

עדיף
כנס אלמנטר
הכנס השנתי ה-16 בענף הביטוח הכללי
ניהול סיכונים / רגולציה / תפעול / הפצה
SAVE THE DATE
7.3.2022

עדיף

ביטוח | פנסיה | פיננסים

גיליון 1172 | יום ה', ט' באדר א' תשפ"ב | 10.2.2022

עדיף TV
מדברים אונליין
מערכת עדיף מוסיפה לכם ערך
בסדרת הפקות תוכן

ההסתרה והעונש

נגד הפניקס נפסקה ריבית עונשית בשיעור של **פי 5 מהקבוע בחוק** סנקציה שמופעלת רק במקרים נדירים



10

ביטוח תאונות אישיות בעין הסערה

"ההפחתה הדרסטית של עמלת הנפרעים אותתה לסוכנים שהמוצר מיועד לערוץ הישיר"

מודל העמלות החדש בפוליסה שהשיקה הראל עורר תרעומת בקרב הסוכנים | שלמה אייזיק, נשיא הלשכה: מציע שלא לזלזל באינטליגנציה הרגשית והעסקית שלנו | כיצד זה ישפיע על החברות אחרות? / **עמ' 4**

שוכנים ונותני שירות עבור מי אתם עובדים?

28

שיעור העלאת תעריפי ביטוח רכב חובה ייקבע רק אחרי קבלת דוח המאגר הסטטיסטי

16

נא להכיר: מדד פנדינג הממד החדש של רשות שוק ההון משקף את קצב קליטת כספי הפנסיה על ידי המוסדיים מרגע הפקדתם ועד שיוכם לעובד

10

עוד בשבועון

מור גמל: ביקושים של מעל לפי שלושה בהנפקת החברה

18

כניסתו לתוקף של התיקון לחוזר הפקדות כספים לקופת גמל נדחתה ב-3 חודשים

18

בעקבות הפסקת פעילות זברה: איילון עדכנה את רשימת הספקים

16

קצרים / עמ' 31

מאמרים ודעות / עמ' 28

ברנ'ה / עמ' 24

חדשות חמות / עמ' 4

7.3.2022

התכנסות פיזית
לייב בדיגיטל



הכנס השנתי ה-16 בענף הביטוח הכללי

ניהול סיכונים / רגולציה / תפעול / הפצה

עדיף **כנס אלמנטר**

הרגולטור פותח שנה

בכנס הביטוח הכללי ה-16 של עדיף



אוהד מעודי

סגן בכיר, האחראי על תחומי ביטוח כללי, סוכנים ומטה, רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון



ד"ר משה ברקת

הממונה על שוק ההון, ביטוח וחסכון

הבטיחו מקומכם



Chesterfield Group



ללקוחות שלכם מגיע
לנסוע בראש 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 - דיויד שילד חברה לביטוח בע"מ בהתאם לתנאי הפוליסה, חריגה 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.



ביטוח תאונות אישיות בעין הסערה

הפוליסה של הראל, הזעם של הסוכנים - כיצד זה ישפיע על החברות האחרות?

"המגמות והאווירה המגמתית להזזת הסוכנים הצידה פוגעות בתחרות ובאזרחים", הצהיר נשיא הלשכה שלמה אייזיק | גבי נקבלי, מומחה לביטוחי בריאות וסיעוד, מסביר שלחברות אחרות יש הזדמנות לבחון את המוצרים של הראל ו-AIG, ולצאת בפוליסה שיהיו בה בשורות אמיתיות | וגם: עד כמה לאופי המוצר יש חלק בתסכול של הסוכנים?

לעדנה מעצם היותה חלוצה, אלא שהשקתה הציתה כעס רב בקרב סוכני הביטוח. הכעס של הסוכנים היה בעיקרו על עניין העמלות. הם זעמו נוכח תשלום עמלת נפרעים מופחתת (11%), זאת למרות הזמן ועבודת הסוכן המושקעת. בנוסף, הסוכנים הביעו חשש כי מתווה זה ייתן לגיטימציה ליתר החברות לפעול במתכונת דומה.

ביטוח תאונות אישיות חזר למדף של חברות הביטוח המסורתיות. כשמונה חודשים אחרי שחברת הביטוח הישירה AIG הייתה במאי 2021 לסנונית הראשונה מבין חברות הביטוח לשווק את המוצר במתכונתו החדשה, בהתאם להנחיות החדשות של רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון - השיקה הראל בשבוע שעבר את הפוליסה החדשה שלה. אלא שהסנונית הראשונה מקרב המסורתיות לא רק שלא זכתה

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

עדיף
ביטוח | פנסיה | פיננסים

אננו 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

כל הזכויות שמורות, אין לשכפל, להעתיק, לצלם, לתרגם, לאחסן במאגר מידע, לשדר או לקלוט בכל דרך או אמצעי אלקטרוני, אופטי, מכני או אחר - כל חלק שהוא מהחומר הכולל בעיתון עדיף ביטוח ופנסיה. המידע הנכלל בעיתון זה הינו בבחינת סקירה כללית בלבד, ואינו מהווה חוות דעת או ייעוץ משפטי. המערכת אינה מחזירה כתבי יד ואינה אחראית לתוכן המודעות.

המשך מעמוד קודם <<<

באינטליגנציה הרגשית והעסקית שלנו", סיים נשיא הלשכה את דבריו החריפים.

"שאריות שאפילו לא מספיקות לחשבון טלפון"

כאמור, השטח לא שתק. קבוצות הסוכנים ברשתות החברתיות געשו. סוכן הביטוח ומנהל פורום סוכנים בפייסבוק, **קובי סויסה**, אמר **לעדיף** כי "בעת הקשה הזו בה סוכני הביטוח נאנקים תחת הנטל, ראוי לחזק אותם ולתת להם כלים ומקורות פרנסה נוספים ולא לתת להם שאריות שאפילו לא מספיקות לחשבון טלפון".

יוסי בן צבי, מנכ"ל ובעלים של סוכנות **ד.נ.ר.** תהה האם מוצר התאונות החדש של הראל הינו בשורה. בן צבי: "על פי הנתונים הידועים לי היום, המוצר מהווה עלה תאנה לכשל שבין צורך שטח לרווחיות החברות. מוצר חשוב שנגזל ממדפי הסוכנים ושירות הלקוחות חוזר בצורה דלה ומאכזבת, אך בעיקר כזו הפוגעת בציבור הסוכנים מבחינת האפשרות הכלכלית לשיווק הפוליסה".

בן צבי הוסיף: "אני מקווה שהסוכנים יצביעו ברגליים ולא יעתרו לשווק מוצרים דלי עמלה ועתירי שירות רק בשביל לתת לגיטימציה והכרה במוצר. אני קורא ללשכה להדוף ניסיונות כאלו שוב (כמו בענפי הרכב המוזל וזל העמלה) וללחוץ על ציבור הסוכנים לדרוש תמורה הולמת ולהפסיק את השחיקה הנמשכת במעמדם וכלכלתם". בהראל בחרו שלא להגיב על הביקורת שנמתחה על החברה מרגע פרסום הפרטים של הפוליסה.

כגודל הציפיות, כך גודל האכזבה

"כשאתה יוצא ראשון, יש לך יתרון או חיסרון. במקרה הזה, עם מוצר שכוה, החיסרון עולה על היתרון", הסביר לעדיף גורם בכיר בענף הביטוח.

לדבריו, אחת הבעיות היא התקוות הרבות שהיו לסוכנים מהחזרה של המוצר למדפים. "בעבר הייתה ירידה של מכירת ריסקים וסוכנים ביטוחיים בענף בגלל שמוצר תאונות אישיות נמכר היטב. הציפיות של הסוכנים מהחזרה של המוצר היו גבוהות ואז התברר להם, לאכזבתם הרבה, כי הם לא ייהנו מעמלת היקף וכי עמלת הנפרעים נחתכה על ידי הראל בכ-50%".

אותו גורם הוסיף: "את נושא עמלת ההיקף אפשר היה להסביר לסוכנים, מכיוון שזו החלטה של רשות שוק ההון, שכן מדובר על מוצר שיש לחדש אותו בהסכמה מדי שנתיים. היה אפשר להסביר שהאלטרנטיבה היא שלא יהיה בכלל מוצר. אבל הטעות הגדולה הייתה בהפחתה המשמעותית של עמלת הנפרעים, ומכאן הזעם הגדול של הסוכנים".

המשך בעמוד הבא <<<

לשכת סוכני הביטוח הפגינה קו מיליטנטי. הנשיא החדש **שלמה אייזיק**, שנבחר רק לפני פחות מחודשיים לתפקיד, מסר מייד לאחר השקת הפוליסה את תגובתו. הוא לא התייחס ישירות רק אליה, לעניין העמלה המופחתת, אלא עשה את הקשר לעתידים המקצועי והכלכלי של הסוכנים בכל הקשור לשיווק מוצרים שונים. אבל לא רק, אייזיק גם האיר על ההשלכות שיש לך כלפי האזרחים – כפי שהוא רואה זאת.

"לשכת סוכני הביטוח לא הייתה צד לפיתוח הכיסוי החדש לביטוח תאונות אישיות בחברת הראל והתוודענו למוצר, כמו שאר הסוכנים, דרך הפרסומים בלבד. ברצוני להבהיר באופן חד משמעי שלשכת סוכני הביטוח בראשותי תפעל, ככל הניתן ובכל דרך אפשרית וחוקית, מול רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון – היא הרגולטור הרלוונטי, כדי להבטיח את נושא ייחוד העיסוק של סוכני הביטוח וכדי שמקצוע זה יבטיח מקור פרנסה ראוי ומכובד לטובת ציבור הסוכנים".

"בהקשר זה", הוסיף אייזיק, "נפעל מול הרגולטור לצורך הסרת חסמים שגרמו בין היתר למוצרים ביטוחיים מסוימים להיעלם מהמדפים, כמו: נכות מתאונה, מוות מתאונה, נכות מקצועית, נכות מוחלטת ותמידית, ביטוח סיעודי, ביטוח אובדני כושר עבודה עיסוקיים ודו-עיסוקיים, ביטוח מנהלים שמשלב אובדן כושר עבודה ומקרה פטירה ועוד".

אייזיק הסביר: "זה קריטי לאיכות החיים של אזרחי המדינה. בנוסף, לשכת סוכני הביטוח בראשותי ממליצה לכל חבריה שלא לנקוט בפעולות שעשויות להסב נזקים לפעילותם העסקית ופרנסתם. אנו נערכים לכל האתגרים שבדרך ואני משוכנע שביחד נצליח".

ההתבטאות של אייזיק לפני שבוע, לא הייתה חד פעמית בנושא. הוא חזר והשמיע שוב את דעתו השבוע (ב'), בצורה אפילו נוקבת יותר.

"אל תבלבלו, אנחנו לא פראיירים", ציין אייזיק בדבריו. "הימים בהם סוכני הביטוח היו שק החבטות של תעשיית הביטוח בישראל, חלפו והסתיימו, אנחנו לשכה שתילחם ולא תתפשר. טובת אזרחי המדינה לנגד עינינו, והעובדה היא שברגע האמת רק סוכן הביטוח נמצא עם הלקוח", הדגיש.

נשיא הלשכה הוסיף: "המגמות והאווירה המגמתית להזזת הסוכנים הצידה פוגעת בתחרות ופוגעת באזרחים. ללא מוצרים 'על המדף' וללא תמורה נאותה, לא ייכנס דם חדש ולא יהיו סוכנים חדשים, הלקוחות יישארו 'ערומים' וחסרי אונים".

"אנחנו כאן על מנת לדאוג לאיכות החיים של אזרחי המדינה בעבר בהווה וגם בעתיד. אני מציע לכל השחקנים בשוק הביטוח שלא לזלזל



שלמה אייזיק:
"ללא מוצרים 'על המדף' וללא תמורה נאותה, לא ייכנס דם חדש ולא יהיו סוכנים חדשים, הלקוחות יישארו 'ערומים' וחסרי אונים. אנחנו כאן על מנת לדאוג לאיכות החיים של אזרחי המדינה בעבר בהווה וגם בעתיד"

חדשות חמות

המשך מעמוד קודם <<<

השנים, בעיקר בנושא הצירוף לביטוח, תוכן הכיסוי הביטוחי ואופן יישוב התביעות. גם אם ניתן לחלוק על חלק מהצעדים, מבחינות רבות, מדובר היה בהסדרה ראויה ונדרשת", מציין מנכ"ל **אופק זהב** ומנהל שותף **בעולם הבריאות**.

"בכל הנוגע לכיסוי הביטוחי", אומר נקבלי, "קבעה הרשות כללים והגדרות בהם צריכים ביטוחי תאונות אישיות לעמוד, ובהם בין היתר מבנה הרובד הראשון, מודולריות, שינוי תקופת הביטוח ושיפור, הבהרת והרחבת חלק מההגדרות, כדוגמת המונח תאונה ועוד. כעת משיקה הראל ביטוח תאונות אישיות חדש, והיא הראשונה מבין החברות הגדולות שחוזרת לתחום".

נקבלי מסביר על עיקרי הפוליסה: "בהתאם להנחיות רשות שוק ההון, כוללת הפוליסה החדשה כיסויים למוות ונכות מתאונה, שברים וכוויות ופיצוי בגין ימי אשפוז. בנוסף לכיסויים מתחייבים אלה, מציעה הפוליסה גם פיצוי חד פעמי בגין סיעוד

מתאונה, כיסוי לניתוח פלסטי ולניתוחים אורטופדיים בכתף, בברך או בקרסול עקב תאונה והשתתפות במימון טיפולי פיזיותרפיה. כמו כן, ניתן לרכוש נספחי הרחבה לביטול חריגים לנהיגה על דו גלגלי וספורט אתגרי חובבני. מבוטח אשר יש ברשותו ביטוח המכסה מקרה מוות

"ברגע שהעמלה נחתכה, קשה לסוכן להשקיע במכירת מוצר שיש סיכוי גדול שהוא לא יחודש. למה לו להשקיע, הרי הכיס של הלקוח מוגבל והוא צריך לבחור היכן לשים את הכסף. סוכן לא יכול לנחש את מצבי הרוח של הלקוחות שלו", חידד הגורם את השקפתו לגבי הסערה שהתרחשה.

לדבריו, "ההפחתה הדרסטית של עמלת הנפרעים אותה לסוכנים - מנקודת מבטם, כמובן - שהמוצר יועד מראש עבור הערוץ הישיר. גם מכאן נבע הכעס הגדול של הסוכנים".

החידושים והחסרונות בפוליסה החדשה

אז מה יש ומה חסר במוצר החדש? **נבי נקבלי**, מומחה לביטוחי בריאות וסיעוד ובפיתוח שירותים ועסקים בתחום הבריאות, מסביר בשיחה לעדיף, כי מאז נכנסה ב-1 במאי לתוקף הרפורמה שהנהיגה רשות שוק ההון בביטוחי תאונות אישיות, הפסיקו כל חברות הביטוח לשווק את המוצר, כאשר רק AIG חזרה במהלך התקופה להציע אותו בהתאם לכללים החדשים.

"הצורך בהסדרת התחום הגיע על רקע שנים של צמיחה מהירה בשיווק ומכירת ביטוחים אלה, ולנוכח פניות שהתקבלו ברשות לאורך

"סוף סוף מישהו הגיע לעשות סדר ולשמור עלינו"

עמדתו של שלמה אייזיק זכתה לתמיכה גדולה ברשתות החברתיות

ייראו ויראו".

✔ "הגיע הזמן לחולל שינוי. שלמה, זה הרגע לצאת ולהעמיד את חברות הביטוח במקומן הראוי. אנחנו תומכים בך עומדים מאחוריך ומחכים לשתופת אמיתית".

✔ "כיף לדעת שיש רוח גבית. בן אדם שלא מקבל מרות מחברות הביטוח. החברות צריכות להבין שהלשכה צריכה להיות שותפה בהתנהלות אל מול הרשות. אם הן קוראות לעצמן שותפות, אז הכל אמור להתנהל בשותפות ולא החלטה חד צדדית".

✔ "הגיע הזמן...הללויה. ובטוחה שזו רק ההתחלה".

✔ "לפני הבחירות האחרונות החלטתי לבטל את החברות בלשכה אחרי שנתיים. יעקב סויסה שכנע אותי לחדש חברות כי עומד להיות שינוי! שמח מכל הלב שהקשבתי ליעקב היקר".

✔ "שמח שנשארתי חבר בלשכה".

דבריו התקיפים של נשיא לשכת סוכני הביטוח, **שלמה אייזיק**, זכו לתמיכה גדולה ולתגובות נלהבות מצד סוכנים רבים ברשתות החברתיות. בצד השבחים על הקו התקיף שהציג אייזיק, ציינו רבים כי ניכר שינוי בפעילות של הלשכה ובתחושה של אחדות שלא הייתה זמן רב. בין היתר נכתב:

✔ "סוף סוף מישהו הגיע לעשות סדר ולשמור עלינו. כולנו מאחוריך שלמה אייזיק".

✔ "שמח לראות אדם שמדבר מהשטח ולא מנותק לכאב של כולנו! חייבים לשמור על העתיד והפרנסה של כולנו, חייבים להיות חזית אחידה מול הגופים שמנסים לדרוס אותנו".

✔ "נראה שיש שינוי בלשכה".

✔ "תגובה חד משמעית, ברורה ועוצמתית!! נגמרו ימי הגזירות למיניהן, רוצים שותפות אמיתית. כוחנו באחדותנו".

✔ "צריך לגדוע את ראש הנחש לפני שיתפתח! ובמיוחד למען

המשך בעמוד הבא <<<



קרון הפנסיה של השנה!

גאים ומודים לכם שותפים עסקיים, על זכייתנו כקרון 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.

המשך מעמוד קודם <<<

או נכות מתאונה, יכול לבחור לוותר על כיסויים אלה ולרכוש את ביטוח התאונות האישיות החדש בלעדית. תקופת הביטוח הינה לשנתיים בלבד, שבסיומן ניתן יהיה לחדש את הביטוח, בכפוף לקבלת הסכמתו של המבוטח.

הוא מצביע על ההבדלים בין הפוליסה החדשה לזו הקודמת של הראל: "בניגוד לעבר, אז הציעה הראל אפשרות בחירה בין ארבע חבילות שנבדלו ביניהן בסכומי הביטוח, כעת מוצעת חבילה בודדת, כשניתנת אפשרות לרכוש עד 10 מנות ולהגדיל בהתאם את סכומי הביטוח בכיסויי הליבה בלבד.

"שינוי משמעותי נוסף נוגע לתעריפי הביטוח. באלה בחרה הראל לייצר הפרדה בין גברים לנשים. לאור העובדה שההנחיות החדשות יכולות להביא להגדלת הסיכון עבור החברות ולתשלום תביעות בהיקף רב וגבוה יותר, צפוי היה מחירי הפוליסות יהיו גבוהים מבעבר. עם זאת, נראה כי אלה התייקרו מעל ומעבר למה שניתן היה לחשוב, ובמקרים רבים תעריפי הפוליסה החדשה גבוהים בעשרות אחוזים מאלה שהיו נהוגים בפוליסות שטרם הרפורמה".

מוצר אטרקטיבי ללקוחות?

נקבלי מעלה חשש בדבר האטרקטיביות של המוצר החדש עבור הלקוחות. "הגם שביטוח תאונות אינו מוצר הכרחי עבור כלל האוכלוסייה ובוודאי שאינו המוצר הביטוחי הראשון שראוי לרכוש, הרי שעבור רבים הוא היווה במשך השנים פתרון נכון וראוי. לצד הכיסוי הביטוחי עצמו, גם הקלות היחסית בה ניתן היה להצטרף אליו ומחיריו הנוחים הפכו אותו למוצר נפוץ כל כך. רמות המחיר החדשות עלולות לגרום מהכדאיות ולהוות חסם עבור רבים ברכישת המוצר, ובוודאי כאשר מדובר על רכישת מספר מנות".

"לאור כל אלה, נדמה שמעבר לשינויים המיטיבים אותם חייבה הרשות לבצע, אין בפוליסה חידושים או שינויים מהותיים נוספים. משכך, ניתן לומר שהבשורה הגדולה העיקרית היא בעצם חזרתה של הראל לתחום וחזרתו של המוצר לארגז הכלים ולהיצע הפתרונות", הוא מציין.

לדברי נקבלי, עם השקת הפוליסה החדשה, נדרשת הראל לפנות למבוטחים הקיימים, לעדכן

מה כוללת התכנית של הראל?

■ כיסויים:

- ✓ פיצוי חד פעמי כתוצאה מתאונה, במקרה מוות, נכות, סיעוד, שברים או כוויות.
- ✓ פיצוי יומי בגין אשפוז בבית חולים עקב תאונה.
- ✓ השתתפות בהוצאות ניתוח פלסטי שנדרש עקב תאונה.
- ✓ פיצוי בגין ביצוע ניתוח שנדרש עקב פגיעה אורתופדית עקב תאונה.
- ✓ טיפולי פיזיותרפיה שנדרשים עקב תאונה.

■ נספחים:

- ✓ ביטול חריג ספורט אתגרי חובבני.
- ✓ ביטול חריג לנהיגה ברכב דו גלגלי / אופניים חשמליים / כלי תחבורה דו גלגלי ממונע / טרקטורון (למועמדים מעל גיל 21 בלבד).

■ דגשים רגולטוריים:

- ✓ שיווק ביטוח תאונות אישיות לא ייעשה אנב מכירת ביטוח אחר או אנב פעולה אחרת.
- ✓ פעולות צירוף יבוצעו אך ורק על ידי חברת הביטוח או על ידי בעל רישיון.
- ✓ תקופת הביטוח לא תעלה על שנתיים. חידוש תקופת הביטוח מותנה בהסכמת המבוטח והחברה.
- ✓ מועמדים לביטוח שקיים ברשותם כיסוי לנכות מתאונה או כיסוי לריסק למקרה מוות, רשאים לרכוש את הביטוח ללא כיסוי נכות/ מוות מתאונה, בהתאמה.

■ דגשים במוצר:

- ✓ גיל כניסה: 3-76.
- ✓ סכום הביטוח: מתחדש כל מקרה ביטוח.
- ✓ קיים חריג לרכיבה על אופניים חשמליים / קורקינט חשמלי / דו גלגלי חשמלי אחר מגיל 21 ומעלה.
- ✓ ניתן לרכוש עד 10 מנות וסכום הביטוח יוכל בהתאם (בכפוף לתקרת סכומי הביטוח המצטברת לעניין מוצר זה בחברה). סכומי הביטוח בכיסויים ניתוח פלסטי מתאונה וניתוח עקב פגיעה אורתופדית מתאונה, וכן היקף הכיסוי לטיפול פיזיותרפיה, אינם מוכפלים בהתאם למספר המנות שנרכש.

■ עלות הביטוח:

- ✓ נקבעה עלות נפרדת לגבר ואישה.
- ✓ עלות פוליסת הבסיס עשויות להתווסף תוספות רפואיות או מקצועיות, בהתאם למצבו הרפואי או לעיסוקו של המועמד לביטוח ובהתאם למדיניות החברה.

המשך בעמוד הבא <<<



גבי נקבלי:

"חלק מהחברות נמצאות בשלבים אחרונים של גיבוש המוצר או בהמתנה לקבלת אישור הרשות לשיווק, בעוד שאחרות עדיין מתלבטות, אם לאור הסיכון הביטוחי הגבוה יותר והדרישות הנוספות בכל הנוגע לכללי הצירוף ומנגנון יישוב התביעות, נכון וכדאי להן לחזור ולהיות שחקניות בתחום"

ויש לשער שהמוצרים יהיו בנויים מעט שונה".
בדיקה של עדיף העלתה כי אכן חלק מהחברות כבר הגישו את המוצר לאישור רשות שוק ההון ונמצאות עמה בדיונים, בהן **מגדל ומנורה מבטחים**; אחרות נמצאות בשלבים של גיבוש התכנית בטרם תועבר לאישור הפיקוח, כמו **איילון** - ויש חברות שמעדיפות בשלב זה להמתין.

המשך מעמוד קודם <<<

אתם בשינויים ובאפשרות להצטרף לפוליסה החדשה במקום זו בה הם מבוטחים כיום. תהליך כזה צריך להיעשות מתוך בחינה רחבה של הדברים וראוי שסוכני הביטוח והמבוטחים יבחנו היטב את הכדאיות שבביצוע המעבר, תוך התייחסות ליתרונות שבביטוח החדש, שעיקרם, כאמור, בחלק מההגדרות, החסרונות הקיימים בו ובהם גם המחיר, ומעל הכל תוך התייחסות ובחינה מדוקדקת של צרכי המבוטחים, העדפותיהם ויכולתם ויצירת תיעדוף נכון בבחירת הכיסויים הביטוחיים שנרכשים בתקציב הפנוי העומד לרשותם".

האם לאור הסערה, חברות אחרות מתעתדות בכלל להשיק מחדש ביטוח תאונות אישיות, האם הן נכנסו לעמדת המתנה?

נקבלי: "על פי הידוע, חלק מהחברות נמצאות בשלבים אחרונים של גיבוש המוצר או בהמתנה לקבלת אישור הרשות לשיווק, בעוד שאחרות עדיין מתלבטות, אם לאור הסיכון הביטוחי הגבוה יותר והדרישות הנוספות בכל הנוגע לכללי הצירוף ומנגנון יישוב התביעות, נכון וכדאי להן לחזור ולהיות שחקניות בתחום. לאלה יש כעת הזדמנות לבחון את המוצרים שמציעות הראל ו-AIG, ללמוד מהם ולצאת בפוליסה שיהיו בה בשורות אמיתיות הן בהיקף ואיכות הכיסויים ובבניית רבדים נוספים והן בכל הנוגע למחיריה".
בדעה דומה לזו של נקבלי, מחזיק אותו גורם בענף: "החברות ממתנות

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 פנסיוני המתחשב בתנאים של כל אדם.

הראל
ביטוח ופיננסים

חדשות חמות

נא להכיר: מדד פנדינג

המדד החדש של רשות שוק ההון משקף את קצב קליטת כספי הפנסיה של הציבור על ידי הגופים המוסדיים מרגע הפקדתם על ידי המעסיק או העצמאי ועד לרגע שיוכם לחשבון העובד | הוא גם מהווה בקרה למניעת אובדן של כספי פנסיה | **ומי החברות הבולטות ב-2021?**

שתמנע אובדן של כספי פנסיה. המדד מדרג את קרנות הפנסיה, קופות הגמל, קופות הביטוח וקרנות ההשתלמות. ברשות מסבירים כי מדד זה בוחן את ההתנהלות השוטפת של הגופים המוסדיים בהליכי קליטת הכספים בלבד. המדד מתייחס לשנה עוקבת (כלומר שנת ההפקדות האחרונה). "מטרתו של פרסום המדד הינה לשקף לציבור היבט נוסף של ניהול הכספים על ידי הגופים המוסדיים בפן התפעולי ובכך להניע את הגופים להשתפר היכן שקיים הצורך. המדד אינו בא במקום מדד השירות בתחום החיסכון ארוך הטווח ואינו בא להחליפו", מציינים ברשות.

בדירוג קרנות הפנסיה הממוצע המשוקלל הוא 84.8, כאשר **מנורה מבטחים ומגדל** מובילות עם ציון של 93.2 כל אחת. **אלטשולר שחם** (73.3) ו**מיטב דש** (60) בתחתית הדירוג.

את דירוג קופות הגמל שבו הציון הממוצע המשוקלל הוא 78.5, מובילה **אינפיניטי** עם 98.2, לפני **ילין לפידות** 97.4. את הרשימה סוגרות אלטשולר שחם (73.2) ו**הפניקס** (68.8).

מגדל ניצבת בראש דירוג קופות הביטוח עם 96.6, כאשר את הדירוג סוגרות מנורה מבטחים (82.6) ו**הכשרה** (60). הממוצע המשוקלל הוא 85.01.

את דירוג קרנות השתלמות (ממוצע משוקלל: 86.2) מובילה ילין לפידות עם 97.7, כאשר האחרונות בדירוג הן הפניקס (79.4) ומיטב דש (77.9).

רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון פרסמה מדד חדש, מדד פנדינג, שמשקף את קצב קליטת כספי הפנסיה של הציבור על ידי הגופים המוסדיים השונים מרגע הפקדתם על ידי המעסיק או העצמאי ועד לרגע שיוך הכספים לחשבון העובד. המדד מאפשר למעשה בקרה



גוף מוסדי ב' (חברה מנהלת קופות ביטוח)		גוף מוסדי א' (חברה מנהלת פנסיה וגמל)		קריטריון
כיום	2015	כיום	2015	
94.70%	0%	95%	55%	אחוז הרשומות הנקלטות באופן אוטומטי ללא מגע יד אדם
87.50%	48.40%	89%	60%	אחוז מהרשומות אשר נרשמות לזכות העמית בתוך 3 ימי עסקים מההפקדה
90.60%	67.10%	97%	80%	אחוז מהרשומות אשר נרשמות לזכות העמית בתוך 7 ימי עסקים מההפקדה
1.30%	5.20%	1%	15%	פנדינג: אחוז מסך ההפקדות החודשיות שלא משויך בתוך חודש
17%+		49%+		גידול בשיעור סכום הפקדות חודשי

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מעמוד קודם <<<

הדרך ומהירות קליטת ההפקדות

המדד בוחן את השינוי בשיעור סכום הפקדות חודשי באמצעות ארבעה קריטריונים:

• **אחוז הרשומות הנקלטות באופן אוטומטי ללא מגע יד אדם**

• **אחוז מהרשומות אשר נרשמות לזכות העמית בתוך 3 ימי עסקים מההפקדה**

• **אחוז מהרשומות אשר נרשמות לזכות העמית בתוך 7 ימי עסקים מההפקדה**

• **פנדינג: אחוז מסך ההפקדות החודשיות שלא משויך בתוך חודש**

לעומת 60% ב-2015, לעומת 87.50%-48.40% בהתאמה. אחוז מהרשומות אשר נרשמות לזכות העמית בתוך 7 ימי עסקים מההפקדה בגוף מוסדי א': 80% ב-2015 ו-97% כיום. בגוף מוסדי ב': 67.10% ב-2015 ו-990.60% כיום. הנתונים של אחוז מסך ההפקדות החודשיות שלא משויך בתוך חודש מראה שבגוף מוסדי א' הוא עומד על שיעור של 1% ובגוף מוסדי ב' על שיעור של 1.30%. כאשר בוחנים את הנתונים לעומת 2015, ניכר שיפור רב. באותה שנה עמד אחוז מסך ההפקדות החודשיות שלא משויך בתוך חודש על 15% בגוף מוסדי א' ועל 5.20% בגוף מוסדי ב'. על פי הנתונים שפרסמה הרשות, אצל חברות מנהלות בפנסיה וגמל נרשמה עלייה בשיעור של 49% של סכום הפקדות חודשי משנת 2015 ועד 2021. בחברות מנהלות קופות ביטוח העלייה בתקופה זו הייתה בשיעור של 17%.

ירידה דרמטית בשימוש בהמחאות

הרשות פרסמה במסגרת המדד גם את היקף השימוש בהמחאות של הגופים המוסדיים. בשנת 2006 ממוצע היקף השימוש החודשי בהמחאות היה 11,800 בסכום כולל של 61 מיליון שקלים. בשנת 2021 חלה ירידה דרסטית בהיקף הממוצע החודשי בהמחאות - 680 בלבד בסכום כולל של 4 מיליון שקלים. נתונים אלה מעידים על השינוי שחל לאורך השנים הללו בשימוש בדיגיטציה.

מדד פנדינג 2021 קופות גמל

חברה	ציון
אינפיניטי	98.2
ילין לפידות	97.4
מנורה מבטחים	95.4
מיטב דש	95.9
כלל ביטוח	85.9
הראל	84.6
אנליסט	82.0
אלטשולר שחם	73.2
הפניקס	68.8
ממוצע משוקלל	78.5

מדד פנדינג 2021 קרנות פנסיה

חברה	ציון
מנורה מבטחים	93.2
מגדל	93.2
כלל ביטוח	92.8
הראל	84.0
הפניקס	83.4
אלטשולר שחם	73.3
מיטב דש	60.0
ממוצע משוקלל	84.8

מדד פנדינג 2021 קרנות השתלמות

חברה	ציון
ילין לפידות	97.7
מנורה מבטחים	96.7
אינפיניטי	94.6
מגדל	89.2
הראל	88.5
אנליסט	87.9
כלל ביטוח	87.1
אלטשולר שחם	83.6
הפניקס	79.4
מיטב דש	77.9
ממוצע משוקלל	86.2

מדד פנדינג 2021 קופות ביטוח

חברה	ציון
מגדל	89.6
כלל ביטוח	89.3
איילון	85.1
הראל	83.4
הפניקס	82.7
מנורה מבטחים	82.6
הכשרה	60.0
ממוצע משוקלל	85.01

מקור הטבלאות: רשות שוק ההון



ההסתרה והעונש

נגד הפניקס נפסקה ריבית עונשית בשיעור של פי 5 מהקבוע בחוק | בפסק הדין נקבע כי היא הסתירה במשך 10 חודשים מהמבוטח ומבית המשפט חוות דעת של מומחית מטעמה שקובעת אחוזי נכות וקשר סיבתי לגבי מחצית מאחוזי הנכות - ואחרי שגילתה את חוות הדעת, נמנעה מתשלום 5 חודשים נוספים

חזר מעבודתו בעיריית תל אביב לביתו וכאשר עלה במדרגות החליק וספג חבטה בראשו. כתוצאה מכך החל לסבול, בין היתר, מבעיות נוירולוגיות וקוגניטיביות. האירוע השני התרחש ב-29 ביוני 2018. התובע היה מעורב בתאונת דרכים בזמן העבודה, אשר כתוצאה ממנה נפגע בזרת ידו השמאלית.

התובע הגיש להפניקס תביעה מכוח הפוליסה השנייה בגין האירוע הראשון. הפניקס קיבלה את התביעה ואישרה לו תגמולי ביטוח בגין אובדן כושר עבודה מה-31 בדצמבר 2017 ועד ה-12 באפריל 2018. הפניקס גם שילמה לתובע אובדן כושר עבודה זמני בגין האירוע השני

המשך בעמוד הבא <<<

בית משפט השלום בהרצליה פסק לאחרונה כנגד חברת הביטוח הפניקס ריבית מיוחדת בשיעור של פי 5 מהריבית הקבועה בחוק, בנימוק כי הפניקס הסתירה חוות דעת שלה, ממנה עלה כי למבוטח מגיע תשלום ניכר.

התובע בוטח בשלוש פוליסות על ידי הפניקס: הראשונה, ביטוח חיים קבוצתי הכוללת גם כיסוי לנכות מתאונה; השנייה, ביטוח תאונות אישיות קבוצתי הכוללת כיסויים לנכות צמיתה מתאונה, אובדן כושר עבודה והוצאות רפואיות עקב תאונה; השלישית ביטוח להוצאות רפואיות. התובע חווה שני אירועים. הראשון היה ב-27 בדצמבר 2017. הוא

המשך מעמוד קודם <<<

טענות הצדדים בכתב התביעה

לאחר מכתב הדחייה הגיש התובע את התביעה לבית המשפט, במסגרתה טען כי הדחייה התבססה על קביעת מומחה אורתופדי מטעם הפניקס, שבדק אותו רק לגבי מצבו האורתופדי שנגרם מהאירוע השני, אולם הפניקס והמומחה מטעמה התעלמו ממצבו הניורולוגי שנגרם מהאירוע הראשון, ובכך לא ביררו כראוי את חבותם והפרו את הוראות סעיפים 23 ו-27 לחוק חוזה הביטוח.

עוד טען התובע, כי ב-4 ביוני 2019 ועדה רפואית של **המוסד לביטוח לאומי** קבעה לו נכות בגין תאונה מהאירוע הראשון בשיעור של 100%. לאור זאת, עתר התובע לפיצוי מכוח הפוליסות. הפוליסה הראשונה: פיצוי בגין נכות בסך 65,000 שקלים. הפוליסה השנייה: פיצוי בגין נכות מתאונה בסך של 345,000 שקלים וכן תשלום שבועי בסך 1,150 שקלים בגין אובדן כושר עבודה החל מה-29 ביוני 2018 ואילך והוצאות רפואיות בסך 4,000 שקלים. לגבי הפוליסה השלישית טען התובע, כי לא קיבל את נוסח הפוליסה ולפיכך לא יודע אילו כיוונים קיימים בה. בנוסף, עתר התובע להשית על הנתבעת ריבית מיוחדת

מה-29 ביוני 2018 ועד ל-30 באוגוסט 2018. בחודש מאי 2018 חזר התובע לעבודתו עד קרות האירוע השני, שלאחריו הגיש דרישה נוספת בגין שני האירועים. ב-2 בינואר 2019 הודיעה הפניקס לתובע על דחיית דרישתו. במסגרת הדרישה להפניקס, פירט התובע את מצבו הרפואי עקב האירוע הראשון, אי יכולתו לשוב ולעבוד, השתלשלות האירועים הביטוחיים וכן צירף חומר רפואי רב. הפניקס ציינה במכתב הדחייה: "על פי התייעוד הרפואי שהתקבל בחברתנו ולאחר שנבדקת אצל רופא מטעמינו קבע שאין החמרה, הפגיעה בזרת הייתה קלה וחלפה ללא כל ממצא וללא כל סיבה לאי כושר עבודה. מצ"ב העתק חוות הדעת. נוכח האמור, החברה פטורה מכל חבות בגין הדרישה ואין לנו אלא לדחות את בקשתך". במסגרת חוות דעתו של המומחה מטעם הפניקס, נקבע בסיכום חוות הדעת: "התובע נפגע בשתי תאונות; בראשונה נחבל בראשו, אך חזר לעבוד לאחר 4 חודשים. חודשיים אח"כ נפגע בתאונה נוספת בזרת ידו השמאלית. בהיבט האורטופדי, הפגיעה בזרת הייתה קלה וחלפה ללא כל ממצא, ללא כל נכות וללא סיבה לאי כושר עבודה".

המשך בעמוד הבא <<<

פרשנות / עו"ד עדי בן אברהם



סנקציה שמופעלת רק במקרים נדירים ומיוחדים

בתי המשפט עושים שימוש זהיר בסעיף 28 לחוק חוזה הביטוח - כאשר חברת הביטוח פעלה בחוסר תום לב כלפי המבוטח למרות שהתשלום לא היה שנוי במחלוקת | תזכיר חוק לתיקון סעיף 28 מעניק גם לרשות שוק ההון אפשרות להפעיל את הסנקציה

לפי סעיף 27, יחייבו בית המשפט, ולעניין מבטח כאמור בביטוחים שאינם ביטוחים אישיים - רשאי בית המשפט לחייבו, בתשלום ריבית מיוחדת בשיעור שלא יעלה על פי עשרים מן הריבית הקבועה בהגדרת הפרשי הצמדה וריבית שבחוק פסיקת ריבית והצמדה, התשכ"א-1961, ולעניין מבטח בביטוח סיעודי - יחייבו כאמור בשיעור שלא יפחת מפי עשרה מאותה ריבית, אלא אם כן החליט בית המשפט לקבוע שיעור נמוך יותר, מטעמים מיוחדים שירשמם; הריבית המיוחדת תחושב על תגמולי הביטוח האמורים ועל תוספת הפרשי ההצמדה על תגמולים אלה לפי סעיף 28, מהמועדים בהם היה על המבטח לשלם עד תשלומם בפועל; הריבית המיוחדת תשולם בנוסף לריבית האמורה בסעיף 28...".

ביטוחים אישיים - ביטוח חיים, ביטוח תאונות אישיות, ביטוח מפני מחלות ואשפוז, ביטוח לפי דרישות פקודת ביטוח רכב מנועי [נוסח חדש], התש"ל-1970, ביטוח רכב (רכוש), ביטוח דירות ותכולתן, ולמעט ביטוח אחריות".

בית המשפט נימק בתיאור ציורי ונוגע ללב על היותו של ה"תובע" אדם בשר ודם, אשר הוריו העניקו לו שם, שחי את שגרת יומו, קם לעמל יומו בשעות בוקר מוקדמות, ועולה על יצועו מידי לילה כדי לקום ליום חדש, עם משפחה והתחייבויות אשר רכש לעצמו פוליסות ביטוח ודווקא כאשר קורה מקרה הביטוח, בוחרת חברת הביטוח לגרור רגלים ולא לשלם את התביעה, ואותו אדם, הופך למבוטח או לתובע אשר נאלץ להתמודד עם גופים מוסדיים עתירי ממון החמושים בסוללות של עורכי דין מהשורה הראשונה אשר ששים לייצגן.

סעיף 28 לחוק חוזה הביטוח, התשמ"א-1981, בא במטרה לתת מענה למצבים בהם דחיית התביעה על ידי חברת הביטוח לא נעשתה כדין. אקדים ואומר כבר עתה - השימוש בסעיף זה נעשה בזהירות רבה על ידי בתי המשפט ואביא לפניכם את הנוסח כדלקמן: "מבטח בביטוחים אישיים, שלא שילם את תגמולי הביטוח שלא היו שנויים במחלוקת בתום לב, במועדים שבהם היה עליו לשלם

המשך בעמוד הבא <<<

חדשות חמות

המשך מעמוד קודם <<<

לשלם את מלוא סכום התביעה וזאת לפני משורת הדין ומבלי להודות בטענות התובע.

בדין שהתקיים ב-17 באוקטובר 2021, הגיעו הצדדים להסכמה ביחס לכל רכיבי התביעה פרט לרכיב הנטען לעניין הריבית המיוחדת. לאור זאת, ניתן פסק דין ביחס להסכמות הצדדים לגבי רכיבי התביעה האמורים ונקבעו מועדים להגשת סיכומים לעניין נושא הריבית המיוחדת.

לטענת התובע, הפניקס עיכבה בחוסר תום לב למעלה משלוש שנים תגמולי ביטוח בסך של כ-470,000 שקלים וזאת ללא כל הסבר או סיבה, כאשר רק בערב דיון ההוכחות הסכימה לשלם את תגמולי הביטוח מבלי שחל כל שינוי עובדתי או משפטי במצבו של התובע.

עוד טען, כי במקום שהפניקס תשלם את תגמולי הביטוח לאור התביעה שהגיש אליה, היא בחרה להתנהל בחוסר תום לב ולהתעלל בו, לא ביררה באופן ענייני את חבותה, התעלמה מהראיות שהובאו לפנייה והכחישה באופן גורף וסתמי את טענותיו. הוא גם טען שהפניקס לא שילמה את תגמולי הביטוח שאינם שנויים במחלוקת על פי קביעת המומחית מטעמה ולא הציגה גרסה עובדתית לעיכוב התשלום.

המשך בעמוד הבא <<<

מנגד, במסגרת כתב ההגנה טענה הפניקס, בין היתר, כי "לאור המסמכים שנמסרו מהתובע ובהתאם ליעוץ עם מומחה מטעמה, נקבע כי היות והתובע שב לעבודתו לאחר 12 באפריל 2018 ותפקד בעבודתו עד לאירוע נטען מיום 29 ביוני 2018 סביר כי הכושר הנוסף הנטען הינו כתוצאה מהתאונה השנייה. בהתאם לכך נשלחה ב-2 בינואר 2019 הודעה דחיה לתובע".

עוד טענה הפניקס, כי שילמה את מלוא התגמולים המגיעים לתובע בגין האירוע הראשון, וכן הכחישה את קרות האירוע הראשון כמקרה ביטוח. בישיבת קדם משפט שהתקיימה ב-22 בדצמבר 2020 קבע השופט **גלעד הס**, בין היתר, כי "הנתבעת לא יכולה להכחיש את מקרה הביטוח וזאת כאשר הדבר לא נטען במכתב הדחייה וכן לאור העובדה כי הנתבעת שילמה תגמולי ביטוח בגינו למשך תקופה מסוימת".

המחלוקת בעניין הריבית המיוחדת

ב-14 באוקטובר 2021, שלושה ימים בלבד טרם המועד הקבוע לשיבת ההוכחות והסיכומים בעל פה, הודיעה הפניקס כי היא מסכימה

המשך מעמוד קודם <<< פרשנות / עו"ד עדי בן אברהם

שהתשלום לא היה שנוי במחלוקת.

כדוגמה, ניתן לראות כי לרוב יעשה בית המשפט שימוש בסמכותו על פי סעיף הריבית המיוחדת, במקרים בהם חברת הביטוח התמהמה בבירור חבותה, בדחייה של תביעה בלי בירור יסודי של נסיבות התביעה מצד המבוטח, טענות דחייה לתביעת מבוטח שאינן בהתאם להוראות הדין, אך כאמור במקרים אלו, יש להראות את חוסר תום הלב של חברת הביטוח בהתנהלותה כלפי המבוטח ולרוב בית המשפט לא יטה לקבוע כי יש להשית ריבית מיוחדת ככל שחברת הביטוח הסבירה את נימוקיה לדחייה.

לא אשלים את הסקירה הקצרה מבלי שאציין, כי רק לאחרונה התבררנו על תזכיר חוק לתיקון סעיף 28 באופן שירחיב את סמכויותיו ויחילם על רשות שוק ההון כך שהיא תוכל, בדומה לבית המשפט, להטיל ריבית עונשית על הגופים המפוקחים אשר לטענתה יפעלו באופן המצדיק הטלת ריבית מיוחדת זו וכלשון התזכיר:

"28א(ב) סמכויות בית המשפט כמפורט בסעיף קטן (א) נתונות גם לממונה על שוק ההון, ביטוח וחסכון במסגרת בירור תלונה לפי סעיף 60 לחוק הפיקוח על שירותים פיננסיים (ביטוח), התשמ"א-1981".

הכותב הינו הבעלים של עדי בן אברהם, משרד עו"ד ומתמחה בתביעות ביטוח

כלומר, כאשר מצא בית המשפט לקבוע כי חברת ביטוח פעלה באופן שבו היא לא שילמה תגמולי ביטוח שלא שנויים במחלוקת בתום לב ובמועד, הרי בית המשפט יחייבה לשלם ריבית מיוחדת בשיעור שלא יעלה על פי 20 מהריבית הקבועה (במקום פי שלושה - כפי שהיה עד נובמבר 2016). יש לזכור כי מדובר על ריבית שמתווספת על הריבית וההצמדה הרגילה שקיימת בחוק, ולאור לשון החוק אין צורך לבקש סעד זה, שכן בית המשפט יחייב את חברת הביטוח, כאמור, ככל שמצא כי היא פעלה כאמור בהוראות הסעיף.

בנוסף, תיקון נוסף לסעיף קבע כי בתביעות אשר הוגשו לאחר התיקון הנוסף במרץ 2017, וביחס לתגמולי סיעוד, שלא שולמו כנדרש, מחויב בית המשפט בריבית מיוחדת שלא תפחת משיעור של פי 10 והוא רשאי להפחית משיעור זה רק בכפוף לנימוקים מיוחדים.

תכלית הסעיף כאמור לשמש כסנקציה כלפי חברות הביטוח בנוגע לאי תשלום תגמולי הביטוח למבוטחיהם במועד הקבוע בחוק ולאחר שהתבררה זכאותם לתגמולי הביטוח.

חשוב להדגיש כי ריבית זו תשולם במידתיות, ורק במקרים חריגים, שכן הריבית הינה סוג של סנקציה כלפי חברות הביטוח ומשכך קבע בית המשפט כי יש להקפיד היטב בטרם יעשה שימוש בסנקציה זו ויש לעשות בה שימוש רק במקרים מיוחדים ונדירים בהם התברר כי חברת הביטוח פעלה בחוסר תום לב כלפי המבוטח למרות

המשך מעמוד קודם <<<

באשר לשלב שבין האירוע הראשון לבין הגשת התביעה שלפני, ציין השופט הס כי הכחשתה של הפניקס הייתה סתמית, שכן היא ידעה עוד טרם הגשת התביעה שלפני על קרות האירוע הראשון והכירה בו. כמו כן, טענתה של הפניקס כי לא קיים קשר סיבתי בין האירוע הראשון לבין הנכות לא יכולה לסייע לה. "ראשית, לאחר האירוע הראשון, הנתבעת מצאה לנכון לשלם תגמולי ביטוח בגין אירוע זה, ובכך היא עצמה מצאה קשר סיבתי בין הנכות לבין האירוע הראשון. שנית, וכפי שלמדנו מאוחר יותר, טענה זו נסתרה על ידי חוות דעת המומחית מטעם הנתבעת ואף נזנחה על ידי הנתבעת", הסביר השופט.

הס ציין: "לטעמי הנתבעת התרשלה התרשלות של ממש בכך שטרם ששלחה את מכתב הדיחה, לא בדקה את התובע אצל מומחה נויורולוגי לבדיקת טענותיו בדבר הנכות שנגרמה לו בגין האירוע הראשון. הנתבעת, מטעם לא ברור, שלחה את התובע לבדיקה אצל מומחה אורתופדי בלבד, אשר בדק אותו רק בקשר לאירוע השני. ומכאן, רק על סמך קביעתו של המומחה לעניין האורתופדי, ומבלי בחינת מצבו הנוירולוגי, דחתה את התביעה. אבהיר, כי התנהלות זאת של הנתבעת הינה בניגוד להוראות סעיף 23 (א) לחוק חוזה הביטוח".

השופט הס התייחס בפסק הדין גם לשלב שבין הגשת התביעה שלפני לבין קבלת חוות דעת המומחית מטעם הנתבעת לידי הנתבעת. הס ציין כי הפניקס טענה במסגרת כתב ההגנה כי התובע לא צירף לכתב תביעתו חוות דעת רפואית ערוכה כדן ומכאן הוא מנוע מלטעון טענה בדבר הנכות. כמו כן, הפניקס הכחישה את הקשר הסיבתי בין האירועים לבין הנכות.

לאור זאת, הסביר השופט, הוא הציע ב-14 בינואר 2020 לצדדים כי ימונה מומחה רפואי מטעם בית המשפט לביור טענות הצדדים בהקשר הרפואי והתובע הסכים להצעה. ב-17 בפברואר 2020 הודיעה הפניקס כי היא תשקול את עמדתה להצעת בית המשפט, בין היתר, לאחר שמומחה מטעמה יבדוק תחילה את התובע. לאחר מכן ניהלו שני הצדדים משא ומתן שלא הצליח.

השופט הס פירט באריכות את השתלשלות האירועים ואת הנימוקים שהובילו להחלטה של וציין: "במסגרת השיקולים לחומרה, יש להביא בחשבון את העובדה כי הנתבעת כלל לא בדקה את התובע כראוי עת הוגשה דרישתו. השיקול המרכזי לחומרה נעוץ בעובדה, כי הנתבעת אחזת חוות דעת מומחית מטעמה, חוות דעת אשר קובעת הן אחוזי נכות לתובע והן קשר סיבתי לגבי מחצית מאחוזי הנכות, ובכל זאת מסתירה חוות דעת זו מהמבוטח ומבית המשפט במשך 10 חודשים תמימים, ואף לאחר שמגלה היא את חוות הדעת, היא נמנעת מהתשלום במשך עוד חמישה חודשים נוספים".

בפסק הדין נקבע כאמור כי הפניקס תישא בריבית מיוחדת בשיעור של פי 5 מהריבית הקבועה בהגדרת הפרשי הצמדה וריבית שבחוק פסיקת ריבית והצמדה, החל מה-28 ביולי 2020 ועד ליום בו בוצע התשלום בפועל לתובע. הריבית המיוחדת תחול על מחצית מתגמולי הביטוח.

לקריאת פסק הדין - לחצו כאן

לטענתו, התנהלות הפניקס הפכה את חייו וחיי משפחתו בתקופתם הקשה לסיט מתמשך, פגעה בשיקומו הרפואי, גרמה לו להוצאות כבדות, פגעה ביכולתו לקיים את עצמו ומשפחתו וגרמה לו לבושה. מנגד טענה הפניקס, כי כל פועלה במסגרת בירור חבותה היה בהתאם למקובל לפי הוראות הדין וכפי שהייתה נוהגת כל חברת ביטוח סבירה. כמו כן טענה, כי פעלה בתום לב בגין המחלוקת בעניין הקשר הסיבתי אשר הינו חלק אינטגרלי ובלתי נפרד מהגדרת "מקרה ביטוח", ואין מקום לחיבה בריבית מיוחדת לפי סעיף 28א.

עוד טענה הפניקס, כי התובע הגיש את תביעתו בטענה לאובדן כושר עבודה ללא חוות דעת רפואית ערוכה כדן, כי היא שילמה תגמולי ביטוח בגין אובדן כושר עבודה זמני עקב האירוע הראשון וזאת בשתי תקופות שונות. עוד טענה שלא קיבלה את מלוא התיק מהמוסד לביטוח לאומי של התובע עד ל-2 בספטמבר 2021.

כמו כן טענה, כי מיד עם קבלת פסק הדין בערעור המוסד לביטוח לאומי, במסגרתו נדחתה טענת המוסד לביטוח לאומי להיעדר קשר סיבתי, היא הסכימה לשלם לפני משורת הדין את מלוא סכום התביעה. בנוסף טענה הפניקס לעניין הפוליסה השנייה, כי זכותה היה להמתין לקביעה הסופית והמכרעת בערעור המוסד לביטוח לאומי וכן לביורו הקשר הסיבתי.

לעניין הפוליסה הראשונה טענה הפניקס, כי אי תשלום הסכום מכוח פוליסה זו מיד לאחר קבלת חוות דעת המומחית מטעמה, נבעה מטעות בתום לב וכי ככל ובא כוח התובע היה פונה אל בא כוחה לתשלום סכום זה, סוגיה זו הייתה נפתרת.

הכרעת בית המשפט

לאחר ששקל את טענות הצדדים קבע השופט הס כי יש לחייב את הפניקס בריבית מיוחדת. הוא התייחס לסעיף 28א' בחוק חוזה הביטוח וציין כי הפסיקה קבעה כי הפעלת סנקציה מכוח סעיף זה תיעשה רק במקרים חריגים ונדירים. הס התבסס על פסקי דין שונים.



בעקבות הפסקת פעילות זברה: איילון עדכנה את רשימת הספקים

הספקים בתחום הגרירה ואלה שבתחום הרכב החלופי יעמדו לרשות הסוכנים מה-2 במרץ | לקוחות ביטוח חקלאי יופנו לחברת דרכים

מה-2 במרץ. גרירה: **גרר שי כהן וטומי שירותי רכב**. רכב חלופי: **דרכים שירותי רכב**, **אלדן תחבורה ודומיקאר (באג'ט)**.
זברה העניקה שירות למבוטחים של מספר חברות ביטוח. על פי הידוע מתנהלים מגעים בין **הראל** לבין חברת שירותי הדרך **בלו**, כדי שתספק שירות למבוטחי הראל במקום זברה. המגעים לא הבשילו עדיין לכדי הסכם. בהראל ובבלו בחרו שלא להגיב.
בלו שקלה לרכוש את הפעילות של זברה, אולם החליטה לא לעשות זאת לאור הנתונים שהתבררו לה לפני הדיון שהתקיים בית המשפט ביום שישי האחרון (4 בפברואר).
מביטוח חקלאי נמסר, כי לקוחות החברה שקיבלו שירות מזברה יופנו לחברת **דרכים**.

איילון עדכנה את סוכני הביטוח שעובדים עמה ברשימת ספקי השירות בביטוחי רכב. איילון ביקשה מהם להפנות למוקד הלקוחות של החברה מבוטחים בפוליסות שבהן נבחרה **זברה שירותי רכב** לספק שירותי דרך שונים. עוד התבקשו הסוכנים לא לבחור את זברה במערכת ההפקה.
זברה העניקה למבוטחי איילון שירות רכב חלופי, גרירה, התנעה וחילוץ, אולם פעילותה הופסקה בהחלטת בית משפט לאחר שאפסו הסיכויים למכור אותה. החברה צברה חובות בהיקף של 11 מיליון שקלים - לבנקים כ-3.6 מיליון שקלים, לספקים כ-4.5 מיליון שקלים, לעובדים כחצי מיליון שקלים וחובות נוספים של כ-4 מיליון שקלים.
כעת, העבירה איילון לסוכנים את רשימת הספקים שיעמדו לרשותם

שיעור העלאת תעריפי ביטוח רכב חובה ייקבע רק אחרי קבלת דוח המאגר הסטטיסטי

חברות הביטוח עדיין לא קיבלו אישור רשמי להעלאת תעריפים | אצל חלקן בוצעו עדכונים אקטואריים בתעריפים בשל שינויים ההתחשבוניות מול קופות החולים - שנגזרו מחוק ההסדרים

רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון ממתינה לדוח של המאגר המידע הסטטיסטי בענף ביטוח רכב חובה כדי לבחון את שיעור עליית תעריפי ביטוח רכב חובה. בשלב זה התבצעו עדכונים מסוימים בתעריפים של חלק מהחברות - עדכונים אקטואריים שנגזרו מחוק ההסדרים. בהתאם לחוק ההסדרים שונתה שיטת ההתחשבות של חברות הביטוח מול קופות החולים, אשר טיפלו בעבר בנפגעים בתאונות דרכים. המשמעות היא שהחברות שהיקף פעילותן בתחום ביטוחי הבריאות נרחב יותר, העדכון עבורן יהיה משמעותי יותר.
מתברר, כי הפרסומים לפיהם רשות שוק ההון כבר אישרה העלאה גורפת אינם מדויקים. נודע כי גורמים בכירים בחברות ביטוח אף פנו לרשות בקשר לכך, אך נענו כי אין עדיין כל אישור רשמי להעלות מחירים.



7.3.2022
התכנסות פיזית
לייב בדיגיטל



הכנס השנתי ה-16 בענף הביטוח הכללי

עדיף כנס אלמנטר ניהול סיכונים / רגולציה / תפעול / הפצה

עדיף כנס אלמנטר

תכנית הכנס*

יום ב' | 7 במרץ 2022

צילומים: דוברות שלמה אייזיק, דוברות שוק ההון, אייל טואג



ניסים טפירו



אודי דגן



עו"ד ריטה בעל טכסא



עו"ד סיגל שלימון



שלמה אייזיק



מוטי מור



אוהד מעודי



ד"ר משה ברקת



כפיר לוי



שי שדה



מיכי קופל



דורון הדר



אוריאל אהרני



עו"ד ריטה בעל טכסא



עו"ד סיגל שלימון



עו"ד ריטה בעל טכסא



אוהד מעודי



ענת רייזר



גיל ארזי



עו"ד תמי גרינברג



עו"ד עדי בן אברהם



עו"ד שלומי הדר



תמר רביב



קובי סגן



אילן פיש



גלית קניסברג



עו"ד תום זגול



שאלוהר

מנחה הכנס: כפיר לוי, מנכ"ל עדיף תקשורת

08:00-09:00 התכנסות וכיבוד

09:00 דברי פתיחה

כפיר לוי, מנכ"ל עדיף תקשורת

09:10 פאנל: עתיד הביטוח - מגמות גלובליות והשפעות מקומיות

מנחה: גיל ארזי, שותף מייסד ב-FinTLV

מוטי מור, משנה למנכ"ל, מנהל תחום ביטוח כללי,

הפניקס

ניסים טפירו, יזם וסמנכ"ל טכנולוגיות, CTO & Co-

founder, נקסט אינשורנס

אודי דגן, מייסד יו"ר טאצ'

אריאל אהרני, מנהל הטכנולוגיות ושותף מייסד, שוקו

שאלוהר, יו"ר ומייסד Meidata

09:55 סוכן הביטוח - הווה ועתיד

ריאיון 1x1 עם שלמה אייזיק, נשיא

לשכת סוכני הביטוח

מראיי: אילן פיש, עורך משנה, עדיף תקשורת

10:05 פאנל: משבר האקלים - הסכנה

לביטוח נזקי טבע

בין המשתתפים:

גלית קניסברג, הזירה הסביבתית, הזירה הפיננסית,

אוניברסיטת תל אביב

תמר רביב, ראש אגף מגוון ביולוגי ושטחים פתוחים,

המשרד להגנת הסביבה

נציג מבטח

12:55 הרצאה

קובי סגן, מנכ"ל שלמה רשת מוסכים ושרותי דרך

13:05 הרצאה

ענת רייזר, מנכ"לית נינה סוכנות לביטוח

13:15 סוסיתא מודל 2030 - ביטוח רכב

אוטונומי

עו"ד שלומי הדר, שותף במשרד ג'ון גבע, הדר ושות' -

עורכי דין ומגשרים

13:25 תביעות ייצוגיות בתחום הנגישות -

היבטים ביטוחיים

עו"ד תמי גרינברג, שותפה במשרד עו"ד לויטן - שרון

ושות'

13:35 פאנל: סיכוני סייבר - עתיד הכיסויים

הביטוחיים

מנחה: ריטה בעל טכסא, עו"ד ומגשרת, מומחית

לביטוח סייבר ודירקטורים

עו"ד סיגל שלימון, נציגת לויס בישראל ושותפה

במשרד גרוס אורעד שלימון ושות'

דורון הדר, מומחה לניהול משברים; שותף מייסד

בקרטיקל אימפקט, מפקד היחידה לניהול משברים

מני ברזילי, מומחה סייבר, שותף Cyactic LTD

אודי צחר, חתם חבויות וסייבר בסוכנות קופר נינה

14:15 פאנל: אתגרים במערך ההפצה

רשימת המשתתפים תתפרסם בהמשך

14:45 סיום הכנס

10:35 נאום: משה ברקת, הממונה על שוק

ההון, ביטוח וחיסכון

10:50 ריאיון 1x1 עם אוהד מעודי, סגן בכיר,

האחראי על תחומי ביטוח כללי, סוכנים

ומטה, רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון

מראיי: כפיר לוי, מנכ"ל עדיף תקשורת

11:05 הרצאה

מיכי קופל, מנכ"ל גרופ

11:15 הפסקה

11:35 טקס הוקרה לקבוצת קאופמן

על הרחבת פעילותה בישראל בתחום

ביטוחי חבויות ואחריות מקצועית

11:50 פאנל: סדקים בכיסוי - חבות ופיצוי

לקריסת מבני מגורים

מנחה: עו"ד ארז קדם, יועץ ביטוח

עו"ד תום זגול, עו"ד תום זגול - מנכ"ל ובעלים משרד

שמאים ZAGUL

עו"ד רותי שידלובסקי, סמנכ"ל, מנהלת החטיבה

המשפטית, סוכנויות פלורס ביטוח

שי שדה, יו"ר הוועדה לביטוח אלמנטרי בלשכת סוכני

הביטוח

12:25 פאנל: ניהול ותפעול תביעות הסוכן

רשימת המשתתפים תתפרסם בהמשך



הרשמה לכנס

* תוכנית הכנס אינה סופית ונתונה לשינויים



כניסתו לתוקף של התיקון לחוזר הפקדות כספים לקופת גמל נדחתה ב-3 חודשים

רשות שוק ההון נענתה לבקשות שהתקבלו מכלל הגורמים בשוק | התיקון לחוזר ייכנס לתוקף ב-22 במאי

הוראות החוזר מסדירות את אופן העברת הכספים ואת אופן העברת הדיווח על הפקדת תשלומים לקופת גמל על ידי מעסיק לחברה מנהלת. הוראות החוזר קובעות, בין היתר, דרכים לביצוע הפקדת תשלומים לחשבון קופת גמל; מועדים להעברת כספים כאמור ואת הפרטים שנדרש מעסיק למסור לחברה מנהלת בעת העברת דיווח כאמור; הוראות לעניין חובתה של חברה מנהלת להעביר למעסיק היזון חוזר לעניין אופן קליטת הכספים בקופת הגמל שבניהולה; כי דיווח המעסיק וההיזון החוזר של החברה המנהלת ייעשו באמצעות קובץ במבנה אחיד שהוגדר על ידי הממונה וזאת במטרה לשכלל את הליך קליטת הכספים ולאפשר למעסיק ולגוף המוסדי לבצע בקרה אחר ההליך.

כניסתו לתוקף של התיקון לחוזר הפקדת כספים לקופת גמל נדחה בשלושה חודשים. השינויים אמורים היו להיכנס לתוקף ב-20 בפברואר, אבל **רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון** הודיעה על דחייה ל-22 במאי 2022. ברשות שוק ההון מסבירים כי הוחלט על דחיית המועד לאור בקשות שהתקבלו מכלל הגורמים בשוק ועל מנת לאפשר לשוק להיערך בצורה טובה לשינויים המפורטים בחוזר. חוזר גופים מוסדיים "אופן הפקדת תשלומים לקופת גמל" קובע הוראות לעניין אופן הפקדת תשלומים עבור עובדים. ב-13 ביוני 2021 פורסם החוזר במסגרתו נקבעו, בין היתר, עדכונים בלוחות הזמנים למתן היזון חוזר מגוף מוסדי למעסיק. בחוזר נקבע כי הוראות השינויים האמורים בחוזר ייכנסו לתוקף ב-20 בפברואר 2022.

מור גמל: ביקושים של מעל לפי שלושה בהנפקת החברה

במסגרת ההנפקה הראשונה לציבור, שהובילה דיסקונט קפיטל חיתום, גייסה מור גמל כ-100 מיליון שקלים לפי שווי של כ-670 מיליון שקלים לפני הכסף



יוסי לוי, מנכ"ל משותף במור השקעות

לפני כ-16 שנים הם משפחת מאירוב ומשפחת לוי, והוא מנוהל על ידי **יוסי לוי ואלי לוי** – המכהנים כמנכ"לים משותפים במור השקעות. יו"ר הדיריקטוריון הוא **מאיר גרידיש**, המשמש גם כיו"ר חברת הגמל. **אורי קרן**, משמש כשותף ומנהל השקעות ראשי במור גמל, והחברה מנהלת על ידי **אורי קיסוס** המכהן כמנכ"ל החברה.

מור גמל השלימה אתמול (ד') הנפקה ראשונה לציבור, במסגרתה גייסה כ-100 מיליון שקלים לפי שווי חברה של כ-670 מיליון שקלים (לפני הכסף). בהנפקה נרשמו ביקושים של מעל לפי שלושה שהוזרמו על ידי הגופים המוסדיים המובילים בישראל. את ההנפקה הובילה **דיסקונט קפיטל** חיתום בראשות **לירן רזמוביץ ואנה אייזנברג**, וליוו אותה עורכי הדין **עופר חנוך ויגאל בנימיני** ממשרד גרוס ושות'. היועצת המשפטית היא עו"ד **רותם זיידל**, סמנכ"לית במור השקעות. "חברת הגמל וההשתלמות של מור מנהלת נכון לסוף דצמבר 2021 כ-30 מיליארד שקלים, והיא רשמה צמיחה של כ-21% בשנת 2021. לפי נתוני הגמל נט, מור גמל סיימה את 2021 במקום הראשון בתעשייה עם העברות נטו של 12.9 מיליארד שקלים וצבירה נטו של 17.6 מיליארד שקלים. בנוסף, זכתה החברה במכר **רשות שוק ההון** לניהול קרן פנסיה נבחרת", מציינים בחברה. חברת האם של מור גמל, מור השקעות, נסחרת בבורסה לניירות ערך בתל אביב החל משנת 2017. בעלי השליטה בבית ההשקעות שהוקם

"הפתרון לתנודתיות בשוקי ההון הוא השקעה בנכסים אלטרנטיביים בעלי פוטנציאל לתשואה עודפת"

יו"ר גלובלנט אוהד וייגמן, שהשתתף בכנס של סוכנות הביטוח עתיד בטוח, הוסיף: תהליך חזרת האינפלציה לשיעורי טרום הקורונה צפוי להיות איטי

וייגמן הוסיף, כי ציפיות האינפלציה בארה"ב עלו באופן חד והגיעו ל-3.6% לשנתיים ו-2.9% לחמש שנים - הקצב הגבוה ביותר במהלך העשור האחרון. לדבריו, הציפיות לעליית ריבית דחפו תשואות האג"ח האמריקאיות לעלייה בעיקר בטווח הבינוני והתמתנות לטווח הארוך. לטענת וייגמן, שיעורי עליית האינפלציה צפויים להתמתן ב-2022, לשיטתו, שיעורי עליית האינפלציה צפויים להתמתן ב-2022, עם זאת, לא נראה אותם חוזרים בקרוב לרמות הנמוכות של לפני המשבר.

וייגמן סבור כי הדרך של משקיעים פרטיים והגופים המוסדיים להתמודד עם התנודתיות בשוקי ההון, היא באמצעות ניתוב המשקיעים אל עבר ההשקעות האלטרנטיביות המציעות השקעה בנכסים לא סחירים בעלי פוטנציאל לתשואה עודפת, שאינה מושפעת מתנודות השוק, כשבזמן ירידות משמשת כעוגן בתיק ההשקעות. כמו כן, יתרון מובהק נוסף של ההשקעות האלטרנטיביות הוא פיזור הסיכונים שהן מעניקות, ומאפשרות להשקיע במגזר ולא בפרויקט ספציפי.



אוהד וייגמן

אוהד וייגמן, יו"ר גלובלנט, בית השקעות גלובלי המתמחה בתחום ההשקעות האלטרנטיביות, סבור כי שוק ההון נמצא בנקודת רתיחה. לאור הרווחים הגבוהים שהשיגו המשקיעים בשנים האחרונות, הוא סבור שבתקופה הקרובה, השוק צפוי לבצע תיקונים כלפי מטה, ולכן הסיכון לתנודתיות גבוהה הוא גדול. וייגמן התארח בכנס של סוכנות הביטוח **עתיד בטוח**, המתמחה בשוק הביטוח, הפנסיוני והפיננסיים, בו סקר בהרחבה את מצב שוקי ההון בעולם בשנת 2021 והעריך מה לדעתו יהיו הטרנדים החמים של עולם ההשקעות השנה.

לדבריו, ישנם פערים משמעותיים בין ביצועי המניות של חברות מהסקטורים השונים, כאשר חמש מניות של חברות הטכנולוגיה הגדולות בעולם: **מיקרוסופט, אנבידיה, אפל, אלפבית, וטסלה**, בעלות יכולת השפעה גדולה מתמיד על השוק, והמשקיעים בוחרים יותר ויותר לשים את מבטחם בחברות טכנולוגיה המציגות נתוני צמיחה מרשימים.

אחרי טסלה ו-GEELY:

הפניקס נבחרה למבטחת רשמית גם של Aiways

מוטי מור: חיזוק ההובלה שמציבה הפניקס בענף הביטוח של רכבים חשמליים

בישראל קיבל שדרוג משמעותי עם כניסת טסלה לארץ. "כעת, המותג Aiways, ששבר את שיא העולם לנסיעה למרחק ברכב חשמלי, מצטרף לביטוחי רכב חשמלי של הפניקס".

מוטי מור, משנה למנכ"ל הפניקס ומנהל הביטוח הכללי: "הצטרפות המותג Aiways לארסנל הרכבים החשמליים אותם הפניקס מבטחת באופן רשמי בישראל, מחזקת את ההובלה והרף המקצועי הגבוה שמציבה הפניקס בענף הביטוח של רכבים חשמליים. הפוליסה המותאמת מספקת מטרית שירותים מקצועית מהמעלה הראשונה".



מוטי מור
צילום: ענבל מרמרי

הפניקס נבחרה למבטחת רשמית של מותג הרכב החשמלי **Aiways** - זאת לאחר שנבחרה לבטח באופן רשמי בישראל את **טסלה ו-GEELY**.

"כמבטחת של מותגי הרכבים החשמליים המובילים בעולם, הפניקס צברה ניסיון עשיר בתחום ויצרה פוליסה מותאמת לרכבים אלה", מציינים בחברה ומסבירים: "פוליסה זו נותנת מענה לצרכים הייחודיים של בעלי רכבים חשמליים. הפניקס מובילה את תחום הביטוח לרכבים חשמליים בישראל ומציעה פתרון חדשני, מקיף ומקצועי לכיסוי נהגים ברכבים חשמליים המבוסס על ניסיון הרב שצברה עם המותגים המובילים". עוד מציינים בהפניקס, כי שוק הרכבים החשמליים

מלצר יכהן כיו"ר מגדל אחזקות בשני שלישי משרה בתמורה לכ-159 אלף שקלים בחודש

אספה מיוחדת של בעלי המניות תתבקש לאשר בחודש הבא את מינויו של השופט העליון בדימוס שיכנס לתפקיד ב-14 באפריל



חנן מלצר | צילום: אתר בית המשפט

כל עיסוק או עבודה אחרת שבהם הוא עוסק או יעסוק במקביל, וכי כל עיסוק או עבודה אחרת נוספים כאלה לא יפריעו למילוי התחייבויותיו לפי ההסכם. הוא גם התחייב להודיע לחברה מראש ובכתב על כל עיסוק או עבודה אחרת נוספים.

מלצר מתחייב כי ממועד סיום ההסכם ובמשך תקופה של שישה חודשים הוא יימנע מכהונה כיו"ר דירקטוריון או מנכ"ל של חברת אחזקה של חברת ביטוח ושל חברת ביטוח, או גוף שבנקאות להשקעות מהווה את עיקר עיסוקו, אלא אם אישרה זאת החברה מראש ובכתב.

תנאי העסקתו של גבריאל פיקר כמנכ"ל זמני

רו"ח יוסי בן ברוך יחל את תקופת כהונתו ב-1 ביולי 2022 או כאשר יחל בכהונתו מנהל חטיבת הפיננסים במגדל ביטוח אשר יחליף את בן ברוך - לפי המוקדם מביניהם. עד לכניסתו של בן ברוך לתפקיד המנכ"ל, מונה ד"ר גבריאל פיקר למנכ"ל זמני בחברה. האספה הכללית תתבקש גם לאשר את תנאי כהונתו של פיקר בתקופת הביניים. עבור כהונתו כמנכ"ל החברה בחלקיות משרה ולתקופה מוגבלת, יהיה זכאי פיקר לדמי ניהול כנגד חשבונות בסך כולל של 25 אלף שקלים לחודש. התשלום בגין דמי הניהול יתווסף לגמול לו הוא זכאי בגין כהונתו כדירקטור - גמול שנתי וגמול ישיבות הזהה לגמול המשולם לדירקטורים החיצוניים המכהנים בחברה.

האספה הכללית המיוחדת תתבקש גם לאשר את מינויה של ד"ר קרן בר-חיה לדירקטורית ממועד אישור האספה ועד תום האספה הכללית השנתית הבאה.

מינויו של חנן מלצר, שופט בית המשפט העליון בדימוס, לדירקטור וליו"ר מגדל אחזקות, יובא לאישור האספה הכללית המיוחדת של בעלי המניות שתיערך ב-16 במרץ. האספה תתבקש גם לאשר את תנאי כהונתו והעסקתו של מלצר שייכנסו לתוקף ב-14 באפריל. תקופת ההסכם היא בלתי קצובה.

מהדיווח של החברה, שנמסר בתחילת השבוע לבורסה, עולה כי מלצר יכהן כיו"ר החברה בשני שלישי משרה. הוא יחליף את בעל השליטה בחברה, שלמה אליהו, שמכהן כעת ללא תמורה וימשיך לכהן אחרי החלפתו כדירקטור בחברה. משכורתו החודשית של מלצר תהיה כ-159 אלף שקלים, כאשר מסכום זה יופחתו הטבות שבהן יבחר, כולל שווי שימוש ברכב. סכום המשכורת יותאם מדי שנה קלנדרית.

מלצר יהיה זכאי לתנאים נלווים, ובהם: הפרשות סוציאליות, 26 ימי חופשה בשנה, 7 ימי הבראה בשנה ו-21 ימי מחלה בשנה. כמו כן, החברה תישא בכל הוצאות והחזקת הרכב שיועמד לרשותו. כן תישא החברה בהחזר הוצאות בקשר ולצורך מילוי תפקידו.

מלצר עשוי לכהן מעת לעת וכפי שיוסכם עמו, גם בתפקידים שונים בחברה או בתאגידים שבשליטתה. ההסכם כולל גם את התפקידים האלה, אם לא יוסכם אחרת. מלצר יכהן כאמור ב-66% משרה, אבל הוא יהיה רשאי לצורך מילוי תפקיד ציבורי כלשהו או במקרים אחרים שהדירקטוריון יסכים, להפחית את היקף משרתו ל-50%, ובמקרה זה התגמול לו הוא יהיה זכאי יופחת בהתאמה ל היקף המשרה.

מלצר התחייב שהוא לא יהיה במצב של ניגוד עניינים בין עבודתו ותפקידיו בחברה או בקבוצת מגדל (ככל שיכהן בתפקיד נוסף) ובין

עדיף TV

מדברים אונליין

מערכת עדיף מוסיפה לכם ערך בסדרת הפקות תוכן

חדש!

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
בפוליסה 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.

האתגרים העולמיים של נגיף הקורונה: כך פיצחה אותם רשת ד"ר פח וצבע

כמו כל ארגון, כך גם רשת המוסכים ד"ר פח וצבע נתקלה בלא מעט קשיים ואתגרים שהביאה עמה מגפת הקורונה | כדי לעמוד באתגרים, העמידה הרשת צוות מומחים על מנת לשמור על יציבות עסקית ולהתאים תהליכי עבודה חדשים, זאת במטרה להיטיב עם הלקוחות וסוכני הביטוח העובדים עם הרשת

מבצעים פעולות שונות, כולל מציאת פתרונות יצירתיים בהתאם לכל מקרה, זאת כדי להתמודד עם האתגר ולמזער פגיעה באיכות השירות ללקוח", מסכם אריק לוי.

חוסר בכוח אדם אצל סוכני הביטוח והפתרון

הקורונה יצרה משבר תעסוקתי חריף: אנשים פוטרו ממקום עבודתם, חלקם חזרו וחלקם לא, ונוצר מעין כאוס בתחום התעסוקה במשק. חוסר בכוח אדם פגע גם בסוכנויות הביטוח, שהן ללקוחות הדגל של ד"ר פח וצבע, ולכן הרשת יצרה פתרון מעולה לסוכנויות.

ד"ר פח וצבע הרחיבה וממשיכה להרחיב את היקף כוח האדם במחלקות התביעות והשירות, זאת לטובת מתן מענה מקצועי לסוכני הביטוח בטיפול בתביעות צד ג'. לדברי אריק לוי, "כיום אנו מסוגלים להחליף את מחלקת התביעות של הסוכן והכל בשקיפות מלאה בכל תהליך הטיפול בלקוחות, שירות המאפשר לסוכנים ליהנות מפתרונות רחבים ורמת מקצועיות גבוהה, למרות המחסור בכוח אדם".

הירידות בפרמיות הביטוח לסוכנים והפתרון

כידוע, חלה ירידה בפרמיות ביטוח לסוכנים, מה שגרם לפגיעה ברווחיות של סוכן הביטוח. הסוכן נמדד בחברת הביטוח ב-loss ratio, ולכן רשת ד"ר פח וצבע מצליחה לתרום לכך בכמה מישורים: עלות תביעה נמוכה והגונה, ביצוע הסדרי צד ג' ומחלקת תביעות צד ג' מקצועית אשר נתוני החזרה לפוליסה מהטובים ביותר בענף. דברים אלו מקטינים את היקף האירועים של תביעות לפוליסה.

כרשת אשר משמשת מוסך הסדר של כמעט כל חברות הביטוח בישראל ומשתפת פעולה עם חברות ליסינג והיסעים, מתאפשר לה לבצע הסדרי צד ג' עם מרבית הגורמים המבטחים, פרמטר התורם רבות לשיפור הרווחיות של הסוכן. מלבד זאת, כל סוכן יוכל להיות בשליטה מלאה על מצב התביעות ולעקוב אחר מצב ההתקדמות שלהן דרך תוכנה ייעודית, במטרה לשקף ללקוח את המצב בכל שלבי הטיפול בתביעה. אריק לוי מוסר כי הרשת משקיעה בימים אלו בפעולות נוספות שיאפשרו מתן פתרונות איכותיים ללקוחותיה לשנים הקרובות.



המנכ"ל אריק לוי
צילום: ליאת מנדל

בימים האחרונים אנו מציינים שנתיים לפריצתו של נגיף הקורונה, אך נראה כי האתגרים העולמיים עדיין כאן ולא עומדים להיעלם בקרוב, דבר הגורם לארגונים לייצר אינסוף פתרונות יצירתיים. גם רשת ד"ר פח וצבע, המחזיקה ברשת מוסכים בפריסה ארצית, זיהתה מבעוד מועד את השינויים ונערכה אליהם בהתאם.

כמו כל ארגון, כך גם רשת המוסכים ד"ר פח וצבע נתקלה בלא מעט קשיים ואתגרים שהביאה עמה מגפת הקורונה. כדי לעמוד באתגרים, העמידה הרשת צוות מומחים על מנת לשמור על יציבות עסקית ולהתאים תהליכי עבודה חדשים, זאת במטרה להיטיב עם הלקוחות וסוכני הביטוח העובדים עם הרשת.

המחסור בשוק ברכבי השכרה והפתרון

כידוע, המחסור ברכבים אלקטרוניים (צ'יפים) השפיע רבות על תעשיית הרכב, מה שיצר אי עמידה בביקוש מצד יצרני הרכב ויבואנים לכלי רכב חדשים. אבל לא רק זאת, המחסור השפיע גם על זמינות רכבי ההשכרה, וכידוע רשת ד"ר פח וצבע מעניקה ללקוחותיה רכבי חלופי בזמן התיקון עד בית הלקוח כסטנדרט.

הרשת, שזיהתה מראש את החוסר ברכבי השכרה, רכשה וחכרה כ-140 כלי רכב חדשים למתן רכב חלופי ללקוחות. לדברי אריק לוי, מנכ"ל הרשת, "מדובר במערך עצום אשר הצריך מאתנו להשקיע יותר הן בהיבט הכלכלי והן בהיבט התפעולי. אך הבנו כי כחברה אשר דוגלת במתן שירות זמין איכותי ויעיל, עלינו לבצע מהלך עוצמתי שכזה".

החוסר בחלקי חילוף והפתרון

בנוסף לחוסר ברכבים אלקטרוניים, משבר הקורונה גרם לאתגרים לא פשוטים בהקשר של יבוא חלקי חילוף ובעיקר חלקי פח. אם זה בחוסר או עיכובים משמעותיים של החלקים בשל כושר ייצור נמוך בעולם, כמו גם קשיים בכל ענייני הייבוא והשילוח.

"על מנת שלא לפגוע במתן השירות ללקוח, הרשת שינתה את מתודות העבודה. במצבים של מחסור בחלק מסוים, אנחנו מבצעים הזמנה ורכש מהיר וברגע שהוא מגיע מודיעים ומתאמים עם הלקוח. בנוסף,



הפניקס המבטחת הרשמית של מותגי Tesla | Geely | Aiways

כחברה המובילה את תחום ביטוח הרכבים החשמליים בישראל, הפניקס גאה להשיק פוליסה מותאמת לכלל הרכבים החשמליים.

פרטים במערך הסוכנים

איילון מציגה את ההנהלה הבכירה

דודי לוי - ראש אגף הביטוח הכללי-עסקי; ניר וטנר - סמנכ"ל בכיר ומנהל אגף חיסכון לטווח ארוך; זיו קדרי - סמנכ"ל בכיר וראש חטיבת תשלומי תביעות; עו"ד לייזה חיימוביץ - היועצת המשפטית

תל אביב. עו"ד חיימוביץ מומחית בתחומי אסטרטגיה תאגידית ושוקי ההון בישראל ובארה"ב, בניהול משברים וקונפליקטים, וכן בניהול וביצוע תהליכים ארגוניים מורכבים בחברות רב לאומיות גדולות. בתפקידה האחרון כיהנה חיימוביץ כסמנכ"לית ויועצת משפטית גלובלית בגזית גלוב, בכיל וכן מילאה תפקידים בכירים ברשות ניירות ערך.

שרון רייך, מנכ"ל איילון, ברך על הרכש החדש וציין: "ניסיונם ותחומי התמחותם של דודי, ניר, זיו ולייזה הינם נכס חשוב לקבוצה בעת הזו של פיתוח עסקי מואץ ותהליך העברת השליטה לבעלים החדשים".

רוני ליכטנשטיין שני נפרדת מאיילון

רוני ליכטנשטיין שני, מנהלת אגף מטה, חדשנות ומשאבי אנוש באיילון, הודיעה על רצונה לסיים את תפקידה בחברה ולצאת לדרך חדשה. ליכטנשטיין שני כיהנה בתפקיד במשך ארבע וחצי השנים האחרונות.

במסגרת תפקידה הקימה את תחום הדיגיטל והחדשנות בחברה והובילה לבניית מגוון רחב של כלים ושירותים דיגיטליים, זאת לצד קידום חדשנות מבחוצ ומבפנים, חיבור לסטארט אפים והקמת אקסלרטור בתחום האינשורטק. באיגרת למנהלות ומנהלי החברה ציין שרון רייך, המנכ"ל הנכנס, כי "ליכטנשטיין שני הובילה פרויקט חוצה ארגון לשיפור סטנדרט השירות בחברה אשר תוצאותיו ניכרות בשטח, בשירות הניתן למבוטחים, והביא לידי כך שבשנים האחרונות איילון ממוקמת בשליש העליון ואף בראש טבלת הדירוג של רשות שוק ההון בתחום השירות".

"בנוסף, ליכטנשטיין שני פעלה רבות לטיפוח ההון האנושי בחברה, לקידום רווחתם, התפתחותם האישית והמקצועית וחיזוק תחושת המחויבות והשייכות של העובדים, במגוון דרכים: פתיחת איילון קולג', השקת אפליקציה פנים ארגונית, קיום האקדונים לעובדים, קיום פעילות ספורט לעובדים, שילוב העובדים בפעילות ההתנדבות, ארגון אירועי חברה ועוד. "כל אלו הובילו לזכיית החברה במקום הראשון בתחרות המצוינות במשאבי אנוש לשנת 2020", נמסר. "אני רוצה להודות לרוני על העשייה המקצועית שלה במגוון רחב של תחומי ניהול, על מחויבותה ופעילותה לפיתוח וקידום החברה ועובדיה. אני מאחל לה המון הצלחה בהמשך דרכה", מסר רייך.

איילון ביטוח, בראשות המנכ"ל הנכנס, שרון רייך, מציגה את ההנהלה החדשה: **דודי לוי**, שניהן עד לא מכבר מנכ"ל **פלתורס**, יעמוד בראש אגף הביטוח הכללי - עסקי של הקבוצה. לוי יחליף בתפקיד את **נדעון רוזוליו**. במהלך שנות פעילותו צבר לוי ניסיון עשיר בניהול סיכונים בתיקי ביטוח וייעוץ לחברות גדולות ובפיתוח עסקי בתחום הביטוח והפיננסים. ללוי השכלה בתחומי ביטוח שונים עם התמחויות בביטוח ימי, במקצועות ההנדסה בהם השתלם בגרמניה ובתחומי ביטוחי משנה. **ניר וטנר** מונה לסמנכ"ל בכיר ומנהל אגף חיסכון לטווח ארוך בקבוצה. וטנר יחליף את **איתמר פרבשטיין** שהודיע על פרישתו מאיילון.

וטנר כיהן ב-14 השנים האחרונות כמנכ"ל חברת Proway Consulting and Project Management. במהלך שנות פעילותו צבר ניסיון בניהול פרויקטים גדולים בארץ ובחול"ל במרכזי פיתוח בתחום בנקים - ביטוח בחברת **זל מחשבים**, וכמנהל איכות (QA) ופרויקטים בחברת **אמדוקס**. וטנר הוא בעל תואר ראשון בכלכלה ובמחשבים ובעל תואר שני במנהל עסקים עם התמחות בשיווק מאוניברסיטת בר אילן.

מינוי נוסף הוא של **זיו קדרי** שמונה לסמנכ"ל בכיר ויעמוד בראש חטיבת תשלומי תביעות ביטוח. קדרי כיהן ב-12 השנים האחרונות כמנהל מחלקת תביעות רכוש **בהראל** ובשנים האחרונות ניהל גם את מחלקת חבויות רכוש בחברה. קדרי בעל תואר ראשון במשפטים ותואר שני במנהל עסקים עם התמחות במימון מאוניברסיטת תל אביב, מביא עמו ניסיון עשיר בניהול תהליכי עבודה מול מחלקות חיתום קליטת תחומי תביעות חדשים, בבקרת מעילות וחריגות, ותכנון מערך דוחות לתמיכה שוטפת במנהלי מחלקות.

מינוי נוסף הוא של עו"ד **לייזה חיימוביץ** שנבחרה לכהן כיועצת המשפטית החדשה של קבוצת איילון במקומו של עו"ד מוסינזון. חיימוביץ, בעלת ניסיון עשיר בתאגידים גלובליים, הינה בוגרת תואר ראשון במשפטים ותואר שני במנהל עסקים מאוניברסיטת



מימין: דודי לוי, עו"ד לייזה חיימוביץ, זיו קדרי, ניר וטנר, שרון רייך (צילום: אייל גזיאל)



אורן מונטל

מנורה מבטחים: אורן מונטל ימונה למנהל תחום השקעות כספי עמיתים

כיהן כסמנכ"ל השקעות בבית ההשקעות פסגות

אורן מונטל ימונה למנהל תחום השקעות כספי עמיתים באגף השקעות במנורה מבטחים.

מונטל, בעל תואר ראשון ושני בכלכלה (בהצטיינות) כיהן כסמנכ"ל השקעות בבית ההשקעות פסגות, תוך אחריות על כ-50 מיליארד שקלים נכסים מנוהלים. מונטל בעל ניסיון של כ-20 שנה בשוק ההון במגוון אפיקי ההשקעה בארץ ובחו"ל. **ניר מורוז**, משנה למנכ"ל ומנהל אגף השקעות במנורה מבטחים ביטוח "אנו מברכים על הצטרפותו של אורן לקבוצת מנורה מבטחים. אורן מביא עמו ניסיון מקצועי וניהולי רב בתחום ההשקעות והצטרפותו מהווה חיזוק משמעותי לאגף ולחברה".

לשכת סוכני הביטוח: המנכ"לית בשמת כרמון עזבה, אנה קריימן מ"מ זמנית

כרמון מונתה לתפקיד לפני כ-8 חודשים בלבד בעקבות פיטוריו אחרי שימוע של מוטי ארבל | קריימן הייתה עד המינוי מנהלת הלשכה

לשכת סוכני הביטוח ומנכ"לית הלשכה בשמת כרמון הגיעו להסכמות בדבר סיום תפקידה החל מיום חמישי האחרון, ה-3 בפברואר. כרמון מונתה לתפקיד ביוני 2021 במקום **מוטי ארבל** שפוטר במאי לאחר שימוע. עד למינוי של מנכ"ל קבוע, מונתה מנהלת הלשכה **אנה קריימן** למ"מ זמנית של המנכ"לית.

ההחלטה על סיום התפקיד לא אמורה להפתיע. כאשר פורסם בלעדית בעדיף דבר המינוי של כרמון, עלתה הערכה כי היא עשויה לעזוב את התפקיד כאשר ייבחר ועד מנהל חדש, שכן לוועד המנהל החדש תהיה סמכות לבחור מנכ"ל חדש ולסיים את ההתקשרות איתה. ב-16 בדצמבר 2021 התקיימו הבחירות למוסדות לשכת סוכני הביטוח ובין היתר נבחר ועד מנהל חדש בראשות נשיא הלשכה, **שלמה אייזיק**.

מלשכת סוכני הביטוח נמסר כי אייזיק הודה לכרמון על תקופת כהונתה ואיחל לה בהצלחה בהמשך דרכה.



יוטב קוסטיקה מונה למנכ"ל משותף ומנהל השקעות ראשי במור קרנות נאמנות



יוטב קוסטיקה

קוסטיקה כיהן ככלכלן ראשי ומנהל השקעות בכיר במור בית השקעות

יוטב קוסטיקה מונה למנכ"ל משותף ומנהל השקעות ראשי במור קרנות נאמנות ויוביל את פעילות החברה, הן בצד ההשקעות והן בצד העסקי. קוסטיקה, שנמנה על מובילי בית ההשקעות בעשור האחרון, כיהן, בין היתר, ככלכלן ראשי ומנהל השקעות בכיר במור. בנוסף, קוסטיקה הוא שותף בבית ההשקעות ומכהן כדירקטור בחברת הגמל של מור. בתפקידו כמנכ"ל משותף בחברת קרנות הנאמנות הוא יכהן לצידו של **אלי לוי**, המשמש במקביל גם כמנכ"ל משותף של מור השקעות. בעלי השליטה בבית ההשקעות הם משפחת **מאירוב**

ומשפחת **לוי**, והוא מנוהל על ידי **יוסי לוי ואלי לוי**, המשמשים כמנכ"לים משותפים במור השקעות. יו"ר הדירקטוריון הוא **מאיר גרידיש**.



המשך מעמוד קודם <<<



מימין: מושיקו מישאלוף, יפתח רון טל וניר אלון
צילום: ברני ארזוב

מגדל ביטוח: סדנת הכנה לקריירה שניה לספורטאים

הסדנה הושקה בשיתוף ארגון שחקניות ושחקני הכדורגל במטרה להעניק כלים לתכנון והתנהלות פיננסית נכונה

מגדל ביטוח וארגון שחקניות ושחקני הכדורגל חברו לשיתוף פעולה מיוחד ומשיקות בימים אלו סדנת הכנה לקריירה שניה עבור ספורטאים חברי הארגון ומענפי ספורט נוספים. מטרת הסדנה היא להעניק לשחקניות ולשחקנים כלים לתכנון והתנהלות פיננסית נכונה תוך מתן דגש על חסכון ארוך טווח. במגדל מסבירים כי ספורטאים מקצועיים ניצבים מול אתגר פיננסי הנובע מכך שקריירה ספורטיבית היא קצרה יחסית, לרוב כ-12 עד 15 שנים לכל היותר. מאפיין ייחודי זה מחדד את הצורך בחשיבות של כלים פיננסיים והתנהלות נכונה בראייה ארוכת טווח כמו גם היערכות ליום שאחרי הפרישה ומחשבות על קריירה שניה.

הסדנה החדשה כוללת שני מפגשים ומקיפה נושאים המותאמים לעולמות הספורט כמו הכרת תלוש השכר הייחודי של ספורטאי ותכנית פנסיונית ייחודית לספורטאים, לצד חשיפה לעולמות ההשקעות, ביטוחי פרט וחיסכון ארוך טווח.

מחזור ראשון של הסדנה יוצא לדרך בימים אלה ובהמשך מתוכננים מחזורים נוספים. הסדנה מתקיימת באופן פרונטלי במרכז ההדרכה של קבוצת מגדל אשר בקמפוס החברה בפתח תקווה. במחזור הראשון משתתפים כ-20 ספורטאיות וספורטאים בכירים מענפים שונים, מרביתם מעולמות הכדורגל והכדורסל, לצידם גם ספורטאים אולימפיים, שחיינית פראלימפית ואחרים. שלוש (ג') ציינו מגדל ביטוח וארגון שחקניות ושחקני הכדורגל את פתיחת הסדנה באירוע חגיגי בהשתתפות יו"ר מגדל ביטוח, יפתח רון טל; מנכ"ל החברה, שגיא יוגב; ניר אלון, ראש חטיבת הספורט בהסתדרות; מושיקו מישאלוב, מנכ"ל ארגון שחקניות ושחקני הכדורגל; משתתפי הסדנה ואחרים.



חדשנות בשירות: כלל BEHAVE זכה במקום הראשון בפרויקט המצטיין לשנת 2021

הנהיגה של המבטח ומציע בנוסף גם שירות סיוע בזמן אמת 24/7 בקרות תאונה, לרבות שירותי גרר, מונית עד הבית ועוד. "הישגי הפרויקט, כפי שפורטו במסגרתה הזכייה, הדגישו מספר קריטריונים ייחודיים במוצר החדש, לרבות השפעתם הישירה של הלקוחות על המחיר החדשי שלהם והיכולת לחסוך מאות שקלים בשנה, בביטוח המקיף לרכב, אפליקציה אשר מתעדכנת אונליין ומציגה את נתוני הנהיגה בשקיפות מלאה ותוך שמירה על הפרטיות וללא צורך בהתקנת מיכשור ייעודי ברכב", מציינים בחברה.

מירי גלבורט, מנמ"רית ומנכ"ל כלל IT ציינה: "כלל BEHAVE הוא מוצר טכנולוגי מוביל המופעל באמצעות אפליקציה חדשנית המשלבת פיתוחים מעולמות הביטוח. זוהי דוגמה מצוינת ליזמות טכנולוגית המשלבת תועלות, הן בהיבט התנהגותי והן בהיבט כלכלי".

התחרות הינה מטעם הלשכה לטכנולוגיות המידע בישראל

כלל BEHAVE של כלל ביטוח ופיננסים זכה במקום הראשון בתחרות מטעם הלשכה לטכנולוגיות המידע בישראל, כפרויקט מצטיין בקטגוריית חדשנות בשירות לשנת 2021. את פיתוח המוצר ניהלו בכלל ביטוח ופיננסים **אילנית בוקרה**, מנהלת מחלקת פרויקטים בכלל IT **ומור מימרן**, מנהלת מחלקת אנליזה ופיתוח עסקי בחטיבה לביטוח כללי.

מכלל נמסר כי כלל BEHAVE הוא מוצר חדשני בענף ביטוחי הרכב בישראל, המאפשר לנהגים זהירים חיסכון משמעותי בדמי ביטוח הרכב, תוך שהוא מעודד את המבוטחים לנהוג באופן זהיר ואיכותי יותר. הוא מבוסס על חיוב משתנה, פרסונלי בהתאם לאופי



מימין: מירי גלבורט ועלית כספי | צילום: סיון פרג'



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

עצרו רגע - בשביל מי אתם עובדים?

התרגלנו לשים את עצמנו, הסוכנים, נותני השירות, במקום האחרון | ואתם? האם אתם במרכז או הלקוח?

3 אתם מרגישים שבסדרי העדיפויות של הלקוח אתם ממוקמים נמוך.

4 כשהלקוח צריך מכם משהו הוא עונה מיד, כשאתם צריכים ממנו משהו הוא לא ממש שש לענות.

5 לקוחות נוטשים בלי להודיע וכשאתם יוצרים קשר אתם מבינים ש"מכרו" אתכם על הנחה של כמה שקלים בחודש.

6 כשאתם יוצרים קשר עם הלקוח אתם מרגישים רגע לפני השיחה, שאתם בטח מפריעים לו עכשיו ושהוא מאוד עסוק ולפיכך מנסים להעביר מסר מהר מדי וטרם שהלקוח בשל מנטאלית לקלוט במוח שלו את הצעת הערך שלכם.

7 לא נעים לכם ליצור מגע באופן יזום עם הלקוחות, מעדיפים להיות כאלה שמגיבים יפה ובשירותיות.

8 מדד ההכנסות החודשי שלכם מתאפיין בעלויות ומורדות במהלך השנה כתוצאה מכך שהיו פחות פגישות ביומן, ההכנסות שלכם הן תוצאה של התנהלות ולא של ניהול.

9 אתם מרגישים אי נוחות לבקש באסרטיביות לידים.

אם מצאתם את עצמכם עונים כן לחלק משמעותי מהסימנים שהזכרתי, כנראה שהגיע הזמן לשאול את עצמכם מספר שאלות מצפן - שאלות שאנחנו שואלים את עצמנו בתקופות של צמיחה, שינוי, רצון להתפתח או אפילו כי איננו שבעי רצון מהפער בין מצבנו כפי שאנחנו תופסים אותו בינינו לבין עצמינו ובין המציאות בפועל, רמת החיים, איכות החיים, אורח חיים, הכנסות, רווחים, ההנאה מהכסף ועוד.

למצטיינים מבינכם, זה הזמן לקחת דף ועט על מנת להפוך את המאמר הזה ממידע שאתם קוראים לידע אישי שניכסתם לעצמכם.

1 מה הסיבה האמיתית בחיי שהובילה אותי לעסוק בתחום הביטוח?

2 מי דמיינתי שאהיה כאשר אתפרנס מביטוח?

3 כמה כסף אני רוצה לגלגל בחודש? כמה רווח מתוך המחזור?

4 מדוע נקבתי בסכומים שנקבתי כשענית על שאלה 3? על סמך

המשך בעמוד הבא <<<



מגדילים ערך ורווחיות
ארז שלו, מנטור עסקי

הקולות שלכם שאני שומע, המבט בעיניים, המתח בגוף, העלויות והמורדות הרגשיות, המון אנרגיה מושקעת. הטקסטים הקבועים שבועים בכס כל כך עמוק, לשאלה עבור מי אתם עובדים? רובכם עונים שאתם עובדים עבור הלקוחות אבל גם עבור היצרנים, בודדים מכם עונים שהם עובדים בשביל עצמם, בשביל המשפחה שלהם, בשביל ליהנות, להרוויח מעולה ולחיות בכיף.

מצד שני, כשלקוח נוטש אתכם - כמה אכזבה, תסכול, עלבון אישי ממש. הייתכן שהלקוחות עושים אצלכם ביטוח כי הם דואגים לעצמם פשוט? ואולי הסיפור הזה של לעשות הכול בשביל הלקוחות והאמונה המושרשת של "הלקוח במרכז" אינה רלוונטית? אולי היא אפילו סוג של אלטרואיזם מזויף?

האם אפשר ופוליטיקלי קורקט להגיד:

אלו הם חיי, החלטתי לעסוק במקצוע שאני חושב שמעניין אותי, שיש בו אפשרות להרוויח מעולה ועל הדרך גם לחיות חיים מאוזנים ולעזור לאנשים לקבל החלטות חכמות לגבי העתיד הכלכלי והביטוחי שלהם.

אני מחפש להתפרנס בכמה שפחות מאמץ ולהניב כמה שיותר כסף, לעבוד מעט עד כמה שניתן על מנת לזכות בכמה של יותר זמן פנוי ליהנות מהחיים.

מרב שאנחנו בפוקוס חד צדדי של נתינה, שירות, יעוץ ושימור, התרגלנו לשים את עצמנו, הסוכן. נותני השירות במקום האחרון.

ואתם? האם אתם במרכז או הלקוח במרכז? האם אתם זוכרים שאתם עושים את כל זה בקטע עסקי? זה לא החיים ה"אמיתיים" שלכם, זו קריירה, עבודה ומקור פרנסה.

הנה כמה סימנים המעידים על כך שאתם במערכת יחסים חד כיוונית עם קהל הלקוחות שלכם:

1 הפגישות שלכם מתקיימות בזמן והמקום הנוח ללקוח שלכם. אתם אלו שמשקיעים זמן נהיגה, חניה ודלק על חשבונכם.

2 אתם תמיד ערוכים בזמן לפגישות שקבעתם, אך לצערכם חלק מהלקוחות מבטלים אפילו ברגע האחרון ודוחים אתכם.

המשך מעמוד קודם <<<

✓ לידים מרשתות חברתיות.

✓ לידים משת"פ עם משרדי רו"ח.

✓ לידים משת"פ עם סוכן במיקסום לקוחות הדדי.

בריאותי - החליטו להתחיל את הבוקר עם שייק פירות/ירקות/מיקס. זוזו קצת יותר ממה שזזתם השנה, היו בתנועה. פחות לחם, פחות חלב פרה, פחות ג'אנקפוד ואכילה על המקלדת, מגיע לכם כבוד אנושי מינימלי.

כלכלי - די, מספיק להתגלגל, שימו יעד הכנסות חודשי, תרגמו אותם לכמות עסקאות ממוצעת, תרגמו את כמות העסקאות לכמות פגישות שיש לקיים על מנת להגיע לכמות הסגירות הנדרשת, תרגמו את כמות הפגישות הנדרשת לכמות שיחות תיאום ואת אלו תרגמו לכמות לידים נדרשת מלכתחילה. עכשיו התחילו לפעול.

אישי - שימו ביומן, קבוע, חוג, אימון, זמן איכות עם האהובים, זמן חשיבה מול הנחל או הים, כל מה שיש לכם במציאות נהגה ונוצר קודם כל בראש שלכם, ככל שתשבו ותדמינו יותר, כך יתורגם זמן החשיבה שלכם למעשים ותוצאות, תבדקו אותי.

מיתוג אישי ובידול - קחו יעוץ, תלמדו ממומחים כיצד להתבדל, להוביל, לייצר בולטות בשפע התחרות המתעצמת ויפה שעה אחת קודם.

לבזבז כסף - אחד הסודות הכמוסים של העשירים המתכתב עם חוק השפע מדבר על כך שחשוב שהכסף ישאר בתנועה, ממש כמו נהר, ברגע שהמים מפסיקים לזרום מתחיל הריקבון, גם בכסף, בזבזו, השכל ובתבונה, בזבזו, תקנו דברים שמגדילים אתכם ואת ההכנסות שלכם, תוכנה, קורס, הכשרה, מפגשי מוטיבציה, קהילה מקצועית וכדומה.

חזקו את תחושת המשמעות בחיים שלכם - כל המחקרים ממגוון רחב של אסכולות מציינים את אותה מסקנה, האדם מחפש משמעות, האדם חווה את עצמו כמשמעותי כאשר הוא מסיע מרצונו לאחר ללא תמורה חומרית, התנדבו, החליטו לתמוך במישהו, סוכן צעיר, פנסיונר מהבניין, עמותה או כל מה שמסייע לאחר.

לאן שתחליטו ובמה שתאמינו, שם תהיו, היקום תמיד נותן את מה שאנחנו מבקשים, החליטו היטב לפני שתבקשו.

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

מה עשיתי את החישוב שהוביל אותי לסכומים האלה? האם הסכומים מתכתבים בקוהרנטיות עם ההכנסות הממוצעות שלי בשנה, שנתיים האחרונות? מתכתבים עם רמת ההוצאות שלי? מה מגמת ההכנסות בעסק שלי?

5 האם אני מרגיש שמח בעבודה?

6 מהן המחשבות שחולפות בראשי במוצ"ש כשאני חושב על תחילת שבוע?

7 האם אני בוחר במסלול הטוב ביותר עבורי או שמא התגלגלתי לסוכנות ופשוט נשארתי שם כי התרגלתי?

8 איפה אני רוצה להיות עוד 5 שנים?

9 מהן המטרות שלי?

10 מהם היעדים הכמותיים שאני מתכוון למדוד ולנתח במהלך השנה?

11 איך אפשר להשיג את המטרות שלי?

12 כמה שעות אני רוצה להיות חופשי לרווחתי בשבוע? כמה שעות זה מותר לי לעבודה?

13 מי הם 5 האנשים שאיתם אני מבלה את רוב זמני בעבודה? הם בצמיחה? דעיכה? שאפתנים? מרימים או מורידים אותי?

14 מה סדרי העדיפויות בחיים שלי? האם אני שבע רצון מסדרי העדיפויות שלי הנוכחיים או שהגיע הזמן לשנות?

15 מי האנשים שמעוררים בי השראה? מה אני יכול להעתיק מהם ללא מאמץ?

16 כיצד אני מעשיר את עצמי בידע חדש? התפתחות אישית? מנטלית?

מעגלים שמומלץ לכולכם להשתפר בהם השנה:

מנטלי - עקבו אחרי אנשים שמעוררים בכם השראה ובעיקר כאלה שלא גדולים מהחיים אלא חושפים בפניכם את האמת הפשוטה, בלי סיפורי גבורה והלל אישיים.

מכונת לידים - שימו לעצמכם מטרה לייצר 3 משפכי לידים, לדוגמה:

נפטר מוקדם או מאוחר מדי?

לעיתים, גם מסלקי התביעות אינם מכירים את הניואנסים הדקיקים בפוליסות | תפקיד מנהל התביעות הוא להבהיר לכולם את חבותם



לתבוע ולא לטבוע
דורון הורנפלד

האבחונים והפטירה, אירעו כשכבר תמה תקופת הביטוח".
אלא שהפוליסה סיפרה סיפור שונה לגמרי.
גיל תום הפוליסה נרשם כ"69 כולל", כלומר, עד יום ההולדת ה-70.
אלא שמחלקת התביעות לא הסכימה איתנו.
לא נותר לנו, אלא להוכיח זאת משפטית ומשהחלה חברת הביטוח להציע פשרות, הבנו שהם כבר לא כל כך בטוחים.
נותר סכום הביטוח למקרה פטירה, שאירעה, ללא ספק, לאחר תום הפוליסה.
הואיל ונגרמה עוגמת נפש רבה למשפחה, ונוצר חשד גדול מצידה באשר לכנות כוונותיה של חברת הביטוח, דחפנו לכיוון של תשלום מלא, גם של סכום הביטוח למקרה פטירה.
מובן שנתקלנו בהתנגדות.
חילופי דברים, שיקוף מצב לכל הצדדים, וסופו של דבר, הליך הנישור הביא לכך שחברת הביטוח שילמה מחצית מסכום הביטוח למקרה מוות, דבר שלא היתה מחויבת לעשות, ושאייר המבוטח יצא כשהם שבעי רצון, וגנזו את כוונתם לפנות לערכאות ולתקשורת.

דרכי, מוסר השכל קצר:

לעיתים, גם מסלקי התביעות בחברת הביטוח אינם מכירים את הניואנסים הדקיקים של הפוליסות.

תפקיד מנהל התביעות, כלומר שלי, הוא, להבהיר לכולם את חבותם, בתוך, או מחוץ לפוליסה. כי טיפול בתביעות הוא אומנות בפני עצמה.

הטלפון צילצל, והשיחה המזוהה הראתה כי המתקשרת היא דמות מהעבר המקצועי של כולנו, שכולכם, או רובכם, מכירים.
"אני רוצה להעביר אליך תביעה לטיפול", אמרה. "אלה קרובי משפחה מדרגה ראשונה, וקררתה להם טרגדיה כפולה. גם אב המשפחה נפטר, וגם חברת הביטוח לא מוכנה לשלם בתואנות שונות".
שנים של עיסוק בתביעות לימדו אותי שברוב המקרים, הסיפור המסופר על ידי התובע, או בני משפחתו, רווי באמוציות, וחייבים להוציא ממנו את הגרעין, ולסנן את השוליים.
אז דיברנו, ובעקבות השיחה, הגיעו אלינו המסמכים.
הפוליסה היתה של גוף מסווג ונערכה בדרך שמעולם לא הכרתי, הואיל ואסור היה שייודע מיהם האנשים המבוטחים.
המבוטח הגיע קרוב מאוד ליום הולדתו ה-70, מועד פקיעת הפוליסה שהיתה מסוג "עוד בחיים" ו"ריסק".
יומיים לפני יום ההולדת, קיבל מתנת שטן, בדמות אבחון ממציאים סרטניים קטלניים בגופו.
כל המשפחה עברה טלטלת טיפולים, בחלקם ניסיוניים, ו-5 חודשים מיום האבחון, הלך המבוטח לעולמו.
הוגשה תביעה לחברת הביטוח, והיא נדחתה.
הסיבה היתה "הפוליסה הסתיימה בהגיע המבוטח לגיל 69, וכל

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

איך מצטרפים?

שולחים הודעת וואטסאפ
למספר 03-9076010

*יש לשמור קודם באנשי הקשר

או לוחצים כאן <

עדיף

מוסיפים לך ערך

קליק וזה עובר

מצטרפים לעדיף ב-WhatsApp

ומקבלים מידע מקצועי ועדכונים חשובים, ללא עלות!
העדכונים יסייעו לכם לעבור את משבר הקורונה עם הרבה יותר הנאה וערך

ק צ ר י ם

למנגנון להמצאת שטר סילוק שנקבע בהסכם הפשרה.

▼ **קוואליטי** משיקה קורס מקצועי ומקיף בעולמות הפיננסים: "פיננסים - רמה אחת מעל כולם". לדברי קוואליטי מדובר על קורס ייחודי אשר יקנה לכ-120 סוכני הקבוצה כלים ומתודות לטיפול בכסף פנוי, ידע מקצועי רב וייחודי מעולמות התוכן הרלוונטיים ובנוסף - סדנאות וכלים לשיפור ביצועים בעולמות הפיננסים והמפגש עם הלקוח. הקורס, בן שמונה מפגשים אינטנסיביים, כולל סדרת הרצאות במגוון נושאים כגון: פתרונות פיננסים ללקוח, הבדלים בין המוצרים השונים, אופטימיזציה מיסויית, סוגיות בהעברה בין דורית ועוד. נמסר, כי בנוסף ישתתפו הסוכנים בתרגולים מעשיים רבים ומעמיקים של תיקי לקוחות גדולים ומורכבים.

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

▼ **בית המשפט המחוזי בירושלים** אישר בתחילת השבוע הסכם פשרה בתביעה ובבקשה לאישורה כתביעה ייצוגית שהוגשה בחודש ספטמבר 2017 נגד 13 חברות ביטוח בטענה, כי במקרים בהם הנתבעות משלמות סכומים שנפסקו נגדן על ידי רשויות שיפוטיות לאחר המועד שנקבע לפירעונם, הן אינן מוסיפות להם הפרשי הצמדה, ריבית, וריבית צמודה כנדרש על פי הוראות חוק פסיקת ריבית והצמדה. התובעים לא כימתו את הנזק הכולל הנתען לכלל חברי הקבוצה אותה הם ביקשו לייצג אולם הם העריכו אותו בעשרות מיליוני שקלים. בתום הליך גישור בין הצדדים, הוגשה בחודש מרץ 2021 לבית המשפט בקשה לאישור הסכם פשרה מתוקן במסגרתו הוסכם, בין היתר, כי הנתבעות תתקנה את נוסח שטרי הסילוק בהם הן עושות שימוש, ככל שיש בכך צורך, כך שהמועד לתשלום יעמוד על פרק זמן שלא יעלה על 30 יום ממועד התקיימות התנאים לתשלום, וכן תקבלנה שטרי סילוק בהתאם

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.

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

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

▼ **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@shahr35.com סודיות מובטחת.

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

▼ **דרוש כלכלן/יועץ פנסיוני**. הכנת דוחות כספיים,

▼ **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 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**



לוח דרושים

▼ **רפרנט/ית גבייה למערך** הגבייה בגוף פיננסי מוביל דרוש/ה לנו - רפרנט/ית מנוס/ה. דרישות - ניסיון קודם בתפקיד רלוונטי - חובה. ידע והיכרות מעמיקה עם מכלול תוכנות האופיס - חובה. משרה מלאה בתנאים מצויינים. קו"ח נא לשלוח: cv@boazhr.com

▼ **משווק/ת פנסיוני** ללקוחותינו דרושים! משווקים פנסיוניים עבור מגוון משרות אטרקטיביות! בעלי רישיון ייעוץ/שיווק פנסיוני מטעם משרד האוצר. תנאים טובים למתאימים! קו"ח נא לשלוח: cv@boazhr.com

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

עדיף להיות מחובר

בכל מקום ובכל זמן



מרכז מומחים



שבועון עדיף



עדיף עכשיו



ניוזלטר יומי



מידע מקצועי



עדיף WHATSAPP



עדיף TV



פורטל עדיף