

עדיף

הכנס השנתי ה-16
בענף הביטוח הכללי
ניהול סיכונים / רגולציה / תפעול / הפצה

7.3.2022

עדיף

ביטוח | פנסיה | פיננסים

גיליון 1174 | יום ה', כ"ג באדר א' תשפ"ב | 24.2.2022

עדיף TV

מדברים אונליין

מערכת עדיף מוסיפה לכם ערך
בסדרת הפקות תוכן

**מיקור חוץ בניהול
תביעות הסוכן:
"מהלך טבעי
שתואם את
השינויים בשוק
העבודה"**

12

רננים אוטונומיים

**כן לביטוח רכב חובה,
לא לחובת ביטוח רכב רכוש**

הצעת החוק שנועדה להסדיר מעבר של נסיעות ניסיוניות, הפעם ללא נהג ברכב, אושרה לקריאה שנייה ושלישית | הזווית הביטוחית בהצעת החוק עוררה ביקורת באיגוד חברות הביטוח ובלשכת סוכני הביטוח / עמ' 2

**פתיחת שנה
שלילית
לקרנות הפנסיה
והמשתתפות
ברווחים**

20

**קריסת הבניין בחולון:
תחילתו של עידן חדש
בביטוחי הדירות?**

10

עדכון פרמיית אי-נזילות

**רשות שוק ההון
"עשתה טוב"
לחברות הביטוח**

8

עוד בשבועון |

**שת"פ בין מנורה מבטחים
ל-7 Hour ביטוח**

26

**משה בר סימן טוב - מנהל
חטיבת הבריאות בכלל ביטוח**

22

**אורן מזרח רוכשת מ-EAI
את פעילות פלמינגו**

18

קצרים /
עמ' 29

מאמרים ודעות /
עמ' 28

ברנ'ה /
עמ' 22

חדשות חמות /
עמ' 2

הצעת חוק - הפעלת רכב אוטונומי: התנגשות חזיתית

"מי הבעלים של המחשב שנוסע?"



הצעת החוק בנושא הפעלת רכבים אוטונומיים אושרה אתמול בוועדת הכלכלה לקריאה שנייה ושלישית | הזווית הביטוחית של הצעת החוק נתקלה בביקורת של איגוד חברות הביטוח ולשכת סוכני הביטוח שהציגו בפני הוועדה את השגותיהם

ברכבים אוטונומיים למטרות ציבוריות כמו הסעת נוסעים, נסיעות שיתופיות, משלוחים ועוד.

הצעת החוק נועדה להסדיר את המעבר משלב הניסויים בכלי רכב עצמאיים שיושב בהם נהג בטיחות, לשלב של נסיעות ניסיוניות ברכב עצמאי בלא נהג כלל. עד כה נערכו בארץ כמה ניסויים בהפעלת כלי רכב עצמאיים ובעלי עצמאות מותנית, במתווה שבוחן רק את עצם תפקודיו של הרכב בתנאים שונים, כאשר נוכח ברכב נהג בטיחות אשר אינו נוהג ברכב בפועל אלא רק לפי הצורך. הניסויים גם התבצעו ללא הסעת נוסעים. מטרת הצעת החוק היא לאסדר הפעלה ניסיונית של רכב עצמאי ללא נהג כלל, וכן במתווה של הפעלה מסחרית, כלומר שבו, בניגוד לניסויים המתקיימים היום, לא יהיה נהג ברכב וכן יתאפשר שייסעו בו נוסעים, לרבות נוסעים בשכר - וכל זאת בכבישים ציבוריים ובהתאם לתכנית הניסוי כפי שתאושר בידי המפקח הארצי על התעבורה. משרד התחבורה הציע כי הניסוי בהפעלת רכבים אוטונומיים למטרות

מתי יהפכו רכבים אוטונומיים לחיזיון נפוץ בכבישים, בארץ ובעולם? אין לדעת, אבל מה שבטוח שהמועד הולך ומקרב, אפילו בצעדי ענק. ומה שנתפס בעבר כמדע בדיוני, קרוב מאי פעם להיות חלק בלתי נפרד מהמציאות היומיומית.

מדינת ישראל נערכת למהפכה התחבורתית בדרך של חקיקה. כבר כמעט שלושה חודשים **שוועדת הכלכלה של הכנסת** מכינה לקריאה שנייה ושלישית את הצעת החוק הממשלתית לתיקון פקודת התעבורה, העוסקת בהפעלת רכב עצמאי (אוטונומי) ורכב בעל עצמאות מותנית. אתמול (ד') זה קרה בתום הדיון. סמנכ"ל משרד התחבורה, **אבנר פלור**, ציין כי אם החקיקה תאושר בקרוב סופית במליאת הכנסת, ניתן יהיה להתחיל בניסוי כבר במחצית השנייה של השנה.

הדיון אתמול היה החמישי בהכנה לקריאה שנייה ושלישית, כאשר רק בפברואר התקיימו שלושה דיונים, בשל מורכבותו של הנושא וההיבטים הרבים שיש בהצעת החוק, שנועדה לייצר תשתית חוקית לניסויים

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 ■ **בקרר באתרנו:** www.Anet.co.il ■ **פגשו אותנו בפייסבוק:** [עדיף תקשורת](#)

עדיף
ביטוח | פנסיה | פיננסים

אנו מכבדים זכויות יוצרים ועושים מאמצים לאתר את בעלי הזכויות בצילומים המגיעים לידינו. אם זיהיתם בכתבות או במאמרים צילום שיש לכם זכויות בו, אתם רשאים לפנות אלינו ולבקש לחדול מהשימוש. באמצעות כתובת המייל: info@anet.co.il | צילומי אילוסטרציה: [iStock, depositphotos.com](https://www.depositphotos.com)

המשך מעמוד קודם <<<

והחיים אתם את תהליך התביעה בעולם הרכב, אנחנו כבר מזהים בעיה שעלולה לצוץ גם בתקופת הניסוי של הרכב האוטונומי ועל אחת כמה וכמה כאשר יסתיים הניסוי ויתחילו לנוע ברחבי ישראל אלפי רכבים אוטונומיים", מציין **שי שדה**, יו"ר הוועדה האלמנטרית של לשכת סוכני הביטוח, בשיחה לעדיף.

בנייר עמדה שהגישה לשכת סוכני הביטוח לוועדת הכלכלה, שעליו חתום נשיא הלשכה **שלמה אייזיק**, מצוין כי "הצעת החוק צריכה להתממשק עם היבטים ביטוחיים ובדגש על כך כי נזקי גוף בהתאם לחוק הקיים במדינת ישראל הינו תחת 'אחריות מוחלטת'. זאת ועוד, אסדרת פעילות של רכבים אוטונומיים מחייבת התייחסות באשר לאחריות הנזיקית של בעל הרכב, בין על פי הגדרתו בהצעת החוק ובין שהגדרה זו נדרשת להיות רחבה יותר".



שי שדה, יו"ר הוועדה האלמנטרית של לשכת סוכני הביטוח

ציבוריו יהיה עם 400 כלי רכב, אולם הניסוי יורחב ל-500 כלי רכב, לבקשת יו"ר ועדת הכלכלה **מיכאל ביטון**. לאסדרת הזווית הביטוחית במסגרת הצעת החוק יש משמעות רבה, כאשר **איגוד חברות הביטוח ולשכת סוכני הביטוח** מלווים מקרוב את הליך החקיקה. שני גופים אלו גם הגישו לוועדת הכלכלה ניירות עמדה ובה השגות על הצעת החוק בהיבט הביטוחי.

ניהול תביעות מול תאגידים שאינם גופים מפקחים

"אנחנו מאוד בעד הקדמה והטכנולוגיה שהרכב האוטונומי מביא אתו. מצד שני, אנחנו חושבים שכרגע בהצעת החוק יש פערים, שמי שלא נמצא בשטח ביומיום כמו סוכני ביטוח שנמצאים עם הלקוחות

המשך בעמוד הבא <<<

הצעת הלשכה התקבלה:

פרטי זיהוי וקשר יוצמדו באופן בולט לרכב האוטונומי

הסבריו של שי שדה, יו"ר הוועדה האלמנטרית, שכנעו את משתתפי הדיון | ודיע עוואד, נציג רשות שוק ההון, הסביר מדוע אין חובה לקבוע ביטוח רכב רכוש בשלב הניסוי

הרכב הזה. וכדי שיהיה עם מי לדבר, צריך שיהיה שלט בשני מקומות: בצד ומאחור, שמכוון להתקשר למישהו עם כיתוב ברור, בבולטות ועם משהו שלא נשחק". בוועדה סוכם שהתיקון יוכנס לתקנות או בתוספת.

בעוד שההתייחסות של לשכת סוכני הביטוח כפי שבאה לידי ביטוי בנייר העמדה נפלה על אוזן קשבת בכל הקשור לזיהוי

הרכב, עמדת הלשכה לחייב ביטוח רכוש לא צלחה וזה נשאר לשיקולו של שר האוצר, דרך רשות שוק ההון.

ודיע עוואד, מנהל מחלקת ביטוחי חבויות ברשות שוק ההון, ביטוח וחסכון, ציין אתמול בדיון כי בשלב הניסוי נקבעה חובת ביטוח לגבי רכב חובה. באשר לרכב רכוש הסביר עוואד: "בכל הקשור לרכב רכוש אנחנו לא רואים חובה לקבוע חובת ביטוח במקרה הזה כדי לא

לייצר כשלי שוק ותלות במבטחים. אנחנו כן סבורים שהמפעילים עצמם יעמדו בתשלומים במקרה של נזק כלפי צד ג' - ובכל זאת קבענו שאם נראה שיהיו בעיות בהקשר הזה, יש סמכות של השר לקבוע חובת ביטוח גם בעניין חבות כלפי צד ג'".

בנוסף החוק שאושר לקריאה שנייה ושלישית לא הוטמעו שינויים בקשר לעמדת איגוד חברות הביטוח, שלא הניב על הנוסח החדש שהוגש אתמול לאישור. "אנו מברכים על יוזמת החקיקה החדשנית שתאפשר כניסת רכבים אוטונומיים. עמדתנו הועברה בדיונים בוועדת הכלכלה", נמסר לעדיף מהאיגוד.

לשכת סוכני הביטוח רשמה הצלחה חלקית בדיון אתמול, בעקבות בקשתו של יו"ר הוועדה האלמנטרית **שי שדה**, להכניס תוספת בקשר לזיהוי של הרכב, בדומה לרכבים של ציי רכב (טלפון לזיהוי, פרטים של המפעיל וכו').

שדה לנוכחים בדיון: "הגשנו בקשה לוועדה לגבי הנושא של מסירת מידע לאחר אירוע בטיחות חמור או רגיל. אם חלילה

יש מחר אירוע בטיחותי עם רכב אוטונומי, אנחנו רוצים שלפחות נדע את המידע לגבי החברה המבטחת את אותו רכב או את הפרטים של אותה חברה מפעילה את הרכב - על מנת שסוכן הביטוח שמטפל בתביעה יוכל להגיש את תביעת הנזיקין מול אותה החברה".

יו"ר הוועדה **מיכאל ביטון** שאל את שדה במה זה שונה ממה שקורה היום כאשר מתרחשת תאונה. שדה ענה: "יש אפשרות פיזית לנשט לאותו נהג שנהג ברכב ולקחת ממנו את הפרטים". ביטון הסכים: "ברכב אוטונומי אין לך עם מי לדבר ברכב".

בקשתו של שדה להכניס שינוי בנושא זיהוי הרכב, עוררה דיון ער. עמדתו של שדה זכתה לתמיכה נרחבת, בין היתר של רשות שוק ההון.

היו"ר ביטון סיכם: "יש מספר רישוי ויש שילוט שמכוון לאיש קשר. לא חייבת להיות תאונה, זו יכולה להיות תקלה, הרכב חונה באופן שמפריע. יש הרבה תרחישים שאתה רוצה לדבר עם מישהו על



ודיע עוואד

חדשות חמות

המשך מעמוד קודם <<<

להתייחס גם לאירוע סייבר במסגרת ביטוח הרכב: "לאור כך שמערכות הרכב האוטונומי נסמכות על 'שליטה מרחוק', נראה כי ניסוי ביטוחי למקרה תקיפות סייבר הינו כורח המציאות, לרבות בכל הנוגע ליצרן עצמו באשר להיבטים ביטוחיים שעניינם בחבותו של יצרן אשר 'הגדיר' את המערכות של הרכב ואלו הובילו לנזקי צד א', צד ג' וכדומה".

בסיום נייר העמדה, מדגישה הלשכה: "תנועת כלי רכב אוטונומיים מחייבת התייחסות להיבטים ביטוחיים מהותיים שהרי אין 'בביטול הנהג' כדי לבטל את הצורך הביטוחי על השלכותיו הרחוביות".

שדה מציין כי גם חברות הביטוח מתנגדות להצעת החוק כפי שהיא כעת. "החברות טוענות, ובצדק, שאין להן סטטיסטיקה לבטח את הרכב האוטונומי והפול הוא לא תאגיד להשיא רווחים לחברות מסחריות, אלא המטרה שלו לתת מענה לאזרחים שנתקעו בלי אפשרות לבטח את עצמם. ולכן, הצעת חוק היא טובה אבל היא צריכה לעבור עוד ליטושים. אנחנו כסוכני הביטוח נצטרך בסופו של דבר להתמודד עם תביעות שיגיעו, בנזקי גוף ובנזקי רכוש, ואנחנו רוצים שיהיו לנו כתובת ומענה בעניין הזה".

מה הם הדברים העיקריים שתרצו שישתנו בהצעת החוק?

שדה: "בשלב הראשון הדבר העיקרי הוא שצריך לחייב את אותן חברות בביטוח צד שלישי ובסכומים, אגב, מכובדים. אם רכב ניסוי אוטונומי חלילה פוגע בתחנת דלק, הנזקים יכולים להגיע למיליוני שקלים.

המשך בעמוד הבא <<<

לדעת הלשכה, "חובת ההגנה הביטוחית צריכה לחול על בעל הרכב שרכש את הרכב, כפי שנהוג כיום, ובשים לב כי יש להימנע מ'בעלות משנית' של היצרן עצמו אשר ישאף לשמש 'מבטח של עצמו' - דבר שעלול להוביל לקשיים בעת סילוק תביעות צד ג' ואף למצבים בהם הניזוק ימצא עצמו מול שוקת שבורה".

עוד מציינת הלשכה בנושא זה: "על המחוקק לתת את הדעת לסיטואציה של אירוע תאונתי המחייב 'החלפת פרטים' בין שני כלי רכב שנפגעו (בין שכל המעורבים הינם כלי רכב אוטונומיים ובין שרק אחד מהם), לרבות השלכות בכל הנוגע ל'אשם' ואופן איתורו".

שדה מסביר: "הבעיה המרכזית היא מול מי אתה מנהל תביעה כאשר מדברים על נזקי רכוש, כי הטרימינולוגיה השתנתה. כלומר, אין יותר נהג, אלא 'בעל ההיתר' שזו הטרימינולוגיה שיש להשתמש - מי הפעיל את הרכב, מי הבעלים של המחשב שנוסע? האם אנחנו צריכים להתחיל לנהל תביעות מול יצרני רכב, מול תאגידי שונים שאנחנו תלויים בחסדיהם בעת ניהול התביעה, שכן הם לא גופים מפקחים".

זה מזכיר את הבעייתיות בתביעות נגד חברות ליסינג והשכרה.

שדה: "זה בדיוק מחזיר אותנו לאותו עולם תוכן של ליסינג והשכרה, שבו אנחנו מתנהלים מול חברות שכל אחת עושה דין לעצמה בעניין של סילוק תביעות".

מכיוון שמדובר על רכב אוטונומי, בלשכת סוכני הביטוח מציעים

כשנותנים מעל-

מתרגשים לשתף שהגענו לשיא בנכסים המנוהלים בקרן הפנסיה שלנו. בזכות עבודה קשה, בסיס לקוחות נאמן וסוכנים מוכשרים, אנחנו ממשיכים אתכם בדרך למעלה **ולא מתכוונים לעצור!**

100%

חוצים את רף ה-

100

מיליארד



המשך מעמוד קודם <<<

האם אנחנו סמוכים ובטוחים שיש לחברה הזו כסף לשלם עבור הנזקים? אנחנו לא מכירים את החברות, אנחנו לא אלו שנתנו להן רישיון היתר לעבוד. אנחנו גם רוצים שתהיה רגולציה בעניין של איך מקבלים פרטים מרכב אוטונומי שפוגע בנו. בשלב הבא לא יהיה נהג שיושב ברכב, אז איך אתה דולה את הפרטים ואת המידע?"

"ההסדר הביטוחי סותר מושכלות יסוד בעולם הביטוח"

הצעת החוק מתייחסת לביטוח הרכבים האוטונומיים בשלב הניסיוני שלהם. בהצעת החוק מוסבר, כי מאחר שהביטוח במסגרת הפול ממומן בידי הציבור הרחב, ולפחות בשלב ההפעלה הניסיונית של הרכב העצמאי הוא מופעל בידי תאגידים, למטרות רווח, בלא שיש ודאות לגבי התועלת שבהפעלה כאמור לכלל הציבור, מוצע שככלל, בעל היתר הפעלה לא יוכל לרכוש ביטוח כאמור מהפול.

אולם, בגלל הקושי שעלול להיות לבעל היתר הפעלה להשיג כיסוי ביטוחי לרכב האוטונומי בתקופת ההפעלה הראשונה, למשל בגלל היעדר מידע לגבי הסיכון הביטוחי הכרוך בהפעלה אצל המבטח, מוצע לקבוע כי במהלך שלוש השנים הראשונות מהמועד הקובע, בעל היתר הפעלה שלא עלה בידו להשיג כיסוי ביטוחי אצל מבטח ישראלי לפי פקודת הביטוח, יהיה רשאי לבטח את כלי הרכב העצמאיים במסגרת הפול.

גם מוצע להסמיך את שר האוצר, בהתייעצות עם הממונה על רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון, להאריך את התקופה האמורה, בצו, לתקופות נוספות שלא יעלו על שלוש שנים במצטבר.

כמו כן, על פי הצעת החוק, המועד הקובע לעניין זה, יהיה המועד שבו הוגשה בקשה ראשונה לקבלת היתר הפעלה, שכן זהו המועד שבו יתחיל להצטבר מידע על הסיכון הביטוחי בהפעלת רכב עצמאי, שיאפשר לחברות הביטוח לקבוע תעריפי ביטוח ריאליים.

עוד מוצע להסמיך את שר האוצר, בהתייעצות עם הממונה על רשות שוק ההון, לחייב בתקנות את בעל היתר ההפעלה לרכוש ביטוח חבות לנזק רכוש של צד שלישי. "בהיעדר ביטוח כאמור, קיים חשש שיהיה קושי לצד שלישי כאמור לקבל שיפוי על נזקי רכוש שנגרמו לו מהפעלת רכב עצמאי ישירות מבעל היתר ההפעלה. ההחלטה אם לקבוע חובת ביטוח כאמור, תתקבל בהתאם לניסיון שיצטבר".

איגוד חברות הביטוח:
"אם המדינה רוצה לכסות את הפעילות הניסיונית באמצעות כלים ביטוחיים למרות חוסר הלימה בין האופי הניסיוני של הפעילות לבין מנגנון הביטוח - היא יכולה לבטח באמצעות ענבל או לחילופין למצוא כל פתרון אחר שלא מטיל את הסיכון על הציבור, כמו ביטוח באמצעות חברות ביטוח זרות בחו"ל או סוג של ביטוח עצמי"

לשכת סוכני הביטוח:
"על המחוקק לתת את הדעת לסיטואציה של אירוע תאונתי המחייב 'החלפת פרטים' בין שני כלי רכב שנפגעו [בין שכל המעורבים הינם כלי רכב אוטונומיים ובין שרק אחד מהם], לרבות השלכות בכל הנוגע ל'אשם' ואופן איתורו"

איגוד חברות הביטוח העביר לוועדת הכלכלה את הסתייגויותיו לגבי ביטוח באמצעות הפול. לדברי האיגוד, לפי הצעת החוק, ניתן להאריך את התקופה האפשרית לרכישת ביטוח מהפול בתקופות נוספות שלא יעלו יחד על שלוש שנים במצטבר, כך שהפול עלול למצוא את עצמו מכסה סיכונים של רכב ניסיוני במשך שש שנים.

איגוד חברות הביטוח סבור שנפל פגם בהליך החקיקה. לדבריו, ההסדר הביטוחי כפי שבא לידי ביטוי בצעת החוק לא היה חלק מתזכיר החוק שפורסם להערות לציבור, אלא הוא התווסף רק בשלב הצעת החוק. "מהלך שכזה אינו ראוי לטעמנו, והיה על משרד התחבורה ליוזם פרסום תזכיר חוק מתוקן בשל השינוי המהותי שנעשה בתזכיר החוק המקורי".

לגופו של עניין, האיגוד מתנגד בכל תוקף להסדר הביטוחי, שכן לטענתו "הוא סותר מושכלות יסוד בעולם הביטוח". בנייר העמדה מוסבר, כי ביטוח מבוסס על הערכת סיכונים. "חברת ביטוח - לרבות הפול - אינה יכולה לבטח פעילות ניסיונית כשאינה מידע מספיק לגבי הסיכון הגלום בה. עסקת 'ביטוח' שכזו אינה ביטוח אלא הימור. כפייה על הפול להוציא פוליסת ביטוח לכיסוי הפעילות האמורה - לא הופכת את התחייבות הפול להתחייבות ביטוחית - שכן היא אינה מושתת על עקרונות ביטוחיים ידועים ומוכרים, לרבות היסודות האקטואריים והמתמטיים ('חוק המספרים הגדולים') המונחים ביסוד הביטוח. עצם העובדה שמכנים זאת 'ביטוח' לא הופך את זה לביטוח במשמעותו האמיתית".

עוד מצייין האיגוד: "חברת ביטוח הפעילה בענף הרכב, לרבות הפול, יודעת לבטח רכבים תקינים ולא רכבים ניסיוניים המבצעים נסיעות ניסיוניות. כיסוי שכזה הוא זר לעולם הביטוח ואין מקום כאמור לכפות על הפול לכסות פעילות 'אנטי-ביטוחית' שכזו".

לדברי האיגוד טענתו זו נתמכת בכך שהצעת החוק אינה תואמת את הרציונל של ביטוח רכב חובה בישראל המבוסס על חבות הנהוג ברכב - ואילו במקרה הזה, אין חבות של נוהג ברכב. "בכך מודגם שאין זה ביטוח רכב חובה במשמעותו הקיימת".

כלומר, מצייין האיגוד, הפעלת רכב אוטונומי אינה "מתכתבת" עם פקודת ביטוח רכב מנועי, המושתת על שימוש של אדם ברכב ועל חבות הנהוג ברכב. "הניסיון הנוכחי לתקן את הפקודה על מנת לשלב בה התייחסות לרכב אוטונומי - שאין בו נהג - אינו מתמודד עם חוסר הלימה או הניתוק בין התגבשות

המשך בעמוד הבא <<<

חדשות חמות

המשך מעמוד קודם <<<

בראש ובראשונה, ממעשה רשלני של יתרון הרכב, יבואן הרכב, יצרן של מערכות מסוימות ברכב וכד'.

2. עיקרון שהוא פועל יוצא של העיקרון הקודם, שלילת זכות הסברוגציה (המכונה גם "תחלוף" או "שיבוב") כלפי צדדים שלישיים. "יש לבטל עיקרון זה כלפי גופים רשלניים המעורבים בייצור ובהפעלה של רכבים אוטונומיים, לרבות ניסוי בהם. בהקשר זה ראוי גם לדרוש, כתנאי להשתתפות בניסוי, רכישת ביטוח אחריות מקצועית וחבות בהיקפים מתאימים".

לטענת האיגוד, אם לא תהיה היענות לבקשה, "ייוצר מצב אבסורדי, לפיו לא ניתן יהיה לתבוע את הגופים הרשלניים האמורים שגרמו לנזק, והם ייהנו מ'חסיונות' מפני רשלנותם על גבו של הציבור ובמידה לא מבוססת גם על גבן של חברות הביטוח".

חבות מכוח הפקודה (אחריות חוקית של נהג הרכב) לבין התגבשות אפשרית של חבות בשל רכב אוטונומי".

בדיון שהתקיים ב-14 בפברואר בוועדת הכלכלה התייחס **אוהד מעודי**, סגן בכיר לממונה על שוק ההון ומנהל חטיבת ביטוח כללי סוכנים ומטה ברשות שוק ההון, בעניין הפול: "אנחנו סבורים שהנושא הביטוחי לא יצטרך ללכת לכיוון של הפול, שכן יהיה פתרון משוק הביטוח המסורתי. ככל שאין כשל שוק בסבירות גבוהה, זה לא מחייב איזו שהיא הגדרת תפקיד מאוד ספציפי. כשיש היבטים שקשורים לתחרות וצף איזה שהוא כשל שוק צריך להתייחס. לפי הניסיון המקצועי שלנו וההבנה של השוק, אנחנו לא סבורים שתהיה איזו שהיא בעייתיות. אנחנו סבורים שצריך להשאיר את זה כשיקול, לא כהגדרת תפקיד ספציפי".

"ברשות המדינה שלל אמצעים, לא ביטוחיים, לתת כיסוי"

בנייר העמדה מצוין, כי אם המדינה סבורה שיש מקום להעניק כיסוי לפעילות זו, ברשותה שלל אמצעים, לא ביטוחיים, לתת כיסוי, כגון התחייבות לשפות נפגעים כתוצאה מהפעילות של רכב אוטונומי. "ואם המדינה רוצה בכל זאת לכסות את הפעילות הניסיונית באמצעות כלים ביטוחיים למרות חוסר הלימה בין האופי הניסיוני של הפעילות לבין מנגנון הביטוח – הרי שהיא יכולה לבצע ביטוח שכזה באמצעות ענבל, במקום לגלגל על כלל הציבור עלויות של פעילות מסחרית המבוצעת למטרות רווח. או לחילופין למצוא כל פתרון אחר שלא מטיל את הסיכון על הציבור בישראל, כמו למשל קיום ביטוח באמצעות חברות ביטוח זרות מחו"ל או סוג של ביטוח עצמי".

"כלומר", מצוין האיגוד, "לפי הצעת החוק, החוק מבקש להשית על הציבור את הסיכונים הבלתי ידועים מהפעילות הניסיונית, כאשר הרווח שעשוי לנבוע מתוצאות הניסוי ייוותר בידי תאגידים עתירי ממון".

לטענת האיגוד, כבר היום פעילות הפול היא הפסדית בסדר גודל של מאות מיליוני שקלים לשנה. "הפסדים אלו ממומנים כולם על חשבון הציבור הרחב, בין אם באופן ישיר ובין אם באופן עקיף באמצעות חברות הביטוח. אין מקום להעמיק הפסד זה על מנת לשרת מטרות עסקיות של חברות מסחריות".

האיגוד שב ומדגיש: "אם המדינה סבורה כי ראוי לקדם את הניסויים ברכבים אוטונומיים – הדעת נותנת כי עליה ליטול את האחריות הנובעת מכך, במקום לגלגלה על שוק הביטוח המקומי, שאינו ערוך, ולא יכול להיות ערוך (בהיעדר כלים ביטוחיים אפקטיביים), לכיסוי פעילות שכזו".

האיגוד סבור כי תיקון החקיקה החשוב ביותר שיש לעשות בהקשר של רכבים אוטונומיים, הוא ביטול שני עקרונות הקיימים בחוק הפיצויים לנפגעי תאונות דרכים:

1. עיקרון ייחוד העילה שלפיו נפגעי גוף בתאונת דרכים רשאים להגיש תביעה אך ורק מכוח פוליסת החובה של נהג הרכב, והם מנועים מלהגיש תביעה עקב התאונה על בסיס פקודת הנזיקין. "עיקרון זה אינו מתאים למציאות של רכבים אוטונומיים, הנעים בכבישים ללא נהג, כשהאחריות לתאונות שבהן יהיה מעורב רכב זה עשויה לנבוע,

דרגות שונות של עצמאות

רכב אוטונומי הוא רכב שמתקנת בו מערכת נהיגה עצמאית שמחליפה את הנהג. המערכת מורכבת מרכיבי חומרה ותוכנה שמאפשרים לה את השליטה על הרכב. המערכת מבצעת את פעולות הנהיגה של הרכב על סמך נתונים הנאספים על ידי חיישנים, מצלמות ואמצעים נוספים, ומעובדים בטכנולוגיה של בינה מלאכותית.

מערכות הנהיגה מתאפיינות בדרגות שונות של עצמאות, ומקובל לסווג אותן בהתאם לדרגות שקבע ארגון המהנדסים בארצות הברית.

■ **מערכות נהיגה בדרגות 1 ו-2:** מערכות שמסייעות לנהג האנושי בפעולת נהיגה מסוימת בלבד, דוגמת בקרת שיוט; כלי רכב שמתקנות בהם מערכות אלה אינם בגדר כלי רכב עצמאיים והחוק המוצע לא עוסק בהם.

■ **מערכת נהיגה בדרגה 3:** מערכת שמסוגלת לבצע חלק מפעולות הנהיגה במקום הנהג, אך חובה שיהיה ברכב נהג שיבצע את שאר הפעולות. מסיבה זו חלים על הרכב עם המערכת הזו דיני התעבורה בכללותם.

■ **מערכת נהיגה בדרגה 4:** מערכת שמסוגלת לבצע את כלל פעולות הנהיגה במרחב שמוגדר לה. רכב מסוג זה אינו זקוק לנהג אנושי כל עוד הוא נוסע במרחב ההפעלה האמור.

■ **מערכת נהיגה בדרגה 5:** מערכת שמסוגלת לבצע את מכלול פעולות הנהיגה בלי הגבלה למרחב הפעולה.

**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, 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.

עדכון פרמיית אי-נזילות

רשות שוק ההון "עשתה טוב" לחברות הביטוח

הרשות עדכנה את פרמיית אי-נזילות ובכך קוזזה השפעת הירידה המשמעותית בשיעור הריבית חסרת הסיכון | "אם הייתה נרשמת רק ירידה של הריבית חסרת הסיכון ללא שינוי בפרמיית אי-נזילות, ההתחייבויות הביטוחיות של החברות היו גדולות מהותית", מסביר האקטואר אורי לפיד



אורי לפיד

כיוון שפרמיית הנזילות מתווספת בשיעורים שונים לעתודות השונות. למשל רק 80% מהפרמיה תתווסף לעתודות סיעוד, לעומת 100% לקצבאות נדחות. בעוד עבור התחייבויות המגובות באג"ח מיועדות לא תתווסף פרמיה כלל. לכן הרכב התיק משפיע על גודל הקיזוז. "בנוסף, ככל שההתחייבויות של החברה יותר מוטות טווח ארוך, אז כל שינוי בשיעור ההיוון משפיע יותר. אם לצורך הדוגמה חברה מהונת תזרים לעוד עשרים שנה או לעוד ארבעים שנה, אז שיעור ההיוון משפיע יותר בתזרים לארבעים שנה – וכל שינוי מקבל עוד 'בוסט'".

לדבריו, גם לגיל המבוטחים ולאופי האוכלוסייה יש השפעה על ההתחייבויות הביטוחיות. "ככל שהאוכלוסייה היא עם הפקדות גבוהות יותר, אז כמובן שההשפעה תהיה יותר משמעותית (עבור קצבאות). אם מדברים על חברה עם תיק גדול, אבל תיק הלקוחות שלה מורכב מאנשים שמרוויחים שכר מינימום, אז ההשפעה בכסף תהיה קטנה יותר. זאת לעומת חברה שמבטחת רופאים או הייטקיסטים וכדומה".

נוסחה עדכנית לחישוב פרמיית אי-נזילות שפרסמה רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון, היטיבה עם חברות הביטוח. בהתאם לנוסחה החדשה שהנהיגה הרשות, פרמיית אי-נזילות העדכנית היא בשיעור של 0.54% לעומת 0.26% ערב העדכון שנעשה בתיקון "הוראות החוזר המאוחד לעניין מדידת התחייבויות – פרמיית אי-נזילות". פרמיית אי-נזילות נועדה למצבים בהם חברות ביטוח לא יוכלו לממש נכסים לא נזילים או שהמימוש יהיה במחיר נמוך יותר. לכן מוסיפים אותה.

ברשות הסבירו כי העדכון נעשה לאחר שנבחנו מספר שיטות ופרמטרים לחישוב הפרמיה, כולל התייחסות למחקרים בארץ ובעולם. עובדה זו קיזזה בצורה משמעותית את היקף ההתחייבויות הביטוחיות של החברות כבר ברבעון האחרון של 2021, כאשר ההשפעה המשמעותית ביותר מבחינת הקיזוז הייתה על חמש קבוצות הביטוח הגדולות, על פי הדיווחים שלהן. אצל הראל הסתכם הקיזוז בהתחייבויות הביטוחיות בכ-900 מיליון שקלים, מגדל בכ-500 מיליון שקלים, הפניקס בכ-370 מיליון שקלים, כלל ביטוח בכ-300 מיליון שקלים ומנורה מבטחים בכ-200 מיליון שקלים.

מדיווחי החברות עולה כי העדכון כמוהו כ"גלגל הצלה", מכיוון שברבעון הרביעי של 2021 חלה ירידה משמעותית בשיעור הריבית חסרת הסיכון. אורי לפיד, אקטואר ורואה חשבון, יועץ, מסביר בשיחה לעדיף: "במצב שנוצר ברבעון הרביעי של 2021, השינוי בפרמיית אי-נזילות הגדיל את שיעור ההיוון הכולל, אבל מצד שני שיעור הריבית חסרת הסיכון ירד, כך שנוצרה השפעה מקזזת. אם הייתה נרשמת רק ירידה של הריבית חסרת הסיכון ולא היה שום שינוי בפרמיית אי-נזילות, אז היה נוצר מצב שההתחייבויות הביטוחיות של החברות היו גדולות מהותית". לעומת חמש קבוצות הביטוח הגדולות, אצלן מדובר על קיזוז בהתחייבויות הביטוחיות בהיקף של מאות מיליוני שקלים, איילון דיווחה על קיזוז בהתחייבויות בסך של כ-74 מיליון שקלים והכשרה חברה לביטוח על קיזוז של כ-30 מיליון שקלים.

לפיד, שעד שנת 2020 כיהן כאקטואר ראשי של קרנות פנסיה, מסביר את הפער בסכומי הקיזוז: "גודל הקיזוז מושפע קודם כל מגודל התיק. למשל, אצל הכשרה ואיילון ההשפעה בכסף הייתה קטנה יחסית לחברות הגדולות. כמובן שאצל החברות הגדולות עם התיק המשמעותי ההשפעה תהיה יותר גדולה. בנוסף, הפער מושפע גם מהרכב התיק,



המשך בעמוד הבא <<<

המשך מעמוד קודם <<<

בדיווחים של החברות הודגש שלעודכן פרמיית אי-נזילות אין כל השפעה על יחס כושר הפירעון שלהן (סולבנסי). "ההתחייבויות לצורך סולבנסי מהוונות בשיטה דומה. אז ההשפעה של השינוי בפרמיית אי-נזילות על ההתחייבויות הביטוחיות אמורה להיות דומה גם בהשפעה על הסולבנסי. אם ההתחייבויות לא ישתנו יותר מדי בגלל הקיזוז, אז גם ההשפעה על הסולבנסי לא תהיה מהותית", מסביר לפיד.

הרציונל של פרמיית אי-נזילות

החוזר המאוחד עוסק בין היתר בחובה של חברות ביטוח לבצע בדיקה של נאותות העתודות (Liability Adequacy Test - LAT) עבור כל עסקי הביטוח (ביטוח כללי, חיים, סיעוד ובריאות). בעת חישוב ההשלמה הנובעת מבדיקת ה-LAT, מורה הסעיף להוסיף פרמיית אי-נזילות במסגרת ריבית ההיוון וזאת בשיעורים שונים עבור פוליסות ועתודות שונות. לאחר שחלפה תקופה משמעותית מהמועד בו נקבעה הנוסחה שמשמשת לאמידת אי-נזילות, ובהתייחס לממצאים השונים של רשות שוק ההון, בחוזר מוצע לעדכן את שיטת האמידה של פרמיית אי-הנזילות.

ברשות מסבירים, כי הרציונל מאחורי הכללתה של פרמיית אי-נזילות במסגרת שיעור ההיוון נובע מיכולת הגידור של תזרים המזומנים העומד בבסיס ההתחייבות בגין חוזה ביטוח באמצעות החזקה של נכסים בלתי נזילים. "ככלל, נכסים לא נזילים צפויים להתאפיין בשיעורי תשואה גבוהים יותר מאשר נכסים נזילים בעלי דרגת סיכון ותקופה לפדיון דומות. מנגד, המימוש של נכסים בלתי נזילים בטרם הגעתם למועדי הפירעון עשוי להיות מורכב יותר, ולהביא להפחתה במחיר. משכך, ככל שרמת הוודאות הנוגעת לעיתוי הסילוק הצפוי של ההתחייבות בגין חוזה ביטוח גבוהה יותר, כך היכולת התיאורטית לגדר את תזרים המזומנים באמצעות החזקה של נכסים לא נזילים עולה. לצד זאת, ככל שקיים סיכוי גבוה יותר לביצוע של מכירות בלתי מתוכננות, היכולת האמורה נפגעת. פרמיית אי הנזילות, המשמשת כאמור כחלק משיעור ההיוון של ההתחייבויות בגין חוזה ביטוח בעת אמידת ה-LAT, מיועדת לשקף יכולת תיאורטית זאת".

לפי הוראות תקן דיווח כספי בינלאומי מספר 17 (IFRS) בדבר "חוזה ביטוח" הנוגעות לאופן קביעת שיעור ההיוון המשמש להיוון תזרימי המזומנים העתידיים, ביישום גישת המטה-מעלה (Bottom-up), מעבר לעקום הבסיס במסגרת שיעור ההיוון תיכלל גם פרמיית אי-נזילות, אשר תתאים למאפייני תזרים המזומנים של חוזה הביטוח. "כלומר, הוראות התקן קובעות גם הן כי ככל שחוזה ביטוח הוא כזה שהנזילות שלו נמוכה – שיעור ההיוון צריך להיות גבוה יותר. קביעה זו נעשית במנותק מהנכסים המגדרים את ההתחייבויות בפועל. יודגש כי בעוד התקן מפרט עקרונות וקווים כלליים בקשר להתאמות הנדרשות בגין מאפייני הנזילות של חוזה הביטוח, הוא לא קבע הנחיות פרטניות לאופן האמידה של פרמיית אי-הנזילות".

לתיקון שפרסמה רשות שוק ההון - לחצו כאן



**למקצוענים בביטוח
מנוי עדיף**

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

מוסיפים לך ערך

עדיף עכשיו

שירות סבדקים בנושאים ותחומים על פי בחירה

**הנחות והטבות
על כל מוצרי עדיף**

**איתור מידע
מקצועי**

דוחות, חוזרים והנחיות, פסקי דין ועוד...

**עדיף
ב-WhatsApp**

קבלת מידע מקצועי ועדכונים חשובים בזמן אמת

ניוזלטר יומי

מרכז את אירועי היום

שבועון עדיף

מרחיב ומעמיק נושאים אשר על סדר היום

**מרכז מומחים
משיבים**

מומחים עונים על שאלות מקצועיות שלכם

עדיף TV

מתחם תוכן המרכז שידורי לייב, תכני וידאו ופודקאסטים

גישה לפורטל עדיף

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

קריסת הבניין בחולון

תחילתו של עידן חדש בביטוחי הדירות?

שוק ביטוחי הדירות עבר זעזוע לאחר קריסת הבניין בחולון בספטמבר 2021 | בעקבות האירוע התעוררה מחלוקת חריפה בשאלת האחריות לכיסוי הביטוחי | הצעות לפתרונות יש, אבל לכל אחת מהן השלכות משמעותיות מבחינה ביטוחית, כספית ואפילו לאומית



קריסת מבנה המגורים בחולון הציפה סוגייה מרכזית בכל הנוגע למענה הביטוחי הנדרש, בעיקר במציאות הישראלית בה מבוטחים מאות בניינים ודירות הנמצאים על סף קריסה.

לאחר קריסת המבנה בחולון טענו חברות הביטוח המעורבות שהאירוע נגרם כתוצאה מבלאי, וכמה הוא אינו מכוסה על ידי הפוליסה התקנית. מנגד, הודיע להן המפקח על הביטוח כי הוא מאמץ את הפרשנות שהקריסה נגרמה בעקבות פיצוץ ולכן עליהן להכיר בחבותן על סמך פסק הדין שניתן לאחר אסון וורסאי. אמנם עדיין לא ידוע כיצד תסתיים הפרשה, אבל אין ספק שאת האסון הזה כבר לא ניתן לטאטא מתחת לשטיח ויש למצוא לסוגיה פתרון מערכתי כולל.

"כיום לפי הפוליסות התקניות אין מענה חד ערכי לנושא התמוטטות מבנים, אבל מהמכתב שיצא מהממונה על הביטוח לחברות הביטוח אנחנו רואים שרוח הדברים היא למצוא פתרון כיסוי", אומר **שי שדה**, יו"ר הוועדה האלמנטרית, בלשכת סוכני הביטוח. "אחרי הכל זה מקרה קשה של אנשים שאיבדו את ביתם ברגע, אבל צריך להסתכל על האירוע בצורה מקצועית. אם יכריחו את חברות הביטוח לבטח קריסת מבנים, זה יגרום להתייקרות מאוד משמעותית בביטוחי הדירות, שכיום התעריפים שלהם מאוד אטרקטיביים, או שחברות הביטוח פשוט יפסיקו לשווק את הביטוחים האלו, כמו שקרה עם הביטוחים הסיעודיים. מצד שני אי אפשר להשאיר את המצב כמו שהוא. פתרון אפשרי הוא לאפשר לחברות הביטוח למכור את הכיסוי הזה לאחר חיתום קפדני רק לנושא קריסת המבנה. החיסרון הוא שזה מוסיף לפוליסה ה"פשוטה" תהליך חיתום מורכב ויקר. פתרון נקודתי נוסף הוא לאפשר להן למכור את הכיסוי לסוכמים מוגבלים".

"בכל מקרה אנחנו סוכני הביטוח צריכים להיות, כמו תמיד, בקו הראשון של הלקוחות שלנו ולהסביר להם את חשיבות ביטוח הדירה אל מול קריאות הנגד שיש כעת ברשתות החברתיות. אנחנו צריכים לעמוד בחזית ולהסביר שהמקרה בחולון מאוד נדיר אבל בכל יום נשרפות דירות, אנשים נופלים ונפצעים ויש עשרות ומאות תביעות שנענות. ביטוח דירה זה מוצר בסיסי וחשוב, ורק צריך להתאים אותו ל-2022", הוא סיכם.

עו"ד **ליאור קן-דרור**, משרד עורכי דין קן-דרור & הראל ושות', מוסיף: "בישראל יש לא מעט בניינים בני 100-80 שנה שעברו בלאי טבעי, תנודות או שינויים שעשו הבעלים כמו הורדת קירות ועמודים והם יכולים להתמוטט. חברות הביטוח מבינות שהן יצטרכו לתת כיסוי למקרים כאלה והפתרון יכול להיות שבבניינים מעל וותק מסוים התנאי לביטוח

יהיה שקונסטרוקטור יסייר בשטחים הציבוריים של בניין, יבדוק ויעריך. זה ישרת את אינטרס המדינה שמקדמת התחדשות עירונית, אבל זה גם יתבטא בפרמיה גדולה יותר משמעותית למבוטחים. לשם כך המפקח על חברות הביטוח יכול להוציא חוזר ולקבוע מה הוא דורש מחברות הביטוח מבחינת תנאי חובה שצריכים להתקיים על מנת לבטח, כך שהן אלה שידרשו חיזוקים או שינויים במבנה".

דיונים על מציאת פתרון ביטוחי

מי שלא מחכה לכך שהדברים יקרו אלא כבר יוזם מהלך בכיוון הוא עו"ד **תום זגול**, מנכ"ל ובעלים של ZAGUL - חברת שמאות והערכות שווי. "אני מנסה להוביל שינוי שייתן פתרון ביטוחי למצב הנוכחי שבו חברות מבטחות אינן מבטחות מבנים מפני סיכוני קריסה. הרעיון הוא לייצר הרחבה לפוליסה, שתכסה סיכוני קריסה. ההרחבה תתבסס על סקר שמאות שיספק תמונה ברורה על מצב הנכס לגוף המבטח או לבנק הממשכן. מכאן תיגזר רמת הסיכון וכפועל יוצא הפרמיה שתגבה".

"לשם כך נפגשנו עם מספר גופים - המפקח על הביטוח, חברות ביטוח, מבטחי משנה בחו"ל ובנקים למשכנתאות. הגופים השונים עימם נפגשנו הביעו התעניינות רבה בפתרון המוצע שכן מדובר בנושא סוציאלי מובהק שצריך להיות חלק מהפוליסה התקנית. כמובן שיש הרבה שאלות שעולות, למשל מי יישא בעלות הסקר: חברת הביטוח, המבוטחים או המדינה? זאת אחת הנקודות שאנחנו דנים עם הצדדים

המשך בעמוד הבא <<<



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

המשך מעמוד קודם <<<

עליה וכרגע אנחנו בעיצומו של תהליך".
 על שאלת אחריות המדינה מרחיבה עו"ד **רותי שידלובסקי**, סמנכ"ל ומנהלת החטיבה המשפטית - סוכנות פלורס ביטוח: "נושא הכיסוי הביטוחי לבניינים ישנים וקריסה הוא בעל חשיבות עליונה, אבל כיום נמצא בסוג של "סיטואציית סדק". הכיסויים הסטנדרטיים לא מכילים כיסוי מפורש, אף שניתן למצוא לזה כיסוי בסעיף "ההתפוצצות" לאור פס"ד ורסאי. השאלה היא מי צריך לתת מזור לאזרחי ישראל שגרים בדירות ישנות ברמת חלוקת הנטל הכלכלי, המדינה או חברות הביטוח הפרטיות? אחרי הכל הבניינים קורסים כי הם נבנו בצורה מסוימת שנוגעת גם באחריות המדינה והרשויות המקומיות, וכשדוע לכל שבניינים בני למעלה מ-50 שנה מתבלים, מתערערים, נסדקים ונמצאים בסכנת קריסה".

שידלובסקי נותנת דוגמאות למקרים שבהם המדינה לקחה על עצמה אחריות לפיצוי אנשים שניזוקו תוצאת אחריות המדינה, כמו פיצוי נפגעי הגזות בשנות ה-50, ולאחרונה נפגעי הקישון וסבורה שצריך לבחון את סוגיית קריסת המבנים מפרויזמה לאומית ולייצר הסדרה חקיקתית של הנושא מעבר לתמא 38.

"מעבר לפינה היצרה של הכיסוי הביטוחי מדובר בבעיה עם השלכה לאומית, ויש לטפל בה לפני שיתרחש אסון שיגבה קורבנות רבים בנפש חלילה. הבעיה מגלמת תפישה פילוסופית מקרו כלכלית של חלוקת הנטלים בחברה ולשיטתה הפתרון הנכון נמצא דווקא בהתערבות המדינה בהסדרה חקיקתית שיכולה לשלב גם תיקון של הפוליסה התקנית והוספת כיסוי ייעודי במנגנון שישלב סקר סיכונים מקדים ויהווה תמריץ לאזרח לפעול לתיקון מראש ובכך לייצר סוג של חלוקה בין חברות הביטוח לבין המדינה. כך או כך הנטל הכלכלי יוגלגל בסופו של דבר אל הציבור בדרך של מיסוי או גידול בפרמיות, אבל אין מנוס. מדובר בפצצת זמן שעלולה להתפוצץ בפרצופנו ולגרום לפגיעה קשה בחיי אדם רבים", הזהירה.

אז איך צריך לפעול כרגע לגבי המבוטחים?

עו"ד **ארי קדם**, יועץ ביטוח, נחרץ בדעתו בקשר לכך. "במבוטחים האלו צריך לטפל עכשיו ומיד. בזמן אמת חברות הביטוח צריכות לתת כסף לאזרחים שאיבדו את הנכס הכי גדול שלהם, ושלא יגררו אותם עכשיו לבתי משפט. אני מבין שהן חוששות להכיר בנזק שמא יתפרש לכיוון לא נכון מצידן, אבל איפה האחריות החברתית? גם אני גוף עסקי אבל בנושא הזה אני מגיע מהפן החברתי. כמובן שבהמשך חברות הביטוח יכולות להוסיף את הנזק כחריג, לתמחר את החריג, במידה ומבוטח יבחן רכישתו, ובהתאם לנהל את הסיכונים שלהם. חשוב שהן יתנו כלים גם לסוכנים וגם למבוטחים על להרחיב את הכיסויים בשוק משתנה זה".
 מרשות שוק ההון נמסר לאחרונה לעדיף כי היא "תבחן את נושא עדכון הפוליסה התקנית לדירה במסגרת תכנית העבודה לשנת 2022".

הנושא יידון בהרחבה בפאנל ייעודי שתקיים עדיף בכנס השנתי ה-16 בענף הביטוח הכללי ב-7 במרץ 2022.

מיקור חוץ בניהול תביעות הסוכן:

"מהלך טבעי שתואם את השינויים בשוק העבודה"

בשנים האחרונות יותר ויותר חברות מציעות לסוכני הביטוח שירותי ניהול תביעות | "השירות מאפשר לסוכנים להתמקד ביצירת הכנסות, חוסך בהוצאת המשרד ושומר על רווחיות התיק"

את כל ההתקשרויות מול חברות הביטוח, את התורים והתזכורות". הקורונה, מציין חצבני, רק הדגישה את היתרון של רשת "ד"ר פח וצבע" בהתמודדות עם תקופות מאתגרות. "בשנתיים האחרונות סוכני הביטוח התמודדו עם בעיית זמינות של עובדים מקצועיים גם בתחום התביעות ואתגר זה יצר אצלם חוסר יציבות בפן השירות והמענה ללקוחות. כאן בא לידי ביטוי יתרון הגודל והניסיון שלנו. הצלחנו לעמוד ולנהל את אתגר השירות ללקוחות קיימים ואפילו הגדלנו את הפעילות ופתחנו את עצמנו ללקוחות נוספים", אמר.

עם הפנים לעולם העתיד של סוכני הביטוח

סוכני הביטוח כבר מתחילים לראות את היתרונות שבסוג כזה של שירות. "מדובר בשירות שמאפשר לסוכנים לפנות משאבים לטובת נושאים אחרים בתפעול המשרד, ובמקביל מאפשר ללקוח לקבל תנאים

עם התגברות התחרות בשוק הביטוח ושחיקת הרווחיות של הסוכנים, מחפשים רבים מהם דרכים לחסוך עלויות ולהגדיל את מאגר הלקוחות. פתרון אפשרי, המוצע כבר כיום, הוא להוציא את ניהול תביעות הלקוחות לחברה חיצונית, שמתנהלת מול כל הגורמים המקצועיים המעורבים בתביעה – מוסכים, שמאים, חברת הביטוח של צד ג' ועוד. בשנים האחרונות, ובעיקר מאז הקורונה, התנהלות מסוג זה תופסת תאוצה, ויותר ויותר חברות מציעות שירות זה לסוכני הביטוח.

"זהו תחום שהולך ומתחזק", אומר **אופיר חצבני**, סמנכ"ל מכירות ופיתוח עסקי ברשת "ד"ר פח וצבע" המציעה שירותים אלה. "אחרי הכל תהליך ניהול התביעה הינו תהליך רווי במשאבים ובתשומות שגודל מסוכני הביטוח הרבה מאוד זמן ואנרגיה, במיוחד בשנים האחרונות בהן הלקוחות יותר ויותר תובעניים ודורשים רמת שירות גבוהה מאוד. ברגע שמעבירים את ניהול התביעה לגוף שמתמחה בכך, עבודת סוכני הביטוח מתייעלת מבלי לוותר על איכות השירות".

"פן נוסף ומשמעותי הוא השחיקה של רווחיות הסוכן. סוכני ביטוח רבים חווים בשנים האחרונות פגיעה מהותית ברווחיות מסיבות שונות: תחרות שהלכה וגברה, עודף רגולציה, קיטון בהכנסות בשל צמצום פעילויות בתקופת הקורונה, פעילות ישירה של חברות ביטוח ישירות ועוד. ניהול התביעה על ידינו משפר את רווחיות הסוכן – זה מאפשר לו להתמקד ביצירת הכנסות, חוסך בהוצאת המשרד, ושומר על רווחיות התיק באופן כללי, משום שאנו גורמים לכמה שיותר לקוחות לממש את התביעה שלהם מול צד שלישי מבלי להפעיל את הפוליסה שלהם".

מה בנוגע ללוחות זמנים?

"אנו מסלקים תביעות בזמנים איכותיים מאוד, תוך הקפדה של רמת שירות מצוינת למבוטח. חלק מהתיקים מצליחים להגיע להסדרים עוד כשהרכב נמצא עדיין בתיקון במוסך. פעילות זאת מבוצעת, בין היתר, מול חברות ליסינג והשכרה, וחברות פלסטיניות שחלקן לא כפופות לרגולציה. הרשת הינה בעלת ניסיון רב ועשיר שנות בענף ומצוידת בטכנולוגיה המתאימה – מערכת CRM ייעודית שאפשרת לנהל



אופיר חצבני,
"ד"ר פח וצבע":
"ברגע שמעבירים את ניהול התביעה לגוף שמתמחה בכך, עבודת סוכני הביטוח מתייעלת מבלי לוותר על איכות השירות"

המשך מעמוד קודם <<<

החוכמה היא לייצר סינרגיה ועבודה משותפת של המוסך ומשרד הסוכן ואז כולם מרוצים ובעיקר הלקוח". בחברת "אופטימו" כבר מפעילים מערכת CRM מתקדמת לניהול תביעות ביטוח. המערכת דיגיטלית מאפשרת לסוכן הביטוח להיות מעודכן בזמן אמת בכל תהליכי התביעה המנוהלים עבורו אל מול לקוחותיו - החל מפתחת התביעה ועד לתשלום התביעה.

"אופטימו מפעילה פלטפורמה דיגיטלית מתקדמת לניהול תביעות, המאפשרת שירות מהיר ויעיל ללקוחות הקצה של הסוכן, לצד שקיפות מלאה עבור הסוכן במהלך כל שלבי התביעה", אומר **איתמר לחמי**, מייסדי החברה. "אנחנו יודעים שאיכות השירות ושימור הלקוח הם הדברים החשובים ביותר עבור הסוכן ושרגע התביעה הוא רגע האמת שבו הוא נמדד. הוא מוציא את ה'אוצר' שלו - הלקוח - החוצה וצריך לדאוג שיקבל את השירות הטוב ביותר ושהנתונים יהיו שקופים בפניו בכל שלב של התביעה ואצלנו הוא מקבל את כל המידע לאורך כל הדרך בצורה שקופה ופשוטה - כאילו כל מחלקת התביעות יושבת אצלו במשרד".

מבחינת לחמי, הוצאת שירותי ניהול התביעה למיקור חוץ אינו אילוץ אלא מהלך טבעי שתואם את השינויים החלים בשוק העבודה.

"מדובר בדרך עבודה שמותאמת למציאות המודרנית של סוכני הביטוח. החזון שלנו הוא שבעתיד סוכן הביטוח יעסוק בליבה המקצועית בלבד. הוא יהיה אגרגטור שיתאים את המוצרים הכי טובים ללקוחותיו וזאת מבלי להתעסק בתהליכי עבודה טכניים וחזרתיים. בשנים האחרונות עולם סוכני הביטוח עובר שינוי דמוגרפי, יש ירידה בגילאי סוכני הביטוח, והסוכנים הצעירים ישתכללו ויתחברו לצדי ג' שיינתנו להם שירותי back office. אנחנו נראה גידול במיקור חוץ לא רק בתביעות אלא גם בתחומי הניהול התפעוליים והשירותיים האחרים", הסביר.

איזה עוד תחומים מייחדים את השירות של "אופטימו"?

"אנחנו החברה היחידה בישראל המאפשרת קבלת שירות ממוסכים מורשים ועצמאיים בפריסה ארצית - שאינם מוסכי הסדר או מוסכים בבעלות הגורם המספק את שירותי ניהול התביעה. במצב זה, ללקוח הקצה מקבל את השירות המיטבי לפי דוח שמאי, וזאת ללא ניגוד אינטרסים - הנובע מהתלות המתקיימת בין המוסך לבין הגורם המפנה של התביעה. בנוסף, אנו

המשך בעמוד הבא <<<



**איתמר לחמי,
אופטימו:
"אנחנו נראה גידול
במיקור חוץ, לא
רק בתביעות
אלא גם בתחומי
הניהול התפעוליים
והשירותיים
האחרים"**



**ג'ק דבש
סוכן ביטוח:
"החוכמה היא
לייצר סינרגיה
ועבודה משותפת
של המוסך ומשרד
הסוכן ואז כולם
מרוצים, בעיקר
הלקוח"**

טובים יותר מהמוסך אליו נכנס", אומר סוכן הביטוח **ג'ק דבש**. "בנוסף, השירות חוסך את הלחץ מצד הלקוח לעניין לוחות זמנים היות ובמסלול שמה הוא פחות תלוי בזמן שייקח לצד ג' לשלם את התביעה. לרוב כל עוד הוא לא קיבל תשלום המוסך לא מחייב אותו. בשנים האחרונות הוזה הולך ומשתפר, ובמיוחד מאז הקורונה, אנו מזהים שאיכות השירות יותר מאשר ראויה. הלקוחות מקבלים פתרון מעולה ואנו הסוכנים מקבלים שקט".

יחד עם היתרונות שיש למהלך שכזה, סוכני הביטוח אשר בוחרים בו צריכים לשים לב למספר דגשים, ובמיוחד שלא לאבד את הקשר הישיר עם הלקוחות. דבש: "הלקוחות ממשיכים לפנות אלי בכל שאלה לגבי התביעה וכך צריך להיות. חשוב מאוד שהם יבינו שהסוכנים הם אלו שמנהלים את האירוע ומעורבים בתמונה בכל שלב. צריך לזכור שהלקוח קיבל מאיתנו את ההמלצה למוסך, אותו לקוח שבחר להיות מבוסס שלנו ולא של ביטוח ישיר. לכן הוא מתקשר אלינו בדרך כלל כאשר יש בעיה ולא למוסך ומצפה שאנחנו נדע לתת מענה או לפתור את הבעיה. לשם כך יש צורך במערכת שתשקף לסוכן בזמן אמת את סטטוס התביעה, מסמכים שהועברו וכאלו שחסרים וכדומה.



חדשות חמות

המשך מעמוד קודם <<<

עלויות טיפול ותיקון רכבים או בפסקי דין שבהם מתוארת מערכת יחסים וקשר כזה".
בן אברהם מתייחס לדבריהם של המפקחים על הביטוח לאור השנים אשר התייחסו לסוגיה: "הרשות הזהירה את סוכני הביטוח מקבלת טובות הנאה, שכן מדובר על תופעה שגורמת לייקור מחירי הביטוח ותיקוני הרכב. התכלית של האזהרה באה מתוך מטרה להגביר את אמון הציבור בסוכן הביטוח כגורם אובייקטיבי, נטול פניות".



עו"ד עדי בן אברהם: "התקשרות של סוכן ביטוח בהסכם עסקי וקבלת תמורה עם נותן השירות, יכולה לייצר ניגוד עניינים פסול"

"מעבר לניגוד העניינים, לטענת הרשות הדבר אף עלול להוביל לייקור תיקון הרכב וכפועל יוצא להוביל לעליית מחירי פרמיות ביטוח הרכב. החשיבות בשמירה על אמון הציבור היא פועל יוצא של החוזר והדבר חוזר כחוט השני לאורך השנים בתחום זה, כפי שאף ראינו בטיטות השונות בקודקס ביחס למוסכים וכן בחוזר השמאים כבר משנת 2007 ובקודקס הכללי המבוסס על חוזר זה".

מבחינת היחסים בין סוכני הביטוח לחברות שנותנות שירותי תפעול תביעות מוסיף בן אברהם: "כמי שהיה מנהל תביעות לשעבר בחברת ביטוח אדגיש כי נושא התביעות מצריך ידע וניסיון מקצועי. לעיתים מבוססים מתייחסים לאופן הגשת התביעה כלאחר יד ובכך הם בעצמם מובילים לפגיעה בסיכויי התביעה שלהם. לכן, אני חושב כי קיימת חשיבות לפקח ולוודא שהגורמים שמנהלים את התביעה יבחנו את הנסיבות, את תיאור העובדות, וישתמשו בכלים הנכונים העומדים לרשותם בליווי אנשי המקצוע שיוזעים לגשת תביעה. לדעתי לסוכן הביטוח יש מקום חשוב מאוד בתהליך שכן הוא זה ששוקד על טובת הלקוחות, והם הרי, בסופו של יום, מכירים אותו וסומכים אליו כאיש אמונם".

מספקים שירות של "מפתח תמורת מפתח" - המספק רכב חליפי ללקוח - וניתן מבית הלקוח בעת האירוע הביטוחי - ועד לבית הלקוח במועד סיום התביעה. 'אופטימו' מפעילה בנוסף מחלקה משפטית המספקת שירותי ליווי משפטיים גם במקרה של דחיית התביעה או במקרה של תשלום חלקי - וזאת ללא כל עלות מלבד עלות אגרת בית המשפט".

עו"ד **עדי בן אברהם**, המתמחה בתחום תביעות כנגד חברות ביטוח ופנסיה, מתייחס לנושא הקשר הישיר שבין סוכני הביטוח לנותני השירותים ועמדת רשות שוק ההון אשר רואה בו מצד אחד קשר חשוב במישור היעוץ המקצועי מצד הסוכן, אשר מלווה את לקוחותיו, מחד אך אוסרת על קבלת תגמול מנותן השירות מאידך.

"נושא הקשר בין סוכן הביטוח לבין נותני השירותים השונים, מקבל התייחסות בחוזר "קבלת תמורה / טובת הנאה מנותן שירות". הלקוח שמתיעץ עם הסוכן מצפה לקבל ממנו המלצה מקצועית נקיה משיקולים זרים ולכן התקשרות של סוכן ביטוח בהסכם עסקי וקבלת תמורה עם נותן השירות, יכולה לייצר ניגוד עניינים פסול הפוגע ומנוגד לציפיית הלקוח מהסוכן", הסביר בן אברהם.

האם מדובר בנושא מתמשך?

"ניתן לראות כי רשות שוק ההון, במהלך שנת 2018, הוציאה 'הערות אזהרה' על מערכת יחסים פסולה שכזו לחברות הביטוח ומצהירה בעיתונות כי היא תבצע ביקורות על מנת למגר את התופעה. בנוסף אנו ערים מעת לעת לפרסומים בעיתונות על תלונות שעולות בדבר

רק למנויי עדיף

איתור מידע מקצועי

מערכת עדיף תאתר עבורך דוחות, חוזרים והנחיות, פסקי דין, פוליסות ועוד...

לאיתור מידע <

מעטפת החדשות והמידע המובילה בענף הביטוח והפיננסים

להיות בכל בית בישראל

MediWho

מינוי ששווה בריאות וכסף



*המנוי משווק רק באמצעות סוכני הביטוח בישראל

ביטוח נסיעות לחו"ל: אושר הסכם פשרה שהושג לייצוגית נגד הראל וכלל ביטוח

הראל תעמיד 580 אלף ימי ביטוח נסיעות לחו"ל לחברי הקבוצה המיוצגת, כלל תעמיד מאגר ימי ביטוח בשווי של 5.6 מיליון שקלים



טענו כי בקרות מקרי ביטוח בהם מחזיקי כרטיסי אשראי שרכשו את הפוליסה הרחבה בנוסף לפוליסה הבסיסית שקיבלו בחינם, נדרשו להפעיל את שתי הפוליסות הם קיבלו תגמולי ביטוח משתי הפוליסות בעת ובעונה אחת.

כלל טענה, בין היתר, כי המבוטחים רוכשים את הפוליסה הרחבה במתכוון, מרצון ובידיעה מלאה של הנתונים הרלוונטיים; כי לא הציגה בפני המבוטחים מצג כלשהו ממנו ניתן להבין כי דמי הביטוח הנגבים בגין הפוליסה הרחבה מגלמים "הנחה" כלשהי לאור זכות המבוטח להפעיל את הפוליסה הבסיסית; ובכל מקרה יש ערך בהחזקת הפוליסה הבסיסית יחד עם הפוליסה הרחבה.

למשיבות היו טענות נוספות מדוע בקשת האישור צריכה להידחות מהסיבה שהיא אינה ראויה להתברר כתובענה ייצוגית. כן הועלו טעמות נוספות שמתייחסות לגופה של עילת התביעה האישית והתובענה.

הסכם הפשרה עם הראל

על פי הסכם הפשרה, הראל תעמיד לרשות חברי הקבוצה המיוצגת 580 אלף ימי ביטוח נסיעות לחו"ל לפי תנאי פוליסת "פירסט קלאס" כהגדרתה בהסכם הפשרה, ללא צורך בתשלום כספי כלשהו על ידם. הפיצוי על פי ההסדר יינתן לחברי הקבוצה אשר רכשו, בתקופה הרלוונטית, לפחות 10 ימי ביטוח חופפים, כלומר רכשו ימי ביטוח של

המשך בעמוד הבא <<<

בית המשפט המחוזי מרכז נתן תוקף פסק דין להסכם פשרה שהושג ב-16 באפריל 2020 בתביעה ובבקשה לאישורה כתביעה ייצוגית נגד הראל, סוכנות הביטוח סטנדרד ביטוחים (שהתפרקה בינתיים), כלל ביטוח ותמורה סוכנות לביטוח מקבוצת כלל. עניינה של בקשת אישור התובענה כייצוגית היא במכירת פוליסת ביטוח נסיעות לחו"ל לבעלי כרטיסי אשראי של חברת כאל על ידי הראל וסטנדרד ביטוחים ולבעלי כרטיסי אשראי של חברת ישראלכרט על ידי כלל ותמורה.

במסגרת התובענה שהוגשה בנובמבר 2014, נטען כי המוצר שנמכר על ידי המשיבות במסגרת מוקדי השירות להפעלת הפוליסה הבסיסית, אינו "הרחבה" או "תוספת" של הפוליסות הבסיסיות, כפי שהוצג למתקשרים באופן מטעה לטענת המבקשים, אלא פוליסות המדף של המשיבות ("הפוליסה הרחבה"), שנמכרו במחיר מלא, ואשר מעניקות כסוי מ"השקל הראשון", ללא התחשבות בערך הכלכלי של הפוליסה הבסיסית, באופן שאותם מבוטחים, מחזיקי כרטיסי האשראי, שרכשו את ההרחבה, שילמו שלא לצורך על החלק החופף שבין שתי הפוליסות האמורות.

בהקשר זה נטען כי בשל מעשי ומחדלי המשיבות חברי הקבוצה מבוטחים פעמיים מ"השקל הראשון" בכל הנוגע לכיסויים החופפים, פעם אחת מכוח הפוליסה הבסיסית ופעם שנייה מכוח הפוליסה הרחבה שנמכרה להם, והם גם משלמים למשיבות מחיר מלא עבור אותם כיסויים חופפים וכפולים. לאור טענות המבקשים, התבקש בית המשפט להורות כי חברי הקבוצה זכאים להשבה של השווי היחסי של הפוליסה הבסיסית מתוך התמורה ששילמו עבור הפוליסה הרחבה.

המבקשים ביקשו לקבוע כי הקבוצה בשמה מוגשת התובענה תכלול את מחזיקי כרטיסי אשראי של כאל ושל ישראלכרט אשר היו זכאים לקבלת ביטוח נסיעות לחו"ל ללא צורך בתשלום נוסף, ואשר רכשו בשבע השנים שקדמו להגשת התביעה ביטוחי נסיעות לחו"ל מהראל ומכלל דרך המוקדים הטלפוניים שהפעילו הראל וכלל, ולהורות כי חברי הקבוצה זכאים להשבה של השווי היחסי של הפוליסה הבסיסית מתוך התמורה ששילמו עבור הפוליסה הרחבה.

המשיבות הגישו תגובה לבקשה לאישור, במסגרתה הכחישו ודחו את כל טענות המבקשים, לרבות טענת ההטעיה. הראל וסטנדרד טענו, בין היתר, כי מדובר בשתי פוליסות נפרדות ומצטברות וכי חברי הקבוצה שהסכימו לרכוש את הפוליסה הרחבה בנוסף לפוליסה הבסיסית עשו זאת מרצונם וכי בשום שלב הם לא הוטעו לחשוב כי מדובר אך בהרחבה של הפוליסה הבסיסית שעבורה הם משלמים, אלא הבינו וידעו כי מדובר בפוליסה נפרדת ומצטברת לפוליסה הבסיסית. המשיבות

המשך מעמוד קודם <<<

חברי הקבוצה מוגדרים בהסכם הפשרה כמחזיקי כרטיסי אשראי של ישראלכרט אשר רכשו בתקופה הרלוונטית את הפוליסה הרחבה דרך המוקדים הטלפוניים שהפעילה כלל.

חבר קבוצה זכאי, יהיה זכאי לקבל בכל הפעלת ביטוח נסיעות לחו"ל מכוח ההסדר עד שלושה ימי ביטוח נסיעות לחו"ל מתוך מאגר ימי הביטוח לפיצוי ללא תשלום. הזכאות תחול גם על בן או בת זוגו של חבר קבוצה ו/או ילדיו של חבר הקבוצה. כלומר, כל אחד מהם יהיה זכאי לקבל עד שלושה ימי ביטוח ללא תשלום, ובתנאי שאלו נוסעים יחד עמו באותה נסיעה, ובכפוף לכך שחבר הקבוצה מימש את זכאותו ביחס לאותה נסיעה ממש. לא תהיה מגבלה על מספר הפעמים שבהן יוכל חבר קבוצה זכאי לנצל את הזכאות. זאת, בכפוף לכך שבמועד נסיעתו טרם נוצל כל מאגר ימי הביטוח לפיצוי.

שכר הטרחה המומלץ לב"כ המבקש יעמוד על 960 אלף שקלים בתוספת מע"מ, ואילו הגמול המומלץ למבקש יעמוד על 200 אלף שקלים בתוספת מע"מ, ואילו הגמול המומלץ למבקש יעמוד על 200 אלף שקלים בתוספת מע"מ. בדיוות שמסרו בתחילת השבוע הראל וכלל לבורסה נאמר כי להסכם הפשרה ויישומו לא צפויה להיות השפעה מהותית על החברות.

הפוליסה הרחבה בנין תקופת ביטוח במהלכה היו זכאים להיות מבטוחים גם בפוליסה הבסיסית - ללא כיסויים נוספים והרחבות מעבר לכיסוי הרגיל על פי הפוליסה הרחבה.

חבר קבוצה זכאי, יהיה זכאי לקבל בכל הפעלת ביטוח נסיעות לחו"ל מכוח ההסדר הנוכחי שבין המשיבות לבין כאל, עד שלושה ימי ביטוח נסיעות לחו"ל מתוך מאגר ימי הביטוח לפיצוי ללא תשלום, וזאת מעבר לימי הביטוח הניתנים חינם במסגרת ביטוח כאל. לא תהיה מגבלה על מספר הפעמים שבהן יוכל חבר קבוצה זכאי לנצל את הזכאות. זאת, בכפוף לכך שבמועד נסיעתו טרם נוצל כל מאגר ימי הביטוח לפיצוי. שכר הטרחה המומלץ לב"כ המבקש יעמוד על 1.2 מיליון שקלים בתוספת מע"מ, ואילו הגמול המומלץ למבקש יעמוד על 200 אלף שקלים בתוספת מע"מ.

הסדר הפשרה עם כלל

בהסכם הפשרה נקבע, בין היתר, כי כלל תעמיד לרשות חברי הקבוצה מאגר ימי ביטוח נסיעות לחו"ל בשווי כולל 5.6 מיליון שקלים לפי תנאי פוליסת פרט, ללא צורך בתשלום כספי כלשהו על ידם.

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



דובי פרנסס



blanco



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

אורן מזרח רוכשת מ-EAI את פעילות פלמינגו

פלמינגו הינה פלטפורמה דיגיטלית למכירת ביטוח נסיעות לחו"ל | סוכן הביטוח אמיל אגרונוב, שהוא הבעלים של EAI, יהיה שותף ומנהל הפעילות



מימין: רפי אגרונוב, ניר עובדיה, אמיל אגרונוב ואורן כהן | צילום: יח"צ

רכישת הביטוח לפשוט, שקוף ומשתלם ללקוח הקצה, אבל מבלי לפגוע בערך המקצועי ובשירות של סוכן הביטוח". אמיל אגרונוב: "פלמינגו היא יוזמה פורצת דרך, אשר הושקעה בה שנים של מחשבה, פיתוח טכנולוגי ומשאבים רבים. מצאתי באורן מזרח את הגוף המתאים להפוך את החזון שלי, לחולל שינוי משמעותי בענף נסיעות לחו"ל למען הצרכנים, למציאות. אני מודה לאורן על האמון ועל ההזדמנות ונרגש לנוכח העתיד לבוא".

קבוצת **אורן מזרח** רוכשת מ-EAI את פלמינגו - פלטפורמה דיגיטלית שתשמש את סוכני הביטוח והלקוחות של הקבוצה בביטוח נסיעות לחו"ל. הבעלים של EAI, סוכן הביטוח **אמיל אגרונוב**, יהיה שותף ומנהל הפעילות. מאורן מזרח נמסר, כי רכישת פלמינגו מחזקת משמעותית את פעילותה בתחום נסיעות לחו"ל.

"פלמינגו הינה אינטגרטור, שמציג ללקוחות הצעה משתלמת ומותאמת לצרכיהם ממספר חברות ביטוח, על בסיס שיקולי מחיר, כיסוי ותנאי חיתום. התהליך נבנה באופן היברידי, אשר משלב ממשק דיגיטלי לצד הכוונה מקצועית וליווי לקוח של סוכנות ביטוח", נמסר מאורן מזרח. עוד נמסר, כי פלמינגו מספקת שירותים בתחום לעשרות אלפי לקוחות ולכ-200 סוכני ביטוח, אשר מעוניינים להתאים את המוצר ללקוחותיהם מבין חברות הביטוח השונות, להבטיח שירות מקצועי ולהימנע מהוצאות מכר הכרוכות בהעסקת כוח אדם ייעודי לתחום במשרדם.

אורן כהן, מנכ"ל אורן מזרח: "משבר הקורונה המחיש שגם ביטוח נסיעות לחו"ל אינו מוצר גנרי 'טיפשי', אלא מוצר שדורש ליווי מקצועי של סוכנות ביטוח והתאמה לצרכי המבוטח מבין מגוון המוצרים בחברות השונות. שיטת העבודה שהוביל אמיל בפלטפורמה, תואמת את האסטרטגיה של אורן מזרח, שהביאה וממשיכה להוביל בשורה צרכנית באמצעות מערכות מתקדמות כמו בסט פרייס, אשר הופכות את תהליך

חברת האנרגיה המתחדשת דוראל אנרגיה, דוראל, הפניקס ואמפא נדל"ן יקימו חברה לאגירת אנרגיה והקמת תשתיות לטעינת רכבים חשמליים

שיעור האחזקות של הצדדים בחברה המשותפת: 50% דוראל, 25% הפניקס ו-25% אמפא

כמות שתשפיע על כל מערכת החשמל, המקומית והארצית, ודורשת היערכות ופתרונות ייעודיים לחניונים גדולים וקטנים כאחד. כוונת חברות רבות להחליף את ציי הרכב למכוניות חשמליות, לצד העלייה ברכישת מכוניות חשמליות לשימוש פרטי, מעלות את הצורך בריבוי עמדות טעינה זמינות בחניונים", מוסבר בהודעה. עוד מוסבר, כי "מתקני אגירת האנרגיה שיוצבו בשטחי המסחר ובבניינים יאפשרו גם אגירת חשמל בשעות השפל ושימוש בו בשעות השיא. דוראל, שקיבלה מרשות החשמל רישיון אספקת חשמל ועתידה לספק חשמל ירוק לצרכנים עסקיים ופרטיים, תקבל זכות ראשונים לספק חשמל ירוק למתקני האגירה והטעינה באתרי הפעילות המשותפת".

חברת האנרגיה המתחדשת **דוראל אנרגיה**, חתמה עם קבוצת **הפניקס ואמפא נדל"ן** על מזכר הבנות לשתוף פעולה לצורך יזום, פיתוח, הקמה והפעלה של מתקנים לאגירת חשמל בהיקף של מאות מגה וואט ותחנות טעינה לרכבים חשמליים בבנייני משרדים, מגורים ומרכזים תעשייתיים ותיירותיים. שיעור האחזקות של הצדדים בחברה המשותפת: 50% דוראל, 25% הפניקס ו-25% אמפא.

נמסר, כי מתקני האגירה, שייפרסו בשלב הראשון במבנים ובמתחמים הרבים של קבוצת אמפא ברחבי הארץ, יאפשרו הוספת עמדות טעינה שעד כה לא התאפשרה עקב מגבלות רשת החשמל. "רכב חשמלי צפוי להוסיף צריכה של כ-3,150 קוט"ש בשנה למשפחה,



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.

ת ש ו א ו ת

תשואות קרנות הפנסיה המקיפות: 2022 נפתחה בסימן אדום

לעומת החודש האחרון של 2021 שבו נרשמו תשואות ממוצעות חיוביות גבוהות, קרנות הפנסיה השיגו בינואר תשואות ממוצעות שליליות של 1.48% (עד גיל 50) ו-1.21% (גילי 50-60)

תשואות קרנות הפנסיה - מסלול עד גיל 50							
שם הקרן	תשואה ינואר 2022	תשואה מתחילת 2022	תשואה ל-12 החודשים האחרונים	מצטברת ל-3 שנים	תשואה מצטברת ל-5 שנים	היקף נכסים ינואר 2022*	היקף נכסים דצמבר 2021*
הפניקס אקסלנט לבני 50 ומטה	-0.90%	-0.90%	15.26%	36.97%	53.49%	30,857	30,458
מנורה מבטחים יעד לפרישה 2055	-0.96%	-0.96%	14.30%	35.09%	51.68%	7,342	7,306
כלל מקיפה 50 ומטה	-1.22%	-1.22%	13.65%	36.20%	51.92%	18,207	17,928
הראל לבני 50 ומטה	-1.47%	-1.47%	12.99%	32.14%	46.78%	22,129	22,777
מגדל מקפת אישית עד 50	-1.53%	-1.53%	12.63%	31.70%	45.60%	14,157	14,115
איילון מיטב דש לבני 50 ומטה	-1.91%	-1.91%	14.13%	36.51%	50.89%	14,441	14,581
אלטשולר שחם 0-50	-2.38%	-2.38%	8.39%	32.73%	53.40%	20,079	20,640
ממוצע	-1.48%	-1.48%	13.05%				

מקור: דיווחי החברות

* במיליוני שקלים

תשואות קרנות הפנסיה - מסלול גילי 50-60							
שם הקרן	תשואה ינואר 2022	תשואה מתחילת 2022	תשואה ל-12 החודשים האחרונים	מצטברת ל-3 שנים	תשואה מצטברת ל-5 שנים	היקף נכסים ינואר 2022*	היקף נכסים דצמבר 2021*
מנורה מבטחים יעד לפרישה 2040	-0.68%	-0.68%	12.95%	33.40%	50.41%	9,940	7,005
הפניקס אקסלנט לבני 50 עד 60	-0.83%	-0.83%	11.93%	31.08%	43.76%	2,821	2,749
כלל מקיפה 50-60	-1.08%	-1.08%	11.87%	31.50%	44.96%	4,953	4,886
הראל ילידי שנות ה-60	-1.23%	-1.23%	11.46%	28.54%	41.51%	4,166	4,201
מגדל מקפת אישית 50-60	-1.34%	-1.34%	10.91%	27.80%	39.76%	3,306	3,259
איילון מיטב דש לבני 50 עד 60	-1.53%	-1.53%	13.88%	35.04%	48.05%	5,355	5,386
אלטשולר שחם 50-60	-1.76%	-1.76%	6.62%	26.88%	43.29%	3,608	3,563
ממוצע	-1.21%	-1.21%	11.37%				

מקור: דיווחי החברות

* במיליוני שקלים

בניגוד לחודש האחרון של 2021 שבו נרשמו תשואות ממוצעות מצוינות של 2.18% בקרנות הפנסיה במסלול עד גיל 50 ו-1.79% בקרנות במסלול לגילי 50-60, החודש הראשון של 2022 הציג מגמה הפוכה. הקרנות במסלול עד גיל 50 השיגו בינואר תשואה ממוצעת שלילית של 1.48% ובקרנות במסלול לגילי 50-60 נרשמה תשואה ממוצעת שלילית של 1.21%.

את התשואה השלילית הנמוכה ביותר בינואר, בשני המסלולים, השיגה **מנורה מבטחים** במסלול לגילי 50-60 (-0.68%), לפני **הפניקס** 0.83%- ו**כלל ביטוח** 1.08%-. הפניקס מדורגת ראשונה במסלול עד גיל 50 עם תשואה של -0.90%, לפני מנורה מבטחים 0.96%- ו**כלל ביטוח** 1.22%-. ב-12 החודשים האחרונים רשמה הפניקס תשואה של 15.26% במסלול עד גיל 50 והיא מדורגת ראשונה לפני מנורה מבטחים 14.30% ו**איילון מיטב דש** 14.13%.

הבכורה בתשואה ל-12 החודשים במסלול לגילי 50-60 שייכת לאיילון מיטב דש עם 13.88%, לפני מנורה מבטחים 12.95% והפניקס 11.93%.

איילון מיטב דש ראשונה גם בתשואה המצטברת לשלוש שנים במסלול לגילי 50-60 עם 35.04%, לפני מנורה מבטחים 33.40% ו**כלל ביטוח** 31.50%. הפניקס ראשונה בתשואה לשלוש שנים במסלול עד גיל 50 עם 36.97%, לפני איילון מיטב דש 36.51% ו**כלל ביטוח** 36.20%.

הבכורה בתשואה לחמש שנים בשני המסלולים שייכת להפניקס - 53.49% (עד גיל 50) ו-50.41% (גילי 50-60). **אלטשולר שחם** 53.40% ו**כלל ביטוח** 51.92% מדורגות אחר הפניקס במסלול עד גיל 50. איילון מיטב דש (48.05%) ו**כלל ביטוח** (44.96%) מדורגות אחרי הפניקס במסלול עד לגילי 50-60.

ת ש ו א ו ת

פתיחת שנה שלילית לפוליסות הביטוח

הפוליסות המשתתפות ברווחים רשמו בינואר תשואה ממוצעת שלילית של 1.38% ביחסות -1.56% בחדשות | תמונת מראה לדצמבר 2021

תשואות הפוליסות הישנות המשתתפות ברווחים							
החברה	תשואה ינואר 2022	תשואה מתחילת 2022	תשואה ל-12 החודשים האחרונים	תשואה מצטברת ל-3 שנים	תשואה מצטברת ל-5 שנים	היקף נכסים ינואר 2022*	היקף נכסים דצמבר 2021*
הפניקס - קרו'י	-0.89%	-0.89%	14.92%	37.40%	54.70%	33,960	35,005
כלל - קרו'י	-1.09%	-1.09%	13.20%	33.30%	48.72%	41,144	41,890
הכשרה - קרו'י	-1.36%	-1.36%	11.99%	38.24%	49.58%	1,920	1,881
מנורה - קרו'י	-1.43%	-1.43%	11.32%	26.55%	39.36%	13,164	14,406
הראל - קרו'י הישנה	-1.55%	-1.55%	12.41%	29.87%	43.66%	24,832	25,225
מגדל - קרו'י	-1.55%	-1.55%	11.98%	29.87%	45.05%	75,662	76,766
איילון - קרו'י	-1.82%	-1.82%	11.34%	29.37%	40.26%	1,957	1,930
ממוצע	-1.38%	-1.38%	12.45%				

* במיליוני שקלים

מקור: דיווחי החברות

תשואות הפוליסות החדשות המשתתפות ברווחים							
החברה	תשואה ינואר 2022	תשואה מתחילת 2022	תשואה ל-12 החודשים האחרונים	תשואה מצטברת ל-3 שנים	תשואה מצטברת ל-5 שנים	היקף נכסים ינואר 2022*	היקף נכסים דצמבר 2021*
הפניקס - כללי	-1.11%	-1.11%	12.67%	34.71%	49.30%	18,799	18,639
כלל - כללי	-1.32%	-1.32%	11.28%	30.85%	44.80%	14,432	14,337
מנורה - קרו'י החדשה	-1.43%	-1.43%	11.32%	26.55%	39.36%	11,646	11,803
הראל - כללי	-1.64%	-1.64%	11.63%	27.42%	40.32%	24,120	24,368
מגדל - כללי	-1.79%	-1.79%	10.99%	28.42%	41.11%	36,059	36,627
הכשרה - כללי	-1.80%	-1.80%	9.08%	32.77%	42.78%	4,566	4,674
איילון - כללי	-1.87%	-1.87%	10.30%	29.59%	36.42%	1,506	1,540
ממוצע	-1.56%	-1.56%	11.04%				

* במיליוני שקלים

מקור: דיווחי החברות

הפוליסות המשתתפות ברווחים, הישנות והחדשות, פתחו את 2022 עם תשואות ממוצעות שליליות של 1.38% ו-1.56% בהתאמה. למעשה, חודש ינואר היה מנוגד לתשואות הגבוהות שנרשמו בחודש האחרון של 2021 שבו נרשמו תשואות ממוצעות של 2.29% ביחסות ו-2.12% בחדשות.

את התשואה השלילית הנמוכה בחודש הראשון של 2022 ביותר רשמה הפניקס, בשני המסלולים: 0.89% ביחסות ו-1.11% בחדשות. כלל ביטוח (-1.09%) וחברת הביטוח הכשרה (-1.36%) מדורגות אחרי הפניקס בפוליסות המשתתפות ברווחים הישנות. כלל ביטוח (-1.32%) ומנורה מבטחים (-1.43%) נמצאות אחרי הפניקס בפוליסות החדשות.

במבט אל עבר התשואות המצטברות ל-12 החודשים האחרונים, לשלוש שנים ולחמש שנים - ניכרת הבולטות של הפניקס, שלהוציא את התשואה המצטברת לשלוש שנים בפוליסות הישנות, היא מובילה בכולן. להכשרה ולכלל ביטוח יש נוכחות בולטת בתשואות המצטברות השונות. ב-12 החודשים האחרונים רשמה הפניקס תשואה של 14.92% בפוליסות הישנות, לפני כלל ביטוח 13.20% והראל 12.41%. בתשואה המצטברת ל-12 החודשים האחרונים בחדשות השיגה הפניקס 12.67% לפני הראל 11.63% ומנורה מבטחים 11.32%.

34.71% היא התשואה המצטברת של הפניקס לשלוש שנים בפוליסות החדשות, לפני הכשרה 32.77% וכלל ביטוח 30.85%. התשואה המצטברת לחמש שנים ביחסות שרשמה הפניקס היא 54.70%, לפני הכשרה 49.58% וכלל ביטוח 48.72%. התשואה המצטברת לחמש שנים בחדשות: הפניקס 49.30%, כלל ביטוח 44.80%, הכשרה 42.78%. כאמור, רק בתשואה המצטברת לשלוש שנים ביחסות הבכורה אינה של הפניקס, שמדורגת שנייה עם 37.40% אחרי הכשרה 38.24% ולפני כלל ביטוח 33.30%.



משה בר סימן טוב - מנהל חטיבת הבריאות בכלל ביטוח

מנכ"ל משרד הבריאות לשעבר יהיה חבר הנהלה ומשנה למנכ"ל | המנכ"ל יורם נוה: אני בטוח כי ניסיונו המוכח ואישיותו יתרמו להצלחת כלל ביטוח

משה בר סימן טוב, לשעבר מנכ"ל משרד הבריאות, מונה למנהל חטיבת הבריאות בכלל ביטוח ופיננסים. המינוי המפתיע אושר על ידי דירקטוריון החברה. בר סימן טוב ימונה לחבר הנהלה ומשנה למנכ"ל.

מדובר כאמור על מינוי מפתיע, שכן ב-27 בינואר אישר דירקטוריון כלל ביטוח לבצע שינוי במבנה הארגוני בחברה החל מה-1 בפברואר, במסגרתו תפוצל חטיבת הבריאות ומערך הלקוחות שנוהלה על ידי **דיויד ארנון**.

הוחלט שחטיבת הבריאות תעבור לניהולו של **דרור זסלר** לצד מערך התביעות, זסלר הוא משנה למנכ"ל ומנהל מערך התביעות. פעילות מערך הלקוחות תפוצל בין מספר חטיבות. מכתב על השינויים נשלח לעובדי החברה.

כעת, שלושה שבועות אחרי ההחלטה, בא המינוי של בר סימן טוב למנהל חטיבת הבריאות. בדיווח של כלל ביטוח לבורסה נמסר כי זסלר ינהל את

מערך התביעות.

בר סימן טוב (45) כיהן בשני העשורים האחרונים במגוון תפקידים משמעותיים, ביניהם מנכ"ל משרד הבריאות מיולי 2015 עד יוני 2020, ציר כלכלי בשגרירות ישראל בושינגטון ומשנה לממונה על התקציבים במשרד האוצר.

לאחר פרישתו ממשרד הבריאות, כיהן בר סימן טוב מיוני 2021 כדירקטור בחברת **UpHealth** ומיולי 2021 כדירקטור בחברת **ע.י. נופר אנרג'י**.

לבר סימן טוב תואר ראשון בכלכלה ובמנהל עסקים

מהאוניברסיטה העברית בירושלים, ותואר שני

מוסמך בכלכלה ובמנהל עסקים התמחות במימון,

גם כן מהאוניברסיטה העברית.

המנכ"ל **יורם נוה**: "אני שמח מאוד על

הצטרפותו של משה בר סימן טוב לכלל ביטוח ופיננסים. למשה היכרות רחבה ומעמיקה עם

מערכת הבריאות וכלכלת בריאות, ואני סמוך

ובטוח כי כישוריו המוערכים, ניסיונו המוכח

העשיר ואישיותו יתרמו רבות להצלחתה של כלל

ביטוח ופיננסים, כמובילה בתחום ביטוחי הבריאות בישראל".



משה בר סימן טוב
צילום: יח"צ

כפיר חסין עוזב את הראל פיננסים, מיכאל בנוולגי יוביל את ניהול השקעות

חסין מצטרף לקרן הגידור מגדלור | בנוולגי שמונה ב-2021 לסגן מנהל השקעות ראשי, הגיע מפסגות ני"ע שם היה סמנכ"ל השקעות

שינויים במחלקת ההשקעות של **הראל פיננסים**. סגן מנהל ההשקעות הראשי, **מיכאל בנוולגי**, יוביל את ניהול ההשקעות של הראל פיננסים ובכלל זה את הטיפול בלקוחות האסטרטגיים של החברה וקופות הגמל להשקעה של הראל. בנוולגי יחליף את **כפיר חסין** שמצטרף לקרן הגידור **מגדלור**.

בנוולגי הגיע להראל פיננסים במהלך שנת 2021 ומונה עם הגעתו לתפקיד סגן מנהל השקעות ראשי. לבנוולגי ניסיון רב בשוק ההון ומילא מגוון תפקידים בתחום ניהול השקעות. טרם הגעתו להראל פיננסים שימש כסמנכ"ל השקעות של **פסגות ני"ע** והיה אחראי על כל פעילות הקופות המפעליות שבניהול פסגות וצוות השקעות שניהל מעל ל-60 מיליארד שקלים.

בהודעה של הראל פיננסים לעובדים נמסר: "יחד עם בנוולגי ימשיכו להוביל בהצלחה את פעילות ההשקעות של הראל פיננסים **דורון שמר**, סמנכ"ל השקעות הראל קרנות נאמנות



כפיר חסין | צילום: רועי בר

ותומר סן, סמנכ"ל השקעות הראל ניהול תיקים **ורון אלקון**

מנהל מחלקת המחקר, המהווים עוגן משמעותי וחשוב בניהול ההשקעות בחברה. אנו מודים לכפיר על תרומתו להראל פיננסים ומאחלים לו הרבה הצלחה בהמשך דרכו".



ועידת העשור של תלפיות תתקיים בסוף החודש באילת

בוועידה ישתתפו מנהלים ובכירים בעולם הביטוח, הפנסיה והפיננסים ו-750 מנהלי ומנהלות פמילי אופיס של תלפיות

תלפיות פמילי אופיס תקיים את בין ה-28 בפברואר ל-3 במרץ במלון דן באילת את ועידת העשור של החברה, בה ישתתפו 750 מנהלי ומנהלות פמילי אופיס (סוכני משפחה) ומנהלים ובכירים בעולם הביטוח, הפנסיה והפיננסים בישראל. **מהפניקס, מגדל, הראל, כלל ביטוח, מנורה מבטחים, הכשרה, איילון, אנליסט, ילין לפידות, מיטב דש** וגופים מוסדיים נוספים. כן יתארח בוועידה נשיא לשכת סוכני הביטוח **שלמה אייזיק**.

את האירוע תנחה העיתונאית **קרן מרציאנו**, והוא יכלול גם טקס מצטיינים מיוחד בקרב סוכני המשפחה של תלפיות, הופעת אורח של הזמר **עומר אדם**, מופע סטנדאפ של הקומיקאי **ישראל קטורזה** והגרלת פרסים.



ראובן טיטואני

"תלפיות היא סוכנות הביטוח הגדולה בישראל והיא כוללת מעל ל-800 מנהלי ומנהלות פמילי אופיס, הפרוסים על פני 15 סניפים בכל רחבי הארץ, ומשרתים מעל ל-450,000 לקוחות, בכל תחומי הביטוח, פנסיה ופיננסים. לרבות, תכנון פרישה, ייעוץ משכנתה, החזרי מס, ניהול חשבון ועוד. המטרה של תלפיות היא להקנות לכל משפחה בישראל בית פיננסי אחד שמעניק את כל המענה הכלכלי, כדי לעמוד במטרות ויעדים שונים", נמסר מהסוכנות.

ראובן טיטואני, מייסד ומנכ"ל תלפיות פמילי אופיס: "הוועידה שתתקיים באילת בסוף החודש היא אירוע מרגש מאוד עבורי מבחינה אישית, המסמל נקודת דרך משמעותית מאוד בסיפור שלי ושל תלפיות והפיכתה עם השנים לחברת מנהלי הפמילי אופיס וסוכני המשפחה הגדולה והמובילה בישראל. מאז ומתמיד תלפיות חרטה על דגלה לשים את טובת הלקוח כמטרת העל שלנו, בשילוב של ערכים של שקיפות, הוגנות ומקצוענות. אני מאחל לנו עוד עשורים מוצלחים רבים של עשייה, ושנמשיך לסייע למאות אלפי הלקוחות בכל צומת והחלטה פיננסית".

יניב בנדר מונה למנכ"ל וואליו קפיטל וואן ולמנהל העסקים הראשי של פסגות

בוואליו קפיטל מסבירים כי היו"ר רני צים מוביל מהלך אסטרטגי רחב במטרה להפוך את וואליו קפיטל וואן הציבורית לשחקן פיננסי דומיננטי בשוק, והמינוי של בנדר הוא שלב ראשון בתכנית

יניב בנדר מונה למנכ"ל **וואליו קפיטל וואן**, ובנוסף למנהל העסקים הראשי של בית ההשקעות **פסגות**. בנדר, שהינו בעל מניות בוואליו קפיטל, ליווה בשנה האחרונה את העסקאות השונות שביצעה החברה, באמצעותן הרחיבה משמעותית את פעילותה, ובראשן העסקה לרכישת פסגות תמורת יותר מ-400 מיליון שקלים.

לצדו של בנדר ימשיך לכהן **יהל בן סירה** בתפקיד המשנה למנכ"ל. תחתיו של בנדר בפסגות ינהלו מנכ"ל פסגות קרנות **אייל גורן**, ומנכ"ל פסגות ניירות ערך **יואן קדוש**, את הפעילויות של בית ההשקעות, בהתאם לאסטרטגיה העסקית שתגובש בתקופה הקרובה.

בוואליו קפיטל וואן מסבירים כי היו"ר **רני צים**, מוביל מהלך אסטרטגי רחב במטרה להפוך את וואליו קפיטל וואן הציבורית לשחקן פיננסי דומיננטי בשוק, והמינוי של בנדר הוא שלב ראשון בתכנית

צים מסר: "אנו ממשיכים בתהליך השינוי המבני של הפעילות הפיננסית של קבוצת רני צים, המרוכזת כיום בחברת וואליו קפיטל וואן הציבורית. יניב בנדר ליווה מקרוב את תכנית הפיתוח העסקי של החברה, שכללה רכישת שורה של חברות ופעילויות בתחומי הפינטק והאשראי, וכמובן את העסקה המשמעותית לרכישת הפעילויות של בית ההשקעות פסגות. "מדובר על פוטנציאל עסקי אדיר, ובאופן מתבקש, וואליו, שהחלה את דרכה כחברת אשראי חוץ בנקאי, מצויה בתהליך מואץ של הפיכתה לקבוצה פיננסית מגוונת".

מוואליו קפיטל וואן נמסר: "כחלק מגיבוש האסטרטגיה העסקית שמכוונת לחיזוק משמעותי של החברה באמצעות סינרגיה בין הפעילויות השונות של חברות הקבוצה, יפעל בנדר בשורת מהלכים מהותיים לבניית מיצובה של וואליו כשחקנית מובילה בעולמות ההשקעות, האשראי והפיננסים.



יניב בנדר | צילום: מושיק ברין



המשך בעמוד הבא <<<

המשך מעמוד קודם <<<

ועדת הבריאות של הלשכה קיימה ישיבת ראשונה בקדנציה הנוכחית

מוטי בקר וחגי לנצט הוכרו כסגנים של היו"ר נחמה גולדוסר | הוועדה קיימה דיון מקצועי עם מנהל פרט בחטיבת הבריאות של כלל ניסים בוגנים, כחלק מסבב מנהלי בריאות בחברות השונות

ועדת הבריאות של **לשכת סוכני הביטוח**, שבראשה עומדת **נחמה גולדוסר**, התכנסה בתחילת השבוע לראשונה בקדנציה הנוכחית. בפתח הישיבה הוכרו **מוטי בקר וחגי לנצט** כסגניה של גולדוסר. בישיבה השתתפו גם מ"מ נשיא הלשכה **מיכל וינצר**, עו"ד **יניב מאיר** – יועץ מקצועי ללשכה ו**נורית סימן טוב** – מזכירת הוועדות בלשכה.

נמסר, כי הוועדה תעסוק בין השאר ברפורמה הצפויה בענף ביטוחי הבריאות, ויעדיה של הוועדה עוסקים בצד הרגולטורי, בצד של חברות הביטוח ובצד של הסוכנים.

בישיבה התקיים דיון מקצועי עם **ניסים בוגנים**, מנהל פרט בחטיבת הבריאות של **כלל ביטוח**, כחלק מסבב מנהלי בריאות בחברות השונות. כן התקיים דיון מקצועי עם מומחה הבריאות **בועז קרלר**.

הוועדה בירכה את שני מנהלי החטיבות החדשים עם כניסתם לתפקיד – עו"ד **עוזית ויינשטיין** ו**באיילון ומשה בר סימן טוב** בכלל ביטוח.



מימין: מוטי בקר, נחמה גולדוסר וחגי לנצט



שחם-אורלן: גיל שריר יחליף את ג'קי מושקטל וימונה למנכ"ל הסוכנות הממוזגת

מושקטל, המשמש כמנכ"ל משותף בחברה, הודיע על רצונו לסיים את תפקידו | שריר כיהן כמנהל מרחב מרכז במגדל

קבוצת **מגדל** מודיעה על שינויים בהנהלת סוכנות **שחם-אורלן**. **ג'קי מושקטל**, המשמש כמנכ"ל משותף בחברה, הודיע על רצונו לסיים את תפקידו. **גיל שריר**, מנהל מרחב מרכז במגדל, ימונה למנכ"ל הסוכנות הממוזגת שחם-אורלן.

שריר הצטרף לקבוצת מגדל לפני כחמש שנים וכיהן כמנהל מרחב סוכנויות ולאחר מכן מנהל מרחב מרכז. לפני הגעתו לקבוצת מגדל, כיהן גיל במשך 20 שנה בחברת איילון במגוון תפקידים. הוא יכהן כמנכ"ל הסוכנות החל מה-1.4.2022 ולצידו יכהן **יוסי פרץ** כמשנה למנכ"ל.

אודי רובינשטיין, מנכ"ל מגדל סוכנויות ויו"ר שחם-אורלן, ביקש להודות לג'קי על תרומתו לתנופת הפעילות בשחם-אורלן ועל הובלת המיזוג המוצלח של שחם ואורלן שהושלם לפני מספר חודשים. בנוסף, ביקש כמובן לאחל הצלחה רבה לגיל בתפקידו החדש והמאתגר.

ליאור רביב, מנהל חטיבת הלקוחות וערוצי ההפצה ומשנה למנכ"ל: "אני גאה על מינויו של גיל למנכ"ל שחם-אורלן ומשוכנע שיכולותיו הבינאישיות ונסיונו הרב יסייעו לו בהשגת היעדים המאתגרים של שחם-אורלן. אני שמח שהיתה לנו ההזדמנות לקדם מנהל מוביל מתוך הארגון, וזאת כחלק מתפיסת הקידום הניהולי הקיימת במגדל".



מימין: גיל שריר וג'קי מושקטל

הילה פלדמן גרא מסיימת את תפקידה בהכשרה

פלדמן גרא, הדוברת ומנהלת השיווק של החברה במשך יותר מחמש שנים, ביקשה לעזוב על רקע נסיבות אישיות

הילה פלדמן גרא מסיימת את תפקידה כדוברת וכמנהלת השיווק של **הכשרה חברה לביטוח**. בשבועות הקרובים תתכנס הנהלת החברה להחליט על מחליף לתפקיד. פלדמן גרא, המכהנת בתפקיד למעלה מ-5 שנים, ביקשה ממנכ"ל החברה **שמעון מירון** לסיים את תפקידה על רקע נסיבות אישיות.



"במסגרת תפקידה ליוותה פלדמן גרא, בין היתר, את השקת מותג ביטוח הרכב של הכשרה

go - שיצר מהפך בשוק ביטוחי הרכב בענף ולווה בצלילים צורמים בקרב הסוכנים, השיקה קמפיילים לבסט אינווסט וטיפלה בקידומה של הכשרה בקרב הקהל הרחב", נמסר מהכשרה.

פלדמן גרא ביקשה להודות למנכ"ל מירון ולבעלי החברה **אלי אלעזר** על תקופה נפלאה

ופורייה.



הילה פלדמן גרא | צילום: אבישי פינקלשטיין

7.3.2022

התכנסות פיזית
לייב בדיגיטל



הכנס השנתי ה-16 בענף הביטוח הכללי
ניהול סיכונים / רגולציה / תפעול / הפצה

עדיף

ביטוחי סייבר השם החם בענף

גידול בביקוש לצד התייקרות התעריפים
ניצד יידאה עתיד ביטוחי הסייבר?



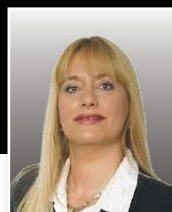
אודי צחר
חתם חבויות וסייבר
בסוכנות קופר ניונה



מני ברדילי
מומחה סייבר, שותף
Cyactic LTD



דורון הדר
מומחה לניהול משברים;
שותף מייסד בקריטיקל
אימפקט



עו"ד סיגל שלימוף
נציגת לידס בישראל
ושותפה במשרד
גרוס אורעד שלימוף ושות'



ריטה בעל טכסא
עו"ד ומגשרת, מומחית
לביטוח סייבר ודירקטורים

התכנסות פיזית או צפייה דיגיטלית

הבטיחו מקומכם בכנס



הפניקס השיקה ממשק דיגיטלי לסוכנים לאישור פוליסות חיות מחדם

ירוחם בר נתן, חתם ראשי ומנהל פיתוח מוצרים בתחום ביטוח כללי: מגפת הקורונה הביאה לכך שיותר אנשים מאמצים חיות מחדם ואנחנו גם רואים עלייה במכירות פוליסות מסוג זה

לדברי הפניקס, פוליסת חיות מחדם מציעה כיסויים שונים, החל מכיסוי צד ג' בלבד ועד לכיסוי רחב הכולל הוצאות רפואיות עקב מחלה או תאונה + אחריות צד שלישי + ביטוח מקרה מוות של חיית מחדם בעקבות תאונה או מחלה.

ירוחם בר נתן, סמנכ"ל בכיר, חתם ראשי ומנהל פיתוח מוצרים בתחום ביטוח כללי של הפניקס: "מגפת הקורונה הביאה לכך שיותר אנשים מאמצים חיות מחדם, ולא רק, אלא אנחנו גם רואים עלייה במכירות פוליסות מסוג זה עבור חיות מחדם שלא בוטחו עד היום.



ירוחם בר נתן | צילום: פאביאן קולדורף

"מדובר בפתרון ביטוחי איכותי למי שיש לו חיית מחדם וגם הזדמנות עבור הסוכן להגדיל את הכנסותיו בשוק מאד תחרותי באמצעות מוצר ייחודי. ניתן לשווקו באוכלוסייה פוטנציאלית רחבה מאוד, הן במסגרת מאגר הלקוחות הקיימים של הסוכנות, והן למבוטחים פוטנציאליים חדשים".

הפניקס השיקה מחולל חיתומי חדש עבור פוליסת חיות מחדם 'Best Friend', שבאמצעותו יכולים מעתה סוכנים לחשב הצעות מחיר ולהפיק את הפוליסה באופן עצמאי לחלוטין במשרדם. "הממשק החדש יקל על תהליך הפקה של פוליסות חדשות ויהיה זמין לסוכנים ללא הפסקה (24/7)", מסבירים בהחברה.

"לאור מגפת הקורונה הפניקס רואה גידול מתמיד בדרישה וברכישת ביטוח חיות מחדם, ועל כן פיתחה את המחולל החיתומי לענף במטרה לפשט ולייעל את תהליך המכירה ולעזור לסוכנים להרחיב את קהל הלקוחות", מציינים בהפניקס. מהפניקס נמסר עוד, כי בהתאם לנתוני משרד החקלאות ופיתוח הכפר, רשומים כיום בארץ כ-527 אלף כלבים המתגוררים בבתי אב, בנוסף, לפי הערכה יש יותר מ-260 אלף איש בארץ שמגדלים חתולים.

שת"פ בין מנורה מבטחים ל-Hour One ביטוח

הסטארטאפ הישראלי פיתח פלטפורמה ליצירת סרטונים בהובלת דמויות ממוחשבות ומציאותיות

"אנו מאמינים כי טכנולוגיה זו תאפשר לנו ליצר קפיצת מדרגה נוספת לתקשורת עם לקוחותינו בדרכים יצירתיות ומתקדמות באמצעות חוויה אישית משופרת ותואמת לעת המודרנית", מציינת **טל לנגביץ אברהם**, סמנכ"ל דיגיטל וחדשנות במנורה מבטחים.

לנגביץ אברהם מוסיפה: "לקוחותינו עומדים בראש מעיינינו. אנחנו ממשיכים לחפש טכנולוגיות והזדמנויות חדשות עם ערך ללקוח ולחקור יחד את טכנולוגיות העתיד. מנורה מבטחים תמשיך להיות שחקנית מובילה באומת הסטארטאפ. אנו מאמינים

מאוד בחדשנות ובסטארטאפים באקוסיסטם המקומי, אשר ממשיכים לייצר פתרונות מהפכניים ובפרט כאלה המיועדים לעולמות שלנו". "אנו שמחים מאוד על שיתוף הפעולה עם מנורה ונרגשים להביא את בשורת הדמויות הסינטיטיות לעולם הביטוח", נמסר מ-Hour One.



טל לנגביץ אברהם | צילום: יעל צור

מנורה מבטחים החלה בשיתוף פעולה עם חברת **Hour One** - סטארטאפ ישראלי, המתמחה בבינה מלאכותית, אשר פיתח פלטפורמה ליצירת סרטונים בהובלת דמויות ממוחשבות ומציאותיות.

"הטכנולוגיה החדשנית של Hour One - שנוסדה בשנת 2019, מסוגלת לקחת כל אדם ולהפוך אותו ל'דמות סינתטית' באמצעות סריקה ממוחשבת קצרה. לאחר מכן, המערכת מאפשרת למשתמשים בה להכתיב לדמות את הטקסט הרצוי ולייצר סרטונים ריאליסטיים בכיכובה תוך מספר דקות בלבד", מסבירים במנורה מבטחים.

סנונית ראשונה לשיתוף פעולה זה, מציינים במנורה, ניתן למצוא באתר האינטרנט של החברה, בסרטון בו נראית דמות האוואטר של **אורית קרמר**, משנה למנכ"ל ומנהלת אגף ביטוח בריאות במנורה מבטחים, מפרטת את מגוון תכניות ביטוחי הבריאות המוצעים ללקוחות פרטיים.

7.3.2022

התכנסות פיזית
לייב בדיגיטל



הכנס השנתי ה-16 בענף הביטוח הכללי

ניהול סיכונים / רגולציה / תפעול / הפצה

עדיף

תכנית הכנס*

יום ב' | 7 במרץ 2022

צילומים: דוברת שלמה אייזיק, דוברת שוק הון, אילי טואו, PwC Israel, ליאת מנדל, פרגי יחיז



13:15 בחירות נכונות

קובי סבן, מנכ"ל שלמה רשת מוסכים ושרותי דרך

13:25 ביטול חריג אחריות מקצועית בכיסוי צד שלישי - נכון או לא נכון?

ענת רייזר, מנכ"לית נינה סוכנות לביטוח

13:35 סוסיתא מודל 2030 - ביטוח רכב אוטונומי

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

13:45 תביעות ייצוגיות בתחום הנגישות - היבטים ביטוחיים

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

13:55 פאנל: סיכונים סייבר - עתיד הכיסויים הביטוחיים

מנחה: ריטה בעל טכסא, עו"ד ומגשרת, מומחית לביטוח סייבר ודייקטורים
עו"ד סיגל שלימוף, נציגת לידס בישראל ושותפה במשרד גרוס אורעד שלימוף ושות'
דרון הדר, מומחה לניהול משברים; שותף מייסד בקריטיקל אימפקט, מפקד היחידה לניהול משברים
מני ברזילי, מומחה סייבר, שותף Cyactic LTD
אודי צחר, חתם חביות וסייבר בסוכנות קופר נינה

14:35 פאנל: אתגרים במערך ההפצה

מנחה: יובל פנקס, מרצה, מאמן ויועץ מקצועי לסוכנויות ביטוח בין המשתתפים:
עמרי בר גיורא, מנהל מכירות אלמנטר במערך הסוכנים, כלל ביטוח ופינינסים
מאיר רוטברג, יו"ר ועדת סניפים, מחוזות וגיוס חברים בלשכת סוכני הביטוח

11:05 אלמנטרי זה החיים

מיקי קופל, מנכ"ל קופל גרופ

11:15 הפסקה

11:35 טקס הוקרה לקבוצת קאופמן

על הרחבת פעילותה בישראל בתחום ביטוחי חביות ואחריות מקצועית

11:50 פאנל: סדקים בכיסוי - חבות ופיצוי לקריסת מבני מגורים

מנחה: עו"ד ארז קדם, יועץ ביטוח
עו"ד תום זגול, מנכ"ל ובעלים משרד שמאים ZAGUL
עו"ד רוית שידלובסקי, סמנכ"ל, מנהלת החטיבה המשפטית, סוכנויות פלתורס ביטוח
שי שדה, יו"ר הוועדה לביטוח אלמנטרי בלשכת סוכני הביטוח
עו"ד ליאור קן-דרור, משרד עו"ד קן דרור & הראל ושות'

12:25 פאנל: הגדלת רווחיות הסוכן באמצעות ניהול תביעות אפקטיבי

מנחה: יובל נוריאל, סמנכ"ל שיווק ומכירות, עדיף תקשורת
אופיר חצבני, סמנכ"ל מכירות ופיתוח עסקי, ד"ר פח זצבע
עדי בן אברהם, עו"ד מתמחה בתחום תביעות ביטוח ופנסיה
ג'ק דבש, סוכן ביטוח
אימטר לחמי, שותף, אופטימו
יובל יוחנן, סמנכ"ל, מנהל תחום תביעות, אגף אלמנטרי, מנורה מבטחים

13:05 הרצאה

אורי אומיד, מנכ"ל שלמה חברה לביטוח

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 ויו"ר טאצ'
אוראל אהרוני, מנהל הטכנולוגיות ושותף מייסד, שוקו שאול זהר, יו"ר ומייסד Meidata

09:55 סוכן הביטוח - הווה ועתיד

ריאיון 1x1 עם שלמה אייזיק, נשיא לשכת סוכני הביטוח
מראיין: אילן פיש, עורך משנה, עדיף תקשורת

10:05 פאנל: משבר האקלים - הסכנה לביטוח נזקי טבע

מנחה: גלית קניגסברג, הזירה הסביבתית, הזירה הפיננסית, אוניברסיטת תל אביב
תמר רביב, ראש אגף מגוון ביולוגי ושטחים פתוחים, המשרד להגנת הסביבה
שי אלגרבלי (F.I.L.A.A), חבר אגודת האקטוארים בישראל וחבר בוועדת האקלים של ארגון האקטוארים הבין-לאומי (IAA); האקטואר הראשי של AIG ישראל
שמוליק תורג'מן, מנכ"ל קנט - קרן לביטוח נזקי טבע בחקלאות

10:35 נאום: משה ברקת, הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסוקן

10:50 ריאיון 1x1 עם אוהד מעודי, סגן בכיר, האחראי על תחומי ביטוח כללי, סוכנים ומטה, רשות שוק ההון, ביטוח וחיסוקן
מראיין: כפיר לוי, מנכ"ל עדיף תקשורת

15:05 סיום הכנס



הרשמה לכנס

* תוכנית הכנס אינה סופית ונתונה לשינויים



חס וחול"לילה

איזו תביעה כבר יש לנהל כאשר מדובר בביטוח נסיעות לחו"ל? | כאשר הלקוח 'לא מבין', שם מתחיל התפקיד והאתגר שלנו כאנשי המקצוע | המחויבות היא להציע את הפתרון הנכון

חורף נפלא, פסגות ההרים באירופה, ובמקומות אחרים בעולם, מלאי שלג.

הגולשים הישראלים, שמתרבים בקצב אקספוננציאלי, יצאו גם אז לאתרי הסקי השונים.

הוויכוחים, אותם וויכוחים: "לקנות" זול או "לקנות" טוב?

איפשרו בתחילת החודש, טלפון מאוסטריה בשעת דמדומים.

על הקו גולש. שבר בעצם הבריח.

הרופא האוסטרי ממליץ לנתח במקום.

אבל, זו לא פרוצדורה הדורשת ניתוח מקומי, אפילו לא קיצור טיסה.

אלא מה? המתנה מעבר ל-48 שעות, הופכת את הליך ההכנה והליך

השיקום לארוכים משמעותית. על כך, אין מחלוקת.

שיחה ועוד שיחה, ועוד אחת עם האחראים.

המבוטח ינותח במקום, ויחזור לארץ בהטסה מיוחדת, עם הושבה

מקלה.

עלות הניתוח, מעל ל-10,000 יורו.

ינואר 2019 הסתיים עם עוד שניים כאלה.

בדיוק אותה דילמה, בדיוק אותו טיפול.

זו הסיבה שכשמדבר איתי מישהו שעומד לנסוע לסקי, אני מעביר לו

את התחושה שאני מכיר וראיתי כבר כמעט הכל, בטח בסקי.

זו הסיבה שאני חוזר ואומר לקולגות שלי, וזו התובנה, כתמיד.

תהיו מומחים.

אם לא, אל תיכנסו לזה.

זו לא בושה לא לדעת, זו בושה ליצור מצג של ידע, ולאכזב את המבוטח

ברגע האמת.



לתבוע ולא לטבוע
דורון הורנפלד

"הביטוח הזה של הדולר ליום, מה אתם עושים עניין כזה ממנו? מה כבר יכול לקרות? נוסעים, נהנים, חוזרים. מי ישמע?"

"אני קונה הכי זול, לא צריך סוכן, אחי, אני יצאתי מסג'יעה, מי יכול עליו".

כמה פעמים שמעתם את זה מלקוחות? איזו תביעה כבר יש לנהל

כשמדובר בביטוח נסיעות לחו"ל?

אז זהו, שכשהלקוח "לא מבין", שם מתחיל התפקיד והאתגר שלנו

כאנשי המקצוע שלו.

כשהגישה שלנו היא שאם הלקוח הגיע אלינו, הוא מחפש את "הכי

זול", זה ישפיע לכל אורך הדרך על הביטחון שלנו בהצגת הביטוח.

כשאתה בעצמך מוטה מחיר, לעולם, תשדר את זה ללקוח.

הסתכלתי היטב בכל חוזרי הפיקוח, חוק חוזה הביטוח וחוק הפיקוח, וכן

על כל ההסכמים הכתובים, והלא כתובים שלי עם לקוחותיי.

המחויבות שלי היא לעולם להציע להם את הפתרון הנכון. לא הזול,

הנכון!

כי ביטוח הוא עסק טריקי: יש לו פתח כניסה, הרכישה, ופתח יציאה,

השימוש.

ממש כמו פצע ירי, ולהבדיל אלפי הבדלות.

ינואר 2019 החל כחורף רגיל לכל דבר.

אפילו בסין עוד לא ידעו על הנגיף, או, אולי, כבר כן, במעבדה ההיא

בווהאן.

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

אישור רשות התחרות מהווה אבן דרך משמעותית בהשלמת הקמת שיתוף הפעולה עם בנק הפועלים לאשראי בנקודות מכירה. אנחנו מביאים בשורה משמעותית לשוק הישראלי ומענה לצורך אמיתי בעיקר עם צמיחת אפיקי האי-קומרס בישראל".

POLYWIZZ **ועתיד הנדסת תוכנה** חתמו על הסכם במסגרתו תנגיש עתיד הנדסת תוכנה למשתמשי המערכת את השירותים של פוליוויז בקרב משתמשי המערכת. פוליוויז שהוקמה בשנת 2018 משרתת כיום אלפי סוכנים המשתמשים במערכת על בסיס יומי ומסייעת לבעל הרישיון בייבוא נתוני הלקוח והשבחת התיק וניתוחו. **לירן זוהר**, סמנכ"ל פיתוח עסקי בפוליוויז: "אנו מברכים את עתיד הנדסת תוכנה על שבחרה להנגיש למשתמשיה את השירותים שלנו. במסגרת השת"פ ייהנו משתמשי עתיד מהפירוט והכלים של פוליוויז ואני משוכנע שצעד זה יחזק את משתמשי עתיד וישים אותם בקדמת הבמה. בהמשך לתוכניות העסקיות שלנו נמשיך להרחיב את שירותי הפלטפורמה לרווחת הסוכנים".

▲ **מיכמן אשראי לעסקים** דיווחה כי השלימה בהצלחה גיוס הון בדרך של הקצאה פרטית בהובלת קרן הגידור נוקד וגייסה סך של כ-14.1 מיליון שקלים, המהווים כ-5.41% מהון המניות של החברה לאחר ההקצאה, וכ-4.62% בדילול מלא. לקרן נוקד הוקצו 6,857 מניות (כ-12 מיליון שקלים) המהוות כ-4.60% מהון המניות של החברה ואלה הצטרפה קרן הגידור ספרה שלה הוקצו 1,200 מניות של החברה (כ-2.1 מיליון שקלים), המהוות כ-0.81% מהון המניות של החברה. הקצאת המניות נעשתה לפי מחיר למניה של 1,750 שקלים, נמוך בכ-5.7% משער המניה בתום יום המסחר לפני ביצוע העסקה שעמד על 1,854.9 שקלים למניה.

▲ **בנק הפועלים ובלנדר טכנולוגיות פיננסיות** הודיעו על קבלת אישור רשות התחרות להקמת החברה המשותפת. החברה שתקום תעסוק במתן אשראי צרכני דיגיטלי למימון רכישות בנקודות מכירה ובאתרי אי-קומרס. החברה המשותפת, תוחזק 20% על ידי בנק הפועלים ו-80% על ידי בלנדר. **גל אביב**, מנכ"ל ומייסד בלנדר: "קבלת



▲ **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

▲ **רפרנט/ית ביטוח חיים**
לסוכנות איכותית 8.5 שעות. התפקיד כולל טיפול בדוחות פיגורים, פקדונות, השלמת חוסרים, טיפול בעזיבות עבודה, ריסק זמני, בריאות, המשכיות פוליטה, 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

▲ **להשכרה משרד מפואר 140 מ"ר + 25 מ"ר מחסן**
בבית-נוח רמת גן ז'בוטינסקי 155.
5 חדרים גדולים + מטבחון + עמדת קבלה.
מחיר 5,950 ש"ח + מע"מ.
לפרטים איציק צרפתי 054-2040241

▲ **רפרנט/ית גבייה למערך הגבייה בגוף פיננסי מוביל דרוש/ה לנו - רפרנט/ית מנוסה. 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**

לפנות בכתב ל-
hotmail.@shahr35.com

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

▲ **אורנים סוכנות ביטוח 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**

צורך ליווי הלקוחות שפונים אלינו לייעוץ פנסיוני, עבודה מהבית או מהמשרד, שלישי 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.@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.**

▲ **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