

**גיליון מרץ**  
לקריאה <  
**עדיף**  
חדש

# עדיף

ביטוח | פנינסייה | פיננסים

גיליון 1178 | יום ה', כ"א באדר ב' תשפ"ב | 24.3.2022

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

## דריכות בענף

**"רפורמת בריאות משמעותית תושק בימים הקרובים"**

8  
ד"ר משה ברקת, הממונה על שוק ההון

**שלמה אייזיק:**  
מצאתי לשכה די הרוסה, עם עובדים שפופים חסרי אנרגיות

9  
שלמה אייזיק, מנכ"ל לשכת סוכני הביטוח

## פרשת אובדנים בתביעות רנב באיילון ביטוח

**צפירת הרגעה באיילון?**

הוועדה הבלתי תלויה קבעה: אין מספיק ביטוס לטענה בדוח הממונה על 'הונאת מנהלים' | ראשי החברה לא הפרו חובות כלפיה | ובינתיים: ווישור גלובלסק מגבירה את ההיערכות להשלמת עסקת איילון אחזקות / עמ' 7-2

**תשואות פברואר**  
אדום, אבל פחות

16

**חדש על המדף**

**מגדל**  
ביטוח דירה אונליין

**הכשרה**  
שני מסלולי ריסק

12

**נוס ד.נ.ר**

**"עלינו לאחוז בלקוחות. הם הכוח שלנו"**

10  
יוסי בן צבי, מנכ"ל ד.נ.ר

## עוד בשבועון

24 **נחתם הסכם קיבוצי בעמיתים**

20 **ביוזמת הממשלה: ביטוחי בריאות לפליטים מאוקראינה**

19 **מנורה תקדים החל מ-2023 את תשלום העמלות ל-8 בכל חודש**

קצרים / עמ' 33

מאמרים ודעות / עמ' 29

ברנז'ה / עמ' 26

חדשות חמות / עמ' 2

## פרשת אובדנים בתביעות רכב באיילון ביטוח

## "הטענה שבטיוטת דוח הממונה בדבר 'הונאת מנהלים' אינה מבוססת דיה"

הוועדה הבלתי תלויה בראשות השופט בדימוס יורם דנציגר פרסמה את מסקנותיה, מהן גם עולה בין היתר כי ראשי איילון ביטוח פעלו לבירור החשדות ולתיקון הליקויים ולא הפרו חובות כלפי החברה

שנערכו על ידי איילון ביטוח: טיפול באובדנים במחלקת תביעות רכב רכוש; וכן בקשה לגילוי ועיון במסמכים מכוח חוק החברות, שהוגשה ב-11 במאי 2021 על ידי בעל מניות באיילון אחזקות נגד איילון ביטוח ואיילון אחזקות; הליך הביקורת החקירתית שנערך על ידי רשות שוק ההון (טיוט דוח הממונה).

ב-13 בינואר 2022, בטרם סיימה הוועדה את בחינת העניין, התקבלה בחברה טיוטת דוח "ביקורת ממשל תאגידי - אובדנים ושרידי רכב", שהיא טיוטת דוח הממונה הנוספת, שנועדה להשלים את טיוטת דוח הממונה הראשונה בעניינים הנוגעים לתהליכי הפיקוח והבקרה מצד הדירקטוריון וועדת הביקורת של איילון ביטוח. בהמשך לכך, החליטו הדירקטוריונים של החברות להרחיב את סמכותה של הוועדה כך שיתאפשר לה לדון אף בנושאים שעלו בטיוטת דוח נוספת זו.

למעשה, איילון החלה בחודש דצמבר 2018 לקיים ביוזמתה תהליכי בדיקה וביקורת. באוגוסט 2020 הורתה ועדת הביקורת של איילון על ביצוע ביקורת חקירתית מיוחדת נוספת, מעמיקה ומקיפה, שנערכה

הוועדה הבלתי תלויה לבדיקת אובדנים בתביעות רכב בחברת איילון ביטוח שהגישה בתחילת השבוע (א') את מסקנותיה לדירקטוריונים של איילון אחזקות ושל איילון ביטוח, קובעת כי אין מקום לנקוט צעדים משפטיים נגד שלושה גורמים בחברה שפעלו באופן לקוי. הוועדה גם קבעה כי ראשי איילון ביטוח פעלו לבירור החשדות ולתיקון הליקויים ולא הפרו חובות כלפי החברה. הוועדה גם חלקה על מסקנות בטיוטת דוח ביקורת של רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון, בין היתר בקשר לחשד ל"הונאת מנהלים" ולהתנהלות לא סבירה של חברי ועדת הביקורת של דירקטוריון איילון ביטוח.

הדירקטוריונים של איילון אחזקות ואיילון ביטוח החליטו ב-15 ביולי 2021 להקים ועדה בלתי תלויה מטעמם, שבראשה השופט (בדימוס) פרופ' יורם דנציגר, ולצדו רו"ח דורון שורר, לשעבר המפקח על הביטוח והממונה על שוק ההון, וחיים רז, לשעבר המשנה למנכ"ל ומנהל מערכי התביעות במגדל חברה לביטוח ובכלל חברה לביטוח. הוועדה הבלתי תלויה הוקמה בעקבות מספר תהליכים וביקורות

## המשך בעמוד הבא &lt;&lt;&lt;

■ סמנכ"ל תוכן: הדס דרור ■ עורך משנה: אילן פיש ■ כותבים קבועים: טל דן, ארז שלו ■ סמנכ"ל שיווק ומכירות: יובל נוריאל  
 ■ גרפיקה: מיקי בסון, ענבל רנס ■ מו"ל: עדיף תקשורת, האורן 12 מושב מגשימים 56910 ■ טל: 03-9076000 ■ פקס: 03-9076001  
 ■ דוא"ל: news@Anet.co.il ■ בקרו באתרנו: www.Anet.co.il ■ חפשו אותנו בפייסבוק: עדיף תקשורת

**המשך מעמוד קודם <<<**

על ידי מומחית חיצונית בלתי תלויה. דוח הבדיקה התקבל ב-15 באוקטובר 2020.

**"אין מקום לנקוט בצעדים משפטיים"**

הוועדה הבלתי תלויה ציינה כי לא ניתן להתעלם מכך שנפלו ליקויים שונים באופן שבו פעלה איילון ביטוח במהלך השנים בתחום השרידים, ובדרך שבה פעלה או חדלה מלפעול נוכח ביקורות, פנימיות וחיצוניות, שקראו לתיקון ליקויים כאלה או אחרים.

הוועדה הגיעה לכלל מסקנה כי התנהלותם של שני גורמים באיילון ביטוח - נושאת משרה לשעבר וגורם ניהולי שאינו נושא משרה - עלתה כדי הפרה מסתברת של חובת הזהירות המוטלת עליהם (התנהלות לא סבירה או חוסר מיומנות). כן נמצא מקרה בודד של שמאי ראשי לשעבר שהתנהלותו עולה כדי הפרה מסתברת של חובת אמון.

למרות זאת, הוועדה הגיעה לכלל מסקנה כי אין מקום לנקוט בצעדים משפטיים נגד שלושתם מסיבות שונות, בין היתר העובדה שעל רקע האירועים שני גורמים סיימו עבודתם בחברה וגורם שלישי הועבר מתפקידו.

הוועדה קבעה שהתנהלותם של שני גורמים מתוך השלושה לא נגועה בחוסר תום לב או בניגוד עניינים, וכי תוחלת ההליכים המשפטיים נמוכה - בין היתר נוכח הספקות ביכולת להוכיח קשר סיבתי בין התנהלותם לבין נזק שנגרם לאיילון ביטוח. כמו כן, לא הובאו ראיות פוזיטיביות חותכות להוכחת הפרת חובת אמונים ברף הראיית הגבוה הנדרש. לדברי הוועדה, ניהול הליכים משפטיים נגד עובדים לשעבר לא יהיה לטובתה של איילון ביטוח הן מחמת העלויות הכרוכות בהם והן משום שהדבר עלול לפגוע במוניטין החברה וביכולת שלה לגייס כוח אדם מקצועי איכותי.

**מרץ 2022: דוח הוועדה הבלתי תלויה**

• נפלו ליקויים בפעילות של איילון ביטוח ובדרך שבה פעלה או חדלה לפעול לנוכח ביקורות, פנימיות וחיצוניות, שקראו לתקן את הליקויים.

• התנהלותם של נושאת משרה לשעבר וגורם ניהולי שאינו נושא משרה הייתה הפרה מסתברת של חובת הזהירות המוטלת עליהם.

• התנהלותו של שמאי לשעבר הייתה הפרה מסתברת של חובת האמון.

• אין מקום לנקוט בצעדים משפטיים נגד השלושה הנ"ל.

• בכירי איילון ביטוח ביררו את החשדות, פעלו לתיקון הליקויים ולא הפרו חובותיהם כלפי החברה.

• חברי דירקטוריון איילון ביטוח פעלו באופן ראוי כאשר נחשפו לעניין ולא הפרו חובותיהם כלפי החברה.

• הטענה בדבר "הונאת מנהלים" לכאורה שנכתבה בדוח הממונה אינה מבוססת מספיק.

• ביחס לטיוטת דוח הממונה הנוספת נמצא: חברי ועדת הביקורת של איילון ביטוח פעלו בסבירות, בתום לב, ניסו להיות מיוזמים ולא הפרו חובות כלשהן כלפי החברה.



**מנכ"ל איילון שרון רייך, מנהל הכספים הראשי בתקופת הדוח | צילום: שלומי מזרחי**



**ד"ר משה ברקת, הממונה על שוק ההון**

**טיוטות דוחות ביקורת של רשות שוק ההון**

**ינואר 2022**

רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון העבירה ב-13 בינואר 2022 את טיוטת דוח ביקורת ממשל תאגידי. הדוח כלל ממצאים לפגמים מהותיים לכאורה בהתנהלות הדירקטוריון וועדת הביקורת של איילון ביטוח בהתמודדות עם אירוע האובדנים. עיקר הממצאים:

- אי דיווח לממונה במועד על ידי ועדת הביקורת של איילון ביטוח.
- שימוש בחוות דעת של שמאי המצוי בניגוד עניינים.
- נוכחות אסורה של המנכ"ל בדיוני ועדת הביקורת של איילון ביטוח בעניין.

**מאי 2021**

- בטיוטת דוח ביקורת שהעבירה הרשות לאיילון ביטוח בחודש מאי 2021 עלו לכאורה הממצאים הבאים:
- חשדות לכשלים לכאורה בהתנהלות בעלי תפקידים (כולל בכירים), בקשר עם טיפול באירועים ביטוחיים בתחום האובדנים בתביעות רכב.
  - חלק מהפעולות הכילו לכאורה פעולות שהפרו הוראות חוק ומצביעות על האפשרות כי נגרם נזק כלכלי לאיילון ביטוח.

## חדשות חמות

### התנהלות ראשי החברה והדירקטוריון

הוועדה ציינה את העובדה כי באיילון ביטוח בוצעו שינויים משמעותיים ביותר, הן בפן הפיקוחי הן בפן הפרסונלי, וכי למעשה, כמעט כל שדרת הניהול בחברה התחלפה ונהלי החברה בהיבטים הקשורים לפעילות בתחום השרידים עברו מהפך של ממש. בנוסף, איילון ביטוח חדלה לעבוד לחלוטין עם ספק השרידים מושא בחינת הוועדה.

הוועדה סבורה כי סיכוייה של תביעה שתוגש על ידי איילון ביטוח כנגד ספק השרידים לשעבר בעילה של שידול השמאי הראשי להפרת חובת אמון אינם גבוהים במיוחד, שכן טענה מעין זו טומנת בחובה הטלת דופי מוסרי וחשד למעשים פליליים לכאורה, אולם לא הובאו בפני הוועדה ראיות פוזיטיביות חד משמעיות לקיומו של קשר פסול בין השמאי הראשי לבין ספק השרידים.

כן סבורה הוועדה כי סיכויי תביעה בעניין הפרת הוראות דין בנוגע להשפעה פסולה על שמאי החוץ עדיפים. לפיכך, הוועדה המליצה לאיילון ביטוח לשקול ביחד עם יועציה המשפטיים הגשת תביעה נגד ספק השרידים לשעבר.

הוועדה המליצה לדירקטוריונים של איילון ביטוח ואיילון אחזקות שלא לנקוט בהליכים משפטיים כנגד נושאי משרה ובעלי תפקידים בהן, בעבר ובהווה.

"החברה ואיילון ביטוח לומדות את דוח הוועדה המקיף שנמסר להן, כאמור, ובכוונתן לקיים דיונים יסודיים בדירקטוריון החברה ובדירקטוריון איילון ביטוח", נמסר בדיווח של איילון אחזקות לבורסה.

### אוקטובר 2020: דוח הבדיקה הפנימית של איילון

איילון החלה בחודש דצמבר 2018 לקיים ביוזמתה תהליכי בדיקה וביקורת. באוגוסט 2020 הורתה ועדת הביקורת של איילון על ביצוע ביקורת חקירתית מיוחדת נוספת, מעמירה ומקיפה, שנערכה על ידי מומחית חיצונית בלתי תלויה. דוח הבדיקה התקבל ב-15 באוקטובר 2020 ואלו עיקרי ממצאיו:

- לא נמצאו ממצאים לפעילות של מעילה או הונאה או פעילות פלילית באיילון.
- לא נמצאו ממצאים לפיהם לאיילון נגרם נזק כספי-כלכלי מהותי.
- נמצאו ליקויים בהתנהלות בתהליך סילוק תביעות באובדני כלי רכב במחלקת תביעות פרט, לרבות כתוצאה מחולשה בבקורת תפעוליות מסוימות ואי קיום מלא של הוראות שניתנו על ידי הנהלת איילון.
- מעבר לליקויים שזוהו, לא נמצא כשל במנגנוני הבקרה הכלליים/הרוחביים באיילון, והבקורת שיושמו אף צמצמו אותם.
- דוח הבדיקה כולל לעניין אנף ביטוח כללי פרט מספר המלצות פרסונליות לגבי מנהלים בדרגים שונים
- ניתנו המלצות לחיזוק נוסף של הבקורת, והמלצות הנוגעות להתקשרויות בהווה ובעתיד עם ספקים חיצוניים הפועלים מול איילון בתחום האובדנים.
- ועדת הביקורת ודירקטוריון איילון החליטו לאמץ את המלצות הדוח במלואן ולאפשר למנכ"ל איילון להפעיל את שיקול דעתו בנוגע ליישומן ולדווח על החלטותיו ופעולותיו עד לחודש דצמבר 2020.

ביחס ליו"ר דירקטוריון איילון ביטוח לשעבר וביחס למנכ"ל איילון ביטוח לשעבר, למשנה למנכ"ל ומנהל הכספים הראשי (רו"ח שרון רייך המכהן כיום כמנכ"ל) ולמבקר הפנים, מצאה הוועדה כי הם פעלו לבירור החשדות ולתיקון הליקויים ולא הפרו חובות כלפי איילון ביטוח. עוד מצאה הוועדה כי חברי הדירקטוריון של איילון ביטוח פעלו באופן ראוי בשתי התקופות שבהן נחשפו לעניין (התקופה הראשונה - החל מאפריל 2014; והתקופה השנייה - החל מאוגוסט 2018) וכי לא הפרו את חובותיהם כלפי איילון ביטוח.

הוועדה הגיעה למסקנה כי לא נמצאה טענה או חשד להפרת חובות כלשהן כלפי איילון אחזקות מצד מי מנושאי המשרה בה. לפיכך לא קיימת עילת תביעה של איילון אחזקות בפרשה זו.

לדעת הוועדה הבלתי תלויה, הטענה שבטיטת דוח הממונה בדבר "הונאת מנהלים" לכאורה בדרך של יצירת מנגנון חוזי בהסכם עם ספק השרידים לשינוי מעמד רכבים מאובדן גמור לאובדן גמור להלכה אינה מבוססת דיה.

בעניין זה מסבירה הוועדה, כי הסעיף שאומץ לתוך ההסכם עם ספק השרידים ושנועד לתמרץ את ספק השרידים לפעול לשיקום רכבים חלף פירוקם, אינו פסול מיסודו ואף אם שיקול הדעת שהקנה הסעיף לשמאי הראשי נוצל לרעה, אין בכך כדי להעיד על הונאת מנהלים מכוונת מראש.

בהתאם לכך, ובהיעדר ראיות אחרות שתומכות בקיומה של הונאה שכזו או בקיומה של רשלנות מצד מי ממנהלי איילון ביטוח בעצם אימוץ הסעיף האמור, מצאה הוועדה שלא הוכח כי מי מנושאי המשרה או בעלי התפקיד הפר חובה כלשהי כלפי איילון ביטוח בהקשר זה.

### "בוצעו שינויים משמעותיים בפן הפיקוחי והפרסונלי"

ביחס לטיטת דוח הממונה הנוספת, הוועדה מצאה כי חברי ועדת הביקורת של דירקטוריון איילון ביטוח פעלה בסבירות, בתום לב ובניסיון להיות מיוזעים ולא הפרו חובות כלשהן כלפי החברה.



# עבורנו, חדשנות היא עניין של מסורת

מנורה מבטחים גאה להניף  
בפעם השנייה ברציפות

## את תואר "אלוף האלופים"

בתחרות מצטייני המחשוב של אנשים ומחשבים,

עם פרויקטים חדשניים מנצחים

ושפע בשורות דיגיטליות פורצות דרך.

ממשיכים להתחדש עבורכם!



## גוברת ההיערכות להשלמת העסקה לרכישת איילון אחזקות

# ווישור גלובלטק: משפחת ברק מצטרפת לגרעין השליטה בחברה; משפחת בן ישי תשקיע בהנפקה פרטית

קיסריה, שבבעלות ברק, תשקיע 270 מיליון שקלים בהון המניות של ווישור גלובלטק | משפחת בן ישי תשקיע 20 מיליון שקלים עם אופציה להשקעה נוספת | הסכם מעודכן לרכישת איילון אחזקות: ווישור גלובלטק תשלם 462.7 מיליון שקלים תמורת כ-67% ממניות החברה



ראשי ווישור גלובלטק (מימין): ניצן צעיר-הרים, יוחנן דנינו ואמיל וינשל  
צילום: רמי זרנגר

בעלי השליטה, הן בפעילות ווישור גלובלטק בישראל והן בהתרחבות הפעילות המתוכננת בחו"ל. בנוסף, העסקה תחזק את בסיס ההון של ווישור גלובלטק, לקראת השלמת מימון העסקה לרכישת איילון". על פי תנאי ההסכם העדכני, תשקיע קיסריה את הסכום האמור תמורת הקצאה של כ-42.9 מיליון מניות ווישור גלובלטק, והיא תבוצע לפי מחיר של 6.3 שקלים למניית ווישור, המשקף שווי חברה של כ-422 מיליון שקלים לווישור (לפני הכסף), מחיר למניה הגבוה בכ-8% מהשווי לפיו בוצעה הנפקת ווישור לציבור לראשונה בבורסה בתל אביב בחודש מרץ אשתקד. בעקבות הקצאת מניות זו לקיסריה, יגדל הונה העצמי של גלובלטק בהתאם.

כמו כן, בין בעלת השליטה הנוכחית בגלובלטק, חברת **יו דיגיטל**, שבבעלות **אמיל וינשל וניצן צעיר-הרים**, לבין קיסריה נחתם הסכם שליטה משותפת בחברה, שלדברי ווישור גלובלטק "מסדיר את היחסים ביניהם במטרה לאפשר התמקדות מקצועית ופורייה". קיסריה ויו דיגיטל יחזיקו יחד כ-80% ממניות החברה – יו דיגיטל כ-41% וקיסריה כ-39%. עוד מציינים בגלובלטק, כי העסקאות והעדכונים כפופים לקיומם של

המשך בעמוד הבא <<<

ווישור גלובלטק מגבירה את היערכותה לרכישת קבוצת איילון אחזקות, לאחר שחתמה השבוע על כמה הסכמים הקשורים בעסקה לרכישת איילון – הסכמים עדכניים עם חברת קיסריה אלקטרוניקה רפואית, שבשליטת **צבי וענת ברק**, ועם מנהל עיזבון לוי רחמני ז"ל – וכן הסכם עם משפחת **בן ישי**.

### ההסכם המעודכן עם איילון אחזקות

על פי ההסכם העדכני עם מנהל העיזבון, סוכם בין היתר על הפחתת תמורת העסקה בכ-10 מיליון שקלים, כך שהיא תסתכם בכ-462.7 מיליון שקלים, תמורתם תרכוש ווישור גלובלטק כ-67% ממניות קבוצת איילון.

על פי תנאי העסקה, שילמה ווישור עד כה מקדמה של כ-16 מיליון שקלים מתוך התמורה האמורה, ועם השלמת התנאים המתלים השונים, לרבות קבלת היתר השליטה, היא תשלם סך נוסף של כ-34 מיליון שקלים עד ל-10 במאי 2022, ואת היתרה עם מועד השלמת העסקה המעודכן אשר נקבע ל-30 ביוני 2022.

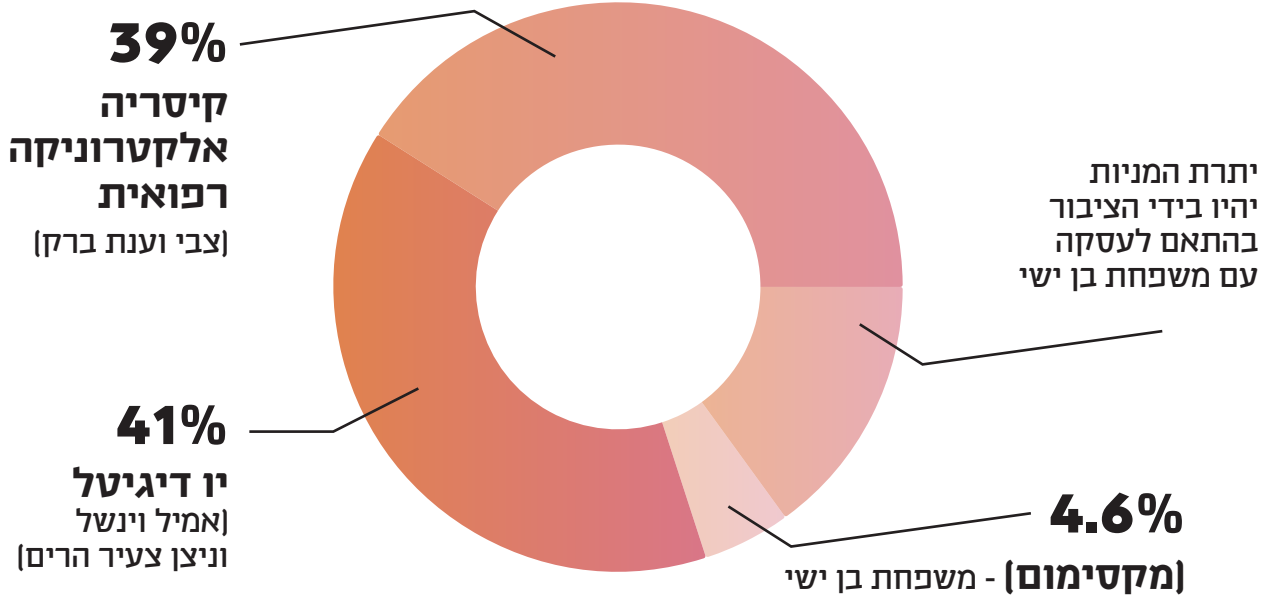
במסגרת ההסכמים העדכניים עם מנהל העיזבון, סוכם עוד כי הלוואת הבעלים הקיימת שניתנה בשנת 2016 לאיילון אחזקות בסך של כ-55 מיליון שקלים תומחה לווישור גלובלטק. במקביל, יעמידו המוכרים הלוואת מוכר בסכום דומה לטובת ווישור גלובלטק. שתי הלוואות הני"ל, שלהן ניתנה גם ערבות של קיסריה, יעמדו לפירעון במשך תקופה של חמש שנים, בתשלומים שווים ורצופים החל מחודש ספטמבר 2023.

### ההסכם המעודכן עם קיסריה אלקטרוניקה רפואית

על פי ההסכם העדכני עם קיסריה אלקטרוניקה רפואית, זו תשקיע כ-270 מיליון שקלים בהון המניות של ווישור גלובלטק, ולא בפיצול של חלק מהרכישה במניות איילון כפי שהיה בהסכם הקודם (שליש בהקצאת מניות החברה ושני שלישי ברכישת מניות איילון).

בווישור גלובלטק מסבירים כי "מטרת העדכון הינה חיזוק בסיס ההון של גלובלטק והגמישות הפיננסית שלה, בנוסף יצירת זהות אינטרסים בין

**חלוקת המניות הצפויה לאחר השלמת עסקת איילון אחזקות**



המשקיעים ישקיעו בווישור גלובלטק כ-20 מיליון שקלים בתמורה להקצאה פרטית של כ-3.17 מיליון מניות רגילות של החברה. ההשקעה תיעשה לפי מחיר של כ-6.3 שקלים למניה - מחיר הגבוה ב-8% ממחיר ההנפקה, בדומה למחיר שתשלם משפחת ברק.

בנוסף, ניתנה למשקיעים אופציה לשלושה חודשים, להשקיע סכום נוסף בחברה (ככל הנראה של 10 מיליון שקלים), כנגד הקצאת מניות נוספת, לפי מחיר דומה של 6.3 שקלים למניה, וזאת עד לאחזקה מקסימלית של 4.6% מההון המונפק של החברה, אם וככל תמומש האופציה. המחיר לפיו מתבצעת ההנפקה דומה למחיר לפיו צפויה משפחת ברק לשלם את השקעתה בסך של כ-270 מיליון שקלים בחברת ווישור גלובלטק

המשקיעים הם כאמור בני משפחת בן ישי, ביניהם **יצחק בן ישי**, איש עסקים ישראלי ואזרח צרפתי, לשעבר הבעלים של רשת **שקם גאלרי לאפייט**, שתחום עיסוקו למעלה מ-40 שנה בתעשייה, טקסטיל, מלונאות ונדל"ן במזרח הרחוק וברחבי העולם. יחד עימו משקיע **יוסף בן ישי**, איש ביטוח ותיק, הבעלים של **אדיר בן ישי סוכנות לביטוח**, הפועלת בביטוחי חיים ואלמנטרי (עם התמחות ברכבים וציוד מיוחדים). עימם משקיע גם הבן **קובי בן ישי**, הפעיל גם הוא בסוכנות הביטוח המשפחתית.

העסקאות כפופות לקיומם של תנאים מתלים כפי שמפורטים בדיווחיה של החברה, לרבות אישור הממונה על שוק ההון והממונה על התחרות. **יוחנן דנינו**, יו"ר ווישור גלובלטק: "אני מברך את משפחת בן ישי על הבעת האמון בחברה והצטרפותה למשפחת גלובלטק, ולבעלי המניות הקיימים בה, מהארץ ומהעולם".

תנאים מתלים שונים, לרבות אישור הממונה על שוק ההון והממונה על התחרות. ההסכמים המעודכנים כמו כן, הן גם כפופות לאישור מוסדות החברה הרלוונטיים. דירקטוריון ווישור גלובלטק אישר ביום ב' השבוע את התוספת להסכם איילון ותיקון להסכם קיסריה.

אמיל וינשל, מייסד ודירקטור ווישור גלובלטק: "אנו ממשיכים את היערכותנו להשלמת העסקה לרכישת איילון, ובהתאם חתמנו על תוספת להסכם עם מנהל העיזבון. כמו כן אנו פועלים בין היתר מול גורמי מימון שונים להשלמת המימון המיטבי, שישמש את גלובלטק לצורך העסקה"

וינשל הוסיף: "במקביל, חתמנו על הסכם עדכני עם שותפינו, צבי וענת ברק, על פיו חברת קיסריה אלקטרוניקה רפואית שבבעלותם תבצע את מלוא השקעתה בהון המניות של ווישור גלובלטק, במחיר של 6.3 שקלים למניה. אנו גאים מאוד על כך שמשפחת ברק הופכת להיות חלק משמעותי ביותר בגרעין השליטה בקבוצה, זאת בין היתר, בראייה של שותפות ארוכת טווח מאוזנת, פורייה ומוצלחת ותוך הצבעת אמון אמיתית בעסקת איילון ובחברה".

**ההסכם עם משפחת בן ישי**

יחד עם פרסום ההסכמים העדכניים עם משפחת ברק ומנהל העיזבון בתחילת השבוע, מסרה ווישור גלובלטק כי היא נמצאת במגעים עם מספר גורמים כדי להשלים בצורה המיטבית את יתרת מימון העסקה. ואכן, שלשום (ג'), הודיעה החברה על הקצאת מניות פרטית שלה למשקיעים ממשפחת בן ישי, וזאת בהתקיים התנאים המתלים והשלמת עסקת איילון. מדובר על אנשי עסקים, תושבי ישראל ואירופה.

**חדשות חמות**

# ברקת הכריז: רפורמת בריאות משמעותית תושק בימים הקרובים

הממונה על שוק ההון ציין בכנס המחוזות הארצי של לשכת סוכני הביטוח: התייעצנו בעניין גם עם הצוות הנוכחי של לשכת סוכני הביטוח, כמו גם עם הלשכה וסוכני ביטוח בעבר

לביטוח היום יש ערך אדיר ומשמעותי עבורנו, דוגמא מרכזית לכך אנו יכולים לראות בנושא הבריאות שכולנו חווים אותו ביתר חריפות בתקופה האחרונה עם משבר הקורונה. בימים הקרובים אנו הולכים להשיק רפורמת בריאות משמעותית. התייעצנו בעניין גם עם הצוות הנוכחי של לשכת סוכני הביטוח, כמו גם עם הלשכה וסוכני ביטוח בעבר". כך הצהיר אתמול (ד') הממונה על שוק ההון, ביטוח וחסכון, ד"ר **משה ברקת**, בכנס המחוזות הארצי של **לשכת סוכני הביטוח**. ברקת הציג את התפיסה שלו לגבי תפקידם של סוכני הביטוח: "אנו רואים גידול משמעותי של האוכלוסייה והנכסים בישראל בשנים האחרונות. אין ספק שמדינתנו כר פורה לעשייה ולצמיחה של עסקים, בוודאי גם בתחום הביטוח, ועלינו לדאוג

שעסקים אלה ימשיכו לפרוח. אנו מצפים שסוכני הביטוח יהיו אנשי עסקים ויהוו חלק משמעותי ביצירת ערך ללקוחות ובעיני חיוני ביותר ויותר לקוחות ישתמשו ויעזרו בסוכנים".

ברקת ציין כי בתקופה האחרונה יצא לו להכיר את נשיא הלשכה החדש **שלמה אייזיק**, והחמיא לו: "אייזיק הוא איש עסקים מצוין, אך אני גם גיליתי שהוא איש של אנשים מצוין וניכרת הדאגה שלו לא רק כלפי הסוכנים אלא גם כלפי ציבור הלקוחות".

"המכנה המשותף לפיקוח, לכם כלשכת סוכני ביטוח, ולכל העוסקים בענף, זו הדאגה והאכפתיות כלפי האזרחים שלנו. רק באמצעות עשייה מתמדת ובשיתוף פעולה פורה נוכל להמשיך וליצור ענף משגשג", אמר הממונה.

חיות המחמד שלנו הן כבר מזמן חלק מהמשפחה. אנחנו בהראל נדאג גם לבריאות שלהן!

## הטבות בלעדיות למבוטחי הבריאות בהראל:

### שירותי הבריאות של Marpet לחיות מחמד בתנאים משתלמים במיוחד!



חיסונים וטיפולים שוטפים



מחיר אטרקטיבי



שירות מורחב להוצאות רפואיות



חיות המחמד שלנו הן כבר מזמן חלק מהמשפחה. אנחנו בהראל נדאג גם לבריאות שלהן!

אולי יש לכם ביטוח אבל אין לכם הראל



**הראל**  
ביטוח ופיננסים

שירותי הבריאות של Marpet אינם מוצר ביטוחי ואינם מפקחים על ידי רשות שוק ההון. השירותים ניתנים על ידי מרפאט בע"מ ובאחריותה בלבד. הפרטים המלאים והמחייבים הם כמפורט בהתקשרות שבין הלקוח למרפאט. ההטבות הן למצטרפים חדשים למרפאט, המבוטחים בכיסוי בסיס בבריאות.

## אייזיק: אינני מוכן שיהיו סוכני ביטוח שיעסקו בתחום הביטוח ללא רישיון

נשיא לשכת סוכני הביטוח הוסיף בנאומו בכנס של הלשכה: בחקיקת בכר טיפלו רק בעניין הפנסיוני ולא התייחסו לשאר מוצרי הביטוח וזו תקלה רצינית שחובה לתקן אותה

מהמדפים, יחזרו בצורה מיידית. הייתכן כי מוצרי ביטוח בסיסיים כדוגמת סיעוד, ביטוח מנהלים, אובדני כושר עבודה עיסוקי ונכות מקצועית יעלמו מעל פני האדמה? אם לא נדאג במייד להחזרת המוצרים, יקום דור של סוכנים חדשים שלא ידע את יוסף וזהו חור רציני בהשכלה".

בדבריו, התייחס אייזיק למעמד של מגזר העסקים הקטנים בישראל, עליו נמנים סוכני ביטוח: "נושא חשוב נוסף שיש לתת עליו את הדעת הוא היחס של ממשלת ישראל כלפי העסקים הקטנים. הממשלה טוענת בכל הזדמנות אפשרית כי איכפת לה מהעסקים הקטנים, אך ברגע האמת דורסים אותנו - זה בלוף. הממשלה מאפשרת לבנקים לעסוק בייעוץ פנסיוני דיגיטלי וגורמת לעשירים להיות עשירים יותר. מדוע להפר את האיזונים והמחיצות שנקבעו בינינו לבין הבנקים, בחקיקת בכר? אין לתת יד לנושא ויש צורך לעצור אותו באופן מידי".

"מצאתי לשכה די הרוסה, עם עובדים שפופים חסרי אנרגיות, עם רמה תדמיתית נמוכה ודוח חקירתי שמלמד על התנהלות לא תקינה, ומיידית התחלתי בעבודה המאמצת לשינוי פני הלשכה". כך ציין נשיא לשכת סוכני הביטוח, **שלמה אייזיק**, בנאומו בפני באי כנס המחוזות הארצי של הלשכה שנערך אתמול (ד') בלאגו, ראשון לציון.

נשיא הלשכה סקר את הפעילות מרגע כניסתו לתפקיד: "האתגר המשמעותי ביותר היה בארגון הניהול של הלשכה והחזרת מחוזות הלשכה לתפקוד ועבודה. הקמתי ועדה חדשה בנושא חדשנות ודיגיטציה, הקמתי צוות חזק שאיתו אעבוד במהלך הקדנציה וערכתי שינויים פרסונליים שהתבקשו מדוח הביקורת".

באשר ל"מדיניות החוץ", אמר אייזיק: "אנו פועלים לבניית מערכת אמון ויחסי עבודה תקינים עם קבוצות האינטרס השונות - בין היתר הרשות, חברות הביטוח וההשקעות ובית המחוקקים. אני איש של עשייה והיזומה זורמת בעורקיי. בין היוזמות הראשונות שביצענו בלשכה היה לפנות לממונה על שוק ההון, ביטוח וחסכון ולבקש לשווק מחדש מוצרים שנלקחו מאיתנו והחזרתם המיידית אל סוכני הביטוח, דבר שביא תועלת ואיכות לציבור".

"התחלנו בהקמה של צוותי מחקר ובימים אלו אנו מנהלים משא ומתן עם פורום קהלת על מנת שנוכל לשתף אותם בעבודות מחקר שאנו רוצים להוציא לפועל" הוסיף אייזיק.

על מעמד הסוכנים ועתידם אמר: "לפנינו אתגרים רבים ועשייה משמעותית. חשוב לי להחזיר לנו, סוכני הביטוח, את הכבוד והגאווה שנלקחו מאיתנו בשנים האחרונות - זה מגיע לנו. אני רואה חשיבות רבה בקליטת סוכנים חדשים לתעשייה החיוניים להמשכיותנו. בשביל זה חיוני שמקצוע זה יתוגמל בצורה ראויה וייתפס כמשהו מכובד שכל סוכן יהיה גאה להיות חלק ממנו".

נשיא הלשכה הצהיר: "אני לוקח לאחריותי לפעול שלשכת סוכני הביטוח על כל מוסדותיה, תוביל ותקדם את סוכני הביטוח ותסיר את האיומים המגיעים לפתחנו. זאת המחויבות שלנו כלפי סוכני הביטוח". אייזיק לא פסח בדבריו על נושאים שבלבית הפעילות של סוכני הביטוח: "יש המון דברים שמפריעים לי ובהם אני מתכוון לטפל באופן מידי: אינני מוכן שיהיו סוכני ביטוח שיעסקו בתחום הביטוח ללא רישיון. זה חלק מהחולי והבעיות שנוצר בחטא בחקיקת בכר. בחקיקת בכר טיפלו רק בעניין הפנסיוני ולא התייחסו לשאר מוצרי הביטוח וזו תקלה רצינית שחובה לתקן אותה.

"בנוסף, אנחנו מתעסקים בלדאוג לאיכות החיים של אזרחי מדינת ישראל. מחובתנו כסוכנים לדאוג שמוצרים חיוניים ואקוטיים שירדו

**מצטרפים לפלטפורמה שלנו**  
ומנגישים למאות אלפי עסקים בישראל

**פתרון ביטוחי מקיף ומשתלם של החתמים הגדולים בעולם**



ארגז כלים ומוצרים בתחום החבובות

**Out of the Box**  
חוזר לוקוסטא | סוכנות לביטוח בע"מ

[www.ootb.co.il](http://www.ootb.co.il) | [igal@ootb.co.il](mailto:igal@ootb.co.il)

## "הלקוחות הם הכוח שלנו"

כ-200 סוכנים השתתפו בכנס השנתי ה-24 שערכה הסוכנות באילת | יוסי בן צבי, מנכ"ל ד.נ.ר: כולם מחפשים את הדרך למכירות ישירות. יש אירועים שערורייתיים המסוכנים להווייה שלנו ונילחם בזאת



יוסי בן צבי, מנכ"ל ד.נ.ר.

השקעות בשווקים הפיננסיים בסביבת הריבית הנוכחית והעתידי, הקורונה ובצל המשבר בסין ומלחמת רוסיה-אוקראינה.

**שני בלו הרפניסט**, מנכ"לית הפניקס פנסיה וגמל, סיפרה על המעבר מחברת ביטוח לקבוצת ביטוח, השקעות ופיננסים. לדבריה, ניהול ההשקעות בעידן הנוכחי מתחייב התמחויות חדשות, כמו השקעות לא סחירות. "אחת החוזקות של הפניקס זו הגישה והיכולת לייצר שותפויות עם גורמים שונים מעבר לים. השאלה היא לא אם יוצאים לחו"ל, כי חייבים, אלא איך יוצאים לחו"ל", אמרה.

הרפניסט הציגה את השותפה האסטרטגית שלה **Black Rock** - אימפריית ההשקעות הגדולה בעולם שמייצרת שיתוף פעולה עם הפניקס בתחום ההשקעות תחת פוליסות החיסכון, שיחד עם הפניקס תפרו מוצר מותאם ומונגש ללקוח בישראל. "אני קוראת לכם להצטרף לחדשנות", קראה לסוכנים.

**ינון מור**, מנהל פיננסים, ד.נ.ר ו**ירון פיטארו**, מנכ"ל אגת פיננסים, סיכמו את פעילות הפיננסים בד.נ.ר 2021 וקיימו שיח בנושא הזדמנויות בהשקעות אלטרנטיביות 2022.

**גלעד חורב**, מנהל סיכונים מרחב מרכז בכלל ביטוח, פירט את התכניות המיוחדות של כלל בביטוח חיים, בריאות ופיננסים, בהם **המשך בעמוד הבא <<<**

כ-200 סוכנים לקחו חלק בכנס השנתי ה-24 של סוכנות **ד.נ.ר** שהתקיים השבוע במלון מג'יק פאלאס אילת. את הכנס, שנמשך שלושה ימים, הפיקה **עדיף תקשורת**, והוא כלל שולל תכנים מקצועיים בתחומי ביטוח החיים, פנסיה ופיננסים, לצד מופעי פנאי ובידור לרווחת המשתתפים.

**יוסי בן צבי**, מנכ"ל ד.נ.ר, התייחס לרפורמות הרגולטוריות השונות ואמר: "כדי לייצר ערך נוסף בענף זה אנו צריכים קבוצת כוח".

בהתייחס ליצרנים אמר בן צבי: "כולם מחפשים את הדרך למכירות ישירות. יש אירועים שערורייתיים המסוכנים להווייה שלנו ונילחם בזאת. מנסים לנתק אותנו: לקחו לנו תאונות אישיות, ביטוחי סיעוד, ומנהלים, וגם ביטוח הבריאות שנמצא בסכנה בגלל המוצר האחד. עלינו לאחוז בלקוחות. הלקוחות הם הכוח שלנו".

את יומו הראשון של הכנס פתח **אייל בן סימון**, מנכ"ל הפניקס, שנשא ברכה מצולמת למשתתפים.

פרופ' **ירון זליכה**, ראש החוג לחשבונאות וניהול כספים בקריה האקדמית אונו, סקר בהרצאתו את הכלכלה הישראלית ואת שוק ההון המקומי והגלובלי.

**צבי סטפק**, מייסד מיטב דש, הציג בהרחבה את האתגרים בניהול

## המשך מעמוד קודם <<<



רו"ח **רמי אריה** יספר כיצד ניתן להגדיל את פעילות הסוכן באמצעות העברה בין דורית. **אריה שלו**, מנטור להגדלת הכנסות, ידבר על תפקידו של סוכן הביטוח כנאמן הכלכלי של התא המשפחתי וכן אודות חשיבותה של הדיגיטציה כחלק בלתי נפרד מפעילות הסוכן.

את הכנס יחתום העיתונאי **נדב אייל** עם הרצאה מרתקת על המלחמה באוקראינה.

בכנס הוכרזו גם סוכני ד.נ.ר המצטיינים במסגרת טקס הוקרה מרגש. משתתפי הכנס נהנו מהופעת סטנדאפ של **אסף מור יוסף**, טברנה משפחתית, קוקטיילים וארוחות חגיגות.

את הכנס הנחה השחקן **שוקי דוד**.

ביטוח חיים משכנתה.  
**עופר צבי**, מנהל יחידת דן סוכנויות – סמנכ"ל, הראל ביטוח ופיננסים, הציג לסוכנים פלטפורמות מכירה שיסייעו לסוכנים להגדיל פעילות מול הלקוח.

מרצים נוספים בכנס: **דפנה שפירא**, משנה למנכ"ל ומנהלת תחום בריאות בהפניקס; נציגי מגדל - **גד מילר**, סמנכ"ל, מנהל מכירות חיסכון ארוך טווח, בריאות ופיננסים ארצי; **עדי פרידמן**, מנהלת מכירות חיסכון ארוך טווח ופיננסים ארצי ו**אובן סולומון**, מנהל מכירות ריסק ובריאות מרחב סוכנויות; **איתי יעקב**, משנה למנכ"ל ומנהל אגף מוצרים, מנורה מבטחים פנסיה ו**עומר בן יאיר**, מנהל מקצועי חיסכון ארוך טווח, אלטשולר שחם גמל ופנסיה.

בכנס נערכו גם סדנאות מקצועיות: האחת בנושא: שילובים פנסיונים לבעלי שכר גבוה וניתוח מסלקה פנסיונית מטעמו של עו"ד **ירון שמיר**, מומחה לייעוץ פנסיוני, מרצה בכיר בנושא מיסוי בפרשיה, שגם ישיב לשאלות המשתתפים. סדנה נוספת של המנטור **יובל פנקס**, התמקדה בגיבוש תכנית עבודה מקצועית לסוכן הביטוח.

לצד התכנים המקצועיים המגוונים כלל הכנס גם הרצאות אורח של מנטורים מובילים. המנטור **עודד קרבצ'יק** הסביר למשתתפים בהרצאתו כיצד לשבור את תקרת הזכוכית.

הכנס אירח גם את ד"ר **אריה יעקובי**, פסיכולוג ומרצה בכיר בקריה האקדמית אונו, שהסביר מה מניע התנהגות צרכנית.

הכנס יינעל היום עם מספר הרצאות. עו"ד **עדי בן אברהם** יסקור את הרגולציה האחרונה בענף הפנסיוני ואת השפעותיה על סוכן הביטוח.

## חני שפיס: שיחת בריאות היא שיחה פיננסית

בהרצאתה בכנס ד.נ.ר אמרה יועצת הבריאות חני שפיס כי ביטוחי הבריאות הפרטיים אמורים להדביק את עצמם לרפואה הפרטית | "אנחנו כבר לא בעולם של מוצרים"

ישנם אנשי מכירות שמתמשים בהפחדה אל מול הלקוח. אולם, שיחת בריאות היא שיחה פיננסית לכל דבר. "השיח הוא לא בוא נפחיד את הלקוח, כי זה מביא ביטולים. קנייה פיננסית לא מביאה ביטולים. הלקוח קונה כסף. אני כחברת ביטוח לא מחליטה האם המבוטח יעשה MRI, החברה מעניקה לכם מימון בעת אירוע כלכלי. אירוע של מחלה הוא אירוע כלכלי לכל דבר", ציינה.

שפיס ציינה עוד כי עולם הבריאות פותח הזדמנויות אדירות. "הדגש אינו בהכרח על תסריט המכירה. יכולה להיווצר כימיה עם הלקוח שהיא לא בגלל המוצר. דווקא תחום סוכני הביטוח צפוי להתחזק עם השנים, כי בעולמות הטיפול והרגש חייבים איש מקצוע. המיקוד חייב להיות בידע ובהכרת התחומים. הדגש של הלקוח הוא מה אתם נותנים לי כאיש מקצוע. ההבדל בין הסוכנים הוא הגישה של הסוכן. יש סוכנים שרואים בכל משבר הזדמנות לגדול", סיכמה.

"ביטוחי הבריאות הפרטיים אמורים להדביק את עצמם לרפואה הפרטית", כך אמרה **חני שפיס**, מרצה ויועצת בתחום הבריאות בכנס ד.נ.ר באילת אותו הפיקה **עדיף תקשורת**.

לדברי שפיס, השיח היום אינו ההבדל בין השב"ן לביטוח הפרטי, אלא במימון למוצר שנותן מענה לרפואה הפרטית - שהיא כבר כאן. "בישראל אנשים לא סומכים על המערכת הציבורית. צריך לקחת את ההזדמנות הזו ולהתעסק בתביעות, לדבר על חווית המשתמש, הוראות תפעול. צריך לדבר לא על המוצר, אלא על הדבר שאחרי".

שפיס הדגישה: "אנחנו כבר לא בעולם של מוצרים, כי המוצרים הם אותו דבר. אני רוצה להיות שם עבור הלקוח. השוק מייצר מוצרים רבים והחכמה היא להכיר את המוצרים, לרכוש ידע שיאפשר לסוכן ביטחון וכניסה לתהליך של שירות ולא לתהליך מכירה".

בהרצאתה התייחסה שפיס גם לשיח הבריאות אל מול הלקוח. לדבריה,

## מגדל משיקה ביטוח דירה אונליין באתר החברה

התשתית תאפשר ללקוחות להצטרף ישירות מהנכסים הדיגיטליים של סוכני הביטוח ובכך, לדברי החברה, הדבר מקל על עבודת הסוכנים מול לקוחותיהם

**מגדל חברה לביטוח** משיקה שירות לרכישת ביטוח דירה אונליין, קודמות, ולבסוף לאשר את ההצהרה. המערכת תמליץ על 2-3 הצעות המאפשר לרכוש ביטוח ישירות באתר החברה עבור מבנה, תכולה, מבנה למשכנתה או ביטוח משולב. "מטרתו של

השירות היא להקל על הלקוחות והסוכנים בתהליך ההצטרפות לביטוחי הדירה של מגדל, תוך קיצור משך התהליך לדקות בודדות בלבד", מסבירים בחברה.

עוד מציינים במגדל, כי כמו בכל תהליך מכירה של החברה, הוקמה תשתית שת"פ שתאפשר ללקוחות להצטרף לביטוח הדירה ישירות מהנכסים הדיגיטליים של סוכני הביטוח, כך שהמהלך מקל גם על עבודת הסוכנים מול לקוחותיהם.

מנת לבצע את רכישת הביטוח אונליין, יש להיכנס לאתר, למלא פרטי התקשרות, לעדכן פרטים על ההיסטוריה הביטוחית, כגון תביעות

מכירה נוספים למקוונים".

החברה עבור הלקוחות והסוכנים ואנו נמשיך במאמצינו להפוך תהליכי מכירה נוספים למקוונים".

מכירה נוספים למקוונים".

מכירה נוספים למקוונים".

מכירה נוספים למקוונים".

מכירה נוספים למקוונים".

מכירה נוספים למקוונים".

מכירה נוספים למקוונים".

מכירה נוספים למקוונים".

מכירה נוספים למקוונים".



יואב נשיא | צילום: גל חרמוני

## הכשרה משיקה שני מסלולי ריסק:

"BEST ריסק for life" ו"BEST ריסק משכנתא for life"

רועי פורמן, מנהל מכירות ארצי: מדובר בבשורה של ממש. הסנונית הראשונה תהיה ליין מוצרים מחודש של תחום הריסק שמטרתו לתת כלי עבודה אטרקטיביים לסוכני החברה. בשבועות הקרובים נצא עם מוצרים חדשים

היום במבצע הנחות במוצרי הריסק המשודרגים שלנו, עם הנחות ותעריפים אטרקטיביים בענף. הכשרה מאפשרת לסוכן סט כלים מכירתיים גם בתחום הריסק, וזאת כדי שיוכל לגייס לקוחות חדשים ולהתמודד עם תעריפי סוף השנה מול כל החברות".

רועי פורמן, מנהל מכירות ארצי: "מדובר בבשורה של ממש. הסנונית הראשונה תהיה ליין מוצרים מחודש של תחום הריסק, הכולל מבצע הנחות משמעותי, שמטרתו לתת כלי עבודה אטרקטיביים לסוכני החברה. בנוסף, אנחנו מתעתדים לצאת בשבועות הקרובים עם מוצרים נוספים, כולל תעריפים משתלמים במיוחד וזאת מתוך מטרה להגדיל את סל מוצרי ביטוח החיים לסוכן ולהחזיר את הכשרה למרכז הבמה. בחודשים האחרונים היינו קשובים מאוד לשטח; שיפרנו את השירות מתוך הסתכלות על סוכנינו ובמטרה להחזיר את הסוכנים הביתה להכשרה חברה לביטוח".

תעריפים משתלמים במיוחד וזאת מתוך מטרה להגדיל את סל מוצרי ביטוח החיים לסוכן ולהחזיר את הכשרה למרכז הבמה. בחודשים האחרונים היינו קשובים מאוד לשטח; שיפרנו את השירות מתוך הסתכלות על סוכנינו ובמטרה להחזיר את הסוכנים הביתה להכשרה חברה לביטוח".

תעריפים משתלמים במיוחד וזאת מתוך מטרה להגדיל את סל מוצרי ביטוח החיים לסוכן ולהחזיר את הכשרה למרכז הבמה. בחודשים האחרונים היינו קשובים מאוד לשטח; שיפרנו את השירות מתוך הסתכלות על סוכנינו ובמטרה להחזיר את הסוכנים הביתה להכשרה חברה לביטוח".

תעריפים משתלמים במיוחד וזאת מתוך מטרה להגדיל את סל מוצרי ביטוח החיים לסוכן ולהחזיר את הכשרה למרכז הבמה. בחודשים האחרונים היינו קשובים מאוד לשטח; שיפרנו את השירות מתוך הסתכלות על סוכנינו ובמטרה להחזיר את הסוכנים הביתה להכשרה חברה לביטוח".

תעריפים משתלמים במיוחד וזאת מתוך מטרה להגדיל את סל מוצרי ביטוח החיים לסוכן ולהחזיר את הכשרה למרכז הבמה. בחודשים האחרונים היינו קשובים מאוד לשטח; שיפרנו את השירות מתוך הסתכלות על סוכנינו ובמטרה להחזיר את הסוכנים הביתה להכשרה חברה לביטוח".

תעריפים משתלמים במיוחד וזאת מתוך מטרה להגדיל את סל מוצרי ביטוח החיים לסוכן ולהחזיר את הכשרה למרכז הבמה. בחודשים האחרונים היינו קשובים מאוד לשטח; שיפרנו את השירות מתוך הסתכלות על סוכנינו ובמטרה להחזיר את הסוכנים הביתה להכשרה חברה לביטוח".

תעריפים משתלמים במיוחד וזאת מתוך מטרה להגדיל את סל מוצרי ביטוח החיים לסוכן ולהחזיר את הכשרה למרכז הבמה. בחודשים האחרונים היינו קשובים מאוד לשטח; שיפרנו את השירות מתוך הסתכלות על סוכנינו ובמטרה להחזיר את הסוכנים הביתה להכשרה חברה לביטוח".

תעריפים משתלמים במיוחד וזאת מתוך מטרה להגדיל את סל מוצרי ביטוח החיים לסוכן ולהחזיר את הכשרה למרכז הבמה. בחודשים האחרונים היינו קשובים מאוד לשטח; שיפרנו את השירות מתוך הסתכלות על סוכנינו ובמטרה להחזיר את הסוכנים הביתה להכשרה חברה לביטוח".

תעריפים משתלמים במיוחד וזאת מתוך מטרה להגדיל את סל מוצרי ביטוח החיים לסוכן ולהחזיר את הכשרה למרכז הבמה. בחודשים האחרונים היינו קשובים מאוד לשטח; שיפרנו את השירות מתוך הסתכלות על סוכנינו ובמטרה להחזיר את הסוכנים הביתה להכשרה חברה לביטוח".

תעריפים משתלמים במיוחד וזאת מתוך מטרה להגדיל את סל מוצרי ביטוח החיים לסוכן ולהחזיר את הכשרה למרכז הבמה. בחודשים האחרונים היינו קשובים מאוד לשטח; שיפרנו את השירות מתוך הסתכלות על סוכנינו ובמטרה להחזיר את הסוכנים הביתה להכשרה חברה לביטוח".

תעריפים משתלמים במיוחד וזאת מתוך מטרה להגדיל את סל מוצרי ביטוח החיים לסוכן ולהחזיר את הכשרה למרכז הבמה. בחודשים האחרונים היינו קשובים מאוד לשטח; שיפרנו את השירות מתוך הסתכלות על סוכנינו ובמטרה להחזיר את הסוכנים הביתה להכשרה חברה לביטוח".

תעריפים משתלמים במיוחד וזאת מתוך מטרה להגדיל את סל מוצרי ביטוח החיים לסוכן ולהחזיר את הכשרה למרכז הבמה. בחודשים האחרונים היינו קשובים מאוד לשטח; שיפרנו את השירות מתוך הסתכלות על סוכנינו ובמטרה להחזיר את הסוכנים הביתה להכשרה חברה לביטוח".

תעריפים משתלמים במיוחד וזאת מתוך מטרה להגדיל את סל מוצרי ביטוח החיים לסוכן ולהחזיר את הכשרה למרכז הבמה. בחודשים האחרונים היינו קשובים מאוד לשטח; שיפרנו את השירות מתוך הסתכלות על סוכנינו ובמטרה להחזיר את הסוכנים הביתה להכשרה חברה לביטוח".

תעריפים משתלמים במיוחד וזאת מתוך מטרה להגדיל את סל מוצרי ביטוח החיים לסוכן ולהחזיר את הכשרה למרכז הבמה. בחודשים האחרונים היינו קשובים מאוד לשטח; שיפרנו את השירות מתוך הסתכלות על סוכנינו ובמטרה להחזיר את הסוכנים הביתה להכשרה חברה לביטוח".



רועי פורמן

**הכשרה חברה לביטוח** משיקה שני מוצרים חדשים: ריסק לביטוח חיים אשר ייקרא "BEST ריסק for life" ומסלול בשם "BEST ריסק משכנתא for life".

לדברי החברה, ההשקה היא חלק מהמשך יישום תכניות העבודה שלה וחדוש מגוון פוטליות הריסק שברשותה. "מבצעי ההשקה למצטרפים חדשים בלבד ויכללו הנחות אטרקטיביות ומשתלמות ביותר למבוטחים", מוסיפים בהכשרה.

עוד מציינת החברה, כי "מדובר במסלולי ביטוחים קיימים אשר עברו מתיחת פנים וריענון ונוספו עבורם מסלולי הנחות מוגדלות ואטרקטיביות במיוחד.

בנוסף, גם מודל ההנחות שטוח וארוך טווח של 10 שנים. בכך, הפרמיה המצטברת תהיה כדאית ואטרקטיבית עבור המבוטחים. כל אלו יהוו כלי מכירתיים עבור הסוכנים לסיום השנה ותחילת שנת 2022".

**חני סלע**, ראש אגף לביטוח חיים: "לאחר תקופה ארוכה אנחנו יוצאים



# 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.

## טיקהאו קפיטל נכנסת לפעילות בישראל

הקבוצה, המנהלת ומשקיעה בכנסים אלטרנטיביים, מתכוונת לבסס את הפעילות שלה בארץ במגוון תחומי ההשקעות | אסף גרמן ורודי נויהוף יעמדו בראש הפעילות בישראל



מימין: רודי נויהוף, אסף גרמן ופרדריק ג'ובנסילי  
צילומים: דרור סיתהלל ו-Tikehau

קבוצת **טיקהאו קפיטל** (Tikehau Capital), המנהלת ומשקיעה בכנסים אלטרנטיביים, הודיעה שלשום (ג') על כניסתה לישראל. עם פתיחת המשרד בתל אביב, מצטרפת ישראל ל-12 מדינות נוספות באירופה, בצפון אמריקה ובאסיה בהן לקבוצה צוות ופעילות מקומית.

נמסר כי טיקהאו היא חברה ציבורית, הנסחרת בבורסת **יורונקסט** (פריז), ומנהלת כ-34 מיליארד אירו בקרנות חוב, נכסים ריאליים (נדל"ן ותשתיות), פרייבט אקוויטי, מוצרים סחירים וכן, השקעות ישירות. לחברה הון עצמי של כ-3 מיליארד אירו המשמש בעיקר להשקעות בקרנות של הקבוצה לצד לקוחותיה וכן, להשקעות ישירות ורכישות אסטרטגיות. החברה שהוקמה ב-2004, מעסיקה כ-700 עובדים ונמצאת בשליטת שני המייסדים, מנהלי החברה, ובעלי מניות אסטרטגיים כגון **מורגן סטנלי**, **טמסק** הסינגפורית וחברות ביטוח צרפתיות.

הקבוצה מתכננת לבסס את הנוכחות שלה בישראל במגוון תחומי ההשקעות. "הכניסה לישראל נובעת מהמאפיינים הייחודיים של המשק הישראלי: כלכלת OECD צומחת וחדשנית, סביבה עסקית דינמית ומפותחת, גופים מוסדיים צומחים ומתוחכמים ומומנטום חזק של ביקוש להשקעות אלטרנטיביות. מאפיינים אלה מייצרים פוטנציאל למגוון הזדמנויות ושיתופי פעולה", מסבירים בטיקהאו.

**אסף גרמן ורודי נויהוף** יעמדו בראש הפעילות של הקבוצה בישראל ויהיו אחראים על ניהול ופיתוח הפעילות בארץ, חיזוק הקשרים ויצירת שיתופי פעולה עם הקהילה העסקית ועם משקיעים מוסדיים. "השניים מביאים עמם ניסיון משותף של כ-40 שנה והם עבדו יחד כצוות במשך עשר שנים. אסף גרמן שימש בתפקידו האחרון כמנהל אנץ' סינדיקציה, ניהול חוב ומוצרים בבנק לאומי, ולפני כן כמנהל

ההשקעות האלטרנטיביות והישירות של קבוצת מגדל ביטוח. רודי נויהוף שימש בתפקידו האחרון כמנהל ההשקעות בקרנות חוב ובמוצרי חוב מובנים בקבוצת מגדל ביטוח ולפני כן כבנקאי השקעות במנורה חיתום".

**פרדריק ג'ובנסילי**, משנה למנכ"ל טיקהאו: "פתיחת משרדים מקומיים, כמו זה שאנו פותחים בתל אביב, משקפת את המחויבות ארוכת הטווח שלנו לכל שוק חדש אליו אנו מחליטים להיכנס ולבסס את הפעילות. אנחנו שמחים על ההצטרפות של אסף ורודי לקבוצה. הניסיון הרב והמומחיות שלהם בתחומי ההשקעות האלטרנטיביות והישירות, יחד עם ההיכרות העמוקה שלהם עם השוק המקומי, מהווים נכס לקבוצה ויסיעו לנו לבסס ולהעמיק את הפעילות בישראל".

**עדיף TV**

**מדברים אונליין**

מערכת עדיף מוסיפה לכם ערך בסדרת הפקות תוכן

# START CAR GLORY

## כתב שירות לתפארת מדינת ישראל

כתב השירות Glory נמכר ללא מעורבות חברת ביטוח והאחריות על השירות שניתן בו תחול על החברה

- שירותי דרך וגרירה 24 שעות בכל רחבי הארץ
- כיסוי לגומיות
- כיסוי לשבר שמשות ללא השתתפות עצמית
- כיסוי לשבר מראות ופנסים עד לסכום 7,000 ₪ (השתתפות עצמית 170 שקלים בלבד)
- כיסוי לשבר מראות צד - זכוכית מראה
- רכב חליפי 1.6 סמ"ק/מסחרי בתאונה עד גמר תיקון (ע"פ דוח שמאי)
- רכב חליפי 1.6 סמ"ק/מסחרי 30 ימים במקרה אבדן מוחלט (טוטאלוסט, ע"פ דוח שמאי)
- רכב חליפי 1.6 סמ"ק/מסחרי 35 ימים במקרה גניבה (בכפוף לאישור משטרה)
- אספקת דלק ללא השתתפות עצמית
- שירות החלפת גלגל ללא השתתפות עצמית
- שירותי דרך וגרירה מחניון תת קרקעי ללא השתתפות עצמית
- שירותי דרך וגרירה מכביש 6 ללא עלות נוספת (למעט חילוץ)
- הכוונה משפטית בקרות תאונת דרכים (ללא ייצוג משפטי)
- הכוונה משפטית בנושא דיני תעבורה (ללא ייצוג משפטי)
- החזר כספי עד 250 שקלים בגין מונית ממקום התאונה (בהתאם לדוח שמאי וקבלה מקורית)
- מנעולן לפריצת דלת בעת שכיחת מפתח ברכב (פעם אחת בשנה) ללא השתתפות עצמית
- החזר בגין הזמנת אמבולנס למקום התאונה (פעם אחת בשנה) ללא השתתפות עצמית
- מענה זמן הנעה לקוח Glory מוגדר VIP בשירות

\* בכפוף לכתב השירות פרטי ומסחרי עד 4 טון אשר מופיע באתר החברה



**חדשות חמות**

# פוליסות הביטוח: תשואות שליליות גם בפברואר

תשואה ממוצעת של **-0.54%** לפוליסות הישנות לעומת **-1.38%** בחודש ינואר, **-0.57%** לפוליסות החדשות בהשוואה ל-**-1.56%** בחודש הראשון של 2021 | כלל ביטוח היחידה ללא תשואה שלילית - **0%** בפוליסות הישנות

**כלל ביטוח** היא היחידה מבין כל החברות שלא רשמה תשואה שלילית, לאחר שהתשואה שלה במסלול של הפוליסות הישנות עומדת על 0%. היא מקדימה במסלול זה את **הפניקים** **-0.23%** ו**מגדל** **-0.28%**. הסדר נשמר גם במסלול של הפוליסות החדשות: כלל ביטוח **-0.17%**, הפניקים **-0.41%** ו**מגדל** **-0.46%**.

הפניקים מקדימה את החברות האחרות בתשואה המצטברת ל-12 החודשים האחרונים: **13.55%** בישנות ו-**11.19%** בחדשות. כלל ביטוח שנייה בפוליסות החדשות עם **11.67%**, לפני **מגדל** ו**הראל** **10.65%** כל אחת. בפוליסות החדשות מדורגת הראל שנייה עם **10.26%** לפני כלל ביטוח **9.69%**.

הפוליסות המשתתפות ברווחים, הישנות והחדשות, סופגות כמו יתר מכשירי החיסכון את ההשלכות השליליות של הלחימה באוקראינה ומציגות גם בחודש פברואר תשואות ממוצעות שליליות, אבל כואבות פחות בהשוואה לחודש ינואר.

הפוליסות הישנות רשמו בפברואר תשואה ממוצעת של **-0.54%** לעומת **-1.38%** בינואר. בפוליסות החדשות נרשמה בפברואר תשואה ממוצעת של **-0.57%** בהשוואה ל-**-1.56%** בחודש הראשון של 2022. התשואה הממוצעת מתחילת השנה: **-1.84%** בפוליסות הישנות המשתתפות ברווחים ו-**-2.07%** בפוליסות החדשות.

## תשואות הפוליסות החדשות המשתתפות ברווחים

החברה	תשואה פברואר 2022	תשואה מתחילת 2022	תשואה ל-12 החודשים האחרונים	תשואה מצטברת ל-3 שנים	תשואה מצטברת ל-5 שנים	היקף נכסים *פברואר 2022	היקף נכסים *ינואר 2022
כלל - כללי	-0.17%	-1.49%	9.69%	29.04%	43.60%	14,549	14,432
הפניקים - כללי	-0.41%	-1.52%	11.19%	32.69%	47.78%	19,047	18,799
מגדל - כללי	-0.46%	-2.23%	9.59%	26.48%	39.50%	35,933	36,059
הראל - כללי	-0.47%	-2.10%	10.26%	25.46%	38.65%	24,008	24,120
מנורה - קרן י' החדשה	-0.71%	-2.12%	9.60%	24.20%	37.57%	11,537	11,646
הכשרה - כללי	-1.18%	-2.96%	6.64%	29.37%	39.98%	4,448	4,566
ממוצע	-0.57%	-2.07%	9.49%				

## תשואות הפוליסות הישנות המשתתפות ברווחים

החברה	תשואה פברואר 2022	תשואה מתחילת 2022	תשואה ל-12 החודשים האחרונים	תשואה מצטברת ל-3 שנים	תשואה מצטברת ל-5 שנים	היקף נכסים *פברואר 2022	היקף נכסים *ינואר 2022
כלל - קרן י'	0.00%	-1.09%	11.67%	31.54%	47.70%	41,097	41,144
הפניקים - קרן י'	-0.23%	-1.12%	13.55%	35.52%	52.73%	33,781	33,960
מגדל - קרן י'	-0.28%	-1.82%	10.65%	28.21%	43.73%	75,106	75,662
הראל - קרן י' הישנה	-0.34%	-1.89%	10.65%	28.01%	42.13%	26,646	24,832
מנורה - קרן י'	-0.71%	-2.12%	9.60%	24.20%	37.57%	12,985	13,164
הכשרה - קרן י'	-1.66%	-3.00%	8.63%	34.06%	45.59%	1,803	1,920
ממוצע	-0.54%	-1.84%	10.79%				

מקור: דיווחי החברות

\* במיליוני שקלים

כל הוזכרות 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 ופניקים. המידע הנוכחי בעיתון זה הינו בבחינת סקירה כללית בלבד, ואינו מהווה חוות דעת או ייעוץ משפטי. המערכת אינה מחזירה כתבי יד ואינה אחראית לתוכן המודעות.

# תשואות קרנות הפנסיה: רק כלל ביטוח עם תשואה חיובית בפברואר

הקרנות רשמו תשואות שליליות, אבל מתונות בהשוואה לינואר | עד גיל 50 תשואה ממוצעת של -0.22% לעומת -1.48% בינואר | במסלול לגילי 50-60: -0.25% לעומת -1.21% בהתאמה

נעו בין -0.05% (הראל) ל-0.89% (אלטשולר שחם). כלל ביטוח מדורגת ראשונה בפברואר גם במסלול לגילי 50-60 תשואה של -0.04%. שאר הקרנות נעו בין -0.13% (מנורה מבטחים) ל-0.79% (אלטשולר שחם). במסלול עד גיל 50 רשמה הפניקס אקסלנס את התשואה השלילית המצטברת הנמוכה ביותר מתחילת השנה -0.97%, לפני מנורה מבטחים -1.15% וכלל ביטוח -1.15%. במסלול לגילי 50-60 הסדר מעט שונה. מנורה מבטחים ראשונה עם -0.81%, לפני הפניקס אקסלנס -1.05% וכלל ביטוח -1.12%. תשואה מצטברת ל-12 חודשים – הקרנות הבולטות במסלול עד גיל 50: הפניקס אקסלנס 13.96%, מנורה מבטחים 12.63%, איילון מיטב דש 12.51%. הקרנות הבולטות במסלול לגילי 50-60: איילון מיטב דש 12.41%, מנורה מבטחים 11.54%, הפניקס אקסלנס 10.74%.

חודש פברואר לא בישר על שינוי מגמה וגם בו נרשמו תשואות שליליות בקרנות הפנסיה המקיפות במסלול לבני עד גיל 50 ובמסלול לגילי 50-60. אולם בהשוואה לחודש ינואר, התשואות השליליות היו מתונות יותר. כך או כך, לפלישת רוסיה לאוקראינה תרומה משמעותית לזעזועים בשוקי ההון בעולם שהשפעתם ניכרת על אפיקי החיסכון – ולא רק בפנסיה. במסלול לבני עד גיל 50 נרשמה בפברואר תשואה שלילית ממוצעת של 0.22% לעומת תשואה שלילית ממוצעת של 1.48% בינואר. במסלול לגילי 50-60 רשמו הקרנות תשואה שלילית מוצעת של 0.25% בהשוואה לתשואה שלילית ממוצעת של 1.21% בינואר. מתחילת השנה מסתכמות התשואות השליליות הממוצעות ב-1.55% (עד גיל 50) ו-1.49% (גילי 50-60) מבין כל הקרנות, זו של כלל ביטוח במסלול עד גיל 50 הייתה היחידה בפברואר עם תשואה חיובית של 0.06%. שאר התשואות במסלול זה

## תשואות קרנות הפנסיה - מסלול עד גיל 50

שם הקרן	תשואה פברואר 2022	תשואה מתחילת 2022	תשואה ל-12 החודשים האחרונים	תשואה צטברת ל-3 שנים	תשואה צטברת ל-5 שנים	היקף נכסים פברואר *2022	היקף נכסים ינואר *2022
כלל מקיפה 50 ומטה	0.06%	-1.16%	11.93%	34.56%	50.90%	18,549	18,207
הראל לבני 50 ומטה	-0.05%	-1.52%	11.92%	30.57%	45.27%	23,841	22,129
הפניקס אקסלנס לבני 50 ומטה	-0.07%	-0.97%	13.96%	35.44%	52.55%	31,197	30,857
מגדל מקפת אישית עד 50	-0.13%	-1.66%	11.22%	30.14%	44.29%	14,344	14,157
מנורה מבטחים יעד לפרישה 2055	-0.19%	-1.15%	12.63%	31.56%	48.86%	7,412	7,342
איילון מיטב דש לבני 50 ומטה	-0.28%	-2.18%	12.51%	34.46%	49.39%	14,501	14,441
אלטשולר שחם לבני 50 ומטה	-0.89%	-3.24%	6.53%	29.54%	49.91%	19,974	20,079
ממוצע	-0.22%	-1.55%	11.53%				

## תשואות קרנות הפנסיה - מסלול גילי 50-60

שם הקרן	תשואה פברואר 2022	תשואה מתחילת 2022	תשואה ל-12 החודשים האחרונים	תשואה צטברת ל-3 שנים	תשואה צטברת ל-5 שנים	היקף נכסים פברואר *2022	היקף נכסים ינואר *2022
כלל מקיפה	-0.04%	-1.12%	10.36%	29.98%	44.13%	5,148	4,953
מנורה מבטחים יעד לפרישה 2040	-0.13%	-0.81%	11.54%	31.56%	48.86%	10,043	9,940
הראל ילידי שנות ה-60	-0.16%	-1.38%	10.47%	27.07%	40.19%	4,428	4,166
מגדל מקפת אישית 50-60	-0.17%	-1.50%	9.78%	26.38%	38.68%	3,382	3,306
הפניקס אקסלנס לבני 50 עד 60	-0.22%	-1.05%	10.74%	29.34%	42.63%	2,941	2,821
איילון מיטב דש לבני 50 עד 60	-0.22%	-1.75%	12.41%	33.33%	46.79%	5,389	5,355
אלטשולר שחם לבני 50 עד 60	-0.79%	-2.53%	5.07%	24.24%	40.53%	3,603	3,608
ממוצע	-0.25%	-1.49%	10.05%				

מקור: דיווחי החברות

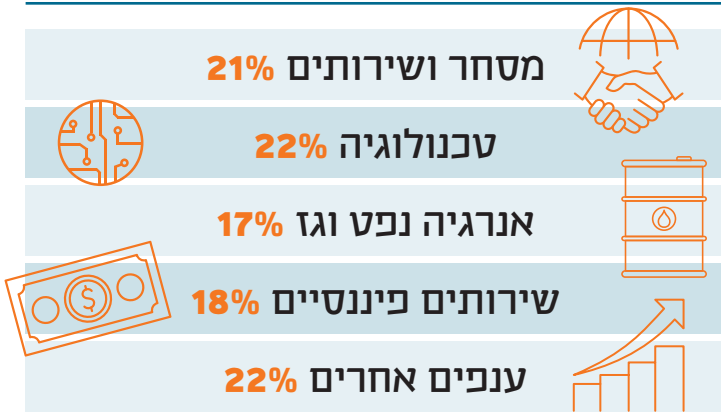
\* במיליוני שקלים

**חדשות חמות**

# הבורסה תשיק מדד חדש: ת"א-TopNew30

אלטשולר שחם גמל ופנסיה נכללת במדד שיכלול את 30 החברות הגדולות שנרשמו למסחר בשנים האחרונות | שווי השוק של המדד כ-80 מיליארד שקלים ותשואת ההרכב שלו - 12.4% מתחילת השנה

## ייצוג למגוון ענפים (אחוזים משווי המדד)



מתי להחליפין במניות חדשות יותר. הניסיון מלמד כי תחלופה גבוהה עלולה לגרום לפגיעה בתשואה ולהרתיע משקיעים, אך עם זאת קיים רצון שהמדד אכן ישקף מניות חדשות ולא מניות וותיקות מידי." על כן, הבורסה קבעה כי למדד יצורפו מניות של חברות בעלות וותק של עד חמש שנים כחברה ציבורית, ולאחר תקופה זו תוצא המניה מהמדד. בנוסף, כדי להיות ערוכים למקרה של ירידה בהיקף ההנפקות, מוצע כי בכל מקרה אוכלוסיית המדד לא תפחת מ-20 מניות, כלומר, כאשר מספר המניות במדד יגיע ל-20, לא תיגרע מניה מהמדד אלא רק לאחזר צירוף מניה חדשה אחרת.

מדד הבסיס של המדד ביום השקתו יהיה זהה למדד הבסיס של מדד ת"א-רימון באותו יום. המדד יחושב לפי נוסחת מדד תשואה כוללת ברוטו.

דירקטוריון הבורסה לניירות ערך בתל אביב אישר את השקתו של מדד חדש - מדד ת"א-TopNew30 אשר יאגד בתוכו את 30 החברות הגדולות שנרשמו למסחר בבורסה בתל אביב בחמש השנים האחרונות, ככלל הענפים בבורסה. מועד השקת המדד ייקבע בהמשך ועל בסיס סיום ההיערכות הטכנית. בין החברות נכללת אלטשולר שחם גמל ופנסיה שמשקלה במדד 3.51%.

בשנה האחרונה נרשמו למסחר קרוב ל-100 חברות חדשות, רובן במסגרת IPO, יותר מבכל העשור שקדם לכך, כולל שתי חברות שנרשמו ברישום כפול. לאור היקף מספר החברות החדשות, בבורסה ישקו מדד ייחודי שישקף את הביצועים הפיננסיים של החברות הגדולות שהנפיקו בשנים האחרונות.

"המדד יהווה מכשיר השקעתי חדש אשר יאפשר השקעה בחברות חדשות באופן מבוזר והוא בעל יתרונות לא מבוטלים, בין היתר, המדד יהווה מכשיר השקעה משלים להשתתפות בהנפקות ויאפשר לציבור להשקיע בחברות החדשות, וזאת תוך פיזור הסיכון הכרוך בהשקעה כזו", מסבירים בבורסה.

עוד מציינים בבורסה כי היא הנהיגה ביוני האחרון שיטה חדשה לחישוב שער הבסיס, המאפשר מדידה משופרת של ביצועי החברות בהנפקות מבלי להחמיץ את תשואת היום הראשון ותוך התחשבות במבנה חבילת ההנפקה. "שיטת ההנפקות הרווחת של הצעה לא אחידה אינה מותירה די אחזקות לציבור, דבר שכן יתאפשר באמצעות השקעה במדד החדש".

לאחרונה פרסמה יחידת מחקר של הבורסה מאמר על כך שהמשקיעים המוסדיים המשקיעים לטווח ארוך הם הרוכשים העיקריים בהנפקות ראשוניות ולכן, מסבירים בבורסה, המדד החדש יאפשר לציבור הרחב ולמשקיעים לטווח קצר, קרנות נאמנות ומנהלי תיקים, להשקיע בהנפקות באמצעות המדד החדש. "זאת ועוד, העדר אנליזה בחלק ניכר מהחברות החדשות מדייר משקיעים מאותן מניות, ולכן המדד החדש יאפשר פיזור ויפחית את הסיכון הכרוך בהשקעה בהנפקות ראשוניות". בשנתיים האחרונות השיקה הבורסה שורה של מדדי אג"ח ומדדי מניות חדשים, זאת כחלק ממדיניותה להרחיב את מגוון המוצרים ולבצע התאמות וחיידושים בהתאם לצרכי המשקיעים.

## האתגר - יציבות לצד תחלופה

הבורסה מציינת כי האתגר הוא יציבות לצד תחלופה - איך שומרים על כך שהמדד ישקף כל הזמן מניות חדשות? ההסבר: "האתגר העיקרי בפיתוח מדד שאמור לשקף מניות של חברות ציבוריות חדשות הוא

## מאפייני המדד

מיליארד שקלים  
**36** כ-  
שווי החזקות ציבור

מספר מניות הצפויות להיכלל במדד  
**30**

תשואת הרכב המדד מתחילת השנה  
**12.4%** כ-

מיליארד שקלים שווי שוק  
**80** כ-

## מנורה מבטחים תקדים החל מ-2023 את תשלום עמלות הסוכנים ל-8 בכל חודש

כך הבטיח המנכ"ל יהודה בן אסאייג לנשיא לשכת סוכני הביטוח שלמה אייזיק שציין במכתבו אליו כי תשלום עמלות מעבר ל-9 בכל חודש מכביד על נטל התזרים של סוכנים עצמאים

עד ל-8 לכל חודש", כתב אייזיק. "מנורה מבטחים מכירה בחשיבות הנושא ועושה מאמצים להקדים את תשלום עמלות הסוכנים ככל שניתן. בחודשיים האחרונים בוצעו מספר מהלכים מיכונים אשר מאפשרים תשלום בעשירי לכל חודש", השיב בן אסאייג שכאמור הודיע כי החל מהשנה הבאה יושלמו הפעולות שיאפשרו להיענות לבקשתו של נשיא הלשכה.

### הפניקס כבר הודיעה על הקדמת מועד התשלום

בחודש שעבר פנה אייזיק לכל היצרנים, חברות ביטוח ובתי השקעות, בבקשה להקדים את תשלומי העמלות לסוכני הביטוח. הראשונה שנענתה הייתה חברת הפניקס שהודיעה כי תקדים את תשלום העמלות, באלמנטרי ובחיים-פנסיוני, ל-8 בכל חודש.



יהודה בן אסאייג  
צילום: יעל צור

יהודה בן אסאייג, מנכ"ל מנורה מבטחים ביטוח, הודיע לנשיא לשכת סוכני הביטוח, שלמה אייזיק, כי בשנת 2023 תשלם החברה את הפעולות הנדרשות ותוכל לשלם את העמלות לסוכני החברה ב-8 בכל חודש, כפי שביקש אייזיק במכתבו אליו.

הודעתו של בן אסאייג היא במסגרת מכתב תשובה לפנייתו של אייזיק שביקש להקדים את תשלום העמלות ל-8 בכל חודש. "כפי שבדאי ידוע לך נטל התזרים על סוכני הביטוח העצמאים הולך ונעשה מכביד. עיקר ההוצאות בסוכנויות הינו בסעיף השכר אשר משולם לעובדי המשרדים לא יאחר מיום 9 לכל חודש. פנינו לחברות בבקשה להקדים מועד תשלום עמלות הסוכנים עד ליום 8 לכל חודש. כפי שבדאי ראית בפרסומים קיימת כבר חברה אחת שנאותה לבקשתי. אשמח גם אם חברתך תקדים את מועד תשלום עמלות הסוכנים



שלמה אייזיק

## איילון מוכרת את כל מניותיה ב-TLV מדיקל סנטר

תקבל כ-8.7 מיליון שדקלים תמורת 19.99% מהון המניות המונפק, וכן תמכור את כל זכויותיה מכוח הלוואות בעלים שהועמדו על ידה למדיקל סנטר, בתמורה לכ-9.3 מיליון שקלים

עם תמורת המניות הנמכרות, תהווה התמורה הכוללת 18 מיליון שקלים אשר ישולמו לחברה ולאילון נאמנים בחלוקה שווה ביניהן. במועד חתימת הסכם המכירה ישלמו בעלות המניות האחרות לקבוצת איילון מקדמה על חשבון סכום התמורה בסך של מיליון שקלים, אשר יהווה פיצוי מוסכם במקרה של הפרת הסכם המכירה על ידי בעלות המניות האחרות ובמועד השלמת העסקה הקבוע לתום 60 ימים ממועד חתימת הסכם המכירה תשלום יתרת התמורה.

בדיווח של איילון לבורסה נמסר, כי בעקבות העסקה צפויה החברה לרשום בדוחותיה הכספיים רווח בסכום של כ-2.2 מיליון שקלים.

**איילון אחזקות** והחברה הנכדה **איילון נאמנים סוכנות לביטוח** הגיעו להסכם על מכירת כל מניותיה וזכויותיה **במדיקל סנטר** המפעילה את המרכז הרפואי **TLV מדיקל סנטר** לבעלות המניות האחרות. המכירה מתבצעת כשנתיים לאחר שאילון רכשה את חלקה במרכז הרפואי.

על פי הסכם המכירה, תמכור קבוצת איילון את כל המניות המוחזקות על ידה והמהוות 19.99% מהון המניות המונפק והנפרע של מדיקל סנטר, וזאת בתמורה לכ-8.7 מיליון שקלים וכן תמכור את כל זכויותיה מכוח הלוואות בעלים שהועמדו על ידה למדיקל סנטר, וזאת בתמורה לכ-9.3 מיליון שקלים. בסך הכל, ביחד

## ביוזמת הממשלה: ביטוחי בריאות לפליטים מאוקראינה בני 60+ ולבעלי מוגבלויות

הפליטים יבטחו דרך חברת ביטוח שתתקשר עם קופ"ח לאומית | מבצע "צו השעה" נועד לתת מענה הומניטרי לאוקראינים שהגיעו אחרי ה-24 בפברואר ושאינם זכאי חוק השבות | עוד בסיוע: טיפול רפואי חינוך במרפאות ייעודיות



שר האוצר אביגדור ליברמן | צילום: דוברות האוצר

**משרד האוצר והרווחה** סיכמו על ביטוח בריאות לפליטים מאוקראינה בני 60 ומעלה ולאנשים עם מוגבלויות, שיבטחו דרך חברת ביטוח פרטית שתתקשר עם **קופת חולים לאומית**, שתספק להם שירותי בריאות בדומה לאוכלוסיית המועמדים לעלייה, שמקבלים כסויי ביטוחי נרחב הכולל טיפול סיעודי ושיקום. ממשרד האוצר נמסר **לעדיף** כי אין עדיין סיכום עם חברת ביטוח והמשרד פועל בנושא.

כמו כן סוכם על מתן טיפול רפואי חינוך במרפאות ייעודיות. אוקראינים השהים בישראל יוכלו לקבל טיפול ראשוני וחירום במרפאות **טרם** הפזרות בפריסה ארצית, ללא תשלום השתתפות עצמית ובמימון המדינה.

בין שירותי החירום הניתנים: יעוץ עם רופא משפחה וילדים, טיפול בחבלות קלות, קבלת תרופות, עירוי, בדיקות דם, מכשור רנטגן ואולטרסאונד, מכשור לבדיקת תפקוד לבבי ועוד. במספר אזורים בארץ יספקו המרפאות שירותים נרחבים נוספים הכוללים גם יעוץ מרופא מומחה.

בנוסף, טרם יפעילו מוקד טלפוני במספר שפות (אוקראינית, רוסית, אנגלית) ליעוץ רפואי טלפוני והכוונה לשהים האוקראינים. כמו כן, תסייע טרם בממשק מול בתי החולים ובתיאום ניתוחי חירום מורכבים במקרה הצורך.

הביטוח הרפואי והטיפול הרפואי הם במסגרת מבצע "צו השעה" שנועד לתת מענה הומניטרי לאזרחי אוקראינה שהגיעו לישראל אחרי ה-24 בפברואר ושאינם זכאי חוק הזהות. מוקד ייעודי שהושק השבוע (ב') נותן מענה לאזרחים אוקראינים שמצאו מקלט בישראל ולאילו השהים בישראל, לאזרחים ישראלים שמבקשים מידע אודות הסיוע ההומניטרי שמעניקה ממשלת ישראל, ולרשויות המקומיות. המוקד, שייתן מענה בשלוש שפות: אוקראינית, רוסית ועברית, יעניק מידע לפונים בנושאים כגון סיוע סוציאלי, חינוך, קורת גג, בריאות ועוד.

בנוסף, יינתן סיוע לפליטי המלחמה, במסגרתו יספק משרד הרווחה והביטחון החברתי לפליטים קורת גג זמנית, סיוע במזון, סיוע חומרי, טיפול סוציאלי ומיצוי זכויות בנושאים שונים. כמו כן, יתכלל המשרד בשיתוף עם ארגוני החברה האזרחית את הסיוע של החברה האזרחית לפליטים האוקראינים כמעטפת נוספת של מתן מענה לצרכים. במקביל יתגבר מוקד 118 של משרד הרווחה והביטחון החברתי את המענה בשפה הרוסית.

### שר האוצר: צעד בסיסי, חשוב וסולידרי

שר הרווחה והביטחון החברתי, **מאיר כהן**: "מדינת ישראל קיבלה

החלטה מוסרית ממעלה ראשונה להעניק סיוע הומניטרי לאזרחי אוקראינה אשר שוהים בישראל והיום אנו מתחילים ביישום שלה בפועל. זאת זכות גדולה שנפלה בחלקינו לסייע לאזרחים חפים מפשע שנמלטו מאימת המלחמה כשהם חסרי כל. המוקד שאותו אנו מקימים ביחד עם שותפינו בג'וינט ובמגן דוד אדום יהיה כתובת לכל מי שזקוק לסיוע".

שר האוצר, **אביגדור ליברמן**: "המציאות הקיימת דורשת מאיתנו לספק הסברה הולמת והנחיות לאלו שנחתו בעל כורחם אל מציאות זרה וזקוקים להכוונה, אני מקווה שהמוקד החדש יספק מענה סדור ויקל עבור מבקשי המקלט את התקופה הלא פשוטה הזו. מתן ביטוח בריאות וטיפול ראשוני במרפאות ללא תשלום הוא צעד בסיסי, חשוב וסולידרי ואני שמח שהוא יוצא כעת לפועל יחד עם ידידי שר הרווחה, מאיר כהן. נמשיך לנקוט במדיניות של סיוע אחראי".

מנכ"לית משרד הרווחה והביטחון החברתי, **סיגל מורן**: "התשתית הטובה של המשרד אפשרה לנו להתארגן במהירות שיא ולהתחיל בביצוע המשימה. כבר בימים הקרובים יוכלו אזרחי אוקראינה שנמלטו מהמלחמה לפנות למוקד ולקבל את מידע לקבל השירותים שלהם הם זכאים במסגרת תכנית הסיוע של הממשלה. אני מאמינה ששיתוף הפעולה הפורה בין כל משרדי הממשלה הרלוונטיים, הג'וינט ומד"א יאפשר לנו לתת את הסיוע הדרוש".

## נדחה בשנתיים יישום העברת המידע מגופים מוסדיים לאפורופוס הכללי

בטיטת תיקון חוזר "נוהל איתור עמיתים ומוטבים" שפרסמה הרשות מוסבר שהדחייה נובעת מהשלכות בלתי הפיכות על זכויות החוסכים ומוטביהם שאין להם מענה בחוק | הדחייה נועדה לגיבוש מתווה שיספק מענה לפגיעה האפשרית בזכויות החוסכים

■ בהעברת הכספים לאפורופוס הכללי נשללת מהחוסכים או מוטביהם הזכאות לייעוד הכספים הצבורים בקרן לקבלת קצבת זקנה, ולגבי עמיתים או מוטבים בקרן פנסיה גם הזכאות לקצבת שארים או נכות בהתאם לתנאים הקבועים בתקנון, על כל המשתמע מכך.

■ העברת הכספים לאפורופוס הכללי אינה מוכרת כניוד כספים לצורכי מס, ולפיכך מהווה משיכה שלא כדין אשר יוצרת אירוע מס לחוסכים בשיעור של 35% על סך הכספים.

■ בהעברת הכספים לניהולו של האפורופוס הכללי מאבדים הכספים את הזכאות לפטור ממס רווחי הון הניתן לכספים שמנוהלים במוצרי החיסכון הפנסיוני. בכך יש הלכה למעשה שלילה של הטבת מס רווחי הון על התשואות שיצברו על כספים בתקופת הניהול על ידי האפורופוס.

■ הכספים המנוהלים על ידי האפורופוס הכללי מנוהלים במסלול השקעה אחד ויחיד שמדיניות ההשקעה בו נקבעת על ידי האפורופוס הכללי בהתאם לרמת הסיכון המותאמת לכספים ללא דורש. לעומת זאת, בחשבונות שמנוהלים על ידי הגופים המוסדיים בחר החוסך במסלול השקעה בהתאם לרמת אהבת או שנאת הסיכון שלו. כמו כן, לאחר איתור החוסך או המוטב הוא יהיה רשאי לנייד את כספו בין מסלולי השקעה ובין גופים מוסדיים מבלי שהדבר יהווה אירוע מס.

■ קיים שוני בין שיעור דמי הניהול הנגבים על ידי הגופים המוסדיים בתקופה בה מוגדר חשבון של עמיתים שהקשר עימם נותק או עמיתים שנפטרו לבין שיעור דמי הניהול הנגבים על ידי האפורופוס הכללי.

כדי שניתן יהיה לייצר פתרונות לאותן השלכות, מוצע לדחות את יישום הוראת הדיווח לאפורופוס הכללי בשנתיים, וזאת לצורך גיבוש מתווה להעברת דיווחים לאפורופוס הכללי שיספק מענה לפגיעה האפשרית בזכויות החוסכים.

בתיקון מוצע שהדיווח המפורט לאפורופוס הכללי יועבר בתחילת הרבעון שלאחר הרבעון שבו עברו 11 שנים מהמועד שבו נותק עימו הקשר, ובלבד שהעמית הגיע לגיל 70, או בתחילת הרבעון שלאחר הרבעון שבו עברו 11 שנים מהמועד שבו נודע לגוף המוסדי כי נפטר העמית, ולא התקיים התנאי המפסיק.

יישום הוראות העברת כספים לאפורופוס הכללי במסגרת חוזר "נוהל איתור עמיתים ומוטבים" יידחה בשנתיים. כך בטיטת תיקון שפרסמה השבוע (ב') רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון. בטיטת מוסבר כי להעברת הכספים לאפורופוס הכללי יש השלכות בלתי הפיכות על זכויות החוסכים והמוטבים שלהם, אשר נכון להיום אין עליהן מענה בהוראות הדין. הדחייה נועדה ליצור פתרונות לאותן השלכות.

חוזר עמיתים ומוטבים שפורסם ב-5 בפברואר 2012 קבע כללים להסדרת נהלים לגבי הפעולות שבהן ינקוט גוף מוסדי לאיתור כלל העמיתים שהקשר עמם נותק, וכן, לאיתור מוטבים לאחר שנודע לגוף מוסדי על פטירת עמית, לרבות האופן והמועדים לביצוע כל אחת מפעולות האיתור, בכפוף להוראות בדבר איתור עמיתים ומוטבים.

בין היתר, נקבע בחוזר איתור עמיתים ומוטבים כי בחלוף תשע שנים מיום תחילתו של החוזר, יחלו גופים מוסדיים להעביר מידע לאפורופוס הכללי בדבר קיומם של כספים של עמיתים שהקשר עמם נותק ושל עמיתים שנפטרו. בהתאם לכך, בעקבות העברת המידע האמור יהיה רשאי האפורופוס הכללי בהתאם לסמכותו שבדין לדרוש מהגופים המוסדיים את העברת הכספים לניהולו תוך הוצאת צו לניהול הכספים כנכסים עזובים.

### השלכות הבלתי הפיכות על הזכויות

עם זאת, מצוין בטיטת התיקון, להעברת הכספים לאפורופוס הכללי יש כאמור השלכות בלתי הפיכות על זכויות החוסכים ומוטביהם שאין להם מענה בחוק, ואשר מפורטות בטיטת:



**חדשות חמות**

# "אקסלנס נשואה גמל העלתה דמי ניהול ללא הודעה מוקדמת"

**כך נטען בתביעה שהוגשה נגד הקרן ואשר אושרה כתביעה ייצוגית על ידי בית הדין האזורי לעבודה**

כן ביקש התובע להגדיר בתוך הקבוצה האמורה תת-קבוצה: "כל מי שהמשיבה לא השיבה לו את מלוא הכספים שהוא היה זכאי להם מכוח ההכרעה העקרונית שהממונה על שוק ההון, ביטוח וחסכון במשרד האוצר פרסם ב-27 באוגוסט 2013 (חוזר הכרעה עקרונית) כתיקוניה והבהרותיה, והוא זכאי להשבה זו...". במסגרת החלטת האישור נקבע, כי הקבוצה בשמה תנוהל התובענה הייצוגית הינה כמפורט בבקשת האישור. סך הנזק של כלל חברי הקבוצה לא הוערך על ידי התובע, אך הוא מציין כי הוא עומד על מיליוני שקלים והינו מעל 2.5 מיליון שקלים. "הפניקס פנסיה וגמל לומדת את החלטת האישור ושוקלת את המשך צעדיה", נמסר בדיווח של הפניקס לבורסה.

**בית הדין האזורי לעבודה** בתל אביב אישר השבוע (א') בקשה לאישור תובענה ייצוגית, אשר הוגשה כנגד **אקסלנס נשואה גמל** (כיום **הפניקס פנסיה וגמל**). עניינה של התביעה, לטענת התובע, הינה העלאת דמי ניהול ללא משלוח הודעה מוקדמת כנדרש בדיון בשנת 2007. הקבוצה אותה מבקש התובע לייצג הינה: "כל מי שהמשיבה העלתה את שיעור דמי הניהול בהם חייבה אותו, מבלי לשלוח אליו הודעה מוקדמת כדרישת הדין על כוונתה להעלות את שיעור דמי הניהול; זאת בנוגע לכל העלאה שבוצעה החל ממועד היותו של כל חבר בקבוצה לעמית של המשיבה, ואחת היא איזה מוצר פיננסי (קופת גמל, קרן השתלמות, קרן פנסיה או כל מוצר לרוונטי אחר), המשיבה ניהלה עבורו".



**מגזין עדיף**

מרץ 2022

לרגל הכנס השנתי ה-16 בענף הביטוח הכללי

**לצפייה במגזין**

## המחוזי אישר תביעה ייצוגית

# התובעות: קרנות הפנסיה הגדולות רואות בפנסיונרים "קהל שבוי"

נטען כי הקרנות של מגדל, הפניקס, מנורה, הראל וכלל מנצלות את העובדה שפנסיונרים אינם יכולים לנייד את הצבירה לקרנות אחרות, ומעלות באופן גורף את דמי הניהול לרף המרבי | בנוסף הקרנות גם לא מיידעות עמיתים שדמי הניהול יעלו בצאתם לפנסיה

מפנסיונרים קיימים נאמדים ב-48 מיליון שקלים, דמי ניהול שייגבו בעתיד על ידי הנתבעות שלא כדון מפנסיונרים קיימים נאמדים ב-152 מיליון שקלים, ודמי ניהול שייגבו בעתיד על ידי הנתבעות שלא כדון מפנסיונרים עתידיים בגין צבירה שנעשתה עד היום נאמדים בסך של 2.8 מיליארד שקלים. הסכומים האמורים נטענים ביחס לכלל הנתבעות.

### יתכן ערעור לבית המשפט העליון

בדיווח של מגדל לבורסה נמסר: "החברה לומדת את החלטת האישיור ומשמעויותיה, לרבות לעניין מידת ההשפעה על החברה, ככל שקיימת. כמו כן מקפת שוקלת את הצעדים המשפטיים העומדים בפניה, לרבות הגשת בקשת ערעור לבית המשפט העליון". הפניקס מסרה לבורסה: "הפניקס פנסיה וגמל לומדת את החלטת האישיור ושוקלת את המשך צעדיה. להערכת החברה, להחלטת האישיור לא צפויה להיות השפעה מהותית על החברה או על הפניקס פנסיה וגמל".

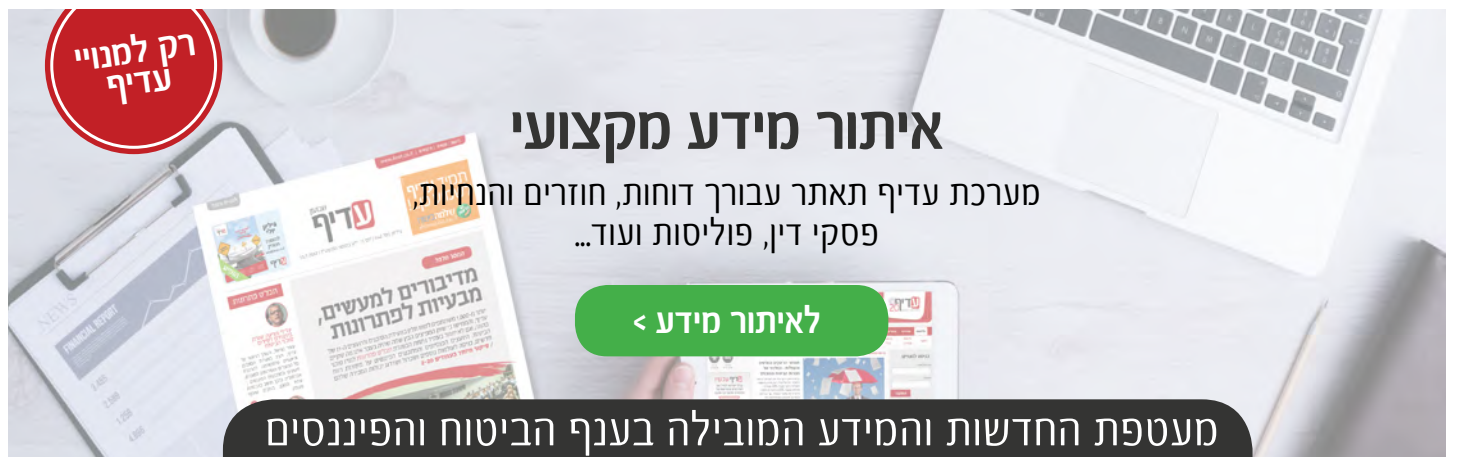
"להחלטה לא צפויה להיות השפעה מהותית על החברה או על מנורה מבטחים פנסיה וגמל", ציינה מנורה מבטחים בדיווח לבורסה. הראל דיווחה באופן דומה: "להחלטה לא צפויה להיות השפעה מהותית על החברה או על הראל פנסיה וגמל". כלל ביטוח: "כלל פנסיה וגמל לומדת את החלטת בית המשפט".

**בית המשפט המחוזי** מרכז אישר בסוף השבוע שעבר (ו') בקשה לאישיור תביעה כייצוגית נגד חמש חברות מנהלות: **מגדל מקפת קרנות פנסיה וקופות גמל, הפניקס פנסיה וגמל, מנורה מבטחים פנסיה וגמל, הראל פנסיה וגמל וכלל פנסיה וגמל.**

נגד החברות נטען כי הן עושות שימוש, בחוסר תום לב, בזכותן החוזית להעלות את דמי הניהול, ומעלות באופן גורף את דמי הניהול שמשלמים פנסיונרים לדמי הניהול המרביים המותרים על פי הדין (0.5% מהיתרה הצבורה), תוך ניצול היותם של הפנסיונרים "קהל שבוי" שמנוע מלנייד את צבירתו לקרנות פנסיה אחרות - וזאת בזמן שעמיתים פעילים משלמים בממוצע דמי ניהול נמוכים משמעותית (כ-0.3% מהיתרה הצבורה וכ-2% מההפקדות השוטפות שלהם). עוד נטען, כי הנתבעות אינן מגלות לעמיתיהן, כי מיד לכשיהפכו לפנסיונרים יועלו דמי הניהול שהם ישלמו לנתבעות לדמי הניהול המרביים. באופן כזה, נאמר בכתב התביעה, הנתבעות מפעילות את זכותן החוזית, המוקנית להן על פי הוראות תקנות קרן הפנסיה, באופן פסול, חוסר תום לב ובניגוד להוראות הדין.

בית המשפט קבע כי הגדרת הקבוצה תהיה כמבוקש בבקשת האישיור ותכלול כל מי שהוא עמית בקרן פנסיה חדשה מקיפה, הנמנית על אחת מהנתבעות, וזכאי לקבל פנסיית זקנה ו/או יהיה זכאי בעתיד לקבל פנסיית זקנה.

להערכת התובעות, דמי הניהול שנגבו על ידי הנתבעות שלא כדון



**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**

## נחתם הסכם קיבוצי בעמיתים

ההסכם כולל תוספות שכר, תנאי פרישה מיטיבים ופעילויות חדשות | מנכ"ל עמיתים אפי סנדרוב: ההסכם פותח עידן חדש עם הטמעת טכנולוגיות מתקדמות וכניסה לפעילויות חדשות



טקס החתימה על ההסכם הקיבוצי בעמיתים | צילום: דוברות ההסתדרות

ההסתדרות, הנהלת עמיתים - קרנות הפנסיה הוותיקות וועד העובדים חתמו השבוע (ב') על הסכם קיבוצי שחל על כ-300 עובדים ויהיה בתוקף עד סוף שנת 2025.

מההסתדרות נמסר כי ההסכם כולל תוספות שכר משמעותיות לעובדים, הוספת עמותה נוספת לקידום מקצועי לעובדים הפחות ותיקים, תנאי פרישה מיטיבים ותשלום ימי מחלה מהיום הראשון. כן הושגו הבנות על הטמעת טכנולוגיות חדשות, כניסה לפעילויות חדשות ושינויים במבנה הארגוני. עמיתים היא הגוף המוסדי הגדול ביותר בישראל שמנהל יותר מ-400 מיליארד שקלים עבור כ-900 אלף מבטוחים, ומשלם מדי חודש תשלומי פנסיה בסך של כ-1.3 מיליארד שקלים למאות אלפי פנסיונרים. עמיתים הוקמה בשנת 2008 וקיבלה לניהולה את

שמונה קרנות הפנסיה הוותיקות שבהסדר: מבטחים, קרן הגמלאות המרכזית, מקפת, קופת הפנסיה לעובדי הדסה, קרן פועלי בניין, קרן פועלים חקלאיים, קרן הגמלאות של חברי אגד וקרן נתיב. יו"ר ההסתדרות ארנון בר-דוד: "עמיתים, שהוקמה במסגרת הסדר קרנות הפנסיה שפתר את המשבר בקרנות הגירעונית, משרתת מאות אלפי מבטוחים בישראל. פנסיה היא חיסכון חשוב מאין כמוהו שמאפשר לפנסיונרים להתקיים בכבוד גם בגיל מבוגר, ואני שמח שההסכם מעניק ל-300 עובדי הקרן תנאים משופרים לצד יציבות תעסוקתית לטווח ארוך. ההסתדרות בראשותי תמשיך ותפעל למען כלל העובדים במשק".

מנכ"ל עמיתים אפי סנדרוב: "ההסכם מסמן את תחילתו של עידן חדש בעמיתים. קרנות הפנסיה שבניהול עמיתים היוו את אבן היסוד של החיסכון הפנסיוני בישראל. ההסכם החדש, ביחד עם הידע המקצועי הרחב שנצבר בארגון במשך שנים ארוכות, יאפשרו כניסה לפעילויות חדשות בתחום החיסכון ארוך הטווח, הטמעת טכנולוגיות מתקדמות, שיפורים תפעוליים ושינוי מבנה ארגוני שיצעידו אותנו קדימה. זה צעד חשוב ומבורך עבור הגוף הפנסיוני הגדול בישראל, שיוכל להרחיב את פעילותו לטובת עמיתיו ועובדיו ולקחת חלק דומיננטי יותר בענף בו אנו פועלים".

## Content Marketing

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

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



# גם כשתטוס וגם כשתנחת ראש שקט No matter what.



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



**PassportCard**  
חברת ביטוחי הנסיעות הגדולה בישראל

מוקד השירות לסוכן עומד לרשותכם  
בדוא"ל: [AgentService@PassportCard.co.il](mailto: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.

## דירקטוריון מגדל ביטוח אישר את מינוי טל כהן למנהל חטיבת הפיננסים

בחשבונאות מאוניברסיטת תל אביב וכן תואר שני במנהל עסקים עם התמחות במימון מהאוניברסיטה העברית. **יפתח רון טל**, יו"ר דירקטוריון מגדל ביטוח: "טל כהן הוא מנהל כספים ותיק ומוערך בענף עם ניסיון מקצועי רחב, עשיר ומשמעותי בתחומי הפיננסים בכלל ובתחום הביטוח, הפניסיה והגמל בפרט. אני מאחל לו הצלחה רבה עם בחירתו לאחד התפקידים החשובים ביותר במגדל ביטוח – ניהול חטיבת הפיננסים, ואני בטוח שיציג הישגים מרשימים בתפקיד זה".

**שניא יוגב**, מנכ"ל מגדל ביטוח: "אני שמח על הצטרפותו של טל לשדרה הניהולית החזקה של החברה ובטוח שניסיונו הרב, מקצועיותו וכישוריו יהוו תרומה משמעותית וחיזוק נוסף לחברה ולהנהלתה ויובילו אותה להמשך הצלחות אל מול האתגרים העומדים בפניה ובפני השוק כולו בשנים הקרובות".



רו"ח טל כהן  
צילום: עידן גרוס

**יחליף את יוסי בן-ברוך שמונה לתפקיד מנכ"ל החברה האם מגדל אחזקות | כהן שימש כסמנכ"ל בכיר ומנהל אגף כספים וחשבות בכלל ביטוח**

מינויו של רו"ח **טל כהן** לתפקיד מנהל חטיבת הפיננסים של **מגדל ביטוח** אושר אתמול (ד') בדירקטוריון החברה. כהן יחליף בתפקיד את רו"ח **יוסי בן-ברוך** שמונה בחודש דצמבר 2021 למנכ"ל החברה האם, **מגדל אחזקות**. כניסתו של המינוי לתוקף ותחילת כהונתו של כהן בתפקיד כפופה לאי התנגדות הממונה על שוק ההון ביטוח וחיסכון.

כהן (47) שימש עד כה כסמנכ"ל בכיר ומנהל אגף כספים וחשבות **בכלל ביטוח**. במסגרת תפקידו, ניהל כהן את אגף כספים וחשבות בחטיבה הפיננסית, לרבות תחומי המיסוי, יחידות החשבות, תחום הכספים של הפניסיה והגמל, ומערך הנהלת החשבונות וכן ריכז את הדיווח הכספי הציבורי ואת ניתוח ודיווח התוצאות הכספיות של קבוצת כלל ולקח חלק מרכזי בניהול תזרים המזומנים של קבוצת כלל לרבות בגיוס הון מניות ואג"ח. בנוסף לתפקידו, כיהן כהן כדירקטור בחברות בקבוצת כלל.

בתפקידיו הקודמים שימש כהן, בין היתר, כמנהל תחום חשבות מטה וביטוח בכלל ביטוח וקודם לכן כמנהל במחלקה המקצועית וכמנהל במחלקת הביקורת בפירמת **KPMG סומך חייקין**. לכהן תואר ראשון בכלכלה מהאוניברסיטה העברית, ותואר ראשון

## נטלי משען-זכאי פורשת מהראל אחרי 8 שנים

**המשנה למנכ"ל והיועצת המשפטית של הקבוצה עוזבת לטובת תפקיד המנכ"לית של דסק"ש ושל נכסים ובניין | משען-זכאי מכהנת גם כיו"ר דירקטוריון חברות הגמל והפניסיה של הראל**

עו"ד **נטלי משען-זכאי**, המכהנת כמשנה למנכ"ל וכיועצת המשפטית הראשית של קבוצת **הראל ביטוח ופיננסים** וכן כיו"ר הדירקטוריון של חברות הגמל והפניסיה של קבוצת הראל, הודיעה בתחילת השבוע (א') על החלטתה לסיים את תפקידה בקבוצה בתום שמונה שנות כהונה. פרישתה תיכנס לתוקפה במועד שיסוכם בין הצדדים ושיהיה כשלושה חודשים ממועד הודעתה לחברה. במקביל להודעה שהעבירה משען-זכאי לחברה, היא הבהירה כי סיום תפקידה נעשה על רקע מינויה למנכ"לית של **דסק"ש ושל נכסים ובניין**. "החברה מודה לגב' משען-זכאי על תרומתה ארוכת השנים לחברה ומאחלת לה הצלחה רבה בהמשך דרכה", נמסר בדיווח של הראל לבורסה.



עו"ד נטלי משען-זכאי  
צילום: ורדי כהנא





## סוכני קוואליטי ובני הזוג חגגו במסיבת פורים

### איתי ברדה: חג פורים בנוי על יסודות האחדות והשמחה - ערכים עליונים בקבוצה

קבוצת **קוואליטי** קיימה בשבוע שעבר מסיבת סוף פורים נוצצת בהשתתפות 350 איש - סוכניה, עובדיה ובני/בנות זוגם. המסיבה התקיימה במועדון היוקרתי **RABBIT** בשדרות רוטשילד בתל אביב. המשתתפים נהנו מחגיגה קולינרית, מאלכוהול ובר קוקטיילים עשיר וכן מהופעה של **DJ MANSANO**.

כמו כן, נערכה תחרות תחפושות נושאת פרסים במסגרתם זכו 5 זוגות בפרסים יוקרתיים, כמו חופשה זוגית בחו"ל, חופשה זוגית בישראל, יום פינוק זוגי בספא היוקרתי **ספא שבע** במלון **הילטון** תל אביב ועוד.

"קוואליטי, מקבוצת **הפניקס**,

נמצאת במגמת צמיחה

משמעותית לאחר שפיתחה

מודל עסקי מיוחד שבו

היא מייצרת ערך

משמעותי לסוכניה

עם פעילות ענפה

של מכירות איכותיות

ללקוחות קצה. לקוואליטי

מערך מטה ושירותים

רחבים לסוכנים

ולשותפויות שלה החל

ממערך ליזמים גדול ואיכותי, מערך לתיאום פגישות, סוכנות שיווק דיגיטלית, מערך ידע מקצועי פנימי ועוד. בשנה האחרונה קוואליטי אף זכתה בפעם השנייה ברציפות בתואר בית הסוכן של השנה במסגרת דירוג נבחרי השנה של עדיף", נמסר מהחברה.

**איתי ברדה**, יו"ר ובעלים קבוצת קוואליטי: "אנו שמחים שיש לנו את ההזדמנות לשמוח יחד עם עובדי וסוכני קוואליטי ובני ובנות הזוג ולהוקיר את עבודתם הנפלאה והמוצלחת. חג פורים בנוי על יסודות האחדות והשמחה ויסודות אלו הינם ערכים עליונים בקבוצת קוואליטי. אירוע זה הינו חלק מאירועים רבים שאנו מקיימים בתדירות ובהיקפים שייחודיים רק לקוואליטי, וזאת כחלק ממרקם חברתי איכותי ומגובש עם ערכים של שותפות הוגנת ומשפחתיות. אנו נמשיך להוביל את הדור החדש של סוכני הביטוח להצלחות גדולות ולאפשר להם לייצר מקסימום הכנסות במינימום זמן ובמקסימום כיף".



איתי ברדה  
צילום: יחי"צ



שבי שבתאי (מימין) ודני כהנא מעניקים תעודת הצטיינות | צילום: אשכול קדם

## סוכנות הביטוח אשכול קדם סיכמה את שנת 2021 וסימנה יעדים ל-2022

### באירוע השתתפו כ-100 סוכנים וסוכנות וכן בכירים בענף הביטוח

סוכנות הביטוח **אשכול קדם** קיימה בשבוע שעבר אירוע לרגל סיומה של שנת עסקים אותה מגדירים בסוכנות כמוצלחת ומלאה בהישגים, ואת פתיחתה של שנת פעילות חדשה עם יעדים חדשים.

באירוע שנערך במלון **הילטון** בתל אביב, השתתפו כ-100 סוכנים וסוכנות ביטוח לצד בכירים בענף הביטוח בישראל, שהגיעו לברך. בין המשתתפים מנכ"ל הפניקס **אייל בן סימון**, מנכ"ל הכשרה **שמעון מירון**, משנה למנכ"ל כלל ביטוח **שלומי תמן**, משנה למנכ"ל מנורה מבטחים **עמוס רוקח** ומנהל יוניט הראל חברה לביטוח **עופר צבי**.

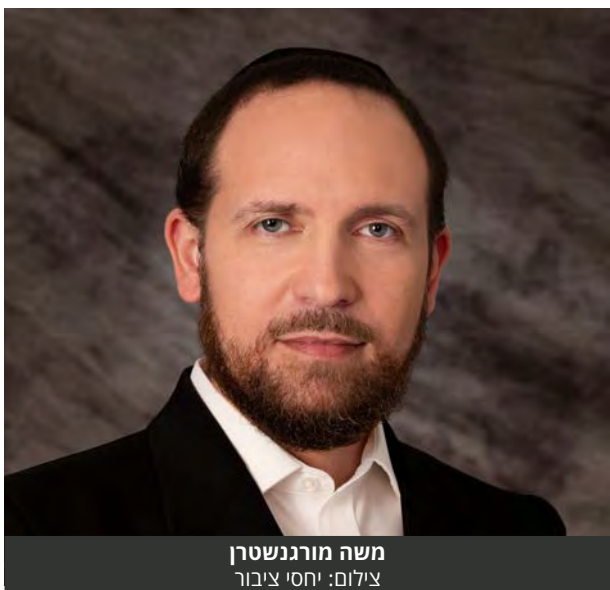
"במסגרת האירוע, שנדחה לחודש מרץ בשל גל הקורונה, סקר מנכ"ל החברה והבעלים **שבי שבתאי** וכן המייסד והבעלים **דני כהנא** את פעילות החברה בשנה החולפת, הציגו את ההישגים וההצלחות לצד היעדים שלא מומשו. כמו כן הציגו יעדים חדשים לשנת העבודה הנוכחית, את תהליכי הדיגיטציה של הארגון והמעבר המואץ לשימוש בכלים טכנולוגיים כחלק מעבודת הסוכנים", נמסר מהסוכנות.

בנוסף, הודיע המנכ"ל שבתאי על פתיחתן של שלוש תחרייות בקרב סוכני אשכול קדם, במסגרתן יוכלו המשתתפים לזכות בפרסים הכוללים חופשה ברומא, טיול בארה"ב ומכונית ססלה שתוענק למצטיין השנתי. במסגרת הערב הוענקו תעודות הצטיינות לסוכנים ולעובדים המצטיינים של אשכול קדם, שזכו בפרסים.

שבתאי: "אני גאה בסוכנות ובסוכנים שלנו, ששנה אחר שנה מסמנים עוד מטרות ועוד יעדים ומצליחים להגיע אליהם ואף לעקוף אותם. לא מדובר רק בהישגים כמותיים או ברווחים, אלא גם במתן שירות וביצירת פתרונות איכותיים ללקוחות. לצד השמחה על ההצלחות אנחנו מסתכלים בעין פקוחה ובוחנת על כל היעדים שבהם לא עמדנו, על המטרות שעוד לא השגנו ומסתערים קדימה כדי להגשים אותם עוד בשנה הזאת".



## המוצר "פרישה דיגיטלית" זיכה את מנורה מבטחים בפרס MODEL INSURER מטעם CELENT



משה מורגנשטרן  
צילום: יחסי ציבור

**הפרס היוקרתי ניתן בקטגוריה Legacy and Ecosystem Transformation | התחרות מתקיימת מזה כ-16 שנים ומדובר בפרס מוביל בתעשיית הפיננסים והביטוח בעולם**

**מנורה מבטחים** זכתה בפרס המוביל בתעשיית הפיננסים והביטוח בעולם מטעם **CELENT**. הפרסים מטעם CELENT מוענקים למבטחים ולמבטחי משנה המפגינים תוצאות יוצאות דופן באמצעות שיטות עבודה חדשניות ושימוש בטכנולוגיות במגוון תחומים קריטיים להצלחה בענף ברמה עולמית. התחרות מתקיימת מזה כ-16 שנים. מנורה מבטחים זכתה בפרס **Celent Model Insurer** בקטגוריה **Legacy and Ecosystem Transformation** במוצר "פרישה דיגיטלית".

במנורה מסבירים אודות "פרישה דיגיטלית" כי מדובר על "שירות ייחודי וחדשני המאפשר ללקוחות החברה לבצע את תהליך הפרישה לפנסיה באופן דיגיטלי, פשוט, מהיר ונוח. התהליך מהווה פריצת דרך חסרת תקדים בחוויות השירות הדיגיטלית; ומטרתו לאפשר ללקוחות החברה לפשט את תהליך בחירת הקצבאות, לקראת הפרישה לפנסיה".

עוד ציינו במנורה כי היא "החברה הראשונה המפתחת שירות ייחודי וחדשני, המציע ללקוחותיה לבחור קצבת פנסיה עבורם ועבור בני / בנות הזוג, באופן דיגיטלי מלא מקצה לקצה הכולל סימולטורים מתקדמים שמאפשרים ללקוח בצורה פשוטה וברורה לבצע את הבחירות החשובות. כמו כן, במסגרת הפיתוח, התהליכים מבוצעים אוטומטית מקצה לקצה ללא מגע יד אדם. קרי, ברגע שהעמית מסיים את התהליך הדיגיטלי, כלל הבחירות מועברות באופן ישיר למערכות התפעוליות, עוברות תהליכי בקרה ממוכנים ומעברות לביצוע תשלום הקצבה".

עוד מסבירים בחברה, כי "התהליך החדש מייתר את

כל הגשת המסמכים המסורבלת שקיימת היום בענף, ומהווה פיצוח ושינוי תפישה, לאחד התהליכים המורכבים והחשובים ביותר במחזור החיים של ציבור החוסכים בכלל ולפורשי עמיתי מנורה מבטחים בפרט. השירות מתווסף לרשימה ארוכה של שירותים דיגיטליים בלעדיים ברמת הטכנולוגיה והחוויה למשתמשים שמנורה מבטחים מציעה ללקוחותיה".

**משה מורגנשטרן**, משנה למנכ"ל ומנהל אגף מערכות מידע וטכנולוגיה: "אנו מודים ל-CELENT על הבחירה וההכרה לה זכתה קבוצת מנורה מבטחים. המוצר פרישה דיגיטלית הנו ייחודי וראשוני

בכל הקשור לחוויית הלקוח וליתרונות הטכנולוגיים הקיימים בו ואנו שמחים על פיתוחו והנגשתו לציבור הלקוחות שלנו. קבוצת מנורה מבטחים תמשיך להוביל ולהיות חוד החנית בטכנולוגיה וחדשנות בענף הביטוח והפיננסים. אני מודה לצוות הנהדר של אגף מערכות מידע וטכנולוגיה על ההירתמות והיצירתיות והובלת האגף לשיאים חדשים".



## הראש טוב - והכיס ריק

זהו סיפורו של פועל כפיים פשוט עם שכר די דחוק | על פוליסת ביטוח בריאות שמע, אבל מצבו הכלכלי לא אפשר לו מעולם לרכוש | ואז הגיע הסרטן ועמו מסע עם ייסורים קשים וחשדות מצד קרן הפנסיה שאולי הוא בכלל מרמה

לא אלים במיוחד, כרגע ללא גרורות, ניתן לשלוט בו, אבל זה מחייב טיפולים ארוכים, מסוגים שונים.

על פוליסת ביטוח בריאות שמע, אבל מצבו הכלכלי לא אפשר לו מעולם לרכוש.

וכעת, גם הכנסה לא תהיה לו, פועל כפיים. בחלק מהמקרים, שעתי, כבר אמרנו, לא?

תיק התביעה שלו הגיע אלינו.

המסע החל.

מכיוון שסבל מאבני תופת, החל להשתמש במנות גדולות של מורפיום וקנאביס רפואי.

הראש היה טוב, הבריאות לא ממש.

לך תצא למלחמה עם חייל כזה שלא עונה למיילים ולטלפונים, שמעביר מסמכים במהירות של חילוץ.

לאט לאט נבנה תיק התביעה, עם ייסורים קשים וחשדות מצד קרן הפנסיה שאולי הוא בכלל מרמה.

נשלחה חקירה שהגבירה את סימני השאלה.

הגענו להתדיינות מול קרן הפנסיה, מלווים בחוות דעת ברורות.

לא רק סרטן, אלא גלריה מפוארת של מחלות שמשביתות אותו מכל עבודה שהיא.

clear cut.

מעולם לא טיפלתי בתביעה צודקת כל כך, שארכה זמן רב כל כך.

גלי הקורונה עיכבו את מקבלי ההחלטות.

יום אחד, עם המון לחץ, התקבלה ההחלטה:

תשלום רטרו לשנתיים, קצבה חודשית בגובה 100% מההכנסות בשנה האחרונה, החזר פרמיות ושחרור, כמובן.

ניהול תיק תביעה הוא מסכת ארוכה של סבלנות, ידע וניסיון.

לו היה מגיש תביעה לבד, הגלגלים היו גורסים אותו, לא כי מישהו רע נמצא שם. פשוט, כך זה עובד.

אל תלכו לתבוע בלי מומחים לתביעות, הנזק שאתם יכולים לגרום, עלול להיות בלתי הפיך.

מחלה ארוכה בפני עצמה.



לתבוע ולא לטבוע  
דורון הורנפלד

הסרטן הוא מחלה מאוד ערמומית.

הוא מכה בך בזמן משלו, בעוצמה משלו, והיכן שבא לו.

אין לו חוקים, הוא לא מציית לנורמות. בקיצור, הוא אדון לעצמו.

"המחלה הארורה" הוא נקרא, כאילו שמחלות אחרות הן מבורכות.

והכי אכזרי, כשאתה בא לתבוע את הכיסויים הביטוחיים שלך, הוא לא תמיד "מספיק" כדי שתזכה בסכומי הביטוח שלך בפוליסות לגילוי מחלות קשות או בכיסויים לאבדן כושר עבודה, או נכות.

זהו סיפורו של פועל כפיים פשוט.

עבד שנים בעבודה אדמיניסטרטיבית, שכר די דחוק, לעיתים סייע בכל מיני עבודות מזדמנות להשלמת הכנסה.

כשנדרשנו להעביר את שמות מעסיקיו, השתרעה הרשימה על פני 6 עמודים.

אצל חלקם עבד חודש, הפסיק, וחזר אחרי חודשיים לעוד 3 חודשים. אצל חלק התמיד ממש למשך שנה-שנתיים.

התמזל עליו מזלו, ולאורך כל תקופות העסקתו, עבד במגזרים בהם היו הסכמים קיבוציים, שחייבו מעסיקים בתנאים סוציאליים, עוד הרבה לפני צו ההרחבה הכללי.

אז הוא העביר את קרן הפנסיה בין מעסיקים במשך שנים, כל אחד שילם קצת, וכך, כשהגיע לעשור שבין גיל 50 ל-60, כשכבר רואים את יום הפרישה כשאין עננים, צבר פנסיה זעומה, אבל, גם זה משהו.

העייפות הייתה חברה ומכרה ותיקה במשך שנים. ככה זה כשאתה עובד בכמה משרות.

לכן, לא ייחס לה חשיבות מיוחדת.

גם בדיקות תקופתיות לא ביצע, כי "למי יש זמן".

עד שיום אחד קרס, הגיע לחדר המיון, ושם, בבדיקות, התגלו ערכים חריגים.

יום-יומיים בירורים, וההכרזה הכתה בו חזק.

יש לך סרטן.

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

## מציאות חדשה - תפיסה חדשה

אומנות המכירה הייעוצית, סוכן 360 ה-X FACTOR של המשפחה

יקרים לבית לצד צמצום או ביטול מוצרי ביטוח. לא רציונלי כבר אמרתי? תודעת החסר הזאת, שניצניה באו לידי ביטוי בקנייה לא פרופורציונלית של גלילי נייר טואלט, קיימת והושרשה בישראלים בשנתיים האחרונות ביתר שאת. המלחמה באוקראינה לא תורמת במיוחד לתחושת השליטה והוודאות. מין עידן שכזה.

**מגוון מוצרים מתחדש:** אתם רגילים לקרוא לזה הורדת מוצרים רווחיים כגון ביטוחי מנהלים מסוימים, תאונות אישיות, סיעודי ועוד. שימו לב שהגדרתי את המגמה הזאת כהתחדשות ולא רק כהורדת מוצרים. הדרך שבה אנחנו מביטים במציאות משפיעה באופן חזק על הרגשות וההתנהגויות שלנו ובכך גם בחירות חיינו - והמציאות שאנחנו יוצרים מתהווה בהתאם.

התחדשות מוצרים אומרת לי שעלי לחפש גם את מה שחדש לצד מה שנכחד. לדוגמה, יצור הכנסות חדשות מהלקוחות בדמות שכ"ט עבור ניתוחים מקצועיים, משימות שירות מסוימות שלא מין המחויב שאעשה על חשבוני, חיבור הלקוחות להשקעות אלטרנטיביות בעולם הפיננסים,



מגדילים ערך ורווחיות  
ארז שלו, מנטור עסקי

אנחנו בסוף רבעון ראשון ותחילתו של רבעון שני בשנה. כמובן, גם אני עוקב אחרי הנואמים והדוברים המובילים בתחום, היצרנים, המחוקק, סוכנים ומובילי דעה.

החוויה של השינוי וההתחדשות מלווה אותנו כמוטיב חוזר, מתעצמת ומוטמעת במציאות חיינו, בין אם נרצה ובכך ובין אם לאו.

כפי שאתם בוודאי שמים לב, במאמרים שאני כותב עבורכם, בהרצאות ובסדנאות, בוובינרים בקהילת באלאנס לסוכני ביטוח בפייסבוק, אני מקפיד הקפדה יתרה לתת לצד משפטי העידוד והתאוריות היפות על הנייר גם הרבה כלים מעשיים שיתמכו בכל התפישות שאני מקדם. למעשה, אין כמעט נושא אחד שבו קיבלתם תאוריה ללא פרקטיקה, כך גם במאמר הזה.

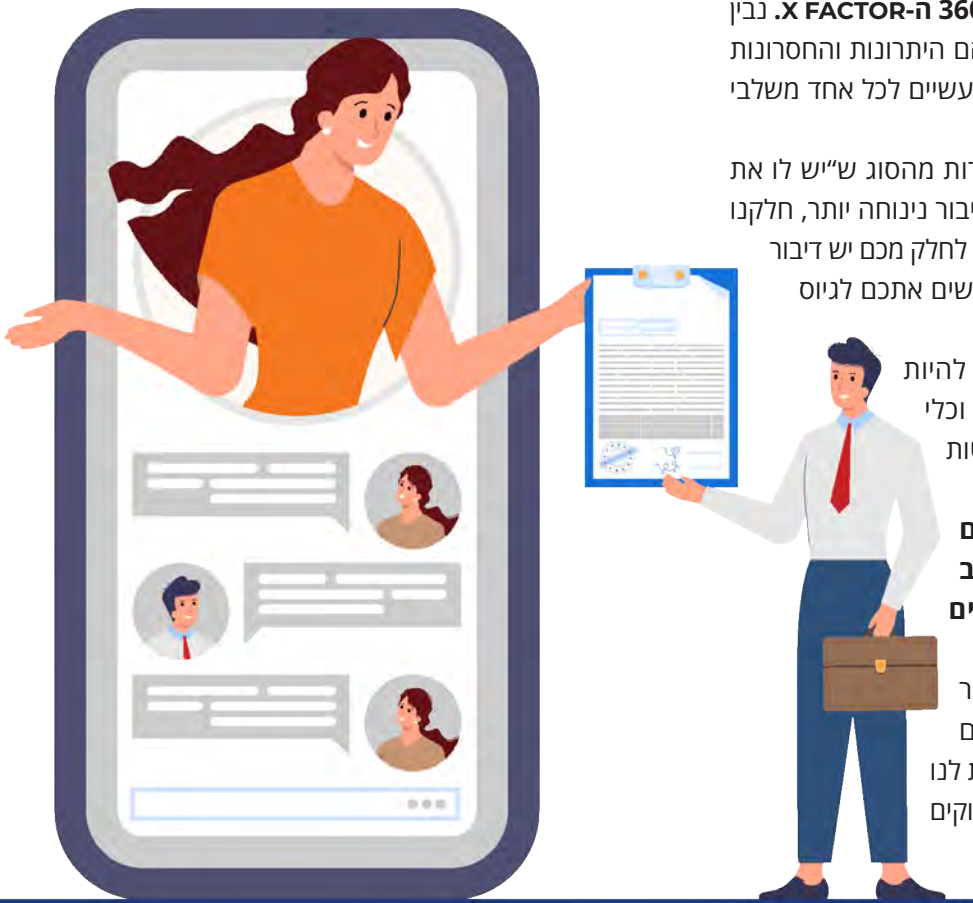
ברשותכן, אני מבקש הפעם לקחת את הנושא הנוער ביותר בעיני בתקופה הנוכחית ולייחד אותו לתפיסת **סוכן 360 ה-X FACTOR**. נבין יחד מהי התפישה הישנה, מהי החדשה, מהם היתרונות והחסרונות הבולטים בהן, ובנוסף תקבלו כלים וטיפים מעשיים לכל אחד משלבי המכירה הייעוצית.

רבים מכם מתקשים להיות איש שיווק ומכירות מהסוג ש"יש לו את זה". זו עובדה אמיתית שלחלקנו יש זרימת דיבור נינוחה יותר, חלקנו נשמעות מלהיבות יותר או מקצועניות במיוחד, לחלק מכם יש דיבור מושחז ולשון חדה ועוד כלים טבעיים המשמשים אתכם לגיוס לקוחות ולהגדלת הכנסות.

למי מכם שרוצה למכור הרבה יותר מבלי להיות "איש מכירות" מומלץ להכין מחברת אימון וכלי כתיבה ולדוג מתוך המאמר הזה רעיונות ושיטות לשימוש עצמי.

**ראשית, סקירה קצרה על המשתנים החדשים, מגמות מרכזיות שאני שם לב אליהן ואשר משפיעות על כלל השחקנים במגרש שלנו:**

**הקורונה:** הביאה עימה תחושת חוסר שליטה וחוסר ודאות. אנחנו כבני אנוש חווים הישרדות באופן שלרוב מקפיאה אותנו וגורמת לנו להתנהגויות בלתי הגיוניות. לדוגמה, קניית פינוקים



## חסרונות:

- יגיעה אישית הנעה עצמית One Man Show.
- לרוב מושפע מאוד מגורמים יצרניים ומרגולציה, יותר מובל מאשר מוביל.
- מציאות דינמית במיוחד, מי שקופא בסוף נמס.
- רווחיות במגמת שחיקה.
- לאור העובדה שהשינוי כאן כדי להישאר, וזה הדבר היחיד שקבוע, השינוי, כדאי למצוא דרך לחיות עם השינוי בשלום.
- בעיני, ההגדרה להצלחה בריאה במציאות משתנה נובעת ממיצאת שביל הזהב בין הטוב שבישן לטוב שבחדש, לבחור בין טוב לטוב.
- לאור כל האמור, מתבקש שתהיו סוג של מומחים, בניהול העתיד של המשפחות שאתם מלווים, 360 מעלות של אחריות ופתרון מלא.
- שימו לב להגדרה שלי על התפיסה החדשה ותראו אם אתם מזדהים איתה -

## סוכן 360 ה-X FACTOR

- חושב כמו חקלאי, מבין שהלקוחות הם העצים שלו. מחפש לזרוע, לטפח ולהניב, שנה אחרי שנה ולהיות במגמת גידול. פועל בתום לב.
- מומחה לאיתור ועירור צרכים, רגשיים ופונקציונליים, מבין שהוא האקס פקטור לעתיד המשפחות שהוא מלווה.
- ליבת עיסוקו חשיפת פערים פיננסיים וסיכונים, גיבוש המלצות לצמצום הפערים ושייוק פתרונות בהלימה לצרכי הלקוח. מביא ראיית על, השקעות אלטרנטיביות, מינוף כסף קיים, מחזור משכנתה, פמילי אופיס וכדומה.
- עד כאן כיוונו את תשומת הלב לחלק של ה"מה". כפי שהבטחתי, הנה גם כלים ושיטות בנוגע לתהליך המכירה הייעוצית של סוכן 360.

## מטרת העל

- חוויית קניה טבעית, אלגנטית, חכמה, נטולת לחץ ומאמץ, מתוכננת, מוקפדת לפרטי פרטים, ממומחה 360, בדגש על התאמה לתא המשפחתי בכללי וללקוח ברמה האישית והייחודית, כאשר במרכז תשומת הלב מתן פתרונות אמיתיים בהתאם לצרכים אמיתיים. מעבר ממשווק לסוכן 360.

הנדל"ן ועוד. חיבור בין לקוחות קיימים לנותני שירותים תמורת תשלום למקרה של הצלחה, כגון הפניה ליועץ משכנתה למחזור, הפניה ליועץ לכלכלת המשפחה, לרו"ח, לעו"ד ועוד למה שמתאים לכם.

**רגולטור עם מוטיבציה גבוהה:** חדשות לבקרים, הנחיות חדשות, עוד ועוד התערבות של הרגולטור, המורכבות בהפעלת העסק ובמכירה גדלה לצד שחיקת עמלות.

**מלחמת האנלייט:** הפייסבוק רותח בתחום שלנו, בדיוק הגילים שמעניינים סוכני ביטוח ופיננסים. הגיל הצעיר, בני ה-30-45, זקוק למגוון רחב של הגנות ולצדו הגיל הבוגר יותר כבר הספיק לאגור פיננסים בסכומים מעניינים, גם בפנסיות, בגמל, בהשתלמות וגם כסף פנוי ששוכב בפק"מים בסכום של יותר מטרייליון שקלים בתשואות אפסיות.

קמפיינים ממומנים ומשומנים של גופים גדולים לצד מומחי אפיליאציה שהתמקמו בצמתים מרכזיים, מייצרים ומוכרים לידים למרבה במחיר. שוק לא רע אפילו ללידים באיכות נמוכה. סוכנים שהחלו מצלמים סרטוני וידאו עם טיפים, סיפורי מקרה של לקוחות ועוד, קהילות מקצועיות ללקוחות ולסוכנים - ועוד היד נטויה.

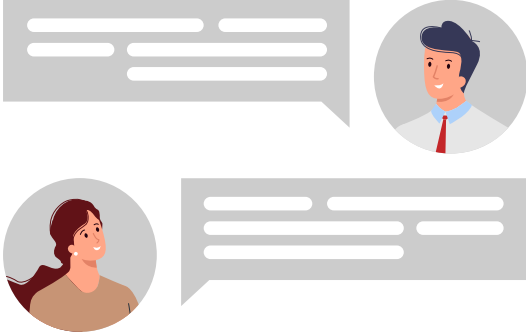
**השוואת מחירים קלה יותר:** הלקוחות הצעירים של לפני עשור נהיו היום בני 30-40. כבר לא ממש מעניינת אותם נאמנות עיוורת. החיבור הרגשי חשוב, אך לצידו הם מחפשים ערך מוסף ולא מתביישים לחשב עלות מול תועלת. אליהם נצטרך לבוא בגישת סוכן 360, אחרת מישהו אחר יקטוף אותם וייהנה מהפריין.

**מודעות צרכנית גבוהה:** מה שקרה לתחום המסעדות בישראל בעשור האחרון, קורה ממש לנגד עינינו בשנים האחרונות בתחום הביטוח והפיננסים. הנושאים בהם אנו עוסקים תופסים נפח הולך וגדל בשיח הציבורי, על מסך הטלוויזיה, בתכניות כלכלה, בתכניות הבוקר, בעיתונות הכלכלית והכללית וביתר שאת ברשתות החברתיות ובסלון הבית של כל אחד מאיתנו. זו כבר לא בושה לבדוק דמי ניהול ולדרוש הנחות, הציבור הישראלי מבין שמה שהשיג בסולר ובתקשורת, יוכל אולי להשיג גם כאן, המשא ומתן הפך מורכב יותר והצורך בבידול גדול מאי פעם.

## התפיסה הישנה - יתרונות וחסרונות

### יתרונות:

- קושי בהשוואת מחירים והבנה ברורה של המוצרים מול העלויות והתועלת.
- במודל של נפרעים, הימנעות ממגע עם לקוחות ותיקים היוותה לעיתים מנוע חזק להתעצמות כלכלית של סוכנים וסוכנויות.
- רגולציה רפויה וחופש פעולה אדיר.
- רווחיות גבוהה.



שחשוב לך...אני מציע את הפתרון הזה שיושב בול על מה שמטריד אותך.

### שלב רביעי

- **יישום ההמלצות** - בדיוק כמו שרופא, עו"ד, רו"ח, נותנים המלצה ומיישמים, כך גם כאן, אתם המומחים.
- **אחראי 360** - פיננסים, סיכונים ומה שמעבר.
- **מנדט להתקדמות** - אני מציע שנתקדם ונעבור להקים את הפוליסה במערכת.
- **קונקרטיזציה** - זה מתחיל ממש מרגע זה הביטוח ועולה 347 שקלים לחודש לכל המשפחה.
- **מה כן** - מה לא אני כבר יודע, מה כן מתאים ואפשר להתקדם?

אחרי הכל, איסוף לידים מקצועי.

### חזרה למעגל היחסים לאיסוף לידים:

"וואו, אנחנו ממש עוד רגע מסיימים, אני רוצה לשאול אותך אם אתה מרגיש שמבחינת המידע המקצועי והסטנדרטים שלך אני מתאים? (כן) מעולה, כמו שאתה רואה אסי, מה שחשוב לי כמתכנן זה לאפשר לעוד אנשים לחוות את החוויה של ניתוח תיק ושיפור תנאים בפעם הראשונה ושתהיה להם את האפשרות גם להיות חלק מהמסע הכל כך יוצא דופן שאנחנו נותנים ללקוחות שלנו. כשאתה חושב על המעגל הקרוב אליך, צף לך מישהו שלדעתך אנחנו יכולים להפיתע ולחבר בינינו להיכרות ראשונית? רק אם זה בסדר כמובן מבחינתך...?".

עשיתי ככל שביכולתי במאמר זה להביא בשורה חדשה, מעשית ומותאמת לתקופה ולכם הסוכנים.

תודה רבה על המעורבות שלכם בקהילת באלאנס לסוכני ביטוח בפייסבוק, מי שעדיין לא הצטרף, זה הזמן, נשמח לפגוש אתכם בווינירים ובכלל.

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

### שלב ראשון

- **יחסים** - הכי אישי שיש.
- **יחסים לפני תוצאות** - תבואו להכיר ולסייע, אל תבואו למכור.
- **קשב עמוק** - נוכחות מלאה בהקשבה נקיה.
- **הקשבה אמפתית** - מרחב נטול אגו ונטול שיפוטיות.
- **אישי, ייחודי ומותאם** - תהיו ההבדל שלהם לאותו יום, תגעו ברגש שלהם.
- **כימיה אמיתית!!!**
- **שקיפות** - באתי לבדוק אם יש פערים בין המצב שיש לכם למצב המומלץ על ידי כבעל רישיון. אם אזהה פערים, אני אציע לכם לרכוש הגנות רלוונטיות או אתן המלצות פיננסיות. אתם תבחרו מה ליישם.
- **סגנונות תקשורת.**
- **אמינות ותום לב.**
- **רדאר איסוף לידים** - החקלאי אוסף זרעים מהפרי שיש לו כדי לייצר עוד ועוד.

### שלב שני

- **איתור צרכים והזדמנויות.**
- **הבנת המוטיבציות.**
- **צרכים גלויים** - פיצוי כספי.
- **צרכים סמויים** - מענה לחרדה, הרצון להיות אחראי, ניהול סיכונים.
- **מיקוד מוצרי 3/10 וה"למה"** - מיקוד רק במה שמעניין ורלוונטי לצרכי הלקוח.
- **"מדובב החששות".**
- **קשב לשפת גוף.**

### שלב שלישי

- **המלצות ופתרונות** - מותאם צרכי לקוח.
- **ייעוץ מומחה** - לאור מה שעלה מכם ומה שראינו בהר הביטוח ובמסלוקה, מתוך הניסיון שיש לי עם משפחות דומות והמומחיות שלי כבעל רישיון, אני מציע שנתמקד בשני פתרונות מרכזיים.
- **ערך מוסף** - לגבי הפק"מ, בואו נעביר אותו למסלול שיוניב לכם 4%-8% בשנה ממוצעת...
- **תועלת ללקוח** - מה שיוצא לכם מזה בשורה התחתונה...
- **פתרון מותאם צורך ולא תקציב.**
- **"מה יוצא לי מזה"** - דיבור בתועלות.
- **חיזוק ההתאמה בין הפתרון לצורך** - בגלל שאמרת

**ק צ ר י ם**

ניהול בקרנות הנאמנות, בהשקעות לזמן קצר ובאחרות (המהוות בעיקר הכנסות מסוכנויות הביטוח של החברה).

■ **מימון ישיר**, מקבוצת **ישיר**, הודיעה כי היא מנהלת משא ומתן עם תאגיד בנקאי להתקשרות בעסקה למכירת תיקי הלוואות משלימות לרכב (הלוואות סולו) שהעמידה החברה ללווים, בהיקף כולל של עד 150 מיליון שקלים. השלמת העסקה, לרבות היקפה, כפופה, בין היתר, להתקשרות בהסכם מחייב ולקבלת כל האישורים הנדרשים, לרבות אישור האורגנים של החברה.

■ **עזיאל עמנואל** מונה לדירקטור חיצוני באיילון הנפקות וגיוסי הון. עמנואל, רואה חשבון עצמאי זה 21 שנים, משמש כדירקטור בחברות מדאסיס, טוקהולדינג (לא פעילה), קיבו מובייל (לא פעילה), גלובל בנפיס, שינו תעופה בינלאומית, לייף טרי מרקטינג. הוא בוגר כלכלה וחשבונאות באוניברסיטת בן גוריון ומוסמך מנהל עסקים באוניברסיטת בר אילן.

■ האספה הכללית של **איילון אחזקות** אישרה מחדש את מינויה של ד"ר **רונית קורן** כדירקטורית חיצונית בדירקטוריון החברה לתקופה של שלוש שנים החל מה-22 במרץ – מועד סיום כהונתה השנייה.

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

■ בית ההשקעות **אי.בי.אי** רשם בשנת 2021 רווח בסך 159.3 מיליון שקלים המבטא צמיחה עקבית ברווח בשלוש השנים אחרונות. ב-2019 הסתכם הרווח ב-77.2 מיליון שקלים וב-2020 ב-94.6 מיליון שקלים. ברבעון הרביעי של 2021 הסתכם הרווח ב-25.9 מיליון שקלים לעומת רווח של 36.5 מיליון שקלים ברבעון האחרון של 2020. בנטרול הפרשה לירידת ערך חברה כלולה, הרווח לרבעון הרביעי עמד על 41.2 מיליון שקלים.

בשנת 2021 הסתכמו הכנסות החברה מפעילות ב-583.2 מיליון שקלים לעומת 446.6 מיליון שקלים ב-2020. ההכנסות כוללות הכנסה חד פעמית בסך 40.7 מיליון שקלים ממכירת **הלמן-אלדובי בית השקעות** והפרשה לירידת ערך בסך 15.3 מיליון שקלים בחברה הכלולה **ערך פיננסים כהלכה** (עוסקת במתן אשראי חוץ-בנקאי ומחקר ופיתוח מכשור רפואי ותרופות) שבוצעה ברבעון הרביעי 2021. בנטרול ההכנסה ממכירת הלמן-אלדובי והפרשה לירידת ערך, עומדות ההכנסות ב-2021 על 557.8 מיליון שקלים לעומת 446.6 מיליון שקלים ב-2020. ברבעון הרביעי של 2021 נרשמו הכנסות מפעילות בסך 146.5 מיליון שקלים לעומת 128.4 מיליון שקלים בתקופה המקבילה ב-2020 (ללא הפרשה לירידת ערך בחברה הכלולה הסתכמו הכנסות הקבוצה ברבעון הרביעי ב-161.8 מיליון שקלים).

מרבית תחומי הפעילות רשמו ב-2021 גידול בהכנסות לעומת 2020, כאשר עיקר השינוי בהכנסות נבע מגידול משמעותי בהכנסות מניהול השקעות אלטרנטיביות, הכנסות שירותי ניהול ותפעול הוניים, מדמי



■ **להשכרה משרד מפואר**  
140 מ"ר + 25 מ"ר מחסן  
בבית - נוח רמת גן ז'בוטינסקי  
5 חדרים גדולים +  
155 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  
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

■ **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 של  
7 שנים בחיתום או תביעות  
בכל התחום האלמנטרי:  
עסקי + הנדסי + קבלניות +  
ידע בוורד + אנגלית. עבודה  
מהבית בלבד. לפנות בכתב  
ל- hotmail.com@shahr35

■ **חצי משרה - עבודה**  
**רק מהבית - לא משנה**  
**מקום בארץ**. חתם או מסלך

תביעות עם ניסיון של לכל  
הפחות 6 שנים בכל ענפי  
הביטוח כולל הנדסי + ידע  
בוורד. סודיות מובטחת.  
לפנות בכתב ל-  
hotmail.com@shahr35

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

■ **אורנים סוכנות ביטוח**  
**בראש"צ**, דרוש/ה חתמת/ם  
פרט (רכב ודירה) לטיפול  
בחיידושים, חדשים, גביה  
ותביעות. תנאי העסקה  
טובים, משרה מלאה, 5 ימי  
עבודה בשבוע. נא לפנות  
לאיציק - oren@oranim.net  
למייל בלבד.

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

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

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

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

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

# קליק וזה עובר



## מצטרפים לעדיף ב-WhatsApp

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

איך מצטרפים?

שולחים הודעת וואטסאפ למספר 03-9076010

\*יש לשמור קודם באנשי הקשר

או לוחצים כאן מהטלפון

עדיף

מוסיפים לך ערך