

מקצוענות. זו הדרך
מעסיקים. פנסיה. עבודה
26.5.22 | יום ה' | מרכז אירועים קסיאפא, הרצליה פתח | בסיוע אלטשולר נחום

SAVE THE DATE
26.5.2022

← להרשמה →



ביטוח | פנסיה | פיננסים

גיליון 1181 | יום ה', יג' בניסן תשפ"ב | 14.4.2022

עדיף
מאחלת לכל קוראיה
חג שמח
לאור פגרת החג, הגיליון הבא יופץ ביום ה', 28.4.

שינויים בהובלת עדיף

יובל נוריאל יחליף את כפיר לוי שפורש מתפקיד המנכ"ל

4

כפיר לוי יובל נוריאל

עסקת ענק

מנורה מבטחים רכשה 50% מקבוצת אליפים תמורת 140 מיליון שקלים

אליפים הנו אחד מבתי הסוכן הגדולים והמובילים בישראל | אלכס צ'רנומורדיק, הבעלים והמנכ"ל של אליפים, ימשיך לנהל את החברה / **עמ' 2**

פודקאסט חדש
המגשימים
עופר נוריאל מארח את צבי סטפק

20

"עלייה של מאות אחוזים בביקושים לביטוח נסיעות"

8

"הרכישה תהפוך את כלל לגורם משמעותי, להנעת התחרות בתחום האשראי החוץ בנקאי"

6

צילום: סיון פרני

ירום נוה, מנכ"ל כלל

פרויקט מיוחד לחג החירות והשגת בחגך

24

ניתוח תיק פנסיונרים בקרנות הפנסיה החדשות

18

נדב ססלר, סמנכ"ל מקצועי בקוואליטי ביטוח ופיננסים

אייל שלזינגר: "רבים מתחזים ליועצים פנסיונים למרות שהחוק אוסר את זה"

12

קצרים / עמ' 38

מאמרים ודעות / עמ' 36

ברנדה / עמ' 32

חדשות חמות / עמ' 2



מימין: ארי קלמן, מנכ"ל קבוצת מנורה מבטחים, אלכס צ'רנומורדיק, מנכ"ל ובעלים אליפים, ערן גריפל, יו"ר קבוצת מנורה מבטחים, יהודה בן אסאייג, מנכ"ל מנורה מבטחים ביטוח | צילום: יח"צ

אליפים הנו אחד מבתי הסוכן הגדולים והמובילים בישראל | אלכס צ'רנומורדיק, הבעלים והמנכ"ל של אליפים, ימשיך לנהל את החברה

בהסכם נקבעו הוראות בדבר אופציות רכש ומכר לצדדים בהתאם לקבוע בהסכם. השלמת העסקה כפופה לתנאים מתלים מקובלים ובכלל זה לאישורים רגולטוריים של הממונה על שוק ההון ורשות התחרות. **ארי קלמן**, מנכ"ל קבוצת מנורה מבטחים "אנו מברכים על העסקה לרכישת אליפים שהינה חוד החנית של בתי הסוכן בישראל ובעל ניהול איכותי, סוכנים מצוינים ונהנית מדי שנה מצמיחה בפעילות וברווחיות. הרכישה הנה חלק מיישום האסטרטגיה של הקבוצה, להגדלת רווחיות ופעילות בחברות בעלות תלות והשפעה נמוכה של שוק ההון ושפעילותן סינרגטית לפעילות הליבה של הקבוצה". אלכס צ'רנומורדיק, מנכ"ל ובעלים של אליפים "אני מודה לקבוצת מנורה מבטחים על הבעת האמון הרב שלה בקבוצת אליפים ובסוכניה. במשך 30 שנה, בנינו יחד עם צוות מנהלים מסור, עובדים וסוכנים את קבוצת הביטוח המובילה בענף. החיבור לקבוצת מנורה מבטחים יוביל את כולנו להמשך צמיחה ושיאים חדשים".

קבוצת **מנורה מבטחים** מדווחת על עסקת ענק בתחום סוכנויות הביטוח אשר במסגרתה, רכשה 50% מקבוצת **אליפים** המונה כ-600 סוכנים והנה אחד מבתי הסוכן הגדולים והמובילים בישראל. סך התמורה הנו 140 מיליון שקלים ועוד תוספת של 10 מיליון שקלים בהתקיים תנאים מסוימים. קבוצת אליפים הוקמה לפני כ-30 שנה על ידי **אלכס צ'רנומורדיק** שהנו המנכ"ל והבעלים כיום ופועלת במגוון ענפי הביטוח (אלמנטרי, חיים ובריאות), הפנסיה והפיננסים והנה אחד מבתי הסוכן הגדולים והמובילים בישראל. צ'רנומורדיק ימשיך לנהל את החברה ולהחזיק 50% מהמניות בה. אליפים מונה כ-600 סוכנים אשר פועלים אל מול רוב חברות הביטוח ובתי ההשקעות בישראל. רכישה זו מעצימה את זרוע הסוכנויות של קבוצת מנורה מבטחים ומייצרת עוד רגל רווחית עם תלות נמוכה בשוק ההון. במסגרת העסקה, תקצה קבוצת מנורה מבטחים לאליפים קו אשראי לרכישות של סוכנויות נוספות ותיקי סוכנים.

■ **סמנכ"ל תוכן:** הדס דרוך ■ **עורך משנה:** אילן פיש ■ **כותבים קבועים:** טל דן, ארז שלו ■ **סמנכ"ל שיווק ומכירות:** יובל נוריאל ■ **גנרליקה:** 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 ■ **חפשו אותנו בפייסבוק:** [עדיף תקשורת](#)

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

ממשיכים לצמוח ביחד No matter what.



פסח הגיע וזה הזמן לאחל לכם
שתדעו רק הצלחות ושגשוג, שתחוו שנה של ברכה ושמחה,
וכמובן שנמשיך לפרוח ולצמוח ביחד.

חג שמח!

ממשפחת פספורטכארד דיוידשילד

PassportCard DavidShield



שינויים בהובלת עדיף: יובל נוריאל יחליף את כפיר לוי שפורש מתפקיד המנכ"ל

לוי מסיים קדנציה בת שנתיים וחצי במהלכה ניווט בהצלחה את החברה והוביל אותה להישגים מרשימים | מינויו של נוריאל נועד לקדם אותה לעבר שיאים חדשים



יובל נוריאל, מנכ"ל עדיף הנכנס

כפיר לוי מנכ"ל עדיף היוצא

עופר נוריאל, מייסד ויו"ר קבוצת עדיף תקשורת

הוא ביכולתו להצמיח מנהלים מלמטה, ואני גאה שזה גם קורה בעדיף. "כפיר לוי המנכ"ל היוצא, שצמח אף הוא מתוך עדיף, הוכיח יכולת ניהול, עמידה ביעדים ויכולת לשמור על נר התמיד שבוער בעדיף. אין לי ספק שכפיר רכש בעדיף כלים שיובילו אותו להמשך הצלחה ושגשוג. ברכות לארגון שיזכה בו.

"ובאשר ליובל, ראשית אני גאה כאב שבני זכה בתפקיד כה מאתגר ומעניין בזכות כישוריו. שנית, אני משוכנע שבזכות יכולותיו המגוונות, הוא ביחד עם צוות עדיף המחויב להתפתחות אישית, ימשיכו להוביל את עדיף לפסגות חדשות".

כפיר לוי: "אין ספק שהקורונה מתחה אותנו לגבולות גזרה חדשים ואני שמח לומר שבמציאות המתגרת שהיא הביאה איתה ידענו לקחת את אותם אתגרים בשתי ידיים ולהפוך אותם להזדמנויות. ההתפתחות של עדיף TV, עדיף כנסים, התפתחות פלטפורמות עדיף וחיזוק הקשר עם הסוכנים והיועצים, לצד שמירה על הערכים הייחודיים לעדיף, הם שהובילו אותי במהלך תפקידי. אני רוצה להודות לעובדי עדיף על האמון שהביעו בי. שמחתי להוביל אותם ולרתום אותם בהצלחה מרובה לאתגרים שעמדו בפנינו. אני מודה לעופר נוריאל, מייסד ויו"ר קבוצת עדיף על ההזדמנות שניתנה לי להוביל את עדיף ומאחל ליובל הצלחה רבה במילוי תפקידו החדש".

יובל נוריאל: "כמי שצמח בעדיף ועשה פה את כל המסלול, אני שמח ונחוש להוביל את עדיף לתקופה חדשה, עם ערך חדש ועם בשורות לכלל פעילי הענף, ותיקים וצעירים. אני סומך על הצוות בעדיף שביחד נוכל להגיע לשיאים ולהישגים חדשים. אני מודה לעופר נוריאל, אבי והמנטור שלי, על האמון שנתן בי בהובלת מפעל חייו, ולכפיר לוי על שהיה לי מנהל ושותף לדרך, וכמובן שאני מאחל לו בהצלחה בהמשך דרכו".

עדיף תקשורת עומדת בפתחו של עידן חדש שימשיך ויעצים את ההישגים המרשימים אליה הגיעה החברה בתקופה שבה הוביל אותה המנכ"ל **כפיר לוי** שפורש מעדיף. את המושכות להצעת החברה קדימה ולקידומה לעבר שיאים חדשים יקבל **יובל נוריאל**, המכהן בשלוש השנים האחרונות כסמנכ"ל השיווק והמכירות בעדיף.

לוי מכהן כמנכ"ל במשך כשנתיים וחצי במהלך הטביע את חותמו והוביל את עדיף להתפתחות גדולה ולהישגים מרשימים ביותר.

נוריאל ימשיך לשקוד על פיתוח שירותים הוליסטיים, דיגיטליים ומסורתיים, לטובת מתן ערך מקצועי לפעילי הענף - ולהטמיע פתרונות יצירתיים נוספים, כפי שיושמו בהצלחה בתקופת משבר הקורונה, אשר חייב גם את עדיף להתאים את עצמה למציאות החדשה.

נוריאל צמח בתוך עדיף, שבה החל את דרכו לפני כ-7 שנים. בתפקידו הנוכחי כסמנכ"ל השיווק והמכירות, הוא אחראי על כל הפעילות המסחרית והתקשורת השיווקית, כולל התקשורת מול לקוחות אסטרטגיים, שיפור תהליכי שירות ומכירה, הטמעת תהליכים דיגיטליים וחווית לקוח.

טרם מינויו לסמנכ"ל השיווק והמכירות, היה נוריאל מנהל מחלקת מכירות ומערך סוכנים שאחראי, בין היתר, על פעילות מנהלי הלקוחות בעדיף. במסגרת תפקיד זה, יצר נוריאל היכרות עמוקה עם מאות סוכנים, בתי סוכן ונותני שירות מצפון עד דרום. ההיכרות אישית העניקה לו אחיזה מוצקה בשטח ואפשרה לו להכיר מקרוב את הצרכים שלהם, הקשיים, האתגרים וההזדמנויות בסביבת עבודתם.

עופר נוריאל, מייסד ויו"ר קבוצת עדיף תקשורת, ציין: "לאחר העברה מוצלחת ממני של שרביט הניהול, אני גאה כעת שההובלה ממשיכה הלאה לאדם מוכשר וראוי מתוך הארגון. תמיד האמנתי שכוחו של ארגון



אביב הגיע.

סוכנות וסוכנים יקרים,
זה הזמן לצמוח, להתחדש ולספוג
מהאווירה החגיגית שממלאת את האוויר.
**קבוצת הפניקס מאחלת לכם ולמשפחותיכם
חג פסח שמח וכשר.**

לצפייה בברכת מנכ"ל הפניקס <<



"הרכישה תהפוך את כלל לגורם משמעותי, להנעת התחרות בתחום האשראי החוץ בנקאי"

כלל החזקות בדרך לרכישת קבוצת Max תמורת 2.47 מיליארד שקלים | כיצד תשפיע עסקת הענק על התחרות בשוק האשראי?



מימין: ירון בלור, יורם נוה וחיים סאמט | צילומים: הדר דולן, סיון פרג' ועמי ארליך

חיים סאמט, יו"ר כלל החזקות וכלל ביטוח: "מסמך ההבנות המתייחס לרכישת מקס, עולה בקנה אחד עם שאיפת החברה ליצור מוקד רווחיות חדש ובעל ערך, בחברת ההחזקות, לצד הפעילות הנרחבת בתחומי הביטוח. אם וכאשר תצא העסקה אל הפועל, יהיה בכך חיזוק משמעותי ורב חשיבות לפעילות הקבוצה ונדבר נוסף שישא ערך למחזיקי העניין של החברה לאורך זמן".

ירון בלור, יו"ר מקס ויועץ בכיר ל- Warburg Pincus בישראל: "אני מאמין שהחיבור של מקס לקבוצת כלל יקדם את התחרות בשוק האשראי ובשוק התשלומים בישראל, ויאפשר להציע לציבור מניפה רחבה ומגוונת של מוצרים בעלי ערך ובמחירים תחרותיים. מקס עם יכולותיה המתקדמות והקשר ההדוק שלה עם הלקוחות, הפרטיים והעסקיים, מהווה פלטפורמה מצוינת לקידום התחרות במערכת הפיננסית בשוק הישראלי. אני שמח על חתימת מזכר ההבנות, ומקווה להשלים את המשא ומתן לטובת חתימה על הסכם מחייב, ובהמשך לקבל את האישורים הנדרשים לטובת השלמת העסקה בחודשים הקרובים".

עסקת הענק עליה דיווחה כלל החזקות בתחילת השבוע ממשיכה לעורר הדים. החברה, בראשות המנכ"ל **יורם נוה**, דיווחה על כוונתה לרכוש בעלות מלאה בקבוצת **Max** מידי קרן ההשקעות האמריקאית **Warburg Pincus** ושותפיה.

החברה דיווחה על חתימת מסמך הבנות שיהווה בסיס להמשך המשא ומתן, עד לחתימה על הסכם מחייב. על פי הסיכום, קבוצת מקס, תימכר לכלל החזקות תמורת שווי פעילות של כ-2.47 מיליארד. בכלל מציינים כי אין ודאות בהשלמת העסקה, והיא כפופה לחתימה על הסכם מחייב ולקבלת האישורים הרגולטוריים הנדרשים. "עם השלמת העסקה תהווה מקס זרוע של כלל החזקות לטובת קידום התחרות בתחום האשראי, לעסקים קטנים ובינוניים ובתחום האשראי הצרכני", נמסר מכלל.

יורם נוה: "קבוצת כלל חתמה היום על מסמך הבנות, שהוא חלק ממהלך אסטרטגי, שמטרתו להרחיב את פעילות הקבוצה, מעבר לפעילות הביטוח והפיננסים המרוכזת בחברת הבת, זאת לאחר שבחנה מספר חלופות ובחרה להתקדם עם קבוצת מקס, חברה איכותית המנוהלת במקצועיות רבה, אשר בנתה בשנים האחרונות פלטפורמה פיננסית מגוונת וצומחת. אנו מצטרפים היום למהלכים אחרים שנעשו כבר בקרב הגופים המוסדיים, ההופכים גורם משמעותי להנעת התחרות בתחום האשראי החוץ בנקאי".

נוה הוסיף: "כלל פרסמה לאחרונה את תוצאותיה הכספיות לשנת 2021, הטובות ביותר מאז היווסדה, ואני שמח כי בסמוך לפרסום התוצאות, ואחרי גיוס הון המוצלח שביצענו בתחילת השנה, אנו מציינים היום את כוונתנו לחזק את חברת החזקות בזרוע חדשה ומשלימה, שתתמקד באשראי חוץ בנקאי ותהווה את הקפיצה האסטרטגית הבאה של הקבוצה".

עדיף TV

מדברים אונליין

מערכת עדיף מוסיפה לכם ערך בסדרת הפקות תוכן

סוכנים וסוכנות יקרים,

הכשרה מאחלת לכם וליקיריכם חג אביב שמח, חג של התחדשות, צמיחה, התפתחות אישית, בריאות ואהבה.

blanco



"עלייה של מאות אחוזים בביקושים לביטוח נסיעות"

מחירי הכרטיסים שנסקו והתורים הארוכים שמתרכים בנתב"ג לא מרתיעים את הישראלים | בהתאמה, חלה עלייה חדה ברכישת ביטוחי נסיעות לחו"ל | כיצד זה השפיע על היערכות חברות הביטוח בהתמודדות עם העומס הגדול, אילו שינויים נעשו בפוליסות, אילו שירותים חדשים הן מציעות ומה בקשר למחיר? | נציגים של חמש חברות עם תשובות

בהנחיית הקורונה, ומעבר לכך שהחגים הגיעו והילדים יוצאים לחופשה מהלימודים", אומר **עמית אלבז**, מנהל פיתוח עסקי חטיבת לקוחות, **מגדל ביטוח**. "יחד עם זאת, לא ניתן לגמרי לבטל את השפעת הנגיף. ללקוחות מסוימים עדיין קיים חשש מסוים לטוס, כגון מבוטחים בגילים מבוגרים או בעלי מחלות רקע. אבל גם אם מצב התחלואה יישאר כפי שהוא היום, בתוך מספר חודשים כמות הנסיעות צפויה לחזור למה שהיא הייתה לפני הקורונה בשנת 2019".

גם **במנורה מבטחים** ובכלל **ביטוח ופיננסים** מדווחים על עלייה של מאות אחוזים בביקושים ביחס לשנה שעברה. לכך מתייחסת **מירב אדלסון גולן**, מנהלת ענף ביטוחים עסקיים בחטיבת הבריאות של כלל ביטוח: "אנו מאמינים שמגמת החזרה לשגרת הנסיעות תמשיך ותגדל גם בקיץ, בכפוף לשגרת הנסיעות תחת שליטה ונתנהל לצידה".



עמית אלבז
צילום: גל חרמוני

"יציאת מצריים" השנתית של עם ישראל לחו"ל מורגשת הפסח הזה בשיאה. מחירי הכרטיסים שזינקו והתורים הארוכים בשדה התעופה לא מצננים את הדרישה לטיסות, ואיתה גם הביקוש לביטוח נסיעות.

חברות הביטוח מגיעות לאתגר הזה אחרי שנתיים תנודתיות במיוחד, במהלכן יצאו עם מוצרים וכיסויים חדשים ללקוחות, שכיום הם זהירים יותר, קפדניים יותר ושואלים יותר שאלות.

שנת 2021 בתחום ביטוחי הנסיעות חוותה תנודתיות עזה, בהתאם לגלי הקורונה, החיסונים וההגבלות שהטילו המדינות בכניסה ויציאה. שנת 2022 לעומתה התחילה בעלייה חדה בביקושים שמגיעים לשיאים שמקרבם אותנו לימים שלפני הקורונה.

"אנחנו חווים עכשיו עלייה של מאות אחוזים בביקושים לביטוח נסיעות מחודשים קודמים עקב שילוב של ירידה משמעותית בתחלואה בכלל ובתחלואה הקשה בפרט, הקלות

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מעמוד קודם <<<

לנפוש בחו"ל ואנחנו נערכים לכך", אומר צייג ומוסיף: "במהלך השנה האחרונה נערכנו לגידול הן מבחינת הגדלת מצבת כוח האדם בשירות לסוכנים והן מבחינת שדרוג משמעותי של הליך הצירוף הדיגיטלי על מנת שיהיה קל ונוח לסוכנים לבצע צירוף באופן עצמאי ומהיר. בנוסף, אנו עושים הערכת מצב שבועית על מנת לתת מענה מידי לכל צורך שיתעורר".

מחירי הטיסות והחופשות נוסקים, מה לגבי ביטוח הנסיעות?

פפקין: "תקופת הקורונה אפשרה לנו לקיים היערכות מחודשת ולהתאים את הצרכים החדשים של הלקוחות ולהביא להם את הביטוח המתקדם ביותר בשוק. מה שהיה מצוין בעבר היום כבר לא מספיק ולכן עשינו התאמות ברמת הפוליסה והשירותים ללקוחות. יצאנו עם כסוי יעודי לקורונה 'מגן קורונה' שגם שודרג לאחרונה ונותן מענה להכי הרבה מקרים אפשריים בעת הזאת".

האם הדבר מתבטא בהתייקרות של התעריפים?

פפקין: "יש עדכוני תעריפים במקומות מסוימים ובהתאם לצרכים המשתנים, עם זאת אצלנו תעריף הבסיס נשאר להחל משני דולר ליום". אלבו: "במגדל התעריפים מותאמים לכל יעד בהתאם לרמת הסיכון שלו. החברה מציגה מחירים מאוד טובים לכלל הגילים וכיסויים שבאמת מהווים ערך אמיתי ללקוח בקרות אירוע. הוספנו כיסויים הכוללים גם החזר עבור כרטיס נסיעה שבוטל עקב אירוע רפואי בעקבות מגיפה, וגם החזר הוצאות טיסה וסידורי קרקע למקרה שיש צורך בהארכת שהות בחו"ל בעקבות בידוד".

מעברי: "בשנת 2021 הייתה אפילו הוזלה של התעריפים. המחיר הראשוני של הכיסוי נקבע בהערכה אקטוארית, ואף אחד לא ידע מה יהיה בדיוק. אחרי מספר חודשים ראינו שניתן להוזיל את הכיסוי מ-3.5 דולר ליום ל-2.5 דולר ליום ובעקבות ההוזלה אנשים רבים יותר יכלו לרכוש את הכיסוי. לאחר מכן אף הגבלנו את העלות, כך שכל מי שיוצא יכול לרכוש 'מקיף קורונה' וישלם מקסימום 50 דולר על 20 ימי הטיסה הראשונים. זה נעשה במחשבה על התרמילאים שנוסעים לתקופות ארוכות. רבים מהם לא רכשו כיסוי ונחשפו לקורונה ודווקא הם צריכים את זה יותר מכולם".

צייג: "במנורה מבטחים אין ייקור בתעריפים הבסיסים של הפוליסה, להיפך - בגילים מסוימים אף הוזלנו תעריפים. יצוין כי המוצר מאפשר רכישת הרחבות חדשות שלא היו קיימות בעבר, כגון הוצאות מיוחדות עקב נגיף הקורונה, דבר שיכול לייקר את הפוליסה".

אדלסון גולן: "אצלנו זה להיפך. בכלל ביטוח משדרגים את תכולת

המשך בעמוד הבא <<<

"נראה כי הסיבה העיקרית נעוצה בכך שהישראלים למדו לחיות לצד הקורונה והפסיקו לפחד ממנה. אחרי יותר משנתיים בהן הישראלים נמנעו מלצאת לחופשות ובטח חופשות משפחתיות הישראלים שאוהבים חופשות בחו"ל מנצלים את הסרת מגבלות הקורונה בישראל ובחלק גדול ממדינות העולם ויוצאים לחו"ל בהמוניהם, בנוסף אנו נמצאים לפני חופשת הפסח ונראה כי את החופשה הזאת הישראלים רוצים לבלות בחו"ל", מסביר **שלומי צייג**, מנהל תחום עסקים ומוצרים, אגף ביטוח בריאות, מנורה מבטחים.

"כמות הנוסעים המדווחת על ידי רשות שדות התעופה היא 90% מכמות הנוסעים בפתח 2019", מחדד **אלון מעברי**, סמנכ"ל חטיבת הסוכנים ב**פספורטכארד**. "אבל בפספורטכארד אנחנו חווים גידול של עשרות אחוזים מעל רמות הביקוש של 2019. הסיבה העיקרית היא שלפני הקורונה, ביטוח נסיעות לחו"ל היה נחשב לתחום ביטוח צדדי. אנשים לא יחסו חשיבות לאיכות המוצר ולא בדקו את פרטי הכיסויים. בעקבות הקורונה אנשים רוצים לוודא שהפוליסה טובה ושיש להם הגנה בכל תרחיש ולכן פחות פונים לפתרונות הזולים ויותר לגורמים מקצועיים, לסוכני הביטוח, שעבורם אנחנו מפעילים מוקד זמין וישירות אלינו".

מור פפקין, מנהלת תחום ביטוח נסיעות לחו"ל של **הפניקס**, מתייחסת לשינויים שאירעו בתקופת הקורונה: "לאחר שנתיים שאנשים לא טסו, יש הרגשה של סכר שנפרץ. הישראלים מחפשים את הנופש והחופשה".

היערכות החברות לביקוש הרב

איך מתמודדים עם הגידול בביקוש?

מעברי: "הגדלנו את פעילות מוקד המכירות, שנותן מענה ללידים מסוכני הביטוח, פתחנו כל שבוע קורס חדש לנציגים שיינתנו מענה, סוג של קול סנטר מקצועי לחלוטין עבור סוכן הביטוח שעובר הכשרה של חודש מאתגר מאוד. אנחנו מגייסים עוד ועוד עובדים כדי לתת שירות בשדה התעופה ובכל מקומות המפגש עם הסוכן והלקוח. לצערי, יש עדיין קושי בלגייס עובדים, ואנחנו רואים מה קורה היום בשדה התעופה אבל אנחנו מצליחים לענות על הצרכים".

אלבו: "כיום ניתן להבחין בשני סוגי לקוחות: כאלו שחשובה להם השיחה עם סוכן הביטוח, אשר עובר איתם על כל הפרטים הנדרשים ובדגש על מצב בריאותי קיים וכיסויים מותאמים ליעד וסוג הטיסה, והסוג השני הם אלו שמעדיפים לעשות את הכל דיגיטלית. האתגר שלנו כחברה זה לאפשר ללקוח לעשות תהליך דיגיטלי קצר ופשוט, אבל שבאמצעותו הלקוח ירכוש את הכיסויים המתאימים ביותר ליעד הטיסה וסוג הטיול".

"אנו מאמינים שקיץ 2022 ישבור שיאים במספר הישראלים שיבחרו



מור פפקין
צילום: גלעד בר שלו



שלומי צייג
צילום: יח"צ

המשך מעמוד קודם <<<

הכיסוי במחיר חבילת הבסיס, כך שתעניק מענה מלא לכל הצרכים, גם הקשורים לתחלואת קורונה".

התאמת טכנולוגיות למצב החדש

תחום ביטוחי הטיסות עבר שינויים רבים בשנתיים האחרונות. חברות הביטוח יצאו עם מוצרים חדשים ופיתחו שימוש בכלים טכנולוגיים מתקדמים. הפניקס יצאו עם אפליקציית 'אייר דוקטור' שבאמצעותה ניתן לתאם תור לרופא באופן ישיר ומבלי לשלם מראש. אייר דוקטור נתמכת על ידי אפליקציית smart travel המנגישה למבוטחים רשת עולמית של רופאים מקומיים שנותנים שירותים במרפאות במקום המצאו של הלקוח, ומקבלים תשלום ישירות מהחברה. האפליקציה מציעה בנוסף שיחת וידאו עם רופא מקומי במדינת היעד שיכול לרשום תרופות ולהפנות לבדיקות.

כלל ביטוח השיקו את שירותי כלל PAY - כרטיס דיגיטלי נטען שמלווה את המבוטחים בחו"ל ודואג לתשלום בגין ההוצאות הרפואיות מבלי להוציא כסף, דרך האפליקציה של כלל.

בפספורטכארד השיקו את אפליקציית 'פוקט' שדרכה הלקוח יכול להטעין את הכרטיס בלי לדבר עם איש שרות, כרטיס פספורטכארד שדרכו ניתן לשלם את התביעה בלי לדבר עם נציג, ואפשרות לשנות תאריכי נסיעה באמצעות וואטסאפ או באזור האישי באתר, ובמנורה מבטחים יצאו עם תהליך הצטרפות דיגיטלי חדש וידידותי וחוויתי למשתמש. אבל הפתרונות היצירתיים לא תמיד טכנולוגיים. את השילוב בין שנתיים של קורונה ופתיחתם של יעדים חדשים (זבאי, בחריין) לא ישכחו בפספורטכארד לעולם. מעברי: "כשנפתחים יעדים לא מוכרים לישראלים, אנחנו חייבים לוודא מה רמת השירות שאנחנו יכולים לתת באותה מדינה ולהתחבר לגורמי השירות. שלחנו לדובאי צוות שירות של פספורטכארד שיעשה בדיקות ובדיוק באותה תקופה היה שם גל של הידבקות, והרבה ישראלים נכנסו לבידוד כבר בכניסה למדינה. כך יצא שהצוות שם נתן מענה לעשרות מבודדים: סמנכ"ל המכירות היה מביא ללקוחות אוכל לדלת, בחנוכה ארגנו לכל המבודדים חנוכיות ונרות, חלות לשבת וזה היה מדהים. אנשים נכנסו לבידוד במדינה זרה, והרגישו שפספורטכארד הם המשפחה שלהם. התגובות היו מדהימות".

הגידול בביקושים לא מוריד מרמת התחרות בין החברות השונות. היכן וכיצד היא מתבטאת?

"התחרות החשובה ביותר היא ברמת השירותים ללקוח, שם יש לנו יתרון יחסי גדול בזכות האפליקציות החדשות", אומרת פפקין. "אחד היתרונות המהותיים של הפניקס הוא היכולת לשלם ישירות לרופא".

ציין: "התחרות יכולה להיות בהיבט המחיר, בהיבט של היקף המוצר שמוצע ללקוח וכמובן גם בחוויית המשתמש וכן גם בנגישות של השירותים המוצעים".

אדלסון גולן: "התחרות ניכרת בתכולת הכיסוי, ברמת השירות ובמחיר". אלבו: "בכיסויים הנדרשים לכל לקוח, שירות ומענה מהיר לתביעות ובגובה ההשתתפות העצמית. מגדל רואה בסוכן הביטוח שמלווה את הלקוח את החלק החשוב ביותר עבורו".

עם הפנים קדימה

אין ספק שצרכנות ביטוחי הנסיעות עלתה מדרגה בשנתיים האחרונות ועדיין, יש רבים שלא רוכשים ביטוח, או שלא כל כך יודעים על מה לשים דגש בבואם לבדוק ביטוח נסיעות.

איזה המלצות אתם נותנים לנוסעים כיום? על מה לשים דגש?

ציין: "אנו ממליצים לרכוש פוליסה המותאמת ללקוח ולנסיעה תוך בחינת העלות מול התמורה המתקבלת. חשוב להצהיר על מצבים רפואיים קיימים ולרכוש הרחבה כשיש מצב רפואי מיוחד, להתאים את הפליסה ולרכוש הרחבות בהתאם לאופי הנסיעה, כך שאם מדובר בחופשה הכוללת ספורט אתגרי כדוגמת קייקים או בנג'י לא לשכוח להוסיף הרחבה, אם מדובר בנסיעת עסקים מומלץ לבטח את המחשב והטלפון הנייד וכד. כמו כן חשוב לשים לב לכך שקיים מוקד רפואי 24/7 שיהיה זמין בכל מקום בעולם, גם באמצעות וואטסאפ (למקרה שאין אפשרות להוציא/ לקבל שיחות טלפוניות)". אדלסון גולן: "יש לבדוק אילו שירותים ניתנים, תקרת הכיסוי, האם יש מגבלה על ספקים שניתן לעבוד איתם כדי לקבל שירות והאם המבוטחים צריכים לשלם מכיסם בקרות אירוע ביטוחי ולקבל החזר או שהחברה משלמת עבורם".

מעברי: "צריך להבין מה זה חו"ל. יש אלפים שיוצאים לסיני וירדן בפסח ולא תמיד מבינים שזה שהיעד קרוב זה לא אומר שצריך ביטוח נסיעות. כל יציאה מגבולות ישראל חושפת לאי כיסוי רפואי ומחייבת ביטוח נסיעות. הרחבת מקיף הקורונה מומלצת כל עוד הקורונה איתנו ברקע, הכיסוי נותן מענה רחב ביותר, 95% עדיין מוסיפים את הכיסוי".

אלבו: "מומלץ להתייעץ עם סוכן הביטוח, ולעדכן אותו בכל הפרטים הנדרשים: מצב בריאותי קיים, סוג הטיול ויעד הטיסה. בנוסף חשוב לוודא שהפוליסה מקיפה ונותנת מענה לכל הצרכים הנדרשים בדגש על כיסוי מותאם לקורונה".

פפקין: "חשוב שהלקוחות יבדקו מהם השירותים הניתנים על ידי החברה, באילו מקרים הם מכוסים ובאילו סכומים".



אלון מעברי
צילום: אריק סולטן



מירב אדלסון גולן
צילום: עידן גרוס

נבחר פה אחד!

עבור חברות וחברי לשכת סוכני הביטוח -
ביטוח השיניים הקולקטיבי של הראל.
ועכשיו אפשר להיכנס לקישור ולראות שיש
על מה לחייך

לפרטים נוספים



אייל שלזינגר: רבים מתחזים ליועצים פנסיונים למרות שהחוק אוסר את זה

יו"ר לשכת היועצים הפנסיוניים מציין בשיחה עם עדיף כי סוכנים משתמשים בשמות חלופיים כמו מתכנן פנסיוני, מתכנן פרישה ומתכנן פיננסי וגובים עמלות בניגוד להוראות החוק | תלונות מועברות לרשות שוק ההון אבל המענה לא מספק את הלשכה | וגם: הפנייה לאוצר שנועדה להרחיב את היקף הייעוץ הפנסיוני האובייקטיבי ולהיטיב עם החוסכים



אייל שלזינגר:

"הכרה בהוצאות המשולמות לייעוץ פנסיוני על ידי יועצים אובייקטיבים שאינם מפיצים או מקבלי עמלה מהגופים המוסדיים כמו בנקים, תאפשר לציבור הרחב לקבל ייעוץ אובייקטיבי ומלא, וגם תרחיב את ענף הייעוץ הפנסיוני על ידי כך שיותר אנשים יגיעו לייעוץ ואז יתווספו יועצים לענף - דבר שיגביר את התחרות"

מכתב שני בנושא, לאחר שמכתב קודם לאוצר לא נענה. במכתב לליברמן הדגיש שלזינגר: "ממילא אין באותה הטבה לפי סעיף 47 לפקודה כפי שתוקנה, כדי לייצר יש מאין פטור או הטבת מס על פי בסיס חדש; אלא שאותו תיקון נולד עם הפרדת הייעוץ מהשיווק במסגרת 'רפורמת בכר', תוך השוואת הטבת המס המגולמת בעמלות שבפועל משולמות ישירות לגורם המשווק ומושתות על חשבון העמית (כחלק מדמי הניהול אותם הוא משלם), מקום בו העמית היחיד מבקש לבחור את הייעוץ הניתן לו בידי יועץ פנסיוני או סוכן ביטוח".

"טעם לפגם וכישלון ביישום עקרון שלטון החוק והדמוקרטיה"

לדברי שלזינגר במכתבו, במסגרת תיקון מס' 149 לפקודה (עוד משנת 2005), נוספו הוראות סעיף 47 לפיהן ניתן יהיה לראות בתשלומי שכר והחזר הוצאות ששולמו ליועץ פנסיוני, "...כתשלומים ששולמו לקופת גמל", ובכך להיטיב עם ציבור החוסכים לפנסיה אשר נועצים

המשך בעמוד הבא <<<

לייעוץ הפנסיוני האובייקטיבי יש ערך רב ולכן יש רבים המתחזים ליועצים למרות שהחוק אוסר את זה ומשתמשים בכל מיני שמות חלופיים כמו 'מתכנן פנסיוני' או 'מתכנן פרישה' או 'מתכנן פיננסי' וכו', על מנת לגבות עמלות שלא בהתאם להוראות החוק". כך טוען **אייל שלזינגר**, יו"ר לשכת היועצים הפנסיוניים. "יש סוכנים שמפרסמים שהם נותנים ייעוץ ובמיוחד סוכנים שמסתירים את היותם סוכנים ומשתמשים כאמור בשמות אחרים", מסביר שלזינגר למי הכוונה. בהקשר לכך הוא מציין: "אנחנו מגישים תלונות חדשות לבקרים לרשות שוק ההון. אנחנו מעדכנים את **רשות שוק ההון**, והתשובה מהרשות היא שהם פועלים כפי שהם מבינים". מהרשות לא נמסרה תגובה. השיחה של שלזינגר עם **עדיף** באה בעקבות פניית לשכת היועצים הפנסיוניים לשר האוצר **אביגדור ליברמן** בבקשה להתקין תקנות, לפי פקודת מס הכנסה (סעיף 47ג), שיסייעו בהרחבת היקף הייעוץ הפנסיוני לציבור. על פי הסעיף האמור, שר האוצר רשאי לקבוע תנאים שכאשר הם מתקיימים - שכר והחזר הוצאות ששולמו ליועץ פנסיוני, יראו כתשלומים ששולמו לקופת גמל.

במכתב, שנוסח על היועמ"ש של הלשכה עו"ד **יניב גל** ואשר חתום על ידי שלזינגר, מוסבר כי התקנונים ויתר תנאי המוצרים הפנסיוניים הנם מורכבים ולא ברורים מספיק לחלק גדול מציבור החוסכים, למרות שמדובר על רכיב מרכזי של החיסכון הפרטי. המכתב נשלח גם ליו"ר ועדת הכספים של הכנסת ח"כ **אלכס קושניר**. בין המכותבים: הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון ד"ר **משה ברקת** ומנהל רשות המסים **ערן יעקב**.

"מדברים על הנגשת הייעוץ הפנסיוני לקבוצות אוכלוסייה יותר גדולות על ידי ייעוץ פנסיוני אובייקטיבי, דבר שגם ינגיש את הייעוץ וגם יהווה תמריץ לתחרות בתחום הייעוץ הפנסיוני", אומר שלזינגר ומסביר: "נכון להיום אוכלוסיות רבות נמנעות מלהגיע לייעוץ פנסיוני אובייקטיבי עקב העלות שהן אמורות לשלם. עלות זו נתפסת כעלות נוספת אצל מקבלי הייעוץ וזאת לעומת שירות שהם מקבלים מסוכני הביטוח שעליו אינם משלמים במרבית המקרים או מייעוץ הניתן בבנקים ונתפס כייעוץ חינוכי מבלי שהלקוח ער ומבין שלמעשה חברת הביטוח משלמת עבור הייעוץ לבנקים".

"בפקודת מס הכנסה קיים סעיף המאפשר להכיר בהוצאות המבוטחים עבור ייעוץ פנסיוני אולם הסעיף מחייב התקנת תקנות שלא תוקנו ולכן הוא לא ישים", מוסיף שלזינגר. במכתב לשר האוצר מצוין כי מדובר על

המשך מעמוד קודם <<<



עו"ד ניב גל, היועמ"ש של לשכת היועצים הפנסיוניים

את התקנות נקבעה בלשון של חובה ובין אם נקבעה בלשון של רשות. בהעדר תקנה עשויות הרשויות המנהליות המופקדות על ביצוע החוק למצוא עצמן בלא מדיניות וכללים לגבי דרכי הביצוע, והן נזקקות, כל אחת בתחומה, לאלתר ולפעול לפי הבנתה. הצורך במדיניות, כמו הדרשה לאחידות ולשוויוניות, מחייבים התקנת תקנות בהקדם".

שלזינגר מבקש משר האוצר להעלות את הנושא לדין מקצועי ולהפעיל את סמכותו. עוד הוסיף כי לשכת היועצים הפנסיוניים תשמח להשתתף בדיונים בנושא.

בשיחה עם עדיף מסכם שלזינגר את הנושא: "עצם התקנת תקנות והאפשרות להכיר בהוצאות המשולמות ליועץ פנסיוני על ידי יועצים פנסיונים אובייקטיביים שאינם מפיצים או מקבלי עמלה מהגופים המוסדיים כמו בנקים, תאפשר לציבור הרחב לקבל ייעוץ אובייקטיבי ומלא, וגם תרחיב את ענף הייעוץ הפנסיוני על ידי כך שיותר אנשים יגיעו ליועץ פנסיוני ואז יתווספו יועצים לענף - דבר שיגביר את התחרות. לכן התקנת התקנות והיכולת להכיר בהוצאות ייטיבו עם האזרח בכל התחומים".

"יש לציין שכמות היועצים האובייקטיביים שאינם מקבלים עמלות מהגופים המוסדיים או דמי הפצה הנה כ-120 יועצים פעילים בלבד בכל המדינה", מבקש שלזינגר להבהיר בסיום דבריו.

ביועץ פנסיוני מורשה. אולם, התנאי שהוצג לפי סעיף 47 לפקודה הוא ששר האוצר ישתמש בסמכותו ויתקין תקנות, לגבי תנאים, תקרות וכיו"ב על פי הפקודה, ובכך תישם הוראת אותו סעיף. "מאז חקיקת התיקון לפקודה ועד היום לא הותקנו תקנות מתאימות (ולמיטב ידיעתנו אף לא פורסמה טיוטת תקנות), ובכך נמנע מציבור החוסכים ליהנות מן ההטבה שקבע המחוקק עוד במסגרת הרפורמה הבין משרדית להגברת התחרות בשוק ההון ('רפורמת בכר'), מסביר שלזינגר ומוסיף במכתב: "למותר לציין, כי בהיות הוראתו של סעיף 47 לפקודה משום 'אות מתה', יש משום טעם לפגם וכישלון ביישום עקרון שלטון החוק והדמוקרטיה - מקום בו המחוקק הראשי הסמיך את מחוקק המשנה (היא הרשות המבצעת) ליישם ולהוציא לפועל את דבר הכנסת, ואילו הרשות המבצעת ממאנת להפעיל את סמכותה ובכך מבטלת, הלכה למעשה, את דבר המחוקק".

היועץ המשפטי מחייב התקנת תקנות בהקדם

שלזינגר צירף את התייחסותו בעבר של היועץ המשפטי לעניין המינוח "שר האוצר רשאי" בסעיף האמור: "מן הראוי שלא להשהות את ההכנה וההתקנה של תקנות הנדרשות לביצוע החוק, בין אם הסמכות להתקין

**סוכנים, למבוטחי הבריאות שלכם
בהראל יש הטבות בלעדיות:
שירותי הבריאות של Marpet
לחיות מחדד בתנאים משתלמים במיוחד**

חיסונים
וטיפולים שוטפים

מחיר
אטרקטיבי

שירות מורחב
להוצאות רפואיות

הראל
ביטוח ופיננסים

אולי יש לכם ביטוח
אבל אין לכם הראל

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

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

איילון ולשכת סוכני הביטוח חתמו על אמנה להגברת שיתוף הפעולה

האמנה, שנועדה לחזק את מעמד הסוכנים ואת הקשר המקצועי בינם לבין איילון, קובעת כי איילון תפעל לחיזוק מקצועי של הסוכנים ותתנהל עמם בשיתוף פעולה למען מבוטחי החברה, בשקיפות ובהגינות



מעמד החתימה. מימין: דורון שבתאי - סמנכ"ל חטיבת מכירות באיילון, שלמה אייזיק, יעל פאר סגל - סמנכ"לית שיווק, שירות ותקשורת באיילון ושרון רייך | צילום: גיא קרן

מנכ"ל איילון ביטוח שרון רייך ונשיא לשכת סוכני הביטוח שלמה אייזיק חתמו השבוע על אמנת שירות, הקובעת כי חברת הביטוח והלשכה יפעלו להגברת שיתוף הפעולה וכי איילון תימנע מהעברת הצעות באופן ישיר ללקוחות הסוכנים.

באיילון מציינים כי מדובר על אמנה ראשונה מסוגה בענף והוסיפו: "המהלך שיזמו הצדדים נועד, בין השאר, לתת מענה למגמה הגוברת בענף, במסגרתה חברות ביטוח בוחרות לפתח ערוצים ישירים על ידי פנייה ישירה ללקוחות הסוכנים. בצעד זה מבקשת איילון לשקף לסוכנים כי איילון ממשיכה להיות חברה המשווקת את הפוליסות שלה באמצעותם, לרבות באמצעות הכלים הדיגיטליים שהחברה מפתחת עבורם, וכי סוכני הביטוח הם מבחינתה אנשי מקצוע מהותיים שפעילותם משיאה ערך רב בענף הביטוח".

באמנה נקבע עוד כי איילון תעניק לסוכני החברה שירות איכותי ומקצועי, למען המשך הצלחתם העסקית וכן תפעל לחיזוק המקצועי של סוכני החברה, באמצעות הדרכות והשתלמויות מקצועיות, עדכונים בנושא מוצרים חדשים והתמודדות עם החברות הישירות. "איילון אף תפתח ותעניק לסוכנים כלים דיגיטליים למכירה ושירות, לטובת סיוע והצלחה גם בהיבטים הדיגיטליים. לצד זאת, תמשיך איילון לספק לסוכניה לידים למכירות", נמסר מהחברה.

עוד מסבירים באיילון, כי מאז כניסתו של המנכ"ל רייך לתפקידו לפני כחודשיים, איילון יוזמת שורה של מהלכים לחיזוק פעילותה כחברת סוכנים ולחיזוק ערוץ הסוכנים. עם החתימה אמר רייך: "הקשר של איילון עם סוכניה הוא קשר בלתי ניתן להתרה של עשרות שנים, אבל היום אנחנו נותנים לו תוקף רשמי. אנחנו מאמינים כי כיום הסוכן צריך לפעול בהיברידידות. אנחנו נעניק לסוכני איילון כלים דיגיטליים ומקצועיים, אך

אלה לא יחליפו את השירות האישי והמקצועי שהסוכן מעניק, כי ברגע האמת, לקוח רוצה לדבר עם איש מקצוע ולקבל שירות אישי". רייך הוסיף: "לסוכני הביטוח יש תפקיד מפתח בפעילותה של איילון, בצמיחה שלה וברוחיות שלה. ברצוני להודות לסוכנים וכמובן ללשכה ולנשיא אייזיק על שהרימו את הכפפה ומאפשרים למהלך החדשני ופורץ הדרך הזה לצאת לפועל".

נשיא הלשכה אייזיק אמר: "העולם משתנה, ומטבע הדברים הדיגיטציה תופסת מקום גדול יותר בחיי כולנו. אבל על רקע כל השינויים, התפקיד החשוב שממלאים סוכני הביטוח רק מתחדד. הם החוליה המקשרת בין בעל הפוליסה ובין חברת הביטוח, והם ימשיכו למלא את התפקיד הזה במקצועיות ובמסירות כפי שעשו עד היום. אני מודה לאיילון על שהשכילה להבין זאת ויזמה את אמנת השירות, בתקווה שחברות הביטוח הוותיקות האחרות ילכו בעקבותיה ויצטרפו למהלך, שממנו כל הצדדים יוצאים נשכרים".



לוח

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

Sales@anet.co.il

מעטפת החדשות והמידע המובילה בענף הביטוח והפיננסים

"העלאת הריבית לא הפתיעה והייתה מגולמת בשוקי האג"ח"

ארז מגדלי, מנהל חטיבת ההשקעות במגדל ביטוח, על הקשר שבין העלאת הריבית למדיניות ההשקעה בגופים מוסדיים | "בכלל, רואים העדפה לנכסים ריאליים כמו נדל"ן ותשתיות בהם קיימת הגנה אינפלציונית מובנת לרוב בחוזים" | כן הייתה הפתעה בשיעור העלאת הריבית ל-0.35% לעומת צפי לעלייה ל-0.25%



גיא בית אור,
צילום: רמי זורנר

בעוד שנה תעמוד על 1.5%, בדומה להערכות הנגזרות משוק ההון טרם החלטת הריבית. כמו כן, בחטיבת המחקר טוענים כי לאור מתווה האינפלציה הצפוי, רמת ריבית של 1.5% בעוד שנה עדיין תמשיך לבטא הרחבה מוניטרית חזקה ביחס לעבר ולכן ככל שהכלכלה תמשיך לצמוח בקצב נאה ואם נראה המשך האצה של עליות הריבית בעולם, יהיה מקום להמשך תוואי הדרגתי של עלייה בריבית.

"בשורה התחתונה, בנק ישראל הצליח להפגיע את השווקים, וסימן את הדרך לתוואי העלאות ריבית רציף בכל פגישה במהלך השנה הקרובה. מבחינת תחזיות הריבית בנק ישראל יישר קו עם התוואי הגלום בשוק שלאור הפתעה זו, סביר כי יתמחר תוואי העלאות ריבית אף מהיר יותר בחודשים הקרובים", מסכם בית אור.

הכוונה של **בנק ישראל** להעלות את הריבית הייתה צפויה ונלקחה בחשבון אצל מנהלי השקעות בגופים מוסדיים. מה שלא היה צפוי הוא שיעור העלאת הריבית.

"העלאת הריבית לא הפתיעה והייתה מגולמת בשוקי האג"ח. כחלק מכך ראינו בחודשים האחרונים מעבר מסקטורים שנהנו מסביבת ריבית נמוכה לסקטורים המותאמים יותר לעלייה בסביבה של האינפלציה כמו מניות ערך בסקטורים כמו סחורות, ספנות ועוד", מסר **לעדף**, מנהל חטיבת ההשקעות במגדל ביטוח **ארז מגדלי**.

"בכלל, רואים העדפה לנכסים ריאליים כמו נדל"ן ותשתיות בהם קיימת הגנה אינפלציונית מובנת לרוב בחוזים", הוסיף מגדלי.

ההחלטה להעלות את הריבית הייתה צפויה. לא כך השיעור עליו החליטה הוועדה המונית של הבנק להעלות. "בנק ישראל הצליח להפגיע את השוק כאשר העלה את הריבית מ-0.1% ל-0.35% וזאת לעומת צפי לעלייה ל-0.25%", מציין **גיא בית אור**, הכלכלן הראשי של פסגות בית השקעות.

"בכל הנוגע לאינפלציה", מסביר בית אור, "בבנק ישראל ציינו את מה שאנו כבר יודעים כי האינפלציה מעל היעד הציפיות נסחרות באזור הגבול העליון של היעד. יחד עם זאת, הם מדגישים כי המלחמה באוקראינה והתחלואה העולה בסין (הסגרים) צפויים להגביר את השיבוש בשרשראות האספקה העולמיות ולהוביל לעלייה נוספת בלחצים האינפלציוניים ביחד עם האטה בפעילות הכלכלית".



ארז מגדלי
צילום: באדיבות מגדל ביטוח

בית אור מוסיף כי מה שנרמז כאן באופן ברור הוא שמבחינת בנק ישראל, עצם העובדה שהמשק בתעסוקה מלאה ופער התוצר הפך לחיובי מהווים כר פורה לעלייה בלחצים האינפלציוניים הפנימיים, עלייה שעשויה להתגבר עקב הלחצים האינפלציוניים שמגיעים מהסביבה העולמית.

במקביל להודעה, חטיבת המחקר של בנק ישראל פרסמה את התחזית שלה לפעילות הכלכלית, לאינפלציה ולריבית כאשר תחזית הצמיחה ל-2022 נותרה ללא שינוי ברמה של 5.5% אך תחזית הצמיחה ל-2023 ירדה ב-1.0% לרמה של 4.0%. בנוסף, עודכנו מטה תחזיות שיעור האבטלה באופן משמעותי ואת תחזית האינפלציה ל-2022 מעלה מ-1.6% ל-3.6%.

לדברי הכלכלן הראשי של פסגות, חטיבת המחקר מעריכה כי הריבית

דגשים של בנק ישראל

- הפעילות הכלכלית במשק ממשיכה לתפקד באופן נאות. שוק העבודה איתן ושב לרמות דומות מאוד לאלו ששרדו ערב המשבר.
- האינפלציה בישראל עלתה בחודשים האחרונים, אך היא נמוכה משמעותית מהאינפלציה במרבית העולם. היא מצויה מעל הגבול העליון של היעד, ועומדת ב-12 החודשים האחרונים על 3.5%. הציפיות לאינפלציה לשנה הקרובה עלו ומצויות בסביבת הגבול העליון של היעד. הציפיות לטווחים הארוכים מעוגנות בתוך תחום היעד.
- מאז החלטת המדיניות האחרונה השקל נחלש מול הדולר ב-0.5%, התחזק מול האירו בכ-3.8% והתחזק במונחי השער האפקטיבי ב-1.8%.
- חטיבת המחקר עדכנה את התחזית המקרו-כלכלית ומעריכה שהתוצר יצמח בשנת 2022 בשיעור של 5.5% ובשנת 2023 בשיעור של 4%.
- מגמת עליית מחירי הדירות ממשיכה להאיץ ואלו עלו בשנים-עשר החודשים האחרונים ב-13%.
- המלחמה באוקראינה ועליית התחלואה בסין מעמיקים את השיבושים בשרשראות הייצור העולמיות, מגבירים את לחצי האינפלציה ומובילים להאטה מסוימת בקצב הפעילות הכלכלית הגלובלית.

הפיקוח מרחיב את האפשרות של בעל שליטה לפקח על חברות שבשליטתו

דירקטור יוכל להתמנות כמנהל בגוף פיננסי או בתאגיד השולט בגוף פיננסי אם שני הגופים בהם מכהן הדירקטור נשלטים על ידי אותו בעל שליטה

בנוסף, לאחר בחינת אופן יישום הסעיף, נוספה הוראת מעבר, לפיה אם במהלך הכהונה חל שינוי בנסיבות כך שמתקיימת אחת או יותר מההגבלות על כהונת דירקטור שנקבעו בסעיף 14(5), הדירקטור יהיה רשאי להמשיך ולכהן במקביל בגוף המוסדי ובגוף הפיננסי עד תום 6 חודשים ממועד השינוי או עד האספה השנתית הקרובה, לפי המאוחר, ולגבי דירקטור חיצוני עד להשלמת שלוש שנות הכהונה.

ההגבלות האמורות בסעיף 14(5):

- בעל תפקיד בגוף פיננסי גדול או בינוני, והגוף המוסדי שאליו הוא מתמנה או שבו הוא מכהן, הוא גוף מוסדי גדול.
- בעל תפקיד בגוף פיננסי גדול, והגוף המוסדי שאליו הוא מתמנה או שבו הוא מכהן, הוא גוף מוסדי בינוני.
- בעל תפקיד במספר גופים פיננסיים קטנים, שסך נכסיהם עולה על 2 מיליארד שקלים חדשים, והגוף המוסדי שאליו הוא מתמנה או שבו הוא מכהן, הוא גוף מוסדי גדול.

רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון פרסמה תיקון להוראות החוזר המאוחד - דירקטוריון גוף מוסדי. התיקון מתייחס לעניין הגבלות על מינוי וכהונת דירקטור.

ב-26 באוגוסט 2018 פורסמו בפרק הדירקטוריון של החוזר המאוחד, תחת הכותרת "דירקטוריון גוף מוסדי" הגבלות על מינוי וכהונה של דירקטור, וביניהן נקבע איסור על כהונה כדירקטור בגוף מוסדי, של מי שהוא בעל תפקיד בגוף פיננסי, בהתאם לסיווג הגוף הפיננסי והיקף נכסי הגופים. כדי לאפשר לבעל השליטה לפקח על החברות בשליטתו, נקבע כי ככל שבעל שליטה או קרובו מכהנים בתפקיד מרכזי בגוף פיננסי אחר שבשליטתו של בעל השליטה בגוף המוסדי, הוראות סעיף זה לא יחולו עליהם.

כעת מבקשת הרשות להרחיב את החריג, ולקבוע כי המגבלה בסעיף לא תחול על כל מי שמכהן במקביל כדירקטור בגוף מוסדי וכבעל תפקיד בגוף פיננסי או בתאגיד השולט בגוף פיננסי, ובלבד ששני הגופים בהם הוא מכהן נשלטים על ידי אותו בעל שליטה.

שיתוף הפעולה בין לשכת יועצי המס למגדל ביטוח ימשיך שנה שלישית ברציפות

מגדל תמשיך להעניק חסות לפעילות הלשכה, להיות נוכחת בכנסים מקצועיים ותאפשר לחברי הלשכה לרכוש פוליסות ביטוח אחריות מקצועית נרחבת עם ניסויים ייחודיים ופוליסות ביטוח בתחומים נוספים



מימין: יניב ריימונד, ישראל מוכתר, רו"ח אמיר קינן, עו"ד שחר שאבי
| צילום: לשכת יועצי המס

במגדל ביטוח, מסר: "אני רוצה להודות ללשכת יועצי המס על האמון המתמשך בחברה ולסוכן הביטוח ישראל מוכתר אשר משרת בנאמנות את לשכת יועצי המס".

לשכת יועצי המס האריכה בשנה נוספת, שלישית ברציפות, את הסכם שיתוף הפעולה עם **מגדל ביטוח**. במסגרת ההסכם, מעניקה מגדל לחברי הלשכה, המונה אלפי חברים, אפשרות לרכוש פוליסות ביטוח אחריות מקצועית מורחבת עם ניסויים ייחודיים המותאמים לאופי פעילותם, וכן פוליסות בריאות, חיסכון ארוך טווח ומוצרים פיננסיים נוספים.

"במסגרת שיתוף הפעולה, מגדל תמשיך להעניק חסות לפעילויות הלשכה, תהיה נוכחת בכנסים המקצועיים ובהשתלמויות של לשכת יועצי המס בישראל, יחד עם סוכן הביטוח ישראל מוכתר, המלווה בפרויקט את לשכת יועצי המס", נמסר מהחברה.

באירוע לציון הארכת שיתוף פעולה השתתפו **יניב ריימונד**, מנהל מרחב מרכז במגדל ביטוח; **ישראל מוכתר**, מסוכנות הביטוח מוכתר שמלווה את הלשכה; רו"ח **אמיר קינן**, סגן נשיא הלשכה וראש חטיבת מנהל וארגון; יועץ מס ועו"ד **שחר שאבי**, סגן נשיא לשכת יועצי המס וראש תחום פיתוח משאבים. **ליאור רביב**, משנה למנכ"ל ומנהל חטיבת לקוחות וערוצי הפצה

ד"ר פּיח וצבֵעַ

רשת מוסכים מומחים

מאחלים לכם
ולכל בני ביתכם
חג אביב
שמח כשר ופורח



חפשו אותנו בפייסבוק:
ד"ר פח וצבע - רשת מוסכים מומחים



ד"ר פּיח וצבֵעַ

רשת מוסכים מומחים

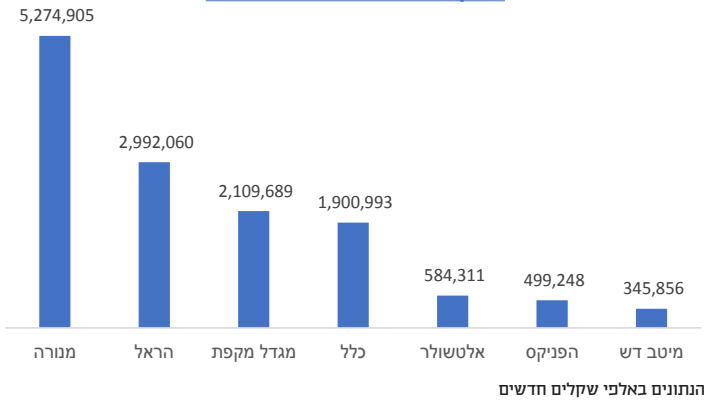


www.dr-pach.co.il

ניתוח תיק פנסיונרים בקרנות הפנסיה החדשות

לאחרונה פרסמו קרנות הפנסיה את הדוחות ל-2021, מהם עולים נתונים מעניינים: בזכות התשואות הפורשים יראו גידול בקצבת הזקנה, קרנות הפנסיה רושמות גידול בהכנסות מדמי ניהול של מקבלי הקצבאות ב-35% ומספר הפנסיונרים גדל ב-24%

תיק הפנסיונרים החדשים



נדב טסלר

בשנת 2021 מספר מקבלי קצבאות הזקנה בקרנות הפנסיה המקיפות החדשות עמד על 56 אלף פורשים. מדובר בגידול של 24% לעומת שנה קודמת. הפורשים בקרנות הפנסיה החדשות מתחלקים לשלוש קבוצות: "פנסיונרים זכאים" - אלה שפרשו עד לתאריך 31 בדצמבר 2003 והם זכאים לאגרות חוב מיועדות בשיעור של 70% מהנכסים שלהם. הקבוצה השנייה הם "מקבלי הקצבאות" - פנסיונרים שפרשו עד 31 בדצמבר 2017 והקבוצה הגדולה ביותר היא קבוצת "הפנסיונרים" שכוללת את כל מי שפרש לאחר ינואר 2018. הכנסות מדמי ניהול מכלל מקבלי הקצבאות בשנת 2021 עמדו על 180 מיליון שקלים - גידול של 35% לעומת שנה קודמת.

דמי ניהול בפרישה: בחלק מהקרנות רואים כבר את הירידה בדמי הניהול

ביציאה לפנסיה דמי הניהול של החוסכים הופכים להיות דמי ניהול לפנסיונרים. כלומר גם אם ניתנה הטבה בדמי הניהול, היא מסתיימת ביציאה לפנסיה. עד לשנת 2022 ניתן היה לגבות על תיק הפורשים דמי ניהול של עד 0.5% למעט בקרנות ברירת המחדל, שם נגבו דמי ניהול בשיעור של 0.3%. החל משנת 2022 בכל קרנות הפנסיה המקיפות והמשלימות יגבו דמי ניהול של 0.3% על נכסי הפורשים החדשים. את התוצאות של התחרות על לבם של הפורשים אפשר לראות בדמי הניהול הממוצעים של מקבלי הקצבאות, שם רואים את הירידה בדמי הניהול הממוצעים בקרנות הפנסיה של הראל ושל הפניקס.

גידול בתיק הפנסיונרים

קבוצת מקבלי הקצבאות שמעניינת כיום את קרנות הפנסיה היא קבוצה הפנסיונרים - כל מי שפרש לפנסיה לאחר 2018 נכנס לקבוצה זו. בשנים האחרונות ישנה תחרות על הפורשים והחברות מתחרות על הפנסיונרים אחת של השנייה. בנוסף, הן מתחרות על כספים שנמצאים כיום בביטוחי מנהלים ובקופות הגמל לאחר 2008. תיק הפנסיונרים עומד על 13.7 מיליארד שקלים - גידול של 5 מיליארד שקלים בהשוואה לשנת 2020. בניגוד לתיק החוסכים שמושפע מניידים ופדיונות, הפורשים אינם יכולים לנייד את החיסכון לאחר קבלת הקצבה הראשונה. הקרנות שהציגו את הגידול ביותר באחוזים בתיק הפנסיונרים הן קרן הפנסיה של אלטשולר שחם וקרן הפנסיה של הפניקס שגדלו ב-260% ו-227% בהתאמה. קרן הפנסיה של מיטב דש, שהיא גם קרן פנסיה ברירת מחדל (בדומה לקרן הפנסיה של אלטשולר שחם), הציגה גידול של 110% בלבד.

שם קרן הפנסיה:	מיטב דש	אלטשולר שחם	הפניקס	כלל	מגדל מקפת	הראל	מנורה מבטחים
דמי ניהול ממוצעים 2021	0.36%	0.35%	0.47%	0.50%	0.50%	0.45%	0.48%
דמי ניהול ממוצעים 2020	0.39%	0.39%	0.50%	0.50%	0.50%	0.46%	0.48%

השינוי בתקנות דמי הניהול רלוונטי רק עבור פנסיונרים שפרשו לאחר כניסת התקנות לתוקף ולגבי פנסיונרים שפרשו בעבר יחולו דמי הניהול שנגבו מהם במועד המרת הכספים לקצבה.

גידול של 51% בפורשים מקרנות הפנסיה החדשות

קבוצת הפנסיונרים בקרנות הפנסיה החדשות מונה כבר 32,916 פורשים, והקבוצה גדלה ב-51% ביחס לשנה קודמת. עיקר הגידול האבסולוטי הוא כמובן במנורה מבטחים, קרן הפנסיה הגדולה ביותר, כאשר מנגד הגידול הגבוה ביותר באחוזים הוא בקרן הפנסיה של אלטשולר שחם שגדלה ב-230% במספר הפנסיונרים שלה וכיום משלמת קצבאות ל-1,274 פנסיונרים לעומת 386 בשנה קודמת.

המשך בעמוד הבא <<<



טוב לדעת

המשך מעמוד קודם <<<

לראשונה בישראל



מובילה את השירותים החדשים בתחום הרפואה הדיגיטלית

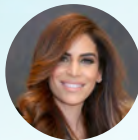
FEMI מביאה בשורה לישראל - שירותים משולבי טכנולוגיה המתקדמת ביותר בעולם בתחום הרפואה הדיגיטלית, בתחומים חדשים בישראל, בהם בריאות הילד, בריאות הנפש, בריאות האישה, פיזיותרפיה ורפואת מומחים. כל אחד מהתחומים כולל מערך של רופאים ואנשי מקצוע מנוסים, אליהם ניתן להגיע באמצעות מערכת טכנולוגית מתקדמת לקביעת תורים והפניה באמצעות מוקדים מאוישים 24/7.

FEMI מתאימה את עצמה לסביבה משתנה ומציעה תוכנית גמישה ומותאמת לצרכי הלקוחות, מתוך מגוון רחב של שירותי רפואה ובכלל זה: ייעוץ מקוון עם רופאים מומחים, ביקור רופא עד הבית, בדיקות מעבדה עד הבית, רפואה מונעת, ייעוץ פסיכולוגי, ליווי מטופלים במחלות קשות ועוד. בנוסף, פמי מציעה גם בדיקות אמבולטוריות, לרבות בדיקות אבחנתיות כדוגמת US, MRA, CT, MRI, ובדיקות רנטגן בפריסה ארצית.

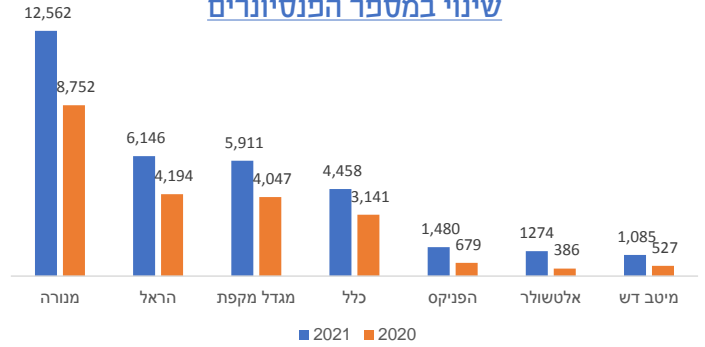
במהלך חופשת חג הפסח נמשיך להעניק שירותי רפואה מתקדמים אונליין, באמצעות פלטפורמת טלמדיסין המתקדמת ביותר בעולם. המערכת תחייג אליכם אוטומטית, תאפשר לשתף מסמכים עם רופא המטפל ובסיום הייעוץ ישלח סיכום והמלצות לרבות מרשמי תרופות דיגיטליים. בנוסף, במידת הצורך הרופא המקצועי שלנו יגיע לביתכם, עם כל הציוד הנדרש בין היתר מכשיר אינהלציה, מכשיר אק"ג, מד לחץ דם, תרופות, ומתן שירותי מעבדה מתקדמים, בזמינות גבוהה ובכל ימי החג וחול המועד.

אני מאחלת בשמי ובשם כל עובדי FEMI לכל לקוחותינו ושותפינו חג אביב שמח, חג של התחדשות, קידמה וחירות עסקית ואישית. ביחד נקדם את תחום הביטוח והבריאות של ישראל.

תודה על האמון
אסתר מילר



שינוי במספר הפנסיונרים



סך הקצבאות ששילמו קרנות הפנסיה עומד 742 מיליון שקלים - גידול של 58% ביחס לשנת 2021. הגידול מעיד שהקצבה הממוצעת גדלה בשנת 2021.

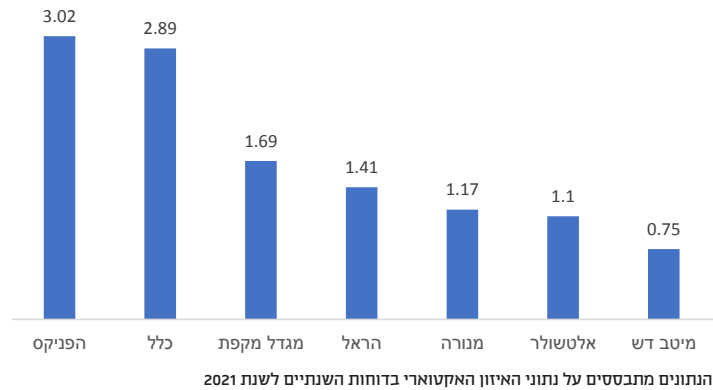
זכות התשואות, תגדל קצבת הזקנה של הפורשים

גם לאחר היציאה לפנסיה ממשיכה קצבת הזקנה של הפורשים להתעדכן. הקצבה של הפנסיונרים תעודכן אחת לשנה בשיעור השינוי במדד ואחת לרבעון בהתאם לעודף/גירעון האקטוארי הנובע מגורמים דמוגרפיים (בעיקר יציאה לנכות ומקרי מוות של חוסכים). בנוסף, אחת לשנה בפנסיה חודש אפריל תתעדכן הקצבה בהתאם לעודף/גירעון האקטוארי הנובע מתשואות ושיעורי ריבית היוון. כדי לעמוד ביעד התשואה, כ-60% מהנכסים זכאים לתשואה מובטחת בשיעור של 4.86% צמוד מדד והיתרה מושקעת בשוק ההון. בשנת 2021 כל קרנות הפנסיה זקפו עודף אקטוארי חיובי לטובת הפנסיונרים.

איזון אקטוארי בשנת 2021

האיזון האקטוארי שמוצג בגרף מחושב בהתאם לאיזון הדמוגרפי ולאיזון האקטוארי הנובע מתשואות מסלול הפנסיונרים בקרן הפנסיה. במידה והפנסיונר נמצא במסלול השקעה אחר (לדוגמה מסלול הלכה) האיזון האקטוארי שלו יהיה שונה. קרן הפנסיה של הפניקס מציגה את העודף המצטבר הגדול ביותר בענף, עודף של 3.02% שמורכב מעודף דמוגרפי חיובי ועודף הנובע מתשואה.

איזון אקטוארי לפנסיונרים 2021



הנתונים מתבססים על נתוני האיזון האקטוארי בדוחות השנתיים לשנת 2021

הכתב הינו סמנכ"ל מקצועי בקוואליטי ביטוח ופיננסים

"היכולת להשתמש בהיסטוריה ככלי להשקעות היא חשובה"

פרק הבכורה של סדרת הפודקסטים 'המגשימים' בהנחיית יו"ר עדיף תקשורת עופר נוריאל, אירח את צבי סטפק, לשיחה מרתקת על דרכו מעולם החינוך לעולם ההשקעות ועל קפיטליזם קשוב - תפיסת עולם שאותה הוא פועל להנחיל לחברות ולסטודנטים

פרק 1

המגשימים

עופר נוריאל מארח את צבי סטפק

הקליקו לשמיעת הפודקאסט

מטרה, שהם מעבר לרווח. המטרה של הרווח מוגדרת בחוק החברות. זה ברור לגמרי שחברה צריכה להרוויח אחרת אין לה זכות קיום, אבל יש גם משהו שהוא מעבר לרווח וזה הייעוד.

לדבריו, "הייעוד הוא משפט אחד או שניים שצריך להגדיר למה החברה בכלל קיימת, לשם מה היא קיימת, מה היא נועדה לשרת, על איזה צורך היא עונה וכו'. המנהיג של הארגון העסקי צריך להיות מחובר ב-DNA שלו לייעוד, כדי שהוא יוכל להעביר את הייעוד, שלא יישאר טפט על הקיר, לכל העובדים שבארגון שלו ולייצר תרבות ארגונית שמשפת בין האינטרסים של כל מחזיקי העניין, לא רק של בעלי המניות ששולטים בחברה, אלא גם בעלי מניות מיעוט, העובדים, הלקוחות, הקהילה מסביב, גם הספקים וכו'."

סטפק מצטט את **פיטר דרוקר**, אחד מאבות תורת הניהול: "תרבות ארגונית אוכלת אסטרטגיה לארוחת בוקר". ההסבר: "אתה יכול לייצר תכנית אסטרטגית לעוד חמש שנים, אבל אם אין לך את התרבות הארגונית הראויה, אין לך את העובדים מאחוריך, אם אתה לא נותן דוגמה אישית לעובדים והם לא באים אחרך, אז אתה לא תצליח ליישם את האסטרטגיה העסקית הזו. זה לא שווה כלום. אלה עקרונות היסוד

המשך בעמוד הבא <<<

הוא מורה להיסטוריה לשעבר שהכין תלמידים לבגרות, הוא ייסד את מיטב וכיום הוא יו"ר של בית ההשקעות השני בגודלו, אותו הוא הצמיח להיות עם כ-1,000 עובדים. לאחרונה הוא קיבל בוועידת עדיף 2021 הוקרה על מפעל חיים. אבל לא רק. **צבי סטפק** הוא גם יו"ר ארגון קפיטליזם קשוב בישראל. כאשר עלתה השאלה מי יהיה האורח הראשון ב'**המגשימים**' - סדרת פודקסטים חדשה של עדיף תקשורת, בהנחיית **עופר נוריאל**, מייסד יו"ר עדיף - לא היה ספק שסטפק יהיה האורח הראשון.

המושג קפיטליזם קשוב מעורר סקרנות רבה, וסטפק סיפק בתחילת השיחה מענה לשאלה מהי גישת קפיטליזם קשוב ומדוע נושא זה הוא נר לרגליו.

סטפק: "קפיטליזם קשוב זו בעצם תפיסת עולם, אבל לא רק, אלא גם תפיסה ניהולית של איך נכון לנהל עסק. קפיטליזם קשוב אומר שעידן הקפיטליזם החזירי, הדורסני, עומד להסתיים וצריך להחליף אותו במשהו, וכדי שהחלופה לא תהיה סוציאליזם קיצוני - שזה פתרון גרוע לא פחות מקפיטליזם קיצוני - צריך ללכת לדרך של ביניים, של קפיטליזם קשוב, שפירושו שכל חברה עסקית צריך שיהיה לה ייעוד,

המשך מעמוד קודם <<<

מנהל עסקים הציעו לי תפקיד של יועץ די בכיר בבנק אגוד. לאט לאט הגעתי למסקנה שלא תפור עלי להיות שכיר למרות שבמהלך הלימודים עבדתי בסוכנות ביטוח. כנראה שהקטע היזמי היה אצלי די חבוי. לא הרגשתי איזו בעירה גדולה דווקא להיות עצמאי.

"לגבי מנהל השקעות, כבר בגיל תיכון התעניינתי בנייהול השקעות ולצדדי אבי נפטר בגיל צעיר כשהייתי בן 17, והתחלתי לנהל את מעט הכסף שהיה למשפחה בניירות ערך וכו'. באנו ממעמד בינוני-מינוס. אז התחלתי לנהל את ההשקעות בעצמי וכך למדתי. גם כשעבדתי בסוכנות ביטוח, זה היה קרוב לבורסה של אז, הייתי מתפלח".

בתחקיר ציינת שמיטב היא פסגה שהגשמת. בהנחה שמיטב היא כמו כל עסק אחר, למשל סוכנות או מפעל, מה הם הערכים שבגינם אתה יכול להגיד שהקמת מיטב היא פסגה עבורך? מה הם הערכים שהשגת?

"אני זוכר שכשהקמתי את מיטב אמרתי לעצמי: צבי, אתה לא הולך להקים עסק לשנה-שנתיים. אם אתה הולך על זה, אתה הולך לטווח ארוך. זו אגב גישה שמלווה אותי בכל תחום של חיי. אמרתי לעצמי, אם אני הולך לבנות לטווח ארוך, אז אני מחשיב את עצמי אדם ישר, אבל כשאתה בא להשקיע עבור אנשים אחרים, אתה צריך להיות סופר ישר. כלומר, תכונה של יושרה, כי אתה בונה עסק שבנוי על אמון - ואלה הערכים".

לכל אורך השנים הצלחת לשמור על הערכים שלך.

"הגדרתי לעצמי את הערכים של אמון, אמינות, אינטגריטי, וטווח ארוך זה גם ערך בפני עצמו - עמדתי בזה ברמה האישית באתגרים האלה.

"בארנון גדול, 1,000 עובדים, כמובן שיכולות להיות בעיות בתחומים האלה, כי לפעמים אתה טועה בבחירת האנשים.

הצלחנו גם אני ברמה האישית וגם החברה כחברה הצליחה לעמוד בסטנדרטים ואני חושב שבעניין הזה היא די יצרה בידול - לא רוצה להגיד ששתי השקעות אחרים הם לא ישרים, אבל החברה יצרה בידול, ואני חושב שמזהים אותנו עם הערכים האלו".

"להיות באמצע זה כמו להיות סרדין"

סטפק מדגיש שהנושא של גודל הוא לא פסגה. "הנושא של איכות, מקצוענות וכל הערכים שדיברנו עליהם, זה מה שחשוב. הגודל הוא גם חשוב כי בשוק ההון יש יתרון לגודל, אבל זו לא פסגת חיי להיות החברה הכי גדולה בשוק ההון. זה לא העניין".

הוא מספר כי עד 'רפורמת בכר' מיטב גדלה בצורה אורגנית. "היו לנו כמה הצלחות מאוד מרשימות מבחינת השקעות בתחילת שנות ה-2000 לפני רפורמת בכר, אז צמחנו מהר מאוד והפכנו לבית ההשקעות הפרטי הגדול ביותר - לא חברות ביטוח וכו'. אחרי רפורמת בכר, הבן שלי אבנר

המשך בעמוד הבא <<<

שואמרים יש רווח, שזה מאוד חשוב השאת רווחים, אבל יש משהו שמעבר לזה, והמשהו מעבר לזה לא פוגע ברווח. להיפך - לטווח ארוך, בדגש לטווח ארוך, הרווח יגדל ולא יקטן אם תתנהג בצורה כזו וכזו כלפי העובדים, כלפי הלקוחות וכו'".

עולם הומני, עולם ריאלי

סטפק, שהיה מורה להיסטוריה לא חושב שהמעבר שעשה הוא מעבר ממש חד. "שתי המגמות האלה, ריאלי והומני, התרוצצו אצלי תמיד במקביל. בשנות צעירותי ממש המתמטיקה הייתה התחום החזק שלי וכל מי שפגשתי אחרי שלמדתי היסטוריה באוניברסיטה ולימדתי ושמע שאני מורה להיסטוריה, כמעט נפל מהרגליים. זה לא התחבר לו, כי זיהו אותי עם מתמטיקה. אבל האמת היא שכבר בתיכון למדתי במגמה הומנית למרות ההצטיינות שלי במתמטיקה - לא בפזיקה ולא בכימיה - ואהבתי מאוד את שיעורי ההיסטוריה של המורה שלי שבמידה רבה השפיע על הבחירה שלי והחלטתי שאני עושה תואר בהיסטוריה למרות, אגב, שבבגרות היה לי 6 בהיסטוריה ובמתמטיקה היה לי 9".

ההיסטוריה, מסביר סטפק עוזרת לו עד כמה שזה נשמע מוזר. "כמנהל השקעות כשעשיתי את המעבר הזה ולמדתי לתואר שני במנהל עסקים ואחר כך פתחתי את העסק של מיטב, הראייה המרחבית שההיסטוריה נותנת, הראייה העמוקה הזו, מאפשרת לי לנתח מצבים באופן שמנהל השקעות צעיר של היום, שאולי הרבה יותר חזק ממני באנליזה של חברות, אין לו את היכולת הזו. למשל, משבר אוקראינה וכל מה שמסביב, נכון להיום ניתחתי אותו מאוד נכון. זה כמובן לא אומר מה הלאה. לפני שמונה שנים כתבתי מאמר

בגלובס אחרי שפוטין כבש את חצי האי קרים, שהצעד הבא יהיה אוקראינה כולה או חלקים מאוקראינה. נזכרתי במאמר הזה, ראיתי אותו שוב לפני כמה ימים כי זה מה שמתרחש היום. לכן, היכולת הזו להשתמש בהיסטוריה ככלי להשקעות היא חשובה".

את מיטב הקים סטפק ב-1979. בשיחה עמו סיפר שבעשר השנים הראשונות הוא והשותף שלו **שלמה סימנובסקי** בקושי משכו משכורת. "המשכתי ללמד, הייתי צריך להתפרנס. הייתה הכנסה אבל לא משמעותית, ובעצם 13 שנים לתוך מיטב עדיין לימדתי, חלקית מאוד כמובן ואז לא היה צריך להיות צמוד למסכים כדי לדעת מה קורה בכל רגע ואז יכולתי ללמד, נניח מ-8 עד 12 בצהריים או מ-11 עד שתיים-שלוש. שילבתי את שתי העבודות. החברה הייתה קטנה. היו 10-15 עובדים".

מה קודם למה: היצר היזמי שבך להקים בית עסק או האמונה ביכולת שלך להיות מנהל השקעות טוב?

"אני לא יודע, אני חושב שזה שילוב של השניים. כשסיימתי את לימודי

חדשות חמות

המשך מעמוד קודם <<<

הרבה מאוד מחקרים באוניברסיטה, אבל התרשמה מההתנהלות ועשתה מנהל עסקים. עכשיו היא גם הצטרפה. היא אחראית במיטב על חדשנות טכנולוגית, דיגיטל וכו".

סטפק ציין כי בנו האמצעי, אמיר, ידע להגיד כבר בגיל 10 שהוא לא יעבוד במיטב. "והוא באמת לא עובד במיטב. אולי בעתיד ישתנו דברים".

טיפים ליזמים צעירים

בהמשך השיחה עמו סיפר סטפק כיצד החל את פעילותו בתחום קפיטליזם קשוב, על הערכים להם שותפים העובדים ועל מרכז תעסוקה שהוקם על ידי בנו אבנר מצפון לבית שאן ואשר מעסיק כ-120 עובדים במיטב דש. "לא ידעתי את זה, אבל מסתבר שאנחנו

המעסיק גדול ביותר באזור טבריה והסביבה. על הפעילות של הארגון קפיטליזם קשוב בישראל סיפר סטפק: "עיקר הפעילות שלנו היא חינוך והסברה. אז הוצאנו ספר בשם קפיטליזם קשוב, שזה תרגום של הספר המקורי, הוספנו לו פרק ישראלי על חברות ישראליות שמשתדלות להיות קשובות. אנחנו מרצים בפני דירקטוריונים, אנחנו נפגשים עם אנשי עסקים, מנסים לעשות נפשות בעניין הזה".

"יש ארגונים גדולים, יש ארגונים קטנים. אנחנו פונים גם לגדולים וגם לסטרטאפים, כי בסטרטאפ יותר קל. ארגון שקיים שנתיים-שלוש ולא עם 1,000 עובדים יותר קל. הדור הצעיר גם יותר מחובר לערכים האלה ולכן אנחנו מרצים חוץ מדירקטוריונים גם באוניברסיטאות בחוגים למנהל עסקים וכו'. אני מרצה הרבה מאוד כי אחנו רואים את הסטודנטים שחובשים היום את ספסלי הלימודים כמנהיגים העסקיים של עוד עשר שנים. קשה לשנות אדם בן 60-70 שפתאום מנכ"ל מתחבר ויעשה שינויים גדולים. החברה הצעירים הם חלק מהתקווה שלנו".

בסיום השיחה עמו נותן סטפק טיפים ליזם הצעיר: "קודם כל אל תבנה על אקזיט מהיר, אל תחשוב על מונחים של טווח קצר, תחשוב במונחים שאתה הולך לבנות עסק לטווח ארוך. אל תתיימש בדרך אם משהו לא הולך. תהיה ישר עם עצמך, תהיה ישר עם העובדים, תדבר בגובה העיניים לעובדים, תכבד את העובדים, אל תחשוב רק על הרווח שלך, אל תחשוב בצורה כל כך צרה, כי הנאמנות של העובדים זה ערך מאוד חשוב. החיבור של העובדים למקום העבודה זה ערך חשוב בפני עצמו, זה משפיע על חיי המשפחה שלהם. עובדים מרוצים - זה משפיע על חיי המשפחה שלהם וגם על הלקוחות. לקוחות שמדברים עם נציג שירות מרגישים אם הוא ממורמר במקום העבודה שלו. זה עובר בשיחה ללקוח. הוא מגלה חוסר עניין, חוסר אכפתיות כלפי הלקוח וכו'. כאשר נציג שירות שמרצה ממה שקורה בחברה ומתחבר לערכים שלה, זה גם מקרין, אבל הפעם בצורה חיובית ללקוח".

"כל הדברים האלה הם עולם שלם של ערכי ליבה שצריכים ללוות כל איש עסקים. למצער זה לא קורה ואת זה אנחנו מנסים לשנות", מסכם סטפק.



צבי סטפק, יו"ר בית ההשקעות מיטב דש

בא אלי ואמר לי: לצמוח אורגנית זה נחמד, אבל זה לא מובטח תמיד כי יכולות להיות תקופות פחות טובות וכו', ואנחנו צריכים לגדול בנוסף לצורה אורגנית, גם בצורה אנאורגנית - מיזוגים ורכישות. הבן שלי, אבנר, עשה מאז 30 עסקאות, חלקן ממש בשוק ההון וחלקן בתחומים אחרים של פינטק ודברים אחרים. הוא אחראי על הנושא של פיתוח עסקי.

"הגישה שלו הייתה: או שאתה גדול או שאתה קטן. להיות באמצע זה כמו להיות סרדין באמצע. אתה לא נהנה מהיתרונות של הגודל וגם לא בוטיק השקעות, ולכן אם אנחנו לא רוצים להיות באמצע ולא רוצים להיות בוטיק קטן, הדרך היא לגדול. המיזוג עם דש היה המיזוג הגדול".

סטפק חשש שערכים מאוד חשובים לו ייעלמו במיזוג. "מאוד מורכב, במיוחד שלדש הייתה תרבות ארגונית אחרת. אצלנו התרבות הארגונית הייתה כזו שהייתה אינטגרציה של העובדים בתחומים שונים, כלומר ניהול תיקים, קרנות נאמנות, גמל - היה שיתוף פעולה בין הגופים האלה. בדש כל מחלקה התנהלה בנפרד ולפעמים הייתה תחרות, ולפעמים מחלקה אחת אפילו הפריעה למחלקה שנייה. זה לא היה אופקי לגמרי.

"כדי להתגבר על החששות קיימנו מאות שעות, לא עשרות, בנושא של תרבות ארגונית והערכים של תרבות ארגונית ואמרנו אז שאנחנו צריכים לבדל את עצמנו, את כל החברה הממוזגת, מבתי השקעות אחרים. היה לזה אפילו שם: קוד פיננסי

חדש. אנחנו יוצאים עם קוד פיננסי חדש, אנחנו רוצים להתנהל אחרת. זה גם ערכים של אלי ברקת, אז זה מאוד התאים - זה לא שהיה ויכוח על איזה ערכים. לקחנו שני יועצים ארגוניים שליוו את התהליך הזה, של גיבוש התרבות הארגונית, דיברנו על קהל ליבה וביצענו את זה".

סטפק מדגיש היא הוא לא מאמין בסיסמאות, באמירות גדולות. "אם הן לא מלוות בדוגמה אישית אין לזה שום משמעות בעיני. בכל תחום של החיים, אנב, לאו דווקא בחברה עסקית".

משפחה ומקום עבודה

מיטב הוא סוג של מפעל חיים עבור סטפק, שסיפר על המעורבות של המשפחה בהתנהלות העסק. הוא סיפר כי אשתו אלן "יודעת באופן כללי מה קורה בעסק, אבל היא לא ממש מעורבת. יש לה עוד תחומי עניין אחרים". הבן אבנר התחיל לעבוד כבר בגיל 6 שכבא בכל חופשת קיץ. היה גורס ניירות ומדביק בולים על מכתבים. "בגיל 18 הוא כבר הכיר את כל החברה בצורה מעולה".

מגיל ילדות הם הבינו שזה מפעל חיים, שזה הדבר הבא שלהם?

"אבנר קלט את זה חד משמעית. יש לי בת, הקטנה רחל, שגם היא עבדה בחופשות קיץ. לא ניסיתי לדחוף אותם להשתלב. אני מסוג ההורים שלא דוחף. אצל אבנר שזה בא באופן מאוד טבעי מעצמו. הוא כבר בגיל 13-14 הלך לקייטנת חינוך פיננסי, קצת התמקצעות בשוק ההון. אצל רחל זה גם כן בא ממנה, לא ממני. היא בכלל ד"ר לספרות עברית. היא הייתה מרצה באוניברסיטה והייתה אחראית על

קליק וזה עובר

מצטרפים לעדיף ב-WhatsApp

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

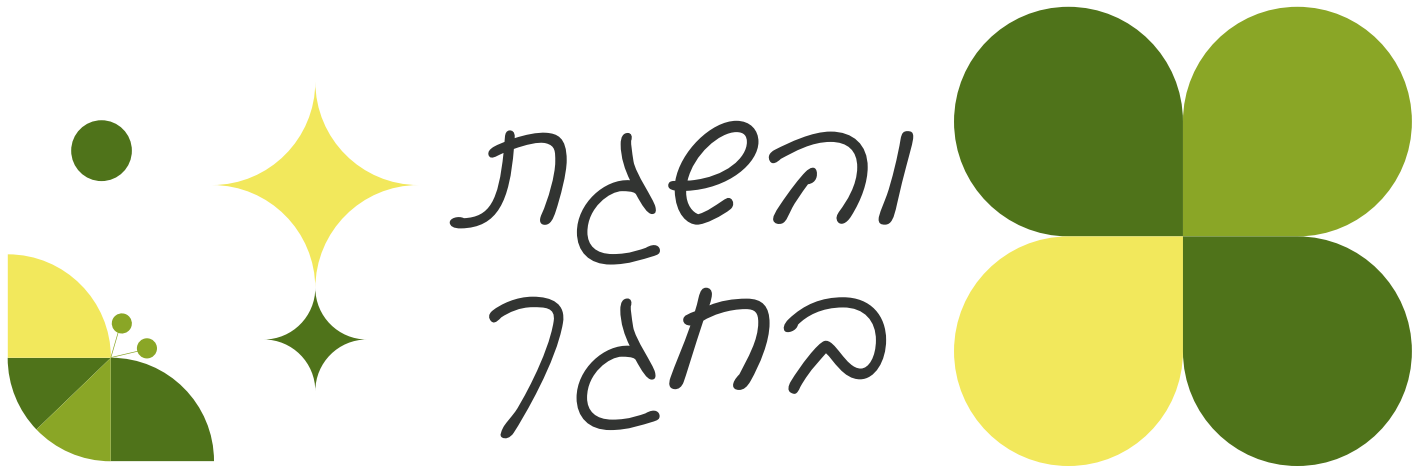
איך מצטרפים?

שולחים הודעת וואטסאפ למספר 03-9076010

*יש לשמור קודם באנשי הקשר

או לוחצים כאן מהטלפון

עדיף
מוסיפים לך ערך



והשגת בחגך

בפסח אנו מספרים את סיפור יציאת בני ישראל ממצרים וקריעת ים סוף | נס או הסבר מדעי? כך או כך, הסיפור המקראי מבטא ניצחון שחתם שנים רבות של שעבוד במצרים

לקראת החג, המבשר על התחדשות ובוא האביב, זו הזדמנות טובה להרהר בניצחונות שלנו בשנה החולפת, האישיים והמקצועיים, ובמטרות לעתיד

פרויקט איוחצ'חג החירות



צילום: יעל אור



הרכה ז'חג

מחלת בריאות איתנה זכואס, ובתחום
המקצועי - שתזכואלבז במקצוע שאתם
קמים אליו בהוקר עם חזוונת יצירה ויצאה
שהמקצוע שלכם מסייע כל יום זאנשים
שקוקים זלצרה.



אורית קרמר

משנה למנכ"ל ומנהלת אגף ביטוחי בריאות
במנורה מבטחיים

ההישג הבולט ביותר בשנה החולפת בתחום האישי

השנה החלטתי לשים סוף לפקקים ועברתי מרעות לתל
אביב - מרחק של 12 דקות מהעבודה. ברעות קמתי מדי
יום בארבע וחצי לפנות בוקר לריצה, כעת אני ישנה עוד
45 דקות בכל בוקר, כך שהמעבר מאפשר לי לעשות את
ריצת הבוקר שלי בשעות נוחות יותר וקרוב לבית.

ההישג הבולט ביותר בשנה החולפת בתחום המקצועי

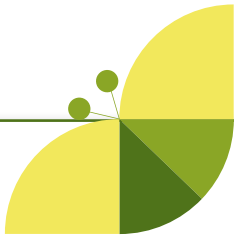
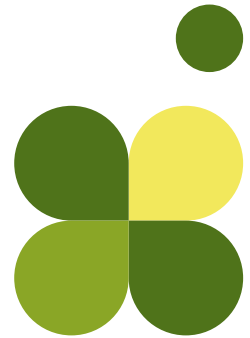
ההישג הראשון: מנורה מבטחים הנה חברת ביטוחי
הבריאות הצומחת ביותר בישראל תוך הצגת רווחיות
נאה.
ההישג השני: השקת מנורה HUG - מרכז מומחים לסיוע
והכוונה שמלווה את המבוטחים במקרה של גילוי מחלה
קשה בכל פוליסת מחלות קשות שאנחנו מוכרים במנורה
מבטחים.
שירות זה מצטרף לסל השירותים שאנחנו מציעים
למבוטחים שלנו כדי שידעו שברגע האמת יהיה מי
שיעמוד לצידם.

היעדים המרכזיים לשנה הקרובה בתחום האישי והמקצועי

להמשיך לקדם את אגף הבריאות במנורה מבטחים
להובלה בתחום הבריאות גם בשירות, גם במקצועיות
וגם במוצרים, כדי שכל סוכן שמוכר ביטוחי בריאות ירצה
למכור במנורה מבטחים, בידיעה שהוא עשה את הטוב
ביותר עבור לקוחותיו.

**הרכה
אתג**
הכי קאיסאה:
הריאות אכזאס!

אלומ: יח"צ



ערן כהן

מנכ"ל אינפיניטי גמל ופנסיה

מחדל והצלחנו לפתוח את הקרן בטווח זמן סופר-מאתגר. הישג מאוד משמעותי נוסף הוא פתיחת הבית שלנו לסוכנים, תוך פריצת דרך במערכת היחסים של קבוצת ניהול זרוע הפצה והענקת מגוון כלים מקצועיים שיקדמו הצלחה עסקית משמעותית.

היעדים המרכזיים לשנה הקרובה בתחום האישי והמקצועי

בפן המקצועי אנחנו ממשיכים לעבוד בכל הכוח להעניק לסוכנים שלנו את כל הכלים והיכולות להצליח, פיתחנו מעין חממה ייחודית לסוכנים באינפיניטי שדואגת לזרז תהליכים, ליצור חדשנות והכי חשוב להעניק יחס וליווי אישי לכל סוכן ואנחנו כבר רואים את התוצאות בשטח. במקביל, לקדם את קרן הפנסיה הנבחרת שלנו, ולהמשיך להרחיב ולפתח את היכולות שלנו להקים פעילויות מורכבות, בהצלחה מלאה ובזמן שיא. בתחום האישי, אני שואף כל הזמן לשמור על הייחודיות שלנו, לחשוב מחוץ לקופסא, להיות הכי מעודכן ולהבטיח את ההמשכיות שלנו כגוף מצטיין. לשמור על איזון בין העבודה לבית וליהנות מהעשייה.

ההישג הבולט ביותר בשנה החולפת בתחום האישי

ההישג הכי בולט מבחינתי כמנכ"ל, היא ההצלחה להניע במקביל שורה של שינויים ושיתופי פעולה, שהביאו להצלחות מקצועיות משמעותיות ואסטרטגיות עבורי ועבור אינפיניטי גמל ופנסיה, בטווח זמן קצר יחסית, ובסביבה מאוד מאתגרת. אני מאמין ששילוב היכולות שלי ושל הארגון שלנו, לבצע שינויים, לחשוב מחוץ לקופסה וליצור פתרונות יצירתיים בסביבה מאתגרת, יצרו הצלחות שאת הפירות שלהן רק התחלנו לראות והם מקור של גאווה גדולה וכוח לעתיד.

ההישג הבולט ביותר בשנה החולפת בתחום המקצועי

לשמחתי זו הייתה שנה של מספר הישגים משמעותיים. ראשית, להיות ארגון מצטיין ומוביל לאורך זמן. מטרה שהצבנו לעצמו לפני מספר שנים. הצלחנו לייצר המשכיות בהובלת מדדי השירות והתפעול של רשות שוק ההון ובמיוחד הצלחנו להשיג תשואות פנומנאליות ללקוחות שלנו בשנת 2021. כמו כן, זכינו במכרז של הרשות לבחירת קרן פנסיה ברירת

מורן זיסר

מנכ"לית באפי (משפטנית, דירקטורית, חברת מועצת עיר)

ההישג הבולט ביותר בשנה החולפת בתחום האישי

איזון.

אחרי שהקורונה ביקרה גם אצלי במלוא עוצמתה, זה גורם לאדם לחשוב מן הסתם - מה נכון. מה מהותי. וכך מצאתי עצמי מעצימה חלקים מסוימים בהיבטי החיים.

טיולים בטבע בשעות אשמורת הבוקר תפסו את מקומם בשגרה החדשה שלי, נוכחות מודעת ומשמעותית יותר בחיים הפרטיים של קרובי, אהובי ומשפחתי. העצמתי את החלק ההתנדבותי שבחיי ולקחתי על עצמי עוד תפקידים הקשורים לשוויון מגדרי והעצמת נשים, ואחרי שלושה תארים פרקטיים ולוגיים מאוד, התמסרתי לפן הלימודי המעשיר את הידע המנטלי, לצד ידע יישומי. אז בהחלט ניתן לומר - שהשנה מצאתי את נוסחת האיזון.

ההישג הבולט ביותר בשנה החולפת בתחום המקצועי

בפן המקצועי ההישגים הבולטים עבורי של באפי היו להשכיל להבין את צרכי השוק מהפן העסקי שלהם, ולהוביל בהתאם את המדיניות. בסופו של יום, צריך להבין שסוכני הביטוח הם מנהלי עסקים, וכאלו - יש לספק להם כלים ותובנות עסקיות על פי המציאות המשתנה. שני אספקטים חשובים שקיבלו תאוצה בשנים האחרונות ושבאפי עבדה חזק בגזרה הזו במרוצת השנה האחרונה הם: האחד - התכנסות של סוכנויות בהיבט של רכישות, מיזוגים ושותפויות. הענף עובר קונסולידציה וככה באפי השכילה לייצר ולספק לו כלים הרלוונטיים למציאות החדשה.

מערכות של הרשאה, מידור, בקרה וצפייה בנתונים על פי היררכיות, החלת לוגיקה מסחרית עסקית ההולמת את השוק המשתנה, וגם מתן כלים ניהוליים בהתאם. האספקט השני הוא העובדה שסוכן הביטוח כמנהל עסקים נדרש למגוון כלים, יישומים ומוצרים כדי לייצר ערך ללקוחות שלו, ומשכך שמנו דגש השנה על שיתופי פעולה עם מוצרים חיצוניים (לדוגמה: mobile 2 crm) והעצמת מוצרים פנימיים (כדוגמת אפליקציה למבוטחים ומערכת ניהול לידים) אם כך, ללא ספק ההישג הבולט עבורי בפן המקצועי הוא היכולת להאזין לרעשים של המציאות המשתנה, להגיב בהתאם ואף לצפות את השינויים המתקרבים.

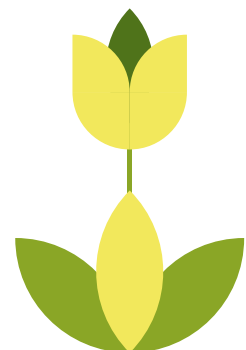
היעדים המרכזיים לשנה הקרובה בתחום האישי והמקצועי

להיות בריאה. את השאר נשיג בעבודה ותבונה.



ברכה לחג

חג החירות שפתח אסאל
התחזקות בטבע - כאו ג
בצמנו פנימה. אני מבקשת
לאחז אכזאס בחירות מוצלחות
והתחלות מרגשות, סיפוק,
חופש יצירה והנאה מנסע
החיים. שיהיה חג מלא
שמחה, פריחה והתחזקות,
אחיי מנה גרועה על כוב
מבררים קטנים כגדולים.
בריאות, אושר ופרנסה בשפע
אכס זאאהוביכס.



צילום: פולה סטודיו



ברכה אהת

תת פסח שמח, בריא
ותאא ברגעים משפחתיים
משמחים אכאנו!



אריאל קזניץ

סמנכ"ל שירות לקוחות, פספורטכארד ודיידישילד

ההישג הבולט ביותר בשנה החולפת בתחום האישי

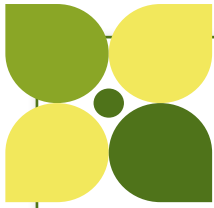
אחרי שנים בתחום הנוחות שלי, שירות הלקוחות, ואחרי חשיבה רבה במהלך שנת הקורונה על העתיד של עולם הביטוח והרפואה, עשיתי השנה שינוי ועברתי לתחום פיתוח שיתופי פעולה אסטרטגיים ושירותים מתקדמים ללקוחות, תחום שאני מאמין שעם התפתחות הטכנולוגיה שלא תיעצר, ימשיך לפרוץ גבולות ולתת כלים שבסופו של דבר רק ימשיכו לשפר את חוויית הלקוח. ההחלטה לשנות, לחדש ולאתגר, בנוסף להצלחות המיידיות שכבר מיושמות וזאת מבלי לפגוע בזמן שאותו הייתי צריך להשקיע כדי לתמוך גם בילדיי לצאת משנה מאוד משונה שעברה עליהם, של לימודים מרחוק ואפילו בדידות, זהו ללא ספק ההישג האישי הכי גדול שלי.

ההישג הבולט ביותר בשנה החולפת בתחום המקצועי

ברוח ימים אלו ובזכות הארגון המדהים שאני חלק ממנו, יצאתי בראש משלחת חילוץ בתחילת הלחימה באוקראינה, לעזור למבוטחים שלנו שהיו עדיין בתוך אוקראינה לצאת למדינות השכנות. כמובן שכשהגענו לגבול אוקראינה-פולין וראינו את הכאוס העצום שהיה שם. המשימה הורחבה משמעותית ועזרנו לכל מי שהזדמן בדרכנו ויכולנו להביא לו ערך. המראות היו קשים, החוויה לא הייתה פשוטה, אבל אני שמח וגאה שיצא לי לקחת חלק במבצע הומניטרי שהיה משמעותי כל כך. יום הצלחנו לעזור לאנשים רבים שהיו אבודים בתוך אזורי לחימה. ההודעות המרגשות, החיבוקים והכרות התודה של אנשים שהיינו בשבילם מוצא באזור ללא מוצא, נצרבו עמוק בנשמה. ההתארגנות המהירה עם כל השותפים למבצע והסנכרון איתם, ההחלטות המקצועיות בשטח, שיתוף הפעולה המדהים שהיה בין הצוות שם, לצוות בישראל לטובת פתרונות יצירתיים לכל סיטואציה, והתוצאה של עזרה למאות אנשים, הם ההישג המקצועי הגדול ביותר שלי.

היעדים המרכזיים לשנה הקרובה בתחום האישי והמקצועי

להמשיך להתפתח, ללמוד תמיד ולהצליח להנגיש ללקוחות שירותים ופתרונות חדשים וחדשניים המותאמים לכל לקוח ולצורך שלו.



אורית בנבנישתי מנכ"לית חברת תיגבור

ההישג הבולט ביותר בשנה החולפת בתחום האישי

כמי שמשמשת כחברת הנהלה של העמותה לקידום החינוך בתל אביב-יפו, נאמני שניידר, העמותה לסכרת נעורים ויו"ר ארגון חברות משאבי אנוש - נבחרתי השנה לשמש כסגן יו"ר נשיאות המגזר העסקי. אני רואה בבחירה זו שליחות לייצג בכבוד את המגזר העסקי בפורומים השונים.

ההישג הבולט ביותר בשנה החולפת בתחום המקצועי

תיגבור זינקה מעל 200% בשנה החולפת, החברה מציגה צמיחה משנה לשנה וצפויה להמשיך לגדול. בספטמבר האחרון רכשנו את חברת מהלב וחברת סטפ-היר, העוסקות בתחום הנגישות ואספקת אביזרי עזר ללקויי שמיעה, רכישה סינרגטית המשלימה את פעילות קבוצת תיגבור בתחום הסיעוד והנגישות.

היעדים המרכזיים לשנה הקרובה בתחום האישי והמקצועי

להמשיך להצעיד את החברה וחברות-הבנות (בארץ ובח"ל) קדימה לאור חזון ויעדים תוך אימוץ טכנולוגיות בכל תחומי הליבה: השמה וגיוס, סיעוד (התמחות בשירותים בקהילה), מוצרי נגישות ואבטחה. לשמור על אופטימיות ובריאות מלאה.

צילום: חורג ביטן



הרכה אהג

כמי שמאמינה במשפט
"אופטימיות זה שם האשחק
העסקי והאישי", אני מאחלת
לכולם שיישארו אופטימיים, תג
פסח שמח וכשר שהצמיחה
שהאתחילה באונה זו של
השנה, תצורר גם צמיחה
אישית ומקצועית.

ורד כשרי אסייג מנטור בכירה לסוכני הביטוח, קופל גרופ

ההישג הבולט ביותר בשנה החולפת בתחום האישי

ההישג האישי שלי הבולט ביותר הוא הגשמת שאיפותי להקמת משפחה יציבה, אוהבת ותומכת, אשר תמיד תהיה שם לצידי גם בימים עמוסים וקשים.

ההישג הבולט ביותר בשנה החולפת בתחום המקצועי

ההישג הבולט שלי בתחום המקצועי הוא כניסתי לתחום חדש וייחודי - MEDIWHO. מוצר יוצא דופן ופורץ דרך בתחום הבריאות. מדובר בשירות שמלווה את הלקוח יד ביד בכל מצב רפואי, החל מתיאום תורים, הקדמת תורים וכלה בשירות אמבולטורי מורחב.

היעדים המרכזיים לשנה הקרובה בתחום האישי והמקצועי

אני שואפת ללמוד כמה שיותר ולרכוש ידע בתחום שירותי הרכב ובתחום הבריאות. אני חושבת שידע הוא כוח ונותן הצלחה בכל תחום שאדם נוגע בו. השנים שחלפו והקשיים שאיתם עקב משבר הקורונה, לימדו אותי שכל לקוח ולקוח הוא חשוב, בין אם לקוח קטן ובין אם גדול. ניהול תיק לקוחות זו עבודה מורכבת המצריכה הקשבה והבנה של הצד השני. השאיפה שלי היא להפוך אל הלקוחות הקטנים לגדולים ולאפשר להם ליהנות משירות של אלופים.



הרכה אהג

אני מאחלת לכולם
ישראל, תג פסח שמח
וכשר והאטח לכולם.





ברכה לחג

אנו חוגגים בפסח את יציאתנו
משעבוד מצרים וזו ההזדמנות לברך
בכך גם את המדינות הנאבקות
כיום ברחבי העולם תחת ארמיה
והקריאה ליציאתן לחירות.



רעות אבירם

סמנכ"לית שיווק בקוואליטי שירותים
פיננסיים

ההישג הבולט ביותר בשנה החולפת בתחום האישי

בשנה החולפת הצבתי לעצמי שני יעדים אישיים: לאזן בין משפחה לקריירה, ולכבוש 10 קילומטרים במרתון תל אביב. את היעד הראשון אני עדיין לא לגמרי מצליחה לאזן. היעד השני הושג בהצלחה; ובכלל, בתחום השיווק צריך כל הזמן לשמור על דופק גבוה (תרתי משמע).

ההישג הבולט ביותר בשנה החולפת בתחום המקצועי

כשהגעתי לקוואליטי לפני כשנה, המטרה העיקרית שניצבה לנגד עיניי הייתה לסייע לסוכנים של הדור החדש לצמוח עסקית ושיווקית בצורה נכונה ויעילה ובסטנדרט עבודה גבוה.

בקוואליטי אנחנו פועלים בווליום גבוה ליצירת יתרונות תחרותיים שלא ניתנים לחיקוי. אחד מן היתרונות התחרותיים היא דאטה בלעדית ואיכותית שתאפשר לסוכנים שלנו לצמוח. בשנה האחרונה הובלנו מהלך אסטרטגי לרכישת יכולות ופעילויות בתחום הדאטה שמהוות כיום יתרון תחרותי מובהק, מבודד ועוצמתי לסוכני קוואליטי. בנוסף, אנחנו מיצרים היום פעילות בדיגיטל ומקימים סוכנות דיגיטל

מיוחדת עבור סוכני הביטוח שלנו, שתאפשר נוכחות דיגיטלית חזקה ומותאמת אישית לצרכים של כל סוכן. כמו כן, נכנסנו לעוד תחומים ייחודיים שיהוו עוד יתרון לניצחון מוחץ לסוכנים שלנו בהמשך הדרך. כל זאת, מתוך תפיסה אסטרטגית לייצר ערכים מוספים לסוכנים שלנו יותר מכל מקום אחר וכל מתחרה אחר. אנחנו רוצים שלסוכנים שלנו יהיו את הכלים, התועלות והערך הגבוה ביותר שיוכלו לתת ללקוחות שלהם.

היעדים המרכזיים לשנה הקרובה בתחום האישי והמקצועי

בשנה הקרובה אנחנו הולכים להמשיך ולהעצים את הערכים שאנו מספקים לסוכנים שלנו.

ביניהם: דאטה, שיווק, הון אנושי ייחודי, הדרכות, שירותים משלימים בתוך הקבוצה, רכישת תיקים והתמקדות באיכות הלקוחות. אמרנו שאנחנו בדרך לניצחון מוחץ ולשם מופנים כל המשאבים שלנו. באמצעות כל המהלכים הללו יעמדו לרשות הסוכנים שלנו אפשרויות רבות נוספות להגדיל רבות את הפעילות שלהם ולתת ערך מוסף ללקוחות שלהם עם יתרון מבודד על פני כל האחרים.

בתחום האישי - לכבוש חצי מרתון ולבלות זמן איכות עם המשפחה.

להיות הסוכן הטאצ'נולוגי - זה שנוגע בלקוח והוא גם טכנולוגי

"אנחנו לא יכולים להשתמש במלחמות של המחר בכלי הנשק, בכרכרות, של העבר. זה פשוט לא עובד", מסביר דורון הורנפלד בפרק הבכורה בסדרה חדשה בהנחייתו "הסוכן האסטרטגי" שמשודרת בעדיף TV



דרך המחשב ברכב ולהציע לו הצעה שהוא כמעט לא יוכל לסרב לה".

בידול שיווקי מוחלט

אז מה נותר לסוכני הביטוח לעשות בסביבה תחרותית שכזו? "לנו נשאר דבר אחד בעצם: נשאר לנו המגע האנושי, המגע האישי. האם זה אומר לוותר על הטכנולוגיה? התשובה היא לא. האם זה אומר שאנחנו יכולים להתמודד עם טסלה במגרש הטכנולוגי? גם כאן התשובה היא לא. אז מה אנחנו אמורים לעשות? אנחנו אמורים וחייבים, לא אמורים, ליצור בידול שיווקי מוחלט".

הבידול עליו מדבר הורנפלד הוא שסוכני הביטוח מסתכלים באמת בלבן של העיניים של הלקוח. "מחיר הוא עוד מרכיב בתוך הביטוח. אגיד את זה עוד פעם כי קשה לנו - אנחנו באים מעולם שאנחנו רוצים את הדלק הזול ביותר, את הטלוויזיה הזולה ביותר, את הדירה הזולה ביותר שאפשר להשיג. למקסם את הוואליו של הכסף שלנו".

האם הלקוח באמת רוצה למקסם את הוואליו של הכסף שלו? בוודאי. האם הכל פועל יוצא של מחיר? התשובה היא לא, מדגיש הורנפלד ומדגיש: "אם כך, אנחנו נגביר את האנושיות, אנחנו נגביר את ההסתכלות שלנו ללבן של העיניים של הלקוח, אנחנו נהפוך להיות הסוכן הטאצ'נולוגי - זה שנוגע בלקוח והוא גם טכנולוגי. זאת הדרך היחידה שבה נוכל לנצח את מלחמות המחר. לא באמצעות הפגנות, לא באמצעות כל מיני דרכים. כן באמצעות ויכוח, ניסיונות לשנות, להגדיל את העמלות שלנו. אבל לא זאת הדרך היחידה. אנחנו חייבים להפוך את הלקוח לגרופי שלנו, לאוהד שלנו, לאחד שלא יהיה מוכן להסתדר בלעדינו. זה המקום שלנו. לנצח את מלחמות המחר? בכלים טכנולוגיים, אבל במגע אנושי".

אילו כלים עומדים לרשותו של סוכן ביטוח כדי להתמודד בהצלחה בעולם הדיגיטלי, בעולם טכנולוגי מתקדם? מה יש לו להציע ללקוחות שאין לטכנולוגיה ולדיגיטציה להציע? "מנצחים את מלחמות המחר, לא עם הכרכרות של אתמול - חדשנות שיווקית", הוא שמו של פרק הבכורה בסדרה חדשה "הסוכן האסטרטגי" שמשודרת בעדיף TV בהנחייתו של דורון הורנפלד. בפרק זה מייץ הורנפלד כיצד עושים זאת נכון. הורנפלד מסביר כי רק לפני כשנתיים, במרץ 2020, היינו בטוחים שהעולם נגמר, שאף אחד לא יחזור למשרדים שכל החיים שלנו יתנהלו בזומים, שהכל השתנה. אבל כעת, אנו נמצאים ב-2022, בפתחו של שינוי.

"הכל השתנה, חוץ מדבר אחד: אנחנו. אנחנו נשארו בני אדם, אבל המלחמות שאנחנו עוברים, בוודאי בענף הביטוח, הן מלחמות שונות לחלוטין. המלחמות שאנחנו עוברים בענף הביטוח הן מלחמות דיגיטליות, הן מלחמות מתקדמות, הן מלחמות של סייבר, הן מלחמות מאוד מאוד מתוחכמות", אומר הורנפלד ומסביר: "אנחנו לא יכולים להשתמש במלחמות של המחר בכלי הנשק, בכרכרות, של העבר. זה פשוט לא עובד. כל מה שתוקף אותנו כאנשי ביטוח, כסוכני ביטוח, הוא שונה לחלוטין. אם פעם התמודדנו עם מטוסים - אנחנו מתמודדים עם חמקנים. אם פעם התמודדנו עם קטיושות - אנחנו מתמודדים עם טילים בליסטיים מתוחכמים שיוצאים להתחמק כמעט מכל דאר. למה הכוונה? כל מיני שיווקים ישירים, כל מיני דברים שלא העלנו על דעתנו שיכולים להיות. הורנפלד מציג דוגמה נוספת: "האם ידעתם שלטסלה יש חברת ביטוח? האם ידעתם שאילון מאסק, הבעלים של טסלה, מכוון באופן ברור - ביותר מנאום אחד, משיחה אחת שהוא עשה - שעסקי הביטוח של טסלה יהיו 30% מההכנסה של החברה?".

על הקשר שבין טסלה לביטוח מסביר הורנפלד: "הרי המחשב של טסלה יודע בדיוק בן כמה אתה, מתי אתה מזיע, מתי אתה רעב, האם אתה עייף בנהיגה, באיזו מהירות נסעת, לאיזה מקומות הגעת, כמה זמן לקח לך לחנות. ובכך המחשב של טסלה יוצר פרופיל מושלם שלך כנהג וידע להתאים לך את הביטוח. ביטוח בהתאמה אישית".

"אנחנו מכירים את זה מהתרופות. אנחנו מציעים ללקוחות שלנו פתרון פתרון, לא מכירת ביטוח. אנחנו מציעים ללקוחות שלנו פתרון בדמות תרופות בהתאמה אישית. אבל טסלה היא הרבה יותר חכמה, כי טסלה עוקבת אחרי הנהג ותציע לו בדיוק את הביטוח שמתאים לפרופיל שלו כנהג, ובכך לא ייווצר מצב שהם גובים על דברים שהוא לא צריך. טסלה תדע ליידיע אותו חודש-חודשיים לפני תום הביטוח, להגיע אליו



דיקלה זינטי תקים ותלווה יחידת סוכנים עצמאית בארביטראז'

זינטי מילאה בעבר תפקידי פיקוח בכירים בהראל ובהפניקס

דיקלה זינטי הצטרפה לפירמת השותפים ארביטראז', שבה תבנה יחידת סוכנים עצמאית ותלווה אותם בכל ההיבטים. "דיקלה מגיעה אלינו לאחר תפקידי פיקוח בכירים בהראל ובהפניקס, והיא מביאה איתה ניסיון עשיר בעולמות הסיכונים והפיננסים, בתחום ביטוחי החיים והביטוח האלמנטרי", מציינים בארביטראז'.

"דיקלה היא נכס אמיתי. אנחנו יודעים שעמדו בפניה הרבה הצעות מפתות, ומאושר מכך שאנחנו היינו אלו שאיתם בחרה להמשיך את מסלול הקריירה המרשים שלה", אמר אודי בן ש"ך, יו"ר ארביטראז'.

בן ש"ך הוסיף: "ההצטרפות של דיקלה לנבחרת תחזק ותגביר אפילו עוד יותר את פעילות הסיכונים והפיננסים הצומחת בפירמה. אין לי ספק שכל סוכן שיבחר להצטרף לצוות שלה, ייהנה מזינוק משמעותי בביצועיו. כולנו מאחלים לדקלה בהצלחה בדרכי המשותפת".

מינויים בעמיתים: גלי סרוגטי מנהלת חטיבת משאבי אנוש, רוויטל פיאדה היכל מנהלת חטיבת הכספים

בכך עולה ל-45% שיעור הנשים בהנהלה | בתפקידה האחרון ניהלה סרוגטי את משאבי האנוש בבנק אגוד, פיאדה היכל כיהנה כמנהלת אגף דוחות כספיים וחשבונאות מערכות מידע בבנק לאומי



מימין: רוויטל פיאדה היכל וגלי סרוגטי | צילומים: יח"צ ונטי לוי

מינויים חדשים בעמיתים - קרנות הפנסיה הוותיקות. הגוף המוסדי הודיע על הצטרפותן של שתי מנהלות בכירות חדשות שהגיעו מהמערכת הבנקאית. גלי סרוגטי מונתה למנהלת חטיבת משאבי אנוש ורוויטל פיאדה היכל מונתה למנהלת חטיבת הכספים. המינוי של השתיים מעלה את מספר הנשים בהנהלה ל-5 - שיעור של 45% מתוך 11 חברי וחברות הנהלה בעמיתים בראשות המנכ"ל אפי סנדרוב.

סרוגטי בעלת 20 שנות ניסיון בתפקידי ניהול ופיתוח בתחום משאבי אנוש, בהם תפקידי מפתח בארגונים גדולים. בתפקידה האחרון ניהלה את משאבי האנוש בבנק אגוד ומלווה את תהליך המיזוג של בנק אגוד לבנק מזרחי טפחות. סרוגטי נשואה ואם ל-3, בוגרת תואר ראשון במנהל עסקים עם התמחות מימון ותואר שני במנהל עסקים, מהמסלול האקדמי המכללה למנהל. היא תיכנס לתפקידה בתחילת חודש מאי. פיאדה מצטרפת לעמיתים לאחר קריירה ארוכה ומוגונת של כ-28 שנים בבנק לאומי בשורה של תפקידים בארץ ובחו"ל. בתפקידה האחרון כיהנה פיאדה כמנהלת אגף דוחות כספיים וחשבונאות מערכות מידע וכחברה בפורום ההנהלה המורחב של בנק לאומי. פיאדה, נשואה ואם ל-3, בוגרת תואר ראשון במנהל עסקים בהתמחות בחשבונאות ומימון ותואר שני בהצטיינות במנהל עסקים בהתמחות במימון, מהמסלול האקדמי המכללה למנהל. מינוי זה כפוף לאישור הממונה על שוק ההון, ביטוח וחסכון.



הראל: גלעד שפירא מונה ליועץ המשפטי של הקבוצה

היועץ המשפטי של חטיבת ההשקעות של הראל ביטוח יחליף את נטלי משען-זכאי שפורשת לטובת תפקיד מנכ"לית דסק"ש ושל נכסים ובניין

דירקטוריון הראל השקעות בביטוח ושירותים פיננסים החליט על מינויו של עו"ד גלעד שפירא ליועץ המשפטי הראשי של קבוצת הראל. שפירא יחליף את עו"ד נטלי משען-זכאי שעוזבת אחרי שמונה שנים לטובת תפקיד מנכ"לית דסק"ש ושל נכסים ובניין.

שפירא (48) מכהן כיועץ המשפטי של חטיבת ההשקעות של החברה בת הראל חברת הביטוח החל משנת 2018. טרם הצטרפותו לקבוצת הראל, היה שפירא שותף במשרד עורכי דין שבלת ושות'.

המינוי ייכנס לתוקף בחודשים הקרובים, לאחר השלמת הליך חפיפה וקבלת כל האישורים הרלוונטיים.



עו"ד גלעד שפירא | צילום: יח"צ



סבב מינויים במערך הסוכנים בכלל: ערן דרדח יחליף את שמי שטובי



מימין: ערן דרדח, אופיר ג'ורג'יה ורון ליברמן

דרדח מונה למנהל מרחב מרכז וסמנכ"ל | חן ליברמן יחליף את דרדח ויהיה מנהל יוניט במרחב חיפה | את תפקידו של ליברמן כמנהל מכירות מרחבי של מחוז מרכז ימלא אופיר ג'ורג'יה

ההחלטה של **שמי שטובי** לסיים את תפקידו כמנהל מרחב מרכז **בכלל ביטוח** לטובת מינויו למנכ"ל **פלתורס סוכנויות לביטוח**, גררה אחריה סבב של מינויים עליהם הודיע לסוכני הביטוח של החברה **שלומי תמן**, משנה למנכ"ל ומנהל מערך הסוכנים. **ערן דרדח** ימונה במקום שטובי למנהל מרחב מרכז וסמנכ"ל. תמן ציין כי דרדח הנו מנהל מוערך העובד בחברה מזה כ-9 שנים. בתפקידו האחרון היה סגן מנהל מרחב חיפה ובצפון ומנהל מכירות מרחבי. "אני בטוח כי ערן יביא אתו את המקצועיות והנחישות שתמשך להצטייד את מרחב מרכז קדימה", ציין תמן. **חן ליברמן** יקודם ויחליף את דרדח כמנהל יוניט במרחב חיפה.

לליברמן ותק של 6 שנים בחברה והוא שימש בתפקידו האחרון כמנהל מכירות מרחבי של מחוז מרכז. **אופיר ג'ורג'יה** יקודם ויחליף את ליברמן כמנהל מכירות מרחבי במרחב מרכז. ג'ורג'יה עובד בכלל 8.5 שנים ושימש בתפקידו האחרון כמנהל מחלקת מכירות וסוכנויות ההסדר במרחב מרכז. "אני מאחל לכולם הצלחה רבה בתפקידים החדש ועשייה פורייה. אני מאמין בהצלחתם ומשוכנע כי יחד נמשיך להוביל את המערך ולהשיג תוצאות עסקיות מרחיקות לכת", כתב תמן.

מגדל ביטוח קיימה מפגש לפתיחת מועדון המתכננות והמתכננים הפיננסיים והפנסיונים



משתתפי המפגש / צילום: באדיבות מגדל

במסגרת הפעילות, מתחייבת החברה כי הסוכנים המהווים חלק מהמועדון יהיו הראשונים לדעת ולהתייעץ עם החברה במגוון רחב של נושאים

מגדל ביטוח קיימה את מפגש הפתיחה של מועדון המתכננות והמתכננים הפיננסיים והפנסיונים - Migdal Finance Top Planners (M.F.T.P). בחברה מציינים כי המועדון הוקם כחלק מתפיסה אסטרטגית של החברה הרואה בחדשנות מנוע צמיחה עיקרי בכל התחומים ובפרט בתחום הפיננסיים והחיסכון ארוך הטווח.

את פעילות המועדון מובילה **עדי פרידמן**, מנהלת מכירות ארצית, חיסכון ארוך טווח ופיננסיים, בחטיבת הלקוחות וערוצי הפצה.

במסגרת הפעילות, מתחייבת מגדל כי הסוכנים המהווים חלק מהמועדון יהיו הראשונים לדעת ולהתייעץ עם החברה במגוון רחב של נושאים בכדי לקדם עשייה וחשיבה חדשנית ומשותפת שתבוא לידי ביטוי במענה לצרכי הלקוחות שלהם. בכנס השתתפו **ליאור רביב**, משנה למנכ"ל, מנהל חטיבת הלקוחות וערוצי הפצה במגדל ביטוח; **גד מילר**, סמנכ"ל מנהל מכירות ארצי, חיסכון ארוך טווח, פיננסיים, בריאות וריסק בחברה ו**אור מגדלי**, מנהל חטיבת ההשקעות. בכנס השתתף גם **מני ברזילי**, מהמרצים המובילים בישראל בנושאי חדשנות הלכה, טכנולוגיה, בינה מלאכותית וסייבר.



ליאור רביב / צילום: באדיבות מגדל



עדיאל שמרון, מנהל רמ"י לשעבר, ימונה למנכ"ל התאגיד המשותף של הראל ועץ השקד נדל"ן

מקבצי דיור המיועדים להשכרה. **אבי מנדלר**, יו"ר קבוצת עץ השקד: "החיבור עם קבוצת הראל הייתה אבן דרך משמעותית בהמשך הצמיחה של עץ השקד תוך הגדלת היקף הפעילות שלה. עדיאל, אשר מביא עימו ניסיון רב, תוך הובלת מהלכים מורכבים שהשפיעו על כל ענף הנדל"ן בשנים האחרונות, הינו תוספת איכותית ומשמעותית לחיבור זה ולחברה בכלל".

עדיאל שמרון: "אני סמוך ובטוח שניסיונה הרב של עץ השקד ביחד עם המקצועיות והגב הפיננסי המשמעותי של הראל יביאו את החברה להיות גורם מוביל בענף זה".

באוקטובר האחרון רכשה קבוצת הראל 20% מעץ השקד נדל"ן בהשקעה של 60 מיליון שקלים, וכחלק משיתוף הפעולה השתיים הקימו תאגיד משותף שפועל לבניית מקבצי דיור המיועדים להשכרה

עו"ד **עדיאל שמרון**, לשעבר מנהל רשות מקרקעי ישראל, ימונה למנכ"ל התאגיד המשותף של קבוצת הביטוח והפיננסים **הראל ועץ השקד נדל"ן** בתחום הדיור להשכרה. מינוי זה מגיע לאחר שבאוקטובר האחרון רכשה קבוצת הראל 20% מחברת עץ השקד נדל"ן בהשקעה של 60 מיליון שקלים, וכחלק משיתוף פעולה זה השתיים הקימו תאגיד משותף אשר פועל לבניית



עובדי תמורה טיילו בדובאי העובדים נהנו מסטורים מוזרמים באתרי התיירות המרכזיים



עובדי תמורה נהנים בדובאי / צילום: יח"צ

תמורה פנסיה ופיננסים טיילה בשבוע שעבר במשך ארבעה ימים בדובאי שבאיחוד האמירויות. עובדי תמורה נהנו מסטורים וטיולים מוזרמים באתרי התיירות המרכזיים של העיר. ביום השני לטיול התכנסו כל העובדים להרמת כוסית חגיגית ומיוחדת לכבוד חג הפסח. **עקיבא קלימן**, מנכ"ל תמורה פנסיה ופיננסים: "בשנה האחרונה תמורה גדלה ונספחה לה עובדות ועובדים רבים. כארגון שמציב את רווחת העובד בראש סדר העדיפויות, לצד השירות והמקצועיות שאנו מעניקים ללקוחותינו הרבים, שמחתי מאוד לשמוע ולראות עד כמה העובדים נהנו ובילו בדובאי".



לשכת סוכני הביטוח משנה את מערך היח"צ

בעקבות כך משרד קמחזי תקשורת יסיים את תפקידו | הערכה: ימונה דובר מתוך הלשכה

לשכת סוכני הביטוח החליטה על סיום ההתקשרות עם **משרד קמחזי תקשורת**, המספק שירותי דוברות, אסטרטגיה, יחסי ציבור וניהול משברים. קמחזי תקשורת הוא בבעלות **אושרת קמחזי**.

בהודעת הלשכה נמסר: "לשכת סוכני הביטוח החליטה כי במסגרת שינויים מבניים הנעשים בלשכת סוכני הביטוח, ישונה גם אופן מערך היח"צ בלשכה, בתוך כך היא פועלת לבחינת אלטרנטיבות לנושא. משרד היח"צ הנוכחי אשר מטפל בתקשורת הלשכה יסיים את עבודתו בשלב הזה". נראה כי בכוונת הלשכה למנות דובר מתוך הארגון. זו הייתה תקופה שנייה שבה קמחזי



נשיא הלשכה שלמה אייזיק

תקשורת העניק שירותים ללשכת סוכני הביטוח. ההתקשרות השנייה החלה בחודש יולי 2021, כשהחליף את משרד היח"צ **גולדפינגר תקשורת** שבבעלות **טל גולדפינגר ומירב לפידות**, שהייתה זו שמילאה את תפקיד הדוברת של הלשכה, עד להודעה שלה על רצונה לסיים את ההתקשרות אחרי כשנה בתפקיד. משרד קמחזי תקשורת ליווה לראשונה את הלשכה בשנת 2019.



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 <<<

4

"תרבות ארגונית אוכלת אסטרטגיה לארוחת בוקר" (פיטר דרוקר)

קטנה אחת אחרונה אך לעיתים היא זו שעושה את ההבדל... בנייתם את אסטרטגיית המותג שלכם, עכשיו הזמן לעבור לעובדים שלכם. הסבירו להם על המותג, מהם מסרי המפתח שאתם רוצים להעביר ברשתות. כל עובד צריך להיות מודע לתכונות הללו. בדקו עימם אם הם מוכנים להיות חלק מהנראות הדיגיטלית של המותג שלכם. ריתמו אותם לאסטרטגיה, לתהליך ואולי אף ירצו להיות משתתפים פעילים בו. הם יכולים להיות פלטפורמה מצוינת להרחבת הנראות שלכם ברשתות.

אל תעשו זאת ללא הסכמתם!

מיתוג משתרע על כל היבט בעסק שלכם - כיצד אתם עונים לטלפונים, מה אתם או אנשי המכירות שלכם עונים בשיחות מכירה, חתימות הדואר האלקטרוני שלכם, הכל. צרו "חותם" ייחודי שלכם לעסק המשקף את המותג. ישמו אותו על כל התקשורת הכתובה ושלבו אותו באלמנטים החזותיים של כל החומרים, באופן אחיד.

אל תדברו בשפה אחת ברשת ובשפה אחרת בעולם הפיזי. זה אחד המוקשים הגדולים ביותר שיש כאשר הנכם לוקחים אנשי מקצוע שיבנו עבורכם אתר, דף עסקי, פוסטים וכדומה ואשר אינם יודעים "לדבר אתכם" באותנטיות.

זכרו, אתם לא צריכים או חייבים להיות "מפוארים" או "יוקרתיים" אם אינכם כאלה ביום יום, אם העובדים שלכם אינם משדרים זאת. היו נאמנים לעצמכם אך שימרו על עקביות. כך תוכלו לשמור על הבטחת המותג שלכם בצורה הטובה ביותר.

ובנימה אופטימית זו - חג שמח!

הכתבת הינה מנכ"ל ISSUE - יועצת ארגונית לסוכנויות ביטוח, מרצה ומלווה לפיתוח עסקי

הדרך הטובה ביותר ליצור ולבנות את המותג שלכם היא לייצר תוכן. תוכן מגדיר את מי שאתם, את הגישה שלכם, את המסרים שלכם, ואת היעדים שלכם. כדי להצליח באמת, עליכם לייצר תוכן באופן קבוע.

שיווק, מיתוג ותוכן הולכים יד ביד.

אפשר להשתמש באימייל להפצת תוכן אך הוא יגיע ברוב המקרים רק ללקוחות הקיימים שלכם, אפשר גם לכתוב בלוג באתר, זה מצוין אך צריך לדאוג להפיץ את קיומו. מנגד, אם אתם משתתקים במדיה החברתית המותג שלכם יישכח. הישארו פעילים בכל ערוצי המדיה החברתית. העלו תמונות, סרטונים, תגובות הקשורים למי שאתם ברמה העסקית, לא רק האישית. עם זאת, דאגו שתהיה הלימה בין הדברים שאתם אומרים לדברים שאתם עושים.

3

"שירות לקוחות? איך זה קשור לנראות דיגיטלית?"

התכונה הטובה ביותר של מוצר צריכה להיות שירות הלקוחות. לא משנה מה המוצר והשירות שאתם מציעים, יש מוצר שאסור לכם להזניח - שירות לקוחות. תשאלו איך זה קשור לרשתות חברתיות? המדיה החברתית היא המספר הישיר למרכז שירות הלקוחות. מה שאתם אומרים ברשת החברתית נמצא שם לנצח. אנשים יגיבו למה שכתבתם שם, יצחקו או יעבירו ביקורת. חברות רבות היום נזהרות הרבה יותר כיון שהן מודעות לכוחה של המקלדת המאפשרת לפרסם עליהן באופן חופשי ומהיר בפייסבוק / טוויטר / אינסטגרם וכו'.

מה שחברות רבות לא מצליחות להבין הוא שטעויות המיתוג שלהן והמותג שלהן חי או מת על סמך איכות שירות הלקוחות שלו. הפוליסה שמכרתם יכולה להיות ללא דופי. האתר מדהים. הלוגו מהמם. אבל אם שירות הלקוחות גרוע, כל המותג שלכם יורד לטמיון. חווית לקוח היא חלק בלתי נפרד מהנראות הדיגיטלית שלכם, ועד כמה שזה אולי נשמע מפחיד, היא כלי לכל דבר ועניין היכול לשמש אתכם גם לטובת העסק.

רק למנויי עדיף

עדיף עכשיו

שירות מבזקים בזמן אמת בנושאים ותחומים על פי בחירתכם
שומר אותך מעודכן ומקצועי בכל מקום ובכל זמן

להגדרת המבזקים <

מעטפת החדשות והמידע המובילה בענף הביטוח והפיננסים

כי איילון ומנורה יזרימו ליסודות חוב המיר למניות בהיקף של עד 250 מיליון שקלים, ללא אחריות או ערבות הדדית ביניהן, בחלקים שווים. נוסף על כך, איילון ומנורה יספקו גם ערבויות ופוליסות חוק מכר כחלק מהליווי של הפרויקטים לבנייה. המעבר לפעילות במתכונת של חברת מימון יאפשר ליסודות להתמכף באמצעות מימון בנקאי בכיר. המינוף צפוי לייצר לבעלי המניות תשואה גבוהה על השקעתם.

לקוחות רשת **iStore** - המשווקת הרשמית למוצרי Apple בישראל, יוכלו לקבל אשראי דיגיטלי בחנויות הרשת ובהמשך באתר החברה. זהו שת"פ נוסף של חברת הפינטק הבינלאומית **בלנדר** בתחום ה-Buy Now Pay Later. לקוחות iStore יוכלו לרכוש את מוצרי הרשת בפריסת תשלומים רחבה, בהוראת קבע מחוץ למסגרת האשראי באמצעות הטכנולוגיה של בלנדר, בסניפי הרשת, במוקד ובהמשך גם באופן מקוון באתר.

בנג'מין אבר, מנהל חברת הביטוח **Royal Chartered**, הודיע כי החברה קיבלה אישור ISO 9001:2015 להיקף הביטוח והביטוח מחדש. בחברה מציינים כי האישור קובע את הקריטריונים למערכת ניהול איכות והוא יכול לשמש כל ארגון, גדול או קטן, ללא קשר לתחום פעילותו. "שימוש ב-ISO 9001 מסייע להבטיח שהלקוחות יקבלו מוצרים ושירותים עקביים ואיכותיים, אשר בתורם מביאים יתרונות עסקיים רבים", נמסר.

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

מגדל ביטוח, מנורה מבטחים וקבוצת ארקין ישקיעו עד 320 מיליון אירו (כ-1.12 מיליארד שקלים) בחברות **Fu-Gen AG** ו-Nordic **Fu-Gen Assets 4 AB** (Power 2 LP). על פי מתווה העסקה, ישקיעו מגדל, מנורה מבטחים ורקין כ-100 מיליון אירו (אקוויטי) בפלטפורמה המנוהלת על ידי Fu-Gen AG. בנוסף, תרכוש מגדל 19% מ-Fu-Gen AG ותקבל אופציה להשקיע ישירות בפרויקטים. כחלק מהעסקה, תעמוד למגדל הזכות להשתתף בפרויקטים ש-Fu-Gen AG מפתחת ולרכוש עד 49% מכל פרויקט בסכום השקעה כולל של עד 200 מיליון אירו. למנורה מבטחים תהיה אפשרות לרכוש עד 5% ב-Fu-Gen AG (אקוויטי).

חברת **טריא**, הפועלת בתחום הליוואות והשקעות בין עמיתים, מתקרבת לבורסה, זאת לאחר שחברת **לוזן נדל"ן** פרסמה שלשום את הזימון לאספת בעלי המניות לאישור המיזוג עם טריא. המיזוג יתבצע לפי שווי של כ-320 מיליון שקלים (לפני המיזוג) לטריא ובעלי המניות של טריא יחזיקו 72.5% ממניות החברה הממוזגת. בהמשך לפרסום זימון האספה, בתוך כ-35 ימים צפויה להתכנס אספת בעלי המניות של לוזן נדל"ן על מנת לאשר את המיזוג. פרסום זימון האספה מהווה צעד משמעותי להשלמת המיזוג ולכניסתה של טריא לבורסה בתל אביב.

מנורה מבטחים ביטוח ואיילון ביטוח חתמו על הסכם עם מייסדי **קרן יסודות**, שבמסגרתו יעמידו החברות מסגרת של חוב להמרה בהיקף של עד 250 מיליון שקלים לחברת מימון שתוקם לצד הקרנות הקיימות. הערבויות ופוליסות חוק המכר בפרויקטים, שילוו על ידי החברה, יונפקו על ידי מנורה ואיילון מכספי הנוסטרו. ההסכם קובע

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 רשיון
באלמטרי עם נסיון/ סוכן
בטוח למשרד ביטוח ותיק
באזור השרון לשתוף פעולה
בנושא בטוח אלמטרי. יהודה
- 050-5244630; מייל:
ys@yhd.co.il

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

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

אורנים סוכנות ביטוח
בראש"צ, דרוש/ה חתמת/ם
פרט (רכב ודירה) לטיפול
בחיידושים, חדשים, גביה
ותביעות. תנאי העסקה
טובים, משרה מלאה, 5 ימי

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
סודיות מובטחת.

חצי משרה - עבודה
רק מהבית - לא משנה

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 ■

לוח דרושים

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
איציץ 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

למקצוענים בביטוח מנוי עדיף

שומר אותך
מעודכן ומקצועי
בכל מקום ובכל זמן

מוסיפים לך ערך

עדיף TV

מתחם תוכן המרכז שידורי
לייב, תכני וידאו ופודקאסטים

הנחות והטבות על כל מוצרי עדיף

שבועון עדיף

סרטיב ומעמיק נושאים
אשר על סדר היום

עדיף עכשיו

שירות סבזקים בנושאים
ותחומים על פי בחירה

ניוזלטר יומי

מרכז את אירועי היום

עדיף ב-WhatsApp

קבלת מידע מקצועי ועדכונים חשובים בזמן אמת

גישה לפורטל עדיף

איתור מידע מקצועי

דוחות, חוזרים והנחיות, פסקי דין ועוד...

מרכז מומחים משיבים

מומחים עונים על שאלות מקצועיות שלכם

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

חוזרים
להיפגש

עדיף



ועידת הסוכנים והיועצים ה-14

לומדים. מיישמים. מנצחים

יום ג' | 21.6.22
אקספו, תל אביב

SAVE THE DATE

21.6.2022

- חדשנות בעולם הביטוח והחיסכון • אלטרנטיבות פנסיונית
- הזדמנויות בעולם הבריאות החדש • רווחיות בעולם הפיננסים
- עולם ההשקעות האלטרנטיבי • טיפול בתביעות ביטוח
- דיגיטציה וחדשנות • רגולציה ומקצוענות • מכירות והגדלת רווחיות • ביטוח כללי: מגמות ומוצרים

פרטים בקרוב