

איך מצטרפים?

שולחים הודעת וואטסאפ למספר 03-9076010 באישור קודם באנשי הקשר

או לחצו כאן <

עדיף
סוסיים ק"ע

מזדקנים לעדיף ב-WhatsApp

התקנים מידע נוסף ונרשמים לחדשות ללא תשלום. המידע שייך לבעלים בלבד. אין להעביר קדימה על בסיס המידע.

עדיף

ביטוח | פנסיה | פיננסים

גיליון 1186 | יום ה', כ"ה באייר תשפ"ב | 26.5.2022

עדיף

לומדים מיישמים. מנצחים

יום ג' | 21.6.22 אקספן, תל אביב

21.6.2022

להיפגש חוזרים

טיוטת התכנית הכלכלית של האוצר לשנת 2023

על הפרק: שינויים דרמטיים בענפי הביטוח והחיסכון ארוך טווח

איסור על כפל ביטוח במוצרי בריאות מסוג פיצוי

שינויים בתכניות שב"ן

ביטוח רכב חובה תלוי נסועה

הכנסת בנקים קטנים למגרש הביטוח הכללי

הגבלה בהפקדות בביטוחי מנהלים

כיסוי זהה בביטוח פרטי ובשב"ן? חברת הביטוח תשלם

הצהרת הכוונות של האוצר מעוררת סקרנות רבה ומלווה בחשש לפני הענף בעתיד הקרוב

פרויקט מיוחד של עדיף

4-11 עמ'

וזה לא הכל

שירותי בריאות הנפש לעובדים זרים:

חוסרים חשובים בפוליסות ביטוחי הבריאות

18

התיקון של המודל הצ'יליאני רצוי ובהחלט ניתן לראות בו בשורה לחוסכים

14

בלעדיו

לשכת סוכני הביטוח מובילה מהלך מול רשות המיסים: סוכנים חברי לשכה יוכלו לייצג פורשים מול פקידי שומה

2

ד"ר זואי בוסצ'יט, עמותת רופאים לזכויות אדם | צילום: שיה גרינבאום
עו"ד אלעד כהנא, עמותת קו לעובד | צילום: מתוך אתר קו לעובד

עוד בשבועון

29 **שלומי נחום עוזב את מגדל ביטוח**

22 **בלנדר גייסה קו אשראי חדש בהיקף של 180 מיליון שקלים מגוף מוסדי בריטי**

24 **התקבלו היתרי השליטה מהממונה על שוק ההון: ווישור גלובל טק בדרך להשלמת עסקת איילון**

קצרים / עמ' 34

מאמרים ודעות / עמ' 30

ברנז'ה / עמ' 28

חדשות חמות / עמ' 2



לשכת סוכני הביטוח מובילה מהלך מול רשות המסים: סוכנים חברי לשכה יוכלו לייצג פורשים מול פקידי שומה

אלון דור, יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני בלשכה: לסוכני ביטוח אין מעמד של מייצגים למרות שאנחנו מתעסקים הרבה בתהליכי סיום עבודה של לקוחות שלנו, בתכנון ובליווי פרישה. היתרון הגדול בשילוב סוכנים, הוא היכולת שלנו להגיע לציבור גדול של פנסיונרים שיכולים לממש את זכותם. אנחנו לא רואים מישהו אחר שיכול לעשות את זה

לשכת סוכני הביטוח מובילה מהלך מול **רשות המסים** לפיו סוכני ביטוח, חברי לשכה בלבד, יוכלו לייצג לקוחות שהגיעו לגיל פרישה, לטיפול בסוגיות המס שקשורות לפרישה שלהם מול פקידי השומה. המהלך נמצא בשלב של דיונים בין הלשכה לרשות המסים. יצוין, כי מדובר על ייצוג בעת פרישה בלבד ולא ייצוג לצורכי הצהרת הון או כל נושא אחר.

אלון דור, יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני בלשכת סוכני הביטוח, מסביר בשיחה עם **עדיף**: "כיום, לסוכני ביטוח אין מעמד של מייצגים למרות שאנחנו מתעסקים הרבה בתהליכי סיום עבודה של לקוחות שלנו בתכנון ובליווי פרישה, אבל אין לנו אפשרות ללוות ולייצג את המבוטחים מול רשויות המס". לדבריו, בעיקרון רואי חשבון ויועצי מס הם שמייצגים מול רשויות המס.

המשך בעמוד הבא <<<



Content Marketing

שיווק באמצעות תוכן לפעילים
בענף הביטוח והחיסכון

ציר הפעילות האפקטיבי
ביותר להשגת לקוחות חדשים
וטיפוח לקוחות קיימים.
עכשיו גם אצלך!



לשיחת היכרות 03-9076000

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



אלון דור, יו"ר הוועדה לביטוח פנסיוני
צילום: דרור סיתהכל



שלמה אייזיק,
נשיא לשכת סוכני הביטוח

"הבעיה היא שבשטוף הם פחות מתעסקים באוכלוסייה של השכירים שיוצאת לגמלאות", מדגיש דור ומסביר את הבעייתיות: "כפועל יוצא, קיימים הרבה מאוד פנסיונרים במדינת ישראל שלא מימשו את הזכויות שלהם בפרישה. ראינו את זה גם בפסק דין בתביעה הייצוגית שהוגשה נגד רשות המיסים, על כך שההטבות שמגיעות לפורשים לא ניתנו באופן אוטומטי".

"אנחנו מעוניינים להסדיר את זה", מציין דור ומוסיף: "בשלב הראשון והיותר דחוף, זה להסדיר לנו מעמד שיאפשר לנו לסייע לכל אותם שפרשו ולא נהנים מהטבות המס. מדובר על עשרות אם מאות אלפי פנסיונרים. רבים מהם משלמים מס עודף כי יש להם קצבה יחסית נבונה הם לא מימשו עליה פטור או שגם אם קצבתם נמוכה, אבל הם עובדים במקביל - הם משלמים מס על הקצבה".

דור מסכם: "התהליך הוא לנסות לייצר מסלול שיאפשר לסוכנים לייצג ולממש את ההטבות ישירות מול הרשות. היום בעקיפין אנחנו יכולים לתת ייעוץ אבל צריכים לשלוח את הלקוח לבדו מול רשות המיסים. הייצוג על ידי סוכני ביטוח מול רשויות המס הוא חשוב, כי לקוחות לא יודעים איך להתמודד עם בעיות שמתעוררות מול רשות המיסים. היתרון הגדול שיש בשילוב סוכני הביטוח, הוא היכולת שלנו להגיע לציבור גדול של פנסיונרים שיכולים לממש את זכותם. אנחנו לא רואים מישהו אחרי שיכול לעשות את זה".

הכוונה, כאמור, היא שההסדר יהיה עבור סוכנים חברי לשכה בלבד, מהסיבה שבלשכת סוכני הביטוח יש ועדות סטטוריות כמו ועדת אתיקה ובית הדין שהמעטפת שלהן ועצם קיומן הם שנותנים את הגושפנקא שרק חברי לשכה יוכלו לעסוק מול פקידי השומה השונים בסוגיות המס שקשורות לפרישה.

נשיא הלשכה **שלמה אייזיק**: "המהלך הוא מהלך מתבקש. כי גם הידע שמצוי ברשות הסוכנים הוא ידע מאוד מאוד חשוב ויכול לסייע ללקוחות שפורשים באשר הם. אני מעריך שרשות המיסים מכירה בידע המקצועי הזה ולכן גם מקדמת איתנו את המהלך".

נושא מיוחד

משרד האוצר מתכנן שינויים מרחיקי לכת בענפי הביטוח והחיסכון ארוך טווח

אמנם זו רק טיוטה וייתכנו בה שינויים עד לאישורה הסופי, אבל הצהרת הכוונות של האוצר מעוררת סקרנות רבה, ומלווה בחשש לפני הענף בעתיד הקרוב

הגברת התחרות בביטוח ובחיסכון פנסיוני

תיקון חוק הבנקאות: בנקים קטנים יוכלו למכור ביטוח כללי | **עמ' 5**

הנגשת ייעוץ פנסיוני אובייקטיבי לציבור החוסכים | **עמ' 5**

ביטוחי מנהלים: הגבלה בהפקדות | **עמ' 6**

ביטוחי הבריאות הפרטיים, השב"נים והרפואה הציבורית

הכיסוי בחברת הביטוח יופעל לפני כיסוי זהה בשב"ן | **עמ' 7**

איסור על כפל ביטוח במוצרים מסוג פיצוי | **עמ' 7**

איסור פוליסות החזרים בתחום הייעוצים הרפואיים | **עמ' 8**

היטל על תשלום לרופא ולמוסד רפואי | **עמ' 8**

התאמות בתכניות שב"ן | **עמ' 8**

יורים להרבה כיוונים, אבל לא בהכרח לכיוון המטרה

/ גבי נקבלי | **עמ' 9**

ביטוח רכב חובה תלוי נסועה | עמ' 11



הגברת התחרות בענף התיווך לביטוח ולחיסכון פנסיוני

- סירוב של המבטח לחתום על הסכם התקשרות עם יועץ פנסיוני שדומה במאפייניו ובמאפייני ההתקשרות המוצעת על ידו ליועץ פנסיוני אחר או להתקשרות עם יועץ פנסיוני אחר, לפי העניין.
- סירוב של המבטח לחתום על הסכם התקשרות עם יועץ פנסיוני בנימוק מספר לקוחותיו או היקף פעילותו, ייראו כסירוב בלתי סביר. אם מבטח מסרב להתקשר עם מיועץ פנסיוני, עליו לנמק בכתב את הסיבות לסירובו.

בטייטה מוסבר כי חוק הפיקוח על שירותים פיננסיים (ייעוץ, שיווק ומערכת סליקה פנסיוניים) מבחין בין שלושה בעלי רישונות המתווכים בין החוסך למוצרי החיסכון השונים: בעל רישיון לשיווק פנסיוני, סוכן ביטוח פנסיוני ויועץ פנסיוני. אופן ההתקשרות והגמול המותר לכל אחד מהמתווכים האמורים, משתנה בין סוגי המתווכים השונים.

כך למשל, בעל רישיון לשיווק פנסיוני, יכול להיות מועסק כעובד של גוף מוסדי יחיד ולשווק את מוצריו, וסוכן ביטוח פנסיוני מקבל גמול מהגוף המוסדי הרלוונטי בהתאם להסכם ההיקשרות עמם. לעומתם, היועץ הפנסיוני מוגבל רק לייעוץ בעניין מוצרי חיסכון פנסיוני שאין ליועץ כל זיקה אליהן.

עוד מצוין, כי על אף היתרונות הרבים הגלומים בייעוץ אובייקטיבי לציבור החוסכים, נכון להיום נתח פעילותם של היועצים הפנסיונים בשוק התיווך הפנסיוני קטן באופן משמעותי מחלקם של המתווכים האחרים ובראשם סוכני הביטוח.

שביצעה חברת סי.איי מידע ושיווק בשנת 2018 לבקשת גורמי המקצוע במשרד האוצר מצא כי 74% מהחוסכים רכשו מוצרי חיסכון פנסיוני דרך סוכן ביטוח פנסיוני וכי רק שליש מהמשיבים ידעו כי קיים הבדל בין סוכן ביטוח פנסיוני ליועץ פנסיוני. "נתחי השליטה של סוכני הביטוח הפנסיוני בשוק התיווך הפנסיוני נובעת, בין היתר, מן ההעדפה המובנת של גופים מוסדיים לשווק את מוצריהם באמצעות סוכני ביטוח, היות וביכולתם להשפיע על תמריציהם באמצעות תשלום עמלות משתנות. וזאת בניגוד ליועצים הפנסיונים אשר כאמור לעיל, אינם יכולים לייעץ

המשך בעמוד הבא <<<

תיקון חוק הבנקאות: בנקים קטנים יוכלו למכור ביטוח כללי

טייטת התכנית הכלכלית לשנת 2023 של משרד האוצר בעניין שינויים מבניים כוללת תחת הפרק "הגברת התחרות בענף התיווך לביטוח ולחיסכון פנסיוני", תיקון של חוק הבנקאות, כך שייקבע כי בנק בעל היקף פעילות קטן יהיה רשאי לשלוט גם בתאגיד שהוא סוכן ביטוח שעיסוקו בביטוח כללי. במקרה שבו חדל להיות בנק בעל היקף קטן, הוא יורה לתאגיד שהוא סוכן ביטוח שעודנו נשלט על ידו לחדול מעיסוק בביטוח כללי או יפעל להפסיק את שליטתו בתאגיד.

על פי מסמך הטייטה, בתקופה שמתום ארבע שנים מיום התחילה ועד תום שש שנים מיום התחילה, רשאי שר האוצר, בשים לב, בין השאר, למצב הריכוזיות במערכת הפיננסית, לקבוע כי בנק בעל היקף פעילות קטן יהיה בנק ששווי נכסיו נמוך מ-10%, ובלבד שלא יפחת מ-5%, משווי הנכסים של כלל הבנקים.

מוסבר כי מטרת התיקון המוצע הינה הגברת התחרות בשוק הבנקאות באמצעות מתן יתרון תחרותי לבנקים בעלי היקף פעילות קטן, ובמקביל הגברת התחרות בשוק סוכני הביטוח באמצעות הוספת שחקנים חדשים בעלי יכולות דיגיטליות. כל זאת תוך שמירה על העיקרון המרכזי של החוק להגברת התחרות ולצמצום הריכוזיות – צמצום הריכוזיות במערכת הפיננסית.

הגשת ייעוץ פנסיוני אובייקטיבי לציבור החוסכים

בטייטה מוצע גם לתקן את חוק הפיקוח על שירותים פיננסיים (ייעוץ, שיווק ומערכת סליקה פנסיוניים). על פי הטייטה, מבטח לא יסרב סירוב בלתי סביר להתקשר בהסכם הפצה עם יועץ פנסיוני.

סירוב בלתי סביר יכלול:

חדשות חמות

המשך מעמוד קודם <<<

ההתחייבות החוזית הקשיחה המבטח נושא בכל הסיכון המגולגל לידי החוסך בדמות פרמיות ודמי ניהול גבוהים. בנוסף, שלא כמו מכשירי חיסכון פנסיוני אחרים, קופות הביטוח אינן נהנית מהבטחת תשואה בידי המדינה. לאור זאת, קופת ביטוח פוגעת ביכולת החיסכון של הפרט ביחס למוצרי חיסכון אחרים."

לאור האמור, וכדי להבטיח קצבה ראויה במועד הפרישה לכלל החוסכים, בהתאמה לתקרת הזכאות למנגנון הבטחת תשואה, כפי שמופיע בחוק הפיקוח על קופות גמל, ובהתאמה לתקרה החדשית לשכר המובטח בקרן חדשה מקיפה, הקבועה בתקנות מס הכנסה (כללים לאישור ולניהול קופות גמל) העומדת על פעמיים השכר הממוצע במשק - מוצע

להורות לשר האוצר לתקן תקנות מכוח סמכותו לסעיף 22 לחוק הפיקוח על קופות הגמל ולקבוע כי הפקדת כספים במסגרת תכנית ביטוח תתאפשר רק ביחס לסכומים שהינם מעבר לתקרה החדשית. בעקבות התיקון המוצע, רק מבוטחים ששכרם החדשי הממוצע גבוה מהתקרה החדשית יוכלו להפקיד בקופת ביטוח, וכן רק ביחס לסכומי השכר העולים על תקרת הביטוח.

הגברת התחרות וצמצום ניגודי עניינים

בדברי ההסבר הכלליים בפרק "הנגשת ייעוץ פנסיוני אובייקטיבי לציבור החוסכים", נאמר, כי השווקים הפיננסיים ממלאים תפקיד מרכזי בכלכלה המודרנית ומהווים נדבך משמעותי במימוש פוטנציאל הרווחה והצמיחה הכלכלית הן ברמת המשק כולו והן ברמת משק הבית הבודד. בייחוד, בולטת חשיבותם של ענף הביטוח והחיסכון הפנסיוני בהבטחת עתידו הכלכלי של הפרט. בהתאם לדוח הממונה על רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון לשנת 2020, בשנה האמורה נוהלו בענף החיסכון הפנסיוני נכסים בשיעור כולל של 2 טריליון שקלים, המשקפים צמיחה של 7.23% מהשנה הקודמת. כמו כן על פי הדוח, נגבו בענף הביטוח לבדו דמי ביטוח בעלות כוללת של 23 מיליארד שקלים. אולם, בשל מורכבות ענף הביטוח והחיסכון ובכלל זאת פערי מידע וניגוד עניינים מובנה בין המבוטח או החוסך לבין המבטח ומשווקיו, נפגעת יכולתו של ציבור המבוטחים והחוסכים לקבל החלטות חיסכון וביטוח אופטימליות לצרכיו.

"הגברת התחרות בשוק זה, וכן צמצום ניגודי עניינים מובנים ובעיות נציג יאפשרו הבטחת מתן ייעוץ ותיווך אובייקטיבי של מוצרי ביטוח וחיסכון לפרט וישפרו את יכולתו לבחור במוצרי הביטוח והחיסכון המתאימים לצרכיו. לנוכח האמור מוצע במסגרת הצעת ההחלטה לבצע מספר תיקונים להגברת התחרות בענף התיווך לביטוח ולחיסכון פנסיוני".

המשך בעמוד הבא <<<

ביחס למוצרים שיש להם זיקה אליהם וכן מוגבלים בעמלות ההפצה שהם יכולים לקבל מן הגופים המוסדיים לפי תקנות הפיקוח על שירותים פיננסיים (קופות גמל) (עמלות הפצה), תשס"ו - 2006, הקובע עמלת הפצה בשיעור מרבי של 0.25% מסך הנכסים עבור יועץ פנסיוני". לאור זאת, ובמטרה להנגיש ייעוץ פנסיוני אובייקטיבי לציבור החוסכים, מוצע לאסור על מבטח לסרב להתקשר עם יועץ פנסיוני בהסכם הפצה כאשר סירובו אינו סביר, ובהיעדר טעמים ענייניים הקשורים בתנאי ההתקשרות הקונקרטית או במאפיינים ענייניים של היועץ הפנסיוני. בהמשך לכך, מוצע לקבוע חזקה לפיה סירוב של גוף מוסדי להתקשר עם יועץ פנסיוני שמאפייניו וכן מאפייני ההתקשרות עמו דומים להסכם אחר בו התקשר אותו גוף מוסדי יראה כסירוב בלתי סביר, או סירוב של מבטח או גוף מוסדי להתקשר עם יועץ פנסיוני בשל מספר לקוחותיו או היקף פעילותו, יחשב כסירוב שאינו סביר. כמו כן, ועל מנת לאפשר שקיפות בדבר הטעמים לסירוב, מוצע לקבוע כי מבטח המסרב להתקשר עם יועץ פנסיוני, ימסור ליועץ הביטוח נימוקים בכתב לסירובו. בכך, יוסר חסם להתפתחות שוק הייעוץ הפנסיוני וציבור החוסכים יזכה לשירות איכותי ואובייקטיבי יותר.

ביטוחי מנהלים: הגבלה בהפקדות

בטייטה מוצע כי על שר האוצר, באישור ועדת הכספים, לתקן את תקנות בהתאם לסמכותו בחוק שירותים פיננסיים (קופות גמל), כך שהחל מה-1 בינואר 2023, לא תבוצענה הפקדות לתכנית ביטוח, מתחת לתקרה חודשית של השכר המובטח, כהגדרתה בתקנות מס הכנסה (כללים לאישור ולניהול קופות גמל).

מוסבר בטייטה כי חוק הפיקוח על שירותים פיננסיים (קופות גמל) מקנה לכל חוסך חופש לבחור את קופת הגמל בה ינוהל חסכונו הפנסיוני. "כיום, קופות ביטוח (היינו: ביטוח מנהלים) הינן תכניות ביטוח (פוליסות), המאפשרות בידי הממונה על רשות שוק ההון ביטוח וחיסכון, פועלות לפי הכללים הבסיסיים של קופות גמל וזוכות לאותן הטבות המס בהפקדת ובמשיכת כספי החיסכון.

"אף על פי כן, קופות הביטוח הן מוצר חיסכון נחות ביחס למוצרי החיסכון הפנסיוני האחרים. על פי דוח הממונה על רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון לשנת 2020, ככלל דמי הניהול של קופות ביטוח הן הגבוהות ביותר בשוק. כך למשל, בשנת 2020 דמי הניהול הממוצעים של קופת ביטוח היו גבוהים פי 4 מדמי הניהול הממוצעים בקרנות הפנסיה החדשות והמקיפות. הפערים בגובה דמי הניהול מיוחסים, בין היתר, לחוזה הביטוח האישי העומד בבסיס קופת הביטוח (בניגוד למנגנון הערבות ההדדית הקיים בקרנות הפנסיה, למשל). בשל

■ סמנכ"ל תוכן: הדס דרוך ■ עורך משנה: אילן פיש ■ כותבים קבועים: טל דן, ארז שלו ■ גרפיקה: מיקי בסון, ענבל רכס
 ■ מכירות ופרסום: בר לוי ■ מו"ל: עדיף תקשורת, הארון 12 מושב מנשימים 56910 ■ טל: 03-9076000 ■ פקס: 03-9076001
 ■ דוא"ל: news@Anet.co.il ■ בקרו באתרנו: www.Anet.co.il ■ חפשו אותנו בפייסבוק: עדיף תקשורת



צמצום יוקר המחיה בביטוחי הבריאות הפרטיים וחיזוק הרפואה הציבורית

ועד לסכום המירבי שהיה על חברת הביטוח לשלם על פי הפוליסה שבה מבוסס אותו מטופל.

איסור על כפל ביטוח במוצרים מסוג פיצוי

בטייטה גם מוצע לקבוע כי מדיניות הממשלה היא שיש לאסור מכירת כפל ביטוחי במוצרי בריאות מסוג שיפוי. על פי ההצעה עד ה-1 בינואר 2023 הוראות החוזר בדבר איסור מכירת כפל ביטוחי בפוליסת פרט, יתוקנו באופן שהאיסור על מכירת פוליסה למועמד שיש ברשותו פוליסה קיימת המעניקה לו כיסוי ביטוחי דומה מסוג שיפוי, מבלי לבטל את הפוליסה הקיימת, יורחב גם לגבי מועמד המחזיק בפוליסה קבוצתית, וגם לגבי שיווק פוליסה קבוצתית. בדברי ההסבר נכתב, כי מטרת הסעיף היא לצמצם את תופעת הכפל הביטוחי, בה פרטים מחזיקים מספר פוליסות ביטוח מקבילות של חברות מסחריות. "רבים מן המבוטחים בביטוחי הבריאות הפרטיים רוכשים מספר ביטוחי בריאות שונים מסוג שיפוי, המספקים כיסוי זהה. במקרה של תביעה בביטוח מסוג שיפוי המבוסס זכאי להחזר הוצאות רק עד לגובה ההוצאות שלו בפועל, בלי קשר לכמות הביטוחים בהם הוא מחזיק, ולפיכך הוא לא נהנה מן הכפל. זאת בניגוד לביטוחי פיצוי אשר מעניקים סכום פיצוי בעת אירוע ביטוחי ללא קשר להוצאות המבוסס בפועל, אלה האחרונים אופייניים יותר בביטוחי מחלות קשות ותאונות אישיות".

ממחקר של רשות התחרות שמובא בטייטה, עולה כי ל-34% מהמבוטחים בביטוחי בריאות פרטיים היה כפל ביטוח באחד או יותר מפרקי הכיסוי שברשותם. כלומר, מבין כ-3.9 מיליון ישראלים אשר החזיקו בביטוח בריאות פרטי, מעל 1.3 מיליון ישראלים החזיקו בפוליסות כפולות, אשר לא סיפקו להם תועלת מחד ועלו להם כסף מאידך. על

המשך בעמוד הבא <<<

הכיסוי בחברת הביטוח יופעל לפני כיסוי זהה בשב"ן

טיוטת התכנית הכלכלית לשנת 2023 כוללת גם התייחסות לביטוחי הבריאות הפרטיים ולרפואה הציבורית. מוצע לקבוע בתיקוני חקיקה, כי תוטל על חברות הביטוח 'חובת תשלום ראשון', כך שבכל מקרה בו אדם תובע כיסוי ביטוחי בתחום הניתוחים או הייעוציים, וקיים לו אותו כיסוי ביטוחי בחברת ביטוח פרטית ובשירותי בריאות נוספים (שב"ן) של קופת חולים, חברת הביטוח הפרטית תפעיל את הפוליסה לפני תכנית שירותי הבריאות הנוספים של קופת החולים.

בפירוט ההצעה מוסבר, בין היתר, כי בעת הגשת תביעה לקופת חולים להפעלת הכיסוי הביטוחי של שירותי הבריאות הנוספים, בתחום הניתוחים או הייעוציים על ידי מבוסס, וטרם טיפולה של קופת חולים בתביעה, תיידע קופת החולים את המבוסס כי עליה לפנות לרשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון, על מנת לבדוק אם למבוסס קיימת פוליסת בריאות פרטית באותו תחום, כתנאי להמשך טיפולה בתביעה. לאחר יידוע המבוסס, תפנה קופת החולים לרשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון אשר תשיב לקופת החולים האם

בידי המבוסס פוליסת ביטוח פרטית בתחום התביעה, מבלי לציין באיזו חברת ביטוח מדובר. במקרה בו קיימת למבוסס פוליסת ביטוח פרטית, תשיב קופת החולים למבוסס כי עליו לפנות לחברת הביטוח הפרטית על מנת לקבל כיסוי על תביעתו.

אם ביקש אדם לממש את זכאותו במסגרת שירותי הבריאות הנוספים על אף קיומו של כיסוי ביטוחי בחברת ביטוח פרטית באותו מקרה ביטוח, תעביר חברת הביטוח הפרטית תשלום לתכנית שירותי הבריאות הנוספים בגובה עלות השירות שניתן על ידי שירותי הבריאות הנוספים

**טיוטת
התכנית
הכלכלית
2023**

המשך מעמוד קודם <<<

על כל תשלום להפא ולמוסד רפואי עבור פעילות פרטית של ניתוחים וייעוץ שיש לגביה זכאות למימון ציבורי על בסיס העקרונות הבאים:

- היטל בשיעור של 35% מהתשלומים ייגבה מחברת ביטוח, בגין הפעילות אשר כוסתה על ידה, היטל בשיעור של 15% מהתשלומים ייגבה משירותי הבריאות הנוספים של קופות החולים בגין הפעילות אשר כוסתה על ידן.

- משרד הבריאות יגבה את ההיטל להכנסות המדינה.
- חברות הביטוח וקופות החולים תחויבנה לדווח על המחיר ששולם לצוות רפואי ולמוסד רפואי בעד ניתוח שבוצע במימון פרטי, לרבות מחיר של אביזרים בנוגע לניתוח, בפירוט לפי סוגי הניתוחים וכמויותיהם וכן כל נתון אחר שידרוש משרד הבריאות לצורך גביית ההיטל האמור.

- מוסד רפואי יחויב לדווח על מחירים של ניתוחים שבוצעו במימון פרטי בתחמו אשר אינם מכוסים על ידי חברת ביטוח או שירותי הבריאות הנוספים של קופות החולים לרבות מחיר של אביזרים בנוגע לניתוח, בפירוט לפי סוגי הניתוחים וכמויותיהם, וכן כל נתון אחר שידרוש משרד הבריאות לצורך גביית ההיטל האמור.

- לא שולם ההיטל במועד יווספו עליו, לתקופת הפיגור, הפרשי הצמדה וריבית לפי חוק פסיקת ריבית והצמדה, עד למועד תשלומ. בהצעה מוסבר, כי לאור ההשפעות החיצוניות השליליות של ביטוחי הבריאות הפרטיים והשב"ן על מערכת הבריאות הציבורית כפי שעולה מדוחות מבקר המדינה וועדות ציבוריות, מוצע להטיל היטל על ההכנסות של קופות החולים מדמי החבר בשב"ן ועל הכנסות חברות הביטוח המסחריות מביטוחי בריאות, שיגבה לאוצר המדינה. זאת, בהמשך להחלטת הממשלה מה-1 באוגוסט 2021, שעניינה חיזוק מערכת הבריאות הציבורית תוך גילום ההשפעות החיצוניות של המערכת הפרטית.

התאמות בתכניות שב"ן

מוצע להטיל על שר הבריאות להורות לקופות החולים בהתאם לסמכותו לפי חוק ביטוח בריאות ממלכתי, לבצע תוך 60 יום התאמות בתכניות שירותי בריאות נוספים, בין היתר, כך שיוסרו מתכניות אלה שימושים שאינם נמצאים בתיעוד גבוה מבחינת יעילותם הרפואית, וזאת על מנת שלא יהיה צורך בהגדלת סכום דמי החבר שנגבים בתכניות אלו כתוצאה מההיטל שמוע בקשר לתשלום לרופא או למוסד רפואי.

לאור ההצעה על היטל תשלום לרופא או למוסד רפואי, מוצע כי לאחר חקיקת ההיטל, יתוקצבו ב-250 מיליון שקלים תכנית לקיצור תורים לניתוחים בבתי חולים ציבוריים וייעוציים בקהילה והורדת פרמיות בשירותי הבריאות הנוספים. זאת, על מנת להבטיח את הזמינות של שירותי ניתוחים וייעוצים וכן על מנת להוריד את גובה הפרמיות המשולמות עבור שירותי בריאות נוספים של קופות החולים.

פי הערכת רשות שוק ההון משנת 2018, משקי הבית בישראל שילמו כ-760 מיליון שקלים ללא כל תמורה בשל כפל ביטוח.

עוד מוסבר, כי חוזר ביטוח של רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון מה-19 באוקטובר 2021 אוסר על מכירת כפל ביטוח במקרה של שתי פוליסות פרט המרכיב רק כ-30% מהכפל הביטוחי הקיים, אך לא מתייחס ליתר מקרי כפל הביטוח: בין פוליסות קבוצתיות לפוליסות פרט, ובין מספר פוליסות קבוצתיות. על כן מוצע לאסור את כפלי הביטוח גם בין פוליסות פרט ופוליסות קבוצתיות, על מנת להשלים את 70% מהכפל שנותר.

איסור פוליסות החזרים בתחום הייעוצים הרפואיים

הטיטה מציעה גם לאסור פוליסות החזרים בתחומי הייעוצים הרפואיים, כמפורט להלן:

- החל מה-1 בינואר 2023 כיסוי ביטוחי בעד התייעצות עם רופא מומחה בארץ במסגרת תכניות שירותי בריאות נוספים של קופות החולים יתאפשר רק אם קיים הסדר בין קופת החולים לנותן השירותים הרפואיים, במסגרתו משלמת קופת החולים ישירות לנותן השירותים הרפואיים את שכרו והמבוטח נושא בעלות ההשתתפות עצמית בלבד.
- החל מה-1 בינואר 2023 כיסוי בעד התייעצות עם רופא מומחה בארץ במסגרת תכנית הביטוח יתאפשר רק אם קיים הסדר בין חברת הביטוח לנותן השירותים הרפואיים, במסגרתו משלמת חברת הביטוח ישירות לנותן השירותים הרפואיים את שכרו והמבוטח נושא בעלות ההשתתפות עצמית בלבד, ככל שנקבעה כזו לפי תכנית הביטוח כאמור.
- למרות הסעיפים הקודמים, קופת חולים או חברת ביטוח רשאיות להגיש לאישור שר הבריאות רשימה שתכיל רופאים מומחים בתחומים ייחודיים או באזורים גאוגרפיים שבהם קיים מספר מצומצם של רופאים מומחים, בשיעור של עד 10% (השיעור המרבי) מתוך מספר הרופאים שעמם יש לכל אחת מקופות החולים או מחברות הביטוח הסדר ייעוץ, לגביהם תהיה קופת החולים או חברת הביטוח רשאית להציע החזר כספי; קופת החולים או חברת הביטוח יהיו רשאיות לעדכן את הרשימה, באישור שר הבריאות. שר הבריאות בהסכמת שר האוצר יהיה רשאי לעדכן את שיעור המרבי לרשימת הרופאים המומחים כאמור.

מטרת הסעיף היא להעביר את ההתקשרות הכספית בין ספק שירותי הבריאות לחולה, להתקשרות בין הגורם המבטח לספק שירותי הבריאות. זאת על מנת להעביר את ניהול המשא ומתן עם הרופאים לגופים מוסדיים המתמחים בכך וכתוצאה מכך להפחית את המחיר אותו הפרט משלם מכיסו ובכך למנוע ניצול של חולים וגביית מחירים גבוהים מחולים בשעת נזקקתם.

היטל על תשלום לרופא ולמוסד רפואי

בטיטה מוצע לקבוע בחוק כי החל מה-1 בינואר 2023 יוטל היטל

יורים להרבה כיוונים, אבל לא בהכרח לכיוון המטרה

גבי נקבלי מנתח עבור עדיף את פרק הבריאות
בטיטת התכנית הכלכלית של האוצר לשנת 2023



בתחום הניתוחים או הייעוציים, ואותו כיסוי ביטוחי קיים לו בחברת ביטוח פרטית ובשירותי בריאות נוספים של קופת חולים, חברת הביטוח הפרטית תפעיל את הפוליסה לפני תכנית שירותי הבריאות הנוספים של קופת החולים ולהגביל את הכיסוי להתייעצויות רפואיות רק לרופאים שבהסדר (למעט אפשרות לרשימת רופאים מוגדרת ובאופן דומה לנעשה בכיסוי לניתוחים).

זאת, נדרש משרד הבריאות להורות לקופות החולים לבצע התאמות בתכנית השב"ן שלהן כך שיוסרו מתכניות אלה שימושים שאינם נמצאים בתיעודף גבוה מבחינת יעילותם הרפואית, וזאת על מנת שלא יהיה צורך בהגדלת סכום דמי החבר שנגבים בתכניות אלו כתוצאה מההיטל המתוכנן. סעיף זה לבדו יכול להעיד על ההבנה כי ההיטל עלול להיות מגולגל אל כיסי הצרכנים. כמו כן, מוצע להקצות תקציב של 250 מיליון שקלים לתכנית לקיצור תורים לניתוחים בבתי חולים ציבוריים וייעוציים בקהילה, תכנית שכבר קיימת, מתוקצבת ומיושמת מזה מספר שנים.

עוד מוצע להרחיב את האיסור על מכירת כיסויים דומים מסוג שיפוי, לא רק לביטוחי פרט כפי שנקבע ברפורמה שפרסמה רשות שוק ההון אך לאחרונה, אלא גם לביטוחים קבוצתיים.

התנגשות בין הצעות האוצר לפעולות ולרפורמות שמקדמים רשות שוק ההון ומשרד הבריאות

גם אם מדובר בטיטת ובהצעות שסביר שרובן הגדול לא ייכללו בסופו של דבר בספר התקציב הסופי, יש בהצעות מסוג זה בכדי לאותת על כיוון החשיבה של אנשי האוצר ולזעזע שוב את המערכת כולה ואת מארג היחסים העדין בין המערכת הפרטית לציבורית.

אם לא די בכך, נדמה שחלק מהצעדים המוצעים כעת כלל אינם עומדים בקנה אחד ואף מנוגדים לפעולות ולרפורמות אחרות שמקדמים רשות שוק ההון ומשרד הבריאות. כך לדוגמה, הטלת חובת תשלום ראשון על חברות הביטוח, עלולה לעקר, למעשה, את הצורך והרציונל בפוליסות משלימות שב"ן לניתוחים, בדיוק אותן פוליסות שמבקשת רשות שוק ההון לקדם כאופציה ראשונה ברפורמה המקיפה שפרסמה אך לפני זמן קצר ועתידה להיכנס לתוקף בסוף שנת 2022.

כך גם, לפני כחודשיים בלבד הכריז שר הבריאות על הקמת ועדה

המשך בעמוד הבא <<<

מי מאיתנו לא היה רוצה לצמצם את יוקר המחיה ולחזק את הרפואה הציבורית? כמעט ברור מאליו שאיש אינו יכול להתנגד להבטחה כזו והיא כמובן זוכה לאהדה ולתמיכה מקיר לקיר. אולם, שוב מוכח שפעמים רבות המרחק בין כותרת יפה, מבטיחה ופופולרית, לבין מימושה וקיומה בפועל יכול להיות גדול, גדול מאוד.

תחת הכותרת המבטיחה הזו של "צמצום יוקר המחיה בביטוחי הבריאות הפרטיים וחיוזוק הרפואה הציבורית" מציגים אנשי האוצר שינויים מבניים מרחיקי לכת בכללים ובאופן פעילותה של מערכת הבריאות הפרטית הכוללת את השב"נים של קופות החולים והביטוחים המסחריים של חברות הביטוח. אולם, למרות שאכן יש צורך ומקום לבחון את מבנה מערכת הבריאות כולה – ציבורית ופרטית – ואת אופן פעילותה ולבצע בה שינויים ורפורמות שיחזקו אותה ויאפשרו לה להתאים את עצמה למציאות המשתנה ולצרכים הבריאותיים של אזרחי ישראל כיום ובעתיד, נדמה,

למרבה האכזבה, וכפי שקרה גם בעבר, שגם הפעם בוחרים אנשי האוצר שלא להתמודד ולטפל בבעיות העומק המבניות האמיתיות הקיימות במערכת, ומציעים צעדים שאין בינם לבין חיוזוק הרפואה הציבורית, שיפור התשתיות בה, קיצור תורים והנגשת בדיקות וטיפולים וטכנולוגיות מתקדמות, כמעט דבר.

גם אם ניתן למצוא היגיון בחלק מההצעות וגם אם חלקן יכול להוות צעד ראשון בכיוון נכון, הרי שאין בהן את הפעולה ההכרחית הראשונה והנדרשת של הגדלה משמעותית של תקציב הבריאות ושוב ממוחזרים ומוצעים אותם צעדים שמשמעותם היא צמצום הפער בין המערכת הציבורית לפרטית, בעיקר באמצעות החלשת והגבלת המערכת הפרטית, תוך התמקדות בכיסויים לניתוחים ולהתייעצויות, וזאת אף מבלי לקחת בחשבון ולהתייחס לרפורמות ולצעדים שימושיים במקביל על ידי גורמים ממשלתיים ובראשם רשות שוק ההון ומשרד הבריאות. במסגרת פרק הבריאות בטיטת התכנית הכלכלית, המהווה, את יריית הפתיחה והבסיס לתקציב המדינה וחוק ההסדרים לשנת 2023, מוצגים מספר צעדים שחלקם כבר הוצעו ברוח דומה גם בעבר. בין היתר, מוצע להטיל היטל בגובה 35% על חברות הביטוח ו-15% על השב"נים, על כל תשלום לרופא ולמוסד רפואי בגין פעילות פרטית של ניתוחים וייעוץ שיש לגביה זכאות למימון ציבורי, לקבוע חובת תשלום ראשון על חברות הביטוח, כך שבכל מקרה בו אדם תובע כיסוי ביטוחי

המשך מעמוד קודם <<<

במסגרות אלה מבלי להקצות משאבים למערכת הציבורית, כמו גם היטלים שיגולגלו בסופו של דבר אל הצרכנים או שיפגעו פגיעה אמיתית באיכות הכיסויים, מהווים פגיעה דווקא במגזר היצרני שנושא כבר כיום בעיקר נטל המס ובאותם אלה שמוכנים להשקיע ולשלם מכיסם על מנת להבטיח את עתידם הבריאותי.

נדרש לבנות תכנית אסטרטגית ארוכת טווח

עם זאת, יש במערכת הבריאות בישראל כשלים וליקויים לא מעטים ונדרש להסדיר אותם ולבצע את ההתאמות על מנת שזו תהיה ערוכה למציאות המשתנה, להתפתחויות הרפואיות ולצרכים העתידיים של תושבי המדינה. כך, לדוגמה, יש לבחון, בין היתר, באופן כן ואמיתי את זכות קיומם של השב"נים של קופות החולים ואת פעילותם ולצמצם ואף לבטלם כליל, לבצע את ההתאמות בביטוחים המסחריים ולרסן אותם במקומות בהם אלה אינם נדרשים או שיש מענה מספק עבורם במערכת הציבורית וליצור הפרדה ברורה בין מערכת בריאות ציבורית מתקדמת, הוגנת, שוויונית ויעילה המעניקה שירותים איכותיים לכלל הציבור באמצעות קופות החולים דרך סל הבריאות לבין מערכת פרטית משלימה ותומכת בה חברות הביטוח הן אלה שמציעות מוצרים מתקדמים ופטרונות שאינם נמצאים במערכת הציבורית.

לשם כך, נדרשים מקבלי ההחלטות לגלות אומץ לב ציבורי, הבנה והתמודדות עם המציאות כפי שהיא ועם גורמים ושחקנים חזקים במערכת, אכפתיות וחזון. נדרש לבנות תכנית אסטרטגית ארוכת טווח שתתבסס על בחינה ולימוד מעמיקים של המערכת על כלל השחקנים בה ושתכלול פעולות מבניות להסדרתה וביצוע ההתאמות בה, לרבות הגדלת ההוצאה הציבורית לבריאות, הקצאת תקציבים משמעותיים למערכת הציבורית, צמצום אי השוויון המעמיק, הקטנת היקף ההוצאה הפרטית, ויצירת יחסי גומלין בהם המערכת הפרטית וביטוחי הבריאות המסחריים מהווים רובד נוסף ומשלים לשירותים הניתנים במערכת הציבורית, מקדמים אותה, משפרים אותה ואינם מתחרים או פוגעים בה. ניתן להניח שחלק מהצעדים שהוכנסו לטיוטת התכנית הכלכלית הם לא יותר מ"עעזים" שייצאו ממנה בהמשך, ולקוות שאכן יתבצע התכנון האסטרטגי והשינויים המבניים הנדרשים שיבטיחו שתושבי ישראל יזכו לקבל את השירותים הרפואיים להם הם ראויים במערכת ציבורית ופרטית איכותיות, מתקדמות, הוגנות ויעילות, כאמור.



ציבורית להעצמת שירותי הבריאות בישראל ואסדרת מערכת הבריאות הציבורית והפרטית שאמורה לזון ולבחון בדיוק בנושאים אלה של מבנה מערכת הבריאות ואופן פעילותם של כלל השחקנים בה. במידה רבה, ההצעות בתכנית הנוכחית עלולות לפגוע בזכות קיומה של הוועדה וביכולתה לבחון באופן עמוק ואמיתי את המערכת וצרכיה ולבנות תכנית אסטרטגית ארוכת טווח שכל כך נדרשת על מנת להבטיח את חוסנה של מערכת הבריאות לשנים הבאות, וחבל. לפני כשנה, הצליח שר הבריאות להביא במהלך דיוני התקציב להגדלה כלשהי בתקציב הבריאות ולאחרונה אף קיבלה הממשלה החלטה מבורכת להקצאת תקציב להוספת מכשירי CT, MRI ואחרים. גם אם אלה אינן מספיקות, מדובר בפעולות נדרשות ובכיוון הנכון שעושה הממשלה, וקיים חשש שצעדים מהירים שאינם מבוססים על הסתכלות מערכתית רחבה וארוכת טווח, כדוגמת חלק מהצעדים המוצעים כעת, יסיטו את המאמצים למקומות שלא יתרמו לקידומה ופיתוחה של המערכת, אלא להיפך.

פגיעה דווקא במגזר היצרני

שירותי בריאות הם מהשירותים הבסיסיים החשובים ביותר שבאחריות המדינה לספק לתושביה ומערכת ציבורית חזקה ואיתנה היא הכרח ואינטרס משותף ראשון במעלה ויסודי בכדי להבטיח את עתידם וביטחונם הבריאותי של תושבי ישראל.

במשך שנים רבות ההוצאה הלאומית לבריאות בישראל מציבה אותנו בתחתית מדינות ה-OECD ואילו ההוצאה הפרטית מתוכה גבוהה משמעותית מזו הנהוגה במדינות אלה. נתונים אלה מעידים על תת תקצוב מתמשך וארוך שנים של המערכת הציבורית שכורעת תחת ביקושים הולכים וגדלים לשירותי בריאות ועלויות שגדלות לנוכח גידול והזדקנות האוכלוסייה וההתפתחויות הרפואיות והטכנולוגיות, באופן שכבר כיום חלק ניכר מהעלויות מגולגלות ומשולמות על ידי הציבור. רפורמות קודמות ברוח אלה המוצעות כעת שכבר יושמו בשנים האחרונות, הוכיחו שלא ניתן לחזק את המערכת הציבורית רק על ידי החלשתה של המערכת הפרטית ושצעדים מסוג זה לא תורמים למערכת הציבורית, לא מביאים לשיפור השירותים והנגישות אליהם בפריפריה, לא מביאים להרחבת התשתיות או להכנסת טכנולוגיות חדשות לסל ולא מקדמים את המערכת הציבורית.

בסופו של דבר, הציבור בוחר לרכוש מוצרים ופטרונות משלימים מתוך הבנה שהמערכת הציבורית לעולם לא תוכל לספק מענה מלא לצורך. על פי הערכות כ-45% מהאוכלוסייה מחזיקה כיום בביטוחי בריאות מסחריים, וכ-90% מתוכם מחזיקים גם בשירותי הבריאות הנוספים של קופות החולים. רעיונות של הגבלת השירותים הניתנים

הכותב הוא יועץ מומחה בביטוחי בריאות וסיעוד ובפיתוח שירותים ועסקים במערכת הבריאות הפרטית. מנכ"ל "אופק זהב" ומנהל שותף בחברת "עולם הבריאות"



ביטוח רכב חובה תלוי נסועה

הטייטה גם עוסקת בביטוח רכב חובה תלוי נסועה. נכתב בטייטה, כי לצורך הפחתת עלויות ביטוח החובה לרכב והתאמתן לסיכון הביטוחי ועל מנת להפחית את השימוש ברכבים באמצעות התאמת עלויות ביטוח החובה להיקף השימוש ברכבים ומספר הקילומטרים אותם נוסע כלי הרכב, לרשום את הודעת הממונה על רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון כי כוונתנו לפעול, בכפוף להיוועצות עם הוועדה המייעצת, כך שמשנתה מסוג "נסועה" יתווסף לרשימת המשתנים והקטגוריות המשפיעים על הסיכון בענף ביטוח רכב חובה בהם רשאיות חברות הביטוח להשתמש לקביעת תעריפי ביטוח החובה לרכב, תוך 180 יום ממועד החלטה זו.

טיוטת התכנית הכלכלית 2023

החזקת הרכב, כך יצטמצם התמריץ לשימוש מרובה ברכב. "כיום, תשלומי ביטוח החובה על הרכב הינם תשלומים דיפרנציאליים המתחשבים במאפייני הרכב והנהג השונים, אך אינם מושפעים מהיקף השימוש בו, ולכן הם מהווים כיום חלק מהעלות הקבועה, המעודדת שימוש יתר. לפיכך, מוצע לרשום את הודעת הממונה על רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון כי כוונתנו להוסיף לרשימת המשתנים והקטגוריות המשפיעים על הסיכון בענף ביטוח רכב חובה גם משתנה המשקף את שיעור הנסועה באופן שיאפשר לחברות הביטוח להציע ביטוח חובה תלוי שימוש ברכב".

כמו כן, חברות הביטוח תהיינה רשאיות להשתמש, בין היתר, במספר הקילומטרים שנסע הרכב המבוטח במהלך שנה קלנדרית כמשתנה בתכנית לניהול הסיכונים לצורך קביעת גובה דמי ביטוח החובה לרכב. בטייטה מוסבר, כי היחס בין העלות קבועה להחזקת רכב, לעלות המשתנה הנובעת מהשימוש בו, משפיע על מערך התמריצים באשר לתדירות השימוש ברכב. ככל ששימוש מרובה ברכב, ייקר את עלויות

Content Marketing

שיווק באמצעות תוכן לפעילים בענף הביטוח והחיסכון

ציר הפעילות האפקטיבי ביותר להשגת לקוחות חדשים וטיפוח לקוחות קיימים. עכשיו גם אצלך!





יום ג' | 21.6.22
אקספו, ביתן 10, תל אביב



מליאה מרכזית

10:20 פאנל: רווחיות, תחרות. חדשנות - מערך ההפצה בעידן החדש



מנחה: דורון הורנפלד, בעלים של פרמיום סוכנות לביטוח שרון אגוזי, סמנכ"לית חיסכון ארוך טווח, מור גמל ופנסיה עומר דגני, סמנכ"ל שיווק ומכירות, ילין לפידות רועי פורמן, מנהל מכירות ארצי, הכשרה ביטוח לירון בריל, מנכ"ל קוואליטי שירותים פיננסיים אסף מרכוס, בעלים ומנכ"ל משותף, ארביטראז' - פירמת שותפים לניהול פיננסי רן אמיר, סמנכ"ל, מנהל מרחב סוכנויות, חטיבת לקוחות וערוצי הפצה, מגדל חברה לביטוח

11:00 מדיה - ה-WAYS של עולם הבריאות



מיקי קופל, מנכ"ל מדיה

11:10 הרצאה



עמיר טל, מנכ"ל המסלקה הפנסיונית

11:25 קרנות השקעה אלטרנטיביות Co Invest לצד הראל ביטוח



גבי מושייב, מנכ"ל הראל פיננסים אלטרנטיב

11:40 הפסקת קפה וכיבוד

מנחה הוועידה: דורון הורנפלד, בעלים של פרמיום סוכנות לביטוח

08:00-09:00 התכנסות, רישום וכיבוד קל

09:00 דברי פתיחה



יובל נוריאל, מנכ"ל עדיף תקשורת

09:10 ריאיון 1x1 עם שלמה אייזיק, נשיא לשכת סוכני הביטוח



מראיין: אילן פיש, עורך משנה, עדיף תקשורת

09:25 ניהול פנסיוני ופיננסי בעתות תנודות כלכליות ואי ודאות



משה ארנסט, משנה למנכ"ל, מנהל חטיבת חיסכון ארוך טווח בכלל ביטוח ופיננסים ומנכ"ל כלל פנסיה וגמל

09:35 ריאיון 1x1 עם ענת כנפו תבור, מנכ"ל אלטשולר שחם גמל ופנסיה



9:50 ביטוח נסיעות - המנוע לצמיחה עסקית



אלון מעברי, סמנכ"ל, חטיבת הסוכנים ונקודות הפצה, פספורטכארד

10:00 ריאיון 1x1 עם אוהד מעודי, סגן בכיר לממונה, האחראי על תחומי ביטוח כללי, סוכנים ומטה, רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון



מראיין: רועי ויינברגר, כתב ביטוח ובנקאות, גלובס

סדנאות ומושבים מקצועיים (פיצול לאולמות מקבילים)

אולם ב'
12:10 מצוינות בשירות
12:40 אסטרטגיית אוקיינוס כחול (ארביטראז')
13:10 עולם הבריאות החדש (מנורה מבטחים)
13:40 יישוב תביעות (רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון)
14:10 צירוף לביטוח (רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון)

אולם א'
12:10 מקצוענות בעולם הפנסיוני
12:40 לא עוד רכישה! אלא, השבחה, צמיחה ומתן ערך (קוואליטי שירותים פיננסיים)
13:10 הגיע הזמן לשדרג את תיק ההשקעות - איך תעשו את זה נכון? (אלטשולר שחם)
13:40 תיקי ביטוח והיערכות נכונה לביקורת
14:10 מיתוג, דיגיטל והגדלת רווחיות

14:40 סיום

הרשמה לוועידה

* תוכנית הוועידה אינה סופית ונתונה לשינויים



סדנאות ומושבים מקצועיים 12:10-14:40

אולם א'

12:10

מקצוענות בעולם הפנסיוני

איך מקצועיות תורמת לשיפור ביצועים נדב טסלר, סמנכ"ל מקצועי, קוואליטי שירותים פיננסיים



ביטול אג"ח מועד בקרנות הפנסיה: כיצד משפיעה הרפורמה על הקצאת הנכסים? מיכאל גורקוב, חוקר בתחום מקרו יציבותית, באגף הפיננסי בחטיבת המחקר, בנק ישראל



12:40

לא עוד רכישה! אלא, השבחה, צמיחה ומתן ערך. איך הכנסת שותף אסטרטגי תורמת לצמיחה מסיבית של עסקי הביטוח והפיננסיים שלך? אסף אלמקיאס, מנכ"ל קוואליטי סוכנויות



13:10

הגיע הזמן לשדרג את תיק ההשקעות - איך תעשו את זה נכון?

איתי רינסקי, סמנכ"ל מכירות אלטשולר שחם פרופרטיז



13:40

תיקי ביטוח והיערכות נכונה לביקורת

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



נערכים לביקורת: מילוי מסמכי הנמקה ומקרי קצה עו"ד יניב גל, שותף, משרד קן-דרור & הראל ושות'; יועמ"ש לשכת היועצים הפנסיוניים בישראל



14:10

מיתוג, דיגיטל והגדלת רווחיות

נוכחות בזירה הדיגיטלית זה MUST ארז שלו, מנטור להגדלת הכנסות ומנהל קהילת באלנס לסוכני ביטוח



מיתוג וסטוריטלינג טל דן, מנכ"ל ISSUE - יועצת ארגונית לסוכנויות ביטוח, מרצה ומלווה לפיתוח עסקי



להגדיל מכירות, להגדיל רווחיות יובל פנקס, מרצה, מאמן ויועץ מקצועי לסוכנויות ביטוח



אולם ב'

12:10

מצוינות בשירות

דגשים לחזור השירות עו"ד עדי בן אברהם, עו"ד מתמחה בתחום הרגולציה ותביעות ביטוח



שירות ורווחיות בעידן של חדשנות אופיר חצבני, סמנכ"ל מכירות ופיתוח עסקי, ד"ר פח וצבע



מחשב מסלול מחדש - שירות לקוחות בתנאים משתנים קובי סבן, מנכ"ל שלמה רשת מוסכים ושירותי דרך



12:40

אסטרטגיית אוקיינוס כחול האם אני נמצא איפה שהלקוחות שלי שוחים?

מנחה: שחר שמאי, בעלים ומנכ"ל, ארביטראז' - פירמת שותפים לניהול פיננסי



13:10

עולם הבריאות החדש

שלומי צייג, מנהל תחום עסקים ומוצרים באגף ביטוח בריאות, מנורה מבטחים ביטוח



עו"ד איילת ערוסי, מומחית לביטוחי בריאות



13:40

יישוב תביעות

ודיע עוואד, מנהל מחלקת ביטוחי חבויות, רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון

14:10

צירוף לביטוח

שמואל זקן, מנהל מחלקת ביטוחי רכוש, רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון

14:40 סיום

הרפורמה בחיסכון הפנסיוני

"התיקון של המודל הצ'יליאני רצוי ובהחלט ניתן לראות בו בשורה לחוסכים"



טיוטת חוזר שפרסמה רשות שוק ההון נועדה להסדיר את מסלולי השקעה במוצרי חיסכון ארוך טווח | השינויים הדרמטיים מכולם - אלו המוצעים במנגנוני דמי הניהול בהתאם למאפייני מסלולי ההשקעה הרבים המוצעים | היועץ הפנסיוני שי עופרי בוחן את השינויים המסתמנים: "ריבוי מסלולי ההשקעה ומסלולי דמי הניהול הצפויים יקשו מאוד על הלקוחות בהחלטה ובבחירה"

ארוך טווח. טיוטת החוזר, לדברי הרשות, הינה שלב נוסף ברפורמה הכוללת בחיסכון הפנסיוני.

"הרפורמה נוגעת במספר תחומים שונים, וצפויה להגביר את התחרות בענף החיסכון הפנסיוני, להקל על החוסך להבין את סך העלויות הנגבות ממנו בפועל ובעתיד, לשפר ולשכלל את תחום ניהול ההשקעות, וכן להגביר את היצע מסלולי ההשקעה המוצעים לטובת החוסכים במחירים שונים, תוך שיפור יכולות ההשוואה ביניהם, על

המשך בעמוד הבא <<<

בסך הכל, נראה שהרשות עושה מאמץ כן להתמודד עם הבעיות השונות שהתגלו במשך השנים בשתי סוגיות עיקריות: המודל הצ'יליאני ('תלוי גיל') הקיים וסוגיית ההוצאות הישירות והשפעתן על החוסכים והגופים המוסדיים", מסביר עו"ד **שי עופרי**, יועץ פנסיוני - רול ייעוץ פנסיוני, בשיחה עם **עדיף**, שבה התייחס לטיוטת חוזר שפרסמה **רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון** לניהול מסלולי השקעה. לדברי הרשות, הטיטה נועדה להסדיר את מסלולי ההשקעה במוצרי חיסכון

המשך מעמוד קודם <<<

סמך המידע המלא ועל סמך התשואה נטו", מסבירה הרשות. עוד היא מוסיפה, כי הרפורמה הינה תוצר של עבודת מטה מעמיקה ברשות שוק ההון לצד המלצות ועדת ההוצאות הישירות, ומורכבת משלושה חלקים: הראשון - תיקון תקנות הוצאות ישירות, השני - גיבוש מסלולי ההשקעה החדשים ועדכון מנגנון דמי הניהול והשלישי - הגברת השקיפות לציבור החוסכים בישראל. "על מנת להשלים את התהליך, יפורסמו בחודשים הקרובים עדכון לתקנות דמי ניהול, חוזר דמי ניהול וחוזר דוח שנתי לעמית כך שבתאריך כניסת החוזר לתוקף 1/1/23 יאפשרו כלל הוראות הדין את יישומן המלא של הרפורמה במסלולי השקעה", נמסר מהרשות.

עיקרי החוזר



עדכון מסלול

ברירת מחדל תלוי גיל

שינוי המודל החכ"מ (צ'יליאני) למסלול לפי יעדי פרישה כך שלא יפגע בחוסכים עקב מעבר בין מדרגות. "לקראת פרישה ישנו סיכון במעבר אוטומטי לתיק סולידי במהלך ירידות בשווקים, המביאה לקיבוע הפסדים ועלולה לפגוע בחוסך. במטרה למתן את תופעה זו, מסלול ברירת המחדל יכלול קוהורטות, מסלולים המותאמים ליעד הפרישה לפי שנים. במצב זה ניתן יהיה לנהל את הסיכונים בצורה מותאמת לשנת הפרישה", מסבירים ברשות.



חייב הגוף המוסדי להציע מסלול השקעה פסיבי (ללא הוצאות ישירות), בדמי ניהול מוזלים

תתאפשר על ידי גביית דמי ניהול דיפרנציאליים בין מסלולי ההשקעה. כך חוסכים שירצו בכך יוכלו לבחור במסלולים פאסיביים בהם הוצאות ניהול ההשקעות נמוכות יותר.



ד"ר משה ברקת

הרפורמה משפרת את מצבו של החוסך ותסייע לתחרות, לשקיפות, ולהשגת תשואות מיטביות עבור החוסכים

ד"ר משה ברקת, הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון, אמר עם פרסום טיוטת החוזר: "אנחנו מפרסמים היום להתייחסות הציבור את השלב השני ברפורמה הנוגע במסלולי השקעה. הרשות תמשיך בקידום השלב השלישי של הרפורמה וצעדים משלימים נוספים כבר בחודשים הקרובים, כך שתיכנס לתוקף במלואה כבר בתחילת השנה הבאה.

"הרפורמה המקיפה היא בשורה גדולה עבור הציבור, ותקדם את מערכת הפנסיה הישראלית בכמה רבדים שונים וביניהם הגברת השקיפות לציבור בצורה משמעותית, הרחבת אפשרויות הבחירה המתאימות לכל חוסך, שכלול שוק החיסכון ארוך הטווח, ואף קידום מטרות פיתוח בר-קיימא במשק הישראלי. אנחנו מאמינים שהרפורמה בכללותה משפרת את מצבו של החוסך ותסייע לתחרות, לשקיפות, ולהשגת תשואות מיטביות עבור ציבור החוסכים בישראל."



חייב הגוף המוסדי להציע מסלול השקעות סחיר ללא עמלות הוצאות ישירות בשל ניהול חיצוני (למעט עמלות קנייה ומכירה בדומה למצב בקרנות הנאמנות)

כך חוסכים שאינם מעוניינים לשלם עמלות בשל ניהול חיצוני יוכלו לבחור במסלול זה.



מתן אפשרות לגוף המוסדי להציע מסלול השקעה בדמי ניהול מבוססי ביצועים

מודל הצפוי להגביר את סכרון האינטרסים בין החוסכים לבין הגוף המוסדי, ולהגביר את תמריץ הגופים להשגת תשואה מותאמת סיכון מקסימלית. במסלול זה, יגבו דמי הניהול המבוססים על ביצועי ההשקעות, כאשר אלו ייגבו רק בתקופות בהן מושגת תשואה חיובית. כמו כן, כלל ההוצאות הישירות מובנות בתוך מנגנון דמי הניהול והן מושתות על הגוף המוסדי. צעד זה מומלץ על ידי ה-OECD והן על ידי ועדת הוצאות ישירות להגברת התחרות בניהול ההשקעות.



השקת מסלולי קיימות וסביבה

פתיחת האפשרות להקמת מסלול קיימות בכלל המוצרים שינוהל בהתאם ליעדי פיתוח בר-קיימא שהוגדרו על ידי האו"ם (SDG). כאשר ברובד החיסכון השלישי (קרנות השתלמות, קופות גמל להשקעה וכו') תתאפשר גם הקמת מסלול השקעה סביבתי המתמקד בהשקעות התורמות לסביבה ומפחיתות את הפגיעה הסביבתית, לרבות כתוצאה משינויי אקלים.



הגבלת תקופת ההשקעה במסלול השקעה כספי

קביעה שהשארית כספית למסלול כספי תוגבל לתקופה של שנתיים בלבד,

המשך בעמוד הבא <<<

חדשות חמות

המשך מעמוד קודם <<<

עופרי גם מזהה נקודות חולשה בטיוטת החוזר. "ריבוי מסלולי ההשקעה ומסלולי דמי הניהול הצפויים יקשו מאוד על הלקוחות בהחלטה ובבחירה, שכן הם יהיו חשופים למידע רב - גם עובדתי-ענייני וגם שיווקי-מכירתי של הגופים - שבסופו של דבר דווקא יצור קושי לא פשוט בהשוואה ובבחירה".

לדבריו, "הרשות תצטרך להגדיר חובות דיווח ופרמטרים חדשים ברורים ביחס לנתונים שונים הנוגעים למסלולים החדשים, ולא פחות חשוב מכך - לאפשר לכל אחד לקבל אותם באופן אחיד וברור - גם באמצעות אתרי הרשות (גמל נט, פנסייה נט, ביטוח נט) וגם באמצעות המידע המתקבל על כל תכנית פנסייונית של לקוח באמצעות המסלקה הפנסייונית.

"בהקשר זה ראוי לחשוב כבר היום על הקלות על בעלי רישיון בהנמקה / השוואה - לפחות בתקופת מעבר של 5 שנים. מזכיר כי חוזר ההנמקה כיום מטיל חובות ומגבלות שונות ביחס להשוואת תשואות. בעיה זו צפויה להחריף משמעותית עם כניסתם של מסלולי השקעה חדשים רבים, שאין להם 'טרק רקורד' להשוואה".

עופרי מדגיש, כי "ככל שיוחלט לאפשר גביית דמי ניהול דיפרנציאליים בהתאם לרמת הסיכון במסלול ההשקעה - למשל: דמי ניהול יקרים במסלול מנייתי לעומת דמי ניהול זולים במסלול סולידי - יש לקבוע תקרת דמי ניהול ברורה".

"לגבי מסלולי דמי ניהול משתנים - לא ברור מה יהיה המנגנון: האם בתקופות בהן לא יושג רווח לא יגבו כלל דמי ניהול, או שיגבו דמי ניהול מינימליים מסוימים (בדומה למנגנון הקיים בביטוחי המנהלים המשתתפים ברווחים שנפתחו עד 2003)", מוסיף עופרי.



עו"ד שי עופרי

עו"ד שי עופרי: "הרחבת האפשרויות לבחירה של החוסך היא עקרונית תמיד בחירה רצויה, ובלבד שעודך אפשרויות הבחירה לא יביא את החוסך לבלבול גדול בהרבה מזה שהוא נמצא בו כבר כיום בנושא הפנסייוני"

שלאחריו יועברו הכספים למסלול מותאם לגיל הפרישה, אלא אם יבקש העמית אחרת - צעד זה נועד כדי למנוע מצב בו חוסכים שהעבירו את הסכונותיהם למסלול כספי בתקופה של ירידות חדות בשוק ישכחו להעבירם בחזרה למסלולי השקעה בעלי פוטנציאל תשואה גבוה יותר, ובכך יגרם להם אובדן תשואה פוטנציאלית בחיסכון הפנסייוני.

השינויים - יתרונות וחולשות

"הרחבת האפשרויות לבחירה של החוסך היא עקרונית תמיד בחירה רצויה, ובלבד שעודך אפשרויות הבחירה לא יביא את החוסך לבלבול גדול בהרבה מזה שהוא נמצא בו כבר כיום בנושא הפנסייוני. התיקון של המודל הצייליאני, לאור הבעיות שהתגלו בשנים בהן הופעל עד כה, הוא רצוי ובהחלט ניתן לראות בו בשורה לחוסכים", מציין עופרי.

סעיפים דרמטיים ומשמעותיים נוספים אותם הוא רואה בטיוטת החוזר: "אני חושב שהשינויים הדרמטיים מכולם הם אלו המוצעים במנגנוני דמי הניהול בהתאם למאפייני מסלולי

ההשקעה הרבים המוצעים. למיטב הבנתי, זה גם הנושא שיתפוס בשנים הקרובות את מרבית תשומת הלב של כל הגורמים הרלבנטיים - כל אחד מנקודת מבטו הלגיטימית: הגופים המוסדיים - מבחינת מיקסום הכנסות מצד אחד ותשומת לב לאיכות ותוצאות ניהול ההשקעות מצד שני; בעלי הרישיון הפנסייוני שייאלצו להתמודד עם כמות עצומה של מסלולים (השקעה, דמי ניהול), להשוות ביניהם ולהמליץ בהתאם ללקוחות; וכמובן - הלקוחות - שיצטרכו לקבל החלטות מושכלות בהתאם".

לא לכם צ'רנומורדיק, מנכ"ל אליפים
משתתפים בצערך הכבד בפטירתה של אמך

אנה ז"ל

תמיד

שלמה ביטוח

תנחומינו הכנים, משפחת שלמה ביטוח



אלטשולר שחם
בית השקעות
לחדש • לשנות • להצליח

LEAD Ogitiv



קחו את החלומות שלכם ברצינות

שירותי בריאות הנפש לעובדים זרים

"הפוליסות הקיימות לא מספקות לעובדים זרים שירותים פסיכיאטריים אלא רק שירותי חירום"

דיון שהתקיים בוועדה המיוחדת לעובדים זרים בכנסת הציף בעיות מהותיות בצו העובדים הזרים הגוררות חוסרים חשובים בפוליסות ביטוחי הבריאות של העובדים הזרים | ד"ר זואי גוטצייט ועו"ד אלעד כהנא מסבירים על המציאות הקשה

פסיכיאטרית בבית חולים כללי, במצב חירום רפואי, לתקופה שלא תעלה על 60 ימים לתקופת העסקה אחת".

"ההיגיון שהנחה את ההחלטה הזו אינו היגיון רפואי, אלא 'טכני' בלבד", נכתב בנייר העמדה של עמותת **קו לעובד** לקראת הדיון. "סעיף זה נקבע בתקופה בה שירותי בריאות הנפש בכללותם לא ניתנו על ידי קופות החולים, והוחרגו מהתוספת השנייה לחוק ביטוח בריאות ממלכתי. לכן גם הוחרגו במסגרת צו עובדים זרים ובהמשך לכך מפוליסות עובד זר שמנוסחות לאורו, שכן זה נשען על סל השירותים שנכלל בתוספת השנייה לחוק ביטוח בריאות ממלכתי על שינוי מעת לעת. החל מיולי 2015 נכנסה לתוקפה הרפורמה בבריאות הנפש אשר העבירה את האחריות להנגשת שירותי בריאות הנפש אל קופות החולים, כאשר השירותים האמורים מנויים על התוספת השנייה לחוק ביטוח בריאות ממלכתי. על כן, כיום כבר אין כל הצדקה, או מניעה, לרבות מניעה טכנית, להחרגה האמורה, אשר שוללת ממהגרי ומהגרות העבודה גישה לשירותי בריאות הנפש החיוניים להבטחת שלומם ורווחתם".

עוד נטען בנייר העמדה כי בנוסף להחרגת הטיפולים הפסיכולוגיים, הניסוח של הזכאות לטיפולים פסיכיאטריים רחב ונתון לפרשנות. "מניסיוננו בטיפול בפניות ממבוטחים ומבוטחות, החרגה זו מפורשת פעמים רבות על ידי חברות הביטוח באופן נרחב, אשר מונע מהמבוטחים והמבוטחות גם גישה לשירותים פסיכיאטריים בקהילה – לרבות מעקבים תרופתיים אחרי אשפוז, סיוע לנשים המתמודדות עם דיכאון אחרי לידה, ו/או עם מחלה קשה או כרונית".

"יש לזכור שמדובר באנשים שמבצעים עבודות מאוד קשות, בעיקר בענף הסייעוד", אומר עו"ד **אלעד כהנא** מקו לעובד. "הם גרים בבית של אדם זר ועובדים מסביב לשעון ואנחנו נתקלים בסיפורים של הטרדות מיניות, טראומות ועומסים נפשיים".

"**עמותת רופאים לזכויות אדם** מתעסקת הרבה שנים בבעייתיות של ביטוחי עובדים זרים", מוסיפה ד"ר **זואי גוטצייט** מהעמותה, שגם נכחה בישיבת הוועדה. "מאז שהוועדה חזרה לתפקד השתתפנו בכמה ישיבות אבל כרגע דברים לא ממש זזים. הבעיה נובעת מכך שמשרד הבריאות הסיר מעצמו אחריות לבריאותם של העובדים הזרים ומהגרי העבודה והסתפק בניסוח רשלני של הצו, שלא התעדכן כבר שני עשורים, ומבלי שיש מעקב ואיסוף מידע אחר היישום שלו בפועל".

המשך בעמוד הבא <<<

בשנת 2001 הוסדר נושא שירותי הבריאות לעובדים זרים בישראל תחת צו עובדים זרים, אך למרות המציאות המשתנה ובעיות רבות שעולות בתחום, ב-20 השנה שחלפו מאז לא נערכו בו שינויים. החודש התכנסה (שוב) **הוועדה המיוחדת לעובדים זרים בכנסת** ואולי המסקנות שלה יביאו לשינוי בחקיקה שתשליך על תכני הפוליסות.

בישיבת הוועדה בראשות ח"כ **אבתיסאם מראענה** עלו מספר נקודות מהותיות בצו העובדים הזרים הגוררות חוסרים חשובים בפוליסות ביטוחי הבריאות של העובדים הזרים. העיקרית בהן הינה שירותי בריאות הנפש.

ב-2015 נכנסה לתוקף הרפורמה בבריאות הנפש שהעבירה לקופות החולים את האחריות להנגשת שירותי בריאות הנפש אבל צו העובדים הזרים לא תוקן בהתאם, אמרה ח"כ מראענה, "בפועל הפוליסות הקיימות לא מספקות להם שירותים פסיכיאטריים אלא רק שירותי חירום. מצב זה לא מאפשר המשך טיפול בקהילה לאחר אשפוז, וטיפול במקרים ספציפיים כגון טראומה, דיכאון אחרי לידה, חרדות וכדומה". יתרה מכך, על פי הצו אין חובה כלל לכלול בביטוח הרפואי טיפולים פסיכולוגיים ורק "שירותי אשפוז בבית חולים פסיכיאטרי או במחלקה



צילום: מתוך אתר קו לעובד

עו"ד אלעד כהנא:

"במקרה של עובדים זרים, המעסיק הוא הבעלים של הפוליסה, והם רק המוטב. הם לא יכולים לבחור את חברת הביטוח, ולכן לחברות הביטוח אין תמריץ 'לחזר' אחריהם, על ידי הוספת שירותים, אלא אחרי המעסיק, על ידי הוזלה של הפוליסה"

המשך מעמוד קודם <<<

מהן הבעיות העיקריות בתחום ביטוח שירותי בריאות הנפש לעובדים הזרים?

גוטצייט: "ההחרגה הגורפת של טיפולים פסיכולוגיים לא ברורה, כי הרי פעמים רבות הטיפולים האלו משולבים - אנשים מתחילים טיפול אצל פסיכולוגים ולא ישר הולכים לפסיכיאטרים. בעיה נוספת הינה אי הבהירות בנוגע לטיפולים פסיכיאטריים. בצו כתוב שהזכאות של אשפוז פסיכיאטרי הינה ל-60 יום, ולא מעט פעמים חברות הביטוח נוקטות פרשנות רחבה בנושא ומסיקות מהמגבלה הזו שגם שירותים פסיכיאטריים אחרים מוחרגים מהפוליסות וכך המבוטחים לא יכולים לקבל שירותים פסיכיאטריים בקהילה לפני או אחרי אשפוז".

מהי עמדת משרד הבריאות?

כהנא: "משרד הבריאות מפקח רק על קופות חולים, ואין שום בקרה האם ואיך מיישמים את הצו. מבחינתו האחריות היא על משרד האוצר ומי שיש לו בעיה יכול להתלונן, אבל איזה עובד זר מסוגל להתלונן למשרד האוצר?".

גוטצייט: "במשך תקופה ארוכה הייתה התעלמות מצד משרד הבריאות. בתקופה הנוכחית יש הקשבה, אלא שעדיין נוסח הצו לא שונה. לטענתו הצו ברור והטיפולים הפסיכיאטריים שציינו כן כלולים בו. בינתיים אנחנו מקבלים טלפונים מבתי חולים פסיכיאטריים על מאושפזים שצריכים להשתחרר להמשך טיפול בקהילה - למעקב תרופתי ותרופות ולא יכולים לקבל אותו. אנשים שהתפרצה אצלם פסיכוזה, יוצבו בבית חולים אבל חייבים המשך טיפול או נשים שמגיעות לטיפת חלב ומראות סימנים של דיכאון אחרי לידה ולא מקבלות טיפול".

בעייתיות לא רק בתחום בריאות הנפש

לפוליסות הביטוח של עובדים זרים יש גם כמה יתרונות, אותן ציין בפנינו מומחה לביטוח בריאות. שירותי עזרה ראשונה ברפואת שניים שניתנים חינם ללא השתתפות עצמית, לעובדים הזרים אין השתתפות עצמית בתרופות או מכונים והם יכולים להזמין ביקורופא הביתה 24/7 ללא השתתפות עצמית.

בדיון עצמו נדונה גם סוגיית ההנגשה השפתית החסרה. יש הרבה עובדים מתאילנד וסין ובשפות אלה פוליסות הביטוח לא מתורגמות, קופות החולים לא דוברות אותן ואין מתורגמנים וגם אתרי האינטרנט ומרכזי המידע לא מתורגמים. בנוסף, גם אם נושאים אלה לא עלו לדיון בוועדה האחרונה, אי אפשר לכתוב על הנושא מבלי להתייחס אליהם.



חוסר רצף ביטוח

"עקב חוסר בעובדים זרים והתערבות המדינה בהבאת עובדים זרים נוצר מצב בו העובדים הקיימים עוזבים מטופלים לטובת שכר טוב יותר

אצל מטופלים אחרים", אומר אותו מומחה בתחום ביטוחי הבריאות. "הדבר גורם לאי יציבות המערכת הכללית ועובדים שעזבו מעסיק, הביטוח שלהם מתבטל ונוצר מצב של חוסר רצף ביטוחי. על המחוקק ליצור מצב בו אין חוסר בעובדים זרים בעיקר בענף בסיעוד ולבצע שינוי בחקיקה הנוגע לעזיבת עובדים זרים את המטופלים לטובת מטופל שישלם שכר גבוה יותר. ברגע שתבוצע חקיקה מתאימה המערכת תהיה יציבה יותר ומספר המקרים בהם אין רצף ביטוח יהיה מינורי".



ומה לגבי העובדים שהמעסיקים שלהם נפטרו? גם הם לפעמים עומדים מול שוקת שבורה.

גוטצייט: "כשהעובדים עוברים ממעסיק למעסיק, והמעסיק החדש לא יודע שהוא יכול להאריך את הפוליסה הקיימת הם מבוטחים בפוליסה חדשה. מצב זה יכול לגרום לכך שטיפולים נקטעים באמצע, גם אם מדובר במחלות שהתפרצו פה בארץ, בגלל החרגה של מצב רפואי קודם בפוליסה החדשה הם לא יקבלו טיפול".



אובדן כושר עבודה

פוליסות הביטוח לעובדים זרים נותנות כסיו לעד 90 יום אובדן כושר עבודה בלבד, וזאת לפי לשון הצו: "קבע רופא כי העובד אינו כשיר לבצע את העבודה שלשמה נתקבל לעבודה אצל מעבידו, וכי לא יהיה כשיר לבצעה, בתוך פרק זמן של תשעים ימים מן המועד שבו נבדק על ידו, אף אם יינתן לו הטיפול הרפואי שהוא נזקק לו, לא יהיה העובד זכאי אלא לשירותים רפואיים שהוא נזקק להם במצב חירום רפואי לשם ייצוב מצבו הרפואי, עד למצב המאפשר המשך הטיפול בו מחוץ לישראל, וכן לשירותים רפואיים אחרים, שהוא נזקק להם בתקופת 30 הימים שלאחר קביעת הרופא כאמור או הקביעה בדבר ייצוב מצבו הרפואי כאמור". גוטצייט: "יש עובדי סיעוד שמשרתים את הקשישים שלנו 10-15 שנה. מה קורה אם מגלים אצלם סרטן והם לא יכולים לעבוד בגלל מצבם הבריאותי ונזקקים לטיפול אונקולוגי ממושך? הם נשלחים הביתה, לפעמים בלי שיש שם המשך טיפול. יש פה משהו מאוד לא אנושי". הכדור אצל משרד הבריאות ובינתיים העובדים הזרים תלויים ברצון הטוב של חברות הביטוח. גם גוטצייט וגם כהנא מדגישים שהאחריות הכוללת בנושא מונחת לפתחו של משרד הבריאות. אבל מה לגבי חברות הביטוח?

כהנא: "במקרה של עובדים זרים, המעסיק הוא הבעלים של הפוליסה, והם רק המוטב. הם לא יכולים לבחור את חברת הביטוח, ולכן לחברות

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מעמוד קודם <<<

הביטוח אין תמריץ 'לחזר' אחריהם, על ידי הוספת שירותים, אלא אחרי המעסיק, על ידי הזולה של הפוליסה".

גוטצייט: "אנחנו פונים לחברות הביטוח, מתווכחים ומנסים לערער ולפעמים מצליחים ולפעמים לא. טענתנו אינה לחברות הביטוח. לפעמים הן מקטינות ראש ולפעמים לא ויש שם אנשים טובים. מי שצריך לקחת אחריות זה קובעי המדיניות שאמונים על ניסוח התקנות ובראש ובראשונה משרד הבריאות. הוא חייב לקחת אחריות על העובדים הזרים החיים בינינו במקום להעביר אחריות למשרד האוצר ולחברות הביטוח". בדיון האחרון שהתקיים בוועדה לענייני עובדים זרים, טען נציג משרד הבריאות, מנהל תחום צמצום פערים **גדעון פרץ**, לאחרונה חודדה הנקודה שהשירותים הפסיכיאטריים כלולים בצו העובדים הזרים.

מנהלת מוקדי קול הבריאות, משרד הבריאות, **טלי דהן**, טענה כי לאחרונה נפתח מוקד מיוחד לעובדים הזרים, עם השפות התאית והסינית, ובו ניתן לקבל מידע.

יו"ר הוועדה דרשה ממשרדי הבריאות והאוצר לקיים דיון על הכללת השירותים הפסיכולוגיים בשירותים הניתנים לעובדות ולעובדים הזרים, מרשות האוכלוסין ומשרד הבריאות לבחון אפשרות להסדרה במסגרת ההסכמים הביטורליים של שירותים פסיכולוגיים באופן מקוון מול מדינת המוצא וממשרד הבריאות להוציא הבהרה לחברות הביטוח בנוגע לזכאות לשירותים פסיכיאטריים במסגרת פוליסת עובד זר.


ד"ר זואי גוטצייט:

"יש אי בהירות בנוגע לטיפולם פסיכיאטריים. בצו כתוב שהזכאות של אשפוז פסיכיאטרי הינה ל-60 יום, ולא מעט פעמים חברות הביטוח נוקטות פרשנות רחבה בנושא ומסיקות מהמגבלה הזו שגם שירותים פסיכיאטריים אחרים מוחרגים מהפוליסות וכך המבוטחים לא יכולים לקבל שירותים פסיכיאטריים בקהילה לפני או אחרי אשפוז"

צילום: שירי גרינבאום

כדי לדעת לבחור נכון לא צריך לצאת להשתלמות

ב-12 החודשים האחרונים הניב המסלול המנייתי בקרן ההשתלמות של הראל **תשואה של 15.83%** ובכך הוביל על המסלולים המנייתיים של כל קרנות ההשתלמות המתחרות!

הראל
ביטוח ופיננסים
אולי יש לכם ביטוח אבל אין לכם הראל

הנתונים מתייחסים ל"הראל קרן השתלמות" ונכונים לחודש מרץ 2022, בהתאם לאתר הגמל-נט של משרד האוצר. תשואה ממוצעת של 3 השנים האחרונות: 13.69%. תשואה ממוצעת של 5 השנים האחרונות: 10.48%. סטיית תקן ל-5 השנים האחרונות: 3.97. התשואה הינה ברוטו לפני ניכוי דמי ניהול. אין במידע על תשואות שהושגו בעבר כדי להצביע על תשואות שתושגנה בעתיד. אין באמור כדי להוות יעוץ או שיווק פנסיוני המתחשב בנתונים של כל אדם.



אפליקציית BEST INVEST זוכת פרס בראבו היוקרתי המתבסס על המלצת צרכנים. נמשיך להוביל למענכם בחדשנות מוצרית ובחווית השירות.

בואו לעבוד עם הטובים ביותר, להשקיע בבתי השקעות המובילים בישראל ולעבור בין מסלולים ובתי השקעות ללא אירוע מס.

הכשרה
חברה לביטוח בע"מ

BEST INVEST
מבית הכשרה תברה לביטוח בע"מ

הכשרה
חברה לביטוח בע"מ

MORE בית השקעות

ילין לפידות
בית השקעות

אלטשולר שחם
בית השקעות
לחידוש ולשנות יזמולוגיה

מיטב: בית השקעות

ANALYST נמדד השקעות
נירוד השקעות מאז 1985

אין באמור לעיל כדי להוות ייעוץ או המלצה או חוות דעת מכל שהוא לרכישה או להצטרפות למוצר והוא אינו מהווה תחליף לייעוץ אישי הניתן בכפוף להוראות הדיון. מבית הכשרה תברה לביטוח בע"מ, בכפוף לתנאי הפוליסה והחברה.

ביטוח תאונות אישיות לתלמידים: ועדת החינוך תדון בגובה תשלומי הורים לשנת הלימודים תשפ"ג

משרד החינוך מציע שהתשלום יהיה 57 שקלים כולל 3% דמי עמלה שחברת ביטוח תהיה רשאית לשלם לסוכנים | קביעת גובה התשלום תאפשר לבצע את הליך המכרז לבחירת החברה המבטחת

הנוכחי עתיד לפוג ב-31 באוגוסט 2022 לאחר שלוש שנים, נדרש כעת פרסום מידי של מכרז חדש שיהיה תקף החל משנת הלימודים תשפ"ג. המבטחת הנוכחית היא **אילון חברה לביטוח**. התשלום המובא לאישור הוועדה עומד על 57 שקלים ויכול את שיעור דמי העמילות המרביים בגובה 3% + מע"מ כחוק, שמבטח יהיה רשאי לשלם לסוכני הביטוח בעד התיווך לעניין הביטוח. האישור המתבקש יהיה לשנת הלימודים תשפ"ג וכן לשתי תקופות נוספות, בכפוף לתנאי המכרז ובהתאם לפקודת העיריות.

"אין להמעיט מהבהילות של קיום הדיון כאמור, כדי שלא להיקלע למצב בו העדרו של ביטוח תאונות אישיות לתלמיד עם פתיחת שנת הלימודים תשפ"ג, עלול להותיר תלמידים ומשפחותיהם ללא כיסוי ביטוחי, בקרות תאונות ואסונות שעלולים להיות בבחינת 'הנורא מכל'", מסבירה שרת החינוך את הדחיפות בכינוס ועדת החינוך.

ועדת החינוך, התרבות והספורט של הכנסת תדון ביום א' הקרוב בתשלומי הורים עבור ביטוח תאונות אישיות לתלמידים לשנת הלימודים הבאה תשפ"ג. את הוועדה ביקשה לכנס כדי לאשר את תשלומי ההורים שרת החינוך ד"ר **יפעת שאשא ביטון** אשר צירפה את הצעת משרד החינוך עבור תשלומי ההורים.

בפנייה של שרת החינוך נאמר כי קביעת התשלום הינה דחופה ביותר, על מנת לאפשר לחברה למשק וכלכלה של מרכז השלטון המקומי, לבצע הליך מכרזי לבחירת ספק שיבטח את תלמידי מדינת ישראל בביטוח תאונות אישיות במהלך שנת הלימודים.

בהתאם לפקודת העיריות, תקופת הביטוח לא תעלה על שנה, ועורך המכרז רשאי לחדשה לשתי תקופות נוספות שלא יעלו על שנה כל אחת, בהתאם לתנאי המכרז, כך שתקופת ההתקשרות הכוללת לא תעלה על שלוש שנים. השרה מסבירה בפנייתה, כי מאחר שתוקף המכרז

בלנדר גייסה קו אשראי חדש בהיקף של 180 מיליון שקלים מגוף מוסדי בריטי

קו האשראי ישמש להרחבת פעילות מתן אשראי צרכני במדינות הפעילות של בלנדר באירופה: פולין, ליטא ולטביה

בלנדר פרסמה לאחרונה את נתוני הכנסות הרבעון הראשון לשנת 2022 במסגרתם הגדילה החברה את ההכנסות ברוטו לכ-44 מיליון שקלים ב-12 החודשים האחרונים. יתרת תיק ההלוואות באירופה הציגה גידול של פי 4.2 והסתכמה בכ-201 מיליון שקלים. הלוואות שהועמדו באירופה ברבעון האחרון הציגו גידול של פי 4.1 והסתכמו לכ-25.7 מיליון שקלים. מספר הלקוחות המשלמים באירופה גדל ביותר מפי 2 לכ-8,900, לעומת כ-4,000 ברבעון המקביל אשתקד. ד"ר **גל אביב**, מנכ"ל קבוצת בלנדר טכנולוגיות פיננסיות: "השנה האחרונה הייתה שנת פריצה עבור



ד"ר גל אביב | צילום: סיון פרני

בלנדר באירופה, שנה שבה היקף האשראי המועמד גדל באופן משמעותי בכלל ערוצי הפעילות. העסקה תאפשר לחברה להאיץ את צמיחת הפעילות באירופה ולהרחיבה. בנוסף החברה לאחד הגופים הבריטיים המוסדיים משקפת הבעת אמן רבה בפעילות בלנדר באירופה."

בלנדר טכנולוגיות פיננסיות הודיעה אתמול (ד') על חתימת עסקה לקבלת קו אשראי חדש מגוף מוסדי בריטי בהיקף כולל של כ-180 מיליון שקלים (כ-50 מיליון אירו). הסכום יועמד בהתאם לצרכי החברה ותנאי ההסכם לתקופה של עד חמש וחצי שנים. קו האשראי ישמש להרחבת פעילות מתן אשראי צרכני במדינות הפעילות של בלנדר באירופה: פולין, ליטא ולטביה הכוללת בין היתר מתן אשראי לרכישת רכב, אשראי לרכישת מוצרים (Buy Now Pay Later) והלוואות לכל מטרה.

"פעילות בלנדר באירופה משקפת מגמת צמיחה משמעותית. החברה השלימה בשנה האחרונה עסקה לרכישת תאגיד פיננסי LTL שאפשרה לבלנדר לשלש את תיק האשראי שלה ולקצר את הליך קבלת רישיון בנקאי כלל אירופי. בנוסף הרחיבה החברה את פעילותה למדינה חדשה, פולין בנוסף לפעילות הקיימת בליטא ולטביה", נמסר מהחברה.

בולט יותר. שנון יותר. מגניב יותר.



הידעת?

בתקופה הוויקיטוריאנית, אנשים נהגו ללבוש בדים קשיחים, כאמצי לרהיטות מוקדם הבית. אגודת לא מודלית כחום ביכור הקיסרים, אבל את ענין ההתנה על תכולת הבית, כדאי להשאיר למומחים. גם בביטוח דירה, טוב שיש מגדל מאחוריך.



הידעת?

גדל של הבית הני קטן בעולם והאמיר איש כלכלי הוא חובב עיי האדריכל הנרמזים בו לה מנוצל. המבנה היחיד שנבנה על תלמיס, כולו דלת, דלת וקיסא, ושאלק כמות מ-400 ל-1000. גם בביטוח משכנתא, טוב שיש מגדל מאחוריך.

מגדל חברה לביטוח בע"מ

מגדל חברה לביטוח בע"מ
מגדל חברה לביטוח בע"מ
מגדל חברה לביטוח בע"מ

דצמבר 2022 / כסלו-טבת תשפ"ג

ראשון	שני	שלישי	רביעי	חמישי	שישי	שבת
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

מגדל חברה לביטוח בע"מ

מגדל חברה לביטוח בע"מ
מגדל חברה לביטוח בע"מ
מגדל חברה לביטוח בע"מ

הידעתם?

השנה עיצבנו לכם במגדל לוח שנה מקורי ומפתיע, שכמותו עוד לא ראיתם! הלוח בסגנון "הידעת?" , מכיל טקסטים שנונים עם עובדות משעשעות בעיצוב ססגוני ומקורי.

אז למה אתם מחכים?

הזמינו לוחות שנה עוד היום ללקוחות שלכם, כי שנה טובה מתחילה עם לוח שנה של מגדל. הזמנת לוחות השנה החדשים של מגדל לשנת 2022/23 - תשפ"ג - תשפ"ב החלה!

שימו לב ללוחות הזמנים

הזמנות שיתקבלו עד לתאריך- 30/6/2022 יסופקו עד לתאריך 18/8/2022

להזמנת לוחות השנה <<



התקבלו היתרי השליטה מהממונה על שוק ההון: וישור גלובלטק בדרך להשלמת עסקת איילון

אושר המיזוג בין איילון אחזקות לאיילון ביטוח, וישור גלובלטק קיבלה היתרי שליטה בשתי חברות: וישור ביטוח ואיילון ביטוח



ראשי וישור גלובלטק, מימין: ניצן צעיר-הרים, יוחנן דנינו, אמיל ויינשל
צילום: רמי זרנגר

(כ-67%) ממניות איילון תמורת סכום של כ-462 מיליון שקלים. בהקשר זה, דווח גם ביום חמישי האחרון, כי נחתמה בין וישור גלובלטק לבין מנהל העיזבון תוספת נוספת (שניה) להסכם איילון, במסגרתה סוכם כי התמורה בגין הלוואת הבעלים בסך של 55 מיליון שקלים אשר גם היא נרכשה על ידי וישור גלובלטק, תיפרע ב-7 תשלומים שנתיים שווים (במקום 5 תשלומים) וזאת רק החל מה-1 בספטמבר 2024 1.9.2024 במקום מה-1 בספטמבר 2023.

יוחנן דנינו, יו"ר וישור גלובלטק: "אנו שמחים על קבלת האישורים הנדרשים ונערכים להשלמת העסקה לרכישת איילון וכן מברכים על כניסתם של צבי וענת ברק לגרעין השליטה בקבוצה. וישור גלובלטק תכלול עם השלמת העסקה בנוסף לוישור ביטוח גם את איילון ביטוח, שבה רואה הקבוצה לצד מנוע צמיחה, פוטנציאל השבחה רב, סינרגיה בתשתיות התפעוליות והעסקיות, שהשילוב עם הפעילויות הדיגיטליות החדשנית של וישור, ייצרו להערכתנו ערך מוסף ויאפשרו לקבוצה להציע ללקוחות בישראל ובחו"ל מגוון נרחב של מוצרים ושירותים מתקדמים מכל עולמות הביטוח".

השלמת העסקה לרכישת איילון על ידי וישור גלובלטק התקדמה בימים האחרונים אופן משמעותי, זאת לאחר שביום חמישי שעבר (19 במאי) נמסר לאיילון אחזקות על ידי הממונה על שוק ההון, ביטוח וחסכון ד"ר משה ברקת רישיון מבטח לחברה הממוזגת שתיקרא **איילון חברה לביטוח** - שמה הנוכחי של החברה הבת שתתחלל במועד השלמת המיזוג.

בהתאם להסכם המיזוג, קבלת רישיון מבטח מהוה תנאי מתלה להשלמת המיזוג. איילון אחזקות צופה כי בזמן הקרוב יתקבל אישור רשות המסים למיזוג, אישור שגם הוא מהוה תנאי מתלה, ולפיכך, המיזוג יושלם לפני יום 30 ביוני 2022. מהלך זה, לאחר שיושלם, יהווה "קיפול שכבה" באופן המסדיר את סוגיית חוק הריכוזיות בקשר עם השלמת העסקה. בנוסף לאישור המיזוג באיילון, וישור הודיעה ביום חמישי כי התקבלו אישורים נוספים מההוויים את התנאים המתלים לביצוע העסקה. בין היתר, העניק הממונה על שוק ההון היתרי שליטה לבעלי השליטה בווישור גלובלטק (מייסדי וישור - אמיל ויינשל וניצן צעיר-הרים, ולצבי וענת ברק, בעלי חברת **קיסריה אלקטרוניקה רפואית החזקות**, שחתמה על הסכמים להצטרפותה לגרעין השליטה בקבוצה) באופן שיאפשר להם לשלוט בשתי חברות הביטוח, וישור חברה לביטוח ואיילון חברה לביטוח.

כמו כן, מדווחת וישור גלובלטק כי בהמשך לקבלת היתר, נתקבל התשלום הראשון בסך של כ-100 מיליון שקלים מחברת קיסריה אלקטרוניקה רפואית, שבבעלות משפחת ברק, בהמשך להסכם ההשקעה שנחתם עימה, במסגרתו יוקצו מניו וישור גלובלטק לקיסריה. משפחת ברק אמורה להגיע לאחזקה של כ-39% מהונה של החברה, תמורת השקעה כוללת של כ-270 מיליון שקלים. במסגרת השלמת עסקת איילון, תרכוש וישור גלובלטק את השליטה

עדיף עכשיו

שירותי מבזקים בזמן אמת בנושאים ותחומים על פי בחירתך
שומר אותך מעודכן ומקצועי בכל מקום ובכל זמן

להגדרת המבזקים <

מעטפת החדשות והמידע המובילה בענף הביטוח והפיננסים

לא משנה לאן
אתם רוצים להגיע,
**משנה באיזה
מסלול תבחרו.**

**חדש! הפניקס זהיר - מסלול באחריות:
כל היתרונות של פוליסת המקיף הנרחב
במחיר משתלם במיוחד.**

פרטים בעלון המצורף <<

פרטים במערך הסוכנים

חשיפות ואיומי סייבר: חוזר של רשות שוק ההון מסדיר את הדיווח מרגע הגילוי ועד סיום האירוע

הרשות מציינת כי קצב השינויים המהיר בעולם הטכנולוגי, כמו גם התלות בכלים טכנולוגיים, יוצרים חשיפות ואיומים חדשים

מים, מערכות תומכות ושירותים תומכים. **אירוע סייבר** - כל מקרה של תקיפת מערכות או אמצעי טכנולוגי אחר ששייכים לגוף המוסדי, העלולה לפגוע בסודיות, שלמות או זמינות מערכות או המידע של גוף מוסדי. שלושת האירועים מתכנסים תחת הגדרה של אירוע. על פי החוזר, גוף מוסדי ידווח לממונה על כל אירוע מהותי. אירוע יוגדר מהותי על ידי גוף מוסדי בהתאם לנהליו הפנימיים. יחד עם זאת, החוזר מגדיר אירוע כמהותי בכל מקרה בו מתקיים לפחות אחד מהתבחינים שמפורטים במסגרת החוזר.

אופן הדיווח על התרחשות אירוע וסימו

החוזר קובע, כי גוף מוסדי ידווח לרשות דיווח ראשוני באמצעות שיחה טלפונית ובאמצעות משלוח דואר אלקטרוני, בסמוך ככל הניתן לעיתוי שבו הבחין בהתרחשותו של אירוע מהותי או אירוע המחויב בדיווח, בהתאם לאחד התבחינים שפורטו, ולא יאוחר משעתיים מהמועד בו הבחין בהתרחשות אירוע. הגוף המוסדי יגיש דיווח משלים בכתב, לא יאוחר מ-12 שעות ממועד הגשת הדיווח הראשוני. בחוזר מובהר, כי ככל שזוהה אירוע נוסף העונה על אחד התבחינים או שחלה התפתחות באירוע הנוכחי אשר עונה על אחד מהתבחינים, הגוף המוסדי מחויב בדיווח ראשוני נוסף על זה שהגיש. כמו כן, גוף מוסדי נדרש לשלוח בכתב נתונים מעודכנים על פרטי האירוע, ככל שחלו שינויים מהותיים בפרטי האירוע או בהשלכותיו, ובכל מקרה בתדירות שלא תפחת מאחת ליום, וזאת כל עוד לא התקבלה הנחיה אחרת מרשות שוק ההון. גוף מוסדי יידרש לדווח לרפרנט הרשות על סיום האירוע. סיום אירוע יוגדר בהתאם לתבחינים ולתרחישים שגוף מוסדי יגדיר מראש בנהל, והגדרתו תתבצע רק לאחר שלהערכתו של הגוף המוסדי אין חשש להישנות, החרפה או התפשטות של האירוע. התבחינים הפרטניים לסיום אירוע מסוים ייקבעו במהלך הטיפול באירוע ויאושרו על ידי ועדת ההיגוי. ככל שבמהלך האירוע הושבתה פעולתן של מערכות הגוף המוסדי, כולן או חלקן, הגוף המוסדי יודיע לרשות עם קבלת ההחלטה על העלאת המערכות ובטרם ביצועה בפועל. בנוסף, הדיווח אודות סיום האירוע יתבצע טלפונית עד שעתיים מקבלת ההחלטה על סיום האירוע, ודיווח בכתב יושלם ויועבר לרשות עד ששעות ממועד סיום האירוע. הוראות חוזר זה יחולו על כלל הגופים המוסדיים. תחילתו של החוזר ביום פרסומו - 23 במאי 2022.

רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון פרסמה השבוע את "חוזר דיווח על אירועי סייבר וכשל טכנולוגי" שנועד לקבוע את סוגי המקרים בהם נדרש גוף מוסדי לדווח לממונה על שוק ההון על אירועי סייבר וכשל טכנולוגי והוראות נוספות בנוגע לדיווחים אלה, על מנת להבטיח כי הגוף נוקט את הצעדים הדרושים לצמצום הנוק הנובע מאירוע זה, לוודא ביצוע תהליכים נאותים של התאוששות ולאפשר לרשות לנקוט פעולות משלימות כאשר קיים חשש לאירוע בעל השפעה רחבה. בחוזר מסבירה הרשות את הרקע לצורך בחוזר זה. "קצב השינויים המהיר בעולם הטכנולוגי, כמו גם התלות בכלים טכנולוגיים, יוצרים חשיפות ואיומים חדשים. בשנים האחרונות האמיר מספר אירועי הסייבר המתרחשים בגופים פיננסיים בארץ ובעולם. נוסף על הגידול במספר האירועים, חלה עלייה ברמת התחכום, ועמה עלייה גם בפוטנציאל הנזקים של מתקפות הסייבר ושל אירועי כשל טכנולוגי נוספים".

הגדרת אירוע

החוזר מגדיר אירוע אבטחת מידע, אירוע כשל טכנולוגי ואירוע סייבר. **אירוע אבטחת מידע** - כל מקרה שבו חלה פגיעה בסודיות, שלמות או זמינות של מידע. **אירוע כשל טכנולוגי** - התרחשות או תוצאה שאינם צפויים או שאינם מתוכננים כחלק מהפעילות התקינה של הגוף המוסדי ואשר יש להם השפעה משבשת על הפעילות התקינה של מערכות טכנולוגיות המשמשות את הגוף המוסדי וכפועל יוצא גורם לשיבוש פעילותו העסקית של הגוף המוסדי, לרבות כשלים שמקורם במערכות חשמל,



נחתם הסכם קיבוצי חדש במנורה מבטחים ביטוח

בכל אחת משלוש שנות ההסכם, 2022-2024, יקבלו עובדי החברה תוספות שכר של 3% מדי שנה ובסך הכל 9%



יהודה בן אסאיג, מנכ"ל מנורה מבטחים ביטוח | צילום: יעל צור

הסכם קיבוצי חדש לשנים 2022 עד 2024, נחתם לאחרונה בין מנורה מבטחים ביטוח לבין ההסתדרות הכללית החדשה – הסתדרות המעו"ף וועד העובדים במנורה ביטוח. ההסכם החדש יחליף את ההסכם הקיים אשר תוקפו הוארך עד ל-31 בדצמבר 2021 והוא יחול על העובדים בהתאם לתחולת ההסכם הקיבוצי הקיים.

תקופת ההסכם היא מה-1 בינואר 2022 עד ל-31 בדצמבר 2024, ובהתאם להסכמת הצדדים, בתקופת תוקפו של ההסכם הצדדים ישמרו על שקט תעשייתי לגבי העניינים והנושאים המוסדרים בו. בין הסעיפים העיקריים בהסכם:

תוספות שכר - עובדי החברה יקבלו תוספות שכר של 3% בכל אחת מהשנים 2022-2024 (ובסה"כ 9% במצטבר), וזאת כתלות בתוצאות העסקיות של החברה כמפורט בהסכם.

בנוסחים - בשנת חתימת ההסכם (2022) יוקצה תקציב לצורך תשלום בנוסו שנתי בשיעור של 6.66% מ"שכר שנתי לבונוס". בנוסף יקבלו העובדים הזכאים לבונוס מיוחד (כהגדרתם בהסכם) סכום של 1,800 שקלים לכל עובד, ובכפוף לעמידה בלפחות 70% מיעד הרווח השנתי הכולל של מנורה ביטוח כפי שייקבע על ידי דירקטוריון החברה, תקצה החברה בשנים 2023-2024 תקציב לתשלום בנוסחים ל"עובדים הזכאים לבונוס שנתי" בשיעור משתנה בהתאם לשיעור העמידה ביעד הרווח ובטווח שבין 3.5% מהשכר השנתי לבונוס ועד שיעור של 8.33% מהשכר השנתי לבונוס.

שכר מינימום - החל משכר החודש העוקב למועד חתימת ההסכם החדש יעמוד שכר המינימום לעובדים כפי שהוגדר בהסכם על סך של 6,000 שקלים בחודש, ובמהלך שנות ההסכם יועלה שכר המינימום בהדרגה לעובדים הקבועים כפי שהוגדרו בהסכם, עד לסך של 6,500 שקלים בחודש.

זכויות ורווחה - בנוסף, כולל ההסכם החדש הגדלה של סבסוד ארוחות לעובדים, גני ילדים, קייטנות, הבראה, ותקציב הרווחה.

אומדן עלות - העלות השנתית הממוצעת של הוצאות כוח אדם בגין תקופת ההסכם החדש בהנחה של עמידה ב-100% מיעדי הרווח של השנים הרלבנטיות יעמוד על סך של כ-16.5 מיליון שקלים. אומדן העלות השנתית הממוצעת של הבונוסים השנתיים הצפויים להיות מוענקים בגין השנים 2022-2024 בהנחה של עמידה ב-100% מיעדי הרווח של השנים הרלבנטיות, יהיה בסך של כ-14 מיליון שקלים לשנה.

במנורה מבהירים, כי חלק מהסכומים האמורים לעיל הינם חלק עלויות בגין הוצאות כוח אדם שהיו ניתנות גם לולא נחתם הסכם זה. כמו כן, מובהר, כי הנתונים האמורים אינם כוללים אומדני עלויות בגין הטבות שהיקף מימושן אינו ודאי.

יו"ר ההסתדרות ארנון בר-דוד: "ההסכם לעובדי מנורה מבטחים ביטוח משפר את תנאיהם ודואג לעתידם התעסוקתי לשנים הבאות. נמשך ונפעל למען כלל העובדים במשך".

מנכ"ל מנורה מבטחים ביטוח יהודה בן אסאיג: "העוצמות של קבוצת מנורה מבטחים הן בהון האנושי האיכותי והמקצועי שלה אשר מהווה את המשאב החשוב בקבוצה ואותו נמשיך לטפח, הן ברמה האישית והן ברמה המקצועית. אנו שמחים על שיתוף הפעולה הענייני וההוגן עם ההסתדרות, עם ועד העובדים של מנורה מבטחים ועם כל העוסקים במלאכה. קבוצת מנורה מבטחים שמה לנגד עיניה את טובת העובדים וכך תמשיך לפעול גם בעתיד".

יו"ר הסתדרות המעו"ף, עו"ד גיל בר-טל: "הנהלת מנורה מבטחים זכתה בעובדים מעולים, והם זכאים להסכם המצוין עליו חותמים היום ועד העובדים והסתדרות המעו"ף יחד עם הנהלת החברה. עמידה איתנה של נציגות העובדים הביאה לבסוף להבנות בין הצדדים ותוצאות טובות לכולם".

יו"ר ועד עובדי מנורה מבטחים ביטוח, חן כושר: "אני גאה להציג בפני העובדים הסכם מצוין, שהתגבש בחודשים האחרונים לרווחתם. בהסכם זה שמנו דגש על הטבות כלכליות רחבות לעובדים הקבועים, תוך מתן אופק מעולה לעובדים חדשים שמצטרפים אלינו מדי יום".



מימין: ארי קלמן, יובל גביש ושלומי פוגל | צילום: יח"צ

האסטרטגיה שתתמוך בפיתוח העסקי של החברה ובפיתוח מוצרי אשראי חדשניים. כמו כן יוביל את פיתוחם של מגוון ערוצי הפעילות של החברה, בדגש על ערוצי הדיגיטל וקיצור תהליכים להענקת אשראי איכותי לעסקים. גביש גם מילא תפקידים בכירים בחברות בנות בקבוצת דיסקונט. בין היתר: יו"ר דירקטוריון בנק דיסקונט למשכנתאות, יו"ר דירקטוריון דיינרס קלאב לישראל ויו"ר דירקטוריון כרטיסי אשראי לישראל.



יובל גביש מונה ליו"ר פעיל של חברת המימון החוץ בנקאי אמפא קפיטל

יחליף את שלומי פוגל, מבעלי קבוצת אמפא | אמפא קפיטל היא בבעלות קבוצת אמפא (52%) ומנורה מבטחים (48%)

יובל גביש, המשנה למנכ"ל וראש החטיבה העסקית ב**בנק דיסקונט**, עובר לתחום המימון החוץ בנקאי. גביש מונה לתפקיד יו"ר פעיל של **אמפא קפיטל** ויחליף את **שלומי פוגל**, מבעלי **קבוצת אמפא**, שכיהן גם כיו"ר חברת המימון. פוגל ימשיך ויכהן כדירקטור בחברה. נמסר, כי במסגרת תפקידו יוביל גביש את אסטרטגיית הצמיחה של אמפא קפיטל והסינרגיה עם חברות האם, אל מול האתגרים וההתפתחויות בשוק המימון החוץ בנקאי. בכלל זה יוביל את

180 מנהלי פמילי אופיס של תלפיות יצאו לנופש בבודפשט



ראובן טיטואני, מייסד ומנכ"ל תלפיות פמילי אופיס: "הנסיעה הזאת חשובה מאוד עבורנו, כי היא משיגה מטרה כפולה: גם מחזקת את הקשרים והחברויות בין מנהלי הפמילי אופיס וגם מעניקה להם את האפשרות לצאת קצת משגרת העבודה, לבלות ולצבור כוחות מחודשים".



ראובן טיטואני

ראובן טיטואני, מייסד ומנכ"ל: הנסיעה מחזקת את הקשרים והחברויות בין מנהלי הפמילי אופיס ומעניקה אפשרות לצאת משגרת העבודה

180 מנהלי פמילי אופיס של **תלפיות פמילי אופיס** יצאו השבוע לנסיעת גיבוש בבודפשט, הונגריה, שנועדה לחזק את הקשרים ביניהם ולאפשר לקחת פסק זמן משגרת היום-יום, במטרה להחליף רעיונות ולהגביר את המוטיבציה. מהחברה נמסר כי "הטיול שימומן בחלקו הגדול על ידי מנהלי הפמילי אופיס עצמם, מגיע על רקע הצמיחה המשמעותית שחוותה החברה השנה, שרק לאחרונה הודיעה על פתיחת הסניף ה-16 בתל אביב, ושלפני מספר חודשים ציינה עשור להיווסדה עם כנס מרשים באילת, שכלל את הדמויות הבכורות ביותר בעולם הביטוח, הפנסיה והפיננסים בישראל". במהלך ארבעת ימי השהות בהונגריה, יבקרו העובדים באתרי תירות ואתרים היסטוריים חשובים, בהם ביקור באנדרטת "הנעלים של הדנובה", שהוקמה לזכר יהודי הונגריה שנספו בשואה.



מנהלי פמילי אופיס של תלפיות על המטוס בדרך לבודפשט



כנס מנורה מבטחים | צילום: יח"צ מנורה מבטחים

חני אסלון, מנהלת מחוז דן והדרום, הדגישה את חשיבות הקשר והפעילות עם הסוכנים והצורך שלהם להתאים את הפעילות והעשייה בסביבה המשתנה. במהלך הכנס הוצג ממשק דיגיטלי משודרג בפורטל הסוכנים, במסגרתו ניתן להגיש תביעות בריאות מכל סוג וביצוע סינון תהליכים שונים ומגוונים. הכנס נחתם בהרצאת אורח של פרופ' **יובל חלד**.



כנס הסוכנים של מנורה מבטחים
פפורמת הבריאות ודיגיטציה

בכנס הוצג ממשק דיגיטלי משודרג בפורטל הסוכנים, במסגרתו ניתן להגיש תביעות בריאות

כ-220 סוכנות וסוכני מחוז דן והדרום של מנורה מבטחים ביטוח השתתפו לששום (ג') בכנס בתחום הבריאות תחת השם: 'העיקר הבריאות'.

את הכנס פתח מנכ"ל החברה, **יהודה בן אסאייג**. **אורית קרמר**, מנהלת אגף בריאות בחברה, הציגה בכנס דגשים בנושא הרפורמה המתחדשת בביטוחי הבריאות והתביעות. **עמוס רוקח**, מנהל אגף סוכנים, התייחס להיערכות הדיגיטלית של החברה בעולם הסוכנים. **ג'ורג' דיק**, מנהל המכירות המחוזי, הניע את הסוכנים לעשייה ומבצעים.



שת"פ של הפניקס ועמותת יוזמת האנרגיה הטובה: תרומה כנגד פליטת פחמן דו חמצני



מני נאמן
צילום: פאביאן קולדורף

על כל שקל שייתרם - הפניקס מתחייבת לתרום שקל נוסף

לקוחות 'Smart Travel' של הפניקס שביקשו לרכוש פוליסת נסיעות לחו"ל בהליך דיגיטלי מלא, קיבלו הצעה לתרום למיזם הסביבתי של עמותת **יוזמת האנרגיה הטובה**

שיתופנה לנטיעת עצים עירונית ולהתקנת פאנלים סולאריים על מבני ציבור כנגד פליטת הפחמן הדו חמצני מהטיסה שלהם. "מחשבון פליטות ייעודי מראה ללקוח את כמות גזי החממה שנפלטת כתוצאה מהטיסה שלו, ומאפשר לו לבצע קיזוז באמצעות תרומה לפרויקטים לאיזון פליטות. על כל שקל שיתרום המבוטח - הפניקס מתחייבת לתרום שקל נוסף", נמסר מהפניקס.

משנה למנכ"ל והיועמ"ש הראשי האחראי על תחום ה-ESG בקבוצת הפניקס, **מני נאמן**: "שיתוף הפעולה עם יוזמת האנרגיה הטובה הוא חלק מהאסטרטגיה הכללית שלנו בתחום ה-ESG הכוללת, בין היתר, פיתוח מוצרי ביטוח חכמים תומכי סביבה וקיימות. היה לנו חשוב לאפשר למבוטחים השתתפות קלה ופשוטה בעיקר כדי שהמודעות לנושא תעלה".

שלומי נחום עוזב את מגדל ביטוח



ניהל בשנתיים האחרונות את חטיבת הביטוח הכללי | החברה פועלת לאיתור מחליף

שלומי נחום, מנהל חטיבת ביטוח כללי במגדל ביטוח, הודיע על סיום תפקידו לאחר כשנתיים. ממגדל נמסר כי החברה פועלת לאיתור מחליף ותעדכן על כך בתקופה הקרובה. נחום נכנס לתפקידו במגדל ב-1 באפריל 2020. בתפקידו הקודמים שימש כמנכ"ל חברת הביטוח **שירביט**, ובמשך 16 שנים כיהן במגוון תפקידי ניהול בחברת **כלל ביטוח**, בהם סמנכ"ל בכיר, מנהל חטיבת המטה והפרט בחטיבת ביטוח כללי וכמנהל תחום ביטוח כללי במרחב הגדול ביותר בחברה. **יפתח רון טל**, יו"ר דירקטוריון מגדל ביטוח ו**שניא יונב**, מנכ"ל החברה, ביקשו להודות לנחום על תרומתו לחברה במהלך כהונתו ולאחל לו הצלחה רבה בהמשך דרכו המקצועית.



שלומי נחום | צילום: סיון פרג'

הסוכן האופטימי: ממנעולים מנטליים למפתחות ההצלחה

ארז שלו מסביר על הקשר הישיר בין מחשבות, רגשות, התנהגויות ומכירות טבעיות וקלות | הצצה אל נבכי תת המודע שלנו ולמנגנוני הפעולה שלו



מגדילים ערך ורווחיות
ארז שלו, מנטור עסקי

חבר'ה, מצחקקים ולא מבינים מה הבעיה שלכם, אולי אפילו מרימים מעט את הקול לעומתכם. אחת משלושת האפשרויות: או שאתם תוקפים, מתחיל סשן של צעקות ואולי חלילה אלימות והחזק יותר ינצח על המחירים שבכך. אופציה שניה: אתם "בורחים", מניעים את רכבכם ומתחילים לחפש חניה אחרת.

אופציה שלישית?: אתם קופאים, רואים את המציאות המתרחשת לנגד עיניכם ולא מצליחים להגיב, פשוט קופאים על מקומכם, משל הייתם אותה איילה המביטה בחדר אל פנסי הרכב המתקרב אליה ולא מצליחה לנוע, שתולה במקומה.

בכל מקרה, שימו לב ששלוש האפשרויות ההישרדותיות משתלטות בעוצמה ומחלחלות אל ההחלטות היומיומיות שלנו ומשפיעות עלינו ברמה כזו או אחרת, תלוי במבנה האישיותי שלכם.

בספרות המקצועית ובעיקר בעולם התוכן של אינטליגנציה רגשית וחשיבה חיובית מוזכרים 6 ממנעולים מנטליים שהחלק השורד בנו מפעיל כפרשנים אוטומטיים שליליים כדי להגן עלינו, אנו מקשיבים לאותו קול פנימי שמגן עלינו, מאמינים לו ופועלים בהמלצתנו, גם אם תוצאות חיינו אינן כפי שרצינו מסביר לנו הקול הפנימי שלא התגוננו מספיק, ששוב נוצלנו, שמגיע לנו יותר ובעצם מחזק ומקבע את עמדת הקורבן שבנו.

אני שמח במאמר זה לזקק לכם את ששת המנעולים כפי שהם נשמעים יום ביומו באולמות והכיתות שבהן אנו נפגשים ללמידה משותפת ולצידם מציע לכם קול עליון יותר, כזה שמונע מאהבה במקום פחד אוטומטי, המטרה שלי היא שתדעו לזהות איה מנעול מנטלי מופעל בתוכם בזמן שתת המודע מתעתע או אפילו במבט לאחור כשתנתחו את מה שקרה לטובת למידה והתפתחות, אני מאמין שברגע שתדעו לזהות את אותם מנעולים עם השם שלהם באופן מדויק תוכלו לאט לאט להוריד את רמת ההשפעה שלהם עליכם.

בשורה אחת ובפשטות, מנעול מנטלי הינו פילטר או עדשה מעוותת מציאות דרכה המוח שלנו חווה את מה שקורה. לכל מנעול אציע לכם מפתח חיובי.

מנעול ראשון התמקדות בשלילי

מנעול כל הזמן רוצים שנמכור יותר, מצד שני מורידים לנו מוצרי ליבה ומקצצים עמלות, סתם שקרנים ונצלנים, רוצים להרוג את המקצוע שלנו...

המשך בעמוד הבא <<<

כמה קשה לנו למצוא את הליד המתאים, לתאם פגישה, להגיע אליה, לקיים פגישה, לשאול, להסביר ולתת פתרונות מותאמים, כמה קשה להפיק ולתפעל, כמה קשה לעיתים לקבל מענה מדויק ומהיר מחברות הביטוח, כמה קשה לעיתים הרצון לג'נגל בין הבית לעבודה, בין הסעות לחוגים, ל"ג בעומר בשכונה, זוגיות ובכלל, כל הקשיים החיצוניים... למרבה ההפתעה, גם פנימה אל תוך עצמנו אנחנו חווים קשיים, למרות שהאדם היחידי שחופר לנו בראש מרגע שאנחנו פוקחים את עינינו ומקיצים משינה ליום חדש הוא אנחנו.

כיצד יתכן שאנחנו מקשים על עצמנו? האם זו בחירה מודעת, תת מודעת?

במאמר זה אני משתוקק לתת לכם הצצה אל נבכי תת המודע שלנו, למנגנוני הפעולה שלו, להבין מהם המנעולים והמפתחות המנטליים בחיים ובמכירת פתרונות ביטוחיים ופיננסים ועל הקשר הישיר בין מחשבות, רגשות, התנהגויות ומכירות טבעיות וקלות.

אני מזכיר, אנחנו, כולנו נצר של היסטוריה משפחתית, ה-DNA, ההיסטוריה המשפחתית, הגנטיקה, התרבות ממנה באנו, הרגלים ואמונות, תפיסות עולם משפחתיות שהן תוצאה של מאות שנות שושלת משפחתית, אהבי סיכון/דוחי סיכון, קלילים או כבדים, חשדנים או נותני אמון, אדונים או משרתים ועד ועוד.

מטרת העל של כל הדורות ככל יצור חי זהה, לשרוד, היינו לא למות ולהתרבות, היינו לא להיכחד.

מחקרים רבים מוכיחים כי כל זן של בעלי חיים שלא היה פרנואידי מספיק נכחד, החזק שורד זו רק סיסמה, בפועל החזקים כמו דינוזאורים וזומיהם נכחדו, אחרים, חלשים פיזית בהרבה שורדים עד היום.

מציאות העבר מלמדת את השורד לפעול באחת מתוך 3 אפשרויות כאסטרטגיית הגנה:

F/F/F - לתקוף/לברוח/לקפוא.

חשבו על זה, דוגמה הכי קלה, אתם בחניון של הקניון, עמוס שם ואתם ממתנינים לחניה שתתפנה, והרי זה נס, מצאתם, זיהיתם נהג שמגיע לכיוון רכבו לפנות את מקום החניה המיוחל, רגע לפני שאתם מספיקים להיכנס לחניה לה המתנתם, מגיח רכב אחר ובמהירות משתחל לחניה לה המתנתם, אתם מצפצפים ומתוך הרכב יוצאים 2

המשך מעמוד קודם <<<

שעזבו, מכל מיני סיבות, אם כולם היו מחפשים מחיר זול כנראה שלאף אחד מאיתנו לא היו לקוחות ולא היתה פרנסה, אולי אני צריך לזהות מראש מי מאותן נטישה ולייצר מהלכים מונעים או פשוט למכור כמות גדולה יותר ולשחק על חוק המספרים הגדולים.

מנעול שישי התקרבות

מנעול אף אחד לא מבין את זה אבל אצלי בעסק הכי קשה כי...

מפתח אני אחראי לתוצאות חיי, אני ילד גדול, כל מה שמניב לי טוב אני זרעתי, כל מה שמקשה עלי אני יצרתי, במחשבות, ברגשות, בדיבור ובמעשה. הכל בידיים שלי ועם אמונה בכוח עליון בכלל אני טורבו. גבירותי ורבותי, זה הכל/הקול בראש, למי מהם תתנו למצח? לקול האוטומטי השלילי או לקול הגבוה, הנקי, החיובי שמשדר אהבה? זה תלוי בכל אחת ואחד מכם, האם לחיות דרך עדשות של קורבן או של מלכה או מלך.

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



מפתח כמו בכל תחום, גם אצלנו בתחום יש דינאמיקה, מוצרים יורדים, מוצרים אחרים נכנסים, אני צריך ויכול ללמוד עוד דברים ושיטות להגדלת הכנסה כמו למשל, להשלים ידע בפיננסים/בריאות/אלמנטר/השקעות אלטרנטיביות וכדומה, לזרום עם השינויים.

מנעול שני התמקדות בקיצון

מנעול עוד מעט יולי אוגוסט, הילדים בחופשה ואין עם מי לדבר, כל הלקוחות בחו"ל או לא מעוניינים לשוחח, זה סיוט.

מפתח: מזל שיש זמנים בלי פניות נכנסות, זה הזמן הכי טוב שלי להכין תוכניות, להכשיר את העובדים, לעשות סדר בניירת ובתיק הלקוחות, כך אני מוכן לרבעון 4 של השנה.

מנעול שלישי הגזמה

מנעול החברות הישירות מפציצות בפרסומות, כל שני וחמישי יש עוד חברה ישירה שממציאה את עצמה, איזה מפחיד זה...מה יהיה עלי?

מפתח אני נותן יחס אישי, תכנון מוקדם, יעוץ מעולה ומלווה את המשפחות מא' ועד ת'. ביטוח ופיננסים זה מקצוע שמצריך לא פחות פסיכולוגיה ויחסים אישיים מאשר טכנולוגיה מתקדמת, יש לי ותמיד יהיה לי יתרון על חברה ישירה.

מנעול רביעי

ניחוש מחשבות של הצד השני

מנעול אני יודע טוב מאוד מה עובר ללקוח הזה בראש, הוא בטח מתקשר לבטל את העסקה שעשינו אתמול, הוא כזה חוצפן, קרעתי את התחת בשבילו...

מפתח האמת שאם הייתי כזה קורא מחשבות ומדיום, הייתי יודע את המספרים של הלוטו ונהיה עשיר כל שבוע מחדש, אני לא באמת כזה ולכן, כדאי שאלמד להיות קשוב ומומחה בשאלות, כך אדע מה הלקוחות הוצים ולא אסתפק בניחושים מתוך הפחד שלי.

מנעול חמישי הכללה

מנעול כל הלקוחות האלה מאיימים כל הזמן לעבור למתחרה אם לא ניתן את המחיר הכי זול.

מפתח לוסוכן יש ממוצע שנתי של 10%-15% לקוחות

לא כל תביעה היא שאלת חיים

לא כל תביעת ביטוח היא שאלת חיים, אבל, לכל לקוח הזכות להיות מפוצה כראוי, כשצריך | רק יד של מקצוען תהיה שם לתמוך ולממש



לתבוע ולא לטבוע
דורון הורנפלד

אז תוך כדי הליכה, בין מלכודות תיירים, אני מספר לאחת הנשים שיש לה אפשרות לתבוע את חברת הביטוח על אי הגעת מזוודה. מדהים. היא משכנעת אותי שאני טועה. טוב, אני קשה לשכנוע, בעיקר במעט הדברים שאני מבין. אני מעודד אותה להיכנס ללינק המתאים, ותוך כדי הליכה, מוגשת תביעה, ומאושר תשלום. 9 נשים כפול 150 דולר. כשהגענו בחזרה לעיר ממנה יצאנו, היו כבר אישורי תשלום. חו"ל, הוצאות על מזוודות שלא הגיעו, עוגמת נפש, ואחד שידוע. ביום הראשון שלי בענף הביטוח, בשעה הראשונה בקורס המפקחים, עברתי הרצאה על "ערכו הכלכלי של האדם", מהאיש הכי מיוחד בענף הביטוח לדורותיו, יוחנן וגנר, ז"ל. התפקיד שלנו הוא לגרום ללקוח להבין מהו "ערכו הכלכלי", ולא רק, של הסוכן". הנחות? מבצעים? שת"פים עם חברות סולר, תעופה, קופות חולים ועוד, זה נחמד לחלק ההצטרפות. כשצריך, רק יד של מקצוען תהיה שם לתמוך ולממש. אז לא כל תביעת ביטוח היא שאלת חיים, אבל, כל תביעה היא תביעה. ולכל לקוח הזכות להיות מפוצה כראוי, כשצריך. ספרו ללקוח על יום המימוש, את זה הוא לא רואה בהתלבטות על המחיר.

עולם ביטוחי הנסיעות לחו"ל נתפס במשך שנים כנחות. "מה, אני אמכור ביטוח בדולר ליום, ואם לא ישלמו אאבד את הלקוח?" היתה הדעה הרווחת בענף. לך תסביר שאין, ומעולם לא היתה פוליסה בדולר ליום, אבל, ממתית העובדות עניינו אותנו? אני התמחיתי בעולם ביטוחי הנסיעות, הפכתי אותו למוצר דגל, ויש לי היום מערכת כמעט אוטומטית שמייצרת לי את הביטוחים. ביטוחי הנסיעות נשלטו במשך שנים על ידי קופות החולים וחברות האשראי, הסוכנים לא רצו להיכנס. הקורונה הגיעה, ביטוחי הנסיעות נסגרו, והנה, כמו כל מוצר בריטייל, כשנוצר חוסר, פתאום מתעניינים. והחוסר היה, ועוד איך. עם היציאה מהמגפה, החלו גם הנסיעות. חברות הביטוח חזרו להציע פוליסות לנסיעה, חלקן באמצעות סוכנים, ועדיף להן, בדיגיטל. אפליקציה, וזהו. פלא פלאים. אבל, כמו תמיד, החיים חזקים יותר. לפוליסת ביטוח, כל פוליסה, יש שלושה מועדים: עריכת הפוליסה, התשלום והמימוש. מרבית הפוליסות לא ימומשו, על כך נשענת התעשייה. אין קל מלהיות מבוטח באמצעים דיגיטליים, בהנחה גדולה, כנכסים, מקליקים, ו.... יש!!! אלא שאנחנו יודעים יותר טוב. המימוש, נקודת התורפה של כל פוליסה. והנה, אני מוצא עצמי פוסע בסמטאות טולדו היפה, בסיור מודרך. מסביבי, חברות נשים מבוגרות למדי, שהגיעו למסע רוחני, ממש כך. אחת מהן אפילו היתה סוכנת ביטוח עד לפני כמה שנים. בעודנו עוברים מבית הכנסת לכנסיה, אני שומע שיח בין שתיים מחברות הקבוצה. מסתבר שהמזוודות של כולן לא הגיעו, והן כבר יומיים בלי מזוודה. מובן שכולן ביטחו "דרך" הסוכנת לשעבר. רק שלפוליסה יש את יום המימוש, זוכרים?

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

לשכת סוכני הביטוח בישראל



סוכן הביטוח כחגדלור פיננסי

כנס פיננסים ה-8
2022 ע"ש ארז גוטמן ז"ל



ההרשמה נפתחה!

16.6.2022

ביתן 10, אקספו תל אביב

להרשמה לכנס - לחצו כאן

ק צ ר י ם

של מוצרים פנסיוניים והפקת אפשרויות נידוד אופטימליות, התואמות את התקנות, הרגולציה ואת צרכיו האישיים של הלקוח.

▼ ח"כ **יואב גלנט** (הליכוד) התארח בשבוע שעבר אצל נשיא לשכת סוכני הביטוח **שלמה אייזיק** ומ"מ הנשיא **מיכל וינצר**. בלשכה מציינים כי ביקורו של גלנט מהווה המשך ישיר לפעילותה הפרלמנטרית של הלשכה במסגרתה שמה לה ליעד לחזק את קשריה עם נציגי בית המחוקקים. גלנט ביקש לשמוע על פעילות הלשכה ונשיא הלשכה סקר בפניו את האתגרים המשמעותיים הניצבים בפני הלשכה, לרבות הצעות חוק שהוגשו ותיקוני חוק שעתידיים להיות מוגשים שעניינם בפעילות הלשכה ובעיוותים קיימים הפוגעים באוכלוסיית המבוטחים – לדעת הלשכה. עוד עלה בפגישה שיח סביב הסיוע הנדרש לאוכלוסיית העצמאיים.

▼ הדירקטוריונים של חברות בת של **כלל ביטוח ופיננסים** אישרו בסוף השבוע שעבר את ההסכם הקיבוצי שנחתם ב-6 באפריל על ידי הנהלת כלל ביטוח, ועד העובדים בקבוצה וההסתדרות. מדובר בחברות **כלל חברה לביטוח, כלל פנסיה וגמל, כלל ביטוח אשראי, כללביט מערכות וכ.נ.פ.** – **כלל ניהול פיננסים**. עם אישור הדירקטוריונים התקיימו התנאים המתלים וההסכם נכנס לתוקף.

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

▼ **ועדת הכספים של הכנסת** אישרה את בקשת שר האוצר **אביגדור ליברמן** והחשב הכללי **יהלי רוטנברג**, להקים קרן חדשה להלוואות בערבות מדינה לעסקים קטנים ובינוניים. ממשרד האוצר נמסר כי עסקים קטנים ובינוניים מהווים מרכיב מרכזי בכלכלת המדינה, וגורם חשוב להגדלת הצמיחה, העלאת כושר הייצור והשגשוג הכלכלי בה. "קיומם של עסקים קטנים ובינוניים מגביר את התחרות בשוק, והם מהווים מקור משמעותי ליצירת מקומות תעסוקה חדשים, הן בשל מספרם הרב והן בשל פריסתם הגאוגרפית הרחבה, שעשויה לעודד תעסוקה במרכז ובפריפריה כאחד".

▼ קרן התשתיות והאנרגיה **ג'נריישן קפיטל**, הודיעה על השלמת העסקה לרכישה מידי אלקטרה של מלוא החזקותיה, המהוות 25.5% מהון מניותיה של **פי.אס.פי השקעות**, אשר הינה בעלת מתקן אגירה שאובה במעלה הגלבוץ בהספק מותקן של 300 מגה-וואט. התמורה הסופית ששולמה עומדת על כ-227 מיליון שקלים. במסגרת העסקה נקבע מנגנון לתוספת תמורה בסך של עד 25 מיליון שקלים, בכפוף לשיפורים עתידיים בתקבולי מתקן האגירה.

▼ סטארטאפ חדש **AROYA** - מבקש לחולל מהפכה בשוק הפנסיוני על ידי הטמעת מערכת חדשנית מבוססת אלגוריתם ייחודי, המאפשרת לדברי המפתחים קבלת החלטות דינמיות, מקצועיות ומותאמות לקוח, בזמן אמת ובלחיצת כפתור. ב-AROYA פיתחו אלגוריתם למיפוי אוטומטי



לוח דרושים

בוורד. סודיות מובטחת.
לפנות בכתב ל-shahr35@
hotmail.com

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

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

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

מהבית או מהמשרד, שלישי עד חצי משרה, לפי שעות.
ayala@citreen.net

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

◀ **דרוש/ה עו"ד**. ותק 7 של שנים בחיתום או תביעות בכל התחום האלמנטרי: עסקי + הנדסי + קבלניות + ידע בוורד + אנגלית. עבודה מהבית בלבד. לפנות בכתב ל-shahr35@hotmail.com סודיות מובטחת.

◀ **חצי משרה - עבודה רק מהבית - לא משנה מקום בארץ**. חתם או מסלק תביעות עם ניסיון של לכל הפחות 6 שנים בכל ענפי הביטוח כולל הנדסי + ידע

משרד האוצר. תנאים טובים למתאימים! קו"ח נא לשלוח: cv@boazhr.com

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

◀ **למשרד ייעוץ פנסיוני מוביל דרוש/ה מנהל/ת קשרי לקוחות מעולה** במכירות, הבנה מקצועית (לא נדרש רישיון), סדר וארגון צורך ליווי הלקוחות שבונים אלינו לייעוץ פנסיוני, עבודה

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

◀ **משווק/ת פנסיוני** ללקוחותינו דרושים! משווקים פנסיוניים עבור מגוון משרות אטרקטיביות! בעלי רישיון ייעוץ/שיווק פנסיוני מטעם

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

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

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