



# עדיף

ביטוח | פנסיה | פינגסים



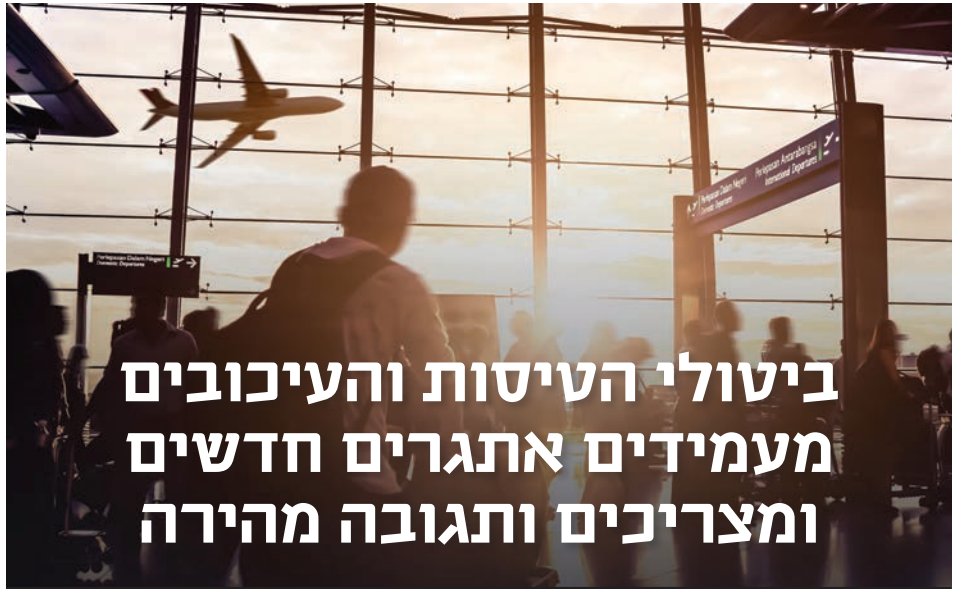
גיליון 1191 | יום ה', א' בתמוז תשפ"ב | 30.6.2022

## המונדיאל בקטאר

"חשוב שחברת הביטוח תייצר תשתית המתבססת על היכרות מקיפה של שירותי הרפואה המקומית"

4

רונית סגל, מנכ"לית פספורטכארד ודייטשליד | צילום: אריק סולטן



## ביטולי הטיסות והעיכובים מעמידים אתגרים חדשים ומצריכים ותגובה מהירה

הכאוס בשדות התעופה ברחבי העולם אינו פוחת | כיצד זה משפיע על כמות התביעות המוגשות לחברות הביטוח? ומה עם מחירי הפוליסות? | ביטוחי נסיעות לחו"ל בראי התקופה / עמ' 2

## המנכ"ל צחי אזר פוטר מיונס קרדיט

8

צחי אזר

## התקדמות משמעותית בדרך להשלמת העסקה לרכישת איילון

12

ראשי ווישור גלובלטיק (מימין): ניצן צעיר-הרים, יוחנן דנינו, אמיל וינשל | צילום: רמי זורנגר

## שוקן ביטוח דיגיטלי הגישה בקשת רישיון לחברת ביטוח אוטונומי בענן

6

מימין: ליאב נפן ואוריאל אהרני | צילום: דין אהרני חלנד

## עוד בשבועון

- 21 ליברה משיקה ביטוח נסיעות דיגיטלי לחו"ל
- 20 תומר בקשי מונה לסמנכ"ל מכירות ועסקים בסוכנות ההסדר אורות
- 18 אות מפעל חיים של איגוד חברות הביטוח הוענק לרו"ח עזרא גבאי

קצרים / עמ' 25

מאמרים ודעות / עמ' 22

ברנדה / עמ' 18

חדשות חמות / עמ' 2



# "ביטולי הטיסות והעיכובים מעמידים אתגרים חדשים ומצריכים דינמיות ותגובה מהירה"

הכאוס בשדות התעופה ברחבי העולם אינו פוחת | כיצד זה משפיע על כמות התביעות המוגשות לחברות הביטוח? ומה עם מחירי הפוליסות? | ביטוחי נסיעות לחו"ל בראי התקופה

ראשונית. אם הם מבוטחים דרך פספורטכארד אז החברת טוענת עבורם את הכרטיס המגנטי וחברות אחרות משלמות להם בביט או שיש תביעה בהגעה לארץ. יחד עם זאת, יש להבדיל בין התביעות על אי הגעת מזוודה לבין תביעות על אובדן כבודה. כשיש מקרה של אובדן, צריך להגיש תביעה על כל המטען וזאת תביעה מורכבת. צריך להוכיח מה היה במזוודה, להציג קבלות וברוב המקרים תובעים קודם את חברת התעופה כי האחריות לאובדן היא על המוביל תחילה."

בכלל ביטוח ופיננסים מציינים, כי "בתקופה האחרונה מורגשת עלייה בכמות התביעות בגין איחור בהגעת כבודה ואובדן כבודה בחו"ל. מבוטחינו הנוסעים לחו"ל נהנים מביטוח חדשני ודיגיטלי כלל PAY או כלל אקספרס ויכולים להגיש תביעה כבר באותו ברגע והכסף מועבר

המחסור החמור בידיים עובדות בשדות התעופה ברחבי העולם משפיע לא רק על התורים האינסופיים אלא גם על ניהול הכבודה במטוסים. אין מספיק עובדים שימיינו וישייכו את המזוודות, ויותר ויותר נוסעים מגלים שהמזוודות לא הגיעו איתם ליעדם, ופונים לסיוע מחברות הביטוח. כיצד המצב משפיע על כמות התביעות המוגשות לחברות הביטוח, האם מחיר הפוליסות יעלה ומה בקשר להנהגות הצרכנית של הלקוחות בקשר לרכישת כיסויים שונים בביטוח נסיעות לחו"ל?" "יש גידול של בין 150%-200% בתביעות הקשורות לאי הגעת המזוודה בזמן", אומר דורון הורנפלד, מומחה בביטוחי נסיעות, פרמיום סוכנות לביטוח. "תביעות אלה לרוב לא עוברות דרך הסוכנים, בגלל שמדובר במקרים שבהם המבוטחים צריכים לקבל כסף באופן מיידי להצטיידות

המשך בעמוד הבא <<<

■ 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 מגשימים 56910 ■ טל: 03-9076000 ■ פקס: 03-9076001  
 ■ דוא"ל: news@Anet.co.il ■ בקרו באתרנו: www.Anet.co.il ■ חפשו אותנו בפייסבוק: עדיף תקשורת

עדיף  
ביטוח | פנסיה | פיננסים

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

## המשך מעמוד קודם <<<

באופן מיידי".

מבירור בקרב גורמים בענף עולה, כי גם בחברות ביטוח אחרות נרשמת עלייה בכמות תביעות בגין איחור בהגעת כבודה ואובדן כבודה בחו"ל.

## כיצד מתמודדות חברות הביטוח עם תביעות בגין ביטולי טיסות עקב המצב?

הורנפלד: "לפני הקורונה הייתה פוליסת ביטוח ביטול נסיעה מכל סיבה שהיא, אבל זה מוצר שעם פרוץ המגיפה ירד מהמדף. לפני חודשיים החזירו אותו עם מגבלות - לא לכל טיסה, לא עם כל חברת תעופה ורק דרך משרדי נסיעות מסוימים, ועם פרמיה כפולה, מה שהופך את הרכישה להרבה פחות כדאית. אני באופן אישי מעולם לא הצעתי ללקוחות שלי ביטוח ביטול מכל סיבה כי אין פה אירוע ביטוחי אמיתי שצריך אותי בו כאיש מקצוע, ואין לי בו ערך מוסף. אני מציע ללקוחות שלי ביטוח ביטול מסיבה רפואית, ולא מוציא אף מבטוח לחו"ל בלי נספח קורונה שאותו רוכשים בנפרד. אני מעדיף

לאבד מבטוח מאשר לאבד אמינות. נספח הקורונה כולל גם בידוד שלא עקב הידבקות, והוא מגדיל את הפיצוי גם בארץ וגם בחו"ל".

## האם מחירי הפוליסות עלו?

הורנפלד: "תעריפי הביטוחים עלו אבל, כרגע לא בגלל נושא הכבודה אלא בגלל שמרגע שחזרו הטיסות, כמות התביעות גדלה כי עדיין יש רבים שחולים בקורונה. עליית מחירים קרתה בכל תחום שירותי התיירות בעולם".

## "התורים הארוכים מטרידים יותר מנושא הכבודה"

בעקבות העומסים נשמעות לא מעט המלצות לטסים לחו"ל, להימנע מלקיחת מזוודות לטיסה ולהסתפק בתיקים אותם ניתן להעלות למטוס. "אני לא רואה שנושא הכבודה מטריד במיוחד את הישראלים. הם יותר מוטרידים מהתורים הארוכים בשדה התעופה", אומר הורנפלד. "ואם יש העדפה של הלקוחות לעלות לטיסה בלי מזוודה, מי שרואה אותה זה סוכני הנסיעות וצוותי הקרקע בשדה התעופה. הלקוחות שלי תמיד יוצאים עם ביטוח מטען גם אם טסים רק עם שקית ניילון".

מכלל ביטוח ופיננסים נמסר: "לפני כשבוע שלחנו באופן יזום למבוטחינו העתידיים לטוס הודעת SMS המיידעת אותם על המצב הנוכחי בכל שדות התעופה בעולם, והמלצנו להם להעלות איתם לטיסה תרופות וחפצים בסיסיים".

**מירי זילכה-גפן**, מנהלת אגף תביעות בריאות בקבוצת **הראל ביטוח ופיננסים**, לא מזהה קיטון ברכישת כיסוי לאובדן כבודה. לדבריה, "בתביעות הנוגעות לאובדן כבודה ניכרת מגמת עלייה לא משמעותית.

לרשות מבוטחינו עומד שירות דיגיטלי באמצעות אפליקציית הראל חו"ל, המאפשרת תשלום במהירות בעת דיווח על איבוד כבודה ובכך מסייעת הן למבוטח והן להקטנת הפניות. ביטול טיסה מסיבה רפואית נכלל בכיסוי ואיננו מזהים בו מגמת גידול".



**דורון הורנפלד**  
צילום: ליאת מיה לומברוז



**מירי זילכה-גפן**  
צילום: ראובן קופיצ'ינסקי

## האם יש היערכות מיוחדת לטיפול בתביעות?

זילכה-גפן: "אנו ערוכים לגידול בתביעות ומסתייעים במערכות דיגיטליות העומדות לרשות המבוטחים, המאפשרות העברה כספית באופן מהיר וללא מגע אנושי. באופן כללי, מצב ביטולי הטיסות והעיקובים מעמידים אתגרים חדשים ומצריכים דינמיות ותגובה מהירה. אנו ערוכים לטיפול בכל פנייה בכדי לסייע למבוטחים, כפי שהתנהלנו בלא מעט תקופות מאתגרות בעבר. כל זאת, הן מבחינת תהליכי טיפול והן באמצעים טכנולוגיים - לרבות באמצעות אפליקציית הראל".

## המלצות לסוכני הביטוח

"מאז שלא היו ביטוחים בתקופה שבה לא היו טיסות, נוצר מחסור והרבה סוכני ביטוח גילו ונכנסו לעולם ביטוחי הנסיעות לחו"ל", אומר הורנפלד. "יש לי שתי המלצות עיקריות לסוכני הביטוח שנכנסו לתחום: 1. ללמוד ולהכיר את פוליסות ביטוחי הנסיעות לחו"ל, ולא דרך טבלאות השוואה מוכנות. יש הרבה חוסר ידע בתחום, אולי כי הפוליסה נתפשת כמשהו נורא פשוט. הביטוח ההוא שעולה דולר ליום, שמארגנים אותו דקה לפני שעולים למטוס או מקבלים אותו חינם דרך כרטיס האשראי. זאת התדמית, אבל ביטוח נסיעות לחו"ל הוא הביטוח היחיד בכל הענפים שמשלב את ארבעת המרכיבים: רכוש, תאונות, רפואי וביטוח חיים, ואין עוד פוליסה כזאת. זה ביטוח מורכב, שיש בו הרבה מצבי ביניים שצריך להתמודד איתם. אני 14 שנים מבטח מעל למיליון וחצי ימים בביטוח נסיעות לחו"ל ובכל יום אני נתקל בסיטואציה חדשה ולומד מרכיב שלא הכרתי".

2. הלקוח לא יודע מה הוא צריך ואין משקל מבחינתי לפרמיה, כי זול זה לא הכל. ביום שבו תהיה תביעה עם קושי במימוש הלקוחות יגיעו אלי וכאמור,

בביטוח נסיעות יש הרבה מאוד ווריאציות. אני חושב שהציבור מבין את זה כי עובדה היא שהביטוחים היקרים ביותר, של הראל ופספורטכארד מבטחים למעלה מ-90% מהענף".



## המונדיאל בקטאר

# "חשוב שחברת הביטוח תייצר תשתית המתבססת על היכרות מקיפה של שירותי הרפואה המקומית"



**רונית סגל, מנכ"לית פספורטכארד ודיוידשילד, מסבירה כיצד מייצרים קרקע בטוחה לנחיתה באזורים חדשים לתייר הישראלי, עליהם עדיין אין מספיק מידע זמין בנושאים שונים | בעיקר במדינה כמו קטאר המוגדרת מדינה עוינת, אליה צפויים להגיע בנובמבר ישראלים רבים כדי לצפות בגביע העולם בכדורגל**

בארגון הטרור חמאס ששולט ברצועת עזה, וכן בשל הסכסוך הישראלי-פלסטיני. עובדה זו מחייבת היערכות מוקדמת.

### מה את ממליצה למי שמבקש לצאת למונדיאל בקטאר?

"כמו בכל טיסה לחו"ל, חשוב להיערך מראש ולהכיר את הכללים הכתובים והלא כתובים במדינה אליה אנו מגיעים. דוגמה רלוונטית היא העובדה שהאפשרות של הישראלים להגיע לקטאר במהלך גביע העולם עדיין מצריכה הוצאת אישור מראש באמצעות רכישת כרטיסים והזמנת מלונות דרך אתר התאחדות הכדורגל העולמית, פיפ"א. חשוב להתעדכן גם בתחבורה הציבורית, כללי התנהגות וכמובן, להיערך בהתאם מבחינה ביטוחית", מסבירה סגל.

### מה לגבי הכיסוי הביטוחי?

"יש להשקיע זמן בהבנת הכיסוי, דרך קבלת השירותים ובמקרים כמו יעד חדש שנפתח (או נסיעה לאירוע גדול ומשמעותי), גם איך חברת הביטוח מתארגנת כדי לוודא שלקוחותיה יקבלו את החוויה הטובה ביותר האפשרית. הצורך בהבנה כיצד חברות הביטוח מייצרות מעטפת בטוחה לתייר הישראלי, חשובה באותה מידה כמו אותם מיידעים כלליים שעל הציבור להכיר לפני שהוא יוצא להרפתקה ביעד חדש".

סגל מסבירה כי "מצב בו בעת שהייה בחו"ל נדרש אדם לקבל שירות

המשך בעמוד הבא <<<

על רקע המציאות הביטחונית המשתנה והעלייה בטיסות ישראלים למדינות ערב, כמו איחוד האמירויות, בחריין והיעד החדש שנפתח לטיסות, שארם א-שייח', **רונית סגל**, מנכ"לית **פספורטכארד ודיוידשילד**, מסבירה כיצד מייצרים לישראלים קרקע בטוחה לנחיתה גם באזורים חדשים לתייר הישראלי, עליהם עדיין אין מספיק מידע זמין בנושאים שונים.

"בימים אלה אנו חוזים בעשרות אלפי ישראלים הרוכשים כרטיסי טיסה לקטאר לקראת המונדיאל המתקרב. יחד עם ההתרגשות לראות יעד חדש נפתח (גם אם לתקופה זמנית) אנחנו נערכים לאפשר לכל הישראלים שירצו לנצל את ההזדמנות יוצאת הדופן לבקר בקטאר בזמן גביע העולם, לעשות זאת בצורה בטוחה בכל הקשור להיבטי ביטוח הנסיעות שלהם", מציינת סגל.

לפני כשלושה שבועות קיבלו אוהדי הכדורגל בישראל בשורה משמחת: ישראלים יוכלו להיכנס לקטאר כדי לצפות במונדיאל שייערך בחודש נובמבר. בשל מערכת היחסים בין שתי המדינות, הדרך שבה מורשים ישראלים להיכנס לקטאר, אינה כשל אוהדים ממדינות אחרת שיפקדו את האמירות הקטנה שלה גבול יבשתי יחיד, עם ערב הסעודית שבדרום. עובדה משמעותית שמחייבת היערכות ספציפית ממי שמתכוון לצאת לקטאר.

חשוב לציין, כי בין ישראל לקטאר שוררת עוינות על רקע תמיכת קטאר

**המשך מעמוד קודם <<<**

רפואי, פעולה שעלולה להיות מרתיעה ביעדים בהם הצוותים הרפואיים לא רגילים להיתקל בתיירים ישראלים, בכדי שאותו אדם יזכה לשירות אמין ואיכותי, תוך תחושת בטחון מלאה, חשוב שחברת הביטוח תייצר תשתית המתבססת על היכרות מקיפה של שירותי הרפואה המקומית, ומאפשרת לאזרחי ישראל בעת שהם נדרשים לסייע, לא להיקלע לבעיות הבירוקרטיות הצפויות במצבים מסוג זה."

**כיצד נערכתם להתמודד עם כיסוי ביטוחי במדינה שלא מורגלת בכניסה של ישראלים?**

"משלחת מטעמנו יצאה מבעוד מועד לקטאר לקראת תחרות הגביע העולמי שתתקיים בנובמבר הקרוב, ביניהם הקמת התשתית הרפואית הנדרשת להמוני הישראלים שמתעתדים להגיע למדינה לקראת התחרות. פספורטכארד מכירה מצוין את קטאר מפעילויותיה הבינלאומיות לתיירים הגרמנים והאוסטרלים ועדיין חשוב לחזק את התשתית ולהתאימה לתייר הישראלי".

סגל מוסיפה: "משלחת זו, בתום סיורים מקיפים בשטח, יצרה הסכמים עם בתי החולים ומוקדי הרפואה הטובים והמתאימים ביותר, כמו גם דאגה למיפוי המלונות העיקריים הפרוסים במרכזי

התיירות, ביססה את התשתיות הדרושות למתן מענה בעת צורך של פינוי רפואי קרקעי או אווירי, צורך בבידוד או אפילו הגשת תלונה במשטרה אם נדרש לאור שוד/גניבה. כך שאלפי, אם לא רבבות הישראלים שכבר רכשו כרטיסים להשתתפות במונדיאל וישוהו בקטאר במהלך המשחקים, יודעים שישנה תשתית וקשרים מוכחים עם מקומות אמניים ובטוחים בהם יוכלו המטיילים הישראלים לזכות בטיפול רפואי מבלי להטריד עצמם בנושאים מנהלתיים כמו שמירת קבלות, החזרים, קיזוזים או כל התעסקות בירוקרטית או בטיחותית.

"חברות הביטוח משקיעות משאבים רבים בטיוב השירותים הניתנים לאזרח בעת הגעתו למדינה שונות. שנים של קשרים מגיעים לידי

**"הצורך בהבנה כיצד חברות הביטוח מייצרות מעטפת בטוחה לתייר הישראלי, חשובה באותה מידה כמו אותם מיידעים כלליים שעל הציבור להכיר לפני שהוא יוצא להרפתקה ביעד חדש"**

ביטוי בבחירת הספקים הנכונים, סוכנים מקומיים בעלי ידע ויכולות, על מנת לאפשר לאזרחי ישראל את האפשרות לתייר באזורים בהם לא ביקרו בעבר. כך עשינו באיחוד האמירויות (כמובן שעם דגש על דובאי ואבו דאבי), בחריין ושארם א-שייח ובאם ינורמלו היחסים עם מדינות נוספות כגון סעודיה, נבצע את הפעילות הנכונה על מנת לאפשר ביקור ישראלים בהן גם כן".


**רונית סגל | צילום: אריק סולטן**
**מה חלקם של הנוסעים לשהייה בטוחה במדינה כמו קטאר?**

"מעבר למוכנות של חברות הביטוח, חשובה גם האחריות האישית של כל אחד מהנוסעים. תתעניינו מראש, תבררו, מדובר בטורניר ייחודי בהיבט שפריסת האוהדים לאור גודלה של קטאר תהיה על שטח יחסית מצומצם, מה שיביא לצפיפות ועירוב של מחנות אוהדים - מצד אחד יהפוך את החוויה לייחודית עוד יותר ומצד שני, מצריך מכל אחד מהנוסעים לשמור על עצמו, לשמור על חפציו, להכיר בכל מצב שיכול לקרות לו, מי הגוף או הדמות אליה עליו לפנות ובעיקר להתנהל על פי כללי המקום בו שוהה".

"אני מאחלת לכל הנוסעים לצפות במשחקי גביע העולם, תיהנו, בהצלחה לקבוצותיכם, ויכולה להבטיח שאנחנו ערוכים לכל תרחיש בהיבט המעטפת הביטוחית הנדרשת לכם. נסיעה טובה", מסכמת סגל.

# מדברים אונליין

מערכת עדיף מוסיפה לכם ערך בסדרת הפקות תוכן

<

# שוקו ביטוח דיגיטלי הגישה בקשת רישיון לחברת ביטוח אוטונומי בענן

החברה תפעל ללא משרדים פיזיים וללא התערבות אנושית משלב ההצטרפות לביטוח ועד שלב התביעה

ההגשה הראשונה בישראל מול רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון לקבלת רישיונות לחברת ביטוח דיגיטלית אוטונומית בוצעה אתמול (ב') לאחר חודשים רבים של עבודה יסודית בליווי היועמ"ש של שוקו ביטוח דיגיטלי, עו"ד גיא גיסין.

שוקו ביטוח דיגיטלי נוסדה על ידי היוזמים, המנכ"ל ליאב גפן ומנהל הטכנולוגיה אוריאל אהרוני, ומציעה, לראשונה, ביטוח דיגיטלי פרסונלי מבוסס מערכת בינה מלאכותית הפועלת באופן אוטונומי. לאחר שסיימה סבב גיוס ראשון המוערך ב-10 מיליון שקלים נמצאת החברה בימים אלו בעיצומו של



מיימין: ליאב גפן ואוריאל אהרוני  
צילום: דן אהרוני רולנד

סבב גיוס מוסדי.

"היכולות הטכנולוגיות שהיא מספקת מבוססות על פלטפורמת ענן עם טכנולוגיית בינה מלאכותית וביג דאטה המתקדמת ביותר בתחום, מבית פאסיו שבבעלות המייסדים ופועלת בארה"ב ובאיטליה", מסבירים בשוקו. עוד נמסר, כי "מתוך החזון להנגיש את הטכנולוגיות ואת השירותים המתקדמים ביותר עבור הקהל הישראלי ועבור ציבור העצמאים שנכון להיום אין להם פתרון ביטוחי מותאם, שוקו ביטוח דיגיטלי השיקה את האתר הגדול ביותר שקיים היום לביטוח לכל עסק (הפועל כיום באמצעות סוכנות שוקו ביטוח).

"מעבר לעיצוב המיוחד וחווית המשתמש המצוינת, האתר מאפשר רכישת ביטוח 24/7 באופן דיגיטלי מלא לסוגי עסקים רבים, תוך התאמה פרסונלית של סוג פעילות בית העסק והלקוח. כך למשל, אתר שוקו מציע אפשרות לרכוש פוליסות ביטוח למאמני כושר, מדריכי פילטיס, מטפלים בעיסוק ומדריכי רפטינג, כמוצר מדף. פיצ'ר מיוחד של שוקו, היקר לליבם של העצמאים הוא היכולת לקבל בזמן אמת, ישירות לטלפון הנייד, את כל פרטי הביטוח ובפרט מסמך אישור קיום ביטוחי, הנדרש על ידי עצמאים כמעט לכל פעולה עסקית", מסבירים בחברה בקשר למוצרים.

בחברה מציינים, כי היא פועלת מתוך מטרה לצמצם את עלויות התפעול המשפיעות על מחירי הביטוח לצרכן בישראל באופן משמעותי, על ידי שימוש בטכנולוגיות מתקדמות כמו ביג דאטה וחוזים חכמים, ולשפר את השירות למבוטח על ידי מתן שירותי ביטוח דיגיטליים, מהנייד או המחשב, החל מקבלת הצעה מותאמת אישית, חישוב המחיר, חיתום דיגיטלי מהיר, הפקת הפוליסה, אישור קיום ביטוחי באזור האישי, קבלת שירות וביצוע שינויים בשירות עצמי - "הכל בקליק, ללא טפסים וללא צורך לדבר עם אף אחד, כל שירותי הביטוח זמינים 24/7 מהטלפון הנייד".

שוקו ביטוח דיגיטלי השלימה את תהליך ההגשה לקבלת רישיון לחברת הביטוח הראשונה הפועלת בישראל הפועלת באופן דיגיטלי מלא ועומדת להיות חברת הביטוח הדיגיטלית הראשונה הפועלת באופן אוטונומי - ללא משרדים פיזיים ו-100% ללא מגע ידי אדם, משלב ההצטרפות לביטוח ועד שלב תביעת הפוליסה. משוקו נמסר כי היא תציע יותר מ-1,000 מוצרי ביטוח עם סגמנטים ייחודיים המותאמים באופן אישי לעצמאים צפויים לשנות את פני שוק הביטוח. בקשת הרישיון של שוקו, כוללת בקשת היתר לפעול בתחום הרכוש העסקי והדירות. "זו בשורה שעשויה להוביל להוזלה משמעותית במחירי הביטוח בהן שוקו תפעל", מציינים בחברה.

גליל אקספרט

**סוכן/ת יקר/ה!**  
מוכר/ת את התיק שלך? יש לנו קונים.

☎ 03-9480949

✉ SHIMON@GALIL.INFO

# תתחדשו!



## כלל ביטוח ופיננסים שמחים להשיק את כללנט 3.0

אתר סוכנים מתקדם וחדשני עבורכם עם מגוון רחב של יכולות ושימושים, תהליכי פרסונליזציה למקסום הפוטנציאל הביטוחי, קמפיינים בקליק ושדרוג חוויית המשתמש



תמונת לקוח חדשה



חדש! קמפיינים בקליק  
ניהול קמפיינים חכמים  
מול הלקוחות



תמונת עמלות ומכירות בזמן אמת



חוויית משתמש חדשנית

### איתכם בדרך להצלחה

לצפייה בסרט <

## המנכ"ל צחי אזר פוטר מיונט קרדיט

מהחברה נמסר כי הפיטורים הם, בין היתר, עקב הפרת חובת אמונים, הסתרת מידע מהותי, כספים שנטל לצרכיו האישיים וכן גרם לחברה להתקשר בעסקאות שלא אושרו ולא דווחו כדין

בחברה, באמצעות עוה"ד החיצוניים של החברה, המחאות בסך של 1.8 מיליון שקלים, שמועד פירעונן יחול היום (ה'), עבור חלק מתשלומי הריבית בגין ההלוואות לקבוצת הלווים שהמועד לתשלומם חלף. כמו כן, ככל והחברה תודיע לבעלי השליטה בכתב על סכום חסר בגין תשלומי ריבית שנצברו בגין ההלוואות לקבוצת הלווים, מעבר לסכום זה, יפקידו בעלי השליטה בידי החברה המחאה בסכום המשלים.

בעלי השליטה גם העמידו המחאות בסך כולל של 8.1 מיליון שקלים, אשר יפרעו מדי חודש החל מה-30 ביולי 2022 ועד ל-31 בדצמבר 2022, וזאת בנוסף להמחאה בסך 2.45 מיליון שקלים, שניתנה

לחברה מיונט קרדיט, הנושאת תאריך פירעון של 15 באוקטובר 2022 ("המחאת יונט הפרטית"). המחאות אלו נועדו לכסות את סכומי ההמחאות החסרות בחברה.

בעלי השליטה התחייבו לשלם לחברה את כל התשלומים העתידיים המגיעים לחברה – ריבית וקרן – בגין ההלוואות לקבוצת הלווים, וזאת במועדים המדויקים שנקבעו לכך במסמכי ההלוואות האמורות.

### ממצאי הבודק החיצוני

יונט קרדיט דיווחה השבוע לבורסה כי על פי הבדיקה של אלקלעי, עולה כי בשלב זה לא ידוע מקום הימצאותן של המחאות בסך של 10.6 מיליון שקלים, אשר נמסרו לחברה כנגד הלוואות שהועמדו על ידה במסגרת פעילות ניכיון צ'קים.

כמו כן, במסגרת בדיקות המבוצעות בימים אלו בחברה עלה, כי בתחילת שנת 2021 העמידה יונט קרדיט לקבוצת לוויים הלוואות בסך של 37.215 מיליון שקלים, לתקופה של חמש שנים, נושאות ריבית שנתית קבועה בשיעור של 12% לתשלום חודשי החל מתום שנה ממועד העמדת הלוואות ותשלום קרן בסוף התקופה.

לדברי יונט קרדיט, חרף התחייבויותיה, עד למועד חתימת הסכם זה, קבוצת הלווים לא שילמה אף תשלום ריבית כמתחייב במסמכי ההלוואות לקבוצת הלווים וקיים ספק, הנבחן בימים אלו, ביחס לנסיבות בהן הועמדו ההלוואות לקבוצת הלווים, מטרות ותהליכי האישורים הנדרשים על פי דין להעמדת הלוואות אלו. לתוצאות בחינה זו עלולה להיות השלכה מהותית על הונה העצמי של החברה. יונט קרדיט צופה כי הבדיקה תגרום לכך שההפרשה לחובות מסופקים בגין פעילות שוטפת בסניף נצרת, שפעילותו הופסקה, תגדל בסכומים מהותיים לחברה, שאין באפשרותה כעת לאמוד את הסכומים.

יונט קרדיט דיווחה כי המנכ"ל צחי אזר פוטר מתפקידו. דירקטוריון החברה החליט על כך לאחר קיום הליך שימוע, שנוהל על ידי הדירקטורים הבלתי תלויים בחברה. מדובר על בכיר נוסף שמסיים את תפקידו בחברה, לאחר שלפני כשבועיים הודיע היו"ר משה כחלון על התפטרותו לאלתר על רקע הגילויים בחברה. כחלון ציין בהודעת ההתפטרות כי מדובר על אירועים שהתרחשו לפני שהוא הצטרף ליונט קרדיט. יונט קרדיט מסרה, כי הפיטורים של אזר, שנכנסו לתוקף מרגע ההחלטה, הם בין היתר, עקב הפרת חובת האמונים של אזר כלפי החברה, כאשר הסתיר מהחברה מידע מהותי הנוגע לענייני החברה, נטל

מהחברה כספים לצרכיו האישיים וכן, גרם לחברה להתקשר בעסקאות אשר לא אושרו ולא דווחו כדין.

בעקבות הגילויים הראשונים אודות אי התאמות כספיות באחד מסניפי החברה, מינה דירקטוריון החברה את רו"ח (משפטן) עופר אלקלעי כבודק חיצוני בלתי תלוי לבחינת הנושא וכלל ההשלכות הנובעות ממנו. "בעקבות בדיקותיו של הבודק החיצוני, צפו ועלו גם גילויים אודות התנהלות בעייתית של מר אזר, העולה כדי הפרת חובת אמונים כלפי החברה", נמסר בדיווח לבורסה.

כמו כן, בעקבות הגילויים פנתה החברה לאזר להשיב לה, במייד, את כל הכספים שנטל ממנה שלא כדין. כמו כן, בכוננת החברה לנסות ולהיפרע מאזר בגין כל הנזקים שנגרמו לה.

בדיווח לבורסה בתחילת החודש נמסר: "בבדיקה התגלו ממצאים ראשוניים לפיהם קיים חשש כי מנכ"ל החברה, צחי אזר, שהינו גם מבעלי השליטה בה, נטל, לכאורה, מאת החברה כספים בסכום שאיננו מהותי לחברה. בהתאם לכך, נדרש אזר, ככל שאלה פני הדברים, להשיב מיידית כל סכום שנטל מאת החברה. בנוסף, בימים אלו בוחן הבודק החיצוני את התנהלותו של אזר בעניינים נוספים, ככל שקיימים, וכן, ממשיך בהשלמת הבדיקה". עוד נמסר, כי אזר התבקש לשהות בחופשה עד לגמר הבירור.

### ההתחייבות של בעלי השליטה

יונט קרדיט הוסיפה בדיווח לבורסה, כי דירקטוריון החברה ממשיך לפעול למען המשך פעילותה התקינה ולקידום עסקיה באופן שוטף, ובכלל זה הביא לכך, שנחתם הסכם בין החברה לבין חלק מבעלי השליטה בה, שלמה אייזיק ושי פנסו, שהתחייבו לכסות את החשיפות הכספיות של החברה, שהתגלו עד כה.

ההסכם נחתם ביום ג' שעבר (21.06), לפיו אייזיק ופנסו, הפקידו

# סוכן ביטוח?

## בוא תכיר את כתב השירות האמבולטורי הטוב בישראל!

כתב השירות רפואה פרטית 2022 יחסוך ללקוחות שלך אלפי שקלים על ייעוצים עם רופאים מומחים, טיפולי תא חמצן, בדיקות אבחנתיות ורפואה מונעת, רפואה משלימה, טיפולים פסיכולוגיים ועוד!!  
רוצה לשמוע על עוד יתרון עצום? את כתבי השירות של  
**MyDoctor** תוכל למכור ללא הגבלת גיל ומצב בריאותי!

כתבי שירות נוספים מבית



אמבולטורי, משלים אמבולטורי, רופא עד הבית,  
כתב שירות לילד, כתב שירות לספורטאים

**אז למה אתה מחכה?**

צור איתנו קשר ב-8161\* או באתר [mydoctor.co.il](http://mydoctor.co.il)  
ונשמח למסור לך פרטים נוספים



**חדשות חמות**

# איילון מוכרת למיטב את חלקה במיטב גמל ופנסיה תמורת 120 מיליון שקלים

באיילון, שמחזיקה ב-20% מהון המניות, מסבירים: החברה לא נהנתה מתשואה להון מהשקעה זו



מימין: מנכ"ל איילון ביטוח שרון רייך ומנכ"ל מיטב אילן רביב צילומים: רמי זרנגר

**מיטב ניירות ערך והשקעות**, חברה בבעלות מלאה של בית ההשקעות **מיטב**, תחזיק במלוא 100% מהמניות של **מיטב גמל ופנסיה**, לאחר שנחתם בתחילת השבוע הסכם לפיו **איילון ביטוח** תמכור לה את כל אחזקותיה (20%) במיטב גמל ופנסיה, תמורת 120 מיליון שקלים. בהתאם להסכם, 80 מיליון שקלים מהסכום ישולמו במועד השלמת העסקה והיתרה תשולם לא יאוחר מחלוף שנה אחרי מועד ההשלמה, תוצמד למדד המחירים לצרכן, ותישא ריבית שנתית של 1%. לאחר השלמת העסקה, מיטב דש גמל ופנסיה תהיה בבעלות מלאה של מיטב ניירות ערך.

עוד נקבע בהסכם כי בתוך שנה ממועד השלמת העסקה, תפרע מיטב גמל את יתרת החוב הנוספת שתהיה לה כלפי איילון במועד השלמת העסקה, כשיתרת החוב למועד ההשלמה יישא ריבית שנתית קבועה של 5%, החל ממועד ההשלמה ועד למועד הפירעון בפועל. סך היתרה נכון למועד השלמת העסקה עומדת על כ-33 מיליון שקלים. לצורך הבטחת תשלום החלק השני של התמורה תוך שנה ממועד השלמת העסקה (40 מיליון שקלים) ויתרת החוב הנוספת, התחייב בית ההשקעות מיטב לערוב לטובת איילון לקיום ההתחייבויות לעיל של חברות הבת.

בעקבות העסקה תרשום איילון בדוחותיה הכספיים רווח לאחר מס של כ-42 מיליון שקל. כמו כן, להערכת החברה, השלמת העסקה תגדיל את יחס כושר הפירעון של איילון בתקופת הפריסה בשיעור של כ-3.8%. "איילון נמצאת בתקופה של שינוי ועשייה תוך מיקוד ברווחיות עסקית, צירת יתרונות תחרותיים ומבדלים ויצאה מפעילויות ותיקות והפסדיות. איילון לא ראתה סינרגיה מההשקעה במיטב דש גמל ולא נהנתה

מתשואה להון מהשקעה זו, כך שהחלטה עולה בקנה אחד עם מדיניות החברה", מסבירים בחברה את ההחלטה למכור את חלקה במיטב גמל.

**שרון רייך**, מנכ"ל איילון ביטוח, מסר: "מכירת האחזקה של איילון בחברת הגמל של מיטב, מיטב גמל ופנסיה, היא צעד נוסף בשורה של מהלכים שבוצעו ועדיין מבוצעים, במטרה להוביל למגמה חיובית בתוצאותיה הפיננסיות של איילון. במקביל, באחרונה השלמנו בניית תכנית אסטרטגית שממוקדת ביצירת רווחיות בכל מגזרי הפעילות של החברה. אין לי ספק שיחד נביא את איילון לתוצאות מצוינות כבר בעתיד הנראה לעין".



## מגזין עדיף

יוני 2022

לצפייה במגזין

מערכת **עדיף**  
ביטוח | פנסיה | פיננסים



**אלטסולר שחם**  
בית השקעות  
לחדש • לשנות • להצליח



# קחו את החלומות שלכן ברצינות

# התקדמות משמעותית בדרך להשלמת העסקה לרכישת איילון

בין ווישור גלובלטיק לבין מנהל העיזבון לאחזקות לוי רחמני נחתם עדכון שלישי להסכם הרכישה: התמורה הופחתה בכ-15 מיליון שקלים לכ-447.6 מיליון וכן הוגדלה הלוואת המוכר | השלמת העסקה צפויה היום



ראשי ווישור גלובלטיק (מימין): ניצן צעיר-הרים, יוחנן דנינו, אמיל וינשל | צילום: רמי זרנגר

מגוונת ומתקדמת. חברת איילון צפויה להוות חלק משמעותי במסגרת האסטרטגיה העסקית הכוללת של ווישור בשנים הבאות."

## איום בביטול העסקה

המחלוקת בין הצדדים התגלעה לאחר שווישור טענה לאי התאמה לכאורה ביחס כושר הפירעון (דוח סולבנסי) נכון ל-31 בדצמבר 2021 של איילון חברה לביטוח, לבין המידע שהוצג לה טרם חתימת העסקה. מנהל העיזבון לאחזקות לוי רחמני דחה את הטענות.

ווישור טענה, כי מספר ימים בלבד לאחר קבלת היתרי שליטה מרשות שוק ההון, ביטוח וחסכון, הקצאת מניות לקיסריה וביצוע תשלום המקדמה הנוספת למנהל העיזבון, פרסמה איילון חברה לביטוח לציבור את דוח יחס כושר הפירעון. בעקבות פרסום הדוח, פנתה ווישור גלובלטיק במכתב למנהל העיזבון, בטענה ש"הנתונים בדוח זה לא תאמו לכאורה והציגו הפרש ניכר למידע שהוצג - בעיקר בקשר עם יחס כושר הפירעון לשנת 2021 - בדיונים שנוהלו עובר לקבלת ההיתרים הנדרשים להשלמת העסקה; מידע אשר עליו הסתמך החברה וקבוצת השליטה בה, ושעל בסיסו, בין היתר, ניאוחו ליטול על עצמן התחייבויות נוספות, ובכלל זה התחייבויות אשר כלולות בנספח ההתחייבויות המצורף להיתרי השליטה". לאור הדברים, התבקש מנהל העיזבון לפעול לכך, שטרם העברת השליטה באיילון לחברה וקודם להשלמת העסקה, תבוצע הזרמת הון ראשוני בסיסי אשר תשיב את יחס כושר הפירעון של איילון לשיעור שהוצג לרשות ולחברה, כך שהתחייבויות החברה יותאמו למידע או לחלופין תבוצע התאמה לתמורה בגובה הפער כאמור.

ווישור גם ציינה כי ככל שדרישה זו לא תיענה בחיוב, היא שומרת על זכותה לבחון את האפשרויות העומדות בפניה בקשר לעסקה, לרבות האפשרות לביטולה. ווישור דיווחה השבוע כי התקבל מכתב ממנהל העיזבון ובו הוא דוחה את כל טענות החברה ומציין כי בכוונתו לעמוד על השלמת העסקה בהתאם לתנאיה, במלואם ובמועד.

העברת הבעלות על איילון לידי ווישור גלובלטיק בדרכה ליעד הסופי, זאת לאחר ששלשום (ג') נחתמה תוספת שלישית להסכם בין מנהל העיזבון לאחזקות לוי רחמני ז"ל (67%) לבין ווישור גלובלטיק. מועד השלמת עסקת איילון נותר ללא שינוי - היום (ה').

במסגרת התיקון הנוסף להסכם, הופחתה התמורה הכוללת שתשלם גלובלטיק בכ-15 מיליון שקלים, כך שהיא תסתכם בכ-447.6 מיליון שקלים. כמו כן, הוגדל סכום הלוואת המוכר לווישור גלובלטיק ב-7.5 מיליון שקלים נוספים, לכ-62.5 מיליון שקלים, תוך התחייבות לעדכן בהתאם את הסכם הלוואת המוכר ואת כתיבי הערבות.

בין מנהל העיזבון לבין ווישור גלובלטיק התנהלו בימים האחרונים חילופי מכתבים בשל מחלוקת שהתעוררה בקשר לעסקה לרכישת מניות איילון אחזקות שבידי מנהל העיזבון. בעקבות המחלוקת התקיימו מגעים בין הצדדים במטרה להגיע להסכמות שיאפשרו את השלמת עסקת איילון. בחתימה על תוספת שלישית, הצדדים גם הצהירו והתחייבו הדדית כי הם מוותרים באופן סופי, מוחלט ובלתי חוזר או מותנה על כל טענה שהועלתה במכתבים ביניהם בימים האחרונים.

במקביל, בהתאם להפחתה כאמור, סוכם בין ווישור גלובלטיק לקיסריה אלקטרוניקה רפואית, כי היא תשקיע בווישור גלובלטיק סך כולל של כ-260 מיליון שקלים. קיסריה אלקטרוניקה רפואית השקיעה עד כה בווישור גלובלטיק כ-100 מיליון שקלים מתוך התמורה הכוללת האמורה, ובהתאם לעדכון, צפויה כעת קיסריה להשקיע בווישור גלובלטיק במועד השלמת העסקה, סכום נוסף של כ-160 מיליון שקלים (חלף 170 מיליון שקלים על פי ההסכם המקורי), כנגד הקצאת מניות נוספות, כשהמחיר למניה נותר ללא שינוי.

בעלי השליטה בווישור גלובלטיק, אמיל וינשל, ניצן צעיר-הרים, צבי וענת ברק, קיבלו את היתרי השליטה בווישור חברה לביטוח ובאיילון חברה לביטוח מרשות שוק ההון, ביטוח וחסכון, כחלק מהתנאים הנדרשים להשלמת העסקה.

"החברה ממשיכה לפעול בימים אלו למימוש אסטרטגיה של רכישת איילון למינוף הידע, הניסיון והיכולות הטכנולוגיות של הקבוצה, על מנת לבצע טרנספורמציה גם בארגונים מסורתיים ושמרניים, כגון קבוצת איילון. כל זאת, לצד הצמיחה האורגנית שמציגה הקבוצה בשנים האחרונות", נמסר מווישור גלובלטיק.

יוחנן דנינו, יו"ר ווישור גלובלטיק: "אנו מברכים על ההגעה להסכמות עם המוכרים ועל סלילת הדרך להשלמת עסקת ווישור-איילון. צירופה הצפוי של איילון לקבוצת ווישור גלובלטיק ייצור קבוצת ביטוח חזקה,

# בולט יותר. שנון יותר. מגניב יותר.



## הידעת?

בתקופה היקברואית, אנשים נהגו ללול בביתם תמידים. כאמצי לרחוק מוקים חבית. אגוד לא מוליק כחון ביכור הקיסרים. אבל את עין ההנה על חבילת הבית. כדאי להשאיר לתמוזים. גם בביטוח דירה, טוב שיש מגדל מאחוריך.



## 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
ד' תשכ"ה ב' ב' ד' ר"ה טבת	א' וואת תשכ"ה	ב	ג	ד	ה	ו

## מגדל חברה לביטוח בע"מ

כתובת למשלוח דואר:  
מגדל חברה לביטוח בע"מ, ת.ד. 3061  
קרית אתא, שטח חקלאי, תל אביב 4950000

מרכז מס' על החברה:  
מגדל חברה לביטוח בע"מ, ת.ד. 3061  
קרית אתא, שטח חקלאי, תל אביב 4950000

## 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 <<



# מידרוג: האיתנות הפיננסית של מגדל ביטוח נותרה Aa1.il עם אופק יציב

הדירוג משקף פרופיל עסקי חזק הנתמך בגודל החברה במונחי פרמיות ונכסים, במובילות שוק בענף החיסכון ארוך טווח ובנתחי שוק משמעותיים בכלל ענפי הביטוח (מעל 10%)

## השפעת עדכון לוחות התמותה

יחד עם זאת, מסבירים במידרוג, הענף ימשיך להיות מושפע מתשואות תנודתיות בשוקי ההון וחשיפה לעומס רגולטורי, כאשר מגדל ביטוח צפויה לחזק את העתודות לאור עדכון לוחות התמותה בהתאם לחוזר לתיקון הוראות החוזר המאוחד בעניין עדכון מערך ההנחות הדמוגרפי ומודל שיפורי תמותה לחברות הביטוח ולקרנות הפנסיה, שהתפרסם החודש. "לאור זאת, צפויה השפעה מהותית לרעה על רווחיות החברה בתחום חיסכון ארוך טווח ברבעון השני לשנת 2022, כאשר בעקבות הירידות בשווקים



שניא יוגב, מנכ"ל מגדל ביטוח  
צילום: גל חרמוני

הפיננסיים בתקופה האחרונה, פוטנציאל הרווחיות בשוקי ההון צפוי להתמתן בשנה זו. עם זאת, העלייה בעקום הריבית, אשר המשיכה גם במהלך הרבעון השני, צפויה לקזז חלקית את ההשפעות האמורות", מעריכים במידרוג.

על פי מידרוג, לאור האמור לעיל, שיעורי הרווחיות של החברה צפויים להתמתן ולהיות נמוכים ותנודתיים ביחס לרמת הדירוג.

באשר לאופק הדירוג, הוא משקף להערכת מידרוג, כי הפרופיל הפיננסי ונתוני המפתח של החברה יישמרו בטווח תרחיש הבסיס של מידרוג.

### גורמים אשר יכולים להוביל להעלאת הדירוג:

- שיפור משמעותי בפיזור ותמהיל הפעילות של החברה לאורך זמן.
- שיפור משמעותי בכרית הרווחיות ויציבותה לאורך זמן.
- גורמים אשר יכולים להוביל להורדת הדירוג:
- שחיקה בפרופיל העסקי של החברה- הן בנתחי השוק והן בפיזור הפעילויות.
- פגיעה בפרופיל הסיכון והגדלת שיעורי החשיפה למבטחי המשנה.
- הרעה מתמשכת בתוצאות החיתומיות שתוביל לשחיקה משמעותית ברווחיות הכוללת.
- שחיקה משמעותית בהון העצמי, לרבות בגין חלוקת דיבידנדים אגרסיבית.

**מידרוג** מותירה על כנו דירוג של Aa1.il לאיתנות הפיננסית של **מגדל חברה לביטוח**, עם אופק דירוג יציב.

חברת הדירוג מציינת, כי הדירוג של מגדל ביטוח משקף פרופיל עסקי חזק, הנתמך בגודלה של החברה במונחי פרמיות ונכסים מנוהלים, במובילות שוק בענף החיסכון ארוך טווח, בנתחי שוק משמעותיים בכלל ענפי הביטוח (מעל 10%), בשליטה טובה במערך ההפצה ובבסיס לקוחות רחב, המהווה פוטנציאל לייצור הכנסות עתידי. עם זאת, מציינת מידרוג, הפרופיל העסקי

מושפע לשלילה מפיזור קווי עסקים נמוך ביחס לדירוג המשתקף בתמהיל הכנסות ריכוזי, כאשר מגזר חיסכון ארוך טווח מהווה בממוצע כ-70% מסך הפרמיות לאורך זמן.

לדברי מידרוג, הלימות ההון של מגדל ביטוח משתקפת גם בעודפי הון ביחס לדירקטיבת סולבנסי 2, כאשר יחסי כושר הפירעון (SCR) ליום ה-31 בדצמבר 2021 עמדו על כ-159% (בהתחשבות בתקופת הפריסה וכולל השפעת פעולות הוניות לאחר תאריך הדיווח וכ-90% (ללא התחשבות בתקופת הפריסה וכולל השפעת פעולות הוניות לאחר תאריך הדיווח).

## תרחיש הבסיס -

### המשך סביבה עסקית מאתגרת

בתרחיש הבסיס לשנים 2022-2023, מידרוג צופה המשך סביבה עסקית מאתגרת, אשר תמשיך להעיב על הענף ובפרט על פוטנציאל ייצור ההכנסות. על רקע נתוני שוק העבודה ההדוק וסביבת האינפלציה הצפויה, צופים במידרוג כי אלו ישפיעו על קצב העלאות הריבית בטווח התחזית, שעלולות לצנן במידה מסוימת את הפעילות הכלכלית במשק ולהעיב על פוטנציאל הצמיחה הענפית. בתרחיש זה, סבורים במידרוג, כי החברה תשמר את מיצובה העסקי, תוך שחיקה בהיקפי הפרמיות המורווחות ברוטו בשנת 2022 של כ-4% ביחס לשנת 2021, כאשר בשנת 2023 צופה מידרוג צמיחה של כ-2.5% בהיקפים.

בתרחיש זה צופה מידרוג התמתנות בפוטנציאל ייצור הרווחים ביחס לשנתיים האחרונות, זאת בעיקר בשל הערכתה כי לגבי הסביבה העסקית, אשר תמשיך להעיב על ענף הביטוח ובפרט על פוטנציאל ייצור הרווחים ויכולת הבית הכרית ההונית מרווחים שוטפים.

# ככלל PAY

הכרטיס הדיגיטלי שדואג לכם בחו"ל



(אודד חומסקי, ורשמי) אצט

## טסים לחו"ל?

חדש בביטוח הנסיעות של כלל

ככלל PAY, כרטיס דיגיטלי נטען שמשלם במקומכם על ההוצאות הרפואיות בחו"ל, מבלי שתוציאו כסף מהכיס

**ככלל**  
ביטוח ופיננסים

לצפייה בסרט >

כלל PAY הינו כרטיס אשראי דיגיטלי נטען המתופעל על ידי MAX עבור כלל חברה לביטוח בע"מ ומבטחיה בביטוח נסיעות לחו"ל של כלל ביטוח, הכרטיס מיועד לתשלום עבור הוצאות רפואיות בחו"ל במרפאות פרטיות, חופאים פרטיים ובתי מרקחת, בלבד, עד תקרה מוגבלת, בכפוף לתנאי הפוליסה ותנאי השימוש של החברות. מכירת הביטוח תעשה ע"י המבטחת, כלל חברה לביטוח בע"מ.

## חדשות חמות

### תוכן שיווקי

# אינטגרל - קרן ההשקעות החלה בהליך רכישת תיקי ביטוח

## סוכנות הביטוח U-FIRST תעניק לקרן שירותי קליטה ותפעול של תיקי הביטוח שתרכוש



ניב פרגל



יותם שלו



יניב ברוך

מנהלת על ידי מיטב הגורמים בשוק ההשקעות והפיננסיים, ובעזרת הפיקוח ההדוק מצד משרד עו"ד KDH ורו"ח אדרי, אין ספק שמדובר בחידוש גדול בשוק העסקאות בין סוכנים, ובד בבד הקפדה על כללי הרגולציה בסטנדרטים הגבוהים ביותר."

מעו"ד **יניב גל וניצן הראל**, שותפים במשרד KDH, נמסר כי מבנה רכישות תיקי הלקוחות החדש כפי שהתווה על ידי יזמי הקרן, צפוי להפוך את מתווה העסקאות בין סוכנים לאטרקטיבי ולשנות את פני הרכישות המקובל כיום לטובת שני הצדדים (המוכר והקונה), הן בהיבט הרגולציה והנחיות הממונה החדשות בנושא, והן מהפן המסחרי והכלכלי.



סוכנים המעוניינים למכור את תיק הביטוח שלהם, משקיעי חוב, ומתעניינים אחרים, מוזמנים ליצור קשר עם היזמים יותם שלו ויניב ברוך (INTEGRAL), או עם משרד עו"ד קן-דרור & הראל ושות', וכן עם הגוף המתפעל שנבחר סוכנות U-FIRST. | ניב 050-8448988 | yaniv@fx-fin.co.il

**INTEGRAL**, סוכנות לביטוח ויזמית קרן ההשקעות **INTEGRAL-CBL1**, החלה בהליך רכישת תיקי ביטוח. זאת לאחר השלמת העסקה על שיתוף פעולה עם סוכנות הביטוח U-FIRST, בבעלותו של **ניב פרגל**.

לאחר בחינת השוק ומלאכת איתור אינטנסיבית שביצעה INTEGRAL, הושלם המהלך להתקשרות עם הסוכנות המתפעלת של ניב, אשר צפויה להעניק לקרן שירותי קליטה ותפעול של תיקי הביטוח שתרכוש. על רכישות התיקים הצפויות כבר בשלב זה, מסביר **יותם שלו**, שותף מייסד ב-INTEGRAL: "עד כה אקט מכירת התיק נבע ממצבי דחק או סיבות אחרות של חוסר יעילות עבור הסוכן המוכר. ביחד, ייצרנו מנגנון מכירה בתנאים אשר מיטיבים עם שני הצדדים בדרך של win-win, וגם מותאם לרוח הרגולציה החדשה".

לדברי היזמים מ-INTEGRAL, סוכנות הביטוח U-FIRST נבחרה בקפידה מבין גופים רציניים ובולטים אחרים הפועלים בשוק הביטוח והפיננסיים בישראל, וכעת מאמינים כולם כי ביחד יהיה בידי הגוף המאוחד מלוא היכולת להעניק לסוכני הביטוח וללקוחותיהם, במסגרת תיקי הביטוח שיירכשו בעתיד, את השירות הטוב והאיכותי ביותר. לדברי **יניב ברוך**, שותף מייסד ב-INTEGRAL: "אין ספק ששיתוף הפעולה ייצור הזדמנויות מכירות ורכישות לקהל סוכני הביטוח, בעל מגוון אפשרויות ומותאם למצב השוק העולה הנוכחי, דרך עסקאות יעילות הן לצד המוכר והן לצד קונה".

ניב פרגל, בעלים ומנכ"ל של U-FIRST, ציין כי "קרן INTEGRAL

# 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



מימין: שלמה אליהו, ד"ר גיא רוטקופף, עזרא גבאי, בני גבאי, יאיר המבורגר | צילום: יח"צ

## אות מפעל חיים של איגוד חברות הביטוח הוענק לרו"ח עזרא גבאי

גבאי בן ה-94, שהחל את דרכו המקצועית בשנת 1950, ליווה מספר רב של חברות ביטוח

ראשי חברות הביטוח בישראל החליטו להעניק את מפעל חיים של איגוד חברות הביטוח לרו"ח עזרא גבאי, שחגג זה מכבר את יום הולדתו ה-94. גבאי שותף ומייסד פירמת רואי החשבון קוסט, פורר, גבאי, שהיא אחת מפירמות רואי החשבון המובילות בישראל.

בהחלטה של איגוד חברות הביטוח להעניק את האות לגבאי נאמר: "במשך כל השנים הקפיד רואה החשבון גבאי יחד עם שותפתיו ללוות את הלקוחות בזמנים טובים, ובזמנים קשים – אך תמיד נעשה הדבר באהבה, במסירות ובאכפתיות, תוך שמירה על היחסים הנכונים של רואה חשבון ולקוח. משרד גבאי השקיע רבות בהכשרה מקצועית לביקורת חברות הביטוח ואף הקים מחלקת אקטואריה. ההשקעה והשירות המקצועי והטוב נתנו את הכלים הנכונים ויצרו את המוניטין המעולה של משרד גבאי בביקורת של חברות ביטוח ופיננסים".

יו"ר איגוד חברות הביטוח יאיר המבורגר ומנכ"ל האיגוד ד"ר גיא רוטקופף, העניקו לגבאי את פרס מפעל החיים. גבאי הודה לאיגוד חברות הביטוח ולבכירי עולם הביטוח אשר באו לחלוק לו כבוד על החלטתם להעניק לו את הפרס המיוחד הזה. "הפרס הינו עדות נוספת למחויבות שלי לאורך השנים לקידום ענף הביטוח ולהובלת רפורמות חשובות והוא מהווה עבורי תעודת הערכה גדולה מכאן ואילן. גבאי גילה כי למרות גילו, הוא ממשיך להגיע מדי יום למשרדו, ונוהג להמשיך ולסייע לעובדי המשרד. באירוע נכחו מנכ"לים ובכירים בחברות הביטוח, בהם: שלמה אליהו, בעל השליטה בחברת הביטוח מגדל; מישל סיבוני, יו"ר הראל ביטוח ומנכ"ל החברה ניר כהן; בני גבאי, יו"ר קבוצת הפניקס; ערן גריפל, מבעלי השליטה במנורה מבטחים; ארי קלמן, יו"ר חברת מנורה מבטחים; אביגדור קפלן, יו"ר חברת איילון; סגן שר האוצר לשעבר יצחק כהן ועוד רבים מענף הביטוח.



## בנק הפועלים: חטיבת שווקים פיננסים ובנקאות בינלאומית תרכז את זרוע ההשקעות והפיתוח העסקי האסטרטגי

החטיבה, בראשות המשנה למנכ"ל ידין ענתבי, תקבל תחת אחריותה גם את יחידות הפיתוח העסקי התאגידי וביט | איתמר פורמן יחליף את צחי כהן בתפקיד הממונה על החטיבה העסקית

דירקטוריון בנק הפועלים אישר את המלצת מנכ"ל בנק הפועלים, דב קוטלר, לבצע שינויים במבנה הארגוני ובהנהלת הבנק.

יחידות חטיבת החדשנות והאסטרטגיה יפוצלו בין חטיבות הבנק. חטיבת שווקים פיננסים ובנקאות בינלאומית, בראשות המשנה למנכ"ל ידין ענתבי, תרכז את זרוע ההשקעות והפיתוח העסקי האסטרטגי של הבנק, ובנוסף לפועלים אקוויטי (זרוע ההשקעות הריאליות של הבנק) היא תקבל לאחריותה גם את יחידות הפיתוח העסקי התאגידי וביט. יחידות האסטרטגיה, דאטה ואנליטיקה יועברו מחטיבת החדשנות והאסטרטגיה לאחריות החטיבה הפיננסית, בראשות המשנה למנכ"ל רם גב. חשבות הבנק תופרד מהחטיבה הפיננסית, והחשבונאי הראשי גיא כליף יוכפף ישירות למנכ"ל הבנק.

משנה למנכ"ל הבנק, גולן שרמן, המכהן כממונה על חטיבת החדשנות והאסטרטגיה וחבר הנהלת הבנק ב-4 וחצי השנים האחרונות, יציא לחל"ת, בתום 27 שנות עבודה בבנק. בנוסף, משנה למנכ"ל הבנק צחי כהן, המכהן כממונה על החטיבה העסקית, הודיע על כוונתו לפרוש מהבנק לאחר 28 שנות עבודה, מתוכן כעשור כחבר הנהלה.

במקומו של צחי כהן ימונה איתמר פורמן, המכהן כיום כמנהל האגף העסקי בחטיבה העסקית, ובמשך 23 שנות עבודתו בבנק כיהן גם כמנהל סקטור תשתיות, אנרגיה ושוק ההון, ובתפקידים נוספים בחטיבה העסקית ובחטיבת שווקים פיננסים.



איתמר פורמן | צילום: אביב גוטליב



## טל דן ודורון הורנפלד יקיימו סדנה משותפת בנושא "מעיסוק לעסק"

### לדבריהם, הסוכנים משקיעים את מירב זמנם בלימודים מקצועיים וכמעט שלא משקיעים בהפיכת העסק ל"מכונת הכנסות"

שניים מהאנשים הבולטים בתעשיית הביטוח הודיעו השבוע על מיזם משותף. **טל דן**, מנטורית, ו**דורון הורנפלד**, אסטרטג שיווקי, הנמנים עם הכותבים הבכירים בעדיף, הזמינו את הסוכנים לסדנה משותפת שנקראת "מעיסוק לעסק". לדברי דן, כמות השאלות הבסיסיות החוזרות, הנוגעות לניהול העסק והמכירות, ועולות ברשתות החברתיות, מצביעה על צורך אמיתי בהטמעת ערכי הניהול הנכונים. הורנפלד מסר כי גם לדברי נציג אגף שוק ההון, יש מגמה לפתוח את נושא גביית שכר הטרחה ממבוטחים, בנוסף

לעמלות, ובתנאי שקיפות, ואילו הסוכנים עסוקים בלשאול כמה לגבות ומקוששים עצות ודוגמאות הסכמים, במקום לעבור הדרכה שיטתית. טל והורנפלד תמימי דעים בעניין שהסוכנים משקיעים את מירב זמנם בלימודים מקצועיים, המהווים את הבסיס ההכרחי לקיום, וכמעט שלא משקיעים בהפיכת העסק ל"מכונת הכנסות". "סדנה כזו אינה עלות, אלא, השקעה בעצמך", מסכמים שניהם. הסדנה, בת שלושה מפגשים פרונטליים ושני מפגשי זום, תיפתח ב-11 ביולי ותעסוק בניהול עסק רווחי, אומנות הסטורטלינג במכירה וטכניקות לגביה ממבוטחים. הסדנה תיערך במתכונת מצומצמת ומדן והורנפלד נמסר, כי נרשמת התעניינות רבה מצד הסוכנים, וההרשמה בעיצומה.

## מחוז מרכז סוכנויות במנורה מבטחים ערך כנס אלמנטרי בהשתתפות כ-250 סוכנים ומנהלות מקצועיות במשרדי הסוכנים

### הכנס הציג את פעילות המחוז עם הסוכנים ושיתוף הפעולה עם המחלקות ומנהלי התחומים המקצועיים

מחוז מרכז סוכנויות במנורה מבטחים ערך כנס בתחום האלמנטר לכ-250 סוכנים ומנהלות מקצועיות במשרדי הסוכנים. הכנס נערך בסימן 'השותפים שלך להצלחה' והודגשה בו חשיבות הקשר עם הסוכנים והמחלקות השונות באגף האלמנטר. בכנס נכח **מיכאל קלמן**, משנה למנכ"ל ומנהל האגף האלמנטרי.

במסגרת זו הציגה **אורית דניאל**, מנהלת האלמנטרי במחוז, את החדשנות במערכות המאפשרות לסוכן עבודה עצמאית ומהירה יותר, הן בביטוחי רכב והן בביטוחי עסקים.

**אלון ברזלי**, מנהל תחום ביטוחי הפרט במנורה מבטחים, סקר את עולם ביטוחי הרכב היום, תוצאות הענף והגורמים לכך והשינויים הנדרשים.

**יוגב יוחנן**, סמנכ"ל ומנהל תחום התביעות, הציג את המסלולים המהירים לטיפול בתביעות רכב ודירות.

**איתן הראל**, חתם עסקים ראשי במנורה מבטחים, הציג את ההשפעות הכלכליות והבינלאומיות על פעילות העסקים ותפקידו המקצועי והמשמעותי של הסוכן בעולם העסקים.

**גלית עדות מסטמן**, מנהלת צוות סיכונים מיוחדים, הציגה את מוצר הסייבר החדש, המאפשר רכישת הכיסוי בדרך הקצרה והברורה ביותר למבוטחים.



מישל פר | צילום: יח"צ מנורה מבטחים

**משה אסייג**, מנהל מחלקת הגבייה, עדכן בחידושים טכנולוגיים והרחבת אמצעי-הגבייה והחזרי פרמיות למבוטחים.

"לאור העניין הרב שעורר הכנס בקרב המשתתפים ומהדגשת הייחוד המקצועי שנמצא, נקבעו הדרכות ופגישות המשך עם הסוכנים, בהובלת המחוז ובשיתוף המחלקות השונות באגף", נמסר ממנורה מבטחים.

**מישל פר**, סמנכ"ל בכיר ומנהל מחוז מרכז סוכנויות: "אנו מודים לסוכנים על ההיענות הרבה לכנס ועל שותפות רבת השנים והעשייה המבורכת יחד עם קבוצת מנורה מבטחים. סוכני הביטוח מוכיחים כל יום מחדש את חשיבותם העצומה לחברה, ללקוחותיהם ולמשק הישראלי".



**חדשות חמות**



**תומר בקשי | צילום: יח"צ**

**תומר בקשי מונה לסמנכ"ל מכירות ועסקים בסוכנות ההסדר אורות**

**בתפקידו האחרון שימש כסמנכ"ל מערך העסקים בסוכנות הביטוח איילון נאמנים תומר בקשי מונה לתפקיד סמנכ"ל מכירות ועסקים בסוכנות ההסדר אורות.** לבקשי (39, נשוי + 3) ניסיון של כ-10 שנים בתחום ההסדרים הפנסיוניים. בתפקידו האחרון שימש כסמנכ"ל מערך העסקים בסוכנות הביטוח איילון נאמנים. נמסר, כי במהלך השנים הוביל בקשי בהצלחה את מערך ניהול ההסדרים הפנסיוניים והמכירות באיילון נאמנים, והנה בעל היכרות מעמיקה עם תהליכי מכירה ושיווק, טכנולוגיה ודיגיטציה בעולמות של חיסכון ארוך טווח, פיננסים וביטוח.



**רון קשת**

**איילון ביטוח זוכרת את מייסדה, לוי יצחק רחמני ז"ל**

**בני המשפחה ובכירי איילון השתתפו בטקס המרגש שנערך לזכרו של מייסד הקבוצה**

אתמול (ד') נערך בבית איילון ביטוח ברמת גן, טקס הסרת לוט מעל פינת הנצחה קבועה אשר הוקמה לזכרו של מייסד קבוצת איילון, **לוי יצחק רחמני ז"ל**. רחמני ז"ל היה במשך שנים רבות מעמודי התווך של ענף הביטוח הישראלי, איש עשייה ובעל חזון בעולמות הביטוח, היזמות והניהול. במעמד המרגש, בו נטלו חלק בכירי קבוצת איילון באו לחלוק כבוד: רעייתו, **יהודית רחמני**, וילדיה: **נחמה רחמני סברון**, **שחר רחמני** ו**נגה רחמני**, בעלי השליטה הנכנסים - **אמיל וינשל** ו**ניצן צעיר הרים**; יו"ר איילון, **אביגדור קפלן**; מנכ"ל איילון, **שרון רייך** ועו"ד **מורן המאירי**, מנהל העיזבון של משפחת רחמני.

**רון קשת יקיים וובינר בנושא שיווק דיגיטלי מפה לאוזן**

**"עם כלים פרקטיים ומעשיים", ישוחח מנכ"ל קשת פיננסים עם יובל נוריאל, מורן זיסר וטוני הזברה על מה שבין עולם השיווק הישן לעולם השיווק החדש**

**רון קשת**, מנכ"ל **קשת פיננסים**, יקיים ב-5 ביולי וובינר מיוחד בהשתתפות **מורן זיסר**, מנכ"לית באפי; **יובל נוריאל**, מנכ"ל **עדיף תקשורת וטוני הזברה**, מומחה לשיווק דיגיטלי.

נושא המפגש יהיה שיווק דיגיטלי מפה לאוזן. נמסר, כי רוב סוכני הביטוח בנו את תיק הלקוחות שלהם בעזרת שיווק מפה לאוזן. העולם השתנה ואיתו הצורך בשימוש נכון באמצעים הקיימים. הוובינר יעסוק בנקודות ההשקה בין עולם השיווק הישן לעולם השיווק החדש.

"כסוכן ביטוח ותיק", אומר קשת, "חשוב לי לתמוך ולחזק את הקולגות שלי. לכן יזמתי את הוובינר יחד עם הדמויות המשפיעות בענף הביטוח והפיננסים. הולך להיות באמת מעניין ובעיקר עם כלים פרקטיים ומעשיים."



**מימין: שרון רייך, מנכ"ל איילון; אביגדור קפלן, יו"ר איילון, יהודית רחמני ואמיל וינשל, בעל השליטה | צילום: יח"צ**

סוכן יקר,  
אנחנו בעניין שלך...  
**שנעבור  
לוואטסאפ?**  
מהיום זמינים בשבילך גם בוואטסאפ:  
**054-877-8800**




**זמינים עבורך בכל עת**  
\*3155 | autoglass.co.il

## ליברה משיקה ביטוח נסיעות דיגיטלי לחו"ל

תשלום התביעה יועבר ישירות לכרטיס האשראי של המבוטח כבר בתום הדיווח | תהליך רכישה דיגיטלי מקוצר ללקוחות חוזרים - עדכון יעד ותאריכים בלבד

חברת הביטוח **ליברה** הודיעה על כניסתה לתחום ביטוח נסיעות לחו"ל. בחברה מציינים, כי מדובר על תחום שהביקוש אליו התאושש וחזר לקדמותו בחודשים האחרונים, לאחר הסרת מגבלות הקורונה. בליברה מציינים כי ביטוח נסיעות לחו"ל מונגש בדיגיטל מקצה לקצה ותשלומי התביעות יועברו היישר לכרטיס האשראי של המבוטח, ברגע הדיווח. בעת הצורך, המבוטח יכול להתייעץ בדיגיטל עם גורמי רפואה ישראלים בכל מקום וזמן שירצה.

מליברה נמסר, כי פוליסת ביטוח הנסיעות לחו"ל כוללת: כיסוי להוצאות רפואיות, ביניהן הוצאות רפואיות בעת האשפוז; פינוי לבית חולים; פינוי אווירי ו/או ימי; הטסה רפואית לישראל; הוצאות רפואיות שלא בעת אשפוז; תרופות מרשם; טיפול חירום בשיניים, וכן החזר הוצאות מיוחדות בחו"ל, הכוללות הוצאות עקב שהות בחו"ל מעבר לתקופת הביטוח, הטסת מלווה ושהייה במקום אשפוז של המבוטח בחו"ל, היריון עד שבוע 12 שאובחן לראשונה בחו"ל, וכן כרטיס טיסה חזרה למבוטח.



**אתי אלישקוב, מנכ"לית ליברה**  
צילום: אבי מועלם

מעבר לטיפולים הרפואיים, מסבירים בליברה, ניתן לרכוש גם כיסויים נוספים: כיסוי לנזק או אובדן לכבודה, החזר הוצאות במקרה של איחור בהגעת המזוודה. כיסוי למקרה של גניבת טלפון נייד, מצלמה או מחשב נייד. הביטוח כולל גם כיסוי למקרה של ביטול או קיצור הנסיעה, גם במקרים של קורונה.

**אתי אלישקוב**, מייסדת ומנכ"לית ליברה חברה לביטוח, מסרה: "ליברה ממשיכה לפתח מוצרים שיביאו בשורות צרכניות לציבור. כחברה דיגיטלית פיתחנו מוצר טכנולוגי וחדשני בכל היבטיו, משלב הרכישה, דרך דיווח התביעה ועד התשלום אשר מועבר לכרטיס האשראי מיד בתום הדיווח וכל זה ללא כרטיס נוסף.

"המוצר החדש יהיה נגיש וידידותי ויקל את התהליך שלרוב דורש הליכים בירוקרטיים או כרטיס פיזי. היתרון הטכנולוגי בא לידי ביטוי גם ברכישות חוזרות, שם המבוטח מתבקש לעדכן יעד נסיעה ותאריכים בלבד, דבר המקל על תהליך הרכישה ומקצר אותו משמעותית עבור המבוטח החוזר."

## על החוק הראשון בעניין בורות: אם אתה בתוך בור, תפסיק לחפור

אם אנחנו רוצים לקבל תוצאה אחרת, כדאי שנעשה משהו שונה ממה שעשינו עד עכשיו | כיצד תפיקו מעצמכם יותר?

יצריכו עכשיו איזה תהליך שינוי מנטלי ארוך טווח ומורכב, אבל מנגד יאפשרו לכם לרגע להפסיק "לחפור את הבור".  
לכן, חילקתי לנושאים ורשמתי לכם טיפים קטנים. אחת לאיזה זמן, בכל הזדמנות שיש, נסו ליישם אמצעי אחד קטן מהרשימה ואולי תצליחו להפיק מעצמכם יותר ולחוות גם הצלחה קטנה.



עוצרים לשם שינוי  
טל דן

### איך להצליח להתרכז טוב יותר

1. השתיקו את הטלפון הנייד למשך שעתיים.
2. בטלו התראות משלוש אפליקציות בנייד ובמחשב.
3. סיגרו את תוכנת האימייל ואל תסתכלו בכל אימייל שמתקבל.
4. שמרו על שולחן נקי ומאורגן, הראש יהיה יותר נקי, מבטיחה לכם.
5. תכננו הרבה הפסקות קבועות כדי להימנע מחוסר ריכוז (אחת לשעה קומו לסיבוב קטן של 5 דקות במשרד).
6. שנו מידי פעם את סביבת העבודה שלכם (פארק, בית, בית קפה.... זה ישמור עליכם "טריים").
7. צאו להליכות (לא חובה שעה, מספיק גם 20 דקות. זה ירענן אתכם).
8. תישנו טוב, תאכלו בריא יותר, תתאמנו. תנו כבוד לגוף שלכם.



השבוע יצא לי לעסוק לא מעט בנושא הזוגיות. הנושא הזה מטריד אותי לא מעט בזמן האחרון וגורם לי לתהות הרבה על כל ענין הבחירות שאנחנו עושים בחיים. לסקרנים למה? נו באמת... כולנו בני אדם, נכון? אז גם אני וגם לי יש אישיו עם הנושא.

אז כמו עם כל דבר שגורם לי לעצור ולחשוב, עשיתי מחקר קטן אצל האנשים במעגלים הרחוקים ממני יותר (השני, השלישי וצפונה) ושאלתי אותם מהי זוגיות בעיניהם ואיך הם בחרו את בני הזוג שלהם.

התשובות היו מעניינות ביותר. מדוע? כי רוב האנשים לא עוצרים לשאול את עצמם שאלות כאלה וכאשר השאלה מוצגת בפניהם הם פתאום צריכים להשקיע בה מחשבה, והתשובה אינה עולה מאליה. אך מה שתפס אותי הכי הרבה בסיפור הוא קיומו של דפוס. אצל כולם, ללא יוצא מן הכלל (כן...מסתבר שגם אצלי) אנו פועלים מתוך דפוס התנהגותי קבוע (טוב או לא? זו כבר שאלה של זמן, מקום, גיל, צרכים ועוד), למרות שאנו מצפים שבכל פעם תהיה תוצאה שונה.

והסיבה שאני מספרת לכם את כל זה היא פשוטה. כשבחנתי את הדפוסים הללו של התנהגות "הבחירה בבני זוג", הסתבר לי שהיא מקבילה לדפוסים אחרים שקיימים אצל אנשים בפעולות אחרות בחייהם העסקיים.

איך זה מתקשר? אתם שואלים את עצמכם בוודאי... ובכן תראו כמה פשוטה האנלוגיה.

כמה קשה לנו לפעמים לחשוב על הצעד הבא להתייעלות אישית כדי להגדיל תפוקה אפקטיבית ולעבוד פחות. 90% מהסוכנים שמגיעים אלי מעידים על כי הם עובדים "מסביב לשעון ולא מספיקים כלום". אבל ראו איזה פלא, אף אחד מהם לא עוצר לשאול את עצמו מה בעצם הוא צריך לעשות כדי להפסיק "להעמיק את הבור". מה

הם צריכים לעשות כדי "לשבור את הדפוס".

אחרי הכל, אם אנחנו רוצים לקבל תוצאה אחרת, כדאי שנעשה משהו שונה ממה שעשינו עד עכשיו, לא כך?

אתם ודאי תגידו - "טל, קל להגיד אבל קשה

לבצע". נכון, אתם צודקים. ולכן שברתי את הראש

וחשבתי אילו פעולות קטנות, אבל ישימות, כאלה שלא

המשך בעמוד הבא <<<

# מאמרים ודעות

## המשך מעמוד קודם <<< איך לחסוך זמן

1. ותרו על ישיבות שאינן מועילות, או קבעו אותן ל-15 דקות (לחלוק מידע חיוני בלבד).
2. כל מה שמישהו אחר יכול לבצע במקומכם - העבירו הלאה.
3. שימו לב היכן אתם משקיעים זמן.
4. חפשו אצלכם תהליכים שחוזרים על עצמם ונסו ליישם בהם אוטומציה.
5. יישמו תבניות וטפסים על מסמכים שחוזרים על עצמם.
6. אל תנסו לעבוד על דברים שונים במקביל. זה גורם לכם לאבד זמן ריכוז מיותר.
7. אל תנסו לשלוט על דברים שלא בשליטתכם

## איך לקבוע סדרי עדיפויות

1. רשמו לפניכם את שלושת הדברים החשובים ביותר עבורכם היום ונסו לעמוד בביצוע שלהם.
2. את הרשימה הכינו יום לפני.
3. אל תבדקו אימייל עד שסיימתם לעבוד שעתיים.
4. ותרו על משימות שאינן תורמות להשגת יעדים.
5. בצעו עבודה יצירתית מוקדם.

6. עצרו לחשוב האם המשימה מקרבת אתכם ליעדים? למי היא חשובה? האם היא מייצרת כסף? האם היא מקלה על החיים? דחופה להיום? - כמה פעמים המשימה קיבלה "כן"?

## איך לייצר לעצמכם מוטיבציה

1. פצלו משימות גדולות לתתי משימות קטנות.
2. בלעו את הצפרדע והתקדמו הלאה.
3. תתחייבו לעצמכם בכתב לבצע את המשימה.
4. זהו מה הזמן ביום בו אתם הכי אפקטיביים.
5. תחגגו הישגים קטנים. מגיע לכם.
- 6, אם אתם ברצף של עשייה או הצלחות, אל תפסיקו.
7. אל תשכחו לחייך.

ולגבי הזוגיות? מבטיחה לכם שאם תיישמו רק חלק קטן מהדברים מעלה, תזכו במערכת יחסים נפלאה וטובה יותר עם עצמכם. וזו כבר תחילתה של ידידות מופלאה.

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



## ללקוחות שלכם מגיע ביטוח נסיעות לחו"ל שדואג לבריאות שלכם. ללקוחות שלכם מגיע הראל!



**הראל**  
ביטוח ופיננסים  
אולי יש לכם ביטוח  
אבל אין לכם הראל



cashback 10%  
לנסיעה הבאה



עד \$150 בביט על  
מזוודה מאחרת



10% הנחה ברכישה  
ראשונה באפליקציה



מוקד חירום  
24/7 וחילוץ



איתור רופא  
בחו"ל

בכפוף למדיניות החיתום של החברה, לתנאי הפוליסה, לתקנון תכנית ההטבות ותנאי השימוש באפליקציה.

## כשלא הכל מצליח

הסכם טוב עם הלקוח חייב לכלול את התסריטים המטורפים ביותר שניתן להעלות על הדעת | כל מקרה מלמד אותנו כמה אנחנו עוד לומדים

לקחנו אותו לטיפולנו, התביעה היתה מורכבת, ולכן, תמחרנו לפי הצלחה בלבד, שלא כדרכנו. חודש ימים תיקן לנו את ההסכם, שוב ושוב. מסתבר שהוא ממש הבין. ייחסנו את זה אז למצבו הנפשי. חתמנו והתחלנו לטפל.

הלכנו איתו לרופא תעסוקתי פרטי, שילמנו. קיבל חוות דעת חזקה, אבל לא מספיקה. הלכנו איתו לאורתופד מומחה, פרטי, סט בדיקות, שילמנו. עוד חוות דעת שהביאה אותו ללמעלה מ-80% אבדן כושר. התקרבו מאוד למטרה. המסמכים הועברו לחברת הביטוח. כאשר חברת ביטוח שותקת זמן ארוך, זה סימן שהם חושבים, וזה טוב. לאחר 3 שבועות, מכתב, בקשה לחתימה על טופס ויתור על סודיות רפואית והפניה לרופא תעסוקתי מטעמם. מקובל, משוכה אחרונה בדרך לאישור, כך אנו סבורים. ואז, משום מקום, הלקוח מתהפך: "לא הצלחתם להביא לי תשלום, אני יורד מכל התביעה, אשאיר הכל כך".

מפסיק להגיב למיילים, טלפונים, ווטסאפים, מה לא ניסינו? מנסים מנסים, משחררים, זמנית. עוברת חצי שנה. אנחנו פונים לחברת הביטוח ודורשים לקבל מידע האם שולמה התביעה, על בסיס הצלחה, זוכרים? התשובה: "בוטל יפוי הכוח שלכם, אנחנו לא רשאים לתת לכם מידע". טוב, זה ברור שמי שמניח, לא מבטל יפוי כוח. שכר טרחה בן 6 ספרות. אתם הייתם מוותרים? אז עכשיו זה עבר להליכים משפטיים, כי ברור שמישהו עשה עלינו כאן סיבוב בחוסר תום לב.

### מה למדנו?

שלאף אחד, וזה ממש כולל אותנו, אין מונופול על החוכמה. שהסכם טוב, חייב לכלול את התסריטים המטורפים ביותר שניתן להעלות על הדעת (אגב, יש בידינו צ'ק בטחון, לא לשמוח לאידנו לגמרי). שכל מקרה, מלמד אותנו ומראה לנו כמה אנחנו עוד לומדים. ושאסור להאמין לאף אחד, בטח כשהבטן שלך אומרת את זה, מה אומרת, צועקת!! נעדכן.



לתבוע ולא לטבוע  
דורון הורנפלד

הרשתות החברתיות...  
ספק ה-FOMO האולטימטיבי.  
כולם כל הזמן בזוגיות מטריפה, בטיולים באתרים הכי יפים בעולם.  
כל זוגיות היא הכי רומנטית בעולם.  
כולם כורעים ברך, כולן בוכות מאושר.  
איזה יופי.  
החיים עצמם, קצת פחות זוהרים.  
ברשתות, כל הסוכנים "מסדרים" תביעות ב-5 דקות.  
הכל זורם, הכל מצליח, כל הלקוחות מאושרים.  
החיים העסקיים קצת פחות זוהרים.  
כשזה לא מצליח, אף אחד לא מספר.  
אז הנה, אנחנו כאן לחלוק משלנו.  
הוא הגיע, כמו רבים אחרים, בהפניה של סוכן/קולגה/חבר טוב.  
אדם עייף, דיבור מבלבל, רואים שהוא על קנאביס רפואי ועוד תרופות.  
במקור, הוא הגיע לאותו סוכן כדי לבטל את ביטוח החיים שיש לו ואת תכנית הנכות המלאה והמוחלטת.  
מבוטח באחת מחברות הביטוחים הישירים.  
במצב רפואי נוראי, שאינו מאפשר לו עבודה.  
נקבעה לו נכות בשיעור של 69%-70% אבדן כושר.  
לא לבלוע, לא להקיא.  
הגיש כמה תביעות לאותה חברה, ונדחה.  
בצדק, כי הקריטריון הוא 75% לפחות.  
איך נהג לומר צדי צרפתי? "כמעט, על יד".  
אז הוא לא מצא צורך, וגם כסף, להמשיך לשלם עבור הביטוחים ה"מיותרים", לדבריו.  
היה לו מזל. הסוכן הבין דבר או שניים, וגם ראה את המצוקה.  
שלח אותו אלינו, כמוצא אחרון.  
שמענו את הסיפור, קשה מאוד.  
ילדות מטורללת, משברים נפשיים, אלימות.  
חיים אחר כך, עם אישה מתעללת שהתאבדה לבסוף.  
כל מה שכתוב בספר הרופאים היה שם.  
אבל היה קריטריון, והוא לא עמד בו.  
ואנחנו, תפקידנו, לנגב לו את הדמעות.

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

**ק צ ר י ם**

משתנים על פי צרכי עבודה, ובדוח עמלות סוכנות עם אפשרות לסינון עד שנה אחורה, וביצוע פילוחים לפי תחומי פעילות.

▼ **כלל ביטוח ופיננסים** חתמה על חוזה לרכישת 50% מהזכויות בחטיבת קרקע בשטח שגודלו 76 דונם, ונכנסת לשותפות להקמת פרויקט לשימושי תעשייה ואחסנה בפארק המדע והתעשייה מבוא כרמל. מכלל ביטוח נמסר, כי על חטיבת הקרקע מתוכנן פרויקט בהיקף בינו של כ-140,000 מ"ר, על ידי משרד האדריכלים **אורבך הלוי**. היקף ההשקעה של כלל ביטוח עומד על כ-440 מיליון שקלים והוא כולל את עלות הקרקע ועלויות הקמת הפרויקט.

▼ **האספה הכללית של איילון אישרה אתמול (ד')** את שינוי שם החברה בממוזגת, שתיקרא **איילון חברה לביטוח**. מדובר על מיזוג בין **איילון אחזקות** לחברה בת, איילון חברה לביטוח, שזה יהיה כאמור שמה של החברה הממוזגת. המהלך הסופי למיזוג התאפשר לאחר שהשבוע התקבלה באיילון אחזקות החלטת **רשות המסים** בעניין מיסוי הסכם המיזוג עם החברה הבת עם ולתוך החברה בדרך של מיזוג סטטוטורי. ב-19 במאי התקבל רישיון מבטח לחברה הממוזגת מהממונה על שוק ההון, ביטוח וחסכון, ד"ר **משה ברקת**.

▼ **כלל החזקות** וקרן ההשקעות האמריקאית **Pincus Warburg** סיכמו על הארכת תקופת הבלעדיות עד ל-28 ביולי 2022 לניהול המשא ומתן לרכישת הבעלות המלאה על קבוצת **MAX** מידי קרן ההשקעות ושותפיה. מזכר ההבנות בעסקת מקס נחתם בחודש אפריל השנה. על פי הסיכום, קבוצת מקס תימכר לכלל החזקות תמורת שווי פעילות של כ-2.47 מיליארד שקלים.

▼ **הפניקס ביטוח ואל על הנוסע המתמיד** חתמו ביום חמישי האחרון על הסכם מחייב לפי תעמיד הפניקס הלוואה בסך 130 מיליון דולר באמצעות כספי הנוסטר. ההלוואה תועמד לתקופה שתסתיים ב-30 ביוני 2028. במסגרת ההסכם ניתנה להפניקס אופציה לרכישה של עד 25% ממניות הלוואה, הניתנת למימוש בכל עת עד לתום תקופת הלוואה.

▼ **כלל ביטוח ופיננסים** משיקה את כללנט 3.0 לסוכני החברה. מכלל נמסר, כי האתר החדש מציג מגוון רחב של יכולות ושימושים המותאמים לצרכי הסוכנים, תהליכי פרסונליזציה מתקדמים, חווית משתמש משודרגת, עולם ידע עשיר ואפשרויות מתקדמות לביצוע פעולות בקליק. עוד נמסר כי בכללנט 3.0 יוכלו הסוכנים לקבל נתונים שבועיים אודות המבצעים העכשוויים אל מול הביצועים האישיים של הסוכן/ת, ביחס ליעדי המבצע, לצפות בדוח מכירות המציג את נתוני המכירות האישיים בגין חצי שנה אחורה עם אפשרות להפקת דוחות

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



**לוח דרושים**

משרד האוצר. תנאים טובים למתאימים! קו"ח נא לשלוח: [cv@boazhr.com](mailto: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](mailto:Mirilevhar@gmail.com)

▼ **למשרד ייעוץ פנסיוני מוביל דרוש/ה מנהל/ת קשרי לקוחות מעולה** במכירות, הבנה מקצועית (לא נדרש רישיון), סדר וארגון צורך ליווי הלקוחות שפונים

▼ **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](mailto: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](mailto:Sales@Anet.co.il) ■ כל המודעות פונות לגברים ונשים כאחד

הפחות 6 שנים בכל ענפי הביטוח כולל הנדסי + ידע בוורד. סודיות מובטחת. לפנות בכתב ל- [hotmail.com@shahr35](mailto: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](mailto: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](mailto:oren@oranim.net) למייל בלבד.

אלינו לייעוץ פנסיוני, עבודה מהבית או מהמשרד, שלישי עד חצי משרה, לפי שעות. [ayala@citreen.net](mailto:ayala@citreen.net)

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

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

▼ **חצי משרה - עבודה רק מהבית - לא משנה מקום בארץ**. חתם או מסלק תביעות עם ניסיון של לכל

# עדיף להיות מחובר

בכל מקום ובכל זמן



מרכז מומחים



שבועון עדיף



עדיף עכשיו



ניוזלטר יומי



מידע מקצועי



עדיף WHATSAPP



עדיף TV



פורטל עדיף