

**עדיף**  
כנס ביטוחי הבריאות ה-19

**SAVE THE DATE**  
**6.9.2022**  
לאגו, ראשון לציון

# עדיף

ביטוח | פנסיה | פיננסים

גיליון 1193 | יום ה', ט"ו בתמוז תשפ"ב | 14.7.2022

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

**העלייה במחירי שירותי הרכב מה מתייקר ומי ישלם על זה?**

2

**פרשת UNET מסתעפת!**



שלמה איזיק | צילום: דבורת שלמה איזיק

**הוועד המנהל של לשכת סוכני הביטוח מחזק את ידי של איזיק / עמ' 8**

**בוחרים ומקפידים**  
כל הצעות החוק בעולם הביטוח והחיסכון, שימתינו לכנסת הבאה

מיוחד פרויקט מייוחד

10

**גונן את גלזר בדרך למיזוג עם צבירן**



שמעון גונן וניסים גירבי | צילומים: יח"צ ואור קפלן

**איך דירגו סוכני הביטוח את חברות הביטוח?**

הנתונים המלאים של סקר שביעות הרצון



18

**"בני 65 יודעים לקבל החלטות"**  
עו"ד יניב מאיר מבקר את רשות שוק ההון



עו"ד יניב מאיר | צילום: גיא קרן

**עוד בשבועון**

- 22 **One Zero מתחילה להעניק יעוץ פיננסי**
- 28 **ביהמ"ש העליון עושה סדר בשאלת ניכוי קצבת שאירים**
- 24 **השפעת ועדת דנציגר על ביטוח נושאי משרה בתאגידים**

**מאמרים ודעות / עמ' 33**

**קצרים / עמ' 32**

**ברנז'ה / עמ' 30**

**חדשות חמות / עמ' 4**



## עליית מחירי שירותי הרכב היא עובדה מוגמרת - ומה הלאה?

לחברות הביטוח היו סיבות משלהן להעלות את התעריפים בביטוח רכב ב-12% בממוצע מהשנה שעברה | אבל במעגל השני של תחום ביטוח רכב נמצאות חברות שירותי דרך וגרירה שהושפעו מהתייקרויות במשק ומעלייה בתשומות, שהובילו לייקור התעריפים שלהן | מי יספוג את ההתייקרויות: חברות הביטוח, סוכני הביטוח או לקוחות הקצה?

בימים אלו קיבלו חברות הביטוח הודעות על העלאת תעריפים בשיעורים משתנים, כאשר גורמים בענף מציינים שזה יכול לנוע במקרים מסוימים גם בשיעור שבין 15% ל-30% בשירותים המסופקים ללקוחותיהן, כגון שירותי דרך וגרירה ושירותי רכב חלופי.

כאמור, עליות המחירים הן בשיעורים שונים. כך למשל, לעדיף נודע כי חברת **דרכים** הודיעה בתחילת השנה לאחת מחברות הביטוח על עלייה של 7% בחבילות בגלל עליית המחירים מצד הספקים ועליית מחירי הדלק. הוא הוסיף כי מאז לא היו שינויים.

משיחות עם גורמים שונים, הן בענף הביטוח והן בחברות השירות, עולה כי ההסבר של חברות שירותי הדרך והגרירה המספקות לחברות הביטוח את השירותים לעלייה בתעריפים נחלק לשלושה:

1. לאורך השנים נשחקו המחירים אותם שילמו חברות הביטוח, אך

המשך בעמוד הבא <<<

לאחר פרסום הדוחות הכספיים של חברות הביטוח לרבעון הראשון של 2022 הצהירו חברות הביטוח כי בכדי להתמודד עם העלייה בהיקפי התביעות ועלותן לחברות, אין מנוס מלהעלות את מחירי הביטוח מעבר להתייקרות הממוצעת אותה ביצעו בשיעור של כ-12% משנה שעברה (על פי נתוני אתר WOBI). ההתייקרות נובעת, בין היתר, מהמשך העלייה במחירי החלפים, העלייה בכמות הרכבים המוגדרים כאובדן להלכה והעלייה בכמות גניבות הרכבים בעיקר לצורך פירוק ומכירת חלפים.

אך מסתבר שעליות המחירים לא מסתיימות בזאת. קיימות חברות נוספות במעגל השני של תחום הביטוח המספקות שירותים למבוטחי חברות הביטוח אשר הושפעו מהתייקרויות במשק בכלל ומעלייה בהוצאות כתוצאה מהשינויים החלים בשוק הביטוח.

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

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



# הורים לנהגים צעירים?

עם **כלכל BEHAVE** גם תדעו שהילדים  
נוהגים זהיר וגם תוכלו לחסוך  
עד 1,000 ₪ בשנה בביטוח הרכב



ללא צורך  
בהתקנה ברכב



אפליקציה להצגת  
חיסכון חודשי



ליווי 24/7  
בזמן תאונה



הנחה חודשית  
מותאמת ומשתנה

**לצפייה בסרט <**

## המשך מעמוד קודם <<<

לאור העלייה החדה, לאחר משבר הקורונה, במחירי התשומות המושקעות באספקת השירותים האלו כתוצאה מהתייקרות במחירי הדלק, כוח האדם ומחירי השכרת הרכבים, אין מנוס מלבצע התאמת מחירים למציאות הקיימת.

2. לאור המשבר התחבורתי המחמיר נוצר מצב של קשיים באספקת השירותים למבוטחים הדורש מהחברות להגדיל את צי רכבי השירות שלהן ולהשתמש ביותר קבלני משנה בכדי להגיע ללקוח בזמנים שהתחייבו מול חברות הביטוח.

3. עלייה בכמות תביעות הביטוח ועלייה בדרישה לרכבים חלופיים למבוטחים לתקופות זמן ארוכות חייבה את החברות לבצע תמחור מחדש של המנוי, היות וחברות הביטוח מעבירות להן את הריסק אשר גדל בצורה משמעותית.

לאור העובדה כי זהו סוד גלוי בתחום שכסויים אלו בפוליסת הביטוח הינם מקור רווח לא מבוטל של חברות הביטוח, נשאלת השאלה על מי תושט עליית המחירים והאם צפוי גל נוסף ממנה? בעוד שחברות ביטוח אליהן פנינו בחרו שלא להתייחס לנושא, דנו בו בהרחבה עם חברות מובילות במשק המספקות חבילות שירותי רכב.

## רשימה ארוכה של תשומות שעלו

עליית מחירי חבילות שירותי הרכב היא עובדה מוגמרת, אך כמה היא תשפיע על הלקוח הסופי? על השאלה הזו משיב **אייל גורן**, מנכ"ל חברת **Blue**: "ככל שתשומות החיים עלו באופן דרמטי, ברור מאליו כי הדבר מורגש גם בתחום שירותי הביטוח הכללי. המדובר במציאות מורכבת מאוד, שעמה מתמודדת חברת Blue הודות למדיניות עסקית מושכלת, שבבסיסה תשתית מקצועית חזקה ויציבה, הנתמכת בכלים טכנולוגיים מתקדמים ליעול תהליכים ולמיקסום תשומות השירות ככל הניתן". לדבריו, הוא לא מתיימר להיכנס לנעליהן של חברות הביטוח – האם הן ישיתו את כל עליית התעריפים על המבוטחים.

"אין ספק", אומר גורן, "כי עליות המחירים הדרמטיות, בהשפעת המלחמה במזרח אירופה והכלכלה העולמית בתקופת פוסט הקורונה, יוסיפו ויאתגרו גם את ענף הביטוח, כך שמרחב התמרון במכלול המישרים ישפיע רבות על יכולתם של ספקי השירותים להתמודד עם מגוון האתגרים. בהקשר זה, אני סמוך ובטוח כי Blue תמשיך ותהווה מצפן ענפי בחירתה הבלתי מתפשרת למתן איכות יעיל, איכותי



צילום: יח"צ שגרייר

### רון גבאי, שגריר:

#### "מלבד העלייה

בתשומות המשפיעות על כלל המשק, כגון עלייה במחירי הדלק ושכר העבודה, תשומות החברה עלו כתוצאה מעלייה בשיעור התאונות, הגניבות והרכבים המוגדרים אובדן להלכה עליהן דיווחו חברות הביטוח בדוחות הכספיים של הרבעונים האחרונים"



צילום: בנימין אדם

### מיקי קופל,

#### קופל גרופ:

#### "במהלך השנתיים

האחרונות ספגנו עליות מחירים קיצוניות במחירי הסולר, הבלו, שכר כוח אדם וזינוק במחירי חברות ההשכרה והליסינג. בנוסף, כמות קריאות השירות זינקה לאין שיעור כתוצאה מכך שהרבה אנשים לא עבדו ולא טסו, ובמקום זה היו יותר זמן על הכבישים. כרגע, המצב הזה ממשיך"

ומתקדם למבוטחים גם בתקופה הנוכחית, בהתאם לסטנדרטים הגבוהים שבהם מאמינה החברה".

## על איזה תשומות מדובר?

גורן: "רשימת התשומות שעלו מתחילה כמובן במשאב הדלק ובנסיקה חסרת תקדים במחירו. כל ישראלי מרגיש זאת בכיסו וקל וחומר מי שמפעיל יום ביומו ציי גררים וניידות שירות. מעבר לכך, ניכרת עלייה בעלויות כוח האדם לאור המחסור הקיים בכלל המשק. עוד ניכרת עלייה בנסועה בכבישי ישראל, המתבטאת בפקקי תנועה רבים. למצב בכבישים השלכה ישירה על יכולת ההספק של כלי השירות בהגעה למספר רב יותר של קריאות מבוטחים, כך שהפער ניתן לגישור על ידי הגדלת ציי הרכבים בפריסה ארצית.

"לכל אלה מתווסף ממד נוסף, שהוא הזינוק בשיעורי גניבות הרכב בישראל. לפי הנתונים מדובר בגידול של עשרות רבות של אחוזים, שמביאים לגידול ניכר במספר ימי האספקה של רכב חליפי למבוטחים, כאשר מחד העולם מתמודד עם משבר רכבים חמור ומאידיך עם עלייה משמעותית בעלויות הרכבים להשכרה. זוהי דוגמה קלאסית של 'תנועת מלקחיים' כתוצאה מהיחס בין הביקוש לבין ההיצע, שבהחלט מהווה אתגר עצום לספקי שירותי הדרך".

## "העלייה הנוכחית מינורית"

"תחום שירותי הגרירה והחילוץ לא נמצא בוואקום וזה חלק מעליית מחירים גלובלית של ביטוח ושירותים נלווים", אומר **שי שדה**, יו"ר הוועדה לביטוח אלמנטרי **בלשכת סוכני הביטוח**. "כמו כל התחומים גם הם ספגו חלק מעליית המחירים, אם זה מחירי הדלק שמשפיעים על עלות השינוע של הגרר או עליית מחירי חלקי החילוף. אנחנו, כלקוחות וסוכני ביטוח, רואים את עליות המחירים בפוליסות הביטוח המקיף שכוללות בהרבה מקרים את חבילת השירות שכוללת את שירותי הדרך, אבל מדובר בעלייה מתונה כי התחרות בשוק זה היא חזקה מאוד וזה ממתן את עליות המחירים. בכסף אבסולוטי הם עלו ב-10-15 שקלים לכתב שירות, כך שזה לא כל כך מורגש אצל הלקוח קצה. מאידך, רואים גם את חברות הגרירה הפרטיות שלא עובדות בפוליסה, שגם הן העלו מחיר וזה יכול להתגלגל על הלקוח או שהסוכן מחליט לספוג אותו".

גם **מיקי קופל**, מנכ"ל **קופל גרופ**, מציין כי העלייה

המשך בעמוד הבא <<<

**Thank You. Again.**

**1<sup>ST</sup> PLACE**



**תודה שגם השנה בחרתם בנו  
כחברת ביטוחי הנסיעות המועדפת על סוכני הביטוח.**

הניצחון הזה הוא גם שלכן ושלכם!  
יחד נמשיך להוביל את ביטוחי הנסיעות לחו"ל  
ולהיות שם בשביל לקוחותינו בכל מקום ובכל זמן.

**PassportCard**  
No matter what.

על פי סקר שירות ושביעות רצון מחברות ביטוח של לשכת סוכני הביטוח

**המשך מעמוד קודם <<<**

הנוכחית, בערכים נומינליים, היא מינורית. "במהלך השנתיים האחרונות ספגנו עליות מחירים קיצוניות במחירי הסולר, הבלו, שכר כוח אדם וזינוק במחירי חברות ההשכרה והליסינג. בנוסף, כמות קריאות השירות זינקה לאין שיעור כתוצאה מכך שהרבה אנשים לא עבדו ולא טסו, ובמקום זה היו יותר זמן על הכבישים. כרגע, המצב הזה ממשיך. מחירי הדלק ממשיכים לעלות, אנשים רבים לא חזרו לעבוד בצורה מלאה, מחירי הרכבים עלו וגם מחירי חברות הליסינג וההשכרה שעשו תיקוני מחירים. בנוסף, מספר התאונות הוכפל ומספר הגניבות שולש בגלל המחסור בחלקי חילוף ולכן פועל יוצא זה שאירועי רכב חליפי שאנו מספקים קורים הרבה יותר מבעבר".

**ומה לגבי עליית המחירים?**

קופל: "הצלחנו 'לסחוב' על הגב שלנו את העליות במשך שנתיים ורק בחודשים האחרונים עשינו עליית מחיר מינורית של 6%, כאשר מחירי הרכב החליפי עלו ב-40%, ושכר כוח האדם עלה ביותר מ-15%. סך הכל מדובר בשקלים בודדים לחבילת שירותי רכב לשנה, פחות מעשרה, ואני מקווה שזה יעצר שם". גורן מציין: "חברת Blue בחרה כהחלטה אסטרטגית לשמור על מדיניות המחירים הקיימת ולבטח לא להעלות מחירים באופן חד וגורף. החלטה זו נובעת משיקול מפוכח ולפיו הציבור הישראלי איננו יודע להכיל עלייה במחירי הביטוח ביחס לצורכי הגורמים השונים בשרשרת הערך הביטוחי. למבטח מן השורה זה ממש לא מעניין אם עלייה במחיר מוצר ביטוח מושפעת מעלייה בתביעות המוגשות לחברות ביטוח או מעלייה בתשומות בתחום שירותי הביטוח. המבטח רואה את כל הגורמים כמקשה אחת ואכפת לו משני דברים עיקריים: לרכוש ביטוח משתלם המותאם לצרכיו וליהנות משירות מקצועי ואיכותי ברגע האמת. "אנו מודעים לשיקולים הצרכניים ולכן אנו ממשיכים ותומכים בשותפינו העסקיים, בין אם המדובר בסוכני הביטוח ובין אם המדובר בחברות הביטוח, בכדי להעניק להם יתרונות שיווקיים ושירותיים המיטיבים עם הלקוחות, קל וחומר בסביבה תחרותית".

**ומה הצפי לעתיד הקרוב?**

גורן: "אנו עוקבים אחר המגמות ונפעל בהגיון עסקי בריא יחד עם שותפינו בענף, בהתאם להתפתחויות השונות. כרגע אנחנו מתרכזים בהמשך המובילות הטכנולוגית של חברת Blue, בייחוד במציאות



צילום: יח"צ

**אייל גורן, Blue:**  
**"אין ספק כי עליות המחירים הדרמטיות, בהשפעת המלחמה במזרח אירופה והכלכלה העולמית בתקופת פוסט הקורונה, יסיפו ויאתגרו גם את ענף הביטוח, כך שמרחב התמרון במכלול המישורים ישפיע רבות על יכולתם של ספקי השירותים להתמודד עם מגוון האתגרים"**



**שי שדה,**  
**לשכת סוכני הביטוח:**  
**"אנחנו, כלקוחות וסוכני ביטוח, רואים את עליות המחירים בפוליסות הביטוח המקיף שכוללות בהרבה מקרים את חבילת השירות שכוללת את שירותי הדרך, אבל מדובר בעלייה מתונה כי התחרות בשוק זה היא חזקה מאוד וזה ממתן את עליות המחירים"**

המחייבת חדשנות שירותית, יחד עם שמירה על חוסן ניהולי ותפעולי".

**התייעלות כפתרון לעליית מחירים**

**רן גבאי, מנכ"ל פעילות שגריר שירותי דרך ורשת מוסכי ההסדר, מציין כי "מלבד העלייה בתשומות המשפיעות על כלל המשק, כגון עלייה במחירי הדלק ושכר העבודה, תשומות החברה עלו כתוצאה מעלייה בשיעור התאונות, הגניבות והרכבים המוגדרים אובדן להלכה עליהן דיווחו חברות הביטוח בדוחות הכספיים של הרבעונים האחרונים".**

"כמובן שחברת שגריר מבצעת כל העת צעדי התייעלות בכדי להתמודד עם עליית מחירי אספקת השירות ועליית מחירי השכרת הרכבים. לדוגמה, בחצי שנה האחרונה הגדילה החברה את צי רכבי הרכב החלופי שבבעלותה ב-200% בכדי לענות על הביקוש הגובר לרכב חלופי, אך היות ומדובר על ביקוש בהיקפים גבוהים ובעלויות גבוהות מאלו שידענו בכל שנות הפעילות אין מנוס מהעלאת המחירים".

**הפקקים פוגעים בעלות השירות ובאיכות**

העתיד לא נראה ורוד בקשר לחבילות שירותי הדרך משום שלא רק העלויות במחירי התשומות ממשיות, אלא משום שמדובר בתחום שמושפע מגורמים רוחביים נוספים.

"המשבר התחבורתי ממשיך להתעצם", אומר גבאי, "וזה דורש מהחברה להשקיע משאבים רבים בכדי לספק את השירותים ולהגיע למנויים בזמנים הגיוניים".

שדה מוסיף בנושא: "מצב הפקקים הנורא משפיע בשני מישורים. במישור המסחרי-כלכלי, אם פעם גרר יכול היה לגרום עשר מכוניות ביום, היום הוא יכול לגרום רק ארבע, וזה לא קשור אליו או לטיב חברה. המישור הנוסף הוא התודעתי-שירותי. פעם יכולנו להתחייב להגיע תוך שעתיים מרגע הקריאה והיום אי אפשר להתחייב גם לא להגיע תוך ארבע שעות, כי מרחק של 10 ק"מ בתל אביב יכול לקחת יותר ואנחנו רואים מקרים של לקוחות שמחכים גם חמש שעות לרכב חילוף, ובחום הישראלי מדובר בחוויה לא נעימה ואפילו מסוכנת. את הבעיה הזאת גם העלאת מחירים לא תפתור. אולי כדאי לחשוב על פתרונות כמו בארצות מסוימות בעולם, ששם רכבי גרירה מקבלים עדיפות בכביש כמו רכבי הצלה".

# רצינו להגיד תודה!



**אנו מודים לסוכני הביטוח על האמון והבחירה בנו במקום הראשון  
בסקר שביעות רצון של לשכת סוכני הביטוח בתחום ביטוחי בריאות**

**עוד לא סוכנים של מנורה מבטחים?**



**בואו להכיר אותנו!**



שלמה אייזיק | צילום: דוברות שלמה אייזיק

## שלמה אייזיק ובכירים נוספים ביונט קרדיט חשודים בגניבת עשרות מיליוני שקלים

נשיא לשכת סוכני הביטוח, שי פנסו, צחי אזר ויצחק אביתר חשודים לכאורה בעבירות של קבלת דבר במרמה בנסיבות מחמירות, רישום כוזב במסמכי תאגיד, מרמה והפרת אמונים בתאגיד, גניבה בידי מורשה, זיוף והלבנת הון

השליטה על סיום תפקידי כיו"ר דירקטוריון החברה ודירקטור בה באופן מידי. אני מאחל לכם ולחברה בהצלחה בהמשך הדרך".

עניינה של החקירה היא בחשד לביצוע לכאורה של מספר עבירות: ● עבירות דיווח.

● עבירות קבלת דבר במרמה בנסיבות מחמירות.

● עבירות רישום במסמכי תאגיד.

● עבירות מרמה והפרת אמונים בתאגיד.

● עבירות גניבה בידי מורשה.

● עבירות זיוף.

● עבירות הלבנת הון.

● עבירות שימוש במידע פנים ועבירות שימוש במידע פנים (בהתייחס לאזר, פנסו ואייזיק בלבד).

בבקשה של רשות ניירות ערך נכתב: "על פי החשד, מעורבים החשודים בגניבת כספים בסך כולל של עשרות מיליוני שקלים מהחברה הציבורית (יונט קרדיט שירותים פיננסיים - מ.ע), אשר הועברו לחברה הפרטית (יונט קרדיט - מ.ע) אשר כאמור אזר, אייזיק ופנסו הינם חלק מבעלי

נשיא לשכת סוכני הביטוח שלמה אייזיק נחקר שלשום (ג') על ידי רשות ניירות ערך יחד עם שלושה בכירים נוספים בחברת יונט קרדיט שירותים פיננסיים, לאחר שהרשות פתחה בחקירה גלויה ופשטה על משרדי החברה.

יחד עם אייזיק נחקרו בעלי השליטה הנוספים בחברה שי פנסו והמנכ"ל שפוטר צחי אזר, וכן יצחק אביתר שניהל בפועל את סניף החברה בנצרת שהתגלו בו, על פי החשד, אי סדרים בהיקף של עשרות מיליוני שקלים. ארבעתם, שלא נעצרו, שוחררו בתום החקירה בתנאים מגבילים.

דמות מרכזית נוספת מהעבר הקרוב ביונט קרדיט הוא שר האוצר לשעבר משה כחלון שהתפטר מתפקידו כיו"ר דירקטוריון החברה לאחר שנתגלו בה אי סדרים. עדיין לא ידוע אם גם הוא ייחקר בפרשה. בהודעת ההתפטרות שלו ב-16 ביוני כתב כחלון: "לצערי הרב וכפי שידוע לכם, אנו מבינים כיום כי ייתכן וקיימת לחברה חשיפה כספית משמעותית, אשר נגרמה בגין אירועים שהתרחשו לפני הצטרפותי לחברה. נוכח התפתחויות אלה, ובלב כבד, החלטתי להודיע לבעלי

שופטת בית משפט השלום בתל אביב, **רוית פלג בר-דיין** הורתה כי יוצא צו עיכוב יציאה מהארץ נגד אייזיק למשך 180 ימים, דרכונו יופקד במשרדי רשות ניירות ערך ואם יבקש לצאת לחו"ל – רשות ניירות ערך תשקול את הבקשה בהתאם לצורכי החקירה.

במסגרת ההחלטה, על אייזיק להפקיד ערבות בנקאית או מזומן בסך 500 אלף שקלים להבטחת העמידה בתנאים המגבילים, הפקדת שלוש ערבויות צד ג' להבטחת העמידה בתנאים מגבילים בסך 250 אלף שקלים כל אחת. עוד הורתה השופטת כי אייזיק לא ייצור קשר בכל דרך שהיא או ייפגש עם המעורבים בפרדה לתקופה של 30 ימים.

בעניינו של אזר, החליטה השופטת פלג בר-דיין, להוציא נגדו צו עיכוב יציאה מהארץ למשך 180 ימים ודרכונו יופקד במשרדי רשות ניירות ערך, הפקדת ערבות בנקאית או מזומן בסך 100 אלף שקלים, הפקדת שתי ערבויות צד ג' להבטחת העמידה בתנאים המגבילים בסך 300 אלף שקלים כל אחת. בנוסף, נאסר על אזר ליצור קשר בכל דרך שהיא או להיפגש עם המעורבים בפרשה לתקופה של 30 ימים.

איסור יציאה מהארץ והוצאת צו עיכוב יציאה מהארץ הוצא נגד פנסו למשך 180 ימים ודרכונו יופקד במשרדי הרשות, עליו להפקיד עברות בנקאית או מזומן בסך 400 אלף שקלים, הפקדת שתי ערבויות צד ג' להבטחת העמידה בתנאים המגבילים בסך 350 אלף שקלים כל אחת, ועוד ערבות צד ג' בסך 250 אלף שקלים.

כמו נגד השלושה האחרים, גם נגד אביתר הוצא צו עיכוב יציאה מהארץ למשך 180 ימים ועליו להפקיד את דרכונו. בנוסף, הוא נדרש גם להפקיד עברות בנקאית או מזומן בסך 150 אלף שקלים, הפקדת שתי ערבויות צד ג' בסך 250 אלף שקלים כל אחת.

השליטה בה ו/או לטובת שימושי הפרטיים של אזר. על פי החשד פעלו המעורבים במרמה תוך הסתרת פעילותם מהחברה ומציבור המשקיעים וגרמו להצגת פרטים מטעים בדיווחי החברה, בין היתר בנוגע לנכסים שלכאורה נמצאים בבעלותה, ובנוגע לעסקאות מהותיות שביצעה החברה במסגרתן הוצאו כספים מהחברה הציבורית שלא כדין וללא האישורים הנדרשים. פעילות זאת נעשתה בין היתר תוך רישום כוזב במסמכי החברה וזיוף מסמכים.

"בנוסף על פי החשד, במהלך התקופה הרלבנטית, ביצע אזר עסקאות במניות החברה באמצעות חשבונו הפרטי וביחד עם אייזיק ופנסו גם בחשבון החברה הפרטית בה הם בעלי השליטה, וזאת תוך שימוש במידע פנים שהחזיקו באותו מועד בנוגע להתנהלות החשודה האמורה שכללה אירועים מהותיים וחמורים שהתרחשו בחברה".

לדברי רשות ניירות ערך, במהלך החקירה התגלו ממצאים המחזיקים את החשדות בנוגע למעורבותם של החשודים בביצוע עבירות שונות לפי חוק ניירות ערך, חוק העונשין וחוק איסור הלבנת הון. מעורבים נוספים נחקרו בקשר לפרשה זו, אך לנוכח היקף תיק החקירה, לא עלה בידי חוקרי מחלקת חקירות, מודיעין ומסחר ברשות ניירות ערך לסיימה. לצורך סיום החקירה, יידרשו חקירות ופעולות חקירה נוספות.

## "חשש לשיבוש הליכי חקירה ולהימלטות מאימת הדין"

"בשל חומרת העבירות והסנקציה החמורה הקבועה בגינן מתקיים במקרה דנן חשש ממשי לשיבוש הליכי חקירה, וכן חשש ממשי להימלטות מאימת הדין", מציינת הרשות בבקשתה מבית המשפט לשחרר את החשודים בתנאים מגבילים.

## "הוועד המנהל מבקש לחזק את ידיו של שלמה אייזיק"

האתיקה המליצה בפני המועצה להוציא את החברה מהלשכה". ברשתות חברתיות שבהן פועלים סוכני ביטוח, וואטסאפ ופייסבוק, אין כמעט אזכור לפרשה, למעט לינקים לכתבות שפרסמו באתרי אינטרנט.

בהודעה שפרסמה לשכת סוכני הביטוח נאמר: "נשיא לשכת סוכני הביטוח שלמה אייזיק שיקף לוועד המנהל של הלשכה את האתגרים שהוא חווה, בזמן אמת, אודות אי סדרים לכאורה שהתגלו בחברת האשראי החוץ בנקאי, יונט קרדיט, שבה הוא משמש דירקטור ואחד מבעלי השליטה.

"הוועד המנהל של הלשכה מבקש לחזק את ידיו של שלמה, אשר נבחר לייצג את ציבור סוכני הביטוח בישראל ועושה זאת נאמנה וללא הפסקה. במקביל, הלשכה תמשיך וממשיכה בפעילותה השוטפת לייצג במקצועיות ומסירות את חבריה והאינטרסים של סוכני הביטוח ולטובת ציבור המבוטחים".

עד כמה מעורבותו לכאורה של אייזיק בפלילים תשפיע על המשך כהונתו כנשיא לשכת סוכני הביטוח, תפקיד אליו נבחר בדצמבר 2021? מבדיקה בתקנון הלשכה עולה, כי הוא אינו מתייחס למצב שבו חבר לשכה נחשד בפלילים, אלא רק לאחר שהתקבל פסק דין חלוט בעניינו. אין התייחסות ספציפית למקרה שבו בעל תפקיד בלשכה חשוד בפלילים.

תקנון הלשכה מפרט את המקרים שבהם המועצה הארצית של הלשכה רשאית להחליט על הוצאת חבר מהלשכה. "החבר הורשע בעבירה שמפאת מהותה, חומרתה או נסיבותיה אין הוא ראוי לשמש כחבר הלשכה, וזאת לאחר שפסק הדין המרשיע הפך חלוט", נכתב באחד הסעיפים.

שני סעיפים אחרים שמאפשרים למועצה הארצית לבטל חברות, נתונים לפרשנות. האחד – "החבר פועל בניגוד למטרות הלשכה או שיש במעשיו כדי להזיק ללשכה או לשמה הטובה". השני – "ועדת

## חקיקה בהקפאה

**הבחירות לכנסת ה-25 יתקיימו בעוד 110 ימים | המערכת הפוליטית גועשת, אבל בכנסת פנימה העשייה הפרלמנטרית דוממת | התכנית הכלכלית לשנת 2023 והצעות חוק שונות שנוגעות גם בעולמות הביטוח והחיסכון ארוך הטווח, ממתינות ליום שבו יתפזר הערפל הפוליטי | בינתיים, המפסידים הגדולים מההקפאה הם אזרחי ישראל ■ פרויקט מיוחד**

שזה יפגע בגוש אליהן הן שייכות. מה שכן בטוח, שיוזמות חקיקה בעולמות הביטוח והחיסכון ארוך הטווח שהן בעלות השלכות משמעותיות ולעתים מרחיקות לכת על השחקנים – חברות ביטוח, בתי השקעות, סוכני ביטוח, יועצים פנסיונים, מתכנני פרישה וכמובן המבוטחים – ימתינו ליום שבו יתפזר הערפל הפוליטי, ובהחלט יתכן שחלקן או אולי כולן לא ישלימו את המהלך שהותנע ויבשילו לכדי חוקים. בשורה התחתונה מי שמפסיד הוא הציבור הרחב שהחקיקה שעצרה מלכת נועדה עבורו.

להחלטה על פיזור הכנסת יש השלכות רבות בתחומים שונים ומגוונים. ענפי הביטוח והחיסכון ארוך הטווח אינם יוצאי דופן. חוקים ותיקונים לחוקים שונים הקשורים לענפים אלו תקועים בעיצומה של החקיקה, כמו גם אלו שתקועים בתכנית הכלכלית לשנת 2023 ששפרסם משרד האוצר טרם פיזור הכנסת. הבחירות לכנסת ה-25 יתקיימו בעוד 110 ימים, ב-1 בנובמבר. עדיין לא ידוע אילו הרכבים ואיחודים מזמנות המפלגות. החיבור בין כחול לבן לתקווה חדשה נולד רק בתחילת השבוע וייתכנו כאלו נוספים או החלטה של מפלגה, או אולי יותר מאחת, לא להתמודד הפעם, מחשש

## התכנית הכלכלית לשנת 2023



1

**בשורה התחתונה: בנקים קטנים יוכלו למכור ביטוח כללי.**

**ההצעה:** בנק בעל היקף פעילות קטן יהיה רשאי לשלוט גם בתאגיד שהוא סוכן ביטוח שעיסוקו בביטוח כללי. אם הבנק כבר אינו בעל היקף פעילות קטן, הוא יורה לתאגיד שהוא סוכן ביטוח שעדיין נשלט על ידו להפסיק את העיסוק בביטוח כללי או יפעל להפסיק את שליטתו בתאגיד. בתקופה שמתום ארבע שנים מיום תחילתו של התיקון ועד תום שש שנים מיום התחילה, רשאי שר האוצר, תוך התחשבות, בין השאר, במצב הריכוזיות במערכת הפיננסית, לקבוע שבנק בעל היקף פעילות קטן יהיה בנק ששווי נכסיו נמוך מ-10% משווי הנכסים של כלל הבנקים, ובלבד שלא יפחת מ-5%.

**המטרה:** 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.

**ההסבר:** עיקרי החוק להגברת התחרות ולצמצום הריכוזיות קובעים ניתוק מוחלט של קשרי הבעלות, השליטה והניהול בין תאגידים בנקאיים

רק לפני פחות מחודשיים פרסם משרד האוצר את טיוטת התכנית הכלכלית לשנת 2023. 147 עמודים גדושים במגוון נושאים ורפורמות שעמדו להיכנס לחייו – אחרי התאמות ושינויים שהיו מגיעים בשלב כזה או אחר, כפי שקורה כמעט תמיד. לענפי הביטוח, הפנסיה והחיסכון ארוך הטווח יוחדו פרקים משלהם.

**הגברת התחרות בענף התיווך לביטוח ולחיסכון פנסיוני**



"בשל מורכבות ענף הביטוח והחיסכון ובכלל זאת פערי מידע וניגוד עניינים מובנה בין המבוטח או החוסך לבין המבטח ומשווקיו, נפגעת יכולת 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", מוסבר בטיוטה של התכנית הכלכלית לשנת 2023.

לנוכח הדברים מוצע במסגרת הצעת ההחלטה לבצע מספר תיקונים להגברת התחרות בענף התיווך לביטוח ולחיסכון פנסיוני:

שליטת סוכני הביטוח הפנסיוני בשוק התיווך הפנסיוני נובעת, בין היתר, מההעדפה המובנת של גופים מוסדיים לשווק את מוצריהם באמצעות סוכני ביטוח, היות וביכולתם להשפיע על התמריצים שלהם באמצעות תשלום עמלות משתנות. זאת בניגוד ליועצים הפנסיונים שאינם יכולים לייעץ ביחס למוצרים שיש להם זיקה אליהם וכן מוגבלים בעמלות ההפצה שהם יכולים לקבל מהגופים המוסדיים לפי תקנות הפיקוח על שירותים פיננסיים (קופות גמל) (עמלות הפצה), הקובע עמלת הפצה בשיעור מרבי של 0.25% מסך הנכסים עבור יועץ פנסיוני.



### 3

#### בשורה התחתונה: הגבלה בהפקדות לתכנית ביטוח.

**ההצעה:** להטיל 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).

**המטרה:** רק מבוטחים ששכרם החודשי הממוצע גבוה מהתקרה החודשית יוכלו להפקיד בקופת ביטוח, וכן רק ביחס לסכומי השכר העולים על תקרת הבסיס.

**ההסבר:** חוק הפיקוח על שירותים פיננסיים (קופות גמל) מקנה לכל חוסך חופש לבחור את קופת הגמל בה ינוהל חסכונו הפנסיוני. כיום, קופות ביטוח (כלומר: ביטוח מנהלים) הינן תכניות ביטוח (פוליסות), המאפשרות על ידי הממונה על שוק ההון, ביטוח וחסכון, ופועלות לפי הכללים הבסיסיים של קופות גמל וזכות לאותן הטבות המס בהפקדת ובמשיכת כספי החיסכון. למרות זאת, קופות הביטוח הן מוצר חיסכון נחות ביחס למוצרי החיסכון הפנסיוני האחרים. על פי דוח הממונה על שוק ההון 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. 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.

#### צמצום יוקר המחיה בביטוחי הבריאות הפרטיים וחיזוק הרפואה הציבורית



על מנת לצמצם את העלויות המושגות על האזרח בגין כפל ביטוחי בריאות ולהקל על יוקר המחיה, להביא להפנמת ההצננת הכלכלית אשר משיתה מערכת הבריאות הפרטית על זו הציבורית, וכן לקצר את התורים לניתוחים במערכת הציבורית, מוצעים הסעיפים הבאים:

המשך בעמוד הבא <<<

### 2

#### בשורה התחתונה: הנגשת ייעוץ פנסיוני אובייקטיבי לציבור החוסכים.

**ההצעה:** מבטח לא יסרב סירוב בלתי סביר להתקשר בהסכם הפצה עם יועץ פנסיוני. סירוב בלתי סביר יכלול:

- 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 המבטח לחתום על הסכם התקשרות עם יועץ פנסיוני בנימוק מספר לקוחותיו או היקף פעילותו, ייראו כסירוב בלתי סביר.
- אם מבטח מסרב להתקשר עם יועץ פנסיוני, עליו לנמק בכתב את הסיבות לסירובו.

**המטרה:** הסרת חסם להתפתחות שוק הייעוץ הפנסיוני ובכך יזכה ציבור החוסכים לשירות איכותי ואובייקטיבי יותר.

**ההסבר:** למרות 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.



## המשך מעמוד קודם <<<

### 1

### **בשורה התחתונה:** הכיסוי בחברת הביטוח יופעל לפני כיסוי זהה בשב"ן.

**ההצעה:** תוטל על חברות הביטוח 'חובת תשלום ראשון', כך שבכל מקרה בו אדם תובע כיסוי ביטוחי בתחום הניתוחים או הייעוציים, ויש לו אותו כיסוי ביטוחי בחברת ביטוח פרטית ובשירותי בריאות נוספים של קופת חולים - חברת הביטוח הפרטית תפעיל את הפוליסה לפני תכנית שירותי הבריאות הנוספים של קופת החולים.

על מנת לאפשר תשלום ראשון על ידי חברת הביטוח, מוצע מנגנון שנועד לספק לשב"ן מידע בנוגע למבטוח המגיש תביעה, כך שבמקרה וברשות המבטוח גם ביטוח בריאות מסחרי, הוא יפנה לממש את זכאותו במסגרת הביטוח המסחרי, בטרם הפנייה לשב"ן, תוך פגיעה מינימלית בפרטיותו. אם המבטוח יעדיף לממש את זכאותו בשב"ן ולא בחברת הביטוח הפרטית, תשלם חברת הביטוח הפרטית לתכנית השב"ן עבור הטיפול שהעניקה למבטוח.

**מטרת התיקון:** הוזלת הפרמיות המשולמות בתכניות השב"ן, מאחר והן מחויבות באיזון אקטוארי, והמבטוח יזכה לנצל את מלוא זכויותיו ללא כפל תשלומים.

**ההסבר:** ההצעה לחייב את חברת הביטוח בתשלום ראשון היא על מנת להתמודד עם כפל הביטוח בין השב"ן לביטוח הפרטי, ולמנוע מצב בו מבטוח משלם את הפרמיה פעמיים אך מקבל שירות רק פעם אחת.

### 2

## איסור כפל ביטוחי בפוליסת פרט

### **בשורה התחתונה:** איסור מכירת כפל ביטוחי במוצרי בריאות מסוג שיפוי.

**ההצעה:** האיסור 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. תיקון ההוראה עד ה-1 בינואר 2023

**המטרה:** לצמצם את תופעת הכפל הביטוחי, בה פרטים מחזיקים מספר פוליסות ביטוח מקבילות של חברות מסחריות.

**ההסבר:** רבים מהמבטוחים בביטוחי הבריאות הפרטיים רוכשים מספר ביטוחי בריאות שונים מסוג שיפוי, המספקים כיסוי זהה. במקרה של תביעה בביטוח מסוג שיפוי המבטוח זכאי להחזר הוצאות רק עד לגובה ההוצאות שלו בפועל, בלי קשר לכמות הביטוחים בהם הוא מחזיק, ולכן הוא לא נהנה מהכפל. זאת בניגוד לביטוחי פיצוי אשר מעניקים סכום פיצוי בעת אירוע ביטוחי ללא קשר להוצאות המבטוח

בפועל. ביטוחים אלה אופייניים יותר בביטוחי מחלות קשות ותאונות אישיות.

### 3

### **בשורה התחתונה:** איסור פוליסות החזרים בתחומי הייעוציים הרפואיים.

**ההצעה:** בתיקון החקיקה המוצע ליישום המדיניות הכלכלית בשנות התקציב 2015 ו-2016, מספר סעיפים:

■ 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 והמבטוח נושא בעלות ההשתתפות עצמית בלבד.

■ החל מה-1 בינואר 2023 כיסוי עבור 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 והמבטוח 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. כמו כן, 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.

**המטרה:** 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 נזקקותם.

**ההסבר:** בחוק התכנית הכלכלית (תיקוני חקיקה ליישום המדיניות הכלכלית לשנות התקציב 2015 ו-2016), נקבע כי קופות החולים (בשירותי הבריאות הנוספים) וחברות הביטוח ישלמו באופן ישיר את התשלום עבור ניתוח לרופא או למוסד הרפואי בו בוצע הניתוח. לפי הסדר ניתוח בלבד ולא יתנו למטופל החזר כספי בשל הניתוח. המשמעות הינה ביטול של מסלולי החזר על ניתוחים בביטוחים הפרטיים ובשירותי הבריאות הנוספים של קופות החולים.

המשך בעמוד הבא <<<

# ובמקום הראשון... מדיהו!



**מדיהו זכתה במקום הראשון, בסקר שביעות רצון של סוכני הביטוח, בכנס לשכת סוכני הביטוח 2022**  
מדיהו הוקמה לפני שלוש שנים והביאה לעולם מוצר מהפכני, טכנולוגי וחדשני, הנותן ללקוחותיו את כל מה שמגיע להם בשירותי הבריאות השונים: שירות, זמינות וכיסויים אמבולטוריים (ייעוץ ובדיקות עד אשפוז), איתור תורים ללקוחות, ניהול כל אירוע רפואי (פשוט ומורכב), התפתחות הילד, בדיקות הריון ועוד.  
**סוכני הביטוח הצביעו ובחרו ב"מדיהו" כזוכה במקום הראשון לשנת 2022.**  
מיקי קופל מנכ"ל מדיהו, מציין שהחברה הביאה לעולם בשורה, כל לקוח הוא VIP בבריאות. בלי טובות ובלי פרוטקציות. פרס זה הוא עוד נדבך ש"מדיהו" היא המוצר המוביל בענף.

## המשך מעמוד קודם <<<

### 4

#### בשורה התחתונה: היטל על תשלום לרופא ולמוסד רפואי

**ההצעה:** החל מה-1 בינואר 2023 יוטל היטל על כל תשלום לרופא ולמוסד רפואי בגין פעילות פרטית של ניתוחים וייעוץ שיש לגביה זכאות למימון ציבורי על בסיס העקרונות הבאים:

- היטל בשיעור של 35% מהתשלומים ייגבה מחברת ביטוח, עבור הפעילות שכוסתה 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 עבור 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.

- אם לא ישולם ההיטל במועד ייווספו עליו, לתקופת הפיגור, הפרשי הצמדה וריבית לפי חוק פסיקת ריבית והצמדה, עד למועד תשלומו.

**המטרה:** המשך להחלטת הממשלה מה-1 באוגוסט 2021, שעניינה חיזוק מערכת הבריאות הציבורית תוך גילום ההשפעות החיצוניות של המערכת הפרטית.

**ההסבר:** 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.

### 5

#### בשורה התחתונה: התאמות בתכניות שב"ן.

**ההצעה:** 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 בתיעדוף גבוה מבחינת יעילותם הרפואית.

**המטרה:** לשמר את תעריפי הפרמיות הנהוגים כיום מבלי לפגוע בשירות הרפואי המסופק על ידי תכניות השב"ן.

**ההסבר:** הסרת שימושים שאינם נמצאים בתיעדוף גבוה מבחינת

יעילותם הרפואית, תמנע את הצורך בהגדלת סכום דמי החבר שנגבים בתכניות אלו כתוצאה מההיטל בקשר לתשלום לרופא או למוסד רפואי.

### 6

#### בשורה התחתונה: תוספת תקציב של 250 מיליון שקלים.

**ההצעה:** לאחר חקיקת החוק בקשר להיטל על תשלום לרופא ולמוסד רפואי, מוצע להקצות תקציב עבור תכנית כוללת לקיצור תורים וזמני המתנה לניתוחים וייעוץ, והורדת פרמיות בשירותי בריאות נוספים.

**המטרה:** הבטחת הזמינות של שירותי ניתוחים וייעוץ.

### ביטוח חובה תלוי נסועה



#### בשורה התחתונה: הכללת המשתנה נסועה בביטוח חובה.

**ההצעה:** משתנה מסוג "נסועה" יתווסף לרשימת המשתנים והקטגוריות המשפיעים על הסיכון בענף ביטוח רכב חובה בהם רשאיות חברות הביטוח להשתמש לקביעת תעריפי ביטוח החובה לרכב. 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.

**המטרה:** 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.

**ההסבר:** היחס בין העלות הקבועה להחזקת רכב, לעלות המשתנה הנובעת מהשימוש בו, משפיע על מערך התמריצים באשר לתדירות השימוש ברכב. ככל ששימוש מרובה ברכב, ייקר את עלויות החזקת הרכב, כך יצמצם 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.



המשך בעמוד הבא <<<

פעם אחת זה פוקס  
פעמיים זה מזל

# 18 הובלות בשנה... זה כבר מקצוענות!



## הראל גאה להיות בראש טבלת התשואות ב-12 החודשים האחרונים במסלולים הבאים:

- הראל קרן השתלמות - מסלול מניות
- הראל קרן השתלמות - מסלול הלכה
- הראל קופת גמל - מסלול 50 ומטה
- הראל קופת גמל - מסלול 50-60
- הראל קופת גמל - מסלול עד 10% מניות
- הראל קופת גמל - מסלול עד 20% מניות
- הראל קופת גמל - מסלול הלכה
- הראל קופת גמל - מסלול מניות
- הראל מגוון והראל מור לשכירים ועצמאים - מסלול 50-60
- הראל מגוון השקעות אישי - מסלול כללי
- הראל מגוון השקעות אישי - מסלול מניות
- הראל מגוון השקעות אישי - מסלול עד 10% מניות
- הראל מגוון השקעות אישי - מסלול עד 20% מניות
- הראל מגוון השקעות אישי - מסלול אג"ח ללא מניות
- הראל פנסיה - מסלול 50 ומטה
- הראל פנסיה - מסלול מניות
- הראל קרן השתלמות - מסלול עד 10% מניות
- הראל קרן השתלמות - מסלול עד 20% מניות

**הראל**  
ביטוח ופיננסים

אולי יש לכם ביטוח  
אבל אין לכם הראל

הנתונים מתייחסים ל"הראל מגוון השקעות אישי", "הראל פנסיה", "הראל קרן השתלמות" ו"הראל קופת גמל" ונכונים לחודש מאי 2022 ביחס למתחרים ובהתאם לאתר הגמל-נט/הפנסיה-נט של משרד האוצר. 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.

## חקיקה בכנסת



כמו כן, להוביל להענקת הזדמנות שווה לכל אזרח לרכוש ביטוח חובה בכל מקום במדינה ולעצור את הסנקציה המוטלת על סוכני הביטוח ללא הצדקה, הואיל ומדובר על פוליסה מחויבת על פי דין ואין לאפשר לחברות הביטוח להימנע מפעילות עם הגורם המשווק, לנוכח העובדה כי מבטוחיו היו מעורבים בתאונות דרכים.

**ההסבר:** בענף שיווק הביטוח קיימת תופעה לפיה סוכני ביטוח מהמגזר הערבי נחסמים משיווק ביטוח חובה למבטוחיהם לנוכח היקף התביעות בהן היו מעורבים מבטוחיהם. המבטוחים עצמם, אשר בעטיים נחסם הסוכן משיווק פוליסות חובה אלו, אינם נפגעים הואיל והם רוכשים את הפוליסה אצל סוכן ביטוח אחר. הסוכן נותר ללא פרנסה חרף העובדה שאין מדובר במעשה התלוי בו כלל. ההצעה מבקשת למעשה לטפל בבעיה הרווחת בקרב סוכני ביטוח מהמגזר הערבי.

מדובר בחובת ביטוח מנדטורי במדינת ישראל, ומוטלת חובה לתת הזדמנות שווה במחיר ובהנגשת הכלים לכל אזרח במדינה ללא קשר למוצאו או דתו לקיים את החוק במידה שוויונית.

**סטטוס:** בהכנה בוועדת הכספים לקריאה ראשונה.

### מסלול ברירת מחדל בהפקדות לחיסכון ארוך טווח לילד



**בשורה התחתונה:** שינוי ברירת המחדל למסלול בסיכון מוגבר - בקופת גמל להשקעה.

**ההצעה:** מסלול ברירת מחדל בתכנית חיסכון לכל ילד תהיה בסיכון מוגבר בקופות גמל, להשקעה ולא בפיקדונות בבנקים. בגיל 18 יועבר החיסכון למסלול בסיכון בינוני. יחד עם זאת, הורים יוכלו להחליט להשאיר את החיסכון במסלול בסיכון מוגבר.

אם הורה לא יבחר היכן יופקדו כספי החיסכון, בתוך שישה חודשים מיום לידתו של הילד הזכאי לחיסכון, יופקדו הכספים במסלול השקעה בסיכון מוגבר בקופת גמל להשקעה עד שימלאו לילד 18 שנים.

**המטרה:** השאת תשואה גבוהה יותר בתכנית חיסכון לכל ילד ולשמר את הסכום שנצבר אם תתקיים משיכה של הכספים בתקופה הסמוכה לשחרורם.

**ההסבר:** כיום, הורה לילד הזכאי ל'מענק לכל ילד' שלא בחר במשך חצי שנה את המסלול שבו ינוהל החיסכון, ברירת המחדל היא השקעת הכספים במסלול בעל הסיכון הנמוך ביותר. מהניסיון המצטבר מאז תחילת ההסדר האמור עולה כי כדי להשיא תשואה גבוהה יותר יש לשנות את ברירת המחדל להשקעה. הניסיון מלמד כי בתקופה של 18 שנים גדלים הסיכויים שמסלול השקעה בסיכון מוגבר ישיא תשואה גבוהה יותר ממסלולי השקעה אחרים.

**סטטוס:** בהכנה בוועדת הכספים לקריאה שנייה-שלישית.

### הצעת חוק לתיקון פקודת רכב מנועי



**בשורה התחתונה:** חיוב שיווק פוליסה.

**ההצעה:** הוספת סעיף, לפיו חברת ביטוח תהיה מחויבת לאפשר התקשרות עם סוכן ביטוח בשיעור מינימלי של 25% מהיקף מכירות פוליסות ביטוח החובה ברשותו.

**המטרה:** הצעת החוק, שגובשה יחד עם לשכת סוכני הביטוח, נועדה למנוע מחברות הביטוח לחסום סוכני ביטוח מלשווק ביטוח רכב חובה.



## הגבלת עמלת הפצה

**בשורה התחתונה:** הגדלת החיסכון הציבורי ומניעת פגיעה בלקוחות המקבלים יעוץ פנסיוני מתאגידים בנקאיים.

**ההצעה:** קביעת תקרה לעמלת הפצה בשיעור שלא יעלה על החלק השנים עשר של 0.1% עבור כל חודש, מיתרת הנכסים בחשבון הלקוח בקופה, בדומה לתקרת הפקדות לקופות נמכרות.

**המטרה:** צמצום הפגיעה בהטבות ובהנחות שמעניקים הגופים המוסדיים ללקוחות המקבלים יעוץ פנסיוני מתאגידים בנקאיים.

**ההסבר:** לקוחות רבים המקבלים שירותי יעוץ אינם מבינים את פגיעתה של עמלת ההפצה, המשולמת על ידי הגופים המוסדיים, בהטבות והנחות שהגוף המוסדי מעניק בדמי הניהול המנוכים מחשבון הלקוח, שכן ככל שעמלת ההפצה גדלה מצמצמים הגופים המוסדיים לאותם לקוחות, את ההנחות הניתנות בדמי הניהול. כמו כן, מאז התקנת תקרת עמלת ההפצה בשיעור 0.25%, התקבע שיעור העמלה בעבור הייעוץ הפנסיוני אותו מקבלים לקוחות הבנקים, על התקרה המקסימלית ללא שניכרת כל תחרות בתחום, כל זאת על רקע עלייה עקבית של עשרות אחוזים בדמי הניהול הממוצעים בקופות הגמל וקרנות הפנסיה בגינם ניתן הייעוץ.

**סטטוס:** הונחה על שולחן הכנסת לקריאה טרומית.



## קידום שירותים פיננסיים חברתיים

**בשורה התחתונה:** נגישות לאשראי למי שבנקים, חברות כרטיסי האשראי וחברות אשראי חוץ-בנקאי מסרבים לתת להם אשראי, או לחילופין, מציעים להם אשראי בריביות נשך.

**ההצעה:** לתקן את חוק הפיקוח על שירותים פיננסיים (שירותים פיננסיים מוסדרים), כך שתתאפשר פעילות של גוף פיקודן ואשראי חברתי, כך שיוכלו לקבל פיקדונות מהציבור ולספק מגוון שירותים פיננסיים אשר כיום ניתנים רק על ידי המערכת הפיננסית המסחרית.

**המטרה:** הצעת החוק מבקשת להסדיר את מעמדם של גופי פיקודן ואשראי חברתי ובנקים חברתיים, הפועלים ללא מטרת רווח לשם הכלתם בשוק האשראי, כך שיוכלו לקבל פיקדונות מהציבור ולספק מגוון שירותים פיננסיים אשר כיום ניתנים רק על ידי המערכת הפיננסית המסחרית. בדרך זו תתאפשר נגישות לאשראי זמין בעלות סבירה עבור מי שמתקשים לקבל אשראי או שירותים פיננסיים בתנאים סבירים.

**ההסבר:** למצוקת האשראי של עסקים קטנים ובינוניים, וכן של ארגונים ללא כוונת רווח, אין כיום פתרון ראוי במערכת הפיננסית. מצוקת האשראי אינה מאפשרת להם להמשיך להתפתח ולעיתים אף גוזרת עליהם התמוטטות כלכלית, גם במקרים של מאזן חיובי. עסקים רבים אחרים אינם צולחים את שלבי ההקמה בשל העדר נגישות לאשראי, ובכך המשק הישראלי מחמיץ את תרומתם הפוטנציאלית. לצד אלו ישנם מאות אלפי משקי בית בישראל המודרים משוק האשראי בשל מצב כלכלי דחוק.

**סטטוס:** הונחה על שולחן הכנסת לקריאה טרומית.



## הפינה לשיפוטכם

עונת הסקרים בעיצומה, והיא לא פוסחת גם על תחום הביטוח. מי זכו, מי הפסידו, מי עלו ומי ירדו בסקר שביעות רצון של סוכני הביטוח בתחום הבריאות

**לשכת סוכני הביטוח**, בשיתוף עם **מכון שריד**, ערכה סקר שביעות רצון בקרב מאות סוכני ביטוח. הסוכנים התבקשו לדרג את כל אחת מחברות הביטוח במגוון תחומים ופרמטרים פרטניים וכלליים, לפי חברה ולפי מחוז. תוצאות הסקר פורסמו בכנס לשכת סוכני הביטוח שנערך ביום שני, 11 ביולי. ברמה הארצית, זכו **מנורה מבטחים**, **כלל ביטוח** ו**הראל** בשלושת המקומות הראשונים. עם זאת, בדיקת הנתונים לפי מחוזות מגלה כי במחוז ירושלים, **מגדל ואילון** מובילות בשביעות הרצון של סוכני הביטוח.

בנוסף, בדק הסקר את שביעות הרצון של סוכני הביטוח מחברות נותנות שירות רפואי, שם מחזיקות במקומות הראשונים **מדיהו**, **מ"י דוקטור** ו**דיאגנוזה**. בתחום ביטוח הנסיעות לחו"ל זכתה **פספורטכארד**. לנוחיותכם, קיבצנו את הדירוגים השונים בקטגוריות השונות:

### שירות לסוכן

1. מנורה מבטחים
2. הראל
3. כלל ביטוח
4. איילון
5. הפניקס
6. מגדל
7. הכשרה

### זמן טיפול בתביעות

1. כלל ביטוח
2. הראל
3. מנורה מבטחים
4. איילון
5. הפניקס
6. מגדל
7. הכשרה

### הוגנות בסילוק תביעות

1. מנורה מבטחים
2. הראל
3. איילון
4. כלל ביטוח
5. מגדל
6. הכשרה
7. הפניקס

### יחודיות במוצרי החברה

1. מנורה מבטחים
2. הראל
3. מגדל
4. הפניקס
5. איילון
6. כלל ביטוח
7. הכשרה

## דירוג כללי

1. מנורה מבטחים

2. כלל ביטוח

3. הראל

1. איילון

5. הפניקס

6. מגדל

7. הכשרה

## "דירוג חברות הביטוח ע"י סוכני הביטוח"

### הדרכות ועדכונים

1. כלל ביטוח
2. מנורה מבטחים
3. מגדל
4. הראל
5. הפניקס
6. איילון
7. הכשרה

### זמינות עובדים ומנהלים

1. מנורה מבטחים
2. כלל ביטוח
3. איילון
4. הראל
5. הפניקס
6. מגדל
7. הכשרה

### הימנעות מתחרות על לקוחות

1. איילון
2. מגדל
3. הכשרה
4. כלל ביטוח
5. מנורה מבטחים
6. הראל
7. הפניקס

### היקף רשימת רופאי ההסדר

1. מנורה מבטחים
2. איילון
3. הראל
4. כלל ביטוח
5. מגדל
6. הפניקס
7. הכשרה

### חברות שירות רפואי

1. מדיה
2. מיי דוקטור
3. דיאגנוזה
4. מדיקר
5. בי וול
6. ביקור רופא
7. פמי
8. נטלי

### הוגנות העמלות

1. איילון
2. מנורה מבטחים
3. כלל ביטוח
4. הפניקס
5. מגדל
6. הראל
7. הכשרה

### ביטוח נסיעות לחו"ל

1. פסטפורטכארד
2. הראל
3. הפניקס
4. מגדל
5. כלל ביטוח

### מערך החיתום

1. מנורה מבטחים
2. כלל ביטוח
3. הפניקס
4. איילון
5. הראל
6. מגדל
7. הכשרה

## "סוכני הביטוח הם שומרי הסף"

**בכנס לשכת סוכני הביטוח הטיח היועץ המקצועי, עו"ד יניב מאיר, ביקורת קשה ברשות שוק ההון ובפרפורמות החדשות**

זה לא כפל ביטוח, אלא ניסיון להטיל את הזרקור על סוכני הביטוח ולהפוך אותם לבעיה. סוכני הביטוח הם לא הבעיה, סוכני הביטוח הם שומרי הסף האמיתיים של תחום הביטוח".

### "בני 65 יודעים לקבל החלטות"

לאחר שזכה שוב למחיאות כפיים, התייחס עו"ד אמיר לדרישות החדשות בפרורמה והצביע על הליקויים בה. "הפרורמה היתה צריכה להיות מכוונת לטובת הציבור, אבל היא יצרה עיוותים. הרפורמה מטילה על סוכן הביטוח את האחריות להשוות בין פוליסות שונות, גם כשזה דורש לחקור עשרים שנה אחורה. האחריות צריכה להיות מוטלת על חברות הביטוח, הן צריכות להגיד למבוטח כשהוא עובר לגרסה אחרת של הפוליסה מה ההבדלים וכי הוא יהיה זכאי לטוב מבין השניים. זה התפקיד שלך, הרגולטור לוודא שחברת הביטוח תישא באחריות, היא הכיס העמוק".

גם ההוראות המיוחדות של רשות שוק ההון, בכל הנוגע לאזרחים ותיקים, לא חמקו מהביקורת של עו"ד מאיר. "הרגולטור מאפשר לבני 65 ומעלה

לא להצטרף לכיסוי הבסיסי של השתלות, טיפולים וניתוחים בחו"ל ותרופות שלא נמצאות בסל", אמר מאיר, "אני שואל את הרגולטור, מה יש לכם מבני 65? הם יודעים לקבל החלטות על הכיפאק. צריך לעדן את המגבלה הזאת, צריך לעשות חשיבה מחדש של הנושא. אני מכיר הרבה אנשים שיצטרפו לכיסוי הבסיסי, אבל לעולם לא ישתמשו באופציה של ניתוח בחו"ל".

בסוף דבריו, ביקש עו"ד מאיר מרשות שוק ההון להחזיר לסוכני הביטוח את שיקול הדעת. "סוכן הביטוח הוא זה שמכיר את הלקוח, את התיק הביטוחי שלו והיכולות הכלכליות שלו", הסביר אמיר, "יכול להיות שיש שיקול דעת שמצדיק מכירת 'כפל ביטוחי'. לסיכום הצהיר אמיר, "שואלים אותי אם אני מאוכזב מהתוצאה. אני לא חושב שאני מאוכזב או מתוסכל, אבל מאוד עקשן. לשמחתי בלשכה חושבים כמוני".



//

**"החוק חל גם על חברות הביטוח. תדאגו שמי שמתקשר להציע ביטוח, יחזיק ברישיון כדון"**

**"הארכת חיים, הצלת חיים, תרופות ביולוגיות ובהתאמה אישית. זה לא כפל ביטוח!"**

//

"תזכיר חוק סוכן ביטוח בריאות הוא מהלך מבורך, אבל החוק צריך לחול על כולם", אמר היועץ המקצועי של לשכת סוכני הביטוח עו"ד יניב מאיר, זכה למחיאות כפיים רמות ממשלתפיי כנס הבריאות של לשכת סוכני הביטוח שנערך ביום שני, 11 ביולי.

עו"ד מאיר לא חסך את הביקורת שלו על רשות שוק ההון בנאום תקיף ואנרגטי, במסגרתו פנה לאחת באופן ישיר אל נציגי רשות שוק ההון שישבו באולם. הסוגיה הראשונה והבוערת ביותר בעצמותיו הייתה פעילות חברות הביטוח באמצעות נציגי שירות. "האם עובד שקיבל הדרכה של 20 דקות הוא בעל הבנה מלאה של הפוליסות?", שאל מאיר, "האם אפשר להשוות בין סטודנט לבין סוכן ביטוח עם ותק בן שלושים שנה? האם אפשר להשוות חיילת משוחררת, שבאה לעבוד כנציגת מכירות בחברת ביטוח לסוכן ביטוח שעבר את כל מסע הייסורים של לימודים ובחינות גמר?".

"שמעתי את נשיא הלשכה מדבר פעם על כך שעצם העובדה שמכירת הביטוח נעשית על ידי מי שלא מחזיק רישיון כדון, פוגעת ביוקרה של סוכני הביטוח",

הוסיף מאיר, "ואני מסכים. אבל השאלה שלי מופנית כלפי רשות שוק ההון, מה זה אומר עליכם שהשקעתם בניסוח הבחינות והתהליך. האם דעתכם נוחה שהמאמצים שלכם לישום הוראות החוק לא ימולאו בשוטף? מישהו שם עומד ומצפצף על החוק וממשיך למכור ביטוח בלי שהוא מחזיק ברישיון. אמרנו את זה לחברות הביטוח, שהן שותפות שלנו, אין בעיה שתמכרו ביטוח באופן עצמאי, אבל החוק חל גם עליכם. החוק חל על כולם, תדאגו שמי שמתקשר להציע ביטוח, יחזיק ברישיון כדון".

עו"ד מאיר התייחס בדבריו גם לפרורמה במוצרי הבריאות, ובמיוחד לשאלת כפל ביטוח. "לאחר 24 שנים בעולם הביטוח, אני עדיין לא מבין מה זה כפל ביטוח", השתומם עו"ד מאיר, "הארכת חיים, הצלת חיים, תרופות ביולוגיות במקום כימותרפיה, תרופות בהתאמה אישית.



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



**קחו את  
החלומות  
שלכן  
ברצינות**

**חדשות חמות**

## צבירן רכשה 50% ממניות גונן את גלזנר

שתי החברות מתכוונות להתמזג ולהפוך לחברת ייעוץ הפנסיה והביטוח המובילה בישראל



שמעון גונן וניסים גרבי | צילומים: יח"צ ואור קפלן

חברת **צבירן** רכשת את מניותיו של **ירון שמאי**, שותף בחברת הייעוץ **גונן את גלזנר**. הרכישה תוביל לכך שצבירן תחזיק ב-50% ממניות החברה, כאשר הצדדים מתכוונים בשלב מאוחר יותר למזג את שתי החברות לחברה אחת.

גונן את גלזנר מעניקה ייעוץ אובייקטיבי בתחום הפנסיה לכ-100 חברות מובילות במשק, המעסיקות כמאתיים אלף עובדים. תחום ההתמחות של צבירן הינו מתן ייעוץ ונתוני שכר והטבות לעובדים ליותר מ-600 מעסיקים בארבעים השנים האחרונות, בשיתוף עם מרסר, חברת כוח האדם הגדולה ביותר בעולם וחברה אחת של ברוקר הביטוח הגדול בעולם. במסגרת ההודעה על המיזוג, הצהירו שתי החברות כי הסינרגיה ביניהן תוביל ליצירת חברת ייעוץ הפנסיה והביטוח המובילה בישראל.

## One Zero קיבלה רישיון יעוץ פיננסי

הבנק יעבוד בתכונת עמלה קבועה, לצד תקרת עמלה

בבנק מסבירים כי הצליחו לעשות זאת באמצעות טכנולוגיה חכמה, המשלבת בינה מלאכותית.

הנתונים, עליהם מסתמך הבנק, בין היתר, מגיעים מתוך הפעילות הרגילה שלו, במסגרתה הוא מספק שירותי בנקאות פרטית, ושירותי ניהול כסף פרואקטיביים בטווחים הקצר, הבינוני והארוך בהיבטים פיננסיים שונים. באמצעות למידת מאפייני הפעילות של הלקוחות, יוכלו בבנק להציע גם יעוץ פנסיוני בהתאם לצרכי הלקוח. בכך רואים בבנק מהלך שמשלים את חבילת שירות הבנקאות הפרטית והזדמנות לנהל את כלל החיים הפיננסיים של לקוחותיהם.



מנכ"ל ONE ZERO, גל בר דעה | צילום: ינאי יחיאל

**רשות שוק ההון, הביטוח והחסכון** החליטה להעניק לבנק הדיגיטלי **One Zero** רישיון יעוץ פנסיוני במודל אובייקטיבי, לאחר שהבנק חתם על הסכמי הפצה עם מרבית הגופים המוסדיים. בבנק צופים כי בקרוב תגובש רשימת עשרת אלפים הלקוחות הראשונים שלה, מתוך 80 אלף לקוחות, המחכים ברשימת המתנה.

הבנק מתגאה בכך שהצליח לתכנן מודל הפצה חדשני וייחודי, אשר יכלול לצד עמלה קבועה בשיעור של 0.25% גם תקרת עמלה. המודל הזה יתמרץ את הבנק להעניק יעוץ פנסיוני גם ללקוחות, שאין להם סכומי כסף גבוהים מאוד.

רק למנויי עדיף

# לוח עדיף

לוח הדרושים של ענף הביטוח והפיננסים למנויים בלבד: פרסום מודעות חינם - עד 15 מילים מודעות ללוח ניתן להעביר למייל: [Sales@anet.co.il](mailto:Sales@anet.co.il)

מעטפת החדשות והמידע המובילה בענף הביטוח והפיננסים

**1** ביטוח  
נסיעות  
לחו"ל  
במקום ה-  
בשביעות רצון  
הלקוחות\*



# מתי בפעם האחרונה לקחתם איתכם רופא לחו"ל?

**smart travel** ביטוח נסיעות לחו"ל שקובע תור לרופא  
בלחיצת כפתור והתשלום עלינו.

לפרטים נוספים צוות מקצועי ייעודי לסוכנים בדוא"ל: [tipul@fnx.co.il](mailto:tipul@fnx.co.il), טלפון: \*5091

\*בהתאם לסקר שנערך לבקשת הפניקס חברה לביטוח בע"מ ע"ד ר"ר רקפת שטראוס, מכון המחקר אינסייט, ב 23-26 ליוני

השירות מיועד למצטרפים לפוליסת נסיעות לחו"ל " SMART TRAVEL " של הפניקס חברה לביטוח בע"מ והוא וינתן באמצעות אפליקציה של חברת אייר דוקטור בע"מ (AIR DOCTOR LTD) בהתאם לתנאי השימוש במדינת היעד וזמינות הרופא בה. הקבלה לביטוח הינה בכפוף לתנאי ההצטרפות והחיתום המקובלים בחברה. הכיסוי הביטוחי ינתן בהתאם לתנאי הפוליסה המלאים וסייגיה.

## פועלים בשביל הדירקטורים

**ועדת דנציגר פטרה את הדירקטורים של בנק הפועלים מאחריות אישית והמליצה על מיצוי המו"מ עם חברות הביטוח לתשלום 140 מיליון דולר מהפוליסות. עו"ד סלע מסביר מדוע מדובר בתוצאה מדאיגה לציבור המשקיעים**

עו"ד עודד סלע

לאינספור פעילויות חדשות, באמצעות כלים שונים, ובד בבד הושתת עליהם אין ספור רגולציות חדשות מטעם הפיקוח על הבנקים. על פניו, ניתן היה להניח כי במהלך שלושת העשורים שחלפו מאז פרשת בנק צפון אמריקה, החשיפה של חברי הדירקטוריון במערכת הבנקאית לחיוב אישי שלהם במקרי רשלנות, רק תלך ותגבר. באותה נשימה, ניתן היה לצפות שבמקרים בהם יקבע כי רשלנותם של הדירקטורים בתאגיד הבנקאי גרמה לנזק, הדבר יביא במהירות יחסית לחיובם בנזקי התאגיד, לקוחותיו ובעלי מניותיו. אלא שאז באה פרשה אחת ונראה כי על אף כל ההתפתחויות הרגולטוריות, ריבוי המשימות והתפקידים, הוראות דין רבות העוסקות בממשל תאגידי תקין ועוד, המגמה דווקא התהפכה לכיוון צמצום האחריות של נושאי משרה ודירקטורים.

בנק הפועלים היה מעורב בשתי פרשיות שחיתות. הראשונה, עסקה בסיוע ללקוחות אמריקאים להעלים מס. בעקבותיה הגיע הבנק להסדר עם הרשויות המשפטיות בארה"ב וחויב לשלם 875 מיליון דולר. הפרשה השנייה זכתה לכינוי 'פרשת פיפ"א', במסגרתה נחקרו שורה של בנקים בעולם, ובהם בנק הפועלים, בחשד שסייעו לבכירי התאחדות הכדורגל העולמית להלבין כספי שוחד ששולמו להם והופקדו בבנקים שונים בארה"ב ובשווייץ בעיקר. גם בעניין זה הגיע בנק הפועלים להסדר עם הרשויות האמריקאיות ונקנס בסך של 30 מיליון דולר. שתי הפרשיות לא היו נולדות לעולם ולא היינו שומעים עליהן, אלמלא החליטו רשויות המס האמריקאיות "בחוצפתן", לפתוח במלחמת חורמה בהלבנת הון ובהעלמות מס של אזרחים אמריקאים ברחבי העולם.

שני ההסדרים מחייבים את בנק הפועלים לשלם קרוב למיליארד דולר, סכום שיכול למוטט לא מעט בנקים ובכל מקרה יש בו כדי להשפיע על הונו העצמי של הבנק, על רווחיו ועל שווי מניותיו בשוק החופשי. ככל שהסיבה לכך טמונה ברשלנותם של דירקטורים, בעת מילוי חובות הזהירות שלהם כדירקטורים בבנק, הרי שיש להשית אחריות על מי שאפשרו, וגם בעצמת עיניים, הרי שצריך להשית עליהם אחריות לא מבוטלת. אחריות זו צריכה לכלול חיובים אישיים על הנזקים, שנגרמו לבנק ולציבור לקוחותיו, עקב רשלנותם ואף יותר גרוע עצמת העיניים בה נקטו, בתקווה שהפעולות הללו לא יתגלו לעולם.

והנה, הפתעה. הבנק מינה וועדה בלתי תלויה לבדיקת האירועים שהביאו לעיצומים הכבדים ולמתן המלצות כיצד לנהוג בעניין התגמולים והבונוסים המשמעותיים ששולמו למעורבים בשנים הרלבנטיות. אמנם לא מדובר בוועדה וולונטרית שזים הבנק אלא בוועדה שנכפתה עליו עקב העיצומים הכבדים שהושתו על הבנק ובעקבותיהם בקשה

המשך בעמוד הבא <<<

פרשת בנק צפון אמריקה הזכורה שלא לטוב, אירעה במחצית השנייה של שנות השמונים של המאה הקודמת. בשנת 1993 ניתן פסק דין בבית המשפט המחוזי בירושלים, בתביעה שהוגשה על ידי הכונס הרשמי דאז, נגד שורה של בעלי תפקידים בבנק צפון אמריקה, בגין אחריותם האישית לקריסת הבנק ולנזקים שנגרמו בפרשה, תוך חיובם בפיצויים אישיים על הנזקים שנגרמו עקב רשלנותם במילוי חובות הזהירות כלפי הבנק וגורמים נוספים. כונס הנכסים פעל במישורים שונים לכסות את הפסדי הבנק, אך מלאכתו בראשית הדרך, לא ממש צלחה.

פסק דין נוסף משנת 1994 חייב שניים מהדירקטורים בבנק בתשלום פיצוי אישי בסכום של 500 מיליון ש"ח ביחד ולחוד. בשנת 2003, נדחה ערעור של אותם דירקטורים על חיובם בפיצוי הגבוה ועל הקביעה בפסק הדין המקורי, כי הם התרשלו וגילו אזלת יד בכל הקשור למילוי חובות הזהירות שלהם כלפי הבנק.

הכונס הרשמי באמצעות ב"כ עו"ד יוסי שגב, תבע את חברות הביטוח שביטחו את הבנק בביטוח BBB, הכולל גם כיסוי מפני מעילות וגם כיסוי לאחריות של הדירקטורים, אולם תביעתו לפיצוי נזקי התאגיד, לא צלחה. לעומת זאת, תביעת הכונס כנגד דירקטוריון הבנק במישור האישי, צלחה גם צלחה והשופט יעקב בזק, בבית המשפט המחוזי בירושלים, חייב את חברי הדירקטוריון לפצות את הבנק על הנזקים שנגרמו בגלל התרשלותם בפיקוח על פעילות הבנק. במשך לא מעט שנים פעל הכונס לגבות את הפיצוי שנקבע בפסק הדין ובדיעבד, הצליח לגבות חלק מהסכומים במסגרת מספר הסדרי פשרה.

הרקע להתפוצצות פרשת בנק צפון אמריקה היה מעילה של מנהלים בבנק, ולא של הדירקטורים. הטענה המרכזית נגדם הייתה כי לא פיקחו ולא מילאו את חובות הזהירות המינימליות הנדרשות מדירקטור בתאגיד, קל וחומר בתאגיד בנקאי. פרשת בנק צפון אמריקה מהווה אבן דרך ואולי אפילו אבן ראשה בכל הקשור לאחריות דירקטורים ונושאי משרה בישראל וחיובם באופן אישי בנזקים שנגרמו עקב רשלנותם, פרשה זו נלמדת בכל בית ספר למנהל עסקים ובכל פקולטה למשפטים בישראל מזה למעלה מעשרים שנה ונכתבו עליה תילי תילים של מאמרים ומחקרים.

ובמעבר חד לשנת 2022 – מה קרה לאחריות הדירקטורים ונושאי המשרה בבנקים מאז ועד היום? מאז שנות התשעים של המאה הקודמת, הוצאו לפועל לא מעט רפורמות, התאגידים הבנקאיים נכנסו



קוד  
קופון:  
"קיץ"

תוקף 31.08.22

# מבצע קיץ - הילדים עלינו!

עושים ביטוח נסיעות לחו"ל בחודשים יולי-אוגוסט  
והילדים מבוטחים **חינם!**

איך מצרפים לקוחות:  
מימוש ההטבה בהפקה דיגיטלית בלבד  
באמצעות לינק ייעודי לסוכן / הפקה במשרד הסוכן דרך בריאנט

**ילדים עד גיל 12 ללא עלות | ל-3 ימי ביטוח | קוד קופון: "קיץ"**

**א.כ.ל**  
ביטוח ופיננסים

לפרטים נוספים פנה למפ"ע שלך

**תקנון המבצע:** 3 ימים חינם לילדים עד גיל 12 בלבד יינתנו עבור כיסויי בסיס: הוצאות רפואיות, איתור וחילוק, צד ג'. ההנחה למוצר "מדיכלל עולמי פרט" בלבד. ההנחה תינתן רק לפוליסות המבוצעות בדיגיטל ו/או במשרד הסוכן ולא ברכישה טלפונית. תקף לנסיעות שיופקו במהלך יולי-אוגוסט 2022 בלבד. בכפוף לתנאי הפוליסה לרבות השתתפות עצמית.

## המשך מעמוד קודם &lt;&lt;&lt;



ועדת דנציגר מסר לנושאי משרה כי החשיפה שלהם לתביעות אישיות היא למעשה שולית עד בלתי קיימת גם במקרה של התרשלות? לדעתי, התשובה היא לא. ועדת דנציגר החליטה כי הבנק יסתפק בקבלת תגמולי הביטוח ממבטחי הבנק בסך של 140 מיליון דולר, בעוד שנושאי המשרה לא יוציאו שקל מכיסם. החלטה זו מעוררת חוסר נוחות ומעלה שאלות רבות. למשל, האם יש אבחנה בין אחריות אישית של נושאי משרה בתאגידים בנקאיים לעומת האחריות האישית שלהם בחברות ציבוריות אחרות. האם בנק ישראל, הפיקוח על הבנקים ורשות ניירות ערך סבורות כי יש לעשות הפרדה כזאת? אם קוראים את חוזר הניהול התקין של בנק ישראל מחודש אפריל האחרון, מגלים כי הוא מציב סטנדרט הרבה יותר גבוה להתנהלות תקינה מזה של ועדת דנציגר. יכול להיות שלאור הביקורת הציבורית הרחבה על הגישה הסלחנית כלפי בנק פועלים, מוקדם עדיין להספיד את הכללים שנקבעו בפרשת בנק צפון אמריקה ובפסיקות רבות שהגיעו בעקבותיה. בינתיים, אנחות הרווחה בחדרי הישיבות של דירקטוריונים רבים ברחבי הארץ, מהדהדות בעוצמה רבה יותר מאשר קולו של הציבור.

**עו"ד עוזד סלע, שותף במשרד עורכי הדין זילברשץ, סלע, ברנדס המתמחה במשפט מסחרי רגולציה של שוק ההון וביטוח, דיני ניהול סיכונים מיוחדים ומשפט וטכנולוגיה**

לאישור תביעה נגזרות ומספר תובענות ייצוגיות. בראש הוועדה עמד כב' השופט העליון בדימוס ד"ר יורם דנציגר, שנחשב לאחד מבכירי המומחים בישראל בתחום דיני החברות בכלל ואחריות דירקטורים ונושאי משרה בפרט. הוועדה החליטה כי הדירקטורים ונושאי משרה בכירים בבנק לא פעלו כנדרש מהם. הדירקטורים הפרו את חובות הזהירות בכך שהבדיקות הפנימיות שביצעו לקו בחסר והיו מצומצמות ומוגבלות בהיקפן ובעומקן, לא כונסו ישיבות דירקטוריון בנושא ודיונים על האסטרטגיה הסתכמו ב"נחכה ונראה", בשיטת ה"יהיה בסדר". למרות כל המסקנות הללו, המליצה הוועדה שלא לדרוש מהדירקטורים ונושאי המשרה במועדים הרלבנטיים כל פיצוי שהוא ואף לא להשיב לבנק תגמולים שקיבלו בשנים הרלבנטיות, בדמות שכר ובונוסים או חלק מהם, סכומים שבמצטבר מגיעים לעשרות רבות של מיליוני שקלים. המסקנות הללו תמוהות, לשון המעטה, בפרט כאשר ועדת דנציגר בעצמה קובעת כי הדירקטורים "לא התנהלו כמצופה מהם בסיטואציה שנוצרה, בעיקר לאחר פרשת UBS, ובסיטואציה שאליה נקלע הבנק עם תחילת החקירה האמריקאית נגד פועלים שווייץ, ובהמשך, נגד הבנק עצמו". עוד קבעה הוועדה כי אם נושאי המשרה היו פועלים באופן סביר, לפחות חלק מהנזק לבנק הפועלים היה נחסך. נשאלת השאלה, לאור הפער בין הקביעות החמורות של ועדת דנציגר לבין הפטור שנתנה לדירקטורים ונושאי המשרה, האם למעשה שולחת

# 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

מרחיב 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...

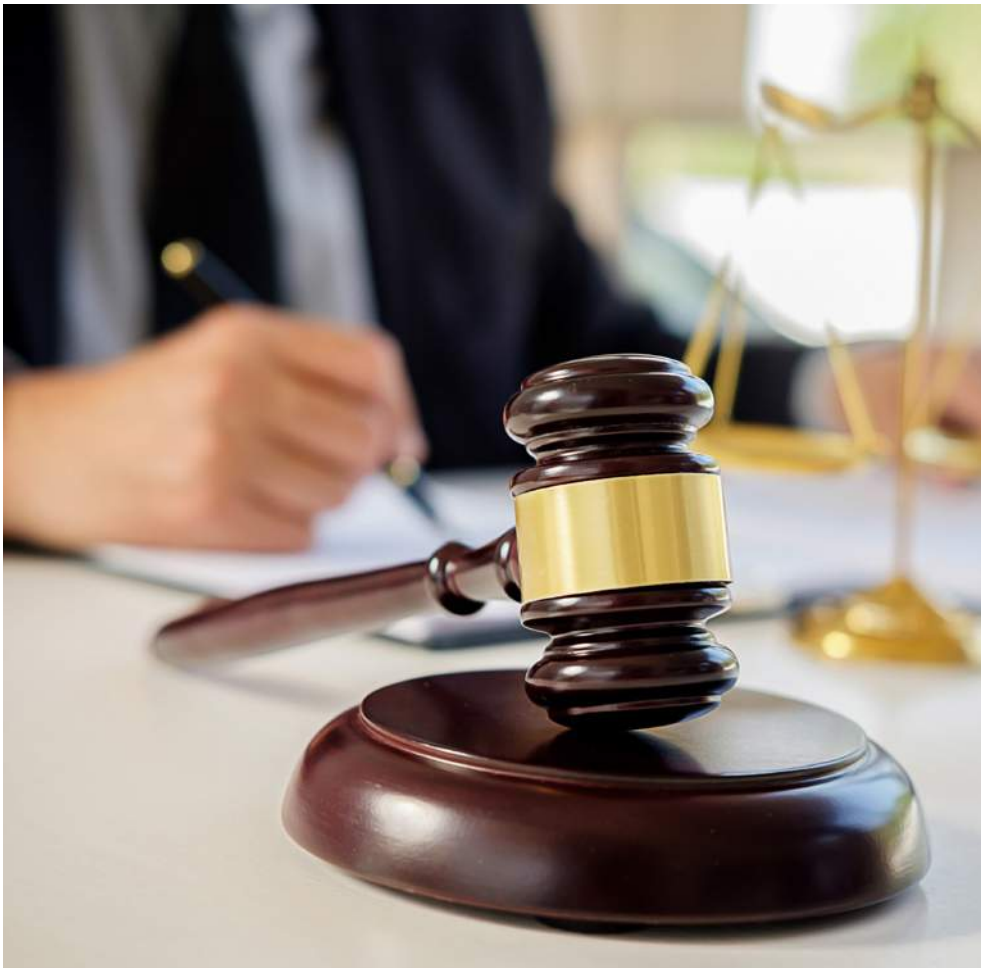
#### מרכז מומחים משיבים

מומחים עונים על שאלות מקצועיות שלכם

לפרטים נוספים 03-9076000 | [info@anet.co.il](mailto:info@anet.co.il)

## על שאירים וניכויים

**חברת הביטוח טענה כי יש לנכות את קצבת השאירים מסכום הפיצוי שעליה לשלם לקרובי משפחתו של גמלאי צה"ל שנהרג בתאונת דרכים. בית המשפט העליון לא קיבל את עמדתה**



לאחר 12 שנים של דיונים בשלוש ערכאות, הכריע בית המשפט העליון בשאלה האם יש לנכות את קצבת השאירים, שהמדינה משלמת לקרובי משפחתו של חייל שיצא לגמלאות ונהרג בתאונת דרכים, מסכום הפיצוי שנפסק לטובתם בתביעת נזיקין שהגישו בעלי העזבון וקרוביו.

פסק הדין של בית המשפט העליון עוסק במקרה של איש קבע בצה"ל, שיצא לגמלאות כשהוא בן 51, והחל לקבל פנסיה תקציבית מהמדינה. זמן לא רב לאחר מכן, התחיל המנוח לעבוד באגד, ובמהלך עבודתו נהרג בתאונת דרכים. עם פטירת המנוח, אלמנתו התחילה לקבל קצבת שאירים מהמדינה וקרוביו קיבלו תשלומים מהביטוח לאומי. לאחר התאונה, הגישו בני משפחתו של המנוח תביעה לפי חוק הפלתי"ד וזכו בתביעה בסך של כ-3 מיליון ש"ח, אך בית משפט השלום החליט לנכות מתוך סכום הפיצוי את התשלומים שקיבלה אלמנת המנוח מאגד, את סכום הקצבאות שהביטוח הלאומי שילם וישלם לקרובי המנוח ו-3 מיליון ש"ח בגין קצבת השאירים שמקבלת האלמנה מהמדינה. בכך, למעשה נדחתה התביעה, כיוון שהסכומים שנוכו היו גבוהים מסכום הפיצוי שנפסק.

### פקודת הנזיקין וביטוח חיים

בית המשפט מוסיף טעם נוסף למניעת כפל הפיצוי והוא הרצון למנוע את התעשרותו של הנזוק באופן שנוגד את רציונאל השבת המצב לקדמותו. הכלל הרחב הוא כי עקרון השבת המצב לקדמותו, מביא קיוזו הקצבה ללא קשר לשאלה האם למדינה יש זכות או לא. ביהמ"ש העליון מבהיר כי יש להפעיל את העקרון הזה בחוכמה ומזכיר כי הקצבה מוקנית לתלויים, להבדיל מהיורשים, ולא בכל המקרים תהיה חפיפה ביניהם. בנוסף, הקצבה משולמת לשאירים מעצם פטירת העמית, לעומת הפיצוי בגין "שנים אבודות", המשולם לעיזבון כתוצאה מתאונת הדרכים. לכן הטענה כי אי הניכוי מביא להתעשרות הנזוק מתעלמת

השופטת וילנר קובעת בפסק הדין של העליון, כי אמנם אין עיגון בחוק לחובה לנכות הטבות שמקבל נזוק מהפיצויים הנפסקים לו בתביעת נזיקין. הניכוי הוא יציר הפסיקה, אשר מקורה בזכות של משלם הגמלה לחזור אל המזיק בתביעת שיבוב, כאשר קיימת זכות חזרה שכזו, העדר הניכוי עלול להוביל את המזיק לשלם כפל פיצוי. אולם אם אין למיטיב זכות חזרה כלפי המזיק, אין חשש מחיוב כפול של המזיק, אלא אם קיימת הוראת חוק מפורשת, המנחה אחרת. משכך קובעת, השופטת וילנר, כאשר למדינה קיימת זכות חזרה כלפי המזיק, יש לנכות את קצבת השאירים מהפיצוי, אולם כאשר אין למדינה זכות חזרה אין מקום לנכות את קצבת השאירים.



# 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

מההבחנה בין ההטבות שניתנו כתוצאה מהתאונה לבין ההטבה עקב המוות של העמית. במקרה זה, עפ"י פקודת הנזיקין, ביטוח חיים אינו מקנה זכות חזרה לחברת הביטוח כלפי המזיק בגין מותו של המבוטח. בהתאמה, גם תגמולי הביטוח לא ינוכו מסכום הפיצויים שייפסקו לתלויים בתביעת התאונה. בהעדר זכות חזרה אין סיבה כי המזיק יצא נשכר וישלם פחות מהנזק שגרם.

חשיבות עקרון השבת המצב לקדמותו, תבוא לידי ביטוי בעיקר בעת חישוב הפיצויים הנפסקים לניזוק והתאמתם לנזק הקונקרטי שנגרם לו, אולם ישנם מצבים בהם יש הצדקה לכך שהניזוק יהנה מהמצב ולא המזיק. בעיקר לאור התכלית הסוציאלית של חוק הפלת"ד. לפי עמדת השופטת וילנר, אי-ניכוי של קצבת השאירים, אינו עומד בסתירה לעקרון השבת המצב לקדמותו משתי סיבות. ראשית, אין קשר סיבתי בין קצבת השאירים לבין התאונה, כיוון שגמלה זו משולמת מכוח חוזה. שנית, כפי שהוסבר, אין חפיפה בין השאירים לבין יורשי העיזבון. על כן, עקרון השבת המצב לקדמותו נסוג לעיתים, כאשר המחוקק מצא לנכון לחרוג ממנו משיקולים אחרים.

## פני עתיד או עבר?

בשורה התחתונה, קובעת השופטת וילנר כי כאשר אין למשלם הגמלה זכות חזרה, ובהעדר הוראה קונקרטית של המחוקק, אין מקום לנכות את ההטבה בבחינת - אין שיפוי - אין ניכוי. במקרה זה, למדינה אין זכות חזרה לחברת הביטוח, בגין קצבת השאירים המשולמת ולכן אין לקזז את קצבת השאירים מהפיצויים להם הם זכאים בתביעת הנזיקין על פי חוק הפלת"ד. השופט פוגלמן הצטרף לנימוקי השופטת וילנר.

השופטת ברק-ארז הוסיפה שיקולים נוספים משלה. לדעתה, די בקביעה כי תשלום קצבת שאירים משול לתשלום מכוח חוזה, אבל היא מוסיפה כי יש לזכור במישור המהותי כי קצבת השאירים אינה חופפת את הפיצויים שצריכים להשתלם, הן מבחינת שיעורה והן מבחינת זהות המוטבים. שיעור קצבת השאירים משקף את משך השירות של הגמלאי ואת השתכרותו במהלך אותן שנים. לעומת זאת, סכום הפיצויים צופה פני עתיד ומכוון לתוחלת עבודתו והשתכרותו של הגמלאי. מבחינת זהות המוטבים, כפי שהוסבר, קצבת השאירים, כשמה כן היא, משולמת לשאירים, ולא ליורשים. החפיפה בין קבוצת השאירים לקבוצת היורשים היא אפשרית, אך לא הכרחית.

קבלת החלטה אחרת, סבורה ברק-ארז, תוביל למצב בו המזיק יצא נשכר, אם יידע כי לא ידרש לפצות ניזוק בחלק מהמקרים, באשר לעקרון השבת המצב לקדמותו, השופטת ברק-ארז מעניקה לו משקל פחות ומציינת כי מותו של אדם בתאונת דרכים מסב לקרוביו נזק גם במישור הלא ממוני, המבטא אובדן אישי ורגשי. במובן זה, הפיצוי הנוסף המתקבל אינו צריך להיחשב כמיטיב עימם יתר על המידה.

**הכותב הינו הבעלים של עדי בן אברהם, משרד עו"ד ומתמחה בתביעות ביטוח ופנסיה**

**הגישה לפרישה**

**קורס להעשרת הסוכנים בידע על תכנון פרישה נפתח ע"י אלטשולר שחם**

**אלטשולר שחם** משקיעה בידע של 30 מסוכניה באמצעות קורס מתכנני פרישה, הכולל 16 מפגשים במרכז הלמידה של החברה. בוגרי הקורס יקבלו תעודת בוגר הסמכה בתכנון פרישה. מטרת הקורס הוא לחשוף בפני הסוכנים את כל הרבדים של תחום הפרישה ולעזור להם להרחיב את סל השירותים שהסוכנים מציעים ללקוחותיהם. בין המרצים בקורס ראש תחום מיסוי במכללה לתכנון פרישה ופיננסים, **ליאת ארמי**, מתכנן פרישה ופיננסים, **יניב לוי**, מרצה בכיר לחסכון וביטוח פנסיוני, **שמוליק מיוני** ועו"ד **אבישי בן יצחק**, המתמחה במיסוי ומיסוי מקרקעין. המלווה המקצועי של הקורס הוא **עומר בן יאיר**, סמנכ"ל מקצועי באלטשולר שחם.



סמנכ"ל מכירות באלטשולר שחם, רונן גולן | צילום: סם יצחקוב

**מתמזגים ומתארגנים**

**שחם-אורלן השלימה את תהליך הארגון מחדש בעקבות המיזוג בין שתי סוכנויות הביטוח**

לאחר שלפני כשנה התמזגה **אורלן סוכנות לביטוח עם שחם סוכנות לביטוח** והפכה לחברת בת של **מגדל**, השלימה שחם-אורלן את הארגון מחדש של המבנה הארגוני שלה. למנהל מטה מקצועי, הדרכה, ציות ורגולציה מונה **רון נוה**. למנהל מטה מונתה **מירב נמרוד**, על תחום רווחה ומשאבי אנוש תהיה אחראית **טל ספיר**. על פיתוח עסקי סוכנים פיננסים וחסכון ארוך טווח תהיה אחראית **חגית ברזילי**, **טירן איתח** תהיה מנהלת תפעול חיים SO BIT וסניף נתניה ואילו **אורלי בוחניק** תהיה מנהלת עמלות בתחום האלמנטרי.



גיל שריר, מנכ"ל שחם-אורלן | צילום: יח"צ

**נא להתנהג בהתאם**

**הלחצן של כלל יאפשר להורים לעקוב אחר איכות הנהיגה של ילדיהם ולחסוך כסף**

בקמפיין הומוריסטי בכיכובו של איל קיזיס ובני משפחתו, מבקשת **כלל ביטוח** להדגים איך יכולים ההורים לחסוך עד 1,000 שקלים בשנה במסגרת "כלל BEHAVE", ולעודד נהיגה זהירה ואיכותית באמצעות הענקת ציון לילדים שמשתמשים ברכב בסוף כל נסיעה, שנשלח אליהם. המסלול החדש מאפשר גם לנהגים להשפיע על גובה תשלום הפרמיה החודשית שלהם וליהנות מהנחה של עד 1,000 שקלים בשנה, המשקללת את מספר הקילומטרים לצד איכות הנהיגה. השירות מוענק באמצעות אפליקציית "הלחצן של כלל".



משפחת קיזיס. צילום: יח"צ

גם **יהודית צרפתי** קודמה לתפקיד מנהלת תחום ההדרכה, לאחר 14 שנים בסוכנות.

**זדים באיילון נאמנים**

**סוכנות הביטוח הודיעה על קידום עובדים ותיקים ואיוש תפקידים בכירים**

**איילון-נאמנים** מדווחים על תזוזות ושינויים. **חיליק זיו** מונה לתפקיד סמנכ"ל מערך העסקים והשיווק של הסוכנות. לפני כן, שימש כמנהל יחידת מכירות הפרמיום המטפלת בליבת העסקים המרכזית של **סוכנות שקל**, שבבעלות **הפניקס אחזקות. יוסי וולף** מונה לתפקיד מנהל מערך הסוכנים. במסגרת תפקידו יהיה אחראי על הקמה וריכוז מערך סוכני המשנה בסוכנות. לווילף ניסיון וידע רב מתפקידו הקודם כמפקח סוכנים **בילין לפידות. נועה כהן** מונתה למנהלת פרויקטים, מערך מידע ודיגיטל. עד לאחרונה שימשה כהן בתפקיד ראש צוות שיווק דיגיטלי בסוכנות **מבטח סימון**, שבבעלות מלאה של **מגדל חברה לביטוח**. בנוסף, הודיעה איילון-נאמנים על קידומו של **רחל קבלן** לתפקיד סמנכ"ל התפעול שלה, לאחר 16 שנות ניסיון בסוכנות.



רן רשתי, מנכ"ל איילון נאמנים | צילום: יח"צ

**MyDoctor**  
שקט נפשי לבריאות שלך.



**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 בריאות!**

**MyDoctor** **כתבי שירות נוספים מבית**  
שקט נפשי לבריאות שלך.

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

# ק צ ר י ם

לגמרי במקרה, הכנס התקיים ביום הולדתה של יו"ר ועדת הבריאות בלשכת סוכני הביטוח, **נחמה גולדווסר**. הנהלת לשכת סוכני הביטוח הפתיעה אותה לאחר הנאום עם זר פרחים ועם הרבה אהבה.

מי שהתכוון לרכוש את האחזקות של **מיטב בפנינסולה** יאלץ להמתין עוד קצת. לפני חודש הודיעה מיטב כי קיבלה כמה הצעות בלתי מחייבות לרכישת חלק מאחזקותיה בקבוצת האשראי החוץ בנקאי. לפני מספר ימים עדכנה מיטב כי אף אחת מהן לא הבשילה לידי עסקה.

חברת האינשורטק הישראלית **נובידאה** והחברה האמריקאית **Certificial** הודיעו על שיתוף פעולה טכנולוגי לדיגיטיזציה ואוטומציה של תעודות ביטוח. שיתוף הפעולה יאפשר לנהל באופן מלא את מערך המכירה, השירות, מחזור חיי הפוליסה ואת התביעות של הלקוחות.

בית ההשקעות **אלטשולר שחם** עורך הכשרה מקצועית לסוכני סוכנות הביטוח **ארבע עונות** לשם ייעול עבודה השוטפת ולימוד הסוכנים כיצד לתפור חליפה מותאמת אישית לכל לקוח.

גם זה קרה בכנס הבריאות של לשכת סוכני הביטוח. מ"מ יו"ר ועדת הבריאות בלשכה **חגי לנצט**, העניק ל**וולנטין לסק** ול**עו"ד איילת ערוסי** מגני הוקרה על תרומתם להפקת החוברת.

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



## לוח דרושים

◀ **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 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

◀ **לסוכנות ביטוח איכותית וצומחת בפתח תקוה דרו/שה/ חתם/ת עסקים מקצועי** חובה: הכרת פוליסות הביטוח, יכולת ניהול צוות תנאי שכר ונלווים מעולים [rmtmem@gmail.com](mailto:rmtmem@gmail.com)

◀ **לסוכנות ביטוח בצמיחה דרושים: סוכני/ות ביטוח** תביאו רישיון סוכן וכל השאר עלינו תנאים מעולים למתאימים [rmtmem@gmail.com](mailto:rmtmem@gmail.com)

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 ליזוי הלקוחות שפונים 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-35shahr@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 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.

■ **למנויים בלבד:** פרסום מודעות חנים 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

## מבוקשים בלבד!

### איך מגלים מראש בעיות אישיות של מועמד לעבודה

ידע, אפשר ללמוד ולהשלים, אבל תכונות אופי? זהו התבלין שבלעדיו לידע אין הרבה ערך. קחו 3 דוגמאות לתכונות כאלה:

#### תקשורת בהירה

דמיינו: במשרדכם רפרנטית מעולה הפותרת כל בעיה מקצועית, אך כשאתם מבקשים משהו, היא פשוט לא מבינה, או פועלת אחרת ממה שהתכוונתם. כל משימה מלווה בהסברים מיוחדים, כולל הגעה פיזית אליה. פחות עובד, נכון? תקשורתיות היא תכונה שאין להתפשר לגביה, בעיקר במשרות "בשלט רחוק" כשהעובד/ת מקבל/ת הנחיות בעיקר במייל ובהודעות.

איך לאתר בעיית תקשורת? כשיש כל כך הרבה הזדמנויות לתקשר עם מועמדים לפני שלב הראיון, אפשר לתקשר בהודעה, בטלפון ופשוט להרגיש את זה. שימו לב להתנסחות, להבנה ולתשובות המתקבלות.

#### גישה חיובית

מכירים את המרעיפים סביבם "אוף" לכל עבר? העובד הרוטן הוא אולי דמות מצחיקה בסדרות טלוויזיה. במציאות, אף אחד לא נהנה לעבוד עם אדם שמתבאס מכל משימה. גישה חיובית היא משהו שאדם מקרין סביבו והיא נוכחת בעבודתו ובאה לידי ביטוי בסבלנות, סיום משימות בכיף, התמודדויות וגישה נעימה לכל המתרחש.

איך לאתר בעיית גישה? שאלו שאלות כמו "עם אילו משברים נאלצת להתמודד? כיצד פתרת אותם?" ובאופן כללי, התרשמו מהווייב וההתייחסות לאירועים שבהם נתקלו בעבר.

#### הסתגלות לשינויים

הקצב בשוק העבודה היום דינאמי: מנהלים מתחלפים, עובדים עוזבים, ומודלים עסקיים משתנים. כך, גם העובדים צריכים מפעם לפעם לקבל שינויים הנגזרים מלמעלה, ושאת השיקולים מאחוריהם, לא תמיד ניתן להסביר. ליכולת הסתגלות יש משקל כבד המשפיע על תפקוד הצוות, המורל הכללי, ולבסוף – על התוצאות, התפוקות, ויכולתו של העובד לרוץ אתכם למרחקים ארוכים מבלי לפזול ימינה ושמאלה בגלל כל משב רוח קל של שינוי באויר.

איך לאתר קשיי הסתגלות? בקשו מהמועמד/ת דוגמה למצבים חריגים שחווה במהלך הקריירה כמו שינוי ארגוני מורכב, שינוי בתפקיד ועוד, התשובה תלמד על יכולת ההתמודדות שלו/ה וגישתו/ה לחוויה. תכונות אישיות מנבאות פוטנציאל לטווח רחוק, יותר מנתונים יבשים ומדרישות ברורות לתפקיד. לעיתים עדיף לתת הזדמנות לאדם ש"כמעט מתאים" לדרישות התפקיד המקצועיות, אך יש לו התאמה אישית גבוהה יותר. גיוס קל לכולנו.



עוצרים לשם שינוי

טל דן

אין יום ללא הודעה כמו, "טל, מכירה עובד/ת טובה לביטוח? בבקשה תעבירי אלי. מחפשים דחוף!" השבוע הרגשתי שהעולם השתגע. באחת הסוכנויות, אנחנו מחפשים כבר חצי שנה! הגיעו קו"ח. לכאורה חלום רטוב. המון נסיון, על פניו גם אמביציה. מושלם. טוב, אולי לא מושלם, כי אין רשיון, והנסיון? רק בסיכונים, אבל נראיין. אין מה להפסיד. ראינו. דרישות השכר גבוהות. מאד. נתמודד.

ותק אחורה, קרן השתלמות מתחילה. אוקי. לפעמים שווה "לבלוע" גם את הגלולה הזו. כששאלנו על מכירות ברמה החודשית, התשובה היתה שהפ.ח. הממוצעת היא 1200 ש"ח, ו"חודש שעבר היה חודש מעולה, מכרתי 2800 ש"ח. סוף הראיון, שאלנו אם יש עוד משהו שכדאי שנדע. היא השיבה: "נסיעות לחו"ל. כלומר כשחברת ביטוח מוציאה מבצע, אני זו שנוסעת".

לא הצלחתי לשלוט בגבה שהתרוממה אבל שתקתי. הראיון הסתיים בהסבר קצר על הסוכנות, עבודת צוות, התרבות הארגונית, וקבענו שנשלח הצעה. ישבנו, הסוכן ואני, שקלנו ימינה ושמאלה, קבענו מתווה המשקלל את הנסיון, האמביציה והחסרונות לכלל הצעה הוגנת (שכר, בונוסים ותנאים סוציאליים) ושלחנו. הבוקר התקבלה התשובה. נשמטה לנו הלסת. הכתוב מובא כלשונו כולל טעויות ניסוח:

"בוקר טוב...לא רלוונטי."

שוחחנו על ציפיות השכר והיכולות שלי, הזמנת אותי לראיון בידיעה זו. אולם והיות והתרשמת מהיכולות לעומת מה שיש בשוק היום, עלי לציין כי אני מאוכזבת. היות ולא הייתי מפנה את זמני להצעה שכזו, זו האמת. אני משתכרת היום הרבה יותר, אני מקבלת. 5 אחוזים מכל הרווחים של הסוכנות מעבר לשכר בסיס הרבה יותר גבוה, עמלות מכירה, אחזקת אופנוע ותגמול יעדים. מאחלת בהצלחה ותודה."

איחולי הצלחה היו הדדיים. אני מניחה זאת כדוגמה מני רבות, של עובדים ש"איבדו את זה" והמכירים אותי יודעים שאני בעד הכרה בערכו של עובד טוב ובתגמול שיש לתת כדי לשמור אותו במערכת, אך יש גבול. אחת הבעיות הגדולות בענף היא גיוס כח אדם מקצועי ואיכותי. שימו לב, ידע מקצועי הוא דבר חשוב, אך גם תכונות אופי עלולות לחסל השתלבות של עובד חדש - גם אם הוא הטאלנט הכי טוב ומבוקש.

# עדיף להיות מחובר

בכל מקום ובכל זמן



מרכז מומחים



שבועון עדיף



עדיף עכשיו



ניוזלטר יומי



מידע מקצועי



עדיף WHATSAPP



עדיף TV



פורטל עדיף