



# עדיף

ביטוח | פנסיה | פיננסים



גיליון 1204 | יום ה', ד' בתשרי תשפ"ג | 29.9.2022

## התנאי לא מקובל

### Max מתנגדת לסגירת סוכנות הביטוח שלה

מדובר על אחד התנאים שהציבה רשות שוק ההון לרכישתה על ידי כלל החזקות



4

## הלשכה לא מוותרת



### "מדיניות מפלה חדשה"

לשכת סוכני הביטוח טוענת שחברות ביטוח שוב פוגעות בסוכנים ובמבוטחים מהחברה הערבית, והפעם: "רכישת ביטוח חובה הופכת להיות תלויה מיקוד" | דורשת מהממונה על שוק ההון להתערב / עמ' 2

## שנה חדשה, תפקיד חדש

## מתלוננים יותר



עמית גל מונה למ"מ הממונה על שוק ההון, נדב גרינשפן הוא המנכ"ל החדש של לשכת סוכני הביטוח

8



עמית גל

עלייה של כ-12% במספר פניות הציבור לרשות שוק ההון הרשות פרסמה לראשונה דוח שנתי בנושא פניות הציבור

6



נדב גרינשפן | צילום: עודד קרני

## עוד בשבועון

16 **סוכנות מטאור השיקה את מרחב השרון**

המנכ"ל ארון מכלוף | צילום: יח"צ

12 **אריק לוי, מנכ"ל ד"ר פח וצבע: נשב עם סוכני הביטוח, נבין את הצורך ונפעל בהתאם**

אריק לוי

10 **פוינטר: עלייה של 155% בניסיונות גניבת רכב**

אילן גולדשטיין, מנכ"ל פוינטר | צילום: פוינטר

דרושים / עמ' 24

מאמרים ודעות / עמ' 18

ברנז'ה / עמ' 16

חדשות חמות / עמ' 2



# "רכישת ביטוח חובה הופכת להיות תלוית מיקוד"

לשכת סוכני הביטוח טוענת למדיניות מפלה חדשה של חברות הביטוח כלפי סוכני הביטוח והמבוטחים מהחברה הערבית | "כאשר נדרש סוכן הביטוח הערבי להזין את מקום מגוריו של המועמד לביטוח, מערכת הפקת ביטוח חובה 'נכנסת לפעולה' ונועלת את שעריה בפני מי שמתגורר באזורים מסוימים"



הממונה ד"ר משה ברקת (מימין) ונשיא הלשכה שלמה אייזיק צילומים: דוברות משרד האוצר ויח"צ

**לשכת סוכני הביטוח** אינה מרפה בסוגיית ביטוחי רכב חובה בחברה הערבית. במכתב שנשלח אתמול (ד') אל הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון, ד"ר **משה ברקת**, שכותרתו: "אפליה בוטה כלפי אזרחי ישראל מהחברה הערבית המבקשים לרכוש ביטוח חובה", שבה הלשכה ומעלה את טענותיה בנושא זה וההשלכות על סוכני הביטוח הערבים וכן אוכלוסיית המבוטחים מהחברה הערבית. החידוש בפנייה, הוא בטענה שנחשפה בפניה מדיניות מפלה חדשה של חברות הביטוח: רכישת ביטוח חובה הופכת להיות תלוית מיקוד.

במכתב עליו חתומים היועץ המשפטי ללשכה עו"ד **פיאד טמיש** והיועץ המקצועי ללשכה עו"ד **יניב מאיר**, מצוין שהפנייה נועדה להביא את "זעקתם של המבוטחים וסוכני הביטוח הערבים, אשר זעקתם בדבר אפליה בוטה נגדם נמשכה זמן רב ואין מקשיב". בפתח המכתב נאמר כי "החוק הפקיד בידי של הממונה סמכויות אכיפה והעניק לו סמכויות

המשך בעמוד הבא <<<

עורך משנה: אילן פיש ■ מערכת: אורי דבש, רונית מורנגנטרן ■ כותבים קבועים: טל דן, ארז שלו ■ נרפיקה: 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

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: Shutterstock, depositphotos.com

## המשך מעמוד קודם <<<

התערבות בהתנהלות גופים מוסדיים, בדיוק למען יסדיר כשלים הזועקים לשמיים".

"מזה תקופה שאנו עדים לפעולות פסולות מצד חברות הביטוח בממשק פעילותן מול סוכני ביטוח בחברה הערבית אשר כתוצאה מהן נמנע מלקוחותיהם של אותם סוכנים, לרכוש כיסוי ביטוחי לפי פקודת ביטוח רכב מנועי (ביטוח חובה)" נאמר במכתב.

"המענה שניתן לסוגיה זו על ידי הרשות, בכל פעם מחדש", מוסבר במכתב, "הוא שאין זו סוגיה שהרשות מוצאת לנכון להתערב בה, מאחר והשיקול העומד מאחורי החלטת המבטחת, לרוב, הינו שיקול עסקי השמור למבטחת והיא נסמכת בשיקוליה על תוצאות העסקיות של סוכן ביטוח (בענייננו, סוכן ביטוח הנמנה על החברה הערבית)". הלשכה מדגישה במכתב ש"תוצאות מהלכיהן של המבטחות אינן מסתכמות בפגיעה בסוכני הביטוח בלבד כי אם באזרחי המדינה מהחברה הערבית בכלל".

הלשכה מרחיבה, מדגישה ומסבירה עד כמה מדובר בנושא שהרשות מוכרחה להתערב: "אותו אזרח מהחברה הערבית המסורב לביטוח חובה באמצעות סוכן ביטוח ערבי, יכול לפנות לסוכן ביטוח שאינו ערבי, וראה זה פלא – עתה, מתאפשרת עבורו רכישת ביטוח חובה. התוצאה היא, שהרי אין לתארה אחרת, קטלוג סוכן הביטוח בהתאם למוצאו".

כמו כן, נכתב: "עוד נלווה לתוצאה זו – מניעת האפשרות, מאותם אזרחים המשתייכים לחברה הערבית, לרכוש את הביטוח בתוך עיר מגוריהם רק בגלל שהם, רחמנא ליצלן, ערבים, ומאלצים אותם לכתת רגליהם לסוכן ביטוח שאינו ערבי כדי לרכוש ביטוח חובה (להזכירנו, כשמו כן הוא – חובה!)".

"עוד גוברת הפגיעה, בהקשר זה", מוסיפה הלשכה לפרט במכתב, "שעה שאותם אזרחים מהחברה הערבית שנהגו לרכוש ביטוחים מסוגים שונים אצל סוכן הביטוח האישי שלהם (אותו סוכן ביטוח ערבי), נאלצים כעת לפצל את רכישתם ולעשות זאת אצל סוכן ביטוח שאינו ערבי ולקבל את השירות בדרך מפוצלת בין סוכני ביטוח שונים".

לאחר כל הפירוט, ממשיכה הלשכה לציין מה שנחשף בפניה וגרם לה לפנות לרשות בנושא: "בתקופה האחרונה, אנו נוכחים למדיניות חדשה של חברות הביטוח לפיה אפשרות רכישת ביטוח חובה הופכת להיות תלויה מיקוד. לפי המדיניות המפלה החדשה, כשענייננו בסוכן ביטוח ערבי, כאשר נדרש סוכן הביטוח להזין את מקום מגוריו של המועמד לביטוח, מערכת הפקת ביטוח חובה 'נכנסת לפעולה' ונועלת את שעריה בפני מי שמתגורר באזורים מסוימים".

## הלשכה דורשת מהממונה להתערב מיידית

הלשכה מציינת כי הגיעו אליה פניות של סוכני ביטוח מהחברה הערבית אשר תיארו סיטואציות זהות למתואר במכתב. הלשכה מציינת בנוסף כי נעשתה בדיקה מטעמים: "בבדיקה מול מערכת ההפקות של חברת הביטוח **איילון** וחברת הביטוח **שומרה**: בהפקת ביטוח חובה ולאחר הזנת מיקוד, ככל ומדובר בכפר ערבי או ישוב ערבי, תהליך ההפקה נעצר ומתקבלת הודעה - החישוב נעצר".

”

**"פעולותיהן המתוארות של המבטחות עומדות בניגוד גמור לחוק יסוד: כבוד האדם וחירותו, תוך פגיעה קשה בשוויון המתחייב בין כלל המועמדים לביטוח או כלל אזרחי מדינת ישראל. תפיסת השוויון, אשר אף עומדת בבסיס חוק איסור אפליה נועדה לרדת לשורשם של מפלים בחברה ולמגרם"**

”

"פעולותיהן המתוארות של המבטחות עומדות בניגוד גמור לחוק יסוד: כבוד האדם וחירותו", נכתב, "תוך פגיעה קשה בשוויון המתחייב בין כלל המועמדים לביטוח או כלל אזרחי מדינת ישראל. תפיסת השוויון, אשר אף עומדת בבסיס חוק איסור אפליה נועדה לרדת לשורשם של מפלים בחברה ולמגרם. מטרת חוק איסור אפליה המושתת על ערך השוויון שבבסיסו של חוק יסוד: כבוד האדם וחירותו - לייצר כלי אפקטיבי למאבק באפליה וכדי להתגבר על אפליה המבוססת על התנהלות, תבניות, ודפוסי חשיבה מושרשים, שהפרקטיקה בה נהגות המבטחות במקרה דנא הינה דוגמה מובהקת לדפוסי התנהלות פסולים בתכלית האיסור, כאמור".

בסיום המכתב דורשת הלשכה מהממונה לפעול לשינוי המצב: "נוכח הדברים המתוארים לעיל, עולה הצורך בהתערבותך המיידית לשם עצירת הכשל הנוראי שהשוק, ככל הנראה, לא יצליח לתקן (לכל הפחות, לא לפני שרבים ייפגעו ממנו) ללא התערבות רגולטורית. הלשכה מצפה מהממונה לא לשקוט על שמריו ולפעול בדחיפות ובאופן מיידית להפסקת הנורמה שהשתרשה בתהליך העבודה של המבטחות המתוארות במכתבנו זה ולהורות על איסור פעולות דומות מסוג זה לכלל המבטחות".

עותק מהמכתב נשלח ליועצת המשפטית לממשלה, עו"ד **גלי בהרב מיארה**.

ברשות שוק ההון בחרו לא למסור התייחסות לעניין המכתב.

איילון ושומרה העדיפו לא להגיב לטענות הלשכה.

# Max מתנגדת לסגירת סוכנות הביטוח שלה - תנאי שהציב הממונה לרכישתה בידי כלל החזקות

בחברה ינסו לשכנע את רשות שוק ההון לאפשר את המשך פעילות הסוכנות



יורם נוה, מנכ"ל כלל ביטוח ופיננסים | צילום: סיין פרנ'י

אחד התנאים שהציב הממונה היוצא על שוק ההון, ביטוח וחיסכון, ד"ר **משה ברקת**, לקיום עסקת הרכישה של חברת **Max** בידי **כלל החזקות עסקי ביטוח**, הוא סגירת סוכנות הביטוח שהקימה מקס לפני כשנתיים וביטול רישיונה. במקס מתנגדים לתנאי זה ומקווים לשכנע את רשות שוק ההון להמשיך בפעילות הסוכנות ואף להתחייב שלא למכור בה מוצרים של כלל ביטוח ולעמוד בתנאים נוספים.

מחברת מקס מסרו בתגובה כי "החברה השקיעה מאמצים רבים להקמת תשתית שתאפשר שיווק מוצרי ביטוח וחיסכון כחלק מקידום התחרות בבנקים. אנחנו בטוחים שגם רשות שוק ההון שותפה לחזון קידום התחרות ותאפשר את המשך פעילות הסוכנות בתנאים שייקבעו מולה".

מדובר באחד התנאים שהציב הממונה ד"ר ברקת, במכתבו מה-22 בספטמבר, לאישור רכישת מקס בידי כלל החזקות מידי **קרן ורבורג פינקוס** תמורת 2.47 מיליארד שקלים.

## "לא יוטלו תנאים נוספים על ידי הממונה"

כמו כן, כלל החזקות ביטוח דיווחה אתמול (ד') כי היא עומדת בתנאים מרכזיים של הממונה כלפיה, "וזאת תוך שהצדדים הסכימו שלתנאים המתלים לעסקת הרכישה יתווסף תנאי לפיו לא יוטלו תנאים נוספים על ידי הממונה, שאינם כלולים במפורש במכתב הממונה, שיש בהם כדי לפגוע מהותית לרעה בחברה או ב-WPI (קרן ורבורג פינקוס)".

החברה דיווחה כי היא עומדת בתנאים הבאים:

ביחס להיבטי היציבות הפיננסית של החברה ומחויבותה כלפי כלל ביטוח, כנגזרת מעסקת הרכישה – דרישה שהחברה תתחייב למנגנון השלמת הונה העצמי של כלל חברה לביטוח בע"מ בהתאם לסף מינימאלי הקבוע במשטר כושר פירעון כלכלי (MCR) לרבות באמצעות ביצוע פעולות להגדלת ההון העצמי של כלל ביטוח תוך דילול החזקות החברה.

כלל החזקות תתחייב ששיעור ההון העצמי מסך המאזן סולו לא יפחת מ-50% בכל עת. במסגרת מאזן הסולו המותאם יובאו בחשבון במסגרת ההתחייבויות (במלואן) גם סכומי ערבויות פיננסיות אשר יועמדו על ידי החברה לטובת תאגידים אחרים בקבוצה, למעט כלל ביטוח.

ההון העצמי של כלל החזקות, סולו, לא יפחת בכל עת מ-50% מההון הנדרש לכושר פירעון (SCR) של כלל ביטוח בהתאם לדוחות הכספיים

שלה לרבעון השני 2022, כשהוא מוכפל בשיעור ההחזקה המינימלי הנדרש לצורך שליטה באותו גוף מוסדי (30%). הרשות שומרת על זכותה לבחון ולעדכן רף זה בחלוף תקופה, שלא תפחת משנתיים ממועד הקביעה הראשוני.

כלל מעדכנת, כי נוכח מכתב תנאי הממונה "יודגש כי השלמת העסקה כפופה להתקיימותם של תנאים מתלים נוספים הקבועים בהסכם הרכישה וכי אין ודאות בדבר יכולת החברה להשלים את העסקה נשוא הסכם הרכישה או באשר לעיתוי השלמתה".

עוד נדרשת החברה לקבוע כללים לשמירה על האינטרסים של עמיתי כלל ביטוח בכובעם כבעלי מניות ב-WPI (המחזיקה במקס), לרבות אופן קבלת החלטה בדבר הצטרפות לעסקת הרכישה על ידי וועדת ההשקעות של העמיתים, והוספת "תנאי מיטיב" לתמורה שתשולם לעמיתי כלל ביטוח שימכרו את החזקותיהם ב-WPI.

בכל הנוגע לאופן ביצוע מכירת השקעות העמיתים ציינה כלל, כי הנושא עצמו עודנו מצוי בבחינת הרשות.

עוד דיווחה כלל ביטוח כי הרשות ציינה בפניה כי היא עדיין בוחנת מספר סוגיות, לרבות המשמעויות המשפטיות שייגזרו על מתווה הפעלת אמצעי השליטה ככל שהעסקה תצא לפועל, ואת נחיצותם של התנאים להפרדה בין פעילויותיהן העסקיות של כלל ביטוח ושל מקס.

לעסקה נדרשים גם אישורים מרשות התחרות ובנק ישראל (היתר שליטה), וזאת בנוסף לאישור של רשות שוק ההון, שאותו יספק מ"מ הממונה החדש **עמית גל**, שייכנס לתפקידו ביום ראשון הקרוב.



# קחו את החלומות שלהם ברצינות

הציעו ללקוחותיכם  
"אלטשולר שחם  
חיסכון פלוס",  
חיסכון נזיל וגמיש  
לכל המשפחה

LEADogity

\*אין באמור תחליף לייעוץ ו/או שיווק פנסיוני אישי המותאם לצורכי הלקוח. כפוף להוראות ההסדר התחיקתי ותקנון קופת הגמל.

**חדשות חמות**

# עלייה של כ-12% במספר פניות הציבור לרשות שוק ההון

**לראשונה - רשות שוק ההון מפרסמת דוח שנתי בנושא פניות הציבור | הנתונים מתייחסים לשנת 2021 לעומת 2020**

שיעור הפניות שהגיע לרשות גדול מנתח השוק של החברה בתחום זה. **● ביטוחי חבויות:** בלטו לטובה החברות: הראל, הפניקס, מנורה מבטחים, כלל ביטוח. לעומת זאת בלטו לרעה החברות: ביטוח ישיר, שלמה ביטוח ושירביט - כאשר שיעור הפניות שהגיע לרשות גדול מנתח השוק של החברה בתחום זה.

**● ביטוחי בריאות:** בלטה לטובה חברת הראל. לעומת זאת בחברות

בשנת 2021 התקבלו **ברשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון** 14,305 פניות ציבור, עלייה של כ-12% משנת 2020. חמשת התחומים העיקריים לגביהם הוגשו פניות: 24.2% מהפניות התקבלו בתחומי הביטוח הכללי, 21.8% בתחום הפנסיה, 17.4% בתחום ביטוחי החיים ואובדן כושר עבודה, 14.8% בתחום ביטוחי הבריאות והסיעוד, 13% בתחום הגמל.

בתחום הביטוח ניתן סעד לפונים בכ-32% מהפניות בעקבות הפנייה לרשות, בתחום הגמל ניתן סעד בכ-51% מהפניות ובתחום הפנסיה בכ-49% מהפניות.

כך עולה מדוח מקיף שפרסמה אתמול (ד') הרשות בנושא פניות הציבור בשנת 2021. מדובר בדוח ראשון מסוגו שמפרסמת הרשות, המסכם את פעילותה בטיפול בפניות הציבור 2021-2022. הדוח נותן תמונת מצב לגבי הנושאים שמטרידים את הציבור בנושאי ביטוח ופנסיה ומול הגופים המוסדיים השונים וכן מול הגופים בתחום השירותים פיננסיים.

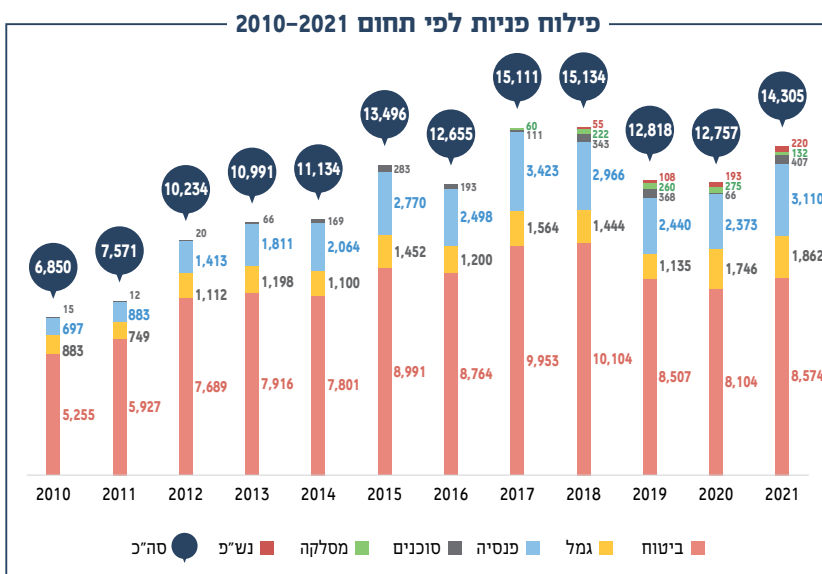
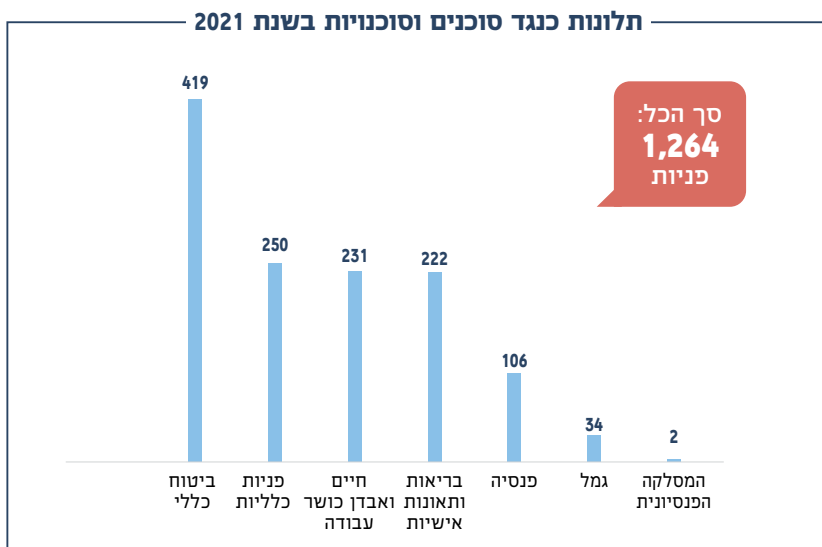
הרשות מקווה כי הדוח יהווה כלי נוסף שיסייע לאזרחים לבחור בצורה מושכלת את הגוף איתו ירצו להתקשר. הרשות קוראת לכל מי שחש שנגרם לו עוול על ידי חברת הביטוח, הפנסיה, הגמל, סוכני הביטוח ונותני השירותים הפיננסיים להתלונן לרשות.

בפניית ציבור שמגיעה לטיפול המחלקות המקצועיות ברשות, מוסמכת הרשות להורות לגוף המוסדי, אם בהסכמה ואם באמצעות הכרעה משפטית, לתת סעד לפונה - להשיב לפונה כספים שנגבו ממנו ביתר, לבטל פוליסה בדיעבד, להשיב פוליסה שבוטלה, לבטל החרגות בפוליסה ועוד.

בדיקת הפניות התבססה על השוואת שיעור הפניות שהגיעו לרשות ביחס לנתח השוק של החברה בתחום שנבדק.

מהדוח עולה, כי רוב הפניות הן בגלל שירות לקוי, חוסר במידע ודיווח; בביטוח כללי בולט גם חלקן של הפניות בנושא טיפול בתביעות, ובביטוחי בריאות בולט חלקן של הפניות בנושא וביטול פוליסות.

**● ביטוחי רכוש:** בלטו לטובה החברות: הראל, כלל ביטוח, מנורה מבטחים, מגדל ואילון. לעומת זאת בלטו לרעה החברות: ביטוח ישיר, שלמה ביטוח, AIG, ושירביט - כאשר





## סוכנים וסוכנויות ביטוח

כחלק מפעילותה מפקחת הרשות גם על סוכני וסוכנויות הביטוח. בשנת 2021 הוגשו 1,761 פניות כנגד סוכני וסוכנויות ביטוח. במסגרת פעולת הרשות לשיפור השירות הניתן לאזרחים על ידי סוכני הביטוח הוציאה הרשות התראות לפני עיצום כספי ל-21 סוכנים/סוכנויות בשנת 2021. בימים אלו נערכים לסוכנים שימועים/בירורים שונים על מנת להשלים את המהלך.

## תקופת הקורונה

במהלך השנים 2020 ו-2021 קיבלה הרשות למעלה מ-420 פניות בעלות מהות הקשורה לקורונה הן בתחום הביטוח והן בתחום הפיננסי. כ-53% מהפניות בנושא הקורונה עסקו בתחום הביטוח; כ-47% מהפניות עסקו בתחום הפנסיוני – פנסיה, גמל וביטוחי חיים. בתחום הפנסיוני, אזרחים רבים התעניינו בעקבות המצב הכלכלי ואבדן הכנסות במשיכת כספים מהמוצרים השונים.

## "עבודת קודש"

ד"ר **משה ברקת**, הממונה על רשות שוק ההון: "מכל המשימות עליהן אמונה רשות שוק ההון, אני תופס את הטיפול בפניות הציבור כעבודת קודש ראשונה במעלה. הרשות רואה במנגנון הטיפול בפניות הציבור כלי חשוב ביותר, המאפשר לבקר את הגופים המוסדיים, להציף כשלים ממוקדים או רוחביים. כלי זה מסייע בשיפור השירות לציבור, משפר באופן מתמיד את תהליכי העבודה, מסייע בהסרת חסמים ועוד. ברצוני להודות לכל המטפלים בפניות הציבור ברשות על פעילותם המבורכת והחשובה, תוך סיוע מקצועי ומסור לאזרחים כך שיוכלו לממש את הזכויות שלהם ביתר קלות".

**לקריאת הדוח המלא – לחצו כאן**

הפניקס, כלל ביטוח ו-AIG שיעור הפניות שהגיע לרשות גדול מנתח השוק של החברה בתחום זה.

● **ביטוחי נסיעות לחו"ל:** בלטה לטובה (בפער) חברת פספורטקארד (דייזשילד). לעומת זאת בחברות הפניקס, AIG, כלל ביטוח ומגדל בלט

כי שיעור הפניות שהגיע לרשות גדול מנתח השוק של החברה בתחום. ● **ביטוחי סיעוד:** בבדיקת שיעור הפניות שהגיעו לרשות ביחס לנתח השוק של החברות בתחום ביטוחי הסיעוד אצל החברות הראל ומגדל, שיעור הפניות שהגיע לרשות קטן מנתח השוק של החברות בתחום. לעומת זאת, בחברת כלל ביטוח בלט שיעור הפניות שהגיע לרשות, שהיה גדול מנתח השוק של החברה בתחום.

● **חיסכון פנסיוני:** בבדיקת שיעור הפניות שהגיעו לרשות ביחס לנתח השוק של החברה בתחום הפנסיה בלטו לטובה החברות מנורה מבטחים, כלל ביטוח, הראל ומגדל מקפת. לעומת זאת חברת מיטב דש בלטה לרעה, כך ששיעור הפניות שהגיע לרשות גדול מנתח השוק של החברה בתחום (בפער).

● **גמל:** בבדיקת שיעור הפניות שהגיעו לרשות ביחס לנתח השוק של החברה בתחום הגמל בלטו לטובה החברות: אלטשולר שחם (בפער) וילין לפידות. לעומת זאת, בחברות מנורה מבטחים והפניקס בלט כי שיעור הפניות שהגיע לרשות גדול מנתח השוק של החברה בתחום.

● **ביטוחי חיים:** בבדיקת שיעור הפניות שהגיעו לרשות ביחס לנתח השוק של החברה בתחום ביטוחי החיים בלטה לטובה חברת מגדל (בפער) אחריה החברות הפניקס והראל. לעומת זאת, בחברת מנורה מבטחים בלט כי שיעור הפניות שהגיע לרשות גדול מנתח השוק של החברה בתחום.

● **ביטוחי אבדן כושר עבודה:** בבדיקת שיעור הפניות שהגיעו לרשות ביחס לנתח השוק של החברה בתחום ביטוחי אבדן כושר עבודה, בלטו לטובה החברות מגדל, הראל והפניקס. לעומת זאת בחברות כלל ביטוח, איילון וביטוח ישיר בלט כי שיעור הפניות שהגיע לרשות גדול מנתח השוק של החברה בתחום.

## עמית גל מונה למ"מ הממונה על שוק ההון

מכהן כעת כסגן לממונה האחראי על ניהול סיכונים וסולבנסי | העובדה שמכהנת כעת ממשלת מעבר אינה מאפשרת מינוי קבוע



עמית גל

**עמית גל** מונה לממלא מקום הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון. כך הודיע ביום חמישי שעבר שר האוצר **אביגדור ליברמן**. הממונה הנוכחי על שוק ההון, ד"ר **משה ברקת**, יסיים את כהונתו בתחילת אוקטובר. מכיוון שמכהנת כעת ממשלת מעבר, לא ניתן למנות ממונה קבוע, על כן גל נכנס כממלא מקום.

גל מכהן כסגן לממונה האחראי על ניהול סיכונים וסולבנסי. בשש השנים לפני כן, היה מנהל באגף ניהול סיכונים **בכלל ביטוח**, שם היה אחראי בין השאר על הובלת יישום הוראות סולבנסי בחברה. הוא בעל ניסיון רב בשוק ההון ובתחום ניהול הסיכונים בביטוח. גל הוא בעל תואר ראשון במתמטיקה וכלכלה ותואר שני במנהל עסקים, שניהם בהצטיינות, מאוניברסיטת **תל אביב**.

שר האוצר, אביגדור ליברמן: "רשות שוק ההון הינה רגולטור מרכזי בפיקוח הפיננסי בישראל וקיימת חשיבות רבה לרציפות התפקודית שלה למען הציבור. אני מברך את עמית גל על מינויו כממלא מקום, וסמוך ובטוח שהרשות תמשיך לפעול לטובת הציבור עד לבחירת מינוי קבוע".

## מנכ"ל חדש ללשכת סוכני הביטוח: נדב גרינשפן

בשנתיים האחרונות שימש יועץ שיווקי ואסטרטגי לארגונים, לצד ניהול פעילות בתחום הנדל"ן | בחירתו מסיימת תקופה של כחצי שנה בה פעלה הלשכה ללא מנכ"ל קבוע



נדב גרינשפן | צילום: עודד קרני

סוכני הביטוח בישראל כשאני מאחל לו בהצלחה רבה בתפקידו החדש והחשוב".

הוועד המנהל של **לשכת סוכני הביטוח** אישר ביום חמישי שעבר את מינויו של **נדב גרינשפן** לתפקיד מנכ"ל הלשכה. לגרינשפן יותר מ-20 שנות ניסיון בניהול, במסגרת תפקידו כמנכ"ל חברת **היכלי הספורט תל אביב-יפו**, מנכ"ל **כפר המכביה** ברמת גן וסמנכ"ל תפעול ופיתוח בחברת **אוצר מפעלי ים בנמל תל אביב**.

גרינשפן, שהחל את כהונתו, שימש בשנתיים האחרונות יועץ שיווקי ואסטרטגי לארגונים, לצד ניהול פעילות בתחום הנדל"ן. בחירתו של גרינשפן מסיימת תקופה של חצי שנה בה פעלה הלשכה ללא מנכ"ל קבוע, מאז עזבה המנכ"לית הקודמת **בשמת כרמון**.

**שלמה אייזיק**, נשיא לשכת סוכני הביטוח, מסר: "אני מברך על מינויו של נדב גרינשפן, מנהל ואדם משכמו ומעלה שברשותו מירב הכישורים והניסיון להובלת הלשכה, לצדי, לצד הוועד המנהל ולצד המועצה הארצית באתגרים הרבים שעומדים בפנינו. הלשכה נמצאת במהלכו של תהליך התחדשות מקיף ונדב הוא האדם המתאים להמשיך בהובלת המשימה. אני בטוח שאני מדבר בשם כלל אלפי

# הראל משיקה ביטוח נסיעות למונדיאל בקטאר

השירותים כוללים בין היתר: ביקור רופא מקומי בבית המלון, מרפאות מקומיות שבהסדר עם החברה, צוות איתור וחילוץ ומוקד ייעודי לסוכנים

מציעה בקביעות למבוטחיה באמצעות אפליקציית הראל חו"ל, כגון: התייעצות טלפונית 24/7 מחו"ל עם רופא ישראל, 300 דולר תשלום מראש בביט לטיפול רפואי נדרש בחו"ל, 150 דולר בביט במקרה של מזוודה שמאחרת להגיע לחו"ל, איתור רופאים ומרפאות באזור השהייה בחו"ל, 10% CASHBACK לרכישת ביטוח נסיעות חו"ל הבא והליך הצטרפות וחיתום דיגיטלי מהיר.

**טלי איל**, מנהלת אגף בריאות חו"ל בהראל, מסרה: "אנו שמחים לפתוח בפני ישראלים הטסים למשחקי המונדיאל את היכולת ליהנות מהסטנדרטים הגבוהים של ביטוח נסיעות בהראל. השילוב של פריסת המרפאות ברחבי דוחא, בשילוב השירותים הדיגיטליים המהירים באמצעות אפליקציית הראל חו"ל, יעניקו שקט נפשי וביטחון למבוטחים שלנו".



טלי איל | צילום: מיה כרמי-דרור

קבוצת **הראל ביטוח ופיננסים** משיקה ביטוח נסיעות לישראלים שטסים למשחקי המונדיאל בכדורגל שיתקיימו בנובמבר בקטאר, שיקולל מגוון שירותים והטבות למבוטחיה. לדברי הראל, היעד הקטארי נפתח לישראלים עבור תקופת המונדיאל בלבד, לכן עד לאחרונה חברות הביטוח לא הציעו עבורו כיסוי. מהראל נמסר, כי מבוטחים שירכשו ביטוח נסיעות לחו"ל, ייהנו מפוליסת ביטוח הכוללת בין היתר, שירות ביקור רופא מקומי בבית המלון לפי צורך רפואי וזמינות; מרפאות מקומיות בהסדר עם הראל ושנבחרו על ידי בפריסה רחבה ברחבי דוחא; החזר הוצאות למבוטח במקרה של אירוע רפואי בארץ או בחו"ל (כולל מחירי כרטיסי טיסה); צוות איתור וחילוץ רפואי שהוקם ונבנה בהתאם למדינה ותנאי האזור, לרבות למקרים של פינוי רפואי אווירי; מוקד ייעודי לסוכנים. בנוסף מסרה החברה, כי הפוליסה כוללת מגוון שירותים והטבות שהראל

## סוכן ביטוח? בוא תכיר את כתב השירות האמבולטורי הטוב בישראל!

כתב השירות רפואה פרטית 2022 יחסוך ללקוחות שלך אפלי 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!**

**MyDoctor**  
שקט נפשי לבריאות שלך.

אז למה אתה מחכה?  
צור איתנו קשר  
\*8161

## פוינטר: גידול של 155% בניסיונות של גניבת רכב

המערך המבצעי של החברה מסכם את תשעת החודשים של 2022 בהשוואה לתקופה המקבילה אשתקד | 90% מניסיונות הגניבה מבוצעים בשילוב משבש סלולרי

הפירוק, אשר מרכזות את ההזמנות לחלפים מהשווק המקומי וממוסכים בישראל. אלה מוציאות הזמנה לכלי הרכב המבוקשים על פי סוג, דגם ולעיתים גם צבע. חוליות הגנבים אשר מגרש פירוק המכוניות נמצא בקשר, מקבלות את ההזמנה ויוצאות לשטח לחפש אחר הרכב המתאים. משזה נמצא, 'הטכנולוג' שנמצא ברכב המוביל, מפעיל את האמצעי השיבוש ומתחיל במלאכת התנעת הרכב. בו בזמן יש מי מהחוליה שצופה ומזהיר על התקרבות של אנשים או כוחות משטרה למקום.

"משהרכב מונע, נכנס הנהג שאמור להעביר את הרכב למגרש הפירוקים. הנסיעה עם הרכב הגנוב לעיתים קרובות מלווה בנסיעה פרועה ובמהירות מסוכנת, רצופה בעבירות תנועה ואף בנסיעה בניגוד לכיוון הנסיעה או פריצת מחסומים ודוקרנים. לעיתים הנסיעה מלווה בהתנגשויות ופגיעות בגוף. הרכב המוביל בדרך כלל מתלווה לרכב הגנוב ומזהיר את הנהג מפני כוחות שיטור ומחסומים".



אילן גולדשטיין, מנכ"ל פוינטר  
צילום: פוינטר

### משא ומתן עם הגנבים

בנוסף, מציינים בפוינטר את המשא ומתן המתקיים בין הגנבים לצורך מכירה או בין הגנבים לבעל הרכב עצמו. במקרה של מכירה: "משאין הזמנה ספציפית, כנופיות הגנבים גונבים מכל הבא ליד, בעיקר כלי רכב פופולריים, לעיתים תוך כדי 'גניבת דאבל', פריצות לבתים ולקניחת מפתחות הרכב. אז ניתן לראות שהגנבים משנעים את כלי הרכב לאזורי מגרשי הפירוק, מנהלים משא ומתן ומוכרים את הרכב הגנוב למרבה במחיר".

במקרה של משא ומתן מול בעל הרכב, מסבירים בפוינטר: "ייתכן גם מצב שהגנב או מי מטעמו ימצא את מספר הטלפון הנייד של בעל הרכב ויפנה אליו, או יפרסם את הרכב עם צילום למכירה במדיות החברתיות. בשום פנים אין להיענות להצעות להגיע עם כסף מזומן כדי 'לקנות' את רכביכם בחזרה. כל שעליכם לעשות הוא להגיש תלונה במשטרה ולדווח לסוכן/לחברת הביטוח. היו כבר מקרים שבעל הרכב הוכה קשות, הכסף נגנב ממנו והוא נשאר קירח מכאן ומכאן".

"מדובר באנשים מסוכנים שהחליטו לחצות את הקווים ולחיות בעולם הפשע של גניבות רכב, סמים, זנות וחלקים אף לוקחים חלק בארגוני טרור. בכדי להתחמק מתפיסה, הם נוהגים לעיתים בפראות תוך סיכון בחיי אדם. אם חלק מהשופטים היו מצטרפים אל כוחות המשטרה והאכיפה במרדף אחר גנבי הרכב וצופים בסרטים המתעדים את

המערך המבצעי של פוינטר מקבוצת Powerfleet, חברת האיתור והשבת כלי רכב גנובים, מסכם את תשעת החודשים של שנת 2022 בגניבות רכב. מהסיכום של פוינטר עולה, כי בתשעת החודשים הראשונים של השנה חל גידול של 155% בניסיונות גניבת רכב ביחס לתקופה המקבילה אשתקד.

בחצי הראשון של 2022 שיעור הגניבות גדל ב-145% ביחס לאותה תקופה אשתקד. "אנו נמצאים במגמת עלייה לאחר שמבצע 'שובר גלים', בו השתתפו כל כוחות הביטחון וצה"ל בצורה גלויה וסמויה, תוך הפעלת לחץ יום-יומי על חוליות הטרור והפח"ע, נכנס לשגרה. כנופיות הגנבים הסתגלו למצב החדש, למדו את מערכי הכוחות, את שיגרת הפעילות בשטח ולמדו שיטות התחמקות", מציינים בפוינטר.

עוד מסבירים בפוינטר, כי לאחר שהצליחו לחדור לישראל דרך פרצות בגדר והברחות שב"חים באמצעים שונים, לכנופיות גנבי הרכב צפוי מעבר קל במחסומים עם זמן נסיעה קצר ממקום הגנבה ועד מחסומים בקו התפר, אשר לא עוצרים לבדיקה כלי רכב עם מספר רישוי צהוב במיוחד בשעות היום.

לדברי פוינטר, תופעת גניבות רכב בכל שעות היום הולכת ותופסת תאוצה. "אם בעבר רוב ניסיונות הגנבות היו בשעות הקטנות של הלילה עם תנועה דלילה של כוחות שיטור ואכיפה, הרי שברבעון השלישי הגניבות מפוזרות באופן כמעט שווה לאורך כל חלקי היום ולא חשש של חוליות הגנבים. מדובר על גידול של מאות אחוזים בניסיונות גניבה בשעות היום לעומת התקופה המקבילה אשתקד".

באשר לשימוש במשבש סלולרי, מסבירים החברה: "ב-90% מתוך סך גניבות הרכב, נעשה שימוש במשבש סלולרי היוצר מיסוך על הקליטה הסלולרית ותשדורת GPS. צורת גניבה זו מגיעה כבר לשיעור בלתי נתפס (בחצי השנה הראשון שיעור זה עמד על כ-80%), דבר המעיד על כנופיות מאורגנות ומתחכמות עם ציוד אלקטרוני יקר, אשר מסופק להן על ידי משפחות פשע, בעלות מגרשי פירוק המכוניות, הנמצאות בראש השרשרת וממומן על ידן".

### שרשרת גניבות הרכב

אילן גולדשטיין, מנכ"ל פוינטר, מתאר את תהליך גניבות הרכב בישראל: "שרשרת גניבת הרכב מתחילה במשפחות בעלות מגרשי

**חדשות חמות**

גניבה זו היוותה 8% מסך הגניבות שבוצעו השנה.  
 ● **שוד וגניבת רכב מונע:** היוו 1% מסך הגניבות השנה.

**גניבות לפי מחוזות**

בנוסף מדווחת החברה, כי ביחס לתקופה המקבילה אשתקד חל "מהפך" באזורי הגניבה. אזור השרון הוביל בשנה שעברה בפער ניכר עם יותר משליש מהגניבות. בשנה זו אזור המרכז חזר להוביל. אזור השפלה צמח בכמעט 40% ואזור הצפון יותר מהכפיל את עצמו.

● **אזור השרון** עם ירידה של 34%-ל-25% מסך הגניבות (בהשוואה ל-38% בשנת 2021).

● **אזור המרכז** עם עלייה של 33%-ל-32% מסך הגניבות (בהשוואה ל-24% בשנת 2021).

● **אזור הדרום** עם ירידה של 29% מסך הגניבות ל-12% (בהשוואה ל-17% בשנת 2021).

● **אזור השפלה** עם גידול של 44% מסך הגניבות ל-13% (בהשוואה ל-9% בשנת 2021).

● **אזור ירושלים** עם 7% (בהשוואה ל-7% בשנת 2021).

● **אזור צפון** עם גידול של 120% מסך הגניבות ל-11% (בהשוואה ל-5% בשנת 2021 כולל אזור חיפה והקריות).

על פי פוינטר, כרבע מכמות ניסיונות גניבת רכב מרוכזים בשלוש ערים בלבד: תל אביב 11%, פתח תקוה 7.5% וירושלים 6%.

**סטטיסטיקת גניבות לפי סוג רכב**

באשר לגניבות על פי סוג רכב, הסטטיסטיקה לפי סוג הרכב מלמדת כי תשעת החודשים הראשונים של שנת 2022 קיבעו את מעמדו הבלתי מעורער של ה-SUV בישראל לא רק במכירות אלא גם בשיעור ניסיונות הגניבות אשר חצו את רף ה-50%. כל רכב שני שנגנב בישראל הינו רכב פנאי-שטח SUV. ניסיונות גניבה של רכבים פרטיים ירדו בכ-20% לשיעור של 19%. לפני כ-10 שנים, לפי נתוני פוינטר, רכבים פרטיים היוו 35% מסך הגניבות ורכבי פנאי שטח היוו 18% בלבד.

● **גיפונים ורכבי פנאי שטח** מהווים 51% (גידול של 24% בהשוואה ל-41% בשנה שעברה).

● **רכבים פרטיים** מהווים 19% (ירידה של כ-20% בהשוואה ל-24% בשנה שעברה).

● **רכבים מסחריים** מהווים 9% מסך גניבות הרכב (ירידה קלה בהשוואה ל-11% בשנה שעברה).

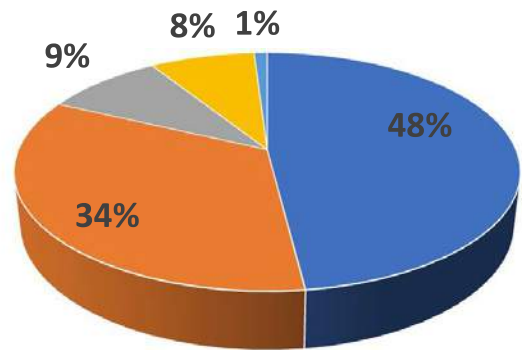
● **משאיות** מהוות 7% מסך גניבות הרכב (ירידה בהשוואה ל-10% בשנה שעברה).

● **צמ"ה** מהווה 2% מסך גניבות הרכב (ללא שינוי ביחס לשנה שעברה).

● **דו גלגלים** מהווים 11% מסך הגניבות (ללא שינוי ביחס לשנה שעברה).

● **רכבים וכלים נוספים** מהווים 1% מסך גניבות הרכב (ביחס ל-1% בשנה שעברה).

**שיטות גניבה**



■ גניבת מפתח מבית לקוח ■ חיבור למחשב רכב ושכפול מפתח ■ תקיפה אלימה ■ שוד וגניבת רכב מונע ■ גניבה בידי מורשה

מקור: פוינטר

הנסיעות הפרועות, אולי זה היה מביא לענישה מחמירה יותר, מידתית לסכנה ולהקטנת התופעה", מוסיפים בפוינטר.

**שיטות הגניבה הפופולריות**

● **שיבוש סלולרי** - 90% מניסיונות הגניבה מבוצעים בשילוב של משבש סלולרי לצד השיטות הבאות:

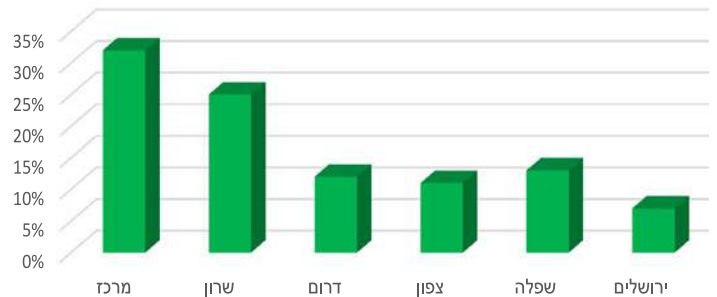
● **חיבור למחשב רכב ושכפול מפתח:** שיטת הגניבה המובילה היא עדיין שכפול מפתח 'גולם' בתהליך הגניבה, תוך כדי התחברות לשקע OBD שבאמצעותו מתחברים למחשב הרכב. הגנבים מקודדים מפתח חדש ומוחקים את המפתחות הקיימים. כ-48% מסך ניסיונות הגניבה שנרשמו, התבססו על שיטה זו.

● **תקיפה אלימה:** תקיפה אלימה של הרכב על ידי החלפת מחשב הרכב היוותה 34% מסך הגניבות.

● **גניבת מפתחות מבית הלקוח (דאבל):** כאשר קיים קשר ישיר בין פריצה לבית הלקוח ולרכב בחניה הצמודה. גניבה מסוג זה היוותה 9% מסך הגניבות שנרשמו השנה.

● **גניבה בידי מורשה:** מתבצעת בדרך כלל על ידי שכפול מפתח בידי משתמש מורשה שקיבל מפתחות וקוד חוקי של כלי הרכב. שיטת

**גניבות לפי מחוזות**



מקור: פוינטר

## "נשב עם סוכני הביטוח, נבין את הצורך ונפעל בהתאם"

אריק לוי, מנכ"ל ד"ר פח וצבע, מסביר בריאיון בעדיף TV על המערכת שתקל על עבודת הסוכן | "הפתרונות הינם בעיקר דיגיטציה, החל ממילוי טפסי הודעה דיגיטליים אשר יישלחו לסוכן ולמבוטח, העברת מידע לסוכן בדחיפה, פנייה לחברת הביטוח באופן יזום על ידי המערכת ועוד"

### תסביר על המערכת. השקעה, מטרות ופתרונות.

"מדובר על השקעה כספית גבוהה וזמן מנהלים מאוד יקר, אבל אני משוכנע שההשקעה תוחזר. אני תמיד אומר לעובדים ולמנהלים שלי: 'אנו רצים לריצות ארוכות' וכך גם אני רואה את ההשקעה הזו. מדובר על מערכת ERP של חברת SAP אשר מטרתה לאחד את כל המידע למערכת אחת. המערכת מתקדמת ביותר

והשקענו בה הרבה מעבר לתבנית הבסיסית שלה. המטרות העיקריות של המערכת: שיפור ויעול תהליכי עבודה, מצוינות בשירות, שליטה ובקרה. "הפתרונות הינם בעיקר דיגיטציה, החל ממילוי טפסי הודעה דיגיטליים אשר יישלחו לסוכן ולמבוטח, העברת מידע לסוכן בדחיפה, פנייה לחברת הביטוח באופן יזום על ידי המערכת ועוד".

### איך זה פוגש את סוכני הביטוח?

"שקיפות מלאה - דבר חשוב מאוד לסוכן הביטוח. סוכן הביטוח מפקיד בידיו את הנכס היקר שלו - המבוטח. חשובה לו היכולת לבצע בקרה על העבודה שלנו ולאפשר לו במידת הצורך לתת תשובות למבוטח. כאשר המבוטח פונה אליו לקבל מידע, חשוב שכל המידע יהיה נגיש לו. הרי הוא אינו מעוניין לומר למבוטח תמתיני אני צריך לבדוק עם ד"ר פח וצבע. אנו נשב עם סוכני הביטוח, נבין את הצורך של הסוכן ונפעל בהתאם".

### מה לגבי המבוטחים?

"גם הם יהיו מעודכנים בשלבי התביעה. כשהם בשליטה הם מרוצים והסוכן מרוויח מכך".

בנוסף, מצוין לוי: "אנחנו רואים בסוכנים שותפים עסקיים שלנו. אנו מכירים את כל האתגרים הקיימים: רגולציה, תחרות, חוסר בכוח אדם ועוד. אנו כאן לעזור להם להתמודד עם אתגרים אלו ופיתוח מערכת זו הינו דוגמה לכך".

### לצפייה בריאיון - לחצו כאן



בשנים האחרונות חלה עלייה בכמות תביעות בענף ביטוח רכב. ניתן להסיק שהעלייה נובעת מהגידול בכמות כלי הרכב בישראל ביחס לתשתיות התחבורה, שאינן מספקות מענה מספק. ברוב המקרים (הקלים), סוכן הביטוח הוא הראשון לענות ללקוח לאחר שזה היה מעורב בתאונה. העלייה בכמות התביעות, משפיעה באופן ישיר על רווחיות הסוכן. הרי לתת מענה ושירות טוב ללקוח דורש

זמן ומשאבים. **אריק לוי, מנכ"ל ד"ר פח וצבע**, מסביר בריאיון **ליובל נוריאל**, מנכ"ל **עדיף תקשורת**, שנערך באולפן עדיף TV, מה קורה בשטח ועל המערכת שתייעל את התהליך ומה המסר שלו לסוכנים.

### כיצד אתם חווים את המצב?

"אנו מרגישים ללא ספק את הגידול בכמות התביעות. ראייה לכך, הינם הדוחות הכספיים של חברות הביטוח שפורסמו לאחרונה, בהם רואים את הגידול בכמות התביעות בשנת 2022.

"נחזור קצת לאחור. עם פרוץ הקורונה, כמות התביעות ירדה באופן משמעותי וחברות הביטוח צמצמו באופן טבעי בכוח אדם. במהלך שנת 2021, כמות הנסועה בכבישים גדלה, רובנו לא נסענו לחו"ל, כמות התביעות גדלה וחברות הביטוח לא הצליחו להשלים את כוח האדם החסר. מי שנפגע מכך היו סוכני הביטוח. מצד אחד היה גידול בכמות התביעות ומצד שני, לאור חוסר כוח אדם בחברות הביטוח, זמן הטיפול בכל תביעה התארך".

### איך אתם בד"ר פח וצבע מסייעים לסוכנים להתייעל בכל זאת?

"הסוכנים הם השותפים העסקיים שלנו ואנו קשובים להם. רובם היו שמחים להוציא את ניהול התביעות החוצה, אבל יש חששות ואנו מבינים זאת. לסוכן יש מספר צרכים עיקריים: זמינות ומענה מהיר ללקוח, שירות טוב ומקצועי, תהליכי עבודה יעילים, שליטה ובקרה. הגענו למסקנה כי עלינו לבצע השקעה במערכות המידע של החברה לטובת צרכים אלו".

התאונה הקטלנית בגיאורגיה:

## חברות הביטוח הטיסו צוותים רפואיים לטיפול בנפגעים הישראליים

בתאונה נהרגו שתי נשים ונפצעו 17 נוספים | עם קבלת ההודעה על התאונה נערכו כלל ביטוח, הראל, פספורטכארד וביטוח ישיר להטסה מיידית של צוותים רפואיים



התאונה הקשה בגיאורגיה. העברת מבוסחים של כלל ביטוח למטוס של חברת מדאסיס | צילום: מדאסיס

נמרץ מבוסחת בשנות ה-40 לחייה שנפצעה בתאונה והיא אושפזה בבית החולים הדסה עין כרם בירושלים.

מכלל ביטוח ופיננסים נמסר: "חברת **מדאסיס** הטסות רפואיות וסיוע רפואי לישראלים השוהים בחו"ל, הוציאה בשירות, כלל ביטוח ופיננסים, אמבולנס אווירי עם צוות רפואי טיפול נמרץ המורכב מרופא טיפול נמרץ בכיר ופרמדיק נוסף להבאת פצועי התאונה בבאטומי שבגיאורגיה, ארצה. עם קבלת ההודעה, נוצר קשר מידי עם הנפגעים ובני משפחותיהם, כמו גם עם משרד החוץ והגורמים המקומיים".

עוד נמסר מכלל ביטוח, כי "במדאסיס, חברת הסיוע הרפואי של כלל ביטוח ופיננסים, ציינו כי הצוות הרפואי הגיע לבאטומי בשעות הלילה המאוחרות וביצע בדיקות רפואיות ראשוניות (טריאז'י) לכלל הפצועים. על המטוס היה חדר טיפול נמרץ, שיכול להעניק טיפול רפואי מיטבי עבור המבוסחים. בשעות הבוקר האמבולנס האווירי נחת עם הפצועים. בנתב"ג המתינו למבוסחים אמבולנסים שפינו אותם לבתי החולים השונים".

מהראל נמסר: "הטסנו בבוקר (א') את החולה האחרונה והפצועה הכי קשה מבין כל הפצועים באייר אמבולנס פרטי עם צוות טיפול נמרץ בגובה פני הים. לחברה היו ארבעה מבוסחים שנפגעו".

מביטוח ישיר נמסר כי החברה הוציאה משלחת סיוע לטיפול במבוסחיה שנפגעו ו"עומדת לרשותם בכל הנדרש".

תאונת הדרכים הקטלנית שהתרחשה ביום שישי האחרון בגיאורגיה, גבתה את חייהן של שתי ישראליות ונרמה לפציעתם של 17 ישראלים נוספים, בדרגות פציעה שונות. אירוע רב נפגעים זה, חייב היערכות מהירה של חברות הביטוח **כלל ביטוח, הראל, פספורטכארד וביטוח ישיר**, שהנפגעים נמנים על מבוסחיהן בביטוח נסיעות לחו"ל - והן הוציאו במהלך השבת צוותים לגיאורגיה לסיוע ולטיפול רפואי בנפגעים, כולל הטסתם לישראל. בין הצוותים שהוטסו היו צוותים של טיפול נמרץ.

לפי הדיווחים בגיאורגיה, בתאונה התנגשו מיניבוס תיירים ורכב נוסף בעיקול שבדרך ההרים, סמוך לעיירה קדה, כמה עשרות קילומטרים מזרחית לעיר באטומי, בתוואי שטח שנחשב קשה לנסיעה. הקבוצה הישראלית שנפגעה, הייתה בדרכה למפלי מחונטסטי. הישראליות שנהרגו הן תושבות נהריה וחולון.

**רונית סגל**, מנכ"לית פספורטכארד, מסרה לאחר התארגנות החברה לטיפול ופינוי פצועים: "התקבל אצלנו דיווח על תאונה קשה ורבת נפגעים בגיאורגיה. מיד יצרנו קשר עם המובוסחים. הפצועים קל קיבלו טיפול רפואי במקום ולא נדרשו להגיע אל בית החולים. מאז אנחנו נמצאים איתם בקשר רציף לכל תמיכה וסיוע שהם נדרשים אליו. בנוסף, אנחנו בקשר עם משרד החוץ לכל סיוע נוסף שנדרש". עוד נמסר מפספורטכארד, כי החברה נערכה להטסה בתנאי טיפול

# נותני שירותים פיננסיים המפוקחים על ידי רשות שוק ההון יוכלו להתחבר למערכות התשלומים

מדובר על צעד נוסף במטרה לאפשר כניסה של גופים חוץ בנקאיים למערכת התשלומים בישראל ובכך להגביר את החדשנות והתחרות בתחום זה

שעתיד לאפשר לשחקני השוק החוץ בנקאי לפעול בצורה אפקטיבית יותר במערכת התשלומים, ועל ידי כך עתיד להגביר את התחרות בשירותים הפיננסיים הניתנים לצרכן הישראלי.

**עודד סלומי**, מנהל מחלקת תשלומים וסליקה: "שחקנים רבים, מקומיים ובינלאומיים, מעוניינים לפעול בשוק המקומי אך ממתנים לרישיון שיאפשר להם להתחבר למערכות התשלומים. לצערנו חקיקת חוק הסדרת העיסוק בשירותי תשלום מתעכבת. לכן, פעלנו למציאת פתרון שיאפשר לשחקנים חוץ בנקאיים לפתוח כבר היום את האפשרות להציע פתרונות תשלום מתקדמים והצעות ערך לציבור בישראל, תוך שמירה על



עודד סלומי | צילום: דוברות בנק ישראל

יציבות מערכות התשלומים, זאת בדומה למדינות המתקדמות בתחום התשלומים. צעד זה יאפשר לצרכנים ולבתי העסק ליהנות משירותים חדשניים ויעילים נוספים שיחלו לפעול בישראל."

במסגרת הבנות של **בנק ישראל ורשות שוק ההון, ביטוח וחסכון** נקבע אתמול (ד') כי מעתה יתאפשר לנותני שירותים פיננסיים המפוקחים על ידי רשות שוק ההון להתחבר למערכות התשלומים.

ברשות מסבירים, כי מדובר על צעד נוסף במטרה לאפשר כניסה של גופים חוץ בנקאיים למערכת התשלומים בישראל ובכך להגביר את החדשנות והתחרות בתחום זה.

מסגרת ההבנות תחול על גופים מפוקחים על ידי רשות שוק ההון, שעוסקים במתן שירותים בנכס פיננסי ואגודות פיקדון ואשראי, שיעמדו בנוסף לתנאי הרישיון בדרישות נוספות הרלוונטיות לעניין פעילותם בתחום שירותי התשלום

שתגבש רשות שוק ההון. ככל ויהיה רלוונטי יחול המהלך גם על גופים נוספים המפוקחים על ידי רשות שוק ההון. ד"ר **משה ברקת**, ראש רשות שוק ההון: "אני שמח על שיתוף הפעולה עם בנק ישראל בנושא זה. מדובר בצעד חשוב



## מדברים אונליין

מערכת עדיף מוסיפה לכם ערך בסדרת הפקות תוכן

<



INSight

מערכת אוטומציה שיווקית

# מזכירים ללקוחות

## למה הם

# בחרו

מענה שיווקי מלא לסוכני ביטוח



פרטים נוספים



מבית



אורון מכלוף, מנכ"ל בית הסוכן מטאור (במרכז), בהשקת מרחב השרון



סוכן מקצועי מאוד, הוא גם בית סוכן הצומח ביותר בענף."

## סוכנות מטאור השיקה את מרחב השרון

**המרחב שמשדריו בנתניה ישמש כמטה החברה | הוא נוסף למרחבים הקיימים במרכז, בצפון ובירושלים**

סוכנות מטאור, מקבוצת מנורה מבטחים, חגגה בשבוע שעבר בהרמת כוסית לכבוד השנה החדשה את השקת המרחב החדש של הסוכנות, מרחב השרון.

מטאור עובדת במספר מרחבים ומחלקת אותם למרחב מרכז, חיפה והצפון, מרחב ירושלים וכעת עם השקת המרחב הרביעי החדש, מצטרפת גם נתניה לרשימתה של הסוכנות. מרחב זה ישמש כמטה החברה.

מהסוכנות נמסר: "סוכנות מטאור מקבוצת מנורה מבטחים, חרטה על דגלה להנגיש את הבשורה לכל סוכנת וסוכן שיחפצו בכך וניתן לראות הלכה למעשה את ההתרחבות שלהן לא רק במספר המטאורים, אלא גם במספר המרחבים".

**אורון מכלוף**, מנכ"ל בית הסוכן מטאור, מסר: "אחרי שנת הקמה מאתגרת ניתן לקבוע בפה מלא שמטאור הוא לא רק בית

## הכשרה העניקה 500 תווי שי וסלי מזון למשפחות נזקקות



למען הקהילה כפי שעשינו לאורך השנים, הן באמצעות מתן תרומה כספית לעמותות בישראל והן בעידוד עובדים למעורבות ותרומה פעילה במגוון תוכניות לבחירתם."

**התרומה של החברה נעשתה בסיוע 20 עמותות שונות ברחבי הארץ**

**הכשרה חברה לביטוח** העניקה בשבוע שעבר לרגל תקופת החגים 500 תווי שי וסלי מזון של רשת **יינות ביתן** למשפחות נזקקות, בסיוע של 20 עמותות שונות ברחבי הארץ. בהכשרה מציינים כי תרומה לקהילה היא ערך מרכזי בפעילות החברה, שמקדמת התנדבות בקרב עובדות ועובדי החברה לאורך כל השנה, בשיתוף מגוון רחב של עמותות. עוד מסרה החברה כי כחלק מהחזון והשאיפות שלה, היא שמה דגש על בניית יחסי אמון, יושרה, שקיפות והוגנות. כמו כן הוסיפה, כי היא רואה את עצמה מחויבת לפעול למען הקהילה, בכך שהיא עושה זאת לאורך שנים וזאת הן באמצעות מתן תרומות כספיים למגוון רחב של עמותות שונות, והן בעידוד עובדיה לקחת חלק במעורבות חברתית ותוכניות חברתיות שונות לקהילה.

**שמעון מירון**, מנכ"ל הכשרה, מסר: "אצלנו בהכשרה דוגלים בערכי תרומה לקהילה במשך כל השנה, ובמיוחד בתקופת החגים. לרגל ראש השנה המתקרב, החלטנו להעניק למשפחות נזקקות תווי שי וסלי מזון של רשת יינות ביתן. אנו נמשיך לפעול



שמעון מירון | צילום: רמי זרנגר



## כלל ביטוח קיימה אירוע לסוכניה והוקירה את סוכני מועדון הטיטניום

היא שמאפשרת לנו לעמוד ביעדים שהצבנו לעצמינו".

תמן: "אנחנו נצמד יחד ונמשיך להוביל ולהעניק את השירות הטוב ביותר. אנחנו תמיד נהיה שם עבורכם, לתת לכם את הגב והתמיכה המיטבית להצלחתכם".



שלומי תמן | צילום: עידן גרוס

### באירוע השתתפו שלישיית מה קשור, שירי מימון, רביב כנר וישראל קטורזה

**כלל ביטוח ופיננסים** ערכה קיימה אירוע הוקרה לסוכניה בהנחיית שלישיית מה קשור, בחוות רונית שבשרון. לאירוע, שכותרתו הייתה "Together we are ONE", הגיעו אלפי אורחים מרחבי הארץ.

יו"ר הדירקטוריון **חיים סאמט**, המנכ"ל **יורם נוה** ומשנה למנכ"ל ומנהל מערך הסוכנים **שלומי תמן**, נשאו דברי ברכה. את האירוע פתח מופע של 80 רחפנים, שלוהו בדואט של הזמרים **שירי מימון** ו**רביב כנר** בשיר ONE של להקת U2.

במהלך האירוע נערך טקס הוקרה לסוכני מועדון הטיטניום שהנם הסוכנים המובילים והמצטיינים ביותר, מופע סטנדאפ של הברדן **ישראל קטורזה** ולסיום מופע "באנו לעשות שמח" של שלישיית מה קשור.

נוה ציין באירוע: "סוכני הביטוח שלנו הם יחידה מובילה, המהווים שותפים וחלק מהאסטרטגיה של כלל להוביל שינוי וצמיחה משמעותית. אנו עובדים כצוות לאורך שנים, בתיאום ובשיתוף פעולה פורה, ונמשיך להוביל יחד את כלל ביטוח ופיננסים להצלחה".

סאמט: "אנחנו בכלל ביטוח ופיננסים חזקנו את עסקי הליבה שלנו, וצמחנו בכל התחומים. השנה החולפת, הוכיחה לנו שוב, כי השותפות העמוקה אתכם הסוכנות והסוכנים שלנו,

## סוכנות סייפר ביטוח חנכה את משרדיה החדשים בחולון

### בטקס השתתף גם ראש עיריית חולון מוטי ששון

סוכנות **סייפר ביטוח**, שבבעלות **אשר סייפר**, חנכה לאחרונה את משרדיה החדשים בחולון.

באירוע השתתף גם ראש עיריית חולון **מוטי ששון**, שפירט על ההתפתחות האדירה שהייתה באזור ששינה את פניו לאזור של מסחר ומשרדים המאכלסים פעילים רבים מענף הביטוח.

סייפר מסר לעדיף: "זכינו להגיע להישג זה הודות לאמון שנותן בנו קהל הלקוחות, הצוות המדהים של עובדי משרדנו,

השותפים העסקיים שלנו, צוות גדול של יועצים מקצועיים, וכמובן, המסירות שלנו לטובת הציבור".



מימין: המנכ"ל בפועל **יובל סייפר**, ראש עיריית חולון **מוטי ששון** ואשר סייפר | צילום: אסף תמם

**ביטוחי בריאות וסיעוד**

**צמיחה מחדש**

**בשנת 2021 חזר ענף ביטוחי הבריאות והסיעוד לרשום עלייה והגיע להיקף פרמיות של 14.8 מיליארד שקלים, גידול של כ-7% אל מול השנה הקודמת | מגמות, נתונים ותובנות מתוך דוח הממונה**

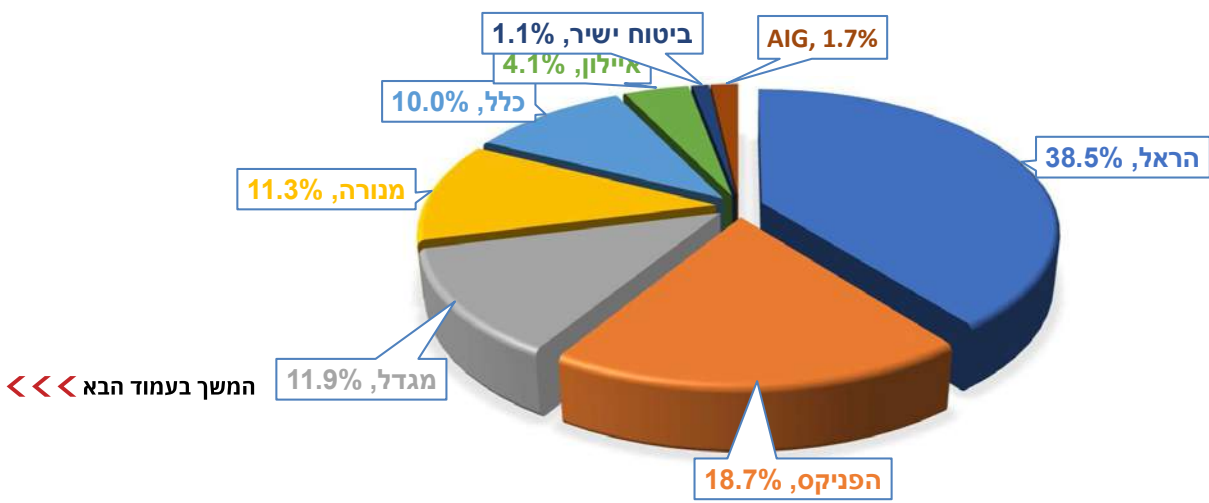
וזאת על רקע הרפורמה שנעשתה בו ובעקבותיה גם הפסקת שיווקם של ביטוחים אלה במהלך שנת הדוח. חלק מהצמיחה נובע מגידול משמעותי בביטוחי נסיעות לחו"ל, וזאת לאחר שיא תקופת מגיפת הקורונה בשנת 2020. אלה הגיעו להיקף פרמיות של כ-155% והגיעו להיקף פרמיות של 411 מיליון שקלים, עדיין רחוק מאוד מהיקף הפרמיות אליהן הורגלנו טרום הקורונה. ביטוחי הסיעוד ממשיכים להיות התחום הגדול ביותר, עם פרמיות של למעלה מ-5 מיליארד שקלים. תחום הסיעוד צמח בשנת הדוח ב-5%, כאשר באופן טבעי, מקור הגידול הוא בביטוחי הסיעוד הקבוצתיים בלבד, ואלה היוו מקור לכ-62% מהפרמיות בתחום. מספרן של הפוליסות לביטוח סיעודי בסוף 2021 עמד על כ-5.6 מיליון, מתוכן כ-920 אלף בביטוח סיעודי פרט, וכ-4.7 מיליון בביטוח סיעודי קבוצתי, מרביתן המוחלט בביטוחי הסיעוד הקבוצתיים לחברי קופות החולים. הוצאות רפואיות מהוות את התחום השני בגודלו, עם פרמיות בהיקף של 4.85 מיליארד שקלים, וזה גדל בשיעור של כ-6%. מקורן של 65% מהפרמיות בתחום הוצאות רפואיות הוא בביטוחי פרט. שיעור הגידול הגבוה ביותר הושג בביטוחי מחלות קשות, שצמחו בכ-11% והגיעו להיקף פרמיות של כ-1.5 מיליארד שקלים.



**גבי נקבלי**

מידי שנה מפרסמת רשות שוק ההון את דוח הממונה לשנה שקדמה, וגם הפעם מספק הדוח לשנת 2021 שפורסם לפני ימים אחדים הזדמנות לבחון את הנתונים ולגבש הבנה ותובנות מעניינות בנוגע למתרחש בענף. הדוח מציג תמונה מעניינת, בה באים לידי ביטוי השינויים הרבים שחלו בשנים האחרונות בתחום, הן כתוצאה מהרפורמות שיושמו בתחום הבריאות והן בכל הנוגע לכוחן ואחיזתן של החברות בתחומים השונים. בשנת 2021 חזר ענף ביטוחי הבריאות והסיעוד לצמוח והגיע להיקף פרמיות של 14.8 מיליארד שקלים, גידול של כ-7% אל מול השנה הקודמת. ענף ביטוחי מחלות ואשפוז, בו מרוכזת מרבית הפעילות של חברות הביטוח, רשם גידול של כ-8% ועמד על היקף פרמיות של כ-12.9 מיליארד שקלים, ואילו ענף תאונות אישיות, שהיווה בעבר את אחד ממנועי הצמיחה המהירים והמשמעותיים של החברות רשם יציבות ללא כל צמיחה ועמד על היקף פרמיות של כ-1.9 מיליארד שקלים,

**נתח שוק חברות - בריאות וסיעוד 2021**



המשך בעמוד הבא <<<

# מאמרים ודעות

המשך מעמוד קודם <<<

## פילוח דמי ביטוח עפ"י תתי ענפים - 2021

מיליוני ש"ח	%	
4,850	33.1%	הוצאות רפואיות
5,024	34.7%	ביטוח סיעודי
1,458	9.5%	מחלות קשות
411	1.2%	נסיעות לחו"ל
1,911	13.7%	תאונות אישיות
1,123	7.8%	שיניים, זרים ואחר

## גידול של פי 2 בתוך עשור

ההבנה עד כמה מרכזי ומשמעותי הפך ענף ביטוחי הבריאות והסיעוד להיות, מתחדדת כאשר בוחנים את הצמיחה שלו אל מול הנתונים לפני עשור. בשנת הדוח עמדו הפרמיות בענף מחלות ואשפוז על כ-12.9 מיליארד שקלים, אל מול 6.3 מיליארד בשנת 2011, גידול של פי 2. לצד נתוני הצמיחה המרשימים בסך הפרמיות בענף, יש לזכור שחלק מהגידול בהיקפי הפרמיות נובע מעדכונים מובנים בתעריפי הפוליסות עקב סיום הנחות זמניות או מעברי קבוצות גיל. כך לדוגמה, היקף הפרמיה המשוננת (עסק חדש בביטוחי פרט) המשיך במגמת הירידה שמאפיינת אותו בשנים האחרונות. כך, בעוד בשנת 2018 הגיעה הפרמיה המשוננת לשיא של כ-1.2 מיליארד שקלים, בשנת 2020 היא עמדה על כ-935 מיליון שקלים ובשנת 2021 רשמה ירידה משמעותית נוספת ועמדה על 755 מיליון שקלים בלבד. סביר שמקורה של מגמה זו הוא בהיעדרם של מוצרים משמעותיים ובראשם ביטוחי סיעוד פרטיים, והגידול במכירות חדשות של ביטוחי מחלות קשות אינו מהווה תחליף הולם ומספק לחוסר.

מעבר לעובדה שביטוחי סיעוד פרט הינם מוצר הכרחי שנותן פתרון נדרש ואמיתי לצורך, ראוי שחברות הביטוח יהיו ערות למגמה וישקיעו מאמצים בהחזרתם לשיווק של ביטוחי הסיעוד, כמו גם בפיתוח מוצרים חדשים נוספים שיעמדו בקצב ההתפתחויות הרפואיות ויאפשרו לציבור בישראל להמשיך ולהצטייד בהגנות בריאות וסיעוד פרטיות חשובות. בכל הנוגע לנתח השוק של החברות, נכון לסוף שנת 2021 הראל ממשיכה להוביל וחזקה את מעמדה כחברה הגדולה בענף עם נתח שוק של למעלה מ-38% ואחריה הפניקס שירדה מעט עם 18.7%. מגדל ממשיכה להיות החברה השלישית עם כ-12% ומנורה שממשיכה לצמוח עם 11.3%.

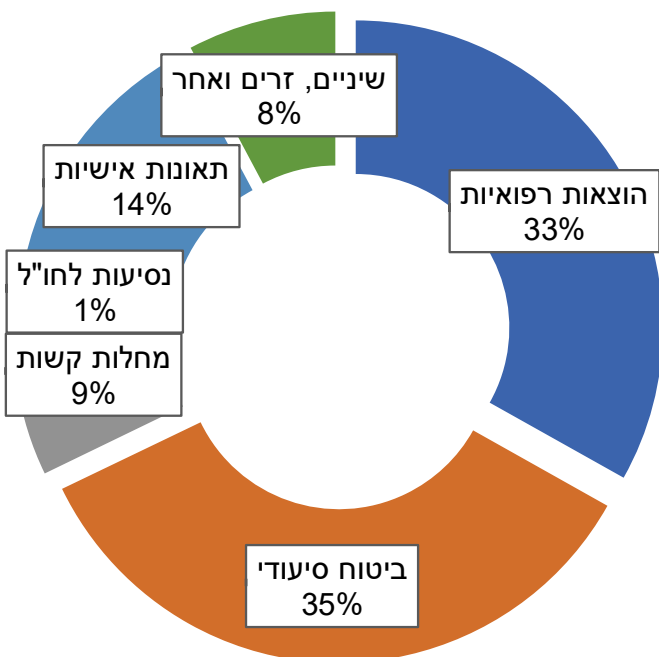
הראל, הפניקס ומנורה הן החברות המבטחות בביטוחי הסיעוד הקבוצתיים לחברי קופות החולים ומהוות שחקניות מרכזיות גם בביטוחי



מעבר לעובדה שביטוחי סיעוד פרט הינם מוצר הכרחי שנותן פתרון נדרש ואמיתי לצורך, ראוי שחברות הביטוח יהיו ערות למגמה וישקיעו מאמצים בהחזרתם לשיווק של ביטוחי הסיעוד, כמו גם בפיתוח מוצרים חדשים נוספים שיעמדו בקצב ההתפתחויות הרפואיות ויאפשרו לציבור בישראל להמשיך ולהצטייד בהגנות בריאות וסיעוד פרטיות חשובות



## פילוח דמי ביטוח עפ"י תתי ענפים - 2021



המשך בעמוד הבא <<<

**מאמרים ודעות**

**המשך מעמוד קודם <<<**

ופנסיה) בהם נרשמה עלייה בהיקף העמלות לסוכנים. סך העמלות בגין ביטוחי הבריאות עמד על כ-2.2 מיליארד שקלים, קיטון מזערי של 1% אל מול השנה הקודמת. שיעור העמלה הממוצע בבריאות ירד גם הוא ועמד על כ-18.5%. שיעורי העמלה הגבוהים ביותר נרשמו בביטוחי מחלות קשות והוצאות רפואיות, 32% ו-25%, בהתאמה. בשנת הדוח הגיע סכום התביעות ברוטו (תביעות ששולמו, שינוי בתביעות תלויות, הוצאות עקיפות ליישוב תביעות ששולמו ושינוי

לביטוחים אלו יש תרומה משמעותית להיקפי הפרמיות שלהן ולנתח השוק שהן תופסות. לעומתן, במגדל וכלל מהווה תיק ביטוחי הפרט כ-88% מסך הפרמיות שלהן בענף.

**צמיחה נאה - אבל מה עם התגמול לסוכנים?**

הצמיחה הנאה בביטוחי הבריאות לא באה לידי ביטוי בתגמול לו זכו סוכני הביטוח, וזאת בניגוד לענפי הביטוח האחרים (חיים, כללי וגמול

השוואת דמי ביטוח 2021-2020 ענף ביטוחי בריאות וסיעוד (מש"ח)				
שינוי ב-%	שינוי במש"ח	דמי ביטוח 2020	דמי ביטוח 2021	
9%	460	5,236	5,696	הראל
-1%	-25	2,788	2,763	הפניקס
3%	57	1,704	1,761	מגדל
9%	138	1,536	1,674	מנורה
10%	136	1,342	1,478	כלל
-2%	-13	625	612	איילון
7%	972	13,805	14,777	סה"כ

**סה"כ  
ענף בריאות  
וסיעוד**

**נתוני 2021**

L.R			תביעות			דמי ביטוח				
סה"כ	קבוצתי	פרט	שיעור מסה"כ	סה"כ תביעות	קבוצתי	פרט	סה"כ	קבוצתי	פרט	
61%	86%	48%	28%	2,969	1,481	1,488	4,850	1,722	3,128	הוצאות רפואיות
			42%	4,415	3,414	1,001	5,024	3,135	1,889	ביטוח סיעודי
48%	44%	49%	7%	706	27	679	1,458	61	1,397	מחלות קשות
-	-	41%	2%	186	31	155	411	35	376	נסיעות לחו"ל
59%	117%	52%	11%	1,122	238	884	1,911	204	1,707	תאונות אישיות
-	79%	110%	10%	1,051	465	586	1,123	590	533	שיניים, זרים ואחר
	98%	53%		10,449	5,656	4,793	14,777	5,747	9,030	סה"כ

**המשך בעמוד הבא <<<**

**מאמרים ודעות**

**המשך מעמוד קודם <<<**

היקפי התביעות האלה על כך שהמבוטחים מקבלים תמורה ראויה וחשובה לפרמיות אותן הם משלמים.

בהוצאות עקיפות ששולמו והשינוי בגין חלק העתודה עבור תביעות שבתשלום) להיקף מרשים של כמעט 10.5 מיליארד שקלים, גידול של כ-14.8% אל מול שנה קודמת, כאשר 42% ממנו בגין ביטוחי סיעוד. שיעור ההחזר בביטוחי הוצאות פראויות פרט, לגביו היתה ועדיין קיימת ביקורת רבה, עלה והגיע לכ-48%, אל מול 44% בלבד בשנה הקודמת. שיעור ההחזר בביטוחים קבוצתיים אלו עמד בשנת הדוח על 86%. לצד נתונים אחרים המציגים שמרבית התביעות משולמות, מעידים

**הכותב הינו מומחה לביטוחי בריאות וסיעוד ובפיתוח שירותים ועסקים במערכת הבריאות הפרטית, מנכ"ל "אופק זהב" ומנהל שותף ב"עולם הבריאות - מרכז ידע, זכויות וסוגיות בביטוח ושירותי בריאות"**

**ביטוחי פרט מול קבוצתי**

סה"כ	ביטוח ישיך	AIG	איילון	מנורה	מגדל	כלל	הפניקס	הראל	פרט
9,030	258	161	239	985	1,555	1,322	1,203	2,974	פרט
5,747	0	0	373	689	206	156	1,560	2,722	קבוצתי
14,777	258	161	612	1,674	1,761	1,478	2,763	5,696	סה"כ דמי ביטוח
61%	100%	100%	39%	59%	88%	89%	44%	52%	כלל
39%	0%	0%	61%	41%	12%	11%	56%	48%	איילון



**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.

## לייצר תמונה מנצחת

להגדיר מטרות זה פשוט, להגדיר את המטרות הנכונות ובצורה נכונה - זה קצת מורכב יותר

**עובדה שלישית - רק 3% מגדירים מטרות, כותבים אותן מתכננים כמו שצריך, ועדיין לא דיברתי על יישום - רק על תכנון.** יעדים ותכניות עבודה מייצרים לנו סדר, פוקוס, שליטה, ביטחון, סדרי עדיפויות, בקרה, ועוד ועוד. יעדים ותכנון מייצרים לנו בהירות: לאן אנחנו רוצים להגיע, האם אנחנו בדרך לשם, מה נכון לעשות על מנת להגיע לשם. ועם כל הטוב הזה, עדיין רק 3% מייצרים תכנית. אז למה בעצם? להלן מספר טיפים (לאחר שנים רבות של ניסיון ולימוד) של איך כדאי לעשות:

### לעשות גם אם לא מושלם

המחסום העיקרי בהכנת תכנית עסקית היא שאנחנו לא בטוחים שאנחנו יודעים איך לעשות את זה. איך לבנות תכנית עסקית? נשמע לנו קשה מורכב ומעיק, ולכן אנחנו נמנעים מלעשות את זה. ג'ורג' פאטון טען ש"תכנית טובה היום עדיפה על תכנית מושלמת מחר". אנחנו כולנו לומדים כל יום מחדש איך לעשות טוב יותר, ולכן ההתנסות עצמה היא חשובה להצלחה, גם אם המטרות שלנו לא מושלמות, גם אם התכניות שיש לנו בראש הן לא מפורטות, חשוב לשים אותן על הדף ולעדכן אותן תוך כדי תנועה. בכל מקרה הן תספקנה לכם מידה של בהירות וכיוון, לאן אתם צריכים לזוז על מנת להגשים את המטרות שלכם.

### מגדלור

מעבר ולפני הכל, אתם צריכים לייצר לכם תמונה מנצחת, את המגדלור שאליו תוכלו להסתכל ולדעת שאתם בכיוון הנכון, את התמונה שאליה אתם רוצים להגיע, התמונה שברגע שתחשבו עליה, היא תיצור לכם את ההרגשה החמימה מבפנים, שאתם יודעים שזה מה שרציתם, שהצלחתם. זה המגדלור שלכם, זה המקום שבכל שלב בדרך תוכלו להרים מבט ולדעת אם אתם בכיוון הנכון.

המשך בעמוד הבא <<<



רוני יונג

אין לי ספק שכולכם מודעים לחשיבות התכנון בעסק, הצבת יעדים ובניית מטרות עסקיות. כנראה שכל אחד מכם ידע להגיד שזה נכון לעסק.

למעשה מחקר בהרווארד הראה, שבעלי עסקים שמציבים לעצמם מטרות ויעדים, מגדילים את סיכויי ההצלחה פי 10 מאשר אלו אשר אינם מגדירים, ואם כבר טרחתם לחשוב על היעד וגם לקחתם את הזמן לכתוב אותו על דף ולרשום איך אתם מתכוונים לממש אותו, הגדלתם את הסיכויים שלכם פי 30 מאלו שאינם מגדירים כלל. כל זה על פי המחקר.

חישבו על זה, שפעולה כל כך פשוטה יכולה לשפר את סיכויי ההצלחה שלנו, ובכל זאת על פי המחקר רק 14% מבעלי העסקים מגדירים מטרות, ורק 3% טורחים ממש לכתוב אותן ולהגדיר תכנית עבודה מסודרת.

**עובדה ראשונה - כל אנשי העסקים רוצים להצליח.**

**עובדה שנייה - אם נגדיר יעדים ונתכנן, נעלה משמעותית את סיכויי ההצלחה.** אנשי עסקים מצליחים מתכננים יותר מאחרים.



המשך מעמוד קודם <<<

**הכל בראש - זו לא הדרך**

יש לנו נטייה לקבוע מטרות, לתכנן מהלכים, והכל נשמר בראשנו. לא צריך לכתוב שום דבר, לא צריך להראות לאף אחד. זה בסדר, אני יודע זה בראש שלי - זו אחת הטעויות המרכזיות שאנחנו עושים כבעלי עסקים. יש לנו מטרות בראש, יש לנו תכנון בראש והכל בסדר, אז זהו שלא. יש הבדל גדול אם המטרות והתכנון הן בראש שלך או כתובות על דף ונמצאות מולך שחור על גבי לבן או במחשב או בטלפון. זו רמה אחרת של מחויבות. כאשר הכל בראש, אין אפשרות לבקרה. הזיכרון, כמו החשיבה שלנו, גמיש מדי.

ההמלצה החד משמעית היא שהכל יהיה כתוב. רצוי על דף ורצוי תלוי מולך.

**יצירת אבני ביניים**

יצירת יעדים בדרך לתמונה המנצחת שלנו, בדרך למגדלור. המגדלור יכול להיות רחוק ואנחנו צריכים מטרות וניצחונות בדרך שיעזרו לנו להגיע למגדלור. היעדים צריכים להיות קרובים ברמה שאני ארגיש נוח ואוכל ליצור נקודות בקרה ולוודא שאני בדרך הנכונה.

**ללמוד מהדרך ולשנות בהתאם**

אנחנו קבענו מטרות, אבני ביניים, תיכננו תכניות. זה לא אומר שאנחנו כבולים. אנחנו לומדים מהדרך, אנחנו משתנים ובהתאם גם משנים. גם המגדלור יכול לזוז, רצוי לתת לו הזדמנות כמובן ולא להזיז אותו כל הזמן. אבל המטרות שלנו והתמונה המנצחת הן גמישות במידה מסוימת, ואנחנו לא צריכים לפחד מזה.

תזכרו: "כל מה שמוחו של האדם יכול להגות ולהאמין בו, הוא גם יכול להשיגו".

מעבר להכל, חשוב לזכור את התמונה שלכם, לעבוד ביום יום על המטרות והיעדים הקרובים, אבל תמיד לזכור את המגדלור, לאן אתם רוצים להגיע, את תמונת הניצחון שאתם רוצים להשיג ואת ההרגשה שתהיה לכם.

אל תוותרו לעצמכם, אל תוותרו לעסק שלכם.

**הכותבת הינה יועצת ארגונית ועסקית עם התמחות וניסיון בעולם הביטוח**

**מוסיפים לך ערך**

**עדיף עכשיו**

שירות מבוקשים בנושאים ותחומים על פי בחירה

**הנחות והטבות על כל מוצרי עדיף**

**איתור מידע מקצועי**

דוחות, חוזרים והנחיות, פסקי דין ועוד...

**עדיף ב-WhatsApp**

קבלת מידע מקצועי ועדכונים חשובים בזמן אמת

**ניוזלטר יומי**

מרכז את אירועי היום

**שבועון עדיף**

מרחיב ומעמיק נושאים אשר על סדר היום

**מרכז מומחים משיבים**

מוסחים עונים על שאלות מקצועיות שלכם

**עדיף TV**

מתחם תוכן הסרכז שידורי לייב, תכני וידאו ופודקאסטים

נישה לפורטל עדיף

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



**למקצוענים בביטוח**

**מנוי עדיף**

**שומר אותך מעודכן ומקצועי בכל מקום ובכל זמן**

**דרושים**



**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

- ◀ **חתם/ת רכב דירה לסוכנות ביטוח בצמיחה בפ"ת** ניסיון חובה, תנאים טובים למתאימים [rmtmem@gmail.com](mailto:rmtmem@gmail.com)
- ◀ **לסוכנות ביטוח איכותית וצומחת** בפתח תקוה **דרוש/ה 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)

- ל-35@shahr35@hotmail.com סודיות מובטחת.
- ◀ **חצי משרה - עבודה רק מהבית - לא משנה מקום בארץ.** חתם או מסלק תביעות עם ניסיון של לכל הפחות 6 שנים בכל ענפי הביטוח כולל הנדסי + ידע בוורד. סודיות מובטחת. לפנות בכתב ל- [hotmial.com@shahr35](mailto:hotmial.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.
- 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 אלינו לייעוץ פנסיוני, עבודה מהבית או מהמשרד, שליטת 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

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

## לוח עדיף

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

[Sales@anet.co.il >](mailto:Sales@anet.co.il)

מעטפת החדשות והמידע המובילה בענף הביטוח והפיננסים



# Content Marketing

שיווק באמצעות תוכן לפעילים בענף הביטוח והחיסכון

ציר הפעילות האפקטיבי ביותר להשגת לקוחות חדשים  
וטיפוח לקוחות קיימים.

עכשיו גם אצלך!

**עדיף**  
ביטוח | פנסיה | פיננסים

לשיחת היכרות 03-9076000

[www.Anet.co.il](http://www.Anet.co.il) | [info@Anet.co.il](mailto:info@Anet.co.il)

# עדיף להיות מחובר

בכל מקום ובכל זמן



מרכז מומחים



שבועון עדיף



עדיף עכשיו



ניוזלטר יומי



מידע מקצועי



עדיף WHATSAPP



עדיף TV



פורטל עדיף