

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

עדיף

ביטוח | פנסיה | פיננסים

נס
 הכללי
 הביטוח
 ה-17

עדיף
 מוסיפים לך ערך

21.2.23
 לאגו אירועים, ראשון לציון

גיליון 1221 | יום ה', י"א בשבט תשפ"ג | 2.2.2023

ייפרץ מחסום הגיל? הגיל? הצעת חוק מבקשת לבטל את גיל פרישת חובה



2

טיוטת חוק ההסדרים השפעה משמעותית על הגופים המוסדיים וסוכני הביטוח



בנק קטן יוכל למכור ביטוח כללי | איסור רכישת סוכנויות ביטוח בידי הגופים המוסדיים | שיקוף ללקוח את העמלה שמשולמת לסוכן | רפורמה במחירי חלקי חילוף לרכב | צמצום תופעת כפל ביטוח בביטוחי בריאות | ועוד אמנם זו רק טיוטה, אבל היא מכניסה את השחקנים למתח | **פרויקט מיוחד** | עמ' 16-25

תחזית ורודה

תשואות גבוהות בינואר לקופות הגמל ולקרנות הפנסיה

12

סופית

כאל תופרד מדיסקונט יעד נוסף למוסדיים?



8

תמיכה פרלמנטרית

יו"ר הוועדה לביקורת המדינה תומך בייצוג לקוחות בידי סוכנים מול רשות המסים



6

צילום: דוברות בנק ישראל

איור אבידן, המפקח על הבנקים

צילומים: דרור סיתהכל וזח"צ

מימין: אלון דור וח"כ מיקי לוי

עוד בשבועון

31 רונן אגסי לסוכני מגדל: אני חוזר הביתה

26 סיכוני סייבר בתאגידים מדווחים: מה מצאה רשות ניירות ערך בביקורת רוחב?

14 אישור לווישור: תשווק פוליסות ביטוח בארה"ב

דרושים / עמ' 41

מאמרים ודעות / עמ' 38

ברנז'ה / עמ' 36

חדשות חמות / עמ' 2



הצעת חוק: ביטול גיל פרישת חובה

על פי ההצעה, תבוטל האפשרות לסיים את העסקתו של עובד, בניגוד לרצונו ובהיעדר עילה מוצדקת אחרת - אך ורק בשל הגיעו לגיל 67 | לדברי המציעים, התיקון מבוסס על הרציונל שחובת פרישה בשל גיל כרונולוגי פסולה

לכלכלה ולחברה, בין היתר על ידי המשך עבודה ופעילות יצרנית בשוק העבודה".

"יתרה מכך", מציינים חברי הכנסת, "מסגרות ביטחון סוציאלי הכוללות קצבאות אזרח ותיק אוניברסליות, השלמת הכנסה סלקטיבית, ופנסיה תעסוקתית (שחובת ההפרשה לה חלה כיום על כלל שוק העבודה השכיר), יצרו מציאות חדשה לפיה מובטחים למרבית הזקנים בישראל החופש והיכולת לבחור לסיים את עבודתם ולצאת לגמלאות תוך ביטחון לקבלת קצבה חודשית האמורה להבטיח קיום בסיסי בכבוד, ועצם ביטול חובת הפרישה אינו פוגע במערך זכויות זה".

לאור זאת, הם מסבירים, בעשרות השנים האחרונות התגבשה ההכרה כי הפלייתם של עובדים על בסיס גילם הכרונולוגי בלבד וללא קשר ליכולותיהם, כישוריהם, רצונותיהם או מידת תרומתם הכלכלית היא תופעה פסולה שיש בה השפלה ופגיעה בכבוד האדם שאינה פחותה מהפלייתם של קבוצות מוחלשות אחרות כגון נשים, אנשים עם מוגבלות, או הומוסקסואלים.

לדברי המציעים, תפיסה זו אף הביאה לתיקון חוק שוויון ההזדמנויות בעבודה, התשמ"ח-1988, אשר הוסיף את איסור ההפליה מטעמי גיל בכל הקשרי העבודה: קבלה, קידום, תנאי שכר, ותנאים נלווים. "ממצאים אמפיריים מצאו כי חיוב אנשים לפרוש מעבודתם בניגוד לרצונם אך ורק על בסיס גילם הכרונולוגי גרר לא רק פגיעה במצבם הכלכלי, אלא אף הרעה במצבם הבריאותי והנפשי, והגביר אצלם את החולי, התלות והמוגבלות".

לדברי חברי הכנסת, על רקע שינוי חברתי-כלכלי-ערכי זה, במדינות

הצעת חוק לביטול גיל פרישת חובה הונחה השבוע (ב') על שולחן הכנסת. על פי ההצעה, מעסיק לא יחייב עובד לפרוש מעבודתו בשל גילו, אולם, עובד שהגיע לגיל פרישה, וקיימת אי התאמה תפקודית בעניינו, רשאי מעסיק לחייבו לפרוש מעבודתו. "אי התאמה תפקודית", כהגדרתה בהצעת החוק, היא קביעה של רופא תעסוקתי בדבר חוסר יכולת אובייקטיבית למלא את עיקרי התפקיד.

דברי ההסבר להצעת החוק, עליה חתומים חברי הכנסת **אלון שוסטר, גלעד קריב, חילי טרופר, ואליד אל הואשלה, אימאן ח'טיב יאסין, אפרת רייטן מרום, בני גנץ, חוה אתי עטייה, אלמוג כהן ולימור סון הר מלך**, מפורטים וכוללים סקירה היסטורית בעניין גיל פרישה מעבודה.

לדברי המציעים, המוסד "גיל פרישת חובה", אשר לפיו ניתן לחייב עובד לפרוש מעבודתו בשל גילו הכרונולוגי, נעוץ בהסדרים חברתיים של אירופה במחצית השנייה של המאה ה-19. הוא נולד בתקופה שבה תוחלת החיים הממוצעת באירופה הייתה מתחת ל-50 שנים ובהיעדר מנגנוני ביטחון סוציאלי חברתיים, אנשים נאלצו לעבוד גם בזקנתם על מנת שלא לסבול חרפת רעב.

"מאז ועד היום התרחשו שינויים חברתיים וכלכליים מפליגים", מסבירים המציעים ומפרטים: "תוחלת החיים כמעט והכפילה את עצמה, ואוכלוסיית הזקנים הבריאים, הצוללים והכשירים בגילאי שבעים, שמונים ומעלה, גדלה באופן ניכר. במבט לפנים, אוכלוסייה זו צפויה להמשיך לגדול, ולחיות שנים רבות יותר במצב בריאותי טוב יותר. מדובר על אוכלוסייה שהיא נכס ולא נטל, המסוגלת להמשיך ולתרום

המשך בעמוד הבא <<<

עורך משנה: אילן פיש ■ מערכת: אורי דבש, רונית מורנגשטרן ■ כותבים קבועים: טל דן, ארז שלו ■ גרפיקה: מיקי בסון, ענבל רכס ■ 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

המשך מעמוד קודם <<<

התרומה ומהות התיקון המוצע

"ואכן, ביטול חובת הפרישה יכול ברמה הכלכלית לתרום הן ליחיד, שמסוגל להמשיך ולהשתכר בכוחות עצמו ולצבור לפנסיה, והן למדינה, אשר תזכה לתוספת הכנסה ממסים", מנמקים חברי הכנסת. אשר על כן, הצעת החוק שבנדון מציעה לתקן את חוק גיל פרישה בהקשר צר וממוקד: ביטול האפשרות לסיים את העסקתו של עובד, בניגוד לרצונו ובהיעדר עילה מוצדקת אחרת – אך ורק בשל הגיעו לגיל 67. התיקון מבוסס על הרציונל שחובת פרישה בשל גיל כרונולוגי פסולה", נכתב בדברי ההסבר.

המציעים מדגישים כי התיקון המוצע לחוק אינו משנה או פוגע בזכויות של עובדים ומעסיקים כאחד, בהקשרים הבסיסיים של יחסי העבודה והפנסיה:

- בזכות לקבל קצבאות אזרח ותיק, השלמת הכנסה או פנסיה תעסוקתית – כפי שהדברים מוגדרים כיום בדין.
- בזכות של עובדים לצאת לפנסיה ולפרוש לגמלאות בהגיעם לגיל 67 (וזכותן של נשים לעשות כן כבר בגיל מוקדם יותר).
- בזכותם של עובדים ומעסיקים להגיע להסדרי עבודה שונים ולתנאי תעסוקה חדשים לאחר גיל הזכאות לפנסיה – כל זאת בצורה מוסכמת והדדית.
- בזכותם של המעסיקים לסיים את עבודתם של עובדים על פי כל עילה שבדין (אשר אינה גילם הכרונולוגי).

איזונים במערכת היחסים בין עובדים למעסיקים

בהצעת החוק מוצע לבטל את ההסדר החוקי הקיים כיום לפיו ניתן לחייב עובד בפרישה בשל גילו. לצדו של תיקון זה, וכדי ליצור איזון במערכת היחסים שבין העובדים והמעסיקים, מעוגן הסדר המאפשר למעסיקים:

- ראשית – לסיים את עבודתם של עובדים שהגיעו לגיל פרישה ושאינם מסוגלים למלא את תפקידם בהתאם לדרישות התפקיד, כפי שאלה הוגדרו על ידי המעסיק.

- שנית – למרות כל האמור בהסכמי עבודה קיבוציים קיימים – לסיים את עבודתם של עובדים שהגיעו לגיל פרישה, אפילו עובדים שנהנו מ"קביעות", בדרך של פיטורים.

לעניין תאריך התחילה, הואיל ומדובר בשינוי משמעותי בהסדרי העבודה הקיימים, מוצע לקבוע תקופה ארוכה יחסית, אשר תאפשר לעובדים ולמעסיקים כאחד להיערך ולתכנן את השינויים הנדרשים מתוקף התיקון המוצע לחוק. על כן מוצע כי תחילתו של חוק זה 24 חודשים מיום פרסומו.

בנוסף, מוצע תיקון בחוק שוויון ההזדמנויות בעבודה: הואיל והחוק המרכזי המסדיר את ההתייחסות למקרי הפליה בעבודה הוא חוק שוויון ההזדמנויות בעבודה, חיוני לתקן חוק זה ולשלב בו גם את איסור הפליה מטעמי גיל בהקשר של פרישה מעבודה.

הצעת החוק נכתבה בסיוע עמותת "והדרת" – עמותת לחיזוק והעצמת אוכלוסיית הגיל השלישי.

רבות ברחבי העולם ביטלו לחלוטין את ההסדר החוקי של חובת הפרישה מהעבודה. "אין מדובר בביטול זכות לפנסיה או הזכות לקצבאות אזרח ותיק או החופש של העובדים לצאת לפנסיה. חופש זה נותר בעינו, ומכלול הזכויות הסוציאליות והכלכליות לקצבאות אזרח ותיק ופנסיה – נותר בעינו. כל אשר מדינות שונות במערב עשו הוא ביטול האפשרות החוקית לפטר עובדים ולחייב אותם בניגוד לרצונם לסיים את עבודתם, אך ורק בשל הגעתם לגיל המוגדר כ"זקנה".

פסיקות שניתנו בבית הדין הארצי לעבודה ובבג"ץ

לחיזוק טיעוניהם, הם מציגים פסק דין שניתן בבית הדין הארצי לעבודה שהביע לפני מספר שנים את דעתו, לפיה: "החייב לפרוש מעבודה רק בשל הגעת העובד לגיל כרונולוגי מסוים, בפרט בהתחשב בהשלכות הקשות של פרישה כזו הנעשית בניגוד לרצונו של העובד, מהווה על פניו הסדר הפוגע בזכות החוקתית לשוויון, וייתכן שגם בזכות החוקתית לחופש עיסוק. כפי שהטעים השופט ג'ובראן בעניין זוזל – 'כל הסדר המחייב יציאה לגמלאות הוא בבחינת הפליה על בסיס גיל, שכן מעצם מהותו הוא מבחין בין עובדים צעירים ומבוגרים ללא כל זיקה ישירה לכישוריהם או ליכולת העבודה שלהם". בפסק הדין מצוינת קביעה נוספת שניתנה בעניין.

פסיקת בית המשפט העליון בשבתו כבג"ץ, אשר ניתנה באפריל 2016, קבעה כי אף שנפגעת זכות חוקתית הרי הפגיעה עומדת בתנאי פסקת ההגבלה. בית המשפט ציין כי "העובדה כי סוגיית גיל הפרישה לא ירדה מסדר היום הציבורי מחזקת את המסקנה שלפיה המקום המתאים לשקול שיקולים נוספים בה הוא בית המחוקקים".

הנימוקים העיקריים

- תוחלת החיים התארכה מאוד.
- אוכלוסיית ה'זקנים' הבריאים, הצלולים והכשירים בגילאי שבעים, שמונים ומעלה, גדלה באופן ניכר.
- אוכלוסייה שהיא נכס ולא נטל. ביטול חובת הפרישה יכול ברמה הכלכלית לתרום הן ליחיד, שמסוגל להמשיך ולהשתכר בכוחות עצמו ולצבור לפנסיה, והן למדינה, אשר תזכה לתוספת הכנסה ממסים.
- חיוב אנשים לפרוש מעבודתם בניגוד לרצונם אך ורק על בסיס גילם הכרונולוגי גרר פגיעה במצבם הכלכלי, הרעה במצבם הבריאותי והנפשי, הגביר אצלם את החולי, התלות והמוגבלות.
- הפליית עובדים על בסיס גילם הכרונולוגי בלבד וללא קשר ליכולותיהם, כישוריהם, רצונותיהם או מידת תרומתם הכלכלית היא תופעה פסולה שיש בה השפלה ופגיעה בכבוד האדם.
- אין מדובר בביטול זכות לפנסיה או הזכות לקצבאות אזרח ותיק או החופש של העובדים לצאת לפנסיה.

נמחקה עתירת הלשכה לבג"ץ בנושא ייעוץ פנסיוני מחוץ לסניפי הבנקים

המחיקה היא עקב כוונת הממונה לא להאריך את עמדת אי האכיפה מעבר ל-15 בפברואר | לטענת הלשכה, שביקשה לא למחוק את העתירה, שינוי מדיניות הרשות בא בעקבות העתירה שלה לבג"ץ

משפט זה. העותרת שבה על הטענות שנטענו בעתירה, והציעה כי בית המשפט ייתן הכרעתו על בסיס הכתובים בלבד, מבלי לקיים דיון במעמד הצדדים".

מפסק הדין עולה, כי השופטים באו לכלל מסקנה כי דין העתירה להימחק: "בנסיבות אלה, העתירה במתכונתה הנוכחית מיצתה את עצמה ודינה להימחק. ככל שתוארך עמדת אי-האכיפה מעבר להצהרת המשיב ותהיינה לעותרת טענות בעניינה, פתוחה לפניה הדרך להגיש את עתירתה מחדש, בכפוף למיצוי הליכים כנדרש".

מלשכת סוכני הביטוח נמסר בתגובה כי "בעקבות עתירת הלשכה, הודיעה רשות שוק ההון כי היא תחזור לפעול על פי חוק ב-15.2.2023. שתחדול ממדיניות אי האכיפה נגדה עתה. לפיכך, העתירה נמחקה. תוך שמירת זכותנו לעתור בשנית אם הרשות לא תמלא את התחייבותה. צר לנו כי נדרשה עתירה לבית המשפט כדי לגרום לרגולטור ממשתלי לפעול בהתאם לחוק".

בית המשפט העליון בשבתו כבג"ץ החליט אתמול (ד') למחוק את עתירת **לשכת סוכני הביטוח** נגד הממונה על שוק ההון, ביטוח וחסכון בנושא הארכת ההיתר שניתן לבנקים לקיים ייעוץ פנסיוני מחוץ לסניפיהם.

הלשכה טענה כי ההיתר (אי אכיפה) שהוצא לראשונה בתקופת הקורונה, הוארך ללא צורך בניגוד לחוק הפיקוח על שירותים פיננסיים (ייעוץ, שיווק ומערכת סליקה פנסיוניים), התשס"ה-2005, שאוסר על תאגיד בנקאי לעסוק בייעוץ פנסיוני אלא בסניפיו. פסק הדין ניתן על ידי הרכב השופטים **גילה כנפי שטייניץ, דפנה ברק-ארוז וחאלד כנוב**. בפסק הדין כותבת השופטת כנפי שטייניץ כי "נוכח תגובת המשיב (הממונה), ובפרט הודעתו כי אין בדעתו להאריך את עמדת אי-האכיפה מעבר ליום 15.2.2023, התבקשה העותרת להודיע אם ניתן להורות על מחיקת העתירה, תוך שמירת זכויותיה". הלשכה השיבה שעתירתה לא התייתרה וכי "מדובר בעניין עקרוני שמצדיק בירור לפני בית

"הפקדה רטרואקטיבית לעובד ללא חיסכון פנסיוני - עד 3 חודשי עבודה"

הצעת החוק מבקשת לשנות את החוק הקיים לפיו מעסיק נדרש להתחיל להפקיד רק לאחר שישה חודשים, ללא חובה לבצע הפרשות רטרואקטיביות מהיום הראשון

"לתקן את ההפליה ולהשוות את תנאי העובדים מול המעסיק"

"כך, עובד שאין לו חיסכון פנסיוני פעיל, משום שלא עבד במשך תקופה או שעבד אצל מעסיק קודם תקופה פחותה משישה חודשים ולא פתח קרן פנסיה או משום שהיה עצמאי ולא פתח לעצמו קרן פנסיה, מאבד הפרשות לפנסיה של עובד ומעסיק במשך שישה חודשי עבודה מלאים. זהו הפסד משמעותי, שהיקפו תלוי בשכר העובד. יש בכך גם תמריץ להעסיק עובדים לתקופות קצרות משישה חודשים, כדי שלא תחול חובה לביצוע הפרשות הפנסיוניות", נכתב בדברי ההסבר.

"הצעת חוק זו באה לתקן את ההפליה ולהשוות את תנאיהם של העובדים מול המעסיק, בין אם היה להם חיסכון פנסיוני קודם ובין אם לאו, וכך לאפשר לעובד למקסם את תקופת החיסכון לפנסיה", כך נכתב לסיכום.

יש לציין כי הצעות חוק זהות הונחו בעבר על שולחן הכנסת, החל מהכנסת ה-19 ועד לכנסת הנוכחית, ה-25.

הצעת חוק המבקשת לשנות את מועד תחילת הפרשות הרטרואקטיביות לחיסכון לפנסיה לעובד חדש הונחה השבוע (ב') על שולחן הכנסת.

על פי ההצעה של ח"כ **חנה אתי עטייה**, ההפקדה הרטרואקטיבית לפנסיה של עובד חדש ללא חיסכון פנסיוני תיעשה על ידי המעסיק לאחר תקופה של עד שלושה חודשי עבודה או בתום שנת המס, לפי המוקדם. זאת, במקום המצב כיום לפיו המעסיק נדרש להתחיל להפקיד רק לאחר שישה חודשים, ללא חובה לבצע הפרשות רטרואקטיביות מהיום הראשון לעובד ללא חיסכון פנסיוני.

בדברי ההסבר להצעת החוק נאמר כי לפי הדין הנוהג כיום, יש הפליה בין עובד המגיע עם חיסכון פנסיוני פעיל לבין עובד ללא חיסכון פנסיוני. לגבי הראשון, החוק מחייב את המעסיק להתחיל את ההפקדות לאחר שלושה חודשים, רטרואקטיבית ליום העבודה הראשון. לעומת זאת לעובד שהגיע ללא חיסכון פנסיוני המעסיק נדרש להתחיל להפקיד רק לאחר שישה חודשים, ללא חובה לבצע את הפרשות רטרואקטיביות מהיום הראשון.

הפניקס במקום הראשון בתשואות ב-12 החודשים האחרונים במגוון מסלולי השקעה מחקי מדד S&P 500

- **קרן השתלמות:** הפניקס השתלמות מחקה מדד S&P 500 מ"ה 13264
- **קופת גמל להשקעה:** הפניקס גמל להשקעה מחקה מדד S&P 500 מ"ה 13250
- **קופת גמל:** הפניקס גמל מחקה מדד S&P 500 מ"ה 13263
- **פוליסת חיסכון פרט:** הפניקס מסלול מתמחה מחקה מדד S&P 500 מ"ה 29554
- **קרן פנסיה משלימה:** הפניקס מסלול מחקה מדד S&P 500 מ"ה 13465

אז איך עשינו זאת?

הפניקס מנהלת את היקף הנכסים הגדול ביותר בשוק ההון הישראלי בכל מסלולי ההשקעה מחקי מדד S&P 500 ומאפשרת ללקוחותיה ליהנות מביצועים טובים בשוק ההון הישראלי.

- שימוש במכשירים פיננסיים מתקדמים כגון חוזים עתידיים ופיקדונות.
- מקסום יתרון הגודל של הפניקס, לצורך קבלת תנאים משופרים במסגרת ביצוע ההשקעות בפיקדונות, עסקאות מט"ח וניירות ערך.
- מעקב של כ-98% מסך הכספים אחרי המדד הודות להחזקת מזומן בהיקף נמוך לצורך מימון הפעילות השוטפת.
- חיסכון בעלויות המיסוי במסגרת ניהול מסלולי ההשקעות באמצעות קרנות סל אירופאיות, בעלות יתרון מיסויי בתשלומי מס דיבידנד.

פרטים אצל מנהלי המכירות

הבית הנכון להשקעות שלך.

[1] ההשוואה הינה מבין כלל מסלולי ההשקעה מחקי מדד S&P500 במוצרים המוצגים שיש להם תקופת פעילות של 12 חודשים לפחות.
 [2] ההשוואה הינה מבין פוליסות חסכון פרט משתתפות ברווחים שהופקו בשנים 2004 ואילך. החל מחודש יולי 2020, שונה שמו של מסלול "סל מדדים מניות חו"ל" להפניקס מחקה מדד S&P500. מדיניות ההשקעה עודכנה למדיניות השקעה של מסלול "מחקה מדד S&P500".

התקופה המוצגת מתייחסת לתאריכים: שנה האחרונה (01/22-12/22)

התשואה הינה נומינלית ברטו ממוצעת שנתי בהתאם לתקופה שנבחרה, לפני ניכוי דמי ניהול. אין במידע על הדירוג והתשואות שהושגו בעבר בכדי להצביע על הדירוג והתשואות שתושגנה בעתיד. התשואות בקרן הפנסיה הינן על ההשקעה ואינן כוללות תשואות דמוגרפיות/עודף (גרעון) אקטוארי. האמור אינו מהווה ייעוץ כלשהו ו/או המלצה ו/או חוות דעת לרכישת מוצר פנסיוני ו/או ביטוחי ואין בו כדי להוות תחליף לייעוץ כאמור בידי בעל רישיון עפ"י הדין. מסלולי קרן ההשתלמות, קופת הגמל, קופת הנמל להשקעה וקרן הפנסיה מנוהלים ע"י הפניקס פנסיה וגמל בע"מ. מסלול פוליסת חיסכון פרט מנוהל ע"י הפניקס חברה לביטוח בע"מ (להלן: "החברות"). מדיניות השקעות עשויה להשתנות בהתאם להחלטת החברות, מדיניות ההשקעות והוראת הדין כפי שאלו יהיה מעת לעת. מקור הנתונים: גמל נט, פנסיה נט וביטוח נט. S&P 500 הוא מוצר של S&P Dow Jones Indices LLC או של חברות קשורות אליה ("SPDJI") והוא ניתן ברישיון לשימוש ע"י הפניקס חברה לביטוח בע"מ ו/או הפניקס פנסיה וגמל בע"מ (להלן: "הפניקס"). Standard & Poor's® הם סימני מסחר רשומים של Standard & Poor's Financial Services LLC. Dow Jones® הוא סימן מסחר רשום של Dow Jones Trademark Holdings LLC. מסלולי ההשקעה מחקי המדד S&P 500 בניהול הפניקס אינם ממומנים, מאושרים, נמכרים או מקודמים ע"י S&P, Dow Jones, SPDJI, ושלוחותיהן בהתאמה והם אינם מציעים מצגים או התחייבויות כלשהן לגבי כדאיות ההשקעה במסלולי ההשקעה מחקי המדד של הפניקס או ביחס לכדאיות ההשקעה במוצרים אלה, ואין להם אחריות לכל שגיאות, מחדלים או הפרות הנובעות מ-S&P 500.

יו"ר הוועדה לביקורת המדינה תומך בייצוג לקוחות בידי סוכני ביטוח מול רשות המסים

"זה יתרום לאזרחי מדינת ישראל ובמיוחד לשכירים שברובם לא יודעים מה לעשות", אמר ח"כ מיקי לוי



ח"כ מיקי לוי, יו"ר הוועדה לביקורת המדינה
צילום: יח"צ

אלון דור, יו"ר הוועדה הפנסיונית
בלשכת סוכני הביטוח | צילום: דרור סיתהכל

בדיון שנערך השבוע (ב') בוועדה לענייני ביקורת המדינה בכנסת בנושא "השירות לציבור ברשות המסים" ביקש יו"ר הוועדה ח"כ מיקי לוי מנציגי רשות המסים לקדם את ההצעה שהוצגה בדיון על ידי לשכת סוכני הביטוח, שתאפשר לראשונה גם לסוכני ביטוח לייצג את לקוחותיהם מול רשות המסים. זאת, לצורך שיפור והנגשת השירות לציבור והקלה על העומס שקיים במשרדי רשות המסים ובאתר המערכת לפניות הציבור (מפ"ל).

אלון דור, יו"ר הוועדה הפנסיונית בלשכת סוכני הביטוח, התייחס בדיון בפתח דבריו לבעיות שעלו בדוח מבקר המדינה בנושא והציע פתרון: "רוב הבעיות שעולות מהדוח הן של השכירים והפנסיונרים שלהם לרוב אין מייצג, ואנחנו מציעים את סוכני הביטוח כמייצגים לאוכלוסיית השכירים. יש בעיה של הטבות מס שלא מחולקות, וצריך לדעת לבקש אותן ולמלא טפסים ואנשים לא יודעים. אנחנו צריכים לתת מענה לאנשים, להחזיר כסף לאנשים. כל מה שצריך זה תיקון קטן לפקודת מס הכנסה ואנחנו יכולים להתחיל לעבוד".

"אין ספק שהשתלבותם של מאות סוכני ביטוח פנסיונים כמייצגים תאפשר שיפור והנגשת השירות לציבור בדגש על אוכלוסיות השכירים, הפורשים והגמלאים ותאפשר להם: למצות זכויות, לשלם פחות מס, לקבל החזרי מס, כמו גם לקבל שירות בכל מקום, בשעות גמישות, במגוון שפות, לרבות שירות אישי למי שמתקשה בשימוש באינטרנט", הוסיף דור.

יו"ר הוועדה מיקי לוי הביע תמיכה בהצעת הלשכה וביקש מנציגי רשות המסים לקדם. "זו הצעה מאוד מעניינת שתתרום לאזרחי מדינת ישראל ובמיוחד לשכירים שברובם לא יודעים מה לעשות", טען.

בתגובה טענו נציגי רשות המסים, כי לשכירים כבר יש מייצגים בחוק - רואי חשבון ויועצי מס. ח"כ לוי ענה: "רק מי שנתקל בבעיה קשה הולך למייצג - רובם ללא מייצג".

בנייר עמדה שהגישה הלשכה לוועדה נטען כי למרות שסוכני הביטוח מתמחים בין היתר בטיפול בסוגיות רבות מתחום עולם המס שפעריהם מוצגים בדוחות המבקר, לא הוסדר מעמדם כמייצגים מול רשות המסים והם לא מורשים בחוק לטפל בנושאים הקשורים בלקוחותיהם מול רשות המסים.

לאור הפערים שהוצגו בדוח ב-2015 ובדוחות המעקב, בלשכה מבקשים לקבוע כי סוכני הביטוח הפנסיונים, חברי לשכת סוכני ביטוח בישראל, יוכרו על ידי המחוקק כמייצגים ובכך יסייעו לציבור ולרשות המסים לתת מענה מהיר ויעיל לפערים. בין הפערים בשירות לאזרח שעלו בדוחות:

שעות קבלת קהל שאינן מספקות. שעות קבלת קהל אינם מותאמות ל"אנשים עובדים", בדגש על אוכלוסיית השכירים שנאלצים להיעדר מהעבודה כדי להגיע למשרדי הרשות.

שירות מקוון. שירות מקוון הן באמצעות אתר המפ"ל/איזור אישי והן מערכת קביעת תורים פוגעות למעשה בחלק מהציבור שמבקש לקבל שירות, אך אינו משתמש באינטרנט, לרבות מבוגרים ואנשים שנמנעים מכך מטעמי דת.

טפסים. כמעט כל הטפסים ומידע הקשורים הם בעברית, קושי לקבלת שירות ואפילו הבנה של זכויות למי שאינו שולט בעברית וזאת לרבות דוברי ערבית ורוסית, בדגש על אנשים מבוגרים, אך לא רק.

גביית מס ביתר משכירים. סכום המס העודף שמשלמים שכירים שעבדו בשני מקומות או יותר באותה שנת מס מעורר במאות מיליונים פערים במיציא זכויות של פורשים לפנסיה.

מנורה מבטחים

מקום ראשון בתשואות במוצרי
ההשתלמות, הגמל להשקעה והפנסיה



השתלמות
מסלול פאסיבי
כללי



גמל להשקעה
מסלול פאסיבי
מניות



פנסיה
מסלול מניות



פנסיה מסלול
יעד לפרישה
עד גיל 50



פנסיה מסלול
יעד לפרישה
לגילאי 50-60



פנסיה מסלול
יעד לפרישה
לגילאי 60+



לפרטים נוספים פנו למפקחים במחוזות

*במסלול השתלמות פאסיבי כללי "מנורה מבטחים השתלמות פאסיבי כללי" (מ.ה 11408), במסלול קופת גמל להשקעה פאסיבי מניות "מנורה מבטחים חסכון טופ פאסיבי מניות" (מ.ה 8683), במסלול המיועד לבני 50 ומטה "מנורה מבטחים פנסיה- מסלול יעד לפרישה 2045" (מ.ה 2016), במסלול המיועד לבני 50 עד 60 "מנורה מבטחים פנסיה - מסלול יעד לפרישה 2040" (מ.ה 2015), במסלול המיועד לבני 60 ומעלה מסלול "מנורה מבטחים פנסיה מסלול יעד לפרישה 2030" (מ.ה 2013), מסלול מניות "מנורה מבטחים פנסיה- מסלול מניות" (מ.ה 2063). בהתאם לנתונים המפורסמים באתר פנסיה נט ובאתר גמל נט. הנתונים מתייחסים לתקופה ינואר 2022 - דצמבר 2022. אין במידע על תשואות שהושגו בעבר כדי להצביע על תשואות שתושגנה בעתיד. שיעורי התשואות בערכים נומינליים ברוטו, לפני ניכוי דמי ניהול. האמור אינו מהווה יעוץ או שיווק פנסיוני, המלצה או חוות דעת ואין בו כדי להוות תחליף ליעוץ או שיווק פנסיוני כאמור הניתן על ידי בעל רישיון כדין, המתחשב בצרכים ובנתונים המיוחדים של כל אדם.

מנורה מבטחים פנסיה וגמל בע"מ

ועדת הכספים אישרה סופית: כאל תופרד מדיסקונט

המפקח על הבנקים התנגד: "לי ברור שאין כאן אקדח מעשן שמצריך הפרדה" | דיסקונט: "לאפשר למכור את כאל למוסדיים"



יאיר אבידן, המפקח על הבנקים | צילום: דוברות בנק ישראל

למרות הביקורת מצד המפקח על הבנקים יאיר אבידן ובנק דיסקונט, ועדת הכספים של הכנסת בראשות היו"ר ח"כ משה גפני, אישרה השבוע (ב') את הצעת התקנות שמטרתן הפרדת חברת כרטיסי האשראי כאל מבנק דיסקונט. על פי הקבוע בחוק, על ההפרדה לצאת לדרך תוך עד שלוש או ארבע שנים, תלוי באחוז אחזקותיו של הבנק באמצעי השליטה בחברת האשראי. התקנות החדשות הן במסגרת צעד מרכזי עליו המליצה הוועדה להגברת התחרות בשירותים בנקאיים ופיננסיים נפוצים (ועדת שטרם): הפרדת בנקים בעלי היקף פעילות רחב מחברות כרטיסי האשראי שבשליטתם, במטרה לאפשר תחרות בה - יהוו חברות כרטיסי האשראי תחרות על המערכת הבנקאית.

המפקח על הבנקים יאיר אבידן, המתנגד להפרדה בשלב זה, טען בדיון כי קיים קושי משמעותי לקבוע באופן חיובי וחד משמעי כי בשלה העת לשנות הגדרת "בנק בעל היקף פעילות רחב". עוד הציג אבידן כי אין מידע מובהק, תומך ומבוסס בכדי להצדיק צעד כזה

הפוגע בזכות הקניין, וכי עיקר הטיעונים בעד ההפרדה הינם הערכות לגבי פוטנציאל הצעד ואילו הטיעונים שנגד הצעד הינם ברמת ודאות גבוהה יותר.

"לי ברור שאין כאן אקדח מעשן ומידע שמצריך הפרדה. אני מודע שאני בעמדת המיעוט. אני חייב לציין את מועד היפרדות חברות האשראי, תקופת הקורונה והשפעתה, ואכן נעשו המון דברים במסגרת הרפורמה. לכן אני משוכנע שלזמן יש ערך על אף החקיקה כאשר יש המלצה על הפרדה. בעיני צריכה להיות מובהקות ותקפות לקבל החלטה כל כך משמעותית במיוחד כאשר יש כאן פגיעה בזכויות הקניין", אמר אבידן שלצד כך הדגיש: "אני רוצה להגיד בצורה מאוד ברורה כמפקח על הבנקים, שככל שהוועדה תחליט לבצע הפרדה של כאל מקבוצת דיסקונט, זה לא יערער את יציבותה של קבוצת דיסקונט".

יו"ר הוועדה, גפני תהה: "למה בלאומי ופועלים כן וכאן לא?".

דיסקונט: דחיית ההחלטה טובה לתחרות

נציגי בנק דיסקונט טענו בדיון, כי אין תשתית עובדתית ראויה כדי להצדיק קבלת החלטה בעת הזו, אין כל הוכחה לתועלת לצרכן במהלך כי עדיין לא בשלה העת לקבלת החלטה, והשפעת הרפורמות הרגולטוריות שנועדו להגביר את התחרות במערכת, עדיין לא באה לידי ביטוי באופן משמעותי.

עוד טענו נציגי הבנק, כי אין הכרח לקבל החלטה בעת הזו, כאשר

אפשרות כפיית מכירת כאל תהיה קיימת בעתיד בכל עת באמצעים חקיקתיים שממילא בכוונת הממשלה להוביל כדי להשלים את המהלך, ודחיית מועד קבלת ההחלטה טובה לתחרות. זו "תשמר את חרב ההפרדה מעל צוואר דיסקונט" ותעודדו להמשיך ולנקוט בצעדים תחרותיים משמעותיים, מעבר לאלו שהיה נוקט בהיעדרה. בנוסף נטען, כי תימנע עליית מחירי האשראי של חברות כרטיסי האשראי כתוצאה מההפרדה.

לצד אלה, שבו וטענו בבנק כי אם יוחלט בכל זאת להפריד את כאל מהבנק, יש לבטל את האיסור על מכירת כאל למוסדיים בנוסח התקנות, כאשר "מצב בו שלוש חברות כרטיסי אשראי 'נמצאות על המדף' - אבל רק אחת מנועה מלהימכר לגוף מוסדי - הוא מצב מפלה ולא הגיוני". לדברי הבנק לא ברור מתי הצוות במשרד האוצר שאמור לדון בסוגיה יפרסם את המלצותיו ויקדמן לחקיקה, ככל שהיא תבוצע.

יו"ר הוועדה אמר לסיכום: "החוק נועד להגביר את התחרות. אנחנו נעקוב ונלווה אחר מה שהולכים לעשות בהמשך כי יש כאן רגישויות. מבקש שאגף תקציבים יעדכן את הוועדה תוך חודש לגבי הסוגיות הדרושות בירור".

נציין כי שתי חברות כרטיסי אשראי שכבר הופרדו מהבנקים בדרך לעבור לשליטה של קבוצות ביטוח גדולות. העסקה למכירת **מקס לכלל ביטוח** כבר נחתמה וממתנה להשלמתה. **הראל** במשא ומתן לרכישתה של **ישראל**.

רשות שוק ההון העניקה לראשונה רישיונות לנותני שירותי מידע פיננסי לחברות מקבוצת עוגן

החברות פועלות ללא מטרת רווח | לדברי הרשות הענקת הרישיונות מאפשרת הרחבה של סל השירותים אותם יכולים להציע שחקנים חוץ בנקאיים, להגברת התחרות ואת נגישות השירותים הפיננסיים לאוכלוסיות שונות



מימין: יונב גרדוס, עמית גל, שניא בלשה והמשנה למנכ"ל קבוצת עוגן משה דניאל | צילום: דוברות רשות שוק ההון

נוספות לקבל בקרוב רישיונות לפעול בתחום מתן שירותי המידע הפיננסי, וזאת על מנת להרחיב את היצע ומגוון המוצרים הפיננסיים המוצעים לציבור הרחב ולתת בידי כלים שיאפשרו לו לשפר ולהוזיל את השירותים הפיננסיים אותם הוא צורך, ובה בעת להבטיח כי השירותים יינתנו תוך עמידה על עקרונות ההוגנות והגנה על המידע הרגיש של האזרחים". גל הוסיף: "הענקת הרישיונות לפעול במתן שירותי מידע פיננסי היא חלק ממכלול הפעילות של הרשות לקידום החדשנות הפיננסית ולהרחבת היצע השירותים והתחרות, תוך שיתוף פעולה עם בנק ישראל ועם משרדי ממשלה נוספים".

הממונה על התקציבים, **יונב גרדוס**: "אנחנו מקדמים את התחרות במערכת הבנקאית באמצעות שלוש רגליים: אחת - יותר שחקנים, שתיים - יכולת לעבור בין שחקנים ושלוש - האינפורמציה, המידע של הלקוחות. מתן אישור לשחקן נוסף לקבל את המידע הבנקאי, בהסכמת הלקוח, יהפוך את הלקוחות להיות הבעלים של המידע שלהם - ויעביר את הכוח ללקוח. זו הייתה המטרה של חוק שירותי מידע פיננסי ואנחנו שמחים שנזכרים נוספים מצטרפים לשינוי".

שניא בלשה, מנכ"ל קבוצת עוגן: "קבוצת עוגן, שהייתה ראשונה לקבל רישיון למתן אשראי מרשות שוק ההון, גאה על קבלת ההיתר מרשות שוק ההון כחלק מרפורמת הבנקאות הפתוחה. זוהי הבעת אמון של רשות שוק ההון בחשיבותם של נותני אשראי חברתיים והכרה בצורך בגופים חברתיים ללא כוונת רווח במערכת הפיננסית בישראל. אנו מתכוונים לא רק לקחת חלק ברפורמה, אלא להוביל אותה. עוגן משתמשת בכלים ייחודיים והניסיון שנצבר עם השנים, על מנת לאשר ללוואות לאלפי משקי בית ועסקים קטנים בישראל שלא מקבלים מענה מספק מהמערכת הפיננסית. קבלת ההיתר מרשות שוק ההון, מחד, וניוסי הון באמצעות אג"ח אימפקט, מאידך, יאפשרו לעוגן לתת מענה לאוכלוסיות חלשות בחברה הישראלית".

הממונה בפועל על שוק ההון, ביטוח וחיסכון **עמית גל**, העניק השבוע (ג') רישיון לחברות מקבוצת **עוגן**, אשר מתיר להן לעסוק במתן שירותי מידע פיננסי בהתאם לחוק שירותי מידע פיננסי. קבוצת עוגן היא קבוצה פיננסית חברתית ללא מטרת רווח המעניקה ליווי פיננסי ואשראי למשקי בית, לעסקים קטנים ולמלכ"רים.

החברות שקיבלו רישיון למתן שירותי מידע פיננסי הן **עוגן - הקרן להלוואות ללא ריבית ועוגן - קרן להלוואות חברתיות בע"מ (חל"צ)**, והן פועלות ללא מטרת רווח. ברשות שוק ההון מסבירים, כי הענקת הרישיון לפעול כנותני שירותי מידע פיננסי במסגרת רפורמת הבנקאות הפתוחה מאפשרת הרחבה של סל השירותים אותם יכולים להציע שחקנים חוץ בנקאיים, באופן אשר מגביר את התחרות ואת נגישות השירותים הפיננסיים לאוכלוסיות שונות.

עוד נמסר כי הענקת הרישיון על ידי רשות שוק ההון נערכת בתום תהליך של בחינה קפדנית של האופן בו החברות פועלות, לרבות אופן קבלת אישור מהלקוח לגישה למידע אודותיו, וזאת על מנת להבטיח עמידה בהוראות של אבטחת מידע והגנת הפרטיות.

"רשות שוק ההון פועלת במספר מישורים מקבילים על מנת לקדם את עקרונות הבנקאות הפתוחה ולהנגיש את המידע הפיננסי של הציבור לנותני שירותי מידע פיננסי בעלי רישיון לעיסוק בתחום זה. הרפורמה צפויה להעניק לציבור כוח מיקוח ולקדם את התחרות בשוק השירותים הפיננסיים, להוריד מחירים ולהרחיב את סל השירותים המוצע לציבור", מציינת הרשות. מעוגן נמסר כי "בניגוד לגוף אשראי קלאסי המקבל את החלטותיו על פי יכולת החזר ובטחונות, עוגן, כגוף אשראי ללא מטרת רווח, מקבלת החלטות אשראי על בסיס ניתוח רמת ההתנהלות הפיננסית של הלקוח ובוחנת אם האשראי יוכל לסייע למשק הבית או העסק לצמוח ולשנות את מצבו הכלכלי. כך, ככל שהמידע מלא יותר, יותר אנשים יוכלו לקבל הלוואה מעוגן".

עוד נמסר כי "הקבוצה משתפת פעולה עם FeezBack, ממובילות תחום הבנקאות הפתוחה בישראל ו-Paretix - ממובילות תחום החיתום הדיגיטלי בישראל, על מנת להטיב עם מבקשי הלוואות ולהעניק אשראי לאנשים רבים יותר ובתנאים הוגנים יותר מאלו שמציעים הבנקים. כמו כן, ההצטרפות לרפורמת הבנקאות הפתוחה, מאפשרת לעוגן להרחיב את סל השירותים שהיא מעניקה ללקוחותיה במטרה לשפר את בריאותם הפיננסית".

הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון (בפועל) **עמית גל**: "מדובר בצעד משמעותי לקידום השוק הפיננסי בישראל לטובת כלל הצרכנים. רשות שוק ההון פועלת לקביעת אסדרה תומכת וכללים אשר יאפשרו לחברות

אחריות חברתית יוצאת מן הכלל

גאים להציג את **מרכז החוסן של כלל**
מרכז לתמיכה, סיוע וייעוץ במצבי מצוקה, ללקוחות
כל החברות בלחיצת כפתור אחת באפליקציית הלחצן



מצוקה
רגשית



מצוקה
בריאותית



מצוקה
פיננסית



כלל
ביטוח ופיננסים

חפשו "הלחצן של כלל"



בשיתוף עמותות:            

המידע במרכז החוסן של כלל, באתר ובאפליקציה, נסמך על מגוון מקורות, וניתן על ידי העמותות והארגונים המפורטים במרכז החוסן ומתייחס לכלל האוכלוסייה. אין לראות במידע זה חלופה לייעוץ עם מומחים בתחום. כלל חברה לביטוח אינה נושאת באחריות הייעוץ, המידע והשירותים הניתנים לגולשים ולפונים לגורמים השונים, או מי מטעמם. כמו כן, במרכז החוסן לא נעשה שימוש בנתוני המשתמשים ו/או הדאטה.

הערכת מיטב: תשואות גבוהות בינואר לקופות הגמל ולקרנות הפנסיה המקיפות

קופות הגמל וקרנות ההשתלמות הכלליות הגדולות יציגו תשואה ממוצעת של 2.5% | תשואה ממוצעת של 2.6% לקרנות במסלול לבני עד 50

שם המסלול	תשואה ינואר 2023	טווח תשואה עליון	טווח תשואה תחתון
כללי	2.5%	2.8%	2.2%
מנייתי	4.3%	5.0%	3.5%
מדדי	1.2%	1.4%	1.0%
שקלי	1.0%	1.2%	0.8%
פנסיה מקיפה לבני עד 50	2.6%	3.0%	2.3%
פנסיה מקיפה לבני 60-50	2.3%	2.6%	2.0%
פנסיה מקיפה לבני +60	1.8%	2.0%	1.5%

מקור: מיטב בית השקעות

ינואר 2023		
תשואות אפיקי השקעה עיקריים ב-%	תרומה חיובית	תרומה שלילית
S&P 500	6.2%	
DOW JONES	2.8%	
NASDAQ	10.7%	
NIKKEI	4.7%	
DAX	8.7%	
מדד ת"א 35	0.0%	
מדד ת"א 125	0.5%	
מדד כללי של אג"ח ממשלתיות	1.6%	
מדד קונצרני כללי	1.4%	
שינוי השקל ביחס לדולר (תיסוף)		-1.3%
שינוי השקל ביחס לאירו (פיחות)	0.3%	
מלוות קצרי מועד	0.3%	
שחר	1.4%	
גילון	0.0%	

מקור: מיטב בית השקעות

תחזית בית ההשקעות מיטב מלמדת על פתיחת שנה מוצלחת לקופות הגמל ולקרנות הפנסיה המקיפות. הערכת מיטב היא, שקופות הגמל וקרנות ההשתלמות הכלליות הגדולות יציגו בינואר 2023 תשואה נומינלית (ברוטו) ממוצעת של 2.5%. תשואה צפויה זו מייצגת גם את התמונה בתעשייה כולה, כאשר טווח התשואות של כלל הקופות אמור לנוע במנעד של בין תשואה של 2.2% לבין תשואה של 2.8%. קרנות הפנסיה המקיפות צפויות להשיג במסלול לבני עד 50 תשואה ממוצעת של 2.6%, עם טווח תשואות שבין 2.3% ל-3%. בסקירה של **אבי ברקוביץ**, משנה למנהל השקעות ראשי מיטב גמל ופנסיה, מצוין כי בחודש ינואר נרשמו עליות שערים בשוקי המניות בעולם, ובאיגרות החוב הקונצרניות והממשלתיות בישראל והן האחראיות לתשואה החיובית של הקופות.

שוקי המניות בעולם הציגו עליות שערים. בארה"ב נרשמו עליות נאות מאוד, כאשר מדד הדאו עלה ב-2.8%, מדד ה-S&P עלה ב-6.2% ומדד הנאסד"ק עלה בשיעור חד של 10.7%. גם באירופה נרשמה מגמה חיובית חזקה. ה-DAX הגרמני עלה ב-8.7%, ה-CAC הצרפתי עלה ב-9.4% וה-Eurostoxx 50 עלה ב-9.7%. מדד הניקיי ביפן עלה בשיעור של 4.7%. המדד העולמי של השווקים המתפתחים עלה בשיעור חד ולא שגרת של 7.9%. כל אלו במונחי מטבע של אותן מדינות.

לעומת זאת, בשוק המניות בארץ נרשמה מגמה מעורבת. מדד ת"א 35 נותר ללא שינוי, מדד ת"א 125 עלה ב-0.5%, מדד ת"א 90 עלה בשיעור של 1.7% ומדד יתר 60 ירד בשיעור של כ-1.7%.

באג"ח הקונצרני המקומי נרשמה מגמה חיובית. מדד התל בונד 20, מדד התל בונד 40 ומדד התל בונד 60 עלו ב-1.8%, 1.4% ו-1.6% בהתאמה. איגרות החוב הלא מדרגות עלו בשיעור של 1.7%. מדד אג"ח קונצרני כללי עלה ב-1.4%.

מדד איגרות החוב הממשלתיות עלה ב-1.6%, כאשר איגרות החוב הצמודות למדד עלו ב-2.1% ואיגרות החוב השקליות עלו ב-1.4%.

לקוחותיכם טסים לחופשת סקי רק עם הכרטיס האדום



PassportCard

No matter what.

חברת ביטוחי הנסיעות הגדולה בישראל

באמצעות פספורטכארד ישראל סוכנות לביטוח כללי (2014) בע"מ, רישיון מספר: 514831742 החברה המבטחת - דיוד שילד חברה לביטוח בע"מ בהתאם לתנאי הפוליסה, חריגה וסייגיה. ההצטרפות לביטוח כפופה לחיתום רפואי. ללא השתתפות עצמית בשירותים רפואיים בחו"ל באמצעות הכרטיס, ובכפוף למגבלות השימוש בכרטיס. עמלות משיכה ומגבלות נקודתיות כספומטיים השונים. שירות "חדר רופאים" ניתן באמצעות ספק חיצוני בהסכם ואינו מהווה תחליף לקבלת טיפול רפואי.

יש אישור: ווישור גלובלטק תשווק פוליסות ביטוח בארה"ב

הרחבת הפעילות מחוץ לישראל מתאפשרת לאחר שהתקבלו האישורים הרגולטוריים הנדרשים בהמשך להסכם שיתוף הפעולה וההשקעה מצד קבוצת הביטוח AmTrust



אמיל וינשל | צלום: רמי זרנגר

בתכניות ביטוח מיוחדות ומורשה לפעול ברחבי ארה"ב בענפי הפעילות האלמנטריים השונים. לווישור דיגיטל מוענקות במסגרת ההסכם סמכויות חיתום, ניהול והפקה, בשם מבטח זה.

אמיל וינשל, יו"ר ומייסד ווישור גלובלטק: "זוהי אבן דרך משמעותית עבור ווישור גלובלטק בכל הקשור לפעילותה מחוץ לישראל. האישור שקיבלה החברה הנכדה ווישור דיגיטל, הוא אור ירוק לתחילת פעילות מסחרית ושיווק פוליסות ביטוח בארה"ב באמצעות הפלטפורמה הדיגיטלית המתקדמת של ווישור גלובלטק. אנו שמחים ונרגשים לקראת היציאה לדרך, תחילה במדינת אוהיו ובהמשך 2023 מתוכננות במדינות נוספות. הפעילות המשותפת עם קבוצת הביטוח AmTrust נותנת לנו מכפיל כוח משמעותי ואנו בטוחים שהניסיון הרב של AmTrust, יחד עם היכולות הדיגיטליות והחדשנות של ווישור גלובלטק, יתמכו ביכולותינו לחזור בצורה מוצלחת לשוק האמריקני".

חברת **ווישור גלובלטק** מרחיבה את פעילותה מחוץ לישראל ועדכנה בתחילת השבוע על קבלת האישור הרגולטורי שניתן ויאפשר לה, הלכה למעשה, להתחיל את הפעילות המסחרית ולשווק פוליסות ביטוח בארה"ב. עוד מדווחת החברה בעניין הסכמי שיתוף הפעולה והשקעה מצד קבוצת הביטוח **AmTrust**, כי התקבלו כל האישורים הרגולטוריים הנדרשים ובהתאם לכך ווישור מתחילה בימים אלו לשווק ולמכור מוצרים ביטוחיים בארה"ב.

נמסר מווישור כי הפעילות בארה"ב מבוצעת באמצעות החברה הנכדה **ווישור דיגיטל** המוחזקת בשיעור של 70% על ידי החברה ויתרת 30% על ידי AmTrust. בהתאם, לפני תחילת הפעילות הביטוחית נדרשו אישורים רגולטוריים נוספים, שהתקבלו מאגף הביטוח של מדינת דלוואר, המדינה בה התאגדה החברה הנכדה.

עוד נמסר כי המוצר הביטוחי הראשון אותו צפויה להציע ווישור דיגיטל, הינו פוליסות ביטוח לבתי עסק (BOP (Business Owners Policy, הכוללות חבילת כיסויים ביטוחיים לסיכונים רכוש וחביויות. המכירה והשיווק יבוצעו הן על ידי סוכנים קמעונאיים, סיטונאים והן בשיווק ישיר לבעלי עסקים קטנים, וכל זאת באמצעות הפלטפורמה הדיגיטלית של ווישור גלובלטק. עוד נמסר כי תחילת הפעילות תהיה במדינת אוהיו, ובהמשך בכוונת ווישור דיגיטל להרחיב את פעילותה גם למדינות נוספות בארה"ב, בהן קיבלה רישיון לפעול.

ההסכם של ווישור עם AmTrust שכולל גם השקעה מצד האחרונה, מסדיר את הפעילות הביטוחית של המיזם הדיגיטלי המשותף, במסגרתו ווישור דיגיטל שהינה מורשית לפעול כיום כ-MGA בתשע מדינות בארה"ב, תפעל מול מבטח מקבוצת AmTrust, המתמחה, בין היתר,

איך מצטרפים?

שולחים הודעת וואטסאפ
למספר 03-9076010

*יש לשמור קודם באנשי הקשר

או לוחצים כאן <

עדיף
מוסיפים לך ערך

קליק וזה עובר

מצטרפים לעדיף ב-WhatsApp

ומקבלים מידע מקצועי ועדכונים חשובים, ללא עלות!
העדכונים יסייעו לכם לעבור את משבר הקורונה עם הרבה יותר הנאה וערך

תנודות

סוכנות וסוכנים יקרים, קצרה היריעה מלהודות לכם על האמון ושיתוף הפעולה.

בזכותכם קרנות הפנסיה החדשות שלנו **במקום ה-1**
בהעברות נטו ובצבירה נטו בשנת 2022 .

הבית הנכון להשקעות שלך.

*קרנות חדשות- קרן הפנסיה המקיפה וקרן הפנסיה המשלימה בניהול חברת הפניקס פנסיה וגמל בע"מ (להלן: "החברה").
העברות נטו: ניוד נכנס פחות ניוד יוצא. *צבירה נטו: הפקדות בניכוי סך כל התשלומים (פדיונות + תשלומי פנסיונרים) בתוספת ניודים נטו.
מקור הנתונים: אתר פנסיה נט לתקופה 31.12.2022 - 1.1.2022. החברה עוסקת, בין היתר, בשיווק פנסיוני (ולא בייעוץ פנסיוני), ולה זיקה למוצרים פנסיוניים המנוהלים על ידה. האמור אינו מהווה ייעוץ ו/או המלצה ו/או חוות דעת לרכישת מוצר פנסיוני ואין בו כדי להוות תחליף לייעוץ/שיווק פנסיוני בידי בעל רישיון עפ"י הדין, המתחשב בנתונים ובצרכים הפרטניים של כל אדם.

חדשות חמות

טיוטת חוק ההסדרים חושפת שינויים דרמטיים בעלי השפעה משמעותית על חברות הביטוח והסוכנים

הגברת התחרות בענף התיווך לביטוח ולחיסכון הפנסיוני

בנק קטן יהיה רשאי למכור ביטוח כללי | עמ' 17
הגברת הייעוץ הפנסיוני האובייקטיבי לחוסכים | עמ' 17
תוגבל ההפקדה בביטוחי מנהלים | עמ' 17

צמצום עיוותים בענף התיווך לביטוח ולחיסכון

גוף מוסדי ישלם לכל סוכן עמלה אחידה עבור כל קבוצת מוצרים תחליפיים | עמ' 18
הוראת שעה תאסור רכישת סוכנויות ביטוח נוספות בידי הגופים המוסדיים | עמ' 18
גוף המוסדי ישקף ללקוח את העמלה שהוא משלם לסוכן | עמ' 19

שוק התשלומים

מבטח לא יעסוק במתן שירותי תשלום אלא באמצעות תאגיד נפרד | עמ' 19

ביטוחי בריאות

צמצום תופעת כפל הביטוח בביטוחי הבריאות הפרטיים | עמ' 19

ביטוח כללי

רפורמה במחירי חלקי חילוף לרכבים | עמ' 20

בין היעדים של משרד האוצר לקראת תקציב 2023-2024:

הגברת התחרות וצמצום ההטיה בענף התיווך לביטוח ולחיסכון הפנסיוני, צמצום תופעת כפל הביטוח בביטוחי הבריאות הפרטיים, תיקון כשלים בשוק חלפי הרכב | אמנם מדובר על טיוטה בלבד, אבל די בה כדי להכניס את עולם הביטוח לכוננות



ביטוח ופיננסים

הגברת התחרות בענף התיווך לביטוח ולחיסכון הפנסיוני

בשל מורכבות ענף הביטוח והחיסכון ובכלל זאת פערי מידע וניגוד עניינים מובנה בין המבוטח או החוסך לבין מבטח ומשווקים, נפגעת יכולתו של ציבור המבוטחים והחוסכים לקבל החלטות חיסכון וביטוח אופטימליות. הגברת התחרות בשוק זה, וכן צמצום ניגודי עניינים מובנים ובעיות נציג יאפשרו הבטחת מתן ייעוץ ותיווך אובייקטיבי של מוצרי ביטוח וחסכון לפרט וישפרו את יכולתו לבחור במוצרי הביטוח והחיסכון המתאימים לצרכיו. לנוכח האמור מוצע במסגרת הצעת ההחלטה לבצע מספר תיקונים להגברת התחרות בענף התיווך לביטוח ולחיסכון פנסיוני:

1. לתקן את חוק הבנקאות.
2. לתקן את חוק הפיקוח על שירותים פיננסיים (ייעוץ, שיווק ומערכת סליקה פנסיוניים).
3. הגבלת הפקדות לקופת ביטוח.

תיקון חוק הבנקאות

ייקבע כי בנק בעל היקף פעילות קטן יהיה רשאי לשלוט גם בתאגיד יחיד שהוא סוכן ביטוח שעיסוקו בביטוח כללי. בנק קטן הוא בנק ששווי נכסיו, לרבות שווי נכסי בנק השולט עליו, אינו עולה על 10% משווי הנכסים של כלל הבנקים.

ההסבר

מטרת התיקון המוצע הינה הגברת התחרות בשוק הבנקאות באמצעות מתן יתרון תחרותי לבנקים בעלי היקף פעילות קטן, ובמקביל הגברת התחרות על המחיר והשירות 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.

תיקון חוק הפיקוח על שירותים פיננסיים (ייעוץ, שיווק ומערכת סליקה פנסיוניים)

- א. גוף מוסדי לא יסרב סירוב בלתי סביר להתקשר בהסכם הפצה עם יועץ פנסיוני.
- ב. סירוב בלתי סביר הינו: סירוב של גוף מוסדי לחתום על הסכם התקשרות עם יועץ פנסיוני שדומה במאפייניו לבעל רישיון אחר ובמאפייני ההתקשרות המוצעת על ידו להתקשרות עם בעל רישיון אחר, לפי העניין; סירוב גוף מוסדי לחתום על הסכם התקשרות עם יועץ פנסיוני בנימוק הנוגע למספר לקוחותיו או להיקף פעילותו; סירוב מנימוקים נוספים אשר קבע הממונה על רשות שוק ההון,

ביטוח וחסכון שהינם טעמים שאינם סבירים לסירוב גוף מוסדי להתקשר עם יועץ פנסיוני.
ג. גוף מוסדי שיסרב להתקשר עם יועץ פנסיוני יהיה חייב לנמק את הסיבות בכתב.
ד. גוף מוסדי לא יהיה רשאי להפלות בשירותים הניתנים על ידיו ותנאיהם, לרבות גישה למערכתיו, בין בעלי רישיון איתם התקשר.

ההסבר

על אף היתרונות הרבים הגלומים בייעוץ אובייקטיבי לציבור החוסכים, נכון להיום נתח פעילותם של היועצים הפנסיוניים בשוק התיווך הפנסיוני קטן באופן משמעותי מחלקם של המתווכים האחרים ובראשם סוכני הביטוח. כך, סקר שבוצע לבקשת משרד האוצר מצא כי 74% מן החוסכים רכשו מוצרי חיסכון פנסיוני דרך סוכן ביטוח פנסיוני וכי רק שליש מן המשיבים ידעו כי קיים הבדל בין סוכן ביטוח פנסיוני ליועץ פנסיוני. נתחי השליטה של סוכני הביטוח הפנסיוני בשוק התיווך הפנסיוני נובעת, בין היתר, מן ההעדפה המובנת של גופים מוסדיים לשווק את מוצריהם באמצעות סוכני ביטוח, היות וביכולתם להשפיע על תמריציהם באמצעות תשלום עמלות משתנות. זאת, בניגוד ליועצים הפנסיוניים אשר כאמור לעיל, אינם יכולים לייעץ ביחס למוצרים שיש להם זיקה אליהם וכן מוגבלים בעמלות ההפצה שהם יכולים לקבל מן הגופים המוסדיים לפי תקנות הפיקוח על שירותים פיננסיים (קופות גמל) (עמלות הפצה).



הגבלת הפקדות לקופת ביטוח

לא תבוצענה הפקדות לתכנית ביטוח, אלא מחלק השכר שעולה על התקרה חודשית של השכר המובטח. כלומר, רק מבוטחים ששכרם החודשי הממוצע גבוה מהתקרה החודשית יוכלו להפקיד בקופת ביטוח, וכן רק ביחס לסכומי השכר העולים על תקרת הבסיס. כמו כן, כצעד נלווה, יעדכנו הגופים המוסדיים את המבוטחים הפעילים בקופת ביטוח על הגבלת ההפקדה כאמור; בהתאם להנחיות הממונה על רשות שוק ההון לביטוח ולחיסכון.

ההסבר

חוק הפיקוח על קופות גמל מקנה לכל חוסך חופש לבחור את קופת הגמל בה ינוהל חסכונו הפנסיוני. כיום, קופות ביטוח (היינו: ביטוח מנהלים) הינן תכניות ביטוח (פוליסות), המאפשרות בידי הממונה על רשות שוק ההון ביטוח וחסכון, פועלות לפי הכללים הבסיסיים של קופות גמל וזכות לאותן הטבות המס בהפקדת ובמשיכת כספי החיסכון. עם זאת, על פי דוח הממונה על רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון לשנת 2021, ככלל דמי הניהול של קופות ביטוח הן הגבוהות ביותר בשוק. כך למשל, בשנת 2021 דמי הניהול הממוצעים של קופת ביטוח היו גבוהים פי 4 מן דמי הניהול הממוצעים בקרנות הפנסיה החדשות והמקיפות. כמו כן, גם עלויות הכיסויים הביטוחיים בקופות הביטוח גבוהות באופן משמעותי מעלויות הכיסויים הביטוחיים בקרנות הפנסיה החדשות.



בנוסף, כיום מקדם קצבת הזקנה בקופות ביטוח גבוה אף הוא ממקדם הקצבה בקרנות הפנסיה, אלמנט אשר מקטין עוד את גובה הקצבה הצפויה לפורשים בקופות ביטוח ביחס לקרן פנסיה חדשה. פערים אלה מיוחסים, בין היתר, לחוזה הביטוח האישי העומד בבסיס קופת הביטוח (בניגוד למנגנון הערבות ההדדית הקיים בקרנות הפנסיה, למשל). בשל ההתחייבות החוזית הקשיחה המבטח נושא בכל הסיכון המגולגל לידי החוסך בדמות עלויות גבוהות יותר. בנוסף, שלא כמו מכשירי חיסכון פנסיוני אחרים, קופות הביטוח המשוקקות כיום אינן נהנות מהבטחת תשואה בידי המדינה. לאור זאת, קופת ביטוח פוגעת ביכולת החיסכון של חוסכים, ביחס למוצרי חיסכון אחרים.

צמצום עיוותים בענף התיווך לביטוח ולחיסכון

- לצורך ייעול מקטע התיווך לביטוח ולחיסכון, ובמטרה לשפר את רמת האובייקטיביות של התיווך, לבצע מספר תיקוני חקיקה:
1. צמצום הטיות תגמול מתווכים.
 2. בחינת שליטת גופים מוסדיים בתאגיד שהוא סוכן ביטוח או סוכן ביטוח פנסיוני.
 3. שיקוף תגמול עבור סוכן הביטוח בפני הלקוח.

בחינת שליטת גופים מוסדיים בתאגיד שהוא סוכן ביטוח או סוכן ביטוח פנסיוני

גוף מוסדי, כהגדרתו בחוק הפיקוח על הביטוח או חברה מנהלת, כהגדרתה בחוק הפיקוח קופת גמל, וכן גופים המוחזקים על ידם, לא יוכלו לרכוש אחזקות בתאגיד שהוא סוכן ביטוח או סוכן ביטוח פנסיוני. איסור הרכישה יהיה בתוקף עד ליום 31 בדצמבר 2024.

בנוסף, יוקם צוות בן-משרדי לבחינת החזקת גופים מוסדיים בסוכנויות ביטוח. בראש הוועדה יעמוד מנכ"ל משרד האוצר. בצוות יהיו חברים הממונה על התקציבים במשרד האוצר או מי מטעמו; הממונה על רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון או מי מטעמו; והממונה על רשות התחרות או מי מטעמה. הצוות יבחן את הצורך באיסור על גופים מוסדיים להחזיק בתאגידים שהם סוכן ביטוח או סוכן ביטוח פנסיוני. הצוות יגיש את המלצתו, לרבות צעדים אופרטיביים ותיקוני חקיקה נדרשים, בתוך עשרה חודשים ממועד קבלת החלטה זו.



צמצום הטיות תגמול מתווכים

גוף מוסדי ישלם דמי עמילות זהים, במונחים נומינאליים, בעבור כל קבוצת מוצרים תחליפיים, כפי שאלו יוגדרו בידי הממונה על רשות שוק ההון לביטוח ולחיסכון.

ההסבר

התגמול לסוכנים בענפי הביטוח והחיסכון הפנסיוני משולם בידי הגופים המוסדיים בגין מכירת מוצריהם ונחלק לשני רכיבים עיקריים: תשלומי עמלות ותמריצים שווים כסף נוספים דוגמת פרסים או טיסות לחו"ל. כאשר בפוליסות לטווח ארוך דוגמת מוצרי חיסכון, ביטוחי חיים ובריאות מבחינים בין שני סוגי עמלות: עמלות נפרעים המשולמות מדי חודש לכל אורך חיי המוצר ועמלת היקף המהווה תשלום חד פעמי גדול במעמד מכירת הפוליסה. עמלות אלה משולמות כשיעור מהפוליסה או מסך הנכסים המנוהלים במוצרי חיסכון. גובה העמלות והתמהיל ביניהם משתנה בין מוצרים וגופים מוסדיים שונים ובהתאם לחוזה ההתקשרות בין הגוף המוסדי לסוכן הספציפי.

עם זאת, מנתוני רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון עולה כי כ-70% מהעמלות המשולמות בידי הגופים המוסדיים הן עמלות היקף, המתמרצות מכירה ומעבר תכופ בין מוצרים. מודל תגמול זה מטה את הסוכנים באופן העלול לפגוע בטובתו של המבוטח או החוסך. ניתן להבחין בין שלוש הטיות הנוצרות כתוצאה ממבנה תגמול הסוכנים: (1) הטיה לגופים מוסדיים מסוימים; (2) הטיה למוצרים מסוימים; (3) הטיות מכירה, המתמרצות מכירה עודפת של מוצרים והעברה תכופה בין מוצרים.

ההסבר

לסוכנות ביטוח בבעלות קיימת הטיה מובהקת לשיווק המוצרים של חברת האם שלה. לפי דוח הממונה על רשות שוק ההון, מתוך כ-1,800 סוכנויות ביטוח המחזיקות ברישיון תאגיד, כ-100 סוכנויות נמצאות בבעלות חלקית או מלאה של הגופים המוסדיים. חרף שיעורם הנמוך מכלל סוכנויות הביטוח, כ-23% מהכנסות שוק התיווך הפנסיוני מתחלקות בין 31 סוכנויות הנמצאות בבעלות הגופים המוסדיים. בענף התיווך לביטוחי בריאות פחות מ-1% מכלל הסוכנויות המשוקקות ביטוחי בריאות הן סוכנויות בבעלות, עם זאת היקף המכירות שלהן עומד על כ-12.4% מסך המכירות בענף, כפי שעולה ממחקר ביטוחי בריאות של רשות התחרות משנת 2021. עוד מצאה רשות התחרות, כי 82% ממכירות פוליסות הבריאות של הסוכנויות שבבעלות היו לחברת האם שבבעלותה סוכנות הביטוח.

הטיה זו מחריפה נוכח המודעות המוגבלת של הלקוח למבנה הבעלות של סוכנויות אלה והתפיסה לפיה הוא פועל מול סוכן, ולא משווק ישיר של

ביטוחי בריאות

צמצום תופעת כפל הביטוח בביטוחי הבריאות הפרטיים

על מנת להפחית את יוקר המחיה דרך צמצום התשלומים על כפלי הביטוח בתחום הבריאות, ובהמשך להמלצות הוועדה הציבורית 'להעצמת שירותי הבריאות בישראל', ואסדרת מערכת הבריאות הציבורית והפרטית' מוצע לקבוע, בין היתר כי במקרה בו אדם מחזיק בפוליסת ניתוחים מסוג "ביטוח מהשקל-ראשון" באחת מחברות הביטוח במקביל לחברותו בשב"ן, תישא חברת הביטוח בעלויות הניתוח, באופן הבא:

א. אם בחר המטופל לתבוע את חברת הביטוח בגין הניתוח, יכסה הביטוח המסחרי את עלות הניתוח בהתאם לתנאי הפוליסה.

ב. אם בחר המטופל להפעיל את השב"ן ולבצע את הניתוח במסגרתו: אם יש למבוטח פוליסת ביטוח פרטית, ישפה הביטוח המסחרי את השב"ן על כלל עלויות הניתוח בהן נשא השב"ן, למעט העלויות המכוסות על ידי ההשתתפות העצמית של המטופל או עד מחיר הפרוצדורה הקבוע בתעריף ב' בתעריפון משרד הבריאות,

לפי הנמוך ביניהם, בהכפלה ב-X%, על פי דרישת הקופה. אם חברת הביטוח סבורה שלא מדובר במקרה ביטוחי שעל פי תנאי הפוליסה של המטופל עליה לכסותו, תינתן לחברת הביטוח אפשרות לערער על דרישת הקופה לממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון ולסגן המנכ"ל לפיקוח על קופות חולים ושירותי בריאות נוספים במשרד הבריאות שיכריעו במחלוקת במשותף.

המשך בעמוד הבא <<<



המשך מעמוד קודם <<<

הגוף המוסדי, ככזה הוא נתפס על ידי הלקוח כבעל מקצוע אובייקטיבי המציע לו מגוון של מוצרים מהשוק.

דוח מבקר המדינה משנת 2016 בנושא הסדרי הפנסיה במדינה סיכם כך את ההטיה המובנת בקיומם של סוכנויות בבעלות: "לחברת האם קיימת השפעה מהותית על פעילות סוכנות ההסדר בכלל ועל פעילות השיווק הפנסיוני בפרט; המתבטאת בין היתר בהשפעה על סוכני הסוכנות, במטרה לשווק בעיקר את מוצרי חברת האם ואף בניוד לקוחות מיצרנים שונים אל חברת האם". ממצאי הדוח התבססו על ביקורת שערך אגף שוק ההון (כיום רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון) בקרב סוכנים וסוכנויות ביטוח.

שיקוף תגמול עבור סוכן הביטוח בפני הלקוח

- א. סוכן ביטוח יחויב לגלות ללקוח במסגרת תיווך לביטוח או שיווק פנסיוני את סך דמי העמילות שצפויים להיות משולמים לסוכן הביטוח על ידי הגוף המוסדי בגין התיווך לביטוח או השיווק הפנסיוני, לפי העניין.
- ב. גוף מוסדי יגלה ללקוח את סך דמי העמילות ששולם הגוף המוסדי לבעל רישיון במסגרת הדוח השנתי שהוא מחויב לשלוח ללקוח.
- ג. הממונה על שוק ההון יקבע הוראות לעניין אופן ותדירות הגילוי.

ההסבר

במקביל לצעדים שתכליתם לצמצם את העיוותים הקיימים במודל התגמול של סוכני הביטוח, הגוף המוסדי יחויב לשקף ללקוח את העמלה המשולמת לסוכן על ידיו. בכך, תשתפר יכולתו של הלקוח להפנים את מערך התמריצים הפועל על סוכן הביטוח ולפעול למען קבלת השירות הטוב ביותר עבורו.

רפורמה בשוק התשלומים

מבטח לא יוכל לעסוק במתן שירותי תשלום אלא באמצעות תאגיד נפרד

ההסבר

מתן אפשרות למבטחים לתת שירותי תשלום תחת פיקוחה של רשות שוק ההון עלול ליצור מצב של ארביטראז' רגולטורי, באופן שעלול לפגוע בהתפתחות השוק; שירותי תשלום אינם פעילות אינהרנטית לפעילות מבטח ואין בכך כדי לפגוע בפעילותם של מבטחים.

יתרה מזאת, עיסוק מבטחים במתן שירותי תשלום מעלה חשש בדבר אפקטיביות הפיקוח על מבטחים. זאת, עקב החשש להשפעה צולבת בין פעילותם של המבטחים כנותני שירותי תשלום לבין פעילותם כמבטחים, באופן שיקשה על רשות שוק ההון לפקח על שתי פעילויות אלו תחת תאגיד אחד ויסיט את המיקוד הפיקוחי מהפעילות הביטוחית לפעילות שירותי התשלום.

באפשרותה של חברת האחזקות של גופים מוסדיים לעסוק בשירותי תשלום באמצעות הקמת תאגיד נפרד תחתי, ולצד הגופים המוסדיים, כפי שנעשה כיום בפעילויות פיננסיות שונות של הגופים המוסדיים. תאגיד זה יהיה מפקח תחת אסדרה זהה לזו של שאר נותני שירותי התשלום והפיקוח עליו יוטל על רשות ניירות ערך.



המשך מעמוד קודם <<<
ההסבר

בישראל מספר רובדי ביטוח בריאות. החל מכניסתו של חוק ביטוח בריאות ממלכתי לתוקף בשנת 1995, כל תושבי המדינה מבטחים בסל הבריאות הממלכתי, כאשר רובו המכריע של הביטוח נמצא באחריות קופות החולים. לצד הביטוח הציבורי, קיימים גם שני מסלולים לביטוח פרטי: שירותי הבריאות הנוספים המהווים רובד ביטוחי נוסף הניתן על ידי קופות החולים ונמצא בפיקוח משרד הבריאות, וביטוחי הבריאות הפרטיים המסחריים שמסופקים על ידי חברות ביטוח פרטיות. ביטוחי הבריאות הפרטיים מתחלקים לשני סוגים: פוליסה קבוצתית הנחתמת לרוב מול ארגון עובדים או מעסיק, ופוליסות פרט.

נכון לשנת 2021, 80% מתושבי ישראל היו מבטחים על ידי תכניות שב"ן של קופת החולים, לצד כ-40% שרכשו ביטוחים פרטיים, כאשר 95% מהם החזיקו גם בביטוח שב"ן.

בשנת 2021 שילמו משקי הבית בישראל כ-5 מיליארד שקלים על פרמיות ביטוח בריאות פרטי. סך ההוצאה הפרטית על ביטוחי בריאות גדלה בעשור האחרון פי 2.5, כאשר גם ביחס לגידול בתוצר שיעור ההוצאה על ביטוחי בריאות כאחוז מהתמ"ג גדל פי 1.5. בפרט, תת-ענף ההוצאות הרפואיות בביטוח המחלות ואשפוז (שכולל ניתוחים, תרופות וכו') גדל פי 2.37 - מ-1.18 מיליארד שקלים בשנת 2009 ל-2.79

מיליארד שקלים בשנת 2019. משקי בית בישראל משלמים סכומים גבוהים ההולכים וגדלים לחברות ביטוח פרטיות ללא קבלת תמורה נאותה לכסף. הוצאות אלו מעלות את יוקר המחיה של משקי הבית.

על פי נתוני הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה, כ-95% מן המבטחים בביטוח פרטי מבטחים במקביל גם בשב"ן של קופות החולים, דבר היוצר כפל בכיסוי הביטוחי שלהם ללא

אפשרות לממש את זכויותיהם במלואן. בפרט, בתחום הניתוחים בישראל, המהווה כ-70% מעלות הפרמיות הנגבות על ידי חברות הביטוח המסחריות, החפיפה בין הכיסוי המסופק על ידי תכניות השב"ן וחברות הביטוח המסחריות הינה גדולה ביותר.

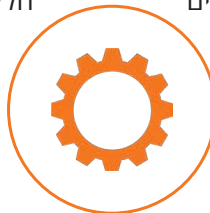
בפועל, כאשר מבטח בעל פוליסה מקבילה בשב"ן ובחברת ביטוח מסחרית נזקק לניתוח, הוא מוצא עצמו מטורטר בין שני הצדדים, כאשר לכל אחד מן הגורמים המבטחים אינטרס כי המבטח ימצא את זכויותיו על ידי פניה למבטח השני, ובכך תחסך עלות מימוש הביטוח אצלו.

על מנת להתמודד עם כפל הביטוח בין השב"ן לביטוח המסחרי, מוצע כי חברת הביטוח המסחרית תהיה מחויבת בתשלום ראשון בעת מקרה של תביעה מצד אדם המבטח הן בפוליסה מסחרית והן בתכנית השב"ן. בדרך זו, יוזלו הפרמיות המשולמות בתכניות השב"ן מחד, מאחר והן מחויבות באיזון אקטוארי, והמבטוח יזכה לנצל את מלוא זכויותיו.

ביטוח כללי

חלקי חילוף לרכבים

על מנת להקל על יוקר המחיה בתחום מוצרי התעבורה מוצע כי שרת התחבורה תפעל לפרסום תקופתי של מדד להערכת עלות התחזוקה השוטפת של כלי רכב, החל מחודש יוני 2023. המדד יתבסס על נתוני אמת של עלויות חלקי חילוף לרכב וטיפולי רכב שנעשו בפועל, שיימסרו בהתאם לחוק רישוי שירותים ומקצועות בענף הרכב (חוק רישוי שירותי רכב). כמו כן, משרד התחבורה יגבש, באישור רשות התחרות ורשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון, את מתודולוגיית מדד התחזוקה בתוך 60 יום, ולפרסם אותו באתר המשרד. בנוסף, משווק רכב יכלול בפרסומת לרכב שהוא משווק הפניה למדד התחזוקה המפורסם באתר משרד התחבורה. באשר לשמאות רכב, על שרת התחבורה להתקין תקנות שיחליפו את ההנחיות המקצועיות הקיימות לשמאי רכב, לפיהן שומת הרכב תכלול את מחיר השוק של חלקי חילוף לרכב שנדרש להחליפם או לתקנם. מחיר שוק, הוא המחיר שיש לצפות לו במועד עריכת השומה במכירת חלקי חילוף לרכב אשר נערכת בהתאם להסדר מסגרת כולל וקבוע בין מוכר מרצון שהינו בעל רישיון להפעלת מוסך לבין קונה מרצון שהוא בעל הרכב או מבטח המחויב בתגמולי הביטוח, זאת בהתחשב ביכולת של מוכר מרצון לספק את חלק החילוף לרכב.



ההסבר

בטייטת חוק ההסדרים מצוין כי מחקר שערכה רשות התחרות הצביע שבפני צרכן שרוכש חלקי חילוף לרכב עומד היצע מצומצם של חלפים,

המשך בעמוד הבא <<<



עם כלל college

קל להיות מאסטר בביטוח ופיננסים



אלפי סוכנים, סוכנות ועובדי סוכנויות נהנים מדי שנה
ממאות הדרכות בעולמות הביטוח והפיננסים



הדרכות העשרה



הדרכות תפעוליות



הדרכות מקצועיות

היכנסו עוד היום למתחם כלל College בכללנט
והבטיחו את מקומכם לשנת 2023

לצפייה ורישום להדרכות בחודש הקרוב לחץ כאן

המשך מעמוד קודם <<<



לכן לרוב הוא נאלץ לרכוש את חלקי החילוף שמשווק יבואן הרכב עצמו או לרכוש חלקי חילוף המשווקים על ידי גורם אחר במחירים גבוהים. בנוסף, הצרכנים אינם מודעים לעלות התחזוקה וחלקי החילוף של הרכבים השונים בשעת קניית הרכב ולכן הם מתקשים לכלול שיקולים אלו בהליך הבחירה. פערי מידע אלו יוצרים כשל שוק המאפשר מחירי חלקי חילוף גבוהים. צמצום פערי המידע והגברת מודעות הצרכן בנושא תאפשר לו לקבל החלטה מושכלת ועל בסיס נתונים מלאים יותר בעת קניית הרכב. הדבר צפוי להגביר את התחרות בין יבואני הרכבים גם בשווקי ההמשך – שיווק ומכירת חלפים ומתן שירותים.

האסדרה המוצעת תביא לגיבוש ופרסום של מדד עלות תחזוקת רכבים המבוסס על נתוני אמת, אותם ידרוש משרד התחבורה (באמצעות המנהל, כהגדרתו בחוק רישוי שירותי רכב) מבעלי רישיון לפי חוק רישוי שירותי רכב בהתאם לסמכויותיו כדין.

התיקון במוסכים אלו נקבע מראש. חוזה זה מהווה עסקה בין קונה מרצון למוכר מרצון ומשקף בצורה מדויקת יותר את העלות הריאלית של החלפים והתיקון מאשר המחיר שנקבע במחירון על ידי היבואן. בשאר התיקונים שלא מבוצעים במסגרת חוזים אלו, התשלום עדיין מבוסס על מחירון היבואנים ולא לפי מחיר השוק של החלפים, כך שהתביעה הממוצעת גבוהה בכ-50% מתביעה שמתקנת במסגרת בעלי רישיון להפעלת מוסך שהתקשרו עם חברות הביטוח.

בתביעות צד ג', בעל הרכב הניזוק אדיש לעלות תיקון הרכב והוא חסר תמריץ להוזיל את עלות התיקון, שכן התשלום מתקבל מחברת הביטוח. מנתונים המדווחים לרשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון עולה כי נכון לשנת 2021 מתוך סך הרכבים המתוקנים אגב תביעות ביטוח, 63% מהרכבים תוקנו שלא במסגרת מוסכים שהתקשרו עם חברת ביטוח ופועלים במנגנון המייקר את תביעת הביטוח ומחיר הביטוח.

על פי ההצעה מחירי החלפים בשומת רכב יציגו מחיר ריאלי של החלפים. מחיר זה יתבסס על המחיר הצפוי בין קונה מרצון למוכר מרצון, אותו ניתן לאמוד באמצעות ההתקשרויות החוזיות בין חברת ביטוח למוסך שהתקשר עימה בהסכם או בין חברת ביטוח ל**ספק חלפים**. בטיטות חוק ההסדרים מובהר, כי אין בהחלטת הממשלה כדי לגרוע מכל סמכות הנתונה על פי כל דין לחברות הביטוח לפעול להקטנת או צמצום הנזק בעדו החברה חייבת בתגמולי ביטוח.



הוצאות הביטוח

אחד התחומים המרכזיים המשפיעים על יוקר המחיה בתחום הרכב הוא הוצאות הביטוח. נכון לסוף שנת 2021 בוטחו כ-3.25 מיליון רכבים בביטוח רכב רכוש (מקיף או צד ג') וסך הפרמיה ששולמה על ידי הציבור הייתה כ-8.7 מיליארד שקלים. מספר הרכבים שתוקנו במסגרת תביעת ביטוח בשנת 2021 עומד על כ-325 אלף וסך התשלום בגין תביעות בשנים אלה עמד על כ-7.1 מיליארד שקלים לשנת 2021.

מוצע להקל על יוקר המחיה בשוק הביטוח באמצעות תיקון כשלים בשוק חלפי הרכב והוזלת עלות התיקונים. כיום, שמאי הרכב מחויבים בהתאם להוראת משרד התחבורה לקבוע שומה לפי מחיר מחירון שנקבע על ידי יבואני הרכב, וספקי החלפים וחברות הביטוח מחויבים בתשלום שנקבע על ידי השמאי ללא יכולת פיקוח מצד חברות הביטוח. כתוצאה מהוראה זו, גדלה עלות תיקון רכב במסגרת תביעה וקיימים רכבים תקינים המושבתים שלא לצורך, עלויות שבסופו של דבר מושגות על הציבור בדמות ייקור מחיר הביטוח.

הפתרון המוצע הוא שחברות ביטוח ישנו את המנגנון במסגרתו הן מתקשרות בחוזה עם בעלי רישיון להפעלת מוסך, כך שמחיר

**לקריאת תגובות לטיטות חוק ההסדרים של משרד האוצר
ראו עמודים 24-25**

קורס יסודות הביטוח

הצעד הראשון לרישיון ולהשתלבות שלך בענף



עוזרים לך
להשתלב בענף



נגישים לך
מכל מקום



זמינים לשנה
מלאה



לימודים משולבים
אונליין ובכיתה

10%
הנחה
למנויי עדיף



בהדרכת יובל פנקס

מרצה כ-19 שנה הנחשב למאסטר ללימודי יסודות הביטוח בישראל

מכללת עדיף נוסדה בשנת 2005 כמכללה לביטוח, שמאות ופיננסים.

מאז היווסדה זכתה לקיים מאות מסלולים וקורסי הכנה לבחינות מטעם הרשות לניירות ערך ומשרד האוצר, בהם הכשירה אלפי סטודנטים לקראת קבלת רישיון במגוון תחומי התמחויות בענפי הביטוח השונים, החל מלימודי סוכני ביטוח וקורסים בביטוח כללי אלמנטרי, ועד ללימודי ביטוח פנסיוני וסוכן ביטוח ימי ואווירי.

צרו עמנו קשר למידע נוסף

דרך משה דיין 52, תל אביב | 073-7966655 | adif@adif-college.co.il

"נפעל בכל דרך להסרת השינויים שעניינם בהתערבות מסחרית בין סוכן הביטוח למוסדיים"

נשיא לשכת סוכני הביטוח שלמה אייזיק בהתייחסות ראשונה לטיוטת חוק ההסדרים

פנייתו של אייזיק לגל היא בקשר להודעות שפרסמו מתחילת חודש ינואר ארבע חברות ביטוח לגבי מדיניות חדשה של אותן חברות ביטוח "המגבילה את גובה תגמולי הביטוח המשולמים למבוטחים ולצדדים שלישיים במסגרת תביעת נזק לרכב. כל אותן הודעות פורסמו בסמיכות זו לזו ובנוסחים שרמת הדמיון ביניהן מטרידה". מדובר על החברות **הפניקס, מנורה מבטחים, שלמה ביטוח ושומרה**. חברה נוספת, שאינה עובדת עם סוכני ביטוח, ואשר גם היא שינתה מדיניות היא **ביטוח ישר**.



שלמה אייזיק | צילום: יח"צ

במידה ויבחר מבוטח או צד שלישי לפנות ל"מוסך שאינו בהסדר" לצורך תיקון רכבו הניזוק, ערכם של החלפים ייקבע על פי העלות המשולמת על ידי חברת הביטוח לספקי החלפים עימם היא עובדת; ולא בהתאם למחירם בשוק כפי שייקבע על ידי השמאי.

נשיא הלשכה מבקש להבהיר כי "כוונת אותן חברות ביטוח היא להגדיל 'כפל על כפל'". הוא מסביר כי "מבוטח שבחר לתקן את רכבו הניזוק במוסך שאינו מוסך הסדר, ישלם את ההשתתפות העצמית; וכן, מעתה לפי אותה מדיניות חדשה, יקבל שיפוי נמוך ממה שהתיקון יעלה לו בפועל עד לתקרה ערכם של החלפים מספק החלפים של חברת הביטוח".

לדברי אייזיק, כי חברות הביטוח נותנות לעצמן "כשרות" לביצוע המהלך, תוך שהן מסתמכות על סעיף 61(א) בחוק חוזה הביטוח שעניינו בחובת הקטנת הנזק מצד המבוטח. אייזיק טוען בקשר לכך כי אין בסעיף משום תמיכה ביישום מדיניות החדשה של אותן מבטחות, מתוך כוונה נסתרת (או שלא) להטיל מורא על ציבור המבוטחים, מבקשות אותן מבטחות לעשות שימוש במונח 'חובת הקטנת הנזק' באופן טועה ומטעה".

אייזיק מבקש, כאמור, מגל להורות לחברות האמורות לחדול מהמדיניות החדשה שהן נוקטות ומדגיש: "פעולה זו תפתח תיבת פנדורה לסיטואציות עתידיות אשר יובילו לחסרון כיס משמעותי של מבוטחים ותפגע קשה באמון ציבור המבוטחים".

נציין כי מטיטת חוק ההסדרים של משרד האוצר, בפרק הדין בנושא חלקי חילוף לרכב, עולה כי הטיטה תומכת במדיניות החדשה שהנהיגו אותן חברות ביטוח. הן היתר נכתב בטיטה: "יובהר כי אין בהחלטת הממשלה כדי לגרוע מכל סמכות הנתונה על פי כל דין לחברות הביטוח לפעול להקטנת או צמצום הנזק בעדו החברה חייבת בתגמולי ביטוח".

נשיא לשכת סוכני הביטוח שלמה אייזיק התייחס אתמול (ד') לראשונה לטיוטת חוק ההסדרים לשנת 2023-24, בהודעה לחברי הלשכה שפרסם. ברשתות הסוכנים הייתה ביקורת על שתיקת הלשכה לגבי הטיטה שפורסמה בשבוע שעבר, מה שהביא גם ליוזמות עצמאיות של סוכנים נגד חוק ההסדרים המוצע. לדברי אייזיק, "במסגרת הטיטה יוחדו פרקים לרפורמות מוצעות בענף הביטוח והפיננסים. מדובר בשינויים מהותיים ומשמעותיים הנוגעים לפעילות סוכני היטוח כמו גם פרקים אחרים בטיטה להם ממשק לפעילות סוכני הביטוח".

עוד הודיע נשיא הלשכה: "בהתייחס לשינויים המוצעים בטיטה שעניינם בהתערבות מסחרית בין סוכן הביטוח לגופים המוסדיים, הלשכה תפעל באופן נחרץ, בכל דרך אפשרית, להביא להסרתם מעל סדר היום".

אייזיק גילה, כי הלשכה קיימה לפני כמה ימים פגישה עם נציגי משרד האוצר, ובה הוחלט כי הלשכה תעביר את עמדתה ביחס לטיטה בקרוב, לצד העלאת נושאים אותם מבקשת הלשכה לקדם לטובת ציבור המבוטחים.

עוד ציין בהודעתו כי הוא הלשכה בראשותו תפעל כדי "להפסיק את תופעת העצמת הגופים הפיננסיים הגדולים תוך פגיעה קשה בתחרות על ידי הקטנת העסקים הקטנים והבינוניים. כפי שזו השתרשה בשנים האחרונות, ולצער, גם הפעם, בחלקים שונים בטיטת חוק ההסדרים". "בתקופה מאתגרת זו נדרש יחדיו לאורך רוח ואיחוד כוחות משותפים. אני לא מתכוון להרפות מכל פעולה שתידרש...נמשיך במלוא המרץ גם כעת, ואף ביתר שאת, לקראת האתגרים שבדרך. מהלכיה הקרובים של הלשכה יעשו בצורה מושכלת ומסודרת, בליווי מקצועי ומשפטי, ומתוך כוונה לקיים שיח מכבד וענייני מול הגורמים הרלוונטיים במשרד האוצר, ובאותה נשימה, תוך עמידה אסרטיבית והקפדה אחר מעמד סוכן הביטוח וכבוד המקצוע", ציין אייזיק בהודעה.

הלשכה לרשות רשות ההון: להורות לחברות ביטוח לחדול משינוי מדיניות החלפים

אייזיק פנה לממונה בפועל על רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון **עמית גל**, בבקשה שהרשות תמנע מחברות ביטוח לשנות את תנאי ההתקשרות עם המבוטחים באופן חד צדדי. כמו כן, להורות לאותן חברות לחדול לאתגר מיישום מדיניות החדשה בנושא חלקי חילוף לרכב.

"סקטור שלם ייסגר בגלל המדינה"

סוכן הביטוח קובי סויסה, שמנהל דף פייסבוק עם 6,500 עוקבים, לא מחכה ללשכת סוכני הביטוח ומוציא את הסוכנים למאבק חסר פשרות נגד חוק ההסדרים המוצע: "חייבים לעצור את הטרלול הזה"

של 40-50 שנה שיוּרד לטמיון".

מאת רנית מורגנשטרן

כבר דובר בעבר על ההוראות האלו לגבי ענף הביטוח. רובן אינן חדשות.

"דובר על הדברים האלו, ומעולם לא הסתרתי את דעתי שכל השינויים האלה הם קריטיים לענף הקשה גם ככה. 75% מהסוכנים לא מגיעים למחזור של 400 אלף שקל בשנה לפני הוצאות ורובם משלמים -60% 50% מס הכנסה. אנחנו למעשה שכירים פיננסיים של המדינה, ואם המדינה מחליטה על גזירות שמד כאלו, אין לנו סיכוי להחזיק את העסק. אני הקמתי את



קובי סויסה

העסק שלי לפני 14 שנה, ותמיד ידעתי שהשוק יכול לגרום לי לסגור את העסק, ההתנהלות שלי יכולה לסגור לי את העסק. מעולם לא העליתי על דעתי שפקידים במשרד האוצר, שאחראים על תקציב המדינה בכלל, יכולים לסגור לי את העסק. הם מדברים על יוקר המחיה ושוק חופשי - זה מה שיעודד שוק חופשי? זו רק צרות עין נטו".

"מזה עשור אנחנו על הכוונת של אגף התקציבים ורשות שוק ההון, שרודפים אותנו כי אנחנו לא באים להם טוב. עכשיו הם רוצים פשוט לסגור אותנו. אלפי סוכני ביטוח ועוד עשרות אלפים שמתפרנסים בזכותם, נרדפים היום בהוראת הממשלה. גם אם יהיו שינויים בטייטה, הרי שמה שכבר פורסם מוכיח מה הכוונת של האוצר לגבינו. זו הפעם הראשונה שסקטור שלם על עסקים ייסגר בהוראת המדינה". כך אומר סוכן הביטוח קובי סויסה בשיחה עם עדיף לאחר פרסום טיוטת חוק

ההסדרים שמטילה מגבלות משמעותיות על פעילות סוכני הביטוח. בשלב ראשון ביקש סויסה מהסוכנים להעביר הודעה בוואטסאפ לשר האוצר בצלאל סמוטריץ' (שפרסם את מספר הטלפון לציבור) עם מסר תקיף על הסכנה הנשקפת מטיטת חוק ההסדרים לסגירת מפעל חיים שבנו בעשר אצבעותיהם. בהמשך יוקם מטה מאבק ויישקלו צעדים כמו הפגנות ואולי פנייה לבג"ץ "למרות שאיני יודע מה יהיה מעמדו של בג"ץ בעוד זמן מה", מציין סויסה שמנהל דף פייסבוק עם 6,500 עוקבים.

למה אתה לא מחכה ללשכה, כנציגת סוכני הביטוח, למאבק בנושא?

"מה יש לחכות? הכול פורסם והכול ברור. העבודה לטעמי חייבת להיעשות באופן בהול. מעולם לא הפקדתי את גורלו של העסק שלי בידי אחר, ואיני סומך אלא על עצמי, וכך כל סוכן צריך לחשוב. הפגיעה בסוכנים היא ברמת חיסול הענף. אני בטוח שהלשכה תילחם בכל האמצעים שיש לה ואשמח לסייע. זו אמנם טייטה ראשונה, ואני מקווה שאנשים יתעשתו ויבטלו את הטרלול הזה, אבל חייבים להציף במיידית את הסכנות שיש במסמך הזה".

מה מפריע לך במיוחד? החזר עמלות ההיקף?

"זה לא משהו ספציפי. דומה הדבר למי שיש לו חנות והעיריה מגבילה אותו למכור רק בין השעות אחת לשתיים בצוהריים. ביני לבין היצרן יש חוזה, והמדינה לא יכולה להתערב בו. עצם ההתערבות מזכירה משטרים כמו בבריה"מ לשעבר ובסין. המבחן צריך להיות האם התחרות נפגעת. יש מדינה שדורשים בה לקחת הלוואה על עמלות ההיקף מחברות הביטוח? זה הרי הזוי - להכניס אותי, עצמאי קטן לחובות, להלוואות. גם לחשוף בפני הלקוח את השכר שלי. זה משהו חסר תקדים בקנה מידה עולמי. זה גם שכר ברוטו, לפני הוצאות ומסים. אנשים בנו מפעל חיים

שר האוצר משיב לטענות הסוכנים

שר האוצר בצלאל סמוטריץ' לא רק ענה לסוכני הביטוח על טענות שהשמיעו בנושא החזר עמלות בשש שנים, הוא גם גילה בקיאות מפתיעה בנושא.

ממידע שהגיע לידי עדיף, אמר השר, כי במצב הקיים, יש מוטיבציה לסוכנים שגם יכולים להיות בניגוד עניינים, להעבירו לקוח מחברה לחברה רק כדי לקבל עוד עמלת מכירה. "אנחנו לא מציעים שתחזיר את הכול, אנחנו באים ואומרים תוך שש שנים תחזיר את החלק היחסי כדי למנוע ממך שברגע שאתה מעביר אותו לחברה הבאה, אתה מקבל עמלה חדשה", הסביר שר האוצר.

סמוטריץ' הוסיף: "מה שאנחנו באים ואומרים - העברת את הלקוח, תחזיר את החלק היחסי לחברה הקודמת, כדי שלא תהיה בניגוד עניינים ולא יהיה לסוכנים אינטרס להעביר ולנייד הרבה מאוד לקוחות רק כדי לקבל את העמלות. אני רוצה להאמין, כמובן, שכמה שיותר סוכנים הם אנשים הגונים ומסתכלים על טובת המבוטח שלהם, אבל זה לא תמיד ככה. לכן אנחנו גם צריכים לייצר את המנגנון שייצור את המוטיבציות לשוק להתנהג נכון, ולא רק להעביר סתם לקוח מחברה לחברה".

"קיימת מעורבות מעטה יחסית של דירקטוריונים בכל הקשור לפיקוח על ניהול סיכונים אבטחת מידע"

רשות ני"ע קיימה ביקורת רוחב בנושא סיכונים סייבר בתאגידים מדווחים | בין הדרישות החדשות: תאגיד נדרש לדווח ולפרט על מדיניות ואסטרטגיית ניהול סיכונים סייבר והמשאבים המוקצים לטובת ניהול הסיכון



עו"ד שרה קנדלר, מנהלת מחלקת תאגידים ברשות ניירות ערך
צילום: ענבל מרמרי



עו"ד אמיר הלמר, מנהל מחלקת ביקורת והערכה
צילום: ענבל מרמרי

רשות ניירות ערך מציינת כי אחת הסיבות האפשריות לחוסר מעורבות זה עלולה להיות קשורה בהיעדרם של בעלי ידע או מומחיות בתחום אבטחת מידע או סייבר בקרב חברי הדירקטוריון, כפי שעלה ממרבית החברות שנדגמו בביקורת.

לדברי הרשות, קיימת חשיבות גדולה בקבלת עדכונים שוטפים מבעלי התפקידים הרלוונטיים בתאגיד כחלק מהצורך במעורבות של הדירקטוריון ונושאי המשרה בתאגיד, באיתור, ניהול ופיקוח של סיכונים סייבר ואבטחת מידע. מעורבות זו, לדברי הרשות, תסייע בבניית מערך יעיל לניהול סיכונים ולתיאום בין היעדים העסקיים לבין המערך הטכנולוגי.

2. הערכת סיכונים סייבר וניהולם - במקרים רבים, מערכי אבטחת המידע בחברות אינם פועלים על בסיס תכנית עבודה שנתית, ואילו אצל חלק ניכר מאלו שכן פועלים על בסיס תכנית כזו, לא מבוצעת בקרה אחר ביצועה הלכה למעשה. כמו כן, חברות רבות לא ביצעו הערכת סיכונים סייבר בשנים האחרונות, וכמחצית מהחברות שביצעו לא הציגו את תוצאות הערכת הסיכונים לדירקטוריון. בנוסף, במספר רב של חברות לא בוצעה בחינה של היבטי אבטחת מידע וסיכונים סייבר במסגרת ביקורות הפנים בארגון בשנים האחרונות.

"ראוי כי מרכיבי ניהול סיכונים סייבר יתבססו על כלים מקובלים, כגון: הערכת סיכונים באמצעות מתודולוגיה מקובלת דוגמת סקר סיכונים, הפעלת מערך אבטחת מידע תוך הסתייעות, במידת הצורך, בשירותי מיקור חוץ ומומחים בתחום אבטחת מידע, קביעת תכנית עבודה שנתית/רב שנתית בתחום הסייבר וביצוע בקורת על ביצועה בפועל,

המשך בעמוד הבא <<<

רשות ניירות ערך פרסמה דרישות גילוי עדכניות הנוגעות לסיכונים סייבר. פרסום העמדה מתבצע בין היתר בעקבות ממצאי ביקורת רוחב שביצעה מחלקת ביקורת והערכה, אשר נועדה לבחון את תהליך הגילוי והדיווח של תאגידים מדווחים בכל הקשור לסיכונים סייבר ותקיפות סייבר. נמסר, כי עדכון עמדת הסגל והביקורת בוצעו נוכח הגידול במספר החברות שחוו תקיפות סייבר ולאור השינוי שחל במאפייני הסיכון של איומי הסייבר אשר הפכו בשנים האחרונות לסיכון משמעותי עבור חברות ציבוריות רבות. בנוסף, העמדה העדכנית עולה בקנה אחד עם המגמה בשוקי הון בעולם וביניהם ארה"ב הרואה חשיבות בהסדרת הגילוי והדיווח על סיכונים סייבר.

הביקורת בוצעה על מדגם של כ-70 תאגידים מדווחים המשתייכים לענפים שונים, להם עלולה להיות חשיפה מוגברת לסיכון סייבר.

עיקרי הממצאים והתובנות

במסגרת הביקורת עלו ממצאים ותובנות, שהמרכזיים ביניהם הם בקשר למעורבות הדירקטוריון בפיקוח על ניהול סיכונים סייבר, הערכת סיכונים סייבר וניהולם, גילוי בנוגע לסיכונים סייבר ומתקפות סייבר והיערכות מוקדמת וגילוי על מתקפות סייבר בעת התרחשותן.

1. מעורבות הדירקטוריון בפיקוח על ניהול סיכונים סייבר - קיימת מעורבות מעטה יחסית של דירקטוריונים בכל הקשור לפיקוח על ניהול סיכונים אבטחת מידע. הדבר בא לידי ביטוי בחוסר מודעות לנוהל אבטחת המידע של הארגון, היעדר קבלת דיווחים עיתיים הנוגעים לסטטוס הגנת הסייבר ואבטחת המידע בחברה, ואי קיום דיונים בנושאים אלו.

חדשות חמות

המשך מעמוד קודם <<<

עם תקיפת סייבר, הכוללת הסדרה מראש של נהלים ותהליכי עבודה שיטתיים לטיפול ותגובה בנוגע לאירוע סייבר, וכן עיגון התהליכים הנדרשים לעניין גילוי ודיווח לציבור המשקיעים על התרחשות אירוע סייבר מהותי, יאפשרו לתאגידים לנהל ולהתמודד בצורה אפקטיבית יותר עם תקיפת סייבר בפועל ומתן הגילוי הנאות לציבור המשקיעים.

הדרישות מהתאגידים

הרשות מציינת כי במסגרת עמדת הסגל מוטמעות, בין היתר, תובנות הביקורת הנוגעות לדרישות הגילוי והדיווח ביחס לסיכוני סייבר. "אם תאגיד זיהה סיכון סייבר מהותי הרלוונטי לפעילותו, עליו לתאר את מדיניות ואסטרטגיית ניהול הסיכון, פעולות ובקורות שמופעלות לשם התמודדות עם סיכון זה וכן אפקטיביות מדיניות ניהול הסיכונים. בנוסף, התאגידים יידרשו לפרט אם קיימת מומחיות של נושאי משרה וחברי דירקטוריון בתחום הסייבר או אם עשו שימוש בשירותי מיקור חוץ ובמומחים חיצוניים לשם התמודדות עם ניהול הסיכון".
במישור הדיווח על תקיפות סייבר שהתרחשו בפועל, בעמדת הסגל התווספה התייחסות לאופן שבו התאגידים נדרשים לבחון אם אירוע סייבר מחייב פרסום דוח מיידי ובפרט ביחס לצורך לקחת בחשבון פרמטרים כמותיים ואיכותיים בעת בחינת מהותיות האירוע ושקלול מכלול הנזק ופוטנציאל הנזק מהתקיפה.

ביצוע בקרה על בחינת אופן ניהול סיכוני הסייבר באמצעות ביקורת פנים ועוד", מציינת רשות ניירות ערך.

3. גילוי בנוגע לסיכוני סייבר ומתקפות סייבר - בבוא חברות לשקול דיווח על סיכון סייבר כגורם סיכון בחברה, מעטות מהן מתבססות על מתודולוגיה סדורה להערכת סיכונים, כאשר לרוב החברות אין מתודולוגיה סדורה ולכל היותר הערכת הסיכונים שלהן מתבססת על ידע וניסיון של ההנהלה.

הרשות מציינת כי ישום תהליך הערכת סיכונים סדור המבוסס על מתודולוגיה מקובלת דוגמת סקר סיכונים, יסייע לתאגיד להבטיח מתן גילוי נאות על סיכוני סייבר ואבטחת מידע כמו גם על גורמי סיכון אחרים הרלוונטיים לתאגיד ודירוגם בצורה נכונה (לפי הסיכון השיורי ולא הסיכון השורשי/גולמי). תהליך, כאמור, יאפשר בסיס לדיון בדירקטוריון בנוגע לגורמי הסיכון של התאגיד, דירוגם וגילויים בדוחות התקופתיים.

4. היערכות מוקדמת וגילוי על מתקפות סייבר בעת התרחשותן - ברוב החברות לא קיימת התייחסות כלל לתקיפות סייבר במסגרת נוהל רלוונטי, כאשר חלק ניכר מהן לא הסדירו את תהליך הגילוי הנוגע לאירוע מהותי כלשהו במסגרת נהלי עבודה. כמו כן, חלק מהחברות שחוו מתקפת סייבר בשנים האחרונות לא קיימו דיון בדירקטוריון או בהנהלה ביחס למהותיותו ולצורך במתן גילוי פומבי בעניינו. רשות ניירות ערך מסבירה כי היערכות מוקדמת של התאגיד להתמודדות



הכירו את מסלולי ההשקעה החדשים של הראל

- 1 מסלול משולב סחיר**
השקעה במניות ואג"ח באמצעות מנהל השקעות ובחשיפה לנכסים סחירים בלבד
- 2 מסלול עוקב מדדים גמיש**
השקעה במניות ואג"ח באמצעות מכשירים העוקבים אחר מדדי השקעה
- 3 מסלול קיימות**
השקעה בחברות שעיקר פעילותן מקדמת את יעדי האו"ם לפיתוח בר קיימא



רשימת המוצרים בהם ניתן להצטרף קרן פנסיה מקיפה - הראל פנסיה במסלולים 3, 2, 1. קרן פנסיה כללית - הראל פנסיה כללית במסלולים 3, 2, 1. קופת גמל - הראל קופת גמל במסלולים 2, 1. הראל מור לשכירים במסלולים 2, 1. הראל מור לעצמאיים במסלולים 2, 1. הראל מור להשקעה במסלול 3. הראל מורן להשקעות אישי (מנוון פרט), הראל מורן לשכירים במסלולים 2, 1. הראל מורן לעצמאיים במסלולים 2, 1. ביטוחי מנהלים ותגמולים לעצמאיים שמטורלים בהם מסלולי ההשקעה, במסלולים 2, 1. קרן השתלמות קצבית במסלול 3. הראל מורן להשקעות אישי (מנוון פרט), במסלול 3. מסלול "עוקב מדדים גמיש" רחב לנשית תשאה זמנה לנשית המדדים ואין באמור כדי להוות תחייבת להשגת תשואה כלשהי לאורך זמן. עקובה אחר מדדים כאמור עשויה להיות תשופי לסיכוי מנוכח. המדיניות הכללית והמעודכנת של המסלולים מופיעה באתר הראל. אין באמור כדי להוות ייעוץ או שיווק פנסיוני אשר מתחשב בצרכים ובנתונים המיוחדים של כל אדם. יובהר, כי, בכל מקרה של סחירה או אי התאמה בין האמור לעיל לבין הוראות הדיון והוראות התקן והוראות הפוליסה - יגברו האחרונות.

מאמינה בעצמה

הפניקס החליטה על תכנית רכישה עצמית נוספת של מניות עד 100 מיליון שקלים

"המחיר בו נסחרות מניות החברה נכון למועד קבלת ההחלטה מהווה הזדמנות עסקית וכלכלית ראויה לחברה", מסבירה החברה

החברה טוענת, כי היא "עומדת במבחני החלוקה כהגדרתם בסעיף 302(א) לחוק החברות, התשנ"ט-1999 ולא קיים חשש סביר כי תכנית 2023 תמנע מן החברה לעמוד בהתחייבויותיה הקיימות והצפויות, בהגיע מועד פירעונן. במסגרת בחינת העמידה במבחני החלוקה, דירקטוריון החברה בחן, בין השאר, את התזרים החזוי לשנים הקרובות, את מקורות הנזילות, את מגבלות הדירוג על חלוקה ואת רמת המינוף של החברה". בנוסף, מציינת הפניקס אחזקות, כי "נכון למועד אישור תכנית 2023 בדירקטוריון, לחברה יתרת עודפים ראויים לחלוקה (נכון ליום 30 בספטמבר 2022) בסך של כ-7,776 מיליון שקלים בעוד שהיקף התכנית הנו עד 100 מיליון שקלים. אימוץ התכנית לא יפגע באופן מהותי במבנה ההון של החברה, רמת המינוף שלה ומצב נזילותה. אין באישור תוכנית 2023 כדי להוות הפרה של התחייבויות החברה כלפי נושיה, לרבות הפרה של התחייבויותיה מחזיקי אגרות החוב שלה. כמו כן, ביצוע התכנית לא יפגע בעמידת החברה בהתחייבויותיה הפיננסיות למחזיקי אגרות החוב שלה".

הפניקס אחזקות, בשליטת (כ-33%) **Belenus Lux S.a.r.l**, המוחזקת על ידי קרנות **סנטרברידג' וגלאטין קפיטל**, מדווחת כי אושרה תכנית רכישה עצמית של מניות החברה הנסחרות בבורסה בהיקף של עד 100 מיליון שקלים. זו התכנית השלישית של הפניקס לרכישה עצמית של מניות החברה בתוך קצת יותר משנתיים: באוקטובר 2020 יצאה החברה עם תכנית לרכישה עצמית של מניות בהיקף של עד 100 מיליון שקלים, ומימשה שיעור של כ-99.7% מתכנית זו. בספטמבר 2021 אישרה החברה תכנית נוספת של רכישת עצמית של מניות בהיקף של עד 100 מיליון שקלים, ומימשה מתוכה שיעור של כ-55.85% מתכנית זו. על פי הדיווח של הפניקס אחזקות מאתמול (ד'), מסבירה החברה כי "המחיר בו נסחרות מניות החברה נכון למועד קבלת ההחלטה מהווה הזדמנות עסקית וכלכלית ראויה לחברה, ולחברה יש את היכולות הכספיות והתזרימיות לביצוע הרכישות העצמיות במסגרת תכנית הרכישה".

כ-250 אלף גמלאי קרנות עמיתים יזכו בתוספת לקצבתם החודשית

מקבלי קצבאות זקנה, נכות ושארים יזכו בתוספת בשיעור של עד 5.263% | התוספת נובעת מעליית מדד המחירים לצרכן ב-2022

נמוכים יותר - תוספת התלויה במועד הפרישה הספציפי אותה יוכלו לברר.

טרם עדכון הקצבאות, עומדת הקצבה הממוצעת של כלל הגמלאים בקרנות הוותיקות על כ-5,300 שקלים בחודש.

עוד נמסר כי העדכון לקצבה צפוי להתבצע כבר בקצבה הקרובה, של חודש ינואר, שאמורה הייתה להיכנס לחשבונות הבנקים של הגמלאים כבר אתמול, ה-1 בפברואר.

העלות השנתית של עדכון הקצבאות מסתכמת בכ-800 מיליון שקלים.



אפי סנדרוב, מנכ"ל עמיתים
צילום: דרור סיתהכל

עמיתים, החברה המנהלת את שמונה קרנות הפנסיה הוותיקות שבהסדר, הודיעה השבוע (ב') על העלאת קצבאות של יותר מ-250 אלף גמלאי הקרנות - מקבלי קצבאות זקנה, נכות ושארים, בשיעור של עד 5.263%. העלייה תיעשה בהתאם להוראות תקנוני הקרנות ונובעת מעליית מדד המחירים לצרכן בשנת 2022.

נמסר, כי הרוב המכריע של הגמלאים ייהנה מהתוספת המקסימלית בשיעור של 5.263% וקבוצה קטנה של גמלאים שפרשו החל מספטמבר 2021 תזכה לתוספת בשיעורים

21.2.23
לאגו אירועים, ראשון לציון

כנס
הביטוח
הכללי
ה-17



עדיף
מוסיפים לך ערך

כנס הביטוח הכללי ה-17 | השפעות משנות איזון

מנחה: עו"ד ריטה בעל טכסא, Chief Insurance Markets

8:00 ארוחת בוקר ומפגש פעילי ובכירי ענף הביטוח

9:00 מבט קדימה

יובל נוריאל, מנכ"ל עדיף תקשורת

9:10 רב שיח: ענף הרכב - משבר מתגלגל

מנחה: רועי ויינברגר, כתב ביטוח ובנקאות, גלובס

יהודה יגן, יו"ר ענף הרכב, איגוד השמאים

שי שדה, יו"ר הוועדה לביטוח אלמנטרי, לשכת סוכני הביטוח

שלומי נחום, יועץ, לשעבר בכיר בחברות ביטוח

9:50 בין שירות לביטוח - יש רכב

מיקי קופל, מנכ"ל ומייסד קבוצת קופל

10:00 בשורה חדשה בעולם ניטור אירועי אש

שמוליק יצחק, סמנכ"ל תחום המוקדים, קבוצת G1

10:10 רב שיח: מגמות והשפעות שוק הביטוח הגלובאלי

על השוק המקומי

מנחה: עו"ד ריטה בעל טכסא, Chief Insurance Markets

אילן בק, יו"ר ומנכ"ל AON ישראל

שרון שחם, משנה למנכ"ל, מנהלת חטיבת הביטוח הכללי, מגדל

אילן זיו, מנכ"ל קופר נינוה

גיל ארזי, שותף מייסד ב-FinTLV

הילה רוזנפלד, סמנכ"ל, מנהלת אגף עסקים, חוזי ופקולטיבי, שלמה ביטוח

10:50 ביטוחי נסיעות לחו"ל

מור פפקין, מנהלת תחום ביטוח נסיעות לחו"ל, הפניקס

11:00 מי רוצה לקנות שקט נפשי?

קובי סבן, מנכ"ל שלמה רשת מוסכים

13:50 ארוחת צהריים

11:10 הפסקה וכיבוד מפנק

בואו לשמוע את בכירי התעשייה וטובי המומחים באירוע המרכזי של ענף הביטוח הכללי

ל פרטים ולהרשמה



גמא מצטרפת לקרן ההלוואות בערבות המדינה לעסקים קטנים ובינוניים

אריאל גנוט, מנכ"ל גמא: הערבות הזו תאפשר לנו לתת הלוואות בריביות משתלמות לבתי העסק, ותעצים את היתרון התחרותי של גמא במתן פתרונות מימון לעסקים וחברות בישראל

גמא להיות בית פיננסי לעסקים, המעניק מענה לכל הצרכים הפיננסיים של העסק, כל זאת תוך מתן מחירים תחרותיים ושירות מהיר, יעיל ומקצועי. גמא נהנית מאמון רב במערכת הפיננסית ועל כן יש לה נגישות טובה למקורות מימון בשוק ההון, דבר המאפשר לה להציע ללקוחותיה פתרונות מימון בתנאים תחרותיים גם למערכת הבנקאית". בשנה האחרונה הייתה גמא מהראשונות להשיק מוצר נוסף בתחום הערבויות הפיננסיות לעסקים, בה לקוחות עסקיים יכולים לקבל ערבות לשכירות עבור בעלי נכסים, ערבות מכרזים וערבויות נוספות



אריאל גנוט | צילום: ירון ולצר

לצרכים עסקיים שונים, ללא צורך לרתק ולנעול פיקודון בכפוף לחיתום וכך להקל על התזרים של העסק.

בנוסף, בחודשים האחרונים בעקבות מהלך משותף של רשות שוק ההון ואגף החשב הכללי באוצר, קיבלה גמא מקבוצת הפניקס אישור להנפיק ערבויות עבור מכרזי המדינה, כולל ערבויות למכרזי החשב הכללי באוצר, ומכרזי רשות מקרקעי ישראל.

גמא היא שחקן בולט כיום בשוק האשראי החוץ בנקאי, עם היקף עסקאות שעמד בשנת 2021 על כ-34 מיליארד שקלים, ותיק אשראי לרבות ערבויות וללא פעילות כרטיסי אשראי בסך כ-2 מיליארד שקלים (נכון ל-30 בספטמבר 2022). לגמא יותר מ-12 אלף עסקים, חברות ורשתות בפריסה ארצית.

גמא מקבוצת הפניקס מצטרפת לקרן ההלוואות בערבות המדינה לעסקים קטנים ובינוניים, שיעמיד החשב הכללי באוצר.


"הצטרפותה של גמא לקרן בערבות המדינה מעידה על האמון הרב של המדינה בגמא וזאת אחרי עבודה משותפת בקרן ההלוואות לעסקים בערבות המדינה בתקופת הקורונה", אמר **אריאל גנוט**, מנכ"ל גמא. "מעבר לכך", הוסיף, "ההצטרפות תאפשר לגמא לגוון את תיק האשראי שלה כאשר ערבות המדינה מהווה בטוחה להלוואה העסקית. הערבות הזו תאפשר לנו לתת הלוואות

בריביות משתלמות לבתי העסק, ותעצים את היתרון התחרותי של גמא במתן פתרונות מימון לעסקים וחברות בישראל".

מדובר בהרחבה שביצעה המדינה לאחרונה בקרן הלוואות לעסקים בערבות המדינה כאשר לראשונה המדינה מאפשרת לגופי אשראי חוץ בנקאיים להצטרף לקרן וזאת על מנת להגביר את התחרות בתחום האשראי לעסקים קטנים ובינוניים.

הקרן הנוכחית תעמוד על 6.5 מיליארד שקלים, בתנאים משופרים לעומת הקרן הקודמת הן מבחינת הביטחונות המופחתים שהעסקים נדרשים להעמיד, הן מבחינת המסלולים השונים והן מבחינת ערבות המדינה אשר גדלה בכל הלוואה.

לדברי גנוט, "מהלך ההצטרפות לקרן היא חלק מהאסטרטגיה של



רק למנויי עדיף

איתור מידע מקצועי

מערכת עדיף תאתר עבורך דוחות, חוזרים והנחיות, פסקי דין, פוליסות ועוד...

[ליתור מידע <](#)

מעטפת החדשות והמידע המובילה בענף הביטוח והפיננסים

רון אגסי: אני חוזר הביתה; אני יודע שמחכים לי הרבה אתגרים

המנכ"ל החדש של מגדל ביטוח שייכנס לתפקידו ב-15 בפברואר, נשא נאום ראשון לאחר מינויו בכנס סוכני החברה לפתיחת 2023



מימין: ארז מגדלי, מנהל חטיבת ההשקעות במגדל ביטוח; רון אגסי, ירון שמאי, מנהל חטיבת הלקוחות וההפצה במגדל ביטוח; צילום: יוסי אלטרמן

תקווה ליציבות ניהולית

אגסי יחליף בתפקיד את **שגי יוגב**, שישמש בתפקיד עד ה-15 בפברואר בדיוק. לא צוינה תקופת חפיפה. לטובת התפקיד במגדל ביטוח פרש אגסי מתפקידו כמסנה למנכ"ל **בנק לאומי** וראש החטיבה העסקית בבנק. ראשי בנק לאומי ויתרו לו על תקופת צינון ונענו לבקשתו לפרוש מהתפקיד חודשיים לאחר שהודיע על התפטרותו. אגסי יהיה המנכ"ל השביעי בתוך עשור של מגדל ביטוח, מאז רכש **שלמה אליהו** את השליטה בקבוצת מגדל. המנכ"ל הפורש שגי יוגב, שהודיע על התפטרותו לפני מספר חודשים עקב חילוקי דעות עם אליהו, כיהן בתפקיד מנובמבר 2021 בלבד. בנוסף למנכ"לים, פרשו גם שישה יושבי ראש בקבוצת מגדל בתקופה זו.

למינויו של אגסי שקודם בידי אליהו והיו"ר **חנן מלצר**, קדמה בקשה של הממונה בפועל על שוק ההון **עמית גל**, להבהרות מצד החברה על הליך הבחירה באגסי (בין היתר ללא ועדת איתור). לאחר הבהרות מצד מגדל ולאור העובדה שאגסי הוא מינוי ראוי שיכול להביא ליציבות ניהולית למגדל, הודיע הממונה למגדל ב-18 בינואר 2023, כי אינו מתנגד למינוי.

לצד האישור, הציב הממונה דרישות, לגביהן הוזרה החברה גם קודם לכן, הנוגעות לניהולה התקין של מגדל והממשל התאגידי שלה. הממונה הזהיר את מגדל מפני התמשכות הפגיעה בניהולה התקין של מגדל ביטוח ובממשל התאגידי שלה, וזאת, בין היתר, על רקע אי מינוי של יו"ר דירקטוריון קבוע למגדל ביטוח (כרמי גילון משמש כאמור יו"ר זמני עד ה-15 במרץ), ובגין החשש הנטען במכתבו לפגיעה בעצמאות דירקטוריון מגדל ביטוח, כפי שבאה לידי ביטוי גם בכל הנוגע להפעלת סמכותו למנות את מנכ"ל מגדל ביטוח.

רון אגסי, שייכנס לתפקידו כמנכ"ל **מגדל ביטוח** ב-15 בפברואר, נשא אתמול (ד') נאום ראשון לאחר מינויו במסגרת כנס סוכני החברה לפתיחת 2023, בו נכחו גם כל ראשי החברה, בהם היו"ר הזמני של מגדל ביטוח **כרמי גילון**. בכנס השתתפו 650 סוכנים.

"בשבועות הקרובים אני אכנס לתפקיד מנכ"ל מגדל ביטוח ואני גאה ומתרגש להיות כאן היום. אני חוזר לענף הביטוח לאחר מספר שנים ולמגדל לאחר 16 שנה, ובהרבה מובנים זו חזרה הביתה עבורי. חזרה לענף מרתק ודינמי וחזרה לחברה שהיא מעמודי היסוד של הכלכלה הישראלית", אמר אגסי.

עוד אמר אגסי: "אני יודע שמחכים לי הרבה אתגרים, ואני משוכנע שעם צוות המנהלים והעובדים של החברה נדע לענות על כל צורך ולתת את הפתרונות הנכונים לכל אתגר".

אגסי ציין את חשיבות הסוכנים להצלחת החברה: "אתם הסוכנים חלק בלתי נפרד וחשוב מאוד בהצלחת החברה. השותפות והעמקת הקשר עמכם תאפשר לכולנו צמיחה והתפתחות מקצועית ועסקית. בחודשים הקרובים בכונתי לפגוש, לשמוע ולהכיר אתכם ואת הצרכים שלכם טוב יותר, להעמיק את הקשר שלכם עם מגדל ואיתי באופן אישי".

"אני מאחל לכולנו שנה אזרחית נפלאה והמשך שיתוף פעולה פורה ומוצלח. ביחד נגיע לשיאים", סיכם מנכ"ל החברה המיועד את דבריו. גילון אמר בכנס: "אני שמח לראות כאן היום את מאות סוכני החברה. מגדל ביטוח, עובדיה וסוכניה הם משפחה אחת. ברצוני לנצל את המעמד ולהודות בשמי ובשם הדירקטוריון לשגי יוגב על תרומתו לחברה. מגדל ביטוח היא 'נושאת מטוסים'. הנהלת החברה השקיעה ימים ולילות להכין תכנית עבודה שתהיה המצפן של מגדל ואני בטוח שכך יהיה.

"לדירקטורים, להנהלה ולעובדים חשוב להוכיח שנושאת המטוסים הזאת שמנהלת כ-300 מיליארד שקל לכ-2.5 מיליון לקוחות היא חזקה ואיתנה. ההוכחה הטובה ביותר לאמון השוק בחברה, היא הנפקת האג"ח שביצענו לאחרונה, שהייתה מוצלחת ומעל למצופה.

"יש לי זכות להיות יו"ר של חברה יציבה שהליבה העסקית שלה היא בטון יצוק. אני אכהן כיו"ר זמני עד ה-15.3. אני מבקש לברך את רון אגסי, המנכ"ל הנכנס של מגדל, שייכנס לתפקידו ב-15.2 שכבר משתלב בחברה בצורה נעימה וטובה ולאחל לו הצלחה רבה בהמשך תפקידו. בהזדמנות זו, מבקש גם להעלות את זכרו של עופר אליהו ז"ל, שבחודש הבא תמלא שנה לפטירתו ולשלוח ברכת אריכות ימים ובריאות טובה למר שלמה אליהו".

אכזבה לאלפרד אקירוב: מועמדו אהרון פוגל לא נבחר לדירקטוריון כלל ביטוח

אקירוב רצה את פוגל כיו"ר דירקטוריון כלל ביטוח, אך מי שנבחר לתפקיד הוא חיים סאמט, שמכהן גם כיו"ר החברה האם כלל החזקות, שאקירוב ניסה להביא לכך שלא ייבחר



אלפרד אקירוב
צילום: גיא אסייג

חיים סאמט
צילום: עמי ארליך

אכזבה לאלפרד אקירוב שמחזיק ב-15% ממניות כלל ביטוח. דירקטוריון חברת כלל החזקות בחר את דירקטוריון החברה הבת כלל ביטוח, ומועמדו של אקירוב אהרון פוגל, לא נבחר לכהן בדירקטוריון. אקירוב רצה את פוגל כיו"ר דירקטוריון כלל ביטוח, אך מי שנבחר לתפקיד הוא חיים סאמט, שמכהן גם כיו"ר החברה האם, שאקירוב ניסה להביא לכך שלא ייבחר. יש לציין, כי פוגל נבחר באספה הכללית לדירקטור בחברה האם כלל החזקות עסקי ביטוח, אך באלרוב רצו אותו גם בדירקטוריון החברה הבת.

על פי דיווחי כלל החזקות עסקי ביטוח, אלו שמות המועמדים אשר נבחרו בידי דירקטוריון החברה, שיועמדו לאישור האספה הכללית של כלל ביטוח:

1. **חיים סאמט**, יו"ר הדירקטוריון (המשך כהונה)

2. **אלי שמש** (המשך כהונה)

3. **ורדה אלשיך** (המשך כהונה) – לא נבחרה להמשך כהונה בחברה האם.

4. **יאיר בר טוב** (המשך כהונה)

5. **דוד גרנות** (חדש) – מועמד של אקירוב.

6. **מוקי אברמוביץ** (חדש)

7. **שמואל שורץ** (חדש)

בסך הכל ימנה דירקטוריון כלל ביטוח 11 חברים.

בדירקטוריון מועמדים שלושה דירקטורים חדשים (גרנות, אברמוביץ

ושורץ), שמינויים כפוף לאישור הממונה על רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון.

הדירקטורים האמורים יתווספו לארבעת הדירקטורים הבלתי תלויים המכהנים כיום בדירקטוריון כלל ביטוח, **גד ארבל**, **אורלי שדה בן עמי**, **רחל אדטו** ו**דני וקנין**, אשר ימשיכו את כהונתם.

הרכב דירקטוריון חברת כלל ביטוח מחליש את כוחו של אקירוב בה, אך הוא אינו משפיע על עסקת **מקס** לה מתנגד יו"ר אלרוב נדל"ן ומלונאות, משום שהעסקה בוצעה באמצעות החברה האם.

TLV Capital מרחיבה את זרוע פעילות הייעוץ לחברות ציבוריות ופרטיות בבעלות משפחתית

תמנה מנכ"ל חיצוני שיאפשר ליצור גבולות ברורים בין המשפחה לחברה ולהתמודד בצורה מקצועית עם האתגרים האופייניים לעסק משפחתי

הפעילות החדשה תנוהל תחת זרוע הייעוץ של TLV Capital אשר כוללת היום שירותי ייעוץ לגופים מוסדיים בתחום ניהול סיכונים, רגולציה ושימור לקוחות וזאת לצד זרוע השירותים הפיננסים וזרוע הטכנולוגיה אשר פועלות באמצעות חברות בנות בישראל ובאירופה. שמואלי מסר: "השירות החדש נולד בעקבות פניות לקבוצה מחברות בשליטה משפחתית. המנכ"ל החיצוני ימונה לתקופה קצובה ויתמקד בהגברת ביצועי החברה, מקסום יכולותיה והרחבת התשתית העסקית וזאת לצד הכשרת המנכ"ל שהמשפחה בחרה לנהל את עסקיה. במצב שבו המשפחה לא בחרה מנהל פנימי, המנכ"ל החיצוני יסייע בניסושהמה של סמנכ"ל או מנכ"ל מקצועי שכיר והשתלבותו בתפקיד".

קבוצת TLV Capital שבבעלות **אורי שמואלי** הודיעה השבוע (א') על התרחבות זרוע הייעוץ שלה לחברות ציבוריות ופרטיות בבעלות משפחתית תחת השם **TLV Capital Luxury**. נמסר כי השירות החדש ייתן מענה לחברות ציבוריות ופרטיות בבעלות משפחתית המנוהלות באופן עצמאי ואשר עלולות להיות מושפעות מאינטרסים אישיים של בני משפחה מעורבים, מה שיכול לפגוע ביעילות החברה. עוד נמסר כי TLV Capital Luxury תמנה מנכ"ל חיצוני שיאפשר ליצור גבולות ברורים בין המשפחה לחברה ולהתמודד בצורה מקצועית עם האתגרים האופייניים לעסק משפחתי, כמו הובלת שינויים והתחדשות, תקשורת בין דורית אפקטיבית וכן הסדר פרישה לדור המייסדים.

S&P מעלות קבעה לכלל החזקות דירוג -iAA עם תחזית יציבה

להערכת חברת הדירוג, הנזילות של כלל החזקות ויכולתה לשרת את חובותיה ממקורותיה העצמיים יישארו יציבות, וכי רמת המינוף יחסי כיסוי הריבית של הקבוצה הולמים את הדירוג הנוכחי

לידי ביטוי בביצועיה בשנתיים האחרונות. מעלות מניחה שהחברה תמשיך לצמוח בפרמיות בביטוח הכללי ובבריאות ובהכנסות מדמי ניהול קבועים מתחומי ביטוח החיים והחיסכון ארוך טווח, תוך שמירה על הוצאות מרוסנות. ההערכות של מעלות ביחס ליציבות הרווחיות וההון נתמכת ברגישות החברה לשינויים בעקום הריבית חסרת הסיכון, בשל עדכון אופן חישוב עתודות ה-LAT (liability adequacy test) ומאמצי החברה להקטנת הפער בהתאמה בין הנכסים להתחייבויות.



יורם נוח, מנכ"ל כלל ביטוח ופיננסים
צילום: סיון פרג'

התרחיש השלילי: מעלות עשויה להוריד את הדירוג לכלל החזקות ב-24-18 החודשים הקרובים אם תחול התדרדרות ביכולתה לשרת את צורכי הנזילות שלה באופן עצמאי. גם פעולת דירוג שלילית על כלל ביטוח עשויה להוביל לפעולה מקבילה על כלל החזקות. מעלות עשויה להוריד את הדירוג לכלל ביטוח במקרים הבאים:

- אי הצלחה ביישום התכנית האסטרטגית, שתתבטא בירידה חדה בקצב צמיחת הפרמיות ו/או ההפקדות, ובמקביל עלייה ביחס ההוצאות.
- צמיחת פרמיות לא רווחית, שעלולה לגרום לרווחיות הכוללת להתדרדר לרמות נמוכות משמעותית מהציפיות של מעלות.
- היחלשות בבסיס ההון מעבר לציפיות של מעלות, לרמה שתגביל את יכולתה של כלל לספוג הפסדים, כתוצאה מיעדי צמיחה גבוהים או רווחים נמוכים מהצפי שלנו, או כתוצאה מאופן מימון רכישות עתידיות באופן שונה מהצפי שלמעלות.
- ירידה של יחס כיסוי את מתחת ל-4X על בסיס קבוע (כולל רווחים או הפסדים שלא מומשו) או עלייה במינוף פיננסי מעבר לציפיות של מעלות, המתבססת על מתווה העסקה לרכישת מקס איט שהציגה החברה למעלות.

התרחיש החיובי: פעולת דירוג חיובית על כלל ביטוח עשויה להוביל לפעולה מקבילה על כלל החזקות. להערכת מעלות, קיימת סבירות נמוכה לפעולת דירוג חיובית על כלל ביטוח ה-24-18 החודשים הקרובים, אך חברת הדירוג עשויה לנקוט בפעולה כזו אם יחול שיפור מתמיד בהערכת ההון של החברה, תוך שהיא מציגה עקבית בפרמיות ובהפקדות, מבלי לפגוע ברווחיות החיתומית. במקביל, תצפה מעלות שכרית ההון לספיגת הפסדים של החברה תגדל ותספק רמת ביטחון גבוהה יותר לפי מודל ההון המותאם לסיכון של S&P Global Ratings.

חברת הדירוג S&P מעלות קבעה דירוג -iAA עם תחזית יציבה לכלל החזקות עסקי ביטוח. מדובר על דירוג חדש. S&P מעלות מציינת כי הדירוג לכלל החזקות מבוסס על הדירוג לכלל ביטוח. "חברות החזקה לרוב מדורגות בדירוג נמוך יותר מחברות הביטוח שלהן, משום שהרגולציה על חברות ביטוח עשויה למנוע מהן לחלק דיבידנדים לחברת ההחזקה במצב של מצוקה כלכלית. כתוצאה מכך אנו מדרגים את כלל החזקות בדירוג הנמוך בשתי רמות דירוג (נוציים) מכלל ביטוח", מוסבר בדוח. להערכת חברת הדירוג, הנזילות של כלל החזקות

ויכולתה לשרת את חובותיה ממקורותיה העצמיים יישארו יציבות, וכי רמת המינוף יחסי כיסוי הריבית של הקבוצה הולמים את הדירוג הנוכחי. ההערכה זו נתמכת בתקבולים המגיעים לחברה מהחזקותיה בפעילויות שאינן ביטוח ושיאין נתונות לפיקוח רגולטורי. אלה כוללים סוכנויות המוכרות את מוצריה ומוצרים של מתחרות, אחזקה בחברת מכלול העוסקת במתן אשראי לליווי בנייה, ושטר הון רובד 1 בכלל ביטוח. כמו כן חברת הדירוג מניחה שהחברה תשמור על כרית נזילות מספקת. בתרחיש הבסיס של מעלות לא מובאים בחשבון תקבולים מדיבידנדים ממקס איט במקרה שזו תירכש.

בנוסף, במעלות מתייחסים לחוב הקיים בחברה המחזיקה כיום במקס איט פיננסים, WPI, שתירכש על ידי כלל החזקות, כאל חוב ללא זכות חזרה לכלל החזקות, בהתאם למידע שהוצג למעלות על ידי החברה.

תחזית הדירוג

תחזית הדירוג היציבה לכלל החזקות תואמת את התחזית היציבה של כלל ביטוח, וכן משקפת את הערכת מעלות כי החברה תשמור על רמה הולמת של מקורות נזילים, לפחות ברמה הנוכחית של 1.2X מהשימושים, שיאפשרו לה לשרת את צורכי הנזילות שלה ב-24-18 החודשים הקרובים לפחות.

תחזית הדירוג היציבה לכלל ביטוח משקפת את הערכת מעלות כי היא תשמור על מעמדה כאחת מחמש חברות הביטוח הגדולות בישראל ב-24-18 החודשים הקרובים, וכי רמת ההון תישמר יציבה ביחס לסיכונים במאזן החברה ויכולת ספיגת הפסדים תישאר מספקת.

התחזית נסמכת על חזרה לצמיחה בפרמיות ובהפקדות, בעיקר בתחומי הביטוח הכללי ובחיסכון הפנסיוני והפיננסי, לצד ריסון ההוצאות שבא

מידרוג: דירוג האיתנות הפיננסית של הראל ביטוח נותר Aa1.il עם אופק יציב

הדירוג משקף פרופיל עסקי חזק הנתמך בכך שהראל הינה חברת הביטוח הגדולה בישראל ומובילה לאורך זמן | הפרופיל העסקי נתמך גם בפזר טוב יחסית של קווי עסקים, בשליטה טובה במערך ההפצה ובסיס לקוחות רחב



מישל סיבוני יו"ר הראל ביטוח ומנכ"ל קבוצת הראל
צילום: יונתן זיידל, פלאש 90

ניר כהן, מנכ"ל הראל ביטוח
צילום: טל שחר

ועל רווחי החברה. מנגד, העלייה ברמת הריבית משפרת את יחס כושר הפירעון ומקטינה את ההתחייבויות הביטוחיות במגזרים בעלי זנב ארוך. בתרחיש זה מעריכים במידרוג כי הראל ביטוח תשמר את מיצובה העסקי, תוך הגדלת הפרמיות שהורווחו ברוטו בשיעור שנתי של כ-14.1%-4.4% בטווח התחזיתי.

במגזר הביטוח הכללי צופה מידרוג צמיחה בהיקפי הפרמיות, בשיעורים שיגיעו בטווח שבין 17.1%-4.0% בשנה בטווח התחזיתי, כאשר אלו נתמכים בעליית מזד המחירים לצרכן והשפעות בשרשרת האספקה בענף רכב רכוש אשר תומך התייקרות הפרמיות (והתביעות) בטווח התחזיתי. אלו לצד הצמיחה בפעילות הכלכלית ובשוק העבודה, אשר צפויים להשפיע לחיוב על שיעורי הצמיחה.

לאור הדברים אותם ציינה מידרוג, היא מעריכה כי שיעורי הרווחיות של הראל ביטוח צפויים להיפגע בשנת 2022 ולחזור לרמה הולמת בשנת 2023, כך שיחסי ה-ROC ורווח כולל לסך הפרמיות שהורווחו ברוטו בטווח התחזיתי צפויים לנוע בטווחים שבין 3.8%-4.4% ו-2.0%-2.7%, בהתאמה.

אופק הדירוג היציב משקף את הערכת מידרוג כי הפרופיל הפיננסי ונתוני המפתח של הראל ביטוח יישמרו בטווח תרחיש הבסיס של מידרוג.

גורמים אשר יכולים להוביל להורדת הדירוג:

- שחיקה מתמשכת בעודפי ההון על פי מודל ההון של מידרוג.
- הרעה מתמשכת בתוצאות החיתומיות בענפי הליבה ו/או שחיקה משמעותית ומתמשכת ברווחיות הכוללת.
- חלוקת דיבידנדים, שיש בהם כדי לפגוע באיתנות הפיננסית של החברה.

מידרוג הותירה ללא שינוי את הדירוג Aa1.il עם אופק דירוג יציב, לאיתנות הפיננסית של **הראל חברה לביטוח**.

חברת הדירוג מסבירה, כי הדירוג של הראל ביטוח משקף פרופיל עסקי חזק הנתמך בכך שהחברה הינה חברת הביטוח הגדולה בישראל ומובילה לאורך זמן כפי שמשקף בנתח שוק כולל במונחי פרמיות ברוטו של כ-23% ובעלת היקף נכסים מנוהלים כולל של כ-119 מיליארד שקלים, בהתאם לדוחותיה הכספיים ליום 30 בספטמבר 2022.

עוד מסבירה מידרוג כי הפרופיל העסקי נתמך גם בפזר טוב יחסית של קווי עסקים, בשליטה טובה במערך ההפצה ובסיס לקוחות רחב, אשר תומכים בפוטנציאל לייצור הכנסות עתידי. פרופיל הסיכון הולם ביחס לדירוג, ונתמך בסיכון מוצרים נמוך יחסית ומדיניות סיכונים הולמת, אך מושפע לשלילה מחשיפה גבוהה יחסית לקולקטיבים ומבוטחים גדולים. הפרופיל הפיננסי של החברה מאופיין באיכות נכסים נמוכה לדירוג, כאשר רווחיות החברה סבירה ביחס לקבוצת ההשוואה (**הפניקס חברה לביטוח, מגדל חברה לביטוח, כלל חברה לביטוח ומנורה מבטחים ביטוח**), אולם זו תנדודת בשל חשיפתה לגורמים אקסוגניים ומוגבלת גם בשל רווחיות חיתומית נמוכה יחסית בביטוח הכללי.

עם זאת, רווחיות זו תומכת בבניית הכרית ההונית, שתיבנה בקצב סביר להערכת מידרוג, וכתלות בהיקף הדיבידנדים, ככל שיחולקו. כמו כן, מידרוג מעריכה כי הכרית ההונית סופגת הפסדים באופן בולט לטובה כנגד זעזועים חד פעמיים, אך זו נשחקה מעט השנה. להראל ביטוח פרופיל נזילות הולם לדירוג, הנתמך בתמהיל הפעילות, אולם הגמישות הפיננסית מושפעת לשלילה נוכח מינוף פיננסי גבוה יחסית.

הלימות ההון של החברה משתקפת גם בעודפי הון ביחס לדירקטיבת סולבנסי 2, כאשר יחסי כושר הפירעון (SCR) ליום ה-30 ביוני 2022, עמדו על כ-180% (בהתחשבות בתקופת הפריסה) וב-132% (ללא התחשבות בתקופת הפריסה). לדעת מידרוג, השניים מבטאים שיעורים גבוהים יחסית לקבוצת ההשוואה, כאשר לאורך השנים האחרונות החברה צלחה בשמירה על הכרית ההונית (הכלכלית).

תרחיש הבסיס

בתרחיש הבסיס של מידרוג לשנים 2022-2023, היא צופה המשך סביבה עסקית מאתגרת, אשר תמשיך להעיב על הענף ובפרט על פוטנציאל ייצור ההכנסות. נוסף על כך, סביבה מוניטרית מקשה עם רמת אינפלציה משמעותית וריבית גבוהה אשר פוגעת בפעילות הכלכלית ובתשואות שווקי ההון ומשפיעות על הצמיחה הענפים

הכנס השנתי של MDRT ישראל עסק בנושא אריכות ימים

הכנס שנמשך יומיים דן במבט לעתיד - על כלכלת אריכות ימים, תכנון לחיים ארוכים - האתגר והמענה | קורס תכנון פיננסי CFP - ייחודי לחברי MDRT ישראל, הושק במסגרת הכנס



אבשלום מושקוביץ | צילום: טל מושקוביץ

דברים: יו"ר הארגון אבשלום מושקוביץ ונשיא לשכת סוכני הביטוח **שלמה אייזיק**. ערב הגאלה נחתם בהרצאה של ד"ר **חיים שפירא** בנושא "להיתקל באושר".

היום השני של הכנס נפתח בהתעמלות בריאותית בהדרכת **אביטל ג'ופי**, מורה לחינוך גופני. לאחר מכן התקיימו הרצאות תחת הכותרת "מבטיחים בריאות", בהנחיית **אילן שגב**, גרונטולוג חבר הנהלה ארגון MDRT ישראל. **יאיר קרני**, ספורטאי, תזונאי ומרצה דיבר על "בריאות בגמלאות תזונה נכונה, פעילות גופנית ובריאות". פרופ' **יאיר גלילי**, חוקר מדעי התנהגות ומרצה בכיר לתקשורת ופסיכולוגיה, שוחח על "מטוב מאוד למצוין".

בהמשך התקיימו הרצאות תחת הכותרת "מתכננים פרישה". רו"ח **יעקב כהן**, מומחה למיסוי פרישה לשעבר מנהל מחלקת קופות גמל ברשות המסים ומאדריכלי תיקון 190, הרצה על "פרוטוקול תכנון פרישה". לאחר מכן התקיים הקורס לימודי תעודה לתכנון פרישה Retirement Financial Planner, על ידי **אבי ברוק**, מתכנן פרישה ואחראי מקצועי, חיים חדשים במגדל חברה לביטוח.

אלי ארליך, יו"ר דירקטוריון ליסו"ב לשכת סוכני הביטוח בישראל, נשיא בית הדין הארצי של הלשכה לשעבר, דיבר על "הגנות ביטוח בריאות לגיל השלישי - האתגר!". ד"ר עו"ד **מיטל סגל-רייך**, ממונה ארצית - מערך זקנה וכשרות משפטיות בהנהלת הסיוע המשפטי במשרד המשפטים, הרצתה על "תמורות באפטרופסות, יפוי כוח מתמשך וקבלת החלטות נתמכת". הרצאה זו חתמה את הכנס ולאחריה יצאו משתתפי הכנס לסיור מודרך במוזיאון יידיי ישראל.

נושא אריכות ימים - האתגר והמענה לתכנון חיים ארוכים, עמד במרכז הכנס השנתי של ארגון MDRT ישראל שהתקיים השבוע, בימים שלישי ורביעי במלון מצודת דוד בירושלים. הכנס, בהנחיית **אלון גיא ומרק ג'ופי**, חברי הנהלת הארגון, נפתח בדברי ברכה של יו"ר הארגון **אבשלום מושקוביץ**.

פרופ' **דוד פסיג**, סוקר עתידים מאוניברסיטת בר אילן, הרצה על "אתגרי הגלובליזציה בעשור הקרוב". פרופ' **איסי ישראל דורון**, דיקאן הפקולטה למדעי הרווחה והבריאות באוניברסיטת חיפה שוחח על "עבודה וזקנה - האם יש סיכוי שנעבוד עד גיל 100".

יוסי לוי, שותף מייסד מור בית השקעות, דיבר על "שוק ההון 2023 - לאן?". **רונית כפיר**, מומחית בתקשורת עסקית, הרצתה על "מילא נעים לי...לנעים מאוד" - תקשורת עם לקוחות". על "אתגרים בכלכלת הזקנה בראיה בינלאומית", הרצה פרופ' **אביעד טור סיני**, מומחה בכלכלת הזקנה מהאוניברסיטה העברית בירושלים.

ברק אצילי, יו"ר לשכת המתכננים הפיננסיים בישראל וסגן נשיא להב, דיבר על "תכנון פיננסי - העתיד הכלכלי שלך". ולאחריו התקיימה השקת קורס תכנון פיננסי CFP - ייחודי לחברי MDRT ישראל, בשיתוף עם הראל ביטוח ופיננסים. את ההשקה הציג **משה לרון**. זווית משפטית הוצגה על ידי עו"ד **ג'ון גבע**, יועץ משפטי ללשכת סוכני הביטוח וללשכת המתכננים הפיננסיים, שדיבר על "התקנות החדשות - קניה ומכירת תיק ביטוח".

אירוע הגאלה של ארגון MDRT ישראל נערך ביום שלישי בערב בהנחיית חברי הנהלה **אניה לוי וערן בר**. בערב הגאלה נשאו

משפחת נעם היקרה

**אתכם באבלכם הכבד
על מות**

עודד נעם ז"ל

שלא תדעו עוד צער

מערכת **עדיף**



רינת אשכנזי מונתה לכלכלנית הראשית בהפניקס בית השקעות

תחליף את אמיר כהנוביץ', שימשיך בתפקיד הכלכלן הראשי של הפניקס | בתפקידה האחרון ניהלה את מחלקת מחקר בקסם קרנות ETF בהפניקס בית השקעות

רינת אשכנזי מונתה לכלכלנית הראשית בהפניקס בית השקעות, לשעבר **אקסלנס**. אשכנזי, שנכנסה לתפקיד, החליפה את **אמיר כהנוביץ'**, שימשיך בתפקיד הכלכלן הראשי של הפניקס.

אשכנזי הגיעה לפני 18 שנים ל**קסם**, חברת קרנות המדדים של קבוצת הפניקס. בתפקידה האחרון הייתה מנהלת מחלקת מחקר בקסם קרנות ETF בהפניקס בית השקעות. קודם לכן, עבדה ב**בנק ישראל** במחלקה המוניטרית.

מהפניקס בית השקעות נמסר כי לאורך השנים, ליוותה אשכנזי את הנפקת כל מוצרי הקרנות כלפי פנים וכלפי חוץ והיא דמות מוכרת בקרב לקוחות החברה ובשוק ההון. עוד נמסר, כי בתפקידה החדש, תמשיך אשכנזי לתמוך בפעילות מחקר המדדים בארץ ובח"ל.

לאשכנזי תואר MA במסלול המחקרי בכלכלה מאוניברסיטת **תל אביב**.

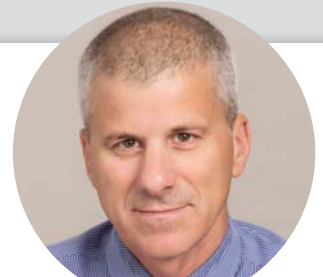
אבנר חדד, מנכ"ל הפניקס בית השקעות: "מינוי רינת לכלכלנית הראשית בבית מצטרף לשורה של מינויי מנהלים מתוך הבית המהווה חיזוק נוסף לתרבות הארגונית הייחודית בבית השקעות, בה למנהלים מצוינים ומוכשרים המתמידים לאורך זמן ישנן הזדמנויות להתקדם ולהתפתח. נמשיך לפעול בכל החזיתות כדי שניתן את המענה הטוב ביותר עבור לקוחותינו ונהיה הבחירה הראשונה לכל פעולה בשוק ההון".



רינת אשכנזי | צילום: טומי הרפ



ליאור כגן | צילום: יח"צ



רפי ניב | צילום: יח"צ

מיטב קרנות נאמנות: רפי ניב ימונה ליו"ר החברה; ליאור כגן ימונה במקומו למנכ"ל

ניב מכהן כמנכ"ל החברה במשך כ-13 שנים | כגן חוזר למיטב לאחר ששימש כמנכ"ל חברת תעודות הסל בקבוצה בין השנים 2011-2013
רפי ניב, שמכהן כ-13 שנים כמנכ"ל מיטב קרנות נאמנות, ימונה ליו"ר החברה. כך נמסר מ**מיטב בית השקעות** שהודיעה על שינויים בחברת הקרנות.

ניב כיהן כ-24 שנים כמנכ"ל חברת הקרנות של **אקסלנס, מרכנתיל, ישיר** ומיטב. מבית ההשקעות נמסר כי במהלך פעילותו במיטב, הוביל ניב את חברת מיטב קרנות נאמנות "בצמיחה אורגנית כמו גם בשורה של מיזוגים בליווי מוצלח של תיקון 28, תוך שהיא מבססת את מעמדה כחברת הקרנות הגדולה בישראל".

בנוסף למינויו של ניב, **ליאור כגן** חוזר למיטב וימונה למנכ"ל חברת הקרנות. כגן בעל ניסיון רחב בשוק ההון, בעברו היה ממקימי קבוצת **מבט תעודות סל** ושימש כמנכ"ל החברה ונחשב לאחד מחלוצי ענף תעודות הסל בישראל. בשנים 2011-2013, שימש כמנכ"ל חברת תעודות הסל בקבוצת מיטב. בנוסף, בשנת 2013 הקים כגן את קבוצת קרנות **Smart Beta** בשותפות **אלטשולר שחם**, ושימש כמנכ"ל שלה עד לאחרונה. טרם לך, יעץ לגופים פיננסיים שונים בתחום תעודות סל.

אילן רביב, מנכ"ל מיטב בית השקעות: "רפי ניב הוא מנהל מוכשר ומנוסה שעובר איתנו דרך ארוכה והצליח למצב את מיטב קרנות כחברה המובילה והגדולה בתחומה. רפי הצליח להצמיח את החברה בהיקף הנכסים, בהכנסות וברווחיות כמו גם לעבור בהצלחה מרובה לאורך השנים מספר מיזוגים ורכישות מורכבים. אני רוצה להודות לו על הדרך והעשייה הבלתי מתפשרת. אני משוכנע שהוא ימשיך בעשייה שלו גם בתפקידו כיו"ר החברה. אני בטוח שליאור כגן שחוזר למיטב כמנכ"ל חברת הקרנות, ימשיך להצמיח את החברה למול כל ההזדמנויות והאתגרים".





עובדים של AIG ועמותת עציץ טרי | צילום: יח"צ

עציצים וערכות לגידול תבלינים, ומטרתה של העמותה להרחיב את אפשרויות התעסוקה של אנשים עם מוגבלות בדרך מגוונת, מאתגרת ומתגמלת בסביבת עבודה מהנה ומעצימה.

ט"ו בשבט צוין ב-AIG בפעילות התנדבותית בעמותת עציץ טרי

מנהלים ועובדים בחברה עבדו בפס הייצור והאריזה של המיזם החברתי המעסיק אנשים עם מוגבלות שכלית התפתחותית בהוד השרון

לקראת חג ט"ו בשבט, מנהלים ועובדים בחברת הביטוח AIG יצאו לפעילות התנדבותית בעמותת **עציץ טרי** ולקחו חלק בעבודת פס הייצור והאריזה שמתבצעת בעמותה. עמותת עציץ טרי הינה מיזם חברתי המעסיק אנשים עם מוגבלות שכלית התפתחותית בהוד השרון. המקום מייצר



מבטח סימון משיקה מיתוג חדש



ליאור רביב, מנכ"ל מבטח סימון
צילום: גל חרמוני

מנהלת ההסדרים מבית מגדל גיבשה ספר מותג חדש שכולל לראשונה את כל תחומי הפעילות וכל החברות הבנות בקבוצה וכן לוגו חדש

מבטח סימון, מנהלת ההסדרים מבית **מגדל**, השלימה תהליך מיתוג מחדש של הסוכנות בכנס חגיגי שנערך השבוע

בהשתתפות מנהלי ועובדי החברה.

נמסר כי התהליך, שארך מספר חודשים, הוא פועל יוצא של גיבוש אסטרטגיה חדשה לחברה בהנהגת המנכ"ל **ליאור רביב**. את תהליך המיתוג הובילה **סיגלית עצמון**, מנהלת השיווק של מבטח סימון, יחד עם חברת **פירמה** שנסכרה לצורך ביצוע הפרויקט. עוד נמסר כי במסגרת התהליך, גיבשה מבטח סימון ספר מותג חדש שכולל לראשונה את כל תחומי הפעילות וכל החברות הבנות בקבוצה וכן לוגו חדש.

המנכ"ל רביב: "לאחר מספר חודשים בהם הגדרנו מחדש את ערכי הליבה של החברה ומיקדנו את המסרים, אנחנו גאים להשיק את המיתוג החדש של החברה שילווה אותנו בפעילות מול לקוחותינו וכל בעלי העניין בחברה. זו הזדמנות מצוינת להודות לסיגלית עצמון ולחברת פירמה על התהליך ובמיוחד על התוצאה המרשימה שאנחנו גאים בה מאוד".



משרד יח"צ חדש להכשרה: קמחזי תקשורת

חברת ייעוץ התקשורת והאסטרטגיה, שבבעלות אושרת קמחזי, תנהל את מערך יחסי הציבור, הדוברות והאסטרטגיה התקשורתית של הקבוצה

הכשרה חברה לביטוח בחרה בחברת ייעוץ התקשורת והאסטרטגיה **קמחזי תקשורת**, שבבעלותה של **אושרת קמחזי**, לנהל את מערך יחסי הציבור, הדוברות והאסטרטגיה התקשורתית של הקבוצה. בין לקוחות קמחזי תקשורת נמנים רשת יוחננוב, מימון ישיר, אורקל, מרכז השלטון המקומי, Innoviz, החברה הממשלתית לתיירות, אשמורות, קפה לנדזור, רשת בית בלב, המכון הטכנולוגי hit, מכבי טבעי, טרייד מוביל, ועוד.

מהכשרה נמסר כי "משרד קמחזי תקשורת הינו אחד המשרדים המצליחים והצומחים כיום בענף ייעוץ התקשורת והאסטרטגיה, המייצג שורה של חברות גדולות ומרכזיות במשק במנעד תחומים. המשרד מתמחה בליווי גופים ציבוריים וכלכליים בתעשיות שוק ההון, פיננסים, הייטק ומגזר ציבורי".



אושרת קמחזי | צילום: ינאי יחיאל

ניהול מערכת יחסים עם הלקוח

מערכת היחסים שלנו עם הלקוחות מתחילה עוד בשלב השיווק והמכירה, אבל עיקרה מתבצעת בשלב השירות והשימור | חשוב מאוד שנדע לעשות את הפעולות הנכונות, שנדע לסתום את החורים בדלי הדולף

שפשוט מניסים את הלקוחות שלו. בראש שלי עלתה התמונה של מודל הדלי הדולף. דמיינו לעצמכם דלי עם חורים שאתם מנסים למלא אותו במים, והמים כל הזמן יוצאים מהחורים. גם אם החורים קטנים ממש ואתם משקיעים ומזרימים זרם חזק, אולי אתם מצליחים למלא את הדלי, אבל כל הזמן תצרכו להשקיע הרבה רק על מנת לשמור על הדלי מלא במים. זה מה שקורה לנו כשאנחנו שמים את רוב ההשקעה שלנו בלהביא לקוחות חדשים ולא משקיעים מספיק בשירות ובשימור הלקוחות הקיימים. ואני אומרת לכם כי בעולם שלנו, שלמרות שלרובנו נראה שהמפתח להצלחה שלנו הוא בהבאת לקוחות חדשים, אני אומרת לכם שככל שתשקיעו בלקוחות הקיימים שלכם, המודל העסקי שלכם ישתנה וישתפר לאין ערוך. צריך לדעת לעשות את זה נכון, אבל ברגע שיודעים - נפתחות לנו אפשרויות אחרות לגמרי. עבודה עם לקוחות קיימים היא עולם ומלואו, ולהלן מספר טיפים שיאפשרו לכם בסיס טוב לעבודה עם הלקוחות שלכם:

מקצועיות

כשאתם מדברים עם הלקוח, הוא חייב לסמוך עליכם מבחינה מקצועית, שאתם מכירים את החומר, יודעים ומבינים מה נדרש, שאתם מתאימים לו את המוצר הטוב ביותר עבורו לאחר שאתם מכירים את כל האפשרויות. כל זה על מנת לבנות אמון מקצועי בכם, שהוא ידע שאתם טובים ואתם אוטוריטה מקצועית בתחום הביטוח מבחינתו.

שקיפות

שקיפות היא המפתח הבסיסי בכל הנוגע ליצירת מערכת יחסים טובה עם לקוחות. היו כנים ומדויקים לגבי המוצרים והשירותים שלכם ואל תבטיחו הבטחות שאינכם יכולים לקיים. אל תקבעו פגישות כשאתם לא יכולים להגיע. במערכת היחסים עם הלקוח עמדתו בהבטחתכם, ואם אתם לא יכולים - תהיו שקופים ב-100% לגבי המצב. הלקוח חייב לדעת שאתם בצד שלו.

הקשבה

גם בתהליך המכירה וגם בשלבים שלאחריו, תקשיבו ללקוח, לא רק למה שהוא אומר שהוא רוצה, אלא גם למה שהוא צריך, למה שהוא הכי טוב בעבורו. אם זה בפגישה פנים אל פנים, היו קשובים לשפת הגוף ולטון הדיבור. אנחנו נותנים את השירות הטוב ביותר ללקוחות



רוני יונג

ביום שני לפני מספר שבועות ישבתי עם לקוח ועברנו על המספרים שלו. הוא סיפר כמה הוא עובד חזק ומצליח בגיוס לקוחות חדשים. תהליך השיווק שלו מאוד אפקטיבי יחד עם תהליך מכירה נכון, באמת מרשים, מהסוג שמצליח לגייס לקוחות בצורה יפה. התרשמתי מאוד, אבל הלקוח לא היה ממש מרוצה. הוא סיפר שאכן יש לו זרם לקוחות נכנסים, אבל יש לו שתי בעיות מרכזיות. הראשונה היא, שכל תהליך השיווק והמכירות שלו עולה לו הון תועפות, והבעיה השנייה, שהיא לא פחות חמורה, שיש לו גם לקוחות שעוזבים אותו, והא מאוד מתבאס מזה. בהרגשה שלו הוא עושה הכל נכון - הרבה השקעה בתהליך המכירות, והשירות שלו מבחינתו סביר בהחלט, ועדיין הוא מקבל מידי פעם הודעה על מינוי סוכן, ללא התראה מלקוחות שמעולם לא התלוננו על שום דבר והכל היה תקין. ההנחה שלו, שכמו שהוא מנהל מסע שיווק ומכירות אגרסיבי, כך גם עושים סוכנים אחרים,



המשך בעמוד הבא <<<

המשך מעמוד קודם <<<

שלנו, הם סומכים עלינו ותפקידנו להתאים להם את מה שהם צריכים. תזכרו, אנחנו בונים מערכת יחסים עם הלקוח בשלב המכירה והשירות ואנחנו צריכים להיות קשובים אליו ולצרכי כלל אורך הדרך.

שמירת קשר

אחת הטעויות הגדולות שאנחנו בתור סוכני ביטוח עושים היא שמבחינתנו עיקר העבודה מסתיימת לאחר שמכרנו את המוצר הביטוחי, בנינו תיק ללקוח ומבחינתנו, אם הלקוח יצטרך נטפל בו וניתן לו מענה ואם לו אז לא, ופה אנחנו מפספסים את רגעי הקסם, כשלקוח צריך אותך אז הוא יוצר איתך קשר והכל טוב, אבל אם אתה יוצר איתו קשר ומוודא שהכל בסדר איתו אם יש דברים נוספים שהוא צריך, או סתם מברך אותו ליום הולדתו, ברוב המקרים גם כל מה שהלקוח יענה, זה תודה הכל בסדר, הוא יעריך את זה מאד ויידע שהוא חשוב גם כשלא צריך ממנו כסף, והרבה מאד מהקסם והמערכת יחסים נבנית בזמנים האלו.

מהירות

בעולם של היום, מהירות היא משמשת לעיתים דבר מהותי. לקוחות מצפים לתגובות מהירות לפניות שלהם. כשלקוחות כבר פונים אליכם, זה סימן שהם צריכים את עזרתכם ולעתים לזמן התגובה יש משמעות רבה. תהיו ערוכים לתת מענה מהיר ומקצועי ללקוחות שלכם. כשהלקוחות שלכם פונים אליכם, זו הזדמנות לתחזוק הקשר ולבניית אמון, על מנת שהלקוח ידע שהוא יכול לסמוך עליכם.

א-פורמליות

זה לא חלק מהתפקיד שלנו להיות חברים של כל הלקוחות שלנו, ומערכת היחסים שאנחנו בונים עם לקוחותינו היא מקצועית בעיקרה, אבל כן מחובתנו לדאוג שהלקוח שלנו ירגיש בנוח לדבר איתך על כל צרכי על מנת שתוכל לסייע ולעזור לו על פי צרכיו. לכן, א-פורמליות היא חשובה ומהווה בסיס טוב למערכת היחסים. מערכת היחסים שלנו עם הלקוחות מתחילה עוד בשלב השיווק והמכירה, אבל עיקרה מתבצעת בשלב השירות והשימור. חשוב מאוד שנדע לעשות את הפעולות הנכונות, שנדע לסתום את החורים בדלי הדולף, ואז לא רק שנוכל למלא את הדלי במהירות וביעילות, גם הלקוחות המרוצים שלנו יגרמו להזרמת לקוחות נוספים.

הוכח ממחקרים רבים שהשקעה בלקוחות קיימים מהווה את ההשקעה הטובה ביותר בעסק שלכם ומהווה את הבסיס המשמעותי והבריא ביותר לגדילתו. השקיעו נכון!

הכותבת הינה יועצת ארגונית ועסקית עם התמחות וניסיון בעולם הביטוח



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

בירור הכיסוי לנזקי סידוק למכלית

בתיאור הנזק ע"י המבוטחים צוין סידוק ניכר בציפוי הפנימי של מכל-משנה, באופן שאי אפשר לתקנו | לדעתו של מטלורג ממעבדה הנדסית לחקר כשלים שבחן את הנזק, לא נצפו סימני פגיעה מכניים חיצוניים או הלם או חבטה כלשהם | כיצד הסתיימה התביעה?

חיצוני כלשהו (בין אם אלים ובין אם לאו) לא השפיעה על היות הנזק מכוסה או לא, ואין היא רלבנטית להגדרות הפוליסה.

דין

נתבקשתי לחוות דעתי באשר להגדרה הראויה לנזק שאירע, במבחני תיאור סיבתו. למגינת לב המבטחת לא מצאו חתמיה הבהרה מתאימה למונח "התבקעות תאונתית" שנכלל בין הסיכונים המכוסים בפוליסה. בו-בזמן שתופעת הסידוק שנצפתה בענייננו קרובה לתופעת ה"התבקעות" של כלי קיבול (מכל או צנרת), המתארת פריצה (של נוזלים) מבעד לו (בלשון המילון - התהוות פריצים), אין הסבר ענייני לתיאור "תאונתי" שבהגדרת הסיכון בפוליסה.

הפירוש המשפטי של לשון זאת הותווה בפסיקות אחדות בישראל (ע"א 414/66 שרה פישביין נ. דגלס ויקטור פול ע"י מזרח שירות לביטוח) ובח"ל (N.Y., 1946, 295), ורכיביו הוגדרו כמקרי, בלתי רגיל וחריג, בלתי צפוי, פתאומי וחד פעמי. נקבע כי המונח מתייחס לנסיבות יוצאות דופן שאינן הדרגתיות (ראה גם ת"א 275/84 ביטוח חקלאי נ. חליל בן חאלד) ולדברי פרופ' אנגלרד לגבי הגדרת "תאונה" בנזקי גוף מרכב מדובר ב"התרחשות יחידה בפני עצמה, להבדיל מהליך הדרגתי וממושך המורכב מגורמים שונים" (אנגלרד, פיצויים לנפגעי תאונות דרכים, עמ' 61).

אכן, ברבות מן הפוליסות נעשה שימוש במונח "תאונתי" (אחריות כלפי צד שלישי, עבודות קבלניות, כל הסיכונים) וכך הן מפורשות בכל משק הביטוח. בהגדרות אלה לא נקבע בפוליסה כי סיבת ההתבקעות אמורה להיות "חיצונית" - דרישה הקבועה, למשל, בפוליסה לביטוח תאונות אישיות - ונימוקי השמאים לדחיית התביעה - היעדר סיבה חיצונית - לא היו רלבנטיים.

אכן, אין הנזק מכוסה, אך סיבת הדחייה היא בכך שהריהו נזק מתמשך והדרגתי ואינו "תאונתי". בדוחות המעבדה והשמאי נקבע כי "התבקעות המכלית" אירעה מחמת בליה שנגרמה ע"י חומרים ש"התקיפו" את ציפוי המכלית בתהליך מתמשך - ולא מייד.

זאת סיבת הדחייה: נראה מניהם, שנזקי הסידוק, שנצפה ותוקן פעמים רבות, התגבשו בתקופה ארוכה והוא התהווה באופן "מצטבר והדרגתי" (עד ש"המכלית הגיעה לסוף דרכה"). אם כך: הנזק אינו מכוסה הואיל ואין תופעות אלה נחשבות תאונתיות ואין הן נכללות בסיכוני הפוליסה.



חוות דעת
יעקב קיבל

הרקע

מכלית נתמכת להובלת כימיקלים ותמיסות (שבה שלושה מכלי-משנה) בוטחה ע"ש חברה לשיווק כימיקלים בפוליסה לביטוח רכב מסחרי כבד ע"פ מפרט הסיכונים הקבוע בה, וכללה "נזק של התבקעות תאונתית" למי מן המכלים-גופם (למעט תכולתם). ב"רשימה" לפוליסה צוין כי "סדקים שהינם תוצאה של תהליך מתמשך וכן נזקי התבקעות הנובעים מבלאי או שחיקה או איכול על ידי החומרים המובלים" אינם מכוסים. בתיאור הנזק ע"י המבוטחים צוין סידוק ניכר בציפוי הפנימי של מכל-משנה ("עקב מילוי חומר בטמפרטורה גבוהה"), באופן שאי אפשר לתקנו. מטלורג ממעבדה הנדסית לחקר כשלים בחן את הנזק במשותף עם נציג היצרן, ולדעתו לא נצפו סימני פגיעה מכניים חיצוניים או הלם או חבטה כלשהם.

עם זאת, נצפו נתיבי זליגה של נוזל המעידים על חורים נימיים בדופן המכל שדרכם זלגה תמיסה. הובחנו סידוק מרובה (פריך) בניצב לתפרי הריתוך ולאורכם, דפורמציה פלסטית עמוקה, שברים וסדקים בחלקים שונים במכל, וכן ממצאים של "תהליכים תלויי זמן של התבלות, ושסתומי בקרה תקולים המונעים ויסות לחץ וטמפרטורה בתוך המכל באופן המאפשר דפורמציות מקומיות".

דוח הבוחנים זיהה אפוא תקלות תפעוליות פנימיות ולא חיוניים לפגיעה מכנית-חיצונית, וסבר כי לפיכך אין הנזק מכוסה. בניגוד לפרשנות מומחים הנדסיים אלה, יודגש כי העובדה שהנזק לא אירע מחמת גורם



הכותב הינו יועץ ביטוח וניהול סיכונים. בעבר שימש כחתם ראשי וסמנכ"ל בהפניקס ומשנה למנכ"ל ומנהל תפוקת סוכנים בביטוח כללי בכלל ביטוח

ד ר ו ש י ם



לוח דרושים

- ◀ לחברת ביטוח מובילה: חתמת עסקים תיאור התפקיד: בחינת סיכונים ותמחור, קבלת הצעות לביטוח מסוכנים וניהול מו"מ, מתן מענה מקצועי לסוכנים. דרישות התפקיד: ניסיון בחיתום עסקים בינוניים מחברת ביטוח/סוכנות- חובה. תואר ראשון- יתרון. קו"ח לשלוח לכתובת cv@boazhr.com
- ◀ חתם/ת רכב ודירות לסוכנות בצפון תל אביב. ניסיון וידע במערכות חברות הביטוח, ובאפי. חובה. תנאים מעולים. 050-2461111
- ◀ חתם/ת רכב דירה לסוכנות ביטוח בצמיחה בפ"ת ניסיון חובה, תנאים טובים למתאימים 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
- ◀ לסוכנות ביטוח בצמיחה דרושים: סוכני/ות ביטוח תביאו רישיון סוכן וכל השאר עלינו תנאים מעולים למתאימים rmtmem@gmail.com
- ◀ 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 האופייס - חובה. משרה מלאה בתנאים מצויינים. קו"ח נא לשלוח: cv@boazhr.com
- ◀ משווק/ת פנסיוני ללקוחותינו דרושים! משווקים פנסיוניים עבור מגוון משרות אטרקטיביות! בעלי רישיון

- ייעוץ/שיווק פנסיוני מטעם משרד האוצר. תנאים טובים למתאימים! קו"ח נא לשלוח: cv@boazhr.com
- ◀ רפרנט/ית ביטוח חיים לסוכנות איכותית 8.5 שעות. התפקיד כולל טיפול בדוחות פיגורים, פקדונות, השלמת חוסרים, טיפול בעזיבות עבודה, ריסק זמני, בריאות, המשכיות פוליסה, מסמכי הנמקה, הכנת תיק לפרישה וכו. חובה ניסיון קודם בתפקיד דומה מסוכנות ביטוח. רישיון סוכן - יתרון. שכר גבוה למתאימים Mirilevhar@gmail.com
- ◀ לחברת ביטוח מובילה: ראש/ת צוות חיתום עסקים תיאור התפקיד: חיתום בכל ענפי הביטוח העסקי, ענפי רכוש וחביונות, ניהול צוות חתמים. דרישות התפקיד: 5 שנות ניסיון חיתומי בתחום העסקים- חובה. 3 שנות ניסיון ניהולי. קו"ח לשלוח לכתובת cv@boazhr.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, שלישי עד חצי משרה, לפי שעות. ayala@citreen.net
- ◀ לסוכנות ביטוח בתחום ועדי בתים בחולון, אוריינטציה שירותית (חובה) תועבר הכשרה בתחום. קו"ח eli@baroz.co.il
- ◀ לחברת ביטוח מובילה: חתמת פרט מחוז מרכז תיאור התפקיד: ניהול קשר עם הסוכן באופן אקטיבי לטובת שימור התיק, טיובו והגדלתו. ביצוע מכירות יזומות של מוצרים לטובת קידום רווחיות החברה. דרישות התפקיד: ניסיון קודם בחיתום פרט קו"ח לשלוח לכתובת cv@boazhr.com

■ למנויים בלבד: פרסום מודעות חנם בלוח עדיף עד 15 מילים ■ מודעות ללוח עדיף ניתן להעביר למייל: Sales@Anet.co.il ■ כל המודעות פונות לגברים ונשים כאחד

רק למנויי עדיף

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 >

מעטפת החדשות והמידע המובילה בענף הביטוח והפיננסים

קורס גמר רכוש ותאונות

השלב האחרון בדרך לרישיון אלמנטרי



עוזרים לך
להשתלב בענף



זמינים לשנה
(2 מחזורי בחינה)

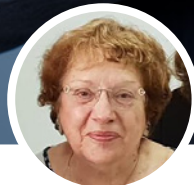


לימודים משולבים
אונליין ובכיתה



90 שעות
לימוד אקדמאיות

10%
הנחה
למנויי עדיף



מנהלת אקדמית: נילי כספי

חתמת בכירה ומנכ"לית סוכנות ביטוח לשעבר, מרצה בכירה מזה 20 שנים

כדי לקבל הסמכה רשמית בתחום ביטוחי הרכוש והתאונות, יש צורך ברישיון סוכני ביטוח אלמנטריים שידוע גם בשם ביטוח כללי. רישיון זה מוענק על ידי משרד האוצר ורשות ניירות הערך וכדי לקבלו יש לעבור בין היתר מספר בחינות ממשלתיות, אחת מהן היא הבחינה בביטוחי הרכוש והתאונות.

ביטוחי הרכוש והתאונות הוא אחד הענפים המבוקשים הן במגזר הפרטי, התעשייתי והעסקי. החשיבות הרבה של ביטוחי הרכוש והתאונות הופכת את סוכני הביטוח הללו לנדרשים במיוחד בשוק הביטוח ושירותיהם נחוצים במגוון עסקים וחברות, מה שבא לידי ביטוח גם ברמות שכר גבוהות

צרו עמנו קשר למידע נוסף

דרך משה דיין 52, תל אביב | 073-7966655 | adif@adif-college.co.il