

יחד ננצח

בתקופה מאתגרת זו, התרומה והסיוע של קהילת הביטוח והפיננסים, מחברות הביטוח ובתי ההשקעות, דרך בעלי הרישיון ועד כל נותני השירות, היא מקור לגאווה והערכה

עדיף

גיליון 1260 | יום ה',
ג' בכסליו תשפ"ד | 16.11.2023

הכנס הבא בסדרה

כנס השעה

להיות העוגן הפיננסי של הלקוחות שלכם בזמן מלחמה המוסחחים המובילים, הטכניקות היעילות והכלים ההכרחיים

הכנס ישודר ביום א', 19.11.2023

להרשמה >

שינויים חפתיים בצמרת

שתיים מסוכנויות ההסדר הגדולות נפרדות מהמנכ"לים: **קרון שמיר** עוזבת את שקל אחרי כ-13 שנה בתפקיד, **עקיבא קלימן** נפרד מתמורה בתום כעשר שנות כהונה




עקיבא קלימן | צילום: רמי זורנגר | קרון שמיר | צילום: נדעון נשר

כנס נוסף של עדיף בסדרת "צו השעה": להיות העוגן הפיננסי של הציבור

מנהלי השקעות בכירים ומומחים מובילים בתעשיית הפיננסים יפזרו את הערפל וישתפו במידע ובכלים שיסייעו להתגבר על מכשולים בתקופה של חוסר ודאות | הכנס ישודר ביום א', 19 בנובמבר 2023, בשעות 10:00-13:00 / עמ' 10

 אורון מכלוף
  דרור שלו
  אהרן שלו
  שי ויסמן
  איתי ברדה
  אמיר ארגמן
  אורון מונטל
  חני שרייבר

התאמות למצב

לשכת סוכני הביטוח מבקשת מהמונה הקלות על מבטחים וסוכנים בתקופת המלחמה | לשכת היועצים הפיננסיים מבקשת הסדרה דחופה של נושאי ביטוח פנסיוני

 אייל שלזינגר
  שלמה אייזיק | צילום: יחי'צ

אייל שלזינגר | צילום: יחי'צ

אפקט המלחמה

התשוואות השליליות של קרנות הפנסיה המקיפות וביטוחי המנהלים העמיקו משמעותית באוקטובר



דגולציה

רשות שוק ההון תקבע מועד נוסף לבחינות רישוי סוכנים ויועצים (18) בוחנת שינוי בתנאי ההשתתפות העצמית בביטוחי רכב (20)

 צילום: מארק קיימן, לע"מ

צילום: מארק קיימן, לע"מ

שוק ההון: הזדמנויות ההשקעה שמהן מתעלמים משקיעי הריטייל

22

הראל מבהירה: סיכוי טוב שרשות התחרות תחליט במועד בבקשת המיזוג עם ישראלכרט

15

ראש חדש: יוסי ברונהיים הוא ה"יר" החדש של לשכת המתכננים הפיננסיים. יחליף את ברק אצילי שמסיים שתי קדנציות

8

דרושים / עמ' 35

מאמרים ודעות / עמ' 30

ברנד'ה / עמ' 27

חדשות חמות / עמ' 2

זעזועים בצמרת סוכנויות הסדר

המנכ"ל עקיבא קלימן עוזב את תמורה, המנכ"לית קרן שמיר את שקל

כלל ביטוח ופיננסים בחנה מספר מועמדים ותודיע בימים הקרובים על המחליף של קלימן שביקש לעזוב אחרי עשר שנים בתפקיד | שמיר עומדת כ-13 שנה בראש קבוצת שקל מקבוצת הפניקס



קרן שמיר | צילום: גדעון נשר



עקיבא קלימן | צילום: רמי זרנגר

שתי סוכנויות הסדר גדולות עומדות במרכז תשומת הלב, לאחר שהעומדים בראשן הודיעו השבוע על עזיבה - **עקיבא קלימן** - מנכ"ל **תמורה** מקבוצת **כלל ביטוח ופיננסים**, ו**קרן שמיר** - מנכ"לית **שקל** מקבוצת **הפניקס** שעל עזיבתה נודע היום (ה').

באשר לשמיר שמכהנת בתפקיד כ-13 שנה, על פי מקורות בענף, ההערכה היא שהשינוי המבני שהפניקס ערכה בהפניקס **סוכנויות** בתחילת השנה, וכן התעניינות של גורמים בינלאומיים בהשקעה בהם, כפי שפורסם, הובילו לשינויים פרסונליים.

לאחרונה פורסם, כי הפניקס אחזקות מנסה להכניס שותף לחברת הפניקס סוכנויות, לפי שווי של יותר ממיליארד דולר. כן פורסם כי קרן ההשקעות **אפיניטי פרטנרס של ג'ראד קושנר** (חתנו של **דונלד טראמפ**) היא המתמודדת המובילה לרכישת 25% ממניות הפניקס תמורת כ-250 מיליון דולר.

שמיר החלה את דרכה בקבוצת שקל בשנת 1999 כיועצת פנסיונית והתקדמה למילוי תפקידים בכירים בחברה עד למינויה למנכ"לית הקבוצה בשנת 2010.

במסגרת התפקיד הובילה את קבוצת שקל לצמיחה ושגשוג ומיצבה אותה כמנהלת הסדרים פנסיוניים מהמובילות בישראל. בנוסף לתפקידה כמנכ"לית, כיהנה כחברה בפורום מנהלי ההסדרים.

מהפניקס נמסר: "אנו מודים לגב קרן שמיר על השנים שעבדה בשקל ומאחלים לה בהצלחה בהמשך דרכה".

קלימן ביקש לסיים את תפקידו לאחר עשר שנים. מכלל ביטוח נמסר כי היא תעדין בימים הקרובים על המינוי החדש לתפקיד ותחילת חפיפה סדורה. קלימן מכהן גם כיו"ר פורום מנהלי הסדרים פנסיוניים.

יורם נוה, מנכ"ל כלל ביטוח ופיננסים: "אני מודה לעקיבא קלימן, על מחויבותו ותרומתו המשמעותית להישגיה ומובילותה של סוכנות הביטוח תמורה, במהלך עשר השנים האחרונות, ומאחל לו הצלחה רבה בדרכו החדשה. במקביל לבקשת עקיבא לסיים את תפקידו, הקבוצה בחנה מספר מועמדים בחודשים האחרונים ותודיע על המינוי החדש בימים

הקרובים".

עקיבא קלימן: "אני מסיים את תפקידי כמנכ"ל תמורה כשהיא מנהל ההסדר המוביל בישראל, עם הנהלה מצוינת, עובדים מעולים ולקוחות מרוצים. אני מודה לכלל ביטוח ופיננסים על ההזדמנות ולכל עובדות ועובדי תמורה על שותפות הדרך, ואני בטוח כי הצוות המקצועי ומחליפי בתפקיד יובילו את תמורה לשיאים חדשים".

עורך משנה: אילן פיש ■ מערכת: אורי דבש, רונית מורנגשטרן ■ כותבים קבועים: טל דן, ירדן פלד ■ גרפיקה: זורון משען, מיקי בסון ■ פרסום: אלי שלום ■ מו"ל: עדיף תקשורת, הארון 12 מושב מגשימים 56910 ■ טל: 03-9076000 ■ פקס: 03-9076001 ■ דוא"ל: news@Anet.co.il ■ בקרו באתרנו: www.Anet.co.il ■ חפשו אותנו בפייסבוק: עדיף תקשורת



אנו מכבדים זכויות יוצרים ועושים מאמצים לאתר את בעלי הזכויות בצילומים המגיעים לידינו. אם זיהיתם בכתבות או במאמרים צילום שיש לכם זכויות בו, אתם רשאים לפנות אלינו ולבקש לחדול מהשימוש. באמצעות כתובת המייל: info@anet.co.il | צילומי אילוסטרציה: Shutterstock, depositphotos.com



ביחד אנחנו חזקים יותר

**קבוצת פספורטכארד - דיוידשילד
מתגייסת למען החוסן הלאומי**

וגאה לתמוך במשפחות החטופים והנעדרים
במשימות ההסברה ברחבי העולם,
לסייע בפעילויות התנדבות למען חיזוק העורף
ובפעילות הקרן המיוחדת למען כוחות הביטחון והרפואה

PassportCard DavidShield



דיוידשילד סוכנות לביטוח חיים (2000) בע"מ, רישיון מס' 512900432
פספורטכארד ישראל סוכנות לביטוח כללי (2014) בע"מ, רישיון מס' 514831742

אפקט המלחמה: התשואות השליליות של קרנות הפנסיה המקיפות העמיקו באוקטובר

הקרנות במסלול עד גיל 50 רשמו תשואה שלילית ממוצעת של 2.16% ותשואה שלילית ממוצעת של 1.94% במסלול לגילי 50-60

מנורה מבטחים 39.04%, הפניקס 39.03%. המדרגות ראשונות בתשואה מצטברת לחמש שנים במסלול לגילי 50-60: מיטב 39.03%, מנורה שנים במסלול עד גיל 50: מיטב 39.10%, מבטחים 38.29%, כלל ביטוח 33.03%

קרנות הפנסיה המקיפות רשמות זה החודש השלישי ברציפות תשואות שליליות. במסלול עד גיל 50 נרשמה באוקטובר תשואה שלילית ממוצעת של 2.16% ובמסלול לגילי 50-60 תשואה שלילית ממוצעת של 1.94%. בספטמבר נרשמו תשואות שליליות של 0.73% בשני המסלולים. למלחמת חרבות ברזל הייתה השפעה משמעותית על התשואות.

קרנות הפנסיה של מור מדרגות ראשונות בשני המסלולים, עם תשואה של -1.63% במסלול עד גיל 50 ותשואה של -1.52% במסלול לגילי 50-60. מיטב מדרגת שנייה במסלול עד גיל 50 עם תשואה של -2.04% ואלטשולר שחם שלישי עם -2.05%. במסלול לגילי 50-60 אלטשולר שחם שנייה עם תשואה של -1.65%, כשמיטב והראל מדרגת אחרי עם תשואה של -1.82%.

הירידות הרצופות בשלושת החודשים האחרונים שהעמיקו באוקטובר, נגסו משמעותית בתשואות מתחילת השנה. במסלול עד גיל 50 מציגה אינפיניטי את התשואה הגבוהה ביותר מתחילת השנה 8.66%, לפני מור 8.81% ואלטשולר שחם 7.06%. אינפיניטי מקדימה את החברות האחרות בתשואות מתחילת השנה גם במסלול לגילי 50-60, עם תשואה של 10.49%, לפני מור 8.27% ואלטשולר שחם 6.62%.

את התשואות ב-12 החודשים האחרונים מובילה מור בשני המסלולים: 10.24% (עד גיל 50 ו-9.89% (גילי 50-60). אלטשולר שחם (7.16%) ומיטב (6.22%) מדרגות אחרי מור במסלול עד גיל 50. אינפיניטי (7.62%) ואלטשולר שחם (6.99%) מדרגות במקומות שני ושלישי במסלול לגילי 50-60.

המדרגות ראשונות בתשואה מצטברת לשלוש שנים במסלול עד גיל 50: מנורה מבטחים 29.00%, הפניקס 28.34%, כלל ביטוח 27.68%. במסלול לגילי 50-60: מנורה מבטחים 27.20%, מיטב 25.96%, כלל ביטוח

תשואות קרנות הפנסיה - מסלול עד גיל 50							
שם הקרן	תשואה אוקטובר 2023	תשואה מתחילת 2023	תשואה ל-12 החודשים האחרונים	תשואה מצטברת ל-3 שנים	תשואה מצטברת ל-5 שנים	היקף נכסים ספטמבר *2023	היקף נכסים אוקטובר *2023
מור לבני 50 ומטה	-1.63%	8.81%	10.24%	-	-	1,605	1,637
50 מיטב לבני ומטה	-2.04%	6.54%	6.22%	25.99%	39.10%	18,059	17,909
אלטשולר שחם לבני 50 ומטה	-2.05%	7.06%	7.16%	15.27%	32.71%	16,191	15,725
הראל לבני 50 ומטה	-2.14%	4.28%	4.16%	23.65%	34.02%	30,285	29,987
מגדל מקפת אישית עד 50	-2.22%	5.66%	5.05%	24.48%	34.69%	19,655	19,556
מנורה מבטחים יעד לפרישה 2055	-2.24%	5.77%	6.02%	29.00%	39.04%	9,518	9,368
כלל מקיפה לבני 50 ומטה	-2.24%	4.33%	3.80%	27.68%	38.21%	27,201	26,901
אינפיניטי לבני 50 ומטה	-2.34%	8.66%	5.70%	-	-	34	40
הפניקס לבני 50 ומטה	-2.56%	4.93%	4.47%	28.34%	39.03%	44,134	44,134
ממוצע	-2.16%	6.22%	5.87%				

מקור: דיווחי החברות

* במיליון שקלים

תשואות קרנות הפנסיה - מסלול גילי 50-60							
שם הקרן	תשואה אוקטובר 2023	תשואה מתחילת 2023	תשואה ל-12 החודשים האחרונים	תשואה מצטברת ל-3 שנים	תשואה מצטברת ל-5 שנים	היקף נכסים ספטמבר *2023	היקף נכסים אוקטובר *2023
מור לבני 50 עד 60	-1.52%	8.27%	9.89%	-	-	519	574
אלטשולר שחם לבני 50 עד 60	-1.65%	6.62%	6.99%	13.09%	28.54%	3,386	3,335
מיטב לבני 50 עד 60	-1.82%	6.18%	5.88%	25.96%	39.03%	6,578	6,556
הראל ילידי שנות ה-60	-1.82%	4.57%	4.79%	21.64%	31.79%	7,077	7,111
מנורה מבטחים יעד לפרישה 2040	-1.86%	5.62%	5.96%	27.20%	38.29%	12,962	12,851
מגדל מקפת אישית עד 50 עד 60	-2.05%	5.30%	4.99%	21.41%	31.56%	5,738	5,797
כלל מקיפה לבני 50 עד 60	-2.06%	4.12%	3.83%	23.93%	33.93%	9,106	9,150
אינפיניטי לבני 50-60	-2.22%	10.49%	7.62%	-	-	7	7
הפניקס לבני 50 עד 60	-2.46%	4.19%	4.33%	22.54%	32.77%	6,045	6,044
ממוצע	-1.94%	6.15%	6.03%				

מקור: דיווחי החברות

* במיליון שקלים

חדש במנורה מבטחים

+ ריבית

מודל השקעה שקלי חכם

במוצרים:

קרן השתלמות | קופת גמל להשקעה | קופת גמל
פוליסת חיסכון

לקבלת תמונה עדכנית על מסלולי ההשקעה שבמודל
ושל אפיקי ההשקעה המרכזיים שבהם

הקליקו כאן

מנורה מבטחים פנסיה וגמל בע"מ החברה המנהלת של קרנות הפנסיה, קופת הגמל וקרן ההשתלמות ובכללם את מסלולי מנורה השתלמות שקלי לטווח קצר מ.ה. 1014, מנורה מבטחים תגמולים שקלי טווח קצר מ.ה. 1343, מנורה מבטחים גמל להשקעה שקלי טווח קצר מ.ה. 8693, ומנורה מבטחים ביטוח בע"מ המשווקת פוליסות חיסכון פרט ומנהלים ובכללם את מסלול מנורה מבטחים ביטוח שקלי טווח קצר מספר ביטוח נט 41, העוסקות בשיווק ולא בייעוץ פנסיוני. האמור אינו מהווה ייעוץ או שיווק פנסיוני, המלצה או חוות דעת ואין בו כדי להוות תחליף לייעוץ או שיווק פנסיוני כאמור הניתן על ידי בעל רישיון כדון, המתחשב בצרכים ובנתונים המיוחדים של כל אדם.

תשואות פוליסות הביטוח צנחו גם באוקטובר

ביטוחי המנהלים הושפעו מהמלחמה ורשמו תשואות שליליות חודש שלישי ברציפות - ממוצע של -2.54% במסלול קרן י' ו-2.61% במסלול כללי | הכשרה ראשונה עם תשואה של -1.82% בשני המסלולים

17.03%, מגדל 16.57%. הצמרת בתשואה המצטברת ל-5 שנים בקרן י': הכשרה 39.05%, הפניקס 35.27%, מגדל 29.83%. מסלול כללי, תשואה מצטברת ל-5 שנים: הכשרה 31.76%, הפניקס 31.30%, כלל ביטוח 25.67%.

פוליסות ביטוחי המנהלים לא חמקו מהשפעת מלחמת חרבות ברזל על שוק ההון ורשמו באוקטובר תשואות שליליות ממוצעות גבוהות של -2.54% במסלול קרן י' ו-2.61% במסלול כללי.

תשואות ביטוחי המנהלים - קרן י'							
שם הקרן	תשואה אוקטובר 2023	תשואה מתחילת 2023	תשואה ל-12 החודשים האחרונים	תשואה מצטברת ל-3 שנים	תשואה מצטברת ל-5 שנים	היקף נכסים ספטמבר *2023	היקף נכסים אוקטובר *2023
הכשרה - קרן י'	-1.82%	4.17%	2.59%	20.87%	39.05%	1,720	1,719
הראל - קרן י' ישנה	-2.32%	3.28%	2.91%	17.95%	27.39%	23,524	23,001
מגדל - קרן י'	-2.35%	4.04%	3.69%	20.16%	29.83%	73,904	2,632
הפניקס - קרן י'	-2.53%	2.98%	3.02%	24.00%	35.27%	31,906	31,024
מנורה - קרן י'	-2.77%	2.98%	2.90%	15.51%	21.93%	12,043	11,646
כלל - קרן י'	-2.83%	1.14%	0.29%	19.60%	28.71%	37,985	37,983
איילון - קרן י'	-3.20%	2.16%	1.21%	15.96%	24.60%	1,782	1,718
ממוצע	-2.54%	2.96%	2.37%				

מקור: דיווחי החברות

* במיליוני שקלים

התשואות השליליות באוקטובר הן המשך מגמה לשני החודשים שקמו לו, שגם בהם נרשמו תשואות שליליות. בספטמבר נרשמה תשואה שלילית ממוצעת של -0.93% במסלול קרן י' ובמסלול כללי התשואה הממוצעת הייתה -1.15%.

הכשרה רשמה את התשואה שלילית הנמוכה ביותר - 1.82% בשני המסלולים. במסלול קרן י' היא הקדימה את הראל (-2.32%) ואת מגדל (-2.35%). הראל שנייה גם במסלול כללי (-2.43%) תוך שהיא מקדימה את הפניקס (-2.53%).

תשואות ביטוחי המנהלים - כללי							
שם הקרן	תשואה אוקטובר 2023	תשואה מתחילת 2023	תשואה ל-12 החודשים האחרונים	תשואה מצטברת ל-3 שנים	תשואה מצטברת ל-5 שנים	היקף נכסים ספטמבר *2023	היקף נכסים אוקטובר *2023
הכשרה - כללי	-1.82%	4.32%	3.13%	15.21%	31.76%	4,384	4,208
הראל - כללי	-2.43%	2.73%	2.27%	16.19%	23.82%	21,332	20,512
הפניקס - כללי	-2.53%	3.04%	2.89%	20.75%	31.30%	18,691	17,872
מגדל - כללי	-2.56%	3.51%	2.80%	16.57%	25.50%	33,576	32,413
מנורה - קרן החדשה	-2.77%	2.98%	2.90%	15.51%	21.93%	10,249	9,901
כלל - כללי	-2.88%	1.41%	0.61%	17.03%	25.67%	13,605	12,925
איילון - כללי	-3.30%	2.20%	1.00%	14.07%	21.43%	1,322	1,264
ממוצע	-2.61%	2.88%	2.23%				

מקור: דיווחי החברות

* במיליוני שקלים

המגמה השלילית הרצופה קיזזה מהתשואות שהשיגו החברות מתחילת השנה. גם כאן ניצבת הכשרה ראשונה בשני המסלולים עם תשואה של 4.17% במסלול קרן י' ו-4.32% במסלול כללי. מגדל שנייה במסלול קרן י' (4.04%) והראל שלישית (3.28%). גם במסלול כללי מגדל שנייה בתשואות מתחילת השנה (3.51%), לפני הפניקס (3.04%).

את התשואות ב-12 החודשים האחרונים מובילה מגדל בקרן י' עם 3.69%, לפני הפניקס עם 3.02% והראל עם 2.91%. המדרגות ראשונות במסלול כללי: הכשרה עם 3.13%, מנורה מבטחים עם 2.90% והפניקס שרשמה ב-12 החודשים האחרונים תשואה של 2.89%. הצמרת בתשואה המצטברת ל-3 שנים בקרן י': הפניקס 24.00%, הכשרה 20.87%, מגדל 20.16%. מסלול כללי, תשואה מצטברת ל-3 שנים: הפניקס 20.75%, כלל ביטוח

הראל החלה בשיווק ביטוחי בריאות בהתאם להוראות הרפורמה

החברה, בעלת נתח השוק הגדול ביותר בענף (כ-37%), החלה בהדרכות לסוכניה על המחירון החדש



"רפורמת הבריאות הנוכחית הביאה לעליית מחיר משמעותית מאוד של כל מדף ביטוחי הבריאות", אומר סוכן הביטוח **איגור מורי**, לשעבר יו"ר ועדת הבריאות והסיעוד בלשכת סוכני הביטוח. לדבריו, "חלק מהחברות העלו מחיר באופן קיצוני ביותר. דווקא על הרקע הזה, ההתייקרות במחירון של חברת הראל, מלבד ניתוחים מהשקל הראשון, היא מן המתונות וההגונות".

"ההתייקרות ב'ניתוחים משלימי שבין' כמעט סמלית וטכנית, כפי שניתן היה לצפות שינהגו גם החברות האחרות. בהתחשב בעדיפות תפעולית של הראל במוצר הזה, ניתן להבין כי החברה מתכוונת להנהיג תחרות קשוחה ואמיתית בענף", מדגיש מורי.

קבוצת **הראל** פרסמה השבוע את תעריפי ביטוחי הבריאות החדשים שלה, בהתאם להוראות רפורמת הבריאות של **רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון**, שנכנסה לתוקף ב-1 באוקטובר. החברה החלה לקיים הדרכות לסוכניה על המחירון החדש, שכבר נכנס לתוקף.

הראל שהיא הגדולה והמובילה בשוק ביטוחי הבריאות (כ-37%), קיבלה את אישור הרשות לתעריפי התכניות החדשות לאחר ש-6 חברות בענף כבר קיבלו אישור לפניה - **כלל ביטוח, איילון, הכשרה, AIG, ביטוח ישיר ומנורה מבטחים** שקיבלה אישור רק לפוליסה הבסיסית, ללא הרבדים הנוספים.

כניסתה של הראל מהווה דחיפה לשוק ביטוחי הבריאות שדשדש. **הפניקס ומגדל** עדיין לא החלו בשיווק תכניות בריאות בהתאם לרפורמה. הראל ושתי החברות האלה מחזיקות יחד בכ-70% מנתח שוק ביטוחי הבריאות.

להלן דוגמאות למחירון החדש של הראל למבוטחים בגילים 51-55: תרופות מחוץ לסל - כ-56.50 שקלים כעת לעומת כ-44 שקלים לפני כן; השתלות בחו"ל - כ-23 שקלים לעומת כ-16 שקלים; ניתוחים מהשקל הראשון - כ-278 שקלים לעומת כ-173 שקלים; ניתוחים משלים שבין - כ-130 שקלים בפוליסה החדשה לעומת כ-121 שקלים בפוליסה הקודמת.

יש לציין, כי שיעורי הפערים בין הפוליסה הקודמת לחדשה דומים בכל הגילים. סוכנים בענף הבריאות מציינים, שלעומת חברות הביטוח האחרות, הפערים במחירון החדש של הראל פחות דרמטיים.

יחד ננצח

בתקופה מאתגרת זו, התרומה והסיוע של קהילת הביטוח והפיננסים, מחברות הביטוח ובתי השקעות, דרך בעלי הרישיון ועד כל נותני השירות, היא מקור לגאווה והערכה

יוסי ברונהיים - היו"ר החדש של לשכת המתכננים הפיננסיים

"אעשה רבות על מנת שכל חברי הלשכה בלי יוצא מן הכלל יעסקו ביום יום בתכנון הפיננסי, יסייעו למשפחות רבות, ישאירו את חותמם אצל משפחות רבות", ציין ברונהיים שיחליף את ברק אצילי שמסיים שתי קדנציות בראש הלשכה



יוסי ברונהיים, היו"ר הנכנס



ברק אצילי, היו"ר היוצא | צילום: סיון פרג'

הבחירות נערכו לאחר עיכוב שנגרם עקב המלחמה. היו"ר היוצא אצילי ציין כי "ההחלטה לקיים את הבחירות מצביעה על אחדות השורה והיציבות הניהולית בלשכת המתכננים הפיננסיים שקיימת כבר מעל 10 שנים. העשייה היא התשובה הנכונה מול אויבנו. האחדות והמשך העשייה למען הציבור מחזקת את כולנו".

אצילי התייחס לפעילות הלשכה שבראשותו: "הוועד היוצא השלים שלוש שנים של גידול משמעותי ביותר במספר המתכננים CFP, יצירת מערך ידע וכנסים לטובת החברים וחיוזוק המקצוע בארץ. היום ברור לכל כי המתודה של מתכננים פיננסיים CFP היא המתודה המנצחת בליווי משפחות להשגת היעדים והמטרות הפיננסיות שלהן".

"אני אישית מסיים שתי קדנציות עשירות ומלאות עשייה, בהן הצעדי את הלשכה להפוך לארגון יציב וחזק, לאחר שעמד לפני התרסקות לפני שש שנים. אני מאחל לחברים בחירות טובות ועשייה עשירה בעתיד", סיכם אצילי.

יוסי ברונהיים הוא היו"ר הבא של לשכת המתכננים הפיננסיים, לאחר שזכה בבחירות שהתקיימו שלשום (ג'). ברונהיים, שהיה מתמודד יחיד, יחליף בתפקיד את ברק אצילי שמסיים שתי קדנציות בראש הלשכה. בבחירות הקודמות, בהן היו מספר מתמודדים לתפקיד היו"ר, זכה אצילי ליותר מ-77% מהקולות.

לוועד המנהל של לשכת המתכננים הפיננסיים נבחרו: מיכל פלג שמואלי, אריאל יואב דביר, אריאל אזואלוס, דוד בכר, ינון שריקי, גיא וולף, עוזי סימון.

"אישית אני סוגר מעגל. התחלתי ב-1979 לעסוק בתחום התכנון הפיננסי, אשר לימים הפך להיות חלק בלתי נפרד מהיום יום שלי ובעצם דרך חיים אחת גדולה. הקמתי עסק לניהול הסדרים פנסיוניים ופיננסיים עם מומחיות רבה בתכנון פיננסי ופרישה, ובו אנו משרתים אלפי לקוחות עשרות בשנים. אני ניצב לפניכם בחרדת קודש כיו"ר לשכת המתכננים הפיננסיים בישראל", אמר ברונהיים בדברים שנשא אחרי הזכייה.

"ההחלטה של כל אחד ואחת מאיתנו לתכנן למשפחה את ביטחונה הכלכלי, דרך ניהול הסיכונים שלה, הן הביטוחיים ובעיקר הפיננסיים, היא אחריות גדולה מאוד. נדרשת לכך אחריות, בגרות, מקצועיות ומיומנות" ציין ברונהיים והוסיף: "הקוד האתי המונהג בלשכה שלנו זהה לחלוטין בכל הלשכות המקבילות בכל מקום בעולם. הקוד האתי מהווה סוג של 'עשרת הדיברות' אשר הצורך, היכולת והרצון שלנו לעמוד בקוד אתי זה הוא לב ליבה של העשייה בתחום התכנון הפיננסי".

"בעודי ממשיך את דרכם של קודמיי, אעשה רבות על מנת שכל חברי הלשכה בלי יוצא מן הכלל יעסקו ביום יום בתכנון הפיננסי, יסייעו למשפחות רבות, ישאירו את חותמם אצל משפחות רבות וכן, יפרנסו בכבוד את משפחתם", ציין ברונהיים.

ברונהיים הוסיף: "עוד ארוכה הדרך, הרבה עשייה עוד לפנינו. אני מבקש מכם מעל במה זו, אל תעמדו מהצד ותשאלו מה הלשכה עושה עבורנו. חברי הלשכה בעבר, בהווה ובעתיד זה אתם. תצטרפו גם אתם לעשייה. הרצון שלכם, היכולת שלכם להעניק מהזמן שלכם לטובת הלשכה וחבריה הם חשובים מאוד. בואו תשתתפו בעיצוב העתיד המקצועי והכלכלי שלכם. אני מבטיח שכל מי שירצה להתנדב, לסייע, לשתף, ימצא אוזן קשבת וסיוע. בהזדמנות זו אני מאחל לחברי הוועד המנהל החדש שנבחר הצלחה לכולנו ביחד, ויש עוד מקום לצירוף חברים נוספים".



המטרה

לעבור את הביקורת הרגולטורית ללא קנסות

הדרך

קורס ממוקד וקולע

השתלמות מקצועית למנהלי עסקים בתאגיד

קורס להכרת חוקי הרגולציה העדכניים ומתן הנחיות יישומיות לעבודה שוטפת ונכונה.
מתאים למנהלי עסקים בסוכנויות תאגיד ולסוכני ביטוח

מרצים:

רו"ח יניב בר צבי | שוש בורנשטיין | עו"ד ג'ון גבע

מנהל אקדמי: עו"ד שלומי הדר

שותף במשרד ג'ון גבע - הדר ושות', עורכי דין ומגשרים

בין נושאי הלימוד:

הקמת סוכנות ביטוח / החקיקה הרלוונטית
ייעוץ ארגוני וכתובת נהלים / היערכות לביקורת

מהרו מתחילים אחרי החגים

לפרטים נוספים ולהרשמה

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

מכללת **עדיף**
מוסיפים ערך למקצוע

הכנס השני בסדרת "צו השעה" של עדיף: להיות העוגן הפיננסי של הציבור

מנהלי השקעות בכירים ומומחים מובילים בתעשיית הפיננסים יפזרו את הערפל וישתפו במידע ובכלים שיסייעו להתגבר על מכשולים בתקופה של חוסר ודאות | הכנס ישודר ביום א', 19 בנובמבר 2023, בשעות 10:00-13:00 | ההשתתפות בכנס היא ללא עלות



יובל נוריאל, מנכ"ל עדיף תקשורת

זו תקופה קשה, מורכבת ורבת אתגרים שמציפה סימני שאלה רבים. זו תקופה שבה הציבור חש אי ודאות בתחומי שונים ורבים, בהם תחום הפיננסים. הציבור חושש לגורל השקעותיו, חסכונותיו, עתידו הכלכלי. הכנס השני בסדרת "צו השעה" של עדיף, שם את הדגש על נושא זה והוא מיועד לאנשי הביטוח והפיננסים שמבקשים להיות עוגן כלכלי של לקוחותיהם, לסייע להם ולהתאים את הפתרונות הפיננסיים הנכונים עבורם. הכנס ישודר ביום א', 19 בנובמבר 2023, בשעות 10:00-13:00. ההשתתפות בכנס ללא עלות.

בכנס ישתתפו מנהלי השקעות מהבכירים בישראל, מומחים מובילים בתעשיית הפיננסים, שישתפו במידע ובכלים הנדרשים לצמיחה עסקית בתחום הפיננסים.

תכנית הכנס אותו ינחה מנכ"ל עדיף יובל נוריאל:

- **מתרגמים את הכנס לתסריטי שיחה. ארז שלו, מנכ"ל קבוצת באלאנס.**
- **מנועי הצמיחה החדשים -** בשיתוף לשכת סוכני הביטוח. **דרור שלו, מנכ"ל לשכת סוכני הביטוח; אורון מכלוף, יו"ר ועדת קשרי סוכנים.**
- הכנס ישודר ביום ראשון הוא כאמור הכנס השני בסדרה. הכנס הראשון חשף בפני קהילת הביטוח והפיננסים טכניקות יעילות וכלים הכרחיים להמשכיות עסקית בתקופה הנוכחית. בכנס שבו צפו כ-500 איש, השתתפו המנטורים המובילים שנתנו מענה לשאלות רבות הקשורות לשיווק ולמכירות, שצפות בקרב הפעילים השונים בעולם הביטוח והפיננסים בתקופה המתגרת והמורכבת שבה אנו נמצאים.

- **חרבות ברזל - בין תקווה לייאוש כלכלי. חגי שרייבר, מנהל השקעות ראשי, הפניקס.**
- **ניהול השקעות בזמן מלחמה. אורן מונטל, מנהל תחום השקעות כספי עמיתים, מנורה מבטחים.**
- **שוק ההון בראיית מאקרו. אמיר ארגמן, אסטרטג השקעות ראשי, כלל ביטוח ופיננסים.**
- **צמיחה עסקית בזמני משבר - מפתחות להצלחה! איתי ברדה, יו"ר קוואליטי.**
- **מאפשרים ללקוחות להתרומם. שי ויסמן, מנכ"ל משכנתא הפוכה מקבוצת הפניקס.**





להיות העוגן הפיננסי של הציבור

להרשמה ללא עלות <

כנס השעה

להיות העוגן הפיננסי של הציבור

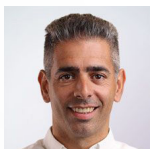
מנהלי השקעות בכירים ומומחים מובילים בתעשיית הפיננסים
ישתפו במידע ובכלים הנדרשים לצמיחה עסקית בתחום

יום א', 19.11.2023 | 10:00-13:00

להרשמה ללא עלות

מנחה: יובל נוריאל, מנכ"ל עדיף

**צמיחה עסקית בזמני
משבר - מפתחות להצלחה!
איתי ברדה, יו"ר קוואליטי**



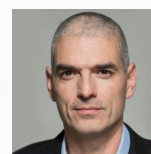
**חרבות ברזל - בין תקווה
לייאוש כלכלי
חגי שרייבר, מנהל השקעות ראשי,
קבוצת הפניקס**



**מאפשרים ללקוחות להתרומם
שי ויסמן, מנכ"ל משכנתא הפוכה
מקבוצת הפניקס**



**ניהול השקעות בזמן מלחמה
אורן מונטל, מנהל תחום השקעות
כספי עמיתים, מנורה מבטחים**



**מתרגמים את הכנס
לתסריטי שיחה
ארז שלו, מנכ"ל קבוצת באלאנס**



**שוק ההון בראיית מאקרו
אמיר ארגמן, אסטרטג השקעות
ראשי, כלל ביטוח ופיננסים**



**מונעי הצמיחה החדשים - בשיתוף לשכת סוכני הביטוח
דרור שלו, מנכ"ל לשכת סוכני הביטוח
אורון מכלוף, יו"ר ועדת קשרי סוכנים**



עקב מצב המלחמה:

ועדת הכלכלה אישרה לדחות בחצי שנה את הכניסה לתוקף של חוק שירות מידע פיננסי

מדובר בבקשה של רשות שוק ההון שהובאה לאישור כטיוטת צו שפרסם האוצר | איגוד בתי ההשקעות תומך בדחייה אך מתנגד להקמת מערכת העברת מידע חדשה שלטענתו יקרה ומורכבת, במקום להישען על המסלוקה הפנסיונית

"מבקש לדחות את לוח הזמנים בעקבות קשיים חדשים של הגופים המוסדיים שנבעו בין היתר בעקבות המלחמה. אנחנו מבקשים לדחות את כל המועדים שנקבעו בחוק במשך חצי שנה".

יו"ר ועדת הכלכלה ח"כ **דוד ביטן** אמר בדיון: "לאור מצב המלחמה, אין לנו בעיה לאשר את דחיית לוחות הזמנים. כרגע הארכת המועד מתאימה ונוחה לכל הגורמים הרלוונטיים. לאחר שנקבל את תקנות הפטור אנחנו נתכנס לדיון נוסף כדי לדון בכל האספקטים הרחבים. מבקש מכל הגורמים הרלוונטיים לקיים דיון פנימי ולהציג את המסקנות בוועדה אצלנו".



עו"ד נמרוד ספיר, מנכ"ל איגוד בתי ההשקעות | צילום: רז הוגבסקי

האוצר הונחה לדון בהערות של איגוד בתי ההשקעות

במסגרת הדיון תמך מנכ"ל איגוד בתי ההשקעות עו"ד **נמרוד ספיר** בהצעת האוצר לדחות את יישום החוק, שכן המערכות התפעוליות של הגופים המוסדיים אינן ערוכות. "הגופים אינם ערוכים גם עקב המורכבויות הנובעות מהמלחמה וגם מאחר והרשות פרסמה רק באחרונה את מרבית הכללים לפיהם יעבדו המערכות. אי לכך נדרש זמן היערכות משמעותי נוסף".

עו"ד ספיר אף העלה את התנגדות איגוד בתי ההשקעות לאופן שבו האוצר מבקש ליישם את החוק. לטענתו, משרד האוצר מבקש להקים מערכת העברת מידע חדשה ומורכבת, במקום להישען על המערכת הקיימת של המסלוקה הפנסיונית. "ההתעקשות של האוצר להטיל עלויות נוספות בהקמת מערכת חדשה אינה מובנת כאשר קיים פתרון זול ויעיל באמצעות המסלוקה. זאת לאור העובדה שהמידע שבבתי ההשקעות ברובו, פתוח כבר היום לשימוש באמצעות המסלוקה".

מנכ"ל איגוד בתי ההשקעות ציין, שהמסלוקה הוקמה לפני למעלה מעשור ומאז הביאה להגברה משמעותית של תהליכי העברת המידע בשוק הפנסיוני ולהגברת התחרות בשוק זה. "הגופים המוסדיים השקיעו במערכות הקיימות המתממשקות עם המסלוקה הפנסיונית עשרות מיליוני שקלים, ולכן אין שום הצדקה בדרישה להקים מערכת חדשה ויקרה, אלא לבצע את ההתאמות הנדרשות במערכת הקיימת".

יו"ר הוועדה ביטן, הנחה את האוצר לדון עם האיגוד ועם השוק ולבחון את הערות האיגוד ואת הצורך בהקמת מערכת חדשה וכן הנחה לקיים דיון בוועדת הכלכלה בנושא זה בהמשך במסגרת הדיון על תקנות הפטור.

ועדת הכלכלה של הכנסת אישרה השבוע (ב') את טיוטת צו שירות מידע פיננסי שפרסם **משרד האוצר**, ודחתה את יום התחילה של חוק שירותי מידע פיננסי לעניין מקור מידע שהוא גוף מוסדי בעל רישיון למתן שירותי פקדון ואשראי מה-14 בנובמבר 2023 ל-14 במאי 2024 - דחייה של 6 חודשים.

חוק שירותי מידע פיננסי אושר ביוני 2022; במסגרת החוק הוטלה חובה על גופים פיננסיים אשר מחזיקים מידע פיננסי על אודות לקוח, לתת גישה למידע זה לבעלי רישיון אחרים לצורך מתן שירות מידע פיננסי ללקוח, בהתאם לסלי המידע המפורטים בתוספת השלישית לחוק ולחובה המוטלת על מקור מידע לאפשר גישה לפרטי מידע שונים, בהתאם לזהותו. הנגשת המידע על ידי מקור המידע צריכה להתבצע באמצעות מערכת הממשק למידע פיננסי ובהתאם להוראות שנתן מאסדר מקור המידע.

רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון, שהיא המאסדר הרלוונטי לפי הוראות החוק לעניין גופים מוסדיים ובעלי רישיונות למתן שירותי פיקדון ואשראי, פרסמה ב-26 ביוני 2023 חוזר הוראות למקורות מידע פיננסי שהם גופים מוסדיים, לעניין אופן הנגשת המידע הכולל התייחסות למערכת הממשק למידע פיננסי. החוק היה אמור להיכנס לתוקף ב-15 במאי 2024.

עם זאת, לאחר פרוץ מלחמת חרבות ברזל, הרשות מסרה כי גופים מוסדיים רבים פנו אליה בבקשה לדחות את מועד תחולת החוק בעניינם, מאחר שלהערכתם לא יעלה בידם לעמוד בלוחות הזמנים המקוריים שנקבעו בהוראות החוק. זאת, נוכח המורכבות הרבה הכרוכה בפיתוח המערכת ויישום ההוראות בעניינם, לרבות נושאי אבטחת מידע וסייבר וכן נוכח אימוצו של תקן ברלין, שבמקורו נועד למערכת הבנקאית והצורך בהתאמתו למוצרי האשראי שמנוהלים אצל הגופים המוסדיים. לאור האמור, סבורה הרשות שיש טעם בדחיית מועד תחולת החוק על מנת לאפשר לגופים המוסדיים להיערך ליישום הוראות החוק באופן מיטבי ולאפשר את סיום ההערכות ופיתוח מערכת הממשק למידע פיננסי.

על כן, לעניין סל המידע על אודות אשראי של מקור מידע שהוא גוף מוסדי מוצע שיום התחילה לגופים שאינם תאגידיים יהיה ב-14 במאי 2024, ויום התחילה לעניין חשבונות של תאגידיים, יהיה ב-15 בנובמבר 2024.

אלי טובול, סגן בכיר לממונה על שוק ההון, אמר בישיבת הוועדה:

לשכת סוכני הביטוח מבקשת מהממונה הקלות על מבוטחים וסוכנים בתקופת המלחמה

ההקלות עבור המבוטחים הן בתחומי ביטוח שונים | ההקלות לסוכנים מתמקדות בהפחתת הנטל הכלכלי | רשות שוק ההון בוחנת את הפנייה

"ריסק זמני" (בקרנות פנסיה חדשות יש לוודא הארכת תקופת הריסק). עוד מבקשת הלשכה לתת אפשרות להחתמת נספח א' לצורך סיוע לקרוב מדרגה ראשונה מול המסלקה הפנסיונית (בשים לב לפצועים, נעדרים, חטופים והרוגים).

ביטוח אובדן כושר עבודה. לדברי הלשכה יש להבהיר כי מי שמוגדר "חטוף", זכאי לממש את פוליסת אובדן כושר עבודה שברשותו, לרבות רכיב השחרור.

איחור בהפקדת מעסיקים. הלשכה מבקשת ויתור על ריבית פיגורים בגין הפקדות סוציאליות לתקופה נקובה. **חוצה ענפי ביטוח.** עוד מבקשת הלשכה אפשרות לדילוג תשלום פרמיה ופריסת הסדר חוב לתקופה של 12 חודשים בתנאים נוחים; מתן אפשרות לביטול חריג טרור/פעולות איבה בכל הפוליסות.

באשר להקלות על סוכנים, מבקשת לשכת סוכני הביטוח מרשות שוק ההון להקל על הנטל הכלכלי בעת הזו באמצעות מספר פעולות: ביטול עלויות השימוש במסלקה הפנסיונית, ביטול אגרת רישיון סוכן יחיד/תאגיד לשנת 2024. הלשכה מבקשת הנחיות בדבר פעילות מתמחים במשרדי סוכני ביטוח, בדגש על מניין ימי ההיעדרות המותרים בתקופה זו (עקב מילואים, סגירת מוסדות חינוך וכד'). וגם מבקשת מענה באם ניתן לאפשר למתמחים לבצע עבודת התמחותם "מרחוק" (עבודה מהבית) בתקופה זו. מרשות שוק ההון נמסר לעדיף כי היא בוחנת את פניית לשכת סוכני הביטוח.

"לפתוח בפני החוסכים מסלול השקעה ייעודי כחול לבן"

לשכת סוכני הביטוח פנתה השבוע לרשות שוק ההון בבקשה לאפשר לגופים מוסדיים לפתוח בפני החוסכים מסלול השקעה ייעודי "כחול לבן", במסגרתו יהיו נכסי המסלול חשופים לאג"ח חברות ישראליות ולמניות הנסחרות בארץ, הכל בהתאם למדיניות ועדת ההשקעות של הגוף המוסדי ובכפוף להוראות הדיון.

הלשכה מסבירה בפנייתה כי בעבר ייעדה הרשות מסלולים מתמחים במסגרתם נכסי המסלול היו חשופים להשקעות בישראל, כך למשל: מסלול ישראל; מסלול אג"ח חברות ישראליות; מסלול מניות בישראל. "במטרה לחזק את המשק הישראלי ומתוך סולידריות ישראלית המתבקשת בעת הזו, עולה הצורך לשוב ולאפשר לחוסכים, בהתאם לבחירתם וצרכיהם, להשקיע כספים בתאגידים וגופים עסקיים ישראלים", כתב בפנייה היועץ המקצועי ללשכה עו"ד **ניב מאיר**.

נשיא לשכת סוכני הביטוח **שלמה אייזיק**, פנה אל הממונה בפועל על רשות שוק ההון **עמית גל**, וביקש ממנו הקלות על מבוטחים וסוכנים בתקופת מלחמת חרבות ברזל. אייזיק מצוין כי פנייתו מסתמכת על פניות שהגיעו למוקד החירום של הלשכה שהוקם בסמוך לפרוץ המלחמה. **ביטוח רכב.** בפנייה לממונה מצוין כי מאחר שחלק מהמבוטחים הקיימים שוהים מחוץ לביתם, ביניהם אנשי מילואים, אזרחים שנפצעו ומפונים מביתם, זמינותם נמוכה. לכן, מבקשת הלשכה להנחות את חברות הביטוח לאפשר חידושי ביטוח רכב וביטוח רכוש באופן אוטומטי תוך יצירת קשר עם המבוטח במהלך 60 ימים.

עוד מבקשת הלשכה לאפשר הקפאת פוליסת רכב ללא התניית תקופת מינימום. לדברי אייזיק, מנתונים שהגיעו ללשכה עולה שחברות הביטוח אינן מוכנות לבצע "הקפאה" (מקיף וחובה) אלא ביטול פוליסה בלבד, וזאת אף לרכב מגויס. "לפעולה זו השלכות שונות, לרבות הפגיעה ברצף הביטוחי של המבוטח והחיתום העתידי בעת חידוש הכיסוי הביטוחי", טוען נשיא הלשכה.

הקלות נוספות בתחום ביטוח רכב אותן מבקשת הלשכה: מתן אפשרות לעשות שימוש בבדיקת מיגון לרכב שנערכה במהלך שלוש השנים האחרונות, ומתן כיסוי "נהג אקראי" ללא עלות למשך תקופת המלחמה. **ביטוח דירה.** הלשכה מבקשת לבטל את הגדרת "דירה בלתי מאוישת" לכל המבוטחים בישובים המפונים. בנוסף, להרחיב צד ג' לכיסוי נשק במשך תקופת המלחמה.

ביטוח עסק. יש לזכות מבוטחים בגין התקופה בה העסק לא היה פעיל עקב פגיעת מלחמה, בדגש על פינני.

ביטוח חיים/הסדרים פנסיוניים. בתחום זה מציעה הלשכה הארכת "ריסק זמני" לעובדים השוהים בחל"ת - בזהה להוראת השעה שהייתה נהוגה במשבר הקורונה.

לגבי הלוואות הניתנות למבוטחים/עמיתים במסגרת גופים מוסדיים, מבקשת הלשכה החלת הנהוג הקיים בבנקים גם על הגופים המוסדיים בהתייחס להקפאת החזר ההלוואה לתקופה נקובה. כמו כן, מתן אפשרות להגדלת התקרה הנוכחית לשם קבלת הלוואות הן מקרן נזילה והן מקרן שאינה נזילה.

באשר למבוטחים/עמיתים במעמד עצמאי - מתן אפשרות לבצע "דילוג" על הפקדה חודשית, בדגש על פישוט התהליך, אשר נכון להיום מסורבל מדי לדעת הלשכה. בתום תקופת הדילוג - הגבייה תתחדש ללא צורך בבקשה נוספת. לגבי קופות בהן קיימת הפקדה לחיסכון ולרכישת כיסוי ביטוחי יחידו - מוצע לאפשר דילוג על ההפקדה לחסכון בלבד לצד הסדר



שלמה אייזיק, נשיא לשכת סוכני הביטוח | צילום: יח"צ

לשכת היועצים הפנסיונים פנתה לרשות שוק ההון בבקשה להסדרה דחופה של נושאי ביטוח פנסיוני בתקופת המלחמה

מדובר על מועד כניסה לתוקף של שינוי כיסוי ביטוחי בקרן פנסיה חדשה (מקיפה/כללית) ובאורכה לתקופת הסדר ריסק זמני אוטומטי ותקופת שמירת היקף כיסוי ביטוח חלף הפחתת שכר מבוטח



עו"ד יניב גל



אייל שלזינגר



עו"ד שי עופרי

של תנאי החיסכון הפנסיוני לצרכם ולצרכי משפחתם. "עמיתי קרנות הפנסיה החדשות אשר ביקשו לבצע את ההתאמות הנדרשות בבחינת ביטוח השאירים ו/או הנכות בקרן - ממילא בהתאם לתקנון האחיד צפוי השינוי להיכנס לתוקפו רק בחודש העוקב לבקשתו", מציין שלזינגר. הלשכה מציעה כי תיקבע הוראה מתקנת בתקנון האחיד, ביחס לתקופת המלחמה אשר תחייב כניסת בקשות כאלה של עמיתים לתוקף מייד עם הגשת בקשת העמית לשינוי.

אורכה לריסק זמני

הנושא השני שמבקשת הלשכה להסדיר הוא אורכה לתקופת הסדר ריסק זמני אוטומטי ותקופת שמירת היקף כיסוי ביטוח חלף הפחתת שכר מבוטח.

"בעניין זה מוצע להחיל גזירה שווה מההסדר שנעשה בתקופת מגפת הקורונה", מציין שלזינגר בפנייתו לרשות. בהתאם לתיקון שהוחל על עמיתי קופות הגמל לפי התקנות הנ"ל לתקופת המגפה, נקבעו תנאי אורכות ביטוח ל-12 חודשים, הן למקרה של היעדר הפקדות שוטפות והן לשמירת היקף כיסוי במצב בו הופחת השכר הקובע.

לדעת הלשכה, "הנימוקים והשיקולים שהביאו לחקיקת משנה דרך הוראת השעה שנקבעה דאז, תקפים ונכונים גם וביתר שאת, בתקופה הנוכחית - ועל כן מוצע לקבוע הוראות דומות גם לתקופת המלחמה". את הפנייה יזם חבר לשכת היועצים הפנסיונים עו"ד **שי עופרי**, והיא נכתבה בסיוע היועמ"ש של הלשכה עו"ד **יניב גל**.

לשכת היועצים הפנסיונים פנתה לרשות שוק ההון, ביטוח וחסכון בבקשה להסדיר שני נושאים הקשורים במעמדו של עמית קרן הפנסיה כמבטחת שלו למקרה נכות ומוות וכמשלמת פנסיית נכות או פנסיית שאירים, בהתאמה. הלשכה מבקשת מעורבות בהולה של הרשות כדי לשמור על ציבור העמיתים ולפני שעלול להיווצר, לדבריה, מצב קיים אשר לא יהיה ניתן לתיקון בשוק החיסכון הפנסיוני.

הנושא הראשון בו נדרשת הסדרה לטענת הלשכה, הוא מועד כניסה לתוקף של שינוי כיסוי ביטוחי בקרן פנסיה חדשה (מקיפה/כללית). בפנייה מפרט **אייל שלזינגר**, יו"ר לשכת היועצים הפנסיונים, כי על פי הוראות התקנון האחיד של הרשות לקרנות הפנסיה החדשות, המועד בו צפוי להיכנס לתוקף שינוי בנוגע להיקף הכיסוי הביטוחי של העמית, הוא בחודש העוקב לחודש שבו התקבלה הוראתו לביצוע שינוי.

"הוראה זו, שלפי התקנון האחיד, שבימים כתיקונם ניתן למצוא לה הצדקה עניינית, עשויה במצב הדברים הקיים ערב כתיבת מכתבנו זה, ליצור בעיה מהותית בקרב ציבור עמיתי הקרנות החדשות, כל שכן הסיכון הביטוחי (נכות, שאירים) עשוי להתמש בטווחי זמן קצרים ביותר", מסביר שלזינגר במכתבו.

לדבריו, בשבועות האחרונים נדרשים יועצים פנסיונים לבצע פעולות הסברה נרחבת בקרב הלקוחות המיועצים, בדבר הצורך בהתאמת הכיסוי הביטוחי לצרכי העמית. "עמית שבחר (בעת ההצטרפות לקרן, או בתקופת חברותו בה) לוותר על כיסוי ביטוחי לשאיריו, וכן עמית אשר היקף הכיסוי הביטוחי שלו (נכות, שאירים) נמוך מהיקף הביטוח המירבי האפשרי על פי תקנון הקרן, עשויים להגביר את אי ההתאמה

הראל מבהירה: קיים סיכוי טוב שרשות התחרות תקבל במועד החלטה בבקשת המיזוג עם ישראלכרט

מסרה כי מתקיימים מגעים אינטנסיביים ורצופים בינה לבין רשות התחרות, תוך שהיא פועלת לספק מענה בלוח זמנים מזורז לסוגיות משמעותיות לדעת רשות התחרות, ובכלל זה חששות הרשות בקשר ל"הלוואת מקס"



מנכ"ל קבוצת הראל מישל סיבוני | צילום: יונתן זיידל, פלאש 90

מקונסורציום של משקיעים מוסדיים בארגון הגופים מקבוצת הראל) אשר מובטחת בשעבוד על מניות חברת **מקס איט פיננסים**, ואשר ביחס אליה נקבעו על ידי הממונה על רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון, מגבלות שיחולו על הגופים מקבוצת הראל לאחר רכישת ישראלכרט ככל שזו תושלם.

החברה מציינת כי מדובר במידע צופה פני עתיד, אך הוא מבוסס על המגעים עם רשות התחרות עד כה ועל הקצב שבו הם מתנהלים ועל הערכת יועציה המקצועיים של החברה המייעצים לה בקשר לבקשה.

הראל פרסמה בתחילת השבוע הבהרה כדי לתקן את הערכתה בדיווח מה-29 באוקטובר ביחס לקיום סיכויים קטנים מאוד לקבלת אישור **רשות התחרות** עד המועד האחרון לקיום התנאים המתלים בעסקה שלה לרכישת **ישראלכרט**.

ב-5 בנובמבר דיווחו הראל וישראלכרט כי ב-4 בנובמבר סוכם ביניהן להאריך את המועד האחרון להתקיימות עסקת הרכישה את התנאים המתלים עד ל-31 בדצמבר 2023. כן הסכימו החברה והראל, כי הראל תהא רשאית, לפי שיקול דעתה הבלעדי, להאריך את המועד האחרון להתקיימות התנאים המתלים עד ל-31 בינואר 2024 (הארכה ראשונה), וזאת לצורך הגשת ערעור על החלטת רשות התחרות, אם היא לא תאשר את העסקה. הארכה נוספת תהא כפופה לאישור האספה הכללית של ישראלכרט.

כעת מבהירה הראל, כי "לאור הארכת המועד האחרון להתקיימות התנאים המתלים במסגרת תיקון להסכם מיום 4.11.2023 החברה מעריכה עתה כי קיים סיכוי טוב שרשות התחרות תקבל החלטה בבקשת המיזוג עד המועד האחרון להתקיימות התנאים המתלים כקבוע בתיקון להסכם כאמור".

עוד נמסר מהחברה, כי בשבועות האחרונים מתקיימים מגעים אינטנסיביים ורצופים בין החברה לנציגי רשות התחרות, תוך שהחברה פועלת לספק מענה בלוח זמנים מזורז למספר סוגיות משמעותיות לדעת רשות התחרות, ובכלל זה חששות שהעלטה רשות התחרות בקשר ל"הלוואת מקס".

מדובר בהלוואה שהועמדה על ידי גופים מוסדיים בקבוצת הראל (כחלק

רק למנויי עדיף

איתור מידע מקצועי

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

[לאיתור מידע <](#)

מעטפת החדשות והמידע המובילה בענף הביטוח והפיננסים

דירקטוריון מגדל אישר את מסקנות הוועדה הבלתי תלויה

לפי המסקנות, אין בסיס עובדתי להגיש תביעה נגזרת נגד בעל השליטה שלמה אליהו

מסקנת ועדת הבדיקה היא כי אין בסיס לטענות שהועלו בבקשה לאישור תביעה נגזרת, לא במישור העובדתי ולא במישור המשפטי.

כמו כן, צוין בדוח הוועדה כי מעבר לדברים האמורים בדבר היעדר ראיות לכאורה לקיומה של עילת תביעה נגד אליהו, הוועדה שקלה גם את טובתה של החברה בהקשר של הכדאיות בהגשה וניהול של תביעה נגזרת. בהקשר זה, הגיעה הוועדה למסקנה כי אין מקום להגשת תביעה כנגד אליהו, וזאת, בין היתר, בהתחשב בכל אלה:

דרך ההתנהלות של קבוצת מגדל בכלל ושל מגדל ביטוח בפרט, בדגש על היציבות הניהולית הקיימת בעת הזו, ולמאמצים שעושה הקבוצה לייצב את הניהול ואת

השדרה הניהולית לאורך זמן, על בסיס תכנית אסטרטגית ארוכת טווח ועל בסיס תכנית תגמול הונית למנהלים הבכירים שנועדה לחזק את הקשר של נושאי המשרה לקבוצת מגדל ולסייע בשימורם.

כמו כן, בהינתן המהלכים שביצעה ומבצעת מגדל לשם חיזוק עצמאות דירקטוריון מגדל ביטוח, לרבות לעניין מינוי יו"ר דירקטוריון קבוע במגדל ביטוח ועדכון נוהל בעל שליטה ונוהל העברת מידע בין מגדל ביטוח לבין החברה, כפי שהורה הממונה בפועל על שוק ההון במכתבו מה- 28 ביולי 2023.



שלמה אליהו

דירקטוריון **מגדל אחזקות** קיים שני דיונים במסקנות הוועדה הבלתי תלויה בראשות השופט בדימוס פרופ' **יורם דנציגר**, והחליט לאמץ את המלצת הוועדה על כל טעמיה המפורטים בדוח שפרסמה, לפיה לא נמצא בסיס עובדתי, משפטי וכלכלי להגשת תביעה נגזרת נגד בעל השליטה בחברה **שלמה אליהו**.

מדובר בבקשה להכרה בתביעה כתביעה נגזרת שהגיש בעל מניות בחברה נגד אליהו במרץ האחרון, וזאת בעקבות הביקורת של **רשות שוק ההון** על התנהלות והתערבות בעל השליטה שלה בניהול החברה הבת **מגדל ביטוח**. בית המשפט התבקש לאשר את הגשת התביעה כנגד אליהו, תוך חיובו של אליהו לשלם לחברה סכום של

כ-487 מיליון שקלים, בטענה כי במשך תקופה של שנתיים, מיום 20 בנובמבר 2020 ועד ליום 15 בנובמבר 2022 גרם אליהו נזקים לחברה. בתביעה נטען, בין היתר, כי מעורבותו של אליהו במגדל ביטוח, גרמה לאי יציבות ניהולית בחברה הבת ופגעה בשיקול הדעת העצמאי של חברי הדירקטוריון. עוד טען המבקש, כי מעורבותו של אליהו בניהולה השוטף של מגדל ביטוח, בכובעו כדירקטור וכיו"ר דירקטוריון החברה (בעת שכינה בתפקיד זה), מהווה הפרה של חובת האמונים וחובת הזהירות. עוד נטען להפרת חובות חקוקות ולעוולת הרשלנות.

הראל

הרוח הישראלית

היא הביטוח של כלנו

איילון ביטוח פרסמה את דוח ה-ESG השני של הקבוצה

הדוח משקף ומפרט את מחויבותה ופעילותה של קבוצת איילון בשנים 2021-2022, בין היתר בתחומי איכות הסביבה, ממשל תאגידי, השקעות, יחסי עבודה, גיוון והכלה, תעסוקה ותרומה לקהילה



שרון רייך | צילום: רמי זרנגר



יעל פאר סגל | צילום: רמי זרנגר

איילון ביטוח פרסמה דוח סביבה, חברה וממשל תאגידי (ESG - Environmental, Social, Governance) של קבוצת איילון. הדוח משקף ומסכם תהליכים שהתקיימו בקבוצה בין השנים 2021-2022, לחיזוק והטמעת עקרונות וערכי ESG.

מהחברה נמסר כי היא פועלת בתקופה זו על מנת להמשיך ברציפות עסקית ולהעניק שירות מיטבי למבוטחיה ולסוכניה ופרסום הדוח הוא חלק מפעילותה השוטפת.

נמסר שהדוח משקף ומפרט את מחויבותה ופעילותה של קבוצת איילון בשנות הדיווח, בין היתר בתחומי איכות הסביבה, ממשל תאגידי, השקעות, יחסי עבודה, גיוון והכלה, תעסוקה ותרומה לקהילה.

כמו כן, סוקר הדוח את מגוון הפעולות והמהלכים של החברה לטובת קידום ערכים חברתיים וסביבתיים בישראל, לרבות אימוץ מדיניות ESG בהשקעות, הקמת פורום ESG פנימי שיהווה גוף ניהולי אופרטיבי לקידום הנושא בחברה, קידום תרומות למגוון ארגונים חברתיים, תכנית 'איילון ירוקה' - להטמעת חשיבה סביבתית ועוד.

"קבוצת איילון רואה במתווה אימוץ מדיניות ה-ESG של החברה חזון אסטרטגי ארוך טווח, כאשר בשנים האחרונות פעלה ותמשיך לפעול בערוצים שונים כדי להטמיע ערכים אלו בארגון", מדגישים בחברה.

ומנהלת תחום ESG באיילון ביטוח: "אנחנו שמחים לפרסם את דוח ה-ESG השני של הקבוצה, הדוח משקף את הפעילות שאנו מקדמים בחברה לאורך השנים ומהווה ביטוי למחויבות המתמשכת של איילון לערכי האחריות התאגידית בכל תחומי הפעילות. פרסום הדוח מצטרף לפעילותנו הרחבה בתחום, אשר זכתה השנה להכרה נרחבת - זכייה בדירוג הגבוה ביותר, 'פליטינה פלוס' במדד 'מעלה ESG' לאחריות תאגידית בגין שנת 2022, וכן דירוג כחברה מובילה בתחום ה-ESG על פי מדד DUNS100 שפורסם לראשונה השנה".

שרון רייך, מנכ"ל איילון ביטוח: "אנו מאמינים כי לחברות העסקיות בישראל יש תפקיד רב בהובלת פעילות חברתית, בהגנה על הסביבה ובהצבת סטנדרטים גבוהים למען חוסנה של החברה. איילון תמשיך לקדם פעילויות וערכים למען לקוחות החברה, שותפיה, ספקיה, עובדיה והחברה הישראלית כולה - ועל כולנו להירתם ולפעול בנושא גם למען הדורות הבאים".

יעל פאר סגל, סמנכ"לית, מנהלת אנף שיווק, שירות ותקשורת

בעקבות המצב רשות שוק ההון תקבע מועד נוסף לבחינות רישוי סוכנים ויועצים

בלעדי

המועד הנוסף יהיה בסוף מרץ או בתחילת אפריל 2024 | הרשות גם תאפשר הרשמה מאוחרת לנבחנים ב-14 בדצמבר - עד ליום 8 בדצמבר 2023



צילום: Shutterstock

בנוסף, הרשות תאפשר הרשמה מאוחרת לנבחנים במועד חורף הקרוב, עד לשבוע לפני מועד הבחינה בפועל, קרי עד ליום 8 בדצמבר 2023. במקור, ההרשמה הייתה אמורה להסתיים היום, ה-14 בנובמבר. הרשות קוראת לנבחנים המעוניינים בהעברת הרישום למועד הנוסף לפנות אליה באמצעות מערכת הרישוי המקוונת עד שבוע לפני מועד הבחינה הקרוב בדצמבר 2023. ניתן לבקש לדחות את הרישום למועד הבחינה הנוסף או לבטל את הרישום למועד הבחינה הקרוב בדצמבר 2023. נבחן שיבחר לבטל את רישומו למועד הקרוב בדצמבר יזכה בהחזר מלא של דמי הרישום. לא תוחזר אגרת הבחינה לנבחן שלא יבקש לדחות את הרשמתי או לא יודיע על ביטול הרשמתי עד שבוע לפני מועד הבחינה הקרוב 14 בדצמבר 2023.

לאור המצב המיוחד בו שרויה המדינה עקב מלחמת חרבות בחול ועל מנת לסייע ולהקל על הנבחנים לקראת בחינות הרישוי בתקופה זו, החליטה רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון לקיים מועד נוסף לבחינות רישוי סוכני ביטוח ויועצים.

כפי שפרסם בשבוע שעבר בלעדית בעדיף, כ-1,200 סטודנטים לרישוי ביטוח חתמו על עצומה שצורפה לפנייה לרשות שוק ההון בבקשה לדחות את מועד המבחנים ביסודות הביטוח ומבחני גמר בענפי כללי, פנסיוני וימי, שאמורים להתקיים ב-14 בדצמבר. הרשות השיבה שתבחן את הבקשה.

השבוע (ג') עדכנה הרשות על מועד נוסף, אך היא לא נענתה לבקשה לדחות את בחינות דצמבר. מהרשות נמסר, כי המועד הנוסף מיועד בעיקר לנבחנים ולנבחנות אשר אין ביכולתם לגשת לבחינות בחודש דצמבר 2023, אך הוא יהיה פתוח לכל הנבחנים. הרשות טרם קבעה את תאריך הבחינה למועד זה, אך היא פועלת לקיימו לקראת סוף חודש מרץ או תחילת חודש אפריל 2024, בכפוף למצב הביטחוני ולהנחיות פיקוד העורף.

יתכן שינוי במיקום הבחינות בהתאם להנחיות

ככל שלא יחול שינוי בהנחיות פיקוד העורף, בחינות במועד חורף 2023 צפויות להיערך ולהתקיים כסדרן. עם זאת, יתכן שמיקום הבחינות ישתנה בהתאם להנחיות, וככל שכן, הרשות תפרסם על כך הודעה באתר הרשות.

רק למנויי עדיף

עדיף עכשיו

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

להגדרת המבזקים <

מעטפת החדשות והמידע המובילה בענף הביטוח והפיננסים

עם עומר בן יאיר, סמנכ"ל מקצועי אלטשולר שחם גמל ופנסיה



כיצד מחושב "השכר הקובע" בקרן הפנסיה החדשה? האם עמית ששכרו המבוטח בקרן ירד בתקופת המלחמה בהכרח עשוי להיפגע בשכר הקובע?

כממוצע הגבוה מבין כל אחת מהתקופות:

- (1) ב-3 חודשים אחרונים 5,000 שקלים (לפי 5,000 כפול 3).
 - (2) ב-12 חודשים אחרונים 8,750 שקלים (לפי 5,000 כפול 3 ועוד 10,000 כפול 9).
 - (3) ב-12 חודשים שקדמו ל-12 האחרונים 10,000 שקלים (מכיוון ששלושת החודשים האחרונים לא נכנסים לממוצע).
- על כן, השכר הקובע יוותר 10,000 שקלים ולא ייפגע. במידה והשכר המבוטח של העמית יחזור להיות 10,000 שקלים בינואר 2024 וכן בחודשיים הבאים פברואר ומרץ 2024, הקרן תיקח בחשבון את ממוצע שלושת החודשים האחרונים, ולכן, השכר הקובע ימשיך להיות 10,000 שקלים.
- לסיכום, יתכן ופגיעה בשכר המבוטח בזמן קצר לא תפגע בשכר הקובע, אולם אם הירידה תימשך זמן ממושך, תיתכן פגיעה בתקופת הקורונה, נפגע שכרם של לא מעט עובדים לתקופה ממושכת, ואולם פורסמה הוראת שעה⁵ שאפשרה לאותם עובדים לשמור על הכיסוי הביטוחי לו היו זכאים חרף הפגיעה בשכרם.

נכון למועד כתיבת מאמר זה, לא יצאה הוראת שעה דומה בקשר עם הפחתות שכר בעקבות מלחמת חרבות ברזל, וזאת ככל הנראה בשל פרק הזמן הקצר יחסית שחלף מפרוץ המלחמה.

"השכר הקובע"¹ בקרן הפנסיה החדשה הוא למעשה השכר שלפיו מחושב סכום קצבת השאירים והנכות, בקרות אירוע מזכה. השכר הקובע מחושב כגבוה מבין הממוצע של השכר המבוטח המעודכן באחת מהתקופות הבאות שקדמו למועד האירוע המזכה:

- (1) 3 החודשים הרצופים האחרונים².
- (2) 12 החודשים הרצופים האחרונים³.
- (3) 12 חודשים שקדמו ל-12 החודשים⁴ (כלומר מדובר על חודשים 13 עד 24 חודשים שקדמו למועד האירוע המזכה).

בכל מקרה, השכר הקובע בקרן המקיפה לא יעלה על סכום השווה לשלוש פעמים שמ"ב (בקרן הכללית לארבע פעמים שמ"ב). בהתאם, ישנם מקרים בהם יתכן ולא תהיה פגיעה בשכר הקובע במקרה של ירידה בשכר המבוטח לפרק זמן קצר. זאת כאשר העמית מבוטח בקרן למשך תקופה העולה על 12 חודשים ושכרו המבוטח בקרן היה קבוע לאורך אותה תקופה.

לדוגמה, עמית ששכרו המבוטח בקרן ב-24 חודשים האחרונים שלפני המלחמה עמד על 10,000 שקלים (עד לספטמבר 2023), ולכן השכר הקובע נקבע על 10,000 שקלים (לשם הנוחות, נניח שהמדד ללא שינוי). במידה שהשכר המבוטח בשלושת החודשים הבאים: אוקטובר, נובמבר ודצמבר 2023 ירד ל-5,000 שקלים ובחודש ינואר יחול אירוע מזכה, הקרן תחשב את השכר הקובע

הערות משפטיות: המאמר מתייחס לנשים ונברים כאחד. המידע לעיל מוגש כמידע כללי בלבד ומשירות לציבור הסוכנים ונכון ליום 16.11.2023. המידע ערוך באופן תמציתי ומנוסח בלשון פשוטה, לפיכך לא מכסה את כל המקרים והנסיבות שיתכנו. המידע לעיל אינו מהווה ייעוץ משפטי, המלצה ו/או חוות דעת, ואין בו כדי להוות תחליף להוראות החוק ו/או התקנון ו/או תחליף לייעוץ ו/או שיווק פנסיוני אישי ו/או ייעוץ מס המותאמים לצרכי הלקוח. האמור לעיל כפוף להוראות התקנונים הרלוונטיים, להוראות ההסדר התחיקתי ולנהלי החברות. השימוש במידע המפורט לעיל הוא על אחריותו הבלעדית של המשתמש.

1. אופן חישוב השכר הקובע ומגבלת סכום השכר הקובע קבועים בתקנון הקרן.
2. במידה וחלפו פחות משלושה חודשים ממועד ההצטרפות או חידוש הביטוח בקרן, הממוצע יחושב בהתאם למספר החודשים שחלפו ממועד ההצטרפות לקרן או ממועד חידוש הביטוח בקרן.
3. על אף האמור, אם עמית מבוטח הוגדר ככזה למשך פחות מ-12 חודשים רצופים, יהיה השכר הקובע ממוצע של השכר המבוטח המעודכן בתקופה זו.
4. או בכל תקופת החברות שקדמה להם, לפי התקופה הקצרה מבין השתיים.
5. תקנות הפיקוח על שירותים פיננסיים (קופות גמל/כיסויים ביטוחיים בקופות גמל/נניף הקורונה החדש) הוראת שעה, תש"ף-2020.

במטרה להוזיל עלויות למבוטחים

רשות שוק ההון בוחנת שינוי בתנאי ההשתתפות העצמית בביטוחי הרכב

פרסמה קול קורא כדי לבחון השוואה של תנאי השתתפות עצמית בעקבות ההכרעה שקיבלה לגבי התנהלות חברת ביטוח בקיזוז עלות חלפים במוסכים שאינם בהסדר



חברת הביטוח תבחן בהתאם לנסיבות המקרה, להעניק למבוטח אפשרות תשלום השתתפות עצמית נמוכה יותר בדומה להשתתפות העצמית אותה היה משלם לו היה מתקן את הרכב במוסך שבהסדר. הרשות מסבירה כי ככל שעלות התביעה הופחתה לחברת הביטוח אל מול מוסך שאינו בהסדר במקרה בו נעשה שימוש בפרקטיקה הנדונה בהכרעה, וזאת כתוצאה משיתוף הפעולה מצד המבוטח להקטנת הנזק, הרשות תבחן לאפשר למבוטח לקבל תנאים זולים או דומים לכאלה שהיה זוכה להם לו היה עושה שימוש במוסך הסדר. לצורך קבלת החלטה בעניין תנאי ההשתתפות העצמית, הרשות מזמינה את חברות הביטוח וכן כל גורם אחר שיהיה מעוניין להעביר את התייחסותו. התאריך האחרון להעברת התייחסות בנושא לרשות הוא ה-3 בדצמבר 2023.

רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון פרסמה קול קורא לקבלת מידע שיוכל לסייע לה לבחון האם יש מקום לשינוי תנאי ההשתתפות העצמית בפוליסות רכב. הקול קורא בא לאחר שהרשות פרסמה ב-19 בספטמבר השנה את הכרעתה לגבי התנהלות חברת ביטוח בקיזוז עלות חלפים במוסכים שאינם בהסדר, וכעת בכוונתה לבחון השוואה של תנאי ההשתתפות העצמית בתביעות אלו.

בחנית תנאי ההשתתפות העצמית נוגעת למקרים של מוסך שאינו בהסדר שקיבל את התנאים של חברת הביטוח בעניין אספקת החלפים כדי להקטין את הנזק ולהפחית את עלות התביעה. מטרת ההכרעה הייתה לייצר יישוב תביעות הוגן תוך מתן אפשרות לפעולות להפחתת עלות החלפים כדי להגביר את התחרות ולהביא להפחתת מחירי הביטוח בצורה זהירה והוגנת עם גילוי מוגבר לציבור המבוטחים. בהכרעה נקבעו הוראות לעניין תשלום תגמולי ביטוח, במקרה בו קיים הפרש בין מחירון יבואן החלפים אותו מצטט השמאי בשומה, לבין הסכום אותו הייתה משלמת חברת הביטוח עבור אותם החלפים אם אלה היו נרכשים מספקי חלפים איתם התקשרה חברת הביטוח. בעניין זה, נקבע בין היתר, כי חברת הביטוח נדרשת לתת למבוטח גילוי ראוי לגבי אופן התנהלותה, כמפורט בהכרעה, כלומר, הן צריכות ליידע את המבוטח לגבי מדיניותן זו כבר בשלב מכירת הפוליסה. בהמשך לכך, נקבע בהכרעה כי טרם ביצוע הפחתה בתגמולי הביטוח,

בנק ישראל הנחה את נתני האשראי לדחות דיווחים על פיגורים בתשלומי הלוואות

על היכולת שלהם לקבל אשראי ועל תנאי האשראי. כדי לאפשר לציבור שהות מספקת להסדרת התחייבויות מול נתני האשראי, ולמנוע דיווח על פיגורים בתשלומי הלוואות שנבעו מסיבות טכניות שונות, יצאה ההנחיה.

נמסר כי ההנחיה באה בהמשך להנחיותיו של הממונה על שיתוף בנתוני אשראי **אייל חדד**, לזהות ולסמן את הנתונים השליליים שידווחו על רקע המצב הביטחוני והשלכותיו על אזרחי המדינה. "סימון המידע מאפשר ללשכות האשראי ולנתני האשראי להבחין בין מידע שלילי שנוצר לפני המלחמה למידע שלילי שנוצר לאחר שפרצה המלחמה", מסבירים בבנק ישראל.

הממונה על שיתוף נתוני אשראי **בבנק ישראל** הנחה את מקורות המידע המדווחים למאגר, שהם נתני אשראי, והורה להם להאריך את משך הזמן הנדרש לפני דיווח על פיגורים בתשלום הלוואות, כך שבמקום לדווח על הפיגור לאחר 30 ימים, הם ידווחו רק לאחר 60 ימים. ההוראה תחול על הדיווח החודשי בגין החודשים אוקטובר 2023 ונובמבר 2023, והממונה רשאי להורות על החלטה על חודשי דיווח נוספים.

בבנק ישראל מסבירים כי מלחמת חרבות ברזל מטילה נטל כלכלי על רבים מאזרחי המדינה, שצפוי לקבל ביטוי ברישומים הפנימיים אצל נתני האשראי ובנתונים שידווחו למערכת נתוני אשראי. נתונים אלו משמשים נתני אשראי שונים להעריך את הסיכון שבמתן הלוואות ללווים, ובמקרים מסוימים עלולים להשפיע לרעה על דירוגי הלווים,

הכשרה מרחיבה ללא עלות את פוליסת הדירה גם לנזקים הנגרמים כתוצאה מעבודה מהבית

זאת בשל המצב הביטחוני | ההרחבה היא גם למי שמחזיק פוליסת ביטוח תכולת משרד

מיוזמתה וללא עלות נוספת, את כל פוליסות תכולת הדירות ואת פוליסות תכולת המשרדים, גם לנזקים הנגרמים בזמן עבודה מהבית בהתאם לתנאי ההרחבה לפעילות עסקית בדירה. "ההטבה במסגרת הרחבת הפוליסה מתווספת לכיסויים הרבים שהפוליסות כוללות כבר היום, אולם כעת היא מהותית שכן היא מסייעת למבוטחים רבים לקבל את הכיסוי הביטוחי גם בזמן המלחמה בו ההתנהלות שונה", נמסר מהכשרה.



יוסי סודרי |
צילום: שירעד שליט

"יוסי סודרי, מנהל תחום הפרט והמטה האגף בהכשרה: "הכשרה רואה חשיבות רבה בהרחבת התמיכה והסיוע למבוטחיה האזרחים והעסקיים כאחד. מעבר לתרומות שהכשרה אספה ותרמה לחיילים ולתושבי הדרום, מצאנו לנכון לסייע גם בצירים המקצועיים ובליבת העשייה שלנו - ביטוחי הרכוש. אנו תקווה לימים שקטים ובטוחים יותר במהרה".

הכשרה חברה לביטוח יצאה במהלך ההרחבה אוטומטית של ביטוחי התכולה בדירות ובמשרדים גם לנזקים הנגרמים כתוצאה מעבודה מהבית בזמן המלחמה, כל זאת ללא עלות נוספת מצד המבוטחים. זאת בעקבות המצב הבטחוני וכחלק מהמאמצים לסייע לכלל לקוחותיה. פוליסת ביטוח הדירה של הכשרה מבטיחה כיסוי מקיף לתכולה של בית או דירה, ומכסה, בין היתר, נזקים הנגרמים לחפצי ערך, מוצרי אלקטרוניקה ורכוש ביתי. בדומה, פוליסת ביטוח עסק, כוללת גם היא כיסויים רבים לנזקים הנגרמים לצידוד המשרדי.

"אחת ההשלכות המיידיות של המצב הבטחוני הינה שהרבה מכוח האדם במשק עובד מהבית הפרטי שלו ולא מגיע למקומות העבודה", מסבירים בהכשרה ומציינים כי לצורך כיסוי ביטוחי של נזק הנגרם בזמן העבודה מהבית הפרטי, הן למי שמחזיק ביטוח תכולת דירה והן למי שמחזיק ביטוח תכולת משרד, הרחיבה החברה באופן אוטומטי,

כלל ביטוח תבטח ללא תשלום דירות פנויות שיאוכלסו במפונים מאזורי הדרום והצפון

במסגרת זו, כלל תבטח את הדירות שיאוכלסו מפונים במהלך תקופת השכירות, ובכך תספק ביטחון לבעליהן, כדי שיוכלו לתרום את דירתם לטובת מטרה חשובה זו מאין כמוה". עו"ד הילה בן אליעזר, יוזמת המהלך, ציינה: אני מזדה לכלל ביטוח ופיננסים, ומשרדי עורכי הדין המובילים - ש. הורוביץ ושות', נשיך, ברנדס, אמיר ושות', וצוותי לשכת עורכי הדין, שנרתמו לסייע לאזרחי מדינת ישראל, בתקופה קשה זו. אנו פועלים בימים אלה להרחבת המיזם, ובמסגרת זו מנסים לרתום גם את משרדי הפנים והאוצר לשם מתן הקלות בארנונה ובתשלומים נוספים במהלך תקופת השכירות, ומקווים לשיתוף פעולה מלא".

חווה השכירות וההסכם לביטוח הדירה מופיעים באתר לשכת עורכי הדין, גם בשפות אנגלית וצרפתית, לטובת תושבי חוץ שמחזיקים בדירות בישראל ומעוניינים להתגייס למאמץ המשותף. בנוסף, בשני משרדי עורכי הדין נפתח חמ"ל ייעודי לשאלות משפטיות בכל הקשור ליישום החווה בזמן המלחמה.



עלית כספי |
צילום: סיון פרנ'י

כחלק מהסיוע במאמץ הלאומי, נרתמה כלל ביטוח ופיננסים לבטח ללא עלות דירות פנויות המאכלסות מפונים מאזורי הדרום והצפון. במסגרת זו, בנתה החברה ותממן פוליסת ביטוח מבנה וצד ג' מיוחדת וייעודית לטובת העניין. מדובר בדירות שתושכרנה למפונים על ידי בעלי דירות פרטיים, ללא תשלום.

הכנת חוזה השכירות הייעודי נעשתה, גם כן בהתנדבות, על ידי צוותי מחלקות הנדל"ן של משרד עורכי הדין ש. הורוביץ ושות' ומשרד עורכי הדין נשיך, ברנדס, אמיר ושות', יחד עם צוותי לשכת עורכי הדין ועם עו"ד הילה בן אליעזר. נמסר כי החווה מאפשר לשהות בדירה ללא תמורה, לתקופה של עד שלושה חודשים ושומר על זכויות הצדדים.

עלית כספי, משנה למנכ"ל ומנהלת חטיבת ביטוח כללי, מסרה: "מדובר ביוזמה מבורכת שהגיעה לפתחינו וקבוצת כלל ביטוח ופיננסים, ששותפה במאמץ הלאומי לשמירת חוסנה של מדינת ישראל, נרתמה אליה מיד.



עו"ד הילה בן אליעזר |
צילום: הדר מדיה

"משקיעי הריטייל מתעלמים מהזדמנויות ההשקעה שמתפתחות בשוק המקומי"

דוח של fair על התנהגות משקיעי הריטייל מאז תחילת המלחמה מצביע על כך שמחפשי הסיכון בוחרים להשקיע בקרנות חו"ל, הסולידיים נשארים בקרנות הכספיות



אלעד שפר | צילום: אלן שפירא

הסנטימנט להתנהג כמוהם ולכן הם ממשיכים להיצמד ואף להגדיל את אחזקותיהם בעיקר בהשקעות בטוחות כמו הקרנות הכספיות השקליות וזונחים את ההשקעות בקרנות מנייתיות ואג"ח חברות בישראל."

ב-fair מציינים כי המשקיעים הסולידיים שמשקיעים בקרנות נאמנות דרך החברה בוחרים להמשיך להסיט את הכספים שלהם אל הקרנות הכספיות השקליות הנחשבות השקעה סולידית. "אחזקות המשקיעים בקרנות הכספיות השקליות עלו גם לאחר תחילת הלחימה ב-13% וזאת בהמשך להיקף האחזקות אשר הוכפל ביותר מפי 10 מתחילת השנה", מסבירים בחברה.

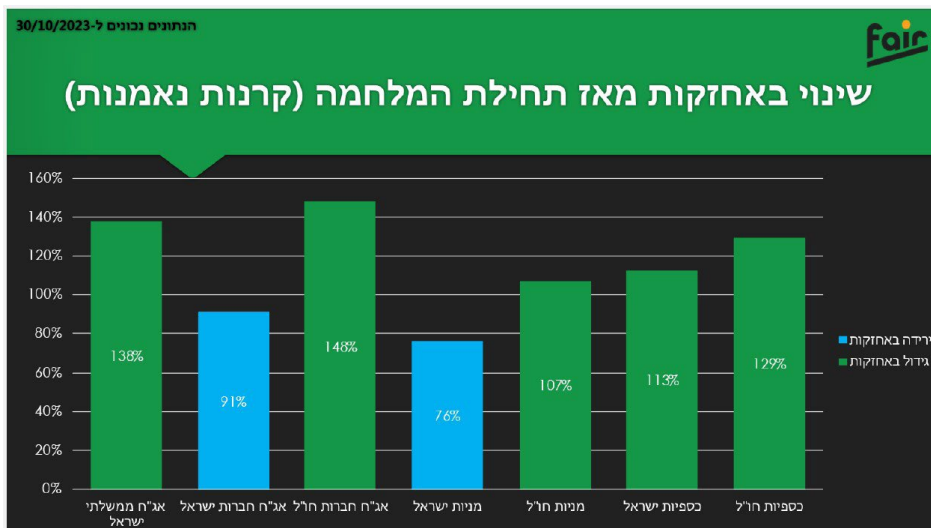
"צמיחה זו נעשית על רקע הריבית הגבוהה במשק הישראלי וכן על רקע האטרקטיביות היחסית של הקרנות הכספיות ביחס לפיקדונות הבנקים", אומר שפר. "בהתאם למגמה הזו של המשקיעים הסולידיים, אנו רואים גידול גם בקרב קרנות האג"ח הממשלתי הישראלי שבהן

מדוח שפרסמה חברת fair, עולה כי משקיעי הריטייל המחפשים השקעות בעלות סיכון, המשיכו להסב את השקעותיהם מקרנות ישראליות אל קרנות המשקיעות מחוץ לישראל. "מגמות אלה בקרב משקיעי הריטייל בקרנות הנאמנות, התחילו בתחילת השנה והתחזקו מאז אירועי ה-7 באוקטובר ותחילת מלחמת חרבות ברזל", מסבירים ב-fair, פלטפורמה מקוונת להפצת קרנות נאמנות.

כך, למשל, בקרב קרנות איגרות החוב, נרשמה ירידה באחזקות של 9% בקרנות המשקיעות באג"ח של חברות ישראליות ונצפתה עלייה משמעותית באחזקות של 48% באג"ח חברות מחו"ל, מאז תחילת המלחמה. עוד מסבירים בחברה, כי גם בקרב הקרנות המנייתיות המשקיעות במניות ישראליות, נרשמה ירידה בהיקף הנכסים המנוהלים על ידי המשקיעים של 24% באחזקות מתחילת המלחמה, בעוד שבקרב הקרנות שמשקיעות במניות בחו"ל נרשמה עלייה בהיקף הנכסים המנוהלים של כ-7%.

נרשמה עלייה באחזקות בהיקף של כ-38% מתחילת הלחימה. גם הקרנות הכספיות במט"ח עלו ב-29%."

"על אף המלחמה, נראה כי משקיעי הריטייל ממשיכים להשקיע בקרנות הנאמנות, כך ניתן ללמוד מהגידול באחזקות המנוהלות דרך החברה. בחודש אוקטובר בלבד, סך האחזקות בחברה גדל ב-17%. בפרספקטיבה רוחבית, מתחילת שנת 2023, סך האחזקות גדל ב-1,374%", מסכמים ב-fair.



"התנועה של המשקיעים נעשית על רקע ביצועי חסר משמעותיים של שוק המניות והאג"ח הישראלי ביחס לשוק המניות בעולם וכן על רקע חולשה משמעותית של השקל ביחס לדולר ומטבעות אחרים", מציינים ב-fair. **אלעד שפר**, מנכ"ל fair, מסביר ש"תנועת משקיעי הריטייל מובנת על רקע המגמות המתוארות, אך ניתן ומשקיעי הריטייל מתעלמים במקביל מהזדמנויות ההשקעות שמתפתחות בשוק המקומי. בעוד ניתן להניח כי המשקיעים המתוחכמים כבר אוספים סחורה מקומית שנראית בעיניהם כמתומחרת בחסר, למשקיעי הריטייל אין את הכלים או את

S&P מעלות: דירוג iAAA עם תחזית יציבה לבססח

חברת הדירוג מציינת שבססח מובילה את שוק ביטוח האשראי המסחרי בישראל ונהנית מחוסן פיננסי הודות להלימות הון גבוהה ולתכנית ביטוח משנה מקיפה - ומציינת את תמיכתן של אליאנץ טרייד והראל שהיא בבעלותן



עדי נוב, מנכ"לית בססח | צילום: גבע טלמור

תשמור על חוסן פיננסי חזק הודות להלימות הון מעולה ותכנית ביטוח משנה מקיפה".

עם זאת, מציינת S&P מעלות, סך ההון המתואם של החברה (נמוך מ-100 מיליון דולר) מגביל את הערכתה לחוסנה הפיננסי הכולל. "בשנים הקרובות אנו צופים שבססח תמשיך לצמוח בארץ ובחו"ל, תוך שמירה על הרווחיות החיתומית שלה, וכתוצאה מכך על הלימות ההון הנוכחית".

הסקירה מתייחסת גם למלחמה: "נציין כי קיימת אי ודאות רבה לגבי היקף המלחמה בישראל, משכה והשלכותיה. התרחבות העימות לחזיתות נוספות, אם תקרה, עלולה להגביר משמעותית את הסיכון לפגיעה באינדיקטורים המקרו-כלכליים בישראל ואת התנודתיות בשוק ההון. כבר כעת קיים חשש שהפרמטרים הכלכליים העיקריים של מדינת ישראל יהיו חלשים בהשוואה לצפי הקודם. עם התפתחות המצב, נעדכן את הנחותינו והערכותינו בהתאם".

תחזית הדירוג

תחזית הדירוג היציבה משקפת את ציפיות S&P מעלות שבשנתיים הבאות תשמור בססח על הלימות הון האיטנה שלה ותישאר רווחית, בהסתמך בין השאר על תמיכתן של אליאנץ טרייד ושל הראל. בפרט, היא צופה שבססח תמשיך להפיק תועלת תכנית ביטוח משנה חזקה, שבמסגרתה אליאנץ טרייד מקבלת על עצמה חלק ניכר מהסיכונים. התרחיש השלילי: S&P מעלות עשויה להוריד את הדירוג ב-24-12 החודשים הקרובים אם תערך מחדש את חשיבותה האסטרטגית של בססח לאליאנץ טרייד, או אם תחול התדרדרות בביצועים התפעוליים של בססח, שתוביל אותה להעריך מחדש את החוזקות העסקיות שלה.

S&P מעלות קבעה דירוג iAAA עם תחזית יציבה לבססח - החברה הישראלית לביטוח אשראי. בססח היא חברה בבעלות אליאנץ טרייד וקבוצת הראל. בחודש אוגוסט השנה העניקה חברת הדירוג הבינלאומית S&P Global Ratings לבססח דירוג בינלאומי A עם אופק יציב.

חברת הדירוג מציינת שבססח מובילה את שוק ביטוח האשראי המסחרי בישראל ונהנית מחוסן פיננסי הודות להלימות הון גבוהה ולתכנית ביטוח משנה מקיפה. כמו כן, מעלות רואה בבססח ישות חשובה מבחינה אסטרטגית לאליאנץ טרייד, כמובילת השוק הישראלי לביטוח אשראי מסחרי - עובדה שתומכת בדירוג האשראי של בססח.

בשיקולי הדירוג, מציינת S&P מעלות שהיא צופה שאליאנץ טרייד והראל ימשיכו לתמוך בפעילותה של בססח. כמו כן, למרות שבססח פועלת באופן עצמאי, שתי חברות האם של המיזם המשותף תורמות לחיזוק פעילותה.

"בפרט, אליאנץ טרייד היא משתפת משמעותית בתכנית ביטוח המשנה של בססח, ואנו צופים כי תמשיך בכך בשנים הקרובות. אליאנץ טרייד תומכת בבססח גם באמצעות שיתוף ידע בנושאי מסדי נתונים, חיתום וניטור, כמו גם שיטות עבודה המיטביות לביטוח אשראי מסחרי. הראל מספקת תמיכה בתשתיות כגון מערכות מידע, לוגיסטיקה ומשרדים, יעוץ רגולטורי ומשפטי ותמיכה בחדירה לשוק הישראלי", מסבירה חברת הדירוג.

S&P מעלות צופה שבססח תשמור על מעמדה המוביל בביטוח אשראי מסחרי בישראל. "בססח נהנית ממעמד שוק חזק בזכות ניסיונה המוכח ונוכחותה בשוק הישראלי מאז 1957, המותג הידוע וערוץ ההפצה הישיר שלה. בסוף 2022 הייתה בססח החברה המובילה בישראל בביטוח אשראי מסחרי, עם פרמיות ברוטו של כ-180 מיליון שקלים בשנה, עלייה של 13% בהשוואה ל-2021. בססח נהנית גם מפיזור גיאוגרפי, שכן כמעט מחצית מהפרמיות שלה מקורן מפעילות יצוא".

"הלימות הון מעולה ותכנית ביטוח משנה מקיפה"

חברת הדירוג סבורה, שפעילותה של בססח במגזרי נישא עשויה לחשוף את הכנסותיה למחזוריות עסקית ומגדילה את רגישותה לאיומים תחרותיים. עוד היא סבורה שבססח פועלת בעיקר בקו ביטוח אחד, דבר היוצר סיכון ריכוזיות אשר מודגש בתקופות לחץ. היא מציינת שחשיפתה של בססח היא בינלאומית, אף שרובה בישראל. "אנו צופים שבססח

קבוצת בלנדר עברה לראשונה לרווחיות תזרימית

מציגה ברבעון השלישי לשנת 2023 גידול של כ-53% בהכנסות (ברוטו, NON-GAAP) שהסתכמו לכ-24.5 מיליון שקלים | יתרת תיק האשראי ברבעון השלישי גדלה בכ-19% לכ-744 מיליון שקלים | מדובר על תוצאות לא מבוקרות ולא סקורות



גל אביב, מנכ"ל ובעלים של בלנדר | צילום: סיון פרנ'

תושבי העוטף, ליווי לקוחות קיימים והטבות ללקוחות חדשים.

בלנדר אירופה

בלנדר מציינים כי פעילות אירופה סיימה את הרבעון ברווח תזרימי בהתאם לתכנית העבודה. יתרת תיק ההלוואות מסתכמת בכ-84.4 מיליון שקלים ברבעון השלישי, בדומה לרבעונים קודמים. ההכנסות (ברוטו, NON-GAAP) הסתכמו ברבעון השלישי של 2023 בכ-2.9 מיליון שקלים, גידול של כ-38% לעומת 2.1 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד.

"על אף הסביבה העסקית המתגברת עוד טרם מלחמת חרבות ברזל אשר השפיעה על המשק כולו, הצלחנו להגיע להישגים משמעותיים ובראשם מעבר לרווחיות תזרימית של הקבוצה", מציין המנכ"ל גל אביב. לדבריו, "blenderPay הגדילה את מסגרות האשראי לסך של 100 מיליון שקלים והיא כיום השחקן המוביל בישראל בתחום ה-BNLP. במקביל, פעילות ה-P2P שומרת על יציבות והציגה עלייה גבוהה בשיעור התשואה למשקיעים, שיעור של כ-8% (בחישוב שנתי). בנוסף, הסכם ההפצה שחתמה החברה עם אמדוקס, למכירת הטכנולוגיה של בלנדר למוסדות פיננסיים בינלאומיים מהווה אבן דרך חשובה לגיוון מקורות ההכנסה של החברה ולפיתוחים חדשים במיוחד עם התפתחות מגמת ה-Embedded Finance".

אביב הוסיף: "חשוב להדגיש כי גם בימים לא פשוטים אלו אנו מבצעים כל העת פעולות לחיזוק החברה והגדלת פעילותה ובמקביל, בחודש האחרון ביצענו התאמות והענקנו הטבות לתושבי העוטף ולכלל הלקוחות בישראל תוך שמירה על רגישות ואחריות למצב ולנעשה במשק".

חברת הפינטק **בלנדר טכנולוגיות פיננסיות** פרסמה תוצאות חלקיות (שאינן מבוקרות ואינן סקורות) לרבעון השלישי של שנת 2023. במהלך הרבעון עברה החברה לראשונה לרווחיות תזרימית כאשר נפח הפעילות של הקבוצה המשיך לגדול משמעותית, עם עלייה חדה בהכנסות ובהיקף תיק האשראי זאת בהתאם ליעדי החברה.

הכנסות הקבוצה (ברוטו, NON-GAAP) - הרווח פרופורמה שממנו מפחיתים הוצאות שונות), כולל ריבית מהלוואות במערכת תיווך באשראי והכנסות נדחות במגזר מתן אשראי, הסתכמו ברבעון השלישי בכ-24.5 מיליון שקלים, צמיחה של כ-53% לעומת כ-16 מיליון שקלים ברבעון השלישי של 2022.

הכנסות הקבוצה (ברוטו, NON-GAAP) ב-12 החודשים שהסתיימו ב-30 בספטמבר 2023 הסתכמו בכ-90 מיליון שקלים, גידול של כ-73% לעומת ההכנסות ב-12 בחודשים שהסתיימו ב-30 בספטמבר 2022. יתרת תיק האשראי מסתכמת ברבעון השלישי בכ-744 מיליון שקלים - גידול של כ-19% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. מספר הלקוחות המשלמים ברבעון השלישי מסתכם בכ-80 אלף, גידול של 28% לעומת הרבעון המקביל אשתקד.

בלנדר ישראל

יתרת תיק ההלוואות בישראל מסתכמת בכ-659.2 מיליון שקלים ברבעון השלישי של 2023 - גידול של 22% לעומת הרבעון המקביל אשתקד. ההכנסות בישראל (ברוטו, NON-GAAP) הסתכמו ברבעון השלישי בכ-21.6 מיליון שקלים, גידול של 55% לעומת הרבעון המקביל אשתקד. מספר הלקוחות במשלמים בישראל ברבעון השלישי של 2023 עלה לכ-68.3 אלף, גידול של 23% לעומת 53.4 אלף ברבעון המקביל אשתקד. "לאור כל אלו, פעילות בלנדר ישראל ברבעון השלישי של 2023 הסתכמה ברווח תזרימי", מציינים בחברה.

מבלנדר נמסר כי עם פרוץ מלחמת חרבות ברזל היא פעלה במהירות וביצעה פעולות והתאמות, לרבות הטבות בדחיית תשלומים ללקוחות



אפשרנס וביזי יעניקו לסוכנים אשראי חוץ בנקאי בתנאים ייחודיים

השת"פ עם לשכת סוכני הביטוח יוכל לסייע בפרויקט המסלקה הפיננסית

בחלקו ועל בסיס צרכים מהשטח. כמו כן נמסר כי בקו אשראי חוץ בנקאי הניתן על ידי חברת ביזי אין עמלת הקצאה, וככל שאין משיכה, אין כל תשלום עמלה, כאשר הריבית האפקטיבית ברוב המצבים יותר זולה מהריבית בבנקים בכ- 25%-45%. יתרון נוסף הוא מילוי המסגרת מחדש בגובה ההחזרים החודשיים לטובת הסוכן. עוד נמסר, כי שיתוף הפעולה של הלשכה עם אפשרנס וביזי יוכל גם לסייע בפרויקט המסלקה הפיננסית, כאשר קו אשראי חיצוני יכול להיות אחד הפתרונות ללקוחות עסקיים ואחרים לאחר ניתוח תוצאות המסלקה הפיננסית, שיעבור על ידי סוכן חבר הלשכה.



אורון מכלוף

מכלוף: "קו האשראי שנפתח במיזם המשותף של אפשרנס, ביזי ולשכת סוכני הביטוח הוא גם אמצעי יעיל לצלוח את המשבר הנוכחי. עם המסלקה הפיננסית, אותה אנו מקדמים נדע הרבה יותר על הלקוחות שלנו, ועכשיו גם נוכל להציע להם יותר פתרונות בדיוק כך ננצח גם כלכלית את המלחמה הזו. הסיסמה 'ביחד ננצח לגמרי הולמת את המיזם'."

"בתקופת המלחמה אנו חווים ירידות במחזורים, דחיית תשלומים על ידי חייבים, פיצויים מהמדינה שמגיעים באיחור רב, כאשר מנגד נותרות תקורות והוצאות שברובן לא קטנות, כך שבסופו של יום יש פגיעה בתזרים ההכנסות על כל המשמעויות שבנדון", נמסר מ**לשכת סוכני הביטוח**, אשר הודיעה על הטבה ייחודית נוספת לחבריה, שמתווספת להטבות אחרות שניתנו להם מפרוץ המלחמה. הלשכה מודיעה כי בעקבות שת"פ עם **אפשרנס** שבבעלות **גדי בן חמו ויובל ארנון** וחברת הפינטק **ביזי** ובשיתוף הוועדה לקשרי סוכנים בלשכה בהובלתו של יו"ר הוועדה **אורון מכלוף**, יוכלו חברי הלשכה לקבל קו אשראי חוץ בנקאי בתהליך מהיר של עד 24 שעות, ללא כל צורך בשעבודים ובטחונות, החל מסכומים של 50,000 שקלים ועד 500,000 שקלים, כולל אפשרות לפירעון מוקדם ללא עמלה.

עוד נמסר, כי קו האשראי חיצוני וגמיש, אינו פוגע במסגרת האובליגו של הסוכן בבנק, עלותו זולה יותר מהגדלת מסגרת האשראי הבנקאית והקמתו אינה כרוכה בעמלת הקצאה כנהוג בבנקים. בנוסף, יכול כל סוכן להעמיד לעצמו קו אשראי חוץ בנקאי, אבל לצורך ולהשתמש רק

דווקא בתקופה כזו אנו צריכים חוסן נפשי, מיידית! וללא תקופת אכשרה! ביחד ננצח

הכירו את כתב המנוי העצמה נפשית משקם ומעצים את הנפש

כ-6,000
נותני שירות
בפריסה ארצית

השירותים בכתב המנוי:

- טיפול פסיכולוגי
- טיפול במימן מולקולרי
- טיפול נפשי
- טיפול בתא המצן
- ריפוי בעיסוק
- רפואה משלימה
- ייעוץ דיאטטי
- חדרי מלח

תשלום חודשי

ילד 18/29 ₪
בגיר 39 ₪
זוג 70 ₪

כתבי מנוי נוספים
מבית MyDoctor

- דגל + / דגל גולד
- רופא עד הבית
- מסלום אמבולטורי
- קיד +
- רפואה פרטית
- ספורט גולד
- נפח רפואה פרטית
- ביזי +

לפרטים והצטרפות
כמשווקים התקשרו ל:

***8161**
שלוחה 6

<https://mydoctor.co.il/partners>

MyDoctor
שקט נפשי לבריאות שלך

סוגיות פנסיוניות וביטוחיות | עו"ד יניב גל

כללי החמרה בסיכון במסגרת ביטוח אכ"ע

שאלה:

המסעדים שלפי סעיף 18 לחוק (ביטול הביטוח, הפחתת תגמולי הביטוח או פטור מחובת התשלום).

הרחבה בעניין זה ניתן למצוא אצל **י' אליאס** "דיני ביטוח" (מהדורה שלישית, 2016) עמ' 886-887, שם נאמרו הדברים הבאים:

"ההסדר החוקי בעניין החמרת הסיכון אינו חל אפוא בתחום ביטוח החיים, וחווה הביטוח, על תנאיו המקוריים, ממשיך לחייב את הצדדים גם במקרים שבהם הוחמר סיכון המבטח. סייג זה נובע מאופיים המיוחד של החוזים לביטוח חיים. חוזים אלה הם, לרוב, ארוכי טווח... הסדר זה אינו מתאים אפוא לתחום ביטוח החיים בו שהחמרת הסיכון של המבטח מובאת בחשבון כבר במועד הכריתה. סעיף 54 לחוק חווה הביטוח מרחיב את תחולתו של הסייג הקבוע בסעיף 49 לחוק ומחילו גם על ביטוחי תאונה, מחלה ונכות. מבטח המתקשר בחוזים מעין אלה נדרש להמשיך ולקיימם, במתכונת המקורית, חרף החמרת הסיכון. אין הוא רשאי לבטל את החווה או להתאימו לשינוי הנסיבות. כך למשל, מבטח בביטוח נכות אשר החליף את עיסוקו המקצועי והחל לעסוק בתחום מקצועי הכרוך בסיכון גופני רב יותר, אינו נדרש להודיע למבטח על ההחמרה בסיכון. המבטח, מנגד, אינו זכאי לשנות את חווה הביטוח, להתאימו להחמרת הסיכון, לבטלו או להפחית את סכום התגמולים".



עו"ד יניב גל

אדם רכש בעברו תכנית לביטוח מפני אבדן כושר העבודה, כאשר עיסוקו אותה העת היה מוכר בחנות (חנווני). לאחר שנים, שינה המבטח את עיסוקו לטייס ריסוס, ובין עונות הריסוס החל לעסוק כצוללן במים עמוקים, ולאחרונה איבד את כושרו לעבוד כטייס.

האם חברת הביטוח יכולה, כעת ועם קרות אבדן כושר העבודה, לטעון שבשל החמרת הסיכון אותו נטלה בעת הקבלה לביטוח, היא תהיה פטורה מתשלום הפיצוי למבטח, או כי חבותה תפחת בשל היעדר יכולת בחינת האקטואריה הרלוונטית לאותו אדם?

תשובה:

בביטוחי אבדן כושר עבודה, אשר כלולים תחת פרק ג' לחוק חווה הביטוח, התשמ"א-1981, כביטוח למקרה של נכות (ראו ההגדרה בסעיף 53 לחוק), מוחל סעיף 49 לחוק (ראו סעיף ההחלה הרלוונטי בחוק 54(ב) שם), לפיו **"...לא יחולו סעיפים 17 עד 19"**.

יודגש, כי בעת הצירוף לביטוח חלה חובת הגילוי על המועמד לביטוח לפי סעיף 6 לחוק, ואילו לאחר צירופו (בתקופת הביטוח) חובת ההודעה על כל שינוי והחמרה של הסיכון המבטח שנטולת חברת הביטוח, הנה לפי סעיף 17(א) לחוק, הקובע כי בעת ש"נודע למבטח שחל שינוי מהותי, עליו להודיע על כך מיד למבטח בכתב".

ברם בענייננו, בשל שינוי של אילו משאלות החיתום עליהן השיב המבטח בעת ההצטרפות לביטוח או שינוי של כל עניין שצוין לגביו במפורש כי הוא עניין מהותי (ראו ההגדרות לגבי 'שינוי מהותי' בסעיף 17(ב) לחוק), ממילא לא חלה החובה להודיע למבטח שכן סעיף 17 אינו חל כאמור לעיל.

לפיכך, גם בשל החמרה בסיכון המבטח בתקופת הביטוח למקרה של נכות המבטח (ביטוחי אכ"ע), תחול חובת תשלום תגמולי הביטוח במלואם, בחישוב על פי תנאי הפוליסה, ולא יהיה באותו שינוי מהותי כדי להשפיע על חבותה של חברת הביטוח/או כדי להקנות לה אילו

כן ולמען הסדר הטוב, יובא ציטוט מפסק הדין בעניין ת.א. 31807-02-16 (הרצ' **כלל נ' בוכהיים**, ניתן ביום 29 באוגוסט 2017, בסעיף 24 שם: "עיון בחוק חווה הביטוח מלמד כי מקום שבו סבר המחוקק שיש להחריג הוראות אלו מסוג ביטוח מסוים, הוא עשה כן במפורש. כך, המחוקק מצא מקום להחריג את תחולת סעיפים 17-19 לחוק חווה הביטוח בביטוח חיים (סעיף 49 לחוק) ובביטוח מפני תאונה, מחלה ונכות (לפי האמור בסעיף 54(א) לחוק; ויוער כי החרגות אלו הן לרעת המבטח, שכן בסוגי הביטוח האמורים המבטח חב במלוא התגמולים על אף החמרה בסיכון שאירעה לאחר כריתת החווה".



פספורטכארד מבטחת ללא עלות משלחת ילדים ומלוויהם מיישובי העוטף שטסו למשחקי נבחרת ישראל בהונגריה



ליוזמה להוצאת המשלחת שותפים מספר גופים, בהם ישראייר, מלונות פתאל והסוכנות היהודית

שחרור החטופים, והעלטה במסכי העמדה של החברה בנמל התעופה בן גוריון את תמונות החטופים, בליווי במסר - 'אנחנו מקווים מאוד שעד שתחזרו מה שכתוב כאן לא יהיה רלבנטי'."



חברי המשלחת מיישובי העוטף שיצאו להונגריה | צילום: ליאור רונן

פספורטכארד מבטחת ללא עלות בביטוח נסיעות לחו"ל משלחת ילדים ומלוויהם הבוגרים מיישובי עוטף עזה שיצאה אתמול (ד') לעודד את שחקני נבחרת ישראל בכדורגל, בשני משחקים המתקיימים השבוע בהונגריה.

המשלחת מונה 125 משתתפים, כמחציתם ילדים כאשר כל ילד מלווה בבוגר. "המשלחת יצאה לדרך בזכות שיתוף פעולה של מספר חברות וגופים לטובת חיזוק הילדים ובני המשפחות, שנאלצו לפנות את בתיהם ולהתמודד עם אתגרי המלחמה בתקופה האחרונה, וצפויה לחזור לישראל ביום ראשון הקרוב. עם השותפים ליוזמה להוצאת המשלחת, בנוסף לפספורטכארד נמנים **ישראייר, מלונות פתאל, הסוכנות היהודית ועוד**", נמסר מפספורטכארד.

כמו כן, לכל משתתף במשלחת, המתין בכיסא המטוס מאח מיחד של פספורטכארד הכולל כריות טיסה, כובעי צמר, חמצאוורים וארגוניות למזוודה.

עוד נמסר כי "פספורטכארד, המבטחת ללא עלות גם את כל משפחות החטופים שיוצאות למסעות הסברה ולמפגשים דיפלומטיים ברחבי העולם, נרתמת גם למאמצי ההסברה לטובת

עדיף עכשיו

שירות מבוקים בנושאים ותחומים על פי בחירה

הנחות והטבות על כל מוצרי עדיף

איתור מידע מקצועי

דוחות, חוזרים והנחיות, פסקי דין ועוד...

עדיף ב-WhatsApp

קבלת מידע מקצועי ועדכונים חשובים בזמן אמת

ניוזלטר יומי

מרכז את אירועי היום

שבועון עדיף

מרחיב ומעמיק נושאים אשר על סדר היום

מרכז מומחים משיבים

מומחים עונים על שאלות סקצועיות שלכם

עדיף TV

מתחם תוכן הסרד תשדורי לייב, תכני וידאו ופודקאסטים

גישה לפורטל עדיף

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



איילון קיימה וובינר לסוכנים בנושא ניהול עסקי וחשיבה יצירתית בתקופת מלחמה

המפגש הדיגיטלי הבא המסרת במסגרת איילון EXPERT יהיה בנושא ביטוחי העסקים של איילון

המורכבת - במסגרת איילון EXPERT, סדרת המפגשים הדיגיטליים שהשיקה השנה לטובת התמקצעות סוכני החברה. במסגרת ההדרכות המותאמות לתקופה הנוכחית, סוכנות וסוכני החברה נכחו עד כה בוובינרים בנושאים חוסן נפשי להתמודדות עם המצב, רפורמת הבריאות החדשה והשקעות. נמסר כי במסגרת איילון EXPERT, תקיים החברה ב-23 בחודש זה מפגש דיגיטלי לסוכנות ולסוכני החברה בנושא ביטוחי העסקים של איילון, כאשר המפגשים המקצועיים הבאים ימשיכו לתת דגש על היבטים מקצועיים בצל השגרה המורכבת הנוכחית.

איילון ביטוח קיימה בתחילת השבוע מפגש דיגיטלי בנושא ניהול עסקי וחשיבה יצירתית בתקופת מלחמה, לסוכנות ולסוכני החברה. במסגרת הוובינר, שוחח **שלומי לחנה**, סגן נשיא לשכת היועצים העסקיים, יועץ אסטרטגי שיווקי ומרצה לשיווק במכללה למנהל, על מאפייני המשק בתקופה זו, תקשורת וחשיבה יצירתית בזמן מלחמה, התאמות ופעולות עסקיות אל מול הלקוחות והעובדים, ועוד. מאילון נמסר כי המפגש שהתקיים הינו חלק ממערך מפגשים דיגיטליים חדש שיצרה איילון אשר הותאמו במיוחד לתקופה

ביטוח ישיר הפיקה חגיגת בת מצווה שהתבטלה בגלל המצב



האירוע התקיים במלון בתל אביב שבו משתכנת המשפחה מאשקלון | עובדי מוקד חיים של החברה תכננו את האירוע ורתמו ספקים שונים

לתושבי הדרום המפונים להתמודד עם המצב הקשה בו נתקלו לאחר האסון. כאשר נודע לחברה על בת המצווה אשר התבטלה, החלו בתכנון האירוע, החל מחשיבה על רעיונות לחגיגות ועד לרתימת ספקים שתרמו ולקחו חלק באירוע המרגש".

עובדי מוקד חיים של **ביטוח ישיר**, הפיקו חגיגת בת מצווה **לעמית בן שושן**, תושבת אשקלון

מביטוח ישיר נמסר כי "היוזמה החלה כאשר נציגי החברה יצרו קשר עם האחראי לפינוי התושבים, במטרה לנסות ולעזור



עובדי ביטוח ישיר עם עמית בן שושן | צילום: יח"צ



יונט פתרונות: מאיה סובול דבי מונתה למנהלת מערך הביטוח הכללי

לסובול דבי 25 שנות ותק בענף הביטוח, מתמחה בניהול עובדים בסוכנות בעלת ניסיון עשיר בתחום המכירות



מאיה סובול דבי

הטמעת 'שירות מוכר' בסוכנות והנעה לעמידה ביעדים".
עוד נמסר כי במהלך השנים התמחתה בניהול כולל ומקיף, החל משלב ההסכמים ותהליכי משא ומתן מול חברות הביטוח, ועד לפרטים הקטנים, כולל ביישוב תביעות וטיפול בפניות לקוחות בסוכנות.

מאיה סובול דבי מונתה למנהלת מערך הביטוח הכללי בסוכנות יונט פתרונות.

סובול דבי (45, נשואה + 2) היא בעלת תואר ראשון בביטוח ותואר שני במנהל עסקים. היא מנהלת מנוסה בענף הביטוח עם 25 שנות ותק בתחום - דור רביעי לסוכני ביטוח. מיונט פתרונות נמסר כי סובול דבי מתמחה בניהול עובדים בסוכנות, באופן מקצועי, תוך דגש על איכות השירות ושימור הלקוחות. יחסי אנוש מצוינים, הן עם לקוחות והן עם חברות ביטוח, מנהלים ועובדים. בעלת ניסיון עשיר בתחום המכירות,



סוכני ביטוח של כלל סייעו בקטיף אבוקדו

כ-50 סוכנים קטפו במשך ארבע שעות כשמונה טון אבוקדו במטע בפרדסיה

שלומי תמן, משנה למנכ"ל ומנהל מערך הסוכנים, ציין: "כלל ביטוח ופיננסים מגויסת למאמץ הלאומי. החברה יוזמת מפרוץ המלחמה מגוון רחב של פעילויות לטובת אזרחי ישראל וחיוזוק הרוח הישראלית, ותורמת כספים וציוד לחיילים, בתי חולים ולמשפחות המפונים".

כלל ביטוח ופיננסים יזמה לכ-50 סוכני ביטוח מכל אזור המרכז פעילות התנדבותית בקטיף אבוקדו בפרדסיה, במטרה לסייע לבעל המטע בתקופה קשה זו. הקטיף נמשך כארבע שעות, במסגרתו קטפו עובדי כלל וסוכני הביטוח שמונה טון אבוקדו, שסודרו ב-20 מכלי דולב.



סוכנים של כלל ביטוח שהשתתפו בקטיף | צילום: יח"צ

חוסן אישי ועסקי. איך ממשיכים קדימה?

ברגע שנדע לייצר לעצמנו חוסן עצמי כיכולות ליבה, נוכל לייצר מציאות אחרת גם בזמנים קשים יותר של אי ודאות סביבתית | בניית החוסן האישי מפנה מקום לבניית החוסן העסקי | חלק א'



רוני יונג

צריך, ולהתאושש מהר ולצאת קדימה. דוגמה ממחישה טובה היא משל עץ האלון וקנה הסוף. לדעת להתכופף מול רוח חזקה על מנת לא להישבר, ולהתרומם ממנה. המטרה היא לא להיות חזקים ולשרוד קורונה, מלחמות או כל אירועים אחרים של אי ודאות, אלא להיות גמישים, לעשות את השינויים הנדרשים ולצאת בכל הכוח.

2. הנקודה החשובה השנייה שכדאי לשים לב אליה, שהמטרה היא לא רק לשרוד את התקופה. אנחנו גם חייבים לעצמנו לגדול ולצאת משופרים וטובים יותר לקראת המשימות הבאות שעומדות בפנינו.

מעגל השליטה - אנחנו בתקופת מלחמה וכולנו מעורבים בה בצורה כזו או אחרת, אם באופן ישיר או מהיכרות של הסביבה. כולנו דואגים לתוצאות הלחימה, להרוגים לפצועים, לחטופים, למצב המפונים, ועוד הרבה מאוד דאגות אמיתיות ולעיתים כואבות. כל אלה הן דאגות כנות וכבדות, אבל אם אנחנו לא יכולים ממש לשנות את מצב המלחמה, להחזיר את החטופים היקרים או לחסל את יחיא סינוואר, אלה הופכות בעיקר דאגות שמעסיקות אותנו, אבל לא מביאות ממש תועלת. יש להקדיש להן מקום כי הן חשובות, אולם את עיקר הריכוז שלנו אנחנו חייבים למקד בעשייה ובפעולות שכן יש לנו שליטה עליהן, היכן שאנחנו יכולים לשנות, שם נמצא מעגל השליטה שלנו. איך

אנחנו בתקופה מורכבת עם הרבה קשיים, מורכבויות ואתגרים. כולנו מעורבים במלחמה בצורה כזו או אחרת. המצב האישי המנטלי והעסקי הוא לא פשוט, והכי קל לנו להיצמד, לוותר ולחכות. להיצמד למסכי הטלוויזיה, להיכנס לדיכאון זמני ולהזניח את עצמנו מבחינה אישית ועסקית. תמיד נוכל להסביר שאין מה לעשות והזמנים הם זמנים קשים. ישנה אפשרות אחרת. חלק מהסיפור הוא לדעת להתרומם גם בזמנים כאלו, לייצר לעצמנו חוסן אישי, מנטלי, פיזי וסביבתי. ברגע שנדע לייצר לעצמנו חוסן עצמי כיכולות ליבה, נוכל לייצר מציאות אחרת גם בזמנים קשים יותר של אי ודאות סביבתית. זו אחריות שלנו לא רק כלפי עצמנו, כי אם גם כלפי הסובבים אותנו. ברגע שאנחנו נדע להתרומם, נדע להרים אותם איתנו.

חלקו הראשון של המאמר יעסוק בחוסן המנטלי האישי. החלק השני של המאמר מוקדש כל כולו ליצירת חוסן עסקי, מבוסס על מודל שמונה השלבים לבניית יכולות חוסן עסקי. כמי שחובתנו לדעת לייצר לנו יכולות ליבה שיעזרו לנו להתרומם ולצמוח במצבים מורכבים, כך אנחנו יכולים וחייבים לייצר יכולות כאלה לעסק שלנו. זה לגמרי אפשרי, ואני רואה את ההבדל המשמעותי בין עסקים שפיתחו חוסן עסקי ויודעים להתאושש ולצמוח גם במצבים כאלו, לבין אילו שלא. זכרו שהמדינה שלנו ככלל ועולם הביטוח בפרט עוברים שינויים ומשברים שונים, החל ממשברים ארציים כמו מגפת הקורונה ומלחמות, וכלה בשינויים קטנים יותר של רגולציה או שינויים טכנולוגיים. עסק שידע לפתח חוסן עסקי, ידע להתמודד ולצמוח מכל שינוי או משבר.

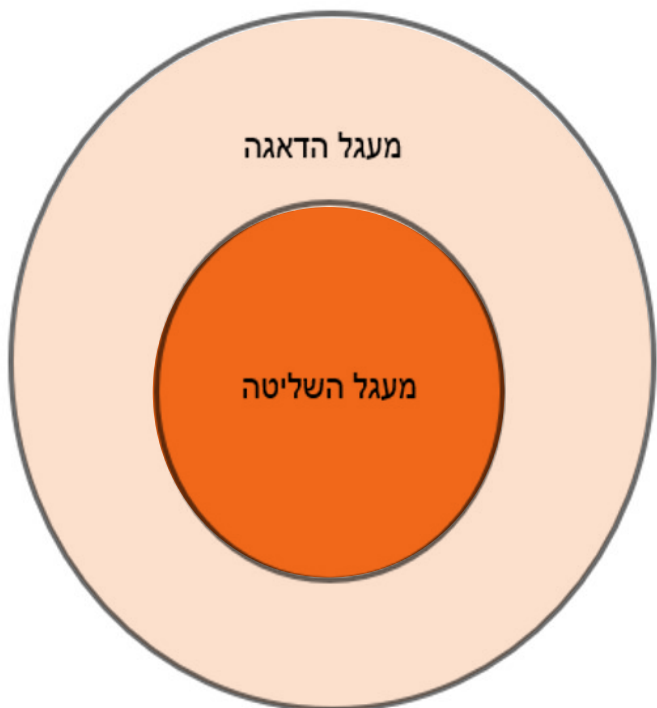
חוסן אישי כולל בתוכו מספר מרכיבים, וברגע שנדע לייצר יכולות ליבה על מנת להתמודד איתם, נשפר משמעותית את החוסן האישי שלנו. אבל לפני כן, מספר מילים על ההגדרה חוסן.

חוסן - "היכולת להסתגל בהצלחה, לשמור על כשירות תפקודית, ולהתאושש ממצוקות וממצבי לחץ משמעותיים להתמיד מול אתגרים ולהתאושש ממצבי מצוקה וקושי".

הגדרה נוספת שמצאתי: "חוסן הוא ולא רק לשרוד את אתגר החיים, אלא ללמוד ולגדול מהם, להתחזק כתוצאה מהם".

שתי נקודות שחשוב לשים לב אליהן:

1. בהגדרה הראשונה המילה החשובה היא להסתגל, שבניגוד למה שרובנו חושבים, חוסן לא מבטא עד כמה אנחנו חזקים להתמודד עם מצבים, אלא ביכולת שלנו לקבל מכה, לדעת להתכופף ולהתכווץ אם



מצטרפים לשירות

עדיף

WhatsApp

ומקבלים מידע
מקצועי ועדכונים
חשובים, ללא עלות!

להצטרפות לחצו כאן >



הסביבה והמשפחה שלנו ירגישו, איך הילדים שלנו לומדים או איך העסק שלנו יתמודד עם הנושאים הללו שיש לנו השפעה משמעותית מאוד - ובזה אנחנו אמורים לרכז את רוב האנרגיה שלנו. זה הכרחי לחוסן ולעשייה שלנו בכל שלב. לרכז את עיקר תשומת הלב במעגל השליטה שלנו.

זכוכית מגדלת - המציאות שלנו רחבה וכוללת אלמנטים רבים, הכוללים שינויים ואי ודאות, ועלינו לבחון במה אנחנו רוצים להתרכז, היכן נרצה להאיר, היכן נשים את זכוכית המגדלת שלנו. דנו בעובדה שאנחנו נרצה לעסוק בנושאים ממעגל השליטה וגם שם יש נושאים חשובים יותר וחשובים פחות, כאלו שרק או בעיקר אנחנו יכולים לתרום וכאלו שגם אחרים יכולים. עלינו לבחור היכן לשים את הזרקור על מנת שנהיה אפקטיביים ביותר.

עוגנים - לכל אחד מאיתנו יש מספר עוגנים שיכולים לחזק אותנו בתקופות מורכבות יותר ולשמור עליו מליפול. זו יכולה להיות משפחה, חברים, זה יכול להיות חפץ שעוזר לו להתחזק ולחשוב קדימה. זו יכולה להיות עשייה ותרומה למען אחרים שישמשו רבים בארץ בתור עוגן מחזק. עלינו למצוא שניים-שלושה עוגנים שמחזקים אותנו, שמביאים אנרגיה על מנת להמשיך קדימה.

תקווה ומטרה - "ההבדל בין עצב לדיכאון הוא תקווה". זו אבחנה פסיכולוגית ידועה. לפעמים, זמנים כאלו מביאים אותנו למצבים קשים מבחינה אישית, ופעמים רבות השמירה על תקווה היא שעושה את כל ההבדל.

חשיבה אופטימית - להסתכל ולבחון את חצי הכוס המלאה. לפעמים קל להגיד מלבצע. אחד הטיפים הטובים להצליח לעשות את זה, הוא להתרכז בעשייה ובכאן ועכשיו. למצוא את הטוב בדברים הקטנים בכל פעם מחדש.

חוסן גופני - חלק מהעניין של חוסן מנטלי היא פעילות הגוף. אין ספק שהנפש שלנו משפיעה על הגוף, אך המצב הוא גם הפוך. פעילות הגוף משפיעה גם על הנפש. כאשר אני מדברת, לא רק על פעילות גופנית, שהיא מאוד רצויה, אלא גם על תזונה נכונה, על נשימות וגם שינה סדירה. כשקשה לנו, קל מאוד להזניח את הגוף שלנו, אין לנו חשק לכלום, ודווקא אז הגוף והחוסן שלנו תלויים בדבר.

חוסן חברתי - יכולות הליבה החשובה האחרונה היא לדעת לייצר מערכות יחסים ולשמור עליהן גם בעתות משבר. מחקרים רבים שנעשו בעולם מצאו שמדד לאושר ולחיים ארוכים היא הימצאות בתוך חיי קהילה מפותחים וטובים.

ויסות עצמי - היכולת שלי להבחין בין חשיבה לוגית לרגש, להבין מה בא מהבטן ומה בא מהראש והיכולת שלי בזמנים מורכבים לפעול מהראש על מנת לעשות את הדברים הנכונים.

כל אלו בונים לנו את יכולות החוסן האישי שלנו ומפנות מקום לחלק השני לבניית החוסן העסקי.

הכותבת הינה יועצת ארגונית ועסקית עם התמחות
וניסיון בעולם הביטוח

בינה מלאכותית - הכול אישי

מהפכת הבינה המלאכותית כבר כאן והיא משפיעה בשני צדי העולם העסקי - החברות והסוכנים ובהתאם על הלקוחות | עדיין קשה לומר מי הביצה ומי התרנגולת, אבל אין ספק שהעולם שבו אנו פועלים עסקית הולך להשתנות | כרגע נראה שהוא נע בכיוון של שיפור הפעולות שלנו, מידע וידע רב ואינטראקציות חדשות עם הלקוחות שלנו



מדקדמות ומדויקות יותר אשר לא שואלות רק מה אתה מחפש? הן שואלות מה אתה רוצה? אלא הן גם משתנות בגלל העדפות של המשתמשים עצמם. במחקר שבוצע, כ-39% מצעירים בגילאים 18-34 מעידים כי הם סומכים מאוד על התשובות שהם מקבלים באינטרנט ו-42% מעידים כי הם מרגישים בנוח לקבל המלצות על מוצרים באמצעות כלי בינה מלאכותית. אנחנו יכולים לראות כבר היום כי הדור הצעיר מחפש יותר באמצעות כלי בינה מלאכותית וצ'אטים מאשר בגוגל ואף כמעט כל אתרי החיפוש מאפשרים את שני החיפושים במקביל. אנו עדים לשינוי המהיר שמתבצע באופן החיפוש שלנו למידע ובאופן שבו נצרך מוצרים באמצעות צ'אטים אלו. ההשפעה על הביטוח תהיה איטית יותר משתי סיבות: אחת, מכיוון שמילות חיפוש הקשורות לביטוח לא נפוצות כמו מוצרים אחרים; והסיבה השנייה, שעדיין הלקוחות לא מבינים ביטוח ומעדיפים לבסוף לדבר עם איש מקצוע ולרכוש ממנו. יש כאן הזדמנות לסוכנים לשלב בין העולמות ולהעמיד כלי חיפוש ומידע מבוססי בינה מלאכותית (בוטים), אבל עד שלב הרכישה, ולבצע הסטה של הפעילות לסוכן או לאיש מכירות. יש צורך באפיון מדויק ומיקרוקופינג לצורך ביצועים והצלחה.

2. מכירות ושיווק

אחד התחומים שהבינה המלאכותית תשפיע עליו בזמן הקרוב הינו השיווק והמכירות שנשענים בימינו על מקורות דאטה לא מובנים, כגון רשתות חברתיות, חדשות, חיפושים ופידבקים אשר משפיעים ישירות על השיח עם הלקוחות ועל הביצועים של הקמפיינים.

המשך בעמוד הבא <<<

בדרכים משמעותיות".
ציטוט זה בא להסביר את השינויים שחלים במשתמשים עצמם וכיצד הם מצפים שהמותגים ישפיעו עליהם בעזרת בינה מלאכותית לעומת המחקר של מקינזי שמדבר בעיקר על הערך הכלכלי והטכנולוגי לחברות עצמן: "ההשפעה של Generative AI על הפריון עשויה להוסיף ערך של טריליוני דולרים לכלכלה העולמית. המחקר האחרון שלנו מעריך כי בינה מלאכותית גנרטיבית יכולה להוסיף שווה ערך ל-2.6 טריליון דולר עד 4.4 טריליון דולר בשנה ב-63 מקרי השימוש שניתחנו - לשם השוואה, התמ"ג כולו של בריטניה בשנת 2021 היה 3.1 טריליון דולר. זה יגדיל את ההשפעה של כל הבינה המלאכותית ב-15% עד ב-40%. הערכה זו תוכפל בערך אם נכלול את ההשפעה של הטמעת בינה מלאכותית גנרטיבית בתוכנה המשמשת כיום למשימות אחרות מעבר למקרי שימוש אלה".
נתונים אלו מהמחקר המקיף של מקינזי רק ממחישים את הגודל והמשמעות העסקית של הבינה המלאכותית על עסקים. להלן כמה זוויות מעניינות מהדוחות ואוסף כיצד הם משפיעים גם על ענף הביטוח.

1. חיפוש באינטרנט

אחד השימושים הכי נפוצים ביותר באינטרנט הינו פונקציית החיפוש. מעבר לרשתות החברתיות, רובנו מבצעים חיפושים שונים למידע, מוצרים, אפשרויות, קניות, חברים ועוד. לא סתם נוגל הינה אחת החברות הגדולות והרווחיות בעולם ושולטת כיום בתחום החיפוש. אך האם הבינה המלאכותית מאתגרת גם את הנושא הזה ולא רק באפשרויות חיפוש

ההשפעה של generative AI ממשיכה בכ תחומי חיינו ובקרוב אף תתבצע קפיצת המדרגה שתשנה כנראה את כל הפעילות שלנו באינטרנט ובדרך שאנחנו צורכים מוצרים ומתקשרים עם חברים ולקוחות. השורה התחתונה - הכל הולך להיות אישי. היכולת של הבינה המלאכותית בשימוש באינטרנט יאפשר לכל אחד למצוא ולקבל כל דבר בצורה הכי אישית והכי מותאמת אליו, החל מחופשה, אozניות למוסיקה, ארוחת צוהריים ואפילו ביטוח.

כדי להבין את ההשפעה הצפויה של בינה מלאכותית אשתף בכמה תובנות משני מחקרים חדשים שפורסמו - The economic potential of generative AI שפורסם ביוני 2023 על ידי McKinsey והשני על תפיסת הלקוחות והצרכנים את השפעת בינה מלאכותית - Accenture Life Trends 2024. שני המחקרים נותנים הצצה טובה לכיצד ישפיעו כלי בינה מלאכותית על חיינו ועל הצריכה שלנו באינטרנט בעתיד הקרוב. "אנשים ירגישו שהם מובנים בצורה עמוקה, וזה יהיה קל יותר מאי פעם למצוא את המוצרים, השירותים והחוויות הרלוונטיים ביותר באופן אישי באינטרנט. עבור עסקים, הגמישות והניואנסים של הטכנולוגיה מהווים הזדמנות מדהימה לעצב ייצוג אנושי יותר של המותג - כזה שיכול לבנות קשרי לקוחות

המשך מעמוד קודם <<<

מכירות יכירו את הכלים לאור האמרה: "אולי בינה מלאכותית לא תחליף אותך, אבל אדם שמשמש בבינה מלאכותית בוודאות יחליף אותך". גם כאן, סוכנים יכולים להשתמש בכלים לצורך ייעול כתיבת התוכן שלהם, לביצוע קמפיינים יעילים יותר ברשתות החברתיות.

3. פרודוקטיביות ועבודה

אחד הנושאים החשובים תמיד בכל סביבת

ביטוח רכב וכיסויים נוספים. לשימוש בבינה מלאכותית בשיווק יש גם יתרונות ברפטיציה ובפעולות מבוססי SEO, כאשר שימוש בדאטה ובניית שיחות וקמפיינים אישיים יאפשרו לייעל את הקמפיינים ולחסוך זמן. אנו עדים לשינוי הגדול בתחום זה כבר היום ביצירת קמפיין המייצר את העיצוב, התמונה, התוכן והגדרות הקמפיין בעזרת כלי בינה מלאכותית - וחשוב שכל משווק ואיש

בעזרת כלי בינה מלאכותית, יכולים המשווקים להשפיע ולייעל כמעט כל שלב בתהליך - החל מבניית האסטרטגיה שתבסס על ניתוח מהיר של דאטה רבה, המשך בקמפיין עצמו ובמסרים האישיים כמעט לכל לקוח, ובשיחת המכירה שיכולה להתבצע במהירות וביעילות באמצעות בינה מלאכותית. באחד הכנסים כבר הצגתי סרטון של חברת D-ID שמאפשר לאווטאר דמוי אדם לבצע שיחת מכירה יעילה למכירת

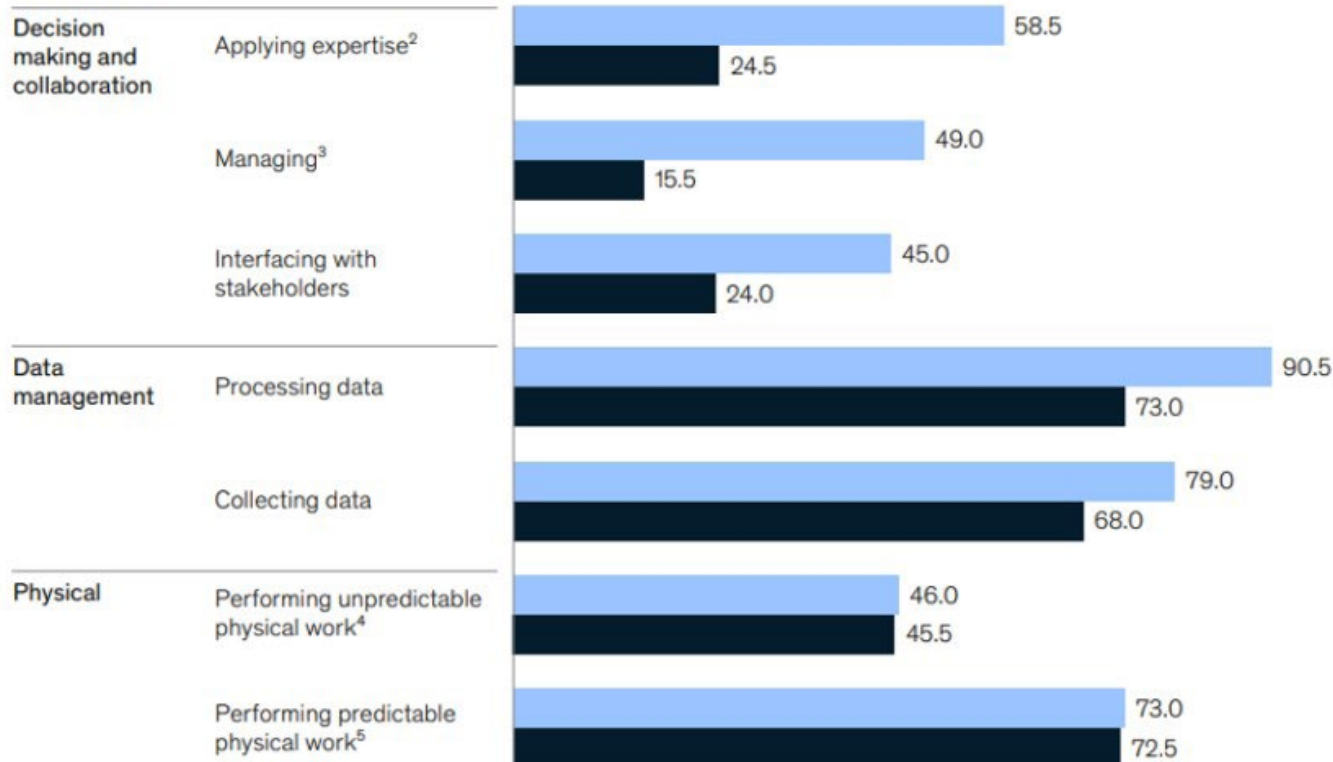
שיתוף פעולה בעסק עם ובלי כלי בינה מלאכותית

Generative AI could have the biggest impact on collaboration and the application of expertise, activities that previously had a lower potential for automation.

Overall technical automation potential, comparison in midpoint scenarios, % in 2023

■ With generative AI
■ Without generative AI¹

Activity groups



Note: Figures may not sum, because of rounding.
¹Previous assessment of work automation before the rise of generative AI.
²Applying expertise to decision making, planning, and creative tasks.
³Managing and developing people.
⁴Performing physical activities and operating machinery in unpredictable environments.

מקור: McKinsey

המשך מעמוד קודם <<<

ג. שיפור עצמי של הסוכן. החלק הזה מתייחס ליכולות המתקדמות של בינה מלאכותית לשפר ולהעצים את הידע של הסוכן בכל זמן ובכל תחום. הסוכן יקבל סיכום של השיחה עם הלקוח בכמה נקודות תמציתיות כדי ליצור תיעוד של תלונות ופניות לקוחות ופעולות שננקטו. הסוכן יוכל להשתמש בתובנות אוטומטיות ומותאמות אישית שנוצרו על ידי כלי בינה מלאכותית ובהשוואה ללקוחות/חברות/מוצרים אחרים. הסוכן ישתמש בהודעות מעקב מותאמות אישית עבורו וישתמש בעזרת אישית שתייצר עבורו תובנות, תזכורות ויכולות שקודם לא היו אפשריות.

סיכום

אנו מבינים כי מהפכת הבינה המלאכותית כבר כאן והיא משפיעה בשני הצדדים של העולם העסקי - החברות והסוכנים ובהתאם על הלקוחות. עדיין קשה לומר מי הביצה ומי התרנגולת, אבל אין ספק שהעולם שבו אנו פועלים עסקית הולך להשתנות וכרגע נראה שהוא נע בכיוון של שיפור הפעולות שלנו, מידע וידע רב ואינטראקציות חדשות עם הלקוחות שלנו.

הכותב הינו מומחה לשיוק, דאטה וכלים דיגיטליים בענף הביטוח

ובתפעול הקשר למול הלקוח. כולנו מכירים היום את השלבים שעל הסוכן לבצע כדי לרכוש לקוח או לחדש את הביטוח. לפי הדוח, כלי בינה מלאכותית הולכים לשנות את השלבים ואת אופן ביצועם:

א. אינטראקציות בשירות עצמי עם לקוחות. אחת מהפעילויות שישתנו היא האינטראקציה עם הלקוח. ברוב המקרים הסוכן מבצע את רוב האינטראקציה בעצמו, אך השימוש בצי'אט בוט דמוי אדם יאפשר אינטראקציה של 24/7 המותאמת הן לאופי ולסוג הלקוח והן למענה לשאלות מורכבות. אנחנו נראה לאט לאט יותר ויותר כלים המאפשרים אינטראקציה עם בוט מתקדם המאפשר לסוכן להתרכז בלקוחות חדשים ובמיקוד בלקוחות ריווחים או חשובים, במקום להשקיע זמן במענה לשירות ותפעול.

ב. אינטראקציות לקוח-סוכן. בניגוד לסעיף הקודם שעסק במקומות בהם צ'אט בוט יוכל להחליף את הסוכן, כאן מדובר באינטראקציות של הסוכן עם הלקוח, בדרך כלל במכירה חדשה ולכן הכלים הם שונים. סוכן ישתמש בתסריטי שיחות אינטראקטיביות שפותחו על ידי בינה מלאכותית ויקבל סיוע והצעות בזמן אמת לתגובות הלקוח במהלך שיחות המכירה, החל מתוך גישה מידית לנתוני הלקוח ועד למסירת מידע מותאם אישי בזמן אמת. אלו יהיו הכלים החדשים של סוכן הביטוח.

עבודה הינה הפרודוקטיביות של העובדים וכיצד טכנולוגיה משפיעה על סביבת העבודה. אם עד היום החברות השתמשו בכלים טכנולוגיים שונים, בעיקר כדי לנטר ולבצע אופטימיזציה כמותית לעובדים במיוחד בשירות לקוחות ובמכירות כדי להבין מי העובד הפרודוקטיבי וכיצד לתגמל את הטובים, כלי בינה מלאכותית מאפשרים היום הגדלת הפרודוקטיביות באזורים איכותיים ולא רק כמותיים. "לבינה מלאכותית גנרטיבית עשויה להיות ההשפעה הגדולה ביותר על עבודת ידע, במיוחד פעילויות הכרוכות בקבלת החלטות ושיתוף פעולה, שבעבר היה להן הפוטנציאל הנמוך ביותר לאוטומציה", מוסבר במחקר של מקינזי.

חברות אשר יטמיעו כלי בינה מלאכותית יוכלו לשפר את הידע הארגוני, לשפר את שיתוף הפעולה, קבלת החלטות ולכן לשפר את הפרודוקטיביות האיכותית ובהכרח לשפר את הרווחיות של החברה. אפשר להתרשם מהתרשים לגבי ההשוואה בפעילויות ושיתוף פעולה בעסק עם ובלי כלי בינה מלאכותית.

4. ההשפעה על איש המכירות/ סוכן הביטוח

לפי הדוח של מקינזי, לכלי בינה מלאכותית יש שלוש השפעות עיקריות באינטראקציה

COMING
SOON

הבית של קהילת הביטוח
והפיננסים בישראל!





לוח דרושים

גיליון 1258 | יום ה', י"ח בחשוון תשפ"ד | 2.11.2023

◀ **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 האופיס - חובה. משרה מלאה בתנאים מצויינים.
קו"ח נא לשלוח: cv@boazhr.com

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

◀ **למטה חברת ביטוח מובילה ומצליחה אנו מחפשים:**

ראש צוות בתחום האלמנטרי תיאור התפקיד: ניהול צוות עובדים בתחום הפרט, תוך הובלת מדיניות החברה בצוות.
• חניכה ומשוב של העובדים בצוות. • סמכות מקצועית וניהולית מול סוכנים, תוך מתן מענה לבעיות שוטפות. • עבודה מול ממשקים פנים ארגוניים רבים. דרישות התפקיד: לפחות 3 שנות ניסיון בחיתום פרט-חובה היכרות עם פוליסות רכב ודירה-חובה
קו"ח לשלוח אל cv@boazhr.com

◀ **למטה חברת ביטוח מובילה ומצליחה אנו מחפשים: חתם/ת**

פרט ועסקים תיאור התפקיד: • חיתום עסקים בסדר גודל בינוני לסניף סוכנויות • בחינת סיכונים, לרבות קביעת תנאי הכיסויים ותמחור בהתאם לסיכון • ניהול מו"מ עם סוכנים, לקוחות ויועצים. דרישות התפקיד: לפחות 3 שנות ניסיון בחיתום עסקים- חובה
קו"ח לשלוח אל cv@boazhr.com

◀ **למטה חברת ביטוח מובילה ומצליחה אנו מחפשים: חתם/ת**

חיים תיאור התפקיד: • בדיקת המצב הרפואי של מועמד לביטוח חיים טרם קבלתו, וקבלת החלטה האם לקבלו ובאילו תנאים. • עבודה שוטפת עם מסמכים רפואיים באנגלית ובעברית מענה מקצועי בתחום לסוכני החברה ולמערך המכירות • עבודה שוטפת מול צוותי התפעול, מבטחי המשנה ויועצים רפואיים דרישות התפקיד: • ניסיון בחיתום בתחום החיים / בריאות-חובה • אנגלית ברמה גבוהה-חובה
קו"ח לשלוח אל cv@boazhr.com

◀ **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

עדיף להיות מחובר

בכל מקום ובכל זמן



מרכז מומחים



שבועון עדיף



עדיף עכשיו



ניוזלטר יומי



מידע מקצועי



עדיף WHATSAPP



עדיף TV



פורטל עדיף