

עדיף TECH

קהילת חדשנות וטכנולוגיה בעולם הביטוח והפיננסים

להצטרפות לקהילה >

עדיף

גיליון 1270 | יום ה',
ט"ו שבט תשפ"ד | 25.1.2024

בסנת ביטול?

אחרי שבנק ישראל ורשות שוק ההון אישרו את המיזוג, רשות התחרות הודיעה להראל ולישראכרט כי בכונתה להתנגד לעסקה

4

מימין: מישל סיבוני ורון עוז | צילומים: יונתן זיידל, פלאש 90 ופזית עוז

שוק מתעורר מתרדמה

מגדל וביטוח ישיר החלו לשווק השבוע מוצרי בריאות המותאמים לרפורמה החדשה, בינתיים רק את שני הרבדים הראשונים | הפניקס, היחידה שעדיין לא במגרש, השלימה את הליך אישור המוצרים ובימים הקרובים תחל בשיווקם / עמ' 2

עולם הסוכנויות

שת"פ בין מטריקס ביטוח ופיננסים למחוז לקופסא, רימונים צפון מתרחבת, מטאור מרחיב את פעילותו לתחום הביטוח הכללי

13-15

דגש על השקעות

הפניקס תשקיע 260 מיליון דולר בפאוורג'ו, כלל ביטוח תרכוש כ-10% מ-Serverfarm, אלקטרה נדל"ן גייסה כ-120 מיליון שקלים בהנפקת מניות פרטית למגדל ולהפניקס

16-17

משיכות יתר

ההפקדות נטו בקופות הגמל להשקעה ובקרנות ההשתלמות ירדו ב-2023 לעומת 2022 ב-38% וב-23% בהתאמה | אייל סיאני מסביר מדוע

6

אייל סיאני

עוד בשבועון

ברנד'ה:

בכיר מצטרף לוועדת ההשקעות של מנורה שגם מינתה מנהלי מחוזות, מונה משנה למנכ"ל בביטוח נחלים, יש מנהל חדש ל'קול מגדל', כלל ביטוח בפעילות מיוחדת

20

קריפטו:

חבר הבורסה של IBi משיק מסחר בקריפטו באמצעות HBH ללקוחות המסחר העצמאי

8

חדש על המדף:

איילון השיקה חבילת הטבות חדשה בתחום ביטוחי החיים

4

דרושים / עמ' 27

מאמרים ודעות / עמ' 24

ברנד'ה / עמ' 20

חדשות חמות / עמ' 2

מגדל וביטוח ישיר החלו לשווק מוצרי ביטוח בריאות המותאמים לרפורמה החדשה

בשלב ראשון מושקים שני הרבדים הראשונים, הכוללים השתלות וטיפולים מיוחדים בחו"ל, תרופות שלא בסל הבריאות, ניתוחים וטיפולים מחליפי ניתוח בחו"ל וכן משלים שב"ן עם או בלי השתתפות עצמית | מגדל מציעה גם את הכיסוי מהשקל הראשון | הפניקס תחל לשווק מוצרי בריאות בהתאם לרפורמה בימים הקרובים

בנוסף, השיקה החברה נספח שירות ייעוץ, בדיקות ואבחון מהיר, רחב וייחודי, אשר כולל שירות אבחון מהיר מקיף בתוך שלושה ימי עסקים, וכן אבחונים רפואיים שעד היום לא הוענקו במסגרת נספח זה בענף הביטוח.

"לקוחות ביטוח ישיר ייהנו מפרק רחב בתחום ייעוץ רפואת המומחים בארץ ובחו"ל, טיפול פסיכולוגי, רפואה מניעתית ועוד. נספח זה מצטרף למוצרים נוספים שהחברה מעניקה בתחום הבריאות", נמסר מהחברה. במסגרת מוצרי הבריאות החדשים תמשיך ביטוח ישיר לשווק את תכנית הביטוח "מחלות קשות", שלדברי החברה היא עם רמת כיסוי שהיא מהרחבות בענף הביטוח ובמחירים משתלמים. פוליסת מחלות קשות של החברה מעניקה למבוטחים פיצוי כספי של עד 700 אלף שקלים במקרה של גילוי מחלה קשה, מתוך רשימה של 45 מחלות קשות, ופיצוי חלקי עבור 21 אירועים רפואיים, מתוכם 18 סוגים של גילוי מוקדם לסרטן.

נמסר כי במהלך השבועות הקרובים עתידה החברה להרחיב את קו מוצרי הבריאות בתכניות בריאות חדשות נוספות - ניתוחים בישראל מהשקל הראשון, כתב שירות בהתפתחות הילד ועוד.

מגדל וביטוח ישיר מצטרפות להראל, כלל ביטוח, מנורה מבטחים, איילון, הכשרה ו-AIG. הפניקס עדיין לא משווקת מוצרי בריאות בהתאם לרפורמה החדשה.

מהפניקס נמסר לעדיף: "הפניקס סיימה את הליך אישור מוצרי הבריאות ובימים הקרובים יחל שיווק מוצרי הבריאות של החברה".

מגדל ביטוח ופיננסים וביטוח ישיר השיקו את מוצרי הבריאות החדשים שלהן, שפותחו בהתאם לרפורמת הבריאות החדשה שנכנסה לתוקף ב-1 באוקטובר 2023.

בשלב הראשון, משיקה מגדל כיסויים אחידים הכוללים השתלות וטיפולים מיוחדים בחו"ל, תרופות שלא בסל הבריאות, ניתוחים וטיפולים מחליפי ניתוח בחו"ל וכן כיסוי ניתוחים בישראל - מהשקל הראשון, משלים שב"ן ומשלים שב"ן עם השתתפות עצמית.

"בתקופה הקרובה תשיק החברה גם תכניות ביטוח למתן כיסוי אמבולטורי וכתבי שירות חדשים ומתקדמים שיגלמו יתרונות ייחודים לביטוחי הבריאות של מגדל", נמסר ממגדל.

כעת, יוכלו סוכני החברה לשווק את תכניות הביטוח הבאות:

רובד ראשון - תכניות בפוליסת בריאות בסיסית שניתן לרכוש את כולן או כל אחת מהן, ללא תלות בכיסויים נוספים הכוללות כיסוי: השתלות וטיפולים מיוחדים בחו"ל, תרופות שלא בסל הבריאות וניתוחים וטיפולים מחליפי ניתוח בחו"ל.

רובד שני - כיסוי לניתוחים וטיפולים מחליפי ניתוח בישראל שניתן לרכוש באחת מהתכניות הבאות: משלים שב"ן עם השתתפות עצמית של 5,000 שקלים, משלים שב"ן ללא השתתפות עצמית ושקל ראשון ללא השתתפות עצמית.

במסגרת ההשקה, משווקת ביטוח ישיר את תכניות הבריאות ברובד הראשון על פי הנחיות הרפורמה (תרופות, ניתוחים בחו"ל והשתלות) וברובד השני, את תכניות הביטוח לניתוחים בישראל (משלים שב"ן), עם וללא השתתפות עצמית.

עורך משנה: אילן פיש ■ מערכת: אורי דבש, רונית מורנגשטרן ■ כותבים קבועים: טל דן, ירדן פלד ■ גרפיקה: דורון משען ■ פרסום: אלי שלום ■ מו"ל: עדיף תקשורת, האורן 12 מושב מגשימים 56910 ■ טל: 03-9076000 ■ פקס: 03-9076001 ■ דוא"ל: news@Anet.co.il ■ בקרו באתרנו: www.Anet.co.il ■ חפשו אותנו בפייסבוק: עדיף תקשורת | צילומי אילוסטרציה: Shutterstock, depositphotos.com | השימוש בתמונות נעשה לפי ס' 27 לחוק זכות יוצרים, תשס"ח-2007; במידה והינך בעל זכויות בתמונה ניתן ליצור עימנו קשר בכתובת דוא"ל news@anet.co.il



פספורטכארד זוכה עם מהלך בלתי נשכח!

גאים ושמחים על הזכייה בתואר
"מהלך השנה בענף ביטוחי הבריאות" של עדיף,
עבור השירות הייחודי Find My Luggage.



PassportCard

No Matter What

למידע נוסף פנו לסוכני הביטוח, או חייגו *9912

באמצעות פספורטכארד ישראל סוכנות לביטוח כללי (2014) בע"מ, מספר רישיון: 514831742
החברה המבטחת: דיויד שילד חברה לביטוח בע"מ.

רשות התחרות הודיעה להראל ולישראכרט כי בכוונתה להתנגד לעסקת המיזוג

ההודעה נמסרה בעל פה והודעת ההתנגדות בכתב צפויה להישלח בימים הקרובים | הראל הודיעה לפני כחודש על הארכת המועד האחרון לקיום העסקה ל-31 בינואר | הארכה נוספת כפופה לאישור בעלי המניות של ישראכרט



מימין: מנכ"ל קבוצת הראל מישל סיבוני ומנכ"ל ישראכרט רן עוז | צילומים: יונתן זיידל, פלאש 90 ופזית עוז

האספה הכללית של ישראכרט. הארכה כזו תידרש אם רשות התחרות לא תאשר את העסקה והראל תידרש לפנות לערכאות נגדה, כשאת העסקה תידחה לתחילת 2025.

ב-24 בדצמבר 2023 הודיעה הראל לישראכרט כי היא מאריכה עד ה-31 בינואר את המועד האחרון להתקיימות התנאים המתלים בעסקה. שבועיים קודם לכן, הודיעה רשות התחרות להראל כי המיזוג מעלה לכאורה חשש סביר לפגיעה משמעותית בתחרות בתחום ביטוח הבריאות עקב שילוב אפשרי של המידע המצוי בידי הצדדים, וכי ניתנת לחברה אפשרות להשמיע את טענותיה בפני מ"מ הממונה על התחרות בטרם קבלת החלטה סופית בנוגע לבקשת המיזוג.

נציגי **רשות התחרות** הודיעו השבוע (ב') בעל פה להראל **ביטוח ופיננסים** ולחברת כרטיסי האשראי **ישראכרט** כי בכוונת הממונה על התחרות להתנגד לביצוע המיזוג ביניהן, וכי הודעת ההתנגדות בכתב צפויה להתקבל אצלן בימים הקרובים.

בהודעה של הראל לבורסה נמסר כי היא בוחנת את משמעויות התנגדות רשות התחרות לביצוע המיזוג, ודירקטוריון החברה ידון ויקבל החלטה האם היא תעשה שימוש בסמכותה להאריך את המועד האחרון להתקיימות התנאים המתלים למיזוג לצורך הגשת ערר על החלטת רשות התחרות. הארכה כאמור תהיה כפופה לאישור בעלי המניות של ישראכרט כמפורט בתיקון להסכם.

רשות התחרות היא הרגולטור השלישי והאחרון שאישורו הוא הכרח להשלמת העסקה, זאת לאחר שהראל קיבלה היתר שליטה **מבנק ישראל ומרשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון**.

על פי הסכם המיזוג שמחתם במרץ 2023, סוכם שהמועד האחרון לקיומה של העסקה יהיה עד ל-12 בנובמבר 2023. בעקבות קשיים שהערימה רשות התחרות הסכימו החברות ביניהן ב-4 בנובמבר 2023, להאריך את המועד עד ל-31 בדצמבר 2024.

הוסכם כי הראל תהא רשאית, לפי שיקול דעתה הבלעדי, להאריך את המועד האחרון להתקיימות התנאים המתלים עד ל-31 בינואר 2024 (הארכה ראשונה), וכי הארכה נוספת (לשנה) תהיה כפופה לאישור

איילון השיקה חבילת הטבות חדשה בתחום ביטוחי החיים

החבילה כוללת אפשרות להגדיל את סכום למקרה מוות בשיעור 15%, ללא הוכחת מצב בריאות וללא עלות נוספת, במועד צירוף ילד או במקרה של פטירה

(ככל ששניהם מבוטחים בפוליסה ומועד מקרה המוות של שני בני הזוג אירע בסמיכות).

גיל שלסקי, סמנכ"ל בכיר, מנהל אגף חיסכון לטווח ארוך באיילון: "אנו גאים להשיק את הבשורה החדשה של איילון בתחום הריסק וביטוחי החיים, לרווחת סוכני ומבוטחי החברה. החבילה החדשה, שהינה חדשנית וייחודית בענף, מציעה פתרונות נכונים ללקוחות ותסייע לסוכני איילון להגדיל משמעותית את הפעילות הקיימת שלהם. אנו נמשיך לפתח כלים ופתרונות חדשניים לציבור לקוחותינו מתוך מטרה להציע את המוצרים האטרקטיביים ביותר בענף ובכך לתת יתרון יחסי לסוכני איילון וערך משמעותי למבוטחינו."



גיל שלסקי | צילום: איילון

איילון ביטוח השיקה חבילת הטבות חדשה בביטוח חיים למקרה מוות תחת השם "דרור לעתיד".

החבילה, אותה מגדירה איילון ייחודית, משלבת את תכנית הביטוח "דרור 1" עם אפשרות להגדלת סכום הביטוח, ללא הוכחת מצב בריאות וללא עלות נוספת בהולדת ילדים וכן הטבות נוספות למצטרפים בזוג לחבילת "דרור לעתיד".

התכנית מאפשרת הגדלת סכום הביטוח למקרה מוות בשיעור 15% במועד צירוף ילד לתא המשפחתי (ועד 3 ילדים) וזאת ללא עלות נוספת וללא הוכחת מצב בריאות. בנוסף, החבילה כוללת הכפלה של סכום הביטוח למקרה פטירה של אחד או שניים מבני הזוג, ללא עלות נוספת וללא הוכחת מצב בריאות



גלובס קבע

גלובס

עמוד הבית > שוק ההון והשקעות

קופות גמל

הקאמבק של אלטשולר שחם

15.01.2024

13% תשואה

בפנסיה מקיפה מסלול לבני 50 ומטה לשנת 2023

*תשואה לתקופה שבין 01.2023-12.2023. תשואה לתקופה שבין 01.2021-12.2023 – 4.62%, תשואה לתקופה שבין 01.2019-12.2023 – 7.59%. התשואות הן נומינאליות ברוטו ממוצעות שנתיות לפני ניכוי דמי ניהול. מדד שארפ ב-5 שנים אחרונות: 0.62. אין במידע על תשואות שהושגו בעבר כדי להצביע על תשואות שתושגנה בעתיד.

הכסף הפנוי של הציבור

"ישנן לא מעט משיכות הנובעות מפאניקה מיותרת"

אייל סיאני מסביר מה הן הסיבות שהובילו משקי בית רבים למשוך ב-2023 כספים ממוצרי חיסכון שונים, בהם קופות הגמל להשקעה וקרנות ההשתלמות | ההפקדות נטו ירדו ב-2023 לעומת 2022 ב-38% וב-23% בהתאמה

באותה שנה הסתכמו בכ-14.5 מיליארד שקלים. לעומת זאת, בשנת 2023 הסתכמו המשיכות בקרנות ההשתלמות בכ-22.6 מיליארד שקלים וההפקדות בכ-33.8 מיליארד שקלים, כך שההפקדות נטו ב-2023 הסתכמו בכ-11.2 מיליארד שקלים. סכום המבטא ירידה של 23% בהפקדות נטו לעומת 2022. בקופות הגמל להשקעה נרשמה ב-2023 ירידה חדה עוד יותר בהפקדות נטו בהשוואה לשנה שקדמה לה. המשיכות ב-2022 הסתכמו בכ-3.9 מיליארד שקלים לעומת כ-4.8 מיליארד שקלים ב-2023. ההפקדות הסתכמו ב-2022 בכ-9.6 מיליארד שקלים לעומת כ-8.3 מיליארד שקלים ב-2023, כך שההפקדות נטו ב-2022 הסתכמו בכ-5.7 מיליארד שקלים לעומת הפקדות נטו שהסתכמו ב-2023 בכ-3.5 מיליארד שקלים - פער משמעותי של 38% בהפקדות נטו של הציבור.



אייל סיאני

"ההוצאה השוטפת של משקי הבית גדלה בשנה האחרונה בצורה משמעותית עקב הזינוק בריביות אשר הגדילו משמעותית את גובה ההחזר החודשי על ההלוואות השונות. הגידול בריביות כאמור בשילוב גורמים נוספים כגון יוקר המחיה ומלחמת חרבות בחל, הובילו משקי בית רבים למשוך כספים ממוצרי חיסכון שונים בכללם קופות הגמל להשקעה וקרנות ההשתלמות. כל זה הוביל לירידה של עשרות אחוזים בהפקדות נטו במוצרים אלו לעומת שנת 2022". כך מסביר אייל סיאני, בכיר בענף הפיננסים והביטוח וחבר ועדת הפיננסים בלשכת סוכני הביטוח. "עם זאת", מוסיף סיאני, "חשוב לדעת כי ישנן לא מעט משיכות הנובעות מפאניקה מיותרת של הלקוחות ואינן מוצדקות מבחינה פיננסית אשר אף גורמות לנזק כפול ללקוח - אובדן תשואות ואי ניצול הטבות המס".

דבריו של סיאני משתקפים בנתונים המסכמים משיכות/הפקדות של הציבור ב-2023 בקרנות ההשתלמות ובקופות הגמל להשקעה, המצביעים על ירידה משמעותית בהפקדות נטו (=הפקדות בניכוי משיכות) של הציבור בשני מוצרי החיסכון הללו בהשוואה לשנת 2022. המשיכות בקרנות ההשתלמות הסתכמו בשנת 2022 בכ-16.5 מיליארד שקלים לעומת הפקדות של כ-31 מיליארד שקלים. כך שההפקדות נטו

תפקיד הסוכנים

סיאני משתף כי בשנה האחרונה התייעצו עמו לא מעט סוכני ביטוח בשל החשש הגדול לסיכון העסקי הקיים בתיק הלקוחות שלהם, בין היתר בגלל הגידול במגמת המשיכות. "לשמחתי, אותם סוכנים הצליחו

קרנות השתלמות			
שנה	משיכות	הפקדות	הפקדות נטו
2022	16,474	30,903	14,429
2023	22,647	33,812	11,165
קופות גמל להשקעה			
שנה	משיכות	הפקדות	הפקדות נטו
2022	3,904	9,570	5,666
2023	4,827	8,313	3,488

* במיליוני שקלים

אלא הסיטואציה שולטת בהם ואף גורמת לחלקם לתגובות שרשרת לא רציונליות. בדיוק כאן נכנס סוכן הביטוח – ה'רופא הפיננסי של הלקוח אשר תפקידו לזהות מי מהלקוחות עשוי להיות מושפע מהסיטואציה, הן ברמה הרגשית והן המעשית, ולפעול מולו מבעוד מועד."

בהקשר זה יש לו מסר חשוב לסוכנים: "לא לחשוש. אם הלקוח היה מחפש רק מחיר, אזי כנראה שסוכן הביטוח לא היה מטפל בו. הלקוח מחפש ערכים מוספיים ולכן הוא נמצא תחת טיפולו של סוכן הביטוח. סיטואציות מעין אלו מהוות הזדמנות מעולה להביא לידי ביטוי את הערך העצום של סוכן הביטוח שיחסוך ללקוח דפיקות לב ואף כסף רב והכי חשוב – ישפר את רמת שביעות הרצון והנאמנות של הלקוח. תעשו טוב והטוב יחזור אליכם כפליים גם בהיבט העסקי כי בסופו של יום – עסקים עושים עם אנשים."

להסיר את החשש וניהלו את האירוע הזה באופן מושכל באמצעות גישה נכונה ומקצועית ובחינת אלטרנטיבות חכמות יותר עבור הלקוחות, מה שהביא לבסוף גם לצמיחה עסקית."

כך לדוגמה, לקוח של אחד הסוכנים הללו ביקש למשוך מקרן ההשתלמות 1.2 מיליון שקלים בתחילת 2023 לאור קשיי נזילות זמניים. בוצעה בחינה של התיק, מקורות המימון והאלטרנטיבות השונות, כאשר לבסוף הלקוח החליט לא לבטל את משיכת הכספים. "הסוכן התקשר אלי לאחרונה ושיתף אותי בפגישת שירות שקיים לאחרונה עם הלקוח, הלקוח בירך אותנו דקות ארוכות לאחר שגילה כי זכה להרוויח ב-2023 סכום של כ-240 אלף שקלים עבור הכספים שלא משך. אותו לקוח הפך בין רגע לשגריר משמעותי ביותר של הסוכן בקרב לקוחות פוטנציאליים".

סיאני מדגיש: "לא מעט מהלקוחות אינם יודעים לשלוט בסיטואציה

קרנות השתלמות – נתוני תשואות ב-25 השנים האחרונות	
1	ממוצע שנתי משוקלל: 6.41%
2	ב-5 שנים בלבד היו תשואות שליליות של 6.38% לשנה בממוצע
3	לאחר כל שנה בה הייתה תשואה שלילית הגיעה שנה עם תשואה חיובית של 15.26% לשנה בממוצע
קופת גמל להשקעה – נתוני תשואות ב-7 השנים האחרונות*	
1	ממוצע שנתי משוקלל: 5.91%
2	בשנתיים היו תשואות שליליות של 7.06% לשנה בממוצע
3	לאחר כל שנה בה הייתה תשואה שלילית הגיעה שנה עם תשואה חיובית של 14.26% לשנה בממוצע

* שנים מלאות מיום הקמתן

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

לראשונה בישראל: מסחר קריפטו בתיווך חבר בורסה ישראלי

חבר הבורסה של IBI משיק מסחר בקריפטו באמצעות HBH ללקוחות המסחר העצמאי



גיורא רן ולבנת מזרחי רינסקי | צילום: יח"צ

ניתן להתעלם ממנו וצריך להכניסו למסחר באופן מפוקח באמצעות הסדרה. שיתוף הפעולה עם HBH יאפשר ללקוחות שלנו לסחור בקריפטו דרך גוף מפוקח ובעל רישיון ותוך שהם יכולים לראשונה בקלות ובמהירות לסחור, לממש ולהשיב את הכספים לחשבונם בחבר הבורסה.

גיורא רן, מנכ"ל חברת הטכנולוגיה HBH: "אנחנו גאים להציג בשיתוף עם בית ההשקעות המוביל בישראל IBI, את אפליקציית המסחר המתקדמת ביותר בעולמות הקריפטו. המערכת מציגה את הדור הבא של יעילות וחדשנות בתחום הקריפטו ומאפשרת מסחר 24/7 בממשק חכם, נוח ומאובטח ברמה הגבוהה ביותר. המסחר בקריפטו באמצעות האפליקציה, פותח ללקוח עולם חדש למסחר חכם ולראשונה יכולת המרת כספים חזרה לחשבון הלקוח".

חבר הבורסה של **IBI בית השקעות**, בשיתוף עם חברת **HBH**, יאפשר לראשונה בישראל מסחר בקריפטו, באמצעות חברה בעלת רישיון למתן שירותים במטבעות וירטואליים, בנוסף לניהול חשבון מסחר עצמאי באמצעות חבר בורסה ישראלי.

מ-IBI נמסר כי באמצעות המערכת ניתן יהיה לסחור במטבעות ביטקוין, איתריום ו-USDC, ולראות את היתרות בנוזלות מלאה בכל רגע נתון. בהמשך צפויה להיפתח אופציה למסחר במטבעות נוספים.

עוד נמסר מבית ההשקעות כי "שיתוף הפעולה בין החברות יאפשר ללקוחות המשותפים של שני הגופים לסחור בקריפטו ולהעביר לחשבון המסחר שלהם בחבר הבורסה את כספי המימוש ממכירת המטבעות הקריפטוגרפים. העברת הכספים תעשה מבלי להידרש להליך בדיקה מסורבל וארוך, אשר בדרך כלל מתלווה להעברת כספי המימוש כאמור בחזרה למערכת הפיננסית".

HBH היא החברה הראשונה בישראל שקיבלה רישיון מטעם **רשות שוק ההון** למתן שירותים במטבעות וירטואליים. במסגרת שיתוף הפעולה, ללקוחות חבר הבורסה של IBI, אשר יהיו מעוניינים לבצע מסחר במטבעות קריפטוגרפים, יופנו ל-HBH שהנו גוף מפוקח בעל רישיון למסחר בקריפטו, דרכו תבוצע פעילות המסחר בקריפטו.

המינימום לפתיחת חשבון מסחר בחבר הבורסה של IBI עומד על 15,000 שקלים. תהליך הקנייה והמכירה של מטבעות הקריפטו מתבצע בדולרים ואינו מוגבל למינימום מסוים.

לבנת מזרחי רינסקי, מנכ"ל חבר הבורסה של IBI בית השקעות: "בתקופה האחרונה אנחנו עדים להתעניינות גוברת והולכת מצד הלקוחות למסחר במטבעות קריפטוגרפים. האבולוציה של הקריפטו מתרחשת לנגד עינינו והרגולטורים בכל העולם מבינים שזהו תחום שלא



חשוב מאוד!

סודיות מובטחת

שמעון גליל | 03-9480949

גליל אקספרט שיל"א

מצטרפים להצלחה!

מסלול מנורה מבטחים השתלמות פאסיבי כללי
(מ"ה 11408)

10.25%



10.25% תשואה
בשנת 2023

INDEX research and development

בשיתוף עם חברת

מדיניות ההשקעות המוצהרת של המסלול החל מ- 01.12.2022 הינה לעקוב אחרי מגוון מדדים של חברת אינדקס תשואה שנתית ממוצעת מסלול מנורה מבטחים השתלמות פאסיבי כללי - 3 שנים: 3.34%; 5 שנים: 4.57% סטיית תקן: 2.12. הנתונים מתייחסים לתקופה 01.01.2023 - 31.12.2023. המידע מובא על ידי מנורה מבטחים פנסיה וגמל בע"מ, החברה המנהלת של קרן ההשתלמות, שעוסקת בשיווק ולא בייעוץ פנסיוני. אין במידע על תשואות שהושגו בעבר כדי להצביע על תשואות שתושגנה בעתיד. שיעורי התשואות, בערכים נומינליים, הינם שיעורי ברוטו ממוצעים שנתית, לפני ניכוי דמי ניהול. האמור אינו מהווה המלצה או חוות דעת באשר לכדאיות ההשקעה או החיסכון ואינו מהווה תחליף ליעוץ או שיווק פנסיוני המותאם לצרכיו של הלקוח. ת"א 125, אינדקס ישראל 100 EW, אינדקס ערך עולמי, אינדקס צמיחה עולמי, אינדקס מומנטום ארה"ב, אינדקס מדינה שקלי מח"מ 5 שנים, אינדקס צמוד מח"מ 5 שנים, תל בונד מאגר, אינדקס מרווח AA-A, IBXX30, הם סימנים מסחריים של אינדקס מחקר ופיתוח מדדים בע"מ (להלן: "אינדקס") אשר ניתנה בו זכות שימוש לחברות בקבוצת מנורה. המוצר אינו מנוהל, מאושר, משווק או מקודם על ידי אינדקס.

לשכת סוכני הביטוח מבקשת מוועדת הכלכלה לדון בפעילות הסוכנים בעת מלחמה

הוועדה תקיים דיון בנושא פתרון סוגיות ייחודיות בנושא ביטוח בתקופת המלחמה | לקראת הדיון העביר נשיא הלשכה שלמה אייזיק מסמך הכולל את הנושאים אותם רואה הלשכה כחשובים ודחופים לטיפול על ידי המחוקק



שלמה אייזיק | צילום: יח"צ

מבלי שעובדיהם יכולים לגבות אותם בתהליכי העבודה (משנמנעת מהם הרשאת הצפייה), הכל בשעה שפעולה השימוש בהר הביטוח על ידי מורשה צפייה הכרחית מכוח הוראות הליך צירוף לביטוח", מסביר אייזיק. הוא מוסיף: "עוד עולה מדחיית יישום ההוראה, מעבר להפרת הוראות החוזר לכשעצמו, מתן היתרון התחרותי הבולט לחברות הביטוח על פני אוכלוסיית סוכני הביטוח".

לדבריו, מבריר שערך הלשכה מול הרשות עולה כי העיכוב בכניסת היישום לתוקף מקורו באילוצי תקציב בשל המלחמה ותכניות מערכת המידע ברשות שוק ההון.

חריג: סנקציות. אייזיק מסביר כי במהלך השנה האחרונה החלו חברות ביטוח שונות להוסיף חריג סנקציות לפוליסות ביטוח שונות, לרבות במסגרת חידוש ביטוח קיים. לדבריו, בהתאם לחריג הסנקציות, מבהירות אותן חברות ביטוח כי הן יתנערו ממתן כיסוי ביטוחי לנוק שייגרם למבוטח אם ההכרה בכיסוי הביטוחי או תשלום התביעה יחשפו אותן לעיצום או הגבלה או איסור מכל סוג שהוא, לרבות סנקציות מסחריות או כלכליות מכוח החלטות האומות המאוחדות או מכוח דינים הקשורים לסנקציות של האיחוד האירופי/בריטניה/ארה"ב.

"למיטב ידיעתנו, הוספת חריג זה אושר על ידי רשות שוק ההון לפוליסות מסוימות, ואולם, לטעמנו יש מקום כי טרם החלטתו, מעצם היותו 'חדשני' ובעל השפעה מהותית על היקף הכיסוי הביטוחי, ראוי להביא נושא חשוב זה לדיון במסגרת הוועדה ולבחון השפעת הוספת החריג על הכיסויים הביטוחיים בהם אושרה הוספת החריג ועל שוק הביטוח בכלל", מסביר אייזיק.

ועדת הכלכלה של הכנסת תקיים ב-4 בפברואר דיון בנושא פתרון סוגיות ייחודיות בנושא ביטוח בתקופת המלחמה. לקראת הדיון העביר **שלמה אייזיק**, נשיא לשכת סוכני הביטוח, מסמך לוועדה ובו נושאים בממשק לפעילות סוכני הביטוח, שלדעת הלשכה הם חשובים ודחופים ויש מקום שיקודמו ויטופלו בתקופה זו על ידי המחוקק. הנושאים אותם בחרה להניח על שולחן הוועדה: התאמות והקלות פרוצדורליות נדרשות בתקופת מלחמת חרבות ברזל בענף הביטוח הכללי, הרשאת צפייה באתר הר הביטוח לעובדי סוכני ביטוח וחרגי סנקציות.

• התאמות והקלות פרוצדורליות נדרשות בתקופת מלחמת חרבות ברזל בענף הביטוח הכללי. אייזיק מסביר כי רשות שוק ההון פרסמה בשני מועדים, 17 באוקטובר 2023 וב-31 בנובמבר 2023, הנחיות לגופים המוסדיים על רקע מלחמת חרבות ברזל. בעקבות כך פנתה הלשכה לחברות הביטוח לקבל הבהרות לסוגיות שעניינן בענף הביטוח הכללי, ביניהן: היעדר כיסוי ביטוחי במסגרת ביטוח דירה לדירה שאינה מאוישת מעל 60 ימים וההשלכות על מתן הכיסוי הביטוחי לרכבים מגויסים לרבות כלי רכב הפועלים בשירות כוחות הביטוח ונדרשים במסגרת פעילותם לבטל "מיקום GPS".

אייזיק מציין כי לאור חשיבות הנושא, בדגש על חשיבות הכיסוי הביטוחי למשפחות רבות של מפונים שאינם מאוישות בתיהן מעל 60 ימים, כמו גם אוכלוסיות עצמאיים ובעלי עסקים הפועלים בשירות המדינה יחד עם כלי הרכב שברשותם - יש מקום לדעת הלשכה לזמן את חברות הביטוח לתת את התייחסותן לנושא, זאת במטרה להימנע מפגיעה במבוטחים אלו.

• הרשאת צפייה באתר הר הביטוח לעובדי סוכני הביטוח. אייזיק מציין כי ב-31 באוקטובר 2023 הייתה צריכה להיכנס לתוקף הוראה מכוח חוזר "ממשק אינטרנטי לאיתור מוצרי ביטוח" אותו הנפיקה רשות שוק ההון, המאפשרת הרשאות צפייה לאתר הר הביטוח לעובדיהם של סוכני הביטוח, בזהה להרשאות צפייה המתאפשרות לעובדי חברות הביטוח כבר יותר משנתיים.

נשיא הלשכה מדגיש כי תיקון הוראה זו בא לאחר דרישות חוזרות ועיקשות מצד הלשכה לאפשר כלי עבודה שהוא כורח המציאות בידי עובדיהם של סוכני הביטוח. אולם, על אף שההוראה הייתה צריכה להיכנס לתוקף לפני למעלה מחודשיים, יישומה בפועל לא בא לידי ביטוי. "ליישום ההוראה חשיבות גדולה מאוד במיוחד בימים אלו בהם סוכני ביטוח עצמאיים גויסו למילואים ושוהים מחוץ למשרדם תקופה ארוכה

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



באילו מקרים מסתיים הסדר הביטוח הזמני בקרן הפנסיה החדשה?

הביטוח "יפסקו ביום הראשון לחודש העוקב בו אירע אחד מהמקרים הבאים, לפי המוקדם:

- (1) העמית הפסיק את התשלומים ו/או ביקש להפסיק את ניכוי התשלום עבור הסדר הביטוח.
- (2) פטירת העמית.
- (3) העמית הגיע לגיל תום תקופת הביטוח.
- (4) חודשו הפקדות דמי גמולים בשל העמית בקרן.
- (5) העמית משך כספים ממרכיב התגמולים או העביר כספים לקרן אחרת, לאחר שחדל להיות עמית פעיל.
- (6) לא קיימת ברכיב התגמולים שבחשבונו של העמית יתרה צבורה מספקת למימון עלות הכיסוי הביטוחי והעמית לא העביר תשלומים לכיסוי עלות הכיסוי הביטוחי.
- (7) העמית החל לקבל קצבת נכות מלאה או קצבת זקנה מהקרן.

משימת המקרים ניתן לראות כי ישנן פעולות שהעמית עשוי לבצע, ואשר אינן קשורות במישרין לכיסוי הביטוחי, להן עשויות להיות השלכות נלוות של ביטול הכיסוי הביטוחי, הזמני, מבלי שהעמית בהכרח מודע לכך (למשל: קבלת קצבת זקנה או משיכה/ניוד של חלק מסכום התגמולים). לכן גם בתקופת הביטוח הזמני חשוב לבחון כל פעולה ואת השלכותיה, ככל שקיימות, על הכיסוי הביטוחי.

ישנם מקרים בהם הביטוח הזמני בתקופת "ארכת הביטוח" ו"הסדר הביטוח" בקרן הפנסיה החדשה יפסק, למרות שטרם הסתיימה התקופה המרבית של הכיסוי הזמני. חשוב להכיר את המקרים הללו, על מנת שהעמית לא ימצא את עצמו ללא כיסוי ביטוח.

תחילה נזכיר כי עמית מבוטח פעיל בקרן פנסיה חדשה שהפך ללא פעיל (לא מופקדים בגינו דמי גמולים¹), יישמר לו הכיסוי הביטוחי בקרן למשך 5 חודשים מלאים ורצופים מהמועד שבו חדל להיות עמית פעיל. תקופה זו נקראת "ארכת ביטוח" והיא תחל באופן אוטומטי על ידי החברה המנהלת את הקרן, שתגבה את פרמיית הביטוח מרכיב התגמולים ביתרה הצבורה בקרן, אלא אם העמית יפעל לשלם את פרמיית הביטוח ממקור אחר.

באפשרות העמית לבקש² להצטרף ל"הסדר ביטוח" (נקרא גם "הסדר ריסק"), ובמסגרתו להורות על גביית הפרמיה ממרכיב התגמולים ביתרה הצבורה או לבחור לשלם את פרמיית הביטוח ממקור אחר. הסדר הביטוח יחול במשך תקופה שאורכה אינו עולה על תקופת ההפקדות הרצופה האחרונה בקרן, אך לא יותר מ-24 חודשים (תקופת הסדר הביטוח כוללת את ארכת הביטוח). בהתאם לאמור בתקנון קרן הפנסיה, "ארכת הביטוח" ו"הסדר

הערות משפטיות: המאמר מתייחס לנשים ונברים כאחד. המידע לעיל מוגש כמידע כללי בלבד וכשירות לציבור הסוכנים ונכון ליום 23.1.2024. המידע ערוך באופן תמציתי ומנוסח בלשון פשוטה, לפיכך לא מכסה את כל המקרים והנסיבות שייכתנו. המידע לעיל אינו מהווה ייעוץ משפטי, המלצה ו/או חוות דעת, ואין בו כדי להוות תחליף להוראות החוק ו/או התקנון ו/או ייעוץ ו/או שיווק פנסיוני אישי ו/או ייעוץ מס המתאמים לצרכי הלקוח ו/או תחליף להם. האמור לעיל כפוף להוראות התקנונים הרלוונטיים, להוראות ההסדר התחיקתי ולנהלי החברות. השימוש במידע המפורט לעיל הוא על אחריות הבלעדית של המשתמש.

1. תשלומים המשולמים על ידי העמית או מעסיקו של עמית להגדלת היתרה הצבורה של העמית בחשבונו בקרן או תשלומים שתזקוף הקרן לחשבונו של עמית נכה.
2. ניתן להגיש את הבקשה להסדר לא יאוחר מתום ה-5 חודשים של ארכת הביטוח. הבקשה תוגש באמצעות טופס בקשה ייעודי (ההליך אינו אוטומטי ויש לפנות לחברה המנהלת).

הצעת חוק: הביטוח הלאומי ישפה מעסיק על הפרשות פנסיוניות עבור עובד המשרת בצו 8

בדברי ההסבר מצוין כי תשלום ההפרשות הסוציאליות עלול ליצור נטל משמעותי על המעסיק, ובפרט בעת שירות בנסיבות חירום | הצעת החוק נועדה למנוע פגיעה בתמריץ להעסיק חיילי מילואים

התגמול המגיע לחיילי המילואים. לפי הסעיף האמור לגבי חייל מילואים שכיר, מעסיקו משלם לו על חשבון התגמול המגיע לו את סכום השכר שהיה משולם לו אם לא יצא למילואים והוסיף לעבוד, וסעיף נוסף בחוק מחייב את המעסיק להמשיך לשלם בעד עובדו תשלומים לקופת גמל בסכומים שהוא נוהג להפריש עבור העובד שלו גם במהלך תקופת שירות המילואים.

לפי סעיף אחר לחוק האמור, כאשר המעסיק יקבל מהמוסד לביטוח לאומי את סכום התגמול הוא יקבל למעשה החזר על הסכום ששלם לעובדו ויעביר את היתרה לעובד. ואולם המעסיק אינו זכאי להחזר בעד הסכומים שהוא חייב לשלם לקופת גמל כאמור.

לדברי המציעים, תשלום ההפרשות הסוציאליות עלול ליצור נטל משמעותי על המעסיק, ובפרט בעת שירות בנסיבות חירום. כדי למנוע פגיעה בתמריץ להעסיק חיילי מילואים מוצע התיקון האמור.

הצעת חוק עליה חתומים 24 חברי כנסת ואשר הוגשה השבוע (ב') לדיון מוקדם במליאת הכנסת, מבקשת לקבוע כי כאשר שירות המילואים הוא בנסיבות חירום (צו 8) למשך תקופה של 30 ימים לפחות, ישלם המוסד לביטוח לאומי למעסיק, כתוספת לתגמול, שיפוי למעסיק על התשלומים ששלם לקופת גמל בעד העובד לתקופת שירות המילואים. זאת לתקופה של שנה, החל מה-7 באוקטובר 2023.

בדברי ההסבר של ההצעה, המהווה תיקון בחוק הביטוח הלאומי, נכתב כי ב-7 באוקטובר החלה מתקפה משולבת מרצועת עזה שכללה ירי טילים, ממרחב עוטף עזה ועד גוש דן וכן חדירת מחבלים ליישובי עוטף עזה ושדרות. בעקבות מתקפת הטרור הרצחנית החליטה ועדת שרים לענייני ביטחון לאומי על נקיטת פעולות צבאיות משמעותיות. כמו כן, צה"ל הכריז על מצב כוננות מלחמה, שר הביטחון הכריז על מצב מיוחד בעורף ובמדינה כולה וכן הוחלט על גיוס מילואים נרחב בנסיבות חירום. עוד נכתב, כי אחד מהסעיפים בחוק הביטוח הלאומי מסדיר את סוגיית



סוכנים, דאגו לעתיד הלקוחות שלכם, והילדים שלהם גם ביטוח בריאות וגם קופת גמל להשקעה לילדים עושים בהראל

אין באמור כדי להוות יעוץ או שיווק פנסיוני אשר מתחשב בצרכים ובנתונים המיוחדים של כל אדם.

נחתם הסכם שת"פ בין קבוצת מטריקס ביטוח ופיננסים לסוכנות מחוץ לקופסא

ההסכם יאפשר הרחבת הפעילות של מטריקס חתמים בינלאומיים בתחום החבויות בחו"ל לכלל הסוכנים



יגאל סרי, מנכ"ל ובעלים של מחוץ לקופסא

כלפי צד שלישי) וקשורה לברוקרים ולמבטחים מהשורה הראשונה בחו"ל.

אורן בילבסקי: "הסוכנות של יגאל סרי משמשת פלטפורמה שיווקית של מטריקס חתמים, ובאמצעות 800 הסוכנים שפועלים אצל סרי, תוכל מטריקס חתמים לשמש להם פתרון לביטוחי חבויות בחו"ל". לדבריו, לאחרונה ביצעה הקבוצה פיילוט עם סרי שבחן את המערכות של החברה, מערך הניהול והדוחות והתוצאות היו טובות.

מטריקס ביטוח ופיננסים חתמה על הסכם לשיתוף פעולה עם סוכנות הביטוח מחוץ לקופסא (Out of the box) שבבעלות יגאל סרי.

קבוצת מטריקס מפעילה במסגרת הקבוצה את סוכנות הביטוח מטריקס חתמים בינלאומיים הפעילה מול לוידיס בביטוחי חבויות. עד כה הייתה הסוכנות פעילה וגלויה לסוכני הקבוצה בלבד, והסכם זה יאפשר פעילות של מטריקס חתמים מול כלל הסוכנים.

את המהלך הובילו אורן בילבסקי ואייל סיטי מבעלי קבוצת מטריקס, שלמה מוסלי מנכ"ל מטריקס חתמים בינלאומיים, וסרי.

יגאל סרי, מנכ"ל מחוץ לקופסא: "סוכנות Out Of The Box היא פלטפורמה מקצועית ושיווקית לסוכן הביטוח למציאת פתרונות ביטוח, בעיקר בתחומי החבויות, באמצעות חתמי לוידיס. הגישה הישירה שלנו לשוק הביטוח העולמי, לצד היכרות מקצועית מעמיקה של האפשרויות הרבות הקיימות בשוקי הביטוח בעולם, מציבות את Out Of The Box כגשר לסוכן הביטוח למציאת פתרונות ביטוח ייחודיים. בזה יתרוננו על פני סוכנויות ביטוח אחרות, ובוודאי בתחום החבויות".

הפעילות של מטריקס חתמים בינלאומיים מנוהלת על ידי המנכ"ל מוסלי שמשמש גם כמנכ"ל הקבוצה. לדבריו, מטריקס חתמים מתמחה בביטוחי חבויות (חבות מוצר, חבות מעבידים, אחריות מקצועית וחבות

מוסיפים לך ערך

עדיף עכשיו

שירות סבוקים בנושאים ותחומים על פי בחירה

הנחות והטבות על כל מוצרי עדיף

איתור מידע מקצועי

דוחות, חוזרים והנחיות, פסקי דין ועוד...

עדיף WhatsApp-ב

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 מקצועיות שלכם

עדיף TV

מתחם תוכן המרכז שידורי לייב, תכני וידאו ופודקאסטים

גישה לפורטל עדיף

למקצוענים בביטוח

מנוי עדיף

שומר אותך מעודכן ומקצועי בכל מקום ובכל זמן

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

סוכנות רימונים צפון מתרחבת

מקימה עם סוכן הביטוח מתן ראובנס זרוע הפצה נוספת שתיקרא רימונים צפון פלוס



המורכבת שעוברת עלינו ובה גויסתי למילואים מאז ה-7.10 ועדיין שם, מצאתי ברימונים צפון בית תומך ובגיל פרטנר מבין ומסייע ככל יכולתו וזו הרוח שארצה להביא לרימונים צפון פלוס: מקצועיות לצד רגישות אנושית."

"מטרת רימונים צפון פלוס היא להעניק לסוכנים בתחילת דרכם כלים שיסייעו להם להיכנס בדרך הטובה ביותר לעולם הביטוח והפיננסים וללוות אותם בכל צעדיהם הראשונים גם בכלים וגם במנטורינג מקצועי. אני מאמין שניתן להצליח מאוד בענף הביטוח בתנאי שאבני היסוד בנויות נכון ויציבות ואת התנאים הללו אנחנו ברימונים צפון פלוס מתכוונים לתת לסוכנים חדשים", הוסיף ראובנס.

בית הסוכן רימונים צפון שבבעלות משותפת של גיל אוריון ורימונים, מקים זרוע הפצה חדשה ביחד עם סוכן הביטוח מתן ראובנס. ראובנס (35) בעל רישיון פנסיוני ואלמנטרי, פעיל מזה כעשור בענף הביטוח והפיננסים וניהל בעברו מוקדי מכירות, מערכי מכירה וקבוצת סוכנים. רימונים צפון הוקמה בשנת 2018 על ידי אוריון וסוכנות רימונים. בית הסוכן מונה יותר מ-25 סוכנים ומתכננים פיננסים אשר מתמחים במתן פתרונות פנסיוניים פיננסיים והגנות סיכונים ללקוחות עסקיים ופרטיים. בית הסוכן הצפוני מתרחב ובימים אלו לקח שטח משרדים נוסף בבניין החדש של סלע בינוי בצ'יק פוסט חיפה. נמסר, כי "יחידת הסוכנים החדשה תיהנה מכל שירותי המטה והערכים המוספים של קבוצת רימונים הכוללים פעילות ענפה וחזקה למול כל חברות הביטוח והפיננסים, מנהלי ידע, הדרכות מקצועיות, חשבות עמלות, בדיקת הסכמים, רגולציה, פיתוח עסקי ושירותי שיווק ודיגיטל מהמתקדמים ביותר בשוק".

גיל אוריון, מנכ"ל רימונים צפון: "אנו שמחים על הצטרפותו של מתן ראובנס לבית הסוכן ועל הקמת יחידת הסוכנים רימונים צפון פלוס שתהווה תוספת משמעותית לרימונים בכלל ולרימונים צפון בפרט. אני ער לרמת אי הוודאות הקיימת בקרב הסוכנים צעירים וחדשים כאחד ומאמין שמוזל פלוס החדש שבנינו יחולל שינוי מהותי בענף. הסוכנים ייהנו מחממה מקצועית וקרקע יציבה בתחילת דרכם, באופן שיסייע להם לבנות עסק חכם, בריא וצומח לאורך השנים".

מתן ראובנס: "לאחר לא מעט שנים בענף מצאתי ברימונים צפון את הבית הנכון עבורי. ההיכרות האישית עם גיל עשתה את ההבדל, תמיד הערכתי את היכולות הניהוליות והאנושיות שטבועות בו. גם בתקופה

רק למנויי
עדיף

עדיף עכשיו

שירות 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

מטאור מרחיב את פעילותו לתחום הביטוח הכללי ומקים את מטאור בהיר

בית סוכן הייעודי לסוכני ביטוח כללי נוסד בשותפות עם סיגל עמיר בהיר שמונתה למנכ"ל



מימין: עו"ד ג'ון נבע, ד"ר ירון עמיר, סיגל עמיר בהיר, אורון מכלוף, רונן אידל, עו"ד ירון זמר

הכשרות, קורסים וליווי צמוד. המטרה היא שסוכנינו יספקו ערך מוסף נרחב ללקוחותיהם".

אורון מכלוף, מנכ"ל מטאור: "אני נרגש. אמנם באיחור ביחס לתכנית המקורית, אבל יש לנו נסיבות מקלות. אפשר לומר שמאז נכנסתי לתפקידי כמנכ"ל מטאור, חיפשתי את הפרסונה שתקים איתנו את בית הסוכן בביטוח כללי. היום, כשסיגל עמיר בהיר הצטרפה כשותפה למיזם, אני יכול לסכם במשפט: היה שווה לחכות שנתיים.

"אני יכול להתחייב שסוכני מטאור בהיר יחוו סטנדרטים המבוססים על שבעת ערכי היסוד של מטאור – מילה זו מילה, מקצוענות, יושרה, התלהבות, יחד, נדיבות ויצירתיות. אני מבקש להודות לכל הסוכנים שכבר בחרו במטאור בהיר ולשותפים בחברות הביטוח שנותנים בנו אמון לצורך הקמת המיזם".

רונן אידל, יו"ר מטאור: "אנו מברכים על הצטרפות משפחת בהיר-עמיר למטאור, והקמת מטאור בהיר כבית סוכן לפעילות האלמנטרית. החיבור של סיגל וד"ר ירון עמיר למטאור הנו חיבור טבעי ומנצח אשר ימשיך את תנופת העשייה והשגשוג של מטאור גם בתחום האלמנטרי".

בית הסוכן **מטאור** שהתמקד מאז היווסדו בנובמבר 2020 בביטוח חיים ובריאות, פנסיה ופיננסים, מרחיב את פעילותו לתחום הביטוח הכללי, עם הקמת **מטאור בהיר**.

מטאור בהיר יפעל כבית סוכן ייעודי לסוכני ביטוח כללי מול כל חברות הביטוח בישראל, לפי המודל העסקי של מטאור. למנכ"ל מונתה **סיגל עמיר בהיר**, בעלת מניות בבית הסוכן, מרצה בכירה בקורסים מקצועיים לקראת בחינות רישוי של רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון ומחברת ספרות מקצועית במשך שנים רבות.

לצד מטאור בהיר הוקמה **אלמנטאור**, אשר בנוסף להיותה סוכנות לביטוח, תשמש כתובת עבור סוכני ביטוח שאינם פעילים בתחום הביטוח הכללי.

עמיר בהיר מסרה: "מרגש לצאת לדרך חדשה ומאתגרת. זו הייתה החלטה יחסית קלה בהינתן זהות הסטנדרט הניהולי והקודים הערכיים של מטאור ושלי. ממספר הפניות אלי עוד בטרם עלינו לאוויר, כלומר רק משמועות, אפשר להבין את הצורך בפתרונות שאנו מציעים. בית הסוכן שמוקם בימים אלה, מבוסס על העיקרון של מתן מעטפת מקצועית, יחס אישי, ליווי מקצועי לכל סוכן, כלים והעשרת הידע - לרבות

הפניקס תשקיע 260 מיליון שקלים בחברת האנרגיה פאוורג'ן של קרן ג'נריישן קפיטל

יושקעו כספי עמיתים ונוסטרו | ההסכם קובע גם אופציה עתידית להשקעה של הפניקס גם תמורת מניות

למועד רכישת 50% נוספים של מרפק אנרגיה. פאוורג'ן תהיה זכאית להגדיל את השקעת הפניקס במניות הבכורה לפי שיקול דעתה הבלעדי בהיקף של עד 90 מיליון שקלים נוספים לא יאוחר מ-36 חודשים ממועד חתימת הסכם ההשקעה. בהתאם לעקרונות הסכם האופציה שעתיד להיחתם, האופציה תעמוד בתוקף לתקופה של 36 חודשים ממועד השלמת העסקה. תוספת המימוש של האופציה הינה עד 150 מיליון שקלים והיא תמומש למניות רגילות של בספרי הקרן לפי שווי פאוורג'ן נכון ליום 31 במרץ 2024, צמוד לעלייה במדד המחירים לצרכן, בתוספת ריבית שנתית.

הקרן מבהירה, כי העמדת סכום ההשקעה כפופה להתקיימות תנאים מתלים, אשר התקיימותם אינה תלויה בקרן ולפיכך, אין כל ודאות כי יתקיימו ואם סכום ההשקעה יועמד, בחלקו או במלואו.

קרן ג'נריישן קפיטל מדווחת על הסכם עם הפניקס ביטוח והפניקס פנסיה וגמל, לפיו תשקיע הפניקס באמצעות כספי עמיתים ונוסטרו 260 מיליון שקלים בחברת פאוורג'ן (PowerGen), חברה פרטית בבעלותה המלאה של הקרן. הקרן משקיעה בחברות לייצור חשמל ירוק וחשמל קונבנציונלי.

הסכום הכולל יושקע במספר פעימות, בתמורה להקצאת מניות בכורה אשר אינן מקנות זכויות הצבעה בפאוורג'ן, אלא זכויות כלכליות בלבד. בנוסף, עם השלמת העסקה יתקשרו הצדדים בהסכם הענקת אופציה, במסגרתו יעניקו הקרן ופאוורג'ן להפניקס אופציה לרכישת מניות רגילות של פאוורג'ן על פי שווייה בספרי הקרן ביום 13 במרץ 2024 בתוספת ריבית והצמדה.

על פי ההסכם, ישולמו בידי הפניקס 100 מיליון שקלים עד ל-15 במרץ 2024 ("הפעילה הראשונה"), וסך של 160 מיליון שקלים יועמד סמוך

כלל ביטוח ופיננסים תרכוש כ-10% מחברת Serverfarm תמורת כ-95 מיליון דולר

כדוגמת Manulife. "אנו מאמינים ביכולות הגבוהות של הנהלת החברה, בהובלת אבנר פפושדו, להשיא ערך משמעותי לחברה ומאמינים שהשקעה זו תייצר תשואה עודפת עבור עמיתי כלל ביטוח ופיננסים". חברת Serverfarm, אשר הוקמה בשנת 2009, מונה שמונה קמפוסים פעילים בשמונה שווקים בארה"ב, באירופה, בקנדה ובישראל ומעסיקה יותר מ-100 עובדים. בשליטת החברה קרקעות נוספות לפיתוח, המשקפות פוטנציאל גידול משמעותי. בכלל ביטוח מציינים כי לקוחות Serverfarm הנם שחקני Hyperscalers ו-Wholesale Enterprise, עליהן נמנות חברות שירותי הענן הגדולות.

Manulife Investment Management הנה זרוע ההשקעות של פעילות ניהול הנכסים והעושר של תאגיד הפיננסים הפועל בשם יותר מ-17 מיליון עמיתים, תאגידים ופרטיים, בפריסה גלובלית ועסקית נרחבת, במטרה לנצל ההזדמנויות של השקעות במגמות הגלובליות המובילות. נכון ל-30 בספטמבר 2023, ניהלה הקבוצה כ-745 מיליארד דולר.

כלל ביטוח ופיננסים תשקיע כ-95 מיליון דולר ברכישת כ-10% מחברת



ברק בנסקי | צילום: סיון פרנ'

מרכזי נתונים Serverfarm (Data Center) האמריקאית, ובפיתוח פרויקטים עתידיים בבעלותה. כלל ביטוח מצטרפת ל-Manulife Investment Management, אשר חתמה על רכישת השליטה ב-Serverfarm בספטמבר 2023 מידי חברת ים סוף, בבעלות משפחת פפושדו. ברק בנסקי, משנה למנכ"ל, מנהל חטיבת ההשקעות של כלל ביטוח ופיננסים: "מדובר בעסקה משמעותית עבור כלל ביטוח ופיננסים. לראשונה, אנו נכנסים להשקעה ישירה בחברת Data Center פרטית, המתמחה בשחקני Hyperscalers, זאת לאחר שתי השקעות שכבר ביצענו בחברות בתחום".

"אנו רואים בתחום ה-Data Centers יעד השקעה אטרקטיבי לאור הצפי לצמיחה בקצב מהיר, ביקוש מוגבר והיצע מוגבל", ציין בנסקי והוסיף: "התחום מאופיין בחסמי כניסה גבוהים, כמו מגבלות היצע קרקעות מתאימות, מקורות חשמל והצורך בידע, ניסיון ומוניטין, אשר נבנים לאורך שנים. בשנה האחרונה, בחנו בכלל ביטוח ופיננסים מספר אפשרויות השקעה בתחום זה, ואנו שמחים על ההזדמנות להשקיע בחברה ותיקה, בעלת יכולות פיתוח, ניהול והשבחה גבוהות, אשר צמחה באופן אורגני, זאת לצד משקיע מוסדי גלובלי מוביל ומנוסה

אלקטרה נדל"ן גייסה כ-120 מיליון שקלים בהנפקת מניות פרטית למגדל ולהפניקס

מגדל השקיעה כ-100 מיליון שקלים והפכה לבעלת עניין, הפניקס שהינה בעלת עניין השקיעה כ-20 מיליון שקלים והגדילה אחזקתה בחברה

החברה מנהלת נכון למועד פרסום הדוחות הכספיים לרבעון השלישי לשנת 2023, חמש פלטפורמות השקעה: מקבצי דיור - כ-34 אלף יחידות דיור (שלוש קרנות), חוב למקבצי דיור - 55 עסקאות חוב (שתי קרנות), בתים פרטיים להשכרה - 3,827 בתים צמודי קרקע (23 שותפויות), ריט מלונאות - שבעה מלונות בארה"ב, וקרן להשקעות הזדמנותיות בבריטניה (שני בנייני משרדים). בנוסף, מחזיקה החברה יחד עם שותפים בשתי חטיבות קרקע סמוכות המיועדות בעיקר לפיתוח מתחמי מגורים להשכרה בדרום מיאמי.



אמיר יניב, מנכ"ל אלקטרה נדל"ן | צילום: אלדד רפאלי

חברת **אלקטרה נדל"ן** מקבוצת **אלקו**, דיווחה כי השלימה מהלך של גיוס הון בהיקף של כ-120 מיליון שקלים במסגרת הנפקת מניות פרטית לקבוצת הביטוח **מגדל והפניקס**. במסגרת ההנפקה, קבוצת מגדל השקיעה כ-100 מיליון שקלים והפכה לבעלת עניין בחברה, וקבוצת הפניקס, שהינה בעלת עניין בחברה, השקיעה כ-20 מיליון שקלים ובכך הגדילה את אחזקתה בחברה. ההנפקה בוצעה לפי מחיר של 36.25 שקלים למניה. **אמיר יניב**, מנכ"ל אלקטרה נדל"ן, מסר בעקבות הגיוס: "השקעתן של שתי חברות ביטוח מובילות, מגדל והפניקס, מהווה הבעת אמון בחברה ובמודל העסקי שלה. הגיוס יחזק את בסיס ההון של החברה ויאפשר את המשך פיתוח עסקיה".

נכון לסוף הרבעון השלישי של 2023, שווי נכסי הנדל"ן תחת ניהול החברה עומד על כ-9.8 מיליארד דולר. הון המשקיעים המנוהל מסתכם בכ-4.8 מיליארד דולר.

תוקף פסק דין להסדר פשרה בייצוגית: הראל תעניק פיצוי חד פעמי לחברי הקבוצה

נטען כי מסרה למבוטחים בפוליסת ביטוח חיים ובפוליסת אובדן כושר עבודה את הפרמיה אותה ישלמו רק עבור שנים ספורות ולא עבור כל תקופת הביטוח ובכך הפרה את חובת הגילוי | עמדת הממונה בבית המשפט: על חברות הביטוח מוטלת חובת גילוי של המידע בדבר הפרמיות שישלם המבוטח לאורך כל תקופת הביטוח

בחודש ספטמבר 2021 העביר בית המשפט את הבקשה לקבלת עמדת הממונה על שוק ההון ביחס למחלוקות נשוא הבקשה לאישור התובענה כייצוגית. בחודש אפריל 2022 הוגשה עמדת הממונה הקובעת כי על חברות הביטוח מוטלת חובת גילוי של המידע בדבר הפרמיות שישלם המבוטח לאורך כל תקופת הביטוח. לאחר מכן חידשו הצדדים את הליך הגישור. בחודש אוקטובר 2022 הגישו התובע והראל ביטוח לבית המשפט בקשה לאישור הסכם פשרה במסגרתו הוסכם, בין היתר, כי הראל ביטוח תשלם לחברי הקבוצה סכום פיצוי חד פעמי, בהתאם למנגנון הקבוע בהסכם הפשרה. "ליישום הסכם הפשרה לא צפויה להיות השפעה מהותית על החברה או על הראל ביטוח", מסרה השבוע הראל ביטוח ופיננסים לבורסה.

בית המשפט המחוזי בתל אביב נתן השבוע תוקף של פסק דין להסכם פשרה בתובענה ובבקשה לאישורה כייצוגית שניתנה נגד **הראל ביטוח**. בתביעה, שהוגשה בחודש דצמבר 2019, נטען כי הראל גילתה למבוטחיה אשר רכשו פוליסת ביטוח חיים בפרמיה משתנה מסוג "מגן 1" ו/או פוליסת אובדן כושר עבודה מסוג "הראל לעתיד", במעמד רכישת הביטוח, את הפרמיה אותה ישלמו רק עבור שנים ספורות ולא עבור כל תקופת הביטוח. התובע לא כימת את הנזק הכולל הנטען לכלל חברי הקבוצה אותה הוא ביקש לייצג, אולם הוא העריך אותו במאות מיליוני שקלים. בחודש אוקטובר 2020 הודיעו הצדדים לבית המשפט על הסכמתם לפנות להליך גישור. הליך הגישור נכשל והדיון בתובענה שב להתנהל בבית המשפט.

סקר גלובלי של נובידאה:

75% מארגוני הביטוח יחליפו את הפלטפורמה הטכנולוגית הניהולית שלהם עד סוף 2025

בקרב ארגוני הביטוח הגלובליים, הצהירו 99% אחוז שיש להם כבר תכניות מוכנות לשנות את מערכות הליבה הטכנולוגיות שלהם

המנהלים הללו אופטימיים לגבי העתיד וינקטו צעדים כדי לבצע שדרוגים משמעותיים במערכות הטכנולוגיות ההיסטוריות שלהם. הם מבינים את האתגרים וההזדמנויות שעומדים על הפרק, אלו הן חדשות מעודדות בעת שתעשיית הביטוח צועדת לעבר שנת 2024.

על פי הערכות נובידאה, הסקר משקף בצורה מלאה גם את המגמות והתפיסות של ארגוני הביטוח בישראל הפועלים להחליף את המערכות הטכנולוגיות ההיסטוריות שלהם בשנים הקרובות, זאת על רקע התחרות הגוברת והצורך לשדרג את חוויות הלקוח.

משתתפי הסקר דיווחו על האתגרים המרכזיים עמם הם מתמודדים בעזרת הטכנולוגיה הקיימת ובראשם: איכות הנתונים (41%), פרטיות ואבטחה (35%), יכולת לפריסה רחבה של שירותים (35%).

מנכ"לים הביעו באופן מיוחד דאגה מהיכולת להרחיב את הפריסה של הטכנולוגיה הקיימת ו-50% מהם הגדירו אותה כאתגר מספר אחד, לעומת 33% מנושאי



רועי אגאבאבא, מנכ"ל נובידאה | צילום: נתנאל טוביאס

התפקידים האחרים שהביעו דאגה בתחום זה.

נתונים מרכזיים שנחשפו במחקר:

- 76% מארגוני הביטוח המעסיקים למעלה מ-5,000 עובדים, מפעילים בין 6 ל-10 מערכות טכנולוגיות שונות לניהול פעילויות הביטוח.
- 41% מסוכנויות הביטוח והברוקרים מפעילים פלטפורמות ניהול לקוחות ופוליסות שהותקנו לפני 5 עד 15 שנים.
- 99% אחוז מארגוני הביטוח הגלובליים הצהירו שיש להם כבר תכניות מוכנות לשנות את מערכות הליבה הטכנולוגיות שלהם - ונוסף על נתון מפתיע זה, 41% מהם מסרו שהשינוי יתרחש ב-12 החודשים הקרובים ו-34% נוספים מסרו שהשינוי ייושם עד סוף שנת 2025.
- בשוק הביטוח האמריקאי, עתיר הרגולציה, פחות מ-25% ארגוני הביטוח סבורים שהטכנולוגיה הקיימת שלהם תומכת בהם בתחום הציות לרגולציה ו-77% סבורים שהיא תומכת בהם "בחלק מהזמן".

חברת **נובידאה** (Novidea פרסמה אתמול (ד') סקר, ממנו עולה כי 75% מארגוני הביטוח ברחבי העולם נערכים להטמיע בשנתיים הקרובות פלטפורמות ליבה חדשות לניהול פעילויות הביטוח שלהם. הסקר בוצע בארגוני ביטוח הפעילים בשמונה מדינות, בקרב מנהלים בכירים בארגונים אלו - לרבות מנכ"לים, מנהלים טכנולוגיים ראשיים, מנהלי מערכות מידע, מנהלי כספים ומנהלי תפעול.

המשתתפים הם מקבלי החלטות העסקיות בסוכנויות ביטוח, ברוקרים, חברות ביטוח ו-MGAs/MGUs.

בנובידאה, שפיתחה פלטפורמה מונחת נתונים (Data-driven) מבוססת ענן לניהול סוכנויות ביטוח, ברוקרים, חברות ביטוח ו-MGAs/MGUs - מציינים כי הסקר חושף את הקושי שעמו מתמודדים ארגוני הביטוח על רקע השימוש בטכנולוגיה מיושנת ומבוזרת שקשה לנהל אותה, לפרוס אותה בהיקף רחב ולמנף אותה כדי להתמודד עם הצרכים של הטרנספורמציה הדיגיטלית.

"ארגון ביטוח ממוצע מנהל 6 מערכות טכנולוגיות שונות שהגיל הממוצע של כל אחת מהן הוא 5-15 שנים. יתרה מכך, קיים צורך מובהק בהדרכה איכותית ומתמשכת של עובדי הארגון בכדי להפיק את הערך המקסימלי מהמערכות הטכנולוגיות הללו, בייחוד כשהעובדים הללו עובדים מרחוק", מסבירים בחברה.

"הנתונים מראים כי המנהלים הבכירים של ארגוני ביטוח בכל העולם מוכנים לקבל החלטות צופות פני עתיד אודות השינוי הטכנולוגי הנדרש על מנת להיענות בצורה טובה יותר לציפיות הלקוחות בעידן של חוויות לקוח דיגיטליות", מסר **רועי אגאבאבא**, מנכ"ל נובידאה.

הוא הוסיף כי "תוצאות הסקר מראות כי ישנה הכרה חד משמעית בעובדה שהמערכות הקיימות מיושנות, לא מקושרות ביניהן ואינן תומכות בדרישות הדיגיטליות של התקופה הנוכחית. בה בעת,



מדברים אונליין

מערכת עדיף מוסיפה לכם ערך
בסדרת הפקות תוכן



"תחום איזון משאבים עוסק בדיני נפשות ודורש יכולת ניתוח גבוהה והבנה עמוקה של השוק הפיננסי ושוק הביטוח"

אגודת האקטוארים ציינה את סיום המחזור הראשון של הקורס המתקדם "איזון משאבים" | הסדר איזון משאבים עוסק בעריכת רכוש שווה של הרכוש המוגדר כמשותף לבני זוג בעת סיום הנישואין או פרידה של בני זוג



בוגרי הקורס | צילום: אגודת האקטוארים

כל אחד מהמשתתפים, ופעילות מיני רבות להעשרת הידע והמקצועיות של האקטוארים, אמרה נשיאת אגודת האקטוארים **דפנה קאופמן**. "המשתתפים העמיקו את הידע ורכשו מיומנויות חדשות שימשו אותם בקריירה המקצועית שלהם, ואגודת האקטוארים ממשיכה במסורת של חדשנות ומצוינות בתחום הביטוח והפיננסים".

את הקורס הנחו ד"ר **ענת אלעד ואייל בוכבינדר**, מרצים בכירים בקורסים לאקטואריה באקדמיה ומומחים מובילים בתחום איזון משאבים. לדברי ד"ר אלעד, "התחום של איזון משאבים דורש יכולת ניתוח גבוהה והבנה עמוקה של השוק הפיננסי ושוק הביטוח. נדרשת הכרה של כל מוצרי הביטוח והפנסיה לדורותיהם, נוסחי הפוליסות, תקנונים של כל סוגי קרנות הפנסיה לרבות חישוב מקדמי קצבה ובניית מודלים להיוון התזרימים וזאת יחד עם הכרת כללי המיסוי החלים על בני הזוג הן בתקופת ההפרשה והן בתקופת הפרישה".

בוכבינדר הוסיף: "תחום זה הינו לא פחות מעיסוק בדיני נפשות בו נדרשת מומחיות ומקצועיות ללא פשרות, שכן בתהליך זה נקבע העתיד הכלכלי של הצדדים וילדיהם לשנים רבות. לכן, אקטואר מוסמך הכפוף לכללי האתיקה של אגודת האקטוארים, הינו היחידי בעל ארגז כלים המותאם להתמודדות עם האתגרים הלא פשוטים שכל מקרה ומקרה מביאים עימם".

אגודת האקטוארים ציינה ביום רביעי שעבר (17 בינואר) את סיום קורס הדגל שלה בנושא "איזון משאבים". מהאגודה נמסר שההטקס נערך בתום מספר חודשים של למידה עמוקה ואינטנסיבית. "הקורס, שהתמקד באתגרים המורכבים של איזון משאבים פיננסיים וביטוחיים, זכה להערכה גבוהה מצד המשתתפים והמרצים כאחד ולמעשה ההרשמה למחזור שני כבר החלה", מציינים באגודה.

הסדר איזון משאבים קובע, כי בעת פקיעת הנישואין או פרידה של בני זוג, יש לערוך חלוקת רכוש שווה, של הרכוש המוגדר כמשותף לבני הזוג. המשמעות היא שעם סיום מערכת היחסים, כל בן זוג יהיה זכאי למחצית מן הרכוש המשותף שנצבר בתקופת השיתוף (תקופת הנישואין), כולל קופות גמל, חסכונות, פנסיה, ביטוחי מנהלים, מוניטין אישי ועסקי ועוד.

בקורס השתתפו אקטוארים חברי האגודה, שחלקם בעלי ותק רב בתחום איזון משאבים שעבורם זו הייתה השתלמות וחלקם רק החלו את צעדיהם הראשונים. המשתתפים נחשפו למגוון נושאים כמו ניתוח נתונים פיננסיים, חיזוי והיוון סיכונים, ופיתוח מודלים לאיזון פורטפוליו ביטוחי ופיננסי. הקורס התמקד בחדשנות ויצירתיות בפתרון בעיות, ולווה בסדנאות מעשיות ומקרי בוחן שונים (Case Study) שהוצגו. "זהו לא רק סיום של קורס, אלא אבן דרך חדשה בהשבת הקריירה של



מנורה מבטחים: יוסי דורי הצטרף לוועדת ההשקעות של עמיתי ומבוטחי הקבוצה

דורי כיהן בין 2019 ל-2022 כמשנה למנכ"ל כלל ביטוח וראש חטיבת ההשקעות בחברה

וראש חטיבת ההשקעות בחברה. דורי, בן 53, נשוי +3, בעל תואר שני במנהל עסקים עם התמחות במימון. **מיכאל קלמן**, מנכ"ל מנורה מבטחים ביטוח: "אנו שמחים ומברכים על הצטרפותו של יוסי לוועדת ההשקעות. מדובר בחיזוק משמעותי למערך ההשקעות של הקבוצה ולפעילויות העסקיות הנגזרות מהאמור, הן בתחומי הביטוח והן בתחומי הפנסיה והגמל".



יוסי דורי | צילום: סיון פרני

יוסי דורי הצטרף לוועדת ההשקעות של עמיתי ומבוטחי קבוצת **מנורה מבטחים**. סך הנכסים המנוהלים של הקבוצה מסתכם ביותר מ-300 מיליארד שקלים. לדורי ניסיון של 25 שנים בשוק ההון, מתוכן שלוש שנים ב**בנק ישראל** ביחידת שוק ההון ו-22 שנים ב**ב.נ.פ.**, זרוע ההשקעות של חברת **כלל ביטוח**. משנת 2019 ועד שלהי שנת 2022, כיהן דורי כמשנה למנכ"ל כלל ביטוח



ישי בן דהן מונה למשנה למנכ"ל ביטוח נחלים

במסגרת רה ארגון בקבוצה קודמו עובדים לתפקידי ניהול בסוכנות שמקבוצת פירמה ביטוח ופיננסים: שוש יקר מונתה למנהלת השירות והתביעות, רנים שנאבה מונה למנהל המכירות ומאי דרומי למנהלת השיווק והדיגיטל



ישי בן דהן | צילום: עצמי



ניר סטילוגלו | צילום: עצמי

ניר סטילוגלו, יו"ר קבוצת פירמה ומנכ"ל ביטוח נחלים, מסר: "אני מתרגש מההון האנושי שמלווה אותי, צומח איתי והופך מרגע לרגע לגורם יותר ויותר משמעותי בצמיחתה של החברה. אני מאחל לישי הצלחה בכניסתו לתפקיד המאתגר ואין לי ספק בו וביכולות שלו. צוות העובדים וההנהלה ערוכים ורתומים לקראת האתגרים הבאים שלנו, ולהעניק ערך ועוד ערך למבוטחי הקבוצה".

ישי בן דהן מונה למשנה למנכ"ל **ביטוח נחלים** מקבוצת **פירמה ביטוח ופיננסים**. בן דהן, (33) נשוי+2 ושלישי בדרך, ניהל את ערוץ הסוכנים בתחום ביטוח הנסיעות לחו"ל **בהפניקס** ולאחר מכן הוביל וניהל את ערוצי ההפצה של **טריפ גרנטי - ביטול מכל סיבה**. כעת הוא חצה את הקווים עם מינויו למשנה למנכ"ל סוכנות ביטוח נחלים המתמחה בביטוחי חו"ל לתקופות ארוכות: רילוקיישן, סטודנטים הלומדים בחו"ל, משפחות במסע, נזידים דיגיטליים. נמסר כי "ביטוח נחלים מציעה סל פתרונות רחב בתחום ביטוח הבריאות לישראלים השוהים בחו"ל וביטוחי נסיעות".

המינוי צפוי להיכנס לתוקף בתחילת פברואר כחלק מרה ארגון לקראת אסטרטגיית צמיחה לשנים הקרובות. במסגרת הרה ארגון מונתה **שוש יקר**, העובדת הוותיקה בסוכנות, למנהלת השירות וגם למנהלת התביעות של החברה; **רנים שנאבה** מונה למנהל המכירות ומאי **דרומי** למנהלת השיווק והדיגיטל.



שקד צור מונה לסמנכ"ל ומנהל 'קול מגדל' במגדל ביטוח ופיננסים

בשלוש השנים האחרונות היה מנהל פעילות מכירות אלמנטר פרט בכלל ביטוח

היה מנהל פעילות מכירות אלמנטר פרט בכלל חברה לביטוח. קודם לכן שימש מנהל מוקד תחום אלמנטר בהראל חברה

לביטוח. הוא בוגר תואר ראשון בכלכלה ומנהל עסקים מהאוניברסיטה הפתוחה.

ירון שמאי, מנהל חטיבת לקוחות וערוצי הפצה במגדל ביטוח ופיננסים: "אני מברך את שקד על הצטרפותו למגדל ולחטיבת הלקוחות ומאחל לו הצלחה רבה. לשקד ניסיון משמעותי בעולמות ניהול המוקדים בכלל ומוקדי הפרט והאלמנטר בפרט, והוא לוקח על עצמו תפקיד משמעותי מאוד בחטיבה ובחברה בכלל. אין לי ספק כי הניסיון העשיר שצבר והיכולות האישיות

הגבוהות שהוא מביא לתפקיד יאפשרו לו לבצע את תפקידו על הצד הטוב ביותר".



שקד צור | צילום: יניב צור

שקד צור מונה לסמנכ"ל ומנהל 'קול מגדל' בחטיבת לקוחות וערוצי הפצה במגדל ביטוח ופיננסים, בכפיפות למנהל

החטיבה **ירון שמאי**. במסגרת תפקידו, יהיה שקד אחראי על שלושה מוקדי מכירות בחברה: מוקד מכירות מוצרי הסיכונים, מוקד מכירות ביטוח כללי ומוקד מכירות ביטוחי נסיעות לחו"ל.

שקד יהיה גם אחראי לבניית תכניות עבודה ואסטרטגיה ארוכה וקצרת טווח עבור מוקדי המכירות. עוד יהיה אמון על זיהוי הזדמנויות עסקיות והוצאתן לפועל ועל ניהול קשרי עבודה ושיתופי פעולה עם סוכני החברה.

לשקד ניסיון של יותר מ-15 שנה בענף הביטוח במגוון תפקידים בעולמות הפרט בתחום האלמנטר. בשלוש השנים האחרונות



כלל ביטוח ופיננסים קיימה פעילות מיוחדת לט"ו בשבט לחיילי "גדולים במדים"

נציגי החברה ביקרו בבית ספר מוריה באשקלון שם לומדים החיילים והעניקו שי לכ-110 תלמידים



מימין: מיכל נחום, מנהלת מחלקת חוויית עובד וקשרי קהילה; שירלי בר, סמנכ"לית משאבי אנוש; ארז עזיזי מנהל מחלקת שירות פנסיה וגמל; נועם בן אבו, מנהל צוות שירות | צילום: יח"צ

במסגרת שיתוף הפעולה והתמיכה של **כלל ביטוח ופיננסים** בתכנית "גדולים במדים" של עמותת **יד לילד המיוחד**, היא מאמצת 11 חיילים עם צרכים מיוחדים המתנדבים לצה"ל. כלל שומרת על קשר רציף עם החיילים ועורכת במהלך השנה פעילויות בבית הספר מוריה באשקלון, בו הם לומדים. רגע לפי ט"ו בשבט, מנהלים ועובדים מחטיבת שירות, משאבי אנוש ותפעול, יצאו יחד עם **שירלי בר**, סמנכ"לית משאבי אנוש של החברה, לפעילות חגיגת בית הספר, במהלכה חילקו תיק מתוק לכ-110 תלמידי בית הספר לכבוד החג, ציירו, שרו, חיבקו ושמחו עם התלמידים המקסימים, שהתרגשו מאוד מהביקור החווייתי.



מינויים במנורה מבטחים: דוד בורנשטין מנהל מחוז צפון, חנן מאטס מנהל מחוז ירושלים

בורנשטין שמנהל את מחוז ירושלים יחליף את אייל אוהיון | מאטס הוא מנהל המכירות של מחוז ירושלים



חנן מאטס
צילום: יעל צור



דוד בורנשטין
צילום: שאולי לנדנר

מנורה מבטחים ביטוח עדכנה אודות מינויים במחוזות צפון וירושלים בחברה. **דוד בורנשטין**, המכהן כיום כמנהל מחוז ירושלים, ימונה למנהל מחוז צפון במקום **אייל אוהיון** אשר ביקש לסיים את תפקידו בחברה לאחר מספר שנים. ממנורה מבטחים נמסר כי בורנשטין ניהל בהצלחה רבה את מחוז ירושלים בעשר השנים האחרונות והוא בעל ניסיון עשיר במגוון תפקידי ניהול בחברה. לתפקיד מנהל מחוז ירושלים ימונה **חנן מאטס** אשר כיהן במשך שלוש שנים בתפקיד מנהל מכירות מחוז ירושלים. מאטס הצטרף לחברה לפני כחמש שנים בתפקיד מפקח רכישה, קודם לנהל את המכירות של המחוז וכעת ימונה למנהל המחוז. מינויים אלו מצטרפים לשינוי המבנה הארגוני אשר ביצעה מנורה מבטחים לאחרונה במחוזות דן והדרום ומרכז סוכנויות, הכולל מיקוד בתחומי הפעילות של המחוזות. המינויים יכנסו לתוקף ב-1 בפברואר 2024. **מיכאל קלמן**, מנכ"ל מנורה מבטחים ביטוח: "אני מברך על כך שהמינויים הנם מתוך החברה, של מנהלים עם ניסיון רב והצלחות מוכחות. אנו נמשיך בפיתוח ההון האנושי וקידום של

עובדים ומנהלים על-בסיס הישגים של הפעילות שבאחריותם.

"ברצוני להודות לאייל אוהיון על תרומתו לחברה, לאחל לו הצלחה בדרכו החדשה ולאחל לדוד ולחנן הצלחה בתפקידים החדש. אני בטוח כי ניסיונם והערכים שהם מביאים עמם, יביאו להמשך תנופת העשייה והפעילות של המחוזות ולחיזוק ערוץ הסוכנים בקבוצה".

עדיף
WhatsApp

ומקבלים מידע מקצועי ועדכונים חשובים, ללא עלות!

להצטרפות לחצו כאן >

או שלח הודעה
למספר 03-9076010



עדיף להיות מחובר

בכל מקום ובכל זמן



מרכז מומחים



שבועון עדיף



עדיף עכשיו



ניוזלטר יומי



מידע מקצועי



עדיף WHATSAPP



עדיף TV



פורטל עדיף



הפינה המקצועית של ירדן פלד מנהל קהילת חדשנות וטכנולוגיה



התנ"ך של הבינה המלאכותית

יכולות הבינה המלאכותית נמצאות אתנו כמה שנים טובות וההגדרה להתפתחות שלה מתאימה למשפט: "שואלים מישהו כיצד הוא פשט את הרגל, והוא עונה: זה קרה בהדרגה ואז בפתאומיות" | גם הבינה המלאכותית, שרק לא מזמן התחילה לבצבץ בעולם, עברה בזמן קצר משימוש בהדרגה למצב שכולם חייבים להתחיל להשתמש בכלים שמבוססים עליה

משקיעים את מרבית הכסף ומי משקיע. לסיום, אנסה להבין לאן כל זה לוקח אותנו גם בענף הביטוח.

התפתחות היכולות לאורך הזמן

היכולות של הבינה המלאכותית נמצאות אתנו כבר כמה שנים טובות וההגדרה להתפתחות שלה מתאימה למשפט: "שואלים מישהו כיצד הוא פשט את הרגל, והוא עונה: זה קרה בהדרגה ואז בפתאומיות". גם הבינה המלאכותית, שרק לא מזמן התחילה לבצבץ בעולם, עברה בזמן קצר משימוש בהדרגה למצב שכולם חייבים להתחיל להשתמש בכלים מבוססי בינה מלאכותית.

אם נבחן את התפתחות הבינה המלאכותית, נראה שכבר ב-2014 היו כלים מבוססי בינה מלאכותית, ולראשונה רק ב-2018 הציגה גוגל את BARD שהיווה קפיצת מדרגה בהבנת שפה והקונטקסט של השפה.

אנחנו בתחילתה של שנה ונחשפים ללא מעט דוחות, סיכומים ותחזיות לעתיד, הכוללים בעיקר טכנולוגיות חדשות ופלטפורמות שישנו את העתיד הקרוב והרחוק. אחד הכלים המדוברים ביותר והמשפיעים ביותר בשנה האחרונה הינו "הבינה המלאכותית", אשר מהווה את אחד מהזינוקים הגדולים בטכנולוגיה בתוך זמון קצר.

ולראיה - כמות המשתמשים ב-ChatGPT שבר כל שיא אפשרי ובתוך כמה ימים הגיע לעשרות מיליוני משתמשים. בנוסף, אם נבחן את החברה המדוברת ביותר בתחום - OpenAI, נראה שהיא שברה שיא הכנסות לחברה בשנה אחת (חלק בזכות מיקרוסופט), ובשנה אחת היא עברה את סך ה-1.3 מיליארד דולר הכנסות ושווי חברה שמתקרב כבר ל-100 מיליארד דולר. אלו שיאים שכבר הרבה שנים לא התרחשו, ובמיוחד על רקע שנה קשה בהשקעות והמצב הכלכלי בעולם עקב עליית הריבית ואירועים גלובליים נוספים.

כדי להבין מדוע הבינה המלאכותית היא הדבר הבא וכיצד היא הולכת לשנות את העולם, הלכתי למחקר של חברת CBinsight שחקרה וכתבה את התנ"ך של הבינה המלאכותית (The Bible of AI) וכיצד רואים שם את האירוע שמבחינה טכנולוגית קיים כבר עשרות שנים ובשימושים שונים, אך רק בשנתיים האחרונות פרץ קדימה ולא עוצר לרגע.

בעזרת הדוח ננסה להבין את ההיסטוריה וההתפתחות שחלה עם השנים - של היכולות, סוגי הבינה המלאכותית הקיימים וכמה ומי משקיע הרבה כסף בסטרטאפים מתחום הבינה המלאכותית, ומדוע לישראל יש כרגע רק נציגה אחת. ונסיים בדוגמאות ליכולות הקרובות של הבינה המלאכותית וכיצד היא תשפיע על הביטוח.

אין ספק שהטכנולוגיה קיימת ובכל יום מגלים יכולות וכלים חדשים. רק השבוע התבררנו על פתיחת חנות האפליקציות של OpenAI ובה כבר אלפי אפליקציות מבוססות בינה מלאכותית. אם לפני כשנתיים מומחים חזו כי יכולות הבינה המלאכותית יחליפו לחלוטין בני אדם בעוד כ-60 שנה, המומחים מדברים היום על כ-8 שנים.

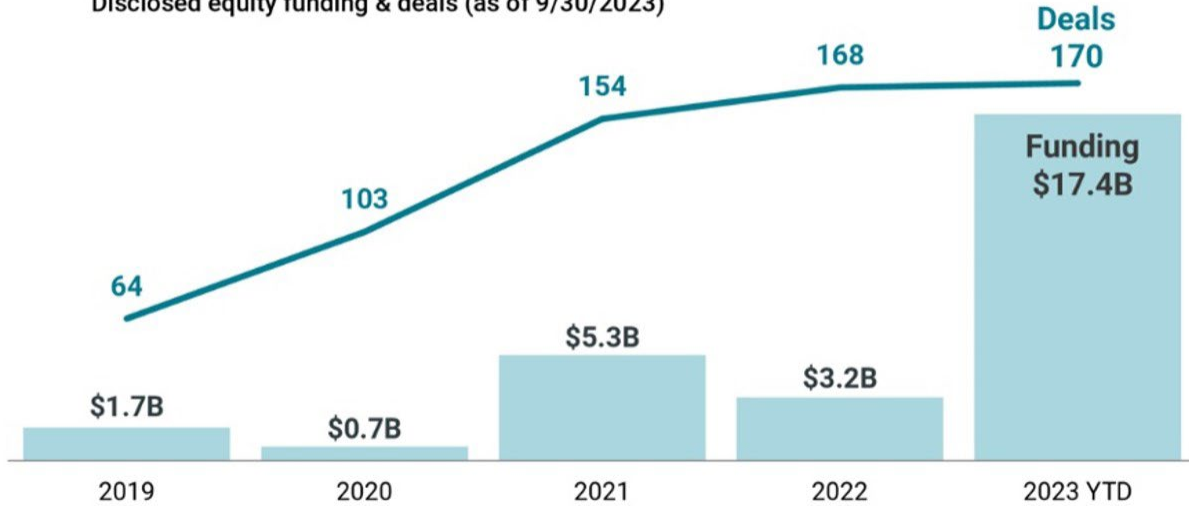
אנתח את התקדמות הבינה המלאכותית, מה הם האזורים שבהם

סך ההשקעות בחברות בינה מלאכותית - כמות סטרטאפים וכמות כסף



AS investors look to ride the generative AI wave, funding soars in 2023

Disclosed equity funding & deals (as of 9/30/2023)



Source: CB Insights - [The state of generative AI in 7 charts: Deals Story](#)

42 / CBINSIGHTS

ב-33% בשנה האחרונה, וזה לא עבור מקלחות לעובדים.

השקעות ועוד השקעות

כל תחום, כדי שהוא יפרח ויממש את הפוטנציאל שלו חייבים להשקיע כסף, והרבה כסף. כל בעל עסק יודע שללא תזרים של כסף קשה לייצב את העסק. כאשר מדובר בטכנולוגיה חדשה, עם הרבה שחקנים ואפשרויות, מידת ההשקעה של השחקניות הגדולות משפיעה במיוחד על החברות הקטנות והמפתחות. האם OpenAI הייתה מצליחה כל כך ללא ההשקעה ושיתוף הפעולה עם מיקרוסופט בהיקף של 10 מיליארד דולר? הרווח של שתיהן מובן וכבר מתחיל להשפיע על כל התעשייה. לכן, כאשר אנחנו רוצים לבחון לאן הבינה המלאכותית תתפתח ואיזה מקצועות ואזורים יושפעו מהר יותר, צריך ללכת בעקבות הכסף, לבדוק היכן הוא מושקע ובאיזה חברות וכך נבין מי הגדולות שמשקיעות והיכן ובאיזה טכנולוגיות הן חושבות שצריך להשקיע.

מן הסתם, כל אחת לצרכים העסקיים שלה. מטא כמובן תרצה ללכת ולהשקיע לכיוון המטאאורס (וכבר השקיעה סדר גודל של 46 מיליארד דולר בשנה האחרונה, קצת יותר מהשווי של כמה חברות בביג פורצ'ן). בגזרת הסטרטאפים המובילים בגיוס הן - אנטרופי (האחראית לכמה מוצרים ובראשם קלאוד) גייסה כבר 580 מיליון דולר, inflection-AI גייסה 225 מיליון דולר וג'ספר גייסה 125 מיליון דולר. כולן גייסו מקרנות ההשקעה הגדולות ביותר ומהחברות המובילות בשווי שוק, כגון מיקרוסופט - 2.5 טריליון דולר, אפל - 2.7 טריליון דולר, אמזון, אנבידיה, גוגל וטסלה. הן המובילות גם בהשקעות בחברות בינה מלאכותית. בסך הכל השקיעו החברות בשנת 2023 סך של 17.4 מיליארד דולר בסטרטאפים חדשים. עיקר החברות הן מארצות הברית ויש לנו נציגה אחת ב-10 היוניקורנים

באותו הזמן שחררה OpenAI את ChatGPT, אבל המפנה הגיע בשנת 2019 שבה היא שחררה את ChatGPT 2 שהיה הראשון לייצר תוכן ולא רק להבין תוכן. ב-2020 היא כבר השיקה את ChatGPT 3 ושנה לאחר מכן את יכולות טקסט לתמונה שהביאו לעולם את DALL-E שכבר ביצע מהפכה וכל ילד יכול להיות מעצב תמונות ומפתח וידאו.

בשנת 2022 החלה קפיצת המדרגה וכלים כמו קלאוד, Midjourney, מיקרוסופט, גוגל ואפל. כמעט כל הגופים הגדולים ביצעו רכישות, מיזוגים והשקעות בחברות בינה מלאכותית.

הזרמת הכסף וההתקדמות הטכנולוגית עשו את שלהן ותור הזהב של הבינה המלאכותית התחיל. היום אנחנו בעיצומה של המהפכה, כאשר רוב הכלים כבר מחוברים לאינטרנט, רוב הכלים מסוגלים לבצע כמעט כל מטלה שתבקשו מהם - החל מיצירת טקסט, יצירת תמונה ועד כתיבת קוד לאפליקציה.

השינוי המהיר כבר משנה כיצד חושבים ופועלים עסקים, וכבר שמענו על בעל עסק שפיטר את כל השירות לקוחות שלו והחליף אותם בבוטים מבוססי בינה מלאכותית. מהלך זה הופך להיות ה"פחד" הגדול בעולם עקב קריסת הכלכלות, אם רוב האנשים ימצאו את עצמם ללא עבודה עקב החלפתם בבינה מלאכותית.

אומנם אנחנו עוד לא שם, אבל לפי קצב התקדמות הטכנולוגיה והיכולות, אני מזכיר כי הטענה היא שכבר הגיעו ליכולות מאוד מתקדמות, אך כרגע מסתירים זאת מאיתנו. חשוב להזכיר כי קצב ההתקדמות לא היה מתאפשר אם לא היו את השבבים המתאימים לביצוע החישובים המהירים. וכאן נכנסת אנבידיה לתמונה, וכאחת החברות המצליחות בשנים האחרונות עקב ההימור בייצור שבבים מהירים לטובת הבינה המלאכותית - המחיר הוא למשל בכך שחברת מיקרוסופט העלתה את צריכת המים שלה

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מעמוד קודם <<<

המובילים בעולם עם Labs 21 של אמנון שעשוע.

אחת הטעויות הקשות של ישראל הינה אי ההשקעה וקידום חברות בינה מלאכותית - טעות שתהיה בכייה לדורות, כי יהיה קשה להשלים את הפער ואת היכולות כאשר אנחנו לא משקיעים ומדרגים גבוה נושא זה שהולך להשפיע בגדול על הרפואה, על החקלאות, על החינוך ועל הכלכלה.

מה הן היכולות של הבינה המלאכותית?

יש לא מעט שאלות לגבי היכולות של הבינה המלאכותית ומדוע היא הולכת לשנות את העולם מכל הבחינות. אם אנו מבצעים כיום הבחנה בין בינה מלאכותית כללית (יכולת לתת מענה, תשובה ותהליך המבוסס על כמות דאטה גדולה) לבין ג'נרטיבית (אותן יכולות רק בהבדל משמעותי של יצירה של תוכן ופתרונות על סמך הדאטה הגדולה), אנו לקראת בינה מלאכותית סופר אינטליגנטית שתחליף את האדם כמעט בכל הבחינות. כדי להבין לאן הולך העולם של הבינה המלאכותית, אנו צריכים לבחון היכן מושקע הכסף. אנו רואים שעיקר ההשקעות בתחום הולכות לחברות המייצרות פתרונות בתשתיות, כלומר שדרוג התשתיות הארגוניות כדי שיתמכו ויכולו לבצע פעילויות בינה מלאכותית, בין אם במחשוב ענן, כלי בינה מלאכותית ואבטחת מידע לבין השקעה ברפואה - פתרונות מהירים לעולם הרפואה, ובישראל כבר הצילו אדם שיצא מבדיקת רופא לגבי תצלום MRI לראש שלא מצא כלום, עד שהעביר את התצלום בבינה מלאכותית והמכשיר הראה בעיה במוח והוא חזר מיד לצנתור שהציל את חייו. הבינה המלאכותית גם תסייע לקידום מחקרים שיקצרו את הזמן למציאת תרופות וטיפולים מצילי חיים.

אנו רואים השפעות נוספות בתחום המשפטי, שבו יש כבר תחליפים לעורכי דין בתיקים עם ניירת רבה, פסקי דין ומידע. כאן יש לבינה המלאכותית יתרון ברור לעומת האדם שזקוק לקרוא, להבין ולנתח - וזה לוקח זמן. בבינה מלאכותית אנו כבר רואים כיצד תחום זה משתנה ומתייעל. עיקר ההשקעה נמצא גם בצד הטכנולוגי של MML - ניתוח והבנת שפה, ששם הבסיס ליכולות הבינה המלאכותית וקריאה והבנה של תמונות כדי להפוך דאטה לא מובנת לדאטה מובנת שמקילה על הבינה המלאכותית

בפעולות שלה.

תחזית לעתיד וההשפעה על הביטוח

כשאנו באים לבחון את ההשפעות של בינה מלאכותית, מן הסתם היא תשפיע בכל היבט בענף. כאשר אני מחלק לשלושה רבדים חשובים: מכירה/שיווק, תפעול ושירות. יש כמובן הבדל בין חברות הביטוח והשחקנים הגדולים שיכולים להשקיע ולהתנסות, כולל טעויות, לבין סוכנים וסוכנויות הביטוח. כמובן יש להבדיל בין הטווח הקצר לטווח הארוך, כאשר אנו כבר חווים שימוש בכלי בינה מלאכותית על ידי חברות הביטוח שהכניסו את הכלים לאזורי התפעול והשירות ובמקומות שכרגע לא "יפריעו" לפעילות השוטפת או השירות ללקוחות.

הכלים הוכנסו למחלקות המשפטיות עם דגש לתביעות ולסינון מסמכים. סוכני הביטוח יכולים כרגע בעיקר להיעזר בכלים למכירות/שיווק ושירות. כבר יש כמה סוכנויות שמפתחות אפליקציות שיאספו את הדאטה של הלקוחות ועם כניסת הבנקאות הפתוחה, אף יהיה להן יותר דאטה ויכולות להציע ללקוחות את המוצר המתאים עבורם, וגם יוכלו לאפשר ללקוחות להתנהל יחסית עצמאית באפליקציה ולקבל תובנות ופעולות מבוססי בינה מלאכותית.

כיצד הבינה המלאכותית תשנה את הענף בטווח הארוך? אני מעריך כי הכלים החדשים בשנים הבאות כבר יוטמעו כולם במערכות ולכן ביחד עם עליית טכנולוגיה חדשה בשם "עוזרים אישיים מבוססי בינה מלאכותית", הם יהיו נחלת הכלל. אנו כבר נחווה רבולוציה בתחום הביטוח, כאשר העוזר האישי יבצע את המשא ומתן, את ההחלטות איזה מוצרים לרכוש בהתאם לאורך חיי, יכולותי הכספיות ומצבי האישי, והוא יבצע את זה אונליין ובכל רגע. זה כמובן יצריך חשיבה מוצרית ושירותית אחרת לענף הביטוח וביחסים בין החברות, הלקוחות וסוכני הביטוח.

הכותב הינו מנהל קהילת עדיףTech

קהילת חדשנות וטכנולוגיה בעולם הביטוח והפיננסים

להצטרפות לקהילה <

מנהל הקהילה: ירדן פלד, מומחה לטכנולוגיה ולשיווק דיגיטלי בענף הביטוח

לוח דרושים

גיליון 1270 | יום ה', ט"ו שבט תשפ"ד | 25.1.2024



פניה לאיתור מועמדים למשרת מבקר/ת פנימית/ת ראשית/ת ומנהל/ת אגף הביקורת הפנימית לקבוצת כלל ביטוח.

התפקיד כולל ניהול צוות של כ- 20 עובדים, וכולל את כלל תפקידי המבקר הכלולים בדין, וכרוך בהבנה והיכרות עם התחום, לרבות מערכות פיננסיות, תפעוליות ומיכוניות.

קו"ח יש לשלוח לכתובת: AdiBark@Clal-Ins.co.il

למטה חברת ביטוח מובילה ומצליחה אנו מחפשים:חתימת/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: חתימת/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: חתימת 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

חתימת/ת רכב דירה לסוכנות ביטוח בצמיחה בפ"ת ניסיון חובה, תנאים טובים למתאימים rmtmem@gmail.com

לסוכנות ביטוח איכותית וצומחת בפתח תקוה דרוש/ה חתימת/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

למנויים בלבד: פרסום מודעות חינם בלוח עדיף

מודעות ללוח עדיף ניתן להעביר למייל: Sales@Anet.co.il כל המודעות פונות לגברים ונשים כאחד