

כנס הביטוח הכללי
מציאות חדשה ה-18

SAVE THE DATE
יום ג' | 09.04.2024 | לאגו, ראשון לציון

עדיף

גיליון 1272 | יום ה',
כ"ט שבט תשפ"ד | 8.2.2024



באה לקראת העובדים

בשל המצב הביטחוני שהביא להפסקת הפקדות שוטפות, צפויה רשות שוק ההון להאריך את הסדר ריסק זמני בחיסכון פנסיוני ל-12 חודשים במקום 5 חודשים



4

עמית גל | צילום: מארק קנימן, לע"מ

תרעומת בקרב סוכני ביטוח על תופעת הקיטום בקרנות הפנסיה

חוששים ששכירים רבים יותרו בסוכי של דבר ללא הכוונה. "חיילים משוחררים, צעירים בתחילת הקריירה, עובדי צווארון כחול וכיו"ב, הם אלה שהכי זקוקים להכוונה, להדרכה ולטיפול נכון בפנסיה" | גם נושא התגמול מעורר בעס: "מהיכן מגיעה החלטה לשלול לחלוטין תגמול מהסוכן המבצע עבודה כה חשובה?" / עמ'2



יורם לביאנט | צילום: סטודיו טל בדרך

מבהירה ומזהירה

רשות שוק ההון הודיעה במכתב חריג לכל סוכני הביטוח והיועצים הפנסיונים שעליהם לפעול בהתאם להוראותיה גם במכירת מוצרים פיננסיים שאינם בפיקוחה | הסנקציה למפירים עלולה להיות גם שלילת רישיון



8

"זה סדאיג סאוד"

יו"ר הוועדה לביקורת המדינה בכנסת נדהם לשמוע מנציג לשכת סוכני הביטוח על הוראה בפוליסת ביטוח דירה בקשר לרעידות אדמה

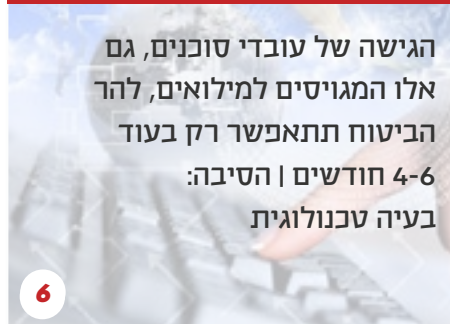


10

שי שדה

ייאלצו להמתין

הגישה של עובדי סוכנים, גם אלו המגויסים למילואים, להר הביטוח תתאפשר רק בעוד 4-6 חודשים | הסיבה: בעיה טכנולוגית



6

עוד בשבועון

כוחה של השפעה:
בנקאות פתוחה מעניקה לתחום הביטוח הזדמנות לשרדג, לחדש ולשפר את השירותים ללקוחות | מאמר מאת ירדן פלד

34

הושלמה העסקה:
קרן אפיניטי פרטנרס השקיעה 110 מיליון דולר בפעילות הרכב והאשראי של קבוצת שלמה בתמורה להקצאה של 15% בפעילות

24

שינויים:
מגדל ביצעה ליכוד חטיבות ופעילויות בתחומי השיווק והשירות | טיקה רימונים רוכשת 70% מפעילות האלמנטר של סוכנות בר-און

16, 18

דרושים / עמ' 36

מאמרים ודעות / עמ' 34

ברנז'ה / עמ' 30

חדשות חמות / עמ' 2

תופעת הקיטום מעוררת תרעומת בקרב סוכני ביטוח

"מעבר לחוסר ההיגיון העסקי, יש כאן חוסר מוסריות משווע"

"הרי מי אלה המשתכרים שכר נמוך? חיילים משוחררים, צעירים בתחילת הקריירה, עובדי צווארון כחול וכיו"ב. הם אלה שהכי זקוקים להכוונה, להדרכה ולטיפול נכון בפנסיה", מסביר ממלא מקום יו"ר הוועדה הפנסיונית בלשכת סוכני הביטוח, יורם לביאנט, שגם מתרעם: "מהיכן מגיעה החלטה לשלול לחלוטין תגמול מהסוכן המבצע עבודה כה חשובה?"



יורם לביאנט | צילום: סטודיו טל בדק

יורם לביאנט, ממלא מקום יו"ר הוועדה הפנסיונית בלשכת סוכני הביטוח, יוצא נגד המתווה שמנהיגות קרנות פנסיה בכל הקשור לעמלות שהן משלמות לסוכני ביטוח על שיווק, ליווי, שירות, הכוונה, הדרכה ותפעול של פנסיות למי ששכרו נמוך.

"חברי הסוכנים ואני מתנדבים לא מעט וזה מחמם את הלב. מאז שבעה באוקטובר מאות מאיתנו מסייעים בהתנדבות למשפחות במיצוי זכויות ביטוחיות ופנסיוניות ולעיתים אנו אור באפלה למשפחות שכל עולמן חרב", אומר לביאנט ומוסיף כי אינו מבין מדוע על הסוכנים להתנדב עבור חברות שרושמות רווחים עצומים. "מעבר לחוסר ההיגיון העסקי, יש כאן חוסר מוסריות משווע", הוא מדגיש.

"לשכת סוכני הביטוח מיושרת אתי בהתנגדות למתווה המקפח של קרנות הפנסיה וגם ב'התיישרות' המפתיעה של הגופים אחד עם השני", אומר לביאנט. בהקשר לכך נציין כי לעדיף הגיעו פניות מצד סוכנים רבים שהביעו תרעומת ותסכול על תופעת הקיטום, כאשר הם חוששים שבסופו של דבר יוותרו שכירים רבים ללא הכוונה.

הראל היא קבוצת הביטוח הגדולה היחידה שאין אצלה קיטום בהיקף פנסיה לשכר נמוך, אך יש תגמול נוסף בשכר גבוה. "הצדקים היחידים שלא קוטמים. צריך לשבח אותם על כך", אומר לביאנט ומציין בקשר לקרנות הנבחרות (ברירת מחדל) כי הן משלמות מראש עמלות זניחות לסוכנים ולכן פחות רלוונטיות לעניין הקיטום.

לביאנט מסביר את משמעות תופעת הקיטום בשני היבטים – של העמית ושל הסוכן: "הרי מי אלה המשתכרים שכר נמוך? חיילים משוחררים, צעירים בתחילת הקריירה, עובדי צווארון כחול וכיו"ב. הם אלה שהכי זקוקים להכוונה, להדרכה ולטיפול נכון בפנסיה. הם אלה

שצריכים אותנו בעלי הרישיון כדי להסביר כיצד עובדת פנסיה, כמה חשוב החיסכון לעתיד, מהם הכיסויים הביטוחיים שיש בקרן הפנסיה, כיצד ניתן לחסוך בעלויות, מה עושים במעברי עבודה ועוד. זאת עבודת קודש עבור הציבור הישראלי. נכון שהתגמול אינו גבוה מאוד, אך הוא מקור פרנסתנו ואנחנו עושים עבודת קודש".

לביאנט מתרעם: "מהיכן מגיעה החלטה לשלול לחלוטין תגמול מהסוכן המבצע עבודה כה חשובה? הרי קרן פנסיה הוא המוצר היחיד שקיים היום לחסכון פנסיוני. זה מוצר טוב וראוי. אם קרן הפנסיה מפסידה כסף עליה לפנות לרגולטור לסיוע או שתפסיק לשווק את המוצר אבל בשום

המשך בעמוד הבא <<<

עורך משנה: אילן פיש ■ מערכת: אורי דבש, רותית מורנגשטרן ■ כותבים קבועים: טל דן, ירדן פלד ■ גרפיקה: דורון משען ■ 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 ■ 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

המשך מהעמוד הקודם <<<

ולדעתי לא מוסרית". לדבריו, לשכת סוכני הביטוח שוקלת לפנות בעניין לרשות שוק ההון, ביטוח וחסכון. "הייתי שואל את הרגולטור אם הוא חושב שבעלי שכר נמוך לא צריכים הכוונה פנסיונית ושירות שוטף לחיסכון החשוב בחייהם. ואיך זה שמסביב למוצר הפנסיוני הכי חשוב בישראל אין מערך תגמול סביר למי שנותן לו שירות, ליווי והכוונה".

בנים ואופן אין לה זכות (מוסרית או אחרת) לשלול לחלוטין תגמול ממי שמשווק את המוצר ומשרת את הלקוח". מ"מ יו"ר הוועדה הפנסיונית בלשכה חושש שעוד חברות ינהגו כך, תוך פגיעה בציבור החוסכים בעיקר. "כביכול, לא מעניין את קרנות הפנסיה (שהפכו להיות המוצר הפנסיוני היחיד בשוק) להתעסק עם עובדים בשכר נמוך", הוא אומר ומדגיש שוב: "יש בכך התנהלות מפלה

מדיניות העמלות בקרנות הפנסיה של חברות הביטוח

הפניקס		
מכפיל	שכר חודשי	פרמיה משוננת לפי אחוז הפרשה 18.5%
0%	0-5,630	0-12,499
60.0%	5,630-9,570	12,500-21,246
100.0%	9,570-14,073	21,247-31,244
104.0%	14,073-20,266	31,245-44,992
108.0%	20,266-25,896	44,993-57,491
112.0%	25,896-33,777	57,492-74,987
115.0%	33,777	מעל 74,988

מגדל		
מכפיל	שכר חודשי	פרמיה משוננת (רק לזקנה) לפי אחוז הפרשה 18.5%
0%	0-3,243	0-7,200
40%	3,244-5,405	7,200-12,000
60%	5,406-7,567	12,000-16,800
85%	7,568-10,811	16,800-24,000
100%	10,811-12,973	24,000-28,800
120%	12,974-21,622	28,800-48,000
125%	21,622-23,423	48,000-52,000
130%	+23,423	52,000 ומעלה

מנורה מבטחים		
מכפיל	שכר חודשי	פרמיה משוננת לפי אחוז הפרשה 18.5%
0%	0-5,967	0-13,247
75%	5,968-9,007	13,248-19,996
100%	9,008-11,259	19,997-24,995
112.5%	11,260	+21,000

כלל ביטוח		
מכפיל	שכר חודשי	פרמיה משוננת לפי אחוז הפרשה 18.5%
0%	0-2,702	0-5,999
10%	2,703-5,405	6,000-12,000
20%	5,406-5,968	12,001-13,250
75%	5,967-8,558	13,251-19,000
100%	8,559-16,667	19,001-37,000
105%	16,668-20,270	37,001-45,000
109%	20,271-25,675	45,001-57,000
113%	25,675-33,783	57,001-75,000
116%	33,784-45,045	75,001-100,000
117%	45,046	מעל 100,001

מקור הטבלאות: הוועדה הפנסיונית של לשכת סוכני הביטוח

מצטרפים לשירות

Edif WhatsApp

ומקבלים מידע מקצועי ועדכונים חשובים, ללא עלות!

להצטרפות לחצו כאן >

או שלח הודעה למספר 03-9076010

רשות שוק ההון מציעה הארכת הסדר ריסק זמני בחיסכון פנסיוני ל-12 חודשים במקום 5 חודשים

בטיוטת התיקון מוסבר כי מסיבות שונות הביא המצב הביטחוני להפסקת הפקדות שוטפות של עובדים רבים, כך שהכיסויים שלהם עלולים להיפגע



עמית גל, הממונה בפועל על שוק ההון | צילום: מארק קנימן, לע"מ

תקופה של 12 חודשים כאמור, הודעה בכתב בנושא, וזאת על מנת ליידע אותו בדבר הניכוי הצפוי מיתרתו הצבורה בגין הכיסוי הביטחוני ועל האפשרות לבטל את הכיסוי.

עוד מוצע לקבוע כי ההוראות לעניין שמירת כיסוי ביטוחי יחולו גם לגבי מבוטחים בקופות ביטוח ששווקו עד ליום 1 ביולי 2013. זאת לאור המצב החריג שנוצר במשק, ועל מנת למנוע מצב בו מבוטחים בפוליסות האמורות יישארו ללא כיסוי ביטוחי.

הרשות מציינת, כי ההוראה האמורה אינה עולה בקנה אחד עם הוראות פוליסות הביטוח האמורות ולמעשה יש פה קביעה רטרואקטיבית. "עם זאת, לעמדתנו, בעת הזאת, ולאור החשש לפגיעה משמעותית במבוטחים ההסדר המוצע הוא הסדר מאוזן שכן מצד אחד הכיסוי הביטוחי יירכש מכספי החיסכון של המבוטח, ובכך לא מוטל נטל כלשהו על חברת הביטוח, ומצד שני חברת הביטוח תחויב להודיע למבוטח על האפשרות שמונחת לפתחו להודיע לה כי אין ברצונו לרכוש את הכיסוי הביטוח מתוך כספי החיסכון, ובכך יכול המבוטח להחליט כי הוא מבקש שלא לרכוש את הכיסוי. בהתאם, מוצע לקבוע כי הוראות אלה יחולו על אף האמור בפוליסות ביטוח".

כמו כן, מוצע לקבוע כי ההוראות האמורות לא יחולו לגבי קופות ביטוח קלאסיות, נוכח העובדה שההפקדה, סכום הביטוח וסכום החיסכון לתום תקופה הקבועים באותן קופות צמודים למדד וקבועים מראש במועד ההצטרפות לביטוח, ללא אפשרות לזיהוי נפרד של כל אחד ממרכיבי ההפקדה. לכן לא ניתן לנכות באותן הקופות את הכיסוי הביטוחי כפי שמוצע כאמור, וכל קיזוז מהצבירה מקטין מיידית את סכום הביטוח, מבלי יכולת להחזירו לסכום המקורי.

רשות שוק ההון, ביטוח חיסכון פרסמה אתמול (ד') טיוטה לתיקון בהוראת שעה כיסויים ביטוחיים בקופות גמל, לפיה יוארך הסדר הריסק הזמני בחיסכון פנסיוני ל-12 חודשים במקום 5 חודשים. במהלך המלחמה פנו לשכת היועצים הפנסיונים ולשכת סוכני הביטוח לרשות כדי שתאריך את תקופת ההסדר.

הרקע לתקנות החדשות מפורט בדברי ההסבר ולפיו, המצב המיוחד שהוכרז בעורף על ידי שר הביטחון, מאז ה-7 באוקטובר, הביא לגיוס המוני של אנשי מילואים רבים המשתתפים במערכה בגזרות השונות. נוסף על כך, אזרחים רבים מצפון הארץ ומדרומה פונו מבתיהם לבתי מלון ומתקני אירוח שונים או לדירות שכורות, במימון המדינה או באופן עצמאי, ורבים מהם הוצאו לחופשה ללא תשלום כתוצאה מכך. כמו כן, עקב המצב הביטחוני, עובדים רבים במשק יצאו לחופשה ללא תשלום או הסתיימה העסקתם.

בעקבות זאת, ההפקדות בגין עובדים אלו הופסקו, כך שהכיסוי הביטוחי לסיכונים מוות, הכיסוי הביטוחי לסיכונים נכות וכיסוי ביטוחי לשחרור מתשלום מיתרתו הצבורה של אותם עובדים עלולים להיפגע כתוצאה מכך.

עוד מציינת הרשות, כי הפסקת הרצף הביטוחי של אותם עובדים כתוצאה מהפסקת ההפקדות עלולה גם לפגוע ביכולתם של אותם עובדים לרכוש כיסויים ביטוחיים כאמור בעתיד, זאת במקרה שבו מצבם הרפואי של אותם עובדים ישתנה לרעה ביחס למועד הצטרפותם לאותם כיסויים ביטוחיים והם יידרשו לעבור חיתום.

תקנות דומות פורסמו במגפת הקורונה

נוכח מצב ייחודי במשק, מוצעים התיקונים לזמן מוגבל (מיום פרסום התקנות ועד ה-30 ביוני 2024); התיקונים יחולו לגבי כל הסדר ביטוחי הממומן מדמי ביטוח הנגבים מנכסי קופת גמל או מתשלומים לקופת גמל שיחל מיום הפרסום, אף אם דמי הביטוח נגבים בהתאם להוראות הוראת השעה לאחר סיום תקופה זו. יצוין כי בעקבות התפרצות נגיף הקורונה פורסמו תקנות דומות.

התיקון המרכזי הוא הארכת הסדר ריסק זמני: מוצע כי חברה מנהלת תמשיך לנכות כיסויים ביטוחיים למשך 12 חודשים מהחודש שבו נסתיימה תקופת ההפקדות, וזאת במקום חמישה חודשים כיום, אלא אם הורה העמית אחרת. "זאת, על מנת להבטיח כי במצב הייחודי שנוצר כל העמיתים שהסתיימה העסקתם או יצאו לחופשה ללא תשלום ימשיכו להיות זכאים לאותו כיסוי ביטוחי לסיכונים מוות וכיסוי ביטוחי לסיכונים נכות לו היו זכאים ערב סיום העסקתם או יציאתם לחופשה ללא תשלום". חברה מנהלת תידרש לשלוח לעמית, טרם ניכוי הכיסוי הביטוחי למשך



גם מסלולי השקעה S&P 500 בגמל והשתלמות של הפניקס

ברק קירשנבוים
סמנכ"ל
מנהל מכירות הפינסים, הפניקס

מקום ראשון בתשואות

בשנה וב 3 שנים האחרונות

לפרטים פנו לסוכנת/סוכן הביטוח

מתייחס לתקופות: (1/23-12/23), (1/21-12/23). מתייחס למסלולי ההשקעה מחקי מדד S&P 500 במוצרים: גמל להשקעה, קופת גמל לחיסכון וקרן השתלמות המנוהלים ע"י הפניקס פנסיה וגמל בע"מ באמצעות מומחי המדדים של קבוצת קסם באמצעות הפניקס בית השקעות. הפניקס השתלמות מחקה מדד S&P 500 מ"ה 13264, הפניקס גמל להשקעה מחקה מדד S&P 500 מ"ה 13250 והפניקס גמל מחקה מדד S&P 500 מ"ה 13263. למסלולים המוצגים של הפניקס אין תקופת פעילות של 5 שנים ועל כן אין התייחסות לתקופה זו. מקור הנתונים: אתר הגמל נט. הפניקס פנסיה וגמל בע"מ, עוסקת, בין היתר, בשיווק פנסיוני (ולא בייעוץ פנסיוני), ולהזיקה למוצרים פנסיוניים המנוהלים על ידה. האמור לעיל הינו למטרת אינפורמציה בלבד ומובא כחומר רקע בלבד, אינו מהווה ייעוץ ו/או המלצה ו/או חוות דעת לרכישת מוצר פנסיוני ו/או השקעות ואין בו כדי להוות תחליף לייעוץ/שיווק כאמור בידי בעל רישיון עפ"י הדין, המתחשב בנתונים ובצרכים הפרטניים של כל אדם. אין במידע על הדירוג והתשואות שהושגו בעבר בכדי להצביע על הדירוג והתשואות שתושגנה בעתיד או התחייבות לתשואה כלשהי. התשואות הינן נומינליות ברוטו לפני ניכוי דמי ניהול. התשואה הינה ממוצעת שנתית בהתאם לתקופה המוצגת. S&P 500 הוא מוצר של חברת S&P Dow Jones Indices LLC או חברות קשורות לה (להלן: "SPDJI"), אשר הפניקס (להלן: "בעלת הרישיון") קיבלה רישיון שימוש בו. Standard & Poor's © S&P-1 הם סימנים מסחריים רשומים של Standard & Poor's Financial Services LLC (להלן: "S&P"); © Dow Jones הוא סימן מסחרי רשום של Dow Jones Trademark Holdings LLC (להלן: "Dow Jones"). SPDJI, Dow Jones, S&P והחברות הקשורות של הנ"ל, בהתאמה, אינן נותנות חסות למוצרים של הפניקס או ממליצות עליהם, מוכרות אותם או מקדמות אותם, ואף אחד מהצדדים הנ"ל אינו מציג כל מצג לגבי כדאיות ההשקעה במוצרים אלה ואינו נושא בכל אחריות לשיגאות, מחדלים או הפרעות כלשהן ב-S&P 500.

אוהד מעודי: הגישה של עובדי סוכנים להר הביטוח תתאפשר רק בעוד 4-6 חודשים

בדיון בוועדת הכלכלה התייחס סגן בכיר לממונה על שוק הון לדברי שלמה אייזיק, שהיעדר גישה היא בעיה קריטית כאשר הסוכן מגויס למילואים ופרנסתו נפגעת, שכן גישה להר הביטוח היא תנאי למכירת ביטוח



אוהד מעודי | צילום: מארק קנימן, לע"מ

מגויסים באזור סיכון ולהסכים להקפיא את הפוליסה לתקופת הגיוס. גם לגבי רכב שכור/ליסינג שנפגע במלחמה, פתרנו את הבעיה יחד עם חברות הביטוח ואיגוד חברות הליסינג".

מוגבלים בתקציבים

נושא נוסף שהציף נשיא לשכת סוכני הביטוח שלמה אייזיק, היה היעדר גישה להר הביטוח לעובדים של סוכן, בעיה קריטית כשהסוכן מגויס למילואים, גם ל-120 יום, ופרנסתו נפגעת עקב חוסר הגישה שהיא תנאי למכירת ביטוח.

מעודי השיב, כי הבעיה היא טכנולוגית וכרגע אין לה פתרון: "על פי מחלקת מערכות המידע של הרשות, יהיה מענה בעוד 4-6 חודשים לסוגיה זו. אנחנו גם מוגבלים בתקציבים". עוד אמר כי לא מעט סוכנים כבר אפשרו בעבר לפקידות שלהן להשתמש ב"יוזר" שלהם ולהיכנס להר הביטוח בדרך עקיפה, ולנוכח הערות של משתתפים בדיון, אמר שכמובן "זו לא דרך המלך" וכי אינו יודע לומר כיצד ניתן לקצר משמעותית את פיתוח הממשק. "עם זאת, הדבר האחרון שהרשות תעשה בתקופה הזו זה לבקר בסוכנויות ביטוח של מילואמניקים לבדוק יישום החוזר".



עו"ד ארזי קדם

שיקום מבנים שנפגעו במלחמה מתעכב בגלל היעדר כיסוי ביטוח קבלנים בשוק, היא בעיה שקיימת עוד לפני המלחמה. כך התברר בדיון שהתקיים השבוע בוועדת הכלכלה של הכנסת בסוגיות ביטוחיות הנוגעות למלחמה.

לדברי אוהד מעודי, סגן בכיר לממונה על שוק הון, הבעיה היא בעיקר אצל קבלנים קטנים ובינוניים, משום שחברות גדולות מצליחות להשיג ביטוח דרך מבטחי משנה. "בגלל ריבוי תאונות עבודה באתרי בנייה, והעובדה שביטוח לאומי שנתבע על פגיעות גוף באתרי בנייה, ביצע שיבוב של הפיצוי אל חברות הביטוח, נוצר מצב שהחברות, וגם מבטחי המשנה, לא רוצות למכור ביטוחי קבלנים", אמר מעודי והוסיף: "אנחנו פועלים בכל דרך למצוא פתרון לבעיה, גם מול אגף התקציבים וביטוח לאומי, בעיקר כדי להפסיק את השיבוב הגורף".

עו"ד ארזי קדם, יועץ ביטוח, שייצג את עמדת לשכת סוכני הביטוח בדיון, טען כי פרמיות של ביטוח קבלנים התייקרו פי שלושה בתקופת המלחמה. לדבריו, "קבלן שנקרא לשקם בית בשדרות, אומר שאינו יכול כי אין לו ביטוח. אתר בנייה שלא עובד 30 יום נגמר לו הביטוח אוטומטית. אני מציע לרשות לתת הנחיה גורפת לחברות, שבימי המלחמה יימשך הביטוח גם אם האתר לא עובד במשך תקופה של 30 יום ומעלה".

נפתרה הסוגיה הביטוחית של רכבים מגויסים ודירות לא מאוישות

יו"ר הוועדה דוד ביטן ביקש למצוא פתרון לביטוח קבלנים לפחות לתקופת המלחמה. מעודי השיב כי הסוגיה מאוד מרכזית, משום שהתחום הפסדי ואין גם מבטחי משנה שמוכנים להיכנס אליו, בטח בתקופת מלחמה. לדבריו, בעקבות שיחות עם חברות הביטוח, הן יפצו בעלי בתים ועסקים לא מאוישים (של מפונים) במסגרת פוליסת ביטוח תכולה, מעבר למה שמש רכוש מפצה, גם למקרי ביזה שהיו, למרות מה שכתוב בפוליסה התקנית. לדברי מעודי, גם סוגיית ביטוח רכבים מגויסים נפתרה. לגבי רכבים מגויסים, שלדברי נציג משרד הביטחון בדיון מדובר באלפים, אמר מעודי: "מעבר להנחיות שפרסמנו, יש שיח עם החברות. קיבלנו את מספרי הרכבים ממשרד הביטחון והצלבנו מול חברות הביטוח, שהסכימו לא לפגוע ברצף הביטוחי של רכבים

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.

רשות שוק ההון מבהירה לבעלי רישיון: לפעול בהתאם להוראותיה גם במכירת מוצרים פיננסיים שאינם בפיקוחה

במכתב חריג ששלחה לכל סוכני הביטוח והיועצים הפיננסיים היא מזהירה כי פעולות שאינן בהתאם להוראותיה הרלוונטיות, מהוות הפרה של הדין ועשויות להביא להטלת עיצום כספי בהתאם לסמכויות הממונה על פי דין, ואף שלילת רישיון

עוד ציינה הרשות במכתבה את חובת בעלי הרישיון לפעול בהתאם להוראותיה בנושא שירות, הקובעות כי חל איסור מוחלט לבעל רישיון לשלב שירות אחר שאינו תחת רישיונו והוא אינו מפוקח על ידי רשות שוק ההון אגב מכירת ביטוח או מוצר פיננסי וכן את חובת בעל הרישיון לתעד את הסכמת הלקוח במסגרת מכירה נפרדת, כי הוא מודע לכך כי מוצר זה אינו מפוקח.

הרשות מבהירה כי היא רואה בחומרה ביצוע פעולות בניגוד לנקודות אותן הבהירה, שכן פעולות כאמור מהוות פגיעה בחובות בעל הרישיון כלפי הלקוח. "למען הסר ספק, פעולות שאינן בהתאם להוראות הרשות הרלוונטיות, מהוות הפרה של הדין, ועשויה להביא להטלת עיצום כספי בהתאם לסמכויות הממונה על פי דין, ואף שלילת רישיון", מזהירה הרשות.

הרשות מבהירה עוד כי בימים אלו היא מבצעת תהליך בדיקה מול בעלי רישיון בנושא זה, ועלולה לנקוט בסנקציות במקרה של הפרות.

רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון שלחה שלשום (ג') מכתב עם הבהרה חריגה לכל בעלי הרישיון, סוכני ביטוח ויועצים פיננסיים, בנושא שיווק השקעות לא מפוקחות, בו היא מבהירה את החובות שחלות על אלה שפועלים בתחומים של שיווק השקעות לא מפוקחות.

במכתב מצוין כי ממידע שהגיע לרשות עולה כי קיימת פרקטיקה בה בעלי רישיון עוסקים, בנוסף לעיסוקם על פי הרישיון שניתן מאת הרשות, גם במכירה ושיווק של מוצרים פיננסיים שאינם מפוקחים על ידי הרשות. במכתבה מחדדת הרשות כי עליהם לפעול לטובת לקוחותיהם באמונה ובשקיפה, לא להעדיף את ענייניהם האישיים או ענייניו של אחר על פני טובת הלקוחות, לנהוג בזהירות ולנקוט בכל האמצעים כדי להבטיח את טובת לקוחותיהם.

הרשות מחדדת את הוראות הדין המחייבות את בעלי הרישיון להודיע ללקוח אם יש לו ניגוד עניינים אגב הליך השיווק וכן להימנע מפעולה שיש בה ניגוד עניינים והלקוח לא נתן את הסכמתו לכך בכתב.

יו"ר ועדת הכלכלה: נמצא פתרון שיאפשר לעצמאים ממשפחות החטופים להפעיל ביטוח אבדן כושר עבודה

את הבעיה העלתה בפני הוועדה מרב לשם גונן, אמה של החטופה רומי גונן | הפתרון התאפשר בעקבות שיחה עם רשות שוק ההון ובסיוע של הוועדה וחברות הביטוח



ח"כ דוד ביטן | צילום: נועם מושקוביץ / דוברות הכנסת

בישיבת **ועדת הכלכלה של הכנסת** שהתקיימה השבוע הודיע היו"ר ח"כ **דוד ביטן** כי נמצא פתרון לבעיה שהעלתה בישיבה הקודמת **מרב לשם גונן**, אמה של החטופה **רומי גונן**, לפיה כעצמאית היא לא יכלה להפעיל את ביטוח אבדן כושר העבודה עליו שילמה במשך שנים וממשיכה לשלם.

לשם גונן סיפרה כי בימים האחרונים, בעקבות הדיון הקודם, שוחחה עם **אוהד מעודי**, סגן בכיר לממונה על שוק ההון, ונמצא מתווה לפתרון אפשרי שלא יצריך מעורבות מצד המדינה.

לשם גונן ביקשה להודות על הסיוע לוועדה, למעודי ולחברות הביטוח. מעודי הוסיף כי בזכות השיח מול חברות הביטוח הבעיה נפתרה.

שמים את הפנסיה במקום הראשון



כלל גאה להיות במקום הראשון לאורך זמן, לבני +60

בתשואות קרן פנסיה לבני +60 בשלוש ובחמש השנים האחרונות
מבין חמש קרנות הפנסיה הגדולות

מדד שארפ בחמש שנים אחרונות	תשואה בחמש שנים אחרונות		תשואה בשלוש שנים אחרונות		תשואות בשנה אחת	שם הקרן ומסלול ההשקעה
	ממוצעת	מצטברת	ממוצעת	מצטברת	מצטברת שנה	
0.86	6.14%	34.73%	5.44%	17.23%	7.35%	כלל פנסיה מקיפה לבני 60 ומעלה
0.84	6.13%	34.64%	5.24%	16.26%	8.18%	הפניקס פנסיה מקיפה לבני 60 ומעלה
0.83	5.58%	31.22%	4.99%	15.74%	8.15%	מגדל מקפת אישית לבני 60 ומעלה
0.82	5.51%	30.78%	4.88%	15.38%	7.50%	מבטחים החדשה יעד לפרישה 2025
0.74	5.39%	30.04%	4.57%	14.35%	6.64%	הראל פנסיה גילאי 60 ומעלה

מוכנות ישראל לרעידות אדמה: "הוראה בלתי אפשרית בפוליסת ביטוח דירה שצריך לתקן"

יו"ר הוועדה לביקורת המדינה נדהם כשנציג לשכת סוכני הביטוח שי שדה, גילה שפוליסת ביטוח דירה תפצה בעל נכס שנהרס ברעידת אדמה, רק אם הוא ייבנה מחדש בתוך שנה

תקום שוב ועדת חקירה ממלכתית ושוב נגיד חבל שלא השקענו. התרחיש הוא מבהיל 9,000 הרוגים ו-140 אלף ללא בית. מפחיד לחשוב איזה אסון מחכה לנו בפתח. יש כאן חיים של אזרחי מדינת ישראל ועלינו להתעורר על אף המלחמה ולעסוק בנושא".

ראש רח"ל, **יורם לרזו**, אמר בדיון כי ב-2022 קבעו ברח"ל להציג את התרחיש הייחוס של רעידת אדמה שקובעת את התרגיל הלאומי שבכל שנה כל הרשויות מתבצע. נקבע שבנובמבר 2023 יהיה תרגיל וקידום היערכות המדינה לרעידת אדמה. התחלנו את 2023 ואירע המקרה בטורקיה שרק חיזק את הדחיפות בנושא - רעידת אדמה זה עניין של זמן - יודעים שיקרה אבל לא מתי, והרעידה בטורקיה נתנה משנה תוקף להערכות שלנו.

לרזו הוסיף כי "התקבלה החלטת ממשלה של גיבוש טיוטה שעושה סדר בדגש על מבנים ציבוריים - בתי ספר, מרפאות, בתי חולים. יש פער משמעותי בדיור הפרטי בפריפריה, שם אין כל תכניות לחיזוק מבנים כי אין התחדשות עירונית. מה שהורג אנשים ברעידת אדמה אלו המבנים שקורסים ולכן חוסר חיזוק במבנים הוא המסוכן".

"משרד הביטחון בחר לתעדף את הסוגיות הביטחוניות"

חגי חניק, לשעבר מנכ"ל משרד השיכון ומיינץ במשרד הביטחון בנושא חיזוק מבנים, אמר בדיון כי קיימת עכשיו תכנית אישית של שר הביטחון כיו"ר ועדת השרים בנושא לייצר 4% נוספים של תקבולים בקרקעות מהקרן לשמירה על שטחים פתוחים שיגדילו עד ל-5% את התקבולים ויתנו מענה לפרויקטים בכל הארץ לשימור וחיזוק מבנים.

אסף וקסלר ממשרד האוצר אמר בדיון כי "זורים חול בעיניים. נעשתה עבודה בנושא טרם המלחמה ברח"ל ובתכנית שיקום ארכת טווח. עבודת המטה הייתה עוד בחיתוליה והייתה כוונה לקדם החלטת ממשלה והכל נעצר ב-7 באוקטובר. הייתי בקשר רציף טרם ה-7 באוקטובר עם הגורמים ולא קיבלתי כל מידע על תכניות".

"המדינה באירוע מאתגר והיא קובעת סדרי העדיפויות ותקציב עוד תקציב, ולכן יש למדינה דרכי פעולה ובמסגרת זו היא מתעדפת מה בשלב א' ומה בשלב ב'. תקציב משרד הביטחון גדל בעשרות מיליארדי שקלים. נכון לכרגע, משרד הביטחון בחר לתעדף את הסוגיות הביטחוניות. אילו היה רואה לנכון לתקציב פעילות אחרת הוא היה יודע להתמודד עם זה", הוסיף וקסלר.



שי שדה

הוועדה לביקורת המדינה בכנסת בראשות ח"כ **מיקי לוי** (יש עתיד), קיימה שלוש (ג') דיון מעקב על מוכנות ישראל לרעידות אדמה. בדיון נסקרה שוב הסכנה שישראל נמצאת באזור פעיל מבחינה סיסמית, ועלולה לחוות רעידת אדמה חזקה בכל רגע.

אסון שכזה שעלול לגרום לאובדן חיי אדם נרחב, נזק עצום לתשתיות ולמבנים, ופגיעה קשה בכלכלה. למרות הסכנה הממשית, עלה בדיון כי הטיפול בנושא נדחק הצידה לטובת המלחמה בעזה ותרגיל היערכות להגנה מפני רעידות שהיה אמור להיעשות לא נערך בגלל המצב.

בדיון העלה **שי שדה**, יו"ר הוועדה לביטוח כללי בלשכת סוכני הביטוח, את העובדה כי על פי הוראות פוליסת דירה תקנית, במקרה של רעידת אדמה פוליסת ביטוח הדירה תיתן מענה רק למי שיבנה מחדש את הנכס תוך שנה. הוא התייחס גם למלחמה, שנמשכת כבר קרוב לארבעה חודשים, וטרם החל שיקום המבנים ובניית הבתים שנהרסו.

"רעידת אדמה, אם וכאשר תפגע במדינה, עלולה לגרום להרס מבנים גדול יותר פי כמה מהנזק שנגרם במלחמה, כך שהקביעה שבפוליסה אינה עומדת במבחן המציאות", ציין.

יו"ר הוועדה נדהם מהמידע וביקש דיון נוסף בנושא בהשתתפות **רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון** כדי להורות לה לקדם תקנה "לשינוי ההוראה הבלתי אפשרית ואשר לבטח לשום רוכשי הפוליסה אינה ידועה. נבקש תשובות מהממונה על הביטוח. זה מדאיג מאוד. אני רכשתי כיסוי לרעידת אדמה בתוספת נכבדה מאוד, ולא ידעתי על זה; איך בונים בניין בשנה? האזרחים לא מודעים לכך. זה מאוד מטריד שביטוח תקף לשנה ואם לא - אז הלך הכסף", אמר לוי.

שדה התייחס גם לסוגיית ביטוחי הקבלניים שקשה להשיג אותם בארץ. לדבריו, קבלנים מתקשים להתחיל עבודות לשיקום מבנים שנפגעו במלחמה בגלל שאין להם ביטוח מתאים: "גם אם נמצא התקציב והועבר הכסף, אין לקבלן אפשרות לקנות ביטוח הנדרש לעבודת הבניה", אמר.

"מפחיד לחשוב איזה אסון מחכה לנו בפתח"

יו"ר הוועדה ציין בדיון: "למדנו הפעם יותר מתמיד כמה היערכות נכונה ותכנון מקדים ימנע פחות נפגעים. לצערנו ראינו בדיונות קודמים שלא נעשה מספיק לחיזוק המבנים. אני מזועזע מהממצאים שעלו בדו"ח המבקר על חוסר תקצוב ההיערכות הממשלתית, עמידות מבני מגורים, בתי חולים ובתי הספר ביישובי הצפון אשר אינם מוכנים כלל לאירוע מסוג זה ועוד.

מסלולי חו"ל* של הפניקס



ברק קירשנבוים
סמנכ"ל
מנהל מכירות הפיננסים, הפניקס

**השתלמות פאסיבי כללי עם תשואה של 12.55% בשנה האחרונה
גמל להשקעה פאסיבי כללי עם תשואה של 12.44% בשנה האחרונה**

המסלולים פתוחים ללקוחות קיימים ומצטרפים חדשים המעוניינים בחשיפה להשקעות בחו"ל

התשואה המוצגת הינה תשואה נומינלית ברוטו 12 חודשים אחרונים (1/23-12/23). תשואה נומינלית ברוטו ממוצעת שנתית שלוש שנים אחרונות (1/21-12/23): מ"ה 8629: 4.27%, מ"ה 7909: 3.95%. תשואה נומינלית ברוטו ממוצעת שנתית חמש שנים אחרונות (1/19-12/23): מ"ה 8629: 5.38%, מ"ה 7909: 5.11%. סטיית תקן במונחים שנתיים חמש שנים אחרונות (1/19-12/23): מ"ה 8629: 8.26%, מ"ה 7909: 7.87%. מקור הנתונים: אתר הגמל נט. אין במידע על התשואות שהושגו בעבר בכדי להצביע על התשואות שתושגנה בעתיד או התחייבות לתשואה כלשהי. התשואות הינן נומינליות ברוטו לפני ניכוי דמי ניהול.

לפרטים פנו לסוכנת/סוכן הביטוח

מסלולי ההשקעה הפניקס השתלמות פאסיבי- כללי מ"ה 8629 והפניקס גמל להשקעה כללי פאסיבי מ"ה 7909 מנוהלים ע"י הפניקס פנסיה וגמל בע"מ באמצעות מומחי המדדים של קבוצת קסם באמצעות הפניקס בית השקעות. *מסלולי ההשקעה המוצגים לעיל הינם מסלולי ההשקעה אשר מדיניות ההשקעה הצפויה שלהם עודכנה בשנת 2023, לרבות בשנת 2024 למדיניות השקעה בחשיפה מלאה למדדי חו"ל, למעט בגין רכיב מזומנים וזאת בהתאם למדיניות ההשקעה הצפויה המוצגת באתר החברה. מדיניות ההשקעה הצפויה במסלול 8629 עודכנה במהלך חודש מרץ 2023 ובמסלול 7909 במהלך חודש מאי 2023. יובהר כי החברה רשאית לשנות את מדיניות ההשקעה מעת לעת בהתאם לשיקול דעתה ובכפוף להוראות הרגולציה וההסדר התחיקתי. הפניקס פנסיה וגמל בע"מ, עוסקת, בין היתר, בשיווק פנסיוני (ולא בייעוץ פנסיוני), ולה זיקה למוצרים פנסיוניים המנוהלים על ידה. האמור אינו מהווה ייעוץ ו/או המלצה ו/או חוות דעת לרכישת מוצר פנסיוני ו/או השקעות ואין בו כדי להוות תחליף לייעוץ/שיווק כאמור בידי בעל רישיון עפ"י הדין, המתחשב בנתונים ובצרכים הפרטניים של כל אדם.

הוגשה הצעת חוק להוראת שעה לשמירת זכויות עצמאים המשרתים במילואים בחיסכון פנסיוני

על פי ההצעה, שבאה בעקבות יוזמה של לשכת סוכני הביטוח, עצמאי ששירת במילואים בין ה-7 באוקטובר עד סוף 2023 יוכל להפקיד לקופות גמל ולקרנות השתלמות עד 30 באפריל 2024

עצמאי לקופות גמל ולקרנות השתלמות בשנת 2024 (בתקופה הוראת השעה) לשם שיוכס ודרישת הטבת המס לשנת המס 2023, כדי לפגוע בהפקדות של כספים נוספים בשנת 2024 ודרישת הטבת המס הרלוונטית בגין שנת המס 2024.

בדברי ההסבר להצעה, נכתב כי "עצמאים רבים נוהגים לבצע הפקדות כספיים לקופות גמל וקרנות השתלמות לקראת סוף שנת המס על מנת לדאוג לעתידם לגיל הפרישה ובנוסף, במטרה ליהנות מהטבות המס הניתנות להם בגין אותן ההפקדות. ואולם, עם פרוץ מלחמת חרבות ברזל בשלהי שנת 2023, לאור גיוס מילואים נרחב, מצאו עצמאים רבים הרחק מפעילותם העסקית השוטפת וללא יכולת להתפנות להפקדת הכספים לקופות גמל וקרנות השתלמות, ומבלי שזכו להנות מהטבות המס לשנת המס 2023.

לפיכך, עולה הצורך לסייע לאוכלוסיית עצמאים זו."



ח"כ אושר שקלים | צילום: רמי זרנגר

ח"כ אושר שקלים (ליכוד), יו"ר השדולה למען עסקים קטנים ובינוניים, הניח על שולחן הכנסת הצעת חוק להקלות על עצמאים ששירתו במילואים בתקופת המלחמה (גם לא ברציפות) לטובת המשך זכויותיהם בקופות גמל ובקרנות השתלמות. לשכת סוכני הביטוח יזמה את הצעת החוק והייתה מעורבת בקידומה.

על פי הצעת החוק, תופעל הוראת שעה במסגרת תיקון לפקודת מס הכנסה עד ה-30 באפריל. לפי התיקון המוצע: עצמאי שהיה חייל מילואים באיזון מן התקופה שתחילתה עם פרוץ מלחמת חרבות ברזל (7 באוקטובר 2023) ועד לסוף שנת המס 2023 - אין חובה כי שירות המילואים התקיים ברצף בתקופה האמורה - יוכל להפקיד כספים לקופות גמל ולקרנות השתלמות עד ל-30 באפריל 2024 ולבקש לשייכם לשנת 2023 ולדרוש את הטבת המס הרלוונטית בגין שנת המס 2023.

עוד מובהר בהצעת החוק כי אין בהפקדות כספים שהפקיד אותו

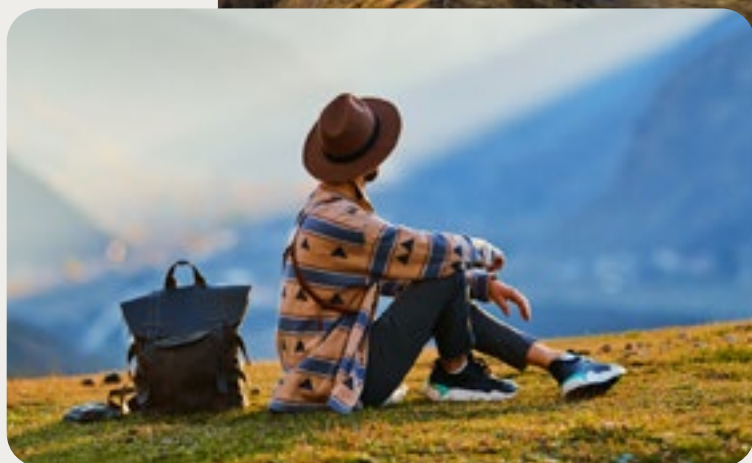


ללקוחות שלכם מגיע חיסכון לכל טווח בחברה גדולה ויציבה!

גם קופת גמל להשקעה
וגם קרן פנסיה פותחים בהראל



אין באמור כדי להוות שיווק או ייעוץ פנסיוני אשר מתחשב בצרכים ובנתונים המיוחדים של כל אדם. הצטרפות לקרו הפנסיה הינה בהתאם לתנאי החיתום של החברה ובכפוף להוראות הדיו והתקנון.



טסים רק עם פספורטכארד

חברת ביטוחי הנסיעות לחו"ל הגדולה בישראל
מגוון שירותים ייחודיים בלעדי ללקוחות פספורטכארד



PassportCard

באמצעות פספורטכארד ישראל סוכנות לביטוח כללי (2014) בע"מ, רישיון מספר: 514831742
החברה המבטחת - דיויד שילד חברה לביטוח בע"מ בהתאם לתנאי הפוליסה, חריגה וסייגיה.
ההצטרפות לביטוח כפופה לחיתום רפואי.

"זה לא תקין שרשות שוק ההון מתפקדת כבר שנתיים על בסיס ממלא מקום"

פרופ' דן עמירם, דקן הפקולטה לניהול באוניברסיטת ת"א, הוסיף בכנס רגולטורים פיננסיים שהתקדם בחשיבות התחרות במערכת הפיננסית והאמון ברגולטורים שלה: עצמאות הרגולטורים היא הכל | עמית גל: המערכת הפיננסית הישראלית עברה מהפכות חשובות שתומכות בהפיכת המשק ליעיל ותחרותי



חמשת הרגולטורים, מימין: עמית גל, ספי זינגר, דניאל חחיאשולי, מיכל כהן ועילית אוסטרוביץ-לוי | צילום: חן גלילי

משמעותי למפקחים על המגזר הפיננסי, כי אם המשקיעים והמפקידים יגיעו למסקנה שתאגידים הפיננסיים לא זוכים לפיקוח מקצועי אלא מפוקחים על ידי עושי דברה של המשלה, הם יגיבו מהר ובאופן אגרסיבי. תגובה כזו יכולה להיות הרסנית לכלכלה כולה וראינו את זה קורה במדינות אחרות בשנים האחרונות."

דניאל חחיאשולי, המפקח על הבנקים, דיבר על חשיבות בהגברת התחרות במערכת הבנקאית: "השקענו מאמץ רב בפיתוח התחרות בשנים האחרונות, נמשיך לעשות זאת גם בשנים שיבואו, ואני מאמין שנמשיך לראות את הפירות מכך גם בעתיד הקרוב. בתוך כך, אנחנו צריכים להיזהר לא ליפול למלכודת בה אנו זונחים את קידום הצעדים המבניים ארוכי הטווח ונפלים לטיפול נקודתי מתוך תפיסה של כשל שוק בלתי פתיר, בעיקר בכל הקשור להתערבות בתמחור".

חשיבות האמון בשעת משבר לתפקוד שוק ההון

ספי זינגר, יו"ר רשות ניירות ערך: "אמון הוא המפתח לתפקודו של שוק ההון בתקופת משבר. בחודשים האחרונים התמקדנו בפעולות שתכליתן לשמור על אמון המשקיעים בשוק תוך שמירת כללי המשחק ובפרט מתן גילוי נאות למשקיעים. הנתונים מראים כי לכל אורך המלחמה שוק ההון הישראלי תפקד באופן מלא, והמשקיעים נתנו בו אמון תוך גילוי בגרות וחוסן".

"מערכת פיננסית איתנה ומתקדמת היא הכרחית לכלכלה חזקה וצומחת. בעשרים השנים האחרונות המערכת הפיננסית הישראלית עברה מהפכות חשובות שתומכות בהפיכת המשק ליעיל ותחרותי. ישנה חשיבות לשימור ההישגים של הרפורמות שבוצעו ובמקביל יש צורך לבצע את הצעדים הבאים לקידום החדשנות הטכנולוגית במערכת". כך אמר **עמית גל**, הממונה בפועל על רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון, בכנס הרגולטורים הפיננסיים שהתקיים ביוזמת **מכון ספרא לבנקאות ותיווך פיננסי ומכון אלי הורביץ לניהול אסטרטגי**, בפקולטה לניהול ע"ש קולר באוניברסיטת תל אביב.

"במקביל", הוסיף גל, "אנחנו כרגולטורים צריכים למצוא את נקודת האיזון בין השמירה על הצרכן לבין מתן וזדות מספקת למשק כדי לעודד את הפעילות העסקית ואת כניסתם של שחקנים זרים לזירה המקומית. במקומות שבהם קיימים כשלים שמשפיעים על הלקוח, אנחנו צריכים להמשיך לפעול כדי לחזק את השקיפות ואת ההוגנות".

פרופ' **דן עמירם**, דקן הפקולטה לניהול ע"ש קולר באוניברסיטת תל אביב וראש משותף, המכון לבנקאות ותיווך פיננסי ע"ש ויקי וג'וזף ספרא, אמר בפתיחת הכנס: "עצמאות הרגולטורים הפיננסיים היא הכל. אם נאבד אמון בשל הגבלות שעלולות לחול על רגולטורים, על בסיס אג'נדה כזו או אחרת, הרי שהדרך למשבר פיננסי היא קצרה מאד ויהיה קשה מאד לצאת ממנו".

פרופ' עמירם ציין: "אני מביע תמיכה בלתי מסויגת בראשת התחרות מיכל כהן. גם אם אני לא מסכים עם כל ההחלטות של הרשות, הרי שאני בטוח שהכל מגיע ממקום של עצמאות ובאופן מקצועי. הערכתי הרבה לראש רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון עמית גל על היכולת לעבוד במתכונת הנוכחית. עם זאת, זה לא תקין שהרשות מתפקדת כבר שנתיים על בסיס ממלא מקום ורק כעת הוקמה ועדה למינוי לתפקיד זה. הרגולטורים עושים עבודת קודש, ועלינו להבטיח את עצמאותם המלאה".

"אנחנו בתקופה שבה מכהנת ממשלה מאוד לעומתית לשומרי סף ורגולטורים"

משה פרי, מנהל מכון ספרא לבנקאות ותיווך פיננסי בפקולטה לניהול ע"ש קולר באוניברסיטת תל אביב, אמר: "אנחנו בתקופה שבה מכהנת ממשלה מאוד לעומתית לשומרי סף ורגולטורים. זה מייצר אתגר מאד

המשך מהעמוד הקודם <<<

דרמטי וגם נוספו גופים חדשים המציעים לציבור שירותים שבאופן מסורתי היה מקבל מהבנקים. ככל שגדל נתח הפעילות שלהן, התחזק הצורך באמון בגופים הללו וברגולציה עליהם. הקריסה של הגופים **יונט קרדיט וגיבוי אחזקות**, כתוצאה מכשלים והתנהלות לקויה, מעלה חשש לבעיות רוחב בענף. על מנת שהענף יוכל להמשיך ולצמוח, יש צורך לשקם את האמון ואולי גם להדק את הרגולציה עליו.

"יתר על כן, על רקע המלחמה, ומצבה של ישראל בזירה הבינלאומית, מתחדדים האתגרים הבאים לתקופה הקרובה: איך משמרים את האמון בכלכלה הישראלית בכלל ובמערכת הפיננסית בפרט? איך מאפשרים למערכת לספוג את הקשיים והצרות של המשק הישראלי בטווח הקרוב? איך מאפשרים למערכת לאפשר היצע זמין של אשראי לאנשים ולחברות שצריכים אותו נואשות על מנת לשרוד, בעקבות אירועי המלחמה?".

יאיר סרוסי, יו"ר מכון אלי הורביץ לניהול אסטרטגי, סיכם את הכנס ואמר: "בימים אלו של משבר, הדבר החשוב ביותר כדי לשמר אמון שנשבר ברוב המערכות השלטוניות הוא שמירה על מעמד העצמאי והמקצועי של הרגולטורים. לבחור את החוקים והמוכשרים ביותר. חיזוק הסקטור הציבורי תהיה אחת המשימות החשובות ביותר לאחר סיום המלחמה".

מיכל כהן, הממונה על התחרות: "חשיבות התחרות בעולם הפיננסי בישראל היא עצומה. פירוטה של התחרות - מחיר זול יותר, איכות טובה יותר ומגוון רחב, נחוצים במיוחד לצרכן הישראלי. מהפרספקטיבה הזו, נציג את המגמות בעולם הפיננסי בשנים הקרובות, ומה רצוי שיקרה כדי להפוך את התחום לתחרותי כמה שיותר עבור הצרכן".

עילית אוסטרוביץ-לוי, ראשת הרשות לאיסור הלבנת הון ומימון טרור: "מאז ה-7 לאוקטובר פועלת הרשות לאיסור הלבנת הון ומימון טרור במשרד המשפטים ביתר שאת לאיסוף מודיעין מהסקטור הפיננסי בישראל ובעולם על דרכי המימון של ארגוני הטרור ומסייעת לגופי הביטחון והאכיפה בארץ ולרשויות המקבילות לה בעולם לסכל ולהקפיא את הפעילות הפיננסית של ארגוני הטרור וארגוני הלוויין שלהם".

"הקריסה של יונט קרדיט וגיבוי אחזקות מעלה חשש לבעיות רוחב בענף"

לדברי ד"ר **רועי שלם** וד"ר **טל מופקדי**, מנהלי פרום רגולציה כלכלית ותחרות במכון אלי הורביץ ניהול אסטרטגי בפקולטה לניהול ע"ש קולר באוניברסיטת תל אביב, "בשנים האחרונות שונתה הרגולציה באופן

קהילת עדיף Tech תקיים בשבוע הבא וובינר בנושא "הווה או עתיד: הבינה המלאכותית בענף הביטוח"

המפגש יעסוק בהשפעות הבינה המלאכותית על הענף, כולל סקירת הפתרונות שניתן ליישם כבר היום | חברי הקהילה ישתפו בצרכים שלהם וייחשפו לכלים מתקדמים וייחודיים שהקהילה איתרה או פיתחה עבורם



מימין: ירדן פלד וגיא שקולניק

המפתחות להצלחת השחקנים בענף, מסבירים בקהילה. בנוסף, "הקהילה תעניק בית מקצועי לפעילים בתעשיית הביטוח והפיננסים במטרה להיות חדשניים, יעילים ומקצועיים בעולם שמשנתנה במהירות. הקהילה תאתר ותנגיש פתרונות ואנשי מקצוע המתאימים לצרכי הקהילה ותספק מענה מקצועי, דיונים מעמיקים, ושיתופי פעולה בין כל הגורמים המובילים בענף".

[לרישום - לחצו כאן](#)

עדיף Tech, קהילת החדשות והטכנולוגיה של ענף הביטוח והפיננסים, תקיים ביום ג' הבא, 13 בפברואר, בין השעות 17:00-18:00, את הוובינר הראשון שלה, תחת הכותרת: "הווה או עתיד: הבינה המלאכותית בענף הביטוח". המפגש יתקיים בהשתתפות מנכ"ל עדיף **יובל נוריאל**, מנהל קהילת עדיף Tech **ירדן פלד** ומנכ"ל ומייסד וובטק **גיא שקולניק**. המפגש יעסוק בהשפעות הבינה המלאכותית על הענף, כולל סקירת הפתרונות שניתן ליישם כבר היום. במהלך המפגש, חברי הקהילה ישתפו בצרכים שלהם וייחשפו לכלים מתקדמים וייחודיים שהקהילה איתרה או פיתחה עבורם.

ירדן פלד, מנהל הקהילה: "אני מתרגש להעביר את הפעילות הראשונה למאות פעילים שהצטרפו לקהילת עדיף Tech, ולאור הפניות הרבות החלטנו להתמקד בכלי בינה מלאכותית לענף הביטוח. המשתתפים יכירו מקרוב את הנושא ויוכלו לשאול שאלות ולקבל הצעה ראשונית ובלעדית בכלי הבינה המלאכותית הייחודיים לענף הביטוח".

"עולם הביטוח משתנה במהירות, ובכל היבטים: מוצרים, רגולציה, הזדמנויות, הלקוחות ובמיוחד הטכנולוגיה והכלים הדיגיטליים. עדיף Tech מאמינה שלהתעדכן, לשתף פעולה ולהתמקצע יחד, הם

שינוי ארגוני במגדל: ליכוד חטיבות ופעילויות בתחומי השיווק והשירות

תחום חוויית הלקוח יהיה תחת חטיבת טכנולוגיות אותה מנהל משה מורגנשטרן | הוקם תחום מותג ומוניטין תאגידי, בניהול דלית ויכסלבאום, שתחתיו יהיו גם תחומי השיווק, התקשורת התאגידית, קשרי המשקיעים והתקשורת הפנים ארגונית בחברה



משה מורגנשטרן ודלית ויכסלבאום | צילומים: ניקולה וסטהפל

פנימיים שיתמכו ביעדיה, יסייעו בהוצאתה לפועל בצורה מהירה ומדויקת וימקדו אותנו בתחומי הליבה. משה ודלית יובילו שניים מהתחומים האלה ואין לי ספק שיעשו זאת בהצלחה רבה, כפי שהיה עד היום בתחומים שתחת אחריותם. בהזדמנות זו אני מבקש לאחל לענת הצלחה רבה בהמשך דרכה המקצועית ולהודות לה על תרומתה הרבה לחברה ולקידום והטמעת התהליך האסטרטגי".

מגדל ביטוח ופיננסים ביצעה שינוי ארגוני הכולל ליכוד חטיבות ופעילויות בעולמות השיווק והשירות, זאת כחלק מהיערכות החברה ליישום התכנית האסטרטגית ובעקבות בקשתה של **ענת אטלס**, מנהלת חטיבת אסטרטגיה, שיווק וחוויית לקוח, לסיים את תפקידה ולפנות לאתגרים חדשים.

חטיבת הטכנולוגיות, בניהולו של **משה מורגנשטרן**, תהיה אמונה מעתה גם על תחום חוויית הלקוח. זאת, מתוך ראייה הוליסטית של תחום השירות כמוטה טכנולוגיה ומתוך מטרה להאיץ את התהליכים העמוקים שמבצעת החברה לדיגיטציה של השירות ושילוב טכנולוגיות מתקדמות בעולמות אלה.

במקביל, הוקם בחברה תחום מותג ומוניטין תאגידי, שינוהל על ידי **דלית ויכסלבאום**, מנהלת התקשורת התאגידית וקשרי המשקיעים של החברה בארבע השנים האחרונות. תחת האגף יאוחדו תחומי השיווק, הדוברות, התקשורת התאגידית וקשרי המשקיעים וכן תקשורת פנים ארגונית.

רוני אגסי, מנכ"ל מגדל ביטוח ופיננסים, מסר: "אנחנו מתקדמים ביישום התכנית האסטרטגית של החברה וממשיכים לבצע תהליכים

<p>עדיף עכשיו שירות סבוקים בנושאים ותחומים על פי בחירה</p> <p>הנחות והטבות על כל מוצרי עדיף</p> <p>איתור מידע מקצועי דוחות, חוזרים והנחיות, פסקי דין ועוד...</p> <p>עדיף ב-WhatsApp קבלת מידע מקצועי ועדכונים חשובים בזמן אמת</p>	<p>ניוזלטר יומי סרכז את אירועי היום</p> <p>שבועון עדיף מרחיב וסעטיק נושאים אשר על סדר היום</p> <p>מרכז מומחים משיבים מומחים עונים על שאלות מקצועיות שלכם</p> <p>עדיף TV מתחם תוכן הסרכז שידורי לייב, תכני וידאו ופודקאסטים</p>
---	--

למקצוענים בביטוח

מנוי עדיף

שומר אותך מעודכן ומקצועי בכל מקום ובכל זמן

נישה לפורטל עדיף

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

מנורה מבטחים מובילה בתשואות בכל טווחי הגילים ב-3 שנים האחרונות



מנורה מבטחים פנסיה
מסלול יעד לפרישה 2030
(לגילאי +60)*



מנורה מבטחים פנסיה
מסלול יעד לפרישה 2040
(לגילאי 50-60)*



מנורה מבטחים פנסיה
מסלול יעד לפרישה 2055
(עד גיל 50)*

לפרטים נוספים פנו למפקחים/ות במחוזות

מקור נתוני השוואת תשואות מאתר "פנסיה נט", הנתונים מתייחסים לתקופה של 3 שנים אחרונות המסתיימת ביום 31.12.2023. אין במידע על תשואות שהושגו בעבר כדי להצביע על תשואות שתושגנה בעתיד. **שיעורי התשואות בערכים נומינליים ברוטו ממוצעת שנתית, לפני ניכוי דמי ניהול.** מנורה מבטחים פנסיה וגמל בע"מ הינה החברה המנהלת של המסלולים: מסלול המיועד לבני 50 ומטה "מנורה מבטחים פנסיה- מסלול יעד לפרישה 2055" (מ.ה 2184), מסלול המיועד לבני 50 עד 60 "מנורה מבטחים פנסיה- מסלול יעד לפרישה 2040" (מ.ה 2015), מסלול המיועד לבני 60 ומעלה מסלול "מנורה מבטחים פנסיה- מסלול יעד לפרישה 2030" (מ.ה 2013). ההשוואה התבצעה ביחס לתשואות של 3 השנים האחרונות של המסלולים המיועדים לבני 50 ומטה, לבני 50-60 ולבני 60 ומעלה בכל יתר קרנות הפנסיה האחרות. האמור אינו מהווה יעוץ או שיווק פנסיוני, המלצה או חוות דעת ואין בו כדי להוות תחליף ליעוץ או שיווק פנסיוני כאמור הניתן על ידי בעל רישיון כדון, המתחשב בצרכים ובנתונים המיוחדים של כל אדם.

טיקה רימונים מקבוצת רימונים רוכשת 70% מפעילות האלמנטרי של אילה בר-און מקבוצת בר-און ביטוח ופיננסים

מדובר בעסקה נוספת המשקפת את אסטרטגיית רימונים להתרחבות באמצעות רכישת פעילויות של סוכנויות ביטוח



טקס חתימת ההסכם בין טיקה רימונים לסוכנות בר-און | צילום: יח"צ רימונים

לצד צמיחה אורגנית מרשימה בשנת 2023, הופכת טיקה רימונים לסוכנות אלמנטרית דומיננטית ומשמעותית בקרב הלקוחות וחברות הביטוח.

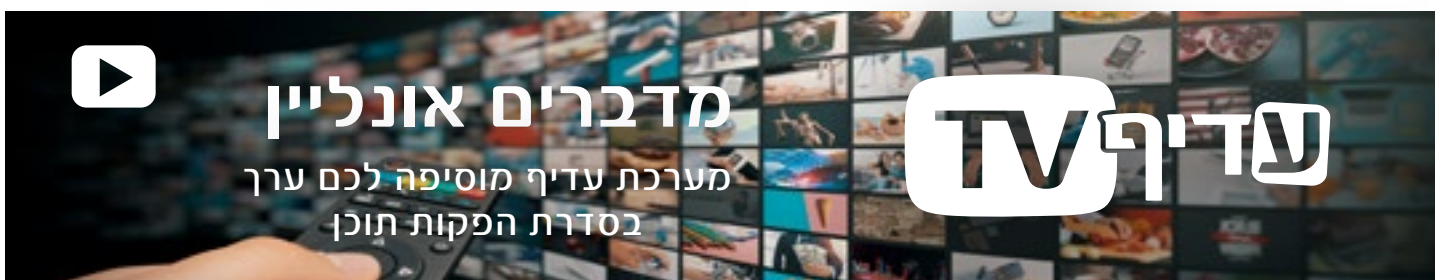
עדי בר-און, מנכ"ל קבוצת בר-און: "קבוצת בר-און מנהלת היום למעלה ממיליארד שקלים בתחום הפיננסי, לרבות פנסיה, ביטוחי מנהלים, גמל, השתלמות וכיוב'. הקבוצה תמשיך לבטח ולשרת אלפי לקוחות בתחומי הבריאות והחיים. בחרנו בטיקה רימונים כשותפים עסקיים שלנו בתחום הביטוח הכללי כי אני מאמין ששיתוף פעולה בתחום זה עם גוף מתמחה ומקצועי כטיקה רימונים יהווה נדבך נוסף בשיפור השרות ללקוחות בר-און בכל הענפים ויאפשר צמיחה והתרחבות תוך בניית גוף חזק ומקצועי בפעילות עם כל היצרנים וכן הרחבת מצבת כוח אדם מקצועי, איכותי ומיומן".

סוכנות טיקה רימונים, בניהולם של לימור טירנגל ועילי קפלן, רוכשת 70% מפעילות האלמנטרי של אילה בר-און. טיקה רימונים נמצאת בבעלות רימונים השקעות (51%) ו-49% בבעלות טירנגל וקפלן. בר-און התחילה את דרכה בשנת 1984 בסוכנות ההסדר מבטח-שמיר ומאז שנת 1998 פועלת כסוכנות ביטוח עצמאית בקבוצת בר-און ביטוח ופיננסים, בניהולו של עדי בר-און.

רימונים השקעות היא זרוע ההשקעות של קבוצת רימונים המוחזקת על ידי בית הסוכן רימונים (50%), שבניהול רונן טוב, אריק יוגב (25%) ועופר אלעד (25%). ברימונים מסבירים, כי ההשקעה בטיקה באה מתוך מטרה להקים במסגרת בית הסוכן, פעילות ייעודית בתחום הביטוח הכללי. במסגרת הפעילות מטפלת הסוכנות בדגש על ביטוח עסקי, בכ-150 סוכני רימונים שחלקם עוסקים בתחום הביטוח הכללי, משמשת להם כבית סוכן אלמנטרי וכן פועלת להשקעה ורכישה של תיקי אלמנטרי וניהולם במסגרת טיקה רימונים. הכניסה לשותפות בטיק בר-און משתלבת באסטרטגיה זו.

לדברי טירנגל וקפלן, "הצטרפותה של אילה בר-און לטיקה רימונים סוכנות לביטוח הינה חיזוק משמעותי וישיר לתיק הביטוח שלנו. אנו שמחים ליצירת השותפות האסטרטגית והעסקית הזו, כחלק מחזון הצמיחה שלנו. אילה בר-און מביאה איתה תמהיל לקוחות איכותי שמסייע לנו להשיג חזון זה כאשר טיקה רימונים תמשיך ותיתן מענה מקצועי ושירותי ללקוחות אילה וזאת תוך כדי שימוש בכלים ומוצרים ייעודיים שפותחו בטיקה רימונים ולטובת צמיחת התיק ושמירת רווחיותו ואיכותו מול היצרנים איתם אנו עובדים".

השניים הוסיפו כי "מדובר בסנונית ראשונה של רכישה מיני רבות, אשר



גם בפוליסת ההשקעה של הפניקס



ברק קירשנבוים
סמנכ"ל
מנהל מכירות הפיננסים, הפניקס

מקום ראשון בתשואות

בשנה האחרונה במסלול הפניקס BlackRock כללי
ובשלוש וחמש שנים האחרונות במסלול הפניקס כללי

לפרטים פנו לסוכנת/סוכן הביטוח

מתייחס לתקופות: (1/23-12/23), (1/21-12/23) ו- (1/19-12/23) מבין מסלולים כלליים בפוליסות שהופקו בשנים 2004 ואילך מסוג תכנית פרט – מסלול לחיים ועפ"י נתוני אתר "ביטוח נט". מסלול השקעה הפניקס BlackRock כללי מ"ה 13644 ומסלול השקעה הפניקס כללי מ"ה 50 הינם מסלולי ההשקעה בפוליסת חיסכון פרט "מסלול לחיים" (להלן: "פוליסת השקעה") המנוהלים ע"י הפניקס חברה לביטוח בע"מ (להלן: "החברה"). מסלול הפניקס BlackRock כללי הוא מסלול אירוח אשר ניהול השקעות בו מבוצע ע"י חברת BlackRock. למסלול הפניקס BlackRock כללי אין תקופת פעילות מעל 3 שנים. מסלול הפניקס כללי- מקום 9 בשנה האחרונה. החל מינואר 2016, שמו של המסלול "הפניקס מסלול השקעה כללי 1" שונה ל-"הפניקס מסלול השקעה כללי". החברה עוסקת, בין היתר, בשיווק פנסיוני (ולא בייעוץ פנסיוני), ולה זיקה למוצרים פנסיוניים וביטחיים המנוהלים על ידה. האמור לעיל אינו מהווה ייעוץ ו/או המלצה ו/או חוות דעת לרכישת מוצר פנסיוני ו/או ביטוחי ואין בו כדי להוות תחליף לייעוץ/שיווק כאמור בידי בעל רישיון עפ"י הדיון, המתחשב בנתונים ובצרכים הפרטניים של כל אדם. אין במידע על הדירוג והתשואות שהושגו בעבר בכדי להצביע על הדירוג והתשואות שתושגנה בעתיד או התחייבות לתשואה כלשהי. התשואות הינן נומינליות ברוטו לפני ניכוי דמי ניהול. התשואה הינה ממוצעת שנתיית בהתאם לתקופה המוצגת. BlackRock © הוא סימן מסחרי רשום של חברת BlackRock, Inc. והישויות המסונפות לה (להלן – "BlackRock") ונעשה בו שימוש ברישיון. BlackRock אינה מציגה מצגים או התחייבויות לגבי כדאיות ההשקעה במוצר כלשהו או לגבי השימוש בכל שירות המוצע על ידי הפניקס חברה לביטוח בע"מ. BlackRock אינה נושאת באחריות או מחויבות כלשהי בקשר לתפעול, שיווק, מסחר או מכירה של כל מוצר או שירות המוצעים על ידי הפניקס חברה לביטוח בע"מ

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



מתי נכה בקרן הפנסיה יוגדר "נכה סיעודי", וכיצד זה משפיע על גובה הקצבה שיקבל?

הקובע בקרן. לדוגמה: נכה מלא אשר השכר הקובע שלו עומד על 10,000 שקלים וזכאי לקצבת נכות חודשית בסך של 7,500 שקלים. במידה ויוכר על ידי הקרן כ"נכה סיעודי", קצבת הנכות החודשית שלו תעמוד על 9,975 שקלים.

מזובר בתוספת לקצבת הנכות שעשויה להיות משמעותית עבור הנכה. על כן, ככל שמדובר בעמית נכה אשר בעקבות החמרה במצבו עשוי לענות להגדרה של "נכה סיעודי", ועקב כך להיות זכאי לתוספת כאמור, נכון לעדכן אותו ו/או את האפוסטרופוס שלו בדבר האפשרות לפנות אל החברה המנהלת את הקרן ולעדכן אודות מצבו הרפואי החדש. כך למשל, "נכה מלא" שזכאי ל-100% אחוזי נכות (מקבל מהקרן קצבה בשיעור של 75% מהשכר הקובע) שהוחמר מצבו הרפואי והוא עומד בהגדרת "נכה סיעודי", עשוי לחשוב בטעות שאין לו טעם לפנות לקרן הפנסיה מכיוון שהוא כבר מוגדר 100% נכה מלא.

עדכון הקרן כאמור על שינוי במצב הרפואי, בדגש על הפניית תשומת הלב של החברה המנהלת לעמידתו של הנכה בהגדרת "נכה סיעודי", יכולה לסייע לנכה להגדיל את הכנסתו החודשית, ועשויה אף להקל עליו את ההתמודדות עם מצבו הרפואי הקשה.

עמית המבוטח בקרן פנסיה חדשה, אשר זכאי לקבל קצבת נכות בהיותו "נכה מלא", יתכן וזכאי להגדלת קצבת הנכות שמקבל מהקרן אם הוא עומד בהגדרה של "נכה סיעודי" בהתאם לתקנון הקרן.

"נכה סיעודי" הינו נכה מלא שהגורם הרפואי בקרן הפנסיה קבע כי התקיימו בו אחד משני המקרים הבאים:

(א) העמית הינו "תשוש נפש". לעניין זה – תשישות נפש – פגיעה בפעילותו הקוגניטיבית של המבוטח וירידה ביכולתו האינטלקטואלית, הכוללת ליקוי בתובנה ובשיפוט, ירידה בזיכרון לטווח ארוך ו/או קצר וחוסר התמצאות במקום ובזמן הדורשים השגחה במרבית שעות היממה, שסיבתה במצב בריאותי כגון: אלצהיימר או בצורות דמנטיות שונות.

(ב) מצב בריאותו ותפקודו ירודים כתוצאה ממחלה, תאונה או ליקוי בריאותי, שבגיניו הוא לא מסוגל לבצע בכוחות עצמו פעולות יומיומיות, ולפחות 4 פעולות מתוך 6 הפעולות הבאות:

(1) לקום ולשכב; (2) להתלבש ולהתפשט; (3) להתרחץ; (4) לאכול ולשתות; (5) לשלוט על סוגרים; (6) להתנייד.

"נכה סיעודי" זכאי לתוספת של 33% לקצבת הנכות שמקבל מהקרן, ובתנאי שסך הקצבה שמקבל לא תעלה על השכר

הערות משפטיות: המאמר מתייחס לנשים וגברים כאחד. המידע לעיל מוגש כמידע כללי בלבד וכשירות לציבור הסוכנים ונכון ליום 8.2.2024. המידע ערוך באופן תמציתי ומנוסח בלשון פשוטה, לפיכך לא מכסה את כל המקרים והנסיבות שייכנסו. 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 המותאמים לצרכי הלקוח ו/או תחליף להם. האמור לעיל כפוף להוראות התקנונים הרלוונטיים, להוראות ההסדר התחיקתי ולנהלי החברות. השימוש במידע המפורט לעיל הוא על אחריותו הבלעדית של המשתמש.

1. "נכה מלא" - עמית מבוטח שלפחות 75% מכושרו לעבוד בעבודתו או בכל עבודה אחרת המתאימה לו לפי השכלתו, הכשרתו או ניסיונו במשך תקופה העולה על 90 ימים קלנדריים רצופים. קביעת הנכות תהיה בהתאם להחלטת הגורם הרפואי הרלוונטי ובכפוף להוראות תקנון קרן הפנסיה.

2. כהגדרת פעולות אלה בהוראות שקבע הממונה לעריכת תכנית לביטוח סיעודי.



סוכן ביטוח כמתכנן פרישה מוסמך

זה הזמן להבטיח לעצמך קריירה מבוקשת
ומאתגרת המסייעת לפורשים ממקום העבודה
להבטיח את עתידם, תוך מינימום סיכון ומקסימום תועלת

הקורס עם דגש על תירגול מעשי ופרקטיקה

לפרטים נוספים ולהרשמה <

ינואר 2024: פתיחה חיובית מתונה לקופות הגמל ולקרנות הפנסיה

על פי הערכת מיטב, קופות הגמל רשמו תשואה ממוצעת של 0.2% וקרנות הפנסיה המקיפות במסלול לבני עד 50 עם 0.1% | הירידות החדות בשוקי המניות ביום האחרון של החודש, בארץ ובעיקר בחו"ל, גרעו כ-0.4% מהתשואה החודשית

שם המסלול	תשואה ינואר 2024	תשואה עליון	תשואה תחתון
כללי	0.2%	0.4%	0.0%
מנייתי	0.5%	0.8%	0.2%
S&P 500	1.9%	2.1%	1.7%
מדדי	0.3%	0.5%	0.1%
שקלי	0.0%	0.2%	-0.2%
פנסיה מקיפה לבני עד 50	0.1%	0.3%	-0.1%
פנסיה מקיפה לבני 50-60	0.2%	0.4%	0.0%
פנסיה מקיפה לבני +60	0.2%	0.4%	0.0%

מקור: מיטב

קופות הגמל וקרנות ההשתלמות הכלליות יציגו בינואר 2024 תשואה נומינלית (ברוטו) ממוצעת של 0.2%. טווח התשואות של כלל הקופות אמור לנוע במנעד של בין תשואה של 0.0% לבין תשואה של 0.4%. מגמה דומה גם בקרנות הפנסיה המקיפות. במסלול לבני עד 50 התשואה הממוצעת הצפויה היא 0.1%, בטווח שבין 0.1% ל-0.3%. כך על פי הערכת מיטב.

אבי ברקוביץ, משנה למנהל השקעות ראשי מיטב גמל ופנסיה, מסביר כי בחודש ינואר נרשמו עליות שערים מתונות בשוקי המניות בחו"ל ובאיגרות החוב הקונצרניות בארץ, והן האחראיות לתשואה של הקופות. יחד עם זאת, הירידות החדות בשוקי המניות ביום האחרון של החודש, בארץ ובעיקר בחו"ל, גרעו כ-0.4% מהתשואה החודשית בארה"ב נרשמו עליות שערים, כאשר מדד הדאו עלה ב-1.2%, מדד ה-S&P עלה ב-1.6% ומדד הנאסד"ק עלה בשיעור של 1.0%. גם באירופה נרשמה מגמה חיובית. ה-DAX הגרמני עלה ב-0.9%, ה-CAC הצרפתי עלה ב-1.5% וה-Eurostoxx 50 עלה ב-2.8%. מדד הניקיי" ביפן עלה בשיעור חד במיוחד של 8.4%. המדד העולמי של השווקים המתפתחים ירד ב-4.7%. כל אלו במונחי מטבע של אותן מדינות.

בשוק המניות בארץ נרשמה מגמה מעורבת. מדד ת"א 35 ירד ב-1.8%, מדד ת"א 125 ירד ב-1.3%, מדד ת"א 90 עלה ב-0.4%, ואילו מדד יתר 60 נותר ללא שינוי.

באג"ח הקונצרני המקומי נרשמה מגמה חיובית. מדד התל בונד 20, מדד התל בונד 40 ומדד התל בונד 60 עלו בשיעורים של 0.1%, 0.3% ו-0.2% בהתאמה. איגרות החוב הלא מדורגות עלו בשיעור של 1.2%. מדד אג"ח קונצרני כללי עלה ב-0.4%.

מדד איגרות החוב הממשלתיות ירד ב-0.5%, כאשר איגרות החוב הצמודות למדד ירדו ב-0.7% ואיגרות החוב השקליות ירדו ב-0.4%. איגרות החוב עם ריבית משתנה עלו ב-0.1%.



ינואר 2024		
תשואות אפיקי השקעה עיקריים ב-%	תרומה חיובית	תרומה שלילית
S&P 500	1.6%	
DOW JONES	1.2%	
NASDAQ	1.0%	
NIKKEI	8.4%	
DAX	0.9%	
מדד ת"א 35		-1.8%
מדד ת"א 125		-1.3%
מדד כללי של אג"ח ממשלתיות		-0.5%
מדד קונצרני כללי	0.4%	
שינוי השקל ביחס לדולר (פיחות)	0.2%	
שינוי השקל ביחס לאירו (תיסוך)		-1.8%
מלוות קצרי מועד	0.4%	
שחר		-0.4%
גילון	0.1%	

מקור: מיטב

הווה או עתיד: הבינה המלאכותית בענף הביטוח

הוובינר הראשון של קהילת החדשנות והטכנולוגיה
של ענף הביטוח והפיננסים

יום ג', 13.02.2024 | 17:00 – 18:00

במפגש נדבר על השפעות הבינה המלאכותית על הענף
כולל סקירת הפתרונות שניתן ליישם כבר היום

במהלך המפגש, חברי הקהילה ישתפו בצרכים שלהם
וייחשפו לכלים מתקדמים וייחודיים שהקהילה איתרה או פיתחה עבורם



גיא שקולניק
מנכ"ל ומייסד וובטק



יובל נוראל
מנכ"ל עדיף



ירדן פלד
מנהל קהילת עדיף TECH

לרישום <

אודות עדיף
TECH

עולם הביטוח משתנה במהירות, ובכל ההיבטים: מוצרים, רגולציה, הזדמנויות, הלקוחות ובמיוחד הטכנולוגיה והכלים הדיגיטליים. עדיף TECH מאמינה שלהתעדכן, לשתף פעולה ולהתמקצע יחד, הם המפתחות להצלחת השחקנים בענף. הקהילה תעניק בית מקצועי לפעילים בתעשיית הביטוח והפיננסים במטרה להיות חדשניים, יעילים ומקצועיים בעולם שמתנה במהירות. הקהילה תאתר ותנגיש פתרונות ואנשי מקצוע המתאימים לצרכי הקהילה שלנו ותספק מענה מקצועי, דינמי מעמיקים, ושיתופי פעולה בין כל הגורמים המובילים בענף.

הושלמה עסקת ההשקעה של קרן אפיניטי פרטנרס בקבוצת שלמה

הקרן האמריקאית שהוקמה ומנוהלת על ידי ג'ארד קושנר השקיעה 110 מיליון דולר בפעילות הרכב והאשראי של הקבוצה בתמורה להקצאה של 15% בפעילות לפי שווי של כ-2.7 מיליארד שקלים



מימין: אסי שמלצר וג'ארד קושנר | צילום: עזרא לוי

"קבוצת שלמה מובילת שוק שירותי הרכב בישראל עם מוניטין של למעלה מ-50 שנות פעילות, צי רכב המונה למעלה מ-78,000 כלי רכב, ונתח שוק של כ-30% מהענף. לאור זאת ובשילוב שדרת ניהול מקצועית, מנוסה ותיקה, אפיניטי פרטנרס רואה בפעילות שירותי הרכב של קבוצת שלמה בישראל הזדמנות להתרחבות עסקית. כמו כן, הקרן זיהתה את מודל הליסינג התפעולי הצומח והרווחי של קבוצת שלמה, כפתרון שאינו דורש התחייבות מהותית של הון והניתן לאימוץ בקלות, כמתאים למעמד הביניים ההולך וגדל בשווקים במזרח התיכון וצפון אפריקה", נמסר משלמה.

אסי שמלצר, יו"ר קבוצת שלמה: "אנו נרגשים על השלמת עסקת ההשקעה של קרן אפיניטי בראשות ג'ארד קושנר בקבוצת הרכב המשפחתית אותה ייסד אבי לפני כ-50 שנה. עסקה זו יצאה לפועל למרות התקופה המאתגרת שעוברת על מדינת ישראל. ההשקעה התאפשרה בזכות האמון המלא שניתן בקבוצה, בעובדיה ומנהליה ובכלכלת ישראל. אנחנו מלאי תקווה כי שותפות זו תוליד צמיחה ופירות משמעותיים בשנים הקרובות".

ג'ארד קושנר: "אנו נרגשים לחבור למשפחת שמלצר באמצעות ההשקעה שלנו בקבוצת שלמה, אשר המשיכה להפגין חוסן כמו המדינה כולה. אפיניטי מצפה לעוד הזדמנויות עסקיות מבטיחות בישראל ובאזור".

קבוצת שלמה דיווחה כי השלימה את עסקת ההשקעה בכ-15% מהון המניות של חברת הרכב והאשראי של הקבוצה על ידי קרן ההשקעות האמריקאית **אפיניטי פרטנרס** שהוקמה ומנוהלת על ידי **ג'ארד קושנר** - חתנו של **דונלד טראמפ**, לשעבר נשיא ארה"ב. מטרת ההשקעה היא הרחבת עסקיה של חברת הרכב והאשראי של הקבוצה בישראל, מדינות במזרח התיכון ובצפון אפריקה.

אפיניטי פרטנרס נוסדה על ידי קושנר בשנת 2021. מדובר בהשקעה הראשונה של הקרן בחברה ישראלית. עוד נמסר, כי העסקה יצאה לפועל על רקע מלחמת חרבות ברזל והתנאים המקרו כלכליים והגאו-פוליטיים המורכבים השוררים בימים אלה בישראל ובמזרח התיכון. התמורה בעסקה משקפת לפעילות הרכב והאשראי שווי של כ-2.7 מיליארד שקלים. "שווי החברה האפקטיבי, בהשוואה לתנאי ההתקשרות הקודמים, משקף קיטון של כ-12% בלבד, זאת לאור שיפור במנגנון ה-catch up במסגרתו הוקטן הבסיס לחישוב הקצאת המניות הנוספות", נמסר משלמה.

אופציה לרכישת מניות בחברת האשראי של קבוצת שלמה

הצדדים הסכימו כי בשלב זה החברה החדשה תחזיק רק בחברות הנמנות על חטיבת הרכב של קבוצת שלמה, הכוללת את פעילויות הליסינג, השכרה ומכירת הרכבים. לקרן תעמוד תקופה נוספת של 12 חודשים ממועד השלמת העסקה, לפנות לרשות שוק ההון, ביטוח וחסכון לקבלת היתר להחזיק בדרך **האשראי**, חברה פרטית העוסקת בתחום אשראי חוץ בנקאי, בשיעור העולה על 10%. בתקופת הביניים, של 12 חודשים ממועד השלמת העסקה, המניות של דרך האשראי תוחזקנה על ידי שלמה החזקות. בנוסף, נקבע בהסכם כי בעלי קבוצת שלמה יעמידו הלוואה לקרן אפיניטי לצורך מימון עסקת ההשקעה בסך של כ-46.75 מיליון דולר.

הצדדים סיכמו על מנגנון התאמת שווי על בסיס תוצאות עתידיות, לפיו ככל שממוצע הרווח הנקי של החברה החדשה בשנים 2023-2024 יהיה נמוך מ-412 מיליון שקלים, אזי הקרן תהיה זכאית להקצאה של עד 3% נוספים מהונה המונפק של החברה החדשה, באופן שישקף את ההפרש בשווי החברה החדשה, לפי הרווח הממוצע לשווי החברה החדשה לפי סך של 412 מיליון שקלים ('מנגנון catch up').

דירקטורית במגדל: "אינני יכולה להיות חלק ממועצת מנהלים המאפשרת מעשים שאינם עולים בקנה אחד עם הממשל התאגידי התקין"

קרן בר חוה התפטרה בטענה שמגדל נמנעת מלפעול להדחת יו"ר ועדת הביקורת במגדל ביטוח מירב בן כנען | מגדל דוחה את הטענות שעלו במכתב



פרופ' אמיר ברנע, יו"ר דירקטוריון מגדל ביטוח | צילום: נדי דגון

לדבריה, כשעלה נושא בשבוע שעבר שחייב דיון בוועדת הביקורת, הישיבה נקבעה להיום ותנוהל בידי בן כנען. בר חוה הודיעה כי אם ישיבת הוועדה תתקיים בראשות יו"ר הוועדה, תיכנס התפטרותה לתוקף.

השופטת בדימוס **אורלי סלע** פרסמה ב-28 בנובמבר 2023 דוח ביקורת בקשר למגדל ביטוח, ובו בין היתר נכתב כי "האווירה בדירקטוריון ובוועדת הביקורת של מגדל ביטוח הייתה רוויה במתח רב, לרבות אווירת 'מחנאות' ותלונות הדדיות מרובות בין חברי הדירקטוריון, עד כדי פגיעה ביכולתו של הדירקטוריון לבצע את תפקידו".

מגדל התייחסה לפרשה בדיווח לבורסה ובו היא מציינת: "ביום 5 בפברואר 2024 הודיעה ד"ר קרן בר חוה, המכהנת כדירקטורית בחברה ובחברה הבת, מגדל חברה לביטוח, כי אם תתקיים במועדה ישיבת ועדת הביקורת של מגדל ביטוח שנקבעה להיום (5 בפברואר 2024) בראשות יו"ר ועדת הביקורת של מגדל ביטוח - היא תתפטר מכל תפקידיה בקבוצת מגדל והתפטרות זו תיכנס לתוקף כאמור במכתבה המצורף בזאת... ישיבת הוועדה האמורה מתקיימת בראשות יו"ר ועדת הביקורת ובהתאם ההתפטרות של ד"ר בר חוה נכנסה לתוקף".

ממגדל ביטוח נמסר עוד, כי היא "דוחה את הטענות שעלו במכתבה של ד"ר בר חוה, כמו גם את הציטוט הסלקטיבי שלקוח מדוח הבדיקה שנערכה במגדל ביטוח, שאינם מציגים תמונה מלאה בנוגע למערכת היחסים בין שתי הדירקטוריות, כפי שעולה מדוח הבדיקה וכאמור בדיווח מיום 28 בנובמבר 2023 ובדיווח מיום 25 בינואר 2024".

ד"ר רוי"ח **קרן בר חוה**, דירקטורית במגדל **אחזקות** ובחברה בת **מגדל ביטוח**, הודיעה השבוע (ב') על התפטרותה מכל תפקידיה בקבוצה. בר חוה, ראש החוג לחשבונאות באוניברסיטה העברית, היא דירקטורית במגדל ביטוח מזה כשנתיים. במכתב התפטרות חריף ששלחה אל יו"ר מגדל אחזקות, השופט בדימוס **חנן מלצר**, היא כותבת: "אינני יכולה להיות חלק ממועצת מנהלים המאפשרת מעשים שאינם עולים בקנה אחד עם הממשל התאגידי התקין".

בר חוה מציינת, כי הסיבה להתפטרותה היא העובדה שדירקטוריון מגדל ביטוח לא קיים דיון בנוגע להמשך כהונתה של יו"ר ועדת הביקורת הדח"צית **מירב בן כנען**, ובכך למעשה פגע בניהולה התקין של מגדל ביטוח.

בר חוה מציינת במכתב כי בן כנען ביטלה לפחות שתי ישיבות של ועדת הביקורת לאחרונה, למרות שתוכננו מראש ולמרות נחיצותן בעת הזו, וזאת כדי להימנע מדיון בדירקטוריון לגבי המשך כהונתה כיו"ר ועדת ביקורת - "מעשה שיש בו כדי לפגוע בניהולה התקין של מגדל ביטוח ואף בידיעתו ובאישורו של יו"ר הדירקטוריון פרופ' **אמיר ברנע**", מאשימה בר חוה.

בר חוה כתבה עוד כי בישיבת הדירקטוריון שהייתה ב-31 בינואר, נדונה הצעתו של חבר דירקטוריון להדיח את בן כנען מתפקידה כיו"ר ועדת הביקורת, אולם ההצעה נדחתה לאור התנגדותו החריפה של פרופ' ברנע והודעתו כי ממילא לא תתקיימנה ישיבות של ועדת הביקורת עד לסוף חודש פברואר 2024, וכי עד למועד זה הוא ממשיך לפעול לפרישתה של בן כנען מדירקטוריון מגדל ביטוח "בדרכי שלום".

מיכמן מימון גייסה כ-60 מיליון שקלים מגופים מוסדיים בהרחבה פרטית של סדרת אג"ח

היו"ר דורון ספיר והמנכ"ל יניב ביטון: הגיוס הינו חלק מאסטרטגיית החברה להמשיך להתפתח במימון שממוקד בחברות עם איתנות פיננסית גבוהה, ובדגש על חוב מגובה בטוחות



מימין: יניב ביטון ודורון ספיר | צילום: ישראל כהן

משמעותית שממשיכה לתמוך בגידול בהון העצמי, מסבירים בחברה. יו"ר דירקטוריון החברה דורון ספיר והמנכ"ל יניב ביטון מסרו: "אנו מודים לגופים המוסדיים ולמשקיעים שהשתתפו בהנפקה על המשך הבעת האמון בחברה ובהנהלתה בתקופה מאתגרת זו. הגיוס הינו חלק מאסטרטגיית החברה להמשיך להתפתח במימון שממוקד בחברות עם איתנות פיננסית גבוהה, ובדגש על חוב מגובה בטוחות. נמשיך בגיוון מקורות המימון למימוש יעדי הצמיחה של החברה". את ההנפקה הובילה לאומי פרטנס חתמים ואיתה פעלה אי.בי. אי - ניהול וחיתום.

מיכמן מימון הודיעה על גיוס של 60 מיליון שקלים ע.ג. בהרחבת סדרת פרטית של אג"ח סדרה א', בה השתתפו גופים מוסדיים מובילים בשוק ההון הישראלי. אגרות החוב סדרה א' הוקצו לניצעים במחיר של 92.76 אגרות לכל 1 שקל ע.ג., האג"ח הינו ללא שעבודים ובמח"מ של 1.37 שנים.

"הגיוס משקף את אמון המשקיעים בחברה ואת נגישותה למקורות מימון מגוונים על אף אתגרי התקופה. מיכמן נהנית כיום ממבנה מקורות מימון מגוון ויציב, כאשר בסוף הרבעון השלישי לשנת 2023 ההון העצמי של החברה הסתכם בכ-182 מיליון שקלים ויחס הון למאזן עמד על כ-24%. התשואה להון עמדה על כ-35% בחישוב שנתי, נמסר מהחברה. עוד נמסר כי היקף תיק האשראי נטו של מיכמן מימון בסוף הרבעון השלישי לשנת 2023 הסתכם בכ-718 מיליון שקלים. הכנסות המימון ברוטו של החברה גדלו ברבעון השלישי לשנת 2023 בכ-7% לכ-33.3 מיליון שקלים, לעומת כ-31.2 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד. הרווח הנקי ברבעון השלישי לשנת 2023 הסתכם בכ-10.5 מיליון שקלים, לעומת כ-11.7 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד. הרווח הנקי בתשעת החודשים הראשונים לשנת 2023 צמח פי 2 לעומת התקופה המקבילה אשתקד והסתכם בכ-34.7 מיליון שקלים. "רווח נקי זה משקף קצב שנתי של כ-46 מיליון שקלים, המהווה רווחיות



לפרטים לחצו

לפני אקזיט
מתייעצים
עם שמעון.

סודיות מובטחת



גליל אקספרט

שמעון גליל | 03-9480949

למרות המלחמה הנמשכת, ההוצאות בכרטיסי אשראי צומחות

על פי נתוני שבא - ההוצאות בכרטיסי אשראי בינואר 2024 עמדו על 41.733 מיליארד שקלים והיו גבוהות בשיעור של 6.2% לעומת ינואר 2023

ירידה במשיכות מזומן

היקף משיכות המזומן מהכספומטים הבנקאיים ירד ב-6.3% בהשוואה לינואר 2023. סך משיכות המזומן בינואר 2024 עמד על סכום של 4.906 מיליארד שקלים לעומת סכום של משיכות מזומן של 5.236 מיליארד שקלים בינואר 2023. ממוצע משיכות המזומן היומי עמד בינואר על סכום של 158,257 שקלים ומדובר על ירידה של 3% לעומת ממוצע משיכות יומי של 163,099 שקלים שנרשם בדצמבר 2023. באוגוסט 2023 ממוצע משיכות המזומן היומי מהכספומטים הבנקאיים עמד על 194,942 שקלים.

סמנכ"לית חברת שבא, **טלי הולנברג**: "המשק הישראלי ממשיך להציג אתגרים ויצאת דופן והוא הצליח להסתגל למצב המלחמה בצורה מאוד מהירה. פעילות המשק בינואר בהחלט הפתיעה לטובה וראינו כי המשק הישראלי חוזר לפעילות כמעט מלאה כאשר ענפים מסוימים דוגמת המזון לסוגיו, הפארמה, ההלבשה וההנעלה, והחשמל והאלקטרוניקה, צומחים ומחפים על ענפי התיירות, שאמנם מתאוששים, אך עדיין נפגעים מהמלחמה. ההוצאות הגבוהות באשראי קשורות גם לכך שעצמות המלחמה פוחתת ואנו רואים את החזרה לשגרה ולעבודה של מי שהשתחררו משירות המילואים".



נתוני חברת שבא (שירותי בנק אוטומטיים), מפתחת ומנהלת מערכת התשלומים הלאומית בכרטיסי אשראי, מצביעים על כך שבחודש ינואר 2024, החודש הרביעי בו מתנהלת המלחמה בעזה, הפעילות העסקית של המשק הפתיעה ורשמה נתונים חזקים עם עלייה בשיעור 6.2% בהוצאות של הציבור הישראלי בכרטיסי אשראי לעומת ינואר 2023. במהלך ינואר 2024 הגיעו ההוצאות של הציבור הישראלי באמצעות כרטיסי אשראי לסכום כולל של 41.733 מיליארד שקלים. מדובר בחודש השני הכי גבוה בהיקף ההוצאות שנרשם במערכות שבא ובמהלכו חלה עלייה בהוצאות הישראלים עם יותר מ-2.422 מיליארד שקלים לעומת ינואר 2023 שבו סך ההוצאות באשראי עמדו על 39.311 מיליארד שקלים.

סכום ההוצאות הממוצע היומי בינואר 2024 עמד על 1.346 מיליארד שקלים והוא היה גבוה ב-6.3% לעומת הסכום היומי הממוצע בדצמבר 2023 שעמד על 1.267 מיליארד שקלים. ממוצע ההוצאות היומי הגבוה ביותר נרשם באוגוסט 2023 ועמד על 1.363 מיליארד שקלים.

עלייה בהוצאות גם באונליין וגם ברכישות פיזיות

בינואר 2024 נרשמה עלייה של 4.9% בהיקף ההוצאות בעסקאות אונליין לעומת ינואר 2023. סך ההוצאות בעסקאות אונליין הגיעו בחודש החולף לסכום של 24.726 מיליארד שקלים לעומת סכום של 23.577 מיליארד שקלים שנרשם בינואר 2023.

ממוצע ההוצאות היומי ברכישות אונליין רשם בינואר עלייה של 12.3% לעומת דצמבר 2023. בחודש הראשון של 2024 עמד ממוצע ההוצאות היומי בעסקאות אונליין על סכום של 797,596 שקלים לעומת סכום של 710,203 שקלים בחודש האחרון של 2023. סכום ההוצאה היומי ברכישות אונליין בינואר שבר את השיא הקודם שנקבע ביולי 2023 ועמד על 779,193 שקלים, עלייה של יותר מ-18 מיליון שקלים ו-2.3%. היקף הרכישות בעסקאות פיזיות עלה בשיעור של 8.1% לעומת ינואר 2023. בינואר 2024 נרשם היקף הוצאות של 17.007 מיליארד שקלים בעסקאות פיזיות המתבצעות בבתי העסק עצמם. מדובר בעלייה של 8.1% לעומת סכום של 15.734 מיליארד שקלים שנרשם בינואר 2023. ממוצע ההוצאות היומי בעסקאות פיזיות בחודש החולף רשם ירידה של 1.5% לעומת דצמבר 2023. בדצמבר נרשם ממוצע הוצאות יומי של 556,469 שקלים לעומת סכום של 548,622 שקלים בינואר 2024. באוגוסט 2023 סכום ההוצאות הממוצע היומי בעסקאות פיזיות הגיע לשיא ועמד על 608,159 שקלים.

הרשות להגנת הפרטיות לעדיף: העברת מידע מקופת חולים לרשות שוק ההון על ניתוח בכיסוי שב"ן, אינה מפרה את הוראות הדין

חברים במכבי שקיבלו הודעה על העברת המידע לרשות, הביעו חשש מפגיעה בזכויות הפרט שלהם וגם בעיקרון הסודיות הרפואית | מדובר בהודעה שכל קופות החולים אמורות להעביר למבוטחיין בשב"ן

מאת רונית מורגנשטרן

פרטי בנוסף לביטוח קופת החולים. לפיכך, נראה כי העברת המידע האמורה נעשית מכוח הסמכה בחקיקה, ואינה מפרה את הוראות הדין. עמדה דומה הביעה רשות שוק ההון: "העברת המידע היא בהתאם לחוק ובעקבות הרפורמה כפי שנקבעה בחוק ההסדרים האחרון". ממכבי שירותי בריאות נמסר, כי העברת ההודעה לחברי הקופה מבוצעת על ידי כל הקופות. "העברת פרטי הניתוח שעובר המבוטח במסגרת השב"ן נועדה למנוע 'כפל ביטוח' (תביעה גם לשב"ן וגם לחברת הביטוח הפרטית); כל הנושא מעוגן בחקיקה; הפרטים מועברים לרשות שוק ההון בצורה הכי דיסקרטית שיכולה להיות, וזאת באמצעות כספות אינטרנטיות ותחת אבטחה חמורה; חברי הקופה יכולים להיות רגועים, משום שהכל כחוק", הסבירו במכבי.

חברי מכבי שירותי בריאות המנויים על שירותי הבריאות הנוספים של הקופה (שב"ן) קיבלו בשבוע שעבר הודעה לפיה הקופה מחויבת להעביר מידע לרשות שוק ההון, ביטוח וחסכון על חברותם בשב"ן וכן על כל ניתוח שהם עוברים במסגרת השב"ן. מדובר בהודעה שכל קופות החולים אמורות להעביר למבוטחיין בשב"ן. בעקבות הפנייה הביעו חברים במכבי חשש מפגיעה בזכויות הפרט שלהם וגם בעיקרון הסודיות הרפואית (חיסיון רפואי). יש גם מי שדיברו על תביעה ייצוגית בנושא.

ואולם, על פי תגובת הרשות להגנת הפרטיות שנמסרה לעדיף, כנראה שאין עילה לתביעה: "מבדיקה של הנושא עולה, כי על פניו העברת מידע ביחס לניתוח בכיסוי שב"ן לרשות שוק ההון, ביטוח וחסכון, נעשית מכוח חקיקה ראשית, המסדירה מצבים בהם אדם זכאי לכיסוי ביטוחי בשל ניתוח בישראל, הן מכוח פוליסת ביטוח שהוא מבוטח בה והן מכוח תכנית שב"ן של קופת החולים, בה הוא חבר". הרשות להגנת הפרטיות מסבירה כי "תכליתה של החקיקה הינה הפחתת התשלום בו נושאות קופות החולים, כאשר יש למבוטח ביטוח

משפחת ד"ר פח וצבע משתתפת באבלו הכבד של מנכ"ל הרשת

אריק לוי

על פטירתה המצערת של אימו

אתי לוי

יושבים שבעה ברח' מנחם בגין 7, קומה 5 קרית אונו.
שעות ביקורים: 10:00-14:00, 16:00-21:00

ד"ר פח וצבע
רשת מוסכים מומחים

לאריק לוי ובני משפחתו משתתפים באבלכם הכבד על פטירתה של

אתי לוי ז"ל

צוות עדיף

סוגיות פנסיוניות וביטוחיות | עו"ד יניב גל

תוקף מידע שהתקבל בשאלתת מידע של בעל רישיון למסלקה

שאלה:

בהתאם להוראות סעיף 5(א) לחוזר מסמך הנמקה, מהו פרק הזמן בו יעמוד המידע שנתקבל מהמסלקה בתוקף, לעניין מתן שירותים ללקוח?

תשובה:

אכן החובה לפנות למסלקה הפנסיונית המרכזית לצורך קבלת מידע אודות סל המוצרים הקיים של הלקוח, קבועה בהוראות הממונה וביניהן לפי סעיף 5(א)(1) (ב) לחוזר הנמקה אשר נכנס לתוקף בנוסחו המתוקן כבר ביום 18.07.2018 (חוזר סוכנים ויועצים -2018-10-11), במסגרתו כל מקום בו נדרש לפי החוזר הנ"ל לערוך מסמך הנמקה מלא (סעיף 4(א) בנוסחו המתוקן הקובע את ברירת המחדל למילוי מסמך הנמקה מלא), חובה על בעל הרישיון לבצע פניה מקדימה לבקשת



עו"ד יניב גל


כלליות (ללא זיהוי מוצר מסוים) דרך המסלקה הפנסיונית (סעיפים 3 ו-5(ב) לחוזר), אין כל תנאי או הגבלה לגבי תוקפו של המידע ונכונותו. לפיכך, ומשחובת הפנייה למסלקה לצורך קבלת מידע כללי אודות סל המוצרים של הלקוח, כפי שזו קבועה בשני החוזרים הנ"ל, נועדה בפרט ליישום הוראת סעיף 12 לחוק הפיקוח על העיסוק הפנסיוני (התאמת השירות ללקוח, לרבות על פי בירור כלל המוצרים הפנסיוניים שברשותו), עולה שבחינת פרק הזמן הרלוונטי לתוקפו של המידע המתקבל מהמסלקה (או במילים אחרות: פרק הזמן שבו על בעל הרישיון להפסיק להתייחס למידע שנתקבל בעבר ולבצע פניה נוספת לקבלת ממשק אחזקות עדכני) היא עניין שבמסגרת אחריותו המקצועית של בעל הרישיון ונתונה לשיקול דעתו המקצועי.

דהיינו אין כל "פרק זמן" קבוע בדין שבו ניתן להסתפק בממשק אחזקות שנתקבל עבור לקוח מסוים (ללא שנדרש לפנות לקבלת משק אחזקות נוסף), אלא שהדבר נתון לשיקול דעתו המקצועי של בעל הרישיון ובשים לב למיהותו של הלקוח המסוים ונסיבותיו; תוך שניתן להביא בחשבון את כלל האצבע כפי שמתואר בדברי ההסבר לסעיף 5(א)(1)(ב) לחוזר הנמקה, כי עת עולה דרישה למילוי מסמך הנמקה מלא בתנאי אותו חוזר, יידרש בעל הרישיון להגיש בקשת מידע כללית למסלקה לצורך מתן שירות מיטיב ללקוח (בפרט תוך יישום אמות המידה של סעיף 12 לחוק הפיקוח על העיסוק הפנסיוני).

מידע חד פעמית כללית (ללא זיהוי מוצר מסוים), כחלק מהתנאים בהם ניתן "...לבצע הליך שיווק פנסיוני מלא, בצורה מיטיבה" (מתוך דברי ההסבר לתיקון הסעיף הנ"ל; תוך שיש לקרוא את האמור הן ביחס לשיווק הפנסיוני והן ביחס לייעוץ הפנסיוני, שכן החובה לפי החוזר גופו חלה על כל בעלי הרישיון); אולם ללא שחוזר הנמקה מציב תנאים או פרקי זמן עבור המידע המתקבל מהמסלקה.

כך גם לעניין עצם החובה לעשות שימוש במערכת הסליקה הפנסיונית המרכזית, כפי שזו קבועה בחוזר סוכנים ויועצים 2018-10-1, להתחבר למערכת המסלקה הפנסיונית ולהעביר בקשות מידע חד פעמיות

הכותב הינו יועמ"ש לשכת היועצים הפנסיונים בישראל (ע"ר)



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



AIG זכתה בפרס החדשנות של איגוד השיווק הישראלי

הפרס לרבעון הרביעי של 2023 הוענק על הקמת "מתמודדים טוב יותר" ו"הממ"ד הרגשי" שסיפק לכלל הציבור הישראלי גישה חופשית ליעוץ פסיכולוגי ולתמיכה רגשית באמצעות אנשי מקצוע קליניים המתמחים במצבי טראומה וחרדה

חינמי, בשיתוף פעולה עם חברת **פמי פרמיום**. "השירות אויש על ידי עשרות פסיכולוגים ואנשי מקצוע שעברו הכשרה מיוחדת. שירות המאפשר קבלת סיוע נפשי מקצועי תוך 24 שעות ממועד הפנייה, ללא תשלום ומכל מקום.

לדברי החברה, המהלכים הניבו הצלחה בכמה ממדים: יותר מ-6 מיליון חשיפות, אלפי שיתופים ואלפי משתתפים. "AIG הפגינה מנהיגות ואחריות חברתית בעת משבר, תוך שימוש במשאביה ליצירת פתרון חדשני ההולם את המציאות המורכבת", מציינים בחברה.

"חדשנות זו גם יכולת לזהות צורך אצל הלקוחות שלא תמיד גלוי"

יפעת רייטר, מנכ"לית AIG: "אנחנו מודים לאיגוד השיווק על הזכייה בפרס. חדשנות זו לא רק טכנולוגיה אלא גם היכולת לזהות צורך אצל הלקוחות שלא תמיד גלוי, ולייצר עבורו מענה מדויק. עם פרוץ המלחמה החלטנו להתמקד דווקא בצרכים הרגשיים. הבנו שזהו ממד שלא תמיד מקבל עדיפות ראשונה, אך הוא ילווה אותנו, את כולנו, לאורך זמן ממושך. אנחנו רואים כזכות להיות חלק ממערך התמיכה של האזרחים בישראל. התגובות שזכינו להן מצד אלה שנעזרו בשירות שיומנו חיזקו והעצימו גם אותנו".

סיגלית הורן-גלפרין, מנכ"ל איגוד השיווק הישראלי: "זכיית AIG בפרס החדשנות משקפת את ההישג המרשים בפיתוח מהלך בעל אימפקט חברתי עצום, תוך שימת צורכי הפרט במרכז. 'הממ"ד הרגשי' הוכיח כי ניתן באמצעות חשיבה יצירתית ופעולה מהירה לתת מענה אמיתי לצרכים דחופים - גם בתקופות משבר."

מיכל לוצקי, סמנכ"לית השיווק ב-AIG: "כאשר הבנו בחברה שהמצב הביטחוני מוביל למצוקה נפשית רחבה בקרב הציבור הישראלי, החלטנו ב-AIG לפעול באופן מידי כדי לספק מענה הולם. תחילה הצענו שירותי תמיכה נפשית ללקוחותינו, אך עד מהרה הבנו שהצורך רחב בהרבה יותר, ואינו מוגבל ללקוחותינו בלבד. לכן החלטנו לפתוח את השירותים לכלל האוכלוסייה, ולעשות זאת באופן מהיר ויעיל ככל האפשר. זוהי דוגמה מצוינת לכך שבמצבי משבר, על החברות לחשוב מעבר לאינטרס העסקי הצר, ולפעול למען האינטרס הציבורי הרחב יותר."

ועדת החדשנות של **איגוד השיווק הישראלי** העניקה ל-AIG את פרס החדשנות לרבעון הרביעי של 2023 על הקמת "הממ"ד הרגשי" ו"מתמודדים טוב יותר".

הוועדה, שהתמקדה בהשקות ובמהלכים שבוצעו במהלך מלחמת חרבות ברזל ושהיו קשורים אליה, העניקה את פרס החדשנות גם ל- **Mint by Publicis ומטה המשפחות למען החטופים והנעדרים** עם השעון המתקתק מהשבת השחורה, ול**שטראוס עלית** על החלפת אריזות המותג "קפה טורקי" בארבעה משפטים מאחדים כמו "עם ישראל חי" או

"חזקים ביחד". חברת התכשיטים **שלומית אופיר** קיבלה ציון לשבח על היותה עסק קטן שהצליח לבצע התאמה למציאות המורכבת, תוך כדי נתינה ותרומה למען הכלל.

"בתקופה של משבר לאומי שפקד את ישראל, החברה זיהתה את המצוקה הנפשית הקשה של הציבור והחליטה לנצל את משאביה בתחום בריאות הנפש לסיוע. AIG הקימה את 'הממ"ד הרגשי' ו"מתמודדים טוב יותר", וסיפקה סיוע נפשי מהיר ומקצועי לכלל הצרכנים ולא רק למבוטחיה", נכתב בנימוקי הזכייה.

עוד הסבירה ועדת החדשנות כי "שני הקמפיינים הופקו בפרק זמן קצר ויצאו לפועל בשבועות הראשונים של המלחמה. השירותים ניתנו תוך 24 שעות מזמן הפנייה, בחינם, ולכלל האוכלוסייה. כל המטפלים ב'ממ"ד הרגשי' הם אנשי מקצוע קליניים המתמחים במצבי טראומה וחרדה. כל אלה הפכו את 'הממ"ד הרגשי' לשירות ייחודי וחדשני שהוצע בדיוק בזמן הנכון ובאופן הנכון".

תחילה יצאה החברה בקמפיין "מתמודדים עם זה טוב יותר", במסגרתו הפיקה סדרת סרטונים כבר בימים הראשונים של המלחמה, בשיתוף **אפרת לקט** - מאמנת ההורים, יוצרת תוכן ובעלת הבלוג "אמא מאמנת". "הסרטונים נתנו מענה והדרכה הורית להתמודד עם המציאות המורכבת בימים הראשונים של המלחמה".

ב-AIG מסבירים כי כבר בימים הראשונים של המלחמה, כשהיה ברור שהמצב הביטחוני מוביל למצוקה נפשית רחבה בקרב האוכלוסייה, החברה הקימה את "הממ"ד הרגשי" - שירות פסיכולוגי



שירה קליין תמונה למנהלת מערך התפעול והגבייה במבטח סימון

קליין, שתחליף בתפקיד את יעקב שמעיה שהודיע על עזיבתו, הייתה מנהלת תחום תפעול ושירות מנהלים, באגף ביטוח חיים במנורה מבטחים

האזירה לפיתוח מערך התפעול והגבייה ולאחל ליעקב ולשירה בשם כולנו הצלחה בדרכם החדשה. אני משוכנע ששירה ביחד עם המנהלים והעובדים המצוינים שלנו בתחום התפעול והגבייה יובילו אותנו להמשך ההצלחות".



שירה קליין | צילום: יעל צור

מבטח סימון הודיעה על שינויים בהנהלתה. **שירה קליין** (48), שכינה בחמש השנים האחרונות כמנהלת תחום תפעול ושירות מנהלים, באגף ביטוח חיים **במנורה מבטחים**, תצטרף ותשמש כמנהלת מערך התפעול והגבייה. קליין תחליף בתפקיד את **יעקב שמעיה** שהודיע על עזיבתו. ממנהל ההסדרים נמסר כי קליין כיהנה במגוון תפקידים בתחום חיסכון ארוך טווח ב-15 השנים האחרונות וניהלה מערכים גדולים בתחומי הפנסיה, קופות הגמל וביטוח חיים. במסגרת תפקידה, הובילה קליין תהליכי תפעול, גבייה ושירות למבוטחים, סוכנים ומעסיקים וקידמה שינויים רבים בתפיסת ההפעלה בפעילות האגף.

ליאור רביב, מנכ"ל מבטח סימון, מסר: "אנו מתרגשים לקראת הצטרפותה של שירה להנהלת החברה. היא מביאה עימה לתפקיד ניסיון עשיר בעולמות התפעול והגבייה, ידע מקצועי רב, והיכרות עמוקה עם תהליכי העבודה בתפעול ובגבייה. אני מבקש לנצל את ההזדמנות להודות ליעקב שמעיה על תרומתו



הנהלת הפניקס בית השקעות ביקרה את לוחמי יהל"ם

בית ההשקעות מאמץ משנת 2021 את יחידת העילית של חיל ההנדסה הקרבית | בסיור שנערך בבסיס היחידה, הוצגו בפני חברי ההנהלה החידושים הטכנולוגיים להם היו שותפים בתרומתם

בדרכנו ההזדמנות להיות חלק".



אבנר חדד | צילום: טומי הרפז

הנהלת **הפניקס בית השקעות** הגיעה לביקור ביחידת יהל"ם, אותה מאמץ בית ההשקעות משנת 2021. יהל"ם, (יחידה הנדסית למשימות מיוחדות) היא יחידה מובחרת בצה"ל, משתייכת לחיל ההנדסה הקרבית ומוכשרת כיחידת קומנדו, למרות שאינה שייכת לחיל הרגלים.

נמסר כי מאז פרוץ המלחמה ב-7 באוקטובר, התהדק הקשר בין שני הגופים והוא נשמר לאורך ימי הלחימה. השבוע, כאשר לוחמי היחידה יצאו להפוגה מהקרבנות בעזה, הנהלת בית השקעות ובראשם המנכ"ל **אבנר חדד**, נפגשו עימם לסיום מרתק בבסיס היחידה, שם נחשפו לכל החידושים הטכנולוגיים להם היו שותפים בתרומתם.

חדד: "הגענו לביקור נוסף ביחידת יהל"ם כדי לשמוע ולהתעדכן. חזרנו גאים מאוד בעם, בצבא ובלוחמינו אנחנו ברי מזל שנקרתה



מינויים בהנהלת מימון ישיר: שמוליק בר חן מונה למנכ"ל חברת המשכנתאות; אדם שבו לסמנכ"ל המכירות

בר חן מחליף את ערן גולן שמונה למנכ"ל מימון ישיר | שבו, שכהן כמנהל מערך השטח באגף המכירות בחברה, מחליף את בר חן

לתחום המשכנתאות, ולפעול למימוש התוכנית האסטרטגית של החברה".
אדם שבו: "אני מודה על האמון ועל הזכות להוביל את אגף המכירות של מימון ישיר".



שמוליק בר חן



חברת האשראי החוץ בנקאי מימון ישיר הודיעה על מינויים חדשים בהנהלה הבכירה של החברה, זאת כחודש, לאחר כניסתו של ערן גולן לתפקיד מנכ"ל החברה.
שמוליק בר חן (47), שכהן עד כה כסמנכ"ל המכירות של מימון ישיר וכמנכ"ל הסטרטאפ Carwiz בבעלות מימון ישיר, מונה לתפקיד מנכ"ל החברה בת של מימון ישיר, מימון ישיר נדל"ן ומשכנתאות. בר חן מחליף בתפקיד את גולן.
אדם שבו (41), שכהן עד היום כמנהל מערך השטח באגף המכירות בחברה, יחליף את בר חן בתפקיד וימונה לסמנכ"ל המכירות של מימון ישיר.
גולן: "אני מברך את שמוליק ואדם על תפקידיהם החדשים, ובטוח כי מינויים אלו יסייעו להמשך צמיחתה של החברה והובלתה כגורם משמעותי בענף האשראי החוץ בנקאי. שמוליק נמנה בחבר המנהלים המייסדים והמוערכים ביותר במימון ישיר ואחד מדמויות המפתח בהצלחתה העסקית של החברה, ואדם קידם פרויקטים מגוונים אשר שדרגו משמעותית את טיב מתן השירות של החברה ובכך הגדילו את המכירות שלה. אנו במימון ישיר גאים על כך ששני המינויים הם של עובדי החברה אשר אחראיים במו ידיהם להישגיה הרבים, ורואים חשיבות רבה באפשרויות הצמיחה והקידום של עובדי מימון ישיר".
בר חן: "אני נרגש מההזדמנות שניתנה לי ומודה על האמון והערכה. מאז תחילת פעילותה, חברת מימון ישיר נדל"ן ומשכנתאות נמצאת בצמיחה משמעותית. אני נרגש להוביל את מימון ישיר להישגים ושיאים חדשים כחברה שמתרחבת גם



סוכן ביטוח כמתכנן פרישה מוסמך

הקורס עם דגש על תירגול מעשי ופרקטיקה

לפרטים נוספים ולהרשמה <

מכללת עדיף
מוסיפים ערך למקצוע

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



השפעת הבנקאות הפתוחה על ענף הביטוח

בנקאות פתוחה מעניקה לתחום הביטוח הזדמנות לשדרג, לחדש ולשפר את השירותים ללקוחות | כלים דיגיטליים מסייעים לחברות ביטוח להגיב בזמן אמת לצרכי השוק, להציע מוצרים יעילים יותר ולהגביר את היכולת שלהן לנתח ולנהל סיכונים

- החל מאוקטובר 2022 - מידע על אשראי (הלוואות) וחשכונות פרטיים
- החל מיוני 2023 - מידע על ניירות ערך בחשכונות פרטיים.
- החל מדצמבר 2023 - כל סלי המידע הנ"ל עבור חשכונות עסקיים.

מידע פיננסי מאפשר התאמה טובה יותר של מוצרי ביטוח

חברות הביטוח יוכלו לנצל את המידע הפיננסי הרחב יותר כדי להתאים בצורה טובה יותר מוצרי ביטוח לצרכים ולפרופיל הסיכון של הלקוחות. כך למשל, ניתוח הרגלי ההוצאות והחיסכון של הלקוח יאפשר לחברת ביטוח להציע ביטוח חיים או בריאות המותאם אישית ללקוח.

דוגמה: כאשר החברה מעוניינת להציע הלוואה או אשראי ללקוח או לעסק, היא משתמשת בהרבה מידע ובחישובים כדי לנתח האם הלקוח נחשב מסוכן או לא בהקשר של החזר ההלוואה. אם עד היום החלק הפיננסי (מעבר לדירוג ציון פיננסי כללי) היה כמעט חשוך, היום יכולות החברות ליהנות ממידע רב ועשיר שיעניק תמונה מלאה לגבי הלקוח. החברה תוכל לנתח בצורה מדויקת יותר האם ללקוח יש התחייבויות פיננסיות עתידיות והאם ההוצאות שלו לא יאפשרו לו החזר הלוואה והאם יש לו חיסכון שמאפשר לו בעתיד להוריד את הסיכון ועוד. דרך זו תאפשר לתמחר את הסיכון לאורך זמן ארוך יותר ולהתאים ללקוח את עלות ההלוואה או הסיכון.

דוגמה מתקדמת יותר: לקוח המעוניין בביטוח בריאות והחברה רוצה לתמחר את הסיכון (כאשר היום זה נעשה רק על ידי חיתום רפואי אשר ייבדק רק במקרה התביעה), היא תוכל להשתמש בפרטי כרטיס האשראי של הלקוח ולדעת האם הוא בחדר כושר או בפעילות מסיבה אחרת, האם הוא קונה תרופות, האם הוא משלם לרופאים וכד', ובכך לדעת בזמן אמת עד כמה הלקוח מהווה סיכון עתידי לביטוח ולדעת לתמחר נכון או אפילו לסרב לקבל את הלקוח לביטוח.

כרגע רוב חברות הביטוח בודקות את הנושא ולכן חוברות לגופים שקיבלו אישור לנהל את הדאטה (בעלויות גבוהות ותוך אבטחת מידע מחמירה, מה שלא מאפשר לכל גוף להוות גורם מנהל בנושא) כדי להתנסות באפשרויות. עדיין אין חברה, למיטב ידיעתי, שיודעת להציג פרופיל

ענף הפיננסים נמצא בתהליכים מיוחדים המשפיעים עליו ועל הלקוחות שמשתמשים בשירותים השונים של הבנקאות וההשקעות. אם עד היום תחום זה נגע בעיקר בלוקחי המשכנתה, אשר בשנה האחרונה עם עליית הריבית נאלצו לשלם הרבה יותר, או במינסוסים שמשקי הבית נמצאים בהם, בשנתיים האחרונות עובר התחום רגולציה אשר מאפשרת לכל גוף עסקי שהוציא רישיון מתאים, עומד בדרישות האבטחה ובדרישות נוספות של הרגולציה, לקבל באישור הלקוח את כל הנתונים הכספיים שלו. ישנו חריג אחד מהותי בקשר לענף הביטוח - סוכנים לא יכולים לקבל ולהשתמש בדאטה של הבנקאות הפתוחה. מדוע? את השאלה יש להפנות לרגולציה.

רק השבוע התברר כי סוכני תלפיות ישווקו מוצרים בנקאיים הכוללים פיקדונות עו"ש, קרנות כספיות ועוד, וסוכני אליפים ישווקו אשראי של הבנק הבינלאומי, וכנראה שזו רק ההתחלה. מה שברור, שהסוכנים יצטרכו להצטייד בכלים דיגיטליים וביכולות חדשות לצורך מכירת מוצרים אלו וכנראה שנראה יותר כלי בוטים ובינה מלאכותית נכנסים לתחום זה. אז מה זו בנקאות פתוחה? כיצד היא יכולה לסייע לענף הביטוח? מה קורה כבר היום בתחום זה ומי הם השחקנים בתחום? והאם הנושא יתרום לענף?

הרגולציה של בנקאות פתוחה, המאפשרת לחברות פינטק גישה למידע פיננסי של לקוחות הבנקים באישורם, תאפשר לשחקנים לקבל מידע קריטי על המצב הפיננסי של הלקוחות, שמהווה השלמה של המידע הביטוחי ובקרב אף לשלב ביניהם ולהציע מוצרים חדשים, תמחורים חדשים וניהול הסיכון של הלקוחות. כתמיד, הבסיס לכל פעילות שיווקית, מכירתית, הוא שאנו זקוקים לדאטה, בין אם בדאטה חיצונית או פנימית כדי לפלח את הלקוחות ולדעת גם מה למכור, אבל לא פחות חשוב איך למכור להם. כאשר הדאטה היא איכותית וניתן לחצוב ולהוציא ממנה מידע רלוונטי על הלקוח, אנו נוכל להגדיל את הסיכוי למכור לו או לתמחר נכון יותר ובכך או להרוויח יותר או להימנע מהפסדים או תביעות.

איזה מידע ניתן להעביר לפי הרגולציה?

- החל מיוני 2022 - מידע על תנועות ויתרות בחשכונות בנק פרטיים וכרטיסי אשראי.

המשך מהעמוד הקודם <<<

אישית באמצעות פלטפורמות דיגיטליות והמלצות לשיפור עבור הלקוח.

- **אנליטיקה מתקדמת:** כלים אנליטיים מתקדמים מאפשרים לחברות ביטוח לנתח נתונים בזמן אמת, מה שמסייע להן להבין את הצרכים של הלקוחות ולפתח מוצרים חדשים.

- **ביטחון דיגיטלי:** אחד הנושאים החשובים בכל הקשור לטכנולוגיה בכלל ולפיננסים בפרט, הינו נושא אבטחת המידע. כחלק מהכנסת טכנולוגיה חדשה תעלה גם רמת האבטחה על הדאטה ובעיקר עקב הרגלציה המחמירה בנושא.

השחקנים הרלוונטיים כרגע בענף

יש שחקנים רבים הכוללים בנקים, חברות כרטיסי אשראי וגופי פינטק שקיבלו רישיון מהרגלציה וכבר פעילים בשוק. הידועה מכולן כרגע היא **riseup** שפעילה כבר כמה שנים במטרה לסייע ללקוחות להתנהל נכון באמצעות אפליקציה המאפשרת להם לנהל את המידע במקום אחד ולהמליץ ולבצע שינויים בהרגלים במטרה לצאת מהמינוס ולשפר את החיים הכלכליים.

חברות שמכוונות לשיתוף פעולה עם חברות הביטוח מפעילות מודלים שונים הכוללים מערכות דשבורד שמאפשרות לחברות לנתח במהירות את הלקוחות לצורך ניהול הסיכון ולתמחר את העלויות של הלקוח בין אם בציון, במוצרים חסרים ועוד. החברות שכרגע ידוע שהן כבר פעילות בענף הן **פמיליביז** ו-**open finance**. בעוד פמיליביז פונה ללקוחות ולסוכני הביטוח, **open finance** פונה בעיקר לחברות ביטוח ולגופים גדולים. ממקורות נוספים אני מכיר לפחות עוד שתי סוכנויות גדולות שכבר קיבלו רישיון ופיתחו אפליקציות מבוססות בנקאות פתוחה ללקוחות.

בהמשך לכל הרגלציות, ההתקדמות הטכנולוגית והבינה המלאכותית, אין ספק שענף הביטוח עומד בפני התקדמות ושינויים מרחיקי לכת שיתנו מצד אחד כוח לחברות, אבל מצד שני יכולים לשפר ולהתאים את הביטוחים והחסכונות ללקוחות, זאת בשל התבססות על דאטה עשירה ורלוונטית.

סוכני הביטוח יוכלו אף הם להשתמש במידע על לקוחות פוטנציאליים כדי להציע להם את הפוליסה המתאימה ביותר לצרכיהם.

כלים דיגיטליים קיימים, כמו אפליקציות להשוואת מחירים ורכישת ביטוח אונליין צפויים להפוך נגישים ונוחים יותר עם שילוב המידע הפיננסי באופן חלק.

עם זאת, יתכנו גם אתגרים כמו הגנה על הפרטיות ואבטחת המידע הרגיש. הרגולטורים יצטרכו לוודא את קיומם של כללים ברורים בנושא. בסיכומי של דבר, בנקאות פתוחה יכולה להוביל למוצרים מותאמים אישית יותר ולחדשנות בענף הביטוח, אך מחייבת זהירות בהיבטי הגנת הפרטיות.

אישית מדויק המבוסס על צרכי חברות הביטוח, אבל כבר יש חברות שמשתמשות במודלים לבחינת מודלי הסיכון שלהן והאם אכן הדאטה המועשרת מצליחה לתת מענה להגדרות הסיכון שלה.

את הסכנות בראשונה ראינו בשבוע שעבר, כאשר **בלנדר** (אתר להלוואות P2P) תאפשר לנותני ההלוואות מידע רלוונטי לגבי היכולות הפיננסיות של הלווה. בקרוב נראה חברות ביטוח שיציעו ללקוחות לאשר להן לקבל את המידע במטרה להוזיל את הביטוחים שלהם. אני לא בטוח שבשלב הראשון הלקוחות ינהרו לתת את האישורים, הרי אף אחד לא רוצה שאחרים ידעו כמה אתה מרוויח, באיזה מינוס אתה ועל מה אתה מוציא את הכסף שלך (גם אם הוא חסוי ומאובטח). צריכה להיות מהפכה יותר אינטנסיבית כדי שהפתרונות יהיו רחבים יותר בענף.

כיצד יראה העתיד בעקבות הרגלציה?

- **בשלב הראשון** יהיו גופים שיציעו ללקוחות אפליקציה או פלטפורמה אחרת שרק תרכז את כל המידע הביטוחי והאישי שלהם במקום אחד ולקבל "בחינם" תובנות ושיפורים לגבי הביטוחים והכסף שלהם. במידה והכסף בפק"ם, הם יקבלו הצעה להעביר אותו לאפיק אחר בעל פוטנציאל תשואה גבוה יותר או במידה ויש ללקוח הלוואה בבנק בריבית גבוהה, הוא יוכל לקבל המלצה לכסות אותה על ידי הלוואה מקרן ההשתלמות ועוד. גם במקרים אלו שיתוף הפעולה עם חברות הביטוח יהיו הכרחיים. חשוב להדגיש שהחיבורים בין המידע הביטוחי לפיננסי ישתלבו, ושלגופים אלו יהיה יתרון במשיכת הלקוח לשני המוצרים במקום אחד.

- **בשלב השני**, לאחר שימוצה השלב הראשון, נראה מעבר לחברות הגדולות אשר יכניסו את הטכנולוגיות אליהן הביתה וינהלו את הלקוחות באופן שונה מאשר היום. לקוחות שיתנו אישור לחברות יוכלו ליהנות ממוצרים חדשים ומאפשרויות מגוונות יותר מהחברות שיחסכו להם כסף. נשאלת השאלה האם מי שיאשר לחברות לקבל את המידע, כנראה יודע שאין לו בעיה פיננסית והאם בסוף, בכל מקרה, הלקוחות הטובים הם אלו שישתמשו בכלים הללו?

ריכוז ההשפעות בענף

- **תחרות ובחירה:** בנקאות פתוחה תייצר תחרות הולכת וגוברת על הלקוחות תוך הקטנת העלויות וריבוי מוצרים משיקים וחדשים. כלים אלו יכולים להגביר את מעורבות הלקוח עקב המידע המרוכז.

- **ניהול סיכונים:** יכולת הניתוח המתקדמת מעניקה לחברות ביטוח יתרון בניהול הסיכונים. נתונים דיגיטליים מסייעים לחזן ולתכנן מתקדם של מוצרי ביטוח, ומשפרים את היכולת להעריך את התמונה הכלכלית של הלקוחות.

- **שיפור השירות:** סוכני ביטוח יכולים לנצל את הכלים הדיגיטליים לשדרג את חוויית הלקוח ולספק שירות וביצוע פעולות אישיות ומותאמות

לוח דרושים

גיליון 1272 | יום ה', כ"ט שבט תשפ"ד | 8.2.2024



◀ **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

◀ **פניה לאיתור מועמדים למשרת מבקר/ת פנימי/ת ראשי/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: 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

■ **למנויים בלבד:** פרסום מודעות חינם בלוח עדיף

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