

**כנס הביטוח הכללי**  
ה-18 מציאות חדשה

יום ג' | 09.04.2024  
לאגו, ראשון לציון

**לפרטים ולהרשמה <**

# עדיף

גיליון 1274 | יום ה',  
י"ג אדר א' תשפ"ד | 22.2.2024



**מחפשת את עזרת הציבור**

רשות שוק ההון פרסמה קול קורא בצעד נוסף לבחינת מבנה שוק הסיעוד, כולל שינויים במודל הקיים בביטוחי הסיעוד בקופות החולים

8

**נגד מי התלוננו הכי הרבה?**

דוח פניות הציבור לשנת 2022 של רשות שוק ההון משקף מידע מקיף לגבי טיפול בפניות שהוגשו כנגד הגופים המפוקחים, מציג את הנושאים שמטרידים את הציבור מול הגופים המוסדיים ונותני השירותים, וחושף מי החברות נגדן הופנו מספר רב של תלונות, אילו תחומים הם הבעייתיים יותר וכיצד הסתיים הטיפול בתלונות? / עמ' 2

**בינה מלאכותית**

מגדל משיקה צ'אטבוט מבוסס Generative AI שיסייע לברר פרטים אודות תהליכים ומידעים בתחום הביטוח, הפנסיה והפיננסים

12

משה מורגנשטרן | צילום: ניקולה וסטהפל

**חדש על המדף**

ליברה מאפשרת לנהגים צעירים רכישת ביטוח יומי ללא תלות בחברה המבטחת את הרכב - עד שלושה נהגים בהפעלה אחת

10

אתי אלישקוב | צילום: אבי מועלם

**אושדה בקריאה טרומית**

הצעת חוק מבקשת להסדיר את המיסוי על קרנות השקעה והמיסוי על המשקיעים בהן. באיגוד בתי ההשקעות תומכים בהצעה

6

עו"ד נמרוד ספיר | צילום: רו חנובסקי

## עוד בשבועון

**ברנד'ה:**  
פרסים בתחום השיווק למיטב, מנורה מבטחים ומגדל, פרס הצטיינות על תרומה לקהילה לאיילון, מינוי במגדל ועוד

28

**מגלים נאמנות:**  
שווי נכסי הציבור המנוהלים בקרנות הנאמנות צמח ב-2023 ב-24% והגיע לכ-460 מיליארד שקלים. היכן התמקדה תנועת המשקיעים?

20

**עובר ושב:**  
דוד סבן מונה לתפקיד משנה למנכ"ל ומנהל חטיבת הפיננסים ומשאבים בקבוצת מגדל

14

מאמרים ודעות / עמ' 32

ברנד'ה / עמ' 28

חדשות חמות / עמ' 2

## רשות שוק ההון: דוח פניות ציבור לשנת 2022

## כ-14.5 אלף פניות, כ-24 מיליון שקלים הוחזרו לציבור על ידי הגופים המוסדיים

דוח רשות שוק ההון מציג את הנושאים שמטרידים את הציבור מול חברות הביטוח, הפנסיה, הגמל ונותני השירותים | מי החברות נגדן הופנו מספר רב של תלונות, אילו תחומי ביטוח וחיסכון ארוך טווח הם הבעייתיים יותר, כיצד הסתיים הטיפול בתלונות?

- 1% המסלקה הפנסיונית. מבטחים וחוסכים שקיבלו סעד לאור פנייתם לרשות שוק ההון;
- בתחום הביטוח ניתן סעד לפונים בכ-35% מהפניות.
- בתחום הגמל ניתן סעד בכ-51% מהפניות.
- בתחום הפנסיה ניתן סעד בכ-46% מהפניות.
- בתחום ביטוחי החיים ואובדן כושר עבודה משולב חיסכון ניתן סעד בכ-36% מהפניות.

### נתונים עיקריים לגבי פניות בתחום הביטוח

**ביטוח רכוש:** בבדיקת שיעור הפניות שהגיעו לרשות ביחס לנתח השוק של החברה בתחום ביטוחי הרכוש בלטה לטובה חברת הפניקס. לעומת זאת בחברות **ביטוח ישיר ושלמה** בלט כי שיעור הפניות שהגיע לרשות גדול מנתח השוק של החברה בתחום זה באופן משמעותי.

**ביטוחי חבויות:** בבדיקת שיעור הפניות שהגיעו לרשות ביחס לנתח השוק של החברה בתחום ביטוחי החבויות בלטו לטובה החברות **הראל, הפניקס, מנורה מבטחים וכלל ביטוח**. לעומת זאת בחברות **ביטוח ישיר ושלמה** בלט כי שיעור הפניות שהגיע לרשות גדול מנתח השוק של החברה בתחום זה באופן משמעותי.

ברשות מציינים כי הדוח מהווה כלי נוסף שמסייע לאזרחים לבחור בצורה מושכלת את החברה איתה ירצו להתקשר. "הרשות פועלת כדי לוודא שהשירות שניתן לציבור המבטחים והחוסכים בישראל הוא מקצועי, יעיל ומכבד. באמצעות טיפול בפניות ציבור המוגשות אליה, הרשות מסייעת לציבור המבטחים והחוסכים לממש את זכויותיהם וכן מסייעת בכל סוגיה שהם נתקלים בה מול הגופים המוסדיים. בנוסף, פניות הציבור מכוונות את הרשות לגבי ביקורות נדרשות ותחומים בהם נדרשת הסדרה", נמסר מרשות שוק ההון.

עוד מדגישים ברשות כי היא קוראת לכל מי שחש שנגרם לו עוול על ידי חברות הביטוח, הפנסיה, הגמל, סוכני הביטוח ונותני השירותים הפיננסיים להגיש תלונה ולהסתייע ברשות. בשנת 2022 התקבלו ברשות שוק ההון 14,524 פניות ציבור, בחלוקה על פי התחומים הבאים:

- 28% כללי.
- 18% פנסיה.
- 14% בריאות ותאונות אישיות.
- 13% גמל.
- 13% חיים ואובדן כושר עבודה.
- 7% סוכנים ויועצים.
- 3% סיעוד.
- 3% שירותים פיננסיים.

**רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון** טיפלה בשנת 2022 בכ-14.5 אלף פניות מבטחים וחוסכים נגד הגופים המוסדיים ובעקבות כך הוחזרו לציבור כ-24 מיליון שקלים. כך עולה מדוח פניות ציבור שפרסמה אתמול (ד') הרשות, אשר צפויה לפרסם במהלך השנה גם את הדוח לשנת 2023.

לדברי הרשות, הדוח נותן תמונת מצב לגבי הנושאים שמטרידים את הציבור בנושאי הביטוח והחיסכון מול חברות הביטוח, הגמל, הפנסיה, הסוכנים ונותני השירותים הפיננסיים. הדוח מנגיש מידע מהותי לגבי פניות הציבור שמוגשות לרשות כנגד הגופים המפוקחים על ידה, ומשקף מהו טיב השירות שגופים אלו מעניקים לציבור.

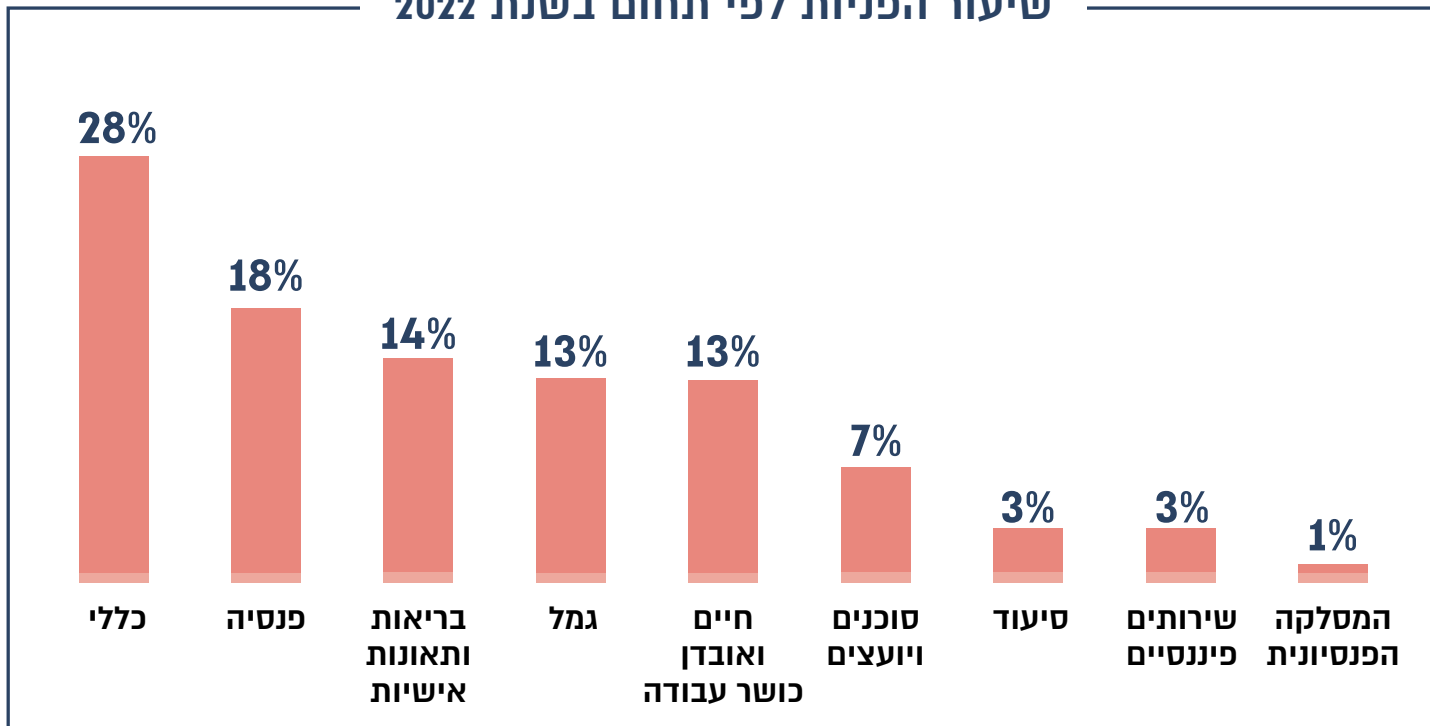
בדוח מוצגת סקירה כללית אודות תהליך הטיפול בפניות הציבור ברשות שוק ההון, מידע אודות סמכות הרשות בטיפול בפניות הציבור, מידע אודות פעילות המוקד הטלפוני של הרשות, מידע לגבי הכלים של הרשות בטיפול בפניות הציבור ועוד.

בנוסף, מוצגים נתונים מפורטים אודות הפניות שהגיעו לרשות בשנת 2022 בחלוקה לתחומים וגופים מוסדיים, תוך שילוב של תיקים משמעותיים בהם טיפלה הרשות. הדוח מציג גם מידע אודות סעדים שניתנו לציבור על ידי הגופים המוסדיים.

### המשך בעמוד הבא <<<

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

שיעור הפניות לפי תחום בשנת 2022



בתחום ביטוחי החיים בלטו לטובה החברות **מנדל והראל**. לעומת זאת, בחברת **מנורה מבטחים** בלט כי שיעור הפניות שהגיע לרשות גדול מנתח השוק של החברה בתחום. **ביטוחי אובדן כושר עבודה:** בבדיקת שיעור הפניות שהגיעו לרשות ביחס לנתח השוק של החברה בתחום **ביטוחי אובדן כושר עבודה** בלטו לטובה החברות **מנדל, הראל והפניקס**. לעומת זאת בחברות **כלל ביטוח ומנורה מבטחים** בלט כי שיעור הפניות שהגיע לרשות גדול מנתח השוק של החברה בתחום.

**שיעור הפניות שנסגרו בתחום הגמל לפי סוג הכרעה:**

- 51% - תלונות שניתן בהן סעד לפונה.
- 33% - המתלונן לא חלק על עמדת החברה.
- 11% - תלונות בהן לא נמצא מקום להתערבות רשות שוק ההון.
- 3% - נסגרו בשל חוסר מעש של המתלונן.
- 2% - לא ניתן היה להכריע.

**נתונים עיקריים לגבי פניות בתחום החיסכון הפנסיוני**

**פנסיה:** בבדיקת שיעור הפניות שהגיעו לרשות ביחס לנתח השוק של החברה בתחום הפנסיה בלטו לטובה החברות **מנורה מבטחים, כלל ביטוח, הראל ומנדל מקפת**. לעומת זאת בחברת **מיטב דש** שיעור הפניות שהגיע לרשות גדול מנתח השוק של החברה בתחום.

**גמל:** בבדיקת שיעור הפניות שהגיעו לרשות ביחס לנתח השוק של החברה בתחום הגמל בלטו לטובה החברות **ילין לפידות ומור גמל ופנסיה**. לעומת זאת בחברות **הפניקס ומנורה מבטחים** בלט כי שיעור הפניות שהגיע לרשות גדול מנתח השוק של החברה בתחום. כמו כן, בבדיקה זוהה היקף פניות חריג בחברת **סלייס**, ובעקבות בירור שערכה הרשות בחברה אף הוטל עיצום בסך של כשני מיליוני שקלים על החברה.

**ביטוחי חיים:** בבדיקת שיעור הפניות שהגיעו לרשות ביחס לנתח השוק של החברה

**ביטוחי בריאות:** בבדיקת שיעור הפניות שהגיעו לרשות ביחס לנתח השוק של החברה בתחום ביטוחי הבריאות בלטו לטובה חברת הראל.

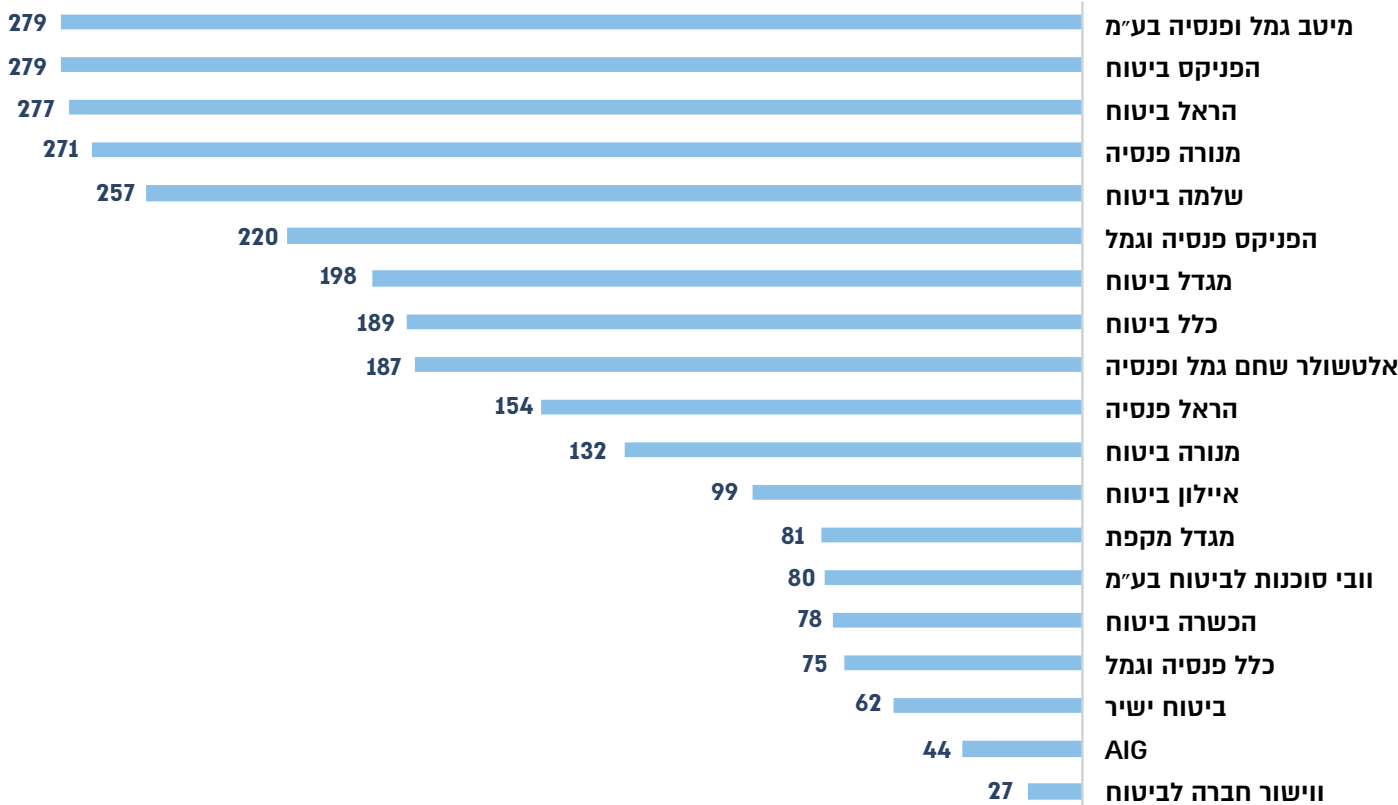
**ביטוחי נסיעות לחו"ל:** בלטו לטובה חברת **פספורטקארד**. לעומת זאת בחברות **כלל ביטוח ו-AIG** בלט כי שיעור הפניות שהגיע לרשות גדול מנתח השוק של החברה בתחום.

**שיעור הפניות שנסגרות בתחום הביטוח לפי סוג הכרעה:**

- 42% - המתלונן לא חלק על עמדת החברה.
- 35% - תלונות שניתן בהן סעד לחולה בעקבות הפנייה לרשות.
- 8% - לא ניתן היה להכריע.
- 7% - תלונות בהן לא נמצא מקום להתערבות רשות שוק ההון.
- 4% - נסגרו בשל חוסר מעש של המתלונן.
- 3% - הטיפול הסתיים עקב מחלוקת עובדתית.
- 1% - נדונו בבתי המשפט.

המשך מהעמוד הקודם <<<

## פניות בהן ניתן סעד לפונה בעקבות פנייתו לרשות לפי מפוקח בשנת 2022



משכנתא. לא כולל פניות נש"פים וסגירות טכניות)

### נתונים עיקריים לגבי פניות נגד סוכנויות וסוכנים

בשנת 2022 התקבלו ברשות 1,515 פניות נגד סוכנים וסוכנויות, בהתפלגויות הבאות:

- 75% - כנגד סוכנויות ביטוח.
- 25% - כנגד סוכנים.
- 73% - מהפניות כנגד סוכנויות היו בתחום הביטוח.
- 27% - מהפניות כנגד סוכנויות היו בתחום הפנסיוני.

### שיעור הפניות שנסגרו בתחום הפנסיה לפי מהות הסגירה: ביטוח חיים אובדן משולב חיסכון\* לפי מהות הסגירה:

- 46% - תלונות שניתן בהן סעד לפונה בעקבות הפנייה לרשות.
- 30% - המתלונן לא חלק על עמדת החברה.
- 15% - תלונות בהן לא נמצא מקום להתערבות רשות שוק ההון.
- 4% - נסגרו בשל חוסר מעש של המתלונן.
- 4% - לא ניתן היה להכריע.
- 1% - הטיפול הסתיים עקב מחלוקת עובדתית.
- (הנתונים בתחום הפנסיה לא כוללים פניות נש"פים וסגירות טכניות)
- 36% - תלונות שניתן בהן סעד לפונה בעקבות הפנייה לרשות.
- 31% - המתלונן לא חלק על עמדת החברה.
- 15% - לא ניתן היה להכריע.
- 11% - לא מוצדק.
- 5% - פניות העתק.
- 2% - נסגרו בשל חוסר מעש של המתלונן.
- (\* ללא ביטוח למקרה מוות בלבד, המעניק למוטבים סכום חד פעמי - לרבות, אגב

- 46% - תלונות שניתן בהן סעד לפונה בעקבות הפנייה לרשות.
- 30% - המתלונן לא חלק על עמדת החברה.
- 15% - תלונות בהן לא נמצא מקום להתערבות רשות שוק ההון.
- 4% - נסגרו בשל חוסר מעש של המתלונן.
- 4% - לא ניתן היה להכריע.
- 1% - הטיפול הסתיים עקב מחלוקת עובדתית.
- (הנתונים בתחום הפנסיה לא כוללים פניות נש"פים וסגירות טכניות)

רוצים לדעת מה שיעור הפניות כנגד חברות ביחס לנתח השוק שלהן, ומה הסכומים שהן שילמו? לקריאת הדוח המלא - לחצו כאן



LEADogly

# מתשייכים את הקאמבק!

**18.38% תשואה בשנה האחרונה**

במסלול "אלטשולר שחם גמל פאסיבי - מדדי מניות"

תשואה לתקופה שבין 01.2024-02.2023. תשואה לתקופה שבין 01.2024-02.2021 -6.08%, תשואה לתקופה שבין 01.2024-02.2019 -8.19%. התשואות הן נומינאליות ברוטו ממוצעות שנתיות לפני ניכוי דמי ניהול. מדד שארפ ב-5 שנים אחרונות: 0.53. אין במידע על תשואות שהושגו בעבר כדי להצביע על תשואות שתושגנה בעתיד.

## מבקשת לעשות סדר

# אושרה בקריאה טרומית הצעת חוק להסדרת מיסוי קרנות השקעה והמיסוי על המשקיעים בהן

באיגוד בתי ההשקעות תומכים בהצעה ומעריכים כי תיקונים הנדרשים בנוסח יאושרו בדיוני ועדת הכספים

מספקות נזילות ואשראי למגוון ענפי כלכלה במשק ומהוות אלטרנטיבה לאשראי בנקאי ובפרט ביחס לשוק הנדל"ן ופרויקטים של תמ"א 38 ופינוי בינוי. כמו כן הקרנות אף מספקות אשראי משמעותי - לעסקים קטנים ובינוניים ולחברות במשק. על כן, קיימת חשיבות ראשונה במעלה לקבוע באופן מפורש שהרווחים למשקיעים מקרנות השקעה שעומדות בקריטריונים ימוסו במס רווח הון".

**באיגוד בתי ההשקעות** מברכים על ההצעה: עו"ד **נמרוד ספיר**, מנכ"ל האיגוד, מסר: "אנו תומכים במהלך להסדרת כללי המיסוי החלים על המשקיעים בקרנות ההשקעה וזאת בדומה לכללים החלים על משקיעים בקרנות בחו"ל ובאופן זהה לוודאות הקיימת למשקיעים בנכסים פיננסיים אחרים. כמו כן אנו בטוחים כי התיקונים הנדרשים בנוסח יוסדרו בדיוני ועדת הכספים".

גורמים בשוק קרנות ההשקעות מסבירים, כי הצעת החוק באה כדי להסדיר חוסר ודאות שקיים היום בסוגיית המיסוי החל על משקיעים בקרנות השקעה, שרשות המסים מתעכבת באסדרתו, לדבריהם. "הדין הקיים היום בישראל בעצם לא מסדיר את המס שחל על המשקיע לפי פקודת מס הכנסה. אתה מגיש בסוף שנה לרשות המסים את הדיווחים על ההכנסות שלך. ברוב המקרים רשות המסים תמסה אותך ב-25% מהרווח, אבל זה לא מוסדר בטח שלא בחוק", טוענים אותם גורמים ומציינים כי "המצב הלא מוסדר גם משפיע על מי שרוצה להקים קרן השקעות ולא יודע להסביר למשקיעים בה כמה מס ישלמו".

## מאת רנית מורגנשטרן

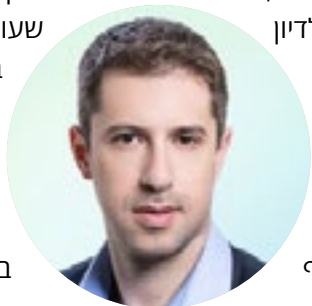
מליאת **הכנסת** אישרה לאחרונה בקריאה טרומית את הצעת החוק לתיקון פקודת מס הכנסה (קרנות השקעה). על פי ההצעה, הכנסה של שותף, מוגבל או כללי, מקרנות השקעה (רווחי ריבית או דיבידנד), תחויב במס רווחי הון לפי סעיף 91 לפקודת מס הכנסה, עבור קרנות שעומדות בתנאים מסוימים. ההצעה תועבר לדיון

## בוועדת הכספים.

בין היתר, מדובר על קרנות גידור, קרנות להשקעה במטבעות קריפטוגרפיים נסחרים, קרנות הון סיכון, קרנות פרייבט אקוויטי ועוד. מדובר בקרנות לא נסחרות שהמשקיעים בהן קונים יחידות השתתפות. הצעת החוק מציעה שהמיסוי יחול גם אם חלקו של השותף הכללי מגיע עד לסכום שאינו עולה על 4% מכלל התחייבויות ההשקעה של השותפים בקרן כנהוג בחקיקה מקבילה ביחס לקרנות השקעה המשקיעות בתחומים אחרים.

בדברי ההסבר להצעת החוק, אותה הגישו חברי הכנסת **דן אילוז, רון כץ, אריאל קלנר ואוהד טל**, צוין כי לא כל קרן השקעות תיהנה מהקלה זו, "אלא רק קרן שתעמוד בתנאים שנקבעו בהצעת החוק, אשר מצביעים על כך שאכן מדובר על קרנות השקעות לטובת משקיעים ולא כמקלט מס עבור העוסקים בתחום".

עוד נכתב בדברי ההסבר, כי "חשוב להדגיש כי מעבר לפגיעה במשקיעים, ובענף משמעותי בשוק ההון, הרי שקרנות ההשקעה



עו"ד נמרוד ספיר |  
צילום: רז הגובסקי

**לפרטים לחצו**

**חשוב מאוד!**

**סודיות מובטחת**

**שמעון גליל | 03-9480949**

גליל אקספרט ש"מ



# דואגים להשקיע את הכסף שלך נכון

## כלל גאה להיות במקום הראשון, גם במסלול S&P 500

כלל מובילה את התשואות בשנה האחרונה  
במסלול מחקה מדד S&P 500

שם הקרן ומסלול ההשקעה	תשואות מצטברת בשנה אחת
כלל פנסיה מקיפה - מסלול מחקה מדד S&P 500	23.97%
מגדל מקפת אישית - מסלול מחקה מדד S&P 500	23.93%
הראל פנסיה מקיפה - מסלול מחקה מדד S&P 500	23.91%
הפניקס פנסיה מקיפה - מסלול מחקה מדד S&P 500	23.68%
מיטב פנסיה מקיפה - מסלול מחקה מדד S&P 500	23.64%
אינפיניטי פנסיה מקיפה - מסלול מחקה מדד S&P 500	22.59%
מנורה מבטחים פנסיה מקיפה - מסלול מחקה מדד S&P 500	22.19%

# רשות שוק ההון בצעד נוסף לבחינת מבנה שוק הסיעוד

כולל שינויים במודל הקיים בביטוחי הסיעוד בקופות החולים | פרסמה קול קורא בנושא

- בין השאלות ששואלת הרשות בקול הקורא:
- מהי הבעיה כיום במימון מצבים סיעודיים? כיצד ניתן לאפיין אותה?
  - לאילו אוכלוסיות לא ניתן מענה כיום?
  - מהו הפתרון הרצוי לבעיית ביטוחי הסיעוד בישראל? הפתרון צריך להתייחס הן לצד המקורות והן לצד השימושים.
  - מי צפוי להיפגע מהפתרון המוצע ומי צפוי להנות ממנו?
  - האם ניתן ליישם את הפתרון עבור מבוסחים קיימים בביטוח הסיעודי לחברי קופות חולים?
  - מהם המודלים האפשריים למימון הכיסוי הסיעודי?
  - איך ניתן להבטיח מנגנון מאוזן לטווח ארוך?
  - מה זמן ההיערכות המוערך להטמעת מתווה הפתרון?
  - מה העלות המוערכת של הטמעת הפתרון?
  - מהן ההשפעות הכלכליות של הפתרון מבחינת המדיניות הכלכלית המשק?

**רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון** פרסמה אתמול (ד') קול קורא להסדרת סוגיית הסיעוד בישראל. לדברי הרשות בהקדמה לקול הקורא, היא פועלת "לגיבוש מתווה כולל שיוביל לפתרון בר קיימא לסוגיית הסיעוד בישראל לטווח הארוך. הרשות בוחנת את מבנה השוק הרצוי ובכלל זה בוחנת שינויים למודל הקיים".

הרשות מתייחסת בסוגיית הסיעוד הן לביטוחים הפרטיים והן לקבוצתיים בקופות החולים. לגבי הביטוחים הפרטיים מציינת הרשות, כי "בשנים האחרונות שוק הביטוח הסיעודי בישראל נקלע לאתגרים הנובעים ממספר סיבות המשותפות גם לביטוחי סיעוד מקבילים בעולם - עלייה בשכיחות מקרי הסיעוד ובעלות הכוללת של הטיפול באדם סיעודי, התארכות תקופת הזכאות ועוד. גורמים אלה פגעו בכוכנות חברות הביטוח בארץ ובעולם להמשיך ולפעול בתחום הביטוח הסיעודי. בהתאם לאמור, החל משנת 2019 הופסקו שיווקן של פוליסות הפרט וכיום ניתן לרכוש כיסוי סיעודי רק דרך הביטוח הסיעודי לחברי קופות החולים".

לגבי הביטוח הסיעודי בקופות החולים, שנקלע למשבר בשנה האחרונה, מציינת הרשות כי "בשנים האחרונות נצפתה מגמה משמעותית של עלייה במספר התביעות המוגשות והמשולמות. נוכח הפער שנוצר בין נתוני התביעות בפועל ובין התחזית העומדת בבסיס התמחור האחרון שבוצע, עלה חשש ליציבות חלק מהקרנות וליכולת שלהן לעמוד בהתחייבות לתשלום תביעות עתידיות של חברי הקבוצה".

נוכח המשבר, פרסמה רשות שוק ההון ב-4 בדצמבר 2023 תיקון להוראות ביטוח סיעודי קבוצתי, "אשר נועד לייצב את קרנות המבוססים בתכניות הביטוח הסיעודי של קופות החולים, על מנת לאפשר את המשך קיומן של תכניות אלה. במסגרת תהליך גיבוש תיקון הוראות ביטוח סיעודי קבוצתי, פרסמה הרשות שתי טיוטות להערות הציבור. בהמשך לכך, התקבלו ברשות הערות מהציבור והצעות לשינוי הכיסוי בפוליסות הסיעוד לחברי קופות החולים, והרשות אכן שקלה את ההערות מתוך מטרה למצוא את האיזון בין הפגיעה המינימלית ההכרחית בגובה הכיסוי, לבין תמיכה בהמשך קיומו לאורך זמן. לבסוף, ולאחר שמיעת ושקילת כלל ההערות שהתקבלו, פרסמה הרשות את ההוראות הסופיות אשר תחילתן ביום 1 בינואר 2024".

מהרשות נמסר, כי על אף התיקון שהביא לאיזון המודלים של תכניות הביטוח הסיעודי קבוצתי לחברי קופות החולים, פועלת הרשות לגיבוש מתווה כולל שיוביל לפתרון בר קיימא לסוגיית הסיעוד לטווח הארוך. בימים אלו, הרשות בוחנת את מבנה השוק הרצוי ובכלל זה בוחנת שינויים למודל הקיים.

הקול הקורא נועד לסייע לרשות בגיבוש המתווה הכולל, והוא מיועד לגורמים עסקיים, מלכ"רים בתחום וגם לציבור הרחב.



ZARMON

הצטרפו לבלנדר  
וקחו חלק  
במהפכת הפינטק

**blender מגייסת למספר משרות:**

מפקחת שטח - סוכנויות ותאגידים  רפרנטית  blenderPay

כלכלן.בית FP&A  נציגת.בק אופיס תפעול ובקרה 

מפקחת שטח - blenderPay 

לפרטים נוספים והגשת מועמדות: [jobs@blender.co.il](mailto:jobs@blender.co.il)  
המשרות מיועדות לנשים ולגברים כאחד. רק פניות מתאימות יענו.



## ליברה מאפשרת לנהגים צעירים רכישת ביטוח יומי ללא תלות בחברה המבטחת את הרכב

ניתן להגדיר באפליקציה עד שלושה נהגים נוספים באותה הפעלה, לאותו הרכב, באותו פרק זמן וללא גביית תשלום נוסף

בעת בילוי עם חברים, כאשר אנו עייפים או מעוניינים לשתות משקה אלכוהולי, נוכל לרכוש ביטוח רכב לכל 'נהג תורן' כשאין חשיבות כלל באיזו חברת ביטוח הרכב מבטח".

**אתי אלישקוב**, מייסדת ומנכ"לית ליברה, מסרה: "ליברה ממשיכה לפתח מוצרים חדשניים ולהביא בשורות צרכניות וייחודיות

לציבור, והפעם מדובר במוצר יחיד מסוגו בתחום הביטוח לנהגים צעירים: ביטוח רכב יומי ללא תלות בחברת הביטוח בה מבטח הרכב. מהיום, כל נהג צעיר עד גיל 24 יכול בצורה פשוטה ונוחה לרכוש ביטוח רכב זמני באופן עצמאי באפליקציית Chik כאשר הרכישה יכולה להתבצע על ידי הנהג הצעיר עצמו באופן מקוון ומיידי, בלחיצת כפתור.

בעל הרכב מקבל עדכון מידי על ביצוע הפעולה ומכאן ניתן לצאת לנסיעה בטוחה במחיר אטרקטיבי. כחברה דיגיטלית, ליברה פיתחה ממשק טכנולוגי וחדשני, המאפשר דיגיטציה מלאה בכל היבטיו, החל משלב רכישת הביטוח ועד עדכון על הרכישה ועל משך תקופת הביטוח לבעל הרכב".



אתי אלישקוב |  
צילום: אבי מועלם

חברת הביטוח **ליברה** השיקה השבוע (ב') את אפליקציית "Chik", שמאפשרת לנהגים צעירים עד גיל 24 לרכוש ביטוח רכב יומי ל-24 שעות במחיר של 30 שקלים או לפרק זמן ארוך יותר של עד שבעה ימים ברצף. זאת ללא תלות בחברת הביטוח בה הרכב מבטח, ללא הגבלת ק"מ וללא התקנת רכיבי מעקב נוספים ברכב.

בחברה מסבירים עוד "כי אין חבילה סגורה שמחויבת למינימום ימים, כפי שמקובל בחברות אחרות, ואין הגבלה על כמות הפעמים שניתן להפעיל את כיסוי הביטוחי (המקובל ברוב חברות הביטוח - הגבלת כמות של עד 12 הפעלות בשנה)".

לדברי ליברה, האפליקציה מאפשרת להגדיר עד שלושה נהגים נוספים באותה הפעלה ולאותו הרכב באותו פרק זמן וללא גביית תשלום נוסף.

מליברה נמסר, כי "המלחמה הנוכחית ממחישה את הצורך במוצר - למשל, חיילים שחוזרים לחופשה בסוף השבוע ומעוניינים לבטח את רכבם, יכולים לרכוש ביטוח רק לתקופת שהותם בבית. בנוסף,



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 לקרן הפנסיה הינה בהתאם לתנאי החיתום של החברה ובכפוף להוראות הדין והתקנון.

## כלל ביטוח משדרגת את מוקדי השירות והמכירות

מעמיעה מערכת ניהול מוקדים של בית תקשורת מחשבים המבוססת על תשתית של סיסקו

של הפלטפורמה החדשה, בשילוב האינטגרציה של חברת בית, עניקו למוקדים העסקיים בארגון יכולת ליעל ולשדרג באופן משמעותי את מערך התמיכה והשירות ללקוחות".

**חיים אינגר**, סמנכ"ל טכנולוגיות ותפעול כלל IT, בכלל ביטוח ופיננסים: "שיתוף הפעולה רב השנים עם חברות סיסקו ובית הובילו בצורה מובנית להמשך יישום הטכנולוגיה של סיסקו עם מערך ה-ACE והשירות של חברת בית, זאת בצורת המעבר הפשוטה ביותר מתצורת On-Prem אל הענן, תוך שמוקדי החברה השונים מקבלים את היכולות המתקדמות ביותר".

**חן אזולאי**, סמנכ"ל בכיר בבית תקשורת, ומנכ"ל בית פרויקטים משולבים: "בית גאה להיבחר כפתרון המוקדים המתקדם של חברת כלל ביטוח ופיננסים - אנו שמחים לשתף פעולה עם החברה ולסייע לה בהענקת השירות המיטבי ללקוחותיה. מערכת ניהול המוקדים ACE הינה המערכת המתקדמת והגמישה ביותר בישראל לניהול מוקדי מכירה ושירות, תוך העלאת רמת השירות וחוויית הלקוחות העסקיים של הארגונים. המערכת מוטמעת

כבר היום ביותר מ-450 מוקדי שירות ומכירה של ארגונים מובילים במשק, בחברות פיננסיות ובתעשיות מגוונות".



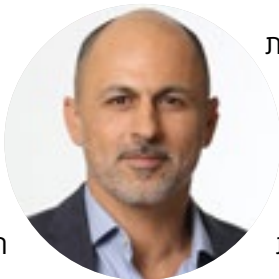
מירי גלבורט |  
צילום: סיין פרנ'

**כלל ביטוח ופיננסים** משדרגת את מוקדי השירות והמכירות שלה במטרה לשדרג ולשפר את חוויית הלקוח. לאחר תהליך ארוך ובחינת צרכי הלקוחות, החליטה החברה להעביר את מערך המוקדים והטלפונים המנהלית שלהם לענן **בית תקשורת מחשבים**. הפתרון הענני המאובטח כולל את מערכת ניהול המוקדים ACE פרי פיתוח של בית, המבוססת על תשתית של חברת **סיסקו (Cisco)**, וכל זאת במסגרת מתן שירות מנוהל של חברת בית.

ACE היא מערכת לניהול מוקדים בזמן אמת, המבוססת על פלטפורמת UCCE/UCCX Cisco. המערכת כוללת סרגל נציג, ממשק ניהול ודוחות, IVR וחייגן ואת שירות ACE HOME המאפשר להמשיך לנהל את נציגי המוקד גם כשהם עובדים מהבית, באמצעות מחשב נייד או סמארטפון.

**מירי גלבורט**, משנה למנכ"ל, מנהלת חטיבת מערכות מידע ומנכ"לית כלל IT בכלל ביטוח ופיננסים, מסרה: "הטמעת מערכת ניהול המוקדים מבית בית היא אחד הפרויקטים המשמעותיים ליישום עבור כלל

ביטוח ופיננסים בשנה הקרובה, במטרה לשדרג משמעותית את חוויית השירות של לקוחותינו. אני בטוחה, כי היכולות הטכנולוגיות המתקדמות



חן אזולאי |  
צילום: בית תקשורת מחשבים

**A+ Adif**  
COMING SOON

הבית של קהילת הביטוח והפיננסים

# מגדל משיקה צ'אטבוט מבוסס Generative AI

הצ'אטבוט המבוסס על שירות Bedrock Amazon נועד לסייע לגולשי האתר וללקוחות מגדל, לברר פרטים אודות תהליכים ומיידעים בתחום הביטוח, הפנסיה והפיננסים | ייחודו של הצ'אטבוט טמון בהבנת כוונת הגולש ומתן מענה ממוקד

עוד נמסר, כי ייחודו של הצ'אט של מגדל טמון בהבנת כוונת הגולש ומתן מענה ממוקד.

**משה מורגנשטרן**, משנה למנכ"ל ומנהל חטיבת הטכנולוגיות במגדל ביטוח ופיננסים: "הצ'אטבוט הינו פריצת דרך טכנולוגית המאפשרת חוויית לקוח ייחודית ומודרנית בעולמות השירות והדיגיטל. פיתוח יכולות אלו והנגשתם לציבור הרחב הם צעד נוסף של מגדל בחדשנות טכנולוגית ודיגיטלית.

הצ'אטבוט החדש מתווסף לשורת הכלים המתקדמים אותם נגיש ללקוחותינו וסוכנינו בקרוב. מגדל תמשיך להוביל בחדשנות טכנולוגיות באמצעות יכולות פיתוח מתקדמות לצד הבנה עמוקה של חוויית לקוח מתקדמת".

**הראל יפהר**, מנהל אזור ישראל וסאב סהרה אפריקה ב-AWS, אמר: "אנו מברכים את חברת מגדל ביטוח על צעד משמעותי בשיפור חוויית לקוחות החברה באמצעות טכנולוגיית Generative AI ושימוש ב-Bedrock Amazon, שמאפשר קבלת חוויית חיפוש טובה, איתור מידע מדויק ותשובה פרסונלית בשפה חופשית".



משה מורגנשטרן | צילום: ניקולה וסטהפל

**מגדל ביטוח ופיננסים** השיקה צ'אטבוט מבוסס AI Generative באתר החברה. לדברי מגדל, הצ'אטבוט יסייע לגולשי האתר וללקוחות החברה, לברר פרטים אודות תהליכים ומיידעים בתחום הביטוח, הפנסיה והפיננסים, וכל זאת בשפה פשוטה וקלה ומבלי להידרש להבנה מעמיקה בעולמות אלה.

הצ'אטבוט נבנה באמצעות השירות Amazon Bedrock של **AWS** ובשימוש בטכנולוגיית Generative AI על מנת לאפשר אינטראקציה בשפה חופשית, איתור המידע הרלוונטי מתוך כלל מקורות המידע הרבים באתר ומענה פרסונלי בשפה פשוטה ומובנית.

במגדל מסבירים, כי "עד כה הסתפקו גולשי אתרי חברות הביטוח השונות בממשק חיפוש פשוט, הנפוץ כבר שנים רבות ודורש השקעה של זמן רב בקריאה וסינון מידע. מגדל מרימה את רף החדשנות הטכנולוגית הקיימת במגזר הפיננסי ומציגה כלי עם חוויית לקוח ייחודית ומודרנית, בו הגולש מדבר עם המידע ומקבל מענה מדויק ומהיר ללא הגדרת תשובות מובנות מראש או התערבות נציג שירות".

**מוסיפים לך ערך**

**עדיף עכשיו**  
שירות מבוקים בנושאים ותחומים על פי בחירה

**הנחות והטבות על כל מוצרי עדיף**

**איתור מידע מקצועי**  
דוחות, חוזרים והנחיות, פסקי דין ועוד...

**עדיף ב-WhatsApp**  
קבלת סידע מקצועי ועדכונים חשובים בזמן אמת

**ניוזלטר יומי**  
מרכז את אירועי היום

**שבועון עדיף**  
מרחיב ומעסיק נושאים אשר על סדר היום

**מרכז מומחים משיבים**  
מוסחים 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



# הדרך החכמה להשקיע בנאסד"ק!



חדש במגדל!

**מסלול השקעה**

**"מגדל פאסיבי מדדי מניות"**



מגדל חברה לביטוח בע"מ. מגדל מקפת קרנות פנסיה וקופות גמל בע"מ.

המידע האמור הינו לידעת בלבד והתנאים המחייבים הינם תנאי המסלול בלבד. אין באמור המלצה או הצעה לבצע או להימנע מלבצע פעולות כלשהן, ואין בו ייעוץ או שיווק (לרבות פנסיוני או למטרות השקעה) המתחשבים בנתונים של כל לקוח וצרכיו. אין לראות בתשואות העבר של המדדים הרלוונטיים או של מסלול זה אינדיקציה לתשואות שיושגו בעתיד והאמור אינו מהווה התחייבות להשגת תשואה כלשהי.

## דוד סבן מונה לתפקיד משנה למנכ"ל ומנהל חטיבת הפיננסים ומשאבים בקבוצת מגדל

סבן, שיחליף את טל כהן שביקש לסיים את תפקידו, מכהן בשלוש השנים האחרונות כסמנכ"ל הכספים של קבוצת דלק ישראל

רו"ח סבן מכהן כסמנכ"ל הכספים של קבוצת **דלק ישראל** בשלוש השנים האחרונות. במסגרת תפקידו בקבוצת דלק כיהן כדירקטור בחברות הקבוצה, לרבות **דלק גז**, **ברגר קינג**, **מנטה חנויות נוחות**, **זאפה**, **קפה ג'ו** ועוד. קודם לכן כיהן כסמנכ"ל הכספים בקבוצת **FRITZ** ובאיקאה ישראל במהלך 12 שנים.

רו"ח סבן בוגר פירמת **EY**, בעל תואר ראשון בכלכלה וחשבונאות מאוניברסיטת בר אילן, תואר שני בכלכלה ומנהל עסקים (התמחות בניהול פיננסי) מאוניברסיטת תל אביב ובעל הכשרה בניהול מו"מ וקבלת החלטות מאוניברסיטת הרווארד.



רו"ח דוד סבן |  
צילום: סיון פרי

מנכ"ל מגדל אחזקות **יוסי בן ברוך** ומנכ"ל מגדל ביטוח **רוני אגסי**, מסרו: "ראשית, אנו מבקשים להודות לרו"ח טל כהן על תרומתו המקצועית בהובלת תהליכים ארוכי טווח וניהול הפעילות הפיננסית של הקבוצה. לניהולו המסור של טל היה ערך משמעותי בפעילות הקבוצה ואנו מאחלים לו הצלחה רבה בהמשך דרכו. אנו שמחים על הצטרפותו של רו"ח דוד סבן לשדרה הניהולית החזקה והמקצועית של הקבוצה ומאחלים לו הצלחה רבה בתפקידו. אנחנו בטוחים שניסיונו המגוון והרב, מקצועיותו וכישוריו יהוו תרומה משמעותית לקבוצה ויובילו אותה להמשך הצלחות ועמידה באתגרים העומדים בפניה ובפני השוק כולו בשנים הקרובות."

קבוצת **מגדל** הודיעה השבוע (ג') כי דירקטוריון מגדל אחזקות ודירקטוריון מגדל ביטוח ופיננסים החליטו על מינויו של רו"ח **דוד סבן** לתפקיד מנהל חטיבת הפיננסים ומשאבים ומשנה למנכ"ל, בכפוף לאי התנגדות הממונה על שוק ההון, ביטוח וחסכון. רו"ח סבן יחליף בתפקידו את רו"ח **טל כהן** שהודיע על רצונו לסיים את תפקידו בקבוצה ולצאת לדרך חדשה. לבקשת החברה, רו"ח כהן יישאר בתפקידו במהלך החודשים הקרובים וילווה את כניסתו של רו"ח סבן לתפקידו. ממגדל נמסר כי בתקופת כהונתו, שימש רו"ח כהן כמנהל חטיבת הפיננסים ומשאבים בקבוצה והוביל שורה של צעדים משמעותיים בקבוצה, ובהם גיבוש ויישום תכניות העבודה; קידום תהליכים לחיזוק ההון; איחוד החטיבה הפיננסית עם תחומי הלוגיסטיקה והמשאבים; היערכות ליישום התקן החשבונאי IFRS 17 ועוד. רו"ח כהן: "אני מבקש להודות לדירקטוריונים, להנהלת הקבוצה ולעובדיה על האמון שניתן בי במסגרת תקופת כהונתי ולאחר שהובלתי בהצלחה תהליכים מרכזיים בעולמות הפיננסים והמשאבים. פניי לדרך חדשה ואמשיך לעמוד לרשותה של הקבוצה ככל שיידרש".

רו"ח סבן (45) ניסיון ניהולי עשיר של יותר מ-15 שנים במגוון תחומים במגזר העסקי, וביניהם קמעונאות, אנרגיה, שילוח, לוגיסטיקה, סיטונאות ותהליכי רכישות והשבחת חברות.

בי במסגרת תקופת כהונתי ולאחר שהובלתי בהצלחה תהליכים מרכזיים בעולמות הפיננסים והמשאבים. פניי לדרך חדשה ואמשיך לעמוד לרשותה של הקבוצה ככל שיידרש".

רו"ח סבן (45) ניסיון ניהולי עשיר של יותר מ-15 שנים במגוון תחומים במגזר העסקי, וביניהם קמעונאות, אנרגיה, שילוח, לוגיסטיקה, סיטונאות ותהליכי רכישות והשבחת חברות.

רו"ח סבן (45) ניסיון ניהולי עשיר של יותר מ-15 שנים במגוון תחומים במגזר העסקי, וביניהם קמעונאות, אנרגיה, שילוח, לוגיסטיקה, סיטונאות ותהליכי רכישות והשבחת חברות.



עדיף TV

מדברים אונליין

מערכת עדיף מוסיפה לכם ערך בסדרת הפקות תוכן

# כנס הביטוח הכללי

ה-18 מציאות חדשה

עדיף

## SAVE THE DATE

יום ג' | 09.04.2024 | לאגו, ראשון לציון

### על מה נדבר?

**חדשנות**  
מוצרית ועסקית

**מס רכוש**  
תמונת מצב

**שוק הביטוח הגלובלי**  
מלחמות, אקלים, התייעלות

**מדיניות ורגולציה**  
איך תראה 2024?

**מומחים בעסקים**  
מוצרית ועסקית

**סייבר**  
אדישות למרות הכל

**קבלנים**  
ללא כיסוי?

**רכב ודירה**  
אתגרים ומגמות

לפרטים ולהרשמה <

## מחלוקת חדשה בין מגדל לממונה על שוק ההון

דירקטוריון מגדל אחזקות החליט על שינויים בדירקטוריון מגדל ביטוח, למרות הודעת הממונה לפני הישיבה כי לא יאשר שינוי כלשהו בדירקטוריון מגדל ביטוח | מגדל: "פעלנו לפי דרישות הממונה"



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



פרופ' אמיר ברנע, יו"ר מגדל ביטוח | צילום: גדי דגן

מגדל ביטוח הודיעה, כי תעביר לממונה את התייחסותה למכתבו". מגדל אחזקות עדכנה בהודעתה לבורסה כי בישיבה אתמול אישר דירקטוריון מגדל בין היתר, את אי חידוש מינויו של **אריה מינסקביץ'**, יו"ר רשות ני"ע לשעבר, כדירקטור במגדל ביטוח ובמגדל מקפת, ואת אי חידוש מינויו של **כרמי גילון**, שישמש דירקטור במגדל אחזקות. כמו כן, נמסר כי "דירקטוריון החברה, בשבתו כאספה הכללית של מגדל ביטוח, החליט גם להאריך לכהונה נוספת בדירקטוריון מגדל ביטוח של **גד נוסבאום ואבי דותן**, וזאת עד למועד האספה השנתית הבאה. עוד נמסר ממגדל אחזקות, כי "לדירקטוריון החברה, בשבתו כאספה כללית של מגדל ביטוח, עומדת האפשרות, בכל עת, למנות דירקטורים נוספים לדירקטוריון מגדל ביטוח בכפוף להוראות הדין, תקנון החברה ואי התנגדות הממונה על שוק ההון, ביטוח וחסכון למינויו". החברה מציינת בהודעתה גם כי מינויו של מנכ"ל מגדל אחזקות **יוסי בן ברוך** לדירקטור במגדל ביטוח, זכה למכתב מהממונה כי הוא מתכוון להתנגד למינויו בכפוף לשימוע וכי החברה ממתינה לקבלת עמדה סופית בכתב מהממונה בנושא זה.

דירקטוריון **מגדל אחזקות** החליט השבוע (ב') על שינויים בהרכב דירקטוריון **מגדל ביטוח**, למרות שלפני הישיבה קיבל יו"ר דירקטוריון מגדל ביטוח פרופ' **אמיר ברנע** מכתב מהממונה בפועל על שוק ההון **עמית גל**, בו הדגיש כי אין בכוונתו לאשר שינוי כלשהו בהרכב הדירקטוריון.

על פי דיווח של מגדל לבורסה, הממונה מסר במכתבו, כי "האירועים וההתפתחויות האחרונות במגדל ביטוח, מצביעים על התמשכות הכשלים בממשל התאגידי ועל פגיעה ביכולתו של דירקטוריון מגדל ביטוח לבצע את תפקידו כנדרש". הממונה הדגיש כי "קיים חשש להתמשכות הפגיעה בניהול התקין, לאור התמשכות התחלופה הגבוהה של נושאי משרה במגדל ביטוח ולאור הצפי לשינויים נוספים בהרכב הדירקטוריון".

לטענת הממונה, שמכתבו נשלח, כאמור, קודם לישיבה, הכוונה לשנות את הרכב דירקטוריון מגדל ביטוח היא בניגוד להסכמות בין נציגי מגדל ביטוח לנציגי רשות שוק ההון. גל טוען במכתבו לאי שקיפות מצד מגדל ביטוח לגבי הרכב הדירקטוריון ובשים לב לחוות דעת שהעבירה להתייחסותו מגדל ביטוח, על מגדל ביטוח להעביר לממונה, לא יאוחר מה-22 בפברואר 2024, התייחסות מפורטת באשר להרכב הדירקטוריון הסופי, מספר חבריו ולאופן שבו הוא עומד בהוראות הדין, לרבות המומחיות הנדרשת.

עוד הודיע הממונה, כאמור, כי אין בכוונתו לאשר כל שינוי בהרכב דירקטוריון מגדל ביטוח לרבות בבקשת ההצטרף, עד שמגדל ביטוח תעביר את התייחסותה המפורטת.

מגדל אחזקות מסרה בתגובה כי "במהלך החודשים האחרונים החברה ומגדל ביטוח מילאו אחר הוראות הממונה שנמסרו למגדל ביטוח במכתב הממונה מיום 28 ביולי 2023 בדבר מינויו של יו"ר דירקטוריון קבוע במגדל ביטוח לתקופה שלא תפחת משלוש שנים; מינויים של שלישי ועוד אחד דירקטורים בלתי תלויים; וכן קביעת נוהל בעל שליטה והעברת מידע אשר אושר על ידי הרשות. כמו כן, ממגדל ביטוח נמסר כי היא פעלה בשקיפות מול הממונה ונציגי הרשות והציגה בפניהם טרם הישיבה את הצעדים שבכוונת החברה לקדם".

עוד נמסר בדיווח כי "החברה ומגדל ביטוח סבורות, כי כלל הצעדים שננקטו על ידן בעת האחרונה יתרמו לשינוי האווירה בדירקטוריון מגדל ביטוח בהמשך למסקנות דוח הבודקת (הכוונה לדוח הבדיקה של פרשת ההטרדה המינית במרכזה עמדו הדירקטורית הבלתי תלויה שהתפטרה בשבוע שעבר **קרן בר חוה**, ומירב בן כנען ה<sup>ל</sup>ר, גם היא דירקטורית בלתי תלויה ויו"ר ועדת הביקורת בדירקטוריון מגדל ביטוח).

# עדיף להיות מחובר

בכל מקום ובכל זמן



מרכז מומחים



שבועון עדיף



עדיף עכשיו



ניוזלטר יומי



מידע מקצועי



עדיף WHATSAPP



עדיף TV



פורטל עדיף

## כלל ביטוח תרכוש 20% ממניות שמיר אנרגיה תמורת כ-306.25 מיליון שקלים

פעילותה של שמיר אנרגיה כוללת ייזום, פיתוח, וייצור חשמל, לרבות ייצור חשמל קונבנציונלי, ייצור חשמל פוטו-וולטאי, ייצור חשמל במסגרת פרויקטי ביו-גז ואגירת אנרגיה, בין בעצמה ובין באמצעות אחזקה בתאגידים ייעודיים

הקצאת המניות על פי הסכם ההשקעה תושלם בכפוף להתקיימות תנאים מתלים, וביניהם היעדר החלטה שיפוטית או רגולטורית המונעת את קיום ההסכם וקבלת אישור גורמים פיננסיים.

במועד השלמת העסקה ייכנס לתוקפו הסכם בעלי מניות בשמיר אנרגיה בין מבטח-שמיר אחזקות לבין כלל ויאושר תקנון חדש של שמיר אנרגיה, אשר יסדיר את מערכת היחסים בין הצדדים ויכלול הוראות סטנדרטיות להגנת המיעוט, מגבלות על העברת מניות, וכיו"ב. החל ממועד השלמת העסקה, מבטח-שמיר אחזקות תתחייב לא לעסוק בתחום פעילות האנרגיה, אלא באמצעות שמיר אנרגיה.



ברק בנסקי |  
צילום: סיון פרנ'

ברק בנסקי, משנה למנכ"ל ומנהל חטיבת ההשקעות

של כלל ביטוח ופיננסיים: "אנו שמחים לחבור לקבוצת מבטח-שמיר בעסקה המביאה לידי ביטוי את אסטרטגיית ההשקעה ארוכת הטווח שלנו בסקטור האנרגיה בישראל. אנו מאמינים כי שוק האנרגיה בארץ ימשיך ליהנות מאטרקטיביות גבוהה בשנים הקרובות, ומאמינים ביכולתה של מבטח שמיר אנרגיה להמשיך לצמוח ולהפוך לשחקנית אנרגיה מובילה בארץ".

קבוצת כלל ביטוח תשקיע כ-306.25 מיליון שקלים בקבוצת שמיר אנרגיה, חברה בת של מבטח-שמיר אחזקות, כנגד מניות שיהוו לאחר הקצאתן לכלל ביטוח 20% מהון המניות המונפק והנפרע של שמיר אנרגיה. ההשקעה משקפת למבטח-שמיר שווי של 1.5 מיליארד שקלים.

סכום ההשקעה יגדל בסך של כ-12.5 מיליון שקלים נוספים (בתוספת ריבית בשיעור שנתי של 5%), בכפוף לעמידה באבני דרך כפי שנקבעו בהסכם ההשקעה. כך דיווחה מבטח-שמיר אחזקות השבוע (א') לבורסה.

על ההסכם חתמו מבטח-שמיר אחזקות ושמיר אנרגיה עם שלושה גופים מקבוצת כלל ביטוח: כלל חברה לביטוח, כלל פנסיה וגמל, וכלל עתודות קרן פנסיה לשכירים ועצמאיים.

עוד דווח כי עובר להתקשרות בהסכם ההשקעה, פעילות האנרגיה הקיימת של מבטח-שמיר אחזקות רוכזה תחת שמיר אנרגיה, שפעילותה כוללת ייזום, פיתוח, וייצור חשמל, לרבות ייצור חשמל קונבנציונלי, ייצור חשמל פוטו-וולטאי, ייצור חשמל במסגרת פרויקטי ביו-גז ואגירת אנרגיה, בין בעצמה ובין באמצעות אחזקה בתאגידים ייעודיים, לרבות אחזקות החברה בתחנת הכוח אלון תבור ותחנת הכוח קסם.

## מניית אפלייד מטריאלס הניבה לעמיתי ולמבוטחי מנורה מבטחים רווח של כ-540 מיליון שקלים

המניה עלתה שלשום בנאסד"ק ביותר מ-6% והשלימה עלייה של כ-32% בחודש האחרון | למנורה מבטחים החזקה במניה של כ-2.4 מיליארד שקלים

מיליארד שקלים החזקה עבור עמיתי ומבוטחי הקבוצה. "רווח זה מצטרף לרווח של כ-360 מיליון שקלים אשר נהנו עמיתי ומבוטחי הקבוצה בשבוע שעבר, עם עליית מניית פייסבוק בכ-20%".

מנורה מבטחים מנהלת עבור מבוטחי ועמיתי הקבוצה כ-320 מיליארד שקלים, במגוון מוצרי פנסיה, גמל וביטוח.



מיכאל קלמן, מנכ"ל מנורה מבטחים  
ביטוח | צילום: נטי לוי

עמיתי ומבוטחי קבוצת מנורה מבטחים הרוויחו כ-540 מיליון שקלים, לאור העלייה במניית AMAT (אפלייד מטריאלס). המניה עלתה ביום שישי שעבר בנאסד"ק ביותר מ-6% לאור הדוחות הטובים שפרסמה והשלימה עלייה של כ-32% בחודש האחרון. במנורה מבטחים מציינים כי היא הגוף המוסדי בעל החזקה הגדולה ביותר, בפער גדול עם כ-2.4

## AI בענף הביטוח סדנה מעשית בבינה מלאכותית

סדנה בת 3 מפגשים המיועדת לעוסקים  
בענף הביטוח, המעניקה כלים מעשיים  
לניהול, לשיווק ולהגדלת הכנסות  
באמצעות בינה מלאכותית.

יוצרה בבינה מלאכותית ע"י ד"ר אלכס קפלון



### סטודנטים שסיימו את המחזור הראשון מספרים

האם למדת משהו חדש בקורס



הקורס הצהיר הוא מאוד חשוב.  
תודה על האופקים שהרחבתם לי!

מה השביעות רצון שלך מהסדנה



קיבלתי מכשיר עבודה שחוסך לי זמן

האם היית ממליץ לאנשי מקצוע



הכרתי שימושים שעזרו לי לקדם  
את העסק שלי ולנהל אותו טוב יותר

## המרצים: ד"ר אלכס קפלון ושושי בורנשטיין

בין נושאי הסדנה

- כיצד לבצע ניתוחי שוק ולהתאים מוצרים פיננסים ופנסיונים בעזרת כלי AI
- כיצד ליצור בלחיצת כפתור טקסטים שיווקיים למדיה החברתית, לדפי נחיתה ולפרסום מומן
- כיצד ליצור סרטוני הדרכה לעובדים חדשים או סרטוני מוצר לפרסום בכמה דקות
- תרגול מעשי של אתגרים מהשטח

לפרטים נוספים ולהרשמה <

מחקר מקיף של רשות ניירות ערך

## צמיחה של 24% בשווי נכסי הציבור המנוהלים בקרנות הנאמנות בשנת 2023

הגיע להיקף של כ-460 מיליארד שקלים, תוספת של 88 מיליארד שקלים מהיקף הנכסים המנוהלים ב-2022 | תנועת המשקיעים הייתה בעיקר במעבר כספים מקרנות אקטיביות לקרנות כספיות ולקרנות פסיביות | מיטב קרנות נאמנות עם היקף הנכסים הגדול ביותר - 76.61 מיליארד שקלים



ענבל פולק, מנהלת מחלקת השקעות | צילום: ענבל מרמרי

מציינים ברשות ניירות ערך.

בסיכום שנתי, בלטה הסטה של כספי המשקיעים מקרנות המשקיעות באיגרות חוב בישראל, שמהן נפדו בשנה החולפת כ-25 מיליארד שקלים נטו, אל קרנות כספיות, שבהן גדל שווי הנכסים בכ-53.4 מיליארדים שקל נטו. נוסף על כך, בחרו המשקיעים בשנת 2023 להשקיע יותר במניות ובאג"ח בחו"ל, ולשם כך הפנו כ-18 מיליארד שקלים וכ-5 מיליארד שקלים, בהתאמה, מקרנות נאמנות המשקיעות במניות ובאג"ח בישראל אל קרנות נאמנות המשקיעות בשני אפיקים אלה.

**ענבל פולק**, מנהלת מחלקת השקעות: "רשות ניירות ערך רואה בקרנות הנאמנות נכס פיננסי המהווה שער כניסה מרכזי לשוק ההון עבור לקוחות הריטייל (משקיעים קמעוניים). הרשות פועלת לשיפור והרחבת היצע הקרנות במגוון רחב של רמות סיכון, כך שכל משקיע וכל למצוא את אפיק ההשקעה המתאים למטרותיו".

### היקף נכסים המנוהלים בכל אחת מהחברות

את היקף נכסי הציבור המנוהלים בקרנות הנאמנות מובילה מיטב קרנות נאמנות עם 76.61 מיליארד שקלים.

את החמישייה הפותחת משלימות:

- קסם קרנות נאמנות: 70.8 מיליארד שקלים

**רשות ניירות ערך** מפרסמת לראשונה דוח הסוקר את פעילות שוק קרנות הנאמנות בישראל. על פי נתוני הדוח, נכון לסוף דצמבר 2023, העלאת שיעורי הריבית ומלחמת חרבות ברזל לא הובילו לפדיונות מסיביים בקרנות הנאמנות - וזאת בניגוד למגמה שנרשמה בשוק בתקופת משבר הקורונה.

למרות האתגרים המורכבים שעמדו בפני המשק הישראלי בשנה החולפת, על רקע עליית הריבית והמלחמה המתמשכת, נרשם בשנת 2023 שיא של כל הזמנים בשווי הנכסים המנוהלים בשוק קרנות הנאמנות. על פי הדוח, נכון לסוף דצמבר 2023 פעלו בישראל 2,298 קרנות נאמנות, בשווי כולל של כ-456.3 מיליארד שקלים - הנתון הגבוה אי פעם בשוק, מציינת הרשות.

בשנת 2023 צמח שוק קרנות הנאמנות בכ-24% בהשוואה להיקפו בסוף דצמבר 2022, אז עמד על 368.3 מיליארד שקלים. בסיכום שנתי הוסיף שוק קרנות הנאמנות לשווי עוד 88 מיליארד שקלים.

מהדוח עולה עוד כי תנועת המשקיעים בישראל בשנה החולפת באה לידי ביטוי בעיקר במעבר בין אפיקי השקעה - מעבר כספים מקרנות אקטיביות לקרנות כספיות ולקרנות פאסיביות (קרנות מחקות פתוחות וקרנות סל).

על פי ממצאי הדוח, לראשונה אי פעם עבר שווי הנכסים המנוהלים בקרנות פסיביות, שהסתכם ב-200 מיליארד שקלים בסוף 2023, את שווי הנכסים בקרנות אקטיביות מנוהלות, שהסתכם ב-148.2 מיליארד שקלים (בנטרול קרנות כספיות). שווי הנכסים המנוהלים בקרנות הכספיות הגיע בסוף 2023 לשיא כל הזמנים, כ-107.3 מיליארד שקלים, לאחר צמיחה שנתי של 11.4%.

### מגוון רחב מאוד של מוצרים

"ענף קרנות הנאמנות מציע לציבור בישראל מגוון רחב מאוד של מוצרים, המאפשר למשקיעים לבצע התאמות בתיקי ההשקעות גם בתקופות מאתגרות כמו התקופה הנוכחית. מגוון זה בא לידי ביטוי למשל בנתוני הרכישות והמכירות שבוצעו בקרנות במהלך 2023",

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<

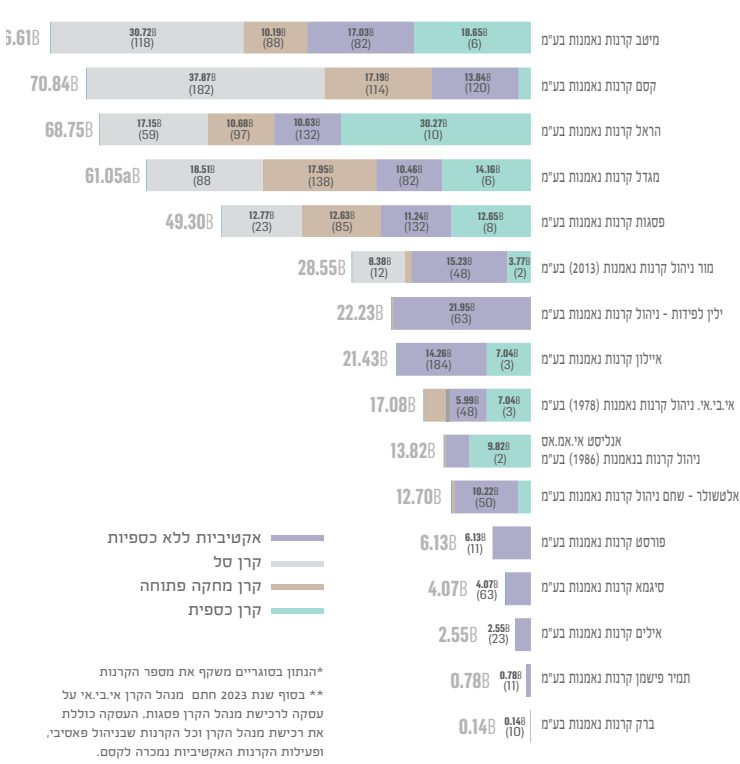
הקרנות שבניהול פסיבי, ופעילות הקרנות האקטיביות נמכרה לקסם.

**דמי ניהול משתנים נגבים בקביעות**

בשנת 2023 נוהלו 340 קרנות פסיביות, בעלות ותק גדול משנה ולכן דמי ניהול משתנים. מסך קרנות אלו, 240 הן קרנות סל (המהוות כ-50% מכלל קרנות הסל, ו-15% מכלל הקרנות הפסיביות). בפועל, כ-100% מהקרנות הפסיביות בעלות דמי ניהול משתנים גבו חלק או את כל דמי הניהול המשתנים המוצהרים. בשנת 2023, נגבו במוצע כ-70% מדמי הניהול המשתנים המוצהרים (שיעורם בטווח 0.1%-0.3%). התוצאה מתעצמת בקרנות בהן דמי הניהול אפס. רק שתי קרנות סיפקו הגנה מטעות עקיבה וכמעט שלא קיימות קרנות המשיגות תשואה עודפת אשר מתגלגלת לציבור. הקרנות העוקבות אחר מדדי מניות בחו"ל הן שיאניות בגביית דמי ניהול משתנים, גובות במוצע כ-87% מדמי ניהול משתנים המוצהרים. רובן מציגות דמי ניהול אפסיים אבל גובות כאמור את מלוא דמי הניהול המשתנים.

- **הראל קרנות נאמנות:** 68.75 מיליארד שקלים
  - **מגדל קרנות נאמנות:** 61.05 מיליארד שקלים
  - **פסגות קרנות נאמנות:** 49.30 מיליארד שקלים
  - היקף הנכסים בחברות האחרות:
  - **מור ניהול קרנות נאמנות:** 28.55 מיליארד שקלים
  - **ילין לפידות - ניהול קרנות נאמנות:** 22.23 מיליארד שקלים
  - **איילון קרנות נאמנות:** 21.43 מיליארד שקלים
  - **אי.בי.אי. ניהול קרנות נאמנות:** 17.08 מיליארד שקלים
  - **אנליסט אי.אמ.אס ניהול קרנות נאמנות:** 13.82 מיליארד שקלים
  - **אלטשולר שחם ניהול קרנות נאמנות:** 12.70 מיליארד שקלים
  - **פורסט קרנות נאמנות:** 6.13 מיליארד שקלים
  - **סיגמא קרנות נאמנות:** 4.07 מיליארד שקלים
  - **אילים קרנות נאמנות:** 2.55 מיליארד שקלים
  - **תמיר פישמן קרנות נאמנות:** 0.78 מיליארד שקלים
  - **ברק קרנות נאמנות:** 0.14 מיליארד שקלים
- יש לציין כי בסוף שנת 2023 חתם מנהל הקרן אי.בי.אי על עסקה לרכישת מנהל הקרן פסגות, העסקה כוללת את רכישת מנהל הקרן וכל

**שווי נכסים מנוהל, בחלוקה למנהל קרן, 31.12.2023**



**327 מיליארד ש"ח**  
 מנוהלים ע"י 5 מנהלי הקרנות הגדולים. שלושה מתוך המנהלים משתייכים לקבוצות ביטוח ואחראים על כ-44% מסך שווי הנכסים המנוהלים בענף הקרנות.

**מספר קרנות למנהל השקעות**

שם מנהל קרן	מס קרנות אקטיביות*	מספר מנהלי השקעות בחישוב לפי אחוז משרה	מספר קרנות למנהל השקעות**
פורסט קרנות נאמנות בע"מ	11	4.1	2.7
אלטשולר - שחם ניהול קרנות נאמנות בע"מ	53	9.8	5.4
אי.בי.אי. ניהול קרנות נאמנות (1978) בע"מ	53	7.4	7.2
מור ניהול קרנות נאמנות (2013) בע"מ	51	6.6	7.7
מגדל קרנות נאמנות בע"מ	87	11.2	7.8
מיטב קרנות נאמנות בע"מ	91	11.5	7.9
סיגמא קרנות נאמנות בע"מ	31	3.6	8.6
ילין לפידות - ניהול קרנות נאמנות בע"מ	65	7.3	9
אנליסט אי.אמ.אס ניהול קרנות נאמנות (1986) בע"מ	38	3.7	10.4
קסם קרנות נאמנות בע"מ	97	9.0	10.8
תמיר פישמן קרנות נאמנות בע"מ	11	1.0	11
אילים קרנות נאמנות בע"מ	23	2.0	11.5
ברק קרנות נאמנות בע"מ	10	0.8	12.5
פסגות קרנות נאמנות בע"מ	126	9.1	13.8
הראל קרנות נאמנות בע"מ	123	8.3	14.8
איילון קרנות נאמנות בע"מ	68	4.0	17.0
<b>סה"כ</b>	<b>938</b>	<b>99</b>	<b>9.4</b>

**קיימות שונות גדולה בין מנהלי קרנות אשר נובעת בין היתר מהמאפיינים של הקרנות ומורכבות ניהול ההשקעות.**

\* ביחס לקרנות אקטיביות (כולל קרנות כספיות, קרנות גידור וקרן טכנולוגיה עלית) ו**ולא** הוסיגו \*\* ישנם 130 מנהלי השקעות בקרנות אקטיביות, ובמונחי אחוזי משרה מדובר ב-99 מנהלים שכל אחד מהם מנהל במוצע 9.4 קרנות אקטיביות.

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם &lt;&lt;&lt;

## עיקרי הממצאים בדוח פעילות קרנות הנאמנות בישראל נכון לסוף 2023

- בסך הכל נוהלו 2,298 קרנות נאמנות, בשווי כולל של כ-456.3 מיליארד שקלים - שיא של כל הזמנים.
- בסך הכל נרשמו 56 מנהלים של קרנות נאמנות בשוק, מהם 40 מנהלי קרנות בהוסטינג ו-16 מנהלי קרנות נאמנות.
- היקף היצירות בקרנות נאמנות עמד בסך הכל על 246.4 מיליארד שקלים, מתוכם 128.6 מיליארד שקלים (51.2%) בקרנות כספיות.
- היקף הפדיונות בקרנות נאמנות עמד בסך הכל על 195.7 מיליארד שקלים, מתוכם 75.2 מיליארד שקלים (38.6%) בקרנות כספיות.
- היקף היצירות נטו בקרנות נאמנות עמד בסך הכל על 50.7 מיליארד שקלים.
- 72% מכלל הנכסים (327 מיליארד שקלים) נוהלו על ידי חמישה מנהלי הקרנות הגדולים. שלושה מתוך המנהלים משתייכים לקבוצות ביטוח ואחראים על כ-44% מסך שווי הנכסים המנוהלים בענף הקרנות.
- ענף קרנות הנאמנות בישראל מאופיין בשווי נכסים ממוצע נמוך יחסית לכל קרן, עם ממוצע של כ-160 מיליון שקלים לקרן, לא כולל הקרנות הכספיות המנהלות בממוצע כ-2.3 מיליארד שקלים לקרן.
- מאז פרוץ המלחמה ניכרת הדומיננטיות של הקרנות הכספיות בשוק. בתקופה שמאז 7 באוקטובר ועד ל-31 בדצמבר 2023 נרשם עודף יצירות של כ-8.3 מיליארד שקלים בקרנות כספיות שקליות.
- שווי הנכסים המנוהלים בקרנות הכספיות הגיע בסוף 2023 לשיא כל הזמנים, שעמד על כ-107.3 מיליארד שקלים, לאחר צמיחה שנתית של 114%.
- קרנות הנאמנות המשקיעות באגרות חוב בישראל פדו בשנת 2023 נטו כ-25 מיליארד שקלים, בעוד שווי הנכסים בקרנות הכספיות גדל בכ-53.4 מיליארד שקלים נטו.
- בקרנות הנאמנות המשקיעות במניות בחו"ל נרשמו בשנת 2023 יצירות בסך כ-18 מיליארד שקלים, ובקרנות המשקיעות באג"ח בחו"ל יצירות בסך כ-5 מיליארד שקלים.
- בקרנות הפסיביות (קרנות מחקות פתוחות וקרנות סל) נרשמו בשנת 2023 יצירות נטו בסך 17.6 מיליארד שקלים ו-3.9 מיליארד שקלים, בהתאמה, במדדי מניות בחו"ל ובמדדי מניות בישראל.
- כ-36% מהיצירות בכלל קרנות הנאמנות, וכ-56% מהיצירות בקרנות הכספיות בפרט, בוצעו בשנת 2023 על ידי הציבור ללא תיווך של ייעוץ או שיווק השקעות. מערכי הייעוץ היו אחראים על כ-31% מהיצירות בקרנות ומנהלי התיקים על כ-15%.
- הגופים המוסדיים, המנהלים השקעות לטווח ארוך (קרנות פנסיה, גמל וביטוח), פעלו בשנת 2023 בעיקר בקרנות סל (כ-84% מפעילותם בקרנות), שם היו אחראים לכ-26% מהיצירות.



**עדיף**  
**WhatsApp**  
ומקבלים מידע מקצועי  
ועדכונים חשובים, ללא עלות!

**להצטרפות לחצו כאן >**

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



## עמית מבוטח בקרן הפנסיה נפטר, האם יתכן שחמותו זכאית לקצבת שאירים?

השכר הקובע של העמית בשיעור הכיסוי הביטוחי לשאירים שבחר. הותיר אחריו העמית המבוטח יותר מהורה אחד, תחולק הקצבה המחושבת בין ההורים בחלקים שווים. בדוגמה שבתחילת המאמר, אם השכר הקובע של העמית 10,000 שקלים ושיעור הכיסוי הביטוחי לשאירים עומד על 100%, אזי אלמנתו זכאית לקצבת שאירים בסך 6,000 שקלים (60%) וחמותו תקבל קצבת שאירים בסך 2,000 שקלים (בהנחה שעומדת בכל התנאים כאמור).

האם בכל מקרה יקבל ההורה קצבת שאיר? בתקנון הקרן נקבע כי במידה וסך קצבאות השאירים עולה על קצבת השאירים הבסיסית (שיעור הכיסוי לשאירים במסלול הביטוח כפול השכר הקובע), תופחת תחילה קצבת ההורה, ואחר כך תופחת קצבת היתומים, למעט יתום שהוא בן עם מוגבלות, ביחס שווה בין היתומים. למען הסר ספק, יובהר, כי תיתכן הפחתה של מלוא קצבת שאיר מסוים. נחזור לדוגמה, אך הפעם נניח כי ילדיו של העמית מתחת לגיל 21. האלמנה תקבל 6,000 שקלים (60%) והיתומים יקבלו יחדיו 4,000 שקלים (40%), ומכיוון שסך הקצבאות לא יכול לעלות על 10,000 שקלים תופחת מלוא קצבת ההורה. רק לאחר שהילדים יעברו את גיל 21 ובהנחה כי חמותו תהא עדיין בחיים, היא תתחיל לקבל את קצבת השאירים בהתאם.

עמית מבוטח בקרן הפנסיה החדשה, נשוי עם ילדים מעל גיל 21. העמית סועד בביתו את חמותו (אמא של בת זוגתו) אשר תלויה בו לפרנסתה, אינה מסוגלת לכלכל את עצמה והזכאית לקצבת נכות מביטוח לאומי. במקרה פטירתו של העמית, אשתו זכאית לקצבת שאירים כאלמנה, כאשר ילדיו מעל גיל 21 אינם זכאים.

אולם, האם חמותו זכאית לקצבה מקרן הפנסיה? תקנון קרן הפנסיה מגדיר מי הם השאירים הזכאים לקבל קצבה במקרה מותו של עמית מבוטח בקרן. פרט לאלמן/ה, יתום ובן נבחר עם מוגבלות, מגדיר התקנון גם הורה כשאיר. ההגדרה של "הורה" בתקנון התקני הינה: הורה ביולוגי או מאמץ כחוק של עמית מבוטח שנפטר או הורה ביולוגי או מאמץ כחוק של בן זוג של עמית מבוטח שנפטר שמתקיימים בו כל התנאים הבאים:

- (1) היה סמוך על שולחנו של העמית המבוטח במועד פטירתו.
- (2) אינו מסוגל לכלכל את עצמו מעבודה לפי החלטת הקרן.
- (3) מקבל גמלה להבטחת הכנסה לפי חוק הבטחת הכנסה, התשמ"א - 1980 ("גמלת הבטחת הכנסה").
- (4) אין להורה הכנסה ממקור אחר, פרט לגמלת הבטחת הכנסה או קצבת נכות כללית בהתאם לפרק ט' בחוק הביטוח הלאומי. סכום הקצבה עבור הורה שהינו שאיר עומד על 20% ממכפלת

הערות משפטיות: המאמר מתייחס לנשים וגברים כאחד. המידע לעיל מוגש כמידע כללי בלבד וכשירות לציבור הסוכנים ונכון ליום 22.2.2024. המידע ערוך באופן תמציתי ומנוסח בלשון פשוטה, לפיכך אינו 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 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.

## פוליסות הביטוח פתחו את 2024 במגמה מעורבת

בצד תשואות חיוביות נמוכות, נרשמו בביטוחי המנהלים גם תשואות שליליות | בקרן י' נרשמה תשואה ממוצעת של 0.17% ובמסלול כללי תשואה ממוצעת של 0.13% | הכשרה ראשונה בשני המסלולים

תשואות ביטוחי המנהלים - קרן י'							שם הקרן
תשואה ינואר 2024	תשואה ינואר 2023	תשואה מצטברת 5-7 שנים	תשואה מצטברת 3-5 שנים	תשואה ל-12 החודשים האחרונים	תשואה מתחילת 2024	תשואה ינואר 2024	
1,702	1,702	43.18%	15.99%	6.34%	0.65%	0.65%	הכשרה - קרן י'
33,653	33,054	41.69%	18.50%	6.47%	0.36%	0.36%	הפניקס - קרן י'
23,751	23,820	32.97%	15.09%	5.83%	0.15%	0.15%	הראל - קרן י' ישנה
12,156	12,203	27.80%	12.42%	5.99%	0.12%	0.12%	מנורה - קרן י'
74,728	74,644	35.31%	16.67%	6.71%	0.03%	0.03%	מגדל - קרן י'
1,800	1,811	31.99%	13.60%	6.41%	0.02%	0.02%	איילון - קרן י'
39,119	37,994	34.35%	14.09%	4.49%	-0.12%	-0.12%	כלל - קרן י'
				6.03%	0.17%	0.17%	ממוצע

מקור: דיווחי החברות \* במיליוני שקלים

תשואות ביטוחי המנהלים - כללי							שם הקרן
תשואה ינואר 2024	תשואה ינואר 2023	תשואה מצטברת 5-7 שנים	תשואה מצטברת 3-5 שנים	תשואה ל-12 החודשים האחרונים	תשואה מתחילת 2024	תשואה ינואר 2024	
4,340	4,376	37.12%	12.66%	7.24%	0.51%	0.51%	הכשרה - כללי
18,463	18,570	38.80%	16.08%	6.91%	0.40%	0.40%	הפניקס - כללי
10,186	10,165	27.80%	12.42%	5.99%	0.12%	0.12%	מנורה - קרן י' החדשה
20,993	21,175	29.14%	13.23%	5.20%	0.10%	0.10%	הראל - כללי
33,175	33,477	31.11%	13.32%	6.25%	0.00%	0.00%	מגדל - כללי
1,310	1,323	28.92%	12.32%	6.53%	-0.06%	-0.06%	איילון - כללי
12,950	13,204	31.69%	12.00%	4.95%	-0.10%	-0.10%	כלל - כללי
				6.15%	0.13%	0.13%	ממוצע

מקור: דיווחי החברות \* במיליוני שקלים

מגמה מעורבת נרשמה בתשואות פוליסות ביטוחי המנהלים בחודש ינואר, אשר הציגו תשואה ממוצעת של 0.17% במסלול קרן י' עם מנעד תשואות שבין 0.12%-ל-0.65%, ותשואה ממוצעת של 0.13% במסלול כללי, בטווח תשואות שבין 0.10%-ל-0.51%. מדובר על תשואות נמוכות משמעותית שהושגו בחודש הראשון של 2024 בהשוואה לתשואות שהושגו בחודש דצמבר שסגר את שנת 2023, שבו נרשמה תשואה ממוצעת של 2.16% בקרן י' ותשואה ממוצעת של 2.26% במסלול כללי. עליות מתונות בשוקי המניות בחו"ל ובאיגרות החוב הקונצרניות בארץ היוו את עיקר ההשפעה על התשואות בינואר. את התשואות בחודש ינואר מובילה הכשרה בשני המסלולים, עם 0.65% בקרן י' ו-0.51% בכללי. היא מקדימה בקרן י' את הפניקס שהשיגה תשואה של 0.36% והראל עם 0.15%. במסלול כללי מדורגות הפניקס ומנורה מבטחים עם תשואות של 0.40% ו-0.12% בהתאמה. בתשואה ל-12 חודשים אחרונים בקרן י' מובילה מגדל עם 6.71%, לפני הפניקס 6.47% ואיילון 6.41%. את התשואה הגבוהה בתקופה זו במסלול כללי השיגה הכשרה עם 7.24%, לפני הפניקס 6.91% ואיילון 6.53%. המדורגות ראשונות בתשואה ל-3 שנים בקרן י': הפניקס 18.50%, מגדל 16.67%, הכשרה 15.99%. המדורגות ראשונות בתשואה ל-5 שנים בקרן י': הכשרה 43.18%, הפניקס 41.69%, מגדל 35.31%. המדורגות ראשונות בתשואה ל-3 שנים במסלול כללי: הפניקס 16.08%, מגדל 13.32%, הראל 13.23%. המדורגות ראשונות בתשואה ל-5 שנים במסלול כללי: הפניקס 38.80%, הכשרה 37.12%, כלל ביטוח 31.69%.

## שנת 2024 נפתחה עם תשואות חיוביות לקרנות הפנסיה המקיפות

בחודש ינואר נרשמו תשואות ממוצעות של 0.34% במסלול עד גיל 50 ו-0.32% במסלול לגילי 50-60 | אינפיניטי ראשונה: 1.28% במסלול עד גיל 50 ו-1.00% במסלול לגילי 50-60

### תשואות קרנות הפנסיה - מסלול עד גיל 50

שם הקרן	תשואה ינואר 2024	תשואה מתחילת 2024	תשואה 12-ל החודשים האחרונים	תשואה מצטברת 3-ל שנים	תשואה מצטברת 5-ל שנים	היקף נכסים ינואר *2024	היקף נכסים דצמבר *2023
אינפיניטי לבני 50 ומטה	1.28%	1.28%	12.75%	-	-	63	56
מור לבני 50 ומטה	0.56%	0.56%	12.25%	-	-	1,985	1,862
הפניקס לבני 50 ומטה	0.37%	0.37%	8.87%	23.62%	46.91%	46,165	46,083
מיטב לבני 50 ומטה	0.34%	0.34%	9.86%	22.96%	47.08%	19,467	19,266
אלטשולר שחם לבני 50 ומטה	0.30%	0.30%	10.14%	13.46%	38.94%	16,295	16,440
מנורה מבטחים יעד לפרישה 2055	0.10%	0.10%	8.37%	22.84%	45.19%	9,950	9,917
כלל מקיפה לבני 50 ומטה	0.09%	0.09%	7.37%	20.42%	44.23%	28,811	28,667
מגדל מקפת אישית עד 50	0.08%	0.08%	8.59%	20.58%	41.00%	21,326	21,047
הראל לבני 50 ומטה	0.01%	0.01%	6.34%	19.34%	39.56%	31,986	31,856
<b>ממוצע</b>	<b>0.34%</b>	<b>0.34%</b>	<b>9.39%</b>				

מקור: דיווחי החברות

\* במיליוני שקלים

### תשואות קרנות הפנסיה - מסלול גילי 50-60

שם הקרן	תשואה ינואר 2024	תשואה מתחילת 2024	תשואה 12-ל החודשים האחרונים	תשואה מצטברת 3-ל שנים	תשואה מצטברת 5-ל שנים	היקף נכסים ינואר *2024	היקף נכסים דצמבר *2023
אינפיניטי לבני 50-60	1.00%	1.00%	13.99%	-	-	11	11
מור לבני 50 עד 60	0.45%	0.45%	11.85%	-	-	715	662
הפניקס לבני 50 עד 60	0.37%	0.37%	8.19%	20.07%	40.62%	6,797	6,647
מיטב לבני 50 עד 60	0.35%	0.35%	9.29%	23.49%	46.31%	7,192	7,052
אלטשולר שחם לבני 50 עד 60	0.32%	0.32%	9.87%	12.94%	34.40%	3,532	3,539
מנורה מבטחים יעד לפרישה 2040	0.13%	0.13%	7.80%	21.35%	43.31%	13,650	13,537
מגדל מקפת אישית עד 60	0.12%	0.12%	8.14%	18.96%	37.08%	6,570	6,419
הראל ילידי שנות ה-60	0.08%	0.08%	6.42%	18.41%	36.56%	7,830	7,650
כלל מקיפה לבני 50 עד 60	0.07%	0.07%	7.05%	18.53%	39.31%	10,115	9,943
<b>ממוצע</b>	<b>0.32%</b>	<b>0.32%</b>	<b>9.17%</b>				

מקור: דיווחי החברות

\* במיליוני שקלים

קרנות הפנסיה המקיפות פתחו את שנת 2024 עם תשואה חיובית בחודש ינואר, של 0.34% במסלול עד גיל 50 ו-0.32% במסלול לגילי 50-60. התשואות הושגו בעקבות עליות שערים מתונות שנרשמו בשוקי המניות בחו"ל ובשל עליות מתונות גם כן באיגרות החוב הקונצרניות בארץ. התשואות בינואר היו נמוכות בהרבה לעומת החודש שקדם לו, דצמבר 2023, שבו רשמו הקרנות המקיפות במסלול עד גיל 50 תשואה ממוצעת של 2.23% ובמסלול לגילי 50-60 תשואה ממוצעת של 2.05%. שתי הקרנות שסיימו ראשונות בשני המסלולים את שנת 2023, השיגו גם בחודש הראשון של 2024 את התשואות הגבוהות ביותר. במסלול עד גיל 50 השיגה **אינפיניטי** 1.28%, לפני **מור** עם 0.56%. גם במסלול לגילי 50-60 מדורגת אינפיניטי ראשונה בינואר עם תשואה של 1.00% ואחריה מור עם תשואה של 0.45%. בשני המסלולים מדורגת **הפניקס** שלישית עם תשואה של 0.37% בשני המסלולים. אינפיניטי ומור מובילות את הקרנות האחרות גם בתשואה ל-12 חודשים. במסלול עד גיל 50 אינפיניטי עם 12.75%, מור עם 12.25% ושלישית **אלטשולר שחם** עם 10.14%. במסלול לגילי 50-60 אינפיניטי עם תשואה של 13.99% ב-12 החודשים האחרונים, מור עם 11.85% וגם כאן אלטשולר שחם שלישית, עם תשואה של 9.87%. במסלול עד גיל 50 מקדימה **הפניקס** את הקרנות האחרות בתשואה ל-3 שנים עם 46.31%. **מיטב** עם 22.96% ו**מנורה מבטחים** 22.84%. המדורגות בצמרת בתשואה ל-5 שנים: מיטב 47.08%, הפניקס 46.91% ומנורה מבטחים 45.19%. במסלול לגילי 50-60 מקדימה מיטב את הקרנות האחרות בתשואה ל-3 שנים עם 46.31%, לפני מנורה מבטחים 21.35% והפניקס עם 20.07%. המדורגות בצמרת בתשואה ל-5 שנים זהות: מיטב 46.31%, מנורה מבטחים 43.31% והפניקס 40.62%.

# החלה תכנית הסמכה באקטואריה במסגרת תואר ראשון בניהול באוניברסיטת תל אביב

## התכנית גובשה בשיתוף אגודת האקטוארים בישראל, הפועלת לפי סטנדרט בינלאומי של המכון הבריטי לאקטואריה

מציטינים, לסטודנטים, וכן מפותחים בסיסי מאגרים הכוללים נתונים פיננסיים גלובליים וכן נתונים לגבי מדינת ישראל, מציטינים בפקולטה. פרופ' ניסן לנגברג: "מטרתנו לפעול להרחבת המחקר וההוראה בתחום האקטואריה, ובכלל זה להרחיב את לימודי האקטואריה בישראל באופן משמעותי בהשוואה למצב כיום, על ידי הכשרת אקטוארים במסגרת התואר הראשון בניהול. זהו מהלך חיוני שיתרום הן לבוגרי התכנית שמקצוע רלבנטי ומעניין יהיה כעת נגיש להם כבר בתואר הראשון, והן למגזר העסקי אשר יקלוט את הבוגרים".

לדבריו, "השינויים הרגולטורים בארץ ובעולם, לצד העלייה בסיכונים בזירה המקומית והגלובלית, יוצרים דרישה גבוהה למקצוע זה. אנו מברכים את המחזור הראשון, שסולל את הדרך להמשך, וכבר ערוכים לקבלת המועמדים למחזור השני בנובמבר הקרוב".

"אנו קשובים ונותנים מענה לסטודנטים וסטודנטיות המשרתים במילואים, מבחינת התחשבות והבנה מלאה. כמו כן ניתנות השלמות ייעודיות של החומר הלימודי, כדי להקל ולאפשר השתלבות בלימודים לצד ההערכה הרבה למשרתי המילואים", הוסיף פרופ' לנגברג.

ד"ר ענת אלעד: "אנו שמים דגש על חדשנות בלימודי האקטואריה. במסגרת הקניית המומחיות באמידת וניהול סיכונים פיננסיים וביטוחיים, אנו נשלב לימודי מודלים וטכנולוגיות של נתוני עתק - ביג דאטה ובינה מלאכותית. זהו צעד מחויב מציאות, מאחר והאקטוארים פועלים בקדמת החדשנות ומהווים ציר מרכזי בקבלת החלטות

בחברות בתחומי הביטוח, אינשורטק, פינטק, בנקאות ומוסדות פיננסיים".

עם הקורסים לתכנית האקטואריה נמנים: סטטיסטיקה לאקטוארים, מודלים של סיכונים בביטוח, מודלים של תמותה ושרידות, חקר ביצועים, ארגון הכלים של מודלים אקטואריים, הנדסה פיננסית לאקטוארים ועוד. נמסר כי, הקורסים כוללים לימודים של שישה מקצועות ליבה, המעניקים פטור משש בחינות במסגרת הסכם אקדמי המתגבש עם המכון הבריטי לאקטואריה. כמו כן, סטודנט שישלים לימודיו בהצלחה יקבל מעמד ראשוני באגודת האקטוארים הישראלית.

המחזור הראשון של תכנית ההסמכה באקטואריה במסגרת תואר ראשון בניהול בפקולטה לניהול ע"ש קולר באוניברסיטת תל אביב, יצא לדרך עם פתיחת שנה"ל האקדמית בסוף דצמבר 2023.

נמסר כי לימודי הסמכה באקטואריה הוצעו עד כה במוסדות אקדמיים במסגרת לימודים לתואר שני. התכנית, הכוללת הסמכה

לאקטואריה, גובשה בשיתוף אגודת האקטוארים בישראל, הפועלת לפי סטנדרט בינלאומי של מסלול ההכשרה של המכון הבריטי לאקטואריה.

באוניברסיטה נערכים לקראת הרישום למחזור השני שיחל בשנת הלימודים הבאה, בנובמבר הקרוב. מחר (ו') יערך יום פתוח באוניברסיטת תל אביב, במסגרתו תיערך הרצאה על תכנית האקטואריה, אותה מובילים

פרופ' ניסן לנגברג, ראש מכון הראל לחדשנות באקטואריה וד"ר ענת אלעד, מנהלת מכון הראל לחדשנות באקטואריה. בנוסף, ישתתפו ביום הפתוח

דפנה קאופמן, נשיאת אגודת האקטוארים; עופר ברנדט, יו"ר ועדת הכשרה של אגודת האקטוארים; אקטואר ראשי ברשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון, וכן אקטוארים נוספים וחברי הוועד המנהל של אגודת האקטוארים.

"הפקולטה לניהול שמה למטרה להרחיב את המחקר וההוראה של לימודי האקטואריה בישראל. במסגרת זו גובשה תכנית ללימודי אקטואריה, בשילוב לימודי

תואר ראשון בניהול, במסגרתה יוסמכו הסטודנטים לאקטוארים ויבחנו בבחינות המקצועיות של אגודת האקטוארים בישראל. כך שהתכנית משלבת תואר

אקדמי יחד עם הסמכה מקצועית לאקטואריה, המאפשרת תחילת עבודה כאקטואר. להמשך התפתחות הקריירה למעמד של אקטואר בכיר יש צורך בשלוש שנות ניסיון ומעבר של בחינות נוספות", נמסר מהפקולטה.

מכון הראל לחדשנות באקטואריה ומרכז הראל לחקר שוק ההון, אשר הושקו ביוני 2022, הוקמו הודות לתרומה מיוחדת שהעניקה קבוצת הראל. מטרתם של המכון והמרכז היא לסייע לקידום תחומי הליבה - שוק ההון והאקטואריה, בעולם העסקי והניהולי. "פעילותם מסייעת לקידום והפצת הידע המחקרי והמקצועי, תוך יצירת דיאלוג פורה עם התעשייה בארץ ובעולם. כמו כן, ניתנים מענקים ומלגות לחוקרים



פרופ' ניסן לנגברג |  
צילום: חן גלילי



ד"ר ענת אלעד |  
צילום: יח"צ

## השתלמות שהיא חובה לכול עובד לפני פרישה

### קורס | תכנון פיננסי לקראת פרישה לעובדיכם

אנו גאים לעדכן שפיתחנו קורס ייחודי עבור עובדים לקראת פרישה  
ושמחים להציע לארגונכם להפנות עובדים המתקרבים לגיל הפרישה  
לקורס הייחודי שלנו בתכנון פיננסי לגיל הפרישה

#### למה הקורס חשוב לעובדים ולמעסיקים?

1. תמיכה בעובדים: תכנון פיננסי יעיל ומושכל הוא מרכיב חיוני בהכנה לפרישה. קורס זה מספק ידע וכלים המאפשרים לעובדים להתמודד עם השינויים הצפויים, ובכך תורם לרווחתם הנפשית והפיננסית
2. הגברת נאמנות העובדים: עובדים שמרגישים שהארגון דואג להם גם לקראת פרישה יהיו נאמנים יותר ומעריכים את מקום עבודתם
3. תרומה לתדמית החברתית והאחריות החברתית של הארגון: השקעה בעובדים לאורך כל שלבי חייהם מבטאת אחריות חברתית ותרומה לקהילה
4. הכנה טובה יותר של עובדים לפרישה: עובדים המוכנים טוב יותר לפרישה יכולים לתרום לתהליך יעיל וחלק של מעבר עבודה והכנה לדור הבא של מנהלים ועובדים

#### יתרונות ייחודיים של הקורס במכללת עדיף

- אובייקטיביות ואינטרסים נטולים: אנו לא מציעים ייעוץ פיננסי ולכן נשארים נטולי אינטרס כלכלי. המטרה שלנו היא להכין את העובדים בצורה הטובה ביותר לפרישה
- התאמה אישית: הקורס מותאם לצרכים הייחודיים של כל עובד, תוך שמירה על רמה גבוהה של איכות ומקצועיות
- מומחיות וניסיון: הקורס מועבר על ידי מומחים בתחומי תכנון פיננסי, פנסיה וביטוח לאומי, המצוידים בניסיון רב בעבודה עם אוכלוסיית המבוגרים

צרו עמנו קשר. לפרטים נוספים לחצו כאן <

מכללת עדיף - דרך משה דיין 52, תל אביב



## איילון זכתה באות המצוינות הבינלאומי של SuperBrands על תרומתה לקהילה בזמן המלחמה

**המנכ"ל שרון רייך: מתוך הקושי והאתגרים צומחים במדינה דברים יפים ומרגשים, והסולידריות שהעם הזה מפגין מוסיפה להוות השראה עבור כולנו באיילון**

• **תרומות מזון וביגוד לחיילים.** איילון תרמה מזון וביגוד ללוחמים כהוקרה על תרומתם ועל ההגנה שהם מספקים על אזורי ישראל.

• **רכישת חבילות משחקים לילדים המפונים משדרות.** איילון רכשה חבילות משחקים לילדים שפוננו משדרות כתוצאה מהמלחמה, במטרה להקל עליהם את המעבר ולשמח אותם.



שרון רייך, מנכ"ל איילון  
חברה לביטוח | צילום: רמי זרנגר

**שרון רייך, מנכ"ל איילון חברה לביטוח:** "בשנה כה מאתגרת לחברה הישראלית, אנו באיילון גאים מאוד שנבחרנו למעמד חשוב זה, המכיר לא רק במחויבות החברתית של חברת איילון כנוף עסקי, אלא גם בהירתמות האישית של כל אחת ואחד מעובדי החברה למען מטרה נעלה.

"מתוך הקושי והאתגרים צומחים במדינה דברים יפים ומרגשים, והסולידריות שהעם הזה מפגין מוסיפה להוות השראה עבור כולנו באיילון. אנחנו מודים לידיעות אחרונות" ול-SuperBrands על הבחירה בנו ועל ההוקרה".

**איילון חברה לביטוח** זכתה באות המצוינות הבינלאומי ע"ש פולה מוזס ז"ל מטעם ארגון SuperBrands **ידיעות אחרונות**. האות הוענק לאיילון כהוקרה על פעילותה יוצאת הדופן ועל תרומתה המשמעותית לחברה הישראלית במהלך מלחמת חרבות ברזל.

אות המצוינות המחולק זו השנה ה-7 ברציפות, מכיר בחברות ובמותגי על בישראל שהשיאו תרומה משמעותית לקהילה ולחברה במהלך המלחמה. איילון הינה חברת הביטוח היחידה שקיבלה הוקרה זו.

הזכייה הוענקה בשל מספר יוזמות משמעותיות שאיילון נקטה בזמן המלחמה, בהן:

- **הקמת קו סיוע בשיתוף חמ"ל ההייטק הישראלי.** קו סיוע זה נועד לספק מענה מקצועי וליווי אישי למבוטחי איילון בנוגע לתביעות נזקי המלחמה אל מול מס רכוש.
- **שירות סיוע נפשי ללא עלות.** עם פרוץ המלחמה העמידה איילון שירות סיוע נפשי ללא עלות למבוטחייה, מתוך הבנה לצורך בתמיכה רגשית בעתות קשות.



## עובדי כלל ביטוח התנדבו במושב תמר

**חתכו וארזו דלועים וסייעו בעבודת משק תמר, שרבים מהפועלים שלו עזבו עם פרוץ המלחמה**

עובדי **כלל ביטוח ופיננסים** ממשיכים להירתם לטובת המאמץ הלאומי. השבוע התנדבו העובדים בחיתוך ואריזת דלועים במשק תמר בבעלות **ליאת וגדעון מכלוף**, שבמושב חצב, המשווקים דלועים וכרוביות לרשתות קמעוניות גדולות בארץ. העובדים חתכו כ-200 דלועים, שנערכו לשני משטחי הפצה השוקלים יחד כ-600 ק"ג וסייעו בעבודת המשק, לאחר שרבים מהפועלים שלו עזבו עם פרוץ המלחמה והם זקוקים לסיוע של מתנדבים.



עובדי כלל ביטוח במשק תמר, במושב חצב | צילום: ליאת מכלוף



## מיטב בית השקעות ומנורה מבטחים בין הזוכות בפרס הזהב בתחרות ה-Effie של איגוד השיווק, איגוד הפרסום והמי"ל

**מיטב זכתה בפרס הזהב בקטגוריית פיננסים ומנורה מבטחים קיבלה את הפרס בקטגוריית מוצרים דיגיטליים ואוטומציה | מגדל זכתה בפרס הכסף | הזוכים הגדולים בתחרות: MAX ו-yes עם האפי פלטינום, ועמותת זיכרון בסלון עם גרנד אפי**

לצמיחה והפך אותה מחברת לווין לחברת I.P המובילה בישראל". משרד הפרסום **אדלר חומסקי & רשבסקי GREY**. עמותת **זיכרון בסלון**, זכתה בפרס הגרנד אפי על המהלך השיווקי המוצלח "איפה אתם עושים את יום השואה?" השאלה שהפכה את זיכרון בסלון ממנהג נקודתי למסורת ישראלית חדשה, מהלך זה אף זיכה אותה בפרס זהב בקטגוריית פעילות חברתית וציבורית - עמותות. משרד הפרסום קבוצת McCann התחרות, הנערכת בהובלת **איגוד השיווק, איגוד הפרסום והמרכז הישראלי לניהול** (המי"ל), היא תחרות בינלאומית המתקיימת ביותר מ-50 מדינות, אשר בוחנת, מזהה ומדרגת את המותגים אשר הובילו את המהלכים השיווקיים והפרסומיים האפקטיביים ביותר. המהלכים דורגו על ידי צוות של כ-80 שופטים, בהם מנכ"לים, מנהלי שיווק, פרסומאים ואנשי אקדמיה. הליך השיפוט בתחרות כלל שני שלבים, הראשון אונליין והשני פרונטלי.

**מיטב בית השקעות** זכתה במקום הראשון בקטגוריית פיננסים בתחרות הבינלאומית 2023 Effie, המתקיימת זו השנה ה-22 בישראל. הזכייה ניתנה עבור המהלך השיווקי "הופכים לבית ההשקעות הגדול בישראל", אותה הוביל סמנכ"ל השיווק **אמנון גולן**.

המהלך של מיטב כלל השקת אסטרטגיה חדשה "עולם של הזדמנויות", המציגה את מיטב כפלטפורמה פיננסית רחבה, חשיפת הפרזנטור הבינלאומי של בית ההשקעות **דיוויד שווימר** ("רוס גלר" מהסדרה "חברים"), השקת אפליקציה בלעדית ללקוחות הגמל, שינוי ממשקי ההצטרפות הדיגיטליים במגוון מוצרים, בניית קשר מחדש עם ערוצי הפצה במגוון פלטפורמות, ומבצעי הצטרפות חדשניים עבור מיטב טרייד כגון "מניה במתנה".

**מנורה מבטחים** זכתה בזהב בקטגוריית מוצרים דיגיטליים ואוטומציה עם המהלך "מוציאים את הראש מהחול" - כך גרמו לעשרות אלפי ישראלים להתגבר על הפחד ולהתחיל להבין את הפנסיה שלהם". משרד הפרסום: **יושע/TBWA**. קבוצת ביטוח נוספת שזכתה היא **מגדל** שקיבלה את פרס הכסף על "מגדל פיקס - ביטוח רכב".

טקס פרסי תחרות האפי 2023 נערך השבוע (ב') במוזיאון תל אביב, בנוכחות 350 בכירי קהילת השיווק והפרסום של ישראל, ובמהלכו הוענקו פרסים על הצטיינות באפקטיביות שיווקית ופרסומית למהלכים שיווקיים שנערכו בשנת 2023. במקום הראשון בקטגוריית האפי פלטינום זכו שני מתמודדים על הישג שיווקי מרשים לאורך שנים: **MAX** תחת הכותרת "המסע המופלא של max שבירת קונבנציות בדרך להובלה" משרד הפרסום קבוצת **McCann**.

**Yes** זכתה גם היא בפרס הראשון בקטגוריית האפי פלטינום עם המהלך "איך הפכה חברת הלווין למלכת הסטרימינג של ישראל - סיפור המהפך האסטרטגי של yes שהשיב אותה



נציגי מיטב בית השקעות עם פרס הזהב | צילום: רמי לוי



## ניב ארד מונה למנהל תחום הגבייה בחטיבת תפעול חא"ט של מגדל ביטוח ופיננסים

ארד, שבתפקידו האחרון ניהל את מערך הגבייה ב-Cal, יחליף את עמי הראל שפורש לאחר כ-40 שנים במגדל

רון רגב, מנהלת חטיבת תפעול וחיסכון ארוך טווח במגדל ביטוח ופיננסים, מסרה: "ראשית, אני רוצה להודות לעמי על תרומתו רבת השנים לחברה ולחטיבה ולאחל לו הצלחה והנאה מרובה בחיק משפחתו, עם פרישתו. אני מברכת את ניב על הצטרפותו לחברה ולחטיבה, ובטוחה שניסיונו הרב בתחום יהוו תרומה משמעותית לחטיבה ויובילו אותה להמשך הצלחות".



ניב ארד | צילום: יח"צ

**מגדל ביטוח ופיננסים** הודיעה על מינויו של **ניב ארד** למנהל תחום הגבייה בעולמות הביטוח, הפנסיה והגמל בחטיבת תפעול חיסכון ארוך טווח, המנוהלת על ידי **רון רגב**. ארד יחליף בתפקידו את **עמי הראל** שפורש לגמלאות לאחר כ-40 שנים בקבוצת מגדל. הראל כיהן במספר תפקידי ניהול בעולמות הגבייה והגמל, כאשר האחרון שבהם כמנהל תחום הגבייה, בארבע השנים האחרונות. "תחום אותו הוביל במקצועיות רבה, תוך הובלה בראש הטבלאות במדד הפנדינג, והובלת התייעלות משמעותית בתהליכי האוטומציה בחטיבה", מציינים במגדל.

עם פרישתו של הראל, בתחילת חודש מרץ 2024, יכנס לתפקיד ארד (נשוי + 4) שמגיע למגדל לאחר 14 שנים בחברת כרטיסי האשראי **Cal**, בה ביצע מספר תפקידי ניהול בעולם הגבייה, האחרון שבהם כמנהל מערך הגבייה של החברה. ארד בוגר תואר MBA עם התמחות במימון ושוק ההון.



## סלוגן חדש ללשכת סוכני הביטוח

הסלוגן הוותיק "ברגע האמת סוכן ביטוח" שונה ל"ברגע האמת סוכן ביטוח רשום בלשכת סוכני הביטוח"



דרור שלו, מנכ"ל הלשכה

**לשכת סוכני הביטוח** השיקה סלוגן חדש ששם דגש על מקצועיותם של חברי הלשכה.

**דרור שלו**, מנכ"ל לשכת סוכני הביטוח מסר: "לשכת סוכני הביטוח בישראל חידשה את הסלוגן הוותיק 'ברגע האמת סוכן ביטוח' ושדרגה אותו לסלוגן האומר 'ברגע האמת סוכן ביטוח רשום בלשכת סוכני הביטוח'. החידוש נוצר לאור העובדה כי לשכת סוכני הביטוח מהווה את הבית המקצועי של סוכני הביטוח, בית שמקנה ידע, הכשרה ודואג בהיבטים רגולטוריים לסוכני הביטוח, בית שמהווה סמל לאיכות ולמקצועיות".



משרדים חדשים לפרמיום סוכנות לביטוח



דורון הורנפלד (במרכז) עם רונית סגל ואלון מעברי

בכירים ועשרות סוכנים ועובדים בענף הביטוח השתתפו בחנוכת המשרדים החדשים בפתח תקוה

סוכן הביטוח **דורון הורנפלד** חנך אתמול (ד') את המשרדים החדשים של **פרמיום סוכנות לביטוח** שבבעלותו, במתחם ב.ס.ר בפתח תקוה.

בין הנוכחים באירוע: מנכ"לית פספורטכארד **רונית סגל** וסמנכ"ל חטיבת הסוכנים ונקודות הפצה בחברה **אלון מעברי**; יו"ר רימונים **אריק יוגב**, מנהל מכירות ושיווק נסיעות לחו"ל בהראל ביטוח **ג'ורג'יו דה קפואה**; סמנכ"ל בטח תורן **רונן דמרי**; היועצת הארגונית **גיליה משולם**, מושיק בן פורת מבכירי לשכת סוכני הביטוח, עשרות סוכנים ועובדים בענף הביטוח.

# כנס הביטוח הכללי

## מציאות חדשה ה-18

יום ג' | 09.04.2024 | לאגו, ראשון לציון

<p><b>חדשנות</b> מוצרית ועסקית</p>	<p><b>מס רכוש</b> תמונת מצב</p>	<p><b>שוק הביטוח הגלובלי</b> מלחמות, אקלים, התייעלות</p>	<p><b>מדיניות ורגולציה</b> איך תראה 2024?</p>
<p><b>מומחים בעסקים</b> מוצרית ועסקית</p>	<p><b>סייבר</b> אדישות למרות הכל</p>	<p><b>קבלנים</b> ללא כיסוי?</p>	<p><b>רכב ודירה</b> אתגרים ומגמות</p>

לפרטים ולהרשמה <



## הפינה המקצועית של ירדן פלד | מנהל קהילת חדשנות וטכנולוגיה



# כיצד להאיץ את הסוכנות בעזרת בינה מלאכותית

בינה מלאכותית גנרטיבית מאפשרת התאמה אישית, יצירתיות ויעילות רבה יותר בשיווק | חברות המאמצות אותה מתוך מחשבה, יכולות להשיג יתרון תחרותי | אבל ניהול סיכונים ושינוי יהיו קריטיים

קטן ולכן כן רצוי להשתמש, לאמן ולהבין כיצד הכלים יכולים לסייע לנו בניהול העסק.

אחד התחומים שכלי הבינה המלאכותית עושים בו כרגע עבודה טובה (וכמובן לא מושלם) ויכולים לסייע לכל עסק וכל עסק זקוק לו - הם הכלים השיווקיים. כל עסק רוצה כמה שיותר פרסום (יש כאלו שטוענים שאפילו פרסום שלילי זה פרסום) ורוצה שכמה שיותר לקוחות יכירו, יעריכו את הערך שלו וירצו לרכוש ממנו את המוצרים או השירותים שהוא מציע. לכן ריכוזי כמה נקודות חשובות מדוח של מקינזי בנושא **(How generative AI can boost consumer marketing)**.

על פי הדוח, בינה מלאכותית יוצרת (Gen AI) מקרבת מציאות זו של פרסונליזציה קיצונית בקנה מידה גדול קרוב למציאות. Gen AI מאפשרת למהפכה את השיווק הצרכני כפי שאנו מכירים אותו היום. ברמה הפרטנית של חברה, קמפיילים שיווקיים שפעם דרשו חודשים של עיצוב תוכן, יצירת תוכנות ומיקוד לקוחות, יכולים כעת לצאת לפועל בתוך שבועות או אפילו בתוך ימים, לעתים קרובות עם פרסונליזציה בקנה מידה ובדיקות אוטומטיות. פיתוח אתרי אינטרנט ומשימות שירות לקוחות הן לעיתים קרובות צווארי בקבוק באינטראקציות עם צרכנים בודדים. אבל כשהן מבוצעות היטב, הן יכולות לעודד מעורבות רבה יותר ולשפר את שביעות הרצון. שווקים יכולים בו זמנית לנתח ולפרש נתוני טקסט, תמונה ווידאו כדי להבין טוב יותר הזדמנויות חדשנות. Gen AI מפעילה פרסונליזציה גרנולרית בדרכים שפשוט לא היו אפשריות לפני כן.

עוד מוסבר בדוח כי רווחי היעילות הללו מ-Gen AI מתחילים להשפיע

אי אפשר להתחמק מהשינויים המהירים בתחום הבינה המלאכותית וגם מהאתגרים והבעיות שהיא מציבה לעסקים. רק השבוע התבררנו על תקלה בג'יפטו של OPEN AI אשר התחיל לתת תשובות מוזרות ולא רלוונטיות וגרם לחברה להודיע שהיא מנסרת, מזהה וחוקרת את הנושא. אנו למדים, כפי שנטען בעבר, שהטכנולוגיה של הבינה המלאכותית עדיין לא בשלה ועדיין יהיו באגים גם בעתיד ולכן, כרגע הכלים הם בעיקר לניסוי ולבדיקה ורצוי מאוד גם לבחון כל מילה או כל תשובה ולהבין או להכניס הערה לפעילויות שמחצנות החוצה, שהתשובות שלהן מבוססות על בינה מלאכותית ויכולות להיות טעויות.

דוגמה רק מהשבוע: נוסע שהשתמש בכלי בינה מלאכותית לרכישת כרטיס טיסה ללוויית סבתו בחברת AIR CANADA גילה כי הצ'אטבוט של החברה נתן לו נהלים שגויים לגבי מדיניות הביטולים של הטיסה. הוא תבע את החברה בבית המשפט וזכה בפיצוי על הטעות של הצ'אטבוט.

כשאנו עוסקים בתחומים שמרווח הטעות יכולה להיות קטסטרופה (אובדן חיים, פציעה, אובדן הכנסה או כסף רב), ישנה חשיבות רבה לכלים שאנו משתמשים בהם לצורך העסק שלנו. חשוב לבדוק את הכלי ומי עומד מאחוריו, חשוב שזו תהיה

חברה ותיקה (אני לא מדבר על הכלים החינמיים באינטרנט, אלא על הטמעות של כלים בעסק ואף ממשקים למערכות נוספות), שיש לה גם צוות שיכול לאתר ולתקן במהירות את הבעיות, אבל שיש לה גם ניסיון וביטחון בכלים שהיא מטמיעה.

הכלים שיכולים כיום לסייע לכל עסק, הם כלים שחוסכים בזמן עבודה או מסייעים ליצירתיות ולתפעול העסק ומרווח הטעות בהם הוא יחסית



### המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<

**2. התאם אישית מודלים קיימים** של בינה מלאכותית גנרטיבית עם נתונים משלך כדי ליצור פתרונות ייחודיים המותאמים ללקוחות שלך. דוגמאות יכולות לכלול יצירת הודעות מותאמות אישית עבור פלחים שונים או פיתוח מהיר של רעיונות מוצר חדשים.

**3. להמציא מחדש** תהליכי שיווק מקצה לקצה עם בינה מלאכותית גנרטיבית. זה יכול לאפשר חוויות לקוח היפר-רלוונטיות ומותאמות אישית בקנה מידה גדול, גם אם זה לטווח הארוך יותר.

**4. יצירת חזון ומפת דרכים לשיווק** המופעל על ידי בינה מלאכותית גנרטיבית. בנה צוותים חוצי תפקודים לביצוע. התמקד בתרחישי שימוש בעלי ערך גבוה הדורשים כוונן עדין של מודלי בסיס.

**5. טפל מראש בסיכונים** כמו תפוקות מוטות, הפרות פרטיות ותוכן לא מבוסס. פיקוח, ממשל וביקורות אנושיות בלולאה יהיו חשובים.

**6. לנוע במהירות** בהתחלה עם פיילוטים קטנים, לאחר מכן להתרחב לפתרונות מותאמים אישית, ולבסוף לשנות תהליכים שלמים. ניתן היה לראות השפעה תוך שבועות או חודשים ולא שנים.

לסיכום, בינה מלאכותית גנרטיבית מאפשרת התאמה אישית, יצירתיות ויעילות רבה יותר בשיווק. חברות המאמצות אותה מתוך מחשבה, יכולות להשיג יתרון תחרותי. אבל ניהול סיכונים ושינוי יהיו קריטיים. ובענף שלנו, כמובן מי שישתמש בנבחרת הבוטים של **עדיף TECH** יוכל ליהנות מכלים מוכחים המותאמים לפעילות סוכני הביטוח.

על השוק הכלכלי העולמי. דוח מקינזי מעריך ש-Gen AI יכולה לתרום עד 4.4 טריליון דולר בפריון שנתי גלובלי. על פי הניתוח, שיווק ומכירות הם אחת מארבע קבוצות תפקודיות שבמשולב יכולות לקצור מוערך של 75% מאותו ערך. הפריון של שיווק לבדו בזכות Gen AI יכול לגדול בין 5% ל-15% מסך הוצאות השיווק, שווה ערך לכ-463 מיליארד דולר בשנה.

השינוי מגיע, וחברות שיישאו מהצד מסתכנות בכך שיישאו מאחור. אחד הכלים החזקים של הבינה המלאכותית הינו הפרסונליזציה של הלקוחות ולהן דוגמה: חנות האמנות מייקלס משתמשת ב-Gen AI כחלק מגישתה להעמקת מעורבות הלקוחות באמצעות אינטראקציות מותאמות אישית ותכופות יותר עם קוניה. החברה בנתה פלטפורמת יצירת תוכן וקבלת החלטות כדי לעזור בפיתוח העתקה ולהבין טוב יותר כיצד מגזרי לקוחות מעורבים עם מסרים שונים. מייקלס עברה מפרסונליזציה של 20% מקמפיני הדוא"ל שלה לפרסונליזציה של 95%. זה העלה את שיעור הלחיצות ב-41% עבור קמפיני SMS וב-25% עבור קמפיני דוא"ל.

להלן כמה נקודות מהדוח שיכולים לסייע לכל עסק להתמקד בפעילות: **1. ניצחונות מהירים** על ידי שימוש בכלי AI גנרטיביים מהמדף לדברים כמו התאמה אישית של קמפינים, ניתוח נתוני לקוחות ואוטומציה של תהליכים. אבל התחל בקטן עם רק כמה מקרי שימוש בעלי השפעה גבוהה.



# קהילת חדשנות וטכנולוגיה בעולם הביטוח והפיננסים

להצטרפות לקהילה <

# השתלבות מוצלחת של דור ההמשך בעסק המשפחתי

העברה בין דורית נפוצה בעולם שוק הביטוח, אבל זהו תהליך רגיש ולעיתים מורכב, שחשוב ליישם אותו בצורה נכונה כדי ליהנות מהיתרונות של כל אחד מהצדדים



רוני יונג

## בדיקת רצון והתאמה

השלב הראשון הוא לבדוק כשירות והתאמה ורצון. לא מעט פעמים יש להורים תכנית סדורה לילד על הפעילות והתועלת שתצמח לדור ההמשך מהמשפחה העסק, והם בטוחים שזה לטובת כולם. אבל דור ההמשך לא תמיד שותף לתכנית, לא בהכרח יש לו רצון להמשיך או את המיומנות והיכולות של ההורה, לא תמיד קיימות יכולות של מנהיגות עסקית ואת הידע המתאים בניהול השיווק והמכירות של העסק. בשלב הזה אנחנו באמת צריכים לשבת, לדבר ובעיקר להקשיב, להבין אם ואיך הילדים שלנו באמת בעניין וזה באמת מה שהם היו רוצים. תפקידנו להסביר, לספר ולשקף את המשמעות של ניהול ועבודת בעסק ובמה זה כרוך, מה קיים ומה צפוי להם במקרה שיבחרו לקחת חלק בעסק. אז באמת לתת להם לחשוב ולהחליט האם באמת מה שמתאים לנו מתאים גם להם, וצריך לזכור שכל תשובה היא לגיטימית.

## הכשרה מתאימה

השלב השני הוא ליווי והכשרה מתאימה. הדור הוותיק למד, עבד ובנה את העסק במשך שנים. הכניסה לעסק דורשת השכלה ומיומנות מתאימות. יש להכין תכנית ברורה של ליווי והכשרה מתאימים, החל מהשכלה והדרכה מקצועית על מנת להישאר רלוונטיים ומומחים בענף הביטוח. זה עשוי להיות כרוך בחיפוש אחר הסמכות, השתתפות בכנסים בתעשייה ושמירה על מידע לגבי מגמות וטכנולוגיות מתפתחות. לבסס את המומחיות של הדור הממשיך בכל ענפי הביטוח שבו המשרד מטפל, ידע מקצועי בביטוחים השונים, בחיתום, בתביעות, ברגולציה, בידע תפעולי ועוד. בנוסף, עליהם להתנסות בתהליכים השונים, בעבודה על העסק ועל כל גווניו. בנוסף, נחוצה היכרות עם הסביבה הרגולטורית - לחנך את עצמם ללא הרף ולהישאר מעודכנים בדרישות החוק העדכניות ביותר.

## עניינים משפחתיים

התמודדות נוספת היא עניין של הורה ילד, עניינים משפחתיים, רצינות לעבודה בעסק, סמכות וניהול למרות היחסים המשפחתיים, כאילו הדור הצעיר עובד אצל מעסיק שלא קשור למשפחה, שזה כולל במועדים מסוימים, בשעות לא שגרתיות ופגישות עם לקוחות, יכולות להפוך את זה למאתגר להגיע לאיזון בין עבודה לחיים עצמם. האתגר הזה נראה פשוט לכאורה, אבל מניסיוני הרב הוא אחד מהמקומות המורכבים והרגישים ביותר בתהליך עם הרבה סיכונים

## המשך בעמוד הבא <<<

מעט לפני חנוכה, נפגשתי עם בחור צעיר מוכשר שפנה אלי דרך הרשתות, ולאחר שיחה קצרה הבנתי שהוא בן של בעל סוכנות ביטוח גדולה. בעבר הייתי בקשרים עסקיים עם בעל הסוכנות, אבל מעולם לא הכרתי את הבן, ושמחתי לראות ולהכיר את דור ההמשך. הבן הראה מוטיבציה רבה להצליח ולכבוש את העולם בדרכו. גם הבן וגם האבא מאוד רציניים מוכשרים ובעלי מוטיבציה ששילוב העבודה והעסק ביניהם יצליח. ועדיין, כבר בתחילת תהליך העבודה נתגלו פערים ומעט מחלוקות.

הסיפור של דור המשך בעסקים הוא סיפור עתיק יומין. אנחנו כבעלי עסקים מצליחים, רוצים להנחיל את העסקים שלנו לדור ההמשך, להעביר את ההצלחה לדור הבא ולאפשר במקביל לילדים שלנו עתיד כלכלי בטוח וטוב.

בעולם הביטוח התהליך הזה נפוץ עוד יותר, ובעלי סוכנויות רבות מכניסים פנימה את דור ההמשך. לרוב זהו תהליך טבעי כמעט מתבקש. הבן או הבת לומדים את המקצוע וזוכים להתחלה מבוססת מסוכנות מצליחה עם מוניטין. רק מה שבתאוריה פשוט מאוד, עלול להתקל במציאות במורכבויות שונות שחשוב לטפל בהן בזהירות.

הכרתי עסקים רבים בהם התהליך נתקל בפערים ובקשיים, ובסופו של יום צדדים נפגעו ולעיתים גם העסק נפגע - ורק לאחר עבודה מסודרת השתנה המצב. זהו תהליך רגיש ולעיתים מורכב, שחשוב ליישם אותו בצורה נכונה, כאשר ליווי וייעוץ משדרגים את התהליך ומעלים משמעותית את סיכויי ההצלחה.



המשך מהעמוד הקודם <<<

המשתנות הללו של הלקוחות, מה שעשוי לדרוש שינוי בגישה שלהם למכירות ולשירות לקוחות.

**היכרות מתאימה עם לקוחות העסק**

לא מעט פעמים דור ההמשך נכנס ונשאב לשירות ותפעול. יכול להיווצר מצב שהעסק ממשיך להעניק שירות ועוסק בכך כל היום, ולא עוזר בלייצר הכנסות חדשות לעסק ולא מפתח את העסק לאפיקי שיווק חדשים - ונוצרים קונפליקטים בין ההורה לדור ההמשך. ניהול קשרי לקוחות: בנייה ותחזוקה של קשרים חזקים עם הלקוחות הוותיקים היא חיונית ולכן חשוב שהדור הוותיק יכיר לדור ההמשך את הלקוחות. חשוב לטפח ולהשקיע זמן ומאמץ בטיפוח מערכות היחסים עם הלקוחות של המשרד כדי לשמר ולהגדיל את בסיס הלקוחות שלהם. כך שחשוב להכיר לדור ההמשך גם את החלק בטיפול ובעבודה עם הלקוחות והשיווק ולא להשאירו בתחום השירות והתפעול. לסיכום, שוק הביטוח מתפתח, ואין ספק שלייצר דור המשך טוב נותן סיפוק וגאווה לדור הוותיק, אבל חשוב להיערך לכך בצורה מסודרת וליהנות מהיתרונות של כל אחד מן הצדדים, הטמעת טכנולוגיות משתנות, הערכות לציפיות של הלקוחות ולדרישות הרגולטוריות. התמקצעות וחיווק אטורית מקצועית לדור הצעיר ולייצר משרד סוכן עם גישה ממוקדת לקוח וניהול זמן יעיל, במיוחד עבור כל הצדדים בעסק.

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

להפיל את כל התהליך. לכן יש להתייחס אליו בכובד ראש, ורצוי תוך ליווי חיצוני מתאים.

היכולת להפריד בין המשפחה לעסק ולהיות מסוגלים להתייחס לעסק במקצוענות ובכבוד תוך הפרדת הנושאים המשפחתיים, היא קריטית להצלחת התהליך והעסק ככלל.

**פערים בטכנולוגיה**

לא מעט פעמים, דור ההמשך אוהב חידושים ושינויים. הם חכמים, יודעים להתאים את עצמם מהר יותר לרגולציות ולשינויים שקורים בשוק הביטוח. הם לרוב דיגיטליים יותר, אך לא בהכרח יודעים תמיד לגייס לקוחות חדשים לעסק הוותיק ויש להם ניסיון קטן, אם בכלל, במכירות. ההורים שמשתייכים לעולם הסוכנים הוותיקים הם לעיתים שמרנים בנושא השיווק, מעטים נכנסו לעולם השיווק הדיגיטלי. ההורים מרגישים חכמים, שהם יודעים הכל, ומפחדים לתת את השרביט, לשחרר סמכויות, מאחר שהם חושבים שדור ההמשך לא מספיק בקיא לתת מענה לאוכלוסיית הלקוחות הוותיקים שסומכים רק עליהם.

חשוב לדעת לייצר תהליך בין הדור הצעיר הממשיך לדור ההורים, שמאפשר לדור הוותיק לתת מניסיונו ומההיכרות שלו עם השוק, תוך שילוב הדור הצעיר ויכולותיו המתקדמות בפתרונות חדשניים בתחום השירות, השיווק והמכירות, שיכולים לעזור להגדיל הכנסות. הדור הצעיר יכול לעזור ולהטמיע שימוש בדיגיטל ולהתאים את הטכנולוגיה והשירות למידת הציפיות והרצונות של הלקוחות. לקוחות הביטוח של היום, מצפים לשירותים מותאמים אישית ודיגיטליים יותר. הדור הצעיר והוותיק יהיו חייבים להסתגל יחד כדי לעמוד בציפיות



**סוכן ביטוח כמתכנן פרישה מוסמך  
הקורס עם דגש על תירגול מעשי ופרקטיקה**

מכללת עדיף  
מוסיפים ערך למקצוע

**לפרטים נוספים ולהרשמה <**