



עדיף

גיליון 1326 | יום ה',
ו' אדר תשפ"ה | 06.03.2025

TECH עדיף
קהילת חדשנות וטכנולוגיה
בעולם הביטוח והפיננסים

להצטרפות לקהילה <

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

אחריות הרשות

האם הרשות הפלסטינית תשלם על חלקה בתעשיית גניבות הרכב? בצעד תקדימי, מנורה תובעת מהרשפ כרבע מיליארד שקלים בטענה שהיא "נהנית מהתופעה הנאה ישירה"

8

נקודת מפנה

יותר מ-500 משתתפים הגיעו לכנס הביטוח הכללי ה-19 של עדיף שאירח קובעי מדיניות, בכירים בתעשייה וטובי המומחים - שעסקו בבעיות הבוטרות של הענף | סגן בכיר ברשות: "הטלנו עיצומים על חברות ביטוח שאינן מעבירות נתונים כנדרש"

הרחבה על הכנס בעמודים 24-37

הראש בחול

סוכני הביטוח הם יעד אטרקטיבי לתקיפות סייבר, כי הם מחזיקים במידע קריטי על אנשי מפתח במשק. הנזק הכלכלי הפוטנציאלי נאמד במיליארדים ואי אפשר להמשיך להגיד "לי זה לא יקרה". רב השיח "עלייה להתקפה - סייבר ואבטחת מידע".

34-35

זהירות, ברבורים שחורים!

האם טראמפ הוא הברבור השחור? אולי הסנקציות או ה-AI? ומה הסיכוי שמבטחי משנה מארה"ב יגיעו לכאן במקום אלה שנבהלים מהמצב ועוזבים? כל התשובות ברב השיח "שגרת הברבורים השחורים"

26,28

בגלל סליים

רשות שוק ההון מהדקת את הפיקוח על פעילותם של בעלי רישיון פנסיוני

4

מהדקים חגורה

בעקבות עליית המע"מ - הצריכה הפרטית מורידה הילוך | ציפיות לירידת הריבית באירופה | השווקים בארה"ב מתנדנדים - סקירה כלכלית

26

קיבלו כרטיס צהוב

שהממונה על שוק ההון במכתב אזהרה לחברות הביטוח | ישקול שימוש בסמכויות נרחבות כנגד חברות שיתרשלו בקביעת יעדי הון ראויים

10

משקיעים ומגוונים

מנורה משקיעה בהתחדשות עירונית, הראל - בקרן אמריקאית

23

מאמרים ודעות / עמ' 42

בתעשייה / עמ' 38

פיננסים והשקעות / עמ' 16

חדשות חמות / עמ' 2

נקודת המפנה: להוביל את ענף הביטוח לעתיד חדש

יותר מ-500 משתתפים הגיעו לכנס הביטוח הכללי ה-19 של עדיף שאירח קובעי מדיניות, בכירים בתעשייה וטובי המומחים - שעסקו בבעיות הבערות של הענף | נוריאל: "אנו עומדים בצומת קריטי בענף הביטוח הכללי. העולם סביבנו משתנה במהירות, ואנו נדרשים להסתגל, להבין את הכיוון החדש ולפעול בהתאם כדי להבטיח את עתיד הענף"



מנכ"ל עדיף יובל נוריאל בפתיחת כנס הביטוח הכללי ה-19

ואם הענף ישכיל להקשיב לדור הצעיר, לחשוב כמה צעדים קדימה, לאמץ תפיסות חדשות ולהתאים את המוצרים לערכים ולצרכים המשתנים - נבטיח את רלוונטיות הענף לשנים הבאות."

בהמשך הכנס שוחח נוריאל עם ר"ח **ודיע עואד**, סגן בכיר, אחראי על תחום הביטוח ופניות הציבור ברשות שוק ההון, על האתגרים והתוכניות של הרגולטור.

ארבעה רבי שיח התקיימו במהלך הכנס. ברב שיח "שגרת הברבורים השחורים", בהנחיית בעל טכסא, דנו המשתתפים בשאלה האם ענף הביטוח באמת מסוגל להתכונן ל"ברבורים השחורים" - אותם אירועים בלתי צפויים שמציבים אתגרים בלתי נמנעים המחייבים התאמות מתמידות במודלי החיתום, המוצרים והשירותים. ברב שיח השתתפו: **אורן אשד**, מנהל מוצרים ופיתוח עסקי, תחום ביטוח כללי, קבוצת הפניקס; **אתי חנון**, סמנכ"ל, מנהלת מטה החטיבה לביטוח כללי וחתמת ראשית, כלל ביטוח ופיננסים; עו"ד **סינל שלימוף-רכטמן**, נציגת לויס בישראל, שותפה במשרד גרוס אורעד שלימוף ושות'; עו"ד **עדי נחמיאס**, מנכ"לית משרד עורכי הדין גורניצקי ושות'.

כנס הביטוח הכללי ה-19 של עדיף ריכז אליו בתחילת השבוע (א') יותר מ-500 משתתפים אשר הגיעו ללאגו בראשון לציון, כדי לשמוע מקרוב קובעי מדיניות, בכירים בתעשייה וטובי המומחים. הכנס, תחת הכותרת "נקודת המפנה", התקיים זו השנה השנייה בצל המצב הביטחוני בארץ והמגמות המשמעותיות בשוק הגלובלי אשר משפיעים על השוק המקומי בכלל ועל תעשיית הביטוח הכללי בפרט. הכנס, בהנחיית עו"ד **ריטה בעל טכסא**, העניק הזדמנות יוצאת דופן לבניית ולהרחבת רשת הקשרים עם פעילי ענף הביטוח: סוכני ביטוח, יועצי ביטוח, חברות הביטוח, נותני שירותים, נציגי רגולציה ובעלי עניין נוספים.

"אנו עומדים בצומת קריטי בענף הביטוח הכללי. העולם סביבנו משתנה במהירות, ואנו נדרשים להסתגל, להבין את הכיוון החדש ולפעול בהתאם כדי להבטיח את עתיד הענף. תקופה זו מאופיינת במתח בין משברים להזדמנויות, בין סיכונים מתפרצים לחדשנות מצמיחה. זהו הרגע שלנו - נקודת המפנה - שבו עלינו להפנים את השינויים המתחוללים ולפעול באומץ כדי לנווט את הענף לעתיד בטוח ומשגשג", אמר מנכ"ל עדיף **יובל נוריאל** בנאומו בפתיחת הכנס. נוריאל הזכיר בפתח דבריו את המאבק והתפילה להשבת כל החטופים וחזיק את ידי המשפחות.

לדבריו, "השנתיים האחרונות הוכיחו עד כמה הבלתי צפוי הפך לשגרה. מגפה, מלחמות ואסונות טבע - "ברבורים שחורים" של ממש - טלטלו את העולם ואת שוק הביטוח. גם אצלנו, זו השנה השנייה שאנו מקיימים את הכנס תחת צילו של המצב הביטחוני בארץ והתמורות בשוק הגלובלי. אירועים אלה מציבים אתגרים עצומים לחברות הביטוח: כיצד לתמחר סיכונים שלא היו כמותם, כיצד לעמוד בגל תביעות פתאומי, ואיך להמשיך לספק יציבות בתקופה של חוסר ודאות.

"מגמה חשובה נוספת היא שינוי הרגלי הצריכה בדור הצעיר", ציין נוריאל והוסיף: "לקוחות צעירים שגדלו בעולם דיגיטלי מצפים לביטוח מהיר, פשוט וגמיש. חוויית הלקוח הופכת מרכזית מתמיד,

עורך משנה: אילן פיש ■ מערכת: רונית מורנגשטרן ■ כותב קבוע: ירדן פלד ■ גרפיקה: דורון משען | ETS Design TLV
 ■ מנהלת פרסום: דבי מורנו ■ מו"ל: עדיף תקשורת, הארון 12 מושב מגשימים 56910 ■ טל: 03-9076000 ■ פקס: 03-9076001
 ■ דוא"ל: news@Anet.co.il ■ בקרו באתרנו: www.adifplus.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 בעמוד הבא <<<

הלאומי; עו"ד **שלומי הדר**, משרד עורכי דין ג'ון גבע-הדר ושות'; **רועי מושאילוב**, מנכ"ל RSecurity; אביתר עמירה, יועץ למוצר ביטוח ויוצר תוכן.

בנוסף לרבי השיח התקיימו הרצאות שונות. על "ביטוח נסיעות לחו"ל - פוליסה או חוויה", דיברה **רונית סגל**, מנכ"לית פספורטכארד. עו"ד **ארז שניאורסון**, משרד עורכי הדין שניאורסון, דיאב ושות', שיתף את הקהל בקאהוט בנושא "תביעות ביטוח: התערבות אקטיבית בלוחות הזמנים של חברת הביטוח". עו"ד ד"ר **גדעון פישר**, משרד עורכי הדין ד"ר גדעון פישר ושות', שוחח בנושא "מסכסוכים להסכמות: בורריות בענף הביטוח".

"נקודת המפנה" היא יותר מסתם נושא לכנס", אמר נוריאל, "זו קריאה לפעולה. המשימה שלנו איננה קלה, אך היא מלאת השראה: להבטיח את עתיד הביטחון הכלכלי של אזרחי ישראל תוך התאמה מתמדת לעולם המשתנה. ענף הביטוח תמיד היה רשת ביטחון לחברה, ומעתה הוא גם חייב להיות חוז החנית של חדשנות נבונה. עלינו לתת אמון זה בזה ולהאמין בדרך. בואו נוביל את ענף הביטוח אל עבר תקופה של פריחה מחודשת. בעודנו עושים זאת, אסור לשכוח את האחריות שלנו גם לחוסן החברתי: לעמוד לצד לקוחותינו ברגעי משבר, להגיב בהגינות ובמהירות, ולהיות עוגן של יציבות גם בעידן של תהפוכות".

סיקור נרחב של כנס הביטוח הכללי ה-19, כולל סרטונים, בעמודים 24-37

המשך מהעמוד הקודם <<<

מבט מרתק לעתיד סיפק רב השיח "האם ענף הביטוח מסתכל 5 שנים קדימה?", בהנחיית **מורן זיסר**, מנכ"ל באפי ובעלים cheeps. השתתפו בו: ד"ר **אשר עידן**, מרצה בינ"ל בעולמות החדשנות והגלובליזציה; **אוהד מעודי**, לשעבר סגן בכיר לממונה על רשות שוק ההון; **מתן גרוס**, סמנכ"ל, אקטואר ראשי ביטוח כללי, מגדל; **אודי דגן**, מנכ"ל ובעלים, טאץ' ביטוח; **גיל ארזי**, מייסד ושותף FINTLV, **ירדן פלד**, מנהל קהילת עדיף.Tech.



רב שיח נוסף התקיים תחת הכותרת "ביטוח כללי זה אלמנטרי?", בהנחיית **מעין בר אור**, ישראל ביטוחים; והשתתפות: **ישראל גלעד**, יו"ר הוועדה לביטוח כללי, לשכת סוכני הביטוח; **אלון קרן**, יו"ר איגוד השמאים; **רן גבאי**, מנכ"ל שגריר רשת מוסכים ושירותי דרך וגרירה; **אייל אוהיון**, דירקטור ושותף, VERIFY; **סיגל עמיר בהיר**, מרצה בכירה, שותפה במטאור בהיר.

גם נושא הסייבר קיבל ביטוי נרחב - ברב שיח "עלייה להתקפה", ניתוח המשתתפים את העלייה בהתקפות הסייבר ובחנו את ההיערכות הביטוחית בתחום. את הדיון הנחה **רועי אל נר**, משנה למנכ"ל לידור נ.ע.ר, והשתתפו בו **שלמה צרפתי**, כלכלן ראשי, מערך הסייבר



רשות שוק ההון מהדקת הפיקוח על פעילותם של בעלי רישיון פנסיוני

יידרשו לדווח על ניגודי עניינים עם לקוחות, על תשלומים ישירים מלקוחות ועל הסכמי מיקור חוץ מהותיים | הרקע להנחיות החדשות הוא כנראה מעורבות סוכנים בפרשת סלייס ופרשיות נוספות

• סוכנויות ידרשו לדווח על תשלומים ישירים שקיבלו מלקוחות בגין שירותי שיווק מוצרי ביטוח ופנסיה ועל הסכמי מיקור חוץ הנוגעים לפעילות מהותית של סוכנויות הביטוח;

• סוכנויות ותאגידי ייעוץ יידרשו להצהיר על נכונות הנתונים שדווחו לממונה;

• הסדרת דיווח שוטף וממוכן של תאגידי ייעוץ בנקאי לרשות על מנת לייעל את הליכי הפיקוח על הייעוץ הפנסיוני הבנקאי.

מהרשות נמסר עוד, כי "התיקון הנוכחי עתיד לייעל ולשפר את הפיקוח והבקרה של הרשות על בעלי הרישיון הפנסיוני בעת הדיווח השנתי, לאור החשיבות הרבה בהסתמכות על הנתונים בקביעת אסדרות עתידיות ואיתור כשלי שוק".



עמית גל
| צילום: מארק קניימן, לע"מ

מלשכת סוכני הביטוח נמסר:

"ככלל, אנו תומכים בצעדים עליהם הכריז היום הממונה על רשות שוק ההון. אנו חושבים כי הגברת השקיפות כלפי הציבור בעניין סוכנויות הביטוח, הינו צעד מבורך.

"מהלך נוסף שיש צורך להוביל בצד הדיווחים של הוצאות השכר עבור הייעוץ הפנסיוני הבנקאי, הוא דיווח של הוצאות השכר בחברות הביטוח בגין המשווקים הישירים (אלו עם רישיונות ואלו ללא רישיונות), בענפים השונים - על מנת שמפת התמורה תהיה ברורה יותר".

רשות שוק ההון מהדקת את הפיקוח שלה על בעלי רישיון פנסיוני. הרשות פרסמה עדכון להוראות הדיווח השוטף של סוכנויות ביטוח ותאגידי ייעוץ פנסיוני לרשות. לטענת הרשות: "הצורך בהידוק הפיקוח על נוכח השינויים שחלו בשוק החיסכון הפנסיוני ובאופן פעילותם של בעלי הרישיון הפנסיוני, בפרט בתחומי פעילות בהם קיים חשש לניגוד עניינים בין בעלי הרישיון ללקוחותיהם".

לדברי עמית גל, הממונה על שוק ההון, ביטוח וחסכון: "בעלי הרישיון הפנסיוני ממלאים תפקיד חשוב בליווי החוסכים בקבלת החלטות מושכלות ביחס לחיסכון הפנסיוני. לאחרונה אנו רואים פעילות מוגברת של בעלי הרישיון בתחומים העלולים ליצור חשש לניגוד עניינים בניגוד לחוק, ומכאן, שחשוב כי לרשות תהיה תמונה מלאה על פעילותם של בעלי הרישיון, על מנת להבטיח שהליווי ייעשה בצורה המקצועית והטובה ביותר".

בענף מעריכים כי ההגבלות על פעילות הסוכנים הפנסיוניים מגיעה בעקבות פרשת סלייס גמל, בה היו מעורבים לא מעט סוכני ביטוח.

להלן עיקרי התיקון:

• הוספת דיווח לגבי ניגודי עניינים בין סוכנויות ביטוח ללקוחותיהן, בהקשר של שיווק מוצרים פנסיוניים. שימת דגש על פעולות שיווק השקעות שלא במסגרת רישיון הסוכנות שעלולות לעלות לכדי ניגוד עניינים על פי החוק;



"יש רק אחד שאף פעם לא מחטיא - זה מי שמעולם לא זרק" אומר נועם בר און, שותף בארביטראז', נושם כדורסל, חי פיננסיים ויודע שבשילוב ביניהם הוא המפתח להצלחה. כסף חייב להיות בתנועה כל הזמן, בדיוק כמו שחקן כדורסל במגרש.

בארביטראז' מצא נועם את הקבוצה המקצועית שמאפשרת לו להביא את היתרון שלו - השילוב בין ניסיון בבנקים, חברות ביטוח ובתי השקעות - לטובת הלקוחות שלו.

לחצו ליצירת קשר עם נועם <<





מנורה מבטחים במקום הראשון

גמל | קופת גמל | קרן
להשקעה | לחיסכון | השתלמות

מסלול אשראי ואג"ח ב-36 החודשים האחרונים

לקבלת מידע נוסף פנו למפקחים במחוזות

בהתאם לנתונים שפורסמו בגמל נט, מסלולי אשראי ואג"ח של מנורה מבטחים השתלמות (מ.ה. 13357), מנורה מבטחים תגמולים ופיצויים (מ.ה. 13355) ומנורה מבטחים גמל להשקעה (מ.ה. 13354) סיימו במקום הראשון בתשואות ל-36 החודשים האחרונים שהסתיימו ביום 31.01.2025 מבין כל מסלולי ההשקעה המתמחים בניהול אקטיבי-אשראי ואג"ח של קרנות ההשתלמות, קופות הגמל לחיסכון וקופות הגמל להשקעה. עד ליום 30.6.2024 המסלולים הנ"ל נקראו מסלולי חו"ל, אך מדיניות ההשקעות המוצהרת שלהם עד לשינוי השם, וגם לאחר מכן, הינה מדיניות השקעות שתואמת את קטגוריית אשראי ואג"ח. **אין במידע על תשואות שהושגו בעבר כדי להעיד על תשואות שתושגנה בעתיד.** 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.

הממונה על שוק ההון הורה על שינויים בהליך מינוי דירקטורים ומנכ"ל בחברות בת בקבוצת הפניקס

בעקבות הפיכתה של הפניקס פיננסים לחברה ללא גרעין שליטה, גיבש הממונה כללים חדשים למינויים בהפניקס ביטוח והפניקס פנסיה וגמל



מינוי מנכ"ל ויו"ר

הליך סיום כהונה של המנכ"ל בגופים המוסדיים בקבוצת הפניקס צריך להיעשות בדיעת ובהסכמת הדירקטוריון שלהם. החלטה על מינוי של מנכ"ל חדש צריכה להיעשות במסגרת הליך שכולל, בין היתר, מינוי ועדת איתור. יחד עם זאת, הממונה רשאי לאשר תהליך מינוי אחר בהתאם לנסיבות.

על פי המתווה, הוועדה תציע גם מועמד לכהונת יו"ר הדירקטוריון, אך הדירקטוריון עצמו יוכל למנות יו"ר אחר בהחלטה מנומקת. נוסף על כך, הליך מינוי מנכ"ל חדש יחייב הקמת ועדת איתור, אלא אם הממונה יאשר תהליך אחר בנסיבות מסוימות.

באשר לקבלת החלטות, התקנון של הגופים המוסדיים בקבוצת הפניקס לא יתנה על ברירת המחדל הקבועה בחוק החברות, לפיהן החלטות בדירקטוריון יתקבלו ברוב רגיל וליו"ר הדירקטוריון יהיה קול נוסף בהחלטות כאשר הקולות שקולים.

החברה הודיעה כי בכונתה לפנות לממונה לבחון את תחולת המתווה במקרה שתאושר בכנסת הצעת החוק לממשל תאגידי בחברות ציבוריות ללא גרעין שליטה.

נקבע כי הוראות המתווה אינן חלות על הפניקס פיננסים או על הפניקס חח"י קופה מרכזית לקצבה.

הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון עמית גל, שלח לאחרונה להפניקס פיננסים הנחיות חדשות בנוגע למינוי מנכ"ל ודירקטורים בחברות הבנות של הקבוצה – הפניקס חברה לביטוח והפניקס פנסיה וגמל. ההנחיות קובעות מתווה חדש שמטרתו להבטיח את עצמאות הדירקטוריונים בחברות אלה ולמנוע השפעה בלתי ראויה על המינויים.

השינויים מגיעים על רקע הפיכתה של קבוצת הפניקס לחברה ללא גרעין שליטה, שינוי שדווח לראשונה ביולי 2024. בעקבות כך, הוחלט על מתווה חדש שמסדיר את הפעלת אמצעי השליטה בקבוצת הפניקס תוך התאמות מיוחדות.

מינוי דירקטורים

על פי ההנחיות החדשות, מינוי הדירקטורים בגופים המוסדיים של קבוצת הפניקס יתבצע על ידי ועדה חיצונית, "הוועדה למינוי דירקטורים במבטחים בלא שולט". הוועדה תכלול חמישה חברים, ביניהם שופט בדימוס של בית המשפט העליון או של בית המשפט המחוזי אשר יכהן כיו"ר הוועדה; שני חברים שיציע יו"ר הוועדה שהם גם אנשי משק וכלכלה או שהם אנשי סגל בכיר במוסדות להשכלה גבוהה (או מישהו שהיו אנשי סגל) בתחומים הנוגעים לעניין; שני דירקטורים המכהנים כדירקטורים חיצוניים או כדירקטורים בלתי תלויים בגוף המוסדי בקבוצת הפניקס שהוועדה דנה בעניינו.

נוסף לוועדה ובכפוף להוראות הפיקוח על הביטוח, הגורמים הרשאים להציע לאספה הכללית של הגופים המוסדיים בקבוצת הפניקס מועמדים לכהונת דירקטורים, הם: החברה; הדירקטוריון של הגוף המוסדי בקבוצת הפניקס; מי שמחזיק יותר מ-2.5% מסוג מסוים של אמצעי שליטה בחברה; חבר-מחזיקים בחברה.

כמו כן, החברה רשאית להציע יותר מדירקטור אחד לכהונה בדירקטוריון של כל גוף מוסדי בקבוצת הפניקס.

הבית של קהילת
הביטוח והפיננסים

לכניסה <

בהרצה
A+
Adif



זה הזמן להשקעה ישראלית



בואו להשקיע בחברות ישראליות מסלול מניות סחיר במגדל עכשיו בכל המוצרים:

חדש!

+ גמל להשקעה + קרן השתלמות + קופת גמל
+ פנסיה + ביטוח פנסיוני + חיסכון

מגדל
ביטוח ופיננסים



למידע נוסף <

מגדל חברה לביטוח בע"מ. מגדל מקפת קרנות פנסיה וקופות גמל בע"מ | המסלול הינו "מגדל מסלול מניות סחיר" האמור הינו לידיעה בלבד והתנאים המחייבים הם תנאי המסלול. אין במידע האמור משום המלצת השקעה, ייעוץ או שיווק (לרבות פנסיוני או למטרות השקעה) המתחשבים בנתונים המיוחדים של כל אדם וצרכיו. הרכב הנכסים והחשיפות במסלול לרבות היקף החשיפה לשוק המניות בישראל או לחברות ישראליות, משתנים מעת לעת וכפופים להוראות הדין, מדיניות ההשקעה של המסלול ושיקול דעתה של ועדת השקעות. בהתאם אין לראות באמור התחייבות להמשיך ולהשקיע רק בחברות ישראליות או בשוק המניות בישראל.

בגין אחריות לתופעת גניבות הרכבים בישראל: מנורה מבטחים הגישה תביעה בסך כרבע מיליארד שקלים נגד הרשות הפלסטינית

טוענת כי לרשות אחריות לתופעת גנבות הרכב בישראל: "ענף כלכלי זה העשיר את הרשות הפלסטינית במיליארדים רבים של שקלים בשנים האחרונות"

כספיים מצטברים של מאות מיליוני שקלים, להם אחראית הנתבעת". כמו-כן, על-פי כתב התביעה, אל שטחי הרשות הפלסטינית הגיעו אלפי כלי רכב שהיו מבוטחים על-ידי החברה. מתוך אותם רכבים, הצליחו חברות האיתור, 'איתוראן' או 'פוינטר', לאכן שרכבים רבים מצאו את דרכם לשטחי הרשות וביחס לאחרים התקבל אישור ממשטרת ישראל כי כלי הרכב הגנובים חצו לשטחי A.

במנורה מציינים בתביעה כי מיקומן של משחטות הרכב בשטחי הרשות וכן אלו של חנויות החלפים הגנובים ידועים לכולם. "מוכרי החלפים והרכבים הגנובים מפרסמים את עצמם ברשתות החברתיות בפנים גלויות לגמרי עם מוסיקת רקע והם מתארים ומתפארים ברכבים הגנובים שגנבו, ומציינים מפורשות שהם מוכרים רכבים גנובים ואף מציעים אותם עם או בלי לוחיות זהות צהובות-ישראליות. 'משחטות הרכב' שחלקן משתרעות על שטח גדול ממדים צורכות חשמל רב, הן על פני הקרקע ולא ניתן שלא להבחין בהן. הן בחזקת מן המפורסמות בעבור הנתבעת ובעבור כל אדם המסתובב בשטחי הרש"פ. אילו הייתה הנתבעת מעוניינת בכך, יכולה הייתה לשים קץ לתופעת גניבת הרכבים לשטחה", נטען בתביעה.

הרשות מזמינה רכבים גנובים לפקידיה

במנורה מבטחים מסבירים במסגרת התביעה עוד, כי "ענף כלכלי זה, אשר העשיר ועודנו מעשיר את הרשות הפלסטינית במיליארדים רבים של שקלים בשנים האחרונות, ואשר הנתבעת נהנית ממנו בהנאה ישירה - בין היתר בהזמנת רכבים גנובים לפקידים בדרגים שונים ותשלומים שנעים במעלה ההיררכיה הפקידותית, ובהנאה עקיפה - ענף כלכלי המייצר מקומות עבודה לפרנסתם של חלק מתושבי הנתבעת לאורך 'שרשרת המזון' שנבנתה בתעשייה זו, ואף מסייע בגביית כספים לצרכי המנגנונים השונים של הנתבעת, גרם לנתבעת להפוך להיות חלק ממנו".



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

חברת הביטוח **מנורה מבטחים** הגישה השבוע (ב') לבית המשפט המחוזי בירושלים תביעה נגד הרשות הפלסטינית בגין הפסדים מצטברים בהיקף של מאות מיליוני שקלים כתוצאה מתופעת גניבות הרכב בישראל אל שטחי הרשות. אומדן מנורה לסך הנזקים שלה עומד על כרבע מיליארד שקלים.

בכתב התביעה, שהוגש באמצעות עו"ד **ארז בלוך** ממשד ארז בלוך, על-פי נתוני המשטרה שפורסמו לאחרונה בתקשורת, במהלך שנת 2024 נגנבו בישראל כ-18 אלף כלי רכב, וב-2023 היקף גניבות הרכבים נשק ל-20 אלף.

"מלבד הנזק הכלכלי העצום", מסבירה מנורה בכתב התביעה, "תופעת גניבות הרכב בישראל מקרינה באופן ישיר על תחושת הביטחון של הציבור ועשויה להסביר, במידה מסוימת, חלק מהסיבות להתייקרות פרמיות ביטוחי הרכב בשנים האחרונות".

החברה טוענת, כי בשל "תעשייה פלסטינית" של גניבות רכב מישראל אל שטחי A, הנתונים לשליטתה ואחריותה הבלעדית הרשות הפלסטינית, "שיפתה ופיצתה מנורה את מבטחיה בגין נזקי הגניבות של רכביהם וכתוצאה מכך נגרמו לה במהלך השנים האחרונות הפסדים



לקוחותיכם נוסעים לסקי?

המסלול לחופשה המושלמת מתחיל בפספורטכארד
חברת ביטוחי הנסיעות הגדולה בישראל



מגוון שירותים והטבות ללקוחות פספורטכארד

הטבת e-SIM:

ליהנות מחיבור מהיר, בכל מקום ובכל זמן

:Flight Delay

עיכוב בטיסה? 1,200 טרקלינים מפנקים ברחבי העולם

איתור כבודה:

דסק איתור כבודה ייחודי המסייע לכם באיתור הכבודה
בעיכוב בהגעתה ליעד

חדר המצב של הישראלים בחו"ל:

התראות בזמן אמת בכל מקום בעולם

באמצעות פספורטכארד ישראל סוכנות לביטוח כללי (2014) בע"מ רישיון מס' 514831742. החברה המבטחת - דיויד שילד חברה לביטוח בע"מ. הכיסוי הוא בהתאם לתנאי הפוליסה, חריגה וסייגיה ובכפוף לרכישת כיסוי לספורט חורף. שירות Find My Luggage אינו חלק מהכיסוי הביטוחי. איתור הכבודה מבוסס על נתוני מערכת לאיתור כבודה ונעשה בכפוף למגבלותיה. אין באמור התחייבות למציאת הכבודה. חבילת ESIM אינה חלק מהכיסוי הביטוחי והיא ניתנת על ידי וויה קישוריות בינלאומית בע"מ, אשר אחראית באופן בלעדי לאספקתה ולטיבה. שווי ההטבות אינו עולה על סך של 250 ש"ח, והן ניתנות בכפוף לתנאי כל הטבה לפי העניין.

עמית גל: חלק מחברות הביטוח אינן עומדות בסטנדרטים לקביעת יעד הון

במכתב למנהלי חברות הביטוח מביע הממונה על שוק ההון חשש לפגיעה ביציבות החברות בשל פרקטיקות בלתי מספקות: חברות ביטוח אינן מבצעות הערכות סיכון מקיפות ואינן מיישמות מבחני רגישות ראויים, מה שעלול להשפיע על עמידותן הפיננסית במצבי משבר

מבטאים אותם באופן ראוי, למשל:

- שיעור הירידה הפוטנציאלי בעקום הריבית חסרת הסיכון, לאור עלייתו בשנה האחרונה, ומידת תנודתיותו;
- עדכונים אפשריים נוספים כלפי מטה בטבלאות תמותת גמלאים, במסגרת עדכוני נספחים בהתאם להוראות שבפרק 'מדידה', בחלק 2 לשער 5 של החוזר המאוחד, כתוצאה מגידול בהיקף התצפיות מחברות הביטוח, שמשפיע על מקדם האמינות בין מקורות המידע;
- המשך גידול בביטולים של פוליסות תלויות תשואה עם דמי ניהול קבועים והקטנת הרווח הגלום במוצר זה, לאור תמורות בשוק החסכון בשנים האחרונות.



עמית גל
| צילום: מארק קנימן, לע"מ

קביעת יעד הון ראוי לצורך שמירה על יציבות חברות הביטוח

עוד מציינ הממונה במכתבו למנהלי חברות הביטוח: "רשות שוק ההון רואה חשיבות רבה בתהליך קביעת יעד הון ראוי לצורך שמירה על יציבות חברות הביטוח. על חברות הביטוח לבחון את מתודולוגיית ערכת מבחני הרגישות שנועדו לקבוע את יעד ההון, על מנת לוודא שיעד ההון מספק ומבטיח את עמידות החברה בהינתן החשיפה של החברה לגורמי הסיכון השונים, בשים לב לפרקטיקות הראויות הבאות:

- בחינת מבחני רגישות מגוונים של שינוי בהנחות דמוגרפיות ותפעוליות, וגם של תרחישים משולבים, לרבות שינויים בסביבה העסקית בהתאם לפרופיל הסיכון הספציפי של חברת הביטוח;
 - ביצוע מבחני רגישות הן על יחס כושר הפירעון המלא הנוכחי והן על יחס כושר הפירעון העתידי;
 - קביעת עוצמת מבחני הרגישות, בשים לב לפוטנציאל השינוי בגורמי הסיכון, בהתאם לסביבה הכלכלית והתנודתיות ההיסטורית של גורמי הסיכון".
- גל מזהיר את המנכ"לים: "לנוכח האמור, יובהר כי סטייה מפרקטיקות ראויות אלה, עלולה לעלות לכדי אי עמידה בהוראות חוזר הדירקטוריון ואף לחשש לפגיעה בניהול התקין של החברה. במקרים אלו ישקול הממונה שימוש בסמכויותיו לפי דין, ובכלל זה פעולות פיקוח ובקרה ומתן הוראות לתיקון ליקויים".

רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון מתריעה כי חלק מחברות הביטוח אינן מבצעות תהליך תקין ומקיף בקביעת יעד ההון, דבר שעלול להשפיע על יציבותן. במכתב ששיגר הממונה על שוק ההון, עמית גל, למנהלי חברות הביטוח, הודגשו ליקויים בפרקטיקות הנהוגות וכן הובהרה עמדת הרשות לגבי אופן קביעת היעדים.

גל מציינ, כי במכתב הממונה מה-1 באוקטובר 2017, נקבע כי חברת ביטוח המיישמת משטר כושר פירעון כלכלי תהא רשאית לחלק דיבידנד, אם לאחר החלוקה יש לחברה יחס כושר פירעון בשיעור של לפחות 100%, כאשר הוא מחושב ללא הוראות בתקופת הפריסה והתאמת תרחיש מניות (יחס מלא) ובכפוף ליעד יחס מלא שקבע דירקטוריון החברה. עוד הוא מזכיר, כי בחוזר המאוחד יש סעיף לפיו: "דירקטוריון גוף מוסדי נדרש לדון ולקבוע יעד הון, בין היתר, בשים לב לתוצאות מבחני רגישות על תחזית יחס כושר הפירעון.

"על פי מתודולוגית מקובלות בחו"ל ובארץ, יעד יחס כושר הפירעון נגזר, בין השאר, ממבחני רגישות שונים על יחס כושר הפירעון, ונועד לבטא כרית ביטחון, שמטרתה להבטיח עמידה ביחס כושר הפירעון לאחר חלוקת דיבידנד, גם בעתות של תנודתיות בגורמי הסיכון המרכזיים המשפיעים על היחס".

ליקויים בפרקטיקות לקביעת יעד ההון

לטענת גל, "מבדיקת מתודולוגיות חישוב מבחני הרגישות שנועדו לנזר את יעד יחס כושר הפירעון, ומסקירת דוחות ה-ORSA, שביצעה רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון, עולה כי ישנן חברות ביטוח שעושות שימוש רק במבחני הרגישות הגנריים המפורסמים בדוח יחס כושר פירעון, ואינן מביאות בחשבון מבחני רגישות נוספים ובכלל זה: מבחני רגישות ביטוחיים של שינוי בהנחות דמוגרפיות ותפעוליות, תרחישים משולבים, או שאינן מבצעות מבחני רגישות על יחס כושר הפירעון המלא, הנוכחי והעתידי, לצורך גזירת יעד ההון".

בנוסף מצוין במכתב כי עולה שמבחני הרגישות אינם לוקחים בחשבון את הסיכונים וההשתנות לרעה הפוטנציאלית בגורמי הסיכון או שאינם

24.42%

תשואה בקרן ההשתלמות

במסלול מניות ב-12 החודשים האחרונים

לקבלת מידע נוסף פנו למפקחים במחוזות

הנתונים מתייחסים לתקופה של 12 החודשים המסתיימים בחודש ינואר 2025. מנורה מבטחים פנסיה וגמל בע"מ הינה החברה המנהלת של מסלול "מנורה מבטחים השתלמות מניות" (מ.ה 1256) ועוסקת בשיווק פנסיוני ולא בייעוץ פנסיוני. אין במידע על תשואות שהושגו בעבר כדי להצביע על תשואות שתושגנה בעתיד. שיעורי התשואות בערכים נומינליים ברוטו ממוצעת שנתית, לפני ניכוי דמי ניהול. האמור אינו מהווה ייעוץ או שיווק פנסיוני, המלצה או חוות דעת ואין בו כדי להוות תחליף לייעוץ/שיווק פנסיוני הניתן על ידי בעל רישיון כדון, המתחשב בצרכים ובנתונים המיוחדים של כל אדם.

במהלך 2025 - דיווחי החברות הציבוריות יפורסמו גם באנגלית תוך שימוש ב-AI

TipRanks שתפתח מערכת העושה שימוש מלא ביישומי בינה מלאכותית לתרגום לאנגלית של דיווחים מיידיים. הדיווחים המתורגמים יופיעו באתר מאיה באנגלית לאחר פרסומם בשפה העברית. נציין כי התרגומים של הדיווחים לאנגלית אינם מחליפים את הדיווחים הרשמיים שהחברות מפרסמות בשפה העברית ומיועדים לנוחות המשקיעים הזרים בלבד.

השירות צפוי לעלות לאוויר במהלך שנת 2025 בגרסת Beta לדיווחים המיידיים של החברות הנכללות במדד ת"א-125. בשלב הראשון יחלו להופיע באתר דיווחים הכוללים טקסט בלבד, ובשלב השני יתורגמו כלל הדיווחים, לרבות דיווחים הכוללים טבלאות ותרשימים, וכן דוחות כספיים מלאים.

עוד נמסר, כי בכך הרשות והבורסה ממשכות לפעול להרחבת החשיפה והנגישות של החברות הציבוריות בישראל למשקיעים בינלאומיים ובכך גם לעודד השקעות גלובאליות בשוק ההון הישראלי. בנוסף, המהלך תואם את התוכנית האסטרטגית של הבורסה להגברת הפרופיל הבינלאומי של שוק ההון הישראלי. מהלך זה משלים את המהלך עליו הכריזה הבורסה למעבר לימי מסחר שני - שישי בתחילת 2026, ויאפשר למשקיעים הגלובליים לקבל מידע מלא על החברות הציבוריות הנסחרות בישראל בשפה האנגלית.

לקראת המעבר לימי מסחר בשני - שישי ולצורך הגברת החשיפה של החברות הציבוריות למשקיעים הגלובליים, הבורסה לניירות ערך ורשות ניירות ערך החליטו על מהלך חדשני לתרגום דיווחים מיידיים של החברות הנסחרות לאנגלית תוך שימוש ב-AI. הבורסה בתל אביב תהיה מהבורסות הראשונות בעולם שתבצע תרגום מלא לכלל הדיווחים התקופתיים והמיידיים של החברות הציבוריות באמצעות יישומי בינה מלאכותית.

נמסר, כי מדובר בשלב השני של התוכנית המשותפת שהשיקו הרשות והבורסה לעידוד שוק ההון הישראלי, הכולל מספר יוזמות כמו קידום עשיית השוק של החברות הציבוריות והגברת המידע הזמין לכלל המשקיעים במדינת ישראל.

לטענת הבורסה ורשות ניירות ערך, חברות ציבוריות נמנעות מתרגום כלל הדיווחים שלהן לשפה האנגלית. במסגרת מחקר שהבורסה מבצעת מתוך המידע באתר מאיה, נמצא כי רק כ-100 חברות מסך 487 החברות הנסחרות בבורסה בת"א (לא כולל חברות דואליות) מפרסמות דיווחים בשפה האנגלית, ו-33 חברות בלבד מתוך 108 חברות הכלולות במדד ת"א-125 (לא כולל דואליות).

במסגרת מהלך זה, הבורסה בחרה בחברת הפינטק הישראלית



אולי יש לכם ביטוח נסיעות לחו"ל אבל אין לכם הראל

ביטוח שמגיע עד האלפים והרבה מעבר



אולי יש לכם ביטוח אבל אין לכם הראל

בכפוף לתנאי הפוליסה וסייגיה ולהנחיות החיתום של החברה



מנורה מבטחים

במקום הראשון

בקרן השתלמות

במסלול עוקב מדדים גמיש
ב-12 החודשים האחרונים

לקבלת מידע נוסף פנו למפקחים במחוזות

בהתאם לנתונים שפורסמו בגמל נט, מסלול עוקב מדדים גמיש של מנורה מבטחים השתלמות (מ.ה 11408) סיים במקום הראשון בתשואות ל-12 החודשים האחרונים שהסתיימו ביום 31.01.2025 מבין כל מסלולי ההשקעה המתמחים בניהול עוקב מדדים - גמיש של קרנות ההשתלמות. עד ליום 30.6.2024 המסלולים הנ"ל נקראו מסלולי חו"ל. **אין במידע על תשואות שהושגו בעבר כדי להעיד על תשואות שתושגנה בעתיד.** 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.

לראשונה מאפריל 2024: תשואות שליליות לקופות הגמל

ירידות חדות בוול סטריט בסוף החודש העבירו את הקופות לטריטוריה שלילית | על פי הערכת מיטב, התשואה הממוצעת של קופות הגמל בפברואר: -0.3% במסלול כללי, -1.3% במנייתי ו-4.0% ב-S&P 500

שם המסלול	תשואות פברואר 2025	טווח תשואה עליון	טווח תשואה תחתון
כללי	-0.3%	0.2%	-0.5%
מנייתי	-1.3%	-1.0%	-1.8%
*S&P 500	-4.0%	-3.8%	-4.2%
פנסיה מקיפה לבני עד 50	-0.4%	-0.1%	-0.7%
פנסיה מקיפה לבני 50-60	-0.2%	0.1%	-0.5%
פנסיה מקיפה לבני 60+	0.2%	0.4%	-0.1%

מקור: מיטב

קופות הגמל וקרנות ההשתלמות הכלליות יציגו בפברואר תשואה נומינלית (ברוטו) ממוצעת שלילית של 0.3%. טווח התשואות של כלל הקופות אמור לנוע במנעד של בין תשואה שלילית של 0.5% לבין תשואה חיובית של 0.2%. כך על פי הערכת מיטב.

אבי ברקוביץ, משנה למנהל השקעות ראשי מיטב גמל ופנסיה, מסביר בסקירתו כי בחודש פברואר נרשמו ירידות שערים בשוקי המניות בארה"ב וביפן, וביחד עם תיסוף השקל (מול הדולר) הם הגורמים לתשואה השלילית של הקופות. מנגד, עליות השערים בשוקי המניות בארץ ובאיגרות החוב בישראל (ממשלתי וקונצרני) ובמניות באירופה מיתנו את ירידות השערים. עוד הוא מוסיף כי הירידות החדות ביום חמישי שעבר בוול סטריט העבירו את הקופות לטריטוריה שלילית לראשונה מאז אפריל 2024.

בשוק המניות בארץ נרשמו עליות שערים: מדד ת"א 35 עלה ב-0.9%, מדד ת"א 90 עלה ב-3.7%, מדד ת"א 125 עלה ב-1.7%, ומדד יתר 60 עלה ב-1.9%.

שוקי המניות בעולם הציגו מגמה מעורבת. בארה"ב ירד מדד הדאו ב-2.9%, מדד ה-S&P 500 ירד ב-3.0% ומדד הנאסד"ק ירד בשיעור חד של 5.5%.

לעומת זאת, באירופה נרשמו עליות שערים. ה-DAX הגרמני עלה ב-3.8%, ה-CAC הצרפתי עלה ב-1.9% וה-Eurostoxx 50 עלה ב-3.5%. מדד הניקיי ביפן ירד בשיעור של 3.3%. המדד העולמי של השווקים המתפתחים עלה בשיעור של 2.6%.

שם המסלול	תשואות ינואר-פברואר 2025	טווח תשואה עליון	טווח תשואה תחתון
כללי	1.1%	1.6%	0.9%
מנייתי	1.5%	2.0%	1.0%
*S&P 500	-3.0%	-2.8%	-3.2%
פנסיה מקיפה לבני עד 50	1.2%	1.7%	1.0%
פנסיה מקיפה לבני 50-60	1.1%	1.5%	0.9%
פנסיה מקיפה לבני 60+	1.0%	1.2%	0.8%

מקור: מיטב

המשך בעמוד הבא <<<

שוקי המניות בעולם הציגו מגמה מעורבת. בארה"ב ירד מדד ה-S&P 500 ב-0.3% ומדד הנאסד"ק ירד ב-4.0%. לעומת זאת, מדד הדאו ג'ונס עלה ב-1.6%.

באירופה נרשמה עליות שערים חזקות. מדד ה-DAX הגרמני עלה ב-13.3%, ה-CAC הצרפתי עלה ב-9.8% וה-Eurostoxx 50 עלה בשיעור של 11.8%. ביפן ירד מדד הניקיי בשיעור של 4.1%. המדד העולמי של השווקים המתפתחים עלה בשיעור של 4.3%.

בשוק המניות בישראל נרשמה מגמה חיובית. מדד ת"א 35 עלה ב-3.1%, מדד ת"א 125 עלה 4.8%, מדד ת"א 90 עלה בשיעור חד של 8.5%, ומדד יתר 60 עלה גם הוא בשיעור חד של 8.2%.

באיגרות החוב הקונצרניות נרשמה עליית שערים: מדד אג"ח קונצרני עלה בשיעור של 1.0%. מדד איגרות החוב הממשלתיות עלה בשיעור של 1.1%.

המשך מהעמוד הקודם <<<

באג"ח הקונצרני המקומי נרשמה מגמה חיובית. התשואות של מדדי תל בונד 20, 40 ו-60 נעו בין 0.9% ל-1.2%. איגרות החוב הלא מזורגות עלו בשיעור של 0.6%. מדד אג"ח קונצרני כללי עלה ב-0.7%. מדד איגרות החוב הממשלתיות עלה ב-0.8%, כאשר איגרות החוב הצמודות למדד עלו ב-0.7% ואיגרות החוב השקליות עלו ב-0.9%. איגרות החוב עם ריבית משתנה עלו ב-0.3%.

סיכום ינואר-פברואר 2025

את החודשיים הראשונים של השנה סיימו קופות הגמל הכלליות עם תשואה ממוצעת של 1.1% וקרנות הפנסיה המקיפות במסלול עד גיל 50 עם תשואה ממוצעת של 1.2%.

ינואר-פברואר 2025		
תרומה שלילית	תרומה חיובית	תשואות אפיקי השקעה עיקריים ב-%
-0.3%		S&P 500
	1.6%	DOW JONES
-4.0%		NASDAQ
-4.1%		NIKKEI
	13.3%	DAX
	3.1%	מדד ת"א 35
	4.8%	מדד ת"א 125
	1.1%	מדד כללי של אג"ח ממשלתיות
	0.6%	מדד כללי של אג"ח צמודי מדד ממשלתיים
	1.0%	מדד קונצרני כללי
-2.6%		שינוי השקל ביחס לדולר (תיסוף)
-1.9%		שינוי השקל ביחס לאירו (תיסוף)
	0.7%	מלוות קצרי מועד
	1.4%	ממשלתי לא צמוד ריבית קבועה
	0.8%	ממשלתי לא צמוד ריבית משתנה

מקור: מיטב

פברואר 2025		
תרומה שלילית	תרומה חיובית	תשואות אפיקי השקעה עיקריים ב-%
-3.0%		S&P 500
-2.9%		DOW JONES
-5.5%		NASDAQ
-3.3%		NIKKEI
	3.8%	DAX
	0.9%	מדד ת"א 35
	1.7%	מדד ת"א 125
	0.8%	מדד כללי של אג"ח ממשלתיות
	0.7%	מדד קונצרני כללי
-0.7%		שינוי השקל ביחס לדולר (תיסוף)
	0.4%	שינוי השקל ביחס לאירו (פיחות)
	0.3%	מלוות קצרי מועד
	0.9%	ממשלתי לא צמוד ריבית קבועה
	0.3%	ממשלתי לא צמוד ריבית משתנה

מקור: מיטב

קרנות הנאמנות חזרו לגיוסים בישראל

מתוך גיוסים של כ-4 מיליארד שקלים בפברואר, כ-3.3 מיליארד שקלים הופנו לגיוסים ממניות בישראל

כניסת ויציאת כספים בתעשיית הקרנות 2025*

ינואר 2025	פברואר 2025	סה"כ	סוג הקרנות
3,725	2,715	6,440	אקטיביות מסורתיות
3,095	-1,250	1,845	אקטיביות כספיות
6,820	1,465	8,285	סה"כ אקטיביות
1,745	1,000	2,745	קרנות מחקות
580	1,495	2,075	קרנות סל
2,325	2,495	4,820	סה"כ פסיביות
9,145	3,960	13,105	סה"כ תעשייה

מקור: מיטב בית השקעות

* במיליוני שקלים

תעשיית הקרנות גייסה בחודש האחרון כ-4 מיליארד שקלים, מתוכם 2.7 מיליארד שקלים קרנות מנהלות מסורתיות וכ-2.5 מיליארד שקלים קרנות פסיביות. הקרנות הכספיות פדו כ-1.25 מיליארד שקלים, כך לפי דיווח של מיטב.

בסקירה מאת **נאור כהן**, מנהל קשרי יועצים במיטב בית השקעות, נכתב כי התעשייה האקטיבית המסורתית ממשיכה את מגמת הגיוסים ומסכמת את חודש פברואר עם גיוס של כ-2.7 מיליארד שקלים, כאשר עיקר הגיוס בקרנות האקטיביות הגיע מקטגוריית אג"ח כללי שגייסה כ-1.5 מיליארד שקלים.

בנוסף, הקרנות הכספיות גייסו כספים במהלך החודש, אך בשבוע האחרון פדו סכומים גבוהים, והן מסיימות את חודש פברואר בפדיון של כ-1.25 מיליארד שקלים. התעשייה הפסיבית מניסת בחודש פברואר כ-2.5 מיליארד שקלים כאשר הקרנות המחקות גייסו כמיליארד שקלים ואילו קרנות הסל הוסיפו גיוס של כ-1.5 מיליארד שקלים. הצמיחה בתעשיית הקרנות בפברואר מ-614.6 מיליארד שקלים ל-618.1 מיליארד שקלים נובעת מירידת ערך (תשואה שלילית זעירה) בסכום של כ-0.5 מיליארד שקלים ומהגיוס של כ-4 מיליארד שקלים.

שוק המניות בישראל עוקף את המדדים בארה"ב

על פי כהן, אפקט טראמפ התפוגג החודש לחלוטין בכל מה שקשור לשוקי המניות בארה"ב, ומרכז הכובד עבר לאירופה, שם הדאקס הגרמני סיים את חודש פברואר עם תשואה חיובית של כ-3.8%. באסיה מדד הניקיי ירד בשיעור של 3.3% ואילו בארה"ב המדדים המובילים מסכמים את החודש במגמה שלילית בעיקר בעקבות הסיכון להאטה בצמיחה, כאשר מדד הדאו ג'ונס ירד בכ-2.9%, מדד ה-S&P500 שבמהלך החודש שבר שיא חדש, עבר מאז לירידות וסיים את פברואר בתשואה שלילית של 3.0% ומדד הנאסד"ק, מדד מניות הטכנולוגיה, סיים את חודש פברואר עם תשואה שלילית של כ-5.5%.

** במיליארדי

סך נכסי תעשיית הקרנות במהלך 2025**

סך נכסים ינואר 2025	סך נכסים פברואר 2025	סוג הקרנות
183.6	187.5	אקטיביות מסורתיות
153.2	152.4	אקטיביות כספיות
336.8	339.9	סה"כ אקטיביות
172.2	172.8	קרנות מחקות
105.6	105.4	קרנות סל
277.8	278.2	סה"כ פסיביות
614.6	618.1	סה"כ תעשייה

מקור: מיטב בית השקעות

חיוביות. מדדי ת"א 35, ו-125 רשמו עליות של כ-0.9% ו-1.7% בהתאמה. מדד ת"א 90 עם תשואה של כ-3.7%. איגרות החוב הממשלתיות בישראל השיגו תשואה חיובית של כ-0.8%. ואיגרות החוב הקונצרניות עלו בשיעור של כ-0.7%.

עבר מאז לירידות וסיים את פברואר בתשואה שלילית של 3.0% ומדד הנאסד"ק, מדד מניות הטכנולוגיה, סיים את חודש פברואר עם תשואה שלילית של כ-5.5%. לעומת כל אלה, שוק המניות הישראלי, רושם חודש נוסף של תשואות

ראש אגף כלכלה ומחקר בהראל: אחרי עליית המע"מ - הצריכה הפרטית מורידה הילוך

בישראל 2025 נפתחת בהידוק חגורה | בגוש האירו האינפלציה 'העקשנית' תעצור את ירידות הריבית | בארה"ב גוברת התנודתיות

ברציפות אך האינפלציה העקשנית משמעותה שהתהליך קרוב למיצוי. אנו מצפים שהבנק המרכזי יאותת על כך שתהליך הפחתת הריבית קרוב לסיום וסביר להערכתנו שנראה עצירה כבר בהחלטה הבאה אחריה, לאור העובדה שהאינפלציה הפסיקה לרדת באופן משמעותי בחודשים האחרונים ובשל כך שרמת הריבית כבר קרובה לריבית הניטרלית (שאיננה מרחיבה ואיננה מרסנת).

ארה"ב - הגברת התנודתיות בשווקים עקב המכסים החדשים

"אמש הצהיר נשיא ארה"ב כי המכסים על יבוא מוצרים ממקסיקו וקנדה בשיעור של 25% ייכנסו לתוקף כמתוכנן היום, והמכסים על יבוא מסין יוכפלו ל-20%. כתוצאה מכך, התקוות בשווקים הפיננסיים לדחייה נוספת התפוגגו והתגובה הייתה בהתאם. אנו מעריכים כי למרות הצהרת הנשיא, ההחלטה עשויה להאיץ את המשא ומתן בין הצדדים, וההחלטות יכולות להיות הפיכות, מצוין קליין בסקירתו.



עופר קליין
| צילום: יונתן בלום

לדבריו, בטווח הקצר הדבר מגביר את התנודתיות בשווקים הפיננסיים, מעלה את האינפלציה הצפויה ומעכב את הורדת הריבית. בנוסף, אי הודאות תעכב השקעות בהון פיזי גם בארה"ב וגם בקנדה ומקסיקו, מה שעלול לפגוע בצמיחה בשלושת המדינות. בטווח הארוך יותר, ההשפעה תלויה בתוצאות המשא ומתן.

עוד בארצות הברית, הנתון הכלכלי המשמעותי ביותר השבוע יהיה דוח התעסוקה לפברואר שיפורסם ביום שישי. הדוח צפוי להראות גידול מתון במספר המשרות החדשות וירידה בקצב עליית השכר. הפרסום לא צפוי לשנות את ההערכה שהריבית תישאר ללא שינוי בעוד כשבועיים.

על פי הסקירה הכלכלית השבועית של אגף כלכלה ומחקר בהראל **ביטוח ופיננסים** בראשות **עופר קליין**, לאחר 4 חודשים רצופים של עלייה מרשימה, סך הרכישות הריאליות בכרטיסי אשראי בישראל רשמו ירידה של כ-1.4% בינואר (על פי נתונים מנוכים עונתיות), והנתונים הראשוניים לפברואר מצביעים על המשך האטה עם ירידה של כ-2.5% בסך הרכישות הנומינליות. בשורה התחתונה הנתונים מצביעים על האטה בקצב הגידול של הצריכה הפרטית בתחילת 2025, אם כי חלק מכך היה צפוי לאור ההקדמה המשמעותית של רכישות המוצרים ע"י משקי הבית בסוף 2024 (על חשבון הרבעון הנוכחי) לפני עליית המע"מ.

יצוא השירותים ממשיך להיות העוגן המרכזי שתומך בשקל לצד המצב הביטחוני

עוד עולה מהסקירה, כי נתוני יצוא השירותים לסוף 2024 היו חזקים מהציפיות עם זינוק דו-ספרתי של 16% בדצמבר. "ללא יצוא חברות הזנק, המספר צנוע יותר ועמד על כ-6%, זאת לאחר עדכון כלפי מעלה של נתוני החודשים האחרונים, מצוין קליין ומוסיף: "הפרסום הגדיל את הסיכוי לעדכון כלפי מעלה של נתוני היצוא ברבעון הרביעי שיתפרסמו בעוד כשבועיים. אם נתבונן על נתוני המגמה, נמשך הגידול החיובי בסך יצוא שירותים בענף היי-טק (כ-70% מסך יצוא השירותים), דבר שתומך בעודף בחשבון השוטף של מאזן התשלומים ובחוזקו של השקל".

ציפייה לבלימת ירידות הריבית בגוש האירו

קליין מצוין, כי "הריבית בגוש האירו תרד השבוע בפעם החמישית

עלות הספר

249 ₪

כולל משלוח דואר רשום

משה ברקת · גיא לקן · איתי קדמי

תור הזהב

של המשקיעים המוסדיים

לפרטים נוספים ורכישה >

מסע מרתק אל מאחורי הקלעים של עולם ההשקעות המוסדי הספר שכל משקיע חייב להכיר

כלל ביטוח רוכשת מבנק ירושלים תיק הלוואות מסחריות בהיקף של כ-350 מיליון שקלים

מדובר בתיקי הלוואות לדיור למטרות עסקיות, שבנק ישראל מכר כמותן בשנים האחרונות בהיקף של יותר מ-5 מיליארד שקלים



מימין: ברק בנסקי ומשה עומר | צילומים: סיון פרני' ובנק ירושלים

העסקית, ולהמשיך לספק פתרונות מימון ייחודיים ללקוחות כל הבנקים בכל מגזרי האוכלוסייה. אני מברך על ההזדמנות להרחיב את שיתוף הפעולה עם צוות ההשקעות של כלל בשיתוף פעולה ייחודי זה בשוק המוסדי".

ברק בנסקי, משנה למנכ"ל, מנהל חטיבת ההשקעות של כלל ביטוח ופיננסים: "אנו מברכים על עסקה נוספת עם בנק ירושלים, ועל שותפות מוצלחת וארוכת שנים עם הבנק במגוון פעילויות. מדובר בעסקת אשראי איכותית ויציבה, המשקפת תשואה אטרקטיבית לעמית כלל ביטוח ופיננסים, הן מול האלטרנטיבות בשוק האשראי הסחיר והן בבחינת התשואה האבסולוטית לעמיתים. עסקה זו מצטרפת לעסקאות רכישת תיקי אשראי וסיכון אשראי נוספים שביצעה החברה ולשותפויות בתחום האשראי שמקדמת החברה עם שותפי אשראי אסטרטגים במגוון סגמנטים בשוק. אנו רואים בתקופה הנוכחית הזדמנות להגדלת תיק האשראי הפרטי, תוך 'נעילת' תשואות ומרווחי אשראי אטרקטיביים לעמית כלל, ופועלים למימוש אסטרטגיה זו".

עסקה נוספת בתחום תיקי הלוואות לדיור בין **בנק ירושלים** וקבוצת **כלל ביטוח ופיננסים**. הבנק חתם בתחילת השבוע על עסקה למכירת תיק הלוואות מסחריות, בביטחון דירות מגורים, בהיקף של כ-350 מיליון שקלים, לכלל ביטוח. במסגרת העסקה נחתם בין הצדדים גם הסכם ניהול, לפיו הבנק ימשיך לתפעל את הלוואות עד לפירעונן. לפני פחות מ-3 שנים רכשה כלל ביטוח תיקי משכנתאות מבנק ירושלים בהיקף של חצי מיליארד שקלים.

במסגרת העסקה הנוכחית, מוכר הבנק תיק הלוואות מסחריות, אשר מגובות בביטחון דירות מגורים, ובפעם הראשונה עסקה מסגמנט זה לכלל ביטוח. מהבנק נמסר, כי מדובר בעסקת מכירת תיקי אשראי ראשונה לשנת 2025, המצטרפת לעסקאות רבות של מכר תיקי הלוואות לדיור שעשה הבנק עם גופים מוסדיים בשנים האחרונות. הבנק מוכר באופן שוטף תיקי הלוואות לדיור, כחלק מהאסטרטגיה העסקית שלו, ובשנים האחרונות מכר הבנק תיקים בהיקף של יותר מ-5 מיליארד שקלים.

עוד נמסר, כי ההלוואות בהן מדובר הן לצד פעילות המשכנתאות המסורתית של הבנק. מדובר בהעמדת אשראי למטרות עסקיות בניבוי בטוחות נדל"ן, ובכך מתאפשרת לעסקים קטנים ובינוניים גישה לאשראי משלים בתנאים נוחים ובסיכון נמוך. מכירת תיק הלוואות תאפשר לבנק להפנות משאבים נוספים לצמיחה ולהרחבת ביצועי האשראי שלו.

משה עומר, משנה בכיר למנכ"ל, מנהל חטיבה פיננסית ואסטרטגיה של בנק ירושלים: "קבוצת כלל ביטוח ופיננסים הינה שותפה ותיקה שלנו בתחומי פעילות רבים. מכירה זו הינה חלק ממגוון כלים שמפתח הבנק להעברת סיכון אשראי ופניו הון כחלק מאסטרטגיית ניהול הון. הבנק מוכר באופן שוטף תיקי משכנתאות לגופים מוסדיים, פעולה המאפשרת לנו להרחיב את הפעילות



עדיף

TECH

קהילת חדשנות וטכנולוגיה בעולם הביטוח והפיננסים

להצטרפות לקהילה <

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



מתכנן פרישה

הקורס היחיד שיהפוך אותך לאומן בתכנון פרישה

מעודכן לשנת 2025

בהנחיית אלקנית עוז

מרצה בכירה ומתכננת פיננסית לפרישה



הפוך את הניסיון הפנסיוני שלך להזדמנות

לבנות קריירה מצליחה

• כלים פרקטיים לליווי פורשים בקבלת

החלטות משמעותיות

• התנסות מעשית בתוכנית פרישה מתקדמת

• ניתוח מקרים אמיתיים ומורכבים מהשטח

• הקלטות זמינות 24/7 לחזרה ותרגול גם

אחרי סיום הקורס

קורס מעשי עם דגש לתרגול ופרקטיקה

מועד פתיחה: 3/3/2025

חודשיים מתנה!

במסלול הפרקטיקום לבוגרי הקורס

לפרטים והרשמה <

הפניקס גמא מציגה רווח נקי של 126 מיליון שקלים בשנת 2024

עלייה של 41% בהשוואה ל-2023, זאת בנטרול הוצאות חד פעמיות | זינוק של 80% בתיק האשראי



מימין: בני אדירי וארי יוסף | צילומים: תמר מצפי ונתי חזד

ביצעה בחודשים האחרונים שינוי של המבנה הארגוני המאחד תחת אגף אחד את ניהול מוצרי האשראי לעסקים, לצד פעילויות בתחום כרטיסי האשראי ולצד פעילות האשראי לליווי בניה בחברת הבת, הפניקס ליווי בניה. בהתאם עברה החברה לדווח את תוצאותיה על בסיס שלושה מגזרי פעילות אלה. כמו כן, החברה מתעתדת לרכוש את מלוא החזקות הפניקס בחברת אל על הנוסע המתמיד בע"מ, נמסר מהפניקס גמא.

היו"ר ארי יוסף והמנכ"ל בני אדירי: "החברה מציגה שנת שיא נוספת של תוצאותיה, ומיישמת בהצלחה, זו השנה השלישית, אסטרטגיה עקבית של צמיחה בפעילות וברווחיות. החברה מציגה יתרות תיק אשראי של 3.4 מיליארד שקלים ומסגרות אשראי בסך 1.5 מיליארד שקלים, וצמיחה בפעילויות המיומן לצד צמיחה מרשימה גם במגזר כרטיסי האשראי. זאת, תוך חיזוק משמעותי של ההון, על מנת לאפשר המשך צמיחה אחראית בתיק האשראי כרוע האשראי של קבוצת הפניקס".

השניים הוסיפו כי "הישגי החברה, נוכח תנאי השוק המתגברים, מעידים יותר מכל על חוסנה ואיתנותה הפיננסית של החברה, כפי שמשתקפים גם בדירוגים הגבוהים שקיבלה החברה ממידרוג MOODY'S וממעלות S&P, ועל יכולתה לתרגם את יתרונותיה גם להמשך. אנו נמשיך להציע למגזר העסקים בישראל את מגוון מוצרי האשראי ופתרונות כרטיסי האשראי, לצד המשך התפתחות בפעילות ליווי הבניה, ונחתור להמשיך ולתת ללקוחותינו את השירות המקצועי והטוב ביותר, במיוחד בתקופה מאתגרת זו במשק". "אנו ממשיכים לצמוח בתיק האשראי באחריות המתבקשת בתקופה זו ועושים זאת תוך ניהול סיכונים מוקפד. אנו מקבלים בברכה את חברת הפניקס אשראי צרכני, ומצפים להתחיל ולהעניק אשראי באמצעים מתקדמים גם ללקוחות הפרטיים", הוסיפו יוסף ואדירי.

[לדוחות הכספיים](#) – לחצו כאן

הפניקס גמא, בבעלות מלאה של קבוצת הפניקס, המשמשת כרוע האשראי של הקבוצה, מדווחת כי רשמה בשנת 2024 רווח נקי של 126 מיליון שקלים בנטרול הוצאות חד פעמיות, גידול של 41% ביחס לשנת 2023 שבה סוכם הרווח הנקי בנטרול הוצאות חד פעמיות ב-89 מיליון שקלים. הפעילות המדווחת כוללת, החל מתחילת שנת 2024, את פעילות חברת הפניקס ליווי בניה, שהועברה מהפניקס ביטוח, כחלק מאסטרטגיית קבוצת הפניקס לריכוז פעילויות האשראי בקבוצה הפניקס גמא.

הרווח לפני מס לשנת 2024 בנטרול הוצאות חד פעמיות עמד על 177 מיליון שקלים, גידול של 47% למול שנת 2023, בה הרווח לפני מס בנטרול הוצאות חד פעמיות עמד על 120 מיליון שקלים.

משנת 2021, שילשה החברה את הרווח, ומציגה בשנים אלו גידול שנתי ממוצע של 47% ברווח לפני מס ו-44% ברווח הנקי בהתאמה; להלן התפתחות הרווח של החברה בנטרול הוצאות חד פעמיות:

תיק האשראי ליום 31 בדצמבר 2024 עמד על 3.4 מיליארד שקלים, גידול של 80% ביחס ל-31 בדצמבר 2023. תיק האשראי כולל, החל מתחילת שנת 2024, את האשראי המועמד במסגרת פעילות ליווי בניה, שעמד בתחילת ינואר 2024 על כ-0.6 מיליארד שקלים וצמח לכ-1.2 מיליארד שקלים ליום 31 בדצמבר 2024.

מחזורי העסקאות במגזר כרטיסי האשראי. בשנת 2024 הסתכם מחזור הפעילות כמאגד סליקה ב-19.6 מיליארד שקלים, גידול של 21% אל מול שנת 2023. מחזור כלל מגזר כרטיסי האשראי הסתכם ב-40.3 מיליארד שקלים, גידול של 12% אל מול שנת 2023.

הכנסות המיומן נטו עמדו ב-2024 על 325 מיליון שקלים - גידול של 33% מול שנת 2024.

הוצאות הפסדי אשראי בשנת 2024 הסתכמו ב-11.9 מיליון שקלים לעומת 12.7 מיליון שקלים בשנת 2023 - ירידה של כ-6% - הנ"ל בנטרול הוצאות חד פעמיות של הפסדי אשראי כללי ב-2024 לאור איחוד לראשונה של חברת הפניקס ליווי בניה.

החברה מדווחת על גידול בהון העצמי לכ-871 מיליון שקלים ליום 31 בדצמבר 2024, גידול של 81% בהשוואה להון העצמי ליום 31 בדצמבר 2023. "הרמה הגבוהה של ההון העצמי נועדה לאפשר את המשך הצמיחה האחראית בתיק האשראי של החברה והעמקת הפעילות גם בתחום ליווי הבניה", מסבירים בחברה.

"החברה עוברת מניהול על בסיס מוצרי לניהול על בסיס לקוחות, ובהתאם



ביטוח בריאות הלכה למעשה

הקורס שיעשה את ההבדל בקריירה שלך

מעודכן לשנת 2025

חני שפיס

יועצת ומומחית בלתי תלויה
לחדשנות בביטוחי בריאות



רוצה להוביל בשוק ביטוחי הבריאות?

הצטרף עוד היום לקורס מקיף שיעניק לך את כל הידע העדכני,
אסטרטגיות לבניית תיק לקוח רווחי והכלים להגדלת תיקי הלקוחות שלך

מועד פתיחה: 10/03/2025

נושאי לימוד:

- מימוש פוליסות בזמן אמת
- שיווק ביטוחי בריאות: הערכה מחודשת ומקצועית
- מוצרי פיצוי - מחלות קשות
- השוואות מפורטות של ההבדלים בין כיסויי הבריאות בישראל
- שינויים בביטוחי בריאות ללקוחות קיימים והתאמתם לרפואה של היום
- הכנת מפה כלכלית למטופל
- פרקטיקום

לפרטים והרשמה <

1,900 ₪ - מחיר מלא

1,600 ₪ - מחיר לחברי הלשכה

המחירים לא כוללים מע"מ

כלל ביטוח ופיננסים ומנורה ירכשו כ-36% מפרויקט סולארי של אשטרום בארה"ב תמורת כ-80 מיליון דולר

ההכנסות לאורך חיי הפרויקט מוערכות בהיקף של כ-2.5 מיליארד דולר



איציק מרמלשטיין | צילום: רמי זרנגר

אשטרום בפעילות האנרגיה של החברה. קבוצת אשטרום שמה לעצמה כיעד להמשיך ולהרחיב את פעילות האנרגיה המתחדשת בארה"ב, ואנו רואים בהשקעה הנוכחית יצירת שיתוף פעולה אסטרטגי בין הצדדים, אשר יאפשר השקעות משותפות נוספות בהמשך. פרויקט טיירה בוניטה הינו נכס בהפעלה בעל חוזים המייצרים וודאות גבוהה. ההשקעה הינה חלק מאסטרטגיית השקעה של כלל בנכסי תשתיות אשר מספקים תשואה יציבה וארוכת טווח עבור החוסכים שלנו ומצטרפת להשקעות נוספות שעשינו בתחום. אנו מתכוונים להמשיך ולהגדיל השקעות בפרוייקטי אנרגיה קיימים ובייזום פרויקטים חדשים בישראל ובחול, ורואים בכך מרכיב חשוב באסטרטגיית ההשקעה של כלל, בתשתיות חיוניות לטובת השאת תשואה מותאמת סיכון לעמיתים".

ג'ואנה וייסמן, מנהלת תחום אשראי, ערבויות ואקוויטי תשתיות במנורה מבטחים: "אנו שמחים על שיתוף הפעולה עם אשטרום ורואים בהשקעה בפרוייקט האנרגיה המתחדשת בארה"ב הזדמנות עסקית משמעותית להעמיק אחיזה בענף, תוך יצירת ערך לעמיתינו. השקעה זו, שמתווספת לפורטפוליו הנכסים הרחב שלנו בתחום, משקפת גם את האמון הרב של מנורה מבטחים בפורטנציאל העסקי שטמון בפיתוח תשתיות של אנרגיה נקייה".

רועי ברילנט, מנהל מחלקת תשתיות במנורה מבטחים: "כחלק מאסטרטגיית ההשקעות שהתווננו, אנו ממשיכים להרחיב ולגוון את פורטפוליו הנכסים בתחום הצומח של אנרגיות מתחדשות, תוך איתור וניצול הזדמנויות השקעה איכותיות, הן בישראל והן בזירה הגלובלית".

אשטרום אנרגיה מתחדשת, חברה בת בבעלות מלאה של קבוצת אשטרום, הודיעה השבוע, על חתימת הסכם השקעה עם גופים מוסדיים מקבוצת **כלל ביטוח ופיננסים** ומקבוצת **מנורה מבטחים החזקות**. במסגרת ההסכם, ירכשו הגופים המוסדיים כ-36% מחברת **Tierra Bonita Partners LLC**, המחזיקה בזכויות על הפרוייקט הסולארי **Tierra Bonita** במערב טקסס, בהספק של כ-400 MWdc וזאת בתמורה לכ-80 מיליון דולר, המשקפים שווי של כ-220 מיליון דולר לחברת הנכס.

בנוסף, ההסכם מקנה לגופים המוסדיים זכות הצעה ראשונה למשך שלוש שנים על פרויקטים נוספים של אשטרום אנרגיה, במקרה שבו אשטרום תחליט על בחינת מכירת החזקות לצד שלישי. כמו כן, הוסכמו עקרונות מסחריים בנוגע לאפשרות השקעתם בפרוייקט הסולארי **Whitethorn**, לרבות תנאים פיננסיים ומנגנוני ניהול הפרוייקט.

פרוייקט טיירה בוניטה (**Tierra Bonita**), הוקם בטקסס על שטח של כ-9,000 דונם והוא בעל הספק מותקן של 400 מגה וואט. הפרוייקט, שהוקם בהשקעה של כ-440 מיליון דולר, צפוי להניב הכנסות לאורך חיי הפרוייקט בהיקף של כ-2.5 מיליארד דולר.

במסגרת ההסכם, הצדדים יחתמו על הסכם בעלי מניות שיסדיר את יחסיהם, יעניק זכויות הגנה לגופים המוסדיים כבעלי מניות מיעוט, ומימון נוסף לחברת הנכס בעת הצורך. השלמת העסקה צפויה להתבצע עד יוני 2025, בכפוף לעמידה בתנאים המתלים שנקבעו בהסכם.

הפרוייקט, בהספק מתוכנן של כ-195 מגה וואט, צפוי לספק חשמל לכ-37,000 בתים בשנה ולהפחית פליטות פחמן בכ-194 טון בשנה.

איציק מרמלשטיין, מנכ"ל אשטרום אנרגיה מתחדשת: "אנחנו מברכים על הבעת האמון של כלל ומנורה בפעילות החברה. עסקה זו מסמנת אבן דרך מהותית ביישום האסטרטגיה שלנו להעמקת הנוכחות בשוק האמריקאי, לצד חיזוק שיתופי פעולה עם גופים מוסדיים מובילים, שאנו רואים בהם שותפים טבעיים לצמיחת אשטרום אנרגיה מתחדשת. נמשיך לפעול בנחישות להגשמת תוכניות הצמיחה שלנו ולביסוס מעמדנו כחברה מובילה בענף".

ברק בנסקי, משנה למנכ"ל, ומנהל חטיבת ההשקעות של כלל ביטוח ופיננסים: "אנו מברכים על הקמת שיתוף פעולה אסטרטגי עם קבוצת

מנורה מבטחים תשקיע כ-200 מיליון שקל ב-7 פרויקטים של הכשרה התחדשות עירונית

הפרויקטים כוללים כ-1,440 יח"ד | מנורה תקבל כ-40% מהרווח העתידי של כל פרויקט



צילום: ששון תירם

לקידום, ובהם פרויקטי חנקין בחולון ובבלי בתל-אביב.

יצוין, כי ביולי אשתקד, השקיעה מנורה 30 מיליון שקלים בהכשרת הישוב התחדשות עירונית, והפכה לבעלת עניין עם 8.1% מהחברה.

קבוצת **מנורה מבטחים** אישרה מסגרת להתקשרותה בעסקה נוספת לשיתוף פעולה אסטרטגי עם **הכשרת הישוב התחדשות עירונית**.

על פי ההסכם המתגבש עליו מדווחת הכשרה, מנורה תשקיע, לצד החברה, השקעה הונית בהיקף מצטבר של כ-200 מיליון שקלים, בהון עצמי ב-7 פרויקטים למגורים שהוגדרו מראש במספר ערים, להקמת כ-1,440 יח"ד. ההשקעות ההוניות של מנורה צפויות להוות 80% מזרישת ההון העצמי שהחברה צפויה להעמיד בכל אחד מהפרויקטים.

בנוסף, דווח כי מנורה עתידה לקבל כ-40% מחלק החברה ברווח העתידי של כל פרויקט, עם מנגנוני קדימות והגנה למנורה ומנגנוני אפסייד לחברה ולמנורה וכי השקעת מנורה מותנית בחתימה על הסכם מחייב ובקיום תנאים מסוימים ביחס לכל אחד מהפרויקטים, ובכללם, קבלת היתרי בנייה וחתימה על הסכם ליווי ותנאים נוספים שייקבעו בהסכם.

מדובר בשת"פ נוסף בין החברות, לאחר שב-2022 חתמו מנורה והכשרה על הסכם לשיתוף פעולה אסטרטגי, במסגרתו תשקיע מנורה, לצד הכשרת הישוב התחדשות עירונית, כ-100 מיליון שקל בהון עצמי (60% מהון השותפות) לקידום 4 פרויקטים למגורים שהכשרת הישוב פועלת

קבוצת הראל משקיעה 50 מיליון דולר בקרן השקעות נדל"ן PCCP Equity X

(AUM) בהיקף של כ-24.2 מיליארד דולר. PCCP מיוצגת בישראל על ידי **Goldstar Equities**.

איציק טוויל, סגן מנהל חטיבת השקעות, מנהל אגף אשראי ואגף השקעות בנדל"ן: "אנו סבורים כי בעת הנכונה, לאחר שנתיים לא פשוטות בשוק הנדל"ן בארה"ב, נכון להשקיע באסטרטגיה אופרטיוניסטית בסקטורים המסורתיים בשווקים המרכזיים.

"הבחירה בקרן PCCP Equity X נעשתה בשל ניסיונה של PCCP כמנהל גדול שהוכיח יכולותיו, היכרותה ונוכחותה בשוק, נמישותה בהקצאת הנכסים בין הסקטורים השונים המתבטאת ביכולת לשנות ולהתאים את תמהיל התיק בהתאם לשינויי השוק, והיכולת לזהות את השותפים

המקומיים המתאימים בכל שוק. ההשקעה באמצעות הקרן תייצר פיזור נאות ותאפשר להראל לחבור למנהלים מובילים בתחום, ולנצל באמצעותם הזדמנויות בשוק הנדל"ן במטרה ליצור ערך עבור לקוחותיה".



איציק טוויל
| צילום: גבע טלמור

קבוצת **הראל ביטוח ופיננסים** התחייבה להשקעה של 50 מיליון דולר בקרן PCCP Equity X. מדובר בקרן המתמחה ברכישת ויזום נכסי נדל"ן בארה"ב באסטרטגיה אופרטיוניסטית שמטרתה ניצול הזדמנויות שוק להשגת תשואות גבוהות. "הקרן תשאף לזהות מצבים בהם ניתן לרכוש נכסים במחירים נמוכים, להשביח את ערכם בדרכים שונות ולמכור אותם במחירים גבוהים", נמסר מהראל.

עוד נמסר כי הקרן מתמקדת בנכסי לוגיסטיקה multifamily, וכן בהיקף מוגבל של משרדים במצוקה ומרכזים מסחריים, בעיקר ב-30 השווקים המרכזיים בארה"ב. "אסטרטגיה זו זורשת ידע מעמיק בשווקי הפעילות ויכולת קבלת החלטות מהירות ומושכלות", מסבירים בהראל.

חברת **PCCP**, השותף המנהל של הקרן, היא חברת השקעות וניהול נכסי נדל"ן שנוסדה בשנת 1998 בלוס אנג'לס. לחברה ניסיון של מעל 22 שנים בהשקעות נדל"ן. נכון לסוף שנת 2024, החברה מנהלת נכסים

ודיע עואד בכנס הביטוח הכללי של עדיף: "הטלנו עיצומים על חברות ביטוח שאינן מעבירות נתונים כנדרש"

סגן בכיר והאחראי על תחום הביטוח ופניות הציבור ברשות שוק ההון ציין בריאיון כי רשות שוק ההון פועלת להבטיח שקיפות וניהול נכון של תחום ביטוח הרכב באמצעות דרישת מידע מחברות הביטוח, במטרה להבין את העלייה במחירים ולוודא שהתמחור הוגן ומשקף את הסיכון



מימין: יובל נוריאל ורו"ח ודיע עואד

רו"ח **ודיע עואד**, סגן בכיר, אחראי על תחום הביטוח ופניות הציבור ברשות שוק ההון, התראיין בכנס הביטוח הכללי ה-19 של עדיף בנושא "מבט מבפנים: האתגרים והתוכניות של הרגולטור". בריאיון למנכ"ל עדיף **יובל נוריאל**, הדגיש עואד: "הרשות אינה נגד הסוכנים. היא רואה בהם חלק משמעותי במערך ההפצה". עואד גם הסביר את פעילות הרשות מול חברות הביטוח בכל הקשור לעליית מחירי ביטוח הרכב.

לאחרונה הונחה על שולחן הכנסת הצעת חוק בעניין הסוכנים שדיברה בין היתר, על הגברת השקיפות, קביעת כללי אתיקה וצמצום האפשרות לסרב לעבוד עם סוכנים. מה עמדת הרשות בנושא?

"הצעת החוק הונחה רק לפני שבועיים ואנחנו בשיח מול חברי כנסת בנושא, לומדים אותה ואת המשמעות שלה. צריכים לחשוב על פעולות נכונות לעידוד סוכנים חדשים להיכנס לעולמות הביטוח, אבל זה מהלך שיש לחשוב עליו. מבחינתנו נעשית עבודה על הסדרת תחום הסוכנים יחד עם משרד האוצר, כאשר המטרה שלנו לטפל בתופעות לא רצויות בקרב סוכנים. רשות שוק ההון אינה נגד הסוכנים. יש להם חלק משמעותי וחשוב במערך ההפצה עם ידע, ניסיון ומומחיות. יחד עם זאת יש תופעות לא רצויות שצריך לטפל בהן, לצמצם את ניגודי העניינים בקשר שבין הגוף והסוכן, תופעות של עושק וגביית שכר טרחה בסכומים משמעותיים.

"אנחנו מגבירים אכיפה בקרב הסוכנים, כחלק מההסדרה, ומבקשים עוד יכולות אכיפה בחקיקה במטרה שזה יכנס לחוק ההסדרים הקרוב. אלה צעדים נכונים שרואים את טובת הצרכן וככל שנקדם אותם זה ייטיב גם עם הסוכנים".

בשנים האחרונות חלה עלייה במחירי ביטוח רכב. הרשות שלחה לחברות הביטוח בספטמבר 2024 דרישת מידע מקיפה בענף ביטוח רכב רכוש. האם יש לכם כבר מסקנות? בכוונתכם לפעול בנושא עליית מחירי הביטוח? האם אתם צופה ירידת מחירים בשנת 2025?

"זיהינו עליית מחירים משמעותיים. אנחנו מבינים את הסיבות לעלייה ועדיין הקפיצה הייתה משמעותית וקיבלנו הרבה פניות מהציבור שהתלונן על עלייה משמעותית. אנחנו מנתחים את המגמות והוצאנו דרישת מידע כדי ללמוד את הנתונים מקרוב. המטרה היא לנתח את הדאטה ברמת השוק ובמידה שנמצא אי הלימה בין הפרמיה לסיכון

נפעל מול אותן חברות ביטוח.

"יש חברות שלא העבירו נתונים כפי שביקשנו, פעלנו בנושא בהטלת עיצומים כי הציפייה שלנו לקבל את המידע כפי שביקשנו ובלוחות הזמנים שביקשנו".

מועד כניסת הוראות חוזר בנושא החלפים מתקרב, ושרת התחבורה בינתיים לא חתמה על תקנות מחיר שווי שוק. יש חדש בנושא?

"נעשתה עבודה מקיפה בנושא, והאסדרה שנעשתה חשובה ומשמעותית. בהחלטות שהתקבלו נעשה איזון בין כלל הגורמים - חברות הביטוח, מוסכים, שמאים, לקוחות, משרד התחבורה, רשות התחרות והכנסת. אי אפשר שכולם יהיו מרוצים, איגוד המוסכים בחר לעתור כנגד, וכרגע שרת התחבורה צריכה לחתום עד ה-1 במאי, כאשר חלק מהחוזרים כבר נכנסו לתוקף ב-1 ספטמבר.

"האירוע הכי משמעותי באסדרה הוא להפוך את השומות לפי מחיר השוק של החלפים".

"אין חסם לכניסת שחקנים חדשים וחברות זרות"

בשנים האחרונות יש קשיים בתחומי ביטוח שונים. בביטוח כללי: ביטוח קבלנים, ביטוח אחריות מקצועית לתחומים מסוימים ועוד. כיצד הרשות נותנת מענה לסוגייה זאת? אנחנו שומעים אמירות שהשוק לא מספיק תחרותי ושיש לאשר

המשך בעמוד הבא <<<

המהלכים נעשים בצורה זהירה. בנוסף, צריכה להיות מעורבות אנושית בתחילת הדרך. הגישה שלנו מאפשרת מבחינת רגולציה, וכבר עכשיו נכנסים כלי AI לשלב החיתום וטיפול בתביעות אבל זה צריך להיעשות בצורה זהירה ושקופה למבוסס עם דגש על שמירה על פרטיותו."

ביטוח סייבר - למרות העלייה בניסיונות לתקיפות סייבר, אין עדיין מודעות בקרב הארגונים השונים והציבור לחשיבות רכישת כיסוי ביטוחי זה. איך אתם רואים את הדברים?

"הנושא בתחילת דרכו ומהמפוי האחרון שעשינו ב-2022 עמד על 60 מיליון שקלים, ולכן הרגולציה מאפשרת, אנו נותנים לשוק לפעול ונמצאים בשיח איתו. יש תקיפות סייבר מלחמה להן נותן מענה מסוים. מי שמכריז על אירוע סייבר מלחמתי אלה הממשלה ומערך הסייבר הלאומי."

המשך מהעמוד הקודם <<<

פתיחת תחרות בינ"ל בשוק הביטוח הישראלי. מהי עמדת הרשות בנושא?

"יש בקשות של חברות חדשות לעסוק בתחום הביטוח הכללי ואנחנו בשיח עם שחקנים להיכנס לעולם החבויות. השוק מאוד תחרותי עם הרבה שחקנים, ומבחינתנו אין חסם לכניסת שחקנים חדשים וחברות זרות, כל עוד הן עומדות בהוראות הדין הדלת פתוחה לכניסת שחקנים חדשים."

בינה מלאכותית וכלי AI - כיצד מתחברים לרגולציה הקיימת? איך הרשות רואה את התפתחות בתחום זה והתרומה לעולם הביטוח?

"כניסת הבינה המלאכותית ו-AI היא בריאה וחשובה לעולם הביטוח והרשות מעודדת חדשנות וכניסת פלטפורמות חדשות, כל עוד

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

למקצוענים בביטוח

מנוי עדיף

שומר אותך מעודכן ומקצועי בכל מקום ובכל זמן

"טראמפ הוא הברבור השחור"

ברב השיח "שגרת הברבורים השחורים" לא הושגה הסכמה מהם או מי הם הברבורים השחורים, אבל הסכימו שכדאי להתכונן לכל תרחיש אימה | "הפכנו לטריטוריה מסוכנת - מבטחי המשנה מסתכלים על מה שקורה בישראל ומנסים לצאת"



מימין: ריטה בעל טכסא, אורן אשד, אתי חנן, סיגל שלימוף ועדי נחמיאס

שאנחנו חייבים להציף את הנושא למבטחים שלנו. פנינו לפיקוח שלא תמיד זרם איתנו. אמנם הוא הסכים להכניס חריג סנקציות במקרים של הליכים מסחריים אבל לא התיר לנו הכניס חריג סנקציות לפוליסות התקניות של רכב ודירות. לכן חברות הביטוח חשופות כיום מול מבטחי המשנה. אין לנו כל כך יכולת לבדוק מראש איזה מבטח עומד תחת סנקציות כי המאגרים שמיים ובאנגלית ובנוסף רשימת הסנקציות היא אירוע מתגלגל ומבטח יכול להיכנס לרשימה במהלך חיי הפוליסה. לכן סנקציות מבחינתנו זה ברבור שחור."

שלימוף: "במישור הגאופוליטי קרו לנו הרבה אירועים בלתי צפויים בשנים האחרונות אבל אירוע ברבור שחור ענק זה טראמפ שמשנה את כללי המשחק העולמיים. עולם הביטוח מומחה בהערכת סיכונים עתידיים ועדיין כל המודלים שלו קרסו, ולא חזו את מה שקרה. חשבנו שהעולם הולך לכיוון גלובאלי וליברלי וכל הקלפים נטרפו. בנוסף יש חיבור של מספר אירועים דרמטיים בתקופה שבה עולם הביטוח מאוד מפותח שישפיעו על כל סוגי הביטוח - ביטוחי אשראי, אנרגיה, ביטוחים ימיים וכו'."

"ה-7 באוקטובר השפיע רבות על מבטחי המשנה. הם יודעים שישראל מדינה חזקה עם יכולת התאוששות, אבל המלחמה הזאת נמשכת יותר מכל אחת אחרת, בכל החזיתות, והיא משולבת עם

ברב השיח "שגרת הברבורים השחורים" שנערך השבוע בכנס הביטוח הכללי של **עדיף**, בהנחיית עו"ד **ריטה בעל טכסא**, מנכ"ל ומייסדת TruVify, נחלקו הדעות בקשר לשאלה מהם (או מי הם) הברבורים השחורים של עולם הביטוח, אך כולם הסכימו שאין תרחיש אימה שלא כדאי להתכונן אליו. ברבור שחור הוא מונח לאירוע מאוד נדיר, בלתי צפוי, כמעט בלתי אפשרי לחיזוי ושיש לו השפעה עצומה על השווקים הפיננסיים וגם על החברה.

ברב השיח השתתפו **אורן אשד**, מנהל מוצרים ופיתוח עסקי, תחום ביטוח כללי, קבוצת הפניקס; **אתי חנן**, סמנכ"ל, מנהלת מטה החטיבה לביטוח כללי וחתמת ראשית, כלל ביטוח ופיננסים; עו"ד **סיגל שלימוף**, נציגת לוידיס בישראל, שותפה במשרד גרוס אורעד שלימן, ושות'; עו"ד **עדי נחמיאס**, מנכ"לית משרד עורכי דין גורניצקי ושות'.

מהו ברבור שחור עבורכם?

חנן: "מאז מלחמת רוסיה-אוקראינה הסנקציות הבינלאומיות הפכו לאירוע ברבור שחור. חריג הסנקציות הפך להיות נוקשה ורחב עד אי הכרה בכיסוי הביטוחי כולו. אמנם ישראל לא כפופה ישירות לנושא הסנקציות אבל ברגע שהאירופאים כפופים לנושא, מבטחי המשנה אמרו שלא יכסו מבטח תחת סנקציות. בנוסף, אחרי ה-7 באוקטובר, גם גופים או יחידים ישראלים נכנסו תחת נשא הסנקציות. מכאן הבנו

ITURAN STAR CAN ARVUT 4G

מערכת איתור חצי פעילה
הכוללת ערבות הדדית



יחידת
I CAN

ערבות
הדדית

סטרלינק
שגרות

המערכת
כוללת

מערכת המבוססת על בינה מלאכותית המתריעה על חריגה
משגרת הנסיעה של הרכב

1 סטרלינק
שגרות

זיהוי שיבוש תקשורת ואיתור הרכב באמצעות שתי שיטות
שידור RF/GPRS

2 ערבות
הדדית

טכנולוגיה המתריעה על שימוש באמצעי קידוד ומאפשרת
זיהוי נסיעה ללא המפתח

3 יחידת
I CAN

* מתאים למרבית סוגי הכלי הרכב

אפשר לישון בשקט, באיתוראן ערים

המשך מעמוד 26 <<<

ממש, שכבר כתובים כדי שנדע איך להיערך מול הלקוחות והספקים". בעל טכסא: "מניסיוני בענף, חברות הביטוח הן מבין החברות היותר מוכנות לאירועים בלתי צפויים, וזה בזכות הרגולטור שהכריח אותן לעשות תרגולים ולהיערך לתרחישים לא צפויים. אני באופן אישי הקמתי את החברה שלי בעקבות ברבור שחור – אירוע של תרמית גדולה. לקחתי את זה כהזדמנות והקמתי חברה המנפיקה תעודות ישר בלחיצת כפתור. לפעמים גם הפרת אמון ממי שנתנו בו אמון היא ברבור שחור".

יש ברבורים שחורים שאין לנו יכולת לזהות ולכן אינם מתומחרים

חנן: "יש ברבור שחור שמתחיל לקבל תאוצה, ה PFAS, תרכובות כימיות סינטטיות המשולבות בתעשיות רבות - בדים, כלי מטבח, חומרי ניקוי וכיבו ועוד. אלה חומרים עמידים שנשארים ברקמות בגוף האדם וכבר הוכח קשר ביניהם למחלות שונות. שוק מבטחי המשנה כבר מתחיל לבקש לשלב שאלות חיתומיות לגבי שילוב מוצרי PFCA בתהליכי הייצור והישווק של המבטחים שלנו אבל מדובר בקשת רחבה ולנו אין אפשרות לזהות ולנהל את גורמי הסיכון החשיפה אליהם".

שלימוף: "דוגמא נוספת לנזק איטי מסיכון שידעו שהוא קיים ולא הבינו את עוצמתו היא האזבסטוס. זה לא היה האסון הגדול בעולם אבל הוא כמעט ומוטט את עולם הביטוח. אנחנו לא תמיד יודעים ממה להיזהר ולכן מבטחים אירועי ברבור שחור שאינם מתומחרים ואינם במודלים. אנחנו בתקופה לא צפויה עם התפתחות טכנולוגית אדירה בתחום הבינה המלאכותית, ולא מכירים עד הסוף את הסיכונים במוצרים שאנחנו מבטחים כמו ציוד רפואי שמשתמש בבינה מלאכותית וגם במודלים שלנו שמתבססים על בינה מלאכותית שיש בהם סטיות והטיות".

נחמיאס: "הבינה המלאכותית היא הכלי להיעזר בו בניהול סיכונים ובהכנה לאירועים בלתי צפויים. היא נותנת לנו מגוון אפשרויות, פותחת אפיקים חדשים ומדייקת את השאלות שלנו. בניגוד לשיחה עם אנשים, אפשר "להתייעץ" איתה בנוגע לדברים הכי מפחידים בלי לחשוש משיפוטיות".

אי יציבות פוליטית פנימית. מבטחי המשנה מסתכלים עלינו בעין בוחנת וחלקם יוצאים מישראל, מקטינים כיסוי או מבקשים זכות ביטול יותר מהירה. בנוסף, מבטחי המשנה מחויבים להשאיר כאן כסף, מה שמוסיף להם סיכון אשראי, ואנחנו מבחינתם הפכנו להיות טריטוריה מסוכנת. כרגע, בזכות טראמפ, התקווה שלנו היא שבמקומם יבואו לכאן מבטחי משנה אמריקאיים שעד עכשיו השוק שלנו לא עניין אותם".

אשד: "האירועים שאנו חווים היום הם אירועים קשים שמחייבים טיפול פרטני אבל הם לא ברבורים שחורים, משום שיש אליהם היערכות מסוימת. רעידות אדמה, צונאמי ומלחמות אלה דברים שערוכים אליהם גם אם לא יודעים בדיוק מתי הם יקרו. ברמת העל, ברבור שחור יכולים להיחשב משבר מניות עולמי, ההתקפה על בנייני התאומים ב 09/11, משבר הסאב פריים 2008, אירועים שגררו שינוי עמוק, רחב ובלתי צפוי ומשפיעים על עולם הביטוח בצורה מהותית". חנן: "אני חולקת על כך - אי אפשר להגיד שה-7 באוקטובר או הסנקציות הם לא ברבור שחור, לפחות בעולם הביטוח".

נחמיאס: "אני רואה ברבור שחור בעיקר ככלי ניהולי, ומכאן היכולת שלנו להתכונן למצב הפוך. אנחנו מנסים לצמצם סיכונים ולנסות להבין מה יכול לקרות. צריך לשים על השולחן את כל הרעיונות המופרכים ביותר כדי שכשיגיע אותו ברבור, נדע להתמודד איתו. אני אוהבת לטלטל את היום-יום בניהול, כי זה עושה אותנו טובים וחדשניים יותר. אנחנו צריכים לשאול מה האירוע הכי דרמטי שיכול לקרות בארגון, וכשהאירוע יגיע לא נתחיל אותו מנקודת אפס".

"עם כל האירועים גילינו בעצמנו חוסן ועמידות שלא ידענו שיש לנו. הנורמליזציה של המצב שאנחנו נמצאים בו היא קריאה לפעולה - לכתוב את כל הפחדים, וכל מה שאנחנו חושבים שלא יקרה ואז בקרות האירוע יהיו לנו כלים שנוכל לשלוף ברגע האמת".

אשד: "חברות הביטוח בנו תוכניות המשכיות עסקית, במסגרתן הן חוזות אירועים קשים. כבר קיימים צוותים מגוונים שמנסים להבין איך להתנהל באירועים אלה ובתרחישים שונים ומפחידים, תסריטי אימים

מצטרפים לשירות

עדיף WhatsApp

ומקבלים מידע מקצועי ועדכונים חשובים, ללא עלות!

להצטרפות לחצו כאן <



ממסי | שירותי דרך | ממסי מרכזי שירות

בכל זמן. בכל דרך.

בנבישים



החלפה ותיקון
תקר



אספקת דלק



שירותי גרירה



שירותי דרך

ממסי תיקונים



תיקונים לבית



תיקון פנסים,
מראות ושמשות



אספקת חלפים



שירותי מוסכים

עזרה וסיוע



מוקד מקצועי
ומהיר 24/7



שירות בפריסה
ארצית



חילוצים



שירותי פריצה
לרכב



אחסנת לילה
ושמירת רכבים



פינוי מחניונים
בנויים

קבוצת אלעזרא



ממסי מרכזי שירות | ממסי שירותי דרך
*6303 | *5202

memci.co.il

האם סוכני הביטוח ייעלמו? ויכוח סוער על עתיד הענף בעידן ה-AI

האם עולם הביטוח מתקדם לכיוון של מניעה במקום כיסוי? כיצד ישתלבו סוכני ה-AI במערך הביטוחי? ומה יהיה תפקיד הסוכן האנושי בעולם של אוטומציה מתקדמת? שאלות אלה ועוד נידונו ברב שיח "האם עולם הביטוח מסתכל 5 שנים קדימה?"



מימין: מורן זיסר, גיל ארזי, ד"ר אשר עידן, אוהד מעודי, ירדן פלד, אודי דגן ומתן גרוס

הקיימים ולהוריד את רמת הסיכון והנזק. חברות הביטוח יכולות להכניס יכולות מניעה לתמחור הפוליסה".

עידן: "בעתיד יופיעו סוכני AI – שיוכלו להפעיל משרד שלם. היום בטלפון לחברת הביטוח יש תפריט מפורט וארוך, אבל סוכן AI יכול לנהל הכל בעצמו, כמו רועה של עדר. אי אפשר לעשות ביטוח בלוקצ'יין, זה לא עובד כיום".

איך אתה רואה בעתיד את תפקיד הרגולטור?

מעודי: "הבינה המלאכותית מייצרת הרבה הזדמנויות ואתגרים והרגולציה יכולה לתרום לשוק ולעודד חדשנות. צוות בין משרדי של הרגולטורים הפיננסיים פרסם בנובמבר 2024 דוח ביניים לגבי שימוש ב-AI עם המלצות לגבי הגנת הפרטיות, שימוש במידע, אבטחת מידע והגברת שקיפות. בדרך כלל הרגולטור מנסה לתת מענה למקרים שהם בסיכון גבוה ללקוח. הרגולטור צריך למצוא איזון בין הגנה על זכויות הפרט מצד אחד ולאפשר לשוק להוביל שינוי ושימוש בכלים טכנולוגיים מצד שני".

"לקוחות עדיין רוצים לשוחח עם אדם ולכן הסוכנים לא ייעלמו כל

ברב השיח בהנחיית מורן זיסר, מנכ"ל באפי ובעלים של cheep, התלהט הוויכוח כאשר נטען על ידי אודי דגן, מנכ"ל ובעלים, טאץ' ביטוח, שה-AI ייתר את הסוכנים. לעומתו גיל ארזי, מייסד ושותף FINTLV טען כי סוכן שזוהה את הצרכים הביטוחיים המשתנים, יזכה ל"אינסוף עבודה". עוד השתתפו: ד"ר אשר עידן, מרצה בינ"ל בעולמות החדשנות והגלובליזציה; אוהד מעודי, לשעבר סגן בכיר לממונה על רשות שוק ההון; מתן גרוס, סמנכ"ל, אקטואר ראשי ביטוח כללי, מגדל; ירדן פלד, מנהל קהילת עדיף.Tech.

בנוסף, אתגרה זיסר את המשתתפים בשאלות ומידע שכמו נלקחו מהעתיד. האם ידעו שאילון מאסק ביטח את החללית שנשלחה לחלל? ולמזלו כן, משום שהיא פגעה בלוויין וגרמה נזקים אדירים. בעתיד, אמרה זיסר, נראה עוד סוגים שונים של ביטוחים שכיחים נראים מדומיינים, כמו ביטוח מוניטין דיגיטלי למשפיעני רשת.

האם עולם הביטוח הולך על מניעה?

ארזי: "כל טכנולוגיה חדשה בונה ערוצי ביטוח ייעודיים ומביאה הזדמנויות חדשות. מניעה זה הדבר הבא. אי אפשר למנוע אסונות טבע אבל אפשר לצפות אותם לפני שקורים הנזקים, להתכונן בכלים

המשך בעמוד הבא <<<

ומייצרות צרכים ביטוחיים. סוכן שימצא את הנישה שלו ייתן ערך ותהיה לו אינסוף עבודה".

מעודי: "בעבודה עם מערכת AI יש לקחת בחשבון את היבט האחריות. כשהלקוח עושה הכל על המקלדת הכל עליו. כשיש סוכן בתווך הוא לוקח חלק מהאחריות".

פלד: "אם יהיה חיבור בין הדאטה של החברות הגדולות לדאטה של חברות הביטוח - אז יגיע השינוי המשמעותי".

ארזי: "ל-AI יש ארכיטקטורה מורכבת עם הרבה סוכנים ובעתיד יהיה סוכן אחד שיורכב מכולם. אתם חייבים להיכנס לעולם ה-AI. צ'אט הוא צעצוע נחמד אבל לא הדבר האמיתי. הוא לא יכול לתת לכם ייעוץ, אבל עולם הסוכנים (Agentic AI) לוקח את ה-AI לשלב הבא - ביצוע פעולות הלכה למעשה מניתוח תמונות מתאונה ועד סילוק תביעה".

מה יהיו מקצועות העתיד?

עידן: "מה שחשוב זה לא המקצועות אלא שלוש מיומנויות היסוד החדשות שנדרשות - להעתיק, לבקר ולהוסיף ערך. Copy, Criticize, Create".

האם ריאלי שיהיה מודל עסקי חדש בעולם הביטוח - ביטוח מוצר בסיסי חנימי לעומת ביטוחי פרמיום, אם גוגל ואפל יציעו ביטוח בסיסי בחינם בתמורה לשימוש בנתונים עלינו?

ארזי: "היום אנחנו המוצר ולכל אחד יש את גבול ההגנה על הפרטיות שמתאים לו. ככל שאנחנו מכירים את הלקוח אנחנו יכולים להציע לו מה שמתאים לו, מה שנקרא Embedded Insurance".

המשך מהעמוד הקודם <<<

כך מהר. יש מקום לסוכנים אנושיים ולברוקרים גם במקומות הכי מתקדמים. כל עוד הרגולטור מפקח על ניגודי העניינים".

בעידן של ביג דאטה ולמידת מכונה האם המודלים הקיימים עדיין רלוונטיים?

גרוס: "AI הוא מכונה רובוטית אבל האקטוארים לא. לחברות הענק יש הרבה דאטה אבל לא דאטה ביטוחית. על בסיס הדאטה הביטוחית המודלים החדשים עדיין לא נותנים מענה. בעתיד אולי שילוב שני סוגי הדאטה יביא למודלים מתקדמים יותר. אנחנו מנסים להרחיב את הדאטה שלנו תחת הרגולציה הקיימת וזה אולי יביא לפריצת הדרך. כשהיא תגיע האתגרים יהיו להבין ולהסביר את המודל".

מה תהיה חווית הלקוח עוד 5 שנים? עד כמה נסמוך על AI לקבל החלטות ביטוחיות בלי שום שיקול אנושי?

פלד: "היום יש עדיין הטיות בכלי ה-AI, אבל בעתיד סוכני הביטוח יצטרכו לתחזק סוכני AI שיעשו זאת ללקוחות. בנוסף, ללקוח תהיה חבילה אישית והכל יופעל בזמן אמת, עם פרמיה שתשנה ברמה היומית".

איך סוכן ביטוח יכול לייצר ערך בעידן של אוטומציה?

דגן: "הלקוח עדיין לא מוכן לזה וכרגע עולם הביטוח רק נעזר בבניה המלאכותית, אבל לא רחוק היום שהיא תחליף אותנו. הרכבת כבר יצאה והיא דוהרת. חברות הביג דאטה יובילו את המהלך. אני סקפטי לעתיד סוכן הביטוח".

ארזי: "יש אתגרים ואיומים אבל יש גם הזדמנויות. טכנולוגיות משתנות

להתעדכן בכל מה שקורה וחשוב בתחומי הפעילות שלך
להתחבר בקליק לכל מערכות העבודה שלך
ליהנות מתנאים מיוחדים על מגוון פתרונות עסקיים

החברות בקהילה



לפרטים <



"חברות הביטוח לא רעבות לתפוקה בתחום האלמנטרי בגלל חוסר ברווחיות בענף"

ברב השיח "אתגרי השוק: ביטוח כללי זה אלמנטרי?", דנו המשתתפים בין היתר באתגרי החיתום, בצמצום ביטוחי הקבלנים, בתפקיד השמאים ובהשפעת העומסים על שירותי הגרירה | נדונו גם שינויי תפקיד הסוכן בעידן הדיגיטלי והפיכתו ליועץ פיננסי



מימין: אייל אוחיין, סיגל עמיר בהיר, רן גבאי, אלון קרן, ישראל גלעד ומעיין בר אור

ומורכבים, כמובן כשהחיתום והפרמיות נכונים".

מה תפקיד השמאי בתביעה מול חברת ביטוח?

קרן: "השמאי צריך לאבחן נזק, הסיבה לו ולבצע הערכה כספית שלו. יש כמה סוגי שמאים בשוק:

- שמאי שעובד מטעם חברת הביטוח - בקר או מפקח שלרוב לא מגיע לשטח. אם הערכת הנזק שלו לא מתקבלת, חברת הביטוח נאלצת להפעיל שמאי חיצוני שישב את התביעה.
- שמאי חיצוני שיכול לבקש תוספת ייעוץ של מומחים מקצועיים ולתכלל את כל הנתונים לחוות דעת מקצועית.
- שמאי פרטי, שמייצג את הלקוח, ולא עובד ב"אווירה" של פוליסה. הוא לא מתעניין בערך קינון או שיפוי וכו'.
- שמאי שממונה על ידי בית משפט במקרה מחלוקת בין המבוטח והמבטח".

מה קורה לשירותי גרירה בזמני עומס? איך מתמודדים עם המתנה של חמש שעות לגרירה?

גבאי: "הנסועה בכביש עלתה מאוד מאז הקורונה וכל נסיעה מתארכת מאוד, מה שמשפיע על היכולת לתת שירות מהיר שירדה ב-50%. כתוצאה, כל חברות הגרירה הגדילו את כמות יחידות השירות כדי

ענף הביטוח האלמנטרי ניצב בפני אתגרים משמעותיים, עם שינויים גולטוריים ועסקיים המכבידים על סוכני הביטוח, הלקוחות ועל השירותים הנלווים. גם המהפכה הדיגיטלית משנה את פני הענף, כאשר תפקיד הסוכן עובר טרנספורמציה.

בנושאים אלו דנו משתתפי רב השיח "אתגרי השוק: ביטוח כללי זה אלמנטרי?" בהנחיית **מעין בר אור**, ישראל ביטוחים ובהשתתפות: **ישראל גלעד**, יו"ר הוועדה לביטוח כללי, לשכת סוכני הביטוח; **אלון קרן**, יו"ר איגוד השמאים, מנכ"ל א. קרן שמאים; **רן גבאי**, מנכ"ל שגריר רשת מוסכים ושירותי דרך וגרירה; **אייל אוחיין**, דירקטור ושותף, VERIFY; **סיגל עמיר בהיר**, מנכ"לית ושותפה, מטאור בהיר.

ניהול חיתום בעולם האלמנטרי הפך מורכב ומייגע. שינויים גולטוריים ועסקיים מקשים על הסוכנים והלקוחות. כיצד אתם רואים את ענף ביטוח הקבלנים?

גלעד: "אנו מתמודדים עם בעיית ביטוחי קבלנים קשה מאוד. חברות הביטוח הפסיקו לעשות ביטוחי קבלנים, ואלה שמוכנות מעלות הרבה הסתייגויות, גבולות אחריות וחסמים, כמו הגבלה עד עשר קומות. קבלנים חדשים נתקלים בהרבה סירובים. יש בעיה עם ההרחבות של אחריות מוצר.

"אני מאמין שרווחיות חברות הביטוח ב 2024 יהיו משמעותיים וזה אולי ירכך את רצונן לעשות עסקים ומינוף לעסקים יותר טובים

המשך בעמוד הבא <<<

האם היתה ירידה בקשב היצרנים בשנים האחרונות עקב הדיגיטציה?

אוחיון: "הצונאמי מגיע. ענף האלמנטרי מונע על ידי חברות הביטוח, רגולטור וטכנולוגיה. את הטכנולוגיה אי אפשר לעצור. חברות הביטוח לא רעבות לתפוקה בתחום האלמנטרי בגלל חוסר ברווחיות בענף. לכן חלקן עוברות לפיננסים, נדל"ן כרטיסי אשראי וכו'. ערוץ הסוכנים בשליטה מוחלטת של חברות הביטוח, ואין כניסה כמעט של סוכנים חדשים בעולם האלמנטרי - אין לחברות הביטוח אינטרס וחלקן אפילו מסרבות.

"אני מעריך שבטווח שנתיים עד חמש דמות הסוכן בעולם האלמנטרי תעבור שינוי מהותי - מוצרי הפרט יהפכו לתהליך ללא מגע אדם. זה אפשרי גם היום, אבל חברות הביטוח לא עושות זאת כי זה עלול לפגוע להן ברווחיות. ברגע שהן יבינו איך ניתן לעשות זאת בלי לפגוע ברווחיות, הן יעשו זאת והסוכן יפעל בניחוח דאטה, פעילות דיגיטלית, ועוד."

אולי זה ידחוף אותנו לבקש עמלות מהלקוחות?

אוחיון: "זה בהחלט הולך לשם. הסוכן יהיה יותר ברזק, יעסוק בניתוח דאטה. התהליכים יצאו מחברות הביטוח ויעברו לסוכן או בתי הסוכנים. חברות הביטוח יהפכו ליצרניות בלבד".

לסיכום אמרה בר אור: "אנחנו כסוכני ביטוח צריכים להוביל מהפיכה של התאמה אישית המבוססת על הבנת צרכי הלקוח ולהפוך ליועצים פיננסיים. הטכנולוגיה לא יכולה להחליף את המגע האישי. אנחנו מוכרים לא רק ביטוח אלא ביטחון, מקצועיות והבנה אנושית".

המשך מהעמוד הקודם <<<

להתקרב ללקוחות. כמובן שבמקרים חריגים כמו אמא עם תינוק ברכב אנחנו מתנהגים באמפתיה, ומבינים את הצורך והמורכבות. אנחנו יודעים להקצות את יחידת השירות הנכונה לאופי האירוע, יודעים לשלוח מכונאי שיחליף את הנוסע ומונית שתיקח אותו הביתה. בכתב השירות כתוב עד חמש שעות אבל מעל 90% מהאירועים לא נמשכים חמש שעות, אלא עד שעתיים.

"לצערי לא מאפשרים לחברות הגרירה שמציגות שהן בשרות לנסוע על נת"צ או בשוליים. הגענו עם זה לשרת התחבורה. אם יאפשרו זאת, נוכל להגיע יותר מהר לפנות את האירוע ולפתוח את הפקק במקום לעמוד אחרי הפקק. לגבי אופנועי גרירה, עוד אין תקן בארץ לזה וגם לא לטנדרים".

מוצרי הפצה

עמיר בהיר: "סוכנים חוששים לגשת למוצרים המורכבים יותר ולצאת מעולמות הרכב והדירה שהם מוצרי מדף בסיסיים. אנחנו מעודדים את הסוכנים שלנו להתגבר על החסמים על ידי הנגשת המידע, הכשרות, והשתלמויות ללימוד על אותם מוצרים. המבוטחים שואלים שאלות חכמות ומורכבות ויש לתת לסוכן ידע מקיף כדי לענות להם ולתת שרות".

למה מוכרים כל כך מעט פוליסות סייבר לבית?

עמיר בהיר: "חברות הביטוח תופשות את אנשי הביטוח כאנשי מכירות ולא כאנשי מקצוע, במיוחד באלמנטרי, וקשה לשווק מוצר שלא מכירים היטב".

בניהול
מכללת עדיף

המכללה לביטוח ופיננסים
בפיקוח לשכת סוכני הביטוח בישראל

יצאנו לדרך

מגוון קורסים, השתלמויות
יומי עיון שנתפרו לצרכי הסוכנים
ועובדיהם בשיתוף ועדות הלשכה

073-7966655

limudim@insurance-college.co.il



"סוכני הביטוח הם יעד אטרקטיבי לתקיפות" סייבר כי הם מחזיקים מידע משמעותי"

עם נזק כלכלי לישראל של כ-12 מיליארד שקלים בשנה מהתקפות סייבר, סוכני הביטוח לא יכולים להרשות לעצמם להישאר מחוץ לתמונה



מימין: רועי אל נר, רועי מושאילוב, אביתר עמירה, שלמה צרפתי ועו"ד שלומי הדר

תביעות סייבר המגיעות למס רכוש כשחברות מראות שמדובר בטרור או שהמערך קובע זאת. המערך דוחף שמס רכוש ירחיב את האחריות שלו לתקיפות סייבר למי שיוכיח רמת הגנה ראויה מבעוד מועד כי אם לא נעשה זאת יהיה תמריץ שלילי לא להגן על עצמך. דוחפים לשם אבל עדיין אין פתרון חוקתי.

"אנשים לא מפנימים את הסיכון. הלקוחות לא שומרים על תוכנות מקוריות, ואימות דו שלבי וזה כמו להשאיר חלון פתוח בבית. ארגונים לרוב לא מצפים שיותקפו בסייבר, כך שאין מודעות ואין אינפורמציה סימטרית להבנת הסיכון הקיים. מצד ההיצע אין מספיק פוליסות גנריות שנוח לעבוד איתן ולהראות את הכדאיות שלהן.

"אנחנו רואים ערך רב בתחום ביטוח סייבר. ככל שיהיה כיסוי נרחב יותר המדינה תהיה מוגנת יותר כי תנאי החיתום יחייבו רמות הגנה מקדימות. בעולם יש יותר שיתופי פעולה בתחום ואנחנו נדחוף את הנושא כמה שיותר כדי ליצר רצף ביטוחי שלם".

כיצד הרגולציה מתעדכנת?

הדר: "יש כמה מהלכים משפטיים שבסבירות סבירה יביאו יותר אנשים להיערך נכון מבחינה ביטוחית להגנה על מידע. תיקון 13 לחוק הגנת הפרטיות יכנס לתוקף באוגוסט 2025 והוא מרחיב את סמכות הרשות להגנת הפרטיות להטיל עיצומים ולחקור עסקים שלא

בשנים האחרונות, התקפות סייבר הפכו לאיום גובר על כל התחום העסקי והפרטי, והן מערבות גם את המגזר הביטוחי. ברב השיח "עלייה להתקפה, סייבר ואבטחת מידע", שהנחה **רועי אל נר**, משנה למנכ"ל, לידור נ.ע.ר, דנו המשתתפים על היקף התקפות הסייבר, ההשלכות הכלכליות שלהן, וכן על הדרך בה רשות הסייבר ורגולציות הביטוח מתמודדות עם אתגרים אלו.

ברב השיח, שהתקיים בכנס הביטוח הכללי ה-19 של עדיף, השתתפו **שלמה צרפתי**, כלכלן ראשי, מערך הסייבר הלאומי; עו"ד **שלומי הדר**, משרד עורכי דין ג'ון גבע-הדר ושות'; **רועי מושאילוב**, מנכ"ל RSecurity; **אביתר עמירה**, יועץ למוצרי ביטוח ויוצר תוכן. המשתתפים הסבירו את הצורך בהגברת המודעות לביטוח סייבר ובחיזוק ההגנה על מידע, תוך הדגשת חשיבותם של כלים טכנולוגיים ויעוץ משפטי נכון להתמודדות עם האיומים.

מה היקף התקפות הסייבר על ישראל והשלכותיהן הכלכליות?

צרפתי: "דוח מערך הסייבר לשנת 2024 דיווח על 17,000 אירועי סייבר בשנה זו, מתוכם 2,000 בעלי פוטנציאל נזק משמעותי, ומדובר בגידול של 25% משנה קודמת. הנזק העולמי מוערך בכ-8 טריליון דולר והנזק הכלכלי לישראל מוערך בכ-12 מיליארד שקלים כל שנה. על פי כל ההערכות המספרים יעלו משמעותית בשנים הקרובות. "חוק מס רכוש מתייחס לנזקים פיזיים ולא במרחב הדיגיטלי. יש

המשך בעמוד הבא <<<

רוב עבודת הסוכנים מתבצעת מול מערכות ניהול לקוחות שלהן הזדהות דו שלבית אז למה צריך ביטוח סייבר אם המידע לא נשמר אצלם?

הדר: "המבוטח הוא הלקוח של הסוכן ואם יהיה אירוע סייבר הסוכן יהיה חלק מהתביעה. הדאטה היא הנכס העיקרי של הסוכן גם כאשר היא נמצאת בתוכנה כזאת או אחרת. זאת אחריותו וכשהוא מפקיד את המידע אצל חברה חיצונית הוא צריך לוודא שגם היא עומדת בכללים, וגם אצלו במשרד. בכל עסק יש לייצר פרטיות והגנה של המידע. בנוסף, לרשות הגנת הפרטיות יש את כלי העיצומים ואף אחד לא רוצה להגיע לשם".

עמירה: "הניסיון מראה שסוכני הביטוח הם יעד להתקפה כי הם מחזיקים מידע רב ומשמעותי. תחשבו על עצמכם כשומר הסף של הלקוח. רוב הפריצות בסופו של דבר הן תוצר של ההתנהגות האנושית".

איזה צעדים ארגון צריך לעשות כדי לשפר את הגנת הסייבר שלו?

מושאילוב: "לאפיין את הארגון, ההרשאות, לעשות סקר סיכונים מקיף גם אצל הספקים, לבדוק איך המידע מגיע לתוכנת ה CRM ולמצוא את פתרונות ההגנה הנכונים באופן שוטף".

הדר: "יש בסייבר סיכון אמיתי, ויש לקחת יעוץ אמיתי. סוכני ביטוח הם יעד תקיפה אטרקטיבי כי דרכם ניתן להגיע למידע על בכירים מבוססים ועוד. באתר מערך הסייבר הלאומי אנחנו מנגישים שירותים לעסקים קטנים ובינוניים שחלקם יהיו חנימיים וכללי ברזל שכל עסק צריך להטמיע בעלות לפעמים אפסית".

איך משפיעה ההתפתחות המהירה של ה-AI על הסייבר?

מושאילוב: "בפן ההגנתי היא מצריכה הגנה טובה וחכמה יותר, ובפן ההתקפי היא מייצרת התקפות כי קל יותר לייצר אותן".

הדר: "זה מאיץ משמעותי בכמות ההתקפות ואנחנו רואים זאת בעיקר בפישינג".

עמירה: "בצד החיתומי, בעולם מתחילים לבנות פוליסות של AI, ומבטחות המשנה יצאו עם פוליסות רלוונטיות".

הדר: "ההמלצה שלי היא להפריד את המידע שיש לכם מכל התוכנות האחרות שבהן מבקשים רשות להיכנס לדאטה כמו cookies. לקרוא את האותיות הקטנות ולא לפתוח באוטומט את התוכנות האלה כי די בשנייה אחת שהתוכנה מתחברת והמידע יהפוך להיות נחלת הכלל".

המשך מהעמוד הקודם <<<

יפעלו לפי הוראות הדין המחייבות הגנת מידע. כשהיו תביעות, ללא הוכחת נזק, תעלה המודעות ובעלי עסקים יפעלו בתחום".

מהם האתגרים המשפטיים הכרוכים ברכישת פוליסת סייבר?

הדר: "תלוי בפתרון שאנחנו מחפשים. כמו בכל פוליסת ביטוח צריך לראות את ההגדרה מהו המקרה הביטוחי, לאיזה סיכונים נותנת החברה מענה וכו. ברגע שהיו מוצרים תואמים למציאות של היום ופתרונות פשוטים אנשים ירכשו אותם".

כיצד מושפעים העסקים הקטנים והבינוניים?

מושאילוב: "בשנתיים האחרונות חווינו עלייה של מעל 100% בהתקפות סייבר נגד גופים בכל הגדלים. האיומים הבולטים הם הפישינג שנעשה נפוץ מאוד בגלל ה-AI, איומי כופר, איומי דליפת מידע מהרשתות החברתיות וכרטיסי אשראי".

"עד לפני שנה עסקים קטנים ובינוניים לא חשבו שהם יהיו יעד להתקפה. היום הם מבינים שהתוקפים מטרגטים גם אותם, כי מדובר בארגונים שלרוב אין להם פתרונות אבטחה מתוחכמים ונהלים מסודרים ומבית סוכן קטן ניתן להגיע לחברת ביטוח גדולה ביתר קלות".

מה תפקיד הביטוח בהגנה על עסקים?

מושאילוב: "זה כלי שיכול לתת רשת ביטחון ראשונית לארגון אבל בסוף ביטוח סייבר בא לידי ביטוי כשיש כבר אירוע. הוא לא ימנע או יזהה אירוע ולא ימנע נזק תדמיתי הוא מוצר משלים למעטפת אבל לא מוצר בודד בפני עצמו אלא אם כן יצינו אותו בתנאי סף".

מדוע אין חדירה טובה של ביטוחי סייבר לעסקים?

עמירה: "אין מספיק מודעות ולכן אין פעילות מניעה מספקת. אנשים חוששים לצאת מאזור הנוחות שלהם כי סייבר זה עולם מאתגר, אבל יש לדעת שפוליסת סייבר היא לא פוליסה טכנולוגית. היא פוליסת תגובה שמגיעה עם פעילות מניעה. סייבר הוא סוג של מחלה קשה לעסק, במיוחד לקטנים ובינוניים. שם יש לנו כוח כסוכני ביטוח ומנהלי סיכונים".

"לא משנה כמה כלים טכנולוגיים יש מסביבנו אנחנו צריכים לדעת איך להשתמש בהם ומה הם יכולים לעשות. יש הרבה מאגרי ידע זמינים, החל מיו טיוב, קורסים, פודקאסטים ועוד. חברות הביטוח גם הן מנגישות ידע".



"אין זמן טוב מהזמן הזה להיכנס לתחום של ביטוח נסיעות לחו"ל"

מנכ"לית פספורטכארד: מעריכים ששנת 2025 תהיה שנת שיא במספר היוצאים לחו"ל



רונית סגל, מנכ"לית פספורטכארד

רונית סגל, מנכ"לית פספורטכארד, אמרה בהרצאתה 'ביטוח נסיעות לחו"ל – פוליסה או חווייה' כי לפי נתוני נתב"ג, כ-10 מיליון ישראלים ייצאו מישראל בשנה הנוכחית. המגמה מתאפשרת עם חזרת חברות התעופה לישראל, הגברת תדירות הטיסות ופתיחתו מחדש של טרמינל 1.

"ביטוח נסיעות לחו"ל הוא מוצר ביטוחי לכל דבר שצריך להיות בתיק של כל סוכן ביטוח. כיום מעל 70% מערוצי ההפצה שלנו הם סוכני ביטוח וזאת ההזדמנות שלכם לחיכוך חיובי עם המבוטחים. שאלו אותם על תוכניות הנסיעה שלהם", אמרה סגל.

לסוכנים שנרתעים מעיסוק לא שגרתי באירועים שיכולים לקרות בחו"ל אמרה סגל כי הביטוח של פספורטכארד נותן מעטפת תמיכה גם ללקוחות וגם לסוכנים.

אחריות הסוכן במקרה נזק - לוודא שתביעת הלקוח נשלחת באופן מיידי ומלא

"יש נטייה לשכוח את הדרישה לסכומים שאינם שנויים במחלוקת, אותם חייבת החברה לשלם עד 30 יום מהגשת התביעה".



עו"ד אהרן שניאורסון

עו"ד **אהרן שניאורסון**, ממשד עורכי דין שניאורסון, דיאב ושות', הסביר כי הדרך למנוע סחבת במקרה של תביעת נזק כוללת הצהרה ברורה מול חברת הביטוח כבר בעת הדיווח הראשוני, דרישה לעמידה בזמנים ומתן התייחסות לסכומים שאינם שנויים במחלוקת. הוא אף המליץ על נוסח אחיד שיישלח לחברת הביטוח ברגע שנודע על הנזק, כפי שנדרש בחוק בסעיף 23 א'.

ההרצאה, 'תביעות ביטוח: התערבות אקטיבית בלוחות הזמנים של חברת הביטוח' עסקה בהתנהלות מול חברות הביטוח בתביעות רכוש משמעותיות ובהשפעת המבוטח על קיצור זמני הטיפול. שניאורסון הציג כיצד מבוטחים רבים חווים עיכובים ממושכים בתשלומים, בין אם מסיבות בירוקרטיות ובין אם בשל התנהלות מכוונת של חברות הביטוח. באמצעות שילוב סקרים אינטראקטיביים, המשתתפים שיתפו מניסיונם על משך הזמן הנדרש לקבלת תגמולי ביטוח, והתקבלה תמונה ברורה של עיכובים ארוכים מהמצופה.

עוד צוין כי למבוטחים יש השפעה ממשית על קיצור לוחות הזמנים,

"בעולם הביטוח צריכים לא רק מומחי ביטוח אלא גם מומחים ביישוב סכסוכי ביטוח"

גדעון פישר המליץ לסוכנים ללמוד גישור ובוררות ליישוב סכסוכים בעולם הביטוח



עו"ד ד"ר גדעון פישר

"סכסוך לא תמיד אפשר למנוע אבל תמיד אפשר לנהל אותו, ורצוי לא בבתי המשפט" אמר עו"ד ד"ר גדעון פישר, ממשרד עורכי דין ד"ר גדעון פישר ושות' בפתח הרצאתו 'מסכסוכים להסכמות: בורריות בענף הביטוח'. "בלי מנגנון מקדים של בוררות וגישור נשאבים לבית משפט, כאשר עצם ההגעה לבית משפט מחריפה את הבעיה, כי שם מראש כולם מפסידים כסף, זמן ומוניטין".

עוד ציין פישר כי כדי להימנע מהגעה לבית משפט יש לכלול סעיף שאומר שהצדדים מסכימים מראש שבמקרה של סכסוך לא להגיע לבית משפט אלא להתקדם בהליך של גישור או בוררות, כאשר בתהליך ניתן לפנות לשלוש ערכאות, במקרה ואין הסכמה עם ההחלטה שהתקבלה. שלושת הערכאות הן:

- מגשר, שהוא גם איש מקצוע מומחה בתחומו (נדלן, ביטוח וכו')
- בורר
- בורר נוסף

גם את השוק בישראל".
המרכז הישראלי לגישור ובוררות, יחד עם המכללה לביטוח ופיננסים של לשכת סוכני הביטוח מובילים מהלך להכשרת מומחים מעולם הביטוח למגשרים ובוררים בקורס "להביא את הפתרון בסכסוך עסקי".

"בארצות הברית היום תביעות בעולם הביטוח נפתרות על ידי בוררים ומגשרים", הוסיף פישר, "ומטרתנו לחנך להליך ראוי ודיסקרטי זה



טרנספורמציה דיגיטלית מבוססת בינה מלאכותית

זה הזמן שלכם להביא את העסק לגבהים חדשים בצורה המיטבית

ליווי אישי מקצועי למנהלים:

החל מהדרכה והסבר על היכולות והפתרונות הקיימים ועד ליווי ובקרה על הטמעתם בארגון

בדיקת אבחון ראשונה:

נבין ביחד את הצרכים, נאפיין ונגדיר את הפתרונות הרלוונטיים

סדנת AI:

סדנה קצרה וממוקדת עם המנהלים/עובדים להבנה כללית של בינה מלאכותית ומהם הכלים הטכנולוגיים שיכולים לשמש את הסוכנות על פי האסטרטגיה שתיקבע בסדנה

לפרטים לחצו כאן <

סוכני תמורה מלאה במפגש מקצועי בסדרת "פיננסים והשקעות על הבר"

מפגש פיננסי ייחודי לסוכני תמורה מלאה התמקד בחדשנות בהשקעות, השפעות גיאופוליטיות על השווקים ומודל ה-ALL STARS כמנוע לצמיחה פיננסית | האירוע, בשיתוף מנורה מבטחים ועדיף, כלל תובנות אסטרטגיות, ניתוחי שוק ומינגלינג איכותי.



רועי קליין במפגש

יתרון ייחודי של ALL STARS, כפי שהסביר קליין, הוא זמינותו במגוון רחב של מוצרי החיסכון של מנורה מבטחים – החל מקרן הפנסיה הגדולה בישראל, דרך מוצרי הגמל השונים ועד לפוליסות החיסכון. המסלול מורכב מ-65% השקעה במניות גלובליות ו-35% באגרות חוב, עם דגש על אג"ח שקליות, מה שמאפשר איזון בין צמיחה לבין יציבות.

האירוע נחתם בהרצאה של **שי בדיחי**, מנהל קהילת "ידע שווה כסף", שסקר מגמות עכשוויות בשוק ההון, תוך התמקדות במדדים מובילים כמו MSCI World ו-S&P 500, והציג את ביצועיהם לאורך השנים. הוא הדגיש את החשיבות בחשיפת תיקי הלקוחות למדדים אלו בגישה הוליסטית, והסביר את ההבדלים בין הגופים הפיננסיים השונים. בדיחי שילב בהרצאתו מחקרים המצביעים על כך שהמשקיע עצמו הוא לעיתים האויב הגדול ביותר של השקעותיו, בשל עמלות ורגשות. הוא ציטט את וורן באפט, שאמר: "האויב הגדול שלנו הוא עמלות ורגשות". בדיחי הדגיש את החשיבות בקביעת מטרות פיננסיות ברורות לבניית תיק השקעות מוצלח, והציג שיטות להגדלת התשואות, כגון הגדלת הכנסות ומינוף.

האירוע סיפק לסוכנים ידע וכלים מעשיים לשיפור השירות ללקוחותיהם, והדגיש את החשיבות של התמדה ומיקוד במטרות פיננסיות להשגת הצלחה לאורך זמן.

סוכני **תמורה מלאה** השתתפו לאחרונה במפגש בסדרת "פיננסים והשקעות על הבר", שהתקיים ב-26 בפברואר 2025 בבר JEM'S בהרצליה. האירוע, בהפקת **עדיף** ובשיתוף **מנורה מבטחים**, שילב ידע מקצועי עם חוויה חברתית, וכלל כיבוד עשיר, הזדמנויות למינגלינג איכותי, והרצאות מעשירות.

רוני ששון, מנכ"ל משותף בתמורה מלאה, פתח את הערב בדברי ברכה למשתתפים והודה למנורה מבטחים על האירוע.

עמוס רוקח, משנה למנכ"ל מנורה מבטחים ומנהל אגף סוכנים, הדגיש את מחויבות החברה לחדשנות ולפיתוח פתרונות פיננסיים מתקדמים:

"בעידן שבו חדשנות היא שם המשחק, מנורה מבטחים מובילה את הדרך עם פתרונות פיננסיים מתקדמים שמעניקים לסוכנים שלנו יתרון תחרותי משמעותי. המוצרים החדשניים שלנו, כמו מודל ה-ALL STARS, לא רק מבדלים את הסוכנים שלנו בשוק, אלא גם מעלים את הערך שהם מביאים ללקוחותיהם. אנחנו מאמינים שככל שנצייד את הסוכנים שלנו בכלים חדשניים יותר, כך נחזק את מעמדם כיועצים פיננסיים מובילים. זוהי הסיבה שאנו ממשיכים להשקיע במחקר ופיתוח של מוצרים פורצי דרך, ומזמינים את הסוכנים שלנו להיות חלק מהאירוע הפיננסי הזה".

אורן מונטל, מנהל השקעות העמיתים במנורה מבטחים, הרצה על "מלחמה ושלו" והשפעות השינויים במצב הביטחוני והפוליטי על הכלכלה העולמית. הוא הדגיש את ההשפעה המשמעותית של המצב הביטחוני והגיאופוליטי על עולם ההשקעות, וסקר את הגורמים שהובילו את שוק ההון הישראלי לתוצאות נאות בחלקה השני של 2024 ובפתיחת 2025. מונטל הדגיש את חשיבות הפיזור בתיק ההשקעות כאסטרטגיית מפתח להתמודדות עם אי-ודאות גיאופוליטית ואת החשיבות של שמירה על תיק מגוון שיכול לספוג זעזועים בשווקים ספציפיים. בנוסף, התייחס לסיבות שמשאירות את הכלכלה האמריקאית כדומיננטית ביותר בעולם, והסביר כיצד הנשיא האמריקאי החדש-ישן, דונלד טראמפ, מתכוון לחזק דומיננטיות זו.

רועי קליין, מנהל פעילות פיננסים במנורה מבטחים, הציג את מודל ה-ALL STARS – חידוש פיננסי מהפכני המשלב את ההתמחויות של מיטב בתי ההשקעות העולמיים עבור החוסכים בישראל. קליין הדגיש כי המסלול מציע גישה דינמית להשקעות, המתאימה את עצמה לתנאי השוק המשתנים על ידי בחירת המנהלים המובילים בכל קטגוריית השקעות.

קבוצת ד.נ.ר הקימה את ANAGAURD - בית סוכן באזור הצפון שמתמחה בפיננסים וביטוח



טקס החתימה על הקמת בית הסוכן ANAGAURD

קצה, ביניהם: ביטוח, הגנות מט"ח, ניהול תיקים, קרנות גידור, ועולם פנסיוני ופיננסי.

לדברי דבש, החברה תלווה כל אחד ואחת מאנשי המקצוע של הבית להצלחה האישית תוך כדי למידה והדרכה שוטפת על כל השינויים והמצרים התואמים את צרכי לקוחות הקצה של כל אחת ואחת מאנשי ההשקעות - מתכננים ומתכננות פיננסים ופנסיונים.

"החברה שמה דגש על יחס אישי ומקצועי לכל לקוח, ומלווה אותו לאורך כל הדרך להשגת מטרותיו הפיננסיות. אנו מאמינים כי הצלחת הלקוחות היא הצלחת אנשי המקצוע המלווי אותם, ופועלים ללא לאות כדי לספק להם את השירות הטוב ביותר. אנו ב-ANAGUARD רואים עצמנו כשותפים לדרך של אנשי ונשות ההשקעות בקבוצה. אנו מחויבים לספק להם את הכלים, הידע והתמיכה הדרושים להם כדי להצליח, ולסייע להם לבנות עתיד פיננסי בטוח ויציב."

קבוצת ד.נ.ר הקימה בית סוכן באזור הצפון כמענה לסוכנים באזור הצפון בתחומי הפיננסים והביטוח תחת השם **ANAGUARD**.

את בית הסוכן מנהלים **איתמר קופלר רודריגס ויונאל דבש**, מומחים לניהול סוכנים ופיננסים באזור הצפון. נמסר כי קופלר שימש בעבר בתפקידי פיקוח בגופים מוסדיים ובסוכנויות פרטיות, והוא בעל ניסיון של מעל עשור בניהול ופיתוח עסקי ייעודי לתחום הפיננסים.

עוד נמסר כי דבש, בעלים של **ספרטא קפיטל**, חברה המתמחה בניהול עושר פיננסי, פנסיוני וגידור סיכונים מט"ח, הוא בעל רישיון דואלי מטעם רשות ניירות ערך ורשות שוק ההון, MBA עם התמחות בכלכלה ומימון, וחבר בוועדות השקעה בגופים מוסדיים.

יוסי בן צבי, מנכ"ל ד.נ.ר: "הגוף שהוקם הינו חלק מחזון ד.נ.ר להביא את בשורת בית הסוכן האובייקטיבי והעוצמתי לצפון, פריסת כל היצרנים יחד עם תנאי עבודה מתוחכמים ומלווים במיטב בעלי המקצוע בענף".

רועי פורמן, משנה למנכ"ל ד.נ.ר ומנהל מכירות ופיתוח עסקי של הקבוצה: "אנחנו מאמינים גדולים בסוכני ביטוח. אנחנו חיים, נושמים ועובדים כל היום עבור סוכני הביטוח - הם הלקוחות שלנו. אנחנו רוצים שהשיטה הדגירת תופץ גם לסוכני הצפון אשר מחפשים בית חם ואוהב".

איתמר קופלר: "הקמנו את ANAGUARD כפירמה למתכננים פיננסים, כי אנחנו מאמינים שמתכננים פיננסיים הם הרבה יותר מיועצים, הם שותפים לדרך של הלקוחות שלהם. אנחנו בונים תשתית עסקית ואסטרטגית למתכננים פיננסיים, נותנים כלים והכשרות לפיתוח מיומנויות מקצועיות ומנטליות, ליווי ותמיכה שוטפת בפיתוח העסק של כל מתכנן, וחיבור לרשת חזקה של אנשי מקצוע ולקוחות איכותיים".

יונאל דבש: "ANAGUARD מציעה מגוון רחב של שירותים ופתרונות

גיל שריר נכנס כשותף ובעלים בקבוצת מטריקס



גיל שריר מצטרף למטריקס. טקס החתימה

גיל שריר, מנכ"ל **שחם אורלן** היוצא, נכנס כשותף ובעלים בקבוצת **מטריקס** ביחד עם **רועי טרומן ואייל סיטי**. שריר יכנס בנעלי סוכנות בילבסקי.

קבוצת מטריקס מאגדת פעילות סוכנות וסוכני ביטוח בתחומי החא"ט הפיננסים והאלמנטרי הכולל חיתום בינלאומי ועוד.

שריר: "אני מאחל לסוכנות בילבסקי בהצלחה בדרכם החדשה, ורואה בחיבור למטריקס בראש ובראשונה חיבור אישי ואנושי. אין לי ספק שאנו כבית סוכן נצליח להוביל ולפרוץ חסמים ולסייע מניסיונו לסוכנות ולסוכני ביטוח בענף ללוותם ולחזקם בכל תחומי הפעילות תוך שמירה על יושרה איכות מקצועיות ויצירתיות".

שריר יכנס לתפקידו החדש אחרי סיום רשמי בשחם אורלן ב-30.04.

"שבוע הנערה הישראלית" באיילון

עובדות החברה שיתפו בסיפוריהן האישיים תלמידות ותלמידים ברחבי הארץ



עובדות איילון בשבוע הנערה | קרדיט: יח"צ

הישראלית. אנחנו גאות לקחת חלק ביוזמה חשובה זו, במסגרתה נקבל השראה ונחלוק את הסיפורים שלנו עם הנוער הנפלא".

עובדות איילון ביטוח השתתפו זו השנה השלישית ביוזמת 'שבוע הנערה הישראלית' בשיתוף עמותת 'שוות - מנהיגות לנערות'. במסגרת היוזמה, 11 נשים מאיילון הגיעו למפגשים עם תלמידות ותלמידים ברחבי הארץ, ושיתפו את סיפוריהן האישיים והמקצועיים, במטרה לצמצם פערים מגדריים.

באיילון מדגישים, כי החברה מחויבת לשוויון וגיוון מגדרי, כפי שניתן לראות משיעור הנשים הגבוה בהנהלת החברה - 53%, וכי השתתפותן של עובדות החברה ב'שבוע הנערה הישראלית' היא ביטוי מוחשי לערכים אותם מקדמת החברה.

במהלך המפגשים, המשתתפות מטעם איילון סיפרו לבני ובנות הנוער על בחירותיהן האישיות והמקצועיות, האתגרים שעמדו בפניהן, ההצלחות שהשיגו והדרך שהובילה אותן למקומן כיום.

יעל פאר סגל, סמנכ"לית שיווק, תקשורת ושירות באיילון: "איילון ביטוח ממשיכה לפעול למען גיוון ויוזמות חברתיות בעלות ערך בחברה

פוינטר הציגה טכנולוגית מיגון חדשה למניעת גניבות כלי רכב

פיתחה קודן אינטגרלי במקשים המקוריים של גלגל ההגה | הפתרון יוטמע בדגמים החדשים

בקודן והתנעה באמצעות משכפלי מפתח ומשכפלי שלט, לא ימצאו את הקודנית ולכן יתקשו מאוד בתהליך הגניבה.

עוד צוין כי המערכת החדשה מאפשרת שמירה על סביבת נהג אסתטית ונקייה. נראות סביבת הנהג לא נפגעת על ידי קידוח ברגים בפלסטיקה של הרכב, הדבקה עם דבק דו צדדי וחיווט חוטי חשמל, כפי שקורה בהתקנת קודנית.

אילן גולדשטיין מנכ"ל פוינטר: "על רקע הגידול בגניבות בשנים האחרונות וביתר שאת בשנת 2024, בה המשיכה מגמת הגידול ב-15% בניסיונות גנבת כלי רכב ביחס לשנת 2023, פיתחה פוינטר את ה-NOK, פתרון חדשני "מחוץ לקופסה", אשר יקשה עוד יותר על גנבי הרכב, יקנה לנו זמן יקר בעיכוב בתהליך הגניבה ויוריד את שיעור הגניבות ברכבים בהם יותקן הפתרון. הראשונה לאמץ את הפתרון היא **ג'ניסיס** מבית כלמוביל אשר תטמיע את ה-NOK כבר בקרוב בדגמיה החדשים".

פוינטר, חברת איתור, מיגון והשבת כלי רכב גנובים חושפת טכנולוגית מיגון חדשה במאבק מול גנבי הרכב. הפתרון החדש, פוינטר NOK, עושה שימוש בטכנולוגיה להקשת קוד על גבי המקשים המקוריים על גלגל ההגה, ומחליף את הקודנית הרגילה המותקנת בכלי הרכב על הדשבורד, שעליה צריכים להקיש קוד לפני התנעה.

היתרון של המערכת הוא באפשרות לזהות את הנהג באמצעות מקשים מקוריים של הרכב בגלגל ההגה. הטכנולוגיה של פוינטר מזהה את הכפתורים ומתרגמת לקוד זיהוי. במידה ולא הוקש רצף הקוד הנכון, לא ניתן להניע את הרכב.

כאשר פועלים לסיכול גניבות כלי רכב, "שם המשחק" הוא זמן: התראות מוקדמות והגדלת הקושי על גנבי הרכב בהתגברות על מערכות האיתור, מגדילים את סיכויי המניעה, הסיכול והשבת כלי הרכב שנגנבו. מהחברה נמסר כי עם הפתרון החדש, גנבי הרכב, אשר מתורגלים ב"טיפולים"

שחם אורלן קיימה סדנה מקצועית לסוכניה בתחום ביטוחי הבריאות



כנס שחם אורלן

ביותר מחייבת מקצועיות בלתי מתפשרת, עדכניות והתמקצעות מתמדת. הסדנה היא חלק מהשקעתנו המתמשכת בפיתוח הסוכנים ומתן כלים שיסייעו להם להוביל בתחום. אני מודה לרפי לוי סוכן בחברה על היוזמה והובלת הסדנה."

60 מסוכני חברת שחם אורלן השתתפו בסדנה שנמשכה יומיים ועסקה בתחום ביטוחי הבריאות בישראל. הסדנה, שנערכה בכפר המכבייה הועברה על ידי חני שפיס. מהחברה נמסר, כי היא העניקה לסוכנים ידע עדכני, כלים יישומיים ותובנות חשובות על שוק ביטוחי הבריאות, תהליכי תביעות, וכן היכרות מעמיקה עם מוצרי החברות המובילות – מגדל, הראל, כלל ומנורה. הסדנה נפתחה בדברי רועי סדי, סמנכ"ל מכירות ארצי ביטוח חיים ופיננסים, אשר בירך את הסוכנים והיא כללה סקירה על ביטוחי הבריאות הפרטיים והמשלימים בישראל, בדגש על ניהול תביעות, וחיידושים בעולם ביטוחי הבריאות. במהלך היוםיים, הסוכנים השתתפו בהרצאות מקצועיות, סדנאות פרקטיות ודיונים.

גיל שריר, מנכ"ל שחם אורלן: "אנו רואים בענף הביטוח שליחות יומיומית. האחריות של סוכני החברה להעניק ללקוחות את ההגנה הביטוחית הטובה

רונן טוב בכנס רימונים "הפוטנציאל בשוק הפיננסים הוא ענק"



רונן טוב בכנס רימונים | צילום: דרור סיתכהל

בנוסף, התקיים פאנל אחד על אחד בהשתתפות ירדן פלד, מנהל עדיף Tech, מומחה לטרנספורמציה דיגיטלית אשר עסק בשימושי AI בעבודת הסוכן והרצאה סוחפת ותכליתית בנושא כוח ההשפעה של המנטליסט נמרוד הראל.

לדברי רונן טוב מנכ"ל ובעלים סוכנות רימונים: "שנת 2024 הייתה שנת שיא במכירות ובגיוסי סוכנים, מה שמשקף את השינוי הגדול והמהותי שמתחולל בסוכנות רימונים בשנים האחרונות. בזכות צוות מקצועי של מנהלי יחידה איכותיים לצד מחלקת שיווק עוצמתית ודומיננטית ומערך כספים ועמלות מהטובים בענף נתנים ערך אמיתי מוכח לסוכנים ולשמחתי אלה מצביעי ברגליים ומצטרפים לקבוצה. הפוטנציאל הקיים בשוק הפיננסים הוא ענק, תפקידנו בין השאר להניע ולהוביל את הסוכנים שלנו ולעזור להם לתת ללקוחותיהם ערך."

בית הסוכן רימונים קיים השבוע את הכנס השנתי בהשתתפות של למעלה 250 סוכנים ומנהלים בחברות ביטוח ובתי השקעות באולמי ג'ונה בנתניה. בכנס הוצגו בפני הסוכנים נתוני המכירות של הסוכנים בשנת 2024 במוצרים הביטוח, הפיננסים, הפנסיה, חיסכון ארוך הטווח, ניהול התיקים והתחום האלמנטרי שמתפתח בשנים האחרונות ברימונים תחת סוכנות טיקה רימונים.

בפאנל הביטוח הפנסיה והפיננסים השתתפו בכירי חברות הביטוח הגדולות; עמוס רוקח משנה למנכ"ל מנורה מבטחים ומנהל אגף סוכנים, שלומי תמן משנה למנכ"ל כלל ומנהל מערך סוכנים, אור חרוש משנה למנכ"ל הפניקס, מנהל תחום חייט וסיכוני חיים ויובל גולדפלאם, מנהל חטיבת שיווק סוכנים בהראל. בפאנל נידונו סוגיות בוערות בענף – אפשרות השינוי במבנה העמלות נוכח ההמלצות האחרונות של שתי וועדות ציבוריות, איך התמודדו היצרנים והסוכנים עם הרפורמה הגדולה בבריאות - שקל ראשון או משלים שב"ן, פנסיה עמלה ומה שבניהם ועוד.

בפאנל ההשקעות - בהשתתפות גילעד אלטשולר מייסד בעלים ומנכ"ל אלטשולר שחם, תמיר הרשקוביץ סמנכ"ל מנהל ההשקעות הראשי האילון, יניב פגוט סמנכ"ל מחלקת המסחר בבורסה לניירות ערך וגיא מני מנהל ההשקעות הראשי בחברת הפנסיה והגמל של מיטב - דנו המשתתפים באסטרטגיות ההשקעה השונות בהן נוקטת כל אחת מהחברות, הסטת הכספים שנעשתה בעקבות המלחמה להשקעות בחו"ל, הסטת הכספים לשוק הישראלי והשקעות באג"ח בלתי סחיר.



הפינה המקצועית של ירדן פלד

מומחה לטרנספורמציה דיגיטלית מבוססת
בינה מלאכותית, מנהל עדיף Tech

עדיף
TECH

הטיות באלגוריתמים של בינה מלאכותית והשפעתן על תחום הביטוח

נתונים מספריים על השפעת ההטיות

א. אפליה במתן הלוואות וביטוח

מחקר שפורסם ב-2020 מצא כי אלגוריתמים המשמשים במתן הלוואות בארה"ב דחו בקשות של מיעוטים בשיעור גבוה ב-80%-40 מאשר בקשות של לבנים, למרות נתונים פיננסיים דומים. ההפסד הכספי המצטבר למיעוטים עקב ריביות גבוהות יותר הוערך בכ-765 מיליון דולר בשנה.

ב. הטיות בזיהוי פנים

מחקר של המכון הלאומי לתקנים וטכנולוגיה (NIST) בארה"ב מצא כי מערכות זיהוי פנים הציגו שיעורי שגיאה גבוהים פי 10-100 בזיהוי אנשים ממוצא אפריקאי ואסיאתי בהשוואה לאנשים לבנים. הטיות אלו עלולות להשפיע על תהליכי אימות זהות בביטוח, כמו בעת הגשת תביעות.

השפעת ההטיות בתחום הביטוח

א. חיתום וקביעת פרמיות

אלגוריתמים המשמשים לחיתום עשויים להסתמך על נתונים היסטוריים המשקפים אפליה גזעית או מגדרית. לדוגמה, אם בעבר אוכלוסיות מסוימות קיבלו פחות אישורים לביטוח חיים, המודל ילמד דפוס זה וימשיך להפלות. כך, מועמדים מאוכלוסיות מוחלשות עלולים לשלם פרמיות גבוהות יותר או להידחות.

ב. אישור תביעות

מערכות AI המשמשות להערכת תביעות עשויות להטות נגד קבוצות מסוימות אם הנתונים ההיסטוריים מצביעים על שיעור תביעות גבוה

המשך בעמוד הבא <<<

מבוא

לאחר שנחשפנו השבוע כי אילון מאסק משפיע על האלגוריתם של אפליקציית הבינה המלאכותית שלו, גרוק, בדקתי אילו הטיות נוספות יש בבינה מלאכותית וכיצד הן משפיעות על החלטות בענף הביטוח. אין ספק כי הבינה המלאכותית (AI) משנה את פני התעשיות השונות, כולל תחום הביטוח. עם זאת, השימוש באלגוריתמים מבוססי AI עלול להוביל להטיות בלתי מכוונות, המשפיעות על קבלת החלטות בנושאים כמו חיתום, קביעת פרמיות ואישור תביעות. במאמר זה נבחן את ההשפעה של הטיות אלו, נתמוך בנתונים מספריים, ונדון במחקרים העוסקים בנושא.

הבנת ההטיות באלגוריתמים של בינה מלאכותית

הטיה אלגוריתמית מתרחשת כאשר מערכת AI מקבלת החלטות מוטות בשל נתוני אימון לא מאוזנים או הנחות שגויות בתכנון המודל. הטיות אלו עלולות להוביל לאפליה נגד קבוצות מסוימות, במיוחד כאשר הנתונים ההיסטוריים משקפים דפוסים מפלים. האפליות יכולות להיגרם במודל עצמו, באימון או עקב הטיות היסטוריות. מכיוון שתחום הביטוח שמנהל סיכונים משתמש בכמויות דאטה ובאקטואריה כדי לחזות סיכונים, לכניסה של מודלים בבינה מלאכותית יכולה להיות השפעה קריטית על התוצאות ועל האפליה בקבלה לביטוח והעלויות ובתשלום תביעות.

המשך מהעמוד הקודם <<<

יותר בקרבן, גם אם הסיבה לכך היא גורמים חיצוניים כמו תנאי מגורים. כך, מבוססים מאזורים מסוימים עלולים להיתקל בדחיית תביעות או בקבלת פיצויים נמוכים יותר.

מחקרים על הטיות אלגוריתמיות

אפליה אלגוריתמית במערכות מבוססות בינה מלאכותית

מחקר של מרכז המחקר והמידע של הכנסת (2020) דן באפליה אלגוריתמית במערכות מבוססות AI. המחקר מציין כי הטיות בבסיסי הנתונים או בהנחיות המוזנות למערכות AI עשויות לגרום לאפליה של משתמשים מסוימים. לדוגמה, במערכות מיון מועמדים לעבודה, אלגוריתמים עשויים להעדיף גברים על פני נשים בשל נתוני אימון מוטים.

דרכים למזעור ההטיות

א. שקיפות ובקרה

חברות הביטוח צריכות להבטיח שקיפות בתהליכי פיתוח האלגוריתמים ולבצע ביקורות תקופתיות לזיהוי והפחתת הטיות. שימוש במגוון רחב של נתונים מאוזנים יכול לסייע בהפחתת הטיות. במידה וחברות הביטוח משתמשות במודלים קיימים עליהן לאמן ולבדוק שאין הטיות ובמידה והן מפתחות בעצמן עליהן לדאוג לאלגוריתמים שלא מכווני הטיות.

ב. הכשרת צוותים

הכשרת צוותי הפיתוח והאנליסטים לזיהוי הטיות פוטנציאליות והבנת ההשפעה שלהן היא קריטית. הטמעת תהליכי בדיקה ובקרה במהלך פיתוח המודלים יכולה לסייע בזיהוי מוקדם של בעיות.

ג. שילוב פיקוח אנושי

למרות היתרונות של אוטומציה, חשוב לשלב פיקוח אנושי בהחלטות קריטיות, במיוחד במקרים של דחיית תביעות או קביעת פרמיות גבוהות. התערבות אנושית יכולה לספק פרספקטיבה רחבה יותר ולהתחשב בנסיבות שאינן נלקחות בחשבון על ידי האלגוריתם. כל עוד הבינה המלאכותית לא מספקת תשובה מלאה ב 100% יש צורך לבצע בדיקות מדגמיות והתערבות אנושית במקרים שניתן לחזות כי בעייתיים במודלים ובכך להבטיח איזון.

סיכום

לקראת כניסה הולכת וגוברת של פתרונות בינה מלאכותית לחברות ביטוח יש צורך לוודא כי ההטמעה אכן משפרת ומייעלת תהליכים לטובת הלקוחות, אך יש להיזהר מהטיות אלגוריתמיות שעלולות להוביל לאפליה ופגיעה באמון הלקוחות. באמצעות שקיפות, בקרה ופיקוח אנושי, ניתן למזער את ההשפעות השליליות ולהבטיח קבלת החלטות הוגנת ושוויונית.

שעות נוספות סוציאליות



סוגיות פנסיוניות וביטוחיות
עו"ד יניב גל

העובד אינו נדרש ואינו מבצע, על דרך הרגיל, שעות נוספות (כלל) תיחשב לצורך פיצויים.

מכאן, שתוספת שעות נוספות המשולמת בעד ביצוע שעות נוספות באמת (בין בחישוב מדויק ובין בחישוב ספורדי), ושאינה תוספת פיקטיבית [סעי' 29361-08-13 (ת"א) חכמן נ' הוניגמן, ניתן ביום 31.07.2016], לא תיחשב כחלק משכר היסוד והשכר הקובע לפנסיה.

יובהר, כי מקום בו נערך הסכם העסקה ובו רכיב תוספת שנ"ג המשולם מבלי שהעובד נדרש, הלכה למעשה, לעבוד אותן שעות והוא אינו עובד אלא בשעות העבודה הרגילות, ייראו בתוספת האמורה כמלאכותית, מתוך ניסיון לפגוע בזכויות הסוציאליות של העובד, ובמקרה כזה ייראו לעניין חובת ההפקדה לפנסיה ולחישוב פיצויי הפיטורים, את תוספת השנ"ג הקבועה בהסכם העסקה (או בתלוש השכר) כחלק משכר היסוד לכל דבר ועניין ולא כתוספת שאינה סוציאלית, לרבות לצורך הגדרת השכר הקובע לפנסיה.

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

שאלה

האם רכיב קבוע לפי הסכם העסקה מסוג "שעות עבודה נוספות גלובליות" (שנ"ג) נחשב לצורך השכר הקובע להפקדות פנסיוניות?

תשובה

על פי צו ההרחבה לפנסיה חובה יש להביא בחשבון את שכרו של העובד המחושב לפי תקנות פיצויי פיטורים, הכולל שכר יסוד ותוספות ותק, יוקר ומשפחה.

השאלה אם תוספת שעות נוספות נכללת בגדר שכר היסוד, תיקבע האם מדובר בתוספת אשר מותנית בביצוע שעות נוספות בפועל לבין תוספת פיקטיבית [דב"ע נו/3-224 (ארצי) רושקו נ' כרמל ניתן ביום 30.07.1996], כאשר רק האחרונה (למשל, שנ"ג מקום בו