

PassportCard



עדיף

גיליון 1327 | יום ה',
ו' אדר תשפ"ה | 13.03.2025

TECH עדיף

קהילת חדשנות וטכנולוגיה
בעולם הביטוח והפיננסים

להצטרפות לקהילה <

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

מי מוכן לעידת האדמה הקרובה?

זו כבר לא שאלה של 'האם' אלא של 'מתי'. רעידת האדמה בישראל בוא תבוא, ורוב האזרחים אינם מבוטחים. קטיה שורצמן מסבירה איך הגענו למצב הזה, ומה צריך לעשות כדי לא להגיע לאסון ביטוחי.

32-33

הניסא יישאר ריק?

פחות מ-10 חודשים לבחירות ואיש עדיין לא הציע מועמדות לתפקיד נשיא לשכת סוכני הביטוח / עמ' 2



שלמה אייזיק | צילום: יח"צ

הערבוב המסוכן של הוועדה

במכתב חריף לשר האוצר טען יו"ר איגוד חברות הביטוח כי להמלצות הוועדה לבחינת ארביטראז' רגולטורי ומיסויי במכשירי חיסכון לטווח קצר ובינוני עלולות להיות השפעות הרסניות



14

לא במיטבה?

סוכנים מתלוננים שמיטב דורשת מהם בטחונות "הזויים" בגין מקדמות | החברה טוענת כי היא פועלת כמקובל בענף



4

ישראל מימון | צילום: נועם מושקוביץ, דוברות הכנסת

יוצאת לדרך

חברת אנקור השלימה את ההליכים הנדרשים מצד הרשות ומתחילה לפעול | "יש לנו כבר רשימת המתנה של סוכנים וסוכנות"



6

אורי אומיד | צילום: ג'ון כהן

סוכנות/יקר/ה, להתנדבות ביום המעשים הטובים כבר נרשמת?

אלטשולר שחם ועדיף מזמינים את הסוכנים לקחת חלק ביום המעשים הטובים, לתרום ולהיתרם

16

כוחם באחדותם

הישג לעובדי כלל בהסכם הקיבוצי החדש - קיצור שבוע העבודה, עבודה מהבית, תוספות שכר ובונוסים מוגדלים

26

הבהלה לנדלן נמשכת

מיטב ושלמה ביטוח נכנסות עם ברקת לפרויקט נדל"ן בירושלים בשווי של כ-300 מיליון שקלים | הפניקס וכלל ביטוח משקיעות בקרן חדשה של אלקטרה נדל"ן בארה"ב 80 מיליון דולר ו-65 מיליון דולר בהתאמה

18,20

מאמרים ודעות / עמ' 32

בתעשייה / עמ' 24

פיננסים והשקעות / עמ' 18

חדשות חמות / עמ' 2

בלעדי - איש עדיין לא הציע מועמדות לתפקיד נשיא לשכת סוכני הביטוח

פחות מ-10 חודשים לבחירות ואין עדיין מועמדים | הצעירים חסומים בגלל התקנון והוותיקים אדישים

המרוץ, אך רבים מהם איבדו עניין או אינם חאים עוד בתפקיד הנשיא יוקרתי או משתלם מספיק עבורם.

6. מצבה של הלשכה - יש הטוענים כי הלשכה אינה נמצאת בתקופה מזהירה, וחלק מהסוכנים מעדיפים להתמקד בעבודה שלהם או להצטרף למסגרות אחרות שמאגדות סוכנים מחוץ ללשכה.

הלשכה מחפשת מועמדים ראויים

לדברי בכירים בלשכה, נעשות פניות אל סוכנים וסוכנות ראויים מצד בכירי הלשכה, אך טרם התקבלה תשובה חיובית ממישהו מהם.

שלושה מהסוכנים שנשאלו על ידי בכירי הלשכה על האפשרות שיתמודדו על נשיאות הלשכה הם **ערן בר**, יו"ר ארגון MDRT ישראל, שבשיחה עמו אמר כי אינו מתכוון להתמודד "גם אם התפקיד יהיה בשכר".

הסוכן השני הוא **מושיק בן פורת**, יו"ר מחוז השרון בלשכה, שמוכר ומוערך גם בשל פעילותו למען הקהילה, בעיקר סיוע לחולי סרטן למיזמי הזכויות שלהם, וגם טיפול בנפגעי המלחמה ובני משפחותיהם. בנוסף, בן פורת עוסק לאחרונה בקידום הלשכה וגיוס חברים ונמצא ב"פרונט" של פרסומי הלשכה. חברי לשכה מצביעים עליו כמי שכנראה יתמודד. הוא לא נענה עדיין בחיוב לפניות אליו, אבל ההערכה היא שיש סיכוי שהוא יתמודד. "אני לא סגור על זה. הכול יכול להיות", אמר בשיחה עם **עדיף**.

ליאור הורנצ'יק, שכהן כממלא מקום נשיא הלשכה בקדנציה הקודמת, הוא שם נוסף שנמצא על הפרק. לדבריו: "מתבצעות אלי לא מעט פניות ותהיות האם אני בכיוון התמודדות על נשיאות הלשכה, לחזור ולהוביל. זו אחת מההחלטות העיקריות שעלי לקבל". עוד הוסיף כי: "מי כמוני יודע מה המשמעויות של הניתנה על חשבון העסק הפרטי ועל חשבון החיים האישיים והפרטיים. זה השיקול העיקרי. הבחירות אמנם לא מאוד רחוקות אבל עוד מוקדם להשמיע את החלטתי".

"מדובר בתפקיד תובעני וכפוי טובה", אומר אחד מחברי הלשכה הוותיקים. "עם זאת, אני מניח שיש מי שבדוקים בשטח כמה קולות הם יכולים להביא וכנראה נשמע שמות בעתיד היותר רחוק".

ככל שמתקרב המועד האחרון להגשת מועמדות, השאלה הגדולה היא האם אחד הסוכנים הבכירים ייקח על עצמו את האתגר, או שהלשכה תמצא את עצמה במצב חסר תקדים שבו אין מועמדים לנשיאות.

הבחירות לנשיא **לשכת סוכני הביטוח** וראשי מוסדות הלשכה יתקיימו בתחילת ינואר 2026, כשרשימת המועמדים אמורה להיסגר לפחות חודשיים קודם לכן. למרות זאת, עדיין אין וול מועמדות/אחדות שהודיעו על כוונתם להתמודד על התפקיד שנחשב לאחד היוקרתיים בגופים הייצוגיים של בעלי המקצועות החופשיים.

יש לציין, כי בבחירות הקודמות בהן נבחר **שלמה אייזיק**, הנשיא המכהן, שהתקיימו בדצמבר 2022, עלו שמות של מועמדים כבר בתחילת השנה. אייזיק עצמו אמר עוד קודם בשיחות עמו, כי הוא מתכוון להתמודד. גם בסבבי בחירות בשנים קודמות, בשלב הזה כבר פורסמו שמות של מועמדים אפשריים. לדברי חברי לשכה, "תמיד ידענו כבר בערך שנה לפני הבחירות, מי מתכוון להתמודד". בעבר גם היו סגני/מ"מ הנשיא מועמדים טבעיים, אך מ"מ הנשיא הנוכחית, **מיכל וינצר**, כנראה לא מתכוונת להתמודד.

הסיבות להיעדר מועמדים

היעדר מועמדים נובע מהסיבות הבאות:

1. שינויים בתקנון הלשכה - התקנון החדש קובע כי רק סוכנים בעלי ותק של חמש שנים לפחות בתפקיד מפתח בלשכה יכולים להתמודד. שינוי זה מונע מסוכנים צעירים, כמו **נחמה גולדווסר** ו**יעקב סוויסה**, שהביעו עניין בתפקיד, להגיש מועמדותם.
2. הגבלות על סוכנים שפעילותם בבעלות חברות ביטוח - התקנון החדש גם מונע התמודדות של סוכנים שבעלותם חברות ביטוח, מה שמצמצם עוד יותר את מספר המועמדים הפוטנציאליים.
3. היעדר מועמד טבעי מקרב הנהגת הלשכה - ברוב הקדנציות, סגן הנשיא היה מועמד טבעי לנשיאות. עם זאת, **מיכל וינצר**, שמכהנת בתפקיד זה בשתי הקדנציות האחרונות, הצהירה כי אין בכוונתה להתמודד.
4. האתגר הכלכלי - ניהול הלשכה דורש משאבים רבים, והסוכנים העצמאיים שאין להם גב כלכלי מוצק חוששים מההשפעה של התפקיד על פרנסתם. סוכן שמקדיש זמן רב לניהול הלשכה עלול לאבד הכנסות מעבודתו כסוכן ביטוח עצמאי.
5. אובדן עניין של דור הוותיקים - בעבר, סוכנים ותיקים הובילו את

עורך משנה: אילן פיש ■ מערכת: רונית מורגנשטרן ■ כותב קבוע: ירדן פלד ■ גרפיקה: דורון משען | ETS Design TLV
 ■ מנהלת פרסום: דבי מורנו ■ מו"ל: עדיף תקשורת, האורן 12 מושב גנשימים 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 עימו קשר בכתובת דוא"ל: news@anet.co.il



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.

בלעדי - סוכני הביטוח זועמים על חברת מיטב בשל בטחונות "הזויים" שהיא דורשת מסוכנים שמקבלים ממנה מקדמות

בין הביטחונות הנדרשים: תיק הגמל/פנסיה של הסוכן במיטב; שעבוד על רכב, דירה ועוד | מיטב: "החברה מחתימה סוכנים על שטר חוב, באופן סטנדרטי וכמקובל בענף"



ברשת נרשמו תגובות מסוכנים זועמים:

"אתמול הייתי המום לגלות כי גוף פנסיוני גדול מחתים את הסוכנים הקטנים על סעיפים הזויים לתחילת עבודה. לצערי יש לא מעט

סוכנים שחותמים על הטיורף הזה בכדי לקבל הסכם (בעיקר בתחילת הדרך שאינם מבינים את כוחה של חתימה)", נאמר בין היתר. "בשום פנים אל תחתמו על מסמכים העלולים לסכן את הנכסים האישיים שלכם! לא תיק נפרעים לא שעבוד דירה לא שעבוד רכב! מישהו חייב לעצור את המחדל הזה. מזלזלים באינטליגנציה שלנו; בחוזה הבא גם ירשמו שהסוכן מחויב למשכן כליה בכדי לעמוד בהתחייבויותיו וגם על זה הסוכנים יחתמו..."

ממיטב נמסר בתגובה: "במקרים שבהם החברה משלמת מקדמות לבעלי רישיון, היוצרת חשיפת אשראי, היא מחתימה סוכנים על שטר חוב, באופן סטנדרטי וכמקובל בענף".

רונית מורנגשטרן

ברשתות החברתיות של סוכני הביטוח מתקיים בימים אלה דיון זועם על הביטחונות שדורשת חברת מיטב גמל ופנסיה מסוכנים שמקבלים ממנה מקדמות על חשבון בהתאם לחוזה העמלות. ברשתות עצמן לא מתייחסים לשם החברה, אך לאחר בירור של עדיף, מסתבר שמדובר בחברת מיטב.

להלן הביטחונות שדורשת מיטב מסוכן בתחילת חוזה:

11. בטחונות

להבטחת חובות סוכן המשנה לפי הסכם זה על נספחיו, לרבות נספחי תשלום העמלות, וכן להבטחת תשלום כל חוב אחר של סוכן המשנה, סוכן המשנה יספק את הבטוחות הבאות, בהתאם לשיקול דעת החברה:

- 11.1. סוכן המשנה יעבד לטובת החברה בשעבוד ראשון ללא הגבלה בסכום את תיק הגמל ו/או הפנסיה שלו בחברה. ככל שיידרש, סוכן המשנה מתחייב לחתום על כל מסמך שנדרש לשם רישום השעבוד.
- 11.2. סוכן המשנה יציא לפקודת החברה את שטר החוב שבנספח ו' חתום על ידו. סוכן המשנה מעניק לחברה ייפוי כוח למלא את כל הפרטים החסרים בשטר, לרבות את הסכום ואת התאריך.
- 11.3. שעבוד על רכב.
- 11.4. שעבוד על דירה ו/או נכס אחר.
- 11.5. כל בטוחה אחרת שתוסכם על ידי הצדדים.
- 11.6. סוכן המשנה מצהיר כי אין לצד שלישי כלשהו זכויות בתיק הגמל ו/או הפנסיה וכי התיק אינו כפוף לשעבוד או עיקול מכל סוג שהוא.
- 11.7. הביטחונות לפי סעיף זה יהיו בתוקף עד לפירעון מלא של חובות סוכן המשנה לפי הסכם זה ו/או הסכם המסגרת למימון, במלואם במועד ובמדויק, בין במהלך קיומו של ההסכם ובין לאחר ביטולו, בן מועד תוקפו ובין שלאחריו.

יום האישה

השותפות בארביטראז' משנות את ענף הפיננסיים

"לאורך השנים נשים היו אומרות: 'דברי עם בעלי' כשהגיע הזמן לדבר על כסף."

היום, אנו גאות לראות את השינוי - יותר ויותר נשים לוקחות חלק פעיל בהחלטות הפיננסיות של משפחתן" משתפת אחת השותפות הוותיקות בארביטראז'.

אנחנו שוברות את התפיסה המסורתית לעולם פיננסי גברי, ומוכיחות שאפשר לשלב קריירה מצליחה עם ניהול משפחה וחיים מלאים.

רוצה להצטרף כשותפה?

לחצי ליצירת קשר <<



ארביטראז'
פירמת שותפים לניהול פיננסי

משקיעים כחול-לבן

ייחודי באיילון! מסלולי השקעה בפוליסת יתרון פיננסי**, המתמחים בהשקעות רק בישראל*, לבחירה בהתאם לדרגות סיכון שונות:

אג"ח ממשלתי סחיר

מסלול 15402

ממוקד אג"ח
ממשלת ישראל*

עוקב מדדי אג"ח

מסלול 15401

ממוקד אג"ח
קונצרני בישראל*

עוקב מדדים גמיש

מסלול 14168

ממוקד מניות
ישראל*

פרטים נוספים אצל המפקחים המקצועיים במחוזות החברה

*בהתבסס על הצהרת מדיניות ההשקעות לשנת 2025 כפי שמפורסם באתר החברה ועל פי מדיניות ההשקעה התקנונית | **מסלולי השקעה אלה קיימים גם בפוליסות: פוליסל מנהלים, פוליסל תגמולים לעצמאיים, פוליסל מאגדת ופוליסל פרט | אין באמור משום התחייבות להשגת תשואה או רווח כלשהו | האמור אינו מהווה המלצת השקעה, הנחיה או הצעה לבצע או להימנע מלבצע פעולות כלשהן, ואין בו ייעוץ או שיווק (לרבות פנסיוני או למטרות השקעה) המותאמים לנתונים המיוחדים של כל לקוח וצרכיו.

לאחר עיכוב של חודשיים וחצי, אנקור מתחילה לפעול

לחברה נדרשו אישורים נוספים כדי להתחיל לפעול והיא השלימה אותם אתמול; תפעל בתחום הביטוח האלמנטרי רק באמצעות סוכני ביטוח

מקורבים, לחברה יש כבר רשימת המתנה של סוכנים וסוכנות שיוכלו להתחיל לעבוד אתה כבר בימים הקרובים. אנקור תפעל בתחום הביטוח הכללי - רכב, דירות ועסקים. בראיון שקיים אומיד בוועידת עדיף בסוף 2024, אמר כי הענף האלמנטרי מגלגל כ-32 מיליארד שקלים בשנה ובכוונת אנקור להגיע לנתח של 4-5% משוק זה.

בשיחה עם עדיף ב-2022 הדגיש אומיד, ש"למכור ביטוח באמצעות סוכנים זה הכי כלכלי והכי נכון. עובדה שכל חברות הביטוח הישירות לא מגיעות אפילו ל-15% מהשוק. מי שמייצר - לא בטוח שהוא יודע למכור, לכן מי שצריך למכור הוא מי שיוזע למכור, ואלו הם סוכני הביטוח". עוד אמר אז אומיד, כי החברה עצמה תפעל באמצעות טכנולוגיות מתקדמות ודיגיטציה חדשנית שתקל על עבודה הסוכנים והסוכנות, שייחנה מעצמאות כמעט מוחלטת גם בחיתום וגם בתביעות ומשקיפות מלאה לגבי העמלות שלהם.



אורי אומיד |
צילום: ג'ון כהן

לאחר שהשלימה את כל האישורים הנדרשים מול רשות שוק ההון, חברת הביטוח החדשה אנקור יוצאת לדרך. החברה קיבלה את רישיון המבטח מרשות שוק ההון באוגוסט 2024, והתכוונה להתחיל לפעול בתחילת 2025. אך בעוד אתר האינטרנט החל לפעול בתחילת השנה, החברה נדרשה להליכים נוספים מצד רשות שוק ההון והם הושלמו בימים אלה. מקורבים לחברה מציינים, כי החברה תפעל בתחילה בעצמות נמוכה שתגדל בהדרגה.

אורי אומיד (בעבר מנכ"ל שלמה ביטוח), הוא יוזם הקמת החברה, שבתחילת דרכה נקראה אופק, וכיום מכהן כמנכ"ל ובעל שליטה. לצד אומיד, שמחזיק 55% ממניות אנקור, הצטרפו כשותפים פיננסיים אורן כהן - 20%, קבוצת הביטוח והפיננסים הפניקס - 12.5% ויבואנית הרכב חברת יוניברסל מוטורס - 12.5%. אומיד, שהחל את דרכו בענף כסוכן ביטוח, הצהיר עם הקמתה כי החברה תפעל רק באמצעות סוכנים ולא בשיווק ישיר. לדברי

הפניקס מציגה רווחי שיא בשנת 2024

2.087 מיליארד שקלים רווח לפניקס פיננסים ב-2024 |
תשואה להון של 30.9% ברבעון הרביעי

להעברת פעילות ליווי ובניה מהפניקס ביטוח והתרחבות בתחום האשראי הצרכני.

צפי לעדכון יעדים אסטרטגיים

החברה מציינת כי במהלך 2025 צפוי עדכון ליעדים האסטרטגיים, עם פוטנציאל לרווח נוסף של 400-600 מיליון שקלים מעבר ליעד של 2 מיליארד שקלים ב-2027. זאת, בין היתר, בשל יישום תקן IFRS-17 בפעילות הביטוח ושיפור בביצועים של מנועי הצמיחה המרכזיים.

איייל בן סימון, מנכ"ל הפניקס פיננסים: "תוצאות 2024 משקפות את המשך הצמיחה האסטרטגית של הפניקס, עם התמקדות בפעילויות רווחיות ויציבות. אנו ממשיכים להשקיע במנועי צמיחה חדשים, לשפר את היכולות הדיגיטליות והטכנולוגיות, ולהשיא ערך לבעלי המניות וללקוחותינו".



איייל בן סימון |
קרדיט: ענבל מרמרי

קבוצת הפניקס פיננסים פרסמה את הדוחות הכספיים לשנת 2024 ולרבעון הרביעי. בשנת 2024 דיווחה הפניקס על רווח כולל של 2.087 מיליארד שקלים, עם רווח למניה של 8.32 שקלים ותשואה להון של 18.6%. ברבעון הרביעי הסתכם הרווח הכולל ב-803 מיליון שקלים, עם רווח למניה של 3.2 שקלים ותשואה להון של 30.9%.

המשך צמיחה במנועי הרווח, גידול בפעילות הביטוח האשראי

בשנת 2024 צמחו רווחי הליבה ב-33% והסתכמו ב-1.76 מיליארד שקלים, עם תשואה מנורמלת של 15.9%. הרווח מפעילות הביטוח הסתכם ב-1.175 מיליארד שקלים, לעומת 872 מיליון שקלים ב-2023. תיק האשראי של הפניקס גמא גדל ל-3.4 מיליארד שקלים, בין היתר הודות

אל תעשו את החשבון ללקוח, אלא דברו על כיסויים

במקום לשאול על התקציב, סוכן הביטוח צריך לדבר על כיסויים. גלו איך לשנות את תסריט השיחה ולהתמקד בפתרונות שמתאימים לצרכים של כל לקוח

מיקי קופל, מנכ"ל קבוצת קופל



מיקי קופל | צילום: באדיבות קופל גרופ

כשאני נכנס למכולת בבוקר, יוסי לא שואל 'מה התקציב שלך היום?' תפסיקו לעשות חשבון מה יש ללקוחות בכיס - דברו על כיסויים. סוכני הביטוח הורגלו לאורך השנים לבדוק את כיסו של הלקוח ולשאול על התקציב לביטוחים שונים. מגמה זו כמעט ונעלמה, אך אם נשאל את הלקוח מהו שכרו הברוטו או הכנסתו החודשית, נוכל לשייך אותו למוצר כזה או אחר. אך לא! אני סבור אחרת. אל תעשו את החשבון ללקוח, אלא דברו על כיסויים. במצגת שהעברתי לסוכני ביטוח בהדרכה, ניסיתי להסב את תשומת לבם לתסריט שיחה חדש, שמתאים לעולם המודרני. עולם שבעצם קיים כבר הרבה זמן, וחלק מהסוכנים כבר משתמשים בו. עולם של כיסויים, של קטסטרופות. בסופו של דבר, הלקוח צריך לבחור בין הכיסויים השונים וללמוד את הצרכים שלו בעזרת אינטליגנציה, ואם הוא לא מצליח - אנחנו (הסוכנים) נוכל לסייע לו להבין מה הכי כדאי לו, בהתאם למצבו, לגיל ולהחלטותיו.

טיזר 1: המוצרים הכי רווחיים חייבים להיות במרכז, מול עיני הלקוח

כשאני נכנס בבוקר למכולת, יוסי לא שואל אותי כמה כסף יש לי בארנק. מצד שני, כל המוצרים על המדפים מסודרים בהתאם לרווחיות של המינימרקט. בסופו של דבר, המדפים צריכים להיות מסודרים לפי הצרכים, והמוצרים הרווחיים בסופר יהיו בדרך כלל מול עינינו, במרכז. סוכן הביטוח חייב לשנות את תסריט השיחה. השיחה צריכה להתמקד במוצרים ופתרונות, בעיקר כיסויים, בשפה שהלקוחות מבינים. חשוב להבליט את החזר ההשקעה של הלקוח ולהסביר מדוע זה חשוב למשפחה.

הדבר החשוב הוא לתת דוגמאות מהשטח, להראות תוצאות אמיתיות בהן הסוכן הצליח לסלק תביעות קריטיות, לטפל בבקשות לקוחות ואף לייצר סרטונים והמחששות אמיתיות לרשתות החברתיות. זה מביא לידידים חמים, אפילו רותחים. והכי חשוב - לקבוע את זמן ה-



תן שירות איכותי, השקול לטכנולוגיה, ותמחר את הזמן שלך, הידע והניסיון בשכר טרחה. זו לא בושה, זה חלק מהמקצוע.



SLA (Service Level Agreement) לחזרה ללקוח פוטנציאלי, כי הליד עלול להיכנס למקפיא אם לא יטופל בזמן. טיפ נוסף: לסוכני הביטוח כדאי ליצור אוטומציה במענה, שתיצור ללקוח חווית שירות שונה ומרשימה - פשוט "WOW". כיום יש כלים פשוטים, אפילו ב-WhatsApp, שניתן לרכוש ולהטמיע תוך ימים בודדים. כלי זה חוסך בכוח אדם, מוריד מתחים ועצבים, ובעיקר חוסך זמן יקר.

טיזר 2: צריך לחסוך בכוח אדם, בזמן יקר ובעצבי שווא

סוכן ביטוח מוכר זמן, ידע וניסיון, ובסופו של דבר צריך לתמחר את כל זה לשכר טרחה ודמי טיפול/שונות. עידן השירות בחינם עבר, וההסבר "אני מקבל עמלה מחברת הביטוח" כבר לא רלוונטי. תן שירות איכותי, השקול טכנולוגיה, ותמחר את הזמן שלך, הידע והניסיון בשכר טרחה. זו לא בושה, זה חלק מהמקצוע. הטיפ האחרון הוא להוסיף מוטיבציה וחיך. המקצוע של סוכן הביטוח הוא אחד המקצועות החשובים ביותר בניהול המשפחה, במיוחד בישראל. אם נבין את ערך הפוליסה או כתב השירות, את הטיפול שמציל חיים או מחזיר את המצב לקדמותו, ונדע שללקוחות יש את היכולת להעריך את העבודה שלנו - נבין מייד את החשיבות של המקצוע. לא תמיד נקבל מילה טובה או תודה, אבל בסופו של יום, כשנעמוד מול המראה, נשאל את עצמנו: "האם עשיתי טוב ללקוחות היום?" ואז נתרגם את זה לחיך.

סוכנויות הביטוח ויועצים פנסיונים המוגדרים תאגידיים ידרשו לדווח על השקעות שאינן מפוקחות

על פי תיקון לחוזר דיווח שנתי שהתפרסם לאחרונה - ידווחו על כל ההכנסות שקיבלו מלקוחות כולל שכר והחזר הוצאות

שלומי הדר, עו"ד, שותף במשרד ג'ון גבע

בימים האחרונים פורסם תיקון מהותי לחוזר "דיווח שנתי בגין עמלות ופרטי תאגיד". על מה מדובר?

החוזר, שפועל מאז 2017, מגדיר את הדרישות לדיווח שנתי מצד סוכנויות ביטוח ויועצים פנסיוניים שהם תאגידיים, לממונה על רשות שוק ההון, ביטחון וחסכון. מדובר בכלי פיקוח חשוב שנועד לוודא שמידע על עמלות ופרטי תאגיד יהיה נגיש לממונה כדי לשמור על שקיפות בשוק הביטוח והפנסיה.

מה בדיוק השתנה בתיקון שנעשה לחוזר?

התיקון לחוזר, שמיועד להיכנס לתוקף בינואר 2026, מבצע מספר שינויים חשובים. בין השינויים העיקריים, יש דרישה חדשה לדווח על ניגודי עניינים בין סוכנות הביטוח ללקוחותיה. למשל, יש לציין אם ישנן "השקעות שאינן מפוקחות" - כלומר, מוצרים שאינם ביטוחים או מוצרים פנסיוניים שמנוהלים על ידי גופים מוסדיים. יש להגיש גם דיווח על הגורם שמנהל את ההשקעות הלא מפוקחות.

האם יש גם התייחסות לשכר טרחה שנגבה מלקוחות?

בהחלט. סוכנויות הביטוח יהיו חייבות לדווח על כל הכנסות שהתקבלו מלקוחות במהלך השנה, כולל שכר והחזר הוצאות. הדיווח הזה יכול

פירוט על כל רכיב של שירות שנתי ללקוחות.

מה לגבי הסכמים עם ספקי מיקור חוץ?

גם כאן יש חידוש משמעותי. סוכנויות הביטוח יצטרכו לדווח על כל הסכמים עם ספקי מיקור חוץ שמספקים שירותים מהותיים. לדוגמה, אם סוכנות ביטוח עובדת עם ספק שמספק לידים (פרטי קשר של לקוחות פוטנציאליים) או עם ספק שמנהל מוקדי שירות לקוחות, היא תצטרך לדווח על כך.

האם יש עוד חידושים שמומלץ לדעת עליהם?

נוסף על הדברים הללו, יש דרישה לדווח על סוכני משנה. סוכנויות הביטוח יצטרכו לפרט את כל בעלי הרישיון, גם אם מדובר בסוכני משנה או סוכנויות משנה, אשר עבדו עם סוכנות הביטוח בשנת הדיווח.



שלומי הדר

איך כל השינויים הללו ישפיעו על סוכנויות הביטוח?

כל סוכנות ביטוח חייבת להיערך מבעוד מועד ולהבין את הדרישות החדשות. יש צורך להבטיח שיימנעו כל ניגודי עניינים ושכל הדיווחים יוכלו להינתן באופן מסודר וכולל.

לסיים, מהו הצעד הבא לסוכנויות הביטוח?

ללמוד את השינויים הללו בצורה מעמיקה ולהיערך לפיהם. מנהלי העסקים בסוכנויות הביטוח צריכים לוודא שההכנות והעדכונים יהיו מוכנים, כדי לעמוד בדרישות החוזר החדש ברגע שייכנס לתוקף.

מצטרפים לשירות
עדיף WhatsApp

ומקבלים מידע מקצועי
ועדכונים חשובים, ללא עלות!

להצטרפות לחצו כאן >



חדש! פודקאסט

מדברים השקעות

עם מנורה מבטחים



מומחי ההשקעות של מנורה מבטחים בפודקאסט חדש המנתח את האירועים שמעצבים את הבורסות, חושף מגמות מובילות בכלכלה המקומית והעולמית, ומספק תובנות מעשיות לניווט בעולם ההשקעות המודרני.

האזינו עכשיו ב- Spotify

בהשקעות, ברור שמנורה

מנורה מבטחים פנסיה וגמל בע"מ ומנורה מבטחים ביטוח בע"מ עוסקות בשיווק (ולא בייעוץ) פנסיוני. הדברים המובאים בהסכת (פודקאסט) הם בגדר סקירה כללית, המבוססת על מידע פומבי, והכללים הערכות ואמודנים צופי פני עתיד, וייתכן ובפעל התוצאות תהינה שונות. המידע בסרטון אינו מהווה הצעה או המלצה לביצוע פעולת השקעה או חיסכון, ואינו מהווה תחליף לייעוץ או שיווק על ידי בעל רישיון כדון המתחשב בצרכים ובנתונים המיוחדים של אדם.

פספורטכארד: מתחילת השנה נפצעו למעלה מ-500 ישראלים בתאונות סקי

פי 2 מהתקופה המקבילה בשנים שלפני המלחמה | בנוסף, זינוק של יותר מפי 3 במספר הישראלים שנפצעו בתאונות אופנוע בתאילנד

מסיכום הנתונים עד כה עולה כי בחודשיים הראשונים של השנה מספר הישראלים שנפצעו בתאונות סקי חצה את סך הישראלים שנפצעו בשנת 2023 כולה. הגורם המאפיין השכיח ביותר של המטיילים הפצועים הוא גילם הצעיר (רוב לגילאי 21-35).

התנהגות פזיזה של מבוטחים

במקביל, פספורטכארד מדווחת, כי נתונים מעודכנים מצביעים גם על גידול משמעותי במספר הנפגעים בתאונות אופנועים בתאילנד, זאת בהמשך לכך שתאילנד הפכה ליעד אטרקטיבי למטיילים ישראלים. מתחילת השנה נפצעו בתאונות אופנוע יותר מ-32 מטיילים ישראלים, בהשוואה למספר חד ספרתי בתקופות מקבילות בשנים שלפני המלחמה.

רבים מהנפגעים היו תיירים ישראלים ששכרו אופנועים ללא ידע וניסיון קודם, כאשר הסיכון מתגבר בשל תנאי הדרך, עומסי התנועה ותקנות תחבורה שונות ביחס לישראל.

רונית סגל, מנכ"לית פספורטכארד: "ניתוח הנתונים מעלה חשש מתפיסת הסיכון של פעילויות האקסטרים השונות מצד המטיילים הישראלים. אנו נתקלים בהתנהגות פזיזה של מבוטחים ששוכרים רכבים מבלי שיש בידם רישיון נהיגה, רוכבים על אופנועים ללא ניסיון מוקדם, עולים על מסלולי גלישה מאתגרים כשזו הפעם הראשונה שלהם באתר סקי ועוד. אנחנו שמחים לראות את הצעירים שלנו חוזרים לטייל ולחוות את העולם, אך חשוב לנו להזכיר שחופשה בטוחה היא חופשה טובה יותר ושנחנו כאן עבורם כדי לדאוג שיגיעו הביתה בשלום".

נתוני פספורטכארד לחורף 2025 מצביעים על עלייה חדה במספר הנפגעים בתאונות סקי בהשוואה לשנים טרם מלחמת "חרבות ברזל". מתחילת השנה נפצעו כבר יותר מ-500 גולשות וגולשים ישראלים שנדרשו לקבלת טיפול רפואי מורכב אשר כלל אשפוז, ניתוח או הטסה רפואית לארץ.

בחברה מסבירים, שאחד הגורמים המרכזיים לכך מוסבר בכך שהשנה נרשם זינוק של כ-25% במספר הישראלים שנוסעים לסקי ובהם רבים שזוהי הפעם הראשונה עבורם בחופשה מסוג זה. חוסר הניסיון במיומנות הגלישה, משמעת רופפת וביטחון מוגבר הביאו לתוצאה בלתי נמנעת של זינוק במספר הנפגעים. כמו כן, נתון נוסף מתוך מדד פספורטכארד לחורף 2025 מדרג את הסיכון לפציעה לפי יעד חופשת הסקי בדירוג של 1-4, כאשר 1 הוא היעד בעל הסיכון הנמוך ביותר. ניתוח זה מצביע על אנדרה כיעד בו הסיכון להיפצע הוא פי 3 מהסיכון לפציעה דומה באוסטריה למשל.



רונית סגל, מנכ"לית פספורטכארד | צילום: הדר כהן

רמת סיכון	מדינה
1 - הבטוחה ביותר (1 מכל 112 גולשים)	אוסטריה
2	צרפת, שוויץ, איטליה
3	בולגריה, רומניה
4 המסוכנת ביותר (1 מכל 32 גולשים)	אנדורה



חשוב מאוד!

סודיות מובטחת



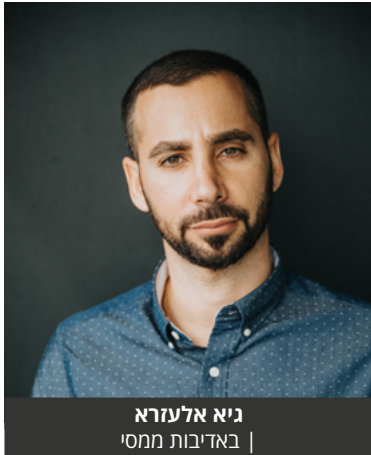
גליל אקספרט שאלא

שמעון גליל | 03-9480949

ממסי שירותי דרך וגרירה: השותף האידיאלי לסוכני חברות הביטוח וציי הרכב

בעידן של תמורות בענף הביטוח והרכב, ממסי מספקת פתרונות מתקדמים לשירותי דרך וגרירה

תוכן ממומן



גיא אלנור
| באדיבות ממסי

לסוכנים וחברות הביטוח לקבל דיווח מדויק ובזמן אמת על מועד הגעת צוות החילוץ, דבר שישפר את חווית השירות ללקוח ויצמצם פניות חוזרות לסוכן/חברת הביטוח.

**שקט נפשי
לסוכנים/חברות
ומענה מסביב
לשעון לכל אתגר**

סוכני וחברות הביטוח מתמודדים מדי יום עם לקוחות שנקלעו למצבי חירום בכביש, ולכן הם זקוקים לשותף שיוכל לספק מענה אמין, מקצועי ומהיר בכל רגע.

ענף ביטוחי הרכב בישראל עובר בשנים האחרונות שינויים משמעותיים, בין היתר בעקבות המהפכה הטכנולוגית בעולם הרכב והמעבר לרכבים חשמליים ושיטופיים, שינויים רגולטוריים וההתקדמות לשירותים מהירים, דיגיטליים ויעילים יותר. בתוך כל אלה, סוכני וחברות הביטוח מחפשים פתרונות שיבטיחו מענה איכותי, מהיר ואמין ללקוחותיהם וזה בדיוק המקום שבו ממסי שירותי דרך וגרירה נכנסת לתמונה.

שותפה אסטרטגית לחברות הביטוח וסוכני הביטוח

כחברת שירותי הדרך והגרירה הוותיקה והמובילה בישראל, ממסי היא שחקנית מרכזית בענף ביטוחי הרכב ושותפה אסטרטגית חשובה לחברות ביטוח, סוכנויות וציי רכב. עם פריסה ארצית רחבה, שירות הפועל 24/7 וטכנולוגיות מתקדמות, ממסי מאפשרת לסוכני וחברות הביטוח להעניק למבוטחיהם שירות פרימיום, המבטיח מענה מהיר לכל תקלה ומצב חירום בכביש.

גיא אלנור, מנכ"ל ממסי שרותי דרך וגרירה: "אנחנו מבינים שסוכן הביטוח הוא הכתובת הראשונה של הלקוח בעת תקלה או אירוע ביטוחי ולכן אנו מציעים פתרונות שמספקים שקט נפשי גם לסוכן וגם למבוטח, עם שירות אמין, זמינות גבוהה ודיווח שקוף בזמן אמת."

התאמה לתמורות בענף רכבים חשמליים, שירותים דיגיטליים ושיפור חוויית המבוטח

הזינוק בביקוש לרכבים חשמליים מציב אתגר חדש בפני חברות הביטוח, שכן רכב חשמלי דורש מענה טכני שונה במקרה של השבתה הנובעת מתקלה, סוללה שהתרוקנה או תאונה הגורמת לנעילה מיוחדת של הרכב. ממסי משקיעה רבות בהתאמת השירותים שלה לשינויים המתחוללים בעולם הרכב ובין היתר מספקת שירותי חילוץ וגרירת רכבים חשמליים ללא פגיעה במערכת ההנעה, לצד העסקת מערך מיוחד של טכנאים לרכבים חשמליים והיברידיים.

בנוסף וכחלק משיפור השירות, ממסי מפתחת מערכת מתקדמת לניהול קריאות שירות בזמן אמת שתאפשר למבוטחים ואף

ממסי מעניקה לסוכני הביטוח שקט נפשי בידיעה שלקוחותיהם מקבלים מענה מסביב לשעון ולכל מצב, החל מתקלות פשוטות, גרירת רכבים חשמליים ועד חילוץ מורכבים המשלבים בתוכם אלמנטים מיוחדים כגון מנופים, עגלות ייעודיות ואפילו צמ"ה. כך ממסי מספקת לנותני השירותים את הביטחון המלא שמבוטחיהם זוכים לטיפול המיטבי.

יתרונה הבולט של ממסי טמון בשייכותה לקבוצת אלבר, המעניקה לה גישה למערך חברות רחב. שיתוף פעולה זה מאפשר לה לספק ללקוחותיה מעטפת שירותים מלאה ואיכותית, מקצה לקצה. כך, למשל, רכבים חלופיים מסופקים באמצעות אלבר, זכיניות יורופקאר בישראל, תיקונים מתבצעים ברשת המוסכים שלה וחלפים מסופקים על ידי חברת הבת מוטופרטס. בנוסף, ממסי מתגאה בשיעור ביצוע גרירות עצמי גבוה במיוחד, כאשר למעלה מ-85% מהשירותים ניתנים על ידי נהגי החברה. גישה זו מאפשרת לממסי לספק את כלל השירותים באופן פנימי, תוך ניצול סינרגיה רחבה ומשמעותית לאורך כל שרשרת השירות. עבור סוכני חברות הביטוח וציי הרכב, איכות השירות ללקוח הוא חלק מהותי ובלתי נפרד משימור לקוחות ומייצרת ערך מוסף. בהתאם לכך, ממסי שירותי דרך וגרירה היא לא רק ספק שירות, אלא שותפה אסטרטגית המאפשרת להם להעניק למבוטחיהם/לקוחות שלהם חוויית שירות איכותית, חדשנית ומקצועית.

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



חוסך הפקיד באופן עצמאי באותה שנת מס לשתי קופות גמל שונות. כל קופה רשמה את התקרה לקצבה מזכה! כיצד ניתן לתקן את סיווג הכספים?

(1) החברה המנהלת "מצאה" כי ההפקדות שבוצעו בקופה או בקופה אחרת, נרשמו כמזכה ולא כמוכרת - סעיף זה רלוונטי בעיקר כאשר ההפקדות נרשמו באופן שגוי בקופות תחת אותה חברה מנהלת, או במקרה של ניווד כספים שנרשמו במקור בצורה שגויה בקופה המעבירה. לשם כך יכולה הקופה לדרוש מסמכים כמו: טופס 106 (במקרה של קופת שכיר), דוח הפקדות או סדין זכויות מתוקן מהקופה המעבירה.

(2) החברה המנהלת האחת קיבלה אישור בנוסח "נספח ב" לחוזר מרכיבי חשבון מהחברה המנהלת השניה - האישור כולל את סך ההפקדות שבוצעו לחשבון העמית בחלוקה לפי שנות מס ולפי מרכיבי חשבון (עובד, מעסיק, פיצויים). באופן זה מקבלת החברה המנהלת חיווי באילו שנות מס נרשמו סכומים עד התקרה בקופה האחרת, ושבאפשרותה לתקן את ייחוס ההפקדות בקופה כקצבה מוכרת.

אם נחזור לדוגמה, העמית יקבל מהחברה המנהלת של קופה 1 אישור בנוסח נספח ב, ויציג אותו לחברה המנהלת של קופה מספר 2. התיקון יבוצע בקופה מספר 2 כך שכל ה- 38,412 שקלים יצברו כקצבה מוכרת, ולמעשה כל ההפקדה בסך 500,000 שקלים תירשם כקצבה מוכרת.

חשוב לדעת כי אישור בנוסח נספח ב תקף ל-10 ימי עסקים בלבד, והוא יופק רק בתנאי שלא הוגשה לחברה המנהלת במועד הפקת האישור, בקשה של העמית להעביר את הכספים המנוהלים לקופת גמל אחרת. כמו כן, במידה והחברה המנהלת הפיקה אישור בנוסח נספח ב, לא תייחס החברה תשלומים ממזכה למוכרת במהלך החודשיים שלאחר הפקת האישור, במקרה בו העמית הציג אישור מחברה מנהלת אחרת.

למעשה, הוצאת אישור בנוסח נספח ב מהווה סוג של התחייבות של החברה המנהלת הנוכחית על אופן סיווג הכספים נכון למועד הפקדת

במסגרת "חוזר מרכיבי חשבון בקופת גמל"² נקבע כי על חברה מנהלת של קופת גמל לייחס את ההפקדות שמתקבלות לחשבון העמית במהלך שנת המס, בהתאם לסכומים המרביים כאמור בהגדרת 'תשלומים פטורים' בסעיף 9א לפקודת מס הכנסה. המשמעות הינה שתשלומים לחשבון העמית העולים על הסכומים האמורים יסווגו כתשלומים פטורים (להלן: "קצבה מוכרת") ואילו תשלומים שאינם עולים יסווגו כתשלומים שאינם פטורים (להלן: "קצבה מזכה").

בתחילת כל שנה מפרסמת רשות המיסים את התקרות, כך שבשנת 2025 התקרה לקצבה מזכה לעמית המפקיד באופן עצמאי עומדת על 38,412 שקלים. לסייווג ההפקדות בהתאם לתקרות חשיבות רבה, שכן בגין הקצבה המוכרת יכול העמית לקבל קצבה פטורה ממס או להוון לסכום חד פעמי בתשלום מס בשיעור של 15% על הרווחים (בכפוף לעמידה בתנאים³).

מכיוון שמדובר בתקרה שנתית המחושבת בהתאם להפקדותיו של החוסך בכל קופותיו, במצב שבו החוסך מפקיד באותה שנת מס בקופות שונות, עשויה להירשם בכל אחת מהקופות מלוא התקרה.

כך לדוגמה, חוסך הפקיד באופן עצמאי באותה שנת מס לשתי קופות גמל שונות, המנוהלות כל אחת תחת חברה מנהלת אחרת. בקופה מספר 1 הפקיד סכום של 500,000 שקלים ובקופה מספר 2 הפקיד סכום זהה. כל אחת מהחברות המנהלות רשמה בחשבון העמית סכום של 38,412 שקלים כקצבה מזכה וסכום של 461,588 שקלים כקצבה מוכרת. כיצד יכול העמית לפעול על מנת שתקרת הקצבה המזכה תירשם רק פעם אחת?

בחוזר מרכיבי חשבון נקבע כי החברה המנהלת של הקופה יכולה לתקן ולשנות את סיווג הכספים ממזכה למוכרת בהתאם לבקשת העמית, ובלבד שהתקיים אחד מהבאים:

מתוקן לצורך הפקת האישור על ידי הקופה מקבלת.

השימוש בנספח ב לצורך תיקון סיווג ההפקדות אפשרי גם במקרה של הפקדת שכיר, בהתאם לתקרות שנקבעו בסעיף 9א לפקודה עבור כל רכיב (עובד, מעסיק ופיצויים).

האישור, והוא מצריך גם ביצוע פעולות בחשבון כמו חסימה לביצוע פעולת שינוי סיווג במשך חודשיים. על כן במקרה של נידוד כספים בין קופות, אישור נספח ב יופק על ידי הקופה המקבלת בלבד, ולא על ידי הקופה המעבירה. במקרה של חוסר בנתונים, יכולה הקופה המעבירה לדווח לקופה המקבלת נתוני הפקדות או להוציא סדן

הערות משפטיות: המאמר מתייחס לנשים וגברים כאחד. המידע לעיל מוגש כמידע כללי בלבד וכשירות לציבור הסוכנים ונכון ליום 13.3.2025. המידע ערוך באופן תמציתי ומנוסח בלשון פשוטה, לפיכך לא מכסה את כל המקרים והנסיבות שיייתכנו. המידע מתבסס על המצב המשפטי הידוע נכון למועד זה, ואולם אין כל וודאות כי המצב המשפטי לא ישתנה בעתיד. המידע לעיל אינו מהווה ייעוץ משפטי, המלצה ו/או חוות דעת, ואין בו כדי להוות תחליף להוראות החוק ו/או התקנון ו/או ייעוץ ו/או שיווק פנסיוני אישי ו/או ייעוץ מס המותאמים לצרכי הלקוח ו/או תחליף להם. האמור לעיל כפוף להוראות התקנונים הרלוונטיים, להוראות ההסדר התחיקתי ולנהלי החברות. השימוש במידע המפורט לעיל הוא על אחריותו הבלעדית של המשתמש. ט.ל.ח.

1. קצבה מזכה שמקורה בתשלומים שאינם פטורים, בהתאם לאמור בסעיף 9א לפקודת מס הכנסה (נוסח חדש), התשכ"א-1961

2. חוזר גופים מוסדיים 15-9-2021 בנושא: "מרכיבי חשבון בקופת גמל - תיקון", מיום 22 בדצמבר 2021

3. בכפוף לעמדה בשני התנאים הבאים: (1) גילו של העמית במועד המשכיה עולה על 60 (2) העמית מקבל קצבה מזערית (5,183 ש"ח נכון לשנת 2025).

הסתיימה העברת הקופות המסלוליות של סלייס לניהולה של הפניקס

נכסים בסך 1.15 מיליארד שקלים של 100,000 עמיתים עברו לניהול הפניקס | המנהל המורשה ממשיך בניהול כ-9,000 עמיתי הקופות האישיות

עוד נמסר, כי התהליך הינו חלק מיישום הוראות כתב המינוי של המנהל המורשה ומטרתו השבת העמיתים לפעילות סדירה, זאת לאחר למעלה משנה שבה פעל המנהל המורשה לאיתור ותיקון הליקויים שנמצאו גם בפעילות הקופות המסלוליות. מעתה ואילך עמיתי הקופות המסלוליות יוכלו לפעול בחשבון קופת הגמל שלהם ללא כל מגבלה.

אפי סנדרוב, המנהל המורשה של סלייס מסר: "סיימנו שלב מכריע בתהליך שמאפשר לכמאה אלף עמיתים לחזור לפעילות סדירה בניהול החיסכון שלהם. אנחנו ממשיכים כעת בניהול הקופות האישיות (IRA) ופועלים בכל הכלים האפשריים לאיתור והשבת נכסי עמיתי קופות הגמל האדומות בניהול אישי והגשת תביעות כנגד כל הגורמים האחראים לאירועים שהתרחשו בסלייס בעבר".



אפי סנדרוב
| צילום: דרור סיתחל

סלייס מדווחת, כי הושלמה העברת קופות הגמל המסלוליות שבניהול סלייס (קופת גמל לחיסכון, קרן השתלמות, קופת גמל להשקעה וקופת גמל להשקעה - חיסכון לכל ילד), לחברת **הפניקס פנסיה וגמל**, בהתאם לאישור בית המשפט המחוזי בתל אביב והממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון.

בהתאם לכך, כ-100,000 עמיתים עם נכסים מנוהלים בהיקף של כ-1.15 מיליארד שקלים, עברו לניהולה של הפניקס, תוך שמירה על חסכוניותם וזכויותיהם הפנסיוניות.

עם סיום תהליך זה, המנהל המורשה ימשיך לטפל בכ-9,000 עמיתי הקופות האישיות ("לבנות" ו-"אדומות") במטרה לסיים את טיוב הנתונים בקופות כולן ובדגש לאיתור נכסי הקרנות האדומות והשבתם לעמיתים.



"להמלצות הוועדה עלולות להיות השפעות הרסניות על מוצרי הטווח הארוך והחיסכון הפנסיוני"

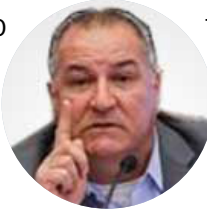
יו"ר איגוד חברות הביטוח במכתב חריף לשר האוצר: "הוועדה לבחינת ארביטראז' רגולטורי ומיסויי במכשירי חיסכון לטווח קצר ובינוני חרגה מסמכויותיה"

החיסכון הפנסיוני. אין לערבב את הכספים לגיל פרישה עם חיסכון לטווח קצר ובינוני. זו תהיה טעות שתגרום לציבור לבצע טעויות, שמהן אין דרך חזרה". בהתאמה, טען מימון כי על הוועדה "להשמיט מדוחותיה כל התייחסות למוצרי החיסכון ארוך הטווח".

גם הממונה על שוק ההון התנגד

נזכיר, כי המלצות הביניים של הוועדה, שפורסמו במהלך חודש פברואר 2025, זכו גם לביקורת "מבית". חבר הוועדה **עמית גל**, פרסם בדוח הביניים עמדת מיעוט בה הוא מביע התנגדות "לרכיבים מהותיים בהצעה, לנוכח עלויות משקיות בכלל ובפרט עלויות תקציביות משמעותיות שצפויות עם יישומה, טיפול בפערים רגולטורים מסוימים, תוך התעלמות מפערים רגולטוריים משמעותיים אחרים, ושינויים במוצרים שאינם במנדט של הצו".

הוועדה, בראשות **שלומי היילר**, לשעבר מנכ"ל משרד האוצר, מונתה לפני כשנתיים וכללה גם רגולטורים בתחום החיסכון וההשקעות: עמית גל, הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון; עו"ד **ספי זינגר**, יו"ר הרשות לניירות ערך; **שי אהרונוביץ'**, מנהל רשות המיסים; **תמר לוי בונה**, סגנית הממונה על התקציבים; **גיל כהן**, סגן החשב הכללי.



ישראל מימון
| צילום: נועם מושקוביץ,
דוברות הכנסת

במכתב שנכתב על ידי **ישראל מימון** לשר האוצר **בצלאל סמוטריץ'** ב-05/03/2025, תוהה יו"ר **איגוד חברות הביטוח** מדוע הוועדה, אשר מונתה על מנת לבחון את האסדרה של מכשירי ההשקעה בחיסכון לטווח קצר ובינוני, בחרה לעסוק ולהתייחס בהמלצותיה גם למוצרי החיסכון הפנסיוניים, שהם לטווח ארוך, זאת כאשר מערכת הפנסיה בישראל היא בעלת דירוג גבוה (A), לפי מדד הפנסיות העולמי של מרסר.

"החריגה של דוח הביניים מהמנדט שניתן לוועדה שללה את זכות השימוע של הציבור (לרבות הגופים המוסדיים) בכל הקשור להמלצות הוועדה בקשר למוצרי החיסכון ארוך הטווח", ציין מימון, והוסיף: "לא ברור לנו מהו הבסיס העובדתי או המחקרי המונח ביסוד המלצת הוועדה לכרוך יחד, תחת חשבון השקעה אחד שינהל חבר בורסה, גם מוצרים לטווח קצר כמו קרן נאמנות וגם מוצרים לטווח ארוך דוגמת חיסכון פנסיוני. האם נעשתה עבודת מטה בנושא? האם מישוה הקדיש ולו תחילתה של מחשבה על ההשלכות ההרסניות שעלולות להיות לכך על הציבור בבואו לשקול שיקולים הנוגעים לחסכון ארוך הטווח?".

בהתייחסות להמלצות עצמן, כתב מימון כי: "הערבוב המסוכן לטעמנו שמציעה הוועדה בין מוצרי חיסכון לטווח קצר ובינוני לבין מוצרי חיסכון לטווח ארוך עלול להיות בעל השפעה הרסנית על מוצרי הטווח הארוך

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



מנורה מבטחים במקום הראשון

קרן | קופת גמל | גמל
השתלמות | לחיסכון | להשקעה

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.

סוכני הביטוח יקחו חלק ביוזמת התנדבות רחבת היקף

ביום המעשים הטובים, אלטשולר שחם ועדיף יזמינו את סוכני הביטוח לקחת חלק ביום התנדבות במספר מוקדים ברחבי הארץ - סיוע לנזקקים, שיפוץ בית לנוער בסיכון ותמיכה בחקלאים



מאלטשולר שחם. ה-DNA שלנו כולל עשייה חברתית מתמשכת, השקעה בקהילה ויוזמות בעלות השפעה אמיתית לאורך כל השנה. יום המעשים הטובים זו הזדמנות נפלאה להירתם לעשייה ולהשפיע לטובה על חיי אחרים."

גם בעדיף רואים חשיבות רבה ביוזמות חברתיות ובהתגייסות קהילתית. מנכ"ל עדיף, **יובל נוריאל**, מדגיש:

"ענף הביטוח הוא לא רק מנוע כלכלי, אלא גם קהילה חזקה עם מחויבות אמיתית לחברה הישראלית. אנו מאמינים בכוח של העשייה המשותפת וביכולת שלנו להשפיע לטובה. זוהי הזדמנות נפלאה עבור סוכני הביטוח להראות סולידריות, לעזור למי שזקוק לכך ולהוות דוגמה לעסקים נוספים במשק".

ביום המעשים הטובים הקרוב, שיחול ב-18 במרץ 2025, סוכני הביטוח בישראל מוזמנים לקחת חלק ביוזמה מיוחדת בהובלת **עדיף ואלטשולר שחם**, במסגרתה יתקיימו פעילויות התנדבות בשלושה מוקדים ברחבי הארץ. מטרת היוזמה היא לאפשר לסוכנים לתרום מזמנם ולסייע לאוכלוסיות נזקקות ולקהילות שנפגעו מהאירועים האחרונים, תוך חיזוק הערכות ההדדית והמחויבות החברתית של הענף.

הפעילויות מהן ניתן לבחור:

הכנת מזון לנזקקים עם עמותת "המטבח של נטלי" -

הכנת ואריזת מזון המחולק לאוכלוסיות מוחלשות, בהן קשישים, פצועי צה"ל וחיילים בודדים.

חגין פנחס 16, פתח תקווה | 18.3 14:00-18:00

שיפוץ בית מחסה לנערים בסיכון עם עמותת "בית אוהב"

השתתפות בשיפוץ וצביעת בית מחסה המעניק קורת גג לנערים מחוסרי דיור בכפר סירקין.

האילנות 37, כפר סירקין | 18.3 10:00-15:00

סיוע לחקלאים שנפגעו מהמלחמה עם "חקלאות בעוטף"

התנדבות בעבודות חקלאיות למען סיוע לחקלאים שנפגעו כלכלית וביטחונית מהאירועים האחרונים.

יישובי העוטף (כולל הסעה למתנדבים) | 18.3 11:00-15:00

מאלטשולר שחם נמסר כי: "עשייה חברתית היא חלק בלתי נפרד



סוכנים יקרים,

אנחנו מזמינים אתכם לקחת חלק ביום המעשים הטובים.

בחרנו עבורכם פעילויות משמעותיות וכל שנותר לכם הוא להצטרף.

נשמח להפיץ איתכם את הטוב

לפרטים ולהצטרפות >>

עושים טוב
18.3.2025



עדיף בשיתוף אלטשולר שחם בית השקעות למדש - לשנות - לפעיל

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.

בגלל התנגדות צפויה של רשות התחרות - הפניקס מצמצמת את אחוזי רכישת אמ-גרופ

הפניקס תרכוש 24.9% ולא 30% מחברת השירותים המוניציפליים תמורת כ-200 מיליון שקלים

העסקה כך שהפניקס תרכוש 24.9% מאמ-גרופ, בהנחה שהיא לא תביא להתנגדות רשות התחרות. העסקה צפויה להיחתם בקרוב.

קרן ההשקעות פורטיסימו, רכשה את אמ-גרופ (אז נקראה מ.ג.ע.ר.) ב-2020 תמורת 240 מיליון שקלים מיורשי דן דוד (60%) ואליהו חורי (40%). החברה מספקת שירותים מוניציפאליים, כמו גבייה ופיקוח עירוני לרשויות מקומיות, אפליקציית חניה סלופארק ומערכת לעיבוד נתונים מנהלית לרשויות מקומיות.

תחת פורטיסימו נכנסה החברה לתחומי פעילות חדשים בהם תחום הבריאות והיא הרחיבה את שירותיה לחברות כלכליות וממשלתיות, תאגידי מים ועוד.



אייל בן סימון, מנכ"ל קבוצת הפניקס
| צילום: ענבל מרמרי

הפניקס פיננסים נמצאת במו"מ מתקדם לרכישת 24.9% מחברת אמ-גרופ (MGROUP) חברת השירותים המוניציפאליים שבבעלות קרן פורטיסימו. שווי החברה לצורך העסקה הוא כ-800 מיליון שקלים.

מקורות מקורבים לחברת הפניקס סיפרו, כי המו"מ המקורי בין הפניקס לקרן פורטיסימו התנהל על רכישת 30% מאמ-גרופ, אך לאחר שיחות פרה-רולינג שקיימו הצדדים עם רשות התחרות, הובהר להן שהרשות תתנגד לעסקה.

זאת על רקע השותפות של הפניקס בדואר ישראל יחד עם מילגם, המתחרה של אמ-גרופ באספקת שירותים מוניציפליים.

בעקבות הסתייגות רשות התחרות החליטו הצדדים לצמצם את היקף

מיטב ושלמה ביטוח עם ברקת בפרויקט נדל"ן בירושלים בשווי של כ-300 מיליון שקלים

ברקת ומיטב ילוו ליזמית עד 135 מיליון שקלים ושלמה ביטוח תספק ערבויות של עד כ-230 מיליון שקלים

יהרסו שני בניינים ישנים ו-43 דירות, ויוקמו במקומם שני בנייני מגורים חדשים כחלק מתוכנית תמ"א 38 הריסה ובניה ברעננה שיכללו 106 דירות חדשות בסך הכל.

בנוסף עדכנה החברה כי חתמה על הסכם ליווי לפרויקט בשווי של כ-640 מיליון שקלים בשיתוף עם מגדל ביטוח ופיננסים. במסגרת ההסכם מעניקה ברקת ל-132 חברי קבוצת בעלי קרקע הלוואה בסך של עד כ-340 מיליון שקלים להקמת פרויקט מגורים בבת ים.

עדי גזית, מנכ"ל ברקת: "ברקת ממשיכה לפעול במלוא המרץ לקידום עסקאות איכותיות ומשמעותיות בענף הנדל"ן. אנו מברכים על שיתוף פעולה פורה זה עם מיטב. ענף הייזום למגורים הינו אחד מענפי הפעילות המרכזיים בהם אנו מתמקדים ומתמחים ונמשיך לקדמו לצד ליווי קבוצות רכישה ובעלי קרקע".

אבי ברקוביץ', המשנה למנהל השקעות ראשי, מיטב נמל ופנסיה: "אנו שמחים לשותף פעולה עם חברת ברקת ויחד לקדם פרויקט מגורים משמעותי בירושלים. אנחנו

ממשיכים לבחון אפיקי השקעה איכותיים".



עדי גזית | צילום: אלי זסה

ברקת, חברת מימון נדל"ן בניהולו של עדי גזית, בשיתוף עם מיטב בית השקעות, חתמה ביחד עם חברת שלמה ביטוח על הסכם ליווי לפרויקט מגורים בירושלים בשווי של כ-300 מיליון שקלים. במסגרת ההסכם תעניק ברקת לחברה הזימית, ביננו נדל"ן 1 הלוואה בסך כולל של עד כ-135 מיליון שקלים וחברת שלמה ביטוח תעמיד ערבויות, לרבות ערבויות חוק מכו, בסך כולל של עד כ-230 מיליון שקלים. עו"ד כרמל נודלר ממשרד עו"ד קרן בלחרסקי מלווה את ברקת וחברת הביטוח בעסקה.

הפרויקט, אשר יוקם בשכונת רוממה בירושלים, כולל הקמת 3 מגדלי מגורים בני 11 קומות ובהם 96 יחידות דיור וכן שטחי מסחר וציבור.

בחודשים האחרונים עדכנה חברת ברקת כי התקשרה בשני הסכמים להעמדת מסגרות מימון וערבויות בשיתוף עם הכשרה חברה לביטוח, בהיקף אשראי וערבויות של כ-400 מיליון שקלים לחברת אשדר מקבוצת אשטרום.

מסגרות המימון יועמדו לטובת ליווי להקמת שני פרויקטי מגורים ברעננה ויכללו אשראי ופוליסות חוק מכו. במסגרת הפרויקטים



אבי ברקוביץ' | צילום: באדיובת מיטב

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.

כלל והפניקס משקיעים בקרן חדשה של אלקטרה נדל"ן בארה"ב

הפניקס תשקיע 80 מיליון דולר וכלל ביטוח - 65 מיליון דולר, בקרן המתמחה בתחום הבתים הפרטיים להשכרה | סך התחייבויות משקיעים כ-225 מיליון דולר

פרויקט BTR (Built to Rent) הינם מתחמי מגורים קהילתיים, הכוללים בתים פרטיים ולרוב כוללים מתקנים משותפים לרווחת הדיירים. אמיר יניב, מנכ"ל אלקטרה נדל"ן: "מדובר בסגירה ראשונה של הקרן ההזדמנותית החדשה שלנו בתחום הבתים הפרטיים להשכרה

(SFR-BTR) עם גיוס משמעותי של כ-225 מיליון דולר מקרב גופי השקעה מובילים בשוק המקומי ואנו מודים להם על האמון שנתנו במודל העסקי של החברה.

גיא פורת, סמנכ"ל ומנהל מחלקת נדל"ן בהפניקס: "אנו מברכים על המשך שיתוף הפעולה עם חברת אלקטרה נדל"ן ורואים בתקופה זו הזדמנות להרחבת השקעות בתחום המגורים בארה"ב שהנו בעל פוטנציאל ליצירת ערך משמעותי עבור הפניקס ועמיתיה".

עידן גולומב, מנהל פעילות הנדל"ן הבינלאומי של כלל ביטוח ופיננסים: "השקעת העוגן של כלל ביטוח ופיננסים בקרן של אלקטרה נדל"ן תאפשר לעמיתי כלל חשיפה לתת-תחום מתפתח של סקטור המגורים בארה"ב, ותאפשר לעמיתי כלל ליהנות מגיוון נוסף בתמהיל ההשקעות הנוכחי בסקטור, ביחד עם תשואות אטרקטיביות מותאמות סיכון".



אמיר יניב
| צילום: אלדד רפאלי

חברת **אלקטרה נדל"ן**, מקבוצת **אלקו** ובניהולו של **אמיר יניב**, מעדכנת היום על סגירה ראשונה לקרן ה-BTR-SFR, שתמחה בתחום הבתים הפרטיים להשכרה בארה"ב. היקף ההתחייבויות להשקעה בקרן במסגרת הסגירה הראשונית עומד על כ-225 מיליון דולר.

בין משקיעי הקרן הבולטים: **הפניקס** עם 80 מיליון דולר, **כלל ביטוח** עם 65 מיליון דולר וקופת עובדי **חברת חשמל** עם 50 מיליון דולר. אלקטרה נדל"ן עצמה תשקיע כשותף מוגבל (LP) סכום של 15 מיליון דולר.

קרן ה-BTR-SFR בניהולה של אלקטרה נדל"ן תפעל באופן אקטיבי במטרה לנצל את תנאי השוק הייחודיים שנוצרו באזורים בהם פועלת החברה, בעיקר על רקע הריבית הגבוהה בארה"ב, שהובילה להאטה בהיקף מכירות בתים חדשים ולעליה בשיעורי ההיוון. סביבה עסקית זו מייצרת הזדמנויות לרכישת בתים חדשים מקבלנים במחירים אטרקטיביים, לצד צפי להמשך עלייה בשכר הדירה בשנים הקרובות.

הנכסים המוגדרים כ-SFR (Single Family Rental) הינם בתים צמודי קרקע הממוקמים בתוך שכונות מגורים ומשמשים משפחות למגורים בשכירות לטווח ארוך.

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

החברות בקהילה

ללא עלות

לפרטים <



עושים טוב

18.3.2025



סוכנים יקרים,

אנחנו מזמינים אתכם לקחת חלק ביום המעשים הטובים. בחרנו עבורכם פעילויות משמעותיות וכל שנתר לכם הוא להצטרף.

נשמח להפיץ איתכם את הטוב



עדיף בשיתוף

לפרטים ולהצטרפות <<

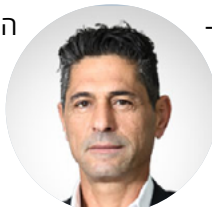
מנורה משקיעה 80 מיליון דולר בקרן חוב נדל"ן של SL Green בניו יורק

SL Green היא בעלת הנכסים הגדולה ביותר של משרדים במנהטן, ומתמקדת ברכישה וניהול של נכסי Class A בניו יורק

האריסון סיטומר, מנהל ההשקעות הראשי של SL Green: "מנורה מבטחים הוכיחה את עצמה כשותפה יוצאת מן הכלל עבור SL Green, ועם ההשקעה השנייה שלנו יחד, אנו נרגשים לחזק עוד יותר את מערכת היחסים ארוכת הטווח שלנו. אנו גאים לקבל את מנורה מבטחים לקבוצה בלעדית של משקיעים בקרן החוב האופורטוניסטית של SLG".

גדי בן חיים, ראש תחום נדל"ן במנורה מבטחים: "השקעה זו מהווה צעד אסטרטגי עבור מנורה מבטחים, המרחיב את פעילות החברה בשוק הנדל"ן האמריקאי ונובע מניצול הזדמנויות בשוק החוב המסחרי, בין היתר בשל החמרת רגולציה על הבנקים האמריקאים וצמצום ההלוואות מצדן, הזדמנויות המהוות כר פורה לצמיחה של מלווים אלטרנטיביים כמו קרן החוב של SLG. תשואות החוב כיום דומות לתשואות אקוויטי אך בפרופיל סיכון נמוך יותר. ההשקעה משקפת את האמון של מנורה ביכולות של SLG ובפוטנציאל הצמיחה של שוק המשרדים בניו יורק".

שירי קישון, מנהלת מחלקת השקעות נדל"ן במנורה מבטחים: "בין הסיבות שבחרנו ב-SLG נעוץ המיקוד שלה בניצול מצב שוק המשרדים והידע הנרחב והמעמיק שלהם בניו יורק ובמנהטן בפרט, כאשר מנהלי הקרן צופים להתמקד בנכסי משרדים Class A עם דגש על נגישות תחבורתית, בעיקר נכסים הממוקמים בשדרה החמישית (Fifth Avenue) ומדיסון פארק, אזורים המאופיינים בהיקף שכירות גבוה".



גדי בן חיים
| צילום יעל צור

מנורה מבטחים הודיעה אתמול (ד') כי היא משקיעה 80 מיליון דולר (כ-290 מיליון שקלים) בקרן חוב של **SL Green Realty Corp**. הקרן, SLG Opportunistic Debt Fund, מתמחה במתן הלוואות מגובות נדל"ן לשוק המשרדים בניו יורק, ומתמקדת בנכסי משרדים איכותיים (Class A). הקרן חתמה בחודש דצמבר האחרון עם משקיע עוגן התחייבות בהיקף של 250 מיליון דולר.

מנורה נמסר, כי נתוני שוק המשרדים בניו יורק מראים חזרה לנורמה לאחר מגפת הקורונה עם היקפי שכירות במידטאון ניו יורק ב-2024 הגבוהים מאז 2019. חברות רבות מחפשות לשכור שטחים נרחבים בעיר, מה שמצביע על התאוששות משמעותית בשוק.

עסקה שנייה של מנורה עם הקרן

SL Green Realty Corp, בעלת הנכסים (landlord) הגדולה ביותר של משרדים במנהטן, היא קרן השקעות בנדל"ן (REIT) בעלת התמחות בכל שרשרת הערך, המתמקדת בעיקר ברכישה, ניהול ומקסום ערך של נכסים מסחריים במנהטן. מנורה שותפה עם SLG בהשקעה בנכס משרדים (Park 450) במנהטן, שנרכש לפני כשנתיים וחצי. הנכס, שנרכש בשיעור תפוסה של כ-80%, מגיע כעת לשיעור תפוסה של 99%, דבר המעיד על הצלחת השותפות.

הבית של קהילת
הביטוח והפיננסים

לכניסה <

בהרצה
A+
Adif

קבוצת CIM תקבל מימון בסך 2 מיליארד דולר להשלמת מרכז נתונים חדשני

הקבוצה, בבעלות אבי שמש ושאל קובה, שותפה עם קבוצת קושנר, המושקעת בהפניקס | לקבוצה שת"פ עם הראל ביטוח ושלמה ביטוח בתחום הנדל"ן המסחרי



ניתוח נתונים. InsFocus

קמפוס מרכז נתונים הפועל ללא מים וקירור

המימון החדש יאפשר ל-Novva להשלים את השלב השני והשלישי בבניית קמפוס מרכזי הנתונים המשתרע על פני כ-100 אקר ב-West Jordan פרבר של סולט לייק סיטי שביטוח. השלמת הבנייה מתוכננת לשנת 2026, אז יקום מרכז הנתונים הענק של Novva בסולט לייק סיטי בעל קיבולת כוללת של 175 MW. הוא ישתרע על פני שטח כולל של כמיליון רגל מרובע, מה שהופך אותו לאחד ממרכזי הנתונים הגדולים בעולם בעלי טכנולוגיית קירור ישירות לצי"פ.

לדברי **ווס סוונסון**, מנכ"ל נובה, השלב הראשון של הקמפוס החל לפעול ב-2023 וזכה להכרה והערכה רבה בזכות הארכיטקטורה החדשנית שלו והיבטים ההנדסיים, לרבות היכולת לפעול במהלך השנה כולה ללא מים וקירור. הקמפוס הושכר במלואו ב-2023 לחברה טכנולוגית גלובלית מובילה. "מרכז סולט לייק סיטי שלנו הוא המתקן הראשון שבו הצלחנו להציג במלואו את החזון של Novva למרכזי נתונים 'חסיני עתיד', שיפעלו שנים רבות וששמים בראש את הקיימות, הטכנולוגיה החדשנית, וצרכי הלקוח. אנו גאים להמשיך את התפיסה הזו בשלב השני והשלישי של הבנייה", אמר המנכ"ל סוונסון.

לדבריו: "מעבר לקיימות והתחכום הטכנולוגי שהמתקנים שלנו מעניקים, קמפוס סולט לייק סיטי מציע ללקוחותינו עלות כוללת מהנמוכות ביותר בתעשייה, במיקום אסטרטגי המציע חשמל בעלות נמוכה, סיכון נמוך לאסונות, זמן אחזור נמוך, סיבים ארוכי טווח באיכות גבוהה, קרבה לנמל תעופה בינלאומי, פטור ממס רכישה על ציוד, ואקלים מדברי קר בגובה רב".

בנוסף לקמפוס שלה בסולט לייק סיטי, Novva מפעילה גם מרכזי נתונים בקולורדו ספרינגס, ובלאס וגאס, נבאדה. היא נמצאת בתהליך של בניית מרכזי נתונים ברינו, נבאדה, סן פרנסיסקו, ואריזונה. היא חברה ירוקה שעושה שימוש באנרגיה מתחדשת, שרתים בצפיפות גבוהה, קירור ללא מים, וטכנולוגיות חדשניות כמו כלבים רובוטיים בעלי בינה מלאכותית לאבטחה וניטור תשתיות.

קבוצת ההשקעות האמריקנית CIM, וחברת מרכזי הנתונים שבבעלותה Novva Data Centers, מדווחות על על סגירת הסכם להבטחת מימון בסך 2 מיליארד דולר מבנק J.P. Morgan וחברת Starwood Property Trust. המימון מיועד להשלמת בניית מרכז הנתונים המוביל של החברה בסולט לייק סיטי, אשר הבטיח את מקורות האנרגיה להפעלתו, ואשר קיבולתו 175 MW. מדובר באחד ממרכזי הנתונים הגדולים בעולם בעלי טכנולוגיית קירור ישירות לצי"פ (direct-to-chip cooling).

CIM היא קבוצת השקעות אשר מפתחת ומנהלת נכסים בתחום הנדל"ן, התשתיות והחוב בהיקף של עשרות מיליארדי דולרים. את החברה הקימו **ריצ'רד רסלר**, והישראלים - **אבי שמש ושאל קובה**, העומדים בראשה משנת 1994 ועד היום. אחד מיועציה הבכירים הוא ד"ר **משה ברקת**, הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון לשעבר.

בקבוצת CIM מושקעות קרנות גדולות, כמו קרן פנסיה של עובדי מדינת קליפורניה שהשקיעה בה בעבר כ-1.7 מיליארד דולר; גם גופים מוסדיים ישראליים בהן חברות ביטוח משקיעים בה ובעבר התפרסמו מספר עסקאות נדל"ן גדולות שביצעה החברה יחד עם חברת **הראל ביטוח ושלמה ביטוח** וגופים מוסדיים נוספים. עוד קשר ישראלי - החברה שותפה עם קבוצת קושנר, שבשליטת **ג'ראד קושנר** (חתנו היהודי של הנשיא **טראמפ** שנכנס לאחרונה להשקעה בחברת **הפניקס** הישראלית).

מענה לביקוש גואה ל-AI וקיבולת של מרכזי נתונים

חברת מרכזי הנתונים הוקמה בשנת 2019 על ידי קבוצת CIM ומספר מנהלים בכירים בראשות מנכ"ל Novva. מראשיתה היא התמקדה בארכיטקטורת built-to-purpose חדשנית וברת-קיימא שנועדה לתת מענה מתקדם טכנולוגי ויעיל כלכלית לביקוש הגואה שניזון מהאימוץ המהיר והגובר של מחשוב ענן ובינה מלאכותית.

"המימון המשמעותי הוא אישור נוסף לפוטנציאל שראינו בארכיטקטורת מרכזי הנתונים הייחודית של Novva ובקבוצת ההנהלה המנוסה ובעלת היכולת לחשוב קדימה, כבר לפני חמש שנים", אומר אבי שמש, מייסד ושותף מנהל של CIM. לדבריו: "עם הגידול הגובר לביקוש ל-AI ולקיבולת של מרכזי נתונים, אנחנו סבורים ש-Novva ממשיכה להיות ממוצבת חזק כאחת החברות החדשניות ביותר ובעלות הצמיחה המהירה ביותר בתחום מרכזי הנתונים בארה"ב, תוך שהיא מפתחת מרכזי נתונים שמתאפיינים בסטנדרט גבוה וביעילות גבוהה בעלות נמוכה".

שירן מאור אלקיים נבחרה לתפקיד האקטוארית הראשית של רשות שוק ההון

מחליפה את עופר ברנדט שהודיע על סיום תפקידו לאחר 4 שנים

בתום הליך מכריזי נבחרה **שירן מאור אלקיים** לתפקיד האקטוארית הראשית של **רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון**. היא כיהנה בעבר כראש תחום אקטואריה בביטוח כללי ברשות.

מאור אלקיים תחליף בתפקיד את **עופר ברנדט** שהודיע לפני מספר חודשים על כוונתו לסיים את תפקידו כאקטואר הראשי של רשות שוק ההון לאחר שהשלים קדנציה בת ארבע שנים.

מאור אלקיים היא חברה באגודת האקטוארים בישראל, בעלת תואר שני מואץ (MBA) בסטטיסטיקה, עם התמחות באקטואריה ותואר ראשון (BA) בסטטיסטיקה בהצטיינות, שניהם מאוניברסיטת חיפה. מהרשות נמסר, כי למאור אלקיים למעלה מ-15 שנות ניסיון בתחום האקטואריה והביטוח, הן במגזר הציבורי והן במגזר הפרטי. היא כיהנה בתפקידי מפתח בשוק הביטוח וכן שימשה בעבר כראש תחום אקטואריה



שירן מאור אלקיים

מאור אלקיים: "אני שמחה להצטרף לנבחרת המצוינת של רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון. אני מאמינה שרגולציה טובה מאזנת בין יציבות פיננסית, עידוד חדשנות טכנולוגית ושירות הוגן למבוטחים, ותפקיד האקטואר הראשי להבטיח שהאזון הזה יישמר תוך קידום שוק ביטוח מתקדם ויעיל."

הממונה על שוק ההון, ביטוח וחסכון, **עמית גל**: "אני מברך על הצטרפותה של שירן לרשות. לשירן ניסיון נרחב בתחום הביטוח, הן מהצד המעשי והן מהצד הרגולטורי. למעשה, שירן חוזרת אלינו אחרי שכינה בעבר כמנהלת תחום אקטואריה ביטוח כללי, ותהווה חיזוק נוסף להנהלת הרשות."



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

ביטוח שמגיע עד האלפים והרבה מעבר

הראל
ביטוח ופיננסים

אולי יש לכם ביטוח
אבל אין לכם הראל

בכפוף לתנאי הפוליסה וסייגיה ולהנחיות החיתום של החברה

השתלמות מקצועית למנהלי עסקים בתאגיד

הפוך את הרגולציה האחרונה ליתרון תחרותי

קורס להכרת חוקי הרגולציה העדכניים
ומתן הנחיות יישומיות לעבודה שוטפת ונכונה

הכשרה יחודית המשלבת רגולציה ופרקטיקה בעידן ה AI

- ✓ ייעוץ ארגוני וכתובת נהלים ✓ הכנה מקיפה לביקורת
- ✓ תכנון, יישום ובקרה בניהול הסוכנות ✓ טכנולוגיות מתקדמות לייעול
- תהליכי העבודה בעזרת AI ✓ פרקטיקום מעשי להטמעת הידע התאורטי

השתתפות ללא עלות
מותנת בהרשמה מוקדמת

וובינר בנושא אחריות רגולטורית
בתאגידי ביטוח: המחיר הכבד של
טעויות ניהוליות והדרך להימנע מהן

יום ב' | 17.03.2025 | בשעה 17:00

הוובינר יערך ב ZOOM | מספר משתתפים מוגבל |
הבטיחו את מקומכם

משתתפים

מנהל אקדמי עו"ד שלומי הדר | ר"ח יניב צבי | איילת כמיליאן כהנא
שותף במשרד ג'ון גבע - הדר ושות',
עורכי דין ומגשרים

להרשמה לוובינר <

הישג לעובדי כלל: קיצור שבוע העבודה ועבודה מהבית

נחתם הסכם קיבוצי חדש לעובדי חברת כלל ביטוח ופיננסים שכולל גם תוספות שכר ובנוסחים מוגדלים



מימין: רוני רז, יורם נוה, ארנון בר-דוד, גיל בר-טל | צילום: קובי קואנקס

מעמד העובדים, כפונקציה של רווחיות החברה, תוך שמירה על חוסנה וצמיחתה של החברה. עובדי החברה שלנו הם המנוע המרכזי להצלחתה, ולכן אנו מחויבים להמשיך ולשפר את תנאי העסקתם. ההסכם החדש מבטא את החיבור הישיר בין הצלחת כלל ביטוח ופיננסים לרווחת העובדים, תוך חיזוק ערכי ההוגנות והשוויון. אנו נמשיך להצעיד את החברה קדימה עם מחויבות להצלחת העובדים והארגון כאחד."

יו"ר הסתדרות המעוף עו"ד גיל בר-טל: "ההסכם החדש מציב את עובדי כלל בחזית תנאי העסקה במשק הישראלי, ואני גאה בהישגים שנחתמו כעת עבורם. תודה ליו"ר ההסתדרות על הניבוי והליווי, וכמובן לראש חטיבת חברות הביטוח והפיננסים בהסתדרות **עידן אור** שהוביל את המהלך."

יו"ר ועד עובדי כלל רוני רז: "היום פרסנו רשת ביטחון כלכלית לעובדי כלל ביטוח ופיננסים לשנים הבאות. דאגנו לתוספות שכר משמעותיות לעובדים, יצרנו איזון מובנה בין בית לעבודה במשרד, קיבלנו יותר עבודה מהבית ודאגנו לקיצור שעות העבודה השבועיות. כלל ביטוח ופיננסים שייכת בראש ובראשונה לעובדים והיום הם מקבלים אמון מלא מצד ההנהלה בהובלת מנכ"ל כלל ביטוח ופיננסים, יורם נוה, וביחד נוצרה בשנים האחרונות מערכת יחסי עבודה מעולה בין הצדדים. ברצוני להודות ליו"ר ההסתדרות ארנון בר-דוד על החיבוק שהעניק לעובדות ועובדי כלל ביטוח ופיננסים."

ההסתדרות, נציגות העובדים והנהלת **כלל ביטוח ופיננסים** חתמו בשבוע שעבר על הסכם קיבוצי חדש שיחול על אלפי עובדי החברה. ההסכם, שיהיה בתוקף עד סוף שנת 2028, כולל שורה של הישגים משמעותיים לעובדים, במרכזם קיצור שבוע העבודה ל-40 שעות (כולל הפסקות), העלאות שכר, בנוסחים, אפשרות להקצאה מוגדלת של אופציות, הרחבת השתתפות החברה בהוצאות, תכנית חיסכון ייחודית ועוד. ההסכם נחתם במעמד יו"ר ההסתדרות **ארנון בר-דוד**, יו"ר הסתדרות המעוף עו"ד **גיל בר-טל**, מנכ"ל כלל ביטוח ופיננסים **יורם נוה** ויו"ר ועד העובדים **רוני רז**.

על פי ההסכם יקוצר יום העבודה לשמונה שעות, 5 ימים בשבוע, ושכר המינימום בחברה יגדל ל-7,000 שקל ב-2025, עם עלייה הדרגתית עד 7,600 שקל בשנת 2028. בנוסף, העובדים יקבלו תוספת שכר של 5% בשנת 2025, ועוד 3.5%-4% תוספת בכל שנה בשנים 2026-2028.

שיעור הבונוסים והאופציות מדי שנה יגדל כתלות בעמידה בתנאי רווח שנתי מינימלי. בסכומים שבין 1,400-400 מיליון שקלים, ישולם לעובדים מענק, שעלותו הכוללת תהיה בין 25-74 מיליון שקלים. בנוסף, במקרה בו הרווח השנתי יהיה בין 500 מיליון שקלים ל-1 מיליארד שקלים לפחות, ישולם לעובדים תגמול הוני, שעלותו תהיה בין 25.5-4.25 מיליון שקלים.

עוד יינהו עובדי הקבוצה מהגדלת תקציב הרווחה, הנופש וההשקעה בעובד בעשרות אחוזים. אבות טריים ייהנו מחופשת לידה של 8 ימים, והורחבו מענק דמי פונדקאות למקרי אימוץ ותרומת זרע מחו"ל וסבסוד קייטנות מגיל אפס גם לילד רביעי עד גיל 12 ולילדים עם צרכים מיוחדים עד גיל 21.

יו"ר ההסתדרות ארנון בר-דוד: "העובדים המסורים של כלל יזכו לשיפור משמעותי בתנאי העסקה שלהם. ההסכם מעניק יציבות תעסוקתית, ביטחון כלכלי ותנאים משופרים – והוא אות לחשיבותם של העובדים. אני מברך את הנהלת החברה על ההידברות הפתוחה והכנה, אשר הובילה להישג זה. אני רוצה להודות לכל מי שסייע בהשגת ההסכם, ובמיוחד לעובדים עצמם, שיינהו מפירות ההסכם."

מנכ"ל כלל ביטוח ופיננסים, יורם נוה: "ההסכם משקף את מחויבותה של כלל ביטוח ופיננסים לשיפור מתמיד של תנאי העסקה ולחיזוק



השתתפות ללא עלות
מותנת בהרשמה מוקדמת

**וובינר בנושא אחריות רגולטורית
בתאגידי ביטוח: המחיר הכבד של
טעויות ניהוליות והדרך להימנע מהן**

יום ב' | 17.03.2025 | בשעה 17:00

הוובינר יערך ב ZOOM | מספר משתתפים מוגבל |
הבטיחו את מקומכם

משתתפים

מנהל אקדמי עו"ד שלומי הדר | רו"ח יניב בר צבי | איילת כמיליאן כהנא
שותף במשרד ג'ון גבע - הדר ושות',
עורכי דין ומגשרים

< להרשמה לוובינר >

השתלמות מקצועית למנהלי עסקים בתאגיד

הפוך את הרגולציה האחרונה ליתרון תחרותי

**קורס להכרת חוקי הרגולציה העדכניים
ומתן הנחיות יישומיות לעבודה שוטפת ונכונה**

הכשרה יחודית המשלבת רגולציה ופרקטיקה בעידן ה AI

- ✓ ייעוץ ארגוני וכתובת נהלים | הכנה מקיפה לביקורת
- ✓ תכנון, יישום ובקרה בניהול הסוכנות | טכנולוגיות מתקדמות ליעול
- ✓ תהליכי העבודה בעזרת AI | פרקטיקום מעשי להטמעת הידע התאורטי

< לפרטים על קורס >

הכשרה מנגישה לסוכנים ממשק דיגיטלי חדש

מאפשר בקשה לשינוי מסלולי השקעה ONLINE למבוטחי הכשרה BEST INVEST



הממשק החדש | באדיבות הכשרה

לניהול אחראי של החיסכון. אנו משפרים כל העת את נוחות העבודה של הסוכנים על מנת לאפשר להם לתת שירות טוב יותר לציבור הלקוחות".

חברת הביטוח הכשרה השיקה ממשק דיגיטלי חדש לסוכנים המאפשר בקשה לשינוי מסלולי השקעה ONLINE למבוטחי הכשרה BEST INVEST. באמצעות הממשק החדש הסוכן יוכל לבצע את השינוי, ובסיום התהליך תשלח למבוטח בקשה לאישור הפעולה ולחתימה. התהליך החדש מצטרף למגוון אפשרויות אחרות העומדות ללקוח באפליקציה ובאזור האישי לעדכון המסלולים.

הכשרה BEST INVEST מציעה 24 מסלולי השקעה במגוון רחב של רמות סיכון לבחירת החוסכים. בין המסלולים: עוקב מדד S&P500, אשראי ואג"ח הכולל קרנות השקעה, אשראי ואג"ח עד 25% מניות, מסלולי מניות, אג"ח ממשלתיות ועוד. פוליסת החיסכון של הכשרה מאפשרת שילוב מגוון רחב של נופי השקעה ומסלולים באותה הפוליסה. המעבר בין המסלולים ובין הנופים באותה הפוליסה ניתן בכל עת, אינו כרוך בתשלום, אינו מוגבל ואינו מהווה אירוע מס.

איל אליה, סמנכ"ל פיננסים וסיכונים: "שינוי מסלולי ההשקעה והתאמת בחירת המסלול לפרופיל הסיכון של החוסך הינם גורמים משמעותיים

קבוצת הראל ביטוח ופיננסים מחזקת את יכולות ה-AI

הודיעה על שת"פ עם Multyx, המציעה פלטפורמה המאפשרת פתרונות חדשים



מימין: אופיר הולדר, שי גלילה
| צילום: אופיר הולדר, נבע תלמוך

בחירתנו ב-Multyx מאפשרת לנו להתפתח ולאמץ יישומים חדשים מבוססי דאטה ובזכות כך לייעל תהליכים עסקיים ולהציע ללקוחותינו פתרונות חדשניים ומתקדמים".

ד"ר אופיר הולדר, מנכ"ל Multyx הוסיף: "אנו נרגשים לשתף פעולה עם קבוצת הראל ביטוח ופיננסים. הפלטפורמה הייחודית שלנו תאפשר להראל המשך הובלה בתחום הביטוח והפיננסים ע"י אמוץ יעיל ומהיר של פתרונות טכנולוגיים ועסקיים מבוססי דאטה AI ו-ML אשר היו קשים ויקרים למימוש או כלל לא אפשריים בעבר. זאת תוך ניצול מיטבי של טכנולוגיות חומרה ותוכנה מתקדמות בענף".

קבוצת הראל ביטוח ופיננסים מודיעה על שיתוף פעולה עם Multyx, חברה טכנולוגית המציעה פלטפורמת SaaS מתקדמת לשילוב פתרונות GenAI - AI, ML במסגרת התשתית הטכנולוגית והיישומים העסקיים של הראל.

מהראל נמסר, כי שיתוף הפעולה עם Multyx הוא צעד נוסף באסטרטגיית ה-DATA של קבוצת הראל לעבוד עם סטארטאפים וחברות טכנולוגיה בצורה מהירה ויעילה. הפלטפורמה שמבוססת על שילוב של טכנולוגיות חומרה ותוכנה מתקדמות בענף מאפשרת אימוץ פתרונות AI שלא היו אפשריים בעבר וכן קיצור משמעותי וייעול תהליך הבדיקה, השילוב וההפעלה של פתרונות אלה במסגרת התשתית הטכנולוגית של הראל.

עוד נמסר, כי הפלטפורמה החדשה של קבוצת הראל בעלת יתרונות רבים, שמקדמים את הצמיחה העסקית ומשפרים את חוויית הלקוח. הם מובילים את הראל להאצה בחדשנות, חיזוק שיתופי פעולה, חיסכון בעלויות ושיפור תהליכי קבלת החלטות, כאשר כל הפעולות הללו מבוצעות תוך ניצול מיטבי של יכולות הענף ויכולות טכנולוגיות חדשות אשר זמינות באמצעותו.

שי גלילה, מנכ"ל הזרוע הטכנולוגית של קבוצת הראל ביטוח ופיננסים: "אנו גאים להמשיך ולהוביל באימוץ יכולות וטכנולוגיות בתחום ה-AI."

מקס יוצאת עם מוצרי תשלום לבישים

טבעת וצמיד המאפשרים רכישה בנגיעה במסוף התשלום, אינם מצריכים הטענה ועמידים בפני מים

השימוש במוצרי תשלום לבישים מתאים למבוגרים מחזיקי כרטיס אשראי Max, וגם למחזיקי כרטיס נטען MyMAX, הכרטיס הנטען להורים וילדים. המוצרים זמינים להזמנה באתר Max ומחיריהם נעים בין 85 שקלים לצמיד ו-280 שקלים לטבעת.

רפי שאולי, סמנכ"ל לקוחות פרטיים: "Max ממשיכה להוביל חדשנות בשוק התשלומים, והפעם באמצעות שיתוף פעולה עם חברת **NEWAY** המייצרת מוצרי תשלום לבישים. אנחנו שואפים לאתגר את הקיים ולאפשר ללקוחותינו להיות הראשונים ליהנות מחוויית תשלום יום-יומית נוחה ומאובטחת ללא טלפון נייד, או כרטיס פיזי".



שירן מאור אלקיים

בימים הקרובים לקוחות **מקס**, חברת הבת של **כלל ביטוח ופיננסים**, בעלי כרטיס מסוג Mastercard בשלב הראשון, ובהמשך גם בעלי כרטיס מסוג VISA, יוכלו לשלם בכל מסוף תשלום חכם בארץ או בחו"ל באמצעות מוצרי תשלום לבישים כמו טבעת או צמיד, ללא תלות בטלפון הנייד – זאת לאחר פיילוט מוצלח שנערך בחודשים האחרונים בקרב משתמשים. מוצרי תשלום לבישים הם פתרון המאפשר לבצע רכישות ללא צורך פיזי בארנק, בכרטיס האשראי או בטלפון הנייד בעת התשלום. באמצעות טכנולוגיה מתקדמת, המוצר, בין אם זה טבעת או צמיד, מאפשר תשלומים מאובטחים בנגיעה קלה במסוף התשלום, אינו מצריך הטענה ועמיד בפני מים או זיעה.



עדיף
TECH

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 <

חברת BMC הטיסה סוכנים מצטיינים לברצלונה



סוכני החברה בברצלונה | צילום: באדיבות BMC

חברת **BMC**, בית סוכן המתמחה בביטוח, פיננסים ושוק ההון, הטיסה בתחילת החודש את סוכני הביטוח המצטיינים שלה ושל סוכנויות הבת שלה לברצלונה. זאת במסגרת ההוקרה על הישגיהם ועמידתם ביעדי 2024. במהלך סוף השבוע נהנו הסוכנים מחגיגת הכדורגל במשחק בין ברצלונה לריאל סוסיאדד, סיור קולינרי, ארוחות במסעדות גורמה, מסיבה חגיגת וכמובן שופינג.

החברה מסכמת את 2024 עם צמיחה עסקית משמעותית, הכוללת פרמיות שנתיות בהיקף של כ-138 מיליון ש"ח בפיננסים, 31 מיליון ש"ח בפנסיה, ויותר מ-16 מיליון ש"ח בסיכונים.

אריק שטיינגאוס, בעלים משותף של BMC: "הטיול היה הזדמנות להוקיר את הסוכנים שלנו, שעבדו במרץ והשיגו את יעדיהם. ההתמדה וההשקעה שלהם הן שאפשרו לחברה להגיע להישגים המרשימים של השנה האחרונה".

בית הסוכן רימונים בחר פרזנטור תוצרת AI



"מוני הקוסם" - דמות AI

בית הסוכן **רימונים** חשף בכנס לסיכום שנת 2024 את "מוני הקוסם" - דמות AI שנוצרה במיוחד עבור רימונים (האותיות "מוני" מתוך השם רימונים) שתלווה את הקבוצה בפרסומים השונים שלה במהלך השנה הקרובה. זו הפעם הראשונה שבית סוכן משתמש ביכולות AI לבניית דמות מיתוגית. הקמפיין יצא במדיה החברתית ובעיתונות המקצועית ויפנה לקהל יעד של סוכני הביטוח העצמאים.

רוני טוב, מנכ"ל ובעלים רימונים: "הקסם של מוני הקוסם מתכלל את כל היכולות והשירותים שמציעה רימונים לסוכניה; היכולת להעלים ולפתור בעיות מורכבות, היכול ליצור יש מאין, היכולת להיראות ולא להיראות מול הסוכן ומול הלקוחות של הסוכן, היכולת להפיתע לחדש ולתת ערך והכל באווירה משפחתית ושמחה".

עדיף
TECH

קהילת חדשנות וטכנולוגיה
בעולם הביטוח והפיננסים

להצטרפות לקהילה <

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

סוכני מחוז מרכז בסיור קולינרי בשוק הכרמל ומתחם התחנה



סוכני מחוז מרכז בסיור

חוויה משותפת סביב אוכל טוב, אמר לוי עזר. "הסיור הקולינרי היה הרבה מעבר למסע טעמים – הוא היה הזדמנות להתחבר, ללמוד ולחוות את המקצועיות והקולגיאיות שמאפיינת את מחוז מרכז של לשכת סוכני הביטוח".

עשרות סוכנות וסוכני ביטוח ממחוז מרכז השתתפו השבוע בסיור קולינרי בשוק הכרמל ומתחם התחנה.

הסיור, בהובלת יו"ר המחוז סו"ב **גיא לוי עזר**, התקיים כחלק ממדיניות הלשכה לחיזוק הקשרים בין חברי המחוז.

לוי עזר: "הסיור נפתח במתחם התחנה, שם התוודענו להיסטוריה של האזור תוך טעימה ממטעמים מקומיים. משם המשכנו לשוק הכרמל, לב ליבה הפועם של הקולינריה המקומית. הסוכנים נהנו ממבחר מאכלים, ולצד האוכל, נחשפו לסיפורים שמאחורי הדוכנים, לאווירה התוססת ולמפגש בלתי אמצעי עם סוחרים ותיקים".

"תל אביב, ובמיוחד מתחם התחנה ושוק הכרמל, מייצגת את החיבור שבין ישן לחדש ובין מסורת לקידמה, בדיוק כמו עולם הביטוח. מצד אחד, יסודות ביטוחיים יציבים וערכים של מקצועיות, ומצד שני חדשנות והתאמה לשינויים. מעבר לכך, אין דרך טובה יותר לגיבוש בין אנשי מקצוע מאשר

עובדי קבוצת הראל ביטוח ופיננסים ארזו משלוחי מנות לילדים ובני נוער בסיכון

בשיתוף פעולה עם עמותת "אלון ואלה"



נציגי אלון ואלה ועובדי קבוצת הראל

בנו אמון והינה עוגן משמעותי מאוד בהצלחה ובפעילויות השונות שלנו. תודה לעובדים שלקחו חלק בפעילות ועל רוח ההתנדבות וערכי הערבות שצוות ההנהלה מנחיל לעובדיה".

לקראת חג הפורים, קבוצת הראל ביטוח ופיננסים ארגנה פעילות התנדבות ותרומה של העובדים. בפעילות ההתנדבות לקחו חלק עובדי סלמרקטינג בנתניה. פעילות ההתנדבות נערכה בשיתוף עמותת **אלון ואלה**, הפועלת למתן ליווי, תמיכה וסיוע לנזקקים ואוכלוסיות מוחלשות, ונועדה להמשיך ולהעמיק את חיזוק העשייה החברתית של הקבוצה.

במהלך פעילות ההתנדבות, ארזו העובדים משלוחי מנות, אשר יחולקו לילדים ובני נוער בסיכון ברחבי הארץ. בנוסף, העובדים שלקחו חלק בפעילות כתבו ברכות אישיות חגיגיות לכבוד חג הפורים.

מהראל נמסר: "קבוצת הראל ביטוח ופיננסים ממשיכה את המסורת והמחויבות שלה לאחריות חברתית בשיתוף עמותת אלון ואלה. אנו גאים בעובדים שלקחו חלק בפעילות ומודים על הזכות שניתנה לנו להעניק משלוחי מנות לאוכלוסיות ילדים ונוער בסיכון. נמשיך לתמוך ולתרום לחברה ולמדינה, מתוך ערבות הדדית ואחריות לאומית".

אלון בריקמן, מייסד עמותת אלון ואלה: תודה לקבוצת הראל, שנותנת

"מעבר לפינה מצפה לנו רעידת אדמה ואיננו מוכנים"

נזקי רעידת אדמה מוחרגים אפילו בפוליסה של הקרן לביטוח נזקי טבע בחקלאות, לכן צו השעה הוא יצירת תוכנית עבודה וקרן להתמודדות עם התרחשות של רעידת אדמה בישראל

קטיה שורצמן



- א. היעדר תוכנית ארצית להצלה ושיקום - דבר שיקשה על ההצלה, הערכה ואומדן של נזקים והשיקום ויביא להפסד כלכלי בשל התמשכות הנזק התוצאתי שיגרם בשל רעידת האדמה.
- ב. היעדר סכום ביטוח לערך הקרקע - בביטוח שמבוסס על עלות ההקמה מחדש בלבד ללא ערך הקרקע והיסודות בביטוח של דירות שנמצאות בבתיים משותפים שרק חלק מהדירות מבוטחות ובעלי הדירות לא רכשו כיסוי לסכום ביטוח נוסף שמשלים לשווי השוק של מבנה הדירה.
- ג. התקופה הקצרה יחסית שנקבעה בביטוח הדירות (12 חודשים) להשלמת כינון של מבנה הדירה.
- ד. סכום ההשתתפות העצמית העומד על 10% מסכום הביטוח (ולא מהנזק - נא לשים לב!) עם כיסוי מקסימאלי של 5 מיליון שקלים לאתר, בשל אילוצים של ביטוח משנה.
- ה. תעריף אחיד ללא התייחסות לטיב הסיכון.
- ו. היעדר רישום לצבר סיכונים שמבטחים במקום אחד, כך שקביעה מדויקת של חשיפה לסיכון של חברת הביטוח אינה אפשרית.

מנהרת הזמן

הצורך בהכנה של תוכנית פעולה ובהקמה של קרן לכיסוי נזקי רעידת אדמה לא רק שאינו נתון במחלוקת אלא שבמהלך השנים, ניתנו לגביו המלצות מגורמים בכירים ביותר בענף הביטוח בישראל וגורמים בכירים לא פחות גם מחוץ לענף הביטוח כמו ממשלת ישראל ומבקר המדינה: 1969 - מיכאל נוסבוים ז"ל, מנכ"ל חברת הסנה ויו"ר איגוד חברות הביטוח מסר לכתב דבר, כי מבטחי המשנה בחו"ל חוששים מפני סיכון רעידת אדמה בישראל ואפילו תובעים להקים קרנות לביטוח מפני סיכון רעידת אדמה:

1989 - ריצ'רד ערמון, יו"ר הסנה: תבע להקים קרן ממלכתית לביטוח נזקי רעידת אדמה בעקבות רעידת האדמה בסן פרנציסקו מתוך חשש שחברות הביטוח בישראל יאלצו להגדיל את התשלומים למבטחי משנה בחו"ל בעשרות מיליוני שקלים.

2003 - פרופ' יהודה כהנא: יש לעודד הקמת מנגנון של צבירת עתודות ביטוח על-ידי המבטחים שיהיה קרן לשנים רבות פטורה ממס ולא תיכלל ברווח השנתי של החברות.

2010 - דוח מבקר המדינה: מבקר המדינה המליץ, כי ניהול סיכונים רעידת אדמה ייעשה ע"י קרן הפיצויים עפ"י עקרונות מקובלים בעולם

הצרות הגיאופוליטיות שמקיפות אותנו בתקופה האחרונה משכיחות מעט את הצרה הגיאוגרפית שמאיימת על חיינו ורכושנו, והיא הצפי של המדענים להתרחשותה של רעידת אדמה. אברהם אבינו, שהגיע מבבל, הביא את משפחתו לארץ המובטחת, שעובר בה השבר הסורי אפריקאי. עוד בתקופתו התרחשה בארץ רעידת אדמה שהחריבה את העיר סדום.

מאז, התרחשו בישראל רעידות אדמה נוספות ובהן רעידת האדמה בעיר צפת בשנת 1927. מדענים צופים התרחשות של רעידת אדמה נוספת המהלך המאה הנוכחית, בדומה לרעידות האדמה בסוריה וטורקיה שגרמו להרס גדול של רכוש ולנפגעים.

החוק במדינת ישראל אינו מבטיח פיצוי במקרה של רעידת אדמה

מדינת ישראל אינה מחויבת על פי חוק לפצות את האזרחים במקרה של רעידת אדמה. הביטוח במסגרת קרן הפיצויים של מס רכוש ניתן רק במקרים של נזק שנגרם בשל פעולות איבה נגד מדינת ישראל ופעולות מלחמה.

החוק לפיצוי נפגעי אסון טבע (פיצוי בשל נזקים לתשתיות לחקלאות), תשמ"ט-1989 מחייב קיומו של ביטוח כתנאי לפיצוי והוא מוגבל לכיסוי נזקים שמבטחים ע"י קנט (קרן נזקי טבע). וראו זה פלא הקרן לביטוח נזקי טבע בחקלאות מוציאה מכלל כיסוי ביטוחי (חריג בפוליסה) אירוע שנגרם על ידי ... רעידת אדמה. כן אתם קוראים נכון! הקרן לביטוח נזקי טבע בחקלאות אינה מכסה מפני נזק שנגרם בשל רעידת אדמה למרות שאין מחלוקת על כך שרעידת אדמה מהווה נזק טבע. לחילופין חוק נפגעי אסון טבע מגביל את הכיסוי לביטוח המסחרי, ככל שקיים, וכאמור, הביטוח המסחרי יכול שלא יכלול כיסוי לנזקי רעידת אדמה, כך שגם מחוק נפגעי אסון טבע לא תבוא הישועה.

שש הבעיות בביטוח נזקי רכוש בשל רעידת האדמה בישראל

הביטוח הקיים מפני רעידת אדמה בישראל נערך על בסיס וולונטרי, לפי שיקול דעתו הבלעדי של בעל הרכוש או בעל השיעבוד לרכוש כאשר הביטוח נסמך על מבטחי משנה שמושבים מחוץ לגבולות המדינה. שש הבעיות העיקריות של הביטוח הן:

המשך בעמוד הבא <<<

יעודד גופים שונים אבל אינו מצריך הקמה של קרן מרכזית אחת לכל המשק, כך שנושאים משותפים לכלל האוכלוסייה, כמו למשל הטיפול בפינוי, שיקום תשתיות וכו' יטופלו ע"י מספר גורמים במקביל באופן שאינו מתואם ועשוי להביא להתנגשויות או לכפילויות או שלא יטופלו בכלל.

ב. קרן ממשלתית - דבר שיצור ניגוד עניינים עם חברות הביטוח בכל הקשור לסיכונים הזוכים כיום לכיסוי ביטוחי ככל שיהיו כלולים בכיסוי שיינתן ע"י הקרן, אלא אם כן, יוצר מנגנון הדומה לזה שנקבע בחוק לפיצוי נפגעי אסון טבע (פיצוי בשל נזקים לתשתיות לחקלאות), תשמ"ט-1989 לפיו קיומו של ביטוח מהווה תנאי מוקדם לפיצוי על ידי הקרן שיינתן להוצאות שאינן מכוסות במלואן או בחלקן על ידי הביטוח.

ג. קרן משותפת לכל בעלי העניין - קרן כזאת עשויה להחליף את הביטוח והיתרון הוא בטיפול מתואם בכל הנושאים שמעורבים בהם כל המשתתפים בקרן.

הפיקוח - קרוב לוודאי שיעשה על ידי הפיקוח על הביטוח או על ידי בנק ישראל או בשיתוף פעולה ביניהם.

השלב המעשי - כיצד מתחילים?

הקמת הקרן אמורה לדעתי להתקיים ביזמתו של הפיקוח על הביטוח או של בנק ישראל ביזמון של נציגים מכל אחד מבעלי העניין לצורך הקמה של קבוצת עבודה שתכין את נייר העבודה שיציג את המטרות ואת המתווה של הקרן.

לפי הפרקטיקה המקובלת כיום, ניתן לשער שחלק לא מבוטל של העבודה יעשה בעזרה של בינה מלאכותית, דבר שיביא לחיסכון ניכר בזמן שיושקע על ידי המשתתפים.

לאחר שתיווצר הנהלה, יוקמו קבוצות עבודה נוספות כאשר כל קבוצה תהיה אחראית על תחום מסוים: קבוצה שתטפל בתחום האקטוארי, קבוצה שתטפל בתחום הטיפול בנושא הערכת נזקים, קבוצה שתטפל בנושא השקעות, קבוצה שתטפל בנושא התשתיות, קבוצה שתטפל בנושא החלוקה של המשאבים וכו'.

לסיכום

ב-7 לאוקטובר 2023 גילינו בהפתעה נמורה עד כמה לא היינו מוכנים לקדם את האסון מעשה ידי אדם שהתרחש עלינו בבוקר חג שמחת תורה. מעבר לפינה מצפה לנו רעידת אדמה שהיא אסון טבע שגם לגביה יש לנו אינדיקציות שונות לגבי היתכנות התממשותה אבל אין לנו מידע לגבי המועד שבו תתרחש עלינו ומה תהינה התוצאות. מה שידוע בשלב זה הוא שרעידת אדמה בישראל עשויה להתרחש בתקופה הקרובה, ואנו איננו מוכנים.

לאור האמור, יצירת תוכנית עבודה להתמודדות עם רעידת אדמה בישראל ויצירה של קרן לפיצוי בגין נזקי רכוש, הם צו השעה.

קטיה שורצמן היא מקימת מוזיאון הביטוח בישראל ויועצת לניהול סיכונים ותיבות בביטוח כללי

המשך מהעמוד הקודם <<<

הביטוח, ובכלל זה יצירת זיקה ביטוחית ברורה בין תשלומים הנגבים מהציבור ובין תשלום הפיצויים, וניהול סיכונים הכולל, בין היתר, היערכות ביטוחית על מנת לעמוד בדרישות החוק, הכנת תרחישי ייחוס של נזקי מלחמה, קביעת סכום היתרות שיש לצבור בקרן ורמת הניזילות הנדרשת, רכישת ביטוח משנה בחו"ל, הסתייעות בשירותים מקצועיים של אקטואר ככל שניתן, הנפקת כתיבי כסוי לפי הצורך ותמרוץ התקנת אמצעים למניעת נזקים. עוד מעיר משרד מבקר המדינה כי על משרד האוצר להפעיל, באמצעות הכלים העומדים לרשותו, מנגנוני פיקוח על פעילות הקרן, כמקובל בתחום הביטוח.

2011 - ממשלת נתניהו: נתקבלה החלטה לקדם היערכות פיננסית וביטוחית לפעולות הנדרשות להתמודדות עם נזקי רעידות אדמה. בעקבות ההחלטה, נקבעו המלצות להקמת קרן.

2018 - מבקר המדינה: בביקורת נמצא כי המדינה אינה ערוכה כנדרש לאירוע של רעידת אדמה קשה.

2023 - מבקר המדינה: המדינה עדיין אינה ערוכה כנדרש לאירוע של רעידת אדמה.

מי השחקנים?

בעלי העניין בהכנה של תוכנית פעולה ובהקמת הקרן, לדעתי, הם:

- א. ממשלת ישראל - שבמקרה קיצון תידרש להיכנס מתחת לאלונקה ונכון לעכשיו לא הכינה עתודה כלכלית לצורך התמודדות עם הסיכון, בנוסף להיעדר תוכנית פעולה מסודרת לעת צרה.
- ב. בנק ישראל.
- ג. בעלי משכונות - כאשר המבנים משמעים כמשכון - בראשם הבנקים בישראל.
- ד. בעלי נכסים.
- ה. חברות הביטוח - המשלמות סכומי עתק לביטוח משנה ולמעשה מוציאות כספים מהמדינה.
- ו. מרכז השלטון המקומי וראשי רשויות מקומיות.
- ז. צבא הגנה לישראל.
- ח. כלל אזרחי המדינה - אילו היתה קיימת קרן, כספי הפרמיות המשולמים למבטחי משנה, היו יכולים להיות מושקעים במדינה ומשמשים לפיתוח הארץ (כפי שחזה בשנת 1929 זאב ז'בוטינסקי, סגן נשיא וגזבר חברת הביטוח הישראלית הראשונה, "יהודה").

השלב המעשי - על איזו קרן מדברים?

האם קרן אחת או מספר קרנות? מה יהיו הכללים, מי ינהל ומי יפקח? קיימות מספר אפשרויות:

א. מתן פטור ממס - על כספים שיופקדו בקרן אשר היו מיועדים או אשר יכולים להיות מיועדים לתשלום בעבור ביטוח - כך שמדובר על הוצאה שהיתה פטורה ממס ככל שהיתה משולמת בעבור ביטוח. מתן פטור ממס



הפינה המקצועית של ירדן פלד

מומחה לטרנספורמציה דיגיטלית מבוססת בינה מלאכותית, מנהל עדיף Tech

עדיף
TECH

איך למכור ביטוח? לעבוד על הרגש בעזרת AI

2. סמכות: אנשים סומכים על בעלי סמכות וניסיון מוכח

לקוחות נוטים להקשיב ולפעול לפי עצת אנשים שהם רואים בהם בעלי סמכות בתחום. סוכן ביטוח שממציא את עצמו כמומחה בתחום הביטוח, עם ידע נרחב ומסירות ללקוח, יוכל ליצור תחושת אמון ולהשפיע בצורה חזקה יותר על הלקוח.

בינה מלאכותית יכולה לסייע לסוכן ביטוח לחזק את מעמדו כמומחה בתחום על ידי מתן גישה למידע עדכני ומדויק. מערכת AI יכולה לספק לסוכן תובנות בזמן אמת על המוצרים וההצעות המובילים בשוק, ולהזכיר לו מידע חשוב כדי לשפר את הצעתו.

דוגמה מעשית: סוכן ביטוח יכול להשתמש במערכת AI שמספקת לו אוטומטית את המידע על סוגי הפוליסות המומלצות ביותר לכל לקוח, בהתבסס על פרופיל סיכון אישי (כגון גיל, בריאות, תחום עיסוק וכו'). זה מאפשר לו להציג ללקוח הצעות ממוקדות ומבוססות על נתונים, מה שמחזק את תחושת הסמכות והאמינות שלו.

3. הוכחה חברתית: אנשים סומכים על מה שעושים אחרים

הלקוחות נוטים להרגיש בנוח אם הם יודעים שגם אחרים עושים את אותו הדבר. כשהם רואים שהרבה אנשים בחרו במוצר, הם ירגישו יותר בנוח לבחור בו גם הם.

AI יכולה לעזור ביצירת "הוכחה חברתית" בצורה חדשנית, על ידי הצגת המלצות מלקוחות אחרים שמתאימים לפרופיל של הלקוח הפוטנציאלי. לדוגמה, אם לקוח מעוניין בביטוח בריאות, המערכת יכולה להציג לו המלצות של לקוחות דומים שבחרו בפוליסת ביטוח זהה.

דוגמה מעשית: מערכת AI יכולה להציג ללקוח דוגמאות או עדויות מלקוחות אחרים הדומים לו שבחרו את הפוליסה הרלוונטית, תוך הצגת יתרונותיהם האישיים. המערכת יכולה להציג נתונים שמוכיחים את האיתנות של השירותים והביטוחים, וממנפת את ה"נרטיב" של הוכחה חברתית כדי לחזק את החלטת הלקוח.

לאחר הרצאה מעניינת של **נמרוד הראל** על עקרונות ההשפעה במכירה ובכלל, החלטתי לבדוק את העקרונות למכירת ביטוח (שרוב הסוכנים מכירים ומשתמשים), וכיצד אפשר להיעזר בנושא בבינה מלאכותית. אין ספק שהעולם המודרני מציב בפני סוכני הביטוח אתגר לא קטן: כיצד למכור מוצר שאינו מוחשי, ושמחייב את הלקוח להבין את יתרונותיו רק בעת הצורך, הרבה פעמים בתנאים של חוסר ודאות או פחד. כדי להצליח במכירות ביטוח, סוכן ביטוח חייב להבין כיצד להשתמש בעקרונות השפעה פסיכולוגית. בעזרת כלי ההשפעה, ניתן לשפר את יכולת השכנוע וליצור תחושת מחויבות מצד הלקוח, שתסייע לו להחליט ולהתחייב לרכישת ביטוח.

במאמר זה אסקור את ששת העקרונות המרכזיים של השפעה כפי שנחקרו על ידי ד"ר **רוברט צ'יאלדיני**, אליהם נחשפתי בהרצאה של נמרוד הראל, אסביר כיצד כל אחד מהם יכול להיות מיושם במכירות ביטוח, וכיצד הבינה המלאכותית יכולה לסייע ביישום עקרונות אלו.

1. חיבה: אנשים קונים ממי שהם אוהבים

אנשים נוטים לפעול לפי אלה שהם חשים כלפיהם חיבה. לכן, סוכן ביטוח חייב לבנות מערכת יחסים חיובית ואותנטית עם הלקוח. כאשר הלקוח רואה בסוכן דמות שהוא סומך עליה ואוהב אותה, הסיכוי שהוא יקנה ביטוח יעלה.

בינה מלאכותית יכולה לאסוף ולנתח מידע על הלקוח באופן שייצר חוויות מותאמות אישית יותר. על ידי ניתוח התנהגות לקוחות, העדפותיהם והיסטוריית רכישותיהם, מערכת AI יכולה להמליץ לסוכן ביטוח על הדרך הטובה ביותר לגשת לכל לקוח, ולהתאים את המסרים בצורה שתשדר אמפתיה ושאיפה להבין את הצרכים האישיים של הלקוח.

דוגמה מעשית: נניח שסוכן ביטוח משתמש במערכת AI שמנתחת את התקשורת עם הלקוח ומספקת לו תובנות על תחומי עניין או חששות של הלקוח. אם המערכת מזהה ששלב חשוב בלקיחת ביטוח הוא הצורך בהסבר על חישובי ארוך טווח, הסוכן יכול להתאים את השיחה כך שתהיה ממוקדת יותר בצורך הזה ויוכל לבנות חיבור אישי חזק יותר עם הלקוח.

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<

המידע הזה יוצר אצל הלקוח תחושת הערכה, והוא עשוי להרגיש מחויב להחזיר עם החלטה לרכוש פוליסה.

6. נדירות: ככל שמשוה נדיר יותר, כך הוא נתפס כבעל ערך גבוה יותר

הלקוחות נוטים להרגיש שהמוצר שווה יותר אם הוא נדיר או מוגבל בזמן. שימוש בעקרונות זה במכירות ביטוח יכול להניע את הלקוח לפעולה, במיוחד כשמדובר בהזדמנויות מוגבלות.

AI יכולה לעזור ליצור תחושת דחיפות כאשר מדובר בהצעה מוגבלת בזמן. באמצעות ניתוח נתונים, המערכת יכולה להודיע ללקוח על מבצעים או הזדמנויות נדירות בזמן אמת ולשלוח אותן ללקוח בצורה מותאמת אישית.

דוגמה מעשית: מערכת AI יכולה לשלוח ללקוח הודעה אוטומטית עם הנחה או הצעה מיוחדת, כמו "ההנחה הזו על ביטוח בריאות קיימת עד מחר בלבד - אל תפספס את ההזדמנות!" או "כיסוי לשמשות ומראות בחינם למצטרפים עד סוף החודש". תחושת הדחיפות הזו מעלה את הסיכוי שהלקוח יקבל את ההחלטה במהירות.

סיכום

סוכני ביטוח יכולים להשתמש בעקרונות השפעה פסיכולוגית כדי לשפר את יכולת המכירה ולהשפיע על הלקוח בצורה יותר יעילה. אם עד היום היה קשה ליישם את העקרונות ובוודאי לחשוב על כל הלקוחות וכיצד להטמיע אותן, הבינה המלאכותית מאפשרת לנו לנתח את הלקוחות ולייצר כלים ופעילויות המבוססים על עקרונות ההשפעה ובכך להגדיל את יכולת גיוס לקוחות חדשים, הגדלת המכירות ואף שימור הלקוחות. עקרונות אלו יכולים להיות מוטמעים גם במוקדי שירות ומכירה גדולים באמצעות כלי בינה מלאכותית המאומנים בעקרונות אלו במערכות המידע והסיוע בזמן אמת.

4. עדתיות: השפעה דרך שייכות לקבוצה

אנשים נוטים להקשיב ולפעול לפי הקבוצה שהם מרגישים שייכות אליה. ככל שהלקוח ירגיש שהוא חלק מקבוצה שקיבלה את ההחלטה הנכונה, הוא יהיה מוכן יותר לפעול בהתאם.

AI יכולה לזהות את הקבוצות שהלקוח משתייך אליהן (כגון קבוצות גיל, תחום עיסוק או אזור מגורים) ולתאם את השיחה בהתאם. היא יכולה גם לזהות מגמות של לקוחות שנמצאים באותן קבוצות, ולהציע ביטוחים המותאמים לצרכים של אותה קבוצה.

דוגמה מעשית: אם מערכת AI מזהה שהלקוח משתייך לקבוצת גיל מסוימת, היא עשויה להמליץ לסוכן להציג לו ביטוחים שעונים לצרכים של בני גילו. למשל, "לקוחות בגיל שלך לרוב בוחרים בביטוח בריאות עם כיסוי לניתוחים פרטיים, במיוחד באזור שלך". זה יוצר תחושת שייכות, ומחזק את הסיכוי שהלקוח ירגיש שזו ההחלטה הנכונה בשבילו.

5. נתינה : אנשים נוטים להחזיר לאחר שמקבלים משהו

אם סוכן ביטוח נותן משהו ללקוח, גם אם מדובר במשהו קטן כמו ייעוץ ראשוני חינם או טיפים חשובים, הלקוח ירגיש מחויב להחזיר. תחושת החובה הזו יכולה להוביל אותו לרכוש ביטוח.

מערכת AI יכולה לספק תוכן חינמי בצורה מותאמת אישית, כמו דוחות בריאות, ייעוץ פנסיוני או טיפים ביטוחיים. על ידי מתן ערך מוסף ללקוח לפני שהוא מחליט לרכוש ביטוח, AI מחזק את תחושת המחויבות שלו.

דוגמה מעשית: סוכן ביטוח יכול להשתמש ב-בוט עם בינה מלאכותית או אוטומציה כדי לספק ללקוח חינם מדרך ביטוח בריאות או מחשבון פרטי שמחשב את העלות הצפויה של ביטוח בריאות עבור הלקוח.

