

**סוכני המחר**  
**הוועידה השנתית 2025**  
 לסוכני ביטוח, יועצים פנסיונים ומתכננים פנינסיים

**ההרשמה נפתחה**  
**3.7.2025**  
 ביתן 10, אקספו ת"א

לפרטים <

# עדיף

גיליון 1336 | יום ה',  
 כ"ד באייר, תשפ"ה | 22.05.2025

FP&B | CFP | FPAI


**הוועידה השנתית**  
**לתכנון פיננסי 2025**  
**CFP PROFESSIONAL**

**9.6.2025**  
 Rokach איוועים, ווקח 101, תל אביב

לפרטים והרשמה <

**הטענה וההכחשה**

"אקט של הפקרה כלפי ציבורים גדולים בפריפריה הפיזית והחברתית", הכריז שלמה אייזיק שטוען כי ייסגרו 3 מ-4 סניפי הפול בצפון | התאגיד לעדיף: "אף סניף לא ייסגר"



6

**אש בשוק הביטוח**

שריפות הענק שהשתוללו באזור לוס אנג'לס בינואר השנה גרמו לנזק ישיר של 150 מיליארד דולר ולפיצויים בהיקף של כ-6.3 מיליארד דולר ששילמו המבטחות | הן גם חושפות את הפער בין מודלי הסיכון המסורתיים למציאות המתחממת | מה זה יעשה לתעריפי הביטוח ולהתנהגות המבטחות והרגולטורים? / עמ' 2



**לא חספיק**

סקר דפוסי ההתנהגות הפיננסית של הציבור: יותר מרבע ממשקי הבית בישראל לא חוסכים



16

**בניגוד לטענות**

האם הניודים של סוכני הביטוח מוטים? ניתוח הדוחות הכספיים של החברות העיקריות עמן הם עובדים העלה ממצאים מפתיעים



4

**שינוי כיוון**

חודש פברואר התאפיין במגמה מעורבת, חודש מרץ הוריד את התשואות כולן מתחת לאפס ואז הגיע המהפך של אפריל שאושש את קרנות הפנסיה ואת ביטחי החיים



10, 12

**פתרון לסכסוכים**

הוקם המרכז לגישור ובוררות בענף הביטוח בישראל בשיתוף המכללה לביטוח ופיננסיים (32)

**מעברים**

יז"ר החברה דוחה את מועד פרישתו (28) שמנכ"ל השיווק של בית ההשקעות עובר לעולם קרנות הגידור (30), מנהל חדש לחטיבת הפיננסיים (30)

**פתרון משולב**

מגדל משיקה שני מוצרים מרכזיים לילדים: ביטוח בריאות ותכנית חיסכון אישית (8)

מאמרים ודעות / עמ' 36

בתעשייה / עמ' 26

פיננסיים והשקעות / עמ' 16

חדשות חמות / עמ' 2

# אש בשוק הביטוח: כיצד שריפות קליפורניה מציתות את "פרמיית האקלים" הגלובלית

האסון היקר בתולדות ארה"ב - 150 מיליארד דולר של נזק ישיר ופיצויי ענק ששילמו המבטחות - חושף את הפער בין מודלי הסיכון המסורתיים למציאות המתחממת, מזניק תעריפים, מגייס מיליארדים בשוק אג"ח קטסטרופה ומעלה את רף החוסן האקלימי שהרגולטורים מציבים ברחבי העולם

ששילמה 1.7 מיליארד דולר פיצויים בגין השריפות וחתכה את הרווח הנקי שלה ברבעון הראשון 2025 ל-395 מיליון דולר, בהשוואה ל-1.12 מיליארד דולר ברבעון הראשון 2024.

השנייה בעוצמת הפגיעה הייתה **צ'אב** (Chubb) ששילמה פיצויים בגין השריפות בהיקף של 1.47 מיליארד דולר והרווח שלה ברבעון הראשון של 2025 נחתך ב-37% בהשוואה לרבעון הראשון של 2024.

שתי מבטחות המשנה הענקיות מגרמניה **מיניק רי** (Munich Re) והנובר רי (Hannover Re) ספגו בעקבות שריפות הענק תביעות ביטוח בשווי מצטבר של כ-1.9 מיליארד דולר. מיניק רי שילמה פיצויים בסך 1.21 מיליארד דולר והנובר רי 694 מיליון דולר.

חברות נוספות ששילמו פיצויים בעקבות שריפות הענק: **סוויס רי** (Swiss Re) 570 מיליון דולר, **AIG** 460 מיליון דולר, **סקור** (SCOR) 154 מיליון דולר ו**אקסיס קפיטל** (AXIS Capital) 32 מיליון דולר.

## שוק הביטוח העולמי במבחן מודלים והון חלופי

שריפות הענק בינואר מציפות את השאלה האם החיזוי האקטוארי מדביק את גל האסונות. בדיקות רגולטוריות, אזהרות משקיעי אג"ח

המשך בעמוד הבא <<<

ב-7 בינואר 2025 פרצה סדרה של 14 שריפות יער שהשתוללו ברחבי מטרופולין לוס אנג'לס ועד מחוז סן דייגו, ונמשכה עד 31 בינואר. השריפות, שהוזנו ברוחות סנטה אנה בעוצמה של עד 160 קמ"ש ובבצורת חריפה, כילו כ-233 קמ"ר, גבו לפחות 30 קורבנות, הותירו מעל 200 אלף מפונים והחריבו יותר מ-18 אלף מבנים - רובם בשתי השריפות הגדולות, פאליסיידס ואיטון.

האירועים אילצו את מושל קליפורניה להכריז על מצב חירום, הנשיא אישר סיוע פדרלי, ויותר מ-1,400 כבאים וכוחות משמר לאומי הוזנקו. טיסות כיבוי הושבתו לפרקים בשל רוחות הסופה.

העלות הכלכלית מוערכת ביותר מ-150 מיליארד דולר, מה שמעמיד את גל השריפות כאסון הטבע היקר ביותר בתולדות ארה"ב.

"הדלקים היבשים", הלחות האפסית וההתחממות המתמשכת מתוארים בידי מומחים כגורמים ששדרגו אירוע שהיה נדיר עד לאחרונה למציאות עונתית חדשה ומאתגרת עבור מערך הכיבוי והביטוח כאחד.

הדוחות הכספיים לרבעון הראשון של שנת 2025 חושפים את מחיר שריפות הענק ששילמו חברות ביטוח ומבטחות משנה.

הנפגעת הגדולה מבין חברות הביטוח הייתה **טרוולרס** (Travelers)

עורך משנה: אילן פיש ■ מערכת: רותי מורנגשטרן, זהר טוריאלי ■ כותב קבוע: ירדן פלד ■ גרפיקה: דורון משען | ETS Design TLV  
 ■ מנהלת פרסום: דבי מורנו ■ מו"ל: עדיף תקשורת, הארון 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 סי 27 לחוק זכות יוצרים,  
 תשס"ח-2007; במידה והינך בעל זכויות בתמונה ניתן ליצור עימנו קשר בכתובת דוא"ל news@anet.co.il

המשך מהעמוד הקודם <<<

EIOPA הטמיעה ב-2024 מבחן עמידות אקלימי המחייב תרחיש מעבר ופיזור, וה-PRA בבריטניה - רשות שמטרתה להבטיח יציבות הון וניהול סיכונים - פרסמה באפריל 2025 קו הנחיות חדש לניהול סיכוני אקלים בבנקים ובמבטחים. שני המוסדות מבהירים כי הון רגולטורי יובן כ"גמיש" רק אם יוכיח עמידות בתרחישים קדמיים שמפרסם הפאנל הבין ממשלתי לשינוי האקלים (IPCC).

במקביל, צמיחה מהירה של ביטוח פרמטרי - המבוסס על נתוני לוויין ו-AI - מאפשרת כיסוי מהיר לשריפות, טייפונים והצפות בצ'ילה, אוסטרליה וקליפורניה; פתרונות של Global Parametrics ו-Descartes מראים פוטנציאל לקיצור תשלומים מ-90 יום לכ-10 ימים, אך במחיר פרמיות גבוהות בכ-30% מביטוח מסורתי.

עידוד דומה ניכר גם בדוח של ה-OECD (ינואר 2025), הקורא לשילוב תמריצי מיגון ונתונים פתוחים כדי לשמור על נגישות הכיסוי באזורים שנמצאים בסיכון-על.

זאת התמונה המצטיירת: אקלים מתחמם, הון חלופי זורם, בוחני סיכון מחדדים מודלים, והרגולטורים לוחצים לשקיפות. התוצאה הצפויה לשנים 2026-2027 היא שוק גלובלי שבו תעריפים נעשים דינמיים, ההשתתפויות העצמיות עולות, ומוצרים פרמטריים וחוזי ILS יגזרו ישירות מתרחשי CMIP-6 - מערך ניסויי אקלים מתואם שבו עשרות מכוני מחקר מריצים מודלים אחידים ומשווים תוצאות ומטרתו ליצור "שפת נתונים" אחידה להערכת שינויי אקלים.

במילים אחרות, "פרמיית האקלים" תהפוך לסטנדרט חשבונאי גלובלי ולא רק לתג מחיר בקליפורניה.

קטסטרופות ומהפכת "מודלים מותני אקלים", מצביעות על פער גובר בין המציאות לבין לוחות הסיכון של ענף הביטוח.

בעוד השריפות בקליפורניה ממקדות את תשומת הלב, שוק הביטוח הגלובלי כולו נע בתוך "עונת אש" מתמדת. על פי דוח סיגמה 1/2025 של סוויס רי, הנזק המבוטח העולמי מאסונות טבע הגיע ל-137 מיליארד דולר ב-2024, וצפוי לטפס ל-145 מיליארד ב-2025 - קו סף של 100 מיליארד דולר שכבר נעשה תדיר. חברות ביטוח משנה נהנו מרווחיות משופרת הודות למחירי "שוק קשה" (כשההיצע לקיבולת ביטוחית מצטמצם בדיוק כאשר הביקוש או רמת הסיכון עולים), אבל S&P Global Insurance Linked (ILS) דרך ה-ILS (Securities) חדש זורם בחזרה למגזר, בעיקר דרך ה-

המחסור בקיבולת ביטוחית דוחף משקיעים אל שוק אג"ח קטסטרופה, שקבע ב-2024 שיא הנפקות של כ-17.7 מיליארד דולר והגדיל את השוק הכולל לכ-49.5 מיליארד דולר. ברבעון הראשון של 2025 נשמר קצב הגיוס, ואף הושקה קרן סל נסחרת ראשונה לאג"ח קטסטרופה המאפשרת גישה גם למשקיעים קמעונאיים.

לצד ההון המסורתי, החוב הזה יוצר "רשת ביטחון" גלובלית, אך אסונות-על עלולים עדיין למתוח אותה. סוכנויות סיכון מעריכות כי עונת הוריקנים חריגה השנה יכולה לדחוף את ההפסדים המבוטחים אל מעבר ל-200 מיליארד דולר.

בזירה הרגולטורית מתרחש מעבר במודלים. רשות הפיקוח האירופית

הפיצויים ששילמו חברות הביטוח בעקבות שריפות הענק בינואר והשפעתם על הרווח

חברה	פיצויים על השריפות*	רווח נקי *Q1-2025	משקל השריפות**	רווח נקי *Q1-2024	שינוי רווח Q1-2025 לעומת Q1-2024
Travelers	1.70	0.395	430%	1.12	-64.7%
Chubb	1.47	1.33	111%	2.14	-37.9%
Munich Re	1.21	1.20	101%	2.35	-48.9%
Hannover Re	0.694	0.528	132%	0.614	-14.0%
Swiss Re	0.570	1.28	45%	1.10	+16.4%
AIG	0.460	0.698	66%	1.20	-41.8%
SCOR	0.154	0.220	70%	0.216	+1.9%
AXIS Capital	0.032	0.187	17%	0.388	-51.8%

\* במיליארדי דולרים | \*\* הפיצויים כחלק מהרווח הנקי ברבעון הראשון 2025

| מקור: דיווחי החברות

## "הניודים של סוכני הביטוח נמוכים ומבוצעים למען הלקוח"

לדברי תלפיות שותפויות, הממצאים שעלו מניתוח נתונים שערכה מראים שלא רק שיעור הניודים שמבצעים הסוכנים הוא נמוך באופן מפתיע, אלא שהם גם מניידים כספים בעיקר לגופים בעלי תשואות עדיפות ללקוח - ועם עמלות נמוכות משמעותית עבורם



מימין: ראובן טיטואני ואייל סיאני

"מזה זמן רב מושמעים כנגד סוכני הביטוח טענות על ידי גורמים שונים על כך שהם מבצעים ניודי כספים ללא הרף באופן בו הקורא הפשוט עלול להבין כי הסוכנים מניידים מידי שנה עד כדי מחצית מסך הנכסים בענף. כמו כן, הטענות כוללות אמירות על כך שהסוכנים מניידים כספים בעיקר לחברות אשר משלמות להם עמלות גבוהות. על מנת לבדוק האם יש אמת בטענה זו, ביצעה תלפיות שותפויות, ניתוח עומק של נתונים אשר לא ידועים לציבור הרחב", מציניים בתלפיות שותפויות ומציגים מחקר עומק חדש שבדק את הנושא.

תלפיות שותפויות, אשר הוקמה לפני כשנה על ידי ראובן טיטואני ואייל סיאני, עוסקת ברכישת תיקי לקוחות מסוכני ביטוח במסגרת מודל חיבור שפיתחה. בחברה מסבירים כי ניתוח הנתונים בוצע במסגרת ניתוחי עומק ורחב אודות ענף הביטוח והפיננסים שהיא מבצעת אגב פעילותה.

אלטשולר שחם, מיטב, מור ואנליסט.

לאחר ניתוח הנתונים כאמור, נמצא במחקר כי שיעור הכספים שניוד לתוך החברות בשנת 2024 בענפים המרכזיים עומד על 9.1% בממוצע מסך הנכסים המנוהלים, כאשר ישנה שונות בין סוגי המוצרים.

עם זאת, מכיוון שחלק מהניודים מבוצעים על ידי יועצים, משווקים פנימיים של החברות ועוד, ובכדי לבחון מה חלקם האמיתי של סוכני הביטוח, בוצע "נרמול" נתונים הכולל הסתמכות על נתונים ייחודיים שפורסמו בדוחות הכספיים של החברות אודות היקף פעילותם של סוכני הביטוח וכן על הערכות מבוססות.

לדברי תלפיות שותפויות, לאחר "נרמול" הנתונים, נמצא כי שיעור הניוד שבוצע על ידי סוכני ביטוח בשנת 2024 עומד בממוצע על 6.6% בלבד מסך הנכסים המנוהלים.

### סך ניודי כספים של סוכני הביטוח - 6.6% בשנה בלבד

בחברה מסבירים כי גופי תקשורת שונים מציגים מעת לעת את הגיוסים של החברות המנהלות, אך למעשה הם מציגים נתוני "צבירה נטו" אשר מופיעים באתר הגמל נטו ומציגים את תוצאת סכומי הכספים שנכנסו בניכוי הכספים שיצאו - "נתון אשר ממנו לא ניתן לדעת את כמות ניודי הכספים האמיתית". לכן, על מנת לאתר נתון חשוב זה, בוצע ניתוח נתונים מעמיק מתוך הדוחות הכספיים של החברות המנהלות לשנת 2024 שפורסמו לאחרונה.

במסגרת זו, נבדקו הדוחות הכספיים של 10 החברות העיקריות עמן עובדים סוכני הביטוח: כלל, מגדל, הפניקס, הראל, מנורה, ילין לפידות,

סה"כ	קופות גמל להשקעה	קרנות השתלמות	קופות גמל	קרבן פנסיה חדשה	סך ניודים
115,392,320	4,387,670	29,181,453	32,047,161	49,776,036	
6.6%	7.2%	7.2%	9.3%	5.3%	שיעור ניודים מסך נכסים

מקור: תלפיות שותפויות

\*באלפי שקלים

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<

סה"כ	קופות גמל להשקעה	קרנות השתלמות	קופות גמל	
46,129,946	2,823,394	20,145,739	23,160,813	ניודים לבתי ההשקעות
19,486,339	1,564,276	9,035,715	8,886,348	ניודים לחברות הביטוח
65,616,284	4,387,670	29,181,453	32,047,161	סה"כ

מקור: תלפיות שותפיות

\*באלפי שקלים

2. השיקול המרכזי של סוכני הביטוח בניוד כספים אינו שיקול עמלות אישי, אלא טובת הלקוח.

אייל סיאני, מנכ"ל ושותף בתלפיות שותפיות: "ממצאי המחקר של תלפיות שותפיות שמים קץ להכפשות ולהשמצות הלא מבוססות המועלות מידי פעם בפתק שורת וברשתות החברתיות כנגד סוכני הביטוח. הפוך הוא הדבר - סוכן הביטוח הוא הגורם המסייע ללקוח לכלכל את צעדיו באופן מושכל ומוצלח בכדי ליצור עתיד טוב ובטוח יותר. סוכני הביטוח הם 'כיפת הברזל' הפיננסית והביטוחית של הציבור בישראל".

ראובן טיטואני, יו"ר ושותף בתלפיות שותפיות: "המחקר החשוב שביצענו בתלפיות שותפיות מעיד על אמינותם ומקצועיותם של סוכני הביטוח. ממצאים אלה מנפצים מיתוסים ומאששים את תפקידם של הסוכנים כמחוללי תחרות חיוניים בשוק הפנסיה והביטוח. כך לדוגמה, עם כניסתם ביתר שאת של הסוכנים לענף הפיננסים והפנסיה לפני 15 שנים, דמי הניהול בקרנות ההשתלמות ירדו בכ-33% ובקרנות הפנסיה בכ-65%! מי שהרוויח מכך בשיפור משמעותי של רווחתו הפיננסית הוא הציבור".

**עמלות נמוכות יותר לסוכנים, תשואות גבוהות יותר ללקוחות**

במסגרת ניתוח הנתונים המנורמלים כאמור, נמצא כי בתחום הניודים ה"פיננסיים", קרי - קופות גמל, קרנות השתלמות וקופות גמל להשקעה, ניידו הסוכנים 70% מהכספים לחמשת בתי ההשקעות: מור, אלטשולר שחם, ילין לפידות, אנליסט ומיטב.

"נתון זה בולט במיוחד מכיוון שידוע בענף הביטוח והפיננסים שעמלות ההיקף לסוכני הביטוח בבתי ההשקעות בגין ניודי כספים נמוכות באופן משמעותי מחברות הביטוח עד לכדי פער של פי שניים", מציינים בחברה.

כמו כן נמצא במחקר, כי כ-93% מסך הניודים כאמור בוצעו למור, אנליסט, ילין לפידות ומיטב אשר הציגו ביצועים טובים בתשואות.

**השורה התחתונה של המחקר**

לדברי תלפיות שותפיות, הנתונים, כאמור, מעידים על כך שבניגוד לטענות המושמעות כלפי סוכני הביטוח עולה באופן ברור כי:

1. כמות ניודי הכספים המבוצעים על ידי סוכני הביטוח נמוכה מאוד.

★★★★★

**ככה עושים את זה בארביטראז'**

★★★★★



**מחלקת השיווק שלנו עושה עסקים:**

כותבים איתך פוסטים על בסיס גאנט אסטרטגי

מצלמים ועורכים סרטונים שמבליטים מומחיות

מבדלים מסרים על בסיס הסיפור העסקי הייחודי שלך

★★★★★

**בוא לצמוח איתנו <**



## לשכת סוכני הביטוח טוענת: 3 מתוך 4 סניפי הפול בצפון ייסגרו; בתאגיד מכחישים

הפול לעדיף: "לא ייסגר אף סניף. כל שמונת הסניפים הפרונטליים, כולל ארבעה בצפון, ימשיכו לפעול. אנחנו במהלך של שיפור השירות בכל הסניפים ובמוקד השירות"



**לשכת סוכני הביטוח** טענה השבוע (ג'), כי הגיע אליה מידע לפיו שלושה סניפים באזור הצפון של תאגיד **הפול** שבבעלות חברות הביטוח, מתוכננים להיסגר בימים הקרובים במוקדים קהילתיים מרכזיים בפריפריה בצפון. לטענת הלשכה, מדובר במספר סניפים וביניהם בערים כמו כרמיאל, נצרת ובאזור ואדי ערה, שמתוכננים להיסגר ולעבור לערים מרוחקות יחסית כמו עפולה וח'פה.

אולם בניגוד לטענות הלשכה, בהפול דוחים את הדברים. "לא ייסגר אף סניף. כל שמונת הסניפים הפרונטליים, כולל ארבעה בצפון, ימשיכו לפעול", נמסר לעדיף מהתאגיד שמספק ביטוח חובה לנהגים שנדחים מחברות הביטוח.

טענות הלשכה היו ש"עשרות אלפי תושבים ייפגעו ויאלצו להתמודד עם קושי ממשי בגישה לשירות בסיס". עוד נמסר, כי ההשלכות על המהלך ישפיעו בעיקר על אוכלוסיות מוחלשות ובחברה הערבית - שם הנגישות לשירותים דיגיטליים או תחבורה ציבורית מאוד מוגבלת.

"הפול הינה חברה משותפת לחברות הביטוח בישראל והיא מהווה רשת ביטחון לנהגים שנדחו על ידי חברות הביטוח, ביניהם בעלי רכבים ישנים, נהגים עם עבר ביטוחי מורכב או נהגים מהחברה הערבית שסוכניהם נחסמו על ידי חברות הביטוח מסיבות לא מוצדקות", הוסיפו בלשכה.

עוד הוסיפו: "עבור רבים מהם, השירות הפיזי בסניפים המקומיים היה הדרך היחידה להנפיק פוליסת ביטוח ולנהוג כחוק. למרות השירותים הדיגיטליים שניתנים על ידי המוקדים אך הרבה אנשים אינם מחזיקים כרטיס אשראי, או שאין להם יתרה במסגרת האשראי".

"במקום לחזק את יישובי הצפון והאוכלוסייה הצפונית, חברות הביטוח פועלות נגד הציבור. ביטוח החובה לרכב, שהוא הכיסוי הביטוחי הייחודי שמאפשרת הפול, הינו מוצר בסיסי שמאפשר למאות אלפי ישראלים להתפרנס ולחיות. סגירת הסניפים בצפון מהווה אקט של הפקרה כלפי ציבורים גדולים בפריפריה הפיזית והחברתית של ישראל", אמר נשיא הלשכה **שלמה אייזיק** שהוסיף: "אני קורא לרשות שוק ההון והביטוח, לגורמים רלוונטיים בממשלה ולחברי הכנסת בוועדות הכספים והכלכלה לפעול באופן מיידי על מנת לשנות את ההחלטה, או לכל הפחות לדחות אותה לתקופה של שנה".

סגנית נשיא לשכת סוכני הביטוח **רים שוקחה**, הוסיפה: "במקום להנגיש את שירותי הפול לכלל הציבור, ההחלטה השערורייתית לפגוע בתושבי הצפון עלולה לגרום לכך שנהגים רבים יוותרו על רכישת ביטוח

חובה לרכבם וינהגו ללא ביטוח. אנו בלשכת סוכני הביטוח רואים חשיבות רבה בהנגשת השירות לכלל הציבור, ובמיוחד לסוכני הביטוח שאין באפשרותם להנפיק תעודות חובה במשרדם ועדיין נלחמים על מתן שירות זה ללקוחותיהם. אנו דורשים מרשות שוק ההון כרגולטור להתערב בדחיפות ולדרוש מהפול להנגיש את השירותים שלו לכלל האזרחים ולא להפקיר את תושבי הצפון".

בתאגיד הפול דוחים כאמור את טענות הלשכה, ומציינים כי לא ייסגר אף סניף. "תאגיד הביטוח הפול נערך לביצוע שינוי שנועד להביא לשיפור רמת השירות, לקביעת סטנדרט אחיד וניהול מרכזי בסניפי הפול הפרונטליים ובמענה הטלפוני, לטובת כלל לקוחות הפול", נמסר.

עוד נמסר, כי "השינוי כולל ריכוז המענה הטלפוני בפול תחת קורת גג אחת לטובת שיפור רמת השירות הטלפוני וזמינות השירות לכלל הלקוחות. במקביל, סניפי הפול הנותנים שירות פרונטלי יפעלו תחת ניהול מרכזי ומקצועי על מנת להביא לסטנדרט אחיד, מקצועי וברמת שירות טובה לכלל לקוחות הפול בצפון, בדרום ובמרכז.

"שירות פרונטלי בפריסה ארצית ניתן בדומה למצב הקיים היום, תוך התאמה לדרישה מהשטח, וזאת בתוך מעטפת ניהול מרכזית, מקצועית, איכותית ומכוונת שירות. פריסת הסניפים, בהתאם להוראות הפיקוח, נשמרת לטובת לקוחות הפול באזור הצפון, הדרום והמרכז, תוך עמידה על סטנדרט אחיד ומקצועי בכל הסניפים הפרונטליים".

# מנורה All Stars

להשקיע בפנסיה ובכל מוצרי החיסכון  
עם נבחרת גופי ההשקעה המובילים בעולם

לחצו למידע נוסף »

לפרטים נוספים פנו למפקחות  
ולמפקחים במחוזות



מודל ALL STARS זמין רק במסלולי משולב סחיר שבכל מוצרי החיסכון וההשקעה במנורה מבטחים. מנורה מבטחים פנסיה וגמל בע"מ ומנורה מבטחים ביטוח בע"מ עוסקות בשיווק (ולא בייעוץ) פנסיוני. האמור אינו מהווה ייעוץ או שיווק פנסיוני, המלצה או חוות דעת ואין כדי להוות תחליף לייעוץ או שיווק פנסיוני כאמור הניתן על ידי בעל רישיון כדון, המתחשב בצרכים ובנתונים המיוחדים של כל אדם. מדיניות ההשקעה המוצהרת של מסלולי משולב סחיר במוצרים השונים מפורסמת באתר האינטרנט של קבוצת מנורה מבטחים, והיא עשויה להשתנות מעת לעת, בהתאם להוראות הדין.

## מגדל משיקה ביטוח בריאות וחיסכון אישי לילדים

תציע בביטוח בריאות לילדים 50% הנחה בפרמיה ל-10 שנים, החל מהילד הרביעי ועד העשירי בכיסויים מרכזיים | תכנית החיסכון תהיה על שם הילד עם דמי ניהול מועדפים, הפקדות גמישות והטבות ייחודיות למשפחות מרובות ילדים

מחוץ לסל, ניתוחים וטיפולים מחליפי ניתוח. בנוסף, תכנית קשת Kids4 מציעה חיסכון אישי ארוך טווח על שם הילד, בבעלותו, עם דמי ניהול מועדפים והפקדות גמישות.

**מיכל גור כגן**, משנה למנכ"ל ומנהלת חטיבת חיסכון ארוך טווח ובריאות במגדל: "כהורים, אנחנו יודעים שהדאגה לילדים לעולם לא נגמרת ולכן אנו מקדישים מחשבה ואמצעים להשקעה מתמשכת בביטחון שלהם לעתיד. אנחנו במגדל האים את המשפחה כתא שלם עם צרכים משתנים לאורך החיים. לכן, אנחנו מציעים ללקוחותינו פתרונות מותאמים לכל שלב - החל בילדות ועד בגרות - מתוך הסתכלות הוליסטית שמחברת בין הבריאות, הכלכלה והעתיד של כל אחד ואחת מבני המשפחה. החזון שלנו הוא להוות עוגן כלכלי ובריאותי למשפחות רבות בישראל".



מיכל גור כגן  
| צילום: ניקולה וסטהפל

**מגדל ביטוח ופיננסים** משיקה את "מגדל למשפחה הצומחת", מהלך חדש במסגרתו יושקו פתרונות מותאמים למשפחות הנמצאות בתהליך של התרחבות, גידול ילדים ובניית עתיד כלכלי ובריאותי יציב. המהלך כולל שני מוצרים מרכזיים: ביטוח בריאות לילדים בתנאים מועדפים ותכנית חיסכון אישית לילדים, שנועדו לתת מענה הוליסטי לצרכים המשתנים של המשפחה לאורך השנים. ממגדל נמסר, כי המהלך שם דגש על ראייה רחבה של צרכי המשפחה, לא רק בהיבט הביטוחי, אלא גם בפן הכלכלי והאישי, תוך ליווי רציף של מגדל בשלבי החיים השונים. בין היתר, תינתן הטבה ייחודית למשפחות מרובות ילדים, לצד דמי ניהול מועדפים לחיסכון אישי לכל ילד.

במסגרת ביטוח בריאות לילדים, תציע מגדל 50% הנחה בפרמיה ל-10 שנים, החל מהילד הרביעי ועד העשירי, בכיסויים מרכזיים כמו תרופות

## רשות שוק ההון פרסמה קול קורא לקראת פרסום אסדרה של תחום המטבעות הדיגיטליים היציבים



**רשות שוק ההון** מקדמת בימים אלו תזכיר חוק, אשר יעגן סמכות רישוי, פיקוח ואסדרה על הנפקה והוצאה של מטבעות יציבים.

מהרשות נמסר כי התזכיר יקבע מסגרת רגולטורית נורמטיבית בישראל להתמודדות עם האתגרים הנלווים לפעילות של הנפקה והוצאה של מטבע יציב. ב-10 בדצמבר 2024 הטיל שר האוצר על הממונה על שוק ההון את האחריות להנפקה ופיקוח בתחום המטבעות היציבים.

כחלק מהליך האסדרה פרסמה השבוע (א') הרשות קול קורא בו היא מזמינה את הציבור הרחב, ובכלל זה אנשי אקדמיה, אנשי כלכלה ומשק, להעביר מידע והתייחסות בנושא הנדון בסוגיות ליבה הנוגעות להנפקה של מטבע יציב. אלו כוללים סוגיות הנוגעות לתשתית הטכנולוגית, אופן ניהול נכסי הבסיס, קיבוע זכויות פדיון וגילוי ללקוח ויאפשרו התמודדות עם סיכונים מובנים.

הסוגיות להתייחסות בקול הקורא:

- א. סוגי נכסי הבסיס.
- ב. מנגנון שמירת הערך.
- ג. מאפיינים טכנולוגיים שכרוכים בהנפקה של המטבע הדיגיטלי היציב.
- ד. אופן ניהול הרחבות.
- ה. חובות גילוי והגנות צרכניות.
- ו. זכויות פדיון של מחזיק המטבע הדיגיטלי היציב.

ז. התמודדות עם סיכונים סייבר והגנות פרטיות. מהרשות נמסר: "מטבע דיגיטלי יציב הוא נכס דיגיטלי שנועד לשמור על ערכו ביחס לנכס בסיס, כגון מטבע מדינתי. מנפיק המטבע נדרש להפעיל מנגנון השומר על יציבות ערך המטבע ומבטיח את זכותו של מחזיק המטבע לפדות את ערכו בכל עת. תכונות אלו מעניקות למטבע היציב פוטנציאל לשמש גם כאמצעי תשלום, לעודד חדשנות טכנולוגית ולתמוך בתחרות במגוון שירותים פיננסים. על כן, אסדרה ופיקוח על פעילות זו חשובה מאוד, מאחר שהיא צפויה להגדיל את הוודאות עבור חברות, צרכנים ומשקיעים בשוק הנכסים הדיגיטליים, תסייע לצמיחתו והתפתחותו התקינה, ותבטיח ניהול מושכל של הסיכונים הגלומים בפעילות זו למשק".

את ההתייחסויות ניתן להגיש עד ל-18 ביוני 2025 [באמצעות המייל](#).



# כאן כדי להישאר. משקיעים כחול-לבן

מסלולי השקעה בפוליסת יתרון פינוסי\*\*\*,  
המתמחים בהשקעות רק בישראל\*,  
לבחירה בהתאם למיקוד בסוג ההשקעה  
ודרגות הסיכון:

**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

איילון חברה לביטוח בע"מ

\*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.

## קרנות הפנסיה המקיפות חזרו באפריל לתשואות חיוביות

### תשואות קרנות הפנסיה המקיפות - מסלול עד גיל 50

שם הקרן	תשואה אפריל 2025	תשואה מתחילת 2025	תשואה ל-12 החודשים האחרונים	תשואה מצטברת ל-3 שנים	תשואה מצטברת ל-5 שנים	היקף נכסים מרץ *2025	היקף נכסים אפריל 2025
אינפיניטי לבני 50 ומטה	1.62%	0.48%	11.41%	-	-	297	312
מנורה מבטחים יעד לפרישה 2055	1.21%	1.24%	11.48%	24.60%	66.00%	11,267	11,412
מגדל מקפת אישית עד 50	1.10%	1.21%	11.72%	24.57%	60.16%	28,049	28,727
הפניקס לבני 50 ומטה	0.96%	1.13%	13.03%	26.83%	68.49%	52,428	52,736
כלל מקיפה לבני 50 ומטה	0.90%	1.06%	11.45%	22.64%	63.94%	31,962	32,313
אלטשולר שחם לבני 50 ומטה	0.84%	-0.26%	10.32%	23.32%	51.18%	17,300	17,380
הראל לבני 50 ומטה	0.82%	1.25%	10.87%	20.63%	55.72%	36,572	36,896
מיטב לבני 50 ומטה	0.68%	0.95%	12.73%	26.00%	65.80%	24,277	24,519
מור לבני 50 ומטה	0.60%	1.44%	11.72%	-	-	4,103	4,238
<b>ממוצע</b>	<b>0.97%</b>	<b>0.94%</b>	<b>11.63%</b>				

מקור: דיווחי החברות

\* במיליוני שקלים

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

שם הקרן	תשואה אפריל 2025	תשואה מתחילת 2025	תשואה ל-12 החודשים האחרונים	תשואה מצטברת ל-3 שנים	תשואה מצטברת ל-5 שנים	היקף נכסים מרץ *2025	היקף נכסים אפריל 2025
מנורה מבטחים יעד לפרישה 2040	1.11%	1.42%	10.51%	22.78%	59.73%	16,496	16,712
מגדל מקפת אישית עד 60	1.08%	1.45%	11.24%	23.73%	53.45%	10,783	11,190
הפניקס לבני 50 עד 60	1.00%	1.55%	12.37%	25.96%	58.77%	11,073	11,356
אינפיניטי לבני 50-60	0.98%	0.34%	10.21%	-	-	85	87
כלל מקיפה לבני 50 עד 60	0.85%	1.33%	11.10%	21.99%	56.77%	13,798	14,114
הראל ילדי שנות ה-60	0.81%	1.37%	10.15%	20.42%	50.18%	10,957	11,170
אלטשולר שחם לבני 50 עד 60	0.70%	0.11%	9.82%	23.30%	44.74%	4,536	4,609
מיטב לבני 50 עד 60	0.68%	1.26%	12.02%	24.98%	63.09%	9,813	9,998
מור לבני 50 עד 60	0.54%	1.40%	10.87%	-	-	1,880	1,964
<b>ממוצע</b>	<b>0.86%</b>	<b>1.13%</b>	<b>10.92%</b>				

מקור: דיווחי החברות

\* במיליוני שקלים

0.97% במסלול עד גיל 50 ו-0.86% במסלול לגילי 50-60, לעומת תשואות ממוצעות שליליות במרץ: -1.46% ו-1.07%, בהתאמה | ראשונות בשליש הראשון של 2025: מור במסלול עד גיל 50, הפניקס במסלול לגילי 50-60

תשואות קרנות הפנסיה המקיפות ביצעו תפנית בחודש אפריל אותו סיימו עם תשואות ממוצעות של 0.97% במסלול עד גיל 50 ו-0.86% במסלול לגילי 50-60, זאת לעומת תשואות ממוצעות שליליות שרשמו במרץ: -1.46% ו-1.07% בהתאמה.

**אינפיניטי** השיגה תשואה גבוהה מאוד בהשוואה לקרנות האחרות במסלול עד גיל 50 עם 1.62%, לפני **מנורה מבטחים** 1.21% ו**מגדל** 1.10%. את הקרנות המקיפות במסלול לגילי 50-60 מקדימה מנורה מבטחים עם 1.11%, לפני **מגדל** 1.08% ו**הפניקס** 1.00%.

**מור** סיימה ראשונה את השליש הראשון של 2025 במסלול עד גיל 50 עם תשואה של 1.44%, לפני הראל 1.25% ומנורה מבטחים 1.24%. הפניקס סיימה ראשונה את השליש הראשון של 2025 במסלול לגילי 50-60 עם תשואה של 1.55%, לפני מגדל 1.45% ומנורה מבטחים 1.42%.

את התשואה המצטברת הגבוהה ביותר ב-12 החודשים האחרונים השיגה הפניקס בשני המסלולים: 13.03% (עד גיל 50) ו-12.37% (גילי 50-60). במסלול עד גיל 50 מקדימה הפניקס את **מיטב** עם 12.73% ומגדל ומור שכל אחת מהן צברה ב-12 החודשים האחרונים תשואה של 11.72%.

במסלול לגילי 50-60 מקדימה הפניקס בתשואה ל-12 החודשים האחרונים את מיטב 12.02% ומגדל 11.24%.

הקרנות המובילות בתשואה המצטברת ל-3 שנים במסלול עד גיל 50: הפניקס 26.83%, מיטב 26.00%, מנורה מבטחים 24.60%. הקרנות המובילות בתשואה המצטברת ל-5 שנים במסלול עד גיל 50: הפניקס 68.49%, מנורה מבטחים 66.00%, מיטב 65.80%.

הקרנות המובילות בתשואה המצטברת ל-3 שנים במסלול לגילי 50-60: הפניקס 25.96%, מיטב 24.98%, מגדל 23.73%. הקרנות המובילות בתשואה המצטברת ל-5 שנים במסלול לגילי 50-60: מיטב 63.09%, מנורה מבטחים 59.73%, הפניקס 58.77%.



**מזל טוב**  
**למשפחות שרואות רחוק**

# מגדל למשפחה הצומחת

## גם בבריאות וגם בחיסכון

המשפחות של היום חיות בקצב גבוה, צומחות במהירות ורוצות לדעת שיש להן גב אמיתי.  
**מגדל רואה רחוק** עבורן ומציעה מעטפת משפחתית שלמה גם בביטוח הבריאות וגם בחיסכון לילדים בתנאים מיוחדים.

**עכשיו**  
**בהטבה**  
**מיוחדת!**

← ביטוח בריאות איכותי

**חדש!**  
**מגדל**  
**4KIDS**

← תוכנית "קשת לפרט"

## מהפך: ביטוחי המנהלים עם תשואות חיוביות באפריל

0.89% במסלול קרן י' ו-0.87% במסלול כללי, בהשוואה לחודש מרץ שבו נרשמו תשואות של -1.03% במסלול קרן י' ו-1.09% במסלול כללי | איילון בולטת מעל כולן בשליש הראשון של 2025

### תשואות ביטוחי המנהלים - קרן י'

שם הקרן	תשואה אפריל 2025	תשואה מתחילת 2025	תשואה 12-ל החדשים האחרונים	מצטברת תשואה ל-3 שנים	מצטברת תשואה ל-5 שנים	היקף נכסים מרץ *2025	היקף נכסים אפריל *2025
איילון - קרן י'	1.04%	2.32%	12.69%	20.48%	49.99%	1,930	1,941
מנורה - קרן י'	0.99%	0.87%	9.74%	15.92%	44.00%	12,556	12,706
מגדל - קרן י'	0.98%	1.40%	10.78%	19.89%	51.28%	79,128	79,532
כלל - קרן י'	0.98%	1.21%	10.72%	15.49%	50.50%	42,194	42,530
הכשרה - קרן י'	0.88%	0.74%	8.89%	17.49%	51.04%	1,827	1,795
הראל - קרן י'	0.71%	0.96%	9.31%	15.88%	45.06%	24,900	24,949
הפניקס - קרן י'	0.64%	1.11%	11.33%	19.81%	58.05%	35,712	35,818
<b>ממוצע</b>	<b>0.89%</b>	<b>1.23%</b>	<b>10.49%</b>				

מקור: דיווחי החברות

\* במיליוני שקלים

### תשואות ביטוחי המנהלים - כללי

שם הקרן	תשואה אפריל 2025	תשואה מתחילת 2025	תשואה 12-ל החדשים האחרונים	מצטברת תשואה ל-3 שנים	מצטברת תשואה ל-5 שנים	היקף נכסים מרץ *2025	היקף נכסים אפריל *2025
איילון - כללי	1.07%	2.30%	12.51%	19.90%	46.98%	1,397	1,414
מגדל - כללי	1.03%	1.24%	10.61%	17.73%	46.94%	33,096	33,158
מנורה - קרן י' החדשה	0.99%	0.87%	9.74%	15.92%	44.00%	9,963	9,946
כלל - כללי	0.85%	1.05%	10.16%	15.20%	46.69%	11,758	11,714
הפניקס - כללי	0.79%	1.01%	11.00%	20.03%	54.78%	23,779	24,127
הכשרה - כללי	0.74%	0.14%	9.04%	16.78%	44.04%	4,448	4,428
הראל - כללי	0.63%	0.78%	8.93%	14.43%	41.92%	20,797	20,765
<b>ממוצע</b>	<b>0.87%</b>	<b>1.05%</b>	<b>10.28%</b>				

מקור: דיווחי החברות

\* במיליוני שקלים

אחרי שחודש פברואר התאפיין במגמה מעורבת של תשואות חיוביות ושליטות וחודש מרץ היה שלילי, ביטוחי המנהלים רשמו באפריל תשואה חיובית של 0.89% במסלול קרן י' ו-0.87% במסלול כללי. זאת בהשוואה לחודש מרץ שבו נרשמו תשואות של -1.03% במסלול קרן י' ו-1.09% במסלול כללי.

**איילון** המשיכה בבולטות שמאפיינת אותה מתחילת השנה, כשסיימה את חודש אפריל במקום הראשון בשני המסלולים: 1.04% בקרן י' ו-1.07% במסלול כללי. את השליש הראשון של 2025 סיימה איילון ראשונה בשני המסלולים עם תשואה של 2.32% במסלול קרן י' ו-2.30% במסלול כללי. למעשה, להוציא את חודש מרץ, איילון סיימה עם התשואות הגבוהות ביותר בשני המסלולים בשאר החודשים השנה.

איילון הקדימה באפריל במסלול קרן י' את **מנורה מבטחים** 0.99% ואת **מגדל וכלל ביטוח** עם 0.98% כל אחת. במסלול כללי סיימו אחרי איילון מגדל עם 1.03% ומנורה מבטחים עם 0.99%.

התנופה של איילון מתבטאת גם בתשואה ל-12 החודשים האחרונים, כשהיא מדורגת ראשונה בשני המסלולים. במסלול קרן י' עם תשואה של 12.69%, לפני **הפניקס** 11.33% ומגדל 10.78%. במסלול כללי השיגה איילון תשואה של 12.51%, לפני הפניקס 11.00% ומגדל 10.61%.

גם בתשואה המצטברת ל-3 שנים במסלול קרן י' מדורגת איילון ראשונה עם 20.48%. אחריה מגדל 19.89% והפניקס 19.81%. את התשואה המצטברת ל-3 שנים במסלול כללי מובילה הפניקס עם 20.03%, לפני איילון 19.90% ומגדל 17.73%.

המובילות בתשואה המצטברת ל-5 שנים במסלול קרן י': הפניקס 58.05%, מגדל 51.28%, **הכשרה** 51.04%. המובילות בתשואה המצטברת ל-5 שנים במסלול כללי: הפניקס 54.78%, איילון 46.98%, מגדל 46.94%.

# MediWho

מינוי ששווה בריאות וכסף

יש ים כסף על הרצפה  
**נשאר רק להרים**



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



## מהו השינוי הצפוי במקדמי ההמרה לקצבת זקנה בקרנות הפנסיה החדשות?

ואילו מי שעתיד לקבל קצבה החל ממועד הזכאות ה-1 ליוני 2025 קצבתו תחושב לפי המקדמים החדשים. חשוב לציין כי אין השפעה על המקדמים שניתנו למי שכבר החלו לקבל קצבת זקנה טרום השינוי.

כיצד השינוי במקדמים משפיע על מי שתכנן/ה לקבל קצבה במועד הזכאות ה-1 ביוני 2025?

לשם הפשטות, ניקח לדוגמה חוסך/ת שצברו 1 מיליון שקלים בקרן הפנסיה המקיפה של אלטשולר שחם, כאשר הנחות הבסיס למסלול הפרישה זהות לאלו שנלקחות בחשבון בדוח השנתי של קרן הפנסיה: הפנסיונר/ית נשוי/אה, הגבר מבוגר מהאישה ב-3 שנים, ללא תקופת תשלומים מובטחים, שיעור קצבה לבן/ת זוג 60% (להלן: "הנחות הבסיס לחישוב"). חלק מהנתונים מעוגלים לצרכי נוחות.

קרנות הפנסיה מחשבות את מקדמי ההמרה לקצבת זקנה בהתבסס, בין השאר, על מערך הנחות דמוגרפי המתעדכן מידי תקופה לאור תוצאות מחקרים והניסיון בפועל של הקרנות לצד התפתחויות ושינויים בטבלאות התמותה. רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון (להלן: "הרשות") פרסמה ביום 27.11.2024 עדכון למערך ההנחות הדמוגרפי בקרנות הפנסיה, במסגרת חוזר גופים מוסדיים 2024-9-8. החוזר מסדיר בין היתר את הנחות ברירת המחדל לחישוב ההנחות, מציג את תוצאות המחקר שערכה הרשות, ולפיו נקבעים השינויים במקדמי ההמרה לקצבת זקנה.

המקדמים החדשים צפויים להיכנס לתוקף החל מה-1 ביוני 2025, בכפוף לאישור הרשות לעדכון תקנוני הקרנות. המשמעות הינה שמקבל קצבה שמועד הזכאות שלו ה-1 למאי 2025 קצבתו תחושב לפי המקדמים טרום השינוי (להלן: "מקדם קודם").

### גברים - קבלת קצבה במועד זכאות יוני 2025

גיל הפורש במועד הזכאות	מקדם קודם	מקדם חדש (החל מחודש יוני 2025)	% השינוי	הפרש בסכום הקצבה החודשית בשקלים
60	213.98	215.03	0.49%	-23
65	195.53	196.50	0.50%	-25
67	187.29	188.14	0.45%	-24
70	173.99	174.61	0.36%	-20

בחינת הנתונים במקרה של בחירה בתקופת תשלומים מובטחים לבת הזוג מראה כי הפגיעה בפנסיה תהיה קטנה יותר, לעמת זאת בחירה בשיעור קצבה נמוך יותר לבת הזוג תגדיל את הפגיעה בקצבה (קרי קצבת זקנה קטנה יותר). ההשפעה באה לידי ביטוי במרבית המקרים בשיעור יחסית נמוך של עשירות האחוז.

מהנתונים עולה כי עבור גבר בן 60 שתכנן להתחיל לקבל קצבה בגין חודש יוני 2025, מקדם ההמרה לקצבה צפוי לעלות בכ-0.49% בלבד, כך שעבור המיליון שקלים שימיר לקצבה יקבל פנסיה נמוכה יותר בכ-23 שקלים. עבור גבר בן 67 מקדם ההמרה לקצבה צפוי לעלות בכ-0.45% בלבד, מה שצפוי להקטין את קצבתו בכ-24 שקלים.

נשים - קבלת קצבה במועד זכאות יוני 2025

גיל הפורשת במועד הזכאות	מקדם קודם	מקדם חדש (החל מחודש יוני 2025)	% השינוי	הפרש בסכום הקצבה החודשית בשקלים
60	213.67	214.13	0.22%	-10
65	194.47	194.88	0.21%	-11
67	185.85	186.21	0.19%	-10
70	171.91	172.15	0.14%	-8

גם אצל נשים ניתן לראות את ההשפעה של השינוי במקדמים. עבור אישה בת 60 שתכננה להתחיל לקבל קצבה בגין חודש יוני 2025, מקדם ההמרה לקצבה צפוי לעלות בכ-0.22% בלבד, כך שעבור המיליון שקלים שתמיר לקצבה תקבל פנסיה נמוכה יותר בכ-23 שקלים. עבור אישה בת 67 מקדם ההמרה לקצבה צפוי לעלות בכ-0.14% בלבד, מה שצפוי להקטין את הפנסיה בכ-8 שקלים.

גברים - קבלת קצבה צפויה בגיל 67

גיל נוכחי	מקדם קודם	מקדם חדש (החל מחודש יוני 2025)	% השינוי	הפרש בסכום הקצבה החודשית בשקלים
30	196.51	196.72	0.11%	-5.4
40	194.45	194.81	0.19%	-9.5

מהנתונים עולה כי עבור גבר בן 40 שעתיד לקבל קצבה בגיל 67, מקדם ההמרה לקצבה צפוי לעלות בכ-0.19% בלבד, כך שעבור המיליון שקלים שעתיד להמיר לקצבה יקבל פנסיה נמוכה יותר בכ-9.5 שקלים.

נשים - קבלת קצבה צפויה בגיל 67

גיל נוכחי	מקדם קודם	מקדם חדש (החל מחודש יוני 2025)	% השינוי	הפרש בסכום הקצבה החודשית בשקלים
30	194.90	194.62	-0.14%	7.4
40	192.91	192.77	-0.07%	3.8

מהנתונים עולה כי עבור נשים המגמה הפוכה. המקדם החדש צפוי לרדת והמשמעות הינה פנסיה גדולה יותר בעתיד. כך לדוגמה עבור אישה בת 30 שעתידה לקבל קצבה בגיל 67, מקדם ההמרה לקצבה צפוי לרדת בכ-0.14%, כך שעבור המיליון שקלים שעתידה להמיר לקצבה תקבל פנסיה גדולה יותר בכ-7.4 שקלים.

עבור מי שהחל בהליך הפרישה, ובמהלך התכנון קיבל הצעות למקדמים הערות משפטיות: המאמר מתייחס לנשים וגברים כאחד. המידע לעיל מוגש כמידע כללי בלבד וכשירות לציבור הסוכנים ונכון ליום 22.5.2025. המידע ערוך באופן תמציתי ומנוסח בלשון פשוטה, לפיכך לא מכסה את כל המקרים והנסיבות שייכתנו. 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 ואו חוות דעת, ואין בו כדי להוות תחליף להוראות החוק, ואו התקבון ואו ייעוץ ואו שיווק פנסיוני אישי המותאמים לצרכי הלקוח ואו תחליף להם. האמור לעיל כפוף להוראות התקבונים הרלוונטיים, להוראות ההסדר התחיקתי ולנהלי החברות. השימוש במידע המפורט לעיל הוא על אחריותו הבלעדית של המשתמש. ט.ל.ח.

מקרנות הפנסיה עבור מועדי זכאות לאחר יוני 2025, יתכן ונכון לבקש סימולציה חדשה לבחינת הנתונים. ככל הנראה עבור מרבית מהפורשים לא מדובר בשינוי משמעותי, שמסתכם בשינוי של עשיריות האחוז במקדם, אולם חשוב להציג זאת לפרוש. עבור חוסכים צעירים יש שנים רבות עד הפרישה, ההשפעה המהותית יותר על הפנסיה באה לידי ביטוי בתשואה של הקרן ובשיעור בדמי הניהול.

## סקר התנהגות פיננסית מצא: יותר מרבע ממשקי הבית בישראל לא חוסכים

הפיקוח על הבנקים: פועלים לקדם אוריינות פיננסית, כניסת שחקנים נוספים למערכת הבנקאית והסרת חסמי מעבר



זהבה בוכהולץ | צילום: חן גלילי

למערכת, ולפעול לצמצום, כדוגמת המגבלות שהטלנו על מבצעי המימון בענף הבינוי. בימים אלו, פועל הפיקוח לחיזוק מבנה ההון של המערכת הבנקאית, כדי לשפר את יכולתה להתמודד עם זעזועים ואתגרים שונים. פעלנו ונמשיך לפעול למען בנקאות הוגנת ונגישה לכלל האוכלוסייה.

"בתחום התחרות, אנו פועלים לכניסתם של שחקנים נוספים למערכת הבנקאית, באמצעות רגולציה מדורגת. במקביל, אנו ממשיכים לפעול להגברת שקיפות הנתונים ומתן כלי השוואה בידי הלקוחות, לצד הסרת חסמי מעבר."

אבי זלדמן אמר: "יציבותם של הבנקים הישראליים ויכולתם להתמודד בהצלחה עם משברים עולמיים ומקומיים, נזקפות לזכותם של הנהלות הבנקים והפיקוח על הבנקים. השילוב הזה שבין פיקוח הדוק מקצועי ואקטיבי לניהול שמרן, אחראי ומושכל, מביא לתוצאה הרצויה. המערכת הבנקאית הישראלית מוכיחה עצמה, ככזו היודעת להתנהל נכון גם כשהגלים סוערים."

"יחד עם זאת, חייבים להתייחס לתופעה פסולה: יוזמות ומהלכים של גורמים שמחוץ לבנק ישראל ולבנקים, שנועדו להחליש את הבנקים ולפגוע בהם. עידוד התחרות וחיזוק התחרות הם מבורכים, אבל אני מתכוון למהלכים פופוליסטיים שכל תכליתם לפגוע בבנקים, רק בגלל שהם מרוויחים יותר מיד, לשיטתם של יוזמיהם. אין לי ספק, שיוזמי המהלכים האנטי-בנקאיים הללו, יהיו הראשונים לעוק אחר הבנקים ויחלשו חלילה, ותפקודם כספקי אשראי וכשומרי כספי מפקידים, ייפגע."

בכנס להצגת הסקירה השנתית של המפקח על הבנקים, אשר נערך ע"י **מכון ספרא לבנקאות ותיווך פיננסי** בפקולטה לניהול ע"ש קולר באוניברסיטת תל אביב בתחילת השבוע (ב') הוצגו תוצאות סקר שבחן את דפוסי ההתנהגות הפיננסית של הציבור בישראל.

**זהבה בוכהולץ**, מנהלת היחידה הכלכלית בפיקוח על הבנקים: "במסגרת המעקב שלנו אחר תחום הפיקודנות ביקשנו להעמיק את ההבנה שלנו גם מזווית הראייה של משקי הבית: כיצד הם מתנהלים בפועל, מה מניע אותם, ואילו תנאים יכולים לעודד אותם להפקיד כסף בפיקודן בבנקאי."

"לשם כך ערכנו סקר בשיתוף עם מערך הדיגיטל הלאומי. מהממצאים עולה כי 27% ממשקי הבית אינם חוסכים כלל, בעוד 51% בוחרים לחסוך בפיקודן בבנקאי – מחציתם גם חוסכים באפיקים נוספים מחוץ למערכת הבנקאית. שאר המשיבים חוסכים באפיקים חוץ-בנקאיים בלבד."

"הסקר מדגיש את חשיבות האוריינות הפיננסית: משיבים שמבינים את ערך הכסף ואת השפעות האינפלציה, נוטים לחסוך יותר ובצורה מושכלת יותר. בקרב אלו שאינם חוסכים בפיקודן בבנקאי, עלו מספר גורמים שיכולים לעודד אותם לעשות זאת: תהליך פשוט ונגיש, מידע ברור ושקוף באתרי הבנקים, מוצרים מותאמים לצרכיהם, וליווי מצד הבנק לאורך הדרך. כל אלה הם תחומים שאנו בפיקוח על הבנקים שמים עליהם דגש ופועלים לקדםם – מתוך מחויבות לרווחת ציבור הלקוחות."



דני חחיאשווילי | צילום: דוברות בנק ישראל

עוד השתתפו בכנס, שהוקדש לזכרו של ד"ר **יוסי בכר**, לשעבר יו"ר בנק דיסקונט, מנכ"ל משרד האוצר ומרצה בפקולטה לניהול: פרופ' **דן עמירם**, ראש משותף של המכון לבנקאות ותיווך פיננסי ע"ש ויקי וג'וזף ספרא; **דני חחיאשווילי**, המפקח על הבנקים ו**אבי זלדמן**, יו"ר בנק מזרחי-טפחות. הנחה את הכנס **משה פרל**, מנהל מכון ספרא והשתתפו בו ראשי המערכת הבנקאית, יו"רים, מנכ"לים, חברי ההנהלה של הבנקים, חברות כרטיסי האשראי וראשי חטיבת הפיקוח על הבנקים בבנק ישראל.

דני חחיאשווילי: "הפיקוח על הבנקים ממשיך לזהות ולנטר את הסיכונים

# עם פספורטכארד, הלקוחות שלך נהנים יותר!



## חדר המצב

מרכז ההתרעות של הישראלים בחול 24/7  
שמעדכן בזמן אמת וללא עלות באמצעות אפליקציה על אירועים שעלולים לסכן את ביטחון לקוחותיכם בחו"ל.



## Find My Luggage

הלקוחות שלכם נחתו בחו"ל והמזוודה שלהם לא? טוב שיש להם **Passportcard** במקום שיחפשו את המזוודה בעצמם, אנחנו נעשה זאת בשבילם. הכיסוי היחיד בישראל שמכסה עד \$1000 בעת עיכוב מזוודה ישירות לכרטיס ה-PassportCard!



## Flight Delay

הלקוחות שלכם הגיעו לצ'ק אין בשדה התעופה וגילו שיש עיכוב בטיסה מעל ל-90 דקות? את זמן ההמתנה לטיסה שהתעכבה, יוכלו להעביר באחד מ-1200 טרקלינים מתוך כ-650 שדות תעופה שונים ברחבי העולם. בטרקלינים השונים יוכלו ליהנות מגישה חופשית לאינטרנט וכיבוד עשיר ביום ובלילה.



PassportCard

באמצעות פספורטכארד סוכנות לביטוח כללי (2014) בע"מ מס' רישיון: 514831742 החברה המבטחת דיויד שילד חברה לביטוח בע"מ. הכיסוי הוא בהתאם לתנאי הפוליסה חריגה וסייגיה. הכיסוי לעיכוב כבודה כפוף לרכישת כיסוי כבודה. בכפוף למגבלות השימוש בכרטיס, עמלות משיכה ומגבלות נקודתיות בכספומטים השונים. שירות Flight Delay ניתן בכפוף לתנאי השימוש. השירות Find My Luggage אינם חלק הכיסוי הביטוחי והחברה רשאית הפסיקם בכל עת. השימוש באפליקציה כפוף לתנאי השימוש ולמדיניות הפרטיות

## דירקטוריון הפניקס פיננסים אישר עדכון במדיניות חלוקת הדיבידנד

החלוקות יבוצעו בתדירות רבעונית במקום חצי-שנתית



ולהשקעות עתידיות של החברה, מבלי לפגוע בתנאי אגרות החוב או במצעדי תזרים המזומנים.

כמו כן, הדירקטוריון שומר לעצמו את האפשרות לבחון מחדש את מדיניות חלוקת הדיבידנד מעת לעת, לרבות שיעור הדיבידנד שיחולק, ולהתאימה לתנאים העסקיים, לדרישות הרגולציה ולצרכים הפיננסיים של החברה.

דירקטוריון הפניקס פיננסים הודיע כי אישר עדכון במדיניות חלוקת הדיבידנד, כך שהחלוקות יבוצעו מעתה בתדירות רבעונית במקום חצי-שנתית. המשמעות: עם פרסום התוצאות הכספיות של הרבעון הראשון לשנת 2025, יקבלו בעלי המניות תזרים דיבידנדי תדיר יותר.

למעט שינוי התדירות, שאר עקרונות המדיניות נותרו בעינם: החברה תמשיך לחלק דיבידנד שלא יפחת מ-40% מהרווח הכולל הניתן לחלוקה על פי הדוחות הכספיים המאוחדים והמבוקרים לשנה הרלוונטית. בנוסף, סכומים ששימשו את החברה לרכישה עצמית של מניות לא ייכללו בחלוקה.

עם זאת, בהפניקס מדגישים כי אין מדובר בהתחייבות לחלוקה קבועה כל חלוקה תדרוש אישור פרטני של הדירקטוריון, שיוכל להחליט על שיעור שונה - גבוה יותר, נמוך יותר או אפס - בהתאם לשיקול דעתו. החלוקה בפועל תותנה גם בעמידה בתקנות החוקיות, בהתחייבויות פיננסיות קיימות ועתידיות, וברמת המזומנים הדרושה לתפעול השוטף



סוכנים, דאגו לעתיד הלקוחות שלכם, והילדים שלהם

**גם ביטוח בריאות**

**וגם קופת גמל להשקעה לילדים עושים בהראל**

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



# שירות מנצח

**"שלמה רשת מוסכים ושרותי דרך" מנצחת במגוון שירותים מתקדמים**

שירות ווטסאפ זמין 24/7, מוקד גרירה סביב השעון,

שנה אחריות על תיקונים ברשת, רכב חליפי עם שירות איסוף ומסירה מהבית,

אישורי הסדרים עד 24 שעות, ועוד מגוון יתרונות שרק שלמה יכולים להציע:



בהסדר עם  
חברות הביטוח



ליווי משפטי  
מקצועי  
בעת הצורך



מחלקת תביעות  
בשירות ישיר  
אונליין לסוכנים



מוסכי הסדר  
בפריסה ארצית

הכי מהיר • הכי יעיל • הכי נוח

**\*6448**  
שלוחה 2

תמיד  
כן.

רשת מוסכים  
ושרותי דרך



## ירידה ברווח הכולל של אלטשולר שחם פיננסים ל-24 מיליון שקלים ברבעון הראשון

ברבעון המקביל אשתקד נרשם רווח של כ-28 מיליון שקלים | הסיבה לקיטון ברווח: הוצאות הכרוכות במנועי הצמיחה החדשים | סך ההכנסות הסתכמו בכ-235 מיליון שקלים לעומת כ-230 מיליון שקלים ברבעון הראשון ב-2024

28 מיליון דולר נכון ל-31 במרץ 2025. **פעילות האשראי.** במהלך חודש אוגוסט 2024 השלימה החברה עסקת קרדיטים ואת כניסתה לתחום האשראי. הפעילות תתמקד במתן אשראי לעסקים קטנים ובינוניים, באמצעות אלטשולר שחם אשראי, חברה פרטית בשליטתה של החברה, ואלטשולר אשראי לעסקים, חברה פרטית בבעלותה המלאה של אלטשולר שחם אשראי, המחזיקה ברישיון למתן אשראי מורחב מטעם רשות שוק ההון.

סך האשראי המנוהל על ידי אלטשולר אשראי ממשיך לצמוח ועומד במועד הדוח על כ-104 מיליון שקלים ועל כ-129 מיליון שקלים סמוך למועד הפרסום, לעומת כ-64 מיליון שקלים בסוף 2024.

### "פעילות האשראי החדשה ממשיכה לצמוח"

**יאיר לוינשטיין,** מנכ"ל אלטשולר שחם פיננסים: "ההשקעות שביצענו בשנה האחרונה בפיתוח מנועי צמיחה חדשים ממשיכות לבוא לידי ביטוי עם הגידול העקבי בהיקפי הפעילות. נכסי הפנסיה המשיכו במגמת הצמיחה ופעילות זו מתבססת כמרכיב בולט נוסף באסטרטגיה שלנו. בפעילות הגמל חוונו ירידה קלה בהיקף הנכסים על רקע התקופה המאתגרת בתחילת השנה ואנו מאמינים כי שינוי הכיוון החיובי שאנו האים בשווקים יבוא לידי ביטוי.



יאיר לוינשטיין  
| צילום: סם יצחקוב

"פעילות האשראי החדשה ממשיכה לצמוח, תוך הקפדה על ניהול אחראי. אנו מאמינים כי היא תבסס את מקומה כשחקנית בולטת בשוק. בתחום ההשקעות האלטרנטיביות אנו עדים להמשך המגמה החיובית כאשר היקף הנכסים הכולל בתחום הגיע לרף של כחצי מיליארד דולר. לפעילות זו עשויה להיות תרומה משמעותית לתוצאות ככל שנתקדם עם פיתוחה".

[לדוחות הכספיים](#) - [לחצו כאן](#)

הרווח הכולל של **אלטשולר שחם פיננסים** המיוחס לבעלי המניות הסתכם ברבעון של 2025 בכ-24 מיליון שקלים לעומת כ-28 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד. הירידה נובעת, בין היתר, מהוצאות הכרוכות במנועי הצמיחה החדשים - מסבירים בבית ההשקעות.

נכון ל-31 במרץ 2025 מנהלת החברה, באמצעות אלטשולר שחם גמל ופנסיה (חברה בת בבעלותה המלאה של החברה), נכסי גמל ופנסיה בהיקף של כ-161 מיליארד שקלים.

נכסי הגמל שבניהולה של אלטשולר שחם גמל ופנסיה הסתכמו ב-31 במרץ 2025 בכ-127 מיליארד שקלים. נכסי קרנות הפנסיה שבניהולה של אלטשולר שחם גמל ופנסיה הסתכמו ב-31 במרץ 2025 בשיא של כ-34 מיליארד שקלים.

ההון העצמי המיוחס לבעלי המניות של החברה נכון ל-31 במרץ 2025 עמד על כ-548 מיליון שקלים לעומת כ-545 מיליון שקלים בתום שנת 2024.

בחודש מאי 2025 החליט דירקטוריון החברה על חלוקת דיבידנד בהיקף של כ-18 מיליון שקלים על בסיס דוחותיה הכספיים של החברה לרבעון הראשון לשנת 2025, ובהתאם למדיניות הדיבידנד של החברה.

### פעילות ניהול השקעות אלטרנטיביות.

הפעילות ממשיכה לצמוח ובמהלך הרבעון השלימה החברה מספר גיוסים נוספים לקרנות השונות. נכון למועד הדוח, סך הנכסים האלטרנטיביים המנוהלים והמופצים בתחום פעילות זה צמחו לכחצי מיליארד דולר לעומת כ-374 מיליון דולר בסוף שנת 2024.

החברה עדכנה את טווח דמי ההצלחה החוזי במסגרת פעילותה של אלטשולר נדל"ן וזאו אלטשולר קרנות השקעה אשר הסתכם ב-17 עד

**סוכני המחר**  
**הוועידה השנתית 2025**

לסוכני ביטוח, יועצים פנסיוניים ומתכננים פיננסים

**לפעול כמו מנכ"ל**

שקורא את השוק, מזהה מגמות ומתכנן אסטרטגיה חכמה לעתיד

לפרטים <



סדרת מפגשי הוובינר המוצלחת של מגדל  
חוזרת בפעם השלישית!

# מגדל השקעות בזרקור דו קרב פיננסי

בכל מפגש יתקיים פאנל או דו קרב עם מיטב המומחים  
בנושאים והטרנדים הכי חמים מעולם ההשקעות והפיננסים, ביניהם  
ארז מגדלי, מנהל חטיבת ההשקעות במגדל ושגיא שטיין, מנכ"ל מגדל שוקי הון.  
אנחנו מזמינים אתכם להצטרף ולשריין ביומנים כבר מעכשיו

לתוכנית הוובינרים המלאה והרשמה <

מגדל חברה לביטוח בע"מ. מגדל מקפת קרנות פנסיה וקופות גמל בע"מ  
המידע שיימסר במפגשים הינו לידיעה בלבד ולא יהווה המלצה, חוות דעת, הנחיה או הצעה לבצע או להימנע מלבצע פעולות כלשהן, ואין בו  
תחליף לייעוץ או שיווק (לרבות פנסיוני או למטרות השקעה) המתחשבים בנתונים המיוחדים של כל אדם וצרכיו. לקבוצת מגדל עשויה להיות  
זיקה להשקעות בניירות הערך, בשווקים או במדדים אליהם תהיה התייחסות במפגש, לרבות בשל ניהול השקעות או החזקת ניירות ערך עבור  
עמיתים, אשר השקעותיהם מנוהלות בקבוצת מגדל, או הנוסטרו שלה.

## רווח נקי של כ-14 מיליון שקלים למיטב טרייד ברבעון הראשון

ההון והגבירה את קצב פתיחת החשבונות ברבעון זה. נכון ל-31 במרץ 2025 מעניקה מיטב טרייד שירותים ליותר מ-96 אלפי לקוחות. נכון למועד פרסום הדוחות חצתה החברה את רף 100,000 הלקוחות.

**אושר טובול**, מנכ"ל מיטב טרייד השקעות: "החברה ממשיכה להציג מגמת צמיחה עקבית. נכון למועד פרסום הדוחות הגענו לאבן דרך משמעותית כאשר החברה חצתה את רף 100,000 הלקוחות, בזכות גיוס לקוחות חדשים שפתחו לראשונה חשבון מסחר במיטב טרייד, לצד לקוחות שבחרו לעבור מהבנקים. לקוחות הטרייד נהנים מעמלות מסחר אטרקטיביות ומפלטפורמות מסחר מתקדמות המותאמות לכל סוגי המשקיעים.

"הציבור מגלה בנרות ועניין גובר בהשקעות בשוק ההון ואנו עדים לגידול בהיקפי המסחר בבורסה בת"א לצד השקעות בשווקים הבינלאומיים, למרות התנודתיות. מגמה זו משתקפת בגידול מתמשך בהיקפי הפעילות מעמלות מסחר".

לדוחות הכספיים - לחצו כאן



אושר טובול  
| צילום: מיטב טרייד

**מיטב טרייד השקעות** מסכמת את הרבעון הראשון של 2025 עם רווח נקי בסך של כ-14 מיליון שקלים, גידול של כ-40% לעומת הרבעון המקביל אשתקד אותו סיימה עם רווח של כ-10 מיליון שקלים. החברה הכריזה על חלוקת דיבידנד של כ-11 מיליון שקלים.

ההכנסות ברבעון הראשון של 2025 הסתכמו בכ-52 מיליון שקלים, גידול של כ-20% לעומת הכנסות של כ-43 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד. מתוך זה, הכנסות מעמלות שוק ההון וממתן שירותים הסתכמו ברבעון הראשון של 2025 בכ-30.8 מיליון שקלים (כ-59% מסך ההכנסות), גידול של כ-45% לעומת הכנסות של 21.3 מיליון שקלים (כ-50% מסך ההכנסות) ברבעון המקביל אשתקד. הגידול נובע מגידול בפעילות הלקוחות בניירות ערך וכן מגיוס מוגבר של לקוחות חדשים.

ממיטב טרייד נמסר כי ברבעון הראשון של 2025 המשך מספר לקוחות החברה לצמוח. החברה זיהתה כי חלה עלייה בביקושים למסחר בשוק

## פנינסולה סיימה את הרבעון הראשון עם עלייה ברווח ובהכנסות המימון

שהוכר וחולק בתקופה זו.

היקף תיק האשראי הממוצע ללקוחות ברבעון הראשון הסתכם בכ-1.638 מיליארד שקלים, לעומת כ-1.295 מיליארד שקלים ברבעון המקביל אשתקד. היקף תיק האשראי ללקוחות ליום 31 במרץ 2025 עמד על כ-1.629 מיליארד שקלים. היקף תיק האשראי בסמוך למועד פרסום הדוחות הכספיים עמד על כ-1.667 מיליארד שקלים.

סך הערבויות שניתנו ל-31 במרץ 2025 עמד על כ-145 מיליון שקלים, לעומת כ-45 מיליון שקלים ב-31 בדצמבר 2024. סך הערבויות בסמוך למועד פרסום הדוחות הכספיים עומד על כ-169 מיליון שקלים.

בהתאם למדיניות הדיבידנד, החברה הכריזה בחודש מאי 2025 על חלוקת דיבידנד בהיקף של כ-10.7 מיליון שקלים (4.8 אגורות למניה), בגין רווחי הרבעון הראשון.

**גי'קי כהן**, מנכ"ל קבוצת פנינסולה: "אנו מסכמים את הרבעון הראשון של 2025 עם צמיחה חזקה בפעילות החברה, הודות לגידול בביקוש לאשראי עסקי ולמנועי הצמיחה שפיתחנו בשנתיים האחרונות. תיק האשראי שלנו המשיך לצמוח במהלך הרבעון הראשון של השנה ואיתו גדל גם תיק האשראי בתחום ליווי הפרויקטים לבניה, אותו רכשנו במהלך הרבעון השני אשתקד. תיק זה הגדיל את מעגל הלקוחות של הקבוצה ואת השירותים הניתנים על ידה".

לדוחות הכספיים - לחצו כאן



גי'קי כהן  
| צילום: שלומי פרי

**פנינסולה**, הפועלת בתחום האשראי העסקי, סיימה את הרבעון הראשון של 2025 עם רווח נקי כולל של כ-17.5 מיליון שקלים, לעומת כ-10 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד.

הכנסות המימון ברבעון הראשון הסתכמו בכ-54.4 מיליון שקלים, לעומת כ-38.7 מיליון שקלים ברבעון הראשון של 2024. הגידול נובע בעיקרו מעלייה בהיקף תיק האשראי הממוצע, מעלייה במרווחים על תיק האשראי, מצירוף תיק האשראי בתחום ליווי פרויקטים לבניה אשר פעילותו נרכשה במהלך הרבעון השני אשתקד, וכן מהשקת פעילות הנפקת הערבויות הפיננסיות במהלך הרבעון השלישי אשתקד.

הוצאות המימון ברבעון הראשון הסתכמו בכ-16.3 מיליון שקלים, לעומת כ-11.2 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד. הגידול נובע בעיקר מעלייה בהיקף תיק האשראי הממוצע. הכנסות המימון נטו ברבעון הראשון הסתכמו בכ-38.1 מיליון שקלים, לעומת כ-27.5 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד. ההוצאות בגין הפסדי אשראי ברבעון הראשון הסתכמו בכ-5.2 מיליון שקלים, לעומת כ-4.7 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד. הגידול נובע בעיקר מעלייה בהפרשות בגין לקוחות ספציפיים.

ההון העצמי ליום 31 במרץ 2025 הסתכם בכ-538.3 מיליון שקלים לעומת כ-529.6 מיליון שקלים ב-31 בדצמבר 2024. הגידול בהון העצמי נובע מרווחים שהצטברו במהלך הרבעון הראשון, ואשר קוזזו מדיבידנד

# סוכני המחר

## הוועידה השנתית 2025

לסוכני ביטוח, יועצים פנסיונים ומתכננים פיננסיים

עדיף

# לפעול

# כמו מנכ"ל

שקורא את השוק, מזהה מגמות ומתכנן אסטרטגיה חכמה לעתיד

שפע מקצועי ורלוונטי ליום המחר:

- הרצאות וסדנאות
- יצירת הזדמנויות עסקיות
- פאנל בכירים משתפים
- פרסים ועוד שלל הפתעות

## 3.7.2025

ביתן 10, אקספו ת"א

לפרטים <



## עלייה של 53% ברווח הנקי של הפניקס גמא ברבעון הראשון

41 מיליון שקלים לעומת 27 מיליון שקלים ברבעון הראשון ב-2024 | ההון העצמי הגיע לשיא של כ-1.1 מיליארד שקלים | התשוואה להון של הרווח הנקי: 15.3%

**הוצאות הפסדי אשראי** ברבעון הראשון בשנת 2025, הסתכמו ב-3.4 מיליון שקלים, לעומת 6 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד, ירידה של כ-44%.

**הון עצמי.** הפניקס גמא רשמה גידול בהון העצמי: כ-1.1 מיליארד שקלים בתום הרבעון הראשון, גידול של 9% בהשוואה להון העצמי ברבעון המקביל אשתקד. "הרמה הגבוהה של ההון העצמי נועדה לאפשר את המשך הצמיחה האחראית בכלל מגזרי האשראי של החברה", מסבירים בהפניקס גמא. יחס הון למאזן ליום 31 במרץ 2025 בנטרול סעיף חברות כרטיסי אשראי עומד על 28.7% (19.8% ללא נטרול זה).

**תשואה על ההון.** החברה מדווחת על תשואה של הרווח הנקי על ההון של 15.3% ברבעון הראשון, גידול של 4.2 נקודות האחוז למול הרבעון המקביל אשתקד.

היו"ר **ארי יוסף** והמנכ"ל **בנצי אדירי** מסרו: "אנו ממשיכים בריכוז פעילויות האשראי של קבוצת הפניקס תחת הפניקס גמא, זרוע האשראי של הקבוצה, תוך השאת הסיכונים בין פעילויות האשראי השונות והעמדת הצעות ערך כוללות ללקוחות. במסגרת זו קלטנו ברבעון זה את חברת הפניקס אשראי צרכני בע"מ כחברה בת תחת הפניקס גמא, וכן את אחזקותיה של הקבוצה בחברת מועדון הנוסע המתמיד. אנו ממשיכים באסטרטגיית הצמיחה שלנו, הן בתיק האשראי ובמחזורי הפעילות, והן בשורת הרווח, ופועלים להמשיך ולהרחיב את פעילויות החברה, תוך המשך שמירה על ניהול סיכונים מוקפד".

[לדוחות הכספיים - לחצו כאן](#)

**הפניקס גמא**, חברה בבעלות מלאה של הפניקס פיננסים, המשמשת כזרוע האשראי של קבוצת הפניקס, מדווחת על המשך יישום עקבי של האסטרטגיה העסקית ושומרת על המשך צמיחה בפעילות וברווחיות.

החברה מדווחת ברבעון הראשון של שנת 2025 על רווחי שיא ועל גידול של 53% ברווח הנקי ל-41 מיליון שקלים, לעומת רווח נקי של 27 מיליון שקלים ברבעון הראשון של 2024. הרווח לפני מס לרבעון הראשון של שנת 2025 עמד על 55 מיליון שקלים, גידול של 50% למול הרבעון המקביל שבו הרווח היה 37 מיליון שקלים.

**תיק האשראי והערבויות** הסתכם בסוף הרבעון הראשון ב-3.8 מיליארד שקלים, גידול של 53% בהשוואה לרבעון הראשון 2024, וגידול של 9% ביחס ל-31 בדצמבר 2024.

תיק האשראי לעסקים הסתכם בתום הרבעון הראשון בכ-2.4 מיליארד שקלים, גידול של 31% למול הרבעון המקביל אשתקד. תיק האשראי בפעילות ליווי בנייה צמח לכ-1.3 מיליארד שקלים, גידול של 105% בהשוואה לרבעון הראשון 2024. תיק האשראי הצרכני הסתכם בתום הרבעון הראשון בכ-54 מיליון שקלים (הפעילות בו החלה ברבעון הרביעי של 2024).

**מחזורי העסקאות במגזר כרטיסי האשראי.** ברבעון הראשון הסתכם מחזור הפעילות כמאגד סליקה ב-5.3 מיליארד שקלים, גידול של 18% אל מול הרבעון המקביל אשתקד. מחזור כלל מגזר כרטיסי האשראי הסתכם ב-10.1 מיליארד שקלים, גידול של 9.3% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד.

**הכנסות המימון נטו** ברבעון הראשון בשנת 2025 עמדו על 91.1 מיליון שקלים - גידול של 14.5% לעומת הרבעון המקביל 2024.



# הזעידה השנתית

## לתכנון פיננסי 2025

### CFP PROFESSIONAL

לפרטים ולהרשמה >

ל ש כ ת  
המתכננים  
הפיננסיים  
בישראל






## תביעות כמפתח לשירות וחווית לקוח

השתלמות מקצועית לסוכני ביטוח

10/6/2025

יום ג' | 10:00-14:00  
המסגר 42 תל אביב

# איך לבדל את עצמך בעזרת טיפול מקצועי בתביעה, להפוך אתגרים להזדמנויות, ולבנות עסק עם לקוחות נאמנים לשנים

### מומחים מובילים בתחום השירות של ענף הביטוח

• שירות מרגש: כשהלקוח נשאר בגלל התחושה  
עודד אביב | יועץ עסקי וליווי מנהלים

• ניהול תביעות כחויית לקוח  
מני איבן | עורך דין

• שירות מנצח-הסטנדרט החדש בשוק התחרותי  
איציק שלם | מפקח בכיר בחברת MyDoctor

• כלים אפקטיביים לשדרוג צוות השירות להשגת יעדי הארגון  
מריאטה זכריה | יועצת ומלווה עסקית, מאסטר NLP

• יועץ עסקי לחברות איך יוצרים חויית לקוח חיובית שמבדלת אותך  
זאב ארנון | יועץ עסקי



שרות חכם בעידן הבינה המלאכותית

בהשתתפות: כוכבית ארנון

מנכ"לית KA, CXpert AI, מומחית בחויית לקוח ובבינה מלאכותית

## לראשונה בענף הביטוח

## הסכם קיבוצי חדש מעניק מניות RSUs לעובדים של הפניקס ביטוח והפניקס פנסיה וגמל

כ-7.7 מיליון שקלים יחולקו כמניות חסומות לעובדים כבר ב-2025, ועוד חבילת מניות מסוג זה בשווי 35.8 מיליון שקלים תינתן עם המעבר לקמפוס ראשון לציון | ההסכם לשלוש השנים כולל העלאות שכר מדורגות, העלאת שכר המינימום ותשלום בונוסים בעמידה של 100% עד 150% מיעדי הרווח



טקס החתימה על ההסכם הקיבוצי בפניקס | צילום: דוברות הפניקס

הסכם קיבוצי חדש לתקופה מיום 1 בינואר 2025 עד ל-31 בדצמבר 2027 נחתם בראשית השבוע (א') בין הפניקס חברה לביטוח והפניקס פנסיה וגמל - חברות בת של קבוצת הפניקס פיננסים - לבין ההסתדרות וועד העובדים.

ההסכם שיחול על כ-2,500 עובדים נחתם במעמד יו"ר ההסתדרות ארנון בר-דוד, מנכ"ל קבוצת הפניקס אייל בן סימון, יו"ר הסתדרות המעוף עו"ד גיל בר-טל ונציגי העובדים.

במסגרת ההסכם וכחלק מהסדרת זכויות העובדים עם המעבר המתוכנן לקמפוס

החדש בראשון לציון, החברה תקצה לראשונה תגמול הוני של יחידות מניה חסומות (RSUs) לכלל העובדים בחברות הבנות אשר זכאים לכך, בכפוף לתנאים המוגדרים בהסכם, וזאת במטרה לעודד מצוינות ולייצר סביבת עבודה מתמרצת בהלימה להצלחת החברות הבנות.

לטובת המעבר לראשון לציון, כל עובד יקבל מניות חסומות (עד שיוחלט על הפשרתן) בשווי של עד 2.5 משכורות, כשהעלות הכוללת של הטבה זו עומדת על כ-35.8 מיליון שקלים.

יש לציין, כי מניית הפניקס זינקה בשנה האחרונה ב-123% לשווי של 19.76 מיליארד שקלים, מה שהפך אותה לחברת הביטוח הגדולה בבורסה.

כמו כן, הוסכם על תוספות שכר לעובדים: עובדים ששכרם בין 6,500-7,500 שקלים, יקבלו תוספת של 1,000 שקלים; עובדים ששכרם בין 7,500-10,000 שקלים יקבלו תוספת של 650 שקלים; עובדים ששכרם בין 10,000-20,000 שקלים יקבלו תוספת של 600 שקלים, ועובדים עם שכר של מעל 20,000 שקלים יקבלו מניות בשווי של משכורת אחת.

בסך הכל, שווי התוספת הכספית לשכר העובדים עומדת על כ-29 מיליון שקלים, ושווי המניות שתעניק לעובדים הוא כ-7.7 מיליון שקלים לשנת 2025. תוספות השכר כוללות את עדכון התעריפים לעובדים שעתיים

## במוקד.

גם שכר המינימום יעודכן והוא יעמוד החל משנת 2025 על 7,000 שקלים ברוטו לחודש לעובד במשרה מלאה; בשנת 2026 יעלה שכר המינימום ל-7,250 שקלים ברוטו ובשנת 2027 יעמוד על סך של 7,500 שקלים ברוטו.

עוד הוסכם כי הטבת הסיבוס (השתתפות בעלות ארוחת צוהריים יומית) לעובדים תוכפל לכ-880 שקלים לחודש, החל מ-1 ביולי 2025, כששווי ההטבה הכולל עומד על כ-32.6 מיליון שקלים בשנה.

על פי ההסכם החדש, יקבלו העובדים שבמסגרת ההסכם בונוס שנתי בשיעור שבין 100% ל-150% מיעדי הרווח שיקבעו על ידי הדירקטוריונים של החברות הבנות ביחס לאותה שנה. הבונוס שווה ערך לשתי משכורות.

הצדדים חתמו על כך, שההסכם מהווה מיצוי מלא ומוחלט של תביעות הצדדים לתקופת תוקפו של ההסכם. הצדדים להסכם התחייבו לשמור על שקט תעשייתי הדדי לגבי העניינים שהוסדרו בהסכם.

עוד נמסר, כי אומדן העלות השנתית הממוצעת של הוצאות כוח אדם (לא כולל עלויות המותנות בעמידה ביעדים) בגין כל שנות ההסכם של

### המשך בעמוד הבא <<<

לקמפוס חדש בראשון לציון בו סביבת העבודה תהיה מהמתקדמות ביותר ותביא לתוצאות טובות יותר לטובת כלל בעלי העניין. אנו מודים לוועד העובדים ולנציגי ההסתדרות על ניהול מו"מ ענייני ומכובד".

יו"ר הסתדרות המעוף עו"ד גיל בר-טל: "חתימת ההסכם הקיבוצי בהפניקס היא בשורה חשובה לעובדים - חיזוק הביטחון התעסוקתי, שיפור תנאי ההעסקה והבעת אמון בכוח העבודה האיכותי של החברה. הסתדרות המעוף תמשיך לפעול בנחישות למען זכויות העובדים, לקידום הסכמים הוגנים ולחיזוק יחסי העבודה במשק".

יו"ר ועד העובדים **אורן שמידוב**: "ניהול מו"מ וחתימה על הסכם חדשני - במיוחד בזמן מלחמה ממושכת - הם יעד מאתגר ומורכב מאין כמוהו. דווקא בשל כך, ראינו ביתר שאת את הצורך לפעול לשיפור התנאים והזכויות ורווחתם השוטפת של עובדי הפניקס. אני גאה בעובדה שהצלחנו לחתום על הסכם מצוין המשקף גם את ההשקעה הרבה והמסירות של העובדים בשנים האחרונות, לצד מתן מענים ייחודיים למגוון האוכלוסיות הקיימות בחברה, לרבות הענקת מניות לראשונה בענף הביטוח".

במהלך לחתימת ההסכם לקחו חלק מטעם ההסתדרות והעובדים: עו"ד **שמואל משה**, מזכיר איגוד מקצועי ארצי, הסתדרות המעוף; עו"ד **גלי שטיינברג**, הלשכה המשפטית לאג"מ; **אומרי זינגר**, ראש מחלקת הסכמים קיבוציים, אגף כלכלה; **עידן אור**, ראש חטיבת ביטוח ופיננסים, הסתדרות המעוף.

## המשך מהעמוד הקודם <<<

החברות הבנות, הוא כ-61.6 מיליון שקלים.

אומדן העלות השנתית הממוצעת של הבונוסים השנתיים הצפויים להיות מוענקים בגין השנים 2025, 2026 ו-2027 בהנחה של עמידה ב-100% מיעדי הרווח של השנים הרלוונטיות, יהיה בסך של כ-83 מיליון שקלים.

## "הענקת מניות לעובדים היא צעד פורץ דרך בענף הביטוח"

יו"ר ההסתדרות ארנון בר-דוד: "זהו יום חשוב לעובדי קבוצת הפניקס. ההסכם שנחתם מביא עימו בשורה - לא רק שהוא יחזק וישפר את תנאי ההעסקה של העובדים, אלא גם יחזק את מקום העבודה ויצמיח אותו הלאה. הענקת מניות לעובדים היא צעד פורץ דרך בענף הביטוח, והיא מהווה הבעת אמון של ההנהלה בעובדיה. אני מברך את ועד העובדים, את הנהלת החברה ואת נציגי ההסתדרות על שיתוף פעולה פורה, מקצועי ואחראי שהביא לתוצאה מרשימה כל כך. עלו והצליחו".

משנה למנכ"ל הפניקס ומנהלת משאבי אנוש **אורלי פסקל**: "ההסכם החדש שנחתם היום הוא עליית שלב ביחסי העבודה המצוינים בהפניקס. מהיום - העובדים שותפים מלאים להצלחת החברה וייהנו באופן ישיר מתוצאות עבודתם. ההסכם החדש מסדיר גם את מעבר הקבוצה

## מטאור קיימה סדנה לסוכניה בשת"פ עם הראל



ארז שלו ומשתתפי הסדנה

ולהציע את הסוכנים שלנו קדימה. המהלך כולו הוא חלק מתפיסה רחבה של קבוצת מטאור, הרואה בסוכן לא רק איש מכירות - אלא יזם, מוביל קהילה ובעל השפעה".

קבוצת **מטאור** קיימה במהלך חודש מאי סדנה בשיתוף פעולה עם חברת **הראל ביטוח**. הסדנה, שנערכה בשני מועדים (בשבוע שעבר ושלשום), נועדה להעניק לסוכני מטאור כלים מנטליים ומקצועיים, במסגרת היוזמה 'עוצמתי בשטח'.

את הסדנה הנחה **ארז שלו**, אשר הוביל את המשתתפים לעבודה אישית עם תכנים ממוקדים שהועברו על ידי צוות ההדרכה המקצועי של הראל. לדבריו, "היה לי הכבוד להוביל את הסדנה הזו עם המטאורים. מדובר בקבוצת סוכנים יוצאת דופן - מחויבת, סקרנית ועם אש בעיניים. כל רגע בסדנה היה מלא בעומק, בעשייה ובתחושת שליחות. הם בהחלט מגדירים מחדש מהי מקצוענות בענף".

**אורן מכלוף**, מנכ"ל קבוצת מטאור, הוסיף: "המטאורים שלנו הם לא רק סוכנים - הם מנהיגים בשטח. בחרנו להשקיע בתוכן שמרחיב תודעה, מאתגר חשיבה ומעניק ערך אמיתי. השותפות עם הראל, והליווי המקצועי של ארז, יצרו שילוב מדויק. אנו נמשיך לטפח, להעצים

## חברות בתעשיית הביטוח והפיננסים: נעסיק כל חרדי שיתגייס

הראל, ביטוח ישיר, אלטשולר שחם ופמי פרימיים הודיעו על הצטרפותן ליוזמת "עסקים למען חרדים שמתגייסים"

בבני המגזר החרדי המתגייסים לצה"ל ולשלב אותם בשוק העבודה הישראלי, באמצעות הבטחת הזדמנויות תעסוקה מכובדות ואיכותיות עם סיום שירותם הצבאי. המיזם נועד לאפשר לכל משתחרר הזדמנות להשתכר בכבוד, להשתלב בהצלחה בשוק העבודה, ולתרום לחברה ולכלכלה הישראלית.

מנכ"לית פמי **אטל מולכו**: "העשייה הרפואית אינה רק מקצוע - היא שליחות, ואנו מאמינים כי לכל אדם מגיעה הזדמנות לקחת חלק בעבודה ערכית ומשמעותית. אנו נאים לחבור ליוזמה שמקדמת חיילים חרדים במסלול התעסוקה ומזמינים אותם להצטרף לשורותינו על מנת לקחת חלק מקהילה מקצועית עם חזון של נתינה וחדשנות".



אטל מולכו |  
צילום: ראובן קסטר

בדצמבר האחרון הושק קמפיין "עסקים למען חרדים שמתגייסים" על ידי חברת **וואן טכנולוגיות**, שהתחייבה להעניק תעסוקה כל חרדי שיתגייס לצה"ל. כעת מצטרפות ליוזמה חברות נוספות ובהן **הראל, ביטוח ישיר, אלטשולר שחם ופמי פרימיים**. החברות יפעלו לשלב את הצעירים בתפקידים מתאימים לחסרי ניסיון כמו עבודות במוקדי שירות לקוחות. בנוסף, יקיימו הליכי מיון וקליטה מותאמים, ויעניקו ליווי, הכשרה וסביבה תומכת.

באתר המיזם ניתן לראות כי החברות מציעות מגוון תפקידים במקצועות השירות, קבלת קהל, תפעול ואף ייעוץ בתחומי ביטוח חיים, פנסיה, תביעות, חא"ט, ביטוחי חו"ל ועוד, על פי החזון השואף: "לתמוך

## יו"ר מגדל ביטוח דחה את מועד פרישתו ל-30 בספטמבר

אמיר ברנע נענה לבקשת יו"ר קבוצת מגדל רוני גמזו לדחות בשלושה חודשים את עזיבתו כדי לאפשר לחברה זמן נוסף למינוי מחליף

הדירקטוריון בחודשים הקרובים, בין היתר אימוץ מתכונת הדיווח על פי כללי IFRS 17, בקרה בדבר עמידת החברה בדרישות סולבנסי 2 ואישור הדוחות הכספיים לשנת 2024, בכוונתו לסיים את כהונתו ב-30 ביוני.

ברנע ציין במכתבו כי "במהלך תקופת כהונתי ובזכות הפעולות השונות שקידמו המנכ"ל וצוות ההנהלה, חלו וחלים בחברה שינויים חיוביים, הן מבחינת תמהיל הפעילות ורווחיותה בהתאם לתוכנית האסטרטגית, והן מבחינת השיפור המשמעותי ביחס כושר הפירעון. במקביל, הוסדרה יציבות הדירקטוריון והממשל התאגידי בחברה לטווח ארוך. אני מאמין שהפעולות השונות שנעשו בתחומים אלה יביאו להמשך קידומה של החברה".



פרופ' אמיר ברנע |  
צילום: גדי דגן

פרופ' **אמיר ברנע**, יו"ר דירקטוריון **מגדל חברה לביטוח**, יישאר בתפקידו עד ל-30 בספטמבר 2025. ברנע, שבחודש פברואר הודיע על סיום כהונתו ב-30 ביוני 2025, נענה לבקשתו של יו"ר דירקטוריון **מגדל אחזקות ביטוח ופיננסים** פרופ' **רוני גמזו**, לדחות את מועד תום כהונתו בשלושה חודשים.

הדחייה במועד הפרישה נועדה לאפשר לחברה שהות נוספת, תוך שיח ותיאום עם **רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון**, למינוי דירקטור למגדל ביטוח במקום פרופ' ברנע, שיהיה גם מועמד לכהונה לתפקיד יו"ר דירקטוריון מגדל ביטוח, זאת בכפוף להחלטת דירקטוריון מגדל ביטוח לעניין מינוי היו"ר וכן לאי-התנגדות הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון.

במכתב ששלח ברנע לגמזו ב-9 בפברואר הוא כתב כי לאור משימות



# סוכן העתיד בעידן ה AI

סדנה מעשית בבינה מלאכותית  
לסוכן הביטוח המודרני

## כשכולם משתמשים באותם כלים, המנצח הוא מי שיודע איך

מועד פתיחה חיפה  
19/6/2025

מועד פתיחה ת"א  
17/6/2025

הצטרפו עוד היום וגלו איך להפוך את הבינה המלאכותית מכלי  
בסיסי ליתרון אסטרטגי שימנף את העסק שלכם ויהפוך  
אותכם לסוכנים חכמים בעולם הדיגיטלי



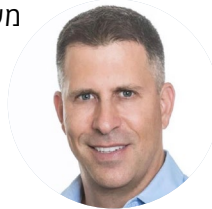
## עומר דגני עוזב את יליו לפידות ומצטרף כשותף מנהל בקרנות ספרה

כיהן ב-15 השנים האחרונות בתפקיד סמנכ"ל השיווק של בית ההשקעות | במסגרת תפקידו החדש, יוביל דגני את תחום הפיתוח העסקי והשיווק של הקרן

פועלות תחת ספרה מספר קרנות בתחומים ייעודיים, ובהן: קרנות השקעה בתחומי פארמה וביוטכנולוגיה, קרן השקעות לתחום טכנולוגיה גלובלית וקרן השקעות למניות יתר ישראליות. "הקרן משרתת קהל רחב של משקיעים מוסדיים ופרטיים, ובהם קרנות פנסיה, חברות ביטוח, פמילי אופיס ומשקיעים כשירים", מציין בקרן.

**רון סנטור**, שותף מייסד בקרן ספרה: "עומר מביא עמו שילוב מעולה של הבנה עמוקה בשוק ההון ויכולות ניהול והובלה מוכחות. אנו שמחים על הצטרפותו לשותפות, והיא מהווה חיזוק משמעותי להמשך תנופת הצמיחה וההתרחבות של ספרה בישראל ובעולם".

**יאיר לפידות**, מייסד שותף בילין לפידות: "אנו מודים לעומר דגני על פועלו המבורך בילין לפידות ותרומתו לאורך שנים לבית ההשקעות ומאחלים לו הצלחה בהמשך דרכו".



עומר דגני

לאחר כשני עשורים בילין לפידות, מתוכן 15 שנה בתפקיד סמנכ"ל השיווק והמכירות של בית ההשקעות, מצטרף **עומר דגני** כשותף מנהל בבית קרנות הגידור **ספרה** - מהגופים הגדולים והוותיקים בתחום קרנות הגידור בישראל.

נמסר כי "במסגרת תפקידו החדש, יוביל דגני את תחום הפיתוח העסקי והשיווק של הקרן, כחלק מהתעצמותה וצמיחתה המתמשכת של ספרה".

לדגני ניסיון של יותר מ-20 שנה בשוק ההון, עם התמחות באסטרטגיה שיווקית, פיתוח עסקי וניהול מערכי הפצה מול משקיעים מוסדיים ופרטיים ושותפות בצוות ההנהלה הבכירה בילין לפידות.

קרן ספרה, חלוצת קרנות הגידור בישראל, נוסדה ב-2004 ומתמקדת באסטרטגיית השקעה המבוססת על ניתוח ומחקר מעמיק ויסודי של מניות חברות ישראליות. לצד הקרן המרכזית,

## איתי ינאי ימונה למשנה למנכ"ל ומנהל חטיבת הפיננסים ומשאבים בקבוצת מגדל

ינאי, המנהל כיום את תחום כלכלה ומשאבים בחברה, יחליף את דוד סבן שביקש לסיים את תפקידו במגדל

**יוסי בן ברוך**, מנכ"ל מגדל אחזקות ורון אגסי, מנכ"ל מגדל ביטוח ופיננסים, מסרו: "ראשית, אנו מבקשים להודות לרו"ח דוד סבן על הובלת התחום בתקופה מאתגרת זו באחריות ונחישות תוך עמידה ביעדים ובמשימות שהוגדרו ועל תרומתו הרבה והמקצועית בניהול הפעילות הפיננסית ובהשלמת השלב המרכזי במעבר לתקן החשבונאי IFRS 17 ואנו מאחלים לו הצלחה רבה בהמשך דרכו.

"אנו בקבוצת מגדל מאמינים בקידום פנימי לתפקידי ליבה בחברה ולאחר חמש שנים בהן איתי הוכיח מעל כל ספק את יכולתו לעמוד במשימות מורכבות ולהוביל תהליכים משמעותיים בחטיבת הפיננסים, אנחנו שמחים וגאים על מינויו לתפקיד, ומשוכנעים שניסיונו העשיר, היכרותו עם החברה ויכולותיו המוכחות יתרמו להמשך הצלחתה של מגדל ועמידה באתגרים העסקיים בשנים הבאות".



איתי ינאי | צילום: ניקולה וסטהפול

דירקטוריון **מגדל אחזקות** ודירקטוריון **מגדל ביטוח ופיננסים** החליטו על מינויו של רו"ח **איתי ינאי**, המשמש כיום כמנהל תחום כלכלה ומשאבים בחברה, לתפקיד משנה למנכ"ל ומנהל חטיבת הפיננסים ומשאבים. ינאי יכנס לתפקידו ב-1 ביולי 2025, בכפוף להודעת אי התנגדות הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון למינוי.

ינאי, בעל ניסיון עשיר של כ-20 שנה בענף הביטוח והפיננסים, יחליף בתפקידו את רו"ח **דוד סבן** שביקש לסיים את תפקידו בקבוצה ולפנות לאתגרים חדשים.

ינאי משמש מאז שנת 2020 כסמנכ"ל ומנהל תחום כלכלה ומשאבים בחטיבת הפיננסית של מגדל. טרם הצטרפותו למגדל, כיהן ינאי כמנהל סיכונים ראשי בביטוח ישיר. לינאי תואר שני במנהל עסקים (MBA) עם התמחות במימון ובנקאות ותואר ראשון בכלכלה ומנהל עסקים, שניהם מהאוניברסיטה העברית בירושלים וכן תואר ראשון בחשבונאות מאוניברסיטת תל אביב.

# השקעות מתקדמות לסוכן החדש

זה הזמן לשדרג את הידע שלך  
בהשקעות ולהוביל את השוק

מחיר מיוחד!  
לחברי הלשכה

27/5/2025 | יום שלישי | 10:00-14:00 | המסגר 42 תל אביב

11:45-12:25 כלים ושיטות לבחינת  
השקעות אלטרנטיביות  
מרצה: בועז ורשבסקי, מנהל תחום  
השקעות אלטרנטיביות, אובייקטיב

10:00-10:10 מבט על תפקידי סוכן  
הביטוח בעידן ההשקעות המגוונות  
לידור לבקוביץ, יו"ר הוועדה הפיננסית  
ומנחה יום ההשתלמות

12:25-13:15 השקעות בעולם  
המטבעות הדיגיטליים - אתגרים  
והזדמנויות  
מרצים: מולי רובינזון ו-בר חיים

10:10-10:50 התפתחות ההשקעות  
של הגופים המוסדיים בנכסים  
אלטרנטיביים  
מרצה: גיא לקן, מחבר הספר "תור  
הזהב"

13:15-13:45 אחריות מקצועית  
של סוכני ביטוח בשיווק השקעות  
אלטרנטיביות  
מרצה: יועץ משפטי בכיר

10:50-11:30 השקעות אלטרנטיביות  
בסביבה כלכלית משתנה  
מרצה: יאיר (מנדי) מנדלסון, סמנכ"ל  
לקוחות, הראל פיננסים

14:45-14:00 סיכום ודברי סיום  
תובנות מהיום והמלצות ליישום מייד  
בעבודת הסוכן.

11:30-11:45 הפסקת קפה ונטוורקינג

## הוקם המרכז לגישור ובוררות בענף הביטוח בישראל

יעסוק בסכסוכים בין סוכני ביטוח לבין עצמם, מול חברות הביטוח, ובעתיד גם מול מבטוחים



ד"ר עי"ד גדעון פישר

**הביטוח.** הכוונה היא ליצור צוות מומחים שיכלול עורכי דין, שמאים, רופאים תעסוקתיים, סוכני ביטוח בכירים ואנשי מקצוע מוכרים בענף.

ד"ר עי"ד גדעון פישר, יו"ר המרכז, מסר: "ענף הביטוח זקוק למנגנון אלטרנטיבי שידע להעניק פתרון איכותי לסכסוכים - פתרון שאינו רק משפטי, אלא מבוסס על הבנה עמוקה של הדינמיקה בענף, אמון הדדי ומקצועיות בלתי מתפשרת. המרכז שהוקם נותן לכך מענה מדויק, מתוך שאיפה לשפר את איכות השירות בענף כולו".

הוקם המרכז לגישור ובוררות בענף הביטוח שיפעל לפתרונות של סכסוכים עסקיים בענף - הן בין סוכני ביטוח בינם לבינם או לבין חברות ביטוח והן בין מבטוחים לחברות ביטוח.

מדובר במיזם ייעודי ראשון מסוגו, שנועד לספק מענה מקצועי, דיסקרטי ומהיר לאתגרים ההולכים ומתרבים בענף הביטוח, תוך הסתמכות על מודלים של גישור ובוררות ומומחים מהשורה הראשונה. המיזם צפוי לקיים פיילוטס ראשוניים בשיתוף חברות ביטוח גדולות בתחומי ביטוח חיים, רכב ובריאות. מועמדים שעברו סינון ראשוני, ישתתפו בקורס ייעודי של המרכז ויהוו את עתודת המומחים של המרכז.

נמסר, כי המרכז כבר ערוך לפעולה מלאה בתחום הסכסוכים העסקיים בין סוכני ביטוח לבין עצמם או מול חברות הביטוח, וכעת נמצא גם במו"מ מתקדם עם חברות ביטוח לגבי שילובו בטיפול בתביעות וסכסוכים גם מול מבטוחים.

### שיתוף עם המכללה לביטוח ופיננסים

במסגרת המהלך, ייפתח קורס ייעודי להכשרת מגשרים עם התמחות בביטוח, בשיתוף עם המכללה לביטוח ופיננסים של לשכת סוכני

## פספורטכארד: עלייה חדה בהיקף תאונות האופנוע הקשות של מטיילים ישראלים

לפי נתוני החברה, תאילנד היא "שיאנית" תאונות האופנוע של הישראלים

לנוכח ריבוי התאונות המורכבות, החליטו בפספורטכארד לחדד את ההנחיות לטסים לתאילנד, והחברה יצאה בימים האחרונים במהלך יזום להעלאת המודעות לבטיחות הרכיבה על אופנועים, על מנת לסייע בשמירה על הזהירות, ולהבהיר את העובדה שבמקרה של תאונה שהתרחשה בעת נהיגה ללא רישיון מתאים, אין כיסוי על הוצאות הטיפול הרפואי בביטוחי הנסיעות לחו"ל ככלל.



רונית סגל | צילום: הדר כהן

**רונית סגל,** מנכ"לית פספורטכארד, מסרה: "העלייה המשמעותית במספר הישראלים שטסים לתאילנד מביאה איתה לצערנו גם לעלייה במספר הנפגעים, במיוחד בתאונות אופנוע. כדי לצמצם את הסיכון ולשמור על חווית הנסיעה, אנו ממליצים להיצמד להוראות מצילות החיים, ובפרט להקפיד על נסיעה באופנוע עם רישיון מתאים וקסדה כדי שבמקרה פגיעה נוכל לסייע לישראלים בחו"ל בסטנדרטים המוכרים של פספורטכארד".

מניתוח נתונים שנעשה על ידי פספורטכארד עולה כי מתחילת השנה נרשמו יותר מ-30 תאונות אופנוע קשות שבהן מעורבים מטיילים ישראלים, וזאת בהשוואה למספר חד-ספרתי בתקופה המקבילה בשנה שעברה. נתון נוסף מגלה כי יותר מ-60% מתאונות האופנוע הקשות שבהן מעורבים ישראלים בכל רחבי הגלובוס, מתרחשות בתאילנד. עפ"י החוק, בתאילנד נדרש רישיון נהיגה בינ"ל בתוקף וכן חבישת קסדה. למרות זאת, אי הקפדה על חוקים אלה היא מהגורמים המרכזיים לריבוי התאונות הקשות.

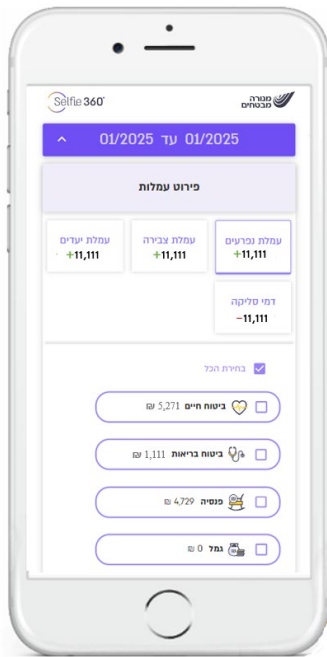
מניתוח הפציעות מתחילת השנה עולה כי כמחצית מהמעורבים בתאונות עם מקרים מורכבים של פגיעה, נהגו ללא רישיון מתאים. לכך יש להוסיף את האתגרים בנהיגה ביעד לא מוכר ושונה בתנאי דרך, לאור העובדה שהנהיגה בתאילנד היא בצד שמאל של הכביש, בשונה מישראל.

# מנורה מבטחים השיקה ממשק عملות לסוכנים

## "Selfie" - מציג לסוכנים שקיפות מלאה ונגישות מיידית לכל נתוני העמלות, המתעדכנים באופן שוטף

מנורה מבטחים השיקה ממשק عملות חדש בפורטל הסוכנים Selfie. הממשק החדש, שנושא את השם "Selfie" עמלות", מציג לסוכנים דשבורד המציג מידע מקיף ומפורט על כל סוגי העמלות במקום אחד - נפרעים, צבירה ויעדים.

הממשק החדש הוא נדבך נוסף בפורטל Selfie 360, המציע דשבורדים ייעודיים לכל תחומי הפעילות השוטפת של הסוכן: תפעול, מכירה, שימור, וכעת גם עמלות. "מהלכים אלו משקפים את ההשקעה של מנורה מבטחים במתן כלים מתקדמים לסוכניה, מתוך זהות אינטרסים ושותפות הדרך", מציינים בחברה.



צילום: מנורה מבטחים

עוד נמסר, כי "הנתונים מתעדכנים באופן שוטף מיד לאחר תשלום העמלות המוקדם של מנורה ב-8 בכל חודש, מה שמבטיח שהמידע תמיד עדכני ורלוונטי. נזכיר כי מנורה מבטחים ממשיכה להוביל בתחום עם תשלום עמלות מוקדם ב-8 לחודש, יתרון משמעותי לסוכנים העובדים עם החברה".

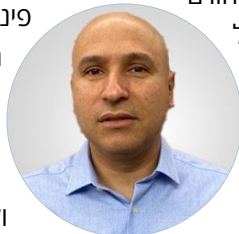
עוד מציינים בחברה כי "אחד היתרונות המשמעותיים של המערכת החדשה הוא הגישה המהירה והנוחה מכל מכשיר, כולל טלפון נייד, טאבלט ומחשב שולחני (דסקטופ), ומציע חוויית משתמש עקבית בכל הפלטפורמות".

מנורה מבטחים החדש הוא נדבך נוסף בפורטל Selfie 360, המציע דשבורדים ייעודיים לכל תחומי הפעילות השוטפת של הסוכן: תפעול, מכירה, שימור, וכעת גם עמלות. "מהלכים אלו משקפים את ההשקעה של מנורה מבטחים במתן כלים מתקדמים לסוכניה, מתוך זהות אינטרסים ושותפות הדרך", מציינים בחברה.

נמסר, כי "Selfie עמלות" מציג תצוגה מקיפה של כל סוגי העמלות במקום אחד, שמאפשרת לסוכנים לקבל תמונה מלאה ומדויקת של מצבם הפיננסי בלחיצת כפתור. "מדובר במהלך התייעלות משמעותי בעבודת הסוכן, שכן אין צורך יותר לחפש מידע במספר מקורות שונים והנתונים מוצגים באופן ברור ונגיש, כולל פירוט לפי ענפים ושנות תפוקה", מוסיפים במנורה מבטחים. בחברה מציינים כי הממשק החדש הוא תוצר של

## עמיתים שידרגה את מערך הגיבוי וההתאוששות מאסון

ועותק נוסף מגובה לקלטות. היקף הפרויקט נאמד בכ-2 מיליון שקלים. **אבי אזר**, מנהל אנף תשתיות וטכנולוגיות של עמיתים טק; "כארגון פיננסי גדול, המנהל מאות עובדים וספקים וכפוף להוראות הרגולציה, חשוב לנו לספק פתרון גיבוי מתקדם שיענה על הצרכים הארגוניים ולאומיים הנוכחיים והעתידיים, כגון הגנה ממתקפות כופר. הפתרון מספק מענה בהתאם לתקני אבטחה מחמירים, מציג יכולות גיבוי ושחזור מהירים מאוד וקלים לתפעול, מספק מענה למגוון מערכות ישנות וחדשות ותומך במגוון מערכות הפעלה הפועלות בארגון; ווינדוס, יוניקס, סולאריס, AIX ועוד.



אבי אזר | צילום: יח"צ

"כמו כן, הפתרון נדרש לתת מענה לגיבוי מהיר למגוון של בסיסי נתונים של מגוון יצרנים, לתת מענה לסביבות מגוונות של טסטים וסביבות פרודקשן ברשתות שונות ולתת מענה לגיבוי סביבות און פרמיס ולסביבות ענן שונות. פלטפורמת Commvault Cloud עונה על כל הדרישות הללו".

**עמיתים קרנות פנסיה**, המנהלת 8 קרנות הפנסיה בהסדר, השלימה פרויקט רחב היקף לשדרוג מערך הגנת הנתונים, הגיבוי והתאוששות מאסון, באמצעות פתרון של שני מערכי HyperscaleX המהווים חלק מפלטפורמת חוסן הסייבר Commvault Cloud של **קומוולט**. הפרויקט בוצע בהובלת **עמיתים טק**, גוף המחשוב של עמיתים ובאמצעות DnA-IT.

נמסר, כי מערכות HyperscaleX תשמשנה לגיבוי והתאוששות מאסון עבור היישומים והנתונים השמורים בשני מרכזי דאטה - בצפון המדינה ובמרכז. בשלב הבא של הפרויקט המתחיל בימים אלו, תיישם עמיתים את פתרון Commvault Cloud SaaS-ה, לגיבוי הנתונים בענן מאובטח על בסיס תשתיות Azure עבור כלל המידע הארגוני ושירותי 365.

מערכות HyperscaleX תשמשנה לגיבוי הנתונים השמורים על מאות שרתים וירטואליים הפועלים בארגון עם מערכות הפעלה שונות, ואף לגיבוי המחשבים הניידים. הנתונים מגובים לאתר גיבוי חיצוני

# מנהלים בכלל יעניקו מנטורינג לפצועי חרבות ברזל

## במסגרת פרויקט 'מלוחם לחולם' בשיתוף המכון למנטורינג ומנהיגות



מימין: גיל בן קימון, יורם נוה, ענבר סיטבון, ליאת שטראוס ואיתי קנר | צילום: כלל

במציאות שנכפתה עליהם. בסיומו של תהליך ארוך שכלל שאלונים, ראיונות והתאמות, בחרנו 60 מנטורים מחברת כלל לליווי אישי של פצועי צה"ל. אני מודה לחברת כלל ביטוח ופיננסים, הראשונה להוביל את התוכנית, על ההירתמות של העובדים, הרגישות והרצון הכן להשפיע לטובה ולתמוך בלוחמים של כולנו".

אלי"ם ענבר סיטבון, ראש מחלקת פצועים, נכים ושו"ן בחטיבת הנפגעים, ציינה: "תוכנית 'מלוחם לחולם' היא אחת מהתוכניות שנוסדו בצה"ל שמטרתן ללוות את הפצועים והנכים מהמלחמה ובכלל בתהליכי השיקום. המפגש הבלתי אמצעי בין הפצוע לבין מנהלים בכירים במשק הישראלי שקיבלו הכשרה מותאמת הוא מפגש של הזדמנויות, הדדיות ותקווה. השותפות עם המכון למנטורינג הישראלי היא דוגמא חיה להירתמות ולאכפתיות של אזרחי מדינת ישראל, למען פצועי צה"ל".

**כלל ביטוח ופיננסים, המכון למנטורינג ומנהיגות ומחלקת פצועים, נכים ושבויים ונעדרים, בחטיבת הנפגעים, משתפים פעולה במסגרת פרויקט 'מלוחם לחולם'.**

במסגרת הפרויקט, 60 מנהלות ומנהלים מכלל ביטוח נבחרו ללוות 60 פצועים ממלחמת חרבות ברזל. המנהלים ישמשו עבורם מנטורים אישיים ויסייעו להם במגוון תחומים - תעסוקה, משפחה ובצמתים משמעותיים של חייהם בהם יידרשו להחלטות באשר לעתידם.

פרויקט 'מלוחם לחולם' הוקם מתוך צורך ממשי של פצועי מלחמת חרבות ברזל לתמיכה, הכוונה ולדמות משמעותית שתסייע להם לצעוד קדימה ולהשתלב מחדש בחברה, במציאות החדשה של חייהם לאחר הפגיעה. המנטורים בפרויקט עוברים הכשרה מקצועית על ידי המכון למנטורינג ומנהיגות בראשותו של **איתי קנר**.

**יורם נוה**, מנכ"ל כלל ביטוח ופיננסים: "כארגון מוסדי מוביל במשק הישראלי, מעבר למחויבותנו העסקית למחזיקי העניין שלנו, אנו חשים אחריות ליצור ערך, להשפיע לטובה ולתרום לקהילה בה אנו חיים. אנו מאמינים בליווי והובלת העובדים שלנו מתוך ערכים, זו ליבת המנטורינג שאנו מתנהלים בה אצלנו בארגון, ואני מאמין שאין חיבור ראוי ומשמעותי יותר מלהירתם למען אלו שלחמו כדי להגן על הבית של כולנו, ונפצעו למעננו. אנו מחויבים וגאים לקחת חלק בפרויקט חשוב זה, ואם נצליח לתרום, להשפיע ולסלול ללוחמים את דרכם לחיים מחדש ולהגשמת חלומותיהם, זו תהיה זכות גדולה מאוד עבורנו".

איתי קנר: "תוכנית 'מלוחם לחולם' הוקמה מתוך צורך עצום של אלפי פצועי חרבות ברזל לשקם את חייהם ולבנות לעצמם עתיד חדש

מצטרפים לשירות  
עדיף WhatsApp

ומקבלים מידע מקצועי  
ועדכונים חשובים, ללא עלות!

להצטרפות לחצו כאן >



## מנורה מבטחים בקמפיין לקידום מודל ALL STARS בהשתתפות עודד קטש



עודד קטש וסוזנה פפיאן | צילום: מנורה מבטחים

**מנורה מבטחים** השיקה קמפיין לקידום מודל STARS ALL בהשתתפות מאמן מכבי תל-אביב, **עודד קטש**, והשחקנית **סוזנה פפיאן**.

המסר של הקמפיין נועד להקביל את הנעשה בספורט לעולם ההשקעות: גם בתחום ההשקעות לא נכון להסתפק בשחקן מקצועי אחד – בוחרים נבחרת חזקה עם פוטנציאל צמיחה גבוה. את הקמפיין מוביל עבור מנורה מבטחים משרד הפרסום **פרסמן ברוך**.

במנורה מסבירים, כי STARS ALL הוא "מודל ראשון מסוגו בישראל המציע לחוסכים ולמשקיעים מסלול המורכב מנבחרת של גופי השקעות וניהול מהאיכותיים והמובילים בעולם, שנבחרו בקפידה על בסיס ביצועים, ניסיון, מומחיות ונוכחות גלובלית. זאת, תוך פיזור חכם, איזון בתיק ההשקעות לטווח ארוך ונטרול הסיכון שנובע מתלות בגוף השקעות יחיד, במדיניות הפוכה לזו בה בחרו מספר חברות ביטוח המציעות מסלול המתבסס על מנהל השקעות אחד".

תפישה נוספת שהובילה את מנורה מבטחים בפיתוח המודל היא, שבעולם הפיננסי הנוכחי יש להסתכל על מגוון מוצרי ההשקעה והחיסכון בהם מחזיק הלקוח כמכלול מאוחד. לכן, הקבוצה מאפשרת לציבור הישראלי להשקיע באמצעות מודל STARS ALL בכל מגוון המוצרים שהיא מציעה - קרן פנסיה, קופת גמל, קופת גמל להשקעה, קרן השתלמות ופוליסת חיסכון.

### מנורה אירחה את תכנית המצטיינים של המרכז האקדמי רופין

מנורה מבטחים אירחה לאחרונה את הסטודנטים המצטיינים מהמרכז האקדמי רופין הלומדים בפקולטה לניהול וכלכלה. המפגש התקיים במטה החברה ברמת גן, במסגרת תכנית לחשיפת סטודנטים מצטיינים לעולם העסקי.



ליאור יוחאי מרצה בפני מצטיינים מהמרכז האקדמי רופין | צילום: מנורה מבטחים

סדר היום שילב בין הרצאות בתחום ההתפתחות האישית-מקצועית וקבלה לעבודה, לבין הרצאות שעוסקות בעולם העסקי של מנורה מבטחים. "שילוב זה נועד לספק לסטודנטים תמונה מקיפה של אפשרויות הקריירה והכישורים הנדרשים להצלחה בשוק העבודה המודרני, תוך חשיפה לעולמות תוכן חדשים", נמסר מהחברה.

עוד נמסר כי המפגש מדגיש את מחויבותה של מנורה מבטחים לפיתוח הדור הבא של אנשי מקצוע מובילים בתעשיית הביטוח והפיננסים, תוך שיתוף פעולה הדוק עם מוסדות אקדמיים ישראלים. "מאחורי יוזמה זו עומדת תפיסה רחבה של שותפות עם הקהילה ושילוב כוחות המאפשרים הסתכלות משותפת על העתיד".

המפגש נפתח עם "הכה את המומחה" בהובלת מנהלת מאגף משאבי אנוש וניוס של החברה. במהלך המפגש, הסטודנטים קיבלו טיפים מעשיים לראיונות עבודה והתמודדות עם אתגרים בתחילת הקריירה. הם גם קיבלו אפשרות לשאול שאלות ולקבל מענה לדילמות אישיות מעולם התעסוקה.

בהמשך, **ליאור יוחאי**, משנה למנכ"ל ומנהל ההשקעות הראשי של מנורה מבטחים, העביר הרצאה על עולם ההשקעות. הוא הסביר את המושגים המרכזיים בתחום וחשף את הסטודנטים למגוון התפקידים הקיימים במחלקת ההשקעות של מנורה מבטחים.

**יעקב מאוזר**, מנהל תחום אקטואריה ביטוח אלמנטרי, הציג את עולם האקטואריה. הוא הדגיש את הביקוש הגבוה לאקטוארים בשוק העבודה ואת ההזדמנויות הייחודיות שתחום זה מציע, במיוחד בעולם הביטוח.

## פנסיה וקיימות: כלי ליצירת חוסן בעידון של מציאות משובשת

• **פנסיה מודולרית מלידה** המבוססת על חיסכון אישי מהלידה, עם תשואה ריאלית של לפחות 5%.

• **זכויות סוציאליות מותאמות** גם לאנשים שאינם עובדים, משכורת מכות בסיסית לכל אזרח ועוד.

• **מערכת הכשרות מחזוריות** לכל אזרח – אחת לשבע שנים – במימון ציבורי. ועוד ועוד.

כך ניתן לבנות ביטחון אישי וכלכלי גם בעולם עבודה שאינו עקבי או צפוי.

### קיימות לא כסיסמה אלא כמתודולוגיה ליצירת חוסן

17 היעדים לפיתוח בר-קיימא שאומצו על ידי 193 המדינות החברות באו"ם ביניהן ישראל, בשנת 2015, הם הרבה יותר ממסמך דיפלומטי. כאשר מדינות רבות בעולם משתמשות בהם ככלי לניתוח וקבלת החלטות – הן מצליחות להעריך טוב יותר את העלות הכוללת של החלטותיהן. הטמעה של SDGs במדיניות ממשלתית מאפשרת:

• ניתוח עלות-תועלת של השקעות ציבוריות, כולל עלויות חיצוניות סביבתיות וחברתיות.

• הכונת תקציבים לתחומים בעלי ערך חברתי-סביבתי מוכח.

• תכנון בין-דורי המפחית סיכון מערכתית במערכות פנסיה, בריאות, חינוך סביבה ועוד.



פרופ' יהודה כהנא יעל איפרגן גיני

בשנים האחרונות, מדינות רבות מתמודדות עם תהליך שינוי מואץ ואקספוננציאלי. בארבע השנים האחרונות נוצרו שינויים טכנולוגיים כמו בארבע מהפכות תעשייתיות לאורך 250 שנה. שיבוש טכנולוגי עמוק מצד מערכות בינה מלאכותית, שינויי אקלים שמחריפים, מטבעות דיגיטליים והתרוקנותם של מודלים תעסוקתיים מסורתיים - אלו שינויים תודעתיים שקשה לתפוס והמערכות והגופים הציבוריים מתקשים לעמוד בקצב ולתת להן מענה מדיני.

ישראל, כמו מדינות מפותחות ומתפתחות רבות אחרות, מצויה בדיוק בצומת זה. מהפכת הבינה המלאכותית, לצד גידול בתוחלת החיים והתגברות הסיכונים הסביבתיים, מחייבת אותנו לחשוב אחרת על עבודה, פנסיה, הכשרה מקצועית והקצאת משאבים. מה שנדרש כעת אינם רק תיקונים נקודתיים – אלא מסגרת מדיניות כוללת המבוססת על הסתגלות מתמדת, מדידה כמותית, וראייה בר-קיימא.

### הפנסיה כמנגנון חוסן מול שיבושים בשוק העבודה

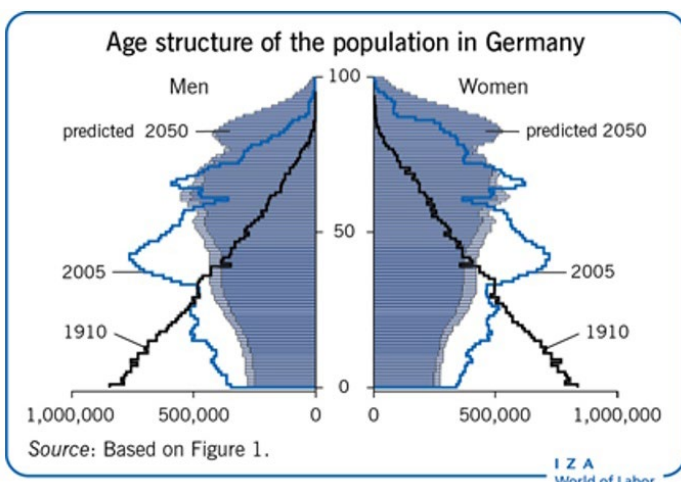
בעוד שבעבר התבססה התעסוקה על משרה רציפה ושכר חודשי, המציאות הנוכחית שונה בתכלית: עצמאות, פרויקטים קצרים, עבודה מרחוק ושינויים מקצועיים תכופים. תופעה זו אינה ייחודית לישראל, אך היא בולטת במיוחד בקרב אוכלוסיות צעירות במדינות מפותחות. התוצאה: חיסכון פנסיוני בלתי סדיר, היעדר הגנה סוציאלית וקושי גובר בתכנון לטווח ארוך.

כמו כן, בעולם, הפירמידה לפיה הצעירים במדינות מפותחות מייצרים משאבים עבור שכבת מבוגרים מצומצמת התהפכה וכעת נוצרה שכבת מבוגרים גדולה המתבססת על שכבה קטנה מדי של דור צעיר יצרני. בישראל, הפירמידה הזו טרם התהפכה אך זה עתיד להתקיים ב-20 שנה הבאות.

במקביל, מהפכת הבינה המלאכותית מייצרת אתגר כפול גם בהאצת הארכת תוחלת החיים וגם בצמצום היקף המשרות היצרניות בשוק העבודה אשר תהפוך גם את הפירמידה התעסוקתית.

הפתרון מחייב מדיניות שמכירה בגמישות תעסוקתית ומגיבה לה באמצעות:

### פירמידה גילאית בגרמניה



### המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<

הפנסיה והקיימות כהון לאומי בר-קיימא

אחת הבעיות המרכזיות ברוב המדינות היא קיומם של מנגנונים מפוצלים – בין משרדי, בין תקציבי, ובין מגזרי. דוח של [מבקר המדינה](#) שהתפרסם בתחילת החודש בנוגע למוכנות הממשלה להטמעת היעדים לפיתוח בר-קיימה (SDGs) בעבודתה, שב ומצביע על ליקויים עמוקים: היעדר מדידה אפקטיבית, חוסר תכלול בין משרדי, והתעלמות שיטתית מחשיבה ארוכת טווח – כולם סימנים של מדיניות מגיבה ולא מונעת, נשרת ולא מובילה.

- מדיניות הסתגלותית מחייבת מנגנון מתכלל אחד שיהיה אחראי לו:
- תכנון אסטרטגי רב-שנתי כולל בכלכלה, תעסוקה, ביטוח וקיימות.
- מדידה ומעקב אחרי עמידה ביעדי SDG.
- שילוב משאבים בין מגזרים בצורה אסטרטגית.
- מיסוי חדשני על מערכות אוטונומיות המחליפות עובדים, והפניית התקבולים להכשרות חוזרות.
- שותפות עם מגזר פרטי ואקדמי לפיתוח תכני לימוד מותאמים לשוק העבודה העתיד.
- ועוד ועוד.

הפנסיה כמנגנון חוסן לאומי מול שיבושים בעולם ההשקעות המקיימות

מדינות רבות רואות היום בכספי הפנסיה מנוע צמיחה כלכלי. השקעת כספי פנסיה בתשתיות בנות-קיימא, המניבות תשואה ריאלית מובטחת, מאפשרת לא רק לחזק את הכלכלה המקומית – אלא גם לבסס ביטחון בין-דורי.

ניתן לאמץ כיום מודלים של איגרות חוב ייעודיות (SDG Bonds), וכן השקעות המחברות בין רגולציה פיננסית לבין מדידת אימפקט חברתי וסביבתי (PSI – Performance Sustainability Indicators). העדר השקעות בתחומי ה-SDGs בישראל הינם כתוצאה מהיעדר מדיניות

בתחום ה-SDGs. הדבר בא לידי ביטוי [בדוח אקלימטק](#) של רשות החדשנות ו-PLANETech לשנת 2024 שהתפרסם גם הוא בתחילת החודש ובו נתונים מדאיגים, לפיהם חלה ירידה חדה במספר חברות הסטארטאפ החדשות בישראל בתחום האקלימטק.

לפי הדוח, רק 49 חברות הוקמו מאז אמצע 2023 – ירידה משמעותית לעומת שנים קודמות, וזאת דווקא כאשר הצורך בפתרונות חדשניים בתחום האנרגיה, המים, החקלאות והתחבורה בוערים מאי פעם.

אם ישראל תפעל לשילוב כוחות בין המדינה, המוסדיים והסקטור העסקי הפרטי, היא תוכל להתגבר על כך ואפילו לשמש מודל עולמי לכך.

סיכום: לא יודעים הכל – אבל יכולים להסתגל להכל

טכנולוגיה לבדה אינה יכולה לתת מענה למציאות משובשת יש צורך במנגנונים מדיניים המושתתים על עקרונות של הסתגלות, מדידה והטמעת יעדי הפיתוח בר-קיימא.

בשנות ה-70 המוקדמות של המאה הקודמת היה נבחן ערכה השימושי של חדשנות טכנולוגית בראייה ארוכת טווח. היום, הודות לבינה המלאכותית המאפשרת דמוקרטיזציה של ידע, שקיפות מדעית ושיתוף פעולה ניתן ליישם פרקטיקות מדעיות ולבחון את ערכן של חדשנויות טכנולוגיות תוך זמן קצר – מדינה שמודעת לאתגרים שלה המבקשים פתרון תוכל להטמיע את החדשנות הטכנולוגית ולהסתגל לשיבושים במהירות.

ישראל, בזכות גודלה, מערכות הידע שלה ותרבות החדשנות שבה, יכולה לשמש מודל בינלאומי למדיניות הסתגלותית. השאלה איננה טכנולוגית – אלא מוסרית, ניהולית ודורית.

במקום לשמר את העבר או להגיב למשברים – עלינו לתכנן עתיד מקיים. לא כפשרה, אלא כתנאי להובלה כלכלית, בריאותית סביבתית וחברתית במאה ה-21.

**פרופ' יהודה כהנא הוא פרופ' אמריטוס אוניברסיטת תל אביב, מומחה לחינוך טכנולוגי ואקטואריה ומייסד SDG ישראל**  
**יעל איפרן גיני היא מנכ"לית SDG ישראל**





## הפינה המקצועית של ירדן פלד

מומחה לטרנספורמציה דיגיטלית מבוססת  
בינה מלאכותית, מנהל עדיף Tech



# האם שימוש בבינה מלאכותית עלול לפגוע בתדמית המקצועית של עובד

בין חדשנות לפרדוקס חברתי: תובנות ממחקר רחב היקף על סטיגמה בשימוש ב-AI והשפעתו על עולם הביטוח

אנושי או ללא עזרה – דירגו את משתמשי ה-AI כפחות עצמאיים, פחות מוכשרים ויותר עצלנים.

• תוצאה זו חזרה בכל קבוצות הגיל, המגדר והמקצוע, דבר המראה על סטיגמה החוצה מגזרים ומקצועות.

### 3. ניסוי שלישי – השפעה על גיוס עובדים

• מנהלים שהיו צריכים לבחור בין מועמדים דיווחו על נטייה לגייס את מי שאינו משתמש ב-AI במיוחד אם גם הם עצמם לא משתמשים בו לעומת מנהלים שכן משתמשים בכלי AI, דבר המראה על הטיה בגיוס המושפעת מאופי המנהלים והשימוש שלהם בכלי AI.

### 4. ניסוי רביעי – הקשר למשימה ולמגייס

• כאשר השימוש ב-AI היה מוצדק וקשור למשימה דיגיטלית – הסטיגמה נעלמה.

• כאשר השימוש היה למשימה ידנית – המשתמש נתפס כלא מתאים, בין היתר כי נתפס כעצלן. כלומר, כשיש הצדקה למשימה הסטיגמה יורדת וכשאין הצדקה היא עולה.

המסקנה מהמחקר ברורה: השימוש ב-AI טומן בחובו תג מחיר חברתי במקום העבודה ולכן העובדים נמנעים מלהשתמש או לדווח על כך, אלא אם כן הסביבה והמנהלים מכירים בערך ובנחיצות הכלי.

## הרלוונטיות של המחקר לענף הביטוח

בעולם הביטוח – ובמיוחד בחברות ביטוח ובבתי סוכן גדולים – החלה בשנים האחרונות הטמעה של כלים מבוססי בינה מלאכותית, אך דווקא בחברות שמעסיקות עובדים שכירים, כגון מוקדנים, אנשי שירות, מנהלי שיווק ומיישבים – עולות דילמות זהות לאלו שתוארו במחקר:

• האם מותר לעובד להשתמש בצ'אטבוט פנימי או ב-GPT כדי לנסח תגובה ללקוח?

בעולם שבו הבינה המלאכותית הולכת ותופסת מקום מרכזי בתהליכי עבודה, קבלת החלטות, שירות לקוחות ושיווק – מתברר כי לצד ההזדמנויות העצומות, קיים מכשול לא צפוי: התפיסה החברתית כלפי המשתמשים בטכנולוגיה הזו. תפיסת העובד את עצמו ואת ההשפעה של שימוש בכלי בינה מלאכותית ותפיסת העובד על המנהל שלו וסביבת העבודה הקרובה.

מאמר זה מבוסס על מחקר רחב היקף שפורסם במאי 2025 בכתב העת היוקרתי PNAS, תחת הכותרת "Evidence of a Social Evaluation Penalty for Using AI" מאת Jessica A. Reif ואחרים.

המחקר בדק דרך סדרה של ארבעה ניסויים בהשתתפות למעלה מ-4,400 משתתפים, כיצד נתפסים עובדים שמשתמשים בכלים מבוססי בינה מלאכותית בארגונים – והאם השימוש בטכנולוגיה ובינה מלאכותית פוגע בתדמיתם המקצועית בעיני אחרים.

## ממצאים מרכזיים של המחקר

החוקרים ביקשו לבחון האם קיימת "ענישה חברתית" כלפי עובדים שעושים שימוש בבינה מלאכותית. ארבעת הניסויים שבוצעו מגלים תמונה מדאיגה:

### 1. ניסוי ראשון – תפיסה עצמית של עובדים

• משתתפים שהתבקשו לדמיין שימוש בכלי AI בעבודתם ציפו שיראו בהם פחות חרוצים, פחות מקצועיים ויותר ברי החלפה ולכן גם הרגישו בנחיתות להשתמש בכלים אלו.

• הם גם דיווחו כי לא ימהרו לשתף את השימוש בכלי בינה מלאכותית מול מנהלים או עמיתים במקום העבודה.

### 2. ניסוי שני – תפיסות של אחרים

• משתתפים שקראו תיאורים של עובדים ש"נעזרו ב-AI" לעומת עוזר

המשך בעמוד הבא <<<

למידה ושיפור, ולא כ"יודיו אישי", ואף תגמול על ביצועים מיוחדים.

### 5. מדידה לפי תוצאה, לא רק לפי דרך

מעבר מחשיבה של "כמה זמן עבדת על זה" ל"מהי איכות התוצאה" - ללא קשר לכלי שנעשה בו שימוש.

### 6. התאמה למשימות ספציפיות

יש להבחין בין משימות שדורשות שיקול דעת אנושי לבין משימות שחוזרות על עצמן וניתנות לאוטומציה וייעול ושיפור באמצעות כלי AI.

## סיכום ודעה אישית: לנקות את המראה, לא את הבינה

כמי שמלווה תהליכי שינוי והטמעת AI בענף הביטוח, אני פוגש מנהלים שרוצים להתייעל, אך לא תמיד מבינים מדוע העובדים "לא זורמים" עם הכלים החדשים.

המחקר שהוצג כאן נותן תשובה: העובדים פוחדים להיתפס כלא מקצועיים ומפחדים שיוחלפו בבינה מלאכותית. הם פועלים לעיתים מתוך דאגה לתדמיתם ולא בהכרח מתוך התנגדות לטכנולוגיה.

אם נרצה להוביל טרנספורמציה אמיתית, לא מספיק לספק כלים, צריך גם לאפשר מרחב חברתי וארגוני שמקבל את השימוש בהם ושיתוף מידע שגם יעודד את השימוש, גם יוריד לחץ וחרדה וגם יסייע לקבלת תוצאות טובות יותר - ומקרים רבים יותר בשימוש של כלי AI בקרב העובדים.

השימוש ב-AI הוא לא סימן לחולשה אלא להסתגלות ולגמישות ועובדים שמפעילים כלים חכמים. הם לא מבקשים לקצר דרך, אלא לייעל תהליך או לקבל רעיונות וביצועים טובים יותר.

בתחילת דרכי עם הבינה המלאכותית גם אני התביישתי בכך שסיכמתי והתחלתי לכתוב מאמרים וניתוחים באמצעות בינה מלאכותית. היום אני גאה בכך ואף מודה שאין מאמר או תכנית עסקית או פוסט שלא התחיל בשיח עם כלי מבוסס AI.

זה הזמן להנהלה לקחת אחריות: להוריד את הסטיגמה, להעלות את השקיפות - ולהפוך את השימוש בבינה המלאכותית לחלק טבעי, מובן מאליו, ומקובל בעבודת היום-יום, ולקצור את הפירות של הכלים החדשים הזמינים לעובדים.

### המשך מהעמוד הקודם <<<

• האם שימוש במערכת ניתוח שיחות חכמה נתפש כהעצמה מקצועית או כחוסר שליטה?

• האם מיישב תביעות שמבצע ולידציה רגולטורית אוטומטית נתפס כמקצועי או כ"עוקף תהליך"?

בפועל, עובדים רבים מדווחים - בשיחות עומק ובהדרכות - כי הם חוששים להודות שהם משתמשים ב-AI. הם מפחדים להיתפס כעצלנים, כלא בקיאים בתוכן, או כמי שאפשר להחליפם בבוט.

הפער בין התוצאה (שמושפעת לחיוב מהשימוש) לבין התפיסה (שמושפעת לרעה מהשימוש) הוא בדיוק אותו פרדוקס שמתאר המחקר, והפחד מכך שהבינה המלאכותית תחליף בקרוב חלק מהעובדים משפיע על הביצועים ועל הדיווח בשימוש בכלים אלו - ובמקום להעצים, הם לפעמים מקטינים את העובד.

## המשמעות הניהולית: איך מנהלים צריכים להגיב?

המסקנות מהמחקר צריכות להדליק נורה אדומה דווקא בקרב מנהלים - ולא בהכרח רק אצל המשתמשים עצמם אשר מאמצים כלי AI בהיקפים הולכים וגדלים.

הנה המלצות פרקטיות להנהלה בחברות ביטוח וסוכנויות גדולות:

### 1. לקבוע מדיניות ברורה ומוצהרת לשימוש ב-AI

• לדוגמה: הגדרת תהליכים ונהלים שבהם מותר ואף מומלץ להשתמש בבינה מלאכותית בעבודה, כגון כתיבת טיוטות, מענה ללקוחות, הפקת דוחות או ולידציה רגולטורית.

### 2. שילוב AI בהנחיות עבודה רשמיות

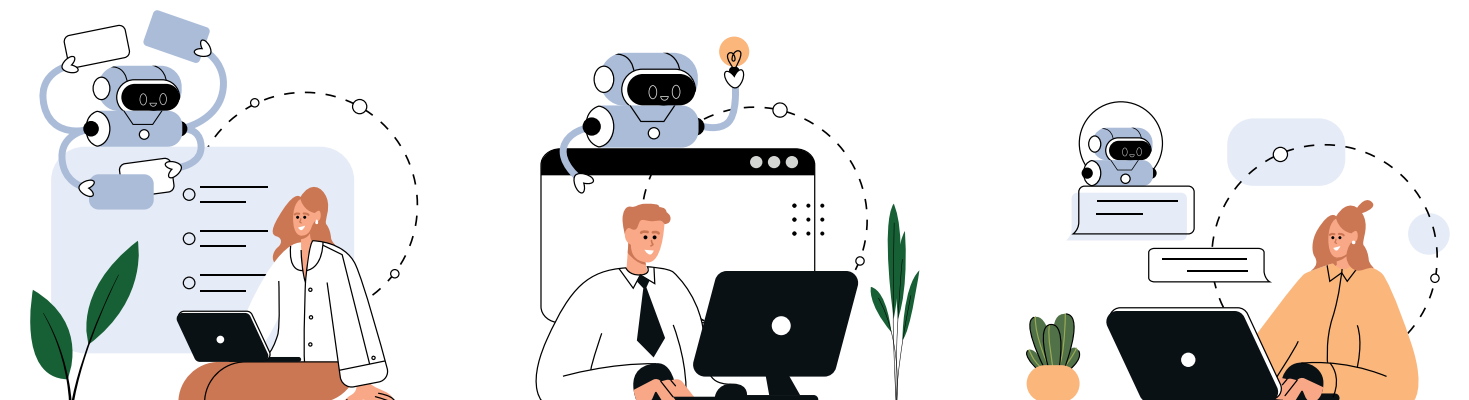
• למשל, בהנחיית חידושי ביטוח רכב - לציין כי ניתן ורצוי להשתמש בצ'אטבוט, תוך הגדרה של השלבים שבהם נדרש פיקוח אנושי.

### 3. הכשרות ייעודיות למנהלים ולעובדים

• הכשרה לא רק על השימוש בכלים, אלא גם על האופן שבו נכון לנהל דיון פתוח סביבם, ולמנוע תפיסות שגויות כולל ישיבות שבועיות והצגת מקרי בוחן.

### 4. שקיפות כתרבות ארגונית

• לעודד עובדים לשתף כאשר השתמשו בכלים חכמים כחלק מתהליך



## הגיע הזמן לחוזה חדש בין השלטון לאזרח



משברים וחירום  
דרור שלו

עובר הכשרות, גם אם אינו בצבא - והמדינה מצהירה מראש: "בעת חירום - לא בטוח שנוכל להגיע אליכם בזמן".

• **בניו זילנד** - כל משפחה מחויבת בתכנון משפחתי לשעת חירום הכולל: תוכניות פינני, מיקום ערכות חירום, אחריות הדדית בקהילה. המדינה נותנת הנחיות פשוטות וכל אחד יודע מה הוא צריך לעשות.

• **בקליפורניה** - האזרחים כחלק ממערך ההצלה, והם עוברים הכשרה במיומנויות הצלה בסיסיות. כל קהילה בונה מערכי פעולה מקומיים - עם אחריות שכונתית. הרשויות מצהירות על כך שהאזרח צריך להיות עצמאי ל-72 שעות לפחות.

אם נרצה לשרוד ולתפקד היטב באירועי חירום - במיוחד מול מגבלות משאבים - עלינו לגבש "חוזה חדש בין האזרח לשלטון". חוזה שיבטיח לא רק זכויות, אלא גם חובות ברורות:

• **הגדרת רמות שירות**. הרשות תגדיר מה תוכל לספק בשגרה ובחירום, ומה לא.

• **חקיקה תומכת**. למשל, בדיקה עמידות מבנה אחת ל-5 שנים - כמו "סטט" לדירה.

• **אכיפה וסנקציות**. כולל חיוב תיקון מבנים בסכנה.

• **תיאום ציפיות**. "לא נוכל להציל את כולם - תכינו את עצמכם".

• **הסברה ואחריות אישית**. שינוע תודעה ציבורית - מה תפקידך כאזרח במצבי קיצון?

"הגיע הזמן לומר - לאזרח יש תפקיד בחירום". לא פחות מאחריות המדינה - יש להטמיע מחדש את רעיון הערבות ההדדית, המעורבות וההתנדבות. לא כחזון ערטילאי, אלא כמודל מעשי.

אם מדינות אחרות הצליחו בכך - גם אנחנו יכולים.

**הצורך ב"חוזה חדש בין השלטון לאזרח" הוא לא בגדר המלצה - הוא הכרח.**

הכותב הינו מומחה למצבי משבר וחירום



מדינת ישראל מתמודדת עם מגוון רחב של מצבי חירום - ממלחמות, דרך רעידות אדמה ואסונות טבע, ועד משברים גלובליים כמו מגפת הקורונה. התגובה המהירה של הרשויות - לעיתים תוך חריגה מגבלות הסמכות והמשאבים - מעידה על רצון כן להגן ולסייע לאזרחים. אך לצד הרצון הטוב, נוצרה בעיה: אזרחי ישראל מתרגלים לכך שהמדינה והרשות המקומית יפתרו עבורם כל אתגר - גם אם אינו בגדר אחריות ישירה - בעוד אחריותם האזרחית כמעט ונשכחת.

מגפת הקורונה המחשיה את הפער: חלוקת מזון נרחבת בזמן הסגר הראשון יצרה ציפייה שהרשויות יספקו מזון גם במקרי חירום, בדיקות קורונה שהגיעו כמעט עד לפתח הבית הפכו לדבר מובן מאליו, קמפיין החיסונים לווה במבצע לוגיסטי יוצא דופן מצד הרשויות, אך חלק מהציבור סירב להשתתף, גם כשהשירות ניתן חינם.

התחושה שנוצרת היא שהאזרח הפסיק לראות את עצמו כשחקן משמעותי בהתמודדות עם משברים, ורואה במדינה ספק שירותים שאמור "לדאוג להכל".

התחום שבו מתבהר במיוחד חוסר האחריות הציבורית הוא תחום המוכנות לרעידות אדמה. אלפי מבנים בישראל נבנו לפני 1980 - טרם כניסת תקן רעידות האדמה. למרות האזהרות, המודעות הגוברת, ותוכניות חיזוק מבנים שהמדינה מקדמת (כגון תמ"א 38 ותקנות נוספות), בפועל - חיזוק מבנים בקצב איטי מאוד, וברוב המקרים - כלל אינו מבוצע.

האזרחים יודעים, אבל לא פועלים. הכתובת על הקיר - והתגובה: אדישות.

רעידת אדמה משמעותית בישראל אינה שאלה של אם, אלא של מתי, ועדיין, הציבור מצפה שהמדינה תחליף אותו, תספק לו מים, מזון, מחסה ופתרון - בזמן שבו גם למדינה עצמה לא יהיו די משאבים או זמן תגובה.

מדינות רבות בעולם עברו כבר את שלב ההבנה - שהציבור חייב להיות שותף פעיל בהתמודדות עם מצבי חירום. להלן מספר דוגמאות בולטות:

• **ביפן** - כל התושבים מחויבים להשתתף בתרגולים שנתיים לאומיים, חובה עליהם להחזיק ערכת חירום ביתית וכן חובה עליהם לבצע חיזוק מבנים.

• **בשווייץ** - התושבים מחויבים להחזיק ציוד ומזון ל-7 ימים. כל אזרח