

סוכני המחר
הוועידה השנתית 2025
 לסוכני ביטוח, יועצים פנסיונים ומתכננים פיננסיים

ההרשמה נפתחה
3.7.2025
 ביתן 10, אקספו ת"א
 לפרטים <

עדיף

גיליון 1337 | יום ה',
 ג' סיוון תשפ"ה | 29.05.2025

FP&B | CFP | FPAI

הוועידה השנתית
לתכנון פיננסי 2025
CFP PROFESSIONAL

9.6.2025
 Rokach איוועים, ווקח 101, תל אביב
 לפרטים והרשמה <

פתחו בסערה

חמש קבוצות הביטוח הגדולות רשמו יחד ברבעון הראשון של 2025 רווח כולל בסך של 2.165 מיליארד שקלים | איך זה מתחלק ומי נמצאת בראש?

20-24

חוות הדעת שקוטלת

"הפלטפורמה ההוליסטית היא ניסיון מסוכן ויקר שלא קיים בעולם" - קובע פרופ' דן וייס בחוות דעת מקיפה שהכין עבור איגוד חברות הביטוח על דוח הביניים של הצוות לצמצום פערים במכשירי השקעה בחיסכון לטווח קצר ובינוני | מחוות הדעת עולה כי הציבור וקופת המדינה עלולים לשלם מחיר כבד / עמ' 2

טיוב פרסה?

בתחילת השבוע תמלא שנה לרפורמת ביטוחי הבריאות של משרד האוצר | שיעור המבוטחים שבחרו לחזור לפוליסת "שקל ראשון" מעורר שאלות

6

סנקציות בפתח?

סנקציות על ישראל עלולות לנתק את חברות הביטוח המקומיות ממבטחי המשנה, להשאיר אותן ללא כיסוי לסיכונים גדולים, להקפיץ את הפרמיות ולערער את יציבות המערכת הפיננסית כולה

4

קיבל סיווג

הממונה על שוק ההון החליט סופית לא להעניק לאלרוב נדל"ן שבשליטת אלפרד אקירוב היתר שליטה בכלל ביטוח

12

אלפרד אקירוב | צילום: גיא אסייג

מעברים

מנכ"ל חדש לסוכנות פלתורס [38]
 מטאור מינתה מנהל תחום פיתוח עסקי [39]

עולם הפנסיה

הפרלמנט בדנמרק אישר: ילידי 1971 ואילך, נשים וגברים כאחד, יפרשו בגיל 70 - הגבוה באירופה [30]

עולם הפיננסים

הראל פיננסים משיקה קרן של העוקבת אחר הביטקוין [26] מגדל רוכשת תיק אשראי לרכב [28]

מאמרים ודעות / עמ' 42

בתעשייה / עמ' 36

בריאות וסיעוד / עמ' 32

חדשות חמות / עמ' 2

פרופ' דן וייס: "הפלטפורמה ההוליסטית היא ניסיון מסוכן ויקר שלא קיים בעולם"

בחוות דעת שהכין עבור איגוד חברות הביטוח על דוח הביניים של הצוות לצמצום פערים במכשירי השקעה בחיסכון לטווח קצר ובינוני, נטען כי ההצעה לאחד את כל מכשירי החיסכון תחת פלטפורמה הוליסטית ומשטר מס אחיד - אינה נדרשת, ועלולה לגבות מחיר כבד הן מהציבור והן מקופת המדינה

מכשירי החיסכון שהוא מחזיק, לטובת ייעול יכולת קבלת ההחלטות של החוסך ולטובת פיתוח התחרות בתחום" - כפי שכתוב בדוח הביניים.

2. תכולת חשבון החיסכון הוולונטרי המזכה בהטבת מס

לדברי וייס, חיסכון וולונטרי עם הטבת מס קיים ב-14 מדינות מתוך 26 מדינות שנבדקו, באמצעות חשבון חיסכון ייעודי. ב-12 מתוך 14 המדינות הללו, החשבון מאפשר רכישת פיקדונות ו/או מכשירי חיסכון סחירים בלבד (מניות, אג"ח, ETF, קרנות נאמנות סחירות).

בהודו ואוסטרליה, חשבון ההשקעה הייעודי מאפשר השקעה בחוב ממשלתי בלבד הנושא ריבית. בצרפת, איטליה, פינלנד, נורבגיה, דנמרק ויפן הטבות המס מותנות בהשקעה במכשירים סחירים מסוימים בלבד שנקבעו על ידי הרגולטור.

הוא מצייין כי דוח הביניים מדגיש כי "חוסך יוכל לרכוש את המכשירים הבאים במסגרת החשבון המוטב: ... קופות גמל להשקעה דרך חברה מנהלת ופוליסות חיסכון דרך חברת ביטוח". על כך אומר וייס: "גישה זו מציעה ניסיון חדש שאינו קיים באף אחת מ-26 המדינות שנבדקו. יודגש כי בחשבונות חיסכון עם הטבת מס הקיימים ב-14 מדינות לא ניתן לרכוש/להחזיק קרן להשקעות אלטרנטיביות, קרן פנסיה, קרן השתלמות (בגרמניה), ניהול תיקים, נדל"ן או קרן השקעות בנדל"ן, provident funds וכו'.

בנוסף, השווה וייס את היקף הטבת המס ממעבר מסלולים בפוליסות חיסכון ובקופות גמל להשקעה להיקף הטבת המס מקיווה הפסדים במימוש קרנות נאמנות. מההשוואה עלו תובנות שונות:

3. סכום הטבת המס

"סכום הטבת המס במעבר בין מסלולים של כל החוסכים בפוליסות חיסכון ובקופות גמל להשקעה קטן ולא מהותי", כותב וייס. יתירה מזאת, הוא מצייין, העובדות מראות כי בשנת 2024, היקף הטבת המס בקיווה

בפברואר 2025 הציג הצוות לצמצום פערים במכשירי השקעה בחיסכון לטווח קצר ובינוני דוח ביניים בו הציע לאחד תחת קורת גג דיגיטלית אחת ("פלטפורמה הוליסטית") את כל מוצרי החיסכון - מקרנות נאמנות ועד קופות גמל להשקעה ופוליסות חיסכון - ולהעניק להם משטר מס אחיד. המטרה הייתה ליצור שקיפות, תחרות והפחתת ארביטראז' מיסוי בין המכשירים.

פרופ' דן וייס פרסם חוות דעת מקיפה עבור איגוד חברות הביטוח ובה הוא מזהיר מפני העלול לקרות. זאת לאחר שביצע מחקר השוואתי של שימוש בחשבונות השקעה וחסכון ב-26 מדינות - 19 באירופה, שלוש בצפון אמריקה, אחת בדרום אמריקה ושלוש באסיה. המסקנות שלו מצביעות על כך שהחזון רחוק מהמציאות - ואף עלול לגבות מחיר כבד.

וייס הוא ר"ח, פרופ' לחשבונאות, העומד כיום בראש מרכז הראל לחקר שוק ההון, הפקולטה לניהול, אוניברסיטת תל אביב.

מסקנות המחקר

1. פלטפורמה הוליסטית

לדברי וייס, באף אחת מ-26 המדינות שנבדקו לא קיימת "פלטפורמה הוליסטית" במוסד כספי המקושרת למוסדות פיננסיים אחרים ומציגה נכסים פיננסיים המוחזקים על ידי

חוסכים בחשבונות מכל סוג במוסדות פיננסיים אחרים. בפרט, חשבונות החיסכון הוולונטרי הקיימים בבריטניה, קנדה או יפן (שמוזכרים בדוח הביניים) אינם מציגים נכסים פיננסיים בבעלות החוסך המוחזקים בחשבונות במוסדות פיננסיים אחרים.

הוא מצייין כי עיון בדברי ההסבר של הרגולטורים והמוסדות הכספיים מעלה כי בכל 14 המדינות שבהן קיים הסדר חיסכון וולונטרי - ההסדר נעשה אך ורק כדי לעודד חיסכון וולונטרי באמצעות הטבות מס. באף אחת מ-14 המדינות הללו לא נעשה שימוש בחשבון חיסכון וולונטרי כדי "לחתור לקיומה של פלטפורמה הוליסטית, נגישה וחדשנית, המוצעת על - ידי גורמים במגזר העסקי, שבה תתאפשר הצגה לחוסך של כלל



פרופ' דן וייס
| צילום: ישראל הדר

המשך בעמוד הבא <<<

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

המשך מהעמוד הקודם <<<

בקרנות נאמנות על פני פוליסות חיסכון וקופות גמל להשקעה. "רוב מוחלט זה מעיד כי הטבות המס לפוליסות חיסכון ולקופות גמל להשקעה (שהיקפן לא מהותי) אינן מעוותות את שיקולי החוסכים. ממש להפך - 80% מהחיסכון לטווח קצר ובינוני מעדיף קרנות נאמנות".

הוא מסביר כי אחת הסיבות לכך היא הטבת המס הגלומה ביכולת לקזז הפסדים ממימוש קרנות נאמנות מהפסדי הון אחרים. "הטבה זו חשובה ומשמעותית לרוב גדול של החוסכים ומשפיעה על העדפותיהם לחסוך בקרנות נאמנות. כלומר, העובדות מפריכות את הנחת דוח הביניים (שבוצעה ללא כל בחינה אמפירית) כי ארביטראז' מיסוי בין המכשירים השונים מטה את שיקולי החוסכים לטובת פוליסות חיסכון וקופות גמל להשקעה".

6. מסוכנות הפתרון

"ביחד, תוצאות כל הניתוחים לעיל מצביעות כי הפתרון המוצע הינו ניסיון מסוכן ויקר שלא קיים בעולם", מצייין וייס ומוסיף: "אין בדוח הביניים ניתוח כלכלי המראה כי הפתרון המוצע יועיל לחוסכים, יגדיל את יעילות המשק או ישמור על הכנסות המדינה ממיסים בהשוואה למצב הקיים. מאחר ויש מחיר כבד למשק משינויי רגולציה תכופים בנושאי שוק ההון ומיסוי, יש להעדיף שמירה על יציבות וודאות".

מניתוחו המקיף של פרופ' וייס עולה תמונה עקבית וברורה: הרפורמה המוצעת - איחוד כל מכשירי החיסכון תחת פלטפורמה הוליסטית ומשטר מס אחיד - אינה נדרשת, חורגת מהמקובל בעולם ועלולה לגבות מחיר כבד הן מהציבור והן מקופת המדינה.

הפסדים ממימוש קרנות נאמנות גדול ומשמעותי יותר מהיקף הטבת המס במעבר בין מסלולים בפוליסות חיסכון ובקופות גמל להשקעה יחד. "דוח הביניים הניח קיום ארביטראז' מיסוי לטובת פוליסות חיסכון וקופות גמל להשקעה לעומת קרנות נאמנות. העובדות מראות כי הנחה זו אינה נכונה. הנתונים מצביעים כי ההפך נכון".

4. פוליסות חיסכון וקופות גמל ב"פלטפורמה ההוליסטית"

לדברי וייס, הכללת פוליסות חיסכון וקופות גמל להשקעה בתוך ה"פלטפורמה ההוליסטית" צפויה להקטין את הכנסות המדינה ממיסים משתי סיבות. הראשונה, מעבר בין מסלולים נעשה בדרך כלל ממסלול חלש ומפסיד למסלול אחר. במקרים אלה, הפתרון המוצע יאפשר לחוסכים לקזז את ההפסד במסלול הננטש מרווחים של ניירות ערך אחרים ב"פלטפורמה ההוליסטית" שמומשו ברווח (כפי שנעשה כיום בקרנות נאמנות).

הסיבה השנייה, כיום ניתן לקזז הפסדים ממימוש פוליסות חיסכון וקופות גמל להשקעה אך ורק מהכנסות ריבית באותה שנת מס. כללי מס אחרים לכל מכשירי החיסכון בתוך ה"פלטפורמה ההוליסטית" (כולל פוליסות חיסכון וקופות גמל להשקעה) צפויים לאפשר קיזוז הפסדים אלה ללא הגבלת זמן מרווחי הון מניירות ערך אחרים.

5. שיקולי החוסכים

וייס מצייין שרוב מוחלט, 80%, מהחיסכון לטווח קצר ובינוני מושקע

ההסתדרות ולשכת סוכני הביטוח ישתפו פעולה במאבק נגד מסקנות הביניים



מימין: ארנון בר-דוד ושלמה אייזיק

החלשה, לפדות את כספי הפנסיה בעלות של כ-55% מהיתרה ולהשאיר כמובן את המבוטחים ללא פנסיה וללא כיסויים ביטוחיים לעתיד".

יו"ר ההסתדרות ארנון בר-דוד ונשיא לשכת סוכני הביטוח שלמה אייזיק קיימו השבוע (ב') פגישת עבודה משותפת ובמסגרתה דנו בהרחבת שיתוף הפעולה בין הגופים למען הציבור הישראלי, ובדגש על המלחמה ביוקר המחיה ועליית תעריפי הביטוח בתחומים שונים.

במסגרת הפגישה, סיכמו בר-דוד ואייזיק כי שני הגופים שבראשם הם עומדים, ישתפו פעולה בהתמודדות מול מסקנות הביניים של הצוות לבחינת ארביטראז' רגולטורי במכשירי חיסכון. מלשכת סוכני הביטוח נמסר כי ההסתדרות והלשכה הביעו התנגדות נחרצת למסקנות שפורסמו, שבמסגרתן תהיה פגיעה בציבור הישראלי הן בשירות והן מבחינת מיסים חדשים על מסלולי חיסכון.

עוד נמסר מהלשכה כי "בר-דוד ואייזיק דנו גם בנושא כואב והוא מכת הפדיונות שלא כדין של פנסיה וגמל. מדובר על פדיונות שמאחוריהן עומדות חברות עברייניות שמשדלות את הציבור, בעיקר האוכלוסייה

להיערך לסנקציות בינלאומיות

סנקציות על ישראל עלולות לנתק את חברות הביטוח המקומיות ממבטחי המשנה, להשאיר אותן ללא כיסוי לסיכונים גדולים, להקפיץ את הפרמיות ולערער את יציבות המערכת הפיננסית כולה | מה הפתרונות האפשריים?

"אם יוטלו סנקציות על ישראל, חברות ביטוח בינלאומיות, ובפרט אלו הפועלות מלונדון או ממדינות מרכזיות באירופה, עשויות להימנע משיתוף פעולה עם מבטחים ישראלים, דבר שיפגע ישירות ביכולתן של חברות מקומיות להציע כיסוי ביטוחי בתחומים קריטיים", אומר עו"ד סלע, שותף במשרד עורכי הדין זילברשץ, סלע, ברנדס.

החשיפה של שוק הביטוח הישראלי לסיכון זה היא משמעותית. מבטחי משנה זרים מספקים גיבוי חיוני לכיסוי סיכונים גדולים, כגון אסונות טבע, תביעות אחריות מקצועית או נזקים במגזר הפיננסי. לדבריו, "אם גיבוי זה ייפסק, במיוחד מצד גופים כמו לוידיס או מבטחי משנה אירופיים מובילים, חברות ביטוח ישראליות עלולות למצוא את עצמן ללא יכולת לקחת על עצמן סיכונים גדולים, דבר שיובייל לצמצום היקף הכיסויים המוצעים או לעלייה דרמטית במחירי הפרמיות".

"בנוסף", מציין עו"ד סלע, "מוסדות פיננסיים וגופים מוסדיים, התלויים בביטוחים אלו, עלולים להיתקל בקשיים תפעוליים וחשיפה מוגברת לסיכונים ללא הגנה מתאימה".



עו"ד עודד סלע

לאחרונה, קריאות להטלת סנקציות על ישראל התגברו על רקע המצב ברצועת עזה, וזאת לאחר שכבר הוטלו סנקציות אישיות על בכירים ישראלים על ידי בית הדין הפלילי הבינלאומי בהאג. בעניין זה הוא מציין כי "אם מדינות באירופה ואחרות יחליטו להצטרף למהלך זה ולהטיל סנקציות כלכליות רחבות, התוצאות על הכלכלה הישראלית בכלל ועל שוק הביטוח בפרט עלולות להיות חמורות. הפסקת שיתופי פעולה עם מבטחי משנה עלולה לגרום למחסור בכיסויים ביטוחיים, לעליית מחירים ולפגיעה באמון הציבור במערכת הביטוח".

אז מה ניתן לעשות כדי לקדם את פני הרעה? על כך משיב עו"ד סלע: "כדי להתמודד עם אתגר זה, על שוק הביטוח הישראלי להתחיל בהיערכות מוקדמת. פתרונות אפשריים כוללים פיתוח שיתופי פעולה עם מבטחי משנה ממדינות שאינן צפויות להטיל סנקציות, הקמת קרנות ביטוח ממשלתיות לגיבוי סיכונים גדולים, וחיזוק היכולות הפנימיות של חברות ביטוח מקומיות.

"עם זאת, כל פתרון כזה דורש זמן ומשאבים, ולכן יש לפעול בדחיפות. סנקציות בינלאומיות, אם יוטלו, עלולות לשנות את כללי המשחק עבור שוק הביטוח הישראלי, ועל הממשלה והרגולטורים להיערך למציאות זו כדי למזער את הנזקים האפשריים".

"שוק הביטוח הישראלי, כמו שווקים רבים בעולם, פועל במסגרת כלכלית גלובלית שבה קשרים בינלאומיים ושיתופי פעולה הם חלק בלתי נפרד מהתפקוד היומיומי. מבטחי משנה ומבטחים ישרים בישראל תלויים במידה רבה בגיבוי בינלאומי, במיוחד בתחומים מורכבים כמו תשתיות, אנרגיה, ביטוח אחריות מקצועית לגופים מוסדיים ומוסדות פיננסיים ותחומים נוספים, שבהם לעיתים עד 100% מהסיכון מועבר למבטחי משנה זרים", מסביר עו"ד עודד סלע, העוסק ביעוץ ביטוח כללי ובמשפט מסחרי עם דגש על טכנולוגיה וניהול סיכונים באמצעות כלים משפטיים.

לדבריו, במציאות זו, האפשרות של הטלת סנקציות בינלאומיות על ישראל מהווה איום ממשי על יציבות השוק, במיוחד לאור התסיסה הגוברת במדינות אירופה ומעבר לה נגד פעילות ישראל ברצועת עזה. "מחריד לחשוב שיכולה להיות אפשרות, גם אם תיאורטית, שעולה לאחרונה במספר מדינות מערביות, לכך שישאל תיכלל ברשימה של מדינות עליהן הוטלו סנקציות בינלאומיות כמו צפון קוריאה, איראן, רוסיה ומספר מדינות נוספות", הוא מציין.

עו"ד סלע מדגיש כי שוק הביטוח המשנה העיקרי עבור חברות הביטוח בישראל נמצא באירופה, עם דגש על מדינות מרכזיות כמו שווייץ, גרמניה וצרפת, ובראש ובראשונה בשוק של לוידיס בלונדון, המהווה עמוד תווך בגיבוי ביטוחי עבור חברות ישראליות. "לוידיס, כשוק הביטוח והמשנה הגדול והוותיק בעולם, מספק כיסוי לסיכונים גדולים ומגוונים, וחברות ביטוח ישראליות רבות מסתמכות עליו כשותף מרכזי. גם מבטחי משנה גדולים משווייץ וגרמניה, כגון Swiss Re או Munich Re, ממלאים תפקיד משמעותי בגיבוי סיכונים עבור השוק הישראלי. מדינות אלו, כחלק מהקהילה האירופית או כחברות ב-OECD, כפופות למדיניות סנקציות בינלאומיות, ולכן כל החלטה להטיל סנקציות על ישראל עלולה להוביל לניתוק כמעט מוחלט של שיתופי פעולה עם גופים אלו".

הוא מסביר שסנקציות בינלאומיות, המוטלות על ידי גופים כמו האו"ם, ארצות הברית או האיחוד האירופי, נועדו להגביל פעילות כלכלית עם מדינות או גופים מסוימים כחלק ממדיניות חוץ או ככלי להפעלת לחץ פוליטי. עוד הוא מסביר, כי חברות ביטוח ומבטחי משנה במדינות אלו כפופות להנחיות, וכל הפרה של סנקציות עלולה להוביל לקנסות כבדים, פגיעה במוניטין ואף איסור על פעילות עסקית.

MediWho

הופכים כל מבוטח למטופל

23

ימי המתנה בממוצע לפיענוח
בדיקות MRI

מעל 3 מיליון

בדיקות רנטגן בשנה

רדיולוג 1

לכל 26,000 איש

8.7%

קצב עלייה בבדיקות הדמיה בשנה

הוא צאנה !!!



MediWho
מינוי ששווה בריאות וכסף

יותר מ-40% מהמבוטחים שהועברו ל"משלים שב"ן" בחרו לחזור לפוליסת "שקל ראשון"

עד ה-31 במאי ניתן להודיע לחברת הביטוח על חזרה ל"שקל ראשון" ללא חיתום חדש | בענף מעריכים כי חברות ביטוח יודיעו על הארכת המועד



גם פוליסה יקרה הרבה יותר.

ד"ר אייל שפירא: "מדובר בכישלון רפורמת 'כפל ביטוח'"

יו"ר ארגון הרופאים העצמאיים, ארצי", ד"ר אייל שפירא, אמר בתגובה על כך שיותר מ-40% מהמבוטחים עברו ל"משלים שב"ן": "מדובר בכישלון רפורמת 'כפל ביטוח'. כל הכבוד למשרד האוצר ולמשרד הבריאות על ההצלחה הכבירה בגרימת נזק כבד, מתמשך וקבוע למבוטחים בפוליסות הבריאות בחברות הביטוח. במקום לדאוג לבריאותם ולרווחתם של הציבור, הצליחו משרדי האוצר והבריאות להגדיל את שומני חברות הביטוח, על חשבוננו".

נחמה גולדוסר, יו"ר ועדת הבריאות והסיעוד בלשכת סוכני הביטוח, סבורה, כי עוד חברות ביטוח יאריכו את מועד הודעת המבוטחים אל מעבר ל-31 במאי 2025. "לחברות הביטוח שווה לדחות את המועד בשנה-שנתיים, כי פוליסת 'שקל ראשון' יקרה יותר בכ-30% מפוליסות 'משלים שב"ן", אמרה גולדוסר לעדיף.

ב-1 ביוני תמלא שנה לרפורמת ביטוחי הבריאות של משרד האוצר, במסגרתה הועברו אוטומטית כל מבוטחי חברות הביטוח בפוליסות פרטיות מסוג "שקל ראשון", שרכשו את הפוליסה לאחר פברואר 2016, לפוליסות פרטיות מסוג "משלים שב"ן". המבוטחים שלא רצו במעבר היו צריכים להודיע אקטיבית וביוזמתם, על רצונם להישאר בפוליסת "שקל ראשון". יותר מ-1.6 מיליון מבוטחים בחברות הביטוח הושפעו מהרפורמה. במסגרת הרפורמה, נקבע כי זכותו של מבוטח להודיע שאינו רוצה במעבר לפוליסת "משלים שב"ן", ואם הועבר, אז להודיע שהוא רוצה לחזור לפוליסת "שקל ראשון" ללא חיתום חדש, תישמר עד ה-31 במאי.

כפי שפורסם בעדיף לראשונה ב-4 ביוני 2024, הודיעה הראל על הרחבת זכותם של מבוטחי פוליסת "שקל ראשון" שעברו אוטומטית ל"משלים שב"ן", לחזור ל"שקל ראשון" במשך 5 שנים, במקום שנה אחת, כפי שמחייבת הרגולציה, וזאת ללא תשלום רטרואקטיבי על ההפרש.

על פי נתונים מהימים האחרונים של חברות ביטוח מובילות בתחום הבריאות, ההערכה היא שיותר מ-40% מהמבוטחים שהועברו ל"משלים שב"ן", הודיעו לחברות הביטוח שלהם, שאינם מעוניינים במעבר, וחזרו לפוליסות "שקל ראשון".

גורמים מקצועיים בחברות הביטוח אמרו לעדיף כי רוב הביטולים של המעבר ל"משלים שב"ן" היו בחודשים הראשונים של הרפורמה, וכי קצב הביטולים הלך וירד ובתקופה האחרונה יש מעט מאוד ביטולים.

בענף מציינים, כי קצב הביטולים הגבוה בתחילת הרפורמה נבע בעיקר מהעובדה שאנשים חששו מהשינוי וגם מכך שסוכני הביטוח תוגמלו בעמלות מיוחדות אם שימרו מבוטחים בפוליסות "שקל ראשון". עוד אומרים בכירים בענף, כי לציבור הסתבר שהשירותים במסגרת "משלים שב"ן" הם סבירים ויעילים, ולכן הרוב נמנעו מחזרה ל"שקל ראשון", שהיא

גליל אקספרט

שמעון גליל | 03-9480949

Selfie 360°

כל המידע העסקי שלך מאורגן
וזמין במקום אחד, גם במובייל!



אז מה ה- SELFIE שלך היום?



שימור

דשבורד מתקדם עם כל
המידע על הלקוחות



מבצעים

ניהול ומעקב אחר תפוקות
ויעדים במבצעי החברה



עמלות

מעקב מלא אחר כל סוגי
ההכנסות, ברמת פוליסה



תמונת לקוח
בקרוב!



שינויים

מעקב ובקרה אחר עדכונים
בפוליסות קיימות



הצטרפויות

ניהול יעיל של ה pending
השלמת ושליחת אישורים

לכניסה לפורטל <

ועדת הכספים דנה בהצעת החוק לעידוד פעילות בשוק ההון

הצעת החוק הממשלתית שמקודמת על ידי רשות ניירות ערך כוללת הארכת נע"מים לחמש שנים, הקלות ברישום כפול, מסלול לקרנות נאמנות אלטרנטיביות ואסדרה לייעוץ השקעות כללי

ההון מאז, לצד התווספות מוצרי השקעה חדשים. "אנו סבורים כי הגיע הזמן לעדכן את חוק הייעוץ באופן נרחב יותר מהמוצע ולהתאימו לתקופה הנוכחית ביחס לכל ההיבטים".

עיקרי הצעת החוק הממשלתית

- **הארכת ניירות הערך המסחריים (נע"מים).** הממשלה מציעה להפוך את הנע"מים – איגרות חוב קצרת טווח של חברות – לגמישים יותר. במקום פירעון של עד שנה בלבד, יוכל המנפיק לגלגל את החוב לתקופות נוספות של שנה כל אחת, עד חמש שנים בסך הכול. המהלך צפוי להוזיל אשראי לחברות, להגביר תחרות מול הבנקים ולקצר תהליכי הנפקה בזכות כללים שתקבע רשות ניירות ערך לאורכה של חיי האיגרת.

- **הקלות לחברות רישום כפול.** תיקון לחוק ניירות ערך מאפשר לחברות זואליות בעלות כמה סוגי מניות – תופעה חווחת בארה"ב – להיסחר בבורסה בתל אביב בלי שיידרשו לאחד זכויות הצבעה. בבורסה יירשם רק סוג המניה הסחיר ביותר בחו"ל, והרשות תוסמך להציב תנאים לשמירה על הגנת משקיעים, נוסף על מגבלות שהבורסה תוכל לקבוע עצמאית. המטרה: למשוך חברות גלובליות לשוק הישראלי מבלי לפגוע בשוויין ההזדמנויות של הציבור.

- **תשתית לקרנות נאמנות אלטרנטיביות.** לראשונה יוכר בחוק סוג חדש: "קרן השקעות פרטיות בנאמנות". הקרנות – פתוחות במועדים קבועים או סגורות וסחירות – יוכלו להשקיע בחוב פרטי, נדל"ן, תשתיות, סחורות ואף נכסים דיגיטליים, לצד ני"ע נסחרים. רשות ניירות ערך תקבל סמכות נרחבת לקבוע כללים לגיוס, שיערוך נכסים, דמי ניהול, דיווחים ושיווק; בכך תינתן גישה למשקיע הקמעונאי לאפיקים לא סחירים, ותורחב האפשרות לממן עסקים ותשתיות בתקופה של ריבית גבוהה.

- **רפורמה בייעוץ ושיווק השקעות כללי.** חוק הייעוץ מקבל פרק דיגיטלי: מוגדר "ייעוץ/שיווק השקעות כללי" – המלצה לציבור הרחב שאינה מותאמת אישית. שלושה מעגלי פיקוח מציעים: (1) נתני תוכן שאינם בענף הפיננסי יקבלו פטור מרישיון אך יחויבו בגילוי זהות ואי התאמה אישית; (2) גופים מפוקחים כמו בנקים, ברוקרים ומנהלי קרנות יורשו לפרסם אנליזות בתנאי הודעה לרשות ועמידה בכללי גילוי, תיעוד ודיווח; (3) בעלי רישיון קיימים יקבלו הקלות במתן תוכן כללי ברשתות. נאסר לכלול פרטים מטעים, והוסדרה קבלת תמורה כדי לצמצם ניגודי עניינים.



עו"ד נמרוד ספיר | צילום: רז הנובסקי

ועדת הכספים של הכנסת דנה השבוע (ג') בהצעת החוק לעידוד פעילות בשוק ההון בנושא תזכיר חוק ממשלתי לעידוד שוק ההון. מדובר בדיון שני בנושא לאחר שהדיון הראשון התקיים לפני כשנה.

את החוק מקדמת **רשות ניירות ערך** במטרה לגוון את אפיקי ההשקעה והמימון ולשכלל את שוק ההון. הצעת החוק כוללת ארבעה תיקוני חקיקה עיקריים שנבחנו על ידי רשות ניירות ערך בשנים האחרונות בתחומים שתחת פיקוחה – הרחבת המכשיר של ניירות ערך מסחריים (נע"מים) למימון פעילותם של תאגידים, הרחבת האפשרות של רישום למסחר של חברות רישום כפול בבורסה בישראל, הקמת תשתית ליצירת קרנות נאמנות אלטרנטיביות והגברת העניין והפעילות בשוק ההון באמצעות קביעת אסדרה מותאמת לפעילות של ייעוץ ושיווק השקעות כללי, ובייחוד לאנליזות שיינתנו על ידי בעלי רישיון או גורמים אחרים המפוקחים על ידי הרשות.

בדיון שהתקיים אתמול הציגה הרשות את נוסח ההצעה ביחס לתיקונים המתבקשים במכשיר הנע"מים. כמו כן במהלך הדיון הביעה **רשות המסים** הסתייגות, בשלב זה מנוסח ההצעה בנושא יצירת קרנות נאמנות אלטרנטיביות, אך ציינה כי הנושא נמצא בשיח בינה לבין רשות ניירות ערך.

עו"ד **נמרוד ספיר**, מנכ"ל איגוד בתי השקעות: "אנחנו מברכים על הצעת החוק החשובה אשר תביא לעידוד המסחר בשוק ההון ובמקביל תגביר את השמירה על כספי המשקיעים. ההצעה כוללת שורת תיקונים שיביאו להרחבת היצע מכשירי השקעה הנגישים לציבור, בדמות נע"מים וקרנות השקעה בנאמנות, תרחיב את התחרות על השקעות הציבור ותאפשר לו להישפץ לאפיקי השקעה סולידיים ומפוקחים נוספים, המותאמים לעידן ההשקעות המודרני".

ספיר הוסיף, כי ההצעה עוסקת גם בשינוי הכללים ביחס לביצוע ייעוץ ושיווק השקעות. "בעניין זה האיגוד רואה חשיבות רבה בהנגשת מידע רב ככל הניתן לציבור בנושאי שוק ההון, כמו גם בהרחבת השיח הציבורי בנושא. הרחבת המידע והשיח תורמים את חלקם בהגברת החינוך הפיננסי ושיפור האוריינות הפיננסית של הציבור. עם זאת, אין ספק שהרחבת השיח ביחס לשוק ההון בפלטפורמות השונות חייבת להתבצע באופן שישמור על החוסכים והמשקיעים וימנע את הטעייתם".

מנכ"ל איגוד בתי השקעות ביקש להדגיש כי חוק הסדרת העיסוק בייעוץ השקעות (חוק הייעוץ) אשר נחקק בשנת 1995, נותר במתכונתו הארכאית, זאת למרות השינויים הטכנולוגיים הדרמטיים שאירעו בשוק

איילון ביטוח ופיננסים במקום הראשון ב-6 מסלולי השקעה בשנה האחרונה!*

- ★ מסלול כללי
- ★ מסלול מניות
- ★ מסלול עוקב מדדים גמיש
- ★ מסלול עוקב מדדי מניות
- ★ מסלול שקלי
- ★ מסלול הלכה



**פרטים נוספים אצל המפקחים המקצועיים במחוזות החברה
איילון חברה לביטוח בע"מ**

*בתקופה 5/24-4/25 | על פי הנתונים מאתר "ביטוח נט" | על בסיס תשואות נומינליות ברוטו ממוצעות שנתיים לפני ניכוי דמי ניהול | אין במידע על תשואות שהושגו בעבר כדי להצביע על תשואות שתושגנה בעתיד | האמור אינו מהווה התחייבות להשגת תשואה כלשהי | האמור אינו מהווה המלצת השקעה, או הצעה לבצע פעולות כלשהן ואין בו ייעוץ מותאם לצרכיו המיוחדים של כל לקוח | מסלול השקעה "כללי" פתוח למצטרפים חדשים בפוליסות חיסכון פרט "יתרון פיננסי" (מספר קרן / מסלול: 116), בביטוחי מנהלים ותגמולים לעצמאיים המסלול סגור למצטרפים חדשים | הבחינה נעשתה בהשוואה לכלל תשואות מסלולי ההשקעה לעיל בפוליסות חסכון, המפורסמים ב"ביטוח נט" מטעם חברות הביטוח לרבות מסלולים בניהול בתי ההשקעות.

הראל משיקה מערכת הפקה חדשה לביטוח רכב

• הסוכן מקבל מגוון של הצעות מחיר במסלולי ביטוח רכב שונים ובהתאם מבצע התאמת צרכים ללקוח ובוחר את המסלול המיטבי עבורו.

• מעבר קל ומהיר להפקה של פוליסות נוספות (בהתאם לצרכי הלקוח) למשל ביטוח לעמדת טעינה לרכבים חשמליים או למשל ביטוח דירה.

הילה כוכבי, סמנכ"לית ומנהלת מוצרי פרט ופיתוח עסקי בהראל ביטוח: "מערכת 'רכב בקליק' היא הרבה מעבר לטכנולוגיה – היא שינוי תפיסתי. יצרנו פתרון דיגיטלי שנותן לסוכן שלנו גמישות ושליטה טובה יותר בתהליך ההפקה, תוך שיפור חוויית הלקוח. המערכת משלימה למגוון רחב של יישומים דיגיטליים הקיימים עבור סוכני הראל כגון עסק בקליק, דירה בקליק, חידושים בקליק ועוד מגוון שינויים ופעולות שניתן לבצע בדיגיטל המאפשרים לסוכן לעבוד בצורה יעילה ופשוטה המשפרת את חוויית עובדי משרד הסוכן ומאפשרת להתמקד בלקוחות ולהעניק להם שירות אישי ומיטבי".



הילה כוכבי | קרדיט: אילנה פלסנוב

הראל ביטוח משיקה את "רכב בקליק" – מערכת דיגיטלית תפעולית מתקדמת שתשנה את הדרך שבה סוכנים מפיקים פוליסות רכב חובה ורכב רכוש. מדובר בפתרון טכנולוגי חדשני, קל ויעיל שמאפשר קבלת הצעת מחיר וגם הפקת הפוליסה במערכות החברה.

מערכת "רכב בקליק" חוסכת לסוכן זמן יקר באמצעות התאמת הכיסויים לצרכי הלקוח וכן שורת יתרונות במאמץ לייעול את העבודה היומיומית של סוכני הראל:

יתרונות המערכת:

- אימות יעיל של דוח עבר ביטוחי ONLINE, ללא עלות ותוך חיסכון זמן בהמצאת אישורים ידניים לחברה.
- הפקת הפוליסה במינימום שאלות חיתום.
- טיפול מיטבי בהצעת מחיר של לקוח תוך שימוש בסימולטורים חיצוניים ועד לסגירת הפוליסה במערכות החברה.

קצבת שאירים של עמית נכה תופחת אם יימשכו כספי פיצויים

כך בטיוטת חוזר שפרסמה רשות שוק ההון שמעדכנת את תקנון קרנות הפנסיה החדשות המקיפות



שהושגו במסלול ההשקעות הרלוונטי ובפער האקטוארי שנרשם בקרן עד מועד פטירת העמית.

הנחיות החוזר ייכנסו לתוקף ב-1 ביוני 2025. למנהלי קרנות הפנסיה החדשות ניתנה אפשרות להעביר הערות לרשות עד אתמול (ד').

רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון פרסמה טיוטת הוראות חדשה המעדכנת את תקנון קרנות הפנסיה החדשות המקיפות, בעקבות תיקון במערך ההנחות הדמוגרפי שנכנס לתוקף בסוף 2024. השינוי העיקרי: עמית נכה שמשך (או העביר) כספי פיצויים לאחר אירוע הנכות יפחית את קצבת השאירים שלו בהתאם לחלק היחסי של הכספים שנמשכו.

בחוזר מה-27 בנובמבר 2024 עודכנו ההנחות הדמוגרפיות שעליהן נשענות קרנות הפנסיה לצורך תמחור הכיסויים הביטוחיים לנכות ולשאירים. כעת קובעת הרשות כי יש להתאים את תנאי הכיסוי הביטוחי לשאירים כך שלא יחרגו מהמגבלה המותרת לגביית דמי ביטוח מתוך רכיב התגמולים.

בהתאם להוראות שבטיוטת החוזר, אם עמית נכה מושך כספי פיצויים לאחר מועד אירוע הנכות, קצבת השאירים תופחת ביחס ישיר לסכום שיצא מן הקרן. שיעור הקצבה יופחת לפי חלקו היחסי של הסכום שנמשך בערך המהוון של הקצבאות העתידיות, המחושב על פי מקדמי ההמרה התקניים. הסכום שנמשך יעודכן רטרואקטיבית בתשואות

גם בתקופה סוערת

הפניקס הבית הנכון להשקעות שלך

שני בלו - הרפניסט
מנכ"לית הפניקס פנסיה וגמל



מקום 1 בשנה האחרונה בגמל*

הפניקס גמל מסלול לבני 50 עד 60 | הפניקס גמל לבני 60 ומעלה
הפניקס גמל מסלול מניות

מקום 1 בשנה האחרונה בפנסיה*

פנסיה מקיפה מסלול לבני 50 ומטה | פנסיה מקיפה מסלול לבני 50-60
פנסיה מקיפה מסלול מניות

לפרטים פנו לסוכנת/סוכן הביטוח

*מתייחס לתקופות: שנה אחרונה (4.25-5.24), שלוש שנים אחרונות (4.25-5.22), חמש שנים אחרונות (4.25-5.20) אין במידע על התשואות והדירוגים שהושגו בעבר בכדי להצביע על התשואות והדירוגים שיושגו בעתיד או התחייבות לתשואה כלשהי. התשואות הינן נומינליות ברוטו, לפני ניכוי דמי ניהול. "הפניקס גמל מסלול הטקעה לבני 50 עד 60" מ"ה 9529 במקום ה-5 בשלוש השנים האחרונות, במקום ה-4 בחמש השנים האחרונות. "הפניקס גמל לבני 60 ומעלה" מ"ה 401 במקום ה-3 בשלוש השנים האחרונות, במקום ה-3 בחמש השנים האחרונות. "הפניקס גמל מסלול מניות" מ"ה 961 במקום ה-7 בשלוש השנים האחרונות, במקום ה-5 בחמש השנים האחרונות. "הפניקס פנסיה מקיפה - מסלול לבני 50 ומטה" מ"ה 9974 במקום ה-2 בשלוש השנים האחרונות ובמקום ה-1 בחמש השנים האחרונות. "הפניקס פנסיה מקיפה - מסלול לבני 50 עד 60" מ"ה 9975 במקום ה-2 בשלוש השנים האחרונות, במקום ה-2 בחמש השנים האחרונות. "הפניקס פנסיה מקיפה מסלול מניות" מ"ה 2187 במקום ה-3 בשלוש שנים האחרונות ובמקום ה-2 בחמש שנים האחרונות. ההשוואה נערכה מתוך החברות המנהלות קופות גמל או קופות פנסיה (בהתאמה) מעל 10 מיליארד ש"ח ואינה כוללת קופות מגדריות שאינן פתוחות לכלל הציבור. האמור אינו מהווה ייעוץ מכל סוג שהוא בידי בעל רישיון עפ"י הד"ר, המתחשב בנתונים ובצרכים הפרטניים של כל אדם. להפניקס פנסיה וגמל בע"מ זיקה למוצרים המנוהלים על ידה. מקור הנתונים: גמל נט ופנסיה נט באתר האוצר. הנתונים נכונים למועד הפרסום 05/25.

עמית גל מסרב להעניק היתר שליטה לאלפרד אקירוב בכלל ביטוח

אקירוב: "אנו סבורים שתימצא המתכונת שתאפשר לקבל את הסכמת הממונה לכך"

במכתב של אלרוב אל **אסף נחמני**, אז מנהל מחלקת רישוי וממשל תאגידי ברשות שוק ההון, עם העתק לעמית גל, אז מ"מ הממונה, ציינה אלרוב כי "החברה עמלה על קידום נושא היתר השליטה על מגוון המתווים האפשריים לכך", וכי "החברה בוחנת מתווה נוסף לאלה שכבר דובר עליהם, לפיו אלרוב לא תיחשב כחברת שכבה ואשר לפיו החברה לא תיחשב כחברת שכבה לצורכי החוק לקידום התחרות ולצמצום הריכוזיות, וזאת אף בהתאם לפרשנות המוצגת על ידכם".

בפנייה של אלרוב לרשות, ביקשה החברה כי "לצורך קידום בחינתו של המתווה הנוסף, החברה תשמח לתאם פגישה עם הצוותים המקצועיים כדי לדון בדברים ולהציג בפניהם את תמצית המתווה הנבחן על ידה והפעולות הנדרשות לביצועו על בסיס בדיקותיה עד כה".

מאז ולאחר מספר פגישות בין הצדדים, נראה שלמרות מאמציו, אקירוב לא יקבל היתר שליטה בכלל ביטוח.

יש לציין, שהיקף ההשקעות הכולל של אקירוב במניות כלל ביטוח הסתכם בכ-690 מיליון שקלים, כשמניות אלו שוות

היום כבר כ-1.12 מיליארד שקלים, כך שאקירוב יכול להיות מרוצה מאוד מההשקעה הקיימת.

בשמו של אלפרד אקירוב נמסרה התגובה הבאה: "אנחנו מאוד מרוצים מההשקעה שלנו בכלל ביטוח ומהאופן שבו פועלת הנהלת החברה. אנו מאמינים בכלל ביטוח, מעוניינים להגדיל את ההחזקה שלנו בה וסבורים שתימצא המתכונת שתאפשר לקבל את הסכמת הממונה לכך".

לאחר יותר משלוש שנים בהן מנסה חברת **אלרוב נדל"ן ומלונאות** בשליטת **אלפרד אקירוב**, לרכוש את השליטה בכלל ביטוח, החליט הממונה על שוק ההון **עמית גל** סופית, שלא להעניק היתר שליטה לאקירוב בכלל ביטוח.

כיום מחזיק אקירוב באמצעות אלרוב כ-14.4% מניות כלל ביטוח, וזאת באמצעות היתר אחזקה המתיר לו אחזקת מניות של עד 15% בחברת הביטוח. בדצמבר 2021, הגיש אקירוב את בקשתו הראשונה להיתר שליטה בכלל, שיקנה לו את הזכות למניות של עד 30% בכלל ביטוח.

הבקשה סורבה לאור התנגדות **רשות ניירות ערך** שהתבססה על חוק הריכוזיות ויצירת פירמידה עסקית בת שלוש שכבות מדווחות, לפי המתווה של אקירוב. חוק הריכוזיות אוסר על חברת שכבה (חברה שהנפיקה מניות לציבור) שנייה בפירמידה לשלוט בחברת שכבה אחרת, כשאז ייווצרו שלוש שכבות - אלרוב, כלל אחזקות ביטוח וחברת כללביט מימון (שנשלטת בידי כלל ביטוח, חברה בת של כלל אחזקות).

באוקטובר 2023 הוגשה בקשה נוספת להיתר שליטה בכלל ביטוח מצד אקירוב. הפעם, כדי לחסום את הגבלת חוק הריכוזיות, הוא הציג בבקשה כי רכישת המניות הנוספת תתבצע שלא באמצעות אלרוב הבורסאית, אלא באמצעות חברות פרטיות שלו ושל שניים מילדיו. במקביל פנתה אלרוב נדל"ן ומלונאות שבשליטת אקירוב, לרשות שוק ההון, ביטוח וחסכון בבקשה להיפגש עם הצוותים המקצועיים ברשות, כדי לדון בבקשה.



אלפרד אקירוב
| צילום: גיא אסייג

מרימים אותך ברשת, מרימים איתך את העסק.
בחג שבועות הבא נוכל לחגוג גם איתך
קציר של עסקאות מניבות.

חג שמח!

בוא לצמוח איתנו <<



ארביטראז'
פירמת שותפים לניהול פיננס

ככה עושים
את זה
בארביטראז'

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.

"קולנו נשמע, דעתנו נחשבת, אבל אנחנו בעיקר שומעים מהחברות שאנחנו מפריעים להן"

נשיא לשכת סוכני הביטוח שלמה אייזיק בכנס המחוזות של הלשכה: "אני אומר מפה לחברות הביטוח, אנחנו לא נהיה מוכנים להתפשר בנושא הביטוחים המורכבים וארוכי הטווח"



שלמה אייזיק בכנס המחוזות של הלשכה | צילום: לשכת סוכני הביטוח

השאר כי מי שיאמץ חדשנות – יכפיל הכנסות ויבנה הצלחה לטווח ארוך. מנכ"ל הראל משכנתא+60 **קובי קלמן** דיבר בכנס על פתרונות פיננסיים לגיל השלישי. **כפיר סטוקול ואלעד אהרון** ממגדל חברה לביטוח הרצו על מגדל CONNECT. **רועי חתוקה**, מנהל מערך ההפצה למשקיעים ב-BTB, דיבר על אשראי באלוקציית הנכסים של סוכן הביטוח.

בכנס השתתפו גם נציגים של חברת שורנס, מנהל תחום ה-Customer success בחברה **שחר ארבל**, ומנהל תחום ה-Growth **עידן ברק**. ארבל הסביר כיצד להפוך את הררי הדאטה שנאספים ללא הפסקה אצל הסוכנים והסוכנות, למקור הכנסה פעיל. ברק הרצה על כיצד ניתן להקים לידיים ולהקצות אותם לעובד המתאים בקלות, ולאחר מכן לבצע מעקב אחר תהליך המכירה.

רב שיח בנושא הגדלת הכנסות וערך מוסף במשרד הסוכן

הכנס הסתיים ברב שיח על הגדלת מקורות ההכנסה במשרד הסוכן, בהשתתפות יו"ר מחוז השרון **מושיק בן פורת**, יו"ר מחוז ירושלים **עופר חורש**, יו"ר ועדת הבריאות **נחמה גולדוסר**, יו"ר הוועדה הפנסיונית **יורם לבינאט** ויו"ר ועדת פיננסים **לידור לבקוביץ**. את רב השיח הנחה **שי שדה**, יו"ר ליסוב החברה הכלכלית.

גולדוסר דיברה על הרגולציה ברפורמת "שקל ראשון" ועל העובדה שהחברות משלמות את מרבית הביטוחים; היא ציינה כי יחס אישי ותחושת דאגה ללקוח מעמיקים את הקשר וממחישים את התועלת שבמוצר.

המשך בעמוד הבא <<<

"למרות שכבר יותר משנה וחצי אנחנו נמצאים במציאות הזויה שלא נגמרת, אנחנו בלשכה עושים המון פעולות על מנת לשמור על הענף, לשפר ולקדם אותו, ובעיקר, אנחנו פועלים לשמור עליכם הסוכנים", הכריז נשיא לשכת סוכני הביטוח, **שלמה אייזיק**, מול מאות סוכנים שהגיעו בשבוע שעבר לכנס המחוזות של הלשכה שהתקיים בכפר המכביה.

"איך אני יודע שאנחנו עובדים ועושים טוב? הגענו לסיטואציה שבה מספר החברים שלנו נמצא בשיא ואנחנו כבר מעל 5,500. איך אני יודע שאנחנו פועלים בצורה מקצועית וטובה? קולנו נשמע, דעתנו נחשבת, אבל אנחנו בעיקר שומעים מהחברות שאנחנו מפריעים להן", הדגיש אייזיק.

עוד אמר נשיא הלשכה: "אנחנו שותפים להצעת חוק שמקודמת בימים אלו על ידי ח"כ **אברהם בצלאל** בנושא הביטוחים המורכבים וארוכי הטווח. אני אומר מפה לחברות הביטוח, אנחנו לא נהיה מוכנים להתפשר בנושא הזה. לא יכול להיות שגופים מוסדיים ישווקו ביטוחי חיים באופן ישיר על ידי עובדים ללא רישיון. הדבר הזה פוגע בכל הענף וגורם לאובדן אמון של הציבור במוצרים שמשווקים להם, דווקא בזמן שהם צריכים אותם".

במסגרת הכנס, שכותרתו הייתה "עולם מקורות ההכנסה של סוכני הביטוח", נערך סמינר מקצועי של הלשכה ACADEMY, שהעניק לסוכנים כלים לצמיחה, עם הרצאות ממוקדות, חשיפה למוצרים חדשים, כלים ושירותים שמטרתם לשדרג את עבודת הסוכנים ולהגדיל את הכנסותיהם.

יו"ר הוועדה להסגת גבול המקצוע בלשכה, עו"ד **יניב גוב ארי**, סקר את פעילות הלשכה נגד פדיונות כספים פנסיוניים ואיתור כספים אבודים והדגיש בפני הסוכנים: "תזהירו את הלקוחות שלכם ותצילו אותם מפני העוקצים המסוכנים הללו".

היועץ המקצועי של לשכת סוכני הביטוח, עו"ד **יניב מאיר** שהוביל את הכנס, הרצה על מודלים עסקיים לשיתופי פעולה בין סוכני ביטוח וכיצד ניתן להיערך לכך בצורה מיטבית.

בין נושאי הדברים בכנס היו בכירים בחברות שונות. מנכ"ל אנקור חברה לביטוח **אורי אומיד** הרצה בכנס על טיפים לעבודה נכונה מול חברת ביטוח. סמנכ"ל חטיבת הסוכנים ונקודות הפצה בפספורטכארד **אלון מעברי** דיבר על איך לזהות ליד איכותי במשרד הסוכן מבלי לשלם עליו, זאת לקראת חוויית החופשה בחו"ל.

מנכ"ל משותף בסיגמא קלאריטי **יאיר שני** הרצה על תיק השקעות מוגן כ-WIN WIN ללקוח ולסוכן. **מיקי קופל**, מנכ"ל קופל גרופ, הרצה על איך סוכן ביטוח יכול להגדיל את הכנסותיו בשוק המשתנה, וציין בין



מימין: עופר חורש, נחמה גולדוסר, לידור לבקוביץ, שי שדה, מושיק בן פורת וירם לביאנט | צילום: לשכת סוכני הביטוח

לאזון. יו"ר מחוז ירושלים הזהיר מפני איכות נמוכה של לידים קבויים והציע להתמקד בשירות איכותי, בקשר עמוק ובהיכרות עם הלקוחות כדי לקבל לידים טובים יותר.

המשך מהעמוד הקודם <<<

גולדוסר גם הדגישה שהרפואה הציבורית מתמחרת בחסר ולכן מי שרוצה שירות איכותי חייב לפנות לביטוח פרטי.

לבקוביץ המליץ לבצע מדי תקופה ניתוח תיק ללקוחות כדי לחשוף פוטנציאל לא ממומש. הוא מאמין שהתמקדות בלקוחות קיימים יכולה להגדיל פעילות בלי השקעות נוספות בשיווק. לבקוביץ ציין שלפעמים מספיק לגייס מעסיק אחד עם עשרות עובדים כדי לעשות מהלך פורץ דרך. לביאנט הסביר כי אף שהרגולציה והמיסוי מכבידים, הם גם יוצרים הזדמנות. הוא קרא למתג את הסוכן כמנהל הסיכונים והעתיד הכלכלי של המשפחה לכל אורך חייה והדגיש את החשיבות של התמקצעות מתמדת וערך מוסף ללקוח.

בן פורת ציין שההתנדבות במיזם "מנצחים ביחד" משפרת את תדמית המקצוע. הוא הגדיר את סוכן הביטוח כ"מנהל עסקים" המטפל בלקוחות, ספקים וחברות ביטוח. בן פורת התריע על העברת אחריות נוספת מהחברות לסוכנים ללא תגמול ועודד את הנוכחים בכנס לגבות תשלום ישיר מהלקוח על שירות.

חורש אמר כי הוא אינו גובה שכר טרחה אלא מסתמך על הפניות מפה



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.



העליון בייצוגית נגד מיטב גמל ופנסיה:

הפיצוי יישאר 120 מיליון שקלים - יופחתו סכומי הגמול ושכר הטרחה

העליון אף מציע שחלק מהתשלומים לגמול ושכר הטרחה ינוכו מתוך הפיצוי לקבוצה המיוצגת | ההשפעה החשבונאית: מיטב מבטלת את מרבית ההפרשה וחוסכת כ-285 מיליון שקלים בדוחותיה הכספיים

חברי קבוצות התובעים, דמי ניהול בשיעור שנגבה מהם במועד מתן פסק הדין של בית המשפט המחוזי, באוגוסט 2021.

המחלוקת שנתרה פתוחה

על פי הסכם הפשרה ממאי 2023, לתובעים הייצוגיים ישולם גמול בסך כולל של 2.3 מיליון שקלים בתוספת מע"מ ולעורכי הדין המייצגים ישולם שכר טרחה בסך כולל של כ-15.7 מיליון שקלים בתוספת מע"מ.

כעת במסגרת ההשלמה המוסכמת בנושא הגמול לתובעים המייצגים ושכר הטרחה לבאי כוחם, שבכל מקרה לא יעלו על הקבוע בהסכם

הפשרה, ובשאלה האם הגמול ושכר הטרחה ישולמו בנוסף לסכום הפיצוי לקבוצה או ישולמו מתוך הפיצוי לקבוצה (כולם או חלקם), הציע בית המשפט לצדדים להפחית את הסכומים במידת מה ולקבוע שחלק משכר הטרחה והגמול ישולמו מתוך הפיצוי לקבוצה. לאור העדר הסכמה בנושאים אלו, ניתנה לבאי כוח התובעים וליועמ"ש האפשרות להגיש התייחסות בכתב לשני הנושאים הללו בלבד, לאחריה יכריע בית המשפט בסוגיות אלה.

סעיף השיפוי והכיסוי הביטוחי

במסגרת הסכם המיזוג בין בעלי המניות לשעבר של מיטב לבין החברה, שהושלם במרץ 2013 ואושר באספה הכללית ב-27 בספטמבר 2012, התחייבה מיטב לשפות את אותם בעלי מניות על כל סכום שייפסק נגדה בהליכים המשפטיים המתנהלים כעת.

לשם כיסוי הסיכון רכשה החברה פוליסת ביטוח מצגים ושיפויים בהיקף של 54 מיליון שקלים, וכיום מתנהל משא ומתן עם חברת הביטוח לאחר שהוגשה תביעה למימוש הפוליסה. סכום השיפוי הסופי טרם התגבש, מפני שהוא תלוי בשורה של משתנים: הסכום שבו תחויב מיטב גמל בפועל (לרבות גמול ושכר טרחת עורכי הדין), כלל ההוצאות הנלוות, החלק שימומן באמצעות הפוליסה והיבטי המס של הפשרה.

בדוחות הכספיים כבר נרשמה הפרשה, וכשיושלם תיקון הסדר הפשרה ואישורו, יועבר השיפוי - לאחר קבלת תגמולי הביטוח - במניות החברה, בהתאם למחיר הסגירה הממוצע בשבעת ימי המסחר הראשונים ממועד הזכאות. ברבעון השני של 2025 ייוקף הסכום במלואו להון העצמי של מיטב, חלקו כעודפים וחלקו כהון מניות ופרמיה.

בית ההשקעות מיטב הודיע לרשות ני"ע ולבורסה כי הגיע להבנות עם התובעים הייצוגיים בתביעה נגד מיטב גמל ופנסיה, וכי הוגשה לבית המשפט העליון "השלמה מוסכמת" להסכם הפשרה. בדיווח נמסר כי מדובר על תיקונים מוסכמים, שהינם טכניים במהותם, להסדר הפשרה, וזאת כדי שבית המשפט ייתן תוקף להסכם הפשרה המתוקן.

מדובר על תובענה ייצוגית שהגישו עמיתים בקופת הגמל (ישראל גרינברג שהצטרף לקופת הגמל תגמולים בשנת 1969 ומיכאל לוינרד שהצטרף לקופה בשנת 1984), בטענה כי זו גבתה מהם דמי ניהול, בניגוד למה שהוסכם עמם עת הצטרפותם לקופה.

בין מיטב לבין התובעים הייצוגיים התקיים הליך גישור, כפי שהמליץ בית המשפט העליון לצדדים בהליכי הערעור שהגישה מיטב על פסק דין במחוזי שחייב אותה באוגוסט 2021 לשלם כ-400 מיליון שקלים לחברי הקבוצות המיוצגות בתובענות הייצוגיות.

על פי ההסכמות שכבר הושגו ב-2 במאי 2023, מיטב גמל תפצה את עמיתיה בסכום כולל של כ-120 מיליון שקלים. בעקבות כך עדכנה מיטב כי בדוחות הכספיים של הרבעון השני תבוטל מרבית ההפרשה שעמדה נכון להיום על כ-400 מיליון שקלים (כולל ריבית והצמדה). ההפרשה החדשה תעמוד על כ-115 מיליון שקלים, סכום שכפוף להחלטות עתידיות בעניין הגמול ושכר הטרחה.

עיקרי ההסדר

מיטב גמל תפצה כאמור את העמיתים, שהוגדרו בהחלטת בית המשפט המחוזי כחברי קבוצות התובעים, בסכום כולל של כ-120 מיליון שקלים. מתוך סכום זה:

- 100 מיליון שקלים השבה לעמיתים הזכאים (בתוספת הצמדה מינואר 2024). ככל שיוחלט כי חלק משכר הטרחה והגמול יהיו מתוך הפיצוי לקבוצה, סכום זה יהיה נמוך יותר.

- 20 מיליון שקלים בגין העדר גבייה של דמי ניהול החל מספטמבר 2021 (סכום שעולה על סכום זה יקוזז מהפיצוי לעמיתים בהתאם להסכם הפשרה).

כמו כן, מיטב גמל תהיה רשאית לחזור ולגבות מהעמיתים הקיימים,

ילין לפידות בית השקעות

מברכת את

סוכנות 'גור'

על הזכייה בטורניר הסוכנים של ילין לפידות
בשיתוף מכבי תל אביב לשנת 2025.



אנו מודים לכל הקבוצות שהשתתפו בטורניר



קבוצת ילין לפידות עוסקת בשיווק פנסיוני / השקעות (ולא בייעוץ) ולה זיקה למוצרים המנוהלים על ידה. אין באמור תחליף לייעוץ / שיווק פנסיוני / השקעות המבוצע בידי בעל רישיון עפ"י דין והמתחשב בנתונים ובצרכים המיוחדים של כל אדם.

שיא של יותר מ-5 שנים בנזקי חורף לחקלאים: קנט תפצה ביותר מ-250 מיליון שקלים

שמוליק תורג'מן, מנכ"ל קנט: משבר האקלים בחורף האחרון בא לידי ביטוי באופן ישיר במיעוט משקעים ובאופן עקיף בהתפרצות מחלות שפגעו בגידולים החקלאיים



נזקי קרה באבוקדו בקיבוץ אלונים, פברואר 2025 | צילום: אורי תירוש

שבחלק מהשטחים לא הניבו כלל, וכן לגידולי הבצל, הפלפל ועוד.

מגדלי הפירות יפוצו ביותר מ-39 מיליון שקלים, בעיקר עקב מיעוט המשקעים ואירוע הקרה בפברואר שפגע קשות בפריחה וכן גל קור בחודש מרץ שפגע בעיקר בגידולי השייף והשקד. מגדלי הפלחה יפוצו בהיקף שיא של יותר מ-30 מיליון שקלים. מגדלי האבוקדו יפוצו בכ-29 מיליון שקלים, בעיקר בשל נזקי ברד בדצמבר שפגע בגידולים וכן בשל נזקי הקרה בפברואר שפגעה בפריחה ובפרי העתידי. מגדלי הבננות יפוצו ביותר מ-20 מיליון שקלים, בעיקר בגלל נזקי הקרה. מגדלי ההדרים יפוצו בקרוב ל-10 מיליון שקלים בגלל הקרה בפברואר.

נזק חסר תקדים לדבוראים ולכוורות

קנט מדווחת עוד כי נזק חסר תקדים נגרם בחורף האחרון גם לדבוראים ולכוורות. בשל מיעוט הגשמים חלה ירידה חדה בהיקף הפריחה וכתוצאה מכך בהיקף תוצרת הדבש. הפיצוי לדבוראים יעמוד על שיא של כ-8 מיליון שקלים. מגדלי הפרחים יפוצו בכ-5 מיליון שקלים, בעיקר בגלל נזקי הקרה בפברואר ופגיעה מוורוסים שנבעו ממוג האוויר.

מגדלי התרנגולות וההודים יפוצו ביותר מ-35 מיליון שקלים, בעיקר כתוצאה מהתפרצות מחלות כמו שפעת העופות הנוטות להתפרץ כשיש מיעוט משקעים.

תורג'מן: "על רקע הנזקים העצומים שראינו בחורף האחרון, כמו גם בשנה החולפת, הדרך הנכונה והיעילה ביותר להבטיח רמת מחירים יציבה, אספקה סדירה של תוצרת חקלאית טרייה ושמירה על עצמאות המזון כחול-לבן, היא באמצעות הגדלת את התמיכה הישירה בחקלאים. תמיכה זו תאפשר לחקלאים המקומיים להגדיל את היקפי התוצרת, למרות הסיכונים הכלכליים הגדולים הטמונים בכך, ההשקעות הגדולות הנדרשות מהם ולמרות הגידול המתמיד בהיקף נזקי מזג האוויר לגידולים".

היקף הנזקים שנגרמו לחקלאים בחורף האחרון שבר שיא של יותר מ-5 שנים. כך עולה מסיכום נתוני קנט, הקרן לביטוח נזקי טבע בחקלאות.

מהנתונים עולה כי עבור נזקי חורף, דצמבר 2024 עד אפריל 2025, תפצה קנט את החקלאים ביותר מ-250 מיליון שקלים. מהחברה נמסר כי לשם השוואה, בחורף הקודם פוצו החקלאים בכ-150 מיליון שקלים, ובכ-165 מיליון שקלים בחורף 2022-2023. בחורפים קודמים עמדו הסכומים על כ-130-140 מיליון שקלים.

הנזקים העצומים בחורף האחרון בא לידי ביטוי גם בהיקף דיווחי הנזק שהתקבלו בקנט מהמגדלים: יותר מ-4,600 דיווחים על נזקים בחורף האחרון לעומת כ-3,200 דיווחים בחורף אשתקד.

בקנט מסבירים כי החורף האחרון התאפיין בבצורת נרחבת באזורים רבים בארץ ומרבית הגידולים סבלו ממיעוט משקעים קיצוני. בחלק מהמקומות נרשמה ירידה של עשרות אחוזים ביחס לממוצע. במקביל, אירעו במהלך החורף מספר אירועי קרה וגלי קור שפגעו קשות בגידולים בכל הארץ.

עוד מציינים בקנט כי הקרה פוגעת, בזמן קצר, לא רק בפירות או הירקות אלא גם בצמח עצמו, ובחלק מהמקרים גורמת למותו. "הבעיה המרכזית באירועי קרה היא שבדרך כלל מדובר בפגיעה בשטחים נרחבים מאוד כאשר לחקלאי אין למעשה דרך להתמודד איתה".

לדברי שמוליק תורג'מן, מנכ"ל קנט, משבר האקלים לא בא לידי ביטוי רק בתופעות כמו גלי חום או קור. ההשלכות על החקלאות הן נרחבות הרבה יותר, באופן ישיר ובאופן עקיף, כמו שנראה בחורף האחרון: "מעבר לצורך להשקות את הגידולים בשל מיעוט הגשמים, דבר המגדיל את הוצאות החקלאים ואינו ישים בכלל הגידולים, ההשלכות של מיעוט המשקעים בחורף האחרון בא לידי ביטוי גם בתופעה של התפרצות מזיקים וכנימות הפוגעים בגידולים, כמו גם התפרצות מחלות כמו שפעת העופות הפוגעת בלולים. חלק ניכר מהפגיעות בגידולים בחורף האחרון נבע ממזיקים, תופעה שלא ראינו בהיקפים שכאלה בשנים קודמות".

ענף הירקות ספג את הפגיעה הקשה ביותר

מסיכום נתוני קנט עולה כי הענף שספג את הפגיעה הקשה ביותר בחורף, יותר מ-61 מיליון שקלים פיצויים, היה ענף הירקות. גידולי הירקות נפגעו בעיקר מהחורף השחון, מאירוע קרה שהתרחש בפברואר שפגע בגידולים והשפיע על המשך העונה וכן מריבוי מזיקי חורף וכנימות כתוצאה ממיעוט הגשמים. בין השאר נרשמה פגיעה בגידולי האבטיחים



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"

הרווח הכולל אחרי מס של חמש קבוצות הביטוח הגדולות הסתכם יחד ברבעון הראשון ל-2.165 מיליארד שקלים

את הרווח הכולל הגדול ביותר רשמה הפניקס עם 568 מיליון שקלים, אחרי הראל 543 מיליון, כלל ביטוח 409 מיליון, מנורה מבטחים 391 מיליון ומגדל 254 מיליון שקלים

ברוח נובעת בעיקר משיפור ברווח מפעילות ענף הפנסיה בעקבות צמיחה בנכס המנוהל.

אייל בן סימון, מנכ"ל הפניקס פיננסים: "הפניקס ממשיכה

ליצר ערך על ידי צמיחה אסטרטגית, גיוון בפעילויות ומנועי הצמיחה, תזרים חזק ודיבידנדים, תשואה גבוהה, וקישור בצריכת ההון ובתנודתיות וברגישות לשינויים כלכליים. אסטרטגיית הפניקס ממשיכה להתמקד בצמיחה מואצת, חדשנות והעמקת היתרונות התחרותיים, וניהול אקטיבי כולל בפיתוח יכולות ותשתיות שיבססו יצירת ערך לטווח הארוך, וזאת תוך ניהול הון מוקפד".



אייל בן סימון |
צילום: ענבל מרמרי

[לדוחות הכספיים של הפניקס - לחצו כאן](#)

הראל השקעות ביטוח ופיננסים

קבוצת הראל סיימה את הרבעון הראשון של 2025 עם רווח כולל אחר מס בסך של 543 מיליון שקלים, המשקף תשואה להון של 22%, לעומת רווח כולל לאחר מס של כ-264 מיליון שקלים ברבעון המקביל של שנת 2024 (לפי IFRS 17), גידול של כ-106%.

הרווח מעסקי ביטוח צמח בכ-186% והסתכם בכ-680 מיליון שקלים לעומת 238 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד. הרווח החיתומי לפני מס צמח בכ-16% והסתכם בכ-543 מיליון שקלים לעומת כ-467 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד.

למרות שחרור של יתרת CSM בסך של כ-400 מיליון שקלים לרווח ברבעון הראשון של 2025, יתרת הרווחים העתידיים ל-31 במרץ 2025 נשארה יציבה והסתכמה בכ-16.5 מיליארד שקלים, בדומה ליתרה נכון ל-31 בדצמבר 2024. בהראל מסבירים כי הדבר מעיד על יצירת ערך משמעותית מעסקים חדשים.

הראל מדווחת על המשך צמיחה בפרמיות שהורווחו ברוטו, שהסתכמו ברבעון הראשון בכ-10.7 מיליארד שקלים, עלייה של כ-7% לעומת

המשך בעמוד הבא <<<

הפניקס פיננסים

הרווח הכולל אחרי מס של הפניקס פיננסים הסתכם ברבעון הראשון של שנת 2025 ב-568 מיליון שקלים, המשקף רווח של 2.26 שקלים למניה, ותשואה להון בשיעור של 21.3%, בהשוואה ל-510 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד (284 מיליון שקלים על בסיס התקינה הקודמת).

נרשמה המשך צמיחה בפעילות ניהול הנכסים שבה הסתכם הרווח ב-204 מיליון שקלים, גידול של 43% ביחס לרבעון המקביל אשתקד.

לאחר עדכון מדיניות חלוקת הדיבידנד מתדירות חלוקה חצי שנתית לרבעונית, הפניקס מחלקת דיבידנד בסך 230 מיליון שקלים (0.91 שקלים למניה) בגין רווחי הרבעון הראשון.

החל מרבעון זה הקבוצה מטמיעה בדוחות הכספיים את התקנים החשבונאיים IFRS 17 במקום IFRS 4 ו-IFRS 9. התקינה החדשה משפיעה באופן חיובי על תוצאות הפניקס ביטוח.

תוצאות הפעילות בתחומים שונים:

• **ביטוח כללי**. הרווח הכולל לפני מס הסתכם ב-229 מיליון שקלים, בהשוואה ל-224 מיליון שקלים בתקופה המקבילה אשתקד. עיקר הגידול נובע משיפור ברווח החיתומי במוצר רכוש ואחר.

• **ביטוח בריאות**. הרווח הכולל לפני מס הסתכם ב-220 מיליון שקלים, וזאת בהשוואה ל-116 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד. עיקר העלייה ברווח נבעה מהשינוי בעקום הריבית ובעליה ברווח החיתומי במוצר הוצאות רפואיות.

• **ביטוח חיים וחסכון**. הרווח הכולל לפני מס הסתכם ל-105 מיליון שקלים, בהשוואה ל-80 מיליון שקלים בתקופה המקבילה אשתקד. עיקר העלייה ברווח נבעה מהשינוי בעקום הריבית בהשוואה לתקופה מקבילה אשתקד, עלייה זאת קוזזה ברובה בירידה ברווחי השקעות וברוח החיתומי בהשוואה לתקופה המקבילה אשתקד.

• **גמל ופנסיה**. הרווח הכולל לפני מס הסתכם ל-39 מיליון שקלים, בהשוואה ל-31 מיליון שקלים בתקופה המקבילה אשתקד. העלייה

המשך מהעמוד הקודם <<<

הרבעון המקביל אשתקד. הנכסים המנוהלים הסתכמו בכ-514 מיליארד שקלים נכון ל-31 במרץ 2025. ההון העצמי של הקבוצה חצה לראשונה את רף ה-10 מיליארד שקלים לסף של כ-10.4 מיליארד שקלים.

תוצאות הפעילות בתחומים שונים:

- **ביטוח בריאות.** הרווח הכולל לפני מס הסתכם בכ-307 מיליון שקלים, לעומת רווח כולל לפני מס של כ-8 מיליון שקלים ברבעון המקביל של שנת 2024.
- **ביטוח חיים.** הרווח הכולל לפני מס הסתכם בכ-184 מיליון שקלים, לעומת כ-91 מיליון שקלים ברבעון המקביל של 2024.
- **ביטוח כללי.** הרווח הכולל לפני מס הסתכם בכ-189 מיליון שקלים, לעומת כ-139 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד.
- **פנסיה וגמל.** הרווח הכולל לפני מס הסתכם בכ-29 מיליון שקלים, לעומת כ-30 מיליון שקלים ברבעון המקביל של 2024.

לדוחות הכספיים של הראל - לחצו כאן

כלל החזקות עסקי ביטוח

הרווח הכולל לאחר מס של כלל ביטוח הסתכם ברבעון הראשון של 2025 בכ-409 מיליון שקלים, לעומת כ-314 מיליון שקלים בתקופה המקבילה אשתקד, עלייה של כ-30%.

תוצאות הרבעון הראשון משקפות תשואה על ההון במונחים שנתיים של כ-18.7%, בהשוואה לתשואה של כ-17.3% ברבעון הראשון אשתקד. בנוסף, החברה מפרסמת את הרווח לאחר מס לשנת 2024, לפי תקן IFRS 17 אשר הסתכם בכ-1.540 מיליארד שקלים. התשואה להון בשנת 2024, לפי תקן IFRS 17, עמדה על 21.1%.

סך הרווח החיתומי מביטוח וחיסכון הסתכם ברבעון הראשון בכ-252 מיליון שקלים, לעומת רווח של כ-203 מיליון שקלים בתקופה המקבילה אשתקד, עלייה של כ-25% הנובעת משיפור בכל ענפי הביטוח.

מגזר כרטיסי אשראי תרם ברבעון הראשון כ-118 מיליון שקלים לפני מס, לעומת כ-93 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד, עלייה של כ-27%.

היקף הנכסים המנוהלים של הקבוצה בסוף הרבעון הראשון עומד על כ-373 מיליארד שקלים, בדומה לרבעון האחרון, ועלה בכ-6% ביחס להיקף הנכסים בסוף הרבעון המקביל אשתקד, שהסתכם בכ-352 מיליארד שקלים.

סך ההון המיוחס לבעלי המניות של החברה הסתכם ב-31 במרץ 2025 בכ-9.154 מיליארד שקלים, לעומת כ-8.742 מיליארד שקלים ב-31

בדצמבר 2024, גידול של כ-5%.

כלל ביטוח הודיה על חלוקת דיבידנד בסך של כ-300 מיליון שקלים בגין רווחי שנת 2024, מתוכם תחלק כלל החזקות לבעלי המניות דיבידנד בסך של כ-200 מיליון שקלים.

יורם נוה, מנכ"ל כלל ביטוח ופיננסים: "הקבוצה ממשיכה להציג שיפור משמעותי בתוצאותיה בשתי הזרועות העסקיות שלה - פעילות ביטוח, חיסכון ופיננסים ופעילות כרטיסי אשראי. אנו שמחים כי תוצאות החברה עולות בקנה אחד עם מתווה היעדים שהצבנו לשנת 2027".



יורם נוה |
צילום: סיון פרנ'

חיים סאמט, יו"ר כלל החזקות עסקי ביטוח: "התוצאות הכספיות של קבוצת כלל ברבעון הראשון משקפות את מימוש האסטרטגיה שלנו ואת העוצמה הפיננסית של הקבוצה. כלל, יחד עם חברת Max, ממשיכה להציג מגמת צמיחה יציבה לצד שיפור עקבי ברווחיות ובתשואה על ההון".

לדוחות הכספיים של כלל ביטוח - לחצו כאן

מנורה מבטחים החזקות

הרווח הכולל אחרי מס של קבוצת מנורה מבטחים הסתכם ברבעון הראשון לכ-391 מיליון שקלים, בהשוואה לכ-350 מיליון שקלים בתקופה המקבילה אשתקד. הרווח המותאם (לפני מס) בתקופת הדוח גדל בכ-6.1% והסתכם לכ-594 מיליון שקלים, בהשוואה לכ-552 מיליון שקלים בתקופה המקבילה אשתקד.

התשואה על ההון (במונחים שנתיים) עמדה על 21% - זאת בהשוואה ל-22.7% בתקופה המקבילה אשתקד.

המעבר לדיווח על פי תקן IFRS 17 הגדיל את הרווח הכולל (לאחר מס) של הקבוצה בשנת 2024 ב-477 מיליון שקלים, לרווח כולל של 1.718 מיליארד שקלים. הון החברה גדל בכ-200 מיליון שקלים והסתכם לסך של כ-7.4 מיליארד שקלים. לאור המעבר לתקן החדש, התשואה על ההון לשנת 2024 עלתה ב-8.5% והגיעה ל-27.8%.

סך הפרמיות ודמי הגמולים שנגבו על ידי הקבוצה בתקופת הדוח הסתכם לכ-8.5 מיליארד שקלים, בהשוואה לכ-8 מיליארד שקלים בתקופה המקבילה אשתקד.

סך הנכסים הפיננסיים המנוהלים על ידי הקבוצה הסתכם לתאריך הדוח לכ-377 מיליארד שקלים, למול כ-332 מיליארד שקלים בתקופה המקבילה אשתקד (גידול של כ-13.6%).

ההון העצמי של החברה המיוחס לבעלי המניות ממשיך לצמוח והסתכם לכ-7.7 מיליארד שקלים.



מיכאל קלמן |
צילום: נסי לוי

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<

אשתקד.

מנכ"ל מגדל אחזקות **יוסי בן ברוך** ומנכ"ל מגדל ביטוח **רון אנסי**: "אנחנו מסכמים את הרבעון הראשון של 2025, הראשון מאז כניסת תקן IFRS 17 עם תוצאות חיוביות בכל קווי העסקים. המגמות החיוביות אותן השגנו בשנת 2024 נמשכות, עם גידול במכירות חדשות בתחומי הבריאות והחיים, לצד עלייה בפרמיית הביטוח הכללי, בבריאות, בפנסיה ובגמל.

"יישום התוכנית האסטרטגית נושא פירות, כאשר בחלק מהתחומים אף הקדמנו את לוחות הזמנים שהוגדרו להשגת היעדים".

[לדוחות הכספיים של מגדל - לחצו כאן](#)

איילון ביטוח

הרווח הכולל של איילון ביטוח הסתכם ברבעון הראשון של 2025 לכ-56.7 מיליון שקלים - גידול של כ-93% לעומת הרבעון המקביל אשתקד שהסתיים עם רווח כולל של כ-29.4 מיליון שקלים, וזאת בשל התוצאות המאוחדות עם חברת ווישור ביטוח שרכישה הושלמה בחודש יולי 2024.

לצד הגידול ברווחיות הציגה החברה יחס כושר הפירעון, ללא התחשבות בהוראות לתקופת הפריסה, אשר נכון ל-31 בדצמבר 2024 עמד על 120% (לעומת 113% ליום 31 בדצמבר 2023). יחס כושר הפירעון בהתחשב בתקופת הפריסה עמד על 128% נכון ל-31 בדצמבר 2024 (לעומת 123% ליום 31 בדצמבר 2023) וזאת לאחר חלוקת דיבידנד בסך 90 מיליון שקלים בגין רווחי שנת 2024.

סך דמי הביטוח ברבעון הראשון הסתכמו לכ-1.51 מיליארד שקלים, קיטון של 4.3% לעומת סך דמי ביטוח של כ-1.58 מיליארד שקלים ברבעון המקביל אשתקד.

נכון ל-31 במרץ 2025, מנהלת איילון ביטוח נכסים בהיקף כולל של כ-17.2 מיליארד שקלים. הון החברה הסתכם בכ-1.12 מיליארד שקלים לעומת כ-1.09 מיליארד שקלים בסוף 2024.

תוצאות הפעילות בתחומים שונים:

• **ביטוח כללי**. ברבעון הראשון נרשם רווח כולל של כ-59.9 מיליון שקלים (מתוכם 5.3 מיליון שקלים מיוחסים לווישור), לעומת רווח כולל של כ-52.4 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד (מתוכו 13.1 מיליון שקלים מיוחסים לווישור).

יחס כושר הפירעון של מנורה מבטחים ביטוח ללא תקופת הפריסה עומד על 165.7%, נכון ל-31 בדצמבר 2024. עודפי ההון נכון לאותו מועד עומדים על סך של כ-3.1 מיליארד שקלים.

מיכאל קלמן, מנכ"ל מנורה מבטחים ביטוח: "אנו מסכמים את הרבעון הראשון של 2025 עם תוצאות כספיות מצוינות, המשקפות צמיחה וגידול ברווח הכולל וברווח המותאם של הקבוצה. גם בעידן תקן IFRS 17, תוצאות הקבוצה ממשיכות לבלוט לחיוב ומשקפות את הצלחתן של ההחלטות העסקיות ארוכות הטווח שקיבלה הקבוצה, לצד ניהול עסקי מוקפד, כאשר כל אלה מתורגמים לרווחיות גבוהה ותשואה גבוהה למשקיעי החברה".

[לדוחות הכספיים של מנורה מבטחים - לחצו כאן](#)

מגדל אחזקות ביטוח ופיננסים

קבוצת מגדל רשמה ברבעון הראשון של 2025 מעבר מהפסד לרווח כולל אחרי מס של כ-254 מיליון שקלים, בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד שהסתיים עם הפסד כולל של כ-27 מיליון שקלים.

הפרמיית ברוטו בביטוח כללי הסתכמו בכ-933 מיליון שקלים, עלייה של כ-19% לעומת הרבעון המקביל. העלייה בפרמיית נבעה בעיקרה מגידול בפוליסות הרכב בעקבות זכייתה של מגדל ביטוח במכר ביטוח רכב לעובדי המדינה לשנת 2025.

מגדל ביטוח פרסמה ב-28 במאי 2025 את דוח יחס כושר הפירעון שלה ליום 31 בדצמבר 2024. יחס כושר הפירעון (עם יישום הוראות הפריסה) עלה מ-123% ב-31 בדצמבר 2023 ל-131% ב-31 בדצמבר 2024. כמו כן, יחס כושר הפירעון ללא יישום הוראות הפריסה בתקופת המעבר, גדל מ-78% ל-103%. השיפור נובע, בין היתר, מעליית עקום הריבית, תשואות ריאליות חיוביות בשנת 2024 בתיקי העמיתים ובנוסטרו ועדכון המודל הסטוכסטי אשר יושם לראשונה בדוח יחס כושר הפירעון ליום 31 בדצמבר 2024.

תוצאות הפעילות בתחומים שונים:

• **ביטוח חיים וחיסכון לטווח ארוך**. הרווח הכולל לפני מס הסתכם ברבעון הראשון בכ-155 מיליון שקלים לעומת הפסד כולל לפני מס של כ-36 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד.

• **ביטוח בריאות**. הרווח הכולל לפני מס הסתכם בכ-227 מיליון שקלים לעומת הפסד כולל לפני מס בסך של כ-78 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד.

• **ביטוח כללי**. הרווח הכולל לפני מס הסתכם בכ-28 מיליון שקלים לעומת רווח כולל לפני מס בסך של כ-19 מיליון שקלים ברבעון המקביל

<<< המשך בעמוד הבא

המשך מהעמוד הקודם <<<

ב-18 במאי 2025 עמדו הנכסים המנוהלים על סך של כ-346.8 מיליארדי שקלים.

החברה תחלק 35 מיליון שקלים דיבידנד לבעלי מניותיה.

תוצאות הפעילות בתחומים שונים:

• **חיסכון ארוך טווח.** ההכנסות ברבעון הראשון הסתכמו בכ-178 מיליון שקלים לעומת כ-142 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד.

• **חיסכון שוטף.** ההכנסות הסתכמו ברבעון הראשון בכ-106 מיליון שקלים, לעומת כ-89 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד, עלייה של כ-19%.

• **חבר הבורסה.** ההכנסות ברבעון הראשון הסתכמו בכ-51 מיליון שקלים לעומת כ-43 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד.

• **אשראי חוץ בנקאי.** ההכנסות הסתכמו ברבעון הראשון בכ-91 מיליון שקלים לעומת כ-63 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד, עלייה של כ-44%.



אילן רביב |
צילום: רמי זרנגר

• **ביטוח בריאות.** ברבעון הראשון נרשם רווח כולל של כ-37.7 מיליון שקלים, לעומת הפסד כולל של כ-3.5 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד.

• **ביטוח חיים וחיסכון ארוך טווח.** החברה רשמה רווח כולל של כ-1.6 מיליון שקלים, לעומת רווח כולל של כ-2.6 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד.

שרון רייך, מנכ"ל איילון ביטוח: "הרבעון הראשון של 2025 המושך להצלחה שהובילה את איילון לתוצאות שיא בשנה שעברה עם גידול משמעותי נוסף ברווחיות ותשואה גבוהה על ההון, כשלצד אלה אנו ממשיכים לשמור על איתנות פיננסית ויחס כושר פירעון גבוה. איילון ממשיכה להציג לאורך זמן תשואות מרשימות במוצרים הפיננסיים אותם החברה משווקת ובכללם קופות חיסכון וביטוחי מנהלים, אשר מציבים אותה מזה תקופה ממושכת בצמרת טבלת התשואות מול המתחרים".

לדוחות הכספיים של איילון - לחצו כאן

מיטב בית השקעות

הרווח הנקי לרבעון הראשון לשנת 2025 של מיטב הסתכם בכ-107 מיליון שקלים, בהשוואה לכ-63 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד, עלייה של כ-70%. העלייה נובעת בעיקר מעלייה ברווח התפעולי. התוצאות הן בנטרול תביעות משפטיות.

ההכנסות ברבעון הראשון הסתכמו בכ-451 מיליון שקלים, עלייה של כ-25% בהשוואה להכנסות של 360 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד. העלייה בתקופת הדוח נובעת מגידול בכל תחומי הפעילויות העיקריים של הקבוצה.

ה-EBITDA המנוטרלת ברבעון הראשון הסתכמה ב-173 מיליון שקלים, עלייה של 49% בהשוואה לכ-116 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד.

הרווח התפעולי לרבעון הראשון הסתכם בכ-144 מיליון שקלים, בהשוואה לכ-93 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד, עלייה של כ-55%.

היקף נכסי קופות הגמל והפנסיה שבניהול החברה ליום 31 במרץ 2025 עלה בכ-22% לכ-161 מיליארד שקלים, בהשוואה לכ-132.2 מיליארד שקלים בתום הרבעון המקביל אשתקד. היקף הנכסים המנוהלים ליום 18 במאי 2025 עומד על סך של כ-168.7 מיליארד שקלים.

היקף הנכסים המנוהלים בתום הרבעון הראשון עמד על כ-331.5 מיליארד שקלים, בהשוואה לכ-326.7 מיליארד שקלים בסוף 2024.

אילן רביב, מנכ"ל מיטב בית השקעות: "אנחנו מציגים קפיצת מדרגה משמעותית נוספת בתוצאות העסקיות של החברה, כאשר החברה ממשיכה לצמוח בכל תחומי הפעילות שלה ומציגה שיפור ניכר בכל המזדים הפיננסיים. תוצאות הרבעון מייצגות ואינן כוללות השפעות חד פעמיות משמעותיות".

לדוחות הכספיים של מיטב - לחצו כאן

מור השקעות

מור השקעות רשמה ברבעון הראשון לשנת 2025 רווח נקי המיוחס לבעלים של חברת האם, בסך של כ-31.6 מיליון שקלים, עלייה של כ-85% ביחס לתקופה המקבילה אשתקד, שבה נרשם רווח נקי של כ-17.1 מיליון שקלים. ההכנסות ברבעון הראשון הסתכמו בכ-230.1 מיליון שקלים, עלייה של כ-22% ביחס לרבעון הראשון ב-2024. עם פרסום הדוח הכספי, עדכנה החברה על חלוקת דיבידנד בסך של 26 מיליון שקלים.



יוסי לוי, מנכ"ל משותף
במור השקעות

החברה, ממשיכה להציג עלייה בהיקף הנכסים המנוהלים אשר עמדו נכון ל-13 במאי 2025 על כ-154.5 מיליארד שקלים - גידול של כ-10% בנכסים המנוהלים מתחילת שנת 2025.

הכנסות מגזר הגמל והפנסיה ברבעון הראשון של שנת 2025 עמדו על כ-149.1 מיליון שקלים, עלייה של כ-21% ביחס לתקופה המקבילה אשתקד. תוצאות המגזר עמדו ברבעון הראשון של 2025 על כ-29.9 מיליון שקלים.

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<

אשתקד, מה שהגדיל את הון החברה לסך של כ-125.1 מיליון שקלים בהשוואה לסך של כ-108.6 מיליון שקלים ליום 31 בדצמבר 2024.

הפרמיות ברוטו עלו ברבעון הראשון בכ-13% והסתכמו בכ-250.6 מיליון שקלים לעומת כ-222 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד.

תוצאות הפעילות בתחומים שונים:

• **ביטוח כללי.** הרווח גדל בכ-19% והסתכם ברבעון הראשון בכ-23.1 מיליון שקלים לעומת כ-19.1 מיליון שקלים.

• **ביטוח רכב רכוש.** הרווח עלה בכ-25% והסתכם ברבעון הראשון בכ-24.1 מיליון שקלים לעומת כ-19.2 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד.

• **ביטוח רכב חובה.** ההפסד הסתכם ברבעון הראשון בכ-1.1 מיליון שקלים לעומת רווח של כ-2 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד.

• **ביטוח רכוש אחר** (דירה, עסק, חיות מחמד ונסיעות לחו"ל). הרווח הסתכם ברבעון הראשון בכ-63 אלף שקלים לעומת הפסד של כ-1.8 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד.

אתי אלישקוב, מייסדת ומנכ"לית ליברה: "החברה ממשיכה להציג צמיחה משמעותית בכל תחומי פעילותה ופותחת את השנה עם תוצאות חזקות בכל הפרמטרים ורווח כולל מרשים מאוד לרבעון הראשון. זאת, בעיקר בעקבות הגידול בכמות המבוטחים, ההקפדה על חיתום איכותי, תוך התמקדות בביטוחי פרט בלבד, לצד המודל התפעולי היעיל של החברה".

[לדוחות הכספיים של ליברה - לחצו כאן](#)



אתי אלישקוב |
צילום: אבי מועלם

מיליון שקלים - צמיחה של כ-45% לעומת הרבעון המקביל אשתקד, כתוצאה מצמיחה מהותית בהיקף הנכסים המנוהלים.

בתחום קרנות הנאמנות, נכון ל-13 במאי 2025 עמד היקף הנכסים המנוהלים על כ-49.2 מיליארד שקלים - עלייה של כ-11% מתחילת 2025 ושיא נכסים היסטורי. היקף הנכסים המנוהלים בקרנות סל ומחקות עמד למועד זה על כ-20.8 מיליארד שקלים.

הכנסות המגזר עמדו ברבעון הראשון על כ-66.6 מיליון שקלים, עלייה של כ-32% ביחס לתקופה המקבילה אשתקד. תוצאות המגזר עמדו ברבעון הראשון על כ-26.2 מיליון שקלים - צמיחה של כ-45% לעומת הרבעון המקביל אשתקד.

במור השקעות מסבירים, כי השיפור בהכנסות ובתוצאות המגזר נובעים מגידול בהיקף הנכסים הממוצע בתקופה וכן משינוי בתמהיל הנכסים.

בתחום ניהול תיקי ההשקעות, מנהלת החברה נכון ל-13 במאי 2025 נכסים בהיקף של כ-9.2 מיליארד שקלים.

ההכנסות בתחום (כולל הכנסות בין-מגזריות) עמדו ברבעון הראשון על כ-9.7 מיליון שקלים, עלייה של כ-25% לעומת התקופה המקבילה אשתקד. תוצאות המגזר עמדו ברבעון הראשון על כ-1.7 מיליון שקלים - צמיחה של כ-135% לעומת הרבעון המקביל אשתקד.

[לדוחות הכספיים של מור השקעות - לחצו כאן](#)

ליברה

ליברה הציגה ברבעון הראשון של 2025 רווח כולל לאחר מס של כ-16.5 מיליון שקלים לעומת כ-12.5 מיליון שקלים ברבעון המקביל

מצטרפים לשירות
עדיף WhatsApp

ומקבלים מידע מקצועי
ועדכונים חשובים, ללא עלות!

להצטרפות לחצו כאן <



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

הראל פיננסים משיקה קרן סל העוקבת אחר הביטקוין

זו הפעם הראשונה שבה תונפק בישראל קרן סל על המטבע הדיגיטלי |
אורי שור, מנכ"ל הראל קרנות נאמנות: "זוהי קפיצת מדרגה לכל מי שמבקש
חשיפה לסוג כזה של נכס, ללא צורך לחפש פתרונות במוצרים מקבילים בחו"ל"



גית ציטיאט לוין ואורי שור | צילומים: שרון אלדר וורדי כהנא

"השקת קרן הסל על הביטקוין היא ביטוי ישיר להתפתחות שוק ההון המקומי ולהתאמתו לעולם הפיננסי החדש, בו נכסי קריפטו מהווים חלק מתמהיל השקעות. הקרן תאפשר לכלל הציבור – מהמשקיע הפרטי ועד למשקיע המוסדי – להיחשף לביצועי הביטקוין מבלי להחזיק אותו ישירות או להתמודד עם האתגרים הטכנולוגיים והרגולטוריים הכרוכים בכך", מסבירים בהראל פיננסים.

אורי שור, מנכ"ל הראל קרנות נאמנות: "המהלך נולד מתוך רצון לתת מענה לביקוש הגובר מצד משקיעים ישראלים לחשיפה לנכסים דיגיטליים במסגרת מפוקחת. הקרן החדשה מאפשרת חשיפה לביטקוין דרך הבורסה בתל אביב – בלי צורך בארנקים דיגיטליים או פלטפורמות מסחר מחוץ לישראל. ההנגשה לראשונה של הראל למוצר על הביטקוין, באמצעות קרן סל, מקנה למשקיעים סחירות ונזילות תוך יומית. זוהי קפיצת מדרגה לכל מי שמבקש חשיפה לסוג כזה של נכס, ללא צורך לחפש פתרונות במוצרים מקבילים בחו"ל".

גית ציטיאט לוין, מנכ"לית הראל פיננסים: "בשנים האחרונות אנו עדים לכניסה של גופים מוסדיים גדולים לתחום הביטקוין והקריפטו בכלל. הקרן נועדה לגשר בין העולם החדש לבין הדרישות הרגולטוריות בישראל, ומציעה מוצר השקעה חדשני שמכבד את עקרונות הממשל התאגידי, שקיפות ואחריות מקצועית. כמו בכל קרן סל שאנו משיקים המטרה היא להנגיש מגוון השקעות מהעולם על המשקיעים להביא בחשבון את הסיכונים בתחום הזה כמו בכל תחום השקעה אחר".

הראל פיננסים נכנסת לתחום מטבעות הקריפטו ומשיקה קרן סל על הביטקוין. ההשקה באה בעקבות אישור של **רשות ניירות ערך** על קרנות עוקבות בתחום. הקרן תעקוב אחר מחיר הביטקוין באמצעות מדד הייחוס CME CF Bitcoin Reference Rate ובבית ההשקעות מציינים כי היא תנוהל בהתאם לסטנדרטים הגבוהים ביותר של שקיפות, רגולציה וניהול סיכונים.

"זו הפעם הראשונה שבה תונפק בישראל קרן סל על המטבע הדיגיטלי וזאת כמה חודשים לאחר שהושקו קרנות מחקות על האפיק", מציינים בבית ההשקעות ומוסיפים כי "ההשקה של קרן סל תאפשר למשקיעים גמישות גדולה יותר במועד הכניסה והיציאה מההשקעה במהלך יום המסחר, תוך שמירה על סחירות, פיקוח של רשות ניירות ונגישות מרבית".

בהראל פיננסים מסבירים כי ההשקעה בביטקוין ובמטבעות הקריפטו תופסת תאוצה בעולם. "בארה"ב אישרה לראשונה רשות ניירות ערך הנפקת קרנות סל על הביטקוין בינואר 2024, כאשר 10 הקרנות הראשונות הושקו בסמוך למועד זה. נכון להיום קרנות הסל הגדולות ביותר בארה"ב מנהלות מעל 120 מיליארד דולר. בישראל הושקו לאחרונה בתחום זה רק קרנות מחקות".

עוד מציינים בבית ההשקעות כי הביטקוין, כמו יתר המטבעות הדיגיטליים, הוא אחד הנכסים התנודתיים ביותר בשווקים הפיננסיים והתנודות שלו דומות יותר למניות מאשר למטבעות. מתחילת השנה הוא עלה בכ-9% וחצה לראשונה את רף ה-100 אלף דולר. בתחילת אפריל כשבשווקים נרשמו ירידות חדות במניות, המטבעות הדיגיטליים שרמו ירידות דומות ולעתים חדות אף יותר.



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 <



מגדל רוכשת ממימון ישיר תיק אשראי לרכב בהיקף של כ-700 מיליון שקלים

מדובר בעסקה נוספת בין מגדל למימון ישיר, לאחר שבשנים 2023-24 רכשה מגדל שני תיקי הלוואות רכב בהיקף דומה של כ-700 מיליון שקלים

פיננסיים אחרים.

אריז מגדלי, משנה למנכ"ל ומנהל חטיבת ההשקעות במגדל ביטוח ופיננסים, מסר: "מגדל מנהלת תיק אשראי לא סחיר איכותי ומהגדולים במשק עם חשיפות לסקטורים מגוונים כמו תשתיות, נדל"ן ומשכנתאות. העסקה עם מימון ישיר מגדילה את חשיפת התיקים לרכיב האשראי הצרכני. אנו רואים בהלוואות מגובות רכב נכס איכותי ברמת תשואה אטרקטיבית ופוזר גבוה, ושמחים לחזק את שיתוף הפעולה המתמשך של מגדל עם גוף מימון מוביל בשוק הישראלי".

ערן גולן, מנכ"ל מימון ישיר: "העסקה מבטאת הבעת אמון בחוסנה הפיננסי של מימון ישיר ובמודל הכלכלי העסקי שלנו, שמוכיח את עצמו לאורך זמן. אנו רואים גידול המתמשך בפעילות תחום ההמחאות ומתכוונים להמשיך לבצע עסקאות מסוג זה עם הגופים המוסדיים המובילים בשוק".



אריז מגדלי | צילום: ניקולה וסטהפל



ערן גולן | צילום: עופר חניוב

מגדל ביטוח ופיננסים הודיעה כי חתמה על הסכם מסגרת להמחאת תיק הלוואות מגובות רכב של **מימון ישיר**, בהיקף כולל של כ-700 מיליון שקלים. עם השלמת העסקה, יועבר התיק בפועל למגדל. העסקה הנוכחית מצטרפת לשיתופי פעולה קודמים בין הצדדים, כאשר בשנים 2023-2024 רכשה מגדל ממימון ישיר שני תיקי הלוואות רכב בהיקף כולל דומה של כ-700 מיליון שקלים.

מימון ישיר מתמחה במתן הלוואות צרכניות המגובות בשעבוד רכב, אשר את חלקן היא ממחה לגופים מוסדיים כחלק מליבת המודל העסקי שלה. מימון ישיר ביצעה היקף המחאות מצטבר העולה על 35 מיליארד שקלים מאז הקמתה. בשנת 2024 בלבד, החברה המחיתה הלוואות רכב בהיקף של כ-3.5 מיליארד שקלים, נתון אשר משקף את הביקוש המתמשך למוצרים הפיננסיים שלה בקרב בנקים, חברות כרטיסי אשראי, משקיעים מוסדיים וגופים

רשות ני"ע מבהירה: הפצת ניירות ערך בהנפקות לציבור - רק על ידי גורמים מורשים ומפוקחים

פרסמה עמדת סגל בעקבות התרחבות התופעה של חברות המציעות ניירות ערך תוך שהן נעזרות בגורמים שלא עומדים בתנאי הכשירות הנדרשים

הרשות קבעה שני מבחני עזר לזיהוי פעולות הנחשבות כהפצת ניירות ערך. קיום שני המבחנים יחד מסווג את הגורם כמפיץ החייב ברישוי:

- מבחן הקשר עם משקיעים: מגעים עם משקיעים פוטנציאליים, תיווך בינם לבין התאגיד, פרסום ברשתות חברתיות, או העברת מידע שיווקי אודות התאגיד או ניירות הערך המוצעים.
- מבחן התמורה: תמורה משתנה המותנה בהצלחת ההנפקה או בהיקף הגיוס, בניגוד לתמורה קבועה.

הרשות מזהירה כי פעולות הפצה על ידי גורם לא מורשה מהוות עבירה על הדין והיא תפעל לאכיפתו במלוא החומרה. התאגיד המנפיק חייב לוודא ציות של כל הגורמים המעורבים ולציין בתשקיף את זהות הגופים הזכאים לעמלות. ברשות מבהירים, כי עמדה זו מבטאת את המשך מאמציה לשמור על שוק הון הוגן ותקין ולהבטיח אמון המשקיעים בהליכי הנפקה.

רשות ניירות ערך פרסמה עמדת סגל משפטית המבהירה את הכללים החלים על הפצת ניירות ערך בהנפקות לציבור, במסגרת מאמציה לאכוף את הדין ולמנוע פעילות אסורה של גורמים לא מורשים.

העמדה מתייחסת לתופעה מתרחבת בה חברות מציעות ניירות ערך תוך שהן נעזרות בגורמים שלא עומדים בתנאי הכשירות הנדרשים, למשל "יועצי הנפקה", ולכן בהתאם להוראות הדין גורמים אלה לא מורשים לעסוק בפעילות הפצה של ניירות ערך לציבור.

העמדה קובעת כי פעילות הפצה של ניירות ערך מותרת אך ורק לגורמים מורשים העומדים בתנאי הכשירות - מפיצים או חתמים שמפוקחים על ידי הרשות, ובהתאם גם חלים עליהם מגבלות שונות והוראות גילוי בהתאם לקבוע בדין. חובה זו חלה על כל גורם המעניק שירותים במהלך ההנפקה, כאשר פעולותיו עולות כדי הפצת ניירות ערך, ללא קשר לכינוי התפקיד.



VERY
SATISFIED

תביעות כמפתח לשירות וחווית לקוח

השתלמות מקצועית לסוכני ביטוח

10/6/2025

יום ג' | 10:00-14:00
המסגר 42 תל אביב

חינם לחברי הלשכה

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 חוויית לקוח חיובית שמבדלת אותך
זאב ארנון | יועץ עסקי



שרות חכם בעידן הבינה המלאכותית
בהשתתפות: כוכבית ארנון
מנכ"לית KA, CXpert AI,
מומחית בחוויית לקוח ובבינה מלאכותית

דנמרק מעלה את גיל הפרישה ל-70 - הגבוה באירופה

החוק שאושר בפרלמנט הדני קובע כי ילידי 1971 ואילך, נשים וגברים כאחד, יפרשו בגיל 70 | הממשלה מנמקת את ההחלטה בצורך לחסוך 15 מיליארד קרונות בשנה, בעוד האיגודים המקצועיים מתריעים מפני שחיקת העובדים ודורשים מסלולי פרישה מוקדמת למקצועות שוחקים

הפרלמנט של דנמרק אישר בשבוע שעבר (ה') ברוב של 81 תומכים מול 21 מתנגדים את הצעת החוק, המעלה את גיל הזכאות לפנסיה ממלכתית ל-70 לכל מי שנולד אחרי 31 בדצמבר 1970. בהתאם לכך, הדנים יוכלו לפרוש בגיל 68 ב-2030, בגיל 69 ב-2035 ובגיל 70 ב-2040, מה שהופך את דנמרק למדינה בעלת גיל הפרישה הרשמי הגבוה באירופה.

העלאת גיל הפרישה ל-70 בדנמרק חלה באופן זהה על גברים ועל נשים והיא מוגדרת בחוק כ"כל האנשים שנולדו אחרי 31 בדצמבר 1970" והיא לא מבחינה בין המינים. בדנמרק קיים זה שנים רבות גיל פרישה אחיד, ולכן השינוי ל-70 ממשיך את העיקרון של שוויון מגדרי בפנסיה הממלכתית.

העלייה נשענת על הסכם הרווחה מ-2006, הקושר אוטומטית בין תוחלת החיים לגיל הפרישה ומתעדכן אחת לחמש שנים. שרת התעסוקה, **אנה האלסבו-יורגנסן**, הבהירה מעל דוכן הפרלמנט כי זהו העדכון האוטומטי האחרון ושעד 2030 תגבש הממשלה מנגנון גמיש יותר שיכיר במקצועות שוחקים ובוותק תעסוקתי.

גיל הפרישה בישראל: הנשים עולות ל-65, הגברים נותרים ב-67

לפי אומדן משרד האוצר הדני, הדחייה לגיל 70 תחזק את התקציב הציבורי בכ-15 מיליארד קרונות (כ-2 מיליארד אירו) לשנה ממועד יישומה, היינו משנת 2040 ואילך. התוספת התקציבית נובעת גם מהארכת שנות העבודה וגם מצמצום תקופת תשלום קצבאות הזקנה. הממשלה הדנית הבהירה כי "בלי העלאה נוספת, לא נצליח לממן רמת רווחה סבירה לדורות הבאים".

בישראל קיימים כיום שני מסלולי גיל פרישה מובחנים. לגבי נשים, חוק ההסדרים שאושר בכנסת בנובמבר 2021 קבע העלאה הדרגתית של גיל הזכאות מקצבת אזרח ותיק: החל בינואר 2022 הוא מטפס בארבעה חודשים בכל שנה בשלוש השנים הראשונות, ומ-2025 ועד 2032 יעלה בשלושה חודשים בכל שנה, עד שגיע ל-65 לנשים ולידות 1970 ואילך.

נכון למאי 2025 גיל הפרישה של נשים עומד כבר על 63 שנים ו-3 חודשים, והוא מוסיף לעלות מדי שנה על פי אותו לוח זמנים. החוק כולל צעדים נלווים לצמצום הפגיעה בקרב נשים מבוגרות בשכר נמוך, בהם הכפלת מענק העבודה, הארכת דמי אבטלה לנשים מעל גיל 60 והגדלת תקרת ההכנסה שמעליה מקוזזים את קצבת הזקנה.



אצל גברים גיל הפרישה נשאר 67 מאז שנקבע כך ב-2010, והוא גם גיל הפרישה מחובה שמעסיק רשאי לדרוש. עד כה לא הונחה על שולחן הכנסת הצעת חוק ממשית להעלותו, אף שמשרד האוצר, בנק ישראל והמוסד לביטוח לאומי חזרו והמליצו לבחון יעד של 70-68 כחלק מפתרון הגירעון האקטוארי.

הדוח האקטוארי שפרסם הביטוח הלאומי ב-2024 התריע כי קופת המוסד תתרוקן כבר ב-2036, שמונה שנים מוקדם מן התחזית הקודמת, אם לא יינקטו צעדים דוגמת העלאת גיל הפרישה או הגדלת מקורות המימון.

על רקע זה קבע החוק שמעלה את גיל הנשים, כי עד 2026 תגיש ועדה בין-משרדית חלופות למודל הנוכחי: השארת גיל 67 לגברים והשלמתו ל-65 לנשים, העלאה נוספת עתידית של שני המינים, או נוסחה דיפרנציאלית שתביא בחשבון תוחלת חיים, אופי עיסוק ושנות ותק.

הפרלמנט של דנמרק אישר בשבוע שעבר (ה') ברוב של 81 תומכים מול 21 מתנגדים את הצעת החוק, המעלה את גיל הזכאות לפנסיה ממלכתית ל-70 לכל מי שנולד אחרי 31 בדצמבר 1970. בהתאם לכך, הדנים יוכלו לפרוש בגיל 68 ב-2030, בגיל 69 ב-2035 ובגיל 70 ב-2040, מה שהופך את דנמרק למדינה בעלת גיל הפרישה הרשמי הגבוה באירופה.

העלאת גיל הפרישה ל-70 בדנמרק חלה באופן זהה על גברים ועל נשים והיא מוגדרת בחוק כ"כל האנשים שנולדו אחרי 31 בדצמבר 1970" והיא לא מבחינה בין המינים. בדנמרק קיים זה שנים רבות גיל פרישה אחיד, ולכן השינוי ל-70 ממשיך את העיקרון של שוויון מגדרי בפנסיה הממלכתית.

העלייה נשענת על הסכם הרווחה מ-2006, הקושר אוטומטית בין תוחלת החיים לגיל הפרישה ומתעדכן אחת לחמש שנים. שרת התעסוקה, **אנה האלסבו-יורגנסן**, הבהירה מעל דוכן הפרלמנט כי זהו העדכון האוטומטי האחרון ושעד 2030 תגבש הממשלה מנגנון גמיש יותר שיכיר במקצועות שוחקים ובוותק תעסוקתי.

לפי אומדן משרד האוצר הדני, הדחייה לגיל 70 תחזק את התקציב הציבורי בכ-15 מיליארד קרונות (כ-2 מיליארד אירו) לשנה ממועד יישומה, היינו משנת 2040 ואילך. התוספת התקציבית נובעת גם מהארכת שנות העבודה וגם מצמצום תקופת תשלום קצבאות הזקנה. הממשלה הדנית הבהירה כי "בלי העלאה נוספת, לא נצליח לממן רמת רווחה סבירה לדורות הבאים".

האיגודים המקצועיים, ובראשם 3F וה-FHO, הזהירו כי עובדים שבמקצועות המוגדרים פיזיים "ישלמו את המחיר בגופם", והובילו הפגנות מול כיכר העיר בקופנהגן בשבועות שלפני ההצבעה. בסקר פנימי שערכה 3F השיבו 75% חבריה כי לא יוכלו להתמיד עד גיל 70.

על רקע העלייה בתוחלת החיים במדינה (82 שנות חיים בממוצע) דנמרק מסמנת למדינות האיחוד האירופי שכדי לשמור על מערכות רווחה בת קיימא יידרשו צעדים נוקשים. גרמניה ובריטניה עוצרות ב-67, צרפת נבלמה ב-64 ודנמרק כבר מכוונת ל-70. הממשלה הדנית התחייבה לפתוח במשא ומתן חוצה מפלגות שיקבע קריטריונים להקדמת פרישה במקצועות שוחקים וליצירת מסלולי פרישה גמישים, עוד לפני כניסת החוק לתוקף.

המשא ומתן צפוי לכלול מספר גורמים:

- מזדדים כמותיים: מספר שנות עבודה בענפים מסווגים קשים, מדידות עומס תעסוקתי ממאגרי בריאות תעסוקתי לאומיים.
- אפשרות לפרישה מוקדמת גמישה (1-3 שנים) בדומה לתכנית הפרישה

הוועידה השנתית לתכנון פיננסי 2025 CFP PROFESSIONAL



מתכננים ביחד את עתיד המקצוע הבטיחו מקומכם באירוע המרכזי למתכננים פיננסיים

- איך הרגולטורים רואים את עתיד הענף
- מנהלי השקעות בכירים חושפים אסטרטגיות וטיפים
- השקעות אלטרנטיביות - מה רלוונטי עכשיו?
- מוטיבציה וכלים לצמיחה עסקית

לפרטים ולהרשמה <

מנורה מבטחים משיקה תהליך דיגיטלי מלא להגשת תביעות נכות

המערכת מבצעת בדיקת זכאות בזמן אמת, מקימה את התביעה אוטומטית במערכות הליבה ומפחיתה את משך הטיפול עבור עמיתים | מתבצעת גם סימולציה שבהתאם לתוצאות שלה יופנה העמית למסלול מותאם אישית

זה, המערכת מצמצמת משמעותית את הצורך בהשלמות מידע לאחר הגשת התביעה (ריג'קטים), ובכך מייעלת את התהליך עבור העמית ומשפרת את איכות הנתונים המתקבלים בחברה", נמסר ממנורה מבטחים.

עוד נמסר כי מדובר בתהליך דיגיטלי מקצה לקצה (end-to-end), המייתר את הצורך בהתערבות ידנית או בהזנה מחדש של נתונים במערכות הפנימיות של החברה. "בניגוד למערכות מסורתיות המציגות ממשק דיגיטלי ללקוח אך עדיין דורשות עיבוד ידני בצד התפעולי, בסיום התהליך התביעה מוקמת באופן אוטומטי במערכות הליבה של החברה".

גם סוכני הביטוח ישתלבו במערכת החדשה

עוד נמסר, כי השירות החדש יהיה זמין גם עבור סוכני הביטוח של מנורה מבטחים, המהווים חלק בלתי נפרד ממערך השירות ללקוחות החברה. הסוכנים יהיו רשאים להגיש תביעות נכות דיגיטליות עבור לקוחותיהם.

לדברי החברה, "שילוב הסוכנים במערכת החדשה מדגיש את מחויבותה של מנורה מבטחים לשיפור השירות הכולל ללקוחותיה, תוך הכרה בתפקיד החשוב שממלאים הסוכנים בתהליך זה. המהלך צפוי לייעל את תהליך הטיפול בתביעות, להפחית את העומס על מוקדי השירות של החברה, ולהגביר את שביעות הרצון הן של הסוכנים והן של הלקוחות הסופיים. הסוכנים יוכלו להמשיך ולהתעדן בסטטוס הטיפול בתביעה בזמן אמת בדשבורד 'תביעות' ייעודי כחלק מפורטל הסוכנים של מנורה מבטחים".

בעניין זה מוסיף שאלתיאל כי "המערכת החדשה אינטראקטיבית לכל אורך התהליך, ומספקת למבוטחים מידע חיוני בכל שלב. זהו צעד משמעותי נוסף במהפכת הדיגיטציה שאנו מובילים בענף הביטוח והפנסיה. שירות זה מהווה דוגמה נוספת לחשיבות שמנורה מבטחים רואה ביכולת לייצר לקהל מבוטחיה וסוכניה מערכות מתקדמות ופורצות גבולות, תוך שימת דגש על שפה פשוטה, שירות נגיש, זמין ויעיל. תהליך הגשת תביעות הנכות הדיגיטלית מצטרף לשורה ארוכה של שירותים דיגיטליים מתקדמים, שמתאפיינים ברמת שימושיות גבוהה".



אמיר שאלתיאל | צילום: יעל צור

מנורה מבטחים משיקה פלטפורמה חדשנית שתאפשר לראשונה בענף, לבצע תהליך דיגיטלי מלא להגשת תביעת נכות. לדברי החברה, המערכת החדשה תעניק גם משוב מיידי לגבי זכאות ראשונית, זאת באמצעות יכולותיה המתקדמות לבצע שורה של בדיקות מקיפות בזמן אמת.

"השירות החדש, שפותח לטובת עמיתי מנורה מבטחים פנסיה, נועד לשכלל ולייעל את פרוצדורת הגשת תביעת נכות באמצעות תהליך מקוון, תוך שימת דגש על ממשק פשוט, זמין, נגיש ומהיר", מסבירים במנורה מבטחים.

אמיר שאלתיאל, סמנכ"ל בכיר, מנהל מערך התפעול והשירות במנורה מבטחים: "אנו גאים להיות קרן הפנסיה הראשונה בענף שמשקיה שירות ייחודי וחדשני זה לטובת עמיתי קרן הפנסיה. השקענו משאבים רבים, הן כספיים והן בתשומות עובדים, על-מנת לפתח פלטפורמה דיגיטלית מתקדמת, יעילה ונוחה שתבטיח להקל בצורה משמעותית על קהל עמיתינו ברגעים הקשים והמורכבים ביותר. המערכת החדשה מפשטת את התהליך המורכב של הגשת תביעת נכות לכל אורכו, ומאפשרת לעמיתים לקבל מענה זמין, מהיר ויעיל".

התהליך הדיגיטלי החדש כולל חמישה שלבים עיקריים פשוטים, במהלכם מתבצעות בדיקות מקיפות מאחורי הקלעים במסגרתן נבדקות סוגיות רלוונטיות שונות, כדוגמת היותו של העמית המבוטח בקרן הפנסיה של מנורה מבטחים; האם כבר קיימת תביעה במועד קרות מקרה הביטוח או האם קיימת התיישנות ממועד התרחשות האירוע, וזאת לטובת מתן חיווי מיידי למגיש התביעה בדבר זכאותו הראשונית להמשך התהליך.

בנוסף, המערכת מבצעת סימולציה מהירה. בהתאם לתוצאות הסימולציה, יופנה העמית למסלול מותאם אישית, ככל ונדרשת בחינת מחלה קודמת.

"המערכת החדשה מיישמת מנגנון בקרה מתקדם המבטיח שלמות ודיוק בהגשת התביעה. היא מונעת התקדמות בתהליך ללא השלמת כל המידע הנדרש והעלאת המסמכים החיוניים. באמצעות תהליך מובנה



סוכן העתיד 2025

סדנה מעשית בבינה מלאכותית
לסוכן הביטוח המודרני

כשכולם משתמשים באותם כלים, המנצח הוא מי שיודע איך

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

מועד פתיחה ת"א

17/6/2025

מועד פתיחה חיפה

19/6/2025



בהנחיית ירדן פלד

מנכ"ל insurAI,

מומחה לטרנספורמציה

דיגיטלית מבוססת

בינה מלאכותית לענף הביטוח

לפרטים והרשמה <



שיבא BEYOND ו-AIG מציעים תכנית לאורח חיים בריא לילדים

יתקיימו באופן פיזי או וירטואלי בהתאם להעדפת המשפחה. "יחודה של התכנית הוא בגישתה החדשנית המתמקדת בהקניית הרגלי תזונה ופעילות גופנית בריאים לטווח ארוך, בהתאמה אישית למטופלים ולמשפחה, תוך צמצום העיסוק במשקל עצמו", מציינים ב-AIG ומוסיפים כי "התכנית מאפשרת מפגשים מקוונים וכוללת שימוש באפליקציה ייעודית, אשר מעודדת פעילות גופנית דרך מערכת אתגרים ופרסים אטרקטיבית. ממחקר שבוצע על התכנית המקוונת במהלך מגפת הקורונה, עלה כי חל שיפור במדדי הגוף בקרב 71% מהילדים שהתמידו בה למשך 6 חודשים".



מורן פריברג |
צלום: יח"צ

במסגרת שיתוף הפעולה, ילדים ונוער המבוטחים בחברת AIG ובעלי פוליסת בריאות פעילה מעל 6 חודשים יוכלו להשתתף בתכנית בעלות מופחתת, וזאת כחלק ממחויבות החברה לקידום בריאות בקרב ילדים ונוער בישראל.

מורן פריברג, סמנכ"ל ביטוחי בריאות וחיים ב-AIG: "שיתוף הפעולה שאנחנו משיקים עם שיבא מתבסס על הבנה פשוטה - אי אפשר להפריד בין הגוף, הנפש והסביבה של הילד. כשאנחנו מתמודדים עם אתגרי משקל, צריך להסתכל על התזונה, הפעילות הגופנית, הלחץ החברתי והדינמיקה המשפחתית - כל אלה ביחד. זו תפיסה הוליסטית שרואה את המבוטח שלנו במלואו, ולא רק כתיק רפואי".

"השמנת ילדים הפכה לאחת הבעיות הבריאותיות המשמעותיות ביותר בעולם המערבי. מחקרים רבים מצביעים על עלייה בשיעור הילדים עם עודף משקל בשנים האחרונות, כאשר ההשלכות הבריאותיות והנפשיות עלולות ללוות אותם לאורך חייהם", מציינים ב-AIG ומעדיכים על שיתוף פעולה עם **שיבא BEYOND**, בית החולים הווירטואלי הראשון בישראל.

נמסר כי מדובר על שיתוף פעולה ייחודי להנגשת תכנית חדשנית לאורח חיים בריא המיועדת לילדים ונוער עם עודף משקל. "התכנית היא חלק מתפיסת עולם רחבה שמוביל שיבא - הרואה בהקניית הרגלי חיים בריאים כבר מגיל צעיר השקעה קריטית בבריאות הציבור ובמניעת תחלואה בעתיד".

ב-AIG מסבירים כי התכנית מתבססת על גישה מקיפה, מכילה רב מקצועית לטיפול בילדים, תחת קורת גג אחת במרפאת ספורט ואורח חיים בריא לילדים בשיבא, בניהולו של פרופ' **גל דובנוב-רז**. "המרפאה פועלת מתוך הבנה עמוקה של המורכבות הרגשית, החברתית והפיזית הכרוכה בנושא, ולזכותה ניסיון רב בפיתוח וביישום של תכניות טיפול - גם מרחוק".

התכנית מציעה שמונה מפגשים אישיים לאורך שלושה חודשים עם צוות מומחים הכולל רופאים, תזונאים, מאמנים ופסיכולוגים, אשר

בואו לגדול איתנו! מכללת עדיף מגייסת יועצי לימודים לצוות

תנאים מצויינים למתאימים ✓

כושר ביטוי מצויין ✓

יחסי אנוש מעולים ✓

שליטה בתוכנות אופיס ✓

מכללת עדיף
מוסיפים ערך למקצוע

בואו להיות חלק מההצלחה שלנו!

קו"ח לשלוח למייל: adif@adif-college.co.il



וובינר בלעדי
לקוראי עדיף

השקעות אלטרנטיביות תחת זכוכית מגדלת

מה מותר, מה אסור ואיך בוחרים נכון?

יום ה' | 5/6/2025 | 11:00



נטע דוד-יפה
מנכ"לית
הראל פיננסים אלטרנטיב



ברק סוריני
יו"ר The Elephant



עו"ד עדי בן אברהם
משרד עו"ד ומגשר



לידור לבקוביץ
יו"ר ועדת הפיננסים,
לשכת סוכני הביטוח



יובל נוריאל
מנכ"ל עדיף

להרשמה ללא עלות <

מפגש של נשיאים: נשיא המדינה יצחק הרצוג נפגש עם הסוכנים הבכירים של מגדל ביטוח ופיננסים

האירוע יוצא הדופן בענף הביטוח והפיננסים כלל מפגש אישי של הסוכנים הבכירים בחברת מגדל ביטוח ופיננסים עם נשיא המדינה, מר יצחק הרצוג, בבית הנשיא. "אירוע מכונן, לא שגרתי ומלא ערכים, שסימל שליחות ונתינה", הסוכנים מספרים



המפגש במשכן נשיא המדינה | צילום: אסי אפרתי

הביקור בבית הנשיא והמפגש הותירו רושם עמוק אצל הסוכנים: הסוכן יוסי בן צבי, בעלים ומנכ"ל סוכנות ד.ב.ר, סיפר: "אירוע מכונן, מרגש, לא שגרתי וערכי, שסימל שליחות ונתינה. הכל התחבר ביום הזה, בין נשיא המדינה והמקום שמסמל יותר מכל את ערכיה ואחדותה של ישראל, ובין הערכים ואחדות המטרה של הסוכנים, שפועלים לטובת צורכי הציבור במדינה".

סוכן הביטוח **רועי סלומון**, בעלים ומנכ"ל סוכנות יסוד, הוסיף ואמר: "הרגשתי הכרה, הערכה והוקרה מצד הנשיא לפעילות שלנו כסוכני ביטוח, ולשירות המקצועי שלנו לאזרחי ישראל ברגעים הקשים ביותר ובצמתים המשמעותיים במהלך החיים".

ענת קלדרון, בעלים ומנכ"לית סוכנות קפיטל ניהול פרישה, ציינה בהתרגשות: "מחמם את הלב לראות שחברת מגדל יודעת להביע את הערכתה לסוכנים בכל הזדמנות ובצורה המכובדת ביותר. מגדל ומנהליה

את האירוע הזה סוכני הביטוח לא ישכחו עוד הרבה זמן: חברי מועדון הסוכנים של חברת מגדל, **Diamonds**, במעמד הגבוה ביותר של המועדון – **נשיאי כבוד**, זכו לחוויה מיוחדת ומרגשת, שכללה סיור בבית נשיא מדינת ישראל בליווי צוות המשקן, ומפגש אישי מיוחד עם **נשיא המדינה מר יצחק הרצוג**.

מגדל של כבוד והערכה

אין ספק שהמפגש של סוכני מגדל עם נשיא המדינה היה יוצא דופן ומרגש במיוחד. למעשה, זו הפעם הראשונה שבה סוכני ביטוח בישראל מוזמנים למשכן הנשיא ומקיימים שיחה אישית, פנים אל פנים, עם נשיא המדינה. במהלך השיחה התייחס הנשיא הרצוג לשליחות הסוכנים בהגנה על ביטחונם ועל עתידם של אזרחי ישראל, ושמע מהם על ההתמודדות המקצועית היומיומית. בנוסף לכך, במהלך האירוע, מגדל העניקה לנשיא שי מיוחד מטעם סוכניה, ברוח 90 שנות הפעילות של החברה וכהוקרה על פועלו.

המשך בעמוד הבא <<<

הטובים בעולם. אומרים שנכנס יין יצא סוד? אז בכל הקשור למפגש עם מייסדי היקב, הסוכנים נהנו מחוויות מהנות ומעשירות, ששילבו טעימות, השראה ומוטיבציה – להמשך הישגים מקצועיים ועסקיים משותפים עם מגדל. אבל זה עוד לא הכל: היום הזה הסתיים בארוחת שף ובאווירה קסומה, במסעדת ז'נז'ריה בירושלים של השף הידוע **אסף גרניט**.

רון אגסי, מנכ"ל מגדל ביטוח ופיננסים, סיכם: "מגדל הייתה, עודנה ותהיה חברת סוכנים, ואנחנו מקפידים להביע את הערכתנו לשותפים החשובים ביותר שלנו. אני מודה לנשיא המדינה על האירוח החם, המרשים והמרתק לסוכנים שהם נשיאי הכבוד של החברה. האירוע בבית הנשיא, אחד מסמלי מדינת ישראל, השתלב באירועי הסוכנים מהשנתיים האחרונות וחייד עם חשיבותם האדירה של סוכני הביטוח לביטחונם, לרווחתם ולעתידם של אזרחי ישראל, באמצעות מעטפת של הגנות ופתרונות שמעניקים סוכני מגדל ללקוחותיהם במקצועיות ובמצוינות, מדי יום".

תוכן ממומן

המשך מהעמוד הקודם <<<

הם השותפים שלי לדרך – זוכיתי לחוויה חד-פעמית ומפעימה, בזכות קבלת הפנים חסרת התקדים של הנשיא, שפתח את ביתו בפנינו, הקדיש מזמנו היקר עבורנו וכיבד אותנו במילים חמות ומחזקות כראוי לנשיאי הכבוד של מגדל".

טעמי ההצלחה

האירוע בבית נשיא המדינה היה חלק מיום פעילות מיוחד לסוכני Diamonds – העומדים, כאמור, במעמד הגבוה ביותר של המועדון. **דני קושמרו**, המנחה הבכיר של חדשות 12, ליווה ותיעד את הסוכנים לאורך כל היום. אל הסוכנים הצטרפו **רון אגסי**, מנכ"ל מגדל ביטוח ופיננסים, **ירון שמאי**, משנה למנכ"ל ומנהל חטיבת הלקוחות וערוצי ההפצה, וחברי הנהלת מגדל.

היום המיוחד החל בסיוור טעימות ביקב הבוטיק פלאם שבהרי יהודה, שבמהלכו שמעו הסוכנים על הסיפור של היקב המשפחתי - דור שני לענף היין, שהקים את היקב כתחביב והפך אותו לסיפור הצלחה, מקצועית ועסקית, כולל כניסה של אחד היינות לרשימת 100 היינות

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 <



אלעד נוח מונה למנכ"ל סוכנות פלתורס מקבוצת מגדל

יחליף את שמי שטובי שמונה לאחרונה לתפקיד מנכ"ל מבטח סיימון

אדוה שלנגר מאירי, יו"ר פלתורס: "אלעד נוח מצטרף לפלתורס בתקופה של התפתחות וצמיחה מואצת. הניסיון הרב שצבר בתחום האלמנטרי, והיכרותו המעמיקה עם עולם הסוכנויות, מהווים חיזוק אסטרטגי חשוב להובלת פלתורס קדימה. אנו מודים לשמי שטובי על תרומתו הרבה, ומאחלים לו הצלחה רבה בהמשך דרכו בקבוצת מגדל".

עוד נמסר ממגדל, כי המינוי משתלב במהלך רחב שמובילה קבוצת מגדל בחודשים האחרונים, הכולל השקעות נרחבות בסוכנויות הבית שלה, גיבוש תשתית מקצועית מתקדמת, והצמחת הנהלות סוכנויות חזקות – במטרה להמשיך ולבסס את מעמדה של מגדל כמנהלת סוכנויות גדולה ומובילה בישראל.



אלעד נוח | צילום: יח"צ

קבוצת מגדל הודיעה על מינויו של אלעד נוח לתפקיד מנכ"ל סוכנות הביטוח פלתורס, מבית מגדל סוכנויות. נוח יחליף בתפקידו את שמי שטובי, שמונה לאחרונה לכהן כמנכ"ל סוכנות מבטח סיימון.

נמסר, כי נוח (54, נשוי +3), בעל ניסיון של יותר מ-25 שנה בענף הביטוח, מביא עמו רקורד עשיר בתחומי הביטוח המסחרי, ניהול סיכונים והובלת ארגונים מורכבים. עד לאחרונה שימש כיועץ בכיר לגופים בינלאומיים בתחומי ביטוח משנה ופתרונות Placement לשווקים הבינלאומיים ולסוכנות הביטוח מדנס בישראל. קודם לכן כיהן כמנכ"ל מארש ישראל במשך כ-16 שנים, במהלך הוביל מהלכים משמעותיים בתחומי הסחר הבינלאומי, פתרונות ביטוח מורכבים, ושירותים ללקוחות הארגוניים הגדולים בישראל.

AIG משיקה קמפיין לשיווק פוליסת בריאות לילדים



אסי עזר ואלברט אסקולה בילדותם | צילומים: אוסף פרטי

על הבעיה הרפואית. הפוליסה החדשה שלנו נותנת מענה לצרכים שפוגשים את המבוטחים שלנו בהיבטי החיים השונים: מאתגרים לימודיים דרך קשיים רגשיים ועד אירועים רפואיים מורכבים. זה לא רק ביטוח, זו תפיסת עולם שמציבה את המבוטח במרכז".

AIG השיקה קמפיין חדש לפוליסת בריאות לילדים. לדברי החברה, הקמפיין, בכיכובם של הפרזנטורים אסי עזר ואלברט אסקולה, מבקש לאתגר את התפיסות המסורתיות של ביטוחי בריאות, מציג שלוש סטואציות מוכרות ומעביר את המסר כי "הילדים של היום, הם לא הילדים של פעם".

עוד נמסר כי הקמפיין, של משרד הפרסום ראובני פרידן, מציג את הצורך בפתרונות ביטוח מותאמים למציאות של 2025, כמו הפרעות קשב וריכוז, בחירת מנתח וטיפול רגשי.

מהחברה נמסר, כי פוליסת הבריאות של AIG מציעה מספר יתרונות ייחודיים, כולל סל האבחונים והטיפולים הרחב ביותר לילדים, סל הטיפולים הרגשיים הרחב ביותר, ואפשרות לבחור כל מנתח ללא רשימות סגורות.

מיכל לוצקי, סמנכ"ל שיווק ואסטרטגיה ב-AIG: "ביטוח בריאות כיום צריך להסתכל על המבוטח באופן הוליסטי, על כל צרכיו, לא רק

מוחמד שמאליה מונה למנהל תחום פיתוח עסקי במטאור



מימין: אורן מכלוף ומוחמד שמאליה

אורן מכלוף, מנכ"ל קבוצת מטאור: "אנחנו גאים לצרף לשורותינו את מוחמד שמאליה – איש שטח ברמ"ח איבריו, עם חשיבה עסקית עמוקה ורוח יזמית. מוחמד יוביל את תחום הפיתוח העסקי אצלנו, בדגש על גיוס מעסיקים וארגונים, כחלק מאסטרטגיה ברורה – להציב את קבוצת מטאור כבית המקצועי והאנושי ביותר למעסיקים, עובדים וסוכנים בישראל. זהו חיבור טבעי – ואנחנו רק בתחילתו".

קבוצת **מטאור** הודיעה על הצטרפותו של **מוחמד שמאליה**, לתפקיד מנהל תחום פיתוח עסקי בקבוצה.

במטאור מציינים כי לשמאליה, סוכן ביטוח ומתכנן פרישה בכיר, ניסיון עשיר של יותר מעשור בתחום הביטוח והפנסיה. את דרכו החל בשנת 2014 ומאז מילא שורה של תפקידים מקצועיים וניהוליים, ביניהם ניהול יחידת הפיתוח העסקי במרחבי חיפה וירושלים של מנורה מבטחים. הוא מחזיק בתואר MBA בניהול עם התמחות במימון ושוק ההון, רישיון פנסיוני והסמכה כמאמן מוסמך מטעם משרד האוצר.

"הצטרפותו לקבוצת מטאור מסמלת חיזוק משמעותי לאסטרטגיה של הקבוצה בתחום גיוס ארגונים ומעסיקים. המהלך מבטא את המחויבות של מטאור להעמיק את שיתופי הפעולה עם המגזר הארגוני, ולהציע חוויית שירות רחבה, מקצועית ובלתי תלויה", נמסר ממטאור.

מוחמד שמאליה: "אני גאה ונרגש להצטרף למשפחת מטאור. המעבר למטאור הוא עבורי בחירה בלב הפועם של השטח. מדובר בקבוצה שמחברת חזון עם ביצוע ומביאה ערך אמיתי לסוכנים, ללקוחות ולשותפים העסקיים. אני מאמין גדול בכוח של אנשים, בקשר האנושי וביכולת שלנו לייצר השפעה עמוקה ורחבה בשוק. יחד עם ההנהלה והקבוצה נספק מענה מקצועי, בלתי תלוי ואפקטיבי בכל קשת השירותים – מביטוח אלמנטרי ועד פרישה ונעשה הכל כדי להצעיד את הקבוצה קדימה".

פעילות מיתוג אישית לסוכני הפיננסים של כלל ביטוח



מימין: אושרת רפאלי שמחי, מנהלת מכירות פיננסים ארצית ופיתוח עסקי במערך הסוכנים של כלל, סוכנת הביטוח ענת קלדרון, מראיין ומנחה הפודקאסט עומר מילויצקי | צילום: כלל

כלל ביטוח ופיננסים ממשיכה להעמיק את הקשר עם פורום סוכני הפיננסים, נבחרת של כ-100 סוכני פיננסים בכירים, אותו השיקה בחודש פברואר השנה כחלק מהתפתחות תחום הפיננסים של כלל ביטוח בשנת 2025. החברה יזמה עבורם פעילות מיתוג אישית לטובת העצמתם המקצועית וקידום הנוכחות שלהם בפלטפורמות הדיגיטליות השונות.

מכלל ביטוח נמסר, כי סוכני הפורום הוזמנו לקחת חלק בימי צילום מיוחדים שכללו צילומי תדמית והקלטת פודקאסט אישי עם **עומר מילויצקי**, מנחה פודקאסטים ומראיין. בהקלטות הם שיתפו מניסיונם המקצועי, מתוך מטרה לייצר עבורם תוכן איכותי אשר יבליט את המומחיות והניסיון שלהם בתחום הפיננסים, אותו יוכלו גם לשתף עם הלקוחות, נמסר מהחברה.

על רקע הסערה בשוקי ההון: השתלמות לסוכנים בנושא השקעות אלטרנטיביות של מכללת הלשכה

יאיר מנדלסון: "זו תקופה אידיאלית להשקעות מסוג זה - בתנאי שיודעים לשאול את השאלות הנכונות ולנתח נכון את הסיכונים והערכים שמאחורי כל מוצר"



יום השתלמות במכללת הביטוח ופיננסים

חשיבות ההתמקצעות בשווקים משתנים, ופיזור נכון של הנכסים. בנוסף, הזכיר לבקוביץ את חשיבות השימוש בטופס "הכר את הלקוח" ככלי מרכזי להתאמה מיטבית של מוצרים להשקפה, סיכונים וצרכים אישיים.

כללי זהירות בסביבה לא ברורה

נושא ההשקעות אלטרנטיביות - מתחום הקרנות הפרטיות ועד מטבעות דיגיטליים - נידון בהשתלמות בהרחבה. הן מכבר הפכו לאופציה מבוקשת בקרב לקוחות, אך גם לזירה מאתגרת עבור הסוכן. התכנים שנבחרו ליום השתלמות נועדו להעניק כלים מעשיים ולספק התמצאות רגולטורית במציאות משתנה, שבה כל טעות עלולה להוביל לחשיפה מקצועית או משפטית.

יאיר מנדלסון, סמנכ"ל לקוחות בהראל פיננסים, הרצה על התאמת השקעות אלטרנטיביות למציאות הכלכלית של ימינו והציג מתודולוגיות להערכת השקעות אלטרנטיביות, כולל ניתוח פיננסי, מחקר שוק וניתוח סיכונים.

"התנדויות בשווקים כיום היא תקופה אידיאלית להשקעות אלטרנטיביות", אמר מנדלסון, "בתנאי שיודעים לשאול את השאלות הנכונות. כדי להוביל לקוחות בבטחה, סוכן חייב לשאול שאלות קריטיות - מי הגוף שמנהל את הקרן, האם הוא משקיע בעצמו, ואילו בדיקות נאותות הוא מבצע. בנוסף, חשוב לבחון לעומק את הסיכון, הרכב הנכסים וההתאמה לצרכי הלקוח".

על רקע שנה סוערת במיוחד בשוקי ההון, המכללת הביטוח ופיננסים של לשכת סוכני הביטוח קיימה שלשום (ג') יום השתלמות מקצועי שסיפק מענה מדויק לצורך הגובר של סוכני הביטוח להבין ולהתמצא בתחום ההשקעות האלטרנטיביות. האירוע נערך בשיתוף ועדת הפיננסים של הלשכה ובתמיכת **הראל פיננסים**, ותופעל על ידי צוות עדיף.

ההשתלמות נבנתה כדי להעמיק את ידע הסוכנים בתחום השקעות חדשני אך מאתגר, ולהנחות אותם כיצד לפעול באופן ראוי, רגולטורי ואחראי בעולם של מוצרים לא סחירים, קרנות גידור, מטבעות דיגיטליים ונכסים לא מסורתיים.

במהלך יום השתלמות נגעו המרצים בנושאים מהותיים, בהם: זיהוי הזדמנויות בשוק תנודתי, סיכונים משפטיים, רגולציה עדכנית, ואופן ההצגה של השקעות ללקוחות מתוך אחריות ושקיפות.

הסוכן כאיש מקצוע - לא רק כמתווך

את ההשתלמות פתח והנחה סו"ב **לידור לבקוביץ**, יו"ר ועדת הפיננסים בלשכה, שקרא לסוכנים לאמץ כלים מקצועיים ולראות בעצמם שחקנים מובילים במערך קבלת ההחלטות הכלכליות של לקוחותיהם.

"סוכן הביטוח לא רק מקשר בין היצרנים ללקוחות", הסביר לבקוביץ. "הוא גורם מקצועי מלווה, שמסייע ללקוח להתנהל נכון בעולם ההשקעות - ולהגיע לשקט נפשי לאורך זמן". לבקוביץ הדגיש את

המשך בעמוד הבא <<<

גופים מוסדיים בתחום האלטרנטיביים והסיק תובנות חשובות ליישום בתיקי השקעה של לקוחות פרטיים. עו"ד **ליאור קן דרור** דיבר על אחריות מקצועית בשיווק השקעות: חובות גילוי, סיכונים משפטיים והגנות נדרשות.

חויית למידה וחיבורים מקצועיים

יום ההשתלמות היווה הזדמנות חשובה עבור סוכני הביטוח להעמיק את הבנתם בעולם ההשקעות האלטרנטיביות, ללמוד כללי זהירות ולהבין כיצד ללוות לקוחות בצורה מושכלת ואחראית - גם בשנה פיננסית לא פשוטה. בנוסף, העביר היום מסר: הסוכן הפיננסי חייב להכיר לעומק את אפיקי ההשקעה החדשים, להבין את הרגולציה המשתנה, ולשמור על מקצועיות, שקיפות ואתיקה מול לקוחותיו.

מעבר לתוכן, האירוע סיפק במה איכותית לנטוורקינג, שיתופי פעולה והתחדשות מקצועית. "הוא היה מעשיר", סיכם מולי רובינזון. "נהנית להכיר אנשים וליצור קשרים שיכולים לייצר הזדמנויות עסקיות חדשות".

המשך מהעמוד הקודם <<<

בפאנל שנגע בשוק הקריפטו, הדגישו **מולי רובינזון** ובר **חיים** את הפוטנציאל והאתגרים בתחום המטבעות הדיגיטליים, עם קריאה לרגולציה הדוקה יותר והפנמה של החובות המשפטיות החלות על המשווקים. השניים הציגו סקירה עדכנית על עולם המטבעות הדיגיטליים והאתגרים בשיווק השקעות קריפטו ללקוחות.

בועז ורשבסקי, מנהל תחום השקעות אלטרנטיביות באובייקטיב, הציג כלים שיטתיים להערכת השקעות, ניתוח חשיפות, בניית תמהיל אלטרנטיבי והבנת מגמות שוק. "חיזוק הידע של הסוכן הוא המפתח להובלה מקצועית בעולם מורכב ומתחדש", הסביר ורשבסקי. "הידע המקצועי של הסוכנים הוא המפתח להובלת לקוחותיהם להחלטות מושכלות. הסוכן חייב לזהות סיכונים, לאזן חשיפות ולבנות תיק השקעות שמתאים לעידן הכלכלי החדש".

רו"ח **גיא לקן**, מחבר הספר "תור הזהב", חשף את ההתפתחות של

שותפות אסטרטגית: שירות AI החדש של Jaro ישולב במערכת באפי

שילוב טכנולוגיית התמלול והניתוח של Jaro במערכת באפי יאפשר תיוג וקטלוג מידי של שיחות, פעילות יזומה למניעת נטישה של לקוחות והזדמנויות מכירה בזמן אמת



מורן זיסר וג'קי מושקטל | צילומים: אביעד אלפסי ופולורין קליין

מערכת ניהול המשרד המובילה היום לסוכנים, ויוצר סינרגיה עוצמתית המאפשרת לסוכנים למצות את הפוטנציאל העסקי הטמון במידע שברשותם", ציין **ג'קי מושקטל**, אחד ממייסדי Jaro, סמנכ"ל מכירות ואחראי על הקשר עם הלקוחות בדגש על ענף הביטוח.

לפי שני הצדדים, השותפות תאפשר למשרדי הסוכנים לשפר מהותית את חויית הלקוח: המערכת יכולה לזהות התראות על לקוחות לא מרוצים שעלולים לעזוב את הסוכנות, ולאפשר לסוכן לפעול באופן יזום למנוע נטישה. בנוסף, המערכת מסייעת באיתור פוטנציאל מכירה של מוצרים נוספים ללקוח קיים, על בסיס צרכים שעלו בשיחות ותועדו באופן אוטומטי.

באפי, פלטפורמה לניהול משרדי ביטוח, Jaro-i, חברת טכנולוגיה מתקדמת בתחום עיבוד וניתוח מידע באמצעות בינה מלאכותית, הודיעו על שותפות אסטרטגית שמטרתה להפוך את אופן ניהול המידע במשרדי הסוכנים. החל מהימים הקרובים ישולב שירות ה-AI החדש של Jaro בתוך מערכת באפי, ויועמד לרשות כל המשתמשים בפלטפורמה.

על פי מנכ"לית באפי, **מורן זיסר**, הבעיה המרכזית היום במשרדי ביטוח היא הצפה של "אובר מידע" - כמויות עצומות של נתונים שנוצרות משיחות טלפון והתקשרויות, שלא מתועדות באופן שיטתי. לדבריה, "הצורך המרכזי של סוכן הוא תיעוד מידע - לא רק לרגולציה, אלא לתפעול שוטף ולמכירות. Jaro הוא 'גיים צ'יינג'ר' אמיתי: הוא לוקח את כל הדאטה מהשיחות והופך אותו ל'שמיש' - דאטה שאפשר לפעול עליו, ללמוד ממנו ולשפר באמצעותו את העבודה היומיומית במשרד".

המערכת החדשה, המבוססת על טכנולוגיית בינה מלאכותית מתקדמת של Jaro, תבצע תמלול מלא של שיחות טלפון ותספק לכל שיחה סיכום אוטומטי, תיוג וקטלוג של נושאים עיקריים, לצד צ'ק-ליסט רגולטורי או איכותי. במקביל, תינתן אפשרות לדירוג נציגים וניטור שביעות רצון הלקוחות. המידע המיוחס ישולב ישירות בפלטפורמת באפי, ויאפשר חיפוש מהיר ושליפה מיידית של פרטים חשובים.

"לאחר בחינה מעמיקה של השוק, נוכחנו לדעת שבאפי הוא השותף הטבעי והאופטימלי שלנו. הוא משתלב באופן מושלם על באפי -



הפינה המקצועית של ירדן פלד

מומחה לטרנספורמציה דיגיטלית מבוססת
בינה מלאכותית, מנהל עדיף Tech

עדיף
TECH

כשבינה מלאכותית פוגשת ייעוץ עסקי: לקחים מחברת מקינזי לענף הביטוח

4. יצירת ROI ברור

לפי Forrester, מקינזי השקיעה בלילי 40% יותר מהשוק, אך נהנתה מהחזר השקעה גבוה ב-65%. כשעושים את זה נכון – זה משתלם.

ענף הביטוח: הזדמנות שלא כדאי לפספס

ענף הביטוח מאופיין באתגרים הדורשים שילוב בין ידע מקצועי, רגולציה קפדנית ותגובה מהירה לאירועים. מערכות כמו לילי יכולות לשפר משמעותית את יכולות התגובה, הניתוח והייעוץ של חברות ביטוח. הנה כמה יישומים פוטנציאליים:

1. ייעוץ פנים-ארגוני חכם

בדיוק כמו במקינזי, גם בחברות ביטוח יש מומחים בתחומים שונים – אקטואריה, סיכוני סייבר, תמחור, רגולציה ועוד. עוזרת דיגיטלית יכולה לחבר בין הידע הזה באופן ישיר, כך שעובד זוטר יוכל לקבל תובנה ממומחה ותיק תוך שניות.

2. למידה מהעבר

אחד היתרונות של לילי הינה העובדה שהוזנו כמויות עצומות של מחקרים ומידע מהעבר מעובדים שכבר לא עובדים במקינזי. הידע האב אפשר לבנות מודלים ופתרונות על פי מחקרים מהעבר שהיו "אבודים" עד כניסת הבינה המלאכותית ויכולים לחסוך משאבים רבים לארגון.

3. הכנה להצעות ביטוח מורכבות

בתחום ביטוחי משנה, ביטוח ימי או ביטוחי סייבר – יש צורך בידע היסטורי רב ולכן כלי AI יכולים לאתר פוליסות דומות, תיקים היסטוריים, מסקנות תמחור וכו'.

4. תגובה לאירועים חריגים

במקרה של אסון טבע או אירוע ביטוחי גדול, מערכת כמו לילי יכולה לסייע באיתור מיידים של תקדימים, המלצות פעולה ונהלים – מה שמקצר את זמן התגובה ומצמצם נזקים.

5. הדרכה והכשרה מתמשכת

לילי אינה רק מערכת מידע – היא פלטפורמת למידה. ענף הביטוח, שמתחדש תדיר מבחינת רגולציה וסיכונים, יכול להרוויח מכך במיוחד.

בעולם שבו ידע הוא משאב אסטרטגי, השאלה כיצד ארגונים מצליחים לנצל אותו באופן חכם ומהיר הפכה קריטית. מקרה "לילי" – העוזרת הדיגיטלית שפיתחה חברת הייעוץ מקינזי – מייצגת קפיצת מדרגה בשימוש בטכנולוגיית בינה מלאכותית (AI) ככלי לשיפור תהליכים, העצמת עובדים ויצירת יתרון תחרותי. במאמר זה נבחן את הערך העסקי שטמון בהטמעת כלים דומים, תוך התמקדות בפוטנציאל של AI בענפי השירותים בכלל ובתחום הביטוח בפרט.

מהי "לילי" ולמה זה משנה?

"לילי" היא עוזרת דיגיטלית מבוססת AI שפיתחה מקינזי ב-2023. היא אומנה על יותר מ-100,000 מסמכים ארגוניים ונועדה לספק תשובות מדויקות ליועצים תוך שניות. שיעורי האימוץ מרשימים: כ-70% מהעובדים משתמשים בה באופן קבוע, והיא הפחיתה את זמן המחקר הממוצע לפרויקט ב-34%.

המודל הטכנולוגי שעליו נשענת לילי, RAG (Retrieval-Augmented Generation), משלב יכולות חיפוש חכמות עם גנרציה מבוססת הקשר. כלומר, לילי לא רק שולפת מידע – היא מספקת תובנות מותאמות הקשר, כולל הפניות מדויקות למקורות מידע פנימיים וחיצוניים.

הערך העסקי של הטמעת AI

1. שיפור ביצועים תפעוליים

הנתונים מצביעים על שיפור של 23% ביעילות הארגונית בעקבות השימוש בלילי. מדובר בתפוקה גבוהה יותר, זמן תגובה מהיר יותר ואיכות תוצרים גבוהה יותר. בענף שבו הדיוק והמהירות קובעים – כמו ביטוח – זהו יתרון קריטי.

2. שימור וניצול ידע ארגוני

במקום שידע יישאר ספורדי בידיים של עובדים בודדים, לילי הופכת אותו לנחלת הכלל. ארגון שצבר ניסיון רב-שנים יכול להפוך את הידע הזה למשאב זמין לכל העובדים.

3. שיפור חוויית העובד

במקום שעות של חיפוש, היועץ מקבל תשובות תוך שניות. זו לא רק חיסכון בזמן – זו חוויית עבודה משופרת, שמעלה את תחושת המסוגלות.

המשך בעמוד הבא <<<

יש למדוד שימוש, לבחון ROI ולשפר בהתאם, ולא להסתפק בהטמעה חד-פעמית.

סיפורי הצלחה ממקימי - ולמה זה רלוונטי לביטוח?

- הצעת מחיר ב-48 שעות שהביאה לחוזה של 15 מיליון דולר
 - פתרון משבר בשרשרת אספקה שצמצם את זמן ההתאוששות ב-60%
 - וניתוח שוק חדשני עם דיוק גבוה יותר - כל אלו ממחישים את הכוח של חיבור ידע, טכנולוגיה ואנשים
- גם בענף הביטוח, הסיטואציות דומות: חישוב סיכון בזמן קצר, תמחור מדויק של פוליסות מורכבות, תגובה למשברים, והכוונת סוכנים בכל הארץ - כולם יכולים להיתרם מגישה דומה.

סיכום והמלצות

המקרה של לילי הוא לא רק סיפור הצלחה טכנולוגי - הוא שינוי תפיסתי. הוא מלמד אותנו שהטמעת AI מוצלחת תלויה בשלושה דברים: **צורך אמיתי, בסיס ידע מסודר, ותרבות ארגונית תומכת**. בענף הביטוח - שבו כל החלטה מבוססת מידע - יש למהלך כזה פוטנציאל דרמטי של שיפור הביצועים, התייעלות וחוייית לקוח.

המשך מהעמוד הקודם <<<

מה נדרש כדי להצליח

1. תשתית ידע איכותית

ללא בסיס מסמכים מסודר, שום מערכת AI לא תספק ערך. חשוב להשקיע בהנגשת מסמכים, תקנונים, נהלים והיסטוריית מקרים - כולל תיעוד החלטות ומחקרים ומידע מן העבר

2. שינוי תרבותי

AI דורש שיתוף פעולה. ארגון שמבוסס על "סיילואים" (צוותים או יחידים בתוך ארגון העובדים במנותק אחד מהשני מחזיקים בידע או מידע שאינם משתפים עם אחרים) של ידע יתקשה למצוא את הפוטנציאל. יש לבנות תרבות של שקיפות, שיתוף ולמידה.

3. ממשק פשוט ונגיש

לילי הצליחה כי היא פשוטה לשימוש, ככל שהמערכת ידידותית - כך גדל הסיכוי שיאמצו אותה על ידי העובדים והמנהלים. חברות ביטוח צריכות לחשוב לא פחות על UX ולא רק על ה Data

4. מדידה ושיפור מתמיד

וובינר בלעדי
לקוראי עדיף

השקעות אלטרנטיביות תחת זכוכית מגדלת

מה מותר, מה אסור ואיך בוחרים נכון?

11:00 | 5.6.2025

להרשמה ללא עלות <

פגישה עם בעל רישיון פנסיוני בזמן העבודה



סוגיות פנסיוניות וביטוחיות
עו"ד יניב גל

בשמו (אך למעט לעניין עצם הפקדת הכספים ו/או סליקתם בשם המעסיק), מורה סעיף 20(א2) לחוק הגמל כי הדבר אסור ונוגד את זכות העובד "**...לבחור, בכל עת, בכל בעל רישיון לשם מתן שיווק פנסיוני, ייעוץ פנסיוני או ביצוע פעולות בקופת הגמל**".

דהיינו, כחלק ממשפט העבודה המגן (אשר לא ניתן להתנות כנגדו, אף בהסכמת העובד דרך הסכם עבודה, הסכם קיבוצי, או בדרך אחרת), נקבע לפי חוק הגמל כי לעובד זכות בכל עת לבחור האם לקבל שירותים לגבי הפקדות המעסיק לקופת הגמל של העובד, מסוכן ביטוח פנסיוני או מיועץ פנסיוני **כלשהם כפי שימצא לנכון**, ולא ניתן להגביל את בחירת העובד בכך שייפגש עם בעל רישיון **מסוג סוכן פנסיוני** או בעל רישיון **מסוג יועץ פנסיוני**.

יודגש, כי כך הוא הדין גם במקום בו מדובר בפעולה בקופת גמל שאינה מצריכה דווקא מעורבות של בעל רישיון, כאמור בסעיף 13(ב) לחוק הייעוץ, כגון הפקדה לקרן ברירת מחדל כל עוד העובד לא בחר בקופה כלשהי או עובד המבוטח בקרן ותיקה; שאין המעסיק רשאי לדרוש מהעובד לקבל שירותים מבעל רישיון כלשהו ו/או להיפגש עם כזה (סוף חלקו הראשון של האמור בסעיף 20(א2) לחוק הגמל).

לשאלתך בדבר התניה אפשרית מצד המעסיק בכך שבעל רישיון מסוים ייפגש עם העובד לצורך מתן שירותים ו/או ביצוע פעולה בקופת הגמל של העובד, הרי שלפי הסיפא לסעיף 20(א2) לחוק הגמל תהא אסורה בקשר עם כל "**...הפקדת הכספים לקופת הגמל בעבור העובד או מתן טובת הנאה אחרת לעובד**".

כלומר, חוק הגמל מגביל ואוסר **כל הכפפה של טובת הנאה לעובד** במסגרת העבודה, לרבות הקצאת זמני פגישה עם בעל רישיון על חשבון זמן עבודה, תשלום (או השתתפות) שכרו של בעל הרישיון על ידי המעסיק, או הטבת שכר אחרת, בכך שאותה טובת הנאה **תנוצל באמצעות בעל רישיון מסוים**.

המשך בעמוד הבא <<<

שאלה

האם כאשר מעסיק מתקשר עם סוכן ביטוח (פנסיוני) כלשהו לטובת מתן שירותים פנסיוניים לעובדיו, ניתן לחייב את העובד בכל צורה שהיא להיפגש עם אותו סוכן? כמו כן, האם ניתן להתנות את זמן הייעוץ, כהטבה הניתנת במהלך שעות העבודה ובמקום העבודה, עם בעל רישיון מסוים?

תשובה

לצורך תשובותיי לשאלותייך מטה, יובהר כי עיסוקו של סוכן הביטוח הפנסיוני מוסדר, בפרט, במסגרת הוראות חוק הפיקוח על שירותים פיננסיים (ייעוץ, שיווק ומערכת סליקה פנסיוניים), תשס"ה-2005 (להלן - **חוק הייעוץ**), ואילו זכויות העובד כלפי מעסיקו בכל הנוגע להפקדות לקופת גמל (לרבות, קרן השתלמות או קרן פנסיה), קבועות בסעיף 20 לחוק הפיקוח על שירותים פיננסיים (קופות גמל), תשס"ה-2005 (להלן - **חוק הגמל**).

ככלל, הואיל והתקשרות בין בעל רישיון סוכן ביטוח לבין מעסיק אינה סוגיה המוסדרת לפי חוק (בין השאר, כי לא מדובר ב"שיווק פנסיוני" כמשמעו בחוק הייעוץ, העוסק ב"**מתן ייעוץ ליחיד בנוגע לכדאיות החיסכון, שלו או של קרובו...**"), הרי שמדובר בהתקשרות חוזית פרטית של מעסיק מסוים עם ספק שירות **עבור צד המעסיק בלבד**, לכל דבר ועניין; ולא בחלק מתנאי ההעסקה או חובה המוסדרים במשפט העבודה.

לשאלתך בדבר חיוב העובד בקבלת שירותים לגבי החיסכון באמצעות מוצרים פנסיוניים (ובכלל זה, קופת הגמל אליה נדרש המעסיק לשלם בעד העובד לחיסכון פנסיוני), וכך גם לגבי ביצוע פעולות בקופת העובד



אליו מפקיד מעסיקו, בהתאם להנחיות שבחוזר גופים מוסדיים 2015-9-30 "ביצוע פעולות על ידי גוף מוסדי עבור מעסיק", מיום 21.09.2015 ו/או במתן שירותי תפעול על ידי סוכן ביטוח פנסיוני למעסיק, כהגדרתם בסעיף 3(ג) לחוק הייעוץ, אשר ממילא אין בהם משום עניין בפגישה או מגע ישיר עם עובדו של מעסיק המקבל שירותים מאחד מאלה.

למותר לציין, כי מכיוון שלפי חוזר ייפוי כוח נדרשת הרשאת בעל הרישיון להתקבל בחתימת העובד, שאז הדין לא מכיר בכל אפשרות לחייב אדם (או עובד) לחתום בניגוד לבחירתו האישית ורצונו על כל מסמך לטובת ו/או לייפוי כוחו על ידי אחר.

עוד יובהר, כי התניית תשלום לקופת גמל בכך שהעובד יקבל שירותים מסוכן ביטוח מסוים ו/או ייפגש עמו לשיווק הפנסיוני (בניגוד לזכות הבחירה הקבועה בסעיף 20(א2) לחוק הגמל, לעיל), מהווה עבירה שדינה שנת מאסר לפי סעיף 49(א7) לחוק הגמל ו/או עיצום כספי באכיפה מנהלית לפי סעיף 43(ב1) לאותו חוק (למעסיק שהוא תאגיד), בגובה 1.125 מלש"ח; ואף מאסר 5 שנים אם יוכח כי מדובר, בנסיבות האמורות בסעיף 50 לחוק הגמל, בעניינו של עובד אשר נמצא בשלב בחינת ההצטרפות לקופת גמל.

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

המשך מהעמוד הקודם <<<

לסיכום עיקרו של סעיף 20(א2) לחוק הגמל, הרי שמטרתו נועדה להביא לידי סיום את האפשרות בה "מעסיקים רבים מוכנים לבצע פעולות במוצר פנסיוני בעבור לקוח אך ורק באמצעות בעל רישיון מסוים", וכן לאסור כל התניה בדבר הפקדת כספי הפנסיה או "...מתן טובת הנאה אחרת לעובד (כגון, הגדלת שכר או ביטוחים נוספים) בכך שפעולות ביצוע עסקה במוצר פנסיוני ייעשו באמצעות בעל רישיון מסוים" (דברי ההסבר בהצ"ח 951 מיום 31.08.2015 בעמ' 1401, לתיקון מס' 14 לחוק הגמל).

כמו כן, עם פרסום חוזר סוכנים ויועצים 2018-10-8 "ייפוי כוח לבעל רישיון", מיום 09.07.2018 (תחילתו, במקור, בתאריך 01.01.2013; להלן - חוזר ייפוי כוח), הרי שממילא על כל בעל רישיון המבקש לבצע פעולות במוצר פנסיוני (לרבות קופות גמל וקרנות פנסיה) ו/או לקבל מידע אודות נתוני החיסכון באמצעות מוצר פנסיוני של עמית מסוים (לרבות עמית במעמד שכיר, לקבל הרשאה בחתימת אותו עמית לפי איזה מנספחי חוזר ייפוי כוח, לפי העניין; וזאת בשונה מהאפשרויות הנתונות לגורם הפועל מטעם המעסיק לצורך העברת הפקדות לתכנית פנסיונית של עובדו (סליקה), קבלת מידע בדבר יתרות פיצויים, ופעולות נוספות שאינן נוגעות בייעוץ לעובד לגבי מיצוי זכויותיו לפי חוק הגמל, לעשות שינויים במוצר הפנסיוני

מדוע הפרסום לא מביא מספיק תוצאות - והשיווק כן?

ההבדל שמפריד בין עסקה אחת למותג מוביל



רוני יונג

• **שיווק:** תוכן שמסביר למה כדאי לחסוך לילדים, איך בוחרים מסלול השקעה, וסיפור מלקוחה ששינתה עתיד כלכלי בזכות תכנית החיסכון, מסלול השקעה שנבחר והליווי שלכם.

למה זה כל כך חשוב?

כי הלקוח לא תמיד יודע לשאול, הוא לא מבין את ההבדלים בין פוליסות, כיסויים, סעיפים וסיכונים. לכן הוא לא קונה פוליסה - הוא קונה את מי שעומד מאחורי המכירה. והשיווק שלכם הוא זה שמייצר את האמון הזה - או את הבלבול.

שיווק נכון:

- ✓ מבסס אתכם כאוטוריטה.
- ✓ יוצר תחושת היכרות מראש.
- ✓ מדגיש את הערך של השירות שלכם.
- ✓ מושך קהל מדויק.
- ✓ מאפשר לכם לבחור עם מי לעבוד.

שיווק = בניית נכס עסקי, כי שיווק מקצועי הוא לא תוצאה של פוסט מזדמן. הוא נבנה מתוכן איכותי, נוכחות עקבית, ערך שמועבר בקול ברור ומיתוג אישי חזק.

מחקר של אוניברסיטת סנטה קלרה ביולי 2022 הראה ששיווק מבוסס מערכות יחסים (CRM) מוביל ליותר מעורבות, ערך לקוח גבוה, והפחתת עלויות שימור. בענפים שמבוססים על אמון כמו ביטוח - זה קריטי.

חמשת אבני היסוד לשיווק אפקטיבי:

1. **בידול ברור.** תבחרו נישא, תתמקדו בה. האם אתם "עוד סוכן ביטוח" או מומחים לביטוחי בריאות למשפחות? ביטוח לעסקים קטנים? אחריות מקצועית לעצמאים? התמקדות בקהל יעד בעסק היא חיונית להצלחה, מכיוון שהיא מאפשרת להפנות את המאמצים השיווקיים והעסקיים בצורה יעילה יותר. על ידי הבנת הצרכים וההעדפות של קהל היעד, ניתן להציע מוצרים ושירותים מותאמים יותר, לשפר את חוויית הלקוח ולהגדיל את התמורה.
2. **תוכן שנותן ערך.** תעלו תכנים שמלמדים, מרגיעים, פותרים ספקות. אל תציעו רק - תעזרו ללקוחות להבין באמת.
3. **יצירת אמון דרך שקיפות.** שתפו סיפורי לקוחות (באישור), תעדו

במאמר זה אני רוצה לחשוף בפניכם את ההבדל המהותי ואולי הקריטי ביותר שכל בעל עסק, ובמיוחד בענף הביטוח, חייב להכיר: שיווק הוא לא פרסום.

הרבה בעלי עסקים מפרסמים, אבל רק מעטים משווקים באמת. בעידן שבו כל סוכן ביטוח יכול להעלות פוסט נוצץ, לצרף תמונה של חיוך, ולהציע "תנאים מעולים" בלחיצת כפתור - הלקוח כבר לא מתרשם. כי כולם נראים מקצועיים, כולם זמינים, וכולם מבטיחים לחסוך לו כסף.

אז מה באמת עושה את ההבדל?

הערך האמיתי מגיע מהאנושיות, מההבנה, מהיכולת להתאים פתרון אמיתי לצורך אמיתי. ממי שיודע לשאול את השאלות הנכונות, לזהות את הפערים, ולא רק למכור - אלא ללוות. היום, לקוחות לא מחפשים רק מחיר, הם מחפשים מישור שאפשר לסמוך עליו.

היכולת שלנו לבלוט, לבנות אמון וליצור העדפה אמיתית בעיני הלקוח, לא נובעת מהמחיר או מהמהירות - אלא מהשיווק שלכם. ולמרות זאת, מרבית בעלי העסקים ממשיכים להתמקד אך ורק בפעולה אחת: פרסום. "העליתי פוסט, נתתי הצעה - למה לא הגיעו לידידים?"

כי פרסום הוא רק קצה הקרחון זה רק מעטפת. בלי גוף בלי נשמה זה בדיוק ההבדל בין פרסום לשיווק.

אז בואו נדבר על שיווק מול פרסום.

פרסום הוא פעולה נקודתית, מודעה, קריאה לפעולה מיידית. לדוגמה: "תנאים אטרקטיביים במגוון תכניות חיסכון - כתבו לי לפרטים!"; "יש לכם ביטוח בריאות, חשוב שתבדקו האם אתם מכוסים כמו שצריך... לבדיקה ללא עלות - תשלחו הודעה עכשיו".

שיווק, לעומת זאת, הוא תהליך אסטרטגי.

הוא בונה את הנראות שלכם, את הקול שלכם, את החיבור שלכם עם הקהל. הוא מספר את הלמה שלכם, הוא זה שמייצר אמון לפני מכירה.

• **פרסום:** זה הזמן להפקיד בגמל להשקעה.

המשך מהעמוד הקודם <<<

רגעים אמיתיים מהשטח, תדברו בגובה העיניים.

4. **יוזמה בגידול הקהל.** אל תחכו לפניות, תרחיבו קהל באופן יזום, תשתפו בקבוצות, תבנו רשימות תפוצה.

5. **אחידות במיתוג ובשפה.** המסרים שלכם צריכים להיות אחידים בכל מקום: באתר, בפייסבוק, בוואטסאפ.

תזכרו 🧠 **קול ברור = יצירת תודעה יציבה = החלטה בטוחה.**

דוגמה לשיווק שעובד - במקום: "רוצה לבדוק את הביטוח שלכם אם הוא מותאם עבורכם?", תכתבו: "שלוש שאלות שכל עצמאי חייב לשאול את עצמו לפני חידוש ביטוח האחריות".

שאלות שכל בעל עסק צריך לשאול את עצמו:

1. האם הקהל שעוקב אחריי הוא קהל מדויק?

2. האם התוכן שלי רק מציע - או גם מלמד, מחנך, יוצר חיבור?

3. האם אני יוזם פניות - או רק ממתין להן?

4. האם הלקוח מבין מה הערך שהוא מקבל ממני - גם בלי לדבר איתי?

שיווק נכון = עסק יציב, לקוחות נאמנים ובידול מדי.

לקוח שלא מכיר אתכם, ישווה אתכם לפי מחיר. לקוח שמרגיש שהוא כבר מכיר אתכם - יבחר בכם.

לסיכום, אם אתם רוצים שלקוחות יגיעו אליכם בגלל מי שאתם, ולא רק בגלל מה שאתם מוכרים - הגיע הזמן לשווק, לא רק לפרסם.

שיווק הוא לא מה שעושים כשיש זמן, שיווק הוא מה שבונה את הזמן שלכם, הוא מה שבונה את הביטחון שלכם, הוא מה שבונה עסק שמחזיק שנים.

הכותבת הינה יועצת ארגונית ועסקית עם התמחות וניסיון בעולם הביטוח

