

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

ההרשמה נפתחה
3.7.2025
 ביתן 10, אקספו ת"א

לפרטים <

עדיף

גיליון 1335 | יום ה',
 יד' אייר תשפ"ה | 15.05.2025

FP&B | CFP | FPAI

הוועידה השנתית
לתכנון פיננסי 2025
CFP PROFESSIONAL

9.6.2025
 Rokach איוועים, ווקח 101, תל אביב

לפרטים והרשמה <

נתון מדאיג


ל-23.8% מהשכירים במשק אין פנסיית חובה | אבל האם הנהגת פנסיית חובה בכל זאת הצליחה? | תשובות ומספרים במחקר חדש



8

הצד האפל של החתימה הדיגיטלית

התחזיות וזיופי חתימות מאיימים על כספי הציבור | שלוש סוכנות חושפות מקרים של מתחזים שמציעים במרמה משיכת כספי פנסיה, איתור כספים אבודים ומינוי סוכנים | רשות שוק ההון פרסמה אזהרה לציבור עם הנחיות / 2



חומות הגנה

פורסמו כללים לעסקאות BNPL בשוק האשראי החוץ בנקאי | הוחמרו כללי שיווק של השקעות אלטרנטיביות



14, 15

בדרך למהפכה?

הצעת חוק בשיתוף לשכת סוכני הביטוח מוציאה את מוקדי הטלמרקטינג של חברות הביטוח מחוץ למשחק



6

האטה חדה ונתון שיא

קרנות ההון סיכון המובילות בישראל נחשפות | כיצד הן מתנהלות בעיצומה של תקופת אי-ודאות?



20

מינויים

סמנכ"לית תכנון ואסטרטגיה חדשה ברשות שוק ההון (25) לסוכנות הביטוח יש מנהל מחוז חדש (26)

סגירת מעגל

צבי לובצקי ז"ל, מייסד IBI בית השקעות, היה קפטן הפועל ת"א כדורסל | השבוע נחתם בין הצדדים הסכם חסות (24)

אוזן קשבת

ארביטראז' רגולטורי במכשירי חיסכון: משרד האוצר החל בליך שימוע (12)

מאמרים ודעות / עמ' 32

בתעשייה / עמ' 24

פיננסים והשקעות / עמ' 20

חדשות חמות / עמ' 2

בלי לדעת, בלי לחתום - כך פועלים המתחזים בענף הביטוח והפנסיה

מקרים שהגיעו לידי עדיף מגלים כיצד זיופים וחתומות דיגיטליות הפכו לכלי מפתח בידי מתחזים המציעים במרמה משיכת כספי פנסיה, איתור כספים אבודים ומינוי סוכנים - וכל זאת עוד לפני שהלקוח מבין שנפגע | רשות שוק ההון נרתמה למאבק ופרסמה אזהרה לציבור

שיחת ועידה בהשתתפות הסוכן החדש, האפוסטרופוס והמבוטח עצמו, נבלמה השתלטות התיק.

"זו שיטה של התשה", אומרת יחזקאל. "הם מקווים שהסוכן הוותיק יתיימש, והחברה תעביר את התיק אוטומטית".

"ביטלו לנו פוליסה משפחתית"

- ואף אחד לא חתום"

מקרה נוסף הגיע מסוכנת הביטוח ורדה לבקוביץ. בני זוג ותיקים קיבלו הודעת SMS על ביטול פוליסת הבריאות המשפחתית. איש מבני המשפחה לא פנה בבקשה לבטל, אבל בחברת הביטוח הופיע טופס ביטול חתום, לכאורה, בידי בנם, שאינו בעל זכות חתימה בפוליסה.

מתברר שהבן מילא טפסים להצטרפות לקרן פנסיה חדשה אצל נציג שכיר של חברה מתחרה. בין המסמכים הושלח גם טופס ביטול פוליסה. "הם ניצלו את האמון שלי", אומרת לבקוביץ. "רק בגלל שהבחנתי בזמן, הצלחנו לעצור את הביטול". המשפחה מתכוונת להגיש תלונה במשטרה.

"הסוכנת שלך כבר לא עובדת - בוא נעביר אותך"

תמר אביזמר, סוכנת נוספת, קיבלה קריאה בהולה מלקוח הנמצא בעיצומה של תביעה רפואית. "התקשרו אליי", סיפר הלקוח, "ואמרו שאת לא עוסקת יותר בביטוח ושיש להם פוליסה זולה יותר בשבילי".

אביזמר איתרה את השיחה, עצרה את העברת הפוליסה והמשיכה לנהל את תביעתה. "למה אנחנו, הסוכנים הישירים, צריכים לבזבז שעות על

רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון פרסמה בשבוע שעבר אזהרה חמורה לציבור לפיה גורמים אנונימיים מתחזים לגופים פיננסיים מפוקחים, פונים לאזרחים בשיחות טלפון או בהודעות ברשתות, מציגים על צג הנמען מספר טלפון "רשמי" של חברת ביטוח או של קרן פנסיה - ומציעים "משיכת כספי פנסיה" או "איתור כספים אבודים" תמורת עמלה הנדרשת מראש.

ההתנהלות האסורה הזאת, המכונה Spoofing, הופכת שכיחה; ברשות שוק ההון מדווחים על עלייה בתלונות של אזרחים שהתבקשו להעביר כסף לחשבון פרטי של המתחזה או למסור נתונים מזהים רגישים.

האזהרה סימנה קו אדום, אבל מתברר שהיא חולייה נוספת בשרשרת ארוכה של מעשי הונאה החוזרים אל לב-לבו של שוק הביטוח והפנסיה. רשות שוק ההון מדווחת על התגברות המקרים. מאחורי המספרים מסתתרים סיפורים קשים. שלושה מהם הגיעו בימים האחרונים למערכת עדיף, וכולם מתנקזים לשאלה אחת: עד כמה בטוחה החתימה הדיגיטלית של כל אחת ואחד מאתנו?

"האפוסטרופוס התחנן,

והמינוי חזר שוב ושוב"

אורנה יחזקאל, סוכנת ביטוח ותיקה, הופתעה כשקיבלה הודעה כי לקוח כבן 70, שמצבו הרפואי מצריך אפוסטרופוס, "מינה" לפתע סוכן חדש. "הבן שלו פועל כאפוסטרופוס חוקי", מספרת יחזקאל. "ברגע שראיתי את הטופס הבנתי שאין סיכוי שהאב חתם".

יחזקאל ביטלה את המינוי - אך כעבור כמה ימים נשלח מינוי נוסף, עם תאריך מעודכן. התהליך חזר על עצמו חמש פעמים. רק לאחר

המשך בעמוד הבא <<<

עורך משנה: אילן פיש ■ מערכת: רותי מורגנשטרן, זהר טוריאלי ■ כותב קבוע: ירדן פלד ■ גרפיקה: דורון משען | ETS Design TLV ■ מנהלת פרסום: דבי מורנו ■ מו"ל: עדיף תקשורת, האורן 12 מושב גנשימים 56910 ■ טל: 03-9076000 ■ פקס: 03-9076001 ■ דוא"ל: news@Anet.co.il ■ בקרו באתרנו: www.adifplus.co.il ■ פנשו אותנו בפייסבוק: עדיף תקשורת ■ צילומי אילוסטרציה: Shutterstock, depositphotos.com | השימוש בתמונות נעשה לפי ס' 27 לחוק זכות יוצרים, תשס"ח-2007; במידה והינך בעל זכויות בתמונה ניתן ליצור עימנו קשר בכתובת דוא"ל: news@anet.co.il

המשך מהעמוד הקודם <<<

תיקון נזקים מחוסר יושר?", היא תוהה.

בין אזרח תמים לעבירה פלילית

עו"ד יניב גל, שותף במשרד קן-דרור הראל, מזכיר כי זיוף חתימה – גם אם מדובר ב"תיקון קטן" של טופס דיגיטלי – הוא עבירה פלילית שדינה עד חמש שנות מאסר.

"החוק איננו מבחין בין עט לנקישה על מסך", מסביר עו"ד גל. "כל שינוי במסמך חתום בלא ידיעת החותם המקורי הוא זיוף".

הרשות אף שללה בעבר רישיונות לסוכנים שהורשעו בעבירות דומות, בהם מקרה של סוכן שהחתיים חברי כנסת על הצעות ביטוח פיקטיביות כדי לקבל עמלות.

"הצד האפל של הקדמה דיגיטלית"

הסיפורים של יחזקאל, לבקוביץ ואביזמר ממחישים את המחיר הכפול של ההונאות: לקוחות מאבדים כסויים ופיצויים, וסוכנים ישרים נשחקים במרדף אחרי טפסים מזויפים. "אם בעלי רישיון לא יתריעו, הפושעים ימשיכו", אומרת לבקוביץ. "הענף עצמו צריך להגן על השם הטוב שלו".

בינתיים, ברשות שוק ההון מתגבשת יוזמה להגברת הפיקוח המוקדם על תהליכי מינוי סוכן וחתומות דיגיטליות. גורם בכיר ברשות מסר לעדיף כי "התחזויות הן הצד האפל של הקדמה דיגיטלית. האחריות שלנו, ושל הענף כולו, היא לוודא שהלקוח לא נשאר לבד מול מסך המחשב".

האזהרה והעצות של רשות שוק ההון

כאמור, רשות שוק ההון פרסמה אזהרה לציבור בדבר תופעה של התחזות לגופים פיננסיים מוכרים המפוקחים על ידי הרשות.

הרשות מסרה כי גורמים מתחזים לגוף מפוקח באמצעות פרסומים מטעים באתרי אינטרנט ורשתות חברתיות והן באמצעות שיחות טלפון ללקוחות, תוך הצגה על גבי מסך הטלפון מספר טלפון של גוף פיננסי רשמי ואמין ("זיוף זיהוי שיחה" – Spoofing) עוד נמסר כי לאחרונה דווח לרשות, על התגברות מקרים בהם גורמים פנו לאנשים פרטיים, הזדהו כגוף מפוקח על ידי הרשות והציעו שירותי שיווק פנסיוני כמו משיכת כספי פנסיה או איתור כספים אבודים תמורת עמלה שיש לשלם מראש. בחלק מהמקרים אף דווח לרשות על אופן פעולה של העברת התשלום מראש לחשבון בנק פרטי של אותו גורם.

האזהרה שפורסמה כוללת הסבר לציבור כיצד הוא יכול להגן על עצמו:

- היו ערניים לשיחות מגורמים המציעים לכם שירותים מבלי שפניתם אליהם בעצמכם. שימו לב באופן מיוחד לדרישה מכם לבצע פעולות מיידיות וגביית תשלום גבוה מראש.

- בדקו לפני כל ביצוע פעולה ומתן אמצעי תשלום האם הפעולה אותה אתם מבצעים יכולה להתבצע ישירות מול הגוף המוסדי המנהל את כספי החיסכון שלכם ללא עלות.

- קראו על מה אתם חותמים! בצעו בדיקה לגבי הסכומים אותם מקובל לשלם בגין אותו שירות לפני שתחתמו על מסמכים המחייבים אותכם לשלם.

- במקרה של ספק, נתקו את השיחה וצרו קשר באופן עצמאי עם הגוף הרלוונטי, במספר הטלפון הרשמי המפורסם באתר האינטרנט שלו.

- אל תלחצו על קישורים או תבצעו פעולות בעקבות קבלת סמס בלתי מזוהה, דוא"ל או שיחה טלפונית חשודה.

- זכרו כי המדינה מאפשרת לכל אזרח לקבל תמונה מלאה על החיסכון הפנסיוני שלו ב-14 שקלים בלבד באמצעות המסלקה הפנסיונית, וכן לברר היכן מנוהלים כספים על שמכם או על שם קרוב שנפטר בחינם באמצעות אתר הר הכסף, וכן לקבל תמונה מלאה על הכסויים הביטוחיים שברשותכם באתר הר הביטוח.

- הרשות גם פרסמה את הקישורים הרשמיים של המסלקה הפנסיונית, הר הכסף והר הביטוח.

- ההודעה לציבור כוללת גם הדרכה מה לעשות אם עונים לשיחה חשודה:

- אל תמסרו מידע מזהה ואל תחתמו על אף מסמך מבלי לוודא שמדובר בגורם מורשה.

- מסרתם פרטי מידע מזהים שלכם או חתמתם על טפסים לביצוע פעולות? דווחו על כך מיד לגוף המוסדי הרלוונטי (חברת הביטוח, קרן הפנסיה או קופת הגמל) באמצעות ערוצי התקשורת הרשמיים.

- שקלו לפנות למשטרת ישראל ולהגיש תלונה על התחזות.

- מומלץ לעקוב אחר החשבונות והפעולות הפיננסיות שלכם ולוודא שלא בוצעו פעולות ללא רשותכם.

- "יש לשים לב ולהיות ערניים מכיוון שפעילות הונאה יכולה להתרחש במגוון אופנים", מדגישה רשות שוק ההון.



תמר אביזמר



עו"ד יניב גל



הונאת החתימות והטפסים המפוברקים

תמרורי האזהרה בפני מעשי המרמה בענף הביטוח

עלויות. פעמים רבות מתגלה שהלקוח לא הבין כלל את משמעות החתימה – ולעיתים אפילו כלל לא חתם.

היעדר פיקוח יוצר כשל שוק. עובדים דיווחו כי חתמו מפני שנאמר להם שהמסמך נועד "רק להצעת מחיר" או שמדובר היה בכלל בחתימה מזויפת. קבלת עותק מהחברה כדי לבדוק את מקור החתימה הופכת למשימה כמעט בלתי אפשרית לאחר שההרשאה בוטלה.

ההיבט הפלילי חד משמעי: זיוף חתימה או שינוי טופס לאחר חתימת הלקוח הם עבירות פליליות שדינן עד חמש שנות מאסר. בעל רישיון שהורשע

נתון גם לסנקציה מנהלית – שלילת רישיון. רשות שוק ההון כבר הפעילה סמכות זו. בתיק (ת"פ מחוזי-חיפה 3384/05) הורשע סוכן בזיוף הצעות ביטוח והורחק מן המקצוע; ובתיק (ע"ש מחוזי-ת"א 1142/08) נדחה ערעורו של סוכן שהודה בזיוף חתימות חברי כנסת והושעה לחמש שנים. הפסיקה מדגישה כי חומרת העבירות פוגעת באמון הציבור ואינה עולה בקנה אחד עם תפקיד הסוכן.

החתימה האלקטרונית, המוסדרת בחוק חתימה אלקטרונית ובחוזר חתימה ממוחשבת, מאפשרת דווקא איתור קל של זיופים. לצד המסמך נשמרת כתובת IP, חותמת זמן ופרטי מכשיר. אם ה-IP אינו

של המבוטח או שהמסמך נחתם במועד שבו שהה בחו"ל, מדובר בזיוף לכל דבר. סוכן המשתמש בפתרון דיגיטלי חייב להבטיח מנגנון נעילה שאינו מאפשר החתמה חוזרת או שינוי סעיפים לאחר סיום תהליך החתימה.

בעלי רישיון הנתקלים בזיוף חתימה או בהחתמה במרמה וללא הבנה גמורה של הלקוח, חייבים לפנות מיד למשטרה ולדווח גם לרשות שוק ההון. פעולה מהירה מגנה על ציבור המבוטחים, מצמצמת נזק כלכלי, ומשיבה אמון בקהילת הסוכנים המקצועיים שפועלים לטובת מבוטחיהם. ככל שהענף חפץ לשמר את יוקרתו, עליו לגלות אפס סובלנות כלפי כל ניצול לרעה של סמכויות ומידע.

בעולם הביטוח מצופה שתהיה דיסקרטיות מוחלטת ותשרור מערכת אמון משולשת – מבוטח-חברה-סוכן. נדבך מרכזי במבנה זה הוא הגנה על אינטרס המבוטח ואיסור ניצול המידע שנמסר לו, לרבות איסור זיוף חתימות או מילוי מסמכים ללא הסכמתו.

אף על פי כן, לאחרונה נחשפו מקרים שבהם טפסים – ובהם הצעות לביטוח – נערכו ונחתמו בידי גורמים זרים. נמצאו חתימות מזויפות או חתימות דיגיטליות שהוטבעו מבלי שהלקוח ראה את המסמך. לעיתים הטופס נשלח למערכת הממוחשבת של החברה כשהוא נושא "חתימה" שנוצרה בלחיצת כפתור אצל הסוכן בלבד.

פרקטיקה פסולה נוספת היא הפקת "כתב מינוי סוכן" שמטרתו להבטיח עמלות לסוכן, מבלי שהלקוח ביקש להחליף את הסוכן שכבר מלווה אותו. בטופס כזה מוסיף הסוכן את חתימת הלקוח או משאיר את הפינה ריקה ומפקס עותק מטושטש, בתקווה שהבקרה לא תאתר את החסר. במקרים אחרים הלקוח חתם, אך לא הוסבר לו שמדובר בביטול הרשאה לסוכן הוותיק – תופעה המכונה "דריסת סוכן קיים".

תופעה זו בולטת בביקורים של נציגי סוכנויות או של מנהלי הסדרים במקומות עבודה: העובד מתבקש "רק לקבל הצעת מחיר", אך למעשה חותם על העברת

כל תיקי הביטוח והבריאות לסוכן אחר. פעמים רבות אין תיעוד של שיחת הסבר, ולעיתים החתימה מבוצעת על טאבלט שלא מוצג עליו כל המסמך. כך מתגלגלים מוצרי פנסיה, בריאות ותאונות לידיים חדשות.

לפי "חוזר ייפוי כוח" של רשות שוק ההון, מינוי סוכן חייב להתבצע כחלק משיווק פנסיוני מלא, בהסבר ברור שהחתימה מבטלת את הרשאת הסוכן הקיים. במינוי גורף נדרש מפגש פרונטלי. החריגה מן ההנחיות עלולה להביא את הסוכן להליך אכיפה מנהלי שירות שוק ההון תפעיל נגדו. גם חברות הביטוח מחויבות לוודא שהמסמכים אותנטיים, אך בפועל הן מסתפקות לעיתים בבדיקה טכנית בלבד.

בעת שליחת טופס ייפוי כוח, חובה להבהיר ללקוח איזה מוצר כלול, האם החתימה מבטלת את הייפוי כוח הקודם, והאם הפעולה תגרום להעברת דמי ניהול או כיסויים רפואיים. סוכן שנמסרה לו הודעה על מינוי חדש, פונה לרוב ללקוח לברר האם מדובר בבחירה מודעת או רק בבקשה להשוואת

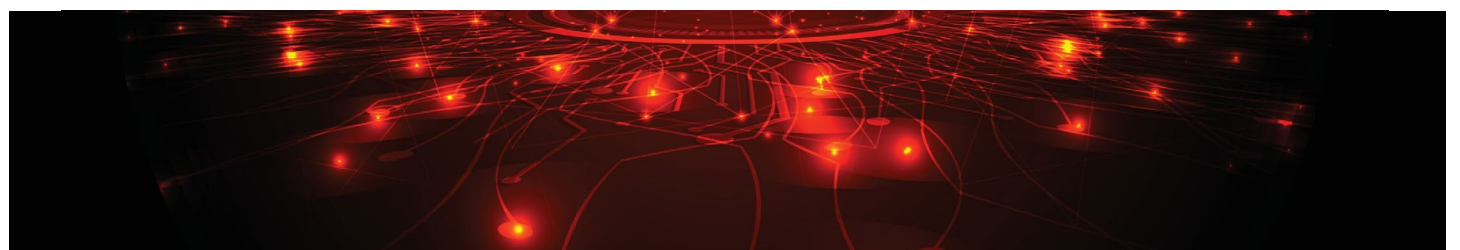
ראו הוזהרתם



ורדה לבקוביץ, סו"ב, חברת המועצה הארצית של לשכת

סוכני ביטוח בישראל

ניב גל, עו"ד, שותף במשרד קן-דרור, הראל ושות'



כשהחיים משתנים ביום מה עושים ביום שאחרי?



מה עושים מחר בבוקר
איך מתחילים את המסע הזה?

MediWho 
מינוי ששווה בריאות וכסף



*6465

הצעת חוק: רק בעל רישיון סוכן ביטוח ליחיד יוכל למכור ביטוח ארוך טווח

ההצעה תחייב רישיון אישי לכל יועץ ומוכר פוליסות חיים, תאונות ומחלות - ומוציאה את מוקדי הטלמרקטינג של חברות הביטוח מחוץ למשחק



שלמה אייזיק, נשיא לשכת סוכני הביטוח: "שיווק ביטוח מורכב וארוך טווח בישראל הפך להיות מקום פרוץ והרגולטור לא מצליח לאכופ את החוק והתקנות. קיים מצב אבסורדי לחלוטין, שלא קיים בשום מקצוע אחר בישראל, שבו, מצד אחד, קיימות דרישות רישוי הכוללות עמידה בבחינות נדרשות, בנוסף להתמחות הנדרשת על סוכן או יועץ עצמאי. מצד שני, חברות הביטוח פוטרות לחלוטין את העובדים שלהן ומאפשרות להם לבצע שיווק ישיר, באמצעות מוקדי שירות ומכירות טלפוניים, של מוצרי ביטוח גם כאלו הדורשים רישיון".

"הצעת החוק הזו היא בעלת חשיבות עליונה בהגנה על ציבור הלקוחות - כך שמי שישווק לו מוצרי ביטוח בעלי משמעות ארוכת טווח יהיה אנשי ביטוח מורשים שמבינים את הצרכים שיש לכל אחת ואחד" הוסיף אייזיק.

הצעת חוק חדשה שהונחה השבוע (ב') על שולחן הכנסת עשויה לשנות מן היסוד את כללי המשחק בשוק הביטוח הישראלי. ההצעה הוגשה על ידי ח"כ **אברהם בצלאל**, בשיתוף פעולה עם **לשכת סוכני הביטוח**.

לפי ההצעה, כל יועץ או מכירה של מוצרי ביטוח ארוכי טווח כפי שמוגדרים בהצעה יורשו להתבצע רק בידי מי שמחזיק ברישיון סוכן ביטוח ליחיד. יוזם החוק מסביר כי הצעת חוק זו נועדה להגביר את הפיקוח על מכירת מוצרי ביטוח ארוכי טווח ולהסדיר את העיסוק ביועץ ומכירת מוצרים אלה. "כיום, עובדי חברות ביטוח עוסקים בפועל ביועץ ומכירת ביטוחים (למעט ביטוחים פנסיוניים) מבלי שהם מחזיקים ברישיון בהתאם לחוק הפיקוח על שירותים פנסיוניים (ביטוח), תחת מעטה רישיון המבטח עצמו", מוסבר בהצעת החוק.

עוד מוסבר כי מוצרי ביטוח אלו בעלי חשיבות רבה לנוכח העובדה שיש בהם השלכות ארוכות שנים על הלקוח, על עתידו ועל משפחתו ויורשיו. "למרות זאת, ברוב המקרים נחשף הלקוח לביטוח זה לראשונה, לא פעם, באמצעות מערכות טלמרקטינג של חברות הביטוח עצמן. הלקוח מוצא עצמו נסמך על ההמלצות הנאמרות לאוזניו מפיו של עובד חברת הביטוח מבלי שיש בידי אותו עובד הסמכה נדרשת".

הצעת החוק נועדה להסדיר את הפיקוח על יועץ ומכירה של מוצרי ביטוח ארוכי טווח. מוצע כי מוצרי ביטוח ארוכי טווח יהיו אלו: ביטוח חיים (לרבות ביטוח אשראי למגורים המובטח במשכנתה), ביטוח תאונות, מחלות, אשפוז ונכויות, וכן ביטוח השקעות של רכשי דירות. יועץ לרכישת ביטוחים אלו יחייב רישיון סוכן יחיד לפי החוק, על מנת לוודא שאותו עובד יהיה בעל הכשרה והסמכה למכירת מוצרים אלו.

בכה עושים
את זה
בארביטראז'

**דור עתי הצטרף לארביטראז' עם ניסיון מקצועי עשיר,
אבל השינוי האמיתי הגיע עם הנוכחות ברשת. הקהל
התחבר – והביקוש הגיע מעצמו.**

בארביטראז' אנחנו לא רק מלווים מקצועית – אנחנו
יודעים איך להפוך נוכחות ברשת לצמיחה אמיתית.

להצטרפות לחצו כאן <

איילון ביטוח ופיננסים שוב במקום הראשון

בפוליסות חיסכון מסלול "כללי"
בשנה האחרונה*

ובמקום השני ב-5 השנים האחרונות

השוואת תשואות במסלול השקעה "כללי"

מסלול השקעה "כללי" בחברה	*תשואה מצטברת 12 חודשים אחרונים 04/24-03/25	תשואה ממוצעת שנתית - 3 שנים אחרונות	תשואה ממוצעת שנתית - 5 שנים אחרונות	שארפ - ריבית חסרת סיכון ל-5 שנים
איילון ביטוח ופיננסים	9.75%	5.39%	8.84%	0.96
הכשרה באמצעות "מיטב ניהול תיקים"	9.21%	5.97%	8.39%	0.98
הפניקס	8.90%	5.48%	10.06%	1.09
הכשרה באמצעות "מור ניהול תיקים"	8.43%	4.04%	7.36%	0.74
אי.די.אי.	8.42%	4.48%	7.63%	0.75
מגדל	7.98%	4.65%	8.78%	0.92
כלל	7.64%	4.06%	8.78%	0.85
מנורה - קרן י' חדשה	7.38%	4.25%	8.42%	0.81
הכשרה באמצעות "אלטשולר שחם"	7.34%	3.71%	6.61%	0.56
הכשרה באמצעות "ילון לפידות ניהול תיקי השקעות"	7.29%	4.73%	8.33%	0.81
הראל	6.92%	4.01%	8.14%	0.83
הכשרה באמצעות "אנליסט ניהול תיקי השקעות"	6.88%	-	-	-
הכשרה	6.76%	4.85%	8.20%	0.86

איילון חברה לביטוח בע"מ

פרטים נוספים אצל המפקחים המקצועיים במחוזות החברה

הנתונים בטבלה נכונים לסוף חודש מרץ 2025 כפי שפורסמו באתר "ביטוחנט" | התשואות נומינליות ברוטו ממוצעות
שנתיות לפני ייכוזי 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 לצרכי המיוחדים של כל לקוח | מסלול השקעה "כללי" פתוח למצטרפים חדשים בפוליסות חיסכון
פרט "יתרון פינס" (מספר קרן / מסלול: 116). בביטוחי מנהלים ותגמולים לעצמאיים המסלול סגור למצטרפים חדשים.



ל-23.8% מהשכירים במשק אין פנסיית חובה

מרביתם צעירים מהעשירון התחתון | יחד עם זאת, פנסיית חובה נחלה הצלחה: ב-2007 רק 37% מהשכירים היו מכוסים לפנסיה, ב-2022 עלה השיעור ל-76.2% | כך מנתוני מחקר של המרכז לפנסיה ביטוח ופסיכולוגיה כלכלית באוניברסיטת בן גוריון

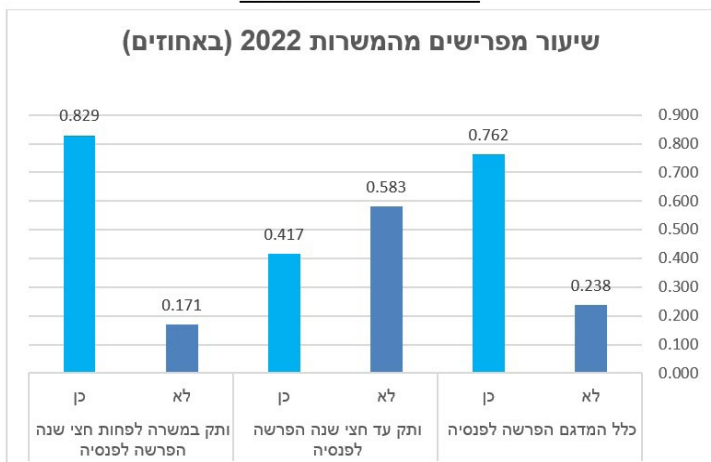
האוכלוסייה רק 37.2% זכו להפרשה לפנסיה משכרם. הבעיה התמקדה במי שהיה עם ותק נמוך מתחת לחצי שנה, אבל גם לבעלי ותק מעל חצי שנה, הסיכוי להיות מכוסה היה רק 43.8% (דיאגרמה 1). בשנת 2022 התמונה הפוכה:

76.2% מפרישים לפנסיה, ומבעלי ותק של חצי שנה לפחות, 82.9% מפרישים. אחוז הלא מפרישים ירד מ-62.8% ל-23.8% (דיאגרמה 2). "זו ללא ספק הצלחה ספקטקולרית", מציינים החוקרים.

דיאגרמה 1: המצב לפני פנסיית חובה



דיאגרמה 2: המצב 2022



בדיאגרמה 3 רואים כי העלייה בכיסוי בשנת 2008, מייד לאחר הרפורמה, הייתה חדה, לכל העשירונים המדווחים, אפילו בעשירונים התחתונים.

המשך בעמוד הבא <<<

מחקר חדש של המרכז לפנסיה ביטוח ופסיכולוגיה כלכלית באוניברסיטת בן גוריון, המסתמך על נתוני הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה על פני שני עשורים, בחן לראשונה את הכיסוי הפנסיוני של אוכלוסיית השכירים דרך נתוני אמת המדווחים ללמ"ס. החוקרים, ד"ר שרית מנחם-כרמי, פרופ' אביה ספיבק ופרופ' אביעד טור-סיני ניתחו נתונים על מיליוני משרות לאורך השנים 2006-2022, כולל שנת כניסת פנסיית החובה ב-2008.

המחקר עולה כי בקרב 23.8% מהשכירים במשק שאינם מכוסים, חלק גדול הוא מהעשירון התחתון. בעשירון זה 50% ממשורות השכיר במשק אינן מכוסות לפנסיה. תמונה דומה עולה בניתוח העשירון השני והשלישי. רק בעשירונים הגבוהים יש כיסוי נאות לפנסיה.

מניתוח נתוני המחקר עולה כי הכיסוי בביטוח פנסיוני נמוך באופן משמעותי בקרב שכבות השכר התחתונות; בקרב צעירים; בקרב משרות בוותק נמוך ובענפים שיש בהם גם מעסיקים קטנים כגון: בינוי, שירותי אוכל, בידור ופנאי.

מוסבר כי "ממצאים אלו מדגישים כי הצבירה הפנסיונית של עובדים המאופיינים בשכר נמוך ובוותק נמוך במשרה (בגלל מעבר תכוף בין עבודות) תהיה נמוכה ולכן הקצבה הפנסיונית תהיה נמוכה והם יסתמכו בעיקר על קצבת הזקנה הנמוכה של הביטוח הלאומי".

עוד עולה מהמחקר כי בשנת 2007, לפני הנהגת פנסיית החובה, רק כשליש מהשכירים היו מכוסים לפנסיה (37%). בשנת 2022 עלה השיעור פי שניים ל-76.2% מכוסים לפנסיה. "זו ללא ספק הצלחה גדולה של פי שניים ל-76.2% מכוסים לפנסיה. מענין לציין שכבר בשנת 2009 ו-2010 היה גידול משמעותי בשיעורי הכיסוי - הרפורמה פעלה כמעט באופן מיידי".

המחקר בדק וניתח נתונים על מיליוני משרות לאורך השנים, מ-3,044 מיליון משרות שכיר ב-2006 ועד 4,587 מיליון ב-2022. נבחן האם בוצעו הפרשות פנסיוניות עבור אותן משרות (להלן: כיסוי או ביטוח פנסיוני). בנוסף נבחן מהו שיעור השכר המבוטח לפנסיה מתוך השכר ברוטו. הנתונים מבוססים בין היתר על דיווחי המעסיקים למס הכנסה. החוקרים מדגישים כי נתונים אלו חיוניים כדי לקבל תחזיות מהימנות לקצבאות הפנסיונית של כוח העבודה. כיסוי הנתונים על פני שנים רבות מאפשר קבלת תמונה עשירה של התפתחות הכיסוי הפנסיוני, לפני חוק פנסיית חובה שנכנס לתוקף ב-1 בינואר 2008, מיד אחריו ועל פני השנים מאז.

המצב לפני ואחרי הנהגת פנסיית חובה

לפני שהייתה פנסיית חובה רוב האוכלוסייה לא הייתה מבוטחת. בכלל

איילון ביטוח ופיננסים במקום הראשון

בפוליסות חיסכון מסלול "מניות" בשנה האחרונה!*

השוואת תשואות במסלול השקעה "מניות"

מסלול השקעה "מניות" בחברה	תשואה מצטברת 12 חודשים אחרונים 04/24-03/25	תשואה ממוצעת שנתית - 3 שנים אחרונות	תשואה ממוצעת שנתית - 5 שנים אחרונות	שארפ - ריבית חסרת סיכון ל-5 שנים
איילון ביטוח ופיננסים	12.27%	7.15%	14.20%	0.93
א.י. די. איי.	12.26%	6.38%	-	-
הפניקס	11.25%	5.59%	15.32%	0.86
הכשרה באמצעות "מור ניהול תיקים"	10.93%	4.50%	13.06%	0.78
מגדל	10.87%	6.67%	14.70%	0.90
הכשרה באמצעות "מיטב ניהול תיקים"	10.78%	8.73%	15.04%	1.07
הראל	10.20%	5.33%	14.89%	0.85
כלל	9.66%	4.20%	14.27%	0.77
הכשרה באמצעות "אנליסט ניהול תיקי השקעות"	9.62%	-	-	-
הכשרה באמצעות "ילין לפידות ניהול תיקי השקעות"	9.55%	7.29%	14.68%	0.95
הכשרה	9.38%	6.30%	13.30%	0.85
מזורה מבטחים	9.22%	5.59%	14.78%	0.83
הכשרה באמצעות "אלטשולר שחם"	8.15%	5.02%	11.68%	0.66

איילון חברה לביטוח בע"מ

פרטים נוספים אצל המפקחים המקצועיים במחוזות החברה

הנתונים בטבלה וכוונם לסוף חודש מרץ 2025 כפי שפורסמו באתר "ביטוח נט" | התשואות נומינליות ברוטו ממוצעות שנתיות 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.

המשך מהעמוד הקודם <<<

אספקת חשמל, מידע ותקשורת נושקים למאה אחוזי כיסוי. "מלבד הפגיעה בצבירה לגמלאות מפסידים העובדים את הכיסוי הביטוחי - נכות ושארים - שנדרש מאוד בעבור מי שמועסק בענפים אלו", מציינים החוקרים.

לאחר קבלת התוצאות לגבי נתוני הכיסוי הפנסיוני ושיעור השכר המבוטח לפי עשירוני שכר, עדכנו החוקרים את מודל החיזוי בו הם משתמשים לאומדן הקצבאות הפנסיוניות. מהניתוח עולה כי הקצבה הפנסיונית מהרובד התעסוקתי במשרות המשתייכות לעשירוני השכר 1-4, צפויה להיות נמוכה מאוד. לכן עבור עשירונים אלו, הרובד הראשון (האוניברסלי) - קצבת הזקנה של הביטוח הלאומי - יהיה עוגן חשוב בהכנסה לאחר גיל פרישה.

"ראוי לבחון מחדש את כל מערך ההטבות הפנסיוניות"

לסיום הם מסיקים: "אנו סבורים שיש להמשיך ולהעמיק את המחקר הפנסיוני בהתמקדות על שכבות השכר הנמוך ומאפייני התעסוקה שלהם הגוזרים את הצבירה הפנסיונית בגמלאות. יש להמשיך ולדייק את הקצבאות מהרובד התעסוקתי ולשלב את ההסתברות למשיכת כספי הפיצויים והתגמולים הרווחת בקרב שכבות השכר הנמוך לתוך מודל החיזוי. יש לבצע בחינה עמוקה של הרובד האוניברסלי - קצבאות הזקנה של הביטוח הלאומי - בהתמקדות על שכבות השכר הנמוך ולבחון האם הן מקבלות את תוספת הותק באופן מלא ולבחון קצבאות נוספות לרבות השלמת הכנסה לקצבה (זקנה)

תוך התחשבות בתנאי הזכאות. "ראוי לבחון מחדש את כל מערך ההטבות הפנסיוניות ולהסיט חלק להוצאה בתמיכה בשכבות התחתונות באופן שמשרת את מטרת ההתערבות הממשלתית - חלוקת התצרוכת על פני תקופות החיים באופן שימנע עוני בגמלאות ויאפשר שמירה על רמת החיים טרום הפרישה".

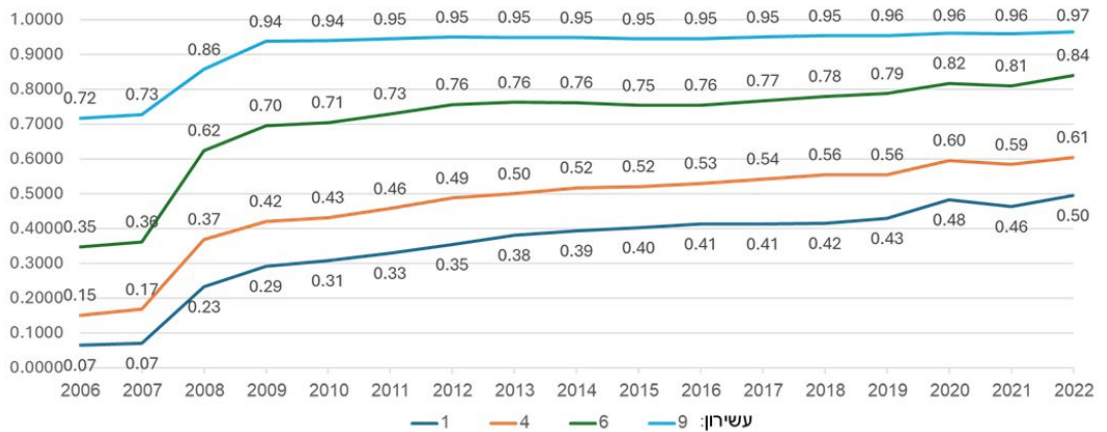
אינוגרפיקה: המרכז לפנסיה ביטוח ופסיכולוגיה כלכלית



החוקרים מציינים שבעשירון התשיעי לפני הרפורמה לא היה כיסוי מלא - רק 72%, אבל כבר ב-2009 היה כיסוי של 94%. כיסוי זה עלה בהדרגה עד 97% בשנת 2022.

אחת המטרות המוצהרות של חוק פנסייט חובה הייתה לדאוג לפנסיה

דיאגרמה 3: התפתחות הכיסוי הפנסיוני לאורך השנים 2006-2022 לפי עשירונים



לשכבות החלשות. האם בכך נחלה הרפורמה הצלחה? הרפורמה העלתה את הכיסוי של העשירון התחתון מ-7% בשנת 2006 ל-29% בשנת 2009. עד שנת 2022 הייתה זחילה כלפי מעלה בכיסוי עד 50%. לחצי מעובדי העשירון התחתון אין כיסוי לפנסיה, וזהו כישלון של רפורמת פנסייט החובה בצד החברתי. התמונה אינה שונה בהרבה בארבעת העשירונים התחתונים - 60% כיסוי בלבד לעשירון הרביעי.

לפי הנתונים המשתקפים בדיאגרמה 3, הרפורמה למעשה מיצתה את עצמה ולא צפויים עוד שיפורים בכיסוי.

משמעות הוותק במשרה

משתנה נוסף שהחוקרים התמקדו בו הוא הוותק במשרה. בדיאגרמה 2 רואים את ההבדל בכיסוי בקבוצה של ותק עד חצי שנה ומעל חצי שנה. רק 41.7% מכוסים בקבוצה הראשונה, בהשוואה ל-82.9% בקבוצה השנייה של בעלי הוותק.

פרופ' ספיבק מסביר כי "ההתייחסות לוותק, ובפרט לוותק נמוך מ-6 חודשים במשרה חשוב מכיוון שלפי צו ההרחבה לפנסייט חובה, מעסיק מחויב להפרשה פנסיונית לעובד מיומו הראשון לעבודה בתנאי שהיה לעובד ביטוח פנסיוני בתוקף. אם לא היה לעובד ביטוח פנסיוני בתוקף, חובת המעסיק היא הפרשה רק לאחר 6 חודשי עבודה".

החוקרים מציינים כי קבוצת הוותק של עד 6 חודשים כוללת 770 אלף משרות, שהן 17% מסך המשרות בשנת 2022. הם מדגישים כי היעדר כיסוי פנסיוני במשרה בה הוותק גבוה מחצי שנה הוא בבחינת אי ציות של המעסיק לחובת ההפרשה הפנסיונית.

שימוש בנתונים תיאוריים מראה שיש הבדל גדול בכיסוי בין ענפים. בינוי ושירותי אוכל ואירוח הם הנמוכים ביותר, עם 46% ו-51% בהתאמה.

מחפשים איזון בין סיכון לתשואה?

מודל גמיש

מסלול עוקב מדדים גמיש
זמין בכל מוצרי החיסכון של מנורה מבטחים



חשיפה של 30%
בלבד למט"ח



50% אג"ח בפיזור רחב בין
למעלה מ-3,000 אגרות חוב



50% חשיפה למניות
בישראל ובחו"ל

למידע נוסף פנו למפקחים במחוזות

בהשקעות, ברור שמנורה.

המידע מובא על ידי מנורה מבטחים פנסיה וגמל בע"מ ומנורה מבטחים ביטוח בע"מ שהינן החברות המנהלות של המסלולים המפורטים לעיל העוסקות בשיווק פנסיוני ולא בייעוץ. אין במידע על תשואות העבר כדי להצביע על תשואות שתושגנה בעתיד. האמור אינו מהווה המלצה או חוות דעת באשר לכדאיות ההשקעה או החיסכון ואינו מהווה תחליף לייעוץ או שיווק פנסיוני הניתן על ידי בעל רישיון כדון, המותאם לצרכיו של כל אדם. בכפוף למדיניות ההשקעה המוצהרת של המסלול המפורסמת באתר האינטרנט של קבוצת מנורה מבטחים, והיא עשויה להשתנות מעת לעת, בהתאם להוראות הדין. כפוף לתנאי החברה והפוליסה.

לשכת סוכני הביטוח:

"המלצות הוועדה יכבידו במס ויקצצו תקרות הפיקדה - החוסכים והפנסיונרים ייפגעו"

נציגי הלשכה השתתפו בהליך השימוע שהחל משרד האוצר לגופים ששלחו את התייחסותם למסקנות הביניים של הצוות לבחינת ארביטראז' רגולטורי במכשירי חיסכון



מתוך השימועים על מסקנות הביניים | צילום: דוברות משרד האוצר

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

תמצית המלצות דוח הביניים

• ביטול הארביטראז' המיסוי בין המכשירים

הוועדה מציעה לנתק את ההטבה המיסויית - דחיית מס מן "המוצר" הספציפי, ולחבר אותה אל "חשבון השקעה מוטב" אחיד. אל החשבון יוכל החוסך להפקיד (עד תקרה שנתית וסך מצטבר שייקבעו בחוק) קופת גמל להשקעה, פוליסת חיסכון, קרנות נאמנות, מניות ואג"ח - ולקבל דחיית מס מלאה כל עוד הכספים נשארים בתוך החשבון. מעבר בין נכסים ובין גופים ייחשב "דחיית מס" (ללא אירוע מס), ואילו פדיון הוני יחויב במס רווח הון; משיכה כקצבה לאחר גיל 60 תמשיך ליהנות מן הפטור, בכפוף לבחינה אם לצמצם את היקף ההטבה בעתיד.

• יצירת פלטפורמה אחידה ("פלטפורמת חיסכון והשקעה")

לצמצום פערי המידע מציעה הוועדה לפתח ממשק יחיד שבו החוסך (והיועץ) יראה, ינהל ואף יבצע פעולות בכל חסכונותיו:
1. חשבון פנסיוני (כל מכשירי החובה);

"ההמלצות מהוות פגיעה קשה בציבור החוסכים עקב הגדלת נטל המס וצמצום משמעותי של תקרות הפיקדה המותרות יחד עם פגיעה בציבור הפנסיונרים". כך טענו השבוע (ג') נציגי **לשכת סוכני הביטוח** בהליך השימוע שהחל **משרד האוצר** לגופים שהעבירו התנגדויות לדוח הביניים של הצוות לבחינת ארביטראז' רגולטורי במכשירי חיסכון לטווח קצר ובינוני. השימועים, בראשות מנכ"ל משרד האוצר **אילן רום**, ימשיכו ביום ג' הבא. בשימועים משתתפים נציגי האגפים המקצועיים במשרד האוצר, יחד עם נציגי **רשות שוק ההון**, **רשות ניירות ערך** ו**רשות המסים**.

את הלשכה ייצגו היועץ המקצועי עו"ד **יניב מאיר**, היועץ המשפטי עו"ד **פיאד טמיש**, יו"ר הוועדה הפנסיונית **יורם לביאנט** ויו"ר הוועדה הפיננסית **לידור לבקוביץ**.

במהלך הדיון נימקו נציגי הלשכה את התנגדותם למסקנות הדוח. הלשכה הביעה דאגה עמוקה מהשלכות יישום הדוח על הציבור החוסך ועל הפגיעה בו.

עיקרי הביקורת שהוצגה על ידי נציגי הלשכה כללו:

- הסתכלות חלקית על מוצרי החיסכון שעלולה להוביל להסתת ארביטראז' לאפיקי השקעה אחרים.
 - פגיעה קשה בציבור החוסכים עקב הגדלת נטל המס וצמצום משמעותי של תקרות הפיקדה המותרות יחד עם פגיעה בציבור הפנסיונרים.
 - יצירת סרבול ומורכבות כאשר המערכת החדשה המוצעת אינה קיימת או ממומנת.
 - חשש מחזרת הבנקים לתחום הגמל והחיסכון ארוך הטווח, בניגוד לעקרונות שהונחו בוועדת בכר ובניגוד לאינטרס הציבורי.
 - "לשכת סוכני הביטוח תמשיך לעקוב אחר התפתחויות ולהיות מעורבת בנושא ולפעול בכל הדרכים האפשריות להגנה על זכויות הציבור החוסך ועל סוכני הביטוח", נמסר מהלשכה.
- דוח הביניים פורסם לפני כשלושה חודשים, ולפיו הוועדה זיהתה ארביטראז' רגולטורי ומיסוי בין המוצרים. הוועדה ממליצה לבטל את הבדלי המיסוי וההפצה ביניהם באמצעות יצירת חשבון השקעות אחד, שאינו מוצמד לאחד המכשירים כפי שנהוג היום, באמצעותו יוכל כל משקיע/חוסך לרכוש כל אחד מהמוצרים, ורק בעת משיכת הכסף מהחשבון, הוא ישלם עליו מס רווחי הון.

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<

2. חשבון השקעה מוטב במס (הוולונטרי החדש);

3. חשבון השקעה בלתי מוטב.

הפלטפורמה תנוהל תחילה בידי חברי בורסה (ובהמשך גופים מורשים נוספים), תציג נתונים אחידים על תשואות, דמי ניהול וסיכון, ותאפשר ביצוע פעולות ישירות או באמצעות מתווך.

• הבטחת תיווך פיננסי הוליסטי ואובייקטיבי

הוועדה ממליצה ליצור רישיון חדש של "מתכנן פיננסי" המחבר ייעוץ השקעות ופנסיוני, כך שמתווך יחיד יוכל לייעץ על כל מוצרי החיסכון (קצר, בינוני וארוך) לכל אורך חיי החוסך. בעלי רישיון כפול כיום יוכלו להמירו בהליך מעבר מקוצר. מודל התגמול יוסדר כך שיבטיח זהות אינטרסים בין המתווך לחוסך וינטרל הטיות מכירה, תוך שמירה על כדאיות כלכלית למקטע התיווך.

"ההצעה מייקרת עלויות לחוסך ונוטה לטובת קרנות הנאמנות"

עמית גל, פרסם בדוח הביניים עמדת מיעוט בה הוא מביע התנגדות "לרכיבים מהותיים בהצעה, לנוכח עלויות משקיות בכלל ובפרט עלויות תקציביות משמעותיות שצפויות עם יישומה, טיפול בפערים רגולטורים מסוימים תוך התעלמות מפערים רגולטוריים משמעותיים אחרים, ושינויים במוצרים שאינם במנדט של הצוות".

עוד טען הממונה על שוק ההון כי "על אף הפערים המשמעותיים בין מאפייני המוצרים השונים, ההצעה מטפלת בפער המיסוי בלבד, ואף זה באופן חלקי, ומתעלמת מפערים אחרים הנובעים ממבני המוצרים, באופן שמפר את האיזון בין המוצרים השונים ושעלול להשפיע על רמת התחרות הכוללת בענפי השקעה והחיסכון לטווח קצר ובינוני". לדבריו, המתווה מוסיף עלויות שאינן נחוצות לחוסכים

במוצרים השונים, ומייקר אותן.

הממונה טוען בנוסף, כי "ההצעה מטפלת רק בהיבט המיסוי של הארביטראז' הרגולטורי באופן שמטה את 'מגרש המשחקים' לכיוון קרנות הנאמנות. היא יוצרת ארביטראז' מיסויי בין פיקדונות בנקאיים לבין מוצרים ונכסים תחליפיים, דוגמת קרנות כספיות, מק"מ ואגרות חוב (ובפרט אגרות חוב ממשלתיות), בניגוד לעקרונות שהותוו בהצעה".

"מתכנן פיננסי" שיחזיק בשני רישיונות

אחד הסעיפים המרכזיים בדוח הביניים של הוועדה, שלא היה במנדט הוועדה, לטענת רשות שוק ההון, מציע שתיווך פיננסי יתבצע לפי עקרון ההוליסטיות: "הצוות סבור ששירותי התיווך הפיננסי יישענו על עקרון ההוליסטיות, ותוך יצירת מודל תגמול שיוצר זהות אינטרסים בין המתווך לבין החוסך".

הוועדה ממליצה על מודל לפיו "מתכנן פיננסי" (מי שמייעץ לגבי "פלטפורמת ההשקעה והחיסכון") יחזיק בשני רישיונות: רישיון יועץ/משווק השקעות, ורישיון יועץ/משווק פנסיוני, ורק הוא יהיה רשאי לתווך לחוסכים ביחס למוצרי החיסכון הוולונטרי המוטב במס במסגרת פלטפורמת ההשקעה.

גל התנגד למודל המוצע, וטען בעמדת המיעוט שלו, כי "למעשה המתכנן הפיננסי יפעל בנוסף למתווכים הקיימים בשוק החיסכון הפנסיוני ובשוק ההשקעות המעניקים כיום שירותים לחוסכים, וסביר שיביא להוספת עלויות תיווך נוספות לחוסך ויפגע בכל מקטע התיווך הקיים כיום בישראל שישאיר אותו 'מחוץ למשחק'... כיום ישנם עשרות בודדות של בעלי רישיון המחזיקים ברישיון כפול, זאת לעומת כ-13 אלף בעלי רישיון בשוק החיסכון הפנסיוני ובשוק התיווך בהשקעות".

להליך השימוע הוזמנו גופים אשר שלחו את התייחסותם להמלצות מסקנות הביניים.



חשוב מאוד!

סודיות מובטחת





שמעון גליל | 03-9480949

רשות ניירות ערך מחמירה את כללי שיווק ההשקעות האלטרנטיביות

לאחר שהגבילה את המתווכים, הרשות קובעת כעת: קרנות אלטרנטיביות יידרשו לפרסם לציבור הכללי מידע מצומצם בלבד - ללא נתוני תשואה, דמי ניהול והרכב נכסים

האלטרנטיביות: השיווק הפומבי הופך רזה וזהיר. מעתה, קרנות גידור, קרנות הלוואות נדל"ן ומוצרים דומים אינן רשאיות, כאמור, לפרסם בציבור נתונים מהותיים כמו תשואות עבר, השוואות למדדים, דמי ניהול, מבנה הנכסים או דרכי מימוש. אתרי האינטרנט, דפי הרשתות החברתיות והמצגות הפתוחות יצטרכו להסיר גרפים וטבלאות ביצועים, והמידע המפורט יימסר רק למשקיעים כשירים או במסגרת הצעה פרטית מוגבלת. כדי לעמוד בהנחיות, הקרנות נדרשות להדק את מסננת המשקיעים שלהן כבר בשלב ההיכרות הראשוני: כל מועמד יעבור תהליך שיוודא אם הוא כשיר או לא, ורק לאחר אימות יוכל לקבל מידע מלא. אם הקרן פונה למשקיעים לא כשירים, היא מוגבלת ל-35 פניות יזומות בכל תקופה מתגלגלת של 12 חודשים ול-50 לא כשירים בסך הכול לאורך חיי הקרן. חריגה תיחשב הצעה אסורה לציבור. המשמעות היא צמצום רשימות התפוצה, תיעוד קפדני של כל פנייה והאצה אפשרית של מועדי הסגירה לגיוסי הון.

לנוכח המגבלות, חלק מהשחקנים ישקלו לאמץ מבנים מפוקחים יותר, כמו קרנות נאמנות סגורות, כדי ליהנות מחופש שיווק לציבור הרחב, או לפצל את הפעילות: קרן אלטרנטיבית לכשירים לצד מוצר מפוקח לכולם. בטווח הקצר עלול המהלך להאט גיוסים מקמעונאות גבולית, אך בטווח הארוך עשוי להגביר את אמון השוק ולחזק את תדמית הענף, כשכל הצעות ההשקעה ייפגשו עם משקיעים מתאימים ובאמצעי הפצה מבוקרים.



רשות ניירות ערך ממשיכה את מהלך ההסדרה של שוק ההשקעות האלטרנטיביות בישראל.

עמדה חדשה שפרסם סגל הרשות מבהירה כי מנהלי קרנות אלטרנטיביות – ובהן קרנות גידור, קרנות הלוואות נדל"ן ומוצרים דומים – אינם רשאים לכלול בפרסומיהם לציבור הרחב מידע מהותי שעל פיו משקיעים מקבלים החלטות, כגון תשואה או כל אמירה שמשמעת ממנה תשואה (5% יותר ממדד S&P 500, למשל), הרכב הנכסים של ההשקעה המשותפת, דמי הניהול ועלויות נוספות, הדרכים לממש את ההשקעה ועוד.

סגל הרשות הבהיר בעבר כי האיסור להציג מידע זה חל על מגוון רחב של סוגי פנייה לציבור, כגון שיחות טלפון, פניות במייל, פרסומים באתר האינטרנט של החברה או ברשתות החברתיות, מצגות וחברות, כנסי משקיעים ועוד.

עמדת הרשות מבהירה למעשה כי יצרני מוצרי השקעה משותפת רשאים לפרסם לכלל הציבור – כלומר, גם למשקיעים לא כשירים – מידע שיווקי מפורט רק ביחס לקרנות נאמנות מפוקחות בהתאם לחוק השקעות משותפות בנאמנות. קרנות אלטרנטיביות, לעומת זאת, הן מוצרי השקעה משותפת לא מפוקחים.

משווקי מוצרים אלה רשאים לפנות לעד 35 משקיעים לא כשירים בתקופה של 12 חודשים ו-50 משקיעים לא כשירים בסך הכל, ופנייה זו לא תיחשב כפנייה לכלל הציבור.

ספי זינגר, יו"ר רשות ניירות ערך: "אנו פועלים לאזן בין הרצון להנגיש לציבור כמה שיותר אפשרויות ומוצרי השקעה לבין החובה לשמור על כללי שיווק אחראיים שיגנו על המשקיעים. כשמדובר בהשקעות שאינן מפוקחות, חשוב שהמידע שמועבר יהיה מהימן, זהיר ומבוקר כדי למנוע פגיעה באמון הציבור ובכספיו".

ענבל פולק, מנהלת מחלקת השקעות ברשות: "מגוון מוצרי ההשקעה שמוצע למשקיעים הישראלים התרחב מאוד בשנים האחרונות. מדובר במגמה מבורכת, אך גם כזו שמובילה לעתים לשיווק אגרסיבי של השקעות לא מפוקחות, הן על ידי היצרנים והן על ידי מתווכים. לאחר שהבהרנו את כללי השיווק החלים על המתווכים, אנו משלימים את המהלך ומבהירים את הכללים גם עבור היצרנים של מוצרי השקעה אלה. זאת, על מנת שהפנייה למשקיעים תיעשה באופן אחראי ובהתאם לחוק".

הקרנות יידרשו להיערכות חדשה

הבהרות רשות ניירות ערך מעבירות מסר ברור לשוק ההשקעות

לעו"ד ניצן הראל והמשפחה
משתתפים באבלך הכבד
על מות אביך

אבנר הראל ז"ל

קבוצת

עדיף

רשות שוק ההון פרסמה כללים לעסקאות BNPL בשוק האשראי החוץ בנקאי

טיוטת ההוראות מבקשת לחזק את זכויות הלווים ולעודד שקיפות ותחרות: הסכמה מפורשת לכל הלוואה, איסור גביית עמלות בעת ביטול העסקה, גילוי תגמולים לבתי העסק והקמת אזור אישי מקוון שיציג לכל לקוח את תנאי ההלוואה | היקף השוק מקרב משקי הבית: כ-20 מיליארד שקלים



טיוטת הוראות שנועדו להגביר את השקיפות, ההוגנות והתחרות בשוק האשראי החוץ בנקאי באמצעות חיזוק מעמדם של הלווים, מקרב משקי הבית, פורסמה השבוע (ג') על ידי רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון. היקף שוק האשראי עומד כיום על כ-20 מיליארד שקלים.

רשות שוק ההון קובעת לראשונה כללים לביצוע עסקאות מסוג "אשראי זמין" אשר מוכרות כעסקאות מסוג BNPL (Buy Now Pay Later). מדובר בהלוואה לטובת רכישת מוצר או שירות בבית העסק (רכישה בתשלומים שלא בכרטיס אשראי). ברשות מציינים, כי הלוואות אלו הפכו להיות שכיחות במיוחד בשנים האחרונות בשל הנגישות הרבה של עסקאות מסוג זה בבית העסק.

על פי הרשות, בעסקה מסוג זה הלקוח מודע לעיתים כי הוא מבצע למעשה שתי עסקאות נפרדות – עסקה לרכישת מוצר או שירותים ועסקה נוספת עם חברת המימון החוץ בנקאי לנטילת הלוואה. כתוצאה מכך, ובהעדר אסדרה ייעודית, עלולים להתרחש מקרים בהם הלווה ביטל את העסקה מול בית העסק אך נדרש להמשיך ולהחזיר את ההלוואה אותה נטל לצורך ביצוע עסקת הבסיס.

ההוראות הנוכחיות נועדו להגביר את מודעות הציבור בנוגע למאפייני עסקת הלוואה מסוג זה ולספק הגנות דומות לאלו הניתנות בעת ביצוע עסקאות באמצעות כרטיס אשראי.

עיקרי הטיוטה:

1. נתן האשראי יקבל את הסכמתו המפורשת של הלקוח לביצוע עסקת הלוואה. אם עסקת האשראי עולה על סך של 5,000 שקלים, או ניתנה לאזרח ותיק או עולה חדש, על המלווה ליצור עמו קשר ולקבל את הסכמתו באופן מפורש - גם לאחר ביצוע עסקת היסוד.
2. נתן האשראי יודיע ללקוח על זכותו לבטל את עסקת האשראי במקרים בהם בוטלה עסקת היסוד. הודעה על ביטול עסקת היסוד תימסר לנתן הלוואה על ידי בית העסק או על ידי הלקוח ותיכנס לתוקף תוך ארבעה ימים (ביטול עסקת היסוד יכול להיעשות בנסיבות המותרות בהוראות הדין הנוגעות להגנת הצרכן).
3. נתן האשראי יחויב לגלות ללקוח מקרים בהם הוא מתגמל את בית העסק בגין ביצוע עסקת הלוואה.
4. חל איסור על נתן האשראי לגבות מהלקוח עמלה כלשהי בשל ביטול העסקה וזאת בכדי למנוע חוסר הוגנות של גביית הוצאות מהלקוח במקרים בהם הוא רשאי לבטל את עסקת היסוד.

5. נתן האשראי יידרש לקבוע מדיניות בעניין מהימנותו ואיתנותו הפיננסית של בית העסק. התקשרות עם בית העסק תעשה באמצעות הסכם בכתב, אשר יעגן, בין היתר, את הוראות החוזר.

הקמת אזור אישי ללקוח במעמד מתן הלוואה

כנדבך משלים, מפרסמת הרשות טיוטת חוזר נוספת אשר תחייב לראשונה נתני אשראי חוץ בנקאיים להציג ללווה מידע עדכני באמצעות הקמה והפעלה של אזור ייעודי באתר אינטרנט. האתר יציג מידע שוטף ועדכני אודות תנאי הלוואה לצד המסמכים עליהם חתם הלקוח.

פרסום המידע באתר האינטרנט יידרש בנוגע לכל הלוואה שניתנה ללווה ושמועד פירעונה הוא מעל שלושה חודשים - לרבות עסקת BNPL. המידע יאפשר ללקוח לעקוב אחר יתרת הלוואה, סכומי החוזרים, שיעור הריבית וכל שינוי בתנאי הלוואה.

"גילוי מלא ומעודכן של מידע אודות פרטי הלוואה שניתנה ללקוח הוא צעד חיוני ביצירת תשתית צרכנית פיננסית מתקדמת, המאפשרת ללקוח שקיפות ומחזק את אמון הלקוח בבעל הרישיון ובכך מקדם שוק אשראי אשר מושתת על אמינות והוגנות", מסבירה רשות שוק ההון.

פושעי הסייבר מאיצים את מאמציהם, משתמשים ב-AI ובאוטומציה כדי לפעול במהירות ובקנה מידה חסרי תקדים. האבטחה המסורתית כבר אינה מספיקה. ארגונים מוכרחים לעבור לאסטרטגיית הגנה פרואקטיבית, מונחית מודיעין, המופעלת על ידי AI, גישת zero-trust וניהול חשיפה מתמשך לאיומים כדי להקדים את מפת האיומים המתפתחת במהירות של ימינו".

פורטינט: זינוק שיא במתקפות סייבר אוטומטיות

השימוש ב-AI ובאוטומציה נועד לשחוק באופן שיטתי את היתרונות המסורתיים שהיו בידי צוותי האבטחה | המתקפות נעשות בעיקר בתעשיות הייצור, הבריאות והפיננסים



100 מיליארד רשומות של פרטים אישיים

בשנת 2024, פושעי הסייבר שיתפו למעלה מ-100 מיליארד רשומות שנפגעו בפורומים מחתרתיים, זינוק של 42% משנה לשנה, המכילות שמות משתמש, סיסמאות וכתובות דוא"ל גנובים. יותר ממחצית מהפוסטים ב-darknet כללו מאגרי נתונים שדלפו, מה שאפשר לתוקפים לבצע אוטומציה של מתקפות מיליוני פרטי הזדהות בקנה מידה גדול.



דרק מאנקי | צילום: יח"צ

קבוצות פשיעת סייבר ידועות כמו BestCombo, BloddyMery ו-ValidMail היו הפעילות ביותר בתקופה זו וממשיכות להוריד את מחסום הכניסה על ידי אריזה ואימות של פרטי הזדהות אלה, מה שמניע זינוק בהשתלטות על חשבונות, הונאות פיננסיות וריגול תאגידי.

לחזק את הגנות הסייבר

הדוח של פורטינט גם מציע למנהלי אבטחת מידע וצוותי אבטחה, אסטרטגיות להתמודדות עם גורמי איום לפני שאלו תוקפים ומסייע לארגונים להקדים את איומי הסייבר.

דרק מאנקי, אסטרטג אבטחה בכיר וסמנכ"ל מודיעין איומים גלובלי ב-FortiGuard Labs, פורטינט: "דוח מפת האיומים הגלובלי האחרון שלנו מבהיר דבר אחד: פושעי הסייבר מאיצים את מאמציהם, משתמשים ב-AI ובאוטומציה כדי לפעול במהירות ובקנה מידה חסרי תקדים. האבטחה המסורתית כבר אינה מספיקה. ארגונים מוכרחים לעבור לאסטרטגיית הגנה פרואקטיבית, מונחית מודיעין, המופעלת על ידי AI, גישת zero-trust וניהול חשיפה מתמשך לאיומים כדי להקדים את מפת האיומים המתפתחת במהירות של ימינו".

פורטינט, הפועלת בתחום אבטחת סייבר, פרסמה את ממצאי דוח מפת האיומים הגלובלי שלה לשנת 2025. הדוח מספק תמונת מצב של מפת האיומים הפעילים ומגמות משנת 2024 וחושף כי גורמי האיום רותמים יותר ויותר אוטומציה, כלים זמינים מסחרית ו-AI כדי לשחוק באופן שיטתי את היתרונות המסורתיים שהיו בידי צוותי האבטחה.

על פי הדוח, הסריקה האוטומטית מגיעה לשיאים חדשים כאשר תוקפים משתמשים בגישת shift left כדי לזהות מטרות חשופות בשלב מוקדם באמצעות סריקות אוטומטיות בקנה מידה עולמי. הסריקות הפעילות במרחב הסייבר הגיעו לרמות חסרות תקדים בשנת 2024, עם עלייה של 16.7% משנה לשנה ברחבי העולם.

שוקי ה-Darknet מאפשרים גישה פשוטה לערכות פריצה ארוזות היטב: בשנת 2024, פורומים של פושעי סייבר פעלו יותר ויותר כשווקים מתוחכמים לערכות פריצה, כאשר למעלה מ-40,000 פגיעויות חדשות נוספו למאגר הפגיעויות הלאומי, מה שמהווה עלייה של 39% לעומת 2023.

בנוסף לכך, חוקרי FortiGuard Labs של חברת פורטינט, תיעדו בשנה האחרונה עלייה של 500% בלוגים הזמינים ממערכות שנפגעו על ידי תוכנות זדוניות לגניבת מידע, כאשר 1.7 מיליארד רשומות של פרטי הזדהות גנובים שותפו בפורומים מחתרתיים אלו.

עוד נמצא, כי פשיעת סייבר המונעת על ידי AI מתרחבת במהירות: גורמי האיום רותמים את ה-AI כדי לשפר את האמינות של מתקפות פשינג ולהתחמק מבקורות אבטחה מסורתיות, מה שהופך מתקפות סייבר ליעילות יותר וקשות יותר לזיהוי.

מתקפות ממוקדות על מגזרים קריטיים

הדוח מגלה, כי חלה התעצמות מתקפות ממוקדות על מגזרים קריטיים כמו תעשיות ייצור, שירותי בריאות ושירותים פיננסיים. בשנת 2024, המגזרים המותקפים ביותר היו ייצור (17%), שירותים עסקיים (11%), בנייה (9%) וקמעונאות (9%). גם גורמים בחסות מדינות וגם מפעילי תוכנות כופר כשירות ריכוז את מאמציהם במגזרים אלו, כאשר ארצות הברית ספגה את עיקר המתקפות (61%) ואחריה אנגליה (6%) וקנדה (5%).

סביבות הענן ממשיכות להוות מטרה מרכזית, כאשר תוקפים מנצלים חולשות מתמשכות כגון מאגרי אחסון פתוחים, זהויות עם הרשאות יתר ושירותים שהוגדרו באופן שגוי. ב-70% מהתקריות שנצפו, התוקפים השיגו גישה באמצעות התחברות מאזורים גיאוגרפיים לא מוכרים, מה שמדגיש את התפקיד הקריטי של ניטור זהויות בהגנה על הענן.



מנורה מבטחים במקום הראשון

גמל | קופת גמל | קרן
להשקעה | לחיסכון | השתלמות

מסלול אשראי ואג"ח ב-36 החודשים האחרונים

לקבלת מידע נוסף פנו למפקחים במחוזות

בהתאם לנתונים שפורסמו בגמל נט, מסלולי אשראי ואג"ח של מנורה מבטחים השתלמות (מ.ה.13357), מנורה מבטחים תגמולים ופיצויים (מ.ה.13355) ומנורה מבטחים גמל להשקעה (מ.ה.13354) סיימו במקום הראשון בתשואות ל-36 החודשים האחרונים שהסתיימו ביום 31.03.2025 מבין כל מסלולי ההשקעה המתמחים בניהול אקטיבי-אשראי ואג"ח של קרנות ההשתלמות, קופות הגמל לחיסכון וקופות הגמל להשקעה. עד ליום 30.6.2024 המסלולים הנ"ל נקראו מסלולי חו"ל, אך מדיניות ההשקעות המוצהרת שלהם עד לשינוי השם, וגם לאחר מכן, הינה מדיניות השקעות שתואמת את קטגוריית אשראי ואג"ח. אין במידע על תשואות שהושגו בעבר כדי להעיד על תשואות שתושגנה בעתיד. האמור אינו מהווה יעוץ או שיווק פנסיוני, המלצה או חוות דעת ואין בו כדי להוות תחליף ליעוץ או שיווק פנסיוני כאמור הניתן על ידי בעל רישיון כדון, המתחשב בצרכים ובנתונים המיוחדים של כל אדם.

רשות ני"ע הטילה קנס בסך 607 אלף שקלים על אינטראקטיב ישראל שוקי הון

הקנס הוטל בעקבות מספר הפרות וביניהן הפרה הנוגעת לניגוד עניינים בין החברה לבין לקוחותיה בתחום המסחר החברתי



הפרות נוספות של החברה שמצאה רשות ני"ע, נגעו להיעדר שיקוף של רמת הסיכון המומלצת ללקוחות ואי קבלת הסכמתם לרמת הסיכון, אי מתן גילוי אודות זיקות שיש לחברה לנכסים אותם היא שיווקה ללקוחות וגביית עמלת מינימום בעקיבה אוטומטית במסחר החברתי, גבייה האסורה על פי דין.

מרשות ני"ע נמסר, כי בכונתה להמשיך ולפעול בכלי האכיפה השונים כנגד הפרות, על מנת להגן על ציבור המשקיעים מפני פעילות לא חוקית בשוק ההון.

ועדת הקנסות של רשות ניירות ערך הטילה לאחרונה עיצום כספי כולל בסך 607,114 שקלים על בעלת הרישיון של אינטראקטיב ישראל שוקי הון בגין שורה של הפרות.

אינטראקטיב ישראל היא חברה בעלת רישיון לשיווק השקעות וניהול תיקים, אשר מציעה גם פלטפורמה ל"מסחר חברתי" במסגרתה היא מאפשרת ללקוחותיה לצפות בהרכבי וביצועי תיקי השקעות של סוחרים אחרים או של גורמים בחברה עצמה, לעקוב אחר המסחר המבוצע על ידם ולהעתיקו באופן ידני, או באמצעות עקיבה אוטומטית במסגרתה מתבצע מסחר בתיק הלקוח, בהתאם לפעולות בתיק הנעקב.

על החברה הוטל עיצום כספי בגין ארבע הפרות, ביניהן הפרה הנוגעת לניגוד עניינים בין החברה לבין לקוחותיה בתחום המסחר החברתי אותו החברה מפעילה. נטען, כי היא קיבלה חוזר עמלות מלא מהברוקר שביצע את פעולות הלקוחות שעקבו אוטומטית אחר פעילות המסחר שביצעה. ברשות מציינים, כי קבלת החוזר העמלות ביחד עם היות החברה "נעקבת" יצר מצב לפיו כאשר החברה מבצעת עסקה אחת "כנעקבת", כל העוקבים באופן אוטומטי מבצעים את אותה עסקה - ועל כל עסקה ועסקה אותן מבצעים העוקבים, החברה מקבלת תגמול בצורה של החזר עמלות. מצב זה יצר פוטנציאל מובהק לניגוד עניינים.

כלל החזקות מעניקה כ-600 אלף אופציות לעובדים ולמנהלים בשווי של כ-15 מיליון שקלים

שקדמו להחלטה.

שווי ההטבה ההוגן חושב במודל בינומי ומוערך בכ-15 מיליון שקלים, בהנחת מימוש מלא של כל האופציות. כדי למנוע התעשרות עודפת, נקבעה תקרת מימוש אוטומטי במניה של 156.80 שקלים - 200% מעל מחיר המימוש.

אופציות אי מבשילות בשלושה שלבים שנתיים לאורך שלוש שנים, בעוד אופציות ב' מבשילות אחרי שנה אחת. המימוש כפוף לשמירה על יחס כושר פירעון מינימלי ולתנאי ביצוע נוספים.

הקצאה זו דורשת את אישור רשות ניירות ערך ואת אישור הבורסה לרישום מניות המימוש. רשות המסים כבר העניקה לה מסלול רווח-הון לפי סעיף 102, כך שהמניות יוחזקו בנאמנות לפחות 24 חודשים.

דירקטוריון כלל החזקות עסקי ביטוח אישר מתאר חדש למתן אופציות ללא תמורה לעובדים ולמנהלים של החברה ו/או חברות בשליטתה, כך דיווחה החברה לבורסה.

התוכנית כוללת הקצאה של עד 130 אלף אופציות אי לנושאת משרה בכירה ו-30 מנהלים, ועד 470 אלף אופציות ב' ל-1,789 עובדים שאינם נושאי משרה בכירה.

האופציות מייצגות פוטנציאל להנפקת עד 225 אלף מניות רגילות - כ-0.28% מההון המונפק של החברה (0.27% בדילול מלא) - ויומשו במנגנון Cashless Exercise, כך שהחברה תקצה רק את המניות המשקפות את שווי ההטבה נטו. מחיר המימוש נקבע על 98 שקלים, בהתאם לממוצע מחירי הסגירה בשלושים ימי המסחר

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

קרנות הון סיכון: האטה חדה בהשקעות - שנת שיא באקזיטים

דן אנד ברדסטריט חושפת לראשונה את קרנות ההון סיכון המובילות בישראל | התמונה המצטיירת: מעל 13 מיליארד דולר באקזיטים ב-2024; המשקיעים חוזרים לישראל



והסכום שגויס, מספר חברות ישראליות מנוהלות כיום בפורטפוליו, מספר חברות בפורטפוליו בהן בוצעו השקעות חוזרות, מזדי ביצוע פיננסיים DPI ו-TVPI, אקזיטים ו-IPO של חברות פורטפוליו, השקעות ראשוניות והשקעות המשך בשנת 2024, משקיעים עיקריים בקרן וחברות פורטפוליו בולטות.

חלוקה לקטגוריות

הדירוג חולק לשלוש קטגוריות, בהתאם לשלב ההשקעה של קרנות הון הסיכון בחברות:

- קרנות הון סיכון המובילות בישראל - Early Stage: קרנות המתמקדות בהשקעות בשלבים מוקדמים של חברות (Pre-Seed, Seed, Series A).
- קרנות הון סיכון המובילות בישראל - Growth/Late Stage: קרנות המתמקדות בחברות בשלבי צמיחה מתקדמים.
- קרנות הון סיכון המובילות בישראל - Multi Stage: קרנות המשקיעות במגוון שלבים של התפתחות חברות.

לדירוג נקבעו תנאי סף ברורים - הקרן המדורגת מנהלת לפחות 100 מיליון דולר, הקרן קיימה פעילות בשנת 2024 (גיוס, השקעה או אקזיט) וכן הדירוג עוסק בקרנות ישראליות בלבד.

רכישות בולטות

בדן אנד ברדסטריט מציינים כי במהלך השנה האחרונה נרשמו מספר רכישות בולטות של חברות ישראליות, בהיקפים מרשימים ובתחומים מגוונים:

- Own נרכשה על ידי Salesforce תמורת 1.9 מיליארד דולר בענף IT & Enterprise Software.
- Resident נרכשה על ידי Ashley תמורת 1 מיליארד דולר בתחום e-Commerce.
- BioCatch נרכשה על ידי Permira תמורת 750 מיליון דולר בתחום הסייבר.

המשך בעמוד הבא <<<

דן אנד ברדסטריט מפרסמים לראשונה בישראל דירוג מקיף של קרנות ההון סיכון המובילות, בהתבסס על פעילות הקרנות עד לסוף 2024. הדירוג מצטרף למערך הדירוגים הקיים של חברות ההייטק והסטארטאפים, ומציג לראשונה מבט כולל על שרשרת הערך של האקזיסטנט הטכנולוגי בישראל - מהמשקיע ועד לאקזיט.

"תעשיית קרנות הון הסיכון בישראל ניצבת כיום בפני אתגרים והזדמנויות משמעותיים. בין האתגרים הבולטים: המשך חוסר הוודאות הביטחוני והגיאופוליטי, התאמה לסביבת ריבית גבוהה יחסית, תחרות גוברת מצד קרנות בינלאומיות, וקשיים בגיוס הון חדש לאור המצב הגלובלי. לצד זאת, קיימות גם הזדמנויות רבות, בהן מיצוב ישראל כמובילה עולמית בתחומי הבינה המלאכותית והסייבר, אפשרויות השקעה במחירי הזדמנות בעקבות ירידת הערכות השווי, ושילוב הולך וגובר של טכנולוגיות ישראליות במגזרים מסורתיים", מסבירים בדן אנד ברדסטריט.

החברה מציינת כי "דירוג קרנות ההון סיכון המובילות בישראל לשנת 2025 (מתבסס על תוצאות קרנות הון סיכון בישראל לשנת 2024) מציג תמונה מעודדת של תעשייה חסונה ומתפתחת, שהוכיחה עמידות יוצאת דופן אל מול האתגרים הרבים של השנה החולפת. למרות הקשיים, הנתונים מצביעים על שנת שיא באקזיטים, וממחישים את האיתנות של האקזיסטנט הישראלי".

לדברי דן אנד ברדסטריט, סביר להניח כי במהלך שנת 2025 נמשיך לראות התאוששות הדרגתית שכבר החלה ברבעון הראשון של השנה. בין העסקאות הבולטות ניתן למנות את האקזיט הגדול ביותר בתולדות ישראל שבו חברת Wiz נרכשה על ידי גוגל ב-32 מיליארד דולר, Next Insurance נרכשה על ידי מיוניק רי ב-2.6 מיליארד דולר ועוד. "ככל שנראה יותר אקזיטים כך ישתפר אמון המשקיעים. כמו כן, ככל שהמצב הביטחוני ישתפר, נראה את אמון המשקיעים חוזר".

מוסבר כי "דירוג קרנות ההון סיכון משלים את מערך הדירוגים הקיים של חברות ההייטק והסטארטאפים שדן אנד ברדסטריט מפרסמת מזה למעלה מעשור. חיבור זה יוצר תמונה מלאה של האקזיסטנט הישראלי, ומאפשר לראשונה לבחון את הקשר בין ביצועי הקרנות לבין הצלחת החברות בהן הן משקיעות".

הדירוג פותח לאחר מחקר שוק מעמיק שבחן את הצרכים של התעשייה ואת הפרמטרים הרלוונטיים, כשהמטרה היא לספק תמונה אובייקטיבית ושקופה של תעשיית קרנות ההון סיכון בישראל. הדירוג מתבסס על מגוון רחב של מזדדים כמותיים ואיכותיים: סך ההון המנוהל (במיליוני דולרים), מספר קרנות שהקרן גייסה מיום הקמתה, גיוס קרנות בשנת 2024 - מספר קרנות

משקיעים בינלאומיים נוקטים בגישה שמרנית

יעל בלגראי-כהן, מנהלת תחום ההייטק בחברת דן אנד ברדסטריט: "מאז תחילת המלחמה, קרנות הון סיכון חוו האטה משמעותית בהשקעות חדשות. משקיעים בינלאומיים נקטו בגישה שמרנית של המתנה, והאמון הכללי של המשקיעים נפגע. האי-ודאות הביטחונית והגיאופוליטית הגבירו את תפיסת הסיכון של ישראל בעיני משקיעים זרים. כתוצאה מכך, נרשמה האטה בגיוסי הון, והחברות הישראליות התקשו יותר בגיוס סבבים חדשים, במיוחד בשלבים מוקדמים שבהם הסיכון גבוה יותר. גם היקף ההשקעות בהן ירד, ומרבית ההשקעות התמקדו בחברות עם מודל עסקי מוכח והכנסות יציבות".

"חשוב לציין", מוסיפה בלגראי-כהן, "כי האטה זו החלה כבר בשנת 2022, בעקבות ירידה בהשקעות הון סיכון בעולם, אך המצב בישראל הושפע גם מהמגמות הגלובליות וגם מהמלחמה. עם זאת, בשנת 2024 נרשם שיא במספר העסקאות והאקזיטים בתחום ההייטק הישראלי. בשנת 2024 הושגו עסקאות מכירה של סטארטאפים בסך כולל של 13.4 מיליארד דולר, נתון העוקף את שנת השיא הקודמת ב-2021, שבה סך הרכישות עמד על 8.6 מיליארד דולר".

לדברי בלגראי-כהן, בשנת 2024 חצה המחוג את רף מיליארד הדולר פעמיים (לא כולל עסקאות המשך), עם רכישה של Own בשווי של כ-1.9 מיליארד דולר על ידי Salesforce, ורכישת Resident בשווי של כ-1 מיליארד דולר על ידי Ashley. "מגמה זו באה כתמונת מראה למה שקורה בשווקים המובילים בארה"ב ובאירופה", היא מציינת.

"בנוסף, התרחשו שבע עסקאות המשך בשווי כולל של כ-3.8 מיליארד דולר. בין העסקאות האסטרטגיות הבולטות ניתן למנות את רכישה של WalkMe על ידי SAP בשווי של כ-1.5 מיליארד דולר, ורכישתה של Innovid על ידי Mediaocean בשווי של כחצי מיליארד דולר".



יעל בלגראי-כהן
| צילום: ארבל ועקנין



המשך מהעמוד הקודם <<<

- Run AI נמכרה ל-Nvidia תמורת 720 מיליון דולר בתחום ה-AI.
- SuperPlay נרכשה על ידי Playtika תמורת 700 מיליון דולר בתחום מדיה ובידור דיגיטלי.
- חברת V-Wave נמכרה ל-Johnson & Johnson תמורת 600 מיליון דולר בתחום מכשור רפואי.
- Variscite נרכשה על-ידי Telsys תמורת 589 מיליון דולר בתחום החומרה.
- HiredScore נמכרה ל-Workday תמורת 530 מיליון דולר בתחום טכנולוגיות HR.
- DAZZ נרכשה על ידי WIZ תמורת 450 מיליון דולר בתחום הסייבר.
- noname נרכשה על ידי Akamai תמורת 450 מיליון דולר בתחום הסייבר.

קרנות הון סיכון המובילות בישראל Early Stage

Venture Capital	RANK
Team8	1
TLV Partners	2
Vertex Ventures Israel	3
Gliot Capital Partners	4
CyberStarts	5
Aleph	6
YL Ventures	7
Cerca Partners	8
Stage One	9
Hetz Ventures	10
SCapital	11
UpWest	12
Grove	13
F2 Venture Capital	14
New Era capital partners	15
Lool Ventures	16
Amiti Ventures	17
Cardumen	18
iAngels	19
10D	20

מקור: דן אנד ברדסטריט

קרנות הון סיכון המובילות בישראל Multi Stage

Venture Capital	RANK
OurCrowd	1
Viola	2
Pitango	3
Entrée capital	4
JVP	5
83North	6
Peregrine	7
Hanaco	8
aMoon	9
Pontifax	10

מקור: דן אנד ברדסטריט

קרנות הון סיכון המובילות בישראל Growth - Late Stage

Venture Capital	RANK
Vintage	1
Red Dot Capital Partners	2
Qumra capital	3
ISF - Israel Secondary Fund	4
Catalyst	5
IGP - Israel Growth Partners	6
Greenfield	7
FinTLV Ventures	8
Titan Capital Partners	9
MoreTech	10

מקור: דן אנד ברדסטריט

סופרסונס ואקסלנס טרייד קרייז הקימו מיזם לעידוד השקעות נשים בשוק ההון

הנשים יקבלו הדרכה שתסייע להן להגדיר את מטרת ההשקעה, טווחי זמן ההשקעה ופרופיל סיכון אישי | רק 18% מתיקי ההשקעות בישראל מנוהלים בידי נשים



מימין: מנכ"לית סופרסונס ליאת שקד, מנכ"ל אקסלנס טרייד דרור יריב, מייסדת ונשיאת סופרסונס חנה רדו ומנהלת מועדון האלף נועה און | צילום: איה דבורין תקשורת

גיוס המנטוריות ובקרום תיפתח ההרשמה למשקיעות - 1,000 הנשים שיעשו את צעדיהן הראשונים בשוק ההון.

דרור יריב, מנכ"ל אקסלנס טרייד: "הנתונים מדברים בעד עצמם - נשים מביאות לתשואות גבוהות יותר לאורך זמן, אך מהוות מיעוט בקרב המשקיעים בשוק ההון. המיזם המשותף עם סופרסונס הוא צעד משמעותי לתיקון עיוות היסטורי זה. אנו רואים בו לא רק מהלך חברתי, אלא גם עסקי - הגדלת מעורבות נשים בשוק ההון תוביל לשוק חזק, מגוון ויציב יותר".

חנה רדו, מייסדת ונשיאת סופרסונס: "אנחנו בסופרסונס מאמינות שידע פיננסי הוא המפתח לעצמאות כלכלית. המטרה שלנו היא ברורה - שלכל אישה יהיה יותר כסף ותהיה לה שליטה מלאה בניהול הכסף שלה. הכסף לא אמור להיות מקור לדאגה או פחד, אלא כלי המאפשר מימוש חלומות ושאיפות. 'מועדון האלף' נועד להסיר את מחסום הפחד והחשש מעולם ההשקעות ולהעניק לנשים את הביטחון והכלים לקחת אחריות על עתידן הפיננסי".

ארגון **סופרסונס** לקידום נוכחות נשית שוויונית בצמתי הכרעה והשפעה **ואקסלנס טרייד** מבית **הפניקס בית השקעות** השיקו את "מועדון האלף" - מיזם שיעודד השקעות נשים בשוק ההון. ההשקה התקיימה בבורסה לניירות בתל אביב.

במסגרת המיזם יוכלו 1,000 נשים להצטרף לתוכנית ולהשקיע סכום של 1,000 שקלים בחודש. הנשים יקבלו הדרכה שתסייע להן להגדיר את מטרת ההשקעה, טווחי זמן ההשקעה ופרופיל סיכון אישי.

נמסר, כי הידע המקצועי על אסטרטגיות השקעה ומונחים בשוק ההון יוקנה למשתתפות על ידי 50 נשים בתפקידי מפתח בעולם העסקי והשירות הציבורי, שישמשו עבורן כמנטוריות. מיטב מומחי הפניקס בית השקעות יכשירו את המנטוריות לפני ובמהלך התוכנית, המבוססת על עקרונ של סולידריות נשית והעברת ידע, תוך יצירת קהילה תומכת ומעצימה.

נתונים עולמיים מצביעים על כך ש-73% מהנשים בעולם אינן משקיעות בשוק ההון כלל, לעומת 43% מהגברים (UBS Global Wealth Management, 2024). בישראל, המצב אף חמור יותר: רק 18% מתיקי ההשקעות מנוהלים על ידי נשים, למרות עלייה מ-10% בלבד בשנת 2020.

מחקרים מהשנים האחרונות מראים כי נשים שכן משקיעות מגיעות לתשואות גבוהות ב-0.4% בממוצע מגברים (Fidelity Investments, 2023), אך הן נוטות לפעול בזירות רבה יותר ולהימנע מלקיחת סיכונים.

עוד נמסר, כי המיזם שואף להגיע בתוך חמש שנים ליותר מ-10,000 נשים משקיעות פעילות, תוך חשיפת למעלה מ-50,000 נשים לעולם הפיננסי. בשנה הראשונה היעד הוא 1,000 משתתפות, ובשנה השנייה מספרן צפוי לגדול ל-3,000. כעת הושלם שלב



סוכני המחר

הוועידה השנתית 2025

לסוכני ביטוח, יועצים פנסיונים ומתכננים פיננסים

ההרשמה נפתחה

3.7.2025

ביתן 10, אקספו ת"א

מדי שנה, נפגשים למעלה מ-1,000 בעלי רישיון לאירוע שהוא חגיגה של התפתחות וצמיחה עסקית וזאת במתכונת של סדנאות מקצועיות, מליאה מרכזית ונטוורקינג איכותי

לפרטים <

ספונסר ראשי חדש למועדון הכדורסל הפועל תל אביב: IBI בית השקעות

מדובר על הסכם לשתי עונות עם אופציה לעונה נוספת | על פי ההערכות מדובר בחסות בהיקף של שני מיליון דולר לשנה | הקבוצה שזכתה ביורוקאפ תופיע בעונה הקרובה ביורוליג



מימין: צחי רייכנשטיין, דייב לובצקי ועופר ינאי | צילום: יח"צ

"סגירת מעגל"

דייב לובצקי: "IBI גאה לקחת חלק במסע של הפועל תל אביב אל פסגות הכדורסל האירופי, כחלק מהבעת אמון ארוכת טווח בחזון ובפוטנציאל של המועדון. החיבור בין IBI להפועל הוא חיבור לערכים של תרומה לקהילה ולחברה, שאיפה למצוינות, ערבות הדדית והוגנות. בשנה האחרונה היינו שבעי רצון משיתוף הפעולה במסגרת הסכם חסות המשנה, שהניב תרומה עסקית משמעותית, חשיפה ונראות".

לובצקי הוסיף: "במישור האישי, מדובר עבורי בסגירת מעגל מרגשת: אבי, **צבי לובצקי** ז"ל, שהיה קפטן הפועל תל אביב במשך 13 עונות והוביל אותה להישגים מרשימים, ייסד את IBI לאחר פרישתו מהמשחק. מרגש לראות היום את שם החברה - מפעל חיוו - ניצב בגאווה לצד שם הקבוצה שלו".

מועדון הכדורסל הפועל תל אביב ו-IBI בית השקעות הודיעו על חתימת הסכם חסות ראשית חדש ומשמעותי. על פי ההערכות מדובר בחסות בהיקף של שני מיליון דולר לשנה.

ההסכם נחתם לשתי עונות המשחקים הקרובות, 2025/26 ו-2026/27, עם אופציה לעונת 2027/28 ובמסגרתו תיקרא הקבוצה הפועל IBI תל אביב. כחלק מההסכם, יופיע לוגו החברה על חזית מדי המשחק הרשמיים וחולצות הייצוג, לצד נוכחות פרסומית בולטת במשחקי הבית של הקבוצה בליגת ווינר סל וביורוליג.

שיתוף הפעולה בין הצדדים נמשך זו השנה השישית, אך כעת עובר לשלב משמעותי אף יותר - עם הפיכתה של IBI לשותפה ראשית ובעלת השקעה עמוקה בפעילות המועדון.

החסות נחתמה בשיאו של רגע היסטורי עבור המועדון, לאחר זכייתו ביורוקאפ והעפלת הקבוצה לליגת הכדורסל היוקרתית ביותר באירופה - היורוליג. ההסכם נחתם בין בעלי המועדון **עופר ינאי** ומנכ"ל המועדון **צחי רייכנשטיין** לבין מנכ"ל IBI **דייב לובצקי** ויו"ר החברה **עדו קוק**.

"ההסכם החשוב עם IBI מגיע ברגע הנכון"

עופר ינאי: "אנחנו גאים ונרגשים להעמיק את שיתוף הפעולה עם IBI, בית השקעות מהמובילים בישראל, ולחזק את הברית שכבר הפכה לחלק בלתי נפרד מה-DNA של המועדון. ההסכם הנוכחי הוא הרבה מעבר לחסות - הוא אמירה ברורה של מחויבות, אמונה בדרך שלנו ורצון משותף להצעיד את הפועל תל אביב קדימה".

"העיתוי אינו מקרי - אנחנו נכנסים לעידן חדש ומשמעותי עם ההשתתפות ביורוליג, וההסכם החשוב הזה עם IBI מגיע ברגע הנכון. אני מאמין שהשילוב בין הערכים של שני הגופים - מחויבות, מצוינות וקהילתיות - יתרום רבות להצלחת המועדון ויסב גאווה גדולה לאוהדים שלנו", הוסיף ינאי.

צחי רייכנשטיין: "אנו מברכים על העמקת השותפות העסקית עם IBI בית השקעות, אשר בשנים האחרונות כבר הפכה לחלק בלתי נפרד ממשפחת הפועל תל אביב. ההצטרפות של IBI למסע שלנו ליורוליג מהווה חיזוק עצום, הן ברמה המקצועית והן הערכית. זהו חיבור בין שני מותגים שמאמינים בערכים של מצוינות, הישגיות, וחזון ארוך טווח והוא מהווה נדבך חשוב בתכנית שלנו לשנים הקרובות. אני מבקש להודות לדייב ועדו על האמון בדרכנו המשותפת".

רשות שוק ההון בחרה בגל יעקובי לסמנכ"לית תכנון ואסטרטגיה



גל יעקובי | צילום: סיגל סבן

העבודה, הובילה את כתיבת פרק התעסוקה בהחלטת הממשלה לצמצום פערים בחברה הערבית (החלטה 550) וסייעה להוציא את התכנית לפועל במשרד העבודה, כולל ניהול התקציבי של כמיליארד שקלים. לאחרונה הובילה את צוות עדכון יעדי התעסוקה של החברה הערבית לשנת 2035.

גל יעקובי נבחרה לתפקיד סמנכ"לית תכנון ואסטרטגיה ברשות שוק ההון, ביטוח וחסכון. נמסר, כי יעקובי החלה את דרכה בשירות המדינה בשנת 2012 במסגרת תכנית "צוערים לשירות המדינה", ומאז מילאה שורה של תפקידים בכירים בעולמות הפיתוח הכלכלי וקידום ההון האנושי בקרב אוכלוסיות שונות בישראל.

ליעקובי תואר ראשון בפוליטיקה וממשל מאוניברסיטת בן-גוריון, ותואר שני במדיניות ציבורית מהאוניברסיטה העברית, וכן בעלת תואר שני נוסף במנהל ציבורי (MC/MPA) מאוניברסיטת הרווארד (Kennedy School).

נמסר כי במהלך הקריירה שלה הייתה יעקובי שותפה לקידום רפורמות, החלטות ממשלה ותהליכים אסטרטגיים רחבי היקף, בהם גיבוש המלצות תעסוקתיות בצוות בין משרדי בראשות משרד האוצר בנושא העלאת גיל הפרישה לנשים, פיתוח תחום תעסוקת מבוגרים ופיתוח תכניות תעסוקתיות שונות כגון "למרחק", "שנת מעבר" ועובדים ביחד". בתפקידה האחרון, כמנהלת אגף תעסוקת החברה הערבית במשרד



סוכנים, דאגו ללקוחות שלכם גם בבית וגם בכביש עושים ביטוח רכב וביטוח דירה בהראל

עד 40% הנחה
בביטוח דירה



עד 40% הנחה
בביטוח המקיף לרכב



הראל
ביטוח ופיננסים
אולי יש לכם ביטוח
אבל אין לכם הראל

ההנחה תינתן למצטרפים חדשים. באפשרותך לרכוש כל סוג ביטוח בנפרד בהתאם לתנאי החיתום בחברה ובכפוף לתנאי הפוליסה וסיווגיה.

מגדל חוזרת עם סדרת הוובינרים "השקעות בזרקור" בפורמט חדש

זו-קרב השקעות בנושא אקטיבי מול פסיבי: על בניית מדדים והניהול שמאחוריהם, בהשתתפות **נועם בועז**, סגן מנהל חטיבת ההשקעות וטליה לויברג, מנהלת חדר מסחר.

מפגש בנושא התמודדות עם מיסוי הרווחים הכלואים והזדמנויות לניהול חכם של רווחים, בהובלת **בני כהן**, מנכ"ל ניהול התיקים במגדל שוקי הון.

זו-קרב השקעות בנושא השקעות לא סחירות: בולם זעזועים של תיקי ההשקעות או משקולת? עם **טל האופטמן**, מנהל תחום נדל"ן ורוני זכאי, מנהלת השקעות ישירות בקרנות חוב ו-PE.

מפגש בנושא מט"ח בתקופות של חוסר ודאות – סיכון או הזדמנות במוצרים הפנסיוניים? בהשתתפות **מיה אבני**, מנהלת אג"ח חו"ל ואלון סנובסקי, מנהל מניות ישראל.

מפגש סיכום שנה בנושא ניווט בין שוקי חו"ל לישראל בעידן פוליטי תנודתי, בהובלת ארז מגדלי ויובל באר אבן. ארז מגדלי: "לאחר שנתיים מוצלחות של 'מגדל השקעות בזרקור' והנגשת נושא ההשקעות בגובה העיניים לסוכנים, יועצים פנסיונים ולקוחות, אנחנו ממשיכים לחדש ולהביא את הדילמות בעולם ההשקעות במציאות הדינמית והמשתנה".

ליאת גליק-גילרן, מנהלת מכירות חא"ט ופיננסים ארצי, מגדל ביטוח ופיננסים: "הסדרה השנה נועדה לא רק ללמד, אלא גם לאתגר ולהפגיש את הסוכנים עם המציאות בשוק שמאופיינת בחוסר וודאות ועם שאלות שאין עליהן רק תשובה אחת נכונה. פורמט ה'זו-קרב' נועד להציג מגוון של דעות ואפשרויות להתמודד עם האתגרים שהמציאות הנוכחית מציבה בפנינו. אנחנו מזמינים את כל השותפים שלנו לשמוע, לשאול ולהיות חלק מדיאלוג פתוח עם המומחים הכי רלוונטיים".

זו השנה השלישית ברציפות בה **מגדל ביטוח ופיננסים** יוזמת את סדרת מפגשי ההשקעות הדיגיטליים "השקעות בזרקור", המיועדת במיוחד עבור סוכנים ויועצים פיננסים. השנה, הסדרה מציגה פורמט של "זו-קרב פיננסי", בו ישתתפו בכירי מנהלי ההשקעות של החברה. במסגרת המפגשים, המיועדים לסוכנים וליועצים, יתמקד כל מפגש בנושא השקעות עכשווי אחר, בהובלת מנהל ההשקעות הרלוונטי.

"סדרת המפגשים מהווה נדבך משמעותי במכלול הפעולות שמבצעת מגדל במטרה להנגיש את עולם ההשקעות, החיסכון ארוך הטווח ועוד לציבור הסוכנים והיועצים ולחבר אותם למאגר הידע העצום שקיים בחברה. המפגשים שמים דגש על ערך פרקטי ליועצים וסוכנים", נמסר מהחברה.

כאמור, במסגרת החידוש השנה והמעבר לפורמט של "זו-קרב", בכל מפגש יועלה לבמה נושא אקטואלי מעולמות הפיננסים וההשקעות, שיואר מזוויות שונות ומאתגרות באמצעות פאנל מומחים או התמודדות "ראש בראש".

המומחים יסקרו את הטרנדים והמגמות הנוכחיות בשוק, כמו אקטיבי מול פסיבי: איך מייצרים מדדים ומהו הצד

האקטיבי של הניהול הפסיבי? ניווט בין שוקי חו"ל לישראל בעידן פוליטי תנודתי ועוד. חידוש נוסף בעונה זו הוא שילוב בית ההשקעות **מגדל שוקי הון** בתוכן המפגשים. בכל מפגש יועלה מנהל השקעות מומחה בתחומו וישים זרקור על תחום ההתמחות שלו ואיך הוא משפיע על כספי העמיתים במסלולי ההשקעות עצמם.

בין המפגשים שיתקיימו במסגרת התכנית:

מפגש פתיחה בנושא מלחמות הסחר וההשפעות על השווקים: כלכלות העולם 2025, בהובלת **ארז מגדלי**, משנה למנכ"ל ומנהל חטיבת ההשקעות במגדל ביטוח ופיננסים ויובל באר אבן, מנהל השקעות עמיתים.



ארז מגדלי
צילום: ניקולה וסטהפל

עופר בקר מונה למנהל מחוז ירושלים והדרום של שחם אורלן

וביטוח כללי, בחברות הביטוח המגן, כלל ומגדל.

רן ברעם, מנכ"ל שחם אורלן: "אני בטוח שעופר ישתלב היטב, ינהל, יוביל ויחד עם סוכני המחוז יגדילו את העסק ויעמדו ביעדים המתגברים. אני מברך את עופר ומאחל לו הצלחה בתפקידו החדש בשחם אורלן".

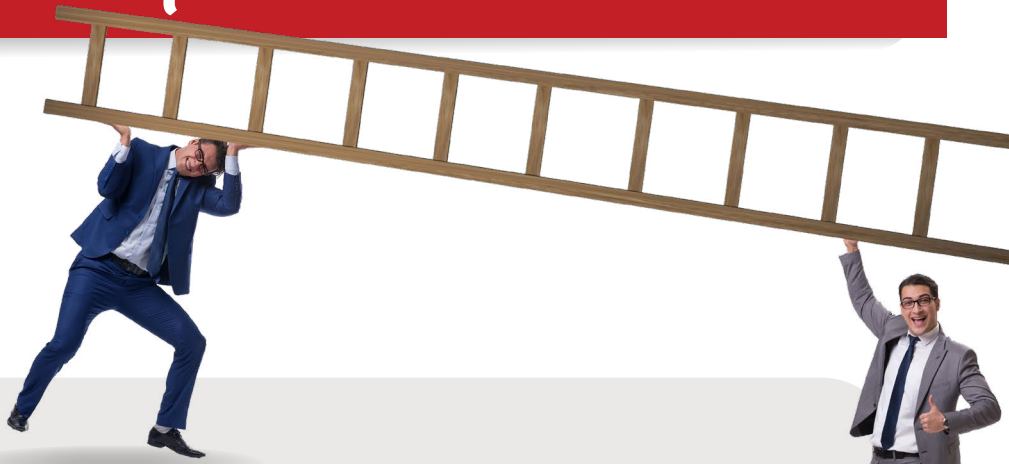


עופר בקר

עופר בקר, שניהל בשנים האחרונות את מרחב ירושלים במגדל, מונה למנהל מחוז ירושלים והדרום של סוכנות הביטוח **שחם אורלן**.

נמסר כי לבקר (נשוי + 4) ניסיון עשיר של עשרות שנים בענף הביטוח ובעבודה עם סוכנים כמפקח, מנהל מכירות ומנהל מרחב, בתחומי ביטוח החיים, פיננסים

השתלמות גישור ובוררות בענף הביטוח והפיננסים להביא את הפתרון בסכסוך עסקי



המתאימים יוכלו:

- להשתלב במרכז הישראלי לגישור ובוררות בענף הביטוח
- להצטרף להכשרה שלב ב' - תוכנית פרקטיקום הכוללת ליווי ממוקד ומקצועי

מועד פתיחה: 22/05/2025

ספר "בוררות בעולם העסקי"
מתנה למשתתפי הקורס

לפרטים ולהרשמה <



צועדים בשביל גיא גלבוע דלאל

מאות עובדי כלל ביטוח ופיננסים יצאו מהמשרדים כדי לציין את יום הולדתו השני בשבי חמאס של גיא, בנו של עובד החברה | בצעדה השתתף שורד השבי עומר ונקרט



מימין: יורם נוה, אילן דלאל, גיל בן קימון, עומר ונקרט, רוני רז, שי ונקרט | צילום: כלל

ליאת שטראוס: "היום אנו מציינים בצער ובדאגה את יום הולדתו השני של גיא דלאל, בנו של חברנו היקר לעבודה אילן דלאל, שעדיין נמצא בשבי החמאס. גיא, כמו כל שאר החטופים הוא לא רק שם – הוא ילד, את, בן, ונכד שעדיין רחוק ממשפחתו וצריך לשוב הביתה. כאות הזדהות, משפחת כלל ביטוח ופיננסים מקיימת היום צעדה בת 584 מטרים, כמספר ימי השבי של גיא. אנו שולחים מכאן חיבוק חזק לאילן שלנו, מחזקים את משפחת דלאל ומייחלים בכל ליבנו לראות את גיא ואת כל החטופים הנוספים בחיק משפחותיהם".

מאות עובדי כלל ביטוח ופיננסים והנהלת החברה צעדו השבוע (ב') בשביל גיא גלבוע דלאל בצל יום הולדתו השני בשבי. גיא הוא בנו של אילן דלאל, עובד החברה.

ועד העובדים החליט ליוזם צעדה בת 584 צעדים שיצאה מבניין כלל ביטוח. בצעדה השתתפו אילן דלאל, שורד השבי עומר ונקרט, הוריו ניבה ושי ונקרט, מנכ"ל כלל ביטוח ופיננסים יורם נוה, יו"ר ועד העובדים רוני רז, סמנכ"ל משאבי אנוש גיל בן קימון ומשנה למנכ"ל, מנהלת חטיבת שירות, משאבי אנוש ותפעול בחברה ליאת שטראוס.

רוני רז, יוזם הצעדה: "מאז אותו בוקר נורא של ה-7 באוקטובר, חיינו אינם כפי שהיו. מבצע חרבות ברזל לא תם – לא רק בגבולות המדינה, אלא גם בלבבות שלנו. איך אפשר לשוב לשגרת עבודה כשהשכול נוכח כל כך? כשכמעט בכל בית בישראל יש כאב, געגוע, חור שלא יתמלא. יש בינינו עובדים שאיבדו הורה, בן, בת, אחים. יש בינינו צוות שלם בעבודה שאיבד חבר, ואני כמובן מדבר על ארז בן אפרים, זכרונו לברכה. אחד מאנשינו, גיא – גיא גלבוע דלאל, בנו של אילן, חברנו – עדיין חטוף בעזה".

רז הוסיף: "גיא מציינ היום יום הולדת שני בשבי. קשה לתפוס את זה. זה לא סיפור של אחרים, זה הסיפור שלנו. כפי שאילן לא מפסיק להיאבק למען בנו, גם אנחנו לא שוכחים. לא מוותרים. לא שותקים. עובדות ועובדי כלל לא עוברים על זה בשתיקה. מפה, מהלב שלנו, אנחנו קוראים בקול: החזירו את גיא. החזירו את כולם. עכשיו. הם לא קלפי מיקוח. הם בני אדם. הם הבנים והבנות שלנו".

מצטרפים לשירות עדיף WhatsApp

ומקבלים מידע מקצועי
ועדכונים חשובים, ללא עלות!

להצטרפות לחצו כאן >





קורס ניהול תביעות בביטוחי חיים

הצטרף עוד היום לקורס מקצועי שיקנה לך מיומנויות וכלים להפוך כל תביעה להצלחה והזדמנות עסקית חדשה

ניהול מהיר ויעיל של תביעות ביטוחי חיים | הגבלות רגולטוריות:
הבנה והתמודדות | כלים פרקטיים לצירוף נכון של לקוח |
תביעות ביטוח סיעוד, תאונות אישיות ומחלות קשות

עו"ד ליאור קן-דרור
מנהל אקדמי: בעלים ומייסד משרד עורכי דין
ומגשרים קן דרור & הראל ושות'
מתמחה בתחום דיני הביטוח, נזיקין,
ביטוח לאומי ודיני עבודה



מועד פתיחה:

20/5/2025

לפרטים והרשמה <

AIG זכתה בפרס הנראות לשנת 2025 של הוועידה הלאומית הגאה

הפרס הוענק על קמפיין פורץ דרך עם אסי עזר ואלברט אסקולה



טקס הענקת פרס הנראות ל-AIG | צילום: יח"צ

לצד AIG, הוכרו זוכים נוספים בפרס הנראות לשנת 2025, בהם: אסי עזר (מנחה טלוויזיה), **ערן סויסה** (איש השנה בתקשורת), **לי נעים ואיתי שיקמן** (סיקור חדשותי), **בר אלמליח, אוריין ספיבק וטליה ברטפלד** (מדיה דיגיטלית), **כרמל בין ונועם לוגסי** (סדרת הטלוויזיה "המפקדת"), **דלית רצ'שטר** (מנחת רדיו), **ידידיה ויטל** (מנחה פודקאסט) והעיתונאי הוותיק **איציק יושע**, שזכה בפרס מפעל חיים.

במסגרת הוועידה הלאומית הגאה שנערכה לראשונה ברמת גן, הוענק ל-AIG פרס הנראות לשנת 2025, על הבחירה ב**אסי עזר** וב**אלברט אסקולה** כפרזנטורים של החברה. משרד הפרסום שמלווה את AIG הוא **ראובני פרידן**.

את הפרס קיבלו בטקס סמנכ"לית השיווק והאסטרטגיה של AIG **מיכל לוצקי**, מנכ"לית משותפת במשרד הפרסום ראובני פרידן **שירי היסר** וסמנכ"ל קריאייטיב במשרד **ליאור נויפלד**.

מהחברה נמסר, כי הפרס, המוענק השנה לראשונה בהשראת מסורת ה-GLAAD האמריקאית, נועד לעודד ייצוג חיובי של הקהילה הגאה בתקשורת, בפרסום ובתרבות הפופולרית. "מטרתו להוקיר מהלכים תקשורתיים, עיתונאיים ויצירתיים שתורמים לשיח ציבורי שוויוני, סובלני ומכיל".

מיכל לוצקי: "הזכייה בפרס הנראות משמחת אותנו במיוחד, כי היא משקפת את מחויבותנו כמותג אנ'נדה - לראות בשיווק כלי לשינוי חברתי. זו לא יוזמה אחת ולא מהלך נקודתי, אלא חלק מתפיסה רחבה שלנו: לפעול בהתאם לערכים שאנחנו מאמינים בהם".

כלל ביטוח ערכה כנס מקצועי לכ-50 סוכנים של סוכנות הביטוח הייטק



מימין: גלעד חורב, חן ליברמן, ירון בר און ורועי אנטלר | צילום: כדל

החדש, **ואריאל עצמון**, מנהל פיתוח עסקי פיננסי בכלל, שדיבר על תחום הפיננסים הצומח של כלל ביטוח ופיננסים.

כלל ביטוח ופיננסים ערכה לאחרונה כנס מקצועי לכ-50 סוכני הביטוח של סוכנות **הייטק** אשר עסק בתחומי הבריאות, הפנסיה והפיננסים. הכנס נערך בהשתתפות **ירון בר און**, הבעלים של סוכנות הייטק ומנהלים בכירים מכלל ביטוח ופיננסים, בחוות העסקים מגשימים.

את הכנס פתחו **חן ליברמן**, סמנכ"ל, מנהל מרחב חיפה והצפון בכלל ו**רועי אנטלר**, מנהל פיתוח עסקי, מרחב חיפה והצפון בכלל.

גלעד חורב, מנהל תחום מכירות וערוצי הפצה בחטיבת הבריאות של כלל ביטוח, הרצה על מוצרי הבריאות המובילים של כלל וחשיבות הכיסויים השונים - אבחון רפואי מהיר, כיסוי ניתוחים מהשקל הראשון, מחליפי ניתוח ואביזרים רפואיים, תרופות מחוץ לסל ורגולציות חדשות. **הרצל טובי**, מנהל מכירות סיכונים במרחב חיפה והצפון בכלל, הרצה על מוצר מחלות קשות בבריאות.

בתחומי הפנסיה והפיננסים, הרצו **רועי רון**, מנהל מחלקת פיתוח מוצרים ודיגיטל בחטיבת חיסכון ארוך טווח, שדיבר על תחום הפנסיה בעולם

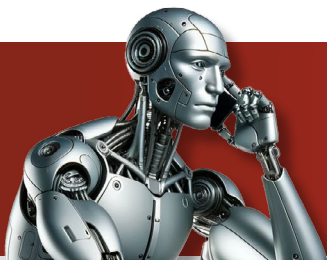
עובדי כלל השתתפו בהקמת מרחב טיפולי לנפגעי פוסט טראומה



מימין: שמרית גרומן-שביט, משאבי אנוש, בלה עימנואלי, חטיבת השרות, ליאת שטראוס | צילום: כלל

200 עובדי קבוצת כלל ביטוח ופיננסים מסניפי חיפה ונצרת השתתפו ביום התנדבות ב"ער הפיות" שבאזור בית אורן, בשיתוף עמותת "רוח טובה". במסגרת הפעילות - הקמת מרחב טיפולי לנפגעי פוסט טראומה בגליל העליון, חולקו העובדים לארבע קבוצות, כשכל קבוצה עסקה בהקמה של חלק אחר במרחב החדש. המרחב הוקם כולו מחומרים ממוחזרים, כחלק מהשאפה לשלב בין קיימות לתרומה לקהילה.

ליאת שטראוס, משנה למנכ"ל ומנהלת חטיבת שירות, משאבי אנוש ותפעול בכלל ביטוח ופיננסים, אמרה: "אנחנו מאמינים בכוח המשותף שלנו - כקהילה וכארגון - לפעול יחד למען החברה שבה אנו חיים. יום ההתנדבות שקיימנו בצפון הוא ביטוי מובהק לעוצמה שטמונה בעשייה משותפת, לערכים שמובילים אותנו וליכולת שלנו להשפיע באמת - דווקא ברגעים החשובים של החיים. ביום הזה הורגשו אחדות, חיבור, אכפתיות ותחושת שותפות אמיתית. זוהי דוגמה מובהקת למחויבות של כלל ביטוח ופיננסים לעשייה חברתית משמעותית, כחלק מהתפיסה שלנו - כלל למען הכלל".



טרנספורמציה דיגיטלית מבוססת בינה מלאכותית

זה הזמן שלכם להביא את העסק לגבהים חדשים בצורה המיטבית

ליווי אישי מקצועי למנהלים:

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

בדיקת אבחון ראשונה:

נבין ביחד את הצרכים, נאפיין ונגדיר את הפתרונות הרלוונטיים

סדנת AI:

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

לפרטים לחצו כאן <



הפינה המקצועית של ירדן פלד

מומחה לטרנספורמציה דיגיטלית מבוססת

בינה מלאכותית, מנהל עדיף Tech

עדיף
TECH

אפליקציות בינה מלאכותית גנרטיבית: מגמות עולמיות, השלכות על עולם הביטוח, והדרך לבחור נכון

חוויות מותאמות אישית: אפליקציות רבות עברו מאינטראקציות כלליות לשירותים מותאמים אישית, מבוססי נתוני משתמש והתנהגות. המשתמשים מצפים שה-AI יכיר אותם, ילמד מהם, ויעזור להם לא רק לשאול שאלה – אלא לקבל פתרון יישומי, מהיר, חכם.

הבינה המלאכותית בעולמות העבודה – שינוי פרדיגמה

כדי להבין את המשמעות, חשוב לעצור ולחדד: כלי GenAI אינם רק "גנאדג'טים", אלא שינוי יסודי באופן שבו עסקים פועלים. מדובר ביכולת להאיץ קבלת החלטות, לצמצם משימות חוזרות, להפיק תובנות ממידע – וכל זה, בפשטות יחסית ובעלות נמוכה.

בעל סוכנות ביטוח שמאמץ כלי AI נכון – לא "משתעשע בטכנולוגיה", אלא עובר לארכיטקטורת עבודה מתקדמת. התוצאה? שיפור פרודוקטיביות, ירידה בשגיאות אנוש, שיווק ממוקד יותר, ושירות לקוחות ברמה שעד לאחרונה הייתה שמורה רק לחברות ענק.

איך בוחרים נכון? הבחנות קריטיות בסבך האפשרויות

הבעיה העיקרית איננה המחסור בכלים, אלא השפע. כיום קיימים מאות כלים שמתיימרים לשפר את העבודה העסקית. כדי לבחור נכון, נדרשת גישה אסטרטגית:

1. הבחנה לפי גודל העסק

• עסק קטן או סוכן עצמאי. כל אחד זקוק לכלי AI פשוטים, אינטואיטיביים, ללא צורך באינטגרציות מורכבות. דגש על יוצרי תוכן (ChatGPT, Canva AI, CapCut), כלי אוטומציה פשוטים (Make, Zapier), וכלים לשיפור שירות כמו Tidio או Chatbase.

• סוכנות בינונית-גדולה. נדרשת התאמה מערכתית, כולל ניתוח דאטה, ניהול לקוחות, חיבור ל-CRM, יצירת תסריטי שיחה, או בניית בוטים מותאמים Claude, GPTs מותאמים לקוח.

בשנת 2025, קשה להתעלם מהשפעתה האדירה של הבינה המלאכותית (AI) על עולמות העסקים, התוכן, השירותים – ובעיקר על חוויית הלקוח. דוח שפורסם על ידי קרן ההון סיכון המובילה (Andreessen Horowitz) מצגי את 100 האפליקציות המובילות בתחום הבינה הגנרטיבית, ומספק הצצה נדירה לעולמות הצרכנות הדיגיטלית של ימינו.

אולם השאלה האמיתית עבור בעלי עסקים – ובעיקר סוכני ביטוח – איננה "מה קיים?", אלא "כיצד לבחור נכון, להתאים לצרכים הארגוניים, ולהפוך את הכלים הללו למנוע צמיחה אמיתית".

מאמר זה סוקר את עיקרי הממצאים, מסביר את המשמעות העמוקה של חדירת אפליקציות AI לעולמות העבודה, מציע הבחנות קריטיות בין סוגי כלים, ומראה כיצד סוכנויות ביטוח – קטנות וגדולות – יכולות להפיק תועלת מיידית ואסטרטגית מהשוק המתפתח.

מפת האפליקציות – מגמות מרכזיות

הדוח של a16z מחלק את 100 האפליקציות לשני תחומים עיקריים:

• **50 אפליקציות Web** – עם ניתוח לפי תנועת גולשים חודשית (Unique Monthly Visits).

• **50 אפליקציות Mobile** – עם ניתוח לפי מספר משתמשים חודשיים פעילים (Monthly Active Users).

מובילים עקביים: האפליקציה ChatGPT של OpenAI ממשיכה להוביל את הרשימה בפער עצום (כ-2 מיליארד ביקורים חודשיים), ואחריה Gemini ו-Quillbot – כולן מציעות חוויית משתמש מבוססת שיחה, כתיבה, או סיכום חכם של מידע, הכוללים מגוון של מודלים ואפשרויות כגון יצירת תמונה, מחקרים עמוקים, ביצוע משימות ועוד.

כניסת שחקנים חדשים: 22 אפליקציות נכנסו לראשונה לרשימה, כולל Liner עוזר מחקר, Claude של Anthropic, ואפליקציות המשלבות תכנים חברתיים. במובייל בולטות אפליקציות כמו Remini עיבוד תמונה, Bing ו-Photomath פתרון בעיות מתמטיות בלייב – המסמלות את חדירת הבינה המלאכותית לחיי היומיום.

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<

The Top 50 Gen AI Web Products, by Unique Monthly Visits				
1. ChatGPT	11. IIElevenLabs	21. PhotoRoom	31. PIXAI	41. MaxAI.me
2. Gemini*	12. Hugging Face	22. לומלי	32. ideogram	42. Craiyon
3. character.ai	13. Leonardo.AI	23. Clipchamp	33. invideo AI	43. OpusClip
4. liner	14. Midjourney	24. runway	34. Replicate	44. BLACKBOX AI
5. QuillBot	15. SpicyChat	25. YOU	35. Playground	45. CHATPDF
6. Poe	16. Gamma	26. DeepAI	36. Suno	46. PIXELCUT
7. perplexity	17. Crushon AI	27. Eightify	37. Chub.ai	47. Vectorizer.AI
8. JanitorAI	18. cutout.pro	28. candy.ai	38. Speechify	48. DREAMGF
9. CIVITAI	19. PIXLR	29. NightCafe	39. phind	49. Photomyne
10. Claude	20. VEED.IO	30. VocalRemover	40. NovelAI	50. Otter.ai

*formerly Bard
Charts are for informational purposes only and should not be used for investment decisions. Past performance is not indicative of future results. None of the above should be taken as investment advice; see a16z.com/disclosures.



מקור: a16z

- כתב פוסטים בפייסבוק באמצעות GPT.
- שולח ניוזלטר אחת לחודש עם AI שכותב עבורו ומעצב לו.
- השיפור? חיסכון בזמן, שיווק פעיל יותר, תדמית דיגיטלית טובה יותר.
- **סוכנות "עוגן ביטולדוגמא":**
- בונה דשבורד ניתוח שיחות מ-Call Center עם Whisper ו-ChatGPT.
- מנתחת את שיחות המכירה לפי הצלחה.
- מבצעת ניתוח מסמכים בכניסת תביעה וממליצה לסוכן מה להדגיש מול הלקוח.
- השיפור? עלייה בסגירות, שירות יעיל יותר, קיצור זמני טיפול וירידה בנטישת לקוחות.

מה כדאי לבדוק לפני שבחרים כלי AI?

1. ממשק נוח. האם העובדים שלך יצליחו להשתמש בזה לבד?
2. שפה. האם הכלי תומך בעברית?
3. רגולציה. האם הוא עומד בדרישות אבטחת מידע?
4. עלות מול תועלת. כמה זמן תחסוך, בכמה תעלה התפוקה?

2. התאמה לענף הביטוח
- לא כל מה שמתאים ל-eCommerce מתאים לביטוח. הנה כמה הבחנות:
- **ביטוח דורש** איסוף מידע מובנה, שמירה על רגולציה GDPR, רשות שוק ההון, חוק הגנת הפרטיות, תיעוד שיחות וטיפול בהתנגדויות.
 - כלים מתקדמים לביטוח כוללים יצירת תסריטים לפי פוליסות, בניית בוטים שמבצעים דירוג לקוחות לפי סיכון, עיבוד מסמכים OCR, ניתוח תביעות ועוד.

3. ההבדל בין אוטומציה לבינה

- **אוטומציה** = ביצוע פעולות ידועות מראש (שליחת מייל, פתיחת משימה).
- **בינה מלאכותית** = הבנה, התאמה, חיזוי, ניסוח, למידה. החיבור בין השניים הוא המפתח: אוטומציה שמגובה בבינה – היא מנוע עסקי אמיתי.

דוגמאות מהשטח: סוכן עצמאי לעומת סוכנות

יוסי - סוכן עצמאי:

- מקים בוט פשוט לאיסוף צרכים ראשוני.

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<

The Top 50 Gen AI Mobile Apps, by Monthly Active Users

1. ChatGPT	11. Photoroom	21. Beat.ly	31. Bobble AI	41. Chat AI
2. Microsoft Edge	12. Remove It	22. Photo AI	32. reface	42. ELSA
3. photomath	13. Evoke AI	23. Hypic	33. PhotoApp	43. AI ARTA
4. Bing	14. AI Chatbot: AI Chat Smith 4	24. AI Quran	34. Prequel	44. AI Chat
5. Remini	15. ChatBot	25. ArtMind	35. Mathway	45. Revive
6. BRAINLY	16. character.ai	26. SnapEdit	36. Poly.AI	46. LISA AI
7. NOVA	17. AI Mirror	27. Imagine	37. Genie	47. PIXELCUT
8. Chat & Ask AI	18. ChatOn	28. Question AI	38. Photoleap	48. AI Chat - Assistant
9. Facemoji	19. OANDA	29. ChatBox	39. Wonder	49. Poe
10. EPIK	20. Face Dance	30. DAVINCI	40. Copilot	50. dawn ai

מקור: a16z

סיכום

הדוח של a16z מספק חלון להתפתחות מסחררת של אפליקציות AI צרכניות. אולם המשמעות האמיתית עבור סוכני ביטוח היא ביכולת לתרגם את ההתפתחות הזו ליתרון תחרותי יומיומי.

השוק מוצף בכלים, אך רק התאמה נכונה לצרכים, שילוב בין אוטומציה לבינה, והבנה של ההבדלים בין סוגי העסקים והלקוחות - יאפשרו ליישם את הפוטנציאל של AI הלכה למעשה.

עולם הביטוח משתנה - לא עוד רק פוליסות, אלא גם חוויית לקוח, תקשורת דיגיטלית, ניתוח נתונים ושיווק חכם. זוה מתחיל היום, במגוון של כלים ויכולות לסוכנים והיכולת לשלב ביניהם ובקרב גם סוכני ה-AI שיחברו את הכל למערכת מתפקדת אחת.

5. תמיכה והתאמה. האם ניתן להטמיע אותו במהירות? האם יש תמיכה אנושית?

מבט לעתיד: AI כבר לא "מותרות" - אלא הכרח

הבינה המלאכותית משנה את חוקי המשחק. סוכן שלא ישתמש בכלים כמו ChatGPT לכתיבת תכנים, או בכלים לניתוח שיחות עם לקוחות - ימצא את עצמו בפער תחרותי משמעותי מול המתחרים.

בעתיד הקרוב נוכל לצפות ל:

- סוכנויות שמפעילות בוטים מתוחכמים לניהול תיקי לקוחות.
- פוליסות שמתאמות בזמן אמת לפי שיח עם הלקוח.
- כלי אנליזה שיזהו מגמות נטישה עוד לפני שהן קורות.





מהפכה בעולם ההשקעות אלטרנטיביות

השתלמות לסוכן הפיננסי המתקדם

השקעות אלטרנטיביות המפתח לתשואות עודפות בעידן התנודתי החדש

חינם!

לחברי הלשכה

27/5/2025

יום שלישי | 10:00-14:00

המסגר 42 תל אביב

לתוכנית ההשתלמות ולהרשמה <

מדוע חיוני להכיר את התחום?

בעולם של ריביות יורדות ושווקים תנודתיים, השקעות אלטרנטיביות הופכות למרכיב קריטי בתיק השקעות המודרני

• הריבית בארה"ב בירידה

• מענה לתנודתיות בשווקים

• העידר קורולציה מובנה

• מענה לאתגרי שוק עבודה המשתנה

• אפיקים חדשניים

פסק דין לחלוקת זכויות פנסיוניות מלפני תחילת החוק החדש

(או החשבונות) החדש בתוך 45 ימים מרישום ההערה בחשבוננו (או חשבונותיו) של בן הזוג המתגרש כאמור לעיל, את סכום ההעברה כאמור בסעיף 6(ב) לחוק (קרי, מכפלת שיעור ההעברה על פי ההסכם, בסך היתרה הצבורה הנכונה ליום הקובע על פי פסק הדין, בתוספת או גרעית התשואה ממועד זה ועד מועד ההעברה בפועל).

יודגש, כי על אף שפסק הדין ניתן לפני מועד תחילתו של החוק, ניתן לרשום את פרטיו, לרשום הערה מתאימה ולבצע חלוקה בפועל, הואיל ובן הזוג המתגרש לא נפטר (חוי"ח) ובהתאם להוראת המעבר שבסעיף 30(א) לחוק, ואילו החריגים המנויים בסעיף 30(ב) אינם מתקיימים לעניות דעתי ובהתאם למידע שברשותי.

אף על פי כן, אם מסיבה כלשהי יימצא בקופה כי לא ניתן לרשום את פרטי פסק הדין לחלוקה כפי שניתן (למשל ובפרט, אם לא יתקיים איזה מתנאי הסף לרישום, כגון מצב בו שיעור ההעברה שלפי הסכם הפירוד/ממון עולה על מחצית היתרה הצבורה ו/או שונות בהסכם בשיעורי החלוקה בין מרכיבי הפיצויים והתגמולים ו/או היותו של העמית במועד מתן פסק הדין במעמד גמלאי), כי אז תהיה בת זוגו לשעבר רשאית על פי סעיף 30(ג) לחוק לפנות לבית המשפט לענייני משפחה שנתן את פסק הדין, בבקשה להורות על אופן חלוקת החיסכון הפנסיוני, והחלטתה בצו תתווסף לפסק הדין ותנחה את הגוף (או הגופים) המשלמים בדבר הקמת הקופות וחלוקת הכספים לבת הזוג לשעבר; וכן תקבע הוראות חלוקת כספים בעין (שלא דרך הגופים המשלמים, אל על ידי הצדדים בעצמם) לגבי כספים שאינם ניתנים לחלוקה על פי החוק, ככל שיימצאו כאלה.

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



סוגיות פנסיוניות וביטוחיות
עו"ד יניב גל

שאלה

האם ניתן לרשום פסק דין לחלוקת זכויות בין בני זוג שהתגרשו, ואשר ניתן מלפני כניסתן של הוראות החוק לחלוקת חיסכון פנסיוני בין בני זוג שנפרדו, תשע"ד-2014 ("החוק"), כהערה בחברות הביטוח לחלוקת זכויות פנסיוניות?

תשובה

מתוך הנחה שמדובר בזכויות פנסיוניות בקופות צוברות בלבד (ולא כצבירת זכויות), ואם בן הזוג המתגרש הינו עמית שאינו גמלאי, כי אז לעניות דעתי ניתן לרשום לפי סעיף 3(2) לחוק את פרטי פסק הדין, וכן לרשום הערה לפי סעיף 4(א)(3) לחוק בדבר הסכום המועבר לבת זוגו לשעבר על פי פסק הדין וההסכם המצורף לו ("ההסכם") - ובלבד, ששיעור ההעברה לבן הזוג המתגרש, על פי ההסכם, לא יעלה על 50% מסך היתרה הצבורה שקיימת לזכות בן הזוג ביום הקובע על פי פסק הדין לחלוקה בין בני הזוג, ומהווה שיעור אחיד למרכיבי תגמולים ופיצויים.

בכלל האמור וקיום תנאי הרישום לפי פרק ב' לחוק לשיטתי, הרי שגם מתאפשר על פי סעיף 6 לחוק לפתוח בגוף המשלם (או בכל גוף רלוונטי בהתאם לחסכונות בפנסיות צוברות קיימות של בן הזוג המתגרש) חשבון חדש על שם בן הזוג, ולהעביר לחשבון

עלות הספר
249 ₪
כולל משלוח דואר רשום

משה ברקת · גיא לקן · איתי קדמי

תור הזהב
של המשקיעים המוסדיים

לפרטים נוספים ורכישה <

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

הזועידה 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 <