

מהדורה מיוחדת

ג' אב תשפ"ה | 28.07.2025

עדיף

סוכני המחר

הוועידה השנתית 2025

לסוכני ביטוח, יועצים פנסיוניים ומתכננים פיננסיים



ועידת סוכני המחר 2025

יובל נוריאל, מנכ"ל עדיף, קורא לסוכני הביטוח לאמץ חשיבה יזמית, טכנולוגית ופיננסית מתקדמת, לטפח קהילת ידע ולפתח מנועי צמיחה חדשים - מתוך הבנה שהשינויים בשוק הם הזדמנות למי שמוכן להובילם



יובל נוריאל, מנכ"ל עדיף

כ-600 סוכני ביטוח, יועצים פנסיונים ומתכננים פיננסיים השתתפו בוועידת סוכני המחר ה-17 של עדיף, שהתקיימה ב-17 ביולי באקספו תל אביב. מעל במת המליאה המרכזית קרא מנכ"ל עדיף **יובל נוריאל**, לשינוי תפיסתי ועסקי בענף שמתמודד עם טלטלות מתמשכות ורגולציה קשוחה.

"כשידע נעשה משותף - הכוח מוכפל. זאת העוצמה האמיתית של סוכני המחר", פתח נוריאל והדגיש את חשיבות היכולת של בעלי הרישיון להתאחד, לחלוק מידע ולהניע את הענף קדימה למרות התחרות היומיומית.

נוריאל הזכיר בפתח דבריו את רצף המשברים שחווה המשק בשנים האחרונות - מהקורונה ועד "מלחמת 12 הימים" - ושיבח את בעלי הרישיון כמרכיב חיוני ברשת הביטחון האזרחית: "הלקוחות שלכם מנסים לאחוז יציבות כשקרקע הכלכלה שוב רועדת. דווקא ברגעים כאלה אתם מוכיחים שוב שאתם חלק מרשת הביטחון האזרחית".

לצד הידע המקצועי, הדגיש נוריאל את הפן הניהולי-עסקי של המקצוע. "הוועידה הזו מסתכלת עליכם בראש ובראשונה כבעלי עסקים... את השיחות על סעיפי הפוליסה נשאיר לכנסים הבאים" - מסר שנועד לעודד את הסוכנים לבחון רווחיות, אסטרטגיה ומודלים חדשים של הכנסה.

השנה, טען נוריאל, אין יותר מקום להתלבטות סביב אוטומציה, בינה מלאכותית ודאטה אנליטיקס: "ב-2025 אי אפשר להכחיש: אוטומציה חוסכת שעות, בינה מלאכותית מקצרת תהליכים ודאטה אנליטיקס מאפשרת התאמה אישית אמיתית".

בהמשך קרא לסוכנים להרחיב את סל הפתרונות - ממשכנתאות הפוכות ועד שירותי אשראי - בדומה לחברות הביטוח שכבר פועלות מעבר לפרמיית הביטוח הקלאסית.

נוריאל שיתף ביוזמות שונות של עדיף. אחת מהן היא ה"נתב" של עדיף+: "מסך אחד שמרכז חדשות בזמן אמת, לצד כפתורים למעבר מהיר לכל מה שסוכנים צריכים בעבודה השוטפת - סימולטורים, הר הביטוח, המסלוקה הפנסיונית, קפיצה מהירה לאזור האישי בכל חברת

ביטוח. כ-200 סוכנים כבר סימנו אותו כדף הבית בדפדפן. מי שלא עשה זאת עדיין - ממליץ לנסות מחר בבוקר", ציין נוריאל.

מנכ"ל עדיף התייחס גם לשיתוף הפעולה של עדיף עם לשכת סוכני הביטוח, "אשר יחד השקנו מחדש, בסוף 2024, את המכללה לביטוח ופיננסיים, והפכנו אותה לזרוע מרכזית בתעשייה בתחום ההכשרה, הלמידה וההתמקצעות". לדבריו, "מאז תחילת השנה המכללה פתחה מעל ל-20 מחזורים של קורסים והשתלמויות, עם יותר מ-800 בוגרים במסלולים השונים - תכנון פרישה, מיצוי זכויות, חיתום, ניהול תביעות, בינה מלאכותית ועוד".

נוריאל חתם את דבריו בקריאה אופטימית: "תזכרו: העתיד לא מגיע - אנחנו בונים אותו".

התחלות חדשות

ועידת סוכני המחר נפתחה בסדנאות מקצועיות במגוון נושאים. הסדנאות התקיימו בשני אולמות נפרדים. באולם אחד נערכו סדנאות בנושא "פיננסיים 360", בהנחיית **עודד אביב**, ייעוץ עסקי וליווי מנהלים, ובאולם אחר סדנאות בנושא "ביטוח ופיתוח", בהנחיית **רוני יונג**, יועצת ארגונית ועסקית.

המשך בעמוד הבא <<<

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

המשך מהעמוד הקודם <<<

אביב גם הנחה בהמשך את המליאה המרכזית בהשתתפות הרגולטור, נציגי השוק המוסדי, מומחי השקעות ומובילי שינוי.

ארבע חברות בחרו להכריז בוועידה על תחילת פעילות חדשה וייעודית לשימוש הסוכנים.

לאחר שהשלימה את כל האישורים הנדרשים מרשות שוק ההון, קיבלה חברת הביטוח החדשה **אנקור חברה לביטוח** אישור סופי למכירת פוליסות כחברת ביטוח. לאחר תקופת פיילוט שהחלה במרץ 2025, ומכירת המיליון הראשון באפריל 2025, היא פותחת את שעריה לגיוס סוכנים.

חברת **מזור בית יועצים**, המתמחה בביצוע משכנתאות הפוכות מול חברות הביטוח, עבדה עד עתה בעיקר עם יועצי משכנתאות. כעת, היא פותחת את שעריה לסוכני ביטוח המטפלים בפוליסות חיים ופנסיה ומאפשרת להם להציע פתרון מימון מגובה-נכס ללקוחות בני 55 ומעלה, ללא צורך בהקמת מערך ייעוץ פנימי.

המרכז לגישור ובוררות בביטוח ופנינסיים מציע הליכי גישור ובוררות בין מבוטחים לחברות הביטוח וקרנות הפנסיה בכל התחומים וכן סכסוכים מסחריים בין סוכני ביטוח לחברות ביטוח או סוכנויות ביטוח. הבוררות ייעשו על ידי מומחים בענף (במקום שופטים שאינם מהתחום), וינתנו פתרונות מהירים, חסכוניים (ללא אגרות בית משפט או עלויות עורך דין)



רוני יונג



עודד אביב

ודיסקרטיים.

חברת **ס10 מחשוב ענן** מספקת שירות הגנת סייבר לאלפי עסקים קטנים בישראל. כעת מציעה החברה לציבור הסוכנים הצטרפות לשירות הגנת סייבר ייעודית, כדי להימנע מחשיפה לתביעות וקנסות מחד, ואובדן אמון מצד לקוחות וספקים מאידך.

adifplus.co.il



בקליק אחד <

עדיף+

הבית המקצועי של קהילת הביטוח והפנינסיים

נתב | הכל במקום אחד

חדשות, מידע מקצועי וגישה מהירה לממשקי סוכן בחברות, מערכות עבודה, סימולטורים, מחשבונים וכלים נוספים

“בין רגולציה לאדפטציה” | ריאיון

“ציפינו לסולידריות יותר גבוהה מחברות הביטוח”

ודיע עואד מותח ביקורת על התנהלות חברות הביטוח בזמן מבצע עם כלביא, מבטיח שיגיעו לכל הסוכנים שהיו מעורבים בפרשת סלייס ומסביר כיצד מתכוננת הרשות לרעידות אדמה



מימין: עופר נוריאל ורו"ח ודיע עואד

עושים חשיבה משותפת עם גורמים אחרים להגביר נכונות לאירוע מסוג זה.”

בכנס האחרון דיברנו על עליית מחירי ביטוח הרכב, ואמרתם שתבררו את הנושא מול חברות הביטוח. מה נעשה מאז?

“בסוף 2024, אחרי שיח עם השוק, יצאנו במהלך לתאם את הפרמיה שמשלם הצרכן לפי הסיכון. אנחנו כבר מזהים מגמה של ירידה בפרמיות הנגבות כמעט 7% מתחילת השנה, ובוחנים אם זה מספיק”.

אתה מנהל גם את מחלקת רישוי סוכנים ויועצים. בפרשת סלייס היו מעורבים לא מעט סוכני ביטוח. איזו אכיפה נעשתה מולם?

“גם כאן אנחנו עובדים בשיתוף פעולה עם גורמי אכיפה נוספים. שללנו רישיון מסוכן אחד כבר ועוד קבוצת סוכנים קיבלה זימון לשימוע. צריך לדעת, שסוכנים שסוטים באופן קיצוני מאמות המידה שמצופות מהם יטופלו, וכל מי שהיה מעורב בפרשה – נגיע אליו ונמצא איתו את הדין. “בנוסף, אנחנו גם אחראים על פניות הציבור ומטפלים בהרבה תלונות בגין שכר טרחה מופרז ומנסים לקדם חקיקה שתטפל בנושא”.

נושא הביטוח הסייעודי עדיין בלי פתרון. באיזה צעדים אתם נוקטים?

“עשינו מהלכים שהביאו לייצוב המערכת בטווח הקצר – עדכנו את הכיסוי, חיידנו הגדרות ויש הסכמים עד סוף 2026. אבל זאת בעיה לאומית ויש לחשוב קדימה ולמצוא פתרון לטווח ארוך, ולשם כך אנחנו בחשיבה עם משרד האוצר ושאר השותפים לדרך”.

הריאיון שערך יו"ר עדיף עופר נוריאל עם רו"ח ודיע עואד, סגן בכיר, אחראי על תחום הביטוח ופניות הציבור ברשות שוק ההון בנושא “בין רגולציה לאדפטציה” – עסק בהשפעת מבצע “עם כלביא” שהפחיתה סיכונים אך חשפה מחסור בסולידריות מצד המבטחות, בהיערכות הרשות לרעידת אדמה, ובהתערבותה בתמחור סיכון שתרמה לירידה של כ-7% בפרמיות ביטוח הרכב. נוסף על כך דובר באכיפה מחמירה נגד סוכני הביטוח המעורבים בפרשת סלייס, ביוזמות לחקיקה נגד גביית שכר טרחה מופרזת, ובצורך לפתרון ארוך טווח לביטוח הסייעודי לאחר צעדי ייצוב זמניים עד 2026.

שלושה שבועות אחרי מבצע עם כלביא ראינו לא מעט נזקים. מהם השלכות המבצע על תחום הביטוח?

“דווקא בתקופה זאת ראינו שהסיכון יורד, כמו בתקופת הקורונה וחרבות ברזל, עקב ירידה בנסועה, כי אנשים נסעו פחות לעבודה. אנחנו בוחנים את התנהלות חברות הביטוח ופעולותיהן בהקשר המבצע ולצד לא זיהינו מספיק פעילות לטובת הצרכן. ציפינו לסולידריות יותר גבוהה”.

נזקי רעידת אדמה בפתח והם יהיו חמורים יותר ממה שאי פעם חווינו. איך הרשות מתכוננת לכך?

“ערכנו סיורים במוקדים בהם היו נזקים רחבים, כמו בת ים רמת גן, כשאחת המטרות הייתה ללמוד מה קורה בכאלה אירועים ולהסיק מסקנות לאירועים יותר גדולים, כמו רעידות אדמה. הדבר עזר לחדד את הידע שלנו בהערכות לרעידת אשמה ובמיוחד את העובדה שההסדרים הקיימים מקשים על שיקום מחדש. כיום, על סמך מה שלמדנו, אנחנו



ההרשמה נפתחה!

כנס הבריאות

ה-22 בונים אמון מחדש

יום ד' | 10.9.2025 | לאגו ראשון לציון

האירוע המרכזי בהשתתפות רשות שוק ההון, משרד הבריאות, בכירי חברות הביטוח ומערכת הבריאות הפרטית והציבורית מדברים על מה שבווער ובונים מחדש את האמון

לפרטים ולהרשמה <

"מוסדיים - השוק משתנה ההפצה מתחדשת" | רב שיח

"אם בעבר עבדנו מול סוכנים בשיטת הממוצעים, היום אנחנו עובדים בצורה דיפרנציאלית"

בפאנל גופים מוסדיים שוחחו בכירים בחברות ביטוח על הבגרות של שוק המשקיעים בישראל, הנוכחות המוגברת של בתי הסוכן והסיבות לזינוק מדד הביטוח ולסיום נתנו טיפים חשובים לסוכנים



מימין: יובל נוריאל, שי אביסירא, איל אליה, ירון שמאי, אור חרוש ומשה ארנסט

רב שיח "מוסדיים - השוק משתנה ההפצה מתחדשת" התמקד בבגרות וביציבות שמפגין המשקיע הישראלי חרף אי-הוודאות הביטחונית-כלכלית, ובזיהוי הזדמנויות בשוק המקומי שבו מכפילים נמוכים מאפשרים תשואה עודפת. המשתתפים הדגישו את פריחת סקטור הביטוח, שמושפע מהמעבר לתקן 17 IFRS ומהפיכת החברות מקבוצות ביטוח מסורתיות לנופים פיננסיים מגוונים - תהליך שמושך משקיעים מתוחכמים מהארץ ומחו"ל. מעבר לכך, נדונה הדיפרנציאציה ביחסי החברות עם סוכני הביטוח והצורך של הסוכן להפוך מיועץ מכירות למנהל סיכונים ואסטרטג חיסכון המנצל כלים טכנולוגיים וקשרי לקוחות ארוכי-טווח.

את הפאנל הנחה מנכ"ל עדיף **יובל נוריאל**, והשתתפו בו **שי אביסירא**, משנה למנכ"ל, מנהל אגף סוכנים, מנורה מבטחים; **אור חרוש**, משנה למנכ"ל, מנהל תחום חיסכון ארוך טווח וסיכונים חיים, קבוצת הפניקס; **משה ארנסט**, משנה למנכ"ל, מנהל חטיבת חיסכון ארוך טווח, כלל ביטוח ופיננסיים; **ירון שמאי**, מנהל חטיבת הלקוחות וערוצי הפצה, מגדל ביטוח ופיננסיים; **איל אליה**, סמנכ"ל וראש אגף פיננסיים וסיכונים, הכשרה ביטוח ופיננסיים.

רב שיח "מוסדיים - השוק משתנה ההפצה מתחדשת" התמקד בבגרות וביציבות שמפגין המשקיע הישראלי חרף אי-הוודאות הביטחונית-כלכלית, ובזיהוי הזדמנויות בשוק המקומי שבו מכפילים נמוכים מאפשרים תשואה עודפת. המשתתפים הדגישו את פריחת סקטור הביטוח, שמושפע מהמעבר לתקן 17 IFRS ומהפיכת החברות מקבוצות ביטוח מסורתיות לנופים פיננסיים מגוונים - תהליך שמושך משקיעים מתוחכמים מהארץ ומחו"ל. מעבר לכך, נדונה הדיפרנציאציה ביחסי החברות עם סוכני הביטוח והצורך של הסוכן להפוך מיועץ מכירות למנהל סיכונים ואסטרטג חיסכון המנצל כלים טכנולוגיים וקשרי לקוחות ארוכי-טווח.

המשך בעמוד הבא <<<

איך אתה רואה את המשקיע הישראלי בתקופה זו?

המשך מהעמוד הקודם <<<

חרוש: "אנחנו בהפניקס מסתכלים על סוכן כבעל עסק, כמוני, ומחפש מכנה משותף לעשות עסק ביחד. זה שינוי תפישה, משקיעים בזה הזרקות ומשאבים ויש תוצאות בשטח. בנוסף, בסוף הכל נמדד באיכות הביצוע".

אנחנו מזהים בשוק מגמה של נוכחות מוגברת של בתי סוכן. מה גישתכם?

חרוש: "כבר לפני שנתיים הובלתי מהלך של סגירת ערוץ ישיר בתחום חא"ט והגדרת הסוכנים כערוץ ההפצה היחיד שלנו. אין סוכן אחד זהה לשני, וכל אחד עובד בצורה שונה, לכן אין פתרון גנרי לעבודה איתם. כל סוכנות מקבלת מאיתנו טיפול אחר".

איליה: "לכל בית סוכן שיטת הפעלה שונה ואנחנו צריכים להיות יצירתיים וליצר מוטיבציה לעבוד איתנו".

שמאי: "אתגר חשוב הוא היעילות בענף. בתי סוכן מחזיק מפקחים פנימיים מה שהיה אמור לייתר את המפקחים החיצוניים. בפועל זה טרם קרה, וגם אנחנו מחזיקים מפקחים וגם רוב בתי הסוכן. זה עניין של זמן עד שהשוק יתייעל בתחום זה".

איזה טיפ יכול סוכן כל לקחת מהדיון כדי להמשיך להתפתח, לצמוח ולהיות רלוונטי?

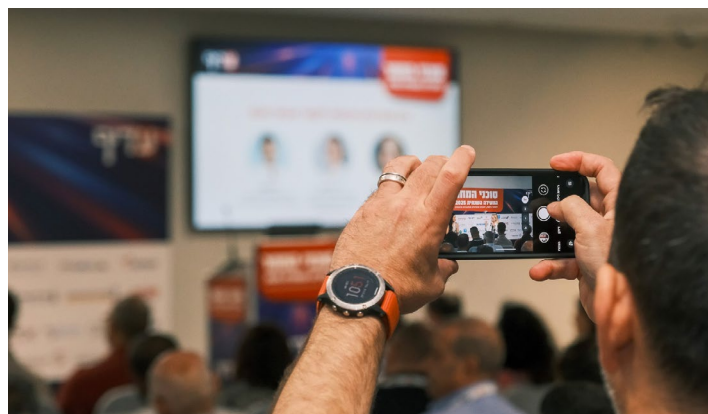
ארנסט: "סוכן המחר לא יכול להישאר מתווך/איש מכירות. צריך להיות יועץ אסטרטגי לחיסכון ומנהל הסיכונים של הלקוח. לשם כך הוא צריך מערכת שתדע לנתח את הלקוחות וצרכיהם, לעבוד במדיות החברתיות".

חרוש: "לחשוב איפה רוצה להיות עוד שנה שנתיים".

שמאי: "העקרונות לא השתנו - צריך להיות בכלי ההפצה, אבל העיקרון המנחה תמיד לכל סוכן הוא לדאוג ללקוחות לפעול לטובתם ולהיות מקצוען אמיתי".

איליה: "להיות מעודכן תמיד, לדעת להנגיש מסרים ללקוח".

אביסירא: "תאהבו את מה שאתם עושים, ותלמדו מהיצרנים. הדרישות מסוכן היום מאתגרות, אבל הטכנולוגיה משביחה את ערכו. נהלו מערכת יחסים ארוכת טווח עם הלקוח ושיקלו שיתופי פעולה שיאפשרו לכם לתת לו מענה הוליסטי".



"אחרי השביעי באוקטובר זיהינו מכפילים מאוד נמוכים, ונכנסנו חזק לסקטורים שחשבנו שנמצאים בתמחור נמוך מדי, וכיום אנחנו במקומות הראשונים בכלל המסלולים בתשואות".

מדד תל אביב ביטוח עלה בחדות. יש עוד סיבות חוץ מהתקן החדש IFRS 17?

חרוש: "תקן ביטוח אינו זהה לשווי אמיתי של עסק. יש לו השפעה אבל לא לטווח ארוך. החוזקה של השוק הישראלי משתקפת במניות חברות ביטוח, עקב המינוף שלהן וההשקעות. המשקיעים זיהו שחברות עוברות שינוי מחברות ביטוח מסורתית לחברות פיננסיות מובילות וזה פותח עבורן שוק אדיר לצמיחה, עשייה ורווחים עתידיים. משקיעים מתוחכמים וזרים זיהו את המגמה של שוק צומח שזה דבר שחסר באירופה - והשקיעו. כיום, אנחנו בפניקס עם פחות מ-50% ביטוח והשאר בהפצה, אשראי וזה לא מקרי. אנחנו מתוכננים לפי יעדים אסטרטגיים וזה בא לידי ביטוי ברווחיות ודיבידנד למשקיעים".

שמאי: "שוק הביטוח היה מתומחר בחסר הרבה שנים, כאשר הפוטנציאל הפיננסי של החברות עם ערוצי ההפצה היה צריך להיות לבוא לידי ביטוי, כי חברות אלה יקבלו עוד פעילויות חדשות ותזרימים. התקן החשבונאי חשף והציף את יכולת החברות לייצר את העלייה אבל מה שקרה בחצי השנה האחרונה הוא ביטוי ותיקון של דשדוש של שנים אחורה".

ארנסט: "מניית כלל ביטוח עלתה מאוד בחודשים האחרונים. כבר לפני המעבר לתקן, כלל סיימה את 2024 ברווח קרוב למיליארד שקלים עם שיפור תפעולי משמעותי ורכישת מקס. התקן החדש, שמחייב את חברות הביטוח לתת הערכת שווי מלאה לעסק שלהן, תזרים מזומנים מהוון, נתן למשקיעים יותר ודאות קדימה וציבות".

אנו מזהים מגמה של דיפרנציאציה של החברות בעבודתן מול סוכנים. ממה היא נובעת?

אביסירא: "בעבר עבדנו בשיטת הממוצעים והיום דיפרנציאלי. בשיטת הממוצעים המצוינים הפסידו והחלשים הרוויחו, והדיפרנציאציה מאפשרת לנו להגדיר פרמטרים שחשובים לערך שאנו רוצים לחברה ולייצר מודל שמאפשר לעבוד לפי עקרונות מסוימים. אנחנו מנסים להכיר את הסוכן, שיטת הפעולה שלו, המודל העסקי שלו, כיווני התפתחות שהוא מממש או לא פעיל בהם וברגע שיש לו מוטיבציה אנחנו נכנסים לתמונה".

שמאי: "בשוק האלמנטרי, כבר שנים כל סוכן יודע בדיוק מתי הוא רווחי ומתי לא, אבל תחום ביטוח החיים לא היה במקום הזה. אנחנו נמצאים בתהליך שנותן לנו פרספקטיבה רחבה יותר על פעילות הסוכן שכוללת מגוון אלמנטים, לא רק ביטולים, כשהמטרה היא לייצר שיח יותר עמוק מ'כמה מכרת', אלא הסתכלות קדימה וניתוח פרמטרים איכותיים. מי שיעשה את הדברים כמו שצריך, עם תיק איכותי מולנו ומול הלקוח, ייחנה גם מכלים מתקדמים יותר ומתגמול נאות יותר".

"ניהול עסקי ביטוח במציאות עסקית מורכבת" | רב שיח

"אם סוכנים שואלים האם להצטרף לבית סוכן או ללשכה - יש כשל"

ברב שיח שעסק בתפקיד בתי הסוכן התלהט הדיון כשעלה נושא תפקוד הלשכה מול הסוכנים הצעירים | בנוסף, דובר על הבדידות והקשיים של סוכני הביטוח | אז האם כולם חייבים בית סוכן?



מימין: מורן זיסר, רועי אל-נר, אורון מכלוף, טל דן ורועי פורמן

רב שיח שהיה רחוק מלהתנהל על מי מנחות עסק בשאלת הנחיצות של סוכני ביטוח להשתייך לבתי סוכן. בפאנל אותו הנחתה **מורן זיסר**, מנכ"לית BAFI, בעלים של CHEEPS וסגנית ראש עיר, השתתפו **רועי פורמן**, משנה למנכ"ל, מנהל מכירות ופיתוח עסקי בד.נר; **אורון מכלוף**, מנכ"ל קבוצת מטאור; **רועי אל-נר**; משנה למנכ"ל לידור נ.ע.ר; **טל דן**, מנכ"לית ISSUE, יועצת ארגונית ומלווה לפיתוח עסקי.

האם סוכן ביטוח יכול לעבוד לבד?

פורמן: "העתיד נמצא בבתי הסוכן ורואים את זה בפעילות חברות הביטוח שרוכשות אותם או נכנסות בשותפות. בית סוכן הוא הדבר הכי חשוב להתפתחות האישית של כל סוכן, עם ערך מוסף ענק".

מהם הכלים שהסוכן של היום צריך לאמץ כדי להישאר רלוונטי?

מכלוף: "לא רק להגיד מה אלא להראות איך, כי הכל זה פרקטיקה. אין ענף ביטוח בלי סוכני ביטוח וצריך לשמור על היחיד והפירגון, חוכמת ההמונים והפרייה הדדית. סוכן מתמודד לבד עם הרבה דברים וחשוב להיות שם בשבילו לאורך כל הדרך ולעזור לו להפוך למותג".

איך מתנהלים הסוכנים בבתי סוכן?

דן: "העתיד נמצא בבתי הסוכן כי היחד זה כוח. עם זאת, אני רואה מקרים שבהם סוכנים שנכנסים לבית סוכן מסירים מעצמם את האחריות על העסק שלהם וכאן הטעות. סוכן צריך לבחור בית סוכן מהבנה של מה חסר לו ולמה הוא זקוק, אבל לא לעצור את ההתנהלות העסקית שלו כעצמאי ולא לצפות שאחרים ינהלו זאת עבורו אלא רק יעזרו לו".

איזה תהליכים ארגוניים עשיתם כדי להישאר תחרותיים?

אל-נר: "כשעובדים עם סוכנים, עוברים איתם תהליך לאורך השנים. הדבר העיקרי שעשינו זה לחבר את הסוכנים שחששו מטכנולוגיה ורגולציה עם המפקחים הפנימיים בפגישות שבועיות שגרתיות, עד לקבלת תוצאות. מבחינתי, תפקיד המפקח לוודא שהסוכן מרוצה".

איזה שיתוף פעולה היית רוצה לראות בין הלשכה לבתי הסוכן?

פורמן: "במשך שנים הלשכה מפספסת את הסוכנים הצעירים. הם צריכים לדאוג ליותר ייצוג של הסוכנים, להיות בתקשורת, ולהישאר עם

השם 'סוכן ביטוח', כי הם היחידים ששומרים על הציבור, לא החברות, מדברים איתם בגובה העיניים ומבינים את הבעיות שלו. הלשכה לא מתייחסת אליהם בכנסים, ואין פעילות אקטיבית מצידה לטובת הסוכנים הצעירים".

דן: "בפייסבוק, בקהילות הסוכנים, כל הזמן עולות השאלות האם כדאי להצטרף ללשכה והאם כדאי להיכנס לבית סוכן. העובדה שעצם השאלה מתעוררת, זה אומר שיש כשל בהתנהלות הלשכה, כי לא ברור מה הערך שהיא מביאה. זה גם תמרור אזהרה לבתי הסוכן, שמראה שהערך והבידול שלהם לא מספיק מובן לסוכנים צעירים".

מכלוף: "הלשכה זה אנחנו ומי שרוצה, שיבוא להתנדב. בית סוכן לא מתאים לכל אחד, ואני מכיר הרבה סוכנים שעובדים מצוין לבד, אבל אני מאמין שיש לשמור על השילוש - יצרן-סוכן-לקוח. חברות הביטוח הפריטו את עולם הפיקוח, ואת הלוקחות לא מעניין מוצרים, אלא פתרונות וגישה. לכן, בתי הסוכן האיכותיים יודעים לתרגם את הפתרונות ולהביא לסוכנים".

מתי מעדכנים תכנית עבודה לסוכן? איך עוזרים לסוכן ודוחפים אותו?

אל-נר: "כל סוכן מתאים לבית סוכן. השאלה איזה. כל אחד רלוונטי לתחום אחר ולסוכנים אחרים והם צריכים לעשות בדיקה. כשנפגשים עם סוכן פעם בשבוע, אפשר באמת להבין איפה הבעיות, הכאבים ולהפנות אותו לצמיחה עסקית".

להיות מוכן לתיקון 13 לחוק הגנת הפרטיות
שיכנס לתוקף ב- 15.08.2025



חבילת הגנת סייבר
לסוכני ביטוח

תנאים מיוחדים לחברי קהילת עדיף

לבדיקה ראשונית ללא עלות <



Secure & Empower Businesses

בדיקה ראשונית ללא עלות למציאת פערים בין מצב קיים לדרישות החוק

“כלכלת ישראל בתום מלחמת 12 הימים” | הרצאה

“ישראל נמצאת היום בנקודת קפיצה”

בני כהן, מנכ"ל מגדל ניהול תיקי השקעות, מסביר באיזה תחום הפכנו למעצמה ומתריע: “דשדוש יכול להיות ברבור שחור”



הישראלי?

“ההיי טק הישראלי עדיין ישנו, ובתחום התעשיות ביטחוניות ישראל הפכה למעצמה, כי אין תחליף לניסיון ולידע שהיא צברה בשנתיים האחרונות בתחום. שילוב ההיי טק והתעשיות הביטחוניות בחמש שנים הבאות יכול להיות מנוע צמיחה אדיר, וכנ"ל הסכמי אברהם. ישראל היום נמצאת בנקודת קפיצה, אבל דשדוש יכול להיות ברבור שחור”, אמר כהן.

בני כהן, מנכ"ל מגדל ניהול תיקי השקעות, הרצה על התהליכים שעברו על השוק הישראלי בשנתיים האחרונות. “מבחינת המאקרו עמד השוק מול הוצאות אדירות וצמצום עקב המלחמה וגיוס רבבות”, אמר כהן. “ישראל נכנסה לאירוע לא מבחירה אבל עם “כיסים עמוקים”. לראייה, לפני המלחמה היה יחס החוב לתוצר מתחת ל-60, כאשר היום הוא עומד על אזור 68-69. זאת הרעת תנאים, אבל עדיין מצבנו טוב מאוד ביחס לשאר מדינות ה-OECD”.

בהמשך, הראה המנכ"ל את המגמות בכסף בשוק, והמחזיקים בו. האם “ידיים חזקות” (המוסדיים) או “ידיים חלשות” (פרטיים, זרים)?

כהן ציין כי עד מחצית 2024 השוק בישראל עלה פחות מה S&P, עם יציאה של הזרים והתאגידים, אבל במחצית השנייה השוק בישראל טס, כאשר רוב הכסף הוחזק על ידי משקיעים פרטיים. “זהו מקרה יוצא דופן שהמוסדיים, שהם הידיים החזקות, נכנסים אחרי הציבור”, ציין כהן. “בשנת 2025 הפרטיים ניהלו את ההחזקות שלהם ויצאו מהקרנות הכספיות למסלולים מעורבים”.

את ההרצאה סיים כהן בשאלה - האם יש מקום לעוד עליות בשוק

“מכיפוף ידיים ללחיצת ידיים: גישור ובוררות בענף” | הרצאה

“נשנה את תרבות הניהול של מחלוקות משפטיות בענף הביטוח והפיננסיים”



צביקה ליבושור

מסחריים בין סוכני ביטוח לחברות ביטוח ו/או סוכנויות ביטוח וסכסוכים פיננסיים בתחומי משפחה ועבודה.

יוזמי המרכז הם עו"ד ד"ר גרעון פישר ועופר נוראל, יו"ר עדיף. חברות הוועדה המייעצת הן השופטת בדימוס אושרית רוטקופף ופרופ' מיכל אלברשטיין, דיקנית הפקולטה למשפטים באוניברסיטת בר אילן.

צביקה ליבושור, מנכ"ל המרכז לגישור ובוררות בביטוח ופיננסיים, הציג את המרכז החדש, פעילותו והסיבות להקמתו.

“כיום קיימים מספר גופים לגישור אבל הם עוסקים בתחומי סכסוך שונים, ללא התמחות בביטוח ופיננסיים. בתי המשפט עמוסים, המשפטים ארוכים ויקרים, והמרכז מהווה אלטרנטיבה יעילה ומהירה”, אמר ליבושור. “המרכז מציע גישורים ובוררות על ידי מומחים בתחום, המהווים פתרונות מהירים, חסכוניים ודיסקרטיים”.

על ההבדל בין בוררות לגישור הסביר ליבושור כי בתהליך גישור, המגשר מנסה להביא להסכמה בין הצדדים מבלי שיש לו יכולת להכריע ואילו פסק בורר מחייב את הצדדים ויש לו תוקף של פסק דין. לדבריו, תהליכים אלה לרוב מסתיימים בפגישה אחת-שתיים ונמשכים לא יותר משלושה חודשים.

המרכז יטפל במחלוקות בין מבוטחים לחברות ביטוח, מחלוקות בין מבוטחים לקרנות פנסיה וגופים פיננסיים בכל סוגי הסכסוכים, סכסוכים



מתכנן פרישה מקצועי

הקורס המתקדם

בהנחיית אלקנית עוז
מרצה בכירה ומתכנתת
פיננסית לפרישה



הפוך את הניסיון הפנסיוני שלך להזדמנות לבנות קריירה מצליחה

הלקוחות שלכם מתבגרים, האם אתם מוכנים?

מה תרכשו בקורס

- נישה נוספת להכנסה
- כלים לפיתוח פתרונות חדשניים ומותאמים אישית
- כלים לטיפול בפרישה של כל תא המשפחה
- הבחנה מהמתחרים כמומחה בתכנון פרישה

יתרונות הקורס

- כלים פרקטים לליווי פורשים
- התנסות מעשית בתוכנית פרישה מתקדמת
- ניתוח מקרים מורכבים מהשטח
- שיעורים מוקלטים זמינים 24/7

מוכנים לקחת את הקריירה שלכם לשלב הבא?

מועד פתיחה: 8/9/2025

לפרטים והרשמה <

חודש מתנה
במסלול פרקטיקום
למסיימי הקורס

"סוכני הביטוח בתקשורת: מנפצים את הקונספציה" | הרצאה

"תדאגו שאנשים בסביבתכם יידעו מי אתם"



ליאור רוזנפלד

ביטוח סיעודי ורפואת שיניים.

"גם אתם יכולים לתת לקוחות שלכם פתרונות בתחומים אלה, ולא רק הקולקטיבים הגדולים", ציין רוזנפלד. "מי שיש לו כמה עשרות לקוחות יכול להכניס אותם לקולקטיב ולתת להם תנאים דרך כתיב המנוי של מיי דוקטור".

ליאור רוזנפלד, לשעבר נשיא לשכת סוכני הביטוח, פרשן ביטוח בתקשורת ויועץ לחברת מיי דוקטור, עודד את המשתתפים לדאוג לנראות ובולטות.

"אתם צריכים לדאוג שיכירו אתכם וידעו מי אתם", אמר רוזנפלד. "תתעסקו במה שמכניס כסף: שיווק נכון, שיתופי הצלחות. דברו על איכות ומקצועיות ולא על מחיר או דמי ניהול. אל תהססו לגבות שכר טירחה ואל תציעו כשרות פגישה ראשונה חינמי".

בנוסף, הדגיש רוזנפלד את חשיבות הנראות של הסוכנים ברשתות החברתיות, ההימנעות מפרסומים מביכים, פוליטיים ולא ראויים. "התאימו את עצמכם לקהל, שתפו ברשתות טיפים, תודות ותמונות משותפות עם לקוחות מרוצים. כתבו מאמרי דעה בקבוצות ווצאפ שונות ודאגו שאנשים בסביבה שלכם ידעו מי אתם".

לסיום, פירט רוזנפלד על כתיב המנוי של מיי דוקטור. לדבריו, מדובר במוצר שמוריד את התלות של הסוכנים בחברות הביטוח שכן הוא אינו דורש חיתום או הצהרת בריאות, והוא נותן פתרונות בתחומים שלרוב הלקוחות הקטנים אין עליהם מענה מהמדינה כמו בריאות הנפש,

"שדרוג מערכת פניות איכות" | הרצאה

"כולם יכולים להגיש פניית איכות, אל תהססו"



בקה אלתגר

עדכנה אלתגר.

אלתגר הראתה למשתתפים מהם השדות למילוי ואיך שולחים פניה/ ערעור והדגישה שזמן התגובה להודעה אם הפניה מוצדקת או לא הוא 3 ימי עסקים, כאשר סטאטוס הפנייה מעודכן בכל רגע, וכי ניתן להגיש פניה גם אם המידע נמחק.

"לכל אחד יש אפשרות להגיש פניית איכות", הדגישה אלתגר. "דייקו בפרטים ואל תהססו".

בקה אלתגר, סמנכ"לית מוצר, המסלקה הפנסיונית, חשפה בפני המשתתפים את השדרוגים האחרונים שנעשו למערכת פניות האיכות במסלקה הפנסיונית, בעקבות פגישות שנערכו עם משתמשים. לדבריה, אלו התלונות שחזרו על עצמן:

- טעויות בנתונים או חוסר מידע עדכני על מוצרים.
- צורך במילוי נתונים רבים.

"מערכת פניות האיכות הינה פלטפורמה לדיווח על תקלות או חוסרים במענה מהגופים המוסדיים והיא מאפשרת דיווח וקבלת פתרון", אמרה אלתגר. "היכולת של הסוכנים לקבל נתונים ברמה ואיכות גבוהה הכרחי כדי לתת ללקוחות שירות איכותי בעל ערך ולכן מדובר בכלי עבודה חשוב".

לדבריה, המערכת שודרגה במסכים חדשים וידידותיים עם מינימום דרישות ואפשרות השלמת נתונים באופן אוטומטי. "צמצמנו את אפשרות הבחירה לשני נושאים בלבד - חוסר במוצר או דיווח/נתון חסר או שגוי. מרגע שנבחר הנושא, המערכת מנווטת את המשתמש הלאה".

"בנוסף, בעקבות עבודה שנעשתה מול החברות המנהלות, יצרנו מענה מובנה לכל החברות כל שכולן נותנות תשובה בצורה אחידה",

הפתרון החכם והיעיל להסדרת תביעות, מחלוקות וסכסוכים

✓ מצמצם עלויות ✓ מקצר זמנים ונגיש ✓ ממוקד תוצאה



המרכז הישראלי לגישור ובוררות
בביטוח ופיננסים



mercaz@gishbur.co.il

"צעד בטוח בעולם ההשקעות" | הרצאה

"חשיפה למוצרים מיוחדים מיטיבה עם הלקוח"



איציק נוי

איציק נוי, שותף מנהל, **לומינה פיננסיים**, הציג בפני הקהל את הסטרוקצ'ר (Structure) - פיקדון מובנה.

"הסטרוקצ'ר הוא תעודה בנקאית מובנית כאשר הבנק המנפיק ערב להשקעה", הסביר נוי. "היתרונות העיקריים של המוצר הם שהוא מנוהל מחשבון הבנק האישי של המשקיע, וכן שיש לו אפשרות לגדר סיכונים מראש. המוצר מאפשר חשיפה של המשקיעים למדדים וסקטורים שונים בחו"ל ופוליסות חיסכון עם הגנה מלאה מפני ירידות".

לדבריו, בלומינה מתכננים את המוצר אך לא מנהלים אותו. "אנו פונים לבנקים בינלאומיים שמדורגים ברמה A ומעלה, מגדירים את המוצר והם מנהלים אותו ישירות מחשבון הבנק של המשקיע הישראלי, כך שהמוצר מופיע לו בחשבון כאילו רכש נייר ערך", אמר נוי. "המשקיע יכול לקבל קופון רבעוני קבוע וגם לצאת באמצע תקופה אבל אז אסטרטגית ההשקעה מתפרקת".

עוד הוסיף כי "המוצר תקף לחברות, ארגונים, עמותות, ולקוחות פרטיים שלא חייבים להיות כשירים. הלקוח עובר תהליך שיווק השקעות אצלנו, על פי כללי הרגולציה, נקלט אצלנו ואז מעבירים אותו תהליך רכישת המוצר".

לשאלת הקהל, אמר נוי כי הסיכונים של המוצר הינם:

- חשיפה למטבע חוץ.
 - סיכון מנפיק - אם הבנק קורס הוא אינו מחויב להחזיר את הכסף.
 - סיכון אסטרטגי - חלק מהמוצרים נותנים הגנה חלקית.
- "סוכן המחר יודע להסתכל על מוצרים מיוחדים לא רק מסורתיים מתוך אחריות כאשר הוא מאפשר חשיפה לאותם מוצרים הוא מיטיב עם הלקוח", סיכם נוי.

"עולם ההשקעות הלא סחירות כהזדמנות" | הרצאה

"המשבר האחרון הוא הזדמנות לכולנו לחדש את תיק ההשקעות"



אסף יניב

אסף יניב, סמנכ"ל מכירות השקעות אלטרנטיביות, **אלטשולר שחם**, פרש בפני המשתתפים את יתרונות ההשקעות האלטרנטיביות. לדבריו, השנים האחרונות הראו שמודל ההשקעה הקלאסי שחילק את התיק בין 60%-50% מניות והיתרה באג"ח, לא הצליח להתמודד עם שינויי הריביות, האינפלציה ותנודות המטבעות, ולא נתן למשקיעים הגנה או פיזור מספק לתיקים, ולכן בעולם עוברים למודל השקעות חדש של 50% מניות, 30% אג"ח ו-20% השקעות אלטרנטיביות.

"לאלטשולר שחם יש 3 זרועות פעילות בהשקעות לא סחירות", אמר יניב. "נדל"ן, קרנות השקעה וקרנות השקעה דיגיטליות באמצעות פלטפורמת iFUNDS. הם מאפשרים חשיפה למגוון רחב של יזמים, סקטורים, ומיקומים ויכולים להגן על המשקיע בתקופות משבריים".

יניב סקר את העשור האחרון שבו כמות ההון בארץ גדלה, ויותר משקיעים מחפשים מה לעשות עם הכסף הפנוי ומתנהלים בצורה יותר חכמה. "ישראלים עדיין מאוד אוהבים מזומן בעו"ש אבל כשהריבית לא מכסה את האינפלציה, כסף שיושב בעו"ש הוא סיכון. גם בהשקעות

אלטרנטיביות יש סיכונים - חשיפה למטח, מזילות ודיווחים וצריך להכיר אותם ולדעת להעביר אותם ללקוחות".

לסיכום אמר יניב כי ריבוי כלים מחייב את אנשי המקצוע להיות יותר מדויקים, ולבחון היטב את הגוף המקצועי עימו עושים עסקאות. "המשברים האחרונים נתנו לכולנו הזדמנות לעשות חידוש לתיקי ההשקעות. ההשקעות האלטרנטיביות מאפשרות יותר דיוק, פחות תנודתיות עקב אינפלציה וריביות ויכולת השפעה על מהלך העסקה".

המצפן

לבחירת בית סוכן

הבחירה בבית סוכן איננה סכנית. היא מהותית, היא נוגעת לזהות המקצועית של הסוכן, לדרך שבה יתפתח עסקית, לתשתיות שיתמכו בו ולעתים גם לאנשים שילוו אותו לאורך הדרך. המגזין נועד לתת מענה מדויק לצומת הזה



מתוך אולם הסדנאות | "בתוך מוחו של מנהל ההשקעות: שבירת פרדיגמות היסטוריות בשוק ההון"

"ההשקעות עוד יחזרו לישראל"



תמיר הרשקוביץ

תמיר הרשקוביץ, סמנכ"ל, מנהל אגף השקעות, **איילון ביטוח פיננסים** דן בשינויים היסטוריים ובמגמות עכשוויות בשוק ההון.

הרשקוביץ שוחח על השינויים ההיסטוריים בהשקעות, כולל המעבר המשמעותי מהשקעות אקטיביות לפסיביות, שמשפיע על זרימת הכסף לחברות גדולות והופך אותן לגדולות עוד יותר, ועל התפקיד המשתנה של מנהלי השקעות, שאינם עוד הגורם העיקרי לתנועות השוק. במקומם, לקוחות ויועצים משפיעים יותר ויותר על החלטות השקעה.

כמו כן דן הרשקוביץ בביצועי השוק הישראלי, והשפעת האירועים גיאופוליטיים ושינויים ממשלתיים על השוק הישראלי. לדבריו, החוזק הטכנולוגי של הכלכלה הישראלית יגבר על הקשיים והוא צופה חזרת השקעות לישראל.

והוסיף משתנים משמעותיים נוספים כגון: תפקיד מניות הטכנולוגיה ומשקלן המשמעותי במדדים העיקריים, השפעת שינוי הריבית על השוק ותצפיות על השוק האמריקאי בהשוואה לאזורים אחרים כמו אירופה.

לדבריו, אסטרטגיית השקעה וקבלת החלטות כוללת חשיבות הבנת סבילות הסיכון ופרופיל ההשקעה של הלקוחות וניתוח גורמים מאקרו-כלכליים, מגמות סקטוריאליים והשפעות גיאופוליטיות. "יש להבין את התמונה הגדולה ולא רק בבחירת מניות בודדות", אמר הרשקוביץ.

מתוך אולם הסדנאות | "הצעד הבא: משכנתה הפוכה"

"הזדמנות עסקית חדשה להרחיב את קהל הלקוחות"



ערן מזור

ערן מזור, מייסד ומנכ"ל **מזור בית יועצים**, הסביר לסוכני ביטוח על משכנתה הפוכה - פתרון פיננסי גמיש ללקוחות מעל גיל 55.

לדבריו, מדובר בתחום פעילות פוטנציאלי עבור סוכני הביטוח, שיכול להרחיב את סל השירותים שלהם ולמשוך קהל לקוחות חדש - בעלי נכסים מעל גיל 55. ככל שהלקוח מבוגר יותר, כך אחוז המימון שהוא יכול לקבל מהנכס גבוה יותר.

הסיבות לבחירת משכנתה הפוכה יכולות להיות סיוע לילדים, השלמת הכנסה לפנסיה, סגירת חובות קיימים או רכישת נכסים נוספים.

יתרונות ללקוח: גמישות בתשלומי החזר הכוללת שלוש אפשרויות: ללא תשלומים חודשיים כלל: ההלוואה נפרעת רק במכירת הנכס או לאחר פטירת הלווה האחרון; תשלומי ריבית בלבד: תשלום חודשי נמוך יחסית המכסה את הריבית; תשלומי קרן וריבית: מסלול הדומה למשכנתה רגילה.

עוד ציין מזור כי חברות הביטוח מעדיפות בדרך כלל שהילדים יהיו מודעים לעסקה, וברוב המקרים הם אכן מעורבים וכי מזור מציעה לסוכנים ליווי ותמיכה מלאים בתהליך, החל מהגשת הבקשה ועד קבלת הכסף, תוך עבודה מול חברות הביטוח.

מתוך אולם הסדנאות | "קצבה מיידית: להפוך חיטכון לפנסיה בפשטות ובתכנון מראש"

"הייעוץ המקצועי הוא קריטי לתכנון הפנסיה"



יניב ברגר

יניב ברגר, מנהל סוכנים וסוכנויות, אלטשולר שחם גמל ופנסיה דן בקצבאות מיידיות, והתמקד באופן שבו ניתן להפוך חסכונות לפנסיה. ברגר הסביר כיצד הקצבאות קשורות להחלטות פיננסיות יומיומיות ולמטרות ארוכות טווח, מהם היבטי המס הקשורים לקצבאות וכיצד רשויות מס הכנסה רואות הסדרים פיננסיים אלה ופירט על סוגים שונים של צבירה לקצבאות, כגון תוכניות עם הטבות מוגדרות או תרומות מוגדרות, וכיצד בחירות אלו משפיעות על התשלום הסופי. בנוסף, דיבר ברגר על כלים דיגיטליים לתכנון הפנסיה, על חשיבות הייעוץ והתמיכה המקצועיים בתכנון הפנסיה ועל תקנות חדשות והשפעתן על תכנון הפנסיה.

מתוך אולם הסדנאות | "טריו השקעות: ההזדמנויות של המחצית השנייה"

"יש שיפור משמעותי בתפיסת הסיכון של ישראל"



מימין: יאיר מנדלסון, תמיר גלוסקה, מיכה מלכה ורון קפלוטו

בפאנל בהנחיית יאיר מנדלסון, סגן מנהל חטיבת הלקוחות, הראל פיננסים השתתפו רון קפלוטו, מנהל השקעות ראשי, הראל פיננסים; מיכה מלכה, מנכ"ל קרן טוליפ קפיטל; תמיר גלוסקה, שותף מנהל, קאי קפיטל;

חברי הפאנל דנו בביצועים החזקים של שוק המניות במחצית הראשונה של השנה, בישראל ובעולם. בין הנושאים המרכזיים שנסקרו:

ביצועי השוק ותחזית: לאור תנועות השוק החזקות במחצית הראשונה של השנה נידונה השאלה האם רמות השוק הנוכחיות מציגות הזדמנות להיכנס. צוין, כי יש שיפור משמעותי בתפיסת הסיכון של ישראל, המשתקף בתשואות אגרות החוב הממשלתיות וב-Default Credit Swaps.

אסטרטגיות השקעה: חשיבות הסלקטיביות וזיהוי הזדמנויות ספציפיות, מציאת נכסים בתת-הערכה ופוטנציאל במגזרים כמו בנקאות. בנוסף, היכולת להיות זריז, להתאים חשיפה במהירות ולהבחין בין הזדמנויות הודגשה כקריטית, במיוחד עבור קרנות גידור.

אזכורים ספציפיים לשוק: ביצועי ה-S&P 500, מגזר הטכנולוגיה והשפעתו המשמעותית וזיהוי חברות עם יסודות חזקים ופוטנציאל

צמיחה.

בנוסף ציינו חברי הפאנל כהזדמנות השקעה אלטרנטיבית את "קרן 20 היוניקורנים", המשקיעה ביוניקורנים גדולים ועומדת להיסגר בקרוב למשקיעים חדשים.

מתוך אולם הסדנאות | "מנוע צמיחה חדש: אשראי לעסקים"

"הזדמנות עסקית חדשה לסוכנים"



הגר פרץ-דיין

הגר פרץ-דיין, מנכ"לית משותפת, אלטשולר שחם אשראי, דיברה על אשראי לעסקים כהזדמנות עסקית לסוכנים. פרץ-דיין הסבירה לקהל את מבנה מערכת האשראי, ציינה את סוגי העסקים שיכולים להרוויח ממנו ואת הדרכים לפעול בתחום.

עוד הרחיבה פרץ-דיין על הסיכויים העתידיים והפוטנציאל של מערכת האשראי, האתגרים והכלים הזמינים לסוכנים וכמו כן על היתרונות הפיננסיים הן לעסקים והן לסוכנים הטמונים בשילוב טכנולוגי: השימוש בטכנולוגיה במערכת האשראי.

מתוך אולם הסדנאות | למה סוכן ביטוח חייב להגן על עצמו ממתקפות סייבר

"הגנת מידע אינה רק חובה חוקית, היא אחריותו הישירה של הסוכן"



מימין: רן נתנאלי, שלומי הדר ופסח גולדמן

בפאנל בהנחיית פסח גולדמן, שותף מייסד, 010 מחשוב ענן, שעסק בהשלכות תיקון 13 לחוק הגנת הפרטיות על עבודת הסוכנים השתתפו רן נתנאלי, שותף מייסד ו-CISO, 010 מחשוב ענן ועו"ד שלומי הדר, שותף במשרד גבע, הדר ושות' עורכי דין ומגשרים.

לקראת כניסתו לתוקף של התיקון התייחס הדר להיבטים המשפטיים והחוקיים שלו, והדגיש את הרחבת סמכויותיה של הרשות להגנת הפרטיות, את עדכון הגדרות "מידע" לעידן הדיגיטלי, ואת השלכות המשפטיות החמורות של אי-ציות, הכוללות קנסות כבדים ותביעות ייצוגיות. הוא הדגיש את חובת הסוכנים לקבל הסכמה מפורשת ומודעת מלקוחותיהם לגבי השימוש בנתונים, ואת האחריות המוטלת עליהם גם על נתונים המוחזקים אצל ספקים צד שלישי.

נתנאלי הציג את הצעדים המעשיים שעל סוכני הביטוח לנקוט כדי להבטיח עמידה בדרישות החוק כולל אמצעים טכנולוגיים חיוניים להגנת מידע כגון: הצפנת מכשירים, שימוש באימות דו-שלבי, ניהול סיסמאות חזקות, גיבוי נתונים קבוע ושימוש בשירותי דוא"ל מאובטחים. נתנאלי הדגיש את הצורך בתמיכת IT מקצועית המכירה את תקנות הפרטיות,

ואת ההבנה כי איומי הסייבר נמצאים בעלייה מתמדת, מה שהופך את סוכני הביטוח ליעד אטרקטיבי בשל אופי המידע הרגיש שהם מחזיקים. סוכם, כי הגנת מידע אינה רק חובה חוקית, אלא רכיב קריטי באחריות המקצועית של סוכן הביטוח, וכי היערכות מוקדמת הכוללת אימוץ תרבות ארגונית חדשה הממוקדת בפרטיות ובאבטחת מידע היא הכרחית למניעת נזקים פיננסיים ותדמיתיים.

מתוך אולם הסדנאות | "20 שניות לסגירה: כשסוכן וטכנולוגיה עובדים יחד"

"מודל העבודה של עוגן מבשר שחר חדש לסוכני הביטוח"



אורי אומיד

"מודל חדש זה אינו רק תיאוריה, אלא כבר פועל ומציג תוצאות חיוביות", סיכם אומיד. "אני מאמין שגישה זו היא 'שחר חדש' עבור סוכני הביטוח".

אורי אומיד, מנכ"ל ומייסד אנקור הציג את פעילות חברת עוגן, גוף אשראי חברתי ללא מטרת רווח, וגישה לעבודה עם סוכני הביטוח. לדבריו, עוגן תעבוד רק עם סוכני ביטוח, ללא כוונה למכור ישירות לצרכנים או ליצור קולקטיבים מתחרים ואף פיתחה מערכות ואפליקציה המעניקות לסוכנים אוטונומיה כמעט מלאה בפעילותם היומיומית, כולל טיפול במשימות כמו הנפקת פוליסות, ביטולים, עיבוד תשלומים וניהול תביעות ללא צורך באישור מתמיד מחברת הביטוח.

עוד אמר אומיד כי בעוגן, סוכנים מקבלים את עמלותיהם ברוטו (ולא נטו) ויכולים לראות את רווחיהם בזמן אמת באמצעות אפליקציה ברגע שהפוליסה מונפקת. הם מקבלים שקיפות מלאה לגבי ביצועי התיק שלהם, כולל יחס ההפסד שלהם, באמצעות האפליקציה ואם התיק שלהם רווחי, הם מקבלים בונוס בסוף השנה. כמו כן, לכל סוכן יש נקודת קשר יחידה לכל צרכניו, כולל חיתום, הנחות, IT, תביעות ועמלות.

מתוך אולם הסדנאות | "7 ההרגלים של סוכני הביטוח המצליחים"

"סוכני ביטוח מצליחים מתחרים רק בעצמם"



מימין: יובל פנקס, אריק שטיינגאוס

שאחרים עושים. סוכנים מצליחים שואלים כיצד הם יכולים לצמוח, להביא יותר עסקים ולהיות טובים יותר מקצועית ובשירות. 6. להשקיע בעצמך, ללמוד לא רק על מוצרי ביטוח, להשתתף בסדנאות שיווק, להקשיב לפודקאסטים ועוד. 7. להיות בקשר עם הלקוחות. להתחבר עם כולם, להשתמש בטכנולוגיה כמו בוטים של וואטסאפ כדי לשמור על קשר עם בסיס לקוחות גדול ככל האפשר. סוכנים מצליחים יוזמים פגישות שירות, ולא רק מגיבים לבעיות.

יובל פנקס, אוטוריטה ומנטור לפיתוח עסקי ואריק שטיינגאוס, מנכ"ל ובעלים קבוצת BMC ביטוח ופנסונים אפיינו את שבעת ההרגלים של סוכני ביטוח מצליחים:

1. להיות חזק במספרים. לטענתם, סוכנים מצליחים מבינים את המספרים שלהם, כולל: כמה משקי בית הם מבטחים, המספר הממוצע של מוצרים למשק בית, מהי העמלה הממוצעת שהם מרוויחים, מהן העלויות הקבועות החודשיות שלהם וכו.
2. ניהול אנשים ביעילות. סוכנים מצליחים יודעים איך לגייס אנשים המשלימים את כישוריהם, להאציל סמכויות, להעצים עובדים עם אחריות ובונוסים, ולגרום לעובדים להרגיש חלק מההצלחה.
3. לא להיות "קמזנים". סוכנים מצליחים רואים בהוצאות השקעות, מבינים מה מניע את הרווחים שלהם, ומשקיעים משמעותית בשיווק, תוך הבחנה בין שיווק ללקוחות קיימים לבין רכישת לקוחות חדשים.
4. להגיע לעבודה, לא להתחברות חברתית. לסוכנים מצליחים יש משמעת עצמית אמיתית והם עובדים ביעילות, גם מהבית. הם מאתגרים את עצמם כל הזמן עם מטרות ברורות השגה, מתמידים ועקביים במאמציהם.
5. להתחרות בעצמך, להתמקד בצמיחה ושיפור אישיים, ולא במה

מתוך אולם הסדנאות | "בין מערכות חכמות לקשר אנושי חכם"

"ה-AI הוא שפה חדשה שכל סוכן ביטוח חייב ללמוד"



מימין: כוכבית ארנון, לי דגן, ירדן פלד

לסיכום, הפאנל העביר מסר חד וברור: סוכנים שיאמצו את ה-AI ישגשגו על ידי התמקדות בתפקידי יעוץ בעלי ערך גבוה המבוססים על יחסים, בעוד שאלו שלא יעשו זאת יתקשו לעמוד בקצב.

בפאנל שדן במהפיכת הבינה המלאכותית (AI) בענף הביטוח השתתפו **כוכבית ארנון**, מנכ"לית **CXpert AI KA**, מומחית בחוויית לקוח ובינה מלאכותית; **לי דגן**, יועצת אסטרטגית בכירה, מומחית לעולמות הפיננסיים, הביטוח והחדשנות; **ירדן פלד**, מנהל קהילת **עדיף Tech**.

המשתתפים דנו בשילוב בינה מלאכותית בעבודת סוכני הביטוח ובפוטנציאל העצום של ה-AI לשנות את הענף מן היסוד.

הפאנליסטים הדגישו את חשיבות אוריינות ה-AI, והגדירו אותה כ"שפה חדשה" שכל אחד חייב ללמוד. הדיון התמקד ביישומים מעשיים של AI בענף הביטוח: שירות לקוחות, מכירות וחיידושים, ניהול תביעות, חיתום ואקטואריה ושיווק וניהול נתונים.

למרות הפוטנציאל העצום של האוטומציה, הודגש כי המגע האנושי נשאר קריטי. בניית אמון וטיפול במצבים רגישים (כמו תביעות מורכבות או הבנת צרכי לקוח ניואנסים) נותרו בלתי ניתנים להחלפה, ותפקידו של סוכן הביטוח מתפתח ממתווך גרידא ליועץ אסטרטגי.

"קו הזינוק - מהמיינדסט של חייב למיינדסט של מנכ"ל" | הרצאה

"אתם לא אנשי מקצוע - אתם מנכ"לים"

הרצאה מרתקת: כיצד לעבור מתודעה של חייב לתודעה של מנכ"ל



שיר וישניה



משה (פלא) יום טוב

לסיום הוועידה שבמהלכה קיבלו המשתתפים כלים כיצד לבנות עסק יציב, מדויק ומרוויח, הגיעה הרצאת הסיום הפעילה שהתמקדה בפרמטר המכריע בין פריצת דרך לדשדוש - שינוי התודעה. **שיר וישניה ומשה (פלא) יום טוב** מחברת **מגשימים תשוקות** העוסקת בפיתוח ארגוני ואימון עסקי, השמיעו מוזיקה, הראו סרטונים, וגרמו לקהל לחלוץ נעליים ולחשוב קצת אחרת.

"הרגילו אתכם לחשוב על עצמכם כעל סוכני ביטוח או יועצים פנסיונים, אבל אתם לא. אתם בעלים ומנכ"לים של סוכנות שנותנת שירותים בתחומים אלה, גם אם בסוכנות יש אדם אחד", הכריזה וישניה, במסר שעבר כחוט השני לאורך כל יום ההרצאות. שינוי התפישה העצמית מאנשי מקצוע בלבד, מקצועיים ככל שיהיו, למנהלי עסק עצמאיים - יוזמים, מובילים ומצליחים.

סוכני המחר

הוועידה השנתית 2025

לסוכני ביטוח, יועצים פנסיונים ומתכננים פיננסיים

עדיף

תודה

למשתתפים, לדוברים ולנותני החסות

