

ההרשמה נפתחה!
כנס הבריאות
בחירום ובשגרה -ה-22
 יום ד' | 10.9.2025
 לאגו ראשון לציון
 <להרשמה>

עדיף

גיליון 1346 | יום ה',
 ו' אב תשפ"ה | 31.07.2025

חדש: מגזין עדיף | יולי 2025
המצפן
לבחירת בית סוכן
 <לקריאת המגזין>

התייקרות בפתח?

רשות המסים מתכוונת להטיל מע"מ בשיעור 18% על שירותי ביטוח מיובאים מחו"ל עבור חברות ביטוח ובנקים | הציבור ישלם? הציבור ישלם?

6

המתווה שאומץ

הוועדה לביקורת המדינה ביקשה מרשות שוק ההון לבחון את מתווה לשכת סוכני הביטוח בקשר לביטוח חיים למשכנתה לפצועי צה"ל | נשיא הלשכה מקדם את הפתרון גם מול ועדת העבודה והרווחה | פורום נשות המילואימניקים: "חיילי מילואים מדווחים על אפליה מצד חברות ביטוח" / עמ' 4

מימין: שלמה אייזיק ו"כ מיכיל לוי | צילומים: יח"צ ודני שם טוב, דוברות הכנסת

במסלול התגששות

הממונה על שוק ההון מתנגד למינויו של רוני גמזו ליו"ר מגדל ביטוח | אבל לדיקטוריון מגדל אחזקות יש תכניות אחרות

5

רוני גמזו

נפתחה ההרשמה

כנס הבריאות ה-22 של עדיף ייערך ב-10 בספטמבר תחת הכותרת "בחירום ובשגרה", בהשתתפות בכירים משרד הבריאות, רשות שוק ההון, חברות הביטוח ומומחים שונים | אילון תסבסד השתתפותם של סוכני ביטוח

2

מינויים ושינויים
 סוכנות הביטוח מרחיבה את השת"פ עם סוכנים (16), מנכ"לים חדשים בהכשרה החזקות סוכנויות וב-Hyp (18)

לקראת שינוי דרמטי
 סוכני הביטוח נערכים להחמרה בחוק הגנת הפרטיות עם כניסתו לתוקף של תיקון 13 לחוק ב-14 באוגוסט (20)

משדרגת
 מנורה מבטחים מעדכנת את פוליסת ביטוח הדירה שלה TOP HOME. מה כוללים השינויים? (8)

מאמרים ודעות / עמ' 26

בתעשייה / עמ' 14

חדשות חמות / עמ' 2

בחירום ובשגרה: נפתחה ההרשמה לכנס הבריאות ה-22 של עדיף

הכנס המרכזי של ענף הבריאות בישראל יארח בכירים ממשרד הבריאות, רשות שוק ההון, חברות הביטוח ומומחים שונים בתחום הבריאות | סוכני ביטוח ישתתפו בעלות מסובסדת של איילון

איילון ביטוח ופיננסים ממשיכה גם השנה לעמוד מאחורי הסוכנים ומחזקת את המחויבות למקצוענות בשטח. כחלק מהתמיכה המתמשכת בסוכנויות ובסוכני הבריאות, תעניק איילון סבסוד משמעותי למעוניינים להשתתף בכנס.

במסגרת החסות, הסוכנים הראשונים שיירשמו דרך איילון ייהנו מסבסוד בגובה של 90% מעלות הכרטיס, וזאת מתוך מטרה לעודד השתתפות, העשרה מקצועית וחיזוק הקשר בין הסוכנים לעולם הבריאות המתחדש.

"איילון ביטוח ופיננסים ממשיכה במגמת הצמיחה המואצת בביטוחי הבריאות, בין היתר בזכות יתרונות ייחודיים כמו נספח אמבולטורי רחב ללא צורך בהצהרת בריאות וללא חיתום, בחירה חופשית של רופא מנתח, שירות בלעדי של ייעוץ רופא מומחה אונליין תוך שני ימי עסקים, נספח לטיפולים בטכנולוגיות מתקדמות ואביזרים רפואיים ועוד", מציינים בחברה.

עוד נמסר כי איילון זכתה לאחרונה במרכז ביטוח תלמידים זו הפעם הרביעית ברציפות, "זכייה המשקפת את המשך מגמת הצמיחה והאמון לו זוכה החברה. כחברת סוכנים שמאמינה בכוחו של הסוכן כאיש מקצוע המלווה את המבוטח ברגעי האמת, רואה איילון חשיבות לא רק בהובלה מוצרית ובמצוינות בשירות – אלא גם בהעמקת הידע וחיזוק המקצועיות בשטח".

עוזית ויינשטיין, סמנכ"לית בכירה, ראש אגף בריאות, איילון: "המציאות הרפואית משתנה במהירות ולכן סוכן הביטוח, בתחום זה במיוחד, מהווה איש מקצוע משמעותי עבור הלקוחות במגוון שלבי החיים. אנחנו באיילון גאים להיות חברת סוכנים שמציבה את השותפות עם הסוכן במרכז, כאשר האמון ההדדי בינינו מוביל את כל הצדדים לצמיחה והישגים. ההטבה הייחודית לסוכני הבריאות בכנס זה משקפת את הרצון לתת לסוכנים רוח גבית, ידע וכלים פרקטיים – כדי להמשיך להוביל את השוק גם מחר".



עוזית ויינשטיין |
צילום: רמי זרנגר

כנס הבריאות ה-22 של עדיף, הכנס המרכזי והחשוב בענף, ייערך ב-10 בספטמבר 2025 במתחם לאגו ראשון לציון, תחת הכותרת "בחירום ובשגרה". בכנס ישתתפו בכירים ממשרד הבריאות, רשות שוק ההון, חברות הביטוח ומומחים שונים בתחום הבריאות.

הכנס יתמקד השנה לראשונה בשני מצבים רפואיים משלימים – חירום: טיפולים מצילי חיים, תרופות שאינן בסל, זמינות שירותים רפואיים בעתות משבר.

שגרה: בריאות הנפש, being-well, שירותים אמבולטוריים ורפואה מונעת.

הדוברים, המייצגים את כלל קצוות המערכת - הציבורית, הפרטית והביטוחית - ייקחו חלק ברבי שית, ראינות והרצאות ערך, שיציעו תובנות מעשיות ונקודות מבט מכל זווית של המערכת.

במהלך הכנס יעלו לדיון נושאים קריטיים הנמצאים בליבת ענף הבריאות בישראל. ייבחן מערך ההתמודדות עם אירועי חירום רפואיים, ינותחו יחסי הגומלין בין המערכת הציבורית לפרטית במצבי קיצון – כולל פערי זמינות, מנגנוני שיבוב, אחריות רפואית וחלוקת עומסים.

הכנס גם ידון בהבדלים המהותיים שבין תקנוני השב"ן לבין פוליסות הביטוח הפרטיות – מבחינת גולציה, מודלי שירות, כיסויים, חוויית תביעה, תיאום זכויות והשלכות על הצרכן. הכנס יציג גם חדשנות פורצת דרך בתחום הבריאות הדיגיטלית, ציוד רפואי מתקדם ובדיקות מתקדמות – ויבחן את האתגרים הכרוכים באימוץ טכנולוגיות מצד מבטחים, קופות וספקי שירות.

לבסוף, יעלה לדיון התפקיד המתחדש של סוכן הבריאות: כיצד עליו להתאים את עצמו למורכבות הגדלה של התחום, להפוך ליועץ אישי, ללוות את הלקוח גם במצבי חירום וגם בתחזוקת שגרה, ולהציע ערך מוסף משמעותי בעולם משתנה.

עורך משנה: אילן פיש ■ מערכת: רותית מורנגשטרן, זהר טוריאלי ■ כותב קבוע: ירדן פלד ■ גרפיקה: דורון משען | ETS Design TLV
 ■ מנהלת פרסום: דבי מורנו ■ מו"ל: עדיף תקשורת, האורן 12 מושב מגשימים 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

ההרשמה נפתחה!

כנס הבריאות

בחירום ובשגרה | ה-22

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 <

מחיר מיוחד ל-100 סוכני הביטוח הראשונים
בסבסוד איילון ביטוח ופיננסים

הוועדה לביקורת המדינה לרשות שוק ההון: לבחון את מתווה לשכת סוכני הביטוח - ביטוח חיים למשכנתה ללא חיתום רפואי לפצועי צה"ל

על פי המתווה, הפוליטה תינתן לצורך רכישת דירה ראשונה בלבד | המדינה תעניק לחברות הביטוח ערבות לשלוש שנים שתבטיח את הסיכון עבורן במקרים חריגים



מימין: שלמה אייזיק וחי"כ מיקי לוי | צילומים: יח"צ ודני שם טוב, דוברות הכנסת

שהעידו על פגיעה נפשית עקב שירותם, במיוחד כשקיים טיפול תרופתי; והעלאת פרמיות ביטוח חיים או דרישות חריגות כאשר מדובר בחיילי מילואים - במיוחד בשלב לקיחת משכנתה.

"התנהלות זו משדרת לחיילי המילואים כי תרומתם למדינה הופכת אותם לאזרחים סוג ב'. מדובר בפגיעה קשה בזכויותיהם, באמון במערכת, ובמרקם החברתי של שירות המילואים", טוען הפורום ומציין את ההשלכות שנובעות מכך:

- אפליה פסולה: שירות במילואים הפך לשיקול נגד קבלת שירות ביטוחי.
- פגיעה נפשית וכלכלית: לצד ההתמודדות עם טראומה - גם קשיים בהשגת ביטוח בסיסי ובזכות הבסיסית לרכישת דירה.

יו"ר הוועדה לענייני ביקורת המדינה חי"כ מיקי לוי אימץ השבוע (ג') את מתווה לשכת סוכני הביטוח שמאפשר לפצועי צה"ל לקבל ביטוח חיים למשכנתה ללא חיתום רפואי, וביקש מרשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון לבחון את הנתונים ולחזור אליו עם תשובות בתוך חודש. הדיון שהתקיים היה בנושא מתן הלוואות דיור לנפגעים כתוצאה מהמלחמה.

נשיא הלשכה שלמה אייזיק הציג במהלך הדיון את המתווה של הלשכה, לפיו חברות הביטוח יחויבו להנפיק פוליסת ביטוח חיים למשכנתה לפצועי צה"ל, ללא חיתום רפואי וללא תוספת פרמיה, בהתאם לקריטריונים שיקבעו בשולחן עגול מקצועי. הפוליטה תינתן לצורך רכישת דירה ראשונה בלבד. כמו כן, המדינה תעניק ערבות לחברות הביטוח למשך שלוש שנים שתבטיח את הסיכון עבור חברות הביטוח במקרים חריגים. בהתאם למתווה, נטל הערבות יכול להתחלק בין המדינה, חברות הביטוח והבנקים.

אייזיק עורר בעניין זה את תשומת לבו של חי"כ מיכל וולדיגר, המיועדת לתפקיד יו"ר ועדת העבודה והרווחה בכנסת. במכתב ששלח אליה מבקש אייזיק לקדם פתרון לביטוח חיים למשכנתאות עבור פצועי צה"ל.

"פציעות ופצועי צה"ל, חיילי סדיר, קבע ומילואים, שחוו פגיעות גופניות ונפשיות בשירותם הצבאי, נתקלים בקשיים משמעותיים בקבלת משכנתה לרכישת דירה ראשונה. הקשיים נובעים מחברות הביטוח שאינן מעניקות פוליסות לביטוח חיים לצרכי משכנתה על פי דרישות הבנק, או שתעריפי הביטוח הינם גבוהים משמעותית מהמוצע בפוליסות רגילות. במצב זה נמנע מאלפי פצועי צה"ל בגוף ובנפש לקבל משכנתאות מהמערכת הבנקאית", כתב אייזיק במכתבו לוולדיגר, שבו הוא מציע את המתווה עליו דנו בוועדה לענייני ביקורת המדינה.

אייזיק מדגיש במכתב לוולדיגר כי "מתווה הפתרון פשוט וישים באופן מהיר, ייעל את תהליך קבלת המשכנתאות לפצועי צה"ל, מפחית את העול הכלכלי והרגשי על הפצועים, מעביר מסר מוסרי וערכי של אחריות המדינה כלפי פצועיה".

"חיילי מילואים מדווחים על אפליה מצד חברות ביטוח"

פורום נשות המילואים הנייר עמדה שכותרתו "הפליה ביטוחית כלפי חיילי הביטוח המדינה נייר עמדה שכותרתו "הפליה ביטוחית כלפי חיילי המילואים". לדברי הפורום, בעקבות שירותם במילואים מדווחים חיילי מילואים על אפליה מצד חברות ביטוח: סירוב לבטח חיילי מילואים

המשך בעמוד הבא <<<

למיכל וינצ'ר והמשפחה
משתתפים באבלך הכבד
על מות אימך

שושנה כהן ז"ל

קבוצת עדיף

למרות התנגדות הממונה: מגדל מקדמת את מינויו של רוני גמזו ליו"ר מגדל ביטוח

דירקטוריון מגדל אחזקות אישר מחדש מינויו לדירקטור במגדל ביטוח | בהודעה של מגדל אחזקות לבורסה צוין כי המינוי של גמזו לדירקטור נעשה בכוונה למנותו ליו"ר מגדל ביטוח, לאחר פרישתו הצפויה בספטמבר מהתפקיד של אמיר ברנע

הרצוי בחברה. עוד צוין גל במכתבו, כי בשיחות שהתקיימו עם ברנע, עליון פרסמו בעדיף בתחילת שבוע שעבר, נמסרה הסתייגות רשות שוק ההון בכל הנוגע להתאמה של גמזו לתפקיד יו"ר דירקטוריון מגדל ביטוח.

יש לציין, כי במכתבו של גל לדירקטוריון מגדל ביטוח בפברואר 2025, ציין הממונה כי בעל השליטה בחברה **שלמה אליהו**, הודיע לו עוד לפני הודעת הפרישה של ברנע, כי יש כוונה למנות את גמזו, יו"ר דירקטוריון מגדל אחזקות, ליו"ר דירקטוריון מגדל ביטוח במקום ברנע. אז טען גל, כי "הסמכות והאחריות למינוי יו"ר דירקטוריון נתונה בידי דירקטוריון אותה חברה, וברור כי חובתו של דירקטוריון מגדל ביטוח לקבל החלטה באופן עצמאי לאחר דיון הנקי משיקולים ולחצים חיצוניים, ובשים לב לחשיבות תפקידו של יו"ר הדירקטוריון, כגורם שאחראי על תפקודו התקין של הדירקטוריון".

לפני כשבועיים הועברה טיוטת דוח ביקורת ממשל תאגידי בעניין מגדל ביטוח, שביצעה רשות שוק ההון באמצעות פירמת **פאהן קנה**. טיוטת הדוח מעלה חששות לגבי עצמאות הדירקטוריון והיעדר ניגודי עניינים, כמו גם מעורבות בעל השליטה, בהחלטות הדירקטוריון החברה, כולל בנושאים הקשורים בכספי העמיתים. טיוטת הדוח מביעה חשש, כי עזיבתו של ברנע את התפקיד עלולה לפגוע בממשל התאגידי.



רוני גמזו

דירקטוריון **מגדל אחזקות**, בשבתו כאספה כללית של **מגדל ביטוח**, החליט בתחילת השבוע לשוב ולאשר את החלטתו מה-13 ביולי למנות את פרופ' רוני גמזו לדירקטור במגדל ביטוח, בכפוף לאי-התנגדות הממונה על שוק ההון ולפינוי מקום (של דירקטור שאינו בלתי תלוי) בדירקטוריון מגדל ביטוח. גמזו מכהן כיו"ר מגדל אחזקות.

בהודעה של מגדל אחזקות לבורסה צוין כי מינוי גמזו לדירקטור נעשה בכוונה למנותו לאחר מכן ליו"ר מגדל ביטוח, לאחר פרישתו מהתפקיד של פרופ' **אמיר ברנע**, הצפויה בספטמבר הקרוב.

ההחלטת הדירקטוריון התקבלה למרות מכתב שהתקבל מהממונה **עמית גל** ביום שבת בערב, בו הוא הודיע, בין היתר, על כוונתו להתנגד לבקשה כאמור, וזאת מאחר שלעמדתו, הרכב הדירקטוריון (בעקבות אותו מינוי) לא יעמוד בהוראותיו לעניין מספר הדירקטורים הבלתי תלויים במגדל ביטוח.

כיום יש בדירקטוריון מגדל ביטוח 9 דירקטורים, בהם 4 בלתי תלויים, ומינויו של גמזו יפר, לדעת הממונה, את המאזן הנדרש. הממונה הוסיף במכתבו, כי **רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון** טרם נדרשה לבחינת מכלול ההיבטים שנוגעים לבקשה ושיקולים נוספים, דוגמת ניגוד עניינים, כשירות מקצועית וסוגיות אחרות הנוגעות לממשל התאגידי

המשך מהעמוד הקודם <<<

• ערעור המוטיבציה לשירות: העברת מסר של ניתוק בין החובה למדינה לבין ההגנה מהמדינה.

הפורום גם מציע פתרונות למצב:

1. איסור בחוק על אפליה ביטוחית בגין שירות מילואים: תיקון לחוק חוזה הביטוח שיקבע באופן ברור כי שירות מילואים אינו עילה חוקית להחמרת תנאי פוליסה, סירוב להנפקתה או העלאת פרמיה.
2. פיקוח וענישה: הקמת גוף במשרד האוצר או הביטחון שיאסוף נתונים, יבחן תלונות ויוכל להפעיל סנקציות מול חברות מפרות.
3. התאמה של החרגת התאבדות בביטוח חיים: כיום, מרבית הפוליסות כוללות החרגה של התאבדות לשנה הראשונה בלבד – ובפועל, חיילים עם פוסט טראומה נותרים ללא מענה. חברות הפורום מציעות הרחבה לשנתיים, תקופה המוכרת כרגישה במיוחד לחיילים משוחררים או

משתחררים משירות מילואים קרבי.

לחלופין, במקרה של התאבדות חייל מילואים לאחר או במהלך שירות, תישא המדינה או צה"ל הפוליסה – כדי להבטיח הגנה לבני משפחתו.

4. קרן ביטוח משלימה לחיילי מילואים: ביטוח ציבורי למי שנדחו על ידי השוק הפרטי, בדגש על ביטוח חיים בסיסי.

5. הסדרת מעמד חיילי המילואים כקבוצת ביטוח מוגנת/קולקטיב על ידי המדינה – כפי שנעשה מול קבוצות סיכון אחרות (עובדי מדינה, שוטרים, וכו').

"מדינת ישראל מחויבת לחייליה לא רק בעת שירותם, אלא גם בחייהם האזרחיים. הגיע הזמן להסדיר את האפליה הביטוחית כלפי אנשי המילואים, ולעגן הגנה מלאה – מוסרית, כלכלית וחוקית – למי שמשיכים לשאת על גבם את ביטחוננו", מסכמות נשות הפורום את נייר העמדה שהוגש לוועדה לענייני ביקורת המדינה.

יוזמה חדשה של רשות המסים עלולה לייקר את פוליסות הביטוח

מתכוונת להטיל מע"מ בשיעור 18% על שירותי ביטוח מיובאים מחו"ל עבור חברות ביטוח ובנקים | נשיא לשכת סוכני הביטוח בביקורת חריפה על היוזמה

לדברי נשיא הלשכה, "בסופו של דבר, הצרכנים ישלמו יותר, על ביטוחים, על הלוואות ועל שירותים פיננסיים. בזמן שהציבור מתמודד עם אתגרים כלכליים כבדים, אין זה הזמן להוסיף לו נטל נוסף. לשכת סוכני הביטוח קוראת לרשות המסים ולמשרד האוצר לחזור בהם מהמהלך ולחפש פתרונות מימון שאינם פוגעים באזרח הקטן".

חוק המע"מ מגדיר בנקים וחברות ביטוח כ"מוסדות כספיים", וככאלה הם אינם משלמים מע"מ, אלא הם מחויבים במס על הרווח ובמס שכר, שניהם בשיעור 18%. המנגנון נועד להשוות את נטל המס בינם לבין עסקים רגילים, שמדווחים 18% מע"מ על ההכנסות ומקזזים 18% על התשלומים.

רשות המסים מתכננת לשלב את התיקונים בחוק ההסדרים הקרוב, שיונח בימים הקרובים על שולחנו של ראש אגף התקציבים. הרשות גם שוקלת חלופה, לפיה ייקבע בחוק שתשלומי פרמיה למבטחי משנה זרים לא יוכרו כהוצאה מוכרת. צעד כזה יגדיל משמעותית את חבות המס של חברות הביטוח על רווחיהן, גם ללא הטלת מע"מ ישיר.



שי אהרונוביץ',
מנהל רשות המסים
| צילום: אביחי סוחר

דמי הביטוח עשויים להתייקר כבר בראשית 2026, זאת בעקבות יוזמה חדשה של **רשות המסים** להטיל מע"מ בשיעור 18% על שירותי ביטוח שמיובאים מחו"ל עבור חברות ביטוח ובנקים. שירותים אלו, שכיום פטורים ממע"מ, צפויים להכניס לקופת המדינה המצויה בגירעון סכום של כשני מיליארד שקלים בשנה. צעד זה עלול להיות נטל על ציבור המבוטחים, שכן סביר להניח שהמיסוי החדש יגולגל עליהם.

היוזמה של רשות המסים התקבלה בביקורת חריפה של לשכת סוכני הביטוח. "רשות המסים מקדמת מהלך מסוכן שיפגע ישירות בכל משפחה בישראל", טוען נשיא הלשכה **שלמה אייזיק**, שמוסיף: "תכנית האוצר להטיל מע"מ על שירותי ביטוח מחו"ל לחברות ביטוח ולבנקים אמנם מוצגת כדרך להגדיל את הכנסות המדינה, אך בפועל המשמעות היא אחת, יוקר מחיה גבוה יותר לכולנו. חברות הביטוח והבנקים לא יספגו את העלות, אלא יגלגלו אותה לציבור, דרך התייקרות פרמיות הביטוח ודרך העלאת ריביות אשראי צרכני ועסקי".

בית אחד שיש בו הכל
ביטוח | פנסיה | פיננסים

סוכנות **היש** *hish*

ליווי לפיתוח עיסקי
פיקוח מול חברות הביטוח
טכנולוגיה מתקדמת
קהילה תומכת

לפרטים: 050-8591061 | royi@hish-ins.co.il

דאבל!

דאבל

גאים להיות במקום הראשון
בסקר שביעות הרצון
של לשכת סוכני הביטוח



אודי חמסקי & וועבסטיי (שיתוף)

אנחנו מודים לכם על הבחירה בנו.
נמשיך לעשות הכול כדי להיות בשבילכם
תמיד במקום הראשון.

מנורה מבטחים משדרגת את פוליסת הדירה

לדברי החברה, השדרוג בפוליסת 'TOP HOME' נולד מתוך דיאלוג מתמשך עם סוכני החברה לגבי הצרכים המשתנים של לקוחותיהם

הגנות נוספות בתוספת תשלום

לצד ההרחבות המשמעותיות, מציעה הפוליסה גם הגנות חדשות בתוספת תשלום, ובהן אפשרות לבטל את ההשתתפות העצמית במרבית מקרי הנזק – למעט נזקי מים ורעידות אדמה – וכן רכישת הגנת משכנתה ייחודית, הכוללת החזר חודשי של עד 5,000 שקלים לתקופה של עד שנה, במקרה שהנכס הוכר כבלתי ראוי למגורים.

מנורה מבטחים מציגה גם חידוש בפוליסה בתחום יישוב התביעות בנזקי מים - "המסלול הירוק". במסגרת מסלול זה, בנזקי צנרת קטנים עד לסכום של 3,000 שקלים, הסוכן יוכל לאשר ללקוח להזמין אינסטלטור בעצמו באופן מידי, ללא צורך בהמתנה לאישור מחברת הניהול. בחברה מציינים, כי מהלך זה מקצר משמעותית את זמני הטיפול בנזקים קלים ומשפר את חווית השירות ללקוחות, תוך מתן יכולת מענה מהיר וגמיש יותר לסוכנים בטיפול בתביעות יומיומיות.

ליאור דיטמן, משנה למנכ"ל ומנהל אגף ביטוח אלמנטרי במנורה מבטחים, מציין: "פוליסת TOP HOME נחשבת, עוד בטרם השדרוג, לאחת המקיפות והמתקדמות בשוק. עם זאת, השדרוג נועד לספק מענה מקיף ומדויק לצרכים המשתנים של המבוטחים, ויהווה מוצר ביטוחי איכותי שיאפשר לסוכנינו להציע ללקוחותיהם כסוי ביטוחי המותאם לצרכיהם".



ליאור דיטמן |
צילום: יעל צור

מנורה מבטחים משדרגת את פוליסת ביטוח הדירה שלה TOP HOME. השדרוג כולל הרחבות הכיסויים, הגדלת סכומי ביטוח ועדכון תעריפים.

במסגרת השדרוג, העלתה מנורה מבטחים את סכום הביטוח המרבי למבנה מ-1.5 מיליון שקלים ל-2.5 מיליון שקלים. בנוסף, הורחבה תקופת הכיסוי לדיור חלופי מ-12 ל-18 חודשים, שיאפשר, לדברי החברה, להתמודד עם מצוקת כוח האדם בתחום הבנייה - תופעה שהחריפה מאז תחילת המלחמה. גם סכום הביטוח לתכולה הועלה מ-500 אלף שקלים לעד 700 אלף שקלים, וכן הרחבת גבול האחריות כלפי צד שלישי מ-3 מיליון שקלים ל-4 מיליון שקלים, ללא שינוי בעלות למבוטח.

במקביל, נמסר ממנורה מבטחים כי היא הקלה משמעותית על התפעול והחיתום של הפוליסה, כולל הגדלת הסכום המינימלי הדורש ביקור סוקר ל-500 אלף שקלים. "שינוי זה מפחית את ההתעסקות התפעולית של הסוכנים בהזמנת סוקרים, חוסך ללקוחות עלויות נוספות של ביקורי סוקר, ומאפשר לסוכנים להרחיב את מעגל לקוחותיהם תוך מתן שירות יעיל ומהיר יותר", מסבירים בחברה.

עוד נמסר כי "השדרוג בפוליסה נולד מתוך דיאלוג מתמשך עם סוכני החברה, אשר זיהו את הצרכים המשתנים של לקוחותיהם. דיאלוג זה הוביל להרחבת הכיסויים ועדכון התעריפים, כך שהלקוח מקבל כסוי רחב יותר בעלות נמוכה יותר".

איילון זכתה במכרז ביטוח תאונות אישיות לתלמידים זו הפעם הרביעית ברציפות

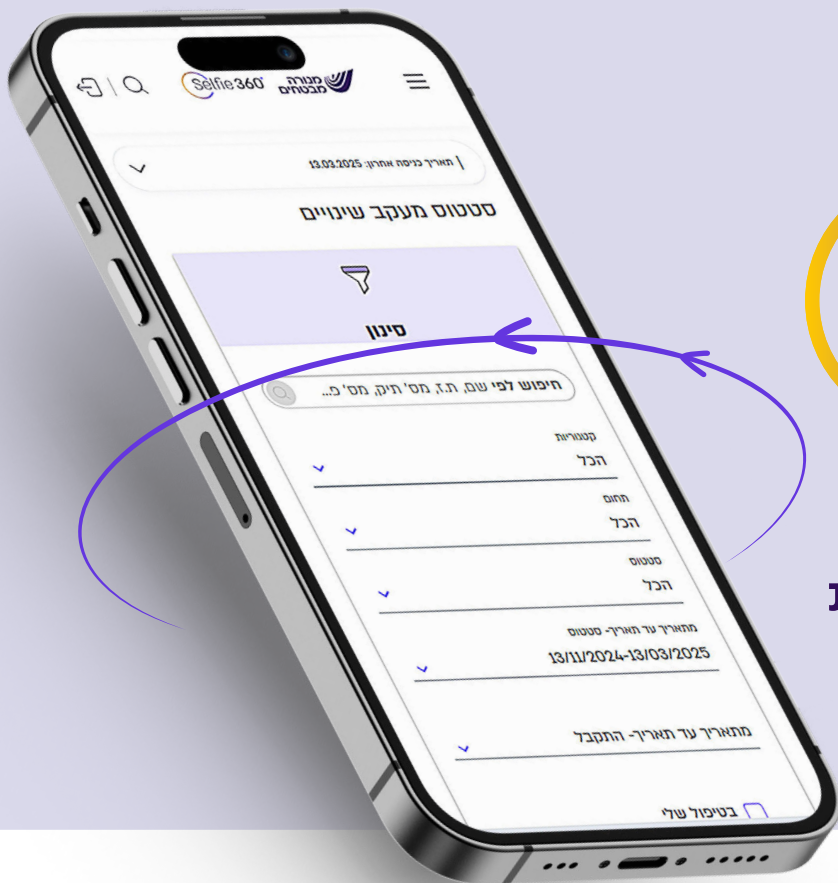
היקף הפרמיה לשלוש שנים שתקבל איילון הוא כ-549 מיליון שקלים, בהשוואה ל-375 מיליון שקלים לשלוש שנים שיסתיימו בסוף אוגוסט

סך הפרמיה המוערכת הוא כ-125 מיליון שקלים לשנה. היקף הפרמיות גדל משמעותית במכרז הנוכחי, בשל התייקרות הפרמיה לכל תלמיד והוא אושר בכנסת לצד גידול בפיצוי הכספי. הפרמיה מתייקרת השנה ב-4 שקלים לתלמיד, מ-69 ל-73 שקלים בשנה. כל רשות חינוך מקומית מחויבת, במסגרת חוק חינוך חנינם, לבטח את ילדי הגנים ואת ילדי בתי הספר שלה בביטוח תאונות אישיות, כאשר את התשלום עבור הביטוח משלמים ההורים. הביטוח מעניק כסוי לתלמידים שנגרם להם נזק גופני כתוצאה מתאונה שאירעה בשטח מדינת ישראל ומחוצה לה, בכל ימות השנה, גם ללא קשר עם פעילות המוסד החינוכי.

בפעם הרביעית ברציפות, מאז 2016, **איילון ביטוח** זוכה במכרז ביטוח תאונות אישיות לתלמידים של החברה **למשק וכלכלה** של השלטון המקומי.

בהתאם לתנאי המכרז, החברה תבטח בביטוח תאונות אישיות את כל התלמידים במערכת החינוך בישראל, בין הגילים 3 עד 18 (כ-2.6 מיליון תלמידים) בשלוש השנים הקרובות, החל מה-1 בספטמבר 2025. איילון מעריכה את הפרמיה השנתית שתקבל בכל שנה בכ-183 מיליון שקלים. היקף הפרמיה לכל תקופת המכרז הוא כ-549 מיליון שקלים.

המכרז הקודם בו זכתה איילון התקיים ב-2022 והתפרס על פני שלוש שנים מ-1 בספטמבר 2022 עד 31 באוגוסט 2025. אז דיווחה איילון,



מנורה מבטחים מציגה:

Selfie שינויים

תמיד בפוקוס על הפוליסות
שלך גם מהנייד!

מעקב יעיל אחר עדכונים בפוליסות קיימות - במקום אחד!

Selfie עושה את העבודה בשבילך:



טיפול מהיר בחוסרים
השלמת חוסרים ותיוק אסמכתא



מעקב אחר שינויים
מעקב אחר פעילויות שנפתחו בפוליסות קיימות



שליחת בקשות לחיתום
שליחת בקשה להפחתת תוספת
רפואית / ערעור על החרגות



אישור תנאים בקליק
שליחה לחתימת מבטח על אישור תנאים

לכניסה לפורטל <

כלל ביטוח תשקיע 250 מיליון שקלים בפרויקטים של בוני התיכון

חברת הנדל"ן מקדמת כ-80 פרויקטים של התחדשות עירונית בהיקף של כ-28,000 יח"ד ברחבי ישראל

בשלים שונים. את העסקה מצד בוני התיכון הובילו סמנכ"לית הפיתוח העסקי **קרן בן סימון**, וסמנכ"ל הכספים **דורון זנדר**. ליוו משפטית את החברה עורכי הדין **אודי אפרון** ו**שרית מוסאיוף** ממשרד פירון, והליווי הפיננסי בוצע על ידי **נדב רבן** מרוסאריו קפיטל.

מטעם כלל ביטוח הובילו את העסקה מנהל תחום נדל"ן ישראל **ניר דקל**, מנהלת פיתוח עסקי **דנה טל**, ומנהלת מחלקת השקעות ישירות **אביטל כהן**. את הליווי המשפטי לכלל ביצעה עורכת הדין **לימור חודיר** ממשרד הרצוג עורכי דין.

עמי פרץ, מנכ"ל בוני התיכון: "אנחנו מברכים על השותפות עם כלל ביטוח, גוף מוסדי מרכזי ומוערך, שמהווה תוספת כוח משמעותית לפעילות שלנו. החיבור עם כלל ביטוח הוא עדות לאמון שמביע שוק ההון בחברה ובחזון שלה, ומהווה מקפצה להאצת הצמיחה ולמימוש יעדי החברה בשנים הקרובות".

ברק בנסקי, משנה למנכ"ל, מנהל חטיבת ההשקעות של כלל: "אנו מברכים על השותפות עם חברת בוני התיכון, ורואים בהשקעה הרחבה של אסטרטגיית ההשקעות שביצעה כלל בשנים האחרונות בתחום הנדל"ן למגורים במשק המקומי, בדגש על תחום ההתחדשות העירונית. כלל ביטוח ופיננסים תמשיך לפעול לאיתור השקעות נוספות שיניבו תשואות אטרקטיביות לעמיתיה, לצד חיזוק חוסנו של המשק המקומי".



עמי פרץ |
צילום: דוד סקורי



ברק בנסקי |
צילום: סיון פרני

חברת הנדל"ן **בוני התיכון** חתמה על הסכם שיתוף פעולה אסטרטגי עם קבוצת **כלל ביטוח ופיננסים**. על פי ההסכם תשקיע כלל ביטוח סכום של 250 מיליון שקלים בפרויקטי התחדשות עירונית של החברה.

בשלב הראשון תשקיע כלל ביטוח כ-150 מיליון שקלים, כהעמדת הון עצמי לטובת חמישה פרויקטים של בוני התיכון, ובשלב הבא תשקיע כ-100 מיליון שקלים נוספים בהעמדת הון עצמי לטובת פרויקטים נוספים של החברה, כל זאת במהלך תקופה של 4 שנים.

על פי תנאי ההסכם, כלל ביטוח תשקיע ישירות בפרויקטים של החברה, בשיעור של 49% מההון העצמי הנדרש בהתאם להסכם המימון, ותהיה שותפה ב-25% מתוך חלקה של בוני התיכון בהון התאגיד. ניהול העסקה יהיה בידי בוני התיכון.

סוכם כי ההשקעה הראשונית של השותפות תתמקד בחמישה פרויקטים: שני פרויקטים בקריית משה רחובות, ומתחם אחד ברמלה, בכפר סבא וביבנה. סך היקף הפרויקטים עומד על כ-1,400 יחידות דיור. בוני התיכון מקדמת כיום כ-80 פרויקטים של התחדשות עירונית ברחבי הארץ, הכוללים כ-28,000 יחידות דיור



הכירו את המנכ"ל: שחר שמאי

מרצה מבוקש, מוביל את גישת התכנון ההוליסטי. יודע על הלקוחות יותר מרואה החשבון ומנהל הבנק שלהם ומעניק להם שקט, דיוק וביטחון בהחלטות הכי גדולות של החיים

רוצה את הליווי של שחר? הצטרף אלינו <







כשרואים רחוק ומשקיעים חכם במניות התוצאות מדברות בעד עצמן!

מגדל
השתלמות
מסלול מניות

24.3%

תשואה מצטברת בשנה האחרונה

מגדל
מסלול מניות
(פוליסת חיסכון "קשת")

24.6%

תשואה מצטברת בשנה האחרונה

מגדל
גמל להשקעה
מסלול מניות

25.1%

תשואה מצטברת בשנה האחרונה



למסלול מניות במגדל ← למידע נוסף פנו למפקחת שלכם במגדל

מגדל מקפת קרנות פנסיה וקופות גמל בע"מ | מגדל חברה לביטוח בע"מ

מגדל גמל להשקעה מסלול מניות מספר מסלול 7934, תשואה ממוצעת שנתית ב-36 החודשים האחרונים 15.87% וב-60 החודשים האחרונים 14.79%. סטיית התקן ב-5 השנים האחרונות-3.3%. מגדל מסלול מניות מספר מסלול 76, תשואה ממוצעת שנתית ב-36 החודשים האחרונים 15.83% וב-60 החודשים האחרונים 14.8% סטיית התקן ב-5 השנים האחרונות 3.35%. מגדל השתלמות מסלול מספר מסלול 869, תשואה ממוצעת שנתית ב-36 החודשים האחרונים 15.7% וב-60 החודשים האחרונים 14.72% סטיית התקן ב-5 השנים האחרונות-3.3%. **הנתונים מתייחסים לתקופות שהסתיימו ביום 30 ביוני 2025, ולפני ניכוי דמי ניהול. אין במידע על התשואות שהושגו בעבר כדי להצביע על תשואות שתושגנה בעתיד והאמור אינו מהווה התחייבות להשגת תשואה כלשהי.** סטיית התקן-מדד סטטיסטי לתיאור הפיזור של התשואות סביב הממוצע שלהן. סטיית תקן נמוכה מעידה על רמת תנודתיות נמוכה של התיק. מקור הנתונים - דיווח חודשי לאוצר. האמור אינו מהווה המלצת השקעה, הנחיה או הצעה לבצע או להימנע מלבצע פעולות כלשהן, ואין בו ייעוץ או שיווק (לרבות פנסיוני או למטרות השקעה) המותאמים לנתונים המיוחדים של כל אדם וצרכיו.



בין התיקים

מכירת תיקי לקוחות של סוכני ביטוח |
שאלות ותשובות עם אייל סיאני

איך תזהו את הקונה הנכון שישמור על המורשת שלכם?

שהם רגילים מכם? האם תוכלו לישון בשקט בלילה בידיעה שהם בידיים טובות?

"עסקים טובים עושים רק עם אנשים ישרים", ולכן התחושה הפנימית והבטן שלכם צריכות להנחות אתכם. חפשו קונה שביין את הערך האמיתי של התיק - לא רק כמאגר נתונים, אלא כמערכת יחסים של אמון הדדי. הקונה הזה הוא שותף למורשת שלכם, והוא חייב להיות ראוי לכך.

הכותב הינו מנכ"ל ושותף בתלפיות שותפויות, המתמחה ברכישת תיקים יחד עם סוכן צעיר

בחירת הקונה המתאים, היא אולי ההחלטה החשובה ביותר בתהליך מכירת התיק, והיא חורגת הרבה מעבר לסכום הכסף שיתקבל בעבור המכירה.

הקונה הנכון חייב להיות לא רק מקצועי ומנוסה, אלא גם אדם או גוף שיבטיחו את המשכיות השירות ברמה הגבוהה ביותר ללקוחותיכם, וחשוב מזה - שישמור על שמכם הטוב ועל המוניטין שבניתם בעמל רב. תחשבו על הלקוחות שלכם: רבים מהם הם חברים קרובים, שכנים, ואף בני משפחה, שאותם תמשיכו לפגוש גם לאחר המכירה. האם אתם יכולים לסמוך על הקונה שיעניק להם יחס אישי, מסור ומקצועי כפי

אולי יש לכם הראל אבל אין לכם הראל Fidelity

שיתוף הפעולה הייחודי של הראל
עם ענקית ההשקעות
Fidelity International
יפתח בפני לקוחותיכם אפשרויות
השקעה חדשות.

למחלקת שיווק הראל | 052-5111111



אין באמור כדי להוות ייעוץ, ייעוץ מס, ייעוץ השקעות או שיווק אשר מתחשב בצרכים ובנתונים המיוחדים של כל אדם. המדיניות המלאה והמעודכנת מופיעה באתר החברה. מסלולי ההשקעה מנוהלים על ידי בית ההשקעות FIDELITY אינטרנשיונל, מושקעים בחו"ל וחשופים בכ-100% למט"ח. מסלולים אלו ישפיעו על גובה דמי הניהול ללקוחות קיימים.

NO
MATTER
WHAT



אנחנו מודים לכם שהשתתפתם בכנס הסוכנים השנתי של פספורטכארד
ומתרגשים ליצור איתכם מהפכה בעולם התשלומים בחו"ל!

PassportCard Pay

Your Shopping Agent

משלמים בחו"ל עם כרטיס ה-PassportCard
שמנהל עבורכם את הוצאות החופשה,
מגן עליכם מכל העמלות וחוסך לכם עד 15%!

שנתחיל לחסוך ללקוחות שלכם כסף?



PassportCard

MIGDAL DIAMONDS

ערב של הוקרה והשראה לסוכני מגדל ביטוח ופיננסים

כ-1,500 חברי מועדון הסוכנים של חברת מגדל, DIAMONDS, השתתפו באירוע ייחודי ומרגש בו הוקירה החברה את הקשר העמוק והחזון המשותף עם סוכניה הבכירים • מפגן מושקע ועוצמתי עם משמעות, ערכים והרבה השראה לעתיד • רונן אגסי, מנכ"ל מגדל ביטוח ופיננסים: "גאים להיות חברת סוכנים. אנחנו רואים רחוק - מתוך אומץ, אחריות ומחויבות אמיתית לסוכנים וללקוחות"



אחד מסוכני המועדון, "אלא הבעת אמון במגדל. נרשמתי בלי לדעת למה לצפות. גם אחרים ששאלתי לא ידעו מה הולך להיות - ובכל זאת, האולם היה מלא עד אפס מקום. כסוכן שעובד עם מגדל במשך שנים, הרגשתי שזה ביטוי לאמון הרב שלנו הסוכנים בחברה".

האנשים שעשו את השנה

ערב ההוקרה נפתח בקבלת פנים חמה וארוחת שף עשירה. מיד לאחר מכן עלתה לבמה זוכת האירוויזיון **נטע ברזילי** עם גרסה אישית לשיר **DIAMONDS** - עיבוד מיוחד כמחווה לסוכני המועדון של מגדל.

ערכי הערב הוסיפו והתחדדו עם עלייתו לבמה של **דני קושמרו**,

המשך בעמוד הבא <<<

עוצמה ואחדות: חברת מגדל ערכה בנמל תל אביב אירוע הוקרה לכ-1,500 סוכניה הבכירים, חברי מועדון **DIAMONDS**. ערב מושקע בו הביעה מגדל את הערכתה הרבה לשותפות האמיתית עם סוכניה, לאורך דרך ארוכה של ערכים, הובלה, מקצועיות והישגים עסקיים. **ירון שמאי**, משנה למנכ"ל ומנהל חטיבת הלקוחות וערוצי ההפצה: "שנת 2024 הייתה שנה מטלטלת רגשית ומצוינת עסקית - בזכות סוכנים חזקים, מקצועיים ונאמנים, שעמדו בחזית העורף והיו הממ"ד הפיננסי של הלקוחות - וגם שלנו".

אך לפני שנצלול לאירוע עצמו, שווה להתעכב על פרט מעניין: בלי לחשוף מראש את התכנים או זהות האורחים, הוזמנו הסוכנים - והם הגיעו בהמוניהם. "מבחינתי זו לא הייתה עוד הזמנה לאירוע", סיפר



בתרבות הישראלית, שבלטו השנה ברגש, בחוסן ובזהות הישראלית. יחד, הם ביצעו גם שירים משותפים כסמל לכוחם של חיבורים, אחדות ועשייה משותפת. **רון אוזילבו**, סמנכ"ל, מנהל מטה ומכירות ארצי בחטיבת הלקוחות וערוצי ההפצה, סיכם: "הסוכנים הרגישו את החיבור האמיתי עם מגדל בכל שלב בערב הייחודי והמרגש שחווינו. את החתירה הבלתי מתפשרת שלנו להיות שם בשבילים מול האתגרים המשותפים. נמשיך לרוץ יחד רחוק - להצלחות העסקיות והמקצועיות הבאות".

תוכן ממומן

המשך מהעמוד הקודם <<<

המנחה הבכיר של חדשות 12. זו איננה ההיכרות הראשונה שלו עם סוכני מגדל הבכירים: הוא ליווה בחודש מאי האחרון את הסוכנים במעמד הגבוה ביותר, נשיאי כבוד, במפגש אישי מרגש עם נשיא המדינה, מר **יצחק הרצוג**. סרטון מיוחד שהוקרן על המסכים תיעד את התרשמותם של הסוכנים מהאירוע המכונן בבית הנשיא.

דני קושמרו הנחה במהלך ערב ההוקרה פאנל יוצא דופן בנושא חוסן אישי, הובלה ונחישות. השתתפו בו אנשים שעשו את השנה במדינה - מנכ"ל מגדל ביטוח ופיננסים **רון אגסי**, פעילת ההסברה בעולם **נועה תשבי**, כוכב הכדורגל הישראלי **ערן זהבי**, ונציגת ישראל באירוויזיון 2025 **יובל רפאל**. "אנחנו גאים להיות חברת סוכנים, שמקפידה להביע את הערכתה לשותפים החשובים ביותר שלנו. הסיפוק האמיתי לא נמצא בנקודת הסיום - אלא בדרך. בפרספקטיבה. בתרבות הארגונית שהשפענו עליה. אנחנו רואים רחוק - מתוך אומץ, אחריות ומחויבות אמיתית לסוכנים וללקוחות", הדגיש מנכ"ל מגדל, **רון אגסי**, בדבריו בפאנל.

מופע של חיבורים

את חלקו השני של הערב פתחה **יובל רפאל** עם השיר שיצג את ישראל באירוויזיון, **New Day Will Rise**. לאחריה עלו לבמה בזה אחר זה **עידן עמדי**, **עדן חסון** ו**שלישיית מה קשור** - מהאומנים המובילים

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

החברות בקהילה



לפרטים <



סוכנות הביטוח YE מרחיבה את פעילותה בביטוחי הנסיעות בשיתוף פעולה עם סוכנים

הסוכנות, בבעלות אלי הרוש ויוגב ריסמני, בונה רשת הפצה מבוססת סוכנים ומציעה להם תהליך הכולל חיתום, מכירה, שירות לאחר מכירה וליווי צמוד של הלקוח | הפעילות מתבצעת מול הראל, הפניקס ופספורטכארד



מימין: יוגב ריסמני ואלי הרוש | צילום: טל זליקוביץ

שני היוזמים מגיעים עם רקע עשיר בענף. הרוש שימש בתפקידי ניהול ופיתוח עסקי בכירים במשך 25 שנה. כיום הוא גם יועץ עצמאי בתחום ביטוחי הנסיעות. ריסמני, בעל רישיון ניהול סיכונים מטעם רשות שוק ההון, מגיע מרקע של ניהול פיננסים בסוכנויות ובחברות ביטוח.

סוכנות הביטוח החדשה YE, בבעלות אלי הרוש ויוגב ריסמני, המתמחה בביטוחי נסיעות לחו"ל, מדווחת על הרחבת הפעילות תוך ריבוי שיתופי פעולה עם סוכני ביטוח - מגמה שעשויה לסמן כיוון מעניין לענף. סוכנות YE בחרה שלא לפנות רק לצרכן הסופי, אלא לבנות תשתית הפצה מבוססת סוכנים. לדברי הרוש וריסמני, סוכנים וסוכנויות רבות פונים ל-YE במטרה להעניק ללקוחותיהם טיפול פרטני ומקצועי בתחום שדורש מומחיות, תפעול מדויק וזמינות גבוהה - בעיקר לנוכח הרגישות של ביטוחי נסיעות למקרי חירום רפואיים בזמן אמת.

הפעילות של YE מתבצעת מול שלוש חברות ביטוח: הראל, הפניקס ופספורטכארד, והיא מציעה לסוכנים תהליך הכולל חיתום, מכירה, שירות לאחר מכירה וליווי צמוד של הלקוח. הסוכן נשאר בפרונט מול הלקוח, אך מקבל גב מקצועי ותפעולי.

הרוש: "הערך המוסף של YE הוא הענקת שקט נפשי אמיתי ברמה המקצועית והחיבור ללקוח הסוכן מתוך זהות אינטרסים מלאה".

ריסמני: "אנחנו מקבלים על בסיס שבועי פניות מסוכני ביטוח שמבקשים מענה אמיתי ללקוחותיהם. זו הוכחה לאמון ולביקוש הגובר לפתרונות ממוקדים בתחום".



המרכז הישראלי לגישור ובוררות
בביטוח ופיננסים



הפתרון החכם והיעיל להסדרת תביעות, מחלוקות וסכסוכים

✓ מצמצם עלויות ✓ מקצר זמנים ונגיש ✓ ממוקד תוצאה

mercaz@gishbur.co.il

ילין לפידות  קופות גמל

סקר שביעות רצון של
לשכת סוכני הביטוח קבע:

**ילין לפידות במקום הראשון
מבין כל בתי ההשקעות!**

תודה ללקוחותינו ולשותפינו לדרך
על האמון המתמשך בנו.




לשכת סוכני ביטוח
בישראל (ע"ד)

ילין לפידות ניהול קופות גמל בע"מ עוסקת בשיווק פנסיוני ולה זיקה למוצרים פנסיונים המנוהלים על ידה. אין באמור כדי להוות תחליף ליעוץ המבוצע בידי בעל רישיון עפ"י דין והמתחשב בנתונים ובצרכים המיוחדים של כל אדם. על פי סקר שביעות רצון ושירות שנערך בתחום הפיננסים, בקרב חברי לשכת סוכני הביטוח. הסקר פורסם במסגרת ועידת הפיננסים של לשכת סוכני הביטוח, שנערכה ביולי 2025.

עמית אלבז ימונה למנכ"ל הכשרה החזקות סוכנויות

יהיה אחראי על פיתוח זרוע הסוכנויות של קבוצת הכשרה, רכישה ומיזוג של סוכנויות חדשות

במגדל חברה לביטוח, שם הקים וניהל מערך מכירות של מאות עובדים עם היקף מכירות שנתי של מאות מיליוני שקלים.

לאלבז תואר בהנדסת תעשייה וניהול, MBA במנהל עסקים ותואר שני במשפטים, וכן רישיון סוכן ביטוח בענף ביטוח כללי.

שמעון מירון, מנכ"ל הכשרה: "המינוי של עמית אלבז מהווה צעד חשוב במסגרת התכנית הרב-שנתית שלנו להרחבת הפעילות בתחום הסוכנויות. הניסיון העשיר של עמית בהקמת מערכים עסקיים חדשים ומומחיותו בפיתוח

שותפויות אסטרטגיות יסייע לנו להוביל את זרוע הסוכנויות של הכשרה לצמיחה".



עמית אלבז

הכשרה חברה לביטוח הודיעה השבוע (ב') על מינוי **עמית אלבז** למנכ"ל **הכשרה החזקות סוכנויות**. אלבז יהיה אחראי להמשיך ולפתח את זרוע הסוכנויות של הכשרה בענפי הביטוח הכללי והפנסיוני, תוך דגש על רכישה ומיזוג של סוכנויות חדשות וחזיקה הנוכחות של החברה בשוק.

מהכשרה נמסר כי המהלך הוא חלק מהתכנית האסטרטגית להרחבת פעילותה בענפי הביטוח השונים וחזיקה מעמדה כשחקן מרכזי בשוק הסוכנויות.

אלבז הינו בעל ניסיון עשיר במגוון תפקידי ניהול בכירים.

בין תפקידי הקודמים: מנכ"ל איחוד רשת סוכנויות בקבוצת מגדל, שם הוביל את החברה לצמיחה משמעותית, וסמנכ"ל מכירות ופיתוח עסקי

אייל שמעוני מונה למנכ"ל חברת התשלומים Hyp שבבעלות כלל החזקות

יחליף את המנכ"ל היוצא אוהד מימון



מימין: תומר אלקובי ואייל שמעוני | צילומים: אורן דאי ומרטין קלאש

מגוונים, שביססה את החברה כמובילה בתחומה. אנו מאחלים הצלחה רבה לאייל בתפקידו החדש, והמשך הצלחה לאוהד בדרכו העתידית". אייל שמעוני הודה לדירקטוריון החברה על האמון ואמר: "זו זכות עבורי להיכנס לתפקיד בתקופה משמעותית עבור Hyp. אני מגיע מתוך היכרות עמוקה עם החברה, הצוותים והאתגרים שבדרך ועם מחויבות גדולה ללקוחות שסומכים עלינו מדי יום. נמשיך לפעול באחריות, בדיוק ובמקצועיות".

דירקטוריון חברת התשלומים **Hyp**, שבבעלות קבוצת **כלל החזקות עסקי ביטוח**, הודיע על מינויו של **אייל שמעוני** לתפקיד מנכ"ל החברה. שמעוני יחליף את המנכ"ל היוצא **אוהד מימון**. המינוי ייכנס לתוקף מחר (ו').

שמעוני, 57, נמנה עם מקימי Hyp ומשמש כסמנכ"ל מוצר וחבר הנהלה. בעברו מילא שורה של תפקידים בכירים בענף הפיננסים המקומי והבינלאומי, בהם מנכ"ל לאומי סין, סמנכ"ל אסטרטגיה ופיתוח עסקי ב-Max, ומנכ"ל לאומי צ'ק. בחברה מציינים, כי לאורך השנים צבר ניסיון עשיר בניהול מערכות פיננסיות וטכנולוגיות, תוך שילוב בין חזון עסקי ליישום מהלכים אסטרטגיים.

שמעוני (נשוי + 3) הוא בעל תואר ראשון בכלכלה ושיווק ותואר שני (MBA) במנהל עסקים עם התמחות במימון מהמכללה למנהל.

תומר אלקובי, יו"ר Hyp: "מינויו של אייל שמעוני הוא מהלך טבעי, המבטא רצף ניהולי והמשך ישיר לשימוש האסטרטגיה של Hyp. המינוי מחזק את המיקוד בהשגת ערכים מוספים ללקוחותינו, בקידום חדשנות בעולם התשלומים, בפיתוח שירותים מתקדמים ובהתבססות כחברת פתרונות התשלומים המובילה והמתקדמת בישראל. דירקטוריון החברה מודה לאוהד מימון על בניית והובלת Hyp במחויבות והשקעה רבה לאורך השנים, ועל עשייה משמעותית וקידום פתרונות ושירותי תשלום

שוב במקום הראשון.

שני בלו - הרפניסט
מנכ"לית הפניקס פנסיה וגמל



מקום 1 בשנה האחרונה בגמל*

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

מקום 1 בשנה האחרונה בפנסיה*

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

לפרטים פנו לסוכנת/סוכן הביטוח

*מתייחס לתקופות: שנה אחרונה (7.24-6.25), שלוש שנים אחרונות (7.22-6.25), חמש שנים אחרונות (7.20-6.25) אין במידע על התשואות והדירוגים שהושגו בעבר בכדי להצביע על התשואות והדירוגים שיושגו בעתיד או התחייבות לתשואה כלשהי. הפניקס גמל מסלול השקעה לבני 50 עד 60 מ"ה 9529 במקום ה-4 בשלוש השנים האחרונות, במקום ה-4 בחמש השנים האחרונות. הפניקס גמל מסלול מניות" מ"ה 961 במקום ה-7 בשלוש השנים האחרונות, במקום ה-4 בחמש השנים האחרונות. הפניקס השתלמות מסלול מניות" מ"ה 968 במקום ה-6 בשלוש השנים האחרונות, במקום ה-4 בחמש השנים האחרונות. הפניקס פנסיה מקיפה- מסלול לבני 50 ומטה" מ"ה 9974 במקום ה-4 בשלוש השנים האחרונות ובמקום ה-1 בחמש השנים האחרונות. הפניקס פנסיה מקיפה - מסלול לבני 50 עד 60" מ"ה 9975 במקום ה-3 בשלוש השנים האחרונות, במקום ה-2 בחמש השנים האחרונות. הפניקס פנסיה מקיפה - מסלול לבני 60 ומעלה" מ"ה 9976 במקום ה-4 בשלוש השנים האחרונות ובמקום ה-2 בחמש השנים האחרונות. הפניקס פנסיה מקיפה מסלול מניות" מ"ה 2187 במקום ה-6 בשלוש שנים האחרונות ובמקום ה-2 בחמש שנים האחרונות. ההשוואה נערכה מתוך החברות המנהלות קופות גמל או קרנות פנסיה (בהתאמה) מעל 10 מיליארד ש"ח ואינה כוללת קופות מזריות שאינן פתוחות לכלל הציבור. האמור אינו מהווה ייעוץ מכל סוג שהוא בידי בעל רישיון עפ"י הדיון, המתחשב בנתונים ובצרכים הפרטיים של כל אדם. להפניקס פנסיה וגמל בע"מ זיקה למוצרים המנוהלים על ידה. מקור הנתונים: גמל נט ופנסיה נט. הנתונים נכונים למועד הפרסום 07.25.

סוכני הביטוח מתכוננים להחמרה בחוק הגנת הפרטיות:

תיקון 13 ייכנס לתוקף באוגוסט - והמערכת מתעוררת

שני וובינרים מקצועיים בשבוע אחד ממחישים: סוכני הביטוח נערכים לעידן חדש של רגולציה, סייבר ובינה מלאכותית



עו"ד יעקב עוז



מאיר רוטברג



ירדן פלד



פסח גולדמן



מורלי דורי

מתבצעת בהתאם למדיניות פרטיות ומסגרות חוקיות ברורות. רדן פלד: "המטרה לא הייתה להפחיד, אלא להכווין. סוכן שלא מודע לאחריותו המורחבת פשוט מסתכן. אבל אפשר להיערך - ואנחנו פה כדי לעזור".

בלשכת סוכני הביטוח: הדרכה רגולטורית מסודרת - ותרחיש מתקפת סייבר מצמרר

וובינר נוסף התקיים שלשום (ג') ביוזמת ועדת חדשנות ודיגיטציה של לשכת סוכני הביטוח, בראשות מאיר רוטברג ובהובלת עו"ד יעקב עוז - יועץ הלשכה לדיני פרטיות ואבטחת מידע.

הוובינר כלל סקירה שיטתית של עיקרי החוק והדרישות החדשות, לצד הצגת מדריך יישומי להיערכות הכולל: מיפוי מאגרי מידע, מחיקת מידע בהתאם להגדרה החוקית, ניסוח ותחזוקת נהלי אבטחת מידע לפי תקנות 2017, הטמעת מדיניות פרטיות באתרי סוכנויות, צירת מנגנוני טיפול בפניות ציבור והדרכות שוטפות.

אחת מנקודות השיא הייתה הדמיה של מתקפת סייבר על סוכנות ביטוח - תרחיש שהמחיש למשתתפים כיצד חוסר מוכנות עלול להוביל לפגיעה במידע ולסנקציות פליליות וכספיות.

עו"ד עוז הדגיש כי הציות לחוק אינו רק חובה רגולטורית, אלא מהלך חיוני לבניית אמון לקוחות ושמירה על המוניטין העסקי בעידן של סיכוני סייבר הולכים וגוברים.

החלה הספירה לאחור

גם בעדיף וגם בלשכה ברור שעכשיו זה הזמן לפעול. בשני הגופים מתוכננות פעולות המשך: כלים פרקטיים, מערכי הדרכה, מסמכי מדיניות ועדכוני רגולציה, שיסייעו לסוכנים להיערך לפני שהחוק ייכנס לתוקף.

ה-14 באוגוסט 2025 יסמן רגע מכונן בענף הביטוח: תיקון 13 לחוק הגנת הפרטיות ייכנס לתוקף - ויחולל שינוי דרמטי בחובות הרגולציה החלות גם על סוכנויות וסוכני ביטוח.

הרחבת הגדרת "מידע אישי", חובת מינוי ממונה פרטיות, סמכויות אכיפה חדשות לרשות להגנת הפרטיות, וחשיפה לעיצומים כספיים כבדים - כל אלו מחייבים את הסוכנים לפעול מהר, ולדעת מה מוטל עליהם.

השבוע נערכו שני וובינרים מקצועיים - מטעם עדיף Tech ולשכת סוכני הביטוח - שכל אחד בדרכו סיפק כלים, פרשנות ותמרור אזהרה לקראת הרגע שבו הרגולציה תגיע מהדף אל השטח.

בעדיף Tech: מהספקים עד ל-AI - הסוכן אחראי לכל מעגלי המידע

וובינר חירום ייעודי מבית עדיף Tech התקיים השבוע תחת הכותרת "תיקון 13 ובינה מלאכותית - מה נדרש מסוכן הביטוח?". את הוובינר הנחה ירדן פלד, מייסד InsurAI ומנהל קהילת עדיף Tech, ובהשתתפות מורלי דורי, מנכ"לית PIL Global, מומחית לציות ורגולציה בענף הביטוח; ופסח גולדמן, מנכ"ל חברת הסייבר 010.

במהלך המפגש השתתפו יותר מ-100 סוכנים וסוכנות, ועלו בו עשרות שאלות שעסקו בהשלכות החוק - אך בעיקר באחריות שמוטלת על הסוכן גם כלפי גורמים חיצוניים: ספקי CRM ובתי סוכן, חברות ביטוח ונותני שירות, מערכות חיצוניות המטפלות במידע של לקוחות.

נאמר במפורש כי סוכן הביטוח נדרש לדעת כיצד להיערך מבעוד מועד מול הגורמים הללו - להסדיר הסכמים, לעדכן נהלים, לוודא אבטחה מספקת.

בנוסף, ניתנה התייחסות לשימוש ההולך וגובר במערכות בינה מלאכותית - והובהר כי הזנת מידע רגיש למערכות אלו (צ'אטבוטים, מנועי ניתוח ועוד) עלולה לחשוף את הסוכן להפרות חוק חמורות אם לא

להיות מוכן לתיקון 13 לחוק הגנת הפרטיות
שיכנס לתוקף ב- 14.08.2025



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

שיתוף פעולה בין מטאור לגולדפיש לפיתוח פתרון מבוסס AI לעולם הביטוח



מימין: אורן זבדה, אורן מכלוף וציליל אלקיים

הוא לא עוד מיזם טכנולוגי, אלא כלי עבודה קריטי לסוכן המודרני. המערכת יודעת לקחת מידע מורכב, לפעמים לא מובנה, ולתרגם אותו, תוך שניות, לתשובה ממוקדת שמאפשרת למטאורים לקבל החלטה מדויקת, בטוחה ונכונה עבור הלקוח. זה לא רק חיסכון בזמן, זו קפיצת מדרגה באיכות השירות וביכולת שלנו כסוכנים לתת ערך מיידי, מותאם אישית ומגובה בידע".

אורן מכלוף, מנכ"ל קבוצת מטאור: "אנחנו לא מדברים על חזון, אנחנו מממשים אותו. Meteor Gold הוא עוד מהלך במסע שלנו להפוך את הסוכן לחכם יותר, מהיר יותר ורלוונטי יותר. זו לא רק טכנולוגיה, זה היתרון התחרותי הבא של כל מטאור".

קבוצת **מטאור** וחברת **Goldfish** (גולדפיש), המתמחה בתחום פתרונות אנטרפרייז מבוססי בינה מלאכותית, שיתפו פעולה בפיתוח פתרון מתקדם מבוסס AI לעולם הביטוח.

נמסר כי המערכת, Meteor Gold, פותחה כדי להתמודד עם אתגרי עולם סוכני הביטוח, כמו היכולת לשלף מידע ממאות ואלפי פוליסות, ישנות וחדשות, בצורה חכמה ומהירה ולתת תשובות מדויקות לסוכן בתוך שניות.

המערכת בה מדובר היא מסוג Retrieval-Augmented (RAG) (Generation), ונמסר כי היא מסוגלת לנתח מידע בלתי מובנה, לזהות חריגים, להשוות כסויים, להמליץ על מעבר חכם בין פוליסות ולסייע לסוכן לזהות את הפתרון המדויק ביותר ללקוח 24/7.

"חזון המערכת הוא להתרחב גם לעולמות הבריאות, הפיננסים והמוצרים המשלימים, ולהעניק מעטפת ידע חכמה וספציפית למקבלי החלטות בשטח", מציינים במטאור.

אורן זבדה, מנכ"ל גולדפיש: "מערכת Meteor Gold היא מימוש של חזון ארוך שנים - להפוך בינה מלאכותית לכלי עבודה פרקטי שמייצר ערך אמיתי בשטח. החיבור עם מטאור, והבנה עמוקה של הצרכים של סוכני הביטוח הוא מה שהפך את זה לאפשרי".

ציליל אלקיים, סמנכ"לית ומנהלת התחום המקצועי בקבוצת מטאור: "כמי שמאמינה בפרקטיקה, דיוק וביצועים מדידים - Meteor Gold

הפניקס השתתפה באירוע Marine Days הבינלאומי של מיוניק רי



ציליני הפניקס בהפלגה המסורתית על נהר האיזר | צילום: יח"צ

של הפניקס להוביל את התחום בישראל וליישר קו עם הסטנדרטים הגבוהים בעולם".

"ההשתתפות באירוע מדגישה את מחויבותה של הפניקס להובלת ענף הביטוח הימי ולהתחדשות מקצועית שוטפת בשוק הגלובלי", מציינים בהפניקס.

הפניקס לקחה חלק באירוע Marine Days, שהתקיים בשבוע שעבר במינכן, ביוזמת מבטחת המשנה **מיוניק רי**, ובהשתתפות מבטחים ימיים מובילים מכל רחבי העולם.

נמסר כי האירוע נמשך יומיים, ונפתח בסדנה מקצועית מעמיקה שהונחתה על ידי רבי חובלים בכירים. הסדנה עסקה בנושאים עדכניים מעולמות הספנות והביטוח הימי, בהם: התפתחות צי הסוחר, הכשרת ימאים בעידן הדיגיטלי, בטיחות והצלחה על כלי שיט, חוקי דרך ימיים, סיכונים בים ופתרונות חיתומיים מתקדמים.

ביום השני נערך שייט מסורתי על רפסודת עץ לאורך נהר האיזר (Isar), שהעניק למשתתפים חוויה תרבותית בלתי נשכחת באווירה בווארית אותנטית.

"ההשתתפות באירוע אפשרה לנו להעמיק את הקשרים עם גורמים מרכזיים בשוק הביטוח הימי הבינלאומי, להתעדכן בחידושים ולבחון גישות חיתומיות מתקדמות", ציין **נדב גולדנברג**, מנהל המחלקה הימית בהפניקס, שייצג את החברה באירוע. "זהו חלק מהמאמץ המתמיד

ביטוח בריאות הלכה למעשה קורס בוקר

מחיר מיוחד!
בהרשמה
מוקדמת

הצטרפו עוד היום לקורס המוביל בענף ביטוחי הבריאות



חני שפיס

יועצת ומומחית בלתי תלויה
לחדשנות בביטוחי בריאות

קורס שיעשה לכם סדר

- השוואת תוכניות - ממלכתי | שב"ן | פרטי
- ניתוח תוכניות בריאות - תכנון תיק לפי פרופיל אישי
- ניהול סיכונים - בניית מפה כלכלית למטופל
- רכישת כלים מעשיים - ייעוץ וליווי לקוחותיכם בביטוח פרטי אפקטיבי
- פרקטיקום - ניתוח מקרים

גם בוגרים של מחזור מאי 2025 ממליצים

רון סגרה - נפתחו לי העיניים לגבי המון נושאים, וחני לא רק שהסבירה מעולה, גם הקפידה לעשות סדר
איתן פיש - מאוד מושלם. אני מבין הרבה יותר עכשיו מלפני הקורס
נירית חוגי - קורס מעולה עם מרצה מעולה!
דניאל - המרצה הכי טובה והכי מקצועית ביי פאר

לילך קופר - סוכנת ביטוח פנסיוני קורס מעולה מחכים ומעשיר, חני מרצה בחסד עליון, מקצועית ברמות, מעניינת מאוד !!!
קרן בן אשר - יצאתי נתרמת עם מידע חדש ותובנות חדשות קורס מעולה
אופיר שינדר - קורס מעולה, ממליץ
שרון - מושלם עם עושה המון סדר בראש !!!!

מועד פתיחה: 9 בספטמבר 2025 יום ג' | 10:00-13:00

לפרטים ולהרשמה <

הראל ונבחרת ישראל בכדורסל אירחו את ילדי כפר עזה באימון של הנבחרת

הראל מאמצת את קיבוץ כפר עזה והיא נותנת החסות לנבחרת ישראל בכדורסל



מימין: רונית איפרגן, אדם פולצ'ק, ליאת סדן, עמוס פרישמן | צילום: יעל אמסילי, איגוד הכדורסל

מהמפגש הזה, אלא גם אני ושחקני הנבחרת. זהו רק אחד מתוך שורה של אירועים קהילתיים שנקיים בשנה הקרובה".

רונית איפרגן, נציגת הורי ילדי כפר עזה: "אנחנו מודים מכל הלב לחברת הראל, איגוד הכדורסל ונבחרת ישראל על הנתינה והחיבוק ומקווים לארח אתכם בכפר עזה אחרי השלמת השיקום של מבני הקיבוץ והקהילה. בהזדמנות זו, חשוב לנו להזכיר שחטופים רבים נמצאים עדיין בעזה ובהם חברינו גלי וזיו ברמן ואנו מייחלים לראות אותם בהקדם מגיעים גם הם למשחקי נבחרת ישראל".

נבחרת ישראל בכדורסל פתחה בשבוע שעבר את הכנותיה לאלופות אירופה. הנבחרת קיימה ביום חמישי שעבר אימון מרגש במיוחד, בו אירחה את ילדי כפר עזה המפונים מאז ה-7 באוקטובר 2023.

האימון התקיים במרכז הספורט הלאומי תל אביב יפו, בשיתוף קבוצת **הראל ביטוח ופיננסים**, נותנת החסות הראשית של נבחרת ישראל. במהלך האימון, הילדים שיחקו, התנסו, התחבקו והצטלמו עם שחקני הנבחרת, קיבלו שי אישי ובעיקר רגעים של תקווה ואמונה.

ליאת סדן, סמנכ"לית שיווק, אסטרטגיה ופרסום של קבוצת הראל: "מאז ה-7 באוקטובר, אנו פועלים ללא הפסקה לתמוך, לחזק ולחבק את החברה הישראלית. בין כל פעילויות ההתנדבות והתמיכה שלנו החלטנו לאמץ את קיבוץ כפר עזה בשבוע הראשון לאחר ה-7 באוקטובר ואנו נמצאים בקשר עם הקיבוץ ותומכים עד עצם היום הזה היכן שאנחנו יכולים.

"חלק ממטרותינו במתן החסות לנבחרת ישראל בכדורסל הוא להדגיש את המרפא והמחבר והאופטימי בעם ישראל, והאירוע היום עם ילדי כפר עזה הוא דרך לבטא ערכים אלו, על מנת לתת לילדים הנהדרים של הקיבוץ רגעים של שמחה והתרגשות מצד אחד וטעינת משמעות לשחקני נבחרת ישראל מן הצד השני. הקסם נוצר כשספורט פוגש לב".

עמוס פרישמן, יו"ר איגוד הכדורסל: "כשהחלטנו על החיבור עם קבוצת הראל, היה לנו ברור שהכדורסל הוא לא רק תחרות הוא קודם כל קהילה. אנחנו רואים זכות ושליחות בלפתוח את הלב לילדים מעוטף ישראל, ולעמוד לצידם גם מחוץ לתחומי המגרש. לא רק הילדים התרגשו

להיות מוכן לתיקון 13 לחוק הגנת הפרטיות
שיכנס לתוקף ב-14.08.2025

לבדיקה ראשונית ללא עלות <





קורס ניהול תביעות רכב

מקצועי | ממוקד | יישומי

לומדים לנהל תביעת ביטוח רכב

במהירות, יעילות ובאפס הפתעות עם הבנה מלאה של התהליך, כלים מקצועיים ותרגול מעשי מול מצבי אמת

- התמודדות מול חברות ביטוח
- ערעורים, עיכובים, זכויות מבוטח
- התנהלות מול שמאים
- איך לבנות תהליך תביעה שמייצר אמון
- זכויות המבוטח. תביעה ככלי לשימור לקוחות
- אובדן גמור / להלכה - מתי ואיך
- לשלוט בשפה של שמאים, מוסכים וברות ביטוח
- הבדל בין מוסך הסדר לחופשי

למי מיועד הקורס?

סוכני ביטוח | נציגי שירות ותביעות | בעלי סוכנויות רכב
מוסכים העוסקים בסילוק תביעות

מועד פתיחה: 10.9.2025 | 16:30-19:30

לפרטים ולהרשמה <

מחיר מיוחד!
בהרשמה
מוקדמת

30,000 שקלים בחודש והארכת ימים

הקשר בין הכנסה חודשית, קצבת פנסיה מספקת והארכת תוחלת החיים - תובנות ממחקר בן 25 שנים



עו"ד ירון טבצ'ניק

ממחקר מקיף שנערך במשרדנו החל משנת 2000 נמצא כי הדור הצעיר חוסך פחות ופחות כסף לעתיד כלכלי טוב ורגוע. הסיבה לכך נעוצה במצב הביטחוני הקיים. הפיגועים ופעולות טרור שהתרחשו בשנת 2000 ואילך, המבצעים הצבאיים והמלחמה בעזה, בלבנון, בתוספת מגפת הקורונה, "תרמו" תרומה מכרעת לכך שצעירים מעדיפים "ליהנות מכספם כבר עכשיו" מאשר לצבור חסכונות לטווח הארוך.

בנוסף, יוקר המחייה ועלות רכישת דירה בישראל תרמו לכך שהצעירים "התייאשו" מהאפשרות לחסוך לדירה בבעלותם, גם אם יקבלו הלוואה בתנאים נדיבים מגופים פיננסיים שונים.

מעבר לכך, נראה כי יש למצב בישראל השפעה ניכרת גם באקדמיה. צעירים רבים שוללים ובוחנים בקפידה את האפשרות ללמוד מקצוע המצריך שנים רבות של לימוד עד לקבלת התואר או הרישוי, כגון רפואה, פסיכולוגיה או מקצועות שנדרשת בהם התמחות ארוכה כגון ראיית חשבון.

בשנים האחרונות התופעה של "ליהנות עכשיו מהכסף" לא פסחה גם על דור ההורים, והיא אף זלגה לבני ה-60-75 שנהגו בעבר לחסוך לפנסיה ופחות "לזבזב" על חוויות כגון טיולים ארוכים במקום לחסוך לפנסיה, לדירה לילדים ועזרה לנכדים.

המאמר מתבסס על נתונים שנאגרו במשרדנו ב-25 השנים האחרונות, שהובילו למסקנה מהו המתכון האידיאלי להארכת תוחלת חיים אינדיבידואלית מעל הממוצע בישראל.

בהתאם לנתונים לשנת 2025, תוחלת החיים הממוצעת בישראל עומדת על 81.7 שנים לגברים ו-85.5 שנים לנשים, כך שישראל היא בין המדינות שבה תוחלת החיים גבוהה בהשוואה למדינות המערב האחרות. החוקרים מנסים להבין כיצד יתכן שבישראל תוחלת החיים גבוהה למרות הלחץ הקיים במדינה, לעומת קצב החיים הרגוע יחסית בשאר מדינות המערב.

לשאלה זו אין מסקנה חד-משמעית. לפי מחקר שנערך במספר מדינות מפותחות, "אחד הגורמים לתוחלת חיים ארוכה הוא כסף". אך ברור כבר כעת כי כמות הכסף שמחזיק אדם כזה או אחר אינה הגורם היחיד להארכת תוחלת החיים. פתגם ביידיש אומר: "כסף לא מביא אושר, אך עוזר להתמודד איתו". עובדה זו נכונה, אך לא מדובר רק בה, אלא במספר תכונות אובייקטיביות וסובייקטיביות שאדם צריך להחזיק בהן על מנת לזכות בתוחלת חיים גבוהה.



המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<

התופעה של "ליהנות כאן ועכשיו" ופחות לחסוך לילדים התפתחה גם כתוצאה מהמצב הביטחוני, כאמור, ובמיוחד לאור מלחמת חרבות ברזל. בני הגיל השלישי נוהגים לערוך טיולים ארוכי טווח למדינות יקרות שעלות המחייה בהן יקרה, ובכלל זה עלות הטיסות. כמשרד המתמחה בנושא דיני הפנסיה, ניתן לומר שהרצון לחסוך פחות וליהנות יותר מורגש מזה מספר שנים לא מבוטל, ורבים תולים את "תקוות הפנסיה" בתכניות שפתחו כשהיו שכירים, כשחלק מהנשאלים ענו "אנו מעדיפים למות שמנים ושמחים".

אחת התופעות שהתפתחו בשנים האחרונות היא תופעת "הריטריטים" הנפוצה בישראל ובעולם. בני הדור המבוגר יותר או דור ההורים, החלו לסגל לעצמם פעילויות שהיו בעבר נחלתם של צעירים בלבד כגון: טיולים ארוכים, מסיבות טבע, קרוזים מסביב לעולם בעלויות גבוהות במיוחד ולימודים.

אך מהו המקבץ המיטבי שיבחר לו אדם להארכת תוחלת חייו.

מנתונים שנאספו במשרדנו בעניין תוחלת החיים בקרב מגזרים ואוכלוסיות שונות, נמצאו ממצאים מפתיעים למדי. תוחלת החיים הארוכה נמצאה בקרב יוצאי שואה, עובדי מדינה בכירים, מנהלי בתי חולים, שופטים בכירים, פורשים מחברות ביטחוניות ומהצבא (להלן: "הקבוצה"). נמצא שבקרב קבוצה זו תוחלת החיים היא גבוהה מעל הממוצע ויתכן שהדבר נובע בזכות קצבת הפנסיה הגבוהה שהם מקבלים, כשלרובם המוחלט קיימת פנסיה תקציבית בשונה למקבלי

פנסיה צוברת.

עוד נמצא כי קיים פער גדול בין תוחלת החיים של יוצאי שואה שקיבלו קצבאות מגרמניה מכוח חוק פדראלי גרמני BEG לבין שאר "הקבוצה" שמאריכה חיים ומקבלת קצבאות ממדינת ישראל.

כיצד יתכן שדווקא יוצאי שואה שעברו את תופת השואה, סבל, השפלות, עבודות פרך והתעללויות פיזיות ונפשיות הצליחו להאריך ימים? אחת המסקנות לכך היא, שהתפתח אצלם "יצר ההישרדות" בתוספת שמחת חיים, אופטימיות ורצון לחיות. באשר לשאר "הקבוצה" של מקבלי הקצבאות משירות המדינה, נמצא כי תוחלת החיים היא גם תוצאה של "המשכיות העבודה וחיוניות". כלומר, אוכלוסייה זו אמנם יוצאת לפנסיה, אך במקביל ממשיכה "לעבוד" בדמות של מתן ראיונות במדיות השונות, פרשנויות, כתיבת ספרים, הרצאות ועבודה התנדבותית.

השאלה המתבקשת היא מהי הקצבה האופטימלית בשביל לנסות להאריך את תוחלת החיים ברמה האינדיבידואלית? ובכן, אין נתון מדויק לעניין זה, אך ברור כי "פנסיה מכובדת" מעניקה את השקט הנפשי והחיוני להתארכות תוחלת החיים. מבידוק נתוני הפנסיה של אוכלוסייה זו נמצא כי קצבת הפנסיה באוכלוסייה זו עוברת את רף ה-30,000 שקלים בחודש וזאת בנוסף לנכסים שנרכשו במרוצת השנים, בתוספת כספים ורכוש שעתידי להתקבל מירושות.

עורכי המחקר: ירון טבצ'ניק - משרד עורכי דין המתמחה בדיני פנסיה, דיני עבודה, שוק ההון ורגולציה



מצטרפים לשירות

עדיף WhatsApp

ומקבלים מידע מקצועי ועדכונים חשובים, ללא עלות!

להצטרפות <



הפינה המקצועית של ירדן פלד

מומחה לטרנספורמציה דיגיטלית מבוססת

בינה מלאכותית, מנהל עדיף Tech

עדיף
TECH

מנהל מכירות ושיווק AI - המפתח לעתיד ענף הביטוח בישראל

מכירות ושיווק קיימים כדי לזהות צווארי בקבוק ותחומים שבהם AI יכולה להביא את ההשפעה הגדולה ביותר. לדוגמה, אם סוכנים מקדישים זמן רב לסינון לידים לא רלוונטיים, מנהל מכירות ה-AI יבחן פתרונות **אנליטיקה חזויה** שיכולים לנקד לידים ולתעדף אותם לפי סבירות סגירה. אם ניסוח הצעות ביטוח אורך זמן רב, הוא יבחן הטמעת **עוזרי AI גנרטיביים** שיכולים לנסח טיוטות ראשוניות של הצעות מותאמות אישית ומציאת כלים מהירים להטמעה והתאמה לסוכנויות ולסוכנים.

• **תוכניות פיילוט והטמעה הדרגתית:** תכנון ופיקוח על תוכניות פיילוט עבור כלי AI חדשים, תוך התמקדות ב"ניצחונות מהירים" לבניית מומנטום והדגמת ערך. לדוגמה, השקת פיילוט של כלי AI לניתוח שיחות מכירה בצוות קטן, מדידת שיפורים בשיעורי המרה, ולאחר מכן הרחבת השימוש לכוח המכירה כולו.

• **ניהול נתונים והבטחת איכות:** שיתוף פעולה עם צוותי נתונים להבטחת זמינות של נתונים נקיים, מובנים ואיכותיים, שהם קריטיים ליעילות מודלי ה-AI. הוא יודא, למשל, שנתוני הלקוחות במערכת ה-CRM מעודכנים ומלאים, שכן AI המבוססת על נתונים חסרים או שגויים תוביל לתובנות שגויות.

• **כוונון עדין והתאמה אישית של מודלים:** עבודה עם data scientist לכוונון עדין של מודלי AI שאומנו מראש עם נתונים ספציפיים לחברה, כדי להבטיח רלוונטיות ודיוק לשוק הביטוח הישראלי ולקווי מוצרים ספציפיים. לדוגמה, מודל חיזוי נטישה גלובלי יצטרך להתאים לנתוני לקוחות ישראלים ולהרגלי נטישה מקומיים.

2. העצמת סוכנים ומנהלים:

• **פיתוח תוכנית הכשרה ל-AI:** תכנון והעברת סדנאות AI מקיפות ותוכניות הכשרה לסוכני מכירות, מפקחים ומנהלים. ההכשרה לא תתמקד רק ב"איך ללחוץ על הכפתור", אלא ב"למה זה משנה לי". לדוגמה, הדגמה כיצד כלי AI לעיבוד מסמכים יכול לחסוך לסוכן שעות של הזנת נתונים ידנית מתיק לקוח, ובכך לפנות לו זמן לפגישות מכירה פרונטליות.

• **ייעוץ והכוונה:** שימוש כנקודת מגע עיקרית ומומחה תוכן לכל

הרוח החדשה במפרשי סוכנויות הביטוח

ענף הביטוח הישראלי עובר טרנספורמציה עמוקה. שינויים רגולטוריים, לחץ תחרותי גובר וציפיות לקוחות משתנות, מחייבים את סוכנויות הביטוח לאמץ חדשנות. בתוך נופך זה, הבינה המלאכותית (AI) אינה עוד מילת באזז, אלא כוח מניע מהפכני המשנה את כללי המשחק בתחומי השיווק והמכירות. לצד ההתקדמות, לרוב סוכנויות הביטוח אין את האמצעים להשקיע ולהתנסות בכלים חדשים מסיבות של משאבים, איכות הדאטה או ממשקים ואבטחת מידע.

AI מאפשרת לסוכנויות לעבור ממודל תגובתי למודל פרואקטיבי. היא מסייעת בזיהוי מגמות שוק, חיזוי צרכי לקוחות והתאמה אישית חסרת תקדים של הצעות. לדוגמה, במקום להסתמך על ניחושם או ניסיון בלבד, סוכנות יכולה כעת להשתמש ב-AI כדי לנתח נתוני עבר ולזהות לקוחות בעלי פוטנציאל גבוה לנטישה, או כאלה שמועמדים לרכישת פוליסה משלימה. זהו שינוי מהותי באופן שבו סוכנים פועלים, והוא דורש מנהיגות והכוונה.

התפקיד החדשני: מנהל

מכירות ושיווק AI - הכרח אסטרטגי

בעידן זה, חברות הביטוח והסוכנויות זקוקות יותר מכל לתפקיד חדש: **מנהל מכירות ושיווק AI**. תפקיד זה אינו רק טכני, אלא אסטרטגי במהותו – הוא הגשר בין עולם הטכנולוגיה המתפתח לבין ליבת העסק של מכירות ושיווק ביטוח.

מהות התפקיד: מנהל מכירות ושיווק AI הוא המוביל האסטרטגי להטמעת כלי ומתודולוגיות בינה מלאכותית במערך המכירות והשיווק. מטרתו העיקרית היא להעצים את סוכני הביטוח, המפקחים והמנהלים בכלים חכמים, ובכך להגדיל משמעותית את המכירות, ליעל את העבודה, לצמצם משאבים ולטפח תרבות של חדשנות. הוא ישמש כסמכות המרכזית בנושאי יישומי AI למכירות ושיווק בחברה או בסוכנות.

תחומי אחריות מרכזיים:

1. אסטרטגיה ויישום עסקי

• זיהוי נקודות כאב ובחירת פתרונות: ביצוע ניתוח יסודי של תהליכי

המשך בעמוד הבא <<<

אינטראקציות מורכבות עם לקוחות ובניית קשרים אסטרטגיים. במקום שסוכן יבלה שעות בחיפוש מידע בפוליסות קיימות, מערכת AI לניהול ידע יכולה לספק לו את המידע הרלוונטי באופן מיידי, ובכך לאפשר לו להקדיש את זמנו לייעוץ מקיף ללקוח.

• **תכנון אסטרטגי:** תרומה למפת הדרכים האסטרטגית ארוכת הטווח לאימוץ AI בתוך חטיבת המכירות ובכלל החברה. זיהוי הזדמנויות חדשות ל-AI ליצירת יתרונות תחרותיים ולטיפול בצרכי שוק עתידיים.

• **אתיקה וציות:** הבטחה שכל יישומי ה-AI עומדים בהנחיות אתיות, בתקנות פרטיות (לדוגמה: GDPR, HIPAA, PCI-DSS) ומניעת הטיות, שיתוף פעולה עם צוותים משפטיים וציות לניטור נופים רגולטוריים מתפתחים הקשורים ל-AI בשירותים פיננסיים.

השפעה על החברה: יעילות, צמיחה ופריצת דרך

השפעתו של מנהל מכירות ושיווק AI על החברה היא רחבה ומשמעותית:

• **יעילות תפעולית דרמטית:** חברות ביטוח המאמצות AI מדווחות על הפחתה של 15%-25% בהוצאות תפעוליות וקיצור זמני עיבוד (כמו תביעות או חיתום) ב-50%-70%.

• **דוגמה להשפעה:** נניח שתהליך חידוש פוליסת רכב מורכב דורש כיום מסוכן כשעה של איסוף נתונים, בדיקת היסטוריה, מילוי טפסים וקבלת אישורים. באמצעות כלי AI לעיבוד מסמכים ואוטומציה, הסוכן יכול

המשך מהעמוד הקודם <<<

השאלות הקשורות ל-AI בתוך חטיבת המכירות ולסוכנויות חיצוניות מרכזיות. הוא יהיה זה שמפקחים ומנהלים יפנו אליו כדי להבין כיצד AI יכולה לסייע להם בניהול צוותים, למשל באמצעות כלי AI לניתוח ביצועי סוכנים המזהה פערים במומנויות ומציע תוכניות אימון מותאמות אישית.

3. אופטימיזציה של ביצועים ויעילות משאבים:

• **שיפור ביצועי מכירות:** מינוף AI לניתוח פלחי לקוחות מתקדם, אנליטיקה חזויה לזיהוי לקוחות פוטנציאליים חכמים יותר, ואסטרטגיות תקשורת מותאמות אישית להגדלת שיעורי ההמרה ונפח המכירות. לדוגמה, מערכת AI לניקוד לידים יכולה לזהות מתוך מאות לידים חדשים את עשרת הלידים הסבירים ביותר לסגירה, ובכך לאפשר לסוכנים למקד את מאמציהם ולהגדיל את שיעור ההמרה באופן משמעותי.

• **יעילות תפעולית והפחתת עלויות:** הטמעת אוטומציה מבוססת AI למשימות חוזרות ונשנות כגון ניהול CRM, עיבוד מסמכים, סינון לידים, והשוואת פוליסות. דוגמה פרקטית: במקום שסוכן יצטרך להזין ידנית פרטי לקוח חדש לכל מערכות החברה, כלי AI לאוטומציה תהליכית (RPA) יכול לבצע זאת באופן אוטומטי מרגע קבלת הנתונים, ובכך לחסוך זמן יקר ולמנוע טעויות אנוש.

• **אופטימיזציה של משאבים:** זיהוי הזדמנויות להקצאה מחדש של משאבי אנוש ממשימות שגרתיות לפעילויות בעלות ערך גבוה יותר, כגון

ארגז הכלים של העתיד: הטכנולוגיות המרכזיות

מנהל מכירות AI ממנף חבילת כלים טכנולוגיים מתקדמים כדי להעצים את מערך המכירות. כל כלי נבחר בקפידה כדי לתת מענה לאתגר ספציפי בתהליך המכירה.



עיבוד מסמכים (OCR/NLP)

סריקה וחילוף נתונים אוטומטיים ממסמכים, הפחתת טעויות ידניות וזירוז תהליכי חיתום.



עוזרי AI גנרטיביים

ניסוח אימיילים ותקשורת מותאמת אישית, סיכום פגישות וסיעור מוחות על הצעות כיסוי חדשניות.



אנליטיקה חזויה

זיהוי לידים עם פוטנציאל גבוה, חיזוי נטישת לקוחות ויצירת "רשימות זהב" למכירה ממוקדת.



Agent Copilot (סוכן-שותף)

מערכות "אדם-בלולה" המספקות הצעות בזמן אמת ומאפשרות לסוכן לחדד ולשפר את המלצות ה-AI.



CRM מבוסס AI

ניהול קשרי לקוחות חכם, אוטומציה של תקשורת, ותובנות בזמן אמת על התנהגות לקוחות.



צ'אטבוטים ועוזרים וירטואליים

מתן שירות לקוחות 24/7, מענה על שאלות בסיסיות, והכוונה בתהליכי הגשת תביעות ראשוניים.

מקור: insurAI המשך בעמוד הבא <<<

המלווה אותם בצמתי חיים משמעותיים ומסייע להם לקבל החלטות מושכלות. זהו הקשר שבו AI נכנסת לתמונה, ומאפשרת לסוכן לעבור מ"מתוור" ל"יועץ מומחה".

• **מעבר לסוכן "פיניטלי":** הסוכן האנושי לא יעלם, אלא ישתנה. הוא יהפוך לסוכן "פיניטלי" – שילוב של מגע אישי ואמפתיה אנושית עם יכולות דיגיטליות מתקדמות המונעות על ידי AI. מנהל מכירות ושיווק AI יבטיח שהסוכנים יקבלו את ההכשרה והתמיכה הדרושות למעבר זה, וילמדו למנף את ה-AI כשותף ולא כאיום. הסוכן הפיניטלי יוכל, למשל, לנהל שיחת וידאו עם לקוח תוך כדי שה-AI מציגה לו על המסך המלצות מותאמות אישית לפוליסות, מנתחת את הסיכונים הפוטנציאליים ומציגה השוואות מחירים בזמן אמת.

• **שותפות אסטרטגית מבוססת נתונים:** הקשר בין חברת הביטוח לסוכנויות יהפוך לשיתוף פעולה אסטרטגי יותר, המבוסס על נתונים ותובנות. חברות יספקו לסוכנויות כלים ותובנות AI מתקדמים, ובתמורה יקבלו נתונים איכותיים שישפרו את מודלי ה-AI. מנהל מכירות ושיווק AI יהיה האדריכל של שותפות זו, ויבטיח זרימת מידע דו-כיוונית שתועיל לכל הצדדים.

סיכום

לסיכום, תפקיד מנהל מכירות ושיווק AI אינו רק תוספת למבנה הארגוני, אלא מנוע צמיחה אסטרטגי. הוא יאפשר לחברות הביטוח ולסוכנויות בישראל למנף את מלוא הפוטנציאל של הבינה המלאכותית, להישאר רלוונטיות, יעילות ותחרותיות, ולהוביל את הענף בעזרת יכולות הבינה המלאכותית.

המשך מהעמוד הקודם <<<

כעת להזין את הפרטים הבסיסיים, והמערכת תמשוך את כל הנתונים הרלוונטיים, תמלא את הטפסים ותקבל אישור ראשוני תוך דקות ספורות. חיסכון דרמטי זה בזמן מאפשר לסוכן לטפל בעשרות חידושים נוספים ביום, או להקדיש את הזמן הפנוי למכירת פוליסות חדשות ומורכבות יותר.

• **הגדלת מכירות ורווחיות AI:** מאפשרת ניתוח פלחי לקוחות מתקדם וזיהוי לידים עם פוטנציאל גבוה ("רשימות זהב"). סוכנים יכולים לקבל המלצות מותאמות אישית ללקוחות, מה שמוביל לעלייה של 15% בשיעורי ההמרה. כתוצאה מכך, תפוקת הסוכנים יכולה לעלות בכ-20%, והם יכולים לטפל ביותר לקוחות או להעמיק את הקשר עם לקוחות קיימים, גם אם העמלה פר-לקוח נמוכה יותר.

• **כניסה למוצרים ונישות חדשות:** AI מאפשרת לחברות לשרת פלחי אוכלוסייה שבעבר לא היו רווחיים (למשל, לקוחות בעלי הכנסה נמוכה). באמצעות צ'אטבוטים למענה אוטומטי ומערכות להיפ-פרסונליזציה, ניתן להבטיח שירות עקבי ואיכותי לכל הלקוחות, ללא קשר לפוטנציאל העמלה שלהם. בנוסף, AI מסייעת בזיהוי סיכונים מתפתחים ומאפשרת פיתוח מהיר של מוצרי ביטוח חדשניים המותאמים לצרכים עתידיים.

תחזית לעתיד: שינוי הקשר והפעילות

בעידן שבו מידע זמין בלחיצת כפתור, תפקידו המסורתי של מתוור הביטוח כ"מוכר פוליסות" משתנה. הלקוחות מצפים כיום לא רק למוצר, אלא ליועץ הוליסטי, ליווי פיננסי ואסטרטגי לטווח ארוך, והבנה מעמיקה של צרכיהם המשתנים. הסוכן הופך ליועץ פיננסי ואסטרטגי של המשפחה והלקוחות,



משה ברקת • גיא לקן • איתי קדמי

תור הזהב

של המשקיעים המוסדיים

מסע מרתק אל
מאחורי הקלעים

של עולם ההשקעות המוסדי הספר
שכל משקיע חייב להכיר

לפרטים נוספים ורכישה >

עלות הספר
249 ₪
כולל משלוח דואר רשום



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 המשפחתי
- 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

מידע ממסלקה אודות אדם שנפטר

הרשאה לבעל רישיון לפנות בשמו של בן הזוג למסלקה בקשר עם החיסכון הפנסיוני של המת.

כן יודגש כי על פי הדין הקיים, קופת הגמל אינה חייבת למסור ליורשו של עמית מידע על מוטבים, אף ככל שזהותם ידועה לקופה, והדבר ממילא נמצא תחת כללי החיסכון החלים על הקופה.

אולם על פי הוראות הדין החלות במקרים אלה על הגופים המוסדיים (תקנות איתור עמיתים ומוטבים, יחד עם חוזר מיום 05.02.2012), ועליהם בלבד, נדרשים הגופים המוסדיים לקבוע נוהל איתור שבמסגרתו יש לבצע בירור מול רשם הירושות, ולפנות לכל מי שהגיש בקשה למתן צו קיום צוואה או לצו ירושה (כפי שמכונה בחוזר ובתקנות "מוטב אפשרי"), וליידע אותו כי קיים חשבון על שמו וכי ישנה אפשרות שאותו אדם זכאי לכספים או זכויות בשל מות העמית, ואף לחזור ולפנות כאמור מפעם לפעם, תוך הפנייתו לטפסים רלוונטיים למשיכה ומילוי מסמכים רלוונטיים, אך ללא שיצוין בפני מנשי הבקשה מה גובה היתרות הצבורות בחשבון הקופה.

דהיינו, במקרה הנ"ל קיימות חובות מצד קופת הגמל לבוא בדברים מול המוטב האפשרי בכובעו כיורש או זוכה על פי צוואה, כל שכן הדין (סעיף 36(ב) לחוק החוזים) מכיר ביריבות ובקשר המשפטי הקיים בין המוטב לבין הקופה, אך כל אלה מחוץ לכללים החלים על המסלקה, וזו אינה רשאית למסור מידע לבני זוג של עמיתים שנפטרו בהיעדר הוראה מפורשת לכך.

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



סוגיות פנסיוניות וביטוחיות
עו"ד יניב גל

שאלה

האם ניתן להגיש בקשה של בעל רישיון למסלקה למידע על לקוח שנפטר? בן הזוג פנה אלי לעזרה כדי שאוציא מידע עדכני.

תשובה

פנייה למסלקה מתבצעת דרך יפוי כוח שנותן אדם לגבי החיסכון באמצעות מוצרים פנסיוניים שלו או של קרובו; ממילא כאשר אדם מת, הוא אינו יכול ליפות את כוחו של אף בעל רישיון, וכך גם עם מותו הוא מפסיק להיחשב כ'קרוב' אשר לגביו ניתן לייעץ/ואו לקבל מידע. יודגש, כי במותו של אדם ועד לחלוקת עזבונו כדון, כל זכויותיו הרכושיות והכלכליות מתקבעות בעיזבון, למעט לפי סעיף 147 לחוק הירושה בדבר זכויות שאינן עוברות בירושה אלא קבועות על פי חוזים (כגון, דרך מינוי מוטב).

אף על פי כן, זכויות של מוטב קבועות אך ורק בהתאם לחוזה שנערך לטובתו, וממילא המסלקה הפנסיונית אינה גוף שיש לו חובות (או יריבות משפטיות כלשהי) כלפי המוטב (או, לצורך העניין, כל מערכת חובות משפטיות כלפי יורשים או זוכים על פי צוואה).

לעניות דעתי ובשים לב לאמור מעלה בדבר פטירתו של אדם, אין כל אפשרות חוקית בה בן זוג של אדם שמת יורשה לפנות למסלקה הפנסיונית המרכזית בקשר עם תכניות פנסיוניות של אותו מת, או ליתן

עדיף+

הבית המקצועי של
קהילת הביטוח והפיננסים

נתב | הכל במקום אחד

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

adifplus.co.il

בקליק אחד <