

ההרשמה בעיצומה!
כנס הנריאות
 בחירום ובשגרה - ה-22
 יום ד' | 10.9.2025
 לאגו ראשון לציון
 להרשמה >

עדיף

גיליון 1348 | יום ה',
 כ' אב תשפ"ה | 14.08.2025



זמן לשימוע

לאור התנגדותו הנחרצת של הממונה, פרופ' גמזו ביקש - וקיבל - זימון לשימוע ברשות שוק ההון

4

יישארו בלי ערבות?

לאחר שנפגעי סלייס עתרו לבג"ץ בבקשה לערבות כספית, השיב משרד האוצר - אין מקום לערבות מדינה | לובי 99: "העמיתים נשארו חסרי כל. ייקח שנים עד שיוחזרו להם הכספים שאותרו" / עמ' 2

סוכנויות מגדל במסע קניות

שחם אורלן רכשה את תיק הביטוח של יורם תיכון | פלתורס ברמן ממזגת את פעילות יורם שוורץ

28

אלמנטרי לדעת

לאחר ההצלחה במחוז השפלה, ההשתלמות בתחום האלמנטר נפתחת למחוזות השרון ותל אביב | מאחורי היוזמה עומדים מושיק בן פורת ושלומי גילה, המכירים בחשיבות ההתמקצעות בתחום

6

הדרך אל העוני

מחקר מגלה: קצבאות הזיקנה יכלו להיות היום גבוהות יותר ב-40% בשיטת הצמדה שונה

16

חדש על המדף

חברת הביטוח השיקה כרטיס קופת חולים דיגיטלי לשוהים בארה"ב (20)

סוף תקופה

לאחר 15.5 שנים, יעל פאר סגל פורשת מאיילון (27)

מצטרפת לבניין

אלטשולר שחם אשראי נכנסת לתחום ליווי הבנייה (14)

מאמרים ודעות / עמ' 31

בתעשייה / עמ' 26

פיננסים והשקעות / עמ' 12

חדשות חמות / עמ' 2

משרד האוצר לבג"ץ: אין מקום לערבות מדינה לעמיתי סלייס

תגובתו נומקה בהשבת חלק מכספי העמיתים והענקת הלוואה בסך 20 מיליון שקלים לסלייס | לובי 99: "ההלוואה ניתנה לטובת פעילות המנהל המורשה ולא לעמיתים שנותרו חסרי כל"

רונית מורגנשטרן

מהכספים ששייכים לעמיתים. כל זאת, מבלי לגרוע מהמשך העבודה המאומצת להשבת כלל הכספים.

לנוכח האמור, ובעיקר בשים לב לכך שישנה פעילות משמעותית של השבת כספים לעמיתים אשר צפויה להתגבר עוד בעתיד, עמדת שר האוצר, על דעת גורמי המקצוע ברשות ובמשרד האוצר, היא כי "בעת הזו אין מקום להפעיל את סמכותו למתן ערבות מדינה".

בתגובה נמסר מלובי 99 כי "מדובר בתשובה קצרה, דלה, שלא מתייחסת לאף לא אחד מהטיעונים שהופיעו בעתירה, ורק חוזרת על עובדות שכבר צוינו בה ואינן מחדשות לא לנו ולעמיתים". עוד טוען הארגון, כי ההלוואה שנתנה לסלייס, הייתה לטובת הפעילות של המנהל המורשה "יוממש לא לטובת העמיתים שנותרו חסרי כל (כולל עמיתים קשישים שפשוט לא מסוגלים להתקיים בכבוד), וגם ההליך המנהלי המתנהל לא קשור לתכלית העמדת הערבות אלא לאכיפה של הוראות הרגולציה שבעל השליטה מחויב לעמוד בהן ללא קשר למצב העמיתים". הארגון טוען עוד, כי ייקח שנים עד שיוחזרו הכספים שאותרו לחוסכים.



בצאל סמורטיץ' | צילום: שלומי דעי

משרד האוצר השיב השבוע (א') בתגובה מקדמית לבג"ץ, כי לאור השבת חלק מכספי העמיתים, אין מקום להפעיל את סמכותו בחוק למתן ערבות מדינה לחובות סלייס כלפי עמיתיה.

תשובת האוצר נמסרה לבג"ץ בעקבות עתירה מסוף יוני האחרון שהוגשה בידי ארגון לובי 99, הלובי הציבורי, בשיתוף פעולה עם הקליניקה לזכויות ניצולי שואה ואנשים בזקנה מאוניברסיטת תל אביב, וזאת בשם 50 נפגעי פרשת סלייס, במסגרתה נעלמו כספי חוסכים בסך של כ-850 מיליון שקלים.

העותרים ביקשו מבג"ץ לחייב את המדינה "להפעיל את סמכותה ולהעמיד ערבות כספית לנפגעים – אלפי עמיתים שחסכונותיהם הפנסיוניים נגזלו בעקבות הפרות דין חמורות ומחדל פיקוחי. מדובר באנשים מוחלשים, רבים מהם קשישים, שאיבדו את מקור הביטחון הכלכלי שלהם".

על פי התגובה המקדמית מהאוצר: "עמדת שר האוצר, על דעת גורמי המקצוע הרלוונטיים במשרד האוצר וברשות שוק ההון, ביטוח וחסכון, כי דרך הפעולה המיטבית בעת הזו היא מתן הלוואה מאוצר המדינה לסלייס, בניהול המנהל המורשה. ואכן, הלוואה כאמור, בהיקף של 20 מיליון שקלים, ניתנה בחודש מאי האחרון, ואפשרה את המשך הפעילות המואצת לאיתור והשבת כספי העמיתים, פעילות שנמשכת גם כיום.

"זאת, במקביל להמשך הפעילות הנמרצת של הרשות בעניין, לרבות הוראת הממונה על שוק ההון, ביטוח וחסכון לבעל השליטה בסלייס להפקיד בחשבון החברה סך של כ-71 מיליון שקלים לצורך השלמת ההון העצמי הנדרש בחברה בהתאם להוראות הדין, הוראה המצויה כיום בבירור משפטי".

עוד מציינת תגובת האוצר, כי אותרו כספי עמיתים בהיקף של כ-65% מסך הכספים, כאשר למעלה מ-30% מסך הכספים נמצאים כבר בידי העמיתים, או בחשבונות החברה, או אמורים להיות מושבים בזמן הקרוב לחשבון החברה, וזאת בין היתר לאור העובדה כי המנהל המורשה חתם עם אחד מבעלי הקרנות המרכזיים על הסכם להשבת 99.5%



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

זה לא סתם כרטיס אשראי, זה CLAL Pay



מודל
תגמול
ייחודי
לוסוכנים



הכירו את הכרטיס האשראי clal pay שדואג לכם גם בחו"ל!



1% עמלת המרה או
חשבון מט"ח פטור מעמלות



5% הנחה במעמד החיוב
על ביטוח הנסיעות לחו"ל



פטור מלא מדמי כרטיס
לכל החיים

מתנה שווה לרוכשים ביטוח נסיעות לחו"ל בכרטיס

Gett.

הנחה על מונית לשדה

esimwow

חבילת תקשורת ESIM לחו"ל מתנה



ארוחה בנתב"ג

*מתנה אחת לבחירה

לפרטים נוספים פנו למפ"ע במרחב

כלל CLAL

הנחה במעמד חיוב הכרטיס בשיעור של 5% מסכום הפרמיה שחויב בגין רכישת ביטוח נסיעות לחו"ל, ביטוח דירה (למעט ביטוח מבנה למשכנתא), ביטוח רכב מקיף או צד ג' (למעט קולקטיב וצייס) של כלל. ידוע לי שכלל שומרת לעצמה את הזכות לבטל ו/או לשנות את גובה ההנחות מפעם לפעם על-פי שיקול דעתה הבלעדי, בהודעה מראש ובכפוף לדיון, בכפוף לעמוד ההטבות של כלל למחזקי כרטיס המועדון, הזמין באתר של כלל <http://www.clalbit.co.il> | תוכנית "מתנה בהפתעה": לרוכשים את אחד מהביטוחים הבאים של כלל - רכב / דירה / נסיעות לחו"ל / ביטוח בריאות ובאמצעות הכרטיס הניתנת ע"י כלל בכפוף לתקנון ההטבות. כלל רשאית לעדכן ו/או לשנות את ההטבות על פי שיקול דעתה הבלעדי | פטור מדמי כרטיס: פטור מלא מעמלת דמי כרטיס עד להודעה חדשה | הנחה בעמלת המרה: הנחה של 67% על עמלת "עסקאות/משיכות מזומן במטח" בעת ביצוע עסקאות בכרטיס (לא כולל משיכות במזומן) | אי עמידה בפירעון האשראי עלול לגרום חיוב בריבית פיגורים הוליכי הוצאה לפועל. בכפוף לתנאי החיתום, תנאי הצטרפות ולאישור המלווה מקס | פרטים נוספים באתר של max | המוצר אינו מוצר ביטוחי המפוקח על ידי רשות שוק ההון

פרופ' גמזו זומן לשימוע ברשות שוק ההון - על פי בקשתו

יו"ר מגדל אחזקות ינסה לשכנע את הממונה לאשר את מינויו כדירקטור במגדל ביטוח



רוני גמזו

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

גמזו, לשעבר מנכ"ל משרד הבריאות ומנכ"ל המרכז הרפואי איכילוב, ינסה באמצעות השימוע, לשכנע את גל וסגניו, כי הוא עומד בדרישות הכשירות המקצועית הנדרשת לתפקיד, וכי חששותיהם לגבי מינויו לדירקטור במגדל ביטוח אינם מוצדקים.

רונית מורנגשטרן

רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון תקיים בשבוע הבא שימוע ליו"ר מגדל אחזקות, רוני גמזו, וזאת לבקשת גמזו, בעקבות החלטת הממונה עמית גל, שלא לאשר את מינויו לדירקטור בחברה הבת מגדל ביטוח. בקשת מגדל אחזקות למינוי גמזו לדירקטור נעשתה בכונה למנותו לאחר מכן ליו"ר מגדל ביטוח, לאחר פרישתו מהתפקיד של פרופ' אמיר ברנע, הצפויה בספטמבר הקרוב.

לפני כשבועיים קיבלה מגדל אחזקות מכתב מהממונה הממוען לגמזו, לפיו הוא מתכוון להתנגד לבקשת החברה למינויו כדירקטור בחברה הבת מגדל ביטוח.

במכתב הודיע הממונה, בין היתר, על כוונתו להתנגד לבקשה כאמור, וזאת מאחר שלעמדת הממונה, 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 את המאזן הנדרש. הממונה הוסיף במכתבו, כי הרשות טרם נדרשה לבחינת מכלול ההיבטים שנוגעים לבקשה ושיקולים נוספים, דוגמת ניגוד עניינים, כשירות מקצועית וסוגיות אחרות הנוגעות לממשל התאגידי הרצוי בחברה.

עוד ציין גל במכתבו, כי בשיחות שהתקיימו עם גמזו נמסרה הסתייגות הרשות בכל הנוגע להתאמתו לתפקיד יו"ר דירקטוריון מגדל ביטוח.

כמה ימים לאחר החלטת הממונה לגבי גמזו, הועברה למגדל טיוטת



דסי צדוק - מנהלת תחום פרישה

ארביטראז'
פירמת שופטים לניהול פיננסי

תכנון פרישה זה לא רק מספרים

זו אומנות של תזמון, דיוק, מקצוענות ואנושיות. רוצה להתמקצע בפרישה ולמשוך אליך לקוחות פרימיום?

הצטרף אלינו <<<

עם שילוב מניות גם בארץ וגם בחו"ל

מנורה מבטחים במקום הראשון בקרן השתלמות

במסלול עוקב מדדי מניות
ב-12 החודשים האחרונים



למידע נוסף פנו למפקחים במחוזות

בהתאם לנתונים שפורסמו בגמל נט, מסלול עוקב מדדי מניות של מנורה מבטחים השתלמות (מ.ה 14676) סיים במקום הראשון בתשואות ל-12 החודשים האחרונים שהסתיימו ביום 30.06.2025 מבין כל מסלולי ההשקעה המתמחים בניהול עוקב מדדי מניות של קרנות השתלמות. **אין במידע על תשואות שהושגו בעבר כדי להעיד על תשואות שתושגנה בעתיד.** האמור אינו מהווה יעוץ או שיווק פנסיוני, המלצה או חוות דעת ואין בו כדי להוות תחליף ליעוץ או שיווק פנסיוני כאמור הניתן על ידי בעל רישיון כדון, המתחשב בצרכים ובנתונים המיוחדים של כל אדם.

מושיק בן פורת: "זה כבר לא קורס למחוז אחד, אלא פרויקט של הלשכה כולה"

לקראת פתיחת ההשתלמות בתחום האלמנטר למחוזות השרון ותל אביב, שלומי גילה ומושיק בן פורת מסבירים מדוע התעקשו עליה



מימין: מושיק בן פורת, שלומי גילה

מה השתנה כשעברתם לקיים את הקורס במסגרת המכללה?

בן פורת: "זה כבר לא 'קורס פרטי' למחוז אחד, אלא פרויקט של הלשכה כולה. יש ניהול מקצועי, תעודת סיום, שירות שיווקי, גב מוסדי - ובעיקר, אמירה ברורה שאנחנו מחויבים לפיתוח מקצועי של הסוכנים. את האמירה הזאת רואים בכל ענף הביטוח. גם החברות וגם הרשות מבינים שללשכה יש את החובה ואת היכולת למקצע את חברי הלשכה בדרך הטובה ביותר וכמעט ללא עלות של הסוכנים".

למי הקורס מיועד?

גילה: "לכל סוכן שרצה להעמיק את ידיעותיו, לסוכנים שיש להם רישיון אלמנטרי אבל לא עבדו עד היום בתחום, סוכנים שמעוניינים להכניס בני משפחה לתחום וסוכנים שרוצים לשפר את המקצועיות של צוות המשרד".

בן פורת: "לסוכני ביטוח שאינם חברי לשכה ניתנת אפשרות להצטרף במחיר מלא ומאוד הוגן. לעובדי המשרד ניתנת אפשרות להצטרף במחיר מופחת, אבל חברי לשכה ובני זוגם או ילדים ממשיכים להנחיה מסבסוד משמעותי".

משפט לסיכום?

גילה: "כל מפגש נותן ערך שאפשר ליישם למחרת בבוקר. זו לא השתלמות - זו קפיצת מדרגה אמיתית למי שרוצה להבין מה הוא מוכר".
בן פורת: "זו יוזמה שבאה מהשטח - ונתמכת עכשיו על ידי הלשכה כולה. אני ממליץ להירשם בהקדם - זה יגמר מהר".

ההשתלמות תפתח ב-01.09.25 ותכלול שבעה מפגשים.

מיקום: המכללה לביטוח ופיננסים של לשכת סוכני הביטוח, המסגר 42, ת"א (קיימים הסדרי חניה מוזלים)

התחום האלמנטרי, הכולל ביטוחי רכב, דירה, רכוש וחבויות הוא הלחם והחמאה של ענף הביטוח. ובכל זאת, רבים מהסוכנים בישראל לא מכירים אותו מספיק. הבנה מעמיקה של הפוליסות, תפעול נכון של תביעות, שימוש מיטבי בשמאים והיכרות עם חוזרי הפיקוח הם צורך חיוני.

לאחר פיילוט מוצלח במחוז השפלה, עולה מדרגה ההשתלמות האלמנטרית שתתקיים כעת במכללה לביטוח ופיננסים של הלשכה, ביוזמת מחוז השרון ומחוז ת"א, ובהובלת הוועדה האלמנטרית.

שוחחנו עם שלומי גילה, חבר הוועדה האלמנטרית של הלשכה והאיש שפיתח את הקורס והוביל אותו לראשונה, ועם מושיק בן פורת, יו"ר מחוז השרון, שזים את התרחבות הקורס למחוזות נוספים ורתם לכך את הלשכה.

מה עומד מאחורי הקורס?

גילה: "המטרה שלי פשוטה - לקחת את סוכן הביטוח שעסוק מידי יום בתפעול של התיק ולהכיר לו את הפוליסות ברזולוציות שהוא אף פעם לא הגיע אליהן. רוב הסוכנים מתמקדים בשיווק ובמכירה, אבל לא באמת מכירים את ה"אותיות הקטנות" של הפוליסות, איך להשתמש נכון בשמאי ואיך להתנהל מול מחלקת התביעות של החברות.

"הקורס הזה בא 'לפתוח עיניים' ולהנגיש את כל המערכת הזו, גם למי שלא עוסק בזה ביום-יום".

מדוע התעקשת להרחיב את הקורס למחוז השרון ולשאר המחוזות אותם צרפת לסמינר החשוב הזה?

בן פורת: "ראיתי את הערך שסוכני השפלה קיבלו. הסוכנים לא חיפשו עוד 'טיפים לשירות לקוחות', אלא להבין באמת את המוצר שהם מוכרים ומשווקים ללקוחותיהם. חשוב שסוכן יוכל לתת מענה כולל ללקוחותיו. כיו"ר מחוז, הרגשתי שזו חובתנו להביא את זה הלאה - אבל בצורה ממוסדת. ולכן שיתפנו פעולה עם המכללה של הלשכה - כדי להבטיח מקצועיות, רצינות, המשכיות".

אילו נושאים מכסה ההשתלמות?

גילה: "הקורס בנוי על 7 מפגשים, שכל אחד מהם עוסק בזווית אחרת של העולם האלמנטרי, כולל: הפוליסות התקניות, חוזרי הפיקוח הרלוונטיים, הכרת תחומים שהסוכן הממוצע נמנע מהם, ניהול תביעות, שירות ככלי למניעת תביעות ועקרונות ניהול סיכונים והפחתת חשיפה.

"הכל מועבר בגובה העיניים, על בסיס תיקים אמיתיים, עם מרצים מומחים מהשורה הראשונה - כולל עורכי דין, שמאים, מנהלי תביעות ורגולטורים".

2025



אוגוסט

CLAL COLLEGE

מרכז ידע לסוכנים, מעסיקים ויועצים

הדרכות מקצועיות
והדרכות העשרה

LIVE COLLEGE



Clal Pay

כרטיס האשראי של כלל ביטוח ופיננסים - ייחודיות הכרטיס, מודל ההכנסות לסוכנים, הנחות ברכישת ביטוח, אופן מימוש ותהליכי עבודה.

18.8

שעה 11:00

שליטה בפלטפורמות,
תהליכים וכלים דיגיטליים

הדרכות תפעוליות

תביעות

עולם תביעות הרכב בזווית תפעולית - הדרכת יישומית
אופן הגשת תביעות רכב, צפייה בסטאטוס תביעה, הפקת אישור אי הגשה,
השלמת חוסרים ופניה למיישב התביעה.

20.8

שעה 10:00

בחרו את ההדרכה שמתאימה לכם והירשמו עוד היום!

ההדרכות ללא עלות.

להרשמה לחצו כאן <<

תביעת הענק נגד מיטב מסתיימת בפשרה

תחזיר לעמיתי קופת הגמל "דש" 120 מיליון שקלים |
הסכום לפני הערעור עמד על 400 מיליון שקלים



13 שנה לאחר התביעה הראשונה בנושא, ו-4 שנים לאחר הגשת תביעה ייצוגית נגד **מיטב בית השקעות**, פסיקות וערעורים, אישר היום בית המשפט העליון את הסדר הפשרה בין מיטב לבין עמיתי קופת הגמל שלה לשעבר. על פי הסדר הפשרה ותיקונו, תחזיר מיטב לעמיתים 120 מיליון שקלים.

מדובר בפסיקה המתייחסת לאירועים שהתקיימו לפני עשרות שנים במסגרת תובענה ייצוגית שהגישו שני עמיתים בקופת הגמל "דש" מקבוצת **מיטב דש** דאז, **ישראל גרינברג** שהצטרף לקופה בשנת 1969 ו**מיכאל לוינד** שהצטרף לקופה בשנת 1984. השניים טענו כי זו גבתה מהם דמי ניהול, בניגוד למה שהוסכם עמם בעת הצטרפותם לקופה. כאמור, התובענה אושרה כייצוגית.

ביה"מ המחוזי בתל אביב פסק על פיצויים בסך 380 מיליון שקלים, לאור הקביעה כי קופת הגמל גבתה דמי ניהול בניגוד להסכמים. יחד עם שכר הטרחה והגמול לתובעים הייצוגיים, הסכום שנפסק הגיע ל-400 מיליון שקלים. מיטב ערערה על הפסיקה לעליון שהפנה את הצדדים להליך של גישור.

במהלך הגישור הושג הסדר פשרה שגם תוקן לבקשת בית המשפט

המחוזי, וההסדר המתוקן הוגש לאישור ביה"מ העליון.

שופט העליון **חאלד כבוב**, כתב בפסיקתו כי "הסדר הפשרה הסופי ראוי, הוגן וסביר בנסיבות העניין, כך שיש לאשרו. הקביעה כי מאזן הסיכויים והסיכונים אינו נוטה במובהק לאף אחד מהצדדים, אינה מלמדת על כך שסכום ההשבה נדרש להיות בהכרח מחצית מסכום פסק הדין, ועשויים להתקיים מספר סכומי השבה המגלמים הסדר פשרה ראוי, הוגן וסביר בהתחשב בעניינים של חברי הקבוצה".



בית אחד שיש בו הכל
ביטוח | פנסיה | פיננסים

רוי | סוכנות Le אשפחה

ליווי לפיתוח עיסקי
פיקוח מול חברות הביטוח
טכנולוגיה מתקדמת
קהילה תומכת

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

NO
MATTER
WHAT



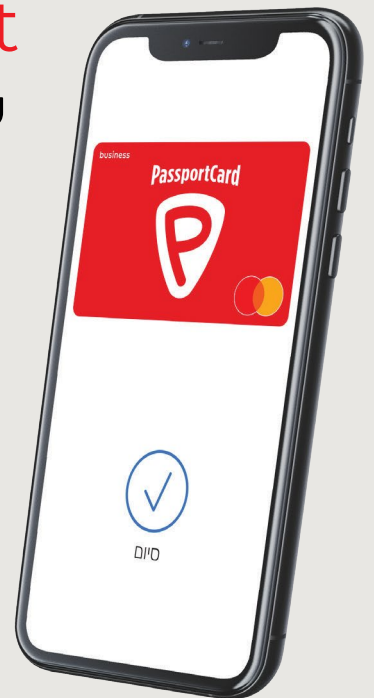
**סוכנים יקרים,
בקרוב הלקוחות שלכם ימריאו לחוויה חדשה!**

**הכירו להם את השירות החדש
PassportCard Pay**

Your Shopping Agent

שחוסך להם עד 15% מההוצאות בחו"ל

משלמים עם הכרטיס עבור שופינג,
מסעדות ואטרקציות ונהנים מחסימת
עמלות וסיוע בהחזרי מע"מ



לפרטים נוספים
סרקו את הקוד


PassportCard

שירות PassportCard Pay ניתן ללקוחות ביטוח נסיעות לחו"ל של פספורטכארד בלבד על ידי פספורטכארד שירותים פיננסיים בע"מ (רישיון 69284). תנאי ומגבלות השימוש בכרטיס ראה אתר PassportCard.

אי תשלום עמלות המרה בחו"ל במטבעות נפוצים בלבד בהתאם לפירוט באתר PassportCard. החיסכון מוערך בלבד, בין היתר, בהתבסס על מידע סטטיסטי ואחר שנאסף על ידי החברה ממקורות שונים מבלי שהנתונים נבדקו על ידי החברה באופן עצמאי. סכום החיסכון שיחול בשל שימוש בשירות עשוי להיות שונה מאוד מהסכומים שהוערכו על ידי החברה, והינו תלוי במשתנים שונים כגון מדינת/ות היעד של הנסיעה, מאפיינים והרגלים אישיים, סוג ההוצאה ועוד. החזרי מע"מ באמצעות חברת Global Blue.

מור שוברת שיא בהיקף הנכסים

יותר מ-100 מיליארד שקלים בסוף הרבעון השני של השנה | הרווח הנקי לתקופה הוכפל ביחס לאשתקד ועמד על כ-16.7 מיליון שקלים

מור גמל ופנסיה פרסמה את דוחות הרבעון השני לשנת 2025 הכנסות החברה, בניהולו של אלדד צינמן, מנכ"ל מור גמל ופנסיה, המצביעים על המשך צמיחה, עליה ברווחיות ושיא בהיקף הנכסים.

הרווח הנקי עמד במחצית הראשונה של שנת 2025 על כ-34.2 מיליון שקלים - עליה של כ-69% לעומת התקופה המקבילה אשתקד. הרווח הנקי ברבעון השני של שנת 2025 הוכפל ועמד על כ-16.7 מיליון שקלים - צמיחה של כ-102% ביחס לרבעון המקביל אשתקד.



אלדד צינמן | קרדיט יח"צ

ההכנסות ברבעון השני של 2025 עמדו על כ-150.9 מיליון שקלים, עליה של כ-26% ביחס לתקופה המקבילה אשתקד. הצמיחה בהכנסות מקורה בעלייה בהיקף הנכסים המנוהלים. נכון ל-5 באוגוסט 2025 היקף הנכסים המנוהלים על ידי מור גמל ופנסיה עמד על כ-106 מיליארד שקלים - צמיחה של כ-22% מתחילת שנת 2025. מתוך סך היקף הנכסים, כ-13.5 מיליארד שקלים מנוהלים בקרנות הפנסיה שהחלו את פעילותן בחודש מאי 2022.

החברה תחלק דיבידנד בהיקף של כ-16 מיליון שקלים, אשר מצטרפים ל-23 מיליון שקלים שחולקו השנה.

הרווח לפני מס במחצית הראשונה של 2025 עמד על כ-52.3 מיליארד שקלים, עליה של 72% ביחס לתקופה המקבילה אשתקד. הרווח לפני מס ברבעון השני של שנת 2025 עמד על כ-24.1 מיליון שקלים - צמיחה של כ-126% לעומת הרבעון המקביל אשתקד. מהחברה נמסר כי ביולי 2025 היא דיווחה על העלאת התחזית לרווח לפני מס לשנת 2025 ל-105 עד 120 מיליון שקלים.

הרווח לפני מס במחצית הראשונה של 2025 עמד על כ-52.3 מיליארד שקלים, עליה של 72% ביחס לתקופה המקבילה אשתקד. הרווח לפני מס ברבעון השני של שנת 2025 עמד על כ-24.1 מיליון שקלים - צמיחה של כ-126% לעומת הרבעון המקביל אשתקד. מהחברה נמסר כי ביולי 2025 היא דיווחה על העלאת התחזית לרווח לפני מס לשנת 2025 ל-105 עד 120 מיליון שקלים.

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.

לד"ר אילנה גורן | ראש תחום



הראל
ביטוח ופינסים
אולי יש לכם ביטוח אבל אין לכם הראל

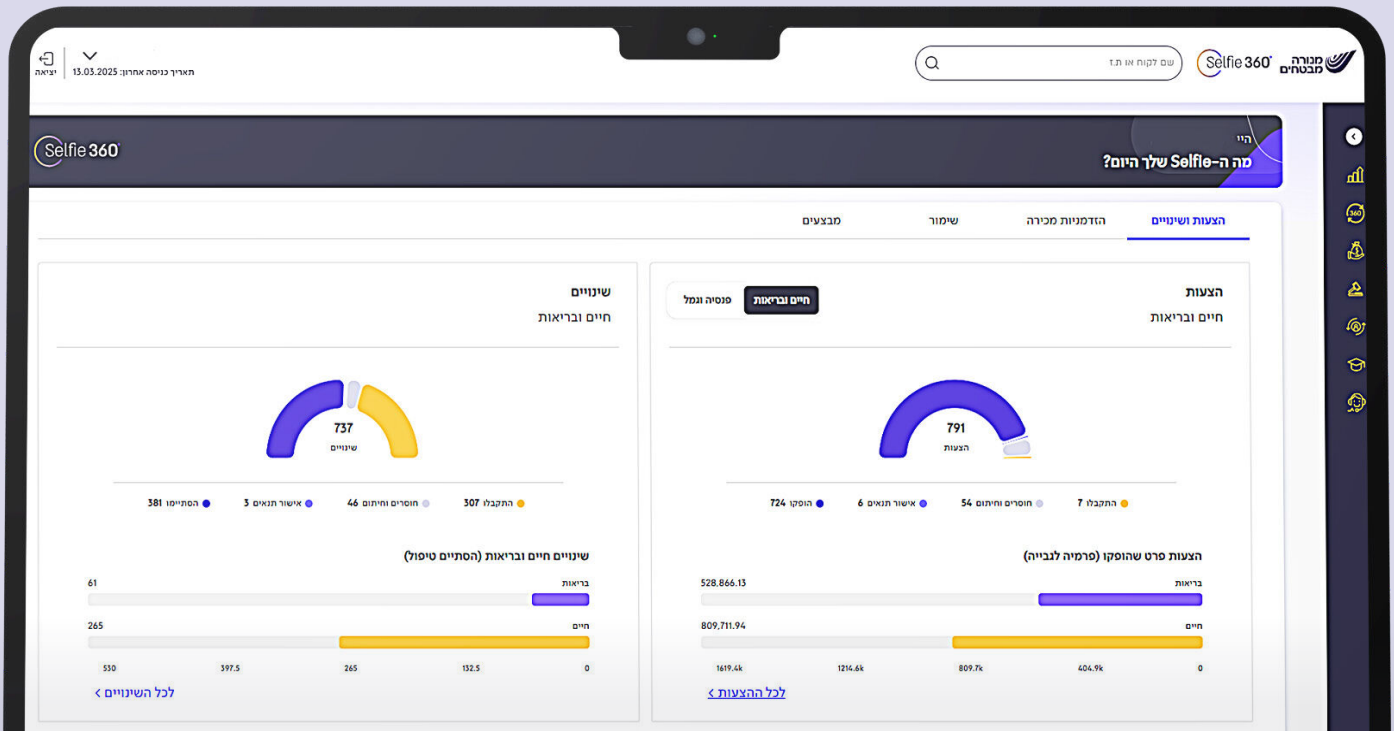
Fidelity
INTERNATIONAL

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.

מנורה מבטחים מציגה:

הפקות Selfie

בכל קווי העסקים - גם מהנייד!
מפיקים את המקסימום דשבורד
תפעול דיגיטלי מתקדם



סוגרים מעגל פעילות לכל תהליכי המכירה והשירות ללקוח - במקום אחד בקלות וביעילות



החתמה
על אישורי תנאים



הפקות פרט
הצטרפויות וניודים
לפנסיה וגמל



השלמת חוסרים /
צירוף מסמכים ותיוק
אסמכתא



ממתנים לטיפול



בקשה לספיגת
תוספת רפואית



ממתין/קבלת
פרמיה ראשונה



רישום לקבלת תזכורות
והתראות למייל/ווטצאפ

לכניסה לפורטל <

פנינסולה סיימה את המחצית הראשונה של השנה עם עלייה ברווח ובהכנסות המימון

ברבעון השני הסתכם הרווח הנקי בכ-18.5 מיליון שקלים והכנסות המימון נטו בכ-38 מיליון שקלים | במחצית הראשונה הסתכם הרווח הנקי בכ-36 מיליון שקלים והכנסות המימון נטו בכ-76.1 מיליון שקלים

היקף תיק האשראי ללקוחות ליום 30 ביוני 2025 עמד על כ-1.705 מיליארד שקלים.

סך הערבויות שניתנו ליום 30 ביוני 2025 עמד על כ-167 מיליון שקלים, לעומת כ-145 מיליון שקלים נכון ליום 31 במרץ 2025, ובהשוואה לכ-45 מיליון שקלים נכון ליום 31 בדצמבר 2024.

לקבוצה קווי אשראי מבנקים ואחרים בישראל בסך כולל של כ-1.395 מיליארד שקלים למימון פעילותה השוטפת.

בהתאם למדיניות הדיבידנד, החברה הכריזה בחודש אוגוסט 2025 על חלוקת דיבידנד בהיקף של כ-11 מיליון שקלים (כ-5 אגורות למניה), בגין רווחי הרבעון השני לשנת 2025.



גדי כהן |
צילום: שלומי פרי

אירועים מרכזיים:

החברה נמסר עוד כי בחודש יוני 2025 היא השלימה גיוס של כ-200 מיליון שקלים בהנפקת אג"ח מסדרה ד' החדשה ובחודש יולי 2025 השלימה החברה פירעון מלא של סדרת נע"מ 3 בהיקף של כ-100 מיליון שקלים.

גדי כהן, מנכ"ל קבוצת פנינסולה: "אנו מסכמים את הרבעון השני לשנת 2025 עם המשך הצמיחה בפעילות החברה, הודות לגידול בביקוש לאשראי עסקי ולמנועי הצמיחה של החברה, וזאת גם על רקע מבצע "עם כלביא", שהוביל לירידה זמנית בהיקפי הביקוש. בסה"כ רשמנו במחצית הראשונה של השנה רווח נקי של כ-36 מיליון שקלים, המשקף צמיחה של כ-70% בהשוואה לתקופה המקבילה אשתקד.

"תיק האשראי שלנו ממשיך להתרחב ואיתו גדל גם תיק הנפקת הערבויות. פעילות זו, אותה השקנו בסוף הרבעון השלישי אשתקד, מאפשרת הנפקת ערבויות פיננסיות לקבלנים וזימים, כחלופה לערבויות שמציעים הבנקים.

"החברה תמשיך במימוש אסטרטגיית הצמיחה שלה ותנצל הזדמנויות בשוק האשראי העסקי. נמשיך לפעול להגדלת תיק האשראי שלנו גם ברבעונים הבאים, בזכות התמחותה ארוכת שנים של פנינסולה במתן אשראי ללקוחות עסקיים ויכולתה המוכחת בגיוס מקורות מימון מגוונים בהיקפים משמעותיים".

לדוחות הכספיים לחצו כאן:

פנינסולה, הפועלת בתחום האשראי העסקי, הכריזה על תוצאות הרבעון השני והמחצית הראשונה לשנת 2025.

עיקרי תוצאות המחצית הראשונה לשנת 2025:

הכנסות המימון נטו במחצית הראשונה הסתכמו בכ-76.1 מיליון שקלים לעומת כ-57.4 מיליון שקלים בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של כ-32.5%.

הרווח הנקי והכולל במחצית הראשונה הסתכם בכ-36 מיליון שקלים, לעומת כ-21.1 מיליון שקלים בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של כ-70.3%.

עיקרי תוצאות הרבעון השני לשנת 2025:

הכנסות המימון ברבעון השני הסתכמו בכ-54.5 מיליון שקלים, לעומת כ-43.1 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד, גידול של כ-26.5%. הגידול נובע בעיקרו מעלייה בהיקף תיק האשראי הממוצע, מעלייה במרווחים על תיק האשראי, מפעילות תיק האשראי בתחום ליווי פרויקטים לבניה, וכן מהשקת פעילות הנפקת הערבויות הפיננסיות במהלך הרבעון השלישי אשתקד.

הוצאות המימון ברבעון השני הסתכמו בכ-16.5 מיליון שקלים, לעומת כ-13.2 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד. הגידול נובע בעיקר מעלייה בהיקף תיק האשראי הממוצע.

הכנסות המימון נטו ברבעון השני הסתכמו בכ-38 מיליון שקלים, לעומת כ-29.9 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד, גידול של כ-27.2%.

ההוצאות בגין הפסדי אשראי ברבעון השני הסתכמו בכ-4.9 מיליון שקלים, לעומת כ-6.2 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד, קיטון של כ-20%. הקיטון נובע בעיקר מירידה בהפרשות בגין לקוחות ספציפיים.

הרווח הנקי והכולל ברבעון השני הסתכם בכ-18.5 מיליון שקלים, לעומת כ-11.1 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד, גידול של כ-66.8%.

ההון העצמי ליום 30 ביוני 2025 הסתכם בכ-546.4 מיליון שקלים, לעומת כ-529.6 מיליון שקלים ב-31 בדצמבר 2024. הגידול בהון העצמי נובע מרווחים שהצטברו במחצית הראשונה של השנה, ואשר קוזזו מדיבידנד שהוכרז וחולק בתקופה זו.

היקף תיק האשראי הממוצע ללקוחות ברבעון השני הסתכם בכ-1.646 מיליארד שקלים, לעומת כ-1.374 מיליארד שקלים ברבעון המקביל אשתקד.

גם ישראל, גם חו"ל וגם מקום ראשון בקרן השתלמות

מסלול עוקב מדדים גמיש
ב-12 החודשים האחרונים

מודל גמיש

למידע נוסף פנו למפקחים במחוזות

בהתאם לנתונים שפורסמו בגמל נט, מסלול עוקב מדדים גמיש של מנורה מבטחים השתלמות (מ.ה 11408) סיים במקום הראשון בתשואות ל-12 החודשים האחרונים שהסתיימו ביום 30.06.2025 מבין כל מסלולי ההשקעה המתמחים בניהול עוקב מדדים - גמיש של קרנות ההשתלמות. **אין במידע על תשואות שהושגו בעבר כדי להעיד על תשואות שתושגנה בעתיד.** האמור אינו מהווה יעוץ או שיווק פנסיוני, המלצה או חוות דעת ואין בו כדי להוות תחליף ליעוץ או שיווק פנסיוני כאמור הניתן על ידי בעל רישיון כדון, המתחשב בצרכים ובנתונים המיוחדים של כל אדם.

עסקת מימון בהיקף של כ-100 מיליון שקלים לאלטשולר שחם לבנייה

הוקמה כזרוע ייעודית למימון פרויקטים נדל"ניים של אלטשולר שחם אשראי



מימין: הגר פרץ דיין, גיל סופר | צילום: לילך זר, רמי זורנגר

ירושלים ובתפקידי רחב בכירים נוספים במערכת הבנקאית. את העסקה הנוכחית מטעם החברה הוביל **ראובן בריינברג**, מנכ"ל אלטשולר שחם לבניה. בריינברג כיהן עד לאחרונה כסמנכ"ל בחברת פז כלכלה והנדסה, בה ניהל את חטיבת הליווי והשמאות.

ראובן בריינברג: "הכניסה לתחום ליווי הבניה מבוססת על ראייה ארוכת טווח של הענף ואמון בחוסנו של שוק הנדל"ן בישראל והמגורים בפרט, עם צוות מנוסה המשלב ניסיון בנקאי רחב, חשיבה יצירתית וניסיון של עשרות שנים בליווי יזמים ופרויקטים. בכוננתנו לספק ליווי פיננסי מלא לזימים בתחום הנדל"ן ואנו מאמינים כי פתרונות האשראי לייזמים יהיו מנוע צמיחה משמעותי לחברה".

שנה לאחר השקת פעילותה, מודיעה **אלטשולר שחם אשראי** על כניסה לתחום ליווי הבנייה ומקימה זרוע ייעודית שתפעל תחת השם **אלטשולר שחם לבנייה**. החברה תיתן ליווי פיננסי מלא למיזמי בנייה, לרבות ליווי סגור, מימון רכישת קרקעות, השלמת הון עצמי, מתן הלוואות חילוץ עודפים והלוואות משתתפות ברווחים.

במסגרת הכניסה לתחום, השלימה החברה עסקת מימון משמעותית בהיקף של כ-100 מיליון שקלים. עסקה זו מצטרפת לעסקה קודמת שבוצעה מוקדם יותר השנה בהיקף של 50 מיליון שקלים.

העסקה האחרונה נועדה למימון פעילותה השוטפת של החברה והשקעות הון עצמי במספר פרויקטים, קיימים ועתידיים, בתחום ההתחדשות העירונית באזור המרכז. על פי ההסכם, החברה הלווה תהיה רשאית לנצל את מסגרת האשראי באמצעות עד חמש פעימות, בכפוף לתנאים מקדימים הקבועים בהסכם ההלוואה. כמו כן, כל סכום שיועמד במסגרת האשראי וההלוואות ייחושב בריבית משתנה, שאינה צמודה למדד, בשיעור שנתי המבוסס על ריבית הפריים בתוספת ריבית של בין 4% ל-5%.

חברת האשראי הוקמה על ידי **הגר פרץ דיין וגיל סופר**, סופר כיהן כמנכ"ל בנק ירושלים המתמחה בליווי בניה ופרץ דיין כסמנכ"לית בבנק



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



בין התיקים

האם בניית גשר בין דורות היא הפתרון האולטימטיבי עבורכם?

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

הזדמנות נדירה לרכוש תיק יציב ואיכותי, ולקבל ליווי ותמיכה מקצועית מגוף מנוסה.

האם זהו המודל שיענה על הצרכים והרצונות שלכם, ויאפשר לכם מעבר חלק ובטוח לפרק הבא בחיכם המקצועיים והאישיים? שקלו את האפשרויות הללו לעומק, שכן הן עשויות להוביל אתכם לפתרון הטוב ביותר.

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

בעולם הביטוח ישנו פער הולך וגדל בין דור הסוכנים הוותיקים, שמחפשים דרך מכובדת לפרוש ולדאוג למפעל חייהם, לבין דור הסוכנים הצעירים, שמחפשים הזדמנויות לצמיחה משמעותית בענף תחרותי.

המודל העסקי המגשר בין שני הדורות הללו - כזה שבו גוף גדול ויציב משלב כוחות עם סוכן צעיר, אמין ומקצועי - מציע פתרון ייחודי ומנצח. עבור הסוכן הוותיק, מודל זה מספק ביטחון כלכלי ושקט נפשי, בידיעה שיש לו "אבא ואמא" לעסקה, גב חזק שמבטיח את קבלת התמורה הכספית ואת המשך הטיפול המסור בלקוחות. עבור הסוכן הצעיר, זוהי

כנס הבריאות

עדיף

בחירום ובשגרה

ה-22

יום ד' | 10.9.2025 | לאגו ראשון לציון

קו הגבול בין הפוליסה לתקנון

שיח פתוח על ההבדלים, החפיפות
והעתיד של הכיסוי הבריאותי



ניר קידר

מנכ"ל מרכז טאוב



רון דוידוביץ

מנהל מערך שב"ן
וביטוח, מכבי



דפנה שפירא-לילה

משנה למנכ"ל, מנהלת תחום
ביטוח בריאות, קבוצת הפניקס



אורית קרמר

משנה למנכ"ל, מנהלת
אגף בריאות, מנורה מבטחים



גבי נקבלי

מנכ"ל אופק זהב ומנהל
שותף עולם הבריאות

מה עוד בכנס:

תפקידו של סוכן

האם סוכן ביטוח
הבריאות הוא הקלף
המנצח מול המערכת?

"קוד בריא"

חדשנות טכנולוגית
רפואית 2025 -
אתגרי היישום

בחירום ובשגרה

מערכת הבריאות
בישראל מעיניו
של הרגולטור

לפרטים ולהרשמה <



המרכז הישראלי לגישור ובוררות
בענף הביטוח והפיננסים



מחקר מגלה: ההחלטה להצמיד את קצבת הזקנה למדד הביאה לשחיקתה

לפי הנתונים, לו היתה צמודה לשכר הממוצע במשך משנת 1986 היתה מגיעה ל-2,446 שקלים בחודש במקום 1,736 שקלים



למרות שבישראל, קצבת הזקנה היא כלי פנסיוני מרכזי, היא נמוכה בהשוואה בינלאומית. הקצבה הבסיסית של הביטוח הלאומי עומדת היום על 1,736 שקל, שהם כ-13% בלבד מהשכר הממוצע במשק, וזאת בהשוואה למדינות ה-OECD, שבהן עומדת הקצבה על כ-21% בממוצע. ערכה הנמוך של קצבת הזקנה הוא תוצאה של תהליך שחיקה ארוך שנים בשל העובדה שהיא מוצמדת למדד המחירים לצרכן.

כך עולה ממחקר שערכה **שירה ביבלש מפורום ארלוזורוב**, ושנכתב בשיתוף עם **הסתדרות הגמלאים בישראל**.

המחקר מציג את השחיקה בקצבה כשבשנת 1954, שבה הוצגה הקצבה לראשונה, היא נקבעה על 25% מהשכר הממוצע; בשנות ה-80 היא ירדה והגיעה לכ-20%; וכיום, כאמור, היא עומדת על 13% בלבד מהשכר הממוצע.

כלומר, כל עוד הקצבה אינה מוצמדת לשכר הממוצע, כל עלייה בשכר ללא עלייה בקצבה מביאה לשחיקה של הקצבה ביחס לכוח הקנייה הממוצע במשק. "אם רוצים שהקצבה תשמור על כוח הקנייה ביחס לאוכלוסייה העובדת ברמתה הראשונית (כלומר, להוות כ-25% מהשכר הממוצע), יש להגדילה ב-12 נקודות אחוז ולאחר מכן לשמור על שוויה על ידי הצמדה לשכר", קובע המחקר.

המחקר מציין, כי בישראל הפסיקו להצמיד את קצבאות הזקנה לשכר הממוצע כבר בשנת 2003 (חוק הביטוח הלאומי), במטרה להקטין את ההוצאות התקציביות, דבר שעבר ללא ביקורת ציבורית משמעותית.

• הצמדה לשכר הממוצע, השומרת על כוח קנייה ביחס לאוכלוסייה העובדת (כוח קנייה יחסי);

• הצמדה משולבת לשכר ולמדד המחירים.

לאורך זמן, העלות של הצמדה למדד המחירים לצרכן נמוכה יותר, אך בתקופות של צמיחה כלכלית היא שוחקת את הכנסות התושבים הוותיקים ביחס לשאר האוכלוסייה.

אמנם עלות ההצמדה לשכר הממוצע היא גבוהה יותר, אך היא מחלקת את פירות הצמיחה הכלכלית באופן הוגן יותר בין פנסיונרים לעובדים.

מה יכול היה להיות ערכה של קצבת הזקנה בישראל בהצמדות שונות?

אם הקצבה הייתה מוצמדת לשכר הממוצע משנת 1986, היא הייתה עומדת היום על 2,446 שקלים בחודש (כ-19% מהשכר הממוצע). עלות הגדלת הקצבה ל-15%, 20% ו-25% מהשכר הממוצע תהיה תוספת של 3, 15 ו-27 מיליארד שקלים, בהתאמה (במונחי 2023).

אילו לא הייתה הקצבה נשחקת משנת 1986, היא הייתה גבוהה כיום בכ-7,000 שקל בשנה. העלות הנוספת הייתה כ-12 מיליארד שקלים בשנת 2023.

עורכת המחקר מסכמת: "אנו רואים חשיבות גדולה בהצמדת קצבת הזקנה לשכר הממוצע במשק. נכון למועד כתיבת נייר זה, קצבת הזקנה נמוכה מאוד, ומוצמדת למדד המחירים לצרכן. הצמדה זו אולי שומרת על כוח הקנייה של הקצבה ומונעת שחיקה ביחס למדד המחירים, אולם גם מייצרת שחיקה מתמשכת בגובה הקצבה ביחס לאוכלוסייה העובדת. הצמדת קצבת הזקנה לשכר הממוצע תעצור שחיקה זו".

האופי הביטוחי של קצבת הזקנה

על פי המחקר, עיקר המימון של קצבת הזקנה הוא באופן נפרד מתקציב המדינה, והקצבה מתנהגת כמו ביטוח: התושבים משלמים במהלך חייהם לביטוח הלאומי, וכאשר מגיעים לגיל הפנסיה מתחילים לקבל את התשלום. המבנה הביטוחי מהווה עמוד תווך באמון הציבור בקיום הקצבה, ובכך מחזק את ההצדקה לקיומה, את נכונות הציבור לשלם עבורה ואת תחושת הביטחון שלו, שצרכיו יסופקו בגיל מבוגר.

עוד מציין המחקר, כי קיים קשר שלילי בין שיעור העוני בקרב בני 65+ לקצבת הזקנה כאחוז מהשכר. כך הקצבה תורמת להעלאת משפחות מעל קו העוני.

כיצד ניתן למנוע שחיקה

לטענת החוקרת, קיימות שלוש שיטות מרכזיות לעדכון סכום קצבת הזקנה על מנת למנוע את שחיקתה:

• הצמדה למדד המחירים לצרכן, השומרת על כוח קנייה קבוע;



סוכן העתיד 2025

סדנת AI מעשית ככלי להגדלת מכירות ושיפור השירות

מחיר מיוחד
לחברי הלשכה

כשכולם משתמשים באותם כלים, המנצח הוא מי שיודע איך

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

בהנחיית ירדן פלד

מנכ"ל insurAI,

מומחה לטרנספורמציה

דיגיטלית מבוססת

בינה מלאכותית לענף הביטוח



מועד פתיחה ת"א

7/9/2025

יום א' | 17:00-20:00

לפרטים והרשמה <

בשיתוף
מכללת עדיף
מוסיפים ערך למקצוע

Deep Research

astria
THERAPEUTICS

perplexity

Gemini

Claude



KREA AI

Napkin

ChatPDF

hedra

Pika

timeOS

סיכון מוגבר לפנסיונרים בעקבות הנחיות רשות שוק ההון

בפוליסות ה"עדיף" הוותיקות בכל חברות הביטוח. לא נראה לי כי לתוצאות אלה כוונה הנחיית רשות שוק ההון.

רצ"ב נתוני 'ביטוח נט' עבור חברות הביטוח, המראים כי רמת הסיכון במסלול למקבלי קצבה הנמדדת ע"פ מדד שארפ עלתה, והתשואה המצטברת ירדה נומינלית בהשוואה לתוצאות מסלול קרן י'. במקרים מסוימים, התשואה המצטברת במסלול הבסיסי למקבלי קצבה אף ירדה ריאלית (לאחר ניכוי מדד המחירים לצרכן והריבית התעריפית).



ניר אגין

החיסכון בפוליסות "עדיף" שהונפקו בשנים 1992-2003 ע"י חברות הביטוח, צמוד למסלול השקעות הנקרא קרן י' ואשר מבוסס על דמי ניהול משתנים הכוללים השתתפות חברות הביטוח ברווחי המסלול ואשר להערכתי מהווים מרכיב נכבד בהכנסות חברות הביטוח לאורך השנים. היות וכן, לחברות הביטוח יש אינטרס ברור בהשקעת מאמצים ומשאבים להשגת תשואות גבוהות ובטוחות ככל הניתן במסלול השקעות זה, וזאת ביחס לשאר מסלולי השקעה בהם דמי הניהול הינם קבועים.

הנחיות רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון חייבו, כבר לפני שנים, את חברות הביטוח לבטל את הצמדת הקצבאות המשולמות מהפוליסות למסלול השקעות קרן י', ובמקומו להצמיד את הקצבאות למסלול השקעות ייעודי חדש בשם 'מסלול בסיסי למקבלי קצבה'.

מבדיקתי עולה, כי הנחיית רשות ההון לחברות הביטוח להצמיד את קצבאות הגמלאים למסלול השקעות ייעודי זה, גרם בפרספקטיבה של כעשור הן להגדלה משמעותית של הסיכון לכל מקבלי הקצבאות והן להקטנה משמעותית בגובה הקצבאות, הן במונחים נומינליים (ואף במונחים ריאליים), וזאת ביחס למסלול ההשקעות קרן י' הקיים

השוואת מדד שארפ - ריבית חסרת סיכון ל-5 שנים *בנקודות האחוז

שם החברה	מסלול בסיסי למקבלי קצבה	קרן י'
איילון	0.57	1.26
הפניקס	0.76	1.38
הראל	0.88	1.08
כלל	0.88	1.11
מגדל	0.71	1.26
מנורה	0.54	1.01

* הנתונים מתוך 'ביטוח נט'

יתר על כן, המצב כיום הוא שמסלול השקעות קרן י' ממשיך להיות מסלול ההשקעות לחיסכון הצבור בכל הפוליסות דנן, כל עוד לא נמשכה קצבה, גם לעמיתים שעברו את גיל הפרישה. אם מסלול ההשקעות קרן י' מתאים והולם לפוליסות של עמיתים שעברו את גיל הפרישה ולא משכו קצבה, מדוע אינו מתאים לעמיתים שבחרו כן למשוך קצבה מהפוליסה?

פתרון אפשרי ומיידי למצב שנוצר הינו לאפשר את בחירת מסלול ההשקעות קרן י' (שהינו בטוח יותר וטוב יותר) כמסלול בחירה לעמיתים שבחרו לקבל קצבה מהפוליסה.

הכותב הינו יועץ פיננסי ופנסיוני לשעבר

השוואת תשואות מצטברות לתשע שנים (לתקופה שבין יולי 2016 - יוני 2025, כולל)

שם החברה	תשואה מצטברת - מסלול בסיסי למקבלי קצבה	תשואה מצטברת - קרן י'
איילון	36.16%	84.63%
הפניקס	46.24%	102.67%
הראל	64.34%	81.75%
כלל	53.87%	88.73%
מגדל	42.78%	89.85%
מנורה	32.87%	74.85%

* הנתונים מתוך 'ביטוח נט'



מתכנן פרישה מקצועי

הקורס המתקדם

בהנחיית אלקנית עוז
מרצה בכירה ומתכננת
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

ליברה משיקה "גרין קארד רפואי"

כרטיס דיגיטלי המקביל לכרטיס קופת חולים בארה"ב

עוד נמסר כי בעת הצורך, המבוטח חופשי לפנות לכל מוסד רפואי בארה"ב, שם יקבל טיפול כאזרח אמריקאי בעל ביטוח רפואי.

אתי אלישקוב, מייסדת ומנכ"לית ליברה: "מדובר בחדשנות

ובפריצת דרך אמיתית. אם עד כה המבוטח היה צריך לפנות לחברת הביטוח בעת האירוע ולדווח על תביעה ולהמתין לזיכוי כספי או לחילופין להמתין לטעינת כרטיס עד שמאשרים לו את התביעה, הרי שהגרין קארד הרפואי של ליברה מבטל לחלוטין את כל ההתנהלות מול חברת הביטוח ואת הצורך של המבוטח להוציא כסף, להתקשר, להמתין או להתמודד עם ניירת, ונותן לו חווית שירות כמו של אזרח אמריקאי המבוטח

בביטוח רפואי. זהו מוצר שאין לאף חברה אחרת בישראל, ואנחנו גאים להיות הראשונים להביא אותו לשוק".



אתי אלישקוב | צילום: אבי מועלם

חברת הביטוח **ליברה** השיקה מוצר חדש: "גרין קארד רפואי" - כרטיס דיגיטלי המעניק למבוטחים שטסים לארה"ב גישה חופשית לשירותים רפואיים במדינה, ללא תשלום וללא צורך בהגשת תביעות או בדיווח מוקדם לחברת הביטוח.

מהחברה נמסר, כי הגרין קארד הרפואי פועל בדיוק כמו כרטיס קופת חולים בארה"ב עם ברקוד לזיהוי אישי: בעת אירוע רפואי, כל שעל המבוטח לעשות הוא להציג את הכרטיס הדיגיטלי בטלפון הנייד - ולקבל טיפול רפואי מידי בבתי חולים, מוקדי מיון, מרפאות, רופאים ובתי מרקחת, בכל רחבי ארה"ב - ללא כל עלות נוספת מעבר לתשלום של ביטוח הנסיעות לחו"ל. הכרטיס של ליברה אינו דורש הטענת כסף, ופועל בכל מוסד רפואי בארה"ב.

כיסוי לטיפול שיניים?

כזה עוד לא הכרתם!

כולם ירצו, אבל אתם הראשונים שתוכלו להשיג אותו...

לחשיפת השדרוגים
החדשים פורצי הדרך

לחצו כאן <<

MüDoctor
שקט נפשי לבריאות שלך.



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 - יעוץ וליווי לקוחותיכם בביטוח פרטי אפקטיב
- 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 <

מגדל ביצעה הטסה רפואית של פצוע מבולגריה לישראל

קיבל טיפול רפואי בישראל תוך 25 שעות מרגע התאונה



טיסת החילוץ | צילום: יחיאל מגדל

סנדרה אורן, מנהלת חטיבת תביעות ותפעול, חא"ט ובריאות במגדל ביטוח ופיננסים: "במקרה מורכב כזה, כל דקה קריטית. צוותי הרפואה והסיוע שלנו פעלו במהירות שיא כדי להבטיח שהמבוטח יקבל את הטיפול הטוב ביותר, ואנחנו גאים על כך. זו המהות של השירות שאנו מתחייבים לו. אנו מאחלים למבוטח רפואה שלמה".

מגדל ביטוח ופיננסים ביצעה בסוף השבוע האחרון הטסה רפואית של מבוטח ישראלי בן 34, ששהה בחופשה משפחתית בבולגריה ונפגע בתאונת דרכים קשה. המבצע המהיר, שכלל הטסת צוות רפואי ייעודי מישראל במטוס אייר אמבולנס, נערך בשיתוף עם מוקד הסיוע הרפואי IMA הטסות רפואיות.

הארוע החל כאשר מבוטח בפוליסת "מגדל מסע עולמי" נפגע בתאונת דרכים, הובהל לבית חולים מקומי במצב קשה וסבל מפגיעת ראש חמורה. לאחר הערכה מהירה של המצב על ידי הדסק הרפואי של מגדל, בה נחשף כי בית החולים המקומי אינו מצויד ביכולות רפואיות מתאימות, התקבלה החלטה מיידית לפעול. כבר למחרת, בשעות הבוקר המוקדמות, הוטס לבולגריה צוות רפואי מומחה – רופא טראומה ורופא מרדים – במטוס אייר אמבולנס פרטי. בשעה 12:00, לאחר הערכת מצב מהירה, הוחלט להטיס את המבוטח באופן מידי לישראל. הצוות הרפואי הצליח לייצב את מצבו לקראת הטיסה, וכבר בשעה 15:07 המריא המטוס בחזרה לישראל.

תוך 25 שעות מרגע התאונה, נחת המטוס בישראל והמבוטח, במצב יציב, הועבר לבית החולים שיבא-תל השומר להמשך טיפול.

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

החברות בקהילה

ללא עלות

לפרטים <



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

"הרשמת נתנה הכשר בדיעבד למכירת פוליסות לא תקניות"

**פסקה כנגד מבוטח שתבע חוזר בגין נזקי הצפה למנועי הבריכה,
למרות שהיה בעל פוליסה מורחבת לבריכה ונזקי מים | עו"ד קליר:
"התבססה על חריגים בפוליסה שאינם תקינים"**

וזאת בשל חריגים מפורשים שרשמה מנורה בפוליסה.

לדבריה: "מעיון בפוליסה העיקרית (מבנה) עולה כי הוחרגה הבריכה במפורש". בהמשך, בהתייחסות להרחבה לביטוח הבריכה כתבה הרשמת: "מהאמור לעיל אני למדה כי חדר המכונות הוחרג מפורשות מההרחבה לביטוח הבריכה; משכך, ניתן להסיק כי הנזקים לחדר המכונות עצמו אינם מכוסים, וזאת נוכח ההחרגה המפורשת".

"מדובר בהרשמת הכשר בדיעבד"

"לעניות דעתי נפלה כאן טעות קשה מלפני הרשמת הבכירה", אומר עו"ד **חיים קליר**, ממשד חיים קליר ושות' משרד עורכי דין בביטוח ונזיקין. "ענף ביטוח הדירות והבתים בישראל נשלט על ידי פוליסה תקנית שנוסחה על ידי המפקח על הביטוח במשרד האוצר. לחברות הביטוח אסור למכור פוליסת ביטוח לדירה או לבית, הגורעת מזכויות המבוטחים בפוליסה התקנית או המצמצמת את היקפן. בפוליסה התקנית מוגדרת "דירה" ככוללת בתוכה לא רק את מבנה בית המגורים אלא גם את "כל החלקים הקבועים של הבית או המחברים אליו חיבור של קבע". לכן אסור לחברת הביטוח להחריג בריכה המחוברת חיבור של קבע לבית המגורים, כמו במקרה זה".

עוד מוסיף קליר, כי "נקבע בפוליסה התקנית, כי הביטוח הבסיסי מכסה בין היתר גם "התפוצצות". בהרחבה לסיכוני מים נקבע כי היא מכסה "הימלטות מים מתוך התקני האינסטלציה של הבית, לרבות התבקעות, סתימה או עלייה על גדותיה של צנרת", וזה בעצם מה שאירע בחדר המכונות של המבוטח".

"מרגע שהרשמת הבכירה קבעה כי הבריכה מחוברת חיבור של קבע לבית המגורים של המבוטח, היה עליה לפסוק לטובתו", מסכם קליר. "במקום לעשות זאת, נתנה הרשמת הכשר בדיעבד, למכירת פוליסות המנוגדות לפוליסה התקנית. האם ערכאת הערעור תתערב? ואולי המפקח על הביטוח, יחסוך התדיינות מיותרת ויורה למנורה לשלם את המגיע למבוטח לפי הפוליסה התקנית שהוא עצמו ניסח?".



חיים קליר |
צילום: ירון ברנר

בעל בית עם בריכה גילה שצינור היוצא מקיר חדר המשאבות התפוצץ ונקרע. כתוצאה מכך, הוצף חדר המשאבות, והמנועים והמערכות החשמליות שבו ניזוקו באופן בלתי הפיך. להקלתו, נזכר כי רכש ביטוח רחב היקף לביתו בחברת **מנורה**. הוא אפילו הוסיף, תמורת פרמיות נכבדות, הרחבות מיוחדות לביטוח הבסיסי שרכש במפורש גם את ברכת השחייה. המבוטח לא העלה על דעתו, כי חרף הרחבות אלה, תסרב מנורה לכסות את נזקיו, ולכן נדהם כאשר במקום המחאה, קיבל ממנורה מכתב הדוחה את תביעתו. בלית ברירה, הגיש המבוטח תביעה נגד מנורה בבית משפט השלום בנצרת. תביעתו הונחה על שולחן הרשמת הבכירה **איה מחאג'נה קרמאן**.

נציגי מנורה הודו בפני הרשמת כי המבוטח רכש מהם ביטוח בסיסי לבית וגם הרחבות המכסות את ברכת השחייה. אולם לטענתם, הביטוח הבסיסי על פי הגדרתו מכסה רק את מבנה המגורים ולא את הבריכה. בכל מקרה, הוסיפו נציגי מנורה, "למען הסר ספק", רשמנו בפוליסה חריג לפיו "סכום הביטוח למבנה אינו כולל את הבריכה".

באותו אופן, הוסיפו נציגי מנורה, רשמנו חריג ברור ומפורש גם בהרחבה לביטוח הבריכה לפיו "אובדן או נזק לחדר המכונות אינו מכוסה".

הרשמת הבכירה עיינה בהגדרות הפוליסה והגיעה למסקנה כי נציגי מנורה טועים בטענתם שהביטוח הבסיסי מכסה רק את מבנה הבית המשמש למגורים ולא את מבנה הבריכה. בהגדרות הפוליסה כתוב מפורשות כי הביטוח הבסיסי מכסה לא רק את מבנה המגורים אלא גם את "כל החלקים הקבועים של הבית או המחברים אליו חיבור של קבע". מהראיות שהובאו בפני הרשמת עלה ברורות כי הבריכה מחוברת חיבור של קבע לבית המגורים. מדובר בבריכת בטון יצוקה המחוברת לבית באופן קבוע ומהווה חלק בלתי נפרד ממנו. לבית ולבריכה שעון מים ראשי אחד, מערכות חשמל משותפות, ומערכות אינסטלציה, ביוב וניקוז משותפות.

יחד עם זאת, בסופו של דבר, פסקה הרשמת הבכירה נגד המבוטח,

הפתרון החכם והיעיל להסדרת תביעות, מחלוקות וסכסוכים

✓ מצמצם עלויות ✓ מקצר זמנים ונגיש ✓ ממוקד תוצאה



המרכז הישראלי לגישור ובוררות
בביטוח והפיננסים



mercaz@gishbur.co.il

כלים טכנולוגיים ושירותים חדשים לחברי הלשכה

החברה הכלכלית של לשכת סוכני הביטוח הכריזה השבוע על שני הסכמים חדשים | חברת דיסקל תתן לחבריה שירותי הגנת פרטיות וחברת ETX Global - מערכת ניהול לקוחות מבוססת AI



מימין: מאיר רוטברג, רום שלום, גבע כהן, שי שדה, אורן כהן, סהר בכר

משאבים חכם. נמשיך להוביל מהלכים פורצי דרך שיביאו ערך אמיתי לסוכנים בישראל".

גבע כהן, מנכ"ל-שותף ETX Global: "הסוכן האנושי ינצח - אם נחמש אותו בכלים של מכונה. ב-ETX, אנחנו פועלים מתוך חזון ברור: להפוך כל פעולה ידנית בשיווק, תפעול ושירות - למערכת אוטומטית חכמה שמעצימה את הסוכן ומחזירה לו את היתרון התחרותי. זהו צעד נוסף במטרה שלנו להפוך כל נותן שירות לעסק מוביל, עצמאי ומדויק, עם טכנולוגיה שמייצרת ערך מיידי ורווחי. אני מברך על השותפות לדרך עם לשכת סוכני הביטוח, ועל שיתוף הפעולה עם יו"ר ליס"ב, שי שדה והמנכ"ל, אורן כהן".

אבנר ברק, מייסד ובעלי דיסקל: "הגנת פרטיות ואבטחת מידע הן כבר מזמן לא 'nice to have', הן תנאי סף. אנחנו שמחים וגאים לשתף פעולה עם לשכת סוכני הביטוח ולספק לסוכנים שירות מקצועי, מקיף ועילי שיאפשר להם להמשיך לשרת את לקוחותיהם בביטחון מלא ובהתאם להנחיות הרגולציה".



מימין: אבנר ברק, אורן כהן ושי שדה

ליס"ב, החברה הכלכלית של לשכת סוכני הביטוח הכריזה השבוע על שיתוף פעולה עם חברת ETX Global ועל חתימת הסכם עם חברת דיסקל תשתיות ומערכות מידע.

מערכת ניהול קשרי לקוחות מבוססת AI

במסגרת שיתוף פעולה עם חברת ETX, פיתחה החברה, בסיוע אפיון המוצר שניתן לעל ידי ועדת החדשנות של הלשכה בראשות **מאיר רוטברג**, מערכת ניהול קשרי לקוחות מבוססת AI ואוטומציה מלאה שתסייע לייעל ולדייק את סוכני הביטוח.

המערכת החדשה, המבוססת על אפליקציית ווטסאפ, תאפשר לסוכנים חברי הלשכה לקבל גישה לפלטפורמה מבוססת בינה מלאכותית שתוכננה במיוחד לצרכים הקיימים בעולם הביטוח בעת ניהול עסק עצמאי או תיק לקוחות. המערכת תאפשר ניהול קשרי לקוחות אוטומטיים מקצה לקצה, חידושי ביטוח מתוזמנים אוטומטית, מערכת ווטסאפ חכמה לדיוור אישי בלחיצת כפתור, צ'אט בוטים מתקדמים לשירות 24/7 ואיסוף לידים, שליחת הודעות מותאמות אישית מקבצי אקסל, ניהול רשימות תפוצה, הסרה אוטומטית ומעקב פתיחה, אפשרות להוספת קבצים, תמונות ומסמכים בהתאמה אישית ועוד.

שירותי הגנת פרטיות

במסגרת ההסכם עם דיסקל, סוכני ביטוח החברים בלשכה יקבלו שירותי הגנת פרטיות (DPO) מחברת דיסקל, העוסקת בתחום ניהול סיכונים פרטיות, אבטחת מידע ורגולציה.

נמסר, כי השירות החדש יותאם במיוחד לצרכים הייחודיים של סוכני הביטוח העצמאיים, ויכלול ליווי שוטף, ביקורות תקופתיות, הדרכות מקצועיות, הטמעת נהלים וייצוג מקצועי מול הרגולטור במקרה הצורך.

החתימה מגיעה בעקבות כניסתו לתוקף, בשבוע שעבר (ה'), תיקון 13 לחוק הגנת הפרטיות הכולל מספר שינויים משמעותיים וביניהם: הרחבת סמכויות הפיקוח והאכיפה של הרשות להגנת הפרטיות, חובת מינוי ממונה על הגנת הפרטיות בארגונים רבים וקביעת איסור גורף על עיבוד מידע אישי שנאסף באופן לא חוקי.

שי שדה, יו"ר ליס"ב: "אנו מציעים סדרת פתרונות חדשניים לציבור סוכני הביטוח, חברי הלשכה, וזאת על מנת לסייע להם לייעל את עבודתם ולהקל עליהם את ההוצאות תוך שימוש בכלים טכנולוגיים. אנו מגבשים את סל המוצרים בכוח ובדרך של שותפת ובאמצעות איגום

יעל פאר סגל פורשת מאיילון לאחר 15.5 שנים

בתפקידה האחרון כיהנה כסמנכ"לית וראש אגף שיווק, שירות, תקשורת ואחריות תאגידי

הבולטות והמשמעותיות בחברה, אשר הביאה איתה כישורי מנהיגות, מקצוענות והישגיות למצוינות. יוזמותיה יצרו באיילון מעגלי השפעה רחבים והפכו אותה לציר מרכזי בהתפתחות החברה. יעל השפיעה באופן משמעותי על תרבות השירות שלנו, על הדרך בה אנו משווקים ומממנים את עצמנו, ועל האופן שבו אנו מתקשרים עם לקוחותינו והקהילה. הישגיה הרבים, ובהם הובלת מהפכת השירות והבאת החברה לצמרת ממדי הענף, המיתוג המחודש וביסוס תחום האחריות התאגידי ברמות הגבוהות ביותר הם פרק חשוב בסיפור של איילון. אני מודה ליעל על שנים רבות של עשייה בעמדת השפעה משמעותית ומאחל לה הצלחה רבה בהמשך דרכה".

פאר סגל מסרה: "אני מסיימת פרק משמעותי של 15.5 שנים, שבמהלכו איילון הפכה לי לבית. הייתה לי הזכות ליזום ולהוביל תהליכים אסטרטגיים מרכזיים שתרמו באופן משמעותי לפעילותה העסקית של איילון ולחיזוק מעמדה בשוק, תוך קידום מוניטין החברה. אני מאמינה בעשייה ובהובלת שינויים המבוססים על ערכים למען לקוחות החברה, שותפיה, עובדיה והחברה הישראלית כולה. אני מודה לשרון רייך, אשר הוביל את החברה להישגים חסרי תקדים, על יחסי האמון והשותפות לדרך. כעת אני לוקחת לראשונה פסק זמן, בהתרגשות ובהכרת תודה, כדי לתכנן את הפרק הבא במסע המקצועי שלי".

סרם הוחלט מי יחליף את פאר סגל באיילון.



יעל פאר סגל | צילום: רמי זרנגר

יעל פאר סגל, סמנכ"לית וראש אגף שיווק, שירות, תקשורת ואחריות תאגידי באיילון ביטוח ופיננסים, הודיעה על החלטתה לסיים את תפקידה בחברה. זאת, לאחר כהונה של 8 שנים כחברת הנהלה וראש האגף ובסך הכול לאחר 15.5 שנים בחברה. סרם הצטרפותה לאיילון ביטוח, שימשה כמנהלת שיווק במנורה מבטחים. פאר סגל תמשיך בתפקידה בחודשיים הקרובים עד למציאת מחליף וחפיפה מסודרת. מהחברה נמסר, כי במסגרת תפקידה הבכיר באיילון, אשר חולש על מספר תחומים מרכזיים בפעילות החברה, רשמה פאר סגל הישגים משמעותיים. בין היתר, הובילה ושיכללה את האסטרטגיה השיווקית של החברה; הקימה והובילה אגף שירות ומערך חוויית הלקוח בחברה, תוך הטמעת תפיסת מצוינות בשירות כאסטרטגיה ארגונית מובדלת בענף הביטוח. בנוסף, ובכובעה כסמנכ"לית השיווק, יזמה והובילה אסטרטגיית מיתוג חדשה ועדכנית ואף ניהלה מהלך להטמעת שפת מותג המשקפת את האנרגיה החדשה בקבוצה.

עוד נמסר כי במקביל, הובילה פאר סגל את התקשורת השיווקית והתאגידי בחברה; מיסדה את תחום האחריות התאגידי בחברה (ESG) והובילה אותה לדירוג פלטינה+, בממד 'מעלה ESG', תוך פרסום 3 דוחות תאגידיים לקבוצה. בנוסף, ייסדה קהילת נשים מקצועית - איילון WOMEN, לראשונה בענף הביטוח בישראל.

שרון רייך, מנכ"ל איילון ביטוח ופיננסים: "יעל היא אחת המנהלות

קופל גרופ חגגה 25 שנות פעילות



מסיבת הסילבר בקופל גרופ | צילום: ג'ינג'י הפקות

כ-1,500 סוכני ביטוח מכל רחבי הארץ הגיעו לאולמי WIN בעמק חפר לחגוג את מסיבת ה"סילבר" - 25 שנות פעילותה של קופל גרופ, בבעלות מיקי קופל.

את הערב פתח הזמר היווני המיתולוגי טריפונאס שהלהיב את הקהל בצלילי הבוזוקי והקצב היווני. את המסיבה חתם ה-DJ איתי גלו, שהרים את הרחבה עד אחרי חצות.

זה היה ערב יוצא דופן, בסימן הבעת אמון, התמדה ורוח משפחתית. "יש כאן סוכנים שהולכים איתנו מהיום הראשון, ולצידם סוכנים צעירים שעושים איתנו את צעדיהם הראשונים בענף", אמר מיקי קופל.

קופל גרופ מעסיקה כ-200 עובדים ופעילה עם למעלה מ-2,000 סוכנים בפריסה ארצית, הפועלים בכל תחומי פעילותה לאורך השנים.

שחם אורלן רכשה את תיק הביטוח של יורם תיכון

הודיעה כי תחפש הזדמנויות נוספות לרכישה



מימין: גל תיכון, יוסי פרץ, יורם תיכון, יניב גל, רן ברעם, נתנאל מנדלסון, אנה קפלון, פלי רבי, אייל בריק

יורם תיכון יוצג על ידי עו"ד יניב גל, שותף במשרד קן-דרור, הראל ושות'. את שחם אורלן ייצג עו"ד אייל בריק ממשרד יונתן, בריק ושות'.

שחם אורלן הודיעה על רכישת התיק הביטוחי של **יורם תיכון**, זאת בהמשך למדיניות האסטרטגית שלה של הגדלת פעילותה והעמקת אחיזתה בשוק הביטוח. המהלך מצטרף לשורת רכישות שביצעה החברה מתחילת השנה.

מהחברה נמסר כי מדובר בתיק גדול, ותיק ובעל מוניטין, שבו החברה רואה פוטנציאל עסקי רחב לפיתוח והרחבה וכן כי רכישה זו אינה המהלך האחרון, וכי בכוונתה להמשיך לחפש הזדמנויות לרכישות נוספות.

עוד נמסר כי החברה רואה ברכישות הללו חלק בלתי נפרד מהחזון שלה – להיות גוף מוביל, חדשני ומבוסס בשוק הביטוח בישראל, עם מיקוד בסוכני הסוכנות, בשירות, מקצועיות וצמיחה לטווח ארוך.

רן ברעם מנכ"ל שחם אורלן: "האסטרטגיה שלנו ברורה – לאתר, לרכוש ולפתח תיקים בעלי ערך מוסף אמיתי, להעניק ללקוחות שירות מצוין ולהמשיך לייצר צמיחה מתמשכת וזאת לצד ההשקעה בפיתוח העסקי של סוכני הסוכנות".

פלתורס ברמן ממוזגת את פעילות יורם שוורץ

המטרה: חיזוק פעילותה בתחום ביטוח אחריות מקצועית



מימין: דניאלה נועם, פיני בן עבו, יורם שוורץ, נתנאל מנדלסון, יניב גל | צילום: יח"צ מגדל סוכנויות

ההיצע המקצועי, וינגיש ללקוחות הסוכן את סל המוצרים הנרחב שיש לפלתורס ברמן להציע".

סוכנות **פלתורס ברמן**, מקבוצת **פלתורס ביטוח**, הפועלת במסגרת **מגדל סוכנויות** מודיעה על מיזוג פעילותה של סוכנות הביטוח של **יורם שוורץ**, המתמחה בביטוח אחריות מקצועית ובפתרונות ייחודיים ללקוחות פרטיים ועסקיים.

מפלתורס נמסר כי המהלך נועד להרחיב את סל השירותים, להעמיק את התמחות החברה בתחום ביטוחי האחריות המקצועית, ולייצר פלטפורמה משותפת שתספק מענה רחב ומותאם-אישי ללקוחות, תחת קורת גג אחת.

עוד נמסר כי שילוב פעילותו של שוורץ, סוכן ביטוח ותיק, מבטיח שמירה על רצף השירות והרחבת ההיצע המקצועי. שוורץ יוצג על ידי עורך הדין **יניב גל**.

פיני בן עבו, מנכ"ל פלתורס: "יורם שוורץ, סוכן ביטוח ותיק ומוערך, צבר במהלך השנים מוניטין של מומחיות, מקצועיות ושירות אישי. שילוב פעילותו בפלתורס ברמן מבטיח שמירה על רצף השירות והרחבת

סאפיינס תירכש על ידי Advent תמורת 2.5 מיליארד דולר

קרן ההשקעות צפויה להאיץ חדשנות בפתרונות הביטוח של סאפיינס



רוני על-דור | צילום: גל חרמוני

סאפיינס אינטרנשיונל קורפוריישן N.V., המתמחה בפתרונות תוכנה חכמים מבוססי SaaS לתעשיית הביטוח, הודיעה היום כי חתמה על הסכם סופי לרכישתה על ידי **Advent**, קבוצת השקעות פרייבט אקוויטי גלובלית, תמורת 43.50 דולר למניה רגילה, בעסקת מזומן המשקפת לסאפיינס שווי של כ-2.5 מיליארד דולר.

על פי תנאי ההסכם, שאושר פה אחד על ידי דירקטוריון סאפיינס, בעלי המניות של סאפיינס יקבלו 43.50 דולר למניה רגילה במזומן, המייצגים פרמיה של כ-64% ביחס למחיר הסגירה של מניית סאפיינס שעמד על 26.52 דולר ב-8 באוגוסט 2025, ופרמיה של כ-51% על המחיר הממוצע של סאפיינס ב-30 יום ו-60 יום האחרונים, נכון ל-8 באוגוסט 2025.

העסקה צפויה להיסגר ברבעון הרביעי של 2025 או ברבעון הראשון של 2026, בכפוף לעמידה בתנאי הסגירה המקובלים, לרבות אישור בעלי המניות של סאפיינס וקבלת אישורים רגולטוריים.

עם השלמת העסקה, מניות סאפיינס הרגילות לא ייסחרו עוד בבורסה, וסאפיינס תהפוך לחברה פרטית. **פורמולה מערכות**, בעלת המניות הקיימת בסאפיינס, תשמור על אחזקת מיעוט בחברה.

מהחברה נמסר, כי שילוב אסטרטגי זה יאפשר לסאפיינס להאיץ את מפת הדרכים לחדשנות ולהרחיב את פריסתה הגלובלית ויעצים את יכולתה לספק ערך רב יותר ללקוחותיה, לעובדיה ולשותפיה. מהחברה הביעו אמון כי הרכישה תניע טרנספורמציה דיגיטלית בתחום טכנולוגיית הביטוח, "תוך מינוף הטכנולוגיה החזקה של סאפיינס והמומחיות התפעולית של Advent כדי ליצור פתרונות חדשים ולשפר את ביצועי הלקוחות".

רוני על-דור, מנכ"ל סאפיינס: "עסקה זו מסמנת אבן דרך משמעותית במסע של סאפיינס, ומדגישה את הצלחת האסטרטגיה שלנו, את המחויבות שלנו לספק ערך יוצא דופן ללקוחותינו ואת החוזה של הצוות הגלובלי שלנו. לאחר תהליך בחינה, אישר דירקטוריון החברה את העסקה, אשר מניבה תוצאה מצוינת לבעלי המניות של סאפיינס, ומספקת להם ערך מזומן משמעותי בפרמיה אטרקטיבית.

"אנו נרגשים להיכנס לפרק הבא עבור סאפיינס בשיתוף פעולה עם Advent כדי להמשיך ולתמוך בחברות הביטוח בכל מסע הטרנספורמציה שלהן, ולספק את חדשנות המוצר ומצוינות השירות

שהן מצפות מאיתנו. סאפיינס נותרה מחויבת לחלוטין להיות מובילה עולמית בפתרונות תוכנה לביטוח מבוססי SaaS, דיגיטציה ובינה מלאכותית בתחומי פעילותה בשוקי ה-Annuities & Pension Life וה-C&P".

דאגלס הולסטרום, דירקטור ב-Advent: "אנו שמחים לשתף פעולה עם סאפיינס כדי לתמוך בשלב החדשנות הבא שלה. חברות הביטוח פונות יותר ויותר לטכנולוגיה כדי לאפשר צמיחה ורווחיות, לקדם חדשנות ולשפר את החוסן העסקי - כאשר סאפיינס היא שותפה קריטית המאפשרת זאת עבור חברות הביטוח המובילות בשוק ברחבי העולם. נעבוד עם החברה כדי להאיץ את ההשקעות בחדשנות טכנולוגית, בינה מלאכותית ומרכזיות לקוח. עסקה זו מגיעה בתקופה קריטית של שינוי בשוק, ואנו מאמינים שסאפיינס תוכל לנווט בשוק זה בצורה יעילה יותר כחברה פרטית".

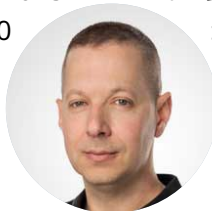
גיא ברנשטיין, מנכ"ל פורמולה, אמר: "פורמולה תישאר בעלת מניות בסאפיינס והיא נרגשת לשתף פעולה עם Advent כדי להאיץ את המעבר לבינה מלאכותית ול-SaaS, ולספק את הדור הבא של פתרונות ביטוח ללקוחות. שותפות זו בנויה על מחויבותה ארוכת השנים של פורמולה לחדשנות תוך כדי הבאה של המומחיות והמשאבים הגלובליים של Advent. הלקוחות יכולים להיות סמוכים ובטוחים כי מערכות היחסים המהימנות, איכות השירות והמעמד המוביל בתעשייה עליהם הסתמכו עד כה - יישמרו, ואף יתחזקו ויתחזקו על ידי חזון משותף להנעת עתיד טכנולוגיית הביטוח".

IBI בהטבה למצטרפים ל-IBI SMART

מנוי להפעולת תל אביב בכדורגל למצטרפים חדשים לאפליקציית המסחר, במגבלות

2025, ומוגבלת ל-500 מנויים שיפתחו חשבון בהיקף מינימלי של 15,000 שקלים, כאשר מי שהחזיק במנוי בעונת המשחקים הקודמת אינו זכאי להטבה.

דייב לובצקי, מנכ"ל IBI בית השקעות: "בכך מרחיבה IBI את שיתוף הפעולה עם הקבוצה מעבר לחסות ומגדילה את תמיכתה בהפעולת באופן בו כלל הצדדים נהנים והספורט הישראלי מרוויח. יחד נקבע רף חדש של מנויים לקבוצה".



דייב לובצקי
| צילום: אייל טואג

IBI בית השקעות, נותנת החסות הראשית של קבוצת הפועל תל אביב בכדורגל, משיקה הטבה לחובבי הכדורגל וההשקעות: מי שיפתח חשבון מסחר חדש באפליקציית המסחר IBI SMART יקבל מנוי למשחקי הבית של הפועל תל אביב בעונת 2025/26.

לטובת הפרוייקט תרכוש IBI מהפעולת עבור המצטרפים עד 500 מנויים חדשים ליציע 7 או 8 העליונים באצטדיון בלומפילד. ההטבה הנה בתוקף עד ל-31 באוגוסט

עובדי קבוצת הראל התנדבו עם ילדיהם בחופש הגדול



משמאל: אבישי אחימאיר, מתנדבי הראל וילדיהם | קרדיט: יח"צ

מרגש לכן. זו לא רק תרומה, זו גם דרך לגדל דור שמבין את החשיבות של קהילה, חמלה ואחריות חברתית".

במהלך השבוע הראשון של חודש אוגוסט הגיעו מאות עובדי קבוצת הראל יחד עם ילדיהם לימי התנדבות מרוכזים שנערכו בתיאטרון היהלום ברמת גן. במסגרת הפעילות, ארוזו הילדים וההורים כ-800 מארזים לבית הספר עבור ילדים ממשפחות מעוטות יכולת.

היוזמה, אשר מתקיימת זו השנה השלישית, הנה חלק ממערך ההתנדבות של קבוצת הראל. ההתנדבות כללה גם הרצאה של אלון בריקמן, מייסד עמותת אלון ואלה, על החשיבות בהתנדבות, הנתינה והחמלה ועל ההתמודדות עם אתגרים והחשיבות של התמדה ואמונה עצמית.

במהלך הפעילות, הילדים והעובדים ארוזו יחד את המארזים והכינו אגרות שנה טובה למקבלי התרומות. בסיום, הילדים צפו בהצגה "כראמל".

אבישי אחימאיר, מנהל אגף חווית עובדים: "היה מרגש לראות את ילדי העובדים לוקחים חלק פעיל ומשמעותי בפעילות ההתנדבותית. אנחנו בהראל, מאמינים שהחינוך לערכים של נתינה וערבות הדדית מתחיל בגיל צעיר, וההשתתפות של הילדים לצד הוריהם היא ביטוי

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



**אופטימיזציה של עבודה עם בינה מלאכותית:
 מודל GTP לשיפור אינטראקציה וביצועים**

ניווט בנוף הבינה המלאכותית עם מודל ה-GTP (Goal, Tool, Prompt)

הפלטפורמה המתאימים ביותר לביצוע המשימה.

• **האות P מסמלת את ניסוח המדויק (PROMPT) של הנחיה:**
 ניסוח הנחיה מדויקת ויעילה ביותר לכלי שנבחר.

GOAL - הגדרת המטרה:

זהו השלב היסודי והקריטי ביותר. הגדרת המטרה מצריכה הבהרה של היעדים לפני תחילת האינטראקציה. מטרה מוגדרת היטב משמשת כעיקרון מנחה לבחירת כלים וניסוח הנחיות בהמשך. עצם המחשבה וההגדרה על מטרה מדויקת המבוססת על יעדים - KPI מאפשרת הבנת הצורך ובחירת השלבים הבאים באופן מדויק וברור יותר. בהגדרת המטרה של הפעילות אנו מאפשרים לנו ולמודל להבין את הצורך הברור של המשימה. המטרה יכולה להיות פשוטה כגון: אני רוצה להשיג יותר לידים, או אני רוצה תוכנית עבודה מסודרת לפי מוצרים ועמלות. ניתן להגדיר מטרה עיקרית וכמה מטרות משנה כדי להבין את רצף הדרישות מהמודל.

דוגמה פשוטה:

• **מטרה לא מוגדרת:** "אני רוצה ליצור תוכן לשיווק".

• **מטרה מוגדרת לפי GTP:** "אני רוצה לייצר 5 כותרות קמפיין שיווקי לרשתות חברתיות עבור מוצר חדש - מטהר אוויר חכם". הכותרות צריכות להיות קצרות, קליטות ולפנות לקהל הצעיר. הטון צריך להיות משוחחר ויצירתי.

ניתן להוסיף למטרות גם יעדים כמותיים (KPI) לצורך חיידוד המטרות הספציפיות הכוללים המרות, קליקים, מכירות ויעדים עסקיים נוספים.

TOOL - בחירת הכלים

שלב זה מתמקד בבחירה אסטרטגית של כלי AI ומודלים/פלטפורמות. עקב ריבוי הכלים והפיצרים שניתן להשתמש בהם, ישנה חשיבות לבחירת הכלי המתאים בכדי למנוע בזבוז זמן ומשאבים וכדי לקבל את המשך בעמוד הבא <<<

הבינה המלאכותית (AI) מייצגת כיום שינוי פרדיגמה עמוק, המעורר מהפיכה במגזרים מגוונים. יכולותיה משתרעות על שיפור חוויות למידה, טיפוח יצירתיות, יעול ניהול ידע ואוטומציה של משימות מורכבות, ובכך מגבירות באופן משמעותי את היעילות והחדשנות.

ב-insurAI הרמנו את הכפפה ובנינו מודל שמשלב עבודה נכונה עם מודלי AI וכלי הציאט השונים, מודל שיהיה מצד אחד פשוט ומובן ומצד שני מעניק דרך, חשיבה וביצוע מדויקים יותר לכול מי שמשתמש בכלי AI באופן שוטף. מניתוח שביצענו, אנו למדים כי 77% מהמכשירים שאנו משתמשים כבר בעלי יכולות AI המאפשרות שימוש מהיר ופשוט מכול מכשיר, אך עדיין עסקים מתקשים במימוש הפוטנציאל בעסק למרות יתרונותיו הגדולים. בשימוש במודל GTP ועל ידי חשיבה והבנת האפשרויות, העסקים יכולים להתייעל בעד פי 3 באמצעות שימוש בכלי הנכון וכתובת פרומפט מדויק.

עם זאת, היעילות האמיתית של מערכות AI קשורה באופן אינהרנטי לאיכות האינטראקציה האנושית וליכולת להנחות ביעילות מערכות אלו. ללא אינטראקציות מובנות היטב, הפוטנציאל לעמידות, פרשנות שגויה וייצור תפוקות לא אופטימליות גובר. הנוכחות הנרחבת של AI כמעט בכל תעשייה מדגישה צורך קריטי בגישה סטנדרטית ומובנית לאינטראקציה בין אדם ל-AI, מודל ה-GTP הוא מסגרת שנוצרה כדי לתת מענה לצורך זה, והוא מציע מתודולוגיה שיטתית המבטיחה שהאינטראקציה תהיה מכוונת, מדויקת ויעילה.

הצגת מודל ה-GTP: מסגרת תלת-שלבית לאופטימיזציה של זרימת עבודה ב-AI

מודל ה-GTP מציע גישה שיטתית, תלת-שלבית, לאינטראקציה עם AI והוא מורכב משלושה רכיבים עיקריים:

• **האות G מסמלת את המטרה (GOAL) של המשימה:** הגדרת מטרה ברורה וחד-משמעית למשימה.

• **האות T מסמלת את הכלי שנבחר (TOOL):** בחירת כלי ה-AI או

המשך מהעמוד הקודם <<<

• **מטרה:** יצירת כותרות קמפיין למטהר אוויר חכם לקהל צעיר

• **כלי:** ג'מיני / GPT-4

• **הנחיה:** "אתה אסטרטג שיווקי המתמחה בשיווק לצעירים. צור 5 כותרות קליטות וקצרות עבור קמפיין לרשתות חברתיות של מטהר אוויר חכם". הכותרות צריכות להדגיש את החוויה הייחודית של אוויר נקי וטרי. הטון צריך להיות משוחרר, יצירתי והומוריסטי. הימנע משימוש בשפה טכנית או מורכבת. השתמש בהאשטאגים רלוונטיים.

יישום המודל בתחומים שונים

מודל ה-GTP הוא אוניברסלי וניתן ליישום במגוון רחב של תחומים:

• **שיווק ויצירת תוכן:** המודל מאפשר יצירה מהירה של קמפיינים מותאמים אישית, תכנים לרשתות חברתיות ותיאורי מוצר, תוך שמירה על עקביות מותגית והתאמה לקהלי יעד שונים. כאשר מגדירים את המטרה של הקמפיין, בוחרים כלי מתאים והנחיה מתאימה נקבל תוצרים מדויקים ואיכותיים ונייעל את העבודה שלנו.

• **שירות לקוחות:** באמצעות המודל ניתן לבנות צ'אטבוטים וירטואליים המסייעים במענה לפניות נפוצות באופן מדויק ואמפתי, ומפחיתים את העומס על נציגים אנושיים. המודל מאפשר להגדיר את המטרה המדויקת ולא כללי לכול שירות הלקוחות ובכך להתאים כלי כגון בוט או ווטסאפ, סוכן AI עם הנחיה מדויקת על אופי השירות, המענה שתוצא לסוג הלקוח ונקבל תוצר המתאים למטרה שהגדרנו.

• **מחקר וייעוץ:** המודל מאפשר לסכם מאמרים אקדמיים, לנתח נתונים

התוצאה הנכונה והטובה למטרה שהגדרתי. הבחירה חייבת להתבסס בקפדנות על אופי הבעיה שהוגדרה בשלב ה-G, ועל מאפייני הנתונים והדרישות. לדוגמה, עבור יצירת תוכן טקסטואלי נרחב, נבחר כלי כמו: ג'מיני, קלאוד, GPT, בעוד שעבור יצירת תמונות, נשתמש בכלים ייעודיים כמו: E-DALL/מידג'רני, heygen ועוד.

במידה ומדובר במטרה ספציפית כגון הכנת סרטון, חוות דעת משפטית או מחקר רפואי, ניתן לבחור במגוון כלים ייעודיים הקיימים ברשת ולהתמקד בכלים הייעודיים.

דוגמה פשוטה:

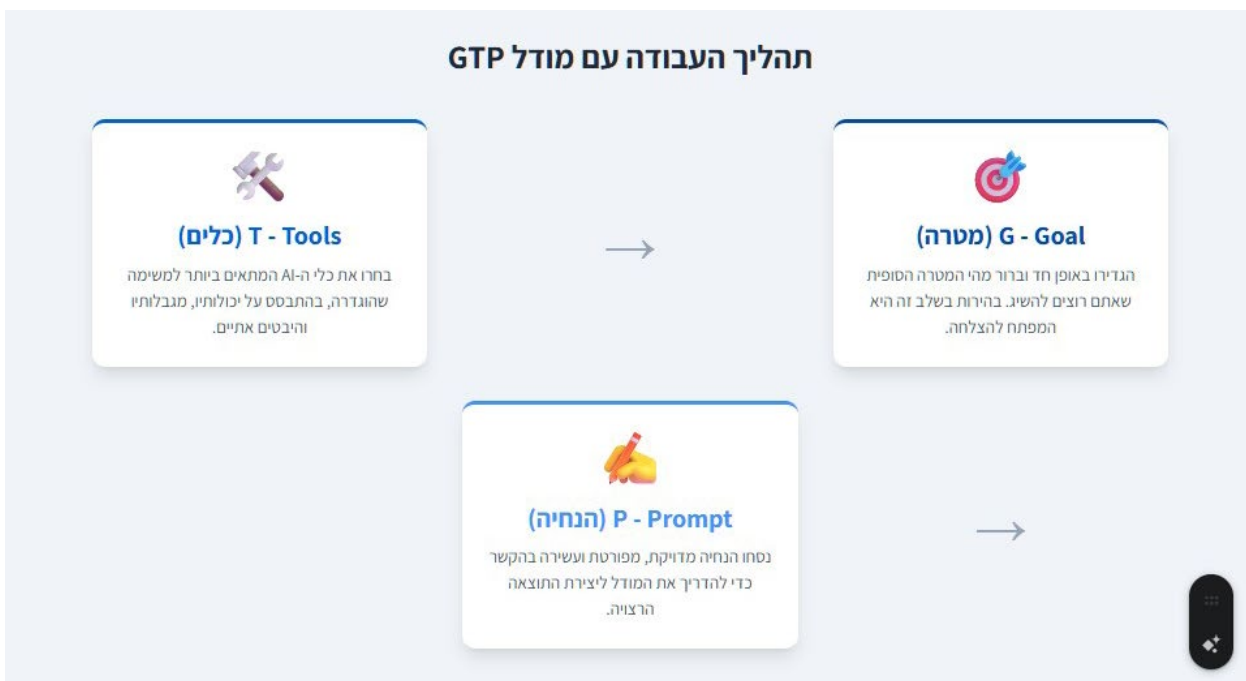
• **מטרה:** יצירת כותרות לקמפיין שיווקי.

• **כלי מתאים:** מודל שפה גדול כמו Gemini Pro או GPT-4, שיכול להבין את דרישות הטון והקהל ולייצר טקסט.

PROMPT - ניסוח ההנחיה

אחד החסרונות של רוב המשתמשים בכלי ה-AI הוא ההנחיה, או כיצד לנסח בצורה מדויקת כדי לקבל תוצרים המתאימים למטרה שלי ולאופי העסק שלי. לכן ההנחיה שהיא ההוראה הישירה הניתנת ל-AI מה לבצע וניסוחה המדויק חיוני להפקת ביצועים אופטימליים. הנחיה טובה צריכה להיות ספציפית, מפורטת ולכלול את כל ההקשר הרלוונטי, תוך התייחסות למטרה שהוגדרה בשלב הראשון ולכלי שנבחר.

דוגמה פשוטה:



המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<

לשמש כקלט לזיקוק מתמיד של ההנחיות והתאמת בחירת הכלים, תוך אימוץ גישה מתמשכת לשיפור ביצועי ה-AI.

4. טיפוח תרבות של ניסויים: יש לעודד משתמשים להתנסות בטכניקות הנחיה שונות, בפרמטרים של מודלים ובשילובים של כלים כדי למצוא את הגישה האופטימלית עבור משימות ספציפיות. תרבות זו של ניסויים תאיץ את הלמידה ואת היכולת למנף את מלוא הפוטנציאל של ה-AI.

סיכום

מודל ה-GTP מציג מסגרת חזקה ושיטתית לאופטימיזציה של אינטראקציה עם בינה מלאכותית, המגשרת ביעילות על הפער בין כוונות אנושיות לבין הבנת המכונה. האפשרויות הרבות והבלבול הרב בכול הנוגע לשימוש בכלי AI מחייב שימוש במתודולוגיה פשוטה וברורה בכול אינטראקציה כדי לעבוד נכון ולייעל את עבודתנו ואת התוצרים שניתן להפיק מה-AI. יישום קפדני של עקרונות המודל מוביל באופן עקבי לתוצאות מדויקות, רלוונטיות ויעילות יותר על פני מגוון רחב של יישומים. על ידי אימוץ מודל ה-GTP, ארגונים יכולים לנווט את עבודת המנהלים ביעילות במורכבות של אינטראקציה עם AI למקסם את היתרונות שלו תוך מזעור סיכונים, ובסופו של דבר להשיג תוצאות עסקיות וארגוניות משופרות.

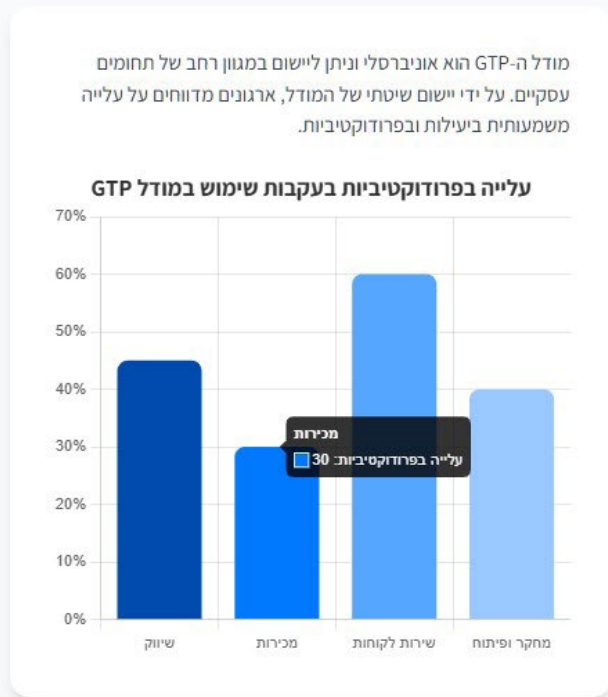
מורכבים ולספק המלצות מדויקות, ובכך לשחרר זמן יקר למשימות יצירתיות ואנליטיות ברמה גבוהה. כאשר אנו רוצים לנתח מידע מורכב ולקבל תוצרים שישפיעו על הפעילות שלנו ישנה חשיבות להשתמש במודל להגדרת המטרה - מה נרצה להבין מהמחקר או הנתונים, לבחור כלי שיודע להתמודד עם טבלאות ונתונים מורכבים ואז לתת הנחיה מדויקת לכלי כיצד לחפש את הניתוח והתוצרים מהנתונים.

המלצות מעשיות ליישום מודל ה-GTP:

- 1. הטמעת הכשרה מקיפה:** ארגונים צריכים להשקיע בתוכניות הכשרה מקיפות המלמדות את עקרונות מודל ה-GTP, כולל ניסוח מטרות ברורות, קריטריונים לבחירת כלים, וטכניקות מתקדמות להנדסת הנחיות. הכשרה זו צריכה לכלול תרגילים מעשיים ומקרי בוחן רלוונטיים לתחום הפעילות.
- 2. פיתוח תיעוד סטנדרטי:** יש ליצור תיעוד מפורט עבור כל יישום GTP שיכלול את המטרה שהוגדרה, הכלי שנבחר, ההנחיות הספציפיות ששימשו, ותוצאות צפויות. תיעוד זה יקל על שיתוף ידע, יבטיח עקביות וישמש כבסיס לשיפורים עתידיים.
- 3. הקמת לולאות משוב וזיקוק:** יש ליצור מנגנונים לניטור מתמשך של תפוקות ה-AI ולאסוף משוב ממשתמשי קצה. משוב זה צריך

מודל GTP בפעולה: יישומים ויתרונות

- שיווק ומכירות** יצירת קמפיינים ממוקדים, כתיבת אימיילים מותאמים אישית וניתוח נגמות שוק במהירות וביעילות.
- שירות לקוחות** בניית צ'אטבוטים חכמים המספקים מענה מדויק 24/7, וניתוח משוב לקוחות לשיפור השירות.
- מחקר ופיתוח** סיכום מאמרים אקדמיים, ניתוח נתונים מורכבים וסיוע בכתיבת קוד, מה שמשחרר זמן לחדשנות.



תחולת סעיף 14 לעובדים בענף ההנדסה



סוגיות פנסיוניות וביטוחיות
עו"ד יניב גל

ההפרשה להסדר הפנסיוני שקיים לעובד אצל אותו מעסיק, שאז ככלל לא תחולנה הוראות צו פנסיה חובה (לרבות סעיפים 7 ו-9 לצו לעניין החלת סעיף 14 לחוק הפיצויים) באותו הזמן; ברם, אם בחלוף פרק זמן היו שיעורי ההפרשה הנדרשים לפי צו פנסיה חובה (לרבות תיקון שיעורי ההפרשות לפי צו ההרחבה המתקן) גבוהים מההסדר הפנסיוני הקיים אצל המעסיק, שאז אוטומטית ייראו בצדדים ליחסי העבודה ככפופים לצו על כל הוראותיו.

סעיף 7 לצו פנסיה חובה קובע, מקום בו חל הצו כאמור לעיל, כי על שיעורי ההפרשה למרכיב הפיצויים כנדרש בצו פנסיה חובה (סעיף 6(ד) הנ"ל), יחולו הוראות סעיף 14 לחוק הפיצויים, כך שאותם תשלומי מעסיק (על פי השיעורים המתחייבים כאמור) "...יבואו במקום תשלום פיצויי פיטורים בהתאם לסעיף 14 לחוק פיצויי פיטורים, בגין השכר, הרכיבים, התקופות והשיעורים שבגינם נעשתה ההפרשה בלבד".

כמו כן, אם בוחר המעסיק בהודעה לקופת הפנסיה של העובד עם עותק בכתב לעובד, לפי סעיף 9(א) לצו פנסיה חובה להפריש לקופה סכומי פיצויים שמעל לחובה לפי הצו ועד לשיעור של פיצויים מלאים (8.33% לגבי עובד במשכורת, בהתאם לחישוב הקבוע בסעיף 12 לחוק הפיצויים וכהגדרת מונח זה באותו סעיף), וכפי שרכיב נוסף זה מכונה בצו פנסיה חובה "השלמת פיצויי פיטורים", כי אז יהיה רשאי המעסיק להחיל עליהם את סעיף 14 לחוק הפיצויים (לבחירת המעסיק, כאמור באותו סעיף) ולהודיע שכספי השלמת פיצויי הפיטורים האמורים יבואו (גם הם) במקום פיצויי פיטורים; אולם במקרה זה, החלת סעיף 14 הנ"ל היא לפי בחירת המעסיק כאמור בסעיף 9(ד) לצו פנסיה חובה, ואם לא יבחר המעסיק כאמור (אך כן בחר בביצוע השלמת פיצויי פיטורים לקופה), אז "ישחרר לעובד את כל הכספים שנצברו לו, במועד קרות אירוע המזכה בפיצויי פיטורים ונוסף על כך ישלם לעובד הזכאי את יתרת חוב הפיצויים בהתאם להוראות חוק פיצויי פיטורים...".

כמובן שככלל יש לבחון גם קיומם של הסכמים קיבוציים (או צווי הרחבה) אחרים, ככל שרלוונטיים לענף העיסוק של כל עובד ומעסיק (למשל, הוראות צו ההרחבה למסגרת לביטוח פנסיוני מקיף בתעשייה, משנת 2006, וסעיף 11 שבצו לעניין החלת סעיף 14 לחוק הפיצויים), ככל שבהם מוחלות הוראות באורח אוטומטי לפי אותו ענף.

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

שאלה

האם צו ההרחבה לפנסיה חובה, לרבות חלק ההפרשות לפיצויים, חל על עובדים בחברה הנותנת שירותי הנדסה, בשים לב לעובדים שהחלו את עבודתם בחברה לאחר שנת 2008?

תשובה

צו ההרחבה (נוסח משולב) לפנסיה חובה 2011 (שבמקורו פורסם בינואר 2008; ולהלן – **צו פנסיה חובה**) חל על כל עובד (קרי, כאשר מתקיימים יחסי עובד ומעסיק) שאין לו הסדר פנסיוני טוב יותר (בבחינת שיעורי ההפרשה הפנסיוניים) במקום העבודה (בין לפי הסכם אישי ובין מכוח הסכם קיבוצי), כאשר הבדיקה נעשית בכל רגע נתון על פי שיעורי ההפרשה המחויבים לפי צו פנסיה חובה (הטבלה שבסעיף 6(ד) לצו).

כן יודגש, כי עד לשנת 2016 חל צו פנסיה חובה לגבי עובדים שנערך עבורם הסדר פנסיוני על שכר קובע שאינו עולה על השכר הממוצע במשק; ואילו החל מיום 01.07.2016, ועם כניסתו לתוקף של צו ההרחבה בדבר הגדלת ההפרשות לביטוח פנסיוני במשק (להלן – **צו ההרחבה המתקן**), הוראות צו פנסיה חובה חלות גם לגבי עובדים בעלי שכר גבוה מכך, אולם הותר לקבוע בהסכם עם העובד את גובה ה"שכר הקובע" (שעליו תחול חובת ההפרשה להסדר הפנסיוני) להיות נמוך משכרו האמיתי של העובד אך לא מתחת לשכר הממוצע במשק.

על כן ככל שיש תחולה להוראות הצוים הנ"ל (כמפורט מעלה) על צדדים מסוימים ליחסי העבודה, כי אז ממילא יחול לגביהם גם סעיף 14 לחוק פיצויי פיטורים, תשכ"ג-1963 (להלן – **חוק הפיצויים**) מכוח האמור בסעיף 7 לצו פנסיה חובה כיחסי שיעורי הפרשת החובה שבצו פנסיה חובה, כהפקדות במקום פיצויים; ולבחירת המעסיק גם על השלמות שיבצע (אם יבצע) למרכיב הפיצויים (השלמת פיצויי פיטורים כמשמעות סעיף 9(א) לצו פנסיה חובה) ניתן להחיל את סעיף 14 לחוק הפיצויים ושכספי השלמה אלה יבואו גם הם במקום חבות בפיצויים (ראו בהמשך ההתייחסות למצב זה של השלמת פיצויי פיטורים והפררוגטיבה של המעסיק) עד לשיעור ההשלמה שיבוצע מתוך כלל החבות לפיצויי פיטורים לפי חוק הפיצויים.

דהיינו, אם בשנה מסוימת היו שיעורי ההפרשה עבור עובד פלוני מכוח צו פנסיה חובה או לפי צו ההרחבה המתקן נמוכים מסך