



אדיר חומסקי & ורשבסקי | שותפו



ראשון

מקום



זו גאווה

כלל גאה להיות
מספר 1 בתשואות
במסלול השקעה
"משולב סחיר"

בדגש על חברות
כחול לבן
מתחילת השנה
ובשנה האחרונה

לפרטים נוספים <

כלל CLaL

*הנתונים מתייחסים למסלול "כלל חברה לביטוח בע"מ משולב סחיר"
מתחילת שנת 2025 ועד סוף יולי 2025 ושנה אחרונה 1.8.2024-31.7.2025



נסף בצד – אבל איפה?

הסקר החברתי 2024 של הלמ"ס מגלה את מפת החיסכון של הישראלים - ומשרטט את ההבדלים בין אוכלוסיות שונות: מגדר, גיל, מוצא ומצב תעסוקתי / עמ' 6



27 שנות חסע

עדיף חוגגת 27 ושבועון עדיף מציינ גיליון מס' 1,350 | דרך שהחלה עם עיתון בפקס הפכה לבית המקצועי של קהילת הביטוח והפיננסים בישראל / עמ' 4



דוחות בשקיים

הפניקס, הראל וכלל ביטוח מציגות בחציון הראשון של 2025 רווחים פנטסטיים | ומה הביצועים של חברות אחרות? / עמ' 31-24



מספיחי הקורונה

מה עלה בגורל הבקשה לייצוגית שהוגשה נגד 12 חברות ביטוח בתקופת המגפה?

8

לפנסיונרים בלבד

מנורה מבטחים משיקה מסלול השקעה למקבלי קצבה עם חשיפה מוגברת למניות

12

עין בוחנת

מידרוג ניתחה את הביצועים של הפניקס ביטוח ומור השקעות - וזה הדירוג שהעניקה להן

14-17

שינויים וחילופים

מיכל גור-כגן פורשת ממגדל | החטיבות עוברות למודל ניהול ורטיקלי

32

לא מה שחשבתם

היכן באמת מצויה ההשקעה הטובה ביותר בשוק ההון?

38



לזכות בפעם החמישית ולהרגיש כמו בפעם הראשונה

פספורטכארד גאה להיות החברה עם הציון הגבוה ביותר מבין כל חברות הביטוח במדד השירות שפורסם על ידי רשות שוק ההון



PassportCard

חברת ביטוחי הנסיעות הגדולה בישראל



מסע של 27 שנים, 1,350 תחנות בדרך

החיבור לקהילה, להנגיש ידע וכלים בזמן אמת, להיות החוט המקשר בין עולם הרגולציה לבין הפרקטיקה היומיומית, בין האתגרים המורכבים של היום לבין פתרונות המחר.

כל אחד מ-1,350 הגיליונות הוא צעד. צעד קטן שהפך לשביל, שביל שהפך לדרך, ודרך שהפכה למסע. מסע שבו לא היינו לבד לרגע - אלא צעדנו כתף אל כתף עם קהילה שלמה, רחבה, מגוונת ומובילה. וכעת, כשאנו עומדים בצומת של 27 שנים, ברור לנו דבר אחד: זהו לא סיום מסע אלא תחילתו של פרק חדש. אם 1,350 צעדים כבר נעשו, הרי שהדרך ל-1,350 הצעדים הבאים - ואלה שיבואו אחריהם - נפרשת מולנו - רחבה יותר, מאתגרת יותר, ומבטיחה הרבה יותר.

יובל נוריאל,
מנכ"ל עדיף



27 שנים. 1,350 גיליונות. לכאורה - נתון יבש, לוח שנה שהתקדם, גיליון שנוסף על גיליון. אבל מי שמביט לעומק מבין מיד: זו אינה רק ספירה לאחור של שבועות, אלא מסע ארוך טווח, מסע של קהילת הביטוח והפיננסים של ישראל שהולכת יחד עם עדיף כבר קרוב לשלושה עשורים. במהלך השנים הפך השבועון מצינור מידע למגדלור של ממש בענף הביטוח והפיננסים. כל גיליון נוסף אינו עוד דף בעיתון, אלא נדבך בבניין מתמשך - בית מקצועי, קהילה חיה, במה משותפת שבה נפגשים רעיונות, ויכוחים, השראות ופתרונות.

משבועון שנשלח בפקס, צמח גוף תקשורת שלם: פורטל עדיף+ הפך ללב הפועם של החדשות, הניתוחים והפרשנויות בענף. הכנסים המקצועיים והענפיים של עדיף שהחלו כיוזמות קטנות הפכו לאירועי דגל המשפיעים על סדר היום, שבהם נקבעים כיוונים אסטרטגיים ומעוצבות שותפויות חדשות. מכללת עדיף, שנולדה מתוך תחושת שליחות, מכשירה לא רק את דור המחר אלא גם מפתחת את דור ההווה - סוכנים, מנהלים ויועצים שכבר פועלים בשטח, אך מחפשים לחדד, להתמקצע ולהתרחב.

בתוך כל זה יש קו אחד אחיד, פשוט אך עוצמתי: ההבטחה המקצועית. להיות המקום שבו אנשי ענף הביטוח והפיננסים יכולים לסמוך, להרגיש בבית, ולדעת שמי שעומד מולם הוא גורם אמין, מקצועי, נטול אינטרסים זרים. זו אינה רק התחייבות לעובדות, אלא לערך: כל כתבה, כל כנס, כל שיעור במכללה - נועדו לשרת את הקהילה, להעצים אותה, ולאפשר לה לצעוד צעד אחד קדימה.

מבט לעתיד

ואם 27 השנים הראשונות הן עדות למסע שכבר עברנו - הרי שהעתיד מזמן אתגרים והזדמנויות חדשות. החזון ברור: להעמיק עוד יותר את

עורך משנה: אילן פיש ■ מערכת: רות מורגנשטרן, זהר טוריאלי ■ כותב קובעי: 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 והיך בעל זכויות בתמונה ניתן ליצור עימנו קשר בכתובת דוא"ל news@anet.co.il

2025



ספטמבר

CLAL COLLEGE

מרכז ידע לסוכנים, מעסיקים ויועצים

הדרכות מקצועיות
והדרכות העשרה

LIVE COLLEGE

הגנת הפרטיות-תיקון 13 לחוק
סקירת הוראות תיקון 13 לחוק והמשמעויות הנובעות ממנו

07.09

שעה 10:00

סקירת השקעות חודשית
סקירה מאקרו גלובאלית, סטטוס מלחמת הסחר, מאקרו
ישראל והשלכות הלחימה

09.09

שעה 10:00

שליטה בפלטפורמות,
תהליכים וכלים דיגיטליים

הדרכות תפעוליות

עמלות וביטולים בבריאות, חיים וחא"ט
הדרכה יישומית על הוצאת דוחות נפרעים,
מעבר על דוח היקף ומעקב אחר ביטולים

03.09

שעה 10:00

בחרו את ההדרכה שמתאימה לכם והירשמו עוד היום!

ההדרכות ללא עלות

להרשמה לחצו כאן <<

21% מהישראלים חוסכים בשוק ההון

מסקר של הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה בנושא חיסכון פיננסי עולה כי 61% מבני 20 ומעלה בישראל חוסכים כסף בדרכים שונות, אך התמונה שמתקבלת מגלה פערים בולטים בין קבוצות שונות באוכלוסייה ובין סוגי החיסכון

האתני בולט: 58% מהיהודים חוסכים בבנק לעומת 27% בלבד מהערבים. מבחינת גילים, החיסכון הבנקאי נפוץ יותר בקרב הצעירים: 55% מבני 20-44 חוסכים בדרך זו, לעומת 50% בגילי 45-64 ו-47% מבני 65 ומעלה.

• **חיסכון בשוק ההון.** 21% מהישראלים חוסכים באמצעות השקעות בשוק ההון. בקרב גברים הנתון גבוה יותר - 25% לעומת 16% בלבד אצל נשים. גם כאן הפער האתני ניכר: 25% מהיהודים חוסכים בשוק ההון, שיעור גבוה יותר מהערבים, לעומת 2.5% בלבד בקרב ערבים. בפילוח גילי לא נצפו פערים גדולים: 20% מבני 20-44, ו-21% בקרב קבוצות הגיל המבוגרות יותר (45-64 ומעל 65).

הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה מציינת כי בקרב האוכלוסייה הערבית רמת המהימנות של הנתון נמוכה יחסית (נתונים עם טעות דגימה יחסית 15%-30%)

61% מבני 20 ומעלה בישראל דיווחו כי חסכו כסף במהלך השנה האחרונה, כך עולה מנתוני הסקר החברתי 2024 של **הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה**. מרבית החוסכים עושים זאת באמצעות תכניות חיסכון, פיקדונות או חשבונות עובר ושב בבנקים, ואחרים בוחרים בשוק ההון, במזומן, בגמ"ח או במטבעות וירטואליים. הנתונים מצביעים על פערים ברורים בין קבוצות אוכלוסייה שונות - מגדר, גיל, מוצא ומצב תעסוקתי. הסקר החברתי של הלמ"ס נערך מדי שנה מאז 2002, ומספק תמונת מצב רחבה על תנאי החיים של תושבי ישראל בנושאים שונים - החל מזיכרון ותעסוקה ועד בריאות, קשרים חברתיים ושביעות רצון. בכל שנה נוסף נושא מתחלף, וב-2024 התמקד הסקר באוריינות והכלה פיננסית, לצד שאלות על הגדרה עצמית של מוצא. בסקר 2024 ראינו 6,907 איש בני 20 ומעלה, המייצגים כ-6.3 מיליון תושבים.

בסך הכל, כ-6 מתוך כל 10 ישראלים מדווחים כי חסכו כסף במהלך השנה

האחרונה. עם זאת, קיימת שונות בין קבוצות. הנתונים מצביעים על כך שתעסוקה ומוצא הם גורמים מרכזיים בקביעת היכולת והנטייה לחסוך:

מגדר: 63% מהגברים חוסכים לעומת 59% מהנשים.

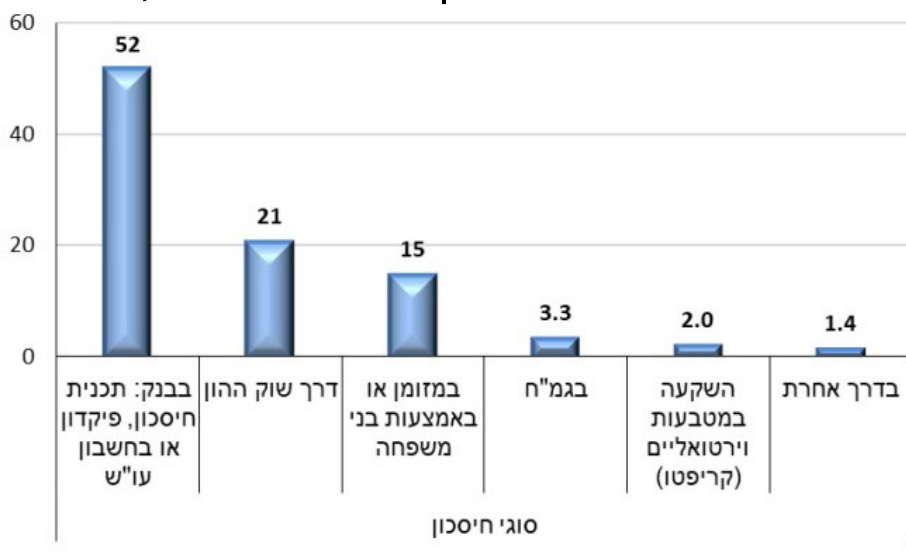
מוצא: 67% מהיהודים חוסכים לעומת 39% מהערבים.

מצב תעסוקתי: 67% מהמועסקים חוסכים לעומת 49% מאלה שאינם מועסקים.

הבנק מנצח, הקריפטו מצטרף

• **חיסכון בבנק.** 52% מהציבור חוסכים באמצעות תכנית חיסכון, פיקדון או חשבון עובר ושב בבנק. שיעור זה כמעט זהה בין גברים (52%) לנשים (51%), אך ההבדל

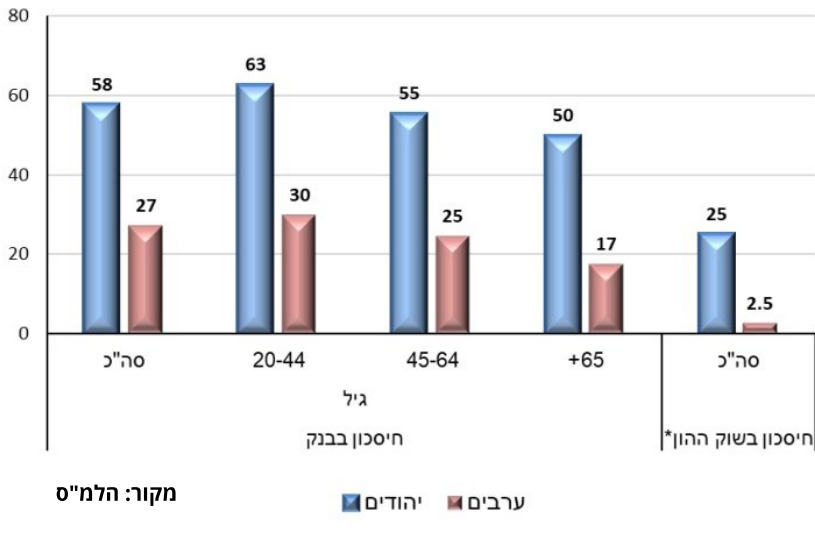
תרשים 1 - בני 20 ומעלה לפי סוגי חיסכון ב-12 החודשים האחרונים, אחוזים



מקור: הלמ"ס

המשך בעמוד הבא <<<

תרשים 2 - בני 20 ומעלה שחסכו ב-12 החודשים האחרונים בבנק או בשוק ההון לפי קבוצת אוכלוסייה וגיל, אחוזים



* לשיעור החוסכים הערבים בשוק ההון רמת מהימנות נמוכה יחסית (נתונים עם טעות דגימה יחסית 15%-30%).

המשך מהעמוד הקודם <<<

- **חיסכון במזומן.** 15% מהציבור דיווחו כי חסכו כסף במזומן או באמצעות בני משפחה. בקרב גברים שיעור החוסכים במזומן מעט גבוה יותר (16%) מאשר אצל נשים (14%). הפער המרכזי הוא בין יהודים לערבים: 13% מהיהודים חוסכים כך, לעומת 21% מהערבים. גם מבחינת גילים ניכרת ירידה בחיסכון במזומן ככל שהגיל עולה: 18% בקרב צעירים, 13% בגילי הביניים ו-11% בקרב בני 65 ומעלה.
- **חיסכון בגמ"ח.** 3.3% מהאוכלוסייה חוסכים באמצעות גמ"ח. בקרב גברים הנתון עומד על 3.8% לעומת 2.8% אצל נשים. בקרב היהודים שיעור החוסכים בגמ"ח הוא 3.3% בלבד, אולם בתוך המגזר החרדי הנתון קופץ ל-18%.
- **קריפטו ודרכים אחרות.** 2% מהציבור חוסכים באמצעות השקעה במטבעות וירטואליים (קריפטו), בעוד ש-1.4% נוספים חוסכים בדרכים אחרות שלא פורטו בסקר.

הראל אל ישראל

נותנת החסות הראשית של נבחרות ישראל בכדורסל

לצפייה בתשדיר החסות <

הראל
ביטוח ופיננסים

נדחתה תביעה ייצוגית שהוגשה בתקופת הקורונה נגד 12 חברות הביטוח

בתביעה נטען שבשל הפחתת הנסועה בעקבות המגבלות שהטילה הממשלה, היה על החברות להשיב חלק מדמי הביטוח | ביהמ"ש קבע שאין מקום להתערב בהסכמות החוזיות בין המבוטחים למבטחים נוכח האפשרות שעמדה בפני המבוטחים להפסיק או להתאים את הפוליסה

נוסף שייגבה על ידי המבטחות כאמור עד לאישור התובענה ו/או עד לביטול מגבלות התנועה והפעילות, לפי המוקדם, וכן לפסוק גמול לתובעים ושכ"ט לבאי כוחם.

בתחילת השבוע, כחמש שנים וחצי, מאז הוגשה התביעה, בפסק דין שניתן בבית המשפט המחוזי בתל אביב נקבע כי המבקשים לא הניחו תשתית עובדתית ומשפטית לגביה יש אפשרות שהתובענה תוכרע לטובת הקבוצה.

עוד נקבע בפסק הדין כי בית המשפט לא מצא לנכון להתערב בהסכמות החוזיות שבין המבוטחים למבטחים וכי בפני המבוטחים עמדה האפשרות להפסיק את הביטוח או לרכוש פוליסת ביטוח תלוית נסועה.

על כן, בית המשפט לא ראה לנכון לאשר ניהול התובענה הנדונה כיייצוגית ובקשת האישור נדחתה. בנוסף, חויבו המבקשים במסגרת פסק הדין בהוצאות המשיבות ושכ"ט עו"ד.

באפריל 2020, בתקופת מגפת הקורונה, הוגשה לבית המשפט המחוזי בתל אביב תביעה ובקשה לאישורה כתביעה ייצוגית נגד 12 חברות ביטוח. בתחילת השבוע הגיע ההליך המשפטי לסימומו. בין החברות שנתבעו: מגדל, הראל, מנורה מבטחים, איילון, הפניקס, כלל ביטוח, AIG, ביטוח ישיר, הכשרה, שומרה, שירביט.

התביעה הוגשה בטענה שעל הנתבעות להשיב למבוטחיהן בביטוחי רכב חובה ורכב רכוש חלק מדמי הביטוח אשר שולמו להן ביתר, וזאת נוכח הפחתת משמעותית בסיכון שנטלו על עצמן שמקורה בהשלכות התפרצות נגיף הקורונה והגבלות התנועה שהטילה הממשלה והפעילות אשר הוטלו בנינה, אשר הובילו, לפי הטענה, להפחתת היקף הנסועה ולירידה משמעותית בנזקי גוף ורכוש.

הסעדים המבוקשים היו השבת סכומים שנגבו לפי הטענה ביתר, כתוצאה מהפחתה בסיכון הטמון בפוליסות הביטוח, לרבות כל סכום



כתב המנוי דנטל השתדרג!

- ✓ סדציה (טשטוש)
- ✓ עזרה ראשונה
- ✓ ציפוי שיניים אסתטי

ההרחבות חלות רטרואקטיבית כן, גם למי שכבר רכש וגם למצטרפים חדשים! גם - פריסה ארצית רחבה יותר.

יותר ערך ללקוחות שלך, בלי תוספת תשלום.

קליק לפרטים <<

MyDoctor
שקט נפשי לבריאות שלך.



כנס הבריאות

ה-22 בחירום ובשגרה

יום ד' | 10.9.2025 | לאגו ראשון לציון

עדיף

מהפליסה ועד מיטת המטופל

כיצד מיישמים חדשנות בבריאות?



פרופ' אסנת לוקסנבורג

ראש חטיבת טכנולוגיות רפואיות,
מידע ומחקר, משרד הבריאות



עוזית ויינשטיין

סמנכ"לית בכירה,
מנהלת אגף בריאות,
איילון ביטוח ופיננסים



אורי גורן

מנהל מרכז החדשנות,
בית החולים מאיר



גלעד חורב

מנהל תחום המכירות וערוצי ההפצה -
חטיבת הבריאות, כלל ביטוח ופיננסים



עמרי שליבק

מנהל חדשנות,
אסותא מרכזים רפואיים



כוכבית ארנון

סמנכ"לית KA-Cxpert AI, מומחית
בחוויית לקוח ובינה מלאכותית

מה עוד בכנס:

תפקידו של סוכן

האם סוכן ביטוח הבריאות
הוא הקלף המנצח מול
המערכת

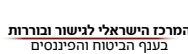
בין הפליסה לתקנון

מאחורי הקלעים על הקשר
בין קופות החולים לחברות
הביטוח

בחירום ובשגרה

מערכת הבריאות
בישראל מעיניו
של הרגולטור

לפרטים ולהרשמה <



שלמה אליהו ממשיך לממש מניות במגדל

מכר עוד 2.5% מאחזקותיו למוסדיים תמורת כ-370 מיליון שקל | בעקבות העסקה ירדו אחזקותיו במגדל לכ-45.5% | בסה"כ מכר אליהו מניות מגדל מאז יולי אשתקד בכ-1.4 מיליארד שקלים

כ-39 מיליון שקלים תמורת העמדת האופציות. בעקבות העסקה, ירדו אחזקותיו לכ-48%, ואתמול כאמור הוא מכר עוד 2.5% וירד ל-45.5%.

מימוש המניות שבידי אליהו בא כדי לשרת את החוב של אליהו הנפקות בעקבות האג"ח שהנפיקה הנפקות למוסדיים ב-2017; מדובר באג"ח מסוג "אליהו הנפקות אג"ח א-רמ". האג"ח נושאת ריבית קבועה שנתית של 4.1%. תשלום הקרן האחרון והריבית מתוכננים ל-18 בספטמבר 2025.



שלמה אליהו

הנפקת האג"ח ב-2017 נועדה למחזר את חובותיו לבנקים, מתוך הלוואות שנטל מהם לרכישת השליטה (69%) בחברת מגדל באוקטובר 2012 מחברת ג'נרלי האיטלקית, וזאת תמורת 3.3 מיליארד שקלים. שווי החברה היום הוא כ-12.5 מיליארד שקלים, אבל רק בשנים האחרונות עלתה משמעותית בשווייה. היות שמגדל החזקות אינה מחלקת דיבידנדים לבעלי המניות שלה מאז 2019, מה שהיה יכול להועיל מאוד לאליהו, לא נותרה לו ברירה אלא לממש חלק גדול מאחזקותיו בחברה.

שלמה אליהו, בעלי השליטה במגדל אחזקות, מנצל את העלויות בשווי מניית מגדל, וממשיך לממש אחזקותיו בה. בתחילת השבוע מכר אליהו, באמצעות אליהו הנפקות, חברה פרטית בבעלותו דרכה הוא מחזיק במניות מגדל פיננסים, על מכירת 2.5% מניות נוספות תמורת כ-370 מיליון שקלים. בעקבות העסקה ירד שיעור מניות השליטה של אליהו במגדל ל-45.5%. בסה"כ מימש אליהו, שיחגוג בינואר הקרוב את יום הולדתו ה-90, למעלה מ-20% מאחזקותיו במגדל תמורת למעלה מ-1.4 מיליארד שקלים, וזאת בתוך שנה וחודש.

ביולי 2024 מכר אליהו לאלטשולר שחם כ-4.99% ממניות החברה תמורת 163 מיליון שקלים, וירד באחזקותיו מכ-63% לכ-59%. בדצמבר 2024 מכר 6.15% ממניות מגדל למוסדיים תמורת כ-412 מיליון שקלים. במסגרת העסקה קיבלו המוסדיים אופציות לרכישת עוד כ-6.15% תמורת כ-420 מיליון שקלים למימוש עד ה-30 ביוני 2025. כל האופציות מומשו, ואליהו ירד, בתמורה לכ-6.8 שקלים למניה, וסה"כ תמורת כ-420 מיליון שקלים. הרוכשים אף שילמו לאליהו הנפקות

פעילות חברת נס פייר ווליו עם רשות שוק ההון נדחתה ל-1 בנובמבר

הדחייה נועדה לאפשר היערכות מיטבית לקראת המעבר למערכות החדשות, במטרה להבטיח כי קליטת המידע תיעשה ללא תקלות ותוך שמירה על איכות השערוך

מרווח הוגן, אשר ביצעה את השערוך משנת 2011 ועד היום, באופן שכלל נכסי חוב שאינם סחירים, שאינם מורכבים, ואשר מונפקים אך ורק בישראל.

במסגרת פעילות נס פייר ווליו, היא תשערך את כל נכסי החוב שאינם סחירים, שהונפקו בישראל ומחוץ לישראל, לרבות נכסי חוב מורכבים. בנוסף, ועל מנת לעודד מסחר במערכת המסחר למוסדיים, החברה תהיה אחראית לספק מחירים פרטניים ביחס למכשירי השקעה הנסחרים במערכת זו, ובלבד שבמכשירי השקעה אלו מחזיקים גופים מוסדיים.

בנוסף, עתידה החברה לספק מחירים פרטניים ביחס למכשירי השקעה הנסחרים במערכת זו, ובלבד שבמכשירי השקעה אלה מחזיקים גופים מוסדיים, וזאת כחלק מהניסיון לעודד מסחר במערכת המסחר למוסדיים (זירת ה-TASE UP).

תחילת פעילותה של חברת נס פייר ווליו, הספקית החדשה שזכתה במכרז רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון לשערוך הנכסים הלא סחירים בהם משקיעים הגופים המוסדיים, תידחה בכחודש וחצי, ל-1 בנובמבר. כך הודיעה הרשות.

מהרשות נמסר, כי ההחלטה על הדחייה התקבלה בעקבות בחינת היערכות הספק החדש על ידי הרשות, ובתיאום עם הגופים המוסדיים. הוחלט לדחות את מועד תחילת הפעילות על מנת לאפשר היערכות מיטבית לקראת המעבר למערכות החדשות, וזאת כדי להבטיח כי קליטת המידע ייעשה באופן מקצועי, ללא תקלות, ותוך שמירה על איכות השערוך.

נס פייר ווליו נבחרה על ידי הרשות בפברואר האחרון בתום מכרז לטובת מתן שירותי שקלול שווים של כלל נכסי החוב הלא סחירים, שהונפקו בישראל ובחו"ל, כולל נכסי חוב מורכבים. היא תחליף את חברת

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 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 <

מנורה מבטחים משיקה מסלול השקעה למקבלי קצבה

הפורשים יוכלו לבחור במסלול חשיפה מוגברת למניות עם פיזור גלובלי רחב

קרן פנסיה מקיפה – חשיפה של עד 40% למניות ו-60% אג"ח מיועדות. קרן פנסיה משלימה – חשיפה של עד 65% למניות וכ-35% לאג"ח ממשלתי.

"בצעד זה רותמת מנורה מבטחים את היתרונות והניסיון שצברה לטובת עולם הפרישה, בו היא משמשת כבית הגדול ביותר של הפורשים הישראלים - כ-47 אלף איש מקבלים ממנורה מבטחים קצבת פרישה מדי חודש (יותר מפי שניים ביחס לחברה השנייה בגודלה). הבחירה האם להצטרף למסלול עם החשיפה הרחבה יותר למניות דורשת בחינה קפדנית של פרופיל הסיכון האישי של החוסך, כמו גם צרכיו ודרישותיו", נמסר מהחברה.

ציפי אבירם קינן, מנהלת מערך הפרישה של מנורה מבטחים: "מנורה מבטחים ממשיכה לחדש ולהביא בשורה בעולמות הפנסיה והחיסכון גם עבור מי שכבר יצא לפנסיה אך עדיין מבקש לבחון אפשרויות להגדיל את החיסכון שיעמוד לרשותו לאורך כל שנות הגמלאות. זו דרך אפשרית נוספת למיצוי מקסימלי של אפיקי החיסכון, שמתווספת למגוון פתרונות בהתאמה אישית שמציעה מנורה מבטחים: פרישה מלאה, פרישה תוך שילוב עבודה ואפילו פרישה זוגית".



ציפי אבירם קינן |
צילום: ויקטור לוי

מנורה מבטחים משיקה מסלול השקעה למקבלי קצבה - "מסלול עוקב מזדים למקבלי קצבה". "המסלול החדש נועד לענות על האתגר המרכזי שניצב בפני הפורשים להגדלת קצבת הפנסיה גם לאחר סיום העבודה והיציאה לפרישה", מסבירים בחברה.

נמסר כי הפורשים יוכלו לבחור במסלול חשיפה מוגברת למניות עם פיזור גלובלי רחב, שיאפשר לפורשים להמשיך ולהגדיל את הצבירה הפנסיונית שלהם גם לאחר הפרישה, תוך מתן מענה לאתגר התארכות תוחלת החיים והצורך בהכנסה פנסיונית גבוהה ויציבה לשנים ארוכות.

"המסלול, שפותח בשיתוף חברת המחקר והמדדים הבינלאומית Index, מציע השקעה חכמה במגוון רחב של מניות בשווקי חו"ל עם גישה ל-4 מדדי מניות דומיננטיים המספקים פיזור איכותי, יעיל ומקסימלי", מציינים במנורה מבטחים ומוסיפים כי "המסלול מעניק חשיפה למניות מ-33 מדינות מפתח ברחבי העולם הנסחרות ב-12 מטבעות שונים, ובכך מאפשר מצד אחד להשיג תשואה גבוהה יותר לאורך שנים, ומצד שני להבטיח פיזור יעיל על פני גאוגרפיות, סקטורים ומטבעות שונים, אלמנט שמאזן וממתן משמעותית את הסיכון ביחס למסלול מוטה מניות".

המסלול זמין בשני מוצרים פנסיוניים:



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 >





תיקון 13 לחוק הגנת הפרטיות כבר בתוקף וזה הזמן שלך להעריך בהתאם



חבילת הגנת סייבר
לסוכני ביטוח

תנאים מיוחדים לחברי קהילת עדיף

למימוש ההטבה <



בדיקה ראשונית ללא עלות למציאת פערים בין מצב קיים לדרישות החוק

מידרוג: דירוג הפניקס ביטוח נותר Aaa.il עם אופק יציב

הותרת הדירוג נשענת על מעמדה המוביל של הפניקס ביטוח בשוק, פיזור קווי העסקים, מותג חזק ושליטה במערך ההפצה, לצד רווחיות יציבה, הלימות הון עודפת וגמישות פיננסית גבוהה

איכות הנכסים הולמת ביחס לדירוג, אולם מושפעת לשלילה מנכסי הסיכון של החברה ביחס לכרית הספיגה. הלימות ההון הולמת ביחס לדירוג ומשתקפת בעודפי הון ביחס לדירקטיבת סולבנסי 2, כאשר יחסי כושר הפירעון (SCR) ליום 31 בדצמבר 2024 עמדו על כ-183% (בהתחשב בהוראות לתקופת הפריסה וכולל השפעת פעולות הוניות לאחר תאריך הדיווח), הבולט לחיוב ביחס לקבוצת ההשוואה, וכ-155% (ללא התחשבות בהוראות לתקופת הפריסה). יחסים אלו תומכים להערכת מידרוג בגמישות העסקית וביכולתה של הפניקס ביטוח להוציא לפועל מהלכים אסטרטגיים, וזאת נוכח המרווח מעל הדרישה הרגולטורית.

הפרופיל הפיננסי של הפניקס ביטוח נתמך ברווחיות הולמת ביחס לדירוג אשר הושפעה לחיוב, בין היתר, כתוצאה מיישום לראשונה של תקן IFRS 17.

עוד מסבירים מידרוג כי הפניקס ביטוח מאופיינת בפרופיל נזילות יציב, אך נמוך ביחס לדירוג, המושפע לשלילה מעלייה בהיקף ההתחייבויות הצפויות להיפרע בטווח הקצר, כאשר הגמישות הפיננסית הולמת ביחס לדירוג ונתמכת במרווח רחב ביחס להלימות ההון הרגולטורית.

מידרוג מותירה על כנו דירוג Aaa.il לאיתנות הפיננסית (IFS) של הפניקס חברה לביטוח, עם אופק יציב.

חברת הדירוג מסבירה כי דירוג הפניקס ביטוח משקף פרופיל עסקי טוב, הנתמך בכך שהחברה הינה אחת משלוש חברות הביטוח המובילות בישראל לאורך זמן, כפי שמשקף בנתח שוק כולל במונחי פרמיות ברוטו של כ-14.6%, וכן בהיקף נכסים מנוהלים (AUM) כולל של כ-541 מיליארד שקלים, נכון ל-31 במרץ 2025. לדברי מידרוג, הפרופיל העסקי מושפע מפיזור טוב יחסית של קווי עסקים, כאשר להפניקס ביטוח שלוש רגליים משמעותיות לאורך זמן, וזאת לצד מותג חזק, שליטה הולמת במערך ההפצה ובסיס לקוחות רחב ומפוזר. אלו תומכים בפרופיל העסקי ובפוטנציאל ייצור ההכנסות לאורך המחזור הכלכלי, תוך יכולת התמודדות עם שינויים בסביבה העסקית, שינויים רגולטוריים והשפעות מאקרו-כלכליות.

פרופיל הסיכון של החברה הולם ביחס לדירוג ונתמך בסיכון מוצרים נמוך יחסית ובריידה בחשיפה לקולקטיבים, נוכח סיום תקופת פוליסת ביטוח סיעוד קבוצתי לחברי קופת החולים מכבי שירותי בריאות. כמו כן, מדיניות ניהול הסיכונים של החברה הולמת ביחס לדירוג.

הפניקס חברה לביטוח בע"מ - נתונים עיקריים, במיליוני ₪

31.12.2024	31.03.2024	31.03.2025	מיליוני ₪
158,683	145,175	160,807	סה"כ נכסים
6,742	6,083	6,921	סה"כ הון מיוחס לבעלי המניות של החברה
1,837	375	368	סה"כ רווח כולל מיוחס לבעלי המניות של החברה
11,335	2,792	3,141	סה"כ פרמיות ברוטו
4,061	1,028	1,132	מתוכם בביטוח חיים וחיסכון ארוך טווח
2,392	616	759	מתוכם בביטוח בריאות
4,882	1,147	1,250	מתוכם בביטוח כללי
16,713	5,876	1,024	סה"כ רווחים מהשקעות, נטו

183%	NR	NR	יחס כושר פירעון [1]
155%	NR	NR	יחס כושר פירעון ללא יישום הוראות המעבר לתקופת הפריסה [2]

יחסים מותאמים של מידרוג

16%	18%	15%	נכסים בלתי מוחשיים ו-DAC חיסכון א"ט מההון העצמי [3]
14.6%	12.4%	11.3%	תשואה על מקורות מימון (ROC) [4]
16.2%	13.4%	11.7%	רווח כולל מיוחס לבעלי המניות של החברה לפרמיה ברוטו

[1] כולל התחשבות בהוראות לתקופת הפריסה וכולל התאמת תרחיש מניות והשפעת פעולות הוניות מהותיות שהתרחשו בתקופה שבין תאריך החישוב לתאריך פרסום דוח יחס כושר פירעון.

[2] ללא התחשבות בהוראות לתקופת הפריסה ובהתאמת תרחיש מניות, ובהתחשבות השפעת פעולות הוניות מהותיות שהתרחשו בתקופה שבין תאריך החישוב לתאריך פרסום דוח יחס כושר פירעון.

[3] יישום לראשונה של תקן IFRS 17 הוביל לגריעת הוצאות רכישה נדחות (DAC) במגזר חסכון א"ט כנגד קיטון בעודפים. בהתאם לכך היחס מתייחס לנכסים בלתי מוחשיים מההון העצמי.

[4] רווח כולל מיוחס לבעלי המניות של החברה לממוצע התחייבויות פיננסיות (ללא נגזרים) והון עצמי מיוחס לבעלי המניות בתקופה, בגילום שנתי.



אופק הדירוג

אופק הדירוג היציב משקף את הערכת מידרוג, כי הפרופיל הפיננסי ונתוני המפתח של הפניקס ביטוח ישמרו בטווח תרחיש הבסיס של מידרוג.

גורמים אשר יכולים להוביל להורדת הדירוג:

- שחיקה משמעותית ומתמשכת בעודפי ההון.
- עלייה מהותית בסיכון המוצרים, ובפרט ביטוח כללי ובריאות זמן ארוך.
- הרעה משמעותית ומתמשכת בתוצאות החיתומיות בענפי הליבה ו/או שחיקה משמעותית ומתמשכת ברווחיות הכוללת.
- שחיקה משמעותית ומתמשכת בנתח השוק של המבטח.
- הרעה בפרופיל הנזילות ו/או התקצרות משמעותית ומתמשכת במח"מ ההתחייבויות.

המשך מהעמוד הקודם <<<

במידרוג סבורים כי להפניקס ביטוח נגישות טובה למקורות מימון, הן לצורך שיפור יחס הסולבנסי (גיוס מכשירי הון רובד 2 והון רובד 1 נוסף) והן לאור דירוג בינלאומי על ידי סוכנות דירוג האשראי Moody's - דירוג Baa1 באופק יציב, המשקף פוטנציאל גיוס בחו"ל ואת יכולת הפניקס ביטוח להגדיל את שיעור המשקיעים הזרים בקבוצה, לצד כלים נוספים הקיימים ברשותה (הסכמים מול מבטחי משנה, שינוי תמהיל ההשקעות וכיו"ב) להתמודדות עם שחיקה אפשרית ביחס כושר הפירעון, ככל ויידרש.

בתרחיש הבסיס של מידרוג לשנים 2025-2026, חברת הדירוג צופה המשך סביבה עסקית מאתגרת, אשר תמשיך להעיב על הענף ועל פוטנציאל ייצור ההכנסות בפרט. נוסף על כך, סביבה מוניטרית מרסנת, המתאפיינת בסביבת אינפלציה וריבית גבוהות ביחס לשנים האחרונות, פוגעת בפעילות הכלכלית, משפיעה על הצמיחה הענפית ועל רווחי החברה.

במקביל, מלחמת חרבות ברזל הובילה לשררה של השלכות והגבלות, אשר כפועל יוצא, הובילו לפגיעה בפעילות הכלכלית במשק. מנגד, העלייה בסביבת הריבית בשנים האחרונות משפרת את יחס כושר הפירעון ומקטינה את ההתחייבויות הביטוחיות במגזרים בעלי "זנב ארוך".

בתרחיש הבסיס שלה, מידרוג סבורה כי הפניקס ביטוח תשמור על מיצובה העסקי, וכי שיעורי הרווחיות של החברה יוותרו גבוהים, והולמים ביחס לדירוג, כך שיחסי ה-ROC ורווח כולל לסך הפרמיות ברוטו, צפויים לנוע בטווחים שבין כ-10.9%-8.2% וכ-12.1%-9.5%, בהתאמה, בשנות התחזית.



בית אחד שיש בו הכל

ביטוח | פנסיה | פיננסים



סוכנות Hish

ליווי לפיתוח עיסקי

פיקוח מול חברות הביטוח

טכנולוגיה מתקדמת

קהילה תומכת

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

הדירוג של מור השקעות ללא שינוי: A1.i באופק יציב

מידרוג מסבירה כי מור השקעות נהנית מצמיחה עסקית מואצת ומעמד תחרותי חזק, הנתמכים ביציבות פיננסית וברווחיות מתמשכת

בשנת 2018 והקמת פעילות הברוקראז' בשנה לאחר מכן. בנוסף, בחודש פברואר 2022 זכתה החברה בהליך קביעת קרנות פנסיה נבחרות והקימה קרן פנסיה מקיפה וקרן פנסיה כללית, כאשר החל מהרבעון השני של שנת 2022, החלה החברה בקליטת כספי עמיתים. נכון ל-1 במרץ 2025, היקף הנכסים המנוהלים בפעילות קרנות הפנסיה מציג צמיחה מתמשכת, כך שעמד על כ-10.9 מיליארד שקלים, בהשוואה לכ-9.6 מיליארד שקלים נכון ל-31 בדצמבר 2024, וכ-4.2 מיליארד שקלים נכון ל-31 בדצמבר 2023. מידרוג צופה כי פעילות זו תהפוך למשמעותית ורווחית בטווח הבינוני-ארוך.

מידרוג מציינת כי אלו, לצד המשך ביסוס מעמד החברה בתחומי חיסכון קצר טווח - קרנות נאמנות וניהול תיקים, הובילו לצמיחה בהיקף הנכסים המנוהלים בין השנים 2020-2024, כפי שמשקף בשיעור גידול שנתי ממוצע (CAGR) של כ-44% בשנים אלו, וזאת בעיקר נוכח ביסוס מעמד מור השקעות בתחום חיסכון לטווח ארוך (ניהול קופות גמל וקרנות השתלמות), כאשר אלו משקפים גם את חוזק המותג, יכולת יצור תשואות גבוהות ביחס למתחרות בענף, וכן קשרי גומלין מתפתחים עם מערך סוכני הפצה ושיווק חיצוניים.

"כפועל יוצא, הצמיחה בהיקף הנכסים המנוהלים הובילה לשינוי תמהיל הנכסים של החברה, תוך צמצום התלות בפעילות קרנות הנאמנות ופיוזר הנכסים", מסבירה חברה הדירוג.

מידרוג הותירה ללא שינוי דירוג מנפיק A1.i באופק יציב **למור השקעות**. חברת הדירוג מסבירה כי מור השקעות פועלת בענף בתי ההשקעות באמצעות פעילות מגוונת בשוק ההון וכוללת ניהול קופות גמל, קרנות השתלמות, קרנות פנסיה, קרנות נאמנות, תיקי ניירות ערך עבור לקוחות וקרנות השקעה, וכן מתן שירותי מסחר בניירות ערך ונכסים פיננסיים זרים (פעילות ברוקראז').

ענף בתי ההשקעות מאופיין על ידי מידרוג בפרופיל סיכון בינוני, נתון לחשיפה משמעותית לרגולציה, אשר להערכת מידרוג ממתנת את הסיכון הענפי, במידה מסוימת, אולם עלולה להכביד על החברות בענף. דירוג החברה משקף פרופיל עסקי הולם ביחס לדירוג, הנתמך במיצוב עסקי טוב, ונשען על צמיחה מתמשכת בהיקף הנכסים המנוהלים, אולם עודנו מוגבל בשל פיוזר מוצרים נמוך יחסית.

הפרופיל הפיננסי של החברה נתמך ביחס כסוי חוב ל-EBITDA טוב ביחס לרמת הדירוג יחס מינוף הולם ביחס לדירוג. שיעור הרווחיות השתפר בתקופת המעקב והינו הולם ביחס לדירוג. נכון ל-13 במאי 2025, מור השקעות מנהלת נכסים בהיקף של כ-154 מיליארד שקלים, לעומת כ-119 מיליארד שקלים ליום 31 במרץ 2024. מידרוג מסבירה כי הצמיחה בהיקף הנכסים המנוהלים (AUM) נבעה, בין היתר, ממימוש תכנית אסטרטגית רב שנתית להקמת פעילויות חדשות, ביניהן הקמת פעילות גמל והשתלמות **י.ד. מור השקעות בע"מ - נתונים פיננסיים עיקריים, במיליוני ₪**

2021	2022	2023	2024	31.03.2024	31.03.2025	
104	145	13	(17)	45	15	יתרות נזילות חופשיות [1]
210	273	256	274	256	259	חוב פיננסי ברוטו [2]
127	239	268	281	285	295	הון המיוחס לבעלי המניות של החברה
453	712	695	763	727	816	סה"כ נכסים
347	498	650	786	188	230	הכנסות
49	70	114	155	35	58	רווח תפעולי [3]
50	78	126	165	39	61	EBITDA [4]
65,448	88,794	109,116	139,704	118,351	146,144	סך נכסים מנוהלים לסוף תקופה (ללא קרנות השקעה)
28%	34%	39%	37%	39%	36%	הון למאזן
14%	14%	18%	20%	19%	25%	רווח תפעולי להכנסות
4.3X	3.5X	2.1X	1.6X	2.0X	1.3X	חוב ברוטו ל-EBITDA
13	21	56	38	41	108	רווח תפעולי להוצאות מיסון נטו

[1] מזומנים ושווי מזומנים בניכוי יתרות הנדרשות לצרכים רגולטוריים.

[2] החוב הפיננסי כולל התחייבויות חכירה, אגרות חוב במחזור, ניירות ערך מסחריים, הלוואות מתאגידים בנקאיים; בשנת 2021 החוב כולל התחייבות למשקיעים בחברה בת. עם זאת, ביום 9 בפברואר 2022, עם ההנפקה לציבור של מניות מור גמל ופנסיה, הומרה ההתחייבות למשקיעים בחברה בת למניות מור גמל ופנסיה.

[3] סך ההכנסות בניכוי הוצאות תפעוליות והוצאות אחרות.

[4] רווח מפעילות לפני הוצאות ריבית, הוצאות מס, הוצאות פחת והפחתות.

המשך בעמוד הבא <<<

מקור: מידרוג



המשך מהעמוד הקודם <<<

המשך גידול בנכסים בתנאי שוק מורכבים

בתרחיש הבסיס של מידרוג לשנים 2025-2026, צופה חברת הדירוג המשך סביבה עסקית מעורבת בענף בתי ההשקעות וניהול הנכסים הפיננסיים, בשל רמת תחרות גבוהה בכלל מגזרי הפעילות, הנתמכת ברגולציה, אשר להערכת מידרוג תמשיך להוביל ללחצים על דמי הניהול בחלק ממגזרי הפעילות ולהתמתנות מסוימת בביצועי שוקי ההון, המשפיעים על טעמי הציבור בבחירת מוצרי השקעה והיקף הנכסים המנוהלים.

על אף מלחמה מתמשכת, מידרוג מעריכה כי מגמת הגידול בהיקף הנכסים המנוהלים במגזר החיסכון הבינוני-ארוך צפויה להימשך (אולם באופן מתון יותר ביחס לשנת 2024), לאור צמיחת תמ"ג צפויה של כ-3.3% בשנת 2025 וכ-4.6% בשנת 2026, לצד שיעור אבטלה הדוק, הצפוי להמשיך ולתמוך בעליית השכר הממוצע.

מנגד, פוטנציאל הצמיחה הענפית יותר מוגבל להערכת מידרוג בטווח הקצר, על רקע סביבה מקרו-כלכלית מרסנת הכוללת סביבת ריבית ואינפלציה גבוהות ביחס לשנים האחרונות, לצד השלכות המלחמה ומאפייני שוק העבודה כאמור, המשליכים על התמתנות בפעילות הכלכלית במשק ועל חיסכון משקי הבית.

חברת הדירוג מציינת כי היא אינה צופה שחיקה בהיקף נכסי קרנות הנאמנות וניהול תיקים, נוכח הערכתה למיצובה הטוב של מור השקעות בקרב מערכת ההפצה הבנקאית ולצד חוזק המותג, וכן לאור המחצית הראשונה של שנת 2025, שהתבטאה בצמיחה בהיקף הנכסים המנוהלים ובתשואות חיוביות בשוקי ההון. בנוסף לכך, סביבת הריבית משפיעה לחיוב על היקף הנכסים המנוהלים באפיקי החיסכון הסולידיים (לרבות אגרות חוב), בעיקר באמצעות קרנות נאמנות וניהול תיקים. עם זאת, מידרוג מעריכה כי הענף ימשיך להיות מושפע מתשואות תנודתיות בשוקי ההון, אשר צפויות למתן את פוטנציאל הצמיחה הענפית בתחומי החיסכון וניהול הנכסים.

מידרוג מציינת את הסיכון הטמון להערכתה במכשירים קצרי טווח, בייחוד קרנות נאמנות, אשר נתון לפדיונות משמעותיים בתקופות המלוות בחוסר ודאות ותנודתיות בשווקים.

להערכת מידרוג, מקור הצמיחה העיקרי של מור השקעות יוותר מתחומי החיסכון לטווח בינוני-ארוך, כאשר להערכת חברת הדירוג, מור השקעות צפויה להמשיך לצמוח אורגנית לאור מיקוד אסטרטגי בתחומי הגמל והפנסיה ופוטנציאל תשואה טוב ביחס למתחרים.

מידרוג גם מעריכה, כי צפוי המשך גידול אורגני בשיעור שנתי שנע בטווח שבין כ-15% ל-20% בין השנים 2025-2026 בהיקף הנכסים המנוהלים של החברה, הנובע בעיקר ממגזר הגמל והפנסיה, אשר צפוי להוות מנוע צמיחה לחברה, כאשר להערכת חברת הדירוג, תחום קרנות הנאמנות יצמח גם כן, אם כי בצורה מתונה יותר, ומגזר ניהול תיקים ישמור על יציבות מסוימת.

בתוך כך, מידרוג צופה כי היקף הנכסים המנוהלים ינוע בטווח שבין כ-160 ל-190 מיליארד שקלים בתקופת התחזית וכפועל יוצא, יוביל לגידול בהיקף ההכנסות, שינועו בטווח שבין כ-880-990 מיליון שקלים.

במקביל, היקף ההוצאות צפוי לצמוח, אם כי בקצב מתון ביחס לגידול

ההכנסות, כתוצאה מהמשך הגידול בפעילות, עליית שכר והמשך גידול במצבת העובדים, לצד המשך השקעות בהתייעלות תפעולית מבוססת טכנולוגיה. לפיכך, שיעור הרווח התפעולי מסך ההכנסות צפוי להפגין יציבות מסוימת להערכת מידרוג בשנות התחזית, ולנוע בטווח שבין כ-26%-22%. מידרוג צופה כי הכרית ההונית תפגין יציבות מסוימת בטווח הקצר-בינוני, נוכח מדיניות חלוקת דיבידנדים אגרסיבית בשיעור של לפחות 80% מהרווח הנקי. תחת הנחות אלו, היא צופה כי יחס המינוף ינוע בטווח שבין כ-36%-31%. עוד מעריכה חברת הדירוג כי ה-EBITDA תנוע בטווח שבין כ-210-270 מיליון שקלים לשנה, בין השנים 2025-2026 (בהשוואה לכ-165 מיליון שקלים בשנת 2024), כאשר בשנה הנוכחית מידרוג מעריכה כי הסכום ינוע סביב חלקו התחתון של הטווח.

עוד היא מעריכה כי הרווח התפעולי צפוי להמשיך ולצמוח, ולנוע בטווח שבין כ-260-200 מיליון שקלים בין השנים 2025-2026, זאת לצד הוצאות מימון נטו שצפויות לנוע בין כ-10-5 מיליון שקלים, הנובעות בעיקר מתשלומי ריבית על הלוואות מתאגידים בנקאיים. כפועל יוצא, יחס הרווח התפעולי להוצאות מימון נטו, צפוי לנוע בטווח שבין כ-28X-37X בשנות התחזית, המשקף יכולת בולטת לחיוב ביחס לדירוג לשלם את הוצאות המימון מהתזרים הנובע מפעילות שוטפת, ותומך בדירוג.

אופק הדירוג

אופק הדירוג היציב משקף את הערכת מידרוג, כי הפרופיל הפיננסי ונתוני המפתח של מור השקעות יישמרו בטווח תרחיש הבסיס של מידרוג.

גורמים אשר יכולים להוביל להעלאת הדירוג:

- פיזור קווי העסקים המשמעותיים של החברה, לצד חיזוק מעמד החברה בענפי פעילות בעלי חשיפה מתונה לשווקים.
- צמיחה בת-קיימא בהיקף הנכסים המנוהלים, שתתבטא בשיפור משמעותי ומתמשך בהכנסות החברה וברווחיות, לצד ריסון מדיניות חלוקת דיבידנדים.
- גורמים אשר יכולים להוביל להורדת הדירוג:
- שחיקה בפרופיל העסקי אשר תתבטא, בין היתר, בשחיקה משמעותית בהכנסות החברה.
- שחיקה מתמשכת ביחסי הרווחיות וביחסי הכיסוי, ביחס לזו שנלקחה בחשבון בתרחיש הבסיס של מידרוג.
- שחיקה מתמשכת בהיקף הכרית ההונית, בין היתר, בשל חלוקת דיבידנדים אגרסיבית.

הפניקס ביטוח תשקיע 140 מיליון שקלים תמורת 17.5% בחברת המרכזים המסחריים של אאורה

ההשקעה של הפניקס מצטרפת להשקעה של 750 מיליון שקלים שלה ב-11 פרויקטי מגורים של אאורה

שפעילות המרכזיים השכונתיים בלב שכונות ענק יהפכו לפעילות משמעותית שתשיא רווחים ותשואות בשנים הקרובות. אנחנו מודים להנהלת הפניקס בראשות המנכ"ל אייל בן סימון והסמנכ"ל גיא פורת, על הבעת האמון הגדולה ולא בפעם הראשונה ובטוחים שהצטרפות הפניקס בהשקעה הוגית תחזק את החברה ותאפשר להרחיב את פעילותה".

גיא פורת, מנהל מחלקת הנדל"ן בהפניקס קפיטל פרטנרס: "כפועל יוצא לשיתוף הפעולה הפורה בין הפניקס לאאורה בתחום ההתחדשות העירונית, גיבשנו עסקה ייחודית נוספת, הפעם בתחום המרכזים המסחריים השכונתיים. הפניקס שמחה לרכוש לאורך זמן נתחים מחברה שתאגד תחתיה את כל פעילות הייזום העתידית של אאורה בתחום דפנסיבי ורווחי זה, שהולך ותופס תאוצה כחלק ממגמת עירוב השימושים בשכונות החדשות הנבנות על ידי אאורה".



יעקב אטרקצי | צילום: ראובן קפוצ'נסקי

הפניקס ביטוח רוכשת 17.5% מחברת המרכזים המסחריים של חברת **אאורה**. לחברה 22 מרכזים מסחריים בהקמה, ברחבי הארץ, הממוקמים בלב הפרויקטים של אאורה במרכזי הערים. אאורה, שבבעלות היזם **יעקב אטרקצי**, בוחנת בימים אלה את הנפקת החברה בבורסה.

ההשקעה של הפניקס מצטרפת להשקעה של 750 מיליון שקלים של חברת הביטוח ב-11 פרויקטי מגורים של אאורה ומעלה את סך ההשקעה הישירה של הפניקס בפרויקטים של אאורה לכ-900 מיליון שקלים. יעקב אטרקצי, בעלים ומנכ"ל אאורה, מסר בעקבות ההסכם עם הפניקס: "אנחנו רואים בחברת המרכזים המסחריים מוצר משלים לפעילות המגורים של אאורה, בלב עשרות שכונות גדולות בכל הארץ, תוך יצירת חווית מגורים אורבנית עוטפת ושלמה. החברה מאמינה

בנק הפועלים יעניק מניות לכמיליון לקוחות

במסגרת מתווה ההקלות של בנק ישראל יוכלו לבחור בין 100 שקלים או שתי מניות בשווי של כ-124 שקלים

המהלך ילווה בקמפיין הסברה ייחודי לנושא, לצד מתחם למידה ייעודי שיכלול תכנים אינטראקטיביים, סרטונים והדרכות במטרה לחשוף את הלקוחות לידע וכלים מעשיים לצורך היכרות עם עולם ההשקעות. עוד נמסר כי התוכנית היא חלק מההטבות שבנק הפועלים מעניק ללקוחותיו ברבעון השלישי במסגרת מתווה ההקלות של בנק ישראל. לקוחות זכאים שלא יצינו במה הם בוחרים יקבלו באופן אוטומטי את המענק הכספי בסך 100 שקלים (והוא זה שנכלל במתווה ההקלות).

ידין ענתבי, מנכ"ל בנק הפועלים: "אנחנו גאים לצאת ביוזמה ראשונה מסוגה בישראל שבה חברה ישראלית מחלקת מניות שלה במתנה ללקוחות שלה. אנחנו נחלק למיליון לקוחות שלנו, שיבחרו בכך, שתי מניות של בנק הפועלים. הרעיון נולד מתוך רצון להפוך כמיליון לקוחות שלנו לשותפים ברווחי הבנק, גם אם בשווי סמלי, ולהוקיר את לקוחות הבנק על הפעילות שלהם איתנו. התוכנית גם תאפשר ללקוחות אשר טרם התנסו בפעילות בשוק ההון, להיחשף לאפשרות ההחזקה בניירות ערך וליתרונות שוק ההון".



ידין ענתבי | צילום: ענבל מרמרי

בנק הפועלים מסר כי יחלק בשבועות הקרובים מניות של הבנק במתנה ליותר ממיליון לקוחות - במטרה לחזק את הקשר בין הצלחת הבנק, גם אם בשווי סמלי, לבין לקוחותיו ולהוקיר אותם על פעילותם בבנק הפועלים. מטרה נוספת של היוזמה היא להנגיש ולהגביר את מודעות הלקוחות לעולם שוק ההון וההשקעות בקרב הציבור הרחב.

מהבנק נמסר כי לקוחות של הבנק יוכלו לבחור בין קבלת שתי מניות של בנק הפועלים בשווי של כ-124 שקלים או מענק כספי בסך 100 שקלים. לקוחות של בנק הפועלים שאינם עומדים בתנאים או לקוחות של בנקים אחרים, אשר יצטרפו לבנק הפועלים ויעמדו באותם תנאים ב-31 באוגוסט 2025 יהיו זכאים גם הם ליהנות מההטבה. הבנק פרסם דוח הצעת מדף לצורך הקצאת המניות. על שתי המניות שיתקבלו ינתן פטור מעמלות למשך 20 שנה או עד למכירת שתי מניות של הבנק, המוקדם מביניהם.



קורס ניהול תביעות בביטוחי רכוש

בואו ללמוד את סודות המקצוע
מעורך דין ליטיגטור אשר מייצג מבוטחים
מול חברות ביטוח כבר עשרות שנים

כשהמציאות מביאה נזקים בלתי צפויים, הצורך במומחיות בניהול תביעות רכוש הוא קריטי

הקורס הכי מעשי ומקיף בענף
שיקנה לך את כל הכלים
לניהול תביעות ביעילות מקסימלית
להשגת תוצאות מיטביות עבור לקוחותיך



מנהל אקדמי:

עו"ד ארז שניאורסון

ראש משרד א.שניאורסון, זמיר ושות'

יועץ ללשכת סוכני ביטוח

מחבר הספר ניהול "תביעות ביטוח רכוש"

לפרטים והרשמה <

- מקצוענות בטיפול בתביעות רכוש
- הבנה מעמיקה של הכיסויים הביטוחיים ותוקפם בזמן מלחמה
- קיצור דרמטי של לוחות הזמנים בהתנהלות מול חברות הביטוח
- שיפור משמעותי של סכומי הפיצוי

מועד פתיחה: 7/9/2025

ימי לימוד: ראשון | שעות: 16:30-19:30

"הודעת הפד סיפקה דלק לשווקים"

מסביר נועם מאירוביץ, מנהל השקעות בכיר במגדל ניהול תיקי השקעות | באשר לגל העליות במניות הביטוח הוא מציין כי תקן חשבונאי חדש מסייע לשקף טוב יותר חלק מעסקי החברות ועודד את המשקיעים במבט קדימה

שנרשמו בתקופה האחרונה במניות הביטוח ואומר כי "שינוי תקינה חשבונאיים בדוחות הכספיים של חברות הענף השפיעו לטובה על מניותיהן. השינויים לא משפיעים על מהות עסקי הביטוח, אבל מסייעים לשקף בצורה נכונה יותר חלק מהותי מאותם עסקים לטווח הארוך וליצירת בהירות בקשר למה אפשר לצפות מאותם עסקים בעתיד ונראה שהמשקיעים מעודדים מכך, למרות שעסקי הביטוח לא השתנו".



נועם מאירוביץ |
צילום: אייל טואג

בקשר לזירת המאקרו מציין מאירוביץ, כי "ציפיות השוק מתחילת השנה להורדת ריבית בקצב מסוים נדחו עם הזמן, על רקע ההוצאות הגדולות הנמשכות על רקע המלחמה. אותן הוצאות מובילות לקיצוץ תקציבים רוחבי מחד ומנגד להגדלת הגירעון הממשלתי ומייצרות לחץ אינפלציוני, המושפע גם ממצב שוק השכירות. בשלב הנוכחי נראה שהורדת ריבית אחת ברבעון הרביעי של השנה עשויה לצאת לפועל, אבל עוד מוקדם לדעת בוודאות אם תרחיש זה יתממש". לדבריו, "ככל שהריבית תרד בהמשך השנה, כפי שצופים רבים בשוק, הדבר יוכל לתמוך בפעילות חברות הנדל"ן והדבר כבר בא לידי ביטוי בהתעוררות שמציגות מניות הענף בימים האחרונים על הרקע הזה".

"הודעת יו"ר הפד, ג'רום פאוול, מסוף השבוע ולפיה הורדת ריבית בארה"ב הפכה לרלוונטית בעת הנוכחית היא בעלת השלכות ישירות על השוק ומספקת לו 'דלק', שבא לידי ביטוי בירידת התשואות על האג"ח האמריקאיות ל-10 שנים ובעלויות שהציג שוק המניות". כך אומר נועם מאירוביץ, מנהל השקעות בכיר במגדל ניהול תיקי השקעות.

מאירוביץ מוסיף כי "עד עכשיו נתוני השוק האמריקאי לא היו חד משמעיים ואפשרו לפד לעמוד בלחצים שהופעלו עליו מצד הממשל האמריקאי ולא להוריד ריבית. אולם, דוח התעסוקה האחרון המעודכן שהתפרסם בארה"ב וההתאמות שנעשו בקשר לנתוני שוק התעסוקה האמריקאי אחורה העלו נתונים שליליים בקשר למצבו והדבר אפשר לפד להציג שינוי כיוון בגישתו".

באשר לעלויות שנרשמו בימים האחרונים בבורסה בתל אביב מסביר מאירוביץ כי "השוק המקומי נהנה מגלי הדף מתגובת השוק האמריקאי והציג גם הוא עליות באפיק המנייתי, לצד ירידה מסוימת בתשואות האג"ח. זאת למרות שאנחנו בסיטואציה שונה מזו של השוק האמריקאי". נוסף להשפעות השוק האמריקאי, מתייחס מאירוביץ לעלויות החדות



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



בין התיקים

כיצד תבטיחו מעבר חלק ונטול דאגות ללקוחותיכם?

תהליך ההיכרות עם הסוכן החדש, ואת מנגנוני התמיכה בשלב המעבר, ליווי מקצועי של גורם שלישי מנוסה יכול להקל משמעותית על המעבר, להפיג חששות מהלקוחות ולהבטיח את שביעות רצונם. זכרו, שמירה על נאמנות הלקוחות היא המפתח לשמירה על ערך התיק לאורך זמן, וזוהי הדרך הטובה ביותר לכבד את מפעל חייכם.

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

הלקוחות שלכם הם נשמת אפכם, והם צפויים להיות מוטרדים מהשינוי בזהות הסוכן המטפל. לכן, אחת המטרות המרכזיות בתהליך המכירה היא להבטיח ליווי והעברת לקוחות חלקה ככל הניתן. עליכם לבנות תכנית ליווי מפורטת ומוקפדת, שתבטיח שהלקוחות יקבלו לפחות את אותו יחס מקצועי ואישי שהם רגילים אליו, גם לאחר העברת התיק.

תקופת חפיפה מוגדרת וברורה בין הסוכן המוכר לסוכן הרוכש היא קריטית ליצירת המשכיות ושמירה על יציבות התיק – וזהו אינטרס מובהק של שני הצדדים. תכננו מראש את אופן ההודעה ללקוחות, את

הפתרון החכם והיעיל להסדרת תביעות, מחלוקות וסכסוכים

✓ מצמצם עלויות ✓ מקצר זמנים ונגיש ✓ ממוקד תוצאה



המרכז הישראלי לגישור ובוררות
בביטוח והפיננסים



mercaz@gishbur.co.il

עם עומר בן יאיר, סמנכ"ל מקצועי אלטשולר שחם גמל ופנסיה

!?



האם תשלום עבור שמירה על כיסוי הביטוח בקרן הפנסיה (הסדר ריסק) מזכה בהטבת מס?

לא ירשם כתנועת הפקדה בדוח השנתי (טבלה ה) ולא ירשם באישור המס והצהרת ההון. הסכום ירשם בדוח תחת הסעיף של "עלות כיסוי הביטוח". הסיבה לכך הינה שהסכום מנוכה מהצבירה שמורכבת למעשה מהפקדות שכבר נרשמו באישור המס והצהרת ההון שבוצעו, ולא מדובר בסכומים חדשים שהעמית שילם לקרן.

כאשר התשלום עבור הביטוח נעשה באמצעות הפקדה לקרן מחשבון העו"ש של העמית (בדרך כלל החברה המנהלת מאפשרת את התשלום באמצעות הקמת הרשאה לחיוב חשבון), הסכום ששולם ירשם כתנועת הפקדה (בדוח השנתי בטבלה ה) וכן ירשם באישור המס ובהצהרת ההון כהפקדת עמית עצמאי בחלוקה לקצבה מזכה ומוכרת לפי התקרות. לאור העובדה כי מדובר בהפקדה לקרן פנסיה, זו עשויה לזכות את העמית בהטבת מס³.

חשוב לציין כי במקרה של תשלום מהעו"ש אמנם רואים את הסכומים כהפקדה לעניין דיני המס וכתנועה בדוח, אך אין מדובר בתנועת הפקדה רגילה. כלומר פעולת ההפקדה לא משפיעה על חישוב השכר הקובע בקרן הפנסיה, וכמו כן ההפקדה אינה נלקחת בחשבון במניין תקופת ההפקדות הרציפה לחישוב פרק הזמן המרבי לביצוע הסדר ריסק.

עמית מבוטח פעיל בקרן פנסיה חדשה שהפך ללא פעיל (לא מופקדים בנינו דמי גמולים¹), יישמר לו כיסוי הביטוח בקרן למשך 5 חודשים. תקופה זו נקראת "ארכת ביטוח" והיא תחל באופן אוטומטי על ידי החברה המנהלת את הקרן. באפשרות העמית לבקש² להצטרף ל"הסדר ביטוח" (נקרא גם "הסדר ריסק") שיחול במשך תקופה שאורכה אינה עולה על תקופת ההפקדות הרצופה האחרונה בקרן, אך לא יותר מ-24 חודשים (תקופת הסדר הביטוח כוללת את ארכת הביטוח).

אופן התשלום של העמית עבור כיסוי הביטוח הן בתקופת "ארכת הביטוח" והן בתקופת "הסדר הריסק" מוסדר בתקנות הפיקוח על שירותים פיננסיים (קופות גמל) (כיסויים ביטוחיים בקופות גמל), תשע"ג-2013 ובהתאם גם בתקנון התקני של קרן הפנסיה החדשה. העמית רשאי להורות לחברה המנהלת לגבות את דמי הביטוח ממרכיב התגמולים ביתרה הצבורה בקרן (במקרה של "ארכת ביטוח" אפשרות זו הינה ברירת המחדל), או לחלופין באפשרותו לבחור להפקיד לקרן הפנסיה סכום בגובה דמי הביטוח, וזאת במקום גביית דמי הביטוח ממרכיב התגמולים.

במקרה של גביית דמי הביטוח מתוך היתרה הצבורה בקרן, העמית לא יהיה זכאי לקבל הטבת מס בגין התשלום. הסכום ששולם

הערות משפטיות: המאמר מתייחס לנשים וגברים כאחד. המידע לעיל מוגש כמידע כללי בלבד וכשירות לציבור הסוכנים ונכון ליום 28.8.2025. המידע ערוך באופן תמציתי ומנוסח בלשון פשוטה, לפיכך לא מכסה את כל המקרים והנסיבות שייתכנו. המידע מתבסס על המצב המשפטי הידוע נכון למועד זה, ואולם אין כל וודאות כי המצב המשפטי לא ישתנה בעתיד. המידע לעיל אינו מהווה ייעוץ משפטי, המלצה ו/או חוות דעת, ואין בו כדי להוות תחליף להוראות החוק ו/או התקנון ו/או ייעוץ ו/או שיווק פנסיוני אישי המותאמים לצרכי הלקוח ו/או תחליף להם. האמור לעיל כפוף להוראות התקנונים הרלוונטיים, להוראות ההסדר התחיקתי ולנהלי החברות. השימוש במידע המפורט לעיל הוא על אחריותו הבלעדית של המשתמש. ט.ל.ח.

1. תשלומים המשולמים על ידי העמית או מעסיקו של עמית להגדלת היתרה הצבורה של העמית בחשבון בקרן או תשלומים שתזקוף הקרן לחשבון של עמית נכה.
2. ניתן להגיש את הבקשה להסדר לא יאוחר מתום ה-5 חודשים של ארכת הביטוח. הבקשה תוגש באמצעות טופס בקשה ייעודי (ההליך אינו אוטומטי ויש לפנות לחברה המנהלת). התשלום יפסק בראשון לחודש העוקב בו אירע אחד מהמקרים הבאים: חודשו ההפקדות לקרן, נידו או משיכת כספים ממרכיב התגמולים, העמית ביקש להפסיק את גביית הפרמיה בגין הסדר הביטוח, אין יתרה צבורה מספקת ברכיב התגמולים קרן למימון העלות (ולא שולמה פרמיה), פטירת העמית, בגיל תום תקופת הביטוח או קבלת קצבת נכות מלאה או קצבת זקנה מהקרן.
3. עבור יחיד הזכאי להטבות המס בהתאם להוראות הדין ופקודת מס הכנסה [נוסח חדש].



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

1.496 מיליארד שקלים - הרווח הכולל של הפניקס פיננסים בחציון הראשון של 2025

התשואה להון: כ-27% | ברבעון השני הסתכם הרווח הכולל ב-928 מיליון שקלים והתשואה להון כ-35%

מיליון שקלים בתקופות המקבילות אשתקד, וזאת בזכות צמיחה מואצת, ועילות ומימוש יתרונות תחרותיים.

פעילות הביטוח. הרווח מפעילות הליבה עלה והסתכם ב-892 מיליון שקלים וב-470 מיליון שקלים בחציון הראשון וברבעון השני של 2025 בהתאמה, בהשוואה ל-783 מיליון שקלים ו-384 מיליון שקלים בתקופות המקבילות אשתקד. "זאת בזכות מימוש היתרונות התחרותיים בביטוח כללי ומיישום תהליכי דיגיטציה ואופטימיזציה רחבים, מעבר להשפעות חיוביות כתוצאה מהטמעת התקינה החדשה", מסבירים בהפניקס.

גידול בתיק הנכסים והאשראי. סך הנכסים המנוהלים בקבוצה ליום 30 ביוני 2025 עלה ל-560 מיליארד שקלים. סך תיק האשראי של הפניקס גמא המשיך לצמוח והסתכם ב-4 מיליארד שקלים ומסגרות האשראי עלו לסך של כ-2 מיליארד שקלים, כולל פעילות ליווי ובנייה ופעילות האשראי הצרכני שהושקה לאחרונה, (ללא פעילויות אשראי אחרות בקבוצה, בחברת הביטוח, בבית ההשקעות וכד'). כמו כן, הפניקס השלימה ברבעון הראשון את העברת פעילות מועדון אל-על להפניקס גמא, תחת פעילות כרטיסי האשראי, דבר שמחזק את תחום האשראי.



אייל בן סימון | צילום: ענבל מרמרי

הפניקס פיננסים רשמה בחציון הראשון של שנת 2025 רווח כולל בסך של 1.496 מיליארד שקלים, המשקף רווח כולל של 6 שקלים למניה ותשואה להון של כ-27%. הרווח הכולל מפעילות הליבה (ללא השפעות משוק ההון ומתחת לתשואת ריבית חסרת סיכון בתוספת מרווח של 2.25%, השפעות מריבית והשפעות מיוחדות) הסתכם בסך של 1.318 מיליארד שקלים, המשקף תשואה מנורמלת של כ-24%, גידול של כ-250 מיליון שקלים בהשוואה לחציון המקביל אשתקד.

ברבעון השני של שנת 2025 הסתכם הרווח הכולל בסך של 928 מיליון שקלים, המשקף רווח של 3.7 שקלים למניה ותשואה להון בשיעור של כ-35%. הרווח הכולל מפעילות ליבה ברבעון הסתכם ב-692 מיליון שקלים המשקף תשואה מנורמלת על ההון של כ-26%.

הרווח מהשפעות שאינן תפעוליות הסתכם ב-178 מיליון שקלים בחציון הראשון וב-236 מיליון שקלים ברבעון השני, בעיקר בשל תשואה על השקעות ותשואת נוסטרו נומינלית שנתית של 9.3% בחציון הראשון, רווח שקווז בחלקו מהשפעות הריבית וזאת כתוצאה ממבנה הפעילות המייצר רגישות נמוכה להשפעות הריבית.

בהפניקס מציינים כי לקבוצה קצב רווחיות אשר נמצא בטווח היעד לשנת 2027. לכן, ברבעון הרביעי הקבוצה תעדכן את עדיה האסטרטגיים.

המשך צמיחה אסטרטגית

מהפניקס נמסר כי מנועי הצמיחה של הקבוצה המבוססים על פלטפורמות מובילות, יעילות ורווחיות כמו גם תמהיל העסקים המשתנה בביטוח. אלה מייצרים להפניקס מגוון ופיזור משמעותי במקורות לצמיחה, תזרים מזומנים חזק וצומח, ותנודתיות נמוכה. גורמים אלה, בין היתר, מאפשרים חלוקת דיבידנד רבעונית.

פעילות ניהול הנכסים. רווח הליבה מפעילות ניהול נכסים (כולל ניהול השקעות, פנסיה וגמל, אשראי וסוכנויות) בחציון הראשון וברבעון השני של 2025 גדל והסתכם ב-426 מיליון שקלים וב-222 מיליון שקלים בהתאמה, בהשוואה ל-296 מיליון שקלים ו-153 מיליון שקלים בהתאמה בתקופות המקבילות אשתקד. שיפור של מעל 40% בהשוואה לחציון ולרבעון אשתקד.

ה-EBITDA המותאם, על בסיס מאוחד כולל חלק המיעוט עלה והסתכם ב-761 מיליון שקלים וב-385 מיליון שקלים בחציון הראשון וברבעון השני של 2025 בהתאמה. בהשוואה ל-567 מיליון שקלים ו-287

פעילויות הסוכנויות. ביולי 2025 דיווחה החברה על עסקה לרכישת 17% ממניות הפניקס סוכנויות, ותגדיל, עם השלמתה, את חלקה ל-95%. העסקה נעשתה במסגרת אסטרטגיית הצמיחה של הקבוצה, במטרה להאיץ את תהליך יצירת הערך בסוכנויות. יעד רווח הליבה לשנת 2027 (רווח נקי בניכוי חלק המיעוט) עודכן מ-250-350 מיליון שקלים ל-350-450 מיליון שקלים, לקראת העדכון בשאר יעדי הקבוצה בהמשך השנה.

חלוקת דיבידנד. הפניקס מכריזה על חלוקת דיבידנד בגין רווחי הרבעון השני בסך 400 מיליון שקלים. נמסר כי חלוקה זו הינה בהמשך לחלוקת דיבידנד בסך 230 מיליון שקלים שבוצעה ביוני 2025 בגין רווחי הרבעון הראשון של שנת 2025. כמו כן הפניקס ביצעה בשנת 2025, עד כה, רכישות עצמיות של מניותיה בסך 52 מיליון שקלים. בנוסף, החברה מרחיבה את תכנית הרכישות העצמיות לשנת 2025 מ-100 ל-200 מיליון שקלים.

יחס כושר פירעון. לחברת הבת, הפניקס ביטוח, יחס כושר פירעון (סולבנסי) ליום 31 במרץ 2025 בשיעור של 181% (כולל יישום הוראות

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<

עוד הוסיף: "אנו ממשיכים לבצע מהלכים אסטרטגיים ליצירת ערך, כאשר לאחרונה הודענו על הגדלת חלקה של הפניקס ל-95% בחברה הבת הפניקס סוכנויות. מהלך זה צפוי להאיץ את יצירת הערך בפלטפורמת הסוכנויות, כחלק מיישום אסטרטגיה לצמיחה מואצת בחברה, הכולל בניית תשתיות ויכולות והטמעת מודלי ניהול מתקדמים, כפי שנעשה בפעילויות ובתחומים אחרים של קבוצת הפניקס".

בהתייחסו לתוצאות החציון הראשון של 2025 אמר בן סימון כי הן "מגלמות קצב שנתי שכבר הולם את טווח היעדים שהציגה החברה לשנת 2027. לאור הביצועים החזקים והמגמות החיוביות, אנו מתכוונים לפרסם יעדים אסטרטגיים מעודכנים עד לסוף השנה".

באחרונה הודיעה חברת המדדים העולמית MSCI על הכללתה של מניית הפניקס במדד MSCI ישראל. "הכללתה של הפניקס במדד זה הינה הכרה בינלאומית נוספת ביכולות של החברה ומחזקת עוד יותר את הנראות של החברה בזירה הבינלאומית, ופותחת אפשרות להצטרפות למדדי MSCI גלובליים נוספים בעתיד. להפניקס 30%-40% בעלי מניות מובילים בינלאומיים, עלייה מתחילת השנה, ואנו רואים התעניינות גוברת מצד משקיעים גלובליים", אמר בן סימון על הכללת הפניקס במדד.

"גם בימים אלה הלחימה נמשכת - הנהלת ועובדי קבוצת הפניקס משתתפים בכאבם של המשפחות השכולות שאיבדו את יקיריהן ומייחלים לחזרתם במהרה של כל החטופים ולהחלטתם המלאה של הפצועים", ציין בן סימון.

לדוחות הכספיים - לחצו כאן

המעבר ולאחר חלוקת דיבידנד, מעל היעד ארוך הטווח של -150% 170%. כמו כן, הקבוצה החליטה על חיזוק יעדי ההון בהעלאת הסך המינימלי של יחס כושר הפירעון ללא תקופת פריסה משיעור של 121% לשיעור של 123%, דבר המציב את הפניקס בעודף הון של כ-2.8 מיליארד שקלים.

"התוצאות משקפות המשך של צמיחה אסטרטגית ארוכת טווח"

אייל בן סימון, מנכ"ל הפניקס פיננסים: "תוצאות החברה משקפות המשך של צמיחה אסטרטגית ארוכת טווח. במהלך החציון הציגה החברה ביצועים חזקים, הן ברמת הרווח הכולל והן ברמת הרווח מפעילות הליבה בפעילות הביטוח ובפעילות ניהול הנכסים.

"הפניקס, כקבוצת הפיננסים המובילה בישראל, מתאפיינת בגיוון רחב של תחומי הפעילויות וביציבות ותנודתיות נמוכה. רווחי החברה חזקים, צומחים ותזרימיים. מאפיינים אלה מאפשרים לחברה לבצע חלוקת דיבידנד מידי רבעון, וכחלק מכך הכרזנו היום על חלוקת דיבידנד בסך 400 מיליון שקלים".

בן סימון ציין כי הפניקס היא הגוף הפיננסי המוביל בישראל בהצעת הערך ללקוחות, ביצירת רווח איכותי וממוקמת בעמדה הטובה ביותר לניצול הזדמנויות בשוק. "בכוונתנו להמשיך ולהתמקד במימוש אסטרטגיה ארוכת הטווח של החברה, תוך העמקת החדשנות, המצוינות בשירות, והגיוון בתחומי הפעילות".

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 <



גידול של כ-94% הוביל את הראל לרווח כולל של כ-1.3 מיליארד שקלים בחציון הראשון של 2025

הרווח הכולל ברבעון השני עלה בכ-87% לכ-789 מיליון שקלים | התשוואה להון בחציון וברבעון השני: 25%-1 ו-29% בהתאמה | נמשכת מגמת שיפור ברווח החיתומי מעסקי הביטוח

בענפי רכב חובה ורכוש.

• **ביטוח בריאות.** הרווח הכולל לפני מס הסתכם ברבעון השני בכ-246 מיליון שקלים, לעומת כ-615 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד. בחציון הסתכם הרווח בכ-553 מיליון שקלים, לעומת כ-623 מיליון שקלים בתקופה המקבילה אשתקד. נרשמה יציבות ברווח החיתומי בביטוח בריאות ברבעון השני ובמחצית הראשונה שהסתכם בכ-267 מיליון שקלים ובכ-483 מיליון שקלים בהתאמה.

• **ניהול נכסים (פנסיה, גמל ופיננסים).** הרווח הכולל לפני מס מתחום ניהול הנכסים הסתכם ברבעון השני בכ-78 מיליון שקלים, לעומת כ-66 מיליון שקלים ברבעון המקביל של 2024. הרווח בחציון הסתכם בכ-138 מיליון שקלים, לעומת כ-123 מיליון שקלים בתקופה המקבילה אשתקד. נכון ל-30 ביוני 2025, היקף הנכסים המנוהלים של תחום ניהול הנכסים עלה לכ-413 מיליארד שקלים.



ניר כהן, מנכ"ל הראל השקעות והראל ביטוח ופיננסים | צילום: טל שחר

- **פנסיה וגמל.** ברבעון השני הסתכם הרווח הכולל לפני מס בפנסיה ובגמל בכ-41 מיליון שקלים, לעומת כ-35 מיליון שקלים ברבעון המקביל של שנת 2024. הרווח בחציון הסתכם בכ-70 מיליון שקלים, לעומת כ-65 מיליון שקלים בתקופה המקבילה אשתקד.

התוצאות הושפעו מגידול בדמי ניהול כתוצאה מגידול בהיקף הנכסים המנוהלים.

- **פיננסים** (באמצעות בית ההשקעות הראל פיננסים). הרווח הכולל לפני מס בפעילות השירותים הפיננסים הסתכם ברבעון השני בכ-30 מיליון שקלים, לעומת כ-24 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד. הרווח בחציון הראשון הסתכם בכ-53 מיליון שקלים, לעומת כ-46 מיליון שקלים בתקופה המקבילה אשתקד. הגידול ברווח נבע מהמגמה החיובית בשוקי ההון ומגידול בהיקף הנכסים המנוהלים בקרנות הנאמנות. נכון ל-30 ביוני 2025, היקף הנכסים המנוהלים על ידי הראל פיננסים עמד על כ-113 מיליארד שקלים.

• **אשראי.** ברבעון השני הסתכם הרווח הכולל לפני מס בכ-59 מיליון שקלים לעומת כ-53 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד. בחציון הסתכם הרווח הכולל בכ-107 מיליון שקלים לעומת כ-67 מיליון שקלים במחצית הראשונה של 2024, בנטרול השפעת שינויים בשווי הוגן של נכסים פיננסים בהראל +60 ובתחום מימון נדל"ן יזמי. סך תיק האשראי הסתכם בכ-6.8 מיליארד שקלים נכון ל-30 ביוני 2025, לעומת כ-4.4 מיליארד שקלים נכון ל-30 ביוני 2024.

לדוחות הכספיים – לחצו כאן

הראל השקעות מסכמת את המחצית הראשונה של 2025 עם רווח כולל של כ-1.3 מיליארד שקלים – עלייה של כ-94% בהשוואה לתקופה המקבילה אשתקד, עם תשוואה להון של כ-25%. כך עולה מהדוחות הכספיים של החברה.

הרווח הכולל ברבעון השני הסתכם בכ-789 מיליון שקלים, גידול של כ-87% בהשוואה לרבעון המקביל ב-2024. התשוואה להון עמדה ברבעון השני על כ-29%.

הגידול ברווח נבע מגידול ברווח החיתומי מפעילות הביטוח, בעיקר כתוצאה משיפור משמעותי ברווח מביטוח כללי.

הרווח מעסקי הביטוח ברבעון השני צמח בכ-72% לעומת הרבעון המקביל אשתקד והסתכם בכ-1.005 מיליארד שקלים. הרווח מעסקי ביטוח בחציון הראשון צמח בכ-105% והסתכם בכ-1.685 מיליארד שקלים.

עוד מדווחת הראל על המשך צמיחה בפרמיות שהורווחו ברוטו, שהסתכמו בחציון הראשון בכ-21.6 מיליארד שקלים, עלייה של כ-5% לעומת התקופה המקבילה אשתקד.

הנכסים המנוהלים הסתכמו בכ-543 מיליארד שקלים נכון ל-30 ביוני 2025. ההון העצמי של הקבוצה חצה לראשונה את רף ה-11 מיליארד שקלים ועמד על כ-11.1 מיליארד שקלים.

"דירקטוריון הראל השקעות החליט על מעבר לחלוקת דיבידנד פעמיים בשנה במקום אחת לשנה, מה שמבטא את איתנותה הפיננסית של הקבוצה", מציינים בהראל ומוסיפים כי החברה תחלק דיבידנד בסך 400 מיליון שקלים בנין המחצית הראשונה של 2025.

התוצאות לפי תחומי הפעילות

• **ביטוח חיים.** ברבעון השני הסתכם הרווח הכולל לפני מס בכ-364 מיליון שקלים, לעומת הפסד של כ-112 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד. בחציון הסתכם הרווח בכ-548 מיליון שקלים, לעומת הפסד של כ-21 מיליון שקלים בתקופה המקבילה אשתקד. נרשם שיפור ברווח החיתומי במחצית הראשונה כתוצאה מהמשך גידול בפעילות במוצרי הסיכונים.

ביטוח כללי. ברבעון השני הסתכם הרווח הכולל לפני מס בכ-395 מיליון שקלים, שיפור של כ-315 מיליון שקלים לעומת הרבעון המקביל ב-2024. בחציון הסתכם הרווח בכ-584 מיליון שקלים, שיפור של כ-365 מיליון שקלים לעומת התקופה המקבילה אשתקד. נרשם שיפור משמעותי ברווח הכולל בביטוח כללי בתקופה, שנבע בעיקר משיפור

כלל ביטוח עם רווח כולל של כ-941 מיליון שקלים בחציון הראשון של 2025

הרווח הכולל לאחר מס הסתכם ברבעון השני בכ-531 מיליון שקלים | הרווח מעסקי ליבה לפני מס עמד בחציון הראשון על כ-1.123 מיליארד שקלים

שקלים. גם מגזר כרטיסי האשראי מציג צמיחה בפעילות העסקית, זאת על אף מבצע עם כלביא".

נוה הוסיף: "בתחילת הרבעון השני הצטרפה כלל למדד ת"א-35, תוצר של עבודה אסטרטגית ממוקדת בשיפור הליבה העסקית, בגיוון מקורות ההכנסה והרווח, תוך ביצוע עסקה משמעותית ואסטרטגית של רכישת Max ובהובלה עקבית של תוצאות פיננסיות מרשימות. אנו שמחים לראות כי ההשקעות שביצענו בישראל נושאות פרי, ויחד עם התאוששות המשק הביאו לתשואות הגבוהות ביותר לעמיתינו מחד, ולחיזוק הכלכלה בישראל מאידך".

לפני חודש זכתה כלל בפעם השישית ברציפות בדירוג מעלה ESG הגבוה ביותר - "פלטניה פלוס" ובדירוג AAA זו השנה השנייה - היחידה בענף הביטוח בישראל, ואחת מבין שש חברות בלבד במשק. במקביל, זכתה גם בציון הגבוה ביותר בדירוג הגיוון וההכללה - חמישה כוכבים.

"הזכייה החוזרת בדירוגים הגבוהים ביותר בתחום ה-ESG היא הרבה מעבר לאות הצטיינות - היא ביטוי למחויבות עמוקה של כלל, הנהלתה ועובדיה, לפעול מתוך אחריות חברתית, סביבתית וכלכלית למען עתיד טוב יותר עבור כלל אזרחי ישראל", הדגיש נוה.

לדבריו, "שנת 2025 היא המשכה של תקופה מאתגרת, שבה הציבור בישראל נדרש לחוסן נפשי, חברתי וכלכלי - ואנו בכלל רואים זכות להיות חלק מהמאמץ הלאומי: מתמיכה במשפחות שכולות, דרך מתן מלגות ללוחמות מילואים, ועד תרומה לעורף ולחזית. אנו גאים להמשיך ולהציב רף גבוה בשוק ההון - לא רק בתשואה למשקיעים, אלא גם בהטמעת ערכים של אתיקה, שקיפות, שוויון ודאגה לכלל החברה. זו משמעותה האמיתית של מנהיגות עסקית בעת הזו".

חיים סאמט, יו"ר כלל החזקות עסקי ביטוח: "תוצאות החציון הראשון של שנת 2025 משקפות המשך הביטוי של עוצמתה העסקית והפיננסית של קבוצת כלל ואת מימוש האסטרטגיה שלנו לצמיחה, יציבות ושיפור מתמשך בתשואה על ההון. הישגים אלו מתאפשרים בזכות מקצוענות ועבודת צוות של כלל העובדים והמנהלים.

"אנו גאים להציג צמיחה ושיפור מתמשך בכלל תחומי הפעילות, ובד בבד מחויבים להמשיך ולתרום לחוסן הכלכלי והחברתי של ישראל. נמשיך לפעול באחריות, בנחישות וברגישות - למען לקוחותינו, שוק ההון והחברה הישראלית כולה, כשבליבנו תפילה לשובם המהיר של 50 החטופים והחטופה".

לדוחות הכספיים - לחצו כאן

כלל החזקות עסקי ביטוח רשמה בחציון הראשון של 2025 רווח כולל לאחר מס של כ-941 מיליון שקלים, בנטרול השפעות הפרשה בגין פסק דין שומת מע"מ לחברות כרטיסי האשראי, עמד הרווח על 1.042 מיליארד שקלים, עלייה של כ-13%, לעומת רווח של כ-925 מיליון בתקופה המקבילה אשתקד.

הרווח הכולל לאחר מס הסתכם ברבעון השני של 2025 בכ-531 מיליון שקלים. בנטרול השפעות הפרשה בגין פסק דין שומת מע"מ לחברות כרטיסי האשראי עמד הרווח על 632 מיליון שקלים, עלייה של 4%, לעומת רווח של כ-610 מיליון שקלים, בתקופה המקבילה אשתקד.

תוצאות החציון הראשון משקפות תשואה על ההון במונחים שנתיים של כ-21.5%, ובנטרול השפעות הפרשה בגין פסק דין שומת מע"מ לחברות כרטיסי האשראי עומדת התשואה על ההון בחציון הראשון על כ-23.8% במונחים שנתיים.

תוצאות הרבעון השני משקפות תשואה על ההון במונחים שנתיים של כ-23.2%, ובנטרול השפעות הפרשה בגין פסק דין שומת מע"מ לחברות כרטיסי האשראי עומדת התשואה על ההון ברבעון השני על כ-27.6% במונחים שנתיים.

הרווח מעסקי ליבה לפני מס (הכולל מרווח פיננסי מנורמל בשיעור של 2.25%) עמד בחציון הראשון על כ-1.123 מיליארד שקלים, לעומת 1.113 מיליארד שקלים בתקופה המקבילה אשתקד.

היקף הנכסים המנוהלים בסוף החציון הראשון עומד על כ-393 מיליארד שקלים, גידול של כ-5% ביחס להיקף הנכסים בסוף 2024, שהסתכם בכ-373 מיליארד שקלים, וגידול של 11% ביחס להיקף הנכסים בסוף החציון הראשון אשתקד.

סך ההון המיוחס לבעלי המניות ב-30 ביוני 2025, לאחר חלוקת דיבידנד של כ-200 מיליון שקלים, מסתכם בכ-9.5 מיליארד שקלים, זאת לעומת כ-8.7 מיליארד שקלים ב-31 בדצמבר 2024, גידול של כ-9%.

"התוצאות משקפות יישום מוצלח של אסטרטגיית החברה"

יורם נוה, מנכ"ל כלל ביטוח ופיננסים: "התוצאות המרשימות של החברה בחציון הראשון של שנת 2025 משיגות את מתווה היעדים שהצבנו לשנת 2027. התוצאות משקפות יישום מוצלח של אסטרטגיית החברה, תוך שיפור הרווחיות, הגדלת היקף הנכסים המנוהלים והרחבת מקורות ההכנסה, כל אלה נהנו גם מרווח גבית של שוק ההון.

"פעילות חברת הביטוח מציגה ברבעון השני של שנת 2025 תוצאות מהגבוהות ביותר בפעילות הליבה - הרווח לפני מס עמד 839 מיליון

איילון ביטוח ממשיכה בגידול בהכנסות וברווחיות

רשמה זינוק של 92% ברווח הכולל בחציון הראשון של 2025 שהסתכם בכ-201 מיליון שקלים וזינוק דומה ברבעון השני בו נרשם רווח כולל של כ-144.3 מיליון שקלים

ממאזן החברה עולה כי, נכון ליום 30 ביוני 2025, מנהלת איילון ביטוח נכסים בהיקף כולל של כ-18 מיליארד שקלים. הון החברה הסתכם בכ-1.265 מיליארד שקלים, לעומת כ-1.09 מיליארד שקלים בסוף 2024.

"התוצאות המשך ישיר ליישום האסטרטגיה ארוכת הטווח"

שון רייך, מנכ"ל איילון ביטוח: "אנו מסכמים רבעון מוצלח של צמיחה, שיאי רווחיות ותשואה יוצאת דופן על ההון שהגיעה ל-34% במחצית הראשונה של השנה. תוצאות אלה הן המשך ישיר ליישום האסטרטגיה ארוכת הטווח במסגרתה אנו ממשיכים להרחיב את מגזרי הפעילות לצד המשך טיוב התיקים. אנו שמחים כי התוצאות הטובות מאפשרות גם חלוקת דיבידנד משמעותית תוך שאנו ממשיכים לשמור על איתנות פיננסית ויחס כושר פירעון גבוה. בנוסף, אנו ממשיכים להוביל את התשואות במוצרים הפיננסיים הקיימים שלנו ובכללם קופות חיסכון וביטוחי מנהלים ונערכים להרחיב את היצע המוצרים שלנו בתחילת השנה הבאה."



שון רייך |
צילום: רמי זרנגר

"התוצאות המרשימות שאיילון השיגה במדדי השירות של רשות שוק ההון שפורסמו בשבוע שעבר, הן הוכחה לכך שלתרבות הארגונית שהושרשה בשנים האחרונות יש חלק רב בהישגים שלנו. הובלה באיכות השירות מתכתבת עם רמת האמון שמעניקים לנו המבוטחים ואנו רואים בכך ערך מרכזי בפעילות החברה. ההישגים המרובים אליהם הגענו במדד השירות משקפים את המאמצים והמשאבים הרבים שהשקענו בתחום ואת שיתוף הפעולה חוצה החברה של כל עובדות ועובדי איילון, אשר מיישמים יום-יום את ערכי השירות של החברה."

לדוחות הכספיים: [לחצו כאן](#)

איילון ביטוח רשמה ברבעון השני של 2025 רווח כולל של כ-144.3 מיליון שקלים - זינוק של כ-92% לעומת רווח כולל של כ-75.2 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד וזאת בשקלול התוצאות המאוחדות עם וישור ביטוח. כמו כן, רשמה איילון גידול בסך הפרמיות שהסתכמו לכ-1.21 מיליארד שקלים לעומת כ-1.14 מיליארד שקלים ברבעון המקביל. במחצית הראשונה של השנה, הרווח הכולל גדל גם כן בכ-92% והסתכם בכ-201 מיליון שקלים, לעומת כ-104.6 מיליון שקלים בתקופה המקבילה אשתקד. דירקטוריון החברה הכריז על חלוקת דיבידנד בסך 75 מיליון שקלים.

בתחום ביטוח כללי נרשם ברבעון השני רווח כולל של כ-150.6 מיליון שקלים (מתוכם 8.8 מיליון שקלים מיוחסים לווישור), לעומת רווח כולל של כ-49.7 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד (מתוכם 5.2 מיליון שקל מיוחסים לווישור). בסיכום המחצית הראשונה של 2025 רשמה החברה במגזר הרווח כולל של כ-210.4 מיליון שקלים (מתוכם כ-14.2 מיליון שקלים מיוחסים לווישור), לעומת רווח כולל של כ-102.1 מיליון שקלים אשתקד (מתוכם רווח של כ-18.3 מיליון שקלים מיוחסים לווישור).

בתחום ביטוח חיים וחיסכון ארוך טווח רשמה החברה ברבעון השני רווח כולל של כ-29 מיליון שקלים, לעומת רווח כולל של כ-30.3 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד. בסיכום המחצית הראשונה של 2025 רשמה החברה במגזר רווח כולל של כ-30.6 מיליון שקלים, לעומת רווח כולל של כ-32.9 מיליון שקלים בתקופה המקבילה אשתקד.

בביטוח בריאות נרשם ברבעון השני רווח כולל של כ-24.3 מיליון שקלים, לעומת רווח כולל של כ-40.5 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד. בסיכום המחצית הראשונה של 2025 רשמה החברה במגזר רווח כולל של כ-62.1 מיליון שקלים, לעומת רווח כולל של כ-36.9 מיליון שקלים אשתקד.

תיקון 13 לחוק הגנת הפרטיות כבר בתוקף
וזה הזמן שלך להעריך בהתאם



לבדיקה ראשונית ללא עלות <



ליברה עם עלייה של 50% ברווח הכולל במחצית הראשונה של 2025

הרווח הנקי הסתכם בכ-39.5 מיליון שקלים, לעומת כ-26.3 מיליון שקלים במחצית המקבילה אשתקד | ברבעון השני נרשמה עלייה של 67% ברווח לכ-23 מיליון שקלים

ענף כללי אחר. ההפסד בענף כללי אחר (ביטוח דירה, עסק, חיות מחמד וביטוח נסיעות לחו"ל) הסתכם ברבעון השני בכ-315 אלף שקלים, לעומת הפסד של כ-390 אלף שקלים ברבעון המקביל אשתקד, ובמחצית הראשונה בכ-260 אלף שקלים לעומת הפסד של כ-2.2 מיליון שקלים במחצית המקבילה אשתקד.

ביטוח חיים. ליברה מגדילה את היקף פעילותה בתחום ביטוח חיים כשהפרמיות ברוטו במגזר זה צמחו במחצית הראשונה בכ-93% והסתכמו בכ-5.1 מיליון שקלים, לעומת כ-2.6 מיליון שקלים במחצית המקבילה אשתקד. הרווח משירותי ביטוח חיים הסתכם במחצית הראשונה בכ-882 אלף שקלים לעומת הפסד של כ-112 אלף שקלים במחצית המקבילה אשתקד.

ההון של החברה הסתכם ליום 30 ביוני 2025 לסך של כ-148.1 מיליון שקלים, לעומת כ-108.6 מיליון שקל ב-31 בדצמבר 2024.

"גידול בכמות המבוטחים, הקפדה על חיתום איכותי"

אתי אלישקוב, מייסדת ומנכ"לית ליברה: "ליברה ממשיכה להציג צמיחה משמעותית בכל תחומי פעילותה ומסכמת את הרבעון השני עם תוצאות חזקות בכל הפרמטרים ורווחי שיא. זאת, בעיקר בעקבות הגידול בכמות המבוטחים, ההקפדה על חיתום איכותי, תוך התמקדות בביטוחי פרט בלבד, לצד המודל התפעולי היעיל של החברה.

לדבריה, "ליברה בולטת ברווח חיתומי משמעותי לצד הוצאות תפעוליות נמוכות, כך שה-Combined Loss Ratio שהחברה מציגה הוא מהטובים בענף. אפליקציית Chik שזוכה להצלחה רבה בקרב הנהגים הצעירים, שיתוף הפעולה עם סוכנות מעלות מקבוצת לאומי בתחום ביטוחי המשכנתה, הרחבת סל המוצרים שאינם בתחום הרכב, והגידול המתמשך בתיק הנוסטרו מהווים עבורנו עוגן ונדבך נוסף לצמיחה ורווחיות בשנים הקרובות".

"החודש השקנו מוצר חדשני בתחום הנסיעות לחו"ל: גרין קארד רפואי לטסים לארה"ב; אנו ממוקדים בחדשנות טכנולוגית ומוצרית ובפתרונות מבודלים המותאמים לצרכי הלקוח ונמשיך להביא בשורות חדשות ולייצר ערך למבוטחים שלנו ולבעלי המניות", ציינה אלישקוב.

[לחצו כאן](#) - לדוחות הכספיים

ליברה ממשיכה להציג גידול בפרמיות ברוטו וברווח הנקי. כך עולה מהדוחות הכספיים שפרסמה החברה ולפיהם רשמה ברבעון השני של 2025 רווח כולל לאחר מס של כ-23 מיליון שקלים, בהשוואה לכ-13.8 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד - עלייה של כ-67%.

הרווח הכולל לאחר מס במחצית הראשונה לשנת 2025 הסתכם בכ-39.5 מיליון שקלים, לעומת כ-26.3 מיליון שקלים במחצית המקבילה אשתקד - עלייה של 50%. דירקטוריון החברה אישר חלוקת דיבידנד בסך של כ-10 מיליון שקלים (כ-0.22 שקלים למניה).

החברה רשמה גידול בפרמיות ברוטו לצד Loss Ratio Combined הנמוך בשוק הביטוח, בענף רכב רכוש, שהסתכם בכ-75% ברבעון השני לעומת כ-82% ברבעון המקביל אשתקד. הפרמיות ברוטו ברבעון השני עלו בכ-14% לכ-208 מיליון שקלים לעומת כ-182 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד. הפרמיות ברוטו במחצית הראשונה עלו בכ-13% והסתכמו בכ-453 מיליון שקלים לעומת כ-401 מיליון שקלים במחצית המקבילה ב-2024.

החברה מציינת, כי חל גידול של כ-24% בכמות המצטרפים החדשים במחצית הראשונה של השנה לעומת התקופה המקבילה אשתקד.

ביטוח רכב. על פי הדוחות, לחברה יש כיום יותר מ-250,000 מבוטחי (כ-460,000 פוליסות), כולם פרטיים, כאשר הרוב המכריע של מבוטחי החברה בענף הרכב, רוכשים פוליסות רכב חובה ורכב רכוש יחד. הרווח בענף רכב רכוש זינק בכ-53% והסתכם ברבעון השני בכ-27.7 מיליון שקלים לעומת כ-18.2 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד.

הרווח בענף רכב רכוש עלה במחצית הראשונה בכ-39% והסתכם בכ-51.8 מיליון שקלים לעומת כ-37.4 מיליון שקלים במחצית המקבילה אשתקד. הגידול נובע מירידה בעלות הנגיבה, עלייה בהיקף הפעילות וירידה בשיעור עלויות השיווק והרכישה בהשוואה לתקופות המקבילות אשתקד.

הרווח בענף רכב חובה הסתכם ברבעון השני בכ-6.1 מיליון שקלים לעומת הפסד של כ-987 אלף שקלים ברבעון המקביל אשתקד, ובמחצית הראשונה בכ-5.1 מיליון שקלים לעומת רווח של כ-1.0 מיליון שקלים במחצית המקבילה אשתקד. השיפור נובע בעיקר משיפור בתוצאות החיתומיות בשנה זו למול התקופות המקבילות אשתקד, ומקיטון בחלקה של החברה בפול בשנת חיתום 2024.

אלטשולר שחם פיננסים: ירידה ברווח הכולל בחציון הראשון לכ-52 מיליון שקלים

בהשוואה לכ-55 מיליון שקלים בתקופה המקבילה אשתקד | ברבעון הראשון הסתכם הרווח בכ-30 מיליון שקלים, לעומת כ-28 מיליון שקלים ברבעון המקביל ב-2024

נכון למועד הדוח, סך הנכסים האלטרנטיביים המנוהלים והמופצים בתחום פעילות זה צמחו לכ-590 מיליון דולר לעומת כ-374 מיליון דולר בסוף שנת 2024.

• **פעילות האשראי.** סך האשראי המנוהל על ידי אלטשולר אשראי ממשיך לצמוח ועומד למועד הדוח על כ-155 מיליון שקלים ועל כ-189 מיליון שקלים סמוך למועד הפרסום, לעומת כ-64 מיליון שקלים בסוף 2024.

במהלך חודש אוגוסט הודיעה חברת הבת המרכזת את הפעילות על כניסה לתחום ליווי הבנייה במסגרת הכניסה לתחום והשלימה עסקת מימון משמעותית בהיקף של כ-100 מיליון שקלים. עסקה זו הצטרפה לעסקה קודמת שבוצעה מוקדם יותר השנה בהיקף של 50 מיליון שקלים.

"אנו עדים להמשך התרחבות פעילות האשראי וכניסה לתחומים חדשים"

יאיר לוינשטיין, מנכ"ל אלטשולר שחם פיננסים: "זהו רבעון נוסף בו המאמצים שלנו להרחבת תחומי הפעילות שלנו באים לידי ביטוי בתוצאות. אנו עדים להמשך התרחבות פעילות האשראי וכניסה לתחומים חדשים ובהם ליווי בניה, תוך כדי סגירת הסכמי מימון משמעותיים לאחר הרבעון. פעילות ההשקעות האלטרנטיביות ממשיכה להתרחב גם היא ואף תורמת לראשונה רווח משמעותי לתוצאות. פעילות הליבה בתחום הגמל שומרת על יציבות ובפנסיה צמחנו לשיא נוסף של נכסים. אנו מאמינים כי שינוי הכיוון בפעילות הגמל יגיע הודות למהלכים רבים שהובלנו ואת התוצאות אנו כבר מתחילים לראות. החברה נהנית כיום מפיזור נכון של פעילותה ואנו מאמינים כי היא ממוצבת נכון להמשך צמיחה ומימוש ההזדמנויות השונות הטמונות בתחומי הפעילות השונים".

לדוחות הכספיים - [לחצו כאן](#)

אלטשולר שחם פיננסים פרסמה את תוצאותיה לחציון הראשון ולרבעון השני של שנת 2025, לפיהן הרווח הכולל המיוחס לבעלי המניות ירד בחציון הראשון בהשוואה לחציון המקביל אשתקד: כ-52 מיליון שקלים לעומת כ-55 מיליון שקלים. ברבעון הראשון הסתכם הרווח בכ-30 מיליון שקלים, לעומת כ-28 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד.



יאיר לוינשטיין |
צילום: סם יצחקוב

ההכנסות מדמי ניהול נטו ברבעון השני גדלו לכ-227 מיליון שקלים, לעומת כ-225 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד. סך ההכנסות ברבעון עלו לכ-231 מיליון שקלים לעומת כ-228 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד.

נכון ל-30 ביוני 2025 מנהלת החברה, באמצעות אלטשולר שחם גמל ופנסיה (חברה בת בבעלותה המלאה של החברה), נכסי גמל ופנסיה בהיקף של כ-167 מיליארד שקלים. נכסי קרנות הפנסיה שבניהולה של אלטשולר שחם גמל ופנסיה הסתכמו ליום 30 ביוני 2025 לשיא של כ-37 מיליארד שקלים.

ההון העצמי המיוחס לבעלי המניות של החברה נכון ל-30 ביוני 2025 עמד על כ-560 מיליון שקלים לעומת כ-545 מיליון שקלים בתום שנת 2024.

בחודש אוגוסט, 2025 החליט דירקטוריון החברה על חלוקת דיבידנד בהיקף של כ-23 מיליון שקלים על בסיס דוחותיה הכספיים של החברה לרבעון השני לשנת 2025 ובהתאם למדיניות הדיבידנד של החברה.

• **פעילות ניהול השקעות אלטרנטיביות.** במהלך הרבעון רשמה החברה רווח לפני מס של כ-10.6 מיליון שקלים בגין שערך השקעה בשותפות כלולה בהתאם להערכת שווי חיצונית שבוצעה. על רקע העלייה בהיקף הרווח ביחס לסך רווחי החברה, פעילות זו מוצגת לראשונה בדוחות כמגזר פעילות נפרד.

כנס הבריאות

בחירום ובשגרה | ה-22

יום ד' | 10.9.2025 | לאגו ראשון לציון

מגדל שוקי הון משפרת הכנסות ורווחים

מכיוון חיזבאללה והסתיימו, בשלב הנוכחי, עם ניטרול האיום האיראני. מהלכים אלה הסירו עננה קיומית שריחפה מעל ישראל, הורידו את פרמיית הסיכון על השוק הישראלי וחיידו את ההבנה בקשר לפוטנציאל החיובי האפשרי לעתיד התפתחות אזור המזרח התיכון כולו. השני החד בתמונת המצב הביטחונית בא לידי ביטוי בביצועי הבורסה המקומית, גם באפיק המנייתי וגם באפיק האג"ח והוביל לגיוסים משמעותיים ולתשואות נאות בתעשיית קרנות הנאמנות ועולם ניהול תיקי ההשקעות בישראל.

"המצב הכלכלי והגאופוליטי הנוכחי מייצר שונות מהותית בין השווקים השונים ולראייתנו, במצב השוק הנוכחי יש יתרון משמעותי לניהול השקעות אקטיבי על השקעה במדדים, גם אם מדובר במדדי שוק מרכזיים. בשל כך, ניתן לראות המשך זרימת כספים לקרנות נאמנות ולתיקי השקעות מעורבים וכן למוצרי MTF (קרנות של מגדל שוקי הון) על מדדים סקטוריאליים ותמטיים כגון שבבים, תשתיות לאומיות או אירוספייס ודיפנס, המהווים אבני בניין בניהול השקעות אקטיבי".



שגיא שטיין |
צילום: פוטו פרנ'

חברת **מגדל שוקי הון** סיכמה את המחצית הראשונה של השנה עם שיפור של כ-10% בהכנסותיה, שהגיעו לכ-167 מיליון שקלים, לצד עלייה של כ-13% ברווחים לפני מס שהצטברו לכ-50 מיליון שקלים.

הכנסות, בהיקף של כ-94 מיליון שקלים שנרשמו בסיכום הרבעון השני של השנה משקפות שיפור של כ-21% ביחס לרבעון המקביל אשתקד, לצד גידול של כ-50% שנרשם ברווח הרבעוני לפני מס, שהצטבר לכ-35 מיליון שקלים.

היקף הנכסים המנוהלים של מגדל שוקי הון, הגיע לכ-94 מיליארד שקלים, צמיחה של כ-12% ביחס לכ-84 מיליארד שקלים שנוהלו במגדל שוקי הון בסוף 2024.

שגיא שטיין, מנכ"ל מגדל שוקי הון: "ביצועי הבורסה בתל-אביב במחצית הראשונה של השנה היוו המשך ישיר של הרבעון הרביעי של 2024, עם מהלכים ביטחוניים רחבי היקף שהחלו עם ניטרול האיום

מיכמן מימון: תיק האשראי גדל מסוף 2024 ב-30% לכ-1.054 מיליארד שקלים

בתחילת אוגוסט 2025 החברה הקימה פעילות מימון במסגרת ליווי סגור לפרויקטים בתחום הנדל"ן למגורים, תוך הרחבת פעילותה בתחום האקוויטי והשלמת ההון.

החל מהחציון השני של 2024 פעלה החברה להגדלת תיק האשראי, מגמה שנמשכת גם ברבעון השני של 2025. החברה פעלה לטיוב והארכת מח"מ תיק האשראי והגדלת רכיב הבטוחות, ובהתאם הוקטנה רמת הסיכון בתיק וכתוצאה מכך ירד שיעור הריבית הנקובה. מתן הלוואות מגובות בטוחות מהווה למועד הדוחות כ-70% מסך תיק האשראי של החברה.

דורון ספיר, יו"ר דירקטוריון החברה, ו**יניב ביטון**, מנכ"ל החברה: "הרבעון השני התאפיין בהמשך מגמת הצמיחה בתיק האשראי תוך שמירה על איזון בין הרחבת הפעילות להקפדה על איכות התיק. במקביל, הצלחנו להשיג הקלות משמעותיות בקובבנטים מול הבנקים - מהלך המחזק את הגמישות הפיננסית שלנו ותומך בהמשך הצמיחה.



מימין: יניב ביטון ודורון ספיר |
צילום: ישראל כהן

"אנו ממוקדים בפעילות מול יזמי נדל"ן למגורים בעלי איתנות פיננסית גבוהה ובמימון פרויקטי נדל"ן למגורים - ברבעון השני כ-70% מסך תיק האשראי מגובה בבטוחות לעומת כ-62% בסוף הרבעון השני בשנת 2024. בכוונתנו להרחיב את פעילותנו תוך גיוון מקורות המימון ולקדם מהלכים עסקיים, בעיקר בתחום הנדל"ן, להמשך צמיחה ורווחיות".

לדוחות הכספיים - [לחצו כאן](#)

היקף תיק האשראי של **מיכמן מימון** הסתכם בסוף יוני 2025 בכ-902 מיליון שקלים - גידול של כ-40% לעומת כ-645 מיליון שקלים בסוף יוני 2024, ולעומת כ-813 מיליון שקלים בסוף 2024. ליום פרסום הדוחות הכספיים, תיק האשראי כולל צבר עסקאות מימון שנחתמו ונמצאות בתהליך, צמח לכ-1.054 מיליארד שקלים - גידול של כ-30% לעומת סוף שנת 2024.

לחברה, העוסקת במימון רב תחומי בדגש על מימון יזמי נדל"ן למגורים, מבנה הון ומקורות מימון מגוון ויצב המסתכם בכ-1.423 מיליארד שקלים, כאשר נכון ל-30 ביוני 2025, ההון העצמי של החברה הסתכם בכ-229 מיליון שקל (כולל הלוואה נחותה). התשואה להון ברבעון השני לשנת 2025 עמדה על כ-20.5% במונחים שנתיים.

מקורות ההון והאשראי של החברה כוללים: כ-229 מיליון שקלים הון עצמי (כולל הלוואה נחותה), כ-525 מיליון שקלים אשראי בנקאי וממוסדיים (כולל סכום של כ-230 מיליון שקלים בהסכמים הנמצאים בשלבי חתימה מתקדמים), כ-145 מיליון שקלים ממקורות שאינם בנקאיים וכ-424 מיליון שקלים כספי אג"ח. בנוסף, לחברה מסגרת חוץ מאזנית בסך כ-100 מיליון שקלים כחלק מהסכם שיתוף פעולה עם גוף מוסדי.

הרווח הנקי ברבעון השני לשנת 2025 הסתכם בכ-9.5 מיליון שקלים, לעומת כ-7.8 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד. במחצית הראשונה הסתכם הרווח הנקי בכ-17.3 מיליון שקלים, לעומת כ-16.8 מיליון שקלים במחצית המקבילה אשתקד.

שינויים וחילופים במגדל ביטוח

מיכל גור-כגן, מנהלת חטיבת חא"ט ובריאות ומנכל"ית מקפת, פורשת | החברה עוברת למודל ניהול ורטיקלי של החטיבות

ינהלו ישירות בתוך הקו העסקי תוך ביסוס מודל של "ראש אחד" השולט על הליך המכירה, החיתום והתביעה, הן מול גורמים פנימיים והן מול גורמים חיצוניים.

רון אגסי, מנכ"ל מגדל ביטוח: "באמצעות המעבר למודל ניהול ורטיקלי, אנו מעניקים למנהלי קווי העסקים שלנו סמכות ואחריות מלאה, מקצה לקצה, החל מפיתוח המוצר דרך הלקוח ועד התוצאה העסקית. מיקוד אסטרטגי זה ישפר את גמישותנו, יעמיק את קשרינו עם הלקוחות ויפתח הזדמנויות משמעותיות לחדשנות ולצמיחה רוחנית ומתמשכת. אין לי ספק כי מסגרת ארגונית זו תאיץ את ההגעה ליעדינו האסטרטגיים, ותבטיח פעילות ממוקדת, יעילה ובעלת ערך רב יותר ללקוחותינו ובעלי העניין בחברה. "בהזדמנות זו, אני מבקש להודות למיכל גור-כגן על תרומתה המשמעותית לחברה בשנים האחרונות והובלת תהליכים רבים בעולמות ניהול סיכונים, חא"ט ובריאות. אני מאחל לה הצלחה רבה בהמשך דרכה המקצועית".



מיכל גור-כגן | צילום: ניקולה וסטהפול

מיכל גור-כגן: "לאחר תשע שנים עשירות בעשייה ומלאות סיפוק כחברת הנהלה במגדל, הן כמנהלת הסיכונים הראשית של החברה, שנים בהן הובלתי אבני דרך משמעותיות בעיצוב משטר הסולבנסי 2 בישראל והטמעתו בחברה, והן כמנהלת חטיבת חיסכון ארוך טווח ובריאות ומנכ"לית קרן הפנסיה מגדל מקפת בשנתיים האחרונות, בהן הובלתי מהלכים משמעותיים, הטמעת תשתית לשיפור הרווחיות החיתומית בתחומי ביטוח החיים והבריאות, מובילות וחדשנות בתחום הפיננסיים, הטמעת רפורמת הבריאות, שיתוף פעולה אסטרטגי עם קופת חולים מכבי בתחום הנסיעות לחול ועוד - אני פורשת מתפקידי מלאת סיפוק, עם ציפייה גדולה לאתגר הבא.

"אני מאחלת הצלחה רבה להנהלת החברה, והמנכ"ל רון אגסי, בהובלת האתגרים הבאים".

מגדל ביטוח ופיננסים הודיעה על שינוי מבני-ארגוני שמטרתו לחזק את פעילויות הליבה שלה, להניע צמיחה רוחנית ולשפר את יכולת התגובה שלה בשוק הביטוח והפיננסים התחרותי, שלב נוסף ביישום התוכנית האסטרטגית עליה הכריזה החברה לפני כשנה וחצי.

מהחברה נמסר, כי במהלך השנתיים וחצי האחרונות, מגדל ביצעה פעולות רבות לשיפור הצמיחה והרווחיות בכל תחומי העסקים. מודל ההפעלה החדש, המתבסס על ניהול ורטיקלי, נועד להשיג את קפיצת המדרגה הבאה בצמיחה רוחנית על ידי התאמה לאתגרים העומדים בפני החברה כעת.

המבנה החדש מתמקד בהענקת אחריות מקצה לקצה של מנהל אחד לכל קו עסקים, לרבות מכירות, חיתום ורווחיות, במקביל לסמכות ניהולית על רוב שרשרת הערך. במודל החדש, מתבצעת התאמה של כל קו עסקים לצרכים הייחודיים ויצירת מינימום תלות בין התחומים.

שינויים בתחום חיסכון ארוך טווח ובריאות

על פי מודל הניהול הורטיקלי החדש, ערוצי הלקוחות וההפצה של חיסכון ארוך טווח ובריאות ינהלו ישירות בתוך הקו העסקי. בראש החטיבה החדשה יעמוד **רון שמאי**.

חטיבת תפעול ותביעות חיסכון ארוך טווח ובריאות, תישאר ללא שינוי בניהולה של **סנדרה אורן**.

מיכל גור-כגן, מנהלת חטיבת חיסכון ארוך טווח ובריאות ומנכ"לית מקפת פנסיה וגמל, תפרוש מתפקידה וממגדל.

שינויים בתחום ביטוח כללי

בדומה לשינוי בחטיבת חיסכון ארוך טווח ובריאות, גם בחטיבת ביטוח כללי, בהובלתה של **אדוה שלנגר-מאירי**, ערוצי הלקוחות וההפצה

בחירות ובשגרה

מערכת הבריאות בישראל
מעניו של הרגולטור

כנס הבריאות

בחירות ובשגרה | ה-22

יום ד' | 10.9.2025 | לאגו ראשון לציון

תמיר פרדר מונה לאסטרטג השקעות ראשי בבית הסוכן רימונים

יתמקד בהרחבת סל הפתרונות לסוכנים שישלב בין ביטוח, חיסכון והשקעות בראייה כוללת

תמיר. מיום כניסתי לתפקיד פעלתי לעיבוי והעצמת פעילות הפיננסים בקבוצת רימונים. נכון להיום רק מספר קטן של בתי סוכן וסוכנויות גדולות מציעות לסוכנים שלהם פתרון דומה ואנחנו גאים להיות ביניהם".

"ככלל, רימונים מציעה לסוכניה סל כלים רחב מקצועי וחדשני בתחום הפיננסי מה שהוביל את הקבוצה להגדלת מכירות הפיננסים בשיעור חד (מעל 2 מיליארד מכירות חדשות בשנה). אין לי ספק שתמיר הינו תוספת מקצועית משמעותית שתתרום להמשך מגמת הגידול של סוכני הקבוצה", הוסיף טוב.

פרדר: "אני שמח להצטרף לרימונים סוכנות ביטוח. מטרתו היא לחזק את הסוכנים השותפים שלנו באמצעות ניסיון של עשרות שנים בשוק ההון, ולהעניק ללקוחותיהם פתרונות רחבים, מותאמים ואחראיים המשלבים ביטוח וחסכון עם ידע מעולם ההשקעות והפיננסים".



תמיר פרדר
| צילום: ענבל מרמרי

קבוצת רימונים הודיעה על מינויו של תמיר פרדר לתפקיד אסטרטג השקעות ראשי של הקבוצה.

נמסר, כי פרדר מביא עמו ניסיון של למעלה משלושה עשורים בשוק ההון. בתפקידיו הבולטים שימש כמנהל השקעות ראשי בהפניקס בית השקעות, ולפני כן כסמנכ"ל השקעות בפסגות גמל ופנסיה. פרדר מכהן כיום כדירקטור וחבר בוועדות השקעה של גופים פיננסיים שונים.

בתפקידו החדש ברימונים, יתמקד פרדר בהעצמת הסוכנים באמצעות כלים ותובנות מעולם ההשקעות, שיאפשרו להם להרחיב את סל הפתרונות ללקוחותיהם ולשלב בין ביטוח, חיסכון והשקעות בראייה כוללת.

רון טוב, מנכ"ל ובעלים סוכנות רימונים: "הייתה לי הזכות כמנכ"ל בית ההשקעות פסגות ליהנות ולהעריך את הידע והמקצועיות הגבוהים של

מנכ"לית בנק ישראל תסיים בינואר את תפקידה בתום קדנציה של חמש שנים

פרויקט מאגר האשראי לעסקים קטנים ובינוניים, קידום התשתיות הפיזיות של הבנק, קידום ההון האנושי בבנק ישראל וקידום האסטרטגיה של בנק ישראל.

שולמית גרי: "אני מודה לנגיד בנק ישראל, פרופ' אמיר ירון, על ההזדמנות להוביל לצדו את בנק ישראל בתקופות סוערות ורוויות אתגרים. אני רוצה להודות לנגיד על שיתוף הפעולה ההדוק שהיווה תנאי הכרחי על מנת להתמודד בהצלחה עם האתגרים המשמעותיים שניצבו בפני בנק ישראל. בנק ישראל הוא מוסד כלכלי מוביל בנוף הישראלי ואני סמוכה ובטוחה שהוא יוסיף לשמש מגדלור מקצועי במשק הישראלי גם בשנים הבאות".

פרופ' אמיר ירון: "שולמית הצטרפה לבנק ישראל בשנת 2020 כשהיא מביאה איתה ניסיון ניהולי עשיר ומגוון מארגונים רבים ומורכבים. גרי פעלה לצדי בהובלת בנק ישראל בתקופה סוערת ומורכבת. הכישורים, הניסיון והידע של שולמית היו לי לעזר רב מאוד בניווט של בנק ישראל בשנים אלו ובהתמודדות עם האתגרים השונים שעמדו מולו. שיתוף הפעולה בינינו והמסירות של שולמית לבנק ישראל ולהצלחתו היו מרכיב חיוני לניהול פורה ואיכותי של הבנק. אני מאחל לשולמית המשך הצלחה רבה מאוד בכל אשר תפנה".

מנכ"לית בנק ישראל שולמית גרי הודיעה לנגיד בנק ישראל פרופ' אמיר ירון כי בכוונתה לסיים את תפקידה בסוף חודש ספטמבר, בתום קדנציה מלאה של חמש שנים. עם זאת, גרי נעתרה לבקשת הנגיד והסכימה להמשיך ולכהן בתפקיד המנכ"לית תקופה נוספת, עד חודש ינואר 2026, וזאת על מנת לאפשר את מעבר התפקידים בבנק באופן המיטבי. נגיד בנק ישראל קיבל את בקשתה של גרי לסיים את תפקידה ובכוונתו להקים ועדת איתור למינוי מנכ"לית לבנק.

מהבנק נמסר כי גרי נכנסה לתפקידה כמנכ"לית בנק ישראל בספטמבר 2020 והיא כיהנה בתפקידה במשך חמש שנים לצדו של הנגיד ירון. במסגרת תפקידה, היא הייתה אחראית באופן ישיר על ניהולן של מספר חטיבות ומחלקות ובהן חטיבת הון אנושי ומשאבי ארגון, חטיבת טכנולוגיות המידע, אגף התכנון, ההמשכיות העסקית, הציות וניהול הסיכונים, חשבות הבנק, מחלקת המטבע, ואגף נתוני אשראי בבנק ישראל.

עוד נמסר כי במהלך תקופת כהונתה הובילה גרי את ההתמודדות של הבנק עם אתגרים משמעותיים ביותר שנבעו מהסביבה הגיאופוליטית והגלובלית. בין היתר הובילה מנכ"לית הבנק את הטיפול בסוגיות רבות, ביניהן הבטחת המשכיות העסקית של הבנק בשעת חירום, קידום

מנורה מבטחים מרחיבה את הפעילות בתחום ביטוח העסקים

מינתה את אורית דניאל למנהלת עסקים ראשית בתחום האלמנטרי במחוז מרכז - לשיפור השירות לסוכנים

ייעוץ מקצועי, לבצע בחינה לפוליסות מיוחדות ולדייק בפתרונות המותאמים לצרכים עסקיים מורכבים".

"המינוי החדש משקף את המחויבות העמוקה שלנו לתחום ביטוח העסקים ולחיזוק השותפות עם הסוכנים", ציינה אסלן, והוסיפה כי "אנחנו משקיעים משאבים משמעותיים בפיתוח היכולות המקצועיות ובהרחבת מגוון הפתרונות העסקיים שאנו מציעים לקהל לקוחותינו".

"כמו כן, בזכות היכרות עמוקה עם פעילות הסוכנים כמו גם צרכיהם הייחודיים, דניאל תהווה כתובת ישירה ונגישה לבחינת הזדמנויות עסקיות חדשות, תוך רתימת הניסיון הרב שצברה בתחום, שיאפשר לספק מענה לנישות ייחודיות ולפוליסות מורכבות, תוך התאמה המענה לדרישות השוק. המטרה היא לקפוץ מדרגה נוספת ברמת השירות, המקצועיות והליווי שאנחנו מספקים לסוכנים בתחום העסקי", סיכמה אסלן.



חני אסלן |
צילום: יח"צ מנורה מבטחים

מנורה מבטחים הודיעה על מינוי אורית דניאל למנהלת עסקים ראשית במחוז מרכז אלמנטרי. עד כה כיהנה דניאל בתפקיד מנהלת יחידת אלמנטרי במחוז.

במנורה מציינים, כי מדובר בחלק נוסף ביישום האסטרטגיה של החברה להרחבת הפעילות העסקית תוך ייעול ושיפור השירות לסוכנים. דניאל תשמש כתובת מרכזית ומקצועית בכל הקשור לביטוח עסקים ברמה המחוזית ותהווה חוליה מקשרת בין הסוכנים ליחידות העסקיות באגף.

עוד מציינים במנורה, כי מינויה של דניאל, שתינה מסמכויות עסקיות מורחבות, נועד לייעל ולשפר את השירות ולספק לסוכנים מקור מידע מקצועי לסוגיות הנוגעות בנישות מיוחדות וצרכים בעולם הביטוח לעסקים.

"אורית מוכרת ומוערכת בקרב הסוכנים, והמינוי החדש יאפשר לה לשמש גשר בין השטח למטה החברה", מסרה חני אסלן, מנהלת מחוז מרכז. "הסוכנים יוכלו להסתייע באורית על מנת לקבל

איריס שדה-אור מונתה לסמנכ"ל וראש תחום פרויקטים ותשתיות במידרוג

תחליף את אלעד סרוסי שביקש לסיים את תפקידו

המתחדשת, התפלת מים, תחנות כוח, תשתיות ועוד. היא בעלת ניסיון רב בתחום הפיננסי ובמהלך השנים טרם עבודתה במידרוג, ביצעה מספר תפקידים שונים בתחומי האנליזה, ניהול סיכונים ויזום אשראי במגדל חברה לביטוח. שדה-אור היא בוגרת תואר ראשון בכלכלה מאוניברסיטת תל אביב, ותואר שני במנהל עסקים מאוניברסיטת הרויט וואט.

מדרגת יותר מ-320 חברות בתחומי התאגידים, נדל"ן, פרויקטים, תשתיות, מימון מובנה, חברות החזקה ומוסדות פיננסיים. מנכ"ל החברה הוא אבי שטרנשוס והיו"ר הוא ברק סורני.



איריס שדה-אור |
צילום: יח"צ

איריס שדה-אור מונתה לסמנכ"ל וראש תחום פרויקטים ותשתיות בחברת דירוג האשראי מידרוג. שדה-אור תחליף את אלעד סרוסי, שלאחר שבע שנות עבודה בחברה ביקש לסיים את תפקידו.

ממדרוג נמסר, כי שדה-אור עובדת בחברה מעל שלוש שנים, שבמהלכן ביצעה מספר תפקידים מקצועיים וניהוליים. בתפקידה האחרון שימשה כראש צוות בכירה במחלקת פרויקטים ותשתיות.

במסגרת תפקידה החדש תהיה שדה-אור אחראית, בין היתר, על דירוג פרויקטים וחברות בתחומי האנרגיה

סוכנות שגי'א יוגב במחווה לזכר סמ"ר ליאור שטיינברג ז"ל

אימו של הלוחם, אורלי שטיינברג, היא עובדת הסוכנות



מימין: עופר ורשויאק, רמי גרינברג, אורלי שטיינברג, אשר אברגיל, אנטון שטיינברג

עלינו מלמעלה ושמח לראות את כולכם. תודה לשגי'א יוגב שארגנו את הטורניר והפתיעו אותי, זו חברה שהמשאב האנושי בה הוא משהו שאי אפשר למצוא באף מקום אחר ותודה וכל מי שעסק וסייע בארגון. המטרה שלי היא שיוזכרו אותו כל עוד אני חיה".

רגע לפני סיום הטורניר וטקס חלוקת המדליות, הופרחו 50 בלוני צהובים למען שחרור החטופים ונפיה ידידיה שרה את התקווה. לאירוע, שהתקיים במעמד ראש העיר, הגיעו בני משפחה וחברים של ליאור, מפקד המחלקה של ליאור בגבעתי וחברים לעבודה של אימו, לחלוק כבוד לליאור ז"ל ומשפחתו.

בסוף השבוע האחרון התקיים טורניר כדורגל במתחם האיצטדיון העירוני בפתח תקווה לזכרו של החייל סמ"ר ליאור שטיינברג ז"ל, שנהרג בקרב בצפון רצועת עזה בתחילת חודש יוני, והוא בן 20 בלבד. את הטורניר יזמה וארגנה סוכנות הביטוח שגי'א יוגב, בה עובדת אורלי שטיינברג, אימו. ליאור ז"ל אהב מאוד כדורגל ושיחק במחלקת הנוער של הפועל. בטורניר לקחו חלק הפועל פתח תקווה והודו השרון, חבריו של ליאור ששיחקו עימו בקבוצות הנערים וחבריו מהפלוגה שלו בגבעתי.

"מצד אחד, אירוע כדורגל, כולם ביחד - אבל אנחנו לא שוכחים לרגע את ליאור", אמר עופר ורשויאק, מנכ"ל שגי'א יוגב. "אורלי, את בשר מבשרנו, את איבר מגופנו והטורניר הזה הוא תחילתה של מסורת, לפחות בחלקת האלוהים שלנו בשגי'א יוגב. אנחנו נמשיך לעשות את זה כל שנה, ולזכור ולא לשכוח, ולעשות את זה בדרך שליאור אהב, בכדורגל, בשמחה ובחיוך.

"אני רוצה לפנות לגיבורי ישראל שנמצאים פה תודה שהגעתם, שהשם ישמור אתכם. אתם הגיבורים שלנו, אתם הגיבורים של עם ישראל. תודה מי שאתם ותודה על מה שאתם עושים למעננו כל יום, כלנו מצדיעים לכם".

אורלי שטיינברג אמרה: "ליאור מאוד אהב כדורגל וכל הזמן היה עם כדור ביד, אי אפשר היה לקחת את זה ממנו ועכשיו אני בטוחה שהוא מסתכל

אגודת האקטוארים תציין ב-2 בספטמבר את יום האקטואר הבינלאומי

והגדלת הייצוג בהנהגות.

תכניות האקדמיה בעידן ה-AI - כיצד מוסדות הלימוד נערכים להכשרת הדור הבא של האקטוארים בעולם טכנולוגי ודינמי.

בנוסף, במסגרת האירוע תתקיים פרידה מחברי הוועד המנהל שסיימו קדנציה והבעת הוקרה על תרומתם הרבה לאגודה. בהמשך יערכו גם בחירות לוועד המנהל החדש, אשר יוביל את אגודת האקטוארים בשנים הקרובות.

"אגודת האקטוארים בישראל, חברה מייסדת של האיגוד האקטוארי הבינלאומי (IAA), רואה ביום זה הזדמנות להעלות את קרנו של המקצוע, לשתף ידע עם הציבור ולחזק את מעמדו של האקטואר כגורם מרכזי בניהול סיכונים, בקידום יציבות כלכלית ובהגנה על זכויות המבוטחים", נמסר מהאגודה.

אגודת האקטוארים בישראל תציין את יום האקטואר הבינלאומי באירוע שיתקיים ב-2 בספטמבר 2025 בחברת מגדל. יום זה מצוין מדי שנה ברחבי העולם על ידי איגודים אקטואריים, במטרה להדגיש את תרומתם של האקטוארים לחברה, לכלכלה ולמערכות הביטוח והפנסיה. האירוע יעמוד השנה בסימן העתיד המשתנה של המקצוע, עם דגש על שני נושאים מרכזיים: הזדקנות האוכלוסייה והשפעותיה על מערכות פנסיה, ביטוחי בריאות וכלכלה; ובינה מלאכותית (AI) והשפעתה על עבודת האקטואר ועל עולם הביטוח והפיננסים.

במהלך היום יתקיימו הרצאות מקצועיות של בכירים מהאקדמיה ומתעשייה, לצד פאנלים ייחודיים שידונו בנושאים הנוגעים לתקופה:

העצמה נשית במקצוע האקטוארי - קידום נשים לתפקידי מפתח

סוכן ביטוח קטן, מותג גדול: איך בונים אוטוריטה באמצעות השיווק אורגני



רוני יונג

הלידים יקרים, התחרות עצומה.

שיווק אורגני פותח ערוץ חדש ולקוחות מגיעים אליכם מיוזמתם כי ראו אתכם ככתובת מקצועית.

■ **שחיקה במכירות.** קשה "לרדוף" אחרי כל עסקה, כל פגישה וכל הצעה.

כשאתם מותג, הלקוחות מגיעים כשהם כבר מחוממים. הם מכירים אתכם מהתוכן שלכם, הם כבר סומכים עליכם ואתם לא צריכים "לשכנע".

■ **לקוחות קיימים שוכחים אתכם.** סגרתם עסקה, עברו עשרה חודשים, הם לא זוכרים אפילו את השם שלכם.

תוכן קבוע שומר אתכם בתודעה: ניוזלטר, פוסט שבועי, סרטון שמזכיר להם שאתם כאן גם ביום יום.

■ **תחושת "עוד אחד מני רבים".** כל סוכן מבטיח מחיר טוב ושירות אישי.

תוכן איכותי מבדל אתכם בזכות הידע שלכם, הסגנון שלכם, הסיפורים שלכם אלה שהופכים אתכם לאוטוריטות.

בפועל, תתארו לעצמכם שאתם מעלים שלושה פוסטים ושני סרטונים



המשך בעמוד הבא <<<

בואו נסתכל למציאות בעיניים. עולם הביטוח רווי, תחרותי, ולעיתים קרובות מבלבל את הלקוח הפשוט.

כמעט כל אדם מוצף היום בפרסומות בפייסבוק, בגוגל, בטלוויזיה, וכל אחד מציע לו את "ההצעה המשתלמת ביותר".

אבל הלקוח לא באמת מחפש עוד פרסומת, הוא מחפש מישהו לסמוך עליו, סוכן שידבר אליו בגובה העיניים, שיסביר לו בשפה פשוטה, ושייתן תחושת ביטחון שהוא בידיים טובות.

אז איך אתם מבדלים את עצמכם?

איך הופכים מ"שירות נוסף בשוק רווי" למותג שמכירים, מעריכים ורוצים לעבוד איתו?

התשובה נמצאת בשיווק האורגני.

אז בואו נעשה סדר. מה זה בכלל שיווק אורגני ולמה הוא כל כך מתאים לביטוח?

שיווק אורגני הוא קודם כל דרך לקדם את העסק שלכם באופן טבעי, עקבי ואותנטי, בלי לשלם על מודעות ממומנות.

במקום "לרדוף אחרי לקוחות", אתם מייצרים תוכן שמושך את הלקוחות אליכם כי אתם נותנים להם ערך אמיתי.

דוגמאות מהשטח:

• פוסט קצר בפייסבוק או לינקדאין: "3 טיפים שחוסכים אלפי שקלים בביטוח רכב".

• סרטון של דקה באינסטגרם שמסביר בפשטות: "מה ההבדל בין קרן פנסיה לביטוח מנהלים".

• שיתוף סיפור אמיתי: לקוח שנקלע לבעיה מורכבת ואיך הצלחתם בזכות הידע והניסיון שלכם לעזור לו באמת.

• ניוזלטר שבועי עם עדכונים: "מה השתנה החודש בעולם הפיננסים?".

• קבוצת וואטסאפ עם טיפים וכלים: מקום שבו הלקוחות הקיימים והפוטנציאלים מקבלים ערך קבוע.

ישנם אתגרים אמיתיים ביום בעבודתם של סוכני הביטוח, ושיווק אורגני יכול לתת לכם פתרון מעולה.

■ **קושי להשיג לקוחות חדשים.** הטלפונים לא תמיד מצלצלים,

ההמלצות מפה לאוזן.

• **מותג שמחזיק לאורך זמן.** פרסום ממומן נגמר כשהתקציב נגמר. תוכן אורגני נשאר ברשת, מביא תוצאות גם חודשים ושנים קדימה.

איך מתחילים צעד אחר צעד:

1. **תבחרו פלטפורמה אחת** שבה נמצאים הלקוחות שלכם (פייסבוק, לינקדאין, אינסטגרם).

2. **תיצרו לוח תוכן פשוט.** דוגמה: פוסט טיפים ביום ראשון, סרטון קצר ביום רביעי, סיפור לקוח ביום שישי.

3. **תשלבו סוגי תוכן שונים.** טיפים, סיפורים, שאלות ותשובות, תוכן אישי.

4. **הישארו עקביים.** גם אם זה שלושה פוסטים בשבוע, תדאגו שזה יהיה קבוע.

5. **תהיו אתם.** תראו את הפן האנושי שלכם, למה אתם עושים את מה שאתם עושים, תתנו ללקוחות להכיר את האדם שמאחורי החליפה.

לסיכום, סוכן ביטוח שרוצה להגדיל את ההכנסות, לשמור על לקוחות קיימים, ולמשוך לקוחות חדשים לא חייב להוציא הון על פרסום ממומן.

שיווק אורגני הוא הדרך להפוך למותג אוטוריטה אמין, כזה שאנשים מחפשים אותו, ממליצים עליו, וסומכים עליו.

כי בעולם של היום, אנשים לא באמת קונים רק פוליסה או מוצר ביטוחי, הם קונים אמון, ביטחון וקשר אישי.

הכותבת הינה יועצת ארגונית ועסקית, מלווה עסקים להגדלת הכנסות ורווחים

המשך מהעמוד הקודם <<<

קצרים בשבוע:

• פוסט טיפים קבוע ("טיפ ביטוחי לשבוע").

• הסבר פשוט על נושא מסובך ("ביטוח בריאות פרטי מה חשוב לדעת?").

• סיפור לקוח מרגש שהסתיים בהצלחה.

• סרטון באינסטגרם: "3 טעויות קריטיות בבחירת ביטוח חיים".

• תשובה לשאלה נפוצה: "האם משתלם לשדרג ביטוח רכב באמצע השנה?"

מה קורה אחרי חודשיים-שלושה?

• אנשים מתחילים לשמור ולשתף את התוכן שלכם.

• לקוחות קיימים ממליצים עליכם לחברים כי אתם כל הזמן "על הרדאר" שלהם.

• השם שלכם מתחיל להופיע בקבוצות ובקהילות ("תשאלו את הסוכן הזה, הוא תמיד מסביר מצוין").

• אתם כבר לא עוד אחד בשוק, אתה הופכים למותג אמין, מקצועי ואנושי.

היתרונות העסקיים לשיווק אורגני לביטוח הם עצומים:

• **חיסכון בעלויות.** אפשר להתחיל כמעט בלי תקציב.

• **צמיחה בהכנסות.** לקוחות חדשים מגיעים דרך התוכן, ולקוחות קיימים נשארים נאמנים.

• **הגדלת מעגל ההשפעה.** כל פוסט מגדיל את החשיפה שלכם ואת



מצטרפים לשירות עדיף WhatsApp

ומקבלים מידע מקצועי ועדכונים חשובים, ללא עלות!

להצטרפות <

חוק חוזה הביטוח - ההשקעה הטובה ביותר בשוק ההון

שמי שמממן את עלות התביעה ואת הסכום שייפסק לטובת החוסך, הם אותם חוסכים שחוששים לנהל הליך משפטי ארוך גם שהצדק לצידם.

בדיוק בשל כך קיים סעיף 28 בחוק חוזה הביטוח, המעניק סמכות למותב בית המשפט להשית על החברות "ריבית מיוחדת" היכולה להגיע עד פי 20% מהריבית השקלית הנפסקת כיום. "ריבית שקלית" היא ריבית מופחתת שנולדה כתוצאה מהרפורמה בחוק ריבית והצמדה במטרה להקל על חייבים ושנכנסה לתוקף מינואר 2025. ומי עשוי לנצל את מטרת הרפורמה? ניחשתם נכון.

מטרת הסעיף בחוק חוזה הביטוח מקבל משנה תוקף ובא לאזן, להעניש ולהרתיע את החברות שפעלו בחוסר תום לב מול החוסך במקום שהיה נכון וצודק לקבל את טענותיו ללא הליך משפטי. שימוש בסעיף זה נעשה בקמצנות גם כאשר חברת הביטוח או קרן הפנסיה מפרשות את החוזה ביניהן לבין החוסך באופן פתלתל במיוחד ולא מוצדק.

קיימת אבחנה מהותית בין הטלת הריבית המיוחדת על קרנות הפנסיה ששם בית המשפט רשאי להשית, לבין ביטוחים אישיים (ביטוחי חיים, תאונות אישיות, ביטוח מחלות, ביטוחים סיעודיים) שם בית המשפט חייב להשית ריבית מיוחדת אם מצא שחברת הביטוח פעלה בחוסר תום לב.

הסעיף קיים, הריבית נתונה והרשות מצויה. תשתמשו בו באופן מוצדק ומושכל.

ירון טבצ'ניק משרדי עורכי דין, נוטריון, המתמחים בדיני פנסיה



עו"ד ירון טבצ'ניק

"ההשקעה" הטובה ביותר לא מצויה בקרנות הפנסיה, בקופות הגמל, במניות או בתכניות לחיסכון ארוך טווח, היא מצויה בסעיף 28 לחוק חוזה הביטוח.

המחוקק והרשות השופטת הבינו מזה זמן שקיים פער מידע עצום בין מבוטחים בתכניות פנסיה ארוכות הטווח ובשאר תכניות חיסכון לסוגיהן, ומעת לעת הממונה על שוק ההון, ביטוח וחסכון במשרד האוצר מנפיק חוזרים והוראות רגולטוריות על מנת לנסות לאזן ולצמצם את פערי הכוחות.

במשחקי הכוחות ובהליכים משפטיים בין החוסכים לבין חברות הביטוח וקרנות הפנסיה, לרוב ידן של האחרונות על העליונה מטעמים שונים ובין היתר: תת המידע העובדתי של החוסך, עלויות ממוניות הכרוכות בניהול הליך משפטי מורכב, חוסר בראיות, פחד וחשש מתביעות בסכומים גדולים, חוסר ידע בדיני התיישנות, חוסר ידע בהגשת תביעות להכרה לקבלת קצבת נכות או אובדן כושר עבודה המוגשות לוועדות של קרנות הפנסיה ולחברות הביטוח, פחד מלנצח (כן יש דבר כזה) ועוד.

בתי המשפט, ובמספר לא מועט של פסקי דין, העלו והדגישו את אי שביעות רצונם מהתנהלות החברות כלפי המבוטחים והחוסכים תוך ניצול פער המידע וחוסר תום לב בפרשנות חוזה הביטוח ופעולות "בשיטת מצליח".

פסקי הדין גם מטעם בית המשפט העליון לא הצליחו לצמצם את פערי הכוחות. לחברות הביטוח אין אינטרס אמיתי להכיר מיד בטענות החוסך הבודד שכן, לרשותן שלוש אופציות כלכליות עיקריות לגרום להתעשרות. אחת, להכיר בתביעה. שנייה, לא להכיר בתביעה. שלישית, לגרום לכך שגם אם המבוטח צודק בטענותיו, זה יסכים לפשרה במעלה התלול של הליך המשפטי. בשלושת המקרים חברות הביטוח לא מפסידות מאחר

תפקידו החדש של סוכן הבריאות

האם סוכן הביטוח הוא הקלף המנצח מול המערכת

כנס הבריאות

בחירום ובשגרה | ה-22

יום ד' | 10.9.2025 | לאגו ראשון לציון