

יצא לאור

**סוכן ביטוח
זה בשבילך!**
מדריך ביטוחי הבריאות 2025

לצפייה במדריך <

מדריך לביטוח
2025

הראל
ביטוח ופנסיה

שבועון עדיף

גיליון 1354 | יום ה', 25.09.2025

**יצאנו לדרך
נבחרו השנה
2025**

להגשת מועמדות <

פרק חדש

15 חודשים אחרי שפרש
מרשות שוק ההון, אוהד מעודי
עבר לצד של היצרנים

4

היה צפוי

הממונה על שוק ההון לא
קיבל את הטענות להצדקת
מינויו של רוני גמזו לדיירקטור
במגדל ביטוח

6

בריאות גלובלית

הכשרה וקופ"ח מאוחדת
חתמו על הסכם לביטוח
רפואי לעובדים זרים

10

מכרז הרכב הגדול

ווישור ומגדל יבטחו מעל
70 אלף רכבי עובדי מדינה
וגמלאים ב-2026, בהיקף של
יותר מ-350 מיליון שקלים

8

כשמשאבי אנוש פוגשים AI

מגיוס ועד שימור - הבינה
המלאכותית הופכת את
מנהלי משאבי האנוש
לשותפים אסטרטגיים

36

תיווך בביטוח: כל מה שרציתם לדעת

אחד הפרקים המסקרנים בדוח הממונה לשנת 2024 הוא
הפרק תיווך בביטוח | מה מספרים המספרים על בעלי
הרישיון, מי החברות עם העמלות המתגמלות - ולא רק |
בנוסף, סקירה כללית על ממצאי הדוח / עמ' 14-24

קיבלה אשראי



דירקטוריון דיסקונט אישר את מכירת כאל
ליוניון ולהראל | חלקה של קבוצת הביטוח:
10% מזכויות ההצבעה ו-19.99% מהזכויות
לרווחים / עמ' 2

שדירת הנשיאים



אריה אברמוביץ | באדיבות המצולם

אריה אברמוביץ, לשעבר נשיא לשכת
סוכני הביטוח, חוזר לימים הסוערים
של מאבקי הרגולציה ונגד קמפיין
"שוקה" | בריאיון מיוחד הוא מספר
על המאבקים, ההצלחות והמחיר
ששילם בדרך / עמ' 12

דירקטוריון דיסקונט אישר את מכירת כאל ליוניון ולהראל בתמורה לעד 4 מיליארד שקלים

מתוך הסך הכולל, חלקו של דיסקונט המחזיק בכ-79% מזכויות ההצבעה ובכ-72% מהזכויות להשתתף ברווחי כאל הוא 2.87 מיליארד שקלים | להראל יהיו 10% מזכויות ההצבעה וכ-19.99% מהזכויות לרווחים

המו"מ, ובתוך כך, נחתם מזכר הבנות מחייב להתקשרות בהסכם הנפקה ותפעול ארוך טווח בין דיסקונט לחברת כאל, הושגו הבנות בנוגע לסוגיות רגולטוריות ומשפטיות והתמורה שסוכמה משקפת הבנות אלו. לבנק הבינלאומי תינתן האפשרות להצטרף להליך המכירה ולממש את אחזקותיו בגין חלקו היחסי בכאל.

נכון להיום, דיסקונט מחזיק בכ-79% מזכויות ההצבעה ובכ-72% מהזכויות להשתתף ברווחי כאל, בעוד שהבנק הבינלאומי מחזיק ביתרת זכויות ההצבעה והזכויות להשתתף ברווחי כאל, בשיעור של כ-21% וכ-28% בהתאמה.

לדברי דיסקונט, עם השלמת העסקה ולאחר קבלת האישורים הנדרשים, צפויה להיות השפעה מיידית על רווחי הבנק, לאחר מס, של כ-465 מיליון שקלים וכן עשויה להיות השפעה עתידית נוספת של עד כ-125 מיליון שקלים, כתלות בתמורה המותנית.

אבי לוי, מנכ"ל קבוצת דיסקונט: "אנו משלימים בהצלחה את ההתקשרות למכירת אחזקותינו בחברת כאל, חברת כרטיסי האשראי המובילה בישראל. התוצאה המצוינת שהושגה, משקפת הבעת אמון בחברה ובעומד בראשה, המנכ"ל לוי הלוי, והינה תוצר של תהליך תחרותי ומקצועי שהובלנו בחודשים האחרונים. אנו מודים לכל המשתתפים שלקחו חלק בתהליך. אני משוכנע שקבוצת יוניון הראל תמשיך את מומנטום הצמיחה וההתפתחות של כאל בדרכה החדשה ותקצור את פירות הצלחתה".

את עסקת המכירה הובילו מטעם דיסקונט, המנכ"ל לוי ומנכ"לית דיסקונט קפיטל **הילה חנימי**. את ההליך המשפטי הובילה היועצת המשפטית הראשית עו"ד **הדר ברין וייס** יחד עם עו"ד **אברמי וול** ממשרד עורכי הדין פישר בכר חן. מטעם בנק ההשקעות גי"י מורגן הוביל את התהליך **יוני הורניק**.

קבוצת יוניון, בבעלות משפחת חורש, פועלת בארץ שנים ארוכות בעיקר בתחומי התחבורה, קמעונאות, נדל"ן ואנרגיה. קבוצת הביטוח והפיננסים הראל היא בשליטת משפחת המבורגר.

דירקטוריון בנק **דיסקונט** אישר בסוף השבוע שעבר את מכירת **כאל ליוניון השקעות ופיתוח והראל השקעות בביטוח ושירותים פיננסים** ("קבוצת יוניון הראל") בתמורה למחיר כולל של

עד 4 מיליארד שקלים. דיסקונט ימכור את מלוא אחזקותיו בחברת כאל לרוכשות בתמורה לסכום של עד 2.87 מיליארד שקלים, הכולל רכיב חד פעמי בסכום של עד כ-2.69 מיליארד שקלים ובנוסף רכיב משתנה תלוי ביצועים, של כ-180 מיליון שקלים. ההסכם כפוף לקבלת האישורים הרגולטוריים הנדרשים על פי דין. עם השלמת העסקה, תהיה קבוצת יוניון הראל בעלת השליטה בחברת כאל ותחזיק בכ-72% ממניותיה.

הראל דיווחה לבורסה כי במסגרת ההסכם, הרוכשות ירכשו את מניות כאל בדרך של קנייה ישירה מבנק דיסקונט. הראל תרכוש מניות כאל שיקנו לה 10% מזכויות ההצבעה וכ-19.99% מהזכויות לרווחים, ויוניון תרכוש את יתרת המניות, לרבות את המניות שמחזיק הבנק **הבינלאומי**, ככל שהוא יצטרף לעסקה, ותהיה בעלת השליטה בכאל. עוד דווח כי בכוונת הראל לממן את חלקה בתמורה ממקורותיה העצמיים.

בדיסקונט מציינים כי מכירת כאל מתבצעת בהתאם להוראות החוק להגברת התחרות ולצמצום הריכוזיות בשוק הבנקאות בישראל, במסגרתו נדרש דיסקונט למכור את מלוא אחזקותיו בחברת הבת כאל. "מזה למעלה משנה הבנק מצוי בהליך מכירה במהלכו הוגשו הצעות מחייבות מגופים מובילים ומשמעותיים במשק הישראלי ומחוצה לו. במסגרת ההליך הוגשו הצעות מצוינות ונשקלו מכלול ההיבטים בהתקשרות בין הצדדים. לאחר בחינת כלל החלופות שעמדו על הפרק, בחר דיסקונט בחלופה הטובה ביותר מבין הקבוצות שהתמודדו", נמסר מהבנק.

עוד נמסר כי כחלק מהשלמת העסקה ניתן מענה לסוגיות שהיו בלב



אבי לוי, מנכ"ל קבוצת דיסקונט
| צילום: ישראל הדרי



ארי המבורגר, יו"ר קבוצת הראל
| צילום: נבע סלמור

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

לראות רחוק זה להסתכל קרוב



ביטוח הבריאות של מגדל. ההגנה הטובה ביותר

לרגל חודש המודעות לסרטן השד

קיצור תקופת אכשרה לבדיקות סקר גילוי מוקדם

מ-12 חודשים ל-3 חודשים

בביטוח מחלות קשות "מזור לסרטן"

הטבה
ייחודית!

כיסוי למחלת הסרטן וסקר סרטן לגילוי מוקדם למניעת המחלה

סכום הפיצוי הכספי הגבוה ביותר

מגדל CARE – שירות דיגיטלי ואנושי לבדיקת זכויות

תמיכה וליווי ללקוח

מגדל
ביטוח ופיננסים



למידע נוסף פנו אל המפקח.ת שלכם במגדל

מגדל חברה לביטוח בע"מ

ההטבה תינתן ביחס להצעות לביטוח מחלות קשות מסוג "מזור לסרטן" שייחתמו ע"י המועמדים לביטוח בין התאריכים 21.09.25-31.10.25. המידע הינו לידיעה כללית בלבד והאמור אינו מהווה הנחיה, חוות דעת, הצעה לבצע או להימנע מלבצע פעולות כלשהן, לרבות פעולות רפואיות. *עד 2 ימי עסקים ממועד הבדיקה לבדיקת פענוח. כפוף לתנאי הפוליסה והחברה.

אוהד מעודי הצטרף להפניקס

מעודי, לשעבר סגן בכיר לממונה על שוק ההון, מונה לסמנכ"ל בכיר, מנהל אגף סחר ורכש



אוהד מעודי וקרן גרניט | צילום: שרתי צילום גוונים

התקניות בתחומי ביטוחי הרכב והדירה, פרסום הוראות לגבי צירוף לביטוח, יישוב תביעות ושיפור השירות, רפורמת "מיצוי זכויות" לטובת אזרחים ותיקים ועוד.

בתום תקופת צינון מלאה של שנה, הצטרף כסמנכ"ל בכיר של חברת הפניקס ביטוח מקבוצת הפניקס פיננסים, וינהל את אגף סחר ורכש שכולל אחריות על הרכש בתחומי הבריאות והאלמנטרי וזאת תחת משנה למנכ"ל קרן גרניט.

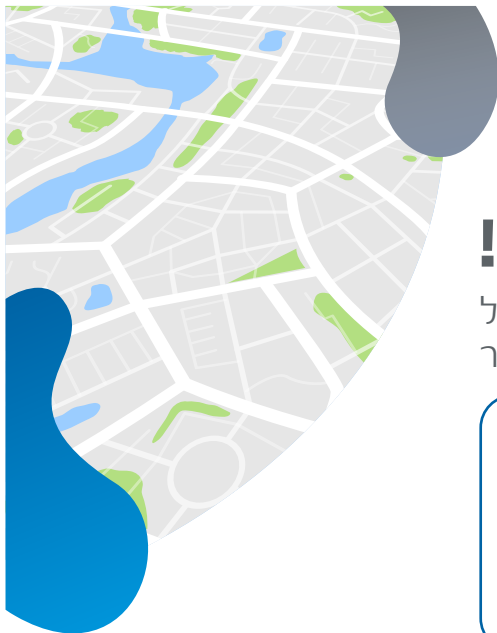
קרן גרניט: "אנו מאחלים הצלחה רבה לאוהד מעודי בתפקידו החדש, ואני סמוכה ובטוחה שהידע והניסיון שאוהד מביא עמו יהיו מהותיים להצעת אגף סחר ורכש ומערך התביעות להובלה ולשיפור מתמיד".

אוהד מעודי, לשעבר סגן בכיר לממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון, מצטרף לקבוצת הפניקס בתפקיד מנהל אגף סחר ורכש בחברה, תחת ניהולה של **קרן גרניט**, משנה למנכ"ל הפניקס.

"בתפקידו החדש, יחזק מעודי את שדרת הניהול הבכירה של מערך התביעות, השירות והתפעול, ויתרום מניסיונו הנרחב וכישוריו להמשך תנופה ומצוינות של אגף סחר ורכש בקבוצת הפניקס", נמסר מהחברה. מעודי, בעל תואר ראשון בכלכלה מאוניברסיטת בן גוריון ותואר שני במשפטים מאוניברסיטת בר אילן, שימש בתפקידו האחרון כמנהל חטיבת הביטוח הכללי ברשות שוק ההון וכסגן בכיר לממונה על רשות שוק ההון.

מעודי הודיע על פרישה מרשות שוק ההון ביוני 2024, לפני שנה ו-3 חודשים לאחר שכהן במשך 16 שנים בתפקידים שונים במשרד האוצר וברשות שוק ההון, ביניהם כיועץ בכיר לממונה על שוק ההון וכסגן בכיר לממונה על שוק ההון. בשנים האחרונות ניהל את חטיבת הביטוח הכללי, בקדנציה בת ארבע שנים.

לאורך השנים, מעודי היה אחראי לקידום וניהול רפורמות משמעותיות בתחומי הביטוח, ביניהן הקמת אתר "הר הביטוח", שיפורים בפוליסות



סוכנים, זה הזמן לעלות הילוך!

הכירו את רכב בקליק, המערכת הדיגיטלית החדשה של הראל שמאפשרת לכם להפיק פוליסת ביטוח רכב בלחיצת כפתור

עם "רכב בקליק" של הראל כבר לא צריך לבזבז זמן:

- עצמאות מלאה כסוכנים: כל ענפי הרכב של הראל במקום אחד
- אפשרות למשוך הצעות ממחולל חיצוני ולהשלים הפקה במערכת "רכב בקליק"
- אימות דוח עבר ביטוחי online בקליק וללא עלות

בואו לראות איך זה עובד <

המידע האמור הוא מידע כללי בלבד. הצטרפות לפוליסת הרכב המתאימה בהראל הינה בכפוף לתנאי חיתום ובהתאם לתנאי הפוליסה וסייגיה.

סוכנים יקרים גמר חתימה טובה!

מאחלים לכם גמר חתימה טובה,
ושנה מלאה בהצלחות והגשמה.

מי יתן והחטופים ישובו לביתם במהרה!

לא עובדים איתנו עדיין?
לחצו כאן ותוכלו לפתוח את השנה
בצמיחה והצלחה פיננסית

קליק לפרטים <<



*8161
MyDoctor
שקט נפשי לבריאות שלך.



הממונה דוחה את טענות מגדל להצדקת מינוי רוני גמזו לדירקטור במגדל ביטוח

במכתב לדירקטוריון החברה שבחר בשבוע שעבר שוב בגמזו, חוזר הממונה על העמדות שכבר הציג נגד המינוי

מגדל ביטוח, וכן מצייין כי השינויים הנוכחיים שמבקשת החברה לבצע בהרכב דירקטוריון מגדל ביטוח, הם המשך ישיר לחוסר היציבות החרגי בהרכבו. עוד מצייין הממונה במכתבו: "בהתייחס, בין היתר, למכתב ההבהרה שהועבר על ידי בעל השליטה ביום 9 בספטמבר 2025 ליו"ר דירקטוריון ולמנכ"ל מגדל ביטוח, כי הודעתו של בעל השליטה לממונה בדבר הכוונה למנות את פרופ' גמזו ליו"ר דירקטוריון מגדל ביטוח, וזאת עוד בטרם נערך דיון בדירקטוריון מגדל ביטוח בנושא, יש בה כדי להעיב על היכולת של דירקטוריון מגדל ביטוח למלא את חובתו למנות יו"ר דירקטוריון באופן עצמאי ולאחר דיון הנקי משיקולים ולחצים חיצוניים".

בנוסף, הממונה מצייין, כי הוא רואה בחומרה את הימנעותה של החברה, במשך תקופה ארוכה, מלהציג מועמד לכהונה כיו"ר דירקטוריון מגדל ביטוח, אשר זהותו תהיה מקובלת על רשות שוק ההון, במקומו של פרופ' אמיר ברנע, וכן "כי ככל שמוסיפות להתקיים הנסיבות האישיות שעמדו בבסיס החלטתו של פרופ' ברנע לסיים את כהונתו (אשר כאמור במכתב, טרם פורטו בפני הרשות), הרי שהימנעותה זו של החברה מוסיפה על חומרת התנהלותה", מדגיש עמית גל במכתבו. ממגדל נמסר, כי החברה תבחן את מכתב הממונה ותגבש את עמדתה בנושא.



עמית גל
| צילום: מארק קנימן, לע"מ

כצפוי, הממונה על שוק ההון **עמית גל**, הודיע לדירקטוריון **מגדל אחזקות**, כי הוא דוחה את נימוקי הדירקטוריון, למינוי פרופ' **רוני גמזו** שוב בשבוע שעבר, לדירקטור **במגדל ביטוח**, החברה הבת. בדיווחה לבורסה התייחסה מגדל ל"נימוק מרכזי (של התנגדות הממונה) בדבר היעדר הצגתם של נתונים אודות הרכב דירקטוריון מגדל ביטוח בעקבות המינוי". בהתאם לכך, דיווחה החברה, כי בנוסף לאישור מינויו מחדש של גמזו כדירקטור במגדל ביטוח, החליט דירקטוריון החברה, בשבתו כאספה הכללית השנתית של מגדל ביטוח, גם על מינויים מחדש של דירקטורים נוספים והעברת דירקטור אחד לדירקטוריון החברה האם, ו"הכל על רקע הרכב הדירקטוריון הרצוי ובאופן העולה בקנה אחד, בהתאם לבחינה שנעשתה בדירקטוריון החברה, עם דרישות הדין בנוגע להרכב דירקטוריון מגדל ביטוח".

"המשך ישיר לחוסר היציבות החרגי בהרכב הדירקטוריון"

במסגרת מכתב הממונה, הוא מצייין, בין היתר, שהוא דוחה את הטענה, כי סיום הכהונה של אחד הדירקטורים במגדל ביטוח, בעקבות החלטת האספה השנתית, אינה כרוכה בבקשה למנות את גמזו לדירקטוריון

אמיר צימר, שותף בכיר



חדש מבית ארביטראז



ארביטראז
פירמת שותפים לניהול פיננסי

שיחת השימור תגיע - כך תכין את הלקוח

חדש! בוט שימור לקוחות לסוכני ביטוח ומתכננים פיננסיים. הבוט יעזור ללקוח שלך:

- להבין את ההבדל בינך לבין נציג השימור
- לדעת מה לשאול ואיך לשלוט בשיחה
- לסיים את השיחה בלי להתבלבל ובלי לחתום

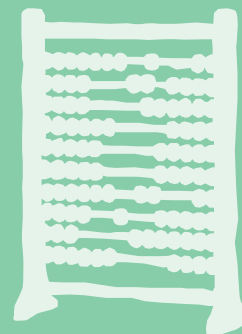
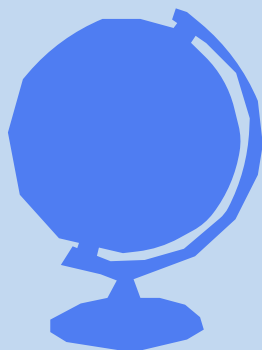
לקבלת הבוט הקליקו <<<

שחר שמאי, מנכ"ל



באתר לקולגות





של כלל

החדש

מחשבון החשיפה

כלי חכם לסוכנים להצגת תמונה מלאה וברורה של תמהיל ההשקעות
במוצרים הפנסיונים והפיננסים

חדש בכלל ביטוח ופיננסים:

פיתחנו עבורכם כלי דיגיטלי חדשני המאפשר להמחיש לעמיתים בצורה
פשוטה וברורה את מסלולי ההשקעה שלהם.

באמצעות המחשבון תוכלו:



לראות תמונה מלאה ומשוקללת של
החשיפות גם בשילוב של מספר מסלולים



להציג את מידת החשיפה של כל מסלול השקעה –
למניות, לחו"ל, למט"ח, לאג"ח וללא סחיר



להציג לעמיתים תמונה כוללת של
ההשקעה בצורה ברורה, מקצועית ונוחה



לקבל נתוני תשואה ל-1, 3 ו-5 שנים, ברמת
המסלול הבודד וברמת התמהיל המשוקלל

למעבר למחשבון לחצו כאן <

וישור ומגדל זכו במכרז החשכ"ל לביטוח רכבי עובדי המדינה וגמלאיה לשנת 2026

החברות יבטחו יותר מ-70 אלף כלי רכב בהיקף כספי מוערך של יותר מ-350 מיליון שקלים | וישור מעריכה כי חלקה מוערך ב-32,663 מבוטחים בהיקף פרמיה של כ-200 מיליון שקלים



2025 ואין עורך המכרז מחויב להיקף מבוטחים או היקף כספי כלשהו. להערכת וישור ביטוח, אומדן הפרמיה השנתית לוישור לשנת 2026 בגין הזכייה, על בסיס אומדן היקף המבוטחים לשנת 2025 שפורט בהודעת הזכייה - ככל שיהיה דומה גם בשנת 2026 - יעמוד על כ-200 מיליון שקלים". וישור נמנית מאז שנת 2022 על החברות הזוכות במכרז.

החשב הכללי, **יהלי רוטנברג**: "זהו מכרז ביטוח הרכב הגדול בישראל - מעל 70 אלף כלי רכב ובהיקף של יותר מ-350 מיליון שקלים. השנה הפכנו אותו למתקדם יותר טכנולוגית, עם תהליך דיגיטלי מלא ופוליסה ירוקה ללא נייר. כך אנחנו מביאים חיסכון, יעילות וחדשנות. ברצוני להודות לוועדת המכרזים על העבודה והתוצאות המצוינות".

סגן בכיר לחשב הכללי ויו"ר ועדת המכרזים, **אלי ביתן**: "החשב הכללי פועל לטובת תנאי השירות של עובדי המדינה בביטוח רכב אטרקטיבי ביותר. היקף המבוטחים העולה והרצון להצטרף למכרז מעידים את התוצאות המעולות לטובת העובדים ביחד עם היעילות והחיסכון הכללי של המכרז לתקציב המדינה. אנו מודים לחברות שהתמודדו ומבטיחים את החברות הזוכות".

ועדת המכרזים באגף **החשב הכללי במשרד האוצר** הכריזה בסוף השבוע האחרון על החברות **וישור ומגדל** כזוכות במכרז הפומבי לביטוח רכבי עובדי המדינה וגמלאיה לשנת 2026. החברות יבטחו יותר מ-70 אלף כלי רכב בהיקף כספי מוערך של יותר מ-350 מיליון שקלים, ולדברי משרד האוצר יספקו לעובדי המדינה ולגמלאיה ביטוח רכב בתנאים אטרקטיביים. וישור ומגדל זכו במכרז לשנת 2025, יחד עם **ביטוח ישיר**.

באוצר מציינים כי "התוצאות שהושגו במכרז בשנת 2026 נמוכות ממחירי הענף ברוב דגמי הרכב. השנה כ-70% מהעובדים ייהנו מהוזלה בתעריף הביטוח. זהו הישג משמעותי על אף ההתייקרות הכללית הקיימת בענף ביטוח הרכב".

"במסגרת המכרז, החשב הכללי מעודד סביבה ירוקה, באמצעות הפקת 'פוליסה ירוקה' ומהירה ללא נייר. שיעור ההצטרפות הדיגיטלי בשנת 2025 עמד על כ-60% לעומת כ-40% בשנת 2024", מסבירים באוצר ומוסיפים: "כחלק מהחלטה של החשב הכללי לקידום הדיגיטציה, השנה הושם דגש מיוחד על המעבר להגשת הצעות באופן מקוון ודיגיטלי, במטרה לייעל את התהליך, להנגיש אותו ולהתאימו לסטנדרטים מודרניים ויעילים".

נמסר כי "במסגרת המכרז החדש, תעריפי ההשתתפות העצמית ייקבעו בהתאם למאפייני המבוטח, כך שנהגים ללא תביעות רבות בעברם הביטוחי ייהנו מהנחה בביטוח ומהשתתפות עצמית נמוכה משמעותית. פוליסות הביטוח מותאמות למוצרי הביטוח האקוטואליים והמובילים בשוק כגון נהג צעיר לפי ימים וכוללים מרכיב מיוחד של "ביטוח חיים".

איילון, החברה האם של וישור, דיווחה לבורסה לניירות ערך כי על פי נתוני המבוטחים שהתקבלו מחברות הביטוח הזוכות לשנת 2025, מספר המבוטחים בביטוח מקיף וחובה בקשר עם רכבי יצרנים שבהם זכתה וישור ביטוח, מוערך בכ-32,663 מבוטחים. "עם זאת, ציין בהודעת הזכייה, כי נתונים אלו מבוססים על אומדן בלבד לפי נתוני

להיות מוכן לתיקון 13 לחוק הגנת הפרטיות כבר בתוקף

זזה הזמן שלך להערך בהתאם

לבדיקה ראשונית ללא עלות >





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

הכשרה וקופ"ח מאוחדת בהסכם לביטוח רפואי לעובדים זרים

כחלק מהפתרון החדש, העובד הזר יקבל מענה ראשוני מהיר לבירור הצרכים ואז יופנה לשירותי הרפואה הקהילתית או המקצועית בהתאם לצורך



מימין: שמעון מירון ועוזי ביתן | צילום: יח"צ

והנותן פתרונות מתקדמים במהירות ובנוחות. אין לי ספק ששיתוף הפעולה יאפשר לנו להביא בשורה חדשה לשוק ויתקבל באהדה ע"י הסוכנים והמעסיקים".

עוזי ביתן, מנכ"ל מאוחדת: "שמנו לעצמנו למטרה לקדם רפואה שוויונית ונגישה, לכל האוכלוסיות והמגזרים, ובתוך כך לאפשר גם לעובדים זרים, בתוכם גם עובדי ענף החקלאות והסיעוד, לקבל שירותי בריאות מקצועיים ואיכותיים. אנחנו שמחים לשתף פעולה עם חברת הכשרה, ומאמינים שהשילוב של היכולות שלהם יחד עם יכולות ה-AI של הקופה, שמאפשרות לנו לתקשר במגוון שפות, יסייעו לנו לשדרג משמעותית את השירות שניתן לעובדים הזרים, כשגולת הכותרת היא מוקד הרפואה ההיברידי שנעמיד לרשותם".

שלומי גלעד, משנה למנכ"ל ומנהל המטה העסקי בהכשרה: "אנו מביאים בשורה חדשנית ומשמעותית לשוק, מתוך שותפות המשלבת חזון עם מקצועיות עסקית. שיתוף הפעולה עם מאוחדת הוא הוכחת לכך שניתן לשנות את הכללים ולספק פתרונות פורצי דרך".

חברת הביטוח **הכשרה** השיקה ביטוח לעובדים זרים "הכשרה GLOBAL CARE" לאחר שקיבלה לאחרונה את אישור **רשות שוק ההון**, **ביטוח וחיסכון** לפעול בתחום. החברה חתמה על הסכם עם **קופת חולים מאוחדת**, לביטוח רפואי לעובדים זרים בקופה.

נמסר כי "הכשרה ומאוחדת מביאות לשוק לראשונה חשיבה היברידית חדשנית המשלבת שירות דיגיטלי ושירות אנושי כדי לשפר את חווית השירות לעובד ולייצר שקט נפשי למעביד. הסוכן יוכל להציע למעסיקים פתרון איכותי בתמחור תחרותי. החיבור בין החברות נוצר בתקופה האחרונה מתוך כוונה משותפת ליצירת מענה חדשני רחב ומתקדם".

עוד נמסר: "הפתרון הביטוחי, שנבנה עם מאוחדת בהתאמה לצורכי העובד הזר, כולל מענה רופא מומחה ברפואת משפחה או ברפואה פנימית מהיר בעד כ-90 דקות בערוצים דיגיטליים להבנה של הצורך ומתן מענה ראשוני, שירותי רפואה דחופה, מוקדי חירום, רפואה מקצועית, בתי מרקחת, מכונים ושירותי מעבדה בפריסה ארצית רחבה. במסגרת שיתוף הפעולה יוכלו העובדים הזרים לקבל שירות במגוון שפות, ואף הנחות לשירותים רפואיים משלימים כגון רפואת שיניים".

למאוחדת יש מעל 1.4 מיליון מבטוחים והיא מפעילה 450 מרפאות בפריסה ארצית רחבה.

כחלק מהפתרון החדש, העובד הזר יקבל מענה ראשוני מהיר לבירור הצרכים ואז יופנה לשירותי הרפואה הקהילתית או המקצועית בהתאם לצורך. נמסר, כי המענה ינתן 24/7 בוואטסאפ או בשיחה טלפונית ועד סוף רבעון 1/26 ינתן בכל השפות.

"בשורה חדשה לשוק"

שמעון מירון, מנכ"ל הכשרה: "אנחנו שמחים להציג לסוכנים ולציבור המבטוחים פתרון חדש ומתקדם לביטוח רפואי ברמה אחרת. מצאנו במאוחדת שותף משמעותי לחשיבה ולפיתוח מענה הקשוב לצרכים

נתב | הכל במקום אחד

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

חדש ב-

יצאנו לדרך



להגשת מועמדות בקטגוריות השונות
הכרת הליך הבחירה ולצפייה בתקנון

לחצו כאן <

הזוכים יוכרזו בערב הגאלה של ועידת עדיף,
אשר ייערך ב-9 בדצמבר 2025
נימוקי הזכייה יפורסמו במגזין חגיגי
שיופיע לאחר הוועידה

שדרת הנשיאים | שיחה עם אריה אברמוביץ

"חברות הביטוח לא סופרות אותנו"

אריה אברמוביץ, שהיה נשיא לשכת סוכני הביטוח בין השנים 2013-2017 מאמין כי המטרה העליונה של הלשכה כיום היא חיזוק מעמד הסוכנים מול חברות הביטוח | "צריך נשיא חזק שיידע לאחד ביניהם, כי לסוכנים בודדים אין שום סיכוי"

מאבק עיקש לשינוי מודל תגמול הסוכנים בשוק הפנסיה

לאחר שנבחר, פרסם אברמוביץ את תכנית 100 הימים, בה פירט את מטרתיו לתקופת הנשיאות: חיזוק יסודות הלשכה והשירות לסוכן, אקדמיזציה של הענף, הצעת הלשכה, פעילות מול הרגולציה, עתיד המקצוע, פיתוח מוצרים חדשים, רווחה וטכנולוגיה, חיזוק מעמד הסוכן ומערכת היחסים עם חברות הביטוח.

מכל התחומים שצוינו, אברמוביץ ייזכר בעיקר בזכות מאבקו העיקש לשינוי מודל התגמול של סוכני הביטוח בשוק הפנסיה, כך שיהיה מנותק מגובה דמי הניהול שמשלם החוסך באופן המעודד את הסוכן לתמרץ לקוח לשלם דמי ניהול גבוהים יותר. לאחר חודשים ארוכים של פעילות נמרצת, באפריל 2017, נכנס לתוקף החוק שיזם - שאסר על גופי הפנסיה לתגמל את הסוכנים בעמלה הנגזרת מדמי הניהול וחייב את חברות הביטוח להוציא מודל תגמול חדש.

משהתעכב חברות הביטוח מלהגיב, לא היסס מלאיים עליהן כי סוכני הביטוח יחדלו לשווק את מוצרי הפנסיה שלהן עד שלא יפרסמו מודלים ויחתמו איתם על הסכמים חדשים.

"עד היום הצעת החוק הזאת היא סמל", אומר אברמוביץ. "ואם היא לא הייתה עוברת, הסוכנים היו נשארים היום בלי פרנסה. זו עבודה קשה הכוללת גיוס חברי כנסת, ישיבה בוועדות השונות ולהריץ את החוק עד שקרם עור וגידים. לשמחתי גייסנו הרבה תמיכה, גם מהאופוזיציה וגם מהקואליציה".

"הגברנו את אמון הסוכנים בלשכה"

מהם ההישגים הנוספים שהיו בתקופת כהונתך?

"הקמנו את הוועדה הציבורית לבחינת עתיד ענף הביטוח בראשות גדעון סער. התכנית שגיבשנו והצגנו נמצאת עד היום על שולחנה של רשות שוק ההון. הוספנו יועצים בתחומי ייעוץ חדשים, מה שהביא לעלייה משמעותית של 66% בכמות הפניות ללשכה, והגברת האמון של ציבור הסוכנים בלשכה. בנוסף, צרפנו 900 סוכנים חדשים, בחלוקה מגוונת: 660 מהם היו סוכנים צעירים - עבורם הקמנו את הוועדה לצעירים, חנכנו את המיזם הבין דורי שמחבר סוכנים צעירים עם סוכנים ותיקים לפני פרישה והשקנו את מיזם המנטורים לסוכנים צעירים. 250 מתוכם היו סוכנות - גידול של 40% במספר הנשים החברות בלשכה. "השקענו בשדרוג של המכללה לביטוח של הלשכה, הובלנו שיתוף

מאת זהר טוריאל

לקראת הבחירות לראשות לשכת סוכני הביטוח שיתקיימו ב-14 בינואר 2026, נמשכת סדרת הראיונות עם מי שכיהנו כנשיאי הלשכה בשנים עברו. לכתבה השנייה בסדרה (הראיון הראשון היה עם **אודי כץ**) התראיין **אריה אברמוביץ**, כיום יו"ר המכללה לביטוח ופנינסיס, שכיהן כנשיא הלשכה בין השנים 2013-2017.

שנים אלה התאפיינו בפעילות רגולטורית אינטנסיבית בזיקה לעולם הביטוח, ובמאבק על מעמדו ותדמיתו של סוכן הביטוח, בקמפיין אגרסיבי ומאבק משפטי נחוש כנגד קמפיין "שוקה".

במהלך הקדנציה של אברמוביץ, חוק ההסדרים הועבר שנה אחר שנה ברצף, וכלל פרקים שהתייחסו לייעוץ ולשיווק פנסיוני (חוק ההסדרים שפורסם בנובמבר 2015) וחיסכון וסיוע לעצמאים (פורסם דצמבר 2015). עבור אברמוביץ, ההשתלבות בעולם זה כנשיא הלשכה, היוותה מעבר טבעי.

"במשך שנים רבות הייתי פעיל בלשכה במגוון תפקידים", הוא מספר. "הייתי יו"ר מחוז צפון, ויו"ר ועדת תקנון ולכן זה היה טבעי שאתמווד על תפקיד הנשיאות. גם החברים דחפו אותי ולחצו עלי להמשיך בפעילות. זאת הייתה תקופה מאוד אינטנסיבית. מערכת הבחירות הייתה מאוד יצרית, עם עוד שני מתמודדים, ולא הייתה אז כל כך פעילות ברשתות חברתיות. עשינו הרבה סיורים, פעילות שטח, הרבה פגישות עם סוכנים ופעילויות".



אריה אברמוביץ
| באדיבות המצלום

המשך בעמוד הבא <<<

הסוכנים. כשנמצאים בראש הפירמידה דברים נראים אחרת. היו גם כאלה שחשבו שחלק מהדברים שנעשו לא נכונים, אבל רוב ציבור הסוכנים תמך בפעילותי ומי שלא תמך, נניח, בהצעת החוק, כיום בהסתכלות אחורה אומר שטוב שזה קרה אחרת הסוכנים היו נשארים בלי כסף".

"הסוכנים הם אלה שמביאים פרנסה לחברות"

מהן לדעתך הסוגיות החשובות ביותר שיעמדו על שולחנו של נשיא הלשכה הבא?

"הכי חשוב זה מעמד הסוכנים בחברות הביטוח. היום הן בקושי סופרות אותנו וצריך לעשות רביזיה. שיכירו שהסוכנים הם אלה שמביאים להן פרנסה והן צריכות לשמור עליהם ולא לזלזל בהם. זה דורש הרבה עבודה, צריך לאחד את הסוכנים מול המטרה.

"בנוסף, הנשיא שייבחר צריך להמשיך לעבוד חזק בכנסת, שם נקבעים הדברים. אני אף פעם לא הסכמתי להרים ידיים מול הרגולציה. במקומות בהם לא הצלחנו לפרוץ את הרגולציה באמצעים ציבוריים ופוליטיים, פנינו לאפיקים משפטיים, כמובן במקרים שבהם חשבתי שיש לנו קייס. הלשכה הבילה ארבע עתירות משפטיות, שבחלקן זכינו להצלחות ששינו לטובה את המציאות העסקית שבה אנו פועלים. בנוסף, צריך לעבוד בשיתוף פעולה עם רשות שוק ההון".

"לעבוד בשביל הסוכנים"

איזו עצה אתה נותן לנשיא שייבחר?

"חשוב שהנשיא ידע לרכז סביבו אנשים טובים וחזקים ואיתם לצאת לדרך. חלק מהצלחתי הגיע מכך שהיו סביבי אנשים ברמה גבוהה שעשו את העבודה יחד איתי. הנשיא מנהל מלמעלה וצריך לדעת לבחור אנשים טובים סביבו".

איך יכול הנשיא לגייס את הסוכנים?

"נשיא צריך להראות לכולם שהוא בא לעבוד בשביל הסוכנים. כשהם רואים את זה, הם מתרכזים סביבו, כמו כל מנהיג. כשהם יראו שהוא בא לעבוד בשבילם ונותן את הנשמה, אז כשהוא יבקש מהם דברים - כולם ילכו איתו".

מה דעתך על המועמד לנשיאות הלשכה?

"מבחינתי, מושיק בן פורת הוא המועמד הראוי, הבשל והמתאים ביותר לתפקיד נשיא הלשכה. אני מכיר אותו הרבה שנים ואמרתיו לו שאשמח לעזור לו בכל דבר ועניין. אני מאחל לו בהצלחה ושיבחר את האנשים הנכונים לעבוד איתם".

"הכי חשוב - להיות מאוחדים"

מה המסר שלך היום לסוכני הביטוח לקראת הבחירות הקרובות?
 "הכי חשוב כיום זה להיות מאוחדים, כדי שחברות הביטוח יחזרו להעריך את הסוכנים כמו פעם. חוסר האחדות פוגע במעמד שלנו, ולסוכנים בודדים אין שום סיכוי מול חברות הביטוח. חייבים נשיא לשכה חזק שייצג אותם נאמנה ובכבוד. ברגע שאנחנו חזקים שום חברת ביטוח לא תוכל עלינו".

לריאיון עם אודי כץ - לחצו כאן

המשך מהעמוד הקודם <<<

פעולה עם המכללה האקדמית נתניה ללימודי תואר ראשון בביטוח, וקיבלנו הכרה ממשרד הכלכלה לכך שהמכללה לפיננסים וביטוח הינה מוסד להשכלה גבוהה, ואישור מצה"ל המאפשר ניצול כספי מענק השחרור לצורך לימודים במכללה.

"פיתחנו מוצרים חדשים: מיזם הלוידי'ס שאפשר לסוכנים לשווק פוליסות בינלאומיות ייחודיות; מיזם הפרישה אשר מכשיר סוכנים ולקוחותיהם לניהול ותכנון כספי נכון לקראת פרישה; כתב שירות ייחודי לאבחון סרטן בבתי החולים המובילים בארה"ב; הקמת המרכז לתכנון משכנתאות; הקמת המערך להלוואות חוץ בנקאיות והמרקטפרו - פלטפורמה לשיווק מוצרים ושירותים נוספים על ידי הסוכנים".

עוד על פעילותו בתחום הרגולציה מוסיף אברמוביץ: "הובלנו, בשיתוף עם ארגון להב, את קידום חוק פנסייה חובה לעצמאים, והחלטת בג"צ שקיבל את עמדת הלשכה שרק בעלי רישיון יכולים למכור ביטוח נסיעות לחו"ל".

"חזרתי למשרד - בלי משרד"

אברמוביץ מסתכל על שנות נשיאותו בסיפוק, אבל מודה ששילם עליהן מחיר.

"בקושי הייתי בבית", הוא אומר. "המשפחה ניזוקה, וחזרתי למשרד בלי משרד. הרי את הלקוחות זה לא מעניין שאתה נשיא לשכה. כשהם צריכים אותך, זה כאן ועכשיו. הייתי הרבה בנסיעות, ואני גם גר בצפון כך שכל נסיעה לכנסת, למשל, לוקחת שלוש שעות".

מעבר לתמיכת המשפחה, הרגשת שיש לך תמיכה מציבור הסוכנים?

"לאורך כל התקופה הרגשתי את התמיכה וההכרה בפעילות שלנו מצד

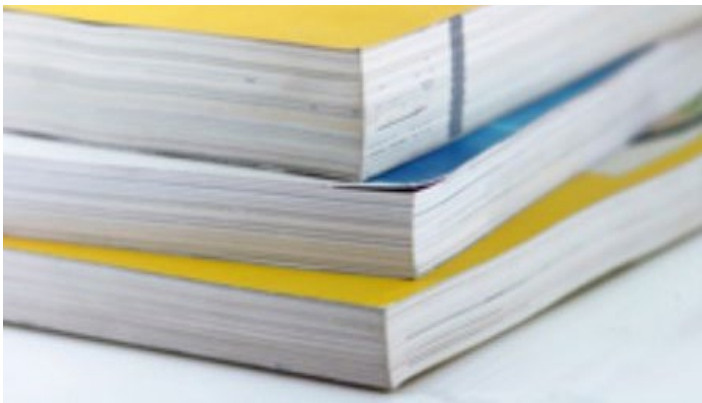


הנשיא שייבחר צריך להמשיך לעבוד חזק בכנסת, שם נקבעים הדברים. אני אף פעם לא הסכמתי להרים ידיים מול הרגולציה. במקומות בהם לא הצלחנו לפרוץ את הרגולציה באמצעים ציבוריים ופוליטיים, פנינו לאפיקים משפטיים, כמובן במקרים שבהם חשבתי שיש לנו קייס



דוח הממונה לשנת 2024: יציבות פיננסית בעידן של טלטלות

הדוח השנתי שפרסמה רשות שוק ההון מסכם את צעדי הפיקוח והאסדרה בשוקי הביטוח, הפנסיה והחיסכון, על רקע מלחמת חרבות ברזל ואי ודאות הכלכלית | הממונה עמית גל מדגיש את עמידות השווקים, תפקידם המרכזי של הגופים המוסדיים, והצורך בשילוב בין רווחיות לאחריות ציבורית



עם זאת, הוא מזהיר מפני ויתור על ראייה ארוכת טווח: "חיוני לשמור על ראייה ארוכת טווח המאזנת בין רווחיות ובין אחריות ציבורית. האתגר העיקרי הוא להמשיך ולשלב בין תכליות של יציבות כלכלית ויעילות שוק ובין הבטחת שירותי ביטוח זמינים, נגישים והוגנים לכלל האוכלוסייה".

סיכונים ומגמות בשוק

• הסתיימה היערכות בת יותר מ-7 שנים:

תקן IFRS 17 נכנס לתוקף. בשנת 2024 השלימו חברות הביטוח את תהליך ההיערכות ליישום התקן. החל מהדוחות לשנת 2025 נמדדות ההכנסות והרווחים של חברת הביטוח באופן שונה משמעותית ע"פ התקן החדש וכוללים מידע חדש על כרית הרווח הקיימת בחברות הביטוח.

• חיזוק הפיקוח על ניהול השקעות בגופים המוסדיים וקידום שוק ההון:

בשנת 2024 המשיכה הרשות להעמיק את הפיקוח על הגופים המוסדיים בתחום שוק ההון וההשקעות, לצד הובלת מהלכים רגולטוריים מהותיים לחיזוק השוק. במסגרת זו נבחנה החשיפה של תיקי ההשקעות לחוזים עתידיים ונוהל שיח מקצועי עם הגופים המוסדיים לצורך בחינת ניהול הסיכונים והעמידה בדרישות ביטחונות בתקופות תנודתיות. במקביל נערכו ביקורות רחבות בתחום האשראי הלא סחיר, שהובילו לתיקון דיווחים רטרואקטיביים לחיזוק מנגנוני הבקרה הפנימיים.

במהלך 2024 השתתפה הרשות במספר צוותים בין-משרדיים שעסקו

רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון פרסמה את דוח הממונה לשנת 2024, הכולל סקירה מקיפה של התפתחות שוקי הביטוח, הפנסיה והחיסכון לטווח ארוך בישראל. הדוח מציג מגמות מרכזיות, ניתוחים כלכליים ונתונים, לצד סקירת צעדי פיקוח ואסדרה שננקטו בשנה החולפת. הדוח מסכם את פעילות הרשות בתחומים השונים במהלך 2024, תוך מיקוד בפעילות בכל תחום.

הדוח כולל שמונה פרקים המסכמים את פעילות הרשות בתחומים השונים במהלך שנת 2024, תוך מיקוד בפעילות בכל תחום.

עמית גל, הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון: "הדוח השנתי של רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון לשנת 2024 סוקר את פעילותה של הרשות במהלך שנה שהתנהלה בצל אירועים ביטחוניים חריגים שהשפיעו על השווקים הפיננסיים ועל המשק הישראלי כולו. שנת 2024 התאפיינה בהתאוששות כלכלית מלווה באי ודאות גלובלית, כאשר הדוח משקף את המאמץ המושקע להבטחת שוק פיננסי יציב, הוגן, תחרותי וחדשני, תוך שמירה על זכויות החוסכים והמבוטחים".

גל מציג בדברי הפתיחה לדוח השנתי תמונה מורכבת של שוק ההון הישראלי בעידן של טלטלות ביטחוניות וכלכליות – אך גם של עמידות יוצאת דופן.

"הדוח השנתי של רשות שוק ההון, הביטוח והחיסכון לשנת 2024 סוקר את פעילותה של הרשות במהלך שנה שהתנהלה בצל אירועים ביטחוניים חריגים שהשפיעו על השווקים הפיננסיים ועל המשק הישראלי כולו", כתב גל, כשהוא מתייחס להשפעת מתקפת הטרור ב-7 באוקטובר 2023 והמשך מלחמת חרבות ברזל. לדבריו, "למרות הקשיים שמרה הכלכלה הישראלית על רמות תפקוד גבוהות, והשווקים הפיננסיים הפגינו עמידות מרשימה מאוד והתאוששות מהירה".

גל הדגיש את תפקידם המרכזי של הגופים המוסדיים בתקופה זו, כמי שמזרימים נזילות לשווקים ומאזנים זעזועים: "באמצעות ניהול נכסי החיסכון לטווח ארוך של הציבור, תורמים הגופים המוסדיים ליציבות ולצמיחה גם בתקופות של חוסר ודאות גובר". הוא ציין כי תפקודם התקין של שוקי ההון "מהווה נדבך מרכזי ביכולתה של ישראל להתמודד עם האתגרים הניצבים לפתחה".

לצד התרומה הכלכלית, גל מדגיש גם את אחריותם החברתית של הגופים המוסדיים: "דווקא בעתות משבר מתחדדת חשיבותם של השירותים האלה והציפייה הציבורית ברורה: שגם בעיצומה של מלחמה ייתכן שירות זמין, רגיש ומהיר".

המשך בעמוד הבא <<<



המשך מהעמוד הקודם <<<

בהסדרת עסקאות איגוח, בצמצום פערי רגולציה במכשירי חיסכון לטווח קצר ובינוני ובקידום תיקון לפקודת מס הכנסה, שנועד להסיר עיוותי מיסוי ולתמוך בתחרותיות השוק. בראשית 2025 נבחר ספק חדש לשערוך נכסי חוב לא סחירים, צעד נוסף לחיזוק השקיפות והאמינות במדידת שווי נכסים. מהלכים אלו נועדו להבטיח יציבות פיננסית, להרחיב את מקורות המימון במשק, ולשפר את ההגנה על כספי החוסכים.

חיסכון פנסיוני

• המשך מהלכים לחיזוק התחרות בשוק החיסכון הפנסיוני:

בשנת 2024 השלימה רשות שוק ההון בהליך תחרותי לבחירת קרנות הפנסיה הנבחרות, המכונות גם "קרנות ברירת מחדל". זהו ההליך הרביעי במספר, הממשיך את המגמה של שיפור מצב החוסכים בעלי שכר נמוך ובינוני. מטרת ההליך היא שמירה על דמי הניהול התחרותיים בענף, והוא כולל צעדים להמשך הגברת התחרות ופיתוח שוק הפנסיה בישראל.

• מדד הפנדינג - שיפור עמידה ביעדים והגברת השקיפות לציבור:

במהלך 2024 עקבה רשות שוק ההון אחר עמידת הגופים המוסדיים ביעדי מדד הפנדינג - מדד ייחודי הבוחן את איכות ניהול כספי החיסכון הפנסיוני במישור התפעולי.

המדד משקף לציבור את מידת המהירות והיעילות בהן משויכים הכספים שהופקדו בפועל על ידי המעסיקים והעמיתים לגופים המוסדיים. גופים שלא עמדו ביעדי 2024 נדרשו להגיש תחקיר ותוכנית פעולה לשיפור, בעוד גופים שעמדו ביעדים התבקשו להעלות את רף היעד לשנת 2025.

המדד, המבוסס על דיווחים חודשיים, מדרג כל גוף מוסדי לפי היקף הכספים שטרם שויכו והחזרי כספים למעסיקים, ובכך מעודד שיפור מתמיד בתהליכי העבודה ושירות מיטבי לעמיתים.

ביטוח כללי וביטוח בריאות

• השלמת יישום חוק התכנית הכלכלית 2023-2024 (משקל ראשון למשלים שב"ן):

במהלך שנת 2024 הקימה הרשות ממשק באמצעותו חברות הביטוח שולחות את השגותיהן, זאת בהמשך לקביעת ההוראות הנוגעות לאופן העברת מבוסחים מפוליסת ביטוח ניתוחים "השקל הראשון" לפוליסת ביטוח ניתוחים "משלים שב"ן". כמו כן עודכנו ההוראות בעניין שיפוי מבוסח בשל ניתוח פרטי או ניתוח שמומן באמצעות תוכנית שב"ן.

בנוסף, נקבעו הוראות מפורטות לגבי האופן שבו חברות הביטוח רשאיות להשיג על הודעות תשלום שקיבלו מקופות החולים מכוח חוק התוכנית הכלכלית.

• תיקון הוראות הביטוח הסיעודי להבטחת היציבות עד לגיבוש חלופה ארוכת טווח:

במהלך שנת 2024 התקשו חלק מקופות החולים בחידוש התקשרות עם מבטח בביטוח הסיעודי לחברי הקופה, נוכח סוגיות הנוגעות ליציבות חלק מתוכניות הביטוח הסיעודי בקופות החולים.

כדי להגדיל את סיכויי קופות החולים להתקשר עם חברת ביטוח בהסכם לעריכת ביטוח סיעודי קבוצתי לחבריה ולהימנע ממעבר לפוליסה המשכית, תוקנו ההוראות באופן שיגביר את הוודאות בענף ביטוחי הסיעוד ואת יציבות קרנות המבוססים בטווח המידי, באמצעים שפגיעתם הרחבתית בכלל הציבור היא הפחותה ביותר.

במקביל פעלה הרשות במטרה לגבש חלופות לפתרון ארוך טווח ובר-קיימא לסוגיית הסיעוד בישראל, בשיתוף משרד האוצר וגופים ממשלתיים נוספים. במסגרת זו פורסם "קול קורא" לציבור, התקיימו "שולחנות עגולים" עם מומחים בתחום והתנהל שיח בין הגורמים הרלוונטיים. הרשות מוסיפה גם בעת הזו לעסוק במציאת פתרון כולל לסוגיה.

• פעולות לבלימת עליות המחירים בביטוח רכב:

העלייה שנרשמה במחירי הפרמיה המשולמים בידי הציבור בביטוחי הרכב, ובפרט רכב רכוש הובילה לפתיחה בבדיקה מקיפה של רשות שוק ההון לבחינת ההלימה בין הפרמיה שמשלם הציבור לסיכון בפועל. בחינה זו, לצד שורת פעולות נוספות שביצעה הרשות במטרה לעודד את התחרות בענף, מיתנו את מגמת הגידול בפרמיות, כפי שמעידים הנתונים ברבעון האחרון של 2024. תוצאותיו המלאות של המהלך, כמו גם של מהלכים נלווים, צפויים לקבל ביטוי החל מהחציון השני של שנת 2025, זאת לאור מאפייני הענף.

• פרסום מדד השירות לציבור - חשיבות צוברת תאוצה למתן שירות:

באוגוסט 2024 פרסמה הרשות את מדד השירות השנתי בתחומי הביטוח והחיסכון הפנסיוני. המדד מורכב מפרמטרים קבועים הנמדדים ביחס לכל מוצר ובהשוואה בין החברות והגופים. פרסום המדד מתבצע מדי שנה כחלק מהגברת השקיפות ועידוד התחרות בתחום השירות

המשך בעמוד הבא <<<

פעולות משמעותיות לטובת פיתוח שוק שירותים פיננסיים יעיל ובטוח. בהמשך לכך הוענקו במהלך 2024 על ידי הרשות 171 רישיונות חדשים למתן אשראי ולמתן שירותים בנקסי פיננסי, זאת לצד דחייה של 81 בקשות וביטול רישיון של גורמים שנמצאו שאינם מתאימים לעסוק במתן שירותים אלו.

במקביל פרסמה הרשות הוראות חדשות שנועדו לקבוע כללים להתמודדות עם סיכונים שמאפיינים את פעילותם של בעלי הרישיון, כדוגמת סיכונים הלבנת ההון והסייבר, זאת בהתאם לסטנדרטים המקובלים אצל גופים פיננסיים.

כחלק מהמצעדים שנקטה הרשות כדי לבסס תשתית פיננסית ורגולטורית על מנת לעודד חדשנות פעלה הרשות לקידום שירותי בנקאות פתוחה עבור ציבור בעלי רישיון שתחת פיקוחה - לצורך כך אפשרה הרשות לבעלי רישיון שעומדים בסטנדרטים רגולטורים מחמירים להתחבר למערכות התשלומים ולעסוק ביזום תשלומים ובמני שירותי מידע. כל זאת לאחר תהליך בחינה מקיף שכלל בדיקות מוכנות של גופים אלו למתן השירותים.

במהלך השנה, המשיכה הרשות בפעילות אסדרה ואכיפה בתחום המטבעות הווירטואליים ובפרט המטבעת היציבים.

פניות הציבור

• **גידול במספר הפניות המתקבלות ברשות.** בשנת 2024 התקבלו ברשות 17,586 פניות ציבור, המהוות עלייה של כ-10% בהשוואה לשנה הקודמת. השנה פרסמה הרשות, כמדי שנה, דוח שנתי המסכם את פעילותה בתחום הטיפול בפניות הציבור לשנת 2023 ובו הוצגו עיקרי הנושאים בגינם התקבלו פניות בנושאי ביטוח וחסכון.

הדוח מנגיש מידע מהותי על פניות הציבור המוגשות לרשות נגד הגופים המפוקחים ומשקף את איכות השירות שהגופים האלו מעניקים ללקוחותיהם במסגרת הטיפול בפניות הציבור.

לדוח המלא של הממונה - לחצו כאן

המשך מהעמוד הקודם <<<

לציבור, כאשר אנו עדים לחשיבות הצוברת תאוצה שהשוק מייחס למדד ותוצאותיו.

תיווך בביטוח

• **יותר סוכנים, יותר עמלות, יותר נבחנים בבחינות הרישוי:**

פרק סוכנים ויועצים סוקר את פעילות התיווך בביטוח בענפי הביטוח השונים: נתונים על מספר בעלי הרישיון הפעילים ובחינות הרישוי, היקף העמלות המשולמים לסוכני ביטוח וסוכנויות הביטוח, ופעילות הייעוץ הפנסיוני בתאגידים הבנקאיים.

מסקירת הנתונים המדווחים לרשות שוק ההון עולה כי בשנת 2024, נרשם גידול בסך העמלות ששולמו לסוכני ביטוח, ובפרט בתחומי ביטוח בריאות וביטוח חיים (פוליסות ארוכות טווח).

בנוסף לגידול הנובע מעליה בסך המכירות, נרשם גידול גם באחוז העמלה מהפרמיות ששולמו לסוכנים בכלל הענפים.

כמו כן, חברות הביטוח דיווחו על עלייה במספר הסוכנים איתן הן עובדות לעומת אשתקד.

בבחינות הרישוי, חלה עלייה של 23% במספר הנבחנים, ללא שינוי מהותי באחוזי ההצלחה בבחינות. כמו כן, קיימת עלייה עקבית במספר סוכני וסוכנויות התאגיד הפנסיוניים לצד המשך מגמת הירידה במספר המשווקים והיועצים הפנסיוניים וירידה קלה במספר הרישיונות הפעילים בענפי הביטוח הכללי וביטוח הימי.

בנוסף, ממשיכה להתחזק מגמת העלייה במספר סוכנויות הביטוח בענפי הביטוח הפנסיוני והכללי.

שירותים פיננסיים מוסדרים

הרשות מציינת את הרחבת התשתית למתן שירותים פיננסיים חוץ בנקאים באמצעות העמקת פעולות האסדרה, ביצוע פעולת פיקוח ותמיכה בחדשנות. היא מוסיפה כי בשנת 2024 היא המשיכה לבצע



מצטרפים לשירות

עדיף WhatsApp

ומקבלים מידע מקצועי ועדכונים חשובים, ללא עלות!

להצטרפות <

ביטוח בריאות הלכה למעשה

קורס ערב

מחיר מיוחד!
בהרשמה
מוקדמת

הצטרפו עוד היום לקורס המוביל בענף ביטוחי הבריאות



חני שפיס

יועצת ומומחית בלתי תלויה
לחדשנות בביטוחי בריאות

קורס שיעשה לכם סדר

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

גם בוגרים של מחזור מאי 2025 ממליצים

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

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

מועד פתיחה: 6 בינואר 2026

לפרטים ולהרשמה <

דוח הממונה לשנת 2024:

יותר סוכנים בתחום הפנסיוני, יותר עמלות ויותר נבחנים בבחינות הרישוי

הדוח השנתי מצביע על גידול בענף הפנסיוני, יציבות במספר בעלי הרישיון בביטוח הכללי וירידה מתמשכת בביטוח הימי, לצד עלייה של 9.1% בסך העמלות ששולמו לסוכנים ולסוכנויות



רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון פרסמה את דוח הממונה לשנת 2024, ממנו עולה כי ענף התיווך בביטוח ממשיך להתרחב. מספר בעלי הרישיון היחיד עלה ב-2.07% והגיע ל-14,471, מספר סוכני התאגיד גדל ב-5% ל-2,121, וסך העמלות הסתכם בכ-12 מיליארד שקלים - עלייה של 9.1% לעומת השנה הקודמת. לצד זאת, נרשמה מגמת עלייה יציבה בענף הפנסיוני, יציבות במספר בעלי הרישיון בענף הביטוח הכללי וירידה מתמשכת בענף הביטוח הימי.

• **מספר בעל רישיון יחיד פעילים.** בשנת 2024 היו 14,471 סוכנים בעלי רישיון יחיד לעומת 14,177 בשנת 2023, 13,986 ב-2022 ו-13,684 ב-2021 (גידול של 2.07%, 1.37% ו-2.21% בהתאמה).

מתוך 14,471 סוכנים, 12,924 פעילים בענף הביטוח הפנסיוני (89.3%), 6,474 בביטוח כללי (44.7%) ו-733 (5%) בביטוח ימי. בהשוואה לשלוש השנים הקודמות, נרשמה עלייה מתונה אך יציבה במספר בעלי רישיון היחיד בתחום הפנסיוני, יציבות בביטוח כללי וירידה מתמשכת בביטוח ימי. הסך הכולל של בעלי רישיון יחיד עלה בעיקר הודות לגידולם המספרי בענף הפנסיוני.

• **מספר בעלי רישיון יחיד פעילים בענף ביטוח פנסיוני, לפי סוג הרישיון.** מתוך 12,924 בעלי רישיון בענף הפנסיוני, 11,372 הם סוכני ביטוח (לעומת 10,973 בשנת 2023); 1,144 משווקים פנסיונים (לעומת 1,210 ב-2023) ו-408 יועצים פנסיונים (לעומת 435 ב-2023).

בשנת 2024 היוו סוכני הביטוח קרוב ל-88% מסך בעלי הרישיון, המשווקים קרוב ל-9% ויועצים 35 בקירוב. בשנים האחרונות, הולך וגדל חלקם של סוכני הביטוח הפנסיוני (בשנת 2021 היה חלקם פחות מ-85%) ככל שתחומי השיווק הפנסיוני והיעוץ הפנסיוני נעזבים עקב חוסר כדאיות כלכלית.

• **מספר סוכני תאגיד (סוכנויות ביטוח) פעילים.** בשנת 2024 היו 2,121 סוכנים בעלי רישיון תאגיד לעומת 2,019 בשנת 2023 על פי החלוקה הבאה: 1,982 בפנסיוני, (לעומת 1,884 ב-2023), 1,397 בביטוח כללי (1,371 ב-2023), 1,291 פנסיוני וכללי (1,268 ב-2023)

לוח 1-2 מספר סוכני תאגיד (סוכנויות ביטוח) פעילים, 2021-2024

שנת הרישיון/שנה	2021	2022	2023	2024	שיעור השינוי 2022-2021	שיעור השינוי 2023-2022	שיעור השינוי 2024-2023
סוג הרישיון/שנה							
ביטוח פנסיוני	1,672	1,814	1,884	1,982	8.49%	3.85%	5.20%
ביטוח כללי	1,287	1,328	1,371	1,397	3.18%	3.23%	1.89%
ביטוח פנסיוני וכללי	1,182	1,233	1,268	1,291	4.31%	2.83%	1.81%
ביטוח ימי	260	244	253	243	-6.16%	3.68%	-3.95%
סך הכול בעלי רישיון	1,789	1,925	2,019	2,121	7.60%	4.88%	5.05%

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<

לוח 3-1 העמלות ששולמו לבעלי רישיון בחלוקה לענפים, 2024-2021 (באלפי שקלים)

שיעור השינוי 2024-2023	שיעור השינוי 2023-2022	שיעור השינוי 2022-2021	2024	2023	2022	2021	סוג העמלות / שנה
5%	-4%	3%	2,967,307	2,829,582	2,934,131	2,857,158	עמלות ביטוח חיים (כולל סיכון ללא חיסכון וכולל פוליסות חיסכון)
9%	10%	7%	3,527,925	3,223,389	2,922,730	2,733,091	עמלות ביטוח כללי
8%	6%	11%	2,877,478	2,668,296	2,516,269	2,270,268	עמלות ביטוח בריאות
16%	10%	17%	2,627,198	2,267,985	2,057,375	1,755,624	עמלות גמל ופנסיה
9%	5%	8%	11,999,908	10,989,252	10,430,505	9,616,141	סך הכול

לוח 14-1 העמלות שחברות הביטוח שילמו בביטוח בריאות כשיעור מהפרמיות, 2024-2023 (באחוזים)

החברה	שיעור העמלות מהפרמיות לשנת 2023	שיעור העמלות מהפרמיות לשנת 2024	שיעור השינוי 2024-2023	הנתח מסך העמלות בשוק לשנת 2024
כלל ביטוח	24.97%	27.19%	8.89%	17.96%
מגדל ביטוח	22.87%	23.14%	1.18%	16.75%
מנורה ביטוח	19.19%	20.92%	8.99%	16.75%
הפניקס ביטוח	12.10%	18.36%	51.74%	14.07%
הראל ביטוח	11.97%	16.68%	39.32%	29.18%
איילון ביטוח	14.81%	16.33%	10.28%	5.03%
AIG	3.11%	4.05%	30.28%	0.26%
ביטוח ישיר	0.03%	0.03%	-11.24%	0.00%
דיויד שילד	11.37%	11.43%	0.54%	2.42%
סך הכול ביטוח	14.91%	18.57%	25.50%	100%

על פי דיווחי חברות הביטוח, בעיבוד רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון.

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<

243-1 בביטוח ימי (253 ב-2023).

מגמת העלייה במספר סוכנויות התאגיד מתבטאת בכלל ענפי הרישיון, אך בעיקר בענף הפנסיוני. העלייה במספר סוכנויות התאגיד נובעת ככל הנראה בעיקר משיעורי הרווחיות הגבוהים שמציגות סוכנויות ביטוח בכלל וסוכנויות ביטוח בענף הפנסיוני בפרט.

עמלות ששולמו לבעלי רישיון

בשנת 2024 שולמו לבעלי רישיון עמלות בסך 11.999 מיליארד שקלים מתוכם 3.527 מיליארד שקלים עמלות ביטוח כללי (29.4%); 2.967 מיליארד שקלים עמלות ביטוח חיים (24.7%); 2.877 מיליארד שקלים עמלות ביטוח בריאות (23.9%) ו-2.627 מיליארד שקלים גמל ופנסיה

(21.8%).

בעוד שסך העמלות ששולמו לבעלי רישיון עלה ב-9.1% בהשוואה לשנת 2023, מספר בעלי רישיון יחיד עלה ב-2.07% בלבד ומספר סוכני תאגיד ב-5%. מכאן ניתן להסיק גידול בהיקף העמלות הממוצע לסוכן/סוכנות, כפי שנראה מהתפלגות לפי סך העמלות.

• **התפלגות הסוכנויות לפי סך העמלות בענפים פנסיוני וכללי 2021-2024.** בשנת 2024, אחוז הסוכנויות עם הכנסות פחות מרבע מיליון שקלים לשנה היה 13% (ללא שינוי בהשוואה לשנת 2023). אחוז הסוכנויות עם הכנסות בין רבע מיליון שקלים למיליון שקלים בשנה היה 25% (24% ב-2023); אחוז הסוכנויות עם הכנסות בין מיליון שקלים ל-5 מיליון שקלים היה 48% (49% ב-2023) ואחוז הסוכנויות עם הכנסות מעל 5 מיליון שקלים עמד על 14% (ללא שינוי מ-2023).

• השינויים בהתפלגות על פני ארבע

השנים האחרונות. אחוז הסוכנויות עם הכנסות עד רבע מיליון שקלים לשנה נותר ללא שינוי (13%). אחוז הסוכנויות עם ההכנסות מרבע מיליון לעד מיליון שקלים לשנה ירד מ-26% ל-25%; אחוז הסוכנויות עם הכנסות של בין מיליון ל-5 מיליון שקלים בשנה עלה מ-46% ל-48% ואחוז הסוכנויות שצברו הכנסות מעל 5 מיליון שקלים בשנה ירד מ-15% ל-14%.

• התפלגות סוכני הביטוח לפי סך העמלות

בענפים פנסיוני וכללי. בשנת 2024, אחוז הסוכנים עם הכנסות של פחות מרבע מיליון שקלים לשנה היה 42%, ירידה של 2% משנת 2023. אחוז הסוכנים עם הכנסות בין רבע מיליון לחצי מיליון שקלים בשנה היה 24% (בהשוואה ל-23% ב-2023); אחוז הסוכנים עם הכנסות בין חצי מיליון למיליון שקלים בשנה היה 20% (ללא שינוי מ-2023) ואחוז הסוכנים עם הכנסות של מעל מיליון שקלים בשנה עמד על 14% (עליה של אחוז משנת 2023).

השינויים בהתפלגות על פני ארבע

השנים האחרונות. אחוז הסוכנים עם הכנסות נמוכות מרבע מיליון שקלים לשנה ירד בארבעה אחוזים, מ-46% ל-42%; אחוז הסוכנים עם הכנסות בין רבע מיליון לחצי מיליון שקלים לשנה עלה מ-22% ל-24%; אחוז הסוכנים עם הכנסות בין חצי מיליון למיליון שקלים בשנה עלה מ-19% ל-20%;

לוח ו-4 העמלות שחברות הביטוח שילמו כשעור מהפרמיות, 2024-2023 (באחוזים)

החברה	שיעור העמלות מהפרמיות לשנת 2023	שיעור העמלות מהפרמיות לשנת 2024	שיעור השינוי 2024-2023	הנתח מסך העמלות בשוק לשנת 2024
שומרה	14.73%	14.33%	-2.68%	5.55%
הכשרה ביטוח	13.21%	13.56%	2.67%	5.81%
הפניקס ביטוח	12.79%	13.56%	6.04%	18.58%
מגדל ביטוח	12.75%	12.87%	0.94%	9.69%
איילון ביטוח	12.97%	12.55%	-3.23%	9.98%
הראל ביטוח	12.10%	12.53%	3.57%	17.50%
קבוצת כלל	12.29%	11.80%	-4.05%	13.21%
מנורה ביטוח	10.22%	11.67%	14.25%	10.67%
שלמה ביטוח	11.66%	10.88%	-6.67%	4.87%
ביטוח חקלאי	9.11%	9.32%	2.37%	1.72%
AIG	4.57%	4.60%	0.69%	2.04%
ווישור חברה לביטוח	1.14%	1.19%	4.15%	0.20%
ביטוח ישיר	0.22%	0.18%	-14.95%	0.16%
ליברה חברה לביטוח	0.12%	0.09%	-21.99%	0.02%
אשרא	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
סך הכול ביטוח	10.22%	10.24%	0.21%	100%

על פי דיווחי חברות הביטוח, בעיבוד רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון.

המשך בעמוד הבא <<<

לוח ו-14 | העמלות שחברות הביטוח שילמו בביטוח חיים כשיעור מהפרמיות, 2024-2023 (באחוזים)

החברה	שיעור העמלות מהפרמיות לשנת 2023	שיעור העמלות מהפרמיות לשנת 2024	שיעור השינוי 2024-2023	הנתח מסך העמלות בשוק לשנת 2024
הראל ביטוח	10.10%	13.90%	37.70% ↑	29.48%
איילון ביטוח	11.31%	12.45%	10.05% ↑	2.86%
כלל ביטוח	8.79%	10.34%	17.62% ↑	18.72%
הכשרה ביטוח	9.75%	9.89%	1.45% ↑	5.05%
מנורה ביטוח	10.17%	9.70%	-4.66% ↓	9.16%
הפניקס ביטוח	7.24%	7.71%	6.50% ↑	15.84%
ביטוח ישיר	7.24%	7.65%	5.71% ↑	0.96%
מגדל ביטוח	5.93%	6.40%	8.03% ↑	17.89%
AIG	0.57%	0.66%	16.75% ↑	0.04%
סך הכול ביטוח	8.14%	9.45%	16.04% ↑	100%

על פי דיווחי חברות הביטוח, בעיבוד רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון.

ואחוז בעל ההכנסות מעל מיליון עלה מ-13% ל-14%. לסיכום: שיעור הסוכנים המרוויחים יותר מרבע מיליון שקלים גדל לאורך השנים, ובשנת 2024, לראשונה עלה ל-14% שיעור הסוכנים שקיבלו עמלות בסך של יותר ממיליון שקלים לשנה.

20.92% (2023-ב-19.19%) ומנורה עם 22.87% (2023-ב-20.92%). אחריהן הראו עלייה מרשימה מ-2023 הפניקס, ששילמה 18.36% לעומת 12.10% ב-2023 והראל שהעבירה 16.68% לעומת 11.97% ב-2023.

לסיכום: עלייה חדה בשיעור העמלות מסך הפרמיות מ-14.91% ב-2023 ל-18.57% ב-2024.

• **ביטוח חיים.** הראל תופסת את המקום הראשון עם 13.9% לעומת 10.1% ב-2023. איילון, עם גידול מ-11.31% ל-12.45% ב-2024, יורדת למקום השני. לאחריו כלל עם 10.34% (8.79% ב-2023), הכשרה - 9.89% ב-2024 לעומת 9.75% ב-2023 ומנורה עם ירידה מ-10.17% ב-2023 ל-9.7% ב-2024.

לסיכום: זינוק משמעותי באחוזי העמלות ששילמו חברות הביטוח כחלק מהפרמיות, מ-8.14% ב-2023 ל-9.45% ב-2024. (לשם השוואה, העלייה משנת 2023 ל-2023 הייתה 4.74%).

• **ביטוח כללי.** שומרה נשארת החברה עם האחוז הגבוה ביותר של עמלות כחלק מהפרמיות, למרות ירידה קלה משנת 2023 - 14.33% לעומת 14.73%. אחריה נשארה הכשרה עם 13.56% (13.21% ב-2023). הפניקס עלתה למקום השלישי - 13.56% לעומת 12.79% ב-2023, ולאחריה מגדל - 12.87% (12.75% ב-2023) ואיילון שירדה מ-12.97% ב-2023 ל-12.55%.

לסיכום: נרשמה עלייה קלה בשיעור העמלות המצרפי מסך הפרמיות מ-10.22% ב-2023 ל-10.24% בשנת 2024.

עמלות ששילמו חברות הביטוח כחלק מהפרמיות

• **ביטוח בריאות.** עם זינוק מ-24.97% בשנת 2023 ל-27.19% בשנת 2024, כלל ביטוח מובילה את הטבלה. אחריה מגדל עם 23.14%

המשך מהעמוד הקודם <<<

סוכנים בהתאמה. במקום הרביעי הראל ששילמה 1,599-1,599 סוכנויות ו-5,593 סוכנים ומנורה 1,533 סוכנויות ו-5,480 סוכנים.

• **חברות מנהלות ששילמו עמלות בענף הפנסיוני.** מגדל, כלל והפניקס מובילות את הטבלה עם 1,481, 1,425 ו-1,424 סוכנויות ו-4,693, 4,426 ו-4,444 סוכנים בהתאמה. לאחריה הראל ואלטשולר שחם ששילמו ל-1,355 ו-1,133 סוכנויות ול-4,039 ו-3,412 סוכנים, בהתאמה.

הייעוץ הפנסיוני בתאגידים הבנקאיים

בשנת 2024 נתנו התאגידים הבנקאיים בעלי רישיון לייעוץ פנסיוני ייעוץ ל-14,814 לקוחות חדשים, לעומת 12,224 לקוחות חדשים ב-2023 ו-16,748 בשנת 2022. בדוח מצוין כי 121 יועצים פנסיוניים ב-310 סניפים ברחבי הארץ יעצו לגבי נכסים בהיקף כולל של כ-88.5 מיליארד שקלים. עבור השירותים האלה קיבלו התאגידים הבנקאיים מהגופים המוסדיים עמלות בהיקף של כ-188 מיליון שקלים ובנוסף יעצו בנוגע לנכסים בסך של כ-41.5 מיליארד שקלים נוספים שבגינם לא היו זכאים לקבל עמלות.

בחינות הרישוי של סוכני הביטוח והיועצים הפנסיוניים

בשנת 2024 ניגשו לבחינות הרישוי 3,701 נבחנים לעומת 3,021 בשנת 2023, עלייה שהסתייעה מקיומו של מועד בחינות נוסף שנבע עקב התארכות מלחמת "חרבות ברזל". בשנת 2022 ניגשו לבחינות 3,455 ובשנת 2021 - 3,530. בדוח צוין כי בבחינת יסודות הביטוח נרשמה ירידה בשיעורי ההצלחה בשנת 2024 ל-63%, אחרי שהיה שיפור זמני בשנת 2023. בבחינות הביטוח הפנסיוני ניכרת מגמה של התייצבות בשיעורי ההצלחה סביב ה-60%. בתחום ביטוח תאונות נמשכת מגמת הירידה בשיעורי ההצלחה בשנים האחרונות, ובעיקר בשנת 2024, ואילו בתחום ביטוח רכוש נרשמה התאוששות בשיעורי ההצלחה בהשוואה ל-2023. בענף ביטוח ימי נותר מספר הנבחנים קטן, והוא אינו עולה על 15 נבחנים בלבד. נתון זה מתיישב עם יחודו המקצועי של הענף, אך בעיקר משקף את השליטה של שתי קבוצות ביטוח מרכזיות בו, לצד עלויות כניסה גבוהות משמעותית בהשוואה לתחום הפנסיוני ולתחום הכללי.

המשך בעמוד הבא <<<

לוח ו-5 מספר סוכני הביטוח וסוכנויות הביטוח שחברות הביטוח שילמו להם עמלות בענף ביטוח כללי, 2024 (נתונים כמותיים - כללי)

חברה	מספר הסוכנויות	השיעור מסך הסוכנויות	סוכנויות משוקות עיקריות ²	מספר הסוכנים	השיעור מסך הסוכנים	סוכנים משוקות עיקריות ³
הראל ביטוח	1,212	80.96%	507	3,338	74.51%	1,866
הפניקס ביטוח	836	55.85%	178	1,974	44.06%	585
מגדל ביטוח	791	52.84%	109	1,737	38.77%	430
מנורה ביטוח	723	48.30%	71	1,586	35.40%	246
כלל ביטוח	717	47.90%	106	1,402	31.29%	318
איילון ביטוח	701	46.83%	54	1,294	28.88%	145
הכשרה ביטוח	580	38.74%	41	1,182	26.38%	122
שומרה	537	35.87%	28	1,066	23.79%	146
שלמה ביטוח	504	33.67%	28	874	19.51%	107
ביטוח חקלאי	129	8.62%	9	221	4.93%	33
AIG	99	6.61%	18	14	0.31%	2
ווישור חברה לביטוח	24	1.60%	2	6	0.13%	0
כלל אשראי	17	1.14%	2	9	0.20%	3
ביטוח ישיר	10	0.67%	5	-	-	-
בסטח	9	0.60%	2	3	0.07%	2
הפול הישראלי	5	0.33%	0	2	0.04%	1
דיויד שילד	3	0.20%	3	-	-	-
ליברה חברה לביטוח	1	0.07%	0	-	-	-

מספר סוכני הביטוח וסוכנויות הביטוח שחברות הביטוח שילמו להם עמלות

- **ביטוח כללי.** בשנת 2024 שילמה הראל עמלות ל-1,212 סוכנויות (80.96% מסך הסוכנויות) ו-3,338 סוכנים (74.51% מסך הסוכנים). הראל מובילה גם במספר בעלי הרישיון שקיבלו ממנה עמלה בשיעור גדול מ-40% מסך העמלות שקיבלו - 507 סוכנויות ו-1,866 סוכנים. אחריה, בפער משמעותי, נמצאת הפניקס ששילמה עמלות ל-836 סוכנויות (55.85% מסך הסוכנויות) ו-1,974 סוכנים (44.06% מסך הסוכנים). מגדל שילמה ל-791 סוכנויות ו-1,737 סוכנים, מנורה ל-723 סוכנויות ו-1,586 סוכנים וכלל ל-717 סוכנויות ו-1,402 סוכנים.
- ביטוח בריאות. הפניקס בראש הטבלה עם 1,540 סוכנויות ו-5,252 סוכנים, אחריה הראל 1,526 סוכנויות ו-5,120 סוכנים, מגדל 1,513 סוכנויות ו-5,194 סוכנים, כלל 1,503 סוכנויות ו-4,870 סוכנים ומנורה ששילמה ל-1,366 סוכנויות ו-4,474 סוכנים.
- ביטוח חיים. בראש הטבלה הפניקס, מגדל וכלל ששילמו ל-1,672, 1,662 ו-1,652 סוכנויות ול-6,089, 6,177 ו-5,733 סוכנים.

המשך מהעמוד הקודם <<<

לוח ו-15 מספר סוכני הביטוח וסוכנויות הביטוח' שחברות הביטוח שילמו להם עמלות בענף ביטוח בריאות, 2024 (נתונים כמותיים - בריאות)

החברה	מספר הסוכנויות	השיעור מסך הסוכנויות	מספר הסוכנים	סוכנויות משוקות עיקריות ¹⁰	השיעור מסך הסוכנים	סוכנים משוקים עיקריים ¹¹
הפניקס ביטוח	1,540	78.77%	5,252	287	67.58%	1,297
הראל ביטוח	1,526	78.06%	5,120	381	65.89%	1,569
מגדל ביטוח	1,513	77.39%	5,194	291	66.84%	1,418
כלל ביטוח	1,503	76.88%	4,870	326	62.67%	1,221
מנורה ביטוח	1,366	69.87%	4,474	229	57.57%	990
איילון ביטוח	835	42.71%	1,854	35	23.86%	136
הכשרה ביטוח	494	25.27%	994	20	12.79%	78

על פי דיווחי חברות הביטוח, בעיבוד רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון.

לוח ו-15 מספר סוכני הביטוח וסוכנויות הביטוח¹² שחברות הביטוח שילמו להם עמלות בענף ביטוח חיים, 2024 (נתונים כמותיים - חיים)

החברה	מספר הסוכנויות	השיעור מסך הסוכנויות	מספר הסוכנים	סוכנויות משוקות עיקריות ¹³	השיעור מסך הסוכנים	סוכנים משוקים עיקריים ¹⁴
הפניקס ביטוח	1,672	76.21%	6,089	308	65.43%	1,566
מגדל ביטוח	1,662	75.75%	6,177	315	66.38%	1,665
כלל ביטוח	1,652	75.30%	5,733	326	61.61%	1,341
הראל ביטוח	1,599	72.88%	5,593	410	60.10%	1,622
מנורה ביטוח	1,533	69.87%	5,480	245	58.89%	1,146
הכשרה ביטוח	969	44.17%	2,635	112	28.32%	377
איילון ביטוח	942	42.94%	2,317	36	24.90%	139
AIG	10	0.46%	3	2	0.03%	0

על פי דיווחי חברות הביטוח, בעיבוד רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון.

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<

לוח ו-5 מספר סוכני הביטוח וסוכנויות הביטוח שחברות מנהלות¹⁵ שילמו להם עמלות בענף הפנסיוני, 2024 (נתונים כמותיים - פנסיוני)

חברה	מספר הסוכנויות	השיעור מסך הסוכנויות	מספר הסוכנים	השיעור מסך הסוכנים	סוכנים משוקים עיקריים ¹⁷
מגדל מקפת	1,481	76.34%	4,693	65.59%	1,042
כלל פנסיה וגמל	1,425	73.45%	4,426	61.86%	844
הפניקס פנסיה וגמל	1,424	73.40%	4,444	62.11%	825
הראל פנסיה וגמל	1,355	69.85%	4,039	56.45%	877
אלטשולר שחם גמל ופנסיה	1,133	58.40%	3,412	47.69%	493
מנורה מבטחים פנסיה וגמל	1,101	56.75%	2,774	38.77%	396
מיטב גמל ופנסיה	871	44.90%	2,418	33.79%	377
מור גמל ופנסיה	816	42.06%	2,090	29.21%	159
אנליסט	716	36.91%	2,101	29.36%	89
ילין לפידות	566	29.18%	1,224	17.11%	75
אינפיניטי	73	3.76%	208	2.91%	5
סלייס גמל	5	0.26%	3	0.04%	0

על פי דיווחי חברות הביטוח, בעיבוד רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון.

לוח ו-7 מספר הנבחרים ושיעור ההצלחה בבחינות הרישוי, לפי ענפים, 2021-2024

התחום/ הענף	2021		2022		2023		2024	
	מספר נבחרים	אחוזי הצלחה	מספר נבחרים	אחוזי הצלחה	מספר נבחרים	אחוזי הצלחה	מספר נבחרים	אחוזי הצלחה
יסודות הביטוח	1,570	65%	1,745	63%	1,376	71%	1,699	63%
ביטוח פנסיוני	1,235	59%	1,108	53%	1,111	60%	1,437	59%
ביטוח רכוש - כללי	366	68%	307	71%	269	61%	257	64%
ביטוח תאונות - כללי	344	81%	276	67%	249	68%	293	65%
ביטוח ימי	15	60%	19	32%	16	69%	15	80%
סך הכול בעלי רישיון	3,530		3,455		3,021		3,701	

כל הוזכרות שמורות, אין לשכפל, להעתיק, לצלם, לתרגם, לאחסן במאגר מידע, לשדר או לזכות בכל דרך או אמצעי אלקטרוני, אופטי, מכני או אחר - כל חלק שהוא מהחומר הכולל בעיתון עדיף ביטוח ופנסיה. המידע הנכלל בעיתון זה הינו בבחינת סקירה כללית בלבד, ואינו מהווה חוות דעת או ייעוץ משפטי. המערכת אינה מחזירה כתבי יד ואינה אחראית לתוכן המודעות.



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: 12/1/2026

מחיר מיוחד!
בהרשמה מוקדמת

לפרטים והרשמה <

על רקע פרסום דוח הממונה לשנת 2024:

התקשורת מציירת אותם כ"מכונת עמלות" - בפועל הם דווקא שומרי הסף

בעוד התקשורת מציגה אותם באור שלילי, המציאות מורכבת בהרבה: הרוב המוחלט של הסוכנים הם אנשי מקצוע שמתרגמים לצרכן את השפה הפנסיונית והביטוחית, מלווים אותו בהחלטות החשובות בחייו - וגם נלחמים נגד עוולות מבפנים



במשך שנים חוזרת ונשנית הטענה שסוכני הביטוח הם "מכונת עמלות" שפועלת קודם כל לטובתם ולא לטובת הלקוח. לא מעט כתבות בכלי תקשורת שונים מדגישות את ההיקפים הכספיים הגדולים שהם מקבלים, את הלובי החזק שלהם, ואת המקרים שבהם לקוחות נפגעו. פרסום דוח הממונה לשנת 2024 הציף מחדש כתבות בנושא העמלות המשולמות לסוכנים, כשהקו הבולט הוא להאיר את הנושא באור שלילי.

אבל לצד הביקורת - שחלקה בהחלט מוצדקת - יש גם תמונה רחבה בהרבה: סוכני הביטוח הם נדבך מרכזי במערכת שמסייעת לצרכנים להבין את המוצרים המורכבים ולקבל החלטות נכונות יותר עבורם ולעיתים, ולעיתים קרובות הם ההבדל בין משפחה שנשארת חסרת אונים לבין משפחה שמקבלת את הפיצוי שמגיע לה.

נכון, מדובר בענף שמגלגל סכומי עמלות גבוהים מאוד. על פי הערכות, מאות מיליוני שקלים בחודש משולמים לסוכנים בגין פעילותם בשוק הפנסיוני והביטוחי. מה שמוצג לעיתים בתקשורת כ"כסף קל", הוא למעשה התשלום עבור שירות שמאפשר לכל אזרח לקבל ליווי פיננסי מבלי לשלם מכיסו שכר טרחה יקר.

כמעט בכל תחום צרכני - מחנויות חשמל ועד סופרמרקטים - יש מתווך שגוזר עמלה. זה לא הופך אותו ל"אויב הציבור", אלא למי שמאפשר את הגישה לשירות, מייעץ, מסביר, ומתמודד עם המערכת בשם הלקוח.

הגשר בין האזרח למערכת הביטוחית והפנסיונית

המערכת הביטוחית והפנסיונית בישראל מורכבת, רוויה טבלאות, מונחים אקטואריים וחוזים בני מאות עמודים. עבור הצרכן הממוצע מדובר בשפה זרה. כאן נכנס הסוכן: הוא מתרגם את המורכבות הזאת לשפה פשוטה, מלווה את הלקוח בהחלטות קריטיות כמו בחירת קרן פנסיה או ביטוח בריאות, ומוודא שהוא מבין על מה הוא חותם. אי אפשר להתעלם, כמו בכל תחום מקצועי - שגם בענף הזה יש מיעוט קטן שפועל לא כשורה. התקשורת, מטבעה, נוטה להבליט דווקא את החריגים, כי זה סיפור חד, דרמטי ומושך תשומת לב. אבל זו הכללה בעייתית.

רוב הסוכנים פועלים תחת פיקוח הדוק של רשות שוק ההון, מחויבים לאתיקה מקצועית, ועבורם המוניטין האישי חשוב יותר מכל עמלה

רגעית. בסופו של דבר, לקוח מרוצה לאורך שנים שווה להם הרבה יותר מכמה שקלים שנגזרו שלא ביושר.

יתרה מזו, במקרים לא מעטים הסוכנים עצמם הם אלה שנלחמים בתופעות הפסולות. כך, למשל, בפרשת סלייס גמל (פרשה חסרת תקדים בהיקפה) מי שחשפו את המתרחש היו דווקא סוכני הביטוח. בלשכת סוכני הביטוח פועלות ועדות ייעודיות, ולצדן יוזמות פרטיות של סוכנים שמזהים ניסיונות עוקץ ומדווחים עליהם לפיקוח ולגורמים המוסמכים. כלומר, לא רק שהסוכן הישר אינו חלק מהבעיה - פעמים רבות הוא דווקא חלק מהפתרון.

"הסוכן מתוגמל מהחברות - ולכן האינטרס שלו לא של הלקוח". זו טענה שחוזרת שוב ושוב, אבל כשבוחנים אותה בהקשר רחב, היא חלשה. רוב המוצרים והשירותים שאנחנו צורכים - טלפון, חלב, רכב - נמכרים דרך מתווך שמקבל עמלה. זה לא מבטל את הערך שהוא נותן ללקוח.

בענף הביטוח, דווקא העובדה שהעמלה משולמת על ידי החברה, מאפשרת לכל אזרח, גם כזה שלא יכול לשלם שכר טרחה ישיר, לקבל ליווי מקצועי צמוד.

נכון, לא כל סוכן עובד עם כל החברות בשוק - לעיתים הוא מתמקד בכמה גופים שבהם הוא יודע שיקבל שירות מהיר יותר, תהליכים חלקים יותר, ובעיקר: כוח אמיתי לעמוד מול החברה ברגע האמת. וזה היתרון הגדול - כשהמבוטח נדרש לממש את זכויותיו, הסוכן לא רק "מכיר את המערכת", הוא חלק ממנה ויודע ללחוץ על הכפתורים הנכונים.

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<

לא מלאכים, אבל בהחלט שותפים

סוכני הביטוח הם לא קדושים, וגם לא חפים מטעויות. יש מקום לביקורת, לשיפור השקיפות, ולחיזוק הכללים. אבל לצד זה, צריך גם להכיר בתרומתם האדירה: הם מונגשים, זמינים, ומעניקים שירות אישי שאי אפשר להחליף באפליקציה.

במקום לראות בהם "מכונת עמלות", אולי כדאי לראות אותם כפי שהם באמת - שותפים כלכליים שמלווים את לקוחותיהם בהחלטות החשובות ביותר בחיים, ובשעת מבחן יודעים להילחם עבורם.



לא כל כותרת היא תורה מסיני

חשוב לזכור גם נקודה נוספת: לא כל כתבה עיתונאית היא תמונת מראה אובייקטיבית של המציאות. התקשורת נוטה להדגיש את המקרים הקיצוניים, להבליט מספרים גדולים, ולעיתים גם לקחת צד מובהק. זה חלק מהמשחק - אבל על הקורא לשמור על חשיבה ביקורתית ולא לקבל כל פרסום כעובדה קדושה.

המציאות, כרגיל, מורכבת בהרבה: לצד חריגים ובעיות יש גם מקצוענים, ערך אמיתי ותרומה יומיומית שלא זוכה תמיד לאור הזרקורים.

בסוף, כשמתרחש אירוע ביטוחי - מחלה קשה, תאונת דרכים או מקרה מוות - הלקוח נדרש להתמודד מול מערכת גדולה ובלא מעט מקרים גם אטומה. כאן בדיוק הסוכן מוכיח את ערכו. הוא זה שמחזיק את הקשרים, מכיר את הנהלים, ומפעיל את כל כובד משקלו כדי שהפוליסה שנחתמה תתורגם לכסף שנכנס לחשבון.

בית אחד שיש בו הכל
ביטוח | פנסיה | פיננסים

ליווי לפיתוח עיסקי
פיקוח מול חברות הביטוח
טכנולוגיה מתקדמת
קהילה תומכת

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

רוטשטיין נדל"ן מגייסת עד 66 מיליון שקלים בהנפקת מניות ואופציות להפניקס

הפניקס תשקיע בשלב ראשון כ-31 מיליון שקלים תמורת כ-3% ממניות החברה, ויוקצו לה אופציות שמימושן יגדיל את היקף הגיוס בכ-35 מיליון שקלים נוספים

לחברת **כלל ביטוח** בסכום כולל של עד 50 מיליון שקלים בדרך של הנפקת מניות ואופציות, בחלוקה לכ-22 מיליון שקלים בדרך של הנפקת מניות והיתרה בסך של כ-28 מיליון שקלים בדרך של הנפקת אופציות במחיר מימוש של כ-45 שקלים למניה, בעוד שמחיר השוק הנוכחי של מניית רוטשטיין עומד על כ-68 שקלים למניה. שווי השוק של רוטשטיין הוכפל במהלך השנה האחרונה לכ-1.1 מיליארד שקלים.

אבישי בן-חיים, מנכ"ל חברת רוטשטיין: "אנו מעדכנים על גיוס הון משמעותי, בסכום כולל שעשוי להגיע לעד כ-66 מיליון ש"ח, אשר יאפשר להרחיב משמעותית את פעילותה של החברה. אנו מודים להפניקס על הבעת האמון בחברה ובהנהלתה, תוך שהיא מפגינה חוסן פיננסי והמשך גידול מואץ בפעילותה העסקית והגדלת היקפי הפעילות עם הקמה צפויה של אלפי יחידות דיור בשנים הקרובות. החברה מתכננת לתחילת שיווק של עשרות פרויקטים במהלך שלוש השנים הקרובות, אשר צפויים להניב הכנסות בסך של כ-5 מיליארד שקלים ורווח גולמי בסך של כ-1.2 מיליארד שקלים, כאשר יותר ממחצית מהפרויקטים כאמור, הם בתחום ההתחדשות העירונית. אנחנו שמחים לפעול ביחד עם גוף גדול ואיכותי ורואים בהם שותפים לפיתוח עתיד החברה".



אבישי בן-חיים |
צילום: רז הנובסקי

חברת **רוטשטיין נדל"ן** דיווחה על גיוס הון בהיקף של כ-31 מיליון שקלים באמצעות הנפקת מניות פרטית להפניקס, יחד עם הנפקת אופציות שמימושן יאפשר את הגדלת הגיוס בכ-35 מיליון שקלים נוספים. מחברה נמסר כי מדובר על מהלך הוני משמעותי כחלק מהיערכותה לגידול בהיקפי פעילותה.

בסה"כ הנפיקה רוטשטיין להפניקס 484 אלף מניות לפי מחיר של כ-64 שקלים למניה, שיהוו כ-3% מהון החברה. האופציות שתקבל הפניקס יהיו ניתנות למימוש למשך תקופה של שנה וחצי, ומחיר המימוש שלהן נקבע על כ-73 שקלים למניה המשקף פרמיה של 7% על מחיר הסגירה של המניה ליום 16 בינואר 2025. אם הן ימומשו, תגדיל הפניקס את אחזקתה בחברה לכ-5.27% מההון בדילול מלא. תמורת הגיוס תתמוך בגמישותה הפיננסית של רוטשטיין ובהמשך יישום אסטרטגיית הצמיחה במגזרי הפעילות השונים של החברה.

"תמורת ההנפקה תתמוך בתנופת העשייה של החברה בשנים הקרובות, כאשר לחברה צבר של כ-29 אלף יחידות דיור (חלק החברה כ-14 אלף יחידות דיור), כ-75% מתוכן בתחום ההתחדשות העירונית", מסבירים ברוטשטיין.

הנפקה זו מתווספת להנפקה קודמת שבוצעה בחודש אפריל 2024

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 <



סוכן ביטוח זה בשבילך!

מדריך ביטוחי הבריאות 2025



לצפייה במדריך <

הנושאים המפורטים במדריך נבחרו לאחר סקירת ההתפתחויות בתחום השנה ונועדו לתת מידע מקיף ולסייע לכם, סוכי הביטוח, להיות הכי מעודכנים

פורסם להערות הציבור דוח הביניים בנושא מודלי תגמול בפעילות בניירות ערך

עקרונות מרכזיים בדוח: מנגנון עמלה פשוט שיהלום את השירות; העברת הדגש לעמלות ישירות מהצרכן; קרנות כספיות כמוצר חליפי לפיקדונות; אחידות במנגנוני התגמול של נתוני השירותים

להמשך עידוד התחרות ופיתוחו של שוק ההון ולשיפור מצבם של הלקוחות. עוד סבור הצוות: "בהסתכלות ארוכת טווח, מודל התגמול המתאים ביותר לפעילות משקיעים בשוק ההון בישראל, ובמסחר בני"ע ובכספים פיננסים בפרט, הוא מודל התגמול הישיר. יחד עם זאת, מעבר למודל ישיר נושא עמו מספר אתגרים, כאשר המשמעותיים שבהם נוגעים לשינוי הרגלי הצרכנים תוך אימוץ התנהלות חדשה של תשלום בעד שירותים, אשר נכון להיום משולמים על ידם באופן עקיף, קרי - נתפסים ככאלו המתקבלים ללא תשלום נוסף. נושא זה ייבחן שוב בחלוף זמן מספק לצורך הערכת מכלול השפעות השינויים על השוק.

המפקח על הבנקים **דני חחיאשילי**: "דוח הביניים מהווה שלב נוסף וחשוב בעבודת הצוות והוא כולל המלצות למודל עמלות חדש פשוט ושקוף, שישפר את יכולת ההשוואה של הלקוחות בפעילותם בשוק ההון ויתרום לתחרות בין השחקנים השונים בשוק. במסגרת

הצוות המשותף **למשרד האוצר, הפיקוח על הבנקים** בבנק ישראל **ורשות ניירות ערך**, פרסם בראשית השבוע להערות הציבור דוח ביניים אשר מציע מתווה לעדכון מודל העמלות הנוגעות בנייהול חשבון ניירות ערך הנהוג כיום בישראל.

בסיס השינוי המוצע הנו הגברת השקיפות, חיזוק יכולת ההשוואה ושיפור ההלימה בין השירות שניתן לעמלה שנגבית. הצוות מאמין כי מהלך זה ישפר את התחרות בין השחקנים השונים ויעודד פעילות שחקנים חדשים, וזאת באופן שיטיב עם הלקוח ויחזק את יכולת ההשוואה שלו בין השחקנים השונים.

נמסר כי במהלך העבודה נפגש הצוות עם גורמים רבים ושמע התייחסויות רבות ומגוונות מהציבור לשאלות שנכללו בקול קורא שפרסם. הגורמים עמם נפגש הצוות הנם גורמים הלוקחים חלק בפעילות שוק ההון בישראל, לרבות: בעלי רישיון ייעוץ ושיווק השקעות, בנקים, חברי בורסה שאינם בנקים, מנהלי קרנות נאמנות וגופים המייצגים את הציבור. בנוסף למפגשים אלו נפגש צוות העבודה

המשותף עם רשות התחרות לצורך קיום דיון מקצועי בנושא.

העקרונות המרכזיים העומדים בבסיס המתווה המוצע:

- מנגנון עמלה פשוט וקל להבנה של גובה התשלום בעד השירות.
- חיזוק ההלימה בין השירות לבין העמלה שמשולמת עליו.
- העברת הדגש לעמלות ישירות מהצרכן חלף עמלות עקיפות מהיצרן.
- הגנה על לקוחות בעלי שווי תיק ני"ע נמוך.
- אחידות במודלי התשלום בין מוצרים דומים (קרנות נאמנות אקטיביות ופאסיביות).
- שמירת מוצר הקרנות הכספיות כמוצר חליפי לפיקדונות כספיים כחלק משוק הכסף (פיקדונות קצרי טווח, קרנות כספיות ומק"מ).
- אחידות במנגנוני תגמול בין נתוני שירותים דומים.

עיקרי המתווה המוצע

עמלות שגובה בנק מהלקוח		עמלה שמשלם מנהל הקרן	
דמי ניהול פיקדון ני"ע	עמלת ייעוץ	עמלת קניה ומכירה	עמלת הפצה
עמלה המחושבת כשיעור משווי אחזקות, עם סכום מקסימום, גבייה רבעונית	לא קיים - תעריפון ב"י אינו מתיר גבייה של עמלת ייעוץ ישירה מהלקוח	משולמת על קרנות "פאסיביות בלבד"	משולמת על קרנות "אקטיביות בלבד", ללא תלות בקיומו של ייעוץ <ul style="list-style-type: none"> 0.1% על קרנות כספיות 0.2% על קרנות אג"ח 0.35% על קרנות אקטיביות אחרות
דמי ניהול פיקדון ני"ע	עמלת ייעוץ	עמלת קניה ומכירה	עמלת תיווך
סכום שקלי, מדרגות לפי שווי תיק: <ul style="list-style-type: none"> עד שווי של 100 א"ש; 100 א"ש עד 400 א"ש; מעל 400 א"ש. גבייה חודשית	באופן ישיר מהלקוח <ul style="list-style-type: none"> בגין ייעוץ מתמשך - שיעור בגין ייעוץ חד פעמי - סכום בגין ייעוץ דיגיטלי - עמלה מופחתת 	קרנות "פסיביות" ו"אקטיביות" <ul style="list-style-type: none"> קרן כספית - לא תגבה עמלה, כפי שקיים היום) 	עמלת תיווך רק על פעולות מיועצות בפועל, עבור כל סוגי הקרנות <ul style="list-style-type: none"> 0.1% על קרנות כספיות 0.2% על כל סוגי הקרנות האחרות

מקור: משרד האוצר

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<

קלה בין הצעות שונות ויקדמו את התחרות. זאת לצד שמירה על מערך ייעוץ השקעות אובייקטיבי ואפקטיבי".

סגנית הממונה על התקציבים **תמר לוי בונה**: "בשנים האחרונות עשינו פעולות רבות במטרה לשכלל את התחרות במערכת הפיננסית הישראלית, דוח הביניים מציע לעשות זאת גם בפעילות הציבור בניירות ערך. המודל צפוי לשפר את יכולת הלקוחות להשוות בין הצעות ערך, לחזק את ההלימה בין השירות הניתן בפועל לבין העמלה המשולמת ולהשוות בין מודלי תגמול של מוצרים פיננסיים דומים. אנו סבורים כי המודל המוצע יגביר את התחרות בניהול תיקי ניירות ערך, יאפשר למספר לקוחות רב יותר גישה לשוק ההון וירחיב את נגישות שירות הייעוץ למשקיעים רבים יותר".

דוח הביניים פתוח להערות הציבור עד ל-30 בנובמבר 2025.

עבודת הצוות נבחנו לעומק היתרונות והחסרונות של המודל המוצע במטרה לגבש פתרון מאוזן לטובת הלקוחות. פרויקט זה הוא בהלימה ישירה ליעדים ששם לעצמו הפיקוח על הבנקים של קידום הוגנות כלפי הלקוח וחיזוק התחרות".

יו"ר רשות ניירות ערך **ספי זינגר**: "בשנים האחרונות אנו עדים להשתתפות הולכת וגדלה של הציבור הרחב במסחר בשוק ההון. זאת תופעה מבורכת ורשות ניירות ערך פועלת במספר ערוצים על מנת להתאים את הרגולציה אליה. התאמת מבנה העמלות בהתאם להמלצות הצוות הן נדבך מרכזי במהלכים אלה. הן יקדמו פשטות שקיפות ואחידות במבנה העמלות, יאפשרו לציבור להשוות בצורה

ביטוח ישיר גייסה מהמוסדיים כ-341 מיליון שקלים מתוך ביקושים של כ-609 מיליון

והיא מדורגת ע"י מידרוג בדירוג A2 עם אופק יציב. את ההנפקה הובילו לאומי פרטנרס חתמים ודיסקונט קפיטל חיתום.

התמורה שתתקבל בעד תעודות ההתחייבות אשר הונפקו במכרז מכוח דוח הצעת המדף, הוכרה על ידי הממונה על שוק ההון, ביטוח וחסכון כמכשיר הון רובד 2 בידי החברה, והיא מיועדת להחליף סדרה בסכום דומה (315 מיליון שקלים) שתופרע בחודש נובמבר הקרוב.

ביטוח ישיר השלימה בסוף השבוע שעבר גיוס מוצלח של כ-341 מיליון שקלים במסגרת המכרז המוסדי.

החברה מדווחת, כי נרשמו ביקושים של כ-609 מיליון שקלים, מהם החברה בחרה לקבל התחייבויות מוקדמות לרכישת תעודות התחייבות בהיקף של כ-339 מיליון שקלים. הריבית במכרז נסגרה על 5.13%. תעודת התחייבות ז' היא שקלית לא צמודה בעלת מח"מ של כ-6 שנים,



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



בין התיקים

איך שקיפות בנתונים תבנה אמון ותוביל למחיר הוגן?

ולמניעת אי הבנות או הפתעות לא נעימות בהמשך הדרך.

זכרו - יחסי אמון יסייעו לעסקה לצאת לפועל בצורה הטובה ביותר. וטיפ חשוב לקונה הפוטנציאלי - יש משפט השגור בפי: "ספר לי מי הסוכן ואספר לך מי לקוחותיו". הנתונים הגולמיים שתקבל חשובים מאוד, אך לא ניתן להבין מהם את הדבר הכי חשוב - האם המוכר אמין? האם המוכר טיפל בלקוחותיו ביושרה? האם יש זיקה וקשר טוב בין הסוכן ללקוחותיו?

תהליך מכירת תיק מתחיל באיסוף נתונים מקיף מצד המוכר, הכולל מידע מלא על מבנה התיק, סוגי הביטוחים והמוצרים, גובה עמלות הנפרעים, שיעור הנטישה, גיל הלקוחות, פיזור הפוליסות ועוד. בשלב השני, הקונה הפוטנציאלי מבצע בדיקת נאותות (Due Diligence) מעמיקה של הנתונים הללו, ובוחן אותם בקפידה.

אל תחששו לחשוף את כל המידע הרלוונטי. שקיפות מלאה ואמינות מוחלטת בשלבים אלה בונה אמון עמוק עם הקונה, ומאפשרת לו להבין לעומק את שווי התיק, את הפוטנציאל הטמון בו ואת הסיכונים הכרוכים ברכישה.

יצירת אמון זו חיונית לקביעת תמורה הוגנת ואופטימלית עבורכם,

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

שורנס: ניהול לקוחות בביטוח, דור 2.0



מימין: יוני גרטי, שותף מייסד ומנכ"ל ומיכאל מאראש, שותף מייסד ומנכ"ל הטכנולוגיה | צילום: שורנס

או בכלל בעת ההצטרפות לשירותי המערכת, וכי החברה התחייבה לספק קובץ גיבוי בחינם לכל לקוח שיבחר להפסיק את שירותי המערכת בעתיד, כדי לייצר זרם של בעלי רישיון המצטרפים לשורנס מידי יום. מצטרפים אלה מקבלים הדרכה אישית בת שעה, שכבר בסיומה בדרך כלל הם כבר יכולים להתחיל לעבוד בצורה מודרנית, כולל בחיבור למסלקה, בצפייה בלקוחותיהם ובמתן שירות שוטף.

מהמקום שמכיר בעומק השינוי הארגוני שמבצעים עסקים שרוכשים מערכת CRM חדשה, קבעה שורנס סטנדרט חדש גם בעניין אופן ביצוע ההדרכות לסוכנים/ות חדשים. כמעט ללא הגבלה וללא תשלום נוסף. רובן של ההדרכות, הודות לשינוי שחל אצל כולנו בעידן הפוסט קורונה, מתבצעות בזום. עובדה זו מהווה מרכיב משמעותי בהצלחה של סוכנויות שבחרו בשורנס למנף את החלפת המערכת לכדי שיפור בתהליכי עבודה ולעלייה בהכנסות.

ובין אם מדובר בסוכן/ת צעירים שבונים את התיק שלהם לראשונה, או לחילופין על סוכנים ותיקים שמנהלים רבבות לקוחות, שגרת העבודה לא מתרחשת רק מול מחשב משרדי. הכניסה של אפליקציה נייטיב לסלולרי (SurensGo) עם פונקציונאליות כל כך רחבה, בממשק קל לשימוש ומתקדם נכנסת לתמונה, מהווה שוב ושוב כלי חשוב ביכולת של בעלי הרישיון להצמיח את העסק שלהם, בכלל זה להעביר משימות לצוותי הבק אופיס, לעקוב אחרי התקדמות הטיפול בתהליכים או לספק מענה שירותי ברמה גבוהה גם לרגע קט מתוך החופשה.

המהפכה של שורנס ממשיכה. עוד ועוד פתרונות חדשים מושקים בעוד אחרים נמצאים בשלבי פיתוח מתקדמים. כשהכיוון הוא ברור: הגברת המכירות לבעלי הרישיון, שיפור תהליכי ניהול והפקה של מוצרים, קבלת תובנות בכל הכלים המהפכניים החדשים, ולבסוף מתן ערך יוצא מהכלל לעולם ההפצה בביטוח, ובעקבותיו לציבור הרחב הנהנה משירות מהיר ומקצועי הניתן לו באמצעות סוכנים מתקדמים, אפקטיביים ומשגשגים.

תוכן שיווקי

אל תעמדו במקום בזמן שהכל זו. זהו כלל אצבע בריא לסוכנים/ות שעובדים קשה בשביל לבנות עסק בריא, יעיל וצומח בסביבה תחרותית ורגולטורית מורכבת. וכדי לייצר הצלחה בסביבה כזו צריך מערכת חזקה לניהול לקוחות. לא רק טפסים. לא רק פוליסות. אלא זירה מרכזית אחת בה ישתקפו ביעילות המוצרים של הלקוח. המסמכים שלו. סטטוס המשימות שקשורות אליו. וכל האינטראקציות של מי מעובדי הסוכנות עם הלקוח. כולל במובייל.

מתוך הבנה לתפקידים החשוב של בעלי הרישיון ל-wellness של הציבור, נוצרו במרוצת השנים שלל מערכות. שורנס, שנוסדה על ידי יוני גרטי ומיכאל מאראש בראשית 2019, שמה דגש נרחב על חיבור מגוון רחב של יישומים נדרשים לעבודת בעלי הרישיון על פלטפורמה אחת קלה לשימוש. המערכת שאומצה בראשית על ידי קומץ שוחרי טכנולוגיה, הפכה להיות במרוצת השנים אמת מידה ושחקן טכנולוגי מוביל. תחילה אצל סוכנים/ות עצמאים ובהמשך אצל בתי סוכן רבים, עם אלפי משתמשים, אליהם היא מביאה כיום לא רק יכולת לנהל עסק בודד, אלא יכולת לניהול מרכזי של עשרות או מאות עסקים שונים תחת מטרייה אחת, עם שיתוף לידים או מכירות או תפעול לצד מידור מלא בין סוכנויות וסוכנים עצמאיים. יכולת זו העניקה לשורנס עדיפות בשוק שבעבר נשלט על ידי מנהלי הסדר וכיום מובל על ידי בתי סוכן.

ואילו מניחים שאכן הכל זו, אי אפשר שלא להתייחס לשלל המערכות, הכלים והפיתוחים הניתכים על ראשינו מכל עבר. על רקע זה קבעה שורנס פעם נוספת סטנדרט חדש בפתיחתו של ה-API שלה למערכות צד שלישי. השילוב של מערכת טכנולוגית חזקה וגמישה עם היכולת ליישם אוטומציות בממשק עם מערכות אחרות מהווה מכפיל כוח לסוכנויות ביטוח שמבקשות לעלות כיתה ולספק לא רק שירות מקצועי, כי אם גם ביעילות רבה יותר, תוך עדכון רציף של הלקוח. יישומים אלה יכולים לכלול העברת לידים, שליחת תזכורות אוטומטיות ללקוחות או תיאום פגישות דיגיטלי, הכל מבלי להרים טלפון או להזין מידע ידנית, ומתוך מטרה להפוך את ה-CRM ממאגר מידע סטטי כפי שהיה בעבר, לכלי חי ודינמי המהווה חלק בלתי נפרד מזרימת העבודה היומיומית של הסוכן/ת, ולא פחות חשוב, באופן שיפנה לו זמן לטיפול בלקוחות ולהרחבת העסק שלו.

המעבר מניהול סוכנות הנשען על דוחות ידניים ואקסלים, אל מערכת וו'בית מתקדמת ומאובטחת, קל וחומר ככל שמחברים אותה לקמפיינים, דפי נחיתה, ממשקי אוטומציה ועוד, מאפשר לעסקים ותיקים וסוכנויות דור שני להתייעל ולשפר את היכולת שלהם למצות את הדאטה ולהעמיק את המכירות ללקוח, ולעסקים חדשים יותר, לבסס שיטות ותהליכי עבודה פשוטים ומוגדרים מראש שמאפשרים להתמקד ככל הניתן בצמיחה.

היכולת להעביר את המידע בכלים אוטומטיים ממערכות CRM ותיקות, הפכה את ההחלטה של בעלי רישיון רבים להרבה יותר קלה, שעה שבעת המעבר הם לא מאבדים שום מידע היסטורי הנדרש להם לצורך מתן שירות יעיל ומקצועי וכמתחייב מהרגולציה. הוסיפו לזאת שאין התחייבות לשנה

הדס גרוסמן-אלה מונתה ל-Head of AI של קבוצת הראל

ושליחות גדולה. קבוצת הראל היא מהגופים המובילים בישראל בתחום הביטוח וההשקעות וזוהי זכות גדולה עבורי להיות חלק מהנהלתה הבכירה".

ניר כהן, מנכ"ל קבוצת הראל ביטוח ופיננסים: "אני שמח וגאה לברך את הדס על הצטרפותה להנהלת הראל כמשנה למנכ"ל Head of AI. אני משוכנע שמדובר במהלך שיאפשר לנו לבצע את קפיצת המדרגה הבאה.

"אנחנו מבינים שהיכולת לעמוד באתגרי השנים הבאות כרוכה ביכולת לאמץ טכנולוגיות חדשות ואין ספק שה-AI נמצא בחזית הטכנולוגיות האלו. אוטומציה בתהליכי העבודה הינה הדרך לאפשר לעובדות ועובדי הקבוצה לשפר את השירות ללקוחות ולסוכנים ולייצר סביבת עבודה מתקדמת שתאפשר להמשיך ולצמוח בצורה יעילה יותר תוך שיפור חוויית הלקוחות בכלל פעילויות החברה. השתלבותה של הדס בהראל הנה המשך ישיר ליישום המיקוד האסטרטגי שלנו בשנים האחרונות של מצוינות תפעולית בכל מערכי החברה וחיזוק הזיקה ללקוחות ואני מאחל לה בהצלחה".

גרוסמן-אלה צפויה להתחיל את תפקידה במהלך חודש נובמבר הקרוב.



הדס גרוסמן-אלה

קבוצת הראל ביטוח ופיננסים הודיעה על מינויה של **הדס גרוסמן-אלה** למשנה למנכ"ל ל-Head of AI בקבוצה. במסגרת תפקידה תוביל גרוסמן-אלה את אסטרטגיית הבינה המלאכותית של הקבוצה ותהיה אחראית להטמעת טכנולוגיות מתקדמות כחלק ממהלך טרנספורמציה רחב בקבוצת הראל.

נמסר כי גרוסמן-אלה מביאה עמה ניסיון עשיר של יותר מ-30 שנה בתפקידי ניהול בכירים בתחומי טכנולוגיה, דאטה, דיגיטל וחדשנות, שהחל עוד בשירותה הצבאי בממ"ם. "במהלך השנים, הובילה גרוסמן-אלה פרויקטים טכנולוגיים רבים ופורצי דרך ללקוחות מובילים במשק הישראלי ובזירה הבינלאומית. בנוסף לכך, היא ייסדה וניהלה את Mint, הזרוע הטכנולוגית של קבוצת פובליסיס בישראל, שם הובילה פרויקטים חדשניים ורחבי היקף עבור מותגים ולקוחות מובילים במשק הישראלי בתחומי הפיננסים, הרכב, השירות והמסחר. תחת ניהולה הפכה Mint לשחקן מרכזי בפיתוח נכסים דיגיטליים אסטרטגיים מורכבים ופתרונות מבוססי דאטה AI".

גרוסמן-אלה מסרה: "נרגשת וגאה להצטרף לקבוצת הראל ומודה על האמון הרב שניתן בי, אני יוצאת לדרך מרתקת זו בתחושת אחריות

מטאור חנכה את בית הסוכן האלמנטרי ואת מרחב חיפה והצפון החדש



מימין: הילה זרדוק וסיגל בהיר

הוכחה לכך שכאשר יש אמונה, חזון ועבודה משותפת, אין גבולות למה שאפשר להשיג. קבוצת מטאור מתרחבת, מתחדשת ומובילה, ובית הסוכן האלמנטרי לצד מרחב חיפה והצפון הם נדבך מרכזי בהגשמת החזון שלנו – להפוך כל סוכן לכוח משמעותי וממותג בשוק. הבית החדש הוא נקודת זינוק לעתיד מלא בהצלחות".

קבוצת **מטאור** חנכה בשבוע שעבר את בית הסוכן האלמנטרי **מטאור בהיר** לצד חנוכת משכנו החדש של מרחב חיפה והצפון. באירוע השתתפו נציגי חברות ביטוח ובתי השקעות, מנהלים, סוכנים, עובדי מטה ואורחים נוספים.

רו"ח **הילה זרדוק**, מנהלת מרחב חיפה והצפון, ציינה: "ההשקה של המרחב החדש מסמלת עבורי לא רק מעבר פיזי, אלא התרחבות של הלב והקהילה שלנו. אנחנו כאן כדי להעניק גב חזק ומקצועי לסוכנים, להוביל יוזמות ולהמשיך להצמיח את הצפון כמרחב דינמי, תוסס ומוביל. זהו בית שנבנה מתוך חזון של מצוינות ושירות, ואני גאה להיות חלק מהדרך הזו".

סיגל בהיר, מנכ"לית מטאור בהיר: "בית הסוכן האלמנטרי הוא הרבה מעבר לשם; הוא בית אמיתי לסוכנים. מקום שבו אפשר לקבל תמיכה מקצועית, ליווי אישי, וכלים עדכניים להצלחה בשוק המשתנה. אני רואה בפתיחה הזו התחלה חדשה ומרגשת, ובעיקר הזדמנות לגדל יחד קהילה שמבוססת על שיתוף, מקצועיות וערכים".

אורון מכלוף, מנכ"ל קבוצת מטאור: "עבורי, ההשקה הזו היא עוד

פספורטכארד קיימה יום עיון לסוכנים על התפתחויות האחרונות בתחום ביטוחי הנסיעות לחו"ל והרילוקיישן



מימין: אלון מעברי, קים ידיד, יעקב שכנר, ארז אייזנבג, ליאור דוד, גלעד מוספי | צילום: אורחי חגג

ביטוח **יעקב שכנר, ליאור דוד, ארז אייזנבג** וגלעד מוספי.

הסוכנים הציגו בפאנל מקרים מורכבים של מבוטחים, בהם נתקלו במהלך עבודתם. יחד עם צוות המקרים המורכבים של פספורטכארד, הפועל מחדר המצב של החברה, הוצגו דרכי פתרון יצירתיות והודגש הערך המוסף שמעניקה החברה לסוכנים ולמבוטחים בהתמודדות עם אתגרים בזמן אמת.

מעברי: "ימי העיון שאנחנו עורכים נותנים ידע, כלים ופתרונות מקצועיים לסוכני הביטוח בעולם הדינאמי של ענף ביטוח הנסיעות. רגע לפני תקופת החגים, שמחנו לפגוש את שותפינו לדרך, סוכני הביטוח, להעמיק את הידע המקצועי, לקבל מהם תובנות העולות מהשטח על מנת להמשיך בדרך של מצוינות עבורם ועבור לקוחותיהם ולאחל חג שמח ושנה טובה".

פספורטכארד ערכה בשבוע בעבר כנס מקצועי לכ-300 סוכני הביטוח בקסטלו שבעתלית. האירוע התמקד בהתפתחויות האחרונות בתחום ביטוחי הנסיעות לחו"ל והרילוקיישן, בדגש על ההערכות לקראת העלייה בנסיעות לחו"ל בחגי תשרי והשקת כרטיס התשלומים, פספורטכארד Pay.

בפתיחת הכנס נשא דברים **תדהר סאטובי**, יו"ר מחוז הצפון בלשכת סוכני הביטוח. אחריו, דיברה **רונית סגל**, מנכ"לית פספורטכארד Tavel, שסקרה את התקדמות ענף ביטוחי הנסיעות והפוטנציאל העסקי הגלום בו עבור הסוכנים.

אלון מעברי, סמנכ"ל חטיבת הסוכנים ונקודות ההפצה בפספורטכארד, הציג את אפליקציית הסוכנים החדשה, פתרונות לניהול לידים וכלים דיגיטליים מתקדמים. **ירון בראון**, סמנכ"ל מכירות וחיתום בפספורטכארד Travel, התייחס למוצרים החדשים, מגמות עכשוויות בתחום ביטוחי הנסיעות ותפיסת החיתום של החברה.

מיכל שרביט, מנהלת מחלקות השטח והעסקים, התמקדה בפוטנציאל הצמיחה העסקית בתחום העסקים והסטודנטים, ו**רויטל חסן**, מנהלת מכירות שטח, הציגה כלים שיווקיים פרקטיים לשימוש הסוכנים.

שירלי שרון, סמנכ"לית שירות ומכירות בפספורטכארד Relocation, התייחסה בהרצאתה למעבר בנסיעות ארוכות טווח מביטוחי נסיעות לרילוקיישן, והמשמעויות עבור הסוכנים. **איציק אבקסיס**, מנכ"ל פעילות PassportCard Pay, הציג את הפעילות החדשה ואת יתרונות השימוש בכרטיס האדום ככרטיס התשלומים החסכוני ביותר לישראלים בחו"ל.

בכנס נערך גם פאנל מקצועי בהנחיית מעברי, בהשתתפותם של **קים ידיד**, סמנכ"לית שירות הלקוחות של פספורטכארד Travel, וסוכני

איילון נאמנים במיתוג חדש

זאת, המיתוג החדש משדר התחדשות, רלוונטיות והסתכלות קדימה, המאפשרים לאיילון נאמנים להמשיך ולהיות שחקן מרכזי ומשמעותי בשוק הביטוח המשתנה.

ראובן כהן, מנכ"ל איילון נאמנים: "המיתוג החדש נולד מתוך תהליך צמיחה מתמשך, והוא משקף את ההתחדשות שאנו חווים לצד שמירה על יסודות הסוכנות - שירות אישי ומקצועיות ברמה הגבוהה ביותר. אנו גאים ללוות לקוחות ותיקים זה שנים רבות, ומתרגשים מהצטרפותם של מבוטחים צעירים שבחרים בנו כבית הביטוח שלהם לעתיד".



ראובן כהן | צילום: ניר שמיר

סוכנות הביטוח **איילון נאמנים** מקבוצת **איילון**, משיקה מהלך מיתוג חדש הכולל עיצוב לוגו, עדכון צבעוניות וריענון אתרי האינטרנט והנוכחות הדיגיטלית של הסוכנות.

איילון נאמנים היא סוכנות הסדרים הפעילה מאז 1975 ועובדת עם כלל בתי ההשקעות וחברות הביטוח. הסוכנות מתמחה בניהול הסדרים פנסיוניים ופיננסיים עבור מגוון חברות וארגונים, ומעניקה שירותים לעשרות אלפי לקוחות.

מהחברה נמסר, כי המהלך הנוכחי מבטא את הבשלות של הסוכנות ואת תנופת הצמיחה שבה היא מצויה, תוך שימור הערכים שעליהם נבנתה - מקצועיות, אמינות ושירות אישי. לצד

האב החדשנות של הראל אירח אירוע של חברת גרטנר שעסק בעידן הבינה המלאכותית



משתתפי האירוע של גרטנר במתחם החדשנות של הראל | צילום: יח"צ

תומר גולדברג, סמנכ"ל בכיר, מנהל ההשקעות האלטרנטיביות בהראל: "שמחנו לארח את גרטנר בהאב החדשנות של הראל. הבינה המלאכותית משנה את כללי המשחק, והשיח על השפעותיה הוא משמעותי ובעל ערך רב ליוזמים. אנחנו ב-GUTS פוגשים סטארטאפים מובילים ונמשיך לפעול לחיבור עמוק ומשמעותי בין עולם הסטארטאפים לבין קבוצת הראל".

150 יוזמים, סמנכ"לי פיתוח בחברות מובילות ואנשי טכנולוגיה השתתפו באירוע של חברת **גרטנר**, שהתקיים ב-GUTS - מתחם החדשנות של קבוצת **הראל ביטוח ופיננסים**. המפגש התמקד בנושאים מובילים בעידן הבינה המלאכותית.

הדוברת הראשית באירוע הייתה **אביבה ליטן**, סמנכ"לית ואנליסטית בכירה, מהמובילות בתחום ה-AI בגרטנר, שהגיעה במיוחד לישראל כדי לפגוש את היוזמים הישראלים. היא דיברה על האופן שבו AI משנה את הדרך בה אנחנו כותבים קוד, מקימים חברות ומשקיעים בחברות.

כמו כן, התקיים פאנל בהנחיית **הילה זיגמן**, שותפה מנהלת בקרן **Cyberstarts**, מהקרנות המובילות בעולם בתחום הסייבר. בפאנל השתתפו שלושה יוזמים בולטים: **זוהר אלון**, **גיא טיטונוביץ'** ו**עידן טנדלר**, אשר שיתפו בתובנות אסטרטגיות ובמקרי בוחן ממיזמים פורצי דרך.

הדיון עסק בדרכים בהן סטארטאפים יכולים לרתום את הבינה המלאכותית להנעת חדשנות, צמיחה יעילה והתמודדות עם סיכונים. "המשתתפים קיבלו הצצה לנוף המתפתח של התחום, לכוחות המרכזיים שמעצבים אותו ולהשפעתו על השקעות וצמיחה עסקית", נמסר מהראל.

בלו פרימיום פרסמה מפת דרכים לשנים הקרובות

הובלנו בהנהלת החברה תהליך מעמיק וסדור כדי להמשיך ולעמוד באתגר הצרכני הראשון במעלה - חוויית השירות. גיבוש החזון וערכי היסוד שלנו הם תוצאה של עבודה מאומצת משותפת, של מחויבות הדדית ושל חתירה בלתי מתפשרת שלנו למציאות מקצועית ושירותית.

"אנחנו מביאים ידע, ניסיון ושיפור מתמיד בכל משימה. אנחנו לומדים כל הזמן, משתפרים ומשפרים תהליכים. אנחנו מחויבים לאמץ טכנולוגיה חכמה ויעילה - כל עוד היא מייצרת ערך אמיתי: חוסכת זמן, מפשטת תהליך או מקצרת המתנה ללקוחותינו. זמנם של לקוחותינו הינו הראשון במעלה לפי תפיסתנו ועל כן אנו מחויבים לעשות כל שביכולתנו לקצר תהליכים תוך מתן שירות מיטבי ויצירת פתרונות מדויקים".



רועי מדמון | צילום: יח"צ

לקראת השנה החדשה, פרסמה חברת **בלו פרימיום** (Blue Premium), מקבוצת **דוידוף**, חברת שירותים במיקור חוץ למבוססים בחברות הביטוח ולגופים מהמגזר הציבורי, את החזון והערכים שילוו את פעילותה בשלושת תחומי הליבה שלה: ניהול תביעות נזקי מים בדירות וניהול שירותי דרך וגרירה בענף הביטוח, לצד ניהול פרויקטים לאומיים ועירוניים.

מהחברה נמסר, כי היא מתווה את דרכה להובלת תחום השירות בישראל באמצעות שילוב של מציאות מקצועית, טכנולוגיה חכמה ויחס אנושי. ערכי היסוד של החברה נגזרים מהחזון שהגדירה ומתורגמים לחמישה מישורים: מציאות בשירות, מקצועיות ושיפור מתמיד, טכנולוגיה וחדשנות בעלת ערך, שיתוף פעולה וקידום וטיפוח ההון האנושי.

רועי מדמון, מנכ"ל בלו פרימיום: "בסביבה המשתנה והמאתגרת



הפינה המקצועית של ירדן פלד
 מומחה לטרנספורמציה דיגיטלית מבוססת
 בינה מלאכותית, מנהל עדיף Tech



מנהלי משאבי אנוש בעידן ה-AI: מהפכת התודעה מאחורי הקלעים של ענף הביטוח

עבור ענף הביטוח, יכולות אלה קריטיות כי הן מאפשרות לאתר באופן יזום טאלנטים לתפקידים מבוקשים כמו חתמים ואקטוארים, ולייעל את תהליך הגיוס של נציגי שירות וסוכנים. במקום לבזבז זמן על מועמדים שאינם מתאימים, מנהלי גיוס יכולים להפנות את משאביהם היקרים לקיום ראיונות עומק עם המועמדים המובחרים ביותר.

שימוש בצ'אטבוטים ועוזרים וירטואליים משפר דרמטית את חוויית המועמד כבר בשלב החיפוש וההתאמה לארגון. צ'אטבוט מבוסס AI יכול לענות על שאלות נפוצות בנוגע לשעות עבודה, בונוסים או תהליכי קליטה, ובכך להפחית את העומס על צוותי משאבי האנוש. הוא יכול אף לנהל ראיונות סינון ראשוניים ולנתח יכולות נדרשות בענף, כמו אמפתיה או חשיבה אנליטית, באמצעות ניתוח טון דיבור ושפת גוף.

ניהול טאלנטים וקריירה: מפוליסה לפיתוח אישי

עבור מנהלי משאבי אנוש, האתגר אינו מסתיים בגיוס. ניהול טאלנטים, קידום עובדים ושמירה על ידע ארגוני הם קריטיים במיוחד בתעשייה כמו הביטוח, שבה הידע המקצועי הוא נכס אסטרטגי. בעבר, הטיפול בתחומים אלו היה מבוסס על סקרים תקופתיים, שיחות הערכה שנתיות והתבססות על מנהלי צוותים - גישה תגובתית ומגבילה.

המשפט הכי מפורסם בבינה מלאכותית "הבינה המלאכותית לא תחליף אותך, אבל אדם עם יכולות בינה מלאכותית בוודאות יחליף אותך", מקבל משמעות חדשה בעידן בו השמש העולה של כלי ה-AI על ענף הביטוח אינה מאירה רק על נתוני סיכון ותחזיות אקטואריות, אלא גם על המשאב החיוני ביותר שלו, ההון האנושי.

במשך שנים, עמוד השדרה של ארגוני הביטוח נשען על חתמים קפדניים, אנשי מכירות אמינים ומנהלי תביעות אמפתיים. כיום, עם כניסתה המטאורית של הבינה המלאכותית מתחוללת מהפכה שקטה במשרדי משאבי האנוש. מהפכה שאינה עוסקת באוטומציה של פוליסות או ניהול תביעות, אלא בעיצוב העתיד של מקצועות הליבה הללו באמצעות כלים שלא היו קיימים עד כה.

זו אינה סערה שמאיימת על התפקידים האנושיים, אלא רוח גבית שמאפשרת למנהלי משאבי האנוש, בין אם הם צוות ייעודי בארגון גדול או מנהלים בארגון קטן, להפוך ממנהלים תפעוליים לשותפים אסטרטגיים חיוניים לכל ארגון.

מהפכת הגיוס: מחיפוש מחט בערימת שחת למציאת יהלום

בעבר, גיוס אנשי ביטוח היה תהליך מייגע. מגייסים בילו שעות ארוכות בסינון ידני של מאות קורות חיים של אנשי מכירות ושירות, אנליסטים, תביעות ועוד. הם ניסו לאתר את המועמדים המתאימים ביותר על בסיס נתונים חלקיים ושיקול דעת אינטואיטיבי, שהיווה קרקע פורייה להטיות לא מודעות. כיום, כללי המשחק השתנו. כלי AI הופכים את עבודת הגיוס לחכמה, מהירה ואובייקטיבית יותר. מערכות חכמות מסוגלות לנתח אלפי קורות חיים תוך דקות ספורות, לאתר בהם מילות מפתח רלוונטיות ולסנן מועמדים שאינם עומדים בדרישות הסף. אך יכולתן של המערכות אינה מסתכמת בכך. המערכות המתוחכמות מזהות כישורים ויכולות נסתרים, מנתחות את מבנה קורות החיים ואף מסוגלות לחזות את פוטנציאל ההצלחה של מועמד על בסיס נתוני עבר.

היבט בתהליך הגיוס	תהליך מסורתי	תהליך מבוסס AI
סינון קורות חיים	ידני, מבוסס אינטואיציה וגוזל זמן רב	אוטומטי, מבוסס נתונים ומפחית הטיות
איתור מועמדים (Sourcing)	חיפוש אקטיבי ידני ברשתות חברתיות ואתרי דרושים	סריקה אוטומטית של מאגרי מידע ומציאת מועמדים פוטנציאליים באופן יזום
חוויית מועמד	תגובה איטית, חוסר תקשורת והיעדר מידע	צ'אטבוטים זמינים 24/7, תיאום ראיונות אוטומטי ומתן עדכונים בזמן אמת

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<

כיום, AI מעניק למנהלי משאבי אנוש כלים רבים וחזויים כדי לתכנן את עתיד הארגון. מערכות AI יכולות לנתח כמויות אדירות של נתונים כדי לזהות מוקדי שחיקה, לנבא אילו עובדים נמצאים בסיכון עזיבה גבוה ולזהות מבעוד מועד עובדים בעלי פוטנציאל לקידום.

כך, ללמנהלי משאבי אנוש מתאפשר לקיים שיחה יזומה עם עובד או מנהל מוערך שהתבטא בפורומים פנימיים בחוסר שביעות רצון או שינוי באיכות ובכמות העבודה לפני שיחליט לעזוב, וזהו מעבר מכיבוי שריפות לניהול סיכונים אקטיבי לארגון.

בנוסף, AI מאפשר ליצור מסלולי קריירה מותאמים אישית. עובד חדש המצטרף למחלקת תביעות, יכול לקבל תכנית הכשרה מותאמת אישית לקידום לתפקיד חתם/מסלק תביעות בעוד מספר שנים, בהתבסס על כישוריו הקיימים ופגרים נדרשים ואף לזהות עובדים עם "כישורים נסתרים" ולהתאים אותם לתפקידים חדשים ומבוקשים יותר, כמו מכירות, שימור אנליסטים ועוד. זהו מעבר מניהול מבוסס תפקיד לניהול מבוסס מיומנויות, המעצים את העובדים, מגביר את נאמנותם לארגון ומוביל לשימור טאלנטים.

רווחה ומדידת ביצועים: מהאג'נדה לפרקטיקה

השפעת ה-AI על רווחת העובדים אינה ניכרת רק באוטומציה של משימות, אלא גם ביכולת לספק מענה מדויק יותר לצרכים שלהם. במקום להסתמך על סקרי עובדים שנתיים המייצרים תמונת מצב מיושנת - כלים לניתוח סנטימנט מבוססי AI יכולים לנתח שיח פנים ארגוני (כמו ב-Slack או Teams) כדי לזהות בזמן אמת דפוסי שחיקה, תסכול או ירידה במורל.

זכות היכולת הזו, מנהלי רווחה יכולים לקבל התראה על עלייה במתח בקרב עובדי מוקד השירות ולתת מענה ממוקד עוד בטרם ישפיע הדבר

על תפוקתם או יוביל לנטישה.

בתחום הבונוסים והערכת הביצועים ניתן להטמיע מערכת הערכה הוגנת ושקופה יותר. היא יכולה לנתח מדדי ביצועים באופן אובייקטיבי ולסייע למנהלים לקבל החלטות מושכלות יותר בנוגע לתגמולים. כלים אלו אף מקצרים את זמן כתיבת המשובים ב-65%.

עם זאת, יש לזכור כי AI מתקשה לשקלל גורמים אנושיים שאינם מדידים. הוא לא יכול להעריך עדיין יצירתיות, עבודת צוות או אמפתיה, ולכן ההחלטה הסופית תמיד חייבת להיות בידי מנהל אנושי שישלב את הנתונים עם שיקול דעת ורגש.

התפקיד העתידי של מנהל/ת משאבי אנוש: שותף אסטרטגי במקום מנהל מנהלת

אם בעבר תפקידו של מנהל משאבי אנוש היה בעיקר תפעולי - מילוי טפסים, מענה על שאלות וארגון אירועים - הרי שבעתיד הקרוב הוא יהפוך לאסטרטג ולמעצב תרבות.

מנהלי משאבי אנוש, עקב תפקידם הייחודי בארגון, המלווים ומכירים את כל המחלקות והעובדים, יכולים גם להמליץ על כלים לשיפור שביעות רצון העובדים או כלים מתקדמים להדרכה, ליווי והטמעה נכונה של דרישות התפקיד לידי שביעות רצון העובדים והיכולת שלהם להשתלב במהירות ובצורה נכונה יותר בארגון, כמו **מנטור AI** וכלים נוספים למדידה ולהערכת ביצועי עובדים. האוטומציה של המשימות הרוטיוניות מפנה זמן יקר למנהלים כדי שיתמקדו בדברים החשובים באמת: פיתוח כישרונות, הטמעת תכניות הכשרה וטיפול האספקטים האנושיים ש-AI אינו יכול לכמת.

מנהלי משאבי אנוש יצטרכו להפוך למובילי שינוי, להבין את האתגרים הטכנולוגיים ולנהל את המעבר הזה בחוכמה ובאמפתיה. עליהם להיות שומרי הסף של האתיקה, לנטר הטיות אלגוריתמיות ולהבטיח

שקייפות מלאה מול העובדים בנוגע לשימוש בנתונים שלהם. הם יהיו האנשים שילמדו את אנשי המכירות, השירות והחתמים ומנהלי התביעות לעבוד לצד ה-AI, ולהבין שהטכנולוגיה אינה איום אלא כלי שמאפשר להם להתמקד במשימות הדורשות אמפתיה, יצירתיות וטיפול אנושי, בדיוק המיומנויות שהופכות את מקצוע הביטוח לאנושי ולרלוונטי.

לסיכום, בעידן שבו בינה מלאכותית מציגה יכולות חסרות תקדים, תפקידם של מנהלי משאבי אנוש אינו נעלם, אלא מתעצם. הם ימשיכו להיות האנשים שמכירים את האנשים, אך עם יכולות על אסטרטגיות שמאפשרות להם לבנות חברות יעילות יותר, הוגנות יותר ובעיקר אנושיות יותר.

