

# שבועון עדיף

חתימה טובה!

גיליון 1355 | יום ד', 01.10.2025

## סיבוב פרסה

קישון משמעותי בניסיונות  
גניבת רכב אחרי ארבע שנים |  
הסיבות מגוונות

8

## מוותרת על השליטה

חברת הביטוח מכרה 51%  
ממניותיה בקניון הגדול  
לקבוצת נדל"ן

16

## הכסף לא עוזר

תקציבי אבטחת סייבר  
עולים, אך אובדן נתונים גורם  
להפסד של מיליוני דולרים

10

## גיוס נעים

היקף הנכסים בתעשיית  
קרנות הנאמנות ממשיך לגדול |  
וגם: מה קרה בתשפ"ה

20

## עניין של השקפה

כיצד מנטור AI הופך את  
המשפט המתסכל ביותר  
בעולם הביטוח להזדמנות

32

## הרווחים זינקו – אבל איך?

דוח הממונה לשנת 2024 מצביע על זינוק חד ברווחים  
של ביטוחי הבריאות לכ-1.1 מיליארד שקלים לעומת  
281 מיליון שקלים ב-2023, אך מתברר שהכסף  
הגדול הגיע כמעט ממקום אחד בלבד - לא מהפעילות  
הביטוחית עצמה / עמ' 2

## פערי מציאות

בעוד הפרסומים מצביעים על ירידה  
בפרמיות ביטוח רכב מתחילת השנה,  
הדוחות של חברות הביטוח הגדולות  
חושפים עליות חדות ברווחיות במחצית  
הראשונה של 2025 | מה עומד מאחורי  
הפערים / עמ' 6

## לחיות בצילו של האובדן

עופר חורש היה בן 16 כשאחיו דודי  
ז"ל נפל במלחמת יום הכיפורים |  
יותר מחמישה עשורים אחרי, הוא  
מספר על הכאב, ההנצחה והתקווה  
לאחדות / עמ' 12

הגיליון הבא של שבועון עדיף יופץ ביום ה', 16 באוקטובר 2025

דוח הממונה על שוק ההון לשנת 2024

# רווחי ביטוחי הבריאות זינקו לכ-1.1 מיליארד שקלים בעיקר בזכות מרכיב ההשקעות

מנגד, החיתום נותר בהפסד, תחום הסיעוד ממשיך לשחוק רווחיות, והשפעת המודל הרגולטורי החדש עדיין לא ברורה | דמי הביטוח בענף מחלות ואשפוז כמעט הוכפלו, עלייה בחלקם של ביטוחי הבריאות בתמ"ג

מאת אילן פיש



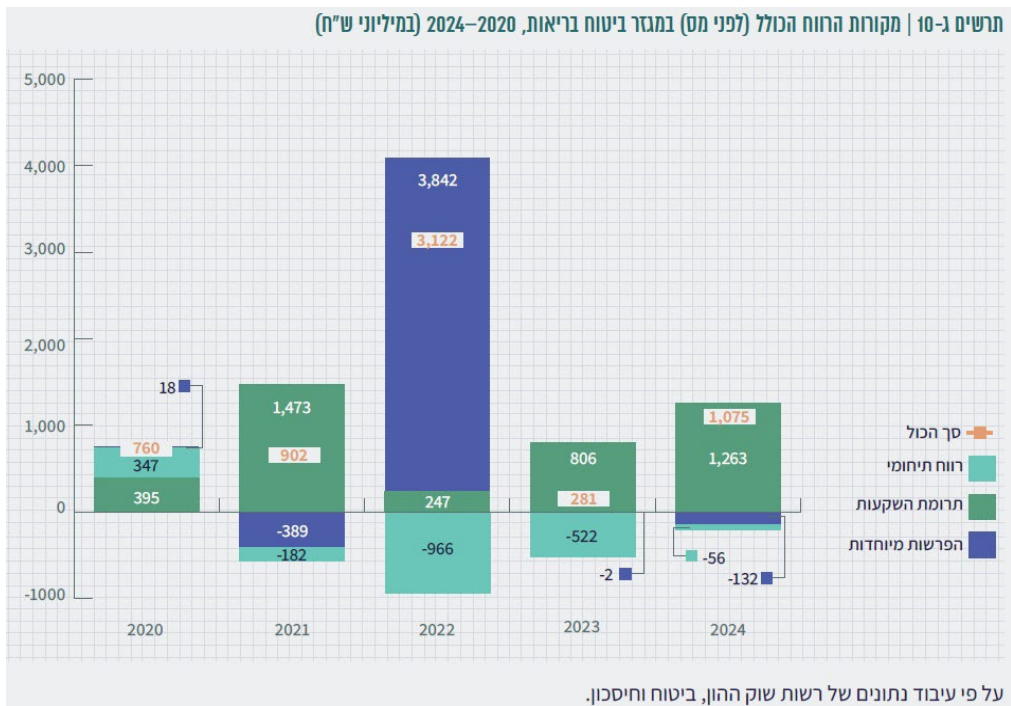
שוק ביטוחי הבריאות הפרטיים בישראל הוא אחד הענפים הצומחים ביותר במערכת הפיננסית המקומית. דוח הממונה על שוק ההון לשנת 2024 מציג תמונה מקיפה: פרמיות מזנקות בקצב דו ספרתי בעשור האחרון, חלק הולך וגדל בתמ"ג, יציבות בחלוקה בין פוליסות פרטיות לקולקטיביות, וריכוזיות בולטת בין מספר מצומצם של חברות גדולות. לצד הצמיחה, הדוח מציף גם את האתגרים: עלייה חדה בתביעות, דמוגרפיה מתבגרת, ושחיקה ברווחיות החברות.

בשנת 2024 הסתכם הרווח הכולל לפני מס במגזר ביטוח הבריאות בכ-1.075 מיליארד שקלים, עלייה משמעותית בהשוואה ל-281 מיליון שקלים בשנת 2023, אך נמוך מהרמה החריגה שנרשמה בשנת 2022 ושהגיעה לכ-3.1 מיליארד שקלים.

עיקר הרווח בשנת 2024 יוחס להכנסות מהשקעות בסך של כ-1.26 מיליארד שקלים. מדובר על הרמה הגבוהה ביותר מאז 2022, בעקבות תשואות חיוביות בשוקי ההון. מנגד, הרווחיות החיתומית נותרה שלילית, עם הפסד כולל של כ-132 מיליון שקלים המצביע על המשך מגמת השחיקה בענף.

הרווח הגבוה בשנת 2022 נבע בין היתר מהשפעה של עליית הריבית חסרת הסיכון שהובילה לצמצום משמעותי של העתודות האקטואריות באותה שנה, לרבות ביטול עתודת LAT בתחום הסיעוד הפרטי. מדובר על השפעה נקודתית שנחלשה משנת 2023 עם התייצבות הריבית. בהתאם לכך, בשנת 2024 התבסס הרווח בעיקר על מרכיב ההשקעות ולא על שיפור תפעולי שוטף. דבר זה ממחיש את הרגישות של המגזר לשינויים בסביבה הכלכלית ולתנודתיות בשוקי ההון.

תרשים ג-10 | מקורות הרווח הכולל (לפני מס) במגזר ביטוח בריאות, 2020-2024 (במיליוני ש"ח)



המשך בעמוד הבא <<<

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

המשך מהעמוד הקודם <<<

בתחום הסיעוד הקבוצתי נמשכה מגמה של תוצאות חיתומיות שליליות. במהלך שנת 2024 יושם מודל רגולטורי חדש, במסגרתו הועבר הסיכון הביטוחי והפיננסי לקרנות קופות החולים. השינוי נועד לצמצם את חשיפת חברות הביטוח להפסדים עתידיים, אם כי השפעתו המלאה צפויה להתברר לאורך זמן.

בשנת 2024 גם עודכנו הנחות אקטואריות בתחום הסיעוד הפרטי, כולל הנחות תחלואה ותוחלת חיים, והן הובילו לגידול מסוים בעתודות הביטוח. עדכונים אלה קיזזו חלק מהרווחיות, והם מדגישים את רמת הרגישות של תחום הבריאות, ובעיקר של ענפי הסיעוד, לשינויים דמוגרפיים ולהנחות ארוכות טווח.

**מה קרה בפרמיות: עשור של זינוק דו ספרתי**

הנתון המעניין ביותר נוגע להיקף דמי הביטוח ברוטו בביטוח בריאות (מחלות ואשפוז). ב-2014 עמד הסכום על 8.19 מיליארד שקלים בלבד. עשר שנים מאוחר יותר, ב-2024, הוא הגיע ל-17.90 מיליארד שקלים - עלייה של כ-119%. במונחים פיננסיים, מדובר כמעט בהכפלה של שוק שלם בתוך עשור. בשנת 2023 הסכום הכולל עמד על 16.43 מיליארד שקלים.

קצב כזה חריג בשווקים מפותחים, שם הצמיחה מתואמת בדרך כלל לקצב גידול האוכלוסייה או לעלייה הדרגתית ביוקר המחיה. כאן, מדובר בתופעה רחבה בהרבה: לא רק שהפרמיות התייקרו, אלא שהציבור הישראלי רכש יותר ביטוחים, והחברות פיתחו מוצרים

תרשים ה-1 סך דמי הביטוח ברוטו בביטוח בריאות (מחלות ואשפוז), 2014-2024 (במיליארדי ש"ח)



על פי בסיס דיווחי סולו של חברות הביטוח בדוחות השנתיים, בעיבוד רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון.

חדשים שתרמו להרחבת הסל.

הדוח מצוין כי הגידול נובע, בין היתר, מעלייה של מדד המחירים לצרכן ומגידול במספר המבוטחים. בעקבות העלייה במדד עודכנו הפרמיות. בנוסף, שוק ביטוחי הבריאות הציג חדשנות מוצרית: תוספות כמו כיסויים לתרופות מחוץ לסל, השתלות בחו"ל ושירותי טל-רפואה נכנסו בהדרגה לחבילות, והגדילו את גובה הפרמיה הנגבית מציבור המבוטחים.

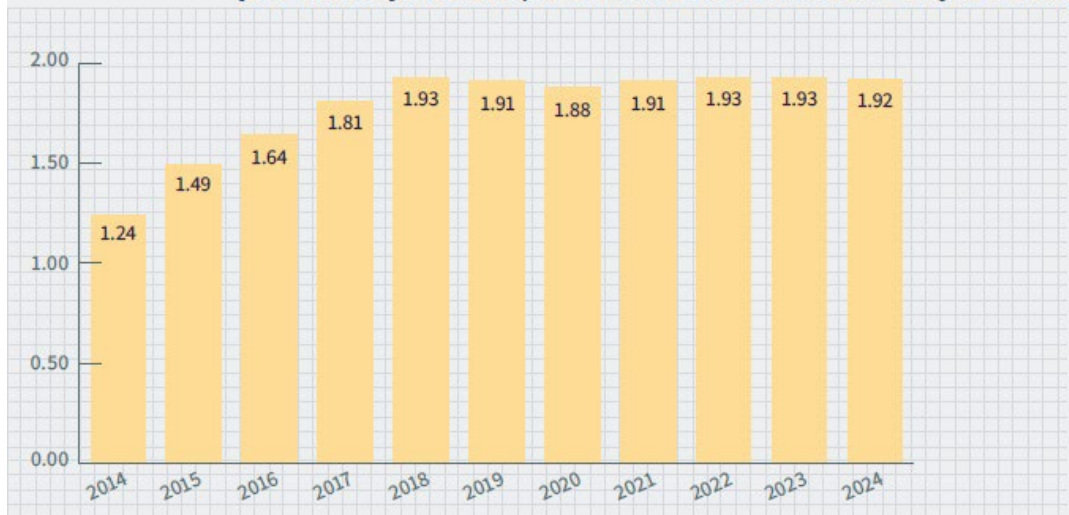
המגמה הזו מלמדת שהציבור לא מסתפק עוד בביטוחי בסיס, אלא מחפש פתרונות מתקדמים יותר, גם במחיר של הוצאה חודשית גבוהה יותר.

לעומת זאת, בענף תאונות אישיות התמונה שונה לחלוטין. אחרי צמיחה נאה בעשור הקודם, החל משנת 2018 נרשמה בלימה: ההיקף מתייצב סביב 1.9 מיליארד שקלים לשנה. בשנים 2018 ו-2013 נרשמו דמי הביטוח

הגבוהים ביותר - 1.93 מיליארד שקלים. ב-2024 סך דמי הביטוח ברוטו בתאונות אישיות היה 1.92 מיליארד שקלים. לשם השוואה: בשנת 2014 סך הביטוח ברוטו היה 1.24 מיליארד שקלים.

המספרים של השנים האחרונות מצביעים על כך שמדובר בסימן מובהק לענף שהגיע לרווייה. רוב מי שרצה לרכוש ביטוח תאונות כבר רכש, והמוצר עצמו לא השתנה באופן שמייצר ביקוש חדש.

תרשים ה-2 סך דמי הביטוח ברוטו בביטוח תאונות אישיות, 2014-2024 (במיליארדי ש"ח)



המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<

**פרט מול קבוצתי: שיווי משקל יציב**

הדוח מצביע על חלוקה יציבה בין שני סוגי הפוליסות המרכזיים: פרט וקבוצתי. בענף הוצאות רפואיות למשל, חלקו של הביטוח הקבוצתי התייצב בעקביות על 35% משנת 2014 עד שנת 2023, בעוד הפרטי שמר באותן שנים על 65%. בשנת 2024 חל שינוי של 1%. חלקן של הפוליסות הקבוצתיות ירד ל-34% וחלקן של פוליסות פרט עלה ל-66%. המשמעות כפולה: מצד אחד, פוליסות קבוצתיות שמוצעות דרך מעסיקים או

תרשים ה-3 שיעור דמי הביטוח בענפי ביטוח בריאות מהתוצר המקומי הגולמי, 2014-2024\*



**כמה זה בתוצר: משקל הבריאות הפרטית בכלכלה**

בשנת 2014 היוו ביטוחי הבריאות 0.85% מהתמ"ג. בשנת 2024 הם כבר מהווים 0.99% - קפיצה של 0.14 נקודות אחוז. לכאורה מדובר בשינוי קטן, אך במונחים מקרו-כלכליים המשמעות היא מיליארדי שקלים נוספים המוקדשים להוצאה על ביטוח פרטי. הנתון הזה מעיד על מגמה עמוקה: ביטוחי הבריאות הופכים לרכיב מרכזי יותר ויותר בצריכה של משקי הבית. אם בעבר הם נתפסו כמוצר יוקרתי או משלים, כיום הם דומים לחשמל, מים או חינוך - הוצאה כמעט הכרחית עבור חלק גדול מהאוכלוסייה.

מה מניע את התהליך? מצד הביקוש - הציבור נתקל בעשור האחרון בעלייה מתמדת בעלויות הרפואיות. תרופות ביולוגיות חדשות, ניתוחים מתקדמים ושירותים דיגיטליים העלו את המחיר לטיפול, בעוד סל הבריאות הציבורי מתקשה לעמוד בקצב. הפוליסה הפרטית נתפסת כדרך היחידה להבטיח כיסוי אמיתי ברגע האמת.

מצד ההיצע - החברות לא נשארות מאחור. הן מציעות יותר מוצרים, מוסיפות כיסויים ייחודיים ומעלות תעריפים כדי לגלגל את העלויות. גם אם מספר המבוטחים אינו קופץ בקצב מהיר, ההוצאה הממוצעת לכל מבוטח עולה בהתמדה.

כך נוצר מצב שבו גם בלי גידול משמעותי של האוכלוסייה המבוטחת, ביטוחי הבריאות לוקחים נתח הולך וגדל מהכלכלה הישראלית.

לוח ה-4 נתח שוק חברות הביטוח בדמי ביטוח ברזוטו בביטוח בריאות בחלוקה לביטוח פרט ולביטוח קבוצתי, לפי תת-ענפים (במיליוני ש"ח)

סך תת-ענף	סך לפי דיירי שילד	חקלאי	הנשרה	ביטוח ישייר	איילון	AIG	מנורה	מנדל	הפניקס	נלל	הראל	פרט	
												קבוצתי	נתח שוק
4,276	149	0	13	74	112	28	619	728	646	621	1,286	פרט	הוצאות רפואיות
2,233	62	0	0	0	175	0	178	197	467	117	1,037	קבוצתי	הוצאות רפואיות
100%	3%	0%	0%	1%	4%	0%	12%	14%	17%	11%	36%	נתח שוק	הוצאות רפואיות
2,029	0	0	20	0	38	0	99	485	282	279	826	פרט	ביטוח סיעודי
4,556	0	0	0	0	0	0	2,082	4	0	25	2,445	קבוצתי	ביטוח סיעודי
100%	0%	0%	0%	0%	1%	0%	33%	7%	4%	5%	50%	נתח שוק	ביטוח סיעודי
2,327	0	0	18	60	53	20	432	367	329	468	580	פרט	מחלות קשות
63	0	0	0	0	9	0	1	2	1	0	50	קבוצתי	מחלות קשות
100%	0%	0%	1%	3%	3%	1%	18%	15%	14%	20%	26%	נתח שוק	מחלות קשות
0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	פרט	שיניים
649	0	0	0	0	34	0	84	41	181	0	309	קבוצתי	שיניים
100%	0%	0%	0%	0%	5%	0%	13%	6%	28%	0%	48%	נתח שוק	שיניים
885	383	2	0	8	0	50	14	30	89	41	269	פרט	נסיעות לחו"ל
86	0	0	0	0	0	0	0	0	0	85	0	קבוצתי	נסיעות לחו"ל
100%	39%	0%	0%	1%	0%	5%	1%	3%	9%	13%	28%	נתח שוק	נסיעות לחו"ל
180	0	0	0	2	7	0	17	30	55	25	44	פרט	נכויות
53	0	0	0	0	46	0	0	1	5	0	0	קבוצתי	נכויות
100%	0%	0%	0%	1%	23%	0%	7%	14%	26%	11%	19%	נתח שוק	נכויות
532	0	0	0	0	132	0	159	0	0	0	241	פרט	עוברים זרים
24	0	0	0	0	24	0	0	0	0	0	0	קבוצתי	עוברים זרים
100%	0%	0%	0%	0%	28%	0%	29%	0%	0%	0%	43%	נתח שוק	עוברים זרים
3	0	0	0	0	0	0	1	2	0	0	0	פרט	אחר
4	0	0	0	0	0	0	0	0	4	0	0	קבוצתי	אחר
100%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	15%	33%	52%	0%	0%	נתח שוק	אחר
17,899	595	2	50	144	632	97	3,684	1,886	2,059	1,662	7,086	סך הכל לפי חברה	
100.0%	3%	0%	0.3%	0.8%	4%	0.5%	21%	11%	12%	9%	40%	סך הכל נתח שוק לפי חברה	
1,649	0	0	11	144	41	110	141	174	148	249	631	פרט	תאונות אישיות
274	0	0	0	0	230	0	0	11	6	3	25	קבוצתי	תאונות אישיות
100%	0%	0%	1%	8%	14%	6%	7%	10%	8%	13%	34%	נתח שוק	תאונות אישיות

על פי בסיס דיווחי סולו של חברות הביטוח בדוחות השנתיים, בעיבוד רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון.

המשך בעמוד הבא <<<

תרשים ה-4 סך דמי ביטוח ברוטו בתת-הענף הוצאות רפואיות בחלוקה לביטוח פרט ולביטוח קבוצתי, 2014-2024 (במיליארדי ש"ח)



המשך מהעמוד הקודם <<<

איגודים מקצועיים מאפשרות נגישות רחבה יותר לציבור ומוזילות את העלות. מצד שני, פוליסות פרטיות מספקות כיסוי גמיש ומותאם אישית, ולכן הן עדיין הדומיננטיות בשוק.

שיווי המשקל הזה משקף את המבנה הבריא יחסית של הענף: הציבור נהנה גם מהיתרונות של כוח קנייה קבוצתי וגם מאפשרות לרכוש הרחבות אישיות.

מי החברות ששולטות בשוק?

בחינה של נתחי השוק מגלה ריכוזיות ברורה. חמש חברות הביטוח הגדולות מחזיקות יחד 93% מהשוק בחלוקה הבאה: הראל 40%, מנורה מבטחים 21%, הפניקס 12%, מגדל 11% וכלל ביטוח 9%.

בתחום ביטוח סיעודי הריכוזיות בולטת אף יותר: הראל שולטת ב-50% מהשוק, מנורה מבטחים ב-33%. השאר חולקות את היתר: מגדל 7%, כלל ביטוח 5%, הפניקס 4%.

ריכוזיות כזו מעלה שאלות: מצד אחד היא מאפשרת לחברות הגדולות לנהל תיקי סיכון רחבים ולפזר עלויות; מצד שני, היא יוצרת חשש מתחרות מוגבלת שעלולה לפגוע בצרכנים. הדוח מציין כי נדרש פיקוח הדוק כדי להבטיח ששוק כה ריכוזי יישאר שקוף ותחרותי.

דמי ביטוח ברוטו - פרט מול קבוצתי

בין השנים 2014 ל-2024 נרשמה מגמת גידול מתמשכת בסך דמי הביטוח ברוטו בביטוחי בריאות, הן בפוליסות פרטיות והן בפוליסות קולקטיביות. אף ששני האפיקים התרחבו לאורך התקופה, הפוליסות הפרטיות נותרו המרכיב העיקרי והובילו את השוק בהיקפי הפרמיות.

בשנת 2024 היו סך דמי הביטוח בתת-הענף סיעודי פרט 2.03 מיליארד שקלים ובקבוצתי 4.56 מיליארד שקלים. בסוף שנת 2024 היו בישראל כ-6 מיליון פוליסות ביטוח סיעודי, מתוכם כ-893 אלף בביטוח סיעודי פרט וכ-5.1

מיליון פוליסות ביטוח סיעודי קבוצתי. רוב המבוטחים בביטוח סיעודי קבוצתי, 5-5 מיליון אנשים, מוטחים בביטוח סיעודי קבוצתי לחברי קופות החולים.

סיכום תמונת השוק

שוק ביטוחי הבריאות בישראל עבר בעשור האחרון שינוי של ממש: דמי הביטוח בענף מחלות ואשפוז כמעט הוכפלו, חלקם בתמ"ג עלה, והציבור פונה יותר ויותר לפוליסות בריאות פרטיות. לצד זאת, ענף תאונות אישיות הגיע לרוויה והיקפו מתייצב סביב 1.9 מיליארד שקלים לשנה. המשמעות היא שהמנוע המרכזי של הענף הוא ביטוחים מקיפים יותר, הכוללים כיסויים לתרופות שאינן בסל, השתלות ושירותי טלה-רפואה - מוצרים שמגדילים את ההוצאה החודשית של משקי הבית אך נתפסים כהכרחיים.

במקביל, מבנה השוק מתאפיין ביציבות ובהיקף ריכוזיות גבוה: לאורך העשור נשמר איזון בין פוליסות פרטיות (כ-65% בממוצע) לפוליסות קבוצתיות (כ-35%), כאשר בשנת 2024 חלה עלייה קלה במשקל הפרטיות ל-66%. חמש חברות גדולות מחזיקות ברוב המכריע של הענף, ובראשן הראל ומנורה מבטחים. גם בביטוחי הסיעוד ניכרת ריכוזיות רבה, עם נתחי שוק עצומים לשתי החברות המובילות ורוב המבוטחים במסגרת ביטוח קבוצתי של קופות החולים. נתונים אלה מדגישים את הצורך בפיקוח, שיבטיח תחרות ושקיפות לטובת הצרכנים.



## ענף ביטוח רכב רכוש מציג פערי מציאות

## מחירי הפרמיות בירידה, רווחי החברות בעלייה

למרות נתונים על ירידה של עד 6.5% במחירי ביטוחי רכב רכוש מתחילת השנה, דוחות החציון הראשון של 2025 חושפים עלייה בהיקף הפרמיות וזינוק חד ברווחיות החברות | ירידה בעלות התביעות תרמה לשיפור בלוס רשוי, בעוד רשות שוק ההון עדיין בוחנת את תעריפי הענף



מציג מחירים גבוהים יותר, מהן נגזר תעריף הביטוח, וזה טוב יותר לחברות; הגיע הזמן לשנות את המודל הזה", מדגיש גלעד.

סוכן אחר מציין לדוגמה עוד הלכה שנקבעה בענף: "אם רכשנו רכב בחודש ינואר ושילמנו ביטוח לפי ערך ינואר, הרי אם הרכב נגנב בחודש דצמבר, המבוטח יקבל פיצוי על מחיר הרכב לפי חודש דצמבר, ששוויו ירד במשך שנה שלמה, יש להניח. גם מזה החברות מרוויחות".

**רשות שוק ההון** החלה בבדיקת ענף ביטוחי הרכב לפני כשנה, ואף העבירה באפריל דרישה ל-9 חברות להסביר מדוע הן גובות תעריפים גבוהים בהרבה מעלות הסיכון בפועל. עד היום לא הסתיימה בדיקת הרשות.

מהרשות נמסר לעדיף בתגובה: "הנושא עדיין בבדיקה מול החברות, והוא מתקדם. חשוב לשים לב שלפי נתוני הלמ"ס מחירי ביטוח הרכב דווקא נמצאים בירידה מתחילת השנה". אכן, לפי נתונים עדכניים של הלמ"ס, מחירי ביטוח רכב ממשיכים לרדת ב-2025, עם ירידה של 6.5% מתחילת השנה, כאשר רק בחודש אוגוסט נרשמה ירידה של 1%.

לדברי גלעד, "פתאום הרשות בודקת את תעריפי ביטוח הרכב. איפה הם היו עד היום? וכמה זמן נדרש לבדיקה? הרשות צריכה פיקוח מתמיד על המחירים ולא רק כשיש תלונות; היא כלב השמירה של המבוטחים, ולא רק כשהם מתלוננים בפניה. פתאום מנסים לארגן את נושא מוסכי ההסדר, שהחברות מרוויחות ממנו, כי הן שולטות במחירי החלפים. המדיניות שלה לא ברורה – רב הנסתר על הגלוי, ומי שמשלם את המחיר הם בעלי הרכבים".

## מאת רונית מורגנשטרן

למרות דיווחי הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה ופרסומים שונים על ירידה שבין 4% ל-6.5% במחירים של פרמיות ביטוח רכב רכוש מתחילת השנה, חברות הביטוח הציגו עליות מאוד משמעותיות ברווחיהן בתחום במחצית הראשונה של 2025.

אלא שהנתונים שעולים מהדוחות הכספיים מציגים תמונה, לפיה הרווחים בתחום זה בחציון הראשון השנה לעומת המקביל לו אשתקד, זינקו בקרב קבוצות הביטוח הגדולות. **כלל ביטוח** עם עלייה ברווח הכולל לפני מס בשיעור של 102.4%, **הראל** עם עלייה בשיעור של 91.4%, **הפניקס** 39.4%, **מנדל** 29.3%, **מנורה מבטחים** 5.61%. הנתונים גם מצביעים על עלייה בהיקף הפרמיות ברכב רכוש שנעה בקרב קבוצות הביטוח הגדולות בין 3% ל-9% בחציון הראשון של 2025 לעומת החציון המקביל ב-2024. גם חברות הביטוח האחרות פרסמו בדוחות הכספיים על עלייה בהיקף הפרמיות.

## קיטון בעלות התביעות לחברות

על פי סקירת תוצאות ענף הביטוח לחציון הראשון של שנת 2025 של פירמת **KPMG**, בהתאם לדיווחי רוב חברות הביטוח הגדולות, ה-CLR (Combined Loss Ratio) בענף רכב רכוש לא השתנה מהותית בחציון הראשון של שנת 2025 לעומת החציון המקביל אשתקד, עם נטייה לשיפור קל. חלק מן החברות ציינו כי בחציון הראשון של שנת 2025, חל שיפור מסוים ברווחיות ענף רכב רכוש עקב קיטון בעלות התביעות לעומת אשתקד.

כך למשל, מנדל רשמה שיפור בלוס רשוי מ-88% בחציון הראשון של 2024, ל-81% בחציון הראשון של 2025; כלל ביטוח ירדה מ-82% ל-78%; הראל מ-92% ל-87% והפניקס מ-79% ל-77%. מנורה מבטחים רשמה דווקא גידול ביחס התביעות לפרמיות, 77% לעומת 76% בתקופה המקבילה.

## רשות שוק ההון טרם סיימה את בדיקת התעריפים

אמנם, חלק מהעלייה ברווחים נובע מהירידה בכמות הגנבות ומחיתום טוב יותר, אבל לדברי **ישראל גלעד**, יו"ר הוועדה לביטוח כללי בלשכת סוכני הביטוח, ישנן סיבות נוספות: "הגיע הזמן לשנות את בסיס תעריף הביטוח", הוא טוען. "למה חברות הביטוח עדיין מתבססות על מחירון לוי יצחק? למה לא על מחירון יד 2, למשל? כי לוי יצחק

המשך מהעמוד הקודם <<<

2025. המחירים אומנם התייצבו ומעט ירדו, אך הם עדיין מאוד יקרים (הפרמיה הממוצעת היום גבוהה מאוד - לדעתי מעל 4,500 שקלים). בנוסף, חברות הביטוח גם שולטות בשוק החלפים ביד רמה באמצעות ההכרעה של המפקח בנושא, ובינתיים לא נראה שינוי באופן של מצב זה. לכן, לדעתי נראה את שנת 2025 כשנה מאוד רווחית לחברות הביטוח."

גלעד מוסיף: "שוק ביטוחי הרכב לא תחרותי דיו. רק אם ייכנסו לשוק כמה מבטחים אירופים, למשל, נראה תחרות וירידת מחירים. החברות הישירות שנכנסו כמו ווישור וליברה, לא מתחרות במחיר אלא בנוחות הדיגיטציה ובשירות".

"שוק ביטוחי הרכב פועל בצורה לא תחרותית. אני מקווה שהכניסה של אנקור ועוד חברת ביטוח, כנראה, לשוק, ישפיע על המחירים. אבל מהניסיון של כניסת הביטוחים הישירים עד כה, הם בסופו של דבר די התיישרו עם מחירי השוק, ולא הביאו בשורה אמיתית, לפחות לא בתעריפים", הוסיף גלעד.

ומה הצפי הלאה?

שי שדה, לשעבר יו"ר ועדת ביטוח כללי בלשכה: "אני מאמין שנמשך לראות רווחיות גבוהה של חברות הביטוח לפחות עד סוף שנת

פרמיות רכב רכוש (במיליוני ש"ח)

חברה	חציון 1 2024	חציון 1 2025	שינוי	רבעון 2 2024	רבעון 2 2025	שינוי
הפניקס	2,138	2,327	9%	1,068	1,174	10%
הראל	1,872	1,964	5%	929	985	6%
כלל ביטוח	1,729	1,832	6%	852	912	7%
מנורה מבטחים	1,635	1,710	4%	804	845	5%
מגדל	1,495	1,541	3%	739	768	4%

מקור: דיווחי החברות

רווח כולל לפני מס בביטוח רכב רכוש (במיליוני ש"ח)

חברה	חציון 1 2024	חציון 1 2025	שינוי	רבעון 2 2024	רבעון 2 2025	שינוי
מנורה מבטחים	214	226	5.61%	117	112	-4.3%
הפניקס	142	197	39.4%	53	117	120.8%
הראל	70	134	91.4%	34	93	173.5%
כלל ביטוח	42	85	102.4%	39	53	35.9%
מגדל	41	53	29.3%	22	31	40.9%

מקור: דיווחי החברות

רווח כולל לפני מס בביטוח רכב חובה (במיליוני ש"ח)

חברה	חציון 1 2024	חציון 1 2025	שינוי	רבעון 2 2024	רבעון 2 2025	שינוי
הפניקס	111	81	-27.0%	91	76	-16.5%
כלל ביטוח	74	-19	-125.7%	71	-24	-133.8%
מנורה מבטחים	54	92	70.4%	10	55	450.0%
מגדל	50	75	50.0%	61	59	-3.3%
הראל	-52	125	340.4%	-57	83	245.6%

מקור: דיווחי החברות

## ירידה של 26% בגניבות רכב ברבעון השלישי - לראשונה מזה 4 שנים

המערך המבצעי של פוינטר מסביר כי הקיטון בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד נובע ככל הנראה ממצב המלחמה ומהידוק האבטחה בגבול, לצד פעילות צבאית אינטנסיבית בכפרים ובערים פלסטיניות | הגניבות בהלימה לפופולריות בשוק

כלי רכב משנת 2025 מהווים 10% מניסיונות גניבה וגניבות רכב, כלי רכב משנת 2024 מהווים 11% מניסיונות גניבה וגניבות רכב, כלי רכב משנת 2023 מהווים 15% מניסיונות גניבה וגניבות רכב. כלי רכב משנת מודל 2021 מהווים 14% מכלל ניסיונות הגניבה והגניבות.

ברבעון השלישי של 2025 נרשם קיטון של כ-26% במספר ניסיונות הגניבה ביחס לרבעון המקביל לשנת 2024, קיטון של 10% ביחס לרבעון השני של 2025 וירידה של 15% ביחס לתשעת החודשים הראשונים של 2024 (9 חודשים מקבילים). כך בסיכום של המערך המבצעי של פוינטר מקבוצת Powerfleet, חברת האיתור והשבת כלי רכב גנובים.

### שיטות הגניבה הפופולריות

- **שכפול מפתח:** שיטת הגניבה המובילה היא עדיין שכפול מפתח "גולם" בתהליך הגניבה, תוך כדי התחברות לשקע OBD שבאמצעותו מתחברים למחשב הרכב או באמצעות מכשיר אלקטרוני חכם. הגנבים מקודדים מפתח חדש ומוחקים את המפתחות הקיימים. כ-47% מסך ניסיונות הגניבה שנרשמו, התבססו על שיטה זו.
- **שימוש במשכפל אלחוטי:** 13%.



אילן גולדשטיין | אילן גולדשטיין | צילום: פוינטר

מפוינטר נמסר כי הקיטון נובע ככל הנראה ממצב המלחמה בארץ ו"הידוק החגורה" של כוחות הביטחון באזור הגבול, בגדרות ומניעת כניסה של שוהים בלתי חוקיים לארץ. זאת בנוסף לפעילות הצבא האנטנסיבית בכפרים ובערים פלסטיניות.

תופעת גניבות רכב בכל שעות היום נמשכה גם ברבעון השלישי, לאחר שבעבר רוב ניסיונות הגניבה היו בשעות הקטנות של הלילה, עם תנועה דלילה של כוחות שיטור ואכיפה. הגניבות מפוזרות באופן כמעט שווה לאורך כל חלקי היום וללא חשש של חוליות הגנבים.

### הערים המובילות

הערים המובילות בגניבות רכב ברבעון השלישי של 2025: תל אביב מובילה מכלל ערי ישראל עם 18% מניסיונות הגניבה וגניבות רכב, לעומת 13% ברבעון הקודם - גידול של 38%. בחולון נרשמו 7% מניסיונות הגניבה והגניבות - שיעור של פי 2.5 לעומת התקופה המקבילה אשתקד. זו פעם ראשונה שחולון נכנסת לרשימה של חמש הערים המובילות.

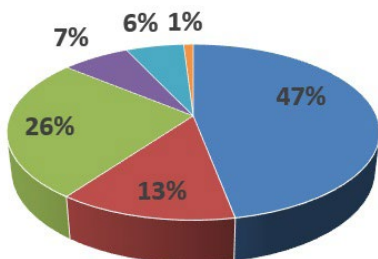
באר שבע עם 6% מניסיונות גניבה וגניבות רכב וראשון לציון עם 5% מניסיונות גניבה וגניבות רכב. ירושלים, אשר ברבעון הקודם היוותה כ-4% עם גידול של 75%, עולה ל-7% מסך כמות ניסיונות הגניבה.

### המודל המבוקש ביותר

באשר לגניבות לפי שנת מודל, כלי רכב משנת מודל 2022 המבוקשים ביותר - מהווים 18% מניסיונות גניבה וגניבות רכב.

- **תקיפה אלימה:** תקיפה אלימה של הרכב על ידי החלפת מחשב הרכב היוו 26% מסך הגניבות.
- **גניבת מפתחות מבית הלקוח (דאבל):** כאשר קיים קשר ישיר בין פריצה לבית הלקוח ולרכב בחניה הצמודה. שיטת גניבה זו היוותה 7% מסך הגניבות שנרשמו השנה.
- **גניבה בידי מורשה:** מתבצעת בדרך כלל על ידי שכפול מפתח בידי משתמש מורשה שקיבל מפתחות וקוד חוקי של כלי הרכב. שיטת גניבה זו היוותה 6% מסך הגניבות שבוצעו השנה.
- **שוד וגניבת רכב מונע:** היוו 1% מסך הגניבות השנה.

שיטות גניבה



■ שיכפול אלחוטי ■ חיבור למחשב רכב ושכפול מפתח ■ תקיפה אלימה ■ גניבת מפתח מבית הלקוח ■ גניבה בידי מורשה ■ שוד וגניבת רכב מונע

מקור: פוינטר

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<

**גניבות לפי מחוזות**

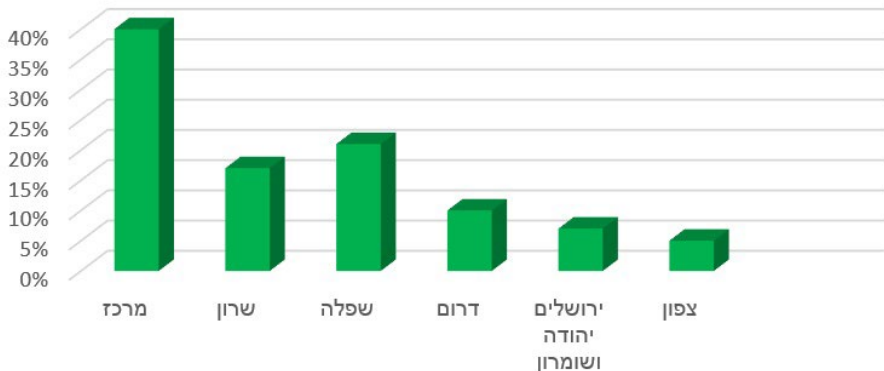
- **משאיות:** 3% מסך גניבות הרכב, לעומת 4% ברבעון המקביל של 2024.
- **כלי צמ"ה:** 2% מסך גניבות הרכב, בהשוואה ל-1% ברבעון השלישי של 2024.
- **דו גלגלי:** 16% מסך ניסיונות הגניבה, בהשוואה ל-8% ברבעון המקביל אשתקד, עלייה של 100%.
- **אילן גולדשטיין,** מנכ"ל פוינטר: "שוק גניבות הרכב מגיב בצורה דומה לפופולריות של הקטגוריות והדגמים ברכבים החדשים. גניבות רכבים חשמליים נמצאות בירידה ואילו גניבות רכבים היברידיים נמצאות בעלייה, במקביל למה שקורה בשוק הרכבים החדשים".
- "הירידה בגניבות בדרום ובצפון מוסברת במצב הבטחוני ובנוכחות מוגברת של כוחות צבא ומשטרה לאורך כל שעות היום, בסגרים, כיתורים ובפעילות סמויה וגלויה אשר מקשים על כניסה וחזרה של כנופיות מאורגנות של גנבי רכב", הוסיף גולדשטיין.

- **אזור המרכז:** כ-40% מסך הגניבות בהשוואה ל-44% ברבעון המקביל אשתקד, ירידה של 9%.
- **אזור השרון:** כ-17% מסך הגניבות לעומת 13% ברבעון המקביל אשתקד, עלייה של 30%.
- **אזור הדרום:** כ-10% בהשוואה ל-8% ברבעון המקביל אשתקד, ירידה של 25%.
- **אזור השפלה:** כ-21% מסך הגניבות לעומת 23% ברבעון המקביל אשתקד, ירידה של 9%.
- **אזור הצפון:** כ-5% לעומת 8% ברבעון המקביל אשתקד, ירידה של 37%.
- **ירושלים, יהודה ושומרון:** כ-7% בהשוואה ל-4% ברבעון המקביל אשתקד, עלייה של 75%.

**ניסיונות גניבה לפי סוג רכב**

- **ג'יפונים ורכבי פנאי שטח:** כ-37% מסך ניסיונות הגניבה, לעומת 43% ברבעון השלישי של 2024, ירידה של 14%.
- **רכבים חשמליים:** 4% מניסיונות גניבות הרכב, בהשוואה ל-9% ברבעון השלישי אשתקד, ירידה של 55%.
- **רכבים היברידיים:** 20% מסך ניסיונות הגניבה, לעומת 17% ברבעון המקביל אשתקד, גידול של 17%.
- **רכבים פרטיים, מנועי בניין וסולר:** מהווים 11% מניסיונות הגניבה.
- **רכבים מסחריים:** 7% מסך ניסיונות הגניבה, בהשוואה ל-12% ברבעון השלישי של 2024, קיטון של 41%.

גניבות לפי מחוזות



מקור: פוינטר

**מצטרפים לשירות עדיף WhatsApp**

ומקבלים מידע מקצועי ועדכונים חשובים, ללא עלות!

**להצטרפות <**



# אובדן הנתונים לא עוצר: השקעות שיא באבטחת סייבר לא מצליחות למנוע פרצות

דוח חדש של פורטינט חושף: למרות גידול של עשרות אחוזים בתקציבי אבטחת המידע, ארגונים ממשיכים לאבד נתונים רגישים ולהפסיד מיליוני דולרים



העבודה. מערכות אלה אמנם נועדו להגן על נתונים מוסדרים - כמו מספרי כרטיסי אשראי או רשומות רפואיות - אך אינן מספקות מענה למציאות הנוכחית, שבה קניין רוחני, מסדי לקוחות וקבצי עיצוב זורמים בין שירותי ענן, ספקים חיצוניים ועוזרי AI.

הפערים מתבטאים בהיעדר נראות (72% מהארגונים אינם רואים כיצד עובדיהם מתנהלים עם נתונים רגישים), באי-יכולת להבחין בין טעות אנוש לרשלנות או כוונה זדונית, ובזמן ארוך מדי עד הפקת ערך אמיתי מהמערכת. התוצאה: הצפה בהתראות, בלבול והרגשת שליטה מדומה.

## דור חדש של פתרונות

לנוכח האתגרים, מומחי אבטחה טוענים כי יש צורך במעבר לדור חדש של פתרונות. אלו יתבססו לא רק על מניעה סטטית, אלא גם על ניתוח התנהגותי והבנת הקשר. לא די לדעת שקובץ יצא מהארגון; צריך להבין מי שלח אותו, למה, והאם הדבר תואם את אופי העבודה השגרתית.

66% מהנשאלים ציינו כי כלי הדור הבא חייבים לכלול אנליטיקה התנהגותית שתאפשר

בעידן שבו כל ארגון תלוי במידע הרגיש שברשותו, דוח חדש של פורטינט, מהבולטות בתחום אבטחת הסייבר, חושף מציאות מטרידה: השקעות חסרות תקדים באבטחת סייבר לא מצליחות לבלום את עליית מקרי אובדן הנתונים.

המחקר, שנערך בקרב 883 מומחי IT ואבטחת סייבר בשיתוף **Cybersecurity Insiders**, מצביע על כך ש-72% מהארגונים הגדילו את תקציביהם בתחום אבטחת המידע בשנה האחרונה, חלקם באופן משמעותי. ובכל זאת, 41% דיווחו על הפסדים כספיים של מיליוני דולרים בגלל אירועי אובדן נתונים פנים ארגוני. כמעט מחצית מהארגונים סבלו מהפסדים ישירים, ורבים דיווחו גם על פגיעה במוניטין ועל שיבושי פעילות קריטיים.

המספרים מראים פער עמוק: יותר השקעות, אך פחות ביטחון. 77% מהארגונים חוו לפחות תקרית אחת הקשורה לגורמים פנימיים ב-18 החודשים האחרונים, ו-58% אף התמודדו עם שש תקריות או יותר.

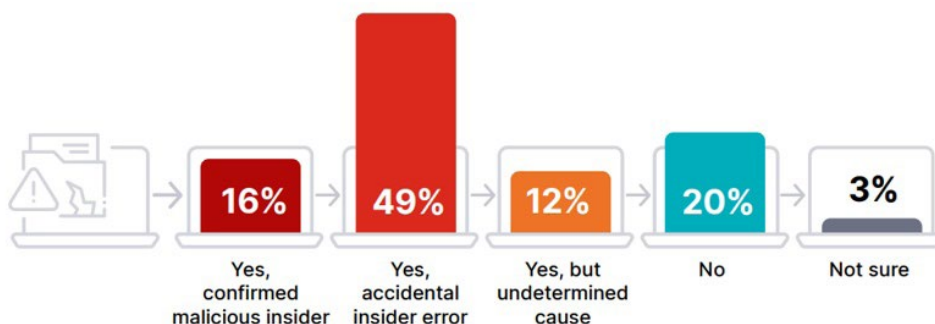
## מגבלות הכלים הישנים

שורש הבעיה, לפי הדוח, נעוץ בכלים מיושנים. מרבית הארגונים עדיין מסתמכים על מערכות מניעת אובדן נתונים (DLP) שפותחו לעולם שלפני הענן, לפני SaaS ולפני חדירת כלי בינה מלאכותית לשגרת

**77% מהארגונים דיווחו על תקרית אחת לפחות הקשורה לגורמים פנימיים ב-18 החודשים האחרונים**

► Has your organization experienced a data loss incident involving an insider in the past 18 months?

**77%** of organizations experienced an insider-related data loss incident in the past 18 months



המשך בעמוד הבא <<<

### נזק ישיר לעסקים

מעבר להיבט הטכני, הדוח מדגיש את ההשלכות העסקיות החמורות. כמעט חצי מהארגונים דיווחו על הפסדים ישירים, כש-41% העריכו את הנזק לתקרית החמורה ביותר בין 1 מיליון ל-10 מיליון דולר ו-9% חוו הפסדים של מעל 10 מיליון דולר. במקביל, 43% ספגו פגיעה במוניטין ו-39% התמודדו עם שיבוש תפעולי.

בתעשיות רגישות כמו ביוטכנולוגיה וייצור, דליפה של קובץ עיצוב או מאגר נתונים יחיד עלולה למחוק שנים של השקעה ויתרון תחרותי.

### הדרך קדימה

המסר המרכזי ברור: לא מספיק להגדיל תקציבים או להוסיף שכבות הגנה. כדי להתמודד באמת עם הסיכונים, על הארגונים לאמץ פלטפורמות מתקדמות שמספקות נראות בזמן אמת על פני נקודות קצה, ענן, SaaS ו-AI, ומשלבות בין ניהול סיכונים פנימיים ל-DLP חכם.

**דיוויד לורטי**, מנהל שיווק מוצרים בפורטינט: "ארגונים כיום זקוקים לפלטפורמה המאחדת בין DLP לניהול סיכונים פנימיים, אשר מספקת נראות בזמן אמת מבוססת התנהגות על פני נקודות קצה, ענן, SaaS ו-AI. פורטינט משלבת נתוני זהות, גישה ופעילות באמצעות FortiDLP ו-Fortinet Security Fabric כדי לספק לצוותי האבטחה את הבהירות הדרושה כדי לעצור טעויות קטנות לפני שהן הופכות לפריצות יקרות. תכניות ימשיכו להתפתח, אבל ההתקדמות האמיתית תלויה בבחירת פלטפורמות המספקות תשובות – לא רק התראות".

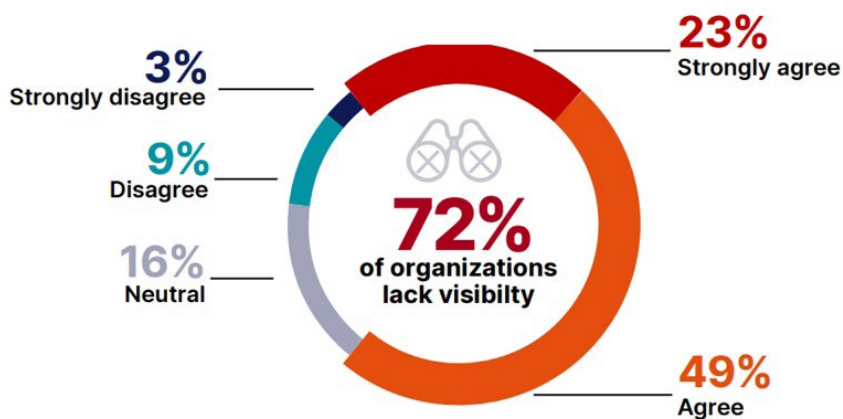
למרות מגמות חיוביות של השקעה, ארגונים ממשיכים לחוות תקריות פנימיות בקצב גבוה מדי. הדוח של פורטינט מציב מראה בפני מנהלי אבטחת המידע: הישענות על כלים ישנים אינה מספיקה. העתיד שייך לפתרונות המסוגלים להבין התנהגות והקשר – ולהפוך הצפה של נתונים לכדי תמונה בהירה שתאפשר פעולה מהירה וממוקדת.

### המשך מהעמוד הקודם <<<

להבחין בין טעות לפעילות זדונית. 61% הדגישו את הצורך בנראות מהיום הראשון, כדי לספק תובנות מיידיות ולאפשר עדכון מהיר של מדיניות. 52% ציינו את הצורך בפיקוח על Shadow AI וכלי SaaS, בהם נתונים רגישים עוברים תכופות מתחת לרדאר.

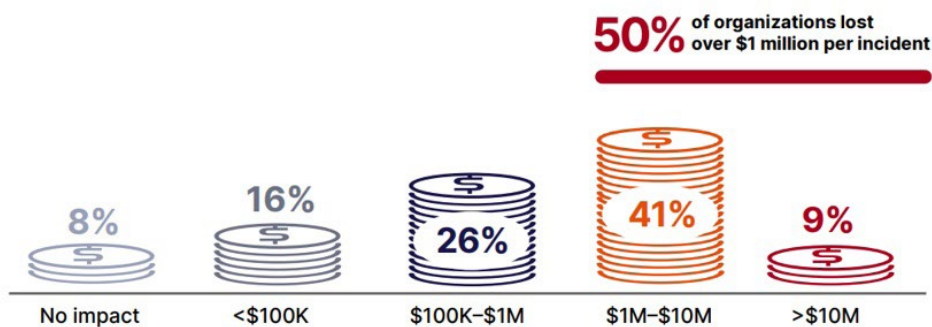
### 72% מהארגונים אינם רואים כיצד עובדיהם מתנהלים עם נתונים רגישים

Do you lack visibility into how users interact with sensitive data across endpoints and cloud applications?



### ההשפעה הפיננסית כתוצאה מתקריות חשיפת נתונים בארגון

Can you estimate the financial impact of a data exposure incident.



## נתב | הכל במקום אחד

חדשות, מידע מקצועי וגישה מהירה לממשקי סוכן בחברות, מערכות עבודה, סימולטורים, מחשבוני כלים נוספים

חדש ב-  
עדף+



במלחמת יום כיפור אביו של עופר חורש היה בשירות מילואים, אחיו דודי היה חייל בפלחה"ן צנחנים | הוא משתף תמונה שלא ישכח כל ימי חייו: מסלון ביתו ראה שיירת מכוניות עוצרת ליד הבית ואת אמו רצה לקראתה בהיסטריה וצועקת מילה אחת: מי?

## לחיות עם השכול



מאת עופר חורש

הפעם הבאה ששמענו על דודי הייתה ב-24 באוקטובר 1973. בבוקר נכנסה לתוקף הפסקת האש וחשבנו שעברנו את המלחמה בשלום. שעות אחה"צ, אני יושב לבד בסלון ביתנו במושב, אחיותיי אצל חברה ואמא יושבת במרפסת של השכנה עם עוד חברות. פתאום אני רואה שיירת מכוניות עוצרת ליד הבית. אני יוצא החוצה ורואה תמונה שלא אשכח כל ימי - אמא רצה לקראתה בהיסטריה וצועקת מילה אחת: מי?

מבחינתה היא הבינה שאיבדה או את בנה או את בעלה. אחות המושב ניגשת אלי ולוחשת לי שתי מילים: דודי נפל!

אמא מנסה לשכנע את דודי שימתין בבית, כי בינתיים אף אחד לא קרא לו. אבא באותו זמן היה בשירות מילואים, דודי מודיע שהוא חייב לחזור לצבא. נפרד מאמא בחיבוק ובנשיקה ואמא בוכה. הוא מחבק ומנשק את אחיותיי הצעירות, ואיתי הוא מסתפק בכיף חזק על הכתף ובלחיצת יד. היינו בטוחים שתוך מספר ימים הכל יסתיים בעוד ניצחון מהיר.

### הפרידה מדודי

דודי יוצא מהבית כשעה לפני פרוץ מלחמת יום הכיפורים. וכך, שעה לפני המלחמה, נפרדנו מדודי לעולמים! לא ראינו אותו יותר, גם לא שמענו את קולו (אפילו טלפון לא היה לנו בבית).

52 שנים אני חי עם השכול. הייתי בן 16 כשאחי הגדול דודי ז"ל נפל במלחמת יום הכיפורים, בקרב ממערב לתעלת סואץ. דודי הספיק לשרת 11 חודשים כחייל בפלחה"ן צנחנים. כשפרצה המלחמה ביום הכיפורים ב-6 באוקטובר 1973, דודי וחבריו מחטיבת הצנחנים היו בבית בחופשה. באותה שבת, בסביבות 11 בבוקר, מגיע חברו של דודי לכיתה ומספר שיש גיוס חירום במגרש הכדורגל במושב. הם מחליטים ללכת להתייגע עם חבר נוסף ואני מלווה אותם. הם מתייעצים, מתלוצצים ומבינים שכנראה פורצת מלחמה. דודי חוזר איתי הביתה, אורה את התרמיל ואומר לאמא ואחיותיי שהוא חייב לחזור לבסיס, שעומדת לפרוץ מלחמה!

המשך בעמוד הבא <<<

**השתנו המילים**

נהגתי להשתמש במילים יפות מילים שמדברות על שמחה שמספרות חלומות,

מילים של תקווה ושל אהבה על ילדים, על פרחים ועוד דברים טובים.

פתאום בלילה אחד לקראת סוף המלחמה, השתנו המילים.

באותו לילה דודי אחי לא עמדת במקום הנכון, לא נצבת בשורה המתאימה. באותו לילה אולי לא התכופת מספיק.

ומאז השתנו המילים.

במקום אחי הגדול לצידי אתה רק בחלום במקום לכתוב על אהבה אני ניצב ליד המצבה.

המשפחה מלוכדת, אבא חזק – שורד שואה שעלה לארץ לבדו, בגיל 15, אחרי שאיבד את כל משפחתו בשואה, הקים משפחה, נלחם בכל מלחמות ישראל, ובמלחמה הראשונה שבנו נלחם, הוא הופך לאב שכול!

אמא לא התגברה, איבדה את כל שמחת החיים ונפטרה צעירה בגיל 54. לפני כשנה הופעתי בכנסת בדיון בעניין אחים שכולים, סיפרתי שבאותה תקופה אף אחד לא התייחס אלינו האחים ואם רק היינו מקבלים יעוץ מתאים, אולי אמא הייתה זוכה לחיים ארוכים יותר.

**זיכרון והנצחה**

בעניין הזיכרון וההנצחה לדודי שהיה ספורטאי מצטיין, בשנים הראשונות לאחר נפילתו קיימנו מרוץ רב משתתפים במושבי: "מרוץ האתגר".

אני משתתף בכל שנה בטקס יום הזיכרון במושבי ומידי שנה כותב ומקריא קטע אישי לזכרו.

לפני מספר שנים הצטרפתי לפעילות בעמותת "האחים שלנו". עמותה העוזרת ומקיימת פעילויות לאחים שכולים.

**המשך מהעמוד הקודם <<<**

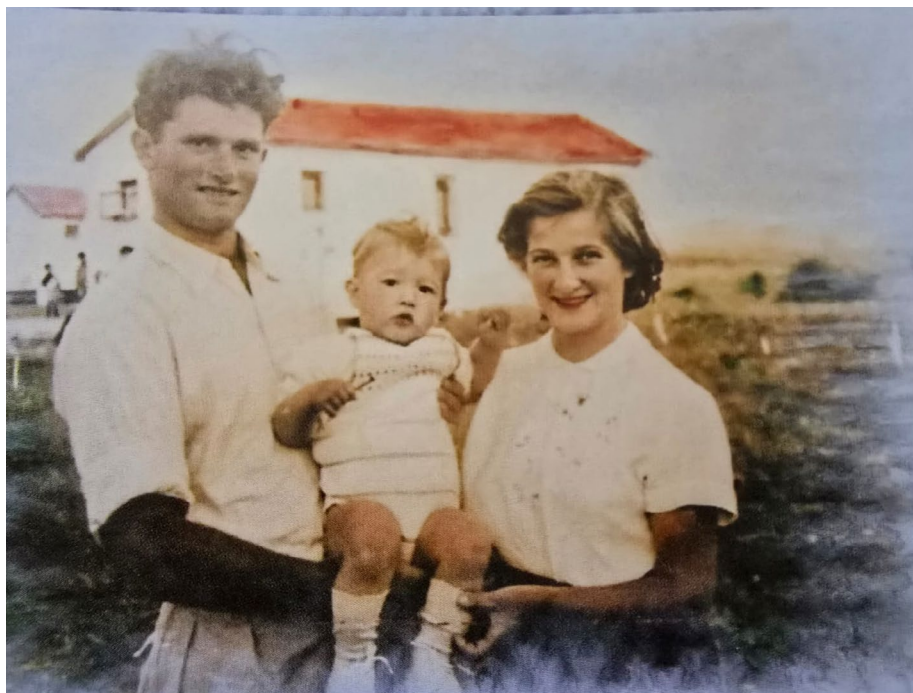
מתברר שדודי נפל חמישה ימים לפני כן בשמחת תורה, 19 באוקטובר ונקבר בקבורה זמנית ב... בארי, ורק בקיץ 1974 התקיימה הלוויה צבאית ודודי נקבר בהר הרצל בירושלים. כמה סימבולי שאחרי 50 שנה חברי בארי שנרצחו נקברו בקבורה זמנית מחוץ לבארי!

מאז אותו יום אני אח שכול שחי לצידי של השכול ובן למשפחה שכולה.



**לגדול בצילו של השכול**

רק בן 16 והחיים השתנו. אני בגיל הטיפש עשרה, ההורים קיבלו תמיכה ואנחנו האחים היינו שקופים לחלוטין. אין תמיכה, אין עזרה ואין מי שיתן יעוץ! עובר תקופה לא פשוטה, ההורים באבל ואני שואל את עצמי: בשביל מה להשקיע בלימודים, אם מתים צעירים? לקח לי זמן להבין שאני צריך לארגן את החיים שלי ולעשות זאת בשני קווים מקבילים. מצד אחד לחיות את החיים, ללמוד, להצליח ולדאוג לעצמי ולמשפחתי. במקביל להנציח את דודי לזיכרון.



**המשך בעמוד הבא <<<**

## יום כיפור תשפ"ו

## המשך מהעמוד הקודם &lt;&lt;&lt;

לפני קצת יותר משנתיים ביקשו ממני להצטרף למיזם "האחים של 73". במסגרת המיזם לציון 50 שנים למלחמת יום הכיפורים, חיברו תשעה אחים ואחיות שכולים מיום כיפור ליוצרים ישראלים. לכתיבה ושירה לזכרם של הנופלים וסיפור האחים. מכיוון שאני כותב שירים, נתבקשתי להצטרף לפרויקט וחיברו אותי ליוצרת והזמרת המוכשרת לאה שבת.

אני כתבתי את המילים לשיר לזכרו של דודי ז"ל: "השתנו המילים", לאה שבת הלחינה ומבצעת ואת הקליפ ניתן לראות ביוטיוב "השתנו המילים". השיר מושמע מידי פעם ברדיו ומהווה זיכרון מיוחד לדודי.

הערב המיוחד לציון 50 שנה למלחמת יום הכיפורים היה מתוכנן להתקיים ב-24 באוקטובר 2023, בדיוק 50 שנים ליום שקיבלנו את הבשורה המרה.

אבל ב-7 באוקטובר, כשבועיים לפני המועד המתוכנן, כל חיינו השתנו, המחזל הגדול של 2023 נופל בדיוק 50 שנה למחזל הגדול הקודם, יום הכיפורים 1973. יום פרוץ המלחמה של 2023 נפל על שמחת תורה, בדיוק ביום נפילתו של דודי, שמחת תורה 1973!

אנחנו עם מיוחד. חשוב לי לציון שלמרות שעברו כל כך הרבה שנים, החברים של דודי לפלחה"ן צנחנים, עדיין בקשר איתנו, מגיעים לטקסים ולאזכרות ולפני מספר שנים צירפו אותי לקבוצת הרכיבה על אופניים שלהם!

באוקטובר 2023 תיכננו מסע אופניים לזכרו של דודי, שנאלצנו לדחות במספר חודשים, כמו שנדחה ערב השירה של "האחים של 73".

בכל השנים שעברו אני שואל את עצמי: מה היה אילו דודי היה בחיים? מה היה עושה? איך החיים שלי היו שונים? למה לא זכה להכיר את האחיינים שלו וגם את הילדים שלי.

לחברים של דודי יש ילדים ונכדים והוא לא זכה להביא ילדים לעולם, והוא ונשאר לעולמים בן 19!!

## תקווה לאחדות

ימים לא קלים עוברים על כולנו, משפחת השכול גדלה בקצב מפיח. בתחילת המלחמה כתבתי שיר: "לא רצינו לגדול", ולא האמנתי כמה היא ממשיכה לגדול!

המלחמה מקשה על כולנו, האווירה לא קלה: עוד נופלים, פצועים רבים ועדיין יש חטופים בעזה!

לא חסרים לנו אויבים מבחוץ, אבל... האויב הכי משמעותי הוא האויב מבית. השנאה משני צידי המתרס הפוליטי הולכת ומעמיקה והיא יכולה להביא אותנו לחורבן בית שלישי.

אימי זכרונה לברכה, כשהיו מחלוקות קשות בעם, סיפרה לי תמיד מה אמרו הגויים לפני עלייתם לארץ ישראל ב-1948: "תיסעו לארץ ישראל, אתם היהודים, שם כבר תאכלו אחד את השני!"

הקיצוניים מימין ומשמאל איבדו כיוון וחייבים להבין שלא הכל שחור או לבן ולנסות להבין גם את הצד השני. חישובו על הנופלים הרבים שהקריבו את חייהם על מנת שאנחנו נמשיך לחיות. הם נפלו למען כולנו. למענם ולזכרם אני מבקש: תורידו בבקשה את הלהבות!!!!

שתהיה לכולנו שנה טובה, שנזכה לראות במהרה את שובם של כל החטופים.

ושהיה קצת... יותר משעמם במדינה שלנו.



## אמש

דודי אחי

אמש ראיתי אותך

אמש נפגשתי איתך

שמעתי אותך

שוחחתי איתך

דיברנו על נושאים של יום יום

חיינו, כאילו הכל כרגיל

גם בשבוע שעבר נפגשנו

גם בחודש שעבר ראיתי אותך

גם בשנה שעברה שמעתי אותך

וכך גם לפני 5 שנים ו 10 שנים

וכך אחי אנחנו נפגשים בלילות כבר 50

שנים.

אז למה דודי

למה אחי היקר והגדול

למה אנחנו נפגשים

.... רק בחלום??

## בין יום הכיפורים לשמחת תורה

בין יום הכיפורים לשמחת תורה

עוברים רק 13 ימים

בין יום הכיפורים לשמחת תורה

חלפו בדיוק 50 שנה!

בין יום הכיפורים לשמחת תורה

רק גדל המחזל

בין יום הכיפורים לשמחת תורה

סבלנו בגלל חטא היוהרה

בין יום הכיפורים לשמחת תורה

האופוריה לא פסקה

ושנאת אחים רק התעצמה!

בין יום הכיפורים לשמחת תורה

ניצלנו בזכות גבורת החיים, הנופלים

והפצועים

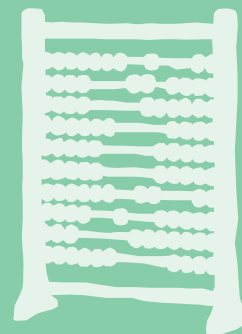
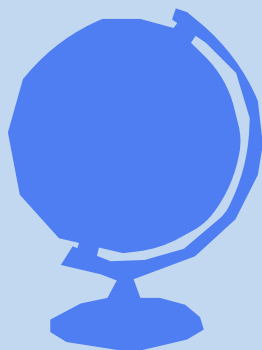
שנלחמו ביחד!!

וכדאי שנזכור את המילה...: ביחד!!

(ערב שמחת תורה תשפ"ה)

לצפייה בשיר "השתנו המילים" - לחצו כאן

הכותב הינו יו"ר מחוז ירושלים, לשכת סוכני הביטוח



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 <

## מגדל מוכרת 51% ממניותיה בקניון הזהב למליסרון תמורת 818 מיליון שקלים

הקניון הממוקם בראשון לציון מוחזק כיום בידי מגדל (75%) והאחים גינדי (25%)

להשכרה של 34,700 מ"ר וסביבו 1,850 מקומות חנייה. בימים אלה נמצא הקניון בתהליך מתקדם להוספה של כ-7,000 מ"ר שטחי מסחר. נמסר כי הקניון מארח כ-25,000 מבקרים ביום וכ-40,000 בתקופות חגים, ומשרת מגוון רחב של לקוחות. נכון להיום, פועלים בקניון כ-400 בתי עסק, בהם רשתות מובילות ושדרות מותגי פרימיום.

**אופיר שריד**, מנכ"ל מליסרון: "מליסרון ממשיכה לחזק את שלוש זרועותיה - קניונים, משרדים ומגורים. העסקה עליה הודענו מצטרפת לשלל המהלכים שביצענו בשנים האחרונות לחיזוק פעילות הליבה שלנו במטרה להביא להמשך צמיחה והתפתחותה העסקית של מליסרון. קניון הזהב הוא קניון ותיק שנהנה מציבור מבקרים גדול וקבוע, עם מגוון חנויות עשיר, ויחד עם הניסיון המקצועי הרב שלנו והיכולת לשלבו עם המותג המוכר והמוביל "קניוני עופר", אנו מזהים בו פוטנציאל גדול להשבחה".

**אח מגדלי**, מנהל חטיבת ההשקעות במגדל ביטוח ופיננסים: "קניון הזהב הוא מהוותיקים, המובילים והמוכרים בישראל. להערכתנו, השותפות עם מליסרון וניהולה יאפשרו למקסם את הפוטנציאל של הקניון ויסייעו להמשך הצלחתו".



אח מגדלי | צילום: ניקולה וסטהפל

קבוצת הנדל"ן **מליסרון** חתמה על הסכם עם **מגדל ביטוח ופיננסים** לרכישת זכויות בקניון הזהב. על פי ההסכם, מליסרון תרכוש ממגדל 51% מהזכויות במקרקעין עליהם ממוקם קניון הזהב בראשון לציון, תמורת 818 מיליון שקלים, עם אפשרות להגדלת הזכויות בעתיד עד ל-70% וזאת בהתקיים תנאים או נסיבות מסוימות שנקבעו בהסכם.

כיום מוחזק הקניון בבעלות מגדל (75%) והאחים **משה ויגאל גינדי** (25%). לאחר השלמת העסקה יוחזק קניון הזהב על ידי מליסרון ומגדל, כאשר ניהול הקניון יבוצע על ידי מליסרון. השלמת העסקה כפופה לקבלת אישור רשות התחרות.

לפי ההסכם שנחתם, מליסרון תקבל אופציה לתקופה של חמש שנים לרכוש ממגדל 9% נוספים, כך שחלקה בקניון יגיע ל-60%. אם היא תרכוש זכויות רק ממגדל, יפעלו השתיים יחדיו לרכוש חלק מזכויות האחים גינדי, כך שחלקה של מליסרון יגיע עד ל-70%.

קניון הזהב ממוקם בראשון לציון והינו מהקניונים הוותיקים והמוכרים בישראל. הקניון בנוי על שטח של כ-27 דונם עם שטח עילי בנוי



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



בין התיקים

## האם "אבא ואמא" לעסקה מקנים לכם ביטחון אמיתי?

ההסכם.

נוכחות של גורם חזק ומוכר מאחורי העסקה מעניקה לכם שקט נפשי וביטחון כלכלי, בידיעה שגם בנושאים שלא עוגנו בכתב (כי הרי אי אפשר לחזות כל תרחיש), יש לכם על מי לסמוך. שיקלו אם זהו הגב שאתם צריכים כדי לוודא שהעסקה תתבצע בפשטות, ביעילות, ובהצלחה רבה, ושמפעל חייכם ימשיך לשגשג.

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

בעולם המורכב של מכירת תיקי ביטוח, עסקה ישירה בין סוכן לסוכן, למרות יתרונותיה לכאורה, סומנת בחובה לא מעט אי-ודאויות. לעומת זאת, שילוב של גוף גדול, אמין ויציב בתהליך הרכישה יכול להוות יתרון משמעותי וערובה לביטחון שלכם.

גוף כזה מביא עמו ניסיון עשיר, כלים מקצועיים מתקדמים, ותמיכה בלתי מתפשרת אשר תורמים באופן ישיר להצלחת העסקה. הוא למעשה משמש כ"אבא ואמא" לעסקה - הוא מספק גיבוי כלכלי איתן, מלווה את התהליך באופן צמוד לכל אורך הדרך, ומבצע התאמה מדויקת בין הסוכן הוותיק לסוכן החדש לכל אורך הדרך, לרבות ובמיוחד לאחר חתימת

# 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.



## בנק ישראל מותיר את הריבית על 4.5% זו הפעם ה-13 ברציפות

האינפלציה נותרת בחלקו העליון של היעד, שוק העבודה הדוק והבנייה ממשיכה לעלות - אך אי הוודאות הגיאופוליטית והפיסקלית מעכבת שינוי במדיניות

0.7%. הביקוש לעובדים עדיין גבוה, בין היתר בשל מחסור בעובדים לא ישראלים. במקביל, השכר במגזר העסקי גדל בקצב שנתי של 4.2%, מה שמעיד על לחצי שכר מתמשכים שעשויים להזין את האינפלציה.

**ענף הבנייה: פעילות ערה לצד האטה במחירים.** הבנייה בישראל ממשיכה להיות מנוע פעילות מרכזי. מספר התחלות הבנייה והיתרי הבנייה הוסיף לעלות ונשאר גבוה במונחים שנתיים. עם זאת, משך זמן הבנייה התארך ל-36 חודשים בממוצע, עקב מחסור בעובדים בענף. מלאי הדירות הלא מכורות המשיך לעלות מאז אפריל 2022, ובמקביל ירד מספר העסקאות, במיוחד בדירות חדשות. מחירי הדירות ירדו מתחילת השנה ב-1.4%, והקצב השנתי התמתן ל-1.6%. סעיף שכר הדירה בחוזים חדשים ומתחדשים עלה ב-4.3% בשנה האחרונה, נתון שמצביע על דביקות מסוימת במחירי הדירה.



פרופ' אמיר רון,  
נגיד בנק ישראל |  
צילום: דוברת בנק ישראל

**בנק ישראל** הודיע השבוע (ב') כי הריבית במשק נותרת ללא שינוי ברמה של 4.5%. בכך נרשמת הפעם ה-13 ברציפות שבה הריבית נשארת על כנה, מאז ינואר 2024 - אז הופחתה מ-4.75% ל-4.5%. מדובר בפרק זמן חריג באורכו שבו בנק ישראל משאיר את המדיניות המוניטרית יציבה, על רקע חוסר הוודאות הגיאופוליטית והאתגרים הכלכליים הניצבים בפני המשק.

החלטת הוועדה המוניטרית של הבנק התקבלה על רקע התעצמות הלחמה ברצועת עזה והחמרה ניכרת בסנטימנט הבינלאומי כלפי ישראל. בבנק ישראל מציינים כי סביבת אי הוודאות נותרה גבוהה, מה שמגביל את מרחב התמרון של המדיניות המוניטרית. אף שהמשק הפגין סימני התאוששות לאחר מבצע עם כלביא, שורת סיכונים ממשיכה לרחף מעל הכלכלה הישראלית - החל מהתמשכות הלחמה ועד לצעדים פיסקליים ממשלתיים שטרם הוכרעו.

**שווקים פיננסיים ומטבע.** מאז החלטת הריבית האחרונה, השקל התחזק ב-1% מול הדולר וב-0.8% מול האירו, כאשר במונחים נומינליים אפקטיביים מדובר בייסוף של 1.2%. מדדי המניות המקומיים המשיכו לעלות בתנודתיות, בעוד פרמיית הסיכון של ישראל (CDS) נותרה גבוהה מזו שלפני מלחמת חרבות ברזל. במקביל, האשראי לעסקים קטנים ובינוניים המשיך לצמוח, ושיעור הפיגורים מעל 90 יום נותר נמוך.

**הקשר הגלובלי.** גם בזירה הבינלאומית התמונה מעורבת. בארה"ב ניכרים סימני האטה בשוק העבודה על רקע צעדי מדיניות כלכלית, והפדרל ריזרב הוריד את הריבית ברבע אחוז. בגוש האירו נמשכת האטה, אך האינפלציה נותרה סביב 2%. בסין נרשמה התאוששות מתונה עם יציבות ביצוא הסחורות. נתוני הצמיחה בארה"ב לרבעון השני עודכנו כלפי מעלה ל-3.8%, אך שיעור האבטלה טיפס ל-4.3%.

בבנק ישראל מדגישים כי תוואי הריבית העתידי ייקבע בהתאם להתכנסות האינפלציה ליעד, יציבות השווקים הפיננסיים, הפעילות הכלכלית והמדיניות הפיסקלית. יחד עם זאת, אי הוודאות הביטחונית מכתובה זהירות רבה. ההחלטה המוניטרית הבאה צפויה להתפרסם ב-24 בנובמבר 2025.

ההחלטה להותיר את הריבית ללא שינוי בפעם ה-13 ברציפות משקפת את המתח בין הצורך לבלום אינפלציה לבין הצורך לתמוך בצמיחה וביציבות כלכלית. במציאות שבה גורמים ביטחוניים ופיסקליים משפיעים על התחזיות לא פחות מהנתונים הכלכליים עצמם, בנק ישראל מעדיף זהירות על פני נטילת סיכון.

**אינפלציה: ירידה קלה אך תנודתית.** ב-12 החודשים האחרונים עמד קצב האינפלציה על 2.9%, בחלקו העליון של יעד היציבות (3%-1%). מדד המחירים לצרכן לחודש אוגוסט עלה ב-0.7%. בבנק מציינים כי מתחילת השנה ניכרת תנודתיות, כאשר רכיבים בלתי סחירים מתייקרים בקצב שנתי של 3.6%, בעוד רכיבים סחירים דווקא התמתנו ל-1.7%. התחזיות והציפיות משוק ההון מצביעות על אינפלציה קרובה לגבול העליון של היעד בחודשים הקרובים, עם אפשרות לחצייתו, אך צופים התמתנות בתחילת 2026.

**תחזית מקרו: צמיחה לצד גירעון מתרחב.** חטיבת המחקר של בנק ישראל עדכנה את התחזית המקרו כלכלית. בהנחה שהמלחמה תימשך בעצימות משתנה עד לרבעון הראשון של 2026, התוצר צפוי לצמוח ב-2.5% בשנת 2025 וב-4.7% ב-2026. שיעור האבטלה הרחבה צפוי לעמוד בממוצע על 3.4% בשנים אלו. האינפלציה לשנת 2025 צפויה לעמוד על 3% ולרדת ל-2.2% ב-2026. עם זאת, הגירעון התקציבי צפוי להתרחב ל-5.1% מהתוצר ב-2025 ולרדת ל-4.3% ב-2026, בעוד יחס החוב-תוצר יעמוד סביב 71%. בבנק מזהירים כי כל סטייה בתרחיש הביטחוני, אם בהארכת הלחמה או בהפסקתה המוקדמת, תשפיע משמעותית על נתוני התחזית.

**שוק העבודה: מתיחות מתמשכת.** למרות האימום הביטחוניים, שוק העבודה ממשיך להישאר הדוק. שיעור האבטלה הרחבה של גילאי העבודה העיקריים ירד באוגוסט ל-3.1%. עם זאת, שיעור ההשתתפות ירד בחודשי הקיץ, ושיעור הנעדרים עקב שירות מילואים עמד על

# 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.

## קרנות הנאמנות גייסו בספטמבר 3.4 מיליארד שקלים - בהובלת הקרנות הכספיות

הקרנות האקטיביות נהנו מגיוסי אג"ח מדינה, הקרנות הפסיביות רשמו פעילות מעורבת, והמשקיעים ממשיכים לנטוש מניות בישראל לטובת מניות בחו"ל | בתשפ"ה הסתכמו הגיוסים בכ-77 מיליארד שקלים

כגורם המרכזי, עם גיוס של כ-555 מיליון שקלים. אחריה ניצבה קטגוריית אג"ח כללי עם כ-535 מיליון שקלים, וקטגוריות נוספות - בהן מניות בחו"ל, חברות והמרה, אג"ח בחו"ל וקרנות גמישות - הוסיפו גם הן גיוסים. הקטגוריה היחידה שרשמה פדיונות הייתה מניות בישראל, עם ירידה של כ-205 מיליון שקלים.

### קרנות פסיביות: מגמה מעורבת בין מחקות לסל

בקרנות הפסיביות נרשם גיוס צנוע יחסית של כ-55 מיליון שקלים בלבד. הקרנות המחקות גייסו כ-375 מיליון שקלים, בהובלת קטגוריית מניות בחו"ל (כ-480 מיליון שקלים), אך קרנות הסל פדו כ-320 מיליון שקלים. גם כאן נמשכה המגמה של יציאת כספים מקרנות מניות בישראל, שפדו יחד מעל מיליארד שקל, בעוד קרנות מניות בחו"ל נהנו מגיוסים דומים.

המשך בעמוד הבא <<<

תעשיית קרנות הנאמנות סיכמה את ספטמבר 2025 עם גיוסים בהיקף כולל של כ-3.4 מיליארד שקלים, כאשר עיקר התרומה הגיעה מהקרנות הכספיות, שגייסו כ-1.95 מיליארד שקלים. בסיכום שנת תשפ"ה, היא מסתיימת עם גיוסים מרשימים של כ-77 מיליארד שקלים, נתון המדגיש את האטרקטיביות של אפיקי הקרנות בקרב הציבור בתקופה המאופיינת באי ודאות כלכלית ובתנודתיות בשווקים. הנתונים נכונים ל-28 בספטמבר 2025 ואינם כוללים את שני הימים האחרונים של החודש.

### קרנות אקטיביות: אג"ח מדינה חוזר למרכז הבמה

הקרנות האקטיביות המסורתיות רשמו בספטמבר גיוסים של כ-1.4 מיליארד שקלים. לראשונה זה שנים, קטגוריית אג"ח מדינה בלטה

#### תעשיית הקרנות - כניסה ויציאת כספים - 2025

סוג הקרנות	סה"כ	ספטמבר	אוגוסט	יולי	יוני	מאי	אפריל	מרץ	פברואר	ינואר
אקטיביות מסורתיות	16,860	1,385	1,840	3,930	1,600	1,150	-165	680	2,715	3,725
אקטיביות כספיות	27,135	1,950	4,160	3,540	2,230	4,355	5,190	3,865	-1,250	3,095
<b>סה"כ אקטיביות</b>	<b>43,995</b>	<b>3,335</b>	<b>6,000</b>	<b>7,470</b>	<b>3,830</b>	<b>5,505</b>	<b>5,025</b>	<b>4,545</b>	<b>1,465</b>	<b>6,820</b>
קרנות מחקות	8,305	375	455	1,840	1,355	815	190	530	1,000	1,745
קרנות סל	6,370	-320	405	3,200	1,025	-5	750	-760	1,495	580
<b>סה"כ פסיביות</b>	<b>14,675</b>	<b>55</b>	<b>860</b>	<b>5,040</b>	<b>2,380</b>	<b>810</b>	<b>940</b>	<b>-230</b>	<b>2,495</b>	<b>2,325</b>
<b>סה"כ תעשייה</b>	<b>58,670</b>	<b>3,390</b>	<b>6,860</b>	<b>12,510</b>	<b>6,210</b>	<b>6,315</b>	<b>5,965</b>	<b>4,315</b>	<b>3,960</b>	<b>9,145</b>

מקור: מיטב בית השקעות

\* במיליוני שקלים | נכון ל-28.09.2025

#### סך נכסי תעשיית הקרנות - 2025

סוג הקרנות	ספטמבר	אוגוסט	יולי	יוני	מאי	אפריל	מרץ	פברואר	ינואר
אקטיביות מסורתיות	213.0	210.7	204.4	201.1	193.1	188.1	185.9	187.7	183.6
קרנות כספיות	180.5	177.9	173.5	169.1	167.1	162.8	157.8	152.4	153.2
<b>סה"כ קרנות מנהלות</b>	<b>393.5</b>	<b>388.6</b>	<b>377.9</b>	<b>370.2</b>	<b>360.2</b>	<b>350.9</b>	<b>343.7</b>	<b>340.1</b>	<b>336.8</b>
קרנות סל	201.4	199.4	196.4	190.8	179.4	171.2	104.1	172.8	172.2
קרנות מחקות	122.1	120.0	118.1	114.8	109.1	104.4	169.0	105.4	105.6
<b>סה"כ קרנות פסיביות</b>	<b>323.5</b>	<b>319.4</b>	<b>314.5</b>	<b>305.6</b>	<b>288.5</b>	<b>275.6</b>	<b>273.1</b>	<b>278.2</b>	<b>277.8</b>
<b>סה"כ כלי</b>	<b>717.0</b>	<b>708.0</b>	<b>692.4</b>	<b>675.8</b>	<b>648.7</b>	<b>626.5</b>	<b>616.8</b>	<b>618.3</b>	<b>614.6</b>

מקור: מיטב בית השקעות

כל הוזכרות שמורות, אין לשכפל, להעתיק, לצלם, לתרגם, לאחסן במאגר מידע, לשדר או לקלוט 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.

להתרחב גם על רקע תנודתיות מקומית ובינלאומית. מגמות מרכזיות נכרות: עלייה באטרקטיביות של אג"ח מדינה בקרנות האקטיביות, המשך בריחה ממניות בישראל לעומת עניין גובר במניות בחו"ל, ועמידה יציבה של הקרנות הכספיות בחזית הגיוסים. עם נכסים מנוהלים בהיקף של 717 מיליארד שקלים, התעשייה נכנסת לרבעון האחרון של השנה בעמדת כוח, אך גם עם רגישות גבוהה להתפתחויות הכלכליות והביטחוניות.

### סיכום הגיוסים בשנת תשפ"ה

- תעשיית הקרנות צמחה מ-558.0 מיליארד שקלים בראשית השנה ל-717.0 מיליארד שקלים בסופה.
- חלק מהגידול, כ-81.7 מיליארד שקלים נבע מעליית ערך ההשקעות וחלק נוסף נבע מהגיוסים בסך של 77.3 מיליארד שקלים.
- הגיוסים התפלגו באופן הבא: הקרנות הכספיות גייסו כ-29.2 מיליארד שקלים, הקרנות הפסיביות הוסיפו גיוס של כ-26 מיליארד שקלים והקרנות

### המשך מהעמוד הקודם <<<

### הקרנות הכספיות: מגייסות פחות, אך עדיין מובילות

למרות ירידה לעומת חודשים קודמים, הקרנות הכספיות המשיכו להוביל את התעשייה, עם גיוסים של כ-1.95 מיליארד שקלים - מתוכם כ-1.65 מיליארד שקלים בקרנות שקליות ועוד כ-300 מיליון שקל בקרנות דולריות.

### היקף נכסים מנוהל מתרחב

בסוף ספטמבר 2025 עמד סך הנכסים המנוהל בתעשייה על כ-717 מיליארד שקלים, לעומת 708 מיליארד שקלים בסוף אוגוסט. העלייה מוסברת הן בגיוסים נטו (כ-3.4 מיליארד שקלים) והן בעליית ערך של כ-5.6 מיליארד שקלים בשוקי ההון. מתוך הסכום הכולל, כ-393.5 מיליארד שקלים מנוהלים בקרנות האקטיביות (כולל 213 מיליארד שקלים בקרנות מסורתיות ו-180.5 מיליארד שקלים בקרנות כספיות)

וכ-323.5 מיליארד שקלים בקרנות הפסיביות (201.4 מיליארד שקלים בקרנות סל ו-122.1 מיליארד שקלים בקרנות מחקות).

### תנודתיות בשווקים העולמיים

בסקירתו מציין נאור כהן, מנהל קשרי יועצים במיטב בית השקעות, כי חודש ספטמבר התאפיין בחוסר יציבות בשווקים: בארה"ב המדדים המובילים סיכמו את החודש בעליות - הדאו ג'ונס עלה ב-1.5%, S&P500 הוסיף 2.8% והנאסד"ק זינק ב-4.8%. באירופה, הדאקס הגרמני ירד ב-0.7%, בעוד שבאסיה נרשמה קפיצה חדה של 6.2% במדד הניקי" היפני. בישראל המגמה הייתה מעורבת: מדד ת"א 35 ות"א 125 עלו ב-1.9% ו-1.2% בהתאמה, אך מדד ת"א 90 ירד ב-1.1%. אג"ח ממשלתיות וקונצרניות השיגו תשואות חיוביות של כ-0.4% ו-0.35% בהתאמה.

תעשיית הקרנות ממשיכה

### סיכום גיוסים/פדיונות בתעשיית הקרנות - שנת תשפ"ה

קטגוריה	קרנות מנוהלות אקטיביות	קרנות מחקות	קרנות סל	סה"כ פסיביות	סה"כ כולל
גמישות	498				498
מניות בארץ	5,276	6,432	7,524	13,955	19,231
מניות בחו"ל	-364	2,012	5,232	7,244	6,881
ממונפות ואסטרטגיות	676		-82	-82	594
קרן כספית	29,174				29,174
אג"ח בארץ - מדינה	2,612	603	104	708	3,320
אג"ח בארץ - חברות והמרה	3,714	3,387	135	3,523	7,237
אג"ח בארץ כללי	10,388	-34	-49	-82	10,306
אג"ח בחו"ל	-1,045	587	147-	440	-605
לתושבי חוץ בלבד	-2				-2
אגד קרנות	364				364
נכסים דיגיטליים		-5	51	46	46
סחורות		218	20	238	238
סה"כ קרנות מנייתיות (גמישות, מניות בארץ ובחו"ל)	5,411	8,444	12,755	21,200	26,610
סה"כ	51,292				77,282
סה"כ (בנטרול כספיות)	22,118	13,201	12,789	25,989	48,108

\* במיליוני שקלים | נכון ל-28.09.2025

מקור: מיטב בית השקעות

### המשך בעמוד הבא <<<

- בקרנות הפסיביות הגיוס נחלק בצורה די מאוזנת בין הקרנות המחקות שגייסו כ-13.2 מיליארד שקלים, וקרנות הסל שגייסו סכום של כ-12.8 מיליארד שקלים.
- בקרנות המחקות עיקר הגיוס הגיע אל קטגוריית מניות בישראל, שגייסה כ-6.4 מיליארד שקלים, אחריה קטגוריית חברות והמרה שסיימה את תשפ"ה עם גיוס של כ-3.4 מיליארד שקלים וקטגוריית מניות בחו"ל שגייסה כ-2 מיליארד שקלים.
- בקרנות הסל הקטגוריה המגייסת ביותר (כמו במחקות) הייתה זו של מניות בישראל שגייסה כ-7.5 מיליארד שקלים וקרנות מניות בחו"ל הוסיפו גיוס של כ-5.2 מיליארד שקלים - סך הגיוס לשתי הקטגוריות האלה בלבד זהה כמעט לסך הגיוס הכולל בקרנות הסל.

המשך מהעמוד הקודם <<<

- האקטיביות המסורתיות גייסו במהלך תשפ"ה כ-22.1 מיליארד שקלים.
- בקרנות האקטיביות המסורתיות הגיוס הגבוה ביותר הגיע לקטגוריה אנ"ח כללי שגייסה כ-10.4 מיליארד שקלים (כמחצית מהגיוס הכולל בקרנות המסורתיות), אחריה קטגוריית מניות בישראל שסיימה את השנה העברית עם גיוס של כ-5.3 מיליארד שקלים, קטגוריית חברות והמרה הוסיפו גיוס של כ-3.7 מיליארד שקלים וקרנות אנ"ח מדינה גייסו כ-2.6 מיליארד שקלים.
- בקרנות הכספיות רוב הגיוס הגיע אל הקרנות הכספיות השקליות שגייסו כ-24.35 מיליארד שקלים. הקרנות הכספיות הדולריות תרמו לגיוס סכום של כ-4.85 מיליארד שקלים.

## מגדל שוקי הון מעריכה: "תכנית טראמפ" תוכל לתמוך באפשרויות צמיחת הכלכלה הישראלית



האמריקאיות אחרי השנים 2021-22, לכן למרות המהלך המרשים והעליות החדות שהציגה בשנה האחרונה ששלחו את המדדים המובילים להיסחר סביב רמות שיא, עוד יש לה לאן להתקדם".

אחרי שהמסחר אתמול (ג') נפתח בעליות משמעותיות על רקע "תכנית טראמפ" לסיום המלחמה בעזה ושחרור החטופים, במגדל שוקי הון מעריכים כי בטווח הבינוני-ארוך תכנית זו צפויה לחזק את הסנטימנט החיובי בבורסה בתל-אביב.

מבית ההשקעות נמסר כי "אמנם מדובר בנושאים גיאופוליטיים, אולם יש להם השפעות כלכליות. הסכם שמה, בהנחה ויתקבל על-ידי חמאס, יוכל לתמוך באפשרויות הצמיחה של הכלכלה הישראלית, בין היתר באמצעות הרחבת הסכמי אברהם מול חלק ממדינות ערב".

"ההסכם, אם ייצא לפועל, יסייע להגדלת רמת הוודאות בשוק וכך יוכל להקל על בנק ישראל להוריד ריבית, עניין שיספק לשוק דחיפה נוספת קדימה. זאת לאחר שבתחילת השבוע (ב') ציין בנק ישראל בהודעת הריבית כי הוא יתקשה להוריד אותה כל עוד חוסר הוודאות הגבוה ממשיך ללוות את המשק הישראלי".

עוד מציינים במגדל שוקי הון כי "בפרספקטיבה נרחבת יותר על כיוון הבורסה בתל-אביב, היא הגיעה מתימחור נמוך ביחס לבורסות



אמיר צימר, שותף בכיר



שחר שמאי, מנכ"ל



חדש מבית ארביטראד



באתר הקולגות!



ארביטראד  
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 <<<



# 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 השיקה חבילת פתרונות לעובדים זרים בכנס לסוכנים

המנכ"ל שמעון מירון: "אנחנו מביאים בשורה אמיתית לציבור הסוכנים בהצעת ערך משולבת חדשה"



המנכ"ל שמעון מירון בכנס | צילום: יח"צ

לציבור סוכני הביטוח בזכות שיתוף הפעולה שלנו עם גופים מובילים". שלומי גלעד: "הסוכנים הם השותפים האמיתיים שלנו, וכדי להבטיח את הצלחתם, העמדנו לרשותם צוות מקצועי וייעודי, שנבנה במיוחד כדי לספק שירות מהיר ואישי. אנו מאמינים בשותפות ובליווי צמוד לאורך כל הדרך, על מנת לקדם פתרונות יצירתיים ומותאמים אישית לכל לקוח, בהתאם לצרכים המשתנים של השוק".

### הכשרה אירחה מנהלות משרדי סוכנים בחופשה באתונה

הכשרה ביטוח אירחה עשרות מנהלות משרדי סוכנים בביטוח כללי, בחופשה באתונה שביוון.

החופשה כללה מפגש מיוחד עם תרבות אומנות הרחוב העכשווית התוססת, היכרות עם המטבח היווני, מסיבה יונית בטברנה אופנתית וזמן חופשי לפנאי וקניות. "את הקבוצה ליוו מדריכים ישראלים שהצליחו לחבר את הקסם של אתונה ההיסטורית להווה המעודכן", נמסר.

**אבי שלמה**, משנה למנכ"ל, ראש המערך ביטוח כללי ואגף תביעות: "אנו רואים במנהלות המשרדים שותפות משמעותיות לעשייה, אנו קשובים לצרכים, מבינים את האתגרים איתן הן מתמודדות ונותנים דגש לחיזוק המענה המקצועי במהירות ובפשטות. נמשיך להשקיע בהן ולקיים פעילויות ייחודיות לחיזוק הקשר".

חברת הביטוח **הכשרה** קיימה מפגש מיוחד לסוכנים הפועלים בתחום העובדים הזרים להצגת "הכשרה GLOBAL CARE", סל פתרונות מקיף שנועד לתת מענה הן לצורכי המעסיק והן לצורכי העובד הזר. הכשרה קיבלה לאחרונה את אישור **רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון** להתחיל את הפעילות בשוק העובדים הזרים.

**שלומי גלעד**, משנה למנכ"ל ומנהל המטה עסקי בהכשרה, הציג בכנס את הפתרונות הכוללים שיתופי פעולה אסטרטגיים עם גופים מובילים: ביטוח רפואי: הכשרה חתמה על הסכם עם קופת חולים מאוחדת. הפתרון, שנבנה בהתאמה לצורכי העובד הזר, כולל מענה מהיר של פחות מ-90 דקות, שירותי רפואה דחופה, מוקדי חירום, רפואה מקצועית ובתי מרקחת בפריסה ארצית רחבה. לצד ההסכם עם מאוחדת נחתם הסכם גם עם הכללית כחלק מהפתרון הביטוחי.

פתרונות פיננסיים מתקדמים: במסגרת שיתוף פעולה עם חברת הפינטק GMT, מוצעים, בין היתר, פתרון לניהול חשבון עו"ש ייעודי לעובדים, כרטיסי אשראי בינלאומיים נטענים ושירותי העברת כספים בזמן אמת ליותר מ-200 יעדים. מהכשרה נמסר, כי שיתוף פעולה זה מרחיב את הכדאיות לסוכנים, שכן הוא מאפשר להם להציע פתרון משולב של ביטוח ושירותים פיננסיים.

ביטוח חבויות למעסיקים: הכשרה חתמה על הסכם עם חברת האודן העולמית ליצירת כיסוי בתחום חבויות מעסיקים בענף הבנייה.

**שמעון מירון**, מנכ"ל הכשרה: "אנחנו מביאים בשורה אמיתית לציבור הסוכנים בהצעת ערך משולבת חדשה, הפתרונות החדשים שאנו מביאים היום לשוק נבנו על מנת לחזק את השקט הנפשי של העובד, להוריד חסמים ובירוקרטיות מהמעביד ולייצר הזדמנויות עסקיות חדשות



מנהלות משרדי סוכנים של הכשרה בחופשה באתונה | צילום: יח"צ

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

## שירות דיגיטלי חדש בביטוח נסיעות לחו"ל למבוטחי מגדל

השירות באפליקציה של מגדל, בשיתוף עם אייר דוקטור, יאפשר גישה מיידית לרופא בכל מקום בעולם ללא תשלום עבור הטיפול הרפואי

מגדל הוא מודל השירות החדש: Cashless & Claimless - אין צורך לשלם מראש, אין צורך להגיש מסמכים או קבלות, וכל החוויה הופכת לפשוטה ודיגיטלית מקצה לקצה.

**סנדרה אורן**, מנהלת התפעול של מגדל: "השירות החדש שאנחנו משיקים בשיתוף אייר דוקטור מבטא את המחויבות שלנו להקל על לקוחותינו ברגעים קריטיים במהלך נסיעה לחו"ל. השירות מבטיח חוויית שימוש נגישה, מהירה וללא עלות מצד המבוטח- כך שהלקוחות שלנו יכולים לקבל טיפול רפואי איכותי ולהמשיך את הנסיעה בראש שקט, ללא התעסקות בבירוקרטיה".



סנדרה אורן |  
צילום: יח"צ מגדל

**ג'ני כהן דרפולר**, מייסדת שותפה ומנכ"לית אייר דוקטור: "אנחנו שמחים לשתף פעולה עם מגדל ולהציע ללקוחותיה פלטפורמה רפואית בינלאומית המחברת מטיילים לרופאים מוסמכים ברחבי העולם. השירות מתבצע בלחיצת כפתור, בצורה דיגיטלית, מהירה ונוחה - וללא תשלום מצד הלקוח. כך שניתן לקבל טיפול רפואי מידי תוך כדי שמירה על חוויית הטיול".

**מגדל ביטוח ופיננסים** מרחיבה את השירותים הדיגיטליים שלה בביטוח נסיעות לחו"ל, באמצעות שיתוף פעולה בינלאומי עם חברת **אייר דוקטור** (Air Doctor). נמסר כי שיתוף הפעולה יאפשר ללקוחות החברה לקבל טיפול רפואי בחו"ל בצורה נוחה, זמינה ודיגיטלית - ללא תשלום ומבלי להתעסק עם טפסים או הגשת תביעות.

עוד נמסר כי באמצעות האפליקציה של מגדל, יכולים מבוטחי מגדל לאתר רופא קרוב בכל נקודה בעולם, לקבוע תור ולהיפגש עמו במרפאה, בבית המלון או בשיחת וידיאו. השירות כולל גם קבלת ייעוץ רפואי ומרשמים מקומיים. השירות זמין ביותר מ-90 מדינות וב-21 שפות.

נתוני אייר דוקטור מראים כי 80% מהפונים נפגשים עם רופא בתוך שלוש שעות, וב-97% מהמקרים כבר באותו היום. קביעת תור לשיחת וידיאו מתבצעת בממוצע תוך ארבע דקות. בנוסף, במקביל לשירות פועל מוקד ללקוחות 24/7 בעברית ובשפות נוספות, המעניק מענה בכל מצב ובכל זמן. ממגדל נמסר עוד, כי מעבר לנוחות ולזמינות, היתרון המרכזי ללקוחות

## שרית פוקס תנהל את התחומים מיזוגים ורכישות ותכניות ההון ב-IBI Capital

בתפקידה הקודם הייתה משנה למנכ"ל ESOP

מיזוגים ורכישות - שירותי נאמנות (כגון escrow agent ו-paying agent) ותפעול הנדרש בעסקאות השקעה, מיזוגים, רכישות ופרויקטים אסטרטגיים נוספים, תוך שימת דגש על מקצועיות ושירות ברמה גבוהה, לצד אמינות, שקיפות והגנה על האינטרסים של הלקוחות והמשקיעים.

**טל דורי**, מנכ"ל IBI Capital: "אנחנו נרגשים מאוד לקבל את שרית כעמוד תווך מרכזי בניהול תחומי הליבה של IBI Capital והצטרפותה מהווה אבן דרך משמעותית בהמשך הצמיחה והפיתוח של החברה. תחום המיזוגים והרכישות ותחום ה-Equity Plans דורשים מומחיות ומיומנות רבה הנוגעת, בין היתר, להסדרי מיסוי, נאמנות ותפעול בארץ ובחו"ל. הניסיון המקצועי, ההיכרות המעמיקה עם התחום, רמת השירות המוכחת והראייה הרחבה של שרית, יהיו נכס רב ערך לחברה וללקוחותיה, ויתרמו לשיפור השירותים המותאמים ללקוחותינו ולצמיחה עתידית".



שרית פוקס |  
צילום: יח"צ

רו"ח **שרית פוקס** מצטרפת לצוות ההנהלה הבכיר של **IBI Capital** ותעמוד בראש המחלקות המקצועיות בתחומי מיזוגים ורכישות (M&A) ושל תכניות ההון (Equity Plans).

בשני העשורים האחרונים, פוקס כיהנה כמנהלת בכירה בחברת הנאמנות ESOP, כשבשנים האחרונות כיהנה כמשנה למנכ"ל בחברה.

במסגרת תפקידה החדש, פוקס תוביל את התחום המקצועי של שני התחומים האסטרטגיים הבאים:

תכניות ההון - ניהול ותפעול של תכניות תגמול הוני, שירותי נאמנות, מימוש אופציות ומסחר במניות, שירות ללקוחות בארץ ובחו"ל, עמידה בדרישות רגולטוריות והבטחת חוויית משתמש איכותית בהיבטים של טכנולוגיה ותפעול.



# 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 <

## ווישור גלובלטק השלימה את עסקת Hourly - AmTrust הצטרפה

Hourly מתמחה במתן שירותי ניהול שכר לעסקים קטנים ובינוניים, המעסיקים בעיקר עובדים שעתיים

כ-22.5% על ידי AmTrust וכ-38% על ידי כל יתר בעלי המניות של Hourly טרום המיזוג (בעיקר הקרנות המשקיעות).

Hourly מתמחה במתן שירותי ניהול שכר לעסקים קטנים ובינוניים, המעסיקים בעיקר עובדים שעתיים. החברה פיתחה פלטפורמה דיגיטלית המשלבת שירותי שכר, נוכחות, תשלומי מיסים וביטוח תאונות עבודה, במטרה לייעל ולפשט תהליכים אלו. בזכות שילוב של אפליקציית מובייל, ממשק משתמש נוח וחווית לקוח ממוקדת, מציעה Hourly פתרון משולב לעסקים קטנים ובינוניים (שהנו גם תחום הפעילות של החברה בארה"ב) - קהל לקוחות שרבים מהשחקנים המסורתיים מתקשים לשרת באופן אפקטיבי ועילי, מסבירים בווישור גלובלטק.



אמיל וינשל |  
צילום: רמי זרנגר

**אמיל וינשל**, יו"ר ווישור גלובלטק: "השלמת עסקת Hourly הינה מהלך אסטרטגי חשוב עבור ווישור גלובלטק. עם השלמת המהלך, מחזיקה WUS, המרכזת את פעילותנו בארה"ב, בשתי חברות ניהול שכר ובשתי סוכנויות חיתום לביטוח. פעילויות אלה, לצד הפעילות בתחום הביטוח הדיגיטלי, ובתמיכתה של שותפתנו בארה"ב, קבוצת AmTrust, ממצבת אותנו בצורה מצוינת לקראת האצת הצמיחה בארה"ב, בעיקר בתחומים של ביטוח חבות מעבידים וניהול שכר של עובדים שעתיים, וכמובן ענפים נוספים בביטוח כללי בתחום בתי העסק הקטנים והבינוניים. כל זאת, במקביל, להמשך הרחבת פעילותן של ווישור ביטוח ואיילון בשוק בישראל".

קבוצת ווישור גלובלטק עדכנה על השלמת עסקת Hourly והצטרפותה של שותפתה האסטרטגית קבוצת AmTrust לעסקה.

עם השלמת העסקה, החברה הבת WUS, המרכזת את פעילות ווישור בארה"ב, מחזיקה בשתי חברות ניהול שכר, הפועלות כיום באזורים שונים בארה"ב. כמו כן, עם השלמת העסקה, ל-WUS בעלות מלאה בשתי סוכנויות חיתום לביטוח: ווישור דיגיטל (WUD), לה רישיונות במעל ל-30 מדינות בארה"ב ופעילה כיום בעיקר בתחום ביטוח רכוש וחבויות לבתי עסק קטנים ובינוניים וביטוחי סייבר; וחברת Service Insurance Hourly, שהינה סוכנות ביטוח שמתמחה בענף ביטוח חבות מעבידים ותגמולים לעובדים, ולה רישיונות לפעול בתחום זה במרבית המדינות בארה"ב וכיום פעילה בעיקר במדינת בקליפורניה. ל-Hourly יש גם פלטפורמה דיגיטלית לניהול שכר ונוכחות עובדים.

במסגרת העסקה, הוזרמו ל-WUS 13.5 מיליון דולר במזומן, על ידי החברה (5 מיליון דולר), הקרנות המשקיעות (5 מיליון דולר) וקבוצת AmTrust (3.5 מיליון דולר), זאת, כנגד הקצאת מניות בכורה. הקרנות המשקיעות הינן חלק מבעלי מניותיה של Hourly טרום העסקה. קבוצת AmTrust הינה שותפתה האסטרטגית של ווישור בארה"ב, והיא מחזיקה גם בכ-15% ממניות ווישור גלובלטק.

לאחר השלמת העסקה, שיעורי האחזקה בהון המניות של ווישור טכנולוגיות ארה"ב (WUS) הם: כ-39.5% מוחזק על ידי ווישור גלובלטק,

## שם חדש למגן קרדיט: מגן אפיקים

השם החדש נועד לבטא את התפתחותה של החברה

פתרונות במקומות בהם המערכת הבנקאית כושלת. המילה אפיקים מסמלת דרכים חדשות לצמיחה, שיקום ויציבות כלכלית שהחברה סוללת עבור לקוחותיה".

מנכ"ל מגן אפיקים **יניב בר צבי**: "מגן אפיקים מדייקת את הערך המוסף שאנו מספקים ללקוחותינו - פלטפורמה פיננסית שמייצרת הזדמנויות לשיפור איכות החיים של בעלי עסקים ולקוחות פרטיים. גישתנו מבוססת על ניתוח כלכלי וביצוע פעולות שמותאמות עבור כל לקוח, במטרה לסלול עבורו אפיקים חדשים לצמיחה עסקית ולשיקום פיננסי".



יניב בר צבי |  
צילום: יה"צ

חברת האשראי החוץ בנקאי **מגן קרדיט** שינתה את שמה ל**מגן אפיקים** כחלק ממהלך אסטרטגי-תדמיתי כולל. נמסר כי מהות השינוי הינה זהות מותגית חדשה, שכוללת את שינוי שם החברה והלוגו.

"המהלך נועד לשקף ולהציג באופן מדויק יותר את חזון החברה ליצירת אפיקים חדשים להצלחה עבור לקוחותיה, פרטיים ועסקיים כאחד", מסבירים בחברה ומוסיפים כי השם החדש, מגן אפיקים, נבחר לבטא את התפתחותה של החברה. "בעוד שהשם מגן קרדיט התמקד במוצר הפיננסי, מגן אפיקים מייצג תפיסה הוליסטית שמיועדת לסייע לציבור רחב במציאת

# 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 <

## ישראל מימון מונה ליו"ר עמותת "אריק - אריאל שרון למנהיגות"

למען העמותה ואיחלה הצלחה רבה למימון ש"מביא עמו חזון, ניסיון ומחויבות להמשך הדרך".

ראב"ד: "הייתה זו זכות גדולה עבורי לכהן כיו"ר העמותה ועד היום. במהלך השנים פעלנו לשימור מורשתו של אריק, לרבות בדרך של קריאת עשרות רחובות, פארקים ובתי ספר ע"ש אריק. גולת הכותרת היא פארק אריאל שרון, מחנה שרון והקתדרה באוניברסיטת רייכמן. לא יכולנו לבחור יו"ר חדש מתאים יותר מישראל ואני בטוח שהוא יוביל את העמותה למחוזות נוספים על מנת לשמר ולהנחיל לדורות הבאים את מורשתו של אריק כאדם, מצביא צבאי ומנהיג אזרחי".

עמותת אריאל שרון הוקמה בשנת 2014 במטרה להנציח את זכרו, פועלו ומורשתו של אריאל שרון. העמותה עובדת בשיתוף פעולה עם קתדרת אריאל שרון למנהיגות לאומית ומחשבה צבאית באוניברסיטת רייכמן.



ישראל מימון | צילום: דנילו פרין

עו"ד ישראל מימון, מנכ"ל התאחדות חברות לביטוח חיים ואיגוד חברות הביטוח בישראל, מונה ליו"ר עמותת "אריק - אריאל שרון למנהיגות". מימון כיהן כמזכיר הממשלה בעת שאריק שרון ז"ל היה ראש ממשלה והיה אחד האנשים הקרובים אליו. מימון יחליף בתפקיד את עו"ד יורם ראב"ד, שהיה ממקימי העמותה ושימש כיו"ר שלה מיום הקמתה.

מימון: "אני נרגש לקבל על עצמי את תפקיד יו"ר העמותה. אהבתי את ראש הממשלה שרון. תהיה זו עבורי זכות גדולה להנציח את פועלו. בעיניי, שרון הוא מגדולי המנהיגים שקמו לעם ישראל בעת החדשה, ראש ממשלה שראה תמיד לנגד עיניו את טובתה של מדינת ישראל ואת האחריות לביטחונה ועתידו של העם היהודי".

מנכ"לית העמותה, מירב כתריאל שטרקר הודתה לראב"ד על פועלו

גם על המגרש, וגם בשוק ההון  
הראל מוכיחה שהשקעה כחול-לבן  
היא מהלך חכם

הראל אל ישראל

מסלול "מניות סחיר" המשקיע במניות  
ישראליות הניב בשנה האחרונה  
תשואה של מעל

55%

למידע נוסף <



הראל  
ביטוח ופיננסים

תשואה ממוצעת שנתי לפני ניכוי דמי ניהול. אין במידע על תשואות שהושגו בעבר כדי להצביע על תשואות שתושגנה בעתיד או להוות התחייבות להשגת תשואה לאורך זמן. מקור הנתונים: אתר גמל-נט וביטוח-נט של משרד האוצר, ב-12 החודשים האחרונים נכון ליולי 2025. אין באמור כדי להוות ייעוץ מכל סוג שהוא המתחשב בצרכים ובנתונים המיוחדים לכל אדם.

# 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



## הפינה המקצועית של ירדן פלד

מומחה לטרנספורמציה דיגיטלית מבוססת

בינה מלאכותית, מנהל עדיף Tech

עדיף  
TECH

# "אני אחשוב על זה": כיצד מנטור AI הופך את המשפט המתסכל ביותר בעולם הביטוח להזדמנות

מערכות AI מתקדמות מסייעות לחברות ולסוכנויות ביטוח להתגבר על הקושי בלהדריך, להטמיע ולשפר ביצועי עובדים באופן המותאם אישית מבלי להפריע לתהליך העבודה | אימון עקטי לפני ואחרי משמרת עם מערכת AI מעלה את הביצועים ואת שביעות רצון העובדים

כמו השתתפות עצמית.

• **היעדר בסיס נתונים.** רק 5% מכלל השיחות במוקד אכן מואזנות ע"י גורם נוסף ולכן האימון לרוב אינו מבוסס על ביצועים אמיתיים של העובד. הוא מתבסס על תרחישים תיאורטיים או על "תחושת בטן" של המנהל, ולא על ניתוח שיטתי של שיחות אמיתיות.

• **קושי במעקב.** כמעט בלתי אפשרי לעקוב באופן פרטני אחר ההתקדמות של כל עובד ועובדת לאורך זמן ולייצר תהליך הטמעה אישי ומדויק לכל נציג.

התוצאה היא תהליך הטמעה ארוך, תחלופת עובדים גבוהה, ובעיקר – הפסד הכנסה פוטנציאלית מכל אותן שיחות שהסתיימו ב"אני אחשוב על זה".

## המהפכה: "מנטור AI" - המאמן האישי מבוסס הנתונים שלך

דמיינו עולם אחר. דמיינו שמיד לאחר השיחה של מאיה, מערכת חכמה מנתחת אותה באופן אוטומטי. תוך דקות, מאיה מקבלת התראה בנייד: "זיהינו שהתמודדת עם שאלה מורכבת על נספחי בריאות. בואי נתרגל תרחיש דומה באימון של 5 דקות". זהו בדיוק העולם שפתרונות כמו מנטור AI יוצרים.

הדגש המרכזי הוא על שלושה עמודי תווך שמשנים את כללי המשחק:

### 1. ניתוח שיחות אישי ויצירת פרופיל מבוסס דאטה

בליבת המערכת יושב מנוע AI מתקדם שמנתח שיחות אמיתיות של הנציג, הוא לא מנחש, הוא יודע. המערכת מאזינה לשיחות ומזהה דפוסים: האם הסוכן מדבר מהר מדי כשהוא לחוץ? האם הוא מתקשה להסביר את היתרון של ביטוח מנהלים על פני קופת גמל? האם טון הדיבור שלו משדר חוסר ביטחון בשיחות תביעה? על בסיס ניתוח זה, המערכת בונה לכל עובד פרופיל אישי ודינמי - מפת חוזקות וחולשות

המשך בעמוד הבא <<<

מאיה, סוכנת ביטוח חדשה ונמרצת, סיימה זה עתה שיחה מורכבת. בצד השני של הקו היה לקוח פוטנציאלי ששאל על ההבדלים הדקים בין שתי פוליסות ביטוח חיים, עם דגש על נספחים למחלות קשות.

מאיה, שסיימה רק לפני חודש הכשרה גנרית של שבוע, הרגישה את הלחץ. היא שלטה בחומר התיאורטי, אך תחת לחץ בזמן אמת, ההסבר שלה יצא מבולבל. השיחה הסתיימה במשפט המוכר והמתסכל: "הבנתי, תודה, אני אחשוב על זה". היא ידעה שהלקוח לא יחזור.

המנהל שלה, דני, רוצה לעזור. הוא מנהל סוכנות גדולה, והצלחתו תלויה בביצועי הסוכנים שלו. הוא מאזין להקלטה ומזהה מיד את הבעיה: מאיה צריכה להתאמן על פישוט מוצרים מורכבים וחיוק הביטחון שלה במענה להתנגדויות. אבל לוח הזמנים שלו עמוס. הוא קובע לה פגישת אימון של חצי שעה ליום שלישי הבא. עד אז, מאיה תקיים עשרות שיחות נוספות, וההקשר של השיחה הספציפית הזו יאבד. האימון, חיוני ככל שיהיה, יהיה מעט מדי ומאוחר מדי. התרחיש הזה הוא המציאות היומיומית באלפי סוכנויות ומוקדי ביטוח – מציאות יקרה, לא יעילה, שכעת, בזכות הבינה המלאכותית, עומדת להשתנות מהיסוד.

## האתגר: מדוע מודל ההכשרה המסורתי נכשל?

ענף הביטוח והפיננסים הוא עולם מורכב. הוא דורש מהנציגים ומהסוכנים לא רק יכולות מכירה ושירות, אלא גם הבנה מעמיקה במוצרים פיננסיים מורכבים, רגולציה משתנה ויכולת להפגין אמפתיה ברגעים רגישים של הלקוח. באופן אירוני, דווקא בענף כה מורכב, מודל ההכשרה סובל מכשלים בסיסיים:

• **עלות זמן.** הכשרת נציג מכירות ושירות הינו תהליך יקר וארוך. הזמן שמושקע על ידי מנהלים ומדריכים הוא עצום, וכל שעה כזו היא על חשבון משימות קריטיות אחרות.

• **גישה גנרית.** כולם מקבלים את אותו האימון, בין אם הם ותיקים ומתקשים במכירת נספח סייבר לפוליסת עסק או כיסוי בריאותי חדש או פוליסת חיסכון, ובין אם הם חדשים ומתקשים בהסבר על מושגי יסוד

המשך מהעמוד הקודם <<<

המבוססת 100% על ביצועים אמיתיים.

2. אימון מותאם אישית בסימולציות מהירות

ברגע שהפרופיל קיים, הדאטה, הנהלים והמיומנויות הרכות (וידאו, מצגות, מאמרים) מוטענים למערכת, המערכת יוצרת לנציג סימולציות אימון קצרות וממוקדות. אם המערכת זיהתה שמאיה מתקשה בנושא הנספחים, היא תיצור לה תרחיש מדומה עם לקוח ששואל בדיוק את השאלות המאתגרות הללו. האימון יכול להתבצע בציאט טקסטואלי או בשיחה קולית מלאה מול לקוח וירטואלי מאיה יכולה להתאמן בזמנה הפנוי, ללא שיפוטיות, ולקבל משוב מיידי וטיפים מעשיים לשיפור אחרי כל תגובה.

3. חיסכון דרמטי בעלויות כתוצאה ישירה

היעילות הזו מתורגמת ישירות לחיסכון כספי ותפעולי אדיר. במקום אימונים ארוכים ויקרים, הסוכנים מתאמנים באימוני בזק ממוקדים. הזמן של המנהלים מתפנה לניהול אסטרטגי במקום להדרכות בסיסיות. ארגונים המטמיעים את המערכת מדווחים על: **חיסכון של עד 80% בעלויות האימון**. מעבר לכך, הנציגים מגיעים לרמת ביצועים גבוהה **פי שלושה מהר יותר** מה שמקצר משמעותית את הזמן עד שהם הופכים לרווחיים עבור הסוכנות.

התוצאות מדברות בעד עצמן

המעבר למודל אימון מבוסס AI הוא מהלך אסטרטגי עם החזר השקעה (ROI) ברור. הנתונים מהשטח מראים תמונה חד משמעית:

- שיפור של 25% בביצועי המכירה.
- חיסכון של 75% בזמן המוקדש לאימון.
- זינוק של 92% בשביעות רצון הנציגים, שמרגישים שמשקיעים בפיתוח האישי שלהם.
- זמינות מלאה 24/7, המאפשרת אימון בכל זמן ומכל מקום.

עבור מנהלים כמו דני, המערכת מספקת דשבורדים מתקדמים המאפשרים מעקב רציף אחר התקדמות הצוות הוא יכול לזהות חוזקות וחולשות ברמת הצוות, לקבל החלטות מבוססות נתונים ולהפוך למאמן-על (Super-Coach) שמתמקד באתגרים האסטרטגיים, בעוד המערכת דואגת לפיתוח המיומנויות השוטף.

בענף תחרותי כמו ביטוח, כל שיחה קובעת ולכן מערכות AI ייעודיות אינן מחליפות את המגע האנושי, אלא מעצימות אותן. הן הופכות כל סוכן וסוכנת לגרסה הטובה ביותר של עצמם, ומבטיחות שהשיחה הבאה, גם המורכבת ביותר, תסתיים בחתימה על עסקה ולא ב"אני אחשוב על זה".

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

החברות בקהילה



לפרטים <