



שבועון עדיף

גיליון 1352 | יום ה', 11.09.2025

יצאנו לדרך
נבחרי השנה
2025

להגשת מועמדות <

עם הפנים לחו"ל

רישיון הפעילות של
ווישור ביטוח הורחב | תתחיל
בשיווק ביטוח נסיעות לחו"ל

12

שני עד שישי

הבורסה לני"ע תעבור
ב-5 בינואר לפעילות בימים
שני עד שישי | רשות ני"ע
מסבירה כיצד זה יעבוד

16

מסלול המראה

משה מורגנשטרן עוזב את
מגדל לטובת תפקיד בכיר
בחברת תעופה

22

קשר חדש

אחרי שהקים חברה
משותפת עם רימונים,
עמוס רוקח בחיבור נוסף

24

מתגובה למניעה

יזומה חדשה להובלת ענף
הביטוח ממיקוד בתשלום
תביעות למניעת סיכונים
מראש

25

ביטוח סיעודי אאוט?

הרגולטורים ממשיכים לחפש פתרונות למשבר הביטוח
הסיעודי בקופות החולים | הממונה על שוק ההון בדיון
בוועדת הבריאות בכנסת: "אם לא יהיה פתרון מניח את
הדעת, נתמוך בהוצאת הביטוח הסיעודי
מקופות החולים" / עמ' 2

בריאות בין הווה לעתיד



600 משתתפים הגיעו לכנס הבריאות ה-22 של עדיף שהציב במרכז את החיבור בין חירום לשגרה, את הרפורמות שמעצבות את גבולות השוק, ואת הצורך בסנכרון עמוק בין משרד הבריאות, רשות שוק ההון, קופות החולים, חברות הביטוח והרופאים

/ עמ' 4

לא מוותרת



יאיר המבורגר | צילום: גבע טלמור

מחשש שרשות התחרות לא תאשר רכישת מניות משמעותית: שינוי דרמטי בהצעה המחייבת של הראל לרכישת השליטה בחברת כרטיסי האשראי כאל / עמ' 8

עמית גל: "אם לא יהיה פתרון מניח את הדעת, נתמוך בהוצאת הביטוח הסיעודי מקופות החולים"

הממונה על שוק ההון השתתף בדיון בוועדת הבריאות של הכנסת שדנה בנושא הביטוח הסיעודי של קופות החולים | מנכ"ל משרד הבריאות משה בר סימן טוב: "אנו מחפשים פתרון שיסכל את הסיכונים האקטואריים והיוקר של ביטוח זה"



עמית גל ומשה בר סימן טוב בישיבת ועדת הבריאות
| צילום: נועם מושקוביץ, דוברת הכנסת

ערן הכהן, סמנכ"ל שירותי בריאות כללית, הביע תמיכה בפתרון אחיד וכולל לטווח הארוך, והדגיש את אי-הוודאות בשנה ורבע הקרובים.

מכבי מתנגדת לקרן סיעודית אחידה לכלל הקופות

לאור הצעה שהועלתה להקים קרן סיעודית אחידה לכלל הקופות, הדגיש **רון דוידוביץ'**, מנהל מערך הביטוח במכבי שירותי בריאות, כי קרן הביטוח הסיעודי של הקופה יציבה לטווח הארוך, ולכן מכבי מתנגדת נחרצות להקמת קרן סיעודית אחידה לכלל הקופות.

"קרן מכבי היא נכס השייך למבוטחי מכבי בלבד", אמר דוידוביץ' והוסיף: "הענף רחוק מאוד מקריסה, מכבי פועלת בו כמעט 40 שנה ויודעת לנהל את האירועים גם ללא מתווכים, תוך הבטחת מענה יציב ואיכותי למבוטחים".

י"ר הוועדה ח"כ **יוני משריקי** ציין: "נושא הביטוח הסיעודי לא ירד מסדר היום של הוועדה מאז כניסתי לתפקיד. אנו פועלים מתוך מחויבות ברורה למצוא פתרון שייתן מענה הולם לאוכלוסייה המבוגרת במצבים סיעודיים - בטווח הקצר והארוך.

"לא ייתכן שאדם שישלם כל חייו עבור ביטוח סיעודי יגלה בשעת הצורך הגבלות שמונעות ממנו את הזכויות הבסיסיות שמגיעות לו. הפסוק 'אל תשליכני לעת זקנה' הינו חובה מוסרית וחברתית שמחייבת אותנו לדאוג שכל קשיש יזכה לכבוד, לביטחון ולסיוע הולם בשעתו הקשה".

משריקי שב וקרא לקיומו של ביטוח סיעודי ממלכתי - כמו חוק ביטוח בריאות.

למרות היציבות בחודשים האחרונים בביטוח הסיעודי בקופות החולים, הזהיר מנכ"ל משרד הבריאות **משה בר סימן טוב**: "לדעתי, מוקדם לקבוע שהמצב האקטוארי התייבב. אם לא נשמע על פתרון מניח את הדעת - בסוף שנת 2026 למניינם קופות החולים יאלצו להיפרד מהביטוח הסיעודי".

את הדברים אמר השבוע בישיבת ועדת הבריאות של הכנסת שקיימה ישיבת מעקב, דיון רביעי, בביטוח הסיעודי של קופות החולים. לדבריו, למרות המשבר אשתקד, "אין עדיין פתרון מסתמן למעמד ביטוח זה".

עוד ציין בר סימן טוב: "לאורך כל הזמן אנו מחפשים פתרון שיסכל את הסיכונים האקטואריים והיוקר של ביטוח זה. לדעתנו עדיף לעבור למודל של חיסכון יזום על ידי האזרחים, או לידי גורמים-מתפעלים אחרים, או לבצע שינויים בחוק הביטוח הלאומי".

עמית גל, הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון, אמר בדיון: "בעבר, המדינה ידעה לבצע מהפכות כלכליות, ומרווח הזמן בשנה ורבע הקרובים יאפשרו לבצע צעדים שיעניקו פתרון לטווח ארוך". גם הוא הדגיש, כי "אסור להסתמך על היציבות הנוכחית" וציין: "כי אם לא ימצא פתרון מניח את הדעת עד סוף 2026, אנו תומכים בהוצאת הביטוח הסיעודי מקופות החולים, והוצאת מתווכים בכלל מהנושא".

את עמדת משרד האוצר הביא לדיון **רועי בבאי**, רכז רווחה באגף התקציבים, שהצביע על "שינויים שנעשו בחוק הביטוח הלאומי, הרחיבו את הזכאות לביטוח הסיעודי, ואנו פועלים עתה - גם איתם - לדיוק התנאים". הכוונה היא לתנאים המרחיבים בביטוח לאומי להגדרת מצב סיעודי, שקופות החולים נאלצות להתיישר לפיהם.

נטלי גבאי, מנהלת אגף הסיעוד בביטוח הלאומי, השיבה כי "הביטוח הלאומי מגבה את קצבת הסיעוד. לזקנים סיעודיים מגיע לחיות בכבוד, הם שילמו ביטוח לאומי כל החיים ומגיעה להם זכאות לסיוע לפני שהמצב מיזדרדר".

"הרפורמה בסיעוד היא מבורכת, וסיימה ימים בהם היו בדיקות משפילות ולא ראויים ובוודאי לא שירותיות. ישנם גורמים אינטרסנטיים שמנסים לפגוע בקצבה בצורה כזו או אחרת, או לחילופין לנצל סעיפים בחוק כדי להעלות רווחים. הדיוק צריך להיות מולם ולא מול האזרחים הוותיקים", הוסיפה גבאי.

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

גם כשהרכב במוסך ההגה נשאר בידיים שלך



חדש!

מנורה ON TRACK



כל שלב במוסך - אצלך במסך

שירות בלעדי למנורה מבטחים המאפשר
מעקב דיגיטלי אחר תיקון הרכב במוסכי הסדר בזמן אמת

מה כולל השירות?



השירות זמין גם לתובעי צד ג'
(בעלי רכב שניזוק על-ידי רכב
המבוטח במנורה מבטחים)



מוקד WhatsApp ייעודי
למענה מהיר לשאלות



עדכונים שוטפים לנייד
על התקדמות התיקון
וצפי היציאה מהמוסך



איסוף הרכב המבוטח
מכל מקום שתבחר*

לפרטים נוספים פנו למחוזות

בביטוח הרכב, ברור שמנורה

Jonny Update

*בכפוף לזמינות ספקי משנה באזור ובזמן המבוקשים.
החברה רשאית להפסיק את מתן השירות בכל עת לפי שיקול דעתה. מנורה מבטחים ביטוח בע"מ.

600 משתתפים בכנס הבריאות ה-22 של עדיף

הכנס הציב במרכז את החיבור בין חירום לשגרה, את הרפורמות שמעצבות את גבולות השוק, ואת הצורך בסנכרון עמוק בין משרד הבריאות, רשות שוק ההון, קופות החולים, חברות הביטוח והרופאים | מנכ"ל עדיף יובל נוריאל: "מערכת הבריאות חיה במציאות של חירום מתמשך המשולב בשגרה"



מנכ"ל עדיף יובל נוריאל

לרבדים: "הרובד הראשון והבסיסי מתמקד במצבי חירום רפואיים – המענה המימוני הקריטי שמבטיח טיפול מיטבי ברגע האמת; בעוד שהרבדים הנוספים עוסקים יותר בשגרת הבריאות – שירותים משלימים, זמינות גבוהה, בחירת רופאים וטיפולים שאינם מצילי חיים אך משפרים את איכותם. החיבור הזה בין חירום לשגרה קיים לא רק במערכת הלאומית, אלא גם בליבה של מוצרי הבריאות עצמם".

בדבריו הדגיש נוריאל כי היום ברור יותר מתמיד שהגבולות בין המערכת הממלכתית, השב"ן והביטוחים הפרטיים של חברות הביטוח מיטשטשים. הוא הסביר: "מה שבעבר היה באחריות של גורם אחד עבר לכתפיים של גורם אחר; תהליכים שהיו קבועים השתנו והותאמו למציאות חדשה; התקציבים זורמים היום במסלולים שונים; והחפיפה שהייתה תמיד קיימת – קיבלה צורה אחרת.

"שיתופי הפעולה שנדרשים כיום הם לא 'nice to have' – הם הכרחיים. הם עמוקים יותר, מורכבים יותר, ומציבים אתגר אמיתי לכל השחקנים. במשחק הזה אין מקום לחיכוכים או למשחקי כוח. יש רק מטרה אחת: ליצור רצף טיפול חלק ומתואם, שבו המטופל מקבל את המענה שהוא זקוק לו – בזמן, במקצועיות, ובשיתוף פעולה מלא בין כל הגורמים".

בדבריו הזכיר נוריאל את הרגולטורים שבתמונה: משרד הבריאות ורשות שוק ההון "שנושאים על כתפיהם אתגרים לאומיים משותפים. בראש ובראשונה, הצורך למצוא פתרון בר-קיימא לביטוח הסייעודי, לצד ההתמודדות עם מימון התרופות שמחוץ לסל, והמשך עדכון סל הבריאות כדי לשמור על רלוונטיות. זהו מרחב שבו שתי הרשויות

600 משתתפים הגיעו אתמול (ד') לכנס הבריאות השנתי ה-22 של עדיף, שהציב במרכז סדר היום את המציאות החדשה של מערכת הבריאות בישראל: מצבי חירום ושגרה שמתממשקים זה לזה, רפורמות שמעצבות מחדש את גבולות השוק, ואתגרים שלא ניתן עוד להתעלם מהם.

הכנס, שנערך בלאנו ראשון לציון, הפך למפגש פסגה של קובעי המדיניות, הרגולטורים, מנהלים בכירים בחברות ביטוח, בכירים בקופות החולים, רופאים וסוכנים – זירה מקצועית שהגדירה את סדר היום של עולם הבריאות והביטוח.

במרכז הכנס עמדה ההבנה שהגבולות בין המערכת הציבורית, השב"ן וחברות הביטוח כבר אינם ברוכים. החלטות משרד הבריאות משפיעות ישירות על ענף הביטוח, רשות שוק ההון נדרשת להגיב בזמן אמת, הרופאים מרגישים את הלחץ בשטח, והסוכנים נאלצים להיות "קו התמיכה הראשון" מול המבוטחים. במציאות הזו – הסנכרון בין כל השחקנים קריטי מתמיד.

את הכנס אותו הנחה **שלומי לוטינגר**, יועץ ביטוחי בריאות, פתח מנכ"ל עדיף **יובל נוריאל**. "השנה האחרונה המחישה לכולנו עד כמה מערכת הבריאות מתנהלת במציאות מורכבת של חירום מתמשך מעורבב בשגרה. שגרת מלחמה, מבצעים צבאיים, לחצים ביטחוניים וכלכליים – כל אלה הפכו חלק בלתי נפרד משגרת היום-יום", ציין נוריאל.

לדבריו, "במהלך תקופות החירום ראינו את המערכת כולה – הציבורית, הפרטית והביטוחית – מפגינה גמישות יוצאת דופן: הארכות כיסויים ביטוחיים לישראלים ששוהים בחו"ל, שירותי ייעוץ פסיכולוגי ותמיכה נפשית, הנגשת תרופות חיוניות גם במצבים של שיבוש מערכת. זו הייתה הוכחה שהמערכת יודעת להגיב מהר למציאות בלתי צפויה ולספק לאזרח פתרון אמיתי".

מנכ"ל עדיף הסביר כי במקביל לאתגרי החירום הלאומיים, התרחשו שינויים רגולטוריים משמעותיים בתחום הבריאות. "רשות שוק ההון יישמה את הרפורמה של הפוליסה האחידה, ובמקביל, במסגרת חוק ההסדרים, נכנסה לתוקף הרפורמה בבריאות שהסיטה את המבוטחים 'מהשקל הראשון' – למסלול 'משלים שב'ן'. שתי הרפורמות הללו – שתיהן גורליות לענף – התרחשו כמעט במקביל למצב הביטחוני הסוער. המשמעות היא שהמערכת כולה נדרשה ליישם שינויי עומק בשעה שהמדינה כולה פעלה במציאות של חירום מתמשך".

נוריאל הסביר שהמסר של הכנס – חירום ושגרה – מקבל ממד נוסף וציין שגם עולם הביטוחי הבריאות לאחר הרפורמות מתחלק למעשה

המשך בעמוד הבא <<<

חדים בין הרגולטורים, חברות הביטוח, אנשי המקצוע והשטח. את הפאנל הנחה יובל נוריאל והשתתפו בו **אבי עובדיה**, מנהל חטיבת הבריאות והסיעוד ברשות שוק ההון; **חיים הופרט**, סמנכ"ל תכנון תקצוב ותמחור במשרד הבריאות; ד"ר **אייל שפירא**, יו"ר ארצי - ארגון הרופאים העצמאיים; **אודי כץ**, לשעבר נשיא לשכת סוכני הביטוח; **אסף מיכאלי**, סמנכ"ל, מנהל תחום בריאות וריסק, חטיבת חא"ט ובריאות במגדל ביטוח ופיננסים.

אם מנסים למתוח קו בין העמדות, מתקבלת תמונה של "איזונים נעים": משרד הבריאות ורשות שוק ההון מצביעים על כיוון אסטרטגי - צמצום כפל ביטוחי, סטנדרטיזציה של כיווני קטסטרופה, איחוד רשימות בפיקוח - ומודים שהפירות יתבררו לאורך כמה שנים, לא חודשים. חברות הביטוח מגיבות לשינויי רגולציה ומחירים עולמיים של תרופות, ובין השורות מבטיחות חדשנות שירותית (זמינות מומחה בתוך 24 שעות, תמיכה נפשית). אנשי השטח, רופאים וסוכנים, מזהירים מפני חורים מיידיים: זמינות מנתחים, "הנדסת רשימות", תמריצים כלכליים שמאריכים תורים, והיעדר מענה מספק בנפש.

שתי נקודות קונצנזוס בכל זאת צצות: ראשית, הערך של המערכת הציבורית כעמוד שדרה שצריך לחזק גם אם הפרקטיקה סבוכה. שנית, הכרח בשיתוף פעולה בין כל החוליות - משרד הבריאות, רשות שוק ההון, קופות החולים, חברות הביטוח, בתי החולים והקהילה - במיוחד בביטוח הסיעודי ובבריאות הנפש, שני תחומים שבהם הביקוש הबוער לא מחכה לוועדות.

חדשנות מול אתגרי ההטמעה

נושא החדשנות קיבל ביטוי בפאנל מרתק במיוחד אשר האיר את



מנחה הכנס שלומי לוטינגר

המשך מהעמוד הקודם <<<

נדרשות לעבוד זו לצד זו, כדי ליצור פתרונות שישרתו את הציבור כולו. נציגיהם נמצאים איתנו כאן היום, ואנחנו שמחים על ההזדמנות לשמוע מהם באופן ישיר על האתגרים והכיוונים לשנים הקרובות".

נושא אחר אותו סקר בדבריו היה מה שהוא הגדיר מהפכה מרתקת: חדשנות רפואית וטכנולוגית משנה את כללי המשחק. "בינה מלאכותית מאיצה תהליכי אבחון ומאפשרת דיוק חסר תקדים; טיפולים ביולוגיים והנדסה גנטית מציעים פתרונות שבעבר נשמעו דמיוניים; ורפואה דיגיטלית - ניטור מרחוק, רפואה מרחוק ורשימות רפואיות חכמות - כבר כאן, והיא מגדירה מחדש את חוויית המטופל".

כאן העלה נוריאל שאלה: "האם ישראל, שמובילה פעמים רבות בהייטק ובהחדשנות טכנולוגית, מובילה גם באימוץ החדשנות הרפואית, או שמא היא מפגרת מאחור ביחס לעולם? והאם באמת המערכת הפרטית היא זו שמובילה את מהפכת החדשנות, בעוד שהמערכת הציבורית נאבקת לסגור פערים - או שהמציאות מורכבת יותר?".

איזון עדין: חיזוק הציבורי מול עליית הפרמיות

בפאנל סוער סיכמו בכירים את השלכות הרפורמות בשוק ביטוח הבריאות: האם הכפל הביטוחי צומצם, האם רשימות הרופאים התאחדו על חשבון המבוטחים, למה תרופות מחוץ לסל מתייקרות, ומה יעלה בגורל הביטוח הסיעודי ובריאות הנפש.

שנתיים אחרי שהמקור-רפורמות בשוק ביטוחי הבריאות נכנסו לתוקף - מהפוליטיקה האחידה דרך ההסדרים שמיקדו את השוק סביב "משלים שבי"ן" וקבעו כללי חפיפה לרשימות הרופאים, נפערו בכנס פערי תפיסה



המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<

אתגרי אימוץ חדשנות במערכת הבריאות. את הפאנל "קוד בריא": חדשנות טכנולוגית רפואית 2025 - אתגרי היישום", הנחתה **כוכבית ארנון**, מנכ"לית KA-Cxpert AI, והשתתפו בו: **עוזית ויינשטיין**, סמנכ"לית בכירה ומנהלת אנגף בריאות באיילון ביטוח ופיננסים; **גלעד חורב**, מנהל תחום המכירות וההפצה בכלל ביטוח ופיננסים; **אורי גורן**, מנהל מרכז חדשנות בבית החולים מאיר; **עמרי שליבק**, מנהל חדשנות באסותא מרכזים רפואיים.

הפאנל בחן כיצד חדשנות וטכנולוגיות מתקדמות מיושמות בפועל במערכת הציבורית והפרטית - ומהן המגבלות בדרך.

אחד הנושאים הרגישים של השנים האחרונות הוא יחסי הגומלין בין הפוליסות הפרטיות לתקנוני השב"ן. פאנל בנושא זה, "בין הפוליסה לתקנון: שירות, שיבוב ואקטואריה", דן ברגולציה, שיבוב, אקטואריה, שירות ותהליכי תביעה - והאם "משלים שב"ן" אכן פתר כפילויות או יצר בלבול חדש. את הפאנל הנחה **גבי נקבלי**, מנכ"ל אופק זהב ומנהל שותף עולם הבריאות. השתתפו: **אורית קרמר**, משנה למנכ"ל ומנהלת אנגף בריאות במנורה מבטחים; יוסי עסיס, סמנכ"ל ומנהל תחום בריאות פרט ונח"ל בקבוצת הפניקס; **רונן דוידוביץ**, מנהל מערך שב"ן וביטוח במכבי שירותי בריאות; **ניר קידר**, מנכ"ל מרכז טאוב.

הפאנל הרביעי היה בנושא "תפקידו של סוכן: האם סוכן ביטוח הבריאות הוא הקלף המנצח מול המערכת?". הדיון התמקד בערך המוסף שהוא מביא מול המערכת הציבורית, השב"ן והקולקטיבים והערוצים הישירים.

את הפאנל הנחה **ארז שלו**, מנטור עסקי ומנהל קהילת בלאנס לסוכני ביטוח, ובהשתתפות **עדי בר-און**, מייסד ומנכ"ל קבוצת

בר-און ביטוח ופיננסים; **טלי איל**, סמנכ"לית בכירה ומנהלת אנגף בריאות וחיים פרט בהראל; **נחמה גולדוסר**, יו"ר ועדת הבריאות בלשכת סוכני הביטוח.

פרופ' **אסנת לוקסנבורג**, ראש חטיבת טכנולוגיות רפואיות במשרד הבריאות, דיברה על רגולציה מקדמת חדשנות והעמיד של מערכת הבריאות בישראל. לדבריה, ישראל תהיה המדינה הראשונה שתדפיס איברים ותבצע השתלות שלהם.

בכנס התקיימו הרצאות נוספות:

- "מי יפענח אותי?" - **מיקי קופל**, מנכ"ל ומייסד מדיהו, דיבר על משבר הרדיולוגים והשלכותיו על אבחון מהיר במערכת.

- "מאחורי המספרים" - **אירנה וירו**, מנכ"לית ACTUIT, חשפה את התמונה האקטוארית על התרופות והסיעוד.

- "חשיבות כתבי המנוי בעולם הבריאות" - **ליאור רוזנפלד**, לשעבר נשיא לשכת סוכני הביטוח, הסביר מדוע כתבי המנוי עדיין מהווים נדבך חשוב.

- "גישור ובוררות בתחומי הבריאות" - **צביקה ליבושור**, מנכ"ל המרכז הישראלי לגישור ובוררות בביטוח ופיננסים, שוחח על פתרון כסוכים מהיר ויעיל.

- "מגפת הסייבר" - **פסח גולדמן** (010 מחשוב ענן) ועו"ד **שלומי הדר** (נבע הדר ושות') דיברו על איומי הסייבר החדשים, המידע הרגיש שמחזיקים השחקנים בתחום הבריאות והפעולות הנדרשות להגנה על המידע.

- "הקול החסר: הזכויות הרפואיות שלא מדברים עליהן" - עו"ד **אופיר צוברי**, שותף במרקמן טומשין, הציף את תחום הזכויות הרפואיות מול הביטוח הלאומי - זווית שלא נשמעת לרוב בדיון הענפי.



הסיקור המלא של כנס הבריאות ה-22 של עדיף וצפייה בתכני הכנס - במוסף מיוחד בשבוע הבא

שוב במקום הראשון.

שני בלו - הרפניסט
מנכ"לית הפניקס פנסיה וגמל



מקום 1 בשנה האחרונה בגמל*

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

מקום 1 בשנה האחרונה בפנסיה*

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

לפרטים פנו לסוכנת/סוכן הביטוח

*מתייחס לתקופות: שנה אחרונה (08.24-07.25), שלוש שנים אחרונות (08.22-07.25), חמש שנים אחרונות (08.20-07.25) אין במידע על התשואות והדירוגים שהושגו בעבר בכדי להצביע על התשואות והדירוגים שיושגו בעתיד או התחייבות לתשואה כלשהי. "הפניקס גמל מסלול השקעה לבני 50 עד 60" מ"ה 9529 במקום ה-4 בשלוש השנים האחרונות, במקום ה-4 בחמש השנים האחרונות. "הפניקס גמל לבני 60 ומעלה" מ"ה 401 במקום ה-3 בשלוש השנים האחרונות, במקום ה-2 בחמש השנים האחרונות. "הפניקס גמל מסלול מניות" מ"ה 961 במקום ה-5 בשלוש השנים האחרונות, במקום ה-3 בחמש השנים האחרונות. "הפניקס השתלמות מניות" מ"ה 968 במקום ה-6 בשלוש השנים האחרונות, במקום ה-4 בחמש השנים האחרונות. "הפניקס פנסיה מקיפה - לבני 50 עד 60" מ"ה 9975 במקום ה-2 בשלוש השנים האחרונות, במקום ה-1 בחמש השנים האחרונות. "הפניקס פנסיה מקיפה - לבני 60 ומעלה" מ"ה 9976 במקום ה-3 בשלוש השנים האחרונות, במקום ה-1 בחמש השנים האחרונות. "הפניקס פנסיה מקיפה מסלול מניות" מ"ה 2187 במקום ה-6 בשלוש שנים האחרונות ובמקום ה-2 בחמש שנים האחרונות. ההשוואה נערכה מתוך החברות המנהלות קופות גמל או קרנות פנסיה (בהתאמה) מעל 10 מיליארד ש"ח ואינה כוללת קופות מגזריות שאינן פתוחות לכלל הציבור. האמור אינו מהווה ייעוץ מכל סוג שהוא בידי בעל רישיון עפ"י הדין, המתחשב בנתונים ובצרכים הפרטניים של כל אדם. להפניקס פנסיה וגמל בע"מ זיקה למוצרים המנהלים על ידה. מקור הנתונים: גמל נט ופנסיה נט. הנתונים נכונים למועד הפרסום בגין 07.25

שינוי דרמטי בהצעה המחייבת של הראל לרכישת השליטה בכאל

חלקה בהצעה המשותפת עם יוניון קרדיט לרכישת 72% מהון המניות, נחתך באופן חד-ל-10% בלבד, לעומת 49% בהצעה האחרונה מחודש מאי השנה | העסקה תבוצע ברכישה ישירה של מניות דיסקונט בכאל בידי כל אחת מהחברות בנפרד

אשראי. בשנת 2023 חתמה הראל על הסכם לרכוש את חברת כרטיסי האשראי **ישראל** תמורת כ-2.9 מיליארד שקלים (פרמיה של כ-38%). העסקה לוותה באישורים רגולטוריים, כולל מבנק ישראל ומרשות שוק ההון. אבל רשות התחרות התנגדה לעסקה, בעיקר בשל חשש להעברת מידע רגיש על לקוחות ישראל כרטיס לחברת הביטוח, דבר שעלול לפגוע בתחרות בתעשיית הביטוח והשיווק. התהליך הארוך והמורכב הביא את ההצעה לקרוס בפועל. בסוף ינואר 2024 הודיעה הראל על ויתור סופי על העסקה ולא ערערה על החלטת רשות התחרות.

בסופו של דבר קבוצת **דלק**, שבשליטת **יצחק תשובה**, היא זו שרכשה את השליטה בישראל כרטיס, בהשקעה של 1.3 מיליארד שקלים בתמורה ל-37% ממניות חברת כרטיסי האשראי. לדלק כבר היו אחזקות בישראל כרטיס, כך שהיא מחזיקה כעת כ-40.1% מהמניות.

על פי חוק הגברת התחרות (חוק שטרומ), בנק דיסקונט מחויב למכור את מלוא אחזקותיו בכאל עד מאי 2027. לחלופין, אם אחזקות דיסקונט בכאל ירדו ל-40% או פחות, וירדו ל-25% או פחות מאמצעי השליטה בכאל — יתאפשר לבנק למכור את יתרת האחזקה עד מאי 2028.

על פי פרסומים לגבי הצעות שהוגשו לרכישת כאל, הן כיוונו לשווי של 3-3.3 מיליארד שקלים לכאל. דיסקונט שואף לשווי שווק לכאל של כ-4 מיליארד שקלים. ישראל כרטיס נמכרה לפי שווי של 3.56 מיליארד שקלים, והיא גדולה יותר מבחינת כמות כרטיסי האשראי שהיא מפעילה, אך פחות רווחית מכאל.



יאיר המבורגר, יו"ר קבוצת הראל ביטוח ופיננסים
| צילום: גבע טלמור

הראל השקעות ביטוח ופיננסים הגישה לאחרונה יחד עם **יוניון השקעות ופיתוח**, שבבעלות משפחת **ג'ורג' חורש**, הצעה מחייבת במסגרת השלב השני של הליך המכירה של אחזקות **בנק דיסקונט** בחברת כרטיסי האשראי **כאל**. שני הגופים האחרים שהגיעו לשלב השני הם **מוטי בן משה וקרן סנטרברידג'**.

על פי הדיווח של הראל לבורסה, ההצעה המחייבת מתייחסת לרכישת מלוא אחזקותיו של בנק דיסקונט בכאל, המהוות כ-72% מהזכויות לרווחים וכ-79% מזכויות ההצבעה בכאל. הראל מציינת, כי **לבנק הבינלאומי הראשון**, המחזיק את יתרת המניות בכאל, ישנה זכות הצטרפות לעסקה בגין מלוא החזקותיו בכאל, כך שיתכן שהרכישה תהיה בסופו של דבר של כל הון המניות של כאל.

ההצעה החדשה והמחייבת שונה מאוד מזו שהגישו שתי החברות במאי האחרון. על פי הדיווח, יוניון והראל שינו את מבנה הרכישה שלהן, כך שהרכישה לא תבוצע באמצעות תאגיד ייעודי המשותף לשניהם בו תחזיק הראל 49%, אלא כל אחד מהן ירכוש במישרין מניות של כאל, באופן הבא: הראל תרכוש מניות כאל המשקפות 10% מזכויות ההצבעה ו-20% מהזכות לרווחים, ויוניון (אשר תהיה בעלת השליטה בכאל) תרכוש את יתרת המניות הנמכרות על ידי דיסקונט (ועל ידי הבנק הבינלאומי, ככל שהוא יצטרף לעסקה).

מדובר בשינוי דרמטי בהצעה החדשה, שנובע כנראה מחשש של הראל, כי **רשות התחרות** לא תאשר לה רכישת מניות משמעותית יותר בכאל. זה אינו הניסיון הראשון של הראל לרכוש חברת כרטיסי



מצטרפים לשירות
עדיף WhatsApp

ומקבלים מידע מקצועי ועדכונים חשובים, ללא עלות!

להצטרפות <



בחגים

גם



CLAL PAY

CLAL PAY

כרטיס האשראי שחוֹסֵךְ לָכֶם כֶּסֶף וְנוֹתֵן לָכֶם יוֹתֵר!



כשההוצאות לחג מתקרבות,
זה בדיוק הזמן ליהנות מהטבה שווה במיוחד!

כרטיס הטבות נטען עם 16.5% הנחה

למימוש במגוון רשתות!

ועוד המון הטבות שוות



מגן רכישה - החזר כספי
על נזק פיזי תאונתי
למוצרים שנקנו בכרטיס



5% הנחה נוספים
על הביטוח
במעמד החיוב



ללא דמי כרטיס
לכל החיים

לפרטים נוספים והצטרפות - פנו למפ"ע במרחב

CLAL ככלל

הטבת מגן רכישה מבית max: ההטבה תחול החל מיום 1.6.2025 ותקנה זכאות לתשלום בגין נזק פיזי תאונתי לפרט אשר נרכש על-ידי מחזיק הכרטיס בכרטיס CLAL PAY, 90 ימים מיום הרכישה ובכפוף לתקנון ההטבה המפורסם באתר max. כלל רשאית לעדכן ו/או לשנות את ההטבות על פי שיקול דעתה הבלעדי | הטבה ברכישת ביטוח של כלל: הנחה במעמד חיוב הכרטיס בשיעור של 5% מסכום הפרמיה שחויב בגין רכישת ביטוח נסיעות לחו"ל, ביטוח דירה (למעט ביטוח מבנה למשכנתא), ביטוח רכב מקיף או צד ג' (למעט קולקטיב וצייים) של כלל. ידוע לי שכלל שומרת לעצמה את הזכות לבטל ו/או לשנות את גבוה ההנחות מפעם לפעם על-פי שיקול דעתה הבלעדי, בהודעה מראש ובכפוף לדיון, בכפוף לעמוד ההטבות של כלל למחזקי כרטיס המועדון, הזמין באתר של כלל www.clalbit.co.il | פטור מדמי כרטיס: פטור מלא מעמלת דמי כרטיס עד להודעה חדשה | giftcard דיגיטלי נטען: זכאות לכרטיס אחד (ברמת ת"ז). קבלת הכרטיס ומימושו מותנים בהפעלת כרטיס האשראי. ניתן לטעינה מכרטיס האשראי בלבד. השימוש בכרטיס בכפוף לתנאיו | אי עמידה בפירעון האשראי עלול לגרום חיוב בריבית פיגורים הולכי הוצאה לפועל. בכפוף לתנאי החיתום, תנאי הצטרפות ולאישור המלווה מקס | פרטים נוספים באתר של max | המוצר אינו מוצר ביטוחי המפוקח על ידי רשות שוק ההון

תיקון הסדר הפשרה בתביעה הייצוגית נגד מיטב: העליון קיבל את עמדת היועמ"שית

בעקבות התיקונים שהציעה להסדר הפשרה המקורי, פסק העליון כי העמיתים יקבלו את מלוא 120 מיליון השקלים - כששכר הטרחה לנציגי התביעה ישולם בידי מיטב ולא מכספי הפיצויים

לעמיתים המקבלים את הפיצוי תוך הגדלתו כאמור (ויצוין שבעבר השאיר בית המשפט העליון שאלה זו ב"צריך עיון").

4. כמו כן נקבע בהתאם לעמדת היועצת המשפטית לממשלה, כי מיטב תחויב לשלוח הודעה פרטנית לכל עמית על חידוש גביית דמי הניהול, בניגוד להסכמת הצדדים בתחילה להסתפק בפרסומים בעיתונות. זאת, באופן שיאפשר לעמיתים למצות את זכויותיהם בעניין.

5. בנוסף לכך נקבע, בהתאם לעמדת היועצת המשפטית לממשלה, כי שכר הטרחה והגמול לתובעים בסך כולל של 14.2 מיליון שקלים ישולמו על ידי מיטב במלואם ומכיסה, ולא יבואו על חשבון כספי הפיצוי לעמיתים, בניגוד לעמדת מיטב.

בית המשפט הדגיש כי ההסדר המתוקן, לאחר התיקונים שנערכו בו כאמור, שהושג לאחר יותר מ-13 שנים שבהם ההליך התנהל בשתי ערכאות, מאזן באופן ראוי את הסיכויים והסיכונים בהמשך ניהול הערעור, ומבטיח סעד משמעותי לעמיתים בתוך פרק זמן קרוב.

עמדת היועמ"שית נובשה בשיתוף עם מחלקת יעוץ וחקיקה (משפט אזרחי) במשרד המשפטים ועם רשות שוק ההון.

מדובר בפסיקה שהושגה 13 שנה לאחר תביעה ראשונה בנושא, 4-5 שנים לאחר תובענה ייצוגית, שהתייחסה לאירועים שהתרחשו

לפני עשרות שנים. את התביעה הייצוגית הגישו שני עמיתים בקופת הגמל דש מקבוצת מיטב דש דאז, **ישראל גרינברג** שהצטרף לקופה בשנת 1969 ומיכאל לוינרד שהצטרף לקופה בשנת 1984. השניים טענו כי זו גבתה מהם דמי ניהול, בניגוד למה שהוסכם עמם בעת הצטרפותם לקופה. כאמור, התובענה אושרה כייצוגית.

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

במהלך הגישור הושג הסדר פשרה שגם הוא תוקן בבית המשפט העליון בעקבות קבלת עמדת היועמ"שית.

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

בית המשפט העליון קיבל את עמדת היועצת המשפטית לממשלה עו"ד **גלי בהרב-מיארה** וקבע שיש לערוך תיקונים בהסדר הפשרה בתובענה הייצוגית נגד **מיטב דש**, בנוגע לגביית דמי ניהול מקופת הגמל **תגמולים**.

על פי פסק הדין שניתן בהרכב של שלושה שופטים על ידי השופט **חאלד כבוב** ובהסכמת נשיא בית המשפט העליון **יצחק עמית** והשופטת **גילה כנפי-שטייניץ**, אושר בחודש שעבר הסדר מתוקן במסגרתו תשיב מיטב לעמיתים סכום כולל של 120 מיליון שקלים, מתוכם כ-100 מיליון שקלים יועברו במזומן לחברי הקבוצה, ו-20 מיליון שקלים יינתנו בדמות ויתור על גביית דמי ניהול.

"בעקבות השינויים שנעשו בהסדר הפשרה בהתאם לעמדת היועצת המשפטית לממשלה גדל סכום הפיצוי לחברי הקבוצה בלמעלה מ-18 מיליון שקלים, וזאת, בין היתר, על ידי הפחתת שכר הטרחה והגמול עליו הסכימו הצדדים בשיעור של כ-4 מיליון שקלים תוך העברת סכום זה לטובת הגדלת סכום הפיצוי שישולם לחברי הקבוצה בהתאם לטענות היועצת", נכתב בהודעת משרד היועמ"שית.

עוד נכתב, כי פסק הדין אימץ מספר תיקונים שנעשו בהתאם לעמדת היועצת המשפטית לממשלה ובכך למעשה קבע מספר קביעות תקדימיות בידי תובענות ייצוגיות:

1. ביטול רף מינימום להשבת כספים לעמיתים בעלי חשבון פעיל כפי שהסכימו בתחילה הצדדים, כך שהעמיתים הפעילים יקבלו השבה בכל סכום זכאות באופן שיגרום לכך שעשרות אלפי נפגעים נוספים (שהם עמיתים פעילים כאמור) יקבלו את הפיצויים המגיעים להם. זאת, תוך קבלת עמדתה העקרונית של היועצת המשפטית לממשלה שאין מקום לקביעת רף כלשהו לעמיתים קיימים.

2. ביטול רף המינימום של 100 שקלים שהסכימו עליו הצדדים בתחילה, ביחס להשבה לעמיתים שסגרו את חשבונותיהם (וקיימות עלויות איתור בעניינם), ועריכת "הפחתה משמעותית" בגובהו של רף זה והעמדתו בנסיבות המקרה על 70 שקלים בלבד, כך שעשרות אלפי נפגעים נוספים שסגרו את חשבונותיהם במיטב יקבלו את הפיצוי המגיע להם.

3. העברת הכספים המשויכים לעמיתים שגובה הסכומים המגיעים להם נמצאים מתחת לרף זה, בין יתר חברי הקבוצה הנמצאים מעל הרף אך מקבלים פיצוי חלקי בלבד, באופן שיביא להגדלה משמעותית של סכומי הפיצויים שיקבלו חברי הקבוצה. זאת, תוך קביעה תקדימית המבוססת על עמדתה העקרונית של היועצת המשפטית לממשלה, שאין בכך שאושרו סכומי הפשרה כדי לשלול את הגדלת סכומי הפיצוי בדמות העברת הסכומים המשויכים לעמיתים שלא יקבלו בפועל פיצוי,





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

ווישור ביטוח נכנסת לתחום פעילות חדש: ביטוח נסיעות לחו"ל

רישיון הפעילות של החברה הורחב ובכוונתה להתחיל בשיווק ביטוח נסיעות לחו"ל באופן דיגיטלי וגם באמצעות סוכני איילון

ווישור חברה לביטוח, חברה בת בבעלות מלאה של איילון וזרוע בחברה מציינים כי "מוצר ביטוח הנסיעות לחו"ל הינו מוצר דיגיטלי במהותו ותואם את אופי הפעילות של ווישור חברה לביטוח. מוצר זה יאפשר לחברה להגדיל את מגוון הפתרונות הדיגיטליים שהיא מעמידה לרשות לקוחותיה וזרועות ההפצה של הקבוצה, לרבות בהעמדת כלים דיגיטליים לשווק המוצר גם לטובת סוכני הביטוח של איילון.

"כמו יתר מוצרי החברה ניתן יהיה לרכוש ולתפעל המוצר בתהליך דיגיטלי מלא שנותן פתרון מיטבי ללקוחות החברה ולשותפיה העסקיים", נמסר מווישור.



עמית ארון, מנכ"ל ווישור ביטוח | צילום: גל חרמוני

ווישור חברה לביטוח, חברה בת בבעלות מלאה של איילון וזרוע הביטוח הדיגיטלית של קבוצת ווישור גלובלטיק בישראל, נכנסת לתחום פעילות חדש - ביטוח נסיעות לחו"ל.

החברה דיווחה לבורסה, כי בימים אלו הורחב רישיון הפעילות שלה כך שיאפשר לה לפעול בתחום ביטוחי נסיעות לחו"ל. תחום פעילות זה יהיה תחת תחום ביטוחי בריאות בחברה. מווישור נמסר, כי "החברה משווקת את מוצריה בערוצי הפצה מגוונים, לרבות סוכנים, ובכוונתה למכף את יכולותיה הדיגיטליות גם בתחום ביטוח הנסיעות לחו"ל".

הראל אל ישראל
נותנת החסות הראשית של נבחרות ישראל בכדורסל

לצפייה בתשדיר החסות <

הראל
ביטוח ופיננסים

שדרוגים חדשים במוצר VIP יותר ערך ללקוחות שלכם!

✓ כיסוי חדש בסל ההריון! בדיקת NIPT
הבדיקה המבוקשת ביותר בסל ההריון
במחיר המשתלם בשוק
*השדרוג חל רטרואקטיבית לכלל המבוטחות

✓ יותר טיפולי רפואה משלימה!!
הגדלנו ל-12 טיפולים בהסדר בשנה
מתוכם ניתן לתבוע החזר
מול קופות החולים עד 6 טיפולים
*ההרחבה חלה על מצטרפים חדשים בלבד
החל מ-1.9

קליק לפרטים



חדש במנורה מבטחים: מעקב דיגיטלי אחר שלבי הטיפול ברכב במוסכי הסדר

ליאור דיטמן: "המערכת מבטיחה תקשורת חלקה ויעילה
בין כל הצדדים ומונעת אי הבנות או עיכובים מיותרים"

מנורה מבטחים השיקה שירות דיגיטלי חדש שמאפשר ללקוחות החברה מעקב רציף וקבלת עדכונים בזמן אמת לאורך כל שלבי הטיפול ברכב במוסך הסדר.

נמסר כי השירות - מנורה ON TRACK (חזרה למסלול) - כולל התראות אוטומטיות על התקדמות הליכי העבודה, עדכונים על זמני השלמה צפויים, ושקיפות מלאה בתהליך התיקון, החל מקבלת הרכב במוסך ועד להחזרתו ללקוח. כמו כן, במסגרת השירות החדש, מנורה משתפת פעולה עם חברת ג'וני אפדייט, שמתמחה בליווי דיגיטלי ומקצועי של לקוחות שרכבם ניזוק בתאונת דרכים ומגיעים לטיפול במוסך.

"התהליך מתחיל בפתיחת התביעה באופן דיגיטלי באמצעות אתר מנורה מבטחים, דרך אפליקציית 'מנורה ON', במייל או בשיחה טלפונית למוקד החברה. הלקוח מקבל עדכונים אוטומטיים בכל שלב: החל מאישור הסדר מהיר ומתן רכב חלופי, דרך בדיקת השמאי, הזמנת חלפים על פי הצורך והרכבתם ועד לאיסוף הרכב", מסבירים במנורה מבטחים.

במקביל למערכת המעקב הדיגיטלית, הקימו מנורה מבטחים וג'וני אפדייט מוקד וואטסאפ ייעודי עם צוות אנושי, המעניק מענה מידי לשאלות הלקוחות תוך דקות ספורות. ממנורה נמסר, כי המודל דומה למוקד שירות של פלטפורמות משלוחים; במקרה זה - הלקוח פונה למוקד הייעודי ומקבל תגובה מיידית ופתרון מקצועי, במקום להמתין למענה מהמוסך. במוסך יונתן בוחניק, מייסד ומנכ"ל ג'וני אפדייט: "בעולם הרכב, רגעי התאונה והכניסה למוסך הם מהמתוחים ביותר עבור הלקוח. אנחנו בג'וני אפדייט רואים שליחות בהפיכת אותם רגעים לחוויה שירותית יוצאת דופן, עם יחס אישי וליווי צמוד. שיתוף הפעולה עם מנורה מבטחים מאפשר לנו להרחיב את הערך שאנו מעניקים, ולתת ללקוחות ביטחון ושקט נפשי".


בנוסף, נמסר כי "המערכת החדשנית מאפשרת סנכרון מלא ורציף בין כל הגורמים המעורבים בתהליך הטיפול דוגמת הלקוח, המוסך וחברת הביטוח, כשכל גורם מעדכן את המערכת בזמן אמת על התקדמות העבודות, אישורים נדרשים ושלבי הטיפול השונים".

אריק לוי, מנכ"ל רשת מוסכי דוקטור פח וצבע: "השירות החדש מאפשר לנו לעדכן את מנורה מבטחים ובמקביל למסור ללקוח עדכון ישיר על כל שלב בתהליך... אנו רואים במהלך זה צעד משמעותי נוסף לשיפור חוויית הלקוח, ואין ספק שהוא תורם להגברת האמון ולחיזוק שיתוף הפעולה".



ליאור דיטמן |
צילום: יעל צור


ליאור דיטמן, משנה למנכ"ל מנורה מבטחים ומנהל אגף אלמנטרי: "מנורה ON TRACK משנה לחלוטין את חוויית השירות שהלקוח מקבל באירוע של תיקון רכב במוסך הסדר לאחר תאונה ונועד להבטיח



להיות מוכן לתיקון 13 לחוק הגנת הפרטיות כבר בתוקף

וזה הזמן שלך להערך בהתאם

לבדיקה ראשונית ללא עלות >



כנס הבריאות

בחירום ובשגרה ה-22

תודה

למשתתפים, לדוברים
ולנותני החסות

בשבוע הבא: מהדורה מיוחדת
עם כל תכני הכנס, קטעי וידאו ותמונות



יו"ר רשות ני"ע: שינוי ימי המסחר - מפתח להעמקת מעורבות המשקיעים הזרים

שוק ההון יעבור מה-5 בינואר 2026 לפעילות בימים שני עד שישי | המהלך האסטרטגי של הרשות, הבורסה לני"ע בתל אביב ובנק ישראל הוצג בכנס "מיישרים קו עם העולם"



ספי זינגר בכנס | צילום: נטלי טופילט

והתאמות מצד שלל גורמים הפועלים בשוק ההון, ובכללם גורמים המפוקחים על ידי הרשות. "השינוי אינו רק טכני או פרוצדורלי, אלא הוא גם משפיע על האופן שבו פועלים השירותים הפיננסיים הניתנים לציבור, ולאופן שבו מידע נמסר למשקיעים", מסבירים ברשות.

• **תאגידים מדווחים.** מתן היתרים לתשקיפים יתבצע בימים ראשון עד חמישי בלבד. בימי שישי ניתן יהיה לפרסם טיוטות תשקיף או הצעות מדף, אך לא להשלים הנפקות, בשל דרישת שעות מסחר מינימליות. עם זאת, ניתן להתחיל תהליך לפני כן ולהשלימו ביום שישי אם נצברו השעות הנדרשות.

• **קרנות נאמנות.** הקרנות יהיו זמינות לרכישה ופדיון בכל ימי המסחר (שני עד שישי), למעט קרנות עם חשיפה גבוהה לניירות ערך זרים, שימשיכו לפעול שני עד חמישי בלבד. קרנות סל וקרנות חוץ יסחרו גם בימי שישי, אך לא ניתן יהיה לפדות מול מנהל הקרן ביום זה. חישוב מחירי יחידות יום שישי יתבצע ביום ראשון, ודיווחים מיידיים יימשכו כרגיל.

• **יועצי השקעות,** משווקים ומנהלי תיקים. השינוי עשוי להשפיע על זמינות הייעוץ והשירות ללקוחות. בעלי רישיון יוכלו להתאים את ימי הפעילות ואופן המענה בהתאם לצרכי הלקוחות, אך חובות הדיווח, כולל דיווח רבעוני ללקוחות, נותרות ללא שינוי.

ספי זינגר, יו"ר רשות ניירות ערך: "המיקוד של הרשות ככלל בפיתוח שוק הוא התאמה וחיבור לסטנדרטים הגלובליים. זה הציר המרכזי שסביבו נעים הפרויקטים שאנחנו מקדמים בשנים האחרונות כמו התאמת ימי המסחר, איגוח, ברוקר-דילר, כולם מכוונים ליישור קו עם סטנדרטים בינלאומיים. שינוי ימי המסחר והתאמתם לנהוג בעולם הוא נדבך חשוב בהעמקת המעורבות של המשקיעים הזרים בשוק הישראלי, ואנחנו רואים התעניינות רבה מצידם במהלך הזה".

איצ'ה ניסן, מנהל יחידת פיתוח מוצרים אסטרטגיים וקשרים בינלאומיים בבורסה לניירות ערך: "שינוי ימי המסחר והתאמתם לנהוג בשוק הגלובלי יעודדו השקעות זרות בשוק המקומי ויתרמו לשיפור הנזילות בו. המהלך יגביר את האטרקטיביות ויצור תנאים לחיבור הדוק יותר בין השוק הישראלי לשווקים הגלובליים".

כנס "מיישרים קו עם העולם", שבו הוצג המהלך האסטרטגי של רשות ניירות ערך, הבורסה לניירות ערך בתל אביב ובנק ישראל לשינוי ימי המסחר בבורסה התקיים השבוע (ג').

החל מה-5 בינואר 2026 יעבור השוק לפעילות בימים שני עד שישי, כשמטרת המהלך היא לחבר את שוק ההון הישראלי לסטנדרט הנהוג בבורסות המובילות בעולם, לשפר את הנגישות למשקיעים בינלאומיים, ולהגביר את הנזילות והאטרקטיביות של השוק המקומי.

בכנס השתתפו יו"ר רשות ניירות ערך, בכירי הבורסה לניירות ערך, מנהלי השקעות וגופים פיננסיים מובילים, אשר הציגו את המשמעויות הרחבות של השינוי והיערכות השוק המקומי לשלב החדש.

שוק ההון הישראלי פועל כיום בימים ראשון עד חמישי, בהתאם לימי העבודה במשק המקומי, אך בניגוד לרוב בורסות העולם הפועלות בימים שני עד שישי. ברשות ניירות ערך מסבירים כי הפער הזה אינו טכני בלבד אלא מהווה חסם להשתלבות בזירה הגלובלית:

- מקשה על משקיעים זרים להגיב בזמן אמת לאירועים בשוק הישראלי.
- פוגע בתיאום התפעולי מול מוסדות פיננסיים בינלאומיים.
- מצמצם את האטרקטיביות של השוק הישראלי כמקום להנפקות ולמסחר גלובלי.

בנוסף, לאור ריבוי החברות הישראליות הפועלות בעולם ובפרט בתחומי הטכנולוגיה, נדרש שוק הון מקומי שיפעל בתנאים מקבילים לשווקים הבינלאומיים, כדי לשרת את הצרכים הגלובליים שלהן.

המסחר ביום שישי יכול:

- מסחר בניירות ערך.
- מסחר בנגזרים (מועדי המימוש ומועדי הפקיעה של הנגזרים על מזדים ומניות ישתנו כך שבמקום בימים ראשון, שלישי וחמישי, הם יתקיימו בימים שני, רביעי ושישי).
- מסחר בקרנות חוץ נסחרות (יום נסחרות בימים שני-חמישי בלבד) ובקרנות סל העוקבות אחר מזדים זרים.
- יצירות ופדיונות בקרנות נאמנות (למעט קרנות נאמנות שאינן מוגבלות בניירות ערך זרים).
- פקיעות נגזרים.
- עדכון הרכבי מזדים.
- מסחר ב-TASE UP.

פעילות הגופים המפוקחים במסגרת המתווה החדש

לדברי הרשות, שינוי ימי המסחר לימים שני עד שישי מחייב היערכות

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

דירוג טווח ארוך +iAA ודירוג טווח קצר +1-iA להפניקס סוכנויות ביטוח

S&P מעלות מסבירה שהדירוג נתמך במעמד תחרותי מוביל, מודל הכנסות יציב ומבנה הון שמרני, לצד גיבוי אסטרטגי מקבוצת הפניקס ונזילות מספקת



חברה צומחת במבנה הון יציב

הפניקס סוכנויות ביטוח מציגה צמיחה עקבית, הן אורגנית והן באמצעות רכישות. בשנת 2025 ההכנסות צפויות לעלות ב-15%-20%, אך בהמשך הצמיחה תתמתן בהתאם למגמות בענף.

ה-EBITDA המתואמת הצפויה לשנת 2025 עומדת על כ-500 מיליון שקלים, עם שיעור רווחיות של כ-44%. החל מ-2026 צפויה עלייה ל-45%-46%, הודות לסינרגיות והתייעלות תפעולית.

החברה מתאפיינת במינוף נמוך: יחס חוב ל-EBITDA של כ-1.2x, יחס FFO לחוב של 55% ויחס FOCF (תזרים מזומנים תפעולי חופשי) לחוב של כ-50%. נתונים אלה משקפים מבנה הון שמרני, כושר שירות חוב חזק וגמישות פיננסית טובה.

נכון להיום, המימון נשען בעיקר על חוב בנקאי והלוואות בעלים קטנה. בעתיד צפויה החברה להרחיב את מקורות המימון ולשלב משקיעים מוסדיים אחרים, מה שיתרום לגיוון בסיס המימון ולהפחתת עלויות מחזור החוב לאורך זמן.

S&P מעלות צופה כי הפניקס סוכנויות ביטוח תחלק כ-80% מהרווח כדיבדנד בהתאם למדיניותה הרשמית. הוצאות פחת, הוצאות הוניות (capex) וצורכי הון חוזר צפויים להישאר בהתאם לממוצע ההיסטורי. התחזיות של S&P מעלות כוללות גם רכישות עתידיות בסדרי גודל התואמים את המגמה בשנים האחרונות וההבנה את כוונת החברה בטווח הארוך.

השתייכות הפניקס סוכנויות ביטוח לקבוצת הפניקס מהווה נקודת עוצמה מרכזית, שכן היא מהווה זרוע הפצה ומכירה אינטגרלית של

S&P מעלות קבעה דירוג טווח ארוך +iAA ודירוג טווח קצר +1-iA להפניקס סוכנויות ביטוח. חברת הדירוג מסבירה כי תחזית הדירוג היציבה משקפת את הערכתה כי הפניקס סוכנויות ביטוח תשמור על מעמדה המוביל בתחום השיווק וההפצה של מוצרי ביטוח וחיסכון, תוך שמירה על יחס חוב ל-EBITDA נמוך מ-2x ועל יחס FFO (Funds From Operations) לחוב גבוה מ-45%. התחזית נתמכת גם בפרופיל האשראי היציב של חברת האם הפניקס פיננסים (iAA עם תחזית יציבה) שמחזיקה בכ-95% מהמניות.

לדברי חברת הדירוג, להפניקס סוכנויות ביטוח מעמד תחרותי מוביל והיא פועלת בשוק שמתאפיין בצמיחה מתמשכת. היקף הנכסים המנוהלים בחיסכון ארוך טווח בישראל צומח בשיעורים גבוהים ולמרות תנודתיות מסוימת, היקף הפרמיות השנתי הממוצע בשוק הביטוח גם הוא צומח. הצמיחה המתמשכת בשוקי הפעילות העיקריים נותנת רוח גבית ומקנה לחברה פוטנציאל לצמיחה גבוהה. זאת לצד שותפים והנהלה בעלי רקע וניסיון רב שנים בענף.

מודל עסקי מגוון ויציב מול אתגרי שוק תחרותי

הפניקס סוכנויות ביטוח מיישמת אסטרטגיה של הרחבת נתח שוק באמצעות שיווק מגוון פתרונות פיננסיים וביטוחיים לצד מיזוגים ורכישות. בין אחזקותיה: אגם לידרים, שקל ואורן מזרח. מהלכים אלו מרחיבים את בסיס הלקוחות ומגדילים את פוטנציאל המכירות ללקוחות קיימים. החברה משווקת מוצרים של כלל השחקנים בשוק ואינה תלויה בקטגוריה אחת.

כ-65% מההכנסות מבוססים על הכנסות חוזרות מתחומי הפיננסים, הפנסיה, ביטוח החיים, הבריאות והביטוח הכללי – עם שיעורי שימור לקוחות גבוהים. המודל מעניק יציבות ונראות גבוהה להכנסות. קשרים ארוכי שנים עם חברות ביטוח ומוניטין של כ-30 שנה יוצרים חסמי כניסה גבוהים לשחקנים חדשים. אף שערוצי מכירה ישירים עשויים להגביר תחרות, החברה נהנית מיכולת לספק פתרונות מותאמים שממתנים סיכון זה.

S&P מעלות מציינת מנגד, שענף הביטוח והחיסכון ארוך הטווח מתאפיין בתנודתיות, תחרות עזה ושחיקה מתמשכת בדמי ניהול ובפרמיות – דבר שעשוי להפעיל לחץ על ההכנסות. בנוסף, הענף נתון לרגולציה מחמירה שמגבילה לעיתים את הצמיחה. לחברה נתח שוק של כ-7%, שאינו מהווה מגבלה כיום. עם זאת, חולשותיה המרכזיות הן ריכוזיות גבוהה בשוק המקומי, היעדר פיזור גיאוגרפי והיקף פעילות קטן יחסית לברוקרים בינלאומיים.

המשך בעמוד הבא <<<

- רכישת פעילויות בהיקף של 100-50 מיליון שקלים.
- חלוקת דיבידנדים בהיקף של כ-240 מיליון שקלים.

תחזית הדירוג

תחזית הדירוג היציבה משקפת את הערכת S&P מעלות כי החברה תשמור על מעמדה המוביל בתחום השיווק וההפצה של מוצרי ביטוח וחיסכון, תוך שמירה על יחס חוב ל-EBITDA נמוך מ-2x ועל יחס חוב ל-FFO גבוה מ-45%.

התחזית נתמכת גם בפרופיל האשראי היציב של חברת האם הפניקס פיננסים, המחזיקה באחת מקבוצות הביטוח הגדולות בישראל.

• **התרחיש השלילי.** S&P מעלות עשויה להוריד את הדירוג אם תחול שחיקה בביצועי החברה, כולל ירידה ניכרת ברווחיות, ובמקביל יחס החוב ל-EBITDA יעלה על 2x ויחס ה-FFO לחוב ירד מתחת ל-45%. שחיקה כזו עשויה לנבוע משינוי בתנאים המקרו-כלכליים בישראל ובתנאי השוק בתחומי הביטוח והחיסכון. חברת הדירוג תשקול פעולת דירוג שלילית גם אם הפניקס סוכנויות ביטוח תיישם מדיניות רכישות אגרסיבית באמצעות חוב. ירידה בדירוג ברמת הקבוצה עשויה גם כן להוביל להורדת דירוג החברה.

• **התרחיש החיובי.** S&P מעלות אינה צופה העלאת דירוג בעת הקרובה, שכן היא סבורה שהדירוג הנוכחי משקף באופן מלא את פרופיל האשראי של החברה. עם זאת, תישקל פעולת דירוג חיובית אם יחול שיפור מהותי בפרופיל העסקי של החברה, כלומר התרחבות בפעילות ללא עלייה במינוף.

המשך מהעמוד הקודם <<<

מוצרי הביטוח בקבוצה ומנוע צמיחה חשוב.

הקשר לקבוצה תומך ביציבות הפיננסית של הפניקס סוכנויות - הן בזכות נגישות רחבה יותר למקורות מימון והן בזכות פוטנציאל לגיבוי תזרימי במידת הצורך.

בספטמבר 2025 הגדילה קבוצת הפניקס את החזקתה בחברה מ-78% ל-95%, מהלך שמחזק את האינטגרציה ואת המחויבות האסטרטגית ארוכת הטווח לפיתוחה כמנוע צמיחה משלים לליבת עסקי הקבוצה.

ניזלות

S&P מעלות מעריכה את רמת הניזלות של הפניקס סוכנויות ביטוח כהולמת, שכן היא צופה שיחס המקורות לשימושים של החברה יעלה על 1.2x ב-12 החודשים הקרובים. ההערכה נשענת על יתרות המזומנים, על יכולת יצירת התזרים השוטף ועל לוח פירעונות חוב מנוהל ומתון ב-12 החודשים הקרובים.

עוד מעריכה חברת הדירוג כי המקורות העיקריים העומדים לרשות הקבוצה ב-12 החודשים שהחלו ב-1 ביולי 2025 הם:

- מזומנים בהיקף של כ-190 מיליון שקלים.
- FFO בהיקף של כ-350 מיליון שקלים.
- השימושים העיקריים של הקבוצה הצפויים באותה תקופה הם:
- חלויות חוב של כ-100 מיליון שקלים.
- הוצאות הוניות של כ-50 מיליון שקלים.



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



בין התיקים

איך תבטיחו שההסכם המשפטי יגן עליכם מפני כל תרחיש?

תקופת הליווי של הסוכן המוכר ככל שנדרשת. תכנון לקוי או ניסוח עמום של אחד ממרכיבים אלו, עלול להוביל לסיווג שגוי לצורכי מס, להפחית באופן משמעותי את התמורה נטו שתקבלו, ואף לפגוע באטרקטיביות העסקה כולה.

זכרו: הסכם חזק הוא המגן שלכם.

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

הסכם משפטי מדויק, מקיף וברור, הוא אבן יסוד במכירת תיק לקוחות. הסכם זה אינו רק פורמליות, אלא מנגנון הגנה חיוני שיבטיח את זכויותיכם, יגדיר את אופן העברת הטיפול בלקוחות וימנע מחלוקות עתידיות.

מומלץ בחום להיעזר בעורך דין המתמחה בתחום הביטוח ובמכירת תיקים, שכן מדובר בהסכם מורכב הדורש הבנה עמוקה של הענף. ההסכם צריך להגדיר באופן חד משמעי את מהות הנכס הנמכר, את מועדי ואופן התשלום, את התנאים המתלים להשלמת ההעברה, ואת

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



האם עצמאי יכול להגדיל את השכר המבוטח בקרן הפנסיה, ללא שינוי בסכום ההפקדה החודשי?

מדובר על הכנסה של 240,000 שקלים. בפועל, הפקדה חודשית של 3,200 שקלים מהווה שיעור של קצת פחות מ-8% מהכנסתו החייבת של העצמאי. לכן, באמצעות פנייה לקרן והצגת אסמכתה על גובה הכנסתו השנתית החייבת, תחשב הקרן את השכר המבוטח על ידי חלוקת סכום ההפקדה 3,200 שקלים בשיעור של 12.5% (שיעור המינימום הקבוע בתקנון התקני) וכתוצאה מכך השכר החודשי המבוטח יעמוד על 25,600 שקלים ובמונחים שנתיים מדובר על הכנסה של 307,200 שקלים. משמעות הגדלת השכר המבוטח בקרן הינה שהעמית ישלם פרמיית ביטוח גבוהה יותר, אולם למעשה לא נדרשת הגדלת ההפקדה החודשית.

איזו אסמכתה יש להציג לקרן? בתקנון התקני אין פירוט ולכן צריך לבדוק מול החברה המנהלת של קרן הפנסיה אילו מסמכים היא מבקשת לקבל. לרוב אישור של ר"ח/יועץ המס בדבר הכנסתו השנתית החייבת של העצמאי תספק את החברה המנהלת. בקרן הפנסיה בניהולה של אלטשולר שחם לדוגמה, ניתן לשלוח כאסמכתה גם העתק של הדוח השנתי לרשות המסים (שומה) של העצמאי בשנת המס הקודמת, וככל שטרם הוגשה השומה ניתן לשלוח דוח רווח והפסד בלתי מבוקר של שנת המס הקודמת או צפי שומה חתום על ידי ר"ח/יועץ המס.

בתקנון התקני של קרן הפנסיה החדשה מוסדר אופן החישוב של השכר המבוטח בקרן עבור עמית עצמאי ועבור עמית שכיר. לגובה השכר המבוטח חשיבות רבה, שכן הוא משמש לקביעת השכר הקובע בקרן בגינו תשלם הקרן במקרה תביעת נכות ושארם. עבור עמית עצמאי נקבע כי החברה המנהלת תחשב את השכר המבוטח כברירת מחדל, על ידי חלוקת ההפקדה החודשית לתגמולים (דמי גמולים) בשיעור של 16%. עצמאי שהפקיד לקרן שיעור השונה מ-16% מהכנסתו החייבת, ומעוניין כי השכר המבוטח בקרן יחושב על פי שיעור ההפקדה שביצע בפועל, נדרש לפי הקבוע בתקנון התקני, להוכיח לחברה המנהלת באמצעות אסמכתה רשמית כי שיעור ההפקדה שונה מ-16%, ובכל מקרה שיעור ההפקדה לצורך החישוב לא יפחת מ-12.5%. עדכון השכר המבוטח יעשה החל מהמועד שבו הוכיח העמית לחברה כי שיעור ההפקדה שונה מ-16%.

לצורך הדוגמה, עצמאי שהכנסתו השנתית החייבת עומדת על 500,000 שקלים מבצע הפקדה חודשית לקרן הפנסיה בסכום של 3,200 שקלים (במונחים שנתיים מדובר על 38,400 שקלים). חלוקת סכום ההפקדה החודשית בשיעור של 16% (ברירת המחדל) תייצר שכר מבוטח חודשי של 20,000 שקלים ובמונחים שנתיים

הערות משפטיות: המאמר מתייחס לנשים וגברים כאחד. המידע לעיל מוגש כמידע כללי בלבד וכשירות לציבור הסוכנים ונכון ליום 11.9.2025. המידע ערוך באופן תמציתי ומנוסח בלשון פשוטה, לפיכך לא מכסה את כל המקרים והנסיבות שייכתנו. המידע מתבסס על המצב המשפטי הידוע נכון למועד זה, ואולם אין כל וודאות כי המצב המשפטי לא ישתנה בעתיד. המידע לעיל אינו מהווה ייעוץ משפטי, המלצה ו/או חוות דעת, ואין בו כדי להוות תחליף להוראות החוק ו/או התקנון ו/או ייעוץ ו/או שיווק פנסיוני אישי המותאמים לצרכי הלקוח ו/או תחליף להם. האמור לעיל כפוף להוראות התקנונים הרלוונטיים, להוראות ההסדר התחיקתי ולנהלי החברות. השימוש במידע המפורט לעיל הוא על אחריותו הבלעדית של המשתמש. ט.ל.ח.

1. אופן חישוב השכר הקובע נקבע בתקנון הקרן.

משה מורגנשטרן עובר מעולם הביטוח לעולם התעופה

משנה למנכ"ל ומנהל חטיבת הטכנולוגיות במגדל, ימונה למנכ"ל מועדון "הנוסע המתמיד" של אל על | יסיים את תפקידו במגדל בסוף השנה

רונן אגסי, מנכ"ל מגדל ביטוח ופיננסים: "אני מודה למשה על תרומתו הרבה לחברה בשלוש השנים האחרונות. בתקופה זו הוא הוביל בהצלחה שורה של פרויקטים חשובים שהביאו למגדל חדשנות משמעותית, שיפור בתשתיות הדיגיטליות והטכנולוגיות של החברה וייעול תהליכים פנים-ארגוניים. אנחנו שמחים עבורו על הקידום המקצועי ועל האתגרים החדשים שהוא פונה אליהם, ומאחלים לו הצלחה רבה בהמשך דרכו."

משה מורגנשטרן: "אני גאה על התקופה המשמעותית והפורייה במגדל. היה לי הכבוד לעבוד לצד הנהלה מוכשרת, שותפים עסקיים ועובדים מסורים, ולקחת חלק בפרויקטים פורצי דרך. אני משאיר מאחורי חטיבה חזקה עם צוותים מקצועיים, ואין לי ספק שהם ימשיכו להוביל את החברה להישגים מרשימים. אני מודה לרונן אגסי על האמון ועל ההזדמנות, ומצפה בכיליון עיניים לאתגר הבא."



משה מורגנשטרן | צילום: ניקולה וסטהפל

משה מורגנשטרן, משנה למנכ"ל ומנהל חטיבת הטכנולוגיות במגדל ביטוח ופיננסים, הודיע למנכ"ל החברה רוני אגסי, על כוונתו לסיים את תפקידו בסוף השנה.

ממגדל נמסר כי "סיום התפקיד יכנס לתוקפו לאחר כשלוש שנים שבהן מילא מורגנשטרן תפקיד מרכזי בהנהלה, וזאת לטובת קידום לתפקיד מנכ"ל בחברה אחרת". ואולם נודע, כי מורגנשטרן (48) נבחר וימונה לתפקיד מנכ"ל מועדון "הנוסע המתמיד" של חברת התעופה אל על. עוד נמסר ממגדל, כי החברה תחל בקרוב בתהליך לאיתור מחליף.

"מורגנשטרן הוביל בחברה פרויקטים אסטרטגיים וטכנולוגיים רבים שמרביתם כבר הושלמו ופרויקטים נוספים נמצאים בשלבים מתקדמים. בחודשים הקרובים מורגנשטרן ילווה את תהליך החפיפה וישלים את המשימות שעל הפרק, לרבות הכנת תכניות העבודה לשנת 2026", מציינים במגדל.

סגל גרופ זכתה בשלושה מכרזים ציבוריים להתקנת תשתיות טעינה לרכב חשמלי

בכוונתה לייצר שיתופי פעולה עם סוכני ביטוח בתחומים שבהם היא פועלת

לנהגים, לרשויות ולחברות המעוניינות לאמץ תחבורה חכמה וירוקה". הוא הוסיף: "אנו רואים במכרזים האלו חלק מתהליך ארוך טווח של בניית תשתית לאומית שתאפשר חדירה מואצת של רכבים חשמליים לכל בית בישראל. החזון שלנו הוא לא רק להקים עמדות טעינה, אלא להבטיח זמינות, אמינות ונגישות שתעודד נהגים לעבור לרכב חשמלי ללא היסוס."

סגל, שבעבר כיהן בתפקיד סמנכ"ל מכירות ופיתוח עסקי של AWACS וקידם שיתופי פעולה עם סוכני ביטוח, מסר לעדיף כי בכוונתו לייצר שיתופי פעולה עם סוכנים בתחומים שבהם פועלת הקבוצה.

במהלך 2026 צפויה הקבוצה לייבא לראשונה בישראל, עמדות טעינה מהירות בעלות הספקים של 180-300 kw המשלבות מסכי פרסום.



עופר סגל

קבוצת סגל גרופ, המתמחה בתכנון, הקמה ותחזוקה של תשתיות טעינה לרכב חשמלי, מדווחת על זכייה בשלושה מכרזים ציבוריים, בהיקף כולל של כ-3 מיליון שקלים.

במועצה האזורית תמר ובאזור ים המלח - הקמת תשתיות של עשרות עמדות טעינה, שיוקמו במהלך שנת 2026. במועצה האזורית דרום השרון - פריסת תשתיות לעשרות עמדות טעינה במתחמי המועצה ולעובדיה. אגודת מי גולן - הקמת תשתיות ועמדות טעינה ציבוריות מהירות לעובדי האגודה ומבקרית, ב-27 יישובים חקלאיים בצפון.

עופר סגל, מנכ"ל ובעלי קבוצת סגל גרופ: הזכיות האחרונות מהוות אבן דרך משמעותית עבור סגל גרופ. הן מאפשרות לנו להרחיב את פריסת התשתיות בישראל ולהנגיש פתרונות טעינה מתקדמים גם בפריפריה, באזורים תיירותיים ובמועצות אזוריות גדולות. מדובר בבשורה אמיתית

עמוס רוקח מונה ליו"ר סוכנויות ברק שהם וברק יהלום

אחרי שהקים חברה משותפת עם רימונים, רוקח בתפקיד נוסף כחלק מחיבור חדש



מימין: עמוס רוקח, יוסי ברק וקובי גרדי

האמון שנתנו בי ומשוכנע שהחיבור יתרום להתפתחות וחיזוק הסוכנויות תוך כדי התחדשות וצמיחה.

"שיתוף הפעולה עם ברק שהם וברק יהלום הנו מימוש החזון להובלת מהלכים חדשניים וייחודיים בענף. בכוונתי להעניק לסוכנויות שיצטרפו לחברה את הכלים, היכולות והשירותים שיחזקו את מעמדן לאורך זמן".

עמוס רוקח, לשעבר משנה למנכ"ל מנורה מבטחים, שותף ומייסד חברת **רוקח-רימונים** (שם זמני) שהוקמה לאחרונה יחד עם קבוצת רימונים, מונה ליו"ר הדירקטוריון של סוכנויות **ברק שהם וברק יהלום** הפועלות כחלק מקבוצת **ברק פיננסים**.

נמסר כי המינוי מהווה יישום ראשוני של האסטרטגיה העסקית של החברה החדשה – הרחבת שיתופי הפעולה בענף וחיזוק מעמדה של החברה החדשה כשחקן משמעותי בשוק.

עוד נמסר כי "המינוי כאמור והחיבור לחברה החדשה צפוי להעצים ולהשביח את פעילות הסוכנויות, תוך זיהוי ופיתוח מנועי צמיחה חדשים, חדשנות עסקית והתייעלות תוך כדי השאת ערך מוסף משמעותי לסוכנים וללקוחותיהם".

יוסי ברק, בעלים ומנכ"ל ברק פיננסים, ו**קובי גרדי**, בעלים ומנהל תחום פיננסים בברק פיננסים: "אנחנו מברכים את עמוס רוקח על הצטרפותו כיו"ר לדירקטוריון של סוכנויות ברק שהם וברק יהלום. הניסיון הרחב והחזון העסקי שלו מהווים חיזוק משמעותי ליכולת שלנו להוביל את השוק, להרחיב שיתופי פעולה ולהעניק ערך אמיתי לסוכנים וללקוחות. זהו צעד נוסף בחיזוק מעמדה של הקבוצה כשחקן מרכזי בענף".

עמוס רוקח: "אני מודה ליוסי ברק וקובי גרדי הבעלים של הסוכנויות על

איאון שותפה רשמית של קבוצת הפורמולה 1 - HP Ferrari Scuderia

משקפת מחויבות משותפת לדיוק ולביצועים. אנו רואים בשיתוף פעולה זה התאמה אסטרטגית של ערכים, שבה מהירות, נתונים ועבודת צוות הם מנועי הצלחה - הן במסלול המרוצים עבור HP Ferrari והן בחדרי הישיבות עבור לקוחותינו".

נמסר כי החסות מצטרפת לתכנית החסויות הגלובלית של איאון הכוללת בין היתר את ה-Cup Ryder, סבב ה-PGA וה-LPGA בגולף, וכן את נבחרת הנשים של אירלנד ברוגבי.

אנדראה פאריזי, מנכ"ל איאון לאיטליה ואזור מזרח הים התיכון: "החסות ל-HP Ferrari Scuderia מסמנת שלב נוסף בהתפתחות תכנית החסויות הגלובלית שלנו. היא משלימה את היוזמות הקיימות ומרחיבה את הנוכחות המותגית של איאון באיטליה ובעולם כולו. אנו ופאריזי חולקים את אותו רוח צוות, מחויבות מתמדת, הכנה רציפה, חתירה לתוצאות הטובות ביותר, ואת הצבע האדום - סמל התשוקה למה שאנו עושים מדי יום".

ברוקר הביטוח הבינלאומי **איאון** (Aon) הודיע השבוע על חתימת הסכם רב-שנתי במסגרתו תהפוך Aon לשותפה רשמית של קבוצת המרוצים HP Ferrari Scuderia - מתחרה ותיקה במסגרת מרוצי פורמולה 1.

החסות תושק במהלך הגראנד פרי האיטלקי במונצה (Monza) - אחת מהתחרויות הוותיקות בעולם הפורמולה 1. "מסלול 'מקדש המהירות', שהוא מגרשה הביתי של פאריזי, מהווה סמל למצינות, חדשנות, מהירות ועבודת צוות - ערכים המהווים בסיס לפעילותה של איאון ולמחויבותה לספק ללקוחותיה פתרונות חדשניים ומבוססי נתונים לקבלת החלטות מיטביות בתחומי הסיכונים והמשאב האנושי", מציינים באיאון.

בנוסף, כשותפה רשמית, איאון תשתף פעולה עם HP Ferrari Scuderia HP ביוזמות לקידום תרבות של מצינות וחדשנות.

קרלו קלאברינו, יו"ר הפעילות הבינלאומית באיאון: "החסות הזו

הושקה The Spark - המעבדה הגלובלית למניעת סיכונים

יוזמה בינלאומית של גיל ארזי ודיאנה ברזין מאחדת חברות ביטוח מובילות, במטרה להעביר את הענף מתשלום תביעות לאחר נזק - למניעת סיכונים מראש | בין השותפים הראשונים: Aon, ג'נרלי ו-QBE Ventures

הוא גורם משמעותי המשפיע על חייהם של אנשים ועל הצלחתם של עסקים. The Spark הוא הזדמנות להפוך את המניעה למנוע צמיחה, ולהרחיב את ההשפעה החיובית כך שתיטיב עם אנשים ועסקים ותיצור עולם בטוח וחסין יותר".

ברזין הוסיפה: "The Spark נועד לחבר חברות ביטוח וביטוח משנה מובילות כדי לפתח כלים מעשיים שמונעים הפסדים ויוצרים ערך עסקי וחברתי כאחד".

שריף זאכרי, מנכ"ל Aon STG, חטיבת הייעוץ של Aon בעולם, אמר כי "המיזם ממשיך את הדרך שאנו מובילים שנים - מעבר מתגובה לסיכון למניעה מוקדמת".

דנילו ראפוני, ראש קבוצת החדשנות בג'נרלי: "ג'נרלי מאמינה זה מכבר שמניעה מייצגת את עתיד ההגנה. גישת המערכת האקולוגית של Spark מתיישבת בצורה מושלמת עם המחויבות שלנו לחדשנות עולמית וחזון הביטוח שלנו ככוח לחוסן חברתי".

לין תומפסון, ראש אסטרטגיה ושותפויות גלובלי ב-QBE Ventures: "ההתמקדות של The Spark במניעה ראשונה מטפלת בדיוק במה שהתעשייה שלנו צריכה כדי לשגשג בעשור הבא. יוזמה זו יוצרת הזדמנויות חסרות תקדים לפיתוח משותף של פתרונות בעלי פוטנציאל להגדיר מחדש באופן מהותי את תפקיד הביטוח בחברה".

לפי תחזיות אנליסטים, ההכנסות ממודלים מבוססי מניעה צפויות לזנק מ-21.6 מיליארד דולר ב-2023 ל-49.5 מיליארד דולר עד 2030 - נתון הממחיש את פוטנציאל הצמיחה המשמעותי של המיזם", מציניים ב-The Spark.

"The Spark הוא מיזם גלובלי ראשון מסוגו, המאחד חברות ביטוח, מבטחי משנה וחברות טכנולוגיה סביב משימה משותפת: להפוך את המניעה למנוע צמיחה רווחי. המיזם פועל באמצעות פרויקטים טכנולוגיים, פיתוח מיזמים חדשים ומועצת יועצים בכירה, במטרה להוביל את המעבר ממודלים מגיבים למודלים מונעי-מניעה - לטובת חברות הביטוח, לקוחותיהן והחברה כולה", מסבירים במיזם.

The Spark, מעבדה הגלובלית ראשונה מסוגה שמטרתה להוביל את תעשיית הביטוח ממוקד בתשלום תביעות לאחר אירוע, למניעת סיכונים מראש - הושקה השבוע (ג') בכנס Rendez-Vous de Septembre במונטה קרלו.

נמסר כי בין השותפים הראשונים ביוזמה ניתן למנות את **Aon** כשותף מייסד, **ג'נרלי**, **QBE Ventures** וחברות ביטוח וביטוח משנה בינלאומיות נוספות שמצויות בשלבי הצטרפות מתקדמים. "יחד הן מייצגות פרמיות בהיקף של מעל 300 מיליארד דולר - כוח שוק משמעותי ליצירת שינוי מערכתי".

היוזמה הוקמה על ידי **גיל ארזי** יחד עם **דיאנה ברזין**, מנכ"לית **Aon Reinsurance Israel**, זאת "על רקע אתגרי הענף, בהם שינויי אקלים הגורמים לעלייה חסרת תקדים בנוקיי קטסטרופה, איומי סייבר מתפתחים ועלויות תביעות הולכות וגדלות".

עוד נמסר כי The Spark נבנתה כמעבדה יישומית המתמקדת בהטמעה מהירה של טכנולוגיות מוכחות, בפיתוח מוצרים חדשים ובבניית שירותים מבוססי מניעה. הערכים המרכזיים של The Spark:

- שיתוף פעולה גלובלי: שילוב מבטחים בינלאומיים בעלי השפעה רחבת היקף.
- מנהיגות בכירה: מועצת יועצים הכוללת מנהלים בכירים מהחברות המייסדות וחברות נוספות.
- מודל מניעה: הקטנת הפסדים בביטוחי רכוש ותחומים ייחודיים עוד לפני התרחשותם.
- יישום מידי: פרויקטים מבוססי טכנולוגיה מוכחת עם יכולת פריסה רחבה.
- תוצאות מדידות: מסלול ברור מהוכחת היתכנות ועד להשקת מוצרים חדשים, כולל הקמת MGA's.
- לדברי גיל ארזי, מייסד ויו"ר The Spark, "תעשיית הביטוח הגיעה לנקודת מפנה. יש לנו אחריות לייצר השפעה רחבה יותר מעבר לתשלום תביעות".
- דיאנה ברזין, מנכ"לית Aon Reinsurance Israel: "ענף הביטוח



גיל ארזי | צילום: אייל טואג

מגשימים קרדיט רכשה שתי מערכות דיגיטליות מרכזיות מאמן דיגיטל

המערכות יאפשרו לחברת המימון החוץ בנקאי שבבעלות הכשרה וגיזה זינגר אבן, לנהל את כל תהליך קליטת הלקוח בצורה מקוונת, תוך פישוט תהליכים מורכבים ושדרוג חוויית המשתמש

מערכת CRM תפעולית - פתרון מבוסס OutSystems לניהול לידים, לקוחות ותהליכי מכירה, עם אינטגרציה מלאה למערכות הארגוניות הקיימות.

אתר תדמית חדשני - נוכחות דיגיטלית עדכנית ומקצועית, המותאמת לסטנדרטים של השוק הפיננסי ולצרכי הלקוחות.

אודי רוזנברג, מנכ"ל מגשימים קרדיט: "מגשימים קרדיט הוקמה בחטיבת מימון הנדל"ן בקבוצת גיזה זינגר אבן ובשיתוף עם חברת הביטוח הכשרה הרואה בפעילות מימוש אסטרטגיה ליצירת מגזר חדש בתחום האשראי ומימוש יתרונות יחסיים שיש להכשרה.

"היה ברור שהמערכות הדיגיטליות צריכות לשקף את הערכים שלנו - מקצועיות, נגישות ופתרונות מותאמים אישית, אמן דיגיטל הובילה עבורנו פרויקט קריטי בזמן קצר, ונתנה לנו יכולת להעניק ללקוחות חוויה פשוטה, מהירה ואמינה - משלב הבקשה ועד קבלת האישור".

זיו אברמוביץ, סמנכ"ל פיתוח, קבוצת Aman: "זכינו לקחת חלק בהקמה של שחקן חדש ומשמעותי בתחום המימון החוץ בנקאי, הפרויקט כלל שילוב בין פיתוח מערכות ליבה לניהול הלוואות לבין יצירת ממשק דיגיטלי ידידותי ללקוחות ולשותפים העסקיים. זו דוגמה מצוינת ליכולת שלנו לספק מענה מקצה לקצה - מהתהליכים הפנימיים ועד לנראות ולנגישות החיצונית".



זיו אברמוביץ | צילום: ניב קנטור

אמן דיגיטל, מקבוצת Aman, השלימה פרויקט רחב היקף עבור **מגשימים קרדיט**, חברת המשכנתאות החדשה, שהוקמה בבעלות משותפת של **הכשרה חברה לביטוח וגיזה זינגר אבן**.

במסגרת הפרויקט פיתחה אמן דיגיטל שתי מערכות מרכזיות: מערכת לניהול הלוואות המאפשרת תהליכי אשראי יעילים, לצד הממשקים הדיגיטליים החיצוניים - אתר החברה ופתרונות נגישים ללקוחות וליועצים.

מגשימים קרדיט הנה חברת מימון חוץ בנקאי המתמחה בהעמדת הלוואות למשקי בית המגובות בשעבוד נדל"ן למגורים בישראל. ייעוד הלוואות החברה הן - לרכישת דירה, שיפוץ, איחוד הלוואות או לכל מטרה אחרת. החברה הוקמה ומנוהלת על ידי גיזה זינגר אבן ובהמשך הצטרפה אליה כשותפה הכשרה חברה לביטוח, שמחזיקה בה 49%.

נמסר, כי החברה פועלת במודל המשלב מערכות דיגיטליות מתקדמות עם ליווי אישי מקצועי של יועצי משכנתאות וסוכני ביטוח, כשותפים לדרך ומנוע לייזום והענקת פתרונות מימון מותאמים, מהירים ונגישים. הפרויקט כלל מספר נדבכים מרכזיים:

מערכת Onboarding דיגיטלית - פלטפורמה מתקדמת המאפשרת ליועצי המשכנתאות לנהל את כל תהליך קליטת הלקוח בצורה מקוונת, תוך פישוט תהליכים מורכבים ושדרוג חוויית המשתמש.

ערב גיבוש לסוכני שחם אורלן במכתש רמון



הזמר אברהם טל עם סוכני שחם אורלן

שחם אורלן ערכה בשבוע שעבר לעשרות מסוכניה ערב גיבוש במתחם פרטי במכתש רמון. הערב כלל ארוחת שף, סדנאות יוגה, מצפה כוכבים וסיפורי בדואים.

במהלך הלילה יצאו הסוכנים לסיור מדברי ולקראת זריחה התקיימה הופעה אינטימית של הזמר **אברהם טל**. לאחר ההופעה נערכה תפילת שחרית עם קריאה בספר תורה ותקיעה בשופר, ומיד לאחר מכן הוגשה ארוחת בוקר.

מנכ"ל הסוכנות **רן ברעם** ציין כי מטרת האירוע היא לעודד תיירות פנים: "זו דרך נוספת שלנו לתמוך בזולת, לצרוך שירותים ולעודד עסקים יש-ראליים - עסקים מצוינים שחווים קשיים גדולים בעקבות המצב וזקוקים ללקוחות ועבודה על מנת להבריא את העסק ולהחזירו למסלול".

קמפוליסה חנכה את משרדיה החדשים בטבריה

קובי ורדי, המייסד והיו"ר: "עבורי, המשרדים החדשים הם סמל להתחדשות, לתקומה ולהשקעה בהון האנושי שהוא הלב הפועם של החברה"



צוות קבוצת קמפוליסה | צילום: גיא מועלים

חיזוק שיתופי פעולה עם חברות הביטוח, פיתוח מוצרים ייחודיים ונישתיים, והעמקת ההכשרות המקצועיות עבור הסוכנים. "לצד אלה, ממשיכה הקבוצה להציב במרכז את ערכי הליבה שלה - מקצועיות, שקיפות, נאמנות ומשפחתיות", מציינים בקמפוליסה.

קבוצת **קמפוליסה**, מבתי הסוכן הוותיקים בישראל, חנכה משרדים חדשים בטבריה. מקמפוליסה נמסר כי עם חנוכת המשרדים החדשים היא מציינת תקופה של צמיחה והתרחבות והמשך התבססותה כנוף מוביל עבור סוכני ביטוח ברחבי הארץ.

באירוע השתתפו אישי ציבור, מנהיגי קהילה ובכירים מחברות ביטוח, שותפים אסטרטגיים, אנשי עסקים, קבלנים ומשפחות ותיקות מהאזור. קמפוליסה, שהוקמה בשנת 1995 על ידי יו"ר הקבוצה **קובי ורדי**, מתמחה בביטוח אלמנטרי לעסקים ולפרט, ביטוח חיים ופנסיוני, השקעות ופיננסים, ומכשירה סוכנים צעירים.

"עבורי, המשרדים החדשים הם סמל להתחדשות, לתקומה ולהשקעה בהון האנושי שהוא הלב הפועם של החברה", אמר ורדי. "אנו מאמינים בשותפות אמיתית עם הסוכן, וממשיכים להשקיע בכלים דיגיטליים, בטכנולוגיה מתקדמת ובתמיכה אישית, כדי לאפשר לכל סוכן להעניק ללקוחותיו שירות מקצועי וחדשני, ותמיד לשמר את תחושת המשפחתיות".

במהלך האירוע הודגש כי ההתרחבות היא חלק מאסטרטגיה רחבה:

לקראת ראש השנה - עובדי הראל הכינו 600 מארזים מתוקים

המארזים שהוכנו בשיתוף פעולה עם עמותת אלון ואלה, חולקו לבתי אבות ולקשישים



עובדי הראל ומתנדבי אלון ואלה

לקראת השנה החדשה, קבוצת **הראל ביטוח ופיננסים** קיימה פעילות התנדבות כמיטב המסורת שלה, בשיתוף עמותת **אלון ואלה**, במסגרתה הכינו עובדי הקבוצה מארזים מתוקים לכבוד החג.

במהלך הפעילות, עובדי הראל הכינו 600 מארזים חגיגיים, אשר נשלחו לבתי אבות ולקשישים ברחבי הארץ. "כל מארז לווה בברכה אישית שנכתבה על ידי העובדים, מתוך רצון להעניק רגע של שמחה, חום ואיחולים לשנה טובה למקבלי המארזים", נמסר מהראל.

עוד נמסר כי "קבוצת הראל ביטוח ופיננסים שמחה להמשיך ולקדם ערכים של אחריות חברתית וערבות הדדית. שיתוף הפעולה עם עמותת אלון ואלה מאפשר לנו להעניק לקהילה רגעים של שמחה ומשמעות, וגם מעט נחמה בתקופות מורכבות. נמשיך לפעול למען החברה והמדינה, מתוך תחושת שליחות ואמונה בעתיד טוב יותר עבור כולנו".



הפינה המקצועית של ירדן פלד

מומחה לטרנספורמציה דיגיטלית מבוססת בינה מלאכותית, מנהל עדיף Tech

עדיף
TECH

האם ענף הביטוח מוכן להטמיע AI?

זיהוי חוסרים, מיון לפי מורכבות/חשד להונאה, והפניית המקרה לגורם המתאים. כבר היום ניתן ליישם את הטכנולוגיות לתקשור התביעה באופן פשוט מול הלקוח, איסוף וחילוף המידע, התראה על חוסרים והשלמתם באופן אוטומטי מול הלקוח והעברה למסלולים רלוונטיים במחלקת התביעות, כאשר כל המידע כבר מזוקק ומאומת.

• **Agent Assist** לסוכנים ומוקדי שירות. סיכומי שיחה, טיוטות מסמכים והודעות, תשובות ידע מיידיות, הצעות ערך לפי פרופיל הלקוח. כבר כיום סוכנויות שמשמשות בכלי תמלול, ניתוח ומכירה מבוססי שיחות, מראות עלייה באחוזי הסגירה וירידה בעלויות התפעול.

• **בוטים ללקוחות.** שפה טבעית לשאלות על פוליסות, גבייה ותביעות עם אינטגרציה למערכות ולוגיקות שמקטינות "הזיות" ומנטרות איכות. הבוטים החדשים שמסוגלים לנתח מידע רב, לענות ללקוחות ולמצוא מסמכים, מאפשרים חוויית לקוח מיטבית ועיבוד דאטה חשובה של הלקוחות לגבי האינטראקציה, השאלות ומידת שביעות הרצון של הלקוח.

כל אלה מצריכים "צנרת" דאטה ובדיוק כאן נופלים רבים: בהיעדר קטלוג נתונים, איכות, הרשאות וממשק יחיד לידע, ה-AI נתקע בפייולוט, כפי שמשתקף בחסם התשתיתי בדוח.

בנוסף, הטמעת AI מחייבת Guardrails (מעקות בטיחות) על קלט ידע ופלט, ניטור תפעולי וציות (כולל תיקון 13), כדי להבטיח ערך עסקי בלי סיכון מיותר.

מבנה אחריות נכון: לא פרויקט IT - מהלך עסקי רחבי

בביטוח, הנטייה לשייך AI למחלקת ה-IT עלולה בעיקר לעכב ערך עסקי ומיקוד בפתרונות מהירים. ההמלצה הפרקטית:

• **בחברות ביטוח:** הקמת AI Program Office (אסטרטג AI) בכפיפות כפולה ל-CIO ולמנהל מערך העסקים, כדי ליישר קו בין ליבה, דאטה, סיכונים ויעדים עסקיים.

• **בבתי סוכן וסוכנויות בינוניות-גדולות:** מינוי AI Lead בחצי משרה הוא התחלה מצוינת. הוא מרכז Use Cases (מקרי שימוש), ידע, ספריית פרומפטים והכשרות, ומדווח ישירות למנכ"ל/בעלים.

הדיון על בינה מלאכותית בביטוח כבר איננו תיאורטי. לקוחות מצפים לתשובות מיידיות, מחלקות תביעות נמדדות על זמן-טיפול, ומכירות נבחנות לפי רלוונטיות והצעה בזמן הנכון. השאלה איננה האם לאמץ AI, אלא איך להוציא ממנו ערך עסקי מדיד, במהירות ובבטיחות.

סקר דלויט - וחשיבותו לביטוח

דלויט ישראל סקרה כ-500 מנהלים בכירים ממגוון מגזרים כדי למדוד בשלות לאימוץ AI והתמונה שהצטיירה היא חד משמעית: מודעות גבוהה, מוכנות נמוכה.

הדוח קובע כי רוב המשיבים מאמינים כי ל-AI תהיה השפעה משמעותית על ארגונם, אך רק מיעוט מרגיש מוכן באמת. המדגם כלל הנהלות בכירות ממגזרי הייטק, פיננסים, תקשורת, בריאות, קמעונאות, המגזר הציבורי ועוד.

רק 12% מהארגונים מוכנים לאימוץ ברמה מספקת, 86% עדיין בשלב הפיילוט, 10% בלבד מדווחים שה-AI כבר "מוטמע היטב ומייצר חדשנות" ו-45% מציינים כי ישנה בשלות נמוכה של תשתיות הדאטה בארגון.

במילים של הדוח עצמו, מקבלי ההחלטות מבינים שהם חייבים "להחליף דיסקט" ולהיערך למודל הפעלה שונה, אך עדיין לא עמדו במלוא היקף ועוצמת השיבוש שמביאות הטכנולוגיות החדשות.

ברמת האחריות הארגונית התמונה דומה. כ-60% מהארגונים טרם מינו גורם אחראי ל-AI. כאשר כבר יש בעלות - היא לרוב תחת ה-CIO. תכניות הכשרה רחבות קיימות רק ב-8% מהארגונים, ושיפור פרודוקטיביות נמדד ב-11% בלבד. המשמעות: בלי בעל בית, מיומנויות ומדידה - קשה להתקדם מעבר לפייולטים ב-AI בארגונים.

עם זאת, דלויט מציינת כי המגזרים הפיננסי והטכנולוגי מובילים יחסית במוכנות ובהטמעה, כלומר לביטוח יש יתרון מבני אם ינוצל נכון מכמה היבטים:

תרגום מיידי לענף הביטוח: איפה AI פוגש כסף

ביטוח הוא ענף דאטה קלאסי ובכל חוליה בשרשרת הערך, קיימים שימושי AI שמוכיחים עצמם בעולם וכבר זמינים טכנולוגית בישראל:

• **קליטת תביעה.** חילוף אוטומטי של פרטים ממסמכים ותמונות,

המשך בעמוד הבא <<<

Guardrails רגולטוריים. היתרון הישראלי נעוץ בשילוב של חדשנות טכנולוגית ותשתיות ענן בוגרות. האתגר המקומי הוא אינטגרציה למערכות היסטוריות ורגולציה קפדנית - בדיוק המקומות שבהם מסגרת ניהול ובקרה נכונה מאפשרת הטמעה בטוחה.

האם אתם מוכנים? בדיקת בשלות מהירה (10 שאלות, 5 דקות):

- 1. מונה בעל בית ברור ל-AI ברמת הסוכנות?
- 2. הוגדרה מטרה עסקית כמותית אחת ל-180 הימים הקרובים?
- 3. קיימת מדיניות שימוש ופרטיות (כולל השלכות תיקון 13) המתייחסת לקלט/פלט, לוגים והרשאות?
- 4. קיים קטלוג נתונים בסיסי ומאגר ידע מאושר לשיתוף?
- 5. יש תכנית הכשרות פרקטית + ספריית פרומפטים ארגונית?
- 6. נבחרו שני Use Cases מהירי ערך (סוכן/שירות ותביעות/חיתום)?
- 7. קיימים KPI ברורים?
- 8. קיימת בקרה איכותית על תשובות Guardrails + מדדי איכות?
- 9. הוגדרה תכנית ניטור מודלים ושמירת עקבות ביקורת?
- 10. יש דוח הנהלה חודשי על אימוץ והשפעה עסקית?

השורה התחתונה

סקר דלויט מציב רף מציאותי בו מעט ארגונים בשלים באמת. רבים תקועים בפילוטרים, הדאטה מהווה חסם, והאחריות הארגונית מפוזרת. בביטוח זה מתורגם ישירות להבדל בין Loss Ratio ל-Expense Ratio ולחוויה של הלקוח. כדי לנצח, צריך "להחליף דיסקט" להגדיר בעל בית, לבנות צנרת דאטה, לבחור שני שימושי ליבה עם יעדים ברורים, להכשיר עובדים ולבסס מערכת ניהול ובקרה מסודרת שמגדירה אחריות, סטנדרטים וכללים ברורים לניהול דאטה ו-AI. במשפט אחד - במקום לשחק עם בוטים תייצרו הנדסת ערך עסקי.

המשך מהעמוד הקודם <<<

הדרך לניהול פרויקט AI: מפת דרכים 180 יום (ממוקדת ביטוח) על פי דלויט:

שלב 0 - יעד עסקי ומדדים (שבועות 1-3):

בחרו מטרה אחת ברורה (למשל: קיצור זמן הטיפול בתביעה ב-20%, או עלייה של 15% בשיעור סגירה בלידים חמים). הגדירו KPI (מדדי ביצוע מרכזיים) קשיחים.

שלב 1 - Data Foundation (שבועות 2-8):

אחד השלבים הקריטיים בכניסה לפרויקט AI הוא לקטלג מקורות דאטה, CRM, מסמכים, תיקים דיגיטליים ושיחות הקיימות בארגון, תוך שמירה על אבטחה ומידע אמין.

שלב 2 - שני Use Cases מהירי ערך (שבועות 4-12):

אחד הקשים לביצוע. מה לבחור? איזה Use Case יותר חשוב ועם אחוז גבוה להצלחה? איזה מוצר/שירות בחברת הביטוח יקבל דחיפות או ראשוניות? השיווק, המכירות, התביעות, השירות, או בכלל הכספים והאקטואריה? בשלב זה רצוי למפות ולתכנן גם Use Cases לעתיד.

שלב 3 - הטמעה והכשרות (שבועות 8-16):

ספריית פרומפטים ארגונית, תרגול מובנה, A/B על תבניות מסרים, ותמריצים על אימוץ (מדדי שימוש ואיכות).

שלב 4 - מיכון ומדידה (שבועות 12-24):

חיבור למערכות ליבה, ניטור שוטף, תיעוד החלטות, דוח הנהלה חודשי על השפעות העסקיות. תכנית כזו מתקנת בדיוק את המקומות שבהם ארגונים נתקעים לפי דלויט - היעדר דאטה, היעדר בעל בית, היעדר הכשרות ומדידה החוצים את הארגון כולו.

נקודת מבט גלובלית - ומה זה אומר לישראל

בעולם, מבטחי ענק מחברים AI לתיק הלקוחות בזמן אמת: מודלי סיכון דינמיים, חיתום מואץ, זיהוי הונאות מבוסס גרפים, וצ'טבוטים עם



עריכת הליך תחרותי למינוי קרן ברירת מחדל



סוגיות פנסיוניות וביטוחיות
עו"ד יניב גל

שאלה

האם קיימת חקיקה או הנחיה משפטית אחרת המחייבת מעביד לערוך הליך של מכרז בנושא או יכול להתקשר עם כל יצרן לפי ראות עיניו בלבד בכל הליך בחירה שיבחר לבצע?

האם ניתן לערוך מכרז לבחירת קרן ברירת מחדל להשתלמות לכמה מעסיקים יחד באותו הליך או חייבים להפריד ההליך לכל מעסיק בנפרד?

כיום, וביחס ל"כל המעסיקים במשק והחברות המנהלות של קופות גמל לקצבה ושל קרנות השתלמות", נקבעו הוראות לפי חוזר גופים מוסדיים 8-9-2016 (להלן - חוזר הבחירה; הציטוט הנ"ל מסעיף 14(א) לחוזר).

על פי חוזר הבחירה, הותנה כי קבלת "הפקדת תשלומים של מעסיק בשל עובד שלא מילא טופס הצטרפות לקופת הגמל..." והפקדת "תשלומים בעד עובד שלא בחר בקופת גמל" (סעיף 3(א) ו-3(ב) רישא לחוזר הבחירה, בהתאמה), תותרנה אך ורק אל קופה הנבחרת בין על דרך של הליך תחרותי שמנהל המעסיק מכוח חוזר הבחירה ובתנאי סעיפים 7-11 שבו ובין לאיזו מהקרנות שנקבעו על ידי הממונה (כיום, "מיטב דש" ו"הלמן אלדובי"), לשמש כ"קופת ברירת מחדל" לפי הגדרתה בסעיף 2 לחוזר הבחירה והמשמעות לפי סעיף 20 לחוק הפיקוח על שירותים פיננסיים (קופות גמל), תשס"ה-2005; ולהלן - **חוק הגמל**.

בהתאם לסעיף 12(א) לחוזר הבחירה והחל מיום 13.03.2016 (תחילת תוקפו של חוזר הבחירה במתכונתו הראשונה), חברות מנהלות (קופות קצבתיות וקרנות השתלמות) אינן רשאיות להתקשר בהסכם עם מעסיק לצורך היותה קופת ברירת המחדל עבור אותו מעסיק (כמשמעות מונח זה בסעיף 20(ב) לחוק הגמל), למעט אם נקבעה על ידי הממונה או נבחרה בהליך תחרותי לפי חוזר הבחירה.

נוסף על כך, סעיף 13 לחוק הפיקוח על שירותים פיננסיים (ייעוץ,



שיווק ומערכת סליקה פנסיוניים), תשס"ה-2005 (להלן - **חוק הייעוץ**), אוסר על כל אדם (לרבות מעסיק) לבצע עסקה במוצר פנסיוני (קרי, פעולה במוצר קיים, לרבות שינוי תנאי התקשרות בין עמית לבין הגוף המוסדי), אלא (בענייננו) הפקדת כספים לקופת ברירת המחדל של המעסיק כפי שנקבעה או נבחרה לפי סעיף 20(ב) לחוק הגמל כאמור לעיל (סעיף 13(ב)(2) לחוק הייעוץ), ומבלי לגרוע מזכותו של העובד לבחור בקופה אחרת ולהודיע אודות בחירתו למעסיק מעת לעת.

יודגש, כי לצורך בחירת המעסיק את הקופה אליה יפקיד את תשלומי העובדים שלא הודיעו על בחירתם בקופה מסוימת (ולא לאיזו מהקופות שנקבעו על ידי הממונה לפי סעיף 4 לחוזר הבחירה), יש לקיים "הליך תחרותי, שמאפשר לכל חברה מנהלת המנהלת סוג קופת גמל שקבע המעסיק מבין הסוגים המפורטים בסעיף 2(ג) לחוק קופות גמל, הזדמנות שווה להשתתף בו" - דהיינו, המכרז בניהול המעסיק חייב לאפשר השתתפות של כל החברות המנהלות בעלות רישיון לפי חוק הגמל, כאשר המכרז יעשה לגבי כל סוג קופה שהמעסיק מעוניין לבחור שהיא אחת מאלה: קרן חדשה כללית/מקיפה, קופ"ג לחסכון/תגמולים/פיצויים, קה"ש, קופות מרכזיות למחלה/השתתפות בתקציב המעסיק.

לפיכך ברי, כי עריכת מכרז סגור ו/או בניגוד לחוזר הבחירה, יחשוף את המעסיק לנזקיות הליכים מנהליים כנגדו מכוח סמכותו של הממונה לפי סעיף 43(א) לחוק הגמל (השתתפות עיצום כספי), בשל הפרת הוראה לפי פריט (2) לחלק א' לתוספת הראשונה לחוק.

יודגש, כי ביצוע הליכים תחרותיים לבחירת קופת ברירת המחדל, חייב להיות אינדיבידואלי ביחס לכל מעסיק בעצמו (ברי כי לא הכוונה שאדם אחר יערוך מכרז לבחירת קופות עבור מספר מעסיקים, אלא שכל מעסיק ינהל מכרז עבורו ואף לפי סעיף 7(ה) לחוזר הבחירה יבחר בעצמו את הקריטריונים והמשקולות למכרז).

אף על פי כן, קיים סייג לעריכת מספר הליכים תחרותיים לצורך בחירת מספר קופות ברירות מחדל (על ידי מעסיק מסוים), בתנאי סעיף 11 לחוזר הבחירה ובליווי יועץ פנסיוני אובייקטיבי (עבור מטרות שונות, שונות במאפייני העובדים, ושונות במבני שכר), וממילא בכל מכרז כאמור "תיבחר כל אחת מקופות ברירת המחדל ללא תלות בקופת ברירת המחדל האחרת" (סעיף 11(ד) לחוזר הבחירה).

פרט לכך ולמיטב ידיעתי, אין סייגים נוספים מעבר לאמור לעיל לעניין בחירת קופת ברירת מחדל, וממילא אין כל משמעות למעמד העובד, היותו נושא משרה, בעל משרת אמון וכיו"ב.

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