

יצא לאור

סוכן ביטוח זה בשבילך!
מדריך ביטוחי הבריאות 2025

לצפייה במדריך <

הראל | **עדיף** בשיתוף: ביטוח ופיננסים

שבועון עדיף

גיליון 1358 | יום ה', 30.10.2025

ועידת **עדיף** ה-25

מפת הביטוח והפיננסים

לפרטים והבטחת מקומך <

המשימות הבאות

שלמה אייזיק מציג את המשימות שעל ההנהגה הבאה של הלשכה לטפל בהן

6

פרידה מאיש חזון ומעש

רם אמית ז"ל, שהותיר חותם עמוק בענף הביטוח הישראלי, הלך לעולמו

8

עושים עסקים

השקעות מוסדיים: אנרגיה, מתחדשת, לוגיסטיקה באירופה, רכישה מקרן גידור

10-14

נחטף מהמדפים

בתוך חודשים ספורים: ספרו של היזם ואיש הביטוח מדורג שלישי ברשימת רבי המכר של סטימצקי

19

בתעשייה

קבוצת הביטוח בשת"פ להקמת אקסלרטור, הסוכנות הוותיקה חוגגת 60, מינוי בכירה בחברה לשירותי מט"ח

20-21

המדוץ לנשיאות יצא לדרך

מושיק בן פורת היה הראשון להגיש את מועמדתו לנשיאות לשכת סוכני הביטוח | ההגשה לוותה בצירוף 223 טפסים של ממליצים סוכני לשכה, כאשר התקנון מחייב 100 ממליצים בלבד | הדבר מעיד על היותו מועמד שנהנה מאמון רב בקרב חברי הלשכה | הבחירות יתקיימו ב-14 בינואר 2026 / עמ' 2



מושיק בן פורת

הפיקוח סגיע גם אליהם



אחרי שנים ללא פיקוח, רשות שוק ההון מסדירה את פעילות מוסדות הגמ"ח הפיננסיים | יחויבו בדיווחים תקופתיים שיציגו תמונה מלאה על פעילותם הפיננסית / עמ' 4

אפס סובלנות



הוועדה למניעת הסגת גבול המקצוע בלשכת סוכני הביטוח הגישה לאחרונה לבית הדין המשמעתי של הלשכה קובלנות נגד שני סוכני ביטוח החברים בלשכה, בגין הפרות מהותיות של כללי האתיקה המקצועית / עמ' 2

מושיק בן פורת הגיש מועמדות לנשיאות הלשכה - היחידי עד כה

הציג 223 המלצות כאשר הדרישה היא ל-100

בן פורת מסר היום: "אני סוכן ביטוח 32 שנים, מגיל 23. בניתי את העסק שלי ב-10 אצבעות, תוך כדי אמונה בחשיבות המוצר וחשיבות הסוכן, הגנה על משפחות המבוטחים שלנו תוך עשיית מלאכת קודש. אני מאמין גדול בכך שאדם אחד, ככל שיהיה מוכשר וחכם, לא יוכל לעשות את המיטב אלא ע"י עבודת צוות ושותפות. כולנו שותפים לגורלנו".

עוד התייחס בן פורת לפעילותו הציבורית: "לפני 5 שנים הקמתי את מיזם "מנצחים ביחד", אותו בחרתי להקים באמצעות הלשכה. יש במיזם עשרות מתנדבים, מלאכים ומלאכיות, שהתגייסו לסייע בהתנדבות. בחמש השנים האחרונות סייענו למאות משפחות של חללי צה"ל, נכי צה"ל, ניצולי נובה וחולי וחולות סרטן. השנה קיבלנו מכתב הערכה מנשיא המדינה מר יצחק הרצוג על פעילותנו זו. מכתב זה מצטרף לעשרות מכתבי הערכה ותודה של הנוקדים בהם טיפלנו. באמצעות פעילות המיזם, אנו מסייעים לקידום מעמד הסוכן ולמיצוב שמו כאוטוריטה הכרחית במעגל הקרוב המגן על המבוטח.

"אני מאמין גדול בחשיבות המקצוע שלנו וכבר עכשיו פועל על מנת שגם ילדי יצטרפו לסוכנות הביטוח שלי, מתוך אמונה שיקבלו סיפוק רב מהעבודה ומהעזרה לזולת".



מושיק בן פורת

מושיק בן פורת, יו"ר מחוז השרון בלשכת סוכני הביטוח, הגיש אתמו (ד') את מועמדותו לתפקיד נשיא הלשכה בקדנציה הקרובה, וזאת לאחר שכבר פורסם לפני מספר חודשים על כוונתו להתמודד בבחירות הקרובות. ההגשה לוותה בצירוף 223 טפסים של ממליצות וממליצים, סוכני לשכה, למרות שהתקנון מחייב 100 ממליצים בלבד, מה שמראה על היותו מועמד שנהנה מאמון רב בקרב חברי הלשכה.

בן פורת הוא בינתיים היחיד שהגיש את מועמדותו לתפקיד חשוב זה. המועד הסופי להגשת מועמדות לתפקיד הנשיא וחברות במוסדות הלשכה, הוא ה-14 בנובמבר 2025.

הבחירות עצמן יתקיימו ב-14 בינואר 2026, ולראשונה בתולדות הלשכה הבחירות יתקיימו באופן דיגיטלי ומקוון, כך שכל סוכן יוכל להצביע מכל מקום – באמצעות מחשב אישי או טלפון נייד. בנוסף, לנוחות סוכני הביטוח, תפתח הלשכה 5 אתרי הצבעה, בפריסה ארצית, ובהם יהיו נציגים שיסייעו לכל מי שמתקשה להצביע באופן מקוון. לצורך ניהול תקין, מקצועי ומדויק של הבחירות, ביצעה ועדת הבחירות מכרז מסודר ובה חברה המתמחה בקיום בחירות דיגיטליות ומקוונות. הליך הבחירות ינוהל תחת אבטחת מידע מתקדמת אשר יבטיחו את טוהר הבחירות.

לשכת סוכני הביטוח קובלת נגד שני סוכנים בטענה שסרחו

הוועדה למניעת הסגת גבול המקצוע דורשת עונשים חמורים

בשיתוף פעולה עם חברה שעסקה באופן שיטתי בפדיון מוקדם של חסכונות פנסיוניים באופן שפוגע בציבור החוסכים, תוך גביית עמלות חריגות בשיעור של כ-20% מהפדיון, ובלווית הליכים משפטיים אגרסיביים נגד מבוטחים שלא עמדו בתשלום, מרבייתם מקרב אוכלוסיות מוחלשות.

במסגרת הקובלנות, ביקשה הוועדה מבית הדין להטיל עונשים חמורים, לרבות הרחקה לצמיתות מחברות בלשכה, הטלת קנסות כספיים גבוהים, פנייה לממונה על שוק ההון, ביטוח וחסכון לצורך שלילת רישיון ועוד; וזאת, לאור חומרת המעשים והשלכותיהם על ציבור המבוטחים ותדמית מקצוע סוכן הביטוח בעיני הציבור.

לשכת סוכני הביטוח מדגישה כי לא תהיה כל סובלנות כלפי מי שמפר את כללי האתיקה, פוגע באמון הציבור, במוניטין המקצוע ובסוכנים הישירים הפועלים במסירות ובאחריות.

הוועדה למניעת הסגת גבול המקצוע בלשכת סוכני הביטוח, בראשות עו"ד **יניב גוב-ארי**, הגישה לאחרונה לבית הדין המשמעתי של הלשכה שתי קובלנות נפרדות כנגד שני סוכני ביטוח החברים בלשכה, בגין הפרות מהותיות של כללי האתיקה המקצועית.

הוועדה פעלה בהתאם לסמכויותיה ולהסמכת הוועד המנהל, ולאחר קבלת תלונות, קיימה בדיקה ראשונית, אספה ראיות, חקרה את המקרים לעומקם, ולאחר מכן החליטה על הגשת כתבי קובלנה לבית הדין המשמעתי בלשכה, בהתאם לסעיפי התקנון המסדירים את הליכי האתיקה והמשמעת בלשכה.

ממצאי החקירה עלה כי אחד מהסוכנים ניהל אתר אינטרנט שהציג את עצמו כאתר ממשלתי ("הר הביטוח"), תוך הטעיית ציבור המבוטחים ויצירת מצג שווא כאילו מדובר בשירות ציבורי מוסמך; הסוכן השני פעל

עורך משנה: אילן פיש ■ מערכת: רונית מורנגשטרן, זהר טוריאלי ■ כותב קבוע: ירדן פלד ■ גרפיקה: דורון משען | אייל סגל ■ 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 ■ נפשו 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

להשקיע במניות - גם כשפורשים לגמלאות

מסלול עוקב מדדים למקבלי קצבה

חדש
במנורה
מבטחים!

פתרון השקעה איכותי לפורשות ולפורשים מקרן הפנסיה, המאפשר לבחור בחשיפה מוגברת למדדי מניות ומציע פוטנציאל להגדלת קצבת הפרישה לטווח הארוך

מנורה מבטחים משלימה

עוקב מדדים למקבלי קצבה מ.ה 15673

35%
אג"ח
ממשלתיות

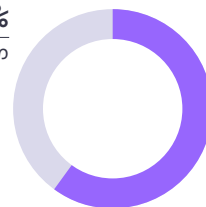


65%
מדדי מניות

מנורה מבטחים פנסיה

עוקב מדדים למקבלי קצבה מ.ה 15661

40%
מדדי מניות



60%
אג"ח
מיועדות

לפרטים פנו למפקחים במחוזות

בפרישה, ברור שמנורה.

מנורה מבטחים פנסיה וגמל בע"מ עוסקת בשיווק ולא בייעוץ פנסיוני. האמור אינו מהווה יעוץ או שיווק פנסיוני, המלצה או חוות דעת ואין בו כדי להוות תחליף ליעוץ או שיווק פנסיוני כאמור הניתן על ידי בעל רישיון כדון, המתחשב בצרכים ובנתונים המיוחדים של כל אדם. מדיניות ההשקעות המוצהרת של המסלולים מפורסמת באתר האינטרנט של קבוצת מנורה מבטחים, והיא עשויה להשתנות מעת לעת, בהתאם להוראות הדין. מדדי אינדקס המפורטים לעיל הם סימנים מסחריים של אינדקס מחקר ופיתוח מדדים בע"מ (להלן: אינדקס) אשר ניתנה בהם זכות שימוש לחברת מנורה מבטחים. המוצר אינו מנוהל, מאושר, משווק או מקודם על ידי אינדקס. שיעורי החשיפה המפורטים הינם בהתאם למדיניות ההשקעה המוצהרת לשנת 2025. אין במידע על תשואות שהושגו בעבר כדי להצביע על תשואות שתושגנה בעתיד.

לראשונה - הרשות מסדירה את פעילות מוסדות הגמ"ח הפיננסיים

מעריכה שהיקף האשראי שלהם מסתכם במיליארדי שקלים בשנה | כעת יחויבו בדיווחים תקופתיים שיציגו תמונה מלאה על פעילותם הפיננסית

"עיסוק במתן שירותי פיקדון ואשראי, אף אם הוא נעשה ללא ריבית, הוא עיסוק במשאבים רגישים הדורשים יכולות מגוונות כגון - אמינות, סודיות, הגנת הפרטיות, מקצועיות ויכולות תפעוליות רבות לשם עיסוק בכספי לקוחות וניהול התחייבויות כספיות משמעותיות לטווח זמן ארוך".

עוד נמסר מהרשות, כי "מוסדות הגמ"ח הפיננסיים, פועלים לרוב כמוסד קהילתי המעניק שירותים פיננסיים ללא מטרת רווח, מתוך עקרונות של ערבות הדדית ועזרה לזולת. מוסדות אלה הוסדרו בחקיקה לראשונה בשנת 2022 לאחר שנים רבות בהם פעלו ללא פיקוח פיננסי, ואילו כעת, באמצעות חוזר ההוראות החדש, מספקת הרשות מסגרת רגולטורית להגנה על הציבור, תוך שמירה על הערך החברתי הייחודי של פעילות מוסדות אלה".

הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון, **עמית גל**: "הפיקוח בתחום מוסדות נמילות החסדים נועד להבטיח כי פעילותם החשובה תישען על ניהול תקין, שקיפות ואחריות כלפי הציבור. הדרישה לדיווחים סדירים, מצטרפת לשורת פעולות שנועדו לאפשר פיקוח מתאים על פעילות הגופים, ולוודא שזו מבוצעת בסטנדרטים הראויים לגוף פיננסי בישראל. המהלך יחזק את האמון, יגן על חסכונות הציבור, ויבטיח את המשך ניהולם התקין של הגמ"ח כמוסדות פיננסיים-חברתיים שמגבירים את הרווחה החברתית".

התייחסות הציבור תוכל להתקבל בתוך 21 ימים מהיום.

רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון פרסמה השבוע (ג') להתייחסות הציבור, טיוטת חוזר הוראות דיווח לנתוני פעילותם מוסדות הגמ"ח הפיננסיים, במסגרתו יחויבו מוסדות הגמ"ח הפיננסיים להעביר למפקח דיווחים תקופתיים.

על פי הטייטה, הדיווח יציג תמונה פיננסית מלאה, ויכלול נתונים מהותיים על תזרים מזומנים, היקפי תרומות, פיקדונות, אשראי פעיל ואף נתונים על הלוואות המצויות בקשיי גבייה. עוד קובעת ההוראה כי גמ"חים מורכבים יחויבו בחוות דעת אקטוארית תקופתית שתאשר את תקפות המודל הכלכלי, תכלול ניתוח והערכת הסיכונים המהותיים בפעילות, ותחזית צופה פני עתיד.

ברשות מעריכים, כי היקף האשראי שהגמ"חים הפיננסיים מעניקים בשנה מסתכם במיליארדי שקלים ונמסר, כי אחת ממטרות החוזר שיחייב דיווחים תקופתיים דיווח היא לקבל תמונה יותר מדויקת על היקף הפעילות שלהם.

על פי הטייטה: "פעילות מוסדות לגמילות חסדים קיימת בישראל כבר שנים רבות, אך עד לחקיקת החוק וכניסתו לתוקף, פעלו מוסדות אלו ללא אסדרה ייעודית לפעילותן. מוסד לגמילות חסדים המעניק שירותי פיקדון ואשראי בלא ריבית מבצע פעילות פיננסית הדומה לפעילות בנקאית. המוסד מקבל פיקדונות מהציבור וכנגדם מעניק הלוואות, כל אלו ללא ריבית, קרי, ללא כל תוספת כלשהיא על קרן הפיקדון או ההלוואה. מרבית מוסדות לגמילות חסדים הם מוסדות המבוססים על קהילה מסוימת (לפי חסידות, או אזור גיאוגרפי מוגדר), כאשר המטרה העיקרית הינה לתמוך ולעזור לחברי הקהילה.



עמית גל | צילום: מארק קנימן, לע"מ



הכירו את המנכ"ל: שחר שמאי

מרצה מבוקש, מוביל את גישת התכנון ההוליסטי. יודע על הלקוחות יותר מרואה החשבון ומנהל הבנק שלהם ומעניק להם שקט, דיוק וביטחון בהחלטות הכי גדולות של החיים

רוצה את הליווי של שחר? הצטרף אלינו >





כרטיס אשראי

סתם

לא

זה



CLaL Pay

זה



לא
דמי כרטיס
לכל
החיים!

קניות בנובמבר SALE עושים רק עם CLaL Pay

כרטיס האשראי היחיד בישראל שמגן על הקניות שלכם ומעניק
החזר כספי על נזק למוצרים שנרכשו בכרטיס!

הציעו ללקוחותיכם להצטרף
ותהנו ממודל תגמול ייחודי לסוכנים

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 לפרטי אשר נרכש על-ידי מחזיק הכרטיס בכרטיס CLaL PAY, ב-90 ימים מיום הרכישה ובכפוף לתקנון ההטבה המפורסם באתר max. כלל רשאת לעדכן ו/או לשנות את ההטבות על פי שיקול דעתה הבלעדי | פטור מדמי כרטיס: פטור מלא מעמלת דמי כרטיס עד להודעה חדשה | 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

אייזיק: להקים מועצת מפקחת או לשנות את חוק חוזה הביטוח

עוד מדבריו בישיבת המועצה הארצית: לא לחייב מכירת תיק במעבר ליעוץ פנסיוני, לא להתנות הנחה בביטוח ברכישת אחר ולעבור לתגמול מפרמיה ברוטו בענפי הרכוש

בזה. בנוסף, צריך לטפל בהקלות לדור המשך. נושא התניית הנחה בביטוח בהתניה ברכישת ביטוח אחר - נושא פסול שגם מחייב טיפול. בנוסף, בענפי הרכוש אני חושב שהגיע הזמן לעבור לתגמול מפרמיה ברוטו ולא מפרמיה נטו ולפי ענפים. התחלנו מהלך שמונע מגוף מוסדי לפסול בעלי רישיון מלעבוד איתו. הונחה הצעת חוק בנושא ויהיה צריך להשלימה".

הבחירות בינואר יהיו דיגיטליות

עוד דיברו בישיבה: היועץ המשפטי של הלשכה עו"ד **פיאד טמיש**, הציג את היערכות הלשכה לבחירות שיערכו בינואר 2026. לדבריו, הבחירות ייערכו לראשונה בצורה דיגיטלית מלאה, וניתן יהיה להצביע באמצעות מכשיר סלולאר. ניתן להגיש מועמדות לתפקידים השונים עד ה-14 בנובמבר. יש לציין, כי **משה בן פורת**, הוא היחיד שהציג את מועמדותו עד כה.

היועץ המקצועי של הלשכה, עו"ד **יניב מאיר**, סקר את תכנית הועידה השנתית באילת שתיערך ב-12-9 בנובמבר. לדבריו: "הכנס ישבור שיאים השנה מבחינת שיתופי פעולה וחסימות, עם 37 חברות שמשותפות פעולה עם הלשכה במהלך הכנס".

דן שחר, מנהל תחום גיוס סוכנים בלשכה, הציג את עבודת הלשכה בנושא גיוס סוכנות וסוכני ביטוח ללשכה.



שלמה אייזיק
| צילום: יח"צ

נשיא **לשכת סוכני הביטוח, שלמה אייזיק**, הציג השבוע (בי) בישיבת המועצה הארצית את המשימות שלדעתו הנהגת הלשכה הבאה צריכה לטפל בהן. "המשימה החשובה ביותר של הנהגת הלשכה הבאה היא להקים מועצת מפקחת שתנהל את הפעילות המשמעותית בעולם הביטוח (אתיקה, רישוי ובחינות, תקינה, עיוותי שוק ועוד), בהשתתפות כל השחקנים בתעשייה, כפי שקורה בלשכת רואי החשבון, לשכת שמאי המקרקעין ועוד, או לשנות את חוק חוזה הביטוח", אמר אייזיק. יש לציין, כי הבחירות להנהגת הלשכה יתקיימו בינואר הקרוב.

עוד אמר: "ישראל במקום האחרון במדינות ה-OECD עם כמות חברות ביטוח למיליון איש, השוק ריכוזי מאוד והמבוטחים נפגעים מכך. בפולין למשל, יש 52 חברות ביטוח לצד 450 חברות ביטוח באירופה מהן תושבי פולין יכולים לרכוש ביטוח. בשוק בו היצרן הינו דומיננטי הדרך היחידה להגן על המבוטחים והסוכנים - היא רגולציה. בזמן שבעולם מפתחים עוד ועוד מוצרים ואפשרויות לאזרחים, בישראל היצע המוצרים והאפשרויות רק הולך ומצטמק - אין היצע על "המדפים". בטח לא בסדרי הגודל שקיימים במדינות האיחוד האירופאי".

משימות נוספות שציין אייזיק הן, בין היתר: "להערכתנו מעבר בעלי רישיון סוכן פנסיוני ליעוץ פנסיוני לא צריך לחייב את מכירת התיק וצריך לטפל

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

החברות בקהילה

ללא עלות

לפרטים <



79,000 כ-

ישראלים יצאו השנה לרילוקיישן.
כמה מהם לקוחות שלך?



יש הזדמנויות שאסור לפספס

עשרות אלפי ישראלים יצאו בשנה האחרונה לחיים חדשים בחו"ל. אנחנו בפספורטכארד מזמינים אותך להציע את ביטוח הרילוקיישן הייעודי שלנו ולהפוך לקוחות מזדמנים ללקוחות לכל החיים.

עולם הביטוח נפרד מרם אמית ז"ל

אמית היה במשך עשרות שנים מהדמויות הבולטות והנדירות שפעלו בכל תחומי ענף הביטוח והפיננסים

מייסד, מורה, מנהל ואיש חזון

לשכת המתכננים הפיננסים בישראל: "לשכת המתכננים הפיננסים בישראל מרכינה ראש בצער עמוק על לכתו של רם אמית ז"ל – ממייסדי תחום ההכשרה והלמידה בענף הביטוח והפיננסים, מאבני היסוד של קידום התכנון הפיננסי בישראל, ומהדמויות המשפיעות והאהובות בתולדות הענף.

"רם היה מורה בכל רמ"ח איבריו – מורה דרך ומדריך, מנהל ומפקח, איש חינוך ואיש מקצוע מהמעלה הראשונה. בדרכו השקטה והצנועה, ניחן בכריזמה טבעית, חוכמה עמוקה ויכולת נדירה להקשיב, להנחות, ולעורר השראה עבור אנשים סביבו.

"בתקופה שבה מקצוע התכנון הפיננסי בישראל עוד היה בראשית דרכו, רם היה בין הראשונים שהבינו את חשיבותו

הציבורית והערכית. הוא השקיע לילות כימים בהקמת תכניות ההכשרה, בבניית תכנים, בגיבוש סטנדרטים מקצועיים ובטיפוח דור חדש של אנשי מקצוע הפועלים מתוך שליחות, אחריות ויושרה.

"תרומתו רבת השנים ניכרה לא רק בהקמה, אלא גם בפיתוח ובהמשך דרכה של הלשכה.

"רם היה שם בכל שלב – תומך, מיעץ, משתף מניסיונו העשיר ומחוכמתו. תמיד בעדינות, תמיד בצניעות, ותמיד באהבה אמיתית למקצוע ולאנשים שבו. "דמותו תישאר חרוטה בלב כולנו – כחבר, כמורה, כעמית וכאדם שידע לשלב מקצועיות עם אנושיות, סמכות עם צניעות, ומנהיגות עם לב.

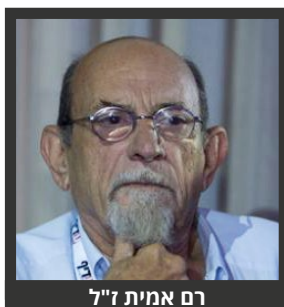
"לשכת המתכננים הפיננסיים בישראל מוקירה את פועלו של רם אמית ומביעה תודה עמוקה על תרומתו המשמעותית להקמתה, לעיצובה ולשימורה לאורך השנים.

"יהי זכרו ברוך, ומורשתו תמשך להאיר את דרכנו".

דן דוברי, ממקימי לשכת המתכננים הפיננסים: "רם אמית היה מגדלור של יושרה, מקצועיות ומנהיגות ערכית בעולם תחרותי ומשתנה. הכרתי אותו לראשונה בתחילת שנות ה-90, ומאז הוא הפך לדמות מפתח במסע המקצועי שלי. הוא לא מכר מוצרים – הוא בנה אמון. הוא לא רדף אחרי עסקאות – הוא טיפח מערכות יחסים.

"רם לימד אותי שהערכים אינם סיסמאות אלא כלים מעשיים: שקיפות, אחריות, כבוד וחשיבה לטווח ארוך. הוא לא חיפש אור זרקורים, אך כשדיבר – כולם הקשיבו. רם היה המצפון של הענף – מזכיר לכולנו שכל פוליסה היא הבטחה וכל לקוח הוא אדם.

"הוא היה מצפן מוסרי, מורה דרך וחבר אמיתי – מגדלור שהאיר את הדרך ליושרה, אמון ואנושיות".



רם אמית ז"ל

רם אמית הלך לעולמו. אמית ז"ל היה מאנשי הענף הוותיקים, המשפיעים והאהובים, שתרם רבות לעולם הביטוח לאורך עשרות שנים. הוא הובא לקבורה השבוע (א') בבית העלמין קריית שאול.

אמית היה מהדמויות הבולטות והנדירות שפעלו בכל תחומי הענף: בריאות, חיים ואלמנטרי. כמו כן, היה מתכנן פיננסי.

לאורך שנים העשיר אמית את קוראי עדיף במאמרים מקצועיים שתרמו להבנת תהליכים, להעמקת הידע ולהרחבת נקודת המבט של העוסקים בעולמות הביטוח השונים.

בשנת 2017 קיבל רם מגן הוקרה בכנס הבריאות של עדיף על תרומתו והשפעתו על כל התחומים המרכיבים את עולם הביטוח. את המגן העניק **עופר נוריאל**, העורך הראשי של עדיף וכיום יו"ר עדיף,

שאמר בטקס: "מהיכרותי רבת השנים עם רם לא הופתעתי כשהוא השיב בריאיון שמה שחסר היום בענף זה 'ברק בעיניים', ושכדי להישאר פעיל כל כך הרבה שנים צריך 'לאהוב את המקצוע ולא פחות חשוב לאהוב אדם'. אלה שתי תובנות שמלוות את רם לאורך כל השנים ומובילות אותו לעשייה רצופת הצלחות – לטובת המבוטחים, לטובת ענף הביטוח בכלל ולטובת דורות של סוכנים".

"הדגיש את חשיבות ההגינות, אמון ואהבת האדם"

נשיא לשכת סוכני הביטוח **שלמה אייזיק:** "רם אמית היה אדם נעים הליכות, אהוב על חבריו וסובביו, איש מקצוע מעולה שליווה את לשכת סוכני הביטוח והיה בין אלו שיעצו וקידמו הטבות לחברי הלשכה, לרבות ביטוח אחריות מקצועית ועוד. רם יחסר לנו מאוד בנוף הלשכה ובעשייה שלנו. יהי זכרו נצור בליבנו. תודה לך רם על מי שאתה ועל תרומתך האדירה לציבור הסוכנים בישראל".

אריה אברמוביץ, נשיא לשכת סוכני הביטוח בין השנים 2013-2017: "רם היה מהאנשים הנדירים שהשאירו חותם עמוק בכל מקום שבו פעל. הוא היה מקצוען אמיתי, איש חזון עם לב גדול, כזה שידע לחבר בין אנשים, בין תחומים ובין דורות בענף הביטוח. רם עזר רבות לסוכנים וללשכת סוכני הביטוח, הוא ראה בסוכן הביטוח שליח חברתי ותמיד הדגיש את חשיבות ההגינות, אמון ואהבת האדם".

ליאור רוזנפלד, נשיא לשכת סוכני הביטוח בין השנים 2017-2021: "רם אמית היה מאושיות הביטוח בישראל. מקצוען, מוערך, ידען ואיש שיחה מרתק וזאת בנוסף להיותו אדם טוב ונכון לסייע תמיד. היה לי הכבוד בעת כהונתי כנשיא שסייע בייעוץ מקצועי לליסוב ביטוח. בהחלט זכינו. יהי זכרו ברוך ותנחומים למשפחתו".

2025



נובמבר

CLAL COLLEGE

מרכז ידע לסוכנים, מעסיקים ויועצים

ימי רביעי
בשעה 10:00

הדרכות תפעוליות

עמלות ומערכת גבייה אלמוטר

הדרכה יישומית העוסקת במסך הגבייה של הפוליסה, דוחות חייבים, ושליפת רשימות של פוליסות ולקוחות

5.11

תביעות רכב, הפקת אי-הגשה ומעקב אחר סטטוס התביעות

הדרכה יישומית העוסקת באופן הגשת תביעות רכב, צפייה בסטטוס תביעה, הפקת אישור אי-הגשה, השלמת חוסרים ופנייה למיישב התביעה

12.11

כללנט ובריאנט

הדרכה יישומית העוסקת בשליפת דוחות, מעקב משימות ממסך הבית, שליפת מידע מתמונת לקוח וסקירת מסך הפוליסה במערכת הבריאנט

19.11

בחרו את ההדרכה שמתאימה לכם והירשמו עוד היום!

ההדרכות ללא עלות

להרשמה לחצו כאן <<

הפניקס משקיעה באנרגיה מתחדשת

תשקיע עד 1 מיליארד שקלים בפרויקטים של EDF Power Solutions ישראל



אילוסטרציה

פעולה מוצלחים בין החברות בשורת פרויקטים סולאריים ברחבי הארץ. העסקה, מהגדולות והיצירתיות שנחתמו בישראל בתחום האנרגיות המתחדשות, מהווה ביטוי לאמון ארוך השנים בין שני הגופים ולפוטנציאל הכלכלי הרב הקיים בתחום האנרגיה הירוקה בישראל. אנו רואים במהלך זה צעד משמעותי נוסף בביסוס מעמדה של החברה כמובילה בשוק האנרגיה המתחדשת בישראל".

אדיר יוסף, מנהל ההשקעות הישירות והתשתיות בפניקס: "אנו שמחים לחבור ל-EDF בעסקה על צבר יזום הפרויקטים הסולאריים משולבי האגירה הגדול בישראל. מדובר בצבר ייחודי והכרחי בשוק האנרגיה המקומי, ובעסקה נוספת שמביאה לידי ביטוי את יכולתה של הפניקס להציע פתרונות מימון היברידיים ויצירתיים בשוק זה.

"העסקה עם EDF ישראל, שותף ארוך טווח ושחקן מוביל בשוק המקומי, תשיג פרופיל ייחודי של תשואות ריאליות גבוהות ויציבות לתקופה ארוכה, המתאים לעמיתי הפניקס, לתיק הנוסטרו שלה ולשותפים נוספים שיצורפו בהמשך".

החברות **EDF Power Solutions Israel** וקבוצת **הפניקס** חתמו על הסכם שותפות השקעה, במסגרתו תשקיע קבוצת הפניקס סכום כולל של עד 1 מיליארד שקלים בחמישה פרויקטים של אנרגיה מתחדשת במתח עליון - הכוללים מתקני PV, מתקני PV + STORAGE ומתקני אנגירת אנרגיה (Storage Standalone) - הנמצאים בבעלות EDF Power Solutions ישראל.

נמסר, כי חמשת הפרויקטים, המחזיקים בתיקי חיבור מאושרים בהיקף כולל של כ-750 מגה-ואט ולמעלה מ-2.5 גיגה-ואט שעה של אנגירה, מצויים בשלבי פיתוח מתקדמים, כאשר הפרויקטים הראשונים צפויים להגיע לסגירה פיננסית בסוף שנת 2025 ותחילת שנת 2026.

בין הפרויקטים נכללים פרויקטי BOT באשלים 3 (כ-110 מגה וואט מותקן) ודימונה (כ-300 מגה וואט מותקן) בהם זכתה EDF Power Solutions בשנה האחרונה, פרויקט אנגירה Standalone שיוקם במסגרת מכרז רשות החשמל בו זכתה החברה, ופרויקטים בייזום עצמי המיועדים לאסדרת 'מודל שוק' במתח עליון.

עוד נמסר כי במסגרת העסקה, הפניקס תרכוש 49% מהחזקות EDF בחמשת הפרויקטים במועד הסגירה הפיננסית, כאשר חברת EDF Power Solutions תחזיק ב-51% הנותרים ותנהל את ההקמה והתפעול של הפרויקטים, במטרה לעמוד ביעדי ביצועים גבוהים, בהתאם למדיניותה הגלובלית לשמר סטנדרט גבוה מקצועית ותפעולית בנכסים שבבעלותה.

השלמת ההשקעה כפופה לקבלת אישורים מגופים רגולטוריים וצדדים שלישיים.

שירה לוי ביאלר, סמנכ"לית אסטרטגיה ומימון בחברת EDF, מסרה כי היא "מברכת על ההסכם עם קבוצת הפניקס, המצטרף לשורת שיתופי

חשוב מאוד!

סודיות מובטחת

שמעון גליל | 03-9480949

גליל אקספרט

2025



נובמבר

CLAL COLLEGE

מרכז ידע לסוכנים, מעסיקים ויועצים

הדרכות מקצועיות
והדרכות העשרה

LIVE COLLEGE

נספחי פוליסות בריאות

- נספחי פוליסות בריאות בכלל ביטוח ופיננסים
- שאלות ותשובות בביטוח בריאות

10.11

11:00-10:00

Clal Pay

- מגן רכישה - עיקרי ההטבה, תהליכי עבודה ומימוש ההטבה
- כרטיס אשראי Clal Pay
- מושגים בעולם האשראי
- Clal Pay בכללנט

16.11

11:00-10:00

סקירת השקעות חודשית

- סקירת מאקרו ושווקים גלובלית וישראלית
- האם מלחמת הסחר תתפוס כותרות גם ב-2026?
- האם השווקים בונים יותר מדי על AI?

18.11

11:00-10:00

ניוד פנסיה מגיל 60 ומעלה

- ייעול בתהליך הניוד והיציאה לקצבה בפנסיה
- תגמול בגין ניוד לקרן הפנסיה מגיל 60 ואילך

25.11

11:00-10:00

בחרו את ההדרכה שמתאימה לכם והירשמו עוד היום!

ההדרכות ללא עלות

[להרשמה לחצו כאן <<](#)

הראל מזהה הזדמנות בשוקי הלוגיסטיקה באירופה

תשקיע כ-200 מיליון שקלים בקרן המתמחה
בנכסים לוגיסטיים | "השוק סובל ממחסור בהיצע"

התגברות שיעור החדירה של מסחר אלקטרוני (e-commerce) ברחבי אירופה, המשך מגמת ה-Nearshoring המחזירה ייצור מקומי ליבשת, שיעור גבוה של נכסים מתיישנים התורם לגידול בביקוש לשטחים חדשים, גורמים מבניים המגבילים את ההיצע החדש של שטחי לוגיסטיקה מודרניים וחוסר איזון בין ביקוש להיצע תומך בהמשך עליית מחירי השכירות.

"הראל מזהה הזדמנות בשוקי הלוגיסטיקה באירופה, הסובלים ממחסור מובנה בהיצע, אשר מוביל לעלייה בתפוסה ולביקוש גובר לשטחים איכותיים".

איציק טוויל, מנהל תחום האשראי והנדל"ן בהראל:
"השקעה זו משקפת את אסטרטגיית הראל לגיוון

ולהרחבת תיק הנדל"ן שלנו, לצד מנהלים מובילים בעולם. ההשקעה בקרן מהווה צעד נוסף של קבוצת הראל בהרחבת פעילותה הבינלאומית בתחום הנדל"ן הלוגיסטי, תוך מיקוד באזורים בעלי פוטנציאל צמיחה גבוה".



איציק טוויל
| צילום: גבע סלמור

קבוצת **הראל** הודיעה כי היא תשקיע כ-200 מיליון שקלים בקרן **EQT Exeter Logistics Value Fund V**, המתמחה בהשקעות Value-Add בתחום הלוגיסטיקה באירופה. אסטרטגיית הלוגיסטיקה של הקרן כוללת רכישה והקמה של מתקני Big Box, Mid Box ו-Last Mile ברחבי אירופה, ובניית פורטפוליו מגוון של נכסים לוגיסטיים מודרניים ואיכותיים. הקרן מתמקדת באסטרטגיית אגרגציה, באמצעות ביצוע מספר רב של השקעות קטנות ובינוניות, במטרה לבנות תיק נכסים משמעותי המתאים למשקיעים מוסדיים.

מהראל נמסר כי בשנים האחרונות, שוקי הלוגיסטיקה הגלובליים עברו שינויים משמעותיים בעקבות אירועים כמו מגפת הקורונה, המלחמה באוקראינה, תקיפות ספינות סחר סמוך לתימן, ותוכנית המכסים של ממשל ארה"ב – כולם תרמו להפרעות נרחבות בשרשראות האספקה והייצור בעולם.

עוד נמסר, כי תמורות נוספות הצפויות להעצים את הביקוש כוללות:



בין התיקים

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



האם הקונה שלכם יבטיח לכם שקט נפשי וביטחון כלכלי?

המעורב בעסקה, על מנת להפיג חששות אלו באופן מיידי על ידי מתן ביטחון כלכלי מוחלט למוכר, ובכך לאפשר לו שקט נפשי אמיתי.

ודאו שהקונה יכול להציג יכולת פיננסית שאינה מוטלת בספק, בין אם באופן עצמאי ובין אם באמצעות שותף פיננסי אמין. זוהי ערובה לשקט שלכם.

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

אחד החששות המרכזיים ביותר של סוכן המוכר את תיק הלקוחות שלו, במיוחד לסוכן צעיר שרק מתחיל את דרכו, הוא החשש מחוסר גב כלכלי חזק מספיק שיבטיח את קבלת התמורה המלאה ובזמנה.

אחרי שנים של עבודה קשה, אתם רוצים להיות בטוחים שתקבלו את מלוא התמורה המגיעה לכם, ללא דאגות או עיכובים. לכן, על הקונה להיות בעל יציבות כלכלית מוכחת ומוצקה. יש כאלו המעגנים זאת בהסכם בדרכים שונות ויש כאלו הבוחרים לשלב גוף גדול ומבוסס

ועידת עדיף ה-25



מפת הביטוח והפיננסים

יום הדיונים

יום ד' | 10.12 | 08:00
לאגו, ראשון לציון

ערב גאלה

יום ג' | 9.12 | 18:30
לאגו, ראשון לציון

ההתכנסות המסורתית לסיכום ולהוקרת השנה העסקית
שחלפה לצד דיונים והערכות לשנה שבפתח

בהשתתפות הממונה על רשות שוק ההון, מנכ"ל
חברות הביטוח, מנהלי השקעות בכירים, טובי המומחים

לפרטים והבטחת מקומך <

CLAL כלכל

הכשרה ביטוח ופיננסים

שלמה ביטוח

מנורה מבטחים

הראל ביטוח ופיננסים

הפניקס

מגדל ביטוח ופיננסים

אילון ביטוח ופיננסים

MediWho מינוי ששווה בריאות וכסף

rneto

ankor חברה לביטוח

touch.

המסלוקה הפנסיונית והשקעות

BMC ביטוחים

בנק הפועלים

SIGMA CLARITY Investment House

הראל פיננסים

LUMINA FINANCE

ילן לפידות בית השקעות

bafi הבית הפנסיוני של סוכני הביטוח

תמורה ביטוח, פנסיה ופיננסים מקבוצת כלל

MüDoctor שקט נפשי לבריאות שלך

surense Technologies

PassportCard

Cooper Ninve First of all, integrity.

מיטב אלטרנטיב רוכשת 70% מקרן הגידור טריו

תשלם 18 מיליון שקלים במזומן וסכום דומה נוסף לאורך חמש שנים | עמית כהן, מייסד טריו, יחזיק ב-30% הנותרים

פתרונות השקעה מתקדמים ומנוהלים מקצועית, ומדגישה את מחויבותה של החברה להוביל ולחדש בתחום הגידור בישראל. הרכישה מהווה גם נדבך מרכזי באסטרטגיית הצמיחה של מיטב אלטרנטיב להרחיב את פעילותה בעולם האלטרנטיבי, נמסר עוד.

דוד אללוף, מנכ"ל מיטב אלטרנטיב: "טריו היא אחת הקרנות המובילות בישראל, בהנהגת עמית כהן, שמביא ניסיון עשיר והבנה עמוקה של השוק המקומי. לטריו יש ניהול השקעות מצוין ויעיל, והיא מהקרנות הטובות בארץ. יחד עם הגב של מיטב והניהול של עמית והצוות שלו, זהו שילוב שיאפשר צמיחה משמעותית תוך שמירה על התשואות המצוינות שמאפיינות את הקרן. יתרונות הגודל של מיטב יספקו לטריו תמיכה בתחומי המחקר, המסחר, האדמיניסטרציה והשיווק, ויעניקו ללקוחות ביטחון בהמשכיות וביציבות הניהולית".

עמית כהן: "כניסתו של בית השקעות מיטב כשותף בכיר בחברת הניהול של טריו היא הבעת אמון ביכולות הצוות הניהולי ותהווה חיזוק לתשתיות הקרן ותאפשר מיקוד בניהול השקעות. אני ממשיך בתפקידי וביחד עם העובדים אנו מחויבים להמשך הצלחת הקרן וצמיחתה".

מיטב אלטרנטיב הודיעה על רכישת 70% מקרן הגידור **טריו**. טריו מתמחה בהשקעות במניות בעלות זיקה לישראל ופועלת לפי מתודולוגיית Fundamentals ובפורמט לונג/שורט במדדי ת"א 125, המאפשר לזהות ולמקסם הזדמנויות השקעה בעלות פוטנציאל תשואה עודפת על פני השוק. יתרת ההון (30%) נותרת בבעלות המנכ"ל והמייסד, **עמית כהן**.

על פי הסכם הרכישה, במועד החתימה תשלם מיטב אלטרנטיב במזומן סכום של כ-18 מיליון שקלים. בנוסף, מיטב תשלם תשלומי תמורה מותנים בסכום מצטבר דומה, אשר ישולמו לאורך חמש השנים הקרובות בכפוף לעמידה בתנאים שנקבעו בהסכם.

נמסר, כי טריו מנהלת נכסים בהיקף של כ-575 מיליון שקלים ומביאה איתה ניהול השקעות מקצועי ומבוסס ניסיון וגישה עקבית לאורך השנים. הקרן נחשבת לאחת האיכותיות והמקצועיות בישראל, בזכות תהליך קבלת החלטות מעמיק, איזון מדויק בין ניהול סיכונים לתשואות, ויכולת מוכחת להשיא למשקיעים תשואות עודפות על פני הבנצ'מרק לאורך שנים.

"הרכישה מצטרפת לאסטרטגיית מיטב אלטרנטיב להציע ללקוחות

הלקוחות שלכם במקום הראשון? גם אנחנו!

המליצו להם על קופת גמל להשקעה של הראל
שהגיעה למקום הראשון בתשואות
במסלול הכללי ובמסלול המנייתי:

12 חודשים אחרונים
3 שנים אחרונות
5 שנים אחרונות



הראל
ביטוח ופיננסים
אולי יש לכם ביטוח
אבל אין לכם הראל

תשואה ממוצעת שנתי ברוטו לפני ניכוי דמי ניהול. אין במידע על תשואות שהושגו בעבר כדי להצביע על תשואות שתושגנה בעתיד. אין באמור כדי להוות התחייבות להשגת תשואה כלשהי לאורך זמן. מקור הנתונים: אתר גמל-נט של משרד האוצר, נכון לאוגוסט 2025. אין באמור כדי להוות ייעוץ מכל סוג שהוא אשר מתחשב בצרכים ובנתונים המיוחדים של כל אדם.



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

מועד פתיחה: 12.1.2026

לפרטים והרשמה <

המצטרפים לקורס

עד ה-21/11/2025

מקבלים כרטיס כניסה ליום

הדיונים בועידת עדיף השנתית

שיתקיים ב 10/12/2025

(שווי המתנה 472 ₪)

חברות ביטוח פתחו חדרי מצב בעקבות סופת השלגים בנפאל

פספורטכארד: "כל מנותקי הקשר אותרו" | הראל פתחה חדר מצב קבוע בקטמנדו | מנכ"ל חברת החילוץ של כלל הגיע לנפאל | מגדל והפניקס הוציאו חילוץ מוסק | מנורה: "מלווים מקרוב את האירועים בשטח"



חילוץ מנפאל | צילום: חדר המצב של פספורטכארד

מחברת הפניקס נמסר כי היא יצאה עם צוותי מגנוס איתור וחילוץ, למבצע חילוץ מוסק של כלל המבטחים חזרה לקטמנדו. "תנאי מזג האוויר הקשים מקשים מאוד על המסוקים להגיע לכל הנקודות ויוצרים לחץ רב בשטח. למרות זאת, הצליחו הצוותים לבצע חילוץ מורכב בתנאים קיצוניים של מבטחים שנוקקו לטיפול רפואי דחוף, ולהביאם בבטחה לקטמנדו לקבלת טיפול רפואי. החילוץ צפויים להתחדש עם שיפור בתנאי מזג האוויר, ומחר יימשך מבצע הפינוי של כלל המבטחים לקטמנדו".

יוסי עסיס, סמנכ"ל ומנהל תחום בריאות פרט ונסיעות בהפניקס: "ברגע שהבנו שהסופה עלולה להימשך ימים נוספים וליצור מחסור במזון ובציוד חיוני, החלטנו לא להמתין. האחריות שלנו היא לפעול מהר, באחריות ובנחישות, כדי להחזיר את המטיילים שלנו בשלום. חשוב לנו לתת מענה בזמן אמת".

ממנורה מבטחים נמסר כי: "אנחנו מלווים מקרוב את האירועים בשטח באמצעות חדר מצב ייעודי שהוקם, ופועלים בשיתוף פעולה הדוק עם גורמי החילוץ מטעמנו, שעומדים בקשר רציף עם משרד החוץ ושירותי הרפואה המקומיים. הצוותים שלנו יצרו קשר עם כל המבטחים שבאזור, כמו גם עם בני משפחותיהם בישראל, ומוודאים שכל צורך רפואי או לוגיסטי מטופל באופן מיידי". עוד נמסר ממנורה מבטחים כי בהתאם לשיפור בתנאי מזג האוויר, יימשכו פעולות החילוץ האוויריות במטרה להחזיר את כלל המטיילים לאזורים בטוחים. החברה הדגישה כי היא ערוכה לספק מענה שוטף ומקיף לכל מבטח הזקוק לעזרה באמצעות מוקד החירום הפועל 24/7.

לאחר שבמהלך השבוע (ג') נתקעו עשרות מטיילים ישראלים בכפר סמדו בנפאל עקב סופת שלגים, מסרה היום פספורטכארד כי הם הועברו רגלית לכפר סמגון, הנמצא בגובה נמוך יותר, שם תנאי השהייה טובים ובטוחים יותר, ויש גישה טובה יותר לצוותים ולמשאבים.

"כל חברי הקבוצה במצב תקין ונמצאים בקשר רציף עם הצוותים הרפואיים והמבצעיים בשטח, וכל מנותקי הקשר אותרו בשלום", נמסר.

עוד נמסר מחדר המצב של פספורטכארד כי "מבטחת אחת שחילצה חייב חילוץ דחוף פונתה במסוק לכפר לוקלה לקבלת טיפול רפואי, וברגע שמזג האוויר באזורי ההרים בנפאל יפסיק להיות סוער, יחלו חילוץ מוסקים באופן שוטף.

מחברת הראל נמסר, כי היא פתחה חדר מצב קבוע בנפאל.

תומר שחל, מפקדת בצוות החילוץ של הראל 669: "כרגע אני נמצאת בקטמנדו שבנפאל, ונותנת מענה לעשרות מבטחי הראל הזקוקים לסיוע וחילוץ בעקבות סופת שלגים. יודגש, כי בשלב זה לא נשקפת סכנה למבטחי הראל, אנחנו בקשר רציף איתם ועם המשפחות שלהם. רוב המבטחים שלנו נמצאים בעיקר בשמורת הטבע מנאסלו ושוהים בכפרים המקומיים. חשוב לי לציין שכלל דרכי החילוץ נבחנות והכל בהתאם למזג האוויר ובתיאום מלא עם גורמי החילוץ המקומיים".

מחברת כלל ביטוח ופיננסים נמסר כי: "כלל ביטוח ופיננסים באמצעות חברת החילוץ שלה, מגן איתור וחילוץ, הקימה חדר מצב ומצויה בקשר עם מבטחיה השוהים בנפאל, בעקבות השלג הכבד באזורי מסלולי הטרקים במנאסלו, אנאפורנה ובאורסטו. כלל שלחה מבעוד מועד הנחיות בטיחות למטיילים וערן מגן, מנכ"ל חברת החילוץ הגיע לנפאל כדי לנהל את האירוע מקרוב. חשוב לציין, כי כל הגורמים הרלוונטים מעורבים באירוע וכי כל פניה לחברת החילוץ של כלל, נענית ומטופלת".

מחברת מגדל נמסר כי היא, בשיתוף חברת מגנוס, הוציאה מטעמה חילוץ מוסק למבטחים ישראלים הנמצאים על ההר באזור הסופה בנפאל. "נכון לעכשיו, עשרה מבטחי החברה מאותרים באזור. החילוץ מתבצע במאמץ "חילוץ לאחור" להורדתם מההר והעברתם לאזור מבטחים. מסוקי חילוץ נוספים יימשכו לפעול בימים הקרובים. נציגי חברת מגדל יוצרים קשר אישי וישיר עם המבטחים השוהים באזור על מנת לשמוע על מצבם ולספק ביטחון ותמיכה".

עוד נמסר כי מגדל קוראת למבטחים נוספים השוהים באזור וטרם פנו למוקד החירום של חברת מגנוס, לעשות זאת בהקדם על מנת לאפשר את איתורם וחילוצם.

ביטוח בריאות הלכה למעשה קורס בוקר



חני שפיס

יועצת ומומחית בלתי תלויה
לחדשנות בביטוחי בריאות

הצטרפו עוד היום לקורס המוביל בענף ביטוחי הבריאות

המצטרפים לקורס

עד ה-21/11/2025

מקבלים כרטיס כניסה ליום

הדיונים בועידת עדיף השנתית

שיתקיים ב 10/12/2025

(שווי המתנה 472 ₪)

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 אפקטיב
- פרקטיקום - ניתוח מקרים

גם בוגרים של מחזור מאי 2025 ממליצים

רון סגרה - נפתחו לי העיניים לגבי המון נושאים, וחני לא רק שהסבירה מעולה, גם הקפידה לעשות סדר
איתן פיש - מאוד מושלם. אני מבין הרבה יותר עכשיו מלפני הקורס
נירת 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 ינואר 2026 יום ג' | 10:00-13:00

לפרטים ולהרשמה <

מסוכן שכיר למנכ"ל של חברה צומחת: סיפור הצמיחה של שלומי דדון ואביטל לייב

בעשור אחד בלבד עבר שלומי דדון ממעמד של סוכן שכיר לשותף ובעלים של סוכנות ביטוח משגשגת. יחד עם אביטל לייב ובליזוי פירמת ארביטראז', השניים בנו עסק מצליח שמוכיח: ליווי צמוד על בסיס שותפות ארוכת טווח הם המתכון לצמיחה מהירה וברת קיימא.

תוכן ממומן

בשנת 2013 **שלומי דדון** היה משווק השקעות שכיר. המשכורת - 11 אלף שקלים נטו עם רכב צמוד; היציבות - מובטחת; אבל התחושה הפנימית הייתה שיש עוד לאן לצמוח.

כעבור עשור בלבד, דדון הוא בעלים ומנכ"ל של **Arbitrage Trust**, סוכנות ביטוח צומחת הכוללת ארבעה סוכני משנה בעלי רישיון ושלוש מתפעלות, שהקים ביחד עם שותפתו **אביטל לייב**.

הסיפור שלהם הוא דוגמה לאופן שבו מודל השותפויות של **ארביטראז' פירמת שותפים לניהול פיננסי** מצמיח מנהלים ובעלי עסקים בתחום הביטוח. במקום לשמש אך ורק כבית סוכן, פירמת השותפים מקימה עם חלק משותפיה חברה עצמאית בשותפות מלאה - עם גב מקצועי, ליווי צמוד מבעלי הפירמה, ותשתית עסקית ושיווקית מוכחת להקמה והצמחה של סוכנויות עצמאיות.

במקרה של שלומי, הליווי החל מהבסיס: איך לנהל זמן באופן נכון, מתי ואיך לגייס מתפעלת ראשונה, כיצד לתמרץ את העובדים ולהקים משפכי שיווק שמביאים לידיים וסגירות. בהדרכה צמודה של בעלי הפירמה החל לרכוש תיקי ביטוח ולבסס את עצמאותו העסקית. מתוך התהליך הזה צמחה שותפות חדשה - עם אביטל לייב, שהחלה את דרכה בפירמה

כמתפעלת מוכשרת, וכיום שותפה מובילה ב-Arbitrage Trust.

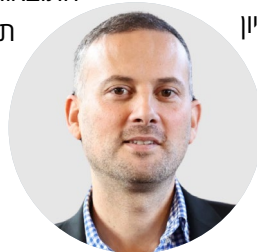
השניים בנו יחד מודל עבודה המתבסס על מקצועיות, אמון, ואכפתיות - לא מוותרים על אף לקוח. בעזרת הליווי והמערכות של ארביטראז', הסוכנות שלהם צמחה בהדרגה לתוך גוף יציב ומשגשג, המתנהל כחברה עצמאית וממשיך להיעזר בגב המקצועי והתפעולי של הפירמה האם.

התוצאות מדברות בעד עצמן: צמיחה עקבית בתיק הלקוחות, רכישת תיקי ביטוח נוספים, והרחבת פעילות לתחומים חדשים, תוך שמירה על סטנדרט מקצועי מהגבוהים בענף, בהנחיה צמודה של **שחר שמאי**, מייסד ומנכ"ל ארביטראז'.

"אנחנו יודעים שיש לנו גב אמיתי", אומר שלומי דדון. "לא רק במילים אלא בפועל ממש, עם כוורת של מומחים שנמצאת בפירמה. מהדרכה ועצות ביום-יום ועד פתרונות בתביעות, תכנון פרישה, עמידה ברגולציה או ניהול עומסים, התחושה היא שאנחנו שותפים לדרך".

"הסיפור של שלומי ואביטל הוא דוגמה מייצגת למה שאנחנו עושים מדי יום בפירמה", אומר **אודי בן ש"ך**, יו"ר ארביטראז': "להקים יחד עם שותפיה רשת של סוכנויות מצליחות - שכל אחת מהן שומרת על עצמאות ומובילות, אבל נהנית מהכוח, הידע, כוורת המומחים והקהילה שנבנתה בפירמה".

זהו מודל של צמיחה משותפת, וההצלחה של שלומי ואביטל היא ההוכחה הטובה ביותר לכך.



שלומי דדון



אביטל לייב



מצטרפים לשירות
עדיף WhatsApp

ומקבלים מידע מקצועי
ועדכונים חשובים, ללא עלות!

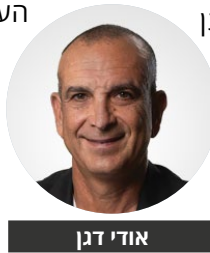
להצטרפות <

ספר הבכורה של אודי דגן: רב-מכר ההופך את החזון של טאץ' ביטוח לגרסה אנושית



"הספר נולד מהחזון העסקי", אומר אודי דגן, "בעצם יצרתי לחזון העסקי גרסה אנושית - ילדה בשם סטרוברי, המשלבת מוח בינה מלאכותית בגוף אדם. העלילה מדמה את הדרך שאנחנו עוברים בעולם הביטוח - שילוב בין אינטליגנציה אנושית ויכולות טכנולוגיות שלא היו קיימות קודם".

כך הופך פרויקט 'סטרוברי' ליותר מספר, הפרויקט ממחיש את המעבר של עולם הביטוח לעידן חדש, עידן שבו טכנולוגיה ואסטרטגיה עסקית משתלבים לכדי יצירה אחת.



אודי דגן

תוך חודשים ספורים בלבד מצאתו לאור, הפך הספר 'סטרוברי' של **אודי דגן** לרב-מכר כשהוא מזורג במקום השלישי ברשימת רבי המכר של סטימצקי ובעשיריה הראשונה של רבי המכר של עיתון ישראל היום. הספר הראשון מהווה חלק מפרויקט גדול וגלובלי שיכלול סדרת ספרי 'סטרוברי', תרגום הספר לשפות שונות והפצתו בעולם כולו והפיכתו של הספר לסדרת טלוויזיה בינלאומית.

אודי דגן, יזם הפינטק ויו"ר **טאץ' ביטוח**, מתאר בספר סטרוברי עולם שבו לבני אנוש ישנן יכולות על המבוססות על בינה מלאכותית. כך בספר הופכים בני האנוש בספר להרבה יותר מצליחים, מדויקים, מהירי תגובה, אובייקטיביים ופחות מוטים רגשית.

במקביל לכתיבת הספר, בשנה האחרונה אודי דגן פועל לקידומה של המהפכה הבאה בתחום הביטוח: שילוב הבינה המלאכותית וטכנולוגיות תומכות בתחום הביטוח על מנת לקדם מתן שירות אובייקטיבי לחלוטין וללא טעויות אנוש, שירות שיאפשר ללקוחות לקבל את המענה הטוב ביותר עבורם במהירות ובאמינות מירבית. הרעיון של אודי דגן לכתוב ספר מתח על בינה מלאכותית נבע מתוך האסטרטגיה אותה הוא מוביל בתחום הביטוח, מהלך פורץ דרך לטאץ' ולתחום הביטוח כולו.

adifplus.co.il



נתב | הכל במקום אחד

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

ליחצו
כאן

אינשורטק ופינטק: מגדל בשת"פ להקמת אקסלרטור לסטארטאפים

יחד עם עמותת בוגרי ממר"ם | יתמקד בפתרונות AI מתקדמים, יישומי סייבר, Open Finance, ו-Payments לעולמות הביטוח והפיננסים



מימין: טל לנגביץ אברהם, אהוד נעוס | צילום: ניקולה וסטהפל, עידן מרוזק

אהוד נעוס, מנכ"ל עמותת בוגרי ממר"ם: "השותפות האסטרטגית עם מגדל היא הזדמנות יוצאת דופן להכניס את עולם הביטוח והפיננסים אל תוך הליבה של החדשנות הישראלית. האקוסיסטם שלנו, שמורכב מאלפי בוגרי ממר"ם, מאפשר לסטארטאפים לקבל 'מסלול המראה מלא' ולהצליח בגיוסי הון. אנחנו מצליחים להקים גשר לאוכלוסיות נוספות ומייצרים הייטק יעיל, מגוון וטוב יותר בישראל. השקת Mamram Nexus Accelerator היא אחד המהלכים הבולטים שלנו, והוא יפעל בשיתוף מלא עם קבוצת מגדל, הקרן האמריקאית Fin Capital, פירמת עורכי הדין נשיץ ברנדס אמיר, LeumiTech, קבוצת גוברמן, WeWork, TeraSky וגופים נוספים."

מגדל ביטוח ופיננסים משיקה בשיתוף פעולה עם **עמותת בוגרי ממר"ם** את Mamram Nexus Accelerator, תוכנית האצה לסטארטאפים בשלבי Pre-seed מתחומי הפינטק והאינשורטק. האקסלרטור הייחודי יתמקד בפיתוח פתרונות חדשניים לעולמות הביטוח והפיננסים, במטרה לקדם חדשנות טכנולוגית בתחומים קריטיים כגון פרסונליזציה ודיוק בתהליכי חיתום, פתרונות Open Finance ו-Payments, טכנולוגיות מבוססות בינה מלאכותית, זיהוי ומניעת הונאות ויישומי סייבר.

הסטארטאפים שיתקבלו לתוכנית ייהנו ממעטפת מלאה הכוללת ליווי אישי של מנטורים מקצועיים בכירים, גישה ל-Data Clean Room של מגדל ואפשרות לשיתוף פעולה במסגרת Design Partnership עם החברה. בנוסף, הם יקבלו חבילת סטארטאפים בשווי 80 אלף דולר וחבילת שירותים בשווי עשרות אלפי דולרים הכוללת מנוי WeWork לצד ייעוץ מקצועי וחשיפה למשקיעים. הליווי האישי ינתן על ידי EIR (Entrepreneur-in-Residence) מנוסים, בוגרי ממר"ם, המעניקים גם גישה לרשת הקשרים של האקוסיסטם של ממר"ם.

טל לנגביץ אברהם, סמנכ"לית תחום דיגיטל חדשנות וחווית לקוח במגדל ביטוח ופיננסים, מציינת כי "החדשנות הטכנולוגית היא מנוע הצמיחה המרכזי של מגדל. שיתופי פעולה עם קהילות מובילות כמו ממר"ם מאפשרים לנו להנגיש פתרונות מתקדמים ללקוחות ולסוכנים, ולחבר סטארטאפים צעירים לעולמות הביטוח והפיננסים."

ידע שווה כסף סיימה מחזור ראשון של קורס אג"ח

במשרדים בו הטמענו את החומר יחד: ניתחנו דוגמאות חיות, חיברנו את הידע לשוק האמיתי, וענינו על שאלות שנותרו פתוחות. התגובות היו חד-משמעיות – בוגרים שיצאו עם ביטחון, ידע פרקטי, ובחלק מהמקרים – השקעות ראשונות באג"ח תוך ימים ספורים מהקורס.

"בקורס יפתחו קורסים נוספים בתחומי הפנסיה ושוק ההון ושילוב בינה מלאכותית בתחומים הקשורים לביטוח אותם ילוו מרצים בכירים בענף. הקורסים פתוחים לכל סוכן שירצה להשתתף, וללא קשר או שיוך לסוכנות", סיכם.



רון אשר | באדיבות המצולם

סוכנות הביטוח **ידע שווה כסף** סיימה בימים אלה את המחזור הראשון של קורס אג"ח.

לדברי **רון אשר**, מנכ"ל הסוכנות, "מדובר בקורס פרקטי שנולד מצורך מקצועי של לקוחות וסוכנים, הועבר בזום והשתתפו בו 25 סוכנים ולקוחות אשר לקחו שליטה על תיק ההשקעות שלהם ולמדו סוף סוף איך לשלב אג"חים בתיק".

עוד הוסיף, כי הקורס נבנה בצורה ממוקדת ומעשית – 3 שעות בזום, "בלי תיאוריה מיותרת, עם דגש על כלים אמיתיים שאפשר ליישם מיידית. לסיום, קיימנו מפגש פיזי

מבטח סימון מציינת 60 שנות פעילות



מימין: ירון שמאי, שמי שטובי | צילום: פאביאן קולדורף

העבודה, דרך מעבר בתחנות החיים השונות ועד למעמד הפרישה והמשך החיים שלאחר מכן. אנחנו גאים בעליונות הטכנולוגית של מבטח סימון ובהיותנו חדשניים ומובילי שוק בשירותים הדיגיטליים ובמתן פתרונות פיננסיים מתקדמים".

ירון שמאי, יו"ר מבטח סימון, מסר: "מבטח סימון היא עוגן משמעותי עבור קבוצת מגדל וחוד החנית של מערך הסוכנויות שלנו. אנו גאים במורשת של 60 שנה ובסוכנות ותיקה ומקצועית שכזו. קבוצת מגדל תמשיך לסייע למבטח להתעצם ולהתחדש, כדי לשמור על מה שמייחד אותה: איכות, מקצועיות וראיית טובת הלקוח, גם ב-60 השנים הבאות".

לציון שנת ה-60 להקמתה, קיימה **מבטח סימון** אירוע רב משתתפים בים המלח. מהחברה, אשר הוקמה בשנת 1965, נמסר כי "היא מהווה מזה שישה עשורים אחד מעמודי התווך של עולם החיסכון ארוך הטווח, הבריאות והפיננסים בישראל. מאז הקמתה, מבטח סימון פועלת מתוך מחויבות עמוקה ליציבות, אמינות וליווי אישי של מבוטחיה, ומובילה את תחום ההסדרים הפנסיוניים, הפיננסיים וביטוחי הבריאות בשוק הביטוח המקומי. במהלך השנים, החברה מלווה מאות אלפי מבוטחים, אלפי מעסיקים וארגונים מהמובילים במשק.

"מבטח סימון ממשיכה לפתח שירותים דיגיטליים מתקדמים ופתרונות מותאמים אישית, תוך חיבור בין עולמות הפיננסים, הבריאות והביטוח, ושמירה על סטנדרטים גבוהים של איכות, לרבות תקני ISO 9000. שנת ה-60 תכלול סדרת אירועים, פעילויות תוכן ויוזמות שיסמנו את המעבר אל העשור השביעי של פעילות הסוכנות".

שמי שטובי, מנכ"ל מבטח סימון: "60 שנות עשייה וניסיון מלמדות אותנו שיעור חשוב. יציבות היא עוצמה, אשר נבנית לאורך השנים ונשענת על מצפן ערכים ארגונים ואישיים: מחויבות ללקוחות, מקצועיות בלתי מתפשרת ושקיפות מלאה בעשייה. במקביל היכולת לשמור על גמישות עסקית ובכך להתאים את עצמנו למציאות מתפתחת ומשתנה ולשמר תמיד הצעת ערך איכותית ומקיפה ללקוחותינו. 60 שנות פעילות הן גאווה גדולה ותזכורת לאחריות שלנו ללוות ולאפשר ללקוחות את צליחת "המסע הפיננסי" לאורך כל הדרך. ברמה האישית והמשפחתית, משלב ההצטרפות למעגל

טל רז מונתה למנכ"לית משותפת באלטשולר שחם פייננשל סרביסס

"רז מביאה עימה ניסיון מקצועי עשיר של למעלה מ-15 שנים בעולם התשלומים והפינטק. היא כיהנה כמנהלת חדר העסקאות של בנק ירושלים וכן הייתה שותפה להקמה והובלה של תחום כרטיסי החיוב, כולל פיתוח מוצרים חדשים ושיתופי פעולה עם חברות פינטק ורגולטורים.

"טרם לכן שימשה ככלכלנית בכירה וראש תחום כלכלה ופיתוח עסקי בכלל פיננסים. במסגרת תפקידה החדש תהיה אחראית להמשך פיתוח מנועי הצמיחה של החברה ולגיבוש שיתופי פעולה אסטרטגיים עם גופים וארגונים בארץ ובעולם, ותוביל את פעילות הלקוחות העסקיים של החברה".



טל רז

בית ההשקעות **אלטשולר שחם** מודיע על מינוי **טל רז** למנכ"לית משותפת של **אלטשולר שחם פייננשל סרביסס**, הפועלת בתחום שירותי מט"ח, לצד המייסד והמנכ"ל **יוסי מנשה**. רז (43), נשואה +2, בעלת תואר ראשון בכלכלה ומנהל עסקים ותואר שני במשפטים מטעם אוניברסיטת בר אילן.

מהחברה נמסר, כי רז הצטרפה לאלטשולר שחם בשנת 2021 וכיהנה עד לאחרונה בתפקיד סמנכ"לית פיתוח עסקי, במסגרתו הובילה מהלכים אסטרטגיים משמעותיים ובהם רכישת הארנק הדיגיטלי Laya, השקת מערכת התשלומים הבינלאומית OPEN וכן כיהנה כחברת הנהלה בחברת הוריון מבית אלטשולר שחם.

איילון מימנה אירוע התרמה של עמותת אורות של תקווה



שרון רייך בערב ההתרמה | צילום: גדי סירה

ילדים, בני נוער ומשפחות שמתמודדים עם אתגרים שאי אפשר להישאר אדישים אליהם. אני מסתכל על כל האורחים כאן וגאה לראות את כמות האנשים שהתגייסו יחד למען מטרה משותפת – זה מחמם את הלב ומוכיח עד כמה ערבות הדדית וחמלה הם חלק בלתי נפרד מה-DNA של העם שלנו. אנחנו באיילון מאמינים שהכוח של קהילה נמדד ברגעים כאלה – ברצון לתת, לעזור, ולהיות שם אחד בשביל השני."

במסגרת פעילותה החברתית ותרומתה לקהילה, חברת **איילון ביטוח ופיננסים** בחרה לתרום לעמותת "אורות של תקווה – למען הילדים" את אירוע ההתרמה החגיגי שלהם, שנערך ביום ג', 28 באוקטובר באמפי תל אביב. האירוע השנתי התקיים במטרה לגייס כספים לטובת פעילויות העמותה, הפועלת למען ילדים חולי סרטן ובעלי מוגבלויות, ומספקת להם ולבני משפחותיהם מעטפת של תמיכה, חום ותקווה.

הערב, שזכה להיענות מרשימה מצד הציבור והתורמים, אירח גם את ילדי העמותה ובני משפחותיהם לצד אנשי עסקים, נציגי איילון ואמנים מובילים. את הערב הנחו **גיא ז-ארץ ויעל בר זוהר**, ועל הבמה הופיעו **מירי מסיקה, נס וסטילה, עדן חסון ושילה אליה**.

בתחילת האירוע נשאו דברים **תפארת חבורה**, מנכ"לית ומייסדת עמותת אורות של תקווה, **שרון רייך**, מנכ"ל איילון ביטוח ופיננסים, ו**איריס טנצר**, סמנכ"לית משאבי אנוש באיילון.

שרון רייך: "אירוע מרגש זה מהווה עבורי ועבור כולנו באיילון ביטוח ופיננסים הזדמנות לקחת חלק בעשייה משמעותית וערכית שמשפיעה באופן עמוק על חייהם של אנשים. עמותת אורות של תקווה פועלת ללא לאות ומעניקה כוח, תקווה ותמיכה לאוכלוסיות שבהן היא תומכת

AIG מציעה עד 2,025 שקלים הנחה בביטוח המקיף לרכב

במסגרת קמפיין חדש על "רגע האמת" של חברות הביטוח



מתוך הקמפיין של AIG | צילום: אוהד רומנו

אמינות משמעותי, החלטנו לא להתחמק מהשיחה הלא נוחה, אלא להוביל אותה. כל מערכת יחסים מתחילה בהבטחות, אבל נבחנת במעשים. בעולם הביטוח, רגע האמת מגיע כשלקוח צריך להפעיל את הפוליסה. אנחנו רואים באמון שאנשים נותנים בנו אחריות גדולה, ומחויבים להוכיח להם פעם אחר פעם שהם בידיים טובות."

בקמפיין פרסומי חדש של **AIG**, מוצגות חברות הביטוח ככאלה היוזעות להתחנף ולרכוש את אמון הלקוחות כשהן רוצות את כספם, אבל כשמגיע רגע האמת והן צריכות לשלם, לרוב הסיפור משתנה.

בקמפיין, בהשתתפות **אסי עזר ואלברט אסקולה**, אלברט מגלם את ה"מחזר האולטימטיבי", דמות שמשקפת דינמיקה מסוימת בענף: אדיבות יתר בשלב המכירה, התחמקות בשלב התביעה. כשהוא רוצה שתסגרו את הפוליסה איתו, הוא שופך מחמאות, מבטיח הבטחות ומפזר חיובים. אבל כשהוא נדרש לשלם תביעה? פתאום הוא פחות פנוי ופחות מחויב, עם משפטים כגון "רק כסף מעניין אותה".

אסי עזר חותם את הפרסומת עם התזכורת ש-AIG כבר 12 שנה ברציפות משלמת תביעות הכי מהר, נתון המשקף את התנהלות החברה ברגע האמת. במסגרת הקמפיין, מציעה AIG הטבה למבוטחים: עד 2,025 שקלים הנחה בביטוח המקיף לרכב.

מיכל לוצקי, סמנכ"לית שיווק ואסטרטגיה ב-AIG: "אנחנו חיים בעידן שבו צרכנים חשופים למידע רב ולחוויית של אחרים, והסטנדרט שלהם לגבי שירות עלה באופן דרמטי. בענף הביטוח, שעדיין סובל מפער

המשך עבודה מצד פנסיונר קרן ותיקה



סוגיות פנסיוניות וביטוחיות
עו"ד יניב גל

שאלה

עובד ממשיך לעבוד אצל מעסיקו לאחר שהחל לקבל, לבקשתו, קצבה מקרן הפנסיה הוותיקה שבהסדר. על אף שבמקרה כזה הקרן נסגרת להפקדות חדשות, ונדרשת הצטרפות למוצר פנסיוני חלופי, האם יידרש המעסיק להמשיך את ההפקדות הפנסיוניות (במוצר החדש) לפי השיעורים שהיו נהוגים בקרן הוותיקה?

כמו כן, מה יהיה הדין באשר לאותו עובד, אשר מפאת גילו לא ניתן לצרפו להסדר פנסיוני הכולל גם כיסוי לנכות?

תשובה

נכון שבבחינת הוראות צו ההרחבה [נוסח משולב] לפנסיה חובה 2011 (להלן – **הצו הכללי**), בהינתן שלא מדובר בענף תעסוקה הכפוף להסכם קיבוצי, צו ההרחבה או הסכם העסקה אישי מיטיב אחר, לא מתקיימים כל התנאים (המצטברים) בנסיבות שתוארו בפנייתך, לסייג לחובת ההפקדה לפנסיה שבסעיף 4(א)(6) לצו הכללי, כך שעל הצדדים ליחסי ההעסקה להפקיד עבור אותו עובד לקרן פנסיה מקיפה חדשה (או כל מוצר אחר באותו תקציב שלפי צו ההרחבה, לבחירת העובד).

בנסיבות המתוארות בפנייתך, ככל שהיה קיים הסדר פנסיוני מיטיב (של הפרשות פנסיוניות בשיעור 20.5%) הרי שממילא על פי תנאי ההסדר התחיקתי ותקנון קרן הפנסיה הוותיקה (התקנון האחיד), עם בחירת תשלום הקצבה לא ניתן להמשיך את ההפקדות הנ"ל כך שניתן לראות באותו הסדר מיטיב כפקע.

על כן, לשיטתי, בסיום ההסדר המיטיב של העובד דרך הפקדות לקרן פנסיה ותיקה שבהסדר (כאמור, שלפי תנאי אותו הסדר עם שינוי הנסיבות ותחילת תשלומי הקצבה, לא ניתן להמשיכו), ובהיעדר הסכם אחר (לרבות צו הרחבה או הסכם קיבוצי ענפי), יחולו שיעורי ההפקדה שלפי הצו הכללי (קרי, 6.5% תגמולי מעסיק, 6% תגמולי עובד, לגבי פיצויים ראו בהמשך).

אף על פי כן, בהתייחס למרכיב ההפקדות על חשבון פיצויים, שכן בהתאם לאמור בצו ההרחבה בדבר הגדלת הפרשות לביטוח פנסיוני במשק (אשר בא כצו משלים להוראות הצו הכללי), נדרש "**שלא יפגע שיעור ההפרשה לרכיב פיצויי פיטורים בגין עובד קיים**"; ומכאן, שבשל שיעור ההפרשה המיטיב (ככל שרלוונטי) של העובד על פי חברותו בקרן הפנסיה הוותיקה (ככל שהיה שיעור מרכיב זה גבוה מ-6%), הרי שגם עם צירוף העובד לתכנית פנסיונית חדשה (לבחירתו), יהיה על המעסיק להותיר את שיעור ההפקדה במרכיב זה על כנו ולפי שיעור ההפרשה לפיצויים שנהג קודם לשינוי (אם לא היה שיעור גבוה

כאמור, אזי יש להבטיח הפקדה לפיצויים בשיעור 6% לפי צו ההרחבה לפנסיה חובה), ובכל מקרה לא ניתן לבטל כליל את ההפקדות למרכיב הפיצויים.

לעניין היעדר יכולת אפקטיבית לצרף את העובד להסדר ביטוח במסגרת התכנית הפנסיונית (קרי, בשל סירוב הגוף המוסדי, גם תוך הגדלת העלות לכיסוי הביטוחי), שאז לפי פסיקת בית הדין הארצי לעבודה יש להחיל את דוקטרינת ה'ביצוע בקירוב' (ע"ע 299/03 גרין נ' מילאון בע"מ, לא פורסם ניתן ביום 26.12.2005), באופן בו הזכאות (לפי פסק הדין שם, בעת ניתוק יחסי עובד ומעסיק) היא "... לתחליף הקרוב ככל האפשר למה שהובטח לו בחוזה" (ההדגשות אינן במקור; להלן – **פרשת גרין**); ובאותו מקרה, ומתוך ההנחה כי על המעסיק קמה חובת הפרשה לביטוח בשיעור 2.5% לביטוח אובדן כושר (כפי שצוין פרשת גרין כתשתית עובדתית), נפסק כי "...

על החברה לפצות את המערער בסכום השווה ל-2.5% משכרו החודשי כפול מספר החודשים בהם היה מועסק" (פסקאות 5 ח' עד י"ג שם), בנסיבות בהן ניתנה לעובד הבטחה חוזית-פרטית. האמור באותו מקרה (פסק הדין מפרשת גרין), הוזכר גם בפסק הדין בעניין אחר בע"ע 137-08 אילניז נ' פרידמן חכשורי חברה להנדה ולבנין בע"מ (לא פורסם, ניתן ביום 22.08.2010; ולהלן – **פרשת פרידמן חכשורי**), כדרך לביצוע בקירוב של חובת הביטוח הפנסיוני תוך שישומה "**...במקרה שבו לא עלה בידי המעסיק לבטח את עובדו בביטוח אובדן אי כושר**" בדרך של פיצוי בגובה חישוב עלות הכיסוי שהיה על המעסיק להעביר לביטוח העובד כפול מספר חודשי הוותק (פיסקה 61 לפסק הדין בפרשת **פרידמן חכשורי**).

עם זאת וחרף התוצאות שמפרשת גרין והנסיבות הפרטיות שם, מקום בו לא מתקיימת הנחת היסוד בדבר הבטחה חוזית מפורשת להפקיד בעד העובד שיעור מסוים לביטוח אובדן כושרו, אלא שמקור החובה היחיד הוא בהוראת הדין (קרי, החובה שלפי הצו הכללי) כך שההסדר הפנסיוני יכלול גם "**...כיסויים למקרה מוות ונכות באותה קופה או בקופה אחרת**" (סעיף 3(א) לצו הכללי), דעתי היא שישומה של דוקטרינת ה"ביצוע בקירוב" (כפי שהתווה בית הדין הארצי בפרשת **פרידמן חכשורי**) מקום בו לא ניתן לבטח את העובד מפאת גילו (הן כחלק מההסדר הפנסיוני ובאותה קופת פנסיה, והן במסגרת ביטוחית נפרדת אך בכפוף לתקרת ההפקדה בשיעור 2.5% מהשכר או בשיעור הנדרש להבטחת 75% משכר העובד, לפי הנמוך, כאמור בסעיף 20(א3) לחוק הפיקוח על שירותים פנסיוניים (קופות גמל), תשס"ה-2005) תתמצה בעריכת הסדר להפקדת תגמולים ופיצויים בלבד בעד אותו עובד.

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



הפינה המקצועית של ירדן פלד

מומחה לטרנספורמציה דיגיטלית מבוססת
בינה מלאכותית, מנהל עדיף Tech



הסוכן המועצם: ממרכז ידע למרכז החלטות מונע AI

כשהלקוח מצפה להחלטה ולא להרצאה

- **קופיילוט** - לכתיבה, תמצות, ניסוח והבהרה
- **אוטומציה** - לפעולות החוזרות לתיעוד, תזמון, עדכוני סטטוס
- **סוכני AI שעובדים כצוות** - איסוף נתונים, בדיקה, הצעת חלופות, ובקרת איכות ומגישים לסוכן הביטוח תיק החלטה מוכן.

איך זה נראה בשטח: שלושה רגעי אמת

חידוש פוליטה: במקום לעבור ידנית על מסמכים ומיילים, סוכן AI מושך את נתוני הלקוח והפוליסה, מזהה טריגרים לנטישה או לשדרוג, וקופיילוט מייצר 2-3 הצעות ערך מנומקות בשפה מותאמת. האוטומציה מתזמנת תזכורות ומעדכנת את ה-CRM כך שהשיחה נפתחת עם תובנה ולא עם "מה שלומך ומה חדש".

מענה מהיר לפניית שירות: לקוח שואל "מה מצב התביעה?", הסוכן AI ניגש למקור המידע הנכון, קופיילוט מניח תשובה קצרה וברורה (כולל "מה הצעד הבא ומתי"), והאוטומציה שולחת הודעה לוואטסאפ ומסמנת "נגעתי-טיפלתי". תחושת הוודאות עולה והפינג-פונג נעלם.

הכנה לפגישה פיננסית/בריאותית: הסוכן AI מסכם את המצב הקיים, סוכן אחר, "אסטרטגי", מציע תרחישים חלופיים עם יתרונות/חסרונות, וקופיילוט מסדר דף פגישה תמציתי ושתי תבניות Follow-up. בפגישה עצמה הסוכן פנוי להקשבה, להכוונה ולסגירת מעגל ולא לחיפוש קבצים.

ההשפעה העסקית: פחות רעש, יותר תשובה

כאשר החלטות נבנות על בסיס נתונים, סדר, ניסוח עקבי - הרווח ניכר. זמן לתשובה מתקצר משמעותית, יחס החידוש והשדרוג עולה, ופחות שיחות נתקעות ב"אני אחשוב על זה". מעבר לכך, **מדדי אמון** משתפרים: הלקוח מקבל לא רק מידע אלא מסלול פעולה עם שקיפות לגבי מה הוחלט, על סמך מה, ומה יקרה מחר בבוקר. עבור הנהלות, הדפוס הזה מתרגם ליותר רווחיות ללקוח, יציבות בתיק ולבסוף גם למוניטין שירות שמבדל מול דיגיטציה ישירה של חברות.

בעידן שבו כל שאלה זוכה לתשובה מיידית בקופיילוטים ובצ'אטים, הערך של הסוכן כבר איננו "לדעת יותר", אלא **לקבל החלטות טובות ומהירות** עבור הלקוח ולנמק אותן בשפה פשוטה ושקופה. המטרה היא לתכלל את כל הנתונים הכמותיים אך גם האיכותיים שיש לסוכן על הלקוח ולהוות יועץ פיננסי בעל ערך. כאן נכנס "הסוכן המועצם": שילוב חכם בין אדם, אוטומציה, וסוכני AI שמייצרים סביב הסוכן מעין "מרכז החלטות" קטן: אוספים מידע רלוונטי, מסננים רעשים, מציעים חלופות, מסייעים בניסוח ובהמשכות טיפול והכל בקצב של הסוכן. התוצאה: פחות חיכוך אדמיניסטרטיבי, יותר זמן אנושי עם הלקוח והחלטות שמרגישות נכונות ומבוססות.

למה עכשיו: שלושה כוחות שמאיצים את המפנה

עידן סוכני ה-AI התחיל עם הכרות openAI על השקת הסוכנים בתוך ה-chatGPT.

ראשית, **כלכלת התשובה:** הלקוח התרגל לקבל המלצה ולא רק מידע. שנית, **בשלות הכלים:** יכולות OCR/Vision למסמכים, חיבורי CRM וסייעני כתיבה זמינות וזולות. שלישית, **לחצי צמיחה ושימור:** תחרות גבוהה מחד, ורגישות למחיר ולשירות מאידך. המשותף לכולם הוא המעבר מאיסוף מידע מפוזר לשרשרת החלטה אחודה, בדיוק היכן שסוכן אנושי טוב ממריא כשיש לו כנפיים.

המסגרת המעשית:

לחשוב G-T-P

לעבוד בשלושה מנועים

נקודת הפתיחה היא מסגרת פשוטה.

Goal-Tool-Prompt (G-T-P): מגדירים יעד עסקי ברור (למשל העלאת שיעור החידוש ב-8%), בוחרים את הכלים שיקדמו אותו: קופיילוט למסמכים, אוטומציה לתיאום ולניתוח נתונים, ומנסחים פרומפטים/תסריטים קבועים שמחברים בין הידע הפנימי להקשר הלקוח. מעל זה פועלים שלושה "מנועים":

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<

מה זה דורש מהארגון: יסודות לפני פירוטכניקה

כדי שהסוכן יהיה "מוגבר" באמת, יש להעמיד כמה יסודות פשוטים: **מקורות אמת** ברורים (היכן הדאטה המחייבת), **ספריית תבניות** מאושרת (מיילים, הצעות, תשובות נפוצות), **ממשל מודלים** בסיסי (הרשאות, לוגים, דגימות איכות שבועיות) ו**הכשרת צוות ממוקדת תסריטים**. לא "מבוא לבינה", אלא "כך מפעילים את שלושת התסריטים שבחרנו, כך בודקים איכות, וכך מתקנים".

הפרקטיקה המנצחת היא **לבחור מעט ולהעמיק**: להתחיל בשלושה תסריטים שמייצרים אימפקט (חידוש, סטטוס, הכנה לפנישה), להציב KPI פשוט (זמן-לתשובה, יחס חידוש, זמן תפעול), ולשפר בקצב שבועי. כשהערך מוכח מרחיבים ועוד סוכן/צוות מצטרף.

מה לא לעשות: חמש מלכודות נפוצות

הפיתוי הגדול הוא "להתקין כלי ולקוות לטוב". בפועל, חמש טעויות חוזרות עולות ביקר:

1. **כלי בלי תהליך**: פתרון מבריק שלא נוגע בתסריט יומיומי לא יזיז מחט
2. **פרומפטים חופשיים לכל אחד**: מוביל לפערי איכות; צריך ספרייה אחודה ובקרת איכות
3. **ריבוי ערוצים**: פניות מתפזרות בכמה מערכות; יש לאחד ניתוב ולעדכן CRM אוטומטית ולהחליט על מערכת דאטה אחת
4. **אין תיעוד החלטות**: כול סוכן AI צריך להחזיר "כרטיס החלטה" קצר והסבר מקור

5. **Full Auto מוקדם מדי**: מתחילים ב-Semi-Auto, כאשר בני אדם הם חלק מהתהליך - human in the loop - כדי לייצר בטחון והצלחה

הימנעות מהמלכודות הללו מפנה אנרגיה לשאלות החשובות: איזה ערך קיבל הלקוח עכשיו, ואיך שיפרנו את קו הבסיס לשבוע הבא.

האנושי שבמרכז AI: כמרחיב אמפטיה

AI איננו תחליף לאמון ולהצלחה מהירה. הוא מאפשר לסוכן לפנות זמן להקשבה, לאבחנה ולאמפטיה, המקומות שבהם מתקבלת החלטה נכונה ללקוח, גם אם איננה הזולה ביותר. סוכן AI איננו מפעיל מכונה, אלא מקצוען שמסוגל לתת תשובה קצרה ונכונה **ולעמוד מאחוריה**. כאשר הלקוח מבין מה הוחלט, למה ובאיזה אופן, השיחה ננעלת בתחושת ביטחון ולא בדחייה.

סיכום: לא פרויקט טכנולוגי - שינוי אופרציוני עם תשואה

המעבר לסוכן AI הוא כבר לא עתיד רחוק ואינו תלוי רק באחרים, אלא הוא תלוי בנו להגדיר יעדים פשוטים, לבחור מעט תסריטים קריטיים, לרתום קופיילוטים, אוטומציות וסוכני AI כדי לנקות רעשים סביב ההחלטה, ולמדוד. משם, האימפקט העסקי מגיע מהר יותר - חידושים ושדרוגים, פחות זמן לתשובה, ושירות שמרגיש נכון. זהו לא סוף עידן הסוכן זו תחילת תקופה שבה הסוכן שב אל ליבת הערך שלו - **לקבל החלטות טובות עבור הלקוח מבוססות מידע נכון וקריטי**.

