

שבועון עדיף

גיליון 1364 | יום ה', 11.12.2025



מנורה מבטחים קבוצת הביטוח והפיננסים של השנה



קבוצת ביטוחי הבריאות
הצומחת בישראל



קבוצת ביטוחי הרכב
הגדולה בישראל



קרן הפנסיה
הגדולה בישראל



ע"פ דירוג "נבחרת השנה 2025" של מגזין עדיף. קרן הפנסיה הגדולה בישראל - ע"פ נתוני פנסיה נט | קבוצת ביטוחי הרכב הגדולה בישראל - רכב חובה ורכוש על בסיס דוחות כספיים (מאוחדים) לתשעה חודשים (1-9) של שנת 2025 | קבוצת ביטוחי הבריאות הצומחת בישראל - על פי דוחות כספיים (מאוחדים) לתשעה חודשים (1-9) של שנת 2025, ולאחר נטרול ביטוח סיעודי קופות חולים בשנה קודמת.

שבועון עדיף

גיליון 1364 | יום ה', 11.12.2025

ועידת עדיף ה-25: מסכמים ומוכנים לשנה שבפתח



האירוע המרכזי של תעשיית הביטוח והפיננסים סיפק תוכן מקצועי עשיר לצד רגעים מרגשים | מנכ"לי חברות ביטוח, בכירים נוספים ומומחים דנו באתגרי הרגולציה, המעבר לבנקאות, השפעת ה-AI והחשיפה של מנהלי ההשקעות | בערב הגאלה המרגש הוענק פרס מפעל חיים ליעקב אלפסי והוכרזו הזוכים בקטגוריות השונות / עמ' 4-10

פתחה את הדלת

קופר נינוה הפכה לסוכנות הראשונה בישראל שקיבלה רישיון ברוקר מטעם לוידי'ס

21

הפרה יקרה

הממונה על שוק ההון קנס ב-1.7 מיליון שקלים מפעיל אתר לקנייה ומכירה של מטבעות וירטואליים

12

רפורמה נוספת בדרך

דוח הדירקטוריון בחברות ציבוריות יוחלף בדוח הנהלה, משך הזמן לדיווחים מיידיים יוארך

20

פריצת דרך

מגדל עם הנפקה ראשונה בישראל של אג"ח לסיכוני רעידת אדמה

28

העברת המקל

מושיק בן פורת יעביר את ניהול המיזם "מנצחים ביחד" לורדה לבקוביץ

33

סעד למבוטחים



תזכיר החוק לחוק ההסדרים לשנת 2026 עוסק גם בשמירה על זכויות מבוטחי הסייעוד | מהפכה צרכנית או התערבות יתר בשוק החופשי? | בחינה מקיפה של הצעדים המוצעים בתזכיר החוק, ההיגיון שעומד מאחוריהם והטענות משני צדי המתרס / עמ' 16-19

הזכייה שלנו העתיד שלכם



**מגדל מקפת
נבחרה לקרן הפנסיה של השנה!
ככה זה כשרואים רחוק**

לפרטים נוספים פנו למפקח או למפקחת במגדל

ועידת עדיף ה-25 סיפקה תוכן מקצועי עשיר בצד רגעים מרגשים

כ-1,000 איש הגיעו לאירוע השיא של תעשיית הביטוח והפיננסים, שבו דנו על אתגרי הרגולציה, המעבר לבנקאות, השפעת ה-AI והחשיפה של מנהלי ההשקעות | בערב גאלה מרגש הוכרזו הזוכים בקטגוריות השונות של נבחרי השנה והוענק פרס מפעל חיים ליעקב אלפסי על פועלו לקידום ענף הביטוח



"מכללת עדיף לא גדלה כי הגדלנו. היא גדלה כי אתם רציתם להרחיב מומחיות, להכשיר אנשים, לבנות דורות מקצועיים חדשים", סיכם נוריאל והודה לשותפים על האמון והדרך.

יעדים רגולטוריים והגנה על הפורשים

עם סיום נאומו הזמין נוריאל לבמה את הממונה על שוק ההון, ביטוח וחסכון **עמית גל**, לריאיון שריתק את הנוכחים באולם. גל סקר צעדים רגולטוריים מרכזיים: הורדת תעריפי ביטוח הרכב, פיקוח על קבוצות ביטוח, עמדת מיעוט בוועדת הארביטראז' ורפורמה במסלוקה הפנסיונית. לשנת 2026 הבטיח לתת דגש על הגנת פורשים והתמודדות עם הונאות פיננסיות.

גל הסביר את הסיבות לדרישת הרשות מתשע חברות ביטוח להוריד משמעותית את תעריפי ביטוח הרכב תעריפים, אחרת ייאסר עליהן

המשך בעמוד 6 <<<

"רבע מאה של עשייה ומצוינות מקצועית בענף שלם, שעוצר הערב להוקיר את האנשים שמחזיקים את הכלכלה הישראלית ואת הביטחון הפיננסי של כל משפחה". כך פתח **יובל נוריאל**, מנכ"ל עדיף, את ערב הגאלה של **ועידת עדיף ה-25** - אירוע השיא של תעשיית הביטוח והפיננסים סיפק לכ-1,000 המשתתפים ערב גאלה מרגש ויום דיונים עשיר בתוכן מקצועי ובכותרות מסקרנות ששפכו אור על הענף ועל הצפוי לו במהלך 2026. את ערב הגאלה הנחה השחקן ומנחה הטלוויזיה **קובי מחט** ואת יום הדיונים הנחה **אילון ברלס**, מגיש התכנית "פותרים שוק" בערוץ הכלכלה. אירועי ועידת עדיף התקיימו בלאגו ראשון לציון. בנאומו בערב הגאלה סקר נוריאל את התהליך שעבר הענף מאז ועדת בכר, רפורמה שהובילה לצמיחה מטאורית של החיסכון הפנסיוני, העצמת הצרכן והתרחבות השוק המוסדי לקבוצות רב זרועיות. השינוי האמיתי, לדבריו, היה בתודעה של הענף.

כיום, לדברי נוריאל, כל התהליכים הללו מתכנסים בנקודת רתיחה: נכסי הציבור גדלו דרמטית, קבוצות פיננסיות נכנסו לעולמות חדשים (אשראי ונדל"ן), טכנולוגיה מטלטלת מודלים, ורגולציה מנסה להתאים כללים במהירות. שנת 2025, שהתאפיינה בתחרות וזרישה להכרעות רגולטוריות עמוקות (תמחור רכב, מודלי ייעוץ), הבהירה כי הנושאים הללו יהפכו מ"התפתחויות" ל"הכרעות" ב-2026.

נוריאל התייחס לפרשות שטלטלו את הענף, והדגיש: "הענף הזה בנוי על אמון. וכשאמון מתערער, כולנו מרגישים את זה". הפרשות, לדבריו, הן "תזכורת לאחריות", והתגובה של הענף הוכיחה כי קיימת קהילה חזקה, מקצועית, שיוזעת ללמוד ולתקן.

המענה לעולם שמשנתה הוא מקצוענות: "מי שרוצה להוביל בענף הזה, חייב ידע, חייב עומק". נוריאל ציין בגאווה את תפקידה של עדיף כבית המקצועי של הענף מזה 27 שנה, ואת הצמיחה של מכללת עדיף שהכשירה מאות מתכנני פרישה, מאות שמאי רכוש, מאות בוררים, יועצים למימוש זכויות רפואיות, ועשרות בוררים מתמחים. וכן את העורף המקצועי שמחזיק את הענף ביום-יום: חתמים, פרנטיים, מנהלי עסקים, מנהלי משרד, יועצי בריאות.

עורך משנה: אילן פיש ■ מערכת: רונית מורנגשטרן, זהר טוריאלי ■ 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 ■ 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

איילון ביטוח ופיננסים חברת הביטוח של השנה בתחום ביטוחי הבריאות!



איילון חברה לביטוח בע"מ
לפי נבחרי השנה של "עדיף" (דצמבר 2025)

ועידת עדיף ה-25



עמית גל, הממונה על שוק ההון

בערב הגאלה, שבו הוענק גם מגן הוקרה לסוכנות **מבטח סימון** על 60 שנות עשייה, הוכרו הזוכים בתואר נבחר השנה של עדיף לשנת 2025. את התואר הבכיר, קבוצת הביטוח והפיננסים של השנה, קטפה **מנורה מבטחים**. את המגן **למיכאל קלמן**, מנכ"ל מנורה מבטחים ביטוח, העניק **ישראל מימון**, מנכ"ל איגוד חברות הביטוח.

"הזכייה בתואר 'קבוצת הביטוח והפיננסים של השנה' אינה תוצאה של מהלך אחד, אלא של דרך ארוכה ועקבית", אמר קלמן. לדבריו, "השילוב בין ההון האנושי המצוי שמרכיב את מנורה מבטחים על כל זרועותיה, לבין אסטרטגיה עסקית מדויקת וארוכת טווח, הוא שמייצר לקבוצה את התנופה שמאפשרת לנו להמשיך לצמוח ולרשום הישגים מרשימים, הן אבסולוטית והן באופן יחסי לשוק. נמשיך לפעול בנחישות ובמסירות כדי להבטיח שהקבוצה תעמוד בכל יעדיה ותשמור על הובלת שוק הביטוח והפיננסים בישראל".

את ערב הגאלה ליווה הרכב הכנריות **אקספרסיה** בנגינת רקע ובמופע מרהיב על הבמה.

המשך בעמוד 8 <<<



מימין: מיכאל קלמן, יובל נוריאל וישראל מימון

המשך מעמוד 4 <<<

לשווק פוליסות בתחום: "פעלנו רק על בסיס נתונים וניתוח אקטוארי. זה אחד השווקים הכי תחרותיים במשק, והתערבות היא מוצא אחרון, אבל בשנים האחרונות נוצר פער שלא אפשר להמשיך כרגיל. זה מהלך שמשפיע ישירות על כל אזרח במדינה, ולכן פעלנו".

גל שב והציג עמדה חריגה בתוך צוות הרגולטורים שבועדת הארביטראז': "ועדת הארביטראז' מעסיקה אותנו הרבה יותר ממה שהיא אמורה. מדובר בנישה קטנה בעולם הפיננסי והמתווה כפי שהוא עלול לייקר את העלויות לצרכן ולהוסיף שכבות תפעוליות מיותרות".

ברפורמת המידע הפנסיוני הבטיח הממונה על שוק ההון: "מידע בזמן אמת, ביצוע פעולות מיידיות". ל-2026 הבטיח דגש על הגנת פורשים והתמודדות עם הונאות: "עדיין אין בישראל מערכת טובה מספיק למי שפורש. אנחנו רואים אינפלציה של מקרי הונאה".

המציא טכנולוגיה שחוללה מהפכה בביטוח

שיאו המרגש של הערב היה הענקת פרס מפעם חיים ל**יעקב אלפסי**, מייסד ויו"ר באפי, על פועלו לקידום תעשיית הביטוח. אלפסי, יזם יוצא דופן שבא מתוך הענף והשפיע על דור שלם של סוכנים, מצטרף לשורה מכובדת של זוכים, בהם אביגדור קפלן, צבי סטפק, שלמה אליהו, לוי רחמני, קלמן שחם, איזי כהן, אלי אלעזרא ומכובדים נוספים, אשר בתרומתם הרבה שינו את פני הענף.

אלפסי, שהתחיל מסוכן ביטוח, היה הראשון שהבין שטכנולוגיה היא תנאי להישרדות. בזכות דמיון פורה ותעוזה, הוא הקים את באפי - הסימולטור האינטרנטי הראשון לביטוח, בתקופה שבה המערכות היו אוף-ליין. המערכת הפכה לשולחן העבודה של אלפי סוכנים והיוותה הכרה בכך שמשהו חדש נולד.

גם בגיל שמעבר לגיל היציאה לפנסיה, חיידק היזמות ממשיך לפעם בו, והוא ממשיך לפתח רעיונות חדשניים. מעבר לחדשנות, העשייה שלו מונעת מערך מרכזי: "כשאתה עושה לטובת הכלל, אתה מצליח". על בסיס ערכים אלו יצר אלפסי מפעל חיים שהוא גם מפעל משפחתי, עם דור המשך שממשיך להוביל את החברה, ציין נוריאל.



יעקב אלפסי, זוכה פרס מפעל חיים



הטריפל של כלל

אדלד תומסקי & דרובינסקי (אדלד)



מוצר השנה
בביטוח הבריאות



חדשנות השנה
CLAL Pay



מוצר השנה
בביטוח הכללי



כלל ביטוח ופיננסים גאה על זכייתה
בקטגוריית 'מוצר השנה' בביטוח הכללי עם כלל אקספרס,
בביטוח הבריאות עם אבחון רפואי מהיר
ובקטגוריית 'חדשנות השנה' עם כרטיס האשראי CLAL PAY.

- בדירוג נבחר השנה של עדיף 2025 -

CLAL כלל



ההייטק מושך קדימה ויש הרבה עושר ואמון בישראל. לכן, מגדל הגדילה חשיפה לישראל באופן עקבי, אף שחברות הייטק איכותיות ימשיכו להימשך לנאסד"ק.

כרמל קני, מנהל השקעות ראשי, ילין לפידות, יצא בחריפות נגד המגמה: לדעתו, "המגמה להכניס לקוחות להשקעות אלטרנטיביות היא אסון" בשל הסיכון ודמי הניהול, ולכן הוא שומר על חשיפה נמוכה לישראל (30% ישראל, 70% חו"ל), מאחר שלדעתו השוק המקומי יחסית יקר.

תמיר הרשקוביץ, סמנכ"ל, מנהל אגף השקעות, איילון ביטוח ופיננסים, שומר על חלוקה של 50%-50%, תוך הדגשה כי תחזית הצמיחה המנוכה של 4% לשנה מראה שהכלכלה הריאלית הישראלית מתנתקת מהעולם, ולכן איילון נשארים מושקעים במשקל יפה בישראל.

דן קרנר, מנהל חטיבת השקעות, קבוצת הראל, הגדיל משמעותית את החשיפה לישראל (60% ישראל, 40% חו"ל), וציין כי הצמיחה כאן יכולה להיות מעניינת מאוד שנה הבאה. הוא תומך בנכסים לא סחירים כדי להשיג חשיפה אטרקטיבית לתחומי VC, שם צפויה פריחה מטורפת בישראל.

חגי שרייבר, מנהל השקעות ראשי, קבוצת הפניקס, סקפטי לגבי קונצרנים מקומיים ומעדיף קרדיט בחו"ל, שכן הפיזור הגיאוגרפי והסקטוריאלי ותוספת התשואה מפצים על עלויות הגידור. הוא צופה שבטווח הארוך, תוך עשר שנים, נהיה כולנו בחו"ל – עד 70% חשיפה, כאשר למוסדיים יש יתרון מובנה בהנפקות.

משיכה מוקדמת: האם המוסדיים הם המטרה?

בפאנל "מערכת החיסכון במבחן השנים", בהנחיית יו"ר עדיף **עופר נוריאל**, דנו המשתתפים בשינויים שהביאה המסלוקה הפנסיונית, בהשלכות המהפכה הדיגיטלית על עבודת הסוכנים ובתוצאות הצפויות מהמלצות ועדת הארביטראז'.

דני גיגי, מנהל מקצועי במחלקת ייעוץ פנסיוני ותכנון פרישה בבנק הפועלים, ציין כי המערכת יציבה, יש שקיפות, פיקוח ושיעור תחלופה גבוה, וזה יוצר תחושת ביטחון שחייבים להקרין אותה לציבור. עם

המשך בעמוד 10 <<<

המשך מעמוד 6 <<<

מנכ"לי קבוצות הביטוח מסכמים ומציגים תכניות

יום הדיונים שהיה עשיר בתכנים, כלל כמה פאנלים מסקרנים, בהם של מנכ"לים של קבוצות ביטוח גדולות: **יורם נוה** – כלל ביטוח ופיננסים, **מיכאל קלמן** – מנורה מבטחים ביטוח ו**ניר כהן** – הראל ביטוח ופיננסים. השלושה סיכמו את שנת 2025 שהייתה יוצאת דופן ושיתפו בתחזיות שלהם. את הפאנל הנחה מנכ"ל עדיף יובל נוריאל.

נוה ציין כי התוצאות הגבוהות ב-2025 נבעו מנסיבות מיוחדות שבהן "כל הכוכבים הסתדרו", כולל צמיחה דמוגרפית וצפי לצמיחה ריאלית של 5% ב-2026. הוא הזהיר כי התערבות רגולטורית בתעריפים מהירה מדי וכי התערבות במיקום גיאוגרפי "מדאיגה יותר", כיוון שלב ליבו של הביטוח הוא דיפרנציאציה.

לדברי קלמן, התפיסה שהתוצאות מוטות שוק הן השתנתה, וכיום מבנים שההצלחה נובעת מפעילויות הליבה החזקות (ביטוח, פנסיה ואשראי). תפקיד הסוכן משתנה ממוכר ליועץ, שתפקידו לפשט את המורכבות בעידן של עודף מידע.

כהן הסביר כי הצמיחה היא שילוב של גידול באוכלוסייה הצורכת ביטוח וחיסכון, יחד עם עבודה "יותר נכונה, מדויקת ויעילה" של החברות. הוא הדגיש את הצורך לשמור על אמון הציבור ברגולטור, וקרא לתת לו גיבוי מכיוון שהוא אמור להיות בצד הצרן.

באשר לעתיד אמר כהן כי יתרון הסוכנים הוא בזיקה ללקוחות, אך הם צריכים להשקיע בטכנולוגיה כדי לשרוד. לדבריו, הראל יש יתרון גודל וכניסה לבנקאות אפשרית, אך כרגע אין יכולת להשתמש ביתרונות אלו. יש חובה להכניס את קפיצת ה-AI לתוך הביזנס.

קלמן הסביר כי הנכס הגדול ביותר הוא הלקוחות והיכולת לפצח את הצרכים שלהם באופן סגמנטלי. בנושא כניסה לתחום הבנקאות, אמר קלמן כי מנורה מבטחים ערוכה, אך "אם לא נוכל להביא ערך ללקוחות, לא ניכנס לתחום". הוא ציין כי ה-AI יחליף משימות, לא אנשים.

לדברי נוה, האתגר המרכזי הוא שמירה על צמיחה ויציבות בלי "רוח גבית חזקה" ב-2026. לגבי נושא הבנקאות ציין נוה כי כלל ביטוח ערוכה לכך ומחכה לרגולציה, אך הכניסה כרגע "לא במספרים".

מנהלי ההשקעות חלוקים: ישראל או חו"ל?

מנהלי השקעות בכירים מהגופים המוסדיים הגדולים בישראל השתתפו בפאנל "התחזית הכלכלית של מנהלי ההשקעות הראשיים", ושרטטו את מפת הדרכים הפיננסית לשנה הקרובה. את הפאנל הנחה **אילון ברלס**, מגיש תכנית "פותרים שוק", ערוץ הכלכלה.

סער וינטראוב, סגן סמנכ"ל השקעות גמל ופנסיה, אלטשולר שחם, ציין כי העלייה בשוק המקומי נבעה בעיקר מירידה בפרמיית הסיכון של ישראל, שהייתה השנה, והוסיף כי השווקים יכולים להמשיך להיות חיוביים, אבל נדרשים טריגרים חדשים לעלייה נוספת בישראל.

נועם בועז, סגן מנהל חטיבת השקעות, מגדל ביטוח ופיננסים, אישר שהשווקים "לא זולים, עם רמות מכפילים גבוהות", אך הדגיש כי קטר

אולי יש לכם ביטוח
אבל אין לכם
את הסוכנים של הראל



בזכותכם זכינו



חדשנות השנה
בביטוח כללי-רכב בקליק



חברת הביטוח של השנה
בתחום ביטוחי חיים

חדשנות בביטוח: בין הזדמנות לאחריות

פאנל "הקשר בין ביטוח, חדשנות ותרבות", הציג כל אחד מהמשתתפים הציג את נקודת מבטו האישית על האופן שבו הטכנולוגיה משנה את הענף. את הפאנל הנחה **ירדן פלד**, מנהל קהילת עדיף Tech.

אורי אומיד, מנכ"ל אנקור חברה לביטוח, הדגיש כי החדשנות בחברת אנקור אינה סיסמה אלא תשתית עבודה: שקיפות מלאה לסוכן, מודלים עסקיים שמעצימים את העצמאות שלו, ושימוש שיטתי ב-AI כדי לייצר חוויית עבודה מהירה ומדויקת יותר. הוא ציין כי היעד לשנה הקרובה הוא יכולת לקבוע פרמיה "תוך שניות" על בסיס דאטה חכם.

אודי דגן, יו"ר טאץ' ביטוח וכותב רב המכר "סטורברי", תיאר עולם שבו הצ'אט והבינה המלאכותית הופכים לכלי ליבה של סוכן הביטוח, לא רק כדי להסביר מושגים אלא כדי ללוות את הלקוח לאורך כל התהליך. לדבריו, "עולם הדיגיטל פשט רגל" בצורה הפשטנית בה יושם בעבר, ולכן תפקיד הסוכן הוא לנגדול ולהתפתח, וה-AI יהפוך לכוח אדם חדש שצפוי להיכנס לענף כבר בשנה הקרובה.

מיכל לוי, יועצת בביטוח וחדשנות, הדגישה כי גם בעידן של אלגוריתמים, הלקוח עדיין מבקש לשבת מול איש מקצוע. לדבריה, השילוב הנכון של מידע, כלים טכנולוגיים ו-AI הוא שיוצר את האמון האמיתי בין הסוכן לבין המבוטח. האתגר, לטענתה, הוא להפעיל את המידע הקיים כדי לשפר תהליכים, למדוד הכנסות לאורך זמן ולשאול "את השאלות החכמות". בשנה הקרובה, לדבריה, ארגונים צריכים להתחיל במקומות הפשוטים - שיווק, ניסוח פניות, ותיעול עבודה שוטפת.

עו"ד **שלומי הדר**, שותף, גבע הדר ושות' משרד עורכי דין, הציג זווית זהירה יותר, והדגיש כי חדשנות פירושה גם אחריות: בעל הרישיון חייב להישאר עירני ולא להסתמך בעיניים עצומות על המכונה. הפער בין טכנולוגיה לרגולציה קיים, אך המערכות לומדות מהר - ולכן הצפי שלו לשנה הקרובה הוא "אח גדול משפטי" חזק יותר, עם יכולות אכיפה, ביקורת ותיאום מערכות שיאפשרו דיווח מיידית בלחיצת כפתור.

יום הדיונים כלל הרצאות מגוונות. עו"ד **רני נויבאר**, סגנית בכירה ומנהלת חטיבת חא"ט ברשות שוק ההון, ביטוח וחסכון דיברה בנושא "בין יציבות לתחרות: מדיניות רשות שוק ההון בעידן של שינוי". על "גיוון השקעות באמצעות פתרונות פיננסיים מתקדמים", שוחח **יאיר שני**, מנכ"ל משותף בסיגמא קלארטי. **איציק נוי**, מנכ"ל משותף לומינה פיננסים, דיבר על "לתרגם תחזיות כלכליות להשקעות מוגנות".

שתי הרצאות התייחסו לסוכני הביטוח. **מיקי קופל**, מנכ"ל קופל גרופ, דיבר בנושא "סוכני הביטוח לאן: המצפן לשנת העסקים שבפתח". **אריק (ארנסט) שטיינגאוס**, מנכ"ל ובעלים של קבוצת BMC, דיבר על "האבולוציה של סוכן הביטוח: מאיש מקצוע לאיש עסקים בביטוח".

יום הדיונים ננעל בהרצאה של **ורד פלדמן** "אתם הפרזנטורים של העסק שלכם" שבה היא חשפה את סודות שפת הגוף לרושם ראשוני (ולא רק) מוצלח.

המשך מעמוד 8 <<<

זאת, הוא הזהיר מפני סכנת הדילוג מעל היועץ מכיוון שהייעוץ יישאר הכרחי, והצביע על כך שמספר היועצים הבנקאיים ירד באופן עצוב מ-870 ל-121.

עמיר טל, מנכ"ל המסלקה הפנסיונית, התייחס למסלקה כ"אירוע נחשוני אמיתי" ומהפכה של ממש, ולא רק שדרוג טכנולוגי. הוא ציין את האתגר במעבר ל-real-time: כדי לעבוד 24/7, המערכות צריכות להיות זמינות ומבוקרות כל הזמן, אך רוב הגופים המוסדיים עדיין לא נמצאים בנקודה הזו.

קרן שמיר, מנכ"לית תמורה, הסבירה כי למרות שהכל דיגיטלי היום, הייעוץ המשפחתי והאנושי לא נעלם ועדיין יצטרכו את מנהלי ההסדר. היא הוסיפה כי כל רפורמה פותחת ערוץ חדש שבו ניתן לתת ערך אמיתי, עם הכשרה מתאימה.

איתי יעקב, מנכ"ל מנורה מבטחים פנסיה וגמל, הדגיש כי השקיפות היא הזדמנות ולא איום, כיוון שככל שהלקוחות מכירים יותר, הם בוחרים בחברה וזה מחזק את אמון הציבור. הוא ציין כי הסוכנים אחראים לכך שמיליארדים שהיו בעו"ש הופנו סוף סוף להשקעות שנותנות ערך, וכי ריבוי מוצרים הוא הכרחי משום שיש לקוחות שונים.

עו"ד **נמרוד ספיר**, מנכ"ל איגוד בתי ההשקעות, טען כי ברגע שמיישרים את כל המוצרים נוצרת תחרות אמיתית ודמי הניהול ירדו, כך שבסוף הצרכן ירוויח. הוא מתח ביקורת חריפה על הרשות שלטענתו לקחה צעד אחד קדימה מדי בכך שהיא מטילה אחריות מוגברת על המוסדיים והופכת אותם למשטרה ולזרוע ארוכה של המדינה בכל הנוגע למניעת משיכה מוקדמת.

רגולציה וכשלי שוק

בפאנל ראשי הלשכות "אנשי המקצוע מעדכנים זהות" דיברו על כשלי השוק בתחום השיווק הפנסיוני, וועדת הארביטראז' ולמה לבנקים אסור להיכנס לתחום הביטוח. את הפאנל הנחה **גד ליאור**, הפרשן הכלכלי של ידיעות אחרונות ו-Ynet.

אייל שלזינגר, יו"ר לשכת היועצים הפנסיונים, התייחס לכשלי השוק בתחום השיווק הפנסיוני והגופים המוסדיים. הוא הציד שלושה כשלי שוק קריטיים: חברות ביטוח מעודדות סוכנים למיין פוגעני בלקוחות, נתוני מסלקה קטסטרופליים ולקויים שסותרים בפנייה ישירה, וגידול מפלצתי של סוכנויות וחברות ביטוח. הפתרון שמציע שלזינגר: פיקוח רגולטורי מוגבר על חברות הביטוח.

על השינויים הרגולטוריים עליהן המליצה ועדת הארביטראז' אמר **יוסי ברונהיים**, יו"ר לשכת המתכננים הפיננסיים: "רצון הרגולציה ליצור שקיפות, כאשר מתכנן פיננסי אמור לתכנן תכנית ארוכת טווח ללקוח כל הנתונים זמינים לנו. השינוי שמציעה הוועדה ייצור בלבול בנושא ההשקעות".

אודי כץ, לשעבר נשיא לשכת סוכני הביטוח אמר בנושא זה: "לבנקים אסור להיכנס לתחום הביטוח. עובדה היא, שכשהם טיפלו בביטוחי המשכנתאות המחירים היו גבוהים בהרבה".

סיכום נרחב של תכני ועידת עדיף ה-25 - ערב הגאלה ויום הדיונים - בקרוב במוסף מיוחד



גאים לזכות בקטגוריית
מוצר השנה פיננסים לשנת 2025

גמ"ש של אלטשולר שחם

"יצירת מודעות חדשה לגמל להשקעה כאלטרנטיבה לכסף בעו"ש"

תודה על האמון והבחירה בנו



אלטשולר שחם
בית השקעות
לחדש • לשנות • להצליח



על פי דירוג נבחרי השנה של עדיף לשנת 2025. אין באמור תחליף לייעוץ ו/או שיווק פנסיוני אישי המותאם לצרכי הלקוח או התחייבות לדירוג דומה בעתיד.

הממונה על שוק ההון קנס ב-1.7 מיליון שקלים מפעיל אתר לקנייה ומכירה של מטבעות וירטואליים

העיצום הכספי הוטל על בר מיטלמן, לאחר שנדחו טענותיו בשימוע | הקנס ניתן בעקבות הפעלת האתר bitin.co.il, בשל עיסוק בשירותים פיננסיים ללא רישיון כנדרש בחוק, לאחר שבקשתו נדחתה ב-2022 בשל הרשעתו בפלילים



ככל שלא יעשה כן, יהא עליו לשלם את העיצום האמור. במידה ולא יפעל לשלמו, הטיפול יועבר למרכז לגביית קנסות.

רשות שוק ההון שבה ומזהירה את הציבור מפני קבלת שירותים פיננסיים, לרבות שירותים במטבעות וירטואליים מידי גופים שאינם מפקחים ושאינם מחזיקים ברישיון מתאים.

"פעילות באמצעות גופים שלא קיבלו רישיון מגדילה משמעותית את הסיכונים לפגיעה בנכסי הלקוחות ועלולה להביא אף לאובדן ההשקעות בנכסים הווירטואליים", מסבירה הרשות ומזכירה כי מידע על חשדות לפעילות לא חוקית או לא תקינה בגופים הנמצאים תחת פיקוח רשות שוק ההון, ניתן למסור באמצעות ה"קו החם" של מערך המודיעין והאכיפה של הרשות, וכי הטיפול במידע ייעשה תוך שמירה על דיסקרטיות מלאה בכל הקשור לפנייה ולפרטי הפונה.

הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון **עמית גל** הטיל עיצום בסך 1.7 מיליון שקלים על **בר מיטלמן**, מפעיל האתר bitin.co.il, לאחר שנמצא כי האתר מופעל על ידו ללא רישיון לעיסוק בשירותים פיננסיים כנדרש בחוק, ולאחר שכל טענותיו נדחו בשימוע.

בקשתו של מיטלמן, לקבלת רישיון נדחתה בשנת 2022 בשל הרשעתו בפלילים. למרות זאת, נמסר כי המשיך לעסוק במתן שירותים פיננסיים ללא רישיון, ולהציע שירותי קנייה ומכירה של מטבעות וירטואליים בניגוד לחוק. בהמשך לכך, פנתה הרשות בדרישה להפסקה מיידית של פעילות האתר.

הממונה על שוק הון הודיע ב-19 במרץ 2025 על כוונתו להטיל על מיטלמן עיצום כספי, ובהמשך לכך התקיים שימוע ב-9 ביולי 2025 במשרדי הרשות. מיטלמן, השוהה בימים אלו בחו"ל, בחר שלא להגיע לשימוע ויוצג ע"י עורך דינו.

בשימוע טען בא כוחו של מיטלמן כי הוא כלל אינו מפעיל את האתר ואף הציג אסמכתאות לכאורה על מכירת פעילות האתר. עוד נטען כי בשל הדרישה להפסקת פעילות האתר, פנה מיטלמן לאדם לו נמכר האתר ושילם לו סכום הגבוה משמעותית מזה שקיבל לכאורה במעמד המכירה וזאת על מנת שיפסיק את פעילות האתר בהתאם לדרישת הממונה.

"הממונה לא קיבל טענותיו ובשל חומרת המקרה וההפרות המתמשכות והחוזרות, הטיל הממונה על מיטלמן עיצום כספי בסך 1.7 מיליון שקלים", נמסר מרשות שוק ההון.

למיטלמן עומדת אפשרות לערער על החלטת הממונה לבית המשפט.

ארביטראז' פירמת שופטים לניהול פיננסי

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 <

העסק שלך הגב שלנו



תפעול מוצרים פנסיונים

מקבוצת KOPELL
group



**בקטגוריית "מוצר השנה" בסקר
נבחרי השנה של עדיף לשנת 2025**

שקט למעסיקים!

לשכת סוכני הביטוח מזהירה: יש ניסיונות לגייס עובדי חברות ביטוח להונאות פדיונות אסורים

יו"ר הוועדה להסגת גבול המקצוע בלשכה: "כל עובד, סוכן או גורם אחר שישתף פעולה עם מהלכים אלה מסתכן בפלילים"

קריאה לרשות שוק ההון לפעול

"אנו רואים בחומרה רבה כל ניסיון לשדל לקוחות לפדיונות מוקדמים ולא מוצדקים של כספים פנסיוניים, באופן הפוגע בביטחונם הכלכלי לטווח ארוך ובזכויות הפנסיוניות שלהם", הוסיף גוב-ארי. "אנו קוראים לרשות שוק ההון לפעול בנחרצות נגד פרסומים ושיטות שידול המעודדים פדיונות אסורים או בלתי תקינים, להגביר את האכיפה מול הגורמים העוסקים בכך, ולהגן על הציבור מפני פגיעה בזכויותיו הפנסיוניות".

בנוסף לפנייה אל ראשי החברות, הוועדה להסגת גבול המקצוע קוראת לקדם תיקוני חקיקה שיאסרו במפורש שידול לקוחות למשיכת כספים פנסיוניים בניגוד לדין או שלא לטובתם, ולקבוע מנגנוני ענישה מרתיעים שיבטיחו את שמירת כספי החיסכון הפנסיוני למטרת הבטחת כבודם וביטחונם הכלכלי של החוסכים לעת זקנה.



עו"ד יניב גוב-ארי

יו"ר הוועדה להסגת גבול המקצוע בלשכת סוכני הביטוח עו"ד יניב גוב-ארי, הוציא השבוע (ב') מכתב גילוי דעת למנכ"לי חברות הביטוח ובתי ההשקעות, ובו הוא מתריע על ניסיון לגייס עובדי חברות ביטוח וסוכנויות לצורך סיוע בהונאות משיכות כספים אסורות.

"אנו מביעים דאגה חמורה נוכח מידע שהגיע אלינו לאחרונה, לפיו גורמים עלומים פונים לעובדי חברות ביטוח וסוכנויות ביטוח ומנסים לגייסם לשיתוף פעולה בפדיונות כספים מתוך חברות הביטוח, תוך כוונה לבצע פדיונות אסורים במוצרים פנסיוניים", מציין עו"ד גוב-ארי במכתבו. "מדובר בפעילות אסורה, העלולה להוות עבירה פלילית, וכן להעמיד את המשתתפים בה בסיכון לאחריות אזרחית ומשמעתית, לרבות הפרת חובת נאמנות וסודיות, ניגוד עניינים, ופגיעה בחמורה בזכויות המבוטחים והחוסכים. כל עובד, סוכן או גורם אחר שישתף פעולה עם מהלכים אלה מסתכן בפלילים".

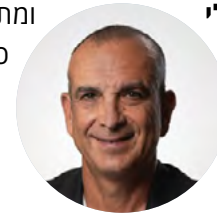
אורן מזרח ואודי דגן ימכרו ביטוח אלמנטרי באמצעות פלטפורמת AI

אורן מזרח תרכוש 70% מחברת האינשורטק טאץ' של סוכנות אודי דגן, בהשקעה של כ-20 מיליון שקלים; הפלטפורמה החדשה תנוהל בידי אודי דגן ותתבסס על אוואטאר דיגיטלי גנרטיבי

ראשונית של כ-20 מיליון שקלים. סוכנות אודי דגן, הפועלת 30 שנה ומתמחה בתחום ביטוחי האופנועים, תעביר לאורן מזרח את כל פעילותה המשנית, אך לא את פעילות ביטוח האופנועים עצמה.

מהחברות נמסר, כי ההשקעה מיועדת להטמעת טכנולוגיות AI מתקדמות שיאפשרו ניהול סיכונים חכם ושירות זמין 24/7. בכוונת השותפים להרחיב את סוגי הביטוחים במסגרת לאל, גם לענפים חדשים כמו ביטוח לרוכבי קורקינט ואופניים חשמליים וכן ביטוחי סייבר.

השלמת העסקה כפופה לאישור הרשויות להן היא כפופה.



אודי דגן
| צילום: אלעד גוסמן

סוכנות אורן מזרח מבית הפניקס, וסוכנות אודי דגן, יקימו פלטפורמת AI חדשה לרכישת ביטוח אלמנטרי. הפלטפורמה תיקרא לאל (LALI) - אוואטאר דיגיטלי גנרטיבי שישתף את הלקוחות ומיועד להעניק חיתום, תמחור, שירות, טיפול בתביעות והתאמת פוליסות באופן אוטונומי ומהיר. אודי דגן יעמוד בראש לאל, ויעזוב לשם כך את תפקידו כמנהל העסקים של הסוכנות שבבעלותו. לדבריו, השם לאל הוא על שם בתו אלה, המכונה לאל.

במסגרת המהלך, אורן מזרח חתמה על הסכם לרכישת 70% מטאץ', חברת האינשורטק של סוכנות אודי דגן, בהשקעה



פספורטכארד גאה לזכות
 בקטגוריית חדשנות השנה עם
PassportCard Pay - שירות התשלומים החדש
למבוטחינו בחו"ל

יחד נמשיך להוביל את ענף ביטוח הנסיעות לחו"ל
 ולשלם בחופשה – ללא עמלות
 No Matter What

שירות PassportCard Pay ניתן ללקוחות ביטוח נסיעות לחו"ל של פספורטכארד בלבד על ידי פספורטכארד שירותים פיננסיים בע"מ (רישיון 69284) פרטים על תנאי ומגבלות השימוש בכרטיס ראה אתר PassportCard.

תזכיר חוק ההסדרים בתחום הסיעוד

המדינה מגבילה את שכר הטרחה בתביעות סייעוד

בתזכיר החוק לחוק ההסדרים לשנת 2026 מוצע לקבוע תקרות מחייבות לתשלומים הנגבים מקשישים בתביעות לביטוח הלאומי ולביטוח סייעודי פרטי, לאחר שהמדינה זיהתה פערים משמעותיים בין שכר הטרחה הנדרש בפועל לבין היקף העבודה, ובשל הקלות שנקבעו בשנים האחרונות בהליכי קבלת הזכאות לגמלת סייעוד ולתגמולי ביטוח סייעוד

בשלב ההגשה הראשוני לקבלת גמלת סייעוד, הסכום המרבי יהיה 2,035 שקלים בתוספת דמי פתיחת תיק. עבור טיפול בתביעה במקרה שנדרשת גם פנייה לוועדה מייעצת לבחינה חוזרת של בדיקת תלות או השגה למנהל תחום הגמלאות במוסד, הסכום המרבי יהיה 3,820 שקלים בתוספת דמי פתיחת תיק. עבור טיפול בתביעה על ידי עורך דין הכולל ייצוג לפני בית הדין לעבודה, הסכום המרבי יהיה 12,550 שקלים בתוספת דמי פתיחת תיק. הסכומים יוצמדו למדד ויתווסף עליהם מס ערך מוסף. עוד מוצע להחיל על גמלת סייעוד את כלל ההוראות החלות על גמלאות אחרות לעניין מועדי תשלום, בדיקות, השגות והצמדה.

בנוסף מוצע לתקן את חוק הפיקוח על שירותים פיננסיים (ביטוח) ולקבוע בו הוראות המגבילות את התשלום המרבי שרשאי מייצג או עורך דין לגבות בעד טיפול בתביעה מכוח תכנית ביטוח סייעודי מול חברת הביטוח או ועדת הערר, בשלבים שאינם דורשים ייצוג בפני בית משפט. התשלום המרבי על טיפול בשלב הגשת התביעה יהיה 2,035 שקלים בתוספת דמי פתיחת תיק בסכום של עד 1,000 שקלים, ובשלב הערעור למבטח או לוועדת ערר יעמוד התשלום המרבי על 3,820 שקלים בתוספת דמי פתיחת תיק. נקבע כי סכומים אלה יוצמדו למדד ויתווסף עליהם מס ערך מוסף.

חובות התקשרות, ביטול ותוקף רטרואקטיבי בשכר טיפול

החוק מגדיר מהו טיפול בתביעה, לרבות ייצוג לפני מבטח, ייצוג בערעור, ייצוג בפני בית משפט, וכן סיוע אחר בהגשת תביעה. נקבע כי גם מתן חוות דעת מקצועית ייחשב טיפול בתביעה בנסיבות מסוימות, וכי ניתן יהיה לתבוע החזר על סכום עודף שנגבה בניגוד לתקרה. עוד נקבעו מועדי גביית התשלומים, כך שתשלומים ייגבו במועד קבלת החלטה על הזכאות, למעט דמי פתיחת תיק הניתנים לגבייה ממועד ההתקשרות.

עוד מוסדר אופן ההתקשרות בין המבוטח למי שמטפל בתביעה, לרבות חובה לערוך הסכם בכתב הכולל פירוט של מהות הטיפול, שלביו, סכומי התשלום ומועדיהם, וכן חובה למסור למבוטח דף מידע כללי בכתב, בלשון פשוטה, הכולל פירוט זכויות ואפשרות לפנות ישירות למבטח. המבוטח יהיה רשאי לבטל את ההתקשרות בתוך שבעה ימי עבודה ללא חיוב, ותשלום ששולם יוחזר לו. אם לא נמסר דף מידע כנדרש, יופחת שכר הטרחה ל-85% מהתקרה. נקבע גם כי אין בהוראות אלה כדי לגרוע מהוראות דין אחרות החלות על המייצגים.

לבסוף נקבע כי הוראות ההגבלה על שכר הטרחה יחולו גם על הסכמי התקשרות שנחתמו לפני יום תחילת החוק, אולם תשלומים ששולמו בפועל לפני כניסת החוק לתוקף לא יוחזרו. השפעת הצעת החוק על תקציב המדינה ועל תקנים במשרדי הממשלה הוגדרה כאפסית.

תזכיר החוק לחוק ההסדרים לשנת 2026, בפרק העוסק בשמירה על זכויות מבטחי הסייעוד, מיישם את החלטות הממשלה מה-4 בדצמבר 2025 וצפוי לעלות בקרוב לדיון בוועדת השרים המיוחדת לענייני התכנית הכלכלית.

מטרת החוק המוצע היא הגנה על זכויות מבטחים הזכאים לגמלת סייעוד או לתגמולי ביטוח סייעודי, הגדלת הכנסתם הפנויה והקטנת יוקר המחיה שלהם, באמצעות הגבלת הסכום שניתן לגבות ממבטחים בעד טיפול בתביעה לקבלת גמלת סייעוד או תגמולי ביטוח סייעודי, וזאת לאור פערים גדולים בין הסכומים הנדרשים ממבטחים כיום לבין היקף העבודה הנדרש בפועל מן המייצגים ועורכי הדין.

לפי דברי ההסבר, קשישים בישראל המגיעים למצב סייעודי זכאים לגמלה ולשירותים במסגרת גמלת הסייעוד של הביטוח הלאומי, בכפוף לקריטריונים הקבועים בחוק. בנוסף, קיים ביטוח סייעודי פרטי המקנה קצבה חודשית לתקופה מסוימת למי שעומד בתנאים, כאשר המרכזי שבהם הוא הביטוח הסייעודי המשווק דרך קופות החולים, וכמחצית מאזרחי ישראל מבטחים בו.

בשנת 2018 חלו תמורות משמעותיות בתחום הסייעוד, במסגרת רפורמה בגמלת הסייעוד אשר הקלה על תנאי הזכאות. בעקבות שינויים אלה שיעור הזכאים לגמלת סייעוד בקרב קשישים הכפיל את עצמו. גם בעולם הביטוח הסייעודי הפרטי בוצעו שינויים רגולטוריים בדגש על הליך יישוב תביעות, כך שהליך יישוב התביעה הוקל ונטל ההוכחה מוטל על חברת הביטוח, בעוד המבוטח נדרש למילוי טופס בסיסי ולחתימה על ויתור סודיות רפואית.

על פי התזכיר, למרות הקלות אלה, בפועל בחלק מהמקרים התועלת אינה מגיעה במלואה למבטחים. לעיתים קשישים פונים לשיחות פרטיים לליווי וייצוג מתוך הנחה שתהליך התביעה מורכב, ונוצרו פערים גדולים בין שכר הטרחה הנדרש לבין היקף העבודה הנדרש בפועל. תהליך התביעה לגמלה כולל מילוי טופס פשוט וצירוף מסמכים רפואיים, והיקף האישורים מאז 2018 גבוה משמעותית מהיקף האישורים לפני הרפורמה, גם כאשר רוב התביעות מוגשות ללא ליווי של עורך דין או מייצג. בנוסף, לביטוח הלאומי מערך נגיש של מיצוי זכויות ("יד מכוננת") המסייע בחינם למי שמעוניין להגיש תביעות לקצבאות, וכן חלק משמעותי מתביעות הסייעוד מוגשות בסיוע גורמי רפואה ציבוריים. בדומה לכך, גם בביטוח הסייעודי הפרטי התרחב השימוש בגורם חיצוני, אף שתהליך התביעה פשוט ונגיש ביותר.

הוראות מגבילות גם למייצגים מול חברות ביטוח או ועדת ערר

בהצעת החוק מוצע להוסיף את גמלת הסייעוד להסדר הקיים בחוק הביטוח הלאומי המגביל תשלום בעד טיפול בתביעה. נקבע כי עבור טיפול בתביעה

קרן הפנסיה של מנורה מבטחים

במקום הראשון

במסלול מניות ב- 5 השנים האחרונות



לפרטים נוספים פנו למפקחים והמפקחות במרחבים

בפנסיה, ברור שמנורה.

בהתאם לנתונים שפורסמו בפנסיה נט, מסלול מניות של מנורה מבטחים פנסיה (מ.ה 2063) סיים במקום הראשון בתשואות ב-60 החודשים האחרונים שהסתיימו ביום 31.10.2025 מבין כל מסלולי ההשקעה המתמחים בניהול מסלול מניות בקרן הפנסיה. **אין במידע על תשואות שהושגו בעבר כדי להעיד על תשואות שתושגנה בעתיד.** 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 כדין, המתחשב בצרכים ובנתונים המיוחדים של כל אדם.

תזכיר חוק ההסדרים בתחום הסיעוד

מהפכה צרכנית או התערבות יתר בשוק החופשי

בחינה מקיפה של הצעדים המוצעים בתזכיר החוק, ההיגיון שעומד מאחוריהם והטענות משני צדי המתרס - כדי להבין כיצד הרפורמה עשויה לשנות את כללי המשחק בשוק תביעות הסיעוד

מאת עופר נוראל, יו"ר עדיף תקשורת

המחירים שנקבעו הם בגדר תקרה מחייבת ואינם ניתנים לחצייה:

- הגשת תביעה עד 2,035 שקלים.
- ערר או בחינה נוספת עד 3,820 שקלים.
- ייצוג בבית הדין עד 12,550 שקלים.
- בנוסף, הותר לגבות דמי פתיחת תיק בסכום מוגבל.

המשמעות היא קביעת סטנדרט צרכני אחיד שמטרתו להגן על אוכלוסייה מוחלשת ולהוזיל עלויות במקרים שבהם אין הצדקה מקצועית לגבייה גבוהה.

יתר חדשנות בחוק: שקיפות, הסכמים מפורטים ומניעת הטעיה

החוק מציג שורה של מנגנונים חדשניים שמטרתם לספק ודאות ושטח פעולה ברור הן למבוטחים והן לנותני השירות.

החידושים המרכזיים:

- חובה להציג הסכם כתוב ומפורט הכולל את כל מרכיבי השירות.
- איסור על גביית תשלומים מוקדמים שאינם דמי פתיחת תיק.
- הבחנה ברורה בין ייעוץ, ליווי וייצוג משפטי.
- איסור על מצג שווא של שירות משפטי מצד מי שאינו עורך דין.
- אפשרות ביטול ברורה ומוגדרת ללקוח.

מדובר במהלך צרכני מתקדם שמיישר קו עם רגולציות בעולם הפיננס והבריאות.

מדוע המדינה מתערבת במחיר של שירותים עסקיים

זוהי השאלה שמסעירה את השוק. יש מי שתוהה מדוע המדינה נכנסת לכיס הפרטי של נותני שירות. התשובה המלאה טמונה בשלושה מאפיינים ייחודיים לשוק הסיעוד:

- **אוכלוסייה מוחלשת.** משפחות במצוקה אינן יכולות לנהל משא ומתן על מחיר. הן זקוקות לשירות במהירות ולעיתים אינן מודעות לחלופה. זהו כשל שוק מובהק שמצדיק התערבות.
- **פערי מידע משמעותיים.** מרבית הציבור אינו מכיר את תהליך התביעה. פערי המידע גורמים לגבייה לא הוגנת ולחוסר יכולת של הלקוח להעריך את היקף העבודה. המדינה מתערבת כאשר השוק אינו מתפקד כתחרות חופשית.

- **תופעה רחבה ולא מקרה נקודתי.** הרשות הציגה נתונים המעידים

המשך בעמוד הבא <<<

שוק תביעות הסיעוד בישראל עומד בפני שינוי עמוק. תזכיר חוק התכנית הכלכלית לשנת 2026 מציג פרק חדש שמטרתו להגן על מבוטחים בתחום הסיעוד ולהסדיר אחת ולתמיד את תחום ליווי התביעות. מחוקקי החוק מציגים אותו כצעד צרכני מתבקש. גורמים מקצועיים טוענים כי מדובר בהתערבות חריגה בשוק השירותים הפרטיים. שני הצדדים מגבים את עמדתם בנימוקים כבדי משקל.

הכתבה שלהלן מציגה את תמונת המצב המלאה, את החידושים ואת נקודות המחלוקת.

מה מביא את המחוקק להתערב דווקא עכשיו

שוק תביעות הסיעוד בישראל נחשב במשך שנים לשוק פרוץ. לצד אנשי מקצוע איכותיים וראויים, צמחו מודלים עסקיים שיצרו פער משמעותי בין היקף העבודה המקצועית לבין שכר הטרחה שנגבה מהמבוטחים. חלק מהבעיות שהתגלו בשנים האחרונות כוללות:

- גבייה של סכומים גבוהים מאוד עבור תיקים פשוטים.
- גבייה באחוזים מהקצבה החודשית או מהתשלום הרטורואקטיבי.
- ניצול מצבי מצוקה של קשישים ובני משפחותיהם.
- פערי מידע גדולים בין לקוחות לבין נותני השירות.
- היעדר פיקוח וקושי של הציבור לדעת מה נחשב שכר הניונו.

המחוקק מבקש לסתום את הפרצות הללו באמצעות מנגנון מחירים אחיד ובאמצעות כללים חדשים לשקיפות, להסכם התקשרות ולתהליך הגבייה.

המהפכה שבחוק: תקרת שכר טרחה מחייבת

לראשונה בישראל נקבעת תקרת מחיר לשירותי ליווי בתביעות סיעוד.



לשירותים מקצועיים פרטיים. זהו תקדים שעשוי להשפיע על תחומים נוספים.

✓ **האם החוק יפתור את הבעיה או רק יזיז אותה למקום אחר:** כמו בכל רגולציה גדולה, ההצלחה תימדד בביצוע ולא בניסוח. ייתכן שהחוק ישפר את מצבו של הציבור אך יפגע באיכות השירות. ייתכן גם ששחקנים חדשים ייכנסו לשוק עם מודלים חדשים.

המשותף לכל התרחישים הוא אחד. השוק עומד להשתנות.

סיכום: צעד צרכני חשוב לצד סימני שאלה רגולטוריים

תזכיר החוק בתחום הסיעוד הוא מהלך משמעותי שבא לשים קץ לעיוותים שנוצרו לאורך שנים. הוא מבוסס על הגנה על אוכלוסייה מוחלשת ועל תיקון כשלי מידע.

במקביל, אין להתעלם מהשאלות שהשוק מעלה ומהאתגר של שמירה על תחרות ואיכות שירות.

ללא קשר לעמדה כלפי החוק, דבר אחד ברור. מדובר באחת הרפורמות הבולטות ביותר בתחום הסיעוד בעשור האחרון. רפורמה שמטרתה ליצור שוק שקוף, הוגן ונגיש יותר למבוטחים ולעיצוב מחודש של מערכת היחסים בין מבוטחים לבין נותני שירות.



עופר נוראל

המשך מהעמוד הקודם <<<

על גבייה חריגה לאורך זמן. כאשר מדובר בעשרות אלפי מבוטחים בשנה, הפגיעה הופכת מערכתית.

במצבים כאלה, התערבות מחוקקת נחשבת לגיטימית ואף הכרחית.

✓ **נקודת המחלוקת:** האם מדובר בהתערבות יתר. עם כל ההיגיון הצרכני שבבסיס החוק, יש בשוק גם ביקורת עניינית ומשמעותית.

✓ **פגיעה אפשרית בהיצע השירותים:** יש מי שסבור כי קביעת מחיר תקרה אחיד עלולה ליצור מצב שבו נותני שירות איכותיים יעדיפו שלא לטפל בתיקים מורכבים שאינם כלכליים במסגרת התמחור החדש.

✓ **חלוקה לא מוצלחת בין תיקים פשוטים למורכבים:**

החוק מציב תקרה זהה. אך תיקים מסוימים דורשים עבודה רבה, פיענוח מידע רפואי וייצוג מול גורמים שונים. ללא הבחנה בין רמות קושי, ייתכן שהשירות המתקבל ייפגע.

✓ **חשש משוק שחור של שירותים משלימים:** כאשר המחיר מוגבל, יש מי שחושש שיצוצו "עמלות צדדיות" או שירותים משלימים בתשלום נוסף שאינם מוכרים רשמית.

✓ **שאלה משפטית רחבה יותר:** אין הרבה תקדימים לקביעת מחיר

רשות שוק ההון בודקת את מידת חשיפת גופי אשראי חוץ בנקאי לענף הבינוי והנדל"ן

דורשת מהם ניתוח סיכונים מקיף ומדיניות העמדת האשראי כולל מבצעי מכירות ותגמול יועצי משכנתאות ויועצים פיננסיים

אחרי "תמורות משמעותיות" בענף, שמשיפיעות הן על הלווים והן על המערכת הפיננסית בכללותה. ברקע: חשש מגידול בחובות בעייתיים, העלאת רמות הסיכון והצורך להעריך מחדש את עוצמתם של הלחצים על פרויקטים בשלבי בנייה שונים.

הרשות דורשת מכל גוף פיננסי להעביר בתוך 30 יום דיווח מקיף ומלא, בפילוח אגרגטיבי ובטבלאות אקסל מפורטות - הכולל ניתוח חשיפה לפרויקטי נדל"ן, הלוואות לזימים, הלוואות לדוור, סיכון קבלני, מאפייני LTV ו-PTI, הלוואות פיגור, היקפי מחיקות ונוהלי חיתום. הדיווח נדרש לכל שנת פעילות בין 2022-2025.

בנוסף, הרשות מבקשת נתונים משלימים על יועצים פיננסיים ויועצי משכנתאות: רשימות עדכניות, היקפי פעילות, עמלות ששולמו ואופן קביעת התגמול. הרשות מדגישה כי המידע נחוץ לצורך "בחינה רגולטורית משלימה" בנושא ייעוץ ותשלומי עמלות ללקוחות.

עוד נדרש כל גוף לפרט את מקורות המימון שלו, את מידת השימוש במסגרות אשראי לא מנוצלות ואת עלותן, לרבות נתונים על חוב בנקאי, חוב מוסדי ואג"ח. הדו"ח נדרש לכל סוגי הפעילות: משכנתאות, הלוואות צרכניות מגובות נדל"ן, פרויקטים זימיים ולווים בעלי זיקה לענף.

רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון, שלחה אתמול (ד') מכתב דרישת מידע לנותני שירותי האשראי המפוקחים על ידה, הנוגע למידת חשיפתם לענף הבינוי והנדל"ן. הדרישה כוללת ערכת ניתוח מקיף של הסיכונים בחשיפה לענף, ופירוט מדיניות העמדת האשראי של כל חברה.

הרקע לבדיקה לפי הרשות: "בעת האחרונה נרשמה עלייה בחשיפת הגופים בשוק האשראי החוץ בנקאי לענף הבינוי והנדל"ן. תמורות שחלו בענף בשנים האחרונות לרבות שינויים בסביבת הריבית, התפתחות מאפייני הפרויקטים וסביבה רגולטורית משתנה של גורמי מימון נוספים, השפיעו הן על היבטים צרכניים הנוגעים ללווים, על רמת הסיכון הכוללת של נותני האשראי, והן על חוסנו של ענף הבינוי והנדל"ן בכללותו".

במכתב דרשה הרשות מנותני האשראי הגדולים בשוק, אשר מהווים את הנתח העיקרי בתחום פעילות אשראי לנדל"ן, לערוך ניתוח מקיף של הסיכונים בחשיפה לענף הבינוי והנדל"ן ולערוך מסמך ניהול סיכונים לתחום, המותאם לאופי פעילותם ומפרט את מדיניות החברה בהקשר זה, לרבות ניתוח סיכונים מפורט, מדיניות העמדת אשראי, המלצות לצעדים מתאימים לניהול הסיכון, וכן מגבלות חשיפה ככל שנדרש.

במכתב שהופץ למנכ"לי הגופים הפיננסיים הובהר כי הרשות עוקבת

רפורמה בדיווחי החברות הציבוריות

דוח הדירקטוריון יוחלף בדוח הנהלה, משך הזמן לדיווחים מיידים יוארך | יו"ר רשות ני"ע: דוח הדירקטוריון הפך לרשימת מכולת



ספי זינגר | צילום: גיא סידי

• דיווחים מיידים

נאמר כי הדיווחים המיידים הם ליבת השקיפות בעידן שוק ההון. הוועדה סבורה כי יש להאריך את פרק הזמן המקסימלי המותר לפרסום דיווחים מיידים על אירועים מהותיים בעד 24 שעות ביחס למצב הקיים היום, בכדי לוודא אימות נתונים והצגת מידע מדויק לציבור. שינוי זה נועד להפחית טעויות ולחזק את איכות המידע המגיע למשקיעים, מבלי לפגוע בשוויון ההזדמנויות בשוק, ובמקביל צפוי להפחית את הנטל הרגולטורי על החברות.

• סוגיות חשבונאיות

הוועדה סבורה כי יש לבצע עדכונים שונים בנוגע לצירוף דוחות רפורמה והערכות שווי.

"המשקיעים והאנליסטים טובעים בים נתונים"

עוד השתתפו בכנס, בין היתר, מנכ"ל הרשות לני"ע **עודד שפירר**, מנכ"ל משרד האוצר **אילן רום** ופרופ' **יואל מוקיר**, זוכה פרס נובל לכלכלה לשנת 2025.

בסיום הכנס צוין כי בשנת 2026 צפוי קידום המעבר לדיווח לפי המלצות ועדת חמדני, רפורמת חשבון ההשקעה וצעדים רגולטוריים להגדלת הפעילות של משקיעים זרים בבורסה בת"א.

ספי זינגר: "מאז דוח ועדת ברנע עברו יותר משני עשורים. המציאות השתנתה, מבני המימון השתכללו ונוספו פרקטיקות ודפוסי פעולה שלא היו בעבר. עודף מידע פוגע לא רק בחברות, שעליהן מוטלת רגולציה עודפת, אלא גם במשקיעים ובאנליסטים, שטובעים בים של נתונים, שמקשים עליהם לברור את המושך מהתבן. מטרת ועדת חמדני היתה למצוא מה חסר בדוחות אבל לא פחות מכך - גם מה עודף ומיותר."

המשך בעמוד הבא <<<

בכנס תאגידים ה-13 של רשות ניירות ערך הציגו יו"ר הרשות, **ספי זינגר**, יו"ר "ועדת חמדני", פרופ' **אסף חמדני**, ו**אמיר הלמר**, מנהל מחלקת תאגידים, את הבשורות המשמעותיות המסתמנות בהמלצות הוועדה, שיתמקדו בשיפור איכות הגילוי של התאגידים המדווחים למשקיעים אל מול הפחתת הנטל הרגולטורי על החברות.

ועדת חמדני הוקמה במטרה לבחון את הגילוי הנדרש כיום לאור השינויים שחלו בשוק ב-25 השנים שחלפו מאז הקמת הוועדה הקודמת שעסקה בנושא - ועדת ברנע. דוח הביניים של הוועדה עתיד להתפרסם להערות הציבור בתחילת השנה, ומטרת הרשות לני"ע היא להעביר את השינויים בחקיקה במהלך 2026.

המלצות הוועדה

• דוח הדירקטוריון יוחלף בדוח הנהלה

במסגרת עבודת הוועדה נקבע, כי דוח הדירקטוריון במתכונתו הנוכחית אינו מממש את ייעודו המרכזי - שיקוף חשיבתה של הנהלת החברה והצגת הניתוח העסקי דרך עיניה.

צוין, כי הדוח הפך לאורך השנים למסמך טכני רחב-היקף, הכולל פרטים שאינם בהכרח תורמים להבנת פעילות החברה. הוועדה סבורה שיש להחליף את דוח הדירקטוריון בדוח הנהלה, שמנתח את פעילות החברה בראיה עסקית של ההנהלה. זאת, תוך יצירת הפרדה ברורה בין מידע עובדתי, שיוצג בפרק תיאור עסקי התאגיד, לבין ניתוח והערכה ניהולית, שייכתבו בדוח ההנהלה. הפרדה זו תאפשר למשקיעים להבין כיצד ההנהלה מפרשת את הנתונים, מה מניע את החברה, מהם מוקדי הסיכון וההזדמנות וכיצד התקבלו החלטות עסקיות לאורך התקופה.

• שינוי בפרקים

פרק תיאור עסקי התאגיד יקוצר, ויחתם על ידי הדירקטוריון והמנכ"ל, בשונה מהמצב כיום, שבו הפרק לא חתום על ידי בעל תפקיד, באופן המבטא את אחריות נושאי המשרה לאמיתות הדיווח.

הדוח החדש יכלול פרקים חדשים: פרק ממשל תאגידי, שאליו יועברו פריטי מידע מדוח הדירקטוריון (שכאמור לא יפורסם ויוחלף בדוח הנהלה) פרק הפרטים הנוספים ופרק מימון, שיכלול פריטי מידע רלבנטיים המופיעים כיום בכמה וכמה מקומות. ההמלצה להפריד את המידע בנושא המימון ולייחד לו פרק משלו התקבלה לאור התפתחות שוק האג"ח הקונצרני בשני העשורים האחרונים והעלייה בחשיבות המימון בפעילות החברות.

פרק הפרטים הנוספים יבוטל, והמידע במסגרתו יפוזר בין הפרקים האחרים.

קופר נינוה קיבלה רישיון ברוקר מטעם לוידי'ס - הראשונה בישראל

אילן זיו, מנכ"ל סוכנות הביטוח: "זוהי בשורה צרכנית של ממש, שמביאה לישראל מודל ביטוח חדש שמשנה את חוקי המשחק בענף"



אילן זיו | צילום: אילן בשור

אילן זיו, מנכ"ל: "אנחנו מודים ללוידי'ס על הבעת האמון המשמעותית עם קבלת רישיון הברוקר מטעמם ולברוקר מילר על שותפותו האסטרטגית. מעבר לכך שמדובר באבן דרך משמעותית עבור קופר נינוה, המעידה על המקצועיות, השקיפות והאמינות שבבסיס פעילותנו - זוהי בשורה צרכנית של ממש, שמביאה לישראל מודל ביטוח חדש שמשנה את חוקי המשחק בענף. זה מאפשר לנו להציע פוליסות רחבות, יצירתיות ומדויקות שמשקפות את הפרמיה מול הסיכון. אנו מתחייבים להמשיך לפעול במחויבות מלאה עבור לקוחותינו, תוך שמירה על מומחיות עמוקה בשוק המקומי ועמידה מלאה בכל דרישות הרגולציה".

סוכנות הביטוח **קופר נינוה** קיבלה רישיון ברוקר מטעם ענקית הביטוח העולמית **לוידי'ס**. קופר נינוה היא סוכנות הביטוח הראשונה והיחידה בישראל שזוכה ברישיון זה, שנחשב לאחד היוקרתיים ביותר בשוק הביטוח העולמי. הרישיון יאפשר לקופר נינוה להציע לחברות בישראל פוליסות ייחודיות, בינלאומיות, בשפה העברית, מורשות לוידי'ס, ללא כל תלות במתווך ביטוחי אחר.

לוידי'ס הינה אחד מגופי הביטוח הוותיקים, האמינים והיציבים ביותר בעולם. מדובר בגוף תאגידי המנהל על פי "חוק 1871 Lloyd's", הפועל יותר מ-300 שנה ביותר מ-200 טריטוריות ברחבי העולם. הוא נחשב לזירת המסחר המובילה בעולם לביטוחים ולביטוחי משנה במגוון רחב של תחומים (חבויות מקצועיות, סייבר, אסונות טבע, תעופה, תעבורה ימית, אנרגיה ועוד).

קופר נינוה הוקמה בשנת 2010 על ידי **אילן זיו ונינה קודנר** ומתמחה בביטוחי חבויות, סיכונים מיוחדים, אחריות מקצועית, אחריות רפואית, סייבר, ביטוח דירקטורים ועוד. הסוכנות פועלת בשת"פ עם לוידי'ס מיום הקמתה, כאשר בשנת 2016 קיבלה מלוידי'ס את רישיון Coverholder, המעניק לה הרשאה לבצע חיתום ולהנפיק פוליסות בשם סינדיקטים מובילים בלוידי'ס ישירות בישראל.

נמסר כי רישיון הברוקר, עליו הכריזה קופר נינוה השבוע, הוא הרישיון בעל רמת האמון הגבוהה ביותר של לוידי'ס מעניקה לסוכנויות ביטוח, לאחר שהוכיחו עמידה קפדנית בעקרונות הפיקוח של החברה. רישיון הברוקר יסמך את קופר נינוה להציע ללקוחותיה בישראל שירותי ביטוח של כלל הסינדיקטים של לוידי'ס, בעברית.

המשך מהעמוד הקודם <<<

אמיר הלמר: "ההמלצות הצפויות של ועדת חמדני הן הרפורמה המשמעותית ביותר בדרישות הגילוי של החברות הציבוריות במסגרת הדוחות התקופתיים והדיווחים המידיים בשני העשורים האחרונים. ההמלצות צפויות לשפר את איכות הגילוי של התאגידים המדווחים למשקיעים ולהתאים אותן לשינויים המשמעותיים שחלו בסביבה העסקית והטכנולוגית מאז ועדת ברנע, ובמקביל מפחיתות את הנטל הרגולטורי על החברות. המהלך המשלים להמלצות ועדת חמדני הוא הסדרת הגילוי הענפי. בשנת 2025 התמקדנו בשיפור הגילוי בענפי הנדל"ן היזמי והאנרגיה המתחדשת וב-2026 בכוונתנו להתמקד בענף האשראי החוץ בנקאי".

"דוח הדירקטוריון הפך, לא אחת, לרשימת מכולת של נושאים שמוזכרים בתקנות. שינוי השם מדוח הדירקטוריון לדוח הנהלה אינו קוסמטי - הוא משקף את המעבר מרשימה ארוכה של פריטים לפרק ממוקד, מדויק וקצר, שישקף למשקיעים כיצד נראים ביצועי התאגיד וההתפתחויות הצפויות של התאגיד מנקודת המבט של הנהלה, איך היא מסבירה אותם ומה חשוב בעיניה. הציפיה שלנו היא גם שהנהלה עצמה תכתוב אותו. זאת תהיה קפיצת מדרגה ביכולת המשקיעים להבין את 'אחרי הקלעים' של החברה".

הרשות חזרה בה מהחלטתה להפחית ב-20% את הכיסוי הביטוחי בקרנות פנסיה לעצמאים בהפניקס

המהלך בוטל בעקבות לחץ שהניעו נשיא להב רועי כהן ואלון ספונרו ובהתערבות ועדת הכספים של הכנסת



הראויה, ולח"כ משה גפני שניהל את הדיון במקצועיות ובמסירות". ספונרו מסר: "אני מבקש להודות מעומק לבי לעו"ד רועי כהן וללהב על הירתמותם המיידית לסיוע במניעת פגיעה קשה ומיותרת בציבור העצמאים. כמי שהשקיע ב-13 השנים האחרונות אלפי שעות לצורך שיפור מערך הביטוח הפנסיוני של הציבור בישראל, וכל זאת בהתנדבות מלאה, חשוב לי לומר כי תפקידה של רשות שוק ההון הינו לשמור על מערך הביטוח הפנסיוני של הציבור ולחתור לשיפורו, אך לצערי הרב, אין זו הפעם הראשונה או השנייה שאני נאלץ (ולשמחתי הרבה מצליח) לבלום ניסיונות מצידה לפגוע בפנסיה של הציבור באופן קשה".

מרשות שוק ההון נמסר לעדיף: "אנחנו לא מספקים מידע לגבי חברה כזו או אחרת. רק מידע רוחבי".

רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון חזרה בה מהחלטתה להפחית ב-20% את הכיסוי הביטוחי בקרנות פנסיה לעצמאים שמנהלת הפניקס, לכל העמיתים שהצטרפו אליה מאז ומעולם. זאת בעקבות מאבק שהובילו נשיא להב (לשכת העצמאים בישראל) עו"ד רועי כהן, ואלון ספונרו, מומחה לביטוח פנסיוני, מנכ"ל ובעלים של חברת פרישה מוקדמת (פי אם), כולל בכנסת.

בעקבות החלטת רשות שוק ההון, לשנות את שינוי התקנון בקרנות לעצמאים שפגעו בעיקר בחוסכים של הפניקס, גייס ספונרו את עו"ד כהן לפני כחודשיים, וזה שלח מכתב דחוף ליו"ר ועדת הכספים של הכנסת ח"כ חנוך מילביצקי.

כהן טען, שהמשמעות המעשית של החלטה זו הינה הפחתה ניכרת בקצבאות השאירים והנכות של העצמאים בישראל. "כך לדוגמה, קצבת שאירים שעמדה על 10,000 שקלים תופחת ל-8,000 שקלים בלבד, וקצבת נכות של 7,500 שקלים תופחת ל-6,000 שקלים", כתב כהן. "מדובר בפגיעה אנושה באלפי משפחות, ובמיוחד בנשים ובילדים במקרים של מוות או אובדן כושר עבודה".

בישיבת ועדת הכספים שהתקיימה ב-11 בנובמבר ייצג ספונרו את להב והציג את עומק הפגיעה שהייתה צפויה לאלפי משפחות עצמאים בישראל.

"בעקבות הדיון, רשות שוק ההון חזרה בה מהמהלך ואישרה את בקשת החברה המנהלת לעדכון תקנוני הקרנות החדשות, ללא ההפחתה של 20% בכיסוי הביטוחי לעמיתים קיימים, באופן שמסיר את הפגיעה שנכפתה על ציבור העצמאים", מסר עו"ד כהן. "אני מודה ליו"ר הוועדה, ח"כ חנוך מילביצקי שפעל לקיום הדיון במהירות



עדיף

TECH

קהילת חדשנות וטכנולוגיה בעולם הביטוח והפיננסים

להצטרפות לקהילה <

מנהל הקהילה: ירדן פלד, מומחה לטכנולוגיה ולשיווק דיגיטלי בענף הביטוח



הראל גאה להיות במקום הראשון בקטגוריית חדשנות השנה בביטוח כללי

עם מערכת "רכב בקליק"

צאו לדדך <

הראל
ביטוח ופיננסים

רכב בקליק
לחיצה אחת, אינסוף אפשרויות

פסק דין העליון: כספי ביטוח חיים ופנסיה של נפטר שייכים אך ורק למוטבים הרשומים

התקבל לאחר ערעור מנורה שעמדה לצד המוטבים | בין השיקולים: "כלל אחר יטיל על גופי הביטוח עלויות אדמיניסטרטיביות ויפגע בהעברת כספי הביטוח באופן יעיל ומהיר"

ביטוח, קופת גמל או קרן פנסיה המשולמים בעקבות מוות. כספים אלה שייכים אך ורק למוטבים שקבע המנוח או שנקבעו בתקנון קרן הפנסיה. עוד העלה השופט, כי כאשר פותח אדם חשבון בקרן פנסיה, בקופת גמל או בקופת ביטוח, הוא קובע בחוזה ההתקשרות מוטב, הזכאי לקבלת הכספים במותו. בפועל, מדובר בחוזה לטובת צד שלישי, וזכותו של המוטב ישירה, עצמאית ומשורינית עם מות המבוטח והיא מפיקה את יכולת הצדדים לשנותה או לבטלה ללא הסכמת המוטב. לכן גם מסיבה זו נושי המבוטח אינם זכאים לעקל או לגבות מתוך כספי הפנסיה או הביטוח את חובות המבוטח כלפיהם, משום שבעת מותו, כספי הפנסיה או הביטוח עוברים באופן עצמאי וישיר למוטב.



עו"ד חיים קליר
| צילום: ירון ברנר

השופט התייחס גם לשיקול היעילות, והוסיף כי קביעת כלל אחר תטיל על גופי הביטוח עלויות אדמיניסטרטיביות, ואינה עולה בקנה אחד עם השאיפה לאפשר את העברת כספי הביטוח, הגמל והפנסיה לנהנים באופן יעיל ומהיר.

חיים קליר: "יש לקוות כי פסק הדין של השופט גרוסקופף יעצור את האנדרלמוסיה המשפטית ששררה בשנים האחרונות, במהלך שופטים שונים קבעו מסקנות הפוכות, למרות שהוראות החוק היו פשוטות וברורות. חלקם שרתו את המטרה "למקסם" את קופת הנושים, גם אם המשמעות היתה מחיקת שארית הביטוחן הסוציאלי של יקירי המבוטח". עוד מוסיף קליר טיפ מעשי: "חשוב לוודא כי המוטבים שלכם יהיו רשומים בצורה ברורה, עם פרטי זיהוי מדויקים".

בית המשפט העליון קבע ביוני השנה הלכה ברורה כי כספי ביטוח חיים, גמל ופנסיה של מבוטח שנפטר, שייכים אך ורק למוטבים הרשומים. על פי עו"ד **חיים קליר**, מומחה לדיני ביטוח ונזיקין, מדובר בפסיקה משמעותית משום שלמרות שהחוק מגדיר כי כספי ביטוח חיים, קופות גמל ופנסיה חייבים לעבור למוטבים, ישנם שופטים הסבורים כי ראוי שהכספים יעברו למוטבים אחרים מאלה שהמנוח קבע, כולל לנושי המנוח.

כך קרה גם במקרה הנידון. אדם, שלפני מותו נקלע לקשיים כלכליים והוגדר כחדל פירעון, כשסך כל חובותיו עלה על שווי נכסיו. כאשר נושי המנוח גילו שיש לו קרן פנסיה, הם פנו לבית המשפט המחוזי בבאר שבע וביקשו כי כספי הפנסיה ישמשו לכיסוי חובותיו. השופט **פאני גילת כהן** קיבלה את בקשתם, אך חברת הביטוח **מנורה**, מנהלת קרן הפנסיה, התייצבה לצד המוטבים והגישה ערעור לבית המשפט העליון.

השופט **עופר גרוסקופף** ציין כי הגיע הזמן לקבוע הלכה מחייבת ברורה וחדה בסוגיה זו שתחול על כל סוגי הכספים שמהווים חלק מההיסכון הפנסיוני של אדם. זאת בין אם מדובר בביטוח חיים, בכספי תגמולים, בכספי פיצויים, בקרן פנסיה, או בקופת גמל.

השופט ציין כי כאשר נפטר אדם ומותיר אחריו עזבון עם נכסים, הנושים רשאים לגבות את הכספים שהמנוח היה חייב להם מתוך נכסי העזבון, אולם על פי חוק הירושה אין להם כל יכולת לגבות את חובם מתוך כספי

מצטרפים לשירות
עדיף WhatsApp

ומקבלים מידע מקצועי
ועדכונים חשובים, ללא עלות!

להצטרפות לחצו כאן >



היעד הבא שלכם



LEAD Oglivy

עומדים ביעדים וטסים לדובאי עם שלמה

תקופת המבצע: דצמבר 2025 + ינואר 2026 + פברואר 2026
לפרטים נוספים והשתתפות צרו קשר עם מנהל המכירות שלכם

*6448
שלוחה 3

תמיד
כ.י.

רשת מוסכים
ושרותי דרך



מצב השוק: אופטימיות לצד תנודתיות בנובמבר

ארז וילף, מנהל השקעות בכיר באלטשולר שחם, מנתח את האירועים המרכזיים שהשפיעו על תיקי ההשקעות שלכם בחודש האחרון



אלמנטים יצא

- **וול סטריט בתמונה מעורבת:** S&P 500 עולה קלות, אך הנאסד"ק נחלש באופן משמעותי. סקטור הטכנולוגיה תחת לחץ, בעיקר על רקע חששות סביב השקעות ה-AI. בכ-0.5% אחוז. התמונה הכללית מתונה.
 - **שוק האג"ח יציב יחסית:** בישראל תשואת האג"ח ל-10 שנים נותרה סביב 3.9%; בארה"ב ירידה קלה בתשואות.
 - **שוק המט"ח ללא תנודתיות חריגה:** השקל שומר על יציבות, הדולר מתחזק בכ-0.6%.
 - **מחיר הנפט יורד, הזהב מזנק:** ירידת מחירים בנפט תומכת בצריכה. הזהב שוב שובר שיאים עם עלייה של 6.5% בנובמבר ו-60% מתחילת השנה.
 - **התפתחויות רגולטוריות בישראל:** הורדות תעריפים בביטוח והגדלת הפטור ממכס עד 150 דולר מהוות תמריץ נוסף לצרכן.
 - **ארה"ב מתכוננת להורדת ריבית:** לאחר חזרת פרסום הנתונים הכלכליים, השוק מעריך הורדת ריבית כבר בדצמבר.
 - **פיזור סקטוריאלי נדרש:** סקטורים דפנסיביים כמו בריאות ואנרגיה תפקדו טוב יותר החודש, לעומת חולשת סקטור הטכנולוגיה.
- [לסקירה של חודש אוקטובר - לחצו כאן](#)

חודש נובמבר התאפיין בתנודתיות מבוקרת בשווקים. בישראל המשיכו מדדי ת"א לבלוט עם עליות חדות, כשהורדת הריבית תרמה לאווירה חיובית. בול וול סטריט נרשמה תמונה מעורבת: ה-S&P 500 התחזק מעט, אך מניות הטכנולוגיה החלישו את הנאסד"ק. באירופה המגמה נותרה מתונה, ושוקי האג"ח שמרו על יציבות. השקל נשאר יציב מול הדולר המתחזק, הנפט ירד והזהב המשיך לזנק ברמות שיא.

ההתפתחויות הרגולטוריות בישראל לצד הערכות להורדת ריבית בארה"ב מגבירות את האופטימיות, בעוד שהשוק מפנה עניין לסקטורים דפנסיביים על רקע חולשה בענף הטכנולוגיה.

ארז וילף, מנהל השקעות בכיר באלטשולר שחם, מנתח במסגרת הסדרה החודשית "מצב השוק" את האירועים המרכזיים שהשפיעו על תיקי ההשקעות שלכם בחודש האחרון.

עיקרי הסקירה לחודש נובמבר:

- **מדדי המניות בישראל ממשיכים לבלוט:** ת"א 35 עולה ב-4.66% ות"א 90 בכ-3.27%. מתחילת השנה נרשמה עלייה של מעל 40%.
- **הורדת ריבית בישראל:** בנק ישראל הפחית את הריבית על רקע אינפלציה יציבה, התאוששות בצריכה ובתוצר, ועונת דוחות חיובית במיוחד.



ברכות לזוכים

בית ההשקעות של השנה



קבוצת הביטוח והפיננסים של השנה

קרן הפנסיה של השנה



חברת הביטוח של השנה בענף הביטוח הכללי



חברת הביטוח של השנה בענף ביטוחי הבריאות



חברת הביטוח של השנה בענף ביטוחי החיים



בית הסוכן של השנה



גוף הגמל וההשתלמות של השנה



מערך היעוץ הפנסיוני של השנה בבנקים



סוכנות הביטוח של השנה



מהלך השנה חוצה תחומים



על הקמת וצמיחת האיגוד

מהלך השנה חא"ט ופיננסים



רכישות אסטרטגיות, צמיחה אורגנית והרחבת פעילות

מהלך השנה בענף ביטוחי הבריאות



פתרון כולל לעובד הזר ולמעסיק

מהלך השנה בביטוח כללי



ברוקר ישראלי מקבל לראשונה רישיון ברוקר של לוידיס

חדשנות השנה חוצה תחומים



חדשנות השנה חא"ט ופיננסים



פתרון טכנולוגי לתפעול פנסיוני

חדשנות השנה בביטוח בריאות



Passportcard PAY

חדשנות השנה בביטוח כללי



רכב בקליק

מוצר השנה פיננסים



גמ"ש - גמל להשקעה

מוצר השנה חיסכון ארוך טווח



מסלול KIDS

מוצר השנה בביטוח בריאות



אבחון רפואי מהיר

מוצר השנה בביטוח כללי



המתכנן הפיננסי של השנה

בשיתוף לשכת המתכננים הפיננסים

אבשלום מושקוביץ

סוכן הביטוח של השנה

בשיתוף לשכת סוכני הביטוח

עוז פסטמן

היועץ הפנסיוני של השנה

בשיתוף לשכת היועצים הפנסיונים

איציק בן אוריה

מגדל ביטוח בהנפקה ראשונה של אג"ח לסיכוני רעידת אדמה

Turriss Re גייסה 100 מיליון דולר

היא רגע היסטורי עבור מגדל ועבור שוק הביטוח בישראל. אנו גאים להיות החברה הישראלית הראשונה שנכנסת לשוק ה-Insurance linked securities הגלובלי בסדר גודל כזה, ולהמחיש כיצד שוקי ההון יכולים למלא תפקיד משמעותי בשוק ביטוח המשנה של ישראל. ההנפקה מהווה נדבך מרכזי באסטרטגיה ארוכת הטווח של מגדל להרחבת פלטפורמות העברת הסיכונים שלה, גיוון מקורות ההון ובניית מערכות יחסים עם קהילת משקיעי ה-ILS הגלובלית. ברצוני להודות לחטיבת ביטוח כללי שהובילה את הגיוס, אמר אגסי.



אדוה שלנגר מאירי |
צילום: גל חרמוני

אדוה שלנגר מאירי, מנהלת חטיבת ביטוח כללי במגדל ביטוח ופיננסים: "אנחנו פועלים כדי להבטיח למבוטחינו

רשת ביטוחן חזקה בתרחישים שונים, בוודאי באירועי קיצון כמו רעידת אדמה. המעבר ממודל קלאסי של ביטוח משנה לשימוש בכלי איגוח מתקדמים (ILS), מעניק למגדל שכבת הגנה נוספת ובלתי תלויה. אנו גאים להיות הראשונים בישראל שפורצים את הדרך ומביאים סטנדרטים בינלאומיים לניהול סיכונים בתחום זה."

מהאודן רי נמסר: "הייתה לנו הזכות ללוות את מגדל בעסקה. השלמת הגיוס לאגרת חוב זו מדגישה את המחויבות של מגדל לחדשנות פיננסית, להובלת השוק ולחוסן לטווח ארוך, וקובעת תקדים חשוב למוסדות ישראלים."

מגדל ביטוח ופיננסים הודיעה השבוע (א') כי **Turriss Re Ltd** השלימה גיוס הון בסך 100 מיליון דולר, בהנפקת אגרת החוב הראשונה בישראל לסיכוני רעידת אדמה (Catastrophe Bond). מהחברה נמסר כי זוהי הנפקה ראשונה מסוג "Cat Bond" שמונפקת בחסות מבטח ישראלי ומהווה פריצת דרך הן עבור החברה והן עבור מדינת ישראל. **האודן רי**, באמצעות Howden Capital markets and Advisory, שימשה כחברת החיתום הבלעדית בעסקה.

עוד נמסר, כי בשני העשורים האחרונים התפתח בעולם שוק לסיכוני קטסטרופה. "משקיעים מתוחכמים שמחפשים השקעות שאינן בקורלציה עם שוקי ההון הרגילים החלו להזרים הון חדש לתחום זה, באמצעות איגוח הסיכון, כאשר עד עתה מרבית השוק הזה היה מרוכז בעיקר בארצות הברית. באמצעות שימוש בכלי האיגוח, הצליחה מגדל להרחיב משמעותית את היצע ההון שעומד לרשותה לתמיכה בסיכון רעידת האדמה."

רון אגסי, מנכ"ל מגדל ביטוח ופיננסים, ציין כי ציון דרך זה אינו רק הישג פיננסי, אלא פריצת דרך אסטרטגית הממצבת את מגדל כחלוצה בהבאת פתרונות סיכון חדשניים מבוססי שוק הון לישראל, וביצירת הזדמנויות למשקיעים גלובליים. "השלמת העסקה של Turriss Re Ltd.

S&P מעלות קבעה לבלאקאדג' דירוג ilA- עם תחזית יציבה

של הנכסים". בדוח ציון, כי על אף הסביבה הכלכלית המתגננת, שיעור ההוצאות להפסדי אשראי מסך התיק נותר יציב ודומה למוצע הענפי. ב-30 בספטמבר 2025 עמד שיעור זה על כ-1% על פי חישובי S&P Global Ratings לעומת כ-1.2% שנה קודם לכן. האנליסטים צופים כי ינוע סביב 1.0%-1.2% בשנתיים הקרובות. זאת הודות לטיוב המתמשך בתיק האשראי ולציפיות האנליסטים במעלות להתייצבות בענפי הנדל"ן והבנייה, המהווים כ-67% מסך התיק האשראי של החברה.

יו"ר החברה **דורון ספיר** והמנכ"ל **יניב ביטון**: "העלאת הדירוג על ידי S&P מעלות לדירוג ilA- מהווה אבן דרך נוספת ומהותית ומשקפת את האמון שאנו זוכים לו מצד גופי הדירוג, את השיפור המשמעותי ביחסי ההון ואת החוסן הפיננסי של החברה. העלאת הדירוג מעידה על איכות תיק האשראי, על צמיחה אחראית ועל יכולתנו להמשיך ולגייס מקורות מימון מגוונים וארוכי טווח."

חברת הדירוג **S&P מעלות** העלתה את דירוג המנפיק לטווח ארוך של **בלאקאדג'** ואת דירוג איגרות החוב הבכורות הלא מובטחות שלה מ-ilBBB+ לדירוג ilA- עם תחזית יציבה. בחודש שעבר קבעה **מידרוג** דירוג A3.il באופק יציב לחברה ולסדרות האג"ח שלה. בלאקאדג' מתמחה במתן פתרונות מימון בדגש על יזמי נדל"ן למגורים.

השיקולים העיקריים לשיפור הדירוג לפי מעלות: שיפור ביחס ההון המותאם לסיכון בשנתיים האחרונות, יציבות ברווחיות וביאכות תיק הנכסים; גידול הדרגתי בתיק האשראי של החברה בתחומי הליבה שלה והערכה, כי תיק האשראי של החברה יצמח בהדרגה בשנתיים הקרובות.

האנליסטים ציינו לטובה את יכולת החברה לגייס מקורות מימון וכתבו בדוח: "אנו רואים לחיוב את הנפקות החוב שביצעה החברה בשוק ההון ב-2025 ואת יכולתה לשמור על פרופיל מימון מגוון ויציב. להערכתנו, פרופיל המימון של בלאקאדג' הולם את הדירוג, ואנו צופים שהחברה תמשיך לגייס מקורות מימון במח"מ ארוך שיתאימו למח"מ המתארך

תעשיית קרנות הנאמנות חצתה את רף ה-750 מיליארד שקלים

קצב גידול של 100 מיליארד שקלים כל שבעה חודשים

בלבד הואיל והן סבלו מפדיונות ניכרים במשך חלק גדול מהתקופה עד לשנה האחרונה.

האם אנו חווים "ראלי" לקראת סוף השנה?

במבט ארוך טווח, מאז 31.3.2021, בולטת העובדה שתעשיית הקרנות האקטיביות המסורתיות גדלה בקצב נמוך מהתעשייה הפסיבית, והתוצאה היא שחלקה בתעשייה ירד מ-51% ל-30%, בעוד שהתעשייה הפסיבית הגדילה חלקה מ-43% ל-46%.

עם זאת, בטווח הקצר של שלושה חודשים האחרונים קצב הגידול של שתי התעשיות האלה היה זהה: כ-9%.

ה"נעלם החסר" הן הקרנות הכספיות ששיעור הצמיחה שלהן בארבע וחצי השנים האחרונות, על רקע הריביות הגבוהות וחלקן בתעשייה, זינק פי ארבעה מ-6% ל-24%. ועם זאת, בחודשים האחרונים ניכרת בהן האטה ואף נסיגה, כך שקצב הגידול שלהן בחודשיים האחרונים היה נמוך מאוד: 2% בלבד.

מאז 31.3.2021 ועד היום התעשייה גדלה ב-400 מיליארד שקלים, מהם 220 מיליארד שקלים נכנסו לתעשייה מצד ציבור המשקיעים ו-180 מיליארד שקלים נבעו מתשואת הקרנות. בטווח הקצר של שלושה חודשיים האחרונים - כ-15 מיליארד שקלים גויסו על ידי הקרנות ו-35 מיליארד שקלים נזקפו לטובת התשואות, דבר המשקף ראלי בשווקים.

היקף נכסי תעשיית קרנות הנאמנות שבר שיא כל הזמנים ב-2.12.2025 וחצה את רף ה-750 מיליארד שקלים, כך עולה מסקירה של **נאור כהן**, מנהל קשרי יועצים במיטב בית השקעות. השיא העגול הקודם - של 700 מיליארד שקלים, הושג לפני כשלושה חודשים וחצי ב-13.8.2025, וזהו קצב ש"מתאים" לקצב ההתפתחות של התעשייה לאחרונה, כאשר היא גדלה בקצב של 100 מיליארד שקלים כל שבעה חודשים.

מאז 31.3.2021, במשך כארבע שנים וחצי, התעשייה יותר מאשר הכפילה את נכסיה מ-351 מיליארד שקלים לכ-750 מיליארד שקלים, עלייה של 114%. מאז מאי 2024, תוך שנה וחצי, התעשייה גדלה ב-50%, מ-500 מיליארד שקלים לכ-750 מיליארד שקלים כיום.

הצמיחה המהירה בנכסי הקרנות נובעת משתי מגמות בסיסיות:

האחת - העלויות שנרשמו באופן מצטבר בשווקים, במיוחד בשנתיים האחרונות, ובעיקר בשוקי המניות בעולם ובישראל, כמו גם הריבית הגבוהה שהכניסה הרבה מאוד כסף לקרנות הכספיות.

השנייה - הזרמת הכספים הגדולה לשווקים, כולל מצד משקיעים שזה עתה עשו רק את הצעדים הראשונים בתחום ההשקעות.

הצמיחה בתעשייה הקיפה אמנם את כל חלקיה, אבל לא באותה עוצמה. נכסי הקרנות הכספיות צמחו בארבע וחצי השנים האחרונות ב-761%, התעשייה הפסיבית - קרנות מחקות וקרנות סל - צמחו בשיעור של כ-126%, ואילו הקרנות האקטיביות המסורתיות צמחו בשיעור של 27%.

אחוז מסך הנכסים	2.12.25	13.8.25		31.3.21	אחוז מסך הנכסים
30%	226	208	אקטיביות מסורתיות:	178	51%
24%	181	177	כספיות:	21	6%
54%	407	385	סה"כ מנוהלות:	199	57%
17%	128	119	מחקות:	57	16%
29%	216	196	קרנות סל:	95	27%
46%	344	315	סה"כ פסיביות:	152	43%
100%	751	700	סה"כ כללי:	351	100%

מקור: מיטב בית השקעות

*במיליארדי שקלים



בין התיקים

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

מכירת מפעל חיים: הרגולטור - האם הוא שותף או חסם?

בע"מ) מוכרת את הבעלות על החברה, כלומר את המניות של הסוכנות מלכודת הביורוקרטיה: במקרה כזה, התהליך הופך ארוך ומורכב:

- שלב 1 - אישור רשות שוק ההון: כל שינוי בשליטה דורש היתר שליטה חדש מהרשות (הליך קצת ממושך הכולל בדיקת המועמדים).
- שלב 2 - אישור רשם החברות: לאחר קבלת אישור הרשות, נדרש אישור רשם החברות.

דגש קריטי: אם בעקבות שינוי הבעלות יש גם שינוי במנהל העסקים של הסוכנות, נדרש הליך אישור נפרד נוסף עבורו מול רשות שוק ההון.

בשורה התחתונה

רק במכירת מניות נדרש להתמודד אל מול הרגולטור. עכשיו, כשאתם יודעים את הדרך הקלה והיעילה, בחרו את המסלול הנכון והיעיל עבורכם בכדי לפנות את הזמן לדבר הכי חשוב - להעביר את שרביט האמון מהמוכר לקונה ולזכות בשקט הנפשי המיוחל שאתם כה חפצים בו.

הכותב הינו מנכ"ל ושותף בתלפיות שותפויות, המתמחה ברכישת תיקי לקוחות של סוכני ביטוח במודל ייחודי

אחד החששות המרכזיים בתהליך מכירת מפעל חיים הוא המפגש הצפוי עם הרגולטור. ישנה רתיעה מביורוקרטיה ממושכת ובלתי צפויה. אז לפני שאתם מתכננים את מקסום הערך שלכם, בואו נעשה סדר בדרישות.

כדי להבין את הדרישות, נחלק את מבנה העסקה לשניים:

1. מכירת פעילות

כאשר סוכן שהוא עוסק מורשה מוכר את תיק הלקוחות בלבד או שסוכנות ביטוח מוכרת את תיק הלקוחות שלה (ולא את המניות שלה). הבשורה המשמחת והאסטרטגית: בעת מכירת פעילות, לא נדרש להודיע לרגולטור ו/או לקבל ממנו אישור!

זו הסיבה המרכזית (בנוסף לשיקולי ה"חתול בשק" וניכוי הפחת) שבגללה רוב הרוכשים יעדיפו לרכוש פעילות ולא מניות. זהו נתיב מהיר המבטיח שקט נפשי ניהולי.

2. מכירת מניות

מכירת מניות מתייחסת למצב שבו סוכנות ביטוח (שהיא למעשה חברה



ביטוח ישיר תמכור פוליסות ביטוח באמצעות פתרונות AI שרכשה מג'ין טכנולוגיות

חברת הביטוח רכשה רישיון לשימוש בפלטפורמה שפיתחה ג'ין תמורת 2.2 מיליון שקלים | "צעד חשוב שמאפשר לנו להמשיך ולהוביל את שוק הביטוח הדיגיטלי בישראל"

עם ביטוח ישיר מוכיחה את הערך המידי שסוכני ה-AI שלנו מייצרים עבור הארגון, החל משיפור משמעותי ביעילות התפעולית ועד להגדלת ההכנסות והחזר השקעה מהיר. העובדה שחברת ביטוח מובילה בחרה להרחיב את המערכת ולבסס עליה תהליכי מכירה ואישור ביטוחים מהווה הצבעת אמון חזקה ביכולות הטכנולוגיות שלנו ובשינוי שהן מביאות לשוק כולו".

טהורי הוסיף: "אננו גאים להיות בחזית מהפכת ה-AI בישראל וממשיכים לעבוד בצמוד לביטוח ישיר כדי להביא את הבשורה גם לתחומי ביטוח נוספים. זהו צעד משמעותי בדרך לעיצוב עתיד חדש שבו טכנולוגיות AI הופכות להיות חלק אינטגרלי מהליבה העסקית בעולם הביטוח".

רז ברטוב, סמנכ"ל טכנולוגיה וחדשנות בביטוח ישיר: "השותפות שלנו עם ג'ין היא צעד חשוב שמאפשר לנו להמשיך ולהוביל את שוק הביטוח הדיגיטלי בישראל. היכולות של ג'ין בעולם ה-AI בהתאמת המענה ללקוח - מאפשרות לנו להפוך את החדשנות למציאות עסקית: לשפר את חוויית השירות והמכירה ולייעל תהליכים תפעוליים. יחד, אנו מקדמים את ביטוח ישיר לעבר השלב הבא של שירות חכם, מהיר ומותאם אישית לכל לקוח".

חברת ג'ין טכנולוגיות (Jeen.ai), שפיתחה פלטפורמה מאובטחת להטעמת יישומים מבוססי AI עבור מגזרים שונים, הגיעה להסכמה עם **ביטוח ישיר** על רכישת רישיון שימוש בפלטפורמת החברה, שירותי פיתוח, התאמה, הטמעה וליווי מקצועי בתחום ה-AI וזאת בהיקף תמורה כולל בסך 2.2 מיליון שקלים. תקופת ההתקשרות היא מדצמבר 2025 ועד סוף 2027. מדובר בהרחבה של ההתקשרות בין שתי החברות בתחום הדיגיטלי.

נמסר, כי "מדובר במהלך פורץ דרך בשוק הביטוח הישראלי, כאשר ביטוח ישיר היא הראשונה בישראל שמאפשרת לסוכני AI לנהל תהליך מלא של שירות ומכירה של פתרונות ביטוח. שילוב היכולות של ג'ין טכנולוגיות בפעילות החברה מאפשר חוויית שירות מהירה, מותאמת אישית ואמינה - תוך הקפדה על סטנדרטים מחמירים של רגולציה ובטיחות מידע".

ג'ין טכנולוגיות מוכרת כיום את מוצריה בתחום הבינה המלאכותית לעשרות חברות וארגונים בשוק הישראלי בתחומי התשתיות, התעשיות הביטחוניות, הפיננסים ועוד. בין לקוחות החברה: תעשייה אווירית, חברת החשמל, ישראלכרט, מכבי שירותי בריאות ועוד.

עודד טהורי, מנכ"ל ג'ין טכנולוגיות: "ההתרחבות של ההתקשרות

המרכז הישראלי לגישור ובוררות
בביטוח ופיננסים



מהיום, סכסוכים פותרים אחרת



- פתרון מחלוקות בין סוכנים, חברות ומבוטחים
- גישור ובוררות בליווי מומחים מהענף
- היסכון משמעותי בזמן ועלויות
- שימור יחסי עבודה ולקוחות

פנו עכשיו למרכז הבוררות - פתרון מקצועי, בגובה העיניים

mercaz@gishbur.co.il, 073-3742444

שי מיקהל מונה לתפקיד משנה למנכ"ל ומנהל חטיבת טכנולוגיות במגדל ביטוח

יחליף את משה מורגנשטרן שהודיע לאחרונה על רצונו לסיים את תפקידו

מיקהל הוא בעל תואר ראשון (B.Sc.) בהנדסת תעשייה וניהול מהטכניון (בהצטיינות) ותואר שני (M.B.A.) במנהל עסקים מאוניברסיטת בן גוריון (בהצטיינות).

רוני אגסי, מנכ"ל מגדל ביטוח ופיננסים, מסר: "אני מברך את שי על הצטרפותו להנהלת מגדל. אנו נמצאים בעיצומה של תקופה מאתגרת ורבת שינויים והתקדמות טכנולוגיות בעולם הביטוח, ועומדים בפנינו יעדים בחיזוק התשתיות הדיגיטליות והחדשנות בחברה. אין לי ספק כי הניסיון המוכח של שי בהובלת תהליכי עומק בארגונים גדולים והיכולות הטכנולוגיות שהוא מביא עמו, יאפשר לנו לעמוד במשימות אלו בהצלחה רבה. בהזדמנות זו, אני מבקש להודות למשה מורגנשטרן על עשייה משמעותית, הובלת פרויקטים אסטרטגיים ותרומתו הרבה לקידום הטכנולוגיה במגדל, ומאחל לו הצלחה רבה בהמשך דרכו."



שי מיקהל
| צילום: רמי זרנגר

דירקטוריון **מגדל ביטוח ופיננסים** אישר את מינויו של **שי מיקהל** לתפקיד משנה למנכ"ל החברה ומנהל חטיבת הטכנולוגיות בכפוף לאי התנגדות הממונה על רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון. מיקהל יחליף בתפקיד את **משה מורגנשטרן**, שביקש לסיים את כהונתו.

מיקהל שימש בתפקידו האחרון כסמנכ"ל טכנולוגיות ודאטה (CIO & CDO) בקבוצת תנובה, והיה אחראי על ניהול חטיבת מערכות המידע ועל תקציב השקעות רחב היקף. מיקהל הוביל בקבוצה את תוכנית הטרנספורמציה הדיגיטלית, הטמעת כלי AI מתקדמים לשיפור ביצועים עסקיים, גיבוש אסטרטגיית דיגיטל ודאטה ואת יישום תוכנית החלפת עשרות מערכות ארגוניות למערכת ה-SAP. קודם לכן, שימש מיקהל כסמנכ"ל תהליכים וטכנולוגיות (CIO) בקבוצת דיפלומט הבינלאומית, שם היה אחראי על הקמת מערך ה-IT הגלובלי והוביל פיתוח מודלים סטטיסטיים להגדלת מכירות ושיפור רווחיות.

לשכת המסחר ישראל-שוויץ וליכטנשטיין במפגש מיוחד



מימין: גדעון המבורגר, ד"ר יובל ביטון, עמי שגיא, מריוס סטוקי
| צילום: דרור יצחק

המבורגר: "במרוצת השנים, סדרת מפגשים אלו הינם סמל לחיזוק הקשר ושיתוף הפעולה המפרה בין ישראל-שוויץ וליכטנשטיין לבין הגופים העסקיים בישראל החברים בלשכת המסחר. אני מברך על היחסים המיוחדים עם שגרירות שוויץ בישראל וסבור שהם תורמים רבות לכלכלה הישראלית."

כחלק מפעילות לשכת המסחר ישראל-שוויץ וליכטנשטיין להידוק קשרי הכלכלה והמסחר בין ישראל, שוויץ וליכטנשטיין, התארחו בכירים במערכת הפיננסית במפגש צוהריים מיוחד שערך **גדעון המבורגר**, נשיא הלשכה ונשיא קבוצת **הראל ביטוח ופיננסים**.

המפגש התקיים במלון "רויאל ביץ" בתל-אביב, במעמד סגן שגריר שוויץ בישראל **מריוס סטוקי**, ובנוכחות של מעל ל-100 אורחים, אשר נהנו מהרצאת אורח של ד"ר **יובל ביטון** ראש חטיבת המודיעין לשעבר של שירות בתי הסוהר בנושא: "הדוקטור הישראלי - איש המודיעין שהכיר טוב מכולם את החמאס ויחיא סינוואר".

בנוסף השתתפו בארוע: **אבי וינברגר**, מנכ"ל בנק UBP בישראל; **מורן אלון**, מנכ"לית בנק Pictet; עו"ד **אורלי נשיץ**; עו"ד **אורי אשר**; **עדי נוב** מנכ"לית בססח; **רן היישטיין** מנכ"ל בנק EFG; **אמיר הסל**, שותף מייסד קרן ארבל פיננסים; **הילל דמלין**, נציג SWISS RE ישראל; **שאול לוטן**, מנכ"ל משולם לוינשטיין; **שמואל שניצר**, מנכ"ל שניצר יהלומים; עו"ד **עמיר אלמגור**; **אמנון דיק**, נשיא לשכת אוסטריה; **הרצל חבס**; עו"ד **ערן יעקובוביץ'**; **אריק פריץ**, משנה למנכ"ל, מנהל הכספים של קבוצת הראל ביטוח ופיננסים; **בן המבורגר**, סגן יו"ר הקבוצה; **ד"ר גיא רוטקופף**, יו"ר הראל ביטוח; עו"ד **גלעד שפירא**, מנהל חטיבה משפטית; **מיכאל בנוולגי**, מנכ"ל הראל פיננסים ועוד.

מושיק בן פורת יעביר את ניהול המיזם "מנצחים ביחד" לורדה לבקוביץ

הסיבה: מועמדותו לנשיאות לשכת סוכני הביטוח | בן פורת: "החלטתי להעביר את הניהול השוטף של המיזם לידיים שמכירות את העשייה מבפנים"



מושיק בן פורת וורדה לבקוביץ

מנשיא המדינה על המיזם ועל השליחות של סוכני הביטוח הנפלאים שמתנדבים בו. מתוך אחריות ציבורית, ומתוך אמונה בשקיפות ובהגינות. בתהליך ההתמודדות שלי, החלטתי להעביר את הניהול השוטף של המיזם לידיים שמכירות את העשייה מבפנים. ורדה מובילה ברוח של רגישות, מקצועיות ונתינה, והיא האדם הנכון להמשיך את השליחות ולקדם את המיזם לגבהים נוספים."

לבקוביץ: "אני רואה במנצחים ביחד שליחות עמוקה. בכל פנייה יש משפחה שזקוקה ליד תומכת, להסבר, לבירור ולמישהו שיפעל בשבילה. אמשיך לפתח את הפעילות, להרחיב את מערך המתנדבים ולפעול כדי שאף אדם לא יישאר ללא מענה בזכויותיו בשעתו הקשה."

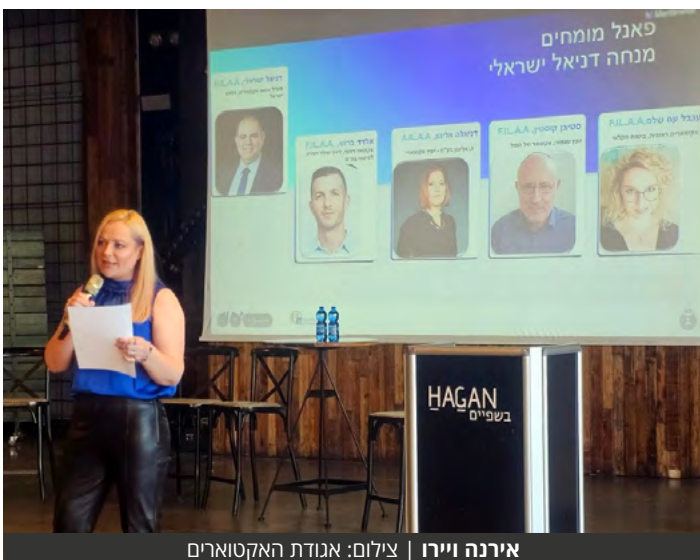
בעקבות החלטתו של **מושיק בן פורת** להתמודד על נשיאות **לשכת סוכני הביטוח**, הוא פנה ל**ורדה לבקוביץ**, אחת המתנדבות המוערכות ביותר של המיזם "מנצחים ביחד" אותו הקים בשנת 2020, בבקשה לסייע לו בניהול המיזם ולהחליפו בניהול השוטף.

מנצחים ביחד הוא מיזם התנדבותי שהקים בן פורת על מנת לסייע לחולי וחולות סרטן במיצוי זכויות ביטוחיות. מאז פרוץ מלחמת חרבות ברזל הורחבה פעילותו, והוא מעניק ללא תשלום ליווי מקצועי וסיוע גם למשפחות חללי מלחמה, נפגעי לחימה ופעולות איבה, ניצולי מסיבת הנובה, ומשפחות השבים והנעדרים, באמצעות יותר מ-80 סוכנות וסוכני ביטוח מתנדבים מכל רחבי הארץ.

לבקוביץ זכתה לאחרונה באות נשיא הלשכה על התנדבות פורצת דרך במיזם זה. כמו כן, במשך שנים רבות היא מתנדבת ב"יד תמר" למימוש זכויות לחולי סרטן. במהלך מלחמת חרבות ברזל הקימה מרפאות בשטח חם בצפון ובדרום לטיפול רגליים של הלוחמים טרם כניסתם ללחימה והתנדבה רבות בעמותות למען צרכי לוחמים.

בן פורת: "מנצחים ביחד נולד מתוך כאב של משפחות שחיפשו יד שמכוונת אותן ברגעים הקשים ביותר. המיזם הפך עם השנים למקום שבו סוכני הביטוח נותנים לא רק מקצוענות, אלא גם לב ענק. מכתבי התודה שאותם אנו מקבלים כל יום מזכירים לכולנו כמה חשוב שיש סוכן מקצוען, אנושי ורגיש שנמצא לצידם של המבוטחים בכל רגע ורגע".
בן פורת הוסיף: "הציבור מכיר ויודע זאת ואף לאחרונה התקבל מכתב

כנס אגודת האקטוארים - על מקצועיות ואתיקה



אירנה ויירו | צילום: אגודת האקטוארים

אגודת האקטוארים בישראל קיימה בשבוע שעבר כנס מקצועיות ואתיקה שהתמקד בשאלות הליבה של המקצוע בעידן החדש, ובפרט בממשק ההולך ומעמיק בין עבודת האקטואר לבין הבינה המלאכותית.

מהאגודה נמסר, כי בכנס השתתפו כ-250 חברי האגודה וכי במהלכו נדונו דילמות מעשיות סביב אתיקה ואחריות מקצועית, שיקול דעת אנושי, שקיפות והסברותיות, והגבולות הנכונים לשימוש במודלים מתקדמים. המשתתפים עסקו בשאלה עד כמה ניתן להסתמך על תוצאות המתקבלות ממערכות מבוססות בינה מלאכותית, ומה נדרש מהאקטואר כדי להפוך את הבינה המלאכותית לכלי תומך החלטה ולא תחליף למומחיות, לניסיון ולהבנה עסקית ורגולטורית.

עוד נמסר, כי הכנס הונחה על ידי **אירנה ויירו**, חברת הוועד המנהל, והדגיש את המסר כי מקצועיות איתת בעולם עתיר נתונים אינה מסתכמת ביכולת חישובית, אלא מחייבת גם מסגרת ערכית, ביקורתיות, תיעוד הנחות, וביחנה מתמדת של סיכונים והטיות.

איילון מאריכה לשנה שלישית את החסות למועדון הכדורסל מכבי חיפה בנות נוער



קבוצת הכדורסל מכבי חיפה בנות נוער | צילום: יח"צ

עם צרכים מיוחדים. בנוסף, המועדון משקיע משאבים רבים בתוכניות העשרה חינוכיות ובפיתוח מצוינות בקרב בני הנוער.

שרון רייך, מנכ"ל איילון ביטוח ופיננסים: "אנו גאים להמשיך ולתמוך במכבי חיפה בנות נוער, מועדון שמייצג את הנוער הנהדר שיש במדינה שלנו ואת הערכים בהם אנו מאמינים: מצוינות, שוויון הזדמנויות ותרומה אמיתית לחברה. החסות היא מעבר לספורט – זו שותפות חינוכית וחברתית שמחזקת את הדור הצעיר ואת הקהילה כולה".

איילון ביטוח ופיננסים תעניק חסות למועדון הכדורסל מכבי חיפה בנות נוער, זו השנה השלישית ברציפות.

מאיילון נמסר, כי "החסות הינה חלק מהעשייה הנרחבת של החברה לחיזוק וקידום ספורט, חינוך ומעורבות חברתית, והשקעה מיוחדת בדור העתיד של מדינת ישראל. במסגרת החסות, לוגו איילון מתנוסס על חולצות המשחק של שחקניות הקבוצה לאורך כל העונה".

עוד נמסר כי מועדון הכדורסל מכבי חיפה נחשב כיום לאחד המועדונים המובילים בישראל בפיתוח כדורסל נשים ובנות, וכן מהוותיקים והפעילים בארץ בתחום הכדורסל לנוער, תוך הובלת עשייה רחבה ומשמעותית למען הדור הצעיר ולמען הקהילה. לצד הפעילות התחרותית, מתאמנים במועדון כ-100 בני נוער נוספים במסגרת פרויקטים קהילתיים בשכונות המאופיינות במעמד סוציו-אקונומי נמוך.

"סיבה נוספת לבחירה של איילון במועדון מכבי חיפה לחסות, היא המערך הנרחב לתרומה והתנדבות שהוא מוביל, הכולל תמיכה במוסדות נזקקים, קשישים ואנשים עם צרכים מיוחדים", מציינים באיילון. נמסר, כי שחקני ושחקניות המועדון משתתפים לאורך השנה במגוון פעילויות חברתיות, ביניהן: יום "מעשים טובים", מבצעי ניקיון חופים, הכשרת מקלטים, חלוקת מזון למשפחות נזקקות, ופעילויות חווייתיות לילדים

עובדי קבוצת הראל התנדבו לקראת חנוכה

בשיתוף עמותת אלון ואלה הכינו 500 מארזים מתוקים ללוחמות ולוחמי צה"ל



עובדי הראל ואלון ואלה בהתנדבות | צילום: יח"צ

לקראת חג האורים, קבוצת **הראל ביטוח ופיננסים** קיימה במשרדה השבוע (ג'), פעילות התנדבותית בשיתוף עמותת **אלון ואלה**. במסגרת ההתנדבות, ארזו עובדי הקבוצה 500 מארזים מתוקים, שכללו ברכות אישיות מעובדי החברה, והועברו ללוחמי וללוחמות צה"ל.

מהראל נמסר, כי היוזמה נועדה לחזק את ערכי הנתנה והערבות ההדדית, כחלק ממחויבותה של הראל לאחריות חברתית ותרומה לקהילה. במהלך ההתנדבות השתתפו גם נציגי עמותת אלון ואלה, שסיפרו על חשיבות שיתופי הפעולה בין המגזר העסקי והקהילה ועל תרומתם לחוסן החברתי בישראל.

"אנו גאים להמשיך ולהוביל פעילויות חברתיות משמעותיות כחלק ממדיניות האחריות התאגידית שלנו", ציינו בקבוצת הראל. "שיתוף הפעולה עם עמותת אלון ואלה מאפשר לנו להעניק חום ותמיכה ללוחמי צה"ל ולהיות שותפים לחיזוק החברה הישראלית. חג החנוכה הוא חג של אור ותקווה, ואנו שמחים על ההזדמנות להאיר ולחזק את רוח הנתנה".

9-10.12.2025
לאגו, ראשון לציון

ועידת
עדיף ה-25
מפת הביטוח והפיננסים

תודה!

למאות המשתתפים
בערב הגאלה וביום הדיונים
לדוברים ולנותני החסות

בקרוב גיליון סיקור מיוחד





הפינה המקצועית של ירדן פלד



הניצחון המוחלט - גוגל משתלטת על כל היכולות שה-AI מאפשר

המהפכה האמיתית: בונים אתרים וכלים בלי מתכנתים (כמעט)

בואו נצלול לנקודה הכואבת והיקרה ביותר: פיתוח ובניית אתרים. עד לפני שנה, אם סוכן רצה להקים דף נחיתה לקמפיין "ביטוח בריאות משלים", היו לו שתי אפשרויות: לשלם אלפי שקלים למתכנת/בונה אתרים, או להיאבק לבד במערכות Drag-and-Drop כמו וויקס, שגם הן דורשות עקומת למידה ותשלום חודשי קבוע.

היום? המשחק השתנה לחלוטין בזכות Google AI Studio ויכולות הקידוד של Gemini.

זה לא עוד "מחולל אתרים" בסיסי. אנחנו מדברים על יכולת לכתוב Prompt הנחיה פשוטה: "תבנה לי דף נחיתה מודרני, רספונסיבי, בעברית, למוצר ביטוח בריאות. שים טופס השארת פרטים למעלה, הסבר על הכיסויים בשלוש עמודות, ועיצוב בצבעי כחול-נייבי ולבן. תכתוב לי את קוד ה-HTML, ה-CSS וה-JavaScript בקובץ אחד".

תוך שניות, Gemini לא רק כותב את הטקסט השיווקי, הוא כותב את הקוד. הוא מייצר את האתר בפועל. את הקוד הזה ניתן להריץ מיידית, לאחסן בחינם, וקיבלתם נכס דיגיטלי בבעלותכם המלאה, בלי מנוי חודשי ל"פלטפורמת בניית אתרים" וכלי להיות תלויים בתוספים שקורסים.

עבור סוכן הביטוח הממוצע, או מנהל השיווק בסוכנות ביטוח, זהו כוח בלתי נתפס. היכולת להרים מיקרו-סייט, מחשבון ביטוח, או דף נחיתה לקמפיין עונתי, הופכת להיות עניין של שיחה עם המחשב, לא פרויקט פיתוח.

גוגל סטודיו: המוסך של המחר

רבים מכירים את Gemini כצ'אטבוט, אבל המהפכה האמיתית למנהלים טכנולוגיים ולסוכנים מתקדמים נמצאת ב-Google AI Studio. זוהי סביבת עבודה שמאפשרת לא רק "לדבר" עם ה-AI, אלא לבנות עליו אפליקציות.

רוצים ליצור כלי פנימי למשרד שסורק פוליסות ומסמן חריגים? בעבר הייתם צריכים לרכוש מערכת ייעודית, ללמוד אותה, להבין כיצד להעלות ולהשוות. היום גוגל מאפשרת לכם את כל השפע במגוון אפשרויות - רוצים בצי'אט? בבקשה קבלו את ג'ימיני. רוצים ליצור פודקאסטים ומצגות

הבה נתחיל את המאמר הזה בוויזיו קטן על חשבון האשראי של העסק שלכם. אם אתם מנהלי סוכנות, בעלי חברת ביטוח או יזמים בתחום הפיננסיים, סביר להניח ששורת ההוצאות על תוכנה כשירות שלכם התנפחה בשנתיים האחרונות. מעבר למערכות CRM, למערכת סימולציה, חתימה ועוד, יש לכם מנוי ל-ChatGPT לכתובה, מנוי ל-Midjourney לתמונות, תשלום חודשי ל-Wix או WordPress, מנוי ל-Zapier או MAKE לאוטומציות, אולי איזה Monday לניהול משימות, ועוד כלי ייעודי למצגות ודפי נחיתה.

אנחנו נמצאים במרדף מתמיד אחרי "הכלי הבא", הפיצ'ר החדש שישנה את המשחק. אבל בזמן שרצנו אחרי עשרות אפליקציות נוצצות, הענקית גוגל ביצעה מהלך איגוף שקט, אך אכזרי באפקטיביות שלו.

אני כאן כדי לומר לכם דבר אחד פשוט, אולי אפילו מקומם: אפשר להפסיק לחפש. זה נגמר.

היום, בשנת 2025, לכל עסק קטן ובינוני, ובמיוחד לסוכנויות ביטוח, יש את כל היכולות הטכנולוגיות הדרושות תחת קורת גג אחת. קוראים לזה Google והגיע הזמן להבין איך היא מייטרת את רוב מה שקניתם עד היום.

סוף עידן - עייפות האפליקציות

במשך עשור לימדו אותנו שצריך "את הכלי הטוב ביותר לכל משימה". אמרו לנו: "גוגל דוקס זה נחמד, אבל לכתובה שיווקית צריך". אמרו לנו: "גוגל שיטס זה לחובבנים, לאתר רציני צריך וורדפרס או לתמונות ועריכה את אלמנטור".

התפיסה הזו קרסה. למה? בגלל שני וקטורים שהתנגשו:

1. התכנסות היכולות: מודלי השפה LLMs של גוגל, ובראשם Gemini Pro 3 סגרו את הפער האיכותי מול המתחרים ואף עקפו אותם ביכולות, באפשרויות הרבות וביכולות המולטי-מודאליות.

2. חוסר היעילות התפעולית: כשסוכן ביטוח צריך להעביר מידע מ-CRM א', לעבד אותו בכלי AI ב', ולשלוח אותו במייל ג', נוצרים "איי מידע" והמידע הולך לאיבוד, האבטחה נפרצת, והזמן מתבזבז על העתק-הדבק.

היום, גוגל מציעה אלטרנטיבה הוליסטית: הכל קורה באותו מקום, על אותה הדאטה, באותה רמת אבטחה.

המשך בעמוד הבא <<<

- אוטומציה פנימית AppSheet שולחת מייל ללקוח דרך Gmail
 - הפוליסה נשמרת ב-Drive
 - הכל מנותח בזמן אמת ע"י Gemini
- אין "זליגת מידע", והכל מאובטח תחת התקנים המחמירים של Google Cloud. למנהלי אבטחת מידע בחברות ביטוח, זה חלום שמתגשם. ניהול הרשאות אחד, מרכזי, לכל האופרציה.

רגע של איזון: האם אנחנו עדיין צריכים בני אדם?

כאן המקום לעצור ולהיות כנים, אם הכל כל כך קל, למה לא כולם עושים את זה? ולמה אני, כיועץ AI לא חושש לפרנסתי? התשובה היא שהטכנולוגיה הפכה מ"כלי ביצוע" ל"חומר גלם". גוגל נותנת לכם את הלבנים, המלט והכלים הכי טובים בעולם. בחינם, או בזול מאוד, אבל היא לא נותנת לכם את האדריכלות.

1. הסוכן הטכנופוב: גם עם הכלים הכי קלים, יש מחסום פסיכולוגי לדעת לכתוב Prompt מדויק שמייצר אתר אינטרנט. זו מיומנות חדשה הכוללת גם הנדסת פרומפטנינג, גם יצירתיות וגם חיבור הדברים ל"יצירה אחת".

2. אפיון ועיצוב: Gemini יכול לכתוב קוד לאתר, אבל הוא צריך שמישהו יגדיר לו: "מי קהל היעד? מה המסר השיווקי? מה משפך המכירה?", יתקן אותו וידייק אותו.

3. בקרה: אסור לסמוך על AI בעיניים עצומות, חייב להיות גורם מקצועי שבדוק את התוצרים, במיוחד בעולם רגולטורי כמו ביטוח. התפקיד של אנשי המקצוע משתנה. אנחנו לא כאן כדי "לבנות לכם את האתר" (את זה הרובוט עושה). אנחנו כאן כדי לעזור לכם להגדיר את האסטרטגיה, לבנות את הסיסטם, ולהדריך אתכם איך להפעיל את המכונה הזו בעצמכם.

סיכום: הפיצ'ר החשוב ביותר הוא "אינטגרציה"

לסיכום, המסר שלי לענף הביטוח הוא כזה: הגענו לנקודת רוויה, עוד כלי ועוד כלי לא יביאו את הישועה. המהפכה האמיתית של 2025 היא ההבנה שהענקית שכבר נמצאת אצלכם במחשב (גוגל) מספקת מענה של 90% מהצרכים ברמה של כמעט 100%.

עבור סוכנות ביטוח שרוצה להיות רזה, יעילה, רווחית ומהירה, היצמדות לאקו-סיסטם אחד היא לא פשרה, היא יתרון תחרותי. היכולת לייצר נכסים דיגיטליים (קוד, תוכן, וידאו) מתוך מערכת אחת, מייצרת את הצורך במחלקות שלמות ומחזירה את הכוח לידיים של הסוכן.

אז לפני שאתם מגהצים את האשראי על עוד כלי לכתוב פוסטים או מערכת לבניית דפי נחיתה, תעצרו. תפתחו את Gemini או את Google AI Studio ותשאלו: "האם אני יכול לעשות את זה כאן?". התשובה, ברוב המוחלט של המקרים, תהיה "כן".

הכותב הינו בעלים של חברת insurAI, מומחה להטמעת בינה מלאכותית ואוטומציה בענף הביטוח.

המשך מהעמוד הקודם <<<

בשנייה? בבקשה קבלו את notebooklm. הוצים לבנות וליצור בקוד? בבקשה קבלו את Google AI Studio. אתם יכולים להעלות 50 דוגמאות של פוליסות (הודות לחלון ההקשר העצום של גוגל), להגדיר למודל בדיוק מה לחפש, ולקבל "בוט" מותאם אישית למשרד שלכם שמבצע חיתום ראשוני. זה קיים, זה נגיש, וזה לא דורש תואר במדעי המחשב.

למה הכלים האחרים הופכים למיותרים?

בואו נעבור על "ארגז הכלים" המסורתי ונראה כיצד הפתרון האחד מייתר אותו:

- 1. כתיבה שיווקית וקופירייטינג:** האם אנחנו באמת צריכים מנוי נפרד Jasper-7 או Copy.ai? כאשר Gemini מוטמע ישירות בתוך Google Docs, הוא קורא את כל המסמכים הקודמים של הסוכנות, לומד את הטון שלכם, ויוזע לכתוב פוסטים ומיילים מתוך ההקשר העסקי האמיתי שלכם. היתרון של כלי חיצוני מתבטל מול היתרון של כלי שמכיר את ה-Google Drive שלכם.
- 2. מצגות:** בניית מצגות ב-PowerPoint או בתוכנות AI ייעודיות? Gemini ו-Google Vids בתוך Slides מאפשרים ליצור מצגת עסקית, כולל ויזואל וגרפים, מתוך מסמך טקסט פשוט.
- 3. ניתוח נתונים Data Analysis:** במקום לייצא נתונים לאקסל, ואז ל-Tableau או PowerBI - מעלים את קובץ הנתונים ל-Gemini ושואלים: "איזה סוגי פוליסות בוטלו הכי הרבה ברבעון האחרון?". התשובה מתקבלת מיידית, כולל גרפים.

היעילות התפעולית: הטיעון החזק ביותר

מעבר לחיסכון במנויים שיכול להגיע למאות דולרים בחודש, היתרון הגדול הוא הזרימה של הדאטה הנכונה, היכולת להשתמש בה לצרכים הספציפיים של העסק ולייצר ערך מיידי ומהיר.

בעולם הביטוח, מידע הוא הכל. כשאתם בונים "טלאי על טלאי" - אתר בוויקס, CRM תפעול במאגדי ומייל באאוטלוק אתם יוצרים חיכוך, המידע לא אחיד, לא מעובד נכון ולא מסייע לכם במיקסום הפעילות.

כשאתם עובדים באקו-סיסטם של גוגל:

- דף הנחיתה שנבנה בקוד ע"י Gemini שולח נתונים ל-Google Sheets

