

המצפן לבחירת CRM



לקריאת המגזין <

שבועון עדיף

גיליון 1365 | יום ה', 18.12.2025

PassportCard



פנסיה בלי כתובת

מערכת החיסכון הפנסיוני לא ערוכה למתן שירות לישראלים שמתגוררים בחו"ל

14

חריג בלי פטור

קטין נפגע בעבודה - המבטחת חויבה למרות העסקה בניגוד לחוק

22

סוכנים, שימו לב

אזהרת מס: חברות ארנק במס שולי כיחיד

12

ארביטראז' מסוכן

סיכוני הביטוח בקיימן עלולים להשפיע גם בישראל

26

מלכודת התקרה הפנסיונית

איך מקסום מס יוצר חשיפה ביטוחית מסוכנת

30

כשמנגנוני הבקרה כושלים

תביעת ענק של כ-950 מיליון שקלים שהגיש המנהל המורשה של סלייס גמל, חושפת קריסה במנגנוני הבקרה בקופות ה-IRA של החברה | כתב התביעה מתאר היעדר הפרדת סמכויות וכשל מתמשך בפיקוח על כספי חוסכים | הפרשה מעלה שאלות עמוקות על אופן ניהול כספי חיסכון פנסיוני / עמ' 2

חוסמים את הרשת



חברות ביטוח, לשכת סוכני הביטוח והרגולטורים יוצאים למאבק נגד הונאות פיננסיות ברשת - מבפנים ומבחוץ | מהזהרות לעובדים ועד קמפיין "הדגלים האדומים": קו הגנה חדש מול העוקצים / עמ' 8,10

המספרים מדברים



קרנות הפנסיה וביטוחי המנהלים סיכמו גם את נובמבר עם תשואות חיוביות, בהמשך למגמה השנתית | התשואה הממוצעת המצטברת ב-11 החודשים הראשונים של השנה: כ-16% בקרנות הפנסיה עד גיל 50, וכ-14% בפוליסות ביטוחי המנהלים / עמ' 23,24

950 מיליון שקלים: התביעה שחושפת את כשלי הניהול והפיקוח בפרשת סלייס גמל

ריכוז סמכויות, היעדר מנגנוני בקרה והעברת כספי חיסכון לקרנות זרות | כתב התביעה שהציג המנהל המורשה מציג כישלון מבני חמור בניהול קופות ה-IRA | תביעה נוספת מתגבשת נגד מבקרי הפנים וחברת הביטוח שהפיקה לסלייס פוליסות אחריות מקצועית



אפי סנדרוב | צילום: טל שחר

הגורמים שאמורים היו לבקר זה את זה.

עוד נתבעים דירקטורים נוספים לשעבר: **ענת טאוב** (לשעבר יו"ר הדירקטוריון), **ניר שהם**, **מיכאל ססלר**, **רון אייכל** ו**תמר צ'חנובר**. יחד עימם נתבעים גם ר"ח **זאב לוינגר** – מנהל הכספים לשעבר; ר"ח **ירון ברהום** – רואה החשבון המבקר לשעבר של החברה; ועו"ד **יוסף פורת** – היועץ המשפטי וקצין הציות לשעבר.

בתביעה צוין כי בימים אלה נשלמת הכנתו של כתב תביעה נוסף שמתעתד המנהל המורשה להגיש נגד מי שהיו מבקרי הפנים של סלייס וכן נגד חברת הביטוח שהנפיקה את פוליסת האחריות המקצועית שרכשה סלייס.

כתב התביעה משרטט תמונה חמורה במיוחד של קריסת מערך הבקרה, הניהול והממשל התאגידי בחברת סלייס, אשר על פי הנטען הובילה להיעלמות של למעלה מ-850 מיליון שקלים מכספי חוסכים. לטענת סנדרוב, מדובר בפרשה החמורה ביותר של מעילה באמון החוסכים שידע ענף החיסכון הפנסיוני וההשקעות בישראל מזה עשרות שנים.

עם זאת, התביעה אינה מייחסת לנתבעים כוונת מרמה, אלא רשלנות חמורה, הפרת חובות נאמנות וזהירות והיעדר פיקוח אפקטיבי – הבחנה משפטית חשובה, שגם אם אינה מקלה על האחריות, מחדדת את אופיו המבני של הכשל.

המשך בעמוד הבא <<<

כתב תביעה בהיקף עצום של כ-950 מיליון שקלים הוגש אתמול (ד') לבית המשפט המחוזי בתל אביב (המחלקה הכלכלית) נגד בעל השליטה וכנגד דירקטורים ונושאי משרה לשעבר בחברת **סלייס גמל** – חברה פרטית לניהול קופות גמל. כתב התביעה מאשים את הנתבעים בניהול רשלני, מחדלים חמורים והפרת חובות אמון כלפי ציבור החוסכים.

התביעה אינה רק ציון דרך משפטי בפרשת קריסת קופות ה-IRA, אלא מסמך חריג בעוצמתו, המצייר תמונה רחבה בהרבה: לא של טעות נקודתית או כשל עסקי, אלא של מבנה ניהולי שבו מקצועיות, ניסיון ותשתיות לא תורגמו למנגנוני פיקוח אפקטיביים.

את התביעה הגיש המנהל המורשה שמונה לחברה על ידי רשות שוק ההון, ר"ח **אפי סנדרוב**, באמצעות עורכי הדין **ברק טל**, **ניר רוזנר** ו**מעייין מלכה** ממשד ארנון, תדמור-לוי, עורכי דין. הפיצוי הוא לטובת אלפי עמיתים שנפגעו מהתנהלות החברה.

"המנהל המורשה מגיש תביעה זו – לטובת העמיתים ובשמם, כנאמן של העמיתים. תביעה זו מטרתה אחת: להשיב לחוסכים את כספם, ולוודא שכל מי שמטפל בכספי ציבור, ובוודאי בחיסכון פנסיוני, יעשה כן בחרדת קודש, שאחרת יידרש לשאת בעצמו בעול הנוזקים", מסר סנדרוב.

לפי כתב התביעה, מעל שורת המחדלים הפרטניים בולטת תזה אחת מרכזית: גוף שניהל כספי חיסכון של אלפי עמיתים פעל ללא בלמים פנימיים מספקים – גם כאשר כל המעורבים היו, לכאורה, אנשי מקצוע מנוסים. לא מחסור בידע או ניסיון עמד בבסיס הכשל, אלא היעדר מנגנון אפקטיבי של בקרה ופיקוח, במצב שבו כל אחד מניח שמישהו אחר בודק – ובפועל, אף אחד לא בודק באמת.

בין הנתבעים **אסף גולדברג** – מנכ"ל החברה לשעבר, בעל מניות מרכזי, ששימש גם כדירקטור וחבר ועדת השקעות; **שמעון גולדברג** – דירקטור ובעל מניות מרכזי, אביו של אסף; **שי גולדברג** – דירקטור לשעבר, בנו של שמעון.

בכתב התביעה מודגש כי ריכוז הסמכויות בידי משפחה אחת – בעלות, ניהול ופיקוח גם יחד – יצר מבנה חריג, ללא הפרדה מספקת בין

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 ■ חפשו אותנו בפייסבוק: עדיף תקשורת
 צילומי אילוסטרציה: Shutterstock, depositphotos.com | השימוש בתמונות נעשה לפי ס' 27 לחוק זכות יוצרים,
 תשס"ח-2007; במידה והינך בעל זכויות בתמונה ניתן ליצור עימנו קשר בכתובת דוא"ל news@anet.co.il

המשך מהעמוד הקודם <<<

כישלון מערכת: הנהלה, דירקטוריון ושומרי סף

על פי כתב התביעה, הכספים שהופקדו בידי החברה על ידי אלפי חוסכים, היו עבור רבים מהם אמורים לשמש משענת כלכלית לעת זקנה, אך "נעלמו, פשוטו כמשמעו". חוסכים רבים, ובהם אנשים קשי יום וקשישים בשנות השמונים והתשעים לחייהם, מצויים כיום, כך נטען, בפני שוקת שבורה: כספי החיסכון שלהם אינם בשליטתם, ולא ברור אם יושבו, באיזה היקף ומתי.

עוד נטען כי האירועים היו ניתנים למניעה, לו היו הנתבעים ממלאים את תפקידם כהלכה. מדובר בנושאי משרה ושומרי סף אשר תפקידם היה להגן על כספי העמיתים ולמנוע בדיוק את מה שאירע.

התביעה מתארת "כישלון חרוץ של מערכת סלייס כולה", החל מההנהלה הבכירה, המנכ"ל וסמנכ"ל הכספים, שפעלה, על פי הנטען, "משל מדובר בניהול חנות מכולת שכונתית"; המשך בדירקטוריון, אשר לא בדק, לא בחן, לא שאל ולא התווה מדיניות ונהלים, ואף עצם את עיניו לנוכח כשלים שנפרשו בפניו או שהיה עליו לדעת עליהם; וכלה בשומרי הסף, ובהם קציני הציוות והרגולציה.

לטענת התביעה, הדירקטוריון ושומרי הסף שהינם אנשי מקצוע

מנוסים ובהם ראוי חשבון, עורכי דין ודירקטורים חיצוניים, לא דרשו הקמת מנגנוני בקרה חיוניים, לא עצרו ריכוז סמכויות חריג, ולא התערבו גם כאשר התגלו חריגות מהדין.

גם רואה החשבון המבקר נזכר בכתב התביעה, בטענה כי ביקר דוחות כספיים כוזבים מבלי לבצע את הבדיקות הנדרשות ומבלי לקבל את האסמכתאות הרלוונטיות, ובכך אפשר מתן "חוות דעת חלקה" בזמן שמאות מיליוני שקלים נעלמו.

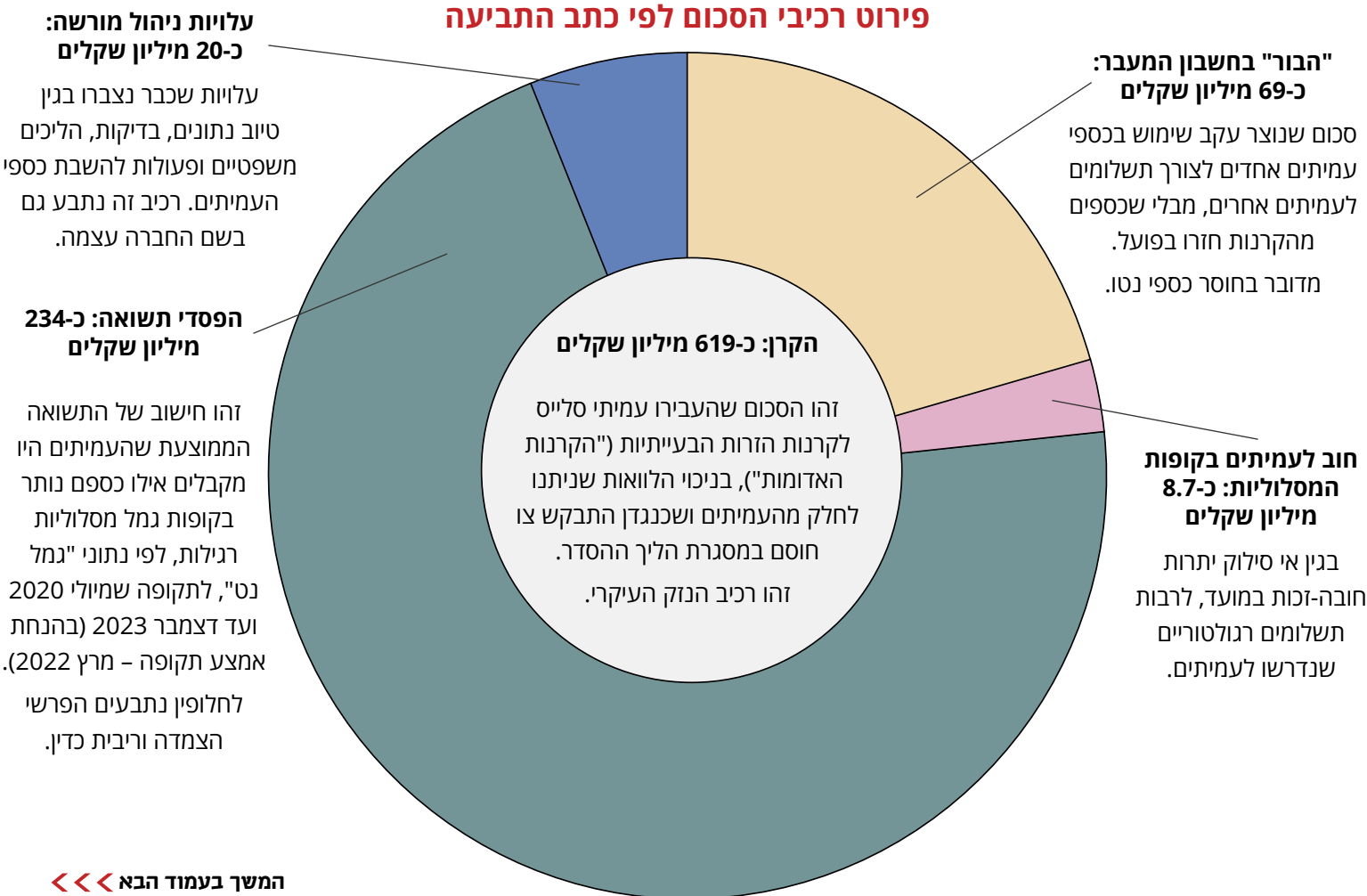
על פי הנטען, המנהל המורשה שנכנס לתמונה נחשף ל"תמונה קשה של חולשות וליקויים במשטר התאגידי של החברה ובסביבת הבקרה שלה", לרבות היעדר הפרדת תפקידים נאותה.

העברות עתק לקרנות זרות עלומות

כתב התביעה מפרט כי בשנים 2020-2023 העבירה סלייס מאות מיליוני שקלים לקרנות זרות עלומות, שלא נבדקו ולא נוטרו, נטולות ניסיון או record track, ושלא היה ברור מי עומד מאחוריהן.

עוד נטען כי יזמי הקרנות זיהו את סלייס כגוף בעל תהליכים פרוצים, נטול בקורות אפקטיביות וללא ממשל תאגידי של ממש, מה שאפשר להם, בשיתוף פעולה עם הנהלת החברה, להשתלט על כספי עמיתים באמצעות ניוז כספים לחשבונות בנק עלומים במדינות זרות.

פירוט רכיבי הסכום לפי כתב התביעה



המשך בעמוד הבא <<<



מעבר לשאלת האחריות האישית, פרשת סלייס מצטיירת כמקרה בוחר רחב למודל ה-IRA, לתפקוד דירקטוריונים בגופים פרטיים שמנהלים כספי ציבור, ולגבולות האחריות של שומרי סף מקצועיים. בסופו של דבר יכריע בית המשפט מי אחראי למה, אך כבר עתה ברור כי במערכת שבה כולם מקצוענים, האחריות מתחילה בדיוק במקום שבו אף אחד לא עצר בזמן.

המשך מהעמוד הקודם <<<

גורם מתפעל בלב התמונה: FMR

כתב התביעה אינו תובע בשלב זה את חברת FMR, אך מציב אותה בלב התשתית העובדתית של הפרשה כגורם מתפעל מרכזי של קופות סלייס, המצוי בשליטת אותם בעלי שליטה. לפי הנטען, משפחת גולדברג החזיקה במחצית ממניות FMR, והמחצית השנייה הוחזקה בידי משפחת טוקטלי - שותפה גם בבעלות על סלייס.

בכתב התביעה נטען כי לא התקיימה בקרה מספקת מצד סלייס על פעילות הגורמים המתפעלים, ובראשם FMR - מצב שהוגדר כ"אנומלי", ואשר הדירקטוריון לא נתן עליו את הדעת.

לא רק תיק, אלא מבחן למערכת

כתב התביעה מייחס לכל אחד מהנתבעים אחריות ישירה או עקיפה לכשלים ולנזקים שנגרמו, ובכלל זה לדירקטוריון, להנהלה ולשומרי הסף, שלטענת התובעים לא פיקחו, לא התריעו ולא פעלו לעצירת הפגיעה המתמשכת בכספי החוסכים.

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

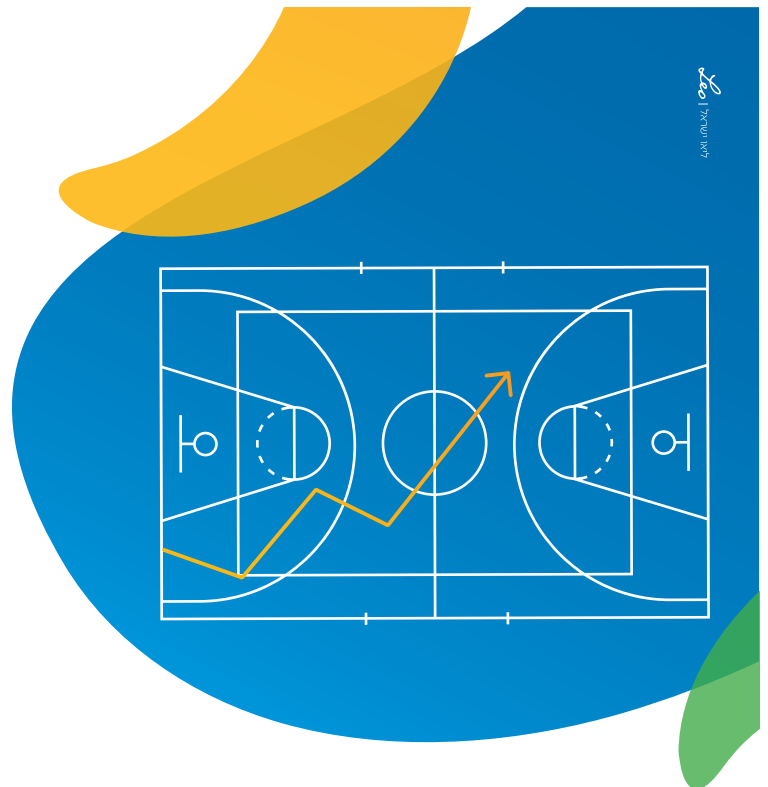
הראל אל
ישראל

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

54%

למידע נוסף <

הראל
ביטוח ופיננסים



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



מנורה מבטחים

קבוצת הביטוח והפיננסים

של השנה



קבוצת ביטוחי הבריאות
הצומחת בישראל



קבוצת ביטוחי הרכב
הגדולה בישראל



קרן הפנסיה
הגדולה בישראל



ע"פ דירוג "נבחרי 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.

בג"ץ מחק עתירה של איגוד המוסכים: "לא מנהלים הליך כפול"

קבע כי יש להעלות טענות נוספות במסגרת העתירה שהוגשה בנובמבר 2024 ולא באמצעות ההליך החדש שהוגש בחודש שעבר | העתירה הוגשה כחלק מהמאבק נגד פרקטיקת קיזוז מחירי החלפים



מינץ כתב בפסק הדין: "קשה להלום מצב שבו בעל דין מגיש הליך עיקרי נפרד שכל מטרתו היא תיקון הליך זהה התלוי ועומד לפני בית המשפט, גם במחיר עיכוב הדיון בו. היעילות הדייונית מחייבת זאת ולו בשל החשש מפני הכרעות סותרות".

עם זאת, הבהיר בית המשפט כי זכותו של איגוד המוסכים לבקש תיקון של העתירה הראשונה שמורה לו, וכי אין בהחלטה כדי לשלול ממנו את האפשרות להעלות את טענותיו במסגרת ההליך הקיים.

ההכרעה מהווה מסר באשר לאופן ניהול הליכים בבג"ץ, ומחדדת כי לא יתקבלו ניסיונות לעקוף את סדרי הדין באמצעות עתירות מקבילות.

בית המשפט העליון, בשבתו כבית משפט גבוה לצדק, מחק בתחילת השבוע על הסף עתירה שהגיש איגוד המוסכים נגד רשות שוק ההון, משרד התחבורה ואיגוד חברות הביטוח, בקובעו כי אין מקום לנהל הליך משפטי נפרד שמטרתו להוסיף טענות לעתירה קיימת התלויה ועומדת בפני בית המשפט. העתירה הוגשה כחלק מהמאבק נגד פרקטיקת קיזוז מחירי החלפים.

העתירה שנמחקה עסקה ב"חוזר ביטוח 6-1-2024", שפרסמה רשות שוק ההון, ואשר כבר עומד במוקד עתירה קודמת של האיגוד. בעוד שהעתירה הראשונה הוגשה בנובמבר 2024 ודיון המשך בה נקבע לינואר 2026, בחר איגוד המוסכים להגיש עתירה חדשה בנובמבר 2025, שבה ביקש להעלות טענות נוספות בדבר פגמים בהתנהלות הרשות.

האיגוד, שמוביל בשנים האחרונות קו תקיף ובלתי מתפשר מול הרגולטורים וחברות הביטוח, הציג בעתירה שהוגשה בחודש שעבר טענות כבדות משקל בדבר ניגוד עניינים, פגמים מנהליים ואפליה מובנית הפוגעת במוסכים העצמאיים ובמבוטחים.

הרכב השופטים שכלל את **דוד מינץ**, אלכס שטיין וגילה כנפי-שטייניץ, קבע כי הדרך הדייונית הראויה הייתה הגשת בקשה לתיקון העתירה המקורית, גם אם הדבר היה מביא לדחיית מועד הדיון. השופט



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



נשהפנסיה מאירה אותך קדימה



אלטשולר שחם פנסיה מקיפה +
עוקב מדדי מניות³ | מ.ה. 13819

47.78%

תשואה מצטברת 3 שנים אחרונות
(11.2025-12.2022)

אלטשולר שחם פנסיה מקיפה +
מניות¹ | מ.ה. 12419

54.54%

תשואה מצטברת 3 שנים אחרונות
(11.2025-12.2022)

אלטשולר שחם פנסיה מקיפה +
מסלול לבני 50-60⁴ | מ.ה. 9758

43.65%

תשואה מצטברת 3 שנים אחרונות
(11.2025-12.2022)

אלטשולר שחם פנסיה מקיפה +
מסלול לבני 50 ומטה² | מ.ה. 9757

47.46%

תשואה מצטברת 3 שנים אחרונות
(11.2025-12.2022)

1. התשואה המוצגת הינה תשואה נומינאלית ברוטו מצטברת ביחס למסלול "אלטשולר שחם פנסיה מקיפה מניות" לתקופה שבין 30.11.2025 - 1.12.2022. תשואות נומינאליות ברוטו ממוצעות שנתיים לפני ניכוי דמי ניהול למסלול זה: תשואה לתקופה שבין 12.2024 - 11.2025: 17.03%, תשואה לתקופה שבין 12.2022 - 11.2025: 15.62%. תשואה לתקופה שבין 12.2020 עד 11.2025: 10.63%. מדד שארפ ריבית חסרת סיכון ב-5 שנים האחרונות: 1.05. 2. התשואה המוצגת הינה תשואה נומינאלית ברוטו ממוצעות שנתיים לפני ניכוי דמי ניהול למסלול "אלטשולר שחם פנסיה מקיפה לבני 50 ומטה" לתקופה שבין 30.11.2025 - 1.12.2022. תשואות נומינאליות ברוטו ממוצעות שנתיים לפני ניכוי דמי ניהול למסלול זה: תשואה לתקופה שבין 12.2024 - 11.2025: 14.96%, תשואה לתקופה שבין 12.2022 - 11.2025: 13.82%. תשואה לתקופה שבין 12.2020 - 11.2025: 9.34%. מדד שארפ ריבית חסרת סיכון ב-5 שנים האחרונות: 1.09. 3. התשואה המוצגת הינה תשואה נומינאלית ברוטו מצטברת ביחס למסלול "אלטשולר שחם פנסיה מקיפה עוקב מדדי מניות" לתקופה שבין 30.11.2025 - 1.12.2022. תשואות נומינאליות ברוטו ממוצעות שנתיים לפני ניכוי דמי ניהול למסלול זה: תשואה לתקופה שבין 12.2024 - 11.2025: 10.50%, תשואה לתקופה שבין 12.2022 - 11.2025: 13.90%. 4. התשואה המוצגת הינה תשואה נומינאלית ברוטו מצטברת ביחס למסלול "אלטשולר שחם פנסיה מקיפה לבני 50-60" לתקופה שבין 30.11.2025 - 1.12.2022. תשואות נומינאליות ברוטו ממוצעות שנתיים לפני ניכוי דמי ניהול למסלול זה: תשואה לתקופה שבין 12.2024 - 11.2025: 13.68%, תשואה לתקופה שבין 12.2022 - 11.2025: 12.83%. תשואה לתקופה שבין 12.2020 - 11.2025: 8.52%. מדד שארפ ריבית חסרת סיכון ב-5 שנים האחרונות: 1.14. • אין באמור תחליף ליעוץ ו/או שיווק פנימי אישי המותאמים לצרכי הלקוח או התחייבות להשגת תשואות • אין במידע על תשואות שהושגו בעבר כדי להצביע על תשואות שתושגנה בעתיד.

הראל ומגדל מזהירות את עובדיהן מפניות מגורמים עברייניים

בעקבות גילוי לשכת סוכני הביטוח ועו"ד גוב-ארי על פניות לעובדים בניסיונות לגייסם לשיתוף פעולה בפדיונות אסורים



מסתכן בפלילים".

עו"ד גוב ארי גם קרא לרשות שוק ההון לפעול נגד הפרסומים ושיטות השידול המעודדים פדיונות אסורים או בלתי תקינים.

בהראל ומגדל פנו כאמור לעובדים והזהירו אותם משיתוף פעולה עם חברות אלו, שיכול להוות גם עבירה פלילית.

הראל ביטוח ופיננסים ומגדל ביטוח הן הראשונות להיענות לקריאת לשכת סוכני הביטוח ומזהירות את עובדיהן מפני העברת מידע על לקוחות החברה לחברות המבצעות עוקצים תחת מסווה "איתור כספים אבודים".

בשבוע שעבר, הוציא יו"ר הוועדה להסגת גבול המקצוע בלשכת סוכני הביטוח עו"ד **יניב גוב-ארי** 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 אליה לאחורונה, שלפיו גורמים עלומים פונים לעובדי חברות ביטוח וסוכנויות ביטוח ומנסים לגייסם לשיתוף פעולה בפדיונות כספים מתוך חברות הביטוח, תוך כוונה לבצע פדיונות אסורים במוצרים פנסיוניים", ציין 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 חמורה בזכויות המבוטחים והחוסכים. כל עובד, סוכן או גורם אחר שישתף פעולה עם מהלכים אלה

מיכל עבאדי-בויאנג'ו חוזרת לקדנציה שנייה בתפקיד החשבת הכללית באוצר

תחליף את יהלי רוטנברג שיסיים את תפקידו בינואר 2026 | שר האוצר: "מביאה עמה ניסיון עשיר ומקצועיות מוכחת"

מהמגזר הציבורי והפרטי. לדבריו, מינויה של עבאדי-בויאנג'ו מהווה חיזוק משמעותי, שכן היא מביאה עמה ניסיון עשיר ומקצועיות מוכחת, ותצטרף ל"נבחרת הצמרת הכלכלית של מדינת ישראל" כדי לתרום ל"המשך ניהול הכלכלה המוצלחת של מדינת ישראל". סמוטריץ' הודה לה על נכונותה "להיקרא לדגל ולשוב לתפקיד שאותו ביצעה בעבר בהצלחה רבה".

במקביל שיבח סמוטריץ' את החשב הכללי היוצא, רוטנברג, על הובלת האגף "בכישרון ובמקצועיות שאין שני לה" באחת התקופות המאתגרות בתולדות המדינה. הוא ציין כי רוטנברג היה עוגן משמעותי, ניהל בתבונה את החוב והתקציב בתקופות הקורונה והמלחמה, וחיזק את אמון העולם בכלכלה הישראלית, אמון שהתבטא בהנפקות אג"ח בתנאים מאתגרים. לדבריו, "האדנים שהנחת בכלכלה ובפיתוח התשתיות במדינת ישראל יטביעו חותם עשרות שנים קדימה".

מינויה של עבאדי-בויאנג'ו יבוא לאישור הממשלה בזמן הקרוב.



מיכל עבאדי-בויאנג'ו | צילום: Huang Yue

מיכל עבאדי-בויאנג'ו, המכהנת כיום כיו"ר קבוצת החברות קצא"א, חוזרת לקדנציה שנייה בתפקיד החשבת הכללית במשרד האוצר, במקום **יהלי רוטנברג** שצפוי לסיים את כהונתו בסוף חודש ינואר 2026. כך החליט שר האוצר **בצלאל סמוטריץ'**. עבאדי-בויאנג'ו הייתה החשבת הכללית בין השנים 2011 ל-2017.

עבאדי-בויאנג'ו היא עורכת דין, רואת חשבון וכלכלנית בעלת ניסיון עשיר במגזר הממשלתי והפיננסי. היא מילאה שורת תפקידים בכירים במגזר הציבורי והפרטי וכיהנה כיו"ר וכדירקטורית בגופים פיננסיים וציבוריים מרכזיים. שמה נקשר גם לעולם הביטוח והפנסיה. היא הייתה מועמדת לתפקיד מנכ"לית מגדל ביטוח ובפברואר 2018 מונתה ליו"ר דירקטוריון פסגות בית השקעות - תפקיד בו כיהנה במשך שנה וחודשיים.

שר האוצר סמוטריץ' הדגיש כי בתקופה של אתגרים ביטחוניים, כלכליים וחברתיים נדרשים למערכת הכלכלית יציבות, בנרות וניסיון משולב

מדיכלל Extra

עושים יותר למען בריאות המשפחה שלך



זוכה מוצר השנה בביטוח הבריאות
בדירוג נבחר עדיף 2025



אבחון רפואי מהיר Extra בשיתוף "הרצליה מדיקל סנטר"

למבטחים
קיימים
ולמצטרפים
חדשים

מכירה דרך
הכללנט
בקליק אחד!

אבחון מהיר ע"י צוות רופאים מומחים בכיר.
היחיד שמעניק כיסוי מלא לילדים מיום הלידה.



רופאים וצוות קליני
בכיר מיומן



שירות
One Stop Shop



השתתפות
עצמית נמוכה



כיסוי מלא לילדים
מיום הלידה



מעטפת בדיקות
רחבה ואבחון על ידי
מומחים בכירים



שירות אישי



בית חולים פרטי
עם מכשור רפואי
מתקדם וחדשני

כשזה מגיע לבריאות,
בכלל אתם מקבלים את ה-Extra

לפרטים נוספים לחצו כאן

רשות ניירות ערך מגייסת את הציבור למלחמה בהונאות

מעלה קמפיין הסברה לזיהוי הונאות משקיעים | "מטפלים בהונאות בהיקף מצטבר של מיליארדי שקלים"



מתוך קמפיין הרשות

במודעות של ישראלים להשקעות וההשתתפות שלהם בשוק ההון, אנו עדים לקפיצת מדרגה טכנולוגית המקילה על הונאות משקיעים, כגון התפתחות הבינה המלאכותית. בשנה האחרונה אנו מטפלים בהונאות בהיקף מצטבר של מיליארדי שקלים.

סיון כרמון, סמנכ"לית דוברות וחינוך פיננסי ברשות ניירות ערך: "הגנה על ציבור המשקיעים עומדת בלב העשייה של רשות ניירות ערך, וחינוך פיננסי הוא נדבך מרכזי בכך. לצד העלייה המבורכת במודעות של ישראלים להשקעות וההשתתפות הגוברת בשוק ההון, אנו עדים לקפיצת מדרגה טכנולוגית ובכללה התפתחות הבינה המלאכותית המקילה על ביצוע הונאות משקיעים. בשנה האחרונה אנו מטפלים בהונאות בהיקף מצטבר של מיליארדי שקלים, ולכן אנו מאמינים כי חינוך פיננסי שלם אינו יכול להסתכם רק בידע כיצד להשקיע בתבונה, אלא חייב לכלול גם את היכולת לזהות סכנות ולהימנע מהן. קמפיין 'שימו לב לדגלים האדומים' מתמקד בדיוק בצד הזה, ונועד לצייד את הציבור בכלים מעשיים לזיהוי מוקדם של הונאות שהפכו לנפוצות ומתוחכמות יותר ויותר ברשתות החברתיות".

על רקע התפתחות השיטות להונאות משקיעים, כולל דרך הרשתות החברתיות, רשות ניירות ערך מעלה קמפיין הסברה, שבו היא מציגה את "הדגלים האדומים" שסייעו לציבור לזהות כי לפני הונאת משקיעים פוטנציאלית.

מהרשות נמסר כי את הקמפיין, תחת הכותרת "שימו לב לדגלים האדומים", מובילה השחקנית **נלי תגר**, בתפקיד "מריחת הונאות", המתארת כיצד השיטות להונאות פיננסיות התפתחו לאורך השנים, מ"שיטת הפירמידה" ו"הנסיך הניגרי" עד לעידן הטכנולוגי של היום. לאחר מכן, מציגה תגר את "הדגלים האדומים" שמעידים על סיכוי גבוה להונאת משקיעים:

- הבטחת תשואה גבוהה ללא סיכון.
- לחץ להשקיע מיד.
- אם תפסידו - אני מחזיר לך את הכסף.
- אם זה נראה טוב מכדי להיות אמיתי - זה לא אמיתי.

עד נמסר כי הקמפיין יעלה בטלוויזיה למשך שבועיים, כחלק מפעולות ההסברה של הרשות לצמצום הונאות משקיעים. "הסברה היא אחת הפעולות שרשות ני"ע נוקטת במטרה לצמצם הונאות, לצד כלים נוספים שעומדים לרשותה, כגון פיקוח ואכיפה אזורית ופוליטית וצעדים רגולטוריים להגבלת הונאות. במסגרת פעולות האכיפה, בין היתר, השלימה הרשות לאחרונה את החקירה בחשדות להונאת משקיעים בקבוצת וולטיסטון, לקראת העברת התיק לפרקליטות. במקביל, היא פועלת ליישום מנגנון אימות וזיהוי על פרסום מומן ברשתות החברתיות, שיחייב את הרשתות החברתיות לאמת את זהות המפרסם ויקשה באופן הזה על ביצוע הונאות משקיעים, בעיקר מצד גורמים לא מזוהים בחו"ל, המתחזים לישראלים", נמסר.

עו"ד **ספי זינגר**, יו"ר רשות ניירות ערך: "לצד העלייה המבורכת



התיק שלך שווה כסף, בוא נדבר על כמה!

סוכן/ת יקר/ה, חושב/ת על פרישה או שינוי כיוון?

צרו קשר להערכת שווי ראשונית

אני אלווה אותך למכירה במחיר מיטבי ובית חדש וחם ללקוחות

הזכייה שלנו העתיד שלכם



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

לפרטים נוספים פנו למפקח או למפקחת במגדל



מגדל מקפת קרנות פנסיה וקופות גמל בע"מ. על פי דירוג נבחרת השנה של "עדיף" לשנת 2025. אין במידע משום המלצה, חוות דעת או הצעה לבצע או להימנע מלבצע פעולות כלשהן, ייעוץ או שיווק המתחשבים בנתונים המיוחדים של כל אדם וצרכיו.

סוכני ביטוח בדרך למס שולי של 50%

במיסוי שנת 2025 יחשבו הכנסות מסוימות כהכנסה אישית בחברה עם פחות מארבעה עובדים | ירון גינדי: תיקון דרקוני המתעלם ממהות הפעילות הכלכלית של הסוכנים

חברה ציבורית. בשיטת המיסוי הדו-שלבי הנהוגה בישראל, בשלב ראשון חל על רווחי החברה מס חברות ובשלב שני, בעת חלוקת הרווח כדיבידנד לבעלי המניות, חל מס על הדיבידנד המחולק.

בהתאם לדברי ההסבר להצעת החוק, פיצול המיסוי נועד לתמרץ חברות להשקיע מחדש את רווחיהן ולהגדיל דרך כך את פעילותן. אולם, בפועל, חברות רבות צוברות את הרווחים ומשקיעות אותם בהשקעות פסיביות כאשר הן משמשות כמעין "ארנק" לאגירת כספים עבור בעלי המניות. כך, הדחייה הזמנית במיסוי השלב השני הופכת לדחייה קבועה, מה שהופך לאובדן הכנסות למדינה.

תיקון 277 מעמיק את מיסוי החברות אשר רווחיהן נובעים בעיקר מפעילותם של בעלי השליטה בהן כך שימוסו כהכנסתו של יחיד ומטיל מס בשיעור הכנסתו של יחיד על עיקר הכנסותיהן של חברות מעטים ששיעור רווחיותן גבוה.

גינדי התייחס לחוזר בתכנית הכלכלית של ערוץ 14, והבטיח כי הלשכה לא תעמוד בחיבוק ידיים. "רשות המיסים מתעלמת ממהות הפעילות הכלכלית והמבחן מיהו מקבל השירות, שהרי השירות עצמו ניתן בפועל על ידי הסוכן למספר רב של לקוחות מבוטחים. בקרוב ניכנס לדיונים עם הרשות בנושא וננסה לשנות את רוע הגזירה".



ירון גינדי

השנה ירגישו לראשונה על בשרם סוכני ביטוח לא מעטים את השפעת תיקון 277 לפקודת מס הכנסה 62א', אשר נכנס לתוקף ב-1 בינואר 2025 ומרחיב באופן משמעותי את המיסוי על חברות מעטים ("חברות ארנק") ובעלי מניותיהן. התיקון מונע מקרים בהם בעלי מניות שולפים הכנסה דרך החברה (כולל מעל 70% ממקור יחיד ופחות מארבעה עובדים) והוא חל על רווחים שיווצרו בשנת 2025 ולאחריה.

"מדובר בחוזר דרקוני", טוען **ירון גינדי**, נשיא לשכת יועצי המס. "בעלי חברות מענף הביטוח צפויים לשינוי משמעותי בחיובי המס שלהם, במידה והם אינם מעסיקים לפחות ארבעה עובדים. למרות שהם מפעילים את העסק שלהם באמצעות חברה בע"מ - רשות המסים עומדת לחייב אותם רטרואקטיבית, החל משנת 2025, במס שולי של עד 50% ולא במס חברות של 23% בלבד.

"לפי החוזר, עצם העובדה שלמעלה מ-70% מהכנסות העסק מתקבלות דרך גורם אחד (חברת ביטוח), מאחר שהוא מרכז ומבצע את הגבייה מהלקוחות - מספיקה לרשות המסים כדי לראות בכך הכנסה אישית של בעל החברה ולא של החברה עצמה, למרות שהעסק מופעל באמצעות חברה בע"מ, אלא אם החברה מעסיקה לפחות ארבעה עובדים".

ארנק לאגירת כספים

חברת מעטים היא חברה בשליטתם של עד חמישה בני אדם ואינה

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 <



שנה שוברת שיאים בתשואות! איילון ביטוח ופיננסים במקום הראשון 10 פעמים ברציפות במהלך השנה האחרונה*

במסלול השקעה "כללי" בפוליסות חיסכון



שנת עסקים חדשה עם אנרגיה מנצחת!

איילון חברה לביטוח בע"מ

*בכל אחד מהחודשים ינואר ועד אוקטובר 2025 ביחס ל-12 חודשים שקדמו לאותם חודשים, על פי נתונים שפורסמו באתר ביטוח נט | על בסיס תשואות נומינליות ברוטו שנתיות לפני ניכוי דמי ניהול | אין במידע על תשואות שהושגו בעבר כדי להצביע על תשואות שתושגנה בעתיד | האמור אינו מהווה התחייבות להשגת תשואה כלשהי | האמור אינו מהווה המלצת השקעה, או הצעה לבצע פעולות כלשהן ואין בו ייעוץ מותאם לצרכיו המיוחדים של כל לקוח | הבחינה נעשתה בהשוואה לכלל תשואות מסלולי ההשקעה "כללי" בשנה האחרונה, המפורסמים ב"ביטוח נט" מטעם חברות הביטוח לרבות מסלולי אירוח בניהול בתי ההשקעות.

ישראלים בחו"ל: החסכונות נשארים בארץ, הזכויות נתקעות

פורום החוסכים לפנסיה מתריע בפני רשות שוק ההון: חסמים בירוקרטיים, חסימות גישה והיעדר תעודת זהות מקשים על מאות אלפי ישראלים המתגוררים בחו"ל לממש את זכויות החיסכון שלהם

החלטה שמייצרת שורה של קשיים מעשיים. "המצב בו ישראלים נמצאים ללא תעודת זהות תקפה, אלא עם דרכון בלבד, מקשה על קבלת שירותים מחברות הביטוח ובתי ההשקעות", מזהירים בפורום.

כך למשל, חוסכים המבקשים לבדוק את כספם באמצעות מערכת ממשלתיות כמו "הר הכסף" או "הר הביטוח" נתקלים במחסום טכנולוגי: ההזדהות דורשת כרטיס אשראי ישראלי, מספר טלפון ישראלי או אימות בקופת חולים – תנאים שרבים מהשוהים בחו"ל אינם יכולים לעמוד בהם. גם הכניסה לאזורים האישיים של חברות הביטוח ובתי ההשקעות, ובוודאי משיכת כספים, הופכת למשימה כמעט בלתי אפשרית ללא תעודת זהות.

בעיה נוספת היא חסימת גישה לאתרים מחו"ל. הפורום מציין כי אתרים של גופים מרכזיים, בהם המסלוקה הפנסיונית ובית ההשקעות מור, חסומים לגישה מכתובות IP מחוץ לישראל.

"חסימה זו לא מונעת מהאקרים מקצועיים לנסות לפרוץ לאתרים אלה. אולם היא מקשה על הציבור הרחב ובמיוחד על הפנסיונרים", נכתב. לטענת הפורום, לקוחות אף מקבלים הודעות על דוחות רבעוניים עם קישורים שאינם ניתנים לפתיחה מחו"ל.

בסיום המכתב קורא יו"ר פורום החוסכים לפנסיה, רועי מימרן, גם רגולטור לפעול בדחיפות: "אנו קוראים למערכת לשים מול עיניה גם את הישראלים ששוהים בחו"ל, ולהמשיך להראות שמערכת הפנסיה נמצאת שם בשבילם עם שירותים זמינים לישראלים בכל מקום בעולם".

שוק העבודה הגלובלי יצר מציאות חדשה: יותר ויותר ישראלים יוצאים לעבוד בחו"ל לשנים ספורות ולעיתים לפרקי זמן ארוכים, אך ממשיכים להשאיר את החסכונות הפנסיוניים שלהם בישראל. אלא שלצד היתרונות שבשמירה על רצף זכויות המס, מתברר כי המערכת עצמה מקשה עליהם לנהל את כספם.

במכתב חריף ששלח פורום החוסכים לפנסיה בישראל לראש רשות שוק ההון עמית גל, מתוארת שורה של כשלים מערכתיים הפוגעים דווקא באוכלוסייה שממשיכה להיות מחוברת לשוק הפנסיוני הישראלי, אך עושה זאת מרחוק.

לדברי הפורום, "שוק העבודה כיום הוא גלובלי. אנשים יכולים להתחיל את הקריירה במדינה אחת ולהמשיך אותה במדינה אחרת, ואולי לחזור למדינת המקור יותר מאוחר", אך המערכת אינה ערוכה למציאות זו.

אחד החסמים המרכזיים נוגע לניתוק תושבות. לאחר מספר שנות שהות בחו"ל, ישראלים רבים עוברים הליך של ניתוק תושבות מול הביטוח הלאומי, לעיתים ביוזמתם ולעיתים ביוזמת המדינה. אלא שהליך זה אינו מתואם עם החיסכון הפנסיוני. "הליך זה עלול להיות מנותק מהמתרחש בחסכון הפרטי, אותו החוסכים ממשיכים להחזיק וחלקם אף ממשיכים להפקיד אליו", נכתב במכתב.

הבעיה מחריפה כאשר תעודת זהות אינה מתחדשת. לפי משרד הפנים, אזרחים ישראלים תושבי חו"ל אמורים להסתפק בדרכון בלבד



רועי מימרן | צילום: קרן לב

מצטרפים לשירות
עדיף WhatsApp

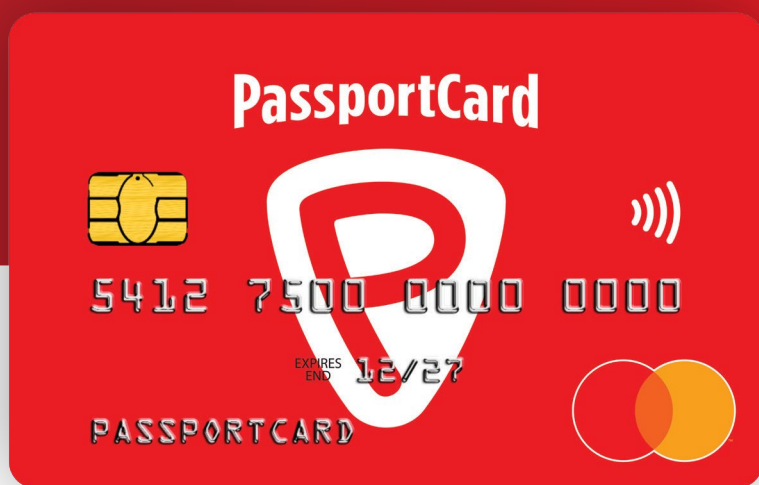
ומקבלים מידע מקצועי ועדכונים חשובים, ללא עלות!

להצטרפות לחצו כאן <



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.

"הלשכה קיימת 80 שנה - ותתקיים עוד 180"

מגן הוקרה מיוחד לנשיא הלשכה היוצא, שלמה אייזיק - "על תרומתך הציבורית, העשייה, השותפות והמחויבות העמוקה שלך למקצוע ולסוכנים" | אייזיק: "המסר שלי לכל חורשי רעת הסוכנים - לא תצליחו!"



מימין: מנכ"ל עדיף יובל נוראל עם שלמה אייזיק

עם כמות החברים והחברות הגדולה ביותר, ואני מעריך שבתום שנת 2026 אנחנו כבר נהיה מעל 6,000 חברות וחברים בלשכת סוכני הביטוח."

אייזיק המשיך והודה "לכל הפעילים, החברים והיועצים אשר סייעו לי וללשכה במהלך הקדנציה", אמר ולא ויתר על עקיצה חריפה - "אני רוצה לשלוח מסר לכל אלו שמפקפקים בנו וחורשים את רעתם של ציבור סוכני הביטוח. אני מציע לכם לאחסן את כל התכניות כי לא תצליחו".

בערב הגאלה החגיגי של ועידת עדיף הוענק מגן הוקרה מיוחד לנשיא לשכת סוכני הביטוח היוצא, שלמה אייזיק.

"אתה מסיים קדנציה משמעותית כנשיא לשכה. קדנציה שבה הובלת מהלכים גדולים, עמדת בחזית ופעלת ללא לאות למען הסוכנים", נאמר בדברי הברכה. "לכן, בשם אנשי הענף וקהילת עדיף אנחנו רוצים להעניק לך מגן הוקרה מיוחד על תרומתך הציבורית, על העשייה, השותפות והמחויבות העמוקה שלך למקצוע ולסוכנים".

אייזיק פתח את דבריו באזכור פרויקט "מנצחים ביחד", פרי יוזמה של מושיק בן פורת. "צוות של 150 סוכנות וסוכנים שמתנדבים ועושים עבודה פרו בונו לטובת חולי וחולות הסרטן במדינת ישראל, לטובת המשפחות השכולות, נפגעי פעולות האיבה וצה"ל. העבודה שהם עושים מדהימה, והם עוזרים לעשרות משפחות".

לאחר שהודה למערכת עדיף, המשיך אייזיק: "אני מסיים קדנציה של ארבע שנים, מהקשות ביותר שחווינו במדינת ישראל. התמודדנו עם כל האתגרים אשר הגיעו לפתחנו, ויתרה מכך - עזרנו וסייענו לאזרחי המדינה, חיילי צה"ל ומשפחותיהם. באופן אישי, לא תמיד הצלחתי, אבל נתתי את הנשמה בשביל ציבור הסוכנים והסוכנות אשר בחר בי".

"לשכת סוכני הביטוח קיימת מעל 80 שנה ואני רוצה להבטיח לכם ולהתחייב שהיא תמשיך להתקיים גם עוד 180 שנה. אני משאיר לשכה

המרכז הישראלי לגישור ובוררות
בביטוח ופיננסים



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

פנו עכשיו למרכז הבוררות -
פתרון מקצועי, בגובה העיניים

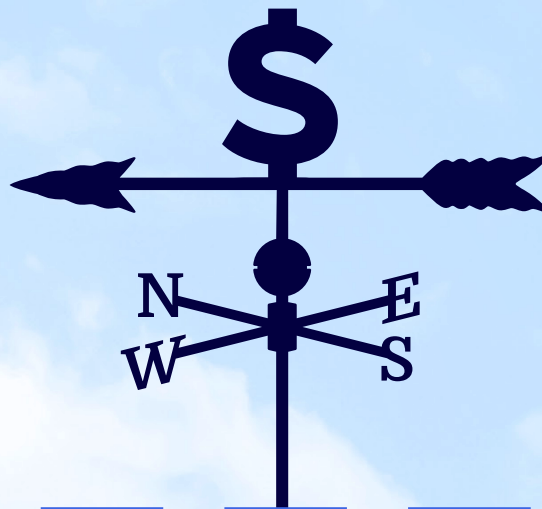
073-3742444, mercaz@gishbur.co.il

מהיום,
סכסוכים
פותרים
אחרת





**אין שום סיבה שמצבי הרוח
של הדולר ישפיעו עליך**



בלעדי למגדל!

**"מגדל מנוהל ע"י מגדל שוקי הון עוקב מדד S&P500" –
מסלול העוקב אחר מדד S&P500
שמנטרל את החשיפה לשינויים בשער הדולר**

פוליסת החיסכון של מגדל מאפשרת לכם גם להשקיע בהשקעות העוקבות אחר מדד S&P500 וגם לגדר את ההשקעה (בתמורה לעלויות גידור) מפני שינויים לא צפויים בשער הדולר.

לפרטים נוספים פנו אל המפקחת במגדל

מגדל חברה לביטוח בע"מ | פוליסת חיסכון קשת לפרט במסלול "מגדל מנוהל ע"י מגדל שוקי הון עוקב מדד S&P500". המידע האמור הינו לידיעה בלבד והתנאים המחייבים את החברה הינם תנאי המסלול בלבד. האמור אינו מהווה המלצה, חוות דעת, הנחיה או הצעה לבצע או להימנע מלבצע פעולות כלשהן, ואין בו תחליף לייעוץ או שיווק) לרבות פנסיוני או למטרות השקעה (המתחשבים בנתונים המיוחדים של כל אדם וצרכיו. אין לראות ברמת הסיכון בעבר או בתשואות העבר של מדד S&P500 או של מסלול זה אינדיקציה לרמת הסיכון בעתיד או לתשואות שיושגו בעתיד והאמור אינו מהווה התחייבות להשגת תשואה כלשהי.

שרון רייך: נדרשת מהפכה בניהול כספי הציבור

מנכ"ל איילון בכנס KPMG: רוב כספי הישראלים תקועים בעו"ש, הרגולציה מפוצלת, והציבור לא מקבל ייעוץ הוליסטי מגורם אחד

אחוזים מכספים הנותרים בעו"ש שלו, כשהממצעים בסקרים מגלים ש-59% מהמשיבים טענו שיש להם חוסר ידע עבור ביצוע השקעות. רייך הציג מחקר של בנק ישראל המצביע על אורניות פיננסית ברמה נמוכה של אזרחי ישראל, אך עדיין רמה דומה למוצע ב-OECD. יחד עם זאת, הניתוח ציין אורניות פיננסית גבוהה יותר בקרב צעירים בישראל. רייך הדגיש את הצורך בחינוך פיננסי לתלמידי ישראל ובקורסי חובה באוניברסיטאות, והוסיף שאיילון מצידה תורמת את חלקה בפודקאסטים בנושאים פיננסיים בהם התחילה השנה ומתכוונת להמשיך גם שנה הבאה.



שרון רייך |
צילום: רמי זרנגר

היקף נכסי הציבור בישראל מזנק בקצב מואץ, אך הדרך שבה הכסף מנוהל, ובעיקר מי רשאי לייעץ עליו, נותרת מאחור. בכנס "המהפכה בביטוח" של פירמת KPMG הציג מנכ"ל איילון ביטוח ופיננסים שרון רייך, סימני שאלה מהותיים סביב מבנה הרגולציה, רמת האוריינות הפיננסית והפער בין ניהול השקעות מקצועי לבין היכולת של הציבור ליהנות ממנו בפועל. רייך סקר את נכסי הציבור שהתפתחו מ-4.7 טריליון שקלים בשנת 2022 לכ-6.7 טריליון שקלים נכון לספטמבר 2025. הוא הציג נתונים אודות התפלגות נכסי הציבור המנוהלים על ידי הגופים המוסדיים המהווים כ-53% מסך נכסי הציבור כמו: גמל, פנסיה, ביטוחי חיים לבין הנכסים המנוהלים על ידי הציבור כמו עו"ש ופיקדונות.

מנכ"ל איילון הציג את ריבוי הרגולטורים המפקחים על אותם נכסים - בנק ישראל, רשות שוק ההון ורשות ניירות ערך, וציין כי סך הצבירה בקרנות נאמנות מסתכמים לסביבות 600 מיליארד שקלים לעומת כ-160 מיליארד שקלים בלבד בקופות גמל להשקעה ומסלולי חיסכון וציין ש"מתן הטבות מס לקרנות נאמנות כהמלצתה של ועדת ארביטראז' הייתה עולה לקופת המדינה כסף רב".

בסקירת התפלגות ניהול הכסף על ידי הגופים המוסדיים, חברות הביטוח ובתי ההשקעות, ציין רייך לטובה את "הממשל התאגידי החזק, ניהול ההשקעות המקצועי שלהם ואת התשואות הטובות לאורך זמן שהם משיגים ללקוחותיהם לצד הדירוג של ניהול הפנסיה במדד MERCER במקום החמישי בעולם".

36% מכספי הישראלים נותרים בעו"ש

רייך הוסיף כי סקרים מלמדים שהמשקיע הישראלי אינו משקיע 36%

44% מחשבונות ההשקעה ב-2024 נפתחו בבתי השקעות

נתון מעניין נוסף הנו שבמהלך שנת 2024 נפתחו כ-160 אלף חשבונות השקעה חדשים וכ-44% מתוכם לא נפתחו בבנקים אלא בבתי השקעות, דבר המלמד על מגמה חדשה. על תחום המתווכים ציין רייך את הכמות הקטנה של יועצי השקעות שרובם מרוכזים בבנקים ואת הקיטון במספרם כתוצאה מצמצום כמות כוח האדם והסניפים בבנקים לאורך השנים.

האתגר המרכזי שעלה בדבריו הנו "כיצד אזרחי ישראל יקבלו יותר מניהול ההשקעות המצוין של חברות הביטוח ובתי ההשקעות וכיצד מפגישים ביניהם. עו"ש שלא יוצא מהבנקים פוגע בשוק משוכלל ולא יכול להיות שאזרחי ישראל לא מקבלים שירות הוליסטי מגורם אחד. על הרגולטורים לפתור זאת במתן רישיון אחד".

רייך הוסיף כי "לא יכול להיות שסוכן יכול לתת ייעוץ השקעות בנושאי מסלולי השקעה ולא יכול לתת ייעוץ בנושאי קרנות נאמנות".



נתב | הכל במקום אחד

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

חדש ב-
עדיף+



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 המשפחה
- 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 ₪)

מניעת הגבלת חשבונות ורישום שלילי: תקנות מיוחדות לשיקים ללא כיסוי בתקופת מבצע עם כלביא

שיקים שסורבו בין 13 ל-30 ביוני 2025 ייגרעו לצמיתות ממניין השיקים המסורבים | הגבלות והתראות יבוטלו אוטומטית, ללא צורך בהגשת בקשה



לנבוע מאי תשלום השיק, כגון פתיחת הליך בהוצאה לפועל, לנוכח זכות המוטב לפעול לגביית השיק באמצעות לשכת ההוצאה לפועל, או השפעה על חיתום האשראי של הלקוח.

המפקח על הבנקים **דניאל חחיאשולי**: "עלינו לפעול להפחתת הדרדרות כלכלית של לקוחות הבנקים שנפגעו מהמצב הקשה ששרר בעורף בתקופת עם כלביא, בד בבד עם תמיכה דוגמת מתווה ההקלות, לצורך הגברת יכולת השיקום הכלכלי של הלקוחות שנפגעו מהמצב".

גם המשנה ליועצת המשפטית לממשלה (משפט אזרחי), עו"ד **כרמית יוליס**, התייחסה למהלך ואמרה שהוא יוכל "להביא להקלה וסיוע לכלל האוכלוסייה, ובפרט לאוכלוסיות שנפגעו באופן ישיר מהמצב הבטחוני הקשה במדינתנו ששרר בעת מבצע עם כלביא. תודה מיוחדת לבנק ישראל על שיתוף הפעולה החשוב בעניין זה. אדגיש כי מטרת התקנות היא להקל על ההתמודדות הכלכלית בסיטואציות מורכבות שהתעוררו במהלך המלחמה. אנו פועלים על מנת לקדם מענים נוספים ומשלימים במישור האזרחי".

נקבעו תקנות חדשות שלפיהן שיקים שסורבו מחמת היעדר כיסוי בתקופת מבצע עם כלביא לא ייכללו ברשימת השיקים המביאה להטלת הגבלה על החשבון עליו הם משוכים. בנוסף, שיקים ללא כיסוי מאותה תקופה יוסרו גם מרשימת השיקים למשלוח התראה בגין חמישה שיקים ללא כיסוי, ולא יועברו דיווחים למערכת נתוני אשראי על התראות המבוססות על שיקים שהוסרו. תקנות אלו נקבעו על ידי שר המשפטים **יריב לוין** לאחרונה, בעקבות שיתוף פעולה בין **משרד המשפטים לבנק ישראל**, ובהסכמת שר האוצר ובאישור **ועדת חוקה, חוק ומשפט של הכנסת**.

בבנק ישראל מסבירים כי לאורך תקופת מלחמת עם כלביא נוצרו קשיים תזרימיים לעסקים ולמשקי בית רבים במדינת ישראל, שהובילו להיעדר יכולת פירעון שיקים. בשל המצוקה אליה נקלע העורף הישראלי, עלה הצורך לקדם תקנות שנועדו לקבוע סייגים לחוק שיקים ללא כיסוי, במטרה לצמצם את הנזק שנגרם ללקוחות הבנקים. בפרט, מציינים בבנק ישראל, מדובר במניעת הטלת הגבלה או משלוח התראה בגין חמישה שיקים מסורבים, וכן מניעת רישום שלילי של שיקים מסורבים בדוח נתוני אשראי ליחידים, ככל שאלו מתבססים על שיקים שחזרו במהלך ימי מבצע עם כלביא.

לפיכך, הגבלות שהוטלו על חשבונות שהתבססו על שיקים שסורבו בתקופה האמורה יבוטלו. כמו כן, לא יועברו דיווחים למערכת נתוני אשראי על התראות המבוססות על שיקים שהוסרו.

ההקלות הן גורפות ומתייחסות לכלל הלקוחות מושכי השיקים במערכת הבנקאית. הן ימומשו באופן אוטומטי, ללא צורך בהגשת בקשה ספציפית בנושא, אם כי מומלץ לעקוב ולוודא כי השיקים אכן נגרעו וכי ההגבלות או ההתראות בוטלו בהתאם.

עם זאת, הודגש כי גריעת השיקים אינה פוטרת מהחובה להעברת התשלום למוטב, ואינה מונעת השלכות שליליות אחרות שעלולות

עדיף

חדש! מגזין דצמבר 2025
המצפן לבחירת CRM

לקריאת המגזין >



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 <

פסק דין: חברת הביטוח תפצה גם במקרה של הפרת חוק

קטין נפגע בתאונת עבודה, אך חברת הביטוח סירבה לשלם משום שהועסק בניגוד לחריג בפוליסה ולחוק | שופטת השלום: "אין מקום להילחם בתופעות פסולות באמצעות שלילת הכיסוי הביטוחי"



לכן תאגידי הביטוח ממשיכים כל הזמן לדחות תביעות אפילו שמקרה הביטוח לא ארע כלל בגלל הפרת תנאי בפוליסה".

קליר מביא כדוגמא במקרה שנדון בימים אלה בבית משפט השלום בחיפה, בפני השופטת ג'ובראן מורקוס. קטין בן 15 וחצי הועסק במפעל לשחיטת עופות. הקטין נפגע בתאונת עבודה שנגרמה אך ורק בגלל רשלנות המעסיק. גילו הצעיר של הקטין לא השפיע כהוא זה על קרות התאונה אך למרות זאת, סירבה חברת הביטוח, מבטחת חבות המעבידים של המעסיק, לשלם את הפיצויים שנפסקו לקטין. חברת הביטוח טענה כי אין כיסוי ביטוחי למקרה,

משום שהתובע הועסק בהיותו קטין, בניגוד לחריג בפוליסה הקובע כי היא לא אחראית ל"חבות כלשהי בגין עובד המועסק בניגוד להוראות החוק והתקנות בדבר העסקת נוער".

בית המשפט דחה עמדה זו וקבע כי יש לפרש את החריג בפוליסה באופן מצמצם. בפסק הדין הודגש: "יש להעדיף פרשנות שתקיים את הכיסוי הביטוחי על פניו זו השוללת אותו". השופטת קבעה כי אף שההעסקה אכן נעשתה בניגוד לחוק, אין קשר סיבתי בין גילו של התובע לבין אופן התרחשות התאונה: "לא ההפרה של תנאי חוק הנוער והתקנות על פיו היא שגרמה לאירוע התאונה. התאונה אירעה בגלל רמפה לא תקינה, לא מגודרת".

עוד נקבע כי שלילת הכיסוי הביטוחי אינה הדרך להילחם בתופעות העסקת קטינים בניגוד לחוק, וכי "הפוליסה היא חוזה פרטי בין חברת הביטוח למבוטח. משלא ציינה המבטחת מפורשות כי הכיסוי נשלל בכל מקרה של הפרת חוק הנוער – אין מקום לשלול את הכיסוי הביטוחי".

קטין נפגע בתאונת עבודה בגלל רשלנות המעסיק. חברת הביטוח, מבטחת המעסיק בביטוח חבות מעבידים, טענה שאין כיסוי ביטוחי בגלל שהקטין הועסק בניגוד לחריג בפוליסה האוסר להעסיק נוער בניגוד לחוק ולתקנות בדבר העסקת נוער. בפסק דין שניתן ביוני השנה, דחתה השופטת מאג'דה ג'ובראן מורקוס, מבית משפט השלום בחיפה, את טענות החברה.

"נוסח החריג הוא חזות הכל גם אם חסר היגיון"

לפני 54 שנה, נתן בית המשפט העליון את אחד מפסקי הדין הזכורים ביותר בתחום הביטוח. מבוסח, שהיה בגילופיו, נתן לחבר לנהוג ברכב, ונהרג בתאונת דרכים, מותר אחריו אלמנה ושלושה ילדים. חברת הביטוח סירבה לשלם לה משום שבפוליסה התקיים חריג שקבע כי אין כיסוי לתאונה "שאונתה בשעה שהמבוטח היה נתון להשפעת משקאות משכרים". לטענת החברה, על פי לשון החריג, די בכך שהמבוטח היה תחת השפעת משקאות משכרים בעת התאונה, גם אם המשקאות לא תרמו מאומה לקרות התאונה ולמות המבוטח.

המחלוקת בין האלמנה לחברת הביטוח הגיעה עד לבית המשפט העליון, שם נפסק כי אין מנוס מלשולל ממנה את תגמולי הביטוח. "נוסח החריג הוא חזות הכל", קבע השופט כהן, "גם אם הוא מקומם וחסר היגיון. אם נוסח החריג לא דורש קשר סיבתי בין השתייה לתאונה, די בכך שהתאונה אירעה "בשעה" שיש זרם בעורקי המבוטח כדי לשלול ממנו כל פיצוי".

"שופטים מתעלמים או עוקפים את חוק חוזה הביטוח"

28 שנה לאחר אותו פסק דין, נחקק חוק חוזה הביטוח. החוק הגביל את כוחם של תאגידי הביטוח לנסח את הפוליסות כראות עיניהם. כיום לפי החוק, מבוטח שהפר תנאי בפוליסה, עדיין זכאי לתגמולי ביטוח אם מקרה הביטוח לא קרה בגלל הפרת התנאי. יחד עם זאת, לטענת עו"ד חיים קליר, מומחה לדיני ביטוח ונזיקין, "יש שופטים, אפילו בבית המשפט העליון, שמתעלמים או עוקפים דרישה זו של קשר סיבתי. כך למשל קבעו רוב שופטי העליון בפרשת פיקאלי, כי ביטוח עם חריג של נהג צעיר, אינו תקף אפילו הרכב נפגע שלא באשמתו של הנהג הצעיר. למשל כאשר הרכב המבוטח עמד בצומת ורכב נכנס בו מאחור.



עו"ד חיים קליר
| צילום: ירון ברנר

קרנות הפנסיה המשיכו לעלות בנובמבר

המסלול עד גיל 50 הציג תשואה ממוצעת של 1.32% והמסלול לגילי 50-60 תשואה של 1.20% | מתחילת השנה נרשמו תשואות ממוצעות של 16.12%-14.28% בהתאמה

תשואות קרנות הפנסיה המקיפות - מסלול עד גיל 50

שם הקרן	תשואה נובמבר 2025	תשואה מתחילת 2025	תשואה 12-ל החודשים האחרונים	תשואה מצטברת 3-7 שנים	תשואה מצטברת 5-7 שנים	היקף נכסים נובמבר 2025	היקף נכסים אוקטובר *2025
מנורה מבטחים יעד לפרישה 2055	1.80%	17.42%	18.30%	46.86%	71.27%	13,622	13,191
כלל מקיפה לבני 50 ומטה	1.68%	16.87%	17.22%	44.16%	68.32%	37,113	36,557
הפניקס לבני 50 ומטה	1.46%	16.28%	17.59%	47.97%	74.00%	58,533	58,235
מור לבני 50 ומטה	1.36%	16.53%	16.39%	51.29%	-	5,455	5,331
הראל לבני 50 ומטה	1.36%	15.41%	15.71%	39.38%	60.14%	41,427	41,040
מיטב לבני 50 ומטה	1.34%	15.88%	16.68%	47.67%	69.45%	28,882	28,548
מגדל מקפת אישית עד 50	1.32%	15.91%	16.47%	44.89%	64.66%	35,191	34,462
אינפיניטי לבני 50 ומטה	0.81%	15.40%	16.18%	49.53%	-	622	558
אלטשולר שחם לבני 50 ומטה	0.79%	15.37%	14.96%	47.46%	56.25%	19,112	19,193
ממוצע	1.32%	16.12%	16.61%				

מקור: דיווחי החברות

* במיליוני שקלים

חודש אחד לפני ששנת 2025 מגיעה לסיימה, קרנות הפנסיה המקיפות עשו צעד נוסף לקראת סיכום שנה חיובי במיוחד. הקרנות במסלול עד גיל 50 השיגו בנובמבר תשואה ממוצעת של 1.32% (בחודש אוקטובר) וב-11 החודשים הראשונים של השנה הן עם תשואה ממוצעת של 16.12%. הקרנות במסלול לגילי 50-60 עם תשואה ממוצעת בנובמבר של 1.20% (באוקטובר) ומתחילת השנה 14.28%.

מנורה מבטחים, כלל ביטוח והפניקס מדורגות ראשונות בשני המסלולים בהתאמה. במסלול עד גיל 50: מנורה מבטחים עם תשואה של 1.80%, כלל ביטוח 1.68%, הפניקס 1.46%. במסלול לגילי 50-60: מנורה מבטחים 1.63%, כלל ביטוח 1.45%, הפניקס 1.41%.

הבכורה בתשואות מתחילת השנה וב-12 החודשים האחרונים גם היא של מנורה מבטחים עם 17.42% ו-18.30%, בהתאמה, במסלול עד גיל 50; ו-15.20% ו-16.00%, בהתאמה, במסלול לגילי 50-60.

במסלול עד גיל 50 כלל ביטוח שנייה בתשואה מתחילת השנה עם 16.87%, כאשר **מור** מדורגת שלישית עם 16.53%. בתשואה ל-12 החודשים האחרונים במסלול עד גיל 50, הפניקס שנייה עם 17.59%, לפני כלל ביטוח 17.22%. בתשואה מתחילת השנה במסלול לגילי 50-60, כלל ביטוח שנייה עם 14.89%, לפני הפניקס 14.85%. במסלול זה, בתשואה המצטברת מתחילת השנה הפניקס שנייה עם 15.91% וכלל ביטוח שלישית עם 15.33%.

תשואה מצטברת לשלוש שנים, מסלול עד גיל 50: מור 51.29%, **אינפיניטי** 49.53%, הפניקס 47.97%. מסלול לגילי 50-60: אינפיניטי 47.02%, 46.24%, הפניקס 43.86%.

תשואה מצטברת לחמש שנים, מסלול עד גיל 50: הפניקס 74.00%, מנורה מבטחים 71.27%, **מיטב** 69.45%. מסלול לגילי 50-60: מיטב 65.74%, הפניקס 63.49%, מנורה מבטחים 63.05%.

תשואות קרנות הפנסיה המקיפות - מסלול גילי 50-60

שם הקרן	תשואה נובמבר 2025	תשואה מתחילת 2025	תשואה 12-ל החודשים האחרונים	תשואה מצטברת 3-7 שנים	תשואה מצטברת 5-7 שנים	היקף נכסים נובמבר 2025	היקף נכסים אוקטובר *2025
מנורה מבטחים יעד לפרישה 2040	1.63%	15.20%	16.00%	41.29%	63.05%	19,261	18,914
כלל מקיפה לבני 50 עד 60	1.45%	14.89%	15.33%	40.32%	60.48%	17,486	16,996
הפניקס לבני 50 עד 60	1.41%	14.85%	15.91%	43.86%	63.49%	14,217	13,797
מיטב לבני 50 עד 60	1.23%	14.33%	15.08%	43.41%	65.74%	12,321	12,058
הראל ילידי שנות ה-60	1.22%	13.59%	13.90%	36.29%	54.25%	13,416	13,163
מגדל מקפת אישית עד 60	1.20%	14.13%	14.76%	40.79%	57.57%	14,609	14,160
מור לבני 50 עד 60	1.18%	14.31%	14.18%	46.24%	-	2,659	2,581
אינפיניטי לבני 50-60	0.82%	13.29%	14.26%	47.02%	-	171	159
אלטשולר שחם לבני 50 עד 60	0.68%	13.97%	13.68%	43.65%	50.54%	5,217	5,187
ממוצע	1.20%	14.28%	14.79%				

מקור: דיווחי החברות

* במיליוני שקלים

אין שינוי במגמה: נובמבר חיובי לביטוחי המנהלים

במסלול קרן י' נרשמה תשואה ממוצעת של 1.20% ובמסלול כללי 1.18% | מתחילת 2025 עומדות התשואות הממוצעות על 14.14% ו-14.03% בהתאמה | איילון בולטת בביצועים לטווחים ארוכים

תשואות ביטוחי המנהלים - קרן י'

שם הקרן	תשואה נובמבר 2025	תשואה מתחילת 2025	תשואה 12-ל האחרונים	תשואה מצטברת ל-3 שנים	תשואה מצטברת ל-5 שנים	היקף נכסים אוקטובר *2025	היקף נכסים נובמבר *2025
איילון - קרן י'	1.48%	17.43%	18.85%	43.12%	57.82%	2,106	2,128
מנורה - קרן י'	1.48%	14.84%	15.97%	37.37%	49.31%	13,733	13,850
כלל - קרן י'	1.38%	14.96%	15.82%	35.86%	54.06%	45,112	44,867
מגדל - קרן י'	1.30%	13.66%	14.59%	37.69%	53.61%	85,919	86,671
הפניקס - קרן י'	1.19%	14.03%	15.37%	39.50%	60.98%	37,130	37,633
הראל - קרן י'	1.04%	13.18%	13.68%	34.34%	49.33%	26,723	26,810
הכשרה - קרן י'	0.52%	10.90%	12.64%	32.06%	49.67%	1,883	1,883
ממוצע	1.20%	14.14%	15.27%				

מקור: דיווחי החברות

* במיליוני שקלים

תשואות ביטוחי המנהלים - כללי

שם הקרן	תשואה נובמבר 2025	תשואה מתחילת 2025	תשואה 12-ל האחרונים	תשואה מצטברת ל-3 שנים	תשואה מצטברת ל-5 שנים	היקף נכסים אוקטובר *2025	היקף נכסים נובמבר *2025
מנורה - קרן י' החדשה	1.48%	14.84%	15.97%	37.37%	49.31%	10,830	10,999
כלל - כללי	1.40%	14.37%	15.24%	35.68%	50.18%	12,549	12,666
איילון - כללי	1.38%	17.01%	18.28%	42.18%	54.54%	2,004	2,179
מגדל - כללי	1.30%	13.90%	14.74%	36.97%	49.34%	35,937	36,237
הפניקס - כללי	1.11%	13.35%	14.67%	38.85%	56.11%	29,994	30,924
הראל - כללי	1.03%	12.80%	13.14%	32.45%	45.99%	22,271	22,465
הכשרה - כללי	0.55%	11.94%	12.95%	34.81%	46.10%	4,869	4,887
ממוצע	1.18%	14.03%	15.00%				

מקור: דיווחי החברות

* במיליוני שקלים

המגמה שמאפיינת את תשואות ביטוחי המנהלים נמשכה גם בחודש נובמבר, שנרשמו בו תשואות חיוביות ממוצעות של 1.20% במסלול קרן י' ו-1.18% במסלול כללי. את 11 החודשים הראשונים של 2025 רשמו הקרנות עם תשואה ממוצעת של 14.14% במסלול קרן י' ו-14.03% במסלול כללי.

איילון ומנורה מבטחים חולקות את הבכורה בחודש נובמבר במסלול קרן י', לאחר שכל אחת מהן רשמה תשואה של 1.48%. אחריהן **כלל ביטוח** עם 1.38% ו**מגדל** עם 1.30%. במסלול כללי, מנורה מבטחים ראשונה ללא שותפה, גם כן עם תשואה של 1.48%. אחריה כלל ביטוח 1.40% ואיילון 1.38%.

בתשואות לפרקי זמן ארוכים יותר, איילון בולטת מעל החברות האחרות. היא ראשונה בתשואות מתחילת השנה, ב-12 החודשים האחרונים ולשלוש שנים, הן במסלול קרן י' והן במסלול כללי. במסלול קרן י' השיגה איילון מתחילת השנה תשואה של 17.43%, ב-12 החודשים האחרונים תשואה של 18.85% וכן תשואה מצטברת לשלוש שנים של 43.12%. כלל ביטוח שנייה עם 14.96% ומנורה מבטחים שלישית עם 14.84%. במסלול כללי רשמה איילון מתחילת השנה תשואה של 17.01%, ב-12 החודשים האחרונים 18.28% ובתשואה לשלוש שנים 42.18%. מנורה מבטחים שנייה בתשואות מתחילת השנה עם 14.84%, לפני כלל ביטוח שהשיגה 14.37%. גם בתשואות ל-12 החודשים האחרונים מנורה מבטחים שנייה עם 15.97% וכלל ביטוח עם 15.24%.

בתשואה המצטברת לשלוש שנים השיגה איילון 43.12% במסלול קרן י' ו-42.18% במסלול כללי. במקום השני במסלול כללי הפניקס עם 38.85% ושלישית מנורה מבטחים עם 39.50%. במסלול קרן י' הפניקס שנייה עם 38.85% ומגדל שלישית עם 37.69%.

רשימת המדורגות הבכורות בתשואה לחמש שנים זהה בשני המסלולים. במסלול קרן י' הפניקס ראשונה עם 60.98%, איילון שנייה עם 57.82% וכלל ביטוח שלישית עם 54.06%. במסלול כללי: הפניקס 56.11%, איילון 54.54% וכלל ביטוח 50.18%.

הראל מגדילה את השקעותיה בתשתיות דיגיטליות

50 מיליון דולר לקרן המתמקדת בדאטה-סנטרים, מגדלי תקשורת וסיבים אופטיים

החברה מעריכה כי מגמות הגידול בביקוש הגלובלי למחשוב ענן ו-connectivity צפויות להימשך, זאת לצד גורמים נוספים התומכים בהמשך הצמיחה של הסקטורים בהם הקרן משקיעה. "למרות האתגרים ברמת המקרו בכלכלה, הכנסות ממחשוב ענן בקרב ה-Hyperscalers (ענקיות הטכנולוגיה הגלובליות דוגמת גוגל, אמזון ומטא) צמחו באופן משמעותי בשנים האחרונות ונכון לעכשיו אין צפי להאטה", כך נמסר.

איציק טאויל, מנהל אגף האשראי והנדל"ן בהראל: "להערכתנו, תחום התשתיות הדיגיטליות כגון דאטה-סנטרים, מגדלי תקשורת לחברות סלולר ותשתיות סיבים אופטיים, הוא אחד התחומים המעניינים כיום בעולם ההשקעות הגלובאלי.

תנופת ה-AI בעולם הטכנולוגיה חייבת להיות מגובה בהשקעות בשבבים, לצד השקעות בדאטה סנטרים וסיבים אופטיים. באמצעות ההשקעה בקרן DigitalBridge Partners III אנו חוברים לאחד המנהלים הגדולים בעולם לביצוע השקעות בתחומים צומחים אלו. ההשקעה בקרן היא המשך ישום אסטרטגיית ההשקעה שלנו, בעיקר באמצעות קרנות המנהלות ע"י מנהלים מובילים בעולם, והכל במטרה לייצר פיזור נאות לצד תשואה שנתית ממוצעת גבוהה בהשוואה לשוק המניות הסחיר ולצד סטיית תקן נמוכה יותר".



איציק טאויל |
צילום: גבע טלמור

קבוצת **הראל ביטוח ופיננסים**, הודיעה על השקעה של 50 מיליון דולר בקרן DigitalBridge Partners III (DBP III), בניהולה של **DigitalBridge**. השקעה זו מתווספת להשקעה בסך של 75 מיליון דולר בקרן DigitalBridge Partners I, שבוצעה בשנת 2018.

המחברה נמסר כי הקרן תתמקד בהשקעות אקוויטי (הון) בחברות תשתיות דיגיטליות כגון דאטה-סנטרים, מגדלי תקשורת לחברות סלולר ותשתיות סיבים אופטיים, בפריסה גלובלית. בנוסף, הקרן תנוהל על ידי חברת בת של DigitalBridge Group Inc, שהיא חברה ציבורית הנסחרת בבורסת ניו-יורק.

החברה עוסקת בתחום ההשקעות בתשתיות דיגיטליות, עם ניסיון ו-track record בתעשייה ברחבי העולם ומחזיקה בתיק כולל של 108 מיליארד דולר.

עוד נמסר כי הקרן הנדונה ממשיכה את אסטרטגיית ה-Add-Value של שתי הקרנות הקודמות של DigitalBridge. במסגרת אסטרטגיה זו החברה מאתרת ורוכשת חברות המספקות הזדמנות ליצירת תשואה עודפת על ידי גורמים כגון צמיחה אורגנית כתוצאה מפעילות השכרות, פעילות יזום, מיזוגים ורכישות ושיפורים מאזניים.

אקסלנס טרייד משיקה סימולטור מס המעניק תמונת מצב על הרכיב המיסוי בתיק ההשקעות

בהנגשת עולם ההשקעות והפיכתו לחכם ונגיש יותר עבור כל משקיע. הסימולטור החדש מאפשר למשקיעים לראות את התמונה המיסיית המלאה - לא רק בסוף השנה, אלא לאורך כל השנה ולפעול מתוך הבנה לגבי ההשלכות של כל צעד בתיק ההשקעות.

"המטרה שלנו היא לאפשר ללקוחות לקבל החלטות מדויקות יותר, בקלות ובשקיפות מלאה. היכולת לקבל תמונת מס מלאה, ברורה ועדכנית לפני ביצוע פעולה בפועל וגם בדיעבד ולהבין את המשמעות של כל פעולה, מעניקה יתרון משמעותי. באמצעות פתרונות חדשניים, אנו מעניקים חוויית מסחר זמינה, חכמה ונגישה המותאמת הן למשקיעים מתחילים והן לוותיקים ומאפשרת לכל אחד להתפתח בעולם ההשקעות".

אבנר חדד, מנכ"ל הפניקס בית השקעות ומנכ"ל משותף קסם: "אנו שמחים להשיק שירות חדש המעניק ללקוחותינו יכולת לקבל החלטות השקעה מבוססות מידע ובזמן אמת. זהו חלק מהמחויבות שלנו להוביל את תחום ההשקעות בישראל, לפתח כלים חדשניים ולהציע למשקיעים פתרונות המותאמים לצרכיהם".

אקסלנס טרייד, פלטפורמת המסחר העצמאי מבית **הפניקס בית השקעות**, השיקה סימולטור מס באפליקציה ובמערכת המסחר. נמסר, כי מדובר בפתרון חדש המותאם לצרכי המשקיעים בכל רמות הניסיון, המאפשר ללקוחות לקבל תמונת מס מלאה, ברורה ועדכנית לפני ביצוע פעולה בפועל וגם בדיעבד.

עוד נמסר כי הכלי החדש יעניק למשקיעים יכולת לקבל החלטות מבוססות מידע בזמן אמת, במיוחד בתקופה של סוף השנה הקלנדרית לפני שהמאזן מתאפס במעבר לשנה חדשה והזיכוי הולך לאיבוד אם לא מנוצל. "למרות חשיבותו בסוף השנה, הסימולטור הוא כלי שימושי לאורך כל השנה, ומסייע למשקיעים לקבל החלטות מדויקות בכל זמן", מציינים באקסלנס טרייד.

באקסלנס טרייד מבקשים לציין כי "המידע בסימולטור מהווה הערכה המבוססת על נתוני מערכת המסחר נכון לרגע יצירתו, וייתכנו פערים קטנים עקב נתונים שאינם אונליין, רווחים נומינליים/ריאליים, שערי מט"ח והפרשים נוספים. כמו כן, הסימולטור לא לוקח בחשבון את עמלות המכירה".

דורו יריב, מנכ"ל אקסלנס טרייד: "סימולטור המס הוא צעד נוסף

אפולו מתריעה: מעבר חברות ביטוח לאיי קיימן עלול להצית משבר בסגנון בנק סיליקון ואלי

חברת ניהול ההשקעות מזהירה מפני סיכוני ארביטראז' רגולטורי בביטוחי משנה מחוץ לארה"ב, על רקע גידול חד בחשיפה של מבטחים אמריקאים לאיי קיימן - השלכות שעשויות להיות רלוונטיות גם לשוק הביטוח הישראלי

שוויים למיליארד דולר גם מחוץ לה.

במצגת האחרונה הדגישה אפולו כי חברות ביטוח גדולות נוספות, בהן MetLife-Prudential Financial, פועלות אף הן בברמודה. בנוסף צוין דירוג האשראי A+ של Athene מטעם S&P Global Ratings והיקף הון רגולטורי של כ-35 מיליארד דולר.

אפולו גלובל מנג'מנט היא אחת מחברות הניהול הגדולות בעולם. החברה מתמחה בהשקעות בפרייבט אקוויטי, אשראי, חוב ונדל"ן, ומנהלת היקפי נכסים של מאות מיליארדי דולרים עבור משקיעים מוסדיים, בהם קרנות פנסיה, חברות ביטוח וקרנות השקעה גלובליות. החברה פועלת בשווקים בינלאומיים מרכזיים ובעלת שליטה בקבוצת ביטוח החיים והפרישה Athene, מה שמקנה לה השפעה רחבה גם על תחום הביטוח ושוקי ההון העולמיים.

ביטוחי משנה, רגולציה וסיכוני קצה: נקודת התורפה של השוק הישראלי

גורם בשוק ההון הישראלי מסביר כי בהקשר לאזהרות מפני רגע שבו מערכת שנראית יציבה מתגלה כשבירית והמשבר מתפרץ בבת אחת, כפי שקרה בבנק סיליקון ואלי, יש רלוונטיות לשוק הביטוח הישראלי. לדבריהם, חברות ביטוח וגופים מוסדיים בישראל חשופים, גם אם בעקיפין, למבנים ולשחקנים בינלאומיים באמצעות השקעות, ביטוחי משנה ושיתופי פעולה חוצי גבולות. "משבר רגולטורי או פיננסי בזירות כמו איי קיימן או ברמודה עלול לפגוע ביכולת של מבטחי משנה לעמוד בהתחייבויותיהם, ובכך ליצור פערי כסוי דווקא בעת אירועי קיצון. מצב כזה עלול להוביל להחמרת הפיקוח מצד רשות שוק ההון בישראל, לדרישות שקיפות גבוהות יותר ולהידוק הבקרה על שימוש במבטחי משנה ובמבנים רגולטוריים מחוץ לארה"ב ולאירופה", מציין אותו גורם.

במקביל, עלולה להיווצר השפעה ישירה על תמחור הביטוח ועל זמינות הכיסויים, בעיקר בענפים עתירי סיכון כמו ביטוחי חיים, תשתיות, דאטה סנטרים וסייבר, עם פרמיות גבוהות יותר ותנאים מחמירים - הוא מסביר ומוסיף: "ההתפתחויות הללו מדגישות את החשיבות של פתרונות ביטוח אינטגרטיביים ויציבים, המפחיתים תלות בגורמים רגולטוריים חלשים ומצמצמים סיכונים הנובעים מפיצול בין גורמים שונים. לצד הסיכונים, נוצרה גם הזדמנות לשוק המקומי, כאשר חברות ביטוח וברוקרים בישראל שמציגים יציבות פיננסית, ניהול סיכונים מתקדם והתקשרות עם שווקים מפותחים וחזקים, יכולים לחזק את מעמדם ולהיתפס כחלופה בטוחה ואמינה יותר בעיני לקוחות ומשקיעים".

אפולו גלובל מנג'מנט (Apollo Global Management) מזהירה כי העברת פעילות של חברות ביטוח אמריקאיות לאיי קיימן טומנת בחובה סיכונים הדומים לאלו שהובילו לקריסתו המהירה של **בנק סיליקון ואלי** (SVB) בשנת 2023 - אירוע שהפך לזרז למשבר במערכת הבנקאות האזורית בארה"ב, כך מדווח האתר Insurance Journal.

לדברי אפולו, איי קיימן משמשים מוקד לארביטראז' רגולטורי, ובמצגת שפרסמה ביום חמישי שעבר נטען כי שוק הביטוח המקומי אינו מפותח ברמה מספקת, וכי קיימים פערים בין היקף ההתחייבויות של הגופים הפועלים בו לבין הנכסים שהם מחזיקים בפועל.

בחברה סבורים כי אותם כשלים מבניים עמדו גם בבסיס קריסת SVB. "קיימן עלולה להפוך לרגע ה-SVB של תעשיית הביטוח", נכתב במצגת, תוך הדגשה כי החשיפה של מערכת הביטוח האמריקאית לטריטוריה זו יותר מהוכפלה בתוך שנתיים בלבד והיא ממשיכה לעלות.

מנגד, נכתב ב-Insurance Journal, כי הרשות המוניטרית של איי קיימן (CIMA) דוחה את הביקורת. בהצהרה קודמת מסרה הרשות כי היא חברה מייסדת באיגוד הבינלאומי של מפקחי ביטוח (IAIS), פועלת בשיתוף פעולה עם רגולטורים אמריקאים וזרים, משתפת בביקורת ובבדיקות של חברות ביטוח ומעדכנת באופן שוטף את המסגרת הרגולטורית שלה. "אין סיבה לדאגה", מסרה הרשות, והבהירה כי אף שהרגולציה בקיימן שונה מזו של מדינות אחרות, היא עומדת בסטנדרטים הבינלאומיים ושואפת לאותם יעדי פיקוח. נציגי הרשות לא מסרו תגובה נוספת בהמשך. מנכ"ל אפולו, **מרק רואן**, חיזק את עמדת החברה והתריע מוקדם יותר מפני גל פשיטות רגל נוסף הקשור לפעילות באי. לדבריו, "כבר ראינו שלוש קריסות בקיימן - ונראה עוד. איני סבור שקיימן תמשיך להיות תחום שיפוט בר קיימא עבור פעילות אמריקאית בטווח של שנתיים".

בפרסום של Insurance Journal מצוין כי הדיון מתרחש על רקע חששות הולכים וגוברים בקרב רגולטורים ומומחים בנוגע ליציבותן של חברות ביטוח חיים בארה"ב, במיוחד נוכח ההתרחבות של קרנות פרייבט אקוויטי בענף. מחקר שפרסמו כלכלני הבנק להסדרים בינלאומיים (BIS) באוקטובר האחרון הצביע על כך שחלק מהפגיעות של הענף נובע מהשימוש הגובר בביטוח משנה מחוץ לארה"ב, באזורים שבהם דרישות ההון מקלות יותר. המחקר ציין בין היתר את איי קיימן ואת ברמודה כיעדים מרכזיים לפעילות זו. בברמודה פועלת גם חברת ביטוח המשנה של Athene, חברת הביטוח שבשליטת אפולו. החברה הבהירה בעבר כי היא מחזיקה בעתודות זהות למבטחים הן בארה"ב והן בברמודה, וכי מיליארד דולר של עתודות בארה"ב



בין התיקים

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

מכירת מפעל חיים: הדיסוננס הקשה בין השכל ללב

עם רווח כפול:

1. ביטחון כלכלי: הופכים סיכון כלכלי המרחף מעל המשפחה (במקרה של נבצרות) לביטחון כלכלי ממומש (באמצעות מקסום ערך).

2. שמירה על המורשת: זהו הצעד היחיד שיאפשר ליוסף להבטיח מעבר חלק ללקוחותיו, בדרך שבחר, עם האדם שבחר, ובכך לשמור על שמו הטוב ולהבטיח לעצמו שקט נפשי.

לאחרונה פגשתי את יוסף שוב. הוא עדכן אותי שלאחר לבטים רבים, הוא החליט לבחור בשכל - כלומר, למכור ולשלוט בסיטואציה, במקום שהיא תשלוט בו. הוא נראה נינוח כל כך, כאילו הוריד משקל עצום מליבו.

בשורה התחתונה

אל תיתנו לפחדים למנוע מכם לכתוב את הפרק הבא בסיפור שלכם. ההחלטה למכור מראש מעמדת חוזקה, היא הפעולה החשובה ביותר של אחריות למפעל חיך, דאגה כלכלית למשפחתך ושמירה על שמך הטוב.

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

לפני חצי שנה פגשתי את יוסף, סוכן ותיק עם 37 שנות עשייה. השנים והאתגרים הבריאותיים כבר התחילו לגבות מחיר, והוא נראה עייף מהמאבק היומיומי.

יוסף היה בסערת רגשות בשל דיסוננס עצום:

• **השכל שלו צעק:** "הזמן אוזל, כדאי לממש את מפעל חיי".

• **הלב שלו לחש:** "איך אפשר למכור? אין לי תחליף, הלקוחות תלויים בי!".

השאלה הקריטית ששוברת את הקרח

המפתח לפתרון הדילמה טמון באחריות. שאלתי את יוסף שאלה חדה: "יוסף, מה עדיף - שתבחר בעצמך את היורש או שהלקוחות שלך יאלצו למצוא אחד בבהילות, מבלי שתוכל להשפיע על כך?".

התשובה הייתה שתיקה ארוכה. זו ההכרה הכואבת: הלקוחות שלו יצטרכו למצוא פתרון יום אחד, וזו הדרך היחידה שלו להבטיח את ההמשכיות וההגנה עליהם. וכל זה עוד לפני שדיברנו שאם המציאות תכפה על יוסף מכירת תיק, אזי שווי מפעל חייו ייחתך בעשרות אחוזים. במקרה שלו - ירידה של כ-700 אלף שקלים.

הרווח הכפול: אחריות שהופכת לרווח כפול

ההחלטה למכור את התיק במצב כזה הופכת למעשה של אחריות ואומץ

תיקון 13 לחוק הגנת הפרטיות כבר בתוקף
זזה הזמן שלך להעריך בהתאם

לבדיקה ראשונית ללא עלות >



איאון משיקה פתרון ביטוח גלובלי למחזור חיי דאטה סנטרים

התכנית מאחדת תחת פוליסה אחת את כל כיסויי הביטוח - מההובלה והבנייה ועד התפעול, כולל סייבר, רכוש, חבויות וניהול סיכונים מתקדם בעידן ה-AI

"בזמן שדאטה סנטרים כוללים ציוד יקר, מערכות קריטיות ותלות מוחלטת ברציפות חשמל וקירור, DCLP מבטיחה לשוק יכולות חדשניות אנליטיות של ניהול הסיכונים. צוותי איאון מספקים ניתוחים, בין היתר בקשר לסיכונים סייבר ייעודיים, סיכונים חשמל וקירור, סיכונים טבע ובקרה על תהליכי רציפות עסקית. התמיכה הזו לא רק מספקת כיסוי ביטוחי - היא מצמצמת בפועל חשיפות ומונעת הפסדים עתידיים", מסבירה החברה.

בנוסף, מוסבר כי המוצר משנה גם את דרך קבלת ההחלטות ואת הדינמיקה מול שוק הביטוח. במקום גישה מבוזרת ומורכבת, התכנית מאפשרת ריכוז כוח קנייה ויתרונות גודל, חיתום אחד הוליסטי, חיסכון בזמן, עד תהליך ניהול תביעות שנעשה אצל אותו גורם לכל אורך שלבי הפרויקט. "התוצאה היא הפחתת מחלוקות, ודאות ללקוחות, יעילות ושיפור תנאי התמחור. החיסכון נוצר הן בצורה ישירה, דרך איחוד פוליסות וצמצום כפילויות, והן בצורה עקיפה, דרך מניעת עיכובים, הפחתת תקלות וחסכון משפטי משמעותי".

יסמין קורן, מנכ"לית איאון ישראל: "הצמיחה המואצת של תעשיית הדאטה סנטרים מחייבת מודל ביטוחי חדש שמותאם לקצב הבנייה, לדרישות התפעוליות ולמורכבות הגוברת של התשתיות הדיגיטליות. תכנית DCLP נבנתה בדיוק כדי לתת מענה לפערים שנוצרו בשוק - מפערי כיסוי ועד סיכונים שייבר בשלב ההקמה - והיא מאחדת שכבות ביטוחיות משמעותיות תחת פוליסה אחת משולבת מקיפה".

"בעולם שבו דאטה הוא תשתית לאומית, אנחנו מביאים ללקוחותינו פלטפורמה חדשנית שכוללת תהליך חיתום ותביעה אחיד, הפחתת מחלוקות ואפשרות לתנאי כיסוי משופרים. בסופו של דבר, מטרנתנו היא לאפשר למפתחים, למשקיעים ולמפעילים להתמקד בהקמה והפעלה בטוחות ומהירות של הדאטה סנטרים שמניעים את הכלכלה הדיגיטלית", מוסיפה קורן.

ברוקר הביטוח **איאון** (Aon) משיק פתרון ביטוחי גלובלי אסטרטגי מקיף - תכנית ביטוח למחזור חיים מרכז נתונים (DCLP - Data Center Lifecycle Insurance Program) - בניהול סיכונים דאטה סנטרים בעולם. "בעידן שבו דאטה הוא הזהב החדש והתשתיות הדיגיטליות הפכו לעורק החיים של כל ארגון, בנייה והפעלה של דאטה סנטרים דורשת ודאות תפעולית ופיננסית גבוהה על אף הסיכונים והמורכבויות הכרוכים בכך בעידן הנוכחי", מסבירים באיאון ומציינים כי מול קצב ההתרחבות האדיר של ענקי הטכנולוגיה, חברות ענן ותחומי ה-AI, החברה משיקה כעת את הפתרון הביטוחי, שלדברי החברה הוא ראשון מסוגו.

עוד נמסר כי בלב התכנית פוליסה אחת כוללת שמלווה את הלקוח לאורך מחזור החיים של הדאטה סנטר - מההובלה, דרך הבנייה ועד לשלב ההפעלה השוטפת. "פוליסת DCLP מאחדת תחת מסגרת אחת כיסוי בין היתר, עבור הובלה ואחסון, עבודות הקמה כולל רכוש, חבויות ועיכוב בתחילת הפרויקט, סייבר לשלב ההקמה, תפעול כולל רכוש ואובדן תוצאתי, אחריות מקצועית טק וסייבר וחבות כלפי צד ג' וכיסויים נוספים לפי העניין. המשמעות היא מעטפת כיסוי מקיפה ומשולבת אחת בראייה הוליסטית של הסיכונים".

לדברי איאון, "ייחודיות המוצר טמונה ביכולת לפתור אתגרי עומק בתחום, שמלווים את התחום כבר תקופה - ובתנופה מחודשת בעידן ה-AI והתלות בתשתיות דיגיטליות, באמצעות הקשרים של איאון עם שוק הביטוח הגלובלי המוביל בשילוב של שימוש בכלי אנליזה מתקדמים של איאון". מוסבר כי פיצול בין פוליסות ביחס לפעילות דאטה סנטרים, עלול ליצור בין היתר כיסויים לא עקביים ולא מותאמים לפעילות בראייה רחבה, לקונות כיסוי במעבר בין השלבים, היעדר כיסוי מספק לשלב זה או אחר ומחלוקות בתביעות. "התכנית החדשה של איאון מעניקה כיסוי אינטגרטיבי לסיכונים משמעותיים, כולל כיסוי לסיכונים סייבר כבר בשלב ההקמה - סיכון מהותי בדאטה סנטרים".



שורנס השיקה גרסה חדשה ומשודרגת של הדוח ללקוחות הקצה של סוכני ביטוח

הדוח החדש במערכת ה-CRM כולל שיפורי עיצוב, גרפים מתקדמים, אפשרויות התאמה והפצה אוטומטית - ומיועד לשפר את חוויית הלקוח ושימור הלקוחות של סוכני הביטוח

גרסה חדשה ומשודרגת של הדוח ללקוחות הקצה של סוכני הביטוח הושקה במערכת ה-CRM של שורנס.

בחברה מסבירים כי אחד משירותי החברה הינו דוח ללקוח שנושא את לוגו כל סוכנות, ובעלי הרישיון יכולים להפיק או לשלוח בתהליך המכירה; לפני פגישת מעקב תקופתית כמתחייב מהרגולציה או באופן אוטומטי אחת לתקופה לבחירתם (לדוגמה מידי חודש) לכל לקוחותיהם, כדי להבטיח שימור לקוחות איכותי יותר.

משורנס נמסר, כי הדוח החדש שהשיקה החברה כולל עשרות שיפורים שביצעה לפי הצרכים שעלו מהשטח, בין היתר גרפים עם פירוט בהיר של מרכיבי הסיכון בתיק (אלוקציה), עמודי שער רבים חדשים, עמודי פתיח מעוצבים, תוספת סלוגן אישי



מיכאל מאראש

שותף מייסד וסמנכ"ל הטכנולוגיה של החברה, מיכאל מאראש: "באפיון, עיצוב ופיתוח הדוח הושקעו משאבים ניכרים, אך בראש ובראשונה חשיבה מעמיקה על צרכיהם המקצועיים של הסוכנים, לצד הנגשת המידע באופן אפקטיבי לציבור לקוחותיהם".

"הדוח החדש כולל מידע רב שלא הופיע בדוח הקודם, אם כי הוא שומר על פשטות וכולל אפשרויות התאמה בקלות לתרחישים שונים בחיי הסוכנים. את הדוח החדש להפעיל בקליק אחד, וניתן לשלוח אותו ללקוחות אפילו מ-SureSenseGo, אפליקציית הסלולרי שלנו לסוכנים", הוסיף מאראש.

AIG: עלייה של יותר מ-50% בהיקף הביקושים לביטוח נסיעות בחודשים נובמבר-דצמבר

הסיבה: השילוב בין חזרת היצע הטיסות לבין הירידה בשער הדולר שהוזילה משמעותית את עלות הנסיעה

אחרי שנה שבה שוק התיירות פעל תחת מגבלות ביטחוניות, חוסר ודאות וצמצום משמעותי של פעילות חברות זרות, מדוחות AIG על התאוששות ברורה בביקושים לביטוח נסיעות לחו"ל בחודשים האחרונים. מהחברה נמסר כי בחודשים נובמבר-דצמבר נרשמה עלייה של יותר מ-50% בהיקף הביקושים לעומת התקופה המקבילה אשתקד - נתון שמשקף חזרה משמעותית של ישראלים לנסיעות.

עוד נמסר, כי בהשוואה בין יעדי הנסיעה המובילים לשנים 2024 ו-2025, ניכרת יציבות בצמרת: שש המדינות המובילות נותרו זהות בשתי השנים, עם שינויים קלים בלבד בדירוגים הפנימיים. השינוי הבולט הוא כניסתה של בולגריה לעשירייה הראשונה בשנת 2025, על חשבון גרמניה שיצאה מהעשירייה - "מגמה שמצביעה על המשך העדפה ליעדים אירופים קרובים ומוכרים, לצד פתיחות ליעדים בעלות נוחה יותר".

• יעדי נסיעה 2024: 1. יוון; 2. קפריסין; 3. איטליה; 4. גאורגיה; 5. הונגריה; 6. ארה"ב; 7. ספרד; 8. רומניה; 9. צ'כיה; 10. גרמניה.

• יעדי נסיעה דצמבר 2024: 1. יוון; 2. קפריסין; 3. איטליה; 4. גאורגיה; 5. הונגריה; 6. צ'כיה; 7. איחוד האמירויות; 8. בריטניה; 9. ספרד; 10. ארה"ב.

• יעדי נסיעה דצמבר 2025: 1. יוון; 2. איטליה; 3. הונגריה; 4. גאורגיה; 5. רומניה; 6. צ'כיה; 7. קפריסין; 8. איחוד האמירויות; 9. צרפת; 10. אוסטרליה.

מון פרייברג, סמנכ"ל ביטוח בריאות וחיים: "בתקופה המקבילה בשנה שעברה, ישראל הייתה עדיין במצב בטחוני מתוח וחברות תעופה זרות כמעט שלא טסו לישראל, מה שהשפיע ישירות על היקף הנסיעות. בנוסף, לעומת השנה שעברה חלה ירידה של כ-10% בשער הדולר, מה שמוזיל משמעותית את עלויות הנסיעה, כולל פרמיות הביטוח שמוצמדות לדולר. השילוב בין חזרת היצע הטיסות לבין הירידה בעלויות מתורגם לביקושים גבוהים יותר".



מון פרייברג

כשמחשבון המס עוצר, הסיכון מתחיל: "מלכודת התקרה" בהפקדות הפנסיוניות



איציק משה

• ההכנסה המבוטחת (לפי הפקדות המס): כ-19,000 שקלים.

• הפיצוי החודשי (75%): כ-14,000 שקלים בלבד.

במחיר יד, משפחתו של ר' נדרשה לקצץ כ-60% מרמת חייה, וזאת ברגע הקשה ביותר בחייהם. החיסכון במס לאורך השנים הסתכם בכמה אלפי שקלים בודדים, אך הנוזק הכלכלי המצטבר עלול להסתכם במיליוני שקלים.

האחריות המשפטית והאתית של הסוכן

חשוב להבין: חובת הזהירות והנאמנות של סוכן הביטוח דורשת ממנו לבחון את צרכי הלקוח בראייה ביטוחית הוליסטית. אם סוכן ביטוח מאפשר ללקוח להפקיד סכומים נמוכים רק בגלל שיקולי מס, מבלי להחתים אותו ("הכנה לכתב הגנה") על כך שהוסברו לו המשמעויות של תת-ביטוח, הרי שהסוכן חושף את עצמו לתביעת רשלנות מקצועית.

אנחנו שומרי הסף, אנחנו "כיפת הברזל" של הלקוח ומשפחתו. תפקידנו להגיד ללקוח: "רואה החשבון דואג לכסף שלך מול מס הכנסה, אני דואג לעתיד המשפחה שלך מול הקטסטרופות".

המלצות פרקטיות: כך תנהלו את השיח

כדי להימנע ממצבים אלו ולמצב את עצמכם כאוטוריטה מקצועית, מומלץ לפעול בשלושה מישורים:

1. פגישה יזומה ומסמך הנמקה

אל תסתפקו בהוראת קבע "רזה". זמנו את הלקוח והציגו לו סימולציה:



בכל סוף שנה אנו עדים לריטואל קבוע: הלקוחות שלנו, עצמאים ובעלי שליטה, מגיעים לפגישת סוף שנה עם רואה החשבון. המטרה ברורה ומבורכת: מקסום הטבות המס. "תפקיד כמה שצריך כדי לקבל את הזיכוי והניכוי המקסימלי", היא הנחיה שכיחה. על הנייר, זה נשמע כמו תכנון פיננסי נבון. בפועל, זוהי נקודת התורפה המסוכנת ביותר בתיק הביטוחי של הלקוח.

המתח בין יעילות מיסויית לבין הגנה ביטוחית הוא שדה מוקשים שסוכן הביטוח חייב לדעת לנטרל. כאשר תקרת המס הופכת לתקרת ההגנה, הלקוח נמצא בבעיה והאחריות המקצועית שלנו עומדת למבחן.

הבעיה: כשהמס מכתוב את גובה הכיסוי

רואי חשבון אמונים על הצד הפיסקלי של העסק. הם רואים מספרים, תזרימים וחביונות מס. מנקודת מבטם, הפקדה מעבר לתקרה המוכרת לפי סעיף 45 או 47 לפקודה היא "בזבוז" או "אירוע מס" פחות משתלם. אך כאן נוצר הכשל המהותי: מוצרים פנסיוניים, זאת יודע כל סוכן מתחילת עבודתו, אינם רק מכשירי חיסכון; הם פוליסות ביטוח לכל דבר ועניין.

כאשר לקוח עצמאי המשתכר 40,000 שקלים בחודש, מונחה להפקיד רק על בסיס שכר של כ-19,400 שקלים (סביב תקרת ההטבה הממוצעת לעצמאים נכון ל-2025), הוא גוזר על עצמו באופן אוטומטי תת-ביטוח חריף.

המשמעות היא שרכיבי הריסק, ביטוח השארים וביטוח אובדן כושר העבודה (מבלי להזכיר את קצבת הזקנה הנמוכה הנגזרת מכך שאינה מאפשרת לרוב העצמאים לפרוש בכבוד) נגזרים משכר הנמוך משמעותית מרמת חייו האמיתית.

דוגמה מהשטח: המחיר הכואב של "חיסכון במס"

קחו לדוגמה את ר', אדריכל מצליח בן 45, נשוי + 3, המשתכר כ-35,000 שקלים בחודש. רואה החשבון הנחה אותו להפקיד לקרן הפנסיה ולקרה"ל בדיוק עד התקרה המזכה בהטבות מס.

ר' עבר תאונת דרכים שהובילה לאובדן כושר עבודה מלא לצמיתות.

כאשר הגיעה העת לתבוע את הפנסיה, התברר גודל האסון:

• ההכנסה בפועל: 35,000 שקלים.

רואה חשבון שמבין שאתם מקצועיים, יהפוך לממליץ הכי גדול שלכם.

סיכום

הציבור מצפה מאיתנו לערך מוסף. מילוי טפסים כל אחד יכול לעשות, אבל ראייה רחבה המשלבת בין תכנון מס לבין הגנה הקפית היא המומחיות שלנו.

אל תתנו לשיקולי מס, חשובים ככל שיהיו, להכתיב את גורל לקוחותיכם. זה הזמן לקחת מנהיגות, להציף את הפערים בפני הלקוחות ולהבטיח שגם אם הם חוסכים במס, הם לא מהמרים על חייהם.

וזכרו - ברגע הקובע האמיתי של החיים, ברגעי משבר, ברגעים הכואבים של אובדן, אתם אלה שתצטרכו לעמוד מול הלקוח ומשפחתו. אתם ולא רואה החשבון, עם כל הכבוד.

הכותב הינו C.L.U, מייסד ובעלים קבוצת CONNECT מחוברים למצוינות

המשך מהעמוד הקודם <<<

"זה מה שתקבל אם תפקיד לפי המלצת רואה החשבון, וזה מה שאתה צריך בפועל". אם הלקוח מתעקש להפקיד רק עד התקרה, תעדו זאת בכתב (ולמחמירים הייתי ממליץ לציין את שם רואה החשבון).

2. הפרדה בין חיסכון לריסק

אם הלקוח מסרב להפקיד כספים "לא מוכרים" להסדר הפנסיוני, הפתרון הוא רכישת כיסויים משלימים (מטריה ביטוחית, אכ"ע פרטי, ריסק טהור) שיכסו את הפער בין השכר המבוטח לשכר האמיתי. הסבירו ללקוח שעלות הריסק זניחה לעומת הסיכון, גם ללא הטבת מס.

3. שיתוף פעולה עם רואי חשבון (ולא מלחמה)

אל תתנגחו ברואי החשבון. להיפך, צרו איתם ברית. הרימו טלפון לרואה החשבון של הלקוח ואמרו: "אני מבין את שיקול המס, אבל הלקוח נשאר חשוף ביטוחית. בוא נחשוב יחד איך משלימים לו את ההגנה".

סעיף השחרור לפי הנחיות קווים מנחים



סוגיות ביטוחיות ופנסיוניות
עו"ד יניב גל

שאלה:

הנחיות אכ"ע מיוני 2018 מחייבות שחרור לכל מוצר פנסיוני שבחר העובד לרבות בחידוש פוליסה. האם במקרה של תעריף מפעלי קודם לחזור לכיסוי אכ"ע חייבת חברת הביטוח להעניק לעובד שחרור לקרן פנסיה במקרה פיצול בין מנהלים לפנסיה?

תשובה:

הנחיות הרשות לעניין ביטוחי אכ"ע (לפי חוזר ביטוח 2018-1-7 מתאריך 01.05.2018, אשר תיקן את חוזר ביטוח 2016-1-16 מתאריך 01.05.2017), קובעות חיוב לכלול בכל תכנית ביטוח שחרור מפרמיה והפקדות (סעיף 2(ד) לחוזר), וזאת בהתאם לכללים הקבועים בו.

על כן, בעת הזכאות לתגמולי ביטוח אבדן כושר עבודה, ביחס לפוליסה שחל עליה החוזר הנ"ל, "... תשחרר הפוליסה מתשלום הפרמיות **בעד כל העיסויים הביטוחיים הכלולים בפוליסה**" (סעיף 2(ו)2(א) לחוזר); ואילו כאשר הביטוח נרכש במסגרת מוצר פנסיוני, בין מתוך ההפקדות ובין בנוסף להן, יחול שחרור הפרמיה כאמור לעיל יחד עם שחרור לגבי "... **תשלום של ההפקדות השוטפות לחיסכון**" (סעיף 2(ו)2(ב) לחוזר).

הוראות אלו חלות על כל מכירת פוליסת אכ"ע (לרבות בכיסוי הכלול

במוצר פנסיוני) אשר שווקו החל מתאריך תחילת החוזר (01.05.2017), לרבות בכל מקרה של חידוש או הארכת תקופת ביטוח לאחר אותו מועד, לגבי פוליסה ששווקה קודם לכן.

יצוין, כי כל הנושאים הנ"ל היו קיימים באותו הנוסח עוד עם פרסום חוזר ביטוח "קווים מנחים" במקור (בתאריך 29.09.2016, עבור תאריך תחילה כאמור 01.05.2017), ועל כן יחולו ביחס לפוליסות ששווקו או שתקופת הכיסוי בהן הוארכו לאחר המועד 01.05.2017.

לשאלה בנוגע לחובת השחרור מקום בו השכר המבוטח מפוצל בין שני מוצרים, אף שאין הוראה מפורטת למצב זה בחוזר, נראה כי התשובה מצויה בשיטת חישוב סכומי השחרור מההפקדות השוטפות (פרמיה) למוצר הפנסיוני שבו נרכש כיסוי האכ"ע (סעיף 2(ו)2(ג) לחוזר), באופן "... **שווה למכפלה של שיעור השחרור מההפקדות שנרכש בפוליסה בממוצע השכר המבוטח בפוליסה**", ולכן תחול החובה ביחס לכל מוצר בעצמו ובנפרד ובלבד שמדובר במוצר אשר שווק (או שכיסוי האכ"ע שבו הוארך) לאחר התאריך 01.05.2017.

אין בחוזר הוראת החלה למפרע ביחס למוצר ששווק טרם תחילתו, למקרה של שיווק מוצר נוסף עבור אותו שכר (החלק המפוצל הימנו) לאחר תחילת החוזר; ולא ניתן להבנתו לחייב את החלת הוראות החוזר על גוף שממשיך לבטח את העובד על חלק מהשכר כאשר החלק האחר קפוף להוראות החוזר החדש.

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



הפינה המקצועית של ירדן פלד

עדיף
TECH

ייפוי כוח לשנתיים - הכאב והפתרון עם בינה מלאכותית

העלאת רמת האבטחה ושמירת הפרטיות.

4. תחילה, הוראות מעבר וביטול אסדרה קיימת

הטייטה מציעה שהחוזר יכנס לתוקף 6 חודשים מיום פרסומו. בנוסף, נקבעות הוראות מעבר: ייפוי כוח קיימים יישארו בתוקף עד "המועד המוקדם" (ייפוי כוח חדש, פקיעת תוקף, או פגישת שירות שמחייבת החתמה), ובכל מקרה גוף מוסדי יכבד ייפוי כוח ישן רק עד שנתיים ממועד תחילת החוזר.

כחלק מהמהלך, הטייטה מבטלת את חוזר 2018-10-8 "ייפוי כוח לבעל רישיון - תיקון".

ההשפעה על סוכני ביטוח: "כאב תפעולי" אמיתי, אבל גם הזדמנות עסקית

המעבר לשנתיים מייצר תופעה צפויה של בלבול ולחץ. כלומר, גם אם כל לקוח חתם בעבר פעם אחת ל-10 שנים, מעתה כל תיק פעיל צריך תהליך ריענון דו-שנתי מסודר. בהיעדר חידוש בזמן, נוצרת פגיעה ישירה ברציפות השירות: קבלת מידע, ביצוע פעולות, התקדמות תהליך מכירה או שימור, ולעיתים גם עמידה ב-SLA פנימי מול הלקוח.

עם זאת, הרציונל הרגולטורי אינו "להקשות על הסוכן", אלא לחזק את השליטה של הלקוח בהרשאות ולהקטין סיכונים פרטיות וגישה לא מורשית, באמצעות אימות חזק יותר, תיעוד טוב יותר, ותדירות שמייצרת בקרה מול הלקוח.

במילים אחרות: הרשות מאותתת לשוק שהרשאה אינה מסמך מדף, אלא **תהליך שירות מחזורי** ועקבי מול הלקוח, וכאן בדיוק נוצרת הזדמנות: מי שיבנה מנגנון "שירות דו-שנתי" מקצועי יוכל להפוך את החובה לרגע של ערך: עדכון תיק, בדיקת כסויים, איתור פערים והעמקת נאמנות והפיכה ליועץ במקום לרדוף אחרי חתימות בלחץ.

איך מתכננים נכון: להפוך את החידוש למנוע אוטומטי, לא לעומס ידני

הדרך הנכונה להיערך היא לבנות **מנוע חידוש ייפוי כוח** שמחובר ל-CRM ויושב עליו כשכבת אוטומציה.

המשך בעמוד הבא <<<

בסוף נובמבר 2025 פרסמה רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון טייטה חוזר סוכנים ויועצים בנושא "ייפוי כוח לבעל רישיון", שמעדכנת את כל שרשרת התהליך: מהחתימת הלקוח, דרך אימות ההרשאה ועד העברת המידע לגופים המוסדיים.

למי שאינו חי את זה ביום יום, ייפוי הכוח הוא "מפתח הגישה" שמאפשר לבעל רישיון לקבל מידע על החיסכון הפנסיוני של הלקוח, ולהגיש בשמו בקשות לביצוע פעולות במסגרת ייעוץ או שיווק פנסיוני. לכן שינוי לכאורה טכני בתוקף ההרשאה ובדרך האימות מתורגם מיד לשינוי תפעולי, שירותי ומסחרי אצל כל סוכן, סוכנות ומנהל מכירות שעובדים עם תיקי לקוחות בהיקף משמעותי.

מה בדיוק משתנה בטייטה

1. תוקף ייפוי כוח מתמשך יתקצר לשנתיים לכל היותר

הטייטה קובעת מפורשות כי "תוקפו של ייפוי כוח מתמשך יהיה לכל היותר למשך תקופה של שנתיים מיום החתימה". בדברי ההסבר נכתב שהכוונה היא לצמצם שימוש במידע רגיש ללא הסכמה או ידיעה, ולקשור את התוקף לחובת "פגישת שירות" לפחות בתדירות דו-שנתית.

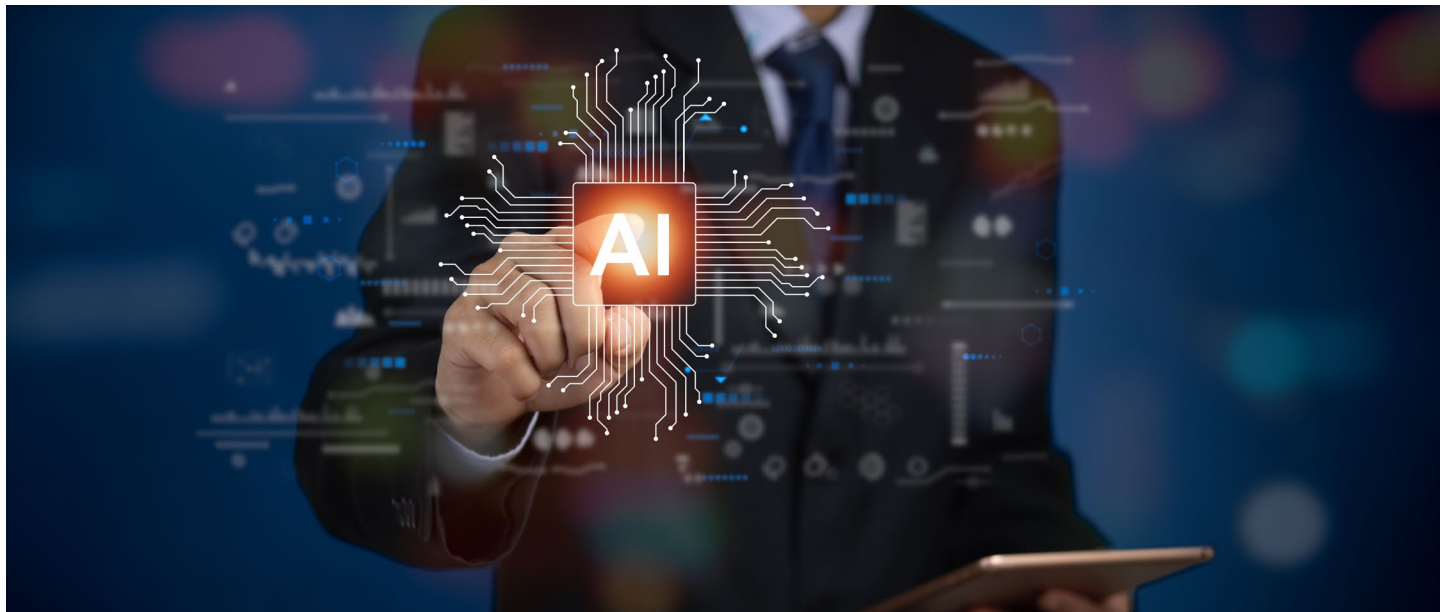
2. החתמה תיעשה בפגישה מתועדת, גם דיגיטלית, ובחתימה ממוחשבת

הטייטה מאפשרת חתימה בפגישה פנים אל פנים או בפגישה דיגיטלית בזמן אמת שמאפשרת קול ותמונה וצפייה הדדית ברורה. במקביל, היא מחזקת שהפגישה אינה תחליף לזיהוי ואימות הלקוח. בנוסף נדרש שימוש בחתימה ממוחשבת בהתאם לכללי חתימה ממוחשבת, כאשר בדברי ההסבר מודגש ערך התיעוד ו"חותמת הזמן" שמקטינה יכולת שינוי והכחשה.

3. אימות ההרשאה מול המסלקה הפנסיונית באמצעות OTP ומסמכים תומכים

כאשר ההרשאה מאומתת באמצעות המסלקה, הטייטה מפרטת תנאים ברורים, כולל סיסמה חד-פעמית (OTP), מסמך מזהה של הלקוח, וייפוי כוח חתום בחתימה ממוחשבת.

בדוח ה-RIA מודגשת המטרה של אישור פוזיטיבי מהלקוח (OTP)



שלב תפעולי מומלץ

- 1. מיפוי מלא של סטטוס ההרשאות:** לכל לקוח בתיק יש להחזיק שדה "תאריך חתימה" ו"תאריך תפוגה" + סטטוס אימות. אם עובדים עם המסלקה, יש גם אפשרות לצפות ברשימת יפויי כוח שעומדים לפוג בטווח הקרוב ולהוריד להמשך טיפול.
- 2. טריגרים קבועים לפני תפוגה:** 90-60-30 ימים לפני, נפתחת משימה אוטומטית, ונשלחות תזכורות רב-ערוציות מייל + SMS/וואטסאפ, עם קישור לקביעת פגישה.
- 3. פגישת חתימה דיגיטלית מובנית:** תסריט קצר שמכסה: זיהוי, הסבר משמעות, הצגת המסמך, חתימה ממוחשבת, ושליחת העתק ללקוח.
- 4. אימות ותיעוד "ראיות":** שמירת המסמך החתום, המסמך המזוהה, ותיעוד מועד ותהליך. הטייטה מדברת גם על חובת שמירה של העתק למשך שנים לצרכי ביקורת ומחלוקות.
- 5. ניהול ביטולים והודעות:** החוזר מטיל דרישות תיעוד והודעות בקצב מהיר (למשל הודעה לבעל הרישיון על ביטול תוך יום עסקים), ולכן כדאי להפוך הודעות כאלה לאירוע אוטומטי שמייצר משימת טיפול מיידית ומסלול שימור.

איפה AI נכנס בצורה חכמה

- **טייטת הודעות מותאמות אישית בקנה מידה:** מודל שמייצר נוסחי פנייה לפי סגמנט, מוצר, דחיפות, והעדפת ערוץ, עם שפה שירותית ולא חתימה עיוורת.
- **סיכום פגישות והזנת CRM אוטומטית:** תמלול, סיכום, ושליפת נקודות פעולה (חידוש הרשאה, חסרים במסמכים, הזדמנות מכירה), כדי שלא תיפול על הסוכן עבודת אדמיניסטרציה.
- **בקרת איכות ואיתור חריגות:** איתור לקוחות עם חוסר התאמה בין נתונים, חסר מסמך מזהה, או חידוש הרשאה חריג, לפני שזה הופך לסיכון תפעולי או תלונה.

דוגמאות פרקטיות לסוכנות

דוגמה 1: חידוש ל-300 לקוחות ברבעון בלי לגייס עובד

הסוכנות מפיקה רשימת לקוחות שיפוג תוקף יפוי הכוח שלהם ב-90 הימים הקרובים, מחלקת ל-3 קבוצות: דיגיטליים, מעדיפים שיחה, ומורכבים. לכל קבוצה מסר מותאם ונתיב פעולה. האוטומציה שולחת הודעה, פותחת משימה אם אין תגובה, וקובעת פגישה ליומן.

דוגמה 2: פגישת וידאו קצרה שמייצרת ערך ולא "נטל"

במקום בוא תחתום, הסוכן מציע פגישת שירות דו שנתית מותאמת ללקוח. במהלך הפגישה: זיהוי, הסבר משמעות ההרשאה, חתימה ממוחשבת, שליחת עותק ללקוח.

סיכום אוטומטי נשלח ללקוח ומתויק. תוך כדי, הסוכן מצויף 1-2 פעולות ערך אמיתיות ללקוח.

דוגמה 3: מנהל סוכנות מקבל דשבורד בוקר

כל בוקר יש דוח: כמה יפויי כוח יפוגו ב-30 יום, כמה פגישות נקבעו, כמה תקועים, ומי דורש טיפול אנושי. זה בדיוק המקום שבו סוכנויות גדולות וחברות ביטוח ירוויחו סטנדרטיזציה.

סיכום: פרואקטיביות היא לא סיסמה, היא מנגנון

טייטת החוזר, אם תתקבל, תייצר סטנדרט חדש: שירות פנסיוני איכותי יישען על הרשאות עדכניות, אימות חזק ותיעוד מסודר. התגובה הלא נכונה היא עוד רגולציה שמכבידה. התגובה הנכונה היא לבנות מנוע חידוש דו-שנתי שמייצר רציפות שירות, חוסך שעות עבודה, ומייצר נקודות מגע רווחיות עם הלקוח תוך בניית תהליכי אוטומציה משולבים עם יכולות AI הזמינות בחינם לכל סוכן כולל אינפוגרפיה מותאמת ללקוח.

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



מהיום, סכסוכים פותרים אחרת



מקצועי. דיסקרטי. מהיר.