

עדיף
חדש! מגזין נובמבר 2025

מעדכנים גרסה



לקריאת המגזין <

שבועון
עדיף

גיליון 1363 | יום ה', 04.12.2025

ועידת
עדיף ה-25



מפת הביטוח והפיננסים

לפרטים והבטחת מקומך <

בשבוע הבא: מפגש הפסגה של ענף הביטוח והפיננסים

מי יהיו נבחרי השנה של עדיף? מה יבשרו הממונה על שוק ההון, מנכ"ל קבוצות ביטוח, בכירים נוספים ומומחים? | התשובות בוועידת עדיף ה-25, האירוע המרכזי של תעשיית הביטוח והפיננסים / עמ' 10

ביטוח? לא לשיכורים
יוזמה להחרגה מהפוליסה מי שנוהגים תחת אלכוהול - בשל סיכון מוגבר

6

"יד לוחצת יד"

בכיר נוסף בעולם הביטוח נחקר תחת אזהרה בפרשת השחיתות בהסתדרות

8

ועדת הארביטראז'

מדריך מקיף למשקיע ולסוכן הביטוח

28

דירוגים מחמיאים

דירוג A- בינלאומי להראל שעלתה ל-AAA בדירוג המקומי. דירוג A3. להכשרה עם אופק חיובי

30,32

והרי התחזית

הערכת מיטב: קופות הגמל השיגו גם בחודש נובמבר תשואות חיוביות

20

ייפויי כוח: כללים חדשים



רשות שוק ההון מציגה טיוטה מקיפה לשינוי אופן מתן ייפויי הכוח בייעוץ ובשיווק הפנסיוני | במרכזה אופן ההחתמה וקיצור דרמטי של תוקף ייפויי הכוח / עמ' 2

המספרים שלא הסתדרו



פניות רשמיות מצד שתי חברות שירות חושפות כשלים נטענים בסקר נזקי צנרת של לשכת סוכני הביטוח: חברה שאינה פעילה ושיטת ניקוד שעיוותה תוצאות | הלשכה: נערוך סקר חדש בקרוב / עמ' 4

רשות שוק ההון מצמצמת את תוקף ייפוי הכוח בתחום הפנסיוני מ-10 שנים לשנתיים

טייטת חוזר חדשה משנה את תהליך קבלת ייפוי הכוח, מקצרת לוחות זמנים ומחזקת את מנגנוני האימות והפרטיות בתחום הייעוץ והשיווק הפנסיוני



סדר כרונולוגי, מהחמתם הלקוח, דרך אימות ייפוי הכוח, ועד העברת לגוף מוסדי וביטול.

במסגרת הכנת הטייטת נבחנו מספר חלופות. בתחום אימות הלקוח נבחרה אפשרות להשאיר את המצב הקיים, מעבר לאפליקציה ייעודית או שילוב מנגנון OTP יחד עם חתימה ממוחשבת. החלופה השלישית נבחרה כמאזנת בין הגנה לבין נגישות. גם בנושא תוקף ייפוי הכוח נבחנו חלופות שונות, והתקבלה העמדה כי שנתיים הן פרק הזמן המתאים ביותר. לעניין זמני תגובה נבחנו שתי אפשרויות: מענה מיידי או קיצור לשני ימי עסקים - והוחלט לבחור בחלופה השנייה.

לפי הרשות, האסדרה תשפיע על כלל הגורמים הפועלים בשוק: הלקוחות יידרשו למעורבות גבוהה יותר בעת מתן הרשאה, אך ייהנו משליטה ובקרה מוגברת על מי שמוסמך לפעול בשמם. בעלי הרישיון יידרשו לעבודה מהירה, דיגיטלית ומתועדת, ולמרות עלויות מסוימות הרשות מעריכה כי הדבר יפחית חשיפות משפטיות ומחלוקות. מערכת המסלוקה הפנסיונית והגופים המוסדיים יידרשו לבצע התאמות תפעוליות וטכנולוגיות, אך צפויים ליהנות מהפחתת טעויות, שיפור תהליכים וצמצום סיכונים.

הטייטת מציינת כי ההסדרה עולה בקנה אחד עם הסטנדרטים הבינלאומיים, ובהם רגולציית FIDA באיחוד האירופי, המתירה גישה למידע רק לאחר הרשאה מפורשת ושקופה ובאמצעות ממשקי API מאובטחים. הרשות אפשרה לציבור לשלוח הערות לטייטת ואף לקבוע פגישות בנושא, והתחייבה לפרסם את האסדרה הסופית בשפה פשוטה ובאופן נגיש לציבור הרחב.

רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון פרסמה טייטת חוזר חדשה המשנה באופן מקיף את האופן שבו ניתנים ייפוי כוח לבעלי רישיון בתחום הייעוץ והשיווק הפנסיוני.

הטייטת נועדה להחליף את החוזר הקיים משנת 2018 ומעדכנת את כל שלבי העבודה, החל מהחמתם הלקוח וכלה באימות ייפוי הכוח והעברת המידע לגופים המוסדיים. הרשות מבהירה כי הצורך בעדכון נובע מהתפתחות טכנולוגית, מהיקף המידע הרגיש הנמסר לבעלי הרישיון ומהצורך לחזק את הגנת הפרטיות של הלקוחות.

על פי הטייטת, בעל הרישיון יחויב להסביר ללקוח באופן מפורש את משמעות ייפוי הכוח, והחתימה עליו תתאפשר במפגש פרונטלי או מקוון בתנאים מוגדרים, כדי למנוע חסמים גיאוגרפיים בקבלת ייעוץ. כמו כן, כל ייפוי כוח שייחתם יחויב להיות מועבר ללקוח בעותק חתום, ובעל הרישיון יחויב לשמור עותק בהתאם לכללים שנקבעו. כאשר מדובר בסוכן או יועץ תאגידי, יוכנסו בטופס גם פרטי בעל הרישיון שנפגש בפועל עם הלקוח, כדי להגביר שקיפות ולאפשר בקרה מצד הגופים המוסדיים. הגופים המוסדיים יחויבו מצדם לוודא את תוקף ייפוי הכוח בכל בקשה שמוגשת בשם הלקוח.

אחד השינויים המרכזיים בטייטת הוא קיצור משמעותי בלוחות הזמנים. בעל רישיון יחויב להעביר ייפוי כוח שנחתם עד תום יום העסקים שלאחר החתימה, במקום תוך עשרה ימי עסקים כפי שקובע החוזר הנוכחי. הגופים המוסדיים ידרשו להחליט על קבלתו או דחייתו של ייפוי הכוח ביום שבו התקבל. מועדים לקליטת ייפוי כוח, לביטול ולהעברת הודעות רלוונטיות יקוצרו גם הם, כדי לאפשר תהליכים מהירים ויעילים יותר.

בנוסף, מוצעת שורה של צעדים שנועדו להעצים את פרטיות הלקוחות ואת יכולת השליטה שלהם בהרשאות הניתנות. תקופת התוקף המקסימלית של ייפוי כוח מתמשך תקוצר מעשר שנים לשנתיים בלבד, ובכל חתימה יידרש אימות באמצעות OTP - סיסמה חד פעמית שתועבר ללקוח. אפשרות האימות שלא דרך המסלוקה הפנסיונית תצומצם ותבצע באמצעות תצהיר בפני עורך דין בלבד. כל חתימה תעשה בחתימה ממוחשבת בהתאם לכללי החתימה הממוחשבת, כדי להבטיח תיעוד מלא, חתימת זמן ואי יכולת שינוי של המסמך.

הטייטת מפשטת גם את מבנה החוזר באמצעות איחוד נספחי ייפוי הכוח המתמשכים, עדכון נוסחים ללקוחות וארגון מחדש של ההוראות לפי

עורך משנה: אילן פיש ■ מערכת: רנית מורגנשטרן, זהר טוריאלי ■ כותב קבוע: ירדן פלד ■ גרפיקה: דורון משען | אייל סגל ■ מנהלת פרסום: דבי מורנו ■ מו"ל: עדיף תקשורת, האורן 12 מושב מגשימים 56910 ■ טל: 03-9076000 ■ פקס: 03-9076001 ■ דוא"ל: news@Anet.co.il ■ בקרו באתרנו: www.adifplus.co.il ■ 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 עימו קשר בכתובת דוא"ל: news@anet.co.il

מהלך מנצח

כלל במקום ה-1

גם בפוליסת חיסכון פיננסי, מתחילת השנה



כלל ביטוח ופיננסים במקום הראשון מתחילת השנה* גם בפוליסות חיסכון פיננסי במסלולים מניות** ומשולב סחיר

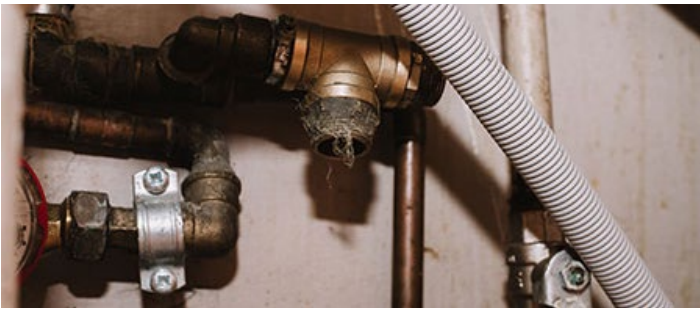
לצפייה בהשוואת התשואות מתחילת השנה, לשנה, 3, ו-5 שנים לחצו כאן

כלל CLAL

*תשואה מתחילת השנה לתקופה שמיום 01/01/2025 ועד ליום 31/10/2025.
**השוואה בין מסלולי מניות בפוליסות חסכון פיננסי המנהלים מעל ל-500 מלש"ח.
ט.ל.ח כלל חברה לביטוח בע"מ

מי באמת דורגה ראשונה? סקר לשכת סוכני הביטוח עורך ביקורת וחוזר לנקודת ההתחלה

לאחר טענות על הכללת חברה שאינה פעילה, בלבול בנוסחת הדירוג ועיוותים בשיטת החישוב - לשכת סוכני הביטוח תקיים סקר חדש לנזקי צנרת במטרה לשקם את אמון הסוכנים והחברות | לעדיף נודע כי שתי חברות ביטוח טוענות לעיוות תוצאות הסקר בתחום החברות



שלמה אינם מכירים אותה ואינם יכולים לדרג את שירותיה. למרות זאת, מאחר שאי דירוג נספר כציון 0, סוכנים אלה נחשבים כאילו העניקו לה ציון 0 - דבר שמוריד באופן מלאכותי את ממוצע הציונים שלה, ואינו משקף ידע או ניסיון בפועל.

לטענת החברה, "הדירוג אינו משקף את שביעות הרצון האמיתית של קהל היעד שלנו - הסוכנים שבאמת עובדים איתנו - אלא נפגע מציונים של סוכנים שאין להם כל היכרות עם השירות". כדי להמחיש את העיוות, הציגה אב הבית דוגמה: מתוך 925 משיבים, רק 200 סוכנים עובדים עם שלמה ביטוח ומכירים את החברה, והם נתנו לה את הציון הגבוה ביותר (לדוגמה, ציון 1). 725 הסוכנים שאינם מכירים אותה לא דירגו אותה, אך במערכת הם נספרים כנותני ציון 0. כך, 725 ציוני אפס מלאכותיים מושכים את הממוצע מטה בחדות, מבלי לשקף את איכות השירות בפועל.

"אנו משוכנעים כי המדידה גרמה לנו עוול משמעותי, למרות שנעשתה בתום לב", כתבה החברה ללשכה, והדגישה כי היא מצפה לתיקון הנתונים כדי שישקפו נאמנה את ביצועיה.

הלשכה מסרה כי פמי אכן נכללה בסקר אף שאינה פעילה בתחום זה כחמש שנים, וכי עלתה גם טענה מצד חברה אחרת בדבר אפשרות להטעיית המשיבים בצורת הדירוג. "לאור זאת", נמסר מהלשכה, "בכוונתנו לערוך סקר חדש בתחום נזקי צנרת". הסקר החדש יבוצע בתקופה הקרובה במטרה להציג תוצאות מדויקות ומבוססות ולהבטיח את אמון הסוכנים והחברות.

לצד שתי הפניות הרשמיות, לעדיף נודע מגורמים בענף כי לפחות שתי חברות ביטוח פנו אף הן ללשכה וטענו כי אופן קיום הסקר בתחום חברות הביטוח והצגת תוצאותיו לא היה תקין ושקוף דיו. טענות אלו אינן מופיעות בהודעת הלשכה, אך משקפות רגישות גבוהה שנוצרה סביב הסקר והשלכותיו הענפיות.

לשכת סוכני הביטוח הודיעה השבוע (ג') כי תקיים סקר חדש בתחום נזקי צנרת בעקבות שתי פניות רשמיות שהוגשו מיד לאחר פרסום תוצאות הסקר המקורי בכנס הלשכה בחודש שעבר באילת. ההחלטה אינה קובעת כי נפלה טעות במדידה, אולם הלשכה מבהירה כי לנוכח הטענות שעלו יש מקום לחזרה על הסקר ולוודא תקינותו. הסקר החדש צפוי להתבצע בשבועות הקרובים.

הסקר המקורי נערך בחודשים ספטמבר-אוקטובר בקרב 925 סוכנות וסוכנים חברי הלשכה, באמצעות מכון המחקר **שריד**, ובחן את שביעות הרצון מתחומי הפרט, העסקי ונזקי הצנרת. בתוצאות שהוצגו באילת דורגו **מילגם** ראשונה (0.67), אחריה **נתב** (0.54), **בלו** (0.52), **אב הבית** (0.49), **פמי** (0.43) ו**אמינות אקספרס** (0.33).

מיד לאחר הצגת התוצאות פנתה חברת בלו פרימיום וטענה כי הסקר כלל חברה שאינה קיימת עוד - פמי, שהוא שמה הקודם של בלו. לטענת החברה, הכללת פמי לצד בלו יצרה לכאורה פיצול בתשובות הסוכנים ועלולה הייתה לפגוע בדירוגה האמיתי. בבלו ציינו כי כבר לאחר הפרסום התקבלו פניות מחברות ביטוח ומסוכנים שתהו מדוע הופיעה החברה בשמות כפולים.

פנייה נוספת הוגשה על ידי חברת **אב הבית** המופיעה בסקר, שטענה כי בניגוד לשאר השאלות שבהן ציון 1 הוא הנמוך ו-5 הוא הגבוה, השאלה על שלושת נותני השירות המובילים הוצגה בנוסח שבו 1 משמעו מקום ראשון. לטענת החברה, ייתכן שמערכת הסקר שמרה את הערכים הפוך, בהתאם לשיטת הניקוד הכללית, דבר שעלול היה להשפיע על מיקומי החברות וליצור פער בין דירוגי הסוכנים לבין התוצאה שהופיעה במצגת. במענה לטענות, השיבה לשכת סוכני הביטוח כי עניין הערכים ההפוכים נלקח בחשבון כך שלא נפלה טעות טכנית בחישוב התוצאות.

"עיוות משמעותי ופוגעני"

תשובת הלשכה חשפה את אופן חישוב הניקוד: חברה שדורגה "מקום ראשון" (סימון 1) קיבלה 3 נקודות, "מקום שני" (2) קיבלה 2 נקודות, "מקום שלישי" (3) קיבלה נקודה אחת, וחברה שלא דורגה כלל על ידי סוכן קיבלה 0 נקודות. הציון הסופי הוא הממוצע המשוקלל של כלל הנקודות שקיבלה כל חברה מכלל הסוכנים המשיבים.

אב הבית השיבה כי שיטת חישוב זו יוצרת עיוות משמעותי ופוגעני כלפיה בתחום נזקי המים. החברה מסבירה כי היא מעניקה שירותי נזקי מים באופן בלעדי לחברת שלמה ביטוח, ולכן סוכנים שאינם עובדים מול

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 כדן, המתחשב בצרכים ובנתונים המיוחדים של כל אדם.

קריאה דרמטית: "לשלול ביטוח מנהגים שנוהגים בשכרות"

מנכ"ל איגוד חברות הביטוח ישראל מימון ומנכ"ל עמותת אור ירוק ניב יעקב, דורשים להחריג נהגים שיכורים מהפוליסה | נציג רשות שוק ההון מתנגד: "לא השתכנענו שיש הצדקה להחרגת נהיגה בשכרות" | יו"ר הוועדה המיוחדת למאבק בשימוש בסמים ובאלכוהול בכנסת תומך

עו"ד יעקב הציג נתונים אחרים ואמר: "לפי הנתונים שבידנו, בשנת 2024 היו 14 הרוגים בתאונות בהן היו מעורבים נהגים תחת השפעת סמים ואלכוהול". מסקר שערכנו עולה כי כמעט כל נהג שני הודה שנהג תחת השפעת אלכוהול בשנה האחרונה. מאות נפגעים כתוצאה מתאונות של נהגים שנוהגים תחת השפעת אלכוהול". עו"ד יעקב הציג לשלול את הביטוח לנהג שבחר לנהוג בגילופין והיה מעורב בתאונת דרכים.

מנכ"ל איגוד חברות הביטוח אמר בדיון: "הנזק הכלכלי למשק כתוצאה מתאונות דרמטי. פרופ' אסף מידיני ביצע מחקר השוואתי ב-15 מדינות בהן יש החרגה של נהיגה בשכרות מפוליסת הביטוח, כמו גם החרגת הביטוח לנהג שנהג תחת השפעת סמים". מימון הציג אף הוא להחריג מהפוליסה נהג שנוהג בשכרות. לדבריו, "זה מהווה התראה, חינוך, מוסרי וצדק כלפי חברות הביטוח. כולנו משלמים בסבסוד צולב על נהגים שנוהגים בשכרות במחיר הפוליסה שאנחנו משלמים".

שמואל זקן, מנהל מחלקת ביטוח ברשות שוק ההון, התנגד להצעה ואמר כי "בבחינת החסרונות מול התועלות של ההצעה, יש חסרונות בעלויות תפעול הוכחת נהיגה בשכרות. יתכן והכיסוי הביטוחי ירד לנהג שנחשד שנהג תחת השפעת אלכוהול, ובהמשך בהליך משפטי יוכח אחרת. במכלול השיקולים, לא השתכנענו שיש הצדקה להחרגת נהיגה בשכרות, בשונה מסמים שאסורים בשימוש לעומת ההיתר לשתית אלכוהול".

יו"ר הוועדה הניב להצעה ואמר כי ההצעה נשמעת הגיונית וזועקת לביצוע. "אני חושב שאדם שנהג שיכור, אין סיבה שיעמוד לזכותו ביטוח. זו אינה הסחת דעת או טעות בשיקול דעת. הנהג נהג תחת השפעת אלכוהול במודע", אמר קלנר.

יובל פרידמן מהרשות לבטיחות ברכים ציין, כי באירופה מדברים על מעל 20% נהגים שמעורבים בתאונות תחת השפעת אלכוהול והדגיש כי פער הנתונים לא הגיוני. פרידמן הציג לבצע סקר אלכוהול רציני.

רפ"ק **רונית עמר**, רמ"ד הנחיה וחקיקה בחטיבת התביעות במשטרה, אמרה: "מרבית התיקים שמגיעים לחטיבה, מגיעים להגשת כתבי אישום ולעיתים לבקשה לשלילת רישיון נהיגה ואף מעצר עד תום ההליכים". לדבריה, מעל 20,000 דוחות הוגשו בחמש שנים האחרונות.

יו"ר הוועדה קרא בתום הדיון לערוך מחקר נתונים, לפחות פעם בעשור.

מנכ"ל איגוד חברות הביטוח עו"ד **ישראל מימון** ומנכ"ל עמותת אור ירוק עו"ד **ניב יעקב**, קראו שלשום (ג') לשלול ביטוח מנהג שינהג תחת השפעת אלכוהול. היה זה בדיון שקיימה הוועדה המיוחדת למאבק בשימוש בסמים ובאלכוהול בכנסת בנושא מעורבות נהגים בגילופין בתאונות דרכים.

יו"ר הוועדה ח"כ **אריאל קלנר** התריע כי למרות שכולם יודעים שנהיגה בגילופין מסוכנת, מספר ההרוגים בתאונות ממשיך לעלות - 422 מתחילת השנה, עלייה של 7%, והצפי הוא ל-460 הרוגים ב-2025. לדבריו, אין נתונים מלאים על היקף הנהיגה תחת השפעת סמים ואלכוהול, אך 417 נהגים תחת השפעה היו מעורבים בתאונות, בהם 61 נהגים צעירים.



ישראל מימון | צילום: דנילו פרין

רפ"ק **יגאל אוחיון**, קצין בוחנים ארצי במשטרה, ציין כי שיעור הנהגים השיכורים המעורבים בתאונות נמוך ופחות מ-1% מהתאונות קשורות לשכרות, כאשר ב-2025 רק 0.4% מהתאונות כללו נהגים בגילופין. עם זאת, רבים נתפסים נוהגים בשכרות שלא במסגרת תאונה.

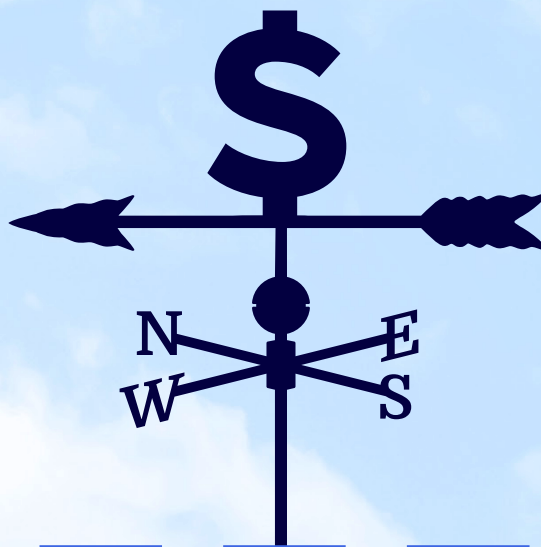
אוחיון הוסיף כי המשטרה מבצעת מאות אלפי בדיקות נשיפה בשנה, ומי שמסרב נחשב כשיכור. בשנת 2024 נפתחו 196 תיקים לנהגים שיכורים שהיו מעורבים בתאונות ו-8,360 תיקים בגין נהיגה בשכרות בכלל. מנכ"ל אור ירוק טען כי המספרים נמוכים מהמציאות, אך אוחיון השיב כי בתאונות קטלניות מתבצעת בדיקת דם וכי השוטרים יודעים לזהות נהגים תחת השפעה.

עו"ד **אמיר ליפשיץ** מאגף התנועה במשטרה מסר כי האכיפה נגד נהיגה בשכרות עלתה משמעותית: מספר תיקי החקירה גדל ב-12% בשנה האחרונה, מ-3,097 ל-3,464. המשטרה מבצעת מיקוד אכיפה בכבישים מועדי תאונות ככביש 4 ו-20, ומחזיקה כיום 72 מכשירי נישוף ו-771 נשיפונים. בנוסף, הוחמרה האכיפה כלפי הרכבי דו-גלגלי, תוך הורדת רף האכיפה לזיהוי מהיר של נהגים שיכורים.

לדברי רפ"ק אוחיון, המשטרה תזמן לחקירה כל נהג שבבדיקה ימצא בדמו רף של 700 ו-499 לנהגי אופנועים. עו"ד ליפשיץ הוסיף ואמר כי השנה חלה ירידה דרמטית בהרוגים כתוצאה מתאונות דרכים בנהיגה בגילופין, מ-8 הרוגים אשתקד להרוג אחד השנה.



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.

אודי פרישמן נחקר פעמיים תחת אזהרה בפרשת "יד לוחצת יד"

המשטרה לעדיף: החקירה באה בעקבות חשד לשיתוף פעולה בין פרישמן לעזרא גבאי

כי חקירת פרישמן טרם הסתיימה. "מדובר פרשה ענקית ומסועפת, שמעורבים בה אנשים רבים וחומרים רבים, כך שכרגע לא ברור מתי וכיצד תתנהל החקירה בהמשך של ד"ר פרישמן", ציינו במשטרה.

ב-3 בנובמבר, לאחר חקירה סמויה שנמשכה כשנתיים, היחידה הארצית לחקירות הונאה (יאח"ה) בלהב 433, פתחה בחקירה גלויה בחשד לעבירות שוחד ומרמה של בכירים בהסתדרות, בהם יו"ר ההסתדרות בר-דוד, שהוא ורעייתו גם נעצרו ליותר משבוע ושחררו למעצר בית.

בין הנחקרים הראשיים בפרשה, שגם נעצר ליותר משבוע, היה גבאי. בנו **אסף גבאי** נעצר גם הוא לכמה ימים. הסוכנות עוסקת בכל תחומי הביטוח ומתמחה במיוחד בהסדרים פנסיוניים, בריאות וחיים עם גופים גדולים. החשד הוא שבאמצעות מערכת יחסים קרובים ובעלת מאפיינים של שוחד, כולל עם היו"ר בר-דוד וראשי ועדים גדולים, הפך גבאי למבטח העיקרי של עובדי רשויות מקומיות רבות וועדי עובדים בחברות ממשלתיות ופרטיות גדולות.

על פי החשד גבאי נתן טובות הנאה ליו"ר ההסתדרות וגורמים נוספים, ובתמורה קיבל גישה לכל ועדי העובדים הגדולים, שחלק גדול מהם רכש את שירותיו לאורך שנים. גבאי נחשד בכך שגם סידר למקורבים של ראשי ועדים, משרות וחברות בדירקטוריון בחברות ממשלתיות ותאגידים עירוניים, כמו גם בחברות פרטיות עמן היה לו קשר קרוב. תגובתו של אודי פרישמן לא התקבלה עד סגירת הגיליון.

ד"ר **אודי פרישמן**, מומחה לביטוחי בריאות וסיעוד, נחקר במשטרה פעמיים תחת אזהרה, כחשוד במעורבות בפרשת השחיתות בהסתדרות המכונה "יד לוחצת יד".

במסגרת חקירת הפרשה, נעצר ונחקר גם **עזרא גבאי**, בעל סוכנות הביטוח הגדולה **גבאי סוכנות לביטוח**, המבטחת גופים וועדי עובדים גדולים. גבאי הוא חבר מרכז הליכוד ומקורב לשרים מהליכוד, וכן ליו"ר ההסתדרות **ארנון בר-דוד** שנעצר גם הוא בפרשה וגם הוא חשוד מרכזי.

ד"ר פרישמן עומד בראש קבוצת **ד"ר אודי פרישמן**, המספקת למעלה מ-20 שנה שירותים של ייעוץ, מימוש זכויות, תביעות, ביטוחי בריאות וסיעוד. הוא משמש כיועץ הביטוחים של ההסתדרות, וגם מייעץ לגופים גדולים, בהם וועדי עובדים, בתחום הביטוח.

ממשטרת ישראל נמסר **לעדיף**: "ד"ר פרישמן נחקר פעמיים מאז נחשפה הפרשה, ובשתי הפעמים הוא נחקר באזהרה". לדברי המשטרה, החקירה באה בעקבות חשד לשיתוף פעולה בין פרישמן לגבאי.

במשטרה טוענים, שפרישמן ייעץ בנושאי ביטוח לגופים גדולים ולוועדי עובדים בעיריות, באל על, רכבת ישראל וגופים נוספים, שלאחר מכן בוטחו באמצעות הסוכנות של גבאי.

לשאלת עדיף האם פרישמן יחקר שוב או אפילו ייעצר, השיבה המשטרה



ד"ר אודי פרישמן
| צילום: לני מידן

בכה עושים את זה בארביטראז' ★★★★★

בואו לצמוח איתנו <

ארביטראז'
פירמת שותפים לניהול פיננסי

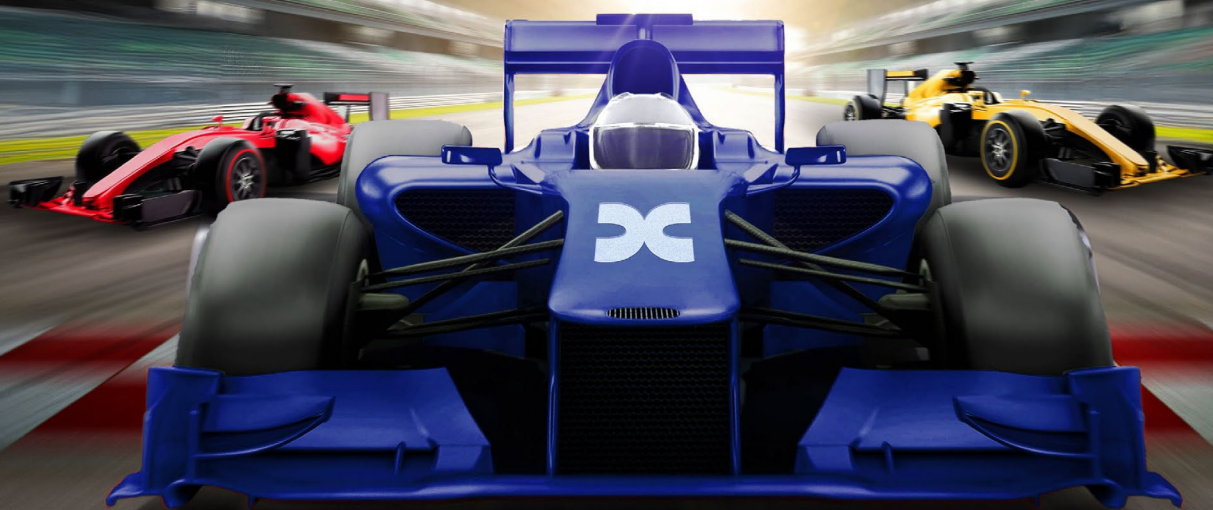
מחלקת השיווק שלנו עושה עסקים:

- ✔ מבדלים מסרים על בסיס הסיפור העסקי הייחודי שלך
- ✔ מצלמים ועורכים סרטונים שמבליטים מומחיות
- ✔ כותבים איתך פוסטים על בסיס גאנט אסטרטגי

עקפנו בסיבוב

כלל במקום ה-1

גם בתשואות ההשתלמות והגמל, מתחילת השנה



כלל ביטוח ופיננסים במקום הראשון בקרן השתלמות
מתחילת השנה* במסלול הכללי.
ובמקום הראשון מתחילת השנה* בקופות גמל
במסלול תלוי גיל לבני 50-60.

לצפייה בהשוואת התשואות מתחילת השנה, לשנה, 3, ו-5 שנים
לחצו כאן

CLAL כלל

*תשואה מתחילת השנה לחקופה שמיום 01/01/2025 ועד ליום 31/10/2025.
ט.ל.ח. כלל פנסיה וגמל בע"מ

האישים, ההחלטות והנושאים שיעצבו את 2026 - בשבוע הבא בוועידת עדיף ה-25

ערב הגאלה של ועידת עדיף, שיכלול את טקס נבחרי השנה, הוקרה מיוחדת והענקת פרס מפעל חיים, יחל בריאיון עם הממונה על שוק ההון | יום הדיונים שיתקיים למחרת יארח את בכירי הענף ומומחים שונים - ויעסוק ברגולציה, תחזיות מאקרו, חדשנות ומעמד הסוכן



מתוך ערב הגאלה של ועידת עדיף ה-24

ואת האיזונים שנדרשים בין יציבות לתחרות בתקופה של שינוי מהותי בשוק החיסכון.

רב שיח, בהנחיית יו"ר עדיף **עופר נוריאל**, יבחן את מערכת החיסכון במבחן השנים. ישתתפו בו: **דני גיגי**, מנהל מקצועי במחלקת ייעוץ פנסיוני ותכנון פרישה בבנק הפועלים; **עמיר טל**, מנכ"ל המסלקה הפנסיונית; **קרן שמיר**, מנכ"לית תמורה; **איתי יעקב**, מנכ"ל מנורה מבטחים פנסיה וגמל; ועו"ד **נמרוד ספיר**, מנכ"ל איגוד בתי השקעות. המשתתפים יעסקו בתחרות הגוברת, בהתנהגות החוסכים ובאתגרים של השוק בשנים הקרובות.

בהמשך ירצה **יאיר שני**, מנכ"ל משותף סיגמא קלאריטי, על פתרונות פיננסיים מתקדמים לגיוון תיקי השקעות. מיד לאחר מכן יתקיים רב שיח בנושא התחזית הכלכלית של מנהלי השקעות הראשיים, בהשתתפות **דן קרנר**, מנהל חטיבת השקעות בקבוצת הראל; **חגי שרייבר**, מנהל השקעות ראשי בקבוצת הפניקס; **כרמל קני**, מנהל השקעות ראשי בילין לפידות; **תמיר הרשקוביץ**, סמנכ"ל ומנהל אנף השקעות באילון ביטוח ופיננסים; **סער וינטראוב**, סגן סמנכ"ל השקעות בתחום הגמל והפנסיה; **נועם בועז**, סגן מנהל חטיבת השקעות במגדל ביטוח. רב השיח, אותו ינחה אילון ברלס, יתמקד בתחזיות המאקרו לשנה הקרובה ובהיערכות לשינויים בשווקים הבינלאומיים.

נציגי הרגולציה, בכירים בקבוצות הביטוח והפיננסים, מנהלי השקעות, ראשי הלשכות וסוכנים מכל רחבי הארץ ישתתפו בוועידת עדיף ה-25 – אחד האירועים המרכזיים והמשפיעים של ענפי הביטוח, הפיננסים והחיסכון בישראל. הוועידה, שתתקיים ב-10-9 בדצמבר בלאגו ראשון לציון, תעסוק במהלכי הרגולציה הצפויים, במצב מערכת החיסכון בתחזיות הכלכליות לשנה הבאה ובשינויים המעצבים מחדש את הענף וההשפעה על תפקידו של סוכן הביטוח.

ערב הגאלה יפתח בקוקטייל חגיגי ובמפגש רחב של צמרת התעשייה, לערב המוקדש להוקרה לפועלה של התעשייה. את הערב ינחה **קובי מחט**, מגיש טלוויזיה ואיש תקשורת. את הטקס יפתחו מנכ"ל עדיף **יובל נוריאל** והממונה על רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון **עמית גל**.

במרכז האירוע יוענקו מספר הוקרות משמעותיות: טקס נבחרי השנה שיחשוף את הזוכים במגוון קטגוריות; פרס מפעל חיים שיוענק השנה ל**יעקב אלפסי**, על פועלו ותרומתו להתפתחות ענף הביטוח; וכן ציון 60 שנות פעילות לסוכנות **מבטח סימון**, מהסוכנויות הגדולות והוותיקות בישראל. הערב יסתיים בארוחת ערב חגיגית.

יום הדיונים יחל למחרת בדברי פתיחה של יובל נוריאל, מנכ"ל עדיף, וינחה על ידי **אילון ברלס**, מגיש התכנית "פותרים שוק" בערוץ הכלכלה. עו"ד **רני נויבאר**, סגנית בכירה לממונה ומנהלת חטיבת חא"ט ברשות שוק ההון, תציג את כיווני המדיניות החדשים של הרשות

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<

לאחר מכן ירצה **איציק נוי**, מנכ"ל משותף לומינה פיננסים, על תרגום תחזיות לשפת ההשקעות ובניית מבנה הגנות יעיל. **קובי סויסה**, משדולת סוכני הביטוח, ידבר על את האתגרים המקצועיים והמסחריים שעיתם יתמודדו סוכני הביטוח בשנת 2026.

אחד מרגעי השיא של הוועידה יהיה רב שיח מנכ"לי קבוצות הביטוח. **יורם נוה**, מנכ"ל כלל ביטוח ופיננסים; **מיכאל קלמן**, מנכ"ל מנורה מבטחים ביטוח; **וניר כהן**, מנכ"ל הראל ביטוח ופיננסים, יסכמו את השנה החולפת, ידונו בהתרחבות הקבוצות לתחומים כמו אשראי ונדל"ן, וייתחומו למעמדו המשתנה של הסוכן ולתמורות בשוק.

עם סיום הרב שיח ירצה **מיקי קופל**, מנכ"ל קופל גרופ, על כיווני ההתפתחות של סוכני הביטוח בשנה הקרובה. הרצאה נוספת, של **אריק (ארנסט) שטיינגאוס**, מנכ"ל ובעלים של קבוצת BMC, תעסוק באבולוציה של הסוכן ובמעבר ממומחיות מקצועית לניהול עסקי רחב.

רב שיח נוסף יפגיש את ראשי הלשכות המקצועיות: **שלמה אייזיק**, נשיא לשכת סוכני הביטוח; **אייל שלינגר**, יו"ר לשכת היועצים הפנסיונים **יוסי ברונהיים**, יו"ר לשכת המתכננים הפיננסים. המשתתפים ברב שיח ידונו בזהות המקצועית של כל תחום, בשיתופי פעולה נדרשים מול הרגולטור ובמפת האתגרים לשנים הבאות. את רב השיח ינחה

גד ליאור, הפרשן הכלכלי של ידיעות אחרונות ו-ynet.

לקראת סיום היום יתקיים דיון מיוחד על הקשר בין ביטוח, חדשנות ותרבות, בהנחיית **ירדן פלד**, מנהל קהילת עדיף Tech. בדיון ישתתפו **אורי אומיד**, מנכ"ל אנקור; **אודי דגן**, יו"ר טאץ' ביטוח ומחבר רב-המכר "סטרורבי"; עו"ד **שלומי הדר**, שותף במשרד גבע-הדר; **מיכל לוי**, יועצת בביטוח וחדשנות. המשתתפים יציגו זוויות שונות על השפעתם של טכנולוגיה, יצירתיות ותרבות ארגונית על התחדשותו של הענף.

לקראת סיום הוועידה תעלה לבמה **ורד פלדמן**, מרצה מבוקשת לתקשורת אפקטיבית ושפת גוף, שתעביר הרצאה ייחודית שנבחרה במיוחד עבור סוכני הביטוח. במרכז ההרצאה עומד הכוח של כל אחד ואחת מהם להשפיע על הדרך שבה הלקוחות, השוק והסביבה תופסים אותם - להיות הפרזנטורים של העסק שלהם, והשגרירים של המקצוע כולו.

הרצאתה של פלדמן משקפת את המחויבות של הוועידה לחיזוק מעמד הסוכן דווקא בתקופה שבה חלק מהשיח הציבורי מנסה לצייר אותו בצורה שאינה משקפת את מקצועיותו ותרומתו. הרצאתה נועדה לשמש זריקת מוטיבציה, ולהעניק כלים מעשיים וביטחון מחודש לקראת 2026.

[לפרטים ולהרשמה - לחצו כאן](#)

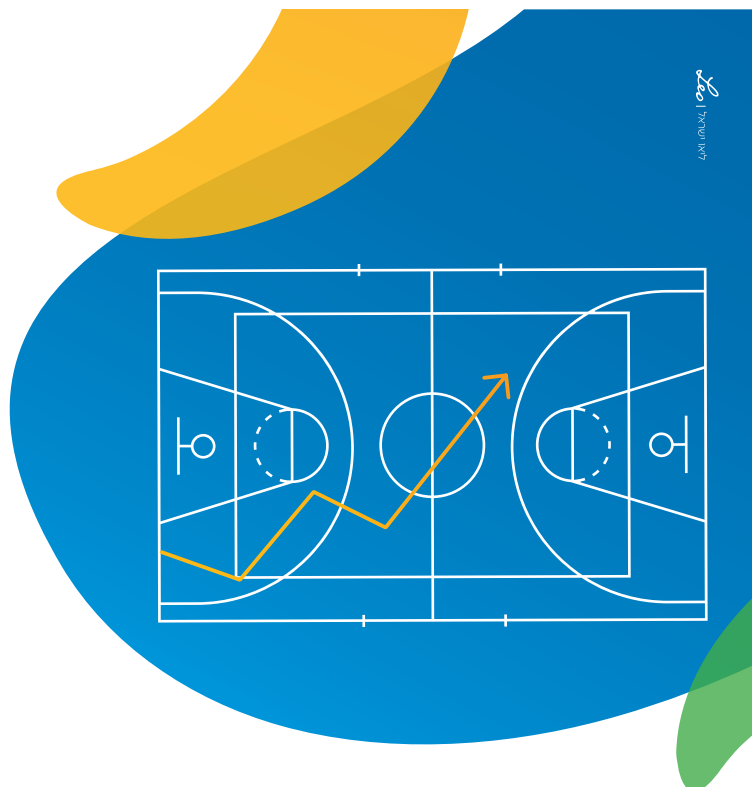
גם על המגרש, וגם בשוק ההון
הראל מוכיחה שהשקעה כחול-לבן
היא מהלך חכם

הראל אל
ישראל

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

54%

למידע נוסף <



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.

ביוזמת לשכת סוכני הביטוח: הפול תשיק פיילוט לשיפור תהליכי העבודה עם סוכני הביטוח

הפיילוט, שיימשך חודשיים, נועד לשפר את איכות החיתום, לייעל את תהליכי העבודה ולקצר את זמני הטיפול מול סוכני הביטוח



רים שוקחה ושלמה אייזיק

הפוליסות. אני מעריך שהגברת שיתוף הפעולה והפיילוט המשותף יוכיחו את עצמם ויאפשרו לסוכנים וגם לחברת הפול להעניק בסופו של דבר שירות ומוצר טוב יותר לציבור הישראלי שנמצא בשוליים של החברה".

רים שוקחה: "אנו רואים בפיילוט צעד חשוב במתן פתרונות לסוכני הביטוח מהחברה הערבית, שלצערנו חווים קשיים רבים מול חברות הביטוח בהפקת תעודות חובה, למרות הפניות הרבות של הלשכה למתן פתרונות על ידי חברות הביטוח ורשות שוק ההון. אנו תקווה שנוכל להקל עוד ועוד על עבודת הסוכנים ולהנגיש יותר שירותים".

חברת הפול - המאגר הישראלי לביטוח רכב, אשר מבטחת מסורבי ביטוח, יוצאת בפיילוט לטובת שיפור וייעול תהליכי העבודה שלה עם סוכני הביטוח. מדובר במהלך שיוזמה לשכת סוכני הביטוח בהובלת נשיא הלשכה שלמה אייזיק וסגניתו רים שוקחה.

במסגרת הפיילוט עם הסוכנים, שיתקיים לאורך חודשיים, נבחרו על ידי הפול שבעה סוכני ביטוח שמולם תתנהל החברה באופן מיוחד. מירי בנאי, מנהלת מחלקת החיתום של הפול, תיארה את הפיילוט: "מדובר בשלב משמעותי בבניית שיתוף פעולה יעיל, מקצועי ושקוף בין הפול לבין סוכני הביטוח. הפיילוט מבוסס על חובה הוכחה הדדית לשני הצדדים. מצד הפול, מחויבות למתן שירות מקצועי, מדויק וזמין, תוך חיווי ותמיכה מלאה לאורך כל שלבי התהליך. מצד הסוכנים, חיתום נכון ומלא בעת עריכת הביטוח, שקיפות מלאה בפרטים ובהצהרות, ועבודה בהתאם להנחיות ולתהליכים שנקבעו".

בלשכה וגם בחברת הפול הגדירו מספר יעדים לשיפור תהליכי העבודה וביניהם שיעורי חיתום גבוהים ותקינים, ללא תיקונים; חיתום פוליסה שמבוצע בהתאם לפרטים המדויקים של גיל הנהג; קיצור של זמני הטיפול והשירות; הגברת שיתוף פעולה והשקיפות.

שלמה אייזיק: "מדובר בצעד מאוד חשוב עבורנו, מכיוון שהסוכנים המייצגים את הלקוחות המסורבים התמודדו מול בעיות בעת חידושי

מיטב נקנסה ב-200 אלף שקלים בעקבות חריגה מתנאי היתר השליטה בפנינסולה

בורסאות בתנאי שוק חריגים, בין היתר לאור מלחמת עם כלביא עם איראן.

עוד הסבירה כי לעמדתה, במקרה זה היו נסיבות ייחודיות בין היתר, בשים לב לעובדה שלבעלי השליטה בחברה קיים היתר שליטה בפנינסולה ובחברות מפוקחות נוספות, לכך שזהות בעלי השליטה, חוסנם הפיננסי והרקע שלהם נבחן היטב ואושר על ידי רשות שוק ההון ולכך שהגדלת ההחזקות מחזקת עסקית את השליטה בפנינסולה.

"לעמדת החברה וכפי שנמסר לרשות שוק ההון זה מכבר, אין הצדקה להטלת מגבלה על האפשרות להגדלת החזקותיה בפנינסולה. בעלי השליטה והחברה פועלים זה מכבר מול רשות שוק ההון להסדרת היתר מעודכן ואף הועברו טיוטות", נמסר אז ממיטב.

מיטב בית השקעות דיווחה כי רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון הטילה עיצום כספי בסך של 200 אלף שקלים, בקשר להגדלת החזקותיה בקבוצת פנינסולה, בניגוד לתנאי היתר השליטה ולאישור שניתן על ידי הרשות. מדובר על קנס מופחת מהסכום שאמור היה צפוי, זאת בעקבות שימוע שנערך.

מדובר ברכישה שבוצעה ב-24 ביוני השנה על ידי בית השקעות של אחזקות של סיגלית אלל בפנינסולה, שהעלתה את מיטב להחזקה של מעל ל-80% בפנינסולה. הרשות טענת שההחזקה חורגת מה-66% שהותר למיטב להחזיק בפנינסולה.

מיטב הסבירה אז כי היא ביצעה את העסקאות לטובת ציבור בעלי המניות שלה, בסד זמנים דחוק אשר נבע מהעובדה שמדובר בעסקאות

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.

רשות שוק ההון משדרגת את מערך המידע הפנסיוני

המהלך כולל שדרוג המסלוקה הפנסיונית, מעבר לממשקי API והטמעת תקני אבטחת מידע מתקדמים, שיאפשרו זרימת מידע בזמן אמת ומיצוי זכויות מלא לחוסכים

וחלק לממשקי API סינכרוניים התומכים בעבודה בזמן אמת (Real Time), באופן שיעודד חדשנות, תחרות ושמירת האינטרס של החוסכים.

עיקרי השינויים בתשתית המידע הפנסיוני החדשה:

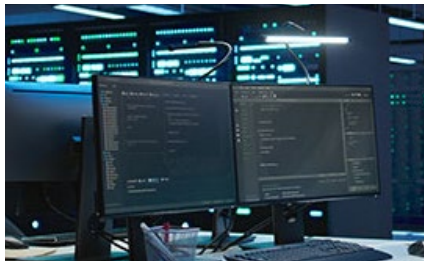
• **הפחתת עלויות של עשרות אחוזים למשתמשי הקצה במסלוקה הפנסיונית** - ובראשם החוסכים.

• **הגברת זמינות ועדכניות המידע** - קבלת מידע עדכני באופן מיידי (Real Time) מכל גופי החיסכון (במקום כשלוש שעות כיום).

• **הגנה על החוסך** - הגברת אבטחת המידע והגנת הפרטיות באופן שיסייע במניעת זיופים, הונאות והטעיה של גורמים מורשים ולא מורשים.

• **הוספת מגוון פעולות חדשות מקוונות** - ניתנות לביצוע על ידי החוסך באופן מקוון, אל מול כל הגופים ובמקום אחד (stop shop).

• **פישוט תהליכי מיצוי זכויות** - קבלת מידע ממוקד המותאם לתהליכי מיצוי זכויות בלחיצת כפתור (לדוגמה, תיאום מס לפנסיונר, פטור ממס בגין חלוקת כספים בין בני זוג שהתגרשו, פטור ממס בגין משיכה של סכום צבירה מזערי, קיבוע זכויות, סיווג תשלומים לחיסכון הפנסיוני) באופן



שיאפשר לאזרח לשלוף את המידע הרלוונטי בקלות ובמהירות.

• **שדרוג מבנה השוק והגברת התחרות** - מעבר לתהליכים דיגיטליים מקצה לקצה, הסרת חסמי כניסה טכנולוגיים והאפשרות לחיבור לכלל הגופים המוסדיים בתקינה אחידה, תאפשר כניסה של שחקנים חדשים ודיגיטליים לשוק, תגביר את התחרות ותביא לחיזוק כוחו של הצרכן.

"בשורה של חדשנות וקידמה"

עמית גל, הממונה על שוק ההון, ביטוח וחסכון: "המהלך שאנו מניעים הוא לא פחות ממהפכה בשוק החיסכון הפנסיוני בישראל והוא תוצר של עבודת היערכות מקיפה וארוכה. שלושה עשורים של רפורמות בתחום הובילו לכך שלמדינת ישראל יש את אחת ממערכות הפנסיה הטובות בעולם, וחובתנו היא להמשיך ולדחוף אותה קדימה. באמצעות תשתית טכנולוגית מתקדמת וכללים ברורים להתנהלות כלל השחקנים במערכת נוכל להביא לצמצום עלויות, להגברת רמת אבטחת המידע ולשדרוג השירותים לחוסכים".

לדברי גל, "המהלך שם את הלקוח במרכז, מאפשר לו לקבל מידע באופן מיידי, פשוט וקל, ומסייע לו לממש באופן מלא את הזכויות המגיעות לו. זוהי בשורה של חדשנות וקידמה, שתאפשר לאזרח לקבל החלטות מושכלות באחד התחומים החשובים לביטחון הסוציאלי שלו. אנו בטוחים שהמהלך יסייע לשוק החיסכון הפנסיוני הישראלי להמשיך ולהיות מהמובילים בעולם".

רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון מוציאה לדרך מהלך מקיף לשדרוג של תשתית העברת המידע הפנסיוני בישראל. המהלך כולל פרסום מפת דרכים אסטרטגית, מכח חדשני להפעלת מסלוקה פנסיונית והוראות רגולציה נלוות. ברשות מציינים כי המהלך צפוי להצמיד את מערכת הפנסיה המובילה של ישראל קדימה.

נמסר כי באמצעות שימוש בטכנולוגיה מתקדמת, ישודרגו ממשקי המידע הפנסיוני באופן משמעותי, כך שיתאפשר לכל אזרח לקבל תמונה מיידיית ומלאה של כלל חסכונותיו והקצבאות המשולמות לו, לבצע מגוון פעולות באופן פשוט ויעיל ולמצות בקלות את זכויותיו.

"השדרוג יהווה בשורה צרכנית ביעול ושיפור זרימת המידע, ביצוע פעולות ומימוש זכויות בשוק החיסכון הפנסיוני, זאת תוך הוזלת העלויות לאזרח, הגברת רמת אבטחת המידע, הכנסת שחקנים חדשים לשוק וחיזוק התחרות", מסבירים ברשות.

במסגרת המהלך, יבוצע שדרוג טכנולוגי מקיף לתשתית המסלוקה הפנסיונית במטרה להוביל מהלך של מעבר הדרגתי של כלל הממשקים להעברת מידע וביצוע פעולות בשוק החיסכון הפנסיוני לטכנולוגיית API.

לדברי הרשות, "המעבר לטכנולוגיה מתקדמת (API) יבטיח שקיפות גבוהה יותר, צמצום טעויות אנוש, ויעול תהליכי ניהול נתונים, מה שצפוי להביא לחיסכון בזמן וצמצום הונאות. השינויים צפויים אף להגביר את רמת הסנכרון, החשוב בפרט בתהליכי עבודה מרובי שחקנים המאפיינים את שוק החיסכון הפנסיוני".

עוד נמסר כי כחלק מהמעבר לתהליך דיגיטלי מקצה לקצה, ללקוח תינתן שליטה במידע שלו - מי נגיש למידע ומי יכול לבצע עבורו פעולות, כאשר הלקוח יוכל לבצע על כך בקרה בכל עת. "המעבר לתהליכים דיגיטליים בהתאם לסטנדרטים עדכניים יסייע לוודא שרק בעלי הרשאה מתאימה, יהיו רשאים לקבל גישה למידע של האזרח, מה שיפחית, בין היתר, גם הונאות וזיופים".

המסלוקה הפנסיונית הוקמה בשנת 2012, כחלק משורת רפורמות להגברת התחרות בתחום החיסכון הפנסיוני בישראל וביצעה מהפכה של ממש בתחום המידע הפנסיוני. המסלוקה משמשת תשתית מרכזית להעברת מידע וביצוע פעולות בין כלל השחקנים בשוק - חוסכים, מעסיקים, בעלי רישיון וגופים מוסדיים.

ברשות מסבירים כי המהלך הנוכחי מהווה למעשה את השלב הבא במהפכת המידע הפנסיוני, וכולל, בין היתר, פרסום מכרז חדש שנועד להבטיח הפעלה רציפה של המערכת הקיימת בשלב הראשון, לצד הובלת מעבר הדרגתי



הזמנה למפגש סיכום שנת 2025

מגדל השקעות בזרקור

**מסכמים את 2025 בונים את 2026:
אתגרי בניית תיק מול תנודתיות בשווקים
המקומיים והעולמיים**

מאחורי הקלעים בניהול מאות מיליארדי ש"ח במגדל | ההחלטות שהשפיעו
על התשואות השנה | מה צפוי לנו בשוק ההון בשנה הבאה? | מהם המסלולים
שעשויים להרוויח מסביבת הריביות החדשה?

בהשתתפות:



ליאת גליק-גילרון
מנהלת פיננסים



יובל באר אבן
מנהל השקעות
עמיתים



ארזי מגדלי
משנה למנכ"ל
מנהל חטיבת השקעות

הרשמה לזוויבנר <<

16:00



23.12.2025



2025

מגדל חברה לביטוח בע"מ. מגדל מקפת קרנות פנסיה וקופות גמל בע"מ

המידע שיימסר במפגש הינו לידיעה בלבד ולא יהווה 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. לקבוצת מגדל עשויה להיות זיקה להשקעות בניירות הערך, בשווקים או במדדים אליהם תהיה התייחסות במפגש, לרבות בשל ניהול השקעות או החזקת ניירות ערך עבור עמיתים, אשר השקעותיהם מנוהלות בקבוצת מגדל, או הנוסטרו שלה.

עדכון סכני בחוזר מסמך ההנמקה: הוראות מפוזרות מרוכזות למסמך אחיד

רשות שוק ההון אינה משנה את החובות המהותיות, אלא מרכזת ומאחדת הוראות קיימות כדי ליצור אחידות ובהירות בתהליך הייעוץ והשיווק הפנסיוני



גילוי נאות על אופן התגמול

מעבר להעברת ההוראות, החוזר המעודכן מאשר מחדש את חובות בעלי הרישיון בנוגע להכנת מסמך ההנמקה: מסירתו ללקוח בסמוך למתן המלצה, הצגת הנתונים והשיקולים באופן שאינו מטעה, שמירה על מבנה אחיד, מתן הסברים ללקוח על מונחים מקצועיים, מילוי המידע באמצעות מערכות ממוחשבות ככל האפשר, וכן גילוי נאות מלא על אופן תגמולו של בעל הרישיון.

בנוסף, החוזר קובע את תחולתו על כל בעלי הרישיון וכל הגופים המוסדיים, ואת כניסתו לתוקף במועד בו ייכנס לתוקפו חוזר המבנה האחיד, ולא כמועד עצמאי.

הטייטה אינה משנה את חובת הגוף המוסדי לוודא קבלת מסמכי ההנמקה לפני צירוף לקוח למוצר, ואינה משנה את חובת השמירה על המסמכים כפי שהופיעה כבר בחוזרים הקודמים. הרשות מבחירה בהמשך החוזר כי חוזרים ישנים המתייחסים למסמך ההנמקה יבוטלו עם כניסת התיקון לתוקף, לרבות חוזרי 2009-2016 הרלוונטיים.

בכך, רשות שוק ההון מבצעת מהלך של איחוד הוראות רגולטוריות ופישוט מבנה החוזרים, תוך שימור ההוראות המהותיות הנוגעות לתהליך הייעוץ הפנסיוני ומתן מסמך ההנמקה מלא ומפורט ללקוח.

רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון פרסמה טיוטת עדכון לחוזר "מסמך ההנמקה", שנועדה לחדד את יישום הוראות חוק הייעוץ והשיווק הפנסיוני ולהטמיע בחוזר זה הוראות אופרטיביות שהועברו מחוזרים אחרים.

הרשות מדגישה כי מדובר בעדכון סכני בעיקרו, המבוצע בשל שינויי מבנה בחוזרי הרגולציה, ולא בשינוי מהותי של חובות בעלי הרישיון. בהתאם לכך, לא נדרש לפרסם דוח להערכת השפעות רגולטוריות לפי חוק עקרונות האסדרה, מאחר שההשפעות של התיקון אינן מהותיות.

הרשות מסבירה כי סעיף 12 לחוק הייעוץ הפנסיוני מחייב בעל רישיון לבחור ללקוח את סוג המוצר הפנסיוני, המוצר והגוף המוסדי המתאימים לו ביותר, לאחר בירור מטרות החיסכון, מצבו הכספי, החיסכון הקיים ושאר נסיבותיו. סעיף 14 לחוק מחייב למסור ללקוח, בעת מתן המלצה, מסמך בכתב המפרט את הנימוקים להמלצה. החוזר המעודכן נותן תוקף אחיד ומלא להוראות אלה ומסדיר את אופן עריכת מסמך ההנמקה, את אופן הצגתו ללקוח ואת כללי הגילוי הנאות שבעל הרישיון נדרש לעמוד בהם.

הסדרת הממשקים הטכנולוגיים

הטייטה משתלבת בפרסום מקביל של חוזר "מבנה אחיד להעברת מידע ונתונים בשוק החיסכון הפנסיוני", שפורסם ב-24 בנובמבר 2025. מאחר שהחוזר החדש מסדיר את הממשקים הטכנולוגיים (API), נדרש להעביר ממנו לחוזר מסמך ההנמקה את ההוראות שאינן טכנולוגיות, אך נוגעות להליך השיווק והייעוץ עצמו, ובפרט הוראות הנוגעות לפיצול כספים בין קופות גמל ותקשורת הנתונים בין בעל הרישיון, המעסיק והגוף המוסדי.

בהתאם לכך, הטייטה מעבירה אל חוזר "מסמך ההנמקה" את ההוראות שנכללו בסעיפים 2א(א) ו-2א(ג)-(ד) לנספח ד' (ממשק אירועים) ואת סעיף 3א(א) לנספח ה' (ממשק מעסיקים). הוראות אלה עוסקות בכלל החלוקה של כספי חיסכון בין מוצרים שונים ובהעברת מידע ללקוח ולמעסיק במסגרת הליך הייעוץ. הרשות מציינת כי הגיוני לשלב הוראות אלה דווקא בחוזר ההנמקה, שכן הן מהוות חלק אינטגרלי מהליך מתן ההמלצה והצגתה ללקוח.

בנוסף, מוצע לשלב בתוך החוזר גם את נספח ה'1, העוסק בחלוקת כספים בין קופות גמל. הנספח מועבר בשלמותו מחוזר "מבנה אחיד", ושמו ומספרו נשמרים כפי שהיו, כדי להבטיח רציפות רגולטורית והיצמדות למבנה המוכר של הנהלים.

רצים לטווח ארוך

כלל במקום ה-1

בתשואות הפנסיה גם בשנה האחרונה,
וגם ב-5, 10 ו-15 השנים האחרונות



כלל ביטוח ופינוסים במקום הראשון בתשואות הפנסיה במסלול הכללי בשנה האחרונה, בחמש, עשר וחמש עשרה השנים האחרונות. כי אנחנו מבינים שפנסיה זה לא ספרינט

לצפייה בהשוואת התשואות בשנה האחרונה, 3, 5, 10, ו-15 שנים
לחצו כאן

כלל CLAL

רשות שוק ההון יוצאת במכרז חדש להפעלה ופיתוח המסלקה הפנסיונית

המכרז פתוח להגשה עד 30 באפריל 2026 והוא כולל התקשרות לשמונה שנים עם אפשרות להארכה | סוויפטנס היא המפעילה הנוכחית של המערכת המרכזית לסליקה פנסיונית



רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון פרסמה מכרז פומבי חדש להפעלה, תחזוקה ופיתוח של המערכת המרכזית לסליקה פנסיונית (המסלקה הפנסיונית) - התשתית המרכזית להעברת מידע וכספים בין גופים מוסדיים, בעלי רישיון, מעסיקים ולקוחות. המכרז נחשב לאחד המכרזים המרכזיים בתחום הפיננסי בשל חשיבותו לתפקוד השוק הפנסיוני בישראל. את המסלקה הפנסיונית מפעילה כיום חברת **סוויפטנס** ומנכ"ל המסלקה הוא **עמיר טל**.

לפי הודעת רשות שוק ההון, מערכת הסליקה הפנסיונית פועלת על פי חוק הפיקוח על שירותים פיננסיים, והיא משמשת ציר מרכזי בניהול המידע הפנסיוני ובהעברת זכויות וחיסכון מכלל הגופים הפועלים בענף. הזוכה במכרז יהיה אחראי להפעיל ולתחזק את המערכת וכן לבצע פיתוחים שיידרשו במהלך תקופת ההתקשרות.

השחקנים השונים. בנוסף להעברת מידע, המערכת משמשת גם לסליקת כספים.

הרשות הודיעה כי המועד האחרון להגשת ההצעות הוא 30 באפריל 2026 בשעה 14:00, כאשר שאר המועדים והדרישות המלאות מצוינים במסמכי המכרז. הגשת ההצעות תיעשה באופן מקוון בלבד, באמצעות אתר מינהל הרכש הממשלתי, ורק לאחר הזדהות באמצעות מערכת ההזדהות הממשלתית. ברשות אף ממליצים לבצע רישום מוקדם למערכת ההזדהות לפני הגשת ההצעה.


לפי תנאי המכרז, תקופת ההתקשרות הראשונית עם הזוכה תעמוד על שמונה שנים, עם אפשרות להארכה של עד 96 חודשים נוספים - פרק זמן משמעותי המעיד על חשיבות ויציבות השירות.

במסגרת הודעתה הדגישה הרשות כי היא רשאית, לפי שיקול דעתה הבלעדי, לבטל את המכרז או לצאת במכרז חדש, ללא התחייבות לספקים וללא מתן נימוקים. כמו כן, צוין כי במקרה של סתירה בין תוכן המודעה לבין מסמכי המכרז המלאים, המסמכים הם אלו שיקבעו.

לדברי הרשות, החיסכון הפנסיוני מהווה מקור הכנסה מרכזי בגיל הפרישה וחלק מהותי ממנגנון ההגנה הסוציאלית של המדינה במקרה של פרישה, אובדן כושר עבודה או פטירה. עוד מציינת הרשות כי בעשורים האחרונים היא קידמה שורה של צעדים לשיפור היכולת של הציבור לקבל פנסיה הולמת ולהבטיח תהליך ייעוץ ושיווק מקצועי ויעיל. זאת, בין היתר, על רקע הקושי של חוסכים לאסוף מידע פנסיוני מלא ולבצע בחירות מושכלות, ובשל חוסר יעילות בתהליכי העבודה בין הגופים השונים בשוק.

כדי להתמודד עם בעיות אלה, מציינת הרשות, היא פעלה לחיזוק התחרות, להבטחת חופש הבחירה של החוסכים, לצמצום ניגודי עניינים ולמתן כלים מקצועיים ללקוחות ולבעלי רישיון.

בשנת 2012 הוקמה מערכת הסליקה הפנסיונית - תשתית טכנולוגית מרכזית שנועדה להנגיש מידע פנסיוני מרוכז ומשלים לציבור. הרשות מסבירה כי המערכת מאפשרת איסוף מידע אחיד לטובת ייעוץ ושיווק פנסיוני איכותי, מייעלת את תהליכי העבודה בענף ומסנכרנת בין



נתב | הכל במקום אחד

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

חדש ב-



9-10.12.2025
לאגו, ראשון לציון

מפת הביטוח והפיננסים

ועידת
עדיף ה-25



חגי שרייבר
מנהל השקעות ראשי,
קבוצת הפניקס



עו"ד נמרוד ספיר
מנכ"ל איגוד
בתי השקעות



גד ליאור
הפרשן הכלכלי של ידיעות
אחרונות ו-ynet



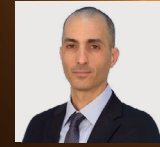
ניר כהן
מנכ"ל הראל
ביטוח ופיננסים



מיכאל קלמן
מנכ"ל מגורה
מבטחים ביטוח



יורם נוח
מנכ"ל כלל
ביטוח ופיננסים



עמית גל
הממונה על רשות שוק ההון,
ביטוח וחיסכון



אייל שלזינגר
יו"ר לשכת היועצים
הפניסיים



יוסי ברונהיים
יו"ר לשכת המתכננים
הפינסיים



יאיר שני
מנכ"ל משותף
סיגמא קלארטי



איתי יעקב
מנכ"ל מגורה מבטחים
פנסיה וגמל



מיכל לוי
יועצת בביטוח וחדשנות



עו"ד רני נויבאר
סגנית בכירה לממונה
ומנהלת חטיבת האיט,
רשות שוק ההון,
ביטוח וחיסכון



דן קרנר
מנהל חטיבת השקעות,
קבוצת הראל



איציק נוי
מנכ"ל משותף
לומינה פיננסים



קרן שמיר
מנכ"לית תמורה



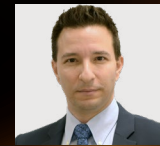
עמיר טל
מנכ"ל המסללה
הפנסיונית



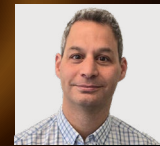
סער וינטראוב
סגן סמנכ"ל אלטשולר שחם
השקעות גמל ופנסיה



נועם בועז
סגן מנהל חטיבת השקעות
במגדל ביטוח



תמיר הרשקוביץ'
סמנכ"ל מנהל
אגף השקעות, איילון
ביטוח ופיננסים



קרמל קני
מנהל השקעות ראשי
ילין לפידות



דני גיני
מנהל מקצועי במחלקת
ייעוץ פנסיוני ותכנון פרישה,
בנק הפועלים



קובי סוויסה
מייסד שדולת
סוכני הביטוח



עו"ד שלומי הדר
שותף, גבע הדר ושות',
משרד עורכי דין



אודי דגן
יו"ר טאץ' ביטוח וכתב
רב-המכר "סטרבורי"



**אריק (ארנסט)
שטיינגאוס**
מנכ"ל ובעלים,
קבוצת BMC



מיקי קופל
מנכ"ל
קופל גרופ



אורי אומיד
מנכ"ל אנקור
חברה לביטוח



אילון זיו
מנכ"ל קופר נינה



ורד פלדמן
שחקנית ומומחית
לשפת גוף



קובי מחט
במאי, מפיק, תסריטאי,
שחקן ומנחה טלוויזיה



אילון ברלס
מגיש תוכנית "פותרים
שוק", ערוץ הכלכלה



יובל גוריאל
מנכ"ל עדיף



עופר גוריאל
יו"ר עדיף



ירדן פלד
מנהל קהילת
Tech

לפרטים ולהרשמה <



המומנטום החיובי של קופות הגמל נמשך בנובמבר

על פי הערכת מיטב קופות הגמל הכלליות רשמו תשואה ממוצעת של 1% וקרנות הפנסיה המקיפות במסלול לבני עד 50 עם 1.3% | שנת 2025 מסתמנת כאחת השנים המיטיבות ביותר עם חוסכי קופות הגמל והפנסיה

שם המסלול	תשואה נובמבר 2025	טווח תשואה עליון	טווח תשואה תחתון
כללי	1.0%	1.3%	0.5%
מנייתי	1.3%	1.8%	0.7%
*S&P 500	0.7%	0.8%	0.6%
פנסיה מקיפה לבני עד 50	1.3%	1.6%	0.8%
פנסיה מקיפה לבני 50-60	1.2%	1.5%	0.7%
פנסיה מקיפה לבני 60+	0.9%	1.2%	0.6%

מקור: מיטב

תשואות קופות הגמל וקרנות הפנסיה אינן עוצרות, לאחר שגם את נובמבר הן סיימו עם תשואות חיוביות. על פי הערכת מיטב, קופות הגמל וקרנות ההשתלמות הכלליות השיגו בנובמבר 2025 תשואה נומינלית (ברוטו) ממוצעת של 1.3%. טווח התשואות של כלל הקופות אמור לנוע במנעד של בין תשואה של 0.5% לבין תשואה של 1.3%. קרנות הפנסיה המקיפות לבני עד 50 רשמו תשואה של 1.3%, כשמנעד התשואות נע מ-1% ל-1.6%.

אבי ברקוביץ, משנה למנהל השקעות ראשי מיטב גמל ופנסיה, מציין כי בחודש נובמבר נרשמו, אחרי לא מעט טלטלות, עליות שיערים במניות בישראל, ובאיגרות החוב הקונצרניות והממשלתיות בישראל מה שתרם לתשואה החיובית של הקופות. גם התחזקות המט"ח מול השקל תרמה החודש כ-0.1% לתשואות הקופות. בשוק המניות בארץ נרשמו עליות שיערים נאות וטובות בהרבה משוקי המניות בעולם: מדד ת"א 35 עלה ב-4.7%, מדד ת"א 90 עלה ב-3.3%, מדד ת"א 125 עלה ב-4.2% ומדד יתר 60 עלה ב-0.2%.

שוקי המניות בעולם הציגו מגמה מעורבת. בארה"ב: מגמה מעורבת, כאשר מדד הדאו עלה ב-0.3%, מדד ה-S&P עלה ב-0.1% ואילו מדד הנאסד"ק ירד בשיעור של 1.5%.

גם באירופה נרשמה מגמה מעורבת. ה-DAX הגרמני ירד ב-0.5%, ה-CAC הצרפתי נותר ללא שינוי וה-Eurostoxx 50 עלה בשיעור זעיר של 0.1%. מדד הניקיי ביפן ירד בשיעור של 4.1%.

המדד העולמי של השווקים המתפתחים ירד בשיעור של 2.5%.

באג"ח הקונצרני המקומי נרשמה מגמה חיובית. מדדי תל בונד 20, 40 ו-60 עלו ב-0.4%, 0.1% ו-0.2% בהתאמה. מדד אג"ח קונצרני כללי עלה ב-0.2%.

מדד איגרות החוב הממשלתיות עלה ב-0.2%, כאשר איגרות החוב הצמודות למדד נותרו ללא שינוי ואיגרות החוב השקליות עלו ב-0.3%. איגרות החוב עם ריבית משתנה עלו ב-0.4%.

שם המסלול	תשואות ינואר-נובמבר 2025	טווח תשואה עליון	טווח תשואה תחתון
כללי	14.0%	15.0%	13.0%
מנייתי	22.6%	24.0%	20.0%
*S&P 500	5.9%	6.1%	5.7%
פנסיה מקיפה לבני עד 50	16.1%	16.5%	15.0%
פנסיה מקיפה לבני 50-60	14.1%	15.0%	11.5%
פנסיה מקיפה לבני 60+	10.7%	11.5%	9.5%

מקור: מיטב

ינואר-נובמבר: תשואה ממוצעת של 14% לקופ"ג הכלליות

בחודשים ינואר-נובמבר רשמו קופות הגמל הכלליות תשואה ממוצעת פנומינלית של 14%, ואלמלא התחזקות השקל מול הדולר, התשואה הייתה יכולה להיות כ-16.1%. קרנות הפנסיה במסלול עד גיל 50 השיגו תשואה ממוצעת גבוהה עוד יותר של 14.7%.

המשך בעמוד הבא <<<

השווקים המתפתחים עלה אף הוא בשיעור גבוה במיוחד של 27.1%, יותר מכמעט כל שוקי המניות המרכזיים.

בשוק המניות בישראל נרשמו עליות שערים חדות מאוד. מדד ת"א 35 עלה ב-43%, מדד ת"א 125 עלה ב-43.4%, מדד ת"א 90 עלה בשיעור של 41.8%, ומדד יתר 60 עלה בשיעור של 32.8%.

באיגרות החוב הקונצרניות נרשמה עליית שערים. מדד אג"ח קונצרני עלה בשיעור של 5.9%. מדד איגרות החוב הממשלתיות עלה בשיעור דומה של 5.9%.

המשך מהעמוד הקודם <<<

שוקי המניות בעולם הציגו עליות שערים. בארה"ב עלה מדד ה-S&P 500 ב-16.4% ומדד הנאסד"ק עלה ב-21%. עם זאת, היחלשות הדולר מול השקל בשיעור של 10.5% מחקה חלק ניכר מן התשואות הללו במנחים שקליים.

באירופה נרשמו עליות שערים חדות. מדד ה-DAX הגרמני עלה ב-19.7%, ה-CAC הצרפתי עלה ב-10.1% וה-Eurostoxx 50 עלה בשיעור של 15.8%. ביפן עלה מדד הניקיי בשיעור תלול של 26%. המדד העולמי של

ינואר-נובמבר 2025		
תרומה שלילית	תרומה חיובית	תשואות אפיקי השקעה עיקריים ב-%
	16.4%	S&P 500
	12.2%	DOW JONES
	21.0%	NASDAQ
	26.0%	NIKKEI
	19.7%	DAX
	43.0%	מדד ת"א 35
	43.4%	מדד ת"א 125
	5.9%	מדד כללי של אג"ח ממשלתיות
	4.8%	מדד כללי של אג"ח צמודי מדד ממשלתיים
	5.9%	מדד קונצרני כללי
-10.5%		שינוי השקל ביחס לדולר (פיחות)
-0.6%		שינוי השקל ביחס לאירו (תיסוף)
	3.9%	מלוות קצרי מועד
	7.0%	ממשלתי לא צמוד ריבית קבועה
	4.8%	ממשלתי לא צמוד ריבית משתנה

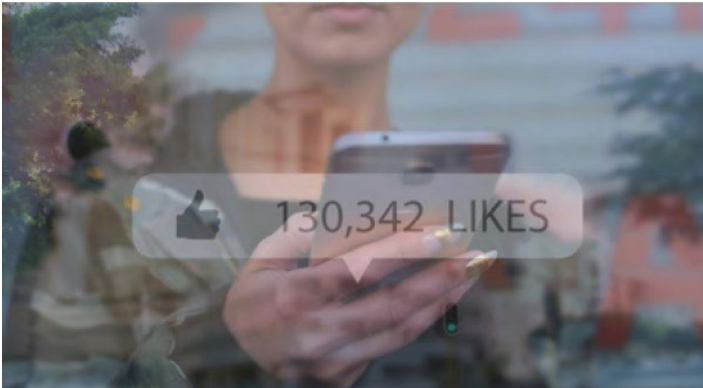
מקור: מיטב

נובמבר 2025		
תרומה שלילית	תרומה חיובית	תשואות אפיקי השקעה עיקריים ב-%
	0.1%	S&P 500
	0.3%	DOW JONES
-1.5%		NASDAQ
-4.1%		NIKKEI
-0.5%		DAX
	4.7%	מדד ת"א 35
	4.2%	מדד ת"א 125
	0.2%	מדד כללי של אג"ח ממשלתיות
	0.2%	מדד קונצרני כללי
	0.6%	שינוי השקל ביחס לדולר (פיחות)
	0.6%	שינוי השקל ביחס לאירו (פיחות)
	0.3%	מלוות קצרי מועד
	0.3%	ממשלתי לא צמוד ריבית קבועה
	0.4%	ממשלתי לא צמוד ריבית משתנה

מקור: מיטב

רשות ני"ע מסדירה הפרסומים על קרנות נאמנות ברשתות החברתיות

גורמים המקבלים מהקרן תמורה, כגון משפיעני רשת, יחויבו בכללי הפרסום החלים על מנהלי הקרנות



הכללים יחולו גם על תגובות לתוכן של מנהלי הקרן

כללי הפרסום של קרנות נאמנות חלים גם על תגובות של מנהלי הקרן לתוכן של משתתפים אחרים, כגון שיתוף בפייסבוק של פוסט של משתתף אחר, ציוץ חוזר בטוויטר, סימון "לייק" בפייסבוק או "לב" באינסטגרם. על פי עמדת הסגל, מנהל הקרן המגיב לפרסום של אחר עושה בו שימוש לטובת פרסום הקרנות שבניהולו ולכן על פעולה זו חלים כללי הפרסום של קרנות הנאמנות, כפי שהם חלים על תוכן שמנהל הקרן יצר בעצמו.

עו"ד **ספי זינגר**, יו"ר רשות ניירות ערך: "הסדרת הפרסום של קרנות הנאמנות ברשתות החברתיות היא נדבך נוסף במדיניות שהרשות מקדמת כדי להבטיח הגנה על המשקיעים ושמירה על האמון בשוק ההון בעידן שבו קל מאי פעם לפרסם מידע שגוי ואף שקרי ברשתות החברתיות. עמדה זו מצטרפת לצעדים נוספים שאנו מקדמים, כגון קידום חוק הייעוץ הכללי ומניעת הונאות פיננסיות באמצעות פרסום ממומן ברשתות החברתיות בדרך של חקיקה או הסדרה עם הרשתות החברתיות".

ענבל פולק, מנהלת מחלקת השקעות ברשות ניירות ערך: "עמדת הסגל מתאימה את כללי הפרסום של קרנות נאמנות, שהוסדרו בחוק לפני הקמת הרשתות החברתיות, כאשר הפרסומים התבצעו בעיקר בכלי התקשורת המסורתיים - למרחב המקוון, ומבהירה את כללי המותר והאסור בשיווק קרנות נאמנות ברשתות החברתיות. זאת, על מנת להבטיח כי הפרסום של קרנות הנאמנות ברשתות יכול מידע אמין, מדויק ושאינו מטעה. הכללים חלים על קרנות ישראליות וזרות כאחד".



ספי זינגר
| צילום: עידן גרוס

רשות ניירות ערך מסדירה את הפרסומים של קרנות נאמנות ישראליות וזרות ברשתות החברתיות ומחדדת את כללי הפרסום המותרים במרחב המקוון.

בעמדת סגל שפרסמה מבהירה הרשות, בין היתר, כי כל גורם המקבל תמורה מהקרן, לרבות משפיעני רשת, ייחשב כ"ידו הארוכה" של מנהל הקרן ויחויב לעמוד בכללי הפרסום החלים על מנהלי הקרנות. בנוסף, פעולות כגון "שיתוף" ושימוש בלחצני "רגשות" (כמו "לייק") מצד מנהלי קרנות ביחס לתכנים העוסקים בקרנות שבניהולם עשויות להיחשב כפעולות פרסום וגם עליהם יחולו כללי הפרסום.

"הקלה משמעותית על נהלי הקרנות"

הרשות מבהירה עוד, כי מנהלי קרנות שירצו לפרסם מידע הנוגע לקרן שבניהולם, יוכלו לעשות זאת בהתאם לתבניות פרסום קבועות שיאשרו מראש על ידי נאמן הקרן, כך שכל שיידרש מהם הוא להציב את נתוני הקרן בהתאם לתבנית שאושרה מראש. ברשות מסבירים, כי מדובר בהקלה משמעותית על מנהלי הקרנות, שכן "היא מייתרת את הצורך לאשר מראש כל פרסום עם הנאמן ומבהירה את האופן שבו הם יכולים לשווק את הקרנות שבניהולם ברשתות החברתיות באופן שוטף, במסגרת מגבלות החוק הקיים, אשר נוסח טרם עידן הרשתות החברתיות".

עוד מציינת הרשות, כי מנהל קרן שירצה לפרסם מידע שאינו בהתאם לתבניות שאושרו מראש על ידי הנאמן, יחויב באישור נפרד של נאמן הקרן. נאמן הקרן יהיה אחראי לוודא אחת לתקופה כי הפרסומים של מנהל הקרן נעשו על בסיס התבניות שאושרו מראש ובהתאם לנהלים שאיפשרו את פרסומם. הרשות מדגישה כי ההקלה אינה פוטרת את מנהל הקרן מאחריות בכל מקרה של פרסום שגוי או מטעה מטעמו.

בנוסף, כללי הפרסום המוטלים על מנהלי הקרנות חלים גם על כל גורם המקבל מהם תמורה כספית (ישירה או עקיפה) עבור פרסומים הקשורים לקרן, כגון משפיעני רשת, עורכי מדדים ויועצים לקרן. כך, לדוגמה, נאסר על גורמים חיצוניים אלה לפרסם תשואה של הקרן המחושבת באופן שונה מאופן החישוב המחייב את מנהלי הקרנות או לפרסם תשואה המתייחסת לתקופת זמן שונה מהמותר למנהלי הקרנות. פרסומים של גורמים חיצוניים הקשורים למנהל הקרן ביחס לקרן יחויבו גם הם להתבצע בהתאם לאישור הנאמן או לנהלי הפרסום שאישר מראש.

ערב גאלה | יום ג', 09.12.2025 | מנחה: קובי מחט

אירוע ההוקרה השנתי לפועלה של תעשיית הביטוח והחיסכון ארוך הטווח

18:30 קבלת פנים וקוקטייל חגיגי

19:15 נאומים וטקסי הוקרה



הוקרה על 60 שנות פעילות



פרס מפעל חיים למר יעקב אלפסי



הכרזה על הזוכים



עמית גל הממונה על רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון

21:30 | ארוחת ערב חגיגית

יום הדיונים | יום ד', 10.12.2025

סוכני הביטוח לאן: המצפן לשנת העסקים שבפתח מייקי קופל, מנכ"ל קופל גרופ
האבולוציה של סוכן הביטוח: מאיש מקצוע לאיש עסקים בביטוח אריק (ארנסט) שטיינגאוס, מנכ"ל ובעלים קבוצת BMC
פאנל ראשי הלשכות | אנשי המקצוע מעדכנים זהות מנחה: גד ליאור, הפרשן הכלכלי של ידיעות אחרונות ו-ynet
אייל שלזינגר, יו"ר לשכת היועצים הפנסיונים יוסי ברונהיים, יו"ר לשכת המתכננים הפיננסיים שלמה אייזיק, נשיא לשכת סוכני הביטוח
הקשר בין ביטוח, חדשנות ותרבות מנחה: ירדן פלד, מנהל קהילת עדיף Tech
אורי אומיד, מנכ"ל אנקור חברה לביטוח אודי דגן, יו"ר טאץ' ביטוח וכותב רב-המכר "סטורברי"
עו"ד שלומי הדר, שותף, גבע הדר שות' משרד עורכי דין מיכל לוי, יועצת בביטוח וחדשנות

13:40 | אתם הפרזנטורים של העסק שלכם ורד פלדמן בהרצאה סוחפת תחשוף את סודות שפת הגוף לרושם ראשוני (ולא רק) מוצלח

להרשמה <

התחזית הכלכלית של מנהלי ההשקעות הראשיים מנחה: אילון ברלס, מגיש תוכנית "פותחים שוק", ערוץ הכלכלה
דן קרנר, מנהל חטיבת השקעות, קבוצת הראל
חגי שרייבר, מנהל השקעות ראשי, קבוצת הפניקס
כרמל קני, מנהל השקעות ראשי, ילין לפידות
תמיר הרשקוביץ, סמנכ"ל, מנהל אגף השקעות, איילון ביטוח ופיננסים
סער וינטראוב, סגן סמנכ"ל השקעות גמל ופנסיה, אלטשולר שחם
נועם בועז, סגן מנהל חטיבת השקעות, מגדל ביטוח ופיננסים

לתרגם תחזיות כלכליות להשקעות מוגנות
איציק נוי, מנכ"ל משותף לומינה פיננסים

11:00 | הפסקה

זה הזמן להתעורר: עם מה יתמודד הסוכן בשנת 2026 קובי סויסה, ממייסדי שדולת סוכני הביטוח
מנכ"לי קבוצות הביטוח מסכמים שנה ומשתפים בתחזיות שלהם מנחה: יובל נוריאל, מנכ"ל עדיף
יורם נוה, מנכ"ל כלל ביטוח ופיננסים מיכאל קלמן, מנכ"ל מנורה מבטחים ביטוח ניר כהן, מנכ"ל הראל ביטוח ופיננסים

08:00 | התכנסות

ארוחת בוקר ומפגש עם קולגות ושותפים עסקיים

09:00 | אולם הדיונים

מנחה: אילון ברלס, מגיש תוכנית "פותחים שוק", ערוץ הכלכלה

דברי פתיחה

יובל נוריאל, מנכ"ל עדיף

בין יציבות לתחרות: מדיניות

רשות שוק ההון בעידן של שינוי

עו"ד רני נויבאר, סגנית בכירה לממונה ומנהלת חטיבת ח"ט, רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון

מערכת החיסכון במבחן השנים

מנחה: עופר נוריאל, יו"ר עדיף

דני גיגי, מנהל מקצועי במחלקת ייעוץ

פנסיוני ותכנון פרישה, בנק הפועלים

עמיר טל, מנכ"ל המסלוקה הפנסיונית

קרן שמיר, מנכ"לית קבוצת תמורה

איתי יעקב, מנכ"ל מנורה מבטחים

פנסיה וגמל

עו"ד נמרוד ספיר, מנכ"ל איגוד

בתי השקעות

גיוון השקעות באמצעות פתרונות פיננסיים מתקדמים

יאר שני, מנכ"ל משותף סיגמא קלאריטי

14:30 | ארוחת צוהרים



אלטשולר שחם אשראי נכנסת לתחום הנפקת הערבויות

"שינוי רגולטורי בחוק יאפשר תחרות רחבה יותר"



הגר פרץ דיין וגיל טופז | צילומים: לילך זר, רמי זרנגר

רגולטורי בתחום עשוי לאפשר תחרות רחבה יותר בשנים הקרובות ולפתוח את השוק לשחקנים נוספים.

גיל טופז והגר פרץ דיין, מנכ"לים משותפים באלטשולר שחם אשראי: "הרחבת הפעילות לתחום הערבויות נועדה לספק לעסקים אפשרות בחירה נוספת לצד המערכת הבנקאית, ולאפשר גישה טובה יותר למכרזים לצד הפחתת עלויות. שוק הערבויות בישראל גדול, אך במשך שנים נותר ללא תחרות משמעותית בשל הגדרות רגולטוריות מיושנות. אנו מאמינים כי בשנים הקרובות יתבצעו התאמות שיאפשרו פתיחה רחבה יותר של השוק, ואנו שמחים להיות חלק מרכזי בתהליך שיגביר את התחרות וירחיב את מגוון הפתרונות הזמינים לעסקים".

אלטשולר שחם אשראי הודיעה על אישור **רשות שוק ההון** והחשבה הכללי **במשד האוצר** להרחבת פעילותה עם כניסתה לתחום הנפקת הערבויות לעסקים. במסגרת הפעילות החדשה, תציע החברה מגוון סוגי ערבויות, ובהן ערבויות מכרז, טיב, ביצוע, שכירות ומקדמה, לרבות ערבויות הנדרשות לצורך הגשת הצעות במכרזים מטעם המדינה.

מהחברה נמסר כי, שוק הערבויות בישראל מוערך בעשרות מיליארדי שקלים בשנה ועל אף פתיחתו לשחקנים חוץ בנקאיים, רובו המוחלט עדיין נשלט בידי המערכת הבנקאית. העמלות הנגבות על ידי הבנקים עדין גבוהות יחסית ויכולות להגיע עד 5% מגובה הערבות, וזאת לצד דרישת פיקדונות במקרים רבים, דרישה המכבידה על תזרים המזומנים של העסק. כיום, פעילותם המצטברת של כלל הגופים החוץ בנקאיים בתחום מוערכת בפחות ממיליארד שקלים - חלק קטן ביחס להיקף הכולל של השוק.

עוד נמסר, כי לצד חסמי העלויות, קיימים בישראל עשרות חוקים ותקנות שבהם מוגדרת "ערבות" כערבות בנקאית בלבד. הגדרה זו הוטמעה בתקופה שבה שוק האשראי החוץ בנקאי היה בחיתוליו, ובעקבותיה, גם במקרים שבהם קיימת חלופה, עסקים רבים נדרשים להנפיק ערבויות דרך הבנקים בלבד. לכן, באלטשולר שחם אשראי מציינים כי שינוי



בין התיקים

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



שאלו את עצמכם: האם אתם עושים עסקים עם אנשים או רק עם מספרים?

שמפעל חייכם בידיים טובות, ושהמורשת שהשארתם תמשיך לשגשג. האנשים הם תמיד לפני המספרים.

ובהקשר זה ראוי לציין עניין יפה ומהותי מהיהדות: כאשר אדם נפטר מן העולם ומגיע לעולם הבא, השאלה הראשונה שהוא נשאל היא: "האם נשאת ונתת באמונה?". זכרו - הן הצד המוכר והן הצד הרוכש חייבים לקיים משא ומתן באמונה וביושרה, לנהוג בתום לב ובהגינות גם במסגרת העסקית ולא רק בחיי היום יום ובכך תבוא עליהם הברכה.

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

בסופו של יום, כאשר כל הנתונים, המספרים והסעיפים המשפטיים נבחנים, התורה כולה מתנקזת למשפט אחד פשוט אך עמוק: "עסקים עושים עם אנשים!". גם בעסקת מכירת תיקי לקוחות, שמעבר לנתונים והמספרים, כרוכה במפעל חיים ובמערכת יחסים ארוכות שנים של אמון ובני אדם, חשיבותם של היושרה, האמינות וההוגנות של כל הצדדים היא עליונה וקובעת.

בחרו בקונה שאתם סומכים עליו, שתוכלו לנהל איתו מערכת יחסים של אמון וכבוד הדדי, ושיהיה לו גב כלכלי חזק שיעניק לכם שקט נפשי. בחירה כזו תבטיח לכם, מעבר לרווח הפיננסי, את התחושה הנפלאה

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 <

בלאקאדג' נכנסת לתחום המשכנתאות

הקימה את BlackEdge Mortgage בניהולה של שירן תמר-אזולאי, שעמדה בראש הניהול הפיננסי ומכר תיקי המשכנתאות של בנק ירושלים

לתחום תיעשה ברמה הגבוהה ביותר, עם ראייה מקצועית רחבה, חיתום איכותי ויכולת מוכחת לייצר צמיחה וללוות עסקאות מורכבות. יחד עם שירן וצוותה נמשיך להרחיב את סל השירותים שלנו ולייצר ערך משמעותי לכלל לקוחותינו, ליוזמים, לרוכשי הדירות ולבעלי המניות".



שירן תמר-אזולאי |
צילום: אילן בשור

שירן תמר-אזולאי: "אני נרגשת להצטרף לקבוצת בלאקאדג' ולהוביל את חברת מימון המשכנתאות - תחום בעל השפעה ישירה על משקי הבית ועל שוק הנדל"ן כולו".

לדברי תמר-אזולאי, "השוק החוץ בנקאי מתפתח במהירות לאור שינויים רגולטוריים, טכנולוגיים ובצרכי הלקוחות.

אנו רואים ביקוש בקרב ציבור נוסלי המשכנתאות בישראל לפתרונות גמישים, יעילים ומהירים המותאמים למורכבות העסקה - יכולות שמערכות בנקאיות מסורתיות לעיתים מתקשות לספק".

עוד הוסיפה: "אנו נביא ערך ללקוחותינו ונדע לתת מענה לצרכים המתפתחים, באופן דינמי ומותאם, ובתהליך יעיל. במקביל לעליית הביקושים, מתפתחים בישראל כלים פיננסיים מתקדמים, ובראשם האיגוח, המקודם בחקיקה. שוק האיגוח צפוי להזיז מקורות מימון ולהרחיב את הנגשת האשראי לדיור גם מחוץ למערכת הבנקאית".

בלאקאדג' (מיכמן מימון לשעבר) נכנסת לתחום פעילות חדש - תחום המשכנתאות. **שירן תמר-אזולאי**, שהובילה בעשור האחרון את הניהול הפיננסי ואת מכר תיקי המשכנתאות בבנק ירושלים, מונתה למנכ"לית החברה החדשה, **BlackEdge Mortgage**.

בחברה מציינים, כי הכניסה לתחום המשכנתאות מהווה חלק ממהלך אסטרטגי להרחבת תחומי הפעילות של החברה כחלק מתפיסת Shop Stop One, וזאת בהמשך לכניסה לתחום הליווי לבנייה לפרויקטי מגורים אליו נכנסה החברה בחודשים האחרונים.

יו"ר בלאקאדג' **דורון ספיר** ומנכ"ל החברה **ניב ביטון**

מסבירים כי המהלך להקמת חברת הבת בתחום המשכנתאות משקף את האסטרטגיה של החברה להעמיק את תחומי הפעילות שלה ולהתרחב לשווקים משלימים המאפשרים להציע מעטפת כוללת של פתרונות מימון.

"אנו מאמינים כי בשילוב טכנולוגיה מתקדמת ויכולות חיתום חכמות, נוכל לתת מענה איכותי לפלח לקוחות רחב ולבסס יתרון תחרותי גם בשוק המשכנתאות הצומח", מציינים ספיר וביטון ומוסיפים: "מינויה של שירן תמר-אזולאי, מהבכירות והמנוסות בענף, מבטיח שהכניסה

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





מתכנן פרישה מקצועי

הקורס המתקדם

בהנחיית אלקנית עוז
מרצה בכירה ומתכננת
פיננסית לפרישה



הפוך את הניסיון הפנסיוני שלך להזדמנות לבנות קריירה מצליחה

הלקוחות שלכם מתבגרים, האם אתם מוכנים?

מה תרכשו בקורס

- נישה נוספת להכנסה
- כלים לפיתוח פתרונות חדשניים ומותאמים אישית
- כלים לטיפול בפרישה של כל תא המשפחתי
- הבחנה מהמתחרים כמומחה בתכנון פרישה

יתרונות הקורס

- כלים פרקטים לליווי פורשים
- התנסות מעשית בתוכנית פרישה מתקדמת
- ניתוח מקרים מורכבים מהשטח
- שיעורים מוקלטים זמינים 24/7

מועד פתיחה: 12.1.2026

לפרטים והרשמה <

המצטרפים לקורס

עד ה-21/11/2025

מקבלים כרטיס כניסה ליום

הדיונים בועידת עדיף השנתית

שיתקיים ב 10/12/2025

(שווי המתנה 472 ₪)

ועדת הארביטראז': מדריך מקיף למשקיע ולסוכן הביטוח

סקירת מבנה שוק ההשקעות, פערי הרגולציה שהובילו לעיוותים, ומהלכי הוועדה לצמצום ארביטראז' בין גמל להשקעה, פוליטות חיסכון וקרנות נאמנות



השילוב הזה יצר פערים מלאכותיים. המשקיע בוחר לאו דווקא במוצר שמתאים לו. הוא בוחר במוצר שנותן את הטבת המס הגדולה ביותר. זו הסיבה להקמת הוועדה.

מי יושבים סביב השולחן ומה הם רוצים להשיג

ועדת הארביטראז' מורכבת מבכירי משרד האוצר, רשות שוק ההון, רשות ניירות ערך ורשות המסים. בראש הוועדה עומד מנכ"ל משרד האוצר. זו ועדה בעלת עוצמה רגולטורית יוצאת דופן.

המטרה המוצהרת

לצמצם פערים בין מוצרים דומים, לייצר שוויון הזדמנויות בין אפיקי חיסכון ולמנוע עיוותים שנובעים מהבדלים רגולטוריים ולא פיננסיים. במילים פשוטות, ליצור שוק שבו המשקיע בוחר את המוצר על בסיס אפיון וסיכון ולא על בסיס פרצה בחוק.

מה בדקה הוועדה

הוועדה בחנה את כל ההבדלים בין שלושת המוצרים המרכזיים. הבדלי מיסוי, דחיית מס, תקרות הפקדה, פטור בגיל פרישה, שקיפות, רגולציה, דמי ניהול, מבנה התיווך, מי רשאי לשווק כל מוצר, והאם יש פערי תחרות אמיתיים. זו הייתה הפעם הראשונה שכל הרגולטורים ישבו יחד מסביב לשולחן וניסו ליצור תפיסה כוללת.

מסקנות הביניים

בפברואר 2025 פורסמו מסקנות ביניים שיצרו רעידת אדמה בשוק. הוועדה הציעה להקים מוצר חדש בשם חשבון השקעה - פלטפורמה אחת שתאחד את כל מוצרי החיסכון. בתוך החשבון ניתן יהיה להחזיק בקופת גמל להשקעה, בפוליסות חיסכון ובקרנות נאמנות. המעבר בין המוצרים

המשך בעמוד הבא <<<

מאת עופר נוראל, יו"ר עדיף תקשורת

כיצד נולד הרעיון, מי נלחם עליו, ומה צפוי לקרות בשוק ההשקעות בישראל. שוק החיסכון הפיננסי בישראל סובל כבר שנים מאותה בעיה מוכרת. אותם כספים של הציבור שהולכים להשקעה לטווח קצר ובינוני מתפצלים בין כמה מוצרים שנראים דומים מאוד מבחוץ, אך שונים לחלוטין מבפנים.

קופת גמל להשקעה, פוליסת חיסכון וקרנות נאמנות. שלושה מוצרים שמציעים לכאורה מסלולי השקעה דומים, אך כל אחד נשלט בידי רגולטור אחר, משווק בידי גורם אחר ומקבל הטבות מס אחרות. מצב זה יצר בשוק תופעה שנקראת ארביטראז' רגולטורי. לא ארביטראז' פיננסי של מרווחי מחיר, אלא ניצול של פערי רגולציה בין מוצרים כמעט זהים.

הציבור מצדו מנסה להבין מי טוב יותר. הסוכנים נאבקים לשמור על יתרון תחרותי, והמדינה רואה תזוזות עצומות של כספים ממוצר למוצר בעקבות "פרצות" ולא מתוך שיקול פיננסי אמיתי. לכן הוקם צוות מיוחד במשרד האוצר, הידוע כוועדת הארביטראז'. צוות שמרכז בתוכו את ראשי כל הרשויות הרלוונטיות, אשר מנסה לראשונה ליצור סדר חדש בשוק שעד היום היה מלא עיוותים.

איך הגענו למצב הזה

היסטוריה קצרה של המוצרים המרכזיים.

קופת גמל השקעה

מוצר ותיק יחסית שזכה לפופולריות אדירה בזכות שני גורמים. הראשון הוא דחיית מס בעת מעבר בין מסלולי השקעה. השני הוא פטור מלא ממס על הרווחים, כאשר הכסף נפדה בגיל פרישה כקצבה. היתרונות הללו הפכו את קופת הגמל להשקעה למעין "מוצר על", ואפילו לתחליף פנסיה חלקי אצל רבים.

עם הזמן תקרת ההפקדה השנתית הגבילה את היתרון, אך המוצר נותר אטרקטיבי במיוחד.

פוליסות חיסכון

מוצרים פיננסיים המנוהלים בחברות הביטוח. היתרון העיקרי שלהם הוא דחיית מס בעת מעבר בין מסלולים והיעדר תקרת הפקדה שנתית. החיסרון הוא בהיעדר פטור בגיל פרישה ובהיעדר שקיפות ביחס לקרנות נאמנות. בפועל, פוליסות אלו צמחו מאוד בעשור האחרון.

קרנות נאמנות

מוצר שקוף ופשוט, אך נחות מבחינת מיסוי. כל קנייה ומכירה גורמת לאירוע מס. לאורך שנים נתפס המוצר כ"פחות משתלם" מול גמל להשקעה או פוליסות חיסכון, למרות שהוא זול ומפוקח ברמה גבוהה.

המשך מהעמוד הקודם <<<

לא ייחשב אירוע מס. המס ישולם רק בעת משיכת הכסף מהחשבון. אם הכסף יימשך בגיל פרישה כקצבה, החוסך יקבל פטור מס מלא על הרווחים. בנוסף, הוצע להשוות את תנאי המס בין כל המכשירים, כך שהטבת המס לא תהיה "מתנה" של גמל להשקעה בלבד אלא של החוסך עצמו, ולא משנה דרך איזה מוצר הוא בחר להשקיע. לצד זאת נשקלה תקרה מצטברת של סכום ההטבה לכל אדם לאורך חייו.

מעל הכל הוצע שינוי עומק בתחום התיווך. הכרה אפשרית בקטגוריה של מתכנן פיננסי, חיזוק השקיפות והגברת הפיקוח על ניגודי עניינים בשיווק השקעות.

הרפורמה יצרה סערה. חברות הביטוח והסוכנים ראו במהלך פגיעה ישירה במוצרי הליבה שלהם. לעומתם, רשות ניירות ערך תמכה בחום במהלך, מתוך רצון לחזק את קרנות הנאמנות וליצור שוק אחיד ושקוף יותר.

גל ההתנגדויות והוויכוח הפנימי בין הרגולטורים

כמעט מיד עם פרסום הדוח פרצה מחלוקת חריפה בין רשות ניירות ערך לרשות שוק ההון. רשות ניירות ערך טענה שהרפורמה חיונית ושקופות הגמל להשקעה מנצלות יתרון מיסויי לא הוגן. רשות שוק ההון טענה שהרפורמה תיצור ריכוזיות, תייקר את עלויות החיסכון ותפגע בתחרות.

לשכת סוכני הביטוח הצטרפה במהירות למחאה וטענה שפגיעה במודל השיווק של הסוכנים אינה מקובלת ושלאסור לנתק את הציבור מהשירות האישי שהם מעניקים.

גם גורמים אקדמיים, כלכלנים וגופים פיננסיים הביעו ביקורת. חלקם מהפחד מריכוזיות וחלקם מהפחד מרפורמה שלא נוסתה בעולם.

גל הפשרות האחרון

לאחר חודשים של דיונים מול השוק, הגופים הציבוריים והרגולטורים, הולכת ומסתמנת פשרה.

חשבון ההשקעה

המוצר יישאר, אך הוא לא יהיה השער הבלעדי לקבלת הטבת המס. כלומר, הציבור יוכל להמשיך להשקיע בגמל להשקעה ובפוליסות חיסכון גם בלי החשבון החדש.

הטבות המס

הטבת המס תוחל על כלל המוצרים, אך תהיה תקרה שנתית או מצטברת נמוכה יותר. המשמעות: יתרון הגמל להשקעה יצטמצם, אך מצד שני קרנות הנאמנות יקבלו הטבה שלא הייתה להן בעבר.

סוכני הביטוח

סוכנים ימשיכו לשווק כרגיל את מוצרי הגמל והפוליסות. מי שירצה להתקדם ולעסוק בחשבון השקעה, יצטרך לעבור הסמכה נוספת, אך אין חובה לעבור לשיטה החדשה.

הבנקים ובתי ההשקעות

החשבון החדש ינוהל רק על ידי גופים בעלי רישיון חשבון בורסה. לכן, מהלך זה מחזיר לבנקים חלק מהכוח שאבד להם מאז רפורמת בכר ומעביר חלק מהשוק חזרה לזרועותיהם.

כיצד זה ישפיע על הציבור, על הסוכנים ועל השוק כולו

על הציבור

הציבור יקבל שוק הוגן יותר ופחות מעוות. ההטבה תתחלק בין יותר סוגי מוצרים. מי שינהל את כספו בצורה נכונה ייהנה מגמישות גבוהה ומדחיית מס לאורך זמן.

על סוכני הביטוח

המודל הבסיסי של הסוכנים לא נפגע. מי שלא ירצה לעבור לרישיון נוסף יוכל להמשיך לעסוק בגמל להשקעה ובפוליסות חיסכון. מי שירצה להתרחב יוכל להוציא רישיון ייעוץ השקעות ולהפוך למתכנן פיננסי מקיף. זה פותח דלת להזדמנויות חדשות.

על הגופים המוסדיים

חברות הביטוח עלולות לאבד חלק מהיתרון של מוצרי הגמל והפוליסות, אך עדיין יש לציבור נאמנות גבוהה לערוץ הסוכנים. בתי ההשקעות והבנקים נהנים מחיזוק מוצרים שקודם היו נחותים מבחינת מיסוי.



עופר נוריאל

הערכת מצב

נכון לעכשיו אין חקיקה סופית, אך ברור כי הרפורמה תצא לדרך. השאלה היא באיזו עוצמה. הכיוון המסתמן הוא שוק מאוזן יותר, פחות תלוי בהבדלי רגולציה ומבוסס יותר על אפיון פיננסי. חשבון ההשקעה כנראה ייושם, אך לא יכפה על הציבור מסלול אחד. הטבות המס יצטמצמו, אך יתרחבו למוצרים נוספים.

הסוכנים לא ייעלמו מהשוק אלא יידרשו להתאים את עצמם לעולם מקצועי רחב ומפוקח יותר.

לציבור הרחב הרפורמה עשויה להיות חיובית בטווח הארוך, מאחר שהיא תיצור שקיפות, תחרות ומבנה שוק נוח יותר. לעומת זאת, גופים מסוימים יחוו ירידה בכוחם ויאלצו להתאים את מודל העבודה.

סיכום

ועדת הארביטראז' היא אחת הרפורמות החשובות בשוק ההשקעות בעשור האחרון, שנולדה מתוך עיוות אמיתי שבו אותה השקעה קיבלה שלושה שמות שונים ונוהלה תחת שלושה רגולטורים שונים, ועברה מאבקי כוח בין הרשויות, התנגדויות ופוליטיקה רגולטורית.

כעת, לקראת ההחלטות הסופיות, היא עומדת לשנות את הדרך שבה הציבור הישראלי חוסך כסף לטווח בינוני וארוך: המשקיע יקבל בהירות, הסוכן יצטרך להתמקצע, והשוק כולו יהפוך לשוויוני יותר ולמבוסס על ערך מקצועי, ולא על פרצות.

דירוג בינלאומי A- עם תחזית יציבה להראל ביטוח

S&P Global Ratings מסבירה את הדירוג ברווחיות מתמשכת, הון חזק ומעמד תחרותי מוביל בשוק הישראלי | S&P מעלות העלתה את דירוג המנפיק המקומי של הראל ביטוח ל-AAA מ-AA+ עם תחזית יציבה



חיזוק משמעותי בהון ובניזולות

S&P Global Ratings מצביעה על המשך התעצמות ההון של הראל. יחס כושר הפירעון (סולבנסי) עלה ל-183% (כולל אמצעי מעבר) נכון ל-30 ביוני 2025, לעומת 172% בסוף 2024. ללא אמצעי מעבר היחס עלה ל-159%.

סוכנות הדירוג מעריכה כי ההון של הראל יישאר ברמה חזקה גם בשנים הבאות, בין היתר בזכות מדיניות דיבידנד זהירה ותיק השקעות שמנוהל באופן שמרני.

תיק ההשקעות של החברה (נוסטרו) נכון לספטמבר 2025 מורכב בעיקר מאג"ח ממשלתיות (36.5%) וסך השקעות באג"ח, ממשלתיות וקונצרניות, מהווה 67% מהנכסים. השקעות נוספות כוללות מניות וקרנות (14%), נדל"ן (13%) ומזומן ואחרים (6%).

לפי S&P Global Ratings, ענף הביטוח הישראלי, והראל בתוכו, מפגינים עמידות ביחס לשנים האחרונות, למרות הסביבה הביטחונית המורכבת. הסוכנות מציינת שהפסקת האש שתווכה על ידי ארה"ב בין ישראל לחמאס עשויה לתרום ליציבות הכלכלית והפיסקלית של ישראל. בהמשך לכך היא מציינת כי שינתה ב-7 בנובמבר 2025 את תחזית הדירוג של מדינת ישראל משלילית ליציבה.

S&P Global Ratings מעריכה כי הראל תמשיך לשמור על רמת רווחיות גבוהה, מעמד תחרותי מוביל ורמת הון חזקה.

בתרחיש שלילי, הדירוג עלול לרדת אם הרווחיות תיחלש לאורך זמן, אם ייחלש ההון עקב הפסדי השקעות או חיתום, או אם דירוג מדינת ישראל ייפגע.

העלאת דירוג אינה צפויה בשנתיים הקרובות, ותקרה רק אם ההון יתחזק משמעותית והרווחיות תבלוט בצורה מהותית ביחס למתחרות.

S&P Global Ratings העניקה להראל חברה לביטוח דירוג איתנות פיננסית ודירוג מנפיק לטווח ארוך של A-, עם תחזית יציבה. לפי סוכנות הדירוג, הדירוג משקף את מעמדה של הראל כמבטחת מובילה ורב תחומית בשוק הישראלי, לצד המשך שיפור ברווחיות והתחזקות מתמשכת של בסיס ההון. בזירה הישראלית המקומית, העלתה השבוע **S&P מעלות** את דירוג המנפיק של הראל ל-AAA מ-AA+ עם תחזית יציבה.

על פי הדוח של סוכנות הדירוג הבינלאומית, הראל היא חברת הביטוח הגדולה בישראל ופועלת במגוון תחומי ביטוח וניהול נכסים. בקבוצת הראל פעילות רחבה בתחומי ביטוח חיים וחיסכון ארוך טווח, ניהול קרנות פנסיה וגמל, וביטוחי בריאות ורכוש. נכון לסוף 2024 החזיקה הקבוצה בכ-25% מנתח השוק בביטוחי חיים ובריאות, ובכ-15% בתחום הביטוח הכללי.

סוכנות הדירוג מציינת כי הגיוון הרחב בתיק הפעילות בא לידי ביטוי בשנים האחרונות, כאשר תחומים שונים תרמו לרווחיות הקבוצה בתקופות משתנות. עם זאת, כמו יתר השחקנים המקומיים, גם הראל אינה נהנית מפיזור גאוגרפי, מאחר שכל פעילותה מרוכזת בישראל.

המשך מגמת שיפור ברווחיות

S&P Global Ratings מציינת כי רווחי הראל בשנת 2025 ממשיכים להיות חזקים, ומשווים לחיוב לחברות בדירוג דומה בארץ ובעולם. פרמיות הביטוח ברוטו צמחו ב-5.8% והסתכמו ב-33 מיליארד שקלים.

במהלך תשעת החודשים הראשונים של 2025 הציגה החברה רווח ביטוחי לפני מס של 2.809 מיליארד שקלים, לעומת 1.624 מיליארד שקלי בתקופה המקבילה ב-2024. הרווח הכולל לפני מס הגיע ל-3.259 מיליארד שקלים.

על פי הדוח, תחום ביטוחי החיים הניב רווח של כ-792 מיליון שקלים, לעומת 299 מיליון שקלים בשנה שעברה, בעיקר בעקבות שיפור בחתם. בתחום הביטוח הכללי נרשם רווח של 859 מיליון שקלים לעומת 381 מיליון שקלים, לצד שיפור ביחס התביעות וההוצאות (Combined Ratio) מ-93% ל-87%. בתחום ביטוחי הבריאות הושג רווח של כ-1.1 מיליארד שקלים, עלייה לעומת 944 מיליון שקלים, הנובעת משיפור בביטוחי הוצאות רפואיות וביטוחי מחלות קשות וכן מהתחזקות בהכנסות ההשקעה.

החזר ההון (ROE) עמד על 27% בתשעת החודשים הראשונים של 2025 - נתון שמוצג בדוח כגבוה ביחס לחברות בינלאומיות בעלות דירוג דומה.

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<

הנימוקים להעלאת הדירוג המקומי

כאמור, מוקדם יותר השבוע העלתה S&P מעלות את דירוג המנפיק המקומי של הראל ביטוח מ-iiAA+ ל-iiAAA, במהלך המשקף את הערכתה לשיפור ניכר שחלה בביצועי החברה בשנה האחרונה.

על פי S&P מעלות, העלאת הדירוג נובעת בין היתר משיפור ביכולת ספיגת ההפסדים של הראל, כפי שמשקף בהתחזקות מתמשכת של יחס הסולבנסי, ומהמשך התבססותה כחברת הביטוח הגדולה בישראל. הדירוג המקומי נסמך גם על מגוון רחב של תחומי פעילות - ביטוחי חיים וחיסכון ארוך טווח, ניהול קרנות פנסיה וקופות גמל, ביטוח כללי וביטוחי בריאות - המשקפים פריסה רחבה של מקורות הכנסה ומעמד מוביל בשוק המקומי.

S&P מעלות מציינת כי לצד השיפור ברווחיות, הראל הציגה גידול משמעותי בהיקף הנכסים המנוהלים, שהגיעו ל-571 מיליארד שקלים, עלייה של כ-16% ביחס לשנה הקודמת. בנוסף, החברה מדווחת על עלייה בתשואה על ההון, שהגיעה ל-27% בתשעת החודשים הראשונים של 2025 לעומת 19% בתקופה המקבילה אשתקד.

גם בתחום החשבונאי מציינת S&P מעלות התקדמות משמעותית

עם המעבר לתקן IFRS 17: מרווח השירות החוזי (CSM) גדל ב-1.2 מיליארד שקלים מאז המעבר לתקן, בין היתר בזכות יצירת מלאי חדש של מוצרים מניבי CSM ושחרור של 923 מיליון שקלים מיתרות קיימות. בהיבט ארוך הטווח מציינת S&P מעלות כי יחס הסולבנסי התחזק באופן מובהק מאז 2020, אז עמד על כ-159%, בין היתר על רקע שינויים בעקום התשואות חסר הסיכון והתרחבות בפעילות מוצרי הסיכון בתחומי הבריאות והחיים. ב-30 בספטמבר 2025 עמד יחס הסולבנסי של הראל ביטוח על 183% (בהתחשב בהוראות המעבר).

עוד מוסיפה חברת הדירוג כי השיפור היחסי במצב הפוליטי-ביטחוני בישראל בחודשים האחרונים הפחית את הסיכון להשפעה שלילית על דירוג החברה, במיוחד לאחר ש-S&P העולמית שינתה את תחזית הדירוג של מדינת ישראל לשלילית ליציבה.

בתחזית היציבה לדירוג המקומי מציינת S&P מעלות כי היא מצפה שהראל תשמור על רווחיות גבוהה וכושר ספיגת הפסדים חזק, בהתאם למגמה הנוכחית. מהראל נמסר כי החברה מברכת על הבעת האמון מצד S&P מעלות ותמשיך לפעול למצוינות ולביסוס מעמדה בשוק.

מהראל נמסר: "אנו מודים לחברת הדירוג S&P מעלות על הבעת האמון הגבוהה בהראל ומתן דירוג iiAAA. נמשיך לחתור למצוינות ובאחריות כפי שפעלנו עד היום".

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 <



מידרוג: דירוג A3.i להכשרה נותר ללא שינוי - האופק משתנה מיציב לחיובי

עדכון אופק הדירוג נובע משיפור בפרופיל הפיננסי של החברה, בדגש על מדדי הרווחיות, איכות הנכסים והלימות ההון

של הכשרה, אשר החל במחצית השנייה של שנת 2023, בביטוח כללי, וזאת בין היתר, כפועל יוצא מיישום התכנית האסטרטגית, הכוללת את טיוב התיק הקיים ושיפור הרווחיות החיתומית, זאת באמצעות הקשחת מדיניות החיתום, העלאת תעריפים לצורך תמחור פרמיה שמשקפת בצורה טובה יותר את הסיכון הנוכחי במגזרי פעילותה, הפסקת שיווק פוליסות לא רווחיות, ניהול הדוק ואפקטיבי של התביעות, צמצום בעלויות בהתאם לתכנית התייעלות של החברה ומתן דגש על מעבר לשיווק בערוצים דיגיטליים ("הכשרה GO").

כמו כן, איכות הנכסים של החברה הולמת ביחס לדירוג ונמצאת במגמת שיפור בשנתיים האחרונות, אולם תיק הנוסטרו עדיין ריכוזי לאפיק הנדל"ן. הלימות ההון של החברה נמוכה ביחס לדירוג, ומושפעת מיחסי כושר הפירעון (SCR) נמוכים ביחס לדירוג, אשר עמדו על כ-113% (בהתחשב בהוראות לתקופת הפריסה וכולל השפעת פעולות הוניות לאחר תאריך הדיווח) וכ-100% (ללא התחשבות בהוראות לתקופת הפריסה וכולל השפעת פעולות הוניות לאחר תאריך הדיווח) ליום 31

מידרוג מותירה על כנו דירוג A3.i לאיתנות הפיננסית של **הכשרה חברה לביטוח** ומשנה את אופק הדירוג מיציב לחיובי.

חברת הדירוג מסבירה כי הדירוג של הכשרה משקף פרופיל עסקי מוגבל בשל קוטנה ביחס למתחרות בענף (החברה פועלת בתחומי ביטוח חיים וביטוח כללי, וללא פעילות משמעותית בתחום ביטוחי הבריאות), כפי שמשקף הן בנתח השוק הכולל והן בנתח השוק בביטוח הכללי. עם זאת, הפרופיל העסקי נתמך בפיקוד קווי עסקים סביר בתחום הביטוח הכללי, המוטה לענפי הרכב, אשר תומך בחוזק המותג ובמודל ההפצה, וכן בפעילותה הענפה והצומחת בעולם פוליסות החיסכון באמצעות פוליסות "בסט אינווסט". פרופיל הסיכון של החברה טוב ביחס לדירוג ונתמך בסיכון מוצרים נמוך, לצד חשיפה מועטה ללקוחות גדולים (קולקטיבים).

הפרופיל הפיננסי של החברה הולם ביחס לדירוג, ומגלם מגמת שיפור בשנתיים האחרונות. החברה מאופיינת ברווחיות חיתומית שאינה יציבה לאורך זמן, אולם בשנתיים האחרונות, חל שיפור ברווחיות החיתומית

הכשרה חברה לביטוח בע"מ - נתונים פיננסיים עיקריים, במיליוני ₪

מיליוני ₪	30.06.2025	30.06.2024	31.12.2024
סה"כ נכסים	34,194	28,790	31,657
סה"כ הון מיוחס לבעלי המניות של החברה	475	395	429
סה"כ רווח כולל מיוחס לבעלי המניות של החברה	46	33	67
סה"כ פרמיות ברוטו	1,019	1,024	1,888
מתוכם בביטוח חיים וחיסכון ארוך טווח	173	181	361
מתוכם בביטוח בריאות	-	-	-
מתוכם בביטוח כללי	846	843	1,527
סה"כ רווחים מהשקעות, נטו	1,593	1,405	3,028

יחס כושר פירעון [1]	NR	111%	113%
יחס כושר פירעון ללא יישום הוראות המעבר לתקופת הפריסה [2]	NR	99%	100%

יחסים מותאמים של מידרוג

נכסים בלתי מוחשיים ו-DAC חיסכון א"ט מההון העצמי [3]	47%	51%	51%
תשואה על מקורות מימון (ROC) [4]	8.6%	7.5%	7.3%
רווח כולל מיוחס לבעלי המניות של החברה לפרמיה ברוטו	4.5%	3.2%	3.6%

[1] כולל התחשבות בהוראות לתקופת הפריסה וכולל התאמת תרחיש מניות והשפעת פעולות הוניות מהותיות שהתרחשו בתקופה שבין תאריך החישוב לתאריך פרסום דוח יחס כושר פירעון. החל מחישוב יחס כושר פירעון ליום 31 בדצמבר 2024, בחרה החברה בחלופה הקיימת בהוראות המעבר לפיה ניתן להגדיל את ההון הכלכלי באמצעות ניכוי מעטודות הביטוח אשר ילך ויקטן בצורה הדרגתית, עד לשנת 2032.

[2] ללא התחשבות בהוראות לתקופת הפריסה ובהתאמת תרחיש מניות, ובהתחשבות השפעת פעולות הוניות מהותיות שהתרחשו בתקופה שבין תאריך החישוב לתאריך פרסום דוח יחס כושר פירעון.

[3] יישום לראשונה של תקן IFRS 17 הוביל לגריעת הוצאות רכישה נדחות (DAC) במגזר חסכון א"ט כנגד קיטון בעודפים. בהתאם לכך היחס מתייחס לנכסים בלתי מוחשיים מההון העצמי.

[4] רווח כולל מיוחס לבעלי המניות של החברה לממוצע התחייבויות פיננסיות (ללא נגזרים) והון עצמי מיוחס לבעלי המניות בתקופה, בגילום שנת.

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<

בנוסף לשיקולים שהובאו, תנודתיות ברווחיות החברה כתוצאה מרווח חיתומי שאינו יציב לאורך זמן, לצד ריכוזיות בענף רכב רכוש, מהווה שיקול נוסף לשלילה על הדירוג. על מנת לממש את אופק הדירוג החיובי לכדי העלאת דירוג, במידרוג מצפים לראות רווח חיתומי באופן אשר הולם את הדירוג, זאת לצד שימור הפרופיל העסקי והפיננסי בטווח הקצר-בינוני, לכל הפחות.

אופק הדירוג

אופק הדירוג החיובי לאיתנות הפיננסית נובע משיפור בפרופיל הפיננסי של החברה, בדגש על מדדי הרווחיות, איכות הנכסים והלימות ההון.

גורמים אשר יכולים להוביל להעלאת הדירוג:

- שימור הפרופיל העסקי והפיננסי לצד רווחיות חיתומית הולמת ביחס לדירוג.
- שיפור משמעותי בפרופיל העסקי לאורך זמן, ובפרט בנתחי השוק של הכשרה.
- המשך בניית כרית ההון ושיפור ביחסי הלימות ההון הכלכלית, ובפרט ביחס כושר הפירעון הכלכלי.
- פיזור משמעותי בענפי הפעילות לצד הרחבת קווי העסקים בהם פועלת הכשרה, כך שיהוו חלק מהותי בתמהיל הפרמיות.

גורמים אשר יכולים להורדת הדירוג:

- הרעה מתמשכת בתוצאות החיתומיות בענפי הליבה, שתוביל לשחיקה ברווחיות הכוללת ותקשה על בנייה של ההון העצמי.
- פער שאינו מספק ביחס לדרישות ההון הרגולטוריות בטווח התחזית.
- שחיקה בפרופיל הפיננסי, בדגש על יחסי הלימות ההון ואיכות נכסים.

שמעון מירון, מנכ"ל הכשרה בירך על שיפור אופק הדירוג והסביר כי הוא מבטא את האמון של השוק בתנופת העשייה של החברה בשנים האחרונות. עוד הוסיף כי החברה פועלת למימוש אסטרטגית הצמיחה שלה הכוללת מיקוד בהעצמת תחומי הליבה לצד פיתוח הזדמנויות עסקיות חדשות.

בדצמבר 2024. מידרוג מציינת כי החל מחישוב יחס כושר פירעון ליום 31 בדצמבר 2024, בחרה הכשרה בחלופה הקיימת בהוראות המעבר, לפיה ניתן להגדיל את ההון הכלכלי באמצעות ניכוי מעתודות הביטוח אשר ילך ויקטן בצורה הדרגתית, עד לשנת 2032, וזאת חלף פריסה הדרגתית של ההון הנדרש, עד תום שנת 2024, כאשר נכון ל-31 בדצמבר 2023, יחסי כושר הפירעון עמדו על כ-100% (בהתחשבות בתקופת הפריסה וכולל השפעת פעולות הוניות לאחר תאריך הדיווח) וכ-88% (ללא התחשבות בתקופת הפריסה וכולל השפעת פעולות הוניות לאחר תאריך הדיווח).

מידרוג מציינת כי על אף השיפור ביחסי כושר הפירעון, יחסים אלו נמוכים ביחס לממוצע הענפי וביחס לדירוג החברה כאחד. פרופיל הנזילות נמוך אף הוא ביחס לדירוג בשל תמהיל הפעילות, כאשר הגמישות הפיננסית הולמת ביחס לדירוג ומושפעת לחיוב מהיעדר לחץ לחלוקת דיבידנדים בטווח הקצר מחברת האם, אולם מושפעת לשלילה מיחסי כושר הפירעון כאמור.

הערכות מידרוג לגבי הצמיחה, הרווחיות והסיכונים

בתרחיש הבסיס של מידרוג לשנים 2025-2026, חברת הדירוג צופה שחיקה ברווחיות של הכשרה ביחס לשנה החולפת, עקב ריכוזיות התיק הביטוחי של החברה במגזר הביטוח הכללי, אשר להערכת מידרוג, צפוי להיות מושפע בשנות התחזית מירידה הדרגתית בתעריפי ביטוח רכב רכוש.

בנוסף, מידרוג צופה כי הסביבה העסקית אשר מושפעת מסביבה מאקרו-כלכלית מרסנת, תמשיך להעיב על ענף הביטוח, ובפרט על פוטנציאל ייצור הרווחים ויכולת בניית הכרית ההונית מרווחים שוטפים. כמו כן, הענף ימשיך להיות מושפע מתשואות תנודתיות בשוקי ההון, לצד חשיפה לעומס רגולטורי, המעודד תחרות ומייצר עלויות נוספות.

כפועל יוצא, בחברת הדירוג צופים כי שיעורי הרווחיות של הכשרה בשנות התחזית יהיו הולמים ביחס לדירוג, אולם נמוכים בהשוואה לשנה החולפת, כך שיחסי ה-ROC ורווח כולל לסך הפרמיות שהורווחו ברוטו, ינועו בטווחים שבין כ-1.1%-5.7% וכ-0.6%-3.0%, בהתאמה.

מצטרפים לשירות

עדיף WhatsApp

ומקבלים מידע מקצועי ועדכונים חשובים, ללא עלות!

להצטרפות לחצו כאן <



האינפלציה עברה ממנועי ביקוש בתקופת הקורונה למנועי היצע במלחמה

הניתוח מראה כי בעוד שבקורונה עודף הביקוש דחף את האינפלציה, במלחמה מגבלות היצע ושיבושי עבודה הפכו לגורם הדומיננטי

הניתוח מצביע על כך שבשתי התקופות, הן בתקופת הקורונה והן במלחמת חרבות ברזל, התקיים עודף ביקוש ביחס לתוצר הפוטנציאלי, אך מה שהוביל לעודף זה היה שונה מהותית. בתקופת הקורונה ביקושים גבוהים דחפו את האינפלציה כלפי מעלה, בעוד שבתקופת המלחמה ירידה בתוצר הפוטנציאלי היא שהביאה לעליית המחירים. בהתאם, במדיניות המוניטרית נדרשה בנק ישראל לנקוט צעדים מרסנים: במהלך תקופת הקורונה במטרה לרסן ביקושים עודפים מול תוצר קיים, ובתקופת המלחמה למתן לחץ מחירים הנובע מעודף ביקוש ביחס לתוצר פוטנציאלי ירוד.

הניתוח מבסס כי מדיניות כלכלית יעילה דורשת הבחנה ברורה בין עליית מחירים הנובעת מביקושים מוגברים לבין עלייה הנובעת ממגבלות היצע. בבנק ישראל מציינים כי הבנה זו חיונית לעיצוב המדיניות המוניטרית בתנאים משתנים, וכי השפעותיהם של אירועים חריגים על הכלכלה – כמו מגפת הקורונה ומלחמת חרבות ברזל – שונות מאוד באופיין ובהשלכותיהן על תוואי האינפלציה והצמיחה.

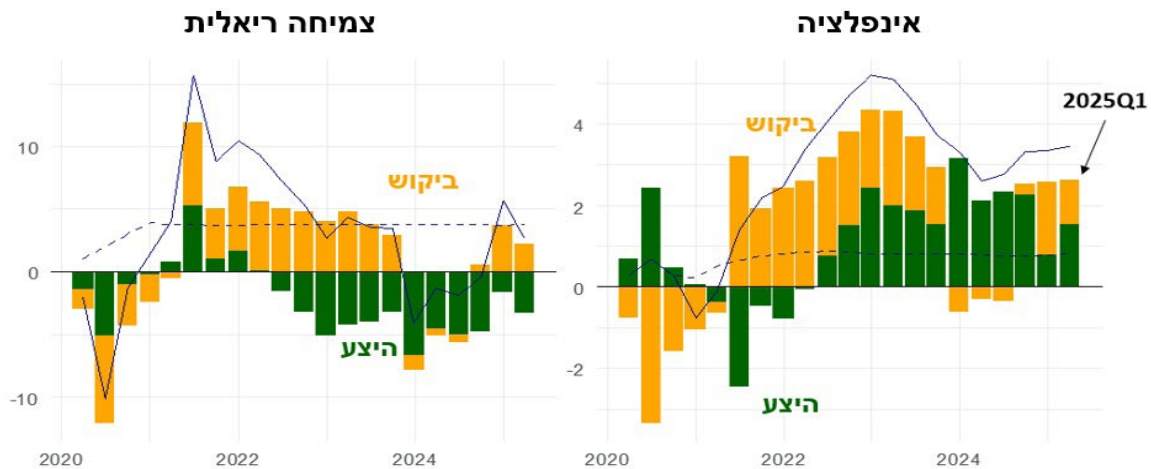
הניתוח משרטט תמונה מקרו-כלכלית ברורה של השנים 2020-2025: מהתאוששות מהירה המונעת ביקושים בתקופת הקורונה ועד להאטה ולעליית אינפלציה מונעת היצע בתקופת המלחמה. ממצאים אלה מדגישים את חשיבות ההתאמה של המדיניות המוניטרית למציאות הכלכלית המשתנה ואת האתגרים העומדים בפני קובעי המדיניות בישראל בשנים האחרונות.

ניתוח חדש שמתפרסם במסגרת סדרת "ניתוחי מדיניות וסוגיות מחקריות" של חטיבת המחקר בבנק ישראל, מציג בחינה מקיפה של הגורמים שהשפיעו על האינפלציה ועל הצמיחה הריאלית בישראל מראשית 2020 ועד הרבעון הראשון של 2025. הניתוח, שבוצע על ידי ד"ר **איתמר כספי**, עושה שימוש במודל אקונומטרי (VAR מבני) המאפשר לזהות בנפרד את תרומת גורמי הביקוש, ההיצע והמדיניות המוניטרית לשינויים הכלכליים בתקופה זו.

לפי הניתוח, במהלך תקופת ההתאוששות ממשיבר הקורונה בשנים 2021-2023 נבעה העלייה באינפלציה בעיקר מגידול חד בביקוש המצרפי. גידול זה נבע, בין היתר, ממענקים ממשלתיים ישירים למשקי בית ומהתערבות בנק ישראל בשוק האג"ח הממשלתי. בה בעת, מגבלות היצע בתקופת הקורונה היו מתונות יחסית בתחילת הדרך, אך הלכו והחריפו בהמשך עם שיבושים בייצור ובשרשראות אספקה עולמיות.

עם פרוץ מלחמת חרבות ברזל באוקטובר 2023 משתנה התמונה. מגבלות היצע הופכות לגורם המרכזי לעלייה באינפלציה, לצד פגיעה בפעילות הכלכלית. בין הגורמים המרכזיים מצוין הניתוח את גיוסי המילואים הנרחבים, ירידה בזמינות עובדים לא ישראלים ושיבושים משמעותיים בפעילות הייצור. כל אלה יצרו ירידה בתוצר הפוטנציאלי של המשק, כך שגם בהיעדר זינוק בביקושים, נוצר עודף ביקוש ביחס ליכולת הייצור המוגבלת בתקופת הלחימה.

פירוק של האינפלציה והצמיחה לתרומות גורמי ביקוש והיצע הרבעון הראשון 2020 עד הרבעון הראשון 2025



הערות לאיור: שיעור שינוי שנתי (הרבעון הנוכחי ביחס לרבעון המקביל אשתקד). הקו המקוקו מצוין את התחזית מהמודל והקו הרציף מצוין את הנתון בפועל. העמודות מציינות את תרומת גורמי הביקוש וההיצע שהתרחשו מאז תחילת 2020 לפער בין הנתון בפועל לתחזית שמחושבות על בסיס המודל | מקור: עיבודי המחבר לנתוני הלמ"ס

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



חבילת הגנת סייבר
לסוכני ביטוח

תנאים מיוחדים לחברי קהילת עדיף

למימוש ההטבה <



בדיקה ראשונית ללא עלות למציאת פערים בין מצב קיים לדרישות החוק

נובמבר חלש לקרנות הנאמנות

גייסו סכום של כ-2.5 מיליארד שקלים בהובלת הקרנות האקטיביות המסורתיות | היקף הנכסים המנוהלים הכולל עלה לכ-747.1 מיליארד שקלים

הקרנות הכספיות מסיימות את נובמבר עם יציאת כספים משמעותית בסכום של כ-950 מיליון שקלים, כאשר הקרנות הכספיות השקליות פדו כ-960 מיליון שקלים, ואילו הקרנות הכספיות הדולריות גייסו סכום נמוך של כ-10 מיליון שקליות.

איגרות החוב הממשלתיות בישראל השיגו תשואה חיובית של כ-0.2% ואיגרות החוב הקונצרניות עלו בשיעור זהה של כ-0.2%.

נכון ל-30 בנובמבר 2025, היקף נכסי תעשיית הקרנות עומד על כ-747.1 מיליארד שקלים, מתוכם:

- תעשייה אקטיבית: כ-406.1 מיליארד שקלים, מהם כ-226.0 מיליארד שקלים בקרנות מסורתיות, וכ-180.1 מיליארד שקלים בקרנות כספיות.

- תעשייה פסיבית: כ-341.0 מיליארד שקלים, מהם כ-213.8 מיליארד שקלים בקרנות סל, וכ-127.2 מיליארד שקלים בקרנות מחקות.

מגמות בשוק הקרנות בחודש נובמבר

- התעשייה האקטיבית המסורתית גייסה בחודש נובמבר סכום של כ-3.1 מיליארד שקלים.

כל הקטגוריות מסיימות בגיוס למעט קטגוריות ממונפות ואסטרטגיות, ומניות בישראל. הקטגוריה המגייסת ביותר היא קטגוריית אג"ח כללי עם גיוס של כ-1.6 מיליארד שקלים, אחריה קטגוריית אג"ח מדינה עם גיוס של כ-1 מיליארד שקלים, קטגוריית מניות בחו"ל מסכמת את חודש נובמבר עם גיוס של כ-230 מיליון שקלים, קטגוריית קרנות גידור בנאמנות גייסה כ-210 מיליון שקלים, קטגוריית חברות והמרה הוסיפה לגיוס סכום של כ-200 מיליון שקלים, הקרנות הגמישות סיימו עם גיוס של כ-110 מיליון שקלים, קטגוריית אג"ח בחו"ל

תעשיית קרנות הנאמנות סיכמה את חודש נובמבר 2025 עם גיוסים של כ-2.5 מיליארד שקלים, זאת בהובלת התעשייה האקטיבית המסורתית אשר מסכמת את החודש עם גיוס של כ-3.1 מיליארד שקלים, פי 10 מהתעשייה הפסיבית, כך עולה מסקירה של **נאור כהן**, מנהל קשרי יועצים במיטב בית השקעות. בסך הכל עלתה תעשיית הקרנות בחודש נובמבר בהיקף הנכסים המנוהל מ-736.7 מיליארד שקלים לכ-747.1 מיליארד שקלים, הנובעת מגיוס בתעשייה של כ-2.5 מיליארד שקלים ומעליית ערך של כ-8.0 מיליארד שקלים.

גיוסים בתעשייה האקטיבית המסורתית, פדיונות משמעותיים בקרנות הכספיות

בארבעת החודשים האחרונים גייסה התעשייה האקטיבית המסורתית סכום של 9.4 מיליארד שקלים לעומת גיוס של 4.6 מיליארד שקלים של התעשייה הפסיבית.

הקטגוריה המגייסת ביותר בקרנות האקטיביות המסורתיות, היא קטגוריית אג"ח כללי שסיימה עם גיוס של כ-1.55 מיליארד שקלים, קטגוריה נוספת שבלטה בגיוסים היא אג"ח מדינה, אשר גייסה כ-1 מיליארד שקלים.

התעשייה הפסיבית מגייסת בחודש נובמבר סכום נמוך של כ-305 מיליון שקלים כאשר הקרנות המחקות גייסו כ-250 מיליון שקלים וקרנות הסל הוסיפו לגיוס סכום של כ-55 מיליון שקלים.

בקרב תעשיית הקרנות הפסיביות, הקטגוריה המגייסת ביותר הייתה אג"ח בארץ - חברות והמרה שגייסה כ-395 מיליון שקלים (יותר מהגיוס הכולל לקרנות הפסיביות), בעיקר דרך הקרנות המחקות, וצמודה אליה בגיוס - קטגוריית מניות בישראל, אשר גייסה כ-380 מיליון שקלים.

תעשיית הקרנות - כניסה ויציאת כספים - 2025

סוג הקרנות	סה"כ	נובמבר	אוקטובר	ספטמבר	אוגוסט	יולי	יוני	מאי	אפריל	מרץ	פברואר	ינואר
אקטיביות מסורתיות	22,985	3,115	2,595	1,800	1,840	3,930	1,600	1,150	-165	680	2,715	3,725
אקטיביות כספיות	25,885	-950	-110	1,760	4,160	3,540	2,230	4,355	5,190	3,865	-1,250	3,095
סה"כ אקטיביות	48,870	2,165	2,485	3,560	6,000	7,470	3,830	5,505	5,025	4,545	1,465	6,820
קרנות מחקות	9,800	250	875	745	455	1,840	1,355	815	190	530	1,000	1,745
קרנות סל	8,580	55	2,130	-295	405	3,200	1,025	-5	750	-760	1,495	580
סה"כ פסיביות	18,590	305	3,005	450	860	5,040	2,380	810	940	-230	2,495	2,325
סה"כ תעשייה	67,250	2,470	5,490	4,010	6,860	12,510	6,210	6,315	5,965	4,315	3,960	9,145

מקור: מיטב בית השקעות

* במיליוני שקלים

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<

סך נכסי תעשיית הקרנות - 2025

סוג הקרנות	נובמבר	אוקטובר	ספטמבר	אוגוסט	יולי	יוני	מאי	אפריל	מרץ	פברואר	ינואר
אקטיביות מסורתיות	226.0	220.9	215.3	210.7	204.4	201.1	193.1	188.1	185.9	187.7	183.6
קרנות כספיות	180.1	180.3	180.2	177.9	173.5	169.1	167.1	162.8	157.8	152.4	153.2
סה"כ קרנות מנוהלות	406.1	401.2	395.5	388.6	377.9	370.2	360.2	350.9	343.7	340.1	336.8
קרנות סל	213.8	209.2	204.2	199.4	196.4	190.8	179.4	171.2	104.1	172.8	172.2
קרנות מחקות	127.2	126.1	123.5	120.0	118.1	114.8	109.1	104.4	169.0	105.4	105.6
סה"כ קרנות פסיביות	341.0	335.3	327.7	319.4	314.5	305.6	288.5	275.6	273.1	278.2	277.8
סה"כ כללי	747.1	736.5	723.2	708.0	692.4	675.8	648.7	626.5	616.8	618.3	614.6

מקור: מיטב בית השקעות

* במיליארדי שקלים

• בקרנות הסל, הקטגוריה המגייסת ביותר הייתה מניות בחו"ל (אשר בקרנות המחקות הייתה הקטגוריה הפודה ביותר), אשר גייסה סכום של כ-240 מיליון שקלים. אחריה, קרנות אג"ח מדינה גייסו סכום של כ-55 מיליון שקלים, קטגוריית חברות והמרה אשר גייסה סכום של כ-20 מיליון שקלים, קטגוריית נכסים דיגיטליים וסחורות מסיימות עם גיוס של כ-5 מיליון שקלים, כל אחת.

הקטגוריה הפודה ביותר היא קטגוריית ממונפות ואסטרטגיות שסיימה עם פדיון של כ-155 מיליון שקלים, אחריה, קטגוריית מניות בישראל אשר פדתה סכום של כ-95 מיליון שקלים, וקטגוריית אג"ח בחו"ל שממנה יצא סכום של כ-20 מיליון שקלים.

תשואות בשווקים

חודש נובמבר התאפיין בתנודתיות גבוהה בשווקים בארץ ובעולם, כאשר המזדים המובילים מסכמים את החודש במגמה מעורבת:

- בשוק המניות בארה"ב מדד הדאו ג'ונס עלה בכ-0.3%, מדד ה-S&P500 סיים את חודש נובמבר בתשואה חיובית קלה של 0.1% ואילו מדד הנאסד"ק, מדד מניות הטכנולוגיה, ירד בשיעור של כ-1.5%.
- באירופה, הדאקס הגרמני: סיים את חודש נובמבר עם תשואה שלילית של כ-0.5% ובאסיה מדד הניקיי ירד בשיעור חד של כ-4.1%.
- שוק המניות הישראלי, סיים את נובמבר במגמה חיובית כאשר מדדי ת"א 125,35 ו-90, רשמו עליות שיעורים של כ-4.7%, כ-4.2% וכ-3.3% בהתאמה.

תרמה לגיוס סכום של כ-80 מיליון שקלים, ואגד קרנות גייסו סכום של כ-60 מיליון שקלים.

הקטגוריה הפודה ביותר היא קטגוריית ממונפות ואסטרטגיות אשר פדתה בנובמבר סכום ניכר של כ-290 מיליון שקלים וקטגוריית מניות בישראל פדתה סכום של כ-60 מיליון שקלים.

• הקרנות הכספיות, שבחודש אוקטובר סיימו עם פדיון קל לאחר שבעה חודשים רצופים של גיוסים נאים, מגבירות את קצת הפדיונות ומסיימות את חודש נובמבר עם פדיון משמעותי של כ-950 מיליון שקלים, כאשר הקרנות הכספיות השקליות פדו כ-960 מיליון שקלים ואילו הקרנות הכספיות הדולריות גייסו סכום נמוך של כ-10 מיליון שקלים.

• התעשייה הפסיבית מגייסת בחודש נובמבר סכום נמוך של כ-305 מיליון שקלים כאשר הקרנות המחקות גייסו כ-250 מיליון שקלים וקרנות הסל הוסיפו לגייס סכום של כ-55 מיליון שקלים.

• בקרנות המחקות הגיוס המשמעותי ביותר הגיע אל קטגוריית מניות בישראל שגייסה סכום של כ-475 מיליון שקלים, אחריה קטגוריית חברות והמרה עם גיוס של כ-375 מיליון שקלים, קטגוריית אג"ח מדינה סיימה עם גיוס של כ-145 מיליון שקלים, קטגוריית אג"ח בחו"ל הוסיפה לגייס סכום של כ-25 מיליון שקלים וקטגוריית נכסים דיגיטליים, קטגוריה חדשה שנפתחה השנה, גייסה בנובמבר כ-20 מיליון שקלים.

הקטגוריה הפודה היחידה בקרב הקרנות המחקות היא קטגוריית מניות בחו"ל שפדתה סכום גדול של כ-795 מיליון שקלים.



דוחות כספיים לרבעון השלישי ולתשעת החודשים הראשונים של 2025:

מגמת צמיחה משמעותית בענפי הביטוח וההשקעות

החברות מדווחות על הרחבת פעילות, גידול בנכסים המנוהלים ושיפור בתוצאות, לצד מהלכים אסטרטגיים להאצת הצמיחה בשנים הקרובות

וביציבות הפיננסית. ברבעון השלישי זינק הרווח הכולל בכ-30% והגיע ל-119 מיליון שקלים, לעומת 91.5 מיליון שקלים ברבעון המקביל, בין היתר בשל איחוד התוצאות של חברת ווישור. דמי הביטוח ברבעון עלו בכ-1% ל-1.27 מיליארד שקלים.

בתשעת החודשים הראשונים של השנה צמח הרווח הכולל בכ-63% והגיע ל-320 מיליון שקלים, לעומת 196.1 מיליון שקלים בתקופה המקבילה. יחס כושר הפירעון של החברה השתפר ל-129% ללא פריסה ול-136% עם פריסה, מהלך המשקף חוסן פיננסי מתמשך. הדירקטוריון הכריז על חלוקת דיבידנד נוספת בגובה 50 מיליון שקלים.

דמי הביטוח בתשעת החודשים נותרו יציבים סביב 4 מיליארד שקלים. בתחום הביטוח הכללי נרשמה ירידה קלה ברבעון (2%) לכ-721.6 מיליון שקלים, אך הרווח במגזר זה נותר גבוה: 91 מיליון שקלים ברבעון ו-301.5 מיליון שקלים בתשעת החודשים. בתחום הבריאות עלו הפרמיות בכ-7% ל-377 מיליון שקלים, והרווחיות במגזר עלתה ל-28.3 מיליון שקלים ברבעון ו-90.3 מיליון שקלים מתחילת השנה. בתחום ביטוח החיים נרשמה עלייה מתונה בפרמיות לרמה של 172.8 מיליון שקלים ברבעון, לצד עלייה חדה בתקבולי חווי ההשקעה שהגיעו ל-516 מיליון שקלים ברבעון ו-832 מיליון שקלים מתחילת השנה.

נכון לסוף ספטמבר 2025 מנהלת החברה נכסים בהיקף 18.9 מיליארד שקלים, וההון העצמי עלה ל-1.458 מיליארד שקלים, לעומת 1.094 מיליארד בסוף 2024.

המנכ"ל **שרון רייך** מדגיש כי החברה מסכמת רבעון נוסף של צמיחה בהכנסות וגידול ברווחיות, וכי היא מציגה תשואה גבוהה של 33% על ההון. עוד ציין כי "תוצאות החברה מעידות על הצלחת יישום התוכנית האסטרטגית", תוך שמירה על איכות שירות גבוהה. לדבריו, איילון מתכוונת להתרחב בשנה הבאה לתחום ניהול קופות הגמל ולהפוך לשחקן משמעותי שיגביר את התחרות לטובת החוסכים והמשקיעים.

לקריאת הדוחות - לחצו כאן

הכשרה: זינוק חד ברווחיות ובחוסן הפיננסי

הכשרה ביטוח רשמה בתשעת החודשים הראשונים של 2025 צמיחה משמעותית ברווחיות וברמת היציבות הפיננסית. הרווח הכולל לפני מס עלה בכ-63.6% והגיע ל-106.2 מיליון שקלים, לעומת 64.9 מיליון שקלים בתקופה המקבילה. הרווח הנקי צמח בכ-59.2% ל-73 מיליון שקלים. התשואה על ההון במונחים שנתיים עמדה על 23.3%.

מנורה מבטחים: צמיחה חדה ברווחיות ובתשואה להון

קבוצת **מנורה מבטחים** מדווחת על המשך צמיחה חזקה ברווחיות, בתשואה להון, בהיקף הפעילות ובהיקף הנכסים המנוהלים. במהלך התקופה חילקה הקבוצה דיבידנד בהיקף של 600 מיליון שקלים.

הרווח הכולל לאחר מס בתשעת החודשים של 2025 עלה בכ-58.6% והגיע ל-1.694 מיליארד שקלים, לעומת 1.068 מיליארד שקלים בתקופה המקבילה. התשואה על ההון עלתה ל-30.4% (שנתי), המשקפת את התשואה הגבוהה ביותר מבין חמש קבוצות הביטוח הגדולות. הרווח המותאם לאחר מס - המנטרל השפעות חד-פעמיות ותנודות בשוק ההון - צמח בכ-11.2% והגיע ל-1.303 מיליארד שקלים.

ברבעון השלישי הרווח הכולל עלה בכ-10.3% ל-587 מיליון שקלים, והרווח המותאם עלה בכ-15.4% ל-484 מיליון שקלים. התשואה על ההון עמדה על 31.6%, מעט נמוכה מהרבעון המקביל (34.5%).

גם היקפי הפעילות ממשיכים לעלות: סך הפרמיות ודמי הגמולים בתשעת החודשים הגיע ל-25.9 מיליארד שקלים (לעומת 24.7 מיליארד), וברבעון ל-9 מיליארד שקלים (לעומת 8.4 מיליארד). סך הנכסים הפיננסיים המנוהלים צמח ל-423.5 מיליארד שקלים - עלייה של 17.2%. ההון העצמי לבעלי המניות הגיע ל-8.5 מיליארד שקלים. יחס כושר הפירעון ללא פריסה עומד על 167.1% עם עודפי הון של 3.3 מיליארד שקלים.

מיכאל קלמן, מנכ"ל מנורה מבטחים ביטוח מצוין, כי הקבוצה מסיימת את התקופה עם "תוצאות שיא - רווח כולל של כ-1.7 מיליארד שקלים ותשואה על ההון של מעל ל-30%". לדבריו,

התוצאות מדגישות את מעמדה המוביל של מנורה מבטחים ומשקפות יישום מדויק של האסטרטגיה ארוכת הטווח, לצד ניהול עסקי מוקפד. הוא הדגיש את יתרון תמהיל הפעילויות המגוון ואת המובילות בפנסיה ובביטוח האלמנטרי, שמאפשרים רווחיות גבוהה לאורך זמן ורמת סיכון נמוכה יחסית.

קלמן מוסיף כי הקבוצה מרחיבה את פעילות האשראי והמימון, הכוללת מהלכים לרכישה מלאה של מנורה ERN והתקשרויות נוספות בשוק האשראי. לדבריו, צעדים אלו "מניחים בסיס איתן להמשך צמיחה, הצלחה ורווחיות גבוהה בשנים הבאות".

לקריאת הדוחות - לחצו כאן

איילון: ביצועים חזקים והתרחבות במגזרי הליבה

התוצאות הכספיות של **איילון ביטוח ופיננסים** לרבעון השלישי ולתשעת החודשים הראשונים של 2025, מציגות שיפור ניכר ברווחיות, בהכנסות

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<

סך הפרמיות בתקופה עלה ב-1% ל-1.2486 מיליארד שקלים, בעיקר בענפי הרכוש, למרות ירידה בהכנסות מענפי הרכב כתוצאה מהמשך טיוב תיק הלקוחות.

החברה מציינת כי יישום תקני IFRS 17 ו-IFRS 9 הוביל לקיטון של כ-10 מיליון שקלים בהון העצמי בתחילת 2024. יחס כושר הפירעון עלה ל-114.1%, לעומת 108.1% בסוף 2024, מה שמעיד על חיזוק האיתנות הפיננסית.

המנכ"ל **דורון גינת** מדגיש כי החברה מציגה "רווחיות עקבית בכל ענפי הפעילות לאורך זמן", ומציין כי מגמת השיפור נובעת מטיוב תיק הלקוחות, שיפור חיתומי ויישום מדיניות השקעות מאוזנת. לדבריו, החברה תמשיך להרחיב מוצרים, לפתח תחומי פעילות חדשים ולהיערך להשקת פעילות ביטוחי החיים.



שמעון מירון
| צילום: רמי זרנגר

לקריאת הדוחות - לחצו כאן

ווישור גלובלטיק: שיפור מהותי בהון ובפרמיות

קבוצת **ווישור גלובלטיק** מציגה שיפור משמעותי בתוצאותיה הכספיות בתשעת החודשים הראשונים של 2025 וברבעון השלישי של השנה. הרווח הכולל לבעלי המניות בתקופה עלה ל-205.7 מיליון שקלים - עלייה של 62.3% לעומת 127.6 מיליון שקלים בתקופה המקבילה. ברבעון השלישי עלה הרווח ל-74.8 מיליון שקלים, בהשוואה ל-61.1 מיליון שקלים בשנת 2024.

הקבוצה החלה ליישם בתחילת השנה את תקני IFRS 17 ו-IFRS 9. ההון העצמי המאוחד צמח ל-1.6 מיליארד שקלים, בעיקר בעקבות רווחי התקופה ואיחוד ראשון של Hourly Media Data Solutions בארה"ב, שהוסיף כ-40 מיליון שקלים לעדכון ה-PPA. ההון העצמי המיוחס לבעלי המניות עלה ל-1.06 מיליארד שקלים, לאחר חלוקת דיבידנדים מצטברת של 45 מיליון שקלים במהלך השנה, ועוד 25 מיליון שקלים שחולקו לאחר מועד הדוח.

סך הפרמיות ברוטו בתשעת החודשים הגיע לכ-4 מיליארד שקלים. בביטוח הכללי נרשמו פרמיות של 2.75 מיליארד שקלים, עם עלייה בענפי רכב רכוש, קבלנים, דירות וערבויות חוק מכר, לצד קיטון באחריות מקצועית. בווישור נרשמה ירידה בהכנסות עקב צמצום פעילות במכר עובדי המדינה ובציי רכב, אך צמיחה בפעילות מול מבוססים פרטיים. בתחום ביטוחי החיים הפרמיות הסתכמו ב-511.7 מיליון שקלים, ובבריאות נרשם גידול של 5.9% ל-730.9 מיליון שקלים.

המאזן המאוחד עלה ל-19.3 מיליארד שקלים, צמיחה של 14.2% מתחילת השנה. יחס כושר הפירעון של איילון עמד על 129% ללא פריסה ו-136% עם פריסה, לאחר חלוקת דיבידנדים כוללת של 125 מיליון שקלים.

וי"ר הקבוצה **אמיל וינשל** מדגיש כי "תוצאות החברה בתקופת הדוח וברבעון השלישי של 2025 מעידות על המשך צמיחה רווחית", וציין את המשך השיפור ברווחיות מאיילון ואת הצמיחה של ווישור בישראל ובארה"ב.



דורון גינת
| צילום: יח"צ



אמיל וינשל
| צילום: רמי זרנגר

ברבעון השלישי נרשם זינוק חד ברווחיות: הרווח הכולל לפני מס הגיע ל-40 מיליון שקלים (עלייה של 102%), והרווח הנקי עלה ל-27.4 מיליון שקלים - קפיצה של 110.5% בהשוואה לרבעון המקביל. החברה מדווחת בהתאם לתקן IFRS 17.

מגזרי הפעילות מציגים שיפור נרחב: בביטוח חיים וחיסכון ארוך טווח עלה הרווח לפני מס ל-34.3 מיליון שקלים - שיפור של למעלה מ-30 מיליון שקלים לעומת התקופה המקבילה. בביטוח כללי הרווח נשאר גבוה, 75.3 מיליון שקלים, עם שיפור מתון אך יציב. הפרמיות בביטוח הכללי הסתכמו ב-1.213 מיליארד שקלים, ובביטוח חיים ל-261.8 מיליון שקלים.

מוצר הדגל BEST INVEST ממשיך לשמש מנוע צמיחה מרכזי: הגיוסים הסתכמו ב-4.2 מיליארד שקלים - עלייה של כ-14.9% - בעוד הפדיונות ירדו ב-5.5%. דמי הניהול זינקו ב-28.4% והגיעו ל-146.8 מיליון שקלים. סך נכסי החברה צמח ל-36 מיליארד שקלים, עלייה של 13.9% מתחילת השנה. ההון העצמי גדל ל-502.1 מיליון שקלים.

חברת הדירוג מידרוג עדכנה את אופק הדירוג של הכשרה מיציב לחיובי בעקבות שיפור מתמשך במדדי הרווחיות, איכות הנכסים והלימות ההון.

המנכ"ל **שמעון מירון** מדגיש כי "הכשרה ממשכיה להציג צמיחה מבוססת תשואה בתחומי הליבה שלה", ומוסיף שהחברה מרחיבה את פעילותה גם בעולמות הקבלנים, האשראי והעובדים הזרים, תוך אימוץ טכנולוגיות חדשות והעצמת השקעות בתשתיות.

לקריאת הדוחות - לחצו כאן

שלמה ביטוח: מגמת שיפור פיננסית והתרחבות בתחומי הפעילות

שלמה ביטוח מציגה תוצאות חזקות ברבעון השלישי ובתשעת החודשים הראשונים של 2025, עם רווחיות חיתומית בכל מגזרי הפעילות. הנהלת החברה מייחסת את השיפור המתמשך לשנתיים של טיוב ושיפור התיק הביטוחי, לצד ביצועים חיוביים בפעילות ההשקעות בהתאם לאסטרטגיה שמובילה החברה.

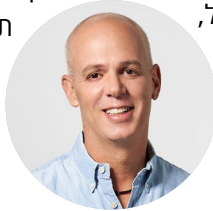
בתשעת החודשים הראשונים של השנה הסתכם הרווח הכולל לאחר מס בכ-130 מיליון שקלים - עלייה של כ-34% לעומת 97 מיליון שקלים בתקופה המקבילה אשתקד. הרווח הכולל לפני מס עלה בכ-33% והגיע ל-200 מיליון שקלים. עם זאת, ברבעון השלישי נרשמה ירידה: הרווח הנקי ירד ל-36 מיליון שקלים (לעומת 43.5 מיליון), והרווח הכולל לפני מס ירד ל-60 מיליון שקלים (לעומת 65 מיליון) - ירידה של 8%.

ההון העצמי של החברה ל-30 בספטמבר 2025 עלה ל-584 מיליון שקלים לעומת 454 מיליון שקלים בסוף 2024, בעיקר בזכות הרווח הנקי המצטבר. התשואה על ההון בתשעת החודשים עמדה על כ-33% במונחים שנתיים.

דוחות כספיים

55% - אך ברבעון השלישי ירד הרווח ל-23.9 מיליון שקלים בשל הוצאה חריגה של 17.7 מיליון שקלים. בנטרול הוצאה, הרווח לפני מס לרבעון דווקא צמח ב-27%. החברה חילקה השנה דיבידנדים מצטברים בהיקף של כ-106 מיליון שקלים, מעל מדיניות החלוקה הרשמית.

נכון לנובמבר 2025 מנהלת מור השקעות נכסים בהיקף של 185.6 מיליארד שקלים - זינוק של 32% מתחילת השנה. החברה גם נכנסה למדד ת"א-125 והשלימה הנפקת אג"ח בהיקף של 200 מיליון שקלים. חטיבת הגמל והפנסיה הגיעה ל-117.1 מיליארד שקלים בנכסים מנוהלים, עם רווח של 86.4 מיליון שקלים - עלייה של 46%. קרנות הנאמנות רשמו שיא היסטורי עם 55.8 מיליארד שקלים בנכסים ועלייה של 44% בהכנסות. גם תחום ניהול התיקים גדל ל-11.3 מיליארד שקלים, עם עלייה של 32% בהכנסות. מור השקעות ממשיכה לפתח מנועי צמיחה חדשים, כולל כניסה לתחום האשראי החוץ בנקאי, ומתמקדת בהרחבת הפעילות העסקית ובחדשנות ארוכת טווח.



יאיר לוינשטיין
| צילום: סם יצחקוב

לקריאת הדוחות - לחצו כאן

בלאקאדג': גידול בתיק האשראי ושיפור ביצועים

חברת בלאקאדג' (לשעבר מיכמן מימון) מסכמת את הרבעון השלישי ותשעת החודשים הראשונים של 2025 עם גידול משמעותי בפעילות האשראי וביציבות הפיננסית, לצד ירידה זמנית בהכנסות נטו. הכנסות המימון ברוטו ברבעון עלו ב-7.3% ל-30.8 מיליון שקלים, ובתשעת החודשים הסתכמו ב-87.7 מיליון שקלים - עלייה של 4%. הכנסות נטו ירדו ל-15.9 מיליון שקלים ברבעון ול-46 מיליון שקלים מתחילת השנה, בעיקר בשל מבנה עלויות משתנה.



יוסי לוי,
מנכ"ל מור השקעות

במהלך 2025 ביצעה החברה עסקאות מימון ליזמי נדל"ן בהיקף של 120 מיליון שקלים, הצפויות לתרום לרווחיות ברבעונים הבאים. תיק האשראי צמח ל-956 מיליון שקלים - עלייה של 35% - ומתוכו 67% מגובה בטוחות. תיק האשראי הכולל, לרבות מסגרות חתומות, הגיע ל-1.027 מיליארד שקלים. החברה מפעילה מבנה הון מגוון בהיקף של 1.461 מיליארד שקלים, וההון העצמי עומד על 232 מיליון שקלים. תשואת ההון בתשעת החודשים עמדה על 17%.

הרווח לפני מס ברבעון הגיע ל-11 מיליון שקלים והרווח הנקי ל-7.8 מיליון שקלים. בתשעת החודשים הסתכם הרווח הנקי ב-25 מיליון שקלים, בדומה לשנה שעברה. הוצאות התפעול ירדו ב-9.3% (או 22% בנטרול חד-פעמיים).



מימין: יניב ביטון
ודורון ספיר
| צילום: ישראל כהן

היו"ר דורון ספיר והמנכ"ל יניב ביטון מציינים כי הרבעון השלישי התאפיין בהמשך מגמת הצמיחה בתיק האשראי, ומדגישים את העלייה המשמעותית במסגרות המימון ואת קבלת דירוג A3 ממידרוג, המהווה לדבריהם חיזוק לחוסן הפיננסי. עוד ציינו, כי החברה רואה הזדמנויות בשוק הנדל"ן וממשיכה להרחיב פעילות, לגוון מקורות מימון ולפתח פתרונות ליזמי מגורים.

לקריאת הדוחות - לחצו כאן

לדבריו, השלמת עסקת Hourly בארה"ב וכניסת AmTrust לשותפות מייצרות פוטנציאל צמיחה משמעותי בתחומי השכר ובשוק ה-Workers Compensation.

לקריאת הדוחות - לחצו כאן

אלטשולר שחם: מגמת התחזקות בהון ובנכסים

אלטשולר שחם פיננסים ממשיכה להתרחב בתחומי הגמל, הפנסיה, האשראי וההשקעות האלטרנטיביות. נכון ל-30 בספטמבר 2025 הסתכמו הנכסים המנוהלים בתחום הגמל והפנסיה ל-168 מיליארד שקלים - מתוכם כ-129 מיליארד שקלים בגמל וכ-38 מיליארד שקלים בקרנות הפנסיה, המשקפות שיא חדש.

פעילות האשראי של החברה נמצאת בתנופה, כאשר סך האשראי המנוהל הגיע לכ-290 מיליון שקלים - כמעט פי ארבעה לעומת סוף 2024. במהלך הרבעון הורחבה פעילות ליווי הבנייה, ובהקשר זה אושרה מסגרת אשראי של 100 מיליון שקלים. גם תחום ההשקעות האלטרנטיביות ממשיך לגדול, עם נכסים מנוהלים ומופצים בהיקף של כ-2.2 מיליארד שקלים.

הכנסות דמי הניהול נטו ברבעון הסתכמו בכ-227 מיליון שקלים - יציבות ביחס לרבעון המקביל - בעוד סך ההכנסות עלה ל-234 מיליון שקלים. הרווח הנקי לבעלי המניות הגיע ל-28 מיליון שקלים, בדומה לשנה שעברה. ההון העצמי של החברה עלה ל-572 מיליון שקלים. דירקטוריון החברה הכריז על חלוקת דיבידנד של 22 מיליון שקלים בהתאם למדיניות הדיבידנד.

בתחום האלטרנטיבי, החברה רשמה רווח של 9.4 מיליון שקלים משערך השקעות בנדל"ן, וטווח דמי ההצלחה החזוי עומד על 24-39 מיליון דולר. הגיוסים לקרנות האלטרנטיביות נמשכו גם ברבעון זה.

לדברי המנכ"ל יאיר לוינשטיין, החברה מסכמת רבעון חזק ומשפרת כיוון בפעילות הגמל והפנסיה, ומוסיף כי "פעילויות החדשות בתחומי האשראי וההשקעות האלטרנטיביות ממשכות לצמוח". לדבריו, הפיזור העסקי מעניק לחברה בסיס איתן להמשך מימוש הזדמנויות וצמיחה.

לקריאת הדוחות - לחצו כאן

מור השקעות: צמיחה מהותית בכל מגזרי הפעילות

מור השקעות מסכמת את תשעת החודשים הראשונים של 2025 עם המשך הרחבת פעילות בכל מגזריה, גידול מהותי בנכסים המנוהלים ושיפור עקבי בתוצאות, לצד ירידה נקודתית ברווח הרבעוני בשל הוצאה חד-פעמית הקשורה לתגמול מבוסס מניות. הכנסות החברה בתקופה עלו ל-733.5 מיליון שקלים - גידול של 27% לעומת השנה הקודמת. ברבעון השלישי הסתכמו ההכנסות ב-252.4 מיליון שקלים, עלייה של 19%.

הרווח הנקי לתשעת החודשים הגיע ל-93.5 מיליון שקלים - עלייה של

"חדירה לרשת תוך דקות"

דוח תחזיות איומי הסייבר של פורטינט לשנת 2026 בוחן כיצד פשיעת הסייבר מתפתחת למרחב פעילות תעשייתי וכיצד מנהלי אבטחת מידע יכולים להסתגל על ידי שיתוף מודיעין איומים, ניהול חשיפות והגנה מהירה

בזכות החידושים הללו, פשיעת הסייבר תאיץ את התפתחותה לעבר תיעוש מלא.

"הגנה במהירות מכונה"

כתוצאה מהמתואר לעיל, המגנים יצטרכו להגיב באותה יעילות ותיאום. פעולות האבטחה יתקרבו למה שהחוקרים מתארים כהגנה במהירות מכונה - תהליך רציף של מודיעין, אימות והכלה, שמצמצם את האיתור והתגובה משעות לדקות.

פעילויות ארגוניות כמו ניהול מתמשך של חשיפה לאיומים (CTEM) ו-MITRE ATT&CK יצטרכו להיות מנוצלות ביעילות כדי שהמגנים יוכלו למפות במהירות איומים פעילים, לזהות חשיפות ולתעדף פעילות תיקון בהתבסס על נתונים בזמן אמת. הזהות תצטרך גם להפוך לבסיס לפעולות אבטחה, כאשר ארגונים יצטרכו לא רק לאמת אנשים, אלא גם סוכנים אוטומטיים, תהליכי AI ואינטראקציות של מכונה-למכונה.

פשיעת סייבר מתועשת תדרוש גם תגובה גלובלית מתואמת יותר. יוזמות כמו מבצע סרנגטי 2.0 של האינטרפול, מראות כיצד שיתוף מודיעין ושיבוש ממוקד יכולים לפרק תשתיות פליליות. כמו כן מצפים החוקרים לראות המשך השקעה בתכניות חינוך והרתעה שמכוונות לאוכלוסיות צעירות או בסיכון שנגררות לפשיעה מקוונת.

דרק מאנקי, אסטרטג אבטחה ראשי וסגן נשיא מודיעין איומים גלובלי בפורטינט: "המגנים יצטרכו להתפתח גם כן, תוך שימוש במודיעין חזוי, אוטומציה וניהול חשיפות כדי לבלום אירועי אבטחה מהר יותר ולצפות את התנהגות התוקפים. השלב הבא של אבטחת הסייבר יהיה תלוי ביעילות שבה בני אדם ומכונות יכולים לפעול יחד כמערכות אדפטיביות. המהירות וההיקף יגדירו את העשור הבא. ארגונים אשר מאחדים מודיעין, אוטומציה ומומחיות אנושית למערכת אחת בעלת יכולת תגובה יהיו אלה שיוכלו להתמודד עם מה שיבוא בהמשך".



פורטינט, הפועלת בתחום אבטחת סייבר ואיחוד בין ביצועי תקשורת ואבטחה, פרסמה את תחזיות איומי הסייבר של FortiGuard Labs, גוף מודיעין האיומים והמחקר הגלובלי של החברה, לשנת 2026.

הדוח מתאר נקודת מפנה. פשיעת הסייבר תמשיך להתפתח לתעשייה מאורגנת, המבוססת בעיקרה על אוטומציה ו-AI אך ההצלחה תיקבע פחות על ידי חדשנות ויותר על ידי קצב התפוקה: כמה מהר אפשר להפוך מודיעין לפעולה.

"התוקפים יעברו מחדשנות לתפוקה"

מכיוון ש-AI, אוטומציה ושרשרת אספקה בשלה של פשיעת סייבר יהפכו את החדירה לרשת למהירה וקלה מאי פעם, התוקפים יבזבזו פחות זמן בפיתוח כלים חדשים ויותר זמן בשיפור ואוטומציה של טכניקות שכבר עובדות. מערכות AI ינהלו איסוף מודיעין מקדים, ירחיבו את ניסיונות החדירה, ינתחו נתונים גנבים ויפיקו משא ומתן על כופר. במקביל, סוכני פשיעת סייבר אוטונומיים ברשת האפלה יתחילו לבצע שלבי תקיפה שלמים עם פיקוח אנושי מינימלי. שינויים אלה ירחיבו בצורה מעריכית את קיבולת התוקפים. תוקף המשתמש בתוכנות כופר שניהל בעבר מספר קמפיינים, יהיה מסוגל בקרוב להשיק עשרות קמפיינים במקביל והזמן בין החדירה להשפעה יתקצר מימים לדקות.



דרק מאנקי |
צילום: נח"צ

גם הכלכלה המחתרנית תתבסס

חוקרי FortiGuard Labs מצפים לראות את הופעתם של סוכני AI בעלי התמחות שנועדו לסייע לפעולות של פשיעת סייבר. למרות שסוכנים אלו עדיין לא יפעלו באופן עצמאי, הם יתחילו לבצע אוטומציה ולשפר שלבים קריטיים בשרשרת התקיפה, כולל גניבת פרטים אישיים, תנועה רוחבית ברשת ומוניטיוזציה (גביית תשלום) של נתונים.

במקביל, ה-AI תאיץ את המוניטיוזציה של נתונים. כאשר התוקפים יקבלו גישה למאגרי נתונים גנבים, כלי ה-AI ינתחו ויתעדפו אותם מידית, יקבעו אילו קורבנות מציעים את התשואה הגבוהה ביותר ויפיקו הזדעקות סחיטה מותאמות אישית.

הכלכלה המחתרנית גם תהפוך ליותר מובנית. בוטנטים ושירותי השכרת פרטים אישיים יהפכו למותאמים אישית, העשרת נתונים ואוטומציה יאפשרו למוכרים להציע חבילות גישה ממוקדות יותר בהתבסס על תעשייה, גאוגרפיה ופרופיל מערכת. שווקים שחורים יאמצו שירות לקוחות, דירוג מוניטין ותעודות נאמנות (escrow) אוטומטיות.

בלעדי:

סוכנויות איילון נאמנים ונכונים בשת"פ עסקי עם "מועדון הסניורים"

סוכני ביטוח לקראת פרישה, שהם חברי המועדון, יוכלו להשביח ולמכור את התיקים שלהם לסוכנויות, או להיכנס לשותפות בתיק שיורחב לתחומים נוספים

על אלו פתרונות מדובר?

"הסוכן מביא לעסקה את התיקים, את הקשרים שלו, את כל העשייה שלו והידע שלו, ואנחנו מוציאים לפועל את הפוטנציאל הגלום בהם להתרחב לעולמות נוספים; לדוגמא - יש הרבה מאוד סוכנים אלמנטריים הנמצאים רק בעולם האלמנטרי, ואנחנו, באמצעות המועדון, מביאים להם פתרון משולב למימוש הפוטנציאל שקיים בתיק האלמנטרי, כלומר לפיתוח עסקי שלו גם לביטוחי חיים ופנסיוני".

"איילון רואה את עצמה כחברת סוכנים במאה אחוז", מדגיש כהן, "גם בפעילות באמצעות הסוכנויות שבבעלותה וגם בשירותים שהיא מעניקה לסוכנים עצמאיים. זה אך טבעי, שכשסוכן ביטוח מגיע לגיל פרישה, נתמך בו כדי שיוכל להמשיך עוד קדימה".

מה בפועל אתם מציעים לסוכן הפורש?

"יש לנו שתי אפשרויות; אחת היא לרכוש את כל התיק של הסוכן ולמזג אותו לפעילות הסוכנויות שלנו. לשם כך אנחנו דואגים במשך שנה-שנתיים לפני הפרישה להשביח ולהגדיל את התיק, כך שהוא יקבל מאתנו, ובכלל, מחיר גבוה יותר בעת המכירה של התיק.

"האפשרות השנייה שאנחנו מציעים היא - שותפות עם הסוכן בתיק; הסוכן יישאר בעלי התיק, אנחנו נעניק, למשל לסוכן אלמנטרי, את כל השירותים התפעוליים והפתרונות הפנסיוניים והפיננסיים לטובת הלקוחות בתיק, כך שנהיה שותפים בתיק, והוא ייהנה מההכנסות החדשות מהתחומים הנוספים שהתיק יביא".

"מדובר בפתרונות וכלים מעשיים לצד הליווי והפעילות של מועדון הסניורים; בשלב שבו סוכני ביטוח לקראת פרישה, כשהם מרגישים הכי לבד, אנחנו מאפשרים להם להמשיך בפעילות ולהתפרנס בכבוד", מסכם כהן.

סוכנויות הביטוח איילון נאמנים ונכונים, שבבעלותה המלאה של חברת איילון ביטוח, החלו בשיתוף פעולה במיזם העסקי "מועדון הסניורים", שהקימו לאחרונה סוכני הביטוח יוסי אנגלמן ואודי דוד.



ראובן כהן |
צילום: ניר שמיר

מועדון הסניורים מיועד לסוכני ביטוח ותיקים בני 60 פלוס, שרוצים להעביר את תיק הביטוח שלהם לדור ההמשך, וזקוקים לסיוע מקצועי בתהליך, וגם למי שאין להם דור המשך ורוצים למכור את התיק; לאלה יוצע סיוע במכירת תיק הביטוח והשבתת התיק לפני מכירתו, כמו גם כניסה לתחומים חדשים שיגדילו את הכנסותיהם מעבר למכירת התיק.

מדובר בתחומים פיננסיים, כמו משכנתאות, ייעוץ

לפרישה, השקעות, אשראי ועוד, שהסוכנים יוכלו לפעול בהם באמצעות הכשרות מקצועיות במועדון, אימון אישי וקשר עם אנשי מקצוע בכל תחום, שיקלו עליהם בעיסוק בתחום החדש. על התוכן המקצועי והליווי האישי לכל חבר במועדון, אחראי אלון גל, יו"ר ובעלים של חברת האימון תות תקשורת ותוצאות. "אצלנו הסוכן הוא חבר מועדון לכל החיים וגם מגדיל הכנסות מתחומים נוספים לביטוח", ציין אנגלמן.

סוכנות איילון נאמנים מתמחה בתחומי הפנסיה, גמל ופיננסים; נכונים מתמחה בתחומי הביטוח האלמנטרי ובריאות. לדברי ראובן כהן, המנכ"ל המשותף של שתי הסוכנויות, "שיתוף הפעולה עם מועדון הסניורים בא לתת פתרונות עסקיים לחברי המועדון - סוכנים שמגיעים לקראת גיל פרישה או לפני גיל פרישה, וזאת במקביל ולאחר ההכנה והליווי במועדון".

"אנחנו נסייע לסוכנים בשלהי הקריירה שלהם, להביא למימוש הפוטנציאל הגלום בתיקים שצברו במהלך עשרות שנות עבודה. מועדון הסניורים מציע להם פעילות והדרכות בנושאים אלה ואנחנו יודעים לתת להם את הפתרון העסקי-המעשי", הוסיף כהן.

TECH עדיף

קהילת חדשנות וטכנולוגיה
בעולם הביטוח והפיננסים

להצטרפות לקהילה <

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

אבי מור וג'ורג' דיק ימונו למנכ"לים משותפים של סוכנות בטח תורן

השניים, שיחליפו את עמוס לוזון שפורש לגמלאות, היו מנכ"לים משותפים במרסר ישראל



מימין: אבי מור וג'ורג' דיק | צילומים: יח"צ

המוערכות יתרמו רבות להובלת והצלחת הסוכנות. בהזדמנות זו, אני מודה שוב לעמוס לוזון על שנות עבודתו כמנכ"ל בטח תורן, על מסירותו, מקצועיותו ותרומתו הרבה לחברה, ומאחל לו הצלחה רבה, כעת עם פרישתו לגמלאות."

אבי מור וג'ורג' דיק ימונו למנכ"לים משותפים של סוכנות הביטוח **בטח תורן**, מקבוצת **כלל ביטוח**. בתפקידם האחרון הם כיהנו כמנכ"לים משותפים של **מרסר ישראל**.

לאחרונה הודיע **עמוס לוזון**, מנכ"ל סוכנות בטח תורן, כי לאחר שלוש שנים בהן הוא מכהן כמנכ"ל הסוכנות, הוא מעוניין לסיים את תפקידו ולפרוש לגמלאות. בהמשך לכך, ימונו מור ודיק למנכ"לים משותפים של הסוכנות, וייכנסו לתפקידם ב-1 בינואר 2026.

נמסר כי מור ודיק הם בעלי ניסיון רב בתחום הביטוח והפיננסים. למור ותק של כ-27 שנים בתחומי הבנקאות, האשראי והביטוח, והוא בעל רישיון לשיווק פנסיוני ושיווק השקעות. לדיק ותק של כ-25 שנים בענף הביטוח, והוא בעל רישיון אלמנטרי, שיווק פנסיוני ומוסמך בתכנון פרישה.

שלומי תמן, משנה למנכ"ל כלל ביטוח ויו"ר סוכנות בטח תורן, ציין: "אני מברך את אבי מור וג'ורג' דיק על הצטרפותם לשדרת הניהול של סוכנות בטח תורן כמנכ"לים משותפים, ומאחל להם הצלחה רבה בתפקידם החדש. אני בטוח, כי ניסיונם הרב בתחום ויכולותיהם

הכשרה מאפשרת זיהוי ביומטרי גם בכניסה לאזור האישי באתר החברה

מדובר בזיהוי פנים או טביעת אצבע, שהיו אפשריים עד כה רק באפליקציה



מאפשר למבוסחים לקבל מידע עדכני, לבצע פעולות וליצור קשר עם החברה ואנו רואים גידול מתמיד בהיקפי הכניסות והשימוש בו."

הכשרה משיקה גישה מהירה המבוססת על זיהוי ביומטרי: זיהוי פנים או טביעת אצבע גם לאזור האישי באתר האינטרנט של החברה. בחברה מציינים כי אתר הכשרה הוא בין האתרים הראשונים בארץ המאפשרים גישה מהירה אליו ולא רק לאפליקציה. נמסר, כי האתר מכיל את כל נתוני הלקוח ביחס לפוליסות שרכש ומאפשר מגוון רחב יותר של פעולות ומעקב אחר נתוני הפוליסות. עד היום הגישה מהירה התאפשרה רק באפליקציית החברה.

יבגני וולפין, סמנכ"ל ראש אגף מערכות המידע בהכשרה: "הרעיון נולד בצוותי הפיתוח מתוך החוויה האישית של המפתחים שביקשו לשפר את חוויית השימוש באזור האישי".

גבי מנע, מנהל הפיתוח בהכשרה: "הפיצ'ר החדש יעודד את לקוחות החברה להיכנס לחשבון האישי שלהם בהכשרה ולצרוך שירותים דיגיטליים ומתקדמים בצורה מהירה, מאובטחת וקלה. האזור האישי

עמית חן מונה למשנה למנכ"ל ומנהל מערך העסקים והלקוחות במבטח סימון

שמי שטובי, מנכ"ל מבטח סימון, בירך על המינוי ומסר: "משפחת מבטח סימון מברכת את עמית על הצטרפותו לקבוצה. עמית הנו בעל ניסיון ניהולי עשיר, היכרות עמוקה עם עולמות הפיננסים ומתמחה בניהול מערכי מכירות ופיתוח עסקי. הצטרפותו של עמית למשפחת מבטח סימון מהווה שלב מהותי נוסף בבניין הכוח הניהולי והעסקי של החברה ומשתלבת עם המשך היערכותה למימוש והשגת יעדיה האסטרטגיים".



עמית חן |
צילום: ניסן בקיש

עמית חן מונה לתפקיד משנה למנכ"ל ומנהל מערך העסקים והלקוחות במבטח סימון, מנהלת ההסדרים מבית **מנדל ביטוח ופיננסים**.

חן כיהן בעשור האחרון בתפקיד סמנכ"ל בכיר בקבוצת כל ביטוח ועמד בראש אגף הלקוחות ומכירות הישירים, יחידות השימור ופעילות הפרישה. הוא החל את דרכו המקצועית לפני כ-20 שנה כמנהל תיק בסוכנות קלי, בהמשך היה סמנכ"ל השיווק באנליסט גמל.

הראל +60 וסיילספורס משיקות מערכת חדשה לניהול משכנתאות



מימין: שי גלילה וקובי קלמן | צילום: יח"צ

הראל +60, זרוע המשכנתאות של קבוצת **הראל ביטוח ופיננסים**, השיקה יחד עם חברת **סיילספורס**, המתמחה ב-CRM AI, מערכת חדשה המבוססת על פתרון Agentforce Financial Services של סיילספורס.

מהחברה נמסר, כי המערכת החדשה מסמנת ציון דרך משמעותי בטרנספורמציה הדיגיטלית של החברה ובהובלת שירות מתקדם ללקוחות המעוניינים במשכנתה, והיא נבנתה כחלק מחזון הראל +60 ליצירת חוויית שירות אחידה, מהירה ומבוססת נתונים החל מרגע הפנייה הראשונה של הלקוח, הסוכן והמשווק דרך תהליכי הייעוץ, ועד סגירת העסקה וניהולה. הטכנולוגיה החדשה תאפשר תמונת לקוח מלאה, אוטומציות מתקדמות, בקרה חכמה ומערכת עבודה יעילה יותר.

פיתוח המערכת והטמעתה בוצעו בשיתוף פעולה מלא בין קבוצת הראל לבין סיילספורס. "כל זה הוביל לתשתית מקצועית חזקה ומדויקת, שהובילה לפיתוח פתרונות מותאמים לעולם המשכנתאות ולצרכים המדויקים של הלקוחות", נמסר.

שי גלילה, מנכ"ל הזרוע הטכנולוגית של קבוצת הראל ביטוח ופיננסים: "קבוצת הראל, משקיעה משאבים רבים ומפתחת, כל העת יכולות טכנולוגיות בכדי לקדם ולהוביל תהליכים עסקיים וזאת על מנת להמשיך ולטייב את העבודה מול הלקוחות, סוכנים, ושותפינו העסקיים. שיתוף הפעולה של הראל ושל סיילספורס, מהווה שלב נוסף בתהליך הטרנספורמציה הדיגיטלית שמובילה החברה בשנים האחרונות. הטכנולוגיה תאפשר להראל +60 לשפר את עבודתה של משווקי המשכנתאות שלה באמצעות שירות מותאם ומהיר ללקוח".

קובי קלמן, מנכ"ל הראל +60: "המערכת החדשה מעניקה להראל

+60 יתרון עצום בעולם המשכנתאות ומציבה סטנדרט חדש בשוק. זו לא רק מערכת, זו דרך חדשה לתת שירות ללקוח, לסייע לו בכמה קליקים להגשים חלום לרכישת בית עם יותר ידע, ביטחון ושליטה. הראל +60 תמשיך לפעול בתחום המשכנתאות הרגילות וההפוכות בשיתוף פעולה מלא עם הסוכנים והמשווקים".

איתי מרגלית, סגן נשיא אזורי ומנהל הפעילות העסקית של סיילספורס בישראל: "אנו נאים מאוד בשותפות האסטרטגית עם קבוצת הראל, גוף מוביל וחדשני בשוק הפיננסי בישראל. המערכת החדשה שנבנתה עבור הראל +60 מושתתת על הפתרון הייחודי שלנו, Agentforce Services Financial, המאפשר לצוותי הראל לספק חוויית לקוח 360 מעלות, יעילה, מבוססת נתונים ואישית. שימוש בפתרון ייעודי זה, המתאם באופן ספציפי לעולמות השירותים הפיננסיים, מציב סטנדרט שירות גבוה במיוחד ללקוחות הראל".

Max ביטוח תשווק ביטוח לתרמילאים

הביטוח, בשת"פ עם AIG, מיועד למסעות ארוכים וכולל הרחבת ספורט אתגרי ללא עלות

נגישות דיגיטלית - אפליקציית Safe Travel מאפשרת ניהול מקרים רפואיים; העלאת מסמכים והארכת נסיעה בקליק; תשלום חודשי גמיש - אפשרות לפריסת תשלום הביטוח בהתאם לנחות הלקוח ואיתור וחילוץ מקצועי - שירותי איתור וחילוץ בשיתוף פעולה עם חברת **מגנוס**.

עוד נמסר, כי השקת ביטוח התרמילאים היא חלק מאסטרטגיה רחבה של Max להעניק מעטפת פיננסית מקיפה לנוסעים לחו"ל הכוללת ביטוח נסיעות באמצעות Max ביטוח; חשבון מט"ח של Max; כרטיסי אשראי לשימוש בינלאומי, ואפשרות הזמנת החופשה באמצעות Max Travel.

רפי שאולי, סמנכ"ל לקוחות פרטיים ב-Max: "Max מרחיבה את המעטפת הפיננסית לתרמילאים בחו"ל ומשיקה ביטוח נסיעות חדש המותאם למסלול ולסגנון הטיול העדכני. הביטוח מעניק כסוי רחב ושירותים מתקדמים, לצד פתרונות המט"ח, האשראי והזמנת הטיסות הקיימים ב-Max, שיאפשרו לתרמילאים ליהנות מכל החוויות שהטיול הגדול מזמן, באופן ספונטני ובראש שקט".



רפי שאולי |
צילום: רמי זרנגר

חברת **Max** משיקה מוצר חדש בשיתוף **AIG** - ביטוח נסיעות מקיף המותאם במיוחד לתרמילאים ולטיולים ארוכי טווח. המוצר החדש, באמצעות **Max ביטוח**, נותן מענה לסיכונים הייחודיים של הטיול הגדול וכולל הטבה בלעדית: כסוי מלא לספורט אתגרי לאורך כל תקופת הטיול, ללא תוספת תשלום. החברה המבטחת של המוצר היא AIG, כאשר פיתוח המוצר הביטוחי ותהליך ההצטרפות הדיגיטלי נבנו במשותף עם Max ביטוח.

הביטוח החדש מצטרף לשירותי האשראי והמוצרים המשלמים לחו"ל של Max, הכוללים את Max Travel, פלטפורמת הזמנת חופשות שצוברת כסף חזרה בכל חופשה, חשבון מט"ח ללא עמלות והטבות Max Adventures.

מהחברה נמסר כי הביטוח החדש שם דגש על חוויית לקוח דיגיטלית ופשוטה, והוא כולל החזר הוצאות לכרטיס - תשלום התביעה מועבר ישירות ובאופן מיידי לכרטיס האשראי של הלקוח מרגע הפעלת הביטוח;

פספורטכארד גייסה תרומות עבור מד"א



מימין: חיים פרשטיין, אלון קצף, דנה זרמון ואלי בין |
צילום: פספורטכארד

מאויש עם עובדי החברה. אלו בדיוק הערכים שעליהם החברה הזו נבנתה - אחריות, שליחות, ורצון לעזור כשצריך".

במהלך המשדר, ציין קצף כי פספורטכארד ומד"א משתפים פעולה מזה כעשור בעת שגרה אך בעיקר בעתות משבר. "אחד הרגעים שלא אשכח היה לפני כשנה בשדה התעופה באמסטרדם, כשאנחנו ומד"א מצאנו את עצמנו פועלים יחד כדי לעזור לאוהדי מכבי ת"א שנפגעו שם. שנים לפני כן בנפאל, אחרי רעידת האדמה הגדולה שפקדה את המדינה, מד"א יחד איתנו ניהלו את המבצע שהביא כעשרים פגים לארץ במבצע חסר תקדים", אמר.

חברת **פספורטכארד** נרתמה לגיוס תרומות עבור מד"א, במסגרת משדר התרמה מיוחד שנערך בשבוע שעבר. מוקד שירות הלקוחות של פספורטכארד אויש ע"י עובדי ומנהלי פספורטכארד יחד עם מתנדבי ואנשי מד"א וקיבל את פניות הציבור לתרומות, אשר בסוף הערב עמדו על למעלה מ-7 מיליון שקלים, שנתרמו לפעילות מד"א ולהצלת חיים. המשדר עלה בקשת 12 ושולב בתוכנית הספיישל של מאסטר שף VIP בהנחיית **דנה זרמון** ו**חיים פרשטיין**, ששידרו ממטה פספורטכארד בנתניה.

באירוע המיוחד השתתפו **אלון קצף**, נשיא ומייסד קבוצת פספורטכארד ו**אלי בין**, מנכ"ל מד"א. מהחברה נמסר כי היא התגייסה למען אלו שמצילים חיים כאן בישראל. "95 שנה שבהן ארגון ההצלה הלאומי - מגן דוד אדום פועל כמעט לחלוטין מכספי תרומות ואחרי שנתיים של מלחמה, מד"א יוצא לראשונה בקריאה רחבה לגיוס תרומות מהציבור".

אלון קצף, נשיא ומייסד קבוצת פספורטכארד: "זהו כבוד גדול בשבילנו לסייע באירוע תרומות לטובת מד"א. כשנחשפים מקרוב לרגעים שבהם אנשים זקוקים לעזרה, מבינים עד כמה חיוני לחזק את מי שנמצא שם עבורם. למעלה משני עשורים פספורטכארד מלווה את הישראלים בשגרה ובחירום מעבר לים, על כן החיבור למד"א הוא כמעט אינסטינקטיבי עבורנו. הרוח זו אותה רוח של תמיכה מיידית ומקצועית ברגעים החשובים באמת. זו גאוה גדולה לראות את מוקד התרומות

כנס העסקים של ישראל VIP בשיתוף שחם אורלן נערך בסימן סוגרים שנה, פותחים הזדמנויות



כנס ישראל VIP בשיתוף שחם אורלן | צילום: יח"צ

עסקית.

שמוליק מינוי, מומחה לפתרונות פנסיוניים במגדל, דיבר על היערכות לסוף השנה הפיננסית והחלטות בעלות השפעה על תכנון פנסיוני ועסקי. **טל סעד** מתחום הסייבר במגדל הציגה אתגרים בתחום אבטחת המידע, והדגישה את החשיבות של ניהול ומניעת סיכונים בסביבה דיגיטלית שבה עסקים קטנים ובינוניים חשופים למתקפות שונות.

כנס של מועדון העסקים של **ישראל VIP** בשיתוף **שחם אורלן** נערך השבוע (ב') תחת הכותרת "סוגרים שנה, מפתחים קשרים, מייצרים תוצאות". בכנס, שנערך בקריית מגדל בפתח תקוה, השתתפו בעלי עסקים, יזמים, יועצים ומנהלים מרחבי הארץ, שהגיעו לצורך הרחבת הידע המקצועי וחיזוק קשרים עסקיים לקראת שנת 2026.

נמסר כי המשתתפים פתחו את הערב בשעת נטוורקינג, שבה נוצרו היכרויות, הוחלפו פרטים ונבחנה אפשרות לשיתופי פעולה עתידיים בין העסקים השונים.

דברי פתיחה בכנס נשא **דניאל לוריא**, בעלי ומנכ"ל אול אינטרנט, שייצג את מועדון העסקים; ו**קרן מאיר** מבנק הפועלים. שניהם התייחסו לאתגרים ולהזדמנויות של שנת 2026 עבור עסקים קטנים ובינוניים, והדגישו את תרומת הקהילה העסקית ביצירת תמיכה הדדית וצמיחה.

בחלק המרכזי של האירוע הועברו ארבע הרצאות פרקטיות בידי מומחים שונים: **יניב אורבך**, מאמן עסקי ואישי, הציג כלים לשילוב בין הנעה עצמית לבין הנאה בתהליכים עסקיים, תוך התמקדות בקשר בין מיומנויות נטוורקינג לבין שיפור תוצאות. **טליה לויברג**, מנהלת חדר מסחר עמיתים במגדל, סקרה מגמות והזדמנויות בשווקים לקראת השנה הקרובה, והציגה היבטים פיננסיים המשפיעים על פעילות

AIG יוצאת בקמפיין חדש: "נפלת חזק" חוזר למסך

הקמפיין מבקש להדגיש את הפער בין הבטחות בענף הביטוח לבין השירות ברגע האמת, ומבליט את מחויבות AIG לעמידה לצד הלקוחות בעת תביעה

"ביטוח אקראי, שלום", כך אסקולה פותח את השיחה, ובכך רוצה לשקף את מה שרבים מרגישים: שהכל נראה אותו דבר. "אבל הקמפיין מזכיר שהפער האמיתי לא נמצא בהבטחות לפני, אלא באופן שבו כל חברה עומדת לצד לקוחותיה כשהם באמת זקוקים לה".

מיכל לוצקי, סמנכ"לית שיווק ואסטרטגיה בחברת AIG: "אמון בענף הביטוח לא נבנה בסיסמאות, אלא לאורך שנים של שירות עקבי. רגע האמת הוא המבחן היחיד שבאמת קובע, שם מתברר מי עומד לצד הלקוח. האחריות שלנו כחברות ביטוח היא לצמצם את הפער בין מה שאנחנו אומרים לבין מה שאנחנו עושים, ולייצר מערכת יחסים של אמון שמחזיקה לאורך זמן וברבדים רבים. ב-AIG זה העיקרון שמוביל אותנו בכל החלטה".

עוד נמסר מהחברה, כי לקראת סוף השנה, AIG מציעה גם הנחות משמעותיות וחבילות "הכל כלול" עם כל הכיסויים בביטוח מקיף.



מיכל לוצקי | צילום: מיכה לובטון

AIG חברה לביטוח השיקה קמפיין חדש המלווה בשיר הוותיק והמוכר "נפלת חזק" של להקת **איפה הילד**.

"בשוק שבו רבים מרגישים ש'ביטוח זה ביטוח' ושכל החברות מציעות בדיוק אותו דבר, נוצר דימוי של אחידות שמטשטש את ההבדלים האמיתיים בענף. ההבדלים האלה נחשפים רק ברגע האמת", נמסר מהחברה.

עוד נמסר, כי "במרכז הקמפיין עומד המשפט: 'נפלת חזק עם שירות שלגמרי שולט בשירות שלך', שמציב את השאלה שהכי כואבת ללקוחות: מה באמת נשאר מההבטחות של חברות הביטוח כשהפוליסה צריכה להתחיל לעבוד?".

עוד מוסיפים בחברה כי גם בקמפיין הנוכחי, הפרזנטור **אלברט אסקולה** ממשיך לגלם את נציג השירות שמכיר היטב את "משחקי השירות" בענף: בזמן המכירה הכל זורם, הכל מחויך והכל מבטיח, אבל כשצריך לשלם תביעה? פתאום יש פחות זמינות ופחות נכונות לשלם. בדיוק שם נבחן ההבדל בין חברות הביטוח.

כללי השימוש בתצהיר נספח ג' חוזר ייפוי כוח



סוגיות ביטוחיות ופנסיוניות
עו"ד יניב גל

(הרשאה חד-פעמית לבעל הרישיון) תוך שימוש בכוח עזר של מי שאינו עוסק במלאכת הייעוץ הפנסיוני, מחייבת חתימת ייפוי הכוח בפועל וכפופה לכך שמתקיימת בינו לבין בעלי הרישיון בעסק הפרדה ארגונית לפי נהלים פנימיים.

בשים לב לאמור מעלה, אינני סבור כי ניתן לקיים את דרישות חוזר ייפוי הכוח שלעניין החלופות שבסעיף 4(ב) (עליהן ניתן תצהיר בעל הרישיון לפי נספח ג', וכפי שמופנה בסעיף 6(ה) לחוזר), אלא כפי שאלה מופיעות באופן מפורש וללא "ערבוב הוראות" ביניהן.

למען הסדר הטוב, ככל שאכן מדובר בלקוח קיים אשר יש לך, כיועץ פנסיוני, מידע מקדים אודותיו שאינו ידוע (או שאינו צפוי להיות ידוע) לכל אדם אחר (כגון, פרט מוכמן הנוגע לנתוני חיסכון), כי אז ניתן יהיה לקיים את דרישת החוזר בהתאם לחלופה שברובריקה ה-4 באמצעות אפליקציה/טלפון.

שאלה

חוזר ייפוי כוח לבעל רישיון מאפשר לתאגיד למלא נספח ג' (פעם אחת) ולאחר מכן במועד הגשת בקשה למידע מהמסלקה לציין שאימות ייפוי הכוח בוצע בהתאם להוראות החוזר, ללא צורך בקוד אימות.

אם ייפוי הכוח מועבר באמצעות אפליקציה לחתימה דיגיטלית (שבה הלקוח נדרש להקיש מספר מזהה כלשהו, קוד מיוחד, לצורך פתיחת המסמך לפני החתימה), האם ניתן לקיים את פרוצדורת האימות שלפי נספח ג' הנ"ל?

תשובה

לעניין חלופת אימות מצהירים למתן הרשאה חד-פעמית לקבלת מידע על ידי בעל הרישיון (נספח א' לחוזר ייפוי כוח), שבהתאם להצהרת בעל הרישיון המקיים אילו מהחלופות שלפי סעיף 4(ב) לחוזר, שתיים מהן עשויות להיות רלוונטיות עבורך.

האחת, על פי האמור בפסקה 4(ב)3 לגבי אימות על ידי אדם שאינו בעל רישיון בעצמו ואינו מעורב בהליך הייעוץ הפנסיוני תוך הפרדה ארגונית במשרד (הרובריקה ה-3 שבנספח ג' לחוזר), כאשר דרך זו רלוונטית לגבי זיהוי של כל לקוח של בעל הרישיון, בין חדש ובין לקוח קיים; והשנייה, לפי פסקה 4(ב)4 לגבי אימות על יסוד מידע מקדים שיש לבעל הרישיון אודות הלקוח, ובאמצעות טלפון או אפליקציה (הרובריקה ה-4 שבנספח ג' לחוזר), ודרך זו רלוונטית רק לגבי זיהוי של לקוח קיים של בעל הרישיון.

במסגרת החלופה הראשונה שלעיל (רובריקה 3 לנספח ג' - אימות חתימת ייפוי כוח), נדרש לנהל רישום פנימי ומתועד במשרדי היועץ, בדבר זיהוי ופעולות אישור וחתימת ייפוי הכוח (נספח א' חתום בידי הלקוח). לעומת זאת, במסגרת החלופה השנייה שלעיל (רובריקה 4 לנספח ג' - אישור לנוסח ייפוי הכוח), נדרש לשלוח ללקוח עותק של ייפוי הכוח כפי שאושר בטלפון או באפליקציה (נוסח נספח א' מלא על ידי בעל הרישיון).

על כן, האפשרות לקבל אישורי לקוחות לנוסחו של נספח א' לחוזר (הרשאה חד-פעמית לבעל הרישיון) לפי שימוש באפליקציות של בעל הרישיון, וללא חתימת ייפוי הכוח על ידי הלקוח, רלוונטית רק לגבי קבלת הרשאה לבקשת מידע חד-פעמית מלקוח קיים של היועץ, וזאת ככל שיש ליועץ מידע ייחודי על אודות אותו לקוח.

לעומת זאת, האפשרות לבצע אימותי חתימת לקוחות על גבי נספח א'

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

המרכז הישראלי לגישור ובוררות
בביטוח ופנסיונים



מהיום,
סכסוכים
פותרים
אחרת



פנו עכשיו למרכז הבוררות -
פתרון מקצועי, בגובה העיניים

mercaz@gishbur.co.il ,073-3742444