

# המצטיינים ומובילי השינויים

כמדי שנה מוקירה עדיף את המצוינות, היוזמה, החדשנות ואת קו המחשבה הפורה בענף הביטוח והפיננסים • טקס נבחרי השנה 2025 נתן ביטוי הולם למצטיינים שהובילו את הענף קדימה • במגזין זה ההישגים, הסיבות והנימוקים להענקת פרס נבחרי השנה בקטגוריות השונות



4 | תהליך בחירת נבחרי השנה 2025

6 | קבוצת הביטוח והפיננסים של השנה

7 | בית ההשקעות של השנה

8-12 | חברות הביטוח של השנה: ביטוח כללי, ביטוחי בריאות, ביטוחי חיים

16 | קרן הפנסיה של השנה

18 | גוף הגמל וההשתלמות של השנה

20 | מערך היעוץ הפנסיוני בבנקים של השנה

21 | בית הסוכן של השנה

22 | סוכנות הביטוח של השנה

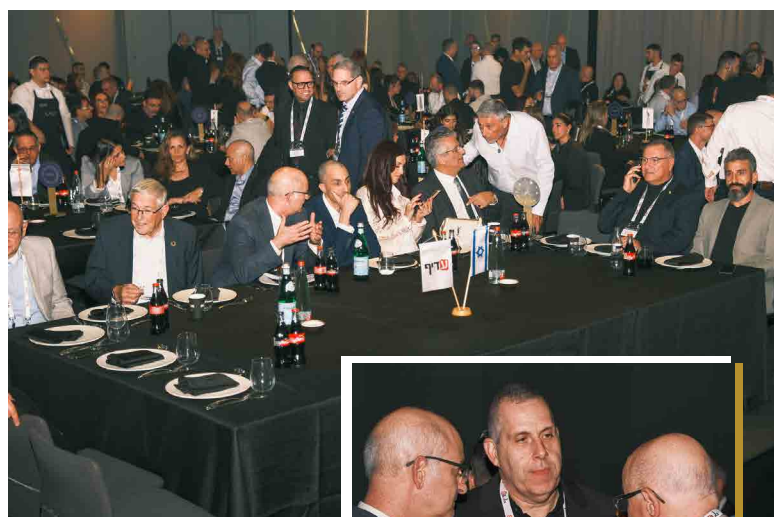
24-30 | מוצר השנה: ביטוח כללי, ביטוחי בריאות, חיסכון ארוך טווח ופיננסים

32-36 | מהלך השנה: חוצה תחומים, ביטוח כללי, ביטוחי בריאות, חיסכון ארוך טווח ופיננסים

37-42 | חדשנות השנה: חוצה תחומים, ביטוח כללי, ביטוחי בריאות, חיסכון ארוך טווח ופיננסים

44 | אנשי המקצוע של השנה: סוכן הביטוח, היועץ הפנסיוני, המתכנן הפיננסי

45-59 | סיקור תכני ועידת אדיף ה-25



עורך משנה: אילן פיש ■ מערכת: זהר טוריאלי, רונית מורנגשטרן, דניאל דותן ■ גרפיקה: דורון משען ■ פרסום: דבי מורנו ■ מו"ל: עדיף תקשורת בע"מ רח' הארון 12 מושב מגשימים 56910 ■ טלפון: 03-9076000 פקס: 03-9076001, אתר: [www.adifplus.co.il](http://www.adifplus.co.il); דוא"ל: [news@Anet.co.il](mailto:news@Anet.co.il) ■ אילוסטרציות: shutterstock | השימוש בתמונות נעשה לפי ס' 27א לחוק זכות יוצרים, תשס"ח-2007; במידה והינך בעל זכויות בתמונה ניתן ליצור עימנו קשר: [news@anet.co.il](mailto:news@anet.co.il)

המידע המובא במגזין הינו מידע כללי בלבד והוא אינו מהווה ייעוץ משפטי, שיווקי, מיסוי או חשבונאי, או כל המלצה שהיא ואינו מהווה תחליף לייעוץ אישי. הדעות המתפרסמות במגזין זה הינן על דעת הכותבים ועל אחריותם הבלעדית. המערכת איננה אחראית לתוכן הפרסומים השיווקיים השונים המתפרסמים במגזין. ההצעות ו/או הנתונים המופיעים בפרסומים השיווקיים הינם באחריות המפרסמים בלבד.



# ברכות לזוכים

בית ההשקעות של השנה



קבוצת הביטוח והפיננסים של השנה

קרן הפנסיה של השנה



חברת הביטוח של השנה בענף הביטוח הכללי



חברת הביטוח של השנה בענף ביטוחי הבריאות



חברת הביטוח של השנה בענף ביטוחי החיים



בית הסוכן של השנה



גוף הגמל וההשתלמות של השנה



מערך הייעוץ הפנסיוני של השנה בבנקים



סוכנות הביטוח של השנה



מהלך השנה חוצה תחומים



על הקמת וצמיחת האיגוד

מהלך השנה חא"ט ופיננסים



רכישות אסטרטגיות, צמיחה אורגנית והרחבת פעילות

מהלך השנה בענף ביטוחי הבריאות



פתרון כולל לעובד הזר ולמעסיק

מהלך השנה בביטוח כללי



ברוקר ישראלי מקבל לראשונה רישיון ברוקר של לוי'ס

חדשנות השנה חוצה תחומים



חדשנות השנה חא"ט ופיננסים



פתרון טכנולוגי לתפעול פנסיוני

חדשנות השנה בביטוח בריאות



Passportcard PAY

חדשנות השנה בביטוח כללי



רכב בקליק

מוצר השנה פיננסים



גמ"ש - גמל להשקעה

מוצר השנה חיסכון ארוך טווח



מסלול KIDS

מוצר השנה בביטוח בריאות



אבחון רפואי מהיר

מוצר השנה בביטוח כללי



המתכנן הפיננסי של השנה

בשיתוף לשכת המתכננים הפיננסים

אבשלום מושקוביץ

סוכן הביטוח של השנה

בשיתוף לשכת סוכני הביטוח

עוז פסטמן

היועץ הפנסיוני של השנה

בשיתוף לשכת היועצים הפנסיוניים

איציק בן אוריה

## תהליך בחירה קפדני המשלב ניתוח נתונים, הערכה מקצועית והצבעת קהל

עקס נבחרי השנה נועד להוקיר את ענף הביטוח והפיננסים על העשייה המרובה, המקצועית והמרשימה שבו - תעשייה ייחודית המשלבת אנושיות עם תחרותיות, צמיחה מתמדת וחדשנות רציפה



תמונה קבוצתית של מקבלי המגנים בטקס נבחרי השנה 2025

נבחרי השנה של עדיף לשנת 2025, ע"ש מאיר תדמור ז"ל, שהוכחו בטקס שנערך בערב הגאלה של ועידת עדיף ה-25, נבחרו לאחר שקלול קולותיהם של הוועדה הבוחרת, צוות עדיף והקהל הרחב. תדמור היה עורך משנה של עדיף בשנותיה הראשונות, וימים ספורים לפני טקס נבחרי השנה הראשון - הלך לעולמו. מאז, ההוקרה הזו נושאת את שמו.

טקס נבחרי השנה המתקיים כבר 25 שנה, נועד להוקיר את ענף הביטוח והפיננסים על העשייה המרובה, המקצועית והמרשימה שבו. מדובר בתעשייה ייחודית המשלבת אנושיות עם תחרותיות, צמיחה מתמדת וחדשנות רציפה, ענף דינמי שבו השאיפה למצינות ולהתחדשות מהווה חלק מהותי מהזהות והאופי שלו.

מאחורי כל זכייה עומד תהליך בחירה קפדני ומעמיק, שנפרש על פני חודשים ארוכים. זהו תהליך שמבוסס על שילוב בין ניתוח מקצועי, ראייה רחבה של הענף והצבעת ציבור רחב. בבחירת נבחרי השנה יש שני סוגים של קטגוריות - קטגוריות איכותניות וקטגוריות ערכיות.

קטגוריות איכותניות מבוססות על נתונים מדידים: דוחות כספיים, תוצאות עסקיות, פרמטרים אנליטיים ונתוני צמיחה. בקטגוריות האלו נשקלים גם הערכת הוועדה הבוחרת והערכת עדיף, שילוב שמייצר תמונה מאוזנת, שקופה ומקצועית.

הקטגוריות הערכיות - מוצר השנה, מהלך השנה וחדשנות השנה - הוועדה בוחרת את מידת ההשפעה הענפית והציבורית, את מידת החדשנות ואת היכולות לייצר שינוי אמיתי.

התהליך הזה, שמחבר בין מדידה מקצועית לבין בחינה איכותנית, הוא הסיבה לכך שאות נבחרי השנה של עדיף נשאר אות של מצינות אמיתית בענף.

זה המקום להודות לוועדה הבוחרת. חברי הוועדה השקיעו שעות רבות בלמידה, בהצלבות נתונים, בדיונים ובהכרעות.

טקס נבחרי השנה כולל גם את בחירת אנשי המקצוע של השנה - סוכן הביטוח של השנה, המתכנן הפיננסי של השנה והיועץ הפנסיוני של השנה. הבחירה בהם נעשתה בשיתוף לשכת סוכני הביטוח, לשכת המתכננים הפיננסים ולשכת היועצים הפנסיונים.

### ועידת עדיף ה-25

## הוועדה הבוחרת

ליווי משפטי עו"ד שלומי הדר	ליווי בניתוח הנתונים רו"ח צבי ורדי	יו"ר הוועדה עופר נוריאל
אודי כץ	גיא עולמי	אורי אורלנד
אריה אברמוביץ	שמעון גונן	צביקה ליבושור
ליאור רוזנפלד	אילה אבני	קובי בנדלק
נחמה גולדווסר	רו"ח גיא לקן	גיל ארזי
ישראל גלעד	גיר וטנר	אירנה ויירו
לידור לבקוביץ	עדי בשן	ריטה בעל טכסא
מאיר רוטברג	שרונה תושיה פישר	אביתר עמירה
דני פינקלשטיין	יוסי בורנהיים	ירדן פלד



# מנורה מבטחים קבוצת הביטוח והפיננסים של השנה



קבוצת ביטוחי הבריאות  
הצומחת בישראל



קבוצת ביטוחי הרכב  
הגדולה בישראל



קרן הפנסיה  
הגדולה בישראל



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

## קבוצת הביטוח והפיננסים של השנה | מנורה מבטחים

### מובילה בפנסיה, צומחת בביטוח, בנכסים ובאשראי



#### בשורה התחתונה

מנורה מבטחים היא קבוצת הביטוח והפיננסים של השנה בזכות ביצועים פיננסיים יוצאי דופן, הובלה ברורה בתחומי פעילות, צמיחה עקבית בהון, תשואות שיא ויחס כושר פירעון הגבוה בענף, לצד היקף נכסים מנוהלים חסר תקדים. בנוסף, בלטה הקבוצה ב-2025 בחיזוק זרוע האשראי ובהרחבת נתחי שוק.



מימין: מנכ"ל מנורה מבטחים ביטוח מיכאל קלמן, מנכ"ל עדיף יובל נוריאל ומנכ"ל איגוד חברות הביטוח ישראל מימון

הרבעון השלישי נחתם הסכם להמרת חלק מהמסגרות לשליטה בחברה (50.1% עם אופציה לרכישת עד 100%).

החברה נמצאת במגעים מתקדמים לרכישת 30% הנתותרים בחברת 'מנורה ERN' לשליטה מלאה של 100%.

בנוסף, השיקה הקבוצה מוצרים וטכנולוגיות חדשניות.

**מיכאל קלמן**, מנכ"ל מנורה מבטחים ביטוח: "הזכייה בתואר 'קבוצת הביטוח והפיננסים של השנה' אינה תוצאה של מהלך אחד, אלא של דרך ארוכה ועקבית. השילוב בין ההון האנושי המצוין שמרכיב את מנורה מבטחים על כל זרועותיה, לבין אסטרטגיה עסקית מדויקת וארוכת טווח, הוא שמייצר לקבוצה את התנופה שמאפשרת לנו להמשיך לצמוח ולרשום הישגים מרשימים, הן אבסולוטית והן באופן יחסי לשוק."

"נמשיך לפעול בנחישות ובמסירות כדי להבטיח שהקבוצה תעמוד בכל יעדיה ותשמור על הובלת שוק הביטוח והפיננסים בישראל."

הפוטנציאל שזיהו המשקיעים להמשך הדרך. מנורה מחזיקה בחברת הפנסיה הגדולה ביותר בישראל עם נכסים שחצו את הרף של 300 מיליארד שקלים נכסים מנוהלים - 100 מיליארד שקלים יותר מהחברה השנייה בגודלה.

ברכב רכוש, מנורה הציגה רווח מצטבר של 650 מיליון שקלים בשנים 2020-2024 (לעומת הפסד של 161 מיליון שקלים אצל ארבע המתחרות הגדולות). בביטוחי בריאות, הקבוצה רשמה את הגידול המשמעותי ביותר בנתח השוק - 1.5% בתוך שנתיים, וגם בריסק מוות פרט צמחה מנורה בכ-1% בנתח השוק בפרק הזמן הזה.

2025 התאפיינה בחיזוק משמעותי של זרוע האשראי והמימון. תיק האשראי זינק ב-37% בתוך שנה ל-7.4 מיליארד שקלים, עם גידול של 17% ברווחים. הקבוצה חתמה על הסכם העמדת מסגרות אשראי עם חברת יסודות כאשר לאחר מועד ועידת עדיף ופרסום דוחות

קבוצת **מנורה מבטחים** המשיכה להוביל את שוק הביטוח, הפנסיה והפיננסים בישראל ב-2025, תוך הצגת ביצועים יוצאי דופן.

בתשעת החודשים הראשונים של 2025 רשמה הקבוצה רווח נקי של 1.7 מיליארד שקלים, גידול של כ-59% לעומת התקופה המקבילה אשתקד.

מנורה הציגה בתקופה זו את התשואה על ההון הגבוהה ביותר מבין חמש קבוצות הביטוח הגדולות (30.4%) - לאחר שעשתה זאת גם בשנים 2023 ו-2024.

בין 2018 ליוני 2025 רשמה הקבוצה שיעור צמיחה שנתי ממוצע של 13% בהון העצמי, שזינק מ-3.7 מיליארד שקלים ל-8.5 מיליארד שקלים. הקבוצה מחזיקה ביחס כושר פירעון הגבוה בענף (167.1%) ובנכסים מנוהלים שחצו את הרף של 420 מיליארד שקלים.

מנורה מבטחים החזקות נכנסה למדד ת"א-35, המדד המוביל בבורסה, המשקף את התוצאות הכספיות המצוינות של הקבוצה ואת

## בית ההשקעות של השנה | מיטב בית השקעות

# לא מורידה את הרגל מהדוושה - ממשיכה להוביל, לגדול ולהתחדש



### בשורה התחתונה

מיטב משקיעה בעבודה מתודית לאורך תקופה ארוכה ואינה מתפתה ל"גימיקים", עם נתונים מרשימים. אי אפשר להתעלם משיעור העלייה במניה וברווחיות, ולסיכום מדובר בחברה ממוקדת, עם ביצועי שוק טובים ופיזור פעילות טוב.



מימין: מנכ"ל עדיף יובל נוראל, מנכ"ל מיטב אילן רביב ומנכ"ל איגוד בתי ההשקעות נמרוד ספיר

השנה ביצעה צעדים רבים בתחום:

- חלוצת המוצר הקרנות הכספיות המתחדשות המאפשרות ללקוחות לשמור על ערך כספם עם תשואה צפויה.
- השיקה קרנות מחקות המאפשרות לעקוב אחר מטבעות קריפטו, ביטקוין ואיתריום והיא בעלת נתח השוק הגבוה ביותר בקרנות מסוג זה מבין חברות הקרנות.
- מיטב ניהול תיקים השיקה תיק גידור בנאמנות.
- מיטב מנג'ר השיקה שני מסלולי השקעה חדשים בישראל: מסלול משולב זהב ומסלול משולב קריפטו.
- הרחיבה את פעילות מיטב אלטרנטיב, זרוע הפעילות ללקוחות כשירים והשיקה את מיטב Access המאפשרת להשקיע בהשקעות הלא-סחירות בהן משקיעה מיטב גמל ופנסיה.
- מטמיעה כלי AI במגוון פעילויות ושירותים.

מבחינת היקף נכסים וקרן הפנסיה הגדולה ביותר.

החברה ממשיכה בגידול מתמשך ועקבי, גם ב-2025:

- היקף הנכסים גדל ב-22% מסוף רבעון שני 2024 לסוף רבעון שני 2025.
- ההכנסות עלו ב-21% בחציון שנת 2025 לעומת חציון שנת 2024.
- מניית מיטב נכנסה למדד הדגל ת"א-125 ולמדד MSCI Small Cap.
- גידול עקבי בתיק האשראי של הקבוצה עם קרנות חוב מצטיינות ופעילות צומחת באירלנד.
- הפכה לבית ההשקעות המוכר, המועדף והמומלץ ביותר בישראל לפי סקר מכון "כלים שלובים" מספטמבר 2025.
- למרות שמיטב היא בית ההשקעות הוותיק בארץ, היא שמה דגש רב על חדשנות ובמהלך

קטגוריית בית ההשקעות של השנה בוחנת גופים שמצליחים לשלב בין היקפי פעילות משמעותיים, צמיחה עקבית ורווחיות, לבין יכולת לחדש, להתרחב ולהתאים את עצמם לסביבת שוק משתנה. הבחינה אינה מתמקדת בפרמטר אחד, אלא בשילוב בין היקף נכסים, הכנסות, נתחי שוק, פיזור פעילויות ואיכות הניהול לאורך זמן.

בית השקעות שנבחר בקטגוריה זו נדרש להפגין יציבות לצד דינמיות, ולהוכיח שהוא יודע להוביל גם בשנים של תחרות גוברת ושינויים מואצים בשוק ההון.

גם השנה ממשיכה מיטב בית השקעות לאחוז בתואר "בית ההשקעות הגדול ביותר בישראל", ולא רק. היא גם חברת הגמל והפנסיה הגדולה ביותר, חברת ניהול התיקים הגדולה ביותר וחברת הבורסה החוץ-בנקאית הגדולה ביותר. היא נמצאת בראש הטבלה

## חברת הביטוח של השנה בענף הביטוח הכללי | הפניקס

# השקעה ארוכת טווח בטכנולוגיה, תפעול ושיתוף פעולה עם הסוכנים



### בשורה התחתונה

הבחירה בהפניקס היא בזכות שיפור חד בתוצאות הכספיות, מצוינות עקבית בכל תחומי הפעילות והובלה ברמת השירות והחדשנות. החברה בלטה בהשקעה עמוקה בסוכנים ובטכנולוגיה, באוטומציה מתקדמת, בפתרונות הוליסטיים ובפיתוח מוצרים ייעודיים לצורכי השעה.



מוטי מור, משנה למנכ"ל, מנהל תחום ביטוח כללי, קבוצת הפניקס

מהלך שמקצר זמני תגובה ומבטיח רמת שירות גבוהה ועקבית.

החברה מעניקה לסוכניה ולקוחותיה פתרונות הוליסטיים שעוטפים את הלקוח מקצה לקצה ומקדמת הנגשה של כלל המוצרים באמצעות אפליקציית הקבוצה. באפליקציה מרוכזים עבור הסוכן והלקוח כלל נתוני הביטוח לסך המוצרים שלו.

הפניקס פועלת גם לטובת החברה הישראלית, עם פיתוח פוליסה קבלנית ייעודית לשיקום העוטף ולאזורים נוספים שנפגעו במלחמה. החברה זיהתה בזמן אמת את הצורך הדחוף בפתרון ביטוחי מותאם לשיקום מהיר ויצרה פוליסה שמעניקה כיסויים ייחודיים לסיכונים השיקום, תהליכי חיתום מהירים ומנגנוני שירות מותאמים למורכבות הפרויקטים. מהלך שמשלב מקצועיות עם אחריות לאומית ותרומה לצמיחת המשק.

לטובת החברה הישראלית.

הפניקס דורגה במקום הראשון בסקר שביעות רצון הסוכנים בתחום העסקים ובמקום השני בתחום הפרט, תוצאה של השקעה ארוכת טווח בטכנולוגיה, תפעול, מקצועיות ושיתוף פעולה הדוק עם הסוכנים.

אקדמיית הפניקס Business Schoo התקיימה זו השנה השלישית ברצף. האקדמיה מעניקה לסוכנים כלים חדשניים בעולמות האסטרטגיה, שיווק, דאטה והמשאב אנושי. בנוסף, השנה נערך זו השנה השנייה, קורס להכשרת נשים בעולמות החיתום לחתמות מערך עסקים במטרה לייצר ערך למשתתפות ולסוכנים.

החברה מובילה בחדשנות טכנולוגית מתקדמת, המעצימה את חוויית הסוכן והלקוח ומשפרת משמעותית את יעילות התפעול. היא הרחיבה את מערך האוטומציה בתהליכים מרכזיים, ובראשם טיפול בתביעות והנפקת פוליסות,

קטגוריית חברת הביטוח של השנה בענף הביטוח הכללי בוחנת חברות שמצליחות להציג שילוב בין ביצועים עסקיים משופרים, מצוינות תפעולית ויכולת להוביל מהלכים אחי טווח בסביבה תחרותית ומורכבת.

הבחנה אינה מתמקדת רק בצמיחה בפרמיות וברווחיות, אלא גם באיכות השירות, בשיתופי פעולה עם הסוכנים, בהשקעה בטכנולוגיה וביכולת לפתח פתרונות מותאמים לצורכי השוק והמשק.

חברה שנבחרת בקטגוריה זו נדרשת להוכיח עקביות, חדשנות ותרומה ממשית לחיזוק ענף הביטוח הכללי.

קבוצת הפניקס הציגה שיפור משמעותי בתוצאות המחצית הראשונה של 2025 לעומת 2024 עם גידול בפרמיות הברוטו וברוח הכולל לפני מס. בנוסף היא מציגה מצוינות עקבית בכל תחום הביטוח הכללי: שירות לסוכנים, פיתוח מוצרים חדשניים, חיבור לטכנולוגיה מתקדמת ועשייה



# שוב במקום הראשון!

**חברת הביטוח של השנה**  
בענף הביטוח הכללי

תודה.



חברת הביטוח של השנה בענף ביטוחי הבריאות | איילון ביטוח ופיננסים

## צמיחה משמעותית וכיסויים ייחודיים ברמת שירות גבוהה



### בשורה התחתונה

איילון בלטה במוצרים ייחודיים עם יתרונות תחרותיים מובהקים, בהם כיסוי אמבולטורי ללא חיתום, גיל כניסה מקסימלי רחב, ופוליסות ניתוחים גמישות עם חופש בחירת מנתח. בנוסף, היא הציגה רמת שירות גבוהה, כולל בטיפול בתביעות, ובכך חיזקה את ערך ההגנת המבוטחים ברגעים הרגישים ביותר.



עו"ד עוזית ויינשטיין, סמנכ"לית בכירה ומנהלת אגף בריאות, איילון ביטוח ופיננסים

בעולם הבריאות, שבו המבוטחים פוגשים את נותני השירות ברגעים מורכבים ורגישים במיוחד.

עו"ד עוזית ויינשטיין, סמנכ"לית בכירה ומנהלת אגף בריאות באיילון ביטוח ופיננסים: "אני מודה לחברי הוועדה הבוחרת, לעדיף ולקהל הרחב על הבחירה באיילון ביטוח ופיננסים כחברת הביטוח של השנה בענף ביטוחי הבריאות. הזכייה בתואר זה מכירה בייחודיות של איילון ובערך יוצא הדופן שאנו מציעים - ממוצרי בריאות ייחודיים כמו אמבולטורי רחב ללא חיתום או בחירה חופשית של מנתח, ועד שירות מקצועי, זמין ומדויק שמעמיד את המבוטחים במרכז.

"אנו נמשיך לשאוף גבוה ולהציע פתרונות ביטוחיים מהמעלה הראשונה שמעניקים הגנה אמיתית ושקט נפשי ללקוחות שלנו."

הציגה עלייה משמעותית בפרמיות ברוטו (הוצאות רפואיות, מחלות קשות ואחרים) בין שני הרבעונים של 2024 לשני הרבעונים הראשונים של 2025. הרווח הכולל לפני מס זינק והיא זוכה בתואר חברת השנה בענף ביטוחי בריאות משנת 2022 ברציפות.

ההצטיינות של אגף הבריאות באיילון באה לידי ביטוי ביתרונות המובהקים של מוצריו: האמבולטורי היחיד בשוק המוצע ללא חיתום, לצד גיל הכניסה המקסימלי בשוק. לפוליסות הניתוחים של איילון בישראל יתרון משמעותי: הן מציעות רשימת מנתחים רחבה ההולכת ומתרחבת בהתאם לניתוחים המבוצעים בפועל, לצד היכולת להעניק כיסוי גם במקרים של ניתוחים המתבצעים ע"י מנתחים שאינם בהסדר.

רמת השירות בטיפול בתביעות באגף היא מהגבוהות בשוק, יתרון בעל חשיבות מיוחדת

בתחום הבריאות נמדדים הביצועים העסקיים לא רק בצמיחה בפרמיות וברווחיות, אלא גם ביכולת לייצר כיסויים רלוונטיים, נגישים וברורים לציבור, ולהעניק שירות איכותי ברגעי האמת. בשנים האחרונות מתמודדות חברות הביטוח בענף הבריאות עם רגולציה הדוקה, עלייה בהוצאות רפואיות, תחרות חריפה ושינויים תכופים בצרכים של המבוטחים והסוכנים.

בתוך מציאות זו, נדרשות החברות לחדש במוצרים, לגלות גמישות תפעולית ולשמור על איזון בין הרחבת הכיסוי, ניהול סיכונים ורמת שירות גבוהה. הבחירה בחברת הביטוח של השנה בענף הבריאות משקפת שילוב בין צמיחה עסקית מוכחת, בידול מוצרי אמיתי ויכולת להעמיד את המבוטח במרכז.

איילון בלטה כמי שמצליחה לשלב בין ביצועים, חדשנות ושירות ברמה גבוהה. היא

# איילון ביטוח ופינוסים חברת הביטוח של השנה בתחום ביטוחי הבריאות!



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

## חברת הביטוח של השנה בענף ביטוחי החיים | קבוצת הראל

# רווחיות גבוהה וצמיחה עקבית בקטגוריה מאתגרת



### בשורה התחתונה

הבחירה בהראל נשענה על ביצועים עסקיים יוצאי דופן בקטגוריה מאתגרת, שבה מרבית החברות מתקשות בשנים האחרונות לשמור על צמיחה עקבית. הראל הציגה רווחיות גבוהה בפרמיות ביטוחי החיים, ואף שיפור ברור ברווחיות זו ביחס לשנה הקודמת, נתון שהקנה לה יתרון משמעותי בניקוד. בפרמטר רווח והפסד הציגה החברה שורת רווח מרשימה ושיעור צמיחה משנה לשנה.



טלי אייל, סמנכ"לית בכירה ומנהלת אגף בריאות חיים פרט, הראל ביטוח ופיננסים

שקלים, וזכתה לניקוד הן על עצם היקף הרווח והן על שיעור הצמיחה בו משנה לשנה. נתונים אלה בלטו במיוחד על רקע הסביבה הענפית המורכבת והקשיים המאפיינים את תחום ביטוחי החיים בשנים האחרונות.

הצמיחה ברווח נבעה בעיקר מהמשך גידול במכירות חדשות, בדגש על מוצרי הסיכון, שהוגדרו בדוחות הכספיים של החברה כמנועי הצמיחה המרכזיים. בעוד שתחום ביטוחי המנהלים תרם פחות לתוצאות השנה, הראל הצליחה למנף את פעילות הליבה הביטוחית ולהפוך אותה למקור יציב של רווחיות וצמיחה. מכלול נתונים זה – שילוב של רווחיות גבוהה, צמיחה עקבית והתמקדות מוצלחת בפעילות הסיכון – ביסס את הראל כמצטיינת בקטגוריית ביטוחי החיים והוביל לבחירתה כחברת ביטוחי החיים של השנה.

משמעותי במיקוד של חברות הביטוח בתחום זה, שהפך לפחות מרכזי בפעילותן העסקית. בתוך מציאות זו, חברות רבות מתקשות לייצר צמיחה עקבית הן בפרמיות והן ברווחיות, והיכולת להציג ביצועים בולטים הפכה למבחן מהותי למצינות בענף.

על רקע זה בלטה **הראל ביטוח ופיננסים** כחברת ביטוחי החיים של השנה. הבחירה בהראל נשענה על ביצועים עסקיים יוצאי דופן בקטגוריה מאתגרת, שבה מרבית החברות מתקשות בשנים האחרונות לשמור על מגמת צמיחה. הראל הציגה רווחיות גבוהה בפרמיות ביטוחי החיים, ואף שיפור ברור ברווחיות זו ביחס לשנה הקודמת – נתון שהקנה לה יתרון משמעותי בניקוד.

במקביל, בפרמטר רווח והפסד הציגה החברה שורת רווח מרשימה בהיקף של מאות מיליוני

קטגוריית חברת הביטוח של השנה בענף ביטוחי החיים נחשבת לאחת המורכבות והרגישות בעולם הביטוח. הבחינה בקטגוריה זו משקפת את מכלול פעילות החיים של חברות הביטוח, וכוללת הן את תחום ביטוחי הסיכון – ריסק מוות, אובדן כושר עבודה ומוצרי הגנה נוספים – והן את תחום ביטוחי המנהלים, הכולל מרכיבי חיסכון, תשואות וניהול השקעות ארוך טווח. לפיכך, המדידה משלבת נתונים של צמיחה בפרמיות, רווחיות ותוצאות כספיות, לצד בחינה של ביצועי החיסכון והתשואות במוצרים הרלוונטיים.

בשנים האחרונות מתמודד ענף ביטוחי החיים עם אתגרים מתמשכים: שחיקה ברווחיות, מורכבות רגולטורית גוברת ותחרות גבוהה, לצד שינוי מבני בפעילות ביטוחי המנהלים. בשנה האחרונה בפרט נרשם צמצום

אולי יש לכם ביטוח  
אבל אין לכם  
את הסוכנים של הראל



# בזכותכם זכינו



חדשנות השנה  
בביטוח כללי-רכב בקליק



חברת הביטוח של השנה  
בתחום ביטוחי חיים

# כנס הביטוח הכללי

## סיכון מחושב - ה-20

### בין הנושאים:

# בין התחייבות למציאות

כיצד מחזקים אמון, מנהלים תביעות מורכבות  
ונערכים לאירועי נזק רחבי היקף

**17.02.2026**

יום ג' | 08:00 | לאגו, ראשון לציון

להבטחת מקומך <



# מוצר השנה ומהלך השנה

## ממשיכים לחדש ולהפתיע



**הכשרה**   
GLOBAL CARE

גישה חדשה לביטוח  
עובדים זרים



בונים עתיד טוב יותר  
לדור הצעיר

קרון הפנסיה של השנה | מגדל ביטוח ופיננסים

## צמיחה, תשואות והובלה פנסיונית מתמשכת



### בשורה התחתונה

מגדל מקפת בלטה כקרון שמצליחה לחבר בין צמיחה, תשואות והובלה מקצועית מתמשכת. מגדל עושה עבודה נהדרת במכלול ההיבטים, נידים וניסים ופעילויות רבות מול סוכנים ולקוחות. היא מראה התפתחות ונידול משמעותיים ברווחיות, תשואות ופעילות. היא בעלת פוטנציאל לייצר שינוי בשוק ותהיה שחקן שיוורגש היטב בשנים הבאות.



רון אנסי, מנכ"ל מגדל ביטוח ופיננסים

האחרונות. היא בעלת מובילות ומומחיות ברישום וסיווג המס בחשבון העמית לאורך שנות החיסכון ומאפשרת ניצול מקסימלי של הטבות המס בעת מימוש ופרישה.

למגדל גישה ניהולית מבוססת על ניסיון רב שנים, מומחיות בתחום הפנסיה והבנת הצרכים המשתנים של העמיתים.

מגדל מקפת ממשיכה ליוזם ולהתחדש. היא מציעה מגוון מסלולי השקעה ומאפשרת בחירת מסלולי השקעה מתמחים למקבלי הקצבאות כולל מסלול מנייתי, ותהליך פרישה דיגיטלי מתקדם כולל "המרכז לתכנון וניהול פרישה במגדל" המציע ליווי מקצועי בהיבטי המס, הזכויות וההכנסות בתקופת הפרישה.

ניהול פרישה וחסכון.

מגדל מקפת, קרון הפנסיה של **מגדל ביטוח ופיננסים**, מראה צמיחה עקבית ומשמעותית במיוחד בשנתיים האחרונות הודות לניהול מקצועי ואחראי, בשילוב אסטרטגיות השקעה ארוכת טווח עם תגובה מהירה לתנאי שוק משתנים.

היקף הנכסים המנוהלים צמח במחצית הראשונה של 2025 ב-29%, התשואה השנתית עלתה ב-49%, הצבירה נטו ב-62% ומספר העמיתים ב-5.6%.

הקרון שומרת על מגמת שיפור באיזון האקטוארי ונמצאת במקום הראשון מבין קרנות הפנסיה המנוהלות על ידי חברות ביטוח בשלוש השנים

הבחירה בקרון הפנסיה של השנה משלבת הסתכלות רחבה על צמיחה בהיקפי הנכסים, ניהול סיכונים, איזון אקטוארי, איכות הצבירה, גידול במספר העמיתים ויכולת לייצר ערך אמיתי לאורך מחזורי שוק משתנים.

בעידן של תנודתיות גבוהה בשווקים, שינויים רגולטוריים והעמקת המודעות של הציבור לאופן ניהול החיסכון הפנסיוני, נדרשות קרנות הפנסיה להוכיח מקצועיות השקעתית, אחריות ניהולית ושירות מתקדם לעמיתים ולסוכנים כאחד.

קרון שמבקשת להוביל נדרשת לשלב בין ביצועים אמפיריים מוכחים, תשתית תפעולית וטכנולוגית מתקדמת, ותפיסה ארוכת טווח של

# הזכייה שלנו העתיד שלכם



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

לפרטים נוספים פנו למפקח או למפקחת במגדל



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

גוף הגמל וההשתלמות של השנה | ילין לפידות

## ראייה ארוכת טווח בניהול השקעות



### בשורה התחתונה

ילין לפידות מראה יציבות וביצועים מרשימים, עם תוצאות מיטביות לאורך זמן. החברה נקייה מניגודי עניינים - לא רכשה קופות וסוכנויות, והיא הכי זולה בהוצאות ישירות, כלומר דמי ניהול מופחתים בפועל.



משה (צ'יקו) ליבר, סמנכ"ל פעילות סוכנים, ילין לפידות

התוצאות של ילין לפידות בסביבה המאתגרת של שנת 2025 התקבלו בזכות ניהול השקעות אחראי, המבוסס על אנליזה איכותית, סבלנות וחשיבה ארוכת טווח. גישה זו עומדת בבסיס מדיניות ההשקעות של ילין לפידות, המתמקדת בסינון רעשי שוק קצרי טווח, איזון בין סיכון לניזילות ובבחירה סלקטיבית של השקעות, במטרה לייצר ערך יציב ומתמשך ללקוחות לאורך מחזורי שוק משתנים.

שנת 2025 הסתיימה על רקע מציאות עולמית מורכבת, מה שמחדד את חשיבותה של ראייה ארוכת טווח בניהול השקעות, שהיא האסטרטגיה של ילין לפידות.

מורכבים, שינויים רגולטוריים ולחץ גובר מצד הציבור והסוכנים לביצועים ארוכי טווח, שקיפות ועלויות נמוכות. גוף שמבקש להוביל בקטגוריה זו נדרש להציג שילוב בין ראייה השקעתית ארוכת טווח, משמעת ניהולית ויכולת לייצר אמון מתמשך בקרב חוסכים וסוכנים כאחד.

**ילין לפידות** הציגה עלייה משמעותית בהיקף הנכסים ממחצית 2024 למחצית 2025, זינוק בהיקף התגמולים וגידול מרשים במספר העמיתים. ילין לפידות היא בין בתי ההשקעות המובילים בתשואות ארוכות הטווח ל-3 ו-5 שנים.

קטגוריית גוף הגמל וההשתלמות של השנה בוחנת את יכולתם של הגופים המנהלים לשמור על יציבות, תשואות וערך לחוסכים לאורך זמן, גם בסביבה מאקרואכלית תנודתית ומאתגרת.

זהו תחום שבו ההבדלים בין הגופים אינם נמדדים רק בתשואה נקודתית, אלא בעיקר בעקביות, בניהול סיכונים מושכל, בשמירה על נזילות וביכולת להגדיל נכסים, תגמולים ומספר עמיתים מבלי לסטות מעקרונות השקעה אחראיים.

בשנים האחרונות נדרשים מנהלי הגמל וההשתלמות להתמודד עם תנאי שוק



**בית ההשקעות ילין לפידות  
נבחר בדירוג נבחרי השנה של "עדיף"  
לגוף הגמל והשתלמות לשנת 2025.**

תודה ללקוחותינו ולשותפינו לדרך  
על האמון המתמשך בנו.

**במילה אחת: ראשונים!  
בשתי מילים: ילין לפידות**



ילין לפידות ניהול קופות גמל בע"מ עוסקת בשיווק פנסיוני ולה זיקה למוצרים פנסיונים המנוהלים על ידה. אין באמור כדי להוות תחליף ליעוץ המבוצע בידי בעל רישיון עפ"י דין והמתחשב בנתונים ובצרכים המיוחדים של כל אדם.

מערך הייעוץ הפנסיוני בבנקים של השנה | **בנק הפועלים**

## תפישה של Expert Banking וייעוץ הוליסטי מתקדם



### בשורה התחתונה

בנק הפועלים זכה בתואר בזכות הובלת תפיסת Expert Banking, ייעוץ פנסיוני ופרישה הוליסטי ומקצועי והקמת מרכזי ייעוץ מתקדמים בפריסה ארצית. בנוסף, בלט הבנק בחדשנות טכנולוגית, חלוציות בייעוץ פרישה ושביעות רצון גבוהה ועקבית של הלקוחות.



נציגי בנק הפועלים. מימין: מנכ"ל הבנק ידן ענתבי

ומחסור בממשקים טכנולוגיים. הבנק הינו חלוץ במתן ייעוץ פרישה במערכת הבנקאית, וראה בורכיב חשוב בייעוץ ההוליסטי. ייעוץ הפרישה הניתן בבנק כולל מגוון סוגי פרישה: פרישה מפאת גיל, פריה מוקדמת ואו מפאת נכות, עזיבת עבודה ופטירה. בשנת 2025 הוטמעו בבנק מערכות מתקדמות כולל מערכת ניהול ידע, קורס דיגיטלי עצמאי והשתלבות במערכת מותאמת AI המאפשרת שימוש ב-ChatGPT. בנוסף, שודרנה מערכת הייעוץ הפנסיוני כולל שינוי בממשק הטכנולוגי. במטרה לבחון את איכות השירות הבנק מבצע באופן קבוע סקרי ללקוחות המצביעים בעקביות של שביעות רצון גבוהה מאוד מהשירות והמקצועיות.

במערך ייעוץ פנסיוני, להרחיבו ולפתחו - אינה מובנת מאליה. על רקע מציאות זו, ממשיכה תפיסת **בנק הפועלים** להיות של Expert Banking - שירות אישי, אובייקטיבי ומקצועי, יצירת סינרגיה בין מומחי הייעוץ וראייה הוליסטית של כלל הנכסים הפנסיוניים והפיננסיים של הלקוחות. במהלך 2025 המשיכו בבנק בהטמעת מהלך של שינוי קונספט במתן שירותי ייעוץ והושלמה הטמעת 16 מרכזי ייעוץ הוליסטיים חדשים (פנסיוני ופיננסי) בפריסה גאוגרפית רחבה. בעוד שהייעוץ הפנסיוני נתפס כשירות חיוני, הרי שהייעוץ לתכנון פרישה עדיין נמצא בבניה בתחומים רבים, החל מהגדרת המקצוע "ייעוץ פרישה", העלאת המודעות לחשיבות הייעוץ

מערך ייעוץ פנסיוני נבחן לא רק בכמות הלקוחות או היועצים, אלא בעיקר בעומק המקצועי, בראייה הוליסטית של צורכי הלקוח, בשילוב בין ייעוץ פנסיוני לייעוץ פיננסי וביכולת להציע מענה איכותי גם בשלב הקריטי של תכנון פרישה. בנק שמבקש להוביל בתחום נדרש להפגין מחויבות ארוכת טווח, חדשנות תפעולית וטכנולוגית, והבנה עמוקה של תפקידו כמלווה פיננסי אובייקטיבי בעידן של ריבוי מוצרים ומידע. בנוסף, בתקופה שבה מצטמצמת פעילות פנסיונית במערכת הבנקאית עקב רגולציה מחמירה, מורכבות מקצועית הולכת וגדלה, שחיקה ברווחיות והסטת משאבים לפעילויות ליבה אחרות, עצם הבחירה להמשיך ולהשקיע

## בית הסוכן של השנה | תלפיות

# הובלה בביצועים, צמיחה בפרמיות והעצמת הסוכן



### בשורה התחתונה

תלפיות נבחר לבית הסוכן של השנה בזכות הובלה בהיקפים ובצמיחה חדה בפרמיות ובמספר הסוכנים, לצד ביצועים בולטים בכל תחומי הפעילות. תלפיות מציב את הסוכן במרכז באמצעות מעטפת הוליסטית ותשתיות מקצועיות, שיווקיות וטכנולוגיות הממצבות את הסוכן כ-One Stop Shop וכ"רופא פיננסי".



מימין: אתי בן עמי, מנכ"לית משותפת; ראובן טיטואני, יו"ר ורחלי בדיחי חליונה, מנכ"לית משותפת תלפיות

בתלפיות פותחה מעטפת Family Office מערכת פנים ארגונית תומכת לקוח In House. המאפשרת העברת מידע בתוך בית הסוכן. המערכת הופכת את הסוכן ל-One Stop Shop מול הלקוח וממצבת אותו באופן ייחודי. בבית הסוכן נהוג מודל המבטיח ללקוח פתרון שלם ומקיף ולסוכן - מקסימום עמלות וביסוס מעמדו כ"רופא פיננסי". הסוכן מפנה על פי צורך ודרישה לקוחות לאחת מהמחלקות המקצועיות, המאוישות על ידי בעלי רישיון מקצועיים. הם המטפלים בלקוח כאשר הסוכן ומקבל חלק מהעמלות. המחלקות הקיימות בתלפיות הן: החזרי מס, ייעוץ פנסיוני, אלמנטרי, פיננסי, משכנתאות, ייעוץ פרישה, תביעות וניהול כספים לעצמאים.

באופן עקבי ומשכנע, והא הגדול בישראל. בשלושת הרבעונים הראשונים של 2025 הוא הראה גידול של 16.7% בפרמיות ברוטו בריאות, 9.6% בפרמיות ברוטו חא"ט, ו-30% גידול בפרמיות ברוטו פיננסיים. כמות הסוכנים העצמאיים גדלה ב-8.3%. בתלפיות דוגלים בהצבת הסוכן במרכז והפיכתו ל"רופא פיננסי" - הוליסטי ומוביל. לשם כך מעניקה תלפיות לסוכן מעטפת הכוללת הדרכה מקצועית וליווי: מערך מפקחים פנימי ותוכנית הדרכות עשירה; תשתית עסקית: סבסוד משרדים ב-20 סניפים, שירותי מחשוב, פעילויות חברתיות וכנסים מקצועיים; כוח שיווקי דיגיטלי: מעטפת שיווקית חינוכית הכוללת סרטונים ועיצובים וסבסוד שירותי קידום.

בית סוכן נבחר לפי יכולתו לייצר ערך מתמשך לסוכנים הפועלים תחתיו - מקצועית, עסקית ואסטרטגית. בשנים האחרונות, על רקע רגולציה מתהדקת, תחרות גוברת ומעבר מואץ לעולמות דיגיטליים והוליסטיים, נדרשים בתי הסוכן להוכיח שהם הרבה מעבר לפלטפורמת תפעול: שהם יודעים להצמיח סוכנים, לחזק את מעמדם מול הלקוח, ולהעניק להם כלים להפוך מגורם מכירתי למנהל מערכת יחסים פיננסית ארוכת טווח. בית סוכן שמבקש להוביל נדרש לשלב בין ביצועים אמפיריים מוכחים, פיתוח הון אנושי, תשתיות מתקדמות ותפיסה מקצועית ברורה של תפקיד הסוכן בעידן החדש. בית הסוכן **תלפיות** הצליח לחבר בין כל המרכיבים הללו

## סוכנות הביטוח של השנה | מבטח סימון

### גדולה, ותיקה וממשיכה לצמוח



#### בשורה התחתונה

למבטח סימון פעילות חוצת מגזרים, היא סוכנות גדולה ומתקדמת טכנולוגית ובעלת ביצועים טובים ביותר.

הסוכנות מראה פיתוח עסקי מרשים המתבסס על יכולת טיפול בלקוחות, טכנולוגית ואנושית. היא מעניקה מעטפת שלמה לעובדים ולמבוטחים ומראה חדשנות בניהול קולקטיביים ובשימוש בכלים דיגיטליים.



שמי שטובי, מנכ"ל מבטח סימון

וניחול אירועי חיים. הוטמעו כלי BI למדידה ובקרת KPI, וחוזקו נהלי שירות אחודים. כחלק מתפישת ליווי הוליסטי של העובד והמשפחה, הסוכנות מעניקה גם שירותי תמיכה רגשית ייעודיים בעת הצורך.

הפעילות הפיננסית במבטח סימון מתמקדת בממשקי נתונים ושקיפות מלאה וליווי פרטני לעובדים לאורך תחנות החיים. במהלך 2025 הרחיבה הסוכנות את הסינרגיה בין פעילות ניהול ההסדרים לפעילות פיננסים דרך השקעה במעטפת השירות, בנגישות והמחשת המידע הפיננסי והכשרת העובדים לספק מענה מקצועי ללקוחות.

הסוכנות הרחיבה גם את המענה בתחום תכנון הפרישה עם מחלקה ייעודית המסייעת לעובד במיצוי זכויות והתאמת פתרונות תוך מימוש מירבי של הטבות מס.

ניהול סיכונים פיננסי-בריאותי משולב הכולל מתן הגנה בריאותית כחלק מהתוכנית הפיננסית, לצד יכולת טיפול מקצועית בתביעות ברגע האמת, מה שמבטיח רצף כלכלי בעת אירוע.

הוליסטית, חדשנות תפעולית וליווי מקיף של לקוחותיה.

מבטח סימון המשיכה לצמוח בשלושת הרבעונים הראשנים של 2025 לעומת 2024 - בתחום חיסכון ארוך טווח עם גידול של 6.7% בפרמיות השוטפות ושל כ-6.2% בפרמיה המתופעלת, בתחום הפיננסים גידול של 14.9% בצבירות ובתחום הבריאות גידול של 3.2% בפרמיות ברוטו.

הסוכנות מתמקדת בניהול מקצה לקצה של מערכי חא"ט בממשקים סדורים עם היצרנים המוסדיים, אשר מעמיקים את יכולתם לעקוב ולבקר אחר הניהול הפנסיוני. "דוח שנתי דיגיטלי למעסיק" מספק תמונת מצב עדכנית ופלטפורמת 161 מנהלת תהליך סיום העסקה משלב הודעת המעסיק ועד הפקת טופס 161 מלא וחתום ושיגורו לרשות המיסים. בימים אלה שוקדת הסוכנות ליצירת ממשק ישיר לרשות המיסים.

במהלך השנה הועמקו הכשרות המשך בתחום חא"ט, ייעוץ פרישה, מיסוי, מעבר בין מעסיקים

בשנת 2025 לראשונה אוחדו קטגוריות סוכנות השנה בתחומי הביטוח, החיסכון ארוך הטווח והפיננסים לקטגוריה אחת כוללת. המהלך נועד לשקף את המציאות הענפית, שבה סוכנויות מובילות אינן פועלות עוד במתכונת תחומית מבודדת, אלא מנהלות מערך הוליסטי רחב עבור לקוחות, עובדים ומעסיקים - מהגנה ביטוחית, דרך חיסכון פנסיוני ועד ניהול פיננסי לאורך תחנות החיים.

הבחינה בקטגוריה המאוחדת מדגישה יכולת ניהול רחבת, עומק מקצועי, תשתיות תפעוליות וטכנולוגיות, וכן ביצועים אמפיריים מוכחים בכל אחד מתחומי הפעילות המרכזיים. סוכנות המבקשת להוביל נדרשת להציג צמיחה עקבית, איכות שירות גבוהה ויכולת לנהל מורכבויות רגולטוריות, מיסויית ואנושיות במקביל.

על רקע זה נבחרה הקטגוריה השנה במבטח רחב - ומבטח סימון בלטה כסוכנות גדולה, ותיקה ומבוססת, שמצליחה להמשיך ולצמוח בכל זרועות הפעילות תוך שמירה על תפיסה

# זכינו עבורכם בתואר סוכנות השנה

• בפיננסים • בבריאות • בחיסכון ארוך טווח



מוצר השנה בענף הביטוח הכללי - "Clal Express" | כלל ביטוח ופיננסים

## הענקת פתרונות מהירים ישירות מהמשרד



### בשורה התחתונה

Express Clal הוא ממשק דיגיטלי חדשני שמאפשר לסוכנים להפיק פוליסות ביטוח לבית עסק במהירות, בפשטות וללא בירוקרטיה מיותרת. המערכת משלבת חדשנות טכנולוגית עם יעילות תפעולית, הפקה מיידית מתוך כללנט, התאמה מודולרית מלאה לצורכי הלקוח ותמחור תחרותי עם הטבות ייחודיות. בכך היא משדרגת משמעותית את חוויית הסוכן והלקוח ומרחיבה את יכולות ההפקה העצמאית בענפים המסחריים.



עלית כספי, משנה למנכ"ל, ראש חטיבת ביטוח כללי, כלל ביטוח ופיננסים

פתרונות מהירים וזמינים ישירות מהמשרד, עם שירות איכותי יותר ובתמחור מותאם עם הנחות ייחודיות שמוזילות משמעותית את המחיר. המערכת החדשה משמשת להפקת פוליסות בענף בתי עסק במגוון תחומי עיסוק עם תוכניות ספציפיות ומותאמות לצרכי הלקוח. באמצעות המערכת ניתן לבחור את פרקי הכיסוי באופן מודולרי ולהוסיף אמצעים להקלה בסיכון, כיסויים והרחבות באופן עצמאי ופשוט עם הטבות ייחודיות. המערכת מאפשרת העברת עוד סוגי פעילויות בענפים המסחריים לעבודה עצמאית במשרדי הסוכן, פעילות שהיום מותרת חלקית רק לסוכנויות חיתום גדולות ויצירת תשתית לפיתוח הפקה עצמאית במשרד הסוכן בענפים נוספים.

משלימים. המוצר מביא בשורה של חדשנות ויעילות תפעולית. הסוכנים יכולים להפיק פוליסות ביטוח לבתי עסק ישירות מתוך מערכת הכללנט, באופן מהיר קצר ומידי, ללא חובת מילוי סקר או טופס הצעה. התהליך מאפשר הפקת פוליסה מלאה לביטוח בית עסק תוך זמן קצר ומשלוח דיגיטלי ללקוח בתהליך מיגון מודולרי אינטגרלי במערכת המותאם ייחודית לכל בית עסק. ניתן להוסיף משעבד במידת הצורך ולבטח עד שתי כתובות לבית עסק. המוצר מתאים למגוון תחומי עיסוק עם תוכניות ספציפיות, מאפשר בחירה מודולרית של פרקי הכיסוי ולהוסיף כיסויים והרחבות באופן עצמאי. פיתוח חדש זה ישדרג את תהליך המכירה, ויקנה לסוכנים יכולת להעניק ללקוחות

מוצר השנה בענף הביטוח הכללי נמדד ביכולתו להביא שינוי ממשי באופן העבודה בענף - עבור הסוכנים, הלקוחות ו/או המערכת כולה. הוא משלב בין חדשנות טכנולוגית, יעילות תפעולית ותוצאה עסקית ברורה, תוך שמירה על גמישות מקצועית והתאמה לצורכי לקוחות מגוונים. הבחירה בקטגוריה זו משקפת לא רק פתרון נקודתי, אלא מהלך שמסמן כיוון חדש לעבודה בענפים המסחריים בביטוח הכללי. Clal Express הינו ממשק דיגיטלי חדשני המאפשר רכישת ביטוח בית עסק במשרד הסוכן באופן עצמאי. הפקת הפוליסה מבוצעת במשרד הסוכן בממשק שהותאם למערכת "כללנט" באמצעות גישה מהירה והפקה קלה ופשוטה ללא צורך בטפסים נלווים ובתהליכים



# הטריפל של כלל

מוצר השנה  
בביטוח הבריאות



חדשנות השנה  
CLAL Pay



מוצר השנה  
בביטוח הכללי



**כלל ביטוח ופיננסים גאה על זכייתה**

בקטגוריית 'מוצר השנה' בביטוח הכללי עם Clal Express,

בביטוח הבריאות עם אבחון רפואי מהיר extra

ובקטגוריית 'חדשנות השנה' עם כרטיס האשראי CLAL Pay

- בדירוג נבחר השנה של עדיף 2025 -

CLAL  כלל

מוצר השנה בענף ביטוחי הבריאות - "אבחון רפואי מהיר Extra" | כלל ביטוח ופיננסים

## שירות אבחון מלא, מהיר ומותאם אישית



### בשורה התחתונה

שירות "אבחון רפואי מהיר Extra" מציע פתרון חדשני ומקיף לאבחון רפואי מהיר בתוך יום עבודה אחד, בליווי רפואי ואדמיניסטרטיבי מלא ובמודל One Stop Shop. השירות מציב סטנדרט שירות גבוה במיוחד, מקצר משמעותית זמני המתנה ונותן מענה אמיתי לצורך קריטי של מבטחים ברגעי שגרה שבהם מתעורר חשד רפואי. בנוסף, הכיסוי המלא לילדים מגיל לידה וההשתתפות העצמית האטרקטיבית מחזקים את ערך המוצר ומעניקים ביטחון ושקט נפשי למשפחות.

ההמתנה, ליווי צמוד של רופא מומחה ב-One Stop Shop. הפתרון מותאם למבטחים הסובלים מתסמינים מתמשכים או בעיות רפואיות לא מאובחנות.

השירות מציב רף שירות גבוה, מאיץ את תהליך הריפוי והכל במקום אחד מקצה לקצה. הוא מאפשר למבטח לקבל אבחון רפואי מהיר ונגיש דווקא בעתות שיגרה כשמתעוררת סוגיה רפואית וחשוב לאבחון אותה בזמן קצר – רגעים בהם המבטחים צריכים את חברת הביטוח. השירות מעניק להם מענה, ביטחון ושקט נפשי ומחזק את הקשר בינן למבטח.

בנוסף, הכיסוי לילדים מגיל לידה, ובהשתתפות עצמית אטרקטיבית, מהווה היבט משמעותי בכיסוי הניתן כיום לילדים והוא מאפשר להורים לאתר סוגיות רפואיות בתהליך מהיר ומקצועי.



מימין: גלעד חורב, מנהל תחום המכירות וההפצה ואלדד ערן, משנה למנכ"ל, מנהל חטיבת הבריאות, כלל ביטוח ופיננסים

בהתאם לבחינות אלה, נבחר "אבחון רפואי מהיר Extra" של כלל ביטוח ופיננסים. השירות מעניק תהליך אבחון מלא, תוך מתן מענה לצרכים רפואיים ומגוונים. השירות ניתן בשיתוף הרצליה מדיקל סנטר, והוא מאפשר למבטחים לקבל ייעוץ ראשוני בעת חשד למחלה, אבחון אצל רופא וביצוע בדיקות אבחנתיות מתקדמות תוך יום עבודה אחד ובמסגרת מעטפת שירות אישית הכוללת תיאום מהיר של בדיקות, ליווי רפואי מקצועי, ניהול תיק רפואי מרוכז ושירות אדמיניסטרטיבי מלא.

השירות מעניק כיסוי מלא לילדים מיום הלידה, ללא צורך בהמתנה לגיל מינימלי, קיצור זמני

קטגוריית מוצר השנה בענף ביטוחי הבריאות בוחנת פתרונות שמתרגמים כיסוי ביטוחי לערך רפואי ממשי עבור המבטח. מעבר להרחבת כיסויים, נבחנת היכולת של המוצר לקצר תהליכים, להנגיש רפואה איכותית ולספק מענה ברור לצורך רפואי אמיתי – דווקא ברגעי שגרה שבהם מתעורר חשד רפואי ודורש אבחון מהיר ומדויק.

מוצר השנה נמדד בשילוב בין חדשנות שירותית, חוויית מבטח, זמינות רפואית ויכולת לייצר שקט נפשי למשפחות. הבחירה בקטגוריה זו משקפת מוצר שמעלה את רף השירות ומגדיר סטנדרט חדש בביטוחי הבריאות.

# נשאים בפסגה No Matter What



**PassportCard** גאה להיות במקום ה-1  
מבין חברות ביטוחי הנסיעות לחו"ל  
ביחס בין מספר פניות הציבור לנתח השוק  
שנה שלישית ברציפות

מבוסס על דוח פניות הציבור לשנת 2024 של רשות שוק ההון,  
ביטוח וחיסכון (דצמבר 2025)

מוצר השנה בענף הפיננסים - "גמ"ש של אלטשולר שחם" | אלטשולר שחם

## מהלך לשינוי התנהגות הציבור ומאזן הכוחות בין בתי ההשקעות לבנקים



### בשורה התחתונה

מהלך חוצה מדיות להנגשת קופות גמל להשקעה. עודד העברת כספים מעו"ש לקופות והציב אותה כחלופה נגישה ואפקטיבית. המהלך הוביל לזינוק בנכסים, לעלייה במודעות, לשינוי בהרגלי ההשקעה ובמאזן הכוחות מול הבנקים.



מעין נבאי, מנהלת שיווק אלטשולר שחם

ממוצר - לבשורה.

בתוך שנה בלבד (ספטמבר 2024 - ספטמבר 2025) היקף הנכסים המנוהלים בקופות הגמל להשקעה בישראל זינק בכ-37%, שינוי ששינה את מאזן הכוחות בין בתי ההשקעות לבנקים.

במחקר שערכה החברה נמצא כי שיעור הצרכנים שהיו בוחרים להשקיע בקופות גמל להשקעה עלה מ-20% ל-32% בפחות משנתיים. מדובר בעלייה המעידה על שינוי ממשי בהרגלי הציבור, ברמת המודעות שלו ובהתנהגותו הכלכלית.

2025 ענה על אתגר זה. החברה יזמה מהלך לפיתוח שוק קופות הגמל להשקעה, במטרה לעודד את הציבור להוציא את הכסף מחשבונות העו"ש - להשקעה. החברה הובילה קמפיין מקיף ששילב טלוויזיה, דיגיטל ותוכן תחת המסר "אל תשאירו את הכסף בעו"ש כשהכסף יכול לעשות עוד כסף בגמ"ש".

הקמפיין עוצב במטרה לנגעת בקושי האמיתי של הצרכן הישראלי ולהניע אותו לפעולה, להצית מודעות ציבורית רחבה ולהציב את הגמל להשקעה כאלטרנטיבה האמיתית והיעילה לעו"ש. הוא תוכנן להנגיש את עולם ההשקעות לכולם ולהפוך את קופת הגמל

קטגוריית מוצר השנה בענף הפיננסים בוחנת מוצרים שמצליחים לפרוץ את גבולות קהל היעד המסורתי ולייצר שינוי אמיתי בהתנהלות הפיננסית של הציבור. מעבר למבנה המוצר עצמו, נבחנת היכולת להנגיש השקעות, להעלות מודעות, ולשנות הרגלים מושרשים. מוצר השנה נמדד בשילוב בין ערך לצרכן, השפעה רחבה על השוק ותוצאה עסקית מוכחת. הבחירה בקטגוריה זו משקפת מוצר שהצלחו להפוך רעיון פיננסי למסר ציבורי ולמהלך שמשפיע בפועל על דפוסי ההשקעה בישראל. המהלך שהובילה אלטשולר שחם בשנת



גאים לזכות בקטגוריית  
מוצר השנה פיננסים לשנת 2025

# גמ"ש של אלטשולר שחם

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

תודה על האמון והבחירה בנו



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

מוצר השנה בענף חיסכון ארוך טווח - "Best Invest Kids" | הנשרה

## תכנון העתיד הפיננסי של הילדים



### בשורה התחתונה

הכשרה זכתה בתואר מוצר השנה בענף החיסכון ארוך הטווח בזכות פוליסת Best Invest Kids, שמעניקה פתרון חיסכון ייעודי, גמיש ונגיש לדור הצעיר כבר מגיל מוקדם.

המוצר משלב רף כניסה נמוך, חופש בחירה בין מסלולי השקעה וגופים מנהלים ללא עלות או אירוע מס, וגמישות במשיכה - ובכך מעודד חיסכון אחראי, פיזור סיכונים והעמקת השיח הפיננסי לטווח ארוך.



איל אליה, סמנכ"ל, מנהל חטיבת הפיננסים, הכשרה

העתיד הפיננסי של ילדיהם משלב מוקדם. הפוליסה מרחיבה את מגוון אפשרויות הבחירה, מותאמת לצרכים שעד כה לא ניתן להם מענה ומגדילה את היכולת לפזר סיכונים. גופים נוספים יציגו מוצר דומה והמענה לחיסכון לדור הצעיר יתפוש תאוצה.

פוליסת Best Invest Kids מהווה פתרון לחיסכון לדור ההמשך - היא אינה מכבידה על משק הבית ויש לה את כל היתרונות של פוליסת חיסכון. יש בה תרומה משמעותית לרמת החיסכון של דור העתיד ולשיח הפיננסי שניתן יהיה לקיים אותו.

מציעה ערך ממשי ומחזקת את תרבות החיסכון. היא מאפשרת הפקדות שוטפות או חד פעמיות על שם ילד, שיכולות להתבצע על ידי ההורים או בעלי זיקה אחרים. לניהול הכסף ניתן לבחור מבין גופי השקעה ומסלולים שונים והמעבר ביניהם הוא ללא עלות וללא אירוע מס. החיסכון ניתן למשיכה על ידי המפקידים בכל עת ועל ידי המבוטח - בהגיעו לגיל 18.

רף כניסה נמוך, החל מ-180 שקלים, מאפשר הפקדות שוטפות שלא יקשו על היום יום. הוא מעודד משפחות צעירות להתחיל לבנות את

קטגוריית מוצר השנה בענף החיסכון ארוך הטווח בוחנת פתרונות שמרחיבים את גבולות החיסכון המסורתי ומנגישים תכנון פיננסי לקהלים ולצרכים שעד כה זכו למענה חלקי בלבד. הדגש אינו רק על מבנה מוצרי, אלא על היכולת לעודד חיסכון, גמישות בניהול ההשקעות והתאמה לשינויים לאורך חיי החוסך.

מוצר השנה נמדד ביכולתו לשלב נגישות, חופש בחירה ופיזור סיכונים, תוך יצירת תשתית לחיסכון אחראי וארוך טווח. פוליסת Best Invest Kids של הכשרה

# קורס סוכן PRO

## מרישיון לעסק מצליח

סוכני PRO - עובדים נכון. מוכרים חכם. מרוויחים יותר

## הרישיון נותן לך הזדמנות אנחנו נותנים לך כלים פרקטיים לבניית עסק מצליח ומניב

פרקטיקה. מכירה. שיווק. ניהול העסק

- ✔ גיוס לקוחות - שיטות שעובדות
- ✔ ניהול שיחה ומכירה פרקטית
- ✔ מיצוי פוטנציאל מכל ליד
- ✔ מעבר מבעל ידע לבעל עסק
- ✔ בניית תיק לקוח מאפס
- ✔ טיפול בהתנגדויות
- ✔ שיווק בעזרת AI כלי
- ✔ שירות לקוחות כמנוע מכירה
- ✔ חשיבות המיתוג והבידול

## למה הקורס הזה שונה משאר הקורסים?

סוכן PRO מכין אותך לעבודת שטח - עם כלים מעשיים לבניית תיק לקוחות רווחי ומערכת עבודה משומנת שמתחילה להניב תוצאות מיד

מועד פתיחה: 15/03/2026

ימי ראשון | 16:30-20:30

לפרטים ולהרשמה <

מהלך השנה חוצה תחומים | איגוד מנהלי הפמילי אופיס

## הסדרת מקצוע הפמילי אופיס



### בשורה התחתונה

הסדרת מקצוע הפמילי אופיס מגדירה, מדייקת ומנגישה את התחום לסוכנים וללקוחות כאחד. המהלך יתרום לחיזוק מקצועיות העוסקים בתחום, יבסס את מעמדם ואת ההכרה הציבורית בהם.



ראובן טיטואני, יו"ר איגוד מנהלי הפמילי אופיס וזהבה לשד, מנכ"לית האיגוד

ההסמכה של האיגוד והגנה שכן האיגוד מהווה חותם איכות וכתובת רשמית.

• הכרה רגולטורית ומניעת כשלי שוק: האיגוד יבסס את מעמדו כמייצג של המקצוע ויוכל להשפיע על חקיקה ורגולציה, מה שימנע כניסת גורמים לא מקצועיים ויצמצם את כלי השוק.

• שינוי תפישת היעוץ והפיכתה להוליסטית: האיגוד יטמיע את התפיסה של ייעוץ מקיף, יכשיר דור של אנשי מקצוע המסוגלים לראות את התמונה הכלכלית המלאה של משפחה ובכך יביא לשיפור בניהול סיכונים ובניית אסטרטגיה פיננסית ארוכת טווח.

בנוסף, בניית "תו תקן" ארצי שיגדיל את היקף השוק ויבטיח שכל המשפחות יוכלו להנות מליווי מקצועי ומקיף.

הנגשת שירותי פמילי אופיס איכותיים לכל בית בישראל באמצעות עיגון ומיסוד הפעילות.

הקמת האיגוד היוותה מוקד משיכה לאנשי המקצוע שיצרו רשת ידע ושיתופי פעולה כמו קבוצות ווצאפ מקצועיות בניהול מומחים. ההכרה על מסלול הכשרה ומתן תעודת "מנהל פמילי אופיס" מייצרת בידול בין אלו שעומדים בסטנדרט המקצועי של האיגוד לבין אלה הפועלים ללא פיקוח מקצועי.

התמיכה שמקבלים חברי האיגוד משפרת את היכולות התפעוליות, מאפשרת יותר זמן להתמקד בלקוח ומגבירה תחרותיות על בסיס שירות מקיף ולא על בסיס מחיר או מוצר יחיד. • ביטחון, שקיפות והנגשה לצרכן: האיגוד מביא לדמוקרטיזציה של השירות ומנגיש את מודל הליווי ההוליסטי לכל משפחה בישראל. הצרכן נהנה מאיכות המובטחת דרך תהליך

קטגוריית מהלך השנה חוצה תחומים מצביעה על מהלכים שאינם מוגבלים לענף, מוצר או גוף אחד, אלא כאלה שמעצבים מחדש שדה פעילות שלם ומשפיעים על שחקנים, מקצועות ותפיסות עבודה לאורך זמן. בניגוד למהלכים ממוקדים, כאן נבחנת היכולת לייצר מסגרת חדשה שתשפיע על השוק כולו.

מהלך השנה בקטגוריה זו נמדד בהיקף ההשפעה, בעומק השינוי ובפוטנציאל לייצר סטנדרטים חדשים שיחלחלו לשנים קדימה. הקמת **איגוד מנהלי הפמילי אופיס** בישראל, משפיעה על עולם הביטוח והפינסים כולו. היא מבססת לראשונה את מקצוע הפמילי אופיס כגוף מוסדר, אתי ומקצועי.

זהו ארגון גג עבור כלל נותני שירותי הפמילי אופיס: סוכני ביטוח, יועצי השקעות, מנהלי כלכלת משפחה ומומחי פרישה. מטרתו היא



# מהלך השנה של הענף המהפכה של מנהלי הפמילי אופיס

אנו גאים ומתרגשים על בחירת איגוד מנהלי הפמילי אופיס בישראל (I.F.O)

בתואר :

**"מהלך השנה – חוצה תחומים"**

במסגרת נבחרה השנה לשנת 2025 של **עדיף**

זכייה זו שייכת ל-1,000 מנהלי פמילי אופיס שהצטרפו לאיגוד,  
כבר בשנת הפעילות הראשונה שלו, שבחרו להוביל את השוק  
להעניק ערך הוליסטי ולהוות אינטגרטור פיננסי מוביל של לקוחותיהם

**תודה מקרב לב לכל אנשי ענף הפיננסים,  
הביטוח והפנסיה על כך שבחרו  
בנו ועל האמון המקצועי**

**ביחד נמשיך לפעול למען מנהלי הפמילי אופיס,  
ליצור סטנדרטים חדשים ולתת ערך רב ומתמשך!**

מהלך השנה בענף הביטוח הכללי - רישיון ברוקר של לוידי'ס | קופר נינוה

## הראשונה בישראל עם רישיון לוידי'ס



### בשורה התחתונה

מהלך ראשון מסוגו המביע אמון בינלאומי בגוף ביטוח ישראלי, שנעשה דווקא בשנת מלחמה. הענקת הרישיון לקופר נינוה תאפשר הכנסת מוצרים ושחקנים חדשים לשוק הביטוח הישראלי ותשפיע על השוק כולו.



אילן זיו, מנכ"ל ומייסד קופר נינוה

בלונדון ובעולם, מה שיביא לחיסכון בתיווך ובפרמיה של מאות שקלים.

בנוסף, המהלך מאפשר לקופר נינוה להציע פוליסות רחבות, יצירתיות ומדויקות שמשקפות את הפרמיה מול הסיכון.

המהלך יקדם מוצרים חדשים ושחקנים חדשים שייכנסו לשוק הביטוח הישראלי. בנוסף, כניסה של ענפים חדשים (קבלנים, רכוש ואחריות מקצועית). המהלך ישפר את תמלילי הכיסוי ויעודד כיסוי ביטוח מדויק ותחרותי בפרמיה.

בהינתן המצב הסוער בשווקים ובמעמדה של ישראל בעולם, מדובר בהישג משמעותי מאוד שמבטא הבעת אמון ותמיכה של הנהלת לוידי'ס בגוף ביטוח ישראלי.

הפעילות בישראל. קופר נינוה היא סוכנות הביטוח הראשונה והיחידה בישראל שזכתה ברישיון זה, שנחשב לאחד היוקרתיים ביותר בשוק הביטוח העולמי.

הרישיון מאפשר לקופר נינוה להציע לחברות בישראל פוליסות ייחודיות, בינלאומיות בשפה העברית, מורשות לוידי'ס, ללא כל תלות במתווך ביטוחי אחר.

קופר נינוה ממצבת את עצמה בתחום החבויות מעל 15 שנים ואף מאושרת להפיק פוליסות ביטוח בתחום זה.

לראשונה, גוף ביטוח בישראל יכול לפנות לכל סינדיקט בשוק הביטוח בלוידי'ס ללא תיווך. כך יוצגו השוק בישראל והלקוחות ישירות לחתמים

קטגוריית מהלך השנה בענף הביטוח הכללי בוחנת מהלכים אסטרטגיים בעלי השפעה רחבה על מבנה השוק ואופן פעילותו. הדגש אינו על מוצר או פתרון נקודתי, אלא על צעדים שמייצרים שינוי בתשתיות, ביכולות ובמערכת היחסים בין השחקנים בענף.

מהלך השנה נמדד ביכולתו לפתוח אפשרויות חדשות, להשפיע על רמת התחרות, ולשנות את האופן שבו פועל שוק הביטוח הכללי בטווח הבינוני והארוך.

בהקשר זה, קופר נינוה הציגה הישג חלוצי שישפיע על השוק כולו.

במהלך 2025 קיבלה קופר נינוה מסינדיקט לוידי'ס בלונדון רישיון ברוקר של לוידי'ס על

## מהלך השנה בענף ביטוחי הבריאות - "GLOBAL CARE" | הכשרה

### פתרון כולל ויעיל לביטוח עובדים זרים



#### בשורה התחתונה

פתרון פורץ דרך, המעניק לעובדים זרים בישראל מעטפת בריאות מקיפה, נגישה ורב לשונית, בשיתוף ראשון מסוגו עם קופת חולים מאוחדת ובפריסה ארצית רחבה. המהלך משלב ביטוח, שירותי רפואה ורווחה פיננסית בפתרון אינטגרטיבי אחד, המשפר משמעותית את חוויית העובדים והמעבידים, מפשט תהליכים מורכבים ומאפשר לסוכנים להציע מענה איכותי ותחרותי לשוק שלא קיבל עד כה פתרון כולל.



שלומי גלעד, משנה למנכ"ל, מנהל מטה עסקי, הכשרה

מספר רב של גורמים - בנקים, חברות תשלומים, חברות תקשורת, חברות ביטוח ושירותי המרת כספים. במקביל, העובדים הזרים נאלצו למשוך שכר במזומן ולשלם עמלות גבוהות על העברות כספים לחו"ל. הפתרון ישפר את חוויית השירות לעובדים הזרים, ייצר שקט נפשי למעבידים, ויאפשר לסוכנים להציע למעסיקים פתרון איכותי בתמחור תחרותי.

**שלומי גלעד**, משנה למנכ"ל, מנהל מטה עסקי: "אנו שמחים על הבחירה בהשקת פעילות העובדים הזרים בהכשרה כמהלך השנה בענף ביטוחי הבריאות, לראשונה בענף הבאנו פתרון משולב מתקדם הנותן מענה הן לביטוח הבריאות לעובד הזר והן לשירותים הפיננסיים הנדרשים באמצעות ארנק דיגיטלי חדשני וזאת בשיתוף פעולה עם חברות מובילות. אנו מזהים התעניינות גדולה ונכונים לתת מענה לעובדים במגוון תחומי עשייה".

הפתרון משלב בין ביטוח, שירות ורווחה פיננסית, מעניק מעטפת מלאה ואינטגרטיבית וכולל:

- שיתוף פעולה ראשון מסוגו עם קופת חולים מאוחדת: הסכם עם קופת חולים מאוחדת מביא לשוק חשיבה היברידית חדשנית המשלבת שירות דיגיטלי ושירות אנושי.
- שיתוף פעולה מתקדם עם GMT: ניהול חשבון עו"ש מלא ייעודי לעובדים הזרים, כולל מענה מתקדם להפקדת שכר וניהול כספים, כרטיס אשראי נטען בינלאומי, שירותי העברה לחו"ל, ניהול פיקדונות להפקדות פנסיוניות וכספי פיצויים, חבילת תקשורת, חבילת נסיעות ועוד. השירות זמין בפלטפורמה דיגיטלית בשפת העובד.
- ביטוחי חבויות רחב למעסיקים בענף הבנייה המבוסס על הסכם עם חברה בינלאומית. עד היום, מעסיק של עובד זר נדרש לנווט בין

מהלך השנה בענף ביטוחי בריאות בוחן מהלכים אסטרטגיים בעלי השפעה רחבה על השוק, המרחיבים את גבולות הפעילות המסורתית של ביטוחי הבריאות.

הדגש הוא על פתרונות מערכתיים שמחברים בין ביטוח, תפעול ושירות, ומייצרים שינוי ממשי באופן שבו ניתן מענה לצרכים מורכבים.

כך נבחר GLOBAL CARE - פתרון חדש של **הכשרה** לביטוח בריאות לעובדים זרים המגיעים לישראל ומשווק באמצעות סוכנים הפועלים מול מעסיקים וחברות כוח אדם.

הפתרון הביטוחי נבנה עם קופת חולים מאוחדת והוא כולל מענה מהיר של רופא מומחה, שירותי רפואה דחופה, מוקדי חירום, רפואה מקצועית, בתי מרקחת, מכונים ושירותי מעבדה בפריסה ארצית רחבה. העובדים הזרים יקבלו שירות במגוון שפות, והנחות לשירותים רפואיים משלימים.

מהלך השנה בענף חיסכון ארוך טווח ופיננסים | סיגמא קלאריטי

## רכישה אסטרטגית, צמיחה אורגנית והרחבת תחומי פעילות



### בשורה התחתונה

סיגמא קלאריטי הובילה מהלך אסטרטגי שביסס את מעמדה בתחום החיסכון ארוך טווח ומעניק לסוכנים ולקוחות מעטפת פתרונות כוללת תחת קורת גג אחת. עוד היא מציגה שילוב מוצרים חדשניים ושירות מתקדם עם חשיפה לידע בינלאומי, הגברת התחרות בענף ושיפור ביעילות, בדמי הניהול ובחוויות הלקוח.



יואן קדוש, יו"ר סיגמא קלאריטי בית השקעות

מציעה שירותים מתקדמים, פלטפורמות מסחר נוחות ומענה אישי.

- מגוון רחב יותר של מוצרי השקעה: סיגמא קלאריטי מציעה מוצרים פיננסיים חדשניים ואפיקי השקעה אלטרנטיביים חדשים.
- חשיפה לידע וניסיון בינלאומי בזכות הרישיון הבינלאומי שיש לחברה והקשרים עם בנקים זרים.
- התייצבות דמי הניהול והעמלות ברמה נמוכה יותר גם לאחר סיום "מבצעי ההיכרות" משום שהתחרות הופכת לקבועה.
- שיפור מתמיד בשירות וטכנולוגיה כאשר כל בתי ההשקעות יפנימו את הצורך בחדשנות מתמדת.
- מתן פתרונות כוללים ללקוחות.
- מגוון רחב יותר של מוצרים לשיווק.
- בידול באמצעות ייעוץ כולל.
- הזדמנויות הכשרה ושיתופי פעולה.

ומאפשרת להם ליהנות מהטבות עולם הגמל עם שילוב מוצרי השקעה ייחודיים המותאמים לו באופן אישי.

סיגמא קלאריטי מציעה מגוון רחב של פתרונות השקעה בהם ניהול תיקים ללקוחות פרטיים, שירות ללקוחות זרים, ליווי בפתיחת חשבונות בחו"ל, השקעות בקרנות גידור בנאמנות, שירותי נאמנות מתקדמים, פתרונות אשראי כנגד ניירות ערך, גמל בניהול אישי, מסחר עצמאי ופתרונות ייעודיים לבעלי נכסים דיגיטליים.

• כניסת בית השקעות חדש תביא להגברת התחרות מול הגופים הוותיקים אשר תתבטא בהפחתת דמי ניהול ועמלות והגברת היעילות והחדשנות

• שיפור השירות ללקוח: סיגמא קלאריטי

קטגוריית מהלך השנה בענף החיסכון ארוך הטווח בוחנת מהלכים אסטרטגיים בעלי השפעה רחבה על מבנה השוק, רמת התחרות ואופן מתן השירות לחוסכים ולסוכנים. הדגש אינו על מוצר בודד, אלא על צעדים מצטברים שמייצרים שינוי עומק, במודלים העסקיים וביכולת להעניק פתרון השקעות כולל לאורך זמן.

בהקשר זה, **סיגמא קלאריטי** ביצעה רצף מהלכים שהבשיל ב-2025 ובישר את התבססותה בתחום החיסכון ארוך טווח, כבית השקעות רחב ומוביל. תחילת המהלך עוד ב-2024 עם רכישת השליטה בפסגות, והשקעה אסטרטגית משמעותית בערוץ הסוכנים.

כיום סיגמא קלאריטי מעניקה לסוכנים וללקוחות פתרון כולל תחת בית השקעות אחד

חדשנות השנה חוצה תחומים - "Clal Pay" | כלל ביטוח ופיננסים

## כניסת חברת הביטוח והסוכנים לעולם כרטיסי האשראי



### בשורה התחתונה

הכרטיס החדש של כלל ביטוח מרחיב את הפלטפורמה הדיגיטלית של החברה, מגביר את התחרות במשק והגדיל את מחזורי הפעילות. הוא נותן אפיק נוסף לסוכנים, המחזק את הקשר בינם לבין הלקוחות ומגדיל את הכנסותיהם השוטפות.



מימין: גלי שבד, משנה למנכ"ל, מנהלת מערך שיווק ואסטרטגיה ונגה שילוח, מנהלם תחום אסטרטגיה ודאטה, כלל ביטוח ופיננסים

הכרטיס, כבר הונפקו עשרות אלפי כרטיסים. המהלך חיזק את נוכחות החברה בשוק האשראי והביטוח, והגדיל את מחזורי הכרטיסים וההכנסות מתשלומים והלוואות. הסוכנים הפעילים כבר נהנים מתגמול לאורך חיי הכרטיס והלקוחות - מהטבות משמעותיות.

Clal Pay מציב סטנדרט חדש לשילוב בין ביטוח, פיננסים והטבות צרכניות, מחזק את הקשר בין חברה-סוכן-לקוח ויוצר נאמנות ארוכת טווח.

לאורך זמן הוא מחזק את מעמד סוכני החברה, מעודד שירות איכותי ומחייב סטנדרטים חדשים של שקיפות, חדשנות ומעורבות בענף הפיננסים והביטוח.

אשראי, אשר מחברת בין הלקוחות, הסוכנים והמוצרים של החברה.

המהלך יצר בידול משמעותי מול כרטיסי אשראי אחרים תוך חיזוק המותג כמותג פיננסים, גיוס לקוחות חדשים והרחבת הפלטפורמה הדיגיטלית של החברה.

Clal Pay מעניק ערך ממשי לצרכן. הוא מציע הנחות אוטומטיות ברכישת ביטוחים שונים, הטבות צרכניות, כרטיס נטען לרכישת הטבות והחזר כספי במקרה נזק למוצר שנקנה במשך 90 יום. הלקוחות נהנים מכרטיס אשראי ללא דמי כרטיס, מה שמהווה סטנדרט חדש של שירות וחדשנות בענף.

במהלך 2025, השנה הראשונה להנפקת

חדשנות חוצה תחומים בוחנת יוזמות המשלבות חשיבה חדשנית עם יישום טכנולוגי מתקדם, ומצליחות לפרוץ גבולות מסורתיים בין ענפים, מודלים עסקיים ופלטפורמות קיימות. הדגש אינו רק על רעיון חדש, אלא על היכולת לתרגם תפיסה חדשנית לפתרון מעשי שמושם בשטח ומייצר ערך מתמשך - לצרכן, לסוכן ולשוק כולו.

חדשנות בקטגוריה זו נמדדת ביכולתה לחבר בין עולמות תוכן שונים, ליצור מודל פעילות חדש ולהשפיע על מערכות היחסים בין הגורמים הפועלים בענף הביטוח, הפיננסים והצרכנות. Clal Pay של כלל ביטוח ופיננסים יוצר פלטפורמה דיגיטלית על בסיס כרטיס

חדשנות השנה בענף הביטוח הכללי - "רכב בקליק" | קבוצת הראל

## הפקה, שינוי ותפעול מלא בתהליך רכישת פוליסת רכב



### בשורה התחתונה

המערכת מייצרת סטנדרט חדש להפצת ביטוח רכב בתהליך חכם שמסייע לסוכן להפיק פוליסת רכב במקצועיות ובמהירות - יותר מכירות בפחות זמן. המערכת מהווה קפיצת מדרגה דיגיטלית בענף ומוכיחה כיצד ניתן לחבר בין ערך אנושי לטכנולוגיה מתקדמת.



הילה כוכבי, סמנכ"לית ומנהלת מוצרי פרט ופיתוח עסקי בהראל ביטוח

כיסויים נוספים, מנגנון הנחות וחיבור למוצרים משלמים ייעודיים כך שהסוכן "נשאר באותו מסך" עד לסיום ההפקה.

• יכולות הרחבה ושדרוג - מודולים לפעולות המשך, שינויים, תוספות ועדכונים במהירות ומבלי לפגוע בחוויית משתמש.

• לסוכנים מאפשרת הפוליסה קיצור משמעותי בזמן ההפקה, פחות שגיאות מעצם החיסכון במעבר בין מערכות.

• ללקוחות ניתן מענה למוצר מותאם עבורם לצד מענה מהיר ושקוף - חוויית שירות מותאמת למציאות המודרנית החדשה.

לקצה - בתוך דקות ובזרימה אחת רציפה לכל עולמות הרכב הפרטי.

הפלטפורמה מאחדת תהליכים שבעבר פוצלו בין מערכות ומסכים שונים, ומנגישה לסוכן ממשק אחד אינטואיטיבי עם קבלת החלטות בזמן אמת, אימותים אוטומטיים והפחתת חיכוך בכל שרשרת הערך, כולל:

• אימות עבר ביטוחי Online - צמצום התלות במסמכים והפחתת צורך בפנייה לתמיכה תפעולית וללא עלות נוספת ללקוח וזאת כחלק מתהליך ההפקה.

• איחוד עולמות הרכב - כסוי ארבעת ענפי הרכב הפרטיים בממשק אחד כולל הרחבות,

קטגוריית חדשנות השנה בענף הביטוח הכללי בוחנת פתרונות המשלבים חשיבה חדשנית עם יישום טכנולוגי מתקדם, ומשפיעים בפועל על אופן העבודה היומיומי בענף. הדגש אינו רק על דיגיטציה של תהליכים קיימים, אלא על עיצוב מחדש של חוויית ההפקה, התפעול והשירות - עבור הסוכן והלקוח כאחד.

חדשנות בקטגוריה זו נמדדת ביכולתה לפשט תהליכים מורכבים, לאחד מערכות, להפחית חיכוך ולשפר את קבלת ההחלטות בזמן אמת, תוך יצירת ערך ברור לאורך שרשרת הביטוח. "רכב בקליק" של קבוצת הראל עונה על קריטריונים אלו. זוהי פלטפורמה דיגיטלית לסוכני ביטוח המאפשרת הפקה, שינוי ותפעול מלא בתהליך רכישת פוליסת רכב - מקצה



# הראל גאה להיות במקום הראשון בקטגוריית חדשנות השנה בביטוח כללי

עם מערכת "רכב בקליק"

**צאו לדדך <**

**הראל**  
ביטוח ופיננסים

**רכב בקליק**  
לחיצה אחת, אינסוף אפשרויות

חדשנות השנה בענף ביטוחי הבריאות - "PassportCard Pay" | פספורטכארד

## שינוי כללי המשחק בתחום התשלומים בחו"ל



### בשורה התחתונה

פספורטכארד מרחיבה את פעילותה מתחום הבריאות בחו"ל לעולמות פיננסיים חדשים. השירות החדש מחזק את הקשר עם הלקוחות, מוזיל עלויות ומהווה נדבך נוסף במגמת התרחבות חברות הביטוח לתחומים הפיננסיים.



איציק אבקסיס, מנכ"ל פספורטכארד שירותים פיננסיים ורונית סגל, מנכ"לית פספורטכארד ישראל

אוטומטית במטבע התשלום האופטימלי, תוך ביטול עמלות ההמרה לחלוטין (0%) ותמיכה ב-18 מטבעות עיקריים.

השקת PassportCard Pay מהווה נקודת מפנה בענף הביטוח והפיננסים בישראל. הוא יוצר קטגוריה חדשה של שירותים פיננסיים תחת מטריית ביטוח, וממחיש כיצד חברת ביטוח ישראלית יכולה להרחיב את השפעתה אל עולם הפינטק הגלובלי.

מאז השקתו ביולי 2025, PassportCard Pay הוטמע בחוויית הנסיעה של עשרות אלפי תיירים ישראלים וחסך מאות אלפי שקלים. המהלך צפוי להשפיע על התחרות בשוק התשלומים בחו"ל ולהוזיל עלויות לצרכנים. במקביל, הוא פותח דלת לעידן חדש שבו חברות ביטוח מספקות ערך אמיתי גם מחוץ למועד התביעה ומשמשות כשותף פיננסי פעיל בחיי היומיום של הלקוחות.

Protector שפותחה במרכז החדשנות של פספורטכארד, פספורטכארד LABS. טכנולוגיה זו מאפשרת בחירה אוטומטית של המטבע המועדף והחסכוני ביותר בכל עסקה, תוך חסימת עמלות כפולות ומניעת המרות נסתרות.

PassportCard Pay הוא פתרון המשלב עולמות ביטוח, פינטק וטכנולוגיית בינה מלאכותית. ייחודו המרכזי טמון בשילוב בין הידע הביטוחי של פספורטכארד לבין טכנולוגיות מתקדמות בתחום התשלומים הבינלאומיים. בעוד שתחום ביטוחי הנסיעות עוסק לרוב בפיצוי לאחר האירוע, PassportCard Pay פועל בזמן אמת, מאפשר חיסכון כבר ברגע הרכישה, ומעניק למבוטח שליטה, שקיפות ותחושת ביטחון.

בנוסף, טכנולוגיית ה-AI Protector מנתחת בזמן אמת עסקאות בינלאומיות ומבצעת בחירה

קטגוריית חדשנות השנה בענף ביטוחי הבריאות בוחנת יוזמות המשלבות חשיבה חדשנית עם יישום טכנולוגי מתקדם, ומרחיבות את גבולות הערך שמציע ביטוח הבריאות למבוטחים. מעבר לכיסוי רפואי מסורתי, נבחנת היכולת לייצר פתרונות הפועלים בזמן אמת, משפרים חוויית שימוש ומעניקים למבוטח שליטה, שקיפות וערך כלכלי מוחשי. חדשנות בקטגוריה זו נמדדת גם ביכולתה ליצור מודלים חדשים שמלווים את הלקוח מחוץ לרגע התביעה. כך הוא השירות החדש של פספורטכארד.

PassportCard Pay הוא שירות תשלומים המאפשר למבוטחי פספורטכארד לשלם על רכישות בחו"ל באמצעות הכרטיס האדום, גם לצרכים שאינם רפואיים.

השירות מבוסס על תשתיות המט"ח של J.P. Morgan ומאחוריו עומדת טכנולוגיית ה-AI



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

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

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

חדשנות השנה בענף חיסכון ארוך טווח ופיננסים -  
מערכת לתפעול פנסיוני לעסקים | ג'וביט תפעול פנסיוני

## מערכת תפעול פנסיוני מקצועית, מדויקת ואמינה



### בשורה התחתונה

השילוב בין טכנולוגיה מתקדמת, תהליכי אוטומציה, ושירות אנושי מקצועי, ממקם את ג'וביט בחזית החדשנות בענף.

מדובר בפתרון שמגדיר מחדש את הסטנדרט לניהול תפעול פנסיוני בישראל, עם דיוק, שקיפות וחוויות משתמש ברמה הגבוהה ביותר.



מימין: תומר קנצוקר ומיקי קופל, מנכ"לים משותפים, ג'וביט תפעול פנסיוני

מתפעול מקצועי, מדויק ואמין, גישה לכלים מקצועיים, מנגנוני בקרה ואוטומציה, ותמיכה אנושית מתמחה, מבלי להשקיע במבנים ארגוניים גדולים או מערכות פנים-ארגוניות יקרות.

• יתרונות ללקוחות: הורדת חסמי כניסה לתפעול פנסיוני תקין, צמצום עלויות שוטפות ושיפור אמינות הדיווחים וההפקדות.

• יתרונות לגורמים המקצועיים: יכולים להציע ללקוחות קטנים חבילת שירות מלא וחסכוני, להרחיב תיק לקוחות ללא צורך בהגדלת כוח אדם משמעותית ולהעניק ערך תחרותי גבוה בשוק.

• יתרונות לענף: ייעול תהליכים תפעוליים, סטנדרטיזציה של דיווחים מול הגופים המוסדיים ושקיפות במערכת הפנסיונית.

הגמל, קרנות הפנסיה, ביטוחי המנהלים ויתר הגופים הפיננסיים באופן מאובטח, מהיר, מדויק וחכם.

המערכת מבוססת על תשתית טכנולוגית מתקדמת, המאפשרת עיבוד נתונים בהיקפים גדולים, סנכרון מידע בזמן אמת וזיהוי אוטומטי של חריגות ותקלות בטרם הגעתן לשלב הביצוע. צוות התפעול של ג'וביט מלווה באופן שוטף את הלקוחות לכל אורך התהליך, תוך שילוב בין טכנולוגיה חכמה לבין מגע אנושי.

הפלטפורמה מציעה פתרונות חדשניים המאפשרים לנהל את כל תהליכי הדיווח והבקרה מול הגופים המוסדיים באופן דיגיטלי, מהיר ומדויק, כולל: קליטת דוחות מחשבי שכר במענה מהיר ובקרה מתקדמת, תיקון שגיאות בקבצי XML, הפקת דוחות לתשלום מעסיקים אונליין ומערכת אוטומטית להצגת שגויים והנחיות לטיפול.

גם מעסיקים קטנים ובינוניים יכולים ליהנות

קטגוריית חדשנות השנה בענף החיסכון ארוך הטווח בוחנת פתרונות המשלבים חשיבה חדשנית עם יישום טכנולוגי מתקדם, ומשפיעים באופן ישיר על התפעול, הדיוק והשקיפות של המערכת הפנסיונית.

מעבר לשיפור חוויית המשתמש, נבחנת היכולת לייעל תהליכים מורכבים, להפחית טעויות וליצור תשתיות חכמות המאפשרות עבודה בהיקפים גדולים ובזמן אמת.

חדשנות בקטגוריה זו נמדדת ביכולתה לחבר בין אוטומציה מתקדמת, בקרה מקצועית וממשק אנושי איכותי.

כך זכתה מערכת חברת **ג'וביט תפעול פנסיוני**. מדובר במערכת טכנולוגית חדשנית ומתקדמת המספקת פתרון כולל לתחום התפעול הפנסיוני עבור סוכנויות ביטוח, משרדי ר"ח, יועצי מס ולשכות שכר.

המערכת נועדה לייעל את כלל תהליכי הדיווח, העברת המידע וההתחשבות מול קופות



תפעול מוצרים פנסיונים

מקבוצת KOPELL  
group



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

**שקט למעסיקים!**

סוכן הביטוח של השנה | עוז פסטמן

## דמות המגלמת את רוח הענף וערכי הלשכה

**עוז פסטמן** הוא סוכן שמייצג לא רק מקצועיות, אלא גם תרומה לחברה שליחות והתנדבות. הוא פועל בהתנדבות מלאה במסגרת פרויקט 'מנצחים ביחד' וליווה עשרות תיקים של משפחות שכולות, נפגעי מלחמה פצועי צה"ל וחולות סרטן. לכולם הוא מעניק מענה מקצועי אנושי ומדויק בשקט, בצניעות ומתוך תחושת שליחות אמיתית. "עוז הוא דמות שמגלמת את רוח הענף ואת ערכי לשכת סוכני הביטוח", ציינו בלשכה.



מימין: עוז פסטמן ושלמה איזיק

המתכנן הפיננסי של השנה | אבשלום מושקוביץ

## השפעה חיובית על לקוחותיו ותרומה ייחודית למקצוע

**אבשלום מושקוביץ** הוא ממובילי הענף, ועושה זאת באחריות, יושרה ומצוינות. הוא משלב מצוינות מקצועית, ערכים, תרומה לענף ומחויבות לסטנדרטים הגבוהים של מקצוע התכנון הפיננסי. מושקוביץ זוכה להערכת עמיתיו על לתרומתו הייחודית למקצוע, ומראה השפעה חיובית על לקוחותיו ועל ענף התכנון הפיננסי בישראל.



## בחירת אנשי המקצוע של השנה

עדיף מוקירה כמדי שנה, את פועלם של אנשי המקצוע המייצגים בכבוד את ענף הביטוח והפיננסים. אנשי המקצוע של השנה נבחרו מתוך רשימות ההמלצות של הלשכות המקצועיות, והם מקצוענים שאינם מסתפקים רק במתן ייעוץ וליווי מסור ללקוחותיהם, אלא גם מסייעים לעמיתיהם, תורמים לקהילה ומשקפים את האיכות האמיתית של האנשים הרבים והטובים שעומדים מאחורי המספרים וההצלחה של הענף.

את המגנים העניקו **שלמה איזיק**, נשיא לשכת סוכני הביטוח; **יוסי ברונהיים**, יו"ר לשכת המתכננים הפיננסים ו**אייל שלזינגר**, יו"ר לשכת היועצים הפנסיונים.

היועץ הפנסיוני של השנה | איציק בן ארויה

## שילוב יוצא דופן של מקצועיות, ניסיון והשפעה ענפית

**איציק בן ארויה** עוסק מעל שלושה עשורים בתחום הפנסיה, במהלכם שימש בתפקידי ניהול בכירים בחברות ובסוכנויות ביטוח, ולאחר מכן כעצמאי המתמחה בייעוץ פנסיוני ליחידים ולחברות ותכנון פרישה ומיסוי.

במקביל לעבודה עם לקוחות, בן ארויה מסייע לעמיתיו בקהילה המקצועית באמצעות הדרכות, מאמרים, הרצאות ומענה שוטף לשאלות. בנוסף, הוא מקדיש מזמנו לפעילות קהילתית, בין היתר בהרצאות ללא תשלום במוסדות וארגונים, במטרה להנגיש ידע פנסיוני לציבור.

בן ארויה מגלם בצורה הטובה ביותר את דמותו של היועץ הפנסיוני, בזכות שילוב יוצא דופן של מקצועיות, ניסיון והשפעה ענפית.



## "הלשכה קיימת 80 שנה - ותתקיים עוד 180"

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



מימין: מנכ"ל עדיף, יובל נוריאל ושלמה אייזיק

ארבע שנים, מהקשות ביותר שחווינו במדינת ישראל. התמודדנו עם כל האתגרים אשר הגיעו לפתחנו, ויתרה מכך - עזרנו וסייענו לאזרחי המדינה, חיילי צה"ל ומשפחותיהם. באופן אישי, לא תמיד הצלחתי, אבל נתתי את הנשמה בשביל ציבור הסוכנים והסוכנות אשר בחר בי.

"לשכת סוכני הביטוח קיימת מעל 80 שנה ואני רוצה להבטיח לכם ולהתחייב שהיא תמשיך להתקיים גם עוד 180 שנה. אני משאיר לשכה עם כמות החברים והחברות הגדולה ביותר, ואני מעריך שבתום שנת 2026 אנחנו כבר נהיה מעל 6,000 חברות וחברים בלשכת סוכני הביטוח".

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

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

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

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

לאחר שהודה למערכת עדיף, המשיך אייזיק: "אני מסיים קדנציה של

### נתב | הכל במקום אחד

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

חדש ב-  
**עדיף+**

## תוכן מקצועי עשיר בצד רגעים מרגשים

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



מנכ"ל עדיף יובל נוריאל

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

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

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

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

בערב הגאלה הוענק גם מגן הוקרה לסוכנות **מבטח סימון** על

המשך בעמוד הבא <<<

"רבע מאה של עשייה ומצוינות מקצועית בענף שלם, שעוצר הערב להוקיר את האנשים שמחזיקים את הכלכלה הישראלית ואת הביטחון הפיננסי של כל משפחה". כך פתח **יובל נוריאל**, מנכ"ל עדיף, את ערב הגאלה של ועידת עדיף ה-25. אירוע השיא של תעשיית הביטוח והפיננסים סיפק לכ-1,000 המשתתפים ערב גאלה מרגש ויום דיונים עשיר בתוכן מקצועי ובכתרות מסקרנות, ששפכו אור על הענף ועל הצפוי לו במהלך 2026. את ערב הגאלה הנחה השחקן ומנחה הטלוויזיה **קובי מחט** ואת יום הדיונים הנחה **אילון ברלס**, מגיש התכנית "פותרים שוק" בערוץ הכלכלה. אירועי ועידת עדיף התקיימו בלאגו ראשון לציון.

בנאומו בערב הגאלה סקר נוריאל את התהליך שעבר הענף מאז ועדת בכר, רפורמה שהובילה לצמיחה מטאורית של החיסכון הפנסיוני, העצמת הצרכן והתרחבות השוק המוסדי לקבוצות רב זרועיות. השינוי האמיתי, לדבריו, היה בתודעה של הענף.

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

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

### המשך מהעמוד הקודם <<<

60 שנות עשייה, וכן מגן הוקרה לנשיא לשכת סוכני הביטוח היוצא, **שלמה אייזיק**, על תרומתו הציבורית למקצוע ולסוכנים.

שיאו של ערב הגאלה היה הכרזת הזוכים בתואר נבחרי השנה של עדיף לשנת 2025. את התואר הבכיר, קבוצת הביטוח והפיננסים של השנה, קטפה **מנורה מבטחים**. את המגן ל**מיכאל קלמן**, מנכ"ל מנורה מבטחים ביטוח, העניק ישראל מימון, מנכ"ל איגוד חברות הביטוח.

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

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

### יום דיונים עשיר: מבט רחב על האתגרים וההזדמנויות בענף

יום הדיונים היה עשיר בתכנים וכלל כמה רבי שיח מסקרנים, בהם של מנכ"לי קבוצות ביטוח גדולות, ובו שוחחו מנכ"ל כלל ביטוח **יורם נוה**, מנכ"ל מנורה מבטחים **מיכאל קלמן** ומנכ"ל הראל **ניר כהן**, על תוצאות השנה החולפת, דנו בשינוי מודל הסוכן והבהירו: היתרון היחסי של הסוכנים הוא הזיקה ללקוחות, אך הם נדרשים להשקיע בטכנולוגיה כדי לשרוד. מנחה רב השיח היה **יובל נוריאל**.

מנהלי השקעות בכירים מהגופים המוסדיים הגדולים בישראל - **סער וינטראוב** (אלטשולר שחם), **נועם בועז** (מגדל ביטוח ופיננסים), **כרמל קני** (ילין לפידות), **תמיר הרשקוביץ** (איילון ביטוח ופיננסים), **דן קרנר** (קבוצת הראל) ו**חגי שרייבר** (קבוצת הפניקס) - השתתפו ברב שיח "התחזית הכלכלית של מנהלי השקעות הראשיים", ושרטטו את מפת הדרכים הפיננסית לשנה הקרובה. את הפאנל הנחה **אילון ברלס**.

ברב שיח "מערכת החיסכון במבחן השנים", אותו הנחה יו"ר עדיף



הרכב הכנריות אקספרסיה



אילון ברלס, מנחה יום הדיונים

קובי מחט, מנחה ערב הגאלה

**עופר נוריאל**, דנו המשתתפים **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 ההשקעות) בשינויים שהביאה המסלקה הפנסיונית, בהשלכות המהפכה הדיגיטלית על עבודת הסוכנים ובתוצאות הצפויות מהמלצות ועדת הארביטראז'.

רב שיח ראשי הלשכות "אנשי המקצוע מעדכנים זהות", בהנחיית **גד ליאור**, עסק בכשלי השוק בתחום השייווק הפנסיוני, ועדת הארביטראז' ולמה לבנקים אסור להיכנס לתחום הביטוח. השתתפו בפאנל: **אייל שלינגר**, יו"ר לשכת היועצים הפנסיונים, **יוסי ברונהיים**, יו"ר לשכת המתכננים הפיננסים **ואודי כץ**, לשעבר נשיא לשכת סוכני הביטוח.

רב השיח החמישי והאחרון, בהנחיית **ירדן פלד**, היה בנושא "הקשר בין ביטוח, חדשנות ותרבות", שבו הציג כל אחד מהמשתתפים את נקודת מבטו האישית על האופן שבו הטכנולוגיה משנה את הענף. בפאנל השתתפו: **אורי אומיד**, מנכ"ל אנקור חברה לביטוח, **אודי דגן**, יו"ר טאץ' ביטוח, **מיכל לוי**, יועצת בביטוח וחדשנות ועו"ד **שלומי הדר**.

עו"ד **רני נויבאר**, סגנית בכירה לממונה ומנהלת חטיבת חא"ט ברשות שוק ההון, ביטוח וחסכון פירטה בהרצאתה על האתגרים העומדים בפני הרשות, הישגים ותכניות.

שתי הרצאות היו בתחום הפיננסים. **יאיר שני**, מנכ"ל סיגמא קלאריטי, דיבר על גיוון השקעות באמצעות פתרונות פיננסים מתקדמים. **איציק נוי**, מנכ"ל משותף לומינה פיננסים, הסביר על היתרונות והסיכונים במוצרי השקעה פיננסיים עם הגנות.

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

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

## פרס מפעל חיים ליעקב אלפסי: יזם מבריק, לוחם צדק, איש של עשייה ומשפחה

בערב הגאלה החגיגי העניקה עדיף פרס מפעל חיים ליעקב אלפסי | הילד מהמעברה ששינה את ענף הביטוח הישראלי, הקים מערכת עסקית מתקדמת, בנה משפחה לתפארת וממשיך ליצור ולחלום



### "הפכת חיים שלמים למפעל של השראה"

בשם משפחתו הגדולה והמלוכדת של אלפסי דיברה ביתו, מורן זיסר, מנכ"לית באפי: "אבא, אני גאה על המסע שלך, כספר עב כרס שמכיל בין הדפים שנכתבו, ועדיין נכתבים, ניצחונות, לקחים ותובנות, סיכונים שלקחת והצלחות שחגגת. לפעמים אנחנו מקבלים אדם שנמצא בחיינו כמובן מאלו ולכן הערב הזה הוא מתנה. הוא מאפשר לנו לעצור ולהודות על הזכות שנפלה בחיקנו להיות הילדים שלך."

"אתה השראה, מורה דרך, מנטור, מצפן ופרטנר. לימדת אותנו אומץ, כנות ויושרה. לראות פוטנציאל במקומות שבהם אחרים רואים גבולות. להילחם עבור החלשים ולהיות תמיד בצד הנותן. לאורך השנים הקמת מערכות, ארגונים, רעיונות, אבל מפעל החיים האמיתי שלך הוא אנשים. מבחינתי אתה לא מקבל פרס רק על מפעל חיים, אתה ההוכחה שאפשר להפוך חיים שלמים למפעל של השראה."

### "שורות הקוד הראשונות שלי היו יושרה, עבודה קשה, צניעות ואחריות"

לאחר הברכות עלה אלפסי הנרגש לדבר: "פרס מפעל חיים זה רגע שמזמין לא רק מחשבה על הקריירה, אלא על הדרך, השורשים, האנשים והערכים שעיצבו אותי למי שאני היום. ההורים שלי הם אלה שכתבו עבורי את שורות הקוד הראשונות שהן יושרה, עבודה קשה, צניעות ואחריות כלפי הזולת. במהלך החיים שלי למדתי והפנמתי ממספר דמויות, כמו לי איקוקה שאמר שסוד ההצלחה זה ללכת ישר לאורך זמן, סטיב ורטהיימר שאמר תמציא את הגלגל, שפר אותי, שכלל אותי, שדרג אותי ואת זה תפיץ. ומעל כולם אחי הגדול שלא נמצא כאן היום. הוא היה מורי לאורך כל הדרך מהרגע שהוא אסף אותי כתינוק במעברה

המשך בעמוד הבא <<<

בטקס מרגש במיוחד בערב בגאלה של ועידת עדיף, בהשתתפות משפחה, חברים ומכרים עסקיים, הוענק פרס מפעל חיים ליעקב אלפסי, לציון קריירה מפוארת ועשירה, יזמות טכנולוגית ותרומה חברתית. מנכ"ל עדיף, יובל נוריאל, סיפר לקהל על דרכו המרתקת של אלפסי והסביר מדוע נבחר לקבל את הפרס המכובד.

"מדובר בדמות מיוחדת, צנועה ומרגשת", אמר נוריאל. "יעקב לא רק חלם, הוא יצר מושגים שלא היו קיימים בענף. אחרי שנים של עבודה כסוכן ביטוח והבנת הענף לעומקו, הוא הבין מה חסר בו כדי להפוך את העבודה ליעילה ומניבה יותר במינימום זמן ומקסימום ערך. הוא חלם על מערכת טכנולוגית שתיתקן תהליכי עבודה ידניים בעולם הביטוח ותהפוך אותם לדיגיטליים. לאחרים זה נשמע אז כמו פנטזיה, אבל אצלו זה היה יעד, וכשלא רצו לקבל את השינויים - הוא הלך מדלת לדלת לשכנע ולהסביר, וכך הניח את היסודות של מה שנקרא היום תוכנה בענף, עוד לפני שהיה ענף. במהלך הקריירה שלו הוא קם מכישלונות, למד מהם ויצר פתרונות שאיש לא דמיין. הוא השפיע על הענף ועל הסוכנים יותר ממה שיזדה, אבל את הכל עשה למען הערך העליון עבורו - המשפחה."

**שלומי תמן**, משנה למנכ"ל כלל ביטוח ופיננסים, בירך את אלפסי, וסיפר כי הם מכירים יותר מעשרים שנה, עוד בזמן שבו הוא היה מנהל סניף בחיפה ואלפסי היה סוכן ביטוח: "יום אחד הוא נעלם. שאלתי את אח שלו איפה הוא והוא ענה לי שהוא מפתח משהו. אתה יודע, יש לו כל מיני שיגעונות. לימים שמענו על באפי וכולם יודעים מה קרה עם זה. יעקב, כל הכבוד לך. אתה איש חם, יזם, פיתחת משהו מדהים ומעל לכל הצלחת לפתח דור המשך מצוין. תודה לך על מה שאתה ומה שעשית בעבור הענף."

המשך מהעמוד הקודם <<<



הבת מורן זיסר מעניקה פרחים לאביה. משמאל: מנכ"ל נדיף יובל נוריאל



יעקב אלפסי עם חמשת ילדיו

כשמשרד הביטחון שחרר לאוויר בסיס נתונים ישן, יצר אלפסי כרטיסי לקוח ממוחשבים ונפרד מהארכיון הפיזי. בהמשך, החליט לפתח מערכת עצמאית, תוכנה אינטרנטית שתהיה בשרת. עד אז, כל התוכנות היו אוף ליין, בדיסקים קשיחים, ועבור רובנו המילה ענן ייצגה רק התעבות נזולים בשמיים, אבל את אלפסי זה לא עניין. הוא פרש את חזונו בפני מתכנת שעבד בחברה, ושהצליח לעמוד באתגר - סימולטור אינטרנטי לביטוח.

"שלושה ימים אחרי שהתחלנו לעבוד עם הסימולטור, קיבלתי טלפון ממנורה", הוא מחייך. "הם שאלו אם יש לנו רובוט בחברה". לימים הפכה התוכנה ל"באפי ניהול מערכות משרד". באפי הושקה ב-2007, וכיום יש לה מעל 25,000 משתמשים והיא מטפלת באלפי פניות מדי חודש ובלמעלה ממיליון שאילתות בנושא סימולטור רכב.

בשנת 2012 הקים אלפסי את "בי סמארט פתרונות תקשורת בענן", שוב מתוך זיהוי צורך של השוק להתמודד עם רגולציה שדרשה מהסוכנים תיעוד של השיחות ורצון לסייע לסוכנים בערך מוסף. כיום מחזיקה החברה 40 שרתים ברחבי העולם, עם 7,000 שלוחות.

### מעבר בין-דורי מפואר

כיום, שלושת ילדיו הבוגרים של אלפסי מנהלים את החברה. אביעד, סמנכ"ל שיווק ומכירות, עומר, סמנכ"ל מחקר ופיתוח ומורן זיסר, המנכ"לית. תחת הנהלתה נפתחה המערכת לשיתופי פעולה ואינטגרציות, והחברה החלה לעבוד עם בתי סוכנים וגופים גדולים.

בגיל 68, אלפסי לא נותן למציאות להקדים אותו. הוא כבר עמוק בתחום הבינה המלאכותית ומאמין שזה יעלה את באפי לגבהים חדשים. יש לו רעיונות חדשים בתחום הבינה המלאכותית, והוא מצא תחביב חדש - קריאה מרובה.

### איזה מסר יש לך לסוכני הביטוח הצעירים?

"סוכני הביטוח הם אנשי מכירות הכי טובים והענף הזה הוא מדהים. המסר שלי הוא - אם אתה חושב על משהו ורוצה לעשותו - תעז, אל תפחד, אבל תעשה את מה שאתה מאמין בו, ותעשה לטובת הכלל. כשאתה עושה לטובת הכלל, מביא מוצר שהוא טוב לאנשים, אתה מצליח. והכי חשוב - תהיה בן אדם ישר, אל תרמה, אל תתחמן, כי בסוף זה יתברר, ואז אף אחד לא יעשה איתך כלום".

מצריף שעלה באש, ברח איתי החוצה, והציל את חיי. "מפעל חיים זה לא רק מספר השנים שעבדת, אלא סך הבעיות שפתרת עבור אחרים, וסך האנשים שהאמינו בך, ובתוך המסע הזה לא צעדתי לבד. אני רוצה לומר תודה מעומק הלב לעובדים ולמנהלים שהלכו איתי לאורך הדרך, ולסוכנות וסוכני הביטוח".

לסיום פנה אלפסי לחמשת ילדיו שישבו נרגשים בקהל: "ליאור, שחר, עומר אביעד ומורן, לא היה, אין ולא יהיה פרס יותר גדול מכם בחיים שלי. תודה לכם, לוועדה שבחרה בי ולעופר נוריאל".

### ילד יזם במעברה

בריאיון חגיגי שנערך עם אלפסי לפני זכייתו, סופר על הדרך המופלאה שעשה, מילדות שהחלה במעברה וב"שיכון". כבר כילד דבק בו חיידק הזימות. "אמא שלי הייתה מקבלת עיתון עם סיפור בהמשכים בתמונות", הוא נזכר. "הייתי גוזר אותן, מדביק ומגלגל על ניר טואלט. עשיתי חור בארגז והייתי יושב בתוכו, מסובב את הגליל עם התמונות ומספר את הסיפור לילדים. בכסף שהרווחתי קניתי כרטיסים לקולנוע אמיתי".

במהלך שירותו הצבאי היה מפקד מצטיין בשריון, ולאחריו החל ללמוד באוניברסיטה, שם אף כיהן כיו"ר מועצת הסטודנטים. עם אישה וילדה קטנה בבית למד ועבד בבית דפוס בסידור עיתונים, משם התקדם לאחראי משמרת.

אל תחום הביטוח הגיע בשנת 1987, דרך אחיו שהיה בעלים של סוכנות הביטוח "שילובים", שם הפך למפקח. לאחר מספר שנים, עזב לטובת פרויקט נדל"ן, אחד מיני פרויקטים רבים שעוד ינסה במהלך השנים, וזה שבו, למרות ההצלחה האישית שלו, נפל בגדול. את המשבר שחווה בעקבות הנפילה הזאת לא יישכח לעולם.

"הלכתי לפסיכולוגית והיא אמרה לי: שמת לב שיש משהו שחוזר אצלך כחוט השני? כל פעם שאתה נכשל במשהו, אתה חוזר ליוקנעם, ואז אתה מצליח. כנראה יוקנעם זה העוגן שלך, ומשם אתה יכול לנצח את כל העולם".

### הראשון בענן

ביוקנעם הקים את משרד הביטוח העצמאי הראשון שלו בשנת 1992, שם התחילה דרכו הטכנולוגית, כשבנה כלי שיחוסך את חישוב הפרמיות והכיסויים.

## מגן הוקרה למבטח סימון: 60 שנה של עשייה, מובילות ויציבות

בערב הגאלה החגיגי של עדיף, הוקרה תעשיית הביטוח את אחד הגופים המרכזיים שהטביעו בה חותם מתמשך | "עוצמה הנובעת מיציבות, מקצועיות, מחויבות, גמישות עסקית, עליונות טכנולוגית וחדשנות" | מאיחוד היסטורי לפעילות ענק, זהו סיפורה המפואר של מבטח סימון



מימין: ירון שמאי, יובל נוריאל ושמאי שטובי

מגן ההוקרה שהוענק למבטח סימון מצטרף לשורה של הוקרות שניתנו במהלך ערב הגאלה של ועידת עדיף, לגופים ולאישים שתומתם לענף ניכרת לאורך זמן - ומשקף את רוח הוועידה: הוקרה לעשייה מתמשכת, לאחריות מקצועית ולהובלת דרך בענף הביטוח והפיננסים.

### סיפור שנכתב יחד עם המשק הישראלי

טקס ההוקרה על הבמה היה רק נקודת עצירה אחת בסיפור ארוך, שנפרש על פני עשרות שנים ושזור בהתפתחותו של המשק הישראלי כולו. כדי להבין את משמעות ההוקרה, צריך לחזור אחורה, אל הדרך שבה מבטח סימון הפכה מאחת הסוכנויות הוותיקות בענף, לאחד הגופים המשפיעים והמובילים בו.

כמעט בלתי אפשרי לחשוב על עולם הביטוח והפנסיה הישראלי בלי סוכנות מבטח סימון, אחת מעמודי התווך שלו ומהמייסדות של תחום הסדרי הפנסיה והבריאות בישראל. במשך השנים עיצבה הסוכנות את ענף הביטוח והפיננסים בישראל והיא מלווה אותו במשך שישה עשורים של ניסיון ומסורת. עם גב רחב של ניסיון ויציבות, ממשיכה היום מבטח סימון להיות ממובילי הענף באמצעות חדשנות, מקצועיות, גודל, גמישות וחדשנות.

### כשסימון פגש את מבטח

קבוצת מבטח סימון היא תוצאה של מיזוג שתי סוכנויות ביטוח: **סימון את ויזל ומבטח שמיר**. סוכנות סימון את ויזל הוקמה בשנת 1965 על ידי **הרולד סימון**, סוכן ביטוח שעלה לישראל מדרום אפריקה ו**משה ויזל**, אז סוכן ביטוח צעיר.

מגן הוקרה לציון 60 שנות פעילות רציפה ותרומה משמעותית לעיצוב ענף הביטוח, הפנסיה והבריאות בישראל, הוענק לסוכנות **מבטח סימון** בערב הגאלה החגיגי של ועידת עדיף.

בעדיף ציינו כי ההחלטה להוקיר את מבטח סימון התקבלה כהבעת הערכה לפעילות ארוכת השנים של הסוכנות, להשפעתה העמוקה על שוק ההסדרים הפנסיוניים והבריאותיים, ולמקומה כאחד הגופים המרכזיים שליוו את התפתחות תעשיית הביטוח והפיננסים בישראל מראשית דרכה ועד היום. בעדיף הדגישו את היציבות הארגונית יוצאת הדופן של הסוכנות, את תרומתה למעסיקים ולעובדים במשק, ואת היכולת לשלב לאורך עשורים בין גודל והשפעה לבין מקצועיות והתאמה למציאות משתנה.

מנכ"ל עדיף **יובל נוריאל** אמר בדבריו על הבמה: "מבטח סימון חוגגת הערב 60 שנות פעילות. שישה עשורים של התפתחות, ליווי של ארגונים גדולים וצמיחה עקבית בשוק ההסדרים. זוהי סוכנות שהשפיעה עמוקות על הדרך שבה תעשיית הביטוח והחיסכון נראית היום - ועל כך אנחנו כאן, כדי לומר לה תודה".

לאחר דבריו הזמין נוריאל לבמה את יו"ר הסוכנות **ירון שמאי** ואת מנכ"ל הסוכנות **שמאי שטובי**, לקבלת מגן ההוקרה בשם הנהלת החברה ועובדיה. שטובי הודה על ההוקרה שבה זכתה מבטח סימון ואמר: "זכות גדולה מבחינתי לעמוד כאן כנציג הדורות של עשרות שנות עשייה של מבטח סימון, ולהיות זה שמקבל את ההוקרה בשם כל קבוצת המייסדים, העובדים והמנהלים, שבמשך עשורים רבים למעשה מייצרים את הסטנדרט וקובעים את הרוח של ענף הביטוח והפיננסים בישראל".

שטובי התייחס לציון 60 שנות פעילות של הסוכנות: "60 שנות מבטח סימון הן 60 שנות מבטח סימון הראשונות. יש לנו עבר מפואר ויש לנו עתיד מבטיח. אנחנו מבטיחים להמשיך לייצר סטנדרטים גבוהים בתעשיית הביטוח והפיננסים ולהמשיך להוביל את התעשייה, לעוד שנים רבות קדימה".

שטובי הודה במיוחד לעובדי מבטח סימון "שמייצרים את ההבדל בהון האנושי המיוחד, במקצועיות ובמסירות, בזה שהם בוחרים לעשות את מה שהם עושים בצורה הכי טובה ובדרך בלתי מתפשרת".

"אנחנו מתחייבים להמשיך ולהוביל קדימה במלוא העוצמה והכוח. תודה רבה לקבוצת מגדל, לרונן ולירון. ערב טוב לכולם. בעזרת השם, ביחד נעשה ונצליח. תודה רבה", חתם שטובי את דבריו.

### המשך מהעמוד הקודם <<<



בשלוש השנים האחרונות עברה החברה מיתוג מחדש, הובילה האקתון שתכליתו פיתוח שירותים חדשניים בתחום ביטוחי הבריאות הקולקטיביים, יזמה כנס ייעודי למעסיקים שעסק בהיערכות החברה לשינוי שיטת הדיווח בסיום העסקה וחתמה עם עובדיה על הסכם קיבוצי ראשון.

בנוסף, מלווה מבטח סימון מאות חברות הייטק, כולל חברות ענק מוכרות, חלקן עוד מהימים בהם היו סטארט-אפים קטנים - נותנת להם בנצ'מארק עדכני לתעשייה ומכוונת לפתרונות הביטוחיים הטובים ביותר, מבלי לקשור את המבטחים לחברת ביטוח אחת.

### "חברה עם מצפן ערכים ארגוניים ואישיים"

לציון שנת ה-60 להקמתה, קיימה **מבטח סימון** ערב חברה לעובדיה בים המלח. בחברה מציינים כי "היא מהווה, מזה שישה עשורים, אחד מעמודי התווך של עולם החיסכון ארוך הטווח, הבריאות והפיננסים בישראל. מאז הקמתה, מבטח סימון פועלת מתוך מחויבות עמוקה ליציבות, אמינות וליווי אישי של מבטחיה, ומובילה את תחום ההסדרים הפנסיוניים, הפיננסיים וביטוחי הבריאות בשוק הביטוח המקומי. במהלך השנים, החברה מלווה מאות אלפי מעסיקים וארגונים מהמובילים במשק".

מנכ"ל מבטח סימון, **שמי שטובי**, אמר באירוע: "60 שנות עשייה וניסיון מלמדות אותנו שיעור חשוב. יציבות היא עוצמה, אשר נבנית לאורך השנים ונשענת על מצפן ערכים ארגוניים ואישיים: מחויבות ללקוחות, מקצועיות בלתי מתפשרת ושקיפות מלאה בעשייה.

"במקביל, היכולת לשמור על גמישות עסקית ובכך להתאים את עצמנו למציאות מתפתחת ומשתנה ולשמר תמיד הצעת ערך איכותית ומקיפה ללקוחותינו. 60 שנות פעילות הן גאוה גדולה ותזכורת לאחריות שלנו ללוות ולאפשר ללקוחות את צליחת 'המסע הפיננסי' לאורך כל הדרך, ברמה האישית והמשפחתית, משלב ההצטרפות למעגל העבודה, דרך מעבר בתחנות החיים השונות ועד למעמד הפרישה והמשך החיים שלאחר מכן.

"אנחנו גאים בעליונות הטכנולוגית של מבטח סימון ובהיותנו חדשניים ומובילי שוק בשירותים הדיגיטליים ובמתן פתרונות פיננסיים מתקדמים".

סוכנות מבטח שמיר נוסדה בשנת 1983 על ידי **מאיר שמיר**. במסגרת שירותו הצבאי הכיר שמיר את **אהרון אחיעז**, ממשפחת אנשי חברת הביטוח **סהר**. היכרות זו הובילה אותו לתפקיד מנהל סוכנות הביטוח מבטח, שהייתה חברה בת של סהר. בשנת 1983 רכש שמיר את הסוכנות.

בסוף שנת 2000 רכשה חברת **מגדל** את שתי הסוכנויות ואיחדה אותן לחברה אחת - מבטח סימון סוכנויות לביטוח בע"מ.

כיום, מבטח סימון היא סוכנות הביטוח הגדולה בישראל ופועלת כבר 60 שנה בצמרת הגבוהה ביותר של ענף ההסדרים בתחומים הפנסיוני, הפיננסי והביטוח. לאורך השנים ליוותה החברה את המעסיקים הגדולים במשק ושימשה שותף מרכזי בהתפתחות התעשייה הישראלית. הבטחת המותג שלה, "מבטח סימון - ביטחון להמשך קדימה", מבטאת את המחויבות ליציבות, רציפות וצמיחה עבור לקוחותיה.

לקוחות מבטח סימון כוללים תאגידי ענק, חברות גדולות ובינוניות, עסקים קטנים וחברות סטארט-אפ. מגוון הלקוחות הפרוסים בכלל תחומי המשק מעיד על גמישות בהתאמת פתרונות לצרכי כל ארגון וכל עובד.

### הכל תחת גג אחד

מבטח סימון מעניקה ללקוחותיה מעטפת מלאה של פתרונות פנסיוניים, בריאותיים ופיננסיים. השילוב בין מקצועיות גבוהה, טכנולוגיה מתקדמת ויחס אישי מאפשר לכל מעסיק ולעובדיו לקבל שירות מדויק, שקוף ואחראי. גישת 360° של הסוכנות מחברת בין הבריאות, הפנסיה, הפיננסים וההשקעות, ורואה את כלל הנכסים של הלקוח כדי ליצור תכנון פיננסי מושכל, רציף ומותאם לסטטוס ולמטרות שלו לאורך זמן. למבטח סימון כ-650 עובדים, פריסה רחבה, השפעה משמעותית ומעורבות בכל תחומי ענף הביטוח. הסוכנות הנה ברוקר עצמאי, אמין ומקצועי, העובד עם כל היצרנים בשוק ומחזיק בתקני אבטחת מידע בינלאומיים.

במבטח סימון מוטמעים תהליכים דיגיטליים מתקדמים, אתרים ייעודיים למעסיקים ולעובדים ויכולת תפעול מהירה ואוטומטית. לסוכנות תחום בריאות גדול וייחודי, המטפל בעשרות קולקטיבים, והיא זכתה בפרס "חברת השנה בבריאות" ארבע שנים רצופות.

הסוכנות מציעה ללקוחותיה ליווי מלא משלב הקליטה לעבודה ועד הפרישה, עם מעטפת שמלווה את העובד בכל צומת חיים.

מבטח סימון משקפת את צמיחת המשק הישראלי ומניעה אותו באמצעות מאות עובדים, ספקים ולקוחות ארגוניים. במשך עשר שנים רצופות היא מובילה בדירוג DUN'S של סוכנויות ביטוח 2012-2021.

### נשאר בעניינים, מפתחת ומייצרת מענים

לאורך כל השנים משתלבת מבטח סימון ומתאימה את עצמה למציאות המשתנה - מבחינה טכנולוגית, רגולטורית וחברתית. כבר ב-2013 יצאה עם אפליקציה להגשת תביעות למכשירי אנדרואיד ואייפון, ב-2016 הוציאה ממשק מעסיקים מאובטח לקליטת מידע ישירות מהמעסיקים וב-2020 שדרגה את מערכת ניהול קשרי הלקוחות.

## "ההתערבות בביטוח הרכב הייתה מוצא אחרון, אבל לא נהסס להשתמש בסמכויות כשיידרש"

בריאיין שנערך בערב הגאלה, התייחס הממונה על רשות שוק ההון עמית גל, למהלכים שהציבו אותו בעימות מול חברות הביטוח ולרפורמות המשמעותיות שנמצאות על סף יישום



מימין: עמית גל ויובל נוראל

דומים יופעלו גם בתחומים אחרים, הבהיר גל כי: "הפעלת כוח היא לא יעד בפני עצמו, אלא רק לצורך השגת מטרה. אני מקווה שהתחרות תעשה את שלה ושלא נידרש להשתמש בסמכויות האלה שוב, אבל אם צריך, נפעל בצורה מבוססת, שקולה ומאוזנת".

### "הרשות אינה מאמינה בחלק ניכר מהמלצות ועדת הארביטראז'"

בהתייחסות לוועדת בכר, שיבח גל את ניהולה ותוצאותיה. "וועדת בכר עשתה דברים יוצאי דופן במשק הישראלי, כאלה שעל התוצאות הכלכליות שלהם אנו רוכבים עד היום, גם ברמת הפרט וגם ברמת הצמיחה במשק. היא יצרה תחרות, שחקנים חדשים, וניידות שחיקו את כוחו של הצרכן".

יחד עם זאת, ציין גל כי מבנה הקבוצות בישראל כבר אינו משקף את התפיסה המקורית של הוועדה: "חברות הביטוח הפכו לקונגלומרטים שמנהלים אשראי, נדל"ן, השקעות אלטרנטיביות וסוכנויות, ויש חלק במבנים הפיננסיים והרב-זרועיים המסועפים האלה שהוועדה לא צפתה מראש, ומכניסים אותנו לפוטנציאל ממשי לניגודי עניינים. במיוחד עם הצמיחה של הגופים הפיננסיים ועלייה בהיקף הנכסים, אנחנו חייבים לוודא שהעיקרון שגוף מוסדי הוא משקיע פיננסי לא נפרץ כדי להימנע מניצול הכוח".

עוד התייחס גל לוועדת הארביטראז', והציג עמדה חריגה בתוך צוות הרגולטורים: "ועדת הארביטראז' גיבשה מתווה שנועד לאחד

בריאיין מיוחד 1X1 שנערך בערב הגאלה, התייחס עמית גל, הממונה על רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון, לשורה של צעדים רגולטוריים, בהם הובלת מהלך תקדימי להורדת תעריפי ביטוח הרכב, העמקת הפיקוח על קבוצות הביטוח, עמדת המיעוט שפרסם בוועדת הארביטראז' והרפורמה המקיפה במסלוקה הפנסיונית. גל ציין כי שנת 2026 תתמקד בדגש חדש: הגנה על פורשים והגברת ההתמודדות עם הונאות פיננסיות.

### "מהלך דרסטי, אך הכרחי"

בתחילת הריאיין התייחס גל לדרישת רשות שוק ההון לפיה על תשע חברות ביטוח להוריד משמעותית את תעריפי ביטוח הרכב, אחרת יאסר עליהן לשווק פוליסות בתחום: "אני רוצה להבהיר מה הוביל אותנו לצעד כזה", פתח גל. "וחשוב לציין שבכל התהליכים שאנחנו עושים אנו נוקטים בגישה מקצועית ושקולה, עם הרבה קשב, מחשבה ודיונים פנימיים, והדבר המרכזי שהולך אותנו בתהליך הוא הישענות על בסיס נתונים".

"בנוסף, הואיל ומדובר באחד השווקים הכי תחרותיים בענף הפיננסיים, הביטוחי ואולי אפילו במשק, התערבות היא מוצא אחרון מבחינתנו אבל זה לא אומר שאנחנו בהכרח נשב מנגד. אמנם מדובר במהלך דרסטי ותקדימי שמשפיע בצורה דרמטית על הציבור בישראל אבל הפעולה שנקטנו לא הייתה אמורה לתפוש את ענף הביטוח בהפתעה, כיוון שניהלנו את התהליך מול כול חברות הביטוח בצורה מסודרת וארוכה".  
שנשאל על ידי המראיין, מנכ"ל עדיף **יובל נוראל**, האם צעדים חריגים

### המשך מהעמוד הקודם <<<

פלטפורמות, לאזן מיסוי וליצור מודל ייעוץ חדש, אבל דווקא רשות שוק ההון, הרשות המשמעותית ביותר ליישום המסקנות, אינה מאמינה בחלק ניכר מהן, והמתווה כפי שהוא עלול לייקר את העלויות לצרכן ולהוסיף שכבות תפעוליות מיותרות".

### "ההוליסטיות יכולה להיות מסוכנת לציבור"

בהתייחסו לשימוש במונח "ייעוץ הוליסטי" בהקשר הוועדה טען גל כי "צריך להסתכל בצורה הוליסטית על ההיבטים ההשקעתיים אבל השימוש במונח, יש בו מגמה מסוכנת כי ההוליסטי כבר קיים. חובותיו של סוכן / יועץ פנסיוני היום בחוק הן להסתכל על כל נכסיו של הלקוח ועל מקורות ההכנסה שלו ולכן אני חושב שהוא הסוכן ההוליסטי האמיתי, והוא צריך להיות מחווק ככה", אמר גל והזהיר: "אם פירושה של ההוליסטיות היא שההיבט ההשקעתי יגבר על השיקולים ארוכי הטווח של הביטחון התעסוקתי והסוציאלי לעת פרישה של הפרט, הרי שאנו עוסקים במשהו מסוכן לציבור בישראל".

גל הציג את רפורמת המידע הפנסיוני כצעד דרמטי לשנים הקרובות: "אחרי שעברנו מהפיכה שאפשרה נידות ואפשרה לסוכן לגשת למידע שלא היה ברשותו, כיום אנחנו צריכים לקפוץ קדימה ולהביא את הדבר הזה לכף ידו של האזרח. כבר היום אנחנו יכולים להתגאות במערכת פנסיונית מהטובות בעולם, ואנחנו בונים תשתית חדשה מקצה לקצה: מידע בזמן אמת, ביצוע פעולות מיידיות, זרימת נתונים אחידה. זה פרויקט של כמה שנים, אבל הוא יקפיץ את ישראל קדימה".

### מבט ל-2026: פורשים והונאות פיננסיות במרכז

לקראת 2026, התייחס גל למספר אתגרים, כאשר הראשון בהם הוא התבגרות האוכלוסייה בישראל: "יצרנו מערכת פנסיה מצוינת למי

”

אם פירושה של ההוליסטיות היא שההיבט ההשקעתי יגבר על השיקולים ארוכי הטווח של הביטחון התעסוקתי והסוציאלי לעת פרישה של הפרט, הרי שאנו עוסקים במשהו מסוכן לציבור בישראל

”

שמצטרף, לצעירים שחוסכים, אבל עדיין לא יצרנו מערכת פנסיונית שתומכת בפורש לקראת ואחרי הפרישה, אם זה בעולם הסיעוד או בייעוץ, ליווי והסדרה לקראת פרישה. אנחנו נדרשים לאירוע הזה כי מי שחשך טוב במהלך חייו, לא בהכרח שזה מותאם לצרכיו בעת פרישה וזה יהיה מוקד מרכזי ב-2026".

כאתגר נוסף ציין הממונה על שוק ההון את העלייה בהיקף ההונאות הפיננסיות: "אנחנו רואים אינפלציה של מקרי הונאה", אמר, "ויש לנו שיתוף פעולה משמעותי עם רשויות האכיפה. זאת משימה שמעסיקה אותנו הרבה אבל אנחנו לא נברח ממנה".

לסיום הוסיף גל את התייחסותו לתופעת סוכני ביטוח "סוררים": "לצערנו אנו חווים תופעות שוליים שצריך למגר אותן, אם זה גביית שכר מופרזת על פעולות מסוימות, או פעולות שאינן לטובת הלקוחות, ואנחנו נדרשים גם לתופעות האלו, לצד כל הדברים שטובים שקורים".

**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 <**



רב שיח | מנכ"ל קבוצות הביטוח מסכמים שנה ומשתפים בתחזיות שלהם

## הסוד מאחורי זינוק קבוצות הביטוח: מליבת הפעילות ועד הצמיחה הדמוגרפית בישראל

מנכ"ל כלל ביטוח, מנורה מבטחים והראל שוחחו על תוצאות השנה החולפת, דנו בשינוי מודל הסוכן והבהירו: היתרון היחסי של הסוכנים הוא הזיקה ללקוחות, אך הם נדרשים להשקיע בטכנולוגיה כדי לשרוד



מימין: ניר כהן, מיכאל קלמן, יורם נוה ויובל נוראל

ערך ממשית ללקוחות. המנכ"לים ייחסו את הזינוק בתוצאות בשנה האחרונה לשילוב בין תנאי מאקרו חיוביים, בהם צמיחה דמוגרפית וכלכלית, לבין חיזוק פעילויות הליבה, ניהול מדויק ויעילות תפעולית.

בהיבט הרגולטורי הודגשה החשיבות בשמירה על אמון הציבור ברגולטור, לצד הסתייגויות מהתערבות עמוקה מדי במנגנוני תמחור ודיפרנציאציה. בנושא הסוכנים הוסכם כי תפקידם משתנה ממכירה לייעוץ, וכי על החברות לספק להם כלים טכנולוגיים ותשתיות מתקדמות.

לגבי הבנקאות, ציינו המנכ"לים כי כולם ערוכים עקרונית, אך ההכרעה תלויה ביכולת לייצר ערך אמיתי. בתחום ה-AI הודגש כי הוא לא יחליף אנשים אלא משימות, והמבחן יהיה תרגומו ליעילות תפעולית שתיטיב עם הלקוחות.

בזמן שכלכלת ישראל ממשיכה להפגיע לטובה עם נתוני צמיחה חזקים, ועל רקע רגולציה אינטנסיבית וכניסה מהירה של טכנולוגיות פורצות דרך כדוגמת AI, התכנסו מנכ"ל כלל ביטוח **יורם נוה**, מנכ"ל מנורה מבטחים ביטוח **מיכאל קלמן** ומנכ"ל הראל **ניר כהן**, כדי לסכם שנה יוצאת דופן ולשתף בתחזיות שלהם לשנת 2026.

בפאנל מרתק, בהנחיית **יובל נוראל**, מנכ"ל עדיף, התמודדו הבכירים עם שאלות מהותיות הנוגעות למנועי הצמיחה העיקריים של השנה האחרונה, השפעת ההתערבות הרגולטורית על הצרכן ועל מבנה הענף, ועתידו של מודל הסוכן בעידן של עודף מידע.

הדיון בין מנכ"לי החברות עסק באתגרי השמירה על צמיחה יציבה, בהשפעת הרגולציה, בעתיד מודל הסוכנים, במהפכת ה-AI ובאפשרות כניסה לתחום הבנקאות - שתבצע, לדבריהם, רק אם תיווצר תוספת

## רב שיח | התחזית הכלכלית של מנהלי ההשקעות הראשיים

### "אסון" או "רווח של פי 4"?

מנהלי השקעות בכירים דנו על כספי הפנסיה בנכסים הלא סחירים | המשתתפים שרטטו את מפת הדרכים הפיננסית: מדוע ההייטק ימשיך להנפיק בנאסד"ק, ומהו היתרון המובנה של המוסדיים בהנפקות המקומיות?



מימין: דן קרנר, חגי שרייבר, תמיר הרשקוביץ, כרמל קני, נועם בועז, סער וינטראוב ואילון ברלס

על בחירת סקטורים ספציפיים והיתרון המובנה של הגופים המוסדיים בהנפקות ובאשראי. את הפאנל הנחה **אילון ברלס**, מגיש תוכנית "פותרים שוק", ערוץ הכלכלה.

מנהלי השקעות בכירים מהגופים המוסדיים הגדולים בישראל שרטטו את מפת הדרכים הפיננסית לשנה הקרובה.

המשתתפים - **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 - התמודדו עם השאלות הבוערות ביותר בשווקים: האם השווקים הגיעו לשיא? מהם מנועי הצמיחה העתידיים של המשק הישראלי והגלובלי? וכיצד נכון לחלק את הכספים בין חשיפה מקומית לחו"ל ובין נכסים סחירים לאלטרנטיביים?

הדיון חשף גישות מגוונות לגבי אסטרטגיית ההשקעה הנדרשת בעידן של סיכונים גיאופוליטיים מתמשכים והערכות שווי גבוהות, תוך מתן דגש

## רב שיח | מערכת החיסכון במבחן השנים

### "הפכו את הגופים המוסדיים לגוף משטרה"

משתתפי הרב שיח שיבחו את היציבות, השקיפות והטכנולוגיה שמחזקות את המערכת, אך התריעו מפני עודף רגולציה שהופך את הגופים המוסדיים לזרוע אכיפה | כן דיברו על האתגר של משיכת כספים לפני פרישה



מימין: עמיר טל, דני גיני, קרן שמיר, איתי יעקב, עו"ד נמרוד ספיר ועופר נוראל

רב השיח בהנחיית יו"ר עדיף **עופר נוראל**, עסק בהתפתחות מערכת החיסכון והפנסיה בישראל נוכח שינויים טכנולוגיים ורגולטוריים. השתתפו: **דני גיני**, מנהל מקצועי במחלקת ייעוץ פנסיוני ותכנון פרישה בבנק הפועלים; **עמיר טל**, מנכ"ל המסלוקה הפנסיונית; **קרן שמיר**, מנכ"לית תמורה; **איתי יעקב**, מנכ"ל מנורה מבטחים פנסיה וגמל; ועו"ד **נמרוד ספיר**, מנכ"ל איגוד בתי ההשקעות.

המשתתפים דנו בהתפתחות מערכת הפנסיה בישראל בעידן הדיגיטלי, בדגש על תרומת המסלוקה הפנסיונית לשקיפות ולנגישות המידע, והמעבר לתשתיות מתקדמות המשפיעות על עבודת הסוכנים והיועצים.

בנוסף נדון האיזון הנדרש בין אחריות הגופים המוסדיים לבין תפקידה של הרגולציה, מבלי להטיל על המוסדיים תפקידי אכיפה.

רב שיח | אנשי המקצוע מעדכנים זהות

## "איכות הנתונים בחברות הביטוח - קטסטרופה"

ראשי הלשכות דיברו על כשלי השוק בתחום השיווק הפנסיוני, ועדת הארביטראז' ולמה לבנקים אסור להיכנס לתחום הביטוח



רב השיח בהנחיית **גד ליאור**, הפרשן הכלכלי של ידיעות אחרונות ו-Ynet, עסק בכשלים המבניים בשוק הפנסיוני ובהשלכות הרגולציה על עבודת אנשי המקצוע. השתתפו: **יוסי ברונהיים**, יו"ר לשכת המתכננים הפיננסים; **אייל שלזינגר**, יו"ר לשכת היועצים הפנסיונים **אודי כץ**, לשעבר נשיא לשכת סוכני הביטוח

הדיון עסק בכשלי שוק מהותיים בתחום השיווק הפנסיוני וביחסי הגומלין בין חברות הביטוח, הסוכנים והגופים המוסדיים. עלו טענות לריכוזיות גבוהה, לתמריצים ותהליכי עבודה הפוגעים בטובת הלקוח, ולפיקוח רגולטורי שאינו מספק. הודגשה ביקורת חריפה על איכות הנתונים והשירות, לרבות מידע חסר, סותר ולא אמין המועבר דרך המסלקה ובפניות ישירות, וכן על התפתחות גופים גדולים מדי.

רב שיח | הקשר בין ביטוח, חדשנות ותרבות

## חדשנות שמעצבת את ענף הביטוח

הבינה המלאכותית, הטכנולוגיה והתרבות הארגונית ככוחות המשינים את עבודת הסוכן, חוויית הלקוח והרגולציה בענף | ארבעה מומחים מעולמות הביטוח, ייעוץ ומשפט דיברו על חדשנות בעולם הביטוח



רב שיח שעסק בקשר שבין ביטוח, חדשנות ותרבות, נדונה בהרחבה השפעת הטכנולוגיה והבינה המלאכותית על פעילות חברות הביטוח, הסוכנים והלקוחות. את רב השיח הנחה **ירדן פלד**, מנהל קהילת עדיף Tech והשתתפו בו **אורי אומיד**, מנכ"ל אנקור חברה לביטוח; **אודי דגן**, יו"ר טאץ' ביטוח וכתב רב המכר "סטורברי"; עו"ד **שלומי הדר**, שותף, גבע הדר ושות' משרד עורכי דין; **מיכל לוי**, יועצת בביטוח וחדשנות.

בדיון הוצגה תפיסה הרואה בחדשנות כלי מרכזי ליצירת שקיפות, עצמאות ויעילות עבור הסוכן, הנתפס כאיש עסקים הפועל בסביבה טכנולוגית מתקדמת עם מערכות חדשות, אוטומציה ושימוש נרחב ב-AI. המשתתפים הדגישו כי לבינה המלאכותית יש פוטנציאל משמעותי בליווי הצרכן, בהנגשת מידע ובהבנת תהליכים ביטוחיים, לצד סיוע לסוכנים בצמיחה מקצועית.



בין יציבות לתחרות: מדיניות רשות שוק ההון בעידן של שינוי

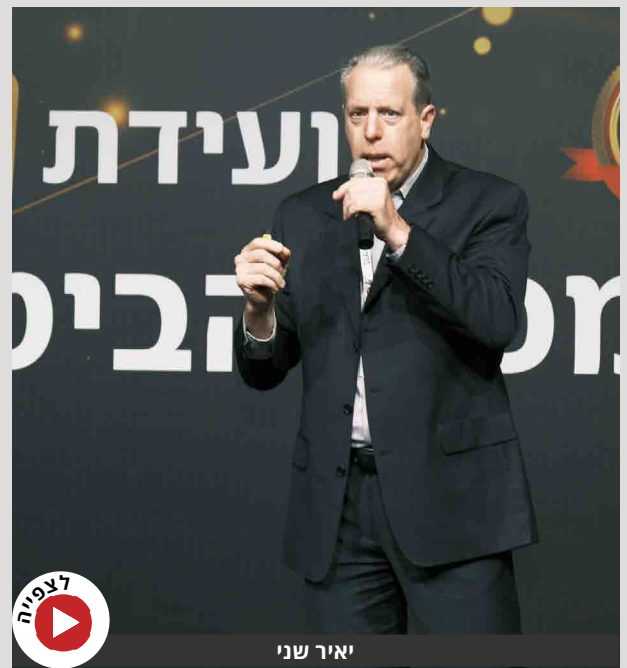
## "ריבוי הגופים הפרטיים בשוק מאתגר אותנו כרגולטור"

עו"ד רני נויבאר, סגנית בכירה לממונה ומנהלת חטיבת חא"ט ברשות שוק ההון, ביטוח וחסכון פירטה בהרצאתה על האתגרים העומדים בפני הרשות, הישגים ותוכניות

גיוון השקעות באמצעות פתרונות פיננסים מתקדמים

## איך בונים הגנה חכמה לתיק השקעות בתקופה תנודתית

יאיר שני, מנכ"ל משותף בסיגמא קלאריטי, מציג גישות השקעה שמנסות לשלב בין חשיפה גלובלית לשמירה על ההון





איציק נוי

לתרגם תחזיות כלכליות  
להשקעות מגוונות

## "אנחנו במשבר ביכולת להציע ביטחון לצד תשואה"

איציק נוי, מנכ"ל משותף בלומין פיננסים,  
הסביר על היתרונות והסיכונים במוצרי  
השקעה פיננסיים עם הגנות - "מוצרים  
שהלקוחות מבקשים ודורשים"

סוכני הביטוח לאן:  
המצפן לעונת העסקים שבפתח

## "לסוכני הביטוח מחכה ים של כסף על הריצפה"

מיקי קופל, מנכ"ל קופל גרופ, הסביר  
לסוכנים מדוע הדברים שהורגלו לחשוש  
מהם - רגולציה, עליית מחירים, ביטוח  
ישיר - משרתים אותם, ולא להיפך



מיקי קופל



האבולוציה של סוכן הביטוח: מאיש מקצוע לאיש עסקים בביטוח

## "היום יש לסוכנים את כל הכלים לפרוץ את תקרות הזכוכית"

אריק שטיינגאוס, בעלים משותף של BMC, הסביר על המסע מסוכן יחיד לבעלים של סוכנות ביטוח וקרא לסוכנים: "תעשו טובה, אל תפחדו מכלום"

זה הזמן להתעורר: עם מה יתמודד הסוכן בשנת 2026

## בחירות, חקיקה והעתיד של סוכני הביטוח

קובי סויסה, מייסדי שדולת סוכני הביטוח בכנסת קורא לסוכנים להיות מעורבים ומשפיעים

