

עדיף

כללי המשחק משתנים!

בואו לשמוע ממקור ראשון את התחזיות, הסוגיות הנוערות וניתוח השינויים שכבר החלו

17.02.2026
יום ג' | 08:00 | לאגו, ראשון לציון

כנס הביטוח הכללי
סיכון מחושב - ה-20

להבטחת מקומך <

שבועון

עדיף

גיליון 1368 | יום ה', 08.01.2026



קץ לעמלות מופרזות

יעוגנו מגבלות על שכר הטרחה המרבי שניתן יהיה לגבות מקשישים בסיוע בהגשת תביעות לגמלת סיעוד

31

סימן לדאגה

ענקית ביטוחי המשנה נסוגה מביטוחי הבריאות בישראל

30

הביטוח כובש את הבורסה

2025 סימלה זינוק חד במניות הביטוח והתחזקות מעמד הענף בקרב משקיעים

34

פיננסים והשקעות

מגדל תממן פרויקט דיור להשכרה, מנורה מבטחים עוברת לשליטה בחברת יסודות

33,39

תזוזות ושינויים בענף

יוסי סודרי עושה את הדרך מהכשרה לאיילון, מטאור משיקה בית סוכן לביטוח נח"ל, מיתוג חדש למארש מקלנן

41,42

בחירות 2026: האם למועמד יחיד מובטחת הבחירה?

פרויקט מיוחד של עדיף לקראת הבחירות למוסדות לשכת סוכני הביטוח | ראיונות בלעדיים עם מושיק בן פורת, המועמד היחיד לנשיאות הלשכה; אבי שבי, ממלא המקום המיועד; ומנכ"ל ליסו"ב אורן כהן / עמ' 10-18



אורן כהן



אבי שבי



מושיק בן פורת

הרפורמה שלא עובדת



דוח משרד הבריאות שהשווה את רשימות המנתחים בשב"ן ובביטוחים המסחריים מראה: כפל הביטוחים לא צומצם משמעותית | פוליסות 'מהשקל הראשון' ממשיכות להוביל, למרות הרפורמה | השב"ן מציג מימוש גבוה וערך תפעולי עדיף / עמ' 2

מפת הרגולציה נחשפת



רשות שוק ההון פרסמה את תכנית האסדרה לשנת 2026 | פיקוח מבוסס סיכון, חיזוק התחרות, קידום דיגיטציה והידוק כללי הפיקוח / עמ' 4

עמית גל, הממונה על רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון

משרד הבריאות חושף: אין יתרון ממשי לביטוח 'מהשקל הראשון'

דוח שפרסם המשרד אשר משווה בין רשימות המנתחים בביטוח מ'השקל הראשון' ובביטוח 'משלים שב"ן' מראה כי קיימת חפיפה של מעל 80% ברשימות - כך שחרך הרפורמה, תופעת כפל הביטוחים נותרה רחבה | "במקרים רבים, מבוטחים המחזיקים בשני הכיסויים צפויים לפגוש באותם מנתחים בשתי המסגרות"

רפורמת 'שקל ראשון' שיושמה במטרה לצמצם את תופעת כפל הביטוחים, לא השיגה את מטרתה באופן מספק. כך חושף דוח ביטוח ניתוחים בישראל של **משרד הבריאות** שפורסם אתמול (ד').

הרפורמה יושמה ביוני 2024, במטרה לצמצם את תופעת כפל הכיסוי היקר שנוצר אצל מחזיקי פוליסות ביטוח ניתוחים מסחריות, ובפרט פוליסות מסוג 'שקל ראשון', המחזיקים גם בשב"ן, ובמסגרתה הועברו מבוטחים שהחזיקו בפוליסות מסחריות למסלול 'משלים שב"ן', תוך אפשרות חזרה לפוליסת 'שקל ראשון'.

תופעת כפל הביטוחים נותרה רחבה

מנתוני הדוח עולה כי הרפורמה לא השיגה את מטרתה המלאה: "אף שנרשמה הסטה של כמעט 600 אלף מבוטחים, העלאת הפרמיות

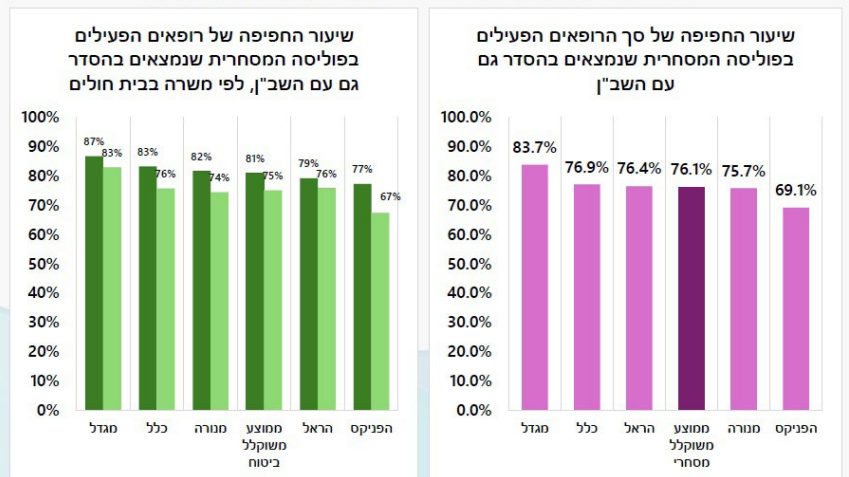
בפוליסות 'שקל ראשון' בכ-40% ותמריצים לסוכני הביטוח, המתוגמלים לרוב באחוזים מהפרמיה, הובילו לזרימה חוזרת של מבוטחים, כך שפוליסות מסוג 'שקל ראשון' ממשיכות להחזיק בנתח המרכזי בפרק הניתוחים. כך תופעת כפל הביטוחים נותרה רחבה".

נתוני הדוח מצביעים כי לא נמצא ערך מוסף מהותי לפוליסות מסוג 'שקל ראשון' בהשוואה לפוליסות משלימות לשב"ן בכל הנוגע לרשימות המנתחים, כיוון שקיימת חפיפה של מעל 80% בין המנתחים הכלולים ברשימות הביטוחים המסחריים ובין אלו שפועלים גם במסגרת השב"ן - שמשמעותה ערך מוסף מוגבל יחסית של הביטוח המסחרי בבחירת מנתח.

דוח נכתב כי "במקרים רבים, מבוטחים המחזיקים בשני הכיסויים צפויים לפגוש באותם מנתחים בשתי המסגרות, ובפרט כאשר מדובר במנתחים בכירים בעלי רקע ניהולי".

ביטוחי הניתוחים המסחריים, ובפרט פוליסות מסוג 'שקל ראשון', מספקים ברוב המקרים ערך מוגבל למבוטחים בהשוואה לכיסוי הניתן במסגרת השב"ן בכל הנוגע להיצע מנתחים בפועל. מעבר לכך, גם בהיבט הפרופיל המקצועי של הרופאים הערך המוסף נמוך יחסית, מאחר שמנתחים שעשויים להיחשב למבוקשים ככל הנראה נוטים להשתלב מלכתחילה במסגרת השב"ן. דוח מצוין כי, "במקרים רבים, מבוטחים המחזיקים בשני הכיסויים צפויים לפגוש באותם מנתחים בשתי המסגרות, ובפרט כאשר מדובר במנתחים בכירים בעלי רקע ניהולי".

תרשים 7 | שיעור מנתחים פעילים בשתי המסגרות



שיעור חפיפה - משרה ניהולית בבתי חולים
שיעור חפיפה - ללא משרה ניהולית בבתי חולים

שיעור חפיפה - כללי

מקור: עיבוד משרד הבריאות לענני משרד הבריאות, קופות החולים וחברות הביטוח המסחריות.

שיעורי החזר נמוכים בפוליסות 'שקל ראשון' יחסית לשב"ן

על פי הדוח, משק בית המחזיק בפוליסת בריאות מסחרית מוציא בממוצע כ-400 שקלים לחודש עבור

המשך בעמוד הבא <<<

עורך משנה: אילן פיש ■ מערכת: רונת מורנגשטרן, זהר טוריאלי, דניאל דותן ■ כותב קבוע: ירדן פלד ■ גרפיקה: דורון משען | אייל סגל ■ מנהלת פרסום: דבי מורנו ■ מו"ל: עדיף תקשורת, האורן 12 מושב מגשימים 56910 ■ טל: 03-9076000 ■ פקס: 03-9076001 ■ דוא"ל: news@Anet.co.il ■ בקרו באתרנו: www.adifplus.co.il ■ חפשו אותנו בפייסבוק: עדיף תקשורת ■ צילומי אילוסטרציה: Shutterstock, depositphotos.com | השימוש בתמונות נעשה לפי ס' 27 לחוק זכות יוצרים, תשס"ח-2007; במידה והינך בעל זכויות בתמונה ניתן ליצור עימנו קשר בכתובת דוא"ל news@anet.co.il

המשך מהעמוד הקודם <<<

ביטוח בריאות מסחרי, כאשר חלק ניכר מההוצאה מופנה לפוליסת ניתוחים מסחריים 'שקל ראשון' או 'משלים שב"ן'.

עם זאת, נטען בדוח, כי "בעוד שפוליסות פרט מסוג 'שקל ראשון' יקרות בעשרות עד מאות אחוזים מהשב"ן, הן מספקות שיעורי החזר נמוכים ואחוזי ביצוע ניתוחים בפועל נמוכים יחסית לשב"ן".

השב"ן מהווה מנגנון מרכזי, יעיל ונגיש למימון ניתוחים פרטיים בישראל

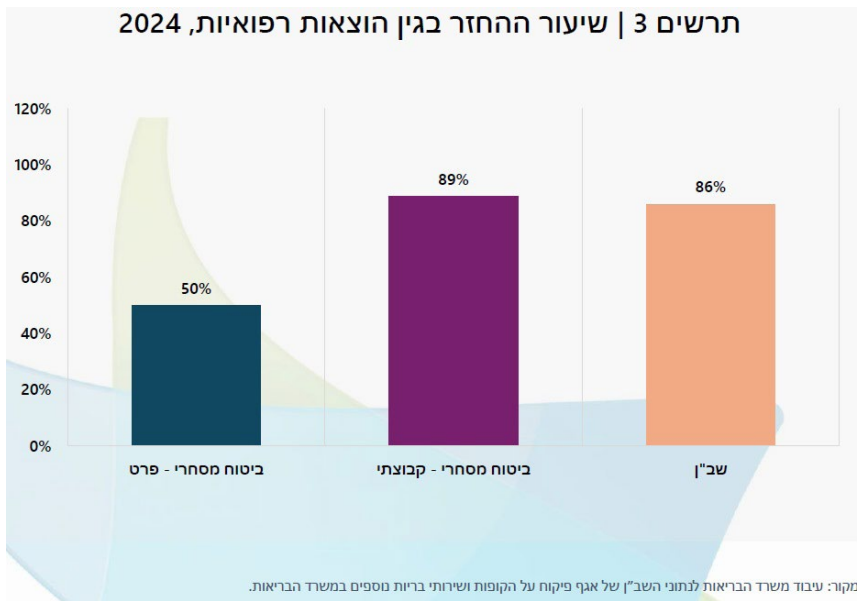
ההשוואה בין הרופאים המנתחים בביטוחים המסחריים לבין אלו בשב"ן נוגעת בשלושה היבטים מרכזיים: ביצוע ניתוחים בפועל, הפרופיל המקצועי והפריסה הגאוגרפית של המרפאות בהן המנתחים פועלים.

מכלול הממצאים מחזק את המסקנה כי השב"ן מהווה מנגנון מרכזי, יעיל ונגיש למימון ניתוחים פרטיים בישראל, הן בהיבט של מספר המנתחים שביצעו ניתוח במסגרת ההסדר עימו והן בהיקף הניתוחים המבוצעים במסגרתו. בהיבט של בחירת מנתחים, השב"נים מציעים רשימות רחבות ומשמעותיות, גם בהתייחס לפרופיל המקצועי של המנתחים, לתחומי ההתמחות ולפריסה הגיאוגרפית.

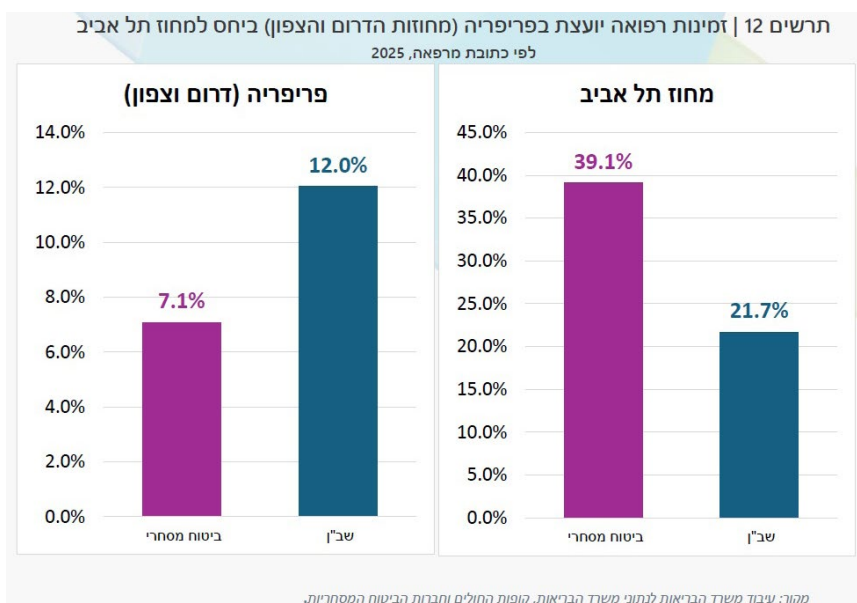
לטענת משרד הבריאות, "ממצאי הדוח מראים כי היתרון הכמותי שמציגות הפוליסות המסחריות ברשימות המנתחים משקף לעיתים היצע תיאורטי, בעוד שבפרקטיקה יותר מנתחים ביצעו ניתוחים במסגרת השב"ן. הדבר נובע מכך ששיעור מימוש הניתוחים במסגרת הביטוח המסחרי נמוך יחסית למקבילו בשב"ן. בהיבט הגיאוגרפי, השב"נים מציגים פריסה רחבה ונגישה יותר בפרפריה, בעוד שהביטוחים המסחריים מרוכזים יותר באזור תל אביב".

עוד עולה מהדוח כי היקף המנתחים בביטוחים המסחריים שממלאים תפקידי ניהול בבתי החולים דומה לזה הקיים בשב"ן. בנוסף, היתרון בכמות המנתחים בביטוחים המסחריים מתקיים במספר תחומים בלבד - בעיקר רפואת עיניים, גסטרואנטרולוגיה וכירורגיה פלסטית.

"ממצאי הדוח מחזקים את הצורך לשקול היטב את נחיצותן של פוליסות אלו ואת התאמת התיק הביטוחי לשנאת הסיכון של האזרח. זאת מכיוון שהפחתת תופעת כפל הביטוחים צפויה לצמצם את הוצאות משקי הבית על בריאות, מבלי לפגוע בנגישות לשירותים רפואיים איכותיים, ובכך להוות בשורה לציבור המבוטחים ולהקל על יוקר המחיה", טוען משרד הבריאות.



מקור: עיבוד משרד הבריאות לנתוני השב"ן של אגף פיקוח על הקופות ושירותי בריאות מספיים במשרד הבריאות.



מקור: עיבוד משרד הבריאות לנתוני משרד הבריאות, קופות החולים וחברות הביטוח המסחריות.

ראש חטיבת כלכלה, רגולציה וחדשנות במשרד הבריאות, **חיים הופרט**: "כחלק מהמחויבות שלנו לשקף לציבור מידע רלוונטי על מערכת הבריאות הפרטית, וזאת כדי לאפשר למבוטחים קבלת החלטות מושכלת, אנו מפרסמים את הדוח ובו רשימות המנתחים בתוכניות השב"ן של קופות החולים ובפוליסות הביטוח המסחריות, ובכך מעמידים לידי הציבור כלי חשוב להתנהלות הכלכלית בתחום זה".

מנהל אגף בכיר רגולציה כלכלית בחטיבה, **אסף עבדה**: "הרפורמה שנכנסה לתוקף באמצע שנת 2024 הבדילה בין כסויי הביטוח ומטרתה הייתה להפחית את ההוצאה הכפולה של משקי הבית בישראל על ביטוחי בריאות. הדוח אותו אנחנו מפרסמים מביא לציבור מידע חיוני על מנת לממש ולהכיר את שירותי הבריאות אותם הוא מממן. אני בטוח כי כלי זה יהווה עזר לכלל המבוטחים".

הגנת הצרכן ויציבות פיננסית למוסדיים: כך מתכננת רשות שוק ההון להסדיר את שוק הביטוח והפיננסים

תכנית האסדרה של רשות שוק ההון לשנת 2026 מציבה דגש על הגנת הצרכן: הגברת שקיפות, תמחור מדויק, גילוי נאות ואפשרות ביטול עסקאות מורכבות - ועם זאת אינה פוסחת על חיזוק חברות הביטוח, הפנסיה והגמל | שינויים גם בתחום הנחות וביטולים בביטוחי חיים ומנגנון החזר עמלה

מאת דניאל דותן



עדכון צו הפיצויים לנפגעי תאונות דרכים. כאן מבקשת הרשות לחזק את יציבותה הפיננסית של קרנית, באמצעות מעבר מדיווח חודשי של חברות הביטוח לקרנית, אודות פוליסות חובה שהן מפיקות, לדיווח יומי. זאת לצד הרחבת שדות המידע.

התנהלות סדורה במצבי קיצון

בתכנית האסדרה לשנה הנוכחית, מרחיבה רשות שוק ההון את המבט אל תרחישי קיצון, ומקדמת אסדרה ייעודית להתנהלות חברות הביטוח במקרים של אסון רחב היקף, ובראשם רעידת אדמה. מדובר בניסיון לבנות מראש כללים לשעת חירום: סטנדרטים לניהול תביעות תחת עומס חריג, להסדרת הקשר עם המבוטחים ולהבטחת זרימת מידע סדורה. המטרה היא לבנות כלים ייעודיים לאירוע מסוג זה בשוק הביטוח שיביאו לייעול הליך הטיפול מצד חברות הביטוח בענף רכוש באופן שיהווה זר לשיקום של המשק הישראלי ויקל על ציבור המבוטחים בהתנהלות תחת תנאים מורכבים.

ייעול דיווח פניות הציבור

במקביל לשינויים המהותיים, מבקשת רשות שוק ההון גם לעשות סדר בממשק שבין הגופים המפוקחים לציבור. כך, היא מקדמת עדכון לחוזר ברור תלונות הציבור באמצעות ריכוז כלל ההוראות בהוראה אחת, ומקדמת תיקון לחוזר איסוף המידע הסטטיסטי בנושא פניות הציבור בשפה דיווחית אחידה בין כל הגופים. בנוסף, מקודמת אסדרה ייעודית

רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון פרסמה בסוף השנה החולפת את תכנית האסדרה לשנת 2026, המהווה מסמך מדיניות רחב, ומציג את המלכי הרגולציה המתוכננים בשוק ההון, הביטוח, החיסכון והאשראי. תכנית האסדרה נועדה לייצר ודאות רגולטורית מוקדמת לגופים המפוקחים ולציבור, תוך הצגה מראש של כיווני הפעולה של הרשות לשנה הקרובה, כשהיקו המנחה הוא שילוב בין פיקוח מבוסס סיכון, חיזוק ההגנה על הצרכן והחוסך, קידום תחרות וחדשנות פיננסית, וקידום דיגיטציה. השינויים הנכללים בתכנית האסדרה הם מתמשכים, וייתכן שחלקם יימשכו מעבר לשנה הנוכחית.

ביטוח כללי: עדכון הכללים בהתאם להתפתחויות בענף

אחד הצעדים המרכזיים בתכנית האסדרה של רשות שוק ההון בתחום הביטוח הכללי נוגע לעדכון הוראות ביטוח הרכב, ומבוצע במטרה להתאים את הרגולציה להתפתחויות בענף בפועל.

במסגרת המהלך הרחב לעדכון כללי ביטוח רכב חובה, מבקשת רשות שוק ההון לגעת בלב מנגנון התמחור עצמו. כך, האסדרה כוללת עדכון של רשימת המשתנים שחברות הביטוח רשאיות להביא בחשבון בקביעת הפרמיה, על מנת לשפר את דיוק תמחור הסיכון ולהתאים את התעריפים למאפייני הרכב והנהג באופן עדכני יותר.

על אותו עיקרון של דיוק התמחור, מבקשת הרשות לתקן עיוות נוסף שנוצר לאורך השנים - האפשרות לתמחור שונה של כלי רכב המשתייכים לצייר רכב לעומת כלי רכב פרטיים. ביטול ההוראות שאפשרו תמחור נפרד לצייר רכב נועד ליישר קו, לחזק את עקרון האחידות בתמחור ולהחזיר את המיקוד אל סיכון פרטני ולא השתייכות ארגונית.

במקביל, מבקשת הרשות להוסיף את השימוש ברכב לצורכי הדרכה בנהיגה למטרות השימוש המותרות בפוליסת ביטוח החובה - שימוש אשר כיום אינו ניתן לביטוח. המהלך צפוי להסיר חסם ביטוחי ולהסדיר חלופה קיימת ללימוד נהיגה אצל מורה מוסמך, ויחול על כלל חברות הביטוח הפועלות בענף, לרבות הפול.

האסדרה מתרחבת גם אל המעטפת המערכתית של הענף, באמצעות

המשך בעמוד הבא <<<

לצד זאת מקודמת אסדרה משלימה לעדכון תעריפי השימוש במסלקה הפנסיונית, שכן המחירים הקיימים נקבעו לפני למעלה מעשור ובהתאם להיקפי הפעילות הצפויים בתקופה זו. כעת, כחלק פרסום מכרז מסלקה חדש, הרשות מבקשת לעדכן את מחירי השירותים כך שסך התשלומים מכלל הגופים המוסדיים והמשתמשים במסלקה יופחת ויותאם להיקף הפעילות כיום.

ריכוז סעיפים טכניים בחוזר אחד

שינוי נוסף מוצע בפן התפעולי ונוגע לאופן הפקדת תשלומים לחיסכון פנסיוני. במסגרת המהלך, סעיפים טכניים שפוזרו עד כה בין חוזרים שונים ירוכזו בחוזר ייעודי אחד. המטרה אינה שינוי כללים, אלא יצירת קוהרנטיות רגולטורית שתקל על הגופים המוסדיים במעקב אחר הוראות הרגולציה.

גם תחום הייעוץ והשיווק הפנסיוני עובר התאמה. הוראה הנוגעת לסוכנים ויועצים עוסקת בכללים לבעלי רישיון בעת מילוי מסמך הנמקה - החוזר עתיד להתעדכן כך שישקף את ההתפתחויות הטכנולוגיות ואת כללי הצגת העלות השנתית הצפויה ללקוח, כחלק מהליך השיווק או הייעוץ. בנוסף מוצע לאחד בחוזר הוראות שפוזרו עד כה במסמכים אחרים.

במישור הרחב יותר של תשתיות מידע, מתוכנן תיקון לחוזר המבנה האחיד להעברת מידע בשוק החיסכון הפנסיוני. ברשות מצביעים על כך שממשקי המידע הקיימים אינם מותאמים עוד לקצב ההתפתחות הטכנולוגית, ולכן מבקשים לעדכן שדות מידע בהתאם לצורך שעולה מהשוק, ולעבור לטכנולוגיה מתקדמת יותר. המהלך נועד לשפר את זרימת המידע, להנגיש אותו לחוסכים ולייעל תהליכים בין גופים מוסדיים, מעסיקים ובעלי רישיון. באותו הקשר, גם הליך יפוי הכוח לבעלי רישיון צפוי לעבור עדכון. הרשות מבקשת להתאים את ההליך לעולם דיגיטלי, לחזק את שליטת הלקוח במידע שלו ולהגביר את רמת הגנת הפרטיות ואבטחת המידע, תוך ייעול העבודה מול הגופים המוסדיים והמסלקה הפנסיונית.

מאבק בעידוד הציבור למשיכת כספי החיסכון הפנסיוני

תופעה מטרידה שהתגברה לאחרונה היא עידוד הציבור למשיכת כספי החיסכון הפנסיוני. לפי רשות שוק ההון, הדבר נעשה בידי גורמים שונים תוך ביצוע פעולות של התחזות, זיוף מסמכים ומרמה, ומבלי שפורטו בפני הציבור ההשלכות העלולות להיגרם ממהלך משיכת כספי החיסכון. על מנת לטפל בכך מבקשת הרשות להוסיף סעיף לחוזר שירות ללקוחות גופים מוסדיים הקובע כי בקשת משיכת כספים שלא כדין שתתבצע בעקבות פנייה יזומה של הלקוח לגוף המוסדי, תעשה רק לאחר ביצוע הליך שיווק או ייעוץ פנסיוני ללקוח על ידי בעל רישיון (יועץ פנסיוני, משווק או סוכן פנסיוני) המטפל בלקוח באופן קבוע, וזאת על מנת לאפשר ללקוח לקבל החלטה מושכלת ולאחר שבחן את כלל האפשרויות העומדות בפניו, וכן את השלכות המשיכה על

המשך מהעמוד הקודם <<<

הנוגעת לניהול סוכנויות תאגיד, כשהרשות מבקשת לקבוע הוראות למינויו של מנהל עסקים, לרבות תנאי כשירות והגדרתו כנושא משרה בתאגיד, תיאור התפקידים והסמכויות.

ביטוחי בריאות וסיעוד: אחידות בנתונים והפחתת בירוקרטיה לחברות ולמבוטחים

בתחום ביטוחי הבריאות, מבקשת רשות שוק ההון לחדד את הכללים סביב פוליסות בריאות קבוצתיות, על רקע פערים שנוצרו לאורך השנים באופן יישום החוזרים הקיימים. ההנחיות הקיימות להגשת תכניות ביטוח בריאות קבוצתיות יוצרות לעיתים הבדלים בין פוליסות המחויבות באישור של הממונה לבין כאלה שלא. הדבר יצר שונות באופן בדיקת הכיסויים, ולעיתים אף להעמסת עבודה מיותרת על חברות הביטוח. על ידי חידוד הנהלים הרשות מבקשת למנוע עבודה מיותרת זו, לייעל את תהליכי האישור, ולמקד את הפיקוח בכיסויים עצמם ובתועלת למבוטחים.

עוד הרשות פועלת לחיזוק תשתית הנתונים בענף ביטוחי הבריאות, כדי להרחיב את הגישה למידע ולהימנע ממצבים שבהם מחסור במידע עלול להקשות על ביצוע פעולות פיקוח שונות, ביניהן בחינה ואישור של פוליסות וניתוח מגמות בשוק. הרשות מציעה ליצור מאגר נתונים רחב, שיאפשר פיקוח מבוסס נתונים, חיזוק יכולת הבקרה והעמקה באיכות הכיסויים הניתנים לציבור.

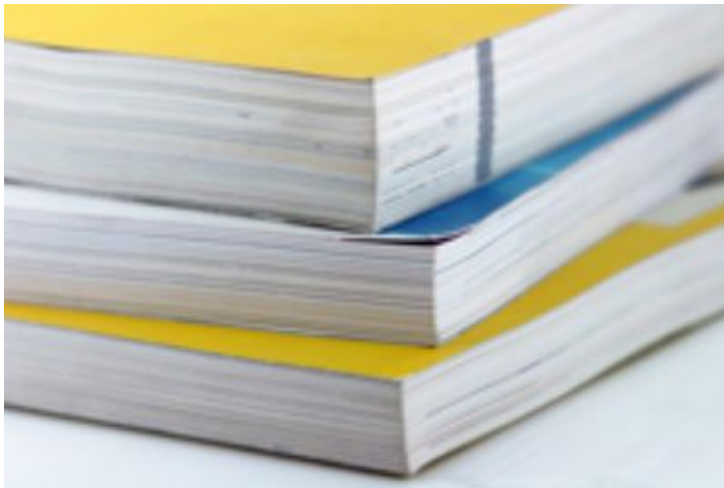
בנוסף, לאחר שנמצא חוסר אחידות במבנה הרשימות ובשמות הרופאים המוצגים, במיוחד בהשוואה לקופות החולים, הרשות מבקשת ליצור אחידות באופן הצגת רשימות הרופאים של חברות הביטוח, על ידי סטנדרט אחיד וברור להצגת המידע, כך שהמבוטחים יוכלו להבין בקלות מי הם נותני השירות הכלולים בפוליסה, ולהשוות ביתר קלות בין האפשרויות.

חיסכון ארוך טווח - פנסיה וגמל: הגברת שקיפות, גישה למידע והגנה על החוסכים

בתחום החיסכון ארוך הטווח - הפנסיה והגמל - מקדמת הרשות שורה ארוכה של תיקונים שמטרתם להגביר שקיפות והגנה על החוסכים, לצמצם פערי מידע וליישר קו עם התפתחויות טכנולוגיות. בין היתר, מוצע לקבוע כללים אחידים למשיכת כספים מחיסכון פנסיוני, להסדרת הליך הפרישה ולפרסום תשואות ומסלולי השקעה.

אחד המהלכים המרכזיים נוגע לעדכון חובת השימוש במסלקה הפנסיונית. נוכח התפתחויות טכנולוגיות והערות שהתקבלו מהשוק, ברשות מבקשים לצמצם את רשימת הפעולות שחייבות להתבצע באמצעות המסלקה רק לאותן פעולות שבהן קיימת הצדקה עסקית לכך שיבוצעו באמצעות גורם מרכזי אחד המחובר לכלל הגופים המוסדיים. בכך הרשות מבקשת למעשה להשאיר את החובה רק היכן שהיא תורמת לייעילות השוק. במסגרת זו צפויה גם הוספת פעולה חדשה שתיכנס לתוקף בעתיד.

המשך בעמוד הבא <<<



לראשונה חובות דיווח שוטפות למפקח, הוראות גילוי נאות ללקוחות, וכן צו ייעודי לאיסור הלבנת הון שיותאם לאופי הפעילות הייחודי של הגמ"חים. בכך הרשות מבקשת למעשה לשלב את הגמ"חים בתוך המסגרת הפיננסית המפוקחת - מבלי למחוק את ייחודם החברתי.

הסרת חסם מהותי בכניסת שחקנים זרים

במישור הרחב יותר של השוק, בולט קידומו של תיקון 17 לחוק הפיקוח על שירותים פיננסיים מוסדרים, שנועד להסיר חסם מהותי בכניסת שחקנים זרים. התיקון יאפשר למפקח להעניק רישונות מותאמים לתאגידים זרים שאינם מאוגדים בישראל, בכפוף לכך שהם מפוקחים בדין זר ובהתאם לשיקול דעת רגולטורי רחב. לא מדובר באישור אוטומטי, אלא באפשרות להתאים את הדרישות לכל שחקן - מהלך שמטרתו להגביר תחרות מבלי לוותר על שליטה ופיקוח.

לצד פתיחת השוק, הרשות מחזקת את דרישות הניהול התקין והממשל התאגידי של נותני שירותים פיננסיים על ידי כך שייקבעו כללים ברורים של משטר תאגידי, הרכב דירקטוריון, תנאי כשירות לדירקטורים ולחברי ועדות, וחובות פיקוח ניהוליות - בעיקר עבור גופים העוסקים באשראי מורחב ובתיווך באשראי.

הגברת הנגישות למידע בקרב נוטלי אשראי והלוואות

בתחום האשראי הצרכני, ניכרת מגמה מובהקת של חיזוק הנגת הלקוח. כך למשל, באסדרה חדשה בתחום עסקאות אשראי BNPL (קנה עכשיו, שלם אחר כך), נקבעות חובות גילוי ברורות על בעל רישיון נותן שירותי אשראי ומערכת תיווך באשראי לגבי אופייה הנפרד של עסקת האשראי, תנאים לביטול ההלוואה במקרה של ביטול עסקת היסוד, וחובה על נותן האשראי לבחון מראש את מהימנות ואיתנות בית העסק. המהלך נועד לתקן עיוות שנוצר, שבו צרכנים מצאו עצמם מחויבים להלוואה גם לאחר שביטלו רכישה.

מהלך משלים נוגע לחובות גילוי באמצעות פורטלים דיגיטליים, שיחייבו נותני אשראי להעמיד ללקוחות גישה שוטפת לכל המסמכים והנתונים הקשורים להלוואה - ללא צורך בפנייה יזומה. גם בתחום הלוואות

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<

מנת שלא תתקבל החלטה בלתי הפיכה ללא כל המידע הדרוש לכך ותוך פגיעה בכיסוי הביטוחי ובקצבת הזקנה של החוסך.

שורה של אסדרות נוספות נוגעות להליכי הצטרפות, איתור עמיתים ומוטבים, ומשיכת כספים פנסיוניים. המשותף לכולן הוא ניסיון ליצור כללים אחידים בשוק, במקום פרקטיקות שונות בין קופות וגופים. כך למשל, מקודמות אסדרות לקביעת כללים אחידים להליך הפרישה - לקבלת קצבת זקנה, ולמשיכת כספים ממוצרי חיסכון פנסיוני שלא בדרך של קצבה (בסכום חד-פעמי).

לבסוף, מתוכננת אסדרה חדשה בתחום הנחות וביטולים בביטוחי חיים, שנועדה לצמצם את תופעת השחלוף של פוליסות אשר מייקרת את העלויות והפרמיות המשולמות על ידי הציבור. באמצעות יצירת מנגנון החזר עמלה ושיפור השקיפות בפרמיות, מבקשת הרשות לצמצם תמריצים שליליים ולהעניק לציבור יכולת השוואה טובה יותר. (פרוט בכתבה בעמוד 8).

את המהלך כולו חותם עדכון כללי פרסום התשואות ומסלולי ההשקעה על ידי גופים המוסדיים שנקבעו לפני כ-15 שנה. הרשות מבקשת להתאים את כללי הגילוי למציאות הנוכחית, כך שהתחרות בין הגופים המוסדיים תתבסס על מידע אחיד, ברור ואינפורמטיבי לשם קבלת החלטה באשר למסלול ההשקעה.

שירותים פיננסיים: הידוק הפיקוח, הרחבת התחרות והכנסת שחקנים חדשים

בתחום השירותים הפיננסיים, תכנית האסדרה של רשות שוק ההון משקפת מהלך כפול: מצד אחד, פתיחת השוק לתחרות ושחקנים חדשים - גם מחו"ל, מצד שני, החמרה שיטתית בכל הנוגע לדיווח, ממשל תאגידי, ניהול סיכונים והגנת הצרכן.

אחד הצעדים המרכזיים נוגע לעדכון חוזר ניהול סיכונים הלבנת הון ומימון טרור. עד כה חלה חובת דיווח למפקח, אך אופן הדיווח עצמו לא הוסדר. כעת מבקשת הרשות להבנות את התהליך כולו: החל מאופן הדיווח - באמצעות פורטל דיווחים, כדי לטייב את הקליטה ולייצר יכולת ניתוח לתוצאות המדווחות ועד להבניית אופן ההתמודדות עם סיכון מימון טרור כולל מתן דגשים לניטור, זיהוי ודיווח.

מהלך דומה נרשם גם בתחום מערכות לתיווך באשראי, שעד כה פעלו כמעט ללא שכבת דיווח ייעודית. במסגרת אסדרה חדשה, יידרשו הפלטפורמות להעביר למפקח דיווחים שוטפים על היקפי אשראי, חשיפות ללווים ולענפים, וכן מידע הנוגע לגבי יישום השקעה ואופן שמירת ענייני המלווים. מדובר בצעד שמיישר קו עם הדרישות החלות כבר על נותני אשראי אחרים, ומסמן את סוף עידן ה"שטח האפור" בפעילות זו.

פרק נרחב במיוחד בתכנית מוקדש למוסדות גמילות חסדים (גמ"חים), שעוברים לראשונה הסדרה רגולטורית מקיפה. בין היתר, הרשות מקדמת תקנות עמלות שיגדירו אילו תשלומים רשאים הגמ"חים לגבות - בין אם לצורכי תפעול ובין אם כהחזר הוצאות בגין פיגור בהלוואות - וזאת כדי להבחין בין עמלה לגיטימית לבין ריבית אסורה. במקביל, נקבעות

המשך מהעמוד הקודם <<<

נדבך נוסף עוסק בהשלמת ההיערכות ליישום תקן החשבונאות הבינלאומי IFRS 17. לאור מורכבות התקן והשפעתו על הצגת תוצאות החיתום והפעילות הפיננסית, הרשות מעדכנת פרקים נרחבים בחוזר המאוחד, כולל מדידה, דיווח לציבור ודיווח לממונה, ומפרסמת דוחות לדוגמה וטפסי דיווח מותאמים. זאת במטרה לוודא יישום אחיד, מהימן ובר-השוואה של התקן בקרב חברות הביטוח.

הרשות מקדמת שורת עדכונים שנועדו לצמצם שונות ולחזק את יכולת הבקרה. בין היתר, נקבעות תבניות אחידות לדיווח על מדיניות השקעה מוצהרת וחריגות מכללי השקעה - תחומים שבהם עד כה לא הייתה אחידות פורמטיבית, ולעיתים גם לא דיווח מספק לממונה. במקביל, מתעדכן החוזר השנתי הקובע את היקף נכסי החיסכון לטווח ארוך, המשמש לחישוב מגבלות נתח שוק - עדכון סכני לכאורה, אך כזה שמשיפע בפועל על מבנה השוק והריכוזיות בו.

תפקידי הדירקטוריון בגופים מוסדיים

בחטיבת ההשקעות, הרישוי והממשל התאגידי, ניכרת מגמה של התאמת כללי המשחק למציאות משתנה. כך, הרשות מבקשת לעדכן את מודל האגרות כך שישקף באופן מדויק יותר את עלויות הפיקוח בפועל - לרבות העלאת סכומי האגרות והרחבת תחולתן לגופים שעד כה כמעט ולא נשאו בעלות רגולטורית.

במקביל, מקודם עדכון מקיף של הוראות תפקידי הדירקטוריון בגופים מוסדיים, לרבות חידוד כללי כשירות, הרכב, כהונות מקבילות ויחסי גומלין עם בעלי שליטה. הרשות מבקשת לרכז ולעדכן את ההוראות על בסיס ניסיון מצטבר מאז 2018 - ולחזק את אחריות הדירקטוריון. לצד זאת, מבקשת הרשות דווקא להקל על חברות חדשות הנכנסות לשוק, באמצעות התאמות רגולטוריות מדרגות בתחומי דיווח, בקרות וממשל תאגידי, מתוך הבנה שהחלה מלאה של כל הדרישות כבר בכניסתן עלולה לחנוק תחרות.

השקעות, נזילות ונכסים לא סחירים

בתחום ההשקעות, מקודמים תיקונים למוצרי קופות גמל בניהול אישי, בעקבות ליקויים שהתגלו בביקורות, לצד עדכון פרק ניהול נכסי השקעה בחוזר המאוחד, כולל הלוואות, קונסורציומים וועדות השקעה.

בנוסף, הרשות מטפלת בסיכון מתגבר שנוצר מחשיפה לנגזרים נקובי מט"ח. אסדרה חדשה תחייב גופים מוסדיים להחזיק נכסים נזילים במטבע חוץ בהיקף קבוע מהחשיפה הרעיונית הכוללת של הנגזרים שבידי הגוף המוסדי, על מנת להבטיח עמידה בדרישות בטוחות גם בתרחישי קיצון, ולצמצם לחץ על שוק המט"ח המקומי.

לבסוף, מעודכנות הוראות מדידת שווי נכסים לא סחירים, במטרה לצמצם שונות בין גופים, לשפר את עדכניות הערכים המוצגים בדוחות ולחזק את השקיפות והפיקוח על כספי החוסכים והמבוטחים.

לדיוור - משכנתא - מקודמות הוראות שיחייבו הצגת הפרטים שאותם חייב נותן אשראי לגלות ללווה, במסגרת חוזה הלוואה, באופן רציף באמצעות פורטל האינטרנט.

הסדרת תחום המטבעות דיגיטליים

תחום הקריפטו זוכה אף הוא למסגרת רגולטורית סדורה יותר. לצד חוק ייעודי למנפיקי מטבעות דיגיטליים יציבים, שיסדיר רישוי, פיקוח ואכיפה, מקודמות הוראות מפורטות לעניין שמירת נכסים דיגיטליים ודרישות הון עצמי נוסף. ההוראות קובעות שהמפקח על מטבעות דיגיטליים יציבים יהיה בעל סמכות להעניק רישיון למי שעוסק בהנפקה של מטבע יציב. בנוסף ייקבע כיצד יש להגן על נכסי הלקוחות, וחובה להפרידם מנכסי החברה - על מנת לצמצם סיכוני קריסה ופגיעה בציבור.

לבסוף, הרשות מחזקת את הדרישות כלפי נותני אשראי מסוג ערבות, כחלק מפתיחת שוק הערבויות לתחרות חוץ-בנקאית. במסגרת תיקונים לאסדרה הקיימת, יידרשו הגופים להחזיק הון עצמי נוסף, לנהל נזילות ייעודית, ולאשר בדירקטוריון החברה תכנית ניהול סיכונים מותאמת להיקף הערבויות. בכך מבקשת הרשות להבטיח שפיתוח התחרות לא יבוא על חשבון יציבות המערכת.

חיזוק היציבות, התאמת הכללים לעידן החדש והידוק הממשל התאגידי

בחטיבה הפיננסית מבקשת רשות שוק ההון להשלים מהלך מעמיק של התאמת כללי היציבות והבקרה למציאות שבה פעילות הגופים המוסדיים גדלה, התרחבה והסתעפה משמעותית מאז תחילת העשור הקודם. כך, מקודמים תיקונים לתקנות ההון העצמי המזערי של חברות מנהלות קופות גמל - תקנות שלא עודכנו מאז 2012. על רקע נידול בהיקפי הנכסים, מורכבות הפעילות והסיכונים, הרשות מבקשת לחדד את הגדרות ההון ואיכותו, ולהתאים את רף ההון העצמי לסטנדרטים יציבותיים עדכניים.

עמידה באתגרי ה-AI וסייבר, ותקן חשבונאי חדש

במקביל, הרשות נכנסת לראשונה לעובי הקורה בכל הנוגע לשימוש בבינה מלאכותית בגופים מוסדיים. חוזר ייעודי חדש צפוי לקבוע מסגרת עקרונות לשימוש ב-AI, במטרה לאפשר חדשנות ויעילות - אך מבלי לוותר על הגנת הלקוחות, ניהול סיכונים תקין וממשל תאגידי אחראי. בכך מבקשת הרשות להקדים תרופה למכה, ולהציב גבולות ברורים לטכנולוגיה שצפויה להשפיע באופן דרמטי על תהליכי חיתום, שירות, תמחור וניהול סיכונים.

בתחום אבטחת המידע, מקודמת לראשונה אסדרה ייעודית לסוכנים וליועצים בנושא ניהול סיכוני סייבר. על רקע ריבוי אירועי תקיפה והחשש לפגיעה במידע רגיש של חוסכים ומבוטחים, נקבעות הוראות מחייבות שיאפשרו פיקוח ואכיפה גם על סוכנים ויועצים - שחקנים שאינם גופים מוסדיים גדולים אך מחזיקים במידע קריטי.

החזר העמלות שוב עולה לשולחן

רשות שוק ההון מתכוונת לפעול לצמצום תופעת שחלוק פוליסות ביטוחי החיים באמצעות מנגנון ייעודי להחזר עמלות הסוכנים

פרמטרים אחידים, קיצור תהליכים והנגשת מידע. מהלך מסוג זה נדון כבר בעבר, בין היתר במסגרת טיוטת חוק ההסדרים לשנת 2023, אך נבלם לנוכח התנגדות לשכת סוכני הביטוח. הפעם, הרשות אינה מוותרת: הנושא נכלל במפורש בתוכנית האסדרה – גם אם בשלב זה מדובר בהצהרת כוונות בלבד. הכנסתו המחודשת של הסעיף, במתכונת מתונה ובמסלול רגולטורי עצמאי, מעידה על כוונה מוצהרת להסדיר את התחום. מן הצד השני טוענים כי ה'טוויסטינג' כשלעצמו אינו פסול ולעיתים קרובות הוא נובע מבדיקת עומק שמבצעים סוכני הביטוח, תוך התאמת הפוליסה לצרכים האמיתיים של הלקוח.

במסגרת תוכנית האסדרה לשנת 2026, מציבה רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון זרקור מחודש על אחת הסוגיות הנפיצות בענף הביטוח – החזר עמלות הסוכנים. הרשות שמה לה למטרה לטפל בתופעת ה-'טוויסטינג' – שחלוק פוליסות ביטוח חיים, שלתפיסתה מתבצע לעיתים מתוך מניע של תגמול הסוכן, ולא דווקא לטובת הלקוח.

בכוונת הרשות להקים מנגנון ייעודי להחזר עמלות, שיתמקד בין היתר בהחזר מדורג של עמלות – במיוחד עמלות היקף – במקרים של ניוד תכופ של פוליסות. לצד זאת, מבקשת הרשות לשפר את השקיפות בפרמיות ולחזק את יכולת ההשוואה העצמית של הציבור, באמצעות

תיקון 13 לחוק הגנת הפרטיות

כבר בתוקף והזמן
שלך להעריך בהתאם

חבילת הגנת סייבר
לסוכני ביטוח

למימוש הטבה <





Secure & Empower Businesses

תנאים מיוחדים לחברי קהילת עדיף

קרן הפנסיה של מנורה מבטחים במקום הראשון

ב-12 החודשים האחרונים במגוון מסלולים:

			
מסלול לבני 60 ומעלה	מסלול לבני 60-50	מסלול עד גיל 50	מסלול מניות



לפרטים נוספים פנו למפקחות והמפקחים במרחבים

בפנסיה, ברור שמנורה.

בהתאם לנתונים שפורסמו בפנסיה נט: מסלול לעמיתים עד גיל 50 של מנורה מבטחים פנסיה מקיפה (מ.ה 13303); מסלול לעמיתים בגילאים 50 עד 60 של מנורה מבטחים פנסיה מקיפה (מ.ה 2016); מסלול לעמיתים בגילאים עד 50 של מנורה מבטחים פנסיה משלימה (מ.ה 1666); מסלול לעמיתים בגילאים מעל 60 של מנורה מבטחים פנסיה משלימה (מ.ה 1619), סיימו במקום הראשון בתשואות ב-12 החודשים האחרונים שהסתיימו ביום 30.11.2025. **אין במידע על תשואות שהושגו בעבר כדי להעיד על תשואות שתושגנה בעתיד.** האמור אינו מהווה יעוץ או שיווק פנסיוני, המלצה או חוות דעת ואין בו כדי להוות תחליף ליעוץ או שיווק פנסיוני כאמור הניתן על ידי בעל רישיון כדון, המתחשב בצרכים ובנתונים המיוחדים של כל אדם.

"מועמדות יחידה משמעותה אחריות כבדה יותר"

מושיק בן פורת, המועמד היחיד בבחירות לנשיאות לשכת סוכני הביטוח, כבר הקים כוורת כדי "להתחיל בשיא הכוח" | בריאיון בלעדי לעדיף הוא מציג משנה סדורה, פתיחות ונחישות ומבטיח: "לא אתפשר בשום אופן על פרנסת הסוכנים" | ההחלטה להתמודד: "ראיתי שאם לא אגלה אחריות ומנהיגות, אין מי שיעשה זאת במקומי"



מושיק בן פורת

אני מביא ללשכה תרבות של "תכלס": פחות ועדות ושיבוט סרק, ויותר פעולות שמשנות מציאות בשטח".

המועמדות היחידה מקנה שקט או אחריות כבדה יותר?

"חד-משמעית אחריות כבדה יותר. אין כאן 'ניצחון טכני'. יש ציפייה, ויש אמון, ואת שניהם צריך להצדיק כל יום מחדש. העובדה שאין התמודדות לא מפחיתה ביקורת, להפך, היא מחייבת אותי להיות הביקורת של עצמי ושל המערכת. בנוסף, כשנבחרים ברוב דחוק, אתה עובד לכאורה עבור 'המחנה שלך', וכשאתה מועמד מוסכם, אתה הנשיא של כולם, גם של מי שחושב אחרת ממך. הקונצנזוס הוא מנדט עצום לפעולה, והציפייה לתוצאות היא בהתאם ואני מודע לכובד המשקל והציפייה".

כיצד בוונתך לשמור על פלורליזם ושיח ביקורתי בלשכה גם ללא אופוזיציה פורמלית?

"אני מעודד דעות שונות, לכן הקמתי צוותים שבהם יושבים אנשים עם תפיסות עולם מנוגדות. הסכנה הגדולה ביותר למנהיג היא 'אומרי כן'. אני מתכוון למסד תרבות ארגונית שבה ביקורת בונה היא לא רק מותרת, היא חובה. כל החלטה גדולה תעבור 'צוות איפכא מסתברא' פנימי כדי לאתגר אותנו מחשבתית ולוודא שלא פספסנו כלום".

"אנחנו אנשי מקצוע - לא צינורות הפצה"

מהם הקווים האדומים שלך כנשיא, ועל מה לא תהיה מוכן להתפשר?

"הציבור צריך להפסיק לראות בנו 'מוכרי פוליסות' ולהתחיל לראות בנו 'מנהלי סיכונים משפחתיים'. השינוי יבוא דרך הדגשת הערך המוסף שלנו בייעוץ ובתביעות, הרגעים שבהם דיגיטציה לא יכולה להחליף

מאת רונית מורגנשטרן

בשבוע הבא, ב-14 בינואר 2026, יתקיימו הבחירות לנשיאות ומוסדות לשכת סוכני הביטוח. סוכן הביטוח הוותיק מושיק בן פורת, הוא המועמד היחיד לתפקיד נשיא הלשכה לארבע השנים הבאות, ולכן צפוי להחליף את הנשיא הנוכחי שלמה אייזיק.

בשבועות האחרונים בן פורת כבר מכין תוכניות וגיבוש מהלכים אסטרטגיים, לקראת תפקיד נשיא הלשכה. בין לבין תפסנו אותו לשיחה מעמיקה ופתוחה.

אתה חבר ובכיר בלשכה כבר שנים רבות. למה דווקא עכשיו החלטת להתמודד?

"החיידיק' הזה לתרום ולנסות לעשות טוב לציבור נולד, בין היתר, לאחר שהקמתי את המיזם 'מנצחים ביחד'. בנוסף, מזה כעשור אני מתנדב בלשכה בתפקידים שונים, האחרון שבהם יו"ר מחוז השרון ושימשתי חבר הוועד המנהל.

"שלמה אייזיק פנה אליי וניסה לשכנע אותי להתמודד במשך יותר מחצי שנה, ובכל פעם סירבתי. גם הסביבה הקרובה אליי הסתייגה מהרעיון, אבל אז ראיתי שאם לא אגלה אחריות ומנהיגות, אין מי שיעשה זאת במקומי.

"ענף הביטוח נמצא בצומת דרכים קריטי. ראיתי כיצד מעמד הסוכן נשחק, כיצד הרגולציה מכבידה וכיצד הטכנולוגיה מאיימת להפוך אותנו למיותרים אם לא נשתנה. הרגע שבו הבנתי שזה הצעד הנכון היה כשראיתי סוכנים ותיקים ומצוינים שוקלים לעזוב את המקצוע כי הם איבדו את נאווה היחידה ואת היכולת להתפרנס בכבוד. הבנתי שאי אפשר יותר לשבת ביצוע ולהעיר הערות - צריך לרדת למגרש ולהוביל את השינוי".

פחות ועדות ושיבוט סרק - יותר פעולות שמשנות מציאות

איזו תכונה ניהולית מרכזית מאפיינת אותך?

"היכולת לחבר בין אנשים. גם כשהם לא מסכימים - לנסות ולמצוא את המכנה המשותף ולרתום אותם לעשייה משותפת כצוות עבודה. אני מאמין בהנהגה שמקשיבה, אבל גם יודעת להחליט החלטות מורכבות. לא ניהול של אגו, אלא של אמון. לאורך השנים ניהלתי צוותים, שותפויות ויוזמות ציבוריות, בדרך של שילוב 'דחפור ביצועי' שמשתדל תמיד לדבר 'בגובה העיניים'. אני איש של אנשים, אבל אני לא איש של דיבורים בלבד. צמחתי מהשטח ואני עדיין בשטח. היכולת שלי היא לקחת חזון גדול, לגזור ממנו מטרות ויעדים ולפרק אותו למשימות ביצועיות מיידיות.

המשך מהעמוד הקודם <<<

"מי שלא מכבד את העבר, אין לו עתיד", אומר בן פורת. "פורום הנשיאים הוקם מתוך הבנה שהלשכה גדולה מסך חלקיה ברגע נתון. קודמיי בתפקיד צברו ניסיון, קשרים ותובנות ששווים זהב. זו תהיה טעות מצדי לא להיות קשוב לניסיונם של אחרים. במקום להמציא את הגלגל, אני מתייעץ איתם. התפקיד המעשי שלהם הוא להיות מעין מועצה מייצגת אסטרטגית ולסייע לנו בדלתות שנפתחות רק למי שכבר היה שם".

מה אתה לוקח איתך מפעילותך במיזם "מנצחים ביחד" לתפקיד הנשיא?

"העובדה שהמיזם הזה צובר תאוצה מידי יום מרגשת אותי וממלאת אותי במוטיבציה להמשיך ולתרום למען הזולת. המיזם המיוחד הזה הוכיח שסוכני הביטוח הם 'כיפת הברזל החברתית' של ישראל. נזכיר למי ששכח, שכשהמדינה הייתה בכאוס, הסוכנים הם אלו שהתייצבו ונרתמו לסייע במסגרת המיזם לטובת הציבור.

"כנשיא, הרוח הזו של 'נתינה וערבות הדדית' תהיה חלק מה-DNA של הלשכה, הליבה הערכית שלנו שמקרינה על המקצועיות. העברתי את ניהול המיזם לחברתי, ורדה לבקוביץ, שהיא האדם הראוי לנהל מיזם בסדר גודל שכזה".

מערכת היחסים עם הרגולטור

איך אתה רואה את מאזן הכוחות הנוכחי בין סוכני הביטוח לחברות והרגולטור?

"המאזן כרגע מופר. אין שיח עם חברות הביטוח ועם הרגולטור, אבל אנחנו מחזיקים בנכס הכי חשוב שהוא אמון הציבור. הקשר הישיר עם הלקוח נמצא אצלנו. המטרה שלי היא להשתמש בנכס הזה כדי להחזיר את האיזון. לא נהיה עוד 'החצר האחורית' של הענף, אלא שותפים שווים סביב השולחן. מטרנתנו לקדם דיאלוג פורה ומכבד וליזום מהלכים משותפים גם עם הרגולטור וגם עם חברות הביטוח".

הקדנציה הנוכחית התאפיינה בקו תקיף והתרחקות מהרגולטור, לצד הידוק הקשר עם נבחרי הציבור. האם תשמור על הקו הזה או שתבחר לפעול אחרת מול הרגולטור?

"לשכת סוכני ביטוח בראשותי יכולה להיות הקו שמחבר בין הרגולטור לבין נבחרי הציבור כדי להביא למטרה שכולנו שואפים אליה והיא טובת הציבור. זה לגיטימי לגמרי שיהיו דעות שונות לגבי הדרך הנכונה להגיע לשם. אני מאוד מכבד את עמית גל ואת הצוות המקצועי ברשות שוק ההון ואני בטוח שהכוונות שלהם טובות. לשם כך, בכוננתנו לנצל כל הזדמנות להידברות עם הרגולטור ולכונן קשר ישיר ושוטף מולו, גם אני באופן אישי וגם דרך הוועדות המקצועיות של הלשכה, יחד עם עובדי הרשות. אנחנו יותר מנשמח לרתום את כוחה המקצועי ומעמדה

חיבוק אנושי ומקצועיות. אנחנו מתכוונים להוביל קמפיין מתמשך שיציג את פעילות הסוכן ברגע האמת, ולא ברגע המכירה. אני רואה זאת כל יום בעבודתם הקדושה של המתנדבים במיזם 'מנצחים ביחד'. הם אנשי המקצוע האנושיים ביותר שיש בשעת צרה.

"לכן, לא אתפשר בשום אופן על פגיעה רטוראקטיבית בפרנסת הסוכנים ועל ניסיונות לעקוף את הסוכן בצורה לא הוגנת. כל ניסיון להפוך את הסוכן לפקיד טכני נטול שיקול דעת מקצועי ייתקל בחומה בצורה. אנחנו אנשי מקצוע שמחפשים את טובתו של המבוטח, לא צינורות הפצה. אני מקווה לעשות זאת בשיח מכבד עם השחקנים השונים ויחד עם זאת אדאג לפעול באסטרטגיות במקומות בהם נידרש לכך".

עוד לפני הבחירות הקמת כוורת הנהגה מדוע?

"בקדנציה של ארבע שנים אין לנו את הפריבילגיה של 100 ימי חסד. הקמת הכוורת מראש נועדה לאפשר לנו 'להתחיל בשיא הכוח' ולהגביר קצב לאט לאט. רציתי צוות מגוון, מנוסה ורענן, שמוכן לעבוד מהיום הראשון. זה גם מסר - לא נשיאות של אדם אחד, אלא הנהגה משותפת עם חלוקת אחריות ברורה. אנחנו נכנסים ללשכה כשאנחנו כבר מכירים את המשימות, המטרות ותוכניות העבודה. זו פעם ראשונה, למיטב ידיעתנו, שיש העברת מקל באופן מסודר ושיש המשכיות בחלק מהתפקידים יחד עם דם חדש, צעיר ונמרץ".

"זאת תהיה טעות לא להקשיב לניסיונם של אחרים"

כיצד אתה משלב בין פנים חדשות בלשכה לבין בעלי תפקידים ותפקידים, מבלי ליצור מתחים פנימיים?

"השילוב הוא סוד הכוח. הוותיקים מביאים את הזיכרון הארגוני והניסיון המצטבר, והחדשים מביאים את האנרגיה, הטכנולוגיה והחדשנות. לא יהיו מתחים אם כולם יבינו שהאויב הוא לא בפנים, אלא בחוץ. אני יוצר 'מנטורינג' פנימי, כך שכל בעל תפקיד חדש ילווה על ידי דמות מנוסה, ולהפך".

לפני כשבוע הכריז בן פורת על הקמת "פורום הנשיאים לשעבר". חברי הפורום המיועדים הם הנשיאים לשעבר: **שלמה אייזיק, ליאור רזנפלד, אריה אברמוביץ, אודי כץ ושואל פסטרנק**.

פורום הנשיאים צפוי לפעול בשני מישורים עיקריים:

1. מפגשים רבעוניים קבועים: לצורך דיון בסוגיות רחב, תכנון אסטרטגי ובחינת מגמות ארוכות טווח בענף.
2. קבינט משבר: התכנסות מיידית ("צוות חשיבה") במצבי חירום או כאשר עולות סוגיות הרות גורל הדורשות קבלת החלטות מהירה ומדויקת.

המשך בעמוד הבא <<<

כיצד היית רוצה שיסכמו את כהונתך כנשיא הלשכה בעוד ארבע שנים?

"הייתי רוצה שיגידו שבתקופתי הוחזר הכבוד למקצוע, שדור צעיר וחדש של סוכני ביטוח רואה בלשכה בית חם ומחבק ושסוכן ביטוח הולך ברחוב בראש מורם, בידיעה שהוא חיוני, מוערך ומתפרנס בכבוד. הייתי רוצה להשאיר לשכה חזקה, מאוחדת, גדולה בהרבה מהיום ורלוונטית יותר מתמיד לכלכלת ישראל".



כל ניסיון להפוך את הסוכן לפקיד טכני נטול שיקול דעת מקצועי ייתקל בחומה בצורה. אנחנו אנשי מקצוע שמחפשים את טובתו של המבוטח, לא צינורות הפצה



המשך מהעמוד הקודם <<<

הציבורי של הלשכה לקידום מהלכים משותפים עם הרגולטור. אני בטוח שאמצא אצל הרגולטור אוזן קשבת ונכונות לשיתוף פעולה אמיתי".

מהו האיום הגדול ביותר על עתיד סוכן הביטוח?

"לא 'איום' אלא אתגרים: החל משמירה והקפדה יתרה על איכות מקצוע סוכן הביטוח ומעמדו, המשך בהתמודדות מול עומס רגולטורי חסר פרופורציות ובמציאת פתרונות טכנולוגיים שיקלו על משרד הסוכן.

"לצד אלו, האויב הכי גדול שלנו הוא המחשבה שמישהו אחר יעשה את העבודה במקומנו. אם לא נהיה מאוחדים תחת איגוד מקצועי חזק, נמצא עצמנו חלשים מול השחקנים השונים בשוק ומול האתגרים הרבים שלפנינו. הלשכה היא הבית של סוכן הביטוח - עלינו לפעול על מנת שכלל בעלי רישיון סוכן ביטוח יהיו חלק מהבית הזה".

מה יהיו היעדים המרכזיים של הלשכה תחת מנהיגותך?

"שמירה והקפדה על איכות מקצוע הסוכן ומעמדו; הגדלת הרווחיות לסוכן (עצירת שחיקת העמלות); מהפכה טכנולוגית בלשכה שתיתן כלים מתקדמים לכל סוכן; חינוך פיננסי לציבור הרחב בהובלת סוכני הביטוח והכשרת דור העתיד והצגרת הגיל הממוצע בענף".

הראל מציגה:



הניסיון על הכביש כנהגים/ות בצבא - הופך לעבר ביטוחי!

לצפייה



הדמות בפרסומת נוצרה באמצעות AI ואינה חייל אמיתי. הצטרפות בהתאם לתנאי החיתום בחברה, לתנאי הפוליסה ובכפוף לאישור מתאים מצה"ל אודות תקופת השימוש ברכב הצבאי ופירוט תאונות, ככל שהיו, במהלך התקופה.

כללי המשחק משתנים!

בואו לשמוע ממקור ראשון את התחזיות,
הסוגיות הבוטרות וניתוח השינויים שכבר החלו

- סיכון ותמחור בעידן של אי-ודאות
- לאן צועד הסוכן הכללי
- המגרש החדש של עולם התביעות
- הטכנולוגיות שמזיזות את השוק
- מהלכי הרגולציה - במבחן השטח

להבטחת מקומך <

17.02.2026

יום ג' | 08:00 | לאגו, ראשון לציון

כנס
הביטוח הכללי
סיכון מחושב

ה-20

שלמה אייזיק: פעלנו להסרת סעיפים שפגעו בסוכנים ובמבוטחים

הישגים בזירה הפרלמנטרית, חיזוק השדרה המקצועית, מאבק בעוקצים וחיזוק הסוכנים והמבוטחים | כך סיכם נשיא לשכת סוכני הביטוח את פעילות הלשכה בישיבת המועצה הארצית האחרונה של הקדנציה

לאורך הדרך. בתפקידי כממלאת מקום נשיא הלשכה למדתי דבר פשוט, הכוח האמיתי של ארגון לא נמצא רק בהחלטות, אלא בזיכרון. זיכרון ארגוני הוא לא מבט לאחור, הוא הידיעה למה קיבלנו החלטה, מי שילם מחיר ומה אסור לנו לשכוח כשנגיע שוב לאותו צומת. ארגון שמתחיל מחדש בכל קדנציה מבזבז אנרגיה. ארגון שבונה על זיכרון - בונה אמון ובונה עתיד".

"ראיתי לאורך השנים אנשים שנתנו את הנשמה ללשכה וכשהקדנציה הסתיימה - גם הזיכרון שלהם הסתיים", ציינה וינצר. "זה לא צריך להיות ככה. ולכן גם עם סיום התפקיד, המחויבות שלי ללשכה לא מסתיימת, מתוך אמונה עמוקה בארגון הזה ובתפקידי הציבורי והמקצועי אני מתמודדת בבחירות הקרובות כחברת מועצה, לא מתוך רצון בתפקיד או טייטל, אלא מתוך אחריות. אחריות לרצף לניסיון שנצבר וליכולת לחבר בין מה שהיה למה שנכון שיהיה".

יו"ר המועצה הארצית **שוש כהן גנון**, סיכמה 25 שנות פעילות בלשכה: "התחלתי את פעילותי ההתנדבותית בשנת 2001 כיו"ר סניפים ומחוזות ובהמשך כיהנתי כסגנית נשיא וכיו"ר המועצה. הקדנציה החולפת הייתה מאתגרת, בתוך מלחמה שטרם הסתיימה. תקופה בה פעלנו מתוך שליחות, אחריות ואכפתיות אמיתית לטובת הלשכה והציבור שאנו מייצגים. אני מודה לכם על האמון, שיתוף הפעולה, הביקורת הבונה והרוח הטובה. תודה מיוחדת לנשיא הלשכה שלמה אייזיק, למ"מ הנשיא מיכל וינצר, לסגנית הנשיא **רים שוקחה**, לחברי הוועד המנהל, לצוות המקצועי ועובדי הלשכה המסורים. אני מסיימת את הקדנציה בתחושת גאווה והערכה גדולה, ובאמונה שהמועצה תמשיך לפעול בעוצמה, באחריות ובאחדות".

סגן יו"ר המועצה ארצית **דביר רפ** אמר: "לאורך שנות פעילותי בלשכה פעלתי מתוך אמונה עמוקה בכוחו של סוכן הביטוח; במקצועיות שלו, באחריות שלו ללקוחות, ובתרומה האמיתית שלו לחברה הישראלית".

במהלך הישיבה חולקו אותות הוקרה לפעילי הלשכה המתנדבים, והתקיימה הרצאת אורח של ד"ר **יניב זייד**, מומחה בינלאומי לשיווק, מכירות, שכנוע ומו"מ.

נשיא לשכת סוכני הביטוח **שלמה אייזיק** הציג השבוע (ב') את הישגי הקדנציה החולפת בישיבת המועצה הארצית האחרונה של הנהגת הלשכה הנוכחית.

"בנינו מערכת יחסים עמוקה וחזקה עם חברי כנסת ושרים מכל סיעות הבית. טיפלנו בכ-20 הצעות חוק שונות ומגוונות, קיימנו מאות דיונים בוועדות הכנסת השונות", אמר אייזיק, "הכל במטרה לדאוג לציבור המבוטחים. לאורך הכהונה הסרנו סעיפים מחוק ההסדרים שאיימו לפגוע בסוכנים ובמבוטחים. הגשנו עתירות לבג"ץ ופעלנו במלוא הכוח על מנת מנוע את תופעת עוקצי הכספים האבודים. בהתחלה לא הקשיבו לנו, ורק לאחרונה הנושא חלחל לממונה על שוק ההון שאימץ אחד לאחד את המלצות הלשכה".

אייזיק סיפר עוד על הרחבת פעילות המכללה לפיננסים וביטוח וקיום הכשרות מקצועיות, ימי עיון והשתלמויות לסוכני הביטוח. עוד אמר: "הקמנו קרן 'כיפת ברזל' במטרה להעניק סיוע לחברי הלשכה במהלך המלחמה, והרחבנו את מיזם 'מנצחים ביחד'. הגדלנו משמעותית את כמות חברי הלשכה במאות סוכנים, והצערנו את ממוצע גילאי החברים בשנתיים וחצי".

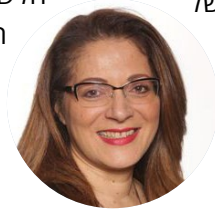
אייזיק הזהיר בדבריו מפני קריסת ביטוח הבריאות בשל התנהלות כושלת של הרגולטורים. "ביטוחי הבריאות בדרך לקריסה סופית בגלל הרפורמה הכושלת. הגיע הזמן לעבור לפוליטת פיצוי - זה מוצר שיכול להחזיק לאורך זמן ולשמור על ציבור המבוטחים", אמר. לסיום, הודה אייזיק בהתרגשות "לכל המתנדבים והצוות בלשכה על הפעילות המופלאה. אנחנו משאירים לשכה חזקה, מקצועית ומאוחדת ומאחלים בהצלחה רבה להנהגה הבאה של הלשכה".

וינצר: ארגון שמתחיל מחדש בכל קדנציה - מבזבז אנרגיה

מ"מ נשיא הלשכה **מיכל וינצר** אמרה: "לארגון אין זכות קיום אם הוא לא יודע לעצור ולהוקיר את מי שחשבו, דאגו, כתבו ונשאו באחריות



שלמה אייזיק



מיכל וינצר

CLAL safe

חיסכון עם ביטחון



חדש
ובלעדי
בכלל

**פוליסה שנותנת ללקוח גם חיסכון פיננסי וגם ריסק חכם,
שקטן ככל שהחיסכון המצטבר בפוליסה עולה.**



מגוון מסלולי השקעה
הלקוח יכול לבחור מתוך מגוון
מסלולי השקעה
לרבות במסלולי State Street



בדיקות סקר
הלקוח נהנה מבדיקות סקר
בביתו, כל שנתיים



ריסק מותאם לצרכי הלקוח
הלקוח נהנה מרכישת סכום
ביטוח למקרה מוות, הכולל
חיסכון מצטבר

לפרטים פנו למפ"ע במרחב

CLAL כלל

כיסוי ריסק חכם מסוג "ספיר" ביטוח חיים למקרה מוות בפרמיה משתנה במסגרת פוליסת "חיסכון פיננסי לעתיד" מבית כלל ביטוח בע"מ הטבת בדיקות סקר כפופה לתנאי הזכאות המלאים המפורטים בדף הנילווה לזכאות להטבה של בדיקות סקר. המידע המוצג לעיל אינו מפרט את כל ההוראות, התנאים והסייגים הכלולים בתוכנית הפרטים המלאים מצויים בפוליסה/בתוכנית הרלוונטית, אם וככל שקיימים. בכל מקרה של סתירה או אי התאמה בין המידע המופיע לעיל לבין המידע המופיע בפוליסה/בתוכנית, המידע הרשום בפוליסה/ בתוכנית גובר. כל האמור בעלון ולעיל הינו בכפוף להוראות ההסדר התחיקתי. המידע לעיל הינו מידע כללי וחלקי ואינו כולל התייחסות מקיפה לכל ההיבטים הרלוונטיים והנושאים הנוגעים לעניין. מדובר במידע שמטרתו לתת מושג בסיסי בלבד אודות העניין המתואר. אין במידע כדי להוות או להחליף ייעוץ ביטוחי ו/או פנסיוני ו/או ייעוץ מס ו/או כל ייעוץ אחר מכל מין וסוג שהוא, והחברה אינה אחראית על כל נזק שיגרם בגין הסתמכות על המידע המוצג לעיל.

"לרתום את חברות הביטוח למאבק לחיזוק מעמד הסוכן"

אבי שבי מסכם קדנציה כיו"ר מחוז שפלה בלשכת סוכני הביטוח ומספר לעדיף על השאיפות המשותפות לו כמ"מ נשיא הלשכה ולנשיא הנכנס: "לממשק את חברות הביטוח למערכות ה-CRM וההחלטות, להקים צוותי עבודה משותפים עם הרגולטור ולרתום את כולם תחת האלונקה"

מאת זהר טוריאל

הסוכנים והלקוחות", אומר שבי, ומביא כדוגמה את האתגר הדיגיטלי: "עתידינו במערכות דיגיטליות, וכיום יש המון סוגי תוכנות, אבל אין שפה דיגיטלית אחת. חלק מהחברות לא מדברות עם מערכות ה-CRM או מערכת ההחלטות של הסוכנים ואחת השאיפות היא לייצר שפה אחת בה ידברו כל חברות הביטוח, שכולן יתממשקו עם מערכות ה-CRM. זה דבר שיחסוך לסוכנים המון זמן ועלויות. בהמשך אולי נוכל לדבר גם על תוכנה אחת".

"פער הולך וגדל בין הקשיים, הכלים והתגמול"

מהן הבעיות המקצועיות שאתה מזהה בעבודת הסוכנים ומה ניתן לעשות בקשר אליהן?

"יש פער הולך וגדל בין אחריות הסוכן לבין הכלים שיש לו. הדבר נובע מעומס רגולטורי שמקשה על מתן שירות איכותי, וריבוי מערכות. הסוכן נדרש להמון פעולות טרום המכירה, וכל זה בזמן שהתגמול הולך ויורד. מעבר לכך שהלשכה נותנת הכשרות והכוונה מקצועיים אנו מעוניינים לצמצם רגולציה או להפוך אותה לחכמה יותר עם יותר אמון במקצועיות הסוכן.

"קיבלנו את תכנית אגף שוק ההון לשנת 2026 ובימים אלה אנו לומדים אותה סעיף סעיף, ומגבשים תכנית עבודה שכוללת

הקמת צוותי עבודה ייעודיים שיהיו משותפים לנו ולרגולטור, על מנת לדון בבעיות ולהגיע לפתרונות לטובת הסוכנים. אנחנו מאוד מאמינים בשיתוף פעולה, בשיח פורה ובסיעור מוחות".

איך אתה רואה את מעמד סוכני הביטוח מול חברות הביטוח, הרגולטור והציבור?

"עבור המוסדיים סוכן ביטוח חזק הוא נכס, כי הוא המשווק העיקרי של המוצרים שלהם. עבור הציבור תפקיד הסוכן קריטי מתמיד כי העולם נהיה יותר מורכב, לכן חיזוק מעמד הסוכן הוא אינטרס של כולם. תמיד יש יוצאים מהכלל, אבל זה לא הוגן להכפיש בגללם ציבור שלם. לכן אנחנו ננסה לגייס את חברות הביטוח למאבק לחיזוק מעמד הסוכנים ועל שמם הטוב ואנחנו מצפים שהן יעמדו לצידנו".

משפט אחרון לסוכנים?

"הסוכן הוא הגורם האנושי והמקצועי שמגן על האזרח מכיר את התא המשפחתי ודואג לו ברגע האמת, עם שיקול דעת ומשמעות. ברגע האמת, אין תחליף לסוכן ביטוח בשר ודם".

גם אחרי 20 שנות פעילות ציבורית בענף הביטוח, **אבי שבי** נשמע נרגש לקראת כניסתו הצפויה לתפקיד מ"מ נשיא **לשכת סוכני הביטוח**. "מושיק בן פורת ואני מכירים שנינו בגודל השעה, במשקל הרב על כתפיו ואנחנו מתכוננים עם לא מעט מהלכים שאנחנו רוצים לקדם - בשיתוף פעולה, שיח פורה ובכבוד הדדי", הוא אומר בריאיון לעדיף.

איך אתה מסכם את הקדנציה שלך כיו"ר מחוז שפלה?

"קדנציה לא פשוטה, שהתחילה בסוף הקורונה, תקופה שבה היו מעט מאוד אפשרויות לפעילויות, ורק בסופה התחלנו לפעול, לעשות כנסים ומפגשים - עד שהתחילה המלחמה. אני תושב אשקלון והיו שנתיים מאוד מאתגרות בהן התעסקנו בעיקר בעזרה לחברים ממחוז הדרום, החל מעזרה במחשבים - הלשכה רכשה לפטופים והשאילה לסוכנים; הקמת קרן לתמיכה וסיוע כספי וחיבור בין סוכנים במרכז לסוכנים בדרום שעזרו להם בעבודה שוטפת וחיידושים. רק בשנה אחרונה יכולנו לחזור לפעילות המסורתית של המחוזות והספקנו לארגן מפגשים מקצועיים, קורס אלמנטרי ועוד".

"להפוך את הלשכה למקום מקצועי ואסטרטגי"

מה הוביל אותך להצטרף להנהגת לשכת סוכני הביטוח ומה בפעילות שלך כיו"ר מחוז הכשיר אותך לתפקיד ברמה הארצית?

"הפעילות שלי כיו"ר מחוז כללה קשר עם החברות וחברים, ארגון ימי עיון, הכשרות ומפגשים מקצועיים וחברתיים, פעילות רוחבית מול הוועדות המקצועיות, ניהול תקציבים, וחיבור בין הסניפים. בנוסף, הייתי גם חבר בדירקטוריון של ליסו"ב, תפקיד שכלל אחריות על כנסים גדולים וריכוז והיכרות כל המערכות. היום אני מכיר את כל המערכות והאנשים בלשכה - מהשומר למטה ועד הנשיא למעלה".

מהם האתגרים והנושאים הדחופים ביותר שעומדים כיום בפני לשכת סוכני הביטוח ובאיזה מהלכים תנקטו כדי לקדם?

"יש לא מעט מהלכים שאני רוצה לקדם עם מושיק, ואין לנו ימי חסד. אנחנו רוצים להפוך את הלשכה למקום מקצועי ואסטרטגי, ליזום מהלכים בשיתוף הרגולטור והמוסדיים באמצעות שיח פורה לטובת



קרן הפנסיה של מנורה מבטחים במקום הראשון

במסלול מניות ב-12 החודשים האחרונים
וב-5 השנים האחרונות



לפרטים נוספים פנו למפקחות והמפקחים במרחבים

בפנסיה, ברור שמנורה.

בהתאם לנתונים שפורסמו בפנסיה נט, מסלול מניות של מנורה מבטחים פנסיה מקיפה (מ.ה 2063) סיים במקום הראשון בתשואות ב-12 ו-60 החודשים האחרונים שהסתיימו ביום 30.11.2025 מבין כל מסלולי ההשקעה המתמחים בניהול מסלול מניות בקרן הפנסיה. אין במידע על תשואות שהושגו בעבר כדי להעיד על תשואות שתושגנה בעתיד. האמור אינו מהווה יעוץ או שיווק פנסיוני, המלצה או חוות דעת ואין בו כדי להוות תחליף ליעוץ או שיווק פנסיוני כאמור הניתן על ידי בעל רישיון כדן, המתחשב בצרכים ובנתונים המיוחדים של כל אדם.

"יש אפשרות שמועמד יחיד לא ייבחר"

מנכ"ל ליסו"ב אורן כהן קורא לציבור הסוכנים להצביע: "אחוז הצבעה גבוה משפיע על מקבלי ההחלטות" | ליסו"ב מעניקה את המעטפת הלוגיסטית של הבחירות למוסדות לשכת סוכני הביטוח

מאת זהר טוראל

הוא חייב לקבל יותר ממחצית הקולות, או כפי שמגדיר זאת כהן – "50% מהקולות - ועוד קול אחד".

האם יש חששות מהתהליך הדיגיטלי?

"להיפך, כולם מחכים לזה, זה שיא החדשנות. מדובר בתהליך מאובטח, עם גיבויים, והיערכות טכנית וטכנולוגית משמעותית. אגב, כבר נערכו בחירות דיגיטליות בלשכות אחרות, אבל לא ברמה הארצית הפוליטית. אבל מי יודע? אולי ילמדו מאיתנו. אחרי הכול, ככה בחרו נשיא בארה"ב.

"בנוסף, עבור מי שמתקשה או נתקל בבעיה טכנית פתחנו בחמישה מחוזות אתר הצבעה עם עמדה פיזית אליה ניתן להגיע ולקבל סיוע: בחיפה - קמפוס חוצות חיפה, בכפר סבא - אצטדיון הכדורגל, בתל אביב - משרדי לשכת סוכני הביטוח, בראשון לציון - לאגו אירועים ובירושלים - קמפוס אורה".



אורן כהן

"להשפיע על הענף כולו"

האחריות העליונה על הבחירות נתונה בידי ועדת הבחירות, אשר לראשונה תעמוד בראשה שופטת בדימוס, ד"ר דפנה אבניאלי.

כמה בעלי זכות בחירה יש?

"ספר הבוחרים כולל קצת יותר מ-5,000 בעלי זכות הצבעה. יש יותר חברי לשכה ממספר זה, אבל לא כולם זכאים להצביע בגלל חוסר ותק". לסיים, כהן מפציר בכל ציבור הסוכנים להצביע. "אני מזכיר לכולם כי ההצעה היא גם לבעלי תפקידים משמעותיים נוספים לנשיא. ההצבעה תקבע איך ייראה בית הדין שלנו, המועצה הארצית, ומי יהיו מקבלי ההחלטות לצד הנשיא" הוא אומר. "בנוסף, אחוז הצבעה גבוה מחזק את הלשכה ומשפיע על מקבלי ההחלטות. זוהי הזדמנות להשפיע על הלשכה ועל הענף כולו".

אורן כהן, מנכ"ל ליסו"ב (החברה הכלכלית של לשכת סוכני הביטוח), כבר פעל במגוון מערכות בחירות בחייו, אבל ניכר כי הבחירות הקרובות ללשכת סוכני הביטוח קרובות לליבו במיוחד.

"זוהי חגיגה של הדמוקרטיה בשיאה בלשכה", הוא אומר. "בשונה ממערכות קודמות, לראשונה בתולדות הלשכה הבחירות הן דיגיטליות. כל סוכן, בכל מקום בארץ ובעולם יכול להצביע דרך הטלפון, טאבלט או לפטופ. פשוט להיכנס, ובצורה ידידותית וקלה ולבחור את המועמדים. זוהי חוויה של ממש, ואנחנו מזמינים את כל חברי הלשכה לקחת בה חלק בצורה פעילה".

הלשכות מקדימות את המערכת הפוליטית

ליסו"ב היא הגוף המעניק ללשכה את המעטפת הלוגיסטית של הבחירות.

איך העברתם את המסר לגבי הבחירה הדיגיטלית לציבור הסוכנים?

"הקמנו אתר בחירות ייעודי וייחודי לבחירות האלה, שם הכל מוסבר. אחרי זיהוי כפול עם אבטחת מידע קפדנית, נכנסים פנימה ובזה אחר זה מקלידים או לוחצים על תמונות המועמדים. תהליך פשוט, קל, ומי שרוצה לחזור אחורה ולשנות - זה גם ניתן בצורה פשוטה, עד סוף ההצבעה".

בתהליך הבחירה, ניתן ללחוץ על כפתור "בעד" או "נגד". המשמעות היא כפולה. אם בוחר מתנגד נחרצות למועמד מסוים, יש לו דרך להביע זאת. בנוסף, יש משמעות ומסר בהיקף הבחירה - אם נבחר מועמד ברוב גדול או דחוק. כמו כן, יש אפשרות למועמד יחיד לא להיבחר, שכן



פירמת שותפים לניהול פיננסי

קח את העסק שלך לרמה הבאה

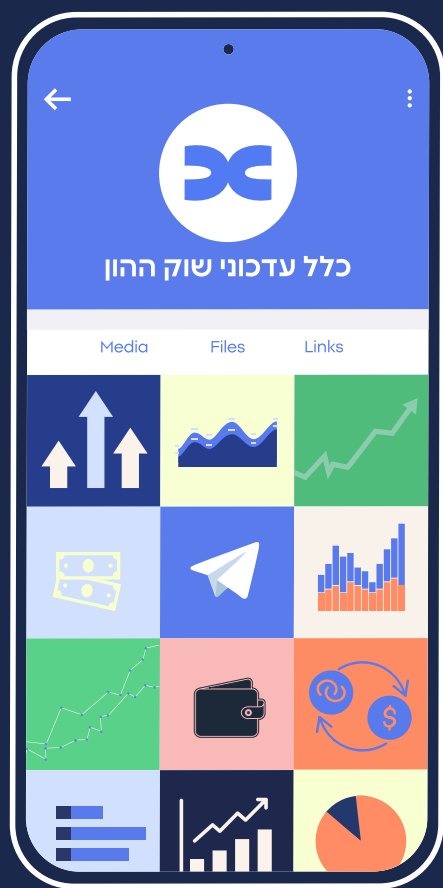
עם מנטוריוג אישי צמוד מבעלי הפירמה שעברו מסע דומה לשלך, תוכל לתת ייעוץ פרישה ברמה הגבוהה בישראל, כולל פתרונות ניהול הון והעברה בין דורית

הצטרף אלינו <



העסק שלך הגב שלנו

כל מה שצריך לדעת על שוק ההון במקום אחד



כלל ביטוח ופיננסים גאה להשיק את ערוץ הטלגרם של עולם שוק ההון, עם כל העדכונים החמים והסקירות הכי חשובות בארץ ובעולם.



מגיב במהירות על אירועים מהותיים ושומר אתכם מעודכנים



נגיש, פשוט ונוח לתפעול



מנגיש לכם מידע מקצועי על כלכלות ושוקים מקומיים וגלובליים

שוק ההון לא מחכה לאף אחד.



להצטרפות לחצו כאן או סרקו את הקוד



כלל Clal

הערוץ מופעל ע"י קבוצת כלל ביטוח ופיננסים, אין לעשות שימוש כלשהו במידע ו/או תוכן זה ללא הסכמת כלל מראש ובכתב, התכנים המפורסמים בערוץ הינם תכנים כלליים אשר אינם מותאמים לנתוניו, מאפייניו האישיים או צרכיו של אדם כלשהו, אינם יכולים להוות תחליף לייעוץ אישי המותאם לנתוניו, צרכיו ומטרותיו של כל אדם ואינם מהווים ייעוץ מקצועי כלשהו, לרבות ייעוץ השקעות, ייעוץ מס, ייעוץ ביטוחי, ייעוץ/ שיווק פנסיוני או המלצה לביצוע השקעה או פעולה כלשהי בניירות ערך או נכסים פיננסיים או הצעה/הזמנה לרכישת מוצרים. כל הסתמכות על התוכן המפורסם נעשית על אחריותו הבלעדית של המשתמש וקבוצת כלל אינה אחראית על כל נזק שיגרם כתוצאה מהסתמכות על מידע זה.

פרשת "יד לוחצת יד": בקשה לאישור תובענה ייצוגית נגד מנורה מבטחים

נטען כי החברה והנהלתה הבכירה לא גילו לציבור מידע מהותי על החקירה | הנזק הנטען לבעלי המניות: עד 836 מיליון שקלים



במסגרת חקירת פרשת השחיתות בהסתדרות ביצעה היחידה הארצית לחקירות הונאה (יאח"ה) בלהב 433 חיפוש במשרדי הקבוצה אחר מסמכים ומידעים. מנכ"ל הקבוצה **ארי קלמן**, יו"ר הדירקטוריון **יהודה בן אסאייג** והמשנה למנכ"ל ומנהלת אגף הבריאות **אורית קרמר**, נחקרו באזהרה ובסיום חקירתם שוחררו בתנאים. מהמשטרה נמסר כי החקירה בעניינה של מנורה מבטחים היא בחשד לביצוע עבירות מתחום השחיתות הציבורית.

בתגובה לחקירת הבכירים מסרה מנורה מבטחים: "שלושת בכירי החברה התבקשו על ידי המשטרה להגיע לחקירה וכך כמובן עשו. השלושה הם אנשי מקצוע מוערכים בעלי ניסיון רב של עשרות שנים ומוניטין מצוין. מנורה ואנשיה ימשיכו לשתף פעולה כנדרש ויספקו כל מידע שיתבקש, כפי שנעשה עד כה".

חקירת פרשת השחיתות "יד לוחצת יד", במסגרתה נחקרו באזהרה בכירים בקבוצת מנורה מבטחים, הגיעה לבית המשפט המחוזי בתל אביב.

מנורה מבטחים החזקות דיווחה שלשום (ג') כי הוגשה בקשה לאישור תובענה ייצוגית נגדה, נגד המנכ"ל ונגד יו"ר הדירקטוריון של החברה הבת **מנורה מבטחים ביטוח**, בטענה לפרט מטעה, הטעיה ואי גילוי פרט מהותי בדיווחי החברה.

עניינה של התובענה בטענה לפיה החברה הפרה את חובת הדיווח החלה עליה בקשר לביצוע מעשים פליליים לכאורה ובדבר הסיכויים להעמדה לדין של החברה ומנהלים בה.

הקבוצה אותה מבקש התובע לייצג היא כל מי שהחזיקו את מניות החברה מקרב הציבור בסוף יום 29 בדצמבר 2025 טרם הדיווח. לטענת התובעים, נגרם לקבוצה המיוצגת נזק בסכום כולל של כ-589 ועד 836 מיליון שקלים.

"בשלב זה, החברה לומדת את הבקשה", נמסר בדיווח של החברה לבורסה.

בשבוע שעבר נמסרה לחברה בקשה לגילוי מסמכים בהתאם לחוק החברות, אשר הוגשה בבית המשפט המחוזי בתל אביב. בבקשה נטען כי היא הוגשה לצורך בחינת קיומה של עילה לתביעה נגזרת בעקבות דיווח החברה ב-30 בדצמבר 2025, על החקירה שמנהלת משטרת ישראל נגד החברה ובכירים בה.

שלמה החזקות בניסיון נוסף להנפיק את חברת הביטוח

הקבוצה הגישה טיוטת תשקיף ראשונה להנפקת IPO של שלמה ביטוח לבורסה בתל אביב

פעילות הביטוח לפי שווי של כ-1.5 מיליארד שקלים לפני הכסף, וזאת על רקע הזינוק של מדד ת"א-ביטוח השנה, ב-152%. זהו הניסיון השני של הקבוצה להנפיק את חברת הביטוח. לפני כארבע שנים היה ניסיון דומה שלא הבשיל לבסוף.

מוקדם יותר השנה, ניסתה הקבוצה להנפיק חברת בת אחרת, **שלמה החזקות רכב**, חברת לייסינג והשכרת רכבים, כשבסופו של דבר לא נמכרו מניות, והחברה גייסה אג"ח.

משפחת שמלצר, המחזיקה בקבוצת **שלמה החזקות**, מנסה פעם נוספת לבצע הנפקה בבורסה לניירות ערך בתל אביב.

את המהלך מוביל **טובי שמלצר** אשר מנסה הפעם להנפיק את חברת **שלמה ביטוח** - אחת מחברות הבת של הקבוצה. הקבוצה דיווחה לאחרונה כי הגישה טיוטת תשקיף ראשונה ל**רשות ניירות ערך** ולבורסה לניירות ערך בתל אביב, בדרך להנפקת מניות ראשונית לציבור (IPO). לפי הדיווחים בעיתונות הכלכלית, משפחת מלצר מכוונת להנפקת



קורס יועצי משכנתאות בעידן ה-AI

הקורס הראשון בישראל המשלב תיאוריה, פרקטיקה וכלים מבוססים בינה מלאכותית

סוכן ביטוח! מחפש דרך להגדיל הכנסות בשנת 2026? קורס להכשרת יועצי משכנתאות AI הוא הצעד הבא שלך

סוכן ביטוח מקצועי יודע שהלקוחות שלו צריכים אותגם החלטות הגדולות של חייהם - ובמיוחד במשכנתא. עכשיו יש לך הזדמנות להפוך למומחה אמיתי בתחום החם ביותר בישראל

ידע מקצועי מעמיק:

- ✔ ניתוח תיק משכנתא ותיק לקוח
- ✔ איך לדבר "בנקאית" ולהשיג תנאים טובים יותר

כלי AI מתקדמים

- ✔ איך להשתמש בבוטים
- ✔ כלי AI לחישוב, תרגול וליווי מהיר ומקצועי



מנהל אקדמי: עדי שטרן

מומחה ליעוץ
משכנתאות בעידן ה-AI

מועד פתיחה: 17/02/2026

יום ג' | 17:00-20:00

לפרטים והרשמה <

הצעת חוק: סוכני ביטוח יוגדרו כ"מייצגים" ויקבלו פטור מחובת רישוי לשימוש במידע פיננסי

ח"כ דן אילוז מציע לתקן את חוק שירות מידע פיננסי כך שיאפשר לסוכני ביטוח, בכפוף להסכמת הלקוח, גישה למידע פיננסי בדומה לרואי חשבון ויועצי מס

מידע פיננסי לצורך מילוי חובותיו המקצועיות והחוקיות להליך רישוי נפרד.

עוד מצוין כי חוק הפיקוח על שירותים פיננסיים מחייב את סוכן הביטוח לברר את מצבו הכספי של הלקוח בטרם ימליץ על מוצר ביטוחי או מוצר חיסכון, וכי היעדר גישה יעילה למידע פיננסי פוגע ביכולתו להתחרות בגופים פיננסיים אחרים.

על פי ההצעה, תיקון ההגדרה יאפשר לגופים הנותנים שירות מידע פיננסי להעביר מידע לסוכן ביטוח, בכפוף להסכמת הלקוח, לצורך מתן שירות. בדברי ההסבר נכתב כי סוכני ביטוח כבר עושים שימוש בתשתיות קיימות לקבלת מידע, ובהן המסלקה הפנסיונית ואתר "הר הביטוח", וכי ישום ההצעה אינו מחייב תקציב מדינה.

הצעת חוק זוהי הונחה קודם לכן על שולחן הכנסת ה-25 על ידי ח"כ שלום דנינו.



ח"כ דן אילוז | צילום: דוברות הכנסת

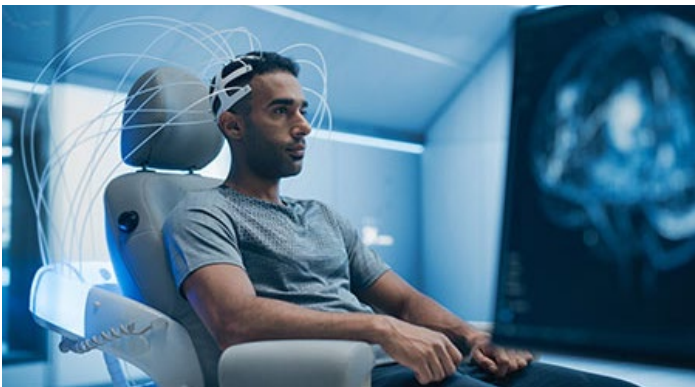
הצעת חוק פרטית שהונחה על שולחן הכנסת, מבקשת לכלול סוכני ביטוח, לרבות סוכני ביטוח פנסיונים, בהגדרת "מייצג" בחוק שירות מידע פיננסי. את ההצעה יזם ח"כ דן אילוז.

לפי ההצעה, יתווסף לחוק סעיף הקובע כי סוכן ביטוח ייחשב "מייצג", כהגדרתו בחוק, ובכך יחולו עליו ההסדרים הקיימים החלים על בעלי מקצוע אחרים, בהם רואי חשבון ויועצי מס. המשמעות היא החלה של מנגנון הפטור מחובת רישוי לצורך שימוש במידע פיננסי, כאשר המידע נמסר למטרה שלשמה הועבר.

בדברי ההסבר נכתב כי חוק שירות מידע פיננסי מסדיר את מנגנון העברת המידע הפיננסי בישראל ויוצר תשתית לבנקאות פתוחה, אך אינו כולל כיום את אוכלוסיית סוכני הביטוח, אף שהם מפוקחים על ידי רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון מזה עשרות שנים. בהיעדר פטור מחובת רישוי, נדרש סוכן ביטוח המעוניין לקבל

המבטחת האמריקאית פרמרה מוסיפה לפוליסות שלה טיפול כחול לבן

ענקית הביטוח הוסיפה לפוליסת הבריאות שלה את הטיפול המואץ בדיכאון שפיתחה בריינסוויי הישראלית



בדיכאון, המהווה את הפוליסה הראשונה בקרב חברות הביטוח. פרוטוקול SWIFT מאפשר צמצום משמעותי של מספר ימי הטיפול בין כתלי המרפאה, ומאפשר למטופלים להשיג שיפור קליני משמעותי בפרק זמן קצר יותר, בהשוואה לפרוטוקול Deep TMS הסטנדרטי.

חברת בריינסוויי הישראלית, העוסקת בטיפול מתקדם ולא פולשני בהפרעות מוחיות, הודיעה אתמול (ד') כי פרמרה (Premera Blue Cross Blue Shield), המבטחת למעלה מ-2.8 מיליון בני אדם בוושינגטון ואלסקה אישרה פוליסת בריאות חדשה, שכוללת את הטיפול המואץ של החברה (Short-course with Intrinsic Field Targeting). הטיפול, המוכר בשם פרוטוקול SWIFT, מיועד למטופלים בני 15 ומעלה הסובלים מהפרעת דיכאון מג'ורי (MDD) בדרגה בינונית עד חמורה.

מבריינסוויי נמסר, כי הפרוטוקול המואץ כולל שלב אקוטי המורכב מחמישה מפגשי טיפול בני 10 דקות כל אחד, למשך שישה ימים, ולאחריו 2 טיפולים ביום, אחת לשבוע, למשך 4 שבועות, ובסך הכל 38 טיפולים, ללא צורך ב-MRI או ציוד יקר אחר.

הדר לוי, מנכ"ל בריינסוויי: "אנו נרגשים מהחלטתה של פרמרה לאמץ פוליסת ביטוח רשמית המכסה את פרוטוקול SWIFT שלנו לטיפול



מהפכת אוטומציה בעולם הביטוח

השתלמות מעשית תחסוך לכם
מעל 10 שעות עבודת משרד

בואו ללמוד איך לבנות משרד סוכן אוטומטי

ניתוב טפסים | מעקב אחרי החידושים |
טיפול בתביעות | תהליכי מכירה ושיווק אוטומטיים

הבשורה האמיתית? היום כל אחד יכול לבנות מערכות אוטומציה לבד!
בלי לכתוב שורה אחת של קוד! ובלי ניסיון קודם!



חודש חינם לשימוש
במערכת ח8n



בסיום ההשתלמות תצאו עם
אוטומציה פעילה לעסק שלכם

מועד פתיחה: 29.01.2026
יום ה' | שעות: 10:00-13:00

מרצים:

ירדן פלד
AI INSUR



נפתלי ספרינג
ספינלו



להבטיח את מקומכם בהשתלמות הקרובה <

"היום, כדי להיות יועץ משכנתה - צריך רק כרטיס ביקור"

ועדת הכלכלה החלה בקידום הצעת החוק להסדרת ייעוץ משכנתאות | יו"ר הוועדה: "אנחנו בעד הפחתת רגולציה - אבל לא במקרה שבו אין רגולציה בכלל"

מנכ"ל "החממה ליועץ", **אביתר פינטו**, ציין כי בענף יש גופים נוספים שפועלים, ולא רק התאחדות יועצי המשכנתאות. לדבריו, מתוך כ-4,500 יועצים, 2,000 חברים בקהילת החממה והוא ביקש לא להפלות את מי שאינו חבר בהתאחדות.

מנהלת היחידה הכלכלית בביקוח על הבנקים בבינק ישראל, **זהבה בוכהולץ**, הדגישה כי החובות שההצעה מבקשת להחיל על יועץ משכנתאות לא צריכים לחול על עובד בנק או גוף פיננסי שמעמיד משכנתה, שכן הרגולציה על הבנקים מחייבת אותם כבר כיום בשקיפות.

עו"ד **איגי פז**, ממשרד המשפטים, אמר: "הסדרת מקצוע זה לא דבר שקורה כל יום בישראל. יש פה מימד של פגיעה בחופש העיסוק אבל מאינדיקציות שקיבלנו ותלונות שהגיעו מהשטח, אנחנו רואים שיש צורך ותכלית להגן על הלווים".



ח"כ דוד ביטון | צילום: נועם מושקוביץ, דוברות הכנסת

ועדת הכלכלה של הכנסת, בראשות ח"כ **דוד ביטון**, החלה היום להכין לקריאה ראשונה את הצעת החוק להסדרת העיסוק בייעוץ משכנתאות, של ח"כ **יעקב אשר** וח"כ **ולדימיר בליאק**. אשר הסביר, כי ההצעה נועדה להסדיר ייעוץ משכנתאות מקצועי, תוך עמידה בתנאי סף וכללי אתיקה. "כשמדברים על יוקר המחיה אוהבים לדבר על במבה וקטשופ, אבל הוא בא לידי ביטוי הכי הרבה בנושא המשכנתאות", אמר. "היום כל מה שצריך כדי להיות יועץ משכנתה זה להדפיס כרטיס ביקור, והמטרה היא שתהייה הסדרה ופיקוח וכך גם הבנקים לא יוכלו לנפנף את היועצים, לסרב להעביר להם מידע ולהקשות על פעילותם".

בליאק ציין כי אין כוונה לייצר רגולציית יתר שתפגע בשוק החופשי, אלא כוונה להסדיר את מעמד היועצים ולהגן על הלקוחות.

עשרות תלונות על יועצי משכנתאות - איש מהם לא רשום בהתאחדות

היועץ המשפטי של המועצה לצרכנות, עו"ד **ליאור ניסים**, ציין כי למועצה מגיעות תלונות על יועצי משכנתאות, ובשנה החולפת מדובר בכמה עשרות תלונות, אך לא מצא ולי יועץ אחד שרשום בהתאחדות מתוך היועצים שהתקבלה עליהם תלונה. עוד אמר, כי לא צריך לתת אישור אוטומטי למי שעוסקים במקצוע ב-7 שנים האחרונות, וצריך לעשות גם להם בדיקת רקע.

היו"ר ביטון סיכם את הדיון ואמר כי אנשים כבר כיום משתמשים ביועצי משכנתאות, שכן לקחת משכנתה זה אירוע מסובך, ולכן הוא לא צופה הכבדה על יוקר המחיה בהסדרת העיסוק בתחום. "אנחנו בעד הפחתת רגולציה, אבל לא במקרה שבו אין רגולציה בכלל. הרגולציה בענף הזה חשובה ולכן נקדם את הצעת החוק הזו ונעשה את זה מהר מאוד", אמר.

"ארגון וולונטרי לא יכול להחליף חקיקה"

יו"ר התאחדות יועצי המשכנתאות, **נופר יעקב**, אמרה: "לפני עשור הקמנו את התאחדות יועצי המשכנתאות מתוך חזון ברור להפוך את העיסוק בייעוץ המשכנתאות למקצוע מוסדר, מקצועי, ואחראי. היום אנחנו עומדים בפני הגשמת החזון הזה. התאחדות מייצגת היום למעלה מ-70% מיועצי המשכנתאות הפעילים במדינה, סדר גודל של כ-1,800 יועצים ויועצות".

"במשך שנים אנחנו פועלים כשומרי הסף של המקצוע, עורכים בחינות מקצועיות מחייבות, מקיימים כנסים והשתלמויות, מקיימים שיח מול הבנקים ומול בנק ישראל ואפילו ומטפלים בתלונות שמגיעות מהשטח, אבל ארגון וולונטרי לא יכול להחליף חקיקה. כיום, כל אדם יכול להציג עצמו כיועץ משכנתאות ללא כל דרישות סף, ללא פיקוח, וללא אחריות. הציבור חשוף לשירות שאינו מקצועי, לניגודי עניינים, ולעמלות לא מידתיות. זה לא יכול להימשך ולכן אנחנו כאן".

נתב | הכל במקום אחד

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

חדש ב-
עדיף+



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 לקוחות מאפס
- טיפול בהתנגדויות
- שיווק בעזרת כלי AI
- 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: 01/02/2026

ימי ראשון | 16:30-20:30

לפרטים ולהרשמה <

הסדר פשרה בפרשת סלייס גמל: קבוצת אמנון יעקובי תחזיר לעמיתים 4.65 מיליון שקלים

בנוסף, תוותר הקבוצה על החזרי הלוואות מהעמיתים בסך כולל של כ-20 מיליון שקלים

בקשה לצו חוסם לחברת פיתגורס

בנוסף, מבקש סנדרוב מבית המשפט להוציא צו חוסם שימנע מחברת פיתגורס, חברת אשראי חוץ-בנקאי, לגבות הלוואות שהעמידה לעמיתי סלייס בהיקף של מיליוני שקלים, לרבות ריבית. ככל שיינתן צו חוסם כאמור, שיעור ההשבה הכולל לעמיתי סלייס צפוי להגיע לכ-70%.

לדברי סנדרוב, "ישום ההסכם צפוי לאפשר השבת נכסים וכספים לעמיתי סלייס תחת פיקוח והגנות. ההסדר משלב העברת נכסי השקעה לצד מנגנוני איתור נכסים, בטוחות ומנגנון השתתפות בהתעשרות עתידית, במטרה למקסם את ההשבה לעמיתים ולהבטיח אכיפה יעילה של ההתחייבויות".

עיקרי ההסדר

1. העברת נכסים וכספים – העברה מהירה של מזומנים, כספים מארנק דיגיטלי, פירעון הלוואות, והעברת זכויות בנדל"ן בחו"ל לניהול המורשה, כולל אפשרות מימוש והעברת התמורה לחשבון ייעודי.
2. בירור ואיתור נכסים – מסירת תצהירים, מסמכים והרשאות, מתן יפויי כוח לאיתור נכסים, ושיתוף פעולה מלא בהליכי בירור וחקירה כלכלית.
3. העברת נכסים עתידיים – התחייבות להעברת כל נכס שיתגלה בעתיד לחשבון הייעודי בתוך פרקי זמן שנקבעו.
4. ויתור על הלוואות וצו חוסם – ויתור מלא ובלתי חוזר על פירעון הלוואות שניתנו לעמיתי סלייס, ובקשה למתן צו חוסם למניעת הליכי גבייה.
5. השתתפות בהתעשרות עתידית – מנגנון הפרשה מהכנסות מעל סף שנקבע, תשלומים חצי-שנתיים, דיווחים תקופתיים וביקורת, לתקופה של 6.5 שנים.
6. בטוחות ושעבודים – התחייבות לרישום שעבודים על נכסים, מניות וזכויות בתאגידים.
7. ויתור על תביעות – קביעת מנגנון ויתור על טענות ותביעות בכפוף לביצוע מלא של ההתחייבויות, תוך שמירת זכויות במקרה של הפרה או גילוי נכסים שלא דווחו.

בית המשפט התבקש לאשר את ההסדר במלואו. עמיתי סלייס יוכלו להגיש התנגדויות להסדר המוצע בהתאם ללוח הזמנים שיקבע בית המשפט.

את סלייס גמל (בניהול מורשה) מייצגים עורכי הדין **ברק טל וכן נחשון** ממשד ארנון, תדמור-לוי. את טיוב נתוני זכויות העמיתים (הפקדות והלוואות), לצורך החתימה על ההסדר, ביצע רו"ח **ראובן סוויירי** ממשד סוויירי ושות'.

לבית המשפט המחוזי בתל אביב הוגשה בקשה לאישור הסדר פשרה בין **סלייס גמל**, בניהול המנהל המורשה רו"ח **אפי סנדרוב**, לבין סוכן הביטוח **אמנון יעקובי**, **קרנות יעקובי** והחברות הקשורות אליו. ההסדר הושג לאחר משא ומתן מורכב וממושך, ונועד להשיב לעמיתי סלייס את כספם שהועברו לקרנות יעקובי, ולייצר מנגנון לבדיקת נתונים ואיתור נכסים על מנת לחלקם במדויק לעמיתי סלייס. אמנון יעקובי הוא אחד משש קבוצות שהעבירו כספי עמיתים לקרנות בחו"ל.

מההסדר המוצע עולה, כי החברות המפורטות בהסכם הקשורות אליו והקרנות שבשליטתו, קיבלו לידיהן כ-12.6 מיליון דולר מעמיתי סלייס ועוד 2.3 מיליון דולר מקרנות הקשורות לאשכול **גיא שנצר**.

במסגרת ההסדר התחייבו אמנון יעקובי והחברות והקרנות שבשליטתו להעביר לניהול המנהל המורשה כספים ונכסים קיימים, לרבות מרבית נכסיו האישיים, למעט נכסים וכספים הנדרשים לצרכי קיום אישי או כאלה שאין בהם תרומה ממשית להשבת כספי העמיתים.

בנוסף, כולל ההסדר מנגנון השתתפות בהתעשרות עתידית, במסגרתו ככל שאמנון יעקובי יפיק הכנסות אישיות או הכנסות באמצעות תאגידים בשליטתו מעל סף שנקבע, יופרשו סכומים לטובת עמיתי אשכול יעקובי, וזאת לתקופה מוגדרת משמעותית. ההסדר כולל גם בטוחות ושעבודים להבטחת ההתחייבויות.

במסגרת הסדר הפדיון וחלוקת הכספים לעמיתי אשכול אמנון

יעקובי, התחייבו יעקובי והגורמים הקשורים אליו להשיב נכסים נוספים שנרכשו בכספי העמיתים, בשווי מוערך של כ-4.65 מיליון שקלים. בנוסף, הם התחייבו לוותר באופן מוחלט, סופי ובלתי חוזר על השבת הלוואות שניתנו לעמיתי סלייס, בהיקף של כ-20 מיליון שקלים.

מהבדיקות שביצע המנהל המורשה עלה שקרנות יעקובי השקיעו חלק ניכר מכספן בסך של כ-30 מיליון שקלים במישרין ובעקיפין, בהלוואות לעמיתי אשכול יעקובי, עמיתי אשכול שנצר ועמיתי אשכול חשבון המעבר. ההסדר, שגובש לאחר משא ומתן מורכב וממושך, נועד להשיב לעמיתים כספים ונכסים שהועברו לקרנות יעקובי, ולהקים מנגנון מקיף לאיתור נכסים נוספים וחלוקתם המדויקת לעמיתי סלייס.

בהסדר נקבע כי כל נכס נוסף שיתגלה במסגרת הליכי הבירור והבדיקה יועבר לחשבון ייעודי שיוקם לטובת עמיתי סלייס. לצורך כך כולל ההסדר גם מנגנון השתתפות בהתעשרות עתידית, שלפיו ככל שאמנון יעקובי יפיק הכנסות אישיות או הכנסות באמצעות תאגידים בשליטתו מעבר לסף שנקבע, יופרשו סכומים לטובת העמיתים. מנגנון זה יופעל לתקופה של כ-6.5 שנים ויכלול דיווחים תקופתיים, תשלומים חצי-שנתיים ואפשרות לביקורת כלכלית חיצונית.

המרכז הישראלי לגישור ובוררות
בביטוח ופיננסים



מהיום, סכסוכים פותרים אחרת



מקצועי. דיסקרטי. מהיר.

mercaz@gishbur.co.il , 073-3742444

אשרא: ביטוח עסקאות ייצוא בערבות מדינה הוכפל ב-2025 לכ-4 מיליארד שקלים

החברה לביטוח סיכוני סחר חוץ ביטחה עסקאות בהיקף שיא, בעיקר בתחומי הביטוח, החקלאות והתשתיות, לצד גידול בביקושים לשווקים מתפתחים ולמדינות ללא יחסים דיפלומטיים עם ישראל | העניקה אישורים עקרוניים לעסקאות נוספות בהיקף של כ-4.5 מיליארד שקלים

נמצאות בהליכי בדיקה. בכלל זה, בקשות לביטוח ייצוא לפרויקטים בארגנטינה, מדינה שנחשבה במשך שנים ארוכות מסוכנת כלכלית, אך עם הידוק היחסים הדיפלומטיים בין המדינות ושיפור מצבה הכלכלי של ארגנטינה, מתהדקים גם היחסים הכלכליים בין המדינות. בנוסף, במהלך השנה התקבלו בקשות עבור עסקאות ייצוא למדינות נוספות בהן לא נרשמו בעבר ביקושים משמעותיים, כמו אלבניה וצפון מקדוניה וכן בקשות לביטוח עסקאות ייצוא בתחומים שונים גם עבור מדינות עימן אין לישראל קשרים דיפלומטיים.

היצוא הביטחוני כ-45% מפעילות אשרא

לדברי **דודי קליין**, מנכ"ל אשרא, השנה האחרונה התאפיינה בשתי מגמות מרכזיות בייצוא, ובביקוש לביטוח: "ראשית, המשך הגידול בייצוא הביטחוני המהווה כיום כ-45% מפורטפוליו הפעילות של אשרא. מגמה ברורה על רקע הצגת היכולות של התעשייה הביטחונית הישראלית במלחמה ועל רקע המתוחות הגוברת באירופה ובאזורים נוספים בעולם".



דודי קליין
| צילום: תצ'ר מצפי

מגמה נוספת עליה מצביע קליין היא חיזוק הקשרים הבינלאומיים של ישראל באמצעות הייצוא. "במיוחד על רקע מצבה הבינלאומי המתגבר של ישראל בעקבות המלחמה, ביטוח האשראי מהווה כלי משמעותי גם במדינות החוץ של ישראל וביצירת קשרים רשמיים, ושאינם רשמיים, עם מדינות שונות. בשנה החולפת היינו עדים לפעילות משמעותית של משרדי הממשלה השונים, ובכללם משרד הכלכלה, משרד החוץ והמשרד לשיתוף פעולה אזורי, בקידום פעילות כלכלית משותפת עם מדינות בהן יש לישראל אינטרס מדיני, כשביטוח האשראי מהווה את הכלי המרכזי המאפשר את הידוק הפעילות".

אשרא, החברה הישראלית לביטוח סיכוני סחר חוץ, שהיא חברה ממשלתית, ביטחה במהלך שנת 2025 עסקאות ייצוא בערבות מדינה בהיקף של כ-4 מיליארד שקלים - כפול מהממוצע בשנים האחרונות. כך עולה מסיכום נתוני החברה לשנה האחרונה.

מדובר בעסקאות שיצאו לפועל ואשר עבורן הנפיקה החברה פוליסות ביטוח. בנוסף, במהלך השנה העניקה אשרא אישורים עקרוניים לעסקאות ייצוא נוספות בהיקף של יותר מ-4.5 מיליארד שקלים. יצוין, כי אשרא מבטחת בעיקר עסקאות בהיקפים גדולים ולטווחי זמן ארוכים, כאשר הרכיב הישראלי בייצוא חייב להיות לפחות 30% מהפרויקט.

מנתוני אשרא עולה, כי במהלך השנה ביטחה החברה עסקאות ייצוא, בעיקר בתחומי הביטוח והחקלאות, למרוקו, טוגו, קניה, פרו ועוד. אישורים עקרוניים לעסקאות ייצוא נוספות בהיקף של יותר מ-4.5 מיליארד שקלים, ניתנו בעיקר עבור פרויקטים בתחומי ביטוח, אנרגיה, מים, חקלאות, טכנולוגיות חינוך ובריאות בגאורגיה, אוזבקיסטן, פרגוואי, טוגו, טנזניה, אונגדה, הרפובליקה הדומיניקנית, פנמה, בוטסואנה, קמרון, אלבניה, קניה, גואטמלה, חוף השנהב, קפריסין ועוד.

בחברה מסבירים, כי אישורים עקרוניים ניתנים ליצואן בשלבים המוקדמים של העסקה כבסיס המאפשר לו לקדם אותה ולהציע ללקוח תנאי מימון נוחים, אולם אין ודאות כי העסקה תבשיל.

בסה"כ, במהלך שנת 2025 התקבלו באשרא בקשות לביטוח אשראי בערבות מדינה בהיקף של יותר מ-15 מיליארד שקלים לעשרות מדינות, בקשות שחלקן כאמור כבר קיבלו אישורים עקרוניים וחלקן

מצטרפים לשירות
עדיף WhatsApp

ומקבלים מידע מקצועי
ועדכונים חשובים, ללא עלות!

להצטרפות לחצו כאן



נדחה על הסף ערעור על דחיית פנסיית נכות שלא הוגש בתוך 90 יום

בית הדין האזורי לעבודה קבע כי הערעור חייב להיות מוגש בפרק זמן זה בלבד, גם כאשר הקרן מציינת תקופת התיישנות של שלוש שנים

יום קצרות משה חודשים. לכן אין להן כל תוקף", ציין עו"ד קליר. לדבריו, פנסיית נכות היא רכיב ביטוחי מובהק, ולכן חלה עליה הוראת סעיף 31 לחוק חוזה הביטוח, הקובעת תקופת התיישנות מינימלית של שלוש שנים, עליה "לא ניתן להתנות אלא לטובת המבוטח".

עוד הדגיש, כי תקנון קרן פנסיה הוא חוזה אחיד: "חוק החוזים האחידים קובע כי תנאי בחוזה אחיד המגביל זכות לפי דין – חזקה עליו שהוא תנאי מקפח שבית הדין רשאי לבטלו או לשנותו". לשיטתו, חבל שבית הדין "ראה עצמו ככבול להוראות התקנון, ולא עשה שימוש בסמכות שהמחוקק העניק לו להבקיע את חומות הקיפוח".

מעבר להיבט המשפטי, עו"ד קליר מעלה ביקורת ערכית: "היעלה על הדעת שזכויות סוציאליות יהיו נתונות לתקופת התיישנות כה קצרה? היעלה על הדעת שדווקא במימוש הזכות לפנסיית נכות, הנוגעת למצב רפואי, כשהאדם מצוי בתקופת מחלה וטרוד בחוליו, יהא על המבוטח לטפל מול קרן הפנסיה בפרק זמן כה קצר של 90 יום בלבד? קביעת תקופת התיישנות כה קצרה כמוה כמידת סדום ואינה מתאימה למדינת רווחה כפי שמדינת ישראל מתיימרת להיות".



עו"ד חיים קליר
| צילום: ירון ברנר

בית הדין האזורי לעבודה בתל אביב דחה תביעה של טייס ומדריך טיסה לשעבר, שביקש להכיר בזכותו לערער על החלטת קרן הפנסיה אליה הוא שייך, שדחתה את בקשתו לפנסיית נכות. בית הדין קבע כי הערעור הוגש באיחור, וכי אין לבית הדין סמכות להאריך מועדים שנקבעו בתקנון קרנות הפנסיה

התובע פוטר מעבודתו לאחר שלקה באבנים בכליות. הוא פנה לקרן הפנסיה, בה היה עמית, בתקווה שפנסיית הנכות "תוכל להחזיק אותי מעל המים". אלא שהוועדה הרפואית של הקרן קבעה כי אין סיבה רפואית מספקת לפרישתו מעבודה, וכי הוא מסוגל לעבוד בעבודה מתאימה בהיקף משרה מלאה.

בהודעת הדחייה ציינה הקרן כי ניתן להגיש השגה רפואית בתוך 90 יום. העמית, בשל נסיבות אישיות, פנה לעורך דין רק כעבור כחצי שנה. הערעור שהוגש בשמו נדחה בתוך ימים ספורים בשל התיישנות, מבלי שנדון לגופו של עניין.

השופט אלעד שביין דחה את התביעה וקבע כי תקנון קרן הפנסיה הוא מסמך מחייב וגלוי, וכי לבית הדין אין סמכות להאריך מועדים שנקבעו בו. גם העובדה שבמכתב הקרן נכתב כי תקופת התיישנות היא שלוש שנים, לא סייעה לתובע.

לדברי בית הדין, יש להבחין בין תקופת התיישנות הכללית להגשת תביעה (שלוש שנים) לבין המועד הקצר להגשת ערעור רפואי שהוא 90 יום בלבד. מה שנכתב על שלוש שנים, קבע השופט, נכתב "להשכלתך הכללית", ולא כזכות רלוונטית למקרה.

התוצאה: למרות שהתביעה לבית הדין הוגשה בתוך שלוש שנים, היא נדחתה על הסף, והטייס איבד את האפשרות לממש את זכאותו לפנסיית נכות.

עו"ד חיים קליר, מומחה לדיני ביטוח, מותח ביקורת חריפה על פסק הדין. לדבריו, מדובר בפגיעה קשה בזכויות סוציאליות בסיסיות. "היעלה על הדעת שזכויות סוציאליות חשובות, כמו הזכות לפנסיית נכות, יתיישנו בפרק זמן כה קצר של 90 יום?", שואל עו"ד קליר.

לדבריו, התוצאה אליה הגיע בית הדין "לא רק שאינה עולה בקנה אחד עם הדין, אלא שהיא גם ובכל הכבוד אינה מתקבלת על הדעת".

"חבל שהשופט שביין לא עיין בפסק דינו של השופט אייל אברהמי מבית הדין האזורי לעבודה בירושלים. השופט אברהמי קבע שם כי לפי סעיף 19 לחוק התיישנות, זה בלתי חוקי לקבוע התיישנות קצרה משה חודשים. הוראות התיישנות של 45 יום או של 90



דרמה בענף הביטוח: מבטחת המשנה הגדולה בתחום הבריאות בדרך החוצה מישראל

מבטחת המשנה העולמית סוויס רי מצמצמת משמעותית את פעילותה בישראל מתוך זיהוי מגמת עלייה בתביעות והגבלת העלאת מחירי הביטוח מצד רשות שוק ההון | מנהל הכספים הראשי של סוויס רי: "השוק בישראל לא בר-קיימא"



בר-קיימא, הסביבה לא בת-קיימא, אנחנו צריכים להראות גם פעולות עסקיות, לא רק פעולות פיננסיות".

לסיום הוא מדגיש כי בישראל הבעיה היא יותר בצד הרפואי, אבל גם בביטוח נכות: "תביעות הקשורות לתרופות גבוהות בהרבה מהצפוי. חייקנו את הרזרבות והכנסנו את האמנות האלו לסיבוב שני, כי הן פשוט לא בנות-קיימא".

מנכ"ל קבוצת Swiss Re, **אנדראס ברנר**, ציין בסקירה: "אנו ממשיכים לחזק את יסודות העסק שלנו. השנה בפרט, האצנו את המאמצים לשיפור החוסן של ספר התפעול שלנו (יחס הכנסות והוצאות) ב-H&L Re. יחד עם הפעולות האחרות שנקטנו, הדבר נותן לנו את הביטחון להגדיל את היעד שלנו עבור יחידת עסקים זו בשנת 2026, ולתרום ליעד רווח נקי מעודכן של הקבוצה של 4.5 מיליארד דולר".

לצמצום פעילות הקבוצה בישראל יש השפעה מכרעת שכן היא משמשת מבטחת משנה של מרבית חברות הביטוח בתחום הבריאות, שיצטרכו כעת ככל הנראה, לבצע שינויים בהתאם.

ענקית הביטוח **סוויס רי**, מבטחת המשנה מהגדולות בעולם, עדכנה את פעילותה בישראל והעבירה את מרבית החוזים בתחום הבריאות למצב off-Run. המשמעות: היא לא תיכנס לחוזים חדשים, אך תמשיך לנהל ולהתחייב לכל הפוליסות והחוזים הקיימים. הסיבה לכך היא זיהוי מגמה של עלייה במספר התביעות הקשורות לתרופות ותביעות נכות, כשרשות שוק ההון מגבילה מנגד את האפשרות של חברות הביטוח להעלות מחירים.

בסקירת תיק ההשקעות של L&H Re, אותה פרסמה החברה מוקדם יותר החודש, נכתב כי הקבוצה השלימה באופן מהותי את סקירת תיקי ההשקעות בעלי הביצועים הנמוכים, המתמקדת בשווקים של אוסטרליה, ישראל ודרום קוריאה, וכי ההשפעה של עדכוני ההנחות על הרווחים לפני מס ברבעון הרביעי מוערכת בכ-250 מיליון דולר.

סוויס רי היא חברה ציבורית שווייצרית שמרכזת בציריך, ועוסקת בביטוח משנה. החברה פועלת באמצעות כ-80 משרדים, ב-29 מדינות, ומעסיקה למעלה מ-14,000 עובדים, והיא ממבטחי המשנה הגדולים בעולם.

החברה מכוונת לרווח נקי של 4.5 מיליארד דולר בשנת 2026, ומבצעת אסטרטגיה מחודשת לחיזוק עסקי הליבה שלה. היא שומרת על יעד תשואה רב-שנתית על ההון העצמי (ROE) לפי תקני IFRS של יותר מ-14%, ושואפת לצמיחה של דיבידנד שנתי למניה של 7% או יותר, בשנתיים הקרובות. כמו כן, מתכננת להציג תוכנית רכישה חוזרת שנתית של מניות, בסכום של 500 מיליון דולר, החל מהשנה.

בשיחה עם משקיעים שערכה הקבוצה מוקדם יותר החודש, התייחס **אנדרס מלמסטרומ**, מנהל הכספים הראשי של הקבוצה, לשאלה בנוגע למידת הסיכון שמהווה כיום שוק ביטוח החיים, הבריאות והנכות בישראל. לדבריו, "זו בעיה שטופלה עכשיו על ידי סוויס רי, עכשיו גם על ידי סגירת או הפסקת כל החוזים".

הוא תולה את סביבת השוק כגורם הבעיה, ומחדד כי "זו לא רק בעיה של סוויס רי. זוהי בעיה של השוק בישראל שבסופו של דבר משפיעה גם על הצרכנים, כי אם מבטחי משנה פשוט נסוגים מהשוק הזה, למבטחים בסופו של דבר אין את היכולת לספק את השירות או את ההגנה שאתם צריכים".

הוא מציין כי המסר החזק של הקבוצה לשוק תואמת את הגישה של "נבנו להוביל" (Built to lead): "אם אנחנו מאמינים ששוק הוא לא

ועדת השרים שמה קץ לעמלות מופרזות הנגבות ממבוטחים סיעודיים

החוק החדש יגן על זכויות קשישים סיעודיים על ידי הגבלת שכר הטרחה המותרים לגבייה בתביעות מול ביטוח לאומי וחברות הביטוח



להגיש תביעות לקצבאות, וכי חלק משמעותי מתביעות הסיעוד מוגשות בסיוע גורמי רפואה ציבוריים. גם בביטוח הסיעודי הפרטי התרחב השימוש בגורם חיצוני, אף שתהליך התביעה פשוט ונגיש ביותר.

מגבלות שכר טרחה על גמלת הסיעוד

הצעת החוק מבקשת להחיל על גמלת הסיעוד מגבלות שכר טרחה בדומה לגמלאות אחרות בביטוח הלאומי, ולקבוע תקרות לתשלום עבור טיפול בתביעה. בשלב ההגשה הראשוני תוגבל הגבייה לסכום של 2,035 שקלים בתוספת דמי פתיחת תיק, ובמקרים הכוללים פנייה לוועדה מיעצת או השגה למנהל תחום הגמלאות במוסד - הסכום המרבי יהיה 3,820 שקלים בתוספת דמי פתיחת תיק. טיפול הכולל ייצוג משפטי בפני בית הדין לעבודה יוגבל ל-12,550 שקלים בתוספת דמי פתיחת תיק. סכומים אלה יוצמדו למדד ויתווספו עליהם מע"מ.

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

בנוסף, ההצעה מסדירה את אופן ההתקשרות בין המבוטח למי שמטפל בתביעה: חובת הסכם בכתב הכולל פירוט של מהות הטיפול ושלביו, סכומי התשלום ומועדיהם, ומסירת דף מידע ברור על זכויות המבוטח ואפשרות לפנייה ישירה למבטח. המבוטח יהיה רשאי לבטל את ההתקשרות בתוך שבעה ימי עבודה ללא חיוב, ותשלום ששולם יוחזר לו. אם לא נמסר דף מידע כנדרש, יופחת שכר הטרחה ל-85% מהתקרה.

השפעת הצעת החוק על תקציב המדינה ועל תקנים במשרדי הממשלה הוגדרה כאפסית והיא צפויה לעבור לדיון בכנסת במסגרת חוק ההסדרים.

ועדת השרים אישרה השבוע (א') את הצעת החוק לשמירת זכויות מבוטחים סיעודיים המסדירה בפעם הראשונה את הסיוע בתביעות הסיעוד.

במסגרת הצעת החוק אושרו תיקוני חקיקה לחוק הביטוח הלאומי ולחוק הפיקוח על שירותים פיננסיים (ביטוח), אשר יעגנו מגבלות על שכר הטרחה המרבי שניתן יהיה לגבות מקשישים בסיוע בהגשת תביעות לגמלת סיעוד, הן מול המוסד לביטוח לאומי והן מול חברות הביטוח הפרטיות.

בנוסף תיקבע לראשונה רגולציה על החוזים בתחום הסיוע בתביעות לביטוח סיעודי, במטרה להבטיח שקיפות, הוגנות והגנה על אוכלוסייה פגיעה. המהלך נועד למנוע ניצול של קשישים במצב סיעודי, לצמצם גבייה מופרזת, ולהגדיל את ההכנסה הפנויה של המבוטחים ומשפחותיהם.

הצעת החוק קוזמה על ידי משרד האוצר לאחר שהמדינה זיהתה פערים משמעותיים בין שכר הטרחה הנדרש בפועל לבין היקף העבודה, בשל הקלות שנקבעו בשנים האחרונות בהליכי קבלת הזכאות לגמלת סיעוד ולתגמולי ביטוח סיעודי.

כמחצית מאזרחי ישראל מבוטחים בביטוח סיעודי המשווק דרך קופות החולים

לפי דברי ההסבר, קשישים בישראל המגיעים למצב סיעודי זכאים לגמלה ולשירותים במסגרת גמלת הסיעוד של הביטוח הלאומי. בנוסף, קיים ביטוח סיעודי פרטי המקנה קצבה חודשית לתקופה מסוימת למי שעומד בתנאים, כאשר המרכזי שבהם הוא הביטוח הסיעודי המשווק דרך קופות החולים, וכמחצית מאזרחי ישראל מבוטחים בו.

בשנת 2018 חלו תמורות משמעותיות בתחום הסיעוד, במסגרת רפורמה בגמלת הסיעוד אשר הקלה על תנאי הזכאות. בעקבותיה, שיעור הזכאים לגמלת סיעוד בקרב קשישים הכפיל את עצמו. גם בעולם הביטוח הסיעודי הפרטי בוצעו שינויים רגולטוריים שהקלו על הליך יישוב תביעה, ונטל ההוכחה הוטל על חברת הביטוח, בעוד המבוטח נדרש רק למילוי טופס בסיסי ולחתימה על ויתור סודיות רפואית.

על פי התזכיר, למרות הקלות אלה, בחלק מהמקרים התועלת אינה מגיעה במלואה למבוטחים. לעיתים קשישים פונים לשירותים פרטיים לליווי וייצוג מתוך הנחה שתהליך התביעה מורכב, בעוד הוא כולל מילוי טופס פשוט וצירוף מסמכים רפואיים. בנוסף, היקף האישורים מאז 2018 גבוה משמעותית מהיקף האישורים לפני הרפורמה, גם כאשר התביעות מוגשות ללא ליווי של עורך דין או מייצג. עוד הוזכר, כי לביטוח הלאומי מערך נגיש של מיצוי זכויות ("ייד מכוונת") המסייע בחינם למי שמעוניין

מיליוני אמריקאים עלולים להישאר ללא ביטוח בריאות

לאחר שהרפובליקנים לא הצליחו להאריך את הסובסידיות הפדרליות על ביטוחי הבריאות בארה"ב, הצפי הוא שמחיר הפרמיות יוכפל ואמריקאים רבים לא יוכלו לעמוד בתשלומי הביטוח



לנו כל כך".

לשאלת המראיינת **ליילה פאדל** באשר לדברים שהוא שומע מהבוחרים שלו בוורמונט, השיב סנאטור וולש כי "הם באמת מבוועתים".

לדבריו, זה כופה כמות עצומה של חוסר ביטחון. "אמא שדיברתי איתה, עם שני ילדים, אמרה שהיא לא יודעת מה לעשות. היא מרגישה חסרת אחריות לחלוטין שאין לה שירותי בריאות, אבל זה לגמרי בלתי אפשרי עבורה להרשות לעצמה את זה. אז אני חושב שזה באמת קשה. ולמען האמת, זה לא קשור לשאלה אם אתה בעל אוריינטציה פוליטית כלפי טראמפ או כלפי הדמוקרטים. כולם מנסים לדאוג למשפחות שלהם. אז זו באמת קטסטרופה דו-מפלגתית בהתהוות".

במהלך דצמבר, במסגרת אירוע שהתקיים בבית הלבן, התייחס הנשיא **דונלד טראמפ** לעניין העלייה הצפויה בפרמיות, והבטיח לדחוק במנהלי חברות ביטוח הבריאות בארה"ב להוריד את עלויות ביטוחי הבריאות. הוא אף ציין כי מאמין שחברות הביטוח יורידו את מחירי הביטוחים שלהן בעד כ-70%. "אם הייתי מזמן פגישה של חברות הביטוח, החברות המעורבות בעלויות שירותי הבריאות, אני חושב שהייתי מוכן להתערב שהן יפחיתו את המחירים שלהן", אמר הנשיא טראמפ.

לדבריו, הוא שואף לכך שמימון פדרלי יינתן ישירות לאנשים פרטיים כדי שיוכלו לרכוש ביטוח בריאות משלהם.

בינתיים, מיליוני אמריקאים עומדים בפני מציאות של פרמיות ביטוח בריאות גבוהות בהרבה מאלו ששילמו קודם לכן - עד לכדי הכפלת הסכומים - תשלום חודשי שרבים לא יוכלו לעמוד בו, כפי שמראים נתונים.

ניתוח שביצע ארגון מחקר למדיניות בריאות KFF, מצא כי עבור מיליוני האנשים המקבלים כיום כיסוי ACA, הפרמיות השנתיות צפויות להכפיל את עצמן בקירוב, מכ-890 דולר בשנה לממוצע של 1,900 דולר בשנה. סקר שערך הארגון בנובמבר 2025, חשף כי 52% מהאנשים הרשומים לתוכנית ה-ACA אומרים שאם הפרמיה שלהם תוכפל, סביר להניח שהם יישארו ללא ביטוח בריאות.

האזרחים האמריקאים מתחילים את השנה עם מצוקה משמעותית בביטוחי הבריאות, עם פקיעת תוקפן של סובסידיות ACA (Affordable Care Act), הן תמיכות ממשלתיות שיושמו במטרה להפוך את ביטוחי הבריאות הפרטיים לנגישים יותר עבור אזרחים אמריקאים בעלי הכנסה נמוכה עד בינונית. הן מבוססות על הכנסה ומופעלות באמצעות נקודות זיכוי מס.

חוק הגנת החולה וטיפול בר השגה - ACA (Affordable Care Act) - נחתם על ידי הנשיא **ברק אובמה** במרץ 2010, וידוע גם בשם אובמה-קר (Obamacare). החוק נוגע בהיבטים רבים של מערכת הבריאות, כש אחד ההיבטים המרכזיים שלו הם שוק ביטוחי בריאות. בשוק זה, יחידים, משפחות ועסקים קטנים יכולים לרכוש תוכניות ביטוח בריאות באופן ישיר - אפשרות מכרעת עבור אנשים שאינם מקבלים ביטוח דרך מעסיק או דרך תוכניות הביטוח הבריאות הפדרליות Medicare או Medicaid.

במהלך תקופת הקורונה הורחבו הסובסידיות במסגרת חוק ACA, כדי למנוע עלייה חדה בפרמיות, ולשמור על נגישות לביטוחי בריאות עבור מיליוני אמריקאים, ומועד פקיעת התוקף שלהן נקבע לסוף 2025.

בדצמבר האחרון, לפי הדיווחים בתקשורת, ביטל בית הנבחרים האמריקאי שבשליטת הרפובליקנים דיון בנושא הארכת הסובסידיות. כיום, קבוצה דו-מפלגתית של סנאטורים רפובליקנים ודמוקרטים מנסה לפעול היכן שהקונגרס נכשל, ולהגיע לפשרה כדי להאריך. עם זאת, גורמים בכירים בממשל, כגון הסנאטור הדמוקרט **פיטר וולש** מוורמונט, טוענים כי רק הנשיא טראמפ יוכל לעזור בעניין, הודות להשפעתו על הרוב הרפובליקני בבית הנבחרים ובסנאט.

"קטסטרופה דו-מפלגתית בהתהוות"

בראיון שנתן ל-NPR בתחילת החודש, התייחס סנאטור וולש להשלכות הצפויות על אזרחי ארה"ב, ובפרט אזרחי ורמונט, כתוצאה מהפסקת הסובסידיות: "המשמעותית ביותר היא שכל אחד - עסק קטן, חקלאי - בין אם הוא במחוז רפובליקני או דמוקרטי, יספוג מכה קשה. הפרמיה של חקלאי בוורמונט תעלה מ-900 דולר ל-3,200 דולר לחודש. הם באמת יתמודדו עם הلم מחירים".

הסנאטור התייחס גם להשפעה המשנית וציין כי "בתי החולים, במיוחד באזורים כפריים, יאבדו הכנסות כי אנשים יגיעו לקבל טיפול ולא תהיה להם דרך לשלם עבורו. אז תהיה כאן 'השפעת אדוות' - השפעה מיידית על המשפחות שצריכות לקבל החלטה קשה - האם הן ינסו לגרד את הכסף שאין להן? ואז על המוסדות בקהילות הכפריות שלנו שחשובות

מגדל תממן פרויקט דיור להשכרה של קבוצת שבירו בחיפה בהיקף של עד 750 מיליון שקלים

הפרויקט כולל 400 יח"ד, מתוכן 100 בשכירות מפוקחת | בנוסף תועמד מסגרת פוליסות מכר עד 400 מיליון שקלים | זו עסקת אשראי חמישית משותפת לשני הגופים

בנוסף למימון ההקמה, מגדל תעמיד לרשות קבוצת שבירו מסגרת פוליסות מכר בהיקף של עד 400 מיליון שקלים, שתשמש את החברה במידה ותבחר למכור חלק מהדירות בפרויקט.

"עסקה זו הנה עסקת המשך בשיתוף פעולה ארוך טווח בין הגופים, ומהווה את עסקת האשראי החמישית של מגדל עבור קבוצת שבירו וזאת בנוסף לשתי עסקאות קודמות של ליווי באמצעות פוליסות מכר", נמסר ממגדל.

אה מגדלי, משנה למנכ"ל, מנהל חטיבת ההשקעות במגדל ביטוח ופיננסים: "עסקה זו, החמישית במספר בתחום האשראי בין החברות, מהווה הבעת אמון מובהקת ביכולות היזמיות והביצועיות של הקבוצה. מגדל רואה חשיבות רבה במימון פרויקטים איכותיים של דיור להשכרה באזורי ביקוש, המייצרים פתרונות דיור מגוונים לציבור הישראלי ויציבות ארוכת טווח לתיק ההשקעות שלנו".



אה מגדלי | צילום: ניקולה וסטהפל

מגדל ביטוח ופיננסים תעמיד מימון בהיקף של עד 750 מיליון שקלים לקבוצת **שבירו** עבור פרויקט דיור להשכרה בחיפה, בו זכתה החברה במסגרת מכרזי "דירה להשכיר". במגדל מציינים כי מדובר בסגירה פיננסית משמעותית בתחום הנדל"ן למגורים.

נמסר כי המימון, המיועד לתקופה של עד 16 שנה וכולל ליווי בתקופת ההקמה, יאפשר הקמת מתחם מגורים רחב היקף בפאתיה הדרומיים של חיפה. המיקום נמצא דרומית לשכונת נאות פרס ואצטדיון סמי עופר, בסמיכות למרכז התעשייה מת"מ וכביש 4, וצפונית לטירת כרמל. הפרויקט כולל הקמת 400 יחידות דיור בשטח כולל של כ-45,000 מ"ר, כאשר הבינוי יכלול 14 בניינים בני 14 קומות (כולל קומת מרתף) ומגדל נוסף בן 24 קומות. הדירות מיועדות להשכרה לתקופה של 20 שנה, כאשר 25% מהן (100 יח"ד) יוקצו לשכירות מפוקחת.

ביקושי שיא לאג"ח של ישראל: גיוס של 6 מיליארד דולר בשווקים הבינלאומיים

המרווחים חזרו לרמות שלפני המלחמה, עם ביקושים של כ-36 מיליארד דולר והשתתפות משקיעים גלובליים מובילים

ומנהל חטיבת המימון **גיל כהן**, וצוות יחידת ניהול החוב הממשלתי באגף החשב הכללי במשרד האוצר.

שר האוצר **בצלאל סמוטריץ'** ציין כי הגיוס המוצלח בשווקים הבינלאומיים, שזכה לביקושים גבוהים ממשקיעים מוסדיים ברחבי העולם, משקף את חוסן כלכלת ישראל ואת אמון השווקים בניהול הכלכלי האחראי.

לדברי רוטנברג, תוצאות ההנפקה מעידות על חזרה למרווחים שלפני המלחמה ועל אמון גבוה של המשקיעים בכלכלת ישראל. "ההנפקה תומכת בצרכי המימון לשנת 2026, מחזקת את השוק המקומי ומשקפת את חוסנה של הכלכלה גם בתקופה מאתגרת", אמר רוטנברג והוסיף כי השתתפות כ-300 משקיעים מיותר מ-30 מדינות, ובהן גם מדינות עימן חתמה ישראל על הסכמי אברהם, מעידה על הרחבת בסיס המשקיעים הבינלאומי ועל יכולת המדינה לפעול בהצלחה גם בתנאי אי-ודאות.

כהן אמר כי המדינה גייסה חוב בעלות הנמוכה ביותר בשנתיים האחרונות, תוך המשך יישום אסטרטגיית ניהול חוב אחראית, המבוססת על גיוון מקורות המימון והרחבת בסיס המשקיעים, המאפשרת מימון יציב של פעילות הממשלה גם בתקופות מאתגרות.

אגף החשב הכללי במשרד האוצר השלים השבוע הנפקה ציבורית משמעותית של אגרות חוב דולריות בשווקים הבינלאומיים.

במסגרת המהלך הונפקו שלוש סדרות חדשות של אג"ח לטווחים של 5, 10 ו-30 שנים, בהיקף כולל של 6 מיליארד דולר. המרווחים שנקבעו בהנפקה עמדו על 90, 100 ו-125 נקודות בסיס, בהתאמה, מעל תשואת אג"ח ממשלת ארה"ב לטווחים דומים.

המרווח המשוקלל בהנפקה עומד על כ-102 נקודות בסיס, שיפור של כ-34% לעומת המרווח המשוקלל בהנפקת האג"ח הדולרית שבוצעה בשנת 2024, אשר עמד על כ-154 נקודות בסיס.

הביקושים להנפקה הסתכמו בכ-36 מיליארד דולר, פי שישה מהיקף ההנפקה בפועל - לדברי האוצר, "נתון המעיד על אמון גבוה של המשקיעים הבינלאומיים בכלכלת ישראל".

את ההנפקה ליוו הבנקים Bank of America, Citi, Deutsche Bank ו-JP Morgan Gold Sachs, אשר שימשו כחתמים בעסקה.

לקראת ההנפקה התקיימו מפגשי משקיעים נרחבים בארה"ב, אסיה ואירופה, בהובלת החשב הכללי **יהלי רוטנברג**, סגן בכיר לחשב הכללי

סקטור הביטוח הפך לאחד הסקטורים האטרקטיביים להשקעה

דוח אפיון המשקיע הישראלי של הבורסה לניירות ערך מצביע על 2025 כשנת מפנה בשוק ההון, ובין היתר חושף כי למרות שההייטק ממשיך להיות הסקטור המוביל בהשקעות כוחו היחסי נחלש, וסקטור הביטוח התחזק

מאת דניאל דותן



תשואה גבוהים על ההון בחברות הביטוח, מעבר לממוצע הרב-שנתי, והציבו את הענף במוקד תשומת לבם של המשקיעים – מקומיים וזרים.

האטרקטיביות של שוק הביטוח מקבלת ביטוי ישיר גם ברווחי החברות הישראליות בענף, אשר רשמו רווחים משמעותיים ברבעון השלישי של 2025. הישגים אלו רכבו על אלמנטים חזקים, ביניהם: הרווחיות הגבוהה מביטוחי הרכב, כניסתו של תקן IFRS 17 שמייצר חשיפה מוגברת של תמונת הרווחים העתידיים הצפויים של החברות ומספק משענת למשקיעים, ובאופן כללי - הירידה בפרמיית הסיכון של מדינת ישראל בסוף השנה.

אין תחליף ליועץ האנושי

נתונים נוספים מדוח 'אפיון המשקיע הישראלי' של הבורסה חושפים כי משקל תיק ההשקעות מסך נכסי הפרט עלה, וכיום למעלה ממחצית מדווחים שמשקל תיק ההשקעות שלהם מגיע עד למחצית מסך ההשקעות שלהם (כולל נדל"ן, קופות גמל וכדומה).

בתיקי ההשקעות הממוצע קטן, אולם בבורסה מציינים כי הדבר נובע בין היתר מכניסת משקיעים חדשים עם תיקי השקעה קטנים.

עוד חושפים הנתונים עלייה בשיעור המשתמשים באפליקציה במכשיר הסלולרי למסחר בניירות ערך, אשר כיום הוא הערוץ המוביל לביצוע פעולות מסחר עבור מרבית המשקיעים בניהול עצמי. יותר ממחצית מהמשקיעים בניהול עצמי מביעים אמון בכלי בינה מלאכותית (AI) ככלי עזר בקבלת החלטות השקעה, אך אינם

המשך בעמוד הבא <<<

שנת 2025 מצטיירת כשנת מפנה בשוק ההון עם חזרה ברורה של הציבור הרחב להשקעות, גידול בשיעור בעלי תיקי ההשקעות והתחזקות הניהול העצמאי, לצד זהירות גבוהה יותר בניהול התיק. כך לפי **הבורסה לניירות ערך**, שפרסמה השבוע (ג') את דוח 'אפיון המשקיע הישראלי' בסיום שנת 2025, המבוסס על מחקר רחב היקף שערכה באמצעות פאנל גולשי האינטרנט iPanel.

מאפיינים נוספים של המשקיע הישראלי, כפי שעולה מהדוח, הם עלייה באמון בכלים דיגיטליים ובבינה מלאכותית ככלי עזר לקבלת החלטות, אם כי לא כתחליף מלא לשיקול דעת אנושי, והמחשב הנייד מחליף את הנייח ככלי המרכזי.

ההייטק ממשיך להיות הסקטור המוביל בתיקי ההשקעות, אך כוחו היחסי נחלש. סקטור הבנקים מצמצם פערים וסקטור הביטוח התחזק והפך לאחד הסקטורים האטרקטיביים להשקעה, כפי שמצוין בדוח.

נזכיר כי מדד ת"א ביטוח זינק בחדות ב-2025. לפי סקירת הבורסה, נכון ל-19 בדצמבר, זינק המדד ב-179%, כשהוא רושם את הזינוק הגדול ביותר מבין מדדי הפיננסים האחרים – ת"א-פיננסיים, שזינק השנה ב-106%, ות"א-בנקים שביצע זינוק של 68%. כמו כן את המדדים המובילים בבורסה, ת"א-35 (53%), ות"א-90 (53%).

מדד ת"א-ביטוח כולל את חברות הביטוח: כלל ביטוח, שמשקלה במדד 20.44%, מגדל במשקל 19.19%, הראל 18.87%, מנורה מבטחים 18.19%, הפניקס (17.61%), וכן איי.די.אי, איילון, ליברה ו-ווישור גלובלטיק. המדד משקף את הזינוק המשמעותי שביצעו השנה מניות חברות הביטוח, ביניהן (נכון ל-22 בדצמבר): מניית איילון שזינקה ב-228.63% מתחילת השנה, מניית מנורה מבטחים שרשמה זינוק של 212.05% מתחילת השנה, הראל שזינקה ב-193.86% ווישור גלובלטיק שזינקה ב-182.44%, והפניקס שמנייתה צמחה השנה ב-178.09%.

לפי המחלקה הכלכלית של הבורסה לניירות ערך, כפי שציינו בסקירה, המדד בלט בעליותיו בעיקר על רקע שיפור משמעותי בתוצאות החיתום (ירידה בתביעות לעומת השנים הקודמות, במיוחד בענפי רכב ובריאות), לצד רווחים חריגים שנבעו מעליות בשוקי ההון המקומי והעולמיים. לכך נוסף זרם יציב ומשמעותי של כספים מהציבור מדי חודש וכן יישום תקן IFRS 17, המאפשר לחברות הביטוח להכיר ברווחים עתידיים. שילוב גורמים זה הביא לשיעורי

המשך מהעמוד הקודם <<<

פלטפורמות/אמצעי השקעה – משקיעים בניהול עצמי

נתח פלטפורמות ההשקעה



1.35 פלטפורמות בממוצע

(1.4 ב 12/24, 1.3 ב 1/24)

ירידה בהשוואה למועד קודם 12/24
מגמת ירידה

עליה בהשוואה למועד קודם 12/24
מגמת עליה

דרך איזה אמצעי או חברה את/ה משקיע/ה בדרך כלל?

מתוך דוח אפיון המשקיע הישראלי. הבורסה לניירות ערך

שנים בקרב בעלי תיק מנוהל, וכ-73% מהמשקיעים הפעילים מנהלים את תיק ההשקעות שלהם בניהול עצמי, באופן מלא או משולב. נתון מעניין נוסף הוא שלמעלה ממחצית מהמשקיעים הפעילים מחזיקים עד מחצית מסך השקעותיהם (כולל נדל"ן, קופות גמל וכדומה) בתיק השקעות.

נכונות להגדיל השקעות בשנה הקרובה

הדוח מצביע על עלייה חדה בנכונות המשקיעים הפעילים להגדיל את תיק ההשקעות שלהם בשנה הקרובה, מגמה המשקפת התחזקות באמון בשוק ההון ובחוסנו, לצד אופטימיות זהירה ביחס למצבה הכלכלי העתידי של מדינת ישראל.

גם בקרב משקיעי עבר ניכרת נכונות תיאורטית לחזור לשוק ההון, אם כי זו אינה מתורגמת עדיין באופן מלא לפעולה בפועל. החסמים המרכזיים בקבוצה זו נותרים רגשיים ותפיסתיים, ובראשם תפיסת השוק כמסוכן ותנודתי.

בקרב הציבור שמעולם לא השקיע בשוק ההון נרשם שיפור מתון בנכונות להתחיל להשקיע, אך שוק ההון עדיין נתפס עבורם כמורכב וכמיועד בעיקר לבעלי אמצעים, והם ממשיכים להעדיף אפיקים סולידיים יותר.

רואים בהם תחליף מלא ליועץ אנושי.

יחד עם זאת, כפי שמראה המחקר, ניכרת שחיקה באמון ביועצים פיננסים מסורתיים ובהסתמכות על ניהול מקצועי, ומגמה מתמשכת של מעבר לניהול עצמי של תיקי השקעות. המשקיע הישראלי מבקש שליטה גבוהה יותר, גמישות ודיגיטליות, אך עושה זאת בזהירות ומתוך מודעות גבוהה יותר לסיכונים.

מתוך כלל פלטפורמות ההשקעה, 25% בלבד משקיעים בשוק ההון בעזרת יועץ בבית השקעות, לעומת 43% שמשקיעים עצמאית דרך פלטפורמה של הבנק, ו-30% שמשקיעים דרך פלטפורמות של בתי השקעות.

מחצית מהציבור מחזיקים כיום בתיק השקעות פעיל

עם תום המלחמה, נראה היפוך מגמה בהלך הרוח הציבורי בהקשר לעתיד הכלכלי של מדינת ישראל שהופך חיובי ואופטימי, במיוחד בעיני משקיעים פעילים ומשקיעי עבר.

49% מהציבור הבוגר בישראל מחזיקים תיק השקעות פעיל, כך עולה מנתוני הדוח. וגם בקרב אלו שאינם משקיעים כיום, כ-1 מכל 4 מביעים נכונות תיאורטית להתחיל להשקיע בשוק ההון. גיל הכניסה הממוצע להשקעה בניהול עצמי עומד על כ-30 שנים, לעומת כ-34

מצב השוק: דצמבר סגר שנה פנטסטית

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



- עליות של 22%, מדד הקוספי מדרום קוריאה מזנק ב-94% ב-2025.
 - **אג"ח עם שנה חיובית, דצמבר שקט:** תשואת אג"ח ממשלת ישראל ל-10 שנים נשאר סביב 3.9%, האמריקאית עולה מ-4.02% ל-4.17%.
 - **מטבעות - התחזקות דרמטית לשקל:** הדולר נחלש מול השקל ב-12% ב-2025, הדולר העולמי (DXY) יורד כמעט 9%.
 - **סחורות - עלייה חדה בזהב ובנחושת:** הזהב קפץ ב-65% השנה, הנחושת זינקה ב-88%. הנפט ירד ב-20% ומפעיל לחץ נגד האינפלציה.
 - **ישראל - ירידת פרמיית סיכון וראלי בשווקים:** סיום הלחימה מול איראן במאי הוביל להתאוששות חדה בשוק ההון ולירידת תשואות.
 - **ריבית בישראל ובארה"ב במגמת ירידה:** בנק ישראל והפד החלו להפחית ריבית. בישראל צפויה המשך הורדה ברבעון הראשון של 2026.
 - **התאוששות באקוסיסטם ההייטק הישראלי:** השקעות של אינבידיה ואקזיטים מחזירים את הסקטור למרכז הבמה.
 - **ארה"ב - סימני שאלה סביב שוק העבודה וה-AI:** חולשה בשוק העבודה לצד שאלות על תמחור מניות הטכנולוגיה לאחר ראלי חד ב-2025.
 - **שנת בחירות בישראל בדרך:** צפוי לחץ על הורדת מחירים והטבות צרכניות מצד הממשלה.
- [לחצו כאן](#) לסקירה של חודש נובמבר

שוק ההון בישראל סיכם שנה חזקה במיוחד, עם זינוק חד במדדי הביטוח והתעשיות הביטחוניות וראלי משמעותי במדדי ת"א, על רקע ירידת פרמיית הסיכון והתאוששות לאחר סיום הלחימה מול איראן. בול סטריט נרשמה שנה חיובית אך תנודתית, עם תשואות דו-ספרתיות במדדי נאסד"ק ו-S&P, לצד סימני שאלה לגבי שוק העבודה ותמחור מניות הטכנולוגיה וה-AI. גם באירופה ובאסיה נרשמו עליות חדות, כאשר מדדי דאקס ויורוסטוק סיימו את השנה בעליות נאות, ובדרום קוריאה הקוספי בלט בזינוק חריג. בשוקי האג"ח נרשמה שנה חיובית יחסית, הריביות בישראל ובארה"ב החלו לרדת, והשקל התחזק משמעותית מול הדולר, בעוד הדולר העולמי נחלש.

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

עיקרי הסקירה לחודש דצמבר 2025:

- **שוק המניות בישראל סוגר שנה פנטסטית:** מדד הביטוח קפץ ביותר מ-150% מתחילת שנה, תעשיות ביטחוניות עלו ב-130%, ת"א-35 עלה ב-6% בדצמבר וב-50% בשנה כולה.
- **וול סטריט מסכמת שנה חיובית אך תנודתית:** מדדי נאסד"ק ו-S&P עם תשואות של 20% ו-16% בהתאמה, אך ירידות קלות בדצמבר.
- **אירופה והעולם בירוק:** דאקס ויורוסטוק סוגרים את השנה עם

הפחתה שנייה ברציפות: בנק ישראל הוריד את הריבית ל-4%

בכ-2.2%. בבנק מציינים כי פרמיית הסיכון של ישראל, כפי שהיא משתקפת במרווחי ה-CDS (הערכת השווקים לרמת הסיכון של מדינה או חברה), קרובה לרמתה ערב המלחמה.

צמיחה מואצת בשנים הקרובות

תחזית חטיבת המחקר של בנק ישראל, שגובשה תחת ההנחה שהפסקת האש תימשך והיקף שירות המילואים ימשיך לרדת, מצביעה על צמיחה של 2.8% בשנת 2025. בשנים 2026 ו-2027 צפוי המשק לצמוח בקצב גבוה יותר של 5.2% ו-4.3% בהתאמה. שיעור האינפלציה בשנים אלו צפוי לעמוד על 1.7% ו-2%.

האינדיקטורים השוטפים לפעילות הכלכלית מצביעים על המשך התרחבות: ההוצאות בכרטיסי אשראי ממשיות לנדול, יצוא הסחורות והשירותים נמצא במגמת עלייה, וגיוסי ההון בענף ההייטק נותרו ברמה גבוהה. גם מדדי המניות המקומיים עלו בתקופה האחרונה ובלטו לטובה ביחס לשווקים בעולם.

הוועדה המונית של **בנק ישראל** החליטה השבוע (ב') להפחית את הריבית במשק ב-0.25 נקודת אחוז, לרמה של 4%. ההחלטה התקבלה על רקע התמתנות סביבת האינפלציה, התחזקות השקל והמשך התרחבות הפעילות הכלכלית, לצד הקלה מסוימת במגבלות שוק העבודה. זו הפחתה שנייה ברציפות לאחר שב-24 בנובמבר 2025 הריבית במשק עודכנה ל-4.25%, לאחר שנתיים שהיא הייתה ברמה של 4.5%.

על פי נתוני בנק ישראל, מדד המחירים לצרכן ירד בחודש נובמבר ב-0.5%, והאינפלציה השנתית עומדת כיום על 2.4% - בתוך תחום היעד. בבנק מציינים כי אמנם במדד דצמבר צפויה עלייה מתונה בקצב האינפלציה, אך לאחר מכן היא צפויה לשוב ולהתכנס לאזור מרכז היעד. גם ציפיות האינפלציה לשנה הקרובה נמוכות במעט ממרכז היעד, ואילו הציפיות לטווח הבינוני והארוך נותרות יציבות.

במקביל, השקל המשיך להתחזק מאז החלטת הריבית הקודמת, ב-3.1% מול הדולר וב-1.5% מול האירו, ובמונחים נומינליים אפקטיביים התחזק

בנק ישראל אופטימי: המשק צפוי לצמוח ביותר מ-5% ב-2026, האינפלציה מתמתנת

מהיר מהתוצר, תוך התמתנות הירידה בעודף היצוא שנרשמה ב-2025. בתחום המחירים, סביבת האינפלציה ממשיכה להתמתן. שיעור האינפלציה בארבעת הרבעונים המסתיימים ברבעון הרביעי של 2026 צפוי לעמוד על 1.7%, ובשנת 2027 על 2.0% - סביב מרכז יעד יציבות המחירים. הירידה באינפלציה נתמכת בייסוס השקל, בירידה במחירי הנפט, בצמצום פרמיית הסיכון של ישראל ובהתמתנות האינפלציה בעולם המפותח.

התפתחויות אלו מאפשרות לבנק ישראל להמשיך בתהליך הורדת הריבית שהחל בנובמבר 2025. לפי התחזית, הריבית הממוצעת ברבעון הרביעי של 2026 צפויה לעמוד על 3.5%.

גם במישור הפיסקלי נרשמת מגמת שיפור, אם כי מתונה. הגירעון הממשלתי צפוי לרדת ל-3.9% מהתוצר בשנת 2026 ול-3.6% בשנת 2027, בעוד שיחס החוב לתוצר יתייצב סביב 68.5%. בבנק ישראל מדגישים כי ללא התאמות תקציביות נוספות - העלאות מסים או קיצוץ הוצאות - לא צפויה ירידה נוספת ביחס החוב.

לצד התחזית החיובית, בבנק ישראל מדגישים כי מאז הסיכונים נותר מורכב. התרחבות מהירה מהצפוי של הביקוש עלולה להאיץ מחדש את האינפלציה, בעוד שסיכונים גיאופוליטיים, אפשרות לחידוש לחימה או חוסר יציבות פוליטית פנימית - לרבות הקדמת הבחירות - ממשכימים להעיב על התחזית.

חטיבת המחקר של **בנק ישראל** פרסמה את התחזית המקרו-כלכלית המעודכנת לינואר 2026, והיא מציינת תמונה חיובית יחסית של המשק הישראלי לשנים הקרובות, על רקע הפסקת האש שנכנסה לתוקף באוקטובר 2025 והפחתה משמעותית באי-הוודאות הביטחונית.

לפי התחזית, התוצר המקומי הגולמי צמח ב-2.8% בשנת 2025, והוא צפוי להאיץ באופן חד בשנת 2026 עם צמיחה של 5.2%, לפני התמתנות מתונה ל-4.3% בשנת 2027. בבנק ישראל מסבירים כי הקדמת הפסקת האש אפשרה שחרור מהיר יותר של מגבלות הייצע, ובראשן חזרתם של אנשי מילואים לשוק העבודה, מה שתמך בהתאוששות הפעילות הכלכלית.

שוק העבודה נותר הדוק, אך מגבלות הייצע צפויות להתרכך בהדרגה, בין היתר בזכות עלייה בשיעור ההשתתפות של צעירים לאחר שירות צבאי והמשך גידול במספר העובדים הזרים. עם זאת, גם בסוף אופק התחזית צפוי מחסור מסוים בכוח אדם, בין השאר בשל היקף מילואים גבוה, פגיעות ארוכות טווח של המלחמה ומאזן הגירה שלילי.

בצד הביקושים, הצריכה הפרטית צפויה לשוב למסלול צמיחה מתון, בעוד שההשקעות במשק צפויות לגדול בקצב מהיר במיוחד. בבנק ישראל מציינים כי ההשקעות צפויות אף לחצות את מגמתן ארוכת הטווח, בין היתר כדי להשלים פערים שנוצרו בשנות המלחמה, במיוחד בענפי הבנייה, הציוד והמכונות. גם היבוא והיצוא צפויים להתרחב בקצב

דירוג האיתנות הפיננסית של איילון נותר A1.il, אופק הדירוג שונה מיציב לחיובי

מידרוג הותירה את הדירוג בשל יציבות בפרופיל העסקי, והעלתה את אופק הדירוג נוכח שיפור מתמשך בפרופיל הפיננסי, ברווחיות ובהלימות ההון

ההוצאות. פרופיל הסיכון הולם ביחס לדירוג ונתמך בסיכון מוצרים נמוך יחסית, אולם מושפע לשלילה מחשיפה גבוהה לקולקטיבים ומבוססים גדולים.

עוד מציינת מידרוג כי הפרופיל הפיננסי נתמך בשיפור משמעותי ועקבי ברווחיות איילון, באיכות הנכסים ובהלימות ההון, כפי שבא לידי ביטוי בשנת 2024 וכן בתשעת החודשים הראשונים לשנת 2025, וזאת בין היתר, כפועל יוצא מיישום תקן IFRS 17 ושיפור ברווח החיתומי.

פרופיל הנזילות של איילון בולט לשלילה ביחס לדירוג, בשל תמהיל העסקים של החברה המוטה ביטוח כללי, לצד גמישות פיננסית טובה ביחס לדירוג, אשר נתמכת בשיפור משמעותי בהלימות ההון, ומושפעת לחיוב מהיעדר לחץ משמעותי לחלוקת דיבידנדים בטווח הקצר מחברת האם ווישור גלובלטיק, נוכח צפי לצרכי שירות חוב נמוכים יחסית בטווח התחזית.

לדברי מידרוג, במהלך שנת 2024 ובמהלך שלושת הרבעונים הראשונים לשנת 2025, חל שיפור משמעותי בהלימות ההון של

מידרוג מותירה על כנו דירוג A1.il לאיתנות הפיננסית (IFS) של איילון חברה לביטוח. אופק הדירוג שונה מיציב לחיובי, נוכח השיפור בפרופיל הפיננסי של החברה, בדגש על מדדי הרווחיות, איכות הנכסים והלימות ההון.

חברת הדירוג הותירה ללא שינוי דירוג A3.il(hyb) לכתבי ההתחייבות הנדחים (הון רובד 2), שהונפקו על ידי איילון ביטוח הנפקות וגיוסי הון.

"דירוג החברה משקף פרופיל עסקי הולם והיקף פעילות בסדר גודל בינוני (המבטט השישי בגודלו בישראל לאורך זמן במונחי פרמיות ברוטו), הנתמך בפיזור טוב של קווי עסקים, אולם מוגבל בשל גודל החברה", מסבירה מידרוג, אשר מבקשת לציין בהקשר זה כי ב-1 ביולי 2024, הושלמה העסקה לרכישת מלוא החזקותיה של ווישור גלובלטיק בווישור חברה לביטוח, על ידי איילון תמורת הקצאת מניות החברה.

להערכת מידרוג, איחוד ווישור ביטוח תומך בפרופיל ובמיצוב העסקי של איילון, ובנתח השוק של החברה (במאוחד) ובענף הביטוח הכללי בפרט, ועשוי לחזק את מערך ההפצה שלה וכן לאפשר לחברות איילון-ווישור ביטוח לפעול ליצירת סינרגיה אשר תבוא לידי ביטוי, בין היתר, בהתייעלות במבנה

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

מיליוני ש"ח	30.09.2025	30.09.2024	31.12.2024
סה"כ נכסים	18,901	16,425	16,883
סה"כ הון מיוחס לבעלי המניות של החברה	1,457	1,089	1,093
סה"כ רווח כולל מיוחס לבעלי המניות של החברה	320	196	260
סה"כ פרמיות ברוטו	3,992	3,977	4,974
מתוכם בביטוח חיים וחסכון ארוך טווח	512	513	680
מתוכם בביטוח בריאות	731	690	864
מתוכם בביטוח כללי	2,750	2,774	3,430
סה"כ רווחים מהשקעות, נטו	1,186	699	1,076

יחס כושר פירעון [1]	136%**	135%*	128%
יחס כושר פירעון ללא יישום הוראות המעבר לתקופת הפריסה [2]	129%**	126%*	120%

יחסים מוטאמים של מידרוג

נכסים בלתי מוחשיים ו-DAC חסכון א"ט מההון העצמי [3]	27%	32%	34%
תשואה על מקורות מימון (ROC) [4]	21.4%	15.3%	15.2%
רווח כולל מיוחס לבעלי המניות של החברה לפרמיה ברוטו	8.0%	4.9%	5.2%

* נכון ליום 30 ביוני 2024.

** נכון ליום 30 ביוני 2025.

[1] כולל התחשבות בהוראות לתקופת הפריסה וכולל התאמת תרחיש מניות. כולל השפעת פעולות הוניות מהותיות שהתרחשו בתקופה שבין תאריך החישוב לתאריך פרסום דוח יחס כושר פירעון.

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

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

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

המשך בעמוד הבא <<<

מקור: מידרוג

המשך מהעמוד הקודם <<<

בתרחיש הבסיס, מידרוג סבורה כי איילון תשמור על מיצובה העסקי, וכי שיעורי הרווחיות של החברה יותרו טובים ביחס לדירוג, כך שיחסי ה-ROC ורווח כולל לסך הפרמיות שהורווחו ברוטו ינועו בטווחים שבין כ-7.3%-18.1% וכ-3.2%-6.8% בהתאמה.

אופק הדירוג

אופק הדירוג החיובי לאיתנות הפיננסית נובע משיפור בפרופיל הפיננסי של איילון, בדגש על מדדי הרווחיות, איכות הנכסים והלימות ההון, תוך שמירה על פרופיל סיכון הולם לדירוג. הצבת האופק החיובי לדירוג החובות הנחותים (הון רובד 2) נגזר מהאופק החיובי ל-IFS המהווה עוגן לדירוג מכשירים מסוג זה.



שרון רינר, מנכ"ל איילון | צילום: רמי זרנגר

גורמים אשר יכולים להוביל להעלאת הדירוג:

- המשך שיפור ביחס כושר הפירעון הכלכלי לצד שמירה על הפרופיל הפיננסי במסגרת תרחיש הבסיס של מידרוג.
 - שיפור משמעותי בפרופיל העסקי לאורך זמן ובפרט בנתחי השוק של איילון.
 - שיפור משמעותי בחשיפה לקולקטיבים ומפעלים גדולים.
- גורמים אשר יכולים להוביל להורדת הדירוג:**
- שחיקה משמעותית בפרופיל הסיכון של החברה.
 - שחיקה מתמשכת בפרופיל הפיננסי, בדגש על יחסי הלימות ההון, איכות נכסים והרווחיות.

החברה, אשר בא לידי ביטוי בשיפור ביחסי כושר הפירעון על פי דירקטיב סולבנסי 2, כאשר נכון ל-30 ביוני 2025 יחסים אלו עמדו על כ-136% (בהתחשבות בתקופת הפריסה וכולל השפעת פעולות הוניות לאחר תאריך הדיווח) וכ-129% (ללא התחשבות בתקופת הפריסה וכולל השפעת פעולות הוניות לאחר תאריך הדיווח). יחסים אלו, מסבירה חברת הדירוג, הולמים ביחס לדירוג, מגלמים שיפור באיתנותה ובגמישותה הפיננסית של איילון, ותומכים להערכת מידרוג בגמישותה העסקית וביכולתה של איילון להוציא לפועל מהלכים אסטרטגיים, נוכח המרווח מעל הדרישה הרגולטורית.

איילון תשמור על מיצובה העסקי

בתרחיש הבסיס של מידרוג לשנים 2025-2026, היא צופה המשך סביבה עסקית מאתגרת, אשר תמשיך להעיב על הענף בכלל ועל פוטנציאל ייצור ההכנסות בפרט. נוסף על כך, סביבה מוניטרית מרסנת, המתאפיינת בסביבת אינפלציה וריבית גבוהות יחסית בשנים האחרונות, פוגעת בפעילות הכלכלית, משפיעה על הצמיחה הענפית ועל רווחי החברה. מנגד, העלייה בסביבת הריבית בשנים האחרונות משפרת את יחס כושר הפירעון ומקטינה את ההתחייבויות הביטוחיות במגזרים בעלי "זנב ארוך".

מנורה מבטחים עוברת לשליטה בחברת יסודות

ממשת 150 מיליון שקלים ממסגרות האשראי שהעניקה לחברה | "צעד לבניית זרוע אשראי חזקה, דומיננטית ומגוונת"

על פי ההסכם, מייסדי החברה: **אסתי פרידמן, יעקב סיסו ודוד ברוך**, ימשיכו להוביל את יסודות גם לאחר העברת השליטה לידי מנורה מבטחים.

במנורה מציינים, כי פעילות האשראי מהווה רגל עסקית נוספת חשובה לצד פעילויות הביטוח והפנסיה של הקבוצה - ובכך מאפשרת גיוון של מקורות ההכנסה והרווח, שיפור התשואה על ההון והפחתת החשיפה לתנודתיות בשווקים.

ארי קלמן, מנכ"ל מנורה מבטחים החזקות: "מימוש ההשקעה ביסודות מהווה צעד משמעותי נוסף בחיזוק זרוע האשראי של הקבוצה. אנו שמחים על ההתקדמות המהירה ביישום האסטרטגיה שלנו ועל השותפות עם צוות ההנהלה המנוסה של יסודות. צעד זה מצטרף למהלכים נוספים שאנו מקדמים בתחום האשראי, ומחזק את מעמדנו כשחקן מוביל בשוק האשראי החוץ-בנקאי בישראל".

מקבוצת יסודות נמסר: "אנו שמחים על הקדמת מימוש האופציה על ידי מנורה. אנו סמוכים ובטוחים כי הניסיון המקצועי של יסודות יחד עם הגב הפיננסי החזק של קבוצת מנורה יאפשרו לחברה להמשיך ולהוביל את שוק מימון הבניה למגורים בישראל".

קבוצת **מנורה מבטחים** הודיעה השבוע (ב') על חתימת הסכם בין חברת הבת, מנורה ניהול קרנות השקעה, לבין חברת **יסודות א' ליוני פיננסי**, העוסקת בליווי פיננסי ומימון בנייה, למימוש של 50.1% ממניות יסודות, בכפוף לתנאים מתלים ולעמידה ביעדים שסוכמו בין הצדדים.

במסגרת ההסכם, ממירה מנורה מבטחים 150 מיליון שקלים מתוך סך מסגרות האשראי שהעמידה לחברה בסכום של כחצי מיליארד שקלים, ל-50.1% ממניות יסודות וקבלת שליטה בה. בחברה מסבירים, כי מדובר בהקדמה משמעותית של לוחות הזמנים שנקבעו בהסכם המקורי שנחתם בינואר 2025, ומשקף את התוצאות העסקיות הטובות של יסודות ואת האמון ההדדי בין הצדדים.

במועד ההמרה, שצפוי להתבצע בסמוך לאחר פרסום הדוחות השנתיים של יסודות בחודש פברואר הקרוב, תרכוש מנורה 10% נוספים מהמניות, כך שלאחר ההמרה תחזיק מנורה מבטחים בסך של 60.1% מהחברה.

בנוסף, בהסכם ההתקשרות המקורי שנחתם בינואר 2025 נקבעו אופציות הדדיות, אשר ככל וימומשו תחזיק מנורה מבטחים ב-100% ממניות חברת יסודות, והכל בהתאם למועדים הקבועים בהסכם.



ארי קלמן | צילום: יעל צור



בין התיקים

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

תקופת הליווי: האם נגזר עלי לעבוד במשרה מלאה לאחר מכירת התיק?

קשר עם הלקוחות החשובים ביותר (בדגש על בסיס חוק פארטו - 20% מהלקוחות שמייצרים 80% מההכנסות). זהו שלב קצת אינטנסיבי אבל הכי קריטי להצלחת התהליך, שבו המטרה היא לייצר אינטראקציה נכונה ומהירה שתאפשר את המעבר החלקי.

2. השלב השני: ליווי ממוקד. לאחר שהמעבר הראשוני הושלם בהצלחה, תפקיד המוכר מצטמצם באופן משמעותי. הוא ידרש להתערב בנקודות ספציפיות, או לתת מענה לשאלות נקודתיות של הרוכש שהידע או הפתרון עדיין טמונים בו. למעשה, בשלב זה רוב הנטל והעבודה היומיומית נמצאים על רוכש התיק.

בשורה התחתונה

מוכר אינו נדרש לעבוד במשרה מלאה. התפקיד שלו הוא ממוקד ומתוחם בזמן, והוא נועד להבטיח את הצלחת העסקה, להעביר את שרביט האמון ולהבטיח את השקט הנפשי של מי שמוכר את מפעל חייו. קונה עם DNA ניהולי חזק יודע לבצע את הערת שרביט האמון בצורה מקצועית, מה שמקצר את השלב הראשון ומאפשר לכם להתפנות למפעל החיים הבא שלכם.

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

"האם במסגרת תקופת הליווי אצטרך לעבוד במשרה מלאה?". זו שאלה שאני נשאל לא מעט על ידי סוכנים שפונים אלי במסגרת הליך מכירת תיק הלקוחות שלהם. השאלה הזו מציפה חשש הניוני, אך משקפת תפיסה שגויה שקיימת אצל סוכנים רבים.

התשובה הקצרה: ברוב המקרים - לא.

לפני שנפרט, חשוב להבין דבר אחד: תקופת הליווי (שלו רוב נמשכת בין 12 ל-36 חודשים, תלוי בכמות הלקוחות ומורכבות התיק) היא החלק החשוב ביותר בעסקה. קונה התיק אינו קונה DATA או נפרעים. הוא קונה בראש ובראשונה את "שרביט האמון" שהסוכן המוכר בנה עם לקוחותיו בעמל רב במהלך השנים. עסקה ללא ליווי טוב סופה להיכשל ולפגוע כלכלית הן ברוכש והן במוכר וזאת לצד פגישה בשמו הטוב של המוכר.

מטרת העל: העברת האמון, לא עבודה יומיומית

תפקידו העיקרי של הסוכן המוכר בתקופת הליווי הוא לא לתפעל את התיק אלא להעביר לרוכש את שרביט האמון. לשם כך, התהליך מתחלק לשני שלבים בסיסיים:

1. השלב הראשון: העברה אקטיבית (לרוב כ-3-6 חודשים, תלוי בכמות הלקוחות). בתחילת הדרך, המוכר והרוכש יצטרכו ליצור יחד

ננס
הביטוח הכללי
סיכון מחושב ה-20

עדיף
כללי המשחק
משתתפים!

יוסי סודרי ימונה לסמנכ"ל בכיר ומנהל אגף פרט באיילון

סודרי מגיע מהכשרה שהודיעה על סיום תפקידו | חטיבת פרט באיילון הוצאה מחטיבת תביעות | זיו קדרי ימשיך בתפקיד סמנכ"ל בכיר ומנהל חטיבת תביעות ויהיה גם אחראי לניהול תהליכים אסטרטגיים חוצי-ארגון

את חטיבת התביעות, ובמקביל ינהל תהליכים אסטרטגיים חוצי-ארגון, מתוך ניסיונו הרב והיכרותו העמוקה עם פעילות החברה. אני מברך על מינויו של יוסי סודרי לתפקיד סמנכ"ל בכיר ומנהל אגף פרט. יוסי מביא עמו ניסיון מקצועי עשיר ויכולת מוכחת להוביל תחום ביטוחי הפרט. אני מאחל לשניהם הצלחה רבה בתפקידיהם החדשים".

מוקדם יותר אתמול (ד') הודיעה הכשרה על סיום תפקידו בקרוב של סודרי כמנהל תחום פרט ומטה האגף האלמנטרי בחברה.

מהכשרה נמסר כי "סודרי הוביל בארבע השנים האחרונות את ההתחדשות העסקית של האגף האלמנטרי ובניית היסודות לתהליכים עסקיים מתקדמים. בהובלתו נבנה ה-BEST CAR כמוצר הדגל של הכשרה עם מענה רחב ומשמעותי. יוסי הוביל גם עשייה משמעותית לשיפור חיתומי והתאמת תיק הלקוחות של הכשרה לצמיחה מבוססת רווחיות. כמנהל המטה הוביל יוסי פרויקטים לשיפור תהליכי העבודה, שילוב הדיגיטל והחדשנות".

אבי שלמה, משנה למנכ"ל וראש המערך לביטוח כללי ואגף התביעות, הודה לסודרי על תנופת העשייה, המעורבות והמחויבות להצלחה של האגף והחברה, ואיחל לו הצלחה רבה באתגר המקצועי הבא.



יוסי סודרי

איילון ביטוח ופיננסים מוציאה את אגף הפרט מתוך חטיבת התביעות, מהלך שלדבריה משקף את היקפי הפעילות הגדלים באגף. **זיו קדרי**, אשר הוביל עד כה את החטיבה המאוחדת, יתמקד בתפקידו כסמנכ"ל בכיר וכמנהל חטיבת התביעות בחברה ותורחב אחריותו להובלת תהליכים אסטרטגיים חוצי-ארגון. **יוסי סודרי** ימונה לסמנכ"ל בכיר ומנהל אגף פרט. השינוי ייכנס לתוקף החל ממרץ 2026.

מאיילון נמסר כי סודרי מביא עמו ניסיון עשיר בתחום ביטוחי הפרט, ו-ותק של כ-27 שנים בענף הביטוח. הוא החל דרכו בענף כסוכן ביטוח, ובהמשך כיהן כמנהל אלמנטר בכלל ביטוח, כמנהל תחום פרט ועסקי מחוזות במנורה, ובתפקידו האחרון היה סמנכ"ל ומנהל תחום פרט ומטה האגף בהכשרה.

מנכ"ל איילון ביטוח ופיננסים, **שרון רייך**: "אנו ממשיכים לחזק ולצמוח באיילון גם בתחום הפרט. על מנת להמשיך להציע את השירות הטוב ביותר לסוכנים ומבוטחים, אנחנו מרחיבים את המיקוד בכל אגף מתוך ראייה ארוכת טווח והתאמה לצרכים המשתנים של החברה ושל לקוחותיה. זיו קדרי ימשיך להוביל

מטאור משיקה בית סוכן ייעודי לביטוח נסיעות

עומרי מדמון יעמוד בראש הפעילות החדשה | הסוכנות נמצאת בשלב הפיילוט



מימין: אורון מכלוף ועומרי מדמון

המרכזיים והמורכבים בענף הביטוח. מטאור FLY מעניקה לסוכן מסגרת מקצועית ייעודית שמתמקדת רק בתחום הנסיעות עם כלים, ליווי וסטנדרט עבודה ברור שמאפשרים לו לעבוד מדויק יותר, לחסוך זמן ולהגדיל פעילות בצורה נכונה ויציבה לאורך זמן".

אורון מכלוף, מנכ"ל קבוצת מטאור: "אנחנו בונים קבוצת

סוכנים מובילה המבוססת על התמחות, מקצוענות וחדשנות אבל לא פחות חשוב, על תפיסת מכירה מתקדמת וראייה הוליסטית של הלקוח. מטאור FLY מאפשרת לסוכן לנהל את הלקוח בראייה רחבה וארוכת טווח, להעמיק את הקשר, להגדיל את מח"ם הלקוח ולמנף את תחום ביטוחי הנסיעות כמנוע צמיחה משמעותי בפעילות הכוללת שלו".

קבוצת **מטאור** מרחיבה את פעילותה בענף הביטוח ומשיקה את **מטאור FLY**, בית סוכן ייעודי לביטוח נסיעות לחו"ל.

בקבוצה מתארים את המהלך "כמהלך אסטרטגי שנועד למצב את הקבוצה בחזית אחד התחומים הדינמיים והצומחים ביותר בשוק הביטוח הישראלי". את בית הסוכן ינהל סוכן הביטוח **עומרי מדמון**, והכוונה להפוך אותו למוקד פעילות מרכזי עבור סוכני ביטוח המתמחים בתחום הנסיעות לחו"ל.

עוד נמסר מקבוצת מטאור, כי היקף הפעילות בענף ביטוחי הנסיעות לחו"ל מוערך במאות מיליוני שקלים בשנה, והוא מהווה מנוע צמיחה משמעותי לחברות הביטוח ולסוכנים. "בתוך מציאות זו זיהתה קבוצת מטאור צורך הולך וגובר בגוף מקצועי ומתמחה, שיתן לסוכנים יתרון תחרותי אמיתי באמצעות שילוב של ידע, ליווי מקצועי, מערכות מתקדמות ותמיכה עסקית כוללת, ובפרט באמצעות התמחות ייעודית שמפחיתה עומס תפעולי, מחדדת את הדיוק המקצועי ומאפשרת לסוכן להתמקד במכירה ובשירות ללקוח", מציינים בקבוצה.

נמסר, כי מטאור FLY פועלת כבר בשלב הפיילוט, ובמסגרתו הצטרפו עשרות סוכני ביטוח מרחבי הארץ.

עומרי מדמון, מנכ"ל מטאור FLY: "ביטוח נסיעות הפך לאחד התחומים

מארש מקלנן ממתגת את כל החברות הבנות תחת המותג Marsh

החברה גם מקימה יחידה להאצת חדשנות והשקעות בבינה מלאכותית

היחודיות שאנו מביאים ללקוחות".

נעמי גיסר, מנכ"לית מארש ישראל: "עבור השוק הישראלי, האיחוד תחת המותג Marsh הוא מהלך שמחזק את היכולת שלנו ללוות ארגונים בסביבה עסקית מורכבת ודינמית. השילוב בין יכולות גלובליות רחבות, ניסיון ודאטה איכותי, לבין היכרות עמוקה עם המציאות המקומית, מאפשר לנו להציע ללקוחות בישראל ניהול סיכונים ופתרונות ביטוחיים מדויקים יותר, אסטרטגיים יותר ומחברים לצרכים האמיתיים של הפעילות שלהם".

בנוסף, מעדכנת החברה על הקמת יחידה חדשה בשם and Business Client Services שנועדה להאיץ חדשנות ולרכז השקעות במצוינות תפעולית, דאטה, בינה מלאכותית ואנליטיקה.

נמסר, כי יחידת BCS מאגדת את צוותי הטכנולוגיה, הדאטה והתפעול של החברה תחת הנהגתו של **פול בסוויק**, סמנכ"ל מערכות מידע ותפעול ראשי. "באמצעות BCS יוקם אקוסיסטם טכנולוגי ודאטה מתקדם, המנצל בינה מלאכותית וטכנולוגיות נוספות לשיפור תוצאות הלקוחות, לצד מצוינות תפעולית ויעילות", נמסר מהחברה.

"ההתפתחות המואצת של הבינה המלאכותית והתובנות שניתן להפיק מהדאטה שלנו יפתחו הזדמנויות חדשות ללקוחות ולעובדים. באמצעות פישוט תהליכים ושדרוג איכות השירות, נביע חדשנות וניצור יעילות שתוחזר כהשקעה בערך ובצמיחה עבור הלקוחות", אמר בסוויק. דויל סיכם: "המיתוג החדש ו-BCS משקפים את המחויבות שלנו ליצירת ערך משמעותי וחוויות יוצאות דופן עבור לקוחותינו ועובדינו".



נעמי גיסר |
צילום: יאיר ולר

מארש מקלנן (Marsh McLennan), ברוקר הביטוח הגדול בעולם, משנה החל מהחודש את המותג של כל חברות הקבוצה ל-Marsh. ארבע החברות בקבוצה, **Marsh, Mercer, Oliver Wyman** ו-Guy Carpenter יאמצו את המותג Marsh החל מ-2027, לאחר תקופת מעבר.

לאחר תקופת המעבר, Marsh ו-Mercer יפעלו כל אחת בשוק תחת המותג החדש Marsh. חברת Guy Carpenter תפעל תחת השם Marsh Re. Oliver Wyman תמשיך לפעול תחת אותו שם, אך כחלק מקבוצת Marsh, בעוד ש-Oliver Wyman Group תהפוך ל-Management Consulting Marsh. סימול המניה של החברה ישתנה ל-MRSH בינואר 2026.

"בסביבה שהופכת מורכבת יותר ויותר, לקוחות מחפשים ייעוץ, פתרונות ותובנות הנשענים על מומחיות רחבת מכלל החברה", אמר **גיון דויל**, נשיא ומנכ"ל מארש מקלנן, והוסיף: "השינויים שאנו מכריזים עליהם היום משקפים את האופן שבו אנו מחברים את החברה כדי לסייע ללקוחות להתגבר על אתגרים ולזהות הזדמנויות.

Marsh מסמלת מצוינות בייעוץ סיכונים וברוקריות. המותג החדש יסמל גם את כל מה שיש לחברה שלנו להציע – שילוב ייחודי של שירותים מקצועיים, קנה מידה והתמחות ללקוחות, המונעים באמצעות יכולות מתקדמות של AI ואנליטיקה", אמר דויל.

גיון ג'ונס, סמנכ"ל השיווק והתקשורת של מארש מקלנן, הוסיף: "איחוד תחת מותג אחד יאיץ את ההשפעה שלנו בשוק ויעניק ללקוחות ביטחון גדול יותר לצמוח ולהצליח. המותג החדש בא לידי ביטוי גם בלוגו חדש – עיצוב נועז שמייצג את ההשפעה המוגברת והפרספקטיבות

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

לבדיקה ראשונית ללא עלות >



שוק הרכב החשמלי לקראת מיתון



מיקי קופל

צילום: ליאור טנדלר

חוסר הוודאות סביב שנת 2026 מעמיק את המגמה. קביעת מתווה מיסוי לטווח קצר מותירה את השוק ללא יציבות רגולטורית. לכך מצטרף חוק מס הנסועה, שצפוי להיכנס לתוקף בינואר 2026, ולהטיל מס של 15 אגרות לכל קילומטר נסיעה ברכב חשמלי. גם ללא בהירות מלאה לגבי אופן יישומו, עצם קיומו משפיע כבר כעת על החלטות רכישה, שכן הוא מקשה על הערכת עלות ההחזקה העתידית של רכב חשמלי ומעלה את רמת הסיכון בעסקה.

לצד ההיבט הכלכלי, פריסת עמדות הטעינה הציבוריות אינה מדביקה את קצב הגידול בצי הרכבים, ותקלות או זמני המתנה הפכו לחלק מהשגרה עבור חלק מהנהגים. מערכי השירות והתחזוקה עדיין מצויים בתהליך התאמה לעולם החשמלי ודורשים מיומנות טכנולוגית שאינה זמינה בכל מוסך. פערים אלה משפיעים על תחושת הביטחון של הצרכנים ומחזקים את ההעדפה לפתרונות הנתפסים כיציבים יותר.

גם שוק יד שנייה משפיע על דפוסי הביקוש. קצב ההתפתחות המהיר של טכנולוגיות הסוללה מוביל לשחיקה מואצת בערך הרכבים החשמליים, כאשר דגמים חדשים עם טווחי נסיעה משופרים מצמצמים את הביקוש לדגמים קודמים. החשש מירידת ערך חדה תורם להסתת הביקוש לדגמים היברידיים, המציעים יציבות גבוהה יותר בשווי השוק.

התמונה הכוללת מצביעה על שוק שמאבד גובה ונוטש את מסלול הצמיחה המהיר שאפיין אותו בעבר. המדיניות הנוכחית מצמצמת את יתרונות המס של הרכב החשמלי ומעבירה את מרכז הכובד לשיקולים של עלות כוללת, וזאת ויציבות. בתוך מציאות זו מתחדד הצורך לקיים דיון עומק בשאלה לגבי מעמדו של הרכב החשמלי, בין היתר כחלק מאיזון בין יעדים סביבתיים ליצירת כדאיות ברורה ויציבה לציבור הרוכשים.

הכותב הינו מנכ"ל Kopel Group



העלאת מס הקנייה על מכוניות חשמליות לשיעור של 48% בשנת 2026, יחד עם קיצוץ תקרת הטבת המס ל-22 אלף שקלים בלבד, משקפות שינוי מהותי במדיניות המיסוי של המדינה כלפי שוק הרכב החשמלי.

המשמעות הכלכלית של המהלך ברורה והיא שהיתרון היחסי שממנו נהנו כלי רכב חשמליים בשנים האחרונות מצטמצם באופן ניכר, והפער בינם לבין חלופות אחרות בשוק הולך ונסגר. עבור ציבור הרוכשים, מדובר בשינוי משפיע ישירות על חישוב העלות הכוללת של רכישת רכב חשמלי והחזקתו לאורך זמן, ומערער את נקודת האיזון שהפכה את הבחירה בחשמלית לכדאית.

המהלך מתרחש בתקופה שבה שוק הרכב החשמלי בישראל מצוי בשלב של בחינה מחודשת. החשמליות ממשכות להוות רכיב משמעותי בשוק הרכב החדש, אך קצב הצמיחה שאפיין את שנות החדירה הראשונות נבלם, והשוק מתאפיין כיום בזהירות ובתנודתיות גבוהה יותר. חלק מהמסירות מושפע מרישומי מלאי, עסקאות 0 ק"מ והקדמת יבוא, ולא מביקוש צרכני אורגני יציב.

במישור הצרכני, הולכות ומתרבות שאלות יסוד סביב הכדאיות הכלכלית ברכישת רכב חשמלי. החיסכון בעלויות הדלק נבחן מחדש מול מחירי רכישה גבוהים, חוסר ודאות לגבי קצב ההתפתחות של טכנולוגיות הסוללה, והיכולת של תשתיות החשמל והטעינה לספק מענה אמין בקנה מידה רחב.

בשנים הראשונות לחדירת הרכב החשמלי לשוק המקומי, הטבות המס מילאו תפקיד מרכזי ביצירת יתרון כלכלי ברור. עם שחיקת הטבות, היתרון הפך למובהק פחות, והבחירה ברכב חשמלי חדלה להיות ברירת מחדל כלכלית.

גם הנתונים הכמותיים משקפים את המגמה הזו. בין ינואר לאוקטובר 2025 נרשמה ירידה של 10.3% במסירות רכבים חשמליים מלאים לעומת התקופה המקבילה אשתקד, כאשר נתח השוק של החשמליות המלאות ירד מ-24% בשנת 2024 לכ-20% בלבד בשנת 2025. בהמשך השנה נרשמה התאוששות חלקית, אך כזו שלא החזירה את השוק לרמות השיא שנרשמו בשנת 2024. אמנם, שוק החשמליות המשיך לפעול בהיקפים משמעותיים, אך תוך תנודתיות בולטת, כאשר חלק מהביקוש עבר לדגמי פלאג-אין היברידיים בהם נרשם זינוק חריג של 394% במסירות, שמהוות כ-11% מכלל מסירות הרכב החדש, ולרכבים היברידיים רגילים, שנתפסים כבחירה מאוזנת יותר מבחינה כלכלית ותפעולית לנוכח העלייה בעלויות.



הפינה המקצועית של ירדן פלד



לא עוד "צעצוע": 7 מגמות AI שיגדירו מחדש את ענף הביטוח ב-2026

יתחבר למסלקה, ישלוף את הנתונים ויגיש לכם שורה תחתונה. אנחנו מפסיקים להיות פקידי הזנת נתונים ומתחילים להיות מנהלי קבלת החלטות.

3. הזיכרון הארגוני (Context): הנשק הסודי בשימור לקוחות
הבעיה הגדולה של מודלי ה-AI עד היום, הייתה השכחה או ריבוי דאטה שהקשה על המשימה. ב-2026, המודלים יזכרו הכל. **הדוגמה הביטוחית:** לקוח מתקשר לחדש ביטוח רכב. ה-AI לא רק מציג את המחיר, אלא "לוחש" לסוכן באוזניה: "שים לב, בשיחה לפני שנה הלקוח הזכיר שהבן שלו מתגייס במרץ 2026. תציע לו הרחבה לחייל או ביטוח תאונות אישיות". הזיכרון הזה הופך דאטה יבש (תאריכי לידה) לתובנות עסקיות ששוות כסף (Upsell/Cross-sell) ויוצרות אמון.

4. רגולציה ואחריות: מי חותם על הפוליסה?

לאור כניסת התקנות בבינה מלאכותית של האיחוד האירופאי וכניסת התקינה של ISO לישראל, נראה גם שינויים בנושא התאגידי בשימוש בכלי AI ועמידה בתקינה והגנת הפרטיות. ב-2026, ארגונים לא ישאלו "מה אפשר לעשות עם AI" אלא "מי אחראי על זה". אנחנו נראה כניסה מסיבית של **AI Governance**, חברות ביטוח יחויבו להוכיח שהמודל שקבע את הפרמיה לא מפלה אוכלוסיות ושה"עצה" שהבוט נתן עומדת בחוזר הצירוף. תפקיד חדש ייוולד בסוכנויות גדולות ובחברות: מנהל סיכוני AI. זה לא תפקיד טכנולוגי, זה תפקיד של ציות, בקרה ואתיקה, ותפקיד זה יהיה בנוסף לתפקיד ה-**CAIO** (Chief AI Officer) שירכז וינהל את כול הפעילות של החברות בנושא AI.

5. מהפכת הידע: תשובות במקום מסמכים

סוכן ביטוח היום טובע בים של חוזרים, נספחים ופוליסות משתנות. כשאנחנו צריכים תשובה, אנחנו מחפשים במגוון של מסמכי PDF. ב-2026, מנועי החיפוש הפנימיים מתים. במקומם, מודלי שפה ארגוניים (RAG) יתנו תשובות מוחלטות. במקום לחפש "מה גובה ההשתתפות העצמית בביטוח דירה מגדל?", הסוכן יקבל תשובה: "1,250 שקלים, אבל אם תפעיל שרברב בהסדר זה יורד ל-500"

אם 2024 הייתה שנת ההתלהבות ("וואו, זה כותב מיילים") ו-2025 הייתה שנת ההבשלה, הרי ש-2026 מסמנת את המעבר האמיתי: משעשוע לביזנס. מפיצ'ר לאסטרטגיה. בענף הביטוח, שהוא ענף עתיר דאטה, עתיר רגולציה ועתיר תהליכים סזיפיים, השינוי הזה הוא לא פחות משינוי משמעותי שיתחיל לחלחל בענף וכבר ניצנים ממנו שמענו בוועידת עדיף ממנכ"לי חברות הביטוח.

אנחנו מפסיקים לדבר על "צ'אטבוטים" ומתחילים לדבר על **Workflows**. אנחנו מפסיקים לחפש "קסמים" ומתחילים לחפש ROI. סוכני ביטוח ומנהלים שלא יבינו את השינוי בתשתית ההפעלה של העסק שלהם, ימצאו את עצמם בתחרות בלתי אפשרית מול אלו שכן.

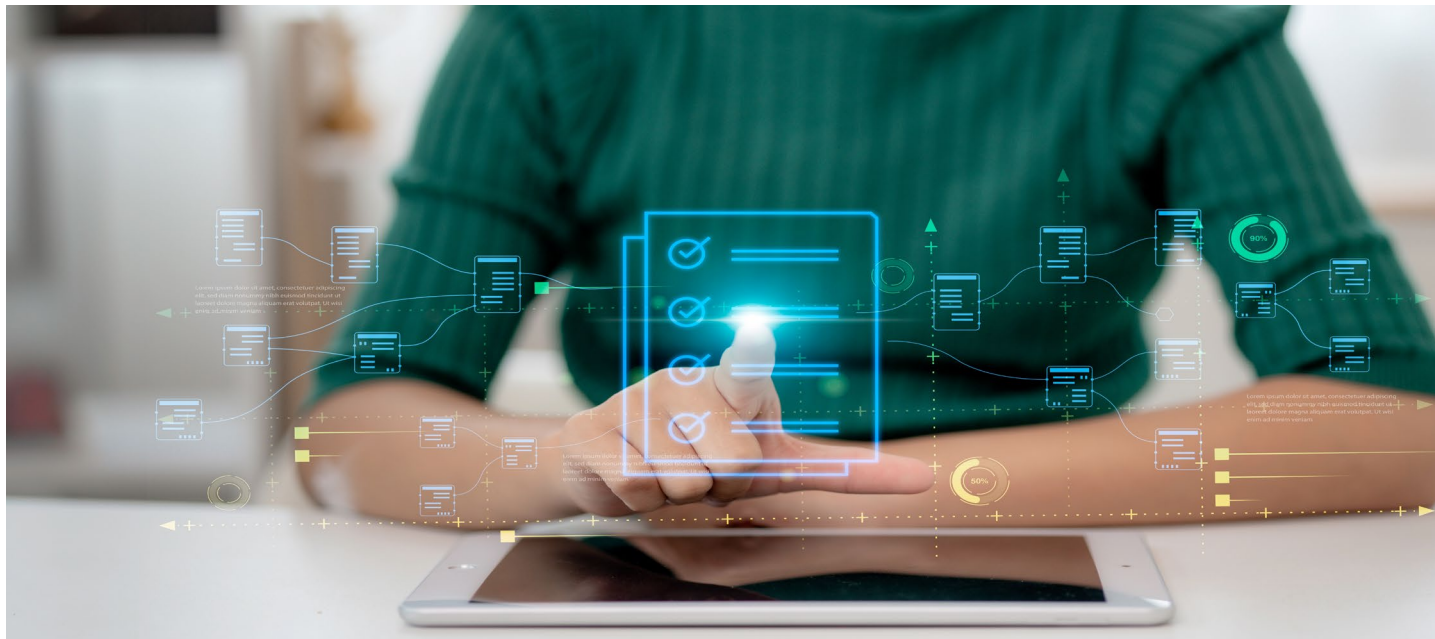
לאחר שקראתי תחזיות מגוונות ל-2026, להלן כמה מגמות שלדעתי ישפיעו על ענף הביטוח בשנה הקרובה:

1. עידן הסוכנים האוטונומיים (Agentic AI): הפקיד החדש שלכם לא מתעייף

עד היום התרגלנו לתת ל-AI משימה בודדת ("תנסח לי מכתב דחייה"). ב-2026, אנחנו עוברים לניהול תהליכים. **מה זה אומר בשטח?** דמיינו "סוכן AI" שמקבל מייל ממבוטח על תאונה עם הרכב. הסוכן הדיגיטלי לא רק מנסח תשובה, אלא ניגש עצמאית למערכת ה-CRM, בודק כיסויים בפוליסה, פותח תביעה במערכת החברה, מזמין שמאי ומעדכן את הלקוח ב-WhatsApp וכל זה קורה ב-30 שניות, ללא מגע יד אדם. סוכנויות הביטוח יעברו למודל היברידי: בני אדם מנהלים את הקשר האישי והמורכב, ו"סוכנים אוטונומיים" מנהלים את התפעול.

2. ה-AI כשכבת תפעול (The Operating Layer): סוף ל"זגזוג" בין מערכות

המחלה של ענף הביטוח היא ריבוי מערכות. פורטל חברה א', פורטל חברה ב', מערכת ניהול משרד, אקסלים ומיילים. הרפרנסיות הממוצעת מבזבזת 40% מהיום שלה במעבר בין מסכים. ב-2026, ה-AI יהפוך למערכת ההפעלה. אתם לא תיכנסו לפורטל של חברת הביטוח כדי להפיק הצעה. אתם תגידו למודל: "תפיק הצעה לביטוח דירה למשה כהן, ותשווה לי בין הראל למגדל". ה-AI הוא זה ש"ירוץ" ברקע,



בין מי שיש לו את ההבנה, התובנות והיצירתיות להוביל את השינוי לבין מי שקפא על השמרים. סוכנות שתשכיל להטמיע תהליכי אוטומציה AI- תצליח לטפל בפי 3 לקוחות עם אותו כוח אדם. השוליים שלה יגדלו, והיא תוכל להציע שירות פרימיום במחיר תחרותי. מי שימשיך להקליד ידנית נתונים למסלקה פשוט לא יהיה מספיק כלכלי.

השורה התחתונה: 2026 היא השנה שבה ה-AI מפסיק להיות "מגניב" ומתחיל להיות "תשתית קריטית". נכון, עדיין יש צורך בהשקעה לא מבוטלת, באימוני ושינוי ההרגלים של העובדים והמנהלים, אבל המהירות שבה הדברים מתרחשים לנגד עינינו, תכריח בשנת 2026 לבצע חשיבה וביצועים חדשים שעומדים בקצב השינויים. כמו תמיד, להתחיל בפעילות אחת שיכולה לחסוך זמן ומשאבים ולאט לאט להוסיף עוד יכולות ועוד תהליכים.

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

שקלים". זה מייצר סטנדרטיזציה במקצועיות של המערך ומקצר את זמן ההכשרה של עובדים חדשים מארבעה חודשים לארבעה שבועות.

6. הממשק הקולי: שירות לקוחות אמיתי

ההקלדה הופכת למיותרת. ב-2026, האינטראקציה המרכזית עם מערכות תביעות ושירות תהיה קולית. דמיינו בוט קולי במוקד תביעות, שיודע לזהות לפי טון הדיבור שהמבוטח בלחץ כי הוא כרגע עשה תאונה, ויודע להרגיע אותו, להזמין לו גרר ולפתוח תביעה – הכל בשיחה שוטפת וטבעית בעברית. זה לא מדע בדיוני, זה הסטנדרט החדש שיקרה בקרוב, לאחר שהמעבר לעברית מהמודלים ומהירויות התגובה ישתפרו. חברות שלא יאמצו את זה יקרוסו תחת עומסי מוקדים וכוח אדם יקר.

7. הפער התודעתי: הסכנה האמיתית לסוכן המסורתי

הטכנולוגיה זמינה לכולם – גם לסוכנות של איש אחד וגם לחברות ענק. הפער ב-2026 לא יהיה בין מי שיש לו תקציב למי שאין לו, אלא



עדיף

TECH

קהילת חדשנות וטכנולוגיה
בעולם הביטוח והפיננסים

להצטרפות לקהילה <

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