



שבועון עדיף

גיליון 1367 | יום ה', 01.01.2026

כללי המשחק משתנים!
 בואו לשמוע ממקור ראשון את התחזיות, הסוגיות הבוררות וניתוח השינויים שנכבד החלו

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

כנס הביטוח הכללי
 סיכון מחושב - ה-20

להבטחת מקומך <

חיזוק סוכני הביטוח
 הצעת חוק מבקשת לאזן את היחסים מול חברות הביטוח

10

פיננסים והשקעות
 כלל מצטרפת לתוכנית עשיית שוק, הכשרה מלווה פרויקט נדל"ן, אלפא בפרייבט אקוויטי

17-18

הפערים נחשפים
 ריביות שונות משמעותית בין לקוחות שונים ובין גופים פיננסיים מלווים

22

רכישות בביטוח
 שומרה סוכנויות רוכשת 70% מיש ביטוח, שחם אורלן את תיק הביטוח של הסוכן הוותיק

32,34

המהפכה השנייה בפנסיה
 המדינה שחררה את החיסכון, כעת המבחן של האזרח

41

עזרא גבאי שובר שתיקה בלעדי

כחודשיים אחרי שנחשפה פרשת "יד לוחצת יד", מספר איש הביטוח הוותיק, מהחשודים המרכזיים בפרשה, מה היה בחקירה, הקשר עם יו"ר ההסתדרות ומה הוביל לחקירה במנורה מבטחים ששלושה מבכיריה - מנכ"ל הקבוצה ארי קלמן, היו"ר יהודה בן אסאייג ומנהלת אגף הבריאות אורית קרמר - נחקרו השבוע באזהרה / עמ' 2



עזרא גבאי | צילום: סטודיו עדיף

פחות מדף, יותר שליטה



חברות הביטוח מאמצות השקעות ישירות ובחירה סלקטיבית של מנהלים | המגמה משקפת מעורבות עמוקה יותר בניהול ההשקעות האלטרנטיביות / עמ' 4

חרדה סביב הפנסיה



רבים מהישראלים חוששים שלא יקבלו קצבה מלאה | יוקר המחיה שוחק את הביטחון הכלכלי לעת פרישה - כך בסקר מקיף שערכה מגדל ביטוח ופיננסים בקרב הציבור הכללי / עמ' 8

עזרא גבאי: "אמרו לי רוצה ללכת הביתה? תן לנו משהו על ארנון בר-דוד, מיקי זוהר ויריב לוי"

בריאיון בלעדי לעדיף הוא מספר כיצד התפתחה פרשת "יד לוחצת יד", כך נראתה החקירה ומה הוביל את החוקרים למנורה מבטחים



עזרא גבאי | צילום: סטודיו עדיף

ההסתדרות, ארנון בר-דוד. גבאי לא מנסה לטשטש: "אני מכיר את ארנון יותר מ-30 שנה. עוד הרבה לפני שהיה יו"ר ההסתדרות. זה קשר חברי ומקצועי, אבל לא קשר פוליטי".

הוא מתייחס ישירות להעסקת בנו של בר-דוד במשרדו: "הבן שלו עבד אצלי, נכון. בשכר רגיל, 9,000, 10,000, 11,000 שקל. כמו כל עובד. אם הוא הביא לקוח, קיבל בונוס קטן, ברוטו, מדווח. לא מעטפה, לא שחור".

גם אשתו של בר-דוד עולה בשיחה: "עשינו הסכם מסודר: אם היא מביאה לקוחות, היא מקבלת 20% עמלה בחשבונית. היא הביאה לקוח אחד, קיבלה עמלה אחת. במשטרה אמרו לי: 'זה בעצם של ארנון'. אמרתי להם, הכסף עבר אליה, לחשבון שלה, הכול מתועד".

"בביטוח אין שחור"

לאורך השיחה, גבאי חוזר ומדגיש עיקרון אחד: אופי הענף. "אין כסף שחור בביטוח. אין דבר כזה. הכול מדווח, הכל לבן. מי שמדבר על מעטפות פשוט לא מכיר את הענף".

הוא מתייחס גם לפגישות וארוחות עם בכירי חברות הביטוח: "כן, אכלנו ארוחות עבודה, בכירים בחברות ביטוח, זה חלק מהעבודה שלי כסוכן ביטוח. ממתי ארוחה במסעדה הפכה לעבירה פלילית?".

המשך בעמוד הבא <<<

כשהשוטרים נכנסו אליו בפעם הראשונה, עזרא גבאי עוד לא הבין לאן זה הולך. סוכן הביטוח הוותיק, שפועל בענף כבר יותר משלושה עשורים, מצא את עצמו לפתע במרכזה של חקירה רחבת היקף, עם כותרות על שחיתות, ההסתדרות, וטענות לקשרים פסולים בצמרת. בשיחה בלעדית עם עדיף, גבאי מספר לראשונה, מהיום הראשון של החקירה, דרך הקשר עם יו"ר ההסתדרות ארנון בר-דוד, ועד הנקודה שבה, לדבריו, הכל התנקז לפשיטה על משרדי מנורה מבטחים.

ביום הראשון: "הביאו אלי את הבן שלי מולי"

"ביום הראשון לחקירה הבנתי שזה לא אירוע רגיל", משחזר גבאי. "הביאו אלי את הבן שלי, אסף, והושיבו אותי מולו. ואז אמרו לי: 'אתה רוצה ללכת הביתה? תן לנו משהו'".

לדבריו, כבר בשלב הזה הובהר לו מה מחפשים. "אמרו לי במפורש: תן לנו משהו על ארנון בר-דוד, על מיקי זוהר, על יריב לוי. אמרתי להם, אתם השתגעתם? אני לא מלשין. אני לא אניד שום דבר שהוא לא אמת".

גבאי מספר כי הבין מהר מאוד שהחקירה אינה מתמקדת רק בו, אלא מחפשת "ראש גדול יותר". "שאלתי אותם, בשביל מה הבאתם אותי? כמה זמן אני אמור לשבת? חצי שנה? שנה?".

"לא הביאו אותי לעימות עם אף אדם"

מאז אותו יום ראשון, לטענתו, החקירה נמשכת, אך בלי התקדמות ממשית. "אני כבר יותר מחודשיים בפרשה הזאת. נחקרתי באזרה, חיפשו אצלי, לקחו דברים, ועד היום לא הביאו אותי לעימות עם אף בן אדם".

גבאי מדגיש נקודה אחת שוב ושוב: "אף אחד לא אמר לחוקרים 'גבאי נתן לי כסף'. לא שקל, לא אלף, לא מיליון". לדבריו, גם חיפוש שנערכו בביתו ובמשרדו לא העלו דבר. "הלכו לכספת שלי, חיפשו כסף, מצאו רק ספר תהילים. לקחו עטים מהמשרד, החזירו אותם בהוראת שופט. זה מרגיש כמו חיפוש נואש".

הציר המרכזי: הקשר עם ארנון בר-דוד

אחד הנושאים הרגישים ביותר בפרשה הוא הקשר בין גבאי ליו"ר

עורך משנה: אילן פיש ■ מערכת: רותית מורנגשטרן, זהר טוריאלי, דניאל דותן ■ כותב קבוע: ירדן פלד ■ גרפיקה: דורון משען | אייל סגל ■ מנהלת פרסום: דבי מורנו ■ מו"ל: עדיף תקשורת, הארון 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 <<<

ואז זה מתנקז למנורה

ואז, כמעט כבדרך אגב, מגיע גבאי לנקודה שלדבריו מסבירה את אחת ההתפתחויות הדרמטיות בפרשה, הפשיטה שלשום (ג') על משרדי מנורה מבטחים. "נשאלתי בחקירה על כרטיסים שקיבלתי ממנורה, כרטיסים ל'בוקס' בהיכל מנורה, ונתתי אותם לוועדים ולאנשים בכירים", הוא אומר.

"הכרטיסים האלה לא עלו לי כסף. קיבלתי אותם כמו שסוכנים גדולים אחרים מקבלים", הוא מוסיף. לדבריו, החוקרים הציגו זאת כטובת הנאה לעובדי ציבור. "אמרו לי שמבחינתנו זה שוחד. אז שאלתי, שוחד על מה?

על משהו שלא עלה לי שקל?".

מכאן, לטענתו, הדרך למנורה הייתה קצרה. "הלכנו למנורה לבדוק את זה. עכשיו צריך לשאול שאלה פשוטה: מנורה, חברה ציבורית ענקית, עם ממשל תאגידי, עם דירקטוריון, עם שווי של עשרות מיליארדים, תיתן שוחד? זה נשמע למישהו הגיוני?".

"האמת תצא לאור"

גבאי מסיים בטון שקט אך נחוש: "אני לא עבריין, לא שקרן, בניתי את עצמי 35 שנה בעבודה קשה. זה שלא סיפקתי להם שמות, לא אומר שעשיתי משהו לא חוקי. האמת תצא לאור, גם אם זה ייקח זמן".

הנחקרים באזהרה ממנורה מבטחים: ארי קלמן, יהודה בן אסאייג ואורית קרמר

החקירה, במסגרת פרשת "יד לוחצת יד", הינה בחשד לביצוע עבירות מתחום השחיתות הציבורית | מהחברה נמסר: מנורה ואנשיה ימשיכו לשתף פעולה כנדרש ויספקו כל מידע שיתבקש, כפי שנעשה עד כה



מימין: יהודה בן אסאייג, ארי קלמן ואורית קרמר | צילומים: יעל צור

ממנורה מבטחים נמסר: "כאמור, 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".

יומיים אחרי שמשטרת ישראל עצרה שלושה בכירים בקבוצת מנורה מבטחים וחקרה אותם באזהרה, הותר היום (ה') לפרסום כי מזובר במנכ"ל הקבוצה ארי קלמן, יו"ר הדירקטוריון יהודה בן אסאייג והמשנה למנכ"ל ומנהלת אגף הבריאות אורית קרמר.

כאמור, שלשום הגיעו חוקרי משטרת ישראל למשרדי קבוצת מנורה מבטחים, וביקשו מסמכים ומידעים, במסגרת חקירת פרשת "יד לוחצת יד" - פרשת השחיתות בהסתדרות.

מהמשטרה נמסר: "במסגרת תיק יד לוחצת יד' ביצעה הבוקר היחידה הארצית לחקירות הונאה (יאח"ה) בלהב 433 חיפוש בחברה ציבורית. כמו כן, זימנה וחקרה באזהרה שלושה מבכיריה. החקירה בעניינה של החברה, הינה בחשד לביצוע עבירות מתחום השחיתות הציבורית. עם סיום חקירתם שוחררו בתנאים".



העסק שלך הגב שלנו

תכנון פרישה זה לא רק מספרים

זו אומנות של תזמון, דיוק, מקצוענות ואנושיות.
רוצה להתמקצע בפרישה ולמשוך אליך לקוחות פרימיום?

הצטרף אלינו <<<

פחות קרנות מדף, יותר שליטה: חברות הביטוח הישראליות הופכות למשקיעות אקטיביות בשוק האלטרנטיבי

סקירת עדכנית של מגמות וחשיפת מוסדיים בהשקעות אלטרנטיביות, חושפת העדפה ברורה להשקעות ישירות ובחירה סלקטיבית של מנהלים, ומעידה על מגמה של שליטה גבוהה יותר בניתוב ההשקעות האלטרנטיביות

מאת דניאל דותן



מיליארד שקלים (כ-20% מכלל השקעות המוסדיים באפיק זה). הגופים הגדולים הנוספים הם: Horsley Bridge Partners - כ-1.6 מיליארד שקלים, Greenfield Partners - כ-1.3 מיליארד שקלים, Stepstone - כ-1.2 מיליארד שקלים ו-Pontifax Venture Capital - כ-1 מיליארד שקלים. ביחד, חמישה גופים אלו מרכזים כ-37% מסך חשיפות הגופים המוסדיים לקרנות הון סיכון.

סקטורי השקעה אלטרנטיביים: היכן המוסדיים משקיעים את הכסף?

מנתוני הסקירה עולה כי כ-16% מסך השקעות הגופים המוסדיים הישראליים בשוק האלטרנטיבי הושקעו באשראי, ברבעון השני של 2025. עלייה קלה לעומת הרבעון הקודם.

מנהל הנכסים (GP) הדומיננטי ביותר בקרנות חוב הוא Ares Management, אשר מנהל כ-4.5 מיליארד שקלים של כספי מוסדיים בישראל, במונחים של חשיפה נוכחית והתחייבויות עתידיות. מנהלים מובילים נוספים הם Klirmark Capital - כ-3.6 מיליארד שקלים, Intermediate Capital Group - גם כן כ-3.6 מיליארד שקלים, המילטון ליין - כ-3.1 מיליארד שקלים ו-CVC - כ-2.8 מיליארד שקלים. ביחד, חמישה גופים אלו מרכזים כ-30% מסך חשיפות השקעות המוסדיים הישראלים לקרנות חוב. ההקצאה לפי אסטרטגיות השקעה נשארה יציבה ביחס לרבעון הקודם. **המשך בעמוד הבא <<<**

אסטרטגיית ההשקעה המועדפת על הגופים המוסדיים בישראל היא Buyout, כפי שעולה מסקירת חברת **אובייקטיב** - מגמות וחשיפות מוסדיים בהשקעות אלטרנטיביות - רבעון שני 2025.

ברבעון זה נצמדו המוסדיים הישראליים בעיקר לאסטרטגיה זו, שהיוותה 43% מכלל אסטרטגיות ההשקעה שלהם, במסגרתה הוכשים שליטה בחברות מבוססות לצורך שיפור ערך ומכירה עתידית. האסטרטגיה הרווחת השנייה שבה נקטו המוסדיים ברבעון השני היא אסטרטגיית קרנות קו-אינווסט (Co-Invest / Direct) - 14%.

שתי האסטרטגיות הללו מתחום הפרייבט אקוויטי בהשקעות אלטרנטיביות מאופיינות בשליטה רבה יותר ובמעורבות גבוהה במושאי ההשקעה, ומעניקות למשקיעים מעורבות גבוהה בקבלת ההחלטות. מבנה הקצאות אסטרטגיות ההשקעה מצביע על התבגרות ענף ההשקעות המוסדי בישראל, שמשחק בשנים האחרונות תפקיד מעמיק ואקטיבי יותר בניהול ההשקעות ולא רק מגיב לתנודות השוק. כמו כן, מצביע על מעבר ברור מקרנות Fund of Funds שאינן מחייבות אנליזה מורכבת, להשקעות ישירות ובחירה סלקטיבית של מנהלים. החלוקה הפנימית של האסטרטגיות נשארה קבועה בהשוואה לרבעון הקודם.

עם זאת, לאחר ירידה בהקצאה לאסטרטגיית קרנות הון סיכון, ברבעון השני של 2025 נרשמה עלייה משמעותית בהקצאה זו: 12.9% לעומת 7.7% ברבעון הקודם.

חשיפות המוסדיים לקרנות פרייבט אקוויטי

החשיפות הגבוהות ביותר של השקעות המוסדיים הן בגופים: הרברווסט - כ-8.24 מיליארד שקלים, לאחר מכן המילטון ליין - חשיפה של כ-8.2 מיליארד שקלים, Pantheon - כ-5.9 מיליארד שקלים, One Equity Partners - כ-5 מיליארד שקלים ו-CVC - כ-4.6 מיליארד שקלים. ביחד, חמשת הגופים האלו מהווים כ-26% מסך החשיפה של גופים מוסדיים בישראל לקרנות פרייבט אקוויטי.

מנהלי קרנות הון סיכון המועדפים על המוסדיים

בהיבט חשיפות המוסדיים למנהלי קרנות הון סיכון, Vintage Investment Partners מובילה עם חשיפה כוללת של כ-6.2

סיכונים מרכזיים עתידיים של המוסדיים

הסיכונים המרכזיים של הגופים המוסדיים הם איזון התיק בין חשיפה מקומית ממוקדת תשתיות (בשל הצמיחה הממשלתית) לבין הגדלת פיזור גלובלי. צורך זה מונע הן על ידי הסיכון הביטחוני והן על ידי המשך השפעת השקלים החזק על "אפקט המכנה" בתיק האלטרנטיבי.

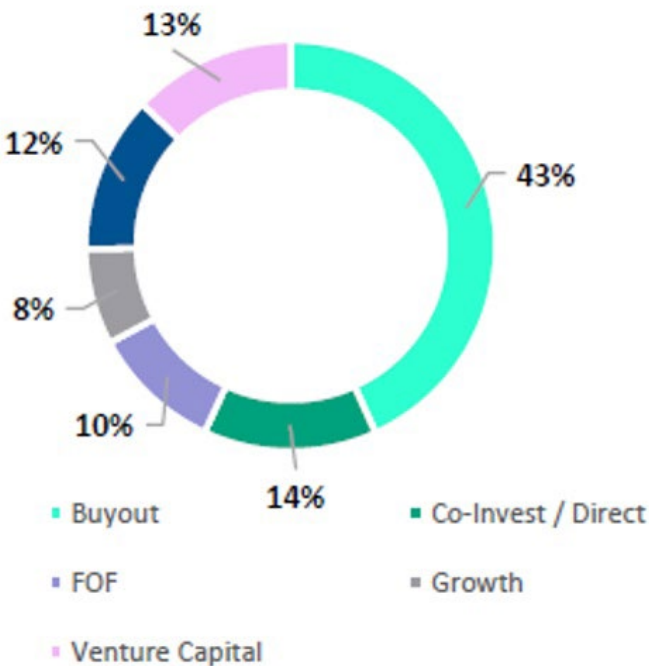
הערכת המצב מצביעה על מספר גורמי סיכון שימשיכו להשפיע על הכלכלה הישראלית בחודשים הקרובים - רמת מתיחות ביטחונית גבוהה: עשויה להביא לשיבושים, הוצאות ממשלתיות נוספות ולחץ מתמשך על דירוג האשראי של המדינה. האטה בסחר העולמי: במיוחד מול איחופה וסין, אשר להן משקל גבוה בייצוא הישראלי והשפעה על הכנסות של חברות ייצוא ותעשייה.

תנודתיות במט"ח: בעלת השפעה מהותית על סקטור ההייטק, יצואנים והתיקים המוסדיים הגלובליים. עלויות מימון גבוהות בסקטור העסקי: על אף הורדת הריבית הראשונה ל-4.25%, רמת הריבית נותרה גבוהה בהשוואה היסטורית, והיא עדיין מגבילה את האטרקטיביות של מיזמים חדשים והתרחבות של חברות ממונפות.

15% מסך ההשקעות המוסדיים מנותב להשקעות אלטרנטיביות

הגופים המוסדיים בישראל משקיעים בממוצע כ-15% אחוז מכלל ההשקעות שלהם בתחום האלטרנטיבי. **בועז ורשבסקי**, מנכ"ל חברת אובייקטיב, מציין כי הם נוטים לתעדף את השוק הסחיר בשל היבטי

ההקצאות של גופים מוסדיים לפי אסטרטגיית השקעה, נכון ל-Q2 2025



מקור: ProData Capital ואובייקטיב.

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<

מגדל מובילה בהיקף ההשקעות האלטרנטיביות מבין חברות הביטוח

ארבעת מהגופים הגדולים: מגדל, הראל, הפניקס ומנורה מבטחים מובילים את היקף ההשקעות האלטרנטיביות בישראל, הן במונחי סכום השקעה בפועל והן במונחי התחייבויות עתידיות. שילוב הנתונים עם סך הנכסים המנוהלים שלהם ממחיש היטב את פערי הגודל: מגדל מנהלת כ-373 מיליארד שקלים ומציגה את החשיפה האלטרנטיבית הגדולה ביותר, עם כ-19.3% מהתיק המוסדי שלה. הפניקס מחזיקה כ-362 מיליארד שקלים וממשיכה להדגים צמיחה עקבית בהשקעות אלטרנטיביות לצד היקף נכסים גבוה.

הראל, עם כ-361 מיליארד שקלים, שומרת על חשיפה רחבה ומגוונת לאלטרנטיביים בהיקפים דומים למגדל ולהפניקס. ומנורה מבטחים, המנהלת כ-167 מיליארד שקלים, מציגה חשיפה גבוהה ביחס לגודלה, מה שמצביע על אסטרטגיה אקטיבית בתחום.

בהשוואה לחברות אלו, גופים קטנים יותר כמו עמיתים ותיקות, אלטשולר שחם, מיטב, מור וילין לפידות, מחזיקים חשיפה נמוכה יותר ולכן גם חלקם היחסי בהשקעות האלטרנטיביות קטן, אך הדבר משקף את מבנה התיק הכולל ואת רמות הנזילות הנדרשות בכל גוף.

תמונה זו מדגישה כי ההשקעות האלטרנטיביות הן רכיב משמעותי אך שונה במשקל היחסי, בהתאם לגודל הגוף ולמדיניות ההשקעה שלו: ככל שה-AUM גדול יותר, כך גדל גם מרחב התמרון להקצאות אלטרנטיביות - והדבר מורגש במיוחד אצל ארבעת הגופים המובילים.

מגמות וחשיפות המוסדיים לשוק האלטרנטיבי

לאורך זמן, גופים מוסדיים בישראל ממשיכים לראות באלטרנטיבי רכיב מרכזי ליצירת תשואה עודפת ולצורך פיזור סיכונים גיאופוליטיים, המחייב חשיפה גלובלית נרחבת. כניסת משקיעים זרים לישראל ברבעון השלישי של 2025 היא סלקטיבית וממוקדת, ומנוהלת תחת מתח בין אטרקטיביות פיננסית לסיכון גיאופוליטי. גורמי המשיכה כוללים את התאוששות ההייטק ואת הקלות במימון שנוצרה כתוצאה מהורדת ריבית בנק ישראל ל-4.25%, המפחיתה את עלות ההון לעסקאות ומחזקת את התשואה הפוטנציאלית של נכסים ריאליים. בנוסף, ההשקעות הממשלתיות הנרחבות בתשתיות וביטחון מייצרות זרם יציב של פרויקטים אליהם נמשכות קרנות תשתיות זרות. משקיעי PE ו-VC מתמקדים בנכסים בשלים ואיכותיים יותר, אך עדיין רואים ערך בבסיס הטכנולוגי העמוק של השוק.

מנגד, הסיכון הגיאופוליטי והמתיחות הביטחונית נותרו החסם המרכזי המאלץ משקיעים זרים לדרוש פרמיית סיכון גבוהה עבור נכסים ישראליים. חסם פיננסי נוסף הוא חוזקו היחסי של השקלים, שמייקר את רכישת הנכסים במונחי מטבע זר ומעמיד בספק את התשואה הדולרית בזמן אקזיט. כתוצאה מכך, המשקיעים הזרים מתמקדים בנכסים המניבים יציבות גבוהה (תשתיות) או צמיחה יוצאת דופן (הייטק), ונמנעים מהשקעות רחבות ולא סלקטיביות.

סוגי ההשקעות וכל האפשרויות השונות. הנקודה השנייה היא שהתחום האלטרנטיבי פחות מפותח עם פחות רגולציה. הנקודה השלישית היא פרשות של חברות שניהלו קרנות שעלו לכתרות, והשליכו על האפיק הזה באופן כללי. מנגד, היו גם פרשות כאלו בשוק הסחיר".

מה המגמה העתידית של ההשקעות האלטרנטיביות כפי שאתה רואה אתה?

"אני חושב שיש רק פה רק כיוון אחד והוא המשך הגידול בתחום - זה תואם את מה שקורה בעולם. כיום קיים פער בחשיפה לאפיק האלטרנטיבי, בין הגופים המוסדיים בישראל מול המקבילים שלהם בעולם. בנוסף, אנו רואים המשך גידול של הלקוחות הפרטיים באפיק הזה, וגם זה צפוי להשפיע על הגדלת החשיפה של הגורמים העסקיים".



בוזז ורשבסקי

יש סקטור שהוא יותר טרנדי היום?

"להבדיל מהשנים האחרונות שבהן הייתה קצת התרחקות מהשקעות באשראי ובנדל"ן, בגלל הריבית הגבוהה, מגמת הורדת הריבית מייצרת חזרה של משקיעים לתחומים הללו שצפויים להיות מתומחרים כעת באופן אטרקטיבי יותר".

ורשבסקי מציין בנוסף כי ישנם מוצרי השקעה אלטרנטיביים חדשים והשוק מתפתח: "מוצרי EverGreen לדוגמה, שהן קרנות פתוחות שמאפשרות להנזיל את הכספים במהלך תקופת ההשקעה, להבדיל מהשקעות שסגורות להרבה שנים, וגם ההייפ סביב ה-AI שמגדיל את ההשקעות בתשתיות".

מטרה נוספת של השקעות אלטרנטיביות, לדבריו, היא ליצור "פיצוי" לשוק הסחיר: "היתרון הוא התשואה שנוצרת לאורך שנים".

לבסוף, הוא מחדד את חשיבות הבנת התחום האלטרנטיבי כששוקלים להיכנס אליו: "חשוב שכל מי שנכנס לתחום הזה שילמד, יקרא, יבחן את ההשקעות לעומק. יש חשיבות לאנליזה ולהבנת ההשקעות בגלל המורכבות הגבוהה - נכסי בסיס שאנשים לא תמיד מכירים אותם ופחות שקיפות, ולכן הבחינה המעמיקה חשובה".

המשך מהעמוד הקודם <<<

הרגולציה והשקיפות, וכן משך ההשקעה הקצר. "המטרות של השקעות אלטרנטיביות שונות - יותר תשואה ופחות תנודתיות, אך התחייבות ארוכה יותר".

בשנתיים האחרונות השוק הסחיר הראה ביצועים מצוינים, מדוע בכל זאת המוסדיים פונים להשקעות אלטרנטיביות?

"הגופים המוסדיים משקיעים לטווח הארוך, לכן התחום האלטרנטיבי צריך להיות חלק מפורטפוליו ההשקעות שלהם".

האם מרבית ההשקעות האלטרנטיביות של המוסדיים הם בנכסים בחו"ל או גם בישראל?

"היום החשיפה לחו"ל גבוהה יותר, שם נמצא נכס הבסיס של החברות: אשראי, נדל"ן, תשתיות. בישראל השוק קטן יותר, וגם בהיבט של ניהול סיכונים - פיזור סיכונים - עדיין יותר בטוח להשקיע בחו"ל. בנוסף לכך, האירועים שחוונו בשלוש השנים האחרונות הובילו להסטת השקעות לחו"ל גם בתחום הסחיר וגם בתחום האלטרנטיבי".

האם יש שינוי באחוזי ההשקעה המנותבים לאפיק האלטרנטיבי?

"לא באופן מיוחד. אנחנו נמצאים באותו אחוז חשיפה פחות או יותר בשנים האחרונות ללא שינוי משמעותי. אבל בסך הכל הייתה מגמה של גידול ועכשיו רואים יציבות".

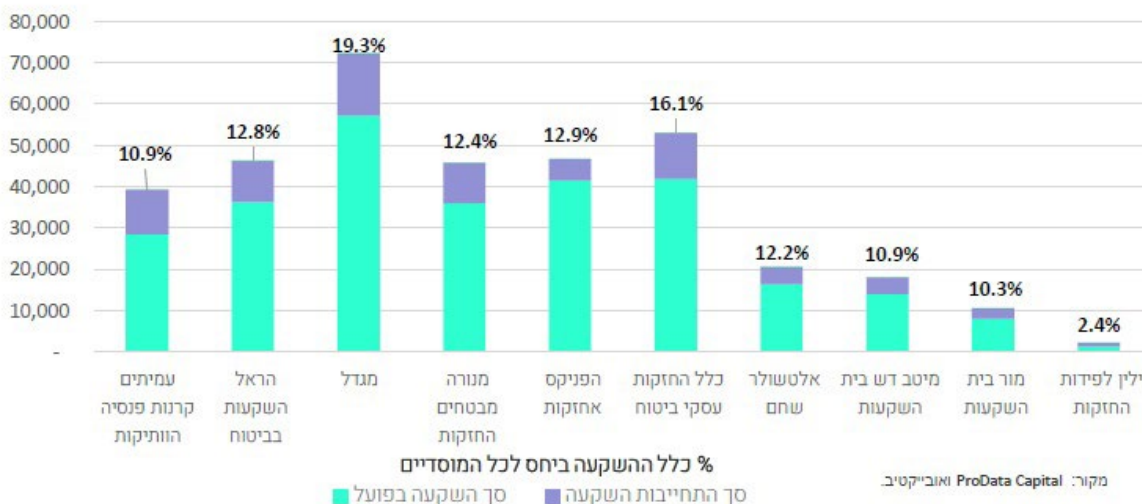
האם המלחמה יצרה שינוי בהיבט של קרנות מחו"ל שמגיעות לגייס כספים מישראל?

"לא ממש. עדיין מגיעים הנה גופים מהגדולים בעולם לגייס כסף. חברות הפנסיה והביטוח בארץ מנהלות השקעות בהיקף הולך וגדל, ואנחנו רואים את הגופים הבינלאומיים מגייסים כאן כסף".

מדוע בכל זאת משקיעים רבים לא מתחברים לתחום האלטרנטיבי?

"אני חושב שיש מחסור של ידע אצל אנשים, שפחות מכירים את כל

השקעות 10 הגופים המוסדיים הגדולים בהשקעות אלטרנטיביות ב-Q2 2025 במיליוני שקלים וכ-1% מסך תיק ההשקעות



מהלך מנצח

כלל במקום ה-1

בשנה האחרונה

בפוליסת חיסכון פיננסי במסלול מניות



כלל ביטוח ופיננסים במקום הראשון בשנה האחרונה
בפוליסות חיסכון פיננסי במסלול מניות

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

כלל  CLAL

מחצית מהישראלים חשים אי ודאות לגבי קרן הפנסיה שלהם

חוששים שלא יקבלו את מלוא הקצבה שלהם כשיפרשו לגמלאות | הרוב סבורים שייאלצו להמשיך לעבוד כדי להשלים את ההכנסה הפנסיונית, ואחוז גבוה מבססים את חיי הפרישה שלהם על חסכונות והשקעות, למרות שחשים שאין להם מספיק כלים כדי שיצליחו בכך | נתונים דרמטיים לגבי הידע וההתנהלות הפיננסית של הציבור שעולים מסקר מקיף של מגדל



במדדים בינלאומיים כמו S&P500, אשר לא בהכרח מגוונים באופן מספק, ו-27% עדיין מחזיקים כסף בפיקדון בנקאי, שמספק ריביות נמוכות מאוד על פיקדונות.

מפקידים "על אוטומט" ולא מבצעים מעקב שוטף

נתוני הסקר מראים כי הישראלים מודעים יחסית לכתובת הפנסיונית שלהם: 87% מבעלי קרן פנסיה יודעים באיזו חברה מנוהלת הקרן העיקרית שלהם, ורק מיעוט קטן של 13% כלל לא יודע או אינו בטוח. בדוח הסקר של מגדל מצוין כי "במבט ראשון, מדובר ברמת מודעות גבוהה לנכס הכלכלי המשמעותי ביותר עבור רוב משקי הבית בישראל. אולם ככל שצוללים לשאלה כיצד הכסף מושקע, התמונה הופכת מורכבת יותר".

עוד מצוין בדוח כי ישראלים רבים לא תמיד עוקבים אחר קרן הפנסיה שלהם, האופן שבו היא מנוהלת ומהן התשואות שהיא מניבה: "רק 60% מבעלי הקרנות בישראל יודעים באיזה מסלול השקעה נמצאת קרן הפנסיה שלהם, בעוד 26% מודים שאינם יודעים ו-14% נוספים אינם בטוחים, כלומר, כמעט ארבעה מכל עשרה חוסכים אינם יודעים באיזה מסלול השקעה מנוהלת הפנסיה שלהם. גם בכל הנוגע לביצועים. תמונה דומה עולה גם מקרנות ההשתלמות. אמנם 87% מהמחזיקים בקרן השתלמות יודעים באיזו חברה היא מנוהלת, אך אחד מכל ארבעה כלל אינו יודע באיזה מסלול השקעה מנוהלת הקרן שלו".

המשך בעמוד הבא <<<

בתום אירועי הטרור והמלחמה הטרניים שחווינו בישראל בשנתיים האחרונות, נחשף נתון מפתיע: יוקר המחיה מטריד את הישראלים יותר מהמצב הביטחוני, ומשפיע על רווחת חייהם.

המידע נחשף על ידי חברת **מגדל ביטוח ופיננסים**, שפרסמה השבוע את סקר "המגדלור הפיננסי" שבחן את מערכת היחסים של הציבור הישראלי עם כסף. הסקר נערך באמצעות מכון **גיאוקרטוגרפיה** שסקר כ-3,500 ישראלים מהמגזר היהודי והערבי במהלך נובמבר-דצמבר 2025, וחשף לא מעט ממצאים מדאיגים לגבי ההתנהלות הפיננסית של הציבור הישראלי, והדאגה הקיומית הרווחת.

טרס, חרדה וחוסר-ודאות: השפעה מדאיגה

מהסקר עולה כי יוקר המחיה מהווה את הגורם הנפוץ ביותר ללחץ, חרדה וחוסר-ודאות: כמעט מחצית מהציבור חוששים שלא יהיה להם מספיק כסף עבור הדברים הבסיסיים והחיים השוטפים. 47% מעריכים שבעתיד לא יצליחו לממן את ההוצאות השוטפות ברמה הרצויה. 53% מאמינים שלא יהיה להם מספיק כסף אם יקרה להם או למשפחתם מקרה חירום, ו-46% מהנשאלים חושבים שלא יוכלו לקנות דירה בישראל, ושגם לדיהם לא יצליחו להגיע לדירה בבעלותם.

ליוקר המחיה יש השפעה מיידית והרסנית: כ-60% מהישראלים מודים שבשנה האחרונה נאלצו לפתוח חסכונות ופיקדונות או לקחת הלוואות רק כדי לכסות הוצאות שוטפות.

נתוני הסקר חושפים בנוסף, את ההשפעה המדאיגה של החלטות פיננסיות שמתקבלות תחת לחץ יוקר המחיה, ועלויות לערפל שיקולים ריאליים. כך למשל, חרף העובדה שכמחצית מהישראלים משקיעים בשוק ההון, שני שלישי מרגישים שאין להם את הכלים להצליח.

השפעת הלחץ על קבלת החלטות קריטיות בחיסכון ארוך הטווח

הלחצים הללו עלולים לעמוד במרכזן של החלטות פיננסיות חשובות הנוגעות לחיסכון הפנסיוני, לקרנות ההשתלמות, השקעות בשוק ההון, וביטוחים - המחייבים שיקולים מושכלים ומורכבים. האם זה אכן מתרחש בפועל?

נתוני הסקר מראים שכן. כך למשל, הנטייה בקרב מרבית הישראלים להתרחק מהשקעות שנתפסות בעיניהם "מסוכנות" ולהשאיר את הכסף במוצרים בטוחים ככל האפשר. 44% מהמשקיעים השקיעו

בדוח מגדל מצוין כי חוסר הביטחון הזה מתורגם ישירות לתכניות לעתיד: "שבעה מכל עשרה ישראלים אומרים שכדי שיוכלו להסתדר כלכלית, הם חוששים שיאלצו לעבוד גם לאחר שיגיעו לגיל הפרישה הרשמי. בהתאם, רבים מתכננים פרק ב' תעסוקתי לאחר גיל הפרישה: 38% מצפים להמשיך לעבוד בעבודה חלקית, בנוסף על הפנסיה; לצדם, 46% מתכננים להישען בין היתר על קצבת הזקנה מביטוח לאומי, 42% על חסכונות פרטיים והשקעות, ו-37% רואים בקרן ההשתלמות את מקור ההכנסה משמעותי. רק מיעוט קטן של 4% מסתמך על תמיכה מהילדים או המשפחה, ו-5% בלבד סומכים על הפנסיה כעל מקור ההכנסה היחיד שלהם".

רוני אגסי, מנכ"ל מגדל ביטוח ופיננסים: "הנתונים בדוח משקפים מציאות שאי אפשר להתעלם ממנה: עבור רוב הישראלים, החרדה הכלכלית הפכה לגורם הלחץ המרכזי, אפילו לפני המצב הביטחוני. כשאנחנו רואים שרבים נאלצים להשתמש בחסכונות העתיד כדי לסגור את החודש בהווה, זוהי נורת אזהרה לכולנו. האחריות שלנו כגוף מוסדי היא לא רק לנהל כספים, אלא להבין לעומק את המצוקה הזו ולספק לה מענה מקצועי, שיעניק לציבור יציבות וכלים אמיתיים להתנהלות בתוך אי-הוודאות".



רוני אגסי
| צילום: ניקולה וסטהפל

המשך מהעמוד הקודם <<<

גם בכל הנוגע לביצועים, חלק גדול מהציבור משאיר את הפנסיה על "טייס אוטומטי", כפי שנרשם בדוח: 37% מבעלי קרנות הפנסיה בישראל לא בדקו בשלוש השנים האחרונות מה היו תשואות הקרן שלהם או השוו אותן למדדי השוק. בקרב אלו שכן בדקו, 42% מצאו תשואות דומות לממוצע, 14% גילו תשואות נמוכות מהממוצע ורק 8% נהנים מתשואות גבוהות יותר.

פרישה על הנייר בלבד

70% מהישראלים חוששים שיאלצו לעבוד גם אחרי גיל הפרישה, כפי שעולה מנתוני הסקר. כשמדברים עם הישראלים על פרישה, מתברר שהעתיד נראה רחוק ומטושטש, על אף שמדובר בעוגן הכלכלי החשוב שלהם לעת זקנה. כבר בשלב הבסיסי, עצם היכולת לדמיין את גיל היציאה מהעבודה, רבים לא שם מהישראלים לא שם, כאשר אחד מכל ארבעה גברים, ואחת מכל שלוש נשים, כלל לא חשבו על הגיל שבו ירצו לפרוש. בנוסף, כמעט מחצית מהישראלים עם קרן פנסיה חיים בתחושת אי-ודאות לגביה. 56% מרגישים בטוחים שיקבלו את קצבת הפנסיה המלאה שלהם כשיגיעו לגיל פרישה, אולם 44% שלא בטוחים שיקבלו את הקצבה כמלואה.

הראל מציגה:



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

לצפייה



אולי ללקוחות
שלכם יש פז"מ,
אבל אין להם
פז"מ ביטוחי
בהראל



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

הצעת חוק: החלת חוק חוזה סוכנות על יחסי מבטח-סוכן ביטוח

תיקון לחוק הפיקוח של ח"כ ינון אזולאי, מבקש להחיל הגנות החלות על סוכנים מסחריים גם על סוכני ביטוח



להגן על סוכני ביטוח עצמאים שהם בעלי עסקים קטנים ובינוניים, ולחזק את ההגנה על ציבור הלקוחות המשתמש בשירותיהם.

"חוק חוזה סוכנות מסדיר את היחסים בין ספק לסוכן, וקובע בין היתר חובת הודעה מוקדמת, כללים לפיצוי במקרים של סיום התקשרות, והגבלות על סיום חד צדדי. החלתו על ענף הביטוח צפויה לחזק את מעמד הסוכנים, לצמצם סיכונים עסקיים ולהגביר את יציבות המערכת", מסבירים בלשכת סוכני הביטוח.

נשיא הלשכה **שלמה אייזיק**: "סוכני הביטוח הם עמוד התווך של ענף הביטוח והפיננסים בישראל. הם משקיעים שנים בבניית תיקי לקוחות, במתן שירות אישי ובהגנה על זכויות המבוטחים. החלת חוק חוזה סוכנות תשים סוף למצב של חוסר איזון ותבטיח כללי משחק הוגנים בין חברות הביטוח לסוכנים לטובת הענף כולו, בדומה למצב הקיים במדינות ה-OECD".

הצעת החוק לתיקון חוק הפיקוח על שירותים פיננסיים בתחום הביטוח, שמבקשת להחיל על היחסים בין חברות ביטוח לסוכני ביטוח את הוראות חוק חוזה סוכנות (סוכן מסחרי וספק), הונחה השבוע (ב') על שולחן הכנסת על ידי ח"כ **ינון אזולאי**, שיזם את ההצעה בשיתוף **לשכת סוכני הביטוח**.

הצעת החוק מבקשת לשנות את חוק הפיקוח על שירותים פיננסיים בתחום הביטוח, כך שיתווסף סעיף חדש הקובע שההסכמים בין חברות הביטוח לסוכני הביטוח יהיו כפופים להוראות חוק חוזה סוכנות, בהתאמות הנדרשות.

בדברי ההסבר להצעה נכתב כי סוכני ביטוח ממלאים תפקיד הדומה במהותו לזה של סוכנים מסחריים, שכן הם משקיעים משאבים בפיתוח השוק, באיתור לקוחות, ביצירת רשת שיווק, בצירוף לקוחות, בשימורם ובטיפוח הקשר עמם. עם זאת, מצוין כי לחברות הביטוח כוח רב מול סוכן ביטוח בודד, ובמצב הקיים זכויותיהם של סוכני הביטוח אינן מובטחות בעת הפסקת ההתקשרות מצד חברת הביטוח, גם לאחר שנים ארוכות של פעילות.

כן מודגש בדברי ההסבר, כי מצב זה שונה מזה של סוכנים מסחריים, אשר על יחסיהם החוזיים עם ספקים חלות הוראות מגנות מכוח חוק חוזה סוכנות. לפיכך, מוצע להחיל את הוראות החוק האמור גם על היחסים החוזיים בין חברות ביטוח וגופים מוסדיים נוספים לבין סוכני ביטוח הפועלים מטעמם לשיווק פוליסות ולהענקת שירותים נלווים.

עוד נכתב כי התיקון המוצע נועד לסייע ביצירת יחסים מאוזנים והוגנים יותר במקרה של סיום התקשרות בין חברת ביטוח לסוכן ביטוח, ולהבטיח כי סיום ההתקשרות ייעשה בהתאם לתנאים הבסיסיים שנקבעו בחוק חוזה סוכנות. בדרך זו, נועד התיקון למנוע ניצול לרעה של פערי כוח,

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

לבדיקה ראשונית ללא עלות >





קרן הפנסיה של מנורה מבטחים במקום הראשון

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



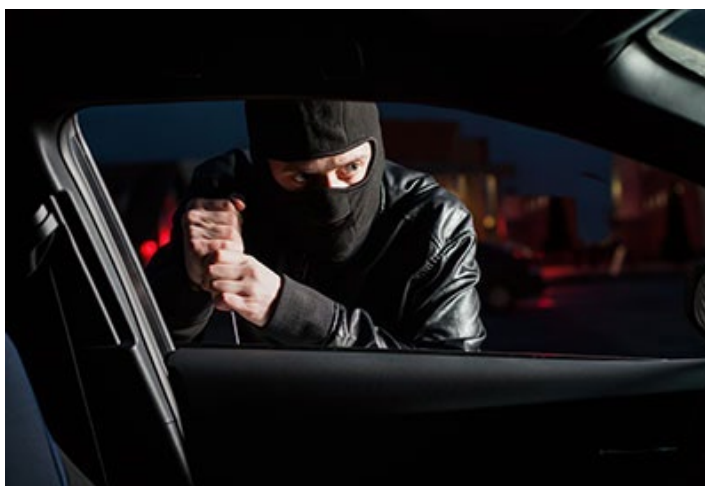
לפרטים נוספים פנו למפקחות והמפקחים במרחבים

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.

אחרי ארבע שנים: ירידה של 18% בגניבות ובניסיונות גניבה של כלי רכב ב-2025 לעומת 2024

יחד עם זאת, על פי הסיכום של פוינטר, הרבעון הרביעי של 2025 מסמן היפוך מגמה ואת חזרת כנופיות גנבי הרכב לרחובות ישראל, עם עלייה של 25% ביחס לרבעון השלישי של השנה | ירידה דרמטית של 50% בגניבת רכבים חשמליים בהשוואה ל-2024, גידול של 22% בגניבת רכבים היברידיים



שנת 2025 מסתיימת בירידה של 18% בניסיונות גניבה וגניבות כלי רכב ביחס לשנת 2024. כך על פי סיכום שנת 2025 והרבעון הרביעי, של המערך המבצעי של פוינטר מקבוצת Powerfleet, חברת איתור והשבת כלי רכב גנובים.

מדובר על הירידה הראשונה בגניבות רכב מזה ארבע שנים (תקופת הקורונה). יחד עם זאת, הרבעון הרביעי של השנה מסמן היפוך מגמה ואת חזרת כנופיות גנבי הרכב לרחובות ישראל, עם עלייה של 25% ביחס לרבעון השלישי של השנה.

הקיסון השנתי מוסבר ככל הנראה ממצב המלחמה ששרר בארץ ו"הידוק החגורה" של כוחות הביטחון באזור הגבול, בגדרות ובמניעת כניסה של שוהים בלתי חוקיים לארץ, זאת בנוסף לפעילות הצבא האינטנסיבית בכפרים ובערים פלסטיניות. הגידול ברבעון הרביעי מוסבר ככל הנראה מהפסקת הלחימה, ירידת המתח ו"שחרור הרסן".

אילן גולדשטיין, מנכ"ל פוינטר: "לאחר ארבע שנות עלייה חדה בשיעור הגניבות, השנה הנוכחית מסמלת ירידה מתונה בניסיונות הגנבה, אך עדיין אנו נמצאים במספרים גבוהים ובמלחמה עיקשת בכנופיות גנבי הרכב. כבר ברבעון הרביעי חזרנו למגמת גידול שככל הנראה תמשיך גם לשנת 2026. כמו הפופולריות בקרב נהגי ישראל, שוק הגניבות מגיב ומחקה את הטרנד, כך שניתן לראות שגניבות רכבים חשמליים נמצאות בירידה ואילו גניבות רכבים היברידיים נמצאות בעליה, במקביל למה שקורה בשוק הרכבים החדשים".

ניסיונות גניבה וגניבות כלי רכב על פי סגמנטים

• **ג'יפונים ורכבי פנאי שטח:** כ-31% מסך ניסיונות גניבה וגניבות כלי רכב, לעומת 38% בשנת 2024, ירידה של 18%.

• **רכבים חשמליים:** 4% מניסיונות גניבה וגניבות כלי רכב ביחס ל-8% בשנת 2024, ירידה של 50%.

• **רכבים היברידיים:** 22% מסך ניסיונות גניבה וגניבות רכב ביחס ל-18% בשנת 2024. גידול של 22%.

• **רכבים פרטיים עם מנועי בעירה:** 14% מסך ניסיונות גניבה וגניבות רכב בשנת 2025 בדומה לשנת 2024.

• **רכבים מסחריים:** 6% מסך ניסיונות גניבה וגניבות כלי רכב ביחס ל-8% בשנת 2024. קיטון של 25%.

- **משאיות:** 3% מסך ניסיונות גניבה וגניבות כלי רכב ביחס ל-3% לשנת 2024.
- **כלי צמ"ה:** 2% מסך ניסיונות גניבה וגניבות כלי רכב ביחס ל-1% לשנת 2024.
- **דו-גלגלי:** 18% מסך ניסיונות גניבה וגניבות כלי רכב ביחס ל-10% בשנת 2024, עלייה של 80%.

ניסיונות גניבה וגניבות כלי רכב לפי אזורים

• **אזור הדרום** עם כ-13% בשנת 2025 ביחס ל-7% בשנת 2024, גידול של 85%.

• **ירושלים והסביבה** עם 7% ב-2025 ביחס ל-3% ב-2024, גידול של 133%.

• **תל אביב** עם 35% ב-2025 ביחס ל-41% ב-2024, קיטון של 14%.

• **אזור הצפון** עם 5% בניסיונות גניבה וגניבות כלי רכב ב-2025 ביחס ל-4% ב-2024, גידול של 25%.

• **אזור השרון** עם 17% בניסיונות גניבה וגניבות כלי רכב ב-2025 ביחס ל-21% ב-2024, קיטון של 19%.

שלוש הערים המובילות בניסיונות גניבה וגניבות כלי רכב בשנת 2025 הן תל אביב, פתח תקוה וירושלים, לעומת תל אביב, פתח תקוה וכפר סבא שכיכבו בשנת 2024.

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<

• **גניבת מפתחות מבית הלקוח (דאבל):** כאשר קיים קשר ישיר בין פריצה לבית הלקוח ולרכב בחניה הצמודה. היוו 6% מסך הגניבות שנרשמו השנה. גידול של 17%.

• **גניבה בידי מורשה:** מתבצעת בדרך כלל על ידי שכפול מפתח בידי משתמש מורשה שקיבל מפתחות וקוד חוקי של כלי הרכב. שיטת גניבה זו היוותה 6% מסך הגניבות שבוצעו השנה. ללא שינוי.

• **שוד וגניבת רכב מונע:** 1% מסך הגניבות השנה. ללא שינוי.



אילן גולדשטיין

גניבות וניסיונות גניבה לפי שנת מודל

- 2021: 18%
- 2022: 16%
- 2023: 14%
- 2024: 13%
- 2020: 11%

גניבות וניסיונות גניבה לפי מחוזות

- **אזור המרכז:** כ-32% ביחס ל-41% ב-2024, ירידה של 22%.
 - **אזור השרון:** כ-17% לעומת 15% ב-2024, עלייה של 13%.
 - **אזור הדרום:** כ-18% ביחס ל-9% ב-2024, עלייה של 100%.
 - **אזור השפלה:** כ-18% ביחס ל-23% ב-2024, ירידה של 22%.
 - **אזור צפון:** כ-8% ביחס ל-7% ב-2024, עלייה של 14%.
 - **ירושלים ויהודה ושומרון:** כ-7% לעומת 5% ב-2024, עלייה של 40%.
- מפוינטר נמסר כי במסגרת המאבק בגניבות השיקה החברה את פוינטר NOK שעושה שימוש בטכנולוגיה להקשת קוד על גבי המקשים המקוריים על גלגל ההגה. "הפתרון מחליף את הקודנית הרגילה המותקנת בכלי הרכב על הדשבורד, שעליה צריכים להקיש קוד לפני התנעה. היתרון של המערכת המהפכנית הוא באפשרות לזהות את הנהג באמצעות מקשים מקוריים של הרכב בגלגל ההגה. ככל שהנהג יקיש רצף כפתורים לא תקין הרכב לא יתניע".

גניבות לאור יום: התופעה של גניבות רכב בכל שעות

היום עדיין ממשיכה גם ברבעון הרביעי. אם בעבר רוב ניסיונות הגניבות היו בשעות הקטנות של הלילה עם תנועה דלילה של כוחות שיטור ואכיפה, הרי שגם ברבעון הרביעי של 2025 הגניבות מפוזרות באופן כמעט שווה לאורך כל חלקי היום ולא חשש של חוליות הגנבים.

שיטות הגניבה הפופולריות

- **שכפול מפתח:** שיטת הגניבה המובילה היא עדיין שכפול מפתח "גולם" בתהליך הגניבה, תוך כדי התחברות לשקע OBD שבאמצעותו מתחברים למחשב הרכב או באמצעות מכשיר אלקטרוני חכם. הגנבים מקודדים מפתח חדש ומוחקים את המפתחות הקיימים. כ-49% מסך ניסיונות הגניבה שנרשמו, התבססו על שיטה זו. גידול של 4% ביחס לשנת 2024.
- **שימוש במשכפל אלחוטי:** 10%. גידול של 30%.
- **תקיפה אלימה:** תקיפה אלימה של הרכב על ידי החלפת מחשב הרכב היוותה 28% מסך הגניבות. גידול של כ-8%.

המרכז הישראלי לגישור ובוררות
בביטוח ופיננסים



מהיום,
סכסוכים
פותרים
אחרת

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

פנו עכשיו למרכז הבוררות -
פתרון מקצועי, בגובה העיניים

mercaz@gishbur.co.il ,073-3742444



סוכן ביטוח הולך על בטוח - אז איפה הבעיה?

לשבור את תקרת הזכוכית יכול להיות מפחיד - במיוחד אם אתה סוכן ביטוח | BMC GROUP - נעשה הכל כדי ששנת 2026 שהרגע נכנסה, תהיה השנה בה תשנו קידומת מ"סוכן" ל"סוכנות", מפחד לאומץ ומעבר לעתיד!

תוכן ממומן

- **רגולציה** - סיוע מקצועי בסוגיות רגולטוריות.
- **מעטפת משלימה בתוך הבית** - BMC אלמנטר לביטוחי רכוש, דירה ורכב, ו-BMC משכנתאות לליווי וייעוץ בלקיחת משכנתא, ניהול ויצירת שיתופי פעולה חדשים.
- **פיתוח עסקי ושיווק** - כולל תוכנית עסקית, הגדרת יעדים, צפי מכירות ועוד, הכל לצד שורה של מומחים מובילים בתחום.

כדי לשבור את תקרת הזכוכית לא צריך פטיש - צריך BMC

רק בתחילת הדרך המקצועית? אין שום סיבה שגם אתם לא תתחילו לחשוב על סוכנות משלכם. אנחנו יודעים לקחת סוכן ביטוח מתחיל ולהצמיד לו את סך השירותים הנחוצים, כדי שמהר מאוד ובאופן סלול ומושלך, גם הוא יזכה לעבור מסטטוס של "סוכן" לסטטוס של "סוכנות ביטוח".

המודל אינו מתאים לכל סוכן, ולא נועד למי שמחפש פתרונות קסם. הוא כן מיועד לסוכנים שחושבים קדימה, שמוכנים להתפתח, ושמבינים שהמעבר לשלב הבא בקריירה הוא מהלך עסקי שדורש תכנון, שותפים וכונים והכוונה מקצועית.

הגיע הזמן לחשב מסלול מחדש!

כחברה בעלת ניסיון של למעלה מ-15 שנה בתחום הביטוח, וצוות מומחים מקצועי ומנוסה, אנחנו ב-CMB מציעים לסוכנים ליווי מקצועי, הדרכות ושיווק במעבר המאתגר מסוכן לסוכנות. הליווי כולל פתרונות רגולטוריים, סיוע בגיוס אנשי צוות, מערכות ניהול מתקדמות, מוקד שירות ותפעול, ליווי מקצועי, הדרכות שיווק ועוד - כאשר היתרון המרכזי שלנו מתמקד ביכולת להגדיר יעדים ולבנות תוכנית עסקית מותאמת אישית לכל סוכן.

עם הפנים ל-2026

אנחנו בפתחה של שנה חדשה, שנה של סוכנים חדשים שייכנסו למשפחה BMC ויצאו לדרך חדשה ומשמעותית של מעבר מסוכנים לסוכנות. אנחנו רוצים להגיד לכם שאנחנו כאן, עבורכם ובשבילכם, נאחל לכולנו שתהיה שנת 2026 מוצלחת, פורייה, משגשגת ומוצלחת!

אז אם גם לכם יצא לשחק עם המחשבה לשדרג את הסטטוס הקיים, אתם יודעים מהו השלב הבא.

זה לא ממש משנה אם יש לכם עסק, אם אתם עובדים או בכלל עצמאים. שאיפת היסוד שמניעה אותנו כבני אנוש פעלתניים היא לסמן וי נוסף בקריירה - לעבור לשלב הבא, להרוויח יותר ולעבוד פחות. ומה עבור סוכני ביטוח? כאן היעד די ברור - להוריד את הכובע של סוכן ביטוח ולהיכנס לנעליים של סוכנות ביטוח.

על פניו, חלום מקצועי: פחות מכירות ויותר ניהול, פחות מרדף אחר לקוחות ויותר שליטה על התמונה הגדולה - צוות שעובד בשבילך, הכנסה שממשיכה לזרום, ועסק שצומח גם מבלי לעבוד שעות נוספות.

הפחד שמרחיק מהיעד

בפעול, המעבר רחוק מלהיות פשוט. סוכנים רבים מגלים שמה שנראה כקפיצת מדרגה, הופך במהרה לאתגר שכרוך בשורה של קשיים אישיים, ניהוליים ורגולטוריים. האחריות גדלה, הדרישות מתרבות, ריבוי המשימות שוחק והזמן הפנוי מצטמצם, כך שהפער בין החלום למציאות עשוי להיות מתסכל.

בנקודה זו רבים עשויים לוותר ופשוט להמשיך לזרום עם השגרה - עוד יום כסוכן ביטוח. זהו השלב שבו ליווי מותאם אישית מייצר ערך אמיתי, עוזר להפוך את המעבר הרצוי למהלך בטוח, מחושב ומבוקר שמפחית טעויות וממקסם הזדמנויות.

המטרייה שכל סוכן ביטוח צריך

אנחנו בחברת BMC מלווים סוכני ביטוח באופן צמוד ומקצועי לקראת השלב הבא בקריירה, מעניקים מטרייה רגולטורית, תפעולית וניהולית שמאפשרת מעבר בטוח ומבוקר מסוכן לסוכנות.

באופן שכזה, במקום להתמודד לבד עם סך המורכבויות, הסוכן מקבל תשתית קיימת, ידע מקצועי ויכולות מוכחות, המבוססות על ניסיון עשיר והישגים בשטח.

המטרה: לעזור לסוכנים להתפתח כסוכנות

- **מוקד שירות ותפעול** - סיוע בכל מה שנוגע לטיפול בגבייה, בקשות שירות ותביעות.
- **מערכת CRM מתקדמת מבית salesforce** - מרכזת ומסנכרנת בין סך המערכות, כולל מערכות AI ושליטה על ניהול לקוחות.
- **מחלקת משאבי אנוש** - עזרה בגיוס עובדים, ניהול צוות ותמיכה בתהליכי משאבי אנוש שוטפים.

לא רק ליונל מסי ישן עם הגביעים שלו



3 גביעים בשנת 2025

מקום 1

KOPELL
GROUP

משכנתוק
החברות והשירותים

MediWho
מובילי ששנות בריאות וכסף

Electro
KOPELL

JOBBIT
הפעול מוגנים מנסיעים

סוכני הביטוח נכנסים לעולם האשראי לעסקים והם זקוקים לתוכנית פעולה מסודרת

כניסת הסוכנים לעולם האשראי היא כבר עובדה מוגמרת, סוכנים שהרחיבו את שירותיהם גם לתחום האשראי לעסקים מחזקים את מקומם מול העסק שמלווים ומעניקים לו ערך מוסף | גיל טופז והגר פרץ דיין, מייסדים ומנכ"לים משותפים בחברת אלטשולר שחם אשראי, מדגישים כי המהפכה הזו כבר כאן: "סוכן שלא ייקח חלק בעולם החדש צפוי להישאר מאחור בעוד כחמש שנים"



הגר פרץ דיין וגיל טופז | צילומים: רמי זרנגר

מייצרים ערך משמעותי ומעמיק את הקשר של הסוכנים עמם. לדברי פרץ דיין, אחד המנועים המרכזיים לשינוי הוא התחזקות גופי האשראי החוץ-בנקאיים. לדבריה, "גופים אלו בעלי גמישות, מהירות ויכולת לנצל הזדמנויות - לעיתים מעבר למה שהמערכת הבנקאית מסוגלת לספק". "לתחום החוץ-בנקאי יש תפקיד קריטי, במיוחד בתקופות של צמיחה. הסוכן שמלווה את הלקוח יכול להנגיש לו את האפשרויות הללו", היא אומרת. "גם תנאי המאקרו תומכים במגמה: ירידת ריבית הדרגתית, חזרה להשקעות, וצפי לפרויקטי תשתית רחבי היקף עם סיום המלחמה. עסקים יצטרכו אשראי ומי שיהיה שם כדי ללוות אותם, ייהנה מהצמיחה".

כיצד סוכן ביטוח יכול להיכנס לתחום?

"הכניסה לעולם תיווך האשראי מצריכה הכשרה, ליווי ובניית מומחיות. התהליך אותו אנו מציעים כולל היכרות עם סוגי אשראי, הבנת בקשות מימון, ולמידה מעשית דרך ליווי בשטח", מסבירים טופז ופרץ דיין.

הם מציינים כי "סוכנים המעוניינים לשדרג את פעילותם צריכים להתחבר לגוף שיבנה להם תהליכים נכונים, להעביר אותם את ההכשרות המתאימות, להתלוות אליהם בפגישות ולחנוך את הגורם המתאים בסוכנות".

תהליכים אלו, לדבריהם, נעשים יד ביד עם הסוכנים תוך ליווי אישי לאורך כל תהליך ההכשרה והחניכה, כולל סיוע בשיווק וחומרי שיווק לעסקים שלהם, כמו כן מתן אפשרות להגיש בקשות לאשראי עבור לקוחותיהם במסלול דיגיטלי מהיר.

"זה שדרוג מקצועי של ממש", הם מסכמים, "כניסה לעולם האשראי ממצבת את הסוכן כנותן ערך משמעותי עבור העסק. אשראי הנו מהצרכים העיקריים של העסק הצומח".

מאת דניאל דותן

במשך שנים נתפס סוכן הביטוח כאיש המקצוע שמוכר פוליסות: חיים, בריאות, רכוש. אלא שבעשור האחרון, ובעיקר לאחר משבר הקורונה והטלטלות הכלכליות שבאו בעקבותיו, התפקיד הזה עבר שינוי עמוק. סוכן הביטוח הפך לגורם פיננסי שמלווה את הלקוח בראייה רחבה יותר מעבר לבסיס שהוא כמובן, ביטוח. לתמונה הזו מתווסף בשנים האחרונות גם עולם האשראי, אשר עבור בעלי עסקים קטנים ובינוניים הוא בגדר אוויר לנשימה.

לדברי גיל טופז והגר פרץ דיין, מייסדים ומנכ"לים משותפים בחברת אלטשולר שחם אשראי, לא מדובר בטרנד חולף אלא בשינוי מבני. "העולם הפיננסי של הלקוח העסקי הפך מורכב בהרבה", אומר טופז. "וסוכן הביטוח שמלווה אותו כיום נדרש לראות את התמונה כולה, החל מכיסוי הביטוח הדרושים לו, דרך חסכונות והשקעות, ועד להבנה של פתרונות האשראי להם הוא זקוק".

בשנת 2024 רכש בית ההשקעות אלטשולר שחם את חברת קרדיטים במטרה להיכנס לתחום האשראי החוץ-בנקאי החברה שנוסדה בידי טופז ופרץ דיין הפכה לחברת בת בשם אלטשולר שחם אשראי, ומייסדיה משמשים מנכ"לים משותפים. הם בעלי ניסיון פיננסי ובנקאי רב. טופז היה מנכ"ל בנק ירושלים והוא רו"ח בהשכלתו. פרץ דיין, לשעבר סמנכ"לית דיגיטל ואסטרטגיה בבנק ירושלים ומשנה למנכ"ל בחברת הדאטה והבינה G-STAT.

הלקוח העסקי השתנה ובעקבותיו השירותים הפיננסיים

"השינוי בתפקיד הסוכן לא התרחש יש מאין. העסקים בישראל עברו טלטלה משמעותית בשנים האחרונות עם משבר הקורונה ולאחריו מלחמת חרבות ברזל. בתוך המציאות הזו, עסקים צריכים מימון - העסק מחפש מישהו שהוא מכיר ומאמין בו, וסוכן הביטוח ממלא את הפונקציה הזו", אומר טופז.

לתפיסתו, זו הזדמנות עסקית שלא כדאי לפספס. "סוכן שלא ייקח חלק בעולם החדש צפוי להישאר הרחק מאחור בעוד כחמש שנים", הוא מסביר. "התחרות גוברת, והלקוח מצפה לערך רחב יותר. סוכן שייתן מענה גם בצד האשראי, מבסס את מקומו בקדמת התחרות".

זיהוי מגמות האשראי ופתיחת הזדמנויות ללקוחות העסקיים בתחום,

כלל ביטוח מצטרפת לתוכנית עשיית שוק בבורסה: מגדילה נגישות למשקיעים זרים

הקבוצה, שמניותיה נכללות במדד ת"א-35, מצטרפת למהלך במטרה לחזק את מעמדה בקרב משקיעים מקומיים ובינלאומיים

הבורסה לניירות ערך הודיעה השבוע (ג') על התקשרותה עם קבוצת **כלל החזקות עסקי ביטוח** המצטרפת לתוכנית עשיית שוק Talor Made למניית החברה. התוכנית מותאמת לצרכים הספציפיים של כלל, ונועדה להגביר את הסחירות והנזילות של המניה, במטרה ליצור ערך מוסף למשקיעים.

לחברה. תוכנית עשיית שוק של הבורסה בשיתוף רשות ניירות ערך, שנכנסה לתוקפה ב-4 במאי, 2025, פותחה במטרה לחזק את שוק ההון הישראלי ולעודד את הסחירות והנזילות במניות החברות הציבוריות המקומיות.

התוכנית נועדה לייצר מתווה אפקטיבי ומשופר שייתן מענה אמיתי לצרכי השוק, והיא חלק מיישום התוכנית האסטרטגית של הבורסה, שאחד מעמודי התווך שלה הוא הגדלת הסחירות והנזילות.

התוכנית שנובשה מטרתה להוביל לשיפור משמעותי בפרמטרים המרכזיים של עשיית שוק במניות ואג"ח וכוללים יתרונות רבים שיאפשרו, בין היתר, את הגברת התחרות בין עושי שוק, צמצום פערי המחירים למיתון תנודות חריפות והעלאת הסחירות, שיאפשר למשקיעים לצאת ולהיכנס לפוזיציה בקלות. בנוסף, התוכנית תאפשר הערכת שווי נכונה יותר המבוססת על מחיר נייר ערך נזיל, המשקף נכון יותר את הערכת השווי של החברה ותגדיל את פעילות המשקיעים הזרים.

מניית כלל עסקי ביטוח היא בין המניות הסחירות ביותר בבורסת תל אביב, עם מחזור מסחר יומי ממוצע של כ-56 מיליון שקלים ב-90 ימי המסחר האחרונים. הצטרפותה של חברת הביטוח לתוכנית עשיית שוק בסמוך למעבר למסחר בימים שני עד שישי, ממחישה את מחויבות החברה למשקיעים הזרים, אשר רואים בעשיית שוק יתרון תחרותי מובהק.

במסגרת התוכנית, הבורסה תפנה לגורמים בעלי ניסיון באספקת נזילות בניירות ערך ומוצרים פיננסיים, המעוניינים להתמנות כעושי שוק. התוכנית תנוהל על ידי הבורסה בתיאום מלא מול הנהלת כלל ובהתאם ליעדים מוגדרים מראש, כאשר הבורסה תנפיק דוחות נזילות שוטפים

שנה אזרחית טובה! ממשפחת אליפים

שנה חדשה היא רגע לעצור, להעריך את הדרך שעברנו, ולהביט קדימה בעוצמה. 2025 הייתה שנה של צמיחה, שינוי וקדמה. בעולם ביטוח שנע מהר, אליפים המשיכה להוביל כקהילה אחת של סוכנים, עובדים ושותפים.

ההישגים של השנה החולפת שייכים לכולם: הסוכנים שממלאים כל יום בשליחות אמיתית, הצוותים בשטח שמלווים ומקדמים כל סוכן, חברות הביטוח שמאפשרות לנו להציע פתרונות מדויקים וחכמים יותר, וכל אנשי המטה, התפעול, הטכנולוגיה והשירות שמחזיקים את המערכת יציבה וחזקה מאחורי הקלעים. 2026 כבר כאן והיא מביאה איתה הזדמנויות גדולות - לבנות את דור הסוכנים החדש, להעמיק את הפולות הדיגיטליות, ולהמשיך לייצר שיתופי פעולה שמגדירים מחדש את מקצוע הסוכן בישראל. אנחנו נכנסים לשנה הזו עם אמונה אחת פשוטה: כשעובדים יחד - אין גבול למה שאפשר להשיג. מאחלים לכולכם שנה של צמיחה, יציבות והצלחות.

2026

קבוצת אליפים

הכשרה מלווה פרויקט מחיר מטרה ברובע הסיטי באשדוד

הליווי נעשה בשיתוף פעולה עם ברקת קפיטל, בהיקף של 220 מיליון שקלים

זימות איכותית, יציבה ואחראית לטובת העיר ותושביה".

אסף רבינוביץ, מנהל מערך אשראי ליווי וערבויות בהכשרה: "הכשרה מאמינה ביכולותיה של קבוצת דני שלי וגאה להמשיך את שיתוף הפעולה הפורה בין החברות ברובע הסיטי במרכז העיר אשדוד. לקבוצת דני שלי ניסיון יזמי וקבלני של 40 שנה, בהם צברה הקבוצה מוניטין בכל רחבי הארץ, ובפרט בעיר אשדוד. אנו מאמינים ששיתוף הפעולה עם קבוצת דני שלי ימשיך לפרויקטים נוספים בעתיד".

רבינוביץ ציין: "הכשרה מנהלת עסקאות ליווי פיננסי לזימי נדל"ן מזה שש שנים בתחום ערבויות ופוליסות מכר למגורים בהיקפים של מיליארדי שקלים. התחום בהכשרה נמצא בצמיחה מתמדת, בו צברה הכשרה ניסיון בניהול פרויקטים בהיקפים משמעותיים".

עדי גזית, מנכ"ל ברקת קפיטל: "הפרויקט ברובע הסיטי באשדוד מבטא את הגישה שלנו לליווי יזמי: מימון אחראי שמאפשר לזים להתקדם בביטחון, לצד שותפות ארוכת טווח. אשדוד נמצאת בתנופת בנייה משמעותית, ואנחנו שמחים להיות חלק מפרויקט שמשלב פתרונות דיור במסגרת מחיר מטרה יחד עם פיתוח עירוני איכותי, ובהמשך לשיתוף הפעולה המתמשך שלנו עם קבוצת דני שלי".

הכשרה חברה לביטוח, בשיתוף פעולה עם **ברקת קפיטל**, תעניק מימון כולל של כ-220 מיליון שקלים, ותלווה את הזימים **דני ואביב שלי** בפרויקט 'מחיר מטרה' ברובע הסיטי, בעיר אשדוד. במסגרת הפרויקט יוקמו שלושה בניינים שיכללו 94 דירות, מתוכן 75 דירות ישווקו במסגרת מחיר מטרה ו-19 דירות ישווקו בשוק החופשי. הכשרה וברקת קפיטל כבר מלווים פרויקט נרחב של קבוצת שלי ברחוב קרן היסוד באשדוד. "אשדוד מתחדשת בשנים האחרונות, כעיר שמובילה תפיסה תכנונית מתקדמת, עם מדיניות ברורה של פיתוח אחראי ומתן פתרונות דיור איכותיים לצעירים ולמשפחות. קבוצת דני שלי, בעלת ניסיון וותק של 40 שנה בענף בביצוע והיזמות בפרויקטי נדל"ן למגורים, מסחר, משרדים ומקדמת מספר פרויקטים בולטים וחשובים בעיר ובסביבה", נמסר מהכשרה.

הזימים דני ואביב שלי: "שיתוף הפעולה ההדוק עם עיריית אשדוד, מהנדס העיר ואגפי התכנון, לצד האמון שמביעות בנו החברות הממנות, הכשרה וברקת קפיטל, מאפשרים לנו להמשיך ולצמוח גם בתקופות מאתגרות. הליווי המקצועי ופתרונות המימון שמעמידות החברות, וביניהן הכשרה, מהווים נדבך מרכזי בהצלחת הפרויקט וביכולת שלנו לקדם

אלפא נכנסת לפעילות פרייבט אקוויטי

Atlantic, וכן **רוני גת**, מנכ"ל יפאורה-תבורי ודירקטור במספר חברות. נמסר כי אלפא פרייבט אקוויטי תשקיע בחברות ישראליות בתחומי התעשייה והשירותים, בדגש על חברות משפחתיות עם טווח מכירות שנתי של 100-10 מיליון דולר. הקרן תתמקד בהשבחת החברות, תוך שילוב של יכולות ניהוליות ותמיכה פיננסית בצמיחה אורגנית ובאמצעות רכישות, בשווקים קיימים ובשווקים זרים, בדומה למהלך העסקי שהובילה קבוצת אלפא בחברת ה-IT הציבורית אברא.

שלומי סבג, לשעבר מנכ"ל IWI (תעשיות נשק לישראל), יעמוד בראש חברה חדשה שתוקם עבור הקרן, ושעתידיה לרכז תחתיה את חברות הייצור התעשייתי שיירכשו על ידי הקרן. סבג יוביל מטעם הקרן את תהליכי ההטמעה והניהול של הרכישות כחלק מתפקידו כמנכ"ל החברה החדשה, וכן הוביל את בדיקות הנאותות בעסקה הראשונה שביצעה הקרן.

גבי דישי, יו"ר אלפא פרייבט אקוויטי: "כניסת אלפא לתחום הפרייבט אקוויטי היא צעד טבעי בהתפתחות הקבוצה והמשך ישיר לחזון שלנו לקדם את התעשייה הישראלית. לאחר שני עשורים של פעילות פיננסית וניהולית מוצלחת בשוק ההון ובהשבחת חברות, ביניהן אברא שהפכה לחברת IT מובילה בישראל.

"אלפא פרייבט אקוויטי תתמקד בהאצת צמיחתן של חברות ישראליות, ותשלב מומחיות פיננסית וניהולית ביצירת ערך ארוך טווח ובהרחבת פעילותן בשווקים המקומיים והבינלאומיים".



גבי דישי
| צילום: רמי זרנגר

קבוצת **אלפא**, המנהלת קרנות גידור והשקעה המתמקדות בחברות ישראליות, נכנסת לתחום הפרייבט אקוויטי, אותו היא מגדירה מהלך אסטרטגי שמהווה הרחבה טבעית לפעילות הקבוצה.

קרן הפרייבט אקוויטי החדשה של אלפא, **אלפא פרייבט אקוויטי**, השלימה עסקה ראשונה ורכשה 70% בחברת **אופק עיבוד שבבי** העוסקת בעיקר בעיבוד שבבי מדויק לתחומי התעופה הביטחונית והאזרחית, בעסקה של עשרות מיליוני שקלים. בין לקוחותיה של אופק יצרניות המטוסים בואינג ואיירבוס, אלביט, רפאל, התעשייה האווירית ולקוחות נוספים מתחומי הביטחון והתעופה. בנוסף, הקרן מנהלת מו"מ מתקדם לרכישה של חברה נוספת מתוך כוונה למוג בין מספר חברות על מנת לייצר קבוצה מובילה בתחום הייצור.

הקרן שצפויה לגייס 400 מיליון שקלים, השלימה גיוס ראשוני של 130 מיליון שקלים, כאשר 45 מיליון שקלים מתוכם הוזרמו מצד מנהלי הקרן - **גבי דישי**, **מיכאל וייס**, עו"ד **זכי רכטשאפן**, **אלי דוידאי** ו**יעל אלמוג זכאי**. לצד אנשי אלפא, חברו להקמת הקרן אלי דוידאי שהיה בעברו מנכ"ל יפאורה-תבורי ומכהן יו"ר ושותף בחברת Quadrant Management, וכן יעל אלמוג זכאי המובילה את קבוצת ETNA אשר הצטרפה כשותפה מנהלת בשותף הכללי.

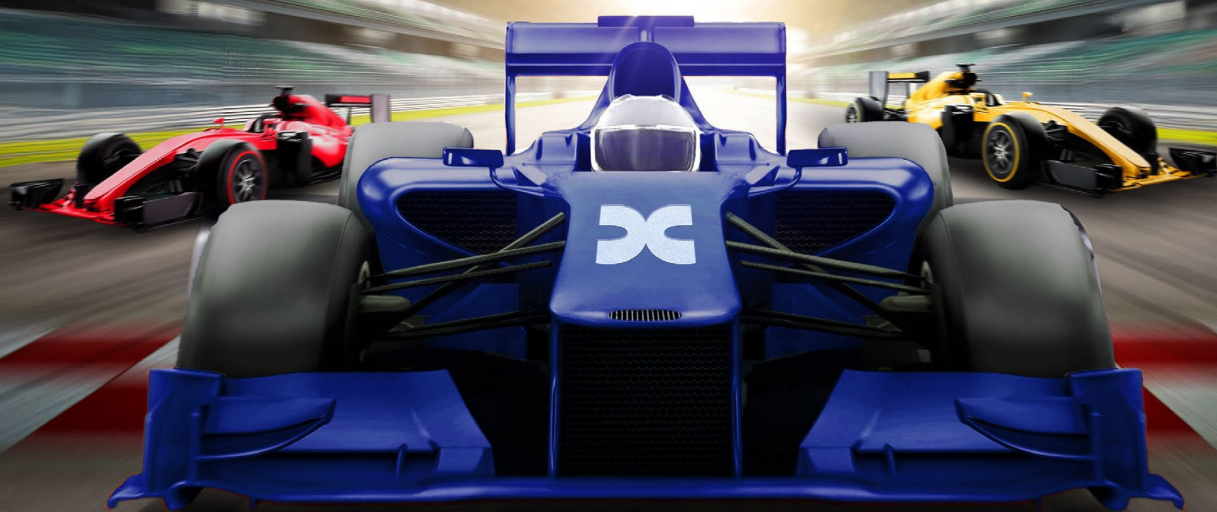
לוועדת ההשקעות של הקרן הצטרפו **יורם טייץ** שכיהן בעברו כשותף מנהל ב-EY ומכהן כיום כיועץ בכיר לקרן ההשקעות של General

עקפנו בסיבוב

כלל במקום ה-1

בשנה האחרונה

בקרן השתלמות במסלול הכללי



כלל ביטוח ופיננסים במקום הראשון בקרן השתלמות
בשנה האחרונה במסלול הכללי

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

CLAL כלל

אחרי שנה יוצאת דופן: הבורסה בת"א בדרך לעוד שנה חיובית

מגדל שוקי הון עם סיכום 2025 ותחזית ל-2026: תנאי מאקרו תומכים, צפי להורדות ריבית וסקטורים מובילים עשויים להמשיך ולהניע את העליות בבורסה המקומית

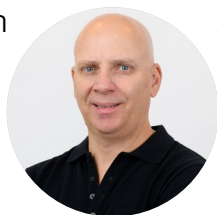
ב-2026 בשוק המקומי, ניתן לציין את תחום המגורים החבוט, שהורדות הריבית הצפויות מצד בנק ישראל עשויות לסייע להתעוררות עניין מחדשת בפעילות ולתמוך בביצועי מניות הענף. זאת בנוסף לקצב הצמיחה הדמוגרפית הגבוה בישראל והביקוש הכבוש לאור מיעוט העסקאות בענף השנה.

"אפיק נוסף הצפוי להמשיך ליהנות מצמיחה הוא הנפט והגז שהניב תשואות נאות לאורך השנים האחרונות ורק באחרונה סיפק עדות לעוצמתו עם אישור ממשלה להסכם מכירת גז למצרים בהיקף של כ-35 מיליארד דולר", מציין צוק.

בארה"ב מדדי ה-S&P500 והנאסד"ק מסכמים את 2025 בעליות נאות כשלעצמן, אם כי פחות ממדדי ת"א, של כ-14% וכ-19% בהתאמה אך מי שנחשף למדדים ללא

ניזור מט"ח הפסיד את מרבית התשואה בשל החלשות הדולר מול השקל ב-12.5%.

"ניתן להעריך כי הכיוון החיובי בארה"ב יימשך בשל תנאי הרקע של השוק האמריקאי. אלה כוללים, נכון לפתיחתה של 2026, הורדות ריבית צפויות מצד הפד, עיקרן כבר בראשות יו"ר חדש שימונה על ידי הנשיא האמריקאי דונלד טראמפ, אשר יתמוך במדיניות מוניטרית יונית יותר במטרה לעודד את צמיחת הכלכלה האמריקאית. ברמת החברות האמריקאיות הנסחרות בבורסות, קונצנזוס האנליסטים צופה עלייה בשיעורים דו ספרתיים ברווחיהן לשנה הבאה, צפי שיתמוך גם הוא בכיוון השוק החיובי", מסכם צוק.



עודד צוק |
צילום: יח"צ

לאחר שהבורסה בתל אביב סיכמה את 2025 כשנה יוצאת דופן עם ביצועי יתר משמעותיים ביחס לבורסות הגדולות בעולם, מעריכים במגדל שוקי הון כי המגמה החיובית תמשיך ללוות אותה גם בשנה הנכנסת. "גם אם מגמה זו תהיה מתונה ביחס לשנה שמסתיימת כעת, תנאי המאקרו עשויים לתמוך בשנה נוספת של עליות ונראה כי האופטימיות תמשיך ללוות את זירת המסחר המקומית גם ב-2026".

בהנחה ותישמר היציבות הגאופוליטית האזורית שסייעה להתעצמות עליות השערים ולאור המשך ירידת רמת האינפלציה יתממשו ככל הנראה התחזיות לשלוש הורדות ריבית מצד בנק ישראל בשנה הקרובה, שיתנו רוח גבית לשוק המניות המקומי.

"נוסף לכך", מסביר עודד צוק, מנהל השקעות במגדל ניהול תיקי השקעות, "יציבות גאופוליטית ורגיעה בזירה הביטחונית, כפי שמלווים אותנו בחודשים האחרונים, בעיקר מאז חודש יוני לאחר מבצע 'עם כלביא', תאפשר לכלכלה הישראלית ליהנות משיעורי הצמיחה הנאים הגלומים בה, בד בבד עם המשך חזרת משקיעים זרים להשקעות בשוק המקומי, מגמות שיתמכו בהתחזקות השקל מול הדולר".

בסיכום שנתי בבורסה בתל אביב בולט מעל כולם מדד הביטוח שנסק בכ-160%, ואחריו מדד הבנקים עם קפיצה שנתי של כ-56%. זאת בעוד ת"א-35 עלה בסיכום 2025 בכ-52% ות"א-90 עלה בכ-45%.

לדברי צוק, בבחינת אפיקי השקעה בעלי פוטנציאל לעליות משמעותיות

מצטרפים לשירות
עדיף WhatsApp

ומקבלים מידע מקצועי
ועדכונים חשובים, ללא עלות!

להצטרפות לחצו כאן <





מגדל גאה להשיק

"המגדלור הפיננסי"

דו"ח עומק ראשון מסוגו בענף הביטוח והפיננסים
המבוסס על מחקר רחב היקף הבוחן את מערכת היחסים
של הישראלים עם כסף: תובנות, כלים והשראה לקבלת
החלטות פיננסיות נכונות ולעיתיד כלכלי בטוח ובהיר יותר.



לקריאה היכנסו ←



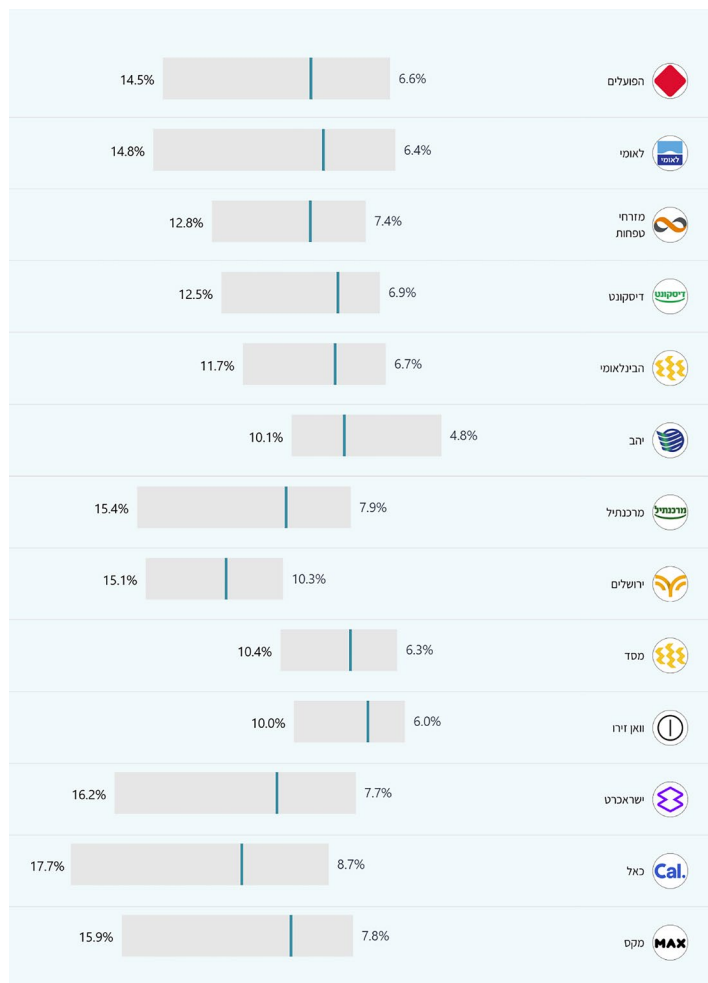
פערים משמעותיים בריביות על ההלוואות: נתוני בנק ישראל נחשפים

דוח בנק ישראל לחודש נובמבר מציג הבדלים משמעותיים בין הריביות ששילמו לקוחות שונים באותו גוף מלווה, וכן פערים בין הגופים הפיננסיים השונים

שוק ההלוואות מתנהל באופן תחרותי כשהמשמעות ברורה: השוואת מחירים, מיקוח ומעבר בין גופים אינם רק המלצה כי אם מרכיב קריטי בקביעת עלות האשראי.

הנתונים בטבלה מציגים את שיעורי הריבית על ההלוואות נכון לחודש נובמבר 2025, שנגבו מכל בנק ומכל חברת אשראי. בצד הימני רשומות הריביות שניתנו ל-25% מהלווים שקיבלו את התנאים הטובים ביותר, ובצד השמאלי - הריביות שנגבו מ-25% מהלווים ששילמו את המחיר הגבוה ביותר. בין שני הקצוות מציגת הריבית החציונית, המסמנת את ממוצע הריביות על ההלוואות שגבה כל גוף בחודש האמור. תמחור האשראי אינו אחיד, והוא משקף הבחנה חדה בין פרופילי סיכון שונים של לווים, לעיתים בהפרשים של כמה נקודות אחוז בתוך אותו תיק אשראי.

שיעורי הריבית על ההלוואות - נובמבר 2025



צילום מסך מתוך אתר קו המשווה של בנק ישראל

הריבית על ההלוואות משתנה בין הבנקים וחברות כרטיסי אשראי, כמו גם בין סוגי ההלוואות ותקופות ההחזר השונות.

אחת לחודש מפרסם **בנק ישראל** את נתוני הריביות על ההלוואות, כדי לאפשר לציבור לבצע השוואה בין הגופים המלווים - בנקים וחברות כרטיסי אשראי. הנתונים מצביעים על פערים חדים ומשמעותיים בריביות ההלוואות בין לקוחות שונים, גם בתוך אותו גוף פיננסי.

בבנקים הגדולים ניכרים פערים בולטים במיוחד. כך, למשל, **בבנק הפועלים**, שם נרשם טווח ריביות רחב יחסית: הריבית הממוצעת ל-25% מההלוואות הזולות ביותר עומדת על כ-6.6%, בעוד ש-25% מההלוואות היקרות ביותר נושאות ריבית של כ-14.5%.

גם **בבנק לאומי** התמונה דומה. הריבית הממוצעת נעה בין כ-6.4% בקרב הלווים הזולים ביותר לבין כ-14.8% בקרב הלווים היקרים ביותר - פער של 8.4 נקודות אחוז.

לעומת זאת, בבנקים הדיגיטליים והקטנים יותר נרשמים, ככלל, טווחים צרים יותר ורמות ריבית נמוכות יותר בקצה התחתון. בבנק **מסד**, למשל, הריבית הממוצעת להלוואות הזולות ביותר עומדת על כ-6.3%, בעוד שבקצה העליון היא מגיעה לכ-10.4%. בבנק **וואן זירו** הפער אף מצומצם מעט יותר, עם ריביות שנעות בין כ-6.0% ל-10.0%. נתונים אלה עשויים להעיד בנוסף, על מדיניות תמחור אחידה יותר, או על קהל לקוחות הומוגני יחסית מבחינת רמת הסיכון.

פערי הריביות שגובות חברות כרטיסי האשראי

בקרב חברות כרטיסי האשראי ניכרים פערים משמעותיים, ולעיתים אף חדים יותר מאשר בבנקים. ב**ישראכרט**, למשל, נעה הריבית בין כ-7.7% ל-16.2%, ואילו ב**כאל** נרשם אחד הטווחים הרחבים ביותר - מ-8.7% ל-17.7%. ב**מאקס**, הריבית ל-25% מהלווים הזולים ביותר עומדת על כ-7.8%, אך בקצה העליון היא מטפסת לכ-15.9%. פערים אלה מדגישים את האופי הסלקטיבי של שוק האשראי הצרכני החוץ-בנקאי, שבו המחיר הסופי של ההלוואה תלוי במידה רבה בדירוג האשראי, בכוח המיקוח של הלקוח וביכולת להשוות בין חלופות.

הגוף שגובה את הריבית הנמוכה ביותר על ההלוואה

נכון לחודש נובמבר, בנק וואן זירו גבה את הריבית הממוצעת הנמוכה ביותר מתוך ההלוואות בתנאים הטובים ביותר שהעניק ללקוחותיו, שעמדה על כ-6.0%. אחריו בנק מסד - ריבית של כ-6.3%, ובמקום השלישי בנק לאומי - ריבית בגובה של כ-6.4%.

הנתונים ממחישים כי ריבית ממוצעת היא מושג שיש לנתחו לעומק. בפועל,

2026



ינואר

CLAL COLLEGE

מרכז ידע לסוכנים, מעסיקים ויועצים

הדרכות מקצועיות
והדרכות העשרה

LIVE COLLEGE

תביעות רכב

- חידושים ועדכונים
- שאלות ותשובות בנושא תביעות רכב

04.01

11:00-10:00

השקת clal safe חיסכון עם ביטחון

- השקת מוצר חדש ובלעדי לכלל

07.01

12:30-11:30

הצגת מערכת Clal Express

- הצגת מערכת הפקת פוליסות בתי עסק במשרד הסוכן

08.01

11:00-10:00

הדרכת CLaL Pay

- מגן רכישה – עיקרי ההטבה, תהליכי עבודה ומימוש ההטבה
- כרטיס אשראי Clal Pay
- Clal Pay בכללנט
- מושגים בעולם האשראי

13.01

12:00-11:00

ביטוח רכב במסלול ירוק וכלל BEHAVE

- יתרונות מסלול כלל BEHAVE
- איך זה עובד?

18.01

11:00-10:00

סקירת השקעות חודשית

- הכלכלה העולמית בתחילת שנת 2026
- נקודות מרכזיות בשווקים ותמחורם
- ישראל בצומת דרכים - אחרי המלחמה ולפני בחירות.
- מה המשמעויות הכלכליות?

19.01

11:00-10:00

בחרו את ההדרכה שמתאימה לכם והירשמו עוד היום!

ההדרכות ללא עלות

[להרשמה לחצו כאן <<](#)

קריפטו תחת זכוכית מגדלת: הרגולטור מסמן דגלים אדומים להלבנת הון

מסמך חדש של הרשות לאיסור הלבנת הון ומימון טרור מזהיר מפני דפוסי שימוש חריגים בנכסים וירטואליים, ומבהיר: רוב הפעילות לגיטימית, אך הסיכונים ממשיים

ושיתוף פעולה הדוק בין גופים בארץ ובעולם. לצד סקירת הסיכונים, המסמך סוקר בהרחבה את התפתחויות האסדרה בעולם ובישראל. ברמה הבינלאומית, ארגון ה-FATF עדכן את הסטנדרטים הגלובליים כך שיחולו גם על נכסים וירטואליים ונותני שירותים בתחום, לרבות החלת עקרון ה-Travel Rule המחייב העברת פרטי המעביר והנעבר בכל עסקה.

בישראל, הוחלו חובות איסור הלבנת הון ומימון טרור גם על נותני שירות במטבע וירטואלי, ונמשכת עבודת אסדרה משלימה במטרה לאזן בין חדשנות פיננסית לניהול סיכונים.

דגלים אדומים בשימוש בנכסים וירטואליים

מרכיב מרכזי נוסף במסמך הוא הצגת "דגלים אדומים" – אינדיקציות לפעילות חריגה שעלולות להעיד על שימוש לרעה בנכסים וירטואליים, לצד נסיבות מפחיתות סיכון. כלים אלו נועדו לסייע לגופים פיננסיים בהערכת רמת הסיכון, בקבלת החלטות מבוססות סיכון ובהגברת איכות הדיווחים לרשות.

בין הדגלים המרכזיים: פעילות בהיקפים גבוהים וללא היגיון עסקי ברור; ריבוי פעולות מהיר בין כתובות ארנק רבות; העברות תכופות לזירות מסחר זרות או לא מפוקחות; שימוש בזירות מסחר כתחנת ביניים בלבד לפני העברת הנכסים לארנקים פרטיים; וקבלת נכסים שמקורם במיקרסרים או בשווקים עברייניים.

דגלים נוספים נוגעים לזירות מסחר עצמן – זירות שאינן מבצעות זיהוי לקוח, חסרות שקיפות לגבי בעלות וניהול, פועלות ממדינות בעלות רגולציה חלשה או מעורבות בפעילות ממדינות הנתונות לסנקציות. גם הנחיות ללקוחות להסתיר מידע מבנקים או להזין פרטים מטעים בהעברות בנקאיות מהוות אינדיקציה משמעותית לסיכון.

הרשות מדגישה כי יש לנהל את התחום בגישה מבוססת סיכון: לא להימנע מפעילות בנכסים וירטואליים באופן גורף, אך כן לזהות דפוסי חריגים, לשלב נסיבות מפחיתות סיכון – כגון פעילות מול גופים מפוקחים ובעלי רישיון – ולפעול בהתאם לחובות הדיווח והפיקוח.

המסמך מדגיש גישה ברורה: אין לראות בעולם הקריפטו תחום מוקצה או מה שיש להימנע ממנו באופן גורף. בהתאם לסטנדרטים הבינלאומיים, נדרש ניהול סיכונים מושכל ומבוסס – כזה שמכיר בפוטנציאל הכלכלי של הנכסים הווירטואליים, אך גם בסיכונים הייחודיים הכרוכים בהם. הכרה, מודעות ויכולת זיהוי מוקדם של תופעות חריגות הן המפתח לצמצום ניצול לרעה של הטכנולוגיה, תוך שמירה על יציבות המערכת הפיננסית והגנה על הציבור.

בעשור האחרון הפכו הנכסים הווירטואליים, ובראשם מטבעות הקריפטו, לחלק בלתי נפרד מהשיח הכלכלי והפיננסי העולמי. שוק הקריפטו, שמגלגל טריליוני דולרים ומאמץ טכנולוגיות חדשניות בקצב מסחרר, מציע פוטנציאל משמעותי ליישול מערכות תשלום, לקידום הכלה פיננסית ולפיתוח מודלים עסקיים חדשים. לצד זאת, הוא מציב אתגר הולך וגובר לרשויות אכיפה, רגולטורים וגופים פיננסיים, בכל הנוגע להלבנת הון ומימון טרור.

על רקע זה, פרסמה לאחרונה הרשות לאיסור הלבנת הון ומימון טרור במשרד המשפטים, מסמך מקיף העוסק בהתפתחות סיכונים ומגמות בעולם הנכסים הווירטואליים. מטרת המסמך היא לספק תמונת מצב עדכנית ולהנגיש ידע מקצועי בתחום הקריפטו, תוך מיפוי הסיכונים המרכזיים להלבנת הון ולמימון טרור הכרוכים בו. זאת, במטרה לאפשר לגופים פיננסיים, רגולטורים ועסקיים לזהות את הסיכונים, לנהל אותם כנדרש, ובמידת הצורך גם לדווח לרשות. המסמך הוכן בסיוע רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון שהיא הרגולטור המפקח על נותני שירותים בנכסים וירטואליים.

המסמך מדגיש כי הגם שמרבית הפעילות בנכסים וירטואליים הינה לגיטימית, מאפייני הטכנולוגיה – פעילות חוצת גבולות, פסאודו-אנונימיות, קצב שינויים מהיר ומגוון רחב של פלטפורמות ושירותים – יוצרים כר פורה לניצול לרעה. על פי המסמך, בשנים האחרונות ניכרת עלייה בשימוש בנכסים וירטואליים לצורכי פשיעה פיננסית, ובהם הונאות משקיעים, מתקפות כופרה, העלמות מס ושירותי הלבנת הון מקצועיים, וכן שימוש גובר בקריפטו לצורך מימון טרור.


אחת המגמות הבולטות היא המעבר הגובר לשימוש במטבעות יציבים (Stablecoins), המעניקים יציבות ערך לצד מהירות ונוחות תפעולית. תכונות אלו, שהפכו אותם לאטרקטיביים עבור פעילות לגיטימית, מושכות גם גורמים עברייניים וארגוני טרור, המבקשים להפחית חשיפה לתנועתיות ולבצע העברות כספים חוצות גבולות בקלות יחסית. במקביל, נרשם גידול חד בהיקפי הונאות כלפי ציבור המשקיעים, כאשר נכסים וירטואליים משמשים הן לביצוע ההונאה עצמה והן להלבנת ההכנסות ממנה.

המסמך מצביע גם על שינויי דפוסי פעולה בעולם הפשיעה: מעבר משימוש בשירותי ערבול (Mixers) לגשרים בין-רשתיים (Cross-Chain Bridges), שימוש גובר בפלטפורמות מסחר בין עמיתים (P2P), ביישומי כלכלה מבוזרת (DeFi) ובבוסים למסחר ברשתות חברתיות. כל אלה מקשים על המעקב אחר תנועת הכספים ומציבים אתגרים משמעותיים בפני רשויות האכיפה.

בתחום מימון הטרור, מתואר שימוש הולך ומתרחב בנכסים וירטואליים, לרבות פרסום כתובות ארנק ברשתות חברתיות, מעבר תכופ בין ארנקים ופלטפורמות, ושיתוף ידע בין פעילים לגבי שירותים וטכנולוגיות המאפשרים עקיפת מנגנוני פיקוח. התופעה מחייבת פיתוח יכולות ניטור מתקדמות

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.

דרישות גילוי חדשות בדוחות התאגידיים

הרפורמה המוצעת בדוח הביניים של הוועדה לבחינת דרישות הגילוי בדוחות עיתיים ומיידיים, נותנת המלצות לטיוב וחיידוד המידע למשקיעים כולל גילוי משופר על שכר הבכירים ועל ההחלטות לתגמול נושאי משרה בניגוד להחלטת האסיפה הכללית



מימין: פרופ' אסף חמדני ועו"ד ספי זינגר | צילום: ענבל מרמרי

המתפרסם יהיה מדויק, רלוונטי ובעל ערך אמיתי למשקיעים. לשם כך, הוועדה ממליצה להאריך את פרק הזמן להגשת דיווח מידי, ולקבוע שחובת הדיווח במקרים שחברה מנהלת מו"מ להתקשרות בעסקה מהותית תקום רק בשלב החתימה על הסכם מחייב.

יו"ר הרשות לניירות ערך, עו"ד ספי זינגר: "הרפורמה חשובה לחברות ולמשקיעים ותשפיע גם על עבודת הרשות. הרפורמה תמקד את הדיווחים במידע מהותי ורלוונטי לטובת המשקיעים והתאגידים המדווחים. היא תשליך גם על עבודת הפיקוח והאכיפה של הרשות שתהיה ממוקדת ואפקטיבית יותר. כך נוכל להגן טוב יותר על המשקיעים ולחזק את האמון בשוק ההון הישראלי. זוהי רפורמה שמועילה לכל המשתתפים בשוק - למשקיעים, לחברות, ולרשות כרגולטור".

פרופ' אסף חמדני, יו"ר הוועדה: "מטרת ההמלצות היא ליצור מסגרת גילוי ממוקדת, אשר משרתת באופן מיטבי את היכולת של המשקיעים לקבל החלטות השקעה ולהעריך את מצבו הפיננסי של התאגיד, אך ללא העמסה של מידע לא רלוונטי שאינו מהותי. אנו מודים לסגל הרשות על תרומתו לגיבוש ההמלצות ומזמינים את הציבור להעביר התייחסות לדוח הביניים".

הוועדה כוללת, לצד פרופ' אסף חמדני, גם את החברים הבאים: עו"ד ניצן סנדור, סמנכ"לית בכירה וראש חטיבת הייעוץ המשפטי בבנק לאומי; רו"ח נבו ברנר, סמנכ"ל הכספים של חברת מטריקס; רו"ח יעל גרסי, ראש המחלקה המקצועית בפירמת ראי החשבון PWC; רו"ח הדר וינר-שוורץ, סמנכ"לית מחקר בבית ההשקעות יל"ן לפידות; ד"ר רות רוז, מרצה וחוקרת בתחומי החשבונאות והמימון, אוניברסיטת אריאל; עו"ד אמיר הלמר, מנהל מחלקת תאגידיים ברשות ניירות ערך.

הרשות לניירות ערך פרסמה השבוע (ב') את דוח הביניים של הוועדה לבחינת דרישות הגילוי בדוחות עיתיים ומיידיים, בראשות פרופ' אסף חמדני. הדוח מציע רפורמה מקיפה במערך הדיווחים התאגידיים במטרה לאפשר למשקיעים לקבל החלטות השקעה מושכלות על בסיס מידע איכותי, תוך הוספת מידע בעל חשיבות למשקיעים וצמצום עומסים דיווחיים מיותרים על החברות.

הוועדה הוקמה בפברואר 2025 על ידי יו"ר הרשות לניירות ערך, עו"ד ספי זינגר, במטרה לבחון את מערך הדיווחים התאגידיים מהיסוד ולהמליץ על שינויים שישפרו את איכות המידע העומד לרשות המשקיעים. הוועדה בחנה לעומק את מבנה הדוחות העיתיים והדיווחים המיידיים, נפגשה עם משקיעים מוסדיים, חברות ציבוריות ויועצים, ולמדה את המודלים הרגולטוריים בשווקים.

המטרה: מידע מהותי ורלוונטי ומניעת כפילויות

המלצות הוועדה נועדו למקד את חובת הדיווח במידע מהותי, אשר יובא בפני המשקיעים במתכונת סדורה ומובנית באופן שישפר את איכות הניתוח של התוצאות העסקיות על ידי הנהלת התאגיד. ההמלצות כוללות שינוי מבני מקיף בדוחות העיתיים, מיקוד בגילוי מהותי ומניעת כפילויות במידע המצוי בפרקים שונים.

הוועדה ממליצה להחליף את דוח הדירקטוריון הקיים בדוח הנהלה ממוקד ולהוסיף לדוח התקופתי שני פרקים חדשים: פרק ממשל תאגידי יכול, בין היתר, גילוי משופר על שכר הבכירים ועל החלטות לאישור תגמול לנושאי משרה שהתקבלו בניגוד להחלטת האסיפה הכללית (ruling over), ופרק מימון שיאגד מידע פיננסי-מבני המצוי כיום במספר מקומות שונים.

עוד הומלץ שלא לכלול בדוח התקופתי מידע כללי ופומבי, להסיר כפילויות בין דרישות הגילוי לבין דרישות התקינה החשבונאית הבינלאומית, לטייב את מתכונת הגילוי אודות גורמי סיכון ולצמצם את דרישת הגילוי של שמות לקוחות מהותיים רק למקרים בהם קיימת תלות בלקוח.

לאזן בין הצורך בשקיפות מהירה לבין דיוק וערך אמיתי

ביחס לדיווחים מיידיים, הוועדה בחנה את התאמתו של משטר הדיווח הקיים לסביבת שוק דינמית, בה תאגידים נדרשים להגיב לאירועים מורכבים בפרקי זמן קצרים מאוד. מסקנותיה של הוועדה הן שנדרש איזון בין הצורך בשקיפות מלאה ומהירה, לבין היכולת להבטיח כי המידע

2026



ינואר

CLAL COLLEGE

מרכז ידע לסוכנים, מעסיקים ויועצים

ימי רביעי
בשעה 10:00

הדרכות תפעוליות

תפעולית כללנט ובריאנט

- הדרכה יישומית העוסקת בשליפת דוחות
- מעקב משימות ממסך הבית
- שליפת מידע מתמונת לקוח
- סקירת מסך הפוליסה במערכת הבריאנט

07.01

תביעות רכב, הפקת אי הגשה ומעקב אחר סטטוס התביעות

- הדרכה יישומית העוסקת באופן הגשת תביעות רכב
- צפייה בסטטוס תביעה
- הפקת אישור אי הגשה
- השלמת חוסרים ופניה למיישב התביעה

14.01

עמלות ומערכת גביה אלמנטר

- הדרכה יישומית העוסקת במסך הגביה של הפוליסה
- דוחות חייבים
- שליפת רשימות של פוליסות ולקוחות

21.01

בחרו את ההדרכה שמתאימה לכם והירשמו עוד היום!

ההדרכות ללא עלות

להרשמה לחצו כאן <<

עד 10 מיליון דולר לתקרית - עלות אובדן נתונים בגלל גורמים פנימיים

על פי דוח פורטינט, 62% מתקריות אובדן הנתונים ב-2025 נבעו מטעויות אנוש או חשבונות שנפרצו

ממחצית מהמשיבים דיווחו כי פתרונות ה-DLP שלהם עונים על הצרכים הנוכחיים, כאשר רבים ציינו כפער העיקרי הקשר התנהגותי מוגבל עקב חוסר נראות של אינטראקציות משתמשים עם נתונים רגישים.

חוסר הקשר זה מוביל לתחושת ביטחון כוזבת: התראות מופעלות, דשבורדים מתמלאים בפעילות, אך ללא נראות של התנהגות המשתמשים, מנהלי אבטחת מידע צריכים לנחש אילו פעולות מסוכנות ואילו שגרתיות.

הכי חשובים - פרטי לקוחות זיהוי אישי

הדוח חושף גם את סוגי הנתונים הרגישים הנמצאים לרוב בסיכון. רשומות של לקוחות (53%) ומידע המאפשר זיהוי אישי (47%) נמצאים בראש הרשימה, אחריהם תוכניות רגישות עבור העסק (40%), פרטים מזהים של משתמשים (36%) וקניין רוחני (29%).

עבור תעשיות התלויות במיוחד בחדשנות, כמו ייצור, טכנולוגיה וביוטכנולוגיה, לחשיפת הקניין הרוחני יכולות להיות השלכות מתמשכות. אפילו אירוע בודד, כמו עובד שמעתיק עיצובים קנייניים לפרומפט ציבורי של GenAI, יכול לשחוק שנים של יתרון תחרותי. ניתן להבין מהנתונים, כי רוב התקריות הפנימיות אינן הפרות זדוניות,

חברת פורטינט, הפועלת בתחום אבטחת סייבר, פרסמה את דוח הסיכונים הפנים-ארגוניים לשנת 2025, הנערך בשיתוף עם Cybersecurity Insiders בקרב 883 מומחי IT ואבטחה סייבר. סיכונים פנים-ארגוניים הפכו לאחד מאתגרי אבטחת הסייבר הדחופים ביותר. שכן הם שזורים לעתים קרובות בתהליכי העבודה היומיומיים, ונובעים לעתים קרובות מרשלנות עובדים, כמו שליחת קובץ נתונים רגיש בדואר אלקטרוני, העלאת מידע לאחסון ענן אישי או שימוש בכלי SaaS או GenAI לא מורשים.

כבר לא רק אירועים מבודדים - אתגרים חוזרים

לפי ממצאי הדוח, 77% מהארגונים חוו אובדן נתונים הקשור לגורמים פנימיים במהלך 18 החודשים האחרונים, כאשר 21% דיווחו על יותר מ-20 תקריות במהלך תקופה זו. עבור רבים, תקריות פנימיות הן לא אירועים מבודדים, אלא אתגרים חוזרים ונשנים שמנקזים משאבים ושוחקים את האמון.

ההשפעה הכספית משמעותית - 41% מהמשיבים דיווחו כי התקרית הפנימית החמורה ביותר שלהם עלתה בין מיליון ל-10 מיליון דולר, בעוד ש-9% נוספים דיווחו על הפסדים גבוהים אף יותר. עלויות אלו כוללות תיקון מיידי והשבתה וכן, קנסות רגולטוריים ונזק למוניטין.

ממצאי הדוח עולה כי רוב התקריות (62%) נבעו מטעויות אנוש או חשבונות שנפרצו ולא מהתנהגות בלתי הולמת מכוונת. למעשה, הנתונים מראים שהסיכון הגדול ביותר מגיע לעתים קרובות מעובדים שעושים טעויות קטנות, אך משמעותיות.

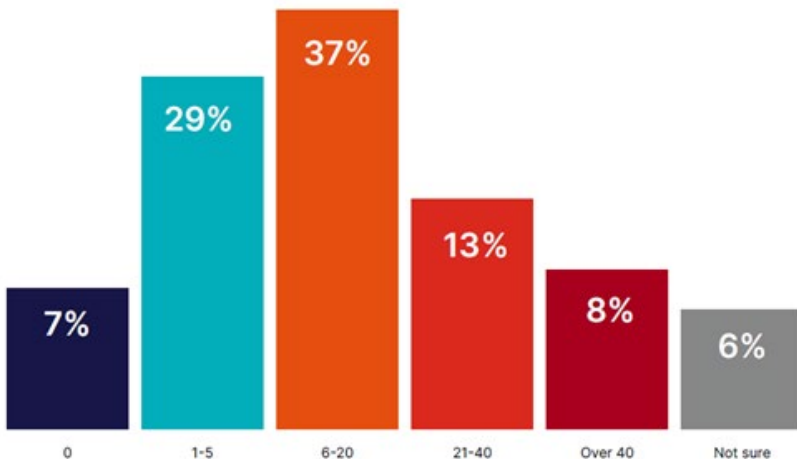
פתרונות מסורתיים כבר לא יעילים

פורטינט מסיקה כי בעוד שתוכניות סיכונים פנים-ארגוניים מקבלות עדיפות תקציבית, הן עדיין לא בשלות מספיק ביחס לשיעור הסיכון. לדוגמה, 72% ממובילי האבטחה מודים שחסרה להם נראות מלאה לגבי האופן שבו משתמשים מקיימים אינטראקציה עם נתונים רגישים בנקודות קצה, יישומי SaaS וכלי GenAI.

בנוסף, פתרונות מניעת זליגת מידע (DLP) מסורתיים, שהיו בעבר אבן הפינה של הגנה על נתונים, מאבדים את היעילות בסביבות ההיברידיות החדשות של ימינו. פחות

אובדן נתונים הקשור לגורמים פנים-ארגוניים ב-18 החודשים האחרונים

► On average, how many insider incidents (negligent, compromised, or malicious) has your organization detected in the past 18 months?



המשך בעמוד הבא <<<

מקור: פורטינט

המשך מהעמוד הקודם <<<

הבשורות הטובות - יש דרכים להתמודדות

המשך מהעמוד הקודם <<<

הדוח מציע פרקטיקות להתמודדות עם סיכונים פנים-ארגוניים:

סוגי הנתונים הרגישים הנמצאים בסיכון הרב ביותר

• **ביסס נראות בשלב מוקדם** - לוודא כי הניטור בין משתמשים, מכשירים, GenAI ו-SaaS מתחיל כבר בזמן הפריסה ולא חודשים לאחר מכן.

• **ניתוח התנהגות, לא רק תנועה** - להתמקד לא רק בהעברות קבצים כדי לאתר דפוסי גישה חריגים או שימוש לרעה בנתונים רגישים.

• **הרחבת ההגנה לכלים יומיומיים** - דואר אלקטרוני, אפליקציות שיתוף פעולה וחשבונות ענן אישיים נותרו נקודות היציאה הנפוצות ביותר.

• **שיתוף פעולה בין צוותים** - תהליכי עבודה משותפים בין צוותי אבטחה, IT, משאבי אנוש וצוותים משפטיים משפרים את יכולות האיתור והתגובה.

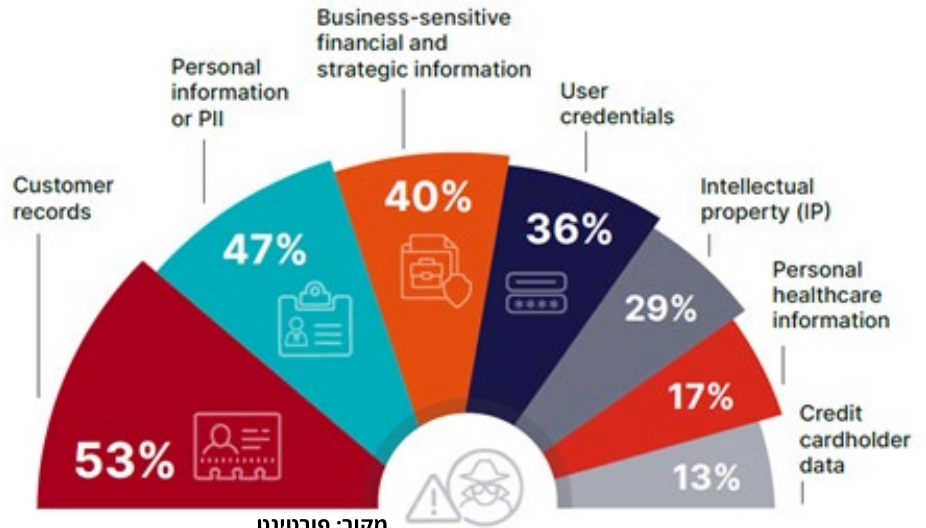
• **אימוץ בקורות אדפטיביות** - להחליף את האכיפה הסטטית במדיניות אוטומטית ומודעת-הקשר המגיבה להתנהגות בזמן אמת. פורטינט מדווחת כי ארגונים אשר מבצעים שלבים אלה מדווחים על איתור יעיל יותר, פחות תוצאות חיוביות שגויות ושיתוף פעולה משופר בין מחלקות.

בנוסף, הדוח מראה תנועה לעבר פלטפורמות מודעות להתנהגות ומוכנות ל-AI, המשלבות ניהול סיכונים פנימיים עם הגנה על נתונים. 66% מהמשיבים ציינו ניתוח התנהגותי בזמן אמת כעדיפות עליונה עבור פתרונות הדור הבא שלהם.

על פי פורטינט, שינוי זה משקף שינוי חשיבה רחב יותר: סיכונים פנים-ארגוניים הם לא רק בעיית תאימות, אלא בעיית אבטחה דינמית הדורשת הקשר. על ידי הבנת הסיבה לגישה לנתונים, ולא רק למה שמועבר, ארגונים יכולים לנקוט בפעולה ממוקדת כדי למנוע נזק לפני שהוא מתרחש.

דיוויד לורטי, מנהל שיווק מוצרים בפורטינט: "דוח הסיכונים הפנים-ארגוניים לשנת 2025 של פורטינט מספק אמת מידה רבת ערך להבנת השלב שבו הארגון שלכם נמצא בכל הנוגע לניהול סיכונים פנימיים. הדוח גם מדגיש דרכים מעשיות לחיזוק תוכניות ניהול סיכונים פנימיים מבלי לשבש את הפרודוקטיביות. החל מטיפול בפערי נראות ועד להערכה מחדש של אסטרטגיות DLP, הדוח מספק מפת דרכים למציאת איזון בין חופש המשתמש להגנה יעילה על נתונים".

► **What type of sensitive data was involved in the most significant incident?**



מקור: פורטינט

אלא נובעות מהתנהגות יומיומית, כמו שיתוף מסמכים, התנסות בכלי GenAI או העלאה לאחסון ענן אישי.

על פי פורטינט, ארגונים מגיבים לנושא, כאשר 72% מהנשאלים דיווחו על גידול בתקציבים עבור תוכניות להתמודדות עם סיכונים פנימיים. בנוסף הם משקיעים ביכולות המשלבות נראות, ניתוח ואוטומציה כדי לזהות סיכונים לפני שהנתונים עוזבים את הסביבה.

ארגונים מדווחים על גידול בתקציבי תוכניות להתמודדות עם סיכונים פנימיים

► **Which best describes your current insider risk or data protection budget trend?**



מקור: פורטינט

מקור: פורטינט



בין התיקים

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

השאלה הגורלית בעת מכירת תיק שאינה קשורה לכסף

הרוכש החל לבצע פעולות לא אתיות כלפי הלקוחות בתיק הנרכש ובניגוד לדעתו של אבי. הבעיות התעצמו, הלקוחות של אבי התלוננו בפניו, ולדאבונו הוא נאלץ לגשת להליכים משפטיים, מה שגזל ממנו זמן, כסף ובעיקר הרבה בריאות.

המוניטין של הקונה שווה יותר מהמחיר

הסיפור הזה מזכיר לכולנו: עסקה אינה רק מספר. כשאנו מבצעים עסקאות, השאלה "האם הקונה נושא ונותן באמונה?" עומדת לנגד עינינו באופן תמידי.

המוניטין והערכים של הקונה חשובים לא פחות מהמחיר. בחירת קונה לא ישר ולא הגון פירושה נזק משולש:

- פגיעה במוניטין: נזק לשם הטוב של המוכר.
- הפסד כספי: סיכון להליך משפטי ארוך ויקר.
- פגיעה בריאותית: סיטואציה כזו פוגעת בבריאות המוכר באופן כואב.

בשורה התחתונה

אל תתפשרו על מי שיקבל את האחריות לטפל במפעל חייכם ובשמכם הטוב. הדבר הראשון שעליכם לברר הוא האם הרוכש נושא ונותן באמונה.

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

כאשר סוכן רוצה למכור את מפעל חייו או סוכן אשר מעוניין לרכוש תיק לקוחות, לפני הכל נשאלת שאלה אחת, עיקרית, שאינה קשורה למחיר התיק.

במסורת היהודית, השאלה הראשונה שנשאל אדם לאחר שהוא מגיע לעולם הבא היא: "האם נשאת ונתת באמונה?".

בעולם העסקים, ובפרט בענף שלנו, השאלה הזו מקבלת משמעות מוחשית: עסקים צריך לעשות באמונה וביושרה, מבלי לשקר ומבלי לפגוע בצד השני, גם אם הוא אינו מודע לכך. בניגוד להלך המחשבה הציני והמוטעה אצל חלק מהאנשים, צריך ואפשר להצליח מאוד בעסקים גם כשפועלים ביושרה ובאמונה. תיקון מנקודת מבטי - לא "גם" אלא "רק". יש הרבה דוגמאות מוצלחות לכך. כי אמונה ויושרה אינם רק ערכים מוסריים - הם פוליסת ביטוח להצלחה עסקית, לברכה ולשקט נפשי.

הסיפור של האמון שנשבר והבריאות שנגזלה

לאחרונה פגשתי את אבי (שם בדוי), סוכן מקסים וישר שסיפר לי סיפור כואב: לפני שלוש שנים הוא מכר את תיק הלקוחות שלו לגורם מוכר בענף, מתוך הנחה שהוא פועל ביושרה ולאחר שהאמין לכל מילה שנאמרה לו, תוך כדי פינוק במסעדה ולא מעט "צחוקים". הוא סמך עליו כל כך, עד שלא צלל לעומק הסכם המכירה והניואנסים שבו. ההסכם נחתם והכל נראה מושלם.

מספר חודשים לאחר מכן, החלו בעיות תשלום מצד הרוכש. לצד זאת,

ננס
הביטוח הכללי
סיכון מחושב ה-20

עדיף
כללי המשחק
משתנים!

המרכז הישראלי לגישור ובוררות
בביטוח ופיננסים



מהיום, סכסוכים פותרים אחרת



מקצועי. דיסקרטי. מהיר.

mercaz@gishbur.co.il , 073-3742444

שומרה סוכנויות רוכשת 70% מסוכנות יש ביטוח

מייסדי יש ביטוח, יניב כהן ושחר ישי, ימשיכו לשמש מנכ"לים משותפים ובעלי מניות פעילים



מימין: שחר ישי, שחר בראל וניב כהן | צילום: יח"צ

יניב כהן ושחר ישי מסרו כי "המהלך מהווה צעד משמעותי נוסף בהמשך חיזוקה של יש ביטוח כגוף מוביל בעולם הפרט, הפנסיה והפיננסים. החיבור עם קבוצת שומרה מבית מנורה מבטחים מאפשר לנו להאיץ את קצב הצמיחה, להרחיב את סל הפתרונות ללקוחותינו ולהמשיך להעניק ליווי מקצועי, אישי ואיכותי לאורך שנים. השותפות הזו מבוססת על ערכים משותפים, ראייה ארוכת טווח ואמונה עמוקה בפוטנציאל העסקי של הסוכנות והצוות שמרכיב אותה".

שומרה סוכנויות, מקבוצת שומרה חברה לביטוח מבית מנורה מבטחים, מרחיבה את פעילותה ורוכשת 70% ממניות סוכנות הביטוח יש ביטוח. במסגרת העסקה נקבע כי מייסדי **יש ביטוח**, **יניב כהן** ו**שחר ישי**, ימשיכו לשמש מנכ"לים משותפים ובעלי מניות פעילים, ויובילו את המשך פיתוחה וצמיחתה העסקית של הסוכנות.

נמסר כי "רכישת השליטה ביש ביטוח מהווה חלק מהותי במהלך אסטרטגי רחב שמובילה שומרה, שנועד להרחיב את פעילות הקבוצה ולהעמיק את דריסת רגל בתחומי ביטוחי הבריאות והחיים".

יש ביטוח הוקמה לפני כ-13 שנה ופועלת בתחומי הפרט, הפנסיה והפיננסים. הסוכנות משרתת אלפי לקוחות ברחבי הארץ, בהם אנשי קבע ופורשי קבע, ומתמחה בליווי מקצועי, אישי וארוך טווח של צרכים ביטוחיים ופנסיוניים מורכבים.

רו"ח **שחר בראל**, משנה למנכ"ל שומרה: "החיבור עם יש ביטוח הוא חיבור אסטרטגי מובהק. מדובר בסוכנות מובילה, עם הנהלה מקצועית, פעילות איכותית והתמחות ייחודית. הסוכנות משתלבת באופן טבעי באסטרטגיית הצמיחה וההתרחבות שלנו בשוק הסוכנויות, ובפרט בתחומי ביטוחי הבריאות והחיים. אנו מאמינים שהיא תייצר ערך משמעותי וארוך טווח לכל הצדדים בעסקה".

הפניקס נהנית מהארכת הקו האדום למתחם האלף בראשון לציון

הקו צפוי לשרת מאות מעובדי הפניקס ולהקל על ההגעה לקמפוס החדש



מימין: בצלאל סמוטריץ', רז קינסטליך ואייל בן סימון | צילום: ניר דינר

מתחם האלף, שבו צפוי לפעול קמפוס הפניקס, נחשב לאחד ממוקדי התעסוקה המרכזיים המתפתחים במטרופולין תל אביב.

הארכת הקו האדום צפויה להשתלב במערך התחבורתי הכולל של האזור, ולחזק את הקשר בין מרכזי התעסוקה החדשים בדרום גוש דן לבין רשת התחבורה הציבורית הארצית.

מזכר ההבנות להארכת הקו האדום של הרכבת הקלה לראשון לציון נחתם לאחרונה בטקס רשמי שנערך במתחם האלף בעיר. בטקס השתתפו ראש הממשלה בנימין נתניהו, שר האוצר **בצלאל סמוטריץ'**, שרת התחבורה **מירי רגב**, ראש עיריית ראשון לציון **רז קינסטליך**, ראש עיריית בת ים **צביקה ברוט** ויו"ר נת"ע **יודפת אפק-אריז**.

בין המשתתפים בטקס היה גם מנכ"ל קבוצת הפניקס **אייל בן סימון**, אשר השתתף באירוע על רקע הקמת הקמפוס החדש של הקבוצה בראשון לציון. הארכת הקו האדום צפויה לחבר את מערב ראשון לציון ומתחם האלף למערכת הרכבת הקלה של גוש דן, ולשפר באופן משמעותי את הנגישות התחבורתית לאזור.

נמסר כי עבור קבוצת הפניקס, מדובר במהלך בעל חשיבות תפעולית ואסטרטגית. השלמת הקו תאפשר למאות מעובדי הקבוצה להגיע לקמפוס החדש בתחבורה ציבורית יעילה, רציפה וללא תלות בעומסי התנועה הכבדים המאפיינים את צירי הכניסה לאזור. "חיבור ישיר לרשת הרכבות הקלות נתפס כמהלך תומך צמיחה, הן ברמת חוויית העובד והן ביכולת למשוך כוח אדם איכותי למתחם".

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

ה-20 סיכון מחושב

שחם אורלן רוכשת את תיק הביטוח של סוכן החברה הוותיק רון נוה

נוה: "בדקנו חלופות והבנו מהר שהכי טוב להתפתח בבית" | יוסי אביב מונה למשנה למנכ"ל ומנהל מערך ההפצה



מימין: רון נוה, רן ברעם, נתנאל מנדלסון, אנה קפלון, ליאת קאנדוב ופלי רבי | צילום: יח"צ שחם אורלן

התחומים עליהם יופקד יוסי אביב

יוסי אביב מונה לתפקיד משנה למנכ"ל ומנהל מערך ההפצה של שחם אורלן. אביב ינהל את שלושת מחוזות הפעילות של הסוכנות ויהיה אחראי על ניהול המערך העסקי השוטף. בנוסף, יוביל אביב את זרוע הפיתוח העסקי בחברה, בדגש על מיזוגים ורכישות (A&M), גיוס סוכנים, יצירת שיתופי פעולה אסטרטגיים והרחבת הפעילות.

נמסר, כי אביב מביא עמו ניסיון ניהולי עשיר של למעלה מ-25 שנה בקבוצת מגדל. בתפקידו האחרון כיהן כסמנכ"ל ומנהל מרחב צפון במגדל ביטוח ופיננסים, ניהל מערך של כ-160 מנהלים ועובדים וכ-600 סוכני ביטוח, והיה אחראי על תחומי הביטוח, הפיננסים והתפעול במרחב. קודם לכן מילא שורת תפקידי ניהול ומכירות בחברה, ביניהם מנהל מכירות מרחב צפון ומנהל מכירות מוצר בתחום חיסכון ארוך טווח. לאביב תואר ראשון במנהל עסקים עם התמחות במימון מהקריה האקדמית אונו.

ברעם: "אנו שמחים ונרגשים לצרף את יוסי אביב לנבחרת הניהולית המובילה של שחם אורלן. יוסי מביא עמו ניסיון מקצועי עשיר, יכולות מוכחות בניהול מערכים גדולים והיכרות מעמיקה עם ענף הביטוח והפיננסים. הצטרפותו היא צעד אסטרטגי נוסף בחיזוק מעמדה של שחם אורלן כסוכנות מובילה, ואני משוכנע שניסיונו הרב יתרום משמעותית להמשך הצמיחה שלנו, לפיתוח מנועי פעילות חדשים ולהידוק הקשר עם סוכנינו בכל רחבי הארץ"



יוסי אביב | צילום: יח"צ מגדל

סוכנות הביטוח שחם אורלן מקבוצת מגדל, הודיעה על רכישת תיק הביטוח של סוכן החברה הוותיק רון נוה. היקף העסקה לא נמסר. במגדל מציינים, כי "לנוה ותק מרשים של 35 שנים בשחם אורלן, במהלך צמח בחברה וכיהן בשורת תפקידי מפתח, בהם מנהל סניף, מנהל מחוז ומנהל חטיבה עסקית. תיק הביטוח שנרכש נחשב לאיכותי ומגוון, ומאופיין בלקוחות 'צווארון לבן', בעלי מקצועות חופשיים, חברות הייטק וסטארטאפים".

עוד נמסר, כי "לצד שיווק מוצרים פנסיוניים לעובדים, הפעילות כוללת מתן שירותי תפעול מתקדמים למעסיקים. בשנים האחרונות הצטרפה לניהול הפעילות בתו של רון, נועה נוה-צירולניק, המייצגת את דור ההמשך בסוכנות".

בנוסף לרון נוה ולמנכ"ל שחם אורלן רן ברעם, נכחו בטקס החתימה נתנאל מנדלסון, משנה למנכ"ל מגדל אחזקות וניהול סוכנויות; אנה קפלון, מנהלת תחום אלמנטרי סו ביט; ליאת קאנדוב, מנהלת סו ביט; פלי רבי, סמנכ"ל כספים, שחם אורלן.

נוה: "שיתוף הפעולה והמיזוג עם שחם הוא המהלך הטבעי עבורנו. בדקנו חלופות והבנו מאד מהר שהכי טוב להתפתח בבית. נועה מקבלת על עצמה ניהול והובלת המיזם בעתיד ולהמשיך לשרת את לקוחותינו במסירות ובמקצועיות עוד שנים רבות. ברור לי שחשוב לפעול בתוך חברה חזקה ומבוססת שתדע ותוכל לצלוח גם האתגרים שנפגוש בעתיד".

"המו"מ והיחס לו זכינו בשלבים השונים ועד החתימה יכול להתקיים רק בתוך 'המשפחה', בכבוד והוגנות. תודה רבה לנתנאל מנדלסון (משנה למנכ"ל מגדל סוכנויות) על ההובלה ולרן ברעם על האמון והשותפות לדרך", הוסיף נוה.

ברעם: "שחם אורלן גאה להוות חממה מקצועית לסוכניה בכל שלבי הקריירה, החל מהצעד הראשון בעסק ועד לשלב הפרישה. כ-30% מהסוכנים שלנו הם סוכנים ותיקים, ואנו מעמידים לרשותם מעטפת פתרונות מלאה: סיוע וליווי בהכנסת דור המשך, חיבור לסוכנים צעירים לצורך שיתופי פעולה, וכמובן אפשרות לרכישת התיק והמשך הפעלתו במסגרת הבית של שחם אורלן בעת פרישה וכך פעלנו עם רון נוה, סוכן מקצועי ומוערך שבנה תיק גדול ואיכותי בתוך שחם לאורך 35 שנה".



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 אותוגם 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 <

פלטפורמת ניהול הביטוח של נובידאה תיושם בכלמוביל

תנהל את מסע המבטוח ומחזור חיי הפוליסה ותתממשק עם מערכת ניהול הלקוחות



מימין: דנה יגרמן, רועי אגנאבא ואילן שפירו |
צילומים: יח"צ ונתנאל טוביאס

תחומים, במטרה להביא למיקסום תוצאות באמצעות אופטימיזציה של מערכות ותהליכים".

אילן שפירו, מנכ"ל סוכנות הביטוח בכלמוביל: "בזכות שילוב מערכות המכירות והביטוח שלנו לפלטפורמה אחידה אחת, נשפר את היעילות התפעולית ונשיג את יכולות הניהול הנדרשות לצמיחה המתמשכת שלנו. יכולות האוטומציה והאנליטיקה של נובידאה יעצמו אותנו ויאפשרו לנו לספק ערך ושירות גדולים עוד יותר ללקוחותינו".

רועי אגנאבא, מנכ"ל נובידאה: "אנו נרגשים ללוות את כלמוביל בתהליך המודרניזציה של פעילות הביטוח שלה. כאחת מיבואניות הרכב המובילות בישראל, כלמוביל בחרה בפלטפורמה טכנולוגית שתתמוך בהיקפי הפעילות ובמורכבות של עסקיה, תוך אספקת הגמישות הנדרשת בעולם הביטוח התחרותי של ימינו.

"פלטפורמת ה-SaaS המקיפה של נובידאה, המבוססת על יותר מ-10 שנות ניסיון שוק ופרקטיקות שגיבשנו בעבודה עם גופי ביטוח מובילים בארץ ובעולם, תאפשר לכלמוביל לעבוד חכם יותר, מהר יותר ועם תובנות רבות יותר. אנו שמחים לקחת חלק ולתמוך בחזון שלהם למצוינות תפעולית".

חברת **נובידאה** (Novidea), אשר פיתחה פלטפורמה לניהול סוכנויות ביטוח, ברוקרים, חברות ביטוח ו-MGUs/MGAs, הודיעה כי יבואנית הרכב **כלמוביל**, בחרה בפלטפורמה שלה כדי לנהל את פעילות הביטוח שלה. מנובידאה נמסר כי הטמעת הפלטפורמה תיעל את תהליכי העבודה, תוסיף אוטומציה, תשפר את חוויית המבטחים ותאפשר לכלמוביל לקבל החלטות מבוססות נתונים באופן מדויק ומהיר בכל תחומי פעילות סוכנות הביטוח שבבעלותה.

עוד הוסבר כי עד היום, כלמוביל הפעילה מערכות נפרדות לניהול המכירות ולניהול הביטוח – דבר שהצריך ניהול וסנכרון בין מערכות והקשה על היכולת לנהל את מסע הלקוח בתפיסת ה-360 מעלות. לאור הצורך לאחד את התשתית הטכנולוגית והרצון ליעל תהליכים, כלמוביל חיפשה פתרון שיוכל להשתלב באופן שקוף וחלק עם מערכת ניהול הלקוחות הקיימת שלה, מבוססת סילספורס (Salesforce), תוך אספקת יכולות ניהול ביטוח מקיפות ומתקדמות.

לפי דברי נובידאה, כלמוביל בחרה בפלטפורמת ניהול הביטוח שלה, שהיא מונחת נתונים (driven-data) ומבוססת ענן, בשל יכולותיה לנהל את מסע המבטוח ומחזור חיי הפוליסה, לבצע אוטומציה של תהליכי עבודה, ובשל יכולתה להתממשק באופן ישיר וחלק עם מערכת ניהול הלקוחות הקיימת של כלמוביל. אינטגרציה זו תאפשר רצף עבודה תפעולי אחיד בין המכירות והביטוח, ותיצור מערך טכנולוגי יעיל ומקושר המופעל על ידי נתונים ואנליטיקה בזמן אמת.

עוד צוין בנובידאה כי ההטמעה של הפלטפורמה תספק לכלמוביל כלים לשיפור המצוינות התפעולית והביצועים העסקיים. בנוסף, היא תגביר את השימוש באוטומציה כדי ליעל את תהליכי העבודה במערך המכירות, השירות, התפעול והתביעות, תוכל לבצע בקרות על איכות המידע ותעשה שימוש בתובנות עסקיות בזמן אמת המתקבלות משכבת האנליטיקה.

דנה יגרמן, יו"ר סוכנות הביטוח בכלמוביל: "השותפות עם נובידאה מהווה צעד משמעותי נוסף במסע הטרנספורמציה שלנו במגוון

נתב | הכל במקום אחד

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

חדש ב-
עדיף+

הדור הבא של סוכני ביטוח מתחיל כאן סוכן PRO

מרשיון לעסק מצליח

רבים מהסוכנים, גם הוותיקים שבהם, לא קיבלו מעולם הדרכה מקיפה ואיכותית בכל מה שנוגע לפן המכירתי, המנטלי והשירותי

סוכן PRO נבנה בדיוק למטרה הזו -
להפוך אותך מסוכן שעובד קשה
לסוכן מקצוען שמוכר, שומר לקוחות ומייצר הפניות.

נושאי הלימוד בקורס

- ☑ טיפול בהתנגדויות
- ☑ טכנון פיננסי ללקוח
- ☑ שיווק דיגיטלי
- ☑ סדנת אינטגרציה
- ☑ בניין מוניטין ומיתוג
- ☑ רגולציה וכלים טכנולוגיים
- ☑ שימור, יתור וניהול לקוחות
- ☑ ניתוח תיק סיכונים

מועד פתיחה

01/02/2026

ימי ראשון | 16:30-20:30

מנהל אקדמי

סטס אוסטרובסקי

מרצה בכיר בעל ניסיון להכשרת מפקחי רכישה

נבחרת המרצים

אדוה חנקין | טל דן | יובל פנקס | חני שפיס
אוהד ויגמן | מריאטה זכריה | ירדן פלד | דורון הורנפלד

לפרטים ולהרשמה <

מנורה מבטחים קיימה כנס פיננסים לסוכניה במרחב חיפה והצפון

הכנס עסק בעיקר בעולם הפרישה, השקעות ושוק ההון



מתוך כנס הפיננסים לסוכנים במרחב חיפה והצפון | צילום: מנורה מבטחים

שי אביסירא, משנה למנכ"ל ומנהל אגף הסוכנים במנורה מבטחים: "מערך הסוכנים הוא מנכסיה האסטרטגיים החשובים של הקבוצה. כנסים מקצועיים מסוג זה מהווים נדבך מרכזי בהעמקת הידע, בהובלת מצוינות ובחיזוק הקשר עם הסוכנים ברחבי הארץ".

הדר יער, מנהל מכירות מרחב חיפה והצפון במנורה מבטחים: "כנס הפיננסים נועד להעניק לסוכנות ולסוכנים כלים מקצועיים עדכניים, לחזק את הידע והחיבור לשטח, ולהמשיך לבנות שותפות אמיתית וארוכת טווח בין מנורה מבטחים למערך הסוכנים במרחב חיפה והצפון".

כ-150 סוכנות וסוכנים ממרחב חיפה והצפון השתתפו לאחרונה בכנס פיננסים מקצועי שקיימה קבוצת **מנורה מבטחים**. הכנס התמקד במגמות מרכזיות בעולם הפיננסים, תכנון פרישה, אסטרטגיות השקעה ואתגרי השוק בשנים הקרובות.

ממנורה מבטחים נמסר כי הכנס היווה פלטפורמה מקצועית להעמקת הידע, שיתוף תובנות וחיזוק שיתוף הפעולה בין הקבוצה למערך הסוכנים באזור. הכנס התקיים במלון דן כרמל בחיפה, בהשתתפות הנהלת מנורה מבטחים, מנהלי אגפים, מפקחים ונציגי מרחב חיפה והצפון ובהובלת מנהל המכירות המרחבי, **הדר יער**.

ציפי אבירם קינן הרצתה בנושא עולם הפרישה המיידית, תחום ההולך ותופס תאוצה ומשפיע באופן מהותי על עולם התכנון הפיננסי. לאחר מכן הציגו **מאיה מרקוביץ**, מנהלת מכירות פיננסים ארצית, ו**ליאור יוחפז**, משנה למנכ"ל ומנהל השקעות ראשי במנורה מבטחים, סקירה מקרו-כלכלית ותובנות קדימה על שוק ההון, אסטרטגיות ההשקעה ופעילות הקבוצה.

ירון דייגי, מייסד ומנכ"ל חברת אינדקס, הרצה על חשיבה חדשנית וגישות אלטרנטיביות בעולם ההשקעות. את הכנס חתם העיתונאי **ניר דבורי** בהרצאה אישית על חוויותיו מאז אירועי ה-7 באוקטובר ועד היום.

בלו פרימיום סיכמה את 2025 בערב הוקרה לעובדיה



אירוע סיכום שנה של בלו פרימיום | צילום: אורטל אביטבול

על המחויבות, המקצוענות, האמון והחיבור האנושי שמניעים אותנו קדימה".

עוד נמסר מהחברה, כי "האירוע חתם שנה של צמיחה בבלו פרימיום, במהלכה ביססה החברה את מעמדה כגורם שירותי מוביל בענף הביטוח ובמגזר הציבורי, תוך חתירה לשיפור מתמיד ומחויבות חסרת פשרות לאתגר הצרכני הראשון במעלה – חוויית השירות".

חברת **בלו פרימיום**, מקבוצת **דוידוף**, ציינה בשבוע שעבר את סיום שנת 2025 באירוע רב-משתתפים חגיגי בבית האירועים דחנר בפתח תקוה. מהחברה נמסר כי הערב הוקדש להוקרת עובדי החברה, שותפיה ולקוחותיה על עשייה משמעותית וצמיחה לאורך שנה מאתגרת במיוחד.

האירוע כלל מאות משתתפים משלושת תחומי פעילויות הליבה של החברה: ניהול תביעות נזקי צנרת, שירותי דרך וגרירה, וניהול פרויקטים במגזר הציבורי. הוא נפתח בקבלת פנים ודוכני מזון ושתיה, והמשיך לשיאו האמנותי עם הופעות של אמן החושים **נמרוד הראל** והזמרת **ואלרי חמאתי**, אותה הפתיעה הנהלת החברה בזר פרחים ענק לרגל הכרזתה על אירוסיה, יממה בלבד לפני האירוע.

רועי מדמון, מנכ"ל בלו פרימיום, אמר לעובדים ולשותפים: "יש רגעים שבהם נכון לעצור ולהביט אחורה – לא כדי לסכם, אלא כדי להבין את המשמעות של כל מה שעשינו בשנה כל כך מורכבת. גם כשהמציאות הייתה קשה היינו שם עבור מאות אלפי לקוחות. הובלנו ושירתנו אותם בבתיים, בדרכים, בשטח, ברגעים שבהם השירות באמת נבחן. במקביל, המשכנו גם לגדול, לצרף לקוחות חדשים ולחזק שותפויות. זה ממש לא מובן מאליו - וזה בזכותכם העובדים, הלקוחות והשותפים שלנו. תודה

יאיר המבורגר: התמיכה בערכי ה-ESG היא גורם משמעותי בחוסנה של מדינת ישראל

יו"ר קבוצת הראל אמר את הדברים בכנס האחריות התאגידית השנתי של ארגון מעלה | בסקר שנערך לקראת הכנס עלה: כ-68% מהציבור בישראל מאמין ששיח מכבד ומכיל במקום העבודה עשוי להוביל לצמצום הקיטוב החברתי



מימין: יאיר המבורגר, תמר יסעור, מומו מהדב ויובל כהן | צילום: גיא יחיאלי

משמעותית של המגזר העסקי ב-2025 ומסמן את הנושאים המרכזיים ל-2026. בחרנו להתמקד השנה בנושא הלכידות בחברה הישראלית מתוך ההשפעה החיובית והמאזנת של מקומות עבודה על הנושא באופן שתורם לארגון עצמו ולחברה הישראלית בכלל.

יו"ר קבוצת הראל ביטוח ופיננסים **יאיר המבורגר**, מייסדי ארגון מעלה לאחריות תאגידית: "קבוצת הראל ביטוח ופיננסים רואה חשיבות גדולה בתמיכה בחברה הישראלית בשגרה ובפרט בימים מורכבים. אין חולק כי קידום תחומי אחריות תאגידית במשק הישראלי הן עוגן מוביל של הכלכלה בישראל ומאפשרות להצעיד את מדינת ישראל קדימה ולהוביל בכל התחומים. אני מאמין גדול בכלכלה הישראלית, וסבור כי התמיכה בערכי ה-ESG היא גורם משמעותי בחוסנה של מדינת ישראל".

יובל כהן, מייסד ושותף מנהל בקרן פורטיסימו קפיטל, דיבר על הקשר בין השבחת חברות ו-ESG **ואביעד פרידמן**, ראש מנהלת תקומה, שיתף בחזון לשיקום והצמחת חבל תקומה. "שני עקרונות מרכזיים מובילים אותנו כיום, שהראשון בהם הוא ההשקעה בצמיחה. ב-2023 ובחלק מהשנה הזו עסקנו בעיקר בבינו, דיור ובניית המקומות מחדש, ומעכשיו והלאה אנחנו עוברים לשלב הבא - לתכנן וצמיחה קדימה. עיקרון נוסף הוא העבודה המשותפת עם היישובים וההקשבה למועצות ולתושבים, מתוך הבנה שברגע שהיישוב הספציפי מתכנן ובונה בעצמו, הוא הופך להיות זה שמוביל את התהליך".

כנס האחריות התאגידית השנתי של ארגון **מעלה** - "מסתכלים קדימה, ממשיכים להשפיע", שהתקיים בתחילת השבוע במוזיאון ארץ ישראל בתל אביב, דן במהלכים עסקיים וחברתיים לשיקום ובנייה מחדש וההשפעה האפשרית של עסקים על הגברת לכידות אל מול הקיטוב הגובר בחברה הישראלית.

עוד עסק הכנס בשילוב אחראי של הבינה המלאכותית, בהיערכות של חברות לאספקת שירותים במזג אוויר קיצוני, וכיצד להתחבר מחדש לזירה הגלובלית של אחריות תאגידית.

ככנס השתתפו כ-450 איש מהמגזר העסקי, גופי ממשלה וחברה אזרחית, כולל ראשי חברות, חברי הנהלה ומנהלים ומנהלות אחריות תאגידית, ראשי ארגונים חברתיים ועוד.

לקראת הכנס נערך סקר בקרב 600 משיבים באמצעות מכון המחקר **רושניק**, ממנו עולים הנתונים הבאים:

- כ-21% מהישראלים מאמינים כי הקיטוב החברתי הוא הבעיה המרכזית הניצבת כיום בפני ישראל - עלייה מובהקת ביחס לשנת 2023 (אז עמד הנתון על 13%).

- כ-6% בלבד תופסים את השיח בתקשורת וברשתות כמכבד.

- שיח מכבד ומכיל בארגונים גדולים עשוי לצמצם את הקיטוב החברתי: רוב המועסקים בארגונים גדולים סבורים שהשיח במקום עבודתם הוא מכיל - בניגוד גמור לשיח בתקשורת/ברשתות: 82% לעומת 6%.

- כ-68% מהציבור מאמין ששיח מכבד ומכיל במקום העבודה, עשוי להוביל לצמצום הקיטוב החברתי.

תמר יסעור, יו"ר ישראלכרט ויו"ר מעלה: "שנת 2025 מסתיימת עם התגייסות מרשימה של המגזר העסקי לצורכי השעה: תמיכה בקהילות שלנו, בעסקים הקטנים, במשרתים ובמשפחותיהם. בתוך כל זה אנחנו ממשיכים להיערך לאתגרי העתיד. אנו מבינים שאתגרי שינוי האקלים יעמיקו, שהטכנולוגיה תמשיך להתקדם בקצב מסחרר ולשנות את עולם העבודה, ובתוך כל התנודתיות הזאת עלינו להמשיך להיות נאמנים לעמוד השדרה הערכי שאיתו יצאנו לדרך לטובת כל מחזיקי העניין".

מנכ"ל מעלה **מומו מהדב**: "הכנס משקף עשייה חברתית וסביבתית

כנס **הביטוח הכללי**
סיכון מחושב ה-20

עדיף **כללי המשחק**
משתנים!

תמיר הללי מונה למנהל עסק משפחתי סוכנות לביטוח

הללי: "נחבר בין ידע מקצועי, מוצרים ייחודיים וקהילה של מומחים שמלווים את הלקוח לאורך חייו, לא רק ברגע החתימה"



מימין: ארון מכלוף, תמיר הללי ורז גולדשטיין

החדשנית שלו מתכתבים עם ערכי קבוצת FamilyBiz ומאפשרים לנו להציע ללקוחות ולסוכנים פתרונות חכמים, פרסונליים ומתקדמים יותר. בנוסף, בשבועות הקרובים נשיק מערכת התראות והזדמנויות בתחומים מגוונים, במקביל לכלים אשר יאפשרו ללקוחותינו לקבל שירות איכותי ומקצועי מסוכני הקבוצה בהתאם להוראות הרגולציה."

ארון מכלוף, מנכ"ל קבוצת מטאור: "במסגרת תפקידי כמנכ"ל קבוצת מטאור, הפועלת לחיבור מתקדם בין סוכנים, לקוחות וטכנולוגיה, אני רואה במינוי הזה צעד משמעותי לחיזוק הענף כולו. אני שמח שתמיר בחר להצטרף ולחזק את החיבור החשוב בין סוכן, לקוח וטכנולוגיה - חיבור המהווה בשורה אמיתית לסוכנים שרוצים להיות צעד אחד קדימה".

עסק משפחתי סוכנות לביטוח מקבוצת FamilyBiz הודיעה על מינויו של **תמיר הללי** למנהל הסוכנות.

הללי ניסיון של 18 שנה בענף, מתוכן עשור כמנהל מערך ההפצה והכשרות של מנורה מבטחים, שם היה אחראי על ניהול, הכשרה וליווי של מאות סוכנים, חניכת דור חדש של סוכנים וסיוע לסוכנויות בניהול תהליכי עבודה ומכירה מתקדמים.

"החזון שלנו הוא להיות בית סוכן מוביל לכל מי שרואה בטכנולוגיה מכפיל כוח", אמר הללי. "נחבר בין ידע מקצועי, מוצרים ייחודיים וקהילה של מומחים שמלווים את הלקוח לאורך חייו, לא רק ברגע החתימה".

בשבועות הקרובים תשיק הסוכנות מערכות וסימולטורים להגשמת יעדים כלכליים ותטמיע כלים חכמים לסיוע במכירה ובשירות השוטף.

במקביל לגיוס סוכנים בעלי רישיון, FamilyBiz והסוכנות בוחנות עם גופים מובילים מסלולים ייעודיים והטבות בלעדיות למשתמשי האפליקציה. הללי: "שוק הביטוח מחפש ערוצי הפצה חדשניים ואפקטיביים. אנחנו מציעים תכנון פרסונלי, חיבור ישיר ללקוח ויכולת להניע פעולה בלחיצת כפתור".

הללי הוסיף: "אני נרגש לקחת את המושכות ולפעול להעצמת הסוכנים והלקוחות שלנו. המשימה שלנו היא ליצור חוויית שירות חדשנית, אישית ומקצועית, שמביאה ערך אמיתי לכל אחד מהלקוחות שלנו. אני מודה על האמון ומחויב להביא את כל הידע, הניסיון והאנרגיה שלי למימוש החזון הזה".

רז גולדשטיין, יו"ר FamilyBiz: "מינויו של תמיר הוא צעד משמעותי בהמשך הפיתוח והצמיחה של הסוכנות. התמחותו, הידע והגישה

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

לבדיקה ראשונית ללא עלות >



המהפכה השנייה בפנסיה: המדינה שחררה את השליטה על החיסכון, עכשיו מתחיל המבחן האמיתי של האזרח



ד"ר אלכס קפלון

צילום: ליאור ואן אוס

אינה הופכת אותו למובן. והיכולת ללחוץ על כפתור אינה הופכת את הבחירה לנכונה. החלטות שמתקבלות בגילאי 40, 50 ו-60 מעצבות את איכות החיים בגיל 80. זהו פער משמעותי בין היכולת לבצע פעולה לבין היכולת להבין את ההשלכות שלה.

פנסיה היא לא מוצר מדף. היא תוצר של תוחלת חיים שעולה, שינויים במבנה המשפחה, שוק תעסוקה תנודתי ומערכת בריאות הולכת ומתייקרת. במחקר הגרונטולוגי (מדע ההזדקנות) אנחנו יודעים היטב עד כמה תכנון פרישה משפיע על בריאות, על המשמעות בחיים ועל רווחה נפשית. ולכן, רפורמה שמעבירה כוח לאדם חייבת להיות מלווה בידע מקצועי ובהבנה עמוקה של פרק החיים שאחרי העבודה - פרק חיים שלם, ארוך ומורכב, שמעטים מכירים מספיק.

בעבודתי כיועץ לגופים פיננסיים וכמי שמלווה ציבור רחב בתכנון פרישה, אני רואה שוב ושוב שהחולייה החסרה אינה המערכת, אלא היכולת של האדם להבין את עצמו בתוך המערכת. במובן הזה, רשות שוק ההון עשתה את חלקה: היא פותחת את השוק, משחררת את המידע, מורידה חסמים ומציבה את ישראל בשורה הראשונה של החדשנות הפנסיונית.

עכשיו מגיע שלב הבגרות של המהפכה. הטכנולוגיה יכולה לפתוח דלתות, אבל היא לא יכולה לבחור בשבילנו. המערכת יכולה להציג נתונים, אבל היא לא יכולה לפרש

את החיים. העתיד יכול להיות בהיר, אבל רק אם נדע לתכנן אותו. ובסופו של דבר, כמו בכל מהפכה, לא הצעד של הממשלה יקבע את פני העתיד, אלא מה שהאדם יעשה עם החופש שניתן לו. רשות שוק ההון המניחה על השולחן מערכת שיכולה לשנות חיים. השאלה האמיתית היא האם נדע לשנות את עצמנו. אם לא נלמד לתכנן את פרק החיים שאחרי העבודה, הפנסיה החדשה תישאר מערכת משוכללת שמאירה את אותן טעויות ישנות.

ישראל עשתה את הצעד שלה. עכשיו תורנו, להפוך את החיים אחרי הפרישה מפרק שנדחה לפרק שנבחר.

הכותב הינו חוקר כלכלת אריכות הימים בפקולטה למנהל עסקים, המכללה למינהל

רשות שוק ההון עשתה השבוע צעד מרשים שלא רואים לעיתים קרובות במערכת הפנסיה: מהלך רחב שמעביר את השליטה על החיסכון הפנסיוני לראשונה באמת, לידי האזרחים. זהו לא שדרוג טכני ולא תיקון קטן, אלא שינוי תפיסתי עמוק שמגדיר מחדש את מערכת היחסים בין האזרח, המדינה והגופים הפיננסיים הגדולים.

מעניין להתבונן על המהלך דרך עדשת ההיסטוריה. לא כל מהפכה שהתכוונה לשחרר אנשים מכבלים ביורוקרטיים הגשימה

את הבטחתה. מהפכת 1789 בצרפת, מהחשובות והמפורסמות בעולם, העניקה חופש, אך יצרה גם כאוס וחוסר ודאות. הזכרתה כאן אינה מקרית: כל מהפכה מצליחה רק אם מי שמקבל את החופש יודע מה לעשות איתו. זה בדיוק השלב שבו אנחנו נמצאים עכשיו.

המערכת החדשה שרשות שוק ההון מקדמת, תאפשר לכל אדם לראות את כל החסכונות הפנסיוניים שלו בצורה שקופה ופשוטה יותר מאי-פעם. היא תאפשר שינוי מסלולים, העברת כספים, תיאום מס לפנסיונרים, מימוש זכויות ופעולות שבעבר דרשו סוכן

או גוף מוסדי. במילים אחרות, זו הדלת הגדולה ביותר שנפתחה בפני הציבור הישראלי בתחום הפנסיה מאז הקמת המסלקה הפנסיונית - ורק שהפעם היא פתוחה לציבור, לא רק למקצוענים שעוסקים בתחום.

למהלך הזה יש אמירה חזקה: לאזרח מגיעה שליטה. המדינה מאמינה שהציבור יכול וצריך לקבל אחריות על עתידו הכלכלי. וזה צעד אמין, מודרני ומנהיגותי. אבל כאן עולה השאלה: האם האזרח מוכן לאחריות שנופלת לפתע לידיו?

כמי שחוקר שנים את כלכלת אריכות הימים ותכנון פרישה, אני יכול לומר בביטחון שמרבית הישראלים לא באמת מבינים את המשמעות העמוקות של החלטות פנסיוניות. העובדה שהמידע יהיה זמין



המשמעות בשיווק פנסיוני הוליסטי



סוגיות פנסיוניות וביטוחיות
עו"ד יניב גל

שאלה

עד לאיזה היקף משתרעת חובת סוכן הביטוח או המשווק בנוגע להתייחסות לכלל תכניות העמית, למשל בעת נידוד קרן פנסיה של עובד ללא התייחסות למוצר ביטוח המנהלים של אותו עובד?

תשובה

ככלל, בעת בחירת מוצר פנסיוני על ידי סוכן ביטוח פנסיוני והמלצת ללקוח, נדרש לבחור "**את סוג המוצר הפנסיוני, את המוצר הפנסיוני ואת הגוף המוסדי, המתאימים ביותר ללקוח**" (מתוך הרישא לסעיף 12(א) לחוק הייעוץ), לרבות על פי אמות המידה הקבועות בחוק ולאחר בירור, בין השאר, אודות "**...החיסכון הקיים שלו באמצעות מוצרים פנסיוניים**" (מתוך אותו סעיף שם).

דהיינו, התאמת השירות ללקוח הסוכן חייבת להיות תוך לקיחה בחשבון של סל המוצרים הפנסיוניים הקיים של אותו לקוח, ויתר על כן נדרש כי התאמת סוג המוצר ובחירתו על ידי סוכן הביטוח תיעשה לאחר שבחן "**...את כלל סוגי המוצר הפנסיוני**" (סעיף 12(א)(1) לחוק הייעוץ).

למעשה, סעיף 12 הנ"ל מורה לבעלי רישיון סוכן ביטוח לנקוט בהתאמת סוג המוצר הטובה ביותר, אך מוגבל לגבי מוצרים וגופים מוסדיים עמם יש לו קשרי הפצה לפי הסכמים בכתב (קרי, Advise Best Limited ובשונה מחובת היעוץ הפנסיוני); ואילו המחוקק טרח להבהיר זאת, כי לגבי סוכן ביטוח פנסיוני (וכן לגבי משווק פנסיוני העובד כשכיר בגוף מוסדי), לעולם שירות השיווק הפנסיוני יותאם כך "**...שהמוצר הפנסיוני הוא מסוג המוצר הפנסיוני המתאים ביותר ללקוח**" (סיפא לסעיפים 12(א)(2) ו-1(1) לחוק הייעוץ).

עם זאת, בכל הנוגע לביצוע עסקאות במוצרים פנסיוניים (כהגדרת מונח זה בחוק הייעוץ, בדרך של צירוף לראשונה, נידוד, או ביצוע פעולות במוצר קיים), אף שנדרש כי זו תיעשה "**...רק כחלק מייעוץ פנסיוני או משיווק פנסיוני ובהמשך לו**" (סעיף 13(א) לחוק הייעוץ), הרי שבבחינת האסמכתאות אותן נדרש בעל הרישיון להציג כחוק (מסמך הנמקה בלבד, לפי סעיף 14 לחוק וכפי שמורה הממונה על שוק ההון), ניתן להסתפק במסמך הנמקה הבוחן באופן ממוקד רק את "**...הפרטים שנוגעים למוצרים שאליהם מתייחסת ההמלצה**" (סעיף 3(ב) לחוזר ההנמקה).

יודגש, כי אסמכתה להמלצת הסוכן מסוג 'מסמך הנמקה ממוקד' אפשרית כאשר הליך השיווק מתייחס רק לקה"ש או לקופ"ג להשקעה, וכן מקום בו הליך השיווק מתייחס רק לשינויים במוצר פנסיוני קיים

(סעיפים 3(ב)(2) ו-3(3) לחוזר ההנמקה, בהתאמה), ובלבד שבעבר נתן לא אותו סוכן מסמך הנמקה מלא, למעט אם "**...ביקש הלקוח כי ייערך לו מסמך הנמקה מלא**" (סעיף 3(ב) רישא למסמך ההנמקה); כלומר, גם מבחינת האסמכתה להמלצת סוכן הביטוח, הלקוח תמיד רשאי לדרוש מילוי מסמך הנמקה מלא, אף אם ההמלצה הייתה כזו שניתן, מבחינת החוזר, להסתפק לגביה במסמך הנמקה ממוקד.

לסיכום הדברים, אינני רואה מניעה כי סוכן הביטוח הפנסיוני יבצע עסקה (פעולה במוצר קיים) אך ורק בקשר לשינויים בקרן פנסיה כלשהי (בבחינת שינויים, קובע חוזר ההנמקה, בסיפא לסעיף 3(ב) (3), מעבר בין מסלולים באותו מוצר, שינוי תמהיל החיסכון, והקטנת הפקדות); אולם שיווק פנסיוני שתוצאתו נידוד, ממילא חייבת במסמך הנמקה מלא, ובו המלצות בדבר כל יתר המוצרים הפנסיוניים הקיימים (בין אם המלצת החזק, ובין אם כל המלצה אחרת). פרט לכך, בנושא דוחות פיזורים או קוביות, ממילא מדובר בעניין תפעולי כלפי המעסיק, ולא כחלק מהשירות ללקוח היחיד.

יובהר בשולי הדברים, כי ככל שמדובר במשווק פנסיוני (סוכן שיווק פנסיוני, כהגדרתו בחוק) מטעם גוף מוסדי כלשהו, או אז ממילא החובות לגבי ותפקידו רלוונטיים רק לגבי המוצרים הפנסיוניים של אותו גוף בו הוא מועסק כסוכן שיווק פנסיוני. בכל מקרה אחר, קרי כאשר מדובר בסוכן ביטוח עצמאי, שאז ממילא חלה החובה לפי חוזר מסמך ההנמקה לערוך ולמסור ללקוח מסמך הנמקה מלא, ובו כמובן התייחסויות לכלל המוצרים הפנסיוניים של אותו עובד, לרבות המלצות בדבר כל מוצר ומוצר (לא רק זה נשוא פעולת הנידוד). אדגיש, כי בהתאם לחוזר מסמך ההנמקה, לא ניתן לערוך בעת המלצת נידוד כל מסמך 'מרוכך' יותר (כגון, מסמך סיכום שיחה או מסמך הנמקה ממוקד) ללא התייחסות לכלל המוצרים הקיימים של הלקוח.

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





מהפכה אוטומטית בעולם הביטוח

הכירו את המנוע שמייצר לכם זמן וכסף

הצטרפו אלינו להשתלמות פורצת דרך ח8 בשילוב עם עולם Ai המותאמת במיוחד לסוכני ביטוח

מרצים:

ירדן פלד
AI INSUR



נפתלי ספרינג
ספינלו



הפכו את המשרד שלכם למכונת
עבודה אוטומטית ומשומנת
לשמייצרת לכם כסף

- * הפחיתו את העבודה הידנית ב 30% לפחות
- * תקימו תהליכי מכירה ושיווק אוטומטים
- * תסגרו יותר מכירות בפחות זמן
- * תקצרו זמן תגובה בעזרת בוט חכם
- * שדרגו משמעותית את חוויית הלקוחות שלכם
- חיסכון של זמן ואלפי שקלים בשנה

מועד פתיחה: 22.01.2026
יום ה' | שעות: 10:00-13:00



הטבה לנרשמים
חודש חינם לפלטפורמה ח8

עשו את הקפיצה הטכנולוגית כבר היום <



הפינה המקצועית של ירדן פלד

עדיף
TECH

סיכום שנתי של מהפכת ה-AI בביטוח

לקונצנזוס: ב-2026 חוזרים ליסודות - הדאטה היא התשתית הקריטית, וה-AI הוא רק המנוע שיושב עליה.

2. המהפכה הטכנולוגית: Agent AI ל-Gen AI

השינוי המהותי ביותר השנה, שעליו הרחבתי במאמר "סוכן AI - הדור הבא", הוא המעבר מ"בינה יוצרת" (Generative) ל"בינה מבצעת" (Agentic). עד אמצע השנה, הכלים שימשו אותנו בעיקר כיועצים, אבל אז הגיעו היכולות החדשות שאפשרו ל-AI לקבל "ידיים": הוא קיבל גישה למקלדת ולעכבר שלנו.

• **מה זה אומר בביטוח?** זה כבר לא בוט שעונה "פנה לסוכן". זה בוט שנכנס עצמאית למסלוקה, מושך נתונים, משווה לפוליסה קיימת ומכין טיוטת חידוש מלאה ללקוח או המלצה להוספת כיסוי או חיסכון.

• **המשמעות:** אנחנו עוברים ממודל של "טייס אוטומטי" שמחייב השגחה צמודה, למודל של "ניהול צוות", שבו הסוכן האנושי מנהל סוכנים דיגיטליים שמבצעים את העבודה השחורה בהתאם להוראות ופיקוח של איש מקצוע.

3. הפיצול הגדול: חברות מול סוכנים

אחת התובנות המרכזיות שעולות מסיכום המאמרים שלי היא שהענף לא מתקדם כמקשה אחת או עם צרכים דומים. במאמר על "פרדוקס הפיילוט האינסופי" המבוסס על מאמר של מקינזי, אבחנתי את הפער:

• **חברות הביטוח (הזווית התעשייתית):** החברות נתקעו השנה ב"פיילוט" שלא הניבו כסף ותרומה ממשית לרווח, אך המנצחות (אותן 6% מובילות) היו אלו שהבינו שה-AI מחייב שינוי תהליך (Workflow Redesign) ולא רק הוספת טכנולוגיה. הן התחילו לבנות "סוכני AI" פנימיים לחיתום ולתביעות שמייעלים את הפעילות בתוך הבית והחוצה.

• **הסוכנים (הזווית הפרקטית):** לעומת החברות, הסוכנים חיפשו העצמה. במאמר "הסוכן המועצם", הגדרנו את הסוכן החדש לא כאיש מכירות, אלא כ"מרכז החלטות" המסתייע ב-AI כדי לתת ערך ללקוחות והסוכנים למדו השנה שהם לא צריכים לחכות לחברות הביטוח הם יכולים לבנות את הכלים שלהם בעצמם.

סוף שנת 2025, עם כול רכבת ההרים שהבינה המלאכותית יצרה, מאפשרת לי להסתכל אחורה ולהבין מה עברנו ומה העסיק אותנו בשנה זו לאור המאמרים שפרסמתי בכול שבוע בשבועון עדיף. שנת 2025 תיזכר כשנה שבה הבינה המלאכותית הפכה נחלת הכלל. אם ב-2024 התלהבנו מכך שבוט יודע לכתוב חמשי או פוסט, ב-2025 ראינו את הענקיות גוגל עם Gemini Pro ו-OpenAI עם מודלי ה-5.2 וסוכני ה-AI מסירות את הכפפות. זו לא הייתה מלחמה על "מי חכם יותר", אלא על **האקוסיסטם** עצמו ומי ישלוט בסביבת העבודה שלנו מקצה לקצה. עבור ענף הביטוח והפיננסים, המשמעות הייתה דרמטית: מעבר מכלי עזר נחמדים ("תנסח לי מייל") למערכות ליבה שמניעות תהליכים ("תחדש פוליסה"). אומנם חלק מהתחזיות בתחילת דרכן ועדיין מצריכות השקעות לא מבוטלות, אבל בשנת 2026 נראה את החלקים מתחברים ומתקדמים גם בארגונים.

בסדרת המאמרים שפרסמתי בשבועון עדיף לאורך השנה, ניסיתי למפות את הרעש בזמן אמת, לקחת תחזיות ודוחות ולחבר לעולם הביטוח הפרקטי והמאמץ חידושים באופן איטי יותר. כעת, במבט לאחור, ניתן לראות כיצד התחזיות התחברו למציאות בשטח, וחשוב מכך, לאן פנינו מועדות ב-2026. במאמר סיכום זה אנסה גם לחבר את הנקודות והתחזיות שלי מתחילת השנה במאמרים וגם להצביע על הנקודות החשובות ל-2026 ומה צפוי לנו בתחום זה.

1. התחזית שהתממשה: בלי דלק אין פרארי (הנקמה של הדאטה)

בספטמבר כתבתי כאן את המאמר "בלי דלק אין פרארי". התזה הייתה שנויה במחלוקת בזמנו: בעוד כולם רצו ליישם מודלים נוצצים, אני התעקשתי ששום מודל AI לא יעבוד אם הדאטה של הארגון לא איכותית. טענתי שחייבים לייצר רשומת זהב (Golden Record) אחידה לכל לקוח לפני שנותנים לבוט לדבר איתו וזה לפני קבלת החלטות.

והנה, בדצמבר, דוח התחזיות של Snowflake לשנת 2026 אישר את התחזית הזו בדיוק. העולם הפיננסי הבין בדרך הקשה: בתי השקעות וגופים שניסו "לדלג" על שלב הדאטה, נתקעו עם מודלים שהוזים ומקבלים החלטות שגויות. המסקנה שחזיתי הפכה

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<

הוא יהיה זקוק, יותר מתמיד, ל"סוכן מועצם" שידע להשתמש ב-AI כדי לזקק את האמת, להביט לו בעיניים (או בוויזואל) ולומר: "זו ההחלטה הנכונה עבור המשפחה שלך".

אז מה עושים מחר בבוקר?

- 1. מנקים את השולחן (ואת הדאטה):** לפני שרצים לכלי הבא, מוודאים שהמידע ב-CRM מסודר.
- 2. בוחרים צד באקוסיסטם:** מפסיקים לפזר כספים על עשרות כלים, ומתמקצעים בפלטפורמה אחת (גוגל או מיקרוסופט) שנותנת מענה מקצה לקצה.
- 3. הופכים למנהלים:** מתחילים לחשוב על הבוטים לא כעל "תוכנה", אלא כעל "עובדים זוטרים" שצריך לנהל, לבקר ולהכשיר.

התחזית הרחבה יותר ל-2026: מעבר ל"תזמור סוכנים" ומאבק ב-Dark AI

אם 2025 הייתה שנת הפריצה של הסוכן הבודד, 2026 תהיה שנת ה"תזמור"(Orchestration) וההגנה. אנו צפויים לראות מעבר מארכיטקטורת מודלים מפוזרים לגישת ה**סוכנים**: ציים של מאות מודלים קטנים ומתמחים, המחברים ביניהם בשרשרת ניהולית. בענף הביטוח, זה יתבטא בפירוק תהליכים מורכבים כמו יישוב תביעות לשרשרת סוכנים מתמחים: אחד מפענח מסמכים רפואיים, שני מצליב כיסויים והשלישי מחשב אקטואריה בזמן אמת. במקביל, האיום המרכזי שילווה את הזינוק הטכנולוגי הוא נושא הסייבר וה-**Dark AI**, סוכנים זדוניים ואוטונומיים שיתקפו ארגונים פיננסיים, מה שיחייב את חברות הביטוח והסוכנויות לאמץ כלי הגנה אקטיביים ומנגנוני בקרת סוכנים כסטנדרט תפעולי מחייב לאור כניסת תקינות אירופאיות וישראליות בנושאים אלו. השנה הבאה תתחלק בין מודלים ויכולות חדשות לכלל הציבור שיגרמו לתלות גבוהה יותר של הצרכן בכלים אלו לעומת התבססות במודלים וכלים מוכחים המבוססים על סוכני AI בארגונים. שנת 2026 מוצלחת, טכנולוגית ואנושית לכלונו.

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

4. "הניצחון המוחלט" של האקוסיסטם

במאמר "הניצחון המוחלט" מדצמבר, הצבעתי על המגמה שתשלוט ב-2026 - קריסת מודל ה"טלאי על טלאי". בשנים האחרונות התרגלנו לשלם לכלי נפרד לכתובה, כלי נפרד לאוטומציה וכלי נפרד לאתרים וכלי נוגל באמצעות AI Studio ו-Gemini ומיקרוסופט עם Copilot Studio העלו את התחרות והכלים הרבים וזה במקביל ל-open AI עם המודל המשופר והסטודיו לתמונות שלהם. כיום, סוכן יכול לבנות ב-Google AI Studio כלי שקורא פוליסות, מנתח אותן ושולח מייל ללקוח - הכול תחת קורת גג אחת, מאובטחת, ולרוב ללא עלות נוספת. זהו "הניצחון המוחלט" של הפלטפורמות הגדולות, וזה החדשות הכי טובות לסוכן הביטוח: הכוח הטכנולוגי נגיש כעת לכל אחד, ללא צורך במתכנתים.

5. שיווק חדש: מ-AIO ל-SEO

אי אפשר לסכם את השנה בלי לדבר על השינוי בדרך שבה לקוחות מוצאים אותנו. במאמר "**החיפוש באינטרנט מת**", תיארתי את המעבר ל-Zero Click - חיפוש באמצעות הצ'אטים לעומת חיפוש גוגל שעדיין שולט בכ-86% מסך החיפושים ברשת. לקוחות כבר לא נכנסים לאתרים לחפש מידע, הם מקבלים תשובות מה-AI מהר יותר בתוך הצ'אט אשר הוסיפו יכולות חיפוש ורכישה ייעודיים. ב-2026, המלחמה השיווקית לא תהיה על "מקום ראשון בגוגל", אלא על **AIO** (AI Optimization) - היכולת להיות המקור המצוטט ע"י הבינה המלאכותית. סוכנים שיבנו "מרכזי תשובות" מדויקים ויתאימו את האתרים שלהם יובילו, ואלו שימשיכו לכתוב מאמרים גנריים יעלמו.

מסר מרגיע ל-2026: אתם לא ברי-החלפה

אני שומע את החששות שעלו בעקבות המאמר "**פיטורין כצורך או כתירוץ**". האם ה-AI יחליף אותנו? התשובה שלי ל-2026 היא חד משמעית- **לא**. ה-AI מחליף את המשימות, לא את המקצוע. הוא מחליף את הצורך להקליד נתונים, את הצורך לחפש ידנית בפוליסות ואת הצורך לנסח מיילים שבלוניים, אבל דווקא בגלל שהכול הופך לאוטומטי ומהיר, הערך של **האמון האנושי** עולה. הלקוח של 2026 יוצף במידע ובבוטים.

