

כנס הביטוח הכללי
סיכון מחושב -ה-20
 17.02.2026 | 08:00 | לאג, ראשון לציון

מי קובע את הכללים?
 הכנס המרכזי של ענף הביטוח האלמנטרי 2026
 בצומת שבין אתגרים והדמנייות בשוק משתנה



אל"ם (מיל) דרון הדר
 לשעבר ספקר יחידת הסיכונים
 המכלילית שסטקה
 במזרח התיכון



עו"ד סגל שלימוף
 נציגת לורס בישראל שותפה
 במשרד גרוס ארנרד
 שלימוף אדו"ר



ר"מ ודיע עואד
 סט בכיר, אחראי על החסות
 הביטוח ופיקוח הכספים
 ברשות שוק ההון

להנחתת מקומך <

עדיף

שבועון עדיף

גיליון 1369 | יום ה', 15.01.2026

המכללה לביטוח ופיננסים
 של לשכת סוכני ביטוח בישראל

סוכן PRO
 מרישיון לעסק מצליח

15:00-16:00 | 18.01.2026

וובינר לסוכני ביטוח בנושא:
איך להפוך את 2026
לשנת הזינוק שלך?
 בהשתתפות:
 אוהד וייגמן | טל דן | אדוה חנקין | ירדן פלד
המסלול המקצועי שיקח אותכם לשם
הרשמו ללא עלות! | להרשמה לוובר לחץ כאן >

תביעות והסדר בפרשת סלייס
 המנהל המורשה תבע גורמים והתקדם להסדר להשבת כספי העמיתים בהדרגה

10

עסקאות רכישה
 כלל ביטוח נכנסת לשותפות בנופר ישראל, בעלות מלאה למנורה מבטחים במנורה ERN

18,19

P2P כבר לא
 בלנדר משנה כיוון: התמקדות באשראי, BNPL וטכנולוגיה

21

אפקט ונצואלה
 לכידת מדורו והצהרות טראמפ מעלות סיכונים גיאופוליטיים ומטלטלות שוקי הביטוח

28

שינויים בענף
 הראל: ליאור שיינר יוביל את תחום ביטוחי הפרט. כלל ביטוח: ליאור גלזר ינהל את אגף קשרי לקוחות בחטיבת חא"ט

34



מושיק בן פורת בנאום הזכייה

מתחדשים בהנהגה, מביטים קדימה

מושיק בן פורת נבחר לנשיא לשכת סוכני הביטוח עם 85% תמיכה; במקביל נבחרו ראשי המחוזות, הסניפים ומוסדות הלשכה | בן פורת: "כשנצטרך, יהיו גם מאבקים נחוצים. לא נהסס להילחם על הפרנסה שלנו ועל המעמד שלנו" | **בלעדי:** הצעד המחאתי שהטיל צל על מערכת הבחירות / עמ' 2

הדוח שלא מספר הכל

גורמים בענף טוענים כי מסקנות דוח משרד הבריאות על רפורמת 'מהשקל הראשון' נשענות על נתוני חפיפה מצטברים ומטעים. לדבריהם, בחינה ברמת המבטח ובמדדי זמינות ואיכות מציגה תמונה שונה / עמ' 6



מכה לשירותים פיננסיים לא מורשים



רשות שוק ההון, משטרת ישראל וגורמי אכיפה נוספים פשטו על עשרות נותני שירותים פיננסיים שפעלו ללא רישיון | נתפסו מזומנים, צ'קים, רכבי יוקרה ונחשפו עבירות מס והלבנת הון בהיקף של מיליוני שקלים / עמ' 8

צילום: משטרת ישראל

כצפוי: מושיק בן פורת הוא הנשיא הבא של לשכת סוכני הביטוח

בן פורת, שהיה המועמד היחיד לנשיאות הלשכה, קיבל 85% מקולות המצביעים | "אני יודע מה גודל השעה ומה העתיד מזמן לנו"



הנשיא הנבחר מושיק בן פורת בנאומו אחרי הבחירות

מושיק בן פורת נבחר אתמול (ד') לתפקיד נשיא **לשכת סוכני הביטוח**, כש-85% מהמצביעים נתנו בו אמון. על בן פורת (55), שהיה המועמד היחיד לתפקיד הנשיא, היה לקבלת את מחצית הקולות ועוד קול אחד נוסף לפחות כדי להיות הנשיא עתה, במשך ארבע שנים, כיו"ר מחוז השרון של הלשכה. בן פורת יחליף בתפקיד את **שלמה אייזיק** שסמיים קדנציה בת ארבע שנים. 1741 (40% מבעלי זכות הבחירה) השתתפו בבחירות.

תוצאות הבחירות למוסדות הלשכה

כמו כן נקבעו בבחירות ראשי המחוזות, ראשי הסניפים, חברי המועצה הארצית, חברי בית הדין, חברי ועדת אתיקה וחברי ועדת ביקורת.

ויקי בוטו טיקר נבחרה ליו"ר מחוז השפלה והדרום. **עופר חורש** נבחר לקדנציה נוספת כיו"ר מחוז ירושלים. **גיא לוי עזר** נבחר לקדנציה נוספת בראשות מחוז המרכז. **יעקב גורי** נבחר ליו"ר מחוז השרון. **תדהר סאטובי** נבחר לקדנציה שנייה בראשות מחוז הצפון.

שלומי רוזוליו נבחר ליו"ר סניף באר שבע. **אלכס גולדשטיין** נבחר ליו"ר סניף אשדוד-אשקלון. **מאיר בלושטיין** נבחר ליו"ר סניף נס ציונה. **נגה עקל** נבחרה ליו"ר סניף בני ברק. **ברוך אליעזר לוצקין** נבחר ליו"ר סניף ירושלים. **איתן שלומוב** נבחר ליו"ר סניף חולון-בת ים. **בן קוטלר** נבחר ליו"ר סניף תל אביב. **דן זלצברג** נבחר ליו"ר סניף השרון. **צחי עובד** נבחר ליו"ר סניף נתניה. **לידור לבקוביץ** נבחר

ליו"ר סניף פתח תקוה. **יעקב שכנר** נבחר ליו"ר סניף חיפה. **מיכה אדוני** נבחר לכהונה נוספת ליו"ר סניף טבריה והעמקים.

10 חברי המועצה הארצית שנבחרו:

נחמה גולדוסר, יעקב סויסה, מיכל וינצר, מירב גיוהן, דביר רפ, שחר שמאי, חגי לנצט, מאיר רוטברג, אסף ייגר, אבי שבי.

חברי בית הדין הארצי שנבחרו:

אב בית הדין עו"ד יניב גוב-ארי, ורדה לבקוביץ, דקלה צישלר, מתן סולומון, עו"ד אבישי אבנר, אורנה יחזקאל, דניאל קסלמן, מאיר קדוש, עו"ד ישראל אליוביץ.

המשך בעמוד הבא <<<

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

ההחלטה שהצילה את הבחירות

התשתית של הבחירות המקוונות שהתקיימו לראשונה, לצד חמש קלפיות פיזיות, היו בחוות שרתים בגרמניה. לפני שבוע קיבל **אורן כהן**, מנכ"ל ליסו"ב (החברה הכלכלית של לשכת סוכני הביטוח), החלטה לגבות את חוות השרתים בגרמניה בחוות שרתים אחרת. ליסו"ב היא הגוף שהעניק ללשכה את המעטפת הלוגיסטית של הבחירות. ההחלטה שקיבל הצילה את הבחירות. במהלך יום הבחירות נפלה חוות

המשך מהעמוד הקודם <<<

חברי ועדי האתיקה שנבחרו:

יו"ר הוועדה **חיה פרידמן וינרב**, **קרן בן אשר**, **ניר קסלמן**, עו"ד **מרים אורגל**, **דורון צינמון**, **דוד בכר**.

חברי ועדת הביקורת שנבחרו:

יו"ר הוועדה **אבי אקהאוס**, **רון גיק דבש**, **אביעד למקה**, **רון זלדמן**, **יהודה שמעוני**.

המשך בעמוד הבא <<<

מחאה בבחירות: המועמדים מהחברה הערבית, למעט אחת, הסירו מועמדות

לטענת סוכני החברה הערבית, ברשימת המומלצים של מושיק בן פורת, לא נכללו נציגים מהמגזר כמעט כלל | לאחר פגישה הוסף מועמד אחד, אך גם הוא פרש ברגע האחרון | "אקט מחאה - לא חרם על הבחירות"

בלעד



ועדת ההיגוי בפגישה עם מושיק בן פורת

בפגישה הודה בן פורת, שטעה בשיקול דעתו. בעקבות הפגישה הוסף בן פורת את טריף לרשימת המומלצים שלו למועצה הארצית, אך גם טריף החליט ממש יום לפני הבחירות, להסיר את מועמדותו, במחאה על המדיניות בה נקט בן פורת קודם לפגישה.

"גם אחרי ההסברים של מושיק בן פורת, לא היינו מוכנים לקבל את העובדה, שלמרות שאנחנו תורמים עשרות שנים ללשכת סוכני הביטוח, לא פחות מהסוכנים היהודים, לא נכללנו (למעט סוכנת אחת) ברשימת המומלצים שלו. זה בהחלט היה אקט של מחאה. אבל לא החרמנו את הבחירות עצמן וגם לא נחרים את הנשוא הנבחר. מקווים שלמד מטעותו", אמרו סוכנים מהחברה הערבית לעדיף.

בתגובה אמר בן פורת לעדיף: "אנחנו עובדים בשיתוף פעולה מלא עם ועד ההיגוי של החברה הערבית והכול נעשה בתיאום עמו. אני מאחל לכל סוכן באשר הוא, ללא הבדל דת ומין, שיקבל את הייצוג המתאים ביותר בהנהגת הלשכה".

מאת רונית מורגנשטרן

על יום הבחירות החגיגי לנשיאות לשכת סוכני הביטוח, שהתקיים אתמול, העיבה העובדה, שלמעט מועמדת יחידה לוועדת הביקורת בלשכה, הסירו כל שאר המועמדים מהחברה הערבית את מועמדותם.

מדובר ב**מוחמד חטיב** שברשימה הראשונה היה כלול ברשימת המתמודדים על ראשות מחוז הצפון; **עבאס אמג'ד**, שברשימה הראשונה התמודד על ראשות סניף טבריה, וארבעה מועמדים למועצה הארצית: **מוניר הלון**, **נאדר אבו סאלח**, **עדי עאטף ועלי טריף**.

לעדיף נודע, כי הסרת המועמדות כמעט ברגע האחרון, נובעת מכך שברשימת המומלצים של המועמד לנשיאות **מושיק בן פורת**, למוסדות הלשכה, לא נכללו סוכנים וסוכנות ביטוח מהחברה הערבית, למעט **בלעוס סוהא**, שנכללה ברשימה כמועמדת מומלצת לוועדת הביקורת.

לפני כמה ימים התקיימה פגישה בין ראשי ועדת ההיגוי של סוכני החברה הערבית בלשכה, לבין הנהגת הלשכה ובן פורת. בפגישה הושגו הבנות רחבות בנוגע לשילוב נציגי החברה הערבית בפעילות הלשכה ומוסדותיה לאחר הבחירות. הצדדים הדגישו את הכוונה להמשיך בהנחת תשתיות שסייעו בקידום פתרונות לאתגרים העומדים בפני סוכני ביטוח מהחברה הערבית.

יו"ר ועד ההיגוי של סוכני החברה הערבית **עאדל מחאג'נה**, ציין את חשיבות השותפות ושיתוף הפעולה עם הנשיא המיועד בן פורת, אשר בירך על היוזמה ועל רוח ההיידברות, והדגיש את חשיבות שילוב סוכני החברה הערבית כחלק מחיזוק מקצוע סוכן הביטוח בישראל.

המשך מהעמוד הקודם <<<

בן פורת ייסד את מיזם 'מנצחים ביחד' - מיזם התנדבותי שנועד לסייע לחולי וחולות סרטן במיצוי זכויות ביטוחיות. מאז פרוץ מלחמת חרבות ברזל הורחבה פעילותו, והוא מעניק ללא תשלום ליווי מקצועי וסיוע גם למשפחות חללי מלחמה, נפגעי לחימה ופעולות איבה, ניצולי מסיבת הנובה, ומשפחות השבים והנעדרים, באמצעות יותר מ-80 סוכנות וסוכני ביטוח מתנדבים מכל רחבי הארץ.

"אני איש של אנשים, לא של דיבורים בלבד"

בריאיון לעדיף שהתקיים עמו בשבוע שעבר, ביטא בן פורת את גישתו הניהולית: "אני איש של אנשים, אבל אני לא איש של דיבורים בלבד", כך אמר. "צמחתי מהשטח ואני עדיין בשטח. היכולת שלי היא לקחת חזון גדול, לגזור ממנו מטרות ויעדים ולפרק אותו למשימות ביצועיות מיידיות. אני מביא ללשכה תרבות של 'תכלס': פחות ועדות וישיבות סרק, ויותר פעולות שמשנות מציאות בשטח".

באיגרת שהפיץ ביוני 2025 לסוכנות ולסוכני הביטוח עדכן אותם בן פורת בהחלטתו להתמודד בבחירות לנשיאות הלשכה, והדגיש כי: "הגיע הזמן לשים את הסוכן במרכז".

הוא ציין כי לאורך תקופה ארוכה קיבל פניות רבות מסוכנים וסוכנות מכל רחבי הארץ - ובראשם נשיא הלשכה שלמה אייזיק - בבקשה שישקול להתמודד על תפקיד נשיא הלשכה. "לא מיהרתי להחליט", כתב באיגרת, "הקדשתי לכך מחשבה עמוקה, שיתפתי את משפחתי, רעייתי שרון וילדיי, התייעצתי עם חברי ושותפי לדרך גיא וכמובן עם חברים ועמיתים למקצוע".

לבסוף סיכם: "בתחושת שליחות עמוקה, אני בוחר להיענות לקריאה - ולהודיע על התמודדותי לנשיאות לשכת סוכני הביטוח".

בחזונו לתפקיד פירט בן פורת את האתגרים הניצבים כיום עימם יש להתמודד: "אתגרים רבים ניצבים לפנינו - רגולציה, דיגיטציה, מוניטין ציבורי - והם לא יפתרו מעצמם. ואולם, אם נשכיל להיות מגובשים, איתנים ומאוחדים כמקשה אחת נעשה חיל ונעמוד בהצלחה בפני כל אתגר".

הוא גם חידד כי בכוונתו לחזק ולקדם את מעמד הסוכן בעיני הציבור, הרגולטור והמדינה: "נעמוד בקו הראשון מול כל איום על המקצוע. נשפר טכנולוגית את משרדי הסוכן ונתאימם לקדמה. נכשיר ונלמד כל סוכנת או סוכן בכל תחומי הביטוח".

השרתים גרמניה בשל תקלה בפריסה רחבה בגרמניה שהשביתה חוות שרתים נוספות. בעקבות התקלה הארכה שעת הסיום של ההצבעה בחצי שעה וההצבעה ננעלה בשעה 19:30.

"לא משאירים אף סוכן מאחור"

מייד לאחר הכרזת הניצחון נשא בן פורת נאום תודה להוריו, לבני משפחתו, לחבריו, לסוכנות ולסוכנים, ושותפיו למשרד ולדרך.

"אני סוכן ביטוח גאה מגיל 23", אמר בנאומו, "אספתי מבוסחים

בשקידה, בעבודה קשה, בזמינות מלאה ותמיד בשקיפות ובאמינות. אני מכיר היטב את העבודה של הסוכן. אני עושה אותה כל יום... כל היום. אני יודע מהם החסמים, הבעיות, ואולי גם מהם חלק מהפתרונות".

בן פורת הצהיר כי לא ביקש להיות נשיא, אלא שהדרך ניתבה אותו לתפקיד. "זו מעולם לא הייתה מטרה שלי בדרך בה הלכתי.

נקראתי לדגל על ידי קודמי, הנשיא שלמה אייזיק, ולאחר סירוב של חודשים רבים, נאותי לבקשתו. אני יודע מה גודל השעה ומה העתיד מזמן לנו. לכולנו".

את אנרגיית העשייה ביטא בן פורת בהמשך נאומו, כשאמר: "עוד הלילה, אנחנו מפשלים

שרוולים. אני לא עומד כאן כדי למכור לכם אשליות. אנחנו נכנסים לתקופה מאתגרת. אנחנו באים לעבוד, ובאים לעבוד קשה. לשמחתי, יש איתי צוות של לביאות ואריות שמוכנים לשים הכל בצד ולהגן על מעמדו ומקצועו של סוכן הביטוח וסוכנת הביטוח".

לדבריו, "יהיו בדרך הזו פשרות כואבות, כי זו דרכה של מנהיגות אחראית. אבל אל תטעו לרגע, כשנצטרך, יהיו גם מאבקים נחושים. לא נהסס להילחם על הפרנסה שלנו ועל המעמד שלנו".

את הנאום הוא חתם בסימן אחדות, כשאמר: "הרוח שאיתה אני נכנס ללשכה היא אותה הרוח של מיזם 'מנצחים ביחד'. כמו שידענו להתאחד ולדאוג למשפחות הנופלים והנפגעים, מתוך ערבות הדדית ואחריות, כך בדיוק נפעל בלשכה. לא משאירים אף סוכן מאחור. הביחד שלנו הוא הכוח שלנו. המטרה שלי שקופה, חדה וברורה: אנחנו נבנה כאן לשכה חזקה - עבור סוכנים חזקים".

בן פורת הוא סוכן ביטוח שצבר את ניסיונו לאורך שנים. בשנת 1994 הקים את **חושן סוכנות לביטוח, פיננסים ואשראי** בכפר סבא, שמספקת ליווי אישי בתחומי הביטוח והפיננסים. ומזה כעשור הוא מתנדב בלשכה בתפקידים שונים, האחרון שבהם יו"ר מחוז השרון. כמו כן שימש חבר בוועד המנהל.

בן פורת יוסף



סו"ב מושיק בן פורת

נשיא לשכת סוכני הביטוח בישראל

אנחנו איתך ועם הנהגת הלשכה!

KOPELL
GROUP

משכנתוק
השקיעו וקנו בקלות

MediWho
מינוי ששווה בריאות וכסף

Electro
KOPELL

JOBBIT
תפעול מוצרים פנסיוניים

מהכשל הראשון: הנתונים שנחבאים בין השורות בדוח משרד הבריאות

דוח שפרסם משרד הבריאות קובע כי רפורמת 'מהשקל הראשון' לא השיגה את יעדה, וכי פוליסות הניתוחים המסחריות אינן מספקות יתרון מהותי ביחס לכיסוי משלים שב"ן | בחינה מעמיקה של הנתונים מעלה תמונה שונה לגמרי



היא פשטנית, לדבריו, ו"מתעלמת מהבדלים מהותיים בין 'משלים שב"ן' לביטוח מסחרי - לא רק במבנה ומאפייני הכיסויים, אלא גם בזמינות, בזמני ההמתנה ובמרכיבים הרפואיים עצמם".

מלבד זאת, נתונים נוספים שמציג הדוח מחייבים קריאה זהירה. "כך למשל, הדוח מציין שמספר הניתוחים המבוצעים באמצעות השב"נים גבוה פי 1.8 ממספר הניתוחים המתבצעים במסגרת הביטוחים הפרטיים", מחדד נקבלי, "אבל זה נתון מתבקש לנוכח העובדה שכ-80% מהאוכלוסייה מחזיקים בשב"ן, בזמן ששיעור המחזיקים בביטוחי בריאות מסחריים נמוך משמעותית. בהקשר זה, הפער הכמותי לא מעיד בהכרח על העדפה או ערך מוסף של השב"נים".

באופן דומה, הדוח מציג פער בין הכנסות חברות הביטוח המסחריות לבין הוצאותיהן, בהשוואה לשב"נים. אך "כשמשרד הבריאות עצמו מציין שלא עמדו לרשותו נתונים פרטניים לגבי חלוקת ההכנסות וההוצאות בפרק הניתוחים בלבד, זה מגביר את החשש להטיה סטטיסטית", נקבלי אומר. "גם בחינה של שיעור החזר בנקודת זמן אחת עלולה להוביל למסקנות חלקיות בלבד".

רשימות המנתחים הופכות לנכס תחרותי מרכזי

לצד הביקורת, אי אפשר להתעלם מהגמנות שעולות מהמחקר ומהמצאות בשטח. נקבלי מסביר כי "מאז רפורמת 2016, שהגבילה את חופש בחירת המנתח להפאי הסדר בלבד, וכך גם ברפורמות האחרונות, הערך הגלום בביטוחי הניתוחים, ובפרט בפוליסות 'מהשקל הראשון', מצוי בשחיקה מתמשכת. הרגולציה מציבה אתגר הולך וגובר לחברות הביטוח ומנסה לצמצם בפועל את האטרקטיביות של הכיסויים הללו".

המשך בעמוד הבא <<<

רפורמת 'מהשקל הראשון' שהוחלה על ידי משרד הבריאות ביוני אשתקד לא השיגה את מטרתה. כך חושף דוח של משרד הבריאות שפורסם בשבוע שעבר (ד'), ומציג את השוואת רשימות המנתחים שב"ן ובביטוחים המסחריים

דוח 'מבט עומק: ביטוח ניתוחים בישראל', מוצגת השוואה בין רשימות המנתחים הכלולים בביטוחי הבריאות המסחריים לבין אלו שבשירותי הבריאות הנוספים (שב"ן) של קופות החולים, כשמסקנת הדוח היא חפיפה של כ-76% במוצע. יתרה מכך, מצוין בדוח כי פוליסות 'מהשקל הראשון' מוסיפות להיות הנפוצות מבין פוליסות הפרט בפרק הניתוחים.

מתוך כך, קובע משרד הבריאות כי רפורמת 'מהשקל הראשון' לא השיגה את מטרתה, וכי נדרש להמשיך ולנקוט בצעדים נוספים לצמצום התופעה, ובראשם הצגת המידע לציבור, על מנת לצמצם הוצאות עודפות של משקי הבית.

נזכיר כי הרפורמה הוחלה על ידי משרד הבריאות ביוני 2024, בעקבות מסקנות ועדת אש, שקבעה כי פוליסות ביטוח ניתוחים מסחריות, ובפרט פוליסות 'מהשקל הראשון', יוצרות כפל כיסוי נרחב ויקר עבור המבוטחים, ללא הצדקה רפואית או כלכלית. רשימות המנתחים החופפות, לכאורה תומכות בכך, שכן הן ממחישות כי פוליסות 'מהשקל הראשון' אינן מרחיבות משמעותית את אפשרויות הבחירה של המבוטחים, אף שהן יקרות בהרבה. אלא שכאן, לטענת גורמים בענף, מתחילה הבעיה.

בהיבט המספרי - הנתון של חפיפה עד 84% ברשימות המנתחים, כפי שמציג הדוח, הוא רלוונטי רק במצב של אגריגציה (כל קופות החולים מול חברות הביטוח).

גורמים בענף ביטוחי הבריאות מדגישים, בשיחה עם עדיף, כי נתון החפיפה מטעה. לדבריהם, "אחוז החפיפה שפורסם הוא מול כלל השב"נים ולא מול השבן הספציפי של המבוטח - וזה הנתון הרלוונטי שמשפיע על המבוטח בפועל. כל מבוטח משתייך לקופת חולים אחת ולשב"ן אחד, ולכן החפיפה האמיתית עבורו נמוכה משמעותית מהנתון המצטבר".

גבי נקבלי, מומחה בביטוחי בריאות וסיעוד, מזכיר בנוסף, כי החפיפה עצמה אינה מקרית. "הרגולטור הוא שקבע בחקיקה חובת חפיפה מינימלית של כ-50% בין רשימות המנתחים של חברות הביטוח לבין השב"ן. קשה לטעון לחוסר ערך כשאותו רגולטור הוא זה שיצר את התנאים שמובילים לחפיפה".

ההתמקדות ברשימות המנתחים כמדד כמעט יחיד לבחינת ערך הביטוח

הניתוח, בלי רשימות סגורות וברי מגבלות על טכנולוגיות ואביזרים. בשב"נים, לעומת זאת, לא רק שיש השתתפות עצמית, אלא שהכיסוי כולל גם רק אביזרים ושתלים מסוימים בלבד, שמאשרים על ידי השב"ן. "הביטוח המסחרי מאפשר, לרוב, כיסוי מלא וגמישות בבחירת פתרון רפואי. בניתוח כמו החלפת ברך, למשל, לא בטוח שבשב"ן יינתן השתל המתקדם והמותאם ביותר למטופל, אבל בביטוח פרטי כן. "גם טיפולים מחליפי ניתוח, שהופכים נפוצים יותר עם התקדמות הרפואה, מקבלים כיסוי רחב בביטוחים המסחריים, לעומת שבב"ן, שם הם מכוסים באופן חלקי בלבד, אם בכלל".

אנשים מוכנים לשלם יותר כסף כדי לחזור ל'מהשקל הראשון'

לצד כל אלו, הנתון אולי המפתיע ביותר הוא התנהגות הציבור עצמו. כ-40% מהמבוטחים בחרו להישאר בפוליסת 'מהשקל הראשון' - למרות העלות הגבוהה, ולמרות שנדרשה פעולה אקטיבית כדי לחזור לפוליסה לאחר ההעברה האוטומטית למשלים שב"ן.



גבי נקבלי | צילום: דרור סיתהכל

נקבלי מחדד את הנתון הזה ומדגיש: "אנשים מוכנים לשלם יותר כסף כדי לחזור לפוליסות המסחריות, ויש לכך משמעות. לצד היתרונות של הביטוחים הפרטיים, ייתכן שישנו גם חוסר אמון מסוים של הציבור לגבי יכולת השב"ן לספק מענה מיטבי בעת הצורך".

עם זאת, אין להתעלם מהמגמות הרפורמות האחרונות שחוקות את האטרקטיביות של ביטוחי 'מהשקל הראשון' במציאות של פערי מחירים גדולים, זאת לצד העומסים על השב"ן, זמני ההמתנה וההשפעה על זמינות רופאים, "כל אלו תהליכים שעדיין בהתהוות. עדיין לא נוצר האיזון ביניהם", הוא מציין.

הגורמים הנוספים עמם שוחחנו מציינים כי מאז הרפורמה המצב רק החמיר: "כמות הניתוחים בשב"נים רק עלתה מאז, ולכן המבוטחים עדיין נתקלים בתורים ארוכים לניתוח. בנוסף, לחלק מהניתוחים, השב"נים מנהלים 'מכסות' - כלומר מאשרים לרופא לבצע רק מספר מוגבל של ניתוחים בחודש, דבר שגורר זמינות נמוכה יותר ועיכוב משמעותי בביצוע הניתוח".

"יתרה מכך", מוסיפים אותם גורמים, "מיצוי זכויות שבב"ן יכול לגרום לעיכוב נוסף בביצוע הניתוח. יש ניתוחים שמאשרים על ידי השב"ן רק אחרי ועדה, תהליך שיכול לקחת זמן רב. לעומת זאת, בביטוח פרטי אין צורך במיצוי זכויות בקופה - חברת הביטוח מממנת את הניתוח באופן ישיר ומלא, ללא תלות בשב"נים של קופות החולים".

השאלה שנותרה פתוחה היא - האם הרפורמה תוביל בטווח הארוך לשיפור אמיתי ביעילות המערכת או דווקא להעמקת הפער בין מה שמוצג בדוחות לבין חוויית המטופל בפועל. עד אז, ייתכן שהדין על "כפל ביטוחי" מפספס את העיקר: לא רק כמה כיסויים יש למבוטח, אלא איזה טיפול הוא יקבל, מתי, ובאיזו רמת איכות.

המשך מהעמוד הקודם <<<

מה המשמעות לכך, מבחינת חברות הביטוח?

"זה מחייב אותן לאחריות מוגברת. ככל שהפוליסות אחידות, ישנן מגבלות על בחירת רופאים וטענות לכפל ביטוחי מול השב"ן. הרבה מהערך שהן צריכות לספק למבוטחים נמצא באיכות ובהיקף רשימות המנתחים כמו גם בזמינות. במקום לצמצם רשימות, מומלץ להרחיב אותן, ולהבטיח גישה לרופאים מומחים, מובילים ובעלי ניסיון.

"יש לייצר מצב בו באמצעות רשימות רחבות, החברות בעצם מעניקות בחירה כמעט חופשית של מנתחים. בכך, רשימות המנתחים יהפכו לנכס תחרותי מרכזי ולרכיב מהותי בתפיסת הערך של הביטוח הפרטי. בנוסף, ראוי שהחברות ימשיכו וישקיעו בקיצור זמני ההמתנה לניתוחים עבור המבוטחים".

מה לגבי חופש הבחירה של הלקוחות?

"מדיניות הגבלת בחירת המנתח מלווה את השוק כבר הרבה שנים. לתפיסתי, בשוק פרטי אין מקום לפגיעה בחופש הבחירה של הצרכן - הוא שצריך להחליט על מה להוציא את הכסף ואיזה שירות רפואי לקבל. המערכת הציבורית פועלת ללא בחירת מנתח, השב"ן מאפשר בחירה מוגבלת, כך שמערכת הביטוח הפרטית צריכה להציע בחירה חופשית ורחבה".

מהם בכל זאת היתרונות של ביטוח משלים שב"ן?

"כיסוי משלים שב"ן יכול לשמש פתרון מאוזן, מספק ולעיתים אף עדיף, כשיש פערי מחיר משמעותיים מול פוליסות 'מהשקל הראשון'. אבל צריך לטפל בתרחישים שהשוק צופה, כמו הארכת זמני המתנה, עומסים, ונטישת רופאים את מסגרות השב"ן".

לדברי גורמים בענף, מוקדם עדיין לקבוע אם תרחישים אלה אכן יתממשו במלואם. אולם החשש נותר. הסטת ביקוש משמעותית לניתוחים אל השב"נים עלולה, בטווח הזמן הקרוב או הבינוני, להוביל להארכת תורים שגם היום אינם קצרים בחלק מהתחומים ולהרחיב את הפער בין השב"ן לבין הביטוחים הפרטיים.

הבדלים ניכרים בזמני ההמתנה לאותו מנתח

רשימות מנתחים הן רק חלק מהסיפור. אחד היתרונות המרכזיים של פוליסות 'מהשקל הראשון', לדברי נקבלי, טמון דווקא במה שאינו מופיע בטבלאות: זמינות. "אותו מנתח יכול להיות זמין לביצוע ניתוח דרך ביטוח פרטי בתוך ימים או שבועות, כשבמסגרת השב"ן, זמן ההמתנה עשוי להתארך משמעותית".

מדוע זה קורה?

"זה קורה בין היתר בגלל עומסים, מגבלות חדרי ניתוח ופרוצדורות מאושרות, וכדאיות כלכלית לרופאים - שמקבלים תשלום גבוה יותר במערכת הפרטית".

אילו יתרונות נוספים מספקת פוליסת 'מהשקל הראשון'?

"פוליסת 'מהשקל הראשון' כוללת כיסוי מלא של כל מרכיבי ועלויות

מבצע אכיפה ראשון מסוגו: פשיטות על עשרות נותני שירותים פיננסיים שפעלו ללא רישיון

רשות שוק ההון, המשטרה, רשות המסים והרשות לאיסור הלבנת הון פשטו על עסקים שבקשת רישיונם נדחתה ונחשדו כי המשיכו לפעול בניגוד לחוק ונתפסו מזומנים, צ'קים ורכבי יוקרה ונחשפו הפרות בהיקף של מיליוני שקלים



תכשיטים וכסף שנתפסו באחת הפשיטות | צילום: דוברות המשטרה

הממונה על שוק ההון וחסכון, עמית גל: "אנו רואים חשיבות רבה בהוצאתם מן השוק של גורמים שאינם עומדים בתנאי היושר, פועלים שלא כדין ופוגעים באמון הציבור. פעילות זו היא המשך ישיר לפעולות אכיפה קודמות, לאחר שהרשות כבר פעלה לשלול את רישיונם של גופים אלו. המבצע הנוכחי הוא המשך ישיר לשורת פעולות וצעדים קודמים שנקטה הרשות, כדי להבטיח שוק פיננסי נקי, הוגן ובטוח. אני מודה לשותפינו בזרועות האכיפה. בזכות שילוב ידיים ופעולה מתואמת נבטיח הוצאה של גורמים לא רצויים מהשוק והגנה ראויה על הציבור".

בתום פעילות סמויה משותפת שנמשכה מספר חודשים לאיתור גורמים העוסקים במתן שירותים פיננסיים ללא רישיון כדין, פשטו אתמול (ד') אנשי רשות שוק ההון, משטרת ישראל, רשות המסים והרשות לאיסור הלבנת הון ומימון הטרור על עשרות נותני שירותים פיננסיים ברחבי הארץ.

מדובר בעסקים שבקשת רישיונם נדחתה בעבר על ידי הממונה על שוק ההון, ונחשדו כי הוסיפו לעסוק במתן שירותים פיננסיים מבלי שהחזיקו ברישיון מתאים לכך.

ברשות שוק ההון מציינים כי "מדובר במבצע אכיפה ראשון מסוגו, אשר לראשונה מתמקד באופן ייעודי באיתור גורמים הפועלים בתחום מתן שירותים פיננסיים ללא רישיון. חלק מהעסקים עליהם פשטו הרשויות מהווים, על פי החשד, מרכיב אינטגרלי בתשתית הכלכלית של ארגוני פשיעה, ומסייעים בביצוע עבירות מס והלבנת הון".

עוד מציינת רשות שוק ההון, כי "מטרות המבצע הן לפגוע במקורות המימון של הפשיעה החמורה והמאורגנת בישראל ובכך להביא להפחתתה, ולצד זאת לייצר שוק אמין, תחרותי ובעל רמת ציות גבוהה בתחום השירותים הפיננסיים, ולהיאבק בתופעות של העלמת מסים".

במסגרת המבצע נתגלו מספר מקרים של אי רישום הכנסות, אי דיווח לרשויות המס והפרות של חוק המזומן בסכומים מצטברים של מיליוני שקלים, ונתפסו מזומנים, צ'קים, תכשיטים ורכבי יוקרה.

ארביטראז'
פירמת שותפים לניהול פיננסי

הכירו את המנכ"ל: שחר שמאי

מרצה מבוקש, מוביל את גישת התכנון ההוליסטי. יודע על הלקוחות יותר מרואה החשבון ומנהל הבנק שלהם ומעניק להם שקט, דיוק וביטחון בהחלטות הכי גדולות של החיים

רוצה את הליווי של שחר? הצטרף אלינו <

העסק שלך
הגב שלנו

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.

פרשת סלייס: תביעה בסך 107 מיליון שקלים נגד אשכול אנה חיימוב

המנהל המורשה של סלייס, אפי סנדרוב, תבע גם את הקרן הזרה, ליעם ישראל, סוכני הביטוח אלעד שוחט וגל נגר ואחרים | ההסכם עם קרן Shayna הוגש לאישור בית המשפט | סנדרוב: אשכול ליעם ישראל הפר את ההסכם שנחתם עמו



אפי סנדרוב | צילום טל שחר

נמסר, כי קרן Shayna נוהלה בעבר ע"י **גיא שנצר**. תחת ניהולו השקיעה הקרן במניות סחירות של חברות טכנולוגיה, חלקן בקשיים, אשר הסיכון בהשקעה בהן גבוה מאוד. זכויות הניהול בקרן נמכרו לחברת אברהם לוי (ל.ג.) אחזקות בשליטת אבי לוי, ביום 20.9.2023.

שווי נכסי קרן נאמד נכון לסוף רבעון שלישי 2025 בכ-4.5 מיליון דולר, ועם החתימה על ההסכם הוא צפוי לגדול בכחצי מיליון דולר נוספים בשל הפחתה רטרואקטיבית של דמי הניהול ודמי ההצלחה להם זכאי מנהל הקרן (מאידך ברבעון הרביעי שווי המניות הסחירות המוחזקות בקרן ירד).

לאחר שנודע לניהול המורשה על ההשקעה בקרן Shayna התברר כי עוד קודם לכן היא מכרה חלק מהותי מאחזקותיה לצד ג', והעבירה לו מניות כנגד תשלום עתידי ללא ביטחונות. במועד התשלום סירב הצד השלישי לשלם, וקרן Shayna לא הצליחה להשיב את המניות או לקבל את התמורה. לפיכך התערב המנהל המורשה באירוע ולאחר מכן בשיתוף עם קרן Shayna פעלו במשך שבועות מול גורמים שונים לקבלת מניות נוספות באותה חברה מוחזקות.

להשלים מכירת נכסי הקרן עד סוף 2026

עיקרי ההסדר:

1. מכירת נכסי הקרן והשבת כספים לעמיתים - נקבע כי מכירת נכסי הקרן תושלם, ככל האפשר, עד לסוף שנת 2026, עם אפשרות

המשך בעמוד הבא <<<

המנהל המורשה של סלייס **גמל**, ר"ח **אפי סנדרוב**, הגיש אתמול (ד') לבית המשפט המחוזי בתל אביב כתב תביעה נגד אחת מהקבוצות המעורבות בפרשה הקשורה לחברה.

מדובר באשכול אנה חיימוב שבראשו עמדו לפי החשד **אנה חיימוב**, **ליעם ישראל** ואחרים. עימם נתבעו גם קרן **דנה 21** (הקרן הזרה שהוקמה), סוכני ביטוח ששיווקו את הקרנות לעמיתי סלייס (אשר העיקריים שבהם הם **אלעד שוחט וגל נגר**) וגורמים מעורבים נוספים. על פי כתב התביעה, פעילותם של הנתבעים הביאה לכך שעמיתי סלייס ניידו כספי קופות גמל ו/או קרנות השתלמות בסכום מצטבר של כ-26.8 מיליון דולר לקופות בניהול אישי בסלייס ומשם לקרן דנה 21, כאשר גורל הכספים לא ידוע עד היום.

במסגרת ההליכים המשפטיים שנוהלו נגד אשכול חיימוב עד כה, הוצא נגד אנה חיימוב צו מאסר לאחר שזו לא צייתה לצו של בית המשפט שהורה לה למסור מידע בנוגע לכספי העמיתים. בנוסף נקט המנהל המורשה הליכים משפטיים למתן סעדים זמניים אשר מתנהלים תחת דלתיים סגורות ואיסור פרסום.

עוד נמסר, כי המנהל המורשה פתח בהליכים משפטיים נגד מארגני קרנות אחרים, קרנות זרות אחרות, סוכני ביטוח נוספים, בעלי השליטה, נושאי משרה ובעלי תפקידים בעבר בחברה והוא ימשיך לפעול נגד כל המעורבים.

התביעה הוגשה באמצעות עורכי הדין **ברק טל**, **שניא שיף** ו**בן נחשון** ממשרד ארנון, תדמור-לוי.

הסכם עם קרן Shayna: הנוזלת נכסים לטובת עמיתי סלייס באשכול שנצר

אתמול גם הוגשה לבית המשפט המחוזי בתל אביב (המחלקה הכלכלית) בקשה לאישור הסכם בין קרן **Shayna**, המנוהלת ע"י **אבי לוי**, לבין סלייס במטרה ליצור מסגרת מוסדרת להנוזלת נכסי קרן Shayna ולהשבת כספים לעמיתי סלייס באשכול שנצר.

בהתאם למידע שהתקבל, עיקר הכספים שהושקעו בקרן Shayna מקורם בהעברות שבוצעו באמצעות קרן **SPARK** (בה הושקעו כספים שמקורם באשכול שנצר), אשר העבירה לקרן Shayna סך של כ-11.5 מיליון דולר. בנוסף, עמיתים מסוימים שהצטרפו לסלייס כעמיתי אשכול שנצר רשומים בקרן Shayna כעמיתים שהעבירו באופן ישיר סך של 265,681 דולר.

קנס של 2.3 מיליון שקלים בגין משיכת כספי פנסיה ללא רישיון

"אלמוג פתרונות פיננסים" גבו עמלות של עד 20% מהסכומים שנפדו, ובנוסף חויבו הלקוחות בעד 35% מס

שגבה העוסק, זאת תוך פגיעה בלתי הפיכה בחיסכון הפנסיוני שלהם והכסויים הביטוחיים בקרן הפנסיה.

עוד נאמר כי ברשות התקבל מידע בנוגע לפעילותו של העוסק לצד תלונות על פעילותו. בעקבות כך, ערכה הרשות ביקורת על העוסק, ממנה עלו הפרות נרחבות של הוראות החוק, שגרמו לפגיעה בעמיתים. פירוט ממצאי הבדיקה נשלח לעוסק, והתקיים לבעליו שימוע. הרשות לא קיבלה את הטענות שהועלו בשימוע, לפיהן מדובר בשירות "איתור כספים" בלבד, וקבעה כי מדובר בפעולות במוצר פנסיוני, הדורשות רישיון מתאים. לאור זאת, הוחלט על הטלת הקנס האמור.

עמית גל: "הרשות לא תרפה מהמאבק העיקש בתופעה הפסולה של עידוד לקוחות לאיתור ופדיון חסכונותיהם, ללא רישיון מתאים, תוך מניפולציה והטעיה של הלקוחות ומבלי לשקף להם את הסיכונים הכרוכים בכך. החוק

קובע הגדרות הכרחיות לשמירה על ציבור החוסכים, והרשות מחויבת לאכוף בנחישות את ההוראות הללו. אנו רואים בחומרה כל הפרה של הוראות החוק, ודאי נוכח העובדה כי פדיון כספי פנסיה עלול לגרום השלכות הרת גורל ובלתי הפיכות על רשת הביטחון הפיננסית של החוסכים לעת זקנה".



עמית גל
צילום: מארק קניימן, לע"מ

הממונה על שוק ההון, ביטוח חיסכון, עמית גל, הטיל השבוע (ב') קנס אזרחי בסך כולל של כ-2.3 מיליון שקלים על "אלמוג פתרונות פיננסים", לאחר שנהגו לפרסם ולהציע לציבור שירותי איתור ומשיכת כספים מקרנות פנסיה, גמל וביטוח חיים בתמורה לתשלום עמלות שעה שאינם מחזיקים ברישיון לייעוץ או שיווק פנסיוני כנדרש בחוק. זהו הקנס הגבוה ביותר שהוטל על עוסק מורשה בגין הפרות נרחבות של חוק הייעוץ הפנסיוני, הקובע כי ביצוע עסקה עבור לקוח לגבי מוצר פנסיוני תיעשה רק כחלק מייעוץ או שיווק פנסיוני. עוד קובע החוק כי לא יעסוק אדם בייעוץ פנסיוני, אלא אם כן הוא בעל רישיון יועץ פנסיוני, ובהתאם לתנאי הרישיון.

נמסר כי הקנס, בסך כולל של 2,305,200 שקלים, הוטל על העוסק לאחר שבין בין השנים 2021 ל-2024 ביצע עסקאות לפדיון כספי פנסיה, קופות גמל וביטוח חיים של לקוחות, למרות שאינו מחזיק ברישיון יועץ או משווק פנסיוני. העוסק נהג לאתר את הקופות, ולאחר מכן לפעול בשם הלקוחות מול הגופים המוסדיים במטרה להביא לפדיון. בעבור זאת נהג לגבות עמלה בסך של עד 20% מהסכום שנפדה באמצעותו. בעקבות פדיון הכספים טרם מועד המשיכה המותר לפי דין, שילמו הלקוחות שיעורי מס גבוהים שמגיעים עד ל-35%, בנוסף לעמלות

המשך מהעמוד הקודם <<<

ובדמי ההצלחה נועדה להגדיל את יתרת הנכסים לטובת העמיתים". את סלייס גמל (בניהול מורשה) מייצגים עורכי הדין ברק טל, שגיא שיף ובן נחשון ממשרד ארנון, תדמור-לוי.

"אשכול ליעם ישראל הפר את ההסכם שנחתם עמו"

מהניהול המורשה של סלייס נמסר גם, כי אשכול ליעם ישראל פרע את הפעימה הראשונה בסך 1 מיליון דולר בהתאם להסכם שנחתם איתו אולם לאחר מכן הפר אותו והמנהל המורשה הורה על מימוש בטוחות סחירות בסך מצטבר עד כה של כ-1.86 מיליון דולר נוספים.

הצדדים הסכימו לדחיית המועד לפירעון סכום ההסדר ליום 1 באפריל 2026 תוך הוספת בטוחות, וכי במקרה של אי פירעון סכום ההסדר במועד, המנהל המורשה יהיה רשאי למכור את הדירה בנתניה ולבצע פעולות נוספות.

להארכה של עד 6 חודשים במקרים חריגים, בהסכמת המנהל המורשה. **2. הפחתת דמי הניהול ודמי ההצלחה** - ההסכם כולל הפחתה משמעותית בעלויות הניהול, תוך שינוי מנגנון התגמול כך שיגדיל את יתרת הנכסים לעמיתים.

3. פטור מתביעות - נקבע מנגנון של פטור מתביעות של עמיתים נגד הקרן והמנהל שלה, המותנה בקיום מלא של ההתחייבויות ובהתנהלות בתום לב ובהתאם לדין. ההסכם אינו גורע מזכותם של העמיתים לתבוע גורמים אחרים כמפורט בהסכם.

סנדרוב: "ההסכם מבקש לאזן בין הצורך בהשבה מהירה ככל האפשר של כספי העמיתים לבין הצורך להשיא את התמורה במסגרת תהליך מכירה מסודר של נכסי הקרן. ההפחתה המשמעותית בדמי הניהול

בית המשפט אישר: רשות שוק ההון רשאית לסרב לרישיון על בסיס מידע מודיעיני חסוי

המחוזי בתל אביב דחה את עתירת בעלי חברת אשראי מקלנסווה וקבע כי החלטת הרשות, שנשענה על חשדות להלבנת הון וקשרים עברייניים, מגשימה את תכלית החוק להגנה על הציבור ויציבות המערכת הפיננסית



בית המשפט המחוזי בתל אביב דחה את עתירתם של האחים מוצטפא ומוחמד אבו שאח וחברת אבו שאח פיננסים ומימון שבבעלותם, אשר הפעילו עסק למתן אשראי ושירותים פיננסיים בקלנסווה. הם עתרו נגד החלטת רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון לסרב לבקשתם להעניק להם רישיון למתן שירותים פיננסיים.

החלטת הרשות, שניתנה בנובמבר האחרון, הורתה על הפסקת פעילות העסק, שלטענת העותרים פעל כ-22 שנה והחזיק במחזור עסקאות שנתי של כ-260 מיליון שקלים. מהרשות נמסר, כי החלטתה "התבססה בין היתר על מידע מודיעיני משטרתי חסוי, אשר העלה חשד למעורבות בעבירות הלבנת הון ולקשרים עם גורמים עברייניים, רבות שימוש בעסקי אשראי כצינור להלבנת כספים".

העותרים טענו כי בעבר חזרה הרשות מהחלטת דחייה קודמת והחזירה אחד מהם למסלול רישוי, וכי המידע הנוכחי מבוסס על התנכלות אישית מצד גורמים במשטרה. בית המשפט דחה טענות אלה וקבע כי הוצג בפניו מידע חדש, עדכני ומצטבר, שנבחן בקפדנות, לרבות עיון בחומר חסוי במסגרת דיון במעמד צד אחד, ואשר מצדיק את החלטת הרשות.

בית המשפט קבע כי אין לזקוף לחובת הרשות את העובדה שחזרה בה בעבר מהחלטה, ואף ציין כי "יש לכבד צד שיוודע לשנות ולסגת מהחלטתו".

עוד קבע בית המשפט כי החלטות רשות שוק ההון מגשימות את תכלית החוק, ובכלל זאת הגנה על הציבור ושמירה על יציבות המערכת הפיננסית, באמצעות מניעת כניסתם של גורמים לגביהם קיים חשד למעורבות בהלבנת הון ובפעילות עבריינית, גם כאשר אין

מדובר בהליך פלילי וכאשר הדבר פוגע בחופש העיסוק.

ברשות שוק ההון מציינים, כי החלטת בית המשפט המחוזי מצטרפת לפסיקות קודמות בתחום, המכירות בסמכות המפקח לסרב למתן רישיונות כשמתקיימות נסיבות המטילות דופי ביושר וביושרה של מבקש רישיון, ובהתבסס על מידע מודיעיני משטרתי חסוי, מטעמים של שמירה על שלום הציבור וביטחונו, ולצורך הגשמת תכליות החוק.

עוד מציינים ברשות, כי בשנים האחרונות הוגברה פעילות האכיפה בקרב נותני שירותים פיננסיים חוץ בנקאיים. "רק בשנה החולפת (2025) דחתה הרשות 134 בקשות לקבלת או חידוש רישיון, והטילה עיצומים כספיים בסך כולל של כ-5 מיליון שקלים בגין עבירות הלבנת הון ופעילות ללא רישיון. הרשות תמשיך לפעול בנחישות, באחריות ובמקצועיות לשמירה על שוק פיננסי נקי, הוגן ובטוח ולחיזוק האמון במערכת הפיננסית ובשוק מתן השירותים הפיננסיים החוץ בנקאיים".

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



לבדיקה ראשונית ללא עלות >



רוני גמזו החליט לוותר על מינויו לדירקטור במגדל ביטוח

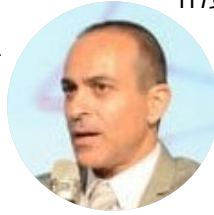
זאת לאחר מאבק ממושך בנושא שניהל מול הממונה על שוק ההון | ימשיך לכהן כיו"ר דירקטוריון מגדל אחזקות

סוראסקי, מצאה הרשות כי התייחסותו של פרופ' גמזו לבקשתה כאמור, לא סיפקה מענה ענייני ממצה, דבר שמצביע לטענת הממונה על התנהלות שאינה שקופה מול הרשות ושעלולה להעיב על מידת ההתאמה לכהונה כדירקטור בגוף מוסדי.

עו"ד **גליה כהן**, המייצגת את פרופ' רוני גמזו, מסרה אז בתגובה כי, "הנימוקים של הממונה על שוק ההון והביטוח אינם עומדים בשום סטנדרט משפטי או אפילו במבחן ההיגיון, ואנו נעתור לבית המשפט על מנת לאפשר למגדל אחזקות למנות את פרופ' גמזו כדירקטור במגדל ביטוח".

בספטמבר 2025, דחה הממונה גל את טענות מגדל להצדקת מינויו של גמזו לדירקטור במגדל ביטוח, וחזר על העמדות שכבר הציג נגד המינוי, בעיקרן "המשך ישיר לחוסר היציבות החרגי בהרכב הדירקטוריון"

במכתב ציין גל בין היתר, שהוא דוחה את הטענה כי סיום הכהונה של אחד הדירקטורים במגדל ביטוח, בעקבות החלטת האספה השנתית, אינה כרוכה בבקשה למנות את גמזו לדירקטוריון מגדל ביטוח, וכן מצייין כי השינויים הנוכחיים שמבקשת החברה לבצע בהרכב דירקטוריון מגדל ביטוח, הם המשך ישיר לחוסר היציבות החרגי בהרכבו.



רוני גמזו

למרות התנגדות: גמזו נבחר שוב לדירקטור במגדל ביטוח

מוקדם יותר באותו חודש (ספטמבר) דיווחה מגדל אחזקות כי דירקטוריון החברה, בשבתו כאספה כללית שנתית של מגדל ביטוח, אישר שוב את מינויו של גמזו כדירקטור בחברה הבת, וזאת למרות התנגדות הממונה. החברה דיווחה כי כהונתו של גמזו תיכנס לתוקף בכפוף לקבלת אי התנגדות הממונה וכי במסגרת ההחלטה הובאו בחשבון, בין היתר, כלל הנימוקים נגד המינוי שהובאו במכתב הממונה. אולם כאמור, הממונה אכן התנגד.

חודש קודם לכן, באוגוסט, עדכן הממונה גל כי הוא רואה בחומרה יתרה את העובדה שהחברה טרם הציעה מועמד ליו"ר מגדל ביטוח במקום ברנע אשר זהותו תהיה מקובלת על הרשות, וכי הרשות רואה את הדבר בחומרה יתרה, לנוכח פרק הזמן המשמעותי שחלף מאז מסירת הודעתו של פרופ' ברנע על סיום כהונתו.

גמזו הסיר כאמור את מועמדותו לדירקטור במגדל ביטוח ויישאר בתפקיד יו"ר החברה האם - מגדל אחזקות. על פי כלכליסט, הנימוק שהציג גמזו הוא הצעה שקיבל ושיאנו יכול לסרב לה, ועתירה נגד הרשות יכולה להפריע במימושה.

מאבק ממושך שניהול יו"ר דירקטוריון **מגדל אחזקות** פרופ' רוני גמזו על מינויו לדירקטור בחברה הבת **מגדל ביטוח**, הסתיים בתחילת השבוע כשחברת הביטוח דיווחה לבורסה שגמזו מבקש שלא להתמנות לתפקיד. במקביל, הודיע גמזו לדירקטוריון החברה, כי ימשיך לכהן כיו"ר דירקטוריון מגדל אחזקות.

מגדל ביטוח דיווחה עוד כי בנסיבות העניין, ישקול דירקטוריון החברה מינוי של מועמד אחר לכהונה בדירקטוריון.

הוויתור של גמזו על התפקיד מגיע בתום מאבק שניהל במשך כמעט שנה מול הממונה על רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון **עמית גל**, במסגרתו ביקש להתמנות לתפקיד בדירקטוריון מגדל ביטוח, במקביל לתפקידו כיו"ר מגדל אחזקות, וסירבו של גל לאשר את המינוי.

כבר בפברואר 2025, כשיו"ר מגדל ביטוח פרופ' **אמיר ברנע** הודיע כי בכוונתו לפרוש בתום כשנה וחצי בתפקיד, שמו של גמזו עלה מיד כמי שיחליף אותו ויחבוש את כובע היו"ר בשתי החברות.

או אז התנגד הממונה גל למינוי גמזו לדירקטור מגדל ביטוח, התנגדות שנבעה ממספר סיבות: הראשונה, עזיבה מוקדמת של יו"ר מגדל ביטוח הקודם, אמיר ברנע, לאחר שנה וחצי בתפקיד, ולא שלוש שנים כפי שהחברה התחייבה בפני הרשות. הסיבה השנייה הייתה התנהלותו של גמזו בעת בדיקת תרומה לאיכילוב "שאינה מספקת

ולא שקופה" כפי שציין גל לגבי בדיקת תרומה לאיכילוב שנעשתה על ידי גמזו כשכיהן במנכ"ל בית החולים. סיבה נוספת היא עניין כהונתו של גמזו כיו"ר מגדל אחזקות, אשר לפי גל, פוגמת בהתאמתו לדירקטוריון החברה הבת.

נזכיר כי ב-26 בנובמבר, 2025, דיווחה מגדל אחזקות על מכתב מהממונה על שוק ההון שמוען לגמזו, יו"ר דירקטוריון החברה, בדבר כוונתו להתנגד למינויו כדירקטור במגדל חברה לביטוח, החברה הבת.

הממונה ציין במכתב, בין היתר, כי "כהונתו של פרופ' גמזו כיו"ר דירקטוריון החברה פוגמת בהתאמתו לכהונה כדירקטור במגדל ביטוח, וזאת בשל ההפרדה המבנית שמבקשת הרשות לקדם בין החברה לבין מגדל ביטוח, וכן כי המינוי המבוקש יפגע באפקטיביות הוראות הממונה, שנועדו לקדם את ניהולה התקין של מגדל ביטוח".

נימוקים אלו הועלו כבר במכתבים הקודמים של הממונה בהתנגדותו למינוי, אולם במכתב המדובר התייחס הממונה במכתב, על פי הדיווח של מגדל, לעניין בדיקת תרומה של לאה דנקנר בהיקף 30 מיליון דולר למרכז הרפואי איכילוב בתקופת הכהונה של פרופ' גמזו כמנכ"ל בית החולים: "במסגרת בדיקה שביקשה הרשות לקיים אנג פרסום בתקשורת בקשר עם תרומות שניתנו למרכז הרפואי תל אביב ע"ש

הפניקס תובעת את הרשות הפלסטינית בכ-550 מיליון שקלים

נטען לנזקים שנגרמו לחברה בעקבות גניבת כ-6,000 כלי רכב לשטחי הרשות בגינם שולמו תגמולי ביטוח | הוגשה בקשה דחופה לעיקול זמני על כספי הרש"פ המוחזקים בישראל, להבטחת גביית פסק הדין אם תתקבל התביעה



הצלחת ההליך, את משך ניהולו או את יכולת אכיפת פסק הדין מול הרשות הפלסטינית, אם וככל שתזכה בתביעה.

בחודש מרץ השנה [הגישה מנורה מבטחים](#) תביעה בסך 250 מיליון שקלים נגד הרשות הפלסטינית בגין הפסדים מצטברים כתוצאה מתופעת גניבות הרכב בישראל אל שטחי הרשות. מנורה הסבירה במסגרת התביעה כי הרשות גם מזמינה רכבים גנובים לפקידיה.

הפניקס חברה לביטוח, חברה בת של **הפניקס פיננסים**, הגישה השבוע (ב') תביעה כספית לבית המשפט המחוזי בירושלים נגד הרשות הפלסטינית, בהיקף של כ-550 מיליון שקלים. התביעה עוסקת בנזקים נטענים שנגרמו לחברה בעקבות גניבת כ-6,000 כלי רכב בשנים 2018-2025, אשר לטענת הפניקס הועברו לשטחי הרשות ואשר בגינם שולמו תגמולי ביטוח.

לטענת הפניקס, הרשות הפלסטינית מפרה את התחייבויותיה מכוח הסכמי אוסלו לשמירה על רכוש ישראלי ואף משתפת פעולה עם תעשיית גניבות הרכב. לכתב התביעה צורפו חוות דעת מקצועיות התומכות בטענות החברה.

במקביל, הגישה הפניקס בקשה דחופה למתן צו עיקול זמני במעמד צד אחד על כספי הרשות הפלסטינית המוחזקים בידי מדינת ישראל, במטרה להבטיח את אפשרות גביית פסק הדין ככל שתתקבל התביעה. הפניקס ציינה בדיווח לבורסה כי בשלב זה לא ניתן להעריך את סיכויי

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

הראל
ביטוח ופיננסים

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

כ-79,000

ישראלים יצאו בשנה החולפת לרילוקיישן.
כמה מהם לקוחות שלך?



יש הזדמנויות שאסור לפספס

עשרות אלפי ישראלים יצאו לחיים חדשים בחו"ל בשנה שעברה.
אנחנו בפספורטכארד מזמינים אותך להציע את ביטוח הרילוקיישן
הייעודי שלנו ולהפוך לקוחות מזדמנים ללקוחות לכל החיים.

קנט פיצתה חקלאים בלמעלה מ-450 מיליון שקלים ב-2025

הגידול בהיקף נזקי הטבע לחקלאות נמשך, והחקלאים מרחיבים את הביטוחים | "נדרשת הרחבת התמיכה הממשלתית בביטוח לחקלאים על רקע משבר האקלים"



נזקי קרה באבוקדו, קיבוץ אלונים | צילום: אורי תירוש

פיצתה את מגדלי הירקות בכ-85 מיליון שקלים, את מגדלי הפירות ובכלל זה שזיפים, אפרסקים, תפוחים, נקטרינות ועוד, פיצתה קנט בכ-67 מיליון שקלים, את מגדלי האבוקדו בכ-57 מיליון שקלים ואת מגדלי הפלחה בכ-50 מיליון שקלים.

משבר האקלים גורם גם להתפרצות מחלות הפוגעות בבעלי החיים. את מגדלי הלול וההודו פיצתה קנט בסכום שיא של למעלה מ-90 מיליון שקלים, את ענפי הבקר בכ-16 מיליון שקלים, את הדבוראים בכ-7 מיליון שקלים ואת מגדלי המדגה בכ-6 מיליון שקלים.



שמוליק תורג'מן
| צילום: יפעת יונב

"חזית האקלים צפויה להסלים - צורך בהיערכות לאומית"

לדברי **שמוליק תורג'מן**, מנכ"ל קנט, "החקלאים, הנמצאים בעיקר בפריפריה ולאורך הגבולות, נאלצו להתמודד גם עם השלכות המלחמה על עיבוד שטחי הגידול וגם עם השלכות משבר האקלים. לשמחתנו, האירועים הביטחוניים ברגיעה אבל חזית האקלים צפויה להסלים בשנים הקרובות. על מנת לשמור על ביטחון המזון הטרי, ללא תלות במדינות אחרות, יש צורך בהיערכות לאומית.

"נתוני הנזקים מראים שכבר אי אפשר לקחת את זה כדבר מובן מאליו. הדרך הכמעט יחידה להתמודד עם משבר האקלים הוא לאפשר לחקלאים להתמודד עם הסיכונים הכלכליים שהם לוקחים באמצעות הרחבת התמיכה הממשלתית בביטוח כנגד נזקי מזג האוויר. כך יוכלו המגדלים לשמור על רציפות תפקודית ולספק לכולנו תוצרת חקלאית טרייה, כחול לבן, בהיקפים גדולים ובעלויות סבירות".

על רקע מזג האוויר הסוער ביומיים האחרונים, **קנט**, הקרן לביטוח נזקי טבע בחקלאות, פרסמה אתמול (ד') את היקף נזקי מזג האוויר לחקלאות בשנת 2025.

מסיכום נתוני שנת 2025 עולה כי במהלך השנה שילמה קנט לחקלאים פיצויים בהיקף של למעלה מ-450 מיליון שקלים. מדובר בסכום שיא של יותר מעשור, והוא אינו כולל עדיין את מלוא היקף הנזקים שנגרמו לגידולים מהמערכת החורפית בשבוע האחרון של דצמבר. תופעה נוספת העולה מנתוני קנט, והמעידה על הגידול בהיקף תופעות הקיצון של מזג האוויר, היא שלמרות שמספר הדיווחים על נזקים המתקבלים בשנים האחרונות מהחקלאים שומר על יציבות, היקף הנזק בכל אירוע גדל בהתמדה.

על פי נתוני קנט, הסופה "קורל" שהתרחשה בפברואר 2025 גרמה לנזק הנקודתי הגדול ביותר במהלך השנה. הקרה שהתרחשה בלילה אחד פגעה במאות אלפי דונמים של גידולים שונים, בעיקר באזור מרכז הארץ וצפונה. בקנט מסבירים כי קרה מתרחשת כאשר הטמפרטורות יורדות לאזור אפס מעלות. הקרה מקפיאה את המים שבצינורות ההולכה של הגידולים השונים וגורמת לתמותה או לנזק מיידי לפרו.

נזקים משמעותיים נוספים נגרמו בחורף החולף כתוצאה ממיעוט משקעים דבר שהוביל, בין השאר, גם לתופעה של התפרצות מזיקים וכנימות בגידולים השונים, ולהתפרצות מחלות כמו שפעת העופות שפגעה בלולים. נזק חסר תקדים נגרם בחורף האחרון גם לדבוראים ולכוורות, כאשר בשל מיעוט הגשמים חלה ירידה חדה בהיקף הפריחה וכתוצאה מכך בהיקף תוצרת הדבש. נזקים

משמעותיים נגרמו לגידולים השונים גם במהלך חודשי הקיץ, שהיה חם יותר מהמוצק ב-30 השנים האחרונות ובמהלכו נשברו שיאי טמפרטורות ברחבי הארץ. על כל אלו נוספו גשמים בעוצמה חריגה בחודשי הסתיו שגרמו להצפות נרחבות. יש לציין, כי לאור התגברות הנזקים, והצורך בניהול סיכונים של החקלאים, מרביתם מבטחים את הגידולים בביטוחים המורחבים שמציעה קנט ולא מסתפקים בביטוחים הבסיסיים. ביטוחים אלה מעניקים פיצוי גדול יותר במקרה של נזק, כאשר הפרמיות מסובסדות ע"י משרד החקלאות.

נזקים עצומים גם למגדלי החיות

על פי נתוני קנט, את מירב הנזקים בשנה האחרונה ספגו גידולי הירקות ובכלל זה אבטיח, עגבניות, מלפפונים, תפוחי אדמה, בצל ועוד. קנט



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.

כלל ביטוח רוכשת 18.75% מנופר ישראל תמורת כ-300 מיליון שקלים

ההשקעה משקפת שווי של כ-1.6 מיליארד שקלים (אחרי הכסף)
לפלטפורמה המרכזת את פעילות האנרגיה של נופר בישראל
| נופר ישראל מתכננת הנפקה ראשונה לציבור בתוך שנתיים

בלבד מאז יציאתו לדרך של הצוות החדש, הצטרפותה של כלל היא הבעת אמון מובהקת באיכות ההנהלה, בעובדים ובצבר הפרויקטים שבנינו בעמל רב. השקעה זו משקפת ערך משמעותי לפעילותנו ותאפשר לנו לממש את חזון הקבוצה להובלת פרויקטים משמעותיים במשק החשמל הישראלי. אני מבקש להודות להנהלת זרוע ההשקעות של כלל ביטוח בראשות ברק בנסקי, לאביטל כהן ולגיא כהן על השותפות, ולמנהלי ועובדי נופר ישראל על המחויבות והישגיהם יוצאי הדופן".

ברק בנסקי, מנכ"ל כנף, מנהל השקעות ראשי, כלל ביטוח ופיננסים: "אנו מברכים על השלמת העסקה בנופר ישראל, חברה חדשה שתרכז את כל פעילות נופר בשוק האנרגיה המקומי. ההשקעה מביאה לידי ביטוי את הערכתנו להנהלת החברה וליכולתה להוציא לפועל את צבר הפרויקטים הגדול העומד לפתחה בשנים הקרובות, תוך ניצול הזדמנויות להרחבת הצבר במגוון רחב של פרויקטי אנרגיה".

בנסקי הוסיף: "השקעה זו, מצטרפת להשקעות נוספות שביצעה כלל בשנתיים האחרונות במשק האנרגיה המקומי, מתוך ראייה ארוכת טווח של הרחבת השקעה בתשתיות חיוניות במשק, תוך התמקדות בנכסים בעלי תזרים יציב ופוטנציאל השבחה".

לדבריו, "משק החשמל בישראל מתמודד עם גידול עקבי בביקוש לחשמל, ולהערכתנו, מגמה זו צפויה להימשך. שיתוף הפעולה עם נופר ישראל יאפשר לנו להיחשף לחברה הערוכה בצורה מיטבית למענה על צרכים אלה, וליצירת ערך ארוך טווח לעמיתי כלל".

את העסקה מטעם כלל ביטוח ופיננסים הובילו **אביטל כהן**, מנהלת מחלקת השקעות ישירות, **גיא כהן**, מנהל השקעות, ו**צחי דרוקר**, היועץ המשפטי. כלל יוצגה בעסקה על ידי משרד עו"ד פיישר (FBC), בהובלת עו"ד **אברימי ויל**.

מטעם נופר הוביל את העסקה נדב ברקן, מנכ"ל נופר ישראל ו**דניאל בוחבוט**, **נפתלי גרוס ואורן בן שימול**. **תמי פישמן** היועצת המשפטית של החברה ועו"ד **אלי בנימין**. נופר יוצגה בעסקה על ידי משרד עו"ד הרצוג פוקס נאמן, בהובלת עו"ד **ניר דש ועומר טוחן** ממשרד גיזה זינגר אבן.

קבוצת **כלל ביטוח ופיננסים** רוכשת 18.75% מחברת **נופר ישראל**, הפלטפורמה המרכזת בישראל את פעילות הייזום, הקמה וייצור חשמל של קבוצת **נופר אנרגיה**.

תמורת המניות שהופכות אותה לשותף מרכזי, תשקיע כלל ביטוח כ-300 מיליון שקלים, שמשקפים שווי של כ-1.6 מיליארד שקלים לנופר ישראל (אחרי הכסף).

הזרמת ההון המשמעותית נועדה לשמש כמנוע צמיחה מואץ להמשך התרחבותה של נופר ישראל, אשר ביססה בשנה האחרונה את מעמדה כמובילת שוק עם צבר מתקני האגירה הגדול במדינה, העומד על כ-9GWh. צבר זה כולל שיתופי פעולה אסטרטגיים עם גופים מובילים דוגמת ביג ומחסני השוק, לצד פיתוח אינטנסיבי של פרויקטים פוטו-וולטאיים וייזום ראשוני של תחנות כוח.

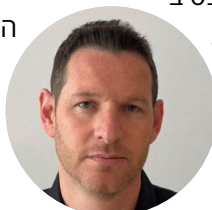
"מהלכים אלו, בשילוב מזכר ההבנות למימון מחדש עם בנק לאומי בהיקף של כ-2.4 מיליארד שקלים, מאפשרים את המשך צמיחתה המואצת של החברה", נמסר מנופר אנרגיה.

כחלק מהעסקה, ביצעה החברה רה-ארגון פנימי להקמת נופר ישראל, חברה בת ייעודית המרכזת תחתיה את פעילות האנרגיה של הקבוצה בישראל. מהלך זה נועד ליצור הפרדה מבנית שתאפשר ניהול ממוקד, יעילות תפעולית ומבנה מימון אופטימלי, תוך הנחת התשתית להנפקה ראשונה לציבור (IPO) של הפעילות המקומית בטווח של כשנתיים.

במסגרת השותפות, תהפוך כלל לשותפה אסטרטגית עם זכויות ייצוג בדיקטוריון והגנות מקובלות.

עופר ינאי, מנכ"ל ומייסד נופר אנרגיה: "אני שמח על השותפות עם כלל ביטוח ופיננסים, המוכיחה את יכולת הצפת הערך של נופר ומספקת הון ומשאבים לצמיחה. אנו מצפים לעשייה משותפת גדולה שתבסס את מובילותנו ותאיץ את ההתרחבות בשוקי האנרגיה המתחדשת בארץ ובעולם".

נדב ברקן, מנכ"ל נופר ישראל: "העסקה עם כלל מהווה אבן דרך אסטרטגית עבור נופר ישראל וקבוצת נופר אנרגיה כולה. שנה וחצי



נדב ברקן
| צילום: יח"צ

מי קובע את הכללים?

הכנס המרכזי של ענף הביטוח האלמנטרי 2026
בצומת שבין אתגרים והזדמנויות בשוק משתנה

כנס הביטוח הכללי סיכון מחושב - ה-20

17.02.2026 | 08:00 | לאגו, ראשון לציון

להבטחת מקומך >

מנורה מבטחים רוכשת את הבעלות המלאה בחברת האשראי מנורה ERN

30% הנותרים נרכשו ממשפחת נתנזון לפי שווי של כ-800 מיליון שקלים | מנורה חיזקה לאחרונה את זרוע האשראי עם מימוש השקעה של 150 מיליון שקל בחברת יסודות תמורת רכישת 50.1% והשגת השליטה בה



ארי קלמן, רוני נתנזון וערן נריפל - י"ר מנורה מבטחים החזקות
| צילום: עידן שיסטר

מאפשרת גיוון של מקורות ההכנסה והרווח, שיפור התשואה על ההון ומזעור החשיפה לתנודתיות בשווקים", נמסר ממנורה.

עוד נמסר כי ההתמחות בסגמנטים מגוונים מאפשרת לקבוצה לספק מענה לצרכי הלקוחות, הפרטיים והעסקיים, תוך ניצול יתרונות הסינרגיה בין החברות השונות והיכולות הפיננסיות של הקבוצה.

ארי קלמן, מנכ"ל מנורה מבטחים החזקות: "השלמת הבעלות המלאה במנורה ERN מסמנת אבן דרך משמעותית ביישום האסטרטגיה שלנו בתחום האשראי. בשבוע האחרון בלבד הוצאנו לפועל שני מהלכים מרכזיים - מימוש ההשקעה ביסודות והשלמת הבעלות ב-EREN - המחזקים את מעמדנו כשחקן מוביל ומשמעותי בשוק האשראי החוץ-בנקאי. השילוב בין היכולות הפיננסיות והניהוליות של קבוצת מנורה מבטחים לבין המומחיות והניסיון שצברה מנורה ERN יאפשר לנו להמשיך לבסס את מעמדנו כשחקן משמעותי ומוביל בשוק האשראי הצרכני והעסקי בישראל, ולהציע פתרונות חדשניים ללקוחותינו".

קלמן הודה לנתנזון על השותפות המוצלחת שהתפתחה ביניהם לאורך השנים. "רוני הקים את מנורה ERN והפך אותה לחברה מובילה בענף, תוך יצירת תרבות ארגונית ייחודית ובניית קשרים עמוקים עם השוק העסקי. אנו מתחייבים להמשיך לפתח את החברה ולהעמיק את פעילותה תחת קורת הגג של קבוצת מנורה מבטחים".

נתנזון: "במהלך השנים ERN הובילה שינוי מהותי בתפיסת האשראי והבטחת התשלומים בישראל, ופיתחה פתרונות חדשניים שהפכו לסטנדרט בשוק. היום, כשאני מסיים את הדרך שלי ושל משפחתי בחברה, אני עושה זאת בתחושת סיפוק ובביטחון מלא. מנורה מבטחים היא השותף המושלם להמשיך ולקדם את החזון של ERN. אני משוכנע שתחת הנהגת מנורה, החברה תמשיך לצמוח, תחזק את מעמדה בשוק ותרחיב את מגוון השירותים שהיא מציעה ללקוחותיה העסקיים והפרטיים".

בעקבות השלמת העסקה, משפחת נתנזון תסיים את מעורבותה במנורה ERN, אך תמשיך להשקיע בחברות ישראליות בתחומי התעשייה, ההייטק והנדל"ן.

קבוצת **מנורה מבטחים** השלימה את רכישת 30% הנותרים בחברת **מנורה ERN** ממשפחת נתנזון, לפי שווי של כ-800 מיליון שקלים. עם השלמת העסקה וקבלת האישורים הנדרשים, תחזיק מנורה מבטחים בבעלות מלאה של 100% בחברת האשראי.

המהלך העסקי הנוכחי מגיע ימים ספורים לאחר שמנורה מבטחים דיווחה על מימוש של 150 מיליון שקלים מתוך סך מסגרות האשראי שהעמידה לחברת **יסודות אי ליווי פיננסי**, תמורת רכישת 50.1% מהחברה והשגת השליטה בה. במועד ההמרה, הצפוי בחודש פברואר הקרוב, תרכוש מנורה 10% נוספים מהמניות, ותחזיק 60.1% מחברת יסודות.

מנורה ERN הוקמה בתחילת שנות ה-2000 על ידי **רוני נתנזון**, ומנוהלת ב-12 השנים האחרונות על ידי **שי פרמינגר**. לאורך השנים התבססה כשחקן משמעותי בשוק האשראי החוץ-בנקאי בישראל. "החברה פרצה דרך בכך שאפשרה לראשונה לכל שכבות האוכלוסייה בישראל לרכוש מוצרים ושירותים בבתי העסק בתשלומים דחויים בצ'קים, כאשר היא מבטיחה לבתי העסק את פירעונם", מציינים במנורה מבטחים ומוסיפים: "בעשור האחרון עברה ERN טרנספורמציה משמעותית מחברת התחייבות לפירעון צ'קים לחברה המתמחה במתן אשראי לעסקים ופרטיים והיא משרתת מעל 15,000 בתי עסק ברחבי הארץ. בבעלותה תיק אשראי של מעל ל-2 מיליארד שקלים".

מנורה מבטחים נכנסה לראשונה להשקעה בחברה בשנת 2017, אז רכשה מידי הבעלים והמייסד 40% מהחברה. ב-2022 הגדילה מנורה את חלקה כאשר רכשה 30% נוספים ממניות החברה, ובכך עלתה להחזקה של 70%.

באשר לפעילות של חברת האשראי מציינים עוד במנורה מבטחים כי "מנורה ERN פיתחה במהלך השנים מומחיות ייחודית בניית סיכונים, בהתאמת פתרונות מימון ממוקדים, ומציעה מגוון של פתרונות אשראי באמצעות לקוחותיה העסקיים - מהלוואות צרכניות ועד מימון עסקי".

בשנת 2020 השיקה את **מימון בקליק**, חברה בת העוסקת במתן אשראי בנקודות מכירה (BNPL) ובענף הרכב באמצעות הליך דיגיטלי מלא ונמצאת 80% בבעלות מנורה ERN ו-20% בבעלות **בנק לאומי**. מנורה שותפה גם ב**אמפא קפיטל** (החזקה בשיעור 47.5%) המעניקה אשראי לעסקים ומימון לפרויקטים בתחום נדל"ן וציוד.

העמקת האחיזה של מנורה מבטחים בשוק האשראי

"השלמת הבעלות במנורה ERN משקפת את התקדמות האסטרטגיה העסקית של קבוצת מנורה מבטחים לבניית זרוע אשראי חזקה, דומיננטית ומגוונת, לצד פעילויות הביטוח, הפנסיה והפיננסים של הקבוצה - ובכך

מועדון ה-100 של הבורסה: חברות הביטוח ובתי ההשקעות מככבים בזינוקי תשואה

שמונה חברות ביטוח וארבעה בתי השקעות נכנסו לרשימה המכובדת של הבורסה לניירות ערך המציגה את 45 החברות שהשיאו תשואה של מעל 100% בשנת 2025 | מור השקעות במקום השני ברשימה, עם תשואה של מעל 300%



חלק מבתי ההשקעות וחברות הביטוח והפנסיה קטפו ארבעה כוכבים, שמשמעותם השאת תשואה חיובית מצטברת בשלוש השנים האחרונות, ביניהן מור בית השקעות, ווישור גלובלסק, הראל השקעות, כלל ומור גמל פנסיה.

עובר ושב: מי נכנס לרשימה ומי יצא ממנה?

נסיקתן של חברות הביטוח והפנסיה השנה באה לידי ביטוי פעם נוספת ברשימת מועדון ה-100 לשנת 2025. כך למשל החברות אי.די. אי, הראל, כלל, מגדל, מור גמל ופנסיה, הפניקס, ומנורה שנכנסו השנה לרשימה, לא נכחו ברשימה של 2024. הצמיחה מתבטאת גם במיקומים ברשימה, כשאיילון זינקה למקום ה-12, לעומת מקום 27 ברשימה של 2024. ומור בית השקעות טיפס למקום השני - ממקום 33 ב-2024, ומיטב טיפס למקום ה-3, לאחר שהיה במקום ה-21 ברשימה הקודמת.

ווישור גלובלסק, לעומת זאת, ירדה למקום ה-19 השנה, כשברשימת 2024 היא התבססה במקום ה-4. ליברה שהייתה במקום ה-9 בשנת 2024, לא נכנסה השנה לרשימה.

בטקס פתיחת המסחר בבורסה שיתקיים בשבוע הבא (ב') ינכחו ראשי החברות שנכנסו למועדון ה-100.

בורסה מציינים כי על אף האתגרים הרבים בשנה החולפת, החברות הפגינו חוסן עסקי שהשתקף גם בשוק ההון, כאשר מדדי הבורסה המובילים רשמו תשואות בולטות ביחס למדדים המובילים בעולם: מדד ת"א-35 עלה בשיעור של כ-51.6% ומדד ת"א-90 עלה בשיעור של כ-46.6%.

הבורסה לניירות ערך בתל אביב פרסמה אתמול (ד') את רשימת 45 החברות במועדון ה-100 לשנת 2025, הכוללת 45 חברות ששווי השוק שלהן יותר מ-200 מיליון שקלים בסוף 2025, ושרשמו תשואה של 100% לפחות בשנה זו.

זו השנה השלישית שבה הבורסה מפרסמת רשימה זו, כחלק מפעילותה לייצר היכרות מעמיקה יותר של הציבור עם החברות הציבוריות. למועדון ה-100 נכנסו השנה 45 חברות, לעומת 35 חברות בשנת 2024.

הרשימה כוללת חברות ממגוון ענפי פעילות, שהבולטים בהם: 14 חברות מסקטור הטכנולוגיה, מהן 6 חברות ביטחוניות. 8 חברות ביטוח, ו-6 חברות מתחום השירותים הפיננסיים.

השיאנית של 2025 שקטפה את המקום הראשון היא חברת ארית תעשיות, העוסקת בייצור מרעומים לשוק הביטחוני-צבאי, עם עלייה של למעלה מ-400% בשער המניה.

את המקום השני והמכובד תופס בית ההשקעות מור השקעות עם תשואה של 302.9%. במקום השלישי מיטב בית ההשקעות עם תשואה של 293.1%. אנליסט בית השקעות תופס את המקום ה-10 ברשימה, עם תשואה של 216%.

חברות ביטוח נכנסו אף הן לרשימה המכובדת, ובראשן איילון ביטוח במקום ה-12, שרשמה ב-2025 תשואה של 187.5% במניות. חברת הביטוח הבאה ברשימה היא מנורה מבטחים במקום ה-14, שמנייתה רשמה 177.9% תשואה.

במקום ה-18 חברת הפניקס שהשיאה תשואה של 164.9%. מייד אחריה, במקום ה-19 ווישור גלובלסק עם 164.6% תשואה, ובמקום ה-23 ברשימה הראל השקעות, עם תשואה של 150.9%.

גם החברות כלל ביטוח, מגדל, מור גמל ופנסיה, ואי.די.אי ביטוח מככבות ברשימה, עם תשואה של 145.3%, 125.5%, 112.2% ו-103.2% בהתאמה.

שיאניות הכוכבים

20 מתוך 45 החברות הכלולות במועדון ה-100 זכו לניקוד של חמישה כוכבים, שמשמעותו היא שהשיאו תשואה חיובית בכל אחת משלוש השנים האחרונות.

בין החברות ש"הכוכבים שלהן הסתדרו" בשנים האחרונות, נמצאות, לדוגמה, מיטב בית השקעות, אנליסט, איילון, מנורה, הפניקס, מגדל ואי.די.אי.

בלנדר תפסיק להעמיד הלוואות חדשות בפלטפורמת ה-P2P

הסיבה: שינויים מהותיים בסביבת המימון והריבית, ולנוכח השינויים בהעדפות ההשקעה, שהתבטאו בקיטון בהפקדות לפלטפורמה | החברה תתמקד בצמיחת האשראי המאזני (BNPL) ובמכירת טכנולוגיה

כמו כן, במהלך התקופה ביצעה החברה מספר פעולות משמעותיות, בהן מכירת כלל פעילות האשראי באירופה, התייעלות מבנית והעמקת שיתופי פעולה עם המערכת הבנקאית בתחום האשראי המאזני. "צעדים אלה הובילו לתזרים פעילות חיובי ולשיפור ניכר ברווחיות מפעילות נמשכת", מציינים בבלנדר.

באשר לפעילות התיווך באשראי (P2P), מסבירים בבלנדר כי "שינויים חדים שחלו בשוק במהלך השנים האחרונות השפיעו באופן מהותי על פעילות התיווך באשראי (P2P): עליית שיעור הריבית ובעקבותיה עליית שיעורי התשואה במוצרי השקעה דומים (פיקדונות בנקאיים, קרנות כספיות ועוד), העדפה לנזילות גבוהה וירידה בביקוש מצד המשקיעים לאפיקי השקעה שאינם סחירים. מגמות אלו הובילו לירידה הדרגתית בהיקפי ההפקדות לפלטפורמת ה-P2P של החברה.

"במסגרת בחינה מחודשת של אסטרטגיית הצמיחה, ובהתאם לשינויים בהעדפות המשקיעים, החליטה בלנדר כי תפסיק להעמיד אשראי חדש בפלטפורמת P2P. החברה תתמקד בפעילויות שבהן קיים יתרון תחרותי מובהק עברה: הרחבת פתרונות האשראי בנקודות מכירה BNPL, פעילות מתן אשראי ופיתוח ומכירת פתרונות פינטק".

נמסר כי פעילות ה-P2P של בלנדר, שהושקה באוקטובר 2014, העמידה במהלך השנים אשראי בהיקף של כ-1.6 מיליארד שקלים, העניקה שירות לכ-70 אלף לווים ומלווים, ויצרה למלווים הכנסות ריבית מצטברות של כ-220 מיליון שקלים. "פעילות זו היוותה לאורך שנים אפיק השקעה שהשיא תשואה גבוהה למשקיעים, וחיזקה את התחרות בשוק האשראי בישראל", מציינים בחברה.

הנהלת בלנדר מדגישה כי החברה מחויבת להמשך צמיחה, מיקוד, חיזוק הרווחיות ומיצוב בלנדר כמובילת שוק בתחומי פעילותה.

בלנדר, חברת פינטק המספקת אשראי ופתרונות מימון, החליטה להפסיק את העמדת האשראי בפלטפורמת ה-P2P, זאת במסגרת בחינה מחודשת של אסטרטגיית הצמיחה, ובהתאם לשינויים בהעדפות המלווים בפלטפורמה.

מהחברה נמסר כי היא תתמקד בפעילויות שבהן קיים יתרון תחרותי מובהק: הרחבת פתרונות האשראי בנקודות מכירה BNPL, פעילות מתן אשראי והמשך פיתוח ומכירת טכנולוגיית ופתרונות הפינטק של החברה. עוד נמסר כי בלנדר תמשיך לנהל באופן מלא את תיק האשראי הקיים של פלטפורמת ה-P2P, תוך מתן שירות מלא ושוטף למלווים וללווים עד לפירעונו.

"לאור השינויים המהותיים בסביבת המימון והריבית, ולנוכח השינויים בהעדפות ההשקעה, שהתבטאו בקיטון בהפקדות לפלטפורמה, החליטה החברה לעצור את העמדת הלוואות בפלטפורמת ה-P2P. מדובר במהלך שנעשה בלב כבד אך הכרחי, כדי שנוכל להתמקד בתחומי פעילות בעלי פוטנציאל צמיחה משמעותי לשנים הקרובות", מסר ד"ר **גל אביב**, מייסד ומנכ"ל בלנדר.



ד"ר גל אביב | צילום: סיון פרני

לדבריו, "בלנדר נכנסת כעת לפרק חדש כחברה יציבה וממוקדת, תוך המשך מתן שירות מלא למלווים וללווים בתיק הקיים. אנו ממוקדים בצמיחה, בחדשנות ובהרחבת הפעילות בתחומי ה-BNPL - האשראי המאזני, וקידום מערך מכירת הטכנולוגיה. זאת מתוך מחויבות להמשיך ולבנות חברה צומחת, רווחית ומובילה בשוק הפינטק הישראלי".

בלנדר מסבירים כי במהלך השנתיים האחרונות הובילה החברה מהלך אסטרטגי רחב, שמטרתו מיקוד הפעילות העסקית ושיפור מתמשך ברווחיות. במסגרת מהלך זה בחרה החברה להתמקד בתחומים בעלי פוטנציאל צמיחה ארוך טווח, המאפשרים המשך התרחבות עסקית ושיפור מהותי ברווחיות.

נתב | הכל במקום אחד

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



המדד שכולל חברות ביטוח ובתי השקעות מתחרה במדדים העולמיים

מדד ת"א-125 שחברות ביטוח ובתי השקעות מהווים כ-10% ממשקלו, צפוי להמשיך להציג ביצועים תחרותיים באופן גלובלי, כפי שחווה הבורסה לניירות ערך

כגון ביטחון, אנרגיה וגז, IT מקומי, בתי השקעות, תקשורת ותשתיות נשענים על ביקושים פונדמנטליים יציבים, המהווים גורם משפיע על מבנה המדד. רמת החשיפה הישירה של המדד לתחום יזום הנדל"ן היא מוגבלת יחסית, נתון העשוי למתן את השפעת מגמות המחירים בשוק הדיור על ביצועי המדד הכללי.

בנוסף, הצפי להפחתת ריבית במשק עשוי להשפיע על רמת העניין במניות ערך ובחברות המאופיינות בחלוקת דיבידנדים בשוק ההון המקומי. מהפיכת המסחר של המשקיעים הפרטיים המתרחשת מול עינינו המכניסה ציבור חדש של משקיעים לשוק המקומי והעובדה שהחדירה של מדדי הבורסה לתיקי הציבור נמוכה, תומכים בהערכתנו להמשך צמיחה בהיקף הנכסים העוקבים אחר המדדים הישראליים, באופן שיתמוך בניזילות ובתמחורי החברות.

מכפיל רווח נמוך ביחס למדד S&P 500

במחלקת המחקר של הבורסה מציינים בסקירה: "אין עוד משק מפותח שאנו מכירים שצפוי להציג צמיחה של כ-4.6% בשנת

מכפילים לא גבוהים, הרכב סקטוריאלי מגוון ומוטה מניות ערך ודיבידנד ורמת חשיפה מוגבלת יחסית לתחום יזום הנדל"ן, מצביעים את ת"א-125 כמדד תחרותי בשוק המדדים הגלובלי, והצפי הוא שימשיך לכב גם בשנת 2026. כך לפי סקירה מאקרו-כלכלית: תחזית שווקים 2026 - מגמות, סיכונים והזדמנויות שפרסמה השבוע (א) הבורסה לניירות ערך תל אביב.

מדד ת"א-125 כולל בין היתר מניות של חברות ביטוח ובתי השקעות המהוות כ-9.7% ממשקלו הכולל.

המדד צפוי להפגין ביצועים תחרותיים

לפי תחזית יחידת המחקר של הבורסה לני"ע, מדד ת"א-125 ימשיך להציג ביצועים תחרותיים בהשוואה גלובלית.

נכון לנקודת הזמן הנוכחית, הבנקים המקומיים מתומחרים במכפילי רווח נמוכים בהשוואה גלובלית ומתאפיינים בתשואת דיבידנד גדלה, וזאת למרות עליות שערים קודמות ואתגרים רגולטוריים. סקטורים

מדד ת"א 125

בתי השקעות במדד

שם	סימול	משקל (%)
מיטב השקעות	מיטב	0.5
מור השקעות	מרהש	0.2
לפידות קפיטל	לפדת	0.1
איביאי בית השק	אבא	0.1

חברות ביטוח במדד

שם	סימול	משקל (%)
הפניקס	פנקס	3.5
הראל השקעות	הראל	1.6
כלל עסקי ביטוח	כללבט	1.6
מגדל ביטוח	מגדל	1.0
מנורה מב החז	ממהח	0.9
אידיאיי ביטוח	אדבט	0.2

המשך בעמוד הבא <<<

סה"כ משקל במדד: כ-9.7% מקור: אתר הבורסה לני"ע תל אביב

המשך מהעמוד הקודם <<<

המניות המקומי אל מול מקבילו בארה"ב, אזי מכפיל הרווח המקומי על בסיס הרווחים ב-12 החודשים האחרונים של מדד ת"א-125 נמוך בכ-30% מהמכפיל המקביל של מדד ה-S&P 500.

2026 ומכאן אנו שואבים את האופטימיות לביצועי יתר של השוק המקומי גם בשנת 2026. בכל האמור בתמחור היחסי של שוק

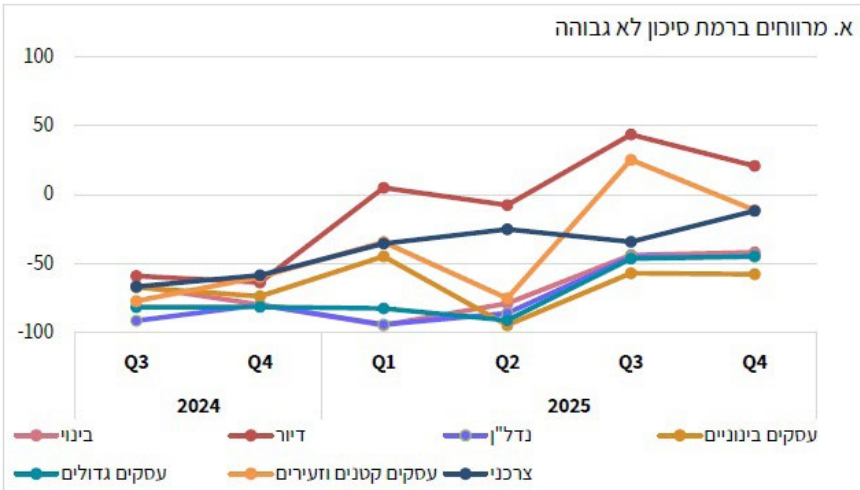
מדד ת"א-125: תחזית ומיצוב של הבורסה לני"ע בתל אביב

אפיק/שוק	תחזית ומיצוב	דגשים ונימוקים מרכזיים
שוק המניות בארה"ב	רכיב עוגן בתיק הגלובלי	חשיפה גלובלית גבוהה (כ-42% מהמכירות במדד); פוטנציאל לעלייה בפריון בשל טכנולוגיית ה-AI; אפשרות לניהול ריכוזיות דרך מדד משקל שווה
שוק המניות היפני	שיפור מבני ותמחור יחסי	מדיניות "Sanaenomics", שיפור בממשל התאגידי, והשפעות מהפכת ה-AI על חברות בשרשרת האספקה היפנית
שווקים מתעוררים	תמחור נוח אל מול סיכון	מכפילי רווח אטרקטיביים היסטורית, מול רמת סיכון גאו-פוליטית ומקרו-כלכלית גבוהה בשווקים אלו
מדד ת"א-125	ביצועים בהשוואה גלובלית	מכפילי רווח נמוכים משמעותית מה-S&P 500; הרכב מוטה מניות ערך ודיבידנד; חשיפה מוגבלת לסיכונים שוק הדיור
מדד ת"א SME-60	חשיפה לשווי שוק בינוני	פוטנציאל לצמצום פערי תמחור הנובעים מהשקעות חסר היסטוריות ושיפור איכות החברות במדד
זהב	חשיפה תלוית ריבית ומט"ח	השפעת רכישות בנקים מרכזיים והצפי להפחתת ריבית; רגישות גבוהה לתנודות בשער חליפין (דולר/שקל)
שוק החוב המקומי	דגש על מח"מ בינוני	תוואי הפחתת הריבית של בנק ישראל תומך בארכת מח"מ; העדפה למכשירים מגוונים הבוחנים את כלל עקום התשואות
שוק החוב הקונצרני	פיזור וניהול סיכונים אשראי	מעקב אחר מרווחי סיכון בדירוגים בינוניים; התמקדות בבחינת יכולת החזר החוב בסביבת ריבית ריאלית חיובית

מקור: הבורסה לניירות ערך

חברות הביטוח צפויות ליהנות מהמשך הגידול בביקוש לאשראי

סקר שערך בנק ישראל מציג גידול בביקוש לאשראי ברבעון האחרון של 2025 בקרב משקי הבית ובמגזר העסקי | המגמה צפויה להימשך גם ברבעון הנוכחי



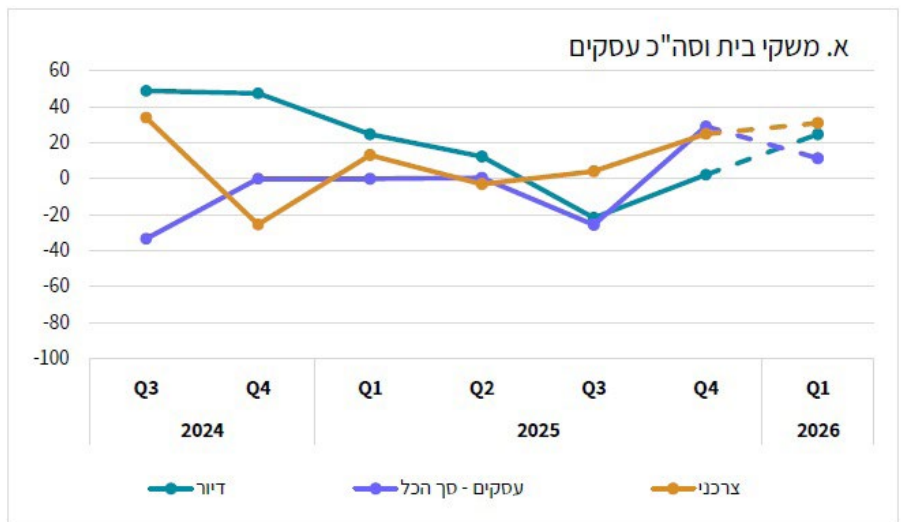
נתוני סקר קציני אשראי של בנק ישראל שפורסם השבוע (ב'), ומשווה בין נתוני הרבעון האחרון של 2025 לעומת הרבעון שלפניו, חושפים עלייה בביקוש של משקי הבית לאשראי צרכני, כמו גם עלייה בביקוש לאשראי במגזר העסקי, בקרב עסקים זעירים וקטנים. לפי המשיבים בסקר, מימון מחדש וגידול מלאי והון חוזר היו הגורמים העיקריים לעלייה בביקוש לאשראי לעסקים זעירים וקטנים, או במילים אחרות: בעיית תזרים לעסק.

גידול בביקוש לאשראי וצפי להמשך המגמה

נתוני התרשים מציגים עלייה של כ-13.7% בביקוש לאשראי במגזר העסקי, ועלייה של כ-20.5% בביקוש לאשראי צרכני, מרבעון לרבעון.

בהיבט האשראי לדיור - בקרב משקי בית הביקוש לא השתנה, ובמגזר העסקי עלה הביקוש לאשראי לענף הבינוי.

תרשים 1. מאזני נטו* של השינוי בביקוש לאשראי (נתוני הצפי בקו מקווקו)



הגורם העיקרי להגמשה או הקלה במרווחים: התחרות בשוק האשראי

מנתוני הסקר עולה כי ברבעון האחרון של 2025 נמשכה ההקשחה במרווחי האשראי ברמת סיכון גבוהה לעסקים זעירים וקטנים ולאשראי ברמת סיכון לא גבוהה לדיור. לצד זאת נמשכה ההגמשה בתנאי האשראי בשאר המגזרים, בעיקר במרווחים באשראי ברמת סיכון לא גבוהה.

לפי המשיבים, התחרות בשוק האשראי היא הגורם העיקרי להגמשה או הקלה במרווחים.

הממצאים מצרפיים ומתייחסים לכלל התאגידים הבנקאיים. הם מיוצגים באמצעות מאזני נטו משוקללים המסכמים את השינוי שחל ברבעון האחרון של 2025 לעומת הרבעון הקודם, והשינוי הצפוי ברבעון הראשון של 2026 לעומת הרבעון האחרון של 2025.

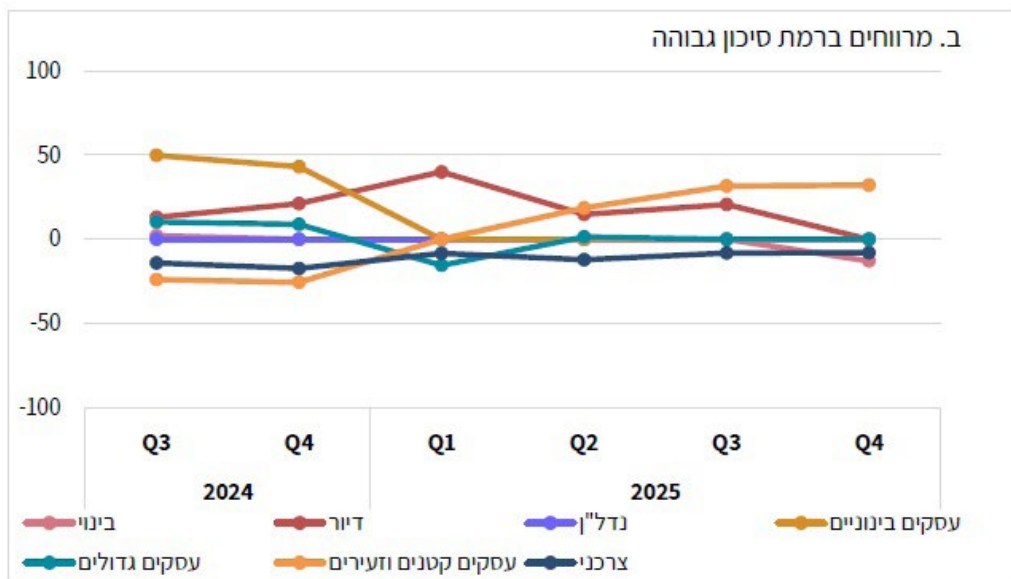
הזדמנות לחברות הביטוח שנכנסו לתחום האשראי

בשנים האחרונות נכנסו חברות ביטוח לתחום האשראי באמצעות רכישת חברות אשראי חוץ-בנקאיות. מגמה זו מבוססת על זיהוי פלח שוק בעלייה, וכן במטרה לייצר לעצמן עתודות רווח שאינן מושפעות משוק ההון.

כך למשל, חברת **הראל השקעות** שרכשה את חברת האשראי החוץ-

לפי בנק ישראל, מגמת הגידול בביקוש של משקי בית לאשראי לדיור ואשראי צרכני וגידול בביקוש לאשראי עסקי לכל הגדלים של העסקים צפויה להימשך גם ברבעון הבא (ינואר-מרץ 2026), כאשר בענפי הבינוי והנדל"ן הצפי הוא להתייצבות בביקוש לאשראי.

המשך בעמוד הבא <<<



המשך מהעמוד הקודם <<<

בנקאית מיכמן, מהלך שמטרתו פיתוח זרוע אשראי עצמאית, כלל שהשלימה את רכישת מקס מקרן ורבורג פינקוס - מהלך שנועד לחזק את אחיזתה בשוק האשראי הצרכני והושקעו בו משאבים רבים, מנורה מבטחים אשר רכשה את השליטה בחברת האשראי החוץ-בנקאית יסודות, ובהמשך את הבעלות המלאה על חברת האשראי ERN, כחלק מהתרחבותה לתחום והפניקס שרכשה את חברת האשראי החוץ בנקאי גמא ב-2023.

נתוני בנק ישראל מציגים כעת ביקושים גוברים לאשראי וצפי להמשך המגמה - נתונים המגלמים הזדמנות גוברת לחברות הביטוח. גם בתי ההשקעות מפתחים את

פעילותם בתחום האשראי, בהם אלטשולר שחם שהשיק פעילות אשראי בשנה האחרונה.

להתעדכן בכל מה שקורה וחשוב בתחומי הפעילות שלך
להתחבר בקליק לכל מערכות העבודה שלך
ליהנות מתנאים מיוחדים על מגוון פתרונות עסקיים

החברות בקהילה

ללא עלות

לפרטים <



יוצאת לדרך: רפורמת התחרות בשירותי הבנקאות

ועדת השרים לחקיקה אישרה את הרפורמה שהוביל
משרד האוצר במסגרתה ייפתח השוק לבנקים מחוץ לישראל



לפתיחת השוק לשחקנים נוספים, בין היתר, נוכח ניגודי העניינים שעלולים להיווצר, בשים לב לוועדות הקודמות בתחום. עוד הוצע לקבוע מנגנוני פיקוח מותאמים, להפחית חסמי חקיקה, ולעודד תחרות וחדשנות בשוק הבנקאי.

כניסה של שחקנים בנקאיים חדשים מהארץ ומהעולם

רפורמת התחרות בשירותי הבנקאות תאפשר כניסה של שחקנים בנקאיים חדשים מהארץ ומהעולם, וכן את הקמתם של בנקים קטנים אשר יביאו עמם תחרות שתזויל את הכסף לעסקים, למשקי הבית ולמשק כולו. עוד תקדם הרפורמה חדשנות פיננסית, מוצרים מתקדמים והצעות מגוונות, תוך שיפור איכות השירות והתאמתו לצורכי הציבור.

בנוסף תאפשר לקבוע מנגנוני פיקוח מותאמים, להפחית חסמי חקיקה ולעודד תחרות וחדשנות בשוק הבנקאי.

להשלמת התמונה יצוין כי יישום ההמלצות טעון גם התאמה לאסדרה בנהלים של הפיקוח על הבנקים. התאמת הרגולציה מקודמת במקביל לקידום תזכיר זה.

ועדת השרים לתיקוני חקיקה אישרה בתחילת השבוע את קידום חוק התחרות בשירותי הבנקאות, לאחר החלטת הממשלה לאמץ את רפורמת התחרות בשירותי הבנקאות כחלק מחוק ההסדרים. הליכי החקיקה החלו השבוע עם הנחת תקציב המדינה בכנסת.

הרפורמה פותחה בידי משרד האוצר במטרה להגביר את התחרות במערכת הבנקאית ובפרט בשירותים הבנקאיים הניתנים למגזר הקמעונאי, הכולל משקי בית ועסקים קטנים ובינוניים, על ידי שיפור תנאי האשראי והשירותים הפיננסיים.

הצעדים הדרמטיים שהרפורמה צפויה לחולל כוללים: תחרות בפיקדונות – באמצעות הכנסת גופים חדשים שיוכלו להיות בנקים ולהציע לציבור ריביות גבוהות יותר על פיקדונות ועל הכספים בעו"ש; הקלה באשראי לעסקים קטנים ובינוניים ולמשקי בית – על ידי עידוד הקמה של בנקים חדשים שיתמחו באשראי ללקוחות מהסוג האמור, ויציעו אשראי ריביות נמוכות יותר; וכן פתרון כפול – שיתאפשר על ידי עידוד הקמת בנקים חדשים שיוכלו להתחרות בבנקים הקיימים בהצעת פיקדונות לציבור, ואף יוכלו לתת אשראי זול יותר על בסיס אותם הפיקדונות.

במשרד האוצר מציינים כי באופן זה מהווה הרפורמה מרכיב מרכזי במאבק ביוקר המחייה, וגם תסייע לעסקים קטנים ובינוניים לפעול ולצמוח דרך מימון זול ונוח יותר.

לצורך גיבוש הרפורמה נשקלו, בין היתר, הנושאים הבאים: קידום התחרות במערכת הבנקאית בכלל ובפרט במקטע שירותי הבנקאות למגזר הקמעונאי, לרבות עידוד כניסה של שחקנים קטנים, חוץ בנקאיים וחברות תשלומים; שמירה על יציבות מערכת הבנקאות ועל עניינם של הלקוחות; מתווה מדורג לרישוי ופיקוח שיאפשר התמחות בפעילות בנקאית מצומצמת למגזר הקמעונאי, לרבות התאמת החקיקה, העיסוקים המותרים לגופים אלו והתאמת הדרישות הרגולטוריות להיקף ולמורכבות הפעילות; בחינת החסמים המבניים



התיק שלך שווה כסף, בוא נדבר על כמה!

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

צרו קשר להערכת שווי ראשונית

אני אלווה אותך למכירה במחיר מיטבי ובית חדש וחם ללקוחות

כנס

הביטוח הכללי

סיכון מחושב ה-20

מי קובע את הכללים?

הכנס המרכזי של ענף הביטוח האלמנטרי 2026
בצומת שבין אתגרים והזדמנויות בשוק משתנה

כנס מקצועי בנקודת זמן מורכבת לענף, המפגיש את
מקבלי ההחלטות לדיון אחראי על רגולציה, סיכון והדרך קדימה

בין המשתתפים



אל"מ (מילי) דורון הדר
לשעבר מפקד יחידת המו"מ
המטכ"לית שעסקה
בהחזרת החטופים



עו"ד סיגל שלימוף
נציגת לידס בישראל, שותפה
במשרד גרוס אורעד
שלימוף ושות'



רו"ח ודיע עואד
סגן בכיר, אחראי על תחום
הביטוח ופניות הציבור
ברשות שוק ההון

17.02.2026

יום ג' | 08:00 | לאגו, ראשון לציון

להבטחת מקומך <



התערבות ארה"ב בוונצואלה: חברות הביטוח נערכות להשפעות רחב

הפעילות האמריקאית מעוררת חששות מחודשים בנוגע לסיכון פוליטי, כאשר חברות ביטוח ברחבי העולם נערכות להתפשטות הסיכונים



"מגמות שמעצבות מחדש את אסטרטגיית החיתום"

טודורוביץ' מרחיב את נקודת המבט באומרו כי "האירועים המערערים בוונצואלה ממחישים מגמות רחבות יותר בסיכון פוליטי עולמי, שמעצבות מחדש את אסטרטגיית החיתום והסיכונים ברחבי העולם.

"עבורנו כחתמים, הדאגה האמיתית היא השכיחות הגוברת של אלימות פוליטית. לקוחות, ברוקרים ומומחים בתעשייה כולם מסכימים שהסיכון הזה מואץ שוב".

דווקא בזירה המקומית, בוונצואלה, טודורוביץ' אינו צופה שההתפתחויות האחרונות ישנו באופן מהותי את נוף הסיכונים עבור רוב העסקים הבינלאומיים הפועלים שם: "ונצואלה נתונה זה מכבר לסנקציות כבדות, כאשר החרמות והלאמות נרחבות מגבילות את החשיפה הרב-לאומית", אך הוא מזהיר כי "האות שנשלח על ידי מדיניות החוץ של ארה"ב מהדהד ברחבי אמריקה הלטינית".

לדבריו, "מדינות כמו פנמה וקולומביה נתפסות כעת בצורה שונה על ידי חתמי הנפט, במיוחד מבחינת האופן שבו הן עשויות להיות מושפעות מהתערבות אמריקאית פוטנציאלית או שינוי ישור גיאופוליטי". הוא מציינ כי בדרום אמריקה הוא מצפה לראות מידה מסוימת של 'אמריקניזציה' של מדיניות בטווח הקצר עד הבינוני, ומוסיף: "מדינות שכנות עוקבות מקרוב אחר תגובת ונצואלה".

"לוח השחמט הגדול ביותר שראיתם אי פעם"

טודורוביץ' מצביע עוד על חוסר הוודאות סביב התחייבויות נאט"ו והרטוריקה של הנשיא טראמפ, ורומז כי שאלות בנוגע למבני הברית עלולות לעודד מדינות יריבות במקומות אחרים.

"אם ההרתעה תיחלש, רוסיה עלולה להפעיל לחץ במזרח אירופה, פוטנציאלית במדינות הבלטיות, מולדובה או אפילו פולין", הוא אומר. "זה מרגיש כמו לוח השחמט הגדול ביותר שראיתם אי פעם, עם מספר משחקים המתרחשים בו זמנית".

המבצע האמריקאי ללכידת נשיא ונצואלה, והצהרת הנשיא דונלד טראמפ לגבי שליטת ארה"ב במדינה, מעוררים חשש מהסלמה במדינות האזור. חתמי ביטוח ברחבי העולם מעריכים כעת מחדש את הסיכונים הגיאופוליטיים.

ב-3 בינואר ביצעו כוחות אמריקאיים מבצע ממוקד בעיקר הבירה קראקס שהביא ללכידתו של הנשיא ונצואלה **ניקולאס מדורו** ואשתו **סיליה פלורס** והטסתם מחוץ למדינה. המבצע נערך במטרה להעמיד את הנשיא מדורו לדין בארה"ב, בנין אישומים של סמים ונשק.

מבצע הלכידה כלל תקיפות אוויריות ופעולות צבאיות אסטרטגיות, שהחריפו מאוד את המתוחות עם שותפים גלובליים של ארה"ב, כשמסיבת העיתונאים שבה הצהיר טראמפ על כוונותיו באשר לוונצואלה, החריפה והרחיבה את המתוחות.

במסיבת העיתונאים שערך ב-4 בינואר, עדכן הנשיא טראמפ כי ארה"ב תנהל את ונצואלה בשלב זה: "אנחנו הולכים לנהל את המדינה עד שנוכל לבצע מעבר בטוח, תקין ושקול", אמר טראמפ, וחידד: "ארה"ב מבקשת שלום, חירות וצדק עבור האנשים של ונצואלה, כולל רבים מונצואלה שחיים כעת בארצות הברית ורוצים לחזור לארצם. זוהי מולדתם, ואנחנו לא יכולים לקחת סיכון שמישהו אחר ישלט על ונצואלה, אשר טובת העם הוונצואלי אינה עומדת לנגד עינינו".

התערבות ארה"ב בוונצואלה מעוררת חששות מחודשים בנוגע לסיכון פוליטי, כשהחשש העיקרי הוא מהתפשטות הסיכון למדינות ולשווקים נוספים, כפי שאומר **סרדיאן טודורוביץ'**, ראש מחלקת אלימות פוליטית ופתרונות לסביבה עוינת בחברת פתרונות הביטוח **Allianz Commercial**.

"לא מדובר באירוע שנשאר תחום בתוך ונצואלה בלבד"

לדברי טודורוביץ', כפי שצוטטו במגזין Insurance business mag, "לא מדובר באירוע שנשאר תחום בתוך ונצואלה בלבד, אלא בזמן שעלול להקרין החוצה - פוליטית, כלכלית וביטוחית - למדינות אחרות, לשווקים אזורים או אפילו גלובליים".

הוא אומר כי חברות ביטוח בארה"ב נערכות להשפעות רחב ולאפשרות של 'זליגת סיכונים' גיאופוליטית - כתוצאה ממתוחות אזורית, וסכנת תגובות שרשרת במדינות שכנות, דרך זליגה כלכלית - פגיעה בהשקעות, סחר, תשתיות או שווקים פיננסיים באזור, ועד לזליגה ביטוחית שמשמעותה עלייה בתביעות, החמרת תנאי חיתום, התייקרות ביטוח סיכונים פוליטיים גם למדינות שלא מעורבות ישירות.

מחקר חושף: החלטות ביטוח מבוססות AI עלולות להיות שגויות

לטענת החוקרים, לחברות ביטוח רבות אין תהליכי ממשל חזקים בכדי לנטר את ההטיות הפוטנציאליות של כלי ה-AI



בהערכת בקשות לאישור מוקדם: מאמתים דרישות לאישור מוקדם, מחלצים מידע קליני מרשומות רפואיות אלקטרוניות ומשווים בקשות מול קריטריונים של צורך רפואי.

כלים אחרים מבצעים סקירה מקבילה (התאמת נתוני מטופל מול קריטריוני כיסוי או חיזוי תוצאות כגון משך הטיפול), מייצרים המלצות ומנסחים התכתבויות. במקרים של דחיית הבקשות על ידי חברת הביטוח, בינה מלאכותית יכולה לזהות אילו תביעות צפויות להיות משולמות אם יוגש ערעור ולנסח מכתבי ערעור המצטטים מידע קליני רלוונטי וניסוח מדיניות.

כלים הפונים לספקי בריאות נועדו בעיקרם להפחית את הנטל המנהלי על ידי איסוף תיעוד קליני ומילוי טפסי ביטוח.

לדברי החוקרים, בינה מלאכותית מציעה יתרונות פוטנציאליים רבים, אך אימוצה מעורר חששות לגבי שילוב פעיל של מומחיות אנושית במערכות בינה מלאכותית עבור משימות קריטיות, הבנת המשתמשים את הבינה המלאכותית, אטימות של קביעות אלגוריתמיות, ביצועים נמוכים במשימות מסוימות, הטיית האוטומציה (נטייה אנושית להעדיף הצעות ממערכות החלטה אוטומטיות ולהתעלם ממידע סותר שהתקבל ממקור אחר), והשלכות חברתיות לא מכוונות.

הם טוענים כי עד כה, מערכות הפיקוח והניהול של חברות ביטוח וספקי בריאות לא עמדו במלואם באתגר של הבטחת שימוש אחראי בבינה מלאכותית. יחד עם זאת, הם מציעים כי ניתן לנקוט במספר צעדים כדי לסייע במימוש היתרונות של שימוש בבינה מלאכותית תוך מזעור סיכונים.

שימוש נכון בכלי AI לצד הצורך בניהול ופיקוח

בהיבט החיובי, החוקרים מדגישים שבינה מלאכותית יכולה לטפל

מחקרים שנערכו בשנים האחרונות חושפים כי חברות ביטוחי בריאות עושות שימוש מוגבר בכלי בינה מלאכותית, בעיקר בתהליכי אישור מראש ותביעות ביטוח. סקר של NAIC - ארגון אמריקאי לתקינה ורגולציה של שוק הביטוח - שנערך בקרב 93 חברות ביטוח בריאות גדולות ב-16 מדינות ופורסם אשתקד, מצא כי 84% מהן השתמשו בבינה מלאכותית למטרות תפעוליות כלשהן.

כעת, מחקר חדש של אוניברסיטת סטנפורד בארה"ב חושף כיצד שימוש ב-AI בביטוח בריאות עלול לפגוע בבקשות של מבוססים לכיסוי.

המחקר, שפורסם מוקדם יותר החודש באתר Healthaffairs, נערך על ידי פרופ' מישל מ. מלו, ארטם א. טרוצ'וק, עבדול ג'ליל ג'יבור מחמדו ודנטון צ'אר - חוקרים מתחומי המשפט, גנטיקה, ובינה מלאכותית באוניברסיטת בסטנפורד - ובחן את השימוש הגובר בבינה מלאכותית בבדיקות כיסוי ביטוח בריאות.

מוגבלות בהחלטות ביטוח המבוססות על בינה מלאכותית

החוקרים זיהו כיצד מוגבלות בהחלטות ביטוח המבוססות על בינה מלאכותית עלולה להוביל לדחיית טיפול שאינה תקינה, וכי כלי בינה מלאכותית עלולים להחמיר פגמים קיימים בתהליכי אישור מראש של הליכים רפואיים. צוין, כי רופאים ומטופלים כאחד מבקרים את הדרישה לאישור מראש מחברות הביטוח, שכן נוהג זה מוביל לעתים קרובות לעיכובים ודחיות שגויות של כיסויים. הכנסת בינה מלאכותית להליך זה ללא פיקוח הולם, עלולה לדבריהם להחמיר את המצב הקיים.

עוד הם מציינים כי כלי בינה מלאכותית לא מתחשבים במידע חשוב הקשור לצורך של המטופל בשירות - לדוגמה, כלים המעריכים מתי ניתן לשחרר מטופל בבטחה מבתי חולים לגמילה, כמעט ולא מכילים נתונים על התמיכה החברתית של המטופל בבית.

בעיה נוספת שעלולה להיגרם היא שאלגוריתמים שאומנו על סמך החלטות כיסוי קודמות צפויים "לנעול" היבטים פגומים של החלטות אלו.

מלו, פרופ' למדיניות בריאות בביה"ס לרפואה ולמשפטים של סטנפורד, מציינת כי "הדאגה העיקרית היא שדחיות שגויות עלולות להתרחש כתוצאה מחוסר בסקירה אנושית משמעותית של המלצות שניתנו על ידי בינה מלאכותית".

שימוש ב-AI להערכת בקשות לאישור מראש של הליכים רפואיים

שימוש בכלי בינה מלאכותית במחלקות התפעול של חברות ביטוחי בריאות נעשה בכמה מישורים. חלק מכלי הבינה המלאכותית מסייעים

המשך בעמוד הבא <<<

מחקר חברת הביטוח מגלה: צעירים באסיה מעוניינים בתכנון פיננסי

איזון בין אסטרטגיות השקעה חכמות לבין החופש ליהנות מהחיים. נמישות נותרה העדפה מרכזית, כאשר 62% מהנשאלים מעדיפים פתרונות פיננסיים שמתפתחים לצד חייהם ושאיפותיהם, במקום להיצמד באופן נוקשה לסגנון חיסכון או השקעה אחד.

האופן שבו הם ניגשים להשקעות נבחן אף הוא, והתבטא בפרופיל סיכון מדוד עם פרספקטיבה ארוכת טווח: 42% מהצעירים שנסקרו מאוזנים בין השקעות בסיכון גבוה לתשואות גבוהות יותר, 40% בוחרים באפשרויות בטוחות ובעלות סיכון נמוך כמו פיקדונות קבועים, וכמעט 60% מעדיפים מכשירי השקעה שנועדו להחזיק לתקופה ממושכת, דבר המשקף אוריינטציה לצמיחה פיננסית.

בטוחים בעצמם אבל פתוחים לקבלת ייעוץ

עוד ממחיש המחקר כי צעירים באסיה מנווטים את מסע הביטוח וההשקעות שלהם באמצעות שילוב של נוחות דיגיטלית ותמיכה אנושית. עם שכיחותם של כלים דיגיטליים, 61% אחוז מהנשאלים חשים בטוחים לחקור ולבחור מוצרים בכוחות עצמם, ו-54% בטוחים בניהול תיק ההשקעות שלהם באופן עצמאי. לצד זאת, נקודות מגע אנושיות נותרות מוערכות מאוד: 64% אחוז מעדיפים להתייעץ עם יועצים פיננסיים לקבלת החלטות ביטוח חיים או בריאות ותמיכה מתמשכת, במיוחד כאשר מטפלים במורכבויות בפרטי הכיסוי (70%) ובתהליך התביעות (68%). במקביל, פלטפורמות דיגיטליות מועדפות לניהול פיננסי בזמן אמת, דבר המשקף ביקוש גובר לחוויות ביטוח והשקעות היברידיות המשלבות טכנולוגיה והכוונה אישית - גישה שמהדהדת מאוד עם הצעירים הפרגמטיים כפי שמציינים החוקרים.



צעירים באסיה מציבים תכנון פיננסי בסדר עדיפות גבוה במיוחד, כשיותר משבעה מתוך עשרה מהם בוחרים בכך על פני ספונטניות. נתונים אלו נחשפו במחקר חדש שערכה חברת הביטוח Prudential plc, ופורסם ב-7 בינואר.

המחקר, שכותרתו 'חשיבה פיננסית של צעירים באסיה', סקר למעלה מ-5,300 צעירים בגילאי 20-35 בשבעה שווקים אסייתיים: הונג קונג, אינדונזיה, מלזיה, הפיליפינים, סינגפור, טייוואן ואתלנד, במטרה לבחון את גישותיהם, חוויותיהם והעדפותיהם של בני הדור בתחום הביטוח וההשקעות.

מעדיפים תכנון פיננסי על פני ספונטניות

המחקר מצא כי יותר משבעה מתוך עשרה משיבים (71%) בוחרים בתכנון ברור על פני ספונטניות, תוך שמירה על הרגלי ביטוח והשקעה עקביים.

עוד חשף המחקר כי 63% מהצעירים באסיה מאמינים שחיים בחוסר ודאות הם כיום הנורמה. 77% מציינים כי ביטחון כלכלי הוא הדאגה העיקרית שלהם בחיים, יותר מאחריות משפחתית (53%), בריאות (52%), קריירה וחינוך (42%). קרוב ל-60% מדווחים על התמקדות רבה יותר בעתיד מאשר הנאה מהרגע הנוכחי.

חרף הנתונים האמורים, הצעירים באסיה שומרים על גישה חיובית ואופטימית כאשר כמעט 70% מאמינים שהמצב הכלכלי האישי שלהם ישתפר בחמש עד עשר השנים הקרובות, ו-64% הביעו ביטחון בכך שיהיה להם מספיק כסף לממן פרישה.

גישה מועדפת לניהול פיננסי: איזון בין אסטרטגיות חכמות ובין החופש ליהנות

מבחינת הניהול פיננסי, יותר ממחצית הצעירים (53%) מחפשים

המשך מהעמוד הקודם <<<

דחיות שגויות ולחזק את התמריצים של המבטחים להימנע מהן.

עבור הספקים, החוזקות של כלים אלו באות לידי ביטוי באלמנט הגנרטיבי: כלי בינה מלאכותית גנרטיביים עוזרים לספקים לנסח מכתבי ערעור על ידי איתור מידע קליני רלוונטי במערכות נתונים, וסיכומם באופן שיטפלי בהתנגדות המבטח. כמו כן, באלמנט החיזוי: כלי חיזוי הפונים לספקים עוזרים להם בצמצום המשאבים הנדרשים לניהול ערעורים על ידי זיהוי דחיות בעלות הסבירות הגבוהה ביותר לביטול על סמך מידע על המשלם והשירות.

לסיום, החוקרים מדגישים את הצורך בניהול ופיקוח אתיים בשימוש בבינה מלאכותית בתחום הבריאות. לטענתם, לחברות ביטוח רבות אין תהליכי ממשל חזקים שבאמצעותם הן יכולות לנטר את הדיוק וההסיוט הפוטנציאליות של כלי הבינה המלאכותית שאימצו.

בבעיות הנובעות מהכמות העצומה של התביעות, המוגשות על ידי פעולות אוטומציה יעילות בתחומי האישורים המוקדמים ואישורי תביעות. לטענתם, אישור מוקדם וקביעת תביעות כרוכים לעתים קרובות במשימות שעבורן בינה מלאכותית מתאימה היטב, כגון השוואת כללי כיסוי עם טקסט הבקשה או חילוף מידע פשוט מקבצים. בנוסף, אישור בקשות פשוטות על ידי בינה מלאכותית יכול להפחית לחץ ועיכובים תוך מתן אפשרות לבדוקים הרפואיים של המבטחים להתמקד בבקשות מורכבות יותר.

בינה מלאכותית יכולה, לדבריהם, לסייע גם בהפחתת מקרים שבהם בקשות של ספקים לאישור מוקדם או תשלום נדחות עקב מידע חלקי או לא ברור, להפחית את המחסומים לערעורים על דחיות, לסייע בתיקון



מהפכת אוטומציה בעולם הביטוח

השתלמות מעשית תחסוך לכם
מעל 10 שעות עבודת משרד

בואו ללמוד איך לבנות משרד סוכן אוטומטי

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

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



חודש חינם לשימוש
במערכת ח8



בסיום ההשתלמות תצאו עם
אוטומציה פעילה לעסק שלכם

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

מרצים:

ירדן פלד
AI INSUR



נפתלי ספרינג
ספינלו



להבטיח את מקומכם בהשתלמות הקרובה <



בין התיקים

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



סיפור טרי: האם עדיף לתת לתיק "לגסוס" או למקסם ערך?

המסקנה: הקיפאון "שווה" לרוני 1,452 שקלים בחודש

כפי שניתן לראות, ב-6 שנים הפער עומד על 1,452 שקלים בחודש לטובת השארת התיק.

בסוף הפגישה, רוני הבין והודה שהזמן והאנרגיה שישקיע בשירות ובתפעול מלא של התיק בשנים הקרובות, במקום לפנות זמן איכות לעצמו וליהנות מדברים אחרים חשובים בחיים, אינם שווים תמורה של 1,452 שקלים בחודש.

בשורה התחתונה

אל תיתנו למיתוסים להחליט עבורכם. לפני שמחליטים, הקפידו לבחון באופן מעמיק את הנתונים הנכונים לכם. "סוף מעשה במחשבה תחילה" - במיוחד כשמדובר במפעל חייכם ובשנים היקרות ביותר של חייכם.

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

לאחרונה נפגשתי עם רוני, סוכן ותיק ומקסים שביקש להיוועץ עמי. התיק שלו (כ-25 אלף שקלים נפרעים חודשיים) נמצא בירידה עקבית, אך הוא בחר שלא למכור אותו. "אני מרוויח עליו כסף כל חודש", אמר לי, "למה שאמכור? עדיף שיגסוס. כך אקבל הרבה יותר כסף".

זוהי אחת המלכודות המסוכנות ביותר בענף - המיתוס שאומר ש"השיבה על הגדר" טובה יותר ממכירה אקטיבית.

שאלתי את רוני: "האם בחנת את הנושא לעומק או שזה מיתוס שאתה בוחר להאמין בו?". נחשו מה השיב...

המתמטיקה ששוברת את המיתוס

מיד ביצענו חשיבה משותפת לגבי הנחות בסיסיות שהוא סיפק (כגון שיעור שחיקה שנתי של 12%, שיעור הוצאות בעסק -25%, אינפלציה ועוד) והפעלנו יחד סימולטור שנועד לבחון במונחי נטו (כלומר לאחר מסים) את שתי האפשרויות שמולו - מכירה או "גסיסה" על פני 6 שנים, והרי לכם שיתוף נדיר של התוצאה שהופקה עבור רוני:



סיכום ממצאים לאחר 6 שנים

שם הסוכן/ת:

אופציה ב' - מכירת תיק	
957,500	שווי השקעה בסוף תקופה:
37,626	מס רווח הון:
919,874	שווי השקעה נטו:

אופציה א' - השארת תיק	
710,950	סך הכנסה נטו:
313,473	שווי תיק נטו בסוף תקופה (מכפיל 3):
1,024,423	סה"כ הכנסה נטו:

נח	104,549	פער:
נח	1,452	פער חודשי ממוצע:



סוכן PRO מרישיון לעסק מצליח

וובינר לסוכני ביטוח:

איך להפוך את 2026 לשנת הזינוק שלך?

15:00-16:00 | 18.01.2026

אנו מזמינים אותכם להצטרף לוובינר מיוחד בהשתתפות המומחים שלנו, שיציגו לכם את המסלול לפריצת דרך אמיתית

מה תקבלו:

- תובנות מעשיות שאפשר ליישם כבר מחר
- כלים וטיפים לשימוש בכלי AI
- מענה לשאלות שלא היה איפה לשאול
- הטבה בלעדית לקורס סוכן PRO

אל תפספסו - מספר מקומות מוגבל

להרשמה ללא עלות <



אוהד וייגמן
מתכנן פיננסי לפרישה



אדוה חנקין
סוכנת ביטוח
ומשפיענית רשת



טל דן
יועצת ארגונית ומלווה
לפיתוח עסקי



ירדן פלד
מומחה לטרנספורמציה
דיגיטלית מבוססת AI

הראל ביטוח: ליאור שיינין מונה למשנה למנכ"ל

יוביל את תחום ביטוחי הפרט, רועי שקד ימשיך להוביל את הביטוח העסקי

הראל ביטוח מבצעת שינוי ארגוני בחטיבת ביטוח כללי, מתוך רצון בתפקידי ניהול בכירים בחברת AIG, בהם ניהל את תחום ביטוחי להעמיק את המיקוד והמקצועיות בשני תחומים מרכזיים: ביטוח עסקי וביטוחי פרט. במסגרת השינוי, פעילות החטיבה תפוצל לשתי חטיבות עצמאיות.

ניר כהן, מנכ"ל הראל השקעות והראל ביטוח ופיננסים, בירך על המינוי ואמר: "הפיצול לשתי חטיבות נפרדות נועד לחזק את המיקוד וההתמחות בכל אחד מהתחומים, ולהבטיח שירות איכותי ומקצועי לסוכנינו ולקוחותינו. אנו בטוחים כי ליאור, עם ניסיונו העשיר והיכולות המוכחות, יוביל את תחום ביטוחי הפרט להישגים משמעותיים, וכי רועי ימשיך להוביל את תחום הביטוח העסקי בהצלחה רבה. זהו צעד חשוב בדרך להמשך צמיחה ותוצאות החברה".



ליאור שיינין
[צילום: סיין פרנ']

את תחום הביטוח העסקי ימשיך להוביל **רועי שקד**, ואילו את תחום ביטוחי הפרט (רכב, דירות, עסקים קטנים) יוביל **ליאור שיינין**, אשר ימונה למשנה למנכ"ל.

מהרל נמסר כי ליאור שיינין מכהן בחברה מזה שש שנים כסמנכ"ל בכיר ומנהל אגף ביטוחי פרט, ובתקופה זו הוביל את התחום בהצלחה רבה. קודם לכן, שימש במשך כעשרים שנה

כלל ביטוח: ליאור גלזר מונה לסמנכ"ל ומנהל אגף קשרי לקוחות בחטיבת חא"ט

מחליף את עמית חן שבחר לסיים את תפקידו

כלל ביטוח ופיננסים מודיעה, כי **ליאור גלזר** מונה לסמנכ"ל ומנהל אגף קשרי לקוחות בחטיבת חיסכון ארוך טווח בכלל. גלזר ינהל את פעילות המשווקים הפנסיונים של החברה, יחידת השימור ויחידת הפרישה בכפיפות ל**משה ארנסט**, משנה למנכ"ל כלל ביטוח, מנהל חטיבת חיסכון ארוך טווח.

משה ארנסט: "אני מברך את ליאור על הצטרפותו לשדרת הניהול של החטיבה, ובטוח כי ניסיונו העשיר, מקצועיותו, כישורי ההובלה וההבנה העמוקה שצבר בתחום יתרמו משמעותית לקידום האגף ולחיזוק הצלחת הארגון כולו. בהזדמנות זו, אני רוצה להודות מקרב לב לעמית חן, מנהל אגף קשרי לקוחות, על העשייה וההישגים המשמעותיים במשך עשר השנים האחרונות. אני מאחל לגלזר מחליף בתפקיד את **עמית חן** שבחר לסיים את תפקידו ולצאת לזו הצלחה רבה בהמשך דרכו".



ליאור גלזר | צילום: יח"צ

מכלל נמסר כי גלזר מביא עמו ניסיון של כ-20 שנה בענף הביטוח. בתפקידו האחרון שימש כמנהל יוניט מרחב מעסיקים ולקוחות בחברת מגדל, ולפני כן כיהן כמנהל המכירות הארצי של אגף הישירים בהפניקס.



עדיף

TECH

קהילת חדשנות וטכנולוגיה בעולם הביטוח והפיננסים

להצטרפות לקהילה <

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

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 <

תלפיות הקימה מרכז מומחים לליווי פרישה הוליסטי עבור ארגונים ומעסיקים



אושרת בן עמרם וראובן טיטואני

ראובן טיטואני, יו"ר קבוצת תלפיות: הקמת LIVIA היא נדבך אסטרטגי ומרכזי בחזון הפמילי אופיס שאנו מובילים. פרישה היא לא רק אירוע פיננסי, היא צומת דרכים משמעותי בחייו של אדם. היכולת שלנו להעמיד לרשות המעסיקים והוועדים בישראל גוף מקצועי, אובייקטיבי ורגיש, מאפשרת להם להעניק לעובדיהם ערך רב, ביטחון ושקט נפשי ברגע האמת."

אושרת בן עמרם: "לאחר שנים של עבודה מול מאות מעסיקים, זיהיתי את הצורך הבווער במענה שמאחד את כלל קצוות הפרישה תחת קורת גג אחת. LIVIA נולדה כדי לעשות סדר בבלבול – מהיבטי המס המורכבים ועד לטיפול האישי מול היצרנים. אנחנו מביאים איתנו מקצוענות ללא פשרות, לצד הון אנושי שמבין שהפורש הוא קודם כל בן אדם, ולא רק מספר בפוליסה".

בית הסוכן **תלפיות**, המונה כ-1,300 מנהלי פמילי אופיס, הקים את **LIVIA** - מרכז מומחים ייעודי המציע פתרון קצה לקצה (End-to-End) לארגונים ומעסיקים המבקשים להעניק לעובדיהם מעטפת פרישה מקצועית. "המרכז הוקם מתוך מטרה להנגיש את תהליך הפרישה המורכב לכל עובד, תוך הסרת הנטל הבירוקרטי והכלכלי מכתפי המעסיק והפורש כאחד", נמסר מתלפיות.

המרכז הוקם בשותפות עם **אושרת בן עמרם**, אשר תכהן כמנכ"לית ל**LIVIA**. בן עמרם, בעלת רישיון פנסיוני וניסיון של 15 שנה בתפקידי ניהול בכירים בחברות ביטוח מובילות, מתמחה בניהול פיתוח עסקי ובהובלת מערכי שירות למעסיקים וארגונים גדולים. בין יתר תפקידיה, עסקה בפיתוח עסקי, ניהול צוותים גדולים של עשרות בעלי רישיון, ניהול יחידה שטיפלה ביותר מ-400 מעסיקים וארגונים בהיבטים שונים לרבות פרישה ועוד.

"LIVIA מציגה סטנדרט חדש בשוק הישראלי, המבוסס על מודל אובייקטיבי ובלתי תלוי. המרכז אינו בבעלות חברות ביטוח או בתי השקעות, מה שמבטיח ליווי ניטרלי שרואה אך ורק את טובת העובד", נמסר מתלפיות.

עוד נמסר כי המעטפת המקצועית כוללת: ליווי אישי על ידי בעל רישיון - תכנון פרישה פרטני הכולל דוח סיכום והמלצות אופרטיביות; יישום וביצוע - הוצאה לפועל של ההמלצות מול היצרנים, רשויות המס וביטוח לאומי; ליווי אישי לחוסן רגשי וחברתי - LIVIA מעניקה ליווי אישי לעובד, באמצעות אנשי מקצוע המתמחים בנושא, הכולל הכנה להסתגלות לשינויי החיים בהיבטים משפחתיים, כלכליים ועוד; פריסה ארצית - מתן שירות ב-20 סניפים ברחבי הארץ.

קבוצת BMC תרמה לרכישת חולצות עבור טקס בעמותת כנפיים של קרמבו בקריית חיים



פעילות כנפיים של קרמבו בטקס השבעה

טקס השבעה בסניף קריית חיים של עמותת **כנפיים של קרמבו** נערך לאחרונה. במסגרת האירוע השתתפו ילדים ובני נוער בפעילות קהילתית וחינוכית.

קבוצת **BMC** תרמה סכום כספי לצורך רכישת חולצות עבור משתתפי טקס השבעה, כחלק מתמיכה נקודתית בפעילות העמותה. התרומה ניתנה מטעם הקבוצה כולה.

אריק שטיינגאוס, מנכ"ל קבוצת BMC, ציין כי "מבחינתנו זו זכות לקחת חלק ולקדם פעילויות מהסוג הזה, שמקדמות ערכים של קהילה, שייכות והכלה".

בעמותת כנפיים של קרמבו פועלים לקידום שילוב והכלה של ילדים ובני נוער עם ובלי צרכים מיוחדים, באמצעות פעילות חינוכית וקהילתית ברחבי הארץ.

מיזם 'מנצחים ביחד' ומשרד הביטחון בשיתוף פעולה קבוע לטובת משפחות שכולות ונכי צה"ל

בפגישה עם שר הביטחון ישראל כ"ץ סוכם על הקמת פלטפורמה משותפת שתאפשר הסתייעות קבועה במתנדבי המיזם של לשכת סוכני הביטחון



מימין: ורדה לבקוביץ, ישראל כ"ץ, מושיק בן פורת, אריה רוטברג ואורן כהן
| צילום: אלעד מלכה, משרד הביטחון

אנו לומדים לעומק את החומרים, מבינים את המערכת ומצליחים למצוא פתרונות מעשיים. בעקבות הפגישה סוכם כי נמסד את שיתוף הפעולה, נעמיק בלמידת התחומים הרלוונטיים ונמשיך לפעול כדי לייצר פתרונות אמיתיים ומעשי חסד עבור המשפחות. עם ישראל חיי. בלשכת סוכני הביטחון מציינים כי מיסוד שיתוף הפעולה עם משרד הביטחון מהווה צעד משמעותי נוסף בהרחבת פעילות המיזם ובהעמקת תרומתו לחברה הישראלית ולמי שנתנו את היקר להם מכל למען ביטחון המדינה.

'מנצחים ביחד' הוא מיזם חברתי התנדבותי של לשכת סוכני הביטחון, הפועל באמצעות מאות סוכני ביטחון מתנדבים המעניקים ידע, ליווי וסיוע מקצועי למשפחות שכולות, לנכי צה"ל ולאוכלוסיות הזקוקות לכך, ללא כל כוונת רווח.

שר הביטחון ישראל כ"ץ נפגש עם מייסד מיזם 'מנצחים ביחד' של לשכת סוכני הביטחון מושיק בן פורת, מנהלת המיזם ורדה לבקוביץ, יו"ר ועדת סניפים ומחוזות בלשכה מאיר רוטברג ומנכ"ל ליסוב החברה הכלכלית של הלשכה אורן כהן.

במהלך הפגישה סוכם על מיסוד הקשר בין לשכת סוכני הביטחון לבין משרד הביטחון, ועל הקמת פלטפורמה משותפת וסדורה, שבאמצעותה יוכל משרד הביטחון להסתייע באופן קבוע ומתמשך במתנדבי המיזם. הפלטפורמה תאפשר העמקת שיתופי הפעולה והנגשת הידע והסיוע שמעניקים מתנדבי המיזם למשפחות שכולות ולנכי צה"ל.

שר הביטחון הודה למתנדבי המיזם על הפעילות הענפה, הידע המקצועי והסיוע המשמעותי שהם מעניקים למשפחות השכולות ולפצועי צה"ל, כל זאת בהתנדבות מלאה וללא כל כוונת רווח. השר שיבח את רוח ההתנדבות והמחויבות הערכית שמפגינים סוכני הביטחון הפועלים במסגרת המיזם. בן פורת, שנבחר אתמול (ד') לתפקיד נשיא הלשכה, הודה לשר כ"ץ על דבריו החמים ועל הזמן שהקדיש למפגש עם נציגי המיזם והלשכה. לדבריו, "המיזם שלנו הפך לגדול, מוכר ובעל השפעה בזכות המתנדבים והידע הרב שהם מביאים איתם. כל אחת ואחד מהמלאכים והמלאכיות במיזם הוא שגריר של כלל סוכני הביטחון בישראל. בזכות הפעילות הזו אנו זוכים להוקרה על היותנו אנושיים, מקצועיים ובעלי תרומה אמיתית לקהילה שבה אנו חיים. זהו חלק בלתי נפרד ממיצוב מעמדו של סוכן הביטחון בישראל".

לבקוביץ, מנהלת מיזם 'מנצחים ביחד': "בפגישה האישית עם שר הביטחון הסברנו כי גם אנו נתקלים לא פעם במורכבות ובביורוקרטיה, לרבות מול משרד הביטחון. בזכות הידע, הניסיון והמחויבות של מתנדבי המיזם,

כלל ביטוח משיקה ערוץ טלגרם חדש

ואירועים כלכליים משמעותיים, סקירת סחורות ומט"ח (דולר, שקל, זהב ונפט), וכן מגמות בשוק המטבעות הדיגיטליים- ביטקוין, אתריום, ועוד.

ברק בנסקי, משנה למנכ"ל, מנהל חטיבת השקעות בכלל ביטוח ופיננסים: "העדכונים הכלכליים שיפורסמו בערוץ הטלגרם החדש יאפשרו לקהל הרחב להיחשף למידע מקצועי נרחב ומגוון בנושאים שונים בשוק ההון באופן נגיש, מהיר ונוח. ערוץ חדש זה הינו כלי נוסף המבטא את החדשנות שכלל ביטוח ופיננסים מובילה בענף, והוא יהווה ממשק נוסף לחיזוק הקשר עם לקוחותינו בעולמות הכלכליים והפיננסיים".

כלל ביטוח ופיננסים הודיעה כי היא משיקה ערוץ טלגרם חדש - "כלל עדכוני שוק ההון", אשר יעסוק בכל העדכונים והסקירות הכי חשובות של עולם שוק ההון.

מהחברה נמסר כי ערוץ הטלגרם החדש נועד להציג לקהל הרחב מידע מקצועי, אמין ומעמיק, הכולל עדכונים שוטפים בזמן אמת על התפתחויות כלכליות משמעותיות בישראל ובעולם, וניתוח המשמעויות של אירועים אלו על שוק ההון.

בין התכנים שיעלו בערוץ: סיכומי מסחר בישראל ובארצות הברית, עדכונים על הביצועים במדדים העיקריים בבורסות, סקירות מאקרו-כלכליות

הסדרת תפקיד מנהל העסקים כציר מרכזי לחיזוק סוכנות הביטוח המודרנית

על רקע כשלים אלה, מציעה רשות שוק ההון לקדם אסדרה ייעודית לתפקיד מנהל העסקים, שמטרתה להבטיח כי מינוי מנהל עסקים יהיה מהותי, אחיד ומקצועי ולא רק תנאי טכני בדרך לקבלת רישיון. מטרת האסדרה היא לקבוע הוראות ברורות למינויו של מנהל עסקים, ובכלל זה הגדרה מדויקת של התפקיד והאחריות המוטלת עליו, קביעת תנאי כשירות מינימליים, כגון שנות ותק, ניסיון מקצועי, ידע רלוונטי והיכרות עם תחום הפעילות, ויצירת סטנדרט אחיד שיחול על כלל סוכנויות הביטוח, ללא תלות בגודל הסוכנות או במבנה הארגוני שלה. באמצעות מהלך זה מבקשת הרשות לחזק את ניהול סוכנויות הביטוח, ולהבטיח כי בכל סוכנות יפעל גורם אחראי, מקצועי ובעל סמכות אמיתית.

הסדרה זו משתלבת במגמה רחבה יותר שמובילה רשות שוק ההון בשנים האחרונות: העמקת האחריות הניהולית והקטנת התלות בפיקוח בדיעבד. במקום להסתפק באכיפה לאחר קרות כשל, הרגולטור מבקש לוודא כי מנגנוני הבקרה והניהול קיימים בתוך הגופים המפוקחים עצמם. עבור סוכנויות הביטוח, המשמעות היא ברורה: נדרשת בחינה מחודשת של זהות מנהלי העסקים ותפקידם בפועל, ייתכן צורך בהשקעה בהכשרה, בהגדרת סמכויות ובשינוי מבנה ניהולי. מנגד, סוכנויות שיפעלו בהתאם לרוח האסדרה עשויות ליהנות מניהול איכותי יותר, מצמצום סיכונים רגולטוריים ומשיפור האמון מצד הרשות והציבור. האסדרה המוצעת של תפקיד מנהל העסקים אינה שינוי טכני, אלא מהלך עומק שנועד לחזק את התשתית הניהולית של סוכנויות הביטוח. במסגרת תוכנית האסדרה לשנת 2026, רשות שוק ההון מאותתת כי סטנדרט ניהולי אחיד, מקצועי ואחראי הוא תנאי הכרחי לפעילות בשוק פיננסי מודרני.



יניב בר צבי

רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון פרסמה לאחרונה את תוכנית האסדרה לשנת 2026, מסמך אסטרטגי שמשרטט את כיווני הפעולה הרגולטוריים לשנים הקרובות. אחד הנושאים המרכזיים בתוכנית, הנוגע ישירות לפעילותן של סוכנויות הביטוח, הוא ההסדרה המוצעת של תפקיד מנהל העסקים. מדובר במהלך נקודתי לכאורה, אך בעל השלכות רחב מהותיות על אופן ניהול הסוכנויות, איכות השירות, והיכולת של הרשות לאכוף אחריות תאגידית אפקטיבית.

בהתאם להוראות הדין הקיים, סוכנות ביטוח הפועלת כתאגיד נדרשת למנות מנהל עסקים לכל סניף של התאגיד ולכל ענף ביטוח שבו היא פועלת. מינוי זה אינו פורמלי בלבד, אלא מהווה תנאי מקדים לקבלת רישיון לפעילות. מנהל העסקים אמור לשמש כגורם אחראי לניהול השוטף, לפיקוח על פעילות הסוכנות ולהבטחת עמידה בהוראות הדין, בכללי הציות ובהנחיות הרגולטור. בפועל, מדובר בתפקיד מפתח בממשק שבין הנהלת הסוכנות, הסוכנים והלקוחות.

עם זאת, מניסיון הפיקוח של רשות שוק ההון עולה כי קיימת שונות משמעותית ברמה המקצועית, בניסיון ובמידת המעורבות של מנהלי העסקים הממונים בסוכנויות השונות. במקרים מסוימים, המינוי נעשה כדרישת סף רגולטורית בלבד, ללא הבטחה אמיתית לכך שמנהל העסקים מחזיק בכישורים הנדרשים או ממלא תפקיד אפקטיבי בפועל. שונות זו יוצרת מספר כשלים: פגיעה באחידות הסטנדרטים הניהוליים בענף, קושי בייחוס אחריות ניהולית ואכיפתית, חשיפה מוגברת לכשלים תפעוליים, מקצועיים וצרכניים, וערעור האפקטיביות של מנגנון הרישוי עצמו.

הכותב הינו רו"ח, מנכ"ל מגן אפיקים, לשעבר מנהל מחלקת סוכנים ויועצים ברשות שוק ההון

מצטרפים לשירות
עדיף WhatsApp

ומקבלים מידע מקצועי ועדכונים חשובים, ללא עלות!

להצטרפות לחצו כאן <



המרכז הישראלי לגישור ובוררות
בביטוח ופיננסים



מהיום, סכסוכים פותרים אחרת



מקצועי. דיסקרטי. מהיר.

mercaz@gishbur.co.il , 073-3742444



הפינה המקצועית של ירדן פלד



סוכן הביטוח בעידן ה-AI: מאוטומציה של פעולות לטרנספורמציה של תודעה

השינוי: אנחנו עוברים לעולם של סוכני AI. אלו לא סתם צ'אטבוטים, אלא תוכנות המסוגלות לבצע תהליכים מקצה לקצה. ה-AI מסוגל לסכם פגישת זום, להוציא ממנה רשימת מטלות, לעדכן את ה-CRM, לשלוח מייל סיכום ללקוח ולהכין את טפסי ההצטרפות הכול באופן אוטומטי.

למה זה משפיע על ההתנהלות? זהו שינוי במעמדו של הסוכן. הוא הופך ממבצע למנהל אשר מנצח על תזמורת אוטומציה שמשפרת את הפעילות מול הלקוח ובמהירות. הסוכן מנהל צי של עוזרים וירטואליים שמבצעים את העבודה השחורה. זה מאפשר לסוכנות קטנה לתפקד כמו סוכנות גדולה, ומחזיר לסוכן את המשאב היקר ביותר שלו: זמן. הזמן הזה מושקע כעת בבניית אמון עם לקוחות, המקום היחיד שבו למכונה עדיין אין יתרון על פני האדם. טיפ - התחילו באוטומציות פשוטות (מיילים, ווטסאפ, תזכורות) ואז להתחיל להכניס סוכני AI.

היתרון לסוכן - חוויית לקוח משופרת וחיסכון במשאבים.

3. היפר-פרסונליזציה: שירות אישי בהיקף תעשייתי

הפרדוקס של סוכן הביטוח היה תמיד: מצד אחד, ככל שיש לי יותר לקוחות, כך השירות שלי לכל לקוח הופך לפחות אישי, ומצד שני חייב להיות אישי ורק אני מדבר עם הלקוח. יחד עם זאת, קשה לשמור על קשר חם ורציף עם 2,000 בתי אב.

השינוי: ה-AI מאפשר קשר חם בקנה מידה רחב. מערכות AI יכולות לנטר נתונים ולזהות אירועי חיים של לקוחות (מעבר דירה, לידה, פרישה) ולייצר פנייה אישית, מנומקת ורלוונטית בדיוק ברגע הנכון. זה לא עוד "מזל טוב" גנרי, אלא הצעה ערכית מבוססת נתונים.

למה זה משפיע על ההתנהלות? הלקוח של 2026 רגיל לחוויית המשתמש של נטפליקס ואמזון. הוא מצפה שהסוכן שלו ידע מה הוא צריך לפני שהוא בכלל שואל. סוכן שלא יאמץ את היכולת הזו ייתפס כמושן ובלתי רלוונטי. האימוץ כאן הוא הדרך היחידה למנוע נטישת לקוחות (Churn) לטובת פלטפורמות דיגיטליות קרות.

היתרון לסוכן - שימוש בנתונים ודאטה לשימור הלקוח והגדלת נתח ארנק.

ענף הביטוח והפיננסים נמצא בנקודת אל-חזור. אם בעשור האחרון דיברנו על "דיגיטציה" שבאה לידי ביטוי במעבר מנייר לקבצים, ואז לטופס דיגיטלי, הרי שהיום אנחנו בעיצומה של מהפכת האינטליגנציה המחשובית. הבינה המלאכותית (AI) אינה עוד כלי עבודה במובן הקלאסי של המילה; היא משנה את הדרך שבה אנחנו צורכים מידע, מקבלים החלטות ומנהלים קשרים אנושיים. עבור סוכן הביטוח, מדובר בהזדמנות הגדולה ביותר מאז המצאת המחשב, אך גם באתגר הדורש הגדרה מחדש של המקצוע. במאמר זה ננתח את ארבע ההשפעות המכריעות של ה-AI על חיי היום-יום והעבודה, ונבין מדוע אבטחת מידע היא קריטית בעבודה עם כלי AI והיכולת לאתגר את התשובות כול הזמן.

1. מהצפת מידע לתובנות מזוקקות: ניהול הידע המקצועי

הבעיה הגדולה של סוכן הביטוח המודרני היא לא חוסר במידע, אלא עודף ממנו. פוליסות משתנות, תקנות רגולטוריות מתעדכנות, ומכתבי חברות הביטוח נערמים. בשיטה המסורתית, הסוכן הוא "ארכיב אנושי" - הוא נדרש לזכור, לחפש ולשלוף.

השינוי: ה-AI משנה את התהליך מ"חיפוש" ל"תשאל". באמצעות כלי בינה מלאכותית, המידע הופך לנגיש באופן מיידי. במקום לחפש סעיף ספציפי בפוליסת בריאות בת 80 עמודים, הסוכן פשוט שואל את המערכת: "מה הכיסוי המקסימלי להשתלת בחו"ל בפוליסה הזו לעומת המתחרה?".

למה זה משפיע על ההתנהלות? זהו שינוי קריטי כי הוא מפחית את "העומס הקוגניטיבי". כשהסוכן לא צריך להשקיע אנרגיה בחיפוש טכני, הוא פנוי לניתוח אסטרטגי. רמת המקצועיות עולה פלאים, והסיכון לטעויות מקצועיות (רשלנות) פוחת.

היתרון לסוכן - חיסכון בזמן ומשאבים.

2. המהפכה האג'נטית: מ"מבצע" ל"מנהל מערכות"

במשך שנים, סוכני ביטוח ועובדיהם היו "פועלי ידע". רוב היום הוקדש להקלדת נתונים, סיכום שיחות, כתיבת מיילים והעברת מסמכים ונתונים מהלקוח לחברה וחזרה. מעקב אחרי מיילים וביצוע ההנחיות ואז גם לוודא שבוצעו בהצלחה.

למה זה קריטי בהקשר של AI? כאשר אנחנו משתמשים בכלי AI לניהול ידע או לאוטומציה אנחנו "מזרימים" מידע רגיש למודלים חיצוניים. סוכן שמעלה פוליסה של לקוח ל-ChatGPT ציבורי מבלי להבין את השלכות הפרטיות, עובר על חוק הגנת הפרטיות וחשוף לתביעות ענק ולפגיעה בלתי הפיכה במוניטין.

הקשר המערכתית:

- **בניהול ידע:** יש להשתמש רק בכלים המבטיחים שהמידע אינו משמש לאימון המודל (כמו גרסאות Enterprise).
- **באוטומציה:** כל סוכן AI חייב לעבור הצפנה ותהליכי אימות זהות (MFA).
- **בשירות אישי:** איסוף נתונים לפרסונליזציה חייב להיעשות בהתאם לרגולציה המחמירה ביותר: GDPR או חוק הגנת הפרטיות הישראלי לאחר תיקון 13.
- **בבטחת המידע:** היא לא מעצור לחדשנות, היא המאפשרת שלה. סוכן שלא יבנה תשתית אבטחה ראויה, יגלה שה-AI שהיה אמור להזניק אותו קדימה, הפך למקור של דליפות מידע וקריסה עסקית. אמון הלקוח הוא הנכס היחיד של הסוכן, וה-AI חייב לשמר אותו, לא לסכן אותו.

סיכום: העתיד שייך לסוכנים "מוגברים"

הבינה המלאכותית לא תחליף את סוכן הביטוח, אבל הסוכן שמשמש ב-AI יחליף את זה שלא. השינויים הם מהירים, עמוקים ונוגעים בכל היבט של חיינו. המסר שלי אליכם הוא ברור: אמצו את הטכנולוגיה היכן שהיא נותנת ערך, עשו זאת בזריזות הנדרשת בכל הקשור לאבטחת מידע, וזכרו המטרה של כל הטכנולוגיה הזו היא לא להפוך אתכם למכונות, אלא לאפשר לכם להיות בני אדם טובים, קשובים ומקצועיים יותר עבור הלקוחות שלכם.

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

המשך מהעמוד הקודם <<<

4. פרואקטיביות מבוססת נתונים: ניבוי במקום תגובה

רוב עבודת הביטוח היא "תגובתית" - קרה אירוע ביטוחי, הלקוח התקשר, הסוכן מגיב, נודע לסוכן שיש שינוי בחיי המבוטח והסוכן מתקשר. עד היום רוב הסוכנים "ניצלו" הזדמנויות ופנו ללקהל רחב במטרה להצליח לפי חוק המספרים הגדולים. אך היום על הסוכן לפנות באופן יזום לכול לקוח על בסיס ניתוח מהיר ואיכותי בכלי AI עוד לפני שהלקוח מתקשר, לזוּם, להציע ולהיות יצירתי.

השינוי: באמצעות מודלים של למידת מכונה, הסוכן יכול להפוך לפרואקטיבי. המערכת יכולה להתריע: "הלקוח הזה נמצא בסיכון גבוה לחשיפה ביטוחית עקב שינוי במדד", או "ישנה הזדמנות למחזור משכנתא עבור 15% מהתיק שלך", או. לחלופין לנתח את תיקי הלקוחות באמצעות AI ולזהות בדקות חוסרים או שינויים רציניים.

למה זה משפיע על ההתנהלות? זה הופך את הסוכן למרכז רוח אקטיבי במקום מרכז שירות פסיבי. ההתנהלות היומיומית משתנה מכיבוי שריפות ליצירת הזדמנויות. זהו שינוי שמשפיע ישירות על השורה התחתונה של העסק ועל הערך הנתפס של הסוכן בעיני הלקוח כיועץ פיננסי אסטרטגי. היום הסוכן יכול לייצר אינסוף דפים, מאמרים, מצגות ופוסטים המותאמים לכול לקוח ולכול מצב בלחיצת כפתור. אין צורך לחשוב, לכתוב, להתאים ואז לנסות לעצב - הכול אפשרי במקום אחד (גימיני).

היתרון לסוכן - הגדלת מכירות.

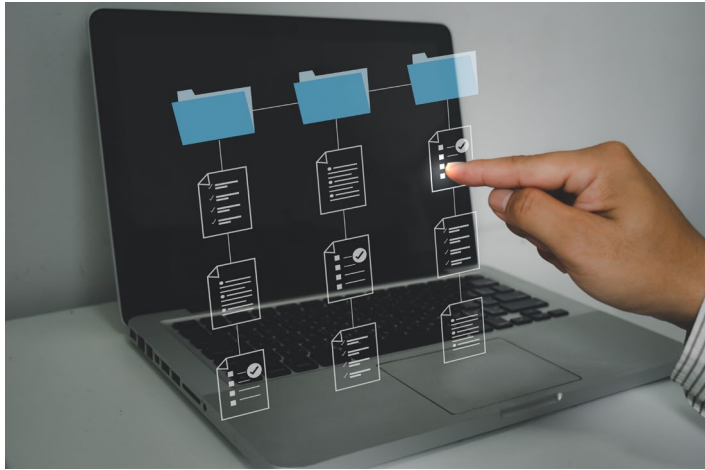
אבטחת מידע ופרטיות: החומה שבין הצלחה לקריסה

זהו הסעיף החשוב ביותר, המקושר לכל אחד מהסעיפים הקודמים. אי אפשר לדבר על AI בלי לדבר על הנתונים שמזינים אותו. בעולם הביטוח, מדובר במידע הרגיש ביותר: מצב רפואי, נתונים פיננסיים, מספרי תעודות זהות וכתובות.

כלים מומלצים לשימוש ב-AI לסוכן הביטוח



חובת שמירת נתונים במוסדיים



הלוואות, הודעות פיגור בתשלומים... בקשה לסילוק או לביטול הפוליסה וכו'. לכל תקופת הביטוח ועד 7 שנים מתום התקופה, קרות מקרה הביטוח, או פדיון וביטול הפוליסה, לפי המאוחר.

מבלי לגרוע מחובות השמירה הנ"ל, הרי שביחס למוצרים בענף הפנסיוני חלה חובה ספציפית לשמור עותקים מכל מסמך הנמקה שנערך על ידי משווק מטעם הגוף הפנסיוני (סוכן שיווק פנסיוני), וכן נתוני המסלוקה שנתקבלו במסגרת הכנת ההנמקה, כאמור בסעיף 7(ג)3 לחוזר סוכנים ויועצים 10-14-2016 מתאריך 01.02.2017, **"כל עוד הלקוח הינו עמית או מבוטח בגוף המוסדי, ולמשך תקופה של לפחות שבע שנים לאחר שחדל להיות עמית או מבוטח כאמור"**.

נוסף על כל אלה חוזר גופים מוסדיים 9-9-2016 מתאריך 05.07.2016 מחייב את הגופים המוסדיים לשמור ביחס למבוטחים עד חלוף 7 שנים מהפסקת הביטוח (בפוליסה או בקרן) **"...את כל המידע והמסמכים הנוגעים למבוטח"** (סעיף 9(א) לחוזר); ובעת הגשת תביעה למיצוי זכויות לפי פוליסה או בקרן, לשמור בנוסף את כל הנתונים והמידע הנוגעים לתביעה ולתוצאתה למשך 7 שנים מסיום יישוב התביעה (סעיפים 9(ב) ו-9(ג) לחוזר).

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



סוגיות ביטוחיות ופנסיוניות
עו"ד יניב גל

שאלה

האם לעולם חייב גוף מוסדי בשמירת מידע אודות תכניות פנסיוניות, או שמא קיימת הגבלת זמנים כלשהי שמעבר לה אינם חייבים בשמירת המידע או אחזורו?

תשובה

הוראות הדין החלות בענף הביטוח הפנסיוני ברורות ומקיפות לעניין חובת הגוף המוסדי לשמירת כל מסמך, פוליסה והעתקים שנמסרו לעמיתים ומבוטחים, למשך תקופת היות הלקוח עמית או מבוטח של אותו גוף ועד 7 שנים לאחר מכן, כמפורט להלן.

ראשית, על פי תקנה 56 לתקנות מס הכנסה (כללים לאישור ולניהול קופות גמל), התשכ"ד-1964, חייבת החברה המנהלת של כל קופת גמל לשמור את כל **"...המסמכים הנוגעים לעמיתיה"**, כל עוד מדובר בעמית של הקופה ועד 7 שנים משהפסיק להיות עמית של אותה קופה, וכן את כל **"...המסמכים הנוגעים לדרכי השקעת כספי העמיתים"** עד 7 שנים ממימוש כל השקעה.

נוסף על החובה הכללית שלפי תקנות מס הכנסה, סעיף 29(א) לחוק הפיקוח על שירותים פיננסיים (ייעוץ, שיווק ומערכת סליקה פנסיוניים), התשס"ה-2005, חל הן על הגופים המוסדיים והן על המשווקים מטעמם, לעניין חובת ניהול רישומים לגבי כל **"...פעולת שיווק פנסיוני או פעולה של ביצוע עסקה בעבור לקוח"** ושמירתם למשך 7 שנים לפחות ממועד אותה פעולה.

כמו כן, ביחס לביטוחי חיים (מכל סוג שהוא) נדרשת חברת ביטוח לשמור תיעוד מלא ומסודר של מסמכי מקור בקשר עם הפקת הביטוח ותפעולו, כנדרש לפי חוזר ביטוח חיים 1995/2 מתאריך 07.05.1995, ובכלל זה שמירת **"...כל המסמכים העיקריים הקשורים לפוליסה לרבות הצעת הביטוח, הצהרת המבוטח, מסמכי חיתום ובדיקות רפואיות וכן פירוט כל התנועות בפוליסה, כולל תקבולי פרמיות,**



המרכז הישראלי לגישור ובוררות
בביטוח ופיננסים

מקצועי. דיסקרטי. מהיר.

מהיום, סכסוכים
פותרים אחרת

פנו עכשיו למרכז הבוררות -
פתרון מקצועי, בגובה העיניים
mercaz@gishbur.co.il, 073-3742444