

כנס הביטוח הכללי סינוך מחושב ה-20

בין הנושאים: בין התחייבות למציאות

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

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

להבטחת מקומך <

שבועון

עדיף

גיליון 1372 | יום ה', 05.02.2026

PassportCard



פתיחה מנצחת

שוקי המניות דחפו את קופות
הגמל לפתיחת שנה חזקה (12)

הבורסה לומדת פנסיה

רשות ני"ע מאמצת כלים
פנסיוניים לשוק ההשקעות
הקמעונאי (14)

נכנסות לעולמות אחרים

הפניקס במו"מ לרכישת שליטה
בעולם שוברי מתנות דיגיטליים
(22), ישראלכרט, באמצעות הכשרה,
משיקה תוכנית חיסכון (24)

הצמרת העולמית

סוכנות הדירוג A.M. Best
פרסמה את דירוג 50 קבוצות
ביטוח המשנה הגדולות בעולם
לשנת 2026 (32)

מעברים

היועמ"ש של לשכת סוכני
הביטוח פורש (35), סמנכ"לית
שירות חדשה במגדל (36)

שובר שתיקה

בריאיין ראשון מאז התפוצצה פרשת
סלייס גמל, אודי אביטל מגיב להאשמות,
מסביר מדוע הגיע להסכם עם המנהל
המורשה, טוען שאינו אחראי ומפנה
אצבע לכיוונים אחרים / עמ' 2



אודי אביטל

העלות הנסתרת

דמי ניהול גבוהים, עמלות סמויות
ונעילת חוסכים בתוך הפוליסה. כך
הפך מוצר חיסכון פופולרי ליתרון
תחרותי לחברות הביטוח / עמ' 8



ביטוח בעידן אי-ודאות



כנס הביטוח הכללי ה-20 של עדיף
שיתקיים ב-17 בפברואר יעמיד במרכז
את הסיכונים, התביעות והאתגרים
הרגולטוריים של 2026 | מבט לעולם
קבלת החלטות תחת לחץ קיצוני / עמ' 6

אודי אביטל: "אני לא סוכן ביטוח בתוך המשחק הזה"

בריאיין ראשון מאז נקשר שמו לפרשת סלייס גמל, אביטל מתייחס להסכם מול המנהל המורשה להשבת 2.3 מיליון דולר, דוחה את הטענות כי שיווק השקעות מסוכנות לעמיתי סלייס ומטיל את האחריות על בית ההשקעות והרגולטור



אודי אביטל

כיהן כיו"ר הוועדה הפיננסית בלשכת סוכני הביטוח. בריאיין ראשון, מאז עלה שמו כמעורב בפרשת סלייס גמל, לפני יותר משנה, הוא דוחה את הפרסומים שמכר לעמיתי סלייס השקעות מסוכנות בחו"ל: "אני לא סוכן ביטוח בסיפור הזה. לא החתמתי על טופס אחד של סלייס בחיים שלי. אני בעלי הקרן, ולעומת קרנות אחרות, בקרן שלי יש נכסים אמיתיים ומניבים".

"אודי אביטל לא מכר כלום עבור סלייס. סלייס אפשרה לשווק את הקרן שבבעלות אודי אביטל באמצעות סוכנים שעבדו אתה. זה המהות של כל העניין, ואף אחד לא קולט את זה ולא מבין את זה", הוא מציין במורת רוח. נדגיש, כי על פי הידוע התגמול לסוכני הביטוח הגיע מהקרנות עצמן ולא מסלייס בהתאם להנחיות הרגולציה בקרנות IRA.

"לא מכרתי דבר לעמיתי סלייס. מי שמכר את הקרנות שלי אלה סוכני ביטוח, סוכנויות שמוחזקות בידי חברות ביטוח שעבדו עם סלייס. כמובן שהסוכנים קיבלו מידע על הקרנות, ממני או מהנאמן של החברה, על כל פרטי הקרן. מדובר בקרן שעוסקת בהשקעות בנדל"ן מניב, היא מתמחה במגורי סטודנטים, כך שיש לה נכסים בניגוד לקרנות אחרות,

המשך בעמוד הבא <<<

מאת רונית מורגנשטרן

אודי אביטל מתייחס להסכם עם המנהל המורשה של סלייס גמל, רו"ח **אפי סנדרוב**, לפיו התחייב באמצעות חברות וקרנות בקבוצת **SMI**, להעביר לטובת עמיתים בסלייס סך כולל של 2,297,910 דולר, המשקף השבה של 91% מסכום ההפקדה הנומינלי הדולרי של העמיתים בקרנות. מקורבים לפרשה מציינים, כי מדובר בהסכם טוב לאביטל, כי ההחזר הוא נומינלי וגם לא כולל 100% מהכספים שהושקעו.

ההסכם הוגש לבית המשפט המחוזי בתל אביב על ידי סנדרוב, שמסר: "ההסכם נועד להשיב לעמיתי סלייס באשכול אודי אביטל חלק משמעותי מאוד מכספם, תוך קביעת מנגנון תשלומים ברור ובטוחות, ובמטרה לקדם פתרון יעיל ומהיר ביחס לניהול הליכים מורכבים מול ישויות המאוגדות מחוץ לישראל".

אביטל הוא סוכן ביטוח ותיק ומוכר בעולם הביטוח והפיננסים. בעבר



בסופו של דבר, הסכמתי להחזיר את סכומי ההשקעה בלבד. בכל מקרה הייתי מחזיר את הכסף למשקיעים. יש להם הסכמים לשבע שנים, במהלכן אני מחזיר להם כספים. זו השקעה בנדל"ן מניב, שאם הייתי מוכר את הנכסים לפני תום ההסכם, הם היו מקבלים את כספם ואת הרווחים לפני כן



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

המשך מהעמוד הקודם <<<

אם כך, מדוע רק עכשיו אתה מתראיין לראשונה מאז עלתה הפרשה לכותרות?

"המו"מ עם המנהל המורשה נמשך כשנה, ובמהלכו לא ראיתי לנכון לצאת נגדו. השגנו הסכם טוב".

למה בכל זאת הסכמת להחזיר כספים?

"בסופו של דבר, הסכמתי להחזיר את סכומי ההשקעה בלבד. בכל מקרה הייתי מחזיר את הכסף למשקיעים. יש להם הסכמים לשבע שנים, במהלכן אני מחזיר להם כספים. זו השקעה בנדל"ן מניב, שאם הייתי מוכר את הנכסים לפני תום ההסכם, הם היו מקבלים את כספם ואת הרווחים לפני כן. ואם לא הייתי מוכר, הייתי לוקח משכנתה ומחזיר להם את הכסף".

"בסוף המדינה תצטרך להכניס יד לכיס"

הקרן פעילה?

"הקרן נושמת, פעילה ובוועטת. ולגבי ההסכם - כבר החזרתי 1.8 מיליון שקלים, כי מכרתי נכסים. אני רוצה להדגיש שוב: אני לא שיווקתי את סלייס - סלייס אפשרה למכור את הקרנות שלי. אני לא מכרתי קופות גמל, אני לא סוכן ביטוח שעבד עם סלייס, אני בעלים של קרנות. הסוכנים שמכרו את הקרן שלי מכרו אותה, כי הם יודעים שזו קרן טובה. הם מכרו את הקרנות שלי שהשקיעו גם ביוון, בספרד ובעוד מדינות, רק שבכל המקומות זה לא היה באמצעות IRA, אלא השקעות ישירות, ולא באמצעות קופות גמל. כל מי שהשקיע בקרנות שלי ידע בדיוק במה הוא משקיע ואיזו ריבית יקבל".

אביטל מפנה גם אצבע מאשימה כלפי רשות שוק ההון, שלדעתו יש לה חלק גדול בהיעלמות כספי העמיתים: "הרשות עשתה כאן פשלה גדולה. חודשים הם ידעו על מה שקורה בסלייס; הקופה קיבלה הערות מהממונה, אבל הוא לא עצר אותם בזמן".

"המדינה תצטרך בסוף להכניס יד לכיס ולשלם, גם אם שר האוצר אומר שהוא לא מוכן לכך. אני מסיר את הכובע בפני המנהל המורשה שתובע את בעל השליטה, דירקטורים ונושאי משרה לשעבר בסלייס גמל בסך 950 מיליון שקלים, ואני מאמין שיוציא מהם כסף".

עו"ד **אשר רובינגר**, בא כוחו של אודי אביטל, מסר: "עם כניסתו של המנהל המיוחד לתפקיד, יצרו IMS ומנהליה אודי אביטל וגיא קליינבוים קשר ישיר ויזום עם המנהל המיוחד, במטרה לפעול בשיתוף פעולה כדי למנוע פגיעה במשקיעים עקב הזעזוע שסלייס חוותה במסגרת הפרשה".

"במהלך המשא ומתן בין הצדדים הובהר כי הכספים הושקעו בהתאם לחוות דעת משפטית ולמדיניות ההשקעה של הקרנות, שימשו לטובת עמיתי סלייס, ולא נעשה בהם כל שימוש פסול או חריג שקשור בפרשה או בקרנות אדומות".

"אנו מברכים על כך שהצדדים הצליחו להגיע להבנות לטובת המשקיעים, והכספים יושבו למשקיעים בהתאם להתחייבויות שניתנו".



ההשקעות בקרנות שלי הן ממש לא כספים אבודים. זה ההבדל ביני לבין הקרנות האחרות, שאצלי יש נכסים ולקרנות האחרות אין נכסים. אנחנו קרן אמיתית, שפעלה ופועלת לפי החוקים, עם נאמן וחוות דעת משפטיות



והיא מצליחה מאוד.

"סלייס היא בית השקעות, שיכול באמצעות IRA להשקיע בקרנות חו"ל. סלייס הייתה אמורה לבדוק את הקרנות בהן הושקעו כספי העמיתים שלה, שהיא מתנהלת באופן תקין, שיש לה נכסים וכד', ובסלייס לא ביצעו את זה".

"לא נקראתי אפילו פעם אחת לבית המשפט"

אז איך זכית להיקרא "אשכול אודי אביטל", כאחד האשכולות שכספי המשקיעים בו נעלמו? איך קרה שהכספים שהושקעו בקרן שלך כלולים במה שנקרא "כספים אבודים"?

"כי השם אודי אביטל הוא שם חם בתחום של השקעות בחו"ל. אבל העובדה היא שלא נקראתי אפילו פעם אחת לבית משפט. בניגוד לקרנות האחרות שכולן היו בדיונים, בתביעות ובעיקולים, אנחנו הקרן היחידה שלא זומנה בכלל לבית משפט".

שלוש, לאחר מו"מ של שנה, נחתם כאמור ההסכם עם המנהל המורשה אפי סנדרוב, אתמול הוא הוגש לאישור בית המשפט: "ואז החלו הכותרות על סוכן הביטוח אודי אביטל. אני סוכן מורשה, אבל במקרה הזה, אני בעלים של קרן נדל"ן שמשקיעה בחו"ל. אני לא סוכן ביטוח בתוך המשחק הזה, אני בעל קרנות. אז יפה מאוד לשים את השם שלי, אבל השם שלי בכלל לא קשור לעניין".

"ההשקעות בקרנות שלי הן ממש לא כספים אבודים. זה ההבדל ביני לבין הקרנות האחרות, שאצלי יש נכסים ולקרנות האחרות אין נכסים. אנחנו קרן אמיתית, שפעלה ופועלת לפי החוקים, עם נאמן וחוות דעת משפטיות. אני בעלים של קרנות בארה"ב. הכספים עברו לארה"ב, ובאמצעותם נקנו נכסים מניבים בארה"ב. כל מה שעשיתי בהסכם, זה לדאוג ללקוחות".

רשות שוק ההון הורתה לגלובלנט להשיב 11 מיליון שקל לעמיתים

בעקבות השקעה בקרנות חוץ שאסורות להשקעה בישראל ("קרנות אדומות") | גלובלנט: "נפלו כשלים מהותיים בהחלטה. החברה שוקלת את צעדיה המשפטיים"



רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון הורתה לחברת **גלובלנט גמל**, שבשליטת בית ההשקעות **גלובלנט**, להשיב לעמיתים 11 מיליון שקל שנגרעו מחסכונותיהם בעקבות החלטות השקעה בעייתיות. לפי הרשות, החברה אפשרה לעמיתים להשקיע בקרנות חוץ המכונות "קרנות אדומות" בארה"ב - קרנות שאסורות להשקעה בישראל משום שאינן עומדות בדרישות הרגולציה המקומית.

גלובלנט גמל פועלת בתחום קופות הגמל בניהול אישי (IRA), וברשות שוק ההון קבעו כי עליה לתקן שורה של ליקויים שעלו בביקורת שנערכה בשנים 2022-2024. מהממצאים עלה כי החברה אפשרה העברת כ-40 מיליון שקל להשקעות שאינן עומדות בהוראות הדין, וכן לא הקפידה על קבלת שערוכי השקעה תקינים, דבר שפגע בעדכניות נתוני החיסכון של העמיתים.

החזר 11 מיליון השקלים מתייחס לכספים שהועברו לקרנות לאחר שהרשות כבר הורתה לגלובלנט להפסיק פעילות זו, ואף לאחר שהחברה התחייבה להפסיק את ההתקשרות עם הגורמים הרלוונטיים.

בנוסף, רשות שוק ההון דורשת מגלובלנט לתאם עם **אפי סנדרוב**, המנהל המורשה של סלייס גמל, את השבת כספים המושקעים בחלק מהקרנות המשותפות לחוסכי גלובלנט וסלייס גמל.

תגובת גלובלנט: "החברה סבורה כי נפלו כשלים מהותיים בהחלטה, ואנו דוחים את המסקנות העולות ממנה. החברה פועלת בהתאם לכל הוראות החוק, לרבות הוראות הפיקוח וחובת הנאמנות לעמיתים, ותמשיך לשתף פעולה באופן מלא עם רשות שוק ההון על מנת להציג את מלוא העובדות והנתונים.

"אנו מדגישים כי בכל פעילותנו אנו מקפידים על ממשל תאגידי תקין, שקיפות מלאה ובקרה מחמירה, וכי החלטות החברה מתקבלות באופן מקצועי וזהיר לטובת העמיתים בלבד. נוכח הכשלים המהותיים שנפלו בהחלטה, החברה שוקלת את צעדיה המשפטיים".

נדחתה עתירתו של שמעון גולדברג

בית המשפט המחוזי בירושלים דחה לפני שבוע את עתירתו של **שמעון גולדברג** נגד דרישת **רשות שוק ההון** להשלים הון עצמי של סלייס גמל בסך 71 מיליון שקל. גולדברג מחזיק ב-25% ממניות החברה, אך מחזיק ב-100% מזכויות הניהול ובהיתר השליטה. שני בניו מחזיקים ב-26% נוספים.

בביקורת שערכה רשות שוק ההון בסלייס גמל נמצא כי כ-850 מיליון שקל מכספי החוסכים נעלמו לאחר שהושקעו בקרנות חוץ אסורות.

בעקבות זאת נאסר על החברה לצרף עמיתים חדשים לקופות IRA ולהמשיך בהעברת כספים לקרנות חוץ.

הרשות גם הטילה על סלייס גמל קנס של שני מיליון שקל בגין אי-מענה לפניות הציבור, וחייבה אותה להשיב שני מיליון שקל לעמיתים בשל השקעות חורגות. לפי דוחות שהכין סנדרוב, נוצר בסוף 2023 גירעון של 65 מיליון שקל בהון העצמי של החברה. גולדברג נדרש להשלים אותו בהתאם להתחייבות שנתן בעת קבלת היתר השליטה ב־2013, אך טען בעתירה כי לממונה אין סמכות לכך וכי ההליך היה פגום.

השופטת **ענת אבמן-מולר** קבעה כי דרישת הון מינימלי אמורה להתבסס על דוח כספי מבוקר, אך ציינה שדוח כזה אינו קיים מאחר שסנדרוב לא הצליח להשלים אותו בשל אי-סדרים חמורים. גולדברג חויב בהוצאות משפט של 90 אלף שקל וצפוי לערער לעליון.

בעקבות החלטת המחוזי נמסר מרשות שוק ההון: "רשות שוק ההון מברכת על פסק הדין של בית המשפט, שקיבל את עמדתה במלואה ודחה את העתירה. דברי בית המשפט ברורים ונחרצים, ונותנים תוקף לפעולותיה של הרשות לשמירה על האינטרס הציבורי ועל טובת החוסכים".

פוליסת חיסכון? פוליסת ניצחון!

איילון במקום הראשון במסלול השקעה "כללי" בפוליסות חיסכון ב-12 החודשים האחרונים וב-5 השנים האחרונות

השוואת תשואות במסלול השקעה "כללי"

מסלול השקעה "כללי" בחברה	תשואה מצטברת 12 חודשים אחרונים 01/25-12/25	תשואה ממוצעת שנתית 3 שנים אחרונות	תשואה ממוצעת שנתית 5 שנים אחרונות	שארפ - ריבית חסרת סיכון ל-5 שנים
איילון ביטוח ופיננסים	18.97%	13.70%	8.95%	1.38
כלל	16.34%	11.77%	8.20%	1.20
מנורה - קרן י' חדשה	16.18%	12.21%	8.20%	1.20
הכשרה באמצעות מיטב ניהול תיקים	16.03%	13.96%	8.67%	1.36
אי.די.אי	15.71%	12.66%	7.02%	1.08
מגדל	15.16%	12.04%	8.19%	1.25
הפניקס	14.83%	12.46%	8.90%	1.39
הפניקס-אקסלנס אינווסט	14.70%	13.47%	8.06%	1.16
הכשרה באמצעות מור בית השקעות	14.27%	12.07%	6.98%	1.08
הראל	13.86%	10.82%	7.67%	1.14
הכשרה באמצעות אנליסט ניהול תיקים	13.28%	11.88%	0.00%	0.00
הכשרה	12.75%	11.40%	7.49%	1.12
הכשרה באמצעות ילון לפידות ניהול תיקי השקעות בע"מ	12.53%	11.58%	7.62%	1.05
הכשרה באמצעות אלטושלר שחם	12.52%	11.73%	6.04%	0.75

פרטים נוספים אצל המפקחים המקצועיים במחוזות החברה

איילון חברה לביטוח בע"מ | *הנתונים בטבלה נכונים לסוף חודש דצמבר 2025 כפי שפורסמו באתר "ביטוח נט" | על בסיס תשואות נומינליות ברוטו שנתיות לפני ניכוי דמי ניהול | אין במידע על תשואות שהושגו בעבר כדי להצביע על תשואות שתושגנה בעתיד | האמור אינו מהווה התחייבות להשגת תשואה כלשהי | האמור אינו מהווה המלצת השקעה, או הצעה לבצע פעולות כלשהן ואין בו ייעוץ מותאם לצרכיו המיוחדים של כל לקוח | מסלול השקעה "כללי" פתוח למצטרפים חדשים בפוליסות חיסכון פרט "יתרון פיננסי" (מספר קרן / מסלול: 116).

כשהסיכון הופך לשגרה: כנס הביטוח הכללי ה-20 של עדיף

כך נערך הענף ל-2026: רגולציה, סיכונים מתפתחים, אתגרים ותביעות מורכבות בעידן של אי-ודאות | הכנס שיארח רגולטורים, בכירים בחברות ביטוח ומומחים, יתקיים ב-17 בפברואר בלאגו ראשון לציון



כנס הביטוח הכללי ה-19 של עדיף

תחום התביעות יעמוד גם הוא במוקד, בדיון תחת הכותרת "תביעות: בין התחייבות למציאות". את הדיון ינחה **ליאור רוזנפלד**, לשעבר נשיא לשכת סוכני הביטוח, בהשתתפות **אלון קרן**, יו"ר איגוד השמאים; **מאיר רוטברג**, יו"ר הוועדה לביטוח כללי בלשכת סוכני הביטוח; עו"ד **רעות שרצר**, סמנכ"ל ומנהלת אגף התביעות בשלמה ביטוח; ו**צביקה ליבושור**, מנכ"ל המרכז הישראלי לגישור ובוררות בענף הביטוח. הדיון יבחן דרכים לחיזוק אמון, ניהול תביעות מורכבות והיערכות לאירועי נזק רחבי היקף.

לצד הדיונים יכלול הכנס שורת הרצאות מקצועיות. **מיקי קופל**, מנכ"ל ובעלים של קופל גרופ, ירצה על דרכים לשיפור פרודוקטיביות והגדלת רווחיות תחת הכותרת "לעבוד פחות – להרוויח יותר". עו"ד **ארי קדם**, יועץ אסטרטגי לביטוח וניהול סיכונים, יעסוק בסיכונים החבויים בביטוח לחברות. עו"ד **אופיר צוברי**, שותף במשרד מרקמן טומשין ושות', יציג את השקת תחום מיצוי הזכויות הרפואיות בעולם הביטוח הכללי. **תמר צור** ממכללת עדיף תעסוק בשחיקה ארגונית ובהשפעת המערכת על אנשי המקצוע, בהרצאה "לא האנשים נשחקים - המערכת שוחקת".

את הכנס תחתום הרצאה מיוחדת של אל"מ (מיל") **דורון הדר**, לשעבר מפקד יחידת המו"מ המטכ"לית שעסקה בהחזרת החטופים. בהרצאתו, "משא ומתן בזמן מתקפה", יעסוק הדר בקבלת החלטות ובניהול מו"מ בתנאים של חוסר ודאות, מידע חלקי ולחץ מתמשך, ויציג תובנות מעולם הביטוח שיכולות לשמש כלי עבודה גם עבור סוכני ביטוח, מנהלי תביעות ומנהלי סיכונים המתמודדים עם אירועי קיצון בענף הביטוח.

לפרטים ולהרשמה - לחצו כאן

כנס הביטוח הכללי ה-20 של עדיף יתקיים ב-17 בפברואר 2026 בלאגו ראשון לציון, ויעמיד במרכזו את האתגרים המרכזיים של תחום הביטוח הכללי בעידן של אי-ודאות, סיכונים מתפתחים ושינויים רגולטוריים. לצד דיונים מקצועיים בהשתתפות רגולטורים ובכירים מחברות הביטוח, יכלול הכנס גם הרצאה מיוחדת שתחתום את היום ותעסוק בקבלת החלטות תחת לחץ קיצוני – מנקודת מבט ביטחונית עם השלכות ישירות לעולם ניהול הסיכונים והתביעות.

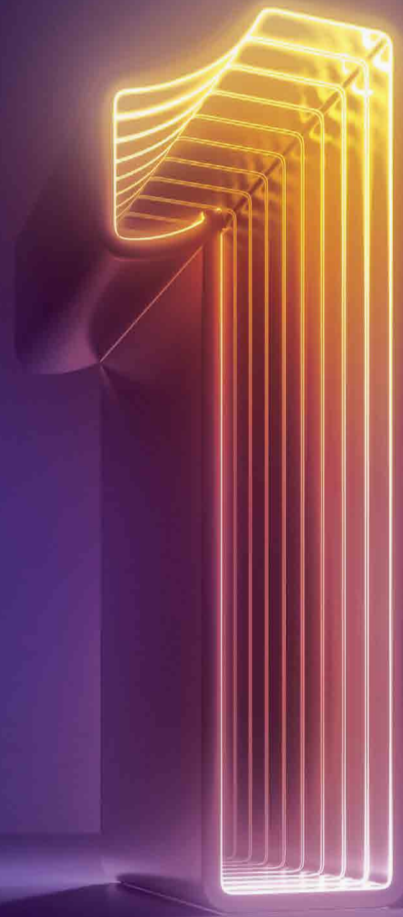
את הכנס תנחה עו"ד **ריטה בעל טכסא**. דברי פתיחה יישא מנכ"ל עדיף **יובל נוריאל**, שיציג את תפיסת הכנס ואת הצורך בבחינה מחודשת של האופן שבו הענף מתמודד עם סיכונים, תביעות ומציאות עסקית משתנה.

אחד המוקדים המרכזיים בכנס יהיה ריאיון עם רו"ח **ודיע עואד**, סגן בכיר ואחראי על תחום הביטוח ופניות הציבור ברשות שוק ההון, ביטוח וחסכון. בריאיון יוצגו עיקרי תכנית הרשות בתחום הביטוח הכללי לשנת 2026, סדרי העדיפויות הרגולטוריים והשלכותיהם על פעילות חברות הביטוח והסוכנים בשנה הקרובה.

בהמשך יתקיים ריאיון עם עו"ד **סיגל שלימוף**, נציגת לוי"ס בישראל ושותפה במשרד גרוס אורעד שלימוף ושות', שיעסוק במיקומו של שוק הביטוח הישראלי דרך עיני השוק הגלובלי, בתפיסת הסיכון של שווקים בינלאומיים ובאופן שבו נתפסת פעילות הביטוח המקומית בזירה העולמית.

נושא הסיכונים המתפתחים יעמוד במרכז דיון מקצועי בהנחיית **אביתר עמירה**, יועץ למוצרי ביטוח ויוצר תוכן. בדיון ישתתפו **אביבה וייס**, מנהלת סיכונים ברשות שוק ההון; **דניאל ישראלי**, ראש תחום האקטואריה ב-Deloitte; ו**דוד גלעד**, מנהל סיכונים ראשי במגדל ביטוח ופיננסים. המשתתפים יעסקו בהשפעת שינויים טכנולוגיים, סביבתיים, מגמתיים וגיאופוליטיים על פרופילי הסיכון, ובכלים הקיימים להתמודדות עם סיכונים שעד לאחרונה נתפסו כתיאורטיים בלבד.

דיון אסטרטגי נוסף יוקדש למפת הדרכים של תחום הביטוח הכללי. בדיון ישתתפו **דודי לוי**, סמנכ"ל בכיר ומנהל אגף ביטוח כללי-עסקי באיילון ביטוח ופיננסים; **אבי שלמה**, משנה למנכ"ל וראש המערך לביטוח כללי ואגף התביעות בהכשרה; ו**ערן אופיר**, משנה למנכ"ל וראש המערך לביטוח כללי בשלמה ביטוח. הדיון יעסוק בהחלטות ניהוליות, בדילמות אסטרטגיות ובמהלכים שנבחנו בפועל על רקע אתגרי הענף בשנת 2026 והלאה.



ב-2025 לקוחות מנורה הרוויחו יותר

מנורה מבטחים במקום הראשון

בקרן הפנסיה וקרן השתלמות
במסלול מניות ב-12 החודשים האחרונים

לפרטים נוספים פנו למפקחות והמפקחים במרחבים

בהשקעות, ברור שמנורה.

בהתאם לנתונים שפורסמו בפנסיה נט וגמל נט, מסלול מניות פנסיה (מ.ה. 2063) ומסלול מניות קרן השתלמות (מ.ה. 1256) סיימו במקום הראשון בתשואות ב-12 החודשים האחרונים שהסתיימו ביום 31.12.2025 מבין כל מסלולי ההשקעה המתמחים במניות שההצטרפות אליהם לא מוגבלת לסקטור מסוים. **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.



פוליסות חיסכון: הנתונים "הסמויים" שמשפיעים על תשואות החוסכים

פוליסות חיסכון ישנות עם דמי ניהול גבוהים, עלויות משתנות של הלוואות ומידע חשוב שמסתתר בדוחות הכספיים של חברות הביטוח | אילו נתונים נסתרים חשוב לבדוק כדי לספק לחוסך את הפוליסה הטובה ביותר?

מאת דניאל דותן

השוואה בין פוליסות חיסכון, קופות גמל להשקעה וקרנות נאמנות

שלושת המכשירים המשווים - קופות גמל להשקעה, פוליסות חיסכון וקרנות נאמנות - הם מכשירי חיסכון וולונטריים שהחוסך רוכש תוך שימוש בהכנסה הפנויה שלו, לאחר שזו חויבה בתשלום המס הרלוונטי. לכל אחד מהמכשירים יתרונות וחסרונות. כך למשל, היתרונות של קופות גמל להשקעה לעומת פוליסות חיסכון כוללים אפשרות לניוד כספים בין חברות מנהלות ומנגנון מגן מס לשם קיזוז הפסד בהווה כנגד רווח עתידי.

מבחינת דמי ניהול ממוצעים, בפוליסות חיסכון הם גבוהים יותר: 0.94% לעומת 0.64% בקופות גמל להשקעה.

בהיבט ההוצאות, קרנות נאמנות גובות עמלת קנייה/מכירה, דמי

סך הכספים המנוהלים בפוליסות חיסכון עומד על כ-86 מיליארד שקלים. נכון לחודש נובמבר 2024, לפי [דוח הביניים](#) שפרסם הצוות לצמצום הפערים במכשירי השקעה בחיסכון לטווח קצר ובינוני.

כחלק ממסקנות הביניים של ועדת הארביטראז', סוכני ביטוח ובעלי רישיון משווק פנסיוני יוכלו להמשיך לשווק פוליסות חיסכון. בתפקידם כ"מאתרי נכסים פיננסיים" רווחיים, יש באפשרותם לספק ערך פיננסי רב ללקוח, תוך היכרות עם המרכיבים הנסתרים שעשויים להשפיע משמעותית על כספי החוסכים במוצר זה.

פוליסות חיסכון, חרף שמן, אינן משמשות מכשיר ביטוחי אלא מכשיר השקעה לטווח הקצר והבינוני - ללא הגבלה על היקף הכספים המופקד בו מדי שנה. חברות הביטוח הן היחידות הרשאיות לשווק את המוצר.

פוליסות חיסכון, קופות גמל להשקעה וקרנות נאמנות			
קרן נאמנות	קופת גמל להשקעה	פוליסת חיסכון	
אין	76,449 שקלים בשנה	אין	תקרת הפקדות
אין	מס רווחי הון - משלמים רק במשיכה. פטור כולל ממסים (למעט מקרים חריגים) בגיל פרישה בהעברת החיסכון לקופת גמל לקצבה. אין מיסוי בעת מעבר בין מסלולי השקעה	מס על הכנסה מריבית - משלמים בעת משיכה או במעבר בין חברות. אין מיסוי בעת מעבר בין מסלולי השקעה	הטבות מס
בעלי רישיון ייעוץ/שיווק/ניהול תיקי השקעות	בעלי רישיון ייעוץ/שיווק פנסיוני	בעלי רישיון ייעוץ/שיווק פנסיוני	למי מותר להמליץ?
רשות ניירות ערך	רשות שוק ההון	רשות שוק ההון	הגורם המפקח

הנתונים מדוח רשות שוק ההון, הביטוח והחיסכון, ינואר 2024

המשך בעמוד הבא <<<

לצד זאת, קיימים לעיתים דמי ניהול או עמלות סמויות שהלקוח אינו מודע אליהם - למשל דמי ניהול גבוהים יותר בפוליסות חיסכון ותיקות.

על אף שקיימת תקרת דמי ניהול, בפוליסות ישנות דמי הניהול עשויים להגיע ל-1.5% מהצבירה ואף מעבר לכך, בשל הסכמים ישנים הכוללים עמלות סוכן גבוהות יותר. בפוליסות חדשות, מנגד, דמי הניהול תחרותיים יותר ומגיעים בממוצע עד 0.74%, לפי נתוני [הפיקוח של רשות שוק ההון](#), בין היתר בשל השפעת התחרות הגוברת.

אחד הצעדים המשמעותיים לשיפור מצבו של החוסך הוא מיפוי פוליסות קיימות - בדיקת אפיקי ההשקעה, גובה דמי הניהול והתאמה למוצרים מודרניים. לעיתים ניתן להעביר כספים לפוליסות חדשות או למוצרים זולים יותר מבלי לפגוע בזכויות.

נתון חשוב נוסף הוא שחברות הביטוח רשאיות לשנות את גובה דמי הניהול של פוליסות החיסכון כל חמש שנים. אף שהלקוח מקבל על כך הודעה, חשוב לבחון את השפעת השינוי על תשואת הפוליסה.

עלויות מרווחים בהלוואות

גם בהלוואות כנגד פוליסות חיסכון קיימים רכיבים שעשויים להפוך הלוואה "זולה" ליקרה אם לא בוחנים את כלל העלויות. לשם כך ערכנו בעדיף טבלה המשווה בין תנאי ההלוואות שמציעות חברות הביטוח ובתי ההשקעות, לרבות סטטוס הכספים, סוג ההלוואה, שיעור ההלוואה המקסימלי, סוג הריבית ושיעורה.

היכן מסתתר מידע חשוב?

מהדוחות הכספיים של חברות הביטוח ניתן להפיק מידע חשוב אודות פוליסות החיסכון שעשוי לשמש קלף מיקוח על תנאים עבור החוסך. לשם כך, יש לדלות את המידע. המידע על פוליסות חיסכון מתפרסם באופן חלקי בלבד בדוחות חברות הביטוח, תחת "חווי השקעה" במגזר ביטוח חיים וחסכון ארוך טווח. החברות מדווחות על היקף ההתחייבויות ועל הרווח בגין פוליסות אלה, בעוד שיתר הנתונים - דמי ניהול, תשואות ונזילות - מדווחים באופן מצרפי עבור "ביטוח חיים ופוליסות חיסכון".

המשך מהעמוד הקודם <<<

משמרת ודמי נאמנות, בעוד שקופות גמל ופוליסות חיסכון כרוכות בהוצאות ישירות. בנוסף, בקרנות נאמנות ניתן לעדכן את דמי הניהול מדי שנה, לעומת דמי ניהול הקבועים לחמש שנים בקופות גמל ובפוליסות חיסכון.

יתרונות פוליסות החיסכון

יתרונות המוצר פוליסות חיסכון כוללים אפשרות למשיכת כספים בכל עת, היעדר תקרת הפקדה, השקעה בנכסים סחירים ולא סחירים בהתאם לכללי ההשקעה של הגופים המוסדיים, ואפשרות לקבלת הלוואה כנגד החיסכון שנצבר.

בנוסף, ניתן לשלב בפוליסות חיסכון רכיבים ביטוחיים, כך שהחוסך נהנה גם מהגנה ביטוחית לצד החיסכון הפיננסי, אף שאין זה תנאי לרכישת המוצר.

בהיבט המיסוי, משיכת הכספים הרווחים אשר נצברו בפוליסה ימוסו כהכנסה מריבית. מעבר בין מסלולי השקעה שונים בתוך חברת הביטוח לא נחשב אירוע מס. בנוסף, קיימת הטבת מס בפוליסות החיסכון במקרים מסוימים, וכתלות בגיל החוסך ובגובה ההכנסה שלו.

עם זאת, ישנם היבטים מהותיים שיש לשים אליהם לב: אף שמעבר בין מסלולים אינו אירוע מס, מעבר בין גופים מבטחים מחייב משיכה והנזלה של הכספים - פעולה המהווה אירוע מס. בפועל, מנגנון זה "נועל" חלק מהחוסכים בתוך פוליסה קיימת.

בנוסף, קיים מספר מוגדר של מסלולי השקעה בפוליסות חיסכון, כולל מחקי מדדים, בהתאם להוראות הממונה.

דמי ניהול "סמויים" בפוליסות חיסכון

היעדר מגבלת הפקדות בפוליסות חיסכון, לעומת התקרה בקופות גמל להשקעה, מעניק לחברות הביטוח יתרון תחרותי רגולטורי, לצד הטבות מס מסוימות ביחס לקרנות נאמנות.

חמישה מינויים ומחלקה חדשה ברשות שוק ההון

אחר התוצאות, מסבירים ברשות.

משה אדרי, כיום פרנט במחלקת רישוי וממשל תאגידי גופים מוסדיים, ימונה למנהל מחלקת רישוי מוסדיים וממשל תאגידי. **שירה עמיאור**, כיום מנהלת מחלקת ביטוח סיעוד, תעבור לתפקיד מנהלת מחלקת ביטוחי בריאות. **אבי לוסקי**, כיום פרנט במחלקת ביטוח סיעוד, ימונה לתפקיד מנהל מחלקת ביטוח סיעוד.

הממונה על שוק ההון, ביטוח וחסכון, **עמית גל**: "אני מאחל למנהלים החדשים הצלחה רבה, ומאמין שיסייעו להוביל את הרשות קדימה בתחומים החשובים עליהם אנחנו אמונים".



עמית גל
| צילום: מארק קניימן, לע"מ

רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון הודיעה לאחרונה על שורת מינויים חדשים. **אורי ארד**, כיום מנהל מחלקת השקעות ושוק הון, יצטרף ללשכת הממונה, בתפקיד יועץ בכיר לממונה. **נעמה לוי**, כיום פרנטית במחלקת חשבונאות, תמונה לתפקיד מנהלת מחלקת אנליזה פיננסית בחטיבה הפיננסית.

מדובר במחלקה חדשה, שתהיה אמונה בין היתר, על ניתוח הדוחות הכספיים של חברות הביטוח והפקת תובנות, אשר יאפשרו הליכי פיקוח מתאימים וגיבוש תובנות על בסיס הדוחות. "עם כניסתו לתוקף של תקן IFRS17 הדוחות הכספיים הופכים למורכבים יותר, וישנה חשיבות למעקב שוטף ומעמיק

בקשה דחופה: להשאיר את ההצעה לקידום תחרות בשוק הערבויות בחוק ההסדרים

איגוד בתי ההשקעות ליו"ר וועדת הכנסת: "בתי ההשקעות הם מחוללי התחרות במגזר הפיננסי. מדובר ברפורמה צרכנית שתחסוך מאות שקלים בשנה לכל משק בית בישראל"

התחרות הראשי במגזר הפיננסי. בכל תחום בו החלו להתחרות בתי ההשקעות - הביאה כניסתם לירידה בדמי הניהול, הגברת התחרות ושיפור השירות ללקוח הקצה (האזרח), כמו גם לכניסת טכנולוגיות חדשות ותהליכי דיגיטציה וכמובן לשיפור בתשואות לכלל ציבור החוסכים.. לכן, אנו רואים חשיבות רבה בפתיחתו לתחרות גם של שוק מתן הערבויות".

ספיר: "אנו סבורים כי חשוב לקדם בדחיפות את התחרות בתחום הערבויות כפי שמוצע בחוק ההסדרים. הרפורמה הצרכנית הזאת עשויה לחסוך מאות שקלים בשנה לכל משק בית בישראל. בתי ההשקעות מעוניינים לחולל את התחרות בתחום זה באופן זהה לתחרות שחוללו מול הבנקים בתחום המסחר בניירות ערך ואשר הביא לחיסכון גדול לציבור.

"על כן ועל רקע יוקר המחיה בישראל התפלאנו לשמוע על התנגדות לקידום מהיר של הרפורמה החשובה. אנו מקווים כי הכנסת לא תקבור את המהלך החשוב ותאפשר לבתי ההשקעות ולגופים חוץ בנקאיים נוספים להגביר את התחרות בתחום השירותים הפיננסיים ולהזיל את יוקר המחיה של משקי הבית. איגוד בתי ההשקעות ימשיך לפעול לקידום תחרות במערכת הפיננסית בישראל".

לאור החשש כי ההצעה ל"קידום התחרות בשוק מתן הערבויות" תפוצל מחוק ההסדרים, (מה שכנראה יביא ל"קבירתה") פנה עו"ד נמרוד ספיר, מנכ"ל איגוד בתי ההשקעות, בבקשה דחופה ליו"ר וחברי וועדת הכנסת להשאירה על כנה, זאת לקראת הדיון בוועדה בנושא "פיצול פרקים בתוכנית הכלכלית".

"אנו סבורים כי ההצעה תביא להגברת התחרות ולהפחתה ביוקר המחיה לציבור ועל כן עמדתנו היא כי יש לקדמה במסגרת התוכנית הכלכלית ולא לפצלה, באופן שיאפשר תחרות במתן ערבויות בתחומים רבים ככל הניתן", נכתב במכתב שנשלח השבוע (א').



עו"ד נמרוד ספיר |
צילום: רחובסקי

הריכוזיות בשוק הערבויות מגבילה תחרות ומחצינה עלויות

עוד צוין במכתב כי מלכתחילה "התוכנית, אותה מובילים משרד האוצר ורשות שוק ההון, ביטוח וחסכון - מקודמת לנוכח היותו של שוק הערבויות בישראל שוק ריכוזי אשר בו פועלים בעיקר התאגידים הבנקאיים" וכי "הריכוזיות הקיימת כיום בשוק מגבילה את התחרות ומובילה להחצנת עלויות על הציבור שנדרש לשאת בעמלות גבוהות ולעיתים אף לרתק הון משמעותי לצורך הנפקת הערבות.

"כפי שהוכח לא אחת בשנים האחרונות, בתי ההשקעות הם מחולל

קבוצת הביטוח והפיננסים

UNET

מאז 1998

נבחר סוכנות השנה 3 פעמים

**מזמינים אותך להיות חלק ממותג שמחוייב למצוינות!
צריך תפעול מקצועי של תיק האלמנטרי? אנחנו כאן!**

חגית 03-5638204 מיכל 03-5638200
hagit@unet.co.il (שלוחה 0)



משאירים כסף פנוי בעובר ושב? חבל! מצטרפים לפוליסת חיסכון במגדל ומאפשרים לכסף להגיע רחוק

מגדל מסלול מניות (פוליסת חיסכון "קשת")

13.2%

תשואה ממוצעת
ב - 5 שנים אחרונות

25.7%

תשואה מצטברת
בשנה האחרונה

21%

תשואה ממוצעת
ב - 3 שנים אחרונות



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

מגדל מסלול מניות מספר מסלול 76. סטיית התקן ב - 5 השנים האחרונות 3.04%. הנתונים מתייחסים לתקופות שהסתיימו ב-31.12.2025 ולפני ניכוי דמי ניהול. אין במידע על התשואות שהושגו בעבר כדי להצביע על תשואות שתושגנה בעתיד והאמור אינו מהווה התחייבות להשגת תשואה כלשהי. סטיית התקן-מדד סטטיסטי לתיאור הפיזור של התשואות סביב הממוצע שלהן. סטיית תקן נמוכה מעידה על רמת תנודתיות נמוכה של התיק. המידע לעיל הינו על פי הנתונים המפורסמים באתר משרד האוצר. האמור אינו מהווה המלצת השקעה, הנחיה או הצעה לבצע או להימנע מלבצע פעולות כלשהן, ואין בו ייעוץ או שיווק (לרבות פנסיוני או למטרות השקעה) המותאמים לנתונים המיוחדים של כל אדם וצרכיו.

קופות הגמל פתחו בסערה את 2026

אחרי תשואה ממוצעת של כ-15% ב-2025, במיטב מעריכים כי התשואה הממוצעת בינואר בקופות הכלליות היא בשיעור של 2.3%

שם המסלול	תשואות ינואר 2026	טווח תשואה עליון	טווח תשואה תחתון
כללי	2.3%	2.9%	1.9%
מנייתי	4.5%	5.5%	3.5%
*S&P 500	-1.5%	-1.4%	-1.6%
פנסיה מקיפה לבני עד 50	2.7%	3.2%	2.2%
פנסיה מקיפה לבני 50-60	2.3%	2.9%	1.9%
פנסיה מקיפה לבני 60+	1.5%	2.0%	1.0%

מקור: מיטב

*החישוב בשקלים

ינואר 2026

תשואות אפיקי השקעה עיקריים ב-%	תרומה חיובית	תרומה שלילית
S&P 500	1.8%	
DOW JONES	2.1%	
NASDAQ	1.9%	
NIKKEI	5.7%	
DAX		-0.9%
מדד ת"א 35	9.6%	
מדד ת"א 125	8.7%	
מדד כללי של אג"ח ממשלתיות	0.6%	
מדד קונצרני כללי	0.4%	
שינוי השקל ביחס לדולר (פיחות)		-3.3%
שינוי השקל ביחס לאירו (פיחות)		-1.6%
מלוות קצרי מועד	0.4%	
ממשלתי לא צמוד ריבית קבועה	1.0%	
ממשלתי לא צמוד ריבית משתנה	0.4%	

מקור: מיטב

2025 הייתה שנה מאוד מוצלחת לחוסכים בקופות הגמל, עם תשואה ממוצעת של כ-15%, כמעט פי 3 מהתשואה השנתית הממוצעת שהשיגו הקופות הכלליות בעשור האחרון. נראה כי פתיחת שנת 2026 ממשיכה את מגמת העליות שאפיינו, ואפילו בסערה.

מתוך עשר השנים האחרונות, בשמונה שנים קופות הגמל השיגו תשואה חיובית בחודש ינואר (פרט לשנים 2016 ו-2022). האם חודש זה מבשר את הבאות? הערכת מיטב היא, שקופות הגמל וקרנות ההשתלמות הכלליות רשמו בינואר 2026 תשואה נומינלית (ברוטו) ממוצעת של 2.3%. טווח התשואות של כלל הקופות אמור לנוע במנעד רחב של בין תשואה של 1.9% לבין תשואה של 2.9%.

"המובילות אמורות להיות הקופות שמשקיעות יותר בישראל שכן שוק המניות הישראלי עשה בחודש ינואר תשואה הרבה יותר גבוהה משאר שוקי המניות המרכזיים בעולם", מסביר אבי ברקוביץ, משנה למנהל השקעות ראשי מיטב גמל ופנסיה.

גם בקרנות הפנסיה המקיפות הערכה היא לתשואה ממוצעת גבוהה מאוד - אפילו יותר מזו שבקופות הגמל - במסלול לבני עד 50: 2.7% עם טווח תשואות בין 2.2% ל-3.2%.

לדבריו בחודש ינואר נרשמו עליות שערים בשוקי המניות בארץ ובעולם (ארה"ב ויפן), ובאיגרות החוב הממשלתיות והקונצרניות בארץ, וכל אלה אחראים לתשואה החיובית של הקופות. מנגד, היחלשות המט"ח גרעה כ-0.6% מתשואות הקופות.

החישוב הוא עד ה-29, שהוא היום האחרון לסגירת החודש במרבית קופות הגמל (למרות המעבר למסחר ביום שישי שאיננו יום עסקים). בשוק המניות בארץ נרשמו עליות שערים חזקות ביותר: מדד ת"א 35 עלה ב-9.6%, מדד ת"א 90 עלה ב-5.6%, מדד ת"א 125 עלה ב-8.7%, ומדד יתר 60 עלה ב-6%.

שוקי המניות בעולם הציגו עליות שערים. בארה"ב נרשמה מגמה חיובית, כאשר מדד הדאו עלה ב-2.1%, מדד ה-S&P עלה ב-1.8% ומדד הנאסד"ק עלה בשיעור של 1.9%.

באירופה נרשמה מגמה מעורבת. ה-DAX הגרמני ירד ב-0.9%, ה-CAC הצרפתי ירד ב-1% ואילו ה-Eurostoxx 50 עלה ב-1.7%. מדד הניקיי ביפן עלה בשיעור של 5.7%. המדד העולמי של השווקים המתפתחים עלה בשיעור תלול יותר של 9.9%.

באג"ח הקונצרני המקומי נרשמה מגמה חיובית. מדדי תל בונד 20, 40 ו-60 עלו ב-0.2% כ"א. מדד אג"ח קונצרני כללי עלה ב-0.4%. מדד איגרות החוב הממשלתיות עלה ב-0.6%, כאשר איגרות החוב הצמודות למדד עלוב-0.3% ואיגרות החוב השקליות עלו ב-1%. איגרות החוב עם ריבית משתנה עלו ב-0.4%.

אולי יש לך מתחרים אבל אין עליך!

הראל גאה בדני אבדיה
ה-ALL-STAR הישראלי הראשון בהיסטוריה

הראל אל ישראל 



ליאון ישראל | Leo

איגוד
הכדורסל
הישראלי



שוק ההשקעות מתחיל לדבר פנסיונית

הצצה לתוכנית העבודה של רשות ניירות ערך לשנת 2026, שבדרך לסטנדרטיזציה מאמצת את מודל המסלולים והשקיפות של עולם הפנסיה, כדי להנגיש את שוק ההון למשקיע העצמאי ולצמצם את פערי הידע בעידן הדיגיטלי

מערכת עדיף

יותר השקעות חדשות, אלא מגדיל את עומס הבחירה ולעיתים אף מרחיק את הציבור מהענף.

הפתרון שנבחן מזכיר מאוד את המודל הפנסיוני: מסלולים ברורים, שאליהם ישויכו מספר מוגבל של קרנות, עם שפה אחידה שמאפשרת השוואה פשוטה יותר.

זהו שינוי תפיסה מובהק. במקום מדף אינסופי שמניח משקיע מתוחכם, הרשות בוחנת מעבר למבנה שמכיר במגבלות הקשב, הידע והזמן של הציבור – בדיוק כפי שנעשה בעבר בפנסיה ובגמל.

שקיפות עלויות: אתו DNA רגולטורי

גם הרפורמה המתגבשת במבנה העמלות על ניהול חשבון מסחר בניירות ערך משתלבת באותו קו מחשבה. בשיתוף משרד האוצר ובנק ישראל, מבקשת הרשות לעבור ממבני עלויות עקיפים ונסתרים לעלויות ישירות, ברורות ובנות השוואה.

המטרה אינה רק להוזיל, אלא לייצר קשר ברור בין שירות לתשלום, ולהפוך את השוק לקריא יותר עבור משקיע שאינו מומחה. זהו היגיון רגולטורי מוכר היטב מסביבת הפנסיה: פחות אותיות קטנות, יותר סטנדרטיזציה והשוואתיות.

עבור מתווכים ונותני שירותים, מדובר באיתות ברור: שאלת הערך המקצועי לא נעלמת, היא רק עוברת למסגרת שקופה יותר.

אכיפה: כשהבלבול הופך לסיכון

נקודת התורפה של משקיע לא מנוסה אינה רק בבחירת מוצרים, אלא גם בזהות הגורם שמכוון אותו. הרשות מביעה באיגרת דאגה מפורשת מפעילות של מתווכים ללא רישיון, המפנים לקוחות להשקעות לא מפקחות, וכן מהתפשטות תכני "ייעוץ" ברשתות החברתיות ללא גילוי, זיהוי או עמידה בדרישות החוק.

כאן הטון הופך חד יותר: הרשות מבחירה כי תגביר את האכיפה, במטרה להגן על כספי הציבור ולשמור על אמון השוק. במובן הזה, מדובר גם במסר חיובי לגורמים מורשים - ובעיקר לסוכנים וליועצים שפועלים תחת רישיון - שהרגולטור מכיר בעיוות התחרותי שמייצר המרחב האפור.

אלטרנטיביות ו-AI: להכניס את החדשנות לתוך הגדר

גם תחומי החדשנות משתלבים באותו ציר מחשבתי. הרשות מקדמת חקיקה שתאפשר הקמת קרנות פרטיות בנאמנות, במטרה לאפשר לציבור הרחב חשיפה להשקעות אלטרנטיביות, אך במסגרת מפקחת.

המשך בעמוד הבא <<<

מכתב מנהלת מחלקת השקעות ברשות ניירות ערך, **ענבל פולק**, המשרטט את יעדי הפעילות לשנת 2026, הוא הרבה יותר מתוכנית עבודה רגולטורית. בין השורות עולה אבחון חד למצבו של שוק ההשקעות הקמעונאי בישראל: יותר ויותר משקיעים פועלים באופן עצמאי, דרך פלטפורמות דיגיטליות, עם פחות ייעוץ מקצועי - ועם פערי ידע משמעותיים.

על רקע זה, הרשות מאותתת על שינוי תפיסתי: פחות הנחה שהמשקיע מבין ומבחין, ויותר ניסיון לעצב עבורו שוק פשוט, מובנה ובר-השוואה. במובנים רבים, מדובר ביבוא של כלים ותהליכים שהעולם הפנסיוני כבר עבר בעשור האחרון, אל תוך שוק ההשקעות בניירות ערך.

משקיעים בלי יועצים: נקודת המוצא של הרגולציה

באיגרת מציינת הרשות שינוי עומק בדפוסי הצריכה הפיננסית: ירידה במספר יועצי ההשקעות הפעילים, לצד גידול מתמשך במספר חשבונות המסחר, בעיקר בקרב צעירים ובאמצעות גופים שאינם בנקים. במילים אחרות, הציבור נכנס לשוק ההון מהר, דיגיטלית וזול, אבל לא בהכרח מלווה בידע או בהכוונה.



ענבל פולק | צילום: ענבל מרמרי

הבעיה, מבחינת הרשות, אינה רק חינוכית אלא מבנית. שירותי ייעוץ, ניהול ושיווק השקעות דיגיטליים קיימים אמנם במרחב המפוקח, אך עדיין אינם מהווים תחליף אמיתי ליועצים הבנקאיים שנעלמים. הפער הזה יוצר ואקום, שלתוכו נכנסים מתווכים לא מורשים, יועצי רשת ותכנים שיווקיים במסווה של ייעוץ.

מכאן נגזר הקו המרכזי של תוכנית העבודה: אם הציבור לא נשען על ייעוץ, צריך לעצב את המוצרים, העלויות והמידע, כך שיהיו מובנים גם למי שפועל לבד.

מסלולי השקעה בקרנות: היגיון פנסיוני בשוק ההון

אחת ההצהרות המשמעותיות באיגרת נוגעת לבחינה של יצירת מסלולי השקעה בענף קרנות הנאמנות. הרשות מזהה חוסר הלימה בין היכולת של משקיעים להבין ולהשוות בין מאות קרנות שונות, לבין הנטייה של מנהלי הקרנות להציע מוצר לכל תנאי שוק ולכל תרחיש.

ריבוי הקרנות, ובפרט קרנות מחקות הדומות זו לזו, אינו מייצר בהכרח

המשך מהעמוד הקודם <<<

מתוכת, מפקחת ומובנת למשתמש. מכתב יעדי 2026 של רשות ניירות ערך אינו מבשר מהפכה מיידית, אך הוא כן מסמן שינוי כיוון ברור: הנחה שמדובר במשקיע לא מתוחכם, יותר רגולציה שמכירה בפערי ידע. פחות שוק חופשי לחלוטין, יותר שוק מעוצב, מונגש ומפוקח. לעוסקים בפנסיה ובקופות גמל, האיגרת הזו אמורה להישמע מוכרת.

זהו ניסיון מובהק להתמודד עם הביקוש הגובר לאלטרנטיבות, בלי לדחוף את הציבור לפתרונות לא מפותחים. במקביל, הרשות מכירה בפוטנציאל של בינה מלאכותית בשירותי השקעות, אך מתכוונת לפרסם הנחיות שיגדירו את גבולות השימוש הראוי בכלים אלה. גם כאן המסר ברור: החדשנות מבורכת, כל עוד היא

עיקרי תוכנית רשות ניירות ערך לשנת 2026

1. אסטרטגיה ותפיסה רגולטורית

- פעולה בשני צירים משלימים: האצת פיתוח השוק לצד הגברת הערנות והפיקוח כדי להבטיח סביבת השקעה בטוחה והוגנת.
- התאמה למגמת הירידה במספר יועצי ההשקעות והעלייה במספר חשבונות המסחר העצמאיים אצל חברי בורסה שאינם בנקים.

2. קרנות נאמנות: מסלולי השקעה ופישוט הבחירה

- בחירת יצירת "מסלולי השקעה" ברורים שאליהם ישוכו מספר מוגבל של קרנות מובילות, לצורך השוואה פשוטה ונגישה.
- שילוב כלים לניהול נזילות להגנת ציבור המשקיעים במקרה של עודף פדיונות (על רקע נכסים בשווי של 781 מיליארד שקל).
- חידוד גבולות בין חברות ניהול תיקים המנהלות קרנות במיקור חוץ (אירוח) לבין הפיקוח המוטל על מנהלי קרנות.

3. שינוי מבנה העמלות

- קידום שינוי במבנה העמלות המשולמות על ניהול חשבון מסחר בניירות ערך לשיפור יכולת ההשוואה, יצירת הלימה בין השירות לעמלה והגברת השקיפות.

4. פיתוח השוק: אלטרנטיביות, AI וחברות תשלום

- השקעות אלטרנטיביות: קידום תיקון חקיקה שיאפשר הקמת קרנות פרטיות בנאמנות וחשיפה של משקיעי ריטייל להשקעות אלטרנטיביות מפוקחות.
- בינה מלאכותית (AI): בחינת הגנה על משקיעים מפני שימוש בעייתי באפליקציות AI לצד עידוד מודלים חדשניים.
- שירותי תשלום: מתן רישיונות לחברות תשלום תוך דגש על היערכות תפעולית, ממשל תאגידי וניהול סיכונים.
- ימי מסחר: מעבר למסחר בימים שני עד שישי לחיזוק הפרופיל הבינלאומי של שוק ההון והגברת הנזילות.

5. אכיפה: מאבק במתווכים ללא רישיון וברשתות החברתיות

- טיפול בתופעות של תיווך השקעות ללא רישיון והפניית משקיעים להשקעות אלטרנטיביות לא מפותחות.
- התראה מפני התגברות תוכן ייעוצי ברשתות החברתיות ללא גילוי נאות וללא הזדהות.



מדד ת"א-ביטוח זינק בינואר ב-9.02%

ינואר גילם חודש חזק בשוק המקומי לעומת ביצועים פושרים בעולם, כאשר מדד ת"א-ביטוח כמעט השווה למדד הדגל של הבורסה ת"א-125 שהוסיף 9.07%

דומות ופשוטות לאחר שהתממשו חדות בשבוע החולף. בהשוואה גלובלית: מדד DLROW ICSM עלה בחודש החולף 2.19% בעוד מדד השווקים המתעוררים ME ICSM הוסיף בסיכום חודשי 8.81%.

תרומת מניות הביטוח לזינוק של מדד ת"א-35

מדד ת"א-35 עלה ב-10.25% בחודש ינואר, כשנהנה מזינוק חד במניות השבבים, מניות הביטחוניות, מניות אנרגיה ומניות הביטוח.

עוד מצוין בסקירה כי התחום הפיננסי בבורסת תל אביב שהיה הקטר של עליות השערים במדדי הדגל אשתקד, מוסיף להציג מגמה חיובית מתחילת השנה, ואולם מציג ביצועי חסר קלים ביחס למדד ת"א-125. מדד ת"א-בנקים עלה בחודש ינואר ב-7.3% ואילו מדד ת"א-ביטוח הוסיף בחודש החולף, כאמור, 9.02%. צמד הסקטורים הללו, אשר משקלם המצרפי במדד ת"א-125 עומד על כ-30% חתמו את שבוע המסחר החולף ביציבות שערים למרות החששות הגיאופוליטיים.

בסקירה מוזכר כי העוצמה של שוק המניות התל אביבי בחודש ינואר היא שלמרות שהעליות בתחום הפיננסי התמתנו במעט, החודש היו אלו התחומים הטכנולוגיים, קלינטק וביטחוניות שדחפו את עגלת השוורים קדימה.

פתיחת שנה מרשימה למדד ת"א-ביטוח שהוסיף בחודש ינואר 9.02%, כמעט כמו מדד הדגל של בורסת תל אביב - ת"א-125, שעלה ב-9.07% בחודש זה. כך עולה מסקירת חודש ינואר 2026 של הבורסה לניירות ערך. מדד ת"א-ביטוח מורכב ממניות החברות: הפניקס, הראל השקעות, כלל עסקי ביטוח, מנורה מבטחים החזקות, מגדל ביטוח, איי.די.איי ביטוח, ווישור גלובלסק, איילון, ליברה.

מדדים המייצגים ביצועי חסר אל מול מדד ת"א-125

המדדים הסקטוריאליים שהציגו את תשואת החסר הגבוהה ביותר אל מול מדד ת"א-125 בחודש ינואר היו מדד ת"א-נפט וגז (-0.17%) ואולם בשבוע החולף הציג המדד תשואה חיובית של 1.33%, בעוד מדד ת"א-125 מאבד 0.43%. העלייה במחירי האנרגיה בעולם בשבוע החולף על רקע המתיחות מול איראן תומכת בביצועי סקטור האנרגיה העולמי וחלחלה באופן מתון לביצועי הסקטור המקומי.

מדד ת"א-נדל"ן סיכם את חודש ינואר בעלייה של 3.35% - תשואת חסר של 5.72% אל מול מדד ת"א-125. בשבוע החולף איבד המדד 4% וכך סיים חודש פושר נוסף. מדד ת"א-90 הוסיף בחודש החולף 4.8%. בסקירה מצוין כי מדד ת"א-בנייה ומדד ת"א-נדל"ן מניב הציגו תשואות

תשואות המדדים המובילים

שם נייר	שער אחרון	23-30/1/26	ינואר 2026
ת"א-35	4003.67	+0.43%	+10.25%
ת"א-90	3991.1	-3.02%	+4.80%
ת"א-125	3995.64	-0.34%	+9.07%
ת"א-SME60	1333.19	-0.92%	+5.71%
ת"א-ביטוח	12568.45	+0.19%	+9.02%
ת"א-פיננסים	9791.41	-0.37%	+8.51%
ת"א-תשתיות אנרגיה	3428.97	+1.04%	+15.42%
ת"א-בנקים-5	8783.88	-0.11%	+7.16%
ת"א-טכנולוגיה	2309.7	+0.43%	+18.01%
ת"א-נפט וגז	3153.05	+1.33%	-0.17%
ת"א-רשתות שיווק	2229.33	-2.00%	+3.95%
ת"א-גלובל-בלוטק	708.14	-1.59%	+12.01%
ת"א-דואליות	859.7	-2.06%	+9.26%
ת"א-מניב ישראל	1469.8	-3.62%	+2.42%
ת"א-נדל"ן	1539.89	-4.00%	+3.35%
ת"א-בנייה	2155.6	-4.49%	+4.03%

הטבלה מתוך תמצית הסקירה לחודש ינואר 2026. יחידת המחקר של הבורסה לניירות ערך

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.

מצב השוק: הראלי המרשים נמשך בינואר

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



ירידה בציפיות לאינפלציה העלתה ל-50% את הסיכוי להורדת ריבית נוספת.

• **התחזקות השקל:** השקל עלה בכ-3% מול הדולר, שנסחר כעת סביב 3.09 שקלים.

• **הזהב והנפט מזנקים:** הזהב קובע שיא של 48,000 דולר לאונקיה (+9% בינואר). הנפט עלה ב-13% בשל המתיחות עם איראן והאירועים בוונצואלה.

• **אירופה וארה"ב - פתיחה חיובית, אך עם תנודתיות:** ראסל 2000 עלה בחדות, סוגר פערים. S&P500 ונאסד"ק נותרו מאחור. עונת דוחות חיובית, אך עם סימני שאלה לגבי השקעות AI.

• **מגמות בולטות בסקטורים:** בולטים בעליות: אנרגיה (+14%), שבבים, חומרי גלם, צריכה בסיסית. בולטים בירידות: תוכנה, פיננסים, בעיקר בשל חשש שה-AI יפגע במודלים העסקיים.

• **אג"ח:** ממשלתיות בישראל עם רווחי הון (ירידת תשואות). בארה"ב - תשואות דווקא עולות על רקע חשש מהשבתת ממשל. אג"ח קונצרניות - ללא שינוי מהותי, מרווחים בשפל.

• **הכיוון לישראל חיובי:** מודיים שינתה את תחזית הדירוג של ישראל ליציבה. צפי לשדרוג גם מצד S&P.

לסקירה של חודש דצמבר 2025 - [לחצו כאן](#)

שנת 2026 נפתחה בסערה: שוק ההון הישראלי המשיך את הראלי המרשים של 2025 עם עליות חדות במדדים, במיוחד בסקטורים הביטחוני והטכנולוגי, שנתמכו בהורדת ריבית מפתיעה של בנק ישראל. התחזקות השקל, עדכון תחזית הדירוג של ישראל ליציבה, וירידת תשואות באג"ח הממשלתיות הוסיפו רוח גבית לשווקים.

גם בזירה הגלובלית נרשמה פתיחה חיובית - מדדי ראסל 2000, ניקיי וקוספי הובילו את העליות, בעוד הדולר העולמי נחלש, הזהב שבר שיאים והנפט זינק על רקע מתיחות גיאופוליטית מחודשת. עם זאת, בשוק האמריקאי נרשמה סלקטיביות בין הסקטורים, כשמניות הטכנולוגיה והפיננסים פיגרו אחרי סקטורים כמו אנרגיה, שבבים וצריכה בסיסית.

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

עיקרי הסקירה לחודש ינואר 2026:

• **שוק המניות הישראלי ממשיך לדהור:** מדד ת"א-35 עלה ב-10%, ת"א-90 ב-4.8%. הסקטורים הביטחוני והטכנולוגי אחראים ל-70% מהעליות.

• **הורדת ריבית מפתיעה בישראל:** תרמה לחיזוק המומנטום בשוק.

להשקיע כחול-לבן? ברור שבמנורה.

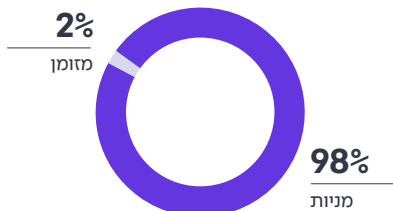
הצטרפו
להצלחה של
מנורה מבטחים!
עכשיו גם
במסלול ישראל

חדש בקרן הפנסיה של מנורה מבטחים

**מסלול מניות סחיר - מסלול השקעה מנייתי שנבנה במיוחד עבור
חוסכים המעוניינים להתחבר לצמיחה של הכלכלה הישראלית**

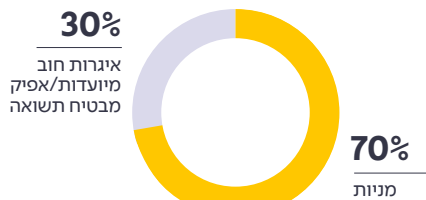
המסלול מתמקד בחברות המובילות בישראל אשר נסחרות במדד ת"א 125 ומאפשר חשיפה
לסקטורים המובילים במשק - בנקאות, טכנולוגיה, תעשייה ועוד.

מנורה מבטחים משלימה
מניות סחיר (מ"ה 15784)



* מדד ייחוס ת"א 125

מנורה מבטחים פנסיה
מניות סחיר (מ"ה 15783)



* מדד ייחוס ת"א 125

לפרטים נוספים פנו למפקחות ולמפקחים במרחבים

בהשקעות, ברור שמנורה.

מנורה מבטחים פנסיה וגמל בע"מ עוסקת בשיווק ולא בייעוץ פנסיוני. אין במידע על תשואות העבר כדי להצביע על תשואות שתושגנה בעתיד. שיעורי התשואות בערכים נומינליים ברוטו, לפני ניכוי דמי ניהול מסלולי ההשקעה בכפוף להוראות התקנון. 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. הרכבי הנכסים בין המסלולים משתנים בהתאם למדיניות המוצהרת כפי שמפורסם באתר החברה.

מגדל ביטוח ופיננסים תעמיד מסגרת אשראי של 200 מיליון שקל לקבוצת שי חי

תקבל אופציות ל-12% ממניות קבוצת הנדל"ן

האסטרטגיה והרחבה מתמשכת של פעילותנו בענף הנדל"ן על היבטי השונים, בדגש על יזמים יציבים ומנוסים."

מטעם קבוצת שי חי נמסר: "שיתוף הפעולה עם מגדל, החל כבר לפני כמה שנים באמצעות מערך הערבויות וליווי הבנייה. לאחר שנוכחנו באיכות השירות ורמת ההון האנושי בחברה, הרגשנו שיהיה נכון להמשיך ולהגדיל את שיתוף הפעולה. העסקה מהווה מהלך אסטרטגי לחברה, המאפשר המשך גדילה ומבטיח שותפות עם גוף מוביל ויציב."

את מגדל ייצגו בעסקה עו"ד אלי אליה, עו"ד אורי יצחק, עו"ד אולג זבורוב ועו"ד עדי לובוצקי ממשרד גורניצקי. את קבוצת שי חי ייצגו בעסקה עו"ד יוסי רוזנבלום ועו"ד דור שלום ממשרד שטיינמץ הרינג גורמן ושות'.



ליאור סוסונקין |
צילום: גל חרמוני

מגדל ביטוח ופיננסים וקבוצת הנדל"ן **שי חי**, שבבעלות איש העסקים **עופר ביטון**, חתמו על הסכם מימון אסטרטגי בהיקף כולל של 200 מיליון שקל. המימון כולל הלוואה והקצאת אופציות למגדל לרכישת 12% ממניות קבוצת שי חי.

קבוצת שי חי פועלת בתחומי ייזום המגורים, ההתחדשות העירונית והנדל"ן המניב. ממגדל נמסר כי המהלך מהווה נדבך נוסף בתוכנית האסטרטגית של החברה להעמקת פעילותה בתחום האשראי הישיר והנדל"ן, תוך שיתוף פעולה עם חברות יזמיות מובילות בשוק הישראלי.

ליאור סוסונקין, מנהל מערך אשראי ותשתיות במגדל ביטוח ופיננסים: "העסקה מהווה הזדמנות להשקעה איכותית ומשמעותית עבור העמיתים, תוך שמירה על מבנה סיכונים מאוזן ותרומה ליישום התוכנית

5.1% ממניות אל על הנוסע המתמיד שבידי הפניקס ביטוח יחולקו להפניקס פיננסים כדיבידנד בעין

המהלך מגיע לאחר מימוש אופציה שהביא את קבוצת הפניקס להחזקה של 25% במועדון



של מניותיה של החברה במועדון אל על הנוסע המתמיד - מניות המהוות שיעור של כ-5.1% מהון המניות המונפק והנפרע של המועדון - כדיבידנד בעין להפניקס פיננסים.

בין נימוקי הדירקטוריון צוין כי **גמא ניהול וסליקה**, חברה בבעלות מלאה של הפניקס פיננסים, מחזיקה בשיעור של 19.9% ממניות מועדון אל על הנוסע המתמיד. לפיכך, בעקבות מימוש אופציה לרכישת 5.1% נוספים, שיעור ההחזקה ברמת קבוצת הפניקס צפוי להיות מעל 20%, והוחלט על חלוקת ההחזקה במניות מועדון אל על הנוסע המתמיד כדיבידנד בעין להפניקס פיננסים.

אל על דיווחה כי התקבלו האישורים הרגולטוריים למימוש האופציה של הפניקס חברה לביטוח לרכישת 5.1% מהון המניות המונפק של החברה הבת **אל על הנוסע המתמיד**. בעקבות המימוש, מחזיקה קבוצת הפניקס 25% מהון המניות המונפק והנפרע של אל על הנוסע המתמיד.

המהלך הנוכחי הוא חלק מההסכמות שנקבעו בעסקה שבמסגרתה ביוני 2022 חתמה חברת התעופה על הסכם למכירת פעילות מועדון הנוסע המתמיד ונכסיו לחברת הבת אל על הנוסע המתמיד, לפי שווי של 500 מיליון דולר. במסגרת העסקה, 226 מיליון דולר שולמו על ידי חברת הבת באמצעות הקצאה של מניות לאל על, ו-130 מיליון דולר שולמו במזומן שמקורם בהלוואה שהעמידה חברת הפניקס לטובת אל על הנוסע המתמיד. במסגרת הסכם ההלוואה קיבלה הפניקס שיעבוד על נכסי המועדון וכן אופציה לשש שנים לרכישת 25% ממניות אל על הנוסע המתמיד.

בספטמבר 2022 מימשה הפניקס חלק מהאופציה ורכשה 19.9% ממניות אל על הנוסע המתמיד, ובסוף אוקטובר 2025 מימשה את יתרת האופציה לרכישת 5.1% נוספים, בכפוף לקבלת אישורים רגולטוריים - אישורים שכעת התקבלו.

דירקטוריון הפניקס חברה לביטוח אישר השבוע חלוקת דיבידנד בעין

כנס

הביטוח הכללי

סיכון מחושב ה-20

17.02.2026

יום ג' | 08:00 | לאגו, ראשון לציון

בין הנושאים:

בין התחייבות למציאות

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



אלון קרן
יו"ר איגוד השמאים



עו"ד רעות שרצר
סמנכ"ל ומנהלת אגף התביעות, שלמה ביטוח



ליאור רוזנפלד
לשעבר נשיא לשכת סוכני הביטוח, פרשן ביטוח



מאיר רוטברג
יו"ר הוועדה לביטוח כללי, לשכת סוכני הביטוח



צביקה ליבושור
סמנכ"ל המרכז הישראלי לגישור ובוררות בענף הביטוח

להבטחת מקומך <



הפניקס במו"מ מתקדם לרכישת 67% מ-BUYME לפי שווי של כמיליארד שקל

חברת שוברי המתנות הדיגיטליים תוכל להביא עשרות אלפי בתי עסק לפעילות הביטוח והאשראי של הפניקס

הפניקס פיננסים מנהלת מו"מ מתקדם לרכישת השליטה (כ-67%) בחברת שוברי המתנות הדיגיטליים BUYME, לפי שווי חברה של כ-1 מיליארד שקל. BUYME נמצאת היום בשליטת איש העסקים יעקב שחר ויורשי ישראל קז, המחזיקים יחד בכ-67% מהמניות, שאת מניותיהם אמורה הפניקס לרכוש. יואב בן-יקר, י"ר החברה והאחראי לצמיחתה בשנים האחרונות, מחזיק בכ-12%; עוזי מור, לשעבר מנכ"ל קבוצת מאיר וכיום סגן נשיא הקבוצה, מחזיק בכ-8%; ישראל כחמניקה בכ-13% מהמניות, אותן רכשה ב-2019. לפי המתווה המתגבש, ההסכם יכלול מנגנון אופציות פוט וקול שיופעל כעבור ארבע שנים: אופציית פוט שתאפשר למוכרים לחייב את הפניקס לרכוש את יתרת המניות, ואופציית קול שתאפשר להפניקס לחייב את המוכרים למכור את חלקם הנותר. מימוש האופציות צפוי להתבצע לפי שווי של יותר מ-3 מיליארד שקל ל-BUYME, בכפוף לעמידה ביעדים עסקיים.



אייל בן סימון, מנכ"ל קבוצת הפניקס | צילום: ענבל מרמרי

המוזל העסקי של BUYME מבוסס על גביית עמלה מבתי העסק, והחברה פועלת בעיקר בשוק הארגוני, תוך מתן פתרונות לחברות המבקשות להעניק מתנות לעובדים בחנים ולאורך השנה. באמצעות שוברי מתנה דיגיטליים יכולים העובדים לבחור מתוך עשרות אלפי מותגים ובתי עסק בתחומי הסעדה, אופנה, תרבות, תיאטרון, סדנאות, מלונאות וספא. בהפניקס רואים כנראה ב-BUYME פלטפורמה שכוללת עשרות אלפי בתי עסק, שאפשר לשלב אותם עם פעילות האשראי של גמא, שבבעלות הפניקס, או בפעילויות הביטוח שלה, כמו גם הענקת הטבות למבוסחי הפניקס באמצעות שוברים דיגיטליים. בנוסף, מדובר בחברה רווחית, שרשמה בשנה האחרונה רווח של עשרות מיליוני שקלים, כך שמדובר בעסקה כלכלית טובה.

ביטוח ישיר מרחיבה את פעילות ישיר אינווסט

בהוראת קבע החל מ-200 שקלים בחודש בלבד, השקעה וניוד בין מסלולי השקעה מגוונים, נזילות גבוהה וללא קנסות משיכה", מציינים בביטוח ישיר.

עוד נמסר כי בישיר אינווסט מגוון מסלולי השקעה, עם אפשרות מעבר בין המסלולים ללא מגבלה, ללא עלות וללא מס רווחי הון, בהתאם להעדפות ובחירת כל לקוח: מסלול כללי, מסלול מניות, מסלול אשראי ואג"ח, מסלול אג"ח ממשלות, והחל מהחודש גם מסלול עוקב מדד S&P500 (חשיפה דולרית מלאה). רכישת פוליסת החסכון אפשרית באופן דיגיטלי או במענה אנושי על ידי מוקד ייעודי. בכל שלב ניתן לבצע באתר מגוון פעולות באזור האישי ובאפליקציה, כגון עדכון סכום הפקדה, קבלת מידע על תשואות, פדיון ועוד.

מירי לוין, סמנכ"לית שירות ומכירות בביטוח ישיר: "פוליסת החיסכון שלנו מספקת ללקוח בדיוק את מה שהוא מחפש: רף כניסה נמוך, ביזור ההשקעה, נזילות גבוהה ודמי ניהול נמוכים. מדובר במוצר שמציע פתרון מצוין לישראלים אשר מחזיקים סכומי כסף משמעותיים בעובר ושב, ונהנים מתשואה אפסית ולא מנצלים את פוטנציאל הצמיחה שלהם".



מירי לוין | צילום: אבישי פינקלשטיין

ביטוח ישיר מרחיבה את פעילותה במוצר ישיר אינווסט, ויוצאת בקמפיין להגדלת המודעות בקרב לקוחות פוטנציאליים.

בקמפיין מתחייבת ביטוח ישיר לדמי הניהול הכי נמוכים בשוק: עד 0.55%, ללא קשר לסכום הצבירה גם בהפקדה בהוראת קבע וגם בהפקדה של סכום חד פעמי. בהפקדת סכומים גבוהים ייתן ללקוחות שיעור דמי ניהול נמוך יותר מ-0.55%. מביטוח ישיר נמסר כי אם הלקוח יציג הצעה, מחברה מתחרה, שמראה שקיבל דמי ניהול נמוכים מ-0.55% עבור אותו סכום, ביטוח ישיר תשווה את דמי הניהול כנגד הפקדת סכום צבירה מקביל.

בחברה מסבירים כי ישיר אינווסט הינה פוליסת חיסכון המאפשרת ללקוח להשקיע את כספו (בהפקדה בהוראת קבע או בהפקדה בסכום חד פעמי), תוך שמירה על נזילות וגמישות מרבית, שנועדה להציע לציבור פתרונות חסכון והשקעה מתקדמים, לכל מטרה, בשקיפות מלאה ובתנאים תחרותיים. "המוצר הוא מוצר אטרקטיבי, המייצר ללקוח נגישות מלאה לשוק ההון. דמי הניהול הם שנתיים, נקבעים מראש, לא משתנים לאורך תקופת החסכון וגם הנמוכים בענף - עד לשיעור של 0.55%, לעומת ממוצע של כ-0.8% בשוק. בנוסף, בישיר אינווסט ניתן להפקיד הפקדות שוטפות

17.02.2026

יום ג' | 08:00 | לאגו, ראשון לציון

כיצד נערכים לסיכונים מתפתחים?

נוכח שינויים טכנולוגיים, סביבתיים, מגמתיים וגיאופוליטיים, נקיים דיון שמטרתו לבחון כיצד משתנים פרופילי הסיכון, אילו סיכונים חדשים כבר נמצאים מעבר לפינה, ואילו פתרונות קיימים כבר היום להתמודדות איתם. מנחה: אביתר עמירה, יועץ למוצרי ביטוח ויוצר תוכן אביבה וייס, מנהלת סיכונים ברשות שוק ההון, ביטוח וחסכון דניאל ישראלי, ראש תחום האקטואריה, Deloitte דוד גלעד, מנהל סיכונים ראשי, מגדל ביטוח ופיננסים

ישראל דרך עיני השוק הגלובלי

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

תביעות: בין התחייבות למציאות

בדיון מקצועי נבחן כיצד מחזקים אמון, מנהלים תביעות מורכבות ונערכים לאירועי נזק רחבי היקף. מנחה: ליאור רוזנפלד, לשעבר נשיא לשכת סוכני הביטוח, פרשן ביטוח אלון קרן, יו"ר איגוד השמאים, מאיר רוטברג, יו"ר הוועדה לביטוח כללי, לשכת סוכני הביטוח עו"ד רעות שרצר, סמנכ"ל ומנהלת אגף התביעות, שלמה ביטוח צביקה ליבושור, מנכ"ל המרכז הישראלי לגישור ובוררות בענף הביטוח

לא האנשים נשחקים - המערכת שוחקת

תמר צור, מכללת עדיף

משא ומתן בזמן מתקפה

חטופים, סייבר וקבלת החלטות תחת לחץ

בהרצאה יוצאת דופן הוא חושף כיצד מנהלים מו"מ וקבלת החלטות כשאין ודאות, כשהמידע חלקי והנזק מתגלגל, ומה יכולים סוכני ביטוח, מנהלי תביעות ומנהלי סיכונים ללמוד מכך לניהול משברי ביטוח מורכבים.



אלים (מיל) דהן הרד
לשעבר מפקד יחידת המו"מ
המסלילית שנסקה בהחזרת החטופים

14:15 ארוחת צהריים

08:00 התכנסות וארוחת בוקר

09:00 אולם דיונים

מנחה: עו"ד ריטה בעל טכסא

דברי פתיחה

יובל נוריאל, מנכ"ל עדיף

תכנית הרשות בתחום הביטוח הכללי לשנת 2026

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

מפת הדרכים של תחום הביטוח הכללי

דיון אסטרטגי פתוח על האתגרים וההחלטות שמעצבים את הענף בשנת 2026 והלאה. במהלך הדיון יוצגו תפיסות אסטרטגיות, מהלכים שנבחנו בפועל, דילמות ניהוליות ותובנות מעשיות. מנחה: יובל נוריאל, מנכ"ל עדיף דודי לוי, סמנכ"ל בכיר ומנהל אגף ביטוח כללי-עסקי, איילון ביטוח ופיננסים אבי שלמה, משנה למנכ"ל, ראש המערך לביטוח כללי ואגף תביעות, הכשרה ערן אופיר, משנה למנכ"ל, ראש המערך לביטוח כללי, שלמה ביטוח

לעבוד פחות - להרוויח יותר

מיקי קופל, מנכ"ל ובעלים קופל גרופ

הסיכונים החבויים בביטוח לחברות

עו"ד ארז קדם, יועץ אסטרטגי לביטוח וניהול סיכונים

מיצוי זכויות רפואיות: השקה עם תחום הביטוח הכללי

עו"ד אופיר צוברי, שותף במשרד עורכי דין מרקמן טומשין ושות'

11:10 - 11:40 הפסקה

להבטחת מקומך <



ישראלכרט משיקה תוכנית חיסכון לכל מטרה שתנוהל באמצעות בסט אינווסט של הכשרה

החיסכון יאפשר השקעה ביותר מ-20 מסלולים ובמספר בתי השקעות



מימין: ליאור רביב ושמעון מירון | צילומים: גלעד חרמוני ויח"צ

רביב ציין כי "הפתרון המוצע יאפשר ללקוחות לעבור בקלות בין מסלולי השקעה, ואף בין בתי השקעות, והכל בפלטפורמות הדיגיטליות של ישראלכרט. שיתוף הפעולה עם הכשרה חברה לביטוח הינו יריית הפתיחה במגוון חדש של מוצרים ושירותים שנשיק בתקופה הקרובה כדי לאפשר ללקוחותינו את מעטפת המוצרים הפיננסים המובילה בישראל".

שמעון מירון, מנכ"ל הכשרה חברה לביטוח: "אנו שמחים על שיתוף הפעולה עם ישראלכרט ומברכים על הבחירה בהכשרה BEST INVEST כפלטפורמת החיסכון המובילה. יתרונות התוכנית יאפשרו לישראלכרט להציע ללקוחותיה חיסכון משתלם בניהול גופי ההשקעה המובילים בישראל".

ישראלכרט, באמצעות **ישראלכרט סוכנות לביטוח**, משיקה תוכנית חיסכון לכל מטרה שתנוהל במסגרת פוליסת חיסכון BEST INVEST מבית הכשרה חברה לביטוח.

נמסר, כי התוכנית כוללת אפשרות להשקיע דרך בתי השקעות מובילים וביותר מ-20 מסלולי השקעה ברמות סיכון שונות, כך שכל לקוח יכול לבחור את מסלול השקעה המתאים לו. סכום ההשקעה המינימלי הינו 180 שקלים בהפקדה חודשית קבועה בכרטיס האשראי של ישראלכרט או 5,000 שקלים ומעלה בהפקדה חד פעמית. בתי ההשקעות ביניהם ניתן לבחור הינם **אלטשולר שחם, אנליסט, ילין לפידות, מור ומיטב**.

המסלולים המוצעים בהשקעה כוללים את מסלול KIDS - חיסכון מוזל עבור הילדים, מסלול YOUNG הכולל הטבות דמי ניהול לצעירים אחרי צבא בהתאם לתנאי המסלול ומסלול חיסכון אישי לכל מטרה.

במסגרת ההשקעה, לקוחות ישראלכרט יקבלו מתנת הצטרפות - תוספת לחיסכון, מענק שינוע בין 100 ל-200 שקלים, בהתאם לאופן ההשקעה שבחר הלקוח.

ליאור רביב, משנה למנכ"ל וראש חטיבת לקוחות פרטיים בישראלכרט: "קבוצת ישראלכרט ממשיכה להרחיב את סל המוצרים והשירותים המוצע ללקוחותיה, והיום לראשונה אנו נכנסים לעולם החיסכון עם פתרון דיגיטלי ונוח במגוון מסלולים ובתי השקעות. כחברה מובילה במגזר הפיננסי בישראל, חשוב לנו להגביר את המודעות לחשיבות החיסכון, ולעודד את לקוחותינו לחסוך".

מגדל מצטרפת לתוכנית עשיית שוק ייעודית למניותיה בבורסת תל אביב

מניית החברה, הנכללת במדד ת"א-35, צפויה ליהנות משיפור הנזילות והסחירות לטובת יצירת ערך למשקיעים המקומיים והזרים

הצטרפותן של חברות הביטוח לתוכנית עשיית שוק בסמוך למעבר למסחר בימים שני עד שישי ממחישה את מחויבות החברות למשקיעים הזרים אשר רואים בעשיית השוק יתרון תחרותי מובהק. מניית מגדל אחזקות ביטוח ופיננסים היא בין המניות הסחירות בבורסת תל אביב ומרכזת מחזור מסחר יומי ממוצע של כ-51 מיליון שקל ב-90 ימי המסחר האחרונים.

מגדל אחזקות ביטוח ופיננסים התקשרה עם הבורסה לניירות ערך בתוכנית עשיית שוק ייעודית Tailor Made למניית החברה. זאת, במסגרת תוכנית הבורסה המאפשרת לחברות הנסחרות להירשם לתוכנית ייחודית המותאמת לצרכים הספציפיים של כל אחת מהן.

מניית מגדל, הנכללת במדד ת"א-35, צפויה ליהנות משיפור הנזילות והסחירות לטובת יצירת ערך למשקיעים המקומיים והזרים



קורס מנהל עסקים בסוכנות ביטוח רגולציה ופרקטיקה בעידן ה-AI

סוכני ביטוח! טעות רגולטורית אחת יכולה לעלות לך באובדן רישיון

מחיר מיוחד!
בהרשמה
מוקדמת

למה אתם חייבים את הקורס?

בעולם שבו הפיקוח מגביר את הביקורת, המשוואה פשוטה:
חוסר ידע = סיכון ממשי. אי-עמידה בהוראות הדין, הם לא
רק עניין של קנסות - הם יכולים להוביל לביטול רישיון הסוכן שלך.

הקורס שלנו לא רק מלמד את "החוק היבש",
אלא מעניק ארגז כלים פרקטי
לניהול סוכנות מודרנית, חסינה ומתקדמת

מועד פתיחה: 1/3/2026 | ימי ראשון | 16:30-19:30

מנהל אקדמי: עו"ד שלומי הדר | שותף במשרד ג'ון גבע - הדר ושות', עורכי דין ומגשרים
מרצים בכירים: רו"ח יניב בר צבי | איילת כמיליאן כהנא | ירדן פלד

לפרטים ולהרשמה <

מגדל רוכשת מרב בריח את הקרקע עליה יושב המפעל באשקלון

מגדל תרכוש את ה-30% הנותרים ותגיע לבעלות מלאה במתחם בשווי עסקה של כ-180 מיליון שקל | רב בריח תשכור את הקרקע ל-25 שנה ותשלם כ-19.2 מיליון שקל בשנה

משמעותי נוסף בסדרת המהלכים שאנו מבצעים בשנתיים האחרונות כדי לחזק את איתנותה הפיננסית של החברה, להגדיל את נזילותה ולצמצם את הסיכונים התחייבויותיה. בד בבד, נפעל בעתיד הנראה לעין להרחבת מערך הייצור של החברה באשקלון, בעיקר בתחומי האלומיניום והזכוכית, שישלימו את פעילות הייצור הענפה המתבצעת כיום במפעל בתחומי הפלדה. זאת, במסגרת היערכות החברה להמשך מגמת הגידול בביקושים לסל המוצרים שמציעה רב בריח, בעקבות סיום המלחמה בעזה והצפי להתגברות קצב הפירויקטים בישראל, לצד הפעולות המתבצעות לשיקום נזקי המלחמה, בעיקר בצפון ובדרום הארץ.

אח מגדלי, מנהל חטיבת ההשקעות במגדל ביטוח ופיננסים: "רכישת מלוא הזכויות בקמפוס רב בריח היא צעד נוסף באסטרטגיה שלנו להעמקת הפעילות בתחום הלוגיסטיקה והנדל"ן המניב באחד מהקמפוסים הלוגיסטיים הגדולים בישראל. השלמת העסקה משלימה את הבעלות של מגדל במתחם וחיזוק יכולת ניהול הנכס לטווח ארוך".

קבוצת **רב בריח**, בבעלות משפחת דונרשטיין, מוכרת **למגדל ביטוח ופיננסים** את חלקה (30%) בקרקע באשקלון, עליה ממוקם מפעלה החדש של החברה. העסקה, לאחר תשלום בגין רכישת שלב א', סיום בניית שלב ב' והחזר הלוואת הבעלים לרב בריח, צפויה לשקף למגדל שווי עסקה של כ-180 מיליון שקל. מגדל מחזיקה כיום ב-70% מהזכויות במקרקעין, ולאחר העסקה היא תחזיק בבעלות המלאה במתחם.

במסגרת ההסכם בין החברות, רב בריח תשכור את הקרקע ממגדל לתקופה של כ-25 שנה במסגרתו תשלם רב בריח דמי שכירות שנתיים בסך של כ-19.2 מיליון שקל, שיוצמדו למזד.

קבוצת רב בריח מציינת, כי תמורת העסקה תשמש, בין היתר, להקטנת חוב החברה כלפי תאגידים בנקאיים ולמימון השקעות ופיתוח שלב ב' של מפעל החברה באשקלון, ובפרט בתחומים של אלומיניום וזכוכית.

שמואל דונרשטיין, מנכ"ל רב בריח: "העסקה הנוכחית הינה נדבך

מודי'ס העלתה את דירוג הפניקס ביטוח ל-A3

לשמש תמיכה בכושר העמידה בדרישות ההון של חברת הביטוח בתקופות לחץ.

לצד זאת, מודי'ס מציינת מספר גורמים שממתנים את הערכתה, ובהם פיזור גיאוגרפי מוגבל של תיק הביטוח, חשיפה יחסית גבוהה למניות ולנכסים אלטרנטיביים שעשויים להגביר תנודתיות ברווחים, וכן סיכונים ריבית ותוחלת חיים הקשורים לתיק סגור בביטוחי חיים וסיעוד. בנוסף מוזכרת רמת מינוף פיננסי גבוהה ביחס למקבילות בינלאומיות.

לגבי התחזית היציבה, מודי'ס מציינת כי כריות ההון והנזילות המשמעותיות של החברה, יחד עם מעמד השוק החזק בישראל, תומכות ביכולת להמשיך ולהציג ביצועים חזקים הנתמכים במאזן חזק.

בהתייחס לגורמים שעשויים להשפיע על הדירוג בעתיד, מודי'ס מציינת כי בין הגורמים שיכולים להוביל ללחץ חיובי נוסף על הדירוג נמצאים: שדרוג דירוג החוב הריבוי של ישראל, פיזור עסקי או גיאוגרפי רחב יותר שמקטין את החשיפה לכלכלה ולשווקים בישראל, או הפחתת החשיפה של נכסי חשבון הנוסטרו לישראל.

מנגד, בין הגורמים שיכולים להוביל ללחץ שלילי על הדירוג: הורדת דירוג החוב של המדינה, היחלשות המותג והמעמד התחרותי, שחיקה בהון כך שיחס סולבנסי 2 (ללא תקופות מעבר) יישאר לאורך זמן מתחת ל-130%, ירידה או תנודתיות גבוהה יותר ברווחיות, עלייה משמעותית בנכסים עתירי סיכון בנוסטרו, ירידה משמעותית בגישה לביטוח משנה או פגיעה באיכות שותפי ביטוח המשנה.

חברת הדירוג הבינלאומית **מודי'ס** הודיעה כי העלתה את דירוג החוסן הפיננסי הביטוחי (IFSR) של **הפניקס חברה לביטוח ל-A3**, לעומת Baa1 קודם לכן. תחזית הדירוג נותרה יציבה. לפי מודי'ס, פעולת הדירוג מגיעה לאחר שינוי תחזית הדירוג של ממשלת ישראל ליציבה משלילית ב-30 בינואר 2026. הפניקס ביטוח היא חברת הביטוח המרכזית בקבוצת **הפניקס פיננסים**.

בהודעת החברה נמסר כי העלאת הדירוג משקפת, בין היתר, את הירידה בסיכון השלילי לדירוג ישראל ולסביבת הפעילות, לצד רווחיות חזקה ומשתפרת של הפניקס ביטוח גם בתנאי שוק מאתגרים. עוד צוין כי לחברה כריות הון ונזילות משמעותיות, אשר מציבות אותה בעמדה לספוג לחצים אפשריים נוספים בסביבת הפעילות.

מודי'ס מציינת כי דירוג ה-A3 נתמך בפרופיל אשראי עצמאי של A2, אך נותר מוגבל לרמה של דרגה אחת מעל דירוג החוב של המדינה, בשל הזיקה של החברה למדינת ישראל ולסביבת הפעילות המקומית.

בדברי ההסבר להחלטה, מודי'ס מצביעה גם על מעמדה החזק מאוד של הפניקס ביטוח בשוק הישראלי ועל פיזור עסקי טוב בין ביטוח חיים, בריאות וביטוח כללי (רכוש וחבויים). כמו כן מציינת חברת הדירוג חוזקות נוספות כגון הלימות הון חזקה, הלימות עתודות טובה ורווחיות חזקה הנתמכת בתיק ביטוח קיים וביכולות יצירת עסקים חדשים.

בנוסף, מודי'ס מציינת כי הפעילויות הלא-ביטוחיות המשמעותיות של קבוצת הפניקס מהוות מקור לתזרימי מזומנים נוספים, אשר עשויים



מהיום, סכסוכים פותרים אחרת



מקצועי. דיסקרטי. מהיר.

מידרוג הותירה דירוג Aa2.il למנורה מבטחים החזקות עם אופק יציב

דוח המעקב מצביע על תמיכה מצד אחזקות הליבה, יחס שירות חוב בולט לחיוב ונזילות משמעותית | עם זאת, תיק האחזקות ריכוזי ותלוי בדיבידנדים מהמוחזקות



המהותיות שלה תלויה גם בגורמים אקסוגניים ועל כן מוגבלת, במידה מסוימת.

תרחיש בסיס לשנים 2026-2027

בתרחיש הבסיס של מידרוג לשנים 2026-2027, מידרוג מניחה היקף תקבולים בסך של כ-855-760 מיליון שקלים בשנה. הנחה זו מתבססת על המשך קבלת דיבידנדים ממנורה פנסיה וגמל בסך של כ-85 מיליון שקלים בשנה, דיבידנדים ממנורה ביטוח ושומרה בהיקף כולל של כ-720-625 מיליון שקלים בשנה, ותקבולים מדמי ניהול, תקבולי ריבית

חברת **מידרוג פרסמה דוח מעקב למנורה מבטחים החזקות**, במסגרתו הותירה על כנו את דירוג המנפיק Aa2.il ואת דירוג אגרות החוב (סדרה ג') ברמה של Aa2.il, עם אופק דירוג יציב.

מידרוג מציינת כי דירוג החברה נתמך בשליטה בשלוש אחזקות ליבה בעלות איכות אשראי גבוהה יחסית: **מנורה מבטחים ביטוח (Aa1.il באופק יציב)**, **מנורה מבטחים פנסיה וגמל ושומרה חברה לביטוח (Aa1.il באופק יציב)**.

בדוח נכתב כי דירוג החברה נתמך גם ביחסי שירות חוב הבולטים לחיוב ביחס לדירוג, בגמישות פיננסית הולמת הנתמכת ביחס כיסוי ריבית (ICR), וביחסי מינוף אשר בולטים לחיוב ביחס לדירוג.

עם זאת, מידרוג מציינת כי פרופיל תיק האחזקות של החברה הינו ריכוזי יחסית, הן בשווי והן בתזרים בתחומי הביטוח וחיסכון לזמן ארוך. בדוח נכתב כי לחברה מספר אחזקות קטנות יותר בתחומי המימון החוץ בנקאי - **אמפא קפיטל ואי.אר.אן** - וכן בנדל"ן, אשר תורמות לפיזור התיק, אולם היקף הדיבידנדים הצפוי מהן שולי יחסית.

עוד מציינת מידרוג כי קיימות מגבלות ומנגנוני בקרה רבים על פעילותן של מנורה ביטוח, שומרה ומנורה פנסיה וגמל, לרבות בקשר עם ביצוע חלוקות דיבידנדים וניהול מקורות ההון. בהתאם לכך, שליטת החברה על יכולת חלוקת הדיבידנדים מהמוחזקות

מנורה מבטחים החזקות (סולו) - נתונים פיננסיים עיקריים, במיליוני ₪

31.12.2021	31.12.2022	31.12.2023	31.12.2024	30.09.2024	30.09.2025	
4,973	5,764	6,356	7,292	6,750	8,386	השקעות במוחזקות [1]
111	40	16	14	8	9	מזומנים ושווי מזומנים
679	408	340	352	364	317	השקעות פיננסיות
5,939	6,401	6,789	7,740	7,201	8,791	סה"כ נכסים
5,502	5,897	6,431	7,432	6,898	8,535	הון עצמי
323	371	323	276	274	228	חוב פיננסי

	31.12.2021	31.12.2022	31.12.2023	31.12.2024	30.09.2024	30.09.2025	
חוב נטו לסך השקעה במוחזקות	(9%)	(1%)	(1%)	(1%)	(1%)	(1%)	
נזילות לחוב [2]	244%	121%	110%	133%	136%	143%	

	31.12.2021	31.12.2022	31.12.2023	31.12.2024	30.09.2024	30.09.2025	
רווח נקי*	656	534	514	1,684	1,074	1,708	
סה"כ רווח כולל*	950	410	709	1,718	1,068	1,694	
דיבידנד שהתקבל*	506	309	97	584	455	763	[3]
דיבידנד ששולם*	[4] (100)	(50)	(175)	(460)	(345)	(600)	

[1] כולל השקעה במכשיר הון ראשוני מורכב סחיר של מנורה ביטוח ובנטרול עודף הפסדים על השקעות במוחזקות.

[2] מזומנים ושווי מזומנים + השקעות פיננסיות ביחס לחוב פיננסי ברוטו.

[3] כולל השקעות פיננסיות שהתקבלו כדיבידנד בסך של כ-45 מיליון ₪ בשנת 2024, כ-45 מיליון ₪ בשנת 2023, כ-146.5 מיליון ₪ בשנת 2022 וכ-61.8 מיליון ₪ בשנת 2021.

[4] בנוסף, החברה חילקה את מניות מנורה מבטחים אנרגיה בע"מ בסך של 242 מיליון ₪ כדיבידנד בעין.

*מצטבר מתחילת שנה.

מקור: מידרוג

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<

עוד מציינת חברת הדירוג כי לחברה גמישות פיננסית גבוהה, הנתמכת ביחס כסוי ריבית (ICR) הבולט לחיוב ביחס לדירוג. תחת תרחיש לחץ לגבי היקף החוב של החברה בתרחיש הבסיס של מידרוג, יחס זה צפוי לנוע בטווח שבין כ-4.3-4.6, ולהיות נמוך ביחד לדירוג.

בנוסף מציינת מידרוג כי החברה מאופיינת בשיעור מינוף (LTV) ויחס חוב פיננסי ל-FFO הבולטים לחיוב ביחס לדירוג, אשר צפויים לנוע בטווחים שבין כ-2%-1% ובין כ-2.8-2.1, בהתאמה, בשנות התחזית, תחת תרחיש לחץ לגבי היקף החוב של החברה ושווי האחזקות.

בנוסף, מידרוג מציינת כי גמישותה הפיננסית של החברה מושפעת לחיוב גם מגמישות גבוהה לגורמים המממנים, מרווח משמעותי מאמות המידה הפיננסיות, בעלות ושליטה במוחזקות העיקריות, היעדר קובננטים אפקטיביים באגרות החוב, לצד נכסים מהותיים פנויים משעבוד.

אופק הדירוג וגורמים לשינוי אפשרי

אופק הדירוג היציב משקף את הערכת מידרוג כי הפרופיל העסקי והפיננסי של החברה יישמר בטווח תרחיש הבסיס של מידרוג.

גורמים אשר יכולים להוביל להעלאת הדירוג כוללים שיפור במאפייני ריכוזיות תיק האחזקות ובפרופיל סיכון האשראי של המוחזקות, לצד שמירה על הפרופיל הפיננסי של החברה.

גורמים אשר יכולים להוביל להורדת הדירוג כוללים הרעה מתמשכת בפרופיל העסקי והפיננסי של המוחזקות העיקריות, שחיקה משמעותית בנראות הדיבידנדים מהחברות המוחזקות בטווח הבינוני-ארוך, וגידול משמעותי במינוף הפיננסי ובעומס הפירעונות, אשר יעיבו על גמישותה הפיננסית של החברה.

בגין החזקת מכשיר הון רובד 1 נוסף של חברת הבת מנורה ביטוח ודיבידנדים משאר חברות הקבוצה בהיקף כולל של כ-50 מיליון שקלים בשנה.


כנגד תקבולים אלו, מידרוג מניחה תשלומי קרן וריבית שנתיים בסך של כ-100-170 מיליון שקלים בשנה, הוצאות הנהלה וכלליות בסך של כ-18 מיליון שקלים בשנה, וכן השקעה בחברות מוחזקות לצד השקעות במיזמים נוספים בהיקף של כ-1.580 מיליארד שקלים, אשר פרוסים על פני שנות התחזית.

מידרוג מעריכה כי החברה תמשיך לחלק דיבידנדים שוטפים לבעלי המניות, זאת בהתחשב בדיבידנדים שיחולקו מהמוחזקות העיקריות וכתלות בשמירת כרית נזילות מספקת לשירות קרן וריבית ל-12 החודשים העוקבים, בהתאם להתחייבות החברה לשמירה על יתרות נזילות ביחס של 100% לשירות החוב ובהתאם למדיניות הדיבידנד שלה.

בהתאם לכך, בתרחיש הבסיס של מידרוג, יחס שירות החוב השנתי (CASH+DSCR) הכולל יתרות נזילות צפוי לבלוט באופן מהותי ביחס לדירוג ולעמוד על כ-5.3-11.6. בשנות התחזית, תחת תרחיש לחץ לגבי היקף החוב של החברה.

נזילות, גמישות פיננסית ומינוף

מידרוג מציינת כי פרופיל הנזילות של החברה בולט לחיוב ביחס לדירוג ונתמך ביתרות נזילות משמעותיות בהיקף של כ-326 מיליון שקלים נכון ל-30 בספטמבר 2025. יתרות הנזילות כוללות תיק ניירות ערך סחירים בהיקף משמעותי, בפרופיל סיכון שוק סביר יחסית להערכת מידרוג.



נתב | הכל במקום אחד

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

חדש ב-
עדיף+

פתיחה חזקה ל-2026: תעשיית קרנות הנאמנות גייסה בינואר כ-7.3 מיליארד שקל

הקרנות האקטיביות המסורתיות רשמו שיא של 8 שנים עם גיוס של כ-5.25 מיליארד שקל | נמשכת מגמת העברת ההשקעות למניות בישראל על חשבון חו"ל

מיליארד שקל.

בתעשייה הפסיבית נרשם גיוס כולל של כ-1 מיליארד שקל, אך הנתון משקף תמונה מעורבת: הקרנות המחקות גייסו כ-2.2 מיליארד שקל, בעוד קרנות הסל רשמו פדיון של כ-1.2 מיליארד שקל.

בקרנות המחקות, קטגוריית מניות בישראל הובילה את הגיוסים עם כ-1.6 מיליארד שקל. אחריה קטגוריית חברות והמרה עם כ-575 מיליון שקל, ואג"ח מדינה עם כ-275 מיליון שקל, וקטגוריית סחורות ונכסים דיגיטליים שגייסו כ-20 מיליון שקל כל אחת. קטגוריית אג"ח כללי הוסיפה כ-15 מיליון שקל. הקטגוריה היחידה שפדתה סכום משמעותי בקרנות המחקות הייתה מניות בחו"ל, עם פדיון של כ-300 מיליון שקל.

בקרנות הסל, הקטגוריה המגייסת ביותר הייתה מניות בישראל, עם גיוס של כ-370 מיליון שקל. קטגוריית נוספות שגייסו היו חברות והמרה עם כ-70 מיליון שקל, סחורות עם כ-55 מיליון שקל ואג"ח מדינה עם כ-20 מיליון שקל. מנגד, קטגוריית מניות בחו"ל הובילה את הפדיונות בקרנות הסל עם סכום גבוה של כ-1.45 מיליארד שקל, אחריה ממונפות ואסטרטגיות עם פדיון של כ-235 מיליון שקל, ואג"ח בחו"ל עם פדיון של כ-15 מיליון שקל.

נכון ל-30 בינואר 2026, היקף הנכסים המנוהל בתעשיית הקרנות עלה מ-757 מיליארד שקל ל-781.6 מיליארד שקל. העלייה נבעה הן מהגיוסים (כ-7.3 מיליארד שקל) והן מעליית ערך של כ-17.3 מיליארד שקל.

חלוקת היקף הנכסים מצביעה על כך שהתעשייה האקטיבית מנהלת כ-423 מיליארד שקל, מתוכם כ-243.3 מיליארד שקל בקרנות מסורתיות וכ-179.7 מיליארד שקל בקרנות כספיות. התעשייה הפסיבית מנהלת כ-358.6 מיליארד שקל, מתוכם כ-224 מיליארד שקל בקרנות סל וכ-134.6 מיליארד שקל בקרנות מחקות.

תעשיית קרנות הנאמנות פתחה את שנת 2026 עם נתוני גיוסים גבוהים במיוחד: בחודש ינואר גייסה התעשייה כ-7.3 מיליארד שקל. הנתון ממקם את החודש כאחד החזקים שנרשמו בתקופה האחרונה, ובוטל במיוחד בקרנות האקטיביות המסורתיות, כפי שמסביר בסקירתו **נאור כהן**, מנהל קשרי יועצים במיטב בית השקעות.

הגיוסים באקטיביות: אג"ח כללי בראש

בקרנות האקטיביות המסורתיות נרשם שיא של שמונה שנים, עם גיוס של כ-5.25 מיליארד שקל. מדובר בנתון הגבוה ביותר מאז ינואר 2018, אז הסתכמו הגיוסים בכ-4.8 מיליארד שקל. לצד נתוני הגיוס, נמשכת המגמה של מעבר הציבור והגופים המוסדיים להשקעה במניות בישראל, על חשבון חשיפה למניות בחו"ל.

הקטגוריה הבולטת ביותר בגיוסים בקרנות האקטיביות המסורתיות הייתה אג"ח כללי, שסיימה את ינואר עם גיוס של כ-2.5 מיליארד שקל. אחריה בלטה קטגוריית אג"ח מדינה, עם גיוס של כ-1.3 מיליארד שקל, וקטגוריית מניות בישראל שגייסה כ-1 מיליארד שקל. קטגוריית נוספות שתרמו לגיוסים היו חברות והמרה עם כ-300 מיליון שקל, קרנות גמישות עם כ-205 מיליון שקל, קרנות גידור בנאמנות עם כ-200 מיליון שקל, אג"ח בחו"ל עם כ-130 מיליון שקל, ואגד קרנות עם כ-45 מיליון שקל.

מנגד, קטגוריית ממונפות ואסטרטגיות הייתה הפודה ביותר בקרנות האקטיביות המסורתיות, עם פדיון של כ-420 מיליון שקל. גם קטגוריית מניות בחו"ל סיימה את החודש בפדיון, אך בהיקף נמוך יחסית של כ-35 מיליון שקל. כלל הקטגוריות סיימו בגיוס, למעט ממונפות ואסטרטגיות ומניות בחו"ל.

פסיביות וכספיות: גיוס בקרנות המחקות, פדיונות בקרנות הסל

גם הקרנות הכספיות חזרו למגמת גיוס לאחר שלושה חודשים רצופים של פדיונות בסוף 2025. בינואר הן סיימו עם גיוס של כ-1 מיליארד שקל, כאשר הקרנות הכספיות השקליות גייסו כ-0.75 מיליארד שקל, והקרנות הכספיות הדולריות גייסו כ-0.25.

תעשיית הקרנות - כניסה ויציאת כספים	
ינואר 2026	סוג הקרנות
5,260	אקטיביות מסורתיות
1,030	אקטיביות כספיות
6,290	סה"כ אקטיביות
2,230	קרנות מחקות
-1,185	קרנות סל
1,045	סה"כ פסיביות
7,335	סה"כ תעשייה

סך נכסי תעשיית הקרנות - 2026	
ינואר 2026	סוג הקרנות
243.3	אקטיביות מסורתיות
179.7	קרנות כספיות
423.0	סה"כ קרנות מנהלות
224.0	קרנות סל
134.6	קרנות מחקות
358.6	סה"כ קרנות פסיביות
781.6	סה"כ כללי

מקור: מיטב בית השקעות

מקור: מיטב בית השקעות * במיליוני שקלים

* במיליוני שקלים

רשות ניירות ערך: זינוק של 173% בהנפקות ראשוניות בשוק ההון ב-2025

פרסמה את דוח תאגידיים ממנו עולה שהשנה החולפת התאפיינה בשיאים חדשים: גיוסי מניות עלו ב-150%, אג"ח ב-50%, ו-654 תאגידיים מדווחים כיום | שווי שוק המניות הגיע ל-1.8 טריליון שקלים - עלייה של 88% מאז 2023 | סך גיוסי ההון והחוב הגיעו ל-157 מיליארד שקלים



מחלקת תאגידיים ברשות ניירות ערך פרסמה את דוח "תאגידיים במספרים" לשנת 2025, המציג תמונת מצב מקיפה של שוק ההון הישראלי ופעילות המחלקה. ברשות מציינים כי שנת 2025 סימנה שיא בפעילות שוק ההון המקומי, המונה כיום 654 תאגידיים מדווחים, מתוכם 544 חברות מניות ו-110 חברות אג"ח.

מהדוח עולה כי במהלך שנת 2025 השוק הציג צמיחה חדה ויוצאת דופן בשוק הראשוני (IPO), עם זינוק של 173% במספר ההנפקות לראשונה, שהסתכמו ב-52 חברות חדשות שהצטרפו למסחר. מגמת הגידול משתקפת היטב גם בהיקפי גיוסי ההון והחוב הכוללים, המעידים על נזילות גבוהה, והגיעו לסכום שיא של 157 מיליארד שקלים. מתוך סכום זה, בגיוסי המניות נרשמה עלייה משמעותית של 150% להיקף של 20 מיליארד שקלים, לצד גיוסי אג"ח עם עלייה של 50% להיקף של 137 מיליארד שקלים.

ניירות ערך. במהלך השנה חל גידול של 48% בבדיקת מלאות של תשקיפים ודוחות (130 תאגידיים נבדקו), וניתנו 287 היתרים לפרסום תשקיפים ודוחות הצעת מדף המאפשרים נגישות לשוק ההון.

ברשות ניירות ערך מציינים כי במטרה להגביר את הוודאות בקרב השחקנים, פורסמו 51 עמדות משפטיות וחשבוניות להנחיית הפעילים בשוק. "מערך הפיקוח השוטף הפגין נוכחות משמעותית וטיפול בכ-42,000 דיווחים במערכת המגנא, מתוכם כ-11,000 דיווחים בגין אירועים מהותיים הדורשים בחינה. כמו כן, הרשות פיקחה על היבטי משל תאגידי וטופלו 331 עסקאות בעלי שליטה, 238 הצעות



ספי זינגר

פרטיות ו-10 הצעות רכש", נמסר מהרשות.

ספי זינגר, יו"ר רשות ניירות ערך: "נתוני השוק משקפים שוק הון חסון, הממשיך להתפתח גם בסביבה כלכלית מאתגרת. היקפי גיוסי החוב וההון והצטרפותן של חברות איכותיות לשוק ההון הציבורי מעידים על רמת האמון הגבוהה של המשקיעים."

עו"ד **אמיר הלמר**, מנהל מחלקת תאגידיים ברשות ניירות ערך: "שנת 2025 הייתה שנת שיא בפעילות שוק ההון הישראלי. במיוחד בהיבט ההנפקות. לצד פעילות הפיקוח השוטפת, אנו פועלים לקדם רפורמות מבניות בדרישות הגילוי ולפרסם מדריכי גילוי ענפיים שנועדו לטייב את רמת השקיפות והדיווח בשוק ההון, במטרה להעמיד לרשות ציבור המשקיעים מידע מהימן שיאפשר להם לקבל החלטות השקעה מושכלות. אנו שבים ומעודדים תאגידיים לקצר ולטייב את הדוחות לטובת המשקיעים."

בסיום שנתנו, שווי שוק המניות רשם שיא חדש וחצה את רף ה-1.8 טריליון שקלים, נתון המגלם עלייה מרשימה של 88% מאז שנת 2023. במקביל, שוק האג"ח הקונצרני המשיך להתרחב והגיע ל-584 מיליארד שקלים, צמיחה של 95% ביחס לשנת 2016.

בהיבט איכות האשראי, מצינת רשות ניירות ערך ניכרת יציבות רבה כאשר כ-71% מהחוב הקונצרני דורג בדירוג גבוה (AAil) ומעלה. לצד זאת, נמשכת מגמת ההקלה הרגולטורית והתייעלות הדיווח, כאשר 60% מהתאגידיים הקטנים מנצלים כיום את מתווה הדיווח החצי-שנתי.

ההרכב הענפי של שווי שוק מניות ויחידות השתתפות נשמר בשנת 2025, כשענף הפיננסים (29%) המשיך להיות הבולט, אחריו ענף הטכנולוגיה (22%) וענף הנדל"ן (18%) וביחד הם מרכזים 69% מהשוק. ענפי הביומד והתעשייה הראו את הירידה הגדולה בעשור ועומדים כיום על 7% בביומד (לעומת 28% ב-2016) ו-6% בתעשייה (לעומת 17% ב-2016).

ההרכב הענפי של שוק החוב ממשיך להיות מרוכז בעיקר ענף הנדל"ן (42%), פיננסים (34%) ואנרגיה גז ונפט (11%), המרכזים ביחד 87% משוק החוב.

במקביל לצמיחה הדינמית בהיקפי השוק, נרשמה עלייה תואמת בהיקפי הפעילות והליווי המקצועי של מחלקת תאגידיים ברשות

Munich Re בראש דירוג 50 קבוצות ביטוח המשנה הגדולות בעולם לשנת 2026

50 קבוצות ביטוח המשנה הגדולות בעולם 2026			
מס'	מבטחות משנה	פרמיות ברוטו - חיים ולא-חיים (במיליוני \$)	פרמיות נטו - חיים ולא-חיים (במיליוני \$)
1	Munich Re	51,331	48,550
2	Swiss Re	39,749	37,302
3	Hannover Re	35,528	29,672
4	Canada Life Re	23,414	23,414
5	Berkshire Hathaway	22,147	22,147
6	SCOR	21,068	17,055
7	Lloyd's	18,533	14,162
8	China Re	16,865	15,395
9	Reinsurance Group of America	13,823	13,052
10	Everest Re	9,316	8,983
11	RenaissanceRe	9,214	7,196
12	PartnerRe	8,689	7,544
13	Korean Re	7,804	5,797
14	Arch Capital Group	6,948	4,924
15	MS&AD Insurance Group	5,153	N/A
16	General Insurance Corp of India	4,519	4,108
17	Sompo International	4,119	3,715
18	MAPFRE Rá	3,849	3,273
19	Assicurazioni Generali	3,822	3,822
20	Odyssey Re	3,721	3,595
21	AXA XL	3,385	2,812
22	R+V Versicherung	3,158	3,158
23	Validus Re	3,080	2,529
24	Pacific Life	2,995	2,546
25	The Toa Re	2,931	2,397
26	Liberty Mutual	2,921	2,567
27	Axis Capital	2,629	1,885
28	Peak Re	2,295	1,758
29	Taiping Re	2,276	2,035
30	Caisse Centrale de Reassurance	2,206	2,007
31	Qianhai Re	1,841	740
32	Aspen Insurance	1,807	1,426
33	QBE Insurance	1,784	1,580
34	Tokio Marine & Nichoda Fire Insurance	1,656	1,321
35	Deutsche Rueckversicherung	1,610	1,096
36	American Agricultural Insurance	1,556	479
37	SiriusPoint	1,521	1,200
38	IRB – Brasil Resseguros	1,493	940
39	Allied World Assurance	1,492	1,388
40	Convex Group	1,492	1,139
41	Markel Corp	1,231	1,168
42	Chubb	1,095	943
43	W.R. Berkley Corp	1,081	997
44	Core Specialty	1,043	777
45	Hiscox	1,038	268
46	Somers Re	1,019	855
47	African Re	952	773
48	DEVK Re	848	759
49	Lancashire	842	629
50	Nacional de Reaseguros	737	610

סוכנות הדירוג העולמית AM Best דירגה את Swiss Re במקום השלישי ואת Hannover Re | מבטחות משנה רבות מייחסות חלק ניכר מהצמיחה לעלויות מחירים ולא לגידול בחשיפה

סוכנות הדירוג העולמית A.M. Best פרסמה את דירוג 50 קבוצות ביטוח המשנה הגדולות בעולם לשנת 2026. הקבוצות מדורגות לפי פרמיות ביטוח משנה ברוטו שנכתבו שאינן קשורות לקבוצה.

Munich Re מדורגת כמובילה ברשימת 50 חברות ביטוח המשנה הגדולות בעולם, עם פרמיות ברוטו בביטוח משנה בסך כ-52 מיליארד דולר ופרמיות נטו בסך 49 מיליארד דולר. במקום השני Swiss Re, עם סך פרמיות ברוטו בביטוח משנה של 40 מיליארד דולר והכנסה נטו של 37 מיליארד דולר.

Hannover Re מדורגת במקום השלישי, עם סך פרמיות ברוטו של 36 מיליארד דולר והכנסה נטו של 30 מיליארד דולר.

בכתבה בנושא באתר Beinsure מציינים כי רבות מחברות ביטוח המשנה דיווחו שניתן לייחס שלישי עד מחצית מצמיחת הפרמיות שלהן לעלויות מחירים, בניגוד לגידול בחשיפה.

על פי דוח שוק ביטוח המשנה העולמי של Gallagher Re לשנת 2023 כולה, קבוצות ביטוח משנה עולמיות מצמצמות את הכיסוי שהן מספקות כנגד סיכונים אסונות טבע בגודל בינוני - עקב לחץ משקיעים - לאחר מספר שנים של הפסדים גדולים מאסונות ושיפור ברווחיות בחלקים אחרים של שוק ביטוח המשנה.

ההערכות, לפי אתר Beinsure, הן שעלויות שיעורי ביטוח המשנה עבור עסקי נזקי רכוש צפויות להאט מתחת ל-10% עם חידוש החוזים. כמו כן, מצוין בכתבה, כי נתוני הצמיחה השנתית מבטיחה שהשלוש המובילות יישארו במקומות הגבוהים במשך שלוש שנים רצופות.

בכתבה מצוין כי חברות ביטוח משנה גלובליות מפגינות חוסן מוגבר בהשוואה למחזוריים קודמים, הנתמכות על ידי אסטרטגיות הפחתת סיכונים, גיוון, מרווחי חיתום חיוביים ושיעורי השקעה חוזרת גבוהים יותר.

המשך בעמוד הבא <<<



בין התיקים

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



איך מרוויחים עוד כסף לאחר מכירת התיק?

1. תמריץ להשבחה (מקסום ערך): המנגנון מעניק למוכר תמריץ חזק להמשיך וללוות את התיק מעבר לנדרש. במקום רק "לשמור" על הלקוחות, הוא הופך לשותף פעיל בהשבחת הערך - ומתוגמל כספית על כל צמיחה עודפת.

2. הגינות ושגשוג משותף: בעינינו, אם טוב למוכר - טוב לכולם. אנו רואים בתשלום הנוסף הזה תגמול הוגן על מורשת, והוכחה לכך שקיבלנו תיק עם פוטנציאל שלא מוצה. זה מבסס מערכת יחסים בריאה ומבטיח שהמוכר הוא שגריר שלנו לשנים הבאות.

המסר למוכר: תבחר במי שרואה את הפוטנציאל שלך

כאשר אתם בוחרים למי להעביר את שרביט האמון, ודאו שאתם בוחרים שותף שרואה בכם נכס שיכול להמשיך ולצמוח - ולא רק נכס שצריך להגן עליו מקריסה. מנגנון התאמת מחיר דו-כיווני הוא דרך להבטיח הוגנות מוחלטת ולהוכיח שאנו באמת מאמינים בפוטנציאל שלך ושל מפעל חייך.

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

במאמר הקודם הצגנו את מנגנון התאמת המחיר, המעניק למוכר רשת ביטחון של 10% מפני ירידה בעמלות. המסר היה ברור: עסקת מכירה חייבת להתבסס על אמון ושקט נפשי.

אבל כאן עולה שאלה נוקבת: האם מנגנון התאמת מחיר צריך להגן רק מפני ירידה או שצריך לתגמל גם על צמיחה?

רוב התאמות המחיר בשוק הם "חד-כיווניים" - כלומר, המוכר מסתכן בקיזוז אם יש ירידה בנפרעים, אך מצד שני לא נהנה משיפור משמעותי בתיק, במידה ויש. אנו מאמינים ש"נאה דורש, נאה מקיים". אם אנחנו רוכשים מפעל חיים מתוך אמונה בפוטנציאל שלו, הרי שעלייה בערך התיק צריכה לחזור גם למוכר בדמות תגמול כספי.

הייחודיות: הופכים את המוכר לשותף השבחה

אז איך זה עובד בדיוק? מציעים מנגנון דו-כיווני שבו המוכר מתוגמל גם כאשר תיק הנפרעים עולה מעל 10% בתקופת ההתאמה. אנו עושים זאת מתוך שתי סיבות אסטרטגיות:

המשך מהעמוד הקודם <<<

צמיחה ברווחים של מבטחי משנה על רקע צמצום הפסדים מביטוחי אסונות טבע

הפסדים מבטוחים מאסונות טבע גדולים בשנת 2023 הוערכו ב-23 מיליארד דולר, כולל 7 מיליארד דולר מהסופות בארה"ב במהלך חודש יוני - אותן מעריכים אנליסטים כתורמות הגדולות ביותר להפסדים מאסונות טבע ברבעון.

זה משאיר את המבטחים העיקריים הרבה פחות מוגנים מפני אירועי סכנה משניים. עם זאת, מבטחי משנה עדיין מציעים כיסוי נרחב כנגד האירועים הקשים ביותר.

מחקר של **Fitch Ratings** משנת 2023 הראה שחלק מחברות ביטוח

המשנה נסוגו משוק נזקי הרכוש כבר בשנת 2022, ובהמשך נסוגו גם מבטחי המשנה החזקים ביותר. זה נעשה, לפי Fitch, בעיקר באמצעות הידוק תנאיהן כדי להגביל את הכיסויים הכוללים שלהן עם שכבות נמוכות של הגנה מפני אסונות טבע.

18 חברות ביטוח המשנה הכלליות ש-Fitch עוקבת אחריהן, דיווחו על רווחיות חיתום חזקה במחצית הראשונה של 2023, עם יחס משולב מצטבר של ביטוח משנה (תביעות והוצאות לפרמיות) של 88% (במחצית ראשונה של 2022: 89.4%).

הדבר נבע מאינפלציה גבוהה יותר שהגבירה את הפרמיות באמצעות ערכים מבטוחים גבוהים יותר. רווחיות מבטחי המשנה של חיים ובריאות השתפרה ככל שהריביות עלו, וככל שנטל אסונות הטבע ירד.

לשכת סוכני הביטוח מקדמת שיתוף פעולה עם צה"ל ומשרד הביטחון למימוש זכויות פנסיוניות לנפגעים ומשפחותיהם

השת"פ יתבסס על מיזם 'מנצחים ביחד' שהקים נשיא הלשכה מושיק בן פורת | צה"ל יעביר ללשכה מסמך עקרונות לשיתוף פעולה | הלשכה תפעל להרחבת מספר המתנדבים במיזם בהתאם להיקף הפניות והצרכים

מהשטח. עוד הוחלט כי צה"ל יעביר ללשכה מסמך עקרונות לשיתוף פעולה, לצורך בחינה ואישור, כשלב ראשון למיסוד הקשר בין הגורמים. במהלך הפגישה הוצגו לנציגי צה"ל מקרים שטופלו על ידי המיזם, אופן ניהול הטיפול והערך המוסף שמעניקים סוכני הביטוח המתנדבים לאוכלוסיות אלה. בנוסף, העלה גילה את הסוגייה של הלומי קרב שהכרה בזכאותם מתעכבת, ובינתיים הם נקלעים למצוקה כלכלית ללא מענה מספק. נציגי צה"ל התחייבו להעלות את הנושא לדיון מול משרד הביטחון.

בתום המפגש סוכם על המשך הקשר, העמקת שיתוף הפעולה ופיתוח מנגנוני עבודה משותפים בין הצדדים, לטובת מיצוי זכויותיהם של הזקוקים לכך.

בן פורת: "מיזם מנצחים ביחד מבטא את המחויבות העמוקה של סוכני הביטוח בישראל לערבות הדדית ולסיוע למי שנתנו מעצמם למען המדינה. שיתוף פעולה עם ענף גמלאות ופנסיה בצה"ל ועם משרד הביטחון יאפשר לנו להרחיב את המענה המקצועי, לדייק את תהליכי מימוש הזכויות ולהגיע לאוכלוסיות נוספות הזקוקות לליווי אישי ומקצועי. לשכת סוכני הביטוח תעמיד את הידע, הניסיון וההתנדבות של חבריה לטובת המשימה החשובה הזו".

לשכת סוכני הביטוח קיימה פגישה עם נציגי ענף גמלאות ופנסיה בצה"ל, במטרה לבחון שיתוף פעולה ייעודי למימוש זכויות פנסיוניות עבור אוכלוסיות הזקוקות לסיוע. את לשכת סוכני הביטוח ייצגו בפגישה נשיא הלשכה **מושיק בן פורת** וסוכני הביטוח **שלומי גילה ואבי אקהאוס**.



מושיק בן פורת

בן פורת הציג בפגישה את מיזם ההתנדבות 'מנצחים ביחד', הפועל בשיתוף מלא עם לשכת סוכני הביטוח ומבוסס על סוכני ביטוח מורשים, חברי הלשכה. במסגרת המיזם פועלים עשרות מתנדבים, אשר ליוו עד כה מאות מקרים, בהם נפגעי הנובה, פצועי חרבות ברזל ומשפחות שכולות, במימוש זכויות ביטוחיות ופנסיוניות מורכבות.

מטרת הפגישה הייתה לבחון הקמת שיתוף פעולה מוסדר בין אגף ענף גמלאות ופנסיה בצה"ל, אגף השיקום במשרד הביטחון, ולשכת סוכני הביטוח, לטובת סיוע ממוקד במימוש זכויות פנסיוניות לנפגעים ולמשפחות הזקוקות לליווי מקצועי.

סוכם כי עם הבשלת שיתוף הפעולה, תפעל הלשכה להרחבת המיזם ולהגדלת מספר המתנדבים, בהתאם להיקף הפניות והצרכים שיעלו

רועי ברילנט מונה לסמנכ"ל תשתיות ואנרגיה בחברת חג'ג' אירופה

ברילנט מגיע ממנורה מבטחים, שם ניהל את מחלקת השקעה בתשתיות

החברה נסחרת בבורסה בת"א בשווי של כ-750 מיליון שקלים ובעלי השליטה בחברה הם **צחי חגי'ג' (כ-48%)** ו**שחר מחט (כ-19.4%)**.

אריק דרך, מנכ"ל בחגי'ג' אירופה: "המינוי של רועי ברילנט לסמנכ"ל תחום התשתיות והאנרגיה בחברה הינו פועל יוצא של המשך יישום האסטרטגיה לפיתוח והרחבת פעילות תשתיות הגז הטבעי שלנו ברומניה. אני בטוח שהניסיון העשיר והמוכח שרועי מביא עימו בתחום, יסייעו לנו לחזק, להרחיב ולפתח את פעילות החברה בתחום התשתיות והאנרגיה ברומניה, אשר מצוי בצמיחה ובמומנטום חיובי".



רועי ברילנט | צילום: יעל צור

רועי ברילנט מונה לתפקיד סמנכ"ל תשתיות ואנרגיה בחברת חגי'ג' אירופה. בתפקידו האחרון שימש ברילנט כמנהל מחלקת השקעה בתשתיות בקבוצת **מנורה מבטחים**, והיה אחראי על כל תיק ההשקעות הלא סחירות של מנורה, בהיקף של עשרות מיליארדי שקלים.

חברת חגי'ג' אירופה (TA.HGGE) פועלת ברומניה בייזום והקמה של פרויקטים למגורים, ונכסים מניבים למסחר ומשרדים. בנוסף פועלת החברה בפרויקטים של תכנון, ביצוע וניהול החלוקה בתחום תשתיות גז טבעי ברומניה.

היועץ המשפטי של הלשכה עו"ד פיאד טמיש פורש מתפקידו

ישמש יועץ משפטי ראשי של חברת השליחויות הערבית
הגדולה Haat בפעילות החדשה שלה - ארנק דיגיטלי

פעילות בירושלים ובקרוב נכנסת גם לתל אביב. המחזור השנתי שלה מסתכם בכ-1 מיליארד שקלים. החברה משיקה פעילות חדשה - ארנק דיגיטלי, והוצע לי לשמש כיועץ המשפטי הראשי של הפעילות החדשה."

מלשכת סוכני הביטוח נמסר: "היועץ המשפטי של הלשכה עו"ד פיאד טמיש הודיע על כוונתו לסיים את תפקידו בשבועות הקרובים, לאחר תקופת כהונה משמעותית ועתירת עשייה. הלשכה מודה לעו"ד טמיש על תרומתו המקצועית, המסורה והחשובה לאורך השנים, ועל ליווי משפטי איכותי שסייע לקידום פעילות הלשכה וחיוזוק מעמדה. בימים אלה הוקמה ועדת איתור מסודרת למינוי יועץ משפטי חדש ללשכה. הלשכה מאחלת לעו"ד טמיש הצלחה רבה בהמשך דרכו המקצועית."



עו"ד פיאד טמיש

היועץ המשפטי של לשכת סוכני הביטוח עו"ד פיאד טמיש, הודיע על פרישה מתפקידו. עו"ד טמיש כיהן בתפקידו בלשכה מתחילת 2022, מייד לאחר בחירת שלמה אייזיק לנשיא הלשכה. עו"ד טמיש החליף אז בתפקיד את עו"ד עדי בן אברהם.

בשיחה עם עו"ד טמיש, הוא מספר כי חברת השליחויות הערבית הגדולה Haat, מתחרה עיקרית של וולט, הציעה לו לכהן כיועץ המשפטי הראשי שלה בשל התמחותו ברגולציה פיננסית, במסגרת פעילות חדשה שהיא משיקה.

טמיש: "Haat נמצאת בצמיחה אדירה ונמצאת כבר 50- ערים במדינת ישראל. מעבר למגזר הערבי, היא השיקה כבר

AIG ועמותת שוות ממשיכות בשת"פ

העמותה פועלת לצמצום פערי מגדר ולחיזוק תחושת הביטחון והערך העצמי של נערות | עובדות החברה יובילו פעילויות העצמה של נערות בבתי ספר



מימין: אלינור לויטן ויפת ריטר | צילום: יח"צ

כאמור, זו השנה השנייה בה עובדות ומנהלות AIG לוקחות חלק בפעילויות העמותה השונות ובהן תכנית המנהיגות לנערות ו"שבוע הנערה הישראלית", במסגרתו עשרות עובדות החברה מגיעות לבתי ספר ומשתפות נערות ונערים בסיפורן האישי והמקצועי, מתוך מטרה לעודד שאיפה, סקרנות וביטחון עצמי.

שיתוף הפעולה בין חברת AIG לעמותת שוות נמשך זו השנה השנייה. במסגרת שיתוף הפעולה, תתמוך AIG בפעילות העמותה. עובדות החברה יגיעו לבתי ספר מספר פעמים במהלך השנה לפעילות התנדבותית, במסגרתה יעבירו לנערות תכנים מקצועיים ואישיים, במטרה לחשוף אותן לעולמות תוכן מגוונים לטובת התפתחותן האישית והמקצועית.

עמותת שוות פועלת לצמצום פערי מגדר ולחיזוק תחושת הביטחון והערך העצמי של נערות. בראש העמותה עומדת המנכ"לית אלינור לויטן. שיתוף הפעולה נפתח באירוע מנטורינג שהתקיים במשרדי AIG, בו אירחו עובדות החברה תלמידות כיתה ו' מבתי ספר בחולון. במהלך המפגש נחשפו הנערות למגוון תפקידים בחברה והכירו מקרוב מסלולי התפתחות מקצועיים וניהוליים.

יפת ריטר, מנכ"לית AIG, פתחה את האירוע ואמרה: "אנחנו מאמינות שלחשיפה מוקדמת יש משמעות אמיתית. מפגש עם נשים הפועלות ומנהלות במגוון תחומים מאפשר לנערות להרחיב את הגבולות שהן רואות לעצמן, ולחזק את תחושת המסוגלות והביטחון האישי. אנחנו שמחות לקחת חלק בתהליך הזה באופן עקבי ומעשי."

אנסטסיה גולדרייטר מונתה לסמנכ"לית השירות של מגדל

מחליפה את רועי שגיא שהודיע על רצונו לפרוש מהתפקיד | תחום השירות
יאוחד עם תחום שירות לסוכנים ומעסיקים אותו מנהלת גולדרייטר

ומקצועית יותר ללקוחות, למעסיקים ולסוכנים. חיבור השירות לחטיבת התפעול והתביעות מאפשרת ראייה הוליסטית של צרכי המבוטח ומיצוי אופטימלי של היכולות הארגוניות", נמסר ממגדל. סנדרה אורן: "המהלך לאיחוד תחומי השירות במגדל הינו חלק מתהליך אסטרטגי שמטרתו לייצר סינרגיה מלאה בין זרועות התפעול והשירות ולייצר חוויית לקוח טובה יותר לסוכנים והלקוחות".

עוד ציינה אורן: "אנסטסיה הגיעה למגדל לפני כשנה ומנהלת את תחום השירות לסוכנים ולמעסיקים, שם הפגינה יכולות מנהיגות גבוהות וראיה עסקית רחבה. אנו מברכים את אנסטסיה על המינוי ומאחלים לה הצלחה רבה בהובלת תחום השירות במגדל. אנו מודים לרועי על תרומתו למגדל ומאחלים לו הצלחה רבה בהמשך דרכו".



אנסטסיה גולדרייטר
| צילום: מיכאל פרשין

אנסטסיה גולדרייטר מונתה לתפקיד סמנכ"לית השירות של מגדל ביטוח ופיננסים. גולדרייטר מחליפה את רועי שגיא שהודיע על רצונו לפרוש מהתפקיד, כשנה לאחר מינויו. במסגרת המינוי יאוחד תחום השירות עם תחום שירות לסוכנים ומעסיקים, אותו מובילה גולדרייטר כיום. ממגדל נמסר, כי המינוי מתבצע כחלק ממהלך אסטרטגי של שינוי המבנה הארגוני, במסגרתו עובר מערך שירות הלקוחות של מגדל, שהיה תחת חטיבת טכנולוגיות, לחטיבת התפעול, תחת ניהולה של סנדרה אורן, משנה למנכ"ל ומנהלת חטיבת תפעול ותביעות חא"ט ובריאות.

"המהלך נועד ליצור סינרגיה מלאה בין זרועות התפעול והשירות, לחזק את הרצף הטיפול וליהבטיח מעטפת שירותית כוללת

יורם כהן ימונה לתפקיד מנכ"ל בנק ישראל

יחליף את שולמית גרי החל מחודש אפריל

בוגר תכנית "מובילים דיגיטליים" ומגוון רחב של קורסים והכשרות. כהן מתגורר במושב נווה ירק, נשוי ואב לשני ילדים.

ירון: "אני מברך על מינויו של יורם כהן לתפקיד מנכ"ל בנק ישראל. כהן מביא עימו ניסיון משמעותי ומגוון בתחומים הרלוונטיים מאוד לתחומי האחריות של מנכ"ל בנק ישראל. אני סמוך ובטוח שניסיונו וכישוריו של מר כהן יסייעו לו בביצוע תפקידו בבנק ישראל על הצד הטוב ביותר. בהזדמנות זו, אבקש להודות למנכ"לית הבנק היוצאת, הגב' שולמית גרי, על תרומתה הניכרת לבנק, למשנה לנגיד ולחברי ועדת האיתור על עבודתם המסורה".

כהן: "אני גאה ונרגש להצטרף לבנק ישראל כמנכ"ל הארגון. בנק ישראל הוא מוסד כלכלי מוביל במדינת ישראל ומהחשובים והמכובדים שפועלים בה. הכניסה לתפקיד מנכ"ל הבנק מלווה אצלי בתחושת שליחות עמוקה וברצון לפעול כמיטב יכולתי ועל בסיס ניסיוני וכישורי על מנת לקדם את הארגון ובאמצעות כך את כלכלת ישראל. אני מאמין שבשיתוף פעולה עם הנהלת הבנק ועובדיו נוכל להוביל את הבנק לשיאים חדשים. אבקש להודות לנגיד הבנק, פרופ' אמיר ירון על ההזדמנות והאמון בי".



יורם כהן |
צילום: סיין פרני

נגיד בנק ישראל, פרופ' אמיר ירון, הודיע על החלטתו למנות את יורם כהן לתפקיד מנכ"ל הבנק. כהן יכנס לתפקידו באופן רשמי בתחילת חודש אפריל. מהבנק נמסר כי הנגיד קיבל את ההחלטה לאחר שראיין מספר מועמדים לרבות מועמדים שהועברו לבחינתו על ידי ועדת האיתור שבראשות המשנה לנגיד. כהן יחליף את שולמית גרי.

עוד נמסר כי כהן שימש עד לאחרונה כמנכ"ל עיריית נתניה, לפני זה כמנכ"ל עיריית נבעתיים והוא בעל ניסיון רב שנים במנהל מקומי בכיר. במסגרת תפקידיו היה אחראי על הניהול הכולל של עיריית נתניה וגבעתיים לרבות יזום וקידום של פרויקטים אסטרטגיים ובניית שותפויות עם גופים רלוונטיים רבים. קודם לשירותו במסגרת השלטון המקומי שירת כהן בשירות הביטחון הכללי בשורה של תפקידי מפתח בהם ראש חטיבת תכנון וארגון והשתחרר בדרגת סגן ראש אגף (דרגה המקבילה לתת אלוף בצה"ל).

כהן בעל תואר ראשון במדעי המדינה מאוניברסיטת בר אילן, תואר שני במדעי החברה מאוניברסיטת חיפה ותואר שני נוסף במנהל עסקים בהתמחות באנרגיה וסביבה מהמכללה האקדמית נתניה. כמו כן, הוא

אינפיניטי גמל ופנסיה הרחיבה את קבוצת מבטחי המשנה שלה

חתמה על הסכמים עם שלוש חברות בינלאומיות | החברה מבטחת בביטוחי משנה בשיעור מלא של 100%



אינפיניטי פנסיה בנוסף לעודף האקטוארי אותו ניתן לייחס גם להפחתה בדמי הניהול, מספק לקרן הפנסיה של אינפיניטי יתרון משמעותי עבור עמיתה, מדגישים באינפיניטי.

אינפיניטי גמל ופנסיה חתמה על הסכמים מול מבטחי משנה בינלאומיים: **Arundo re** מצרפת, **toa re** מיפן ו-**Devk** מגרמניה. בחברה מציינים, כי קרן הפנסיה המשלימה של אינפיניטי היא היחידה בישראל המבטחת בשיעור מלא של 100% כאשר בנוסף, קרן הפנסיה המקיפה של אינפיניטי מבטחת בשיעור של 90%. "בכך הופכת אינפיניטי לקרן הפנסיה המקיפה היחידה בישראל המבטחת את עמיתה במבטחי משנה בינלאומיים. המשמעות היא שכל אירוע ביטוחי יכוסה על ידי מבטחי המשנה בשיעורים הרלוונטיים", נמסר מאינפיניטי גמל ופנסיה.

עוד נמסר, כי קרן הפנסיה של אינפיניטי מובילה את שוק קרנות הפנסיה באיזון אקטוארי מהיום שנוסדה, באפריל 2022. "אינפיניטי פנסיה מקיפה סיכמה 'איזון אקטוארי' מצטבר מיום הקמתה ועד היום (נתוני פנסיה נט 11/2025) בשיעור חיובי של 2.28%. שיעור זה גדול בפרט ניכר משאר קרנות הפנסיה המתחרות שחלקן אף הציגו גרעון לאותה תקופה", נמסר מהחברה. "התשואות המובילות במגוון מסלולי

שלט החטופים הורד מעל בניין משרדי AIG

בתקסס השתתפו ספיר חממי, אלמנת אל"מ אסף חממי ז"ל ושירית כשר, משנה למנכ"ל מטה החטופים



הנהלת AIG עם שירית כשר וספיר חממי | צילום: יח"צ

ומטה החטופים במאבק לשחרורם של כל החטופים, עד החטוף האחרון. זו תמיכה שלא הייתה מובנת מאליה והיא דרשה אומץ, מחויבות ואחריות אזרחית עמוקה, יחד עם שותפים נוספים במגזר העסקי בישראל."

AIG ישראל קיימה בתחילת השבוע אירוע מרגש, שבמסגרתו הורד שלט החטופים שהיה תלוי על בניין משרדי החברה מאז תחילת המלחמה. לאירוע הגיעו **ספיר חממי**, אלמנתו של אל"מ **אסף חממי** ז"ל ו**שירית כשר**, משנה למנכ"ל מטה החטופים, לצד עובדי החברה.

בחברה מספרים, כי מאז 7 באוקטובר פעלה AIG בשורה של מהלכים להעלאת המודעות להשבת החטופים, בהם קמפיינים ציבוריים, תרומות כספיות ושיתופי פעולה עם גופים מהמגזר העסקי, כחלק ממאמץ רחב ומתמשך לתמיכה במשפחות ולשמירה על הנושא בשיח הציבורי.

מנכ"לית החברה, **יפעת רייטר**, אמרה: "זה יום שמלווה בהתרגשות גדולה, אבל גם בתזכורת עמוקה לכך שהדרך עוד לא הסתיימה. נמשך לעמוד לצד המשפחות, לתמוך בשיקום ובחזרה לחיי שגרה מלאים."

שירית כשר הוסיפה: "אני מבקשת להודות מעומק הלב ל-AIG על העמידה האיתנה, הערכית והבלתי מתפשרת לצד משפחות החטופים

סוכן צעיר וסוכן ותיק נכנסים למשרד...

אם בעבר הם היו מתחרים ביניהם על הלקוחות, היום הם משתפים פעולה אחד עם השני | אבל מה האינטרס של שניהם לעבוד יחד? | מסתבר שעבודה משותפת מביאה לשני הצדדים יתרונות רבים והצלחה מוכחת בתחום הביטוח והפיננסים

הפתרון: שיתופי פעולה עם סוכנים ותיקים יותר

סוכן צעיר עם מעט ניסיון יצטרך לעבוד הרבה שנים עד שהוא יוכל להגיע למצב שבו הסוכנות שלו רווחית ומצליחה. אבל מה היה קורה אם הייתה דרך פשוטה יותר להקמת עסק מאפס? כמו למשל, יצירת שיתוף פעולה בין סוכני ביטוח בתחילת דרכם, עם סוכני ביטוח ותיקים שהקימו סוכנויות מצליחות? האופציה הזאת היא כבר לא אוטופית, אלא קורית ממש עכשיו ויכולה להפוך כל סוכן מתחיל לסוכן מצליח בדרך פשוטה ויעילה יותר. אבל נשאלת השאלה: מה האינטרס לשותפות כזו, ומה שני הצדדים יכולים להרוויח ממנה?

שיתוף הפעולה בין סוכנים ותיקים לצעירים – כך זה יכול להיראות:

- 1. שיתופי פעולה עסקיים** - להגדלת מאגר הלקוחות של שני הסוכנים בו זמנית.
- 2. חיבורים מנצחים** - בין סוכני ביטוח לספקים בתחומים משקים (עורכי דין, רופאים, רואי חשבון).
- 3. מיקוד עסקי** - מציאת המיקוד המקצועי של כל סוכן צעיר למימוש הפוטנציאל שלו.
- 4. מנטור אישי** - הדרכה ופיתוח עסקי אישי על ידי אנשים מקצוע מומחים מכל התחומים.

הכותב הינו מנכ"ל BMC קונקשיון



טל רובינשטיין

סוכני ביטוח רבים שעבדו מספר שנים בחברות מובילות בתחום הביטוח והפיננסים, שואפים לקחת את הצעד הבא קדימה ולהקים יום אחד עסק משלהם, מתוך שאיפה לממש את הפוטנציאל האישי החבוי בהם ולפרוץ קדימה.

החיבור האישי עם הלקוחות, החופש לנהל את העסק לפי איך שהם חושבים לנכון, ולממש את החזון העסקי שלהם – הם רק חלק קטן מכלל המטרות והיעדים שהסוכנים שמים לנגד עיניהם. אבל הדרך לשם? לא פשוטה ומלווה באתגרים רבים.

האתגר: ניהול עסק עצמאי בתחום הביטוח והפיננסים

הקמת עסק עצמאי טומנת בחובה הרבה אתגרים. בין אם מדובר על בניית תשתית ונהלי עבודה מסודרים, בירוקרטיה מול הגופים והמוסדות הפיננסיים השונים, ועד שיווק עצמי. כל אלה דורשים ידע, עבודה והרבה זמן כדי להיות מוכרים בשוק. אך האתגר הגדול ביותר הוא רכישת האמון על ידי הלקוחות החדשים, שרוצים להרגיש שהסוכן הוא האדם עם הידע המתאים ביותר לנהל את הדבר החשוב ביותר: הביטחון הכלכלי שלהם.

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

לבדיקה ראשונית ללא עלות >



סוכן PRO קורס פרקטי לסוכני ביטוח

מרשיון לעסק מצליח

למה הקורס הזה שונה משאר הקורסים?

כי אנחנו לא מלמדים רק תאוריה, אנחנו מלמדים לבנות עסק מצליח ותחרותי

- ✓ איך להתמודד עם התנגדויות
- ✓ איך להפוך ללקוחות קיימים לשגרירים שלכם
- ✓ איך לבנות מערכת שיווק מנצח בעזרת כלי AI
- ✓ איך לבנות תיק לקוחות מאפס

כלים שתרכשו בקורס:

- ✓ איך להשיג לקוחות בלי לקנות לידים
- ✓ איך הופכים שיחות למכירות
- ✓ איך לבנות אימון לפני שמדברים על כסף



ירדן פלד

מומחה לטרנספורמציה דיגיטלית מבוססת AI



טל דן

יועצת ארגונית ומלווה לפיתוח עסקי



אדוה חנקין

סוכנת ביטוח ומשפיענית רשת



אוהד וייגמן

מתכנן פיננסי ופרישה



חני שפיס



סטס אוסטרובסקי



מריאטה זכריה



יובל פנקס



דורון הורנפלד

מועד פתיחה: 15.03.2026 | ימי ראשון | 16:30-20:30

לפרטים ולהרשמה <

להחליף דור בלי לזעזע את התיק: כללי המשחק להעברה בין-דורית בסוכנות ביטוח



שרית אורן

3. הכי סמוי והכי קריטי: המעבר מתודעת "שכיר" לתודעת "בעלים"

זו נקודה מעניינת שמעטים שמים לב אליה (או מתעלמים ממנה?!). בן/בת המשפחה יכולים להיות שכירים מצוינים לאורך שנים; חרוצים, שירותיים, מקצועיים ועדיין להתקשות לעשות את קפיצת התודעה לבעלות: לעבור מלסגור משימות ללהחזיק כיוון, לבנות מודל ניהולי, לקבל החלטות לא פופולריות, לנהל מדדים, לגייס תיקים חדשים ובעיקר לחשוב אסטרטגית.

ומה קורה באירופה? האנקדוטה שישראל חייבת לשים לב אליה

באירופה הולך ומתחזק תהליך שבו קבוצות גדולות קונות ומתאחדות עם סוכנויות מתבגרות וברוקרים קטנים (קונסולידציה), כך שפחות שחקנים מחזיקים יותר תיקי לקוחות. המשמעות: מי שלא מתכנן העברה בין-דורית בזמן עלול למצוא את עצמו מוכר את הסוכנות במקום להעביר אותה.

ניתוח של MarshBerry מתאר כיצד מודל הבעלות הפרטית-משפחתית נמצא בלחץ, בין היתר כי רבים מתחילים לחשוב על העברה מאוחר מדי או בלי תוכנית "המשכיות פנימית" מול הערכת שווי עולה.

אני רואה בכך הזדמנות ללמוד לקח: מי שלא יבנה תהליך מסודר בזמן, עלול למצוא את עצמו "מובל" להחלטה של מכירה או איחוד במקום לבחור בה.

שלבי ההעברה הנכונים (בעיני) בסוכנות ביטוח וכמה זמן זה באמת לוקח

השלב הראשון: החלטת בעלים ותיאום ציפיות עם המשפחה ועם הדור הממשיך

למה זה חשוב? כי כבר נוכחתי במצבים שבהם דברים שרואים מנקודת מבט של המייסד, אינם דומים מנקודת המבט של דור ההמשך ויותר מכך - מנקודת המבט של בני הזוג.

השלב השני: אבחון עסקי-ארגוני קצר והשלמת חסרים

למה זה חשוב? כי אז מגלים את ה"חורים" וההזדמנויות בסיפור. לא פעם אני מוצאת שחסרים נתונים או שנתונים נמצאים "בראש" של המייסד, שאשת צוות ותיקה בדיוק מתכננת פרישה מוקדמת (ואיזה מזל ששאלנו), שקיימות תביעות, שהשיווק נעשה בצורה מסורתית ונדרש מעבר לראש אחר, שאף פעם לא חשבו לעשות סקר שירות.

בפגישות עם בעלי סוכנויות ביטוח משפחתיות אני שומעת לא מעט משפטים כמו:

"אני מפחד לאבד לקוחות אם זה לא יעבור חלק".

"היא משגעת אותי, חושבת שהיא יכולה לבחור במה להתעסק ובמה לא".

"הצוות לא מקבל אותנו כמנהל".

"הוא באמת יודע את העבודה, אבל עדיין חושב כמו שכיר".

"אולי עדיף כבר למכור את התיק ולעקוף את כל הכאב ראש הזה".

החששות האלה לגמרי הגיוניים. בסוכנות ביטוח "העסק" הוא לא רק משרד ותורים, אלא אמון מצטבר של לקוחות, צוות ותיק, קשרים עם חברות ביטוח ותהליכי עבודה שמחזיקים שירות מתמשך. ולכן, תהליך העברה בין-דורית בסוכנות הוא אחד המהלכים הרגישים ביותר שיכול לקרות.

הדוח הרשמי של הממונה על שוק ההון לשנת 2024 ציין 2,121 סוכנויות ביטוח בעלות רישיון משולם בתוקף. גידול של 579 סוכנויות חדשות משנת 2020. בהנחה ששליש מהן סוכנויות בבעלות משפחתית, מדובר בכ-700 סוכנויות שנמצאות בימים אלו בתהליכים או בהתלבטות בעניין העברת העסק לדור הבא.

מה עושה את זה קשה במיוחד בסוכנויות ביטוח?

באופן כללי הסטטיסטיקה גם כך קשוחה לעסקים משפחתיים: רק כ-30% מהעסקים המשפחתיים עוברים לדור השני, כ-12% לדור השלישי, וכ-3% לדור הרביעי.

אבל בסוכנויות ביטוח יש שלושה מוקדי סיכון ייחודיים:

1. תלות גבוהה בדמות המייסד

לקוח יכול להישאר שנים "כי זה יוסי או שרון". כשמתחיל מעבר, יש לקוחות שמחכים לרגע של חוסר יציבות כדי לזוז בשקט.

2. צוות ותיק שהוא גם נכס, אבל גם מוקד כוח

עובדים ותיקים יודעים הכל: מי לקוח רגיש, מי דורש טיפול אישי, ומה עובד מול כל חברת ביטוח. אם הם לא "קונים" את דור הבעלים הבא, הם עלולים להפוך מצוות תומך לצוות בולם ואפילו לצוות שעוזב ולוקח איתו לקוחות.

חמישה טיפים של תכלס ל"מחר בבוקר"

1. תתחילו למפות את שימור הלקוחות שיידרש: כתבו מפת תלות לקוחות (לפחות 30 לקוחות מפתח). כתבו ליד כל לקוח מי "הדמות" בסוכנות שמחזיקה את הקשר.
 2. על "רב סרן שמועתי" שמעתם? תכריזו פנימית לצוות על תהליך ההעברה לפני הכרזה ללקוחות: אם העובדים לא בטוחים, הלקוחות ירגישו.
 3. בחרו פרויקט אסטרטגי אחד לדור ההמשך: הרחבת שירותים עתידיים, תוכנית עבודה שיווקית, שיפור תהליך מכירה, הרחבת קהל לקוחות. משהו שמכריח חשיבה של בעלים, לא של ביצועיסט.
 4. מייסדים! הגדירו בכתב את התפקיד שלכם בכל אחד משלבי המעבר שציינתי, כדי שלא תהפכו להיות מנהלי צללים.
 5. תשאלו, מה יחשב להצלחה מבחינתכם בתהליך המעבר. בעיני מה שלא נמדד, נמרח.
- בסוכנות ביטוח משפחתית, העברה בין-דורית היא לא החלפת שם על דלת המשרד, היא העברת אמון; מי שמתכנן מוקדם שומר לא רק על התיק ועל הצוות, אלא גם על לכידות המשפחה.

הכותבת הינה יועצת ארגונית, מלווה הנהלות ועסקים משפחתיים בתהליכי שינוי והתייעלות

המשך מהעמוד הקודם <<<

השלב השלישי: קובעים את הלוח וכללי המשחק

למה זה חשוב? כי כבר חוויתי כמה בלגנים רציניים בגלל שסמכויות לא נכתבו וחולקו בין אחים, או בגלל שלא נקבע מנגנון החלטות במצבי אי הסכמה, או כי המייסד לא באמת שחרר. זה אולי טרחני, אבל תאמינו לי שזה מוריד דרמות ומעביר את התהליך מהבטן אל ההיגיון.

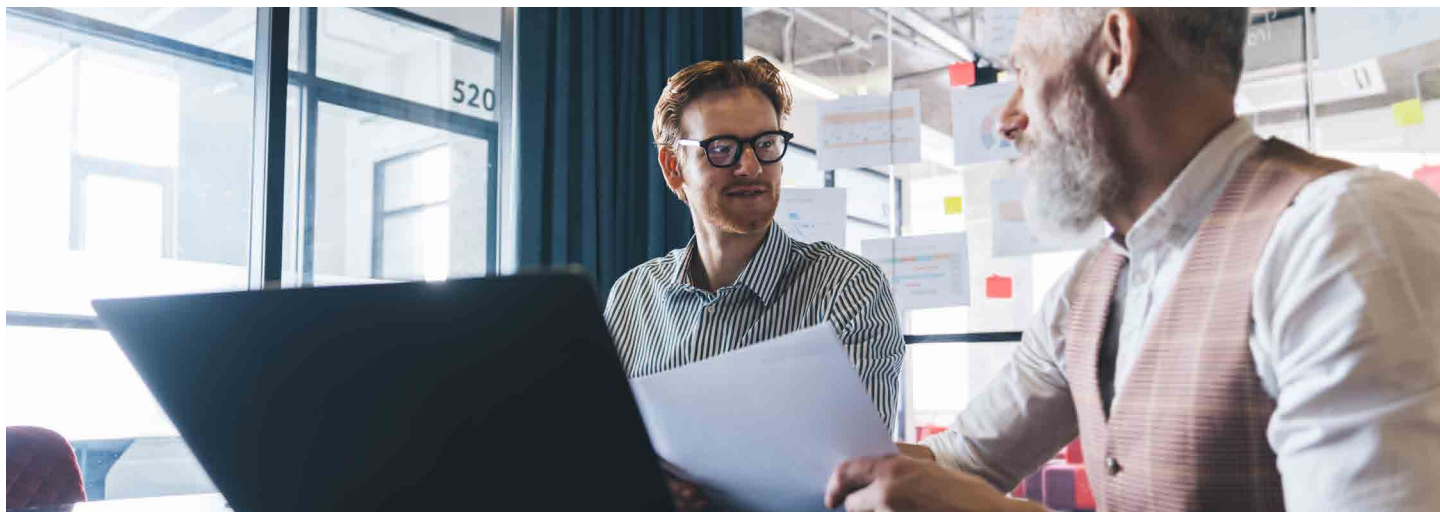
השלב הרביעי: הכשרת דור ההמשך לתפקיד בעלים

למה זה חשוב? מכיוון שזה השלב שבו הילד שהוא "שכיר מצטיין" ואלוף בתחום הסושיאל של החברה" לומד מיומנויות ניהול ואחר כך משנה תפיסה לבעלים.

השלב החמישי: העברת ניהול מדורגת ותקשורת לשוק

למה זה חשוב? מכיוון שזה השלב שבו מתחילה העברת החלטות בפועל לדור הבא, מטפטים מסרים מסודרים ללקוחות ולצוות, ומתחילים תהליך שימור אקטיבי שלא מחכה לנטישה.

כמה זמן זה לוקח? הטווח הריאלי ברוב הסוכנויות הרציניות ינוע בין שנתיים עד חמש שנים, במיוחד אם רוצים לשמור על ערך התיק והיציבות. עקרונית, גם מחקרי שדה בתחום העסקים המשפחתיים מדגישים שהכנה מוקדמת וניהולית עדיפה על קיצורי דרך.



מהיום, סכסוכים פותרים אחרת

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



הפינה המקצועית של ירדן פלד

עדיף

מעבר לאופק הדיגיטלי: המסע המופלא של הבינה המלאכותית אל לב החוויה האנושית

מצגות שלמות בשניות.

ההשפעה כאן הייתה דרמטית: היכולת להוציא רעיון מהכוח אל הפועל הפכה לדמוקרטית. לא היית צריך להיות מתכנת כדי לבנות כלי עבודה, ולא היית צריך להיות מעצב כדי להמחיש חזון. ה-AI הפך לשותף יצירתי, כזה שמאפשר לנו להתרכז באסטרטגיה וביצירתיות, בעוד הוא מטפל בהוצאה לפועל הטכנית.

הפרק השלישי: עידן הנוכחות - הסוכן האוטונומי יוצא לחופשי

אנו ניצבים כעת בעיצומו של השלב השלישי, והוא המרתק מכולם: מעבר מהבנה וביצוע לאוטונומיה מלאה. זהו שלב ה-AI - Agentic - סוכנים חכמים שאינם רק עונים לשאלות, אלא פועלים בעולם בשמנו. ה-AI יוצא מהדפדפן ומהממשק הסגור ומתחיל "לחיות" בתוך מערכת ההפעלה שלנו.

סוכנים אלו מסוגלים לבצע תהליכים מקצה לקצה: החל מזיהוי צורך של לקוח, דרך גישה עצמאית למערכות ה-CRM ועד לביצוע פעולות מול גורמי צד שלישי ועדכון הלקוח בערוצי התקשורת שלו, וכל זאת ללא מגע יד אדם. בשלב זה, הסוכן האנושי מפסיק להיות "מבצע" והופך ל"מנהל מערכות", המנצח על צי של עוזרים וירטואליים שפועלים בסינרגיה מושלמת. זהו השלב שבו המחשב חוזר למרכז הבמה כישות פעילה ויוזמת.

הפרק האחרון: "האפליקציה שתשלוט בהכל" - הסימביוזה המושלמת

החזון הסופי, שאליו אנו מתקרבים בצעדי ענק, הוא יצירתה של "האפליקציה האחרונה". זו אינה עוד תוכנה במכשיר שלנו, אלא שכבת הפעלה (Operating Layer) חכמה, שעוטפת את כל היבטי החיים והעבודה שלנו. היא תדע עלינו הכול: את מצבנו הבריאותי, את התחייבויותינו הפיננסיות, את ההעדפות המקצועיות שלנו ואת הרצונות הכמוסים ביותר שלנו.

האפליקציה הזו תהיה המנצח האולטימטיבי. כל דבר שנבקש, בין

אנחנו חיים ברגע נדיר בהיסטוריה, נקודה בזמן שבה המילים "מדע בדיוני" מפסיקות לתאר דמיון והופכות לתיאור מצב של המציאות היומיומית. המסע שהחל בקול ענות חלושה בסוף 2022 עם פריצת ה-ChatGPT, התפתח למהפכה שאינה רק טכנולוגית, אלא תודעתית. זוהי אבולוציה של מערכת היחסים בין האדם למכונה, תהליך שבו המחשב מפסיק להיות כלי עבודה והופך לשלוחה של האינטלקט, היצירתיות והרצון שלנו.

כדי להבין את גודל השעה, עלינו להתבונן לאחור על הדרך שעברנו ולנסות להביט קדימה אל היעד הסופי, הרגע שבו הדיגיטלי והפיזי יתמזגו לכדי חוויה אחת חלקה ואוטונומית.

הפרק הראשון: עידן ההתעוררות - הידע הופך לשיחה

בראשית הייתה המילה. השלב הראשון של המהפכה היה שלב הנגשת הידע והלמידה. לראשונה, האינטרנט הפסיק להיות ספרייה דוממת והפך לציאט שניתן לבדוק ולשאול על כול דבר (עם קצת הזיות). השינוי המהותי ביותר בשלב זה היה המעבר מ"חיפוש" ל"תשאול". במקום לנבור בעשרות דפים ותוצאות, מצאנו את עצמנו מנהלים דיאלוג עם ישות שיוזעת לסכם מידע וקבצים, לנתח תקנות רגולטוריות ולזקק תובנות מתוך הררי דאטה.

זה היה הרגע שבו ה-AI שימש כ"מוח חיצוני". הוא הפחית את העומס הקוגניטיבי המוטל על כתפנו, אפשר לנו ללמוד נושאים חדשים במהירות שיא ושינה את הדרך שבה אנו צורכים מידע. אך בלב השלב הזה, נותרנו אנחנו הגורם המבצע. ה-AI נתן את הידע, ואנחנו היינו הידיים שלחצו על הכפתורים והחליטו מה לעשות עם המידע שהתקבל.

הפרק השני: עידן היצירה - מהגייה להתגשמות

מהר מאוד, המילים הפכו למעשים. השלב השני לקח את הבינה המלאכותית אל מחוץ לעולמות הטקסט והעניק לה יכולות של ביצוע ויצירה. פתאום, המכונה החלה "לראות", "לשמוע" ו"לבנות". זהו העידן שבו ה-AI הפך למולטי-טאלנט דיגיטלי: הוא יוצר תמונות מרהיבות מטקסט פשוט, מפיק סרטונים מורכבים, כותב קוד לאפליקציות ומעצב

המשך מהעמוד הקודם <<<

ביותר של ניהול חיים ועסק, כזו שאינה עוצרת במחסום השפה או הרגולציה המערבית.

סיכום: האדם במרכז הסופה

האבולוציה של ה-AI אינה סיפור על מכונות המחליפות בני אדם, אלא סיפור על בני אדם שמקבלים כוחות-על. שנת 2026 מסמנת את הרגע שבו אנו משתחררים מהנטל הביורוקרטי והתפעולי שעיב אתנו במשך עשורים.

כאשר ה-AI לוקח על עצמו את הזיכרון הארגוני, את הביצוע האוטונומי ואת ניהול המערכות, הוא מחזיר לנו את המשאב היקר מכל: את היכולת להיות אנושיים. הוא מאפשר לנו לחזור לבניית אמון, למחשבה אסטרטגית עמוקה ולטיפול קשרים בינאישיים - המקומות היחידים שבהם למכונה לעולם לא יהיה יתרון עלינו. עולם הביטוח הסופר רגיש מצד אחד למידע מקצועי ומצד שני להסבר ומגע אנושי יכול לשלב בין השניים בצורה מושלמת.

"האפליקציה שתשלוט בהכול" כבר נמצאת מעבר לפינה. היא לא כאן כדי לשלוט בנו, אלא כדי לאפשר לנו לשלוט בגורלנו המקצועי והאישי בצורה שלא הכרנו מעולם. המסע רק התחיל והוא גם קצת מפחיד במיוחד לאלו שנחשפו בשבוע האחרון לרשת החברתית של סוכני ה-AI.

אם מדובר בניהול העסק, רכישת נכס או תכנון מהלך אסטרטגי, היא תדע ליצור, לחבר ולנהל באופן אוטונומי במרחב הדיגיטלי. היא תחבר בין תשלומים, ניהול פעילויות ויצירת תוכן, ותהפוך את המורכבות הביורוקרטית של העולם המודרני ללחיצת כפתור אחת (או פקודה קולית אחת).

מי תהיה הישות שתזכה בכתר? המאבק ניטש בין שלושה מודלים שונים בתכלית:

- 1. האקו-סיסטם המוחלט: Google** - ההימור המרכזי. גוגל מחזיקה בתשתית החיים הדיגיטליים שלנו החל מה-Gmail והיומן, דרך ה-Drive ועד למערכת ההפעלה ה-Android. כשה-AI שלה, Gemini, יהפוך לשכבה הכותבת והמקשרת בין כל הכלים, הוא יהפוך למוח מרכזי שיודע לא רק לענות, אלא לבצע פעולות בתוך כל זירה בחייו.
- 2. מנוע היצירה הטהור: Microsoft / OpenAI** - החלוצה שהחלה את הכל. עם השילוב העמוק בתוך מערכות ה-Office ושימוש במודלים החזקים ביותר, הן שואפות להיות המוח שמאחורי כל פעולה עסקית, ולהפוך כל מסמך או גיליון נתונים לישות פעילה.
- 3. ענקית המזרח: Alibaba / Baidu** - המודל הסיני מציג שילוב מהיר להדהים בין בינה מלאכותית לבין עולמות התשלומים והמסחר המקוון. עם יכולות אינטגרציה רחבות בתוך אפליקציות-על (Super Apps) קיימות, חברות אלו עשויות להציע את הגרסה האוטונומית

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

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

משא ומתן בזמן מתקפה

חטופים, סייבר וקבלת החלטות תחת לחץ

בהרצאה יוצאת דופן דורון חושף כיצד מנהלים מו"מ וקבלת החלטות כשאין ודאות, כשהמידע חלקי והנזק מתגלגל, ומה יכולים סוכני ביטוח, מנהלי תביעות ומנהלי סיכונים ללמוד מכך לניהול משברי ביטוח מורכבים.

נכס הביטוח הכללי
סיכון מחושב ה-20

להבטחת מקומך <