

שבועון

עדיף

גיליון 1378 | יום ה', 19.03.2026

הפניקס

A-list



פרופ' מריו סופר,
מנהל היחידה לאורולוגיה
אנדוסקופית, המרכז
הרפואי תל אביב ע"ש
סוראסקי



פרופ' מיכל שטיינברג,
מנהלת יחידה במכון הריאות,
מרכז רפואי כרמל, מומחית
ברפואת ריאות



פרופ' קובי גורג',
מנהל המערך הקרדילוגי
מרכז רפואי קפלן, מומחה
בקרדילוגיה וצינתורי לב

רשת הרופאים היועצים הבכירים של הפניקס

פנו לסוכן/ת הביטוח

לצורך קבלת שירות רופא יועץ על המבוטח להחזיק בפוליסת ביטוח הכוללת כסוי ליועץ רפואי עם רופא מומחה. השירות ינתן בתשלום השתתפות עצמית אשר תשלום על ידי המבוטח ישירות לרופא היועץ שבהסדר (פרטים נוספים, בין היתר לגבי גובה ההשתתפות העצמית, ניתן לראות באתר החברה). בניו תשלום זה לא ינתן החזר על ידי החברה. יתרת העלות תשלום ישירות על ידי החברה לרופא היועץ ובהתאם אין צורך לפתוח תביעה ולחכות להחזר. שימוש בשירות קבלת ייעוץ על ידי רופא יועץ שבהסדר עם החברה יחשב במסגרת מכסת היעוץ ונבול האחריות השנתית, בהתאם לתנאי הפוליסה שברשות המבוטח.



תמיד רציתם שינהלו את הכסף שלכם כמו בתיק השקעות מנוהל?

לפרטים נוספים <

"הפניקס אינווסט" הינו השם המסחרי של פוליסת חיסכון, תכנית פרט - מסלול לחיים שבניהול הפניקס חברה לביטוח בע"מ. תנאי המוצר הינם בהתאם לתכנית הביטוח. האמור אינו מהווה ייעוץ מכל סוג שהוא בידי בעל רישיון עפ"י הדין, המתחשב בנתונים ובצרכים הפרטיים של כל אדם. אין באמור משום התחייבות להשאת תשואה.

שבועון

עדיף

גיליון 1378 | יום ה', 19.03.2026



הפניקס אינווסט

רופאים אין האוס

הפניקס מקצרת תורים עם רשת רופאים עצמאית ללא מתווכים (10)

ארגון מחדש

מנורה מבטחים מאחדת פעילות לשני אגפים ומקימה מערך שירות מרכזי חדש (16)

מגמת חולשה

תשואות חיוביות בפברואר לקרנות הפנסיה ולביטוחי המנהלים, אך נמוכות מינואר (22-24)

חוזרים למרכז ההשפעה

מינויים חדשים בלהב מחזקים את מעמד סוכני הביטוח במשק (39)

מלחמה בתאונות מבימות

מושלט ניו יורק תוקפת הונאות בביטוח רכב ומציגה רפורמות כדי להוריד את מחירי הפוליסות (34)



ברגע האחרון: הבנקים נשארים מחוץ לביטוח

ועדת הכנסת טרפדה פה אחד את מהלך האוצר להכניס בנקים לענף הביטוח | היוזמה הוגדרה "נושא חדש" ומהלך חפוז שעשוי לפגום בהליך החקיקה | לשכת סוכני הביטוח וח"כים מהקואליציה והאופוזיציה חברו יחד כדי לעצור את המהלך / עמ' 6

נני צה"ל עדיין ללא ביטוח

חברות הביטוח נסוגו מהפיילוט - והפתרון נתקע למרות תקציב מדינה | בכנסת מזהירים: אם השוק נכשל, המדינה תידרש להתערב / עמ' 4



תוכנית טראמפ לא מספיקה

מודי'ס בשיחה לעדיף: ללא כיסוי אחריות - התוכנית לא תחזיר את התנועה להורמוז | הסיכון הסביבתי והביטוחי מרתיע, וכ-140 אוניות עדיין תקועות / עמ' 36



KOPELL CRYSTAL

כתב שירות חדש לשמשות מקוריות
ללא הגבלת סכום וכיסוי לפנסים ומראות
עד 20,000 ₪



KOPELL GROUP

***5676**

חברות ביטוח נסוגו מהשתתפותן בפיילוט לפתרון סוגיית ביטוחי החיים של נכי צה"ל

עו"ד שמיר קמינסקי, נציג ארגון נכי צה"ל: "חברות הביטוח נסוגות מהסכמות כי מבטחי המשנה רואים בעסקה סיכון גבוה" | מושיק בן פורת: "כשל מוסרי שלא ניתן לקבל" | המדינה הייתה מוכנה לממן את הפיילוט ב-15 מיליון שקלים בשנה, ואין לפי שעה פתרון חלופי



בנובמבר האחרון סוכם על פיילוט, בהשתתפות המדינה, שהיה אמור לפתור בעיה מתמשכת של סירוב או דרישה לפרמיה גבוהה במיוחד מצד חברות הביטוח, במכירת פוליסות ביטוחי חיים לנכי צה"ל.

במסגרת הפיילוט אמורה חברת ביטוח אחת לבטח את נכי צה"ל על פי הגדרות שייקבעו מראש. משרדי האוצר והביטחון הסכימו להקצות לטובת הפיילוט כ-15 מיליון שקלים בשנה. לפי הערכות, המתווה ייתן מענה לכ-95% מנכי צה"ל המבקשים לקחת משכנתה של עד 1.6 מיליון שקלים לצורך רכישת דירה יחידה. הפיילוט היה אמור להתחיל בינואר 2026.

מתווה הפיילוט גובש במהלך השנה האחרונה תוך הסכמה של חלק מחברות הביטוח, כפתרון זמני עד שיוסדר מענה לסוגייה בחקיקה קבועה. עם זאת, בדיון שהתקיים השבוע (ב') **בוועדת העבודה והרווחה של הכנסת**, עלה כי חברות ביטוח שהסכימו תחילה לקחת חלק בפיילוט שינו את עמדתן.

עו"ד **שמיר קמינסקי**, שהיה שותף לגיבוש המתווה מטעם ארגון נכי צה"ל, אמר בדיון: "חברות הביטוח שאמרו בעבר כן, אומרות היום לא, כי מבטחי משנה מסרבים לעסקה שנראית להם מסוכנת מידי".

בשיחה עם **עדיף**, הוסיף עו"ד קמינסקי, כי הארגון מצידו, ממשיך באיתור מבטח: "הוועדת הוועדה אינה מדויקת; התהליך לא הסתיים. נכון לאתמול עוד לא היה מבטח, אבל בעוד שבוע, בתום המכרז, אולי כן יהיה". לדבריו, "אם לא תימצא חברת ביטוח שמוכנה לקחת את זה על עצמה, ידרש פתרון ברמת החקיקה".

דור פישר מרשות שוק ההון, ציין בדיון: "הפתרון הקודם היה ללא צורך בחקיקה והתבסס על הנכונות של חברות הביטוח להיכנס. מרגע שיש התנגדות, לא ניתן לקדם אותו". נציג משרד הביטחון **אבי וייס** הצטרף לדברים ואמר שהמתווה שגובש הוא הפתרון שעומד כרגע על הפרק וכי אם לא יתקדם, יהיה צורך בגיבוש פתרונות אחרים.

"שחברת הביטוח הממשלתית ענבל תבטח"

נדב וירש, יו"ר פורום יהלומי קרב: "איך יכול להיות שעד היום לא נתנו לנו פתרון לנושא הביטוחים? איך אתם רוצים לשקם אותנו כשאתם כל

הזמן שמים עלינו תווית? אתם אלה שצריכים לדאוג לנו".

אילת פדר מימון, תנועת אימהות בחזית: "אנחנו חודשים על חודשים בתוך הדבר הזה. המדינה ממשיכה לשלוח לוחמים לקרב ולא יודעת לדאוג להם ביום שאחרי. מעבר לעלבון, מדובר בזכות בסיסית של אנשים שרוצים להיות זכאים למה שזכאי לו כל אזרח בישראל. זו לא פריבילגיה, זה מינימום. צריך לקבוע שחברת הביטוח הממשלתית ענבל תבטח את האנשים האלה".

יו"ר הוועדה, ח"כ **מיכל וולדיגר**, אמרה: "אחרי חודשים של דיונים ועבודה מאומצת יחד עם משרד הביטחון וארגון נכי צה"ל, הכרנו פה על הפיילוט, כולל תקציב שהשגנו ממשרד האוצר. עכשיו אנחנו צריכים לשמוע כאן שהדברים שוב תקועים וזה לא מתקבל על הדעת שהלוחמים האלה, ששלחנו להילחם עבורנו וחזרו פצועים בגופם או בנפשם שוב נותרים ללא מענה ונאלצים להמתין, לעכב את החיים ואת השיקום".

"חובתה המוסרית והערכית של המדינה היא למצוא לכך פתרון ואם זה לא הולך בדרך הזו - אז בדרך אחרת. מדובר בבעיה של שנים רבות ולא נקבל עוד היעדר מענה או פתרון שיבוא על חשבון הנכה עצמו ומשפחתו. הגיע הזמן לעשות לזה סוף".

יו"ר הוועדה דרשה ממשרדי הממשלה להמשיך ולנסות לקדם את

המשך בעמוד הבא <<<

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

נשיא לשכת סוכני הביטוח לרשות ניירות ערך: "החזירו את מועדי ב' לבחינות הרישוי"

בלשכה מתריעים: ביטול מועדי ב' יעכב הסמכת סוכנים חדשים ויפגע בענף

מתמחים וסוכנים חדשים בהתאם ללוחות הזמנים המקוריים, ואף חתמו על התחייבויות חוזיות. ביטול מועדי ב' משבש את התכנון העסקי של המעסיקים ועלול לגרום להם לנזקים כלכליים ותפעוליים.

"ההחלטה מתקבלת דווקא בתקופה מורכבת במיוחד"

בלשכת סוכני הביטוח מדגישים שההחלטה מתקבלת דווקא בתקופה מורכבת במיוחד, כאשר רבים מהנבחנים משרתים במילואים, מפונים מבתייהם או מתמודדים עם השלכות המצב הביטחוני. במצב כזה, הפיכת הבחינה להזדמנות אחת בלבד אינה סבירה ואינה מתחשבת בנסיבות החריגות.

בן פורת מציין: "לא ייתכן שבתקופה כה מורכבת, שבה צעירים רבים מתמודדים עם מילואים, פינוי מבתייהם וחוסר יציבות, תישלל מהם הזדמנות הוגנת נוספת לעבור את הבחינה. ביטול מועדי ב' פוגע במאות מתמחים ובכניסתם של סוכנים חדשים לענף, ופוגע בסופו של דבר גם בציבור הצרכנים".

לשכת סוכני הביטוח קוראת לרשות ניירות ערך לגלות רגישות ואחריות, ולהודיע בהקדם על קיום מועדי ב' לבחינות במועדים סבירים לאחר המועדים שנקבעו, על מנת לאפשר לכל נבחן ונבחנת הזדמנות הוגנת להשלים את תהליך הרישוי.



מושיק בן פורת | צילום: דוברת לשכת סוכני הביטוח

לשכת סוכני הביטוח פנתה לאחרונה לרשות ניירות ערך בדרישה דחופה לבחון מחדש את ההחלטה לבטל את מועדי ב' בבחינות היסוד למועד קיץ 2026, סטטיסטיקה ומימון, דיני ניירות ערך ואתיקה.

הלשכה מתריעה כי ביטול מועדי ב' בבחינות היסוד פוגע במאות מתמחים, מעכב את כניסתם של סוכנים חדשים לענף ומחמיר את המחסור בכוח אדם מקצועי.

במכתב שנשלח ליו"ר הרשות לניירות ערך ספי זינגר ולמחלקת ההשקעות, מציין נשיא לשכת סוכני הביטוח מושיק בן פורת כי ההחלטה התקבלה בהפתעה ומייצרת פגיעה קשה במאות מתמחים ונבחנים הנמצאים בעיצומו של תהליך ההכשרה והרישוי.

לדברי בן פורת, "ביטול מועדי ב' קוטע את הרצף המקצועי של דור העתיד בענף הביטוח והפיננסים ויוצר חסם מלאכותי שיגרום לעומס חריג במועדי הבחינות הבאים ולעיכוב בהסמכתם של אנשי מקצוע חדשים".

בלשכה מדגישים כי הענף כבר כיום סובל ממחסור משמעותי בכוח אדם מקצועי, והיעדר אפשרות לגשת למועד נוסף במקרה של אי הצלחה במועד הראשון עלול לדחות את כניסתם של סוכנים חדשים לשוק בשנה שלמה, דבר שיפגע גם ברמת השירות הניתן לציבור. עוד מציינים בלשכה כי משרדי סוכנויות ביטוח רבים כבר נערכו לקליטת

המשך מהעמוד הקודם <<<

הפיילוט ובמקביל להגיש לוועדה עד ה-31 במרץ פתרונות חלופיים נוספים לפתרון הבעיה.

"חוב של המדינה למי ששילמו בגופם"

נשיא לשכת סוכני הביטוח מושיק בן פורת, אמר בתגובה לעיכוב בפיילוט: "עיכוב הפיילוט לביטוח נכי צה"ל הוא כשל מוסרי עמוק שלא ניתן לקבל. הלוחמים שנתנו את גופם למען המדינה לא יכולים להישאר בלי פתרון בסיסי לבניית עתידם. לשכת סוכני הביטוח רואה בביטוח נכי צה"ל לא רק סוגיה מקצועית, אלא חובה מוסרית וערכית מהמעלה הראשונה.

"העובדה שחברות הביטוח ומבטחי המשנה נסוגים ברגע האמת

מוכיחה שהשוק לבדו לא מסוגל לשאת באחריות הזו. כשהשוק נכשל - המדינה חייבת להיכנס בנחישות, בין אם דרך ענבל ובין אם באמצעות חקיקה. לא מדובר בעוד מוצר ביטוחי, אלא בחוב של המדינה למי ששילמו בגופם. מדינת ישראל לא יכולה להסתתר מאחורי תירוצים אקטואריים. כשמדובר בנכי צה"ל - זו לא שאלה של רווח והפסד, זו אחריות לאומית".

"לשכת סוכני הביטוח לא תעמוד מנגד. נמשיך להפעיל לחץ עד שיימצא פתרון אמיתי, כי ללוחמים שלנו מגיע ביטחון כלכלי, לא הבטחות על הנייר", הדגיש בן פורת והוסיף: "מידי יום במיזם 'מנצחים ביחד' אנו מטפלים בנכי צה"ל, ביניהם מקרים קשים ביותר של פוסט טראומטיים. הנושא קרוב לליבנו, ואני נפעל בכל הכלים העומדים לרשותנו למען נכי צה"ל".

נבלם המהלך שיאפשר לבנקים להחזיק בסוכנויות ביטוח

לשכת סוכני הביטוח פעלה לסיכול היוזמה של האוצר | תיקון החוק נדחה פה אחד בוועדת הכנסת

ירושלים וגם הבנק הבינלאומי.

בלשכת סוכני הביטוח מציינים כי צוות של הלשכה, בהובלת הנשיא **מושיק בן פורת**, פעל על מנת לסכל את המהלך הבלתי תקין של אנף התקציבים. ח"כ פינדרוס העלה טענה כי מדובר ב"נושא חדש" והנושא הועבר, בהתאם לתקנון הכנסת, לדיון והחלטת ועדת הכנסת. בדיון אמש הצביעו כאמור חברי הכנסת, מהקואליציה ומהאופוזיציה, נגד התיקון שביקש האוצר להכניס. הוועדה קבעה כי אכן מדובר בנושא חדש ולפיכך התיקון האמור לא יקודם במסגרת הצעת חוק ההסדרים והוא יורד מסדר היום.

מלשכת סוכני הביטוח נמסר: "ציבור סוכני הביטוח פועל באופן יומיומי למען לקוחותיו - הציבור הישראלי, ומעודד תחרות מכל סוג שהוא. משרד האוצר ניסה לבצע מחטף לא מקצועי, להעניק יתרון עסקי לבנקים קטנים ולפגוע בדרך זו באלפי סוכני ביטוח. המהלך שניסה לקדם משרד האוצר מהווה ביטול של ההפרדה ההיסטורית והחיונית בין המערכת הבנקאית לשיווק ביטוח כללי, ויוצר פגיעה משמעותית בתחרות, בציבור הצרכנים ובמעמדם של אלפי סוכני ביטוח עצמאיים בישראל".

ועדת הכנסת דחתה אמש (ד') פה אחד (0:9) תיקון חוק שקידם **משרד האוצר**, על מנת להכניס לחוק ההסדרים מהלך שיעניק לבנקים קטנים אפשרות להחזיק בסוכנות ביטוח בתחום האלמנטרי. את ההליך המיוחד בוועדת הכנסת לביטול בקשת האוצר, יזם ח"כ **יצחק פינדרוס** מיהדות התורה.

עו"ד **שנית אפיק**, היועצת המשפטית של הכנסת, הבהירה לח"כים בדיון כי הכנסת התיקון באופן האמור, במסגרת הצעת חוק שנדונה בימים אלה בוועדה למיזמים ציבוריים, מהווה 'נושא חדש' ומדובר במהלך חפוז אשר עלול אף להגיע לכדי פגם בהליך החקיקה.

על פי נוסח התיקון שקידם אנף תקציבים במשרד האוצר, כל מוסד פיננסי, המחזיק ברישיון בנק מטעם **בנק ישראל**, ולו נתח שוק קטן מ-5%, יכול היה להחזיק בסוכנות ביטוח. התיקון שהגיש האוצר אף הניח את התשתית החוקית אשר מאפשרת גם לבנקים גדולים יותר - בעלי נתח שוק של פחות מ-10% להחזיק בסוכנות ביטוח. בין הבנקים שמשרד האוצר ביקש לאפשר להם להחזיק בסוכנות ביטוח יש את **בנק אש** שדווח כי נמכר לחברת האשראי **ישראלט, בנק וואן זירו**, בנק

התשואות מדברות בעד עצמן!

הראל גמל להשקעה מנצחת בתשואות בכל חתכי הזמן*
במסלול כללי ובמסלול מניות

גמל להשקעה - מסלול מניות					גמל להשקעה - מסלול כללי				
שם החברה	שנה	3 שנים	5 שנים	מדד שארפ	שם החברה	שנה	3 שנים	5 שנים	מדד שארפ
הראל גמל להשקעה	33.35%	25.71%	15.67%	1.56	הראל גמל להשקעה	18.28%	14.08%	9.10%	1.48
כלל גמל לעתיד	27.30%	19.30%	11.75%	1.07	מנורה גמל להשקעה	16.68%	12.57%	8.06%	1.2
מגדל גמל להשקעה	26.73%	21.14%	13.27%	1.24	כלל גמל לעתיד	16.34%	12.38%	7.90%	1.17
מור גמל להשקעה	26.72%	20.52%	12.75%	1.28	מגדל גמל להשקעה	16.19%	12.80%	8.20%	1.24
מיטב גמל להשקעה	26.49%	21.65%	13.04%	1.20	מיטב גמל להשקעה	15.44%	13.13%	8.29%	1.24
הפניקס גמל להשקעה	25.89%	20.85%	12.61%	1.18	הפניקס גמל להשקעה	15.24%	12.82%	8.06%	1.17
אינפינטי גמל להשקעה	22.30%	23.71%	15.19%	1.39	מור גמל להשקעה	14.97%	12.41%	8.39%	1.32
ילין לפידות גמל להשקעה	22.01%	21.64%	14.00%	1.25	אנליסט קופי'ג להשקעה	14.30%	13.41%	8.53%	1.18
אלטשולר שחם	20.86%	19.42%	9.72%	0.86	אינפינטי גמל להשקעה	13.84%	14.07%	8.24%	1.04
אנליסט קופי'ג להשקעה	20.70%	22.24%	13.39%	1.11	ילין לפידות גמל להשקעה	13.52%	13.11%	8.31%	1.14
					אלטשולר שחם	13.26%	11.92%	6.25%	0.79



*מקור הנתונים: מתייחס לתשואות של מסלול כללי ומסלול מניות בחתכי הזמן של 12 החודשים האחרונים, 3 השנים האחרונות ו-5 השנים האחרונות בהתאם לאתר הגמל-נט של משרד האוצר, נכון לדצמבר 2025. תשואה ממוצעת שנתיית ברוטו לפני ניכוי דמי ניהול. אין במידע על תשואות שהושגו בעבר כדי להצביע על תשואות שתושגנה בעתיד. אין באמור כדי להוות התחייבות להשגת תשואה כלשהי לאורך זמן. החברה רשאית לשנות את מדיניות ההשקעות בהתאם לשיקול דעתה והוראות הדין. אין באמור כדי להוות ייעוץ מכל סוג שהוא אשר מתחשב בצרכים ובנתונים המיוחדים של כל אדם.

בכלל

התשואות

בעד עצמן

מדברות

מסלול השקעה "מניות סחיר"
בפוליסות חסכון פיננסי לעתיד של כלל
עשה בשנה האחרונה תשואה מדהימה

63.87%

המסלול זמין גם במוצרים הבאים:

קרן פנסיה • קופת גמל • קרן השתלמות
קופת גמל להשקעה • ביטוח מנהלים

לפרטים נוספים פנו לסוכן הביטוח

כלל x CLAL

* ההשקעה במסגרת המסלול הינה בניירות ערך סחירים של חברות ישראליות, לרבות חברות ישראליות הנסחרות בבורסות זרות ובחברות עם זיקה משמעותית לישראל (Israel Related). נתוני התשואות הינם מתוך אתר משרד האוצר, "ביטוח נט". התשואה הינה נומינלית ברוטו שנתית, לפני ניכוי דמי ניהול, לתקופה מיום 01/03/2025 ועד ליום 28/02/2026 במסלול "כלל חברה לביטוח בע"מ מניות סחיר" מ"ה 15443. לפרטים בדבר תשואות המסלול במוצרים האחרים המפורטים לעיל ו/או לתקופות שונות ראה "ביטוח נט", "גמל נט" ו- "פנסיה נט" המפורסמים באתר משרד האוצר. אין במידע על התשואה שהושגה בעבר כדי להצביע על תשואות שתושגנה בעתיד. המידע האמור אינו מהווה המלצה ו/או יעוץ כלשהו ו/או תחליף ליעוץ פנסיוני בידי בעל רישיון על פי כל דין המתחשב בצרכים ובנתונים של כל אדם והחברה אינה אחראית על כל נזק שיגרם בגין הסתמכות על המידע המוצג לעיל. כלל חברה לביטוח בע"מ | כלל פנסיה וגמל בע"מ. ט.ל.ח.

שאגת הארי: ענפי הביטוח והפיננסים שומרים על יציבות תעסוקתית בזמן המערכה

סקר בזק של הלמ"ס לחודש מרץ 2026 חושף שמגזרי הביטוח, הפיננסים והטכנולוגיה שומרים על היקפי תעסוקה גבוהים וצפי לפדיון יציב ואף גבוה מהרגיל | הפגיעה בעסקים הקטנים בכלל השוק - הכי קשה



מאת דניאל דותן

ענפי הביטוח, הפיננסים וההייטק ממשיכים להראות יציבות תעסוקתית גם בשיאה של המערכה מול איראן וחיזבאללה. מנתוני סקר הזק שפרסמה היום **הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה** עולה כי ענפים אלו פועלים בעצימות הגבוהה ביותר ביחס לכלל המשק, ושומרים על רציפות תפעולית גבוהה מהמוצע. זאת בזמן שענפי הבריאות, הרווחה המזון והפנאי נאבקים בפגיעה קשה.

מהסקר עולה כי 71% מהעסקים הפועלים בשירותי הביטוח, הפיננסים וההייטק שמרו על היקף תעסוקה גבוה במהלך מבצע שאגת הארי. מדובר ברמה של יותר מ-81% מהיקף התעסוקה שלהם בימי שגרה.

שיעור העסקים בענפים אלו שדיווחו על היקף תעסוקה נמוך או סגירה זמנית עומד על 6% בלבד. בענף שירותי המזון והמשקאות לעומת זאת, כ-47% מהעסקים דיווחו על היקף תעסוקה נמוך או סגירה זמנית.

המשק מציג איתנות גבוהה בזמן המערכה

באופן כללי, המשק הישראלי מפגין איתנות. בכלל ענפי הפעילות (למעט שירותי המזון והמשקאות), שיעור העסקים המדווחים על תעסוקה גבוהה (מעל 81% מההיקף בשגרה) היה גבוה יותר משיעור העסקים שדיווחו על שיעור תעסוקה נמוך או שנאלצו לסגור באופן זמני.

במסגרת הסקר התבקשו המנהלים להעריך את שיעור התעסוקה הפעיל בחברה (מהמשרד ומהבית) בהשוואה למצבת העובדים טרם המבצע, על סולם שנע בין פחות מ-20% תפוסה או סגירה זמנית לבין מעל 81%.

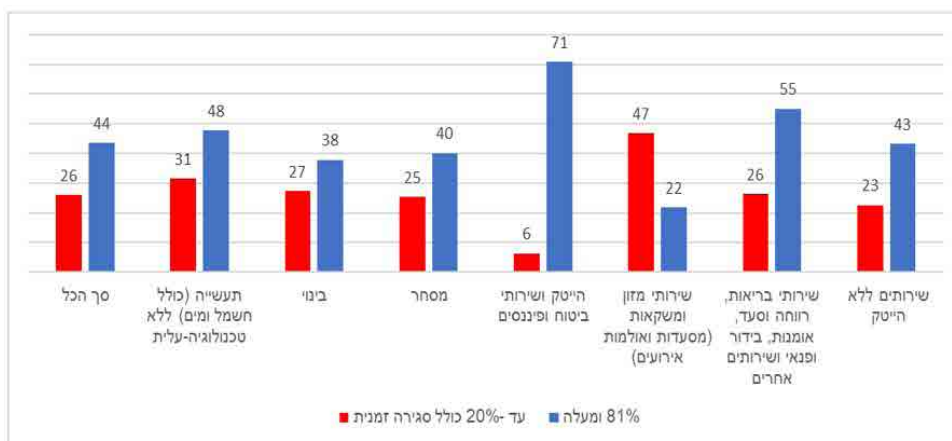
הנתונים מציגים מגמה המוכרת מתקופות חירום קודמות: הפגיעה בעסקים הקטנים קשה משמעותית. כ-31% מהעסקים המעסיקים בין 5 ל-10 שכירים נמצאים כיום בהיקף תעסוקה מינימלי או בסגירה זמנית, לעומת 4% בלבד בקרב העסקים הגדולים שבהם יותר מ-250 משרות.

המנהלים נשאלו בנוסף לגבי הפגיעה הצפויה בפדיון החברה בחודש מרץ כתוצאה מהמצב הביטחוני, ומתשובותיהם עולה כי בזמן שחלק מהמגזרים צופים משבר, ענפי הליבה הפיננסיים והטכנולוגיים משדרים יציבות.

בדומה למגמות בתחום התעסוקה, ענפי ההייטק והפיננסים מפגינים עמידות גבוהה, כשהצפי הממוצע הוא לפגיעה מתונה בלבד. 31% מהעסקים בתחום שירותי הביטוח והפיננסים ובתחום ההייטק צופים שלא תהיה פגיעה או שתהיה אפילו עלייה בפדיון חודש מרץ 2026. זאת לעומת בענפי שירותי מזון ומשקאות, שם כ-44% מהעסקים צופים פגיעה חמורה בפדיון החברה במרץ.

שיא הפגיעה בענפי שירותי הבריאות, הסיעוד, הפנאי והתרבות: 50% מהעסקים במגזרים אלו מדווחים על צפי לפגיעה חמורה בפדיון, ואף לא עסק אחד בענף זה דיווח על צפי לחוסר פגיעה.

היקף התעסוקה במהלך מבצע שאגת הארי, לפי ענף כלכלי



* גרף מתוך סקר מצב העסקים בזמן מבצע שאגת הארי: נתונים מתוך סקר בזק לחודש מרץ 2026

המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<

שיפור במצב העסקים בהשוואה למצבם במלחמת עם כלביא

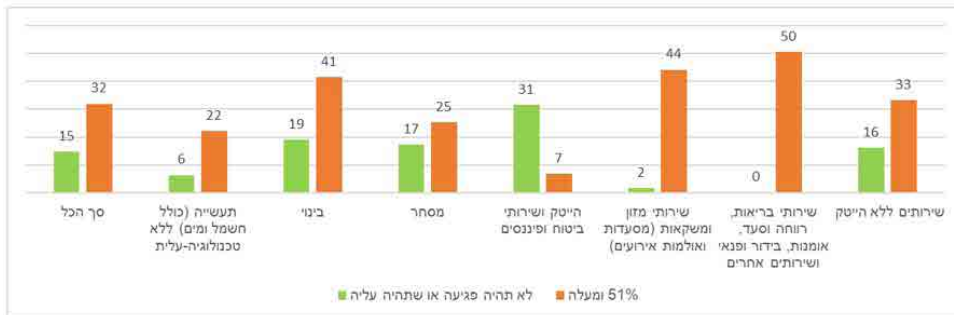
הלמ"ס ערכה השוואה מול נתוני יוני 2025, אז בוצע סקר דומה במהלך מלחמת עם כלביא. למרות קווי דמיון במאפייני חוסר הוודאות, נראה כי המשק הסתגל טוב יותר במערכה הנוכחית.

שיעור כלל העסקים שנמצאים בסגירה זמנית או בתעסוקה מינימלית עומד כיום על 26%, שיפור לעומת 35% שנרשמו במבצע עם כלביא. מגמה זו ניכרת בכלל ענפי המשק, למעט ענף התעשייה.

גם בענפי ההייטק והפיננסים ניכר שיפור במיומנות העבודה במצב חירום: במבצע עם כלביא ביוני 2025 עמד שיעור העסקים המושבתים או המצומצמים על 12%, ובעת, במבצע הנוכחי, הנתון עומד על 6% בלבד.

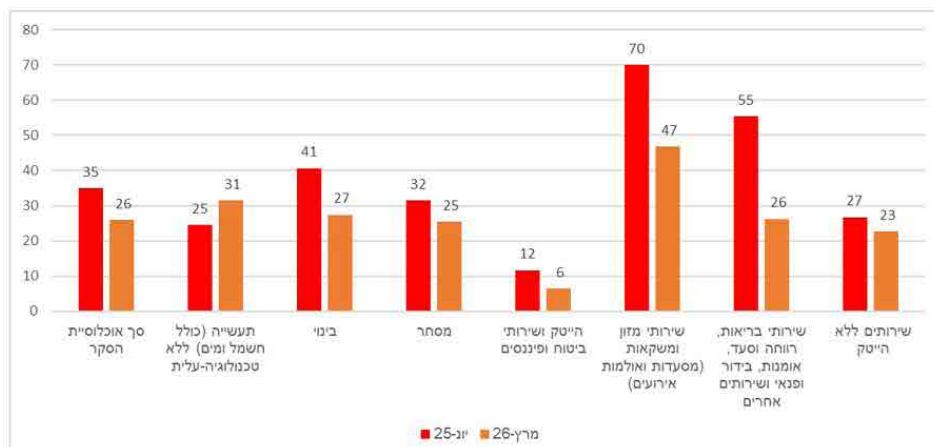
הסקר מצביע על החסמים המרכזיים לפעילות העסקים בזמן מבצע שאגת הארי: הגורמים המשפיעים ביותר על הפגיעה העסקית הם היעדרות עובדים (44%) וסגירת מוסדות הלימוד (42%), שככל הנראה תורמת לגורם הראשון כאשר היא מאלצת הורים להישאר עם הילדים בבית.

אחוז העסקים שצפו פגיעה חמורה/חוסר פגיעה בפדיון חודש מרץ 2026, לפי ענף כלכלי



* גרף מתוך סקר מצב העסקים בזמן מבצע שאגת הארי: נתונים מתוך סקר בזק לחודש מרץ 2026

שיעור העסקים בסגירה זמנית/בהיקף תעסוקה מינימלי, לפי ענף כלכלי, מרץ 2026 לעומת יוני 2025



<

נתב | הכל במקום אחד

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

חדש ב-

עדיף+

הפניקס משיקה: רשימה חדשה של רופאים אין האוס

ממשק חדש מאפשר למבוטחים לקבוע פגישת ייעוץ עם מומחה מהרשימה, בתשלום 160 שקלים, ללא צורך בהגשת מסמכים



מימין: דפנה שפירא-לילה ואורלי בסן | צילום: ענבל מרמרי ואסנת רום

פוליסות קבוצתיות

דפנה שפירא-לילה, משנה למנכ"ל וראש תחום הבריאות בהפניקס: "הפניקס ממשיכה לדאוג לבריאות מבוטחיה ומעמידה לרשותם ייעוץ עם רופאים מומחים מהשורה הראשונה, בתהליך ידידותי ונוח. השירות זמין באופן מידי למבוטחים בעלי כיסוי לייעוץ רפואי ומהווה נדבך נוסף בהרחבת המענה הבריאותי שאנו מציעים".

אורלי בסן, מנהלת רכש בריאות בהפניקס:

"הפניקס מובילה סטנדרט חדש של רפואה פרטית, הן במומחיות המקצועית והן בהיבט השירות. רשת הרופאים בפריסה ארצית רחבה מאפשרת למבוטחים לאתר בקלות את הרופא המתאים ביותר וליהנות משירות איכותי, נגיש ויעיל".

הפניקס משיקה למבוטחיה בביטוח הבריאות, בעלי כיסוי של ייעוץ עם רופא מומחה, שירות חדש של בחירת רופא מתוך רשת רופאים העובדים ישירות עם החברה.

בשיחת **עדיף** עם הפניקס הוסבר, כי החברה מוסיפה שכבת שירות נוספת למבוטחיה. "בנוסף לאפשרות לבחור כל רופא, ולבקש החזר כנגד קבלה (בניכוי השתתפות עצמית) כעת יש לפניקס רשימה חדשה של רופאים אין האוס (לא של ספק חיצוני), למטרת קבלת ייעוץ עם מומחה. ניתן לקבל אצלם ייעוץ רפואי ראשוני ואם רוצים, להמשיך איתם לניתוח", נאמר. "מדובר ברשת ייחודית להפניקס הכוללת את מיטב הרופאים, בזמינות גבוהה ובפריסה ארצית רחבה".

בנוסף נמסר כי לרשות המבוטחים עומד ממשק דיגיטלי חדש ומתקדם, המאפשר לאתר רופאים יועצים ממגוון תחומים, דרך אתר הפניקס או האפליקציה ולקבל עליהם מידע נרחב הכולל התמחות, תת התמחות, ניסיון מקצועי, שמות בתי החולים בהם עבדו ועוד.

"רשת הרופאים כוללת כבר כיום מעל 350 רופאים בתחומים מרכזיים, וצפויה להמשיך ולהתרחב", נאמר לעדיף. "השירות החדש חוסך בזמן איתור הרופא ומקצר זמני המתנה לניתוחים כאשר אין התחייבות חוזית, אבל יש השתדלות מצד הרופאים להגיע לניתוח תוך 72 שעות".

עוד נמסר, כי תשלום ההשתתפות העצמית של 160 שקלים מתבצע ישירות אצל הרופא במעמד הביקור, ללא צורך בהגשת קבלות או מסמכים. לאחר הביקור, ההתחשבות מתבצעת באופן אוטומטי בין הפניקס לרופא באמצעות מערכת דיגיטלית ייעודית, כך שהמבוטח אינו נדרש לבצע פעולות נוספות. השירות זמין באופן מידי לכלל המבוטחים בעלי כיסוי לייעוץ רפואי, הן במסגרת פוליסות אישיות והן במסגרת

לעו"ד עדי בן אברהם ובני המשפחה
משתתפים באבלכם הכבד
על מות האב

שלמה בן אברהם ז"ל

קבוצת עדיף

לאבי מור ומשפחתו היקרה
משתתפים בצערכם
על פטירתה של אמכם

לאה מזרחי ז"ל

BETACH TOREN
Insurance Agency Since 1940
A subsidiary of Clal X

בטח תורן סוכנות לביטוח

מסלול מניות בפנסיה? ברור שמנורה!



**קרן הפנסיה של מנורה מבטחים
ממשיכה להוביל במקום הראשון
במסלול מניות ב-5 השנים האחרונות**



לפרטים נוספים פנו למפקחות והמפקחים במרחבים

בהתאם לנתונים שפורסמו בפנסיה נט, מסלול מניות של מנורה מבטחים פנסיה מקיפה (מ.ה. 2063) סיים במקום הראשון בתשואות ב-60 החודשים האחרונים שהסתיימו ביום 31.01.2026 מבין כל מסלולי ההשקעה המתמחים בניהול מסלול מניות בקרן הפנסיה. **אין במידע על תשואות שהושגו בעבר כדי להעיד על תשואות שתושגנה בעתיד.** האמור אינו מהווה יעוץ או שיווק פנסיוני, המלצה או חוות דעת ואין בו כדי להוות תחליף ליעוץ או שיווק פנסיוני כאמור הניתן על ידי בעל רישיון כדון, המתחשב בצרכים ובנתונים המיוחדים של כל אדם.

אושר תיקון מס שיסיר חסמים להשקעות קופות הגמל במשק

ההצעה, שאושרה בוועדת הכספים לקריאה שנייה ושלישית, מתאימה את כללי המס למגבלות ההשקעה של רשות שוק ההון וצפויה לאפשר לקופות הגמל והפנסיה להגדיל השקעות בנדל"ן, תשתיות וקרנות טכנולוגיה - במטרה לשפר את התשואות לחוסכים | איגוד בתי ההשקעות: ביטול מגבלות המיסוי הוא אינטרס משקי



ויאפשרו להשיא תשואות גדולות יותר עבור ציבור החוסכים. החוק יכנס לתוקף עם פרסומו ברשומות.

"הגדלת תשואות חסכונות הגמל והפנסיה של הציבור"

מנכ"ל איגוד בתי ההשקעות עו"ד **נמרוד ספיר**, בירך השינוי אותו הגדיר חשוב. לדבריו, השינוי יביא להגדלת תשואות חסכונות הגמל והפנסיה של הציבור, ובמקביל יאפשר הרחבה של השקעות הגופים המוסדיים בישראל.

עו"ד ספיר הוסיף: "סעיף 9(2) בנוסחו הקודם יצר מצב אבסורדי שבו המדינה הגבילה בפועל את יכולתן של קופות הגמל וקרנות הפנסיה להשקיע במיזמי תשתית, בנייה והייטק כאן בישראל, בעוד שהשקעות דומות בחו"ל לא הוגבלו באותו אופן.

"ביטול מגבלות המיסוי הוא אינטרס משקי, בפרט כיום לאור הצורך בהאצת פרויקטי בנייה ותשתית על רקע הנזקים שנגרמו במערכות הביטחוניות בשנתיים האחרונות ובימים אלה של מבצע שאגת הארי, והצורך בהגברת ההשקעה בתשתיות על מנת להביא להאצת הצמיחה במשק.

"אנחנו מודים לשר האוצר, למשרד האוצר ולוועדת הכספים שראו את חשיבות הנושא ופעלו למען התיקון המבורך והחשוב".

ועדת הכספים של הכנסת אישרה השבוע לקריאה שנייה ושלישית, במסגרת חוק ההסדרים, את פרק ב' (מיסוי של קופות גמל) מתוך הצעת חוק ההתייעלות הכלכלית.

במסגרת ההצעה, מוצע להרחיב את מסגרת ההשקעות המותרת לקופות הגמל, ובלבד שהכנסה מעסק שקופת הגמל מפיקה באופן ישיר לא תהיה פטורה ממס. באופן זה החזקה משותפת של כמה קופות גמל בקרן טכנולוגיה עילית לא תהווה שליטה כל עוד ההחזקה אינה עולה על 75% ובלבד שההחזקה אינה מהווה שליטה במובן של היכולת לכוון את פעילות התאגיד.

כן מוצע לשנות את ההגדרה של החזקה מהותית בהתאם להוראות הפיקוח, לעניין אי החלת הפטור ממס אם ההכנסה שולמה על ידי חבר בני אדם העוסק בעסק שלקופת הגמל יש בו החזקה מהותית כאמור.

נקודת המוצא של התיקון הינה שאין הלימה בין ההוראות שקופת גמל יכולה להשקיע לפי רשות שוק ההון, לבין האפשרות להשקיע בפטור ממס, לכן התיקון קובע הלימה, וקובע שהחזקת קופת הגמל, שמותרת לפי הוראות רשות שוק, יחולו גם פה, לפי הפטור ממס.

במהלך הדיונים בהצעת החוק, הסבירו נציגי **משרד האוצר** כי שיעור ההשקעה בנכסים בחברות הביטוח, גבוה יותר בהשקעה בנדל"ן, תשתיות וקרנות הון סיכון ביחס לשיעור ההשקעה בהם מצד קופות גמל וקרנות פנסיה, זאת מהסיבה שקופות הגמל וקרנות הפנסיה עלולות להיות ממוסות בגין כך. נאמר כי החשש ממיסוי זה קיים למרות שלקופת גמל מותר להשקיע בנכס נדל"ן מעל אחוז מסוים לפי חקיקת **רשות שוק ההון**, אבל הן עלולות להיות ממוסות לפי הוראות מס הכנסה. כעת, מטרת הצעת החוק היא להתאים את הוראות המיסוי למגבלות ההשקעה של רשות שוק ההון, כך שקופת גמל או פנסיה המותרת בהשקעה בנכסים הרלוונטיים מעל האחוז הקבוע בחוק תקבל וודאות שלא תמוסה.

עוד הוערך בדיונים, כי השינוי יביא לכך שקופות הגמל וקרנות הפנסיה, שמושקעות בחסר בנכסים אלה, יוכלו להשוות את אחוזי ההשקעה שלהם בנכסים, בדומה לפוליסות משתתפות ברווחים. כך ציינו באוצר, כי השינוי צפוי להביא לכך שהקופות והקרנות ינהלו בצורה קצת יותר טובה, יוכלו להעלות את השקעתם בנדל"ן, תשתיות ובקרנות טכנולוגיה,

לא משנה איפה הלקוחות שלכם,
בארץ או בחו"ל

אתם שם בשבילם
ואנחנו כאן בשבילכם



PassportCard

No Matter What

המהפכה שתשנה את המשחק של יועצי המשכנתאות

הצעת חוק חדשה מבקשת להקים מועצה מפקחת, לאסור קבלת עמלות מהבנקים ולהסדיר את ענף ייעוץ המשכנתאות שפעל עד היום ב"שטח אפור" | מי שצברו ותק של שנים יקבלו פטור, אך יועצים חדשים בענף יאלצו לעבור מבחנים והסמכה כדי להמשיך לעסוק בתחום | האם המשמעות תהיה בריחה של יועצים מהענף?



לא עוד תשלום מהבנקים: הלקוחות בלבד ישלמו על הייעוץ

אחד השינויים הדרמטיים ביותר המעוגנים בהצעה הוא ניתוק מוחלט של מעבר תשלום בין גופים פיננסיים ליועצים. החוק קובע במפורש כי יועץ משכנתאות לא יוכל להיות עובד של בנק או גוף פיננסי, וחשוב מכך – ייאסר עליו לקבל כל תמורה, במישרין או בעקיפין, מאף גורם מלבד הלקוח שאותו הוא משרת. כלל זה נועד לעקור מהשורש את ניגוד העניינים המובנה שבו יועץ יתעדף מסלול משכנתה מסוים בגלל עמלה שתניתן לו מהבנק.

התנאים שבמסגרתם ניתן יהיה לעסוק בייעוץ משכנתאות

ההשפעה המשמעותית ביותר של החוק תורגש בקרב אלפי יועצי משכנתאות הפעילים כיום בשטח, והפכו את המקצוע למקור הכנסתם: מי שמחזיק בניסיון עשיר של תשע שנים ומעלה יוכל להיכלל במרשם החדש ולהמשיך לעסוק במקצוע ללא בחינות, וגם אלו שצברו שבע שנות ותק ייהנו מחסינות זמנית שתאפשר להם להמשיך בעיסוקם לפרק זמן שיקבע שר המשפטים.

אולם, עבור דור היועצים הצעיר יותר, החוק מציב חסם משמעותי. מי שעוסק בתחום בין שנתיים לשבע שנים יוכל לפי ההצעה להמשיך לעבוד ללא רישום למשך חמש שנים בלבד, בתנאי שבתוך שלוש שנים מיום תחילת החוק יעבור בהצלחה את בחינות המועצה או יוכיח כי עבר את בחינות הגוף היציג (התאחדות יועצי המשכנתאות).

המשך בעמוד הבא <<<

מאת דניאל דותן

ב-7 ינואר השנה החלה ועדת הכלכלה של הכנסת, בראשות ח"כ **דוד ביטן**, להכין לקריאה ראשונה את הצעת החוק להסדרת העיסוק בייעוץ משכנתאות.

הצעת החוק של ח"כ **יעקב אשר** וח"כ **ולדימיר בליאק** נועדה להסדיר ולמקצע את ענף יועצי המשכנתאות בישראל תוך דרישה לבחינות הסמכה, מניעת ניגוד עניינים (איסור קבלת עמלות מהבנקים) והקמת מועצה מפקחת. המשמעות עבור היועצים היא הרחבת סמכויות והזדמנות עסקית, שכן החוק מאפשר להם נגישות רבה יותר למידע פיננסי, אך לצד דרישות מקצועיות מחמירות.

שוק ייעוץ המשכנתאות בישראל, שפעל עד כה לפי "כוחות השוק" בלבד, עומד בפני מהפך של ממש עם הצעת חוק חדשה שמבקשת להפוך אותו ממקצוע חופשי ופרוץ לעיסוק מוסדר ומפוקח.

הצעת החוק החדשה החלה להתגבש בינואר בוועדת הכלכלה, והיא מגדירה מחדש את מי שרשאי יהיה לעסוק בייעוץ משכנתאות - זכות שתוקנה רק למי שיוכיח עמידה בסטנדרטים מקצועיים נוקשים ויעמוד תחת עינה הפקוחה של מועצה ממשלתית חדשה.

בלב המהלך ניצבת השאיפה לגשר על פערי המידע העצומים בין הלווה הממוצע לבין המערכות הבנקאיות, כמו גם להבטיח שהייעוץ שניתן לא יהיה נגוע בשיקולים זרים.

לפי החוק תוקם מועצת יועצי המשכנתאות - גוף מנהלי שיהווה מוקד הכוח ויחזיק את מפתחות הכניסה למקצוע. המועצה היא זו שתעצב את תוכן בחינות ההסמכה, תנסח את שאלוני הבחינה ותקבע את התקינה המקצועית שתחייב כל יועץ ויועץ בשטח.

כדי להבטיח איזון בין האינטרסים השונים, הרכב המועצה יורכב מנציגי ממשל, ציבור ואנשי מקצוע, לצד עובדי מדינה ממשרדי המשפטים והאוצר שלפחות אחד מהם חייב להחזיק במומחיות בתחום המשכנתאות. עוד יכהנו במועצה נציג בנק ישראל שימונה על ידי הנגיד, ונציג ציבור שימונה על ידי השר. את הקול המקצועי מהשטח יביאו שלושה יועצי משכנתאות מנוסים שייבחרו בהמלצת הגוף היציג, כאשר על הפן המשפטי והאתי יפקח חבר מועצה בעל כשירות לשפיטה בבית משפט מחוזי.

בראש המועצה יעמוד יו"ר שימונה שר המשפטים, ולצידו יפעל רשם יועצי המשכנתאות שיהיה אמון על ניהול פנקס היועצים בפועל.

המשך מהעמוד הקודם <<<

היועצים החדשים, אלו שצברו פחות משנתיים של ותק מקצועי, יהיו נתונים למצב מורכב עוד יותר. עבורם מותנה המשך העיסוק בעמידה מלאה בתנאי הסף - מעבר בחינות שתרכיב מועצת יועצי המשכנתאות החדשה - בתוך פרק זמן קצר של שלוש שנים (עד חמש שנים לחברי התאחדות יועצי המשכנתאות) או לחילופין להוכיח כי הוא בעל תואר אקדמי רלוונטי במנהל עסקים, ראיית חשבון או כלכלה המעניק פטור חלקי.

החוק מעניק מעמד מיוחד לחברות הפינטק. במטרה לא לחנוק את החדשנות, הוא מאפשר להחריג חברות אלו מחובת הבחינות האישיות, אך זאת רק בתנאי שבנק ישראל יבחן ויאשר כי רמת הייעוץ הדיגיטלית שלהן משתווה לרמה המקצועית הנדרשת מיועץ אנושי.

לצד אלו, סוכני ביטוח מוצאים את עצמם בצומת דרכים; בעוד שהחוק פותח עבורם הזדמנות לשילוב שירותים של ייעוץ משכנתה עם ביטוחי מבנה וחיים, הוא מחייב אותם לעבור את אותו מסלול רישוי מחמיר שבו עוברים יתר היועצים, מה שמציב רף כניסה גבוה לענף שהיה עד כה נלווה בלבד לפעילותם המרכזית.

סנקציות מחמירות על עוקפי הכללים: קנס ועד שנה מאסר

כדי להבטיח שהכללים החדשים ייאכפו, הצעת החוק מעגנת בתוכה סנקציות מחמירות על מי שיבחר להמשיך לייעץ ללא רישום בפנקס, או יטעה את הציבור להאמין כי הוא יועץ מוסמך - החל מקנסות ועד למאסר בפועל של שנה.

הדרך להסדרה מלאה כבר החלה, ובאם הצעת החוק תעבור היא תחל בהדרגה תוך שלושה חודשים מיום פרסום החוק, כאשר מערך הרישום והפנקס עצמו יחלו לפעול שנה לאחר מכן.

"הדרישות המחמירות יגרמו טוב לענף"

אבי גבאי, מנכ"ל התאחדות יועצי המשכנתאות, רואה בהצעת החוק מהלך חיובי וחינוכי שיחזק וישדרג את המקצוע, ואת מעמדם של יועצי המשכנתאות העצמאיים בישראל, אשר יהיו כפופים לכללי הסמכה ואתיקה. לדבריו, ההתאחדות מעורבת בדיונים ושותפה להערות להצעת החוק.

"עד עתה לא הייתה אסדרה ממשלתית, והתאחדות יועצי המשכנתאות היא למעשה הגוף שמבצע את המבחנים וההסמכות", הוא אומר. "תחת ההתאחדות פועלים היום 1,800 יועצי משכנתאות, כשכל יועץ חדש עובר מבחן מקצועי שבוחן את הידע התיאורטי ואת הידע המעשי שלו, בדומה למבחנים שרוצים להעביר במועצה שתוקם".

לדבריו, נושא האתיקה שיעוגן בחוק אם ההצעה תעבור, תואם לקוד האתי המחמיר שמיישמת ההתאחדות וחל על כל היועצים שפועלים

תחתיה. "ועדת האתיקה של התאחדות יועצי המשכנתאות פועלת בין היתר לבדיקה וטיפול בכל תלונה של לקוח על יועץ שחבר בה".

מה דעתך על תקופת המעבר המוצעת בהצעת החוק?

"כל הנושא של תקופת המעבר, וההגדרה של אלו שיצטרפו לעבור מבחנים והסמכה מחדש ושל אלו שלא יצטרפו, כרגע בשלב של דיונים ושום דבר עדיין לא סופי וסגור. כעת מדברים על כך שמי שיש לו שבע שנות ניסיון ומעלה לא יצטרך לעבור בחינות מחדש, ואני מעריך שמי שחבר בהתאחדות יזכה להקלות, אבל זה שלב מוקדם עדיין ואני לא יכול לומר בוודאות".

האם לדעתך הדרישות המחמירות על היועצים עלולות להרחיק אנשים מהמקצוע?

"אני חושב שזה רק יגרום טוב לענף, ואם זה ירחיק אנשים שלא רוצים לעבור מבחנים ולא מוכנים לחתום על קוד אתי, וישאיר את אלו שמחויבים למקצוע, מה טוב".

איך התאחדות יועצי המשכנתאות תשתלב בוועדה?

"כמה מחברי ההתאחדות יהיו כנראה חלק מהחברים במועצה החדשה שתוקם, ונמשיך להיות מעורבים ופעילים כמו היום - על ידי כנסים מקצועיים, וובינרים ומפגשים, ומתן מענה מקצועי ליועצי המשכנתאות בישראל".

"חשוב לציין שבדיון בוועדת הכלכלה אמר היועץ המשפטי של המועצה לצרכנות כי למועצה מגיעות תלונות על יועצי משכנתאות, ובשנה החולפת מדובר בכמה עשרות תלונות", אומר גבאי ומוסיף: "מבדיקה שעשה לא מצא ולי יועץ אחד שרשום בהתאחדות מתוך היועצים שהתקבלה עליהם תלונה".

"המגמה להסדיר את התחום מתעצמת"

לדברי **רן רשתי**, מנכ"ל ומייסד פלטפורמת השיווק והייעוץ באשראי Credit Pro, מדובר בהצעת חוק שמתגלגלת כבר זמן רב בין משרדי הממשלה, כאשר לבסוף הוחלט שמשדר המשפטים יהיה הגוף המפקח על התחום.

"זו הצעה מתבקשת בסך הכל", אומר רשתי, "על פי הערכות יש היום מעל 3,000 יועצי משכנתאות. לפי נתוני בנק ישראל, נכון ל-2021 כ-40% מהלווים נעזרו ביועץ משכנתאות, וההערכות הן שכיום המספר זינק לכ-65%. המגמה להסדיר את התחום מתעצמת לאור הנתונים הללו, ונראה שגם הבנקים הגיעו למסקנה שהרבה יותר נוח להם לעבוד עם יועצי משכנתאות חיצוניים מאשר עם יועצים פנימיים שעולים להם הרבה מאוד כסף".

מעבר לכך, לדבריו, "זו מגמה רווחת בעולם - בנקים שעובדים עם ברוקרים חיצוניים".

מה לגבי אסדרת הגורם המשלם?

"גם היום בנקים לא משלמים ליועצי משכנתאות. לפי החוק אסור להם לשלם. הגופים שמשלמים ליועצי משכנתאות הם לרוב גופים חוץ

המשך בעמוד הבא <<<

שינויים ארגוניים במנורה מבטחים

חונכת שני אגפים עסקיים: אגף חיסכון ארוך טווח ופיננסים בניהול איתי יעקב, אגף בריאות וחיים אותו תנהל אורית קרמר | יוקם אגף חדש לפעילות התפעול, השירות וחויית הלקוח בראשו יעמוד יואב הורוביץ



מימין: יואב הורוביץ, אורית קרמר ואיתי יעקב | צילומים: יעל צור

מיכאל קלמן, מנכ"ל מנורה מבטחים ביטוח: "מנורה מבטחים נמצאת במגמת צמיחה והתפתחות והשינוי הארגוני שאנו מוציאים לפועל הוא חלק אינטגרלי מהאסטרטגיה העסקית ארוכת-הטווח שלנו להמשך התפתחות וחיזוק מעמדנו כמובילי שוק.

"המבנה החדש יאפשר לנו ראייה עסקית ברורה לאורך כל שרשרת הפעילות ובכך ישפר את הביצועים העסקיים, התפעוליים והשירותיים כאחד. אני גאה בכך שבראש המהלך עומדים שלושה מנהלים מנוסים ומוערכים כמו איתי, אורית ויואב, שמכירים לעומק את הארגון ואת צרכי השוק ומביאים איתם ניסיון עתיר שנים של מקצועיות והישגים."

מנורה מבטחים מבצעת שינויים במבנה הארגוני של הקבוצה, שייכנסו לתוקף ב-1 באפריל. במסגרת זו, פעילויות הפנסיה, החיסכון, הפיננסים, ופעילויות הבריאות והחיים ינוהלו בשני אגפים עסקיים ייעודיים. במקביל, יוקם אגף תפעול, שירות וחויית לקוח שירכז את כלל המענה התפעולי והשירותי לענפים אלו תחת קורת גג אחת.

מהחברה נמסר, כי "המהלך נועד לתמוך באסטרטגיית הצמיחה של הקבוצה, ליצור סינרגיה תפעולית ושירותית ולהעניק מענה יעיל יותר לאתגרי השוק המשתנים וליעדים האסטרטגיים ארוכי הטווח של הקבוצה".

אגף חיסכון ארוך טווח ופיננסים ינוהל על ידי **איתי יעקב**, במקביל לתפקידו כמנכ"ל מנורה מבטחים פנסיה וגמל. האגף ירכז את פעילות מוצרי הפנסיה, הגמל, ההשתלמות וביטוחי המנהלים, לצד המוצרים הפיננסיים כדוגמת פוליסות חיסכון.

אגף בריאות וחיים ינוהל על ידי **אורית קרמר** שניהלה עד כה את אגף הבריאות. האגף יהיה אחראי על כלל מוצרי ההגנות, החל מביטוחי בריאות (הוצאות רפואיות, מחלות קשות, סיעוד, נסיעות לחו"ל וכדומה) ועד ביטוחי חיים (ריסק פרט, משכנתה, אובדן כושר עבודה ונכות מתאונה).

אגף תפעול, שירות וחויית לקוח - אגף חדש בראשות **יואב הורוביץ** שניהל עד כה את אגף ביטוחי החיים. האגף ירכז את מערך התפעול והשירות לכלל תחומי הפעילות לעיל, במטרה לייצר כתובת אחת עבור סוכני הקבוצה, המעסיקים והלקוחות.

המשך מהעמוד הקודם <<<

בנקאיים - וחיידוד החוק כך שהלקוחות ישלמו ליועצים, יתרום ליעוץ שקוף ואובייקטיבי יותר ונטול פניות".

כיצד מתקבלת סוגיית הגבלת המשך העיסוק ביעוץ משכנתאות לשלוש שנים, בקרב יועצים חדשים?

"העניין מעורר התנגדויות בקרב יועצי משכנתאות בגלל שחלקם חוששים לעתיד המקצועי שלהם, אבל אנשים שיש להם ותק של שבע שנים ומעלה בענף יוכלו לפי החוק להוכיח את הוותק שלהם ולקבל אישור להמשיך לעסוק בתחום ללא הסכמה חדשה - בכפוף להחלטת השר.

"אלו שעוסקים ביעוץ משכנתאות שנתיים ומטה יקבלו תקופת מעבר שבה הם יוכלו להמשיך לעסוק בתחום ללא הסמכה מחדש, ולהחליט אם הם רוצים להשקיע בהמשך, ולהסדיר את מעמדם המקצועי".

אתה צופה בריחה של יועצים חדשים מהענף באם החוק יאושר?

"אני מאמין שמי שירצה להמשיך ולעסוק בתחום ורואה בו עתיד מקצועי, ישקיע בהכשרה שגם תספק לו כלים מקצועיים טובים יותר. בנוסף, אני



צופה שיתפתח שוק חדש של הכשרה וליווי שיובילו סוכנויות - אני מכנה זאת 'סוכנויות ייעוץ משכנתאות או ייעוץ באשראי' - שיוכלו לגדל תחתם יועצים, יכינו אותם לבחינות ולהסמכה, יספקו להם מעטפת, ואולי אפילו אפשרות של התמחויות".

A-list

רשת הרופאים היועצים הבכירים של הפניקס



פרופ' מריון סופר,
מנהל היחידה לאורולוגיה אנדוסקופית,
המרכז הרפואי תל אביב ע"ש סוראסקי

סטנדרט חדש של רפואה פרטית

זמינות גבוהה | ללא צורך בהגשת תביעה

פנו לסוכן/ת הביטוח

"לצורך קבלת שירות רופא יועץ על המבטח להחזיק בפוליסת ביטוח הכוללת כסוי ליועץ רפואי עם רופא מומחה. השירות יינתן בתשלום השתתפות עצמית (פרטים נוספים ניתן לראות באתר הפניקס) אשר תשולם על ידי המבטח ישירות לרופא היועץ שבהסדר, בנין תשלום זה לא יינתן החזר על ידי החברה. יתרת העלות תשולם ישירות על ידי החברה לרופא היועץ ובהתאם אין צורך לפתוח תביעה ולחכות להחזר. שימוש בשירות קבלת ייעוץ על ידי רופא יועץ שבהסדר עם החברה יחשב במסגרת מכסת הייעוציים ונבול האחריות השנתית, בהתאם לתנאי הפוליסה שברשות המבטח"

"קרנות הפנסיה מממנות רופא לערעור על נכות רק בכ-450 שקלים"

עו"ד ירון טבצ'ניק פנה לרשות שוק ההון בבקשה לעדכן את תעריף השתתפות קרנות הפנסיה בעלות רופא מטעם עמית בערעורים על פנסיית נכות, בטענה כי הסכום הקבוע כיום אינו משקף את העלות האמיתית של ייצוג רפואי שנעה בין 5,000 ל-7,000 שקלים

לעומת זאת, מציין עו"ד טבצ'ניק, העלות הריאלית של שכירת שירותיו של רופא פרטי, ובפרט רופא תעסוקתי המעניק חוות דעת מקצועית ואף מייצג בפני ועדה רפואית, נעה בדרך כלל בין 5,000 ל-7,000 שקלים.

"פער זה הופך למעשה את ההטבה הקבועה בתקנונים לכמעט בלתי ניתנת למימוש. עמיתים רבים אינם יכולים לממן מכיסם את הפער הגדול, ולכן מוותרים בפועל על ייצוג רפואי מקצועי בהליך הערעור - שלב קריטי בקביעת זכאותם לפנסיית נכות", הוא מסביר.

בעקבות כך פנה השבוע (ב') עו"ד טבצ'ניק בנושא לרשות שוק ההון, וביקש לבחון מחדש את תעריף ההשתתפות של קרנות הפנסיה בעלות רופא מטעם העמית. בפנייה נטען

כי הסכום הקיים אינו משקף את העלות האמיתית של שירות רפואי מקצועי ולכן אינו מאפשר מימוש אמיתי של הזכות שנקבעה בתקנון.

לטענת טבצ'ניק, אף שהתקנון האחיד נועד להגן על החוסכים ולהבטיח הליך הוגן ושקוף, בפועל נוצר מצב שבו קיימת אמנם נגישות לעיון בתקנון, אך לא נגישות אמיתית למימוש הזכויות הקבועות בו.



עו"ד ירון טבצ'ניק

הרגולטור האמון על שמירת זכויות החוסכים בקרנות הפנסיה, הממונה על רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון, אישר בשנים האחרונות תקנון אחיד לקרנות הפנסיה. התקנון, שנכנס לתוקף בשנת 2018, נועד ליצור אחידות ובהירות בין הקרנות, במיוחד בכל הנוגע להליך הגשת תביעות לפנסיית נכות (אובדן כושר עבודה) ולהליכי הערעור על החלטות הוועדות הרפואיות.

לפי התקנון האחיד, עמית שערערו נדחה על ידי הוועדה הרפואית של קרן הפנסיה רשאי להיות מיוצג בפני הוועדה על ידי רופא מטעמו, כאשר קרן הפנסיה אמורה לממן את עלות הייצוג.

אולם לדברי עו"ד ירון טבצ'ניק ממשד עורכי הדין ירון טבצ'ניק, בדיקה של תקנוני הקרנות מעלה פער משמעותי בין הזכות המוצהרת לבין האפשרות לממש אותה בפועל. מהבדיקה עולה כי הסכום המקסימלי שמממנות קרנות הפנסיה עבור רופא מטעם העמית עומד על כ-450 שקלים בתוספת מע"מ, כאשר הממוצע עומד על כ-437.5 שקלים בלבד.

אנקור תעניק למבוטחי דירה שבייתם נפגע בשאגת הארי שבועיים שהות בבית מלון

המנכ"ל אורי אומיד: "למרות שנזקי מלחמה אינם באחריות חברות הביטוח, בחרנו להעניק ללקוחותינו מעטפת שירות נוספת שתסייע להם להתמודד עם המצב"

ממלחמה, לרבות פגיעות בדירות וברכבים, אינם מכוסים בפוליסות הביטוח של חברות הביטוח, אלא מטופלים במסגרת מנגנון הפיצוי של המדינה באמצעות מס רכוש. לפיכך, מדובר במהלך שירותי חריג יחסית בענף, שאינו חלק מחבות הביטוח עצמה."

אורי אומיד, מנכ"ל אנקור ציין: "בתקופות חירום אנשים עוזלים למצוא את עצמם בתוך שעות ללא בית ראוי למגורים. ההחלטה להעניק שהות בבית מלון למבוטחים נועדה לתת מענה מיידי בימים הראשונים לאחר הפגיעה ולהקל עליהם בתקופה מורכבת זו. למרות שנזקי מלחמה אינם באחריות חברות הביטוח, בחרנו להעניק ללקוחותינו מעטפת שירות נוספת שתסייע להם להתמודד עם המצב."



אורי אומיד | צילום: אושר עדן פשינסקי

חברת הביטוח **אנקור** הודיעה לסוכניה על הטבה מיוחדת למבוטחי ביטוח הדירה של החברה. מבוטחים שבייתם נפגע במהלך אירועי המלחמה וקיבלו הוראה מהרשויות להתפנות מביתם בשל כך שהנכס אינו ראוי למגורים, יהיו זכאים לשהות של עד שבועיים בבית מלון, במימון אנקור.

מאנקור נמסר כי המהלך נועד להעניק מענה מיידי למבוטחים שנאלצים להתפנות מביתם בעקבות פגיעה במהלך הלחימה, עד להסדרת פתרון מגורים חלופי. לדברי אנקור, ההחלטה נועדה להעניק למבוטחים רשת ביטחון מיידי בתקופה מורכבת, ולהקל עליהם בימים הראשונים שלאחר הפגיעה. לדברי החברה, "ככלל, נזקי רכוש הנגרמים כתוצאה

בכל מצב

איתכם

כלל

ובפריסה ארצית

גם בשגרה וגם
בימים מורכבים,
כלל אתכם
עם מרחבים
מהצפון ועד לדרום,
עבורכם ולמענכם.

זמינות מלאה קרוב למשרדכם 

הקדמת תשלומי עמלות 

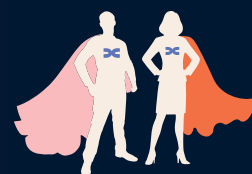
מפגשי ZOOM מקצועיים 

שיחות יזומות לסוכנים 

מארז מפנק לשבת 

ייעוץ פסיכולוגי למבוטחי בריאות 

הארכת פוליסות למבוטחי נח"ל 



CLAL כלל

גאים בסוכנים שלנו
ושמחים שאתם בכלל

בגלל ניסוח מחמיר בפוליסה - מבוטח עיוור וסיעודי לא יקבל פיצוי

למרות שהוגדר כעיוור מבחינה רפואית, גם על ידי המומחה מטעם חברת הביטוח עצמה, בית המשפט קבע כי "אינו עיוור מבחינה משפטית" וחייב אותו בתשלום הוצאות



שנפל עליו. אני הלכתי חופשי, אני אמות חופשי, כמו כל עיוור שמנסה לשמור על העצמאות שלו", העיד המבוטח.

למרות דברים אלה, חתם השופט שח"ק את פסק דינו במילים אלה: "עם כל ההבנה לתחושותיו האישיות של המבוטח, כמי שמתמודד עם נכות קשה, על כך שחברת הביטוח עושה עמו עוול, אין בדבריו אלה כדי לשנות מן התוצאה המתחייבת בהליך. לפנינו פוליסת ביטוח, שמגדירה את מקרה הביטוח שמזכה בפיצוי. מדובר בפוליסת ביטוח וולונטרית, שיש לפרש אותה בראש ובראשונה על פי האמור בה".

השופט שח"ק דחה אם כן, את תביעת המבוטח ואף חייב אותו בתשלום הוצאות של 8,000 שקלים.

"השופט פסק בניגוד ללשון הפוליסה לדוקטרינת הציפייה הסבירה"

"השופט שח"ק נימק את תוצאת פסק דינו בכך שיש לדבוק בלשון הפוליסה, אך פסק בניגוד ללשון הפוליסה", טוען עו"ד קליר. "הרי בפוליסה כתוב במפורש כי העיוורון ייקבע "על ידי רופא עיניים מומחה". כל רופא עיניים, כולל מומחה חברת הביטוח, קבעו כי מדובר בעיוורון מוחלט. לכן דחיית התביעה אינה מתיישבת עם לשון הפוליסה ולכן סותרת את נימוקי פסק הדין עצמו.

"יתרה מזו, השופט התעלם מטענת המבוטח להחלת דוקטרינת הציפייה הסבירה של המבוטח. מדובר בעיקרון משפטי שמאפשר לבתי המשפט לפסוק בהתאם לציפייה הסבירה של המבוטח, גם אם לשון הפוליסה נוקשה. קשה להעלות על הדעת שמבוטח סביר, שלקה בעיוורון מוחלט מבחינה רפואית ומוכר כעיוור לצמיתות, לא יצפה לקבל את הפיצוי המובטח".

מבוטח, שהיה בעל פוליסת ביטוח מחלות קשות במהלך עשרים שנה, לקה במחלת עיניים קשה. רופא הביטוח הלאומי קבעו כי נכותו כתוצאה מעיוורונו מגעת לכדי 100% נכות לצמיתות, העניקה לו תעודת עיוור וקבעו כי הוא במצב סיעודי. אבל, כשפנה המבוטח לחברת הביטוח לקבלת פיצוי, נדחתה תביעתו. חברת הביטוח טענה כי למרות שמבחינה רפואית הוא עיוור, הפוליסה "לא מכסה כל עיוורון, אלא רק עיוורון מוחלט, כזה שבגינו לא רואים אלא חושך מוחלט, ללא הבחנה כללית באור או בצל". הואיל והמבוטח עדיין מבחין בצללים, דחתה החברה את התביעה.

עו"ד חיים קליר, מומחה לדיני ביטוח ונזיקין, מסביר כי הפוליסה הגדירה עיוורון כ"איבוד מוחלט ובלתי הפיך של כושר הראייה בשתי העיניים, כפי שנקבע על ידי רופא עיניים מומחה". המבוטח פנה לד"ר נדב בלפר, רופא עיניים מומחה שבדק ומצא צמצום היקפי של למעלה מ-80% בשדה הראייה בשתי העיניים בנוסף לירידה של 70% בחדות הראייה. שני אלה, קבע ד"ר בלפר, יוצרים עיוורון רפואי מוחלט של נכות מוחלטת, 100% לצמיתות.

כאשר פנה המבוטח בתביעה לבית משפט השלום בבאר שבע, הסתבר כי גם המומחה ברפואת עיניים מטעם חברת הביטוח, ד"ר יצחק ליפשיץ, קבע כי מבחינה רפואית, נכותו של המבוטח בתחום העיוורון היא מוחלטת.

שופט השלום: "לא המצב הרפואי קובע אלא המשפטי"

שתי חוות הדעת הונחו בפני השופט מנחם שח"ק, שקבע כי למרות ש"המומחים אינם חלוקים בדעתם בדבר מצבו הרפואי הרלוונטי של המבוטח, לא המצב הרפואי קובע אלא המצב המשפטי". מבחינה משפטית, קבע השופט, ההגדרה בפוליסה היא "איבוד מוחלט של כושר הראייה בשתי העיניים". איבוד מוחלט מבחינה משפטית, משמעותו שכושר הראייה אבד לחלוטין, ללא כל שריד. במקרה זה, הסביר השופט, אי אפשר לומר שהמבוטח נותר ללא שריד של ראייה המאפשר לו שלא להיתקל במכשולים. אמנם תפקודו מתבסס על שימוש בזיכרון, היכרות מוקדמת עם הסביבה וכן על שיטות, טכניקות ותרגולים שלמד, אולם בד בבד עדיין נותר לכושר הראייה שלו כושר פונקציונאלי מסוים.

השופט הודה שמצבו הרפואי של המבוטח מורכב וקשה וגם התרשם, מהראיות ומהסרטונים שהוצגו בפניו, כי המבוטח נוקט מאמצים כבירים על מנת למלא את יומו ולנהל חיים מלאים חרף המגבלה שנכפתה עליו. "אני לא אסיר, לא של המחלה, לא של חברת הביטוח, לא של החושך



סוכן העתיד בעידן ה-AI

סדנה מעשית בבניה מלאכותית
לסוכן הביטוח המודרני



פותחים בהצלחה את המחזור ה-15

בוגרים מחזור ינואר 2026 מספרים

דיאלה - סוכנת ביטוח: תודה על הקורס שפתח בפנינו עולם חדש ומרתק של בניה מלאכותית, למדתי המון

מיכאל - סוכן ביטוח: תודה רבה על הקורס המעולה, ירדן מרצה בחסד עליון

רמי - סוכן ביטוח: ירדן המרצה תותח על, תודה על ההשקעה והסבלנות, על ירידה לפרטים וליווי אישי לכל אחד

אלעד - סוכן ביטוח:
תודה על הקורס המעשיר

כשכולם משתמשים באותם הכלים, המנצח הוא מי שיודע איך

הצטרפו עוד היום וגלו איך להפוך את הבינה המלאכותית
מכלי בסיסי ליתרון אסטרטגי שימנף את העסק שלכם
ויהפוך אותכם לסוכנים חכמים בעולם האוטומציות



בהנחיית ירדן פלד

מנכ"ל insurAI,
מומחה לטרנספורמציה
דיגיטלית מבוססת
בניה מלאכותית לענף הביטוח

29/03/2026 | יום א' | 16:30-20:30

לפרטים והרשמה <

מחירים מיוחדים!

בהרשמה מוקדמת | חברי הלשכה | קהילת עדיף

* יש כפל הנחות

איילון ממשיכה לשלוח בתשואות ביטוחי המנהלים

פברואר הסתיים בתשואות ממוצעות חיוביות של 0.90% בקרן י' ו-0.83% במסלול הכללי | איילון מובילה הן בתשואות החודשיות והן בדירוגים המצטברים מתחילת השנה ועד לחמש שנים בשני המסלולים

תשואות ביטוחי המנהלים - קרן י'

שם הקרן	תשואה פברואר 2026	תשואה מתחילת 2026	תשואה 12-ל החודשים האחרונים	תשואה מצטברת ל-3 שנים	תשואה מצטברת ל-5 שנים	היקף נכסים פברואר *2026	היקף נכסים ינואר *2026
איילון - קרן י'	1.42%	4.42%	21.99%	53.98%	60.32%	2,207	2,207
כלל - קרן י'	1.19%	3.87%	19.00%	45.11%	53.66%	45,952	45,905
מגדל - קרן י'	1.01%	3.25%	17.02%	43.95%	54.28%	87,360	86,993
הראל - קרן י'	0.79%	3.24%	16.78%	40.96%	49.72%	27,324	27,236
מנורה - קרן י'	0.78%	3.22%	18.71%	45.21%	50.08%	13,204	13,320
הפניקס - קרן י'	0.67%	2.82%	17.39%	46.46%	59.18%	38,080	38,303
הכשרה - קרן י'	0.42%	2.20%	13.34%	37.22%	46.13%	1,905	1,896
ממוצע	0.90%	3.29%	17.75%				

מקור: דיווחי החברות

* במיליוני שקלים

המגמה החיובית של תשואות ביטוחי המנהלים נמשכה גם בחודש פברואר, שבו הושגו תשואות חיוביות בשני המסלולים: 0.90% במסלול קרן י' ו-0.83% במסלול כללי. בהשוואה לתשואות שנרשמו בינואר, מדובר על ירידה בשיעור התשואות, לאחר שבחודש הראשון של 2026 נרשמה תשואה של 2.37% בקרן י' ו-2.35% בכללי.

כמו בשלושת החודשים הקודמים לפברואר, כך גם בפברואר, איילון מגלה עליונות על פני החברות האחרות. איילון, שסיימה ראשונה בשני המסלולים ב-2025, רשמה בפברואר תשואה של 1.42% בקרן י' ו-1.26% בכללי. מדורגות אחריה בשני המסלולים בסדר זהה **כלל ביטוח ומגדל**, עם 1.19% ו-1.01% בהתאמה במסלול קרן י'; ובמסלול כללי 1.22% ו-0.94% בהתאמה.

בולטת במיוחד העובדה שאיילון מובילה בתשואות המצטברות גם בטווח הקצר וגם בטווח הארוך - בשני המסלולים. מתחילת השנה רשמה איילון במסלול קרן י' תשואה של 4.42%, לפני כלל ביטוח 3.87% ומגדל 3.25%. ב-12 החודשים האחרונים השיגה איילון תשואה של 21.99%, לפני כלל ביטוח 19.00% ומנורה מבטחים 18.71%.

עוד במסלול קרן י', בתשואה המצטברת לשלוש שנים איילון עם 53.98%, לפני הפניקס 46.46% ומנורה מבטחים 45.21%. בתשואה המצטברת לחמש שנים איילון עם 60.32%, לפני הפניקס 59.18% ומגדל 54.28%.

במסלול כללי השיגה איילון מתחילת השנה תשואה של 4.26%, לפני כלל ביטוח 3.81% ומנורה מבטחים 3.22%. ב-12 החודשים האחרונים רשמה איילון תשואה של 21.27%, כשאחריה מדורגות כלל ביטוח עם 18.85% ומנורה מבטחים עם 18.71%. בטווח הארוך יותר בביטוחי המנהלים, איילון השיגה בתשואה המצטברת לשלוש שנים 52.81%, לפני מנורה מבטחים 45.21% והפניקס 45.14%. בתשואה המצטברת לחמש שנים איילון עם 57.24%, לפני הפניקס 53.86% ומגדל 50.16%.

תשואות ביטוחי המנהלים - כללי

שם הקרן	תשואה פברואר 2026	תשואה מתחילת 2026	תשואה 12-ל החודשים האחרונים	תשואה מצטברת ל-3 שנים	תשואה מצטברת ל-5 שנים	היקף נכסים פברואר *2026	היקף נכסים ינואר *2026
איילון - כללי	1.26%	4.26%	21.27%	52.81%	57.24%	2,873	2,616
כלל - כללי	1.22%	3.81%	18.85%	44.79%	49.98%	13,244	13,102
מגדל - כללי	0.94%	3.17%	17.20%	43.86%	50.16%	37,348	37,169
מנורה - קרן י' החדשה	0.78%	3.22%	18.71%	45.21%	50.08%	11,456	11,452
הראל - כללי	0.73%	3.17%	16.45%	38.97%	46.83%	23,092	22,902
הפניקס - כללי	0.62%	2.61%	16.17%	45.14%	53.86%	43,232	33,449
הכשרה - כללי	0.25%	2.16%	14.66%	39.64%	43.90%	4,917	4,991
ממוצע	0.83%	3.20%	17.61%				

מקור: דיווחי החברות

* במיליוני שקלים

A-list

רשת הרופאים היועצים הבכירים של הפניקס



פרופ' אהוד רענני,
מנהל מרכז הלב חזה וכלי דם
מרכז הרופאי שיבא תל השומר,
מומחה לכירורגית לב חזה

סטנדרט חדש של רפואה פרטית

זמינות גבוהה | ללא צורך בהגשת תביעה

פנו לסוכן/ת הביטוח

"לצורך קבלת שירות רופא יועץ על המבטח להחזיק בפוליסת ביטוח הכוללת כסוי ליועץ רפואי עם רופא מומחה. השירות יינתן בתשלום השתתפות עצמית (פרטים נוספים ניתן לראות באתר הפניקס) אשר תשולם על ידי המבטח ישירות לרופא היועץ שבהסדר, בנין תשלום זה לא יינתן החזר על ידי החברה. יתרת העלות תשולם ישירות על ידי החברה לרופא היועץ ובהתאם אין צורך לפתוח תביעה ולחכות להחזר. שימוש בשירות קבלת ייעוץ על ידי רופא יועץ שבהסדר עם החברה יחשב במסגרת מכסת הייעוצים ונבול האחריות השנתית, בהתאם לתנאי הפוליסה שברשות המבטח"

תשואות חיוביות לקרנות הפנסיה המקיפות בפברואר - אך נמוכות משמעותית מינואר

במסלול עד גיל 50 נרשמה תשואה ממוצעת של 0.81% ובמסלול לגילי 50-60 0.75% | מור מובילה בפברואר בשני המסלולים, בעוד חברה אחת בולטת לרעה עם תשואות שליליות

תשואות קרנות הפנסיה המקיפות - מסלול עד גיל 50

שם הקרן	תשואה פברואר 2026	תשואה מתחילת 2026	תשואה החודשים 12-ל האחרונים	תשואה מצטברת ל-3 שנים	תשואה מצטברת ל-5 שנים	נכסים ינואר *2026	נכסים פברואר *2026
מור לבני 50 ומטה	1.62%	4.69%	20.73%	59.19%	-	5,925	6,091
כלל מקיפה לבני 50 ומטה	1.28%	4.20%	21.19%	53.18%	67.30%	38,485	39,126
מגדל מקפת אישית עד 50	0.98%	3.61%	19.48%	52.16%	65.42%	37,001	37,573
מנורה מבטחים יעד לפרישה 2055	0.84%	3.58%	21.80%	54.59%	71.10%	14,414	14,596
מיטב לבני 50 ומטה	0.76%	3.23%	19.55%	54.43%	69.60%	30,257	30,437
אינפיניטי לבני 50 ומטה	0.75%	2.80%	17.94%	57.39%	-	788	837
הראל לבני 50 ומטה	0.73%	3.65%	19.64%	46.76%	61.84%	42,520	42,704
הפניקס לבני 50 ומטה	0.59%	3.08%	19.48%	55.44%	72.75%	60,467	60,457
אלטשולר שחם לבני 50 ומטה	-0.24%	1.63%	16.93%	49.94%	52.33%	18,960	18,751
ממוצע	0.81%	3.38%	19.63%				

מקור: דיווחי החברות

* במיליוני שקלים

תשואות קרנות הפנסיה המקיפות - מסלול גילי 50-60

שם הקרן	תשואה ינואר 2026	תשואה מתחילת 2026	תשואה ל-12 החודשים האחרונים	תשואה מצטברת ל-3 שנים	תשואה מצטברת ל-5 שנים	נכסים ינואר *2026	נכסים פברואר *2026
מור לבני 60 עד 50	1.27%	3.63%	17.19%	51.36%	-	2,871	2,981
כלל מקיפה לבני 50 עד 60	1.09%	3.65%	18.29%	47.45%	59.71%	18,605	19,050
אינפיניטי לבני 50-60	1.00%	3.05%	16.62%	53.79%	-	198	216
מגדל מקפת אישית עד 50	0.85%	2.98%	16.79%	46.33%	58.17%	15,657	16,072
מנורה מבטחים יעד לפרישה 2040	0.72%	3.07%	18.80%	47.31%	62.50%	19,999	20,176
הפניקס לבני 60 עד 50	0.68%	2.92%	17.41%	49.91%	63.29%	15,103	15,426
מיטב לבני 60 עד 50	0.67%	2.76%	17.23%	48.97%	65.19%	12,964	13,135
הראל לבני 60 עד 50	0.66%	3.15%	16.95%	41.90%	55.60%	14,034	14,258
אלטשולר שחם לבני 50 עד 60	-0.21%	1.46%	14.95%	45.27%	47.76%	5,216	5,160
ממוצע	0.75%	2.96%	17.14%				

מקור: דיווחי החברות

* במיליוני שקלים

קרנות הפנסיה המקיפות רשמו גם בפברואר תשואות ממוצעות חיוביות, אם כי נמוכות משמעותית מהתשואות שהושגו בינואר. הקרנות במסלול עד גיל 50 רשמו בפברואר תשואה ממוצעת של 0.81% בהשוואה ל-2.55% בחודש הראשון של השנה. הקרנות במסלול לגילי 50-60 סיימו את פברואר עם תשואה ממוצעת של 0.75%, לעומת 2.20% בינואר.

חריג אחד היה בחודש פברואר, כאשר הקרנות של **אלטשולר שחם** רשמו תשואות שליליות: -0.24% במסלול עד גיל 50 ו-0.21% במסלול לגילי 50-60.

את ההובלה בפברואר בשני המסלולים נטלה **מור**, עם 1.62% במסלול עד גיל 50 ו-1.27% במסלול לגילי 50-60. במסלול עד גיל 50 מדורגת **כלל ביטוח** במקום השני עם 1.28% ו**מגדל** שלישית עם 0.98%. כלל ביטוח מדורגת שנייה גם במסלול לגילי 50-60 עם תשואה של 1.09%, לפני **אינפיניטי** עם 1.00%.

התשואה הגבוהה מתחילת השנה במסלול עד גיל 50 שייכת למור עם 4.69%, לפני כלל ביטוח 4.20% ו**הראל** 3.65%. בגילי 50-60 כלל ביטוח ראשונה בתשואה המצטברת מתחילת השנה לפני מור: 3.65% לעומת 3.63%. גם במסלול זה מדורגת הראל שלישית עם 3.15% תשואה מתחילת השנה.

למנורה מבטחים התשואה הגבוהה ביותר ב-12 החודשים האחרונים במסלול עד גיל 50 עם 21.80%, לפני כלל ביטוח 21.19% ומור 20.73%. מנורה מבטחים ראשונה גם במסלול לגילי 50-60 עם תשואה ל-12 החודשים האחרונים של 18.80%, לפני כלל ביטוח 18.29% ו**הפניקס** 17.41%. בראש דירוג התשואות המצטברות לשלוש שנים במסלול עד גיל 50 ניצבת מור עם 59.19%, לפני אינפיניטי 57.39% ו**הפניקס** 55.44%. אינפיניטי מדורגת ראשונה במסלול לגילי 50-60 לאחר שהשיגה בשלוש שנים תשואה מצטברת של 53.79%, לפני מור 51.36% ו**הפניקס** 49.91%.

דירוג המובילות בתשואה המצטברת לחמש שנים, מסלול עד גיל 50: **הפניקס** 72.75%, מנורה מבטחים 71.10%, **מיטב** 69.60%. המובילות בתשואה המצטברת לחמש שנים, מסלול עד גילי 50-60: **מיטב** 65.19%, **הפניקס** 63.29%, מנורה מבטחים 62.50%.

חברת ביטוח, לא חייבים להגרר לבתי משפט

בסכסוך עם סוכן או מבוטח,
יש דרך אלטרנטיבית לפתרון
יעיל בלי מלחמות יקרנות ובלי
חשיפה תקשורתית שלילית.

המרכז הישראלי לגישור ובוררות
בביטוח ופיננסים



לפתרון דיסקרטי, חסכוני ומהיר מהליך משפטי
פנו אלינו:

mercaz@gishbur.co.il , 073-3742444

רשות ניירות ערך: סיכונים עקב שימוש מוגבר ביועצי השקעות חיצוניים לא מפוקחים על ידי קרנות נאמנות

ממצאים נוספים בעקבות ביקורת רוחב שעשתה בנושא כוללים: שחיקה בעצמאות מנהלי הקרן בהחלטות השקעה, ניגודי עניינים פוטנציאליים ואתגרי שקיפות ופיקוח



התקשרות עם יועצי השקעות חיצוניים, אשר יכול תיעוד מסודר של הצורך והבסיס המקצועי והכלכלי להתקשרות, ביצוע בדיקות מקדמיות שיטתיות בנוגע למהימנותו של היועץ, ניסיונו המקצועי, עמידתו בדרישות רגולטוריות וכן בחינה מעמיקה של ניגודי עניינים קיימים או פוטנציאליים.

• לעניין ניגודי עניינים, מומלץ כי במסגרת בחינת ההתקשרות יקבעו מנהלי הקרנות מדיניות שלפיה לא תותר התקשרות או פעילות הכרוכה בניגוד עניינים בין ענייניו של היועץ החיצוני, או ענייני לקוחות אחרים שלו, לבין ענייני הקרן ובעלי היחידות בה.

• בנוגע להמלצות היועץ החיצוני, עליהן להינתן בכפיפות מלאה למדיניות ההשקעות, למגבלות התשקיף ולנהלי מנהל הקרן, לרבות ההוראות הנוגעות למאגר ניירות הערך המותרים לרכישה בקרנות, ובהסתמך על מידע עדכני ומספק המאפשר בחינה של התאמת ההמלצות למסגרות אלה.

• באשר לבחינת ההמלצות של היועץ החיצוני ומידת ההסתמכות עליהן, עמדת הסגל הינה כי לנוכח השונות בהיקף ובאופי תוצרי הייעוץ, על מנהלי הקרנות לקבוע מנגנון ברור ומחייב לתיעוד המלצות השקעה הניתנות על ידי יועצים חיצוניים, לכל הפחות ברמה שתאפשר בקרה אפקטיבית ובחינה בדיעבד של אופן קבלתן, ובפרט של היבטי ניגודי עניינים.

• בנוגע ליישום המלצות היועץ, עמדת הסגל היא לקיים בחינה עצמאית ומובחנת של המלצות היועץ, וכי אופן הפעלת שיקול הדעת יתועד ברמה המאפשרת להבחין בין ייעוץ לבין קבלת החלטות על ידי מנהל ההשקעות שמונה לקרן. מצב שבו המלצות מיושמות באופן עקבי וכמעט מלא, ללא תיעוד מספק של שיקול הדעת שהופעל על ידי מנהל הקרן, עלול להקים חשש כי בפועל מועברת סמכות ניהול ההשקעות לגורם אחר, במיוחד כשמדובר ביועץ שאינו בעל רישיון לניהול השקעות.

בעקבות התרחבות השימוש ביועצים חיצוניים לצורך גיבוש המלצות השקעה בקרנות נאמנות, **רשות ניירות ערך** מפרסמת חוזר ממצאים ותובנות מביקורת רוחב שביצעה בשנה האחרונה בנושא ייעוץ לקרנות נאמנות.

ברשות מסבירים, כי החוק מאפשר למנהל קרן להסתייע בגורמים חיצוניים לצורך קבלת שירותים מקצועיים, כל עוד האחריות הסופית לניהול הקרן נותרת בידי מנהל הקרן. ואולם, יועצים אלו לרוב אינם מחזיקים ברישיון לייעוץ השקעות, וזאת מכוח פטור הקבוע בחוק, ומשכך אינם מפוקחים על-ידי הרשות לניירות ערך. אף שההסתייעות מותרת לפי דין, התרחבותה יצרה בשוק מגוון מודלים של עבודה, אשר חלקם עלולים שלא להיות מוסדרים בצורה מיטבית או שלא מבוססים על מנגנוני פיקוח ובקרה מספקים – ומכאן הביקורת של הרשות.

לפי הרשות, התמונה העולה מהשוק מצביעה על מספר סיכונים פוטנציאליים, כשהמרכזי שבהם הוא חשש לשחיקה בעצמאות שיקול הדעת של מנהל הקרן, ויצירת תלות גבוהה בגורם חיצוני שאינו גורם מפוקח. סיכונים נוספים הם ניגודי עניינים פוטנציאליים, אתגרי שקיפות ופיקוח וכן סיכונים הנוגעים לתנאי ההתקשרות וסיימיה.

עוד נמסר, כי הביקורת, שבוצעה על ידי מבקרים מיחידת הביקורת של הרשות בקרב מספר מנהלי קרנות, נועדה לבחון את אופן היישום בפועל של ההתקשרויות, את האיזון המתקיים בין תפקידי היועץ לאחריות מנהל הקרן, ואת השאלה האם נשמרת החובה להפעיל שיקול דעת עצמאי ומהותי בכל החלטת השקעה לטובת לקוחות הקרן.

כמו כן, נבחנו היבטים נוספים הנוגעים לבדיקות המקדמיות טרם ההתקשרות, לתנאי ההסכמים, לניגודי עניינים, למנגנוני הפיקוח השוטפים, לרמת התיעוד, למידת ההשפעה בפועל של היועצים על פעילות הקרן, ולמידת המעורבות של הדירקטוריון והוועדות המפקחות בנושא.

הסדרה, בחינה וביקורת על תהליך ההתקשרות עם יועצים חיצוניים וקבלת ההמלצות

על פי פרסומי הרשות, אלה הם עיקרי עמדות הסגל באשר לאופן היישום הראוי של ההוראות הרלוונטיות:

• באשר לבחינת התאמתו של היועץ החיצוני, הביקורת העלתה כי במקרים מסוימים לא הוצג בפני גורמי הממשל התאגידי מלוא המידע הנוגע להיבטי מהימנות, עבר רגולטורי או ניגודי עניינים, ולעיתים אף אושרו התקשרויות למרות אינדיקציות לסיכון. עמדת סגל הרשות היא כי מומלץ למנהלי הקרנות לקבוע תהליך אחיד, מובנה ומתועד לבחינת

A-list

רשת הרופאים היועצים הבכירים של הפניקס



פרופ' גיא להט,

מנהל האגף הכירורגי והחטיבה הכירורגית
בבית החולים איכילוב מנתח גידולי וסט
וקיבה, סרקומות וגרורות בחלל הצפק

סטנדרט חדש של רפואה פרטית

זמינות גבוהה | ללא צורך בהגשת תביעה

פנו לסוכן/ת הביטוח

"לצורך קבלת שירות רופא יועץ על המבוטח להחזיק בפוליסת ביטוח הכוללת כיסוי ליועץ רפואי עם רופא מומחה. השירות יינתן בתשלום השתתפות עצמית (פרטים נוספים ניתן לראות באתר הפניקס) אשר תשולם על ידי המבוטח ישירות לרופא היועץ שבהסדר, בנין תשלום זה לא יינתן החזר על ידי החברה. יתרת העלות תשולם ישירות על ידי החברה לרופא היועץ ובהתאם אין צורך לפתוח תביעה ולחכות להחזר. שימוש בשירות קבלת ייעוץ על ידי רופא יועץ שבהסדר עם החברה יחשב במסגרת מכסת הייעוצים ונבול האחריות השנתית, בהתאם לתנאי הפוליסה שברשות המבוטח"

מיטב טרייד מסכמת את 2025: שיא בהכנסות, ברווח ובגיוס לקוחות

החברה מדווחת על צמיחה של כ-19% בהכנסות ועלייה של כ-23% ברווח הנקי | כ-36,500 לקוחות חדשים הצטרפו במהלך השנה

חשבונות לקוחות. החברה הכריזה על חלוקת דיבידנד של 30 אגורות למניה, בהיקף של כ-13.9 מיליון שקלים. בסך הכל, בגין שנת 2025 הוכרו דיבידנדים בהיקף של כ-46.2 מיליון שקלים.

בתחילת 2026 הושלמה עסקת רכישת מיטב ברוקראז', מהלך שהוגדר כאסטרטגי ונועד להרחיב את מקורות ההכנסה ולגוון את בסיס הלקוחות.

אשר טובול, מנכ"ל מיטב טרייד השקעות, מסר: "מיטב טרייד ממשיכה להאיץ את מנועי הצמיחה שלה ומסכמת שנה מצוינת, עם שיאים חדשים בהכנסות, ברווחיות ובגיוס הלקוחות. בתחילת 2026 הושלמה עסקת רכישת הברוקראז' המוסדי - מהלך אסטרטגי שיתרום להרחבת מקורות ההכנסה, לגיון בסיס הלקוחות ולחיוזק מעמדנו כשחקן משמעותי בשוק ההון הישראלי".



אשר טובול |
צילום: מיטב טרייד

טובול הוסיף: "הצמיחה בתחומי המסחר העצמאי, לצד הרחבת תחומי הפעילות מחזקת את מעמדה המוביל של החברה בתחום המסחר. לקוחותינו נהנים מעמלות מסחר אטרקטיביות, מפלטפורמות מסחר מתקדמות ומותאמות לכל סוגי המשקיעים וכן תמיכה בחדר מסחר לאורך שעות הפעילות בארץ ובחול". בשנת 2025 הצטרפו למיטב טרייד כ-36,500 לקוחות חדשים וכיום אנחנו מעניקים שירותים למעל 121,000 לקוחות. אנו ממשיכים להרחיב את תחומי הפעילות של החברה".

[לדוחות הכספיים](#) - [לחצו כאן](#)

מיטב טרייד השקעות מדווחת על תוצאותיה הכספיות לשנת 2025, עם צמיחה בהכנסות, שיפור ברווחיות והמשך גידול במספר הלקוחות. הכנסות החברה בשנת 2025 הסתכמו בכ-223 מיליון שקלים, עלייה של כ-19% לעומת כ-187 מיליון שקלים בשנת 2024. עיקר הגידול נובע מהכנסות ממתן שירותים שהסתכמו בכ-142 מיליון שקלים, לעומת כ-102.9 מיליון שקלים ב-2024, בעיקר על רקע גיוס לקוחות והתרחבות הפעילות בשוק ההון בישראל ובחול".

ההכנסות ברבעון הרביעי הסתכמו בכ-60.6 מיליון שקלים, לעומת כ-58.2 מיליון שקלים ברבעון המקביל ב-2024. העלייה מיוחסת לגיוס לקוחות ולהתרחבות פעילות הלקוחות בישראל ובחול".

הכנסות ממימון, נטו, הסתכמו בשנת 2025 בכ-81.3 מיליון שקלים, ירידה לעומת כ-84.5 מיליון שקלים בתקופה המקבילה. הקיטון מיוחס לירידה בשיעורי הריבית ולשינויים בשער החליפין.

הרווח הנקי לשנת 2025 הסתכם בכ-59 מיליון שקלים, לעומת כ-48 מיליון שקלים בשנת 2024 - עלייה של כ-23%. העלייה מיוחסת לגידול בכמות הלקוחות ולהכנסות ממתן שירותים. ברבעון הרביעי נרשמה עלייה קלה בהשוואה לרבעון המקביל ב-2024: כ-14.1 מיליון שקלים לעומת כ-13.4 מיליון שקלים.

במהלך השנה גייסה החברה כ-36,500 חשבונות לקוחות חדשים. נכון לסוף פברואר 2026 מעניקה מיטב טרייד שירותים לכ-121,000

הראל הפכה לבעלת עניין באר.אס.אל אלקטרוניקה - רכשה מניות בכ-1.3 מיליון שקלים

רכשה כ-83 אלף מניות והגיעה להחזקה של 5.31% | מוקדם יותר השבוע דיווחה אר.אס.אל על הזמנה בכ-1.8 מיליון שקלים למערכות אנרגיה לכלי טיס בלתי מאוישים

מוביל בהיקף של כ-1.8 מיליון שקלים (כ-580 אלף דולר) לאספקת מערכת לחלוקה, ניהול ובקרה של אנרגיה חשמלית עבור כלי טיס בלתי מאויש. מהחברה נמסר כי נרשם גידול בביקוש לפתרונותיה בתחום המערכות הייעודיות לכלי טיס בלתי מאוישים.

זאב דגני, מנכ"ל אר.אס.אל, מסר כי "הפיכת הראל לבעלת עניין באר.אס.אל משקפת הבעת אמון משמעותית בפעילות החברה, בזיהוי הפוטנציאל הגלום בה וביכולתה לייצר ערך במגזרים השונים שבהם היא פועלת".

חברת **אר.אס.אל אלקטרוניקה**, המפתחת, מייצרת ומשווקת מערכות אלקטרוניקה ומחשוב מתקדם המבוססות על בינה מלאכותית (AI) ולמידת מכונה (ML) לשימושים אזרחיים וצבאיים, דיווחה כי **הראל חברה לביטוח** הפכה לבעלת עניין בחברה.

על פי הדיווח, הראל רכשה 82,975 מניות של החברה במחיר של 16 שקלים למניה - עסקה בהיקף כולל של כ-1.33 מיליון שקלים, ובכך הגדילה את אחזקותיה ל-5.31% מהון החברה.

מוקדם יותר השבוע דיווחה אר.אס.אל כי קיבלה הזמנה מלקוח ישראלי

כל מה שחובה לדעת על טופס 161 ד המעודכן וקיבוע זכויות

השינויים בטופס 161 ד עם רו"ח רונית כהן מרשות המיסים -
וובינר שהוא חובה לכול מי שעוסק בתחום

איציק בן ארויה
מנחה הוובינר,
יועץ פנסיוני



רו"ח רונית כהן
מנהלת מחלקת קופות
גמל ומיסוי יחידים,
ברשות המיסים



23/03 | יום ב' | ZOOM
שעות: 11:00-13:00

ההשתתפות ללא עלות
בהרשמה מראש
מספר מקומות מוגבל

להרשמה <

הירשמו עכשיו והבטיחו
שאתם ערוכים לעידן החדש
של קיבוע הזכויות

בוחרים בישראל: גידול של מעל 50% בהשקעות הציבור במניות מקומיות

בשנה החולפת נרשמה עלייה של 54% בהשקעות הציבור הישראלי במניות מקומיות, כשיתרת תיק הנכסים גדלה בכ-15.5% | מנגד, יתרת החוב של משקי הבית צמחה אף היא | כך לפי דוח מבט סטטיסטי של בנק ישראל

מיליארד שקלים. מדובר בשיעור עלייה של 7%, בדומה לשיעור הגידול הממוצע בעשור האחרון.

חוב משקי הבית לדיור המשיך להוות את עיקר החוב - 72%. הגידול בחוב נובע לפי הדוח בעיקר מעלייה בהיקף המשכנתאות החדשות שנטלו משקי הבית מהבנקים בשנת 2025, שהסתכם בכ-106 מיליארד שקלים - גבוה מההיקף שנרשם ברוב השנים הקודמות.

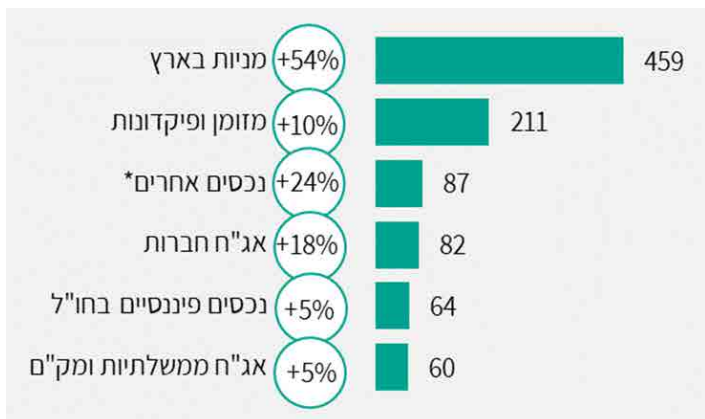
התפתחות החוב החיצוני ברוטו של המגזר הציבורי בעשור האחרון

תמונת המשקיעים הזרים בחוב הציבורי תנודתית, לפי הדוח, כאשר בשנים טרום-קורונה החוב הציבורי החיצוני עלה עד לרמה של כ-38-36 מיליארד דולר, בתקופת הקורונה (2021) הוכפל לרמה של כ-78 מיליארד דולר, ועד לסוף הרבעון השלישי של 2023 רשם ירידה הדרגתית עד לכ-66 מיליארד דולר.

התנודתיות המשיכה עם מגמת ירידה של החוב - החל מפרוץ מלחמת חרבות ברזל בסוף 2023 - ואז עלייה חזרה במחצית השנייה של 2025 - קרוב לרמת השיא - כ-75 מיליארד דולר.

התנודות ניכרו היטב גם בקרב המשקיעים הזרים שהמשיכו להשקיע במכשירי חוב במט"ח, בעיקר באג"ח דולריות, גם בזמן המלחמה, אך במקביל יצאו מהשקעה באגרות חוב שקליות, בהמשך למימושים קודמים במק"ם.

שינוי ביתרת הנכסים בתיק בשנת 2025



שינוי במיליארדי ש"ח (עמודות) ושינוי באחוזים (בועות).

*נכסים אחרים - נכסים המנוהלים בידי המוסדיים וכוללים מניות לא סחירות, הלוואות, תיקי משכנתאות, זכויות מקרקעין ונגזרים.

מקור: נתוני ועיבודי בנק ישראל

שנת 2025 מגלמת הטיה של ציבור המשקיעים והחוסכים בישראל לשוק המקומי, כפי שעולה מדוח 'מבט סטטיסטי' לשנת 2025 שפרסם השבוע בנק ישראל.

לפי הדוח, יתרת תיק הנכסים שבידי הציבור עלתה בכ-15.5% (כ-963 מיליארדי שקלים) בשנת 2025, והגיעה לכ-7.2 טריליון שקלים. זהו שיעור גידול גבוה בהשוואה לממוצע בעשור האחרון שעמד כ-7% בממוצע שנתי. רכיב המניות בישראל עלה ב-459 מיליארד שקלים. יתרות נכסי קרנות הנאמנות הגיעו לשיא של 757 מיליארד שקלים. הגורם העיקרי שתרם לעלייה ביתרת המניות הן עליות המחירים בשוק ההון המקומי. מצוין בדוח, ובנוסף, נרשמה עלייה של כ-211 מיליארד שקלים ביתרת המזומן והפיקדונות.

פעילות המשק מול חו"ל

ישראלים השקיעו נטו 56 מיליארד דולר בחו"ל. השקעות נטו של משקי הבית (כולל קרנות נאמנות) נרשמו בכל סוגי ההשקעות ובעיקר בתיק ניירות הערך למסחר בהיקף של כ-9 מיליארד דולרים.

השקעות נטו של תושבי חוץ בישראל הסתכמו ב-39 מיליארד דולר, מתוכן 26 מיליארד דולר השקעות ישירות.

השקל מביס את הדולר

חרף התנודתיות הגבוהה בשווקים ב-2025, השקל התחזק בשיעור חד של 12.5% מול הדולר, בין היתר עקב היחלשות משמעותית של הדולר בעולם. השקל התחזק בשנה זו גם מול סל המטבעות הנומינלי בכ-8.4%. הגופים המוסדיים מכרו מט"ח נטו בהיקף של 20 מיליארד דולר; מנגד, המגזר העסקי הלא-פיננסי רכש נטו כ-16 מיליארד דולר, ומשקי הבית רכשו נטו כ-10 מיליארד דולר.

תושבי חוץ מהמגזר הפיננסי מכרו נטו כ-2 מיליארד דולר, תושבי חוץ שאינם מהמגזר הפיננסי מכרו נטו כ-10 מיליארד דולר.

המוסדיים בישראל נתנו אף הם את הטון עם מכירות אגרסיביות של 20 מיליארד דולר, שקיזזו את רכישות המט"ח של משקי הבית והמגזר העסקי (שקנו יחד כ-26 מיליארד דולר). גם תושבי חוץ מהמגזר הפיננסי והלא-פיננסי תרמו להתחזקות השקל, כאשר מכרו נטו מט"ח בהיקף של כ-12 מיליארד דולר.

עלייה בהיקף המשכנתאות החדשות

מנתוני הדוח עולה כי יתרת החוב של משקי הבית - לדיור ושלא-לדיור - עלתה במהלך שנת 2025 בהיקף של כ-57 מיליארד שקלים לכ-903

A-list

רשת הרופאים היועצים הבכירים של הפניקס



פרופ' מיכל שטיינברג,
מנהלת יחידה במכון הריאות, מרכז רפואי
כרמל, מומחית ברפואת ריאות

סטנדרט חדש של רפואה פרטית

זמינות גבוהה | ללא צורך בהגשת תביעה

פנו לסוכן/ת הביטוח

"לצורך קבלת שירות רופא יועץ על המבטח להחזיק בפוליסת ביטוח הכוללת כסוי ליועץ רפואי עם רופא מומחה. השירות יינתן בתשלום השתתפות עצמית (פרטים נוספים ניתן לראות באתר הפניקס) אשר תשולם על ידי המבטח ישירות לרופא היועץ שבהסדר, בנין תשלום זה לא יינתן החזר על ידי החברה. יתרת העלות תשולם ישירות על ידי החברה לרופא היועץ ובהתאם אין צורך לפתוח תביעה ולחכות להחזר. שימוש בשירות קבלת ייעוץ על ידי רופא יועץ שבהסדר עם החברה יחשב במסגרת מכסת הייעוצים ונבול האחריות השנתית, בהתאם לתנאי הפוליסה שברשות המבטח"

דינוק במחזורי המשכנתאות: בעיקר אופטימיזציה, לא מצוקה רחבה

דוח בנק ישראל לשנת 2025 מצביע על עלייה חדה במחזורי אשראי לדיור, בעיקר לשיפור תנאים והתאמה לשוק, אך כ-15% מהלווים מאריכים תקופה כדי להקל על ההחזר החודשי



היקף מחזורי המשכנתאות בישראל נמצא במגמת עלייה בשנים האחרונות, כאשר בשנת 2025 בלבד מוחזרו כ-69 אלף משכנתאות בהיקף כולל של כ-43.6 מיליארד שקלים - כ-7% מתיק המשכנתאות של המערכת הבנקאית. כך עולה מתיבה מיוחדת בדוח **בנק ישראל** לשנת 2025, הבוחנת את הסיבות, המגמות ומאפייני הלווים שמחזורים את ההלוואות לדיור.

על פי הניתוח, עיקר העלייה בשנים 2024-2025 נובעת משיקולים כלכליים של אופטימיזציה - כלומר, שיפור תנאי ההלוואה והתאמת תמהיל המשכנתה לשינויים בתנאי השוק. מחזור משכנתה מאפשר ללווים לשנות מסלולים, לעדכן ריביות ואף להחליף הלוואה קיימת בהלוואה בתנאים שונים.

בין הסיבות המרכזיות למחזור: התאמה לתנאי השוק ולשינויים בריבית, עדכון מסלולים בריבית משתנה במועדי שינוי עוגן, התאמה לסביבה אינפלציונית, וכן שינויים במצב הפיננסי של הלווה, כמו גידול בהכנסה או קבלת סכום חד פעמי שמאפשר קיצור תקופת ההחזר.

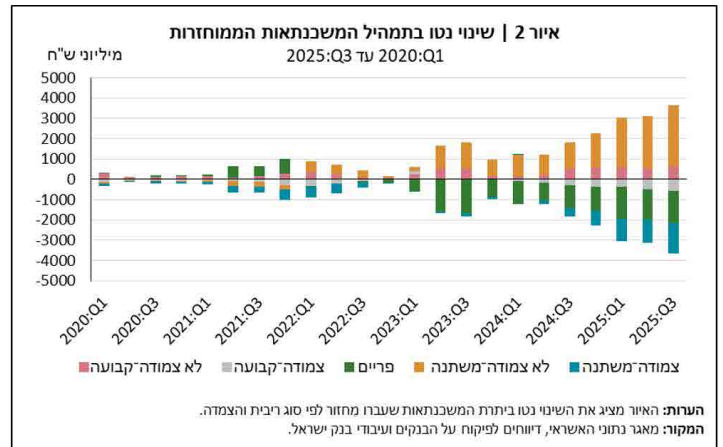
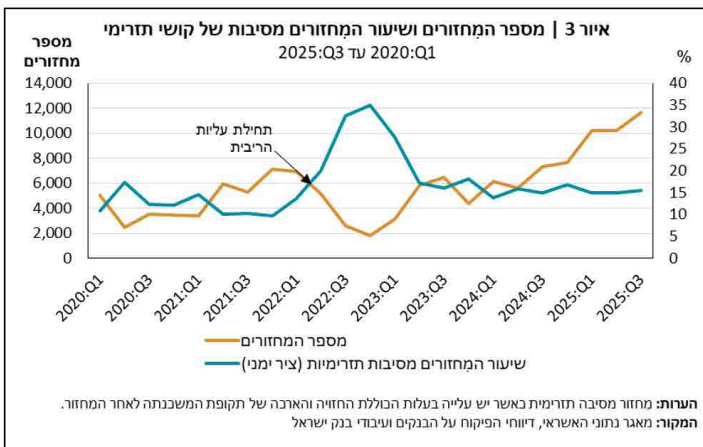
עם זאת, הדוח מצביע גם על היבט תזרימי: כ-15% ממחזורי המשכנתאות בוצעו תוך הארכת תקופת ההלוואה ועלייה בעלות הכוללת שלה. מהלך זה משקף ניסיון להקטין את ההחזר החודשי, גם במחיר של תשלום ריבית גבוה יותר לאורך זמן.

עוד עולה כי מחזורי משכנתה מתבצעים בממוצע כ-40 עד 50 חודשים לאחר נטילת ההלוואה - מועד התואם לרוב את עדכון הריבית במסלולים משתנים. בנוסף, ניכרת מגמה של מעבר ממסלולי פריים ומסלולים צמודים למסלולים בריבית משתנה לא צמודה, בהתאם לשינויים

שנרשמו גם בהרכב המשכנתאות החדשות.

בבחינת מאפייני הלווים, נמצא כי מי שביצעו מחזור משכנתה אינם מאופיינים ברמת סיכון גבוהה, בניגוד ללווים שביצעו דחיית תשלומים. האחרונים מציגים שיעורי פיגור גבוהים יותר, שימוש נרחב יותר באשראי צרכני ומשיכת יתר תכופה.

המסקנה המרכזית מהדוח היא כי העלייה במחזורי המשכנתאות אינה מעידה על עלייה נרחבת במצוקה פיננסית המחייבת מחזור לצורך עמידה בהחזרים, אלא בעיקר משקפת התאמות כלכליות לתנאי השוק - לצד קיומו של רכיב תזרימי בקרב חלק מהלווים.





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

החברות בקהילה

ללא עלות

לכניסה <

התמקדות בתאונות מבוטאות: התוכנית האמריקאית להפחתת מחירי ביטוח הרכב בעד 20%

הרפורמות המהפכניות של מושלת ניו יורק קת'י הוקול בביטוחי הרכב מציעות להתמקד במיגור תאונות מבוטאות - מהלך שצפוי לחסוך כמעט 50 מיליון דולר בשנה | בנוסף יחויבו חברות הביטוח להחזיר למבוטאים כספי רווחים עודפים, ולהצדיק כל העלאת תעריף בפני הצרכנים והרגולטור



רגשית יישמרו לאלו המסוגלים להוכיח באופן אובייקטיבי שסובלים מכך; חוק שיקבע כי אלו שנמצאו אשמים בתאונה לא יוכלו לתבוע פיצויים מקורבנותיהם; חוק שיקבע כי אלו שמעורבים באופן מינימלי בתאונה לא יידרשו לתשלום מלוא הנזק; דרישה מחברות הביטוח להציע הנחות לאלו המיישמים טכנולוגיות המעודדות נהיגה בטוחה, להחזיר כספי רווחים עודפים מעל סף מסוים בחזרה לבעלי הפוליסות, ולהצדיק כל

במקום להילחם בחברות הביטוח שהעלו בחדות את פרמיות ביטוחי הרכב, מושלת ניו יורק קת'י הוקול מציעה להילחם במה שגורם להן להעלות את המחירים. הוקול זיהתה שהגורם לזינוק בפרמיות הן הונאות הביטוח הרבות, ולפיכך מציעה להתמקד במיגור התופעה.

הרפורמות שמבצעת הוקול בענף ביטוח הרכב, ופורסמו ביום שישי האחרון, נועדו לבלום את עליית פרמיות הביטוח, ואף להפחית את המחירים ב-15% עד 20%. כיום, תושבי ניו יורק משלמים בממוצע 4,000 דולר בשנה - 1,500 דולר יותר מהממוצע הארצי, כך לפי הפרסומים בתקשורת.

במסגרת הרפורמות יבוצע טיפול מחמיר בהונאות ביטוחי רכב על ידי יצירת אחריות משפטית חדשה לפושעים המארגנים תאונות מבוטאות או נוהגים ללא ביטוח, כמו גם תמיכה במשטרה ובתובעים בבניית תיקים. כך למשל, יופעלו עונשים פליליים נגד כל אדם שאחראי לארגון תאונה מבוטאת, לא רק נגד האדם שמאחורי ההגה.

סוף ל"כיס העמוק": שינוי כללי האחריות

בנוסף, הרפורמות המהפכניות של הוקול כוללות: הגדרה ברורה יותר של מה באמת מהווה "פגיעה חמורה", כך שפיצויים בגין כאב וסבל או מצוקה

רפורמת הוקול: עיקרי השינויים בביטוח רכב

מהלך	מה נקבע	החשיבות
הגדרת "פגיעה חמורה"	צמצום ההגדרה והחמרת דרישות הוכחה	פחות תביעות על כאב וסבל ללא ביטוח
שלילת זכות תביעה לאשם	נהג אשם לא יוכל לתבוע את הקורבן	חיזוק עיקרון האחריות האישית
הקלה למעורבות שולית	מעורבים מינימלית לא ישלמו את מלוא הנזק	חלוקה הוגנת יותר של נטל הפיצויים
תמרוץ נהיגה בטוחה	הנחות למשתמשי טכנולוגיות בטיחות	עידוד מניעת תאונות
החזרת רווחים למבוטאים	עודפי רווחים יוחזרו לבעלי פוליסות	הגברת הוגנות כלפי הצרכן
פיקוח על מחירים	חובה לנמק העלאות תעריפים	שקיפות ובקרה רגולטורית

המשך בעמוד הבא <<<

סופות החורף בארה"ב צפויות לעלות מיליארדים לענף הביטוח

שני גלים של סופות טורנדו, ברד כבד ורוחות במהירות גבוהה יצרו נזקים ביותר מתריסר מדינות



כי "בעלי פוליסות ביותר מתריסר מדינות דיווחו על הפסדים".

חברת **אמריקן פמילי אינשורנס** (American Family Insurance) דיווחה כי הנזק העיקרי הוא לגנות ולחלונות. החברה הקימה אתר תביעות נייד במוקדי הנזק כדי לספק מענה לבעלי הבתים שגגותיהם ורכביהם נפגעו.

ההפסדים המבוטחים במרץ מגיעים על רקע עלויות נזקים שיצרו סופות קונבקטיביות קשות הולכות וגדלות ברחבי המדינה, צוין בכתבה והוזכר גם דוח 'תובנות אקלים ואסונות' לשנת 2026 של חברת Aon שחידד כי סופות SCS (Severe Convective Storms) עקפו את הציקלונים הטורפיים, ונרשמו כסכנה המבטחת היקרה ביותר של המאה ה-21. לפי הדוח, סופות אלו יצרו הפסדים מבוטחים עולמיים בסך 61 מיליארד דולר בשנת 2025 בלבד.

סופות סוף עונת החורף שהשתוללו במרכז ובמזרח ארצות הברית בתחילת מרץ צפויות לגרום להפסדים של מיליארדי דולרים בענף הביטוח. על פי הערכת Aon, ברוקר ביטוח וניהול סיכונים מהגדולים והמובילים בעולם.

בכתבה באתר Insurance Businessmag צוין כי מערך הסופות, שפרץ בשני גלים בין ה-5 ל-11 במרץ, השתרע מטקסס ועד מישגן וכלל 26 סופות טורנדו מאומתות לצד ברד כבד. בקנקאקי, אילינוי נמדד ברד בגודל חריג של 6.1 אינץ' (כ-15.5 ס"מ). נתון שעשוי לקבוע שיא מדינה חדש, על פי שירות מזג האוויר הלאומי.

ב-10 במרץ, סופת טורנדו בדרגה חמורה פגעה בחמישה מחוזות בשתי מדינות, כאשר קנקאקי, ארומה פארק, לייק וילג' והעיירה דמוט הם בין האזורים שנפגעו הכי קשה, על פי חברת Aon. בטקסס, אוקלהומה, קנזס ומיזורי חוו התושבים רוחות של מעל 96 קמ"ש, ובחלק מהמקומות גם ברד בגובה של 10 סנטימטרים.

סופת רעמים נפרדת שהכתה במישגן ב-7-6 במרץ יצרה ארבע סופות טורנדו בדרגה חמורה עם רוחות שהגיעו למהירות של 260 קמ"ש וזרעו הרס בבתי מגורים ותשתיות בעיר יוניון סיטי שבניו ג'רזי - כ-1,000 ק"מ ממישיגן.

חברות הביטוח בחזית

חברת **סטייט פארם** (State Farm), המבטחת הגדולה בארה"ב לנכסים ורכב, דיווחה כי כבר קיבלה למעלה מ-13,000 תביעות, כשעיקר הנזק נרשם באילינוי ובמיזורי ומרבית התביעות נובעות מנזקי ברד כבד ולא דווקא מהטורנדו עצמו. **טום הרטמן**, דובר החברה, ציין

המשך מהעמוד הקודם <<<

העלאת תעריפים בפני הצרכנים והרגולטורים של המדינה.

"מערכת הביטוח הרקובה של ניו יורק לא פוגעת רק באלו שתלויים במכונית כדי להתנייד, אלא גם במיליוני הניו יורקרים הנוסעים ברכבות ובאוטובוסים מדי יום", ציינה המושלת הוקול בדיווח, "במשך זמן רב מדי, סוכנויות התחבורה שלנו שימשו ככיס עמוק להסדרים גדולים, ונאלצו לבצע תשלומים עצומים, גם כאשר האוטובוסים שלהם אינם אשמים בתאונה. אם הרפורמות שלנו, המבוססות על השכל הישר, יאושרו בתקציב השנה, ניצור חיסכון שנתי של עשרות מיליוני דולרים שכולם יוכלו לחזור ישירות להפעלת שירות תחבורה טוב ותכופ יותר, שכל ניו יורקר ראוי לו".

המושלת ציינה בדיווח כי רפורמת ביטוח הרכב תחסוך ל-MTA (הרשות האחראית על התחבורה הציבורית במטרופולין ניו יורק) כמעט 50 מיליון דולר בשנה, כשתגן על כספי MTA מתשלומי "ג'קפוט" (תשלומים גבוהים באופן חריג) שנפסקים בבתי משפט בתביעות תאונות דרכים מבוטחות נגד אוטובוסים ורכבות, ותפנה את הכספים לטובת שיפור שירות הרכבת התחתית והאוטובוסים.

מלבד החיסכון העצום ל-MTA, ניתוח שביצעה הרשות מראה שהרפורמות ייצרו חיסכון שנתי נוסף, של עד 25 מיליון דולר, עבור יותר מ-130 סוכנויות תחבורה בניו יורק הפועלות מחוץ לאזור ה-MTA. לסוכנויות אלו יש צי משולב של יותר מ-3,000 אוטובוסים והן מסיעות יחד מאות אלפי נוסעים מדי יום בקהילות עירוניות, פרבריות וכפריות ברחבי המדינה.

הערכת מודי'ס: תוכנית הביטוח של ממשל טראמפ לא תצליח לחדש את תנועת המכליות

בסוכנות הדירוג העולמית מעריכים כי תוכנית ביטוח המשנה בשווי 20 מיליארד דולר לביטוח מכליות נפט במהלך המלחמה לא תספיק כדי לפתור את בעיית המכליות שתקועות במפרץ הפרסי ואת הפגיעה באספקת הנפט | בנג'מין סרה, סגן נשיא בכיר במודי'ס, לעדיף: "אין תמריץ רב לנסות לחצות את המצר"

מאת דניאל דותן

ראשי להובלת נפט ממדינות המפרץ הפרסי. על פי הדוח של קופאס (Coface) שפורסם מוקדם יותר החודש, כחמישית מהתעבורה הימית העולמית של נפט וגז טבעי נוזלי עוברת דרך המצר, והמלחמה מייצרת איום בעל השפעה מאקר-כלכלית ככל ששיבושי האספקה תורמים לעליות מחירים משמעותיות.

מנתוני Lloyd's List Intelligence עולה כי כ-56 אוניות מכולות של 10 חברות הספנות הגלובליות המובילות תקועות כעת באזור, כאשר אנליסטים מעריכים את המספר הכולל של כלי שיט לכודים קרוב ל-140 אוניות.

בין המכליות שנפגעו, לפי **רויטרס**: מכלית הנפט Hercules Star, הנושאת דגל גיברלטר, מכלית הנפט Skylight, הנושאת דגל פלאו, מכלית המוצרים Imperative, הנושאת דגל ארה"ב, מכלית הנפט הגולמי Libra Trader מאי מרשל ומכלית הנפט הגולמי Sonangol Namibe מברזיל. עוד צוין כי משמרות המהפכה של איראן הזהירו כי כל ספינה שתעבור דרך המצר תותקף.



בנג'מין סרה | צילום: Moody's Ratings

תוכנית ביטוח המשנה הימית של ממשל טראמפ למכליות נפט שיעברו במצר הורמוז לא תצליח לחדש את תנועת המכליות ללא כיסוי אחריות, כך מעריכים בסוכנות הדירוג העולמית **מודי'ס**.

במסגרת התוכנית, שהוכרזה על ידי הממשל האמריקאי ב-6 במרץ, יבטח תאגיד מימון הפיתוח הבינלאומי של ארה"ב (DFC) הפסדים של עד 20 מיליארד דולר למכליות. זאת במטרה לחדש את תנועת המכליות במצר שהופסקה כתוצאה מירי מעל המפרץ הפרסי.

התוכנית נועדה לספק למכליות 'ביטוח גוף ומכונות' (Hull & Machinery) - ביטוח ימי המכסה נזקים ישירים לכלי שיט - לגוף האונייה, למכונות ולציוד שבה. ענקית ביטוח המשנה **צ'אב** (Chubb) תשמש חברת הביטוח המובילה בארה"ב עבור המכליות, דווח בשבוע שעבר.

למרות מאמצי הממשל, **בנג'מין סרה**, סגן נשיא בכיר למוסדות פיננסיים בסוכנות הדירוג מודי'ס, סבור כי זה "כנראה לא יספיק כדי לפתור את המצב".

לדבריו, כפי שאמר **לעדיף**, קיים סיכון סביבתי ואזורי נוכח ההשפעה הפוטנציאלית של תקרית מכלית נפט על אזורי תיירות (כגון חוף דובאי) והעלויות הגבוהות הנובעות מכך עבור תעשיית הביטוח. "כנראה שאין תמריץ רב לנסות לחצות את המצר, לפחות כיום, כל עוד המצב אינו ברור". הוא אמר.

סרה אמר עוד לעדיף שהוא מעריך את תוכנית ביטוח המשנה של DFC כ"צעד ראשון משמעותי מצד ממשלת ארה"ב ותפקידה באיתות מחויבות להפחתת סיכונים סכסוך ארוכי טווח".

קרוב ל-140 אוניות תקועות במפרץ הפרסי

מלחמת ארה"ב-ישראל באיראן שיבשה את הסחר העולמי בנפט, מרגע שהופסקה תנועת המכליות דרך מצר הורמוז, המשמש נתיב



A-list

רשת הרופאים היועצים הבכירים של הפניקס



פרופ' קובי גורג'י,
מנהל המערך הקרדיולוגי מרכז רפואי
קפלן, מומחה בקרדיולוגיה וצינתורי לב

סטנדרט חדש של רפואה פרטית

זמינות גבוהה | ללא צורך בהגשת תביעה

פנו לסוכן/ת הביטוח

"לצורך קבלת שירות רופא יועץ על המבטח להחזיק בפוליסת ביטוח הכוללת כסוי ליועץ רפואי עם רופא מומחה. השירות יינתן בתשלום השתתפות עצמית (פרטים נוספים ניתן לראות באתר הפניקס) אשר תשולם על ידי המבטח ישירות לרופא היועץ שבהסדר, בנין תשלום זה לא יינתן החזר על ידי החברה. יתרת העלות תשולם ישירות על ידי החברה לרופא היועץ ובהתאם אין צורך לפתוח תביעה ולחכות להחזר. שימוש בשירות קבלת ייעוץ על ידי רופא יועץ שבהסדר עם החברה יחשב במסגרת מכסת הייעוצים ונבול האחריות השנתית, בהתאם לתנאי הפוליסה שברשות המבטח"



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



מה שווי תיק הלקוחות שלי? המיתוס והמציאות

לתפעולו השוטף?
5. מתווה העסקה: מה פריסת התשלומים? מה מנגנון התאמת המחיר? כמה זמן ליווי יינתן על ידי המוכר?

האמת המקצועית: אין תשובה חד-ערכית

ובכל זאת, אי אפשר להשאיר אתכם בלי משהו, אז רק כדי לסבר את האוזן אציין בזהירות כי ככלל ובאופן שטחי ביותר, ממוצע המכפילים כיום על תיק חיים עומד על כ-3 שנים ואילו בתיק אלמנטר עומד על כ-1.8 שנים.

בסופו של יום, אין תשובה חד-ערכית בכמה מעריכים תיק ביטוח. הסיבה היא שלכל תיק יש DNA שונה, ובהתאם קיימות שיטות וגישות שונות בהתאם לאופי הסוכן, גובה העמלות, סוגי המוצרים, מתווה העסקה והוצאות התפעול.

ולא פחות חשוב - הערכת המחיר האמיתית אינה רק כמה כסף נכנס, אלא בעיקר כמה שקט נפשי וביטחון התיק יכול להעניק לרוכש, וכמה הרוכש מוכן לשלם כדי לקבל מהמוכר את שרביט האמון של הלקוחות. מצד שני - כמה אמון וביטחון המוכר מחפש כדי להשאיר את מפעל חייו ושמו הטוב בידיים טובות.

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

אחת השאלות הנפוצות ביותר בענף היא: "כמה שווה תיק הלקוחות שלי?". התשובה אינה נמצאת במחשבון פשוט, אלא בנייתו מעמיק שמשקף את המורכבות והפוטנציאל של תיק הלקוחות.

השיטה הנפוצה ביותר בשוק לרכישת תיקי לקוחות היא שיטת מכפיל ההכנסות. לפי שיטה זו, קובעים את שווי התיק כפונקציה של סך ההכנסות השנתיות הקבועות (עמלות נפרעים) של הסוכן.

כך לדוגמה, אם סך עמלות הנפרעים השנתיות הקבועות של הסוכן הן 300,000 שקלים, ונקבע מכפיל של 3, שווי התיק המוערך הוא 900,000 שקלים (300,000 שקלים כפול 3).

הסכנה בהסתמכות על המכפיל בלבד

אף על פי שמכפיל ההכנסות מספק נקודת פתיחה טובה, הוא לעיתים קרובות מטעה, כי הוא נותן תחושת ודאות שאינה קיימת. מדוע? כי אין מכפיל אחד שמתאים לכולם. זה כמו לשאול "מה המחיר של רכב?".

המכפיל משתנה דרמטית בהתאם למספר מרכיבים קריטיים כגון:

- 1. הרכב התיק:** איזה חלק מההכנסות מגיע ממוצרים ארוכי טווח (חיים, בריאות) הנחשבים יציבים יותר, לעומת ביטוחים כלליים?
- 2. איכות התיק:** האם המוצרים בתיק הינם בסיכון גדול?
- 3. לקוחות:** מה מאפייני הלקוחות? האם הם נאמנים לסוכן ונמצאים איתו שנים רבות? מה הפיזור הגיאוגרפי? מה פיזור הגילים שלהם?
- 4. הוצאות תפעול:** האם התיק דורש משאבים ועלויות גבוהות



המרכז הישראלי לגישור ובוררות
 בביטוח ופיננסים

מקצועי. דיסקרטי. מהיר.

מהיום, סכסוכים פותרים אחרת

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

סוכני הביטוח מחזקים אחיזה בלהב

דביר רפ מונה לסגן נשיא להב, אסי קריטי ליו"ר חטיבת הפיננסים ושלמה אפלר ליו"ר ועדת הביטוח

ימשיך לפעול למען חיזוק מעמד סוכן הביטוח, קידום העצמאים בישראל והשפעה על מדיניות כלכלית הוגנת ומאוזנת. המינויים החדשים מהווים נדבך נוסף בביסוס מעמדה של קהילת סוכני הביטוח כחלק משמעותי ומשפיע במשק הישראלי.

נשיא לשכת סוכני הביטוח **מושיק בן פורת**: "החזרה של לשכת סוכני הביטוח ללהב היא לא רק חיבור ארגוני, אלא מהלך אסטרטגי שמחזיר את סוכני הביטוח למרכז ההשפעה הכלכלית בישראל. המינויים החדשים מבטיחים ייצוג מקצועי, נחוש ומשמעותי במקום שבו מתקבלות ההחלטות".

נשיא להב עו"ד **רועי כהן**: "אני מברך על המשך הידוק שיתוף הפעולה בין להב ללשכת סוכני הביטוח שמוביל נשיא הלשכה. מדובר בתוספת כוח משמעותית שתסייע לתת עוד כלים וידע בתחום הביטוח והפיננסים לעצמאים. אני שמח על הצטרפותם של בעלי התפקידים מטעם הלשכה לפעילות בלהב בתקופה מאתגרת זאת למשק ומאחל להם בהצלחה".



דביר רפ

בעקבות חזרתה של **לשכת סוכני הביטוח** אל **להב** (לשכת ארגוני העצמאים והעסקים בישראל) התבצעה בימים האחרונים שורת מינויים חדשים בהנהגת להב, במסגרת המשך חיזוק הייצוג המקצועי של סוכני הביטוח והעמקת מעמדם בזירה הכלכלית והציבורית.

במסגרת המינויים, **דביר רפ** מונה לתפקיד סגן נשיא להב, **אסי קריטי** ליו"ר חטיבת הפיננסים ו**שלמה אפלר** ליו"ר ועדת הביטוח.

נמסר, כי מטרת המינויים היא לחזק את השפעתם של סוכני הביטוח בקבלת ההחלטות במשק, תוך קידום סוגיות מרכזיות הנוגעות לעתיד הענף, רגולציה, זכויות העצמאים והנגשת פתרונות פיננסיים לציבור.

בלשכת סוכני הביטוח בירכו על המינויים וציינו כי מדובר באנשי מקצוע מנוסים ובעלי היכרות עמוקה עם אתגרי הענף, אשר יביאו עמם ניסיון רב, ראייה מערכתית ויכולת הובלה.

עוד נמסר כי שיתוף הפעולה ההדוק בין לשכת סוכני הביטוח לבין להב

חברת הפינטק Fair משיקה מוצר חדש לסוכנים העוסקים ביעוץ פיננסי

המערכת, המוצעת גם לחברות ניהול תיקים, תאפשר לסוכנים לפתוח ולעקוב אחר תיקי קרנות ומוצעת להם בחינם

בחברה מסבירים כי מנהלי התיקים יציעו מכשירים מתקדמים שיאפשרו ללקוחותיהם להקים הוראות קבע להשקעה בתיק כבר בשלב ההצטרפות. הם יוכלו גם להצטרף לבנקאות פתוחה וליהנות מתוכנית בוטסאפ על יתרות פנויות בחשבונם שניתן להשקיע מיידית בתיק שפתוח.

עוד נאמר, כי לבתי ההשקעות השונים עלות ההטמעה נמוכה משמעותית מכל הפתרונות שקיימים בשוק ומסתכמת באלפי שקלים בלבד, בהתאם להיקף ההתאמה שדורש תהליך ההצטרפות אותו ירצו להטמיע.

אלעד שפר, מנכ"ל חברת Fair: "המצוינות שהפגינה Fair מיום הקמתה ושעליה קיבלה מחמאות הן מלקוחותיה,

הן מרשות החדשנות והן משותפיה המוסדיים מאפשרת לנו היום להציע לשותפינו את הכלים המתקדמים בשוק. הכלים, שעלות פיתוחם באופן עצמאי הייתה מגיעה למאות אלפי שקלים, ניתנים בעלות סמלית ובפריסה מהירה המקלה על הסוכנים העובדים איתם להגדיל משמעותית את היקפי הפעילות".



אלעד שפר | צילום: אילן ספרא

חברת הפינטק **Fair** משיקה מוצר חדש לחברות ניהול תיקים ולסוכנים שעוסקים ביעוץ פיננסי. מהחברה נמסר, כי המערכת, של חבר הבורסה Fair, מאפשרת לסוכן לעקוב אחר כלל תיקי הקרנות שלו אצל כל אחד מהגופים, גם אלו ללא פורטל סוכנים. המערכת תוצע לסוכנים בחינם, והם יוכלו לעשות בה שימוש מכל מקום באמצעות טלפון או מחשב נייד.

במקביל, המערכת מאפשרת לחברות ניהול התיקים לתת מענה לכלל הפניות ("לידים") המגיעות אליהן באמצעות תיקי קרנות המנוהלים על גבי הפלטפורמה של Fair, לנהל את התגמול לסוכנים וליהנות משלל יכולות.

עוד נמסר, כי פתרונות הפינטק המתקדמים שמבוססים על הפלטפורמה של Fair מאפשרים למנהלי תיקים בבתי השקעות שיש להם גם חברת קרנות לתת מענה מלא ומקיף ללקוחות - מרף כניסה של עשרות אלפי שקלים ועד מיליונים רבים. Fair מציעה ללקוחות המערכת גם פתרון עבור לקוחותיהם הגדולים המעדיפים לנהל את התיק בבנק, באמצעות מערכת ההצטרפות הייחודית שפיתחה החברה.

הראל משיקה יישום דיגיטלי חדש לסוכנים

המערכת מיועדת לחידושי פוליסות לעסקים קטנים-בינוניים

הראל ביטוח משיקה יישום דיגיטלי חדש המאפשר לסוכנים לבצע חידוש פוליסות לעסקים קטנים בינוניים (SMB) באופן מלא ועצמאי.

מהראל נמסר, כי המערכת החדשה מצטרפת לשורת פתרונות דיגיטליים מתקדמים שהראל הטמיעה בשנים האחרונות. "באמצעות "קליק נוסף" משרדי הסוכן נהנים מתהליך עבודה קצר יותר, חוויית שירות משופרת ויכולת לנהל את תיק הלקוחות העסקיים בצורה עצמאית ומדויקת. התהליך אינטואיטיבי, מהיר ומפחית משמעותית תלות בצוותי החיתום, מה שמקצר את זמני הטיפול ומעלה את רמת השירות ללקוח הקצה", מציינים בחברה.

עוד נמסר, כי היישום החדש מאפשר לסוכן לבצע את כל שלבי חידוש הפוליסה באופן עצמאי כולל:

- הצגת הצעה לחידוש וביצוע שינויים בהתאם לצרכיו של הלקוח

- עדכון פרטי הפוליסה והוספת בעלים נוספים
- הוספה או הסרה של כיוויים ו/או הרחבות
- שינוי סכומי ביטוח ושיעורי הנחות
- שינוי אמצעי תשלום הפרמיה

- השלמת הפקת הפוליסה וסיום החידוש בקלות

הילה כוכבי, סמנכ"לית בכירה ומנהלת אגף מטה פרט ופיתוח עסקי בהראל ביטוח: "השקת מערכת החידושים הדיגיטלית מהווה צעד נוסף במסע הדיגיטלי של הראל ובמחויבות שלנו להעניק לסוכנים כלים מתקדמים שמייעלים את העבודה היומיומית שלהם. הפתרון החדש מאפשר לסוכן שליטה מלאה, זריזות תפעולית ושירות איכותי ומהיר יותר ללקוחות העסקיים. זהו מהלך משמעותי שמחזק את הסוכנים, מעמיד אותם במרכז ומוביל את הענף קדימה".



הילה כוכבי |
צילום: אילנה פלטינוב

שירות חדש באיילון: תור מהיר לייעוץ בבית החולים אסותא

עוד נמסר, כי "השירות החדש מצטרף לשורה של יתרונות ייחודיים שמציעה איילון בתחום הבריאות, ביניהם בחירה חופשית של רופא מנתח, כיסוי אמבולטורי רחב ללא הצהרת בריאות, כיסוי למחלות קשות עם פיצוי משמעותי ושירותים ייחודיים. איילון ממשיכה להתמקד במתן מענה ביטוחי ושירותי רחב, במטרה להקל על המבוטחים ולחזק את מענה החברה עבורם, במיוחד בתקופה מורכבת זו".

לדברי עו"ד **עוזית ויינשטיין**, סמנכ"לית בכירה ומנהלת אגף בריאות באיילון ביטוח ופיננסים, "בתקופה בה אי הוודאות גוברת והעומס על מערכת הבריאות מורגש בכל בית, במיוחד כחברת סוכנים חשוב לנו להעניק לסוכנים ולמבוטחים שלנו פתרונות מהירים, נגישים ואיכותיים. השירות החדש עם אסותא הוא חלק מהמחויבות שלנו להיות שם עבור המבוטחים והסוכנים שלנו בדיוק ברגעים שבהם הם הכי צריכים אותנו".

איילון ביטוח ופיננסים משיקה למבוטחיה הטבה חדשה בתחום הבריאות: תור מהיר לייעוץ רפואי בבית החולים אסותא, שייקבע בטווח של עד שלושה ימי עסקים בלבד מרגע הפניה.

מאיילון נמסר, כי "על רקע התקופה המתגרת והצורך הגובר בזמינות לשירותים רפואיים, השירות החדש נועד לתת מענה מידי ונגיש למבוטחים המחזיקים במוצר האמבולטורי פרט של איילון והזקוקים לייעוץ רפואי מקצועי, במיוחד בתקופה של עומסים במערכת הבריאות והשלכות מצב החירום הלאומי".

במסגרת ההטבה, תינתן למבוטחי איילון זמינות גבוהה לקביעת תורים בתהליך פשוט וללא צורך בהגשת מסמכים - וכל זאת במסגרת פוליסת הבריאות הקיימת, ללא תוספת תשלום כלשהי.



עו"ד עוזית ויינשטיין |
צילום: רמי זרנגר

תיקון 13 לחוק הגנת הפרטיות כבר בתוקף

וזה הזמן שלך להעריך בהתאם

לבדיקה ראשונית ללא עלות >



הכשרה מרחיבה את אפשרויות הרכישה לכיסוי נהג זמני

ממשק דיגיטלי חדש יאפשר לבעל הפוליסה למנות מראש את הנהגים שיוכלו לרכוש את הכיסוי

הכשרה הודיעה על ממשק דיגיטלי חדש המאפשר לבעל הפוליסה למנות מראש נהגים שיוכלו לרכוש את הכיסוי לנהג זמני ללא תלות בזמינות בעל הפוליסה. בחברה מסבירים, כי כיסוי נהג זמני של הכשרה מאפשר בין היתר גם לבני המשפחה הצעירים לנהוג ברכב ללא הגבלת ק"מ, לתקופה של עד 7 ימים בכל פעם. "מדובר בפתרון שנותן מענה מיטבי לכלל בני המשפחה, כך לדוגמה חייל המגיע בסופי השבוע הביתה, סטודנט שחוזר לחופשה קצרה ועוד. הכיסוי אינו מוגבל במשך הנסיעה או בהיקפה ואינו מושפע משיבושי ה-GPS הנפוצים במיוחד בעת הזו", נמסר.



גבי מנע | צילום: יח"צ

גבי מנע, מנהל הפיתוח בהכשרה, מסר כי הפיתוח נולד מתוך הקשבה לצרכים שעלו מהמבוטחים, ועל מנת להקל על רכישת הכיסוי המבוקש. "חשוב היה לנו לחזק את הביטחון והשקט הנפשי של מבוטחינו במיוחד בזמנים כאלה", אמר.

הכשרה הודיעה על ממשק דיגיטלי חדש המאפשר לבעל הפוליסה למנות מראש נהגים שיוכלו לרכוש את הכיסוי לנהג זמני ללא תלות בזמינות בעל הפוליסה. בחברה מסבירים, כי כיסוי נהג זמני של הכשרה מאפשר בין היתר גם לבני המשפחה הצעירים לנהוג ברכב ללא הגבלת ק"מ, לתקופה של עד 7 ימים בכל פעם. "מדובר בפתרון שנותן מענה מיטבי לכלל בני המשפחה, כך לדוגמה חייל המגיע בסופי השבוע הביתה, סטודנט שחוזר לחופשה קצרה ועוד. הכיסוי אינו מוגבל במשך הנסיעה או בהיקפה ואינו מושפע משיבושי ה-GPS הנפוצים במיוחד בעת הזו", נמסר. עוד מציינים בהכשרה, כי "עד היום נדרש בעל הפוליסה להפעיל את

מעל 250 סוכנים השתתפו במפגשים של הכשרה על מצב החזית והשווקים

הפרשן לענייני איראן בני סבטי סקר את ההתפתחויות באזור, לצד עדכונים מקצועיים על השווקים, השקעות ותהליכי פיצוי לנפגעי המלחמה מצד בכירי הכשרה ומס רכוש



בני סבטי | צילום: יח"צ

הפיצוי לאזרחים שנפגעו במלחמה, תהליכי העבודה מול מס רכוש, זכויות המבוטחים, טיפים לקידום הפעילות ומה נלמד בין מלחמת עם כלביא למלחמה הנוכחית.

אבי שלמה, משנה למנכ"ל ומנהל המערך לביטוח כללי ואגף התביעות סיפר בדברי הפתיחה על החשיבות שהכשרה רואה במתן הכלים לסוכנים ואת המחויבות שלנו להיות זמינים להם ולסייע גם ובעיקר בזמנים מורכבים אלה.

על מנת לחבר את הסוכנים למה שקורה עכשיו בחזיתות השונות קיימה בשבוע שעבר הכשרה שני מפגשים דיגיטליים מיוחדים בהשתתפות יותר מ-250 סוכנים.

הדובר המרכזי היה בני סבטי, יליד טהרן שברח עם משפחתו לארץ לאחר המהפכה והנו אחד הפרשנים החשובים בישראל בנושא איראן. לאחר שירות של 31 שנה במערכות הביטחון השונות, הקים סבטי את דובר צה"ל בפרסית וכיום חבר במכון למחקרי ביטחון.

סבטי שיתף את הסוכנים בסיפורו האישי וחיבר אותם למשמעויות תהליכי העומק המתרחשים באיראן בשנים האחרונות. הסוכנים הקשו בשאלות על השפעת המבצע הצבאי על המשטר באיראן והסיכוי להחלפת שלטון.

הסוכנים שמשווקים את פוליסת BEST INVEST של הכשרה קיבלו גם סקירה מקיפה של רועי קדוש, מנהל ההשקעות הראשי של הכשרה, על מצב השווקים ותחזיות לשבועות הקרובים עם התמשכות מצב המלחמה. קדוש הדגיש את הצורך בעת הזו להתאים את פרופיל ההשקעה לצורכי הלקוח ולנזילות הנדרשת לכסף.

הסוכנים שמשווקים את מוצרי הביטוח האלמנטרי של החברה קיבלו סקירה מקיפה מינון שטרית, השמאי הראשי של מס רכוש, על תהליכי

פספורטכארד: רוב החוזרים מחו"ל - מרגישים בטוח יותר בישראל

עוד על פי שאלון החברה לישראלים ששהו בחו"ל עם פרוץ המלחמה - רובם לא מוטרדים בגלל הדאגה לקרוביהם, אלא מהעלויות וחוסר הוודאות

לחדר המצב של פספורטכארד, כאשר רבות מהן עסקו בצורך בקבלת טיפול רפואי, חידוש מרשמים ורכישת תרופות קבועות. למבוסחים שהצהירו מראש על תרופות מרשם קבועות, העניקה החברה החזר הוצאות עד לסכום של 500 דולר לרכישתן, ובמקביל האריכה את תוקף הפוליסות ללא עלות נוספת עד ה-20.3.

עוד נמסר, כי במקביל, פעלה פספורטכארד באופן יזום להשבת מבוסחים במצבים רפואיים מורכבים, בתוך כך שלחה עשרות גורמי רפואה למדינות שונות לצורך ליווי אישי של מבוסחים בחזרתם לישראל. בנוסף, יזמה החברה פנייה לאלפי מבוסחים עם רקע רפואי קודם או קיים, כדי לוודא רציפות טיפול ולסייע בחזרתם המהירה והבטוחה לארץ.

שמעון חדד, מנכ"ל פספורטכארד Travel: "מרגע שהחלה מלחמת שאגת הארי, פעל חדר המצב של פספורטכארד לסייע לעשרות אלפי לקוחות החברה שמצאו עצמם ללא יכולת לחזור לישראל כמתוכנן. מה שבלט באופן גורף בפניות לחדר המצב, היה הרצון לחזור לישראל בהקדם האפשרי, ולהעדיף את השהות פה על אף המציאות הביטחונית המורכבת. במקביל, פספורטכארד ממשיכה לבטח גם את הישראלים שבוחרים לצאת לחו"ל בתקופה זו, תוך התאמת המענה לצרכים המשתנים בשטח".



שמעון חדד |
צילום: אלעד גוטמן

לפי נתוני חברת **פספורטכארד**, 60% מהישראלים שחזרו לישראל מרגישים בה בטוח יותר מאשר ביעד שהיו בו בחו"ל בעת פתיחת מלחמת שאגת הארי. הנתונים מבוססים על שאלון שעליו ענו כ-18,000 ישראלים ששהו בחו"ל בעת פתיחת המערכה וסיסת החזרה שלהם בוטלה. יותר מ-60% דיווחו כי הם מרגישים בישראל בטוח יותר, יותר מ-10% דיווחו כי אינם מבחינים בהבדל בתחושת הביטחון, והשאר הרגישו בטוח יותר בחו"ל.

עוד עולה מהשאלון כי כ-30% מהישראלים שהיו בחו"ל טרם תחילת המלחמה עדיין לא חזרו לישראל, על אף שתאריך חזרתם המקורי חלף. מבין אלה שנמצאים כרגע בחו"ל, 17% עושים זאת מתוך רצון להישאר, השאר ממתנינים לטיסה עם מקום מהיעד שבו הם נמצאים, או למחרים נוחים יותר לחזרה.

מהנתונים עולה גם כי האתגרים המרכזיים שחווים הישראלים בחו"ל הם בעיקרם פרקטיים ולא ביטחוניים: כ-40% ציינו את העלויות הכספיות של השהות כגורם המרכזי שמטריד אותם, 29% את חוסר הוודאות לגבי המשך הטיסות, ורק מיעוט יחסית ציין את חוסר היכולת לחזור לישראל או הדאגה לקרובים כגורם המרכזי.

מפספורטכארד נמסר, כי מאז תחילת המלחמה נרשמו כ-35,000 פניות

מגדל קיימה מפגש "הדרכת הורים" ללא עלות למבוטחי הבריאות של החברה

את המפגש שנערך בזום העבירה עינת נתן, מדריכת הורים, שהעניקה כלים לתיווך המציאות המורכבת

השואפת להעניק ללקוחות ביטוח הבריאות ערך מוסף משמעותי. הדבר מתבצע באמצעות הנגשת ידע מקצועי, שירותים משלימים ופעילויות תמיכה המותאמות נקודתית לצורכי המשפחות.

אסף מיכאלי, סמנכ"ל ומנהל תחום בריאות וריסק במגדל ביטוח ופיננסים, מסר: "לקוחות ביטוח הבריאות שלנו מצפים מאיתנו להיות שם עבורם לא רק ברגעים רפואיים, אלא גם ברגעים אנושיים ומשפחתיים. בתקופה של חוסר ודאות, חשוב לנו לתת להורים כלים מקצועיים שיעזרו להם להתמודד עם שאלות וחששות של ילדים, ולחזק את תחושת הביטחון



אסף מיכאלי |
צילום: אוהד רומנו

על רקע התקופה הביטחונית המאתגרת, קיימה **מגדל ביטוח ופיננסים** מפגש זום מיוחד עבור מבוסחי הבריאות שלה. המפגש, שהוצע ללא עלות, נועד לתת כלים פרקטיים להתמודדות בבית עם הילדים והפחתת מתחים.

את המפגש, תחת הכותרת "הורות בחזית. רואים רחוק גם בתקופות הכי מורכבות", העבירה **עינת נתן**, מדריכת הורים. במהלך ההדרכה העניקה נתן להורים כלים לתיווך המציאות המורכבת, תוך מתן מענה לשאלות המעסיקות הורים רבים בתקופה של חוסר ודאות: איך מדברים איתם על המצב? ואיך עוזרים להם להרגיש בטוחים יותר?

ממגדל נמסר, כי יוזמה זו היא חלק מתפיסת השירות הרחבה של מגדל, בבית".

כשבית המשפט העליון מאותת: הגיע הזמן למסלול אחר לטיפול ב"תביעות פח"



צבי ליבושור

ומשפטנים שמכירים היטב את הדינמיקה המקצועית של תביעות רכב ותביעות שיבוב.

יתרון המומחיות והיעילות

כאשר מחלוקת בתביעת פח מגיעה לגישור או לבוררות בפני גורם מקצועי שמכיר את ענף הביטוח, הדיון יכול להיות ממוקד בהרבה. הצדדים אינם צריכים להסביר מחדש את המציאות הביטוחית הבסיסית והדיון יכול להתמקד במהות - האחריות לתאונה, שיעור הנזק והדרך הנכונה לסיים את המחלוקת.

הליך כזה יכול להסתיים לעיתים בתוך זמן קצר מאוד - לעיתים אף בפגישה אחת, הן פגישה פיזית או פגישה וידאו היעילה אף יותר, כל זאת בעלויות נמוכות משמעותית מהליך משפטי מלא. מעבר לכך, הליך כזה מאפשר לחברות הביטוח לנהל את המחלוקות ביניהן בצורה יעילה, מקצועית ומהירה יותר.

רווח כפול: גם לענף וגם למערכת המשפט

אם חלק משמעותי מתביעות השיבוב בין חברות הביטוח יעבור למסלולי גישור ובוררות מקצועיים, נוצר רווח כפול: חברות הביטוח פותרות את המחלוקות ביניהן במהירות ובעלויות נמוכות יותר ומערכת בתי המשפט משתחררת מעומס של אלפי תיקים שאינם מחייבים בהכרח הכרעה שיפוטית.

הזדמנות לענף הביטוח

ייתכן כי ההערה של נשיא בית המשפט העליון מסמנת כיוון ברור לענף כולו. במקום שמחלוקות שגרתיות בין חברות ביטוח ימשיכו להעמיס על בתי המשפט, ניתן ליצור מסלול מקצועי ומהיר של גישור ובוררות ייעודיים לתביעות שיבוב ותביעות פח.

כאמור, המרכז הישראלי לגישור ובוררות בביטוח ופיננסים, באמצעות מגשרים ובוררים המתמחים בתביעות ביטוח ותביעות רכב, יכול להוות פלטפורמה טבעית לניהול מחלוקות אלה.

כך ניתן להגיע לפתרון מקצועי, מהיר ויעיל - כזה שמשרתת הן את חברות הביטוח והן את מערכת המשפט.

הכותב הינו מנכ"ל המרכז הישראלי לגישור ובוררות בביטוח ופיננסים, גוף מקצועי המתמחה ביישוב סכסוכים בענף הביטוח והפיננסים באמצעות מגשרים ובוררים בעלי התמחות ענפית

בפסק דין שניתן לאחרונה בבית המשפט העליון במסגרת ערעור על פסק דין של בית המשפט המחוזי שעסק בשאלת האחריות לפיצוי נפגעי גוף בעת תיקון דרך לאחר תאונת דרכים, מצא לנכון נשיא בית המשפט העליון, השופט יצחק עמית, להעיר הערת אנגב בעלת משמעות רחבה לענף הביטוח כולו.

"תביעות שיבוב בין חברות ביטוח, שנדונות במסלול של דיון מהיר, יוצרות עומס כבד על בתי המשפט ויש להניח כי על פי חוק המספרים הגדולים התביעות מתקזזות או כמעט מתקזזות זו כנגד זו. למצער ניתן היה לקבוע מנגנון התחשבנות של "מכה כנגד מכה" או ליצור מנגנון שיטפל בתביעות השיבוב מחוץ למערכת בתי המשפט".

הדברים הללו משקפים תופעה מוכרת היטב למי שפועל בעולם הביטוח: אלפי תביעות שיבוב בגין נזקי רכוש, המכונות בענף "תביעות פח", מגיעות מדי שנה לבתי המשפט - אף שמדובר במחלוקות שלעיתים קרובות ניתן היה ליישב במהירות וביעילות רבה יותר מחוץ לכותלי בית המשפט.

בעיה מערכתית מוכרת בענף הביטוח

הדברים הללו אינם הפתעה למי שמכיר מקרוב את עולם תביעות הרכב. מדי שנה מתנהלות בין חברות הביטוח אלפי תביעות שיבוב בגין נזקי רכב רכוש. ברוב המקרים מדובר במחלוקות שאינן מורכבות במיוחד: שאלות של אחריות לתאונה, שיעור הנזק או חלוקת אחריות בין הנהגים המעורבים.

אולם כאשר כל תיק כזה מגיע לבית המשפט, וגם במסלול של דיון מהיר - הוא צורך משאבי מערכת יקרים: זמן שיפוטי, הכנת כתבי טענות, חוות דעת ולעיתים גם הופעות בדיון. כל זאת, עבור מחלוקות שסכומן הכספי לעיתים נמוך יחסית ושלעיתים קרובות היו יכולות להיפתר בדרך מהירה ופשוטה יותר.

הפתרון כבר קיים - מחוץ לבית המשפט

ההערה של נשיא בית המשפט העליון אינה רק ביקורת, היא גם הזמנה לחשוב אחרת. למעשה, הפתרון האלטרנטיבי כבר קיים - מנגנוני גישור ובוררות מקצועיים מחוץ למערכת בתי המשפט.

המרכז הישראלי לגישור ובוררות בביטוח ופיננסים כולל מגשרים ובוררים בעלי ניסיון מעשי בעולם הביטוח - מנהלי תביעות לשעבר, מומחי ביטוח



הפינה המקצועית של ירדן פלד



הלקוח כבר ב-AI - האם סוכן הביטוח הישראלי נשאר מאחור?

במילים אחרות: הלקוח מגיע אליכם "חכם" יותר, או לפחות כזה שחושב שהוא חכם יותר, אבל עם מידע רב ומזוכך יותר. אם הסוכן לא ישלוט בכלים הללו בעצמו, הוא ימצא את עצמו בעמדת נחיתות מול לקוח שמחזיק ביד ניתוח נתונים (גם אם שגוי חלקית) שנעשה בשניות.

איפה הכאב האמיתי בענף?

סוכנות ביטוח ממוצעת בישראל סובלת משלושה צווארי בקבוק ש-AI יכול (וחייב) לפתור:

1. זמן הכנה לפגישה: סוכן משקיע דקות ארוכות (ולפעמים שעות) באיסוף נתונים על לקוח, השוואת תנאים ובניית הצעה או מצגת מקצועית.

2. שיווק ויצירת תוכן: למי יש זמן לכתוב פוסטים או לצלם סרטונים כשיש תפעול ותביעות לטפל בהן? התוצאה היא דממה דיגיטלית שמרחיקה לקוחות צעירים וניתנת לביצוע בקלות בעזרת בינה מלאכותית.

דמינו את הלקוח הממוצע שלכם בעתיד הלא רחוק. הוא קם בבוקר, פותח את הטלפון, ומנהל שיחה קצרה עם עוזר בינה מלאכותית (AI) כדי לסכם את חדשות היום או לתכנן את מסלול הנסיעה לעבודה. הוא לא עושה את זה כי הוא "טכנולוג", הוא עושה את זה כי זה זמין וחסוך לו זמן. עכשיו, תחשבו על הרגע שבו הוא מרים אליכם טלפון או שולח וואטסאפ עם שאלה על הפוליסה שלו. הפער בין חוויית המשתמש שהוא חווה באפליקציות ה-AI לבין ה"תחזור אלי" בעוד יומיים עם הצעה, "אני שולח לך קישור לחתימה על עשרות מסמכים" - ההבדלים הללו באים לידי ביטוי בדוח 100 האפליקציות השימושיות בעולם.

דוח ה-100 (Top 100 Gen AI Consumer Apps) של קרן a16z שפורסם לאחרונה, חושף אמת מדאיגה: הבינה המלאכותית הג'נרטיבית היא כבר לא צעצוע של מתכנתים. היא בכיס של כל אחד ואחת. עם זינוק אדיר בשימוש באפליקציות מובייל של AI לכל בעיה ולכל נושא, הלקוחות שלנו מתגרלים לסטנדרט חדש של שירות: מיידי, מותאם אישית, ובעיקר - כזה שמספק "תוצר סופי" ולא רק הבטחה.

מה זה בעצם אומר "הלקוח הג'נרטיבי"?

כשאנחנו מדברים על 100 האפליקציות המובילות, אנחנו רואים מגמה ברורה: מעבר מחיפוש מידע (Search) למתן פתרונות (Solution). הלקוח לא רק "מגגל" מה זה ביטוח בריאות כמו בעבר ומחכה לאתרים עם תשובות, הוא מבקש מ-Claude או מ-ChatGPT להשוות ולנתח פערים בין שתי הצעות שקיבל. הוא משתמש ב-Perplexity כדי לבדוק מה הזכויות שלו מול הרגולציה החדשה ולאור ההצעה שקיבל בשתי דקות.

1. ChatGPT	11. Remini	21. Meta AI	31. Facemoji	41. Translate
2. CapCut	12. QQ浏览器	22. meitu	32. character.ai	42. BeautyCam
3. Gemini	13. deepseek	23. Copilot	33. Microsoft Bing	43. papago
4. Canva	14. Cici	24. Hypic	34. FaceApp	44. BRAINLY
5. AI Gallery	15. perplexity	25. Seekee	35. NOVA	45. PolyBuzz
6. Picsart	16. Adobe Lightroom	26. Notion	36. YouCut	46. AI Mirror
7. Doubao	17. Baidu AI Search	27. photomath	37. Polish	47. MIVI
8. Microsoft Edge	18. Grok	28. Gauth	38. B612	48. SNOW
9. Meituan	19. VN	29. Learna AI	39. Photoroom	49. VivaCut
10. Yandex	20. Edits, an Instagram app	30. Wink	40. PixVerse	50. BeautyPlus

Source: Statista, "Gen AI", January 2026
Charts are for informational purposes only, their performance do not indicate of future results. None of the above should be taken as investment advice, see aifx.com/disclosure



המשך בעמוד הבא <<<

2. נוהל פרטיות: קבעו כלל ברזל - לא מעלים שמות לקוחות, ת"ז או מידע רפואי לכלי AI חנימיים.

3. תוכן שיווקי: השתמשו ב-Claude כדי לקחת מאמר מקצועי ארוך ולהפוך אותו לשלושה פוסטים קצרים לפייסבוק.

4. הכנה לפנישה: לפני כל פגישת מכירה, בקשו מה-AI: "שחק את הלקוח הסקפטי", והתאמנו על מענה להתנגדויות.

המשך מהעמוד הקודם <<<

3. שירות לקוחות "רדום": לקוח ששואל "מה הכיסוי שלי למקרה X" או מבקש לקבל את תעודת הביטוח כי הוא בטסט, מצפה לתשובה עכשיו, לא כשהסוכן יתפנה מהטלפונים ומזמן תפעול ושירות שלו.

ארגז הכלים של הסוכן המודרני מתוך ה-100 Top

1. ChatGPT	11. FREEPIK	21. Lovable	31. Arena	41. CURSOR
2. Gemini	12. Doubao	22. PolyBuzz	32. SEARAT.AI	42. CIVITAI
3. Canva	13. JanitorAI	23. ourdream.ai	33. Hugging Face	43. Midjourney
4. deepseek	14. Quark	24. Kimi	34. Crushon AI	44. manus
5. Grok	15. SUNO	25. Google Labs	35. Meta AI	45. KlingAI
6. Claude	16. remove.bg	26. Qwen	36. candy.ai	46. VEED
7. character.ai	17. CapCut	27. TurboScribe	37. Photoroom	47. Genspark
8. perplexity	18. grammarly	28. GAMMA	38. Pixelcut	48. GIGA CHAT
9. Notion	19. SPICYCHAT.AI	29. ElevenLabs	39. Adot	49. Poe
10. Google AI Studio	20. QuillBot	30. NotebookLM	40. Higgsfield	50. cutout.pro

הדוח מראה שהכלים המובילים היום הם כבר לא רק "צ'אט". הנה כיצד זה נראה בסוכנות ביטוח ביום עבודה:

• מחקר מקדים עם Perplexity: במקום לנבור באתרים של חמשה חברות ביטוח, הסוכן מבקש סיכום של השינויים האחרונים בתקנון של חברה ספציפית. התוצאה? הכנה לפנישה בשתי דקות במקום ב-20.

• שיווק ויזואלי עם כלי Creative: אפליקציות כמו Gemini או Luma

5. אוטומציה של הודעות: בנו תבניות וואטסאפ חכמות בעזרת AI שמרגישות אישיות, אך נשלחות בלחיצת כפתור.

6. למידה מתמדת: הקצו 15 דקות בשבוע להתנסות באפליקציה אחת חדשה מתוך רשימת ה-100.

7. אימות אנושי: לעולם אל תשלחו תוצר של AI בלי לעבור עליו. הבינה המלאכותית היא העוזרת שלכם, לא הסוכנת שמחזיקה ברישיון.

סיכום: העידן של "סוכן-העל" - The Augmented Agent

סוכן הביטוח של 2026 הוא לא "סופרמן", הוא פשוט סוכן עם "שלד" חיצוני" טכנולוגי בעל יכולת של סופרמן. כול סוכן שרוצה, חייב ויכול ללמוד בינה מלאכותית וליישם כדי להזניק את העסק שלהם קדימה. המלחמה והלחץ רק האיצו את הצורך בכלים האלו. מי שישכיל להשתמש ב-AI כדי לזקק את בליץ המידע לכדי ערך פרקטי ללקוח, לא רק ישרוד את התקופה המתגרת הזו, הוא יבנה לעצמו יתרון תחרותי ששום אלגוריתם של חברת ביטוח לא יוכל להחליף. ומחר כבר עתיד חדש...

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

וכלים לעריכת תמונות מבוססי AI מאפשרים לסוכן לייצר סרטון הסבר מקצועי על רפורמה חדשה תוך דקות, בלי צורך בגרפיקאי.

• סיכומי פגישות ואוטומציה: שימוש ב-AI כדי לתמלל פגישת זום עם לקוח ולהוציא ממנה סיכום מנהלים והוראות תפעוליות לתיק הלקוח ב-CRM.

הזהירות המתבקשת: רגולציה ופרטיות

הדוח של a16z מתמקד באפליקציות צרכניות (Consumer Apps). אלה כלים נפלאים, אבל הם לא תמיד "יודעים" לשמור על סודיות רפואית או על חוק הגנת הפרטיות הישראלי. טעות נפוצה: העלאת דוח מסלוקה פנסיונית או רשימה רפואית של לקוח ל-ChatGPT כדי שיסכם אותה. מה עושים במקום? משתמשים ב-AI לניתוח מגמות כלליות, כתיבת נוסחים שיווקיים, או ניתוח תנאי פוליסה (ללא פרטי לקוח). אם מכניסים נתוני לקוח - רק בכלים ארגוניים סגורים ומאובטחים.

צ'ק-ליסט יישומי: שבעה צעדים לסוכנות ה-GenAI

רוצים להתחיל מחר בבוקר? הנה מפת הדרכים:

1. הגדירו "כלי מחקר": אמצו את Perplexity לדוגמה כדפדפן ברירת המחדל לחיפוש מידע מקצועי.