



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 "יעוץ מכל סוג שהוא בידי בעל רישיון עפ"י הדיון המתחשב בנתונים ובצרכים הפרטניים של כל אדם. אין באמור משום התחייבות להשאת תשואה.

שבועון



חג שבועות שמח!

גיליון 1386 | יום ה', 21.05.2026



הפניקס אינווסט

### נתקל בסירוב

ועדת הכלכלה בלמה את הדרישה של איגוד חברות הביטוח (4)

### פיננסים והשקעות

מגדל משקיעה בתחום פתרונות אנרגיה (24), אנליסט משיקה קרן בתחום פרויקטים מניבים (26), הכשרה משלבת בנקאות פתוחה בהפקדות (28), קרן פרייבט אקוויטי חדשה החלה לפעול (28)

### מאחורי המספרים

מה מלמדים הדוחות הכספיים על הפעילות של קבוצת מגדל? (35)

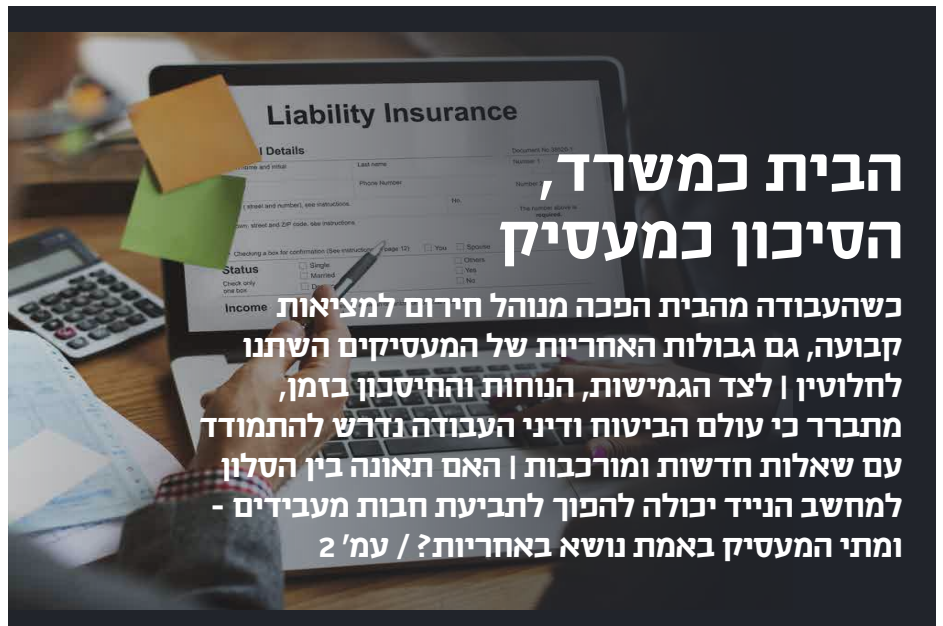
### הגאות שאחרי השפל

תשואות יוצאות דופן נרשמו בחודש אפריל בקרנות הפנסיה (36) ובביטוחי המנהלים (37)

### כשהאקלים שובר את המודלים

סופר אל ניניו בפתח, חברות הביטוח נערכות לסיכונים גלובליים קיצוניים (40)

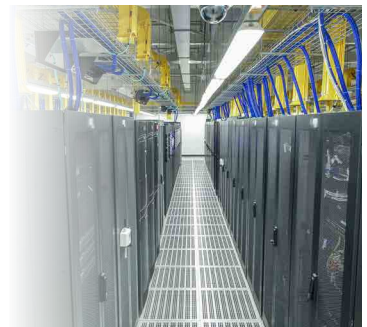
## הבית כמשרד, הסיכון כמעסיק



כשהעבודה מהבית הפכה מנוהל חירום למציאות קבועה, גם גבולות האחריות של המעסיקים השתנו לחלוטין | לצד הגמישות, הנוחות והחיסכון בזמן, מתברר כי עולם הביטוח ודיני העבודה נדרש להתמודד עם שאלות חדשות ומורכבות | האם תאונה בין הסלון למחשב הנייד יכולה להפוך לתביעת חבות מעבידים - ומתי המעסיק באמת נושא באחריות? / עמ' 2

## מאחורי ענן הנתונים העולמי

הבינה המלאכותית מזניקה את שוק מרכזי הנתונים לצמיחה חסרת תקדים, ומציבה את תעשיית הביטוח מול סיכונים חדשים ומורכבים | בין מתקפות סייבר, השבתות ענק וסיכוני מלחמה, המבטחים נדרשים לפתח פתרונות חדשניים לתשתית הקריטית של העידן הדיגיטלי / עמ' 16



## הנירו את מנהל הכספים החדש



יותר מ-200 מיליון משתמשים כבר נעזרים ב-ChatGPT בנושאים פיננסיים, וכעת OpenAI משיקה בארה"ב כלי חדש שמתחבר ישירות לחשבונות הבנק של המשתמשים ומספק ייעוץ פיננסי מותאם אישית המבוסס על הנתונים האמיתיים של הלוקוח | הערכה: גם ישראל בדרך למהפכת ה-AI הפיננסי / עמ' 12

## עובד מהבית נפגע? התפר שבין אחריות ביטוח לאומי לביטוח אחריות מעביד

בעידן שבו מודל העבודה מהבית הפך לשגרה, מעסיקים נתקלים באתגרים חדשים, ביניהם סוגיית אחריות המעביד | מי אחראי על נזק שנגרם לעובד במהלך עבודתו בביתו? מתי האירוע מוכר כתאונת עבודה? האם הנתבע הוא ביטוח לאומי או חברת הביטוח המבטחת בפוליסת חבות מעבידים?

### מאת דניאל דותן



נהוג לומר שמשברים מאיצים תהליכים היסטוריים, אך מעטים השינויים המבניים שעיצבו מחדש את שוק התעסוקה הגלובלי והמקומי כמו המעבר לעבודה מהבית. מה שהחל כנוהל חירום בימי מגפת הקורונה, הפך בתוך שנים ספורות לנורמה הבלתי מעורערת של העסקים ברחבי העולם.

עבור העובדים, מדובר היה בשינוי איכות חיים דרמטי שקשה לסגת ממנו. השנתיים שבהן נכפה עליהם לנהל את שגרת יומם מהמרחב הביתי, הולידו רתיעה מובהקת מאותן טרדות משרדיות מוכרות: שעות מבוזבזות בפקקי תנועה מייגעם, קודי לבוש מחייבים, הפסקות מתוזמנות וחיכוך יומיומי שוחק. גם כאשר הקורונה דעכה והמשרדים

חזרו לפעול בעצימות גבוהה, עובדים רבים לא חזרו למשרדים.

סקר של הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה בנושא היקף העבודה מהבית, לחודש יוני 2024, הראה כי כ-33% מתוך סך אוכלוסיית העסקים שנסקרו מאפשרים כיום עבודה מהבית באופן מובנה ומוסדר בהיקף כלשהו. על פי הנתונים, בכ-81% מהעסקים בענפי שירותי ההיטק קיימת אפשרות של עבודה מהבית בהיקף כלשהו, בכ-59% מסך העסקים בשירותי ההיטק מאפשרים יותר משני ימי עבודה מהבית. בכ-42% מהעסקים בענפי תעשייה עילית קיימת אפשרות של עבודה מהבית בהיקף כלשהו, ובכ-35% מהעסקים בענפי שירותים ללא היטק קיימת אפשרות של עבודה מהבית. המציאות הזו פרצה את המסגרת התחומה של הסכמי עבודה, והגיעה עד לשולחן הרגולטורים שחוקקו חוקים בהתאם. כך, למשל, נקבע ברמת החקיקה והפסיקה כי מעסיק אינו מחויב לאפשר עבודה מהבית אם צורת העסקה זו אינה מניבה תועלת ברורה לארגון. יחד עם זאת, נקבע כי כל הסדר שבו מעביד מאשר לעובדו לפעול מביתו, נדרש להיות מעוגן ומנוסח באופן מפורש בהסכם העבודה שלו.

מערכת הכללים הזו מקבלת משנה תוקף גם בעתות חירום כגון בתקופת

מלחמה, כשהנחיות פיקוד העורף הן להישאר בסביבת מרחב מוגן - עובדים רשאים לעבוד מביתם. במצבים אלו מחויב מעביד להבטיח את זכויות העובדים ובנוסף, להתאים את תנאי ההעסקה למודל עבודה היברידי, ללא פגיעה בשכר, ברציפות הזכויות הסוציאליות ובשמירה על פרטיות.

ככל שמודל העבודה מרחוק הולך ומשתרש, כך הולכת ומתבהרת התנגשות בלתי נמנעת: האם הגמישות הניהולית והטכנולוגית נתקלת בחומת דיני הניזקין ועולם הביטוח?

לעצמאות החדשה של העובדים נלוות לא מעט סוגיות ביטוחיות. השאלות העיקריות שעולות בנושא, הן מה כוללת אחריות מעביד במקרה של עובד העובד מביתו. לפני הכל, יש לחדד: זכויות עובדים מרחוק נשמרות כפי שנשמרות במקום העבודה הפיזי. דיני העבודה חלים גם על עובדים העובדים מביתם וגם על מעסיקיהם. מתוך כך, עובד שנפצע במהלך עבודתו מהבית, רשאי לפנות לביטוח לאומי לצורך פיצויים. אך מה במקרה של ביטוח אחריות מעביד?

המשך בעמוד הבא <<<

עורך משנה: אילן פיש ■ מערכת: זהר טוריאלי, דניאל דותן ■ כותב קבוע: ירדן פלד ■ גרפיקה: דורון משען | אייל סגל  
 ■ מנהלת פרסום: דבי מורנו ■ מו"ל: עדיף תקשורת, הארון 12 מושב מגשימים 56910 ■ טל: 03-9076000 ■ פקס: 03-9076001  
 ■ דוא"ל: news@Anet.co.il ■ בקרו באתרנו: www.adifplus.co.il ■ פנשו 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 עימו קשר בכתובת דוא"ל news@anet.co.il

המשך מהעמוד הקודם <<<

**אחריות המעסיק לצד זכויות ביטוח הלאומי**

ביטוח חבות מעבידים, שמעניק כיסוי במקרים של תביעות נזיקין המוגשות למעסיק על ידי עובדים שנפגעו, חל גם על עובדים מהבית. פוליסה זו מספקת כיסוי בגין פגיעה גופנית או מחלת מקצוע שנגרמה לעובדים תוך כדי ועקב עבודתם, כשכיסוי זה הוא מעבר לסכומי הפיצוי המשולמים על ידי המוסד לביטוח לאומי.

כאשר מתרחש אירוע נזק גופני בסביבה הביתית, המערכת המשפטית והביטוחית בוחנת אותו בשני צירים נפרדים: המוסד לביטוח לאומי בודק אם האירוע עונה על ההגדרה המצמצמת של 'תאונת עבודה' או 'מחלת מקצוע' - גם במהלך עבודה מהבית - אם אירעה תוך כדי ועקב העבודה, ואילו פוליסת חבות המעבידים נכנסת לתוקף רק במידה ויוכח כי המעסיק התרשל בתפקידו.

בפועל, פסקי דין הדנים בתביעות נזיקין ישירות נגד פוליסות חבות מעבידים בשל עבודה מהבית הם עדיין נדירים יחסית. מרבית המחלוקות מתנקזות בשלב ראשון לערכאות של בתי הדין לעבודה מול הביטוח הלאומי ולמרות זאת, העקרונות הנורמטיביים שמתווים בתי המשפט משרטטים תמונת מצב ברורה באשר לאופן שבו תיבחן תביעה מסוג זה.

פסק דין שניתן בבית המשפט המחוזי באפריל 2021 (ב"ל 18-01-4530), ממחיש זאת היטב. התביעה הוגשה על ידי עובדת שעובדת מביתה, ובמהלך עבודתה, בעת שרצה אל מכשיר הטלפון שלה, החליקה ונפלה. כתוצאה מהנפילה נזקקה לניתוח לקיבוע שבר שורש כף יד. השאלה שהיוותה עבור השופטים את צומת ההכרעה הייתה: האם התאונה אירעה לתובעת עקב, ותוך כדי, עיסוקה במשלח ידה?

בפסק הדין צוין כי בפסיקה הוכרה התופעה של 'עבודה מהבית', בין שהיא מבוצעת על ידי עובדים שכירים ובין שהיא מבוצעת על ידי עובדים

עצמאיים המנהלים עסק מלא או חלקי בביתם, כתופעה נפוצה בחיי העבודה. עוד הוכר כי הבית עצמו עשוי לשמש למטרה זו תכליתית: למגורים ולעבודה. עוד הובהר כי בנסיבות אלו, הבחינה של התאונה כ'תאונת עבודה' תיעשה לא על פי זירת התרחשותה של התאונה או מיקומה, כי אם לנוכח נסיבותיו הספציפיות של המקרה הקונקרטי וקביעת קיומו, או אי קיומו, של הקשר הסיבתי בין אירוע התאונה לבין עיסוקו של המבוטח.

בסופו של הליך, פסק הדין שניתן על ידי השופטת **אירית הרמל**, קבע כי התובעת עמדה בנטל להוכיח כי התאונה אירעה תוך כדי עבודתה, ועל כן התאונה התקבלה כתאונת עבודה.

**מבחן הרשלנות בעולם ללא משרדים**

ההכרה הזו של הביטוח הלאומי היא אומנם צעד ראשון והכרחי, אך היא אינה פותרת באופן אוטומטי את שאלת האחריות הנזיקית של המעסיק ומבטחיו. עו"ד **ליטל ענבר**, משנה למנכ"ל, מנהלת אנף ביטוח כללי בביטוח חקלאי, מציינת כי "ביטוח חבות מעבידים מכסה את אחריות המעביד בגין מעשה או מחלל רשלני שלו, שבעקבותיו נגרם נזק גוף לעובד, תוך כדי ועקב העבודה".



עו"ד ליטל ענבר | צילום: מור ארקאדיר

ענבר מחדדת נקודה קריטית: "עצם העובדה שיש נזק גוף לעובד, כשלעצמה אינה מקימה אחריות. כדי שיהיה כיסוי, יש להוכיח כי המעביד התרשל", היא מבהירה, ומציגה כדוגמה מקרה שבו מעביד סיפק כיסא לבית העובד, אותו רכש מספק ללא בדיקה מספקת של איכות הכיסא. "אם העובד ייפגע מכך, יכולה לקום עילת תביעה".

**אם כך, נשאלת השאלה המתבקשת: האם כשעובד נפגע מסביבת עבודתו ובמהלך עבודתו מהבית, ניתן להגיש תביעה לביטוח אחריות מעביד?**

"במקרה זה, יהיה קושי להראות כי המעביד התרשל, שכן על פניו גורם הנזק אינו קשור למעביד. מובן כי העובד יכול להיפגע אם יש מפגע בסמוך לביתו, גם ללא קשר לעבודה".

**באילו מקרים של פגיעות עובדים מהבית ניתן לתבוע את ביטוח אחריות מעביד לצורך פיצויים?**

"אם ניתן יהיה להצביע על קשר סיבתי בין הנזק שנגרם לעובד (בבית או בכל מקום אחר) לבין רשלנות המעסיק, ניתן יהיה לתבוע", מסכמת ענבר.

במילים אחרות, המעבר לעבודה מהבית אולי העביר את העובד אל אזור הנוחות הפרטי שלו, אך הוא מותיר את שטח אפור ומאתגר, שבו חובת ההוכחה של העובד לגבי רשלנות המעביד הופכת למורכבת ויצירתית מאי פעם, דבר שעשוי לצמצם תביעות עובדים בענפים בהם עבודה מהבית הופכת להיות משמעותית.



# למרות דרישת איגוד חברות הביטוח - עסקים גדולים לא יוחרגו ממאגר נתוני אשראי לעסקים

לקראת ההצבעה בוועדת הכלכלה בתחילת השבוע הבא: תקופת שמירת נתוני האשראי השלישיים תקוצר משלוש שנים לשנה בלבד, כחלק מהתוכנית הכלכלית לשנת 2026 | התיקונים לחוק נתוני אשראי נועדו לסייע ללווים להשתקם מהר יותר ולהפחית את הפנייה לשוק האפור בקרב משקי הבית בישראל



והעסקים הקטנים חשופים במאגר, אז גם הגדולים יכולים".

## תקופת היערכות של שנתיים וחצי

עוד עלתה שאלת לוחות הזמנים וזמן היערכות הדרוש לבנק ישראל להקמת המאגר לעסקים. ביטן ציין כי סיכם עם נגיד בנק ישראל על תקופת היערכות של שנתיים וחצי, אותה יוכל הנגיד להאריך בשישה חודשים נוספים, בצו באישור ועדת הכלכלה.

נציגת איגוד הבנקים, מיכל רוז, התייחסה לקושי שיש לבנקים לעיתים בזיהוי מורשי החתימה הספציפיים שיש ליידיע בתאגיד, לפני קבלת חיובי אשראי. נציגת בנק ישראל, עו"ד שירלי אבנר, הבהירה כי הנושא יוסדר בכללים שיקבע הנגיד.

מנכ"ל נקודת מפנה מלמד ועו"ד קשת העלו גם את סוגיית הקרן למודרי אשראי. מלמד הזכיר כי היה ממובילי המהלך, שהושג כהתחייבות שנתן בזמנו שר האוצר דאז משה כחלון ליו"ר ועדת הכלכלה דאז איתן כבל, להקים קרן בסך 50 מיליון שקלים. השניים ביקשו לשפר את הפעילות בתחום ואף להכפיל את סכום הקרן.

נציגת האוצר, טל ישראלי, ציינה כי התוכנית מציגה תוצאות מאוד טובות ויכולת החזר טובה של האוכלוסייה, והאוצר בוחן כעת את הרחבת הליווי על בסיס הנתונים שנאספים. היו"ר ביטן דרש מהאוצר התחייבות לדאוג שכספי הלקוחות שמוחזקים יוחזרו ישירות לקרן, כך שיתמכו בהמשך פעילותה, וכן להצמיד את כספי הקרן למדד.

לקראת תום הדיון הודיע ביטן כי כוונתו לסיים את הכנת ההצעה לקריאה שנייה ושלישית בהקדם.

ועדת הכלכלה של הכנסת קיימה השבוע (ב') דיון ארוך כהכנה לקריאה שנייה ושלישית של פרק י"ח שפוצל מחוק התוכנית הכלכלית ל-2026 (חוק ההסדרים), ועוסק בתיקונים לחוק נתוני אשראי.

התיקונים נועדו לטפל בשני תחומים מרכזיים – האחד הקמת מאגר נתוני אשראי לעסקים, והשני הוא תיקונים שנועדו לשפר את יעילות מאגר נתוני האשראי לאנשים הפרטיים. בדיון התקבלה החלטה משמעותית באשר לקיצור תקופת שמירת המידע השלילי, ויו"ר הוועדה, ח"כ דוד ביטן, הודיע כי כוונתו להצביע על ההצעה כבר ביום א' הקרוב.

נציגי החברה האזרחית, עו"ד בקי קשת ומנכ"ל נקודת מפנה רן מלמד, שבו והעלו טענות על כך שהמאגר פוגע באוכלוסיות מוחלשות ולא ניתן מענה מספק למודרי אשראי. בעקבות זאת ביקש היו"ר ביטן התייחסות מיוחדת לנושא זמן ההתאוששות מהכתם השלילי.

ביטן ביקש לדעת כמה זמן לוקח לתקן למשל "כתם" של צ'ק שחזר או הוראת קבע שלא כובדה. הממונה על נתוני אשראי בבנק ישראל, אייל חודד, הסביר כי למרות הכתם ישנה התאוששות בדירוג תוך זמן קצר, אך לפי התקנות המידע נשמר כיום במערכת למשך שלוש שנים. בתגובה לכך דרשו ביטן וח"כ רון כץ לתקן זאת, כך שהמידע יישמר לשנה אחת בלבד. "ברגע שמישהו נדחה על ידי המערכת הבנקאית הרגילה, הוא הולך לשוק האפור ומשלם ריביות רצחניות של 3% ו-4% בחודש. אני רוצה למנוע את זה ולתת לאנשים אפשרות להשתקם מהר", אמר ביטן.

## "אם הקטנים חשופים במאגר, אז גם הגדולים יכולים"

בנוסף, עלתה בדיון גם דרישת איגוד חברות הביטוח להחריג מהמאגר עסקאות שבהן ניתן אשראי בעשרות או מאות מיליוני שקלים ואף מיליארדים. היועץ המשפטי של איגוד חברות הביטוח, עו"ד ירון אליאס, טען כי "לקוח שלוקח אשראי של חצי מיליארד שקלים לא רוצה להיות במאגר מטעמי סודיות, ונתוני האשראי ממילא עושים בדיקות נאותות של שבועות. המאגר לא רלוונטי לגדולים ולא נועד עבורם".

מנגד, רכזת פיננסים באגף התקציבים באוצר, טל ישראלי, התנגדה להחרגה: "כדי לבנות מודל אשראי יציב ושלם, המאגר חייב לכלול את שקלול הנתונים של כלל העסקים במשק – קטנים וגדולים כאחד". יו"ר הוועדה דחה את עמדת חברות הביטוח ואמר, כי "אם הלווים הקטנים



# יש מעטפת רפואית אחת למי שבאמת אכפת לו (מהלקוחות)

## חדש ובלעדי במגדל!

כתב שירות לטיפולים  
רפואיים + התפתחות הילד

כיסוי רחב וגמיש לטיפולים חשובים  
המתאימים לכל גיל, כדי להבטיח  
שהלקוחות ירגישו בידיים טובות (שלנו ושלך)



**פתרונות 360°  
לבריאות הנפש**  
פסיכולוג, טיפולי  
CBT, טיפולים רגשיים  
התפתחותיים ועוד



**טיפולים  
חדשניים**  
בהפרעות  
קשב וריכוז



**מגוון טיפולים  
לכל המשפחה**  
פיזיותרפיה,  
ייעוץ תזונאי ועוד



**סל אמבולטורי מקיף**  
כולל אבחונים וטיפולי  
התפתחות הילד

**זה לא עוד כתב שירות חדש.**

זה סטנדרט חדש של אכפתיות מצידך, ללקוחות שלך.

← לפרטים נוספים

מגדל חברה לביטוח בע"מ.

המידע האמור בפרסום זה לסוכנים הוא מידע כללי בלבד ואין בו כדי למצות את ההנחיות הרלוונטיות ואת הוראות הדין הנוגעות לעניין. התנאים המחייבים הם תנאי כתב השירות בלבד, ובכל מקרה של סתירה בין מידע זה ובין תנאי כתב השירות או בין המידע כאמור לבין הוראות הדין וההנחיות הרלוונטיות, יגברו תנאי כתב השירות או הוראות הדין וההנחיות, לפי העניין.

## התפתחות דרמטית: כתבי אישום בפרשת יונט קרדיט

היו"ר משה כחלון הגיע להסדר טיעון במסגרתו יורשע בעבירת דיווח לפי חוק ניירות ערך - ויוטלו עליו מאסר על תנאי וקנס | בכירי החברה צחי אזר, שלמה אייזיק ושי פנסו, נאשמים בעבירות דיווח, מרמה והסתרת אי-סדרים

מספטמבר 2024.

### אייזיק: "אני משוכנע לחלוטין בחפותי המלאה"

בעקבות הגשת כתב האישום נגדו ונגד בכירים נוספים בפרשת יונט קרדיט, פרסם אייזיק איגרת אישית לטוונט ולשותפים של יונט.

אייזיק עדכן כי הפרקליטות החליטה על הגשת כתב אישום נגדו ונגד שורת נושאי משרה בכירים - מנכ"ל החברה, יו"ר הדירקטוריון בה, קצין הציות ושומרי סף נוספים, שלדבריו אמורים היו לשמור שהפעילות תהיה ותיוותר נקייה.

"אלו ימים לא פשוטים עבורי אבל אני משוכנע לחלוטין בחפותי המלאה. אני מתכוון להילחם ולא לוותר עד שהצדק יצא לאוויר העולם ויהדהד בכל מקום".

באיגרת כתב כי במהלך שנות כהונתו פעל מתוך תחושת שליחות ציבורית למען סוכני הביטוח והעצמאים בישראל, והשקיע מאמצים בקידום מעמד הסוכנים, בניהול מאבקים ציבוריים ורגולטוריים ובהובלת שיתופי פעולה עם גורמים ציבוריים ועסקיים. לדבריו, כל פעילותו בלשכה נעשתה בהתנדבות מלאה ומתוך אמונה בחשיבות הענף ובתרומתו לציבור.

אייזיק התייחס גם לכתב האישום שהוגש נגדו: "אין הסבר מניח את הדעת לכך שהוחלט להגיש כתבי אישום נגד שומרי הסף ונושאי המשרה בחברה הציבורית, ובכל זאת הוחלט גם להמשיך בהליך נגדי למרות שהוכח כי כל מעורבותי בענייניה של החברה הייתה מינורית ופעלתי רק על פי עצתם של גורמי המקצוע בחברה ואלו שיעצו לה".

אייזיק ביקש להדגיש: "הפעילות העסקית של יונט מתנהלת ומתקיימת באופן שגנתי. עובדי יונט ואני נמצאים כאן על מנת להישאר, ולהמשיך את הצמיחה וההתפתחות המשותפת שלנו".

עו"ד ערן שחם שביט, המייצג את שלמה אייזיק, מסר עם פרסום החלטת הפרקליטות: "הפרקליטות והרשות הגיעו בתיק הזה למסקנה חד משמעית על הגשת כתבי אישום כנגד שומרי הסף בחברה הציבורית, וזאת בשל פעילותם ומעשיהם. בנוסף, גם נושאי המשרה בחברה, דמויות בכירות בעלות מעמד וניסיון מקצועי רב שנים, גם נאשמים בתיק. לכן, ההחלטה על הגשת כתבי האישום הייתה חייבת להוביל למסקנה כי שלמה, שפעילותו בחברה הייתה מינורית, עשה זאת רק בכפוף להמלצות שומרי הסף ונושאי המשרה.

"למרות, שחלק ממשי מטענותיו של שלמה כן התקבלו במהלך השימוע, עדיין עצם הגשת כתב אישום כנגד מירב שומרי הסף המקצועיים שכינהו בחברה באותה העת, היו צריכים למנוע את הגשת כתב האישום נגדו. שלמה יילחם על שמו הטוב ויזוכה".



משה כחלון  
| צילום: לע"מ



שלמה אייזיק  
| צילום: יח"צ

כתבי אישום בפרשת יונט קרדיט, חברת האשראי החוץ-בנקאי, הוגשו בתחילת השבוע (א') על ידי הפרקליטות נגד משה כחלון, לשעבר שר האוצר שכהן בתפקיד יו"ר החברה בין יוני 2021 ליוני 2022, וכן נגד בעלי השליטה ביונט קרדיט: צחי אזר, לשעבר מנכ"ל החברה, שלמה אייזיק ושי פנסו. כן יוגש כתב אישום נגד קצין הציות של החברה יואב צבר.

כחלון, שיואשם בעבירות דיווח לפי חוק ניירות ערך, הגיע להסדר טיעון שבמסגרתו ייגזר עליו עונש מאסר על תנאי וקנס בסך 180 אלף שקלים. הסדר הטיעון כפוף לאישור בית המשפט שאם יאשר את ההסדר הוא יקבע את תקופת המאסר על תנאי.

כחלון נחשד שפעל למנוע דיווח למשקיעים על מעילה ואי סדרים כספיים שהתגלו בסניף נצרת של החברה, בהיקף של 5 מיליון שקלים.

הפרשה המרכזית המיוחסת כנגד אזר, אייזיק ופנסו, מתמקדת בעסקת הקצאה משנת 2020, שבמסגרתה הוקצו 2 מיליון מניות החברה הציבורית בשווי 50 מיליון שקלים לטובת החברה הפרטית של בעלי השליטה ולשני יועצים נוספים.

על פי החשד, ציינה אז הפרקליטות, מטרת העסקה הייתה תשלום חובות האג"ח של בעלי השליטה בחברה הפרטית, כשמתווה העסקה שאושר במסודות החברה היה שונה באופן מהותי מהעסקה שבוצעה בפועל. החשד הוא שבעלי השליטה והיועצים, בסיועו של קצין הציות צבר, הציגו מצגי שווא למסודות החברה הציבורית וקיבלו לידם במרמה מניות בשווי של כ-50 מיליון שקלים.

פרשה מרכזית נוספת מיוחסת בעיקרה לבעלי השליטה ולאזר בראשם, ולמתפעל סניף נצרת של החברה. היא עוסקת בחשדות הקשורים למעילה בסך 5 מיליון שקלים ולא-סדרים כספיים נוספים בסניף נצרת, שהתגלו בסוף שנת 2020 בידי קצין הציות והיו ידועים לכאורה לבעלי השליטה, שהסתירו אותם מהדירקטוריון ומהציבור.

על פי החשד, קצין הציות דיווח על ממצאיו ליו"ר כחלון באיחור ניכר, רק בתחילת שנת 2022, וכחלון הורה לו שלא לגלות את ממצאיו לדירקטוריון מחשש לפגיעה בדירוג האשראי של החברה.

באמצע שנת 2022 החליט קצין הציות לדווח לדירקטוריון החברה הציבורית, אשר פעלה מיד למינוי בודק חיצוני ופרסום הממצאים לציבור. נוכח גילוי הפרשיות לציבור, השעתה הבורסה את המסחר במניה וגרעה אותה מהמדדים, הורד דירוג האשראי של החברה ורואי החשבון המבקרים משכו את אישורי הדוחות הכספיים לשנים 2020-2022.

בפרשה נוספת חשוד בעל השליטה והמנכ"ל אזר, במשיכות כספים אישיות מהחברה הציבורית בסך של כ-400 אלף שקלים. כך על פי הודעת הפרקליטות

תוחלת החיים עולה. הלקוחות צריכים יותר. ואתם יכולים להוביל.

בואו לגלות את ההזדמנויות העסקיות של

# עולם הפרישה

כנס מקצועי מבית עדיף | בשיתוף קבוצת goola



**מספר  
המקומות  
מוגבל**

**WORKIFY**

נעמי שמר 5, ק. אונו  
בניין B, קומה 4  
(חניה חינם במתחם)

**10.06**

9:00-15:00  
יום רביעי

הכלים אותם  
תקבלו בכנס <<



כלים פרקטיים  
לעבודה עם לקוחות



פתרונות משלימים  
משפטיים, תעסוקתיים  
והשקעות לגיל השלישי



הזדמנויות עסקיות  
משמעותיות



מגמות חדשות וכלכלת  
אריכות החיים



ליווי מקצועי  
ומחלקה מקצועית  
שמלווה אתכם

## בכנס נחשוף לראשונה פתרונות ייחודיים כגון:



מעטפת שיווקית לסוכנים

כלים, חומרים ותמיכה לבניית  
מותג חזק בעולם הפרישה



מודול פגישות אינטראקטיביות

חווית פגישה חדשנית  
תהליך מלא ויצירת ערך ללקוח



ליווי מקצועי מלא

מחלקה מקצועית צמודה בכל  
שלב בתהליך

העתיד שלכם בעולמות הפרישה מתחיל עכשיו!

**כאן נרשמים <<**

## הצעת חוק: כל מסלולי ההלכה ייחשבו כמסלול מתמחה אחד בקופות הגמל

ההצעה מבקשת לאפשר לגופים מוסדיים להפעיל כמה מסלולי השקעה הלכתיים בפרופילי סיכון שונים, מבלי שייחשבו כל אחד בנפרד במסגרת מגבלת המסלולים המתמחים



שמרני או בינוני. לפי ההצעה, הקמת מסלולי הלכה נוספים בעלי פרופילי סיכון שונים נחשבת כיום כחלק ממסכת המסלולים המתמחים, ולכן גופים מוסדיים נמנעים מהקמת יותר ממסלול הלכה אחד.

על פי נוסח התיקון המוצע, גוף מוסדי יוכל להציע כמה מסלולי הלכה בפרופילי סיכון שונים, כאשר כולם ייספרו יחד כמסלול מתמחה אחד בלבד.

הצעת חוק לתיקון חוק הפיקוח על שירותים פיננסיים (קופות גמל) הונחה השבוע (ב') על שולחן הכנסת. ההצעה, של ח"כ יעקב אשר, נועדה לשנות את אופן הספירה של מסלולי השקעה הפועלים לפי כללי ההלכה היהודית.

לפי ההצעה, כל מסלולי ההשקעה שנכסיהם מנוהלים בכפוף לכללי ההלכה היהודית ייחשבו יחד כמסלול מתמחה אחד לצורך מגבלת מספר המסלולים המתמחים שגוף מוסדי רשאי לנהל.

בדברי ההסבר להצעה נכתב כי במסגרת רפורמת מסלולי ההשקעה משנת 2023 נקבע בחוזר הממונה על שוק ההון כי גוף מוסדי לא ינהל יותר מעשרה מסלולי השקעה מתמחים בקופות גמל. מטרת המגבלה, לפי ההסבר, היא לאפשר לחוסכים לבחור בין מסלולים ברורים יותר ולהתאים את אפיקי החיסכון לתנאי השוק המשתנים.

עוד נכתב כי המגבלה הקיימת יוצרת מצב שבו חוסכים במסלול הלכה ומגבלים בפועל למסלול אחד בלבד, בעוד שחוסכים במסלולים רגילים יכולים לבחור בין מסלולים בעלי רמות סיכון שונות, כגון מסלול אגרסיבי,

## הראל תפצה מקבלי ספאם בביטוח נסיעות לחו"ל חינם



שביקשו להסיר את עצמם, ונטענים שקיבלו הודעות ללא אפשרות הסרה. מימוש הביטוח לא ניתן לפיצול וישמש עבור טיסה אחת בלבד של הלקוח.

שווי יום ביטוח סטנדרטי עומד על 2.59 דולר ליום, כך ששווי הפיצוי הכולל לכלל הימים עבור כל הנטענים בתביעה מסתכם בסך של כ-2.95 מיליון שקלים.

מקבוצת הראל לא נמסרה תגובה עד סגירת הגיליון.

בית הדין המחוזי בירושלים הביא ביום חמישי האחרון את הקץ לתביעה ייצוגית שהוגשה ב-2021, נגד החברות **הראל פנסיה וגמל**, ו**הראל חברה לביטוח**, בגין שליחת הודעות ספאם ללא אישור. התביעה הוגשה על ידי לקוחות החברות באמצעות עורכי הדין **זיו גלסברג ואבישי פלדמן**.

בתביעה נטען שקיבלו מהחברות הודעות סמס פרסומיות מבלי שאישור זאת, וחלקם המשיכו לקבל הודעות כאלו גם לאחר שלחצו על "הסר".

חוק הספאם אוסר לשלוח הודעות פרסומת באמצעי התקשורת השונים – פקס, סמס, דואר אלקטרוני או מערכת חיוג אוטומטי – מבלי לקבל מראש את הסכמת הנמען. במקרה המדובר, הודעות ספאם מסוימות נשלחו ללא אפשרות הסרה כלל, כך על פי הדיווחים.

במסגרת הסכם הפשרה, שנחתם בבית המשפט המחוזי בירושלים, חברת הראל תפצה את הלקוחות בביטוח נסיעות לחו"ל חינם. מעל 349 לקוחות שננטענו במסגרת התביעה הייצוגית, וקיבלו הודעות ספאם, יפוצו ב-4 ל-1 ימי ביטוח נסיעות לחו"ל ללא תשלום. הקצאת הימים תעשה בהתאם לחומרת המקרה – נטענים שקיבלו הודעות ספאם ללא אישורים, נטענים שהמשיכו לקבל הודעות ספאם לאחר



“הפנסיה עוברת למניות:

המסלולים המנייתיים זינקו פי 2 בשנה”

Bizportal 3.5.2026

אם כבר מניות,

# מנורה מבטחים במקום הראשון בקרן הפנסיה במסלול מניות ב-5 השנים האחרונות



לפרטים נוספים פנו למפקחות ולמפקחים במרחבים

בפנסיה, ברור שמנורה.

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 31.03.2026 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.

# אכיפה מוגברת: קנסות כבדים לסוכנים ולסוכנויות ביטוח

רשות שוק ההון הטילה עיצומים בסכום כולל של יותר משני מיליון שקלים בשל טיפול לקוי בפניות ציבור



הציבור מהווה פגיעה ישירה בזכויות הצרכנים ובאמון הציבור במערכת כולה. נמשך לפעול למען שמירה על זכויות הציבור, הגברת אמון הצרכנים והבטחת סטנדרט שירות גבוה בכלל הגופים המפוקחים".

## הותלה הרישיון של גלובל רמיט

לאור התפתחויות משמעותיות בחקירת משטרה המנוהלת כנגד חברת **גלובל רמיט - שירותי מטבע** וכנגד נושאי משרה בה, הורה לאחרונה הממונה על שוק ההון על התלייה מיידי של רישיון החברה.

מרשות שוק ההון נמסר כי החברה, העוסקת במתן שירותי המרה והעברת כספים, ונושאי המשרה בה, חשודים בין היתר בביצוע עבירות חמורות על חוק איסור הלבנת הון. התלייה הרישיון משמעותה הקפאת מצב מלאה בכל הקשור לפעילות החברה מול לקוחותיה.

"רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון תמשיך לפעול בנחישות לשמירה על ענייניו של הציבור, להבטחת תקינות השוק והבטחת עמידתם של הגופים המפוקחים בהוראות הדין", מדגישים ברשות.

במסגרת מאמצי הרשות לשפר את איכות השירות הניתן לציבור, הטיל הממונה על שוק ההון, ביטוח וחסכון, **עמית גל**, חמישה עיצומים כספיים על סוכנים וסוכנויות ביטוח בסכום כולל של מעל 2 מיליון שקלים (הגבוה בהם בסך של כ-1.4 מיליון שקלים) בגין טיפול לקוי בפניות ציבור ואי מתן מענה כנדרש לפי דין.

על פי **רשות שוק ההון**, העיצומים הוטלו לאחר הליכי פיקוח ובקרה שביצעה אשר העלו כי אותם סוכנים וסוכנויות לא השיבו לפניות ציבור במועדים הקבועים בהוראות הרגולציה של הרשות, ולעיתים אף נמנעו ממתן מענה ענייני ומלא לפונים ולרשות. התנהלות זו, לפיה, פוגעת בזכויות הציבור, באמון המבוטחים ובחובות השירות וההגינות המוטלות על גופים מפוקחים ובעלי רישיון.

ברשות שוק ההון מדגישים כי הרשות מסמנת את הגנת הצרכן כאחד היעדים המרכזיים, ומנהלת פעילות שוטפת של פיקוח ואכיפה כדי להבטיח עמידה בחוק ושיפור של איכות השירות. היבט מרכזי הוא פניות הציבור, המאפשרות לחשוף כשלים מערכתיים ולוודא שהגופים המפוקחים פועלים בשקיפות ובהגינות. בעקבות זאת, מבהירים ברשות כי רואים בחומרה כל הפרה רגולטורית, במיוחד כזו שמונעת מהציבור לקבל את המגיע לו.

אל הרשות מגיעות מדי שנה כ-18,000 פניות ציבור, כאשר הטיפול בהן מניב תוצאות בשטח ומוביל להחזרים כספיים בהיקף של עשרות מיליוני שקלים בשנה. את תמונת המצב המלאה הזו, לצד המגמות המרכזיות ונתוני ההתנהלות של הגופים המוסדיים, מרכזת הרשות בדוח פניות הציבור השנתי שלה.

לדברי עמית גל, "שירות ראוי, נגיש ומקצועי לציבור אינו המלצה, אלא חובה רגולטורית בסיסית. הציבור זכאי לקבל מענה ענייני, ברור ובזמן סביר לכל פנייה המוגשת לגופים המפוקחים. אי מתן מענה לפניות



ליחצו  
כאן <

עדיף+

הבית המקצועי של  
קהילת הביטוח והפיננסים

נתב | הכל במקום אחד

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

# מדיכלל Extra

עושים יותר למען בריאות המשפחה שלך



## פיצוי בגין "מחלות קשות"

כיסוי למה שחשוב באמת  
ובעלות המשתלמת ביותר

הכיסוי היחיד בשוק המעניק:



תשלום על גילוי מקרה שני  
ללא תלות במקרה הראשון



כיסוי למחלת הצליאק



פיצוי בגין אשפוז ילד מעל  
30 יום בבית חולים

לצפייה בסרט לחצו כאן <

CLAL ככלל

האמור הנו מידע כללי בלבד | בכפוף לתנאים המלאים של תכנית הביטוח לרבות סייגים וחרגים | בכל מקרה של סתירה בין האמור לבין תנאי תכנית הביטוח יגברו תנאי תכנית הביטוח | ההצטרפות לביטוח כפופה לחיתום רפואי ונהלי החברה | האמור אינו מהווה תחליף ליעוץ המתחשב בצרכים של כל אדם | ניתן לצפות בתנאים המלאים של תכנית הביטוח באתר החברה בכתובת <https://www.clalbit.co.il/> | כלל חברה לביטוח בע"מ

## הבינה המלאכותית כובשת יעד נוסף בעולם הפיננסי

כלי חדש של OpenAI מתחבר למערכות הבנקאיות של המשתמשים בארה"ב ומספק להם ייעוץ פיננסי אותנטי מבוסס נתונים אמיתיים של המשתמש | בתחילת החודש הושק פתרון דומה בקלוד עבור גופים מוסדיים | האם הייעוץ הפיננסי 'המלאכותי' צפוי להיכנס לישראל בקרוב?



חיבור החשבונות הפיננסיים שלהם בצורה מאובטחת, צפייה בלוח מחוונים לאן הכסף הולך, ואפשרות לשאול את ChatGPT שאלות המבוססות על ההקשר הפיננסי שלהם, כל זה תוך שמירה על שליטתם בנתונים שלהם.

בחברה מציינים שכסף נוגע כמעט בכל חלק בחיים: "היכן אנו גרים, אילו החלטות אנו מקבלים, כיצד אנו דואגים לאהובים, איזה עתיד אנו מדמינים", אבל, הם מבהירים, "ניהול כספים כיום פירושו לעתים קרובות לחבר חשבונות, אפליקציות, כרטיסים, הלוואות וגיליונות אלקטרוניים רק כדי לדעת היכן הדברים עומדים". וגם אז, מחדדים, יכול להיות קשה לראות את התמונה המלאה או לדעת מה לעשות הלאה.

### מעל 200 מיליון אנשים מתייעצים עם ChatGPT בנושאים פיננסיים

עוד מציינים ב-OpenAI, שכבר היום אנשים פונים ל-ChatGPT לעזרה פיננסית: יותר מ-200 מיליון איש פונים ל-ChatGPT מדי חודש לצורך תקצוב, שאלות בנוגע להשקעותיהם, השוואת מסלולים שונים, תכנון יעדים עתידיים ועוד. בנוסף מחדדים כי ההתקדמות האחרונה ב-5.5-GPT מחזקת אותו ב"היגיון" באמצעות שאלות מורכבות ותלויות הקשר שנושאים פיננסיים אישיים דורשים לעתים קרובות.

"עם חיבור החשבונות הפיננסיים שלכם, ChatGPT יכול לשלב את ההיגיון הזה עם ההקשר הפיננסי האמיתי שלכם ומה ששיתפתם לגבי המטרות, אורח החיים והסדרי העדיפויות שלכם, ולעזור לכם לזהות דפוסים, להבין פשרות ולתכנן החלטות גדולות בצורה שמרגישה אישית ושלמה יותר. כעת תוכלו לבקש תכנון יעדים, ניתוח הוצאות נסיעות,

### מאת דניאל דותן

מזה שנים שהמוסדות הפיננסיים מנהלים תחרות שקטה על לקוחות. המאבק עולה שלב אחר שלב ככל שההיצע גדל, כשארגונים פיננסיים נוספים נכנסים לתחרות, וכשמידע פיננסי מוצע, חדשות לבקרים, ברחבי הרשת. כל אלו ממצבים את הלקוח מחדש, ומקדמים אותו אל מרכז הבמה.

כיום, כשהלקוח הוא לב ליבת העסק, התחרות בין הארגונים מתמקדת בזירת השירות. היעד הוא שירות מהיר, מדויק, ויעיל ביותר לצרכי הלקוחות. הבעיה היא שכשמדובר באלפי לקוחות, ובעשרות אלפי שיחות נכנסות, נדרשת תוספת עצומה של כוח אדם כדי לעמוד ביעד, המתורגמת לעלויות עצומות. אבל במאה ה-21, אין בעיה שאין לה פתרון.

הפתרון הספציפי מוצע על ידי חברות הבינה המלאכותית הג'נרטיבית. טכנולוגיית הבינה המלאכותית לוקחת את הארגונים לארץ האפשרויות (הכמעט) בלתי מוגבלות. היא מייצרת עבורם כלים מתקדמים, מהירים וזמינים לניהול האינטראקציות עם הלקוחות תוך שפוטרת אותם מעלויות ניוס והעסקת אלפי עובדים שינהלו עשרות אלפי שיחות עם לקוחות במקביל. זה מקבל ממד נוסף ברקע מחקר של SHRM ו-Burning Glass מינואר 2024, שהראה כי הפעלת כלי בינה מלאכותית עשויה לחסוך לארגונים פיננסיים וטכנולוגיים הוצאות שכר של 60%-80%.

כיום, ארגונים פיננסיים משלבים מערכות AI מתקדמות לייעוץ פיננסי במערך הייעוץ האנושי, שמבינות הקשרים, פועלות לפי כללים מוגדרים מראש, מספקות ייעוץ ומענה לשאלות ספציפיות והחשוב ביותר – מאפשרות לארגון להקל על העומס של היועצים האנושיים ולעמוד בראש התחרות. כעת מגיע השלב הבא – שיפור ודיוק הייעוץ של מערכות ה-AI, באמצעות גישה לנתונים הפיננסיים הספציפיים של הלקוח.

### מערכת בתוך ChatGPT שמתחברת אל חשבון הבנק של המשתמש

חברת OpenAI השיקה מוקדם יותר החודש מערכת ייעוץ פיננסי מבוססת AI היושבת בתוך ChatGPT ומעניקה ייעוץ מותאם אישית על סמך המידע הכספי האוטנטי של המשתמשים. הפיילוט אישית של 'ChatGPT Personal Finance' שיצא לדרך בארה"ב, מתחבר אל חשבונות הבנק של המשתמש ומייצר עבורו דשבורד הוצאות והשקעות, ייעוץ פיננסי מותאם.

OpenAI מדווחת על האפשרויות שנפתחו בפני משתתפי הפיילוט:

### המשך בעמוד הבא <<<

מדצמבר 2025 מטיל אחריות מלאה על הגופים הפיננסיים בכל הנוגע לנזקי AI.

החסם השני לדבריו, קשור בתרבות הישראלית: "הישראלי מאמץ חדשנות מהר, אבל בכסף האישי הוא שמרן ודורש הכחות".

ולבסוף, חסם המודל העסקי: "לא ברור מי משלם, כמה, ומה הערך מעבר לדשבורד יפה", מסביר, ומחדד כי להערכתו, בשלב הראשון הכלי לא צפוי להחליף את הסוכן או היועץ עבור הלקוח הישראלי הממוצע. "במקום זה, הוא ישמש את אנשי המקצוע עצמם, ככלי עזר שמייצר מענה מדויק יותר ומבוסס דאטה. השוק הצרכני ההמוני יבוא בהמשך".

### מה ההבדל המהותי של הכלים הללו שמתחברים באופן ישיר לחשבונות הבנק?

"עד היום ChatGPT ענה על שאלות פיננסיות מתוך ידע כללי, כמו: 'מה כדאי לעשות בגיל 35 עם משכורת ממוצעת'. מהיום הוא יוכל לענות מתוך הנתונים שלהם: 'אתה מוציא 800 שקלים בחודש על מנויים שאתה לא משתמש בהם, ו-1,200 שקלים על מסעדות בניגוד לדפוס ההוצאות הסטנדרטי שלך'. זו קפיצת מדרגה דרמטית. אבל היתרון האמיתי ייחשף עם הזמן: ניטור רציף לאורך חודשים יזהה דפוסים, סטיות ופערים, ויאתר הזדמנויות לחיסכון או הגדלת תזרים, באופן שיועץ אנושי פיזית אינו יכול. זו לא תובנה רגעית, אלא הולכת ומתעבה. זה בדיוק המקום שבו AI עולה על יועץ אנושי: הוא לעולם לא ישכח, לא ינמנם, ולא יפסיק לנטר".

### האם לדעתך הישראלים יאמצו את הכלים הללו בסופו של דבר או שהקנאה לפרטיות תגבר?

"הם יאמצו, אבל בתנאי לא ימהר לשלם 100 דולר לחודש על דשבורד. אבל ברגע שהפיצ'ר יכלל כחלק מחבילת המנוי במחיר מוזל, או יוצע בחינם כחלק מחבילה של בנק או חברת ביטוח מקומית, האימוץ יהיה מהיר".

לדבריו, החשש מפרטיות קיים, אבל מתפוגג כשהערך ברור. "רוב הישראלים כבר משתפים נתונים בנקאיים עם Riseup, BIT, וחברות הביטוח. השאלה האמיתית היא לא 'האם יאמצו' אלא 'לאיזה שימוש'. לבדיקה ולמשחק, כן. את ההחלטות הגדולות - הלוואה, השקעה, ביטוח - הלקוח עדיין ירצה לקבל מסוכן שמכיר אותו. השינוי האמיתי יקרה כשהיועץ או הסוכן יחזיקו בעצמם בכלים הללו, ויציעו ללקוח הצעות ערך פרסונליות מבוססות דאטה: הלוואות מוזלות, חסכונות מותאמים, וניהול תזרים בזמן אמת".

### כיצד ניתן יהיה להבטיח הגנת סייבר?

"הגנת הסייבר אינה רק אתגר טכני, היא תנאי כניסה לשוק. בישראל המסגרת הרגולטורית כבר קיימת: חוק שירותי מידע פיננסי, חוק הגנת הפרטיות עם תיקון 13, ודוח הצוות הבין-משרדי בנושא AI בפיננסים, מדצמבר 2025, שמטיל אחריות מלאה על גופים פיננסיים ל-OpenAI.

### המשך מהעמוד הקודם <<<

תובנות הוצאות, תכנון תרחישים וסיכונים השקעה", מבהירים בדיווח החברה, ומסבירים כי "הפיילוט מהווה תצוגה מקדימה לקבוצה קטנה יותר כדי שנוכל ללמוד משימוש בעולם האמיתי, לשפר את החוויה ולהתרחב באופן מעמיק".

הפיילוט מאפשר למשתמשי ה-Pro בארה"ב לחבר את החשבונות הפיננסיים שלהם ב-ChatGPT באינטרנט וב-iOS, עם תמיכה ביותר מ-12,000 מוסדות פיננסיים. בחברה מציינים שהפיילוט יסייע להם ללמוד ולשפר את הכלי בטרם יושק ל-Plus ויהיה זמין לכולם.

הם מדגישים כי ChatGPT יכול לעזור למשמשים להישאר מעודכנים ולהרגיש בטוחים יותר בניהול הכספים שלהם, אבל אינו תחליף ליועץ פיננסי מקצועי.

### סוכני AI מסייעים לצוותים פיננסיים בגופים מוסדיים

שבועיים לפני ש-OpenAI דיווחה על הפיילוט, חברת אנת'רופיק - מפתחת קלוד (Claude) - השיקה מוצר דומה עבור גופים פיננסיים. הפתרון של החברה ייעודי עבור בנקים, בתי השקעות וחברות ביטוח, וכולל 10 סוכני AI לעבודות ליבה.

מערכות ה-AI של אנת'רופיק מגיעות כתוסף ב-Claude Cowork וב-Claude Code, ומאפשרות לצוותים פיננסיים להשתמש בקלוד שיבצע עבודה פיננסית תוך מספר ימים במקום חודשים.

בדיווח, החברה מסבירה כי מדובר בתבניות סוכן שכל אחת

מהן היא ארכיטקטורה המאגדת שלושה דברים: מיומנויות (הוראות וידע בתחום למשימה), מחברים (גישה מבוקרת לנתונים שעליהם המשימה פועלת) וסוכני משנה (מודלים נוספים של Claude שמופעלים על ידי סוכן AI ראשי, עבור משימות משנה ספציפיות, כגון בחירת דוחות השוואתיים או בדיקות מתודולוגיה).

על פי הדיווח, מערכת הבינה המלאכותית הפיננסית מסתמכת על הנתונים שאנשי מקצוע פיננסיים כבר משתמשים בהם, כאשר אפליקציות MCP מטמיעות את נתוני הספק ישירות בתוך קלוד. הם מחדדים כי עדכונים אלו משתלבים בצורה הטובה ביותר עם Claude Opus 4.7 - המתקדמת בתחום המשימות הפיננסיות, וחברות יכולות להתאים כל אחת מהתבניות על פי מוסכמות המידול ומדיניות הסיכונים שלהן.

### הזירה המקומית

כניסת מערכות ה-AI הפיננסיות לישראל לא תהיה מיידית - מציין **ירדן פלד**, מנהל עדיף Tech, בעלים של חברת InsurAI, מומחה להטמעת בינה מלאכותית ואוטומציה בענף הביטוח.

"ההכרה של OpenAI מהותית", הוא אומר, "אבל שלושה חסמים יאטו את קצב הכניסה של הפתרון לישראל. הראשון הוא רגולציה - דוח הצוות הבין-משרדי של בנק ישראל, רשות ניירות ערך ורשות שוק ההון



ירדן פלד



לא ברמה תיאורטית. שנית, לבנות מערכת ייעוץ פרסונלית מבוססת AI מול כל לקוח, שמעדכנת את הדאטה שלו, מזהה הזדמנויות ומפעילה התראות. שלישית, להזריק לתוך המערכת הזו את הידע, השיפוט והניסיון האישיים - בדיוק מה ש-AI לא יכול לתת. לבסוף, להעשיר את דאטת הלקוח - לא להסתפק בנתון שהמערכת רואה, אלא לשאול את השאלות הנכונות שמשלמות את התמונה".

בסופו של דבר, פלד מבהיר, "זהו משחק של ערך, ומי שיספק ערך, ישרוד".

### המשך מהעמוד הקודם <<<

"יש שתי אופציות בלבד: להגיש בקשה לרישיון ספק שירותי מידע פיננסי ולעמוד בכל דרישות אבטחת המידע, או להתחבר לנוף מקומי שכבר מחזיק רישיון כגון open finance או חברות ביטוח, אחד הבנקים הגדולים. שתי האופציות יקרות ולוקחות זמן רב, דווקא הפער הזה הוא חלון ההזדמנות של סוכנים ויועצים ישראלים: לבסס בו מומחיות בכלים, לחנך את הלקוחות, ולהיכנס לליגה החדשה לפני שהשוק יתבגר".

### האם הכלי עלול להתחרות בסוכנים והיועצים?

"בשלב הראשון הוא לא יחליף את הסוכנים והיועצים, והלקוח עדיין ירצה את ההמלצה ממישהו שמכיר אותו אישית, מבין את נסיבותיו, ואחראי כלפיו. אבל הסיפור האמיתי יתחיל כשסוכני AI ייכנסו לפעילות השוטפת של הלקוח, ויחליטו בשבילו, בשיחה ישירה מול הסוכן או הגוף הפיננסי. להערכתי, בתוך שלוש עד חמש שנים נראה מצב היברידי שבו כ-80% מההחלטות הפיננסיות הקטנות והבינוניות (אישור פוליסה, החלפת ספק, התאמת חיסכון) יבוצעו על ידי סוכן AI, ו-20% - ההחלטות הגדולות והרגישות - ידרשו איש מקצוע. לכן הראשונים שיאמצו את הכלים האלה לא יהיו הלקוחות, אלא אנשי המקצוע עצמם".

### מה על יועצים וסוכנים לעשות כדי להישאר במשחק?

"ארבעה צעדים, בסדר הזה. ראשית, ללמוד את הכלים בעבודה יומיומית,



נבחר  
סוכנות השנה  
3 פעמים

## קבוצת הביטוח והפיננסים

# UNET

מאז 1998

## מזמינים אותך להיות חלק ממותג שמחוייב למצוינות!

## צריך תפעול מקצועי של תיק האלמנטרי? אנחנו כאן!

מיכל 03-5638200  
(שלוחה 0)

חגית 03-5638204  
hagit@unet.co.il



# טסים עכשיו? אל תתפשרו על ביטוח



BROCKNER YAAZ LEVI



## PassportCard חברת ביטוחי הנסיעות הגדולה בישראל

באמצעות פספורטכארד ישראל סוכנות לביטוח כללי (2014) בע"מ רישיון מס' 514831742. החברה המבטחת - דיוד שלד חברה לביטוח בע"מ. הכיסוי הוא בהתאם לתנאי הפוליסה, חריגה וסייגיה. ההצטרפות לביטוח כפופה לחיתום רפואי.

## מרכזי נתונים מאתגרים את חברות הביטוח

ביטוח מרכזי נתונים משלב סיכוני נדל"ן, אנרגיה, טכנולוגיה וסייבר ומחייב את חברות הביטוח לייצר פתרונות חדשים ומתוחכמים | אלה שיצליחו ייהנו משוק פרמיות צומח המוערך כבר עכשיו בעשרות מיליארדי דולרים בשנה



### מאת זהר טוראל

שוק מרכזי הנתונים, התומך בדרישות ההתפתחות המואצת של הבינה המלאכותית, חווה צמיחה מהירה בשנים האחרונות ועלייה מסיבית בביקושים. מרכזי נתונים נבנים בעולם בקנה מידה ובמהירות חסרי תקדים. על פי נתונים שפורסמו ב-ABCCarolinas, ההוצאות על בניית מרכזי נתונים בארה"ב זינקו בעשור האחרון מ-1.8 מיליארד דולר בשנת 2014 ליותר מ-25 מיליארד דולר בשנת 2024. מדובר במתחמים גדולים במיוחד הכוללים שרתים, מערכות אחסון מידע, חיבורי אינטרנט מהירים, מערכות קירור ענקיות, מערכות לגיבוש שמל - גנרטורים וסוללות ואבטחה כבדה. בשוק הביטוח, כל אלו מתורגמים לכיסויים ייעודיים - הם מייצרים הזדמנויות פורצות דרך לחברות ביטוח, אבל אינן חוסכות מהן אתגרים.

"סיכונים כגון אובדן רווחים מהשבתה, שיכולה לגרום דרישה לפיצוי על אובדן הכנסה בזמן תיקון נזקים פיזיים; הפרת הסכמי רמת שירות שתוצאותיהם קנסות כבדים ללקוחות עקב זמני נפילת שרתים ובעיות בשרשרת אספקה: עיכובים בקבלת רכיבי חומרה ייחודיים (כמו ציפיים ומעבדים) להחלפה".

### "תהליך עומק של חיתום"

עו"ד יעקב עוז, משרד יעקב עוז ושות' - מומחים לדיני הגנת פרטיות, אבטחת מידע וסייבר, יועץ לחברי לשכת סוכני הביטוח ויו"ר (משותף) של ועדת הגנת הפרטיות בלשכת עורכי הדין, מסביר כיצד הסיכונים מעצבים את פוליסות הביטוח. "מרכזי נתונים אינם עוד 'מבנה עם שרתים' אלא תשתית קריטית המחזיקה פעילות עסקית, פיננסית, רפואית וציבורית של ארגונים רבים במקביל", הוא מבהיר. "לכן, ביטוח של מרכז נתונים מחייב הסתכלות רחבה הרבה יותר מביטוח רכוש רגיל. החברה המבטחת צריכה לבצע למעשה תהליך עומק של חיתום טכנולוגי, תפעולי ומשפטי".

### כיצד מוודאים שהפוליסה נותנת הגנה מספקת?

"על מנת לספק הגנה מקיפה, פוליסת ביטוח למרכז נתונים צריכה לשלב מספר רבדים, ביניהם ביטוח רכוש ותשתיות, ביטוח אובדן רווחים והשבתה, ביטוח סייבר, ביטוח אחריות מקצועית וטכנולוגית וכיסוי להוצאות רגולטוריות וניהול אירוע".

### תעשיית הביטוח מתאימה את עצמה לגידול המהיר במרכזי הנתונים

ברחבי העולם חברות ביטוח רבות כבר פועלות להשתלב ולהנות

### "סיכונים תפעוליים, פיזיים וטכנולוגיים"

בעולם שבו תוכנה, חומרה ותשתיות של מרכזי נתונים מוטמעים בקצב שיא, הסיכונים גדלים בהתאם. מתוך כך, מבטחים נדרשים להסתכלות מעמיקה ופתרונות מורכבים.

"חברות המפעילות מרכזי נתונים חשופות לסיכונים תפעוליים, פיזיים וטכנולוגיים עצומים, המחייבים פוליסות ביטוח מורכבות ומותאמות אישית", אומר אריה עמית, יועץ אסטרטגי בתחום מערכות מידע וחבר הלשכה לטכנולוגיות המידע בישראל. עמית מפרט את מפת הסיכונים המרכזית שחברות ביטוח בוחנות, לפי קטגוריות סיכון תפעוליות ופיזיות. "בתחום ניהול סיכוני סייבר ואבטחת מידע, ישנן מתקפות כופרה, סכנה לגניבות ודליפות מידע רגיש של לקוחות קצה וחשיפה לחבות צד ג' ולהשבתת מערכת".

בהיבט הסיכונים הפיזיים והסביבתיים, לדבריו, נמצאים גורמים כמו כשל במערכות קירור שעלולים ליצור נזק ממשי לשרתים, כמו כן נזקי אש ועשן, מים והצפות, וכן אסונות טבע שעלולים להשבית את האתר.

עמית מבהיר כי גם האפשרות לכשלים תפעוליים נבחנות על ידי חברות הביטוח, כולל נפילות מתח וחשמל, אי-תפקוד של מערכות הגיבוי בזמן אמת ותקלות מכניות.

מה לגבי סיכונים משפטיים ועסקיים שניצבים בפני מפעילי מרכזי נתונים?

המשך מהעמוד הקודם <<<

"מה שאנחנו רואים כרגע זה רק גודל והיקף עצומים", אמר מתיס. "יש לכם מרכז נתונים בשווי 4 מיליארד דולר עם ציוד בשווי 10 מיליארד דולר במתקן באתר אחד. הגודל והקנה מידה הם האתגר ושילוב הסיכון הזה עם שותפים וספקי שירות מרובים יהיה ללא ספק המגמה".

מתיס ציין עוד, כי פרויקטים אלה דורשים הנדסת סיכונים מראש, כולל מידול קטסטרופות ותכנון אתר. "המשקיעים צריכים לבדוק אספקטים רבים בשלב הטרם פיתוח, ומבטחי המשנה ידרשו לפתרונות יצירתיים תוך שימוש בכל הכלים העומדים לרשותם. זה יהיה חלק בלתי נפרד ממודל ביטוח מוצלח של הפרויקטים האלה".



עו"ד יעקב עוז | צילום: ינאל פסחוב

**הקושי העיקרי - נתונים היסטוריים מוגבלים ומודלים מורכבים**

דגש על הקשיים בבניית תכנית ביטוחית הנובעים מחוסר ידע היסטורי ומורכבות התחום, העלה **ברנדן הולמס**, מנהל אשראי בכיר במודיס שצוטט ב-Reinsurance News בכתבה שהתפרסמה ב-8 מאי 2026: "אחד האתגרים העיקריים של תעשיית הביטוח וביטוח המשנה הוא ניהול, הערכה ותמחור סיכונים מרכזי נתונים, זאת כאשר קיימים נתונים היסטוריים מוגבלים והמודלים מורכבים עקב מגוון אלמנטים הנדסיים וסיכון ייחודיים", אמר.

"אם נסתכל מנקודת מבט של סיכון פיזי, הסיכון שמרכזי הנתונים ייפגעו מאתגר בשל הריכוז הגיאוגרפי, כמו גם בשל האופי היקר של הציוד שבתוכם והעובדה שהוא בעל אורך חיים קצר", אמר הולמס ובנוסף ציין את היקף הכיסוי הגבוה.



אריה עמית

"חלק ממרכזי הנתונים הם בעלי ערך של 10 עד 20 מיליארד דולר במיקום מרוכז, מה שמקשה במיוחד על

אספקת כיסוי. ראינו סינדיקטים שמתאחדים או קבוצות של חברות ביטוח שמתאחדות, לעתים קרובות מאורגנות על ידי סוכני ביטוח גדולים, כדי לספק ערכות כיסוי גדולות למדי. זה משהו שמתפתח".

אף על פי כן, למרות אתגרים אלה, ציין הולמס כי לתעשיית הביטוח יש רקורד של הסתגלות לסיכונים חדשים ומורכבים, ומודי"ס אינה רואה את מרכזי נתונים כשונים בהקשר זה.

"מבחינת פרמיות ביטוח, יש דיווחים על פרמיות מצטברות שמגיעות עד 130 מיליארד דולר הקשורות למרכזי נתונים בחמש השנים הקרובות", ציין הולמס. "זהו סכום משמעותי של פרמיות פוטנציאליות עבור מגזר הביטוח והרבה מזה יזרום למבטחים מסחריים ולמבטחי משנה".

**ביטוח מרכזי נתונים בישראל - רגישות מיוחדת לסיכונים מלחמה וטילים**

ישראל נוטה לאמץ תהליכים הקורים ארה"ב, ולפי עו"ד עוז, המצב לא שונה גם בנושא זה.

"בישראל קיימת צמיחה משמעותית בתחום מרכזי הנתונים עקב

מצמיחת שוק מרכזי הנתונים. לצד האתגרים המרובים, טוען **ג'ורג' הייטש**, מוביל תחום טכנולוגיה, מדיה וטלקומוניקציה בצפון אמריקה בחברת הברוקרים וויליס, כי "תעשיית הביטוח מתאימה את עצמה במהירות ליבום של מרכזי הנתונים".

דבריו של הייטש בכנס RIMS RISKWORLD בפילדלפיה צוטטו בכתב העת Insurance Journal: "התשתית הנדרשת לבניה מלאכותית לצורך כוח חישובי הובילה לעלייה בצורך במרכזי נתונים מוגדלים משמעותית". לדבריו, "ענף הביטוח מתגבר על הצורך להתמודד עם הסיכונים המיוחדים הקשורים למרכזי נתונים - מימון, ניהול, בנייה ותפעול".

עוד אמר הייטש, כי חברתו מציעה פתרון ביטוח אחד - משלב הבנייה ועד לשלב התפעול, גם כשמדובר בשטח בקנה מידה גדול עם מספר מיקומים במקום אחד - בלי מעבר בין פוליסות. לדבריו, הפתרון שמציעה וויליס שונה מהותית מהגישה ה"מסורתית" בעולם הביטוח.

"תעשיית הביטוח נוטה לבחון סיכונים בנפרד זה מזה בניגוד לגישה הרב-שכבתית ורב-כיסוית הנדרשת למרכזי נתונים. בחלק מהמיקומים העצומים האלה יכולים להיות 15 או 20 בניינים שונים, וכולם עולים לאוויר בנקודות שונות. בתוך הבניינים האלה יכולים להיות חדרים שונים שעולים לאוויר בנקודות שונות. מנקודת מבט של איש מקצוע בתחום הסיכונים, זה ניהול רב של פרטים, אם אתה עובר בין פתרונות ביטוח".

**"מבטחי המשנה ידרשו לפתרונות יצירתיים"**

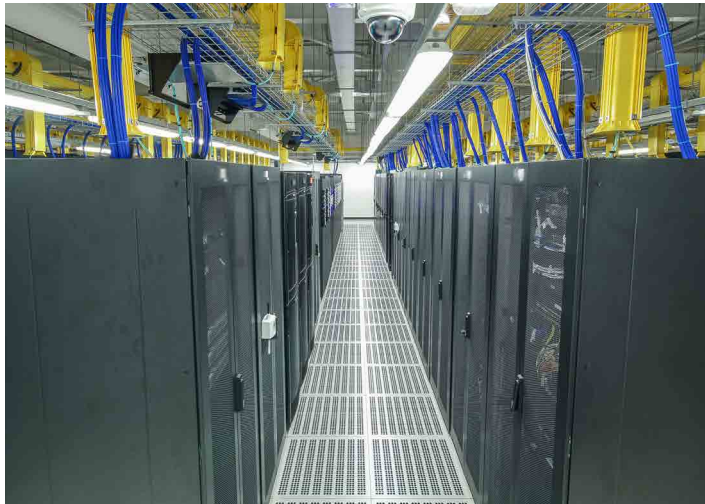
גם **ג'רמי גודמן**, מנהל לקוחות וצמיחה ראשי של גיא קרפנטר, זרוע תיווך ביטוח המשנה של מארש התייחס לגישה הנקודתית בתעשיית הביטוח המתייחסת לכל אתר בנפרד. בכתבה שהתפרסמה ב-Reinsurance News ב-10 מרץ 2026, אמר גודמן כי "יהיה צורך לעשות מעבר מגישה של אתר אחר אתר לכיוון מערכת אחת מקושרת". בנוסף, הדגיש גודמן כי כיסוי של מרכז נתונים תלוי בשאלה האם מבטחים ומבטחי משנה מבינים את הסיכון, יכולים לכמת אותו, למדוד את החשיפה וכו'.

"התנאים, ההגבלות, הכיסוי והקיבולת הזמינה ישקפו את הידע וההבנה של חברות הביטוח ומבטחי המשנה לגבי נכס מסוים", הסיביר גודמן והוסיף, כי זרימת מידע בין חברות מרכזי הנתונים ובין המבטחים תהיה חיונית לבניית פלטפורמות ביטוח מדויקות. לדבריו המידע יהיה צריך לכלול הסברים כיצד החברה ניגשת לפרויקט, כיצד ייבנה, אילו קבלנים ייבחרו וכו'.

**מייק מתיס**, מנהיג תשתיות דיגיטליות גלובליות במארש, אמר כי הגודל וקנה המידה חסרי התקדים של מרכזי הנתונים של ימינו הופכים את ביטוחם למאתגרים.

המשך בעמוד הבא <<<

בנושאי אבטחת מידע, ניהול סיכונים סייבר, תיעוד נהלים, המשכיות עסקית ועמידה ברגולציה. כלומר, ביטוח מרכז נתונים כבר אינו נבחן רק לפי כמה שווה הציוד, אלא לפי איכות ניהול הסיכונים הכוללת של הארגון.



**המשך מהעמוד הקודם <<<**

מעבר גובר לענן, כניסת ספקיות ענן בינלאומיות, דרישות רגולציה לשמירת מידע בישראל וגידול בצריכת שירותים דיגיטליים, מפרט עוז. "בישראל פועלים מרכזי נתונים של חברות בינלאומיות לצד שחקנים מקומיים, ובהם גם פעילות של Google, Amazon Web Services ו-Microsoft, לצד חברות ישראליות בתחום האירוח והתשתיות".

**מה מאפיין את ביטוח מרכזי הנתונים בישראל?**

"קיימות חברות ביטוח ישראליות שמבטחות מרכזי נתונים, אך במקרים רבים מדובר בפוליסות מורכבות הכוללות גם שוק ביטוח בינלאומי וביטוח משנה. חלק מהסיכונים, במיוחד בתחום הסייבר וההשבתה, מועברים למבטחי משנה בחו"ל. כמו כן, בישראל קיימת רגישות מיוחדת לסיכונים מלחמה, טילים והשבתת תשתיות, ולכן נושא השרידות והיתירות מקבל משקל משמעותי יותר מאשר במדינות אחרות.

עוז מוסיף, כי תיקון 13 לחוק הגנת הפרטיות והגברת האכיפה בתחום הפרטיות, מגבירים את החשיפה של מפעילי מרכזי נתונים ושל לקוחותיהם לסיכונים רגולטוריים ואירועי אבטחת מידע. "מניסיוני בתחום, ניתן לראות כי חברות הביטוח דורשות כיום רמת בהירות גבוהה

**בשורה חדשה למבוטחי הבריאות בהראל**



**אבחון רפואי מהיר באסותא באר שבע מהיום ניתן ליהנות מהשירות גם באיזור הדרום! כי ללקוחות שלכם לא בריא לחכות!**



לצפייה בהדרכה <



בכפוף לתנאי ההצטרפות והחיתום של הראל. כפוף לתנאי הפוליסה. במקרה של סתירה בין האמור לבין תנאי הפוליסה, יגברו תנאי הפוליסה.



# טרנד הצעדים מטריף את כולם חוץ מאיתנו.

לנו יש דברים יותר טובים לעשות  
כמו ניהול אקטיבי של הכסף שלכם  
**בקופת הגמל להשקעה של מגדל.**

למידע נוסף פנו אל המפקח או המפקחת במגדל

מגדל חברה לביטוח בע"מ | מגדל מקפת קרנות פנסיה וקופות גמל בע"מ. כפוף לתקנון הקופה, ההסדר התחיקתי ומדיניות ההשקעה. המידע האמור הינו לידיעה בלבד ואין בו התחייבות להשגת תשואה כלשהי. האמור אינו מהווה המלצה, חוות דעת, הנחיה או הצעה לבצע או להימנע מלבצע פעולות כלשהן, ואין בו תחליף לייעוץ או שיווק (לרבות פנסיוני או למטרות השקעה) המתחשבים בנתונים המיוחדים של כל אדם וצרכיו.

## ליברה מציעה ביטוח יומי לכלל הנהגים

מרחיבה את שירות צ'יק לכל נהג ולא רק לצעירים

רכב בבעלותם, עולה צורך בפתרון ביטוחי גמיש וזמני בעת שימוש ברכב של בני משפחה או חברים".

**אתי אלישקוב**, מייסדת ומנכ"לית ליברה: "החלטנו להרחיב את צ'יק כך שיאפשר לכל נהג להפעיל ביטוח יומי בצורה מהירה ונגישה דרך האפליקציה, ללא תלות בפוליסת הביטוח של הרכב. מדובר בשירות שמאפשר לנהגים לשלם רק על הימים שבהם הם באמת נוהגים, ומעניק פתרון נוח למציאות שבה השימוש ברכב הופך יותר ויותר גמיש ושיתופי. אנחנו מאמינים שהרחבת השירות תאפשר ל-Chik להגיע לקהל רחב בהרבה של נהגים בישראל ולהמשיך לבסס את המוצר כאחד הפתרונות



אתי אלישקוב |  
צילום: אבי מועלים

חברת **ליברה** מודיעה כי היא מרחיבה את שירות הביטוח היומי צ'יק (Chik), כך שמעכשיו יוכלו להשתמש בו כל הנהגים, ולא רק נהגים צעירים כפי שהיה עד היום. השימוש באפליקציה יהיה זמין לכל נהג מעל גיל 16.9 ללא הגבלת גיל וללא תלות בחברת הביטוח של הרכב, נמסר מהחברה. בנוסף, המחיר לנהגים מעל גיל 24 צפוי להיות נמוך יותר בהשוואה למחיר לנהגים צעירים ויעמוד על 24 שקלים ל-24 שעות.

בחברה מעריכים כי המהלך צפוי להגדיל משמעותית את קהל היעד של צ'יק כאשר הצורך קיים בעיקר בקרב נהגים בגילאי גילאי 24 עד 30. "בכל שנה מצטרפים לקבוצת הנהגים הבוגרים כ-100,000 נהגים שחוצים את גיל 24 ויוצאים מקטגוריית 'נהג צעיר'. עבור רבים מהם, שאינם מחזיקים עדיין

## שלמה ביטוח משיקה מסלול ביטוח ייעודי לרכבים חשמליים

טובי שמלצר: "אנו רואים חשיבות בהתאמת פתרונות הביטוח לצרכים הייחודיים של הנהגים והרכבים החשמליים"

עוד נמסר כי הזכאות למסלול מותנית בלפחות שנת ניסיון אחת בביטוח רכב חשמלי, כאשר ניתן יהיה להצטרף גם במקרה של עד תביעה אחת במהלך שלוש השנים האחרונות או פער ביטוחי של עד שנה אחת בלבד במהלך תקופה זו.

**טובי שמלצר**, מבעלי שלמה ביטוח: "שוק הרכב החשמלי בישראל ממשיך לצמוח, ואנו רואים חשיבות בהתאמת פתרונות הביטוח לצרכים הייחודיים של הנהגים והרכבים החשמליים. המסלול החדש נועד לתגמל נהגים שצברו וותק נהיגה ברכב חשמלי, תוך מתן פתרון ביטוחי משתלם ומתקדם".



טובי שמלצר |  
צילום: עזרא לוי

**שלמה ביטוח** משיקה את מסלול "שלמה Electric" – מסלול ביטוח חדש ייעודי לבעלי רכבים חשמליים. המסלול תקף לרכבים בשווי של עד 350 אלף שקלים, למעט דגמים חריגים.

מהחברה נמסר כי במסגרת המסלול, נהגים בעלי וותק נהיגה ברכב חשמלי יוכלו לקבל הנחות מדורגות בהתאם לוותק הביטוחי שצברו, כך שכל שהוותק גבוה יותר, ההנחה הניתנת תגדל בהתאמה.

עדיף

להרשמה לכנס <<

כנס מקצועי מבית עדיף | בשיתוף קבוצת goola

חספר  
המקצועות  
מוקבל

כנס מקצועי מבית עדיף  
**10.06**  
בשיתוף קבוצת goola

ההזדמנויות העסקיות של  
**עולם הפרישה**



ל ש כ ת  
המתכננים  
הפיננסיים  
בישראל

# עלה לאוויר! סדר היום המעודכן

## הוועידה השנתית לתכנון פיננסי 2026 CFP PROFESSIONAL

יום ב' | 01.06.2026 | 16:00-08:00  
Rokach אירועים, רוקח 101 תל אביב

להתרשמות מסדר היום <

האירוע ילווה בסיקור



מגדל  
ביטוח ופיננסים

כלל CLAL

SIGMA  
CLARITY  
Investment House

אלטשולר שחם  
בית השקעות

הראל  
פיננסים

מגדל שוקי הון  
בית השקעות

ילין לפידות  
בית השקעות

# כך מכשירה אלטשולר שחם את הדור הבא של הסוכנים

"המטרה היא להצמיח אנשי מקצוע שמבינים לעומק את האחריות שמאחורי כל החלטה פיננסית"



לילך הירשהורן | צילום: סם יצחקוב

בונה לעצמו עסק. לכן, היה לנו חשוב להעניק למשתתפים לא רק ידע מקצועי, אלא גם כלים להתנהלות עסקית נכונה: לבנות נוכחות מקצועית, לייצר קשרים ארוכי טווח עם לקוחות ולהתמודד עם אתגרים. התוכנית כוללת מפגשים עם בכירים ומנהלים בקבוצת אלטשולר שחם, בהם **יאיר לוינשטיין**, מנכ"ל אלטשולר שחם פיננסים; **גילעד אלטשולר**, בעלים ומנכ"ל משותף; **עומר בן יאיר**, סמנכ"ל מקצועי גמל ופנסיה; **יותם עירוני**, מנהל מערך מניות חו"ל גמל ופנסיה ואנשי מקצוע נוספים מהחברה. באלטשולר שחם מדגישים כי אחת ממטרות התוכנית היא לאפשר לסוכנים החדשים לבסס ביטחון מקצועי כבר בשלבים הראשונים של הקריירה.

"כיום, סוכן צריך לדעת להתאים את עצמו למציאות המשתנה ולציפיות של הלקוחות. הטכנולוגיה וה-AI הפכו את המידע לנגיש והתרומה המשמעותית של הסוכן נמצאת ביכולת שלו לנתח, להקשיב, לדייק פתרונות ולהביא זווית מקצועית שאי אפשר לקבל ממנוע חיפוש", מסבירה הירשהורן.

אחת המטרות המרכזיות של התוכנית היא לחשוף את הסוכנים לעולם ההשקעות בצורה עמוקה ונגישה יותר, ובמקביל גם לחבר אותם לאנשי המקצוע ולתהליכי העבודה באלטשולר שחם. מעבר לתוכן המקצועי, התוכנית שמה דגש גם על ליווי אישי וחווית כניסה לענף. באלטשולר שחם מספרים כי הסוכנים המשתתפים זוכים לליווי צמוד של אנשי מקצוע.

"אנחנו רוצים שסוכן שמסיים את התוכנית ירגיש מקצועי יותר, בטוח יותר ומחובר יותר לעולם שהוא נכנס אליו", מסכמת הירשהורן. "בסופו של דבר, המטרה היא להצמיח דור של סוכנים שמבינים את גודל האחריות שיש להם כלפי הלקוחות. אנשי מקצוע מהשורה הראשונה שיוודעים לבנות אמון לאורך זמן, להוביל לקוחות גם בתקופות של אי-ודאות ולהפוך לגורם בר סמכא בחייהם".

## תוכן ממומן

שוק הגמל והפנסיה ממשיך להשתנות בקצב מהיר: הלקוחות מעורבים יותר, המידע הפיננסי זמין ונגיש מאי פעם, והציפייה מאנשי המקצוע גבוהה ומדויקת יותר. באלטשולר שחם בוחרים להשקיע בדור הבא של סוכני הביטוח הפנסיונים, מתוך תפיסה לפיה הכשרה מקצועית ותשתית עסקית רחבה תעניק בסיס מקצועי יציב, ותתרום להתפתחותם. בימים אלה נפתח מחזור נוסף של תוכנית ההכשרה לסוכנים חדשים של אלטשולר שחם. התוכנית כוללת סדרת מפגשים מקצועיים המיועדת לסוכנים בעלי רישיון, גם ללא רקע פנסיוני קודם, ומשלבת תכנים מעולמות ההשקעות, הפנסיה והפיננסים, לצד כלים מעשיים לעבודה היומיומית של הסוכן.

המשתתפים נחשפים לתכנים העוסקים בהיערכות לפגישות עם לקוחות, היכרות עם הטפסים הנדרשים לפעולות שונות, בניית מיתוג אישי הכולל שיווק ברשתות חברתיות, הבנת מסלולי השקעה והיכרות מעמיקה עם עולם החיסכון לטווח ארוך.

**לילך הירשהורן**, סמנכ"ל מכירות באלטשולר שחם גמל ופנסיה, מסבירה כי תוכנית ההכשרה היא הרבה מעבר לקורס מקצועי. לדבריה, העולם הפנסיוני עבר בשנים האחרונות שינוי עמוק, המחייב את הסוכן להביא ערך משמעותי ללקוח.

"הלקוחות היום מגיעים הרבה יותר בשלים ומעורבים. הם קוראים, שואלים, משווים ומצפים לקבל ערך אמיתי", היא מסבירה. "ההתפתחות המהירה של הבינה המלאכותית והנגישות העצומה למידע שינו לחלוטין את הדרך שבה אנשים צורכים ידע פיננסי ומקבלים החלטות. סוכן מקצועי נדרש להרבה מעבר להיכרות עם מוצרים. עליו להבין את צרכי הלקוח, לנתח מצבים מורכבים ולתרגם מידע להחלטות ברורות ונכונות. הערך נמצא ביכולת להביא פרשנות מקצועית ואנושית שלא ניתן לקבל ממנוע חיפוש או מכלי בינה מלאכותית".

הירשהורן, שהחלה את דרכה בשנת 1998 כסוכנת בעלת רישיון והתקדמה לאורך השנים לתפקידי ניהול בכירים, רואה בהכשרת סוכנים חדשים שליחות מקצועית. לדבריה, כבר בתחילת הדרך הבינה שהחיבור בין ידע פנסיוני ופיננסי, לצד אחריות אישית כלפי הלקוחות, הוא מה שמעניק לעבודתה משמעות אמיתית.

"מאחורי טבלת התשואות, המספרים והנתונים, עומדת אחריות ממשית לעתידן של משפחות. שם נולדה תחושת השליחות, לפעול מתוך מקצועיות, רגישות והקשבה, ולהבטיח שכל לקוחה ולקוח יקבלו את הפתרון שמתאים לצרכים שלהם".

מתוך תפיסה זו, נבנתה גם תוכנית ההכשרה לסוכנים החדשים. "כאשר בעל רישיון מחליט להפוך לסוכן עצמאי, הוא לא בוחר רק מקצוע, הוא

# חברת הביטוח דחתה את התביעה? לא חייבים לרוץ לבית משפט

במחלוקת מול חברת ביטוח,  
אפשר לפעול בדרך מקצועית,  
דיסקרטית ומהירה באמצעות  
גישור או בוררות



המרכז הישראלי לגישור ובוררות  
בביטוח ופיננסים



לפתרון דיסקרטי, חסכוני ומהיר מהליך משפטי  
פנו אלינו:

mercaz@gishbur.co.il , 073-3742444

## מגדל נכנסת כמשקיעה בקבוצת סינרג'י

רוכשת כ-17% בהשקעה של כ-150 מיליון שקלים

להשתלב בחברת תעשייה ייחודית הפועלת בתחום אסטרטגי למשק הישראלי, הנהנה מרוח גבית ארוכת טווח, תוך שיתוף פעולה עם בעלי מניות מובילים ושותפים אסטרטגיים. השקעה זו מצטרפת להגברת הפעילות באפיקים הלא סחירים של קבוצת מגדל ביטוח ופיננסים, לרבות ההשקעות הישירות והרחבת החשיפה למנהלים מובילים בארץ ובעולם, תוך התמקדות בביקושים העולים בשווקים לתחום האנרגיה והתשתיות והמשאבים הנגזרים מכך.

מקרה נכנסת סינרג'י. ההשקעה מהווה הבעת אמון משמעותית בחזון הקבוצה, בהנהלתה ובמיצוב שלה כפלטפורמת התשתיות והאנרגיה המובילה בישראל. הזרמת ההון תשמש אותנו להאצת תוכניות הצמיחה, הרחבת סל המוצרים והפתרונות עבור לקוחותינו, וביסוס מעמדנו בחזית המעבר לעידן התשתיות החכמות".



רוני זכאי |  
צילום: תמי בר שי

**מגדל ביטוח ופיננסים** השלימה השבוע עסקה אסטרטגית להשקעה בקבוצת **סינרג'י**, המספקת פתרונות אנרגיה מקצה לקצה. במסגרת העסקה, תשקיע מגדל כ-150 מיליון שקלים ותחזיק בכ-17% מקבוצת סינרג'י. הקבוצה נמצאת בשליטת **רוני אלעד**, המשמש גם כמנכ"ל, וקרן הפרייבט אקוויטי **מנור אוורגרין**. נמסר, כי לקבוצה הכנסות של למעלה מ-800 מיליון שקלים, צבר הזמנות של מאות מיליוני שקלים והיא צופה גידול משמעותי בתוצאות בשנים הקרובות על רקע מהפכת ה-AI, פיתוח תשתיות החשמל הלאומיות ותנופת הדאטה סנטרים.

מטעם מגדל הוביל את ההשקעה **עמי לוי**, מנהל ייזום דיירקט אקוויטי. עו"ד **דוני טולדנו** ממשרד מיתר ליווה את מגדל בסגירת העסקה, ואת החברה ייצג עו"ד **ניב סיוון** ממשרד הרצוג פוקס נאמן.

**רוני זכאי**, מנהלת תחום לא סחיר - אשראי תשתיות והשקעות אלטרנטיביות, מגדל ביטוח ופיננסים: "מגדל רואה בהשקעה זו הזדמנות

## וישור ואיילון פתחו השבוע את המסחר בבורסה

לרגל כניסתן למדד ת"א-90 ומדד ת"א-125



מימין: אביגדור קפלן, צבי ברק, אמיל וינשל, ניצן צעיר הרים, שרון רייך וניב הירש | צילום: דרור סיתיהל

הביאו אותה לעמידה בפרמטרים הנדרשים לכניסה למדד".

**ניב הירש**, מנהל שיווק המדדים בבורסה לניירות ערך: "צעד זה מהווה אבן דרך משמעותית עבור החברות, שכן מדד ת"א-90 נחשב לאחד המדדים המרכזיים והמשפיעים בשוק ההון הישראלי, והוא משקף את הכלכלה הישראלית. ההכללה במדד מעניקה לווישור ואיילון חשיפה רחבה יותר למשקיעים מוסדיים ופרטיים, הן מהארץ והן מהעולם".

חברת **וישור גלובלטיק ואיילון חברה לביטוח** פתחו בתחילת השבוע (ב') את המסחר בבורסה לרגל כניסתן למדד ת"א-90 ומדד ת"א-125.

נמסר, כי וישור גלובלטיק, קבוצת טכנולוגיה ופיננסים, השיקה את פעילותה העסקית בישראל בשנת 2018 באמצעות חברת הביטוח הדיגיטלית וישור ביטוח ומאז פועלת להתרחב באמצעות גידול אורגני ובאמצעות רכישות ומיזוגים בארץ ובעולם. ביוני 2022 רכשה וישור גלובלטיק את השליטה באיילון ביטוח.

וישור הונפקה לראשונה בבורסה בת"א בשנת 2021 לפי שווי 382 מיליון שקלים ומאז רשמה המניה עליות משמעותיות ושווי החברה עומד כיום על כ-3 מיליארד שקלים.

מניית איילון עלתה בכ-100% מתחילת השנה, זאת לאחר שזינקה בכ-187% בשנה שעברה והשלימה עלייה של יותר מ-1,000% בתוך שנתיים מהיום. ענף חברות הביטוח, הנסחרות כיום בבורסה, כולל כיום 9 חברות בשווי כולל של כ-186 מיליארד שקלים.

**ניצן צעיר-הרים** מנכ"ל קבוצת וישור גלובלטיק: "אנו רואים בהצטרפות קבוצת וישור גלובלטיק למדד ת"א-90 נקודת ציון משמעותית עבורנו, המשקפת את עוצמת הקבוצה ויצירת הערך מאז הנפקת החברה".

**שרון רייך**, מנכ"ל איילון ביטוח ופיננסים: "זהו ביטוי מובהק להבעת האמון של המשקיעים במניית החברה לאורך תקופה ממושכת, אשר

02.07.2026  
ביתן 10, אקספו ת"א

# סוכני המחר

הוועידה השנתית 2026

לסוכני ביטוח, יועצים פנסיונים ומתכננים פינונסיים

עדיף

# ההשקעה הכי טובה שלך היא בעצמך

יום אחד של השראה, ידע, כלים,  
חיבורים והזדמנויות, שיעניק ערך  
אמיתי להמשך הדרך המקצועית שלך

סוכני ביטוח, בעלי רישיון פנסיוני  
ומתכננים פינונסיים CFP  
נהנים ממחיר מוזל.  
נרשמים בהרשמה מוקדמת  
וחוסכים עוד יותר

להרשמה במחיר מוזל <



## אנליסט משיקה קרן מחקה לחברות פרויקטים מניבים בנדל"ן ובאנרגיה

הקרן תעקוב אחר מדד בלעדי לאנליסט, שכולל מניות של חברות ישראליות המתמחות בהקמה וניהול של פרויקטים מניבים בתחומי תשתיות האנרגיה והנדל"ן המניב

ההפחתות מקטינות משמעותית את עלויות המימון שלהן, משפרות את הרווחיות שלהן ומציפות ערך בכנסים שבבעלותן לאור התאמת שיעורי ההיוון".

לדברי החברה, המדד מתמקד בחברות עם נכסים קיימים מניבים המייצרים הכנסה קבועה מחוזים ארוכי טווח. "מדובר במודל עסקי יציב המפחית משמעותית את סיכוני הייזום, הבנייה ותכנון, ומייצר תמחיל של תזרים מזומנים יציב לצד פוטנציאל לעליית שווי כתוצאה מהמשך צמיחה".

**אורון בלוטמן**, מנכ"ל אנליסט קרנות נאמנות: "המדד מאפשר חשיפה משולבת ייחודית לסקטורים המבוקשים של תשתיות אנרגיה ונדל"ן מניב. מדובר בסקטורים משלימים כאשר מניות האנרגיה המתחדשת נהנות מביקוש מוגבר לחשמל עקב מהפכת הבינה המלאכותית

ומניות הנדל"ן המניב בעלות תשואת דיבידנד מהבולטות בעולמות הנדל"ן. השקת הקרן היא צעד נוסף באסטרטגיה שלנו לספק למשקיעים גישה לנכסים ריאליים מניבים בתזמון אופטימלי".

מספר המניות הנכללות במדד הוא 147. בין האחזקות העיקריות: מגה אור, עזריאלי ומליסרון בתחום הנדל"ן המניב ואת אנליטי, דוראל אנרגיה ואנרג'יקס בתחום תשתיות האנרגיה.

נמסר כי תקרת המשקל למניה במדד במועד עדכון המשקולות הינו 0.5%. דמי הניהול של הקרן: 0.45%.

**אנליסט קרנות נאמנות** מרחיבה את פעילותה בתחום הקרנות המחקות ומשיקה את קרן הסל החדשה ATF מחקה (4A) אינדקס חברות פרויקטים מניבים (נדל"ן ואנרגיה) ישראל. הקרן תעקוב אחר מדד חברות הפרויקטים המניבים בישראל בתחומי הנדל"ן והאנרגיה.

נמסר כי המדד פותח ותוכנן בשיתוף פעולה בין כלכלני אנליסט לעורך המדד **אינדקס**, והוא ממשיך את הקו האסטרטגי של מנהל הקרן להציע לציבור הרחב מדדי השקעה ייחודיים בבלעדיות. מדובר בקרן ה-11 בסדרת שיתופי הפעולה הבלעדיים בין שני הגופים.

הקרן עוקבת אחר מדד הכולל מניות של חברות ישראליות המתמחות בהקמה וניהול של פרויקטים מניבים בתחומי תשתיות האנרגיה והנדל"ן המניב. "המונח 'פרויקטים מניבים' מתייחס לפרויקטים שנועדו ליצור הכנסה שוטפת לבעליהם מעבר לרווח הוני ממכירת נכסים. חברות אלו מתמקדות בהקמה, תפעול ותחזוקה של נכסים המייצרים תזרים מזומנים קבוע ויציב, אם באמצעות השכרת שטחי נדל"ן (משרדים, מרכזים מסחריים, לוגיסטיקה) או דרך הפעלת תשתיות אנרגיה (חוות סולאריות וטורבינות רוח)", נמסר מאנליסט.

באנליסט מסבירים כי השקת הקרן מגיעה על רקע ההערכות בשוק לגבי כניסה למחזור של הורדת ריבית. "חברות הפועלות בתחום הפרויקטים המניבים נחשבות למרוויחות במיוחד מירידה בשיעורי הריבית, כאשר



אורון בלוטמן |  
צילום: מושיק ברין

## סמינר הסניורים נפתחה ההרשמה 2026



הפקה וסיקור: עדיף

neemanim  
BY AYALON

שגריר

MgDoctor  
מיומנות רפואית

איילון  
ביטוח ופנסיות

# הזנק - גיבוש סיירת לסוכני ביטוח

רוצה לייצר 50K אקסטרה ב 21 יום?

האם יש בך את מה שנדרש  
בשביל לנצח את ההזנק?

## מה קורה בהזנק

- מיקוד בעסקאות שיכניסו לך כסף כאן ועכשיו
- סביבה תחרותית ומנצחת
- יותר לידים! יותר סגירות! יותר כסף!
- תהפוך למכונת שיווק משומנת
- תבנה אסטרטגיה לחיזוק המותג שלך

## המטרה

- לייצר 50k אקסטרה בחשבון הבנק
- לבנות מיינדסט של לוחם
- יישום טקטיקות מיינדסט
- משימות פיתוח עסקי
- מיקוד שיא וניהול זמן

ההטבה מוגבלת לזמן קצר ולמספר מקומות מצומצם

רק **490** ₪ לחברי הלשכה  
ול-30 הנרשמים הראשונים

העלות המלאה של המסלול - 1,490 ₪

המחירים לא כוללים מע"מ

בליווי מקצועי של  
צוות מאמנים ומנחים בכירים  
לתהליכי שינוי העסקיים  
שיר וישנה ומשה פלא



לקבלת פרטים נוספים והרשמה להזנק <

## הכשרה משלבת בנקאות פתוחה בהפקדות

### משיקה הפקדות דיגיטליות ישירות לפוליסות חיסכון מחשבון הלקוח

התממשקות לפיזיבוק והתאמות ביישומים הדיגיטליים של הכשרה". **חגי עידו**, סמנכ"ל פיזיבוק: "השקת הממשק להפקדות דיגיטליות ב-BEST INVEST של הכשרה היא צעד משמעותי במימוש הפוטנציאל של הבנקאות הפתוחה בישראל. אנו רואים בשוק החיסכון והביטוח את אחד התחומים שצפויים להפיק את הערך הגבוה ביותר מהיכולות החדשות - הן בשיפור חוויית הלקוח, והן ביכולת של גופים פיננסיים להציע מענה מהיר, מדויק, חכם ומותאם לצרכים האמיתיים של הלקוח על בסיס מידע מלא בזמן אמת".

**שמעון מירון**, מנכ"ל הכשרה: "כחלק מיישום התוכנית האסטרטגית שלנו להעצמת הפעילות הפיננסית ולחיזוק המובילות של BEST INVEST, אנו משלבים לראשונה יישום של בנקאות פתוחה המאפשר העברה מהירה של הפקדות לפוליסת חיסכון בתהליך מהיר ומאובטח. יישומי הבנקאות הפתוחה שאנו מתחילים לשלב ב-BEST INVEST יאפשרו לנו לשכלל את המענה ללקוחות מתוך ראייה רחבה של צורכי הלקוח. היישום החדש הנו חלק מתנופת הפיתוח של BEST INVEST שדורגה שניה במכירות ובצבירות בפוליסות החיסכון בסיכומי 2025 שפורסמו בשבועות האחרונים".



שמעון מירון |  
צילום: רמי זרנגר

**הכשרה** מודיעה היום על השקת ממשק חדש להפקדות דיגיטליות לפוליסת החיסכון BEST INVEST המבוסס על פרוטוקול הבנקאות הפתוחה.

מהחברה נמסר, כי במסגרת התהליך, הלקוח מתחבר באמצעות ממשק דיגיטלי לחשבון הבנק שלו ולאחר זיהוי קצר נדרש לאשר את העברת הכסף במהירות ובפשטות. בסיום התהליך הלקוח מקבל אישור על סיום פעולת ההעברה והסוכן יקבל עדכון על פרטי ההעברה שבוצעה.

השירות מבוצע בעזרת הממשק הטכנולוגי של חברת הפינטק **פיזיבוק** (Feezback). בהכשרה מציינים כי תהליך ההפקדה מבוצע ישירות מול חשבון הבנק של הלקוח ללא צורך בשיתוף פרטי גישה.

**יבנני וולפין**, סמנכ"ל מערכות מידע בהכשרה: "בשלושה צעדים פשוטים בעזרת פרוטוקול הבנקאות הפתוחה אנו משפרים את מסע הלקוח ומאפשרים לו הפקדה מהירה, חלקה ומאובטחת. אין צורך עוד בתהליכים מסורבלים ובהתחברות ידנית לחשבון הבנק. התהליך כולל

## קרן הפרייבט אקוויטי דיוויד גרופ החלה את פעילותה

### תתמקד בהשקעות בחברות ישראליות בתחומי הפיננסים, הביטחון, התעשייה ושירותים עסקיים מבוססי טכנולוגיה



רענן איגוס וסטלה כהן | צילום: נתנאל טוביאס

פרייבט אקוויטי בינלאומיות גדולות המשקיעות בישראל".

לדברי כהן, "תחום ה-Non Tech בישראל נותר במידה מסוימת מאחור ביחס להצלחת 'אומת הסטארטאפ'. עסקים ישראלים רבים יכולים להפיק ערך משמעותי מהשקעות פרייבט אקוויטי שיסייעו להם לצמוח, להשתנות ולהתרחב בינלאומית".

כהן הוסיפה, "דיוויד גרופ נולדה מתוך שתי תשוקות גדולות שלי - השקעות וישראל. אנו מצפים לנצל הזדמנויות השקעה אטרקטיביות וליצור ערך מתמשך עבור המשקיעים וקהילת העסקים בישראל".

איגוס הוסיף כי הקרן ממוקמת "בעמדה ייחודית שתאפשר לה לתרום תרומה משמעותית לקהילת העסקים הישראלית ולתחום הפרייבט אקוויטי הגלובלי".

קרן הפרייבט אקוויטי **דיוויד גרופ** (David Group) הודיעה כי החלה בתחילת השבוע את פעילותה, לאחר שהשלימה גיוס הון משמעותי עוד בטרם השקתה. היא צפויה להתמקד בארבעה תחומי פעילות מרכזיים: שירותים פיננסיים, ביטחון, תעשייה ושירותים עסקיים מבוססי טכנולוגיה.

נמסר כי הקרן, שהוקמה על ידי **סטלה כהן** יחד עם **רענן איגוס** כיו"ר, תתמקד בהשקעות ובהצמחת חברות ישראליות בוגרות או בעלות זיקה לישראל. עוד נמסר כי לצד המייסדים, פועלים בקרן בכירים מובילים מישראל ומהעולם בתחומי הפיננסים, הביטחון והתעשייה, במטרה להרחיב את פעילותן של חברות ישראליות ולסייע להן בצמיחה גלובלית.

לכהן, השותפה המנהלת של הקרן, יותר מ-20 שנות ניסיון בעסקאות מיזוגים ורכישות (M&A) ובהשקעות פרייבט אקוויטי ברחבי העולם. איגוס כיהן במשך 32 שנים כשותף בגולדמן זאקס ונחשב למשקיע ותיק ומנוסה בשווקים ציבוריים ופרטיים.

הקרן צפויה לפעול בשיתוף עם חברות שהוקמו או מנוהלות על ידי ישראלים, חברות בעלות פעילות או נכסים משמעותיים בישראל, וכן חברות הפועלות בתחומים שבהם לישראל יתרון יחסי. בקרן מציינים כי "יתרונה המרכזי טמון בשילוב בין היכרות עמוקה עם המערכת העסקית הישראלית לבין ניסיון בינלאומי רחב, מה שמאפשר לה לשמש שותפה אסטרטגית הן לחברות ישראליות הפועלות בזירה הגלובלית והן לקרנות



# מסלולי הכשרה למתכנני פרישה

בניהול אקדמי של אלקנית עוז  
ראש תחום פרישה במכללה

## הפכו את הניסיון הפנסיוני שלכם לקריירה רווחית עם ערך

### קורס תכנון פרישה מתקדם

לסוכנים שרוצים למקסם את הידע  
המקצועי שלהם ולרכוש כלים להתמודדות  
עם תיקים מורכבים יותר

- תרגול על תיקים מורכבים מהשטח
- ביטחון מקצועי מוחלט
- הכנסה גבוהה יותר
- שילוב AI ככלי עבודה לניתוח נתונים ודיוק  
התכנון

מועד פתיחה: 8/9/2026

לפרטים נוספים ותיאום שיחת ייעוץ <

### קורס תכנון פרישה מקצועי

הקורס מעניק לך את הכלים והביטחון  
לטפל בכל תא משפחתי ולבנות תוכנית  
פרישה מקיפה

- כלים פרקטיים לליווי פורשים
- יצירת נישת הכנסה חדשה
- בידול מול המתחרים
- ניתוח תיקים בכל הרמות
- התנסות מעשית בתוכנית פרישה מתקדמת

מועד פתיחה: 31/5/2026

לפרטים נוספים ותיאום שיחת ייעוץ <

## הטבה מיוחדת לנרשמים

• חודש חינם במסלול פרקטיקום • חודש נוסף מתנה לנרשמים עד סוף אפריל

מחירים מיוחדים:

לחברי לשכה | בהרשמה מוקדמת | לחברי קהילת עדיף  
יש כפל הנחות

## "חטיבות לניהול סיכונים צריכות לשנות דיסקט"

בוועידת ההשקעות והתחזיות של מועדון המשקיעים SRI בבורסה לניירות ערך, הציג רו"ח זיכלינסקי מעבר מניהול סיכונים לניהול הזדמנויות | פרופ' ליידרמן ניתח את הזינוק בשקל והעתידינים הזהירו: "הסדר הגלובלי הישן לקראת קריסה"



מימין: ינאל אונא, עו"ד מיכל מור קופל, רו"ח ניר זיכלינסקי, פרופ' ליאו ליידרמן | צילום: ליאת מנדל

הגיאופוליטיים הברורים שהתממשו, הכלכלה הישראלית ממשיכה להפתיע את השווקים הגלובליים בחוסן שלה. החברות הגדולות המדורגות הגיעו למשבר הזה אחרי עשור של ריבית נמוכה שחייק את הפרופיל הפיננסי שלהן. החברות הישראליות המדורגות הוכיחו יכולת עמידות והסתגלות בתנאי סטריס קיצוניים, על רקע פעילות תומכת של שוק החוב, שאפשר המשך פעילות מימון בעלויות אטרקטיביות. הענפים שבולטים במיוחד לחיוב בתקופה הזאת הינם התעשיות הביטחוניות, הבנקים וחברות הביטוח, תחום האנרגיה ודאטה סנטרס."

### "המערכת העולמית החד קוטבית לקראת קריסה"

במסגרת פאנל המגמות העתידיות, דיבר פרופ' דויד פסיג: "אנחנו נמצאים בסופה של תקופה היסטורית שהתעצבה לאורך 80 שנה. המערכת החד-קוטבית שבה הדולר הוא מטבע הרחבה הבלעדי והעוצמתי נמצאת לקראת קריסה. ארה"ב מבינה שאם היא לא תצליח להחזיר אליה את התשתיות התעשייתיות הפיזיות שלה - אנחנו בדרך למלחמת עולם. פריצות הדרך הגדולות של ה-AI כבר מאחורינו וכעת המין האנושי נלחם על צווארי בקבוק פיזיים על פני כדור הארץ. טכנולוגיה ותוכנות ניהול לא יספיקו, הכלכלה העולמית תוכרע על ידי הטקטורים שיחפרו ויפתחו את צווארי הבקבוק האלו."

**רון קליין**, סמנכ"ל בכיר ומנהל המחלקה הכלכלית בבורסה לניירות ערך: "מאז ה-7 באוקטובר, היקף ההשקעות של משקיעים זרים בשוק המקומי יותר מהכפיל את עצמו. המעבר לשבוע מסחר גלובלי (שני עד שישי) הוכיח את עצמו, כאשר בימי שישי אנחנו רואים מחזורי מסחר גבוהים מאוד עם מעורבות של למעלה מ-25% של משקיעים זרים."

**עופר ינאי**, מנכ"ל ובעל השליטה בקבוצת נופר אנרגיה: "ישראל היא הברוקר המושלם, היא יכולה להיות הגורם שנמצא במרכז שיווי המשקל הגיאופוליטי ופועל עסקית מול כולם. היזמים הישראליים רגילים להסתכל על אירופה וארה"ב. אחרי המלחמה יגיע הזמן להרחיב את המבט העסקי גם לכיוון אפריקה ואסיה - ואם נעשה זאת, התוצאות יהיו אדירות."

מועדון המשקיעים SRI, בראשותם של עו"ד מיכל מור קופל ורו"ח ניר זיכלינסקי (בעל השליטה בקבוצת SRI GLOBAL GROUP), קיים השבוע (ב') את ועידת ההשקעות והתחזיות השנתית בבורסה לניירות ערך בת"א, תחת הכותרת "חסמים, אתגרים פיננסיים והזדמנויות". בוועידה השתתפו ראשי המערכת הפיננסית, שוק ההון והאקדמיה.

בפתיחת הוועידה הדגישו עו"ד מיכל מור קופל ורו"ח ניר זיכלינסקי את החשיבות של ניהול סיכונים ובניית אסטרטגיה גמישה בתוך אי-ודאות משתנה, תוך שילוב טכנולוגיות מתקדמות והסתמכות על עמותות התשתית הטכנולוגיות של צה"ל (כמו חטי"ל) כקטר לצמיחת סטארטאפים חדשים.

זיכלינסקי: "חברות רבות עלולות ליפול דווקא בשל צווארי בקבוק פיזיים. חברות מפתחות טכנולוגיות מדהימות, אך נתקעות בשורה התחתונה ולא מגיעות ליעד לספק את הסחורה רק בגלל מרכיב חסר. אני ממליץ לחברות לנתח לעומק את אותם צווארי בקבוק כדי לא לקרוס תחת קצב ההצלחה של עצמן."

בנוגע לניהול פנים-ארגוני, אמר זיכלינסקי: "חטיבות לניהול סיכונים צריכות לשנות דיסקט ומטרות צריכה להיות העצמה של הצד העסקי: לראות איך אני מקטין את הסיכון ובו-זמנית מעצים את הרווח הפיננסי. הדבר מחייב בקרה חמה בזמן אמת על הפעילות השוטפת, ולא שנגלה את התהליכים והכשלים בדיעבד."

משתנה זו, שבה גם הבינה המלאכותית משנה לחלוטין מודלים עסקיים, משקיעים ומנהלים נדרשים לנהל מחדש את כל תפיסת הסיכונים שלהם ולבנות תוכניות אסטרטגיות גמישות, על מנת לפתח את החברה למיילסטון הבא, הנפקה או עסקאות מיזוג ורכישה (A&M)."

### "הממשלה היא זאת שצריכה לסייע ליצואנים בעקבות התחזקות השקל"

פרופ' ליאו ליידרמן, ראש מכון IREES במרכז האקדמי פרס והיועץ הכלכלי הראשי של בנק הפועלים: "המנוע העיקרי להתחזקות האחרונה של השקל הוא העלויות החדות בוול סטריט. מתחילת אפריל עד היום נאסד"ק זינק ב-23%, וכשזה קורה, הגופים המוסדיים בישראל, נאלצים לצמצם את החשיפה הדולרית שלהם תוך מכירת דולרים בהיקפים גדולים, דבר שהוביל לייסוף החד".

ליידרמן הביע דאגה מהשלכות ההתחזקות החדה של השקל על חלק מהיצואנים. "אם מקבלי החלטות יחליטו לסייע לגורמים לעיל - הרי שזה צריך להתבצע כחלק מהמדיניות הפיסקלית של משרד האוצר והממשלה, ולא באמצעות המדיניות המונטרית של בנק ישראל."

**רונית הראל בן זאב**, מנכ"לית S&P מעלות: "למרות הסיכונים



# קורס ניהול תביעות בביטוחי רכוש

מועד פתיחה: 7/6/2026

## תביעה מנצחת היא הדרך המקצועית להפוך אתגר לנקודת החוזק שלך

כלים פרקטיים ויישומיים שתרכשו בקורס:

- \* ניתוח מהיר של הכיסויים ותנאי הפוליסה
- \* זיהוי כשלים ומניעת טעויות קריטיות
- צמצום עיכובים וטיפול בהתנגדויות של חברות הביטוח
- הגדלה משמעותית של סכומי הפיצוי
- תהליך תביעה מא' עד ת'
- קריאה והבנת דו"ח שמאי

תזכרו! לקוח לא זוכר את גובה הפרמיה,  
הוא זוכר איך טיפלת לו בתביעה

לפרטים והרשמה <

מחירים מיוחדים:

לחברי לשכה | בהרשמה מוקדמת | לחברי קהילת עדיף

יש כפל הנחות

בשיתוף  
מכללת עדיף  
מוסיפים ערך למקצוע

## "מהפכת הבינה המלאכותית תומכת בשווקים, אך המתיחות במפרץ מגבירה את הסיכון הגלובלי"

לדברי מנכ"ל מגדל שוקי הון שגיא שטיין, המפתח לניהול תיק ההשקעות הוא חשיפה לנכסי סיכון לצד פיזור רחב | בית ההשקעות סיים את הרבעון עם רווח כולל אחרי מס של כ-21 מיליון שקלים - כפול מהרווח ברבעון המקביל אשתקד



ברור שהסכם רע עם איראן הוא חדשות רעות לשוק המקומי. התמחר של השוק הישראלי, חוזקת השקל, ופרמיית הסיכון המתבטאת באג"ח מדינת ישראל בחו"ל ובמחירי ה-CDS כבר מגלמים במידה ניכרת את השיפור במצב הביטחוני של ישראל שנקודת המפנה שלו הייתה בחיסול נסראללה ואירוע הביפרים."

### "אי-הוודאות נמשכת, אך הפוטנציאל בשוקי ההון נותר משמעותי"

"לאור העוצמה הכלכלית המשתקפת מכלל הנתונים בישראל", הוסיף שטיין, "אנו מאמינים שגם אם שוק ההון המקומי ידשדש או יתאפיין בתנודתיות גבוהה יחסית בטווח הזמן הקצר, בהסתכלות על טווח הזמן הבינוני והארוך הוא ימשיך להפגין עוצמה במגוון נכסי הסיכון".

לגבי השווקים הגלובליים ובדגש על ארה"ב שטיין ציין כי "למרות שהמדדים העיקריים בשוק המניות האמריקאי תיקנו בחדות ונמצאים קרוב מאוד לשיא אנו ממשיכים לראות שיפור ניכר ברווחיות הצפויה אצל מרבית החברות הגדולות האמריקאיות. לכן, למרות חוסר הוודאות שיוצרת מהפכת הבינה המלאכותית אצל חלק ניכר מהחברות, אנו מאמינים כי גם השוק האמריקאי צפוי להציג ביצועים נאים, גם אם תוך תנודתיות גבוהה מהמוצע בשנים האחרונות".

לדבריו, "לאור הפוטנציאל הכלכלי העצום מחד אך אי-הוודאות והתנודתיות הגבוהה מאידך, המפתח לניהול תיק ההשקעות ממשך להיות חשיפה גבוהה לנכסי סיכון תוך מיתון הסיכון באמצעות פיזור גאוגרפי וסקטוריאלי נרחב תוך הקפדה על גידור מטבעי".



שגיא שטיין |  
צילום: פוטו פרנ'

מגדל שוקי הון סיימה את הרבעון הראשון עם רווח כולל אחרי מס של כ-21 מיליון שקלים, עלייה של 103% לעומת כ-10.5 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד. הרווח לפני מס הגיע לכ-32 מיליון שקלים - כפול מהרבעון המקביל אשתקד, אחרי צמיחה של כ-30% בהכנסותיה הרבעוניות, שהגיעו לכ-95 מיליון שקלים.

בית ההשקעות רשם צמיחה של כ-23% בהיקף הנכסים המנוהלים, שהגיע לכ-106 מיליארד שקלים, לאחר שב-2025 רשם ציון דרך כשחצה לראשונה רף נכסים מנוהלים של 100 מיליארד שקלים. השיפור בתוצאות הרבעון הראשון של 2026 ממשיך את המגמה מהשנה שעברה, שהסתיימה עם צמיחה בשיעורים דו-ספרתיים בכלל הפרמטרים המוזכרים.

### בין אופטימיות טכנולוגית לחששות מאינפלציה ומלחמה

שגיא שטיין, מנכ"ל מגדל שוקי הון, ציין כי "השווקים הגלובליים ממשיכים להיות מושפעים משני גורמים עיקריים: הראשון הוא ארוך טווח - מהפכת הבינה המלאכותית, ההשקעות המסיביות הנלוות לה וההשפעות על המשק, החל מהשפעות קצרות טווח על חברות התוכנה וכלה בהשפעות ארוכות טווח על שוק העבודה, אבטלה, פרודוקטיביות ואינפלציה".

הגורם השני לדברי שטיין קשור לטווח המידי והנראה לעין ומקורו במתיחות הגאופוליטית במפרץ. "המצב הנוכחי מגביר את החששות לפגיעה בשרשראות אספקה ומחירי אנרגיה גבוהים שמעלים את החשש מעליה של שיעורי האינפלציה. ככל שהמשבר מתארך כך גובר החשש מאינפלציה גבוהה יותר לאורך זמן ארוך יותר, ובהתאם ניתן להניח שנראה את שוקי המניות והאג"ח הגלובליים מגיבים באופן שלילי לאירוע".

לדבריו, "בעוד לתרחיש הראשון יש וקטורים חיוביים רבים יותר מאשר שליליים ומכך הוא בעיקר חיובי לשוקי ההון העולמיים, התרחיש השני הוא שלילי עבור הרוב המוחלט של המדינות בעולם ומבחינתן הסכם כלשהו עם איראן, רע או טוב, ופתיחת מצר הורמוז הוא חיובי לשוקי המניות".

לגבי השוק המקומי הוסיף שטיין: "התפתחות המצב מול איראן הוא בעל השלכות רבות ארוכות טווח גם מבחינה מדינית וגם מבחינה כלכלית



**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 <

## "המשקיעים הזרים הבינו מהו חוסן ישראלי"

במסגרת אירוע "כשהובלה נשית פוגשת כסף וביטחון" של הבורסה ו-IBI, בכירות מענפי הביטוח, שוק ההון והקמעונאות דנו בהתמודדות עם אי-ודאות, ניהול השקעות בתקופת מלחמה והחוסן של הכלכלה הישראלית



מימין: מיכל מור, אורלי גרינפלד, אתי אלישקוב, יפית לוי אטיאס, אלה אלקלעי | צילום: הבורסה לניירות ערך

הדיגיטלי בבורסה לניירות ערך, על המעבר מעסק משפחתי לרשת ציבורית מובילה, על ההתמודדות עם שוק ההון לצד עולם הקמעונאות, ועל השינויים בהרגלי הצריכה בישראל. לדבריה, המעבר מחברה פרטית ומשפחתית לחברה ציבורית השפיע משמעותית על אופי הפעילות והניהול.

אלקלעי דיברה על ניהול תיק השקעות בתקופה של תנודתיות, ועל האופן שבו ניתן לנווט בין ענפים, מותגים ושווקים בישראל ובעולם. אלקלעי התייחסה לחברות שהציגו מהאספקט של שוק ההון והשוותה את נתוני המניות למדדים של חברות הביטחוניות של חברות הביטוח ורשתות השיווק בהתאמה. "המפגשים האלה מאפשרים לכן להבין את החברות טוב יותר, ואחרי כל זה אחד הדברים החשובים הוא לפזר".

### שינוי ימי המסחר הקפיץ את הפעילות בבורסה

גרינפלד דיברה על חוסנו של שוק ההון הישראלי בתקופת מלחמה ועל היכולת של השוק המקומי להמשיך לפעול גם בתנאי אי-ודאות וצניחה כי גם בתקופות המאתגרות ביותר הבורסה בתל אביב לא הפסידה אף יום מסחר. גרינפלד סיפרה כי במהלך המלחמה קיימה שיחות זום עם משקיעים וגורמים מחו"ל, שבמהלכן נשמעו אזעקות. "המשקיעים הזרים ראו אנשים יוצאים למרחבים מוגנים וחוזרים רבע שעה אחר כך להמשיך את השיחה - ושם הם באמת הבינו מהו חוסן ישראלי". עוד הוסיפה מחזורי המסחר בימי שישי גבוהים כיום פי ארבעה בהשוואה למחזורי המסחר שהיו בימי ראשון בעבר, ואחוז המשקיעים הזרים המשתתפים במסחר בימי שישי גדל פי שלושה.

מאות נשים השתתפו במפגש "כשהובלה נשית פוגשת כסף וביטחון", שהתקיים במסגרת סדרת מפגשי "השיק של השוק" - יוזמה משותפת של הבורסה לניירות ערך בתל אביב ובית ההשקעות IBI, שמטרתה להנגיש ידע פיננסי לנשים ולעודד השתלבות והובלה נשית בזירה הכלכלית.

במהלך הערב עסקו המשתתפות בנושאים של כסף, השקעות וביטחון כלכלי, לצד סוגיות שמעסיקות את המשק — מניווט תיק השקעות בין ענפים ומותגים, דרך הפיכת ניסיון מהשטח ליתרון טכנולוגי, ועד מנהיגות נשית בתקופה של אי-ודאות ושינויים כלכליים.

במפגש השתתפו אתי אלישקוב, מנכ"לית ליברה חברה לביטוח; מיכל מור, מנכ"לית סמארט שוטר; יפית לוי אטיאס, מנכ"לית רשת רמי לוי שיווק השקמה; אלה אלקלעי, יו"ר IBI קרנות נאמנות ואורלי גרינפלד, סמנכ"לית בכירה ומנהלת מחלקת הסליקה בבורסה לניירות ערך.

### "לייתר את הקונפליקט המובנה בעולם הביטוח"

אלישקוב שוחחה עם נועה ישראלי, מנהלת השקעות בקרנות הגידור של IBI, על הדרך לפרוץ לשוק ביטוח תחרותי באמצעות מיתוג יצירתי, חדשנות ושפה צרכנית נגישה. "החברה נולדה מתוך רצון לשנות את הדרך המסורתית שבה עולם הביטוח עובד ומתמחר סיכון וזה דרש לשנות תפיסות ולייצר כיסויים חדשים - למשל להבין שהדבר הכי חשוב הוא מי הנהג וכמה הוא נוהג, ולא רק איזה רכב יש לו. אנחנו מנסים לייצר מערכת יחסים אחרת ולייתר את הקונפליקט המובנה שהיה שנים בעולם הביטוח".

מור שוחחה עם חן גל, יוצרת תוכן, על הפיכת ניסיון מהשטח ליתרון טכנולוגי, על ניהול חברה ביטחונית בתקופה של אי-ודאות, ועל הצמיחה הגלובלית של תחום הדיפנס-טק. מור סיפרה על פעילות החברה בשנים האחרונות סביב מערכות להתמודדות עם רחפני נפץ ואיומים מתקדמים בשדה הקרב. לדבריה, "אנחנו מפתחים מערכות חכמות שמסייעות ללוחמים לשפר ביצועים ולקבל החלטות מדויקות יותר בזמן אמת". על ההחלטה להנפיק את החברה בישראל ובתקופת מלחמה אמרה: "אנחנו חברה ישראלית והיה לנו חשוב להנפיק בישראל, כי אנחנו מאמינים בשוק הישראלי ובחוסן שלו".

### השפעת המעבר מחברה פרטית לחברה ציבורית

לוי אטיאס, שוחחה עם עדי מרקוביץ', מנהלת הסושיאל והשיווק

# מגדל הציגה ברבעון הראשון צמיחה ברווחי הליבה, עלייה בנכסים המנוהלים והתרחבות הפעילות העסקית

רשמה ברבעון הראשון עלייה של כ-27% ברווח כולל לכ-322 מיליון שקלים, לצד צמיחה של כ-20% בפרמיות ובדמי הגמולים ועלייה בהיקף הנכסים המנוהלים ל-618 מיליארד שקלים

עדכונים אקטואריים. **ביטוח בריאות.** ברבעון הראשון נרשם קיטון ברווחי הליבה לפני מס, בעיקר בשל הרעה בתביעות סיעוד וקיטון ברווחי הקולקטיבים. הפרמיות עלו בכ-6% לכ-550 מיליון שקלים.

הרווח הכולל לפני מס הסתכם בכ-249 מיליון שקלים, לעומת כ-227 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד, בעיקר בעקבות עלייה ברווח הפיננסי ועליית עקום הריבית, שהשפיעה לחיוב על ההתחייבויות הביטוחיות.

**ביטוח כללי.** הרווח הכולל לפני מס עלה לכ-37 מיליון שקלים, לעומת כ-28 מיליון שקלים ברבעון המקביל, בעיקר בעקבות שיפור בניסיון התביעות ובתוצאות החיתום. מנגד, נרשם הפסד פיננסי עודף בדומה לרבעון המקביל.

הפרמיות ברוטו עלו בכ-5% לכ-980 מיליון שקלים, בעיקר בעקבות גידול בפוליסות רכב ובביטוחי רכוש אחרים.

## "תוצאות חזקות וצמיחה מתמשכת ברווחי הליבה"

מנכ"ל מגדל אחזקות **יוסי בן ברוך** ומנכ"ל מגדל ביטוח **רון אגסי** מסרו כי החברה מסכמת את הרבעון הראשון של 2026 עם "תוצאות חזקות, בדגש על הצמיחה המתמשכת ברווחי הליבה", המשקפות לדבריהם את יישום האסטרטגיה העסקית של הקבוצה בכל קווי הפעילות.

עוד ציינו כי החברה ממשיכה לפעול "בנחישות לשיפור רווחיות הליבה בכל תחומי הפעילות", ובכלל זה בתחום הבריאות, שבו הושק כתב שירות חדש, המאפשר להעניק שירות משופר ללקוחות תוך חזרה לצמיחה עקבית ושיפור הדרגתי בתוצאות הפעילות בעתיד הקרוב.

לדבריהם, "חוסנה הפיננסי של מגדל מקבל משנה תוקף" עם המשך השיפור ביחס כושר הפירעון, וכי החברה ממשיכה להתקדם לעבר יעד חלוקת הדיבידנד עד סוף 2027.

לסיכום אמרו כי "למרות אתגרי המאקרו, שנת 2026 נפתחה בתנאים עשייה משמעותית אשר חלקה באה לידי ביטוי כבר בתוצאות הרבעון הראשון ואנו מאמינים כי מגמות אלו יבואו לידי ביטוי ביתר שאת בהמשך השנה".

[לדוחות הכספיים - לחצו כאן](#)

**מגדל אחזקות ביטוח ופיננסים** רשמה ברבעון הראשון לשנת 2026 רווח כולל של כ-322 מיליון שקלים - עלייה של כ-27% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד שבו נרשם רווח של כ-254 מיליון שקלים.

השיפור ברווח נבע מהצמיחה ברווח מפעילויות הליבה במרבית קווי העסקים ומעבר לרווח פיננסי עודף לעומת הפסד פיננסי עודף ברבעון ב-2025. החברה גבתה דמי ניהול משתנים בגובה של כ-118 מיליון שקלים, אשר מגדילים את יתרת ה-CSM וישפיעו לחיוב על הרווח העתידי. סמוך למועד פרסום הדוחות, דמי הניהול המשתנים עומדים על כחצי מיליארד שקלים.

מגדל מדווחת על צמיחה בקווי העסקים. הפרמיות ודמי הגמולים ברבעון המדווח הסתכמו בכ-9.8 מיליארד שקלים, עלייה של כ-20% לעומת הרבעון המקביל אשתקד.

היקף הנכסים המנוהלים נכון ל-31 במרץ 2026 הסתכם בכ-591 מיליארד שקלים. היקף הנכסים המנוהלים מסתכם ב-618 מיליארד שקלים בסמוך למועד פרסום הדוחות. ההון הכולל של החברה ליום 31 במרץ 2026 הסתכם בכ-19.8 מיליארד שקלים, גידול של יותר מ-18% ביחס לסוף 2024.

החברה מציגה שיפור ביחס כושר הפירעון ל-142% (עם יישום הוראות הפריסה) ול-116% (ללא יישום הוראות הפריסה) ליום 31 בדצמבר 2025, ועמידה ביעד ההון לחלוקת דיבידנד, בהשוואה לכ-131% וכ-103%, בהתאמה, ליום 31 בדצמבר 2024.

**ביטוח חיים וחיסכון ארוך טווח.** ה-CSM בתיק המשתתף הישן גדל בעקבות תשואות החברה, עדכון המודל הסטוכסטי ושיפור בתביעות, בעיקר בריסק מוות. הפרמיות והתקבולים מחוזי השקעה עלו בכ-23% לכ-3.2 מיליארד שקלים, ודמי הגמולים בפנסיה ובגמל גדלו בכ-18% וכ-36% בהתאמה.

בפוליסות ביטוח חיים משתתפות ברווחים שנמכרו עד 2004 נרשמו דמי ניהול משתנים של כ-118 מיליון שקלים, אשר בהתאם ל-IFRS 17 יוכרו לאורך זמן דרך ה-CSM.

הרווח הכולל לפני מס הסתכם בכ-276 מיליון שקלים, לעומת כ-155 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד, בעיקר בעקבות שיפור ברווחי הליבה והרווח הפיננסי העודף. העלייה קווצה חלקית בשל הפסד בתיק המשתתף החדש, גידול בביטולים וירידה בשווי אג"ח מיועדות בעקבות



רון אגסי |  
צילום: ניקולה וסטהפל

## קרנות הפנסיה המקיפות: אחרי השפל במרץ, גאות יוצאת דופן באפריל

### תשואות קרנות הפנסיה המקיפות - מסלול עד גיל 50

שם הקרן	תשואה אפריל 2026	תשואה מתחילת 2026	תשואה 12-7 החודשים האחרונים	תשואה מצטברת ל-3 שנים	תשואה מצטברת ל-5 שנים	היקף נכסים מרץ *2025	היקף נכסים אפריל *2026
הראל לבני 50 ומטה	5.44%	6.59%	22.84%	48.58%	60.33%	41,372	43,463
אינפיניטי לבני 50 ומטה	5.09%	5.62%	22.46%	57.48%	-	915	1,069
מור לבני 50 ומטה	4.74%	7.66%	24.78%	60.70%	-	6,190	6,598
כלל מקיפה לבני 50 ומטה	4.74%	6.63%	24.89%	53.85%	65.13%	38,375	40,230
מגדל מקפת אישית עד 50	4.70%	5.86%	22.34%	52.02%	62.53%	36,911	38,792
אלטשולר שחם לבני 50 ומטה	4.67%	3.65%	20.00%	49.30%	48.40%	17,650	18,201
הפניקס לבני 50 ומטה	4.64%	5.28%	22.81%	55.86%	68.93%	58,521	61,152
מיטב לבני 50 ומטה	4.61%	5.24%	22.30%	54.18%	64.86%	29,688	31,139
מנורה מבטחים יעד לפרישה 2055	4.47%	5.37%	23.85%	54.06%	66.39%	14,236	14,902
<b>ממוצע</b>	<b>4.79%</b>	<b>5.77%</b>	<b>22.92%</b>				

\* במיליוני שקלים

מקור: דיווחי החברות

במסלול עד גיל 50 נרשמה תשואה ממוצעת של 4.79% ובמסלול לגילי 50-60 תשואה ממוצעת של 4.16% | התשואה הגבוהה ביותר שייכת להראל שהשיגה 5.44%

חודש יוצא דופן נרשם בתשואות קרנות הפנסיה המקיפות שזינקו באפריל עם ממוצע של 4.79% במסלול עד גיל 50 ו-4.16% במסלול לגילי 50-60. מדובר על מפנה חד מאוד בהשוואה לחודש מרץ שנסגר עם תשואות שליליות גבוהות של -2.39% במסלול עד גיל 50 ו-2.16% בגילי 50-60. מנעד התשואות נע במסלול עד גיל 50 מ-4.47% ל-5.44% שהשיגה הראל. במסלול לגילי 50-60 מנעד התשואות באפריל נע מתשואה של 3.77% לתשואה של 4.85% שהשיגה אינפיניטי.

גם אינפיניטי חצתה את רף 5% במסלול עד גיל 50 כשהשיגה תשואה של 5.09%, לפני מור וכלל ביטוח שרשמו באפריל תשואה זהה של 4.74%. במסלול לגילי 50-60 מדורגת הראל שנייה עם 4.65%, לפני אלטשולר שחם שהשיגה תשואה של 4.36%.

את התשואות החריגות בחודש אפריל ניתן לייחס לעלויות שערים חזקות מאוד בשוקי המניות בארץ ובעולם, וכן לעלויות שערים באיגרות החוב הממשלתיות והקונצרניות בישראל. מור מובילה את התשואות מתחילת השנה בשני המסלולים: 7.66% (עד גיל 50) ו-6.06% (גילי 50-60). כלל ביטוח מדורגת שנייה במסלול עד גיל 50 עם 6.63%, לפני הראל 6.59%. כלל ביטוח שנייה מתחילת השנה גם במסלול לגילי 50-60 עם 5.72%, לפני אינפיניטי 5.67%.

בטווח הזמן של 12 החודשים האחרונים ההובלה בשני המסלולים היא של כלל ביטוח: 24.89% (עד גיל 50) ו-21.11% (גילי 50-60). במסלול עד גיל 50 מור שנייה עם 24.78%, לפני מנורה מבטחים 23.85%. בגילי 50-60 אינפיניטי שנייה עם 20.41%, לפני מור 20.23%.

דירוג הראשונות בתשואה המצטברת לשלוש שנים - מסלול עד גיל 50: מור 60.70%, אינפיניטי 57.48%, הפניקס 55.86%. מסלול לגילי 50-60: אינפיניטי 52.23%, מור 52.02%, הפניקס 49.74%.

דירוג הראשונות בתשואה המצטברת לחמש שנים - מסלול עד גיל 50: הפניקס 68.93%, מנורה מבטחים 66.39%, כלל ביטוח 65.13%. מסלול לגילי 50-60: מיטב 60.76%, הפניקס 60.08%, מנורה מבטחים 58.41%.

\* במיליוני שקלים

מקור: דיווחי החברות

### תשואות קרנות הפנסיה המקיפות - מסלול גילי 50-60

שם הקרן	תשואה אפריל 2026	תשואה מתחילת 2026	תשואה 12-7 החודשים האחרונים	תשואה מצטברת ל-3 שנים	תשואה מצטברת ל-5 שנים	היקף נכסים מרץ *2025	היקף נכסים אפריל *2026
אינפיניטי לבני 50-60	4.85%	5.67%	20.41%	52.23%	-	230	253
הראל לבני 50 עד 60	4.65%	5.48%	19.25%	42.86%	53.94%	14,045	14,801
אלטשולר שחם לבני 50 עד 60	4.36%	3.12%	17.35%	44.28%	45.11%	4,970	5,136
כלל מקיפה לבני 50 עד 60	4.19%	5.72%	21.11%	47.73%	57.79%	18,976	20,042
מור לבני 50 עד 60	4.00%	6.06%	20.23%	52.02%	-	3,000	3,167
הפניקס לבני 50 עד 60	3.87%	4.53%	19.54%	49.74%	60.08%	15,256	16,020
מיטב לבני 50 עד 60	3.87%	4.47%	19.25%	48.43%	60.76%	13,022	13,642
מגדל מקפת אישית עד 60	3.84%	4.62%	18.73%	45.81%	55.62%	16,052	16,903
מנורה מבטחים יעד לפרישה 2040	3.77%	4.60%	20.14%	46.77%	58.41%	19,759	20,552
<b>ממוצע</b>	<b>4.16%</b>	<b>5.03%</b>	<b>19.56%</b>				

# מהפך: תשואות גבוהות מאוד באפריל לביטוחי המנהלים אחרי מרץ השלילי

תשואות ממוצעות של 4.00% במסלול קרן י' ו-4.11% במסלול כללי בהשוואה ל-2.46% בשני המסלולים בחודש מרץ | הראל ראשונה עם 4.69% בקרן י' ו-4.60% בכללי

## תשואות ביטוחי המנהלים - קרן י'

שם הקרן	תשואה אפריל 2026	תשואה מתחילת 2026	תשואה 12-ל החודשים האחרונים	תשואה מצטברת ל-3 שנים	תשואה מצטברת ל-5 שנים	היקף נכסים מרץ *2025	היקף נכסים אפריל *2026
הראל - קרן י'	4.69%	5.33%	19.24%	41.74%	44.47%	26,454	27,513
כלל - קרן י'	4.31%	5.73%	21.74%	45.54%	51.04%	44,500	46,025
מנורה - קרן י'	4.10%	4.48%	20.34%	44.64%	46.22%	12,777	13,190
הפניקס - קרן י'	3.98%	4.24%	19.58%	46.40%	54.87%	36,838	38,098
איילון - קרן י'	3.83%	6.11%	23.94%	53.88%	57.72%	2,165	2,237
מגדל - קרן י'	3.82%	4.79%	18.76%	43.65%	51.42%	84,855	87,837
הכשרה - קרן י'	3.25%	2.74%	13.85%	35.46%	39.19%	1,901	1,836
<b>ממוצע</b>	<b>4.00%</b>	<b>4.77%</b>	<b>19.64%</b>				

מקור: דיווחי החברות

\* במיליוני שקלים

## 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 ינואר *2025	היקף נכסים פברואר *2026
הראל - כללי	4.60%	5.03%	18.63%	39.57%	44.44%	22,360	23,359
כלל - כללי	4.25%	5.72%	21.71%	45.13%	47.79%	12,947	13,544
מנורה - קרן י' החדשה	4.10%	4.48%	20.34%	44.64%	46.22%	11,135	11,604
הפניקס - כללי	4.09%	3.94%	18.18%	44.82%	50.07%	33,745	35,361
מגדל - כללי	4.07%	4.87%	19.30%	43.78%	47.75%	36,320	37,625
הכשרה - כללי	3.85%	3.63%	16.67%	39.06%	39.68%	4,737	4,917
איילון - כללי	3.83%	5.90%	23.16%	52.51%	54.94%	3,120	3,465
<b>ממוצע</b>	<b>4.11%</b>	<b>4.80%</b>	<b>19.71%</b>				

מקור: דיווחי החברות

\* במיליוני שקלים

תשואות ביטוחי המנהלים רשמו בחודש אפריל תשואות גבוהות במיוחד שהיוו את ההיפך הגמור ממה שחוו ביטוחי המנהלים בחודש מרץ. הפוליסות במסלול קרן י' רשמו תשואה ממוצעת של 4.00% לעומת תשואה ממוצעת שלילית של -2.46% שהושגה בחודש מרץ. ביטוחי המנהלים במסלול כללי רשמו באפריל תשואה ממוצעת של 4.11% לעומת -2.46% במרץ.

הבכורה באפריל שני המסלולים שייכת לראל שהשיגה במסלול קרן י' תשואה של 4.69% ובמסלול כללי תשואה של 4.60%. כלל ביטוח ומנורה מבטחים מדורגות בשני המסלולים אחרי הראל. במסלול קרן י' כלל ביטוח עם 4.31% ומנורה מבטחים עם 4.10%. במסלול כללי רשמה כלל ביטוח תשואה של 4.25% ואחריה מנורה מבטחים גם 4.10%.

איילון, שחודשים לא מעטים דורגה ראשונה בתשואות החודשיות נדחקה לאחור באפריל, אבל זה לא מנע ממנה להמשיך להחזיק בבכורה בכל טווחי הזמן - הקצרים והארוכים. מתחילת השנה השיגה איילון במסלול קרן י' תשואה של 6.11%, לפני כלל ביטוח 5.73% והראל 5.33%. במסלול כללי איילון עם תשואה של 5.90% מתחילת השנה, וגם כאן לפני כלל ביטוח 5.72% והראל 5.03%.

תשואה ל-12 החודשים האחרונים - מסלול קרן י': איילון 23.94%, כלל ביטוח 21.74%, מנורה מבטחים 20.34%. מסלול כללי: איילון 23.16%, כלל ביטוח 21.71%, מנורה מבטחים 20.34%.

תשואה מצטברת לשלוש שנים - מסלול קרן י': איילון 53.88%, הפניקס 46.40%, כלל ביטוח 45.54%. מסלול כללי: איילון 52.51%, כלל ביטוח 45.13%, הפניקס 44.82%.

תשואה מצטברת לחמש שנים - מסלול קרן י': איילון 57.52%, הפניקס 54.87%, מגדל 51.42%. מסלול כללי: איילון 54.94%, הפניקס 50.07%, כלל ביטוח 47.79%.

עם עומר בן יאיר, סמנכ"ל מקצועי אלטשולר שחם גמל ופנסיה

!?



## האם רווחים שנצברו בקופת גמל "חשבון חדש" על שם מוטב, חייבים במס 25% ריאלי או 15% נומינלי? ומה קורה כאשר המוטב עבר את גיל 60?

כאמור בסכום הפרשי הצמדה שחושבו על הכספים כאמור יראו אותם כהכנסה מהפרשי הצמדה".

אחד היתרונות של חיסכון בקופת גמל באמצעות חשבון חדש, היא האפשרות של החוסך להעביר את הכספים לקופה לקצבה (קרן פנסיה או פוליסה לקצבה) ולקבל החל מגיל 60 קצבת זקנה אשר פטורה ממס הכנסה. כך, בעקיפין נהנה החוסך מפטור ממס על כל הרווחים שנצברו בקופה לאורך השנים. הסיבה לכך הינה שקצבה זו מוגדרת לפי סעיף 9א לפקודת מס הכנסה כ"קצבה מוכרת" שמקורה ב"תשלומים פטורים".

מכאן עולה השאלה: מה קורה כאשר החוסך בחשבון החדש הינו מעל גיל 60 ויש לו קצבה מזערית? האם יוכל להעביר את הכספים לקופה לקצבה ולהוון את הקצבה המוכרת תוך תשלום מס בשיעור של 15% על הרווח הנומינלי, במקום משיכה הכרוכה בתשלום מס של 25% על הרווח הריאלי?

אמנם בפקודת מס הכנסה בסעיף 9א(ה)(3) נקבע כי על סכום שהתקבל עקב היוון קצבה מוכרת, יוטל מס בשיעור של 15% נומינלי, אולם בסעיף קטן (ה1) נאמר כי על אף האמור בסעיף קטן (ה), על היוון קצבה מוכרת הנובעת מכספים שהועברו לחשבון חדש כאמור בסעיף 23(א)(2) או (ב2) לחוק הפיקוח על קופות גמל, יחול האמור בסעיף 3(ה4)(3). המשמעות: המשיכה תחויב בתשלום מס של 25% על הרווח הריאלי במקרה של היוון קצבה מוכרת שמקורה בחשבון חדש.

כאשר חוסך בקופת גמל נפטר, בפני כל אחד מהזכאים<sup>1</sup> לכספים עומדת האפשרות לבחור שלא למשוך את חלקו, אלא להעבירו לחשבון חדש על שמו בקופת גמל. כלומר הזכאי יפתח קופת גמל במעמד עצמאי, חסומה להפקדות, והכספים יועברו לחשבון החדש שנפתח ויישארו נזילים למשיכה. האפשרות להעביר כספים לחשבון חדש ולשמור על נזילותם קיימת גם עבור עובד שסיים העסקה וזכאי למשוך את כספי הפיצויים. באפשרות העובד לבחור לבצע התחשבנות מס<sup>3</sup> בעבור הפיצויים אך במקום למשוך אותם לחשבון העו"ש - להעבירם לחשבון חדש על שמו בקופת גמל. אפשרות זו הוסדרה במסגרת תיקון 8 לחוק הפיקוח על קופות גמל<sup>2</sup> בסעיף 23(א)(2) עבור פיצויים ובסעיף 23(א)(ב) לגבי כספי הנפטר, ומוכרת גם בשם "קופת גמל תיקון 8" או "קופת גמל 190 נפטר".

ומה לגבי הרווחים החדשים שיצברו בחשבון החדש לאחר העברה? אם החוסך יבחר למשוך את הכספים, במועד המשיכה תנכה הקופה מס על הרווח הריאלי בשיעור של 25%.

הוראה זו מוסדרת בפקודת מס הכנסה בסעיף 3(ה4)(3): "ריבית רווחים אחרים שמשך יחיד מקופת גמל לקצבה שאינה קרן פנסיה או קופת גמל מרכזית לקצבה והנובעים מכספים שהועברו לחשבון חדש כאמור בסעיף 23(א)(2) או (ב2) לחוק הפיקוח על קופות גמל או שמשך יחיד מקופת גמל להשקעה, יראו אותם כהכנסה מריבית, ואולם רווחים שקיבל

הערות משפטיות: המאמר מתייחס לנשים וגברים כאחד. המידע לעיל מוגש כמידע כללי בלבד וכשירות ליצור הסכנים ונכון ליום 13.5.2026. המידע ערוך באופן תמציתי ומנוסח בלשון פשוטה, לפיכך לא מכסה את כל המקרים והנסיבות שייכתנו. המידע מתבסס על המצב המשפטי הידוע נכון למועד זה, ואולם אין כל וודאות כי המצב המשפטי לא ישתנה בעתיד. המידע לעיל אינו מהווה ייעוץ משפטי, המלצה ו/או חוות דעת, ואין בו כדי להוות תחליף להוראות החוק ו/או התקנון ו/או ייעוץ ו/או שיווק פנסיוני אישי המתאמים לצרכי הלקוח ו/או תחליף להם. האמור לעיל כפוף להוראות התקנונים הרלוונטיים, להוראות ההסדר התחיקתי ולנהלי החברות. השימוש במידע המפורט לעיל הוא על אחריותו הבלעדית של המשתמש. ט.ל.ח.

1. זכאים לכספים במקרה פטירתו של החוסך, בהתאם להוראות הדין ותקנון הקופה.

2. חוק הפיקוח על שירותים פיננסיים (קופות גמל), תשס"ה - 2005

3. לאחר שנוכה מהסכום האמור מס בהתאם להוראות סעיף 164 לפקודת מס הכנסה לגבי החלק שאינו פטור לפי סעיף 9(א7) לפקודה

## אשרא חתמה על מזכר הבנות לשיתוף פעולה עם מקבילתה מקזחסטן

החברה הממשלתית לביטוח סיכוני סחר חוץ חתמה על הסכם לקידום עסקאות משותפות בתחומי התשתיות, החקלאות והבריאות | המהלך מגיע על רקע זינוק בייצוא הישראלי לקזחסטן, שהסתכם בשנת 2025 בכ-55 מיליון דולר



מימין: אלן צ'ייזונסוב ודודי קליין | צילום: יח"צ

הפעולה הכלכלי בין המדינות ובחיוזוק פעילות היצוא הישראלי באזור. אנו רואים בקזחסטן שוק חשוב ודינמי בעל פוטנציאל משמעותי. אנו מאמינים כי שיתוף הפעולה בין שני הגופים יתרום ליצירת הזדמנויות עסקיות חדשות עבור חברות משתי המדינות."

חברת אשרא הממשלתית מעניקה שירותי ביטוח אשראי ומימון עסקאות יצוא בגיבוי של ערבות מדינה. "פוליסות הביטוח של החברה מגנות על היצואנים או על הבנקים המממנים מפני אי-קבלת תשלום כתוצאה מאירועים פוליטיים או קשיים כלכליים, ומאפשרות ליצואנים לקבל את התשלום מיד עם ביצוע האספקה", מסבירים בחברה ומציינים כי "פעילות זו מקבלת משנה תוקף בתקופה הנוכחית, שבה התמיכה בייצוא הישראלי מהווה נכס מדיני אסטרטגי לחיוזוק הקשרים הבינלאומיים של ישראל, בנוסף לתועלות הכלכליות שהיא מביאה".

**אשרא**, החברה הישראלית לביטוח סיכוני סחר חוץ, חתמה על מזכר הבנות (MOU) לשיתוף פעולה עם **KazakhExport** - החברה הממשלתית הקזחית לביטוח אשראי וסיכוני סחר חוץ. על ההסכם חתמו מנכ"ל אשרא **דודי קליין** ויו"ר KazakhExport **אלן צ'ייזונסוב**, במסגרת פגישה רשמית שהתקיימה באסטנה, בירת קזחסטן.

מאשרא נסר כי מטרת מזכר ההבנות היא לקדם שיתוף פעולה מקצועי בין שני הארגונים, לחזק את הקשרים הכלכליים בין ישראל לקזחסטן, ולעודד עסקאות ופרויקטים משותפים בתחומי התשתיות, הטכנולוגיה, החקלאות, המים, הבריאות והתעשייה.

על פי ההסכם שנחתם בין החברות ובמסגרת שיתוף הפעולה עליו הוסכם, הצדדים יפעלו להחלפת ידע וניסיון מקצועי בתחומי ביטוח אשראי, מימון יצוא וניהול סיכונים, וכן יבחנו ביחד אפשרויות לתמיכה משותפת בעסקאות בינלאומיות לטובת יצואנים ומשקיעים משתי המדינות.

ההסכם בין אשרא למקבילתה מקזחסטן נחתם על רקע נתוני צמיחה בסחר בין המדינות. על פי נתוני **הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה**, היקף ייצוא הסחורות מישראל לקזחסטן עמד בשנת 2025 על כ-55 מיליון דולר, עלייה משמעותית בהשוואה לשנת 2024, שבה הסתכם הייצוא בכ-44 מיליון דולר. היקף הסחר הכולל בין המדינות עמד בשנת 2025 על כ-194 מיליון דולר. בין תחומי הייצוא המרכזיים בשנת 2025 לקזחסטן - תוצרת חקלאית, ציוד אופטי, טכני ורפואי, ציוד חשמלי ואלקטרוני ועוד.

קליין: "החתימה על מזכר ההבנות מהווה צעד חשוב בהעמקת שיתוף



המרכז הישראלי לגישור ובוררות  
בביטוח ופיננסים



# חברת ביטוח, לא חייבים להגרר לבתי משפט

mercaz@gishbur.co.il , 073-3742444

## כוננות סופר אל ניניו: ענף הביטוח העולמי נערך לזינוק חד בנזקי האקלים

ענקיות ביטוח המשנה מזהירות מהחרפה באירועי קיצון ומהפסדים של יותר מ-100 מיליארד דולר בשנה, בזמן שמודלים אקלימיים מצביעים על סבירות גבוהה להתפתחות תופעת סופר אל ניניו שעלולה לטלטל את שרשראות האספקה, החקלאות ושוקי הביטוח בעולם



חברות בשנה זו. באליאנץ מדגישים כי על המבטחים לשנות דיסקט: לא להסתפק עוד רק בכיסוי נזקים לאחר מעשה, אלא לאלץ את המבטחים להשקיע במניעה אקטיבית ובמינון מראש. "השילוב בין הצטרות נכסים באזורי סיכון, עליית מפלס הים ואירועי מזג אוויר קיצוניים, דוחף את מודלי הסיכון הישנים אל הקצה ומחייב מעבר מידי לטכנולוגיות ניבוי מתקדמות".

### סכנה מיידיית: מודל כוננות אל ניניו נכנס לפעולה

בעוד השוק מתמודד עם נזקי העבר, מדעני אקלים ומודלים מתקדמים של המרכז האירופי לתחזיות מזג אוויר לטווח בינוני (ECMWF) מזהירים מפני האיום המיידי של חורף 2026-2027. המרכז לחיזוי אקלים של הסוכנות הלאומית לאוקיינוסים ואטמוספירה של ארה"ב (NOAA) פרסם החודש עדכון רשמי המציב את השוק במצב כוננות גבוהה - El Niño Watch. מדובר על התרעה המצביעה על כך שתנאי האוקיינוס והאטמוספירה באזור האוקיינוס השקט הטרופי החלו להשתנות, וכי קיימים סיכויים גבוהים (לרוב מעל 50%) שתופעת האקלים אל-ניניו תתפתח במהלך ששת החודשים הקרובים.

על פי נתוני NOAA, נרשם זינוק חריג בטמפרטורת המים התת-קרקעיים באוקיינוס השקט, עם הסתברות של כ-96% להתפתחות אירוע אל-ניניו עוצמתי במיוחד (סופר אל ניניו). תופעה זו צפויה לשבש לחלוטין את משקעי המונסון באסיה, להוביל לבצורות קשות באזורים מסוימים (עם חשש כבד ליבול החקלאי ולמחירי המזון הגלובליים) ומנגד לגרום

עולם הביטוח הגלובלי חווה כעת את אחת התמורות הדרמטיות ביותר שלו מזה עשורים. שנת 2026 מסתמנת כשנת מפנה שבה שינויי אקלים קיצוניים, אינפלציה מתמשכת ותופעות טבע חריגות משנים לחלוטין את האופן שבו חברות מעריכות סיכונים, מתמחרות פוליסות ומקצות הון. במרכז הדאגה של השווקים הפיננסיים ניצבת כעת אזהרה מטאורולוגית דרמטית: התפתחותו של אירוע "סופר אל ניניו" עוצמתי בחודשים הקרובים, המאיים לטלטל את שרשראות האספקה ומגזרי החקלאות והתשתיות ברחבי העולם.

סופר אל ניניו היא תופעה אקלימית חריגה ועוצמתית במיוחד, המתאפיינת בהתחממות קיצונית ויוצאת דופן של מי המים בפני השטח של האוקיינוס השקט הטרופי. התחממות זו משבשת לחלוטין את משטר הרוחות העולמי ויוצרת שינויים דרמטיים בדפוסי מזג האוויר בכל רחבי הגלובוס. כתוצאה מכך, אזורים מסוימים בעולם סובלים מבצורות קשות, גלי חום ודליקות ענק, בעוד שאזורים אחרים חווים גשמי זעפת, סופות טרופיות ושיטפונות הרסניים.

עוצמתה הקיצונית של התופעה מייצרת סיכונים חסרי תקדים לחקלאות, לשרשראות האספקה ולכלכלה העולמית, ומציבה אתגר מורכב במיוחד עבור מודלי הסיכון של חברות הביטוח.

### לא לאלץ את המבטחים להשקיע במניעה אקטיבית

דוחות רשמיים ועדכניים של ענקיות ביטוח המשנה, ובראשן מיוניק רי (Munich Re) וקבוצת אליאנץ (Allianz), מצביעים על מציאות מטרידה: הפסדי מגזר הביטוח הגלובלי מאסונות טבע ממשיכים לחצות באופן עקבי את רף 100 מיליארד דולר בשנה.

מנתוני ה-NatCat של מיוניק רי עולה כי הבעיה המרכזית כיום אינה רק "סיכוני שיא" - אירועי הקצה המסורתיים כמו הוריקנים בעוצמה מקסימלית, אלא הזינוק הדרמטי במה שמוגדר כ"סיכוני משנה" - נזקים משניים כמו סופות רעמים חמורות וחריגות, שיטפונות בזק מקומיים ושריפות ענק. נזקים אלו, בשילוב עם אינפלציה חריפה בעלויות הבנייה והתיקון, מייצרים לחץ כבד על מאזני החברות ומחייבים אותן להפגין משמעת חיתומית קשיחה מאי פעם.

במקביל, מדד הסיכונים של קבוצת אליאנץ (Allianz Risk Barometer) מדרג את שינויי האקלים ואת קטיעת הרצף העסקי כאיומים המובילים על

המשך בעמוד הבא <<<

# איראן מפעילה ביטוח ספנות מגובה ביטקוין

השירות נועד לחברות ספנות המעוניינות לעבור במצר הורמוז



איראן פועלת להרחבת שליטתה במצר הורמוז באמצעות כלי כלכלי חדש: שירות ביטוח ספנות המגובה ומסולק כולו באמצעות המטבע הקריפטוגרפי ביטקוין. כך עולה מדיווח שהתפרסם השבוע ברשת בלומברג.

בניסיון להדק את אחיזתה בנתיב השיט האסטרטגי ולעקוף את הסנקציות הבינלאומיות, הממשלה משיקה את שירות 'Hormuz Safe'. על פי הדיווחים, השירות החדש עשוי להניב לרפובליקה האסלאמית הכנסות של למעלה מ-10 מיליארד דולר. עם זאת, טרם סיפקה לוח זמנים רשמי ליישום או פירוט טכני מדויק לגבי אופן פעולתו של מנגנון הביטוח.

מהלך זה מגיע בהמשך לסגירתו בפועל של מצר הורמוז, עורק תחבורה ימי קריטי לאספקת האנרגיה והסחורות העולמית. המצר נחסם על ידי איראן בעקבות התקיפות האוויריות שפתחו ארצות הברית וישראל נגדה ב-28 בפברואר.

מאז תחילת העימות, מחפשים הממשל האיראני ומשמרות המהפכה דרכים יצירתיות למסד ולמנף את שליטתם בנתיב המים, בין היתר באמצעות הטלת אגרות ועמלות מעבר. שירות הביטוח החדש מסתמך ככלי מרכזי נוסף באסטרטגיה זו לצורך גיוס כספים ומטבע זר.

## עקיפת הסנקציות באמצעות קריפטו

עוד על פי הדיווחים, צילומי מסך של אתר האינטרנט של השירות, אשר פורסמו בסוכנות הידיעות האיראנית פארס, מעלים כי השירות מיועד בשלב זה עבור חברות ספנות ובעלי מטענים איראניים.

איראן, הנתונה תחת סנקציות כלכליות חריפות מצד המערב, פנתה בשנים האחרונות באופן מוגבר לשימוש במטבעות מבוזרים. מגמה זו התעצמה משמעותית מאז שהנשיא טראמפ סימן את כלכלתה ואת ייצוא האנרגיה שלה כמטרה במהלך כהונתו הראשונה.

"פוליסות ביטוח הניתנות לאימות קריפטוגרפית יסופקו למשלוחים העוברים דרך המפרץ הפרסי, מיצרי הורמוז ונתיבי המים הסובבים, והתשלומים יסולקו בביטקוין", ציינו בפארס, על פי הדיווח, "המשלוח יהיה מכוסה מרגע האישור וקבלת חתומה תינתן לבעלים".

המשך מהעמוד הקודם <<<

## כוננות סופר אל ניניו: ענף הביטוח העולמי נערך לזינוק חד בנזקי האקלים

שלמים בעולם הופכים פשוט לקשים או יקרים מדי לביטוח, מה שמטיל סיכון עצום על תקציבי המדינות ועל היציבות הפיננסית של שוק הנדל"ן.

### מבט לעתיד: מידול מבוסס טכנולוגיה וטבע

כדי לשרוד בסביבה החדשה הזו, שוק הביטוח העולמי נאלץ להמציא את עצמו מחדש. מסמכי עמדה משותפים של ארגונים פיננסיים וסביבתיים, כמו ה-WWF, קוראים לחברות הביטוח לזנוח את מודלי העבר הסטטיסטיים ולעבור לפתרונות מבוססי טבע וטכנולוגיה (כמו ביטוח פרמטרי המפצה באופן אוטומטי ומיידי ברגע שמדד אקלימי מסוים, כמו כמות גשם או מהירות רוח, נחצה).

האתגר של שנת 2026 עבור חברות הביטוח וביטוח המשנה ברור: עליהן למצוא את האיזון העדין בין שמירה על יציבות המאזנים והגבלת "סיכונים זנב" (Tail risks) קטסטרופליים, לבין הצורך הקריטי להמשיך לספק רשת ביטחון רלוונטית ובת-השגה לעולם שהולך ומתחמם.

להצפות ושיטפונות ענק בערים מרכזיות ובאזורים תעשייה. חברות הביטוח העולמיות כבר נערכות להשלכות רחבות ההיקף על שרשראות האספקה הכלכליות.

### משבר ביטוחי ופער ההגנה

התוצאה הישירה של הנתונים הללו היא מה שהבנקים המרכזיים וארגוני הסביבה מכנים "משבר ביטוחי". דוח מיוחד של הרשות האירופית לביטוח ופנסיות תעסוקתיות (EIOPA) חושף תופעה מדאיגה של התרחבות "פער ההגנה" (Protection Gap) – הפער שבין סך הנזק הכלכלי הריאלי לבין החלק שמבוטח בפועל.

לפי דוח EIOPA, קיים אתגר בצד הביקוש: ככל שסיכונים האקלים עולים, חברות הביטוח מעלות מחירים או מחריגות כיסויים, מה שגורם לצרכנים ולעסקים רבים לראות בביטוח מוצר יקר מדי או בלתי משתלם, ולנטוש אותו. במדינות מסוימות, מזהיר הסטטיסטיקאי הראשי של הבנק המרכזי האירופי (ECB), פחות מ-5% מנזקי האקלים מכוסים כיום בביטוח. אזורים

## מרתה סטיוארט נכנסת לתחום ביטוח דירה

היזמת ואשת העסקים האמריקאית פיתחה פלטפורמה לניהול בתים מבוססת בינה מלאכותית ומוחות אנושיים, שאחד ממרכיביה המרכזיים הוא ייעוץ ותכנון נכון של ביטוח הנכס



תתחיל לפעול באופן רשמי במחשב ותהיה זמינה להורדה ל-iOS, אך מטרתה, לדבריו, "היא לעזור לבעלי בתים לנווט בתחום הביטוח כיועץ מהימן שהאינטרסים שלו תואמים לחלוטין לאלו של בעלי הבית".

עוד הוא חידד: "בדומה לגישתנו בנוגע להחלטות אחרות בנוגע לביטוח, אנו שואפים להקל על מחקר וקניית ביטוח באמצעות המלצות מותאמות אישית במיוחד, לעזור לבעלי בתים לארגן ולהבין טוב יותר את הפוליסות הקיימות שלהם, לעקוב אחר תאריכים חשובים כמו חלונות חידוש, ולהתריע באופן יזום על הזדמנויות לחיסכון ו/או הגנה טובה יותר על בתיהם".

זירת הביטוח מושכת אליה שחקנים חדשים שלא בהכרח מגיעים מהתחום, אך ללא ספק בולטים בעשייתם. אחת מהם היא מרתה סטיוארט, יזמת ואשת העסקים האמריקאית המפורסמת, שעיקר עיסוקיה בתחומי הלייף סטייל וניהול משק בית.

סטיוארט פיתחה את Hint - פלטפורמה חדשה לניהול בתים, מבוססת בינה מלאכותית ומוחות אנושיים, שאחד ממרכיביה המרכזיים מתמקד בתחום הביטוח.

על פי הדיווחים בתקשורת האמריקאית, הפלטפורמה תספק הדרכה בהובלת מומחים לבעלי בתים בכל הקשור לניהול בית. היא תבקש מהמשתמש להכניס את כתובת מגוריו ותמשוך מידע ציבורי רלוונטי שיוצג עבורו, החל מנתוני הקרקע של הנכס, ועד לסיכונים אפשריים, כמו סיכון להצפות בשטח. המשתמשים יוכלו להעלות חשבונות ומסמכים נוספים כדי לאפשר לפלטפורמה להזכיר להם לעדכן את פוליסת הביטוח או לייעץ בנושאים כמו תחזוקת הגג.

חברת Hint נוסדה בידי סטיוארט, **יי-האן מא**, לשעבר מנהל קרן Red Ventures, המכהן כמנכ"ל החברה, ו**קויל ראש**, יזם בתחום הבינה המלאכותית, המכהן כמנהל טכנולוגיות ראשי. בסבב הגיוס הראשון גייסו השותפים המייסדים 10 מיליון דולר בהובלת קרן **Slow Ventures**. משקיעים נוספים כוללים את **Capital, Tusk Venture Partners** ו**Hannah Grey VC, Montauk** ובריאן קלי, מייסד אתר הנסיעות **The Points Guy**.

המודל העסקי של Hint הוא של רווחים מתכונות פרימיום של הפלטפורמה ועמלות שותפים או עסקאות עבור הזמנות שירות. על פי הדיווחים, האפליקציה והאתר יעלו לאוויר בקיץ הקרוב.

בהודעה לעיתונות נמסר מהחברה: "בזמן שהבית הוא הנכס הפיננסי הגדול ביותר עבור רוב האנשים, הוא מנוהל לעתים קרובות באופן ריאקטיבי, באמצעות עלויות בלתי צפויות והחלטות מקוטעות, במקום באמצעות ראיית הנולד ואסטרטגיה. Hint משלבת עשרות שנים של תובנות מומחיות עם מידע מעמיק על הבית כדי לספק הדרכה אישית ופירואקטיבית המסייעת לבעלי בתים לנווט בהחלטות מורכבות, להקדים משימות חיוניות, לחסוך כסף על ידי הפחת עלויות והפחתת סיכונים ולשפר את הערך לטווח הארוך".

על פי הדיווח ב-Insurance Journal, מא הדגיש את נושא ביטוח הדירה כהיבט חשוב ומרכזי בפלטפורמה. "להיות מוגן עם פוליסת ביטוח דירות נכונה הוא חלק חשוב בבעלות על בית ודוגמה טובה לאופן שבו Hint יכולה לספק ערך מוחשי לבעלי הבית", אמר.

הוא מסר שפרטים נוספים ישותפו בקיץ הקרוב כאשר הפלטפורמה

עדיף

# סוכני המחר

## הוועידה השנתית 2026

לסוכני ביטוח, יועצים פנסיוניים ומתכננים פיננסיים

02.07.2026 | בתן 10, אקספו ת"א

להרשמה <



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



# כשמפעל החיים פוגש את הפחד: פוליסת הביטוח שלא הייתה לרותי

של הלקוחות בצורה מסודרת. אם מתגלה מצב של נבצרות או מוות ללא תכנון מראש קורים שני דברים כואבים:

- 1. השווי נחתך:** הרוכש יודע שהתיק נמצא במצב "גסיסה", ומוריד את המחיר (בצדק מבחינתו) באופן משמעותי.
- 2. הכאוס מחריף:** המשפחה נותרת ללא שקט נפשי וללא תזרים, בדיוק ברגע הכי קשה.

### הקריאה לפעולה: בנה את פוליסת הביטוח של המורשת שלך

ביהדות נאמר: "איזהו חכם? הלומד מכל אדם". כדי להבטיח שהמקרה של רותי והמשפחה שלה לא יחזור על עצמו, על כל סוכן במצב דומה לפעול מראש. הדרך היחידה להבטיח מיקסום ערך היא למכור או להסדיר את עתיד התיק מתוך עוצמה ותכנון, ולא מתוך לחץ. היערכות מראש למכירה (או להסדר חוזי) היא הפוליסה היחידה שתגן על המורשת הפיננסית שלך ותבטיח שהכסף ששווה מפעל חיך ישרת את משפחתך בדיוק ברגע שהם זקוקים לו ביותר. אל תדחה את ההחלטה הרגישה הזו - בחר היום בשקט נפשי למשפחתך.

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

כל סוכן ותיק או כזה הנושא עמו אחריות גדולה, מתמודד עם מחשבה קשה: "מה יקרה למפעל חיי אם יקרה לי משהו? איך המשפחה שלי תמשיך להתקיים מהתיק שבנית?"

זהו פחד אנושי ובריא, שאינו קשור רק למחלה או גיל, אלא לאחריות הפיננסית שלנו.

### הסיפור האמיתי: הדמעות של רותי והכאוס הכלכלי

בחודשים האחרונים ליוויתי את רותי, אלמנתו של סוכן ביטוח מוכר שנפטר במפתיע. הסוכנות שלו הייתה לא קטנה ומצליחה, אך לא היה תכנון מראש.

רותי מצאה את עצמה לבד מול כאוס: לא הייתה אפשרות למשך כספים מחשבון הסוכנות, עדיין לא היה צו ירושה, ולא היה מי שיטפל בלקוחות. היא התקשרה אליי בוכה: "הסוכנות שווה מיליונים, אבל אין לי כסף ליום ליום שלי ואף לסייע לילדיי! הוא דאג לכולם, אבל לא לעצמו".

הלקח של רותי חד: כשהמוות מגיע, הוא לא ממתין לבירוקרטיה.

### מדוע ההיערכות קובעת את השווי?

החוק קובע שעל ביטוחים מתחדשים (כגון רכב, דירה) הזכויות לעמלות נפסקת אחרי שנתיים. אבל הבעיה העיקרית היא איבוד שווי מידי של התיק הנמכר, מאחר שאין מי שיקבל את שרביט האמון

## מצטרפים לשירות עדיף WhatsApp

ומקבלים מידע מקצועי ועדכונים חשובים, ללא עלות!

להצטרפות לחצו כאן <



## מבטח סימון ממזגת את פעילות ברון סוכנות לביטוח

הרצף השירותי והמקצועי יישמר במלואו כאשר צוות סוכנות ברון, בראשות המייסד והמנכ"ל יוסי ברונהיים, ימשיך ללוות את הלקוחות באופן אישי



מימין: שמי שטובי, יוסי ברונהיים ונתנאל מנדלסון | צילום: יח"צ

והאמון שבנינו איתם לאורך השנים".

**שמי שטובי**, מנכ"ל מבטח סימון: "החיבור של יוסי ברונהיים ושל תיק הביטוח האיכותי שלו למבטח סימון הוא החלטה מקצועית ועסקית נכונה לשני הצדדים. פעילותו של יוסי סינרגטית לערכי הקבוצה, ואנו שמחים על ההזדמנות להעצים יחד את הצעת הערך ללקוחות. אני מודה לנתנאל מנדלסון, מנכ"ל מגדל סוכנויות, על תרומתו המשמעותית להשלמת המהלך".

מנהלת ההסדרים הפנסיוניים והפיננסיים קבוצת **מבטח סימון**, מבית **מגדל סוכנויות**, מיזגה לתוך הקבוצה את תיק הביטוח והפעילות של **ברון סוכנות לביטוח**, בבעלותו של **יוסי ברונהיים**, המכהן בתפקיד יו"ר לשכת המתכננים הפיננסיים.

נמסר כי "המיזוג מהווה מהלך אסטרטגי שנועד להעצים את הערך המוענק ללקוחות סוכנות ברון ומשלב בין הניסיון רב-השנים והשירות האישי של ברונהיים לבין המעטפת התפעולית, הטכנולוגית והפיננסית הרחבה של מבטח סימון".

על פי מתווה המיזוג, הרצף השירותי והמקצועי יישמר במלואו כאשר צוות סוכנות ברון, בראשות המייסד והמנכ"ל ברונהיים, ימשיך ללוות את הלקוחות באופן אישי תוך שימוש במערכות הניהול המתקדמות של מבטח סימון. "ברונהיים נחשב לאוטוריטה מקצועית בתחום הפרישה והתכנון הפיננסי, בעל ניסיון עשיר בליווי בכירים וגופים מוסדיים, ומשמש כספק של משרד הביטחון בתחום זה", נמסר.

יוסי ברונהיים: "מדובר בהתפתחות טבעית עבור סוכנות הפועלת כבוטיק מקצועי מזה עשרות שנים. העולם הפיננסי המשתנה מחייב אותנו להעניק ללקוחות פתרונות טכנולוגיים וחדשניים, והחיבור למבטח סימון מאפשר לנו לעשות זאת מבלי לוותר על הקרבה האישית

## איילון ערכה יריד עסקים כחול-לבן לשבועות

הספקים הגיעו מיישובי הצפון ועוטף עזה

עובדות ועובדי החברה, שהביעו תמיכה וסולידריות באמצעות רכישה וחיזוק העסקים המקומיים.

**איריס טנצר**, סמנכ"לית משאבי אנוש: "באיילון אנו רואים חשיבות רבה בחיזוק עסקים כחול-לבן מהצפון ומעוטף עזה, המתמודדים בשנים האחרונות עם אתגרים משמעותיים לצד הצורך לשמור על המשכיות עסקית. לקראת חג השבועות היה לנו חשוב לאפשר להם במה לחשיפה ולחיבור ישיר עם עובדי החברה, ולעודד את כלנו לבחור בתוצרת ישראלית איכותית. ההיענות והשותפות של העובדות והעובדים ריגשו אותנו מאוד וממחישות את רוח הערבות ההדדית והסולידריות שמחזקות את החברה הישראלית גם בתקופות מאתגרות".



איריס טנצר | צילום: ניר שמיר

**איילון ביטוח ופיננסים** ערכה השבוע (ב') יריד במשרדיה

לכבוד חג השבועות, במסגרתו התארחו בעלי עסקים מקומיים מהצפון ומעוטף עזה. מהחברה נמסר, כי הספקים ביריד הציעו מגוון מוצרים איכותיים תוצרת הארץ ביניהם גבינות, שוקולדים בעבודת יד, עציצים וצמחי נוי, מוצרי טיפוח, תכשיטים ועוד.

עוד נמסר, כי היוזמה נועדה לתמוך ולחזק עסקים מקומיים שנפגעו מהמצב הביטחוני המתמשך והיא חלק ממחויבותה של איילון לחיזוק החוסן החברתי והכלכלי בישראל ולעידוד תוצרת כחול-לבן. ליריד הגיעו

## רו"ח טל כהן ימונה למנהל כספים ראשי ומשנה למנכ"ל ווישור גלובלטק

יחליף את איתן איכנבאום וייכנס לתפקיד בתקופה הקרובה

בחברה מציינים כי כהן הינו רואה חשבון מוסמך ובעל תואר שני במנהל עסקים (MBA) עם התמחות במימון מהאוניברסיטה העברית בירושלים, וכן תואר ראשון בכלכלה מהאוניברסיטה העברית ותואר ראשון בחשבונאות מאוניברסיטת תל אביב. המינוי ותנאי הכהונה של מר כהן כפופים לאישורי האורגנים הרלוונטיים של החברה.

**ניצן צעיר הרים**, מנכ"ל ווישור גלובלטק; "אנו מברכים על הצטרפותו של טל לקבוצת ווישור גלובלטק. לטל ניסיון מקצועי וניהולי משמעותי ורב שנים בעולמות הביטוח והפיננסים, ואנו מאמינים כי יכולותיו וניסיונו העשיר יתרמו להמשך צמיחתה של הקבוצה, להרחבת פעילותה בישראל ובארה"ב ולמימוש יעדיה האסטרטגיים. בהזדמנות זו אני רוצה גם להודות לאיתן, בשם ההנהלה והדירקטוריון, על תרומתו המשמעותית לחברה ולאחל לו הצלחה רבה בהמשך".



טל כהן |  
צילום: עידן גרוס

קבוצת הפיננסים והטכנולוגיה ווישור גלובלטק הודיעה על כוונתה למנות את רו"ח טל כהן לתפקיד מנהל כספים ראשי CFO ומשנה למנכ"ל החברה. כהן צפוי להחליף בתפקיד את **איתן איכנבאום**.

מהחברה נמסר כי כהן (52), מביא עימו ניסיון ניהולי ומקצועי עשיר עם ותק של למעלה מ-20 שנה בתחומי הביטוח, הפיננסים והחשבונאות. כהן מילא שורה של תפקידים ניהוליים ומקצועיים בתחום הביטוח, כאשר בתפקידו האחרון כיהן כראש מערך החשבונאות בבנק לאומי וקודם לכן כיהן כמשנה למנכ"ל, מנהל החטיבה הפיננסית והמשאבים בקבוצת מגדל ביטוח ופיננסים. לפני כן מילא שורה של תפקידים מקצועיים וניהוליים בתחום הכספים בכלל חברה לביטוח וב-KPMG סומך חייקין.

## Novella גייסה 21 מיליון דולר לפיתוח ברוקראז' ביטוח מבוסס AI

הסטארטאפ הישראלי מפתח פלטפורמה לחיתום סיכונים מורכבים בענפי הנדל"ן והתשתיות בארה"ב

AI ורטיקליים המבצעים משימות תפעול וניתוח ברמת ברוקר מומחה. "המערכת יודעת לנתח מסמכים מורכבים, לבצע התאמות לחיתום, לבדוק פוליסות, לנהל גבייה ולהפיק דיווחים, באופן שמפחית משמעותית את עבודת הבק-אופיס ומאפשר לברוקרים להתמקד במכירות ובניהול קשרי לקוחות", מסבירים בחברה.

לדברי המנכ"ל **מקס קיין**, "בעוד שחברות האינשורטק מהדור הראשון התמקדו בדיגיטציה של ביטוחי רכב ודירה, עולם הסיכונים המורכבים נותר מאחור בשל מורכבות ניתוח הסיכונים. השילוב בין ברוקרים מומחים לבין AI ורטיקלי מאפשר להפוך את הברוקרים ל'סוכני-על' ולהקדיש את מלוא זמנם לצמיחה עסקית".

נמסר כי החברה מחזיקה כיום ברישיונות פעילות בכל 50 המדינות בארה"ב ומשתפת פעולה עם קרוב ל-100 חברות ביטוח מתמחות. בנוסף, יותר מ-3,500 סוכנויות ביטוח קמעונאיות כבר פועלות באמצעות הפלטפורמה שלה. בין לקוחותיה נמנות חברות כמו Howden-I Signers Insurance, USI

חברת הסטארטאפ **Novella**, המפתחת ברוקראז' ביטוח מבוסס בינה מלאכותית לנכסים פיזיים גדולים ומורכבים, גייסה מאז הקמתה ב-2024 סכום כולל של 21 מיליון דולר. הסכום כולל סבב גיוס A בהיקף של 16 מיליון דולר, שהובל על ידי קרן Brewer Lane Ventures ובהשתתפות Box Group, Crystal Venture Partners, SV Angel, Avid Ventures, Verissimo Ventures, Blank Ventures.

החברה מסרה כי כספי הגיוס ישמשו להמשך פיתוח טכנולוגיית ה-AI שלה בתחום חיתום הסיכונים, לצד הרחבת צוות ברוקרי הביטוח והאצת פריסת משרדי המכירות ברחבי ארה"ב.

מהחברה נמסר כי היא פועלת בשוק ביטוח הסיכונים המורכבים (Excess & Surplus) - "תחום המיועד לנכסים חריגים וסיכונים שחברות ביטוח מסורתיות נמנעות לעיתים מלבטח, בהם גורדי שחקים באזורים מוכי הוריקנים, פרויקטי תשתית ואתרי בנייה גדולים".

ב-Novella טוענים כי פיתוח ברוקראז' AI ראשון מסוגו, המשלב סוכני

## ועדת הצעירים בלשכה נפגשה עם הנשיא והמנכ"ל

דנו בהידוק שיתוף הפעולה בין הסוכנים הצעירים ללשכה ושדרוג מעמד הסוכן



מימין: שני קוקיא טל, עדי אבידן, האדי עוידאת, יניב מאיר, נועם בן שבת, חן גבאי, מושיק בן פורת, רפאל עובדיה ורן גוהן | צילום: יח"צ

בן פורת: "אנו משוכנעים כי השקעה בסוכנים הצעירים היא המפתח לעתיד מקצועי, חדשני, יציב ודינמי. כפי שסוכים עם ועדת הצעירים, אנו נעשה הכל על מנת להשקיע בהם בידע, בהכשרות ובקיום אירועים מיוחדים רק עבורם. כך נבטיח לא רק את ההמשכיות מקצועית, אלא גם חדשנות ואמון מחודש של הצרכנים. זה הזמן לשים את הדור הבא במרכז. שוק הביטוח הוא דינמי ועובר שינויים ושיפורים כל הזמן. אני מודה למנכ"ל הלשכה, עו"ד יניב מאיר, ליו"ר ועדת הצעירים, סו"ב חן גבאי, ולסוכנים, חברי הוועדה שהגיעו. אנחנו אתכם".

חברי הרכב ועדת הצעירים של לשכת סוכני הביטוח בראשות **חן גבאי** נפגשו השבוע (ב') עם נשיא לשכת סוכני הביטוח, **מושיק בן פורת** ומנכ"ל הלשכה, עו"ד **יניב מאיר**, במשרדי הלשכה בתל אביב. מהלשכה נמסר, כי המפגש נערך במטרה להדגיש את חשיבותם הרבה של סוכני הדור הצעיר בלשכה ונכחו בה סוכנים חברי ועדת הצעירים מכל קצוות הארץ, מבאר שבע בדרום עד מגדל שאמס בצפון.

עוד נמסר, כי בפגישה הועלו מספר רעיונות כיצד להדק את שיתוף הפעולה בין הסוכנים הצעירים ללשכה, ביניהם קיום אירועים מיוחדים לצעירים ורעיונות נוספים שנועדו לשדרג עוד יותר את מעמדו של סוכן הביטוח. עוד הוחלט כי ועדת הצעירים תפעל בשנה הקרובה להרחבת מעגל הסוכנים הצעירים בלשכה, תוך יצירת פלטפורמות מקצועיות לשיתוף ידע, ליווי והעצמה מקצועית.

בלשכה מציינים כי בן פורת, מאיר וגבאי הדגישו את חשיבותם של הסוכנים הצעירים עבור לשכת סוכני הביטוח. עוד אמרו בן פורת ומאיר כי ככוונתם להפוך את ועדת הצעירים לאחת הוועדות המשפיעות והפעילות ביותר בארגון, כחלק מחיזוק מעמד סוכן הביטוח בישראל והבטחת עתידו של המקצוע לדורות הבאים.

## הכשרה תטיס יתומי מלחמה למונדיאל

כ-100 ילדים ישתתפו בפרוייקט בשיתוף עם היזם החברתי שי גרואכר



שמעון מירון במפגש | צילום: שלומי כהן

חברת הביטוח **הכשרה** מובילה, יחד עם היזם החברתי **שי גרואכר**, מיזם מיוחד ("אלופים על המגרש") במסגרתו יטוּסו כ-100 יתומי מלחמת 'חרבות ברזל' לצפייה במשחקי המונדיאל בארה"ב. המיזם הושק במפגש מיוחד לכרי הקהילה העסקית שנערך בימים האחרונים בהשתתפות **שלומי שבת**, **ליאור סושרד** ואנשי עסקים מובילים.

מהחברה נמסר, כי המשלחת תצא לניו יורק ותצפה בשני משחקים בשלבים המתקדמים של הטורניר היוקרתי וכי "החיבור לטורניר הספורט החשוב ביותר ולספורט האהוב ביותר ע"י הילדים מתקבל בהפתעה גדולה ובשמחה ע"י המשפחות".

**שמעון מירון**, מנכ"ל הכשרה: "אנחנו מחויבים לתמוך ולסייע למשפחות ששילמו את המחיר היקר מכל במלחמה הזו. מתוך החיבור העמוק והמחויבות הגדולה, אנחנו פועלים לרתום את הקהילה העסקית ליצירת מסגרת מתמשכת שתאמץ ותתמוך לאורך כל השנה שתמשיך ותפתיע בחיבורים מיוחדים".

## "זה הצו 8 שלנו למען אזרחי מדינת ישראל"

ורדה לבקוביץ ומושיק בן פורת נאמו בערב הוקרה למתנדבי המיזם 'מנצחים ביחד' של הלשכה



של בתה, ליבי ז"ל שנרצחה במסיבת הנובה ב-7 באוקטובר. היא ביקשה מהנכוחים שלא ישכחו לעולם את דמותה המיוחדת של בתה מאחר וזהו הניצחון שלה על מחבלי החמאס שרצחו אותה.

עוד הגיעו לערב: נשיא הלשכה היוצא, **שלמה אייזיק**, מנכ"ל הלשכה, עו"ד **יניב מאיר**, ממלא מקום נשיא הלשכה, **אבי שאבי**, מפקדת הקשר למשפחות שכולות בצה"ל, תת אלוף **דפנה הררי** וסגן **טשאנר טוובה** שסיפור קרב הגבורה שלו כ"מגן בארי" פורסם בהרחבה בתוכנית עובדה של אילנה דיין. טוובה סיפר איך גם הוא נעזר במיזם מנצחים ביחד להשבת זכויותיו ושיבח את אנשי המיזם מכל הלב.

ערב הוקרה נערך בחמישי האחרון בקיבוץ גבעת השלושה לעשרות מתנדבי המיזם 'מנצחים ביחד' של לשכת סוכני הביטוח. המיזם הוקם לפני כשש שנים על ידי נשיא לשכת סוכני הביטוח, **מושיק בן פורת**, ולפני כחמישה חודשים עבר לניהולה של **ורדה לבקוביץ**.

נמסר, כי עד כה טיפל המיזם, בהתנדבות מלאה, במאות מקרים של משפחות שכולות ממלחמת חרבות ברזל, פצועי מערכת הבטחון, נפגעי מסיבת הנובה וחולי סרטן והשיב להם עשרות מיליוני שקלים של ביטוחים וזכויות פנסיוניות, כשלעיתים קרובות הם אפילו לא ידעו על קיומם.

"האובדן האנושי שהותיר אחריו אלמנות ואלמנים יתומים ויתומות ופציעות הלוחמים בגוף ובנפש בהיקפים כל כך גדולים דרשו מאיתנו לעלות על מדים ולצאת לקרב הבירוקרטי במתן מענה במטרה להאיר את חיי אזרחי מדינת ישראל", אמרה לבקוביץ. "כולנו מגויסים למילואים. זה הצו 8 שלנו למען אזרחי מדינת ישראל ושרק נהיה בצד הנותן כל חיינו".

בן פורת סיפר על פעילותם ההתנדבותית של הסוכנות והסוכנים, ואמר כי מעבר לקשר ההדוק עם קצינות וקציני הנפגעים בצה"ל עומד להיחתם בקרב הסכם שיתוף פעולה עם אכ"א, ענף תכנון שכר וגמלאות בצה"ל לפעילות משותפת.

אורחת מיוחדת היתה **שלי כהן מגורי**, שסיפרה על דמותה המיוחדת

## קבוצת BMC ו-EVER4 חגגו שלוש שנים להקמת הסוכנות



מימין: ארנסט שטיינגאוס, מנכ"ל ובעלים BMC, זוהר חסן, בעלים EVER4 ומיכאל גורל, מנכ"ל ובעלים BMC

במפגש שנערך השבוע (ג') ציינה קבוצת BMC שלוש שנים להקמת סוכנות **EVER4**. במפגש השתתפו הנהלת הקבוצה, צוות הסוכנות, סוכנים, שותפים ואנשים שלקחו חלק בהתפתחות ובצמיחה של הסוכנות לאורך השנים.

מ-BMC נמסר, כי סוכנות EVER4 נחשבת לאחת מהסוכנויות הראשונות שהוקמו תחת קבוצת BMC, וכיום היא מהווה אחת מהסוכנויות המובילות בקבוצה - בזכות הדרך המקצועית, הצמיחה העסקית והעשייה המתמשכת לאורך השנים. עוד צוין, כי החיבור האנושי והקהילה שנבנתה סביב הסוכנות הם חלק משמעותי מהצלחה ומהדרך המשותפת שנקמה בשנים האחרונות.

# "פרחים בקנה" - תמונת החקלאות והטבע לשנת 2026 בתחרות הצילום השנתית של קנט

תחרות "הגלריה החקלאית" התקיימה השנה בסימן הצדעה לחקלאים ביישובי הספר ולאורך הגבולות | כ-2,000 תמונות נשלחו לתחרות

החוזה למרות כל הקשיים. זהו סיפור על משפחה, מסורת וחינוך לאהבת האדמה דרך הידיים והרגליים."

בקנט מציינים כי תחרות הצילומים היא יוזמה ייחודית שהתקיימה זו השנה ה-19 ברציפות. "מטרתה המרכזית היא לחשוף בפני הציבור הרחב את תרומתה המכרעת של החקלאות לפיתוח המדינה ואת יופייה הייחודי של החקלאות הישראלית והטבע המקומי", מסבירים בקנט ומוסיפים כי מה שהחל כתחרות סגורה המיועדת לחקלאים בלבד, הפך ברבות השנים לאירוע הצילום המרכזי והגדול ביותר בתחום, המושך אליו צלמים מקצועיים וחובבים כאחד.

מקנט נמסר כי התמונות הנבחרות מוצגות בתערוכות חקלאיות בינלאומיות ובשגרירויות ישראל ברחבי העולם, ו"מספרות את סיפורה היפה של הארץ דרך עיני העובדים את אדמתה השנה".

(כל התמונות בכתבה מתוך "הגלריה החקלאית" של קנט)

"פרחים בקנה", תמונה שצילם יאיר המרשלג, זכתה בתואר תמונת החקלאות והטבע של ישראל לשנת 2026. כך עולה משקלול קולות צוות השיפוט והצבעות הציבור הרחב. זאת מתוך כאלפיים תמונות שנשלחו השנה לתחרות המסורתית "הגלריה החקלאית" שעורכת קנט, הקרן לביטוח נזקי טבע בחקלאות.

קנט בחרה להקדיש את התחרות השנה להצדעה לחקלאים ולחקלאיות ביישובי הספר לאורך גבולות המדינה. "הדגש ניתן על חשיפת פועלם היומיומי של אלו הנמצאים בחזית, מעבדים את האדמה בכל מזג אוויר ותחת כל תנאי ביטחוני, ובכך מהווים את המגן האנושי והכלכלי של מדינת ישראל", מציינים בחברה.

למקום הראשון הגיעה כאמור התמונה "פרחים בקנה" שצילם יאיר המרשלג. בעיצומה של המלחמה בצפון, בשדה הנוריות של קיבוץ יראון, נלכד מראה סוריאליסטי: דמות חמושה בלב פריחה צבעונית. "הפער החריף בין הנשק לבין רכות הפרחים ביישוב קו העימות הוא למעשה סיפורה של המדינה כולה - המאבק על החיים בתוך היופי המרהיב".

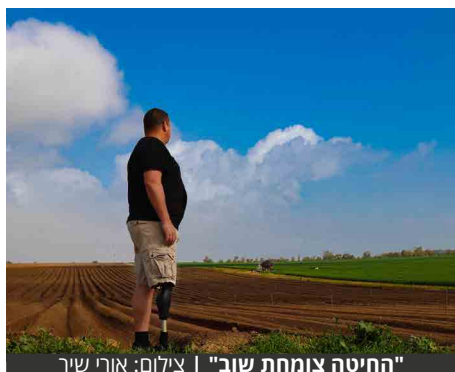
למקום השני הגיעה התמונה "עד התלם האחרון" שצילם אלון אנקר בדצמבר 2023 בשדות נירים מול חאן יונס. מסביב מלחמה בעוצמה אדירה, אך החקלאים ממשיכים בשלהם. "הצילום הזה הוא הצהרה של נחישות: לא מרימים ידיים ולא מתייאשים. ממשיכים לחרוש ולזרוע עד התלם האחרון".

התמונה "החיטה צומחת שוב" שצילם אורי שיר, הגיעה למקום השלישי. בתמונה רואים את אבידע בכר, שאיבד את היקר לו מכל ב-7 באוקטובר, ניצב בשדות בארי. "עבורו, הקהילה והאדמה הן יחידה אחת בלתי נפרדת. הצילום בשדות אותם הוא מנהל ואוהב כל כך, מסמל את הניצחון של הרוח ואת השורשים העמוקים ששום דבר לא יוכל להם".

בפרס "אהבת הקהל" זכתה התמונה "דור העתיד" שצילמה הילה נג'אטי. "בחווה הצאן של משפחת גרינגליק, הציונות מקבלת פנים צעירות. אריאל ובנו הקטן זוהר עובדים יחד בדיר ובחממה, ממשיכים להקים ולהגן על



"פרחים בקנה" | צילום: יאיר המרשלג



"החיטה צומחת שוב" | צילום: אורי שיר



"דור העתיד" | צילום: הילה נג'אטי



"עד התלם האחרון" | צילום: אלון אנקר

# למה דווקא בתביעות ביטוח קשה יותר להתפשר?

## הבעיה מתחילה הרבה לפני בית המשפט

במקרים רבים, ההסלמה מתחילה כבר בהתכתבות הראשונית. כל צד מקשיח מעט את עמדתו: דרישה גבוהה יותר, תשובה תקיפה יותר ומכתב חריף יותר.

לעיתים מתוך מחשבה שזה ישפר את עמדת המיקוח. אבל בפועל, כל מסר כזה רק מצמצם את מרחב הפתרון.

כאשר ההתכתבות הופכת לעימות עקרוני במקום לשיח מקצועי - הפשרה הופכת קשה יותר ויותר.

## גם עורכי הדין נכנסים למשוואה

חשוב לומר ביושר: לעיתים גם עורכי הדין עצמם מתקשים "לרדת מהעץ". לא בגלל חוסר מקצועיות, אלא משום שהם מחויבים להילחם עבור הלקוח. אלא שבענף הביטוח, ניהול נכון של סכסוך אינו רק מלחמה משפטית. זו גם הבנה של מתי נכון להילחם - ומתי נכון לפתור.

## תביעות ביטוח הן עולם של אי ודאות

עוד סיבה מרכזית לקושי בפשרה היא אי הוודאות. גם תיק שנראה "חזק" כול להסתיים אחרת: חוות דעת נגדית, עדות בעייתית, פרשנות שונה לפוליסה או גישה שיפוטית בלתי צפויה. וכאשר כל צד מאמין שהסיכון נמצא בעיקר אצל הצד השני - הפשרה מתרחקת. לא פעם, דווקא בשלב שבו הצדדים בטוחים לחלוטין בצדקתם - הסיכון האמיתי הופך לגבוה יותר.

## אז איך בכל זאת מגיעים לפתרון?

השלב הראשון הוא להבין שהמחלוקת אינה רק משפטית. בתביעות ביטוח, פשרה אינה סימן לחולשה, אלא לעיתים דווקא להסתכלות מקצועית ובוגרת על סיכון. כאן בדיוק נכנס הערך של גישור מקצועי: יצירת שיח במקום עימות, תרגום בין "שפת הביטוח" ל"שפת המשפט" ועזרה לצדדים לראות גם את הסיכון שלהם - לא רק את הסיכוי שלהם.

## לחשוב אחרת על פשרה

פשרה אינה אומרת שמישהו הפסיד. לעיתים היא פשוט אומרת ששני הצדדים הבינו שהמשך המאבק יעלה יותר מהפער עצמו. כי בסופו של דבר, בתביעות ביטוח, לא תמיד קשה להתפשר בגלל הכסף, אלא בגלל כל מה שמסביבו.

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



צבי ליבושור

לכאורה, תביעות ביטוח אמורות להיות דווקא המקום הטבעי ביותר לפשרות. הרי מדובר בעולם שמבוסס כולו על ניהול סיכונים, הסתברויות וחישובים כלכליים.

ובכל זאת, בפועל, לא מעט תביעות ביטוח הופכות לעימותים ממושכים - לעיתים הרבה מעבר למה שנראה הגיוני מבחוץ.

אז למה דווקא בתביעות ביטוח כל כך קשה להתפשר?

## כסף הוא רק חלק מהסיפור

אחת הטעויות הנפוצות היא לחשוב שמחלוקת ביטוחית היא רק ויכוח על סכומי כסף.

בפועל, כמעט תמיד, בנוסף לכסף מעורבים גם תחושת צדק, תחושת פגיעה, שאלות של אמון ולעיתים גם אגו מקצועי.

מבוטח שתביעתו נדחתה לא תמיד שומע רק "לא מגיע לך". לעיתים הוא גם שומע: "אנחנו לא מאמינים לך" או "אנחנו לא מכירים בנזק שלך".

מנגד, חברת ביטוח שמקבלת דרישה כספית גבוהה מדי מבחינתה, עלולה להרגיש שמנסים ללחוץ או לסחוט אותה - גם כאשר מבחינת התובע מדובר בדרישה לגיטימית לחלוטין.

## כל צד חי בעולם אחר

גם זה חלק מהקושי.

עורך הדין של התובע מסתכל על הפיצוי הכספי, על זכויות, נזק, פסיקה וסיכויי הצלחה.

חברת הביטוח מסתכלת על סיכון, רוחב ההשלכות, מדיניות ותקדימים.

כלומר, שני הצדדים מדברים על אותו תיק, אבל בשפות שונות לגמרי.

גם הדרך שבה כל צד מודד הצלחה שונה לחלוטין. מבחינת התובע, הצלחה יכולה להיות הכרה בנזק, פיצוי כספי גבוה או תחושת צדק. מבחינת חברת הביטוח, הצלחה עשויה להיות ניהול סיכון נכון ושמירה על מדיניות אחידה.



## נתוני חיטכון פנסיוני לעמית שנפטר

ככלל, נכון למצב החוקי היום, קופת הגמל אינה חייבת למסור ליורשיו של עמית מידע על מוטבים, ככל שזהותם ידועה לקופה, והדבר אף ממילא נמצא תחת כללי החיסיון החלים על הקופה.

כלומר, ככל שידועים זהות המוטבים על הקופה לפעול מולם בלבד; אם לא ידועה זהותם, אז על הקופה לפנות בכתב למענו האחרון הידוע של העמית טרם פטירתו, וכן לפנות להנהלת בתי הדין הרבניים ולרשם הירושות כדי לאתר מי הגיש בקשות למתן צו קיום צוואה ו/או צו ירושה עבור העמית שנפטר, ולפנות במישרין גם אליהם.

ככל שיורש של העמית חושב שעומדות לזכותו זכויות בקופה בנין פטירתו של העמית, אזי יתכבד ויגיש תביעה אל אותה קופה אשר תבחר, על פי הנתונים שבידיה, האם להשיב לאותו יורש לצורך מיצוי תביעתו (שוב, אם ידוע לקופה כי אותו יורש גם מוטב בקופה) ולחלופין לפתוח הליך בבית המשפט המוסמך למתן צו הצהרתי, כדי שיכריע במחלוקת האפשרית בין היורש לבין כל מוטב אחר (אם קיים, או נטען לקיומו) ויורה לקופה למי מהם לשלם את התגמולים ו/או באיזו חלוקה.

לגופם של דברים, הואיל וממילא מחויב כל גוף מוסדי (חוזר 2012-9-1) לקבוע נוהל איתור עמיתים ומוטבים (פרק 6 לחוזר), לרבות פניה לכתובתו של העמית שנפטר ולמי שלאחר בירור הגוף המוסדי מול רשם הירושות, הגיש בקשה למתן צו קיום צוואה או לצו ירושה (כפי שמכונה בחוזר ובתקנות "מוטב אפשרי"), מוצע לפנות לאותו הגוף בצירוף בקשת צו קיום הצוואה או צו הירושה שהוגש בידי האלמנה (ככל שהוגש) לקבלת הנחיות הגוף על פי מערכת הכללים לאיתור עמיתים שחלה אצלו.

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



סוגיות ביטוחיות ופנסיוניות  
עו"ד יניב גל

### שאלה

כיצד ניתן לסייע ליורשים חוקיים לטפל בחיטכון הפנסיוני של הנפטר? כמו כן, האם מותר להחתים על ייפוי כוח יורש, כאשר החיטכון רשום על שם המוריש שלא בחיים?

### תשובה

ככלל, לא ניתן להחתים יורש על ייפוי כוח לטובת טיפול בכספי קופות של מנוח או ביצוע פעולות בחשבונות הגמל של העמית המנוח.

כך גם בכל הנוגע לפניות למסלקה הפנסיונית, הרי שבמות העמית ממילא אינו יכול ליפות את כוחו של בעל רישיון, וכך גם העמית המנוח מפסיק להיחשב כ'קרובי' אשר לגביו ניתן ליעץ ו/או לקבל מידע (במסגרת הוראות חוק הייעוץ הפנסיוני בדבר מתן ייעוץ לגבי קרובו של העמית).

בשל כך ולעניות דעתי, אין כל אפשרות חוקית בה בן זוג של אדם שמת יורשה לפנות למסלקה הפנסיונית המרכזית בקשר עם תכניות פנסיוניות של אותו מנוח, או ליתן הרשאה לבעל רישיון לפנות בשמו של בן הזוג למסלקה בקשר עם החיטכון הפנסיוני של המת.

כמו כן, החובה על כל גוף מוסדי לשמור סודיות מוחלטת בקשר למידע שנמסר לו על ידי העמית, לרבות מסמכים שהועברו ותוכנם, מוסדרת לפי סעיף 22 לחוק הפיקוח על שירותים פיננסיים (ייעוץ, שיווק ומערכת סליקה פנסיוניים), תשס"ה-2005.

FP&B

CFP

ל ש כ ת  
ה מתכננים  
ה פיננסיים  
ב ישראל

הוועידה השנתית  
לתכנון פיננסי 2026  
CFP PROFESSIONAL

לפרטים ולהרשמה <