

**כנס הבריאות**  
**מנתחים את המצב ה-21**  
 יום ג', 8:00, 10.9.24,  
 LAGO, ראשון לציון  
 לפרטים ולהרשמה <



# עדיף

גיליון 1301 | יום ה',  
 ב' באלול תשפ"ד | 05.09.2024

**A+ Adif**  
 בהרצה  
 הבית של קהילת הביטוח והפיננסים  
 לכניסה <

**סכרז יתום**

אף חברת ביטוח לא ניגשה למכרז הביטוח הסייעודי של הכללית | ההסכם עם הראל מסתיים ב-31 בדצמבר | הרשות בוחנת חלופות



3

**לא מדימה ידיים**

אחרי שכבר סורבה בעבר על ידי ישראל, מנורה מבטחים פנתה שוב לחברת כרטיסי האשראי בהצעה לרכישת גרעין שליטה (32%) | ישראל נענתה בחיוב להצעה לפתוח במו"מ אותו מבקשת מנורה לסיים בהסכם מחייב ב-1 באוקטובר / עמ' 2



מימין ארי קלמן ורן עוז | צילומים: גיא חמוי ופזית עוז

**איחוד נוחות**

המכללה המשותפת של הלשכה ומכללת עדיף יצאה לדרך | שיחה עם מנכ"ל המכללה המשותפת עופר נוריאל על משמעות שילוב הכוחות והיעדים



6

מימין: שלמה אייזיק ועופר נוריאל

**לגלות טולם**

לרגל יום האקטואר הבינלאומי שנחגג השבוע, ראיונות ומאמרים שנותנים הצצה מרתקת למקצוע שהחל להתעצב עוד במאה ה-17 | **מוסף מיוחד**



32-39

**מנתחים את המצב**

השלכות הרפורמות על מערכת הבריאות, הזדמנויות חדשות, תובנות, כלים להצלחה ועוד - בכנס הבריאות ה-21 של עדיף שיתקיים בשבוע הבא



8

**פסק דין**

האם נמצא הפתרון המשפטי ל"ניתוחים אצל מנתח שלא בהסדר?"



26

**הפתיע לרעה**

קופות הגמל סיימו את אוגוסט עם תשואה ממוצעת חיובית. דווקא המסלול הבולט מכולם ירד מתחת לאפס



10

**תזוזות**

עמית אורון מונה למנכ"ל ווישור ביטוח במקום ניצן צעיר-הרים; יואל אמיר סיים את תפקידו כמנכ"ל CofaceBd; חיים עביבי מונה למנהל המערך הישיר במנורה מבטחים



18,19

מאמרים ודעות / עמ' 24

בתעשייה / עמ' 18

פיננסים והשקעות / עמ' 12

חדשות חמות / עמ' 2

# מנורה מבטחים לא מוותרת: פנתה שוב לישראלכרט בהצעה לרכישת גרעין שליטה של כ-32%

ישראלכרט החליטה להיענות בחיוב להצעה לפתוח במשא ומתן | בפברואר 2023 הציעה מנורה לראשונה לרכוש גרעין שליטה, אלא שבעלי המניות בחברת כרטיסי האשראי העדיפו שתימכר במלואה להראל - עסקה שטורפדה על ידי רשות התחרות

## המרוץ אחר ישראלכרט

זו אינה פנייה ראשונה של מנורה בעניין זה לישראלכרט. בפברואר 2023 הציעה מנורה לרכוש 30% לפי שווי של 3.072 מיליארד שקלים, זאת לאחר שהראל הציעה רכישת 100% מישראלכרט תמורת 2.7 מיליארד שקלים. אלא שמספר ימים לאחר מכן נחתם הסכם לרכישת ישראלכרט על ידי הראל בעסקה ששיקפה שווי חברה של כ-2.934 מיליארד ופרמיה של כ-38% ביחס לשער המניה במועד ההצעה המקורי.

מנורה לא אמרה נואש ושיפרה את הצעת הרכש שלה לרכישת 32% מישראלכרט לפי שווי חברה של 3.2 מיליארד שקלים. בחודש מרץ 2023 הניחה מנורה הצעה חדשה לישראלכרט: רכישת 32% מהמניות בתמורה ל-1.2 מיליארד שקלים. כעבור מספר ימים העלתה הראל את הצעתה לישראלכרט: 3.304 מיליארד שקלים תמורת 100% מהחברה - תוספת של 369 מיליון שקלים להצעה שדירקטוריון ישראלכרט כבר אישר.

ב-27 במרץ 2023 אישרה בעלי המניות של ישראלכרט ברוב מוחץ את מכירת מלוא מניות החברה להראל. בסופו של דבר העסקה נפלה לאחר שרשות התחרות הודיעה ב-22 בינואר 2024 כי היא מתכוונת להתנגד לעסקה. קודם לכן קיבלה הראל היתר שליטה מבנק ישראל ומרשות שוק ההון, ביטוח וחסכון. רשות התחרות ציינה כי המיזוג מעלה לכאורה חשש סביר לפגיעה משמעותית בתחרות בתחום ביטוח הבריאות עקב שילוב אפשרי של המידע המצוי בידי הצדדים.

ישראלכרט סקרנה לא רק את הראל ואת מנורה מבטחים - גם את הפניקס שכוונה להקמת מיזם משותף עם ישראלכרט להעמדת אשראי צרכני. בין שתי החברות אף נחתם מזכר הבנות, כאשר הפעילות למתן אשראי אמורה הייתה להיות תחת המותג "הפניקס אשראי".

בעקבות כך הגישה הפניקס לבית המשפט המחוזי בתל אביב תביעה על סך 120 מיליון שקלים נגד ישראלכרט, ונגד ראשיה - היו"ר יסעור והמנכ"ל עוז. התביעה הוגשה בטענה לחוסר תום לב של ישראלכרט על ניהול מו"מ מקביל לעסקה נוגדת עם הראל.

התגובה של ישראלכרט לטענות של הפניקס הייתה: "ישראלכרט דוחה את הטענות על הסף. מדובר בניסיון נואש למחזר טענות חסרות שחר שכבר נענו על ידינו במלואן, ושעולה חשש בדבר המניעים שבבסיסן".

קבוצת מנורה מבטחים פנתה לישראלכרט בהצעה לרכישת גרעין שליטה בחברת כרטיסי האשראי. ישראלכרט דיווחה כי דירקטוריון החברה החליט להיענות בחיוב לפניית מנורה לפתוח במשא ומתן עימה ולפעול לקידום התהליך.

על פי ההצעה מוכנה מנורה מבטחים להיכנס למשא ומתן עם ישראלכרט על דרך של הקצאה פרטית בפרמיה שתוסכם, מעל השווי הנוכחי של ישראלכרט, 2.578 מיליארד שקלים, התואם גם לשווי הממוצע של החברה ב-60 הימים האחרונים - שתייצר בישראלכרט גרעין שליטה של כ-32% אחרי דילול מלא.

"מזה תקופה ארוכה אנו עוקבים אחרי שוק האשראי, תוצאות השחקנים הפועלים בו, ביצועיה של ישראלכרט ותוצאותיה וההתפתחויות בכל הנוגע לרכישת השליטה בה. אנו מאמינים בפוטנציאל הטמון בישראלכרט", כתב מנכ"ל מנורה מבטחים החזקות ארי קלמן, לראשי ישראלכרט, היו"ר תמר יסעור והמנכ"ל רן עוז.

"השקעת מנורה בישראלכרט תחזק את הונה העצמי של חברת כרטיסי האשראי ובכך תסייע ותתרום להמשך צמיחתה של ישראלכרט בעתיד, ואף תאפשר לישראלכרט לחלק דיבידנדים משמעותיים לבעלי מניותיה. תחת גרעין שליטה יציב של מנורה, ניתן יהיה להמשיך ולפתח את פעילות ישראלכרט ולהובילה, בתמיכתה של מנורה, לצמיחה משמעותית", נכתב בהצעה שהועברה. עוד נכתב כי "מנורה הינה קבוצה מפותחת הפועלת בתחומי הביטוח והפיננסים, מהגדולות ומהמובילות בישראל, בעלת גרעין שליטה ותיק ויציב, במשל עשרות שנים, ולה מומחיות מוכחת בתחום ניהול כספי לקוחות, הפועלת בכל ענפי הביטוח העיקריים בישראל. החזקת גרעין השליטה בישראלכרט על ידי מנורה, אשר רואה בהשקעה בישראלכרט כהשקעה מהותית לטווח ארוך, תעניק יציבות וודאות לישראלכרט ולבעלי מניותיה".

מנורה מציינת כי יש לה את מלוא האמצעים הכספיים הנדרשים לביצוע ההשקעה לרכישת גרעין שליטה בישראלכרט. מנורה מבהירה כי לא תתנה את התקשרותה בביצוע בדיקת נאותות מקיפה כמקובל בעסקאות מסוג זה והיא תסתמך בעיקר על המידע הפומבי שמפרסמת ישראלכרט לציבור. מנורה מעוניינת לחתום על הסכם מחייב עד ל-1 באוקטובר 2024.



ארי קלמן  
| צילום: גיא חמוי



רן עוז  
| צילום: פזית עוז

עורך משנה: אילן פיש ■ מערכת: אורי דבש, רותי מורנגשטרן ■ כותבים קבועים: טל דן, ירדן פלד ■ נרפיקה: דורון משען ■ רמת פרסום: נעמי הירשהורן ■ מו"ל: עדיף תקשורת, האורן 12 מושב מגשימים 56910 ■ טל: 03-9076000 ■ פקס: 03-9076001 ■ דוא"ל: news@Anet.co.il ■ בקרו באתרנו: www.adifplus.co.il ■ חפשו אותנו בפייסבוק: עדיף תקשורת ■ צילומי אילוסטרציה: Shutterstock, depositphotos.com | השימוש בתמונות נעשה לפי ס' 27 לחוק זכות יוצרים, תשס"ח-2007; במידה והינך בעל זכויות בתמונה ניתן ליצור עימנו קשר בכתובת דוא"ל news@anet.co.il

## אף חברת ביטוח לא ניגשה למכרז הביטוח הסייעודי של הכללית

ההסכם של הכללית עם הראל מסתיים ב-31 בדצמבר | רשות שוק ההון בוחנת חלופות

תגמולי ביטוח במקרה בו יאזל הכסף בקרן המבוטחים של כללית (קרן שנמצאת במצב הקשה ביותר אל מול קרנות הקופות האחרות) או להידרש לתת זכויות למבוטחים במקרה בו הביטוח יסתיים מסיבה זו אחרת. כמענה לחששות מוצדקים אלו, על המדינה להבטיח שהיא נותנת רשת ביטחון לחברות הביטוח וכי היא תיכנס לנעליה של חברת הביטוח ותיקח על עצמה את ההתחייבויות הכספיות כלפי המבוטחים בהתרחש אירוע מסוג זה", מסביר נקבלי.

לדבריו, "ביטוחי הסייעוד הקבוצתיים לחברי קופות החולים, בהם מבוטחים כ-4.9 מיליון איש מהווים חבד הגנה חשוב וחיוני לבעיה הסייעודית, ובוודאי שעל רקע היעדרם של פתרונות אחרים ובראשם ביטוחי סיעוד פרטיים, נדרש להבטיח את המשך קיומם ולבצע בהם את ההתאמות הנדרשות. עם זאת, הפתרון לא יכול להגיע רק מביטוחי הסייעוד האלה, ולאורך זמן נדרש מענה לאומי בדמות חוק ביטוח סיעוד ממלכתי שהוא המענה

הנכון, הנדרש ואולי אף היחיד להתמודדות עם איום רחב ובהיקפים גדולים כל כך. למדינה יש אחריות כלפי אזרחיה וראוי שהיא תיקח על עצמה לתת פתרון ולממש את מחויבותה לפתרון סוגיית הסייעוד בישראל על מרכיביה ורבידיה השונים".

ההליך המרכזי לתפעול פוליסת ביטוח סיעודי עבור מבוטחיה, אותה פתחה **שירותי בריאות כללית** לפני כחודש, נסגר כשמסתבר שאף חברת ביטוח לא ניגשה אליו. ההסכם של כללית עם **הראל ביטוח**, שמפעילה את פוליסת הביטוח הסייעודי של כללית, מסתיים ב-31 בדצמבר 2024, לאחר שהראל הסכימה להאריך בתחילת השנה את ההסכם לשנה בלבד.

בשירותי בריאות כללית טוענים, שהמצב שנוצר הוא לפתחה של **רשות שוק ההון**. מהרשות נמסר, כי "לאור תוצאות המכרז הרשות בוחנת את החלופות על מנת למצוא פתרון מיטבי לנושא".



גבי נקבלי | צילום: דרור סיתהל

לדברי **גבי נקבלי**, מומחה בביטוחי בריאות וסיעוד, מנכ"ל אופק זה ומנהל שותף בעולם הבריאות: "העובדה שאף חברת ביטוח לא ניגשה למכרז של כללית, מעידה על בעיה מבנית נוספת הנובעת מהחשש העמוק שקיים אצל חברות הביטוח מהתחום".

### החשש של חברות הביטוח

"למרות שבמודל הנוכחי לא מוטל על חברות הביטוח כל סיכון ביטוחי והן משמשות כגורם תפעולי המספיל ומנהל את התביעות והתהליכים הביטוחיים שונים נוספים, ייתכן שהרתיעה שלהן נובעת לא רק מהיעדר מבטחי משנה שיגבו אותן, אלא גם ובעיקר מהחשש בו הן יידרשו לשלם



### לקבלת מידע נוסף פנו למפקחים במחוזות

הנתונים מתייחסים לתקופה של 12, 36 או 60 חודשים המסתיימים בחודש יולי 2024 וסטיית התקן ב-5 השנים אחרונות הינה 3.81%. עד ליום 30.6.2024 המסלול נקרא מסלול חו"ל, אך מדיניות ההשקעות המוצהרת של המסלול עד לשינוי השם, וגם לאחר מכן, הינה מדיניות השקעות שתואמת מסלול מניות סחיר. מנורה מבטחים פנסיה וגמל בע"מ הינה החברה המנהלת של מסלול "מנורה מבטחים השתלמות מניות סחיר" (מ.ה 1409) ועוסקת בשיווק פנסיוני ולא בייעוץ פנסיוני. אין במידע על תשואות שהושגו בעבר כדי להצביע על תשואות שתושגנה בעתיד. **שיעורי התשואות בערכים נומינליים ברוטו ממוצעת שנתית, לפני ניכוי דמי ניהול.** האמור אינו מהווה ייעוץ או שיווק פנסיוני, המלצה או חוות דעת ואין בו כדי להוות תחליף לייעוץ/שיווק פנסיוני הניתן על ידי בעל רישיון כדיו, המתחשב בצרכים ובנתונים המיוחדים של כל אדם.

## מגדל מקימה מרחב אלמנטר שיתמחה בפרט ועסקים

את המרחב יוביל אלדד גולדשמיט | ירון שמאי: השינוי יסייע לנו לשפר את האפקטיביות והמיקוד של המרחבים בצורכי הסוכנים

לשפר את הממשק עם הסוכנים. היוניטים יאפשרו זמינות ומיקוד ניהולי טובים יותר, לטובת מימוש האסטרטגיה של רווחיות והמשך הצמיחה. המרחבים ימשיכו להיות מנוהלים על ידי **רון אמיר, יניב ריימונד, עופר בקר ויוסי אביב**.

**ירון שמאי**, משנה למנכ"ל ומנהל חטיבת לקוחות וערוצי הפצה: "השינוי שעליו אנחנו מכריזים נבנה לאחר עבודת עומק יסודית וארוכה, הבנת מגמות השוק בהקשר של הפצה והתאמה של מבנה החטיבה לצורכי הסוכנים. השינוי יסייע לנו לשפר את האפקטיביות והמיקוד של המרחבים בצורכי הסוכנים, לקצר את זמני המענה לצרכים העסקיים של הסוכנים ולספק למנהלי המרחבים יכולת קבלת החלטות מהירה וטובה יותר, כל אחד בתחומו".



ירון שמאי | צילום: סיון פרני

עוד ציין שמאי כי "מבנה החטיבה החדש והמיקוד ביצירת ערך יאפשרו לעמוד ביעדים האסטרטגיים של החברה, ובכלל זה ביעדי צמיחה האגרסיביים שהחברה שמה לעצמה לשנים הקרובות, בשיפור הערך ממכירות חדשות, בטיוב הזמינות הניהולית לסוכנים ובצמצום מעגלי ההחלטות העסקיות בין השטח והמטה".

חטיבת הלקוחות וערוצי הפצה **במגדל ביטוח ופיננסים** מתאימה את מבנה המרחבים בחברה לאסטרטגיית החברה ולמיקודים החדשים. במסגרת התכנית האסטרטגית שעליה הכריזה החברה בתחילת השנה, היא הודיעה אתמול (ד') על שלב משמעותי נוסף בהטמעת התכנית, כעת בהקשר של ערוצי הפצה. מדובר בשינוי ארגוני ובניית שיטות וכלים שמטרתם לאפשר מיקוד מוצרי, שיפור תהליכים וחויית שירות טובה יותר לסוכנים, לצד פיתוח עובדי ועובדות הארגון.

במגדל מסבירים כי אחד השינויים המשמעותיים הוא במבנה ההפעלה הקיים של החברה ואופן הפעלת הסוכנים. במסגרת השינוי יוקם מרחב אלמנטר בהובלת **אלדד גולדשמיט**, שינהל את פעילות סוכני האלמנטר

שמגדל עובדת איתם. המרחב החדש יתמחה בשני תחומים – פרט ועסקים, ולצידם תוקם זרוע ארצית לפיתוח עסקי שתכלול את כל מפקחי המרחב.

המרחבים הקיימים יתרכזו בחיסכון ארוך טווח, סיכונים ופיננסים. עוד במסגרת השינוי: הקמת יוניטים חדשים מקצועיים נוספים, במטרה

## חודשו השיחות בין נטו לבין IBI וארבע עונות

סוכם כי ארבע עונות תעביר לנטו 2.5 מיליון שקלים לתשלום משכורות אוגוסט, ונטו משכה את מכתב ההתראה



מתווה פעילות מוסדר ומוסכם לפתרון הנושאים שעל הפרק, לרבות מצבה הלא הפשוט כלכלית של נטו.

לאחר הסכסוך המתקשר בין סוכנות **נטו תכנון פיננסי** לבין **IBI בית ההשקעות** וסוכנות **ארבע עונות** שבשליטתו, חידשו הצדדים את המגעים ביניהם במטרה להגיע למתווה פעולה מוסכם שיאפשר לחברות לחזור לשגרת עבודה משותפת ותקינה, לטובת הצלחת פעילותן ושמירה על זכויות הסוכנים.

בשלב ראשון סוכם כי ארבע עונות תעביר לנטו סכום של 2.5 מיליון שקלים לטובת תשלום השכר והעמלות לסוכני ועובדי נטו על חודש אוגוסט.

במקביל נטו משכה את מכתב ההתראה לפני נקיטת צעדים משפטיים, ששלח עו"ד **גיא גיסין** בשבוע שעבר ל-IBI ולארבע עונות. עו"ד **רמי סופר** ממשדד גולדפרב ילווה את ההידברות מטעם נטו במתווה החדש, במקום עו"ד גיסין.

בנוסף, שכרה נטו את שירותי משרד **KCR** של אבי קמינסקי, המתמחה ב"שיקום, הבראה והשבחה" של חברות מתוך כוונה להציג בתוך שבועיים





# תודה על רגע ששווה זהב

כלל ביטוח ופיננסים גאה באסף יסעור על הזכייה במדלית הזהב במשחקים הפראולימפיים, ומודה על רגע של נחת בתקופה שכזו. אתה ההוכחה לכך שהתמדה ונחישות הן המפתח להתגברות על כל האתגרים שבדרך.

## "איחוד כוחות של שני שחקנים מרכזיים"

המכללה המשותפת של לשכת סוכני הביטוח ושל מכללת עדיף החלה כבר בפעילות | בשיחה עם עופר נוריאל, מנכ"ל המכללה המשותפת, הוא אומר: הכוונה היא להפוך את המכללה לביטוח ופיננסים של לשכת סוכני הביטוח למכללה החזקה בענף הביטוח בישראל

### מאת רונית מורגנשטרן



נשיא לשכת סוכני הביטוח שלמה אייזיק ועופר נוריאל

המכללה של לשכת סוכני הביטוח ושל מכללת עדיף יצאה לדרך והחלה לפעול ב-1 באוגוסט. במסגרת השותפות, כל הקורסים וההשתלמויות המיועדות לסוכני הביטוח ועובדיהם יעשו במסגרת משותפת תחת המותג הקיים של הלשכה, המכללה לביטוח ופיננסים של לשכת סוכני הביטוח בישראל. הקורסים האחרים של מכללת עדיף ימשיכו להתקיים עצמאית תחת המותג מכללת עדיף.

כמנכ"ל המכללה המשותפת מכהן עופר נוריאל, יו"ר קבוצת עדיף תקשורת ומנכ"ל המכללה שלה, כשצדו בצוות הניהול דבי מורנו, מנהלת מרכז ההכשרה למקצועות הביטוח בלשכה. אגב, מורנו עבדה בעבר כ-16 שנה בקבוצת עדיף, לפני שעברה ללשכה, כך ששיתוף הפעולה בצוות הניהולי מובטח. המכללה המשותפת תמשיך לפעול בקומת המכללה בבית דקר בתל אביב ובשלוחותיה.

נוריאל הקים את מכללת עדיף בשנת 2005, לאחר כנס פנסיוני מוצלח שקיימה עדיף, בעקבותיו עלה ביקוש מהשטח להשתלמויות ולקורסים מקצועיים מטעם עדיף. זה החל בקורס משותף עם המכללה האקדמית נתניה והמשיך לדרך עצמאית ומוצלחת במיוחד. שלומית יהב הצטרפה למכללה כשותפה וכמנכ"לית בשנת 2008, וניהלה אותה במשך כ-15 שנה. בסוף 2022 רכש נוריאל את חלקה של יהב, שפרשה, ומאז הוא משמש כמנכ"ל המכללה.

לקראת אתגר המכללה המשותפת עם הלשכה תחת ניהולו, עונה עופר נוריאל על שאלות לגבי המטרות, הציפיות והשאיפות בשותפות מסקרנת זו.

### ניצול היתרונות של כל צד

#### מהי מטרת השותפות?

"המטרה של השותפות היא להעניק לסוכני הביטוח את הכלים הטובים ביותר להצלחה, תוך מיקסום היכולות ואיגום המשאבים של שני הגופים. החזון המשותף שלנו הוא לשפר את הידע והיכולות של הסוכנים, כדי שיוכלו להעניק שירות איכותי ומקצועי ללקוחותיהם. זהו חיבור ערכי שמונע מתוך תחושת שליחות ואחריות כלפי הסוכנים ולקוחותיהם.

"מעבר לכך, החיבור הזה מאפשר לנו לנצל את היתרונות של כל צד בצורה מיטבית – הלשכה מביאה את ההיכרות העמוקה עם השטח והצרכים של הסוכנים, ואנו במכללת עדיף מביאים את הניסיון בפיתוח קורסים ותשתיות לימוד מתקדמות. יחד, אנו יוצרים מכללה חזקה ומקיפה שתספק תועלת אמיתית לכל המעורבים".

### מקסום הפוטנציאל

#### מה מרוויח כל צד מהשותפות הזאת?

"השילוב בין מכללת עדיף ללשכת סוכני הביטוח מביא עמו תועלות משמעותיות לשני הצדדים. ה-DNA של עדיף הוא להוביל מקצועיות בכל תחום שהיא עוסקת בו, ואנו מביאים ניסיון רב בפיתוח קורסים ותשתיות לימוד מתקדמות. אין גורם שיוזע טוב מלשכת סוכני הביטוח על צרכי הסוכן. באמצעות הוועדות המקצועיות, הסניפים והמחוזות והמתנדבים הרבים, היא מבינה יותר מכולם מה הצרכים המקצועיים של ענף הביטוח בכלל ושל סוכני הביטוח בפרט. אנו מתכוונים למנף את היכולות הללו כדי ליצור תכניות לימוד איכותיות ומקיפות שנותנות ערך אמיתי לסוכנים.

"בכוונתנו למקסם את הפוטנציאל הזה ולפתח ממנו תוצרים שיובילו את המכללה לרמה הגבוהה ביותר בתחום ההכשרות וההשתלמויות בישראל. השילוב בין התשתיות והיכולות שלנו בעדיף לבין הידע וההבנה של הלשכה יאפשר לנו להשביח כמעט כל אלמנט בפעילות המכללה. הכוונה שלנו היא להפוך את 'המכללה לביטוח ופיננסים של לשכת סוכני הביטוח' למכללה המובילה בענף הביטוח בישראל, שתצטיין גם ברמה הגבוהה ביותר בתחום המקצועי וההכשרות".

#### המשך בעמוד הבא <<<

## המשך מהעמוד הקודם <<<

### איך חלוקת הסמכויות במכללה?

"המכללה לביטוח ופיננסים של לשכת סוכני הביטוח תפעל תחת ניהול מכללת עדיף, אך בפיקוח ואישור של הלשכה לכל קורס והשתלמות. זו שותפות אמיתית שבה כל צד מביא את היתרונות והכוחות שלו לטובת הסוכנים. הניהול השוטף, התפעול, העובדים, המקום, המרצים והשיווק יהיו באחריותנו, אך כל דבר נעשה בשיתוף פעולה והבנה עם הלשכה, בדגש על בניית תכני הקורסים וההשתלמויות, מתוך כבוד ושיתוף אמיתי. בכך, אנו ממקסמים את היכולות של כל צד ומביאים לתוצאה סינרגטית שמובילה להצלחה".

### יש כבר שינויים בשטח בעקבות השותפות?

"כן, בהחלט. אנו עובדים במלוא המרץ ובונים תכניות לימוד עם קורסים חדשניים שמתאמים לשוק העכשווי והעתיד.

"התחלנו כבר בשיתוף פעולה עם השטח, ובזכות בקשת יו"ר מחוז הצפון בלשכה, סו"ב תדהר סאטובי אנו נעשה כל מאמץ כדי שכל קורס שמתקיים במרכז יתקיים גם בצפון. בכוונתי להגביר את

שיתוף פעולה עם הוועדות המקצועיות. עם חלקם כבר שוחחתי ונפגשתי. כך למשל לאחר פגישה עם סו"ב נחמה גולדווסר, יו"ר ועדת הבריאות והסיעוד בלשכה, ובכוונתנו לקיים במכללה יום השתלמות מקצועית לסוכני ביטוח בנושא ביטוחי הבריאות לאור הרפורמות האחרונות".

### מהו החזון שלכם לשנים הבאות?

"החזון שלנו הוא להפוך את המכללה למרכז מצוינות בתחום ההכשרות המקצועיות בביטוח ופיננסים. אנו שואפים לנצל את איגום המשאבים והשילוב בין הידע המקצועי של לשכת סוכני הביטוח לבין הניסיון והחדשנות של מכללת עדיף כדי ליצור תכניות לימוד עשירות, מגוונות ומותאמות לצרכים המשתנים של השוק. המטרה שלנו היא לא רק להציע ידע, אלא להעניק ערך אמיתי, כך שכל סוכן יוכל להעניק שירות מקצועי, איכותי ואנושי ללקוחותיו, וכל זאת תוך יצירת מכללה שממקסמת את יכולותיה ומשאביה למען הצלחה משותפת".

(פורסם לראשונה במגזין לשכת סוכני הביטוח)

# 180 מחפשי עבודה השתתפו ביריד התעסוקה שקיימו המכללה האקדמית תל אביב-יפו, האקדמיה לפיננסים BDO ומכללת עדיף

שלושת מוסדות הלימוד המובילים חברו יחד במטרה לצייד את המשתתפים בכלים, בידע ובקשרים הנדרשים כדי להשתלב בתעשייה הפיננסית - ולהשיג את המשרה בה הם חפצים

מהארגונים המובילים בענף - בנקים, חברות ביטוח, בתי השקעות וסוכנויות מובילות.

כן התקיימו הרצאות ופאנל בהם שחקני מפתח בתעשייה חלקו את הידע והניסיון הרב שלהם כדי לעזור למשתתפים להתקבל למשרות הנחשקות ביותר. **ורד פרלמן**, מומחית לשפת גוף, שחקנית ובמאית, הרצתה בנושא "שפת גוף מנצחת בריאיון עבודה". **נטלי שלום**, מנכ"לית nona - פלטפורמה למציאת עבודה, דיברה על "רק ככה מוצאים עבודה ב-2024".

פאנל בנושא "הסודות של מנהלות הגיוס", נתן הצצה אל מאחורי הקלעים של עולם הגיוס - שיטות ואסטרטגיות גיוס. בפאנל השתתפו: **טל לייבוביץ**, רמה גיוס - מיטב; **קרול רוזנסטוק**, רמת גיוס - הפניקס; **ליטל שגיב**, מנהלת תחום גיוס - בנק לאומי; **אביבה ליברמן**, מנהלת תחום גיוס - תמורה; **וסיס אבו נסאר**, מנכ"ל בעלים - גרנד פורום. את הפאנל הנחה רו"ח דורון שמחי.

ליריד התעסוקה המשותף שקיימו אתמול (ד') שלוש מכללות מובילות, **המכללה האקדמית תל אביב-יפו, האקדמיה לפיננסים BDO ומכללת עדיף**, הגיעו 180 מחפשי עבודה. במהלך היריד שנערך באקדמית תל אביב-יפו, פגשו המגייסים והמגייסות מהחברות הפיננסיות המובילות בישראל את הבאים ליריד.

שלושת מוסדות הלימוד המובילים חברו יחד במטרה לצייד את המשתתפים בכלים, בידע ובקשרים הנדרשים כדי להשתלב בתעשייה הפיננסית - ולהשיג את המשרה בה הם חפצים.

המשתתפים קיבלו הצצה לתהליכי המיון של החברות המובילות ונחשפו בפניהם השיטות לסינון מועמדים ואת מה שמחפשים המראיינים בתהליכי הגיוס.

המשתתפים הכירו מגוון אפשרויות להתפתחות ולקידום בתחום, הכוללים מסלולי הכשרה מבוקשים. בנוסף, באירוע היה מתחם מינגלנינג שיועד ליצירת קשרים עם מנהלי גיוס ומקבלי החלטות

## בשבוע הבא: כנס הבריאות ה-21 של עדיף

הכנס המרכזי והמשמעותי של הענף יארח קובעי מדיניות, בכירים במערכת הבריאות הפרטית והציבורית, מומחים ויועצים מובילים | מנכ"ל משרד הבריאות משה בר סימן טוב יתראיין על אתגרי מערכת הבריאות | יום ג', 10 בספטמבר, לאגו ראשון לציון

מרכזים רפואיים; **ודים פרמן**, ראש אגף סחר וכלכלה, אסותא מרכזיים רפואיים; ד"ר **אולג שפיר**, מנהל רפואי של יחידת שיקום בית FEMI, מומחה לרפואה פיזיקלית בשיקום, רופא מחוזי של המוסד לביטוח לאומי; פרופ' **ריטה ארליך**, מנהלת מחלקת עיניים, מרכז רפואי וולפסון.

**גבי נקבלי**, מנכ"ל אופק זהב, ינחה רב שיח בנושא "דוח מצב: מערכת הבריאות הפרטית והציבורית". משתתפים: **נחמה גולדוסר**, יו"ר ועדת הבריאות, לשכת סוכני הביטוח; **ליאור ברק**, סמנכ"ל קופות חולים, משרד הבריאות; **אבי עובדיה**, מנהל מחלקת ביטוחי בריאות, רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון; ד"ר **אייל שפירא**, יו"ר ארגון הרופאים העצמאים - ארצ"י.

בנוסף לריאיון עם מנכ"ל משרד הבריאות יתקיימו שלושה ראינות נוספים. דורון הורנפלד יראיין את **מיקי קופל**, מנכ"ל ומייסד מדיהו, בנושא "הצורך בפתרונות בתחום בריאות הנפש". ארז שלו, מנטור עסקי ומנהל קהילת באלאנס לסוכני ביטוח, יראיין את **ליאור רוזנפלד**, נשיא לשכת סוכני הביטוח לשעבר ויועץ My Doctor, בנושא "מגמות ופתרונות ייחודיים בתחומי הבריאות". **יובל פנקס**, מרצה ומאמן סוכנויות ביטוח, יראיין את **יוסי עסיס**, סמנכ"ל ומנהל תחום בריאות פרט ונסיעות לחו"ל, הפניקס על "מגמות וחדושים בביטוחי נסיעות לחו"ל".

גם הרצאות במגוון נושאים יהיו בכנס. **סיגל משהיוף**, מנכ"לית ארגון הרופאים העצמאים - ארצ"י, בנושא "תגובת הציבור הישראלי לטראומה הקולקטיבית". **דודו חובה**, משנה למנכ"ל, סמנכ"ל תפעול ופיתוח מוצרים, פספורטכארד יזבר על "רילוקיישן - הזווית הבריאותית". ד"ר **עדו קאליר**, ראש ההתמחות באקטואריה וניהול סיכונים בתואר השני למנהל עסקים, הקריה האקדמית אונו, ירצה בנושא "משבר הביטוח הסיעודי: מספרים והסברים".

את הכנס תחתום כוורת מומחים שידונו על "ארגו הכלים לעולם הבריאות החדש". משתתפים: ארז שלו, עו"ד **שלומי הדר**, בעלי משרד עורכי דין גבע - הדר ושות'; **ירדן פלד**, מנהל קהילת עדיף Tech, **מריאטה זכריה**, פיתוח אישי ועסקי ומאסטר ב-NLP.

אישי ציבור, קובעי מדיניות, בכירים בחברות הביטוח, בכירים במערכת הבריאות הפרטית והציבורית, נציגי השב"ן, סוכני ביטוח ויועצים מובילים, ישתתפו בכנס הבריאות ה-21 של עדיף - הכנס המרכזי והמשמעותי בענף. הכנס שיערך תחת הכותרת "מנתחים את המצב" יתקיים ביום ג' הבא (10 בספטמבר) בלאגו, ראשון לציון.

הכנס מציע השנה ניתוח מעמיק ובחינה מרתקת של ההשלכות וההשפעות של רפורמות הבריאות שכבר נכנסו לתוקף, ומספק הזדמנות מצוינת ללמוד על השינויים וההזדמנויות החדשות בתחום הבריאות. הכנס יעניק תובנות חדשות וכלים חשובים להמשך הדרך.

בין הנושאים שיעלו בכנס: יישום הרפורמות על תעשיית הביטוח, קופות החולים ומערכת הבריאות; השינוי בתפקיד סוכן הביטוח בעידן שלאחר הרפורמות; חדשנות רפואית במערכות הבריאות - הפרטית והציבורית; ביטוחי נסיעות לחו"ל בתקופה ביטחונית לא צפויה; בריאות הנפש: התאמות ואתגרים לאור המצב הביטחוני; משבר הביטוח הסיעודי: הצעדים לפתרונם.

את הכנס אותו ינחה **ארז שלו**, יפתח מנכ"ל עדיף תקשורת **יובל נוריאל**. מנכ"ל עדיף יראיין במהלך הכנס את מנכ"ל משרד הבריאות **משה בר סימן טוב**, על אתגרי מערכת הבריאות בישראל.

שלושה רבי שיח יתקיימו בכנס. **דורון הורנפלד**, מייסד ובעלים Iclaim, ינחה רב שיח בנושא "מאחורי הקלעים של עולם התביעות". משתתפים: יעל פליישר גולני, סמנכ"ל ומנהלת תחום התביעות באגף הבריאות, מנורה מבטחים; **מירי זילכה גפן**, מנהלת אגף תביעות בריאות וביטוחי חו"ל, הראל ביטוח; **נאוה מנדלסון**, סמנכ"ל, מנהלת תחום תביעות, כלל ביטוח ופיננסים; עו"ד **עוזית ויינשטיין**, סמנכ"לית בכירה, מנהלת אגף בריאות, איילון ביטוח; **עינב יהודאי**, מנכ"לית B-well מקבוצת מגדל; **משה קרידמן**, סמנכ"ל, מנהל תביעות בריאות וחיים, מערך תביעות ראשי, קבוצת הפניקס.

"החידושים והטכנולוגיות שמשנים את כללי המשחק", הוא שמו של רב שיח אותו תנחה **ורדה לבקוביץ**, חברת מועצה בלשכת סוכני הביטוח, מנכ"ל משותף בחברת עולם הבריאות. משתתפים: ד"ר **אילן גיאלצ'ינסקי**, מומחה בכירורגיה רובוטית, אורולוגית, מדיקה



10.9.2024

יום ג', 8:00, LAGO, ראשון לציון

כנס הבריאות

ה-21 מנתחים את המצב

עדיף



# תשואות בלי תירוצים!

## תוצאות בולטות במסלולי המניות של הכשרה BEST INVEST

ממוצעת שנתית 5 שנים	ממוצעת שנתית 3 שנים	מצטברת 12 חודשים	בית השקעות
9.95%	4.80%	13.68%	הכשרה
7.19%	3.91%	🏆 14.76%	אלטשולר שחם
🏆 11.98%	7.49%	13.92%	מיטב
9.79%	🏆 7.74%	14.36%	ילין לפידות
	4.23%	12.89%	מור
		14.41%	אנליסט

### תבדוק מה עשה הכסף שלך

BEST INVEST מבית הכשרה חברה לביטוח בע"מ. החברה אינה עוסקת בייעוץ פנסיוני ולה זיקה למוצרים המנוהלים על ידה. התשואה הינה במסלול מניות בחתך של שנה, 3, 5 שנים אחרונות. לפי מדד שארפ. הנתונים נכונים לסוף חודש 07/24 ולקוחים מהאתר הרשמי של ביטוח "נט". התשואות הינן נומינליות ברוטו לפני ניכוי דמי ניהול. אין במידע על התשואות שהוצגו בעבר בכדי להצביע על התשואות שתושגנה בעתיד או התחייבות להשגת תשואות כלשהן. האמור לעיל הינו תמציתי, מובא למטרת אינפורמציה בלבד וכחומר רקע בלבד והינו בכפוף להוראות הדין והוא אינו מהווה ייעוץ ו/או המלצה ו/או חוות דעת מכל סוג שהוא לרכישה ו/או הצטרפות למוצר ואין בו כדי להוות תחליף לייעוץ/שיווק כאמור בידי בעל רישיון עפ"י הדין, המתחשב בנתונים ובצרכים הפרטניים של כל אדם. החברה רשאית לשנות את מדיניות ההשקעות בהתאם לשיקול דעתה, בכפוף לפוליסת הביטוח ולהוראות הדין. בהתאם לתנאי פוליסת הביטוח וחריגה, נהלי החברה והוראות הדין. מסלולי מור החלו לפעול בחודש ינואר 2020. מסלולי אנליסט החלו לפעול בחודש מאי 2022.

## תשואות חיוביות לקופות הגמל באוגוסט - חוץ ממסלול S&P 500

הערכת מיטב היא שקופות הגמל הכלליות השיגו באוגוסט תשואה ממוצעת של 1.0% | תיסוף השקל לעומת הדולר הוביל לתשואה שלילית של 1.4% במסלול S&P 500

עלה בשיעור של 1.3%. בשוק המניות בארץ כמו ביולי, כך גם באוגוסט, נרשמו עליות שערים ובעוצמה רבה יותר מאשר בעולם: מדד ת"א 35 עלה ב-4.0%, מדד ת"א 90 עלה ב-4.7%, מדד ת"א 125 עלה ב-4.2%, ומדד יתר 60 עלה ב-5.3%.

באג"ח הקונצרני המקומי נרשמה מגמה חיובית. התשואות של מדדי תל בונד 20, 40 ו-60 נעו בין 1.6% ל-1.9%. איגרות החוב הלא מדורגות עלו בשיעור של 0.9%. מדד אג"ח קונצרני כללי עלה ב-1.3%. מדד איגרות החוב הממשלתיות עלה ב-1.2%, כאשר איגרות החוב הצמודות למדד עלו ב-1.8% ואיגרות החוב השקליות עלו ב-0.8%. איגרות החוב עם ריבית משתנה עלו ב-0.4%.

### סיכום ינואר-אוגוסט 2024

תשואות קופות הגמל הכלליות רשמו בחודשים ינואר-אוגוסט תשואה ממוצעת של 7.8%. קרנות הפנסיה המקיפות סיימו את שמונת החודשים הראשונים, על פי הערכת מיטב, עם תשואה ממוצעת של 9.4%.

שוקי המניות בעולם הציגו מגמה חיובית חזקה בשמונת החודשים הראשונים. בארה"ב, מדדי ה-S&P 500 ומדד הנאס"ק עלו ב-17.2% ו-16.7% בהתאמה, מדד הדאו ג'ונס הסתפק בעלייה בשיעור של 9.7%. גם באירופה נרשמה מגמה חיובית חזקה בדרך כלל. מדד ה-DAX הגרמני עלה ב-13.2%, ה-CAC הצרפתי עלה ב-1.3% בלבד וה-Eurostoxx 50 עלה בשיעור של 9.8%. ביפן עלה מדד הניקיי בשיעור תלול של 14.4%. המדד העולמי של השווקים המתפתחים עלה בשיעור של 7.4%.

גם בשוק המניות בישראל נרשמה מגמה חיובית חזקה תודות להתאוששות

קופות הגמל וקרנות ההשתלמות הכלליות רשמו באוגוסט 2024 תשואה נומינלית (ברוטו) ממוצעת של 1.0%. טווח התשואות של כלל הקופות נע במנעד של בין תשואה של 0.8% לבין תשואה של 1.2%. כך מעריכה מיטב. עוד היא מעריכה כי קרנות הפנסיה המקיפות לבני עד 50 רשמו באוגוסט תשואה ממוצעת של 1.1%, במנעד תשואות שבין 0.9% ל-1.3%.

"בניגוד לחודשים קודמים הפעם המנעד בין ביצועי הגופים השונים צפוי להיות קטן יחסית, וכך גם המנעד בין המסלולים השונים-מנייתי ואג"ח, וזאת בשל התשואות הדומות שהציגו אפיקים אלה", מסביר **אבי ברקוביץ**, משנה למנהל השקעות ראשי מיטב גמל ופנסיה, בסקירה שפרסם.

מסלול אחד רשם בחודש אוגוסט תשואה שלילית של 1.4% והוא דווקא S&P 500 בשל התחזקות שער השקל לעומת הדולר.

בחודש אוגוסט נרשמו עליות שערים בשוקי המניות בארץ ובעולם ובאיגרות החוב בארץ (ממשלתיות וקונצרניות) והן האחראיות לתשואה החיובית של הקופות. לעומת זאת, תיסוף השקל מול הדולר גרע מהקופות תשואה של כ-0.6%.

שוקי המניות בעולם הציגו עליות שערים במרבית השווקים (עד ה-29.8% שהוא היום האחרון לסגירת החודש במרבית קופות הגמל). בארה"ב נרשמה מגמה מעורבת עם טלטלה חזקה במהלך החודש, כאשר מדד הדאו עלה ב-1.2%, מדד ה-S&P 500 עלה ב-1.3% ומדד הנאסד"ק ירד בשיעור של 0.5%.

באירופה נרשמה מגמה חיובית. ה-DAX הגרמני עלה ב-2.2%, ה-CAC הצרפתי עלה ב-1.5% וה-Eurostoxx 50 עלה ב-1.9%. מדד הניקיי ביפן ירד בשיעור של 1.9%. המדד העולמי של השווקים המתפתחים

שם המסלול	תשואה אוגוסט 2024	טווח תשואה עליון	טווח תשואה תחתון
כללי	1.0%	1.2%	0.8%
מנייתי	1.0%	1.3%	0.7%
S&P 500	-1.4%	-1.3%	-1.5%
פנסיה מקיפה לבני עד 50	1.1%	1.3%	0.9%
פנסיה מקיפה לבני 50-60	1.0%	1.2%	0.8%
פנסיה מקיפה לבני 60+	1.0%	1.2%	0.8%

מקור: מיטב

### המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<

באיגרות החוב הקונצרניות נרשמה עליית שערים: מדד אג"ח קונצרני עלה בשיעור של 3.8%. מדד איגרות החוב הממשלתיות ירד בשיעור זעיר של 0.1%.

בחודשיים האחרונים. מדד ת"א 35 עלה ב-12.2%, מדד ת"א 125 עלה 10.3%, מדד ת"א 90 עלה ב-6.6%, ומדד יתר 60 עלה בשיעור של 11.2%.

שם המסלול	תשואות ינואר-אוגוסט 2024	טווח תשואה עליון	טווח תשואה תחתון
כללי	7.8%	9.0%	6.5%
מנייתי	13.0%	15.5%	11.5%
S&P 500	18.9%	19.0%	18.6%
פנסיה מקיפה לבני עד 50	9.4%	11.0%	8.5%
פנסיה מקיפה לבני 50-60	8.3%	10.5%	6.5%
פנסיה מקיפה לבני 60+	6.5%	7.0%	6.0%

מקור: מיטב

ינואר-אוגוסט 2024		
תרומה שלילית	תרומה חיובית	תשואות אפיקי השקעה עיקריים ב-%
	17.2%	S&P 500
	9.7%	DOW JONES
	16.7%	NASDAQ
	14.4%	NIKKEI
	13.2%	DAX
	12.2%	מדד ת"א 35
	10.3%	מדד ת"א 125
-0.1%		מדד כללי של אג"ח ממשלתיות
	0.2%	מדד כללי של אג"ח צמודי מדד ממשלתיים
	3.8%	מדד קונצרני כללי
	1.0%	שינוי השקל ביחס לדולר (פיחות)
	1.3%	שינוי השקל ביחס לאירו (פיחות)
	2.7%	מלוות קצרי מועד
-0.9%		שחר
	3.7%	גילון

מקור: מיטב

אוגוסט 2024		
תרומה שלילית	תרומה חיובית	תשואות אפיקי השקעה עיקריים ב-%
	1.3%	S&P 500
	1.2%	DOW JONES
-0.5%		NASDAQ
-1.9%		NIKKEI
	2.2%	DAX
	4.0%	מדד ת"א 35
	4.2%	מדד ת"א 125
	1.2%	מדד כללי של אג"ח ממשלתיות
	1.3%	מדד קונצרני כללי
-2.7%		שינוי השקל ביחס לדולר (תיסוף)
-0.4%		שינוי השקל ביחס לאירו (תיסוף)
	0.3%	מלוות קצרי מועד
	0.8%	שחר
	0.4%	גילון

מקור: מיטב

## הראל השקעות מציעה לרכוש 100% ממניות גמלא הראל נדל"ן למגורים

שווי העסקה: 560 מיליון שקלים | היקף תיק האשראי של גמלא הסתכם ב-31 במרץ 2024 בכ-1.2 מיליארד שקלים

**הראל השקעות** הודיעה השבוע (ב') כי פנתה לחברת **גמלא הראל נדל"ן למגורים** בהצעה לרכוש את מלוא הונה המונפק והנפרע של גמלא במסגרת עסקת מיזוג משולש הפכי. עיקרי ההצעה הם: שווי עסקה בסך של 560 מיליון שקלים במזומן עבור 100% ממניות גמלא, פרמיה של כ-250 מיליון שקלים מעל ממוצע שער המניה ב-30 ימי המסחר האחרונים, ההצעה בתוקף לארבעה שבועות, כפופה לבדיקת נאותות ולאישורים נדרשים. מהראל נמסר כי גמלא הראל נדל"ן למגורים היא חברה מובילה במתן פתרונות מימון ליזמי נדל"ן למגורים בישראל עם פיזור גיאוגרפי רחב של פעילות ברחבי הארץ. נכון ל-31 במרץ 2024 היקף תיק האשראי של החברה הסתכם בכ-1.2 מיליארד שקלים, הרווח נקי בשנת 2023 עמד על כ-46 מיליון שקלים, הרווח הנקי בחציון הראשון לשנת 2024 הסתכם ב-21 מיליון שקלים



בן המבורגר  
צילום: יח"צ

**בן המבורגר**, סגן יו"ר קבוצת הראל: "הראל שותפה בגמלא הראל מאז הקמתה לפני כ-24 שנה. במהלך תקופה זו גמלא הראל הוכיחה את עצמה כשחקן מוביל בתחום מימון הנדל"ן למגורים בישראל, עם צמיחה עקבית, ניהול סיכונים מוקפד ותוצאות מרשימות לאורך השנים. יש לנו אמון רב בחברה, בהנהלתה ובמודל העסקי שלה. שילוב היכולות והמומחיות של שתי החברות יאפשר לנו להציע פתרונות מימון מקיפים יותר ללקוחותינו בתחום הנדל"ן, תוך ניצול היתרונות לגודל והגדלת הנגישות למקורות מימון ולהון".

"עם זאת, חשוב לציין כי ההצעה כפופה להשלמת בדיקת נאותות ולחתימה על הסכם מחייב, וכן לאישורים הנדרשים, כולל אישור האספה הכללית של בעלי המניות של גמלא. אנו מקווים כי כל הצדדים יראו את הפוטנציאל הגלום במהלך זה ויפעלו לקידומו", הוסיף המבורגר.

## הממונה על התחרות אישר:

## IBI קפיטל תרכוש 60% ממניות נקסטאייג'

העסקה היא בתמורה ל-129.5 מיליון שקלים, לפי שווי חברה של 216 מיליון שקלים

מנכ"ל החברה, כץ ובלקר, חברי ההנהלה וכלל העובדים, ימשיכו לפעול כחברה עצמאית במשרדי החברה.



מימין: צביקה ברנשטיין, שותף מייסד IBI Capital; דייב לובצקי, מנכ"ל IBI בית השקעות, טל דורי, מנכ"ל IBI Capital; מורן בלקר, מנכ"לית משותפת נקסטאייג'; עופר כץ, מנכ"ל משותף נקסטאייג'; עידו קוק, יו"ר IBI בית השקעות

הממונה על התחרות אישר את ביצוע העסקה לרכישת 60% ממניות **נקסטאייג'** (Nextage), בדילול מלא, על ידי **IBI קפיטל**, חברה בת (70%) של **IBI בית השקעות**. בהתאם לכך, בכוונת הצדדים להשלים את העסקה ב-1 באוקטובר 2024. העסקה היא בתמורה ל-129.5 מיליון שקלים, לפי שווי חברה של 216 מיליון שקלים.

IBI Capital, חברה ניהול האופציות והשירותים הפיננסיים למגזר ההייטק, הינה בבעלות IBI בית השקעות ו**צביקה ברנשטיין** ובניהולו של **טל דורי**. נקסטאייג', בניהולם המשותף של **עופר כץ** ו**מורן בלקר**, פועלת בתחום שירותי ניהול כספים לחברות סטארטאפ מגובות הון סיכון (VC). החברה מציעה ללקוחותיה שירותי כספים מותאמים אישית, לכל שלב בתהליך הצמיחה של הסטארטאפ, ומציעה להם ליווי פיננסי מקיף הכולל שירותי CFO, תיכנון וניתוח פיננסי (FP&A), חשבונות, הנהלת חשבונות וחשבות שך.



# "רפורמת מסלולי ההשקעה תקל על העובדים והמעסיקים בבחירת הקופות והגופים המנהלים את החסכונות הפנסיוניים"

עמית חן, מנהל אגף קשרי לקוחות בכלל ביטוח, על ההזדמנויות שנולדו בעקבות הרפורמה

המסלולים ואפשרויות ההשקעה לחוסכים הורחבו". לדברי חן, בשנים האחרונות רואים בכלל ביקוש גדול בקרב הציבור למוצרים המשקיעים בטכנולוגיה, וכן במניות המציגות מומנטום חזק ונהנות מביצועי יתר משמעותיים על המדדים. "לצד מסלול מחקה מדד S&P500, מהמסלולים הנפוצים ביותר, כלל בחרה להתמקד במספר אבנים גדולות ויצרה לשם כך את מסלול 'עוקב מדדי מניות' המתמחה במעקב אחר מדדי טכנולוגיה עיקריים בעולם, כדוגמת נסדא"ק 100, מדד 600 מניות טכנולוגיה באירופה ומדד מומנטום (מניות של חברות שנמצאות במגמת עלייה חיובית), ומאפשר ללקוחות להיחשף למגזר הטכנולוגיה בחו"ל בצורה משמעותית".

הוא מוסיף שהחברה השיקה בנוסף את מסלול "עוקב מדדים גמיש", שעוקב אחר מדדי מניות חו"ל ומדדי אג"ח בחו"ל ואת מסלול 'משולב סחיר' - המסווג כמסלול 'כחול לבן', מסלול המורכב מניירות ערך סחירים של חברות ישראליות ואג"ח ממשלתי ישראל.



עמית חן | צילום: יח"צ

ב-1 ביולי 2024 נכנסה לתוקפה רפורמת מסלולי ההשקעה של רשות שוק ההון. עמיתים בקרנות הפנסיה, קופות הגמל וההשתלמות או חוסכים במכשירי חיסכון כמו קופות גמל להשקעה ופוליסות חיסכון, קיבלו בתקופה האחרונה מכתב מחברת הביטוח המפרט את השינויים במסלולי ההשקעה שלהם. למכתב זה יכולה להיות השפעה רבה על התכנון הפנסיוני שלהם.

השינויים הללו משרים על הזדמנויות, אבל לפני שמבינים את ההשפעות שלהם, נדרשים החוסכים להבין לפני כן מהי הרפורמה המדוברת ולמה היא נועדה. **עמית חן**, מנהל אגף קשרי לקוחות בכלל ביטוח ופיננסים, מציין:

"מטרתה של הרפורמה ליצור אחידות בסוגי המסלולים והנגשה של מידע לעמיתים, במטרה לשפר מצב קיים ולהקל על החוסכים. במצב החדש, יצרה רשות שוק ההון רשימה סגורה של מסלולי השקעה, עם מדיניות השקעה ייעודית לכל מסלול ושמות אחידים כדי שלנו, החוסכים, יהיה קל יותר לבצע השוואות בין הביצועים של המסלולים בחברות השונות. המהלך משקף את המגמה לשקופות ופשטות עבור החוסכים".

## התאמת מסלולים לעובדים

**כיצד העובדים יכולים לקבל מידע על המסלול המתאים עבורם בעת הצטרפותם לקרן?**

"רפורמת מסלולי ההשקעה תקל על העובדים והמעסיקים בבחירת הקופות והגופים המנהלים את החסכונות הפנסיוניים. ראשית, בהיבט המעסיקים, אלו בוחנים מעת לעת את הגופים והקופות השונות במסגרת ההסדרים הפנסיוניים לעובדים. כעת, יהיה לאותם מעסיקים קל ופשוט יותר לבצע השוואות תשואות, וזאת לצד פרמטרים נוספים שנבחנים, כגון שירות ודמי ניהול".

"בהיבט העובדים, עובד אשר החל עבודה חדשה אצל מעסיק נמצא באחד מהצמתים החשובים בחיים. בנקודה זו הוא לרוב נדרש לבחור בתכניות שיתנו לו מענה לעוד מספר שנים קדימה ואפילו עשרות שנים קדימה עד הפרישה. חשוב שהעובד ייפגש עם איש מקצוע בעל רישיון פנסיוני אשר ילווה אותו ויבנה עבורו תוכנית פנסיונית המותאמת לאופיו כחוסך, לתא המשפחתי, למטרות וליעדים של התיק הפיננסי והפנסיוני שלו, ולצרכיו.

"במסגרת השירותים הניתנים היום לעובדים באמצעות בעלי הרישיונות הפנסיוניים, העובד נהנה מסימולציות מתקדמות לגיל פרישה והמחשת התיק הפנסיוני, כדי שיוכל לקבל את ההחלטות הטובות ביותר עבורו".

חן מחדד: "בעולם שבו השוק הפנסיוני נהיה מגוון יותר, חשוב שיהיה גורם מקצועי לצד העובד אשר יעזור לו בקבלת החלטות שישיעו עליו לטווח הרחוק, אנחנו למדים כי רוב הלקוחות זקוקים ליעוץ מה כדי להסתכל על מכלול ההיבטים המקצועיים אשר נדרשים לצורך קבלת החלטות".

## "מגוון המסלולים השתנה וגם אופציות ההשקעה"

חן מסביר את ההשפעה על החוסכים: "חלק לא מבוטל מהחוסכים כיום משקיעים את כספי החסכונות הפנסיוניים במסלולים הכלליים או תלויי הגיל, הכוללים תמהיל השקעות מגוון. במסלולים אלו לרוב לא בוצע שינוי. בנוסף למסלולים הכלליים ותלויי הגיל, קיימים בכל גוף מוסדי גם מסלולי השקעות מתמחים, אשר בחלקם בוצעו התאמות שונות בהתאם לרפורמה, כולל הוספת מסלולים חדשים. מגוון המסלולים השתנה וכך גם אופציות ההשקעה לחוסכים. כל לקוח יכול לבחור את מסלול ההשקעה המתאים עבורו, ואף לשלב בין מספר מסלולי השקעה".

לדבריו, זה בדיוק הזמן הנכון ללקוחות המנהלים חיסכון פנסיוני לבצע בדיקה מקיפה ולוודא שהמסלולים אכן מותאמים לצרכים שלהם. "חשוב לעקוב ולבדוק את הנתונים האישיים מול הסוכן, המשווק או היועץ הפנסיוני המטפלים בתיק. האם מסלול ההשקעה הוא המסלול הנכון עבורי? האם יש מסלול מתאים יותר עבורי כרגע מבין האופציות הקיימות?".

## כיצד נערכו החברות השונות בעקבות הרפורמה ובאיזה אופן זה השפיע על מגוון ואופי מסלולי ההשקעה המוצעים לחוסכים?

"כל חברות הביטוח ובתי ההשקעות שמנהלים קופות וחסכונות עבור העמיתים שלהם נדרשו לשנות ולמוזג את מסלולי ההשקעה שלהם, על פי סוגי המסלולים והמדיניות שהוגדרו. כל גוף נדרש לקבוע לעצמו, במסגרת המדיניות הכללית שקבעה רשות שוק ההון, את תמהיל ההשקעה שלו בכל מסלול ומסלול, בהתאם לתנאי הרפורמה. כאמור, המהלך הוביל לכך שכיום מוצעים בחלק מהגופים יותר מסלולי השקעה ללקוחות, כך שמגוון

## כ-4 מיליארד שקלים - הסכום שגייסה תעשיית הקרנות הנאמנות באוגוסט

הפדיונות באקטיביות המסורתיות נבעו בשל החמרת המצב הביטחוני בארץ | בקרנות הכספיות נרשם המשך גיוסים | מתחילת השנה גייסה התעשייה כ-50 מיליארד שקלים

מדד הניקיי היפני סבל מאפקט ה-CARRY, וסיכם את אוגוסט עם תנודתיות גבוהה במיוחד ועם תשואה שלילית של 1.9%. בארה"ב סיכמו המדדים המובילים את אוגוסט במגמה חיובית. מדד הדאו ג'ונס עם תשואה חיובית של כ-1.2%, מדד S&P500 עם תשואה חיובית של 1.3% ומדד הנאסד"ק עם תשואה שלילית של כ-0.5%. איגרות החוב הממשלתיות בישראל השיגו תשואה חיובית של כ-1.2% ואיגרות החוב הקונצרניות עלו בשיעור של כ-1.3%.

### גיוסים ופדיונות באוגוסט

בחודש אוגוסט נבעו הפדיונות באקטיביות המסורתיות בשל החמרת המצב הביטחוני בארץ. בקרנות הכספיות נרשם המשך גיוסים.

**התעשייה האקטיבית המסורתית** פדתה באוגוסט כ-290 מיליון שקלים. קטגוריית אג"ח בחו"ל סיכמה את אוגוסט עם גיוס של כ-340 מיליון שקלים, אחריה קטגוריית חברות והמרה עם גיוס קטן ביחס להיקף הנכסים שהן מנהלות, של כ-60 מיליון שקלים וקטגוריית אגד קרנות שהוסיפה גיוס של כ-30 מיליון שקלים.

שאר הקטגוריות סיימו את אוגוסט עם יציאת כספים. קטגוריית אג"ח בארץ - כללי סיימה כפודה הגדולה ביותר עם סכום של כ-430 מיליון

תעשיית קרנות הנאמנות גייסה בחודש אוגוסט כ-4 מיליארד שקלים, כאשר כל הגיוס מגיע מהקרנות הכספיות בעוד הקרנות המנהלות המסורתיות וקרנות הסל סיימו את החודש בפדיון. מאז תחילת השנה גייסה התעשייה כ-50 מיליארד שקלים. כך בסקירה של נאור כהן, מנהל קשרי יועצים במיטב בית השקעות.

נכון ל-29 באוגוסט, יום חמישי, יום המסחר האחרון, היקף נכסי תעשיית הקרנות עומד על כ-539.5 מיליארד שקלים, בהתפלגות הבאה:

תעשייה אקטיבית: כ-301.7 מיליארד שקלים, מהם כ-162.2 מיליארד שקלים בקרנות מסורתיות, וכ-139.5 מיליארד שקלים בקרנות כספיות.

תעשייה פסיבית: כ-237.8 מיליארד שקלים, מהם כ-147 מיליארד שקלים בקרנות סל, וכ-90.8 מיליארד שקלים בקרנות מחקות.

### מגמה חיובית בשוקי המניות

שוק המניות הישראלי, למרות חודש לא פשוט בגזרה הביטחנית, עדיין סיים את אוגוסט עם תשואה חיובית, כאשר מדדי ת"א 35, ו-125 רשמו עליות של כ-4% ו-4.2% בהתאמה. מדד ת"א 90 עם תשואה של כ-4.7%.

באירופה, הדאקס הגרמני סיים את אוגוסט בעלייה של כ-2.2%. באסיה,

### כניסת ויציאת כספים בתעשיית הקרנות 2024\*

סוג הקרנות	סה"כ	אוגוסט	יולי	יוני	מאי	אפריל	מרץ	פברואר	ינואר
אקטיביות מסורתיות	4,375	-285	250	-390	380	710	1,450	950	1,310
אקטיביות כספיות	28,500	4,205	4,900	3,590	4,200	3,915	4,050	1,480	2,160
סה"כ אקטיביות	32,875	3,920	5,150	3,200	4,580	4,625	5,500	2,430	3,470
קרנות מחקות	9,240	390	1,440	1,140	1,630	535	1,545	900	1,660
קרנות סל	7,700	-350	1,360	-550	830	2,065	-25	2,500	1,870
סה"כ פסיביות	16,940	40	2,800	590	2,460	2,600	1,520	3,400	3,530
סה"כ תעשייה	49,815	3,960	7,950	3,790	7,040	7,225	7,020	5,830	7,000

\* במיליוני שקלים

מקור: מיטב בית השקעות

### המשך בעמוד הבא <<<

**כניסת ויציאת כספים בתעשיית הקרנות 2024\***

סוג הקרנות	סה"כ	אוגוסט	יולי	יוני	מאי	אפריל	מרץ	פברואר	ינואר
קרנות אקטיביות מסורתיות	162.2	160.6	158.9	158.6	157.6	157.9	154.2	151.1	1,310
קרנות כספיות	139.5	135.4	129.9	125.6	121.1	116.5	111.6	110	2,160
סה"כ קרנות מנהלות	301.7	296.0	288.8	284.2	278.7	274.4	265.8	261.1	3,470
קרנות סל	147	145.8	87.8	140.3	137.2	138.8	134.2	126.9	1,660
קרנות מחקות	90.8	90.0	142.2	84.8	81.8	83.1	79.3	76.3	1,870
סה"כ קרנות פסיביות	237.8	235.8	230	225.1	219.0	221.9	213.5	203.2	3,530
סה"כ כללי	539.5	531.8	518.8	509.3	497.7	496.3	479.3	464.3	7,000

מקור: מיטב בית השקעות

\* במיליארדי שקלים

שקלים, קטגוריית סחורות הוסיפה גיוס של 15 מיליון שקלים. שאר הקטגוריות סיימו עם פדיון. הקטגוריה הפודה ביותר הייתה קטגוריית מניות בארץ, עם פדיון של כ-380 מיליון שקלים, אחריה קטגוריית אג"ח בחו"ל עם פדיון של כ-270 מיליון שקלים. ממונפות ואסטרטגיות סיכמו את אוגוסט עם פדיון של כ-30 מיליון שקלים וקטגוריית אג"ח מדינה עם פדיון של כ-15 מיליון שקלים.

**בקרנות המחקות** הקטגוריה המגייסת ביותר היא קטגוריית מניות בחו"ל שגייסה כ-250 מיליון שקלים, אחריה קטגוריית אג"ח בחו"ל שגייסה כ-170 מיליון שקלים וקטגוריית חברות והמרה הוסיפה גיוס של 50 מיליון שקלים.

הקטגוריה הפודה ביותר הייתה קטגוריית אג"ח מדינה עם פדיון של כ-40 מיליון שקלים, אחריה קטגוריות מניות בארץ ואג"ח כללי עם פדיון של כ-20 מיליון שקלים כל אחת.

שקלים אחריה קטגוריית מניות בארץ עם פדיון של כ-140 מיליון שקלים, קרנות אג"ח מדינה פדו כ-60 מיליון שקלים, קטגוריית מניות בחו"ל עם פדיון של כ-40 מיליון שקלים. הקרנות הגמישות סיימו את אוגוסט עם פדיון של כ-30 מיליון שקלים וקרנות ממונפות ואסטרטגיות עם פדיון קל של כ-10 מיליון שקלים.

**הקרנות הכספיות** סיימו את אוגוסט עם גיוס של כ-4.2 מיליארד שקלים, הקרנות הכספיות השקליות גייסו כ-4.3 מיליארד שקלים ומנגד הקרנות הכספיות הדולריות פדו כ-0.1 מיליארד שקלים.

**התעשייה הפסיבית** גייסה סכום זעיר של כ-40 מיליון שקלים לאחר שבמהלך החודש היא עמדה בסימן של יציאת כספים, כאשר קרנות הסל פדו כ-350 מיליון שקלים ומנגד הקרנות המחקות גייסו כ-390 מיליון שקלים.

**בקרנות הסל** עיקר הגיוסים הגיעו מקטגוריית חברות והמרה שגייסו כ-260 מיליון שקלים, אחריה קטגוריית מניות בחו"ל שגייסה כ-75 מיליון

**שירות לניהול תביעות רכב**

עבור המבוטחים שלכם  
ליצירת קשר: 03-9480949

**לפרטים**

גליל אקספרט



# הראל עם רווח כולל של כ-125 מיליון שקלים במחצית הראשונה - והפסד של כ-108 מיליון ברבעון השני

הרווח משקף תשואה להון של 3%, ההפסד משקף תשואה שלילית להון של 5%

שקלים בהתחייבויות הביטוחיות, לעומת קיטון של כ-82 מיליון שקלים בהתחייבויות אלה בתקופה המקבילה אשתקד.

בנוסף, התוצאות במחצית הראשונה הושפעו מיישום חוזר עדכון הנחות דמוגרפיות בביטוח חיים ובקרנות פנסיה, שהביא לגידול בהתחייבויות הביטוחיות בעיקר בביטוח חיים בסך של כ-111 מיליון שקלים.

**ביטוח בריאות.** מחצית ראשונה: רווח כולל לפני מס של כ-95 מיליון שקלים, לעומת הפסד כולל לפני מס של כ-27 מיליון שקלים בתקופה המקבילה אשתקד. רבעון שני: הפסד כולל לפני מס של כ-31 מיליון שקלים לעומת רווח של כ-31 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד.

**ביטוח חיים.** מחצית ראשונה: הפסד כולל לפני מס של כ-22 מיליון שקלים, לעומת הפסד כולל לפני מס של כ-27 מיליון שקלים בתקופה המקבילה אשתקד. רבעון שני: הפסד כולל לפני מס של כ-236 מיליון שקלים לעומת רווח של כ-18 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד.

**ביטוח כללי.** מחצית ראשונה: רווח כולל לפני מס של כ-183 מיליון שקלים, לעומת של כ-83 מיליון שקלים בתקופה המקבילה אשתקד. רבעון שני: רווח כולל לפני מס של כ-61 מיליון שקלים לעומת הפסד כולל של כ-62 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד.

**פנסיה וגמל.** מחצית ראשונה: רווח כולל לפני מס של כ-66 מיליון שקלים, לעומת כ-56 מיליון שקלים בתקופה המקבילה אשתקד. רבעון שני: רווח כולל לפני מס של כ-35 מיליון שקלים לעומת כ-34 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד.

היקף הנכסים המנוהלים בקרנות הפנסיה ובקופות הגמל בקבוצה נכון ל-30 ביוני 2024 גדל לכ-167 מיליארד שקלים ולכ-70 מיליארד שקלים, בהתאמה, לעומת כ-151 מיליארד שקלים וכ-65 מיליארד שקלים, בהתאמה, נכון ל-31 בדצמבר 2023.

**ניר כהן,** מנכ"ל החברה: "שוק ההון והאינפלציה הרבעונית הגבוהה לא הטיבו עימנו ברבעון זה, אך אנו ממשיכים להתמקד ביישום התכנית האסטרטגית לעבר יעד שיפור הרווחיות הפרמננטית בסך של כ-500 מיליון שקלים לאחר מס עד 2026. קצב התקדמות הפרויקט משביע רצון ואני מאמין כי כבר ב-2025 נראה חלק ניכר מהתוצאות, כאשר את תחילת השיפור ניתן לראות היטב בשיפור החיתומי הניכר ברבעונים הקודמים וגם ברבעון זה".

**לדוחות הכספיים - לחצו כאן**

קבוצת **הראל** רשמה במחצית הראשונה של 2024 רווח כולל לאחר מס של כ-125 מיליון שקלים, המשקף תשואה להון של 3%, בדומה לתקופה המקבילה אשתקד. ברבעון השני של 2024 נרשם הפסד כולל לאחר מס של כ-108 מיליון שקלים, שמשקף תשואה שלילית להון של 5%, לעומת רווח כולל של כ-93 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד.

הרווח במחצית הראשונה נובע מהמשך שיפור חיתומי בתחומי הפעילות והושג על אף השפעות המלחמה בכ-43 מיליון שקלים לפני מס. בנוסף, התוצאות הושפעו מתשואות נוסטרו ריאלית שלילית בתקופה. תוצאות הרבעון השני הושפעו מתשואות נוסטרו ריאלית שלילית וזאת לעומת תשואה ריאלית חיובית שנרשמה ברבעון המקביל אשתקד. לצד זאת, נרשם ברבעון שיפור חיתומי בעסקי הביטוח.

הראל רשמה במחצית הראשונה שיפור ברווח בכל תחומי הפעילות בהשוואה לתקופה המקבילה אשתקד: שיפור חיתומי של כ-196 מיליון שקלים ברווח מעסקי הביטוח לכ-606 מיליון שקלים (עלייה של כ-48%), שיפור של כ-18 מיליון שקלים בתחום ניהול הנכסים לכ-132 מיליון שקלים (עלייה של כ-16%), ושיפור של כ-11 מיליון שקלים בתחום האשראי לכ-59 מיליון שקלים (עלייה של כ-23%).

גם ברבעון השני נרשם שיפור בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד בכל תחומי הפעילות: שיפור חיתומי של כ-17 מיליון שקלים ברווח מעסקי הביטוח לכ-335 מיליון שקלים, שיפור של כ-3 מיליון שקלים בתחום ניהול הנכסים לכ-70 מיליון שקלים, ושיפור של כ-5 מיליון שקלים בתחום האשראי לכ-29 מיליון שקלים.

במחצית הראשונה נרשמה צמיחה בפרמיות שהרווחו ברוטו, דמי נמולים ותקבולים בגין חוזי השקעה, שהסתכמו בכ-20.5 מיליארד שקלים, עלייה של 8.2% לעומת התקופה המקבילה אשתקד. ברבעון השני הסתכמו בכ-10.6 מיליארד שקלים, עלייה של כ-7.8% לעומת הרבעון המקביל אשתקד.

הנכסים המנוהלים הסתכמו נכון ל-30 ביוני 2024 בכ-463 מיליארד שקלים, עלייה של כ-8% מתחילת השנה, ועלייה של כ-15% לעומת 30 ביוני 2023.

ההון העצמי הסתכם נכון ל-30 ביוני 2024 בכ-8.6 מיליארד שקלים, לאחר חלוקת דיבידנד בסך 350 מיליון שקלים בגין 2023 ורכישה עצמית של מניות בסך של כ-73 מיליון שקלים. לאחר תאריך הדוח נמסר על חלוקת דיבידנד נוסף בסך 200 מיליון שקלים.

השפעות הריבית במחצית הראשונה הביאו לקיטון של כ-221 מיליון



# גידול של 121% ברווח הכולל של ווישור גלובלסק במחצית הראשונה, לכ-55.9 מיליון שקלים

הרווח במחצית הראשונה משקף תשואה שנתית על ההון של כ-23% | ברבעון השני נרשמה עלייה של כ-53% ברווח הכולל לסך של כ-24.4 מיליון שקלים

מס בכ-50.2 מיליון שקלים, לעומת כ-57.8 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד.

## מגזר ביטוח חיים

הפרמיה המורוחת ברוטו הסתכמה בששת החודשים הראשונים בכ-340.2 מיליון שקלים, עלייה של כ-7% לעומת כ-316.7 מיליון שקלים בתקופה המקבילה אשתקד. הרווח הכולל לפני מס הסתכם בכ-33.1 מיליון שקלים, לעומת הפסד של כ-4.1 מיליון שקלים בששת החודשים הראשונים אשתקד.

הפרמיה המורוחת ברוטו הסתכמה ברבעון השני בכ-172 מיליון שקלים, עלייה של כ-11% לעומת כ-155.2 מיליון שקלים ברבעון השני של 2023. הרווח הכולל לפני מס הסתכם בכ-15.5 מיליון שקלים, לעומת הפסד של כ-15.6 מיליון שקלים ברבעון השני אשתקד. השינוי ברווח הכולל נובע בעיקר ממעבר לרווח חיתומי בשייר, וכן מהשפעה חיובית של ריבית חסרת סיכון.



אמיל יונשל  
| צילום: רמי זרנגר

## מגזר ביטוח בריאות

הפרמיה המורוחת ברוטו הסתכמה במחצית הראשונה בכ-404.9 מיליון שקלים, עלייה של כ-10% לעומת כ-369.1 מיליון שקלים במחצית הראשונה של 2023. ההפסד הכולל לפני מס צומצם לכ-2.5 מיליון שקלים לעומת הפסד של כ-13.1 מיליון שקלים בתקופה המקבילה ב-2023.

הפרמיה המורוחת ברוטו ברבעון השני עלתה בכ-10% והסתכמה בכ-206.3 מיליון שקלים, לעומת כ-187.4 מיליון שקלים ברבעון השני של 2023. הרווח הכולל לפני מס הסתכם בכ-5.1 מיליון שקלים, לעומת הפסד של כ-4.1 מיליון שקלים ברבעון השני אשתקד. השינוי ברווח הכוללי נבע ממעבר לרווח חיתומי בשייר, בקיזוז חלקי עם קיטון ברווח הפיננסי. **אמיל יונשל**, יו"ר ווישור גלובלסק: "אנחנו מסכמים את הרבעון השני והמחצית הראשונה של 2024 עם המשך צמיחה נאה וגידול ניכר ברווח הכולל. אנו מציגים, גם בסיכום המחצית הראשונה של השנה תשואה מרשימה על ההון בשיעור 23% במונחים שנתיים, בהתאם ליעדי החברה - להיות אחת מקבוצות הביטוח המובילות בתשואה על ההון.

"הקבוצה ממשיכה לפעול להמשך צמיחה רווחית, באמצעות ניהול הדוק ומקצועי ותוך שימוש מירבי בטכנולוגיות חדשניות. בחודש יולי האחרון השלמנו את השינוי המבני בקבוצה כך שכיום איילון ביטוח מחזיקה במלוא הון המניות של ווישור ביטוח. שינוי מבני זה בחברות הקבוצה, יאפשר ביצוע סינרגיה בין שתי החברות, וניצול מיטבי של היתרונות והחוזקות של כל אחת מהן, באופן שיוכל לצמצם עלויות ויגדיל את הרווחיות של הקבוצה."

לדוחות הכספיים - לחצו כאן

קבוצת הטכנולוגיה והביטוח ווישור גלובלסק רשמה במחצית הראשונה של 2024 רווח כולל המיוחס לבעלי המניות של כ-55.9 מיליון שקלים, לעומת כ-25.3 מיליון שקלים במחצית הראשונה של 2023 - עלייה של 121%. הרווח הכולל במחצית הראשונה משקף תשואה שנתית על ההון בשיעור של כ-23%.

ברבעון השני מציגה ווישור גלובלסק עלייה של כ-53% ברווח כולל המיוחס לבעלי המניות, לסך של כ-24.4 מיליון שקלים, לעומת כ-15.9 מיליון שקלים ברבעון השני אשתקד.

סך המאזן ליום 30 ביוני 2024 הסתכם בכ-18.4 מיליארד שקלים. ההון העצמי המיוחס לבעלי המניות עמד על סך של כ-507.1 מיליון שקלים ביחס לסך של כ-450.8 מיליון שקלים בסוף שנת 2023, גידול שבעיקרו נובע מהרווח הכולל בששת החודשים הראשונים השנה.

סך הפרמיות שהורוחו ברוטו במחצית הראשונה עלה בכ-13% והסתכם בכ-2.33 מיליארד שקלים, בהשוואה לכ-2.06 מיליארד שקלים בתקופה המקבילה אשתקד. סך הפרמיה שהורוחה בשייר עלתה בכ-21% והסתכם בכ-1.51 מיליארד שקלים ביחס לכ-1.25 מיליארד שקלים בתקופה המקבילה אשתקד.

ברבעון השני עלתה הפרמיה המורוחת ברוטו בכ-11% והסתכמה בכ-1.17 מיליארד שקלים, לעומת כ-1.06 מיליארד שקלים ברבעון השני אשתקד. סך הפרמיה שהורוחה בשייר ברבעון זה עלתה בכ-19% והסתכם בכ-765 מיליון שקלים, ביחס לכ-643 מיליון שקלים ברבעון השני אשתקד.

## מגזר ביטוח כללי

ההכנסות מפרמיה מורוחת ברוטו עלו במחצית הראשונה בכ-15% והסתכמו בכ-1.58 מיליארד שקלים, לעומת כ-1.38 מיליארד שקלים במחצית הראשונה אשתקד. ההכנסות מפרמיה מורוחת ברוטו עלו ברבעון השני של 2024 בכ-11% לכ-791.7 מיליון שקלים, לעומת כ-715.4 מיליון שקלים ברבעון השני של 2023.

העלייה נובעת מהמשך גידול עקבי בפעילות הביטוח הכללי של ווישור ביטוח שגדלה בתקופת הדוח בכ-9% ביחס לתקופה המקבילה אשתקד והסתכמה בכ-302.2 מיליון שקלים, ומגידול בפעילות הביטוח הכללי של איילון ביטוח שגדלה בתקופת הדוח בכ-16% ביחס לתקופה המקבילה אשתקד והסתכמה בכ-1.28 מיליארד שקלים.

במחצית הראשונה נרשמה עלייה של כ-31% ברווח הכולל לפני מס לכ-118.3 מיליון שקלים, לעומת כ-90.2 מיליון שקלים במחצית הראשונה אשתקד ומיוחס בעיקר לגידול ברווח החיתומי בשייר, ומהשפעה חיובית של ריבית ההיוון על העתודות. ברבעון השני הסתכם הרווח הכולל לפני

## ניצן צעיר-הרים פורש מתפקיד מנכ"ל וישיור ביטוח - עמית אורון ימונה במקומו

מינויו של אורון המכהן כמשנה למנכ"ל כפוף לאישור הממונה על שוק ההון | צעיר-הרים יועסק בווישיור ביטוח לתקופה שלא תפחת מ-24 חודשים בהיקף של חצי משרה וימשיך לתת שירותי ליווי, ייעוץ ותמיכה לחברה



מימין: עמית אורון וניצן צעיר-הרים | צילומים: יח"צ

צעיר-הרים לתת שירותי ליווי, ייעוץ ותמיכה לווישיור ביטוח, ככל שיידרשו לה ובתאום עמה. זאת, בהתאם להתחייבות הנ"ל ובתנאים הקיימים, בהתאם לחלקיות המשרה כאמור.

במסגרת זו, בין היתר, צעיר-הרים יהיה אמון על חפיפה וליווי של המנכ"ל הנכנס של ווישיור ביטוח ככל שיידרש, סיוע וליווי בהיבטים שונים הקשורים למערכות טכנולוגיות (לרבות מערכת הליבה של ווישיור ביטוח), סיוע בשמירה על קשרי לקוחות אסטרטגיים, פיתוח עסקי, ליווי החברה במכרזים מהותיים, פיתוח של מוצרים חדשים וכניסה לתחומי פעילות חדשים, שמירה על קשר עם מבטחי משנה, ליווי הסינרגיה בין חברות הקבוצה ועוד.

ניצן צעיר-הרים הודיע לדירקטוריון ווישיור חברה לביטוח על רצונו לסיים את כהונתו כמנכ"ל החברה. כך דיווחה איילון, החברה אם של ווישיור ביטוח. דירקטוריון ווישיור ביטוח החליט למנות לתפקיד המנכ"ל את המשנה למנכ"ל עמית אורון, בכפוף לכך שהממונה על שוק ההון, ביטוח וחסכון לא יודיע על התנגדותו למינוי. אורון מונה לתפקיד משנה למנכ"ל בחודש מאי אשתקד, כש לפני כן כיהן כמשנה למנכ"ל מגדל.

צעיר-הרים הקים את ווישיור ביטוח יחד עם אמיל וינשל, והחברה החלה לפעול ב-2019. הוא מבעלי השליטה בווישיור גלובלטיק, מכהן כמנכ"ל ווישיור חברה ביטוח (חברה נכדה) ומנכ"ל ווישיור גלובלטיק. סוכם כי צעיר-הרים ימשיך להעמיד את השירותים לווישיור ביטוח הנדרשים לצורך ההמשכיות העסקית שלה (לרבות בהקשרי מערכת הליבה של ווישיור ביטוח) בהתאם להתחייבות שניתנה על ידו ועל ידי גלובלטיק לאיילון בהסכם ההתקשרות שבין איילון לגלובלטיק מה-14 במרץ 2024 במסגרתו רכשה איילון את מלוא הון המניות (100%) של ווישיור ביטוח, וליווי הפעילות השוטפת שלה.

במסגרת הסכם ההתקשרות התחייבו גלובלטיק וצעיר-הרים לכך שצעיר-הרים ימשיך להיות מועסק בווישיור ביטוח למשך תקופה שלא תפחת מ-24 חודשים ממועד השלמת העסקה (בהעסקה ישירה או במתן ייעוץ או שירותים), בהיקף של חצי משרה לפחות (או שווה ערך לו במקרה של מתן שירותי ייעוץ) בתנאים הקיימים בהתאם לחלקיות משרה - גם לאחר סיום כהונתו הצפוי כמנכ"ל ווישיור ביטוח ימשיך

## יואל אמיר סיים את תפקידו כמנכ"ל CofaceBdi

קופת חולים, לישראלים ברילוקשיין.

כמו כן, אמיר היה שותף משמעותי בחברת ביטוחי הנסיעות לחו"ל Faye הפועלת כיום במרבית המדינות בארה"ב.

כעת, לאחר סיום תפקידו ב-CofaceBdi, שוקל אמיר את המשך דרכו המקצועית ומתכנן ליישם את הידע והניסיון הניהולי והמקצועי שצבר לטובת ענף הביטוח בישראל ובעולם.



יואל אמיר | צילום: יוסי צבקר

יואל אמיר סיים לאחרונה את תפקידו כמנכ"ל חברת CofaceBdi

העוסקת בביטוחי אשראי, דירוגי אשראי ומידע עסקי. לאמיר ניסיון רב בתפקידי ניהול בכירים בארץ ובעולם מזה שנים רבות, בין היתר, כיהן במשך שש שנים כמנכ"ל חברת פספורטכארד, המתמחה בביטוחי נסיעות לחו"ל.

בנוסף, בחלק מהתקופה בה כיהן כמנכ"ל פספורטכארד, כיהן במקביל כמנכ"ל סוכנות הביטוח דיוידשילד (כיום פספורטכארד רילוקשיין), המתמחה בביטוח רפואי, מחליף

# חיים טביבי מונה למשנה למנכ"ל מנורה מבטחים ולמנהל המערך הישיר

ירכז את כלל הפעילות הישירה של הקבוצה, לרבות שיתופי הפעולה עם סוכני ביטוח

הטלפוני הישיר.

**מיכאל קלמן**, מנכ"ל מנורה מבטחים ביטוח: "אנו גאים בכך שמנהלים בקבוצה צומחים ומשתלבים בשדרת הניהול הבכירה. חיים מהווה גורם דומיננטי באגף השיווק והמכירות של מנורה מבטחים מזה כעשור וחצי. הוא מכיר היטב את החברה ואני משוכנע כי במקביל לניסיון הרב שצבר, הוא יידע להביא תפיסות חדשות ומרעננות".



חיים טביבי |  
צילום: אלבום פרטי

חיים טביבי מסר: "אני מודה להנהלת הקבוצה על האמון שנתנו בי. אני בטוח שיחד עם הצוות המקצועי נמשיך לפעול לטובת העמיתים והמבטחים של מנורה מבטחים ונציע את החברה קדימה".

קבוצת **מנורה מבטחים** הודיעה על מינויו של **חיים טביבי** למשנה למנכ"ל ולמנהל המערך הישיר של הקבוצה. טביבי ניהל בשנים האחרונות את מערך המכירות הטלפוני הישיר של הקבוצה. ממנורה נמסר, כי מינויו של טביבי נועד לרכז תחת מטריה אחת את כלל פעילות המכירות הישירות ללקוחות פרטיים ולעסקים, לרבות שיתופי הפעולה של המערך עם סוכני ביטוח.

טביבי התחיל את דרכו במנורה מבטחים בשנת 2010 כמנהל תחום בריאות ולאחר מכן הטמיע את פעילות מכירות הביטוח בערוץ הישיר. בהמשך, ועד היום, ניהל כאמור את מערך המכירות



## סוכנים, דאגו ללקוחות שלכם גם בבית וגם בכביש עושים ביטוח רכב וביטוח דירה בהראל

עד 40% הנחה  
בביטוח דירה



עד 40% הנחה  
בביטוח המקיף לרכב



ההנחה תינתן למצטרפים חדשים. באפשרותך לרכוש כל סוג ביטוח בנפרד בהתאם לתנאי החיתום בחברה ובכפוף לתנאי הפוליסה וסיווגיה.

## שורנס יוצאת עם דור חדש למערכת המיועדת לסוכנים

כוללת מספר מודולים שעיקרם ניהול לקוחות בעולם הפנסיוני וניהול הסיכונים

השקעות מפורט, תצוגת מסמכים מהירה, תצוגת מסלולי השקעה ותשואות, כלי חדש להפקת סיכומי פגישות, כלי חדש לניהול משימות, ועוד. "לצד כל אלה נוסף למערכת מרכז ידע רחב, הכולל עשרות מאמרים ועוד מאות שיפורים בממשק המשתמש", מוסיפים בחברה.

מנכ"ל שורנס **יוני גרטי**: "בפיתוח הגרסה החדשה הושקעו משאבים עצומים, הן כמענה לדרישות משתמשיה הרבים כיום של מערכת החברה, והן כדי לשמש בסיס לפיתוחים רבים נוספים שבכוונת החברה להשיק בחודשים הבאים, הכול ברוח חזונה של החברה, להביא להצלחתם של בעלי רישיון דרך הטמעה של טכנולוגיה ושיטות עבודה מתקדמות".



יוני גרטי |  
צילום: שורנס טכנולוגיות

חברת **שורנס** משיקה את הדור החדש שלה למערכת הסיכונים SurensenseFire, חמש שנים אחרי שהושקה לראשונה. נמסר כי "מערכת שורנס שבמרוצת השנים הללו הוטמעה מידי שנה בקרב מאות סוכנויות ובתי סוכן, כוללת מספר מודולים שעיקרם ניהול לקוחות בעולם הפנסיוני וניהול הסיכונים, משלב קליטת הליד, איסוף המידעים, ניהול תהליכי התפעול ולבסוף ניהול תיקי הלקוחות כולל פרודוקציה ודוחות הנשלחים אוטומטית ללקוחות הסיכונים".

עוד נמסר כי המערכת מספקת כעת מענה לצרכים רבים שעלו במרוצת השנים מהשטח, בין היתר דשבורדים דינמיים, תיק לקוח חדש כולל תצוגה גרפית חדשה, צפייה בנתוני התיק היסטוריים, תמהיל



### לקבלת מידע נוסף פנו למפקחים במחוזות

פוליסת חיסכון פרט Top Finance של מנורה מבטחים ביטוח בע"מ, העוסקת בשיעור ולא ביעוץ פנסיוני. עד ל- 30.6.2024 שם המסלול מנורה ביטוח מניות חו"ל (מ.ה. 101). הנתונים מתייחסים לתקופה שמסתיימת ביום ה-31.7.2024, תשואה ממוצעת ב 3 שנים 9.09% וב 5 שנים 12.94% (עד ה- 31.7.2024). סטיית התקן של המסלול לחמש שנות הפרסום האחרונות 3.42% על פי נתוני "ביטוח נט". **התשואה המוצגת לפני ניכוי דמי ניהול ואין בתשואות עבר כדי להצביע על תשואות בעתיד.** מובא כמידע כללי בלבד ואינו בגדר המלצה או הצעה. החיסכון בכפוף לתנאי הפוליסה, למדיניות החברה ולהוראות הדין כפי שיהיו מעת לעת.



10/9/2024 | יום ג', 8:00, LAGO, ראשון לציון

### 11:30 | הפסקה כיבוד ומפגש עם קולגות ושותפים עסקיים

### 8:00 | התכנסות ארוחת בוקר ומפגש עם קולגות ושותפים עסקיים

9:00 | מנחה: ארז שלו

9:10 | דברי פתיחה  
יובל נוריאל, מנכ"ל עדיף תקשורת

9:20 | מאחורי הקלעים של עולם התביעות  
מנחה: דורון הורנפלד, מייסד ובעלים iclaim, יעל פליישר גולני, סמנכ"ל ומנהלת תחום התביעות באגף הבריאות, מנורה מבטחים  
מירי זילכה גפן, מנהלת אגף תביעות בריאות וביטוחי חו"ל, הראל ביטוח  
נאוה מנדלסון, סמנכ"ל, מנהלת תחום תביעות, כלל ביטוח ופיננסים  
עו"ד עוזית ויינשטיין, סמנכ"ל לית בכירה, מנהלת אגף בריאות, איילון ביטוח  
עינב יהודאי, מנכ"ל לית B-well מקבוצת מגדל  
משה קרידמן, סמנכ"ל, מנהל תביעות בריאות וחיים, מערך תביעות ראשי, קבוצת הפניקס

10:10 | תגובת הציבור הישראלי לטראומה הקולקטיבית  
סיגל משהוץ, מנכ"ל לית ארגון הרופאים העצמאים – ארצ"י  
10:20 | הצורך בפתרונות בתחום בריאות הנפש  
מיקי קופל, מנכ"ל ומייסד מדיהו  
מראיין: דורון הורנפלד, מייסד ובעלים iclaim

10:30 | מגמות ופתרונות ייחודיים בתחומי הבריאות  
ליאור רוזנפלד, נשיא לשכת סוכני הביטוח לשעבר ויועץ My Doctor  
מראיין: ארז שלו, מנטור עסקי ומנהל קהילת באלאנס לסוכני ביטוח

10:40 | החידושים והטכנולוגיות שמשנים את כללי המשחק  
מנחה: ורדה לבקוביץ, חברת מועצה בלשכת סוכני הביטוח בישראל, מנכ"ל משותף בחברת עולם הבריאות  
ד"ר אילן גילצ'ינסקי, מומחה בכירורגיה רובוטית, אורולוגית, מדיקה מרכזים רפואיים  
ודים פרמן, ראש אגף סחר וכלכלה, אסותא מרכזיים רפואיים  
ד"ר אולג שפיר, מנהל רפואי – יחידה לטיפול בית FEMI, מומחה לרפואה פיזיקלית בשיקום ורופא מחוזי של המוסד לביטוח לאומי ומשרד הבטחון  
פרופ' ריטה ארליך, מנהלת מחלקת עיניים, מרכז רפואי וולפסון

12:00 | דוח מצב: מערכת הבריאות הפרטית והציבורית  
מנחה: גבי נקבלי, מנכ"ל אופק זהב  
נחמה גולדוסר, יו"ר ועדת הבריאות, לשכת סוכני הביטוח  
ליאור ברק, סמנכ"ל קופות חולים, משרד הבריאות  
אבי עובדיה, מנהל מחלקת ביטוחי בריאות, רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון  
ד"ר אייל שפירא, יו"ר ארגון הרופאים העצמאים - ארצ"י

12:40 | רילוקשיין: הזווית הבריאותית  
דודו חובה, משנה למנכ"ל, סמנכ"ל תפעול ופיתוח מוצרים, פספורטכארד

12:50 | מגמות וחידושים בביטוחי נסיעות לחו"ל  
יוסי עסיס, סמנכ"ל ומנהל תחום בריאות פרט ונסיעות לחו"ל, הפניקס

13:00 | משבר הביטוח הסיעודי: מספרים והסברים  
ד"ר עדו קאליר, ראש ההתמחות באקטואריה וניהול סיכונים בתואר השני למנהל עסקים, הקריה האקדמית אונו

13:10 | אתגרי מערכת הבריאות בישראל  
משה בר סימן טוב, מנכ"ל משרד הבריאות  
מראיין: יובל נוריאל, מנכ"ל עדיף

13:25 | כוורת מומחים: ארגז הכלים לעולם הבריאות החדש  
ארז שלו, מנטור עסקי ומנהל קהילת באלאנס לסוכני ביטוח  
עו"ד שלומי הדר, בעלי משרד עורכי דין גבע – הדר ושות'  
ירדן פלד, מנהל קהילת עדיף Tech  
מריאטה זכריה, פיתוח אישי ועסקי ומאסטר ב-NLP

### 14:00 | ארוחת צוהריים

\*ייתכנו שינויים בלוח הזמנים ובהרכב המשתתפים

← לפרטים ולהרשמה →



## מנורה מבטחים השיקה קמפיין חדש לקידום ביטוחי הבריאות שלה

את הקמפיין תוביל השחקנית סוזנה פפיאן כשלצדה משפיענים ברשתות החברתיות



סוזנה פפיאן בקמפיין | צילום: אוהד רומנו

בנוסף, מציעה הקבוצה סל היריון הכולל רשימה פתוחה של בדיקות, סקירות, התייעצויות ובדיקות אבחנתיות, כולל סקירה גנטית של מומים מולדים (טרומ היריון).

**אורית קרמר**, משנה למנכ"ל ומנהלת אגף הבריאות של מנורה: "ביטוחי הבריאות הפכו למוצר הכרחי בכל בית והם מאפשרים גישה לטכנולוגיות רפואיות מתקדמות, לתרופות מצילות ומאריכות חיים שעלותן הכספית גבוהה ביותר, לבדיקות אבחנתיות נגישות בהשתתפויות עצמיות נמוכות ומעניקים ללקוחות אפשרות לבחור את המנתח שינתח אותם בעת הצורך.

"מנורה מבטחים מאמינה שביטוחי הבריאות הינם הרבה מעבר להחזר כספי ולכן דואגת לעטוף את המבוטח בשירותים שיקלו על ההתמודדות עם אירוע רפואי, מורכב או פשוט כאחד. היתרונות של ביטוחי הבריאות של מנורה מבטחים הפכו אותנו לגוף הצומח ביותר בתחום בשנים האחרונות."

קבוצת הביטוח **מנורה מבטחים** מניחה במרכז קמפיין פרסומי חדש את כיוון הבריאות הנרחבים שלה.

הקמפיין, שעלה לפני שבוע, כולל פרסום בטלוויזיה, חסות לעונה החדשה של התכנית "בייבי בום", תוכן ייעודי ל-TikTok ופעילות משלימה עם משפיעני רשת. מי שתמשיך להוביל את הקמפיין היא השחקנית **סוזנה פפיאן** (סדרות טלוויזיה כמו "סובייצקה" ו"הצבי" של כאן 11 והסרט "גן קופים") כשלצדה שורה של משפיענים ברשתות החברתיות.

בין הכיסויים - התייעצות עם כל רופא מומחה. במנורה מסבירים כי במסגרת זו "מתאפשרת למבוטח גישה מהירה לאבחון ולטיפול מוקדמים על ידי הרופאים הטובים ביותר ומסל רחב של בדיקות שכולל גם כיוון לבדיקות פרטיות, כגון CT ו-MRI שהינן בדיקות שהזמינות אליהן ברפואה הציבורית נמוכה".

בנוסף, למבוטח חופש בחירה גם בעת ניתוח. "מנורה מבטחים מציעה מעטפת ייחודית למבוטחיה - 'מנורה HUG'. מדובר במרכז סיוע שהקימה מנורה מבטחים העוזר להם לעבור את התקופה הלא קלה - החל מהשבועות שלפני הניתוח ועד לרגע הניתוח".

נמסר כי "השירות מאפשר למבוטחים שירות הכוונה בבחירת הרופא המתאים, מתוך רשימת הרופאים המנתחים הרחבה ביותר מבין חברות הביטוח. המבוטחים במנורה HUG מקבלים סיוע בתיאום בדיקות טרום ניתוח ובסיוע במיציאת זכויות בשירותי הבריאות הנוספים (שב"ן) של קופות החולים. ולא פחות חשוב, כדי שיוכלו להיות שקטים כשהם נכנסים לניתוח, המבוטחים יקבלו החזר כספי של ההשתתפות העצמית, שיכולה להגיע לעשרות אלפי שקלים, עוד לפני הניתוח".

## ארביטראז' מקימה סוכנות משותפת עם סוכן הפירמה דין גלילי

"אנחנו גאים מאוד להקים סוכנות משותפת עם אחד השותפים הבולטים שלנו. החוזה המשמעותית של השותפות הזו היא בכך שגלילי עבר בעצמו את כל השלבים כשותף פירמה. הוא מכיר את האתגרים, הקשיים והתסכולים שבדרך, ויודע כיצד ללוות ולעזור לשותפים חדשים להצליח", אמר **אודי בן ש"ך**, מנכ"ל ארביטראז'.

עוד ציין, כי "המהלך הזה מדגיש את המחויבות של ארביטראז' לפיתוח והעצמה של שותפי הפירמה שלה, תוך יצירת הזדמנויות צמיחה עסקיות לשותפים. הסוכנות החדשה תציע מגוון של שירותים פיננסיים וליווי שוטף וצמוד ללקוחות פרטיים ועסקיים על פי שיטת ארביטראז'".

**ארביטראז'** פירמה לניהול פיננסי הודיעה על פתיחת שותפות עם **דין גלילי**, אחד מהסוכנים הבולטים בפירמה.

הסוכנות החדשה תהיה בבעלות משותפת של הסוכן ושל ארביטראז', במודל עסקי המאפשר לגלילי להרחיב את הפעילות העסקית ולהקים מערך סוכנים.

מארביטראז' נמסר: "גלילי החל את דרכו בענף החשבונאות והצטרף כשותף עצמאי לארביטראז' לפני כארבע שנים במהלך בנה תיק לקוחות יציב ואיכותי. כעת, הוא מוכן לעשות את הצעד הבא בקריירה שלו ולהעביר את הידע והניסיון שצבר לדור הבא של שותפי ארביטראז'".



# בבריאות בחו"ל אין מועדי ב'

## יש לכם לקוחות שלומדים בחו"ל?

### הכירו את ביטוח הסטודנטים של פספורטכארד



שימוש בכרטיס הפספורטכארד - לא מוציאים כסף מהכיס בכל מקום בעולם וללא תלות ברופאי הסדר



חדר רופאים בשפה העברית ובנוסף שירות ייעוץ לרפואת מומחים "שיבא BEYOND" - המומחים של בית החולים שיבא



חברת ביטוחי הנסיעות לחו"ל הגדולה בישראל - זו ההתמחות שלנו!



שירות ללא הגבלת ספקים רפואיים



ציון 99 בתשלום תביעות עפ"י מדד רשות שוק ההון - הגבוה ביותר מכל חברות הביטוח



שירות מקצועי וזמין 24/7 של נציגי פספורטכארד בוצאפ, בטלפון ובסקייפ



פוליסה לשנה עם אפשרות הארכה בהתאם למספר שנות הלימודים



שירות חדר המצב - מרכז התרעות לישראלים לחו"ל 24/7 שמעדכן בזמן אמת על אירועים שעלולים לסכן את ביטחונכם



הרחבות לספורט אתגרי ולספורט חורף במחיר מיוחד

**לפרטים נוספים <<**



**PassportCard**

באמצעות פספורטכארד ישראל סוכנות לביטוח כללי (2014) בע"מ, רישיון מספר: 514831742 החברה המבטחת - דיויד שילד חברה לביטוח בע"מ בהתאם לתנאי הפוליסה, חריגה וסייגיה. ההצטרפות לביטוח כפופה לחיתום רפואי. ככפוף לתקנון, השימוש באפליקציה כפוף לתנאי השימוש ולמדיניות הפרטיות.



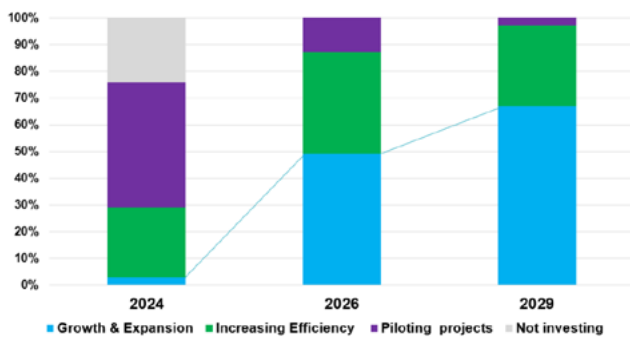
## הפינה המקצועית של ירדן פלד | מנהל קהילת חדשנות וטכנולוגיה



# הדרך לאסטרטגיית בינה מלאכותית בארגונים

- אילו תהליכים בארגון דורשים אוטומציה או ייעול?
- היכן ניתן להשתמש בנייתו נתונים כדי לקבל החלטות טובות יותר?
- באילו תחומים ניתן להשתמש בבינה מלאכותית כדי לייצר חדשנות?
- אפשר לראות שההערכה של המנכ"לים לגבי 'המומחיות' של הארגון שלהם בתחום הבינה המלאכותית היא די נמוכה, ומתמקדת בעיקר בצמיחה וברווחיות או בהתייעלות. שני פקטורים שמתמקדים בכסף מהיר יחסית. סקרים מפורטים יותר של עובדי הידע עצמם מראים כי מעטים מאוד באמת מיומנים בשימוש בכלי הבינה המלאכותית של היום, ורובם אינם עובדים בארגונים גדולים. התרשים הבא מראה במה מנכ"לים ממוקדים:

CEOs want Gen AI to be driving new growth as well as efficiency by 2026



AI Risk Navigating the AI Frontier Q: "What are your aims for Gen AI, today and in the future?" Source: IBM IBV global survey of 2500 CEOs, 2024

מנכ"לים רבים הכירו בכך שלדור הבינה המלאכותית יש יכולת ייחודית ליצור תוכן מקורי, להסתגל לשימושים מגוונים, להבין ולייצר שפה טבעית, להפוך עבודת קריאייטיב וידע לאוטומטית, וללמוד ולהשתפר ללא הרף. בשילוב עם טכנולוגיות אחרות הוא יוכל בקרוב לבצע משימות מורכבות מקצה לקצה באופן אוטונומי.

### הערכת מוכנות טכנולוגית ותרבותית

לפני שמתקדמים ביישום טכנולוגיות בינה מלאכותית יש להעריך את המוכנות הטכנולוגית והתרבותית של הארגון:

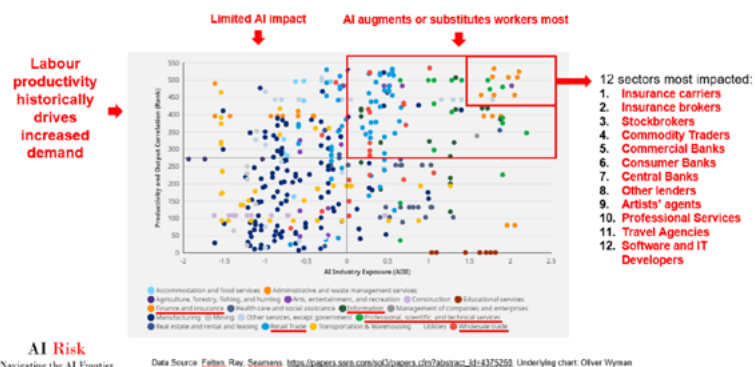
• **תשתית טכנולוגית.** האם לארגון יש את התשתיות הטכנולוגיות הנדרשות? האם יש גישה לנתונים איכותיים ומערכות אחסון מעודכנות?

בינה מלאכותית הפכה לאחד הכלים המשמעותיים ביותר בנוף הטכנולוגי של השנים האחרונות וארגונים ברחבי העולם מבינים את הפוטנציאל העצום של AI לשפור תהליכים, להגברת היעילות ולהשגת יתרון תחרותי. עם זאת, בניית אסטרטגיה מוצלחת ליישום AI בארגון דורשת תכנון מדויק, הבנה מעמיקה של הצרכים העסקיים והיכרות עם הטכנולוגיות הזמינות.

במאמר זה אסקור את השלבים המרכזיים לבניית אסטרטגיית AI בארגונים לאור מחקר בנושא "ROI from Gen AI - why your" מאת Simon Torrance "AI Strategy needs a Strategy" מאת Simon Torrance והאתגרים הייחודיים של ענף הביטוח.

הצורך בבניית אסטרטגיה הוא אקוטי בענף הביטוח והפיננסים שאמור לייספוג את ההשפעה המשמעותית ביותר כפי שמשקף מהגרף שלהלן:

### Gen AI will impact some sectors more than others



מהמחקרים אפשר לראות כי דאגות אלה הן - או צריכות להיות - חריפות במיוחד עבור אלו המנהלים עסקים הפועלים במגזרים עתירי הידע ביותר - פיננסים, ביטוחים, שירותים מקצועיים, שירותים טכניים - שבהם השיבוש צפוי להיות מורגש בצורה החריפה ביותר.

### הבנת הצרכים העסקיים

הצעד הראשון בבניית אסטרטגיית AI הוא להבין את הצרכים העסקיים של הארגון. יש לזהות את התחומים בהם AI יכולה להוסיף ערך משמעותי, בין אם זה בשיפור היעילות התפעולית, חיזוק חוויית הלקוח או פיתוח מוצרים ושירותים חדשים. שאלות שכדאי לשאול בשלב זה:

### המשך בעמוד הבא <<<



המשך מהעמוד הקודם <<<

**פיילוט והטמעה**

יישום AI צריך להתחיל בפיילוט קטן כדי לבדוק את המערכת ולוודא שהיא עונה על הציפיות. לאחר שלב הפיילוט, ניתן להרחיב את היישום ולשלב את המערכות החדשות בתהליכים הארגוניים באופן מלא.

**ניטור ושיפור מתמיד**

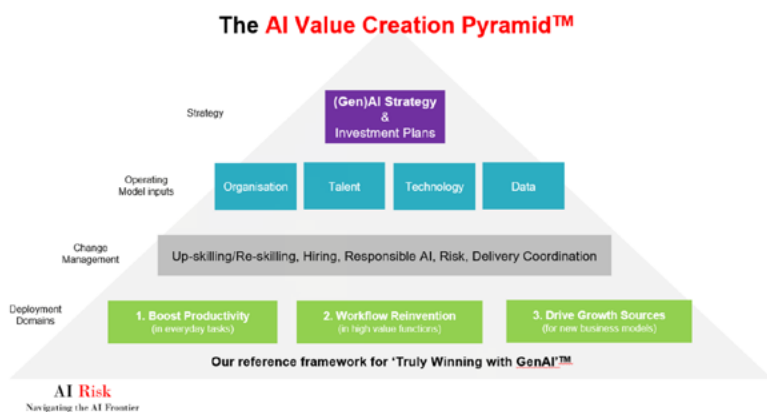
בינה מלאכותית הינה תחום שמתפתח במהירות, ולכן חשוב לנטר את ביצועי המערכות ולבצע שיפורים מתמידים. זה כולל:

- **ניתוח ביצועים.** בחינת הביצועים של המערכות והאלגוריתמים ויעול שלהם.
- **עדכונים ושדרוגים.** עדכון המערכות והאלגוריתמים בהתאם להתפתחויות חדשות בתחום הבינה המלאכותית.

**סיכום**

מחקר שנערך לאחרונה מצביע על כך שדור הבינה המלאכותית, בשילוב מוצלח עם טכנולוגיות אחרות, יכול להשפיע על עד 50% מהמשימות בכ-50% מהמשרות שעובדי ידע מבצעים - וזה משמעותי במיוחד בענף הביטוח המרובה שירות ותפעול ומידע מקצועי.

המנצחים יהיו אלו שיעברו הכי מהר כדי לענות על שאלה זו כחלק מהאסטרטגיה הכוללת שלהם. יהיה צורך בהגדרות תפקיד מחדש, צורות חדשות של הכשרה ותכנון קפדני של כוח העבודה. וכדי להבין טוב יותר, להלן תרשים - **פירמידת הערך בבינה מלאכותית:**



• **תרבות ארגונית.** האם יש בארגון תרבות שמקבלת בברכה טכנולוגיות חדשות ושינויים? האם העובדים וההנהלה פתוחים לשינויים שתביא הטכנולוגיה?

**זיהוי טכנולוגיות AI רלוונטיות**

לאחר הבנת הצרכים והערכת המוכנות, יש לזהות את הטכנולוגיות הספציפיות שיכולות לשרת את המטרות העסקיות. ישנן מספר טכנולוגיות AI שהפכו לפופולריות בשנים האחרונות, כולל:

- **למידת מכונה (Machine Learning).** טכנולוגיה שמאפשרת למערכות ללמוד מנתונים ולשפר את ביצועיהן עם הזמן.
- **עיבוד שפה טבעית (NLP).** טכנולוגיה שמאפשרת למערכות להבין ולנתח טקסטים כתובים ושפה טבעית.
- **ראייה ממוחשבת (Computer Vision).** טכנולוגיה שמאפשרת למערכות להבין ולעבד תמונות וסרטוני וידאו.

**בניית צוות מומחים**

כדי להבטיח יישום מוצלח של בינה מלאכותית יש להקים צוות מומחים שיכול:

- **מומחי AI ולמידת מכונה.** מדעני נתונים ומהנדסי למידת מכונה שיהיו אחראים על פיתוח ויישום האלגוריתמים.
- **מומחי IT ואבטחת מידע.** אנשי IT שיוודאו שהמערכות מאובטחות ושהתשתית מתאימה ליישום.
- **מנהלי פרויקטים.** אנשי ניהול שיוודאו שהפרויקט מתקדם לפי התכנית ושכל הצדדים המעורבים מתואמים.

יש סוגים שונים של משתמשים בכלי בינה מלאכותית וצריך להבטיח שילוב של סוגים שונים של עובדים לפי הפרויקטים. חלק קטן מהעובדים כמעט ולא התנסו בכלים אלו. הרוב, כ-60%, מתנסים מדי פעם ומכירים את הכלים ומעטים נחשבים "נינג'ות" בבינה מלאכותית - שנחשבים מומחים ויודעים לייעל את העבודה בלפחות 30%. צריך לאמץ אותם ולאפשר להם להוביל את הפרויקטים וללמד אחרים.

**פיתוח תכנית יישום**

בשלב זה יש לגבש תוכנית יישום מפורטת הכוללת:

- **שלבים ומועדים.** תכנון אבני דרך ופריסת שלבים ליישום ה-AI בארגון.
- **ניהול סיכונים.** זיהוי וניהול סיכונים פוטנציאליים במהלך היישום.
- **מדדי הצלחה.** קביעת מדדים ברורים להערכת הצלחת היישום והשגת המטרות שהוגדרו.

בעוד שחלק מהפרויקטים האישיים - צ'אטבוטים, עוזרי מפתחי תוכנה מייצרים ערך ברמת הפרויקט, רק מספר קטן של ארגונים מייצרים תשואה משמעותית על השקעותיהם ברמת החברה, ואלו מוגבלים בדרך כלל למגזרי ההייטק כיום.

TECH עדיף

**קהילת חדשנות וטכנולוגיה בעולם הביטוח והפיננסים**

**להצטרפות לקהילה <**

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

## האם נמצא הפתרון המשפטי ל"ניתוחים אצל מנתח שלא בהסדר"?



עו"ד מני איבין



מכוח סעיף זה. את הטענה של חברת הביטוח כי אפילו השב"ן לא אישר את ניתוח הרמת הגבות ועל כן אין היא צריכה לאשר אותו תהה הרשם, "באיזה מצב ניתן לממש פוליסת משלימת שב"ן אם לא בשלב בו השב"ן אינו מכסה הליך רפואי פלוני?".

שלישית, ואולי הסעיף המעניין מכולם. לחוק חוזה הביטוח תכלית צרכנית מובהקת, קובע הרשם אביטל. מטרתו הינה "הגנה על ציבור המבוטחים מפני כוחם העודף של חברות הביטוח". סעיף 29 לחוק חוזה הביטוח הינו "סעיף סל" הקובע: הייתה חבות המבטח או היקפה מותנים על פי חוק או על פי החוזה, בין לחיוב ובין לשלילה, במעשה או במחדל של המבוטח או של המוטב, שלא השפיעו השפעה של ממש על סיכון המבטח, רשאי בית המשפט, אם נראה לו צורך לעשות כן בנסיבות העניין, לחייב את המבטח בתגמולי הביטוח, כולם או מקצתם, אף אם התנאי לא קיים או הופר". כלומר, היה ועשה המבוטח מעשה (ניתוח אצל רופא שלא בהסדר) אשר לא השפיע על הסיכון של המבטח רשאי בית המשפט אם נראה לו כי הדבר נכון וצודק להטיל אחריות על המבטח.

לטענת הרשם אביטל, מרגע שהובן כי יש צורך רפואי בניתוח (כפי שהוא קבע בסעיף מעלה) ועדיין בחר המבוטח רופא שאינו בהסדר, "אין מנוס משיפוי התובע". במצב זה לטענתו "שלילת זכאות מוחלטת אינה סבירה ואינה עולה בקנה אחד עם תכליתו הפרו – צרכנית בבסיסו של חוק חוזה ביטוח".

קשה לומר בשלב זה מה המשמעות של פסיקה זו, שכן מדובר בבית משפט לתביעות קטנות ובסכומים ראשונה (שאולי מבשרת על בוא האביב?). אך ייתכן וישנה כאן התחלה ראשונה של שינוי גדול.

**הכותב הינו מנהל היחידה לטכני ביטוח מקבוצת ד"ר פרישמן**

פסק דין שניתן לפני חצי שנה בבית משפט לתביעות קטנות בקריית גת חייב את חברת הביטוח לשפות לקוח בגין ניתוח שביצע וזאת על אף שהמנתח אינו בהסדר עם חברת הביטוח וזאת בהסתמך על סעיף 29 לחוק חוזה הביטוח.

יחזקאל רוטברג הינו חקלאי מאזור הדרום אשר ברבות השנים סבל מצניחת עפעפיים כזו אשר בשנת 2023 הפריעה בצורה קשה לראייתו והוא החליט לבצע ניתוח הרמת עפעפיים. הרופא שניתח את רוטברג ציין שעקב מצבו, מלבד ניתוח הרמת עפעפיים יש צורך גם בניתוח הרמת גבות, וזאת, על מנת שראייתו תחזור אליו במלואה ולא תהיה הפרעה לשדה הראייה.

רוטברג ביצע את שתי הפרוצדורות (שבוצעו יחד באותו ניתוח ועל ידי אותו מנתח). תביעת הפרוצדורה בגין הרמת עפעפיים כוסתה על ידי קופת החולים בה הוא חבר (או ליתר דיוק על ידי השב"ן) ואילו פרוצדורת הרמת הגבות נדחתה על ידי הקופה.

חברת הביטוח בה מבוטח רוטברג בביטוח משלים שב"ן מטעם התנועה הקיבוצית, שיפתה אותו בגין ההשתתפות העצמית ששילם לשב"ן על ניתוח הרמת העפעפיים, אך דחתה את השיפוי לפרוצדורה של הרמת גבות. לטענת חברת הביטוח דין הניתוח הנ"ל להידחות מכוח סעיף 6.3 לפרק ד' לפוליסה "הניתוח נועד למטרות יופי ואסתטיקה". כמו כן טענה חברת הביטוח כי על פי הפוליסה יכוסה ניתוח בישראל "באמצעות רופאים ומוסדות רפואיים שבהסדר עם המבטח".

פסק הדין ניתן מפי כבוד הרשם הבכיר ערן אביטל בתאריך 11 במרץ השנה.

ראשית קובע הרשם כי הרופא שבדק את רוטברג קבע בוודאות כי הוא זקוק לשתי הפרוצדורות שכן "ניתוח עפעפיים בלבד יותיר אותו עם צניחת גבה וקפל עור שעדיין ילחץ לכיוון מפתח העין. לתוצאה טובה ממליץ הרמת עפעפיים וגבות דו"צ". כיוון שמדובר ברופא מומחה ומנתח עיניים אשר קביעתו חד משמעית לא ניתן לטעון כי מדובר בניתוח קוסמטי.

שנית, בפוליסת הביטוח של הלקוח כתוב "בקרורות מקרה הביטוח יהיה זכאי חבר הקיבוץ לכיסוי שמעבר למלוא הזכויות המוקנות לו במסגרת תכנית השב"ן בה הוא חבר, עבור ניתוחים פרטיים בישראל". אשר על כן מטרת הביטוח הינה לכסות ניתוחים "מעבר" לשב"ן. משכך כאשר דחה השב"ן את ניתוח הרמת הגבות צריכה חברת הביטוח לממן אותה

# 10.9.2024

יום ג', 8:00, LAGO, ראשון לציון

# כנס הבריאות

מנתחים את המצב ה-21

# עדיף

# להכיר את עולם הבריאות החדש

## מושב מגמות, פתרונות וחדשנות רפואית



### ד"ר אולג שפיר

מנהל רפואי - יחידה לטיפול בית FEMI,  
מומחה לרפואה פיזיקלית בשיקום ורופא מחוזי  
של המוסד לביטוח לאומי ומשרד הבטחון



### פרופ' ריטה ארליק

מנהלת מחלקת עיניים,  
מרכז רפואי וולפסון



### ד"ר אילן גיא אלצ'ינסקי

מומחה בכירורגיה רובוטית,  
אורולוגית, מדיקה מכרזים רפואיים



### סיגל משהיוף

מנכ"לית ארגון הרופאים  
העצמאיים - ארצ"י



### ודים פרמן

ראש אגף סחר וכלכלה,  
אסותא מרכזיים רפואיים



### ליאור רוזנפלד

לשעבר נשיא לשכת סוכני הביטוח  
ויועץ מקצועי בחברת מיי דוקטור



### מיקי קופל

מנכ"ל ומייסד מדיהו

## לפרטים ולהרשמה



## זכות הבחירה של העובד במוצרים פנסיוניים

**בדין או בהסכם, או מכוחם...**; לענייננו, ארבע קרנות הפנסיה אשר נבחרו על ידי הרשות (וכפי שמכונה – 'קרן ברירת מחדל נבחרת') מכוח סעיף 4 לחוזר גופים מוסדיים 2016-9-8 מיום 03.07.2016 ("חוזר בחירת קופת גמל"), תיחשבה כברירת המחדל עבור הפקדת כספים לעובד (או עובדים) אשר טרם ניצל את זכות הבחירה המוקנית לו לפי סעיף 20(א) לחוק הגמל, אך שוב מבלי לגרוע מזכותו לחזור בו בכל עת ולהודיע לאיזו קופה לבצע את הפקדות זכויותיו הפנסיוניות בהמשך.

יודגש כי הוראות חוזר בחירת קופת גמל חלות הן לגבי חיסכון פנסיוני דרך קרן פנסיה והן לגבי חיסכון פנסיוני דרך קרן השתלמות (סעיף 14(א) לחוזר), וללא כל אבחנה בין סוגי מעסיקים או ענפי עבודה כלשהם (אלא באופן גורף), למעט שני הסייגים המנויים בסעיף 14(ב) לחוזר: האחד, בדבר הסכמי ברירות מחדל שעמדו בתוקף עד לחודש 03/2019 (וללא חידוש לאחר מכן); והשני, קופות אשר נבחרו על ידי המעסיק כברירת מחדל, אך דמי הניהול בהן נגבים רק על פי הוצאות בפועל.

ברם, בשונה מקביעת קרנות ברירת המחדל הנבחרות מכוח חוזר בחירת קופת גמל, לא קיימת קרן השתלמות אשר נבחרה באופן דומה על ידי רשויות המדינה, ומשכך התקשרות מצד מעסיק עם קרן השתלמות, על מנת שתשתמש לו כברירת המחדל עבור עובדים שלא ניצלו את זכות הבחירה המוקנית להם לפי סעיף 20(א) לחוק הגמל, חייבת להיעשות על דרך של ניהול הליך תחרותי בהתאם לסעיף 7 לחוזר בחירת קופת גמל.

לסיכום הדברים, ומבלי להיכנס לסוגיות קצה (כגון, בהתייחס למסלולי פיצויים, הפקדות לתכניות אכ"ע עצמאיות, הפקדות בשיעור העולה על הנדרש, וכיו"ב), סעיף 20(א) לחוק הגמל אוסר במפורש על המעסיק להתנות לעובד, הן לגבי תשלום הכספים והן באשר לשיעור ההפקדה, כי הכספים יופקדו לקופה מסוימת או לרשימה של קופות לבחירת העובד. יודגש, כי איסור זה שוררין בסיפא לאותו סעיף, באופן שיגבר על כל הוראה אחרת בדין או בהסכם (קרי, צו הרחבה, הסכם קיבוצי או הסכם העסקה אחר, שמכוחם הזכות להצטרף או להמשיך להיות עמית בקופה), והכל בדבר כל צורה של התניה בנוגע למכלול יחסי ההעסקה של אותו עובד (כגון, אך לא רק, שכר, תנאי קידום בעבודה, עצם ההפקדות הפנסיוניות, ועוד).

למותר לציין, כי כל התניה בניגוד לסעיף 20(א) לחוק הגמל, מהווה עבירה מנהלית ופוליטית (הן לצורך אכיפה מנהלית מכוח חוק הגמל כנגד קהל המעסיקים, והן לפי פרק העונשין שבסעיף 49(א)(7) לאותו חוק). לזכות הבחירה האמורה של העובד לגבי קופת הגמל שלו, נוספה במסגרת תיקון משנת 2015 גם זכותו של העובד (סעיף 20(א) לחוק הגמל), כעמית בכל קופת גמל (או קרן השתלמות), לבחור את בעל הרישיון ממנו יקבל שירותי שיווק או ייעוץ פנסיוני, ללא כל אפשרות להתנות על זכות זו במסגרת יחסי ההעסקה שלו אצל מעסיק מסוים.

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



### שאלה

מעסיק פותח לעובדיו קרן פנסיה כברירת מחדל, ללא מתן אפשרות לקבל בעלות למוצר פנסיוני קיים או להחליט על מוצר פנסיוני אחר. נוהג זה מוחל באותו מקום עבודה גם לגבי העובדים הזכאים להפרשות לקרן השתלמות (כקרן ברירת מחדל שקבע המעסיק), וללא הזכות לבחור. האם נהג המעסיק כדין בקביעותיו אלו?

### תשובה

ככלל, זכותו של העובד עם כניסת חוק הפיקוח על שירותים פיננסיים (קופות גמל), התשס"ה-2005 ("חוק הגמל") לתוקף בשנת 2006 (והרחבת הזכות במסגרת תיקון 12 לחוק), הנה זכות רחבה לרבות לצורך העברות מעת לעת וללא אפשרות למעסיק להתנות את הזכות לתנאים סוציאליים בקופה, יצרן או בעל רישיון מסוימים. מובהר, כי חוק הגמל מחיל את הוראותיו ביחס לכל אחת מסוגי הקופות המנויות בסעיף 13 לחוק, לרבות קרן השתלמות (אף אם ניתנת כהטבה).

למותר לציין כי זכות הבחירה של העובד לפי חוק הגמל, ניתנת לו "... **בכל עת**", כך שאף אם המעסיק נהג להפקיד בעד העובד לקרן אחרת, רשאי העובד לדרוש בכל שלב כי המעסיק ימשיך הפקדותיו לקרן שבחר העובד, רק בכפוף **"...להגבלות על צירוף עמיתים שנקבעו בתקנון קופת הגמל ולהגבלות על הפקדת כספים לפי סעיף 22"**.

עם זאת, מקום בו העובד נמנע מלהודיע למעסיקו לאיזו קופה להפקיד את זכויותיו הפנסיוניות, מורה סעיף 20(ב) לחוק הגמל כי על המעסיק להפקיד לקרן שהנהג בבחינת ברירת המחדל, וזאת כפי ש"**נקבעה**



המוצר השתנה  
החוויה נשארה

# מדיכלל extra משלים שב"ן



**ייחודי בכלל, הנפקת התחייבות עבור השתתפות עצמית ישירות מול המרכזים הרפואיים.**

**לצפייה בסרט משלים שב"ן החדש שלנו >**



**צוות תביעות שב"ן - שירות אישי ומקצועי**  
**MailBriTvi@Clal-Ins.co.il** | **03-6388401**



# המפתח להצלחה בעולם משתנה: איך להוביל שינוי בצורה שמבטיחה צמיחה ושגשוג

שמוביל לעיתים לקיבעון ולחוסר יצירתיות. אך כאשר מתרחש שינוי, הארגון או העסק נדרש לחשוב מחדש על הדרך בה הוא פועל. עסקים שמצליחים לזהות את הצורך בשינוי ולהגיב אליו במהירות, מפתחים לעצמם יתרון תחרותי.



רוני יונג

## תכנון והובלת שינוי

כדי להוביל שינוי בצורה מוצלחת, יש צורך בתכנון קפדני ובניהול נכון. שינוי שאינו מנוהל כראוי עלול ליצור התנגדות ולגרום לאובדן מיקוד. המפתח הוא לשתף את כל השותפים בתהליך השינוי - מההנהלה ועד לעובדים בשטח.

תכנון השינוי כולל הגדרת יעדים ברורים, יצירת תכנית פעולה מפורטת והקצאת משאבים מתאימים.

כפי שאמר ביל קלינטון: "ההבדל בין חלום למציאות הוא פעולה". מנהלים שהם מנהיגים שיוזעים לשדר מסר ברור, להקשיב לצרכים של העובדים ולשתף אותם בתהליך, יכולים להפוך את השינוי לתהליך חיובי ומשמעותי.

## ניהול התנגדויות ולמידה מתמדת

כמעט תמיד יהיו התנגדויות לשינוי, במיוחד כאשר מדובר בשינוי עמוק או כזה שמחייב יציאה מאזור הנוחות.

חשוב לזהות את ההתנגדויות הללו מראש ולהתמודד עמן באופן פתוח ונלוו. מנהיגים מוצלחים יודעים להקשיב לחששות של העובדים ולתת להם מענה.

בנוסף, שינוי הוא גם הזדמנות ללמוד ולהתפתח. כל שינוי מהווה שיעור שממנו ניתן ללמוד ולשפר את התהליכים.

עסקים שמאמצים תרבות של למידה מתמדת מתוך שינויים, מצליחים לשפר את המיומנויות שלהם, לפתח אסטרטגיות חדשות ולהגיב טוב יותר לשינויים עתידיים.

שינויים הם חלק בלתי נפרד מהחיים, ובמיוחד בעולם העסקים. בעוד ששינוי עשוי להיתפס כאתגר או איום, חשוב להבין כי הוא גם מהווה הזדמנות לצמיחה ולשגשוג. עסקים שיוזעים כיצד לנצל שינויים ולנווט אותם לטובתם, הם אלו שמצליחים לשרוד, להתפתח ולהוביל בשוק התחרותי.

במאמר זה נבחן כיצד ניתן לראות בשינויים הזדמנות לצמיחה, וכיצד להוביל שינוי כדרך חיים בעסקים.

## הכרה בהזדמנות שבשינוי

הצעד הראשון בניהול שינוי בצורה מוצלחת הוא ההכרה בכך ששינוי טומן בחובו הזדמנויות. בין אם מדובר בשינוי בשוק, בטכנולוגיה, בצרכים של הלקוחות או באסטרטגיה הפנימית של הארגון - כל שינוי מביא עמו פוטנציאל לצמיחה.

גישה חיובית כלפי שינוי מאפשרת לארגון או לעסק לראות בו הזדמנות לחדשנות, לשיפור תהליכים ולפיתוח מוצרים ושירותים חדשים.

כפי שאמר סטיב ג'ובס: "העבודה שלך תתפוס חלק גדול מהחיים שלך, והדרך היחידה להיות מסופק באמת היא לעשות את מה שאתה מאמין שהוא עבודה נהדרת. והדרך היחידה לעשות עבודה נהדרת היא לאהוב את מה שאתה עושה. אם עדיין לא מצאת את זה, תמשיך לחפש".

## שינוי כקטליזטור לחדשנות

שינוי הוא קטליזטור טבעי לחדשנות. עסקים שנמצאים בשגרה נוטים להישאר באזור הנוחות שלהם, מה



### המשך בעמוד הבא <<<

**המשך מהעמוד הקודם <<<  
הטמעת שינוי כדרך חיים**

הצלחה בנייהול שינוי מצריכה ראייה רחבה והטמעת שינוי כדרך חיים בארגון. המשמעות היא שהארגון אינו רואה בשינוי אירוע חד פעמי, אלא תהליך מתמשך שהוא חלק בלתי נפרד מהתרבות הארגונית. עובדים ומנהלים שמתרגלים לחיות בתרבות של שינוי, מתאימים את עצמם באופן טבעי לשינויים שמתרחשים בסביבה העסקית שלהם. תרבות כזו מאפשרת לארגון להישאר דינמי, גמיש ופתוח להזדמנויות חדשות.

**חויית לקוח מנצחת ושימור קשר מתמשך**

חויית הלקוח לא מסתיימת במכירה, אלא ממשיכה בקשר המתמשך עם הלקוח.

כדאי לשמור על קשר גם לאחר הרכישה, באמצעות עדכונים, הצעות מיוחדות, וברכות אישיות. שמירה על קשר מתמיד מאפשרת ללקוחות להרגיש חשובים ומחויבים לעסק, מה שמגביר את הסיכוי שהם יחזרו לרכוש שוב ושוב.

לדוגמה, סוכנויות ביטוח שמציעות "פוליסת שירות אישי" המאפשרת ללקוח לקבל שיחה אישית מסוכן הביטוח שלו פעם בשנה לבדיקת הצרכים שלו ולעדכון הפוליסות הקיימות.

**מדידה ושיפור מתמיד**

חויית לקוח מנצחת אינה דבר קבוע. היא דורשת מדידה ושיפור מתמידים. יש לעקוב אחר מדדי שביעות רצון, לנתח משוב ולהבין את

נקודות התורפה שבהן ניתן להשתפר. למידה מהניסיון, זיהוי בעיות בזמן אמת ותיקונן הם חלק בלתי נפרד מיצירת חוויה מנצחת שעמידה במבחן הזמן.

לסיכום, שינוי הוא לא רק אתגר, אלא גם הזדמנות ללמוד, להתפתח וליצור עתיד טוב יותר לעסק וללקוחותיו.

עסקים שמובילים שינוי כדרך חיים מצליחים לא רק לשרוד, אלא גם לשגשג בעולם שמשתנה ללא הרף.

ניהול שינוי מוצלח דורש אומץ, גמישות ויכולת לראות מעבר לאופק, אך הוא גם מבטיח עתיד מבטיח יותר לעסק ולכל מי שמרכיב אותו.

כאשר חויית הלקוח מנוהלת בצורה נכונה, היא יכולה להפוך את הלקוחות לשגרירים נאמנים של העסק, לחזק את המותג ולהוביל להצלחת העסק בטווח הארוך.

בעידן שבו הלקוחות מחפשים יותר מסתם מוצר או שירות, חויית הלקוח היא המפתח לבידול ולצמיחה.

עסקים שמבינים את החשיבות של חויית לקוח, מתמקדים ביצירת ערך אמיתי ללקוחותיהם, ובכך מבטיחים את מקומם בשוק התחרותי לאורך זמן.

תזכרו, הצלחה עסקית היא תוצאה של אומץ לבצע שינויים, גם כשזה קשה. כי רק מי שמוכן לשנות, מוכן לצמוח באמת.

**הכותבת הינה יועצת ארגונית ועסקית עם התמחות וניסיון בעולם הביטוח**



# אף פעם לא לבד...

אם חסרים לך פתרונות יצירתיים,  
תעריפים תחרותיים, תנאים יחודיים וליווי צמוד  
של מנהל יחידה - הגעת למקום הנכון!

בטלפון אחד נחבר אותך לעולם חדש של אפשרויות.  
קבוצת אליפים - "צעד חכם לעתיד בטוח"

---

שלמה אפלר: 052-6579697 | שלמה וינשטוק: 054-4929439 | שלומי טל: 054-7725820 | יעקב אפשטיין: 052-3332952  
 עופר גדליהו: 054-5757683 | ניר אלקבץ: 054-8192652 | שמואל אלעד: 054-7313139 | רינת חממה: 050-2042701  
 דנה גלילאן: 052-6777370 | עודד יערי: 054-7725811



# מסע בזמן: מהפיראטים של יוון העתיקה עד למתמטיקאי הדיגיטלי

## סיפור התפתחותו של מקצוע עתיק בארץ ובעולם

כמו ניתוח סיכונים מורכבים והערכת התחייבויות פנסיוניות, תוך שימוש בטכנולוגיות חדשות כמו מחשבים ותוכנות מתקדמות.

כיום, האקטואריה ממשיכה להתפתח ולהתאים את עצמה לעולם המשתנה, עם שילוב של ידע מדעי והבנה כלכלית המסייעים בניהול סיכונים כלכליים במצבים מורכבים של אי ודאות. כך, המקצוע נותר רלוונטי, מתקדם ומשפיע גם במאה ה-21.

### היסטוריה מקומית

ובישראל, סיפור האקטואריה מתחיל בשנות ה-20 וה-30 של המאה ה-20, כאשר עולים מאירופה הגיעו לארץ עם ידע מתמטי מתקדם והחלו לעבוד בענף הביטוח המקומי, שהחל לצמוח באותה תקופה. פרופ' שמשון ברויאר נחשב לאבי האקטואריה הישראלית, וכך גם דמויות כמו ראובן קסטלר וד"ר יהודה גרינגרד, שהיו מרכזיות בהתפתחות המקצוע בארץ. בשנת 1946 הוקמה אגודת האקטוארים בישראל, שהתרחבה בשנות ה-50 בעקבות הגעת אקטוארים נוספים מאירופה לאחר מלחמת העולם השנייה.

בהמשך, בשנות ה-60 וה-70, החלו קורסי הכשרה לאקטוארים באוניברסיטאות הישראליות, כמו האוניברסיטה העברית בירושלים ואוניברסיטת תל אביב, והחל מ-1989 גם באוניברסיטת חיפה שהחלה במסלול לימודי תעודה ולאחר מכן מסלול לתואר שני.

בשנתיים האחרונות נוספו מוסדות אקדמיים נוספים כגון מכללת אונו (תואר שני) ואוניברסיטת תל אביב (תואר ראשון) המציעות תארים וקורסי הכשרה באקטואריה.

האגודה הישראלית של האקטוארים הייתה בין המייסדות של אגודת האקטוארים הבינלאומית (IAA) ומשתתפת באופן פעיל בפעילותה הבינלאומית.

כיום, במאה ה-21, מקצוע האקטואריה נמצא בעידן של שינוי מהיר, עם התקדמות טכנולוגית כמו בינה מלאכותית, ניתוח נתונים מתקדמים ומודלים כלכליים חדשים. האקטוארים מוצאים עצמם מעורבים בתחומים חדשים כמו ניהול סיכוני סייבר והערכת השפעות שינויי האקלים.

מה שהיה פעם תחום של מתמטיקאים ושוודדי ים, הפך לאחד המקצועות החדשניים והמרתקים ביותר בעולם המודרני.

המסע של האקטואריה התחיל הרבה לפני שהמונח "אקטואר" הומצא. כבר בימי קדם, כאשר סוחרים יוונים ואיטלקים הפליגו בימים הפתוחים, הם נאלצו להתמודד עם שוודי ים ומזג אוויר בלתי צפוי. בתגובה, הם פיתחו אסטרטגיות לפיזור וניהול סיכונים, מה שהיה הניצוץ הראשון לתחום שנועד להבטיח יציבות כלכלית במצבי אי ודאות. רעיונות אלו הניחו את היסודות למה שלימים יתפתח למקצוע האקטואריה – תחום המתמקד בניהול סיכונים כלכליים וחיזוי תוחלת חיים ותוחלת כלכלית.

האבולוציה של האקטואריה כפי שאנו מכירים אותה היום החלה להתעצב במאה ה-17, תקופה של פריחה מדעית ומספרית. בשנת 1693, המדען הבריטי אדמונד היילי, שידוע גם בזכות השביט הקרוי על שמו, עשה היסטוריה נוספת כשפרסם את טבלאות התמותה הראשונות בעולם. טבלאות אלו היו כלי חדשני שאפשר לחזות את תוחלת החיים ואת גובה הפרמיה שיש לשלם עבור ביטוח חיים. החידוש הזה היה מהפכני ושניה את כללי המשחק, הניח את הבסיס לתחום האקטואריה, והפך אותו למקצוע מובחן עם כלים ושיטות ייחודיים.

במאה ה-18, עם השימוש הגובר בטבלאות תמותה ושיטות חישוב הסתברותיות, תחום ניהול הסיכונים הכלכליים התפתח במידה רבה. מה שהתחיל כתחום מתמטי נישתי, הפך בהדרגה לאבן יסוד בכלכלה ובפיננסים של מדינות רבות, כאשר עלייה בהקמת חברות ביטוח באירופה, במיוחד בתחום ביטוח החיים, חיזקה את השימוש בכלים האקטואריים. התקדמות זו הייתה קריטית לפיתוח מערכות כלכליות ופיננסיות מודרניות. בהמשך, במאה ה-19, מקצוע האקטואריה עבר תהליך התמסדות מואץ. בשנת 1819 נוסדה "חברת האקטוארים של לונדון", האגודה המקצועית הראשונה מסוגה, וב-1848 הוקמה "האגודה האקטוארית הבריטית", שעד היום נחשבת לאחת המרכזיות והמשפיעות בעולם. ההתמסדות הזו הביאה להרחבת תחומי האקטואריה מעבר לביטוח חיים - לכיוון פנסיות, ביטוח כללי, וניהול סיכונים רחב יותר.

המאה ה-20 הביאה עמה גלובליזציה מואצת של המקצוע. האקטואריה החלה לצבור תאוצה במדינות נוספות כמו ארצות הברית, קנדה, אוסטרליה ודרום אפריקה, תוך שהיא מתמודדת עם אתגרים חדשים כמו מלחמות עולם, משברים כלכליים, והתפתחות מערכות פנסיה ציבוריות. בשנות ה-60 וה-70, החלו האקטוארים להתמחות בתחומים נוספים



# "אנחנו עובדים קשה לשלב את כיבוד המתודות והסטנדרטים הישנים והטובים שלנו יחד עם אימוץ גישות חדשניות"

דפנה קאופמן, נשיאת אגודת האקטוארים בישראל, משתפת בחזון שלה לקידום והובלת עתיד מקצוע האקטואריה, ומתייחסת לאתגרים המשמעותיים בפניהם ניצב המקצוע



דפנה קאופמן | צילום: יח"צ

”

”שינוי צריך להיות מחושב ומדוד - האחריות שלנו היא להבטיח שלא נוותר על הידע המקצועי הרב, הסטנדרטים והאמינות שהמקצוע שלנו ידוע בהם, שאותם לא ניתן להחליף באמצעים טכנולוגיים”

”

**יש תפיסה שהאגודה קצת שמרנית בגישה. איך את מגיבה לביקורת שאומרת שהאגודה צריכה להיות חדשנית יותר ולהגיב במהירות לשינויים המהירים בתעשייה שלנו?**

”אני מעריכה את הפרספקטיבה הזו. זה נכון שמקצוע האקטואריה נתפס לעיתים כמסורתי, אבל מסורת לא חייבת להיות שקיעה. אנחנו עובדים קשה לשלב את כיבוד המתודות והסטנדרטים הישנים והטובים שלנו יחד עם אימוץ גישות חדשניות. השקנו מספר יוזמות שמטרתן לעודד חדשנות, כמו הכשרת החברים דרך קורסים ייעודיים ועידוד של אימוץ טכנולוגיות חדשות על ידי הצגת כלים מתקדמים. עם זאת, אני גם מאמינה ששינוי צריך להיות מחושב ומדוד - האחריות שלנו היא להבטיח שלא נוותר על הידע המקצועי הרב, הסטנדרטים והאמינות שהמקצוע שלנו ידוע בהם, שאותם לא ניתן להחליף באמצעים טכנולוגיים”.

**לבסוף, אם היית יכולה לתת עצה אחת לאקטוארים צעירים שמתחילים את הקריירה שלהם היום, מה היא הייתה?**

”תישארו סקרנים ולעולם אל תפסיקו ללמוד. הנוף של המקצוע שלנו כל הזמן משתנה, והדרך הטובה ביותר להישאר בקדמת הבמה היא להיות פתוחים לרעיונות חדשים, לטכנולוגיות חדשות ולשיטות חדשות. בנוסף, תבנו רשת חזקה בתוך המקצוע - הקולגות שלכם הם המשאב הגדול ביותר שלכם”.

כשמקצוע האקטואריה ניצב בפני שינויים מהירים, אנו דנים באתגרים של ניהול ארגון, הכנת דור העתיד של האקטוארים, וקידום השוויון המגדרי בתחום שבו עדיין יש רוב גברי. על כך בריאיון עם **דפנה קאופמן**, נשיאת אגודת האקטוארים בישראל.

**שתפי אותנו בחזוןך עבור אגודת האקטוארים תחת הנהגתך. איך את רואה את תפקיד האגודה מתפתח בחמש השנים הקרובות? האגודה מעוניינת להבטיח את מקומנו בחזית המקצוע, הן בישראל והן בעולם. זה אומר לא רק לשמור על סטנדרטים גבוהים לחברינו, אלא גם להיות פרואקטיביים בהתאמה לשינויים שאנו רואים בטכנולוגיה, ברגולציה ובכלכלה הגלובלית.**

”החזון שלי כנשיאה לחמש השנים הקרובות, שהאגודה תמשיך להיות הנוף המוביל והחדשני בעולם האקטואריה, המעצים את חבריו ומטפח את דור העתיד של המקצוע. בעיני, חשוב שהאגודה תמשיך להוביל בפיתוח סטנדרטים מקצועיים ברמה הגבוהה ביותר, תוך התאמה לשינויים בשוק העבודה ובטכנולוגיה. כמו כן, נעבוד על חיזוק הקשרים עם גופים אקדמיים וממשלתיים, כדי לקדם את ההכרה הציבורית בחשיבות האקטוארים ולשפר את תנאי העבודה וההזדמנויות המקצועיות. כל זאת, לצד טיפוח ערכים של אתיקה, שוויון וחדשנות בתוך הקהילה המקצועית שלנו”.

**בהתייחס לעתיד, מהם לדעתך האתגרים הגדולים ביותר שיעמדו בפני הדור הבא של האקטוארים, וכיצד האגודה מכינה אותם לכך?**

”האתגרים הם משמעותיים. אנחנו רואים את ההשפעה של בינה מלאכותית, את המורכבות הגוברת של כלים פיננסיים, ואת החשיבות הגדלה של גורמי ESG (סביבתיים, חברתיים וניהוליים). כדי להכין את הדור הבא, אנו מתמקדים בחינוך ובהתפתחות מקצועית, ומציעים קורסים וסמינרים שמכסים את התחומים המתפתחים הללו. בנוסף, אנו מטפחים תרבות של מנטורינג, שבה אקטוארים מנוסים יכולים להדריך אנשי מקצוע צעירים בנושאים מורכבים אלה”.

**את תומכת גדולה בשוויון מגדרי בתחום המקצוע. תוכלי לספר לנו על ההתקדמות שהושגה ומה עוד ניתן לעשות?**

”שוויון מגדרי הוא נושא חשוב. עשינו התקדמות עצומה בעשורים האחרונים. לפני כ-30 שנה שיעור הנשים באגודה היה כ-10% וכיום אנחנו מהוות כמעט חצי מהחברים באגודה. אבל עדיין יש עבודה לפנינו, מאחר ושיעור המנהלות בתחום ביחס לגברים הינו נמוך. כיום, יותר נשים נכנסות למקצוע, ואנו רואים ייצוג רב יותר בתפקידי מנהיגות, בתקווה ששיעור זה יצמח בעתיד”.





# "ההבדל בין מי שמצליח לבין מי שלא, הוא לא בעוצמת הפחד, אלא בנכונות לפעול למרות הפחד"

אקטואריה מנקודת מבט נשית | ריאיון עם אירנה ויירו

**של תחומים, כולל בנקאות. איך את מצליחה להתאים את הייעוץ האקטוארי לתחומים כל כך שונים ומגוונים?**

"היות ואקטואריה היא תחום המשלב מגוון עולמות תוכן מקצועיים - מסטטיסטיקה, דרך ניהול סיכונים ואנליזה ועד כלכלה ומדע הנתונים, התרומה הגדולה שלנו לחברות עסקיות הינה בזכות האינטגרציה. כלומר היכולת להציע זוויות חדשות שרק מי שמכיר מגוון תחומים, מסוגל לחבר את הקצוות ליצירת פתרונות חכמים, יצירתיים ומותאמים אישית.

"בכל תחום שבו אנחנו פועלות, אנחנו מקפידות ללמוד את הסביבה הרגולטורית, הכלכלית והחברתית, ולהציע ללקוחות פתרונות שמתאימים באופן מדויק לצרכים שלהם".

**יש שמבקרים את הנישה של הקמת חברה על טהרת המין הנשי, בטענה שזה עלול להוביל להדרה ולא ליצירת שוויון אמיתי. איך את מתמודדת עם הביקורת הזו?**

"האג'נדה שלי ב-ACTUIT אינה אג'נדה פמיניסטית, אלא תפיסת עולם ערכית. הדלת של ACTUIT הייתה ותהיה תמיד פתוחה בפני כל עובד, שותף או לקוח שהוא שותף לערכים שלנו. גבר או אישה. אני רגילה לעבוד עם גברים לא פחות מאשר עם נשים, ומפיקה תועלת מזוויות הראייה השונות.

"אומנם אין לנו כרגע בחברה עובדים גברים, אבל חלק גדול מאוד משיתופי הפעולה שאני מקיימת באופן שוטף בחברה הם עם גברים מקצועיים, חכמים ומוכשרים.

"ואחרי שאמרתי את כל זה, אני עדיין שמחה על כניסה של נשים צעירות ומלאות אמביציה למקצוע. אקטואריה אינו רק תחום מאתגר ומעניין, הוא גם מקצוע שמעניק הכנסה טובה ויציבה, ועצמאות כלכלית לעוסקים בו. גם מסיבה זו הייתי רוצה לראות עוד ועוד נשים במקצוע".



אירנה ויירו

**אם היית יכולה לתת עצה אחת לנשים צעירות שמתחילות את דרכן במקצוע האקטוארי, מה היא הייתה?**

"אם רק עכשיו סיימת לימודי אקטואריה ונדמה לך שהדרך שלפניך עלולה להיות מאתגרת מידי, ושבעלי התפקידים הבכירים שיושבים בראש ההיררכיה, הגיעו לשם כי הם הרבה יותר אמיצים ממך, חשוב לי שתדעי שכולם מפחדים.

"ולא, לא באמת צריך להתגבר על הפחד. אפשר לחבק אותו. כי ההבדל בין מי שמצליח ומטפס במעלה ההיררכיה המקצועית, לבין מי שלא, הוא לא בעוצמת הפחד, אלא בנכונות לפעול למרות הפחד.

"קחי סיכונים, תשאפי לגבוה, וגם אם מדי פעם תפלי, זה לא נורא. כי מכישלונות לומדים הרבה יותר מאשר מההצלחות".

אירנה ויירו היא אקטוארית ומייסדת של חברת הייעוץ ACTUIT - חברה ייחודית המנוהלת על ידי אישה, ועובדות בה נשים בלבד. השיחה עם ויירו עסקה באתגרים וביתרונות של ניהול חברה מסוג כזה, בפעילותה ברשתות החברתיות, ובתחומי הייעוץ המגוונים שבהם היא פועלת, כולל בנקאות ואיזון משאבים.

**מה הוביל אותך להקים את ACTUIT ומה היו האתגרים המרכזיים שהיית צריכה להתמודד איתם בהקמת חברת ייעוץ על טהרת המין הנשי?**

"אם להיות כנה, זה קרה די במקרה. ההחלטה להקים את ACTUIT נבעה מתוך רצון ואתגר אישי להתפתח לכיוונים נוספים. אחרי שנים שבהם עסקתי באקטואריה בחברות ביטוח, ידעתי שאני מחזיקה במספיק ידע וערך, שיתרום ללקוחות שלי. רציתי לנתץ את תקרת הזכוכית המשויכת לאקטואריה - רציתי לספק שירותי אקטואריה גם ללקוחות מעולמות תוכן אחרים, ולהשתמש בכלי האקטואריה כדי להעניק ערך מוסף עסקי לחברות במגוון תחומים. ככה נולדה הכניסה שלי לתחום הבנקאות, וגם המעבר לעבודה עם משרדי רו"ח, עורכי דין ולקוחות פרטים.

"באשר לצוות של ACTUIT - כל חברת צוות הצטרפה בראש ובראשונה בזכות היכולות והכישורים שלה, החיבור לחזון ולערכים, מחויבות, מקצועיות ושירותיות. לפי תפיסת העולם הניהולית שלי, אני מודדת תפוקות, ולא תשומות. לכן העבודה ב-ACTUIT מאפשרת גמישות בשעות העבודה, שמתאימה לנשים שאפתניות, שמג'נגלות בין ההורות לקריירה.

"אני גאה להיות שייכת לתחום מקצועי שאין בו סטיגמות מגדריות. באופן אישי, מעולם לא חוויתי אפליה מגדרית כאקטוארית, וגאה לראות נשים אקטואריות, שכובשות את העמדות הבכירות ביותר באגפי האקטואריה בחברות הביטוח בישראל".

**איך את רואה את השפעתך בפלטפורמות החברתיות? האם את מרגישה שזה תורם להצלחה של ACTUIT ולחשיפה של מקצוע האקטואריה בקרב קהלים חדשים?**

"בהחלט. הרשתות החברתיות הן כלי מדהים ליצירת חשיפה בעיקר מול קהלים שלא היו נחשפים לאקטואריה בדרך אחרת. אני רואה בזה שלוחות. אני מאמינה בהנגשת המקצוע לקהל הרחב, ובהדגשת תרומת האקטואריה לשוק העסקי. אני גם רואה חשיבות גדולה בחיבור עם אקטוארים צעירים שמחפשים דוגמאות והשראה. וכמובן, שהפעילות ברשתות החברתיות תורמת רבות לבניית מוניטין ולמשיכת לקוחות חדשים".

**תחום הייעוץ של החברה בראשה את עומדת כולל מגוון רחב**

# "האקטוארים הינם המוח והלב של חברת הביטוח"

שיחה עם אריה וירצבורגר, האקטואר הראשי של הראל חברה לביטוח, על האתגרים וההזדמנויות בחברה מובילה

שוק הביטוח הישראלי. הראל משקיעה רבות בטכנולוגיה ובניתוח נתונים מתקדם. תפקידי כאקטואר ראשי כולל זיהוי מגמות חדשות בשוק ובתחום האקטואריה, והובלת יוזמות חדשניות על ידי שילוב יכולות אקטואריות וליווי אקטוארי בתהליכי ליבה בחברה. בנוסף, אני פועל לקידום תרבות של חדשנות בתוך הצוותים, שבה כל רעיון טוב יכול לקבל ביטוי ולהוביל לשיפור תהליכים ומוצרים."

**ישנה ביקורת על כך שהרגולציה בתחום הביטוח בארץ היא לעיתים כבדה ומסורבלת, מה שמקשה על חברות הביטוח לשמור על גמישות וחדשנות. איך אתה רואה את השפעת הרגולציה על פעילות הראל, ומה ניתן לעשות כדי להתמודד עם הביקורת הזו?**  
"הרגולציה היא ללא ספק חלק מרכזי בפעילות שלנו, והיא יכולה להוות אתגר. מצד אחד, הרגולציה מבטיחה שמירה על יציבות וביטחון ללקוחות, וזה חשוב מאוד. מצד שני, ישנם מקרים שבהם הרגולציה יכולה להיות מסורבלת ולבלום חדשנות. בהראל אנחנו פועלים באופן מתמיד כדי למצוא את האיזון הנכון בין עמידה בדרישות הרגולציה לבין שמירה על חדשנות וגמישות. אני מאמין שגם הרגולטורים פתוחים לדיאלוג על מנת להתאים את הרגולציה לצרכים המשתנים של השוק".

**כשאתה חושב על העתיד, מהם האתגרים הגדולים ביותר שאתה רואה בתחום הביטוח בישראל וכיצד אתה מתכנן להתמודד איתם?**

"האתגר הגדול ביותר שאני רואה הוא ההתאמה לשינויים הטכנולוגיים והרגולטוריים שמתרחשים בקצב מהיר. השוק משתנה, והלקוחות מצפים לפתרונות מותאמים אישית וטכנולוגיות חדשות. אנחנו בהראל מתכננים להתמודד עם האתגרים הללו באמצעות השקעה בטכנולוגיה, פיתוח מוצרים חדשניים ושמירה על גמישות ויכולת הסתגלות מהירה לשינויים. בנוסף, אנו ממשיכים להשקיע בהכשרה ובהתפתחות של צוותי האקטוארים שלנו כדי לוודא שהם מוכנים להתמודד עם כל אתגר שיבוא".

**לסיום, נשמח לקבל עצה אחת שלך לאקטוארים הצעירים שמתחילים את דרכם היום.**

"ראשית, אני מברך את האקטוארים הצעירים על בחירתם. הגעתם לעולם מרתק ומאתגר. מקצוע האקטואריה משתנה ומתפתח, והיכולת ללמוד ולהסתגל היא מפתח להצלחה. העצה שלי היא להיות סקרנים ולהתעדכן כל הזמן. אדגיש, הסקרנות וההתעדכנות חייבות להיות בכלל העשייה האקטוארית, לא להסתפק בידע בעיסוק הספציפי. בנוסף, חשוב להיות פתוחים לשינויים פעולה וללמוד מאחרים. אגב, אל תפחדו להביא רעיונות חדשים לשולחן – לפעמים הרעיונות החדשניים ביותר מגיעים ממי שרק התחיל את דרכו".



אריה וירצבורגר

מהו תפקידו של האקטואר הראשי בחברת ביטוח גדולה, מהם האתגרים בניהול צוותי אקטוארים בתחומים שונים ומה החשיבות של חדשנות והסתגלות לשינויים בשוק הביטוח? **אריה וירצבורגר**, האקטואר הראשי של הראל חברה לביטוח, מתייחס לנקודות אלה ואחרות בריאיון עמו.  
**הראל היא אחת מחברות הביטוח הגדולות בישראל הפועלת בכלל תחומי הביטוח, ביטוח חיים, ביטוח בריאות וביטוח אלמנטרי. שתף אותנו באתגרים המרכזיים שאתה מתמודד איתם במסגרת תפקידך כאקטואר ראשי, האחראי על העבודה האקטוארית בכל ענפי הביטוח?**

"ראשית ברצוני לומר מספר מילים על תפקיד האקטוארים באופן כללי ואז אתייחס לשאלתך על תפקיד האקטואר הראשי. לטעמי, האקטוארים הינם המוח והלב של חברת הביטוח. אקטוארים טובים הינם כאלה המבינים לעומק את עקרונות הביטוח ואת החישובים שבבסיסם, משלבים את הידע המקצועי עם הבנה עסקית רחבה ומהווים כתובת מרכזית למנהלי העסקים בקבלת החלטות עסקיות משמעותיות. בנוסף, אקטוארים ממלאים תפקיד חשוב בהגנה על לקוחות החברה על ידי דאגה ליציבות החברה וליכולת שלה לעמוד בהתחייבויותיה כלפיהם.  
"תפקידי כאקטואר ראשי הינו להוביל את כלל העשייה האקטוארית בתחומים השונים, פיתוח והובלת אסטרטגיות תמחור, ביצוע מחקרים, חישובי עתודות ודרישות הון ועוד. האתגרים המרכזיים כוללים את הצורך בהתאמה מתמדת לשינויים רגולטוריים ולתנאי השוק, לצד שמירה על יציבות ורווחיות החברה. ניהול צוותי אקטוארים רבים ומגוונים דורש הבנה עמוקה של כל תחום ויכולת לשלב את הידע והיכולות שלהם באופן שמביא לתוצאות מיטביות עבור החברה".

**הראל חברה גדולה שמעסיקה אקטוארים רבים. איך אתה מוודא שכל הצוותים עובדים בצורה מתואמת ואפקטיבית? האם ישנם תהליכים או כלים ייחודיים שאתה משתמש בהם?**

"תיאום בין צוותי האקטוארים הוא קריטי בחברה כמו הראל, שבה ישנם תחומי עיסוק רבים ומגוונים. אני מאמין בגישה של תקשורת פתוחה ושיתוף פעולה, ולכן מקיים פגישות עבודה שוטפות עם כל מנהל תחום ובנוסף ישיבות רחבות בפורומים שונים על מנת לוודא שכולם מותאמים ושהעבודה נעשית בצורה חלקה ואפקטיבית. חשוב לי שכל אקטואר יהיה מודע למטרות הכוללות של החברה, לנעשה ביחידות האקטואריות המקבילות ולהשפעה של עבודתו על תחומים אחרים".

**הראל מתמודדת עם תחרות עזה בשוק הביטוח הישראלי. איך אתה רואה את תפקידך כאקטואר ראשי בקידום החדשנות והסתגלות לשינויים בשוק זה?**

"החדשנות היא מרכיב מרכזי בהישרדות ובהצלחה בשוק תחרותי כמו

## "הייעוץ האקטוארי משפיע בצורה משמעותית על תעשיית הביטוח בישראל"

דניאל שרון חושף את אתגרי ניהול פירמת הייעוץ הבינלאומית Milliman בישראל בהתאמת פתרונות גלובליים לצרכים מקומיים

דגש הולך וגובר על עמידה בדרישות רגולטוריות ושיפור תהליכי קבלת ההחלטות הפיננסיות. ייעוץ אקטוארי מנגיש לחברות הישראליות את הידע והניסיון שנצבר בחו"ל בתחומים אלה ואחרים, עוזר לחברות להבין טוב יותר את הסיכונים וההזדמנויות, ומאפשר להן להתאים את עצמן במהירות לסביבה המשתנה."

**ישנה ביקורת שאומרת שחברות ייעוץ בינלאומיות כמו Milliman מביאות גישות ופתרונות שלפעמים אינם מותאמים במדויק לשוק המקומי, מה שעלול לגרום לחברות הביטוח לפעול בצורה שלא בהכרח תואמת את צרכיהן הייחודיים. איך אתה מתמודד עם הביקורת הזו?**

"זו נקודה חשובה ואני מבין את הביקורת הזו. דווקא העובדה שאנחנו חלק מפירמה בינלאומית מאפשרת לנו להביא את הידע והניסיון הגלובליים ללקוחותינו. אולם, אנחנו תמיד מקפידים להתאים את הפתרונות לצרכים המקומיים. השוק הישראלי אכן ייחודי, ואנחנו משקיעים זמן ומאמץ בהבנת הניסיון שלנו בחו"ל ומתוך זה מתאימים באופן מדויק את הפתרונות שלנו לא רק למצב המיוחד בארץ, אלא אף למצבה המיוחד של כל חברה בארץ. בסופו של יום, המטרה שלנו היא לספק ייעוץ שמביא ערך אמיתי ללקוחותינו כאן בישראל."



דניאל שרון

**כשאתה חושב על העתיד, מהם האתגרים הגדולים ביותר שאתה רואה בתחום הייעוץ האקטוארי?**

"האתגרים המרכזיים שאני רואה הם השילוב של טכנולוגיות חדשות, כמו בינה מלאכותית וניתוח נתונים מתקדמים, לתוך תהליכי הייעוץ. בעוד שהטכנולוגיות האלה מציעות הזדמנויות גדולות לשיפור הדיוק והיעילות, הן גם מציבות אתגרי שילוב והבנה מעמיקים. בנוסף, ישנו אתגר גדול להסתגל במהירות לשינויים רגולטוריים, לא רק מצד היישום, אלא במיוחד מצד הבנת ההשלכות וההשפעות על העסק ולשמור על רמת שירות גבוהה תוך כדי התמודדות עם לחצים תחרותיים גוברים."

**אם היית יכול לתת עצה אחת לאקטוארים הצעירים שמתחילים את דרכם היום ורוצים להיכנס לתחום הייעוץ, מה היא הייתה?**

"העצה שלי היא להשקיע בפיתוח מיומנויות רכות כמו תקשורת, עבודת צוות ויכולת ניתוח יצירתית. ייעוץ אקטוארי דורש לא רק ידע מקצועי אלא גם יכולת להבין את הצרכים העסקיים של הלקוחות ולהציג פתרונות בצורה ברורה ומשכנעת. מה שיבדל אקטוארים טובים, זה הקשבה לכל מילה של הלקוח ובניה של פתרון שמתאים בדיוק לצרכים שהוא מבטא."

האקטואר **דניאל שרון**, מנהל הסניף הישראלי של פירמת הייעוץ הבינלאומית **Milliman**, מתייחס לאתגרים שבניהול, להכשרת אקטוארים צעירים בתחום הייעוץ, ומסביר על השפעת הייעוץ על התעשייה הביטוחית בישראל.

**שתף אותנו באתגרים המרכזיים שאתה מתמודד איתם בניהול סניף של פירמת ייעוץ בינלאומית כמו MILLIMAN בישראל.**

"ניהול סניף מקומי של פירמה בינלאומית כמו Milliman הוא אתגר מרתק. אחד האתגרים המרכזיים הוא הגישור בין הדרישות הגבוהות של הפירמה לבין המאפיינים המקומיים של השוק הישראלי. השוק הישראלי הוא דינמי ומורכב, וחשוב לנו לספק ללקוחותינו פתרונות שמתאימים לצרכים הייחודיים שלהם, תוך שמירה על הסטנדרטים הבינלאומיים של Milliman. בנוסף, ישנה חשיבות לבניית צוות חזק ומקצועי שיכול להתמודד עם הדרישות הגבוהות של הלקוחות ולספק ייעוץ ברמה הגבוהה הנדרשת על ידי החברה הגלובלית."

**כיצד אתה מכשיר את האקטוארים הצעירים שלך לעבודה בייעוץ מול חברות ביטוח? מהן המיומנויות החשובות ביותר שאתה מנסה להנחיל להם?**

"הכשרת אקטוארים צעירים היא תהליך חשוב שמתחיל בבסיס הידע האקטוארי, אך ממשיך הרבה מעבר לכך. אנחנו מתמקדים בפיתוח מיומנויות ייעוץ, כולל תקשורת אפקטיבית, הקשבה פעילה והבנה מעמיקה של הצרכים העסקיים של הלקוחות, ויכולת לפתח פתרונות יצירתיים שמתאימים למצבים מורכבים, כל זאת תוך פיתוח תודעת שירות עמוקה."

"אנו מקפידים על הדרכה מעשית, שבה האקטוארים הצעירים עובדים ישירות עם לקוחות ותיקים, ומקבלים משוב ושיפור מתמשך. המטרה היא שהם יתפקדו לא רק לאקטוארים טובים, אלא גם ליועצים אסטרטגיים שגם נותנים שירות חם ומביאים ערך מוסף ללקוחות שלנו."

**איך אתה רואה את השפעת הייעוץ האקטוארי על התעשייה הביטוחית בישראל? האם ישנם שינויים משמעותיים שראית במהלך השנים?**

"הייעוץ האקטוארי משפיע בצורה משמעותית על תעשיית הביטוח בישראל, בעיקר העלאת רמת הידע והמקצועיות. בשנים האחרונות ראינו שינויים משמעותיים בתחומי ניהול הסיכונים והחשבונאות, עם

## אקטואריה וחדשנות בעידן ה-AI

### האם המקצוע כפי שאנו מכירים אותו ייעלם?

#### מאת אורי שמר

ביטוחי חיים מותאמים אישית על בסיס תחזיות AI של סיכונים בריאותיים פרטניים. חברות כמו John Hancock בארה"ב כבר החלו לשלב טכנולוגיות AI במוצרים המוצעים ללקוחות.

**הרחבת תחום העיסוק:** בנוסף לתחומי הביטוח והפנסיה המסורתיים, AI מאפשר לאקטוארים להיכנס לתחומים חדשים כמו ניהול סיכונים סייבר, חיזוי השפעות של שינויי אקלים, וניהול סיכונים בחברות טכנולוגיה ופינטק.

### האם מקצוע האקטואריה ייעלם?

מקצוע האקטואריה אינו צפוי להיעלם, אך הוא בהחלט עתיד להשתנות ולהתפתח באופן משמעותי בעידן הטכנולוגי הנוכחי ובמיוחד עם התפתחות הבינה המלאכותית (AI) וכלי ניתוח נתונים מתקדמים. בעוד שה-AI עשוי לאוטומט תהליכים מסוימים ולהפוך חישובים מורכבים למהירים יותר, הוא גם יוצר הזדמנויות חדשות ומרחיב את תחומי העיסוק והכישורים הדרושים לאקטוארים.

### הגורמים שתומכים בהמשך קיום המקצוע:

התמקדות בניתוחים מורכבים ובמומחיות: אף על פי שהבינה המלאכותית יכולה לבצע חישובים וניתוחים בסיסיים, יש עדיין צורך במומחיות אנושית להערכת תוצאות מורכבות, פרשנות של נתונים, והבנה של הקשרי רגולציה וכלכלה רחבים יותר. האקטואריה מתפתחת מתפקיד חישובי לתפקיד אסטרטגי יותר, שבו נדרש ידע מעמיק ומגוון.



**התמודדות עם סיכונים מורכבים:** תחומים כמו ניהול סיכונים סייבר, הערכת השפעות שינויי אקלים, וניהול סיכונים במערכות פיננסיות מורכבות דורשים הבנה מעמיקה של סיכונים ויכולת להחיל מודלים מתוחכמים המותאמים לסיכונים ייחודיים ובלתי צפויים. AI יכול לסייע, אך אינו מחליף את הצורך בשיקול דעת אנושי.

**חדשנות במוצרים ושירותים:** עם השימוש בכלי AI, אקטוארים יכולים לפתח מוצרים פיננסיים וביטוחיים מותאמים אישית, לשלב נתונים מגוונים במודלים מורכבים, וליצור פתרונות חדשים לשוקים מתפתחים. חדשנות זו דורשת לא רק ידע טכנולוגי, אלא גם הבנה עמוקה של הצרכים והדרישות של לקוחות בשווקים שונים.

לסיכום, האקטואריה בעידן ה-AI עומדת בפני עידן חדש של הזדמנויות והתרחבות. במקום להיעלם, המקצוע עומד להשתנות ולצמוח, תוך שמירה על תפקידו המרכזי בניהול סיכונים פיננסיים. אקטוארים שיאמצו את הטכנולוגיות החדשות וישקיעו בפיתוח כישורים מתקדמים יהיו בעלי ערך רב יותר ויכולו לשגשג בעולם שבו הבינה המלאכותית ממשיכה לעצב מחדש את הכלכלה והפיננסים.

האקטואריה עומדת בפני עידן חדש שבו היכולות האינטלקטואליות והאנליטיות יפגשו את הכוח העצום של הבינה המלאכותית.

**הכותב הינו חבר בוועד המנהל של אגודת האקטוארים בישראל**

מקצוע האקטואריה, אשר התמקד מאז ומתמיד בניהול סיכונים פיננסיים והערכות סטטיסטיות, נמצא כיום בצומת דרכים מרתק בעידן הבינה המלאכותית (AI). השילוב בין AI וכלי ניתוח נתונים מתקדמים מבטיח לשנות את כללי המשחק של המקצוע, הן מבחינת תהליכי העבודה והן מבחינת סוגי השירותים שיכולים האקטוארים להציע ללקוחותיהם.

### האקטואריה בצל מהפכת ה-AI

בינה מלאכותית וטכנולוגיות למידת מכונה (Machine Learning) מציעות כלים חדשים וחזקים במיוחד לאקטוארים. לדוגמה, כלי AI מאפשרים ניתוח נתונים רחב ומעמיק יותר מאי פעם, תוך חישוב פרמטרים רבים ומגוונים בזמן קצר. כך, במקום להסתמך על מודלים סטטיסטיים מסורתיים, אקטוארים יכולים כעת להשתמש באלגוריתמים חכמים שמסוגלים להעריך סיכונים באופן מדויק ומהיר יותר. חברות ביטוח ברחבי העולם, כמו AXA ו-Allianz, כבר החלו לאמץ מערכות AI להערכה של סיכונים ביטוחיים וניהול תיקי ביטוח מורכבים. מערכות אלו משפרות את הדיוק בתחזיות, מונעות הונאות ומפחיתות את העלויות הכרוכות בתהליך.

אחד המקרים הבולטים של שימוש ב-AI בתחום האקטואריה הוא חברת Lemonade, חברת ביטוח דיגיטלית אמריקאית, שמפעילה מערכות AI לכל שלב בתהליך הביטוח – מהצעת המחיר ועד לתביעות. Lemonade משתמשת באלגוריתמים שמסוגלים לנתח את פרופיל הלקוח ולחשב פרמיה אישית בזמן אמת. בנוסף, החברה משתמשת בציטבוטים מבוססי AI לטיפול מהיר ועילי בתביעות, תוך כדי זיהוי דפוסים של הונאות. גישה זו לא רק חוסכת זמן וכסף, אלא גם יוצרת חוויית לקוח טובה יותר ומסייעת לחברה להתחרות בהצלחה בשוק רווי ומתפתח.

### שינויים צפויים במקצוע האקטואריה בעקבות AI

המעבר לשימוש נרחב בטכנולוגיות AI צפוי לשנות את מקצוע האקטואריה במספר אופנים משמעותיים:

תהליכי עבודה יעילים ומדויקים יותר: עם יכולות ניתוח נתונים מוגברות, אקטוארים יוכלו לבצע תחזיות מורכבות במהירות גבוהה בהרבה. למשל, אלגוריתמים מתקדמים יכולים לעבד נתוני זמן אמת ולהפיק תובנות לגבי שוקי ביטוח או תחומי פנסיה בצורה יעילה ומדויקת מאי פעם.

**מודלים דינמיים ומתפתחים:** בעוד שבעבר התבססו האקטוארים על מודלים סטטיים, כעת ניתן להשתמש במודלים דינמיים שמסוגלים "ללמוד" ולהתאים את עצמם לשינויים בשוק או בסביבה העסקית. זה יאפשר לחברות להגיב במהירות לשינויים ולמנוע הפסדים בלתי צפויים.

**חדשנות במוצרים ושירותים:** השימוש ב-AI מאפשר יצירת מוצרים פיננסיים וביטוחיים חדשים ומותאמים אישית. כך לדוגמה, ניתן להציע





## "הלימודים מיועדים לסטודנטים שאוהבים אתגרים, פתרון בעיות מורכבות ונמשכים לתחומים כמותיים"

ד"ר ענת אלעד ממלאת תפקיד מרכזי בעיצוב ובקידום תכניות ההכשרה לאקטוארים בארץ | בריאיון היא מרחיבה על תכניות ההכשרה, לא מסתירה את הקושי שבלימוד המקצוע, אבל מדגישה: המקצוע מרתק, חכם ומתחדש כל הזמן



ד"ר ענת אלעד

ד"ר ענת אלעד היא אקטוארית בכירה ומובילה בתחום ההכשרה באקטואריה בישראל. כחברה בוועדת ההכשרה של אגודת האקטוארים בישראל, היא ממלאת תפקיד מרכזי בעיצוב ובקידום תכניות ההכשרה לאקטוארים בארץ, תוך שמירה על סטנדרטים מקצועיים גבוהים והתאמה לאתגרים המשתנים של המקצוע.

בנוסף לתפקידה בוועדת ההכשרה, ד"ר אלעד משמשת כמנהלת מכון הראל לחדשנות באקטואריה באוניברסיטת תל אביב, שהוקם במטרה לקדם ולהעביר ידע עדכני בתחום האקטואריה, על כל היבטיו התיאורטיים והמעשיים, לסטודנטים, חוקרים, יזמים ומנהלים. במסגרת תפקידה היא פועלת לחיזוק תחום האקטואריה בישראל, לעידוד יזמות וחדשנות ולמציאות הניהול אקטוארי הישראלי.

מעבר לכך, ד"ר אלעד היא אקטוארית יועצת, המתמחה במיוחד באיזון משאבים בין מתגרשים, ביישום תקן חשבונאות בינ"ל 19 בחברות ציבוריות ובביקורות בחברות ביטוח. בפעילותה, ניתן דגש רב על הנגשת המומחיות האקטוארית ללקוחות ממגוון תחומים – חברות ביטוח, משרדי רואי חשבון, חברות ציבוריות ולקוחות פרטיים. עם גישה המתמקדת בשקיפות, נגישות וחדשנות, היא מצליחה לשלב בין התיאוריה והפרקטיקה ולהוביל את תחום האקטואריה בישראל לעבר עידן חדש של מציאות מקצועית.

### מסלולי ההכשרה הקיימים לאקטוארים מוסמכים

תפרטי על מסלולי ההכשרה הקיימים כיום עבור מי שמעוניין להגיע למעמד של אקטואר מוסמך? מהן התחנות המרכזיות בדרך, וכיצד האגודה תומכת במתלמידים במהלך ההכשרה?

"אגודת האקטוארים בישראל אמצה את מערך ההכשרה של המכון הבריטי לאקטואריה, הכולל בחינות, מקצועיות וניסיון מעשי בעבודה. אימוץ מערך זה מבטיח רמה מקצועית גבוהה מהמובילות בעולם והופך את ההכשרה ואת המקצוע - לבינלאומי.

"המסלול המלא כולל בחינות ב-12 מקצועות, סדנת מקצועיות ושלוש שנות ניסיון תעסוקתי. בסימום הופכים לאקטואר מוסמך (Fellow). בהתאם להתקדמות בבחינות, בכפוף להשלמת ההתמחות המעשית מתקדמים בסטטוסים המקצועיים, עד להשלמת המסלול המלא.

"את ששת המקצועות הראשונים ניתן ללמוד באוניברסיטת חיפה ובקריה האקדמית אונו – במסגרת תואר שני במנהל עסקים ובאוניברסיטת תל אביב במסגרת תואר ראשון בניהול. מקצועות אלו שייכים לסדרת של

עקרונות הליבה בתחומי כלכלה, סטטיסטיקה ומימון. "את ששת המקצועות הנוספים משלימים בדרך כלל באופן עצמאי, כאשר הבחינות נערכות באמצעות אגודת האקטוארים בישראל. מקצועות אלו מורכבים משלושה מקצועות של סדרת מיומנויות הליבה ושלושה מקצועות מתוך סדרות ההתמחות.

"הניסיון המעשי בעבודה נרכש באמצעות יישום הלימודים בעבודה מעשית ורכישת מיומנויות נדרשות, בהנחיה והכוונה של אקטוארים מנוסים".

### תנאי הקבלה ללימודי אקטואריה

מהם תנאי הקבלה הנדרשים ללימודי אקטואריה באוניברסיטאות בישראל, במיוחד לאור העובדה שאת גם מובילה את מכון הראל לחדשנות באקטואריה באוניברסיטת תל אביב? האם את רואה

שינוי במגמות או בביקוש מצד הסטודנטים?

"מקצוע האקטואריה אינו מוכר לציבור הרחב ולכן הביקוש ללימודים אליו מוגבל. אני בטוחה שכאשר יותר אנשים ידעו על קיומו ועל כמה הוא מעניין, מתחדש, מאתגר ומתגמל – הביקוש אליו יגדל משמעותית. זו הסיבה לכך שהאגודה פועלת להגדלת המודעות למקצוע. זה תהליך מתמשך, אבל אנחנו כאקטוארים, יודעים לעבוד עם פרקי זמן ארוכים.

"הביקוש לאקטוארים עולה בהרבה על ההיצע, מה שאומר שנדרשים עוד אקטוארים. והרבה. התכנית באוניברסיטת חיפה קיימת כבר 35 שנה ואליה הצטרפו בשנתיים האחרונות שתי תכניות – בקריית אונו ובתל אביב. השנה מספר הסטודנטים הלומדים בתכניות גדול משמעותית ממספרם בעשור האחרון.

### המשך בעמוד הבא <<<

המשך מהעמוד הקודם <<<

במכון הבריטי ובזכותו נחתם הסכם הכרה הדדית ייחודי בין שתי האגודות. עופר מנהל את הקשר השוטף עם המכון הבריטי בעניין הבחינות. "בוועדת הכשרה חברים גם עמנואל בכאש, אקטואר בפירמת EY, שעלה מצרפת לפני מספר שנים וקטי זניק, אקטוארית במנורה, המתמחה בביטוח חיים. נציגת ועד האגודה בוועדת ההכשרה היא ענת קנטור, אקטוארית בהראל, המתמחה בתחום הפנסיה".

**האם לאורך הזמן חומרי הלימוד לאקטוארים מתאימים את עצמם להתפתחות הטכנולוגית והמדעית המואצת בתחום? איך אתם דואגים לכך שהחומרים יהיו עדכניים ולוונטיים?**

"המקצועות הנלמדים במוסדות האקדמיים הם מקצועות הליבה הבסיסיים. במקצועות מסוג זה יש להקנות יסודות יציבים וטובים. למקצועות הליבה התווספו יישומים טכניים וטכנולוגיים – באמצעות תכנות וכן באמצעות שימוש בתכנות לעיבוד נתונים. כמובן שיש גם התקדמות בשיטות ההוראה, ובאמצעי התרגול והיישום".

**"לאור זה שאת בודקת בחינות באגודת האקטוארים במשך שנים רבות, האם את מבחינה במגמות כלשהן באיכות וברמה של הבחינות? האם יש שינויים ניכרים שאת יכולה לציין?"**

"אני חושבת שהמבחנים היום פחות תאורטיים ויותר מחוברים לפרקטיקה משהיו בעבר. המבחנים דורשים מיומנויות טכניות גבוהות, אבל במקביל – הסטודנטים נדרשים להפגין הבנה עמוקה של הנושאים ויכולת לתקשר ולהסביר סוגיות מקצועיות גם למי שאינו אקטואר".

**התמרון בין שני תפקידים מרכזיים**

**כחברה בוועדת ההכשרה של אגודת האקטוארים וגם כמנהלת מכון הראל לחדשנות באקטואריה באוניברסיטת תל אביב, איך את מתמרנת בין שני התפקידים המורכבים האלה? האם יש רגעים בהם את מוצאת את עצמך בקונפליקט בין שני התפקידים?**

"המטרה שלי בשתי הפעילויות האלה זהה – קידום הכשרה איכותית ומקצועית של אקטוארים בישראל. ולכן, כל מה שעשוי להיות פס כניגוד עניינים אינו רלוונטי בעיני כי זה העיקר, זו המטרה. בפעילות בוועדת הכשרה ובעבודתי במכון אני פועלת להשגת המטרה הזו. בנוסף, התכנית באוניברסיטת תל אביב, שאותה אני מנהלת, היא במסגרת התואר הראשון בעוד התכניות האחרות הן במסגרת התואר השני".

**בנוסף לפעילותך האקדמית והמקצועית, את גם עובדת כאקטוארית עצמאית. האם את רואה ערך בשילוב עבודה מעשית ואקדמיה?**

"אני חושבת שיש ערך גבוה לכך שאני משלבת את פעילותי בהכשרת הדרך הבא עם פעילות שוטפת בענף. אקטואריה נחשבת מקצוע מסובך ולא מובן, ובעבודתי המעשית אני שמה לעצמי מטרה להנגיש אותה ללקוחות באופן מובן וברור, בשפת 'בני אדם'".

"מהכיוון השני, אני מאמינה שהאקדמיה, במיוחד בתחום פרקטי ויישומי כמו אקטואריה, צריכה להיות מחוברת לשטח, לתעשייה. חשוב לשלב בתכניות הלימודים אקטוארים מהענף ולחשוף את הסטודנטים לתעשייה ולפרקטיקה".

"שלוש התכניות מצוינות ופועלות בשיתוף עם אגודת האקטוארים ובמסגרת אישור שניתן להן על ידי המכון הבריטי לאקטואריה. התכניות יכולות לקלוט עוד סטודנטים רבים, שישתלבו בענף הביטוח והפיננסים ויתנו מענה לצורך הגדול באקטוארים".

"הלימודים מיועדים לסטודנטים שאוהבים אתגרים, פתרון בעיות מורכבות ונמשכים לתחומים כמותיים. הם כוללים לימודים ברמה גבוהה בנושאי סטטיסטיקה, כלכלה ומימון והשילוב ביניהם. בהתאם לכך, דרישות הקבלה גבוהות. באופן כללי הקבלה לתואר ראשון היא לפי ציון המשקלל את ממוצע הבגרות עם הציון בבחינה הפסיכומטרית ותנאי הקבלה לתואר שני הם בהתאם לציפויים בתואר הראשון. בכל אחד ממוסדות הלימוד ניתן לראות מהם תנאי הקבלה הספציפיים".

**הקושי והנשירה בלימודי אקטואריה**

**הלימודים לאקטואריה ידועים כקשים וההכשרה עצמה ארוכה, ונראה כי שיעורי הנשירה לא מבוטלים. איך את רואה את האתגרים האלה והאם לדעתך המסלול הזה משתלם בסופו של דבר למי שבחר בו?**

"נכון, הלימודים קשים וההכשרה ארוכה. אבל בהחלט יש תמורה. צריך לזכור שחלק מההכשרה נעשה תוך כדי עבודה. בוגרי התכניות משתלבים בעבודה בסיום לימודיהם, והרבה פעמים עוד קודם לכן, ומשלימים את המקצועות הנוספים במהלך ההתנסות המקצועית שלהם".

"המקצוע מרתק, חכם ומתחדש כל הזמן. העבודה האקטוארית מרתקת ודורשת היכרות מעמיקה עם הענף, המוצרים, הרגולציה, וידע נרחב בתחומים רבים. לצורך פיתוח מודלים אקטואריים ויישומם, נדרשים נתונים שהיקפם עולה עם ההתקדמות הטכנולוגית, מה שאומר שהקדמה אינה פוגעת במקצוע ומייתרת אותו, נהפוך הוא!

"הבוגרים משתלבים כמנהלים ואקטוארים בענפי הביטוח, הפנסיה והגמל, האינשורטק, הפינטק, הבנקאות והמוסדות הפיננסיים. השכר ההתחלתי יפה ומתגמל והוא עולה כמובן, עם הניסיון, האחריות והמעמד. האופק התעסוקתי ארוך ונרחב – ניתן להתקדם גם לתפקידי ניהול אחרים בחברות הביטוח ולעבוד בחברות ייעוץ. העובדה שהמקצוע בינלאומי מאפשרת לעסוק בו גם בחו"ל וזה יתרון עצום".

**מי עוד נמצא לצייד בוועדת ההכשרה, ואיך את רואה את שיתוף הפעולה של אחד מהחברים לקידום ההכשרה האקטוארית בישראל?**

"ועדת ההכשרה מפעילה את מערך הבחינות של האגודה ומערך הבדיקות שלהן על ידי אקטוארים מנוסים באגודה. היא זו המגדירה את תהליך ההכשרה, כפי שהוא מנוסח בידיעון לסטודנט ובוחנת את התקדמותם המקצועית של אלו הנמצאים בתהליך ההכשרה. הוועדה שוקלת גם את מועמדותם של אקטוארים המגיעים בחו"ל. כל אלו הינם בהתאם להסכם ההכרה ההדדית שיש לאגודה עם המכון הבריטי לאקטואריה".

"עופר ברנדט, האקטואר הראשי בראשות שוק ההון ביטוח וחסכון, עומד בראש ועדת ההכשרה שנים רבות. הוא מוביל במקצועיות רבה את כל מערך ההכשרה של האקטוארים בישראל. עופר הוא גם אקטואר חבר