



# פוליסה

חדשות הביטוח הפנסיה והפיננסים [www.polisa.news](http://www.polisa.news)

יום א', 26 באפריל 2020, ב' באייר תש"ף | ISSN 0793-4750 | שנה 27 | גיליון מס' 2697

העורך: אריה לביא / עורך בפועל: אורי לביא-פלג / עריכה: עמית קרטס-בנין, אלמוג עזר / ניו מדיה: אורן מינג' / גרפיקה: סטודיו אופק המו"ל: תקשורת כלכלית בע"מ / טל: 03-5407884 / E-mail: [news@polisa.news](mailto:news@polisa.news) / [www.polisa.news](http://www.polisa.news)



**טלטלה במגדל:  
אי בהירות  
בנוגע למעמדו  
של ניר גלעד  
כיו"ר החברה**

עמוד 17



**ייצוגית בעקבות הקורונה:  
חברות הביטוח לא שינו את  
הפרמיה בפיטוחי העסקים  
למרות הירידה בסיכון**

עמוד 2

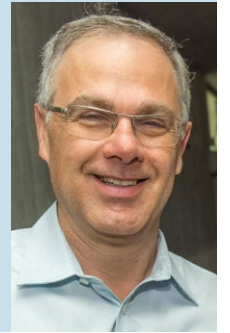
שיחה דיגיטלית פתוחה - פוליסה בשיתוף עם PİL

**יובל ארנון, מנכ"ל  
משותף בארנון את  
וינשטוק: ההתעניינות  
והאמפתיה הם הערך  
החשוב ביותר שיש  
לסוּך להציע ללקוחות**



עמוד 7

**פרופ' דן וייס,  
ראש מכון קסירר  
לחשבונאות: שוק ההון  
לומד להעריך את הערך  
המוסף של חדשנות  
בחברות הביטוח**



עמוד 6



**מנכ"ל כלל ביטוח,  
יורם נוה: הקורונה  
שוחטת פרות  
קדושות בענף,  
בשלוש השנים  
הבאות כוח האדם  
יקטן ב-8%**

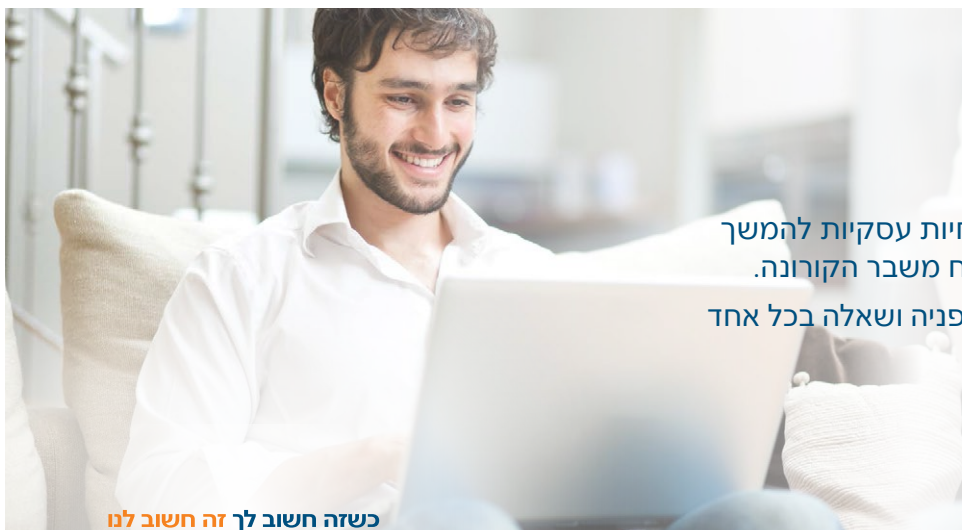
עמוד 11



**התקבלה ייצוגית  
על תשלום בחסר  
של תגמולי ביטוח  
סיעודי נגד הראל,  
כלל, מגדל ודקלה;  
התביעה נגד  
הפניקס נדחתה**

עמוד 3

השופט העליון פרופ' עופר גרוסקופף



**הפניקס now**  
ערוכים בכל מצב

ריכזנו עבורכם את המידעים והנחיות עסקיות להמשך פעילותנו המשותפת והפורה נוכח משבר הקורונה. אנחנו כאן בשבילכם זמינים לכל פניה ושאלה בכל אחד מהערוצים המפורטים.

**לצפייה בחוברת**

כשה חשוב לך זה חשוב לנו

הפניקס חברה לביטוח בע"מ

© אין לצלם, להעתיק, או להפיץ בדרך אחרת גיליון זה, או חלקים ממנו, ללא היתר בכתב ומראש מהמו"ל!

# ייצוגית בעקבות הקורונה: חברות הביטוח לא שינו את הפרמיה בביטוחי העסקים למרות הירידה בסיכון

■ הייצוגית הוגשה נגד מגדל, הכשרה, הפניקס, הראל, כלל ביטוח, מנורה מבטחים ואיילון ■ התביעה מבקשת להשיב למבוטחים את הפרמיה העודפת שנגבתה בפוליסת הביטוח לעסקים למרות הסיכון האפסי בעקבות ההסגר

חשופות חברות הביטוח. לטענת המבקשים, אף שקיים קשר הדוק ישיר ומתחייב בין היקף התנועה של האנשים בעסק (עובדים, ספקים, ולקוחות) לבין הסיכון לחברות הביטוח, הן לא טרחו לזכות את מבוטחיהן בביטוחי עסק מסוג ביטוח אחריות מעבידים וביטוח צד ג' בחלק מפרמיות הביטוח. עוד נטען בבקשה, כי אין ולא יכולה להיות מחלוקת כי אילו חברי הקבוצה היו יודעים כי הסיכון להתרחשות הנזק יהיה כה נמוך (כי העובדים, הספקים והלקוחות כלל לא פוקדים את בתי העסק) הם לא היו מסכימים לשלם את הפרמיה הנגבית מהם בגין ביטוח בית העסק. לטענת המבקשים, חברות הביטוח הפרו את הוראות חוק חוזה ביטוח, שעל פיו במקרה של ביטול הסיכון שבטוח מתבטל מאליו החוזה לעריכת ביטוח, ועל כן היה עליהן לנקוט בעצמן בצעד של הימנעות מהגבייה. חברות בחרו לא להתייחס.

משולמת. הפרמיה העודפת מתייחסת לביטוח מקיף לבתי עסק, לרבות חנויות, משרדים, בתי מלאכה, מפעלים, קניונים, מלונות, מסעדות, בתי קולנוע, מתקני ספורט ועוד.

עוד מתבקש בית המשפט להורות לחברות הביטוח להתאים את הגבייה לסיכון אליו הן חשופות ולקבוע כי הפחתה מהותית בפעילות בתי עסק בנסיבות דוגמת התקופה הזאת מחייבת התאמה (הפחתה) של הפרמיה.

בדומה לייצוגית הקודמת, גם לבקשה הנוכחית צורפה חוות דעתו של האקטואר ד"ר תמיר לוי, הקובעת כי על חברות הביטוח להפחית בצורה משמעותית את גובה הפרמיה הנגבית מחברי הקבוצה בגין ביטוח בתי עסק. זאת, לדבריו, לנוכח ההשלכה הישירה של הצניחה הדרמטית בהיקף העובדים, הספקים והלקוחות המגיעים לבתי העסק, שרובם ככולם ממילא סגורים. משמעות הסגירה היא הפחתה מהותית ביותר ברמת הסיכון לו

בקשה לייצוגית בנושא אי ההתחשבות בהשלכות של משבר הקורונה הוגשה לאחרונה נגד חלק מחברות הביטוח. בתביעה שהוגשה נגד מגדל, הכשרה, הפניקס, הראל, כלל ביטוח, מנורה מבטחים ואיילון נטען, כי החברות לא שינו את הפרמיות הנגבות בביטוחי עסק על אף הירידה המשמעותית בסיכון לנזק על רקע הסגר הכללי, כתוצאה מהמאבק בניגוף.

בשבוע שעבר פורסם בפוליסה כי הוגשה תביעה ייצוגית בהיקף של 1.2 מיליארד שקל עם טיעונים דומים לגבי ענף הרכב. כלומר, למרות הירידה בסיכון לנזק כתוצאה מההסגר, הפרמיות בענף ביטוחי הרכב נותרו דומות לאלה טרום הקורונה.

בתביעה הנוכחית מתבקש בית המשפט לחייב את חברות הביטוח לפצות את המבוטחים ולהשיב את מלוא הנזק שנגרם למבוטחים בדמות פרמיה עודפת ששולמה ועודה

## אורן-מזרח

ביטוח ופיננסים מהדור החדש | מקבוצת הפניקס



## שמים את עצמאותם של סוכני הביטוח במרכז!

יום עצמאות שמח

# התקבלה ייצוגית על תשלום בחסר של תגמולי ביטוח סיעודי נגד הראל, כלל, מגדל ודקלה; התביעה נגד הפניקס נדחתה

**התביעה נסובה על אופן הפרשנות של החברות להכרה במצב הסיעודי של המבוטחים, סביב פרשנות הרכיב של "אי שליטה על הסוגרים"**

בדרך. מטבע הדברים, מבוטחים כאלה עושים שימוש באביזרי ספיגה שונים, ובעיקר סופגנים וחיתולים למיניהם.

חלק מחברות הביטוח (פרט להפניקס) לא הכירו במבוטחים אלה ככאלה שלא שולטים בסוגרים. לשיטתן, אין קשר בין היכולת להגיע לשירותים בזמן לבין אי שליטה, ובעיות של נייודות, או יכולת לקום מהמקום וכו' כלל לא קשורות לתחום השליטה על הסוגרים, והן לא מהוות קריטריון לצורך בדיקת ADL זה.

חשוב להדגיש, המקרה הכי נפוץ של אי שליטה בגיל הגריאטרי הוא המקרה בו עוסקת הבקשה - מבוטחים שלא מספיקים להגיע בזמן לשירותים. כך שלמעשה, חברות הביטוח (פרט להפניקס) בעצם אימצו פרשנות לפיה המקרה הכי נפוץ של אי שליטה בגיל הגריאטרי לא נחשב כאי שליטה.

בבקשה לייצוגית נטען, כי גם מבוטחים אלה צריכים להיחשב כלא שולטים. לשיטת התובעים, הדבר עולה גם מלשון הפוליסה וגם מתכלית הפוליסה.

על פי המבקשים, מדובר גם בסוג מוכר של אי שליטה בעולם הרפואה המכונה "אי שליטה תפקודית" (Functional Incontinence), ומקום בו מבוטחים שכאלה נחשבים כלא שולטים לכל דבר ועניין בעולם הרפואה, אין כל מקום שלא להכיר בהם כלא שולטים גם לצרכי הפוליסות, בוודאי משהפוליסות לא קבעו אחרת.

על פי ההחלטה, השופט קיבל את העמדה הפרשנית של המבקשים לגבי הקבוצה הזו ודחה את העמדה הפרשנית של המשיבות (למעט הפניקס), לפיה אין להתחשב ביכולת להגיע לשירותים במסגרת מבחן השליטה. היות שהמשמעות הכספית של כל תיק היא עשרות או מאות אלפי שקלים, הרי שבמצטבר משמעות החלטה לקבל את הייצוגית היא ככל הנראה מאות מיליוני שקלים.

חברות הביטוח דיווחו על ההחלטה לבורסה.



השופט העליון פרופ' עופר גרוסקופף

פעולות, ובלבד שאחת מהן היא פעולת השליטה על הסוגרים. יש לציין שגם אם מבוטח נמצא כלא מסוגל לבצע שלוש פעולות, זה לא אומר שהוא זכאי ל-100% תגמולי הביטוח, שכן חלק גדול מהפוליסות דורשות לצורך כך הכרה באי מסוגלות לביצוע יותר פעולות, למשל 4 פעולות. במקרה כזה, מבוטח שהוכר כלא מסוגל לבצע 3 פעולות יקבל רק חלק מתגמולי הביטוח (בדרך כלל רק 50%).

המבקשה עולה כי רכיב השליטה על הסוגרים הוא מהמורכבים ביותר. הבעיה הנפוצה ביותר בתחום השליטה על הסוגרים בגיל הגריאטרי היא מצב בו למבוטחים לוקח זמן להגיע לשירותים והם למעשה לא "מספיקים" להגיע לשירותים בזמן.

בעיה זו היא תוצאה של שתי סיבות: ראשית, הבעיות התפקודיות שמביאות לכך שלוקח להם זמן רב להגיע לשירותים (לעיתים דקות ארוכות), ושנית, תפקוד לקוי של מערכת השתן והאיברים הקשורים בפעילות המעיים שמביאות לפגיעה ביכולת ההתאפקות שלהם, כך שהם למעשה מסוגלים להתאפק למשך זמן קצר יותר ביחס לבן אדם צעיר ובריא. שילוב של שני אלה מביא לכך שאותם מבוטחים לא מספיקים להגיע לשירותים בזמן, ובעצם "בורח" להם

תביעה ובקשה לאישורה כייצוגית, בטענה לתשלום בחסר של תגמולי ביטוח סיעודי התקבלה נגד הראל, כלל, מגדל ודקלה. באופן יוצא דופן, התביעה נגד הפניקס נדחתה.

מדובר בבקשה לאישור תובענה כייצוגית, שעניינה בטענה כי חברות הביטוח הגדולות שילמו בחסר תגמולי ביטוח סיעודי. התביעה נסובה על אופן הפרשנות של החברות להכרה במצב הסיעודי של המבוטחים, סביב פרשנות הרכיב של "אי שליטה על הסוגרים": האם מדובר במבחן רפואי-סיעודי, הכולל גם מצב של אי שליטה תפקודית, כטענת המבקשים, או שמא במבחן אורגני, המתייחס לתפקוד מערכת הסוגרים בלבד, כגישה ארבעת החברות, למעט הפניקס.

שופט בית המשפט העליון, פרופ' עופר גרוסקופף (אשר דן בתיק טרם מינויו לעליון) אישר את הבקשה לאישור התביעה כייצוגית כנגד הראל, מגדל, כלל ביטוח ודקלה לאחר שלא קיבל את עמדתן בדבר אופן התנהלותן ביישוב תביעות סיעודי, ומנגד דחה את הבקשה ביחס להפניקס, אשר נקטה בקו אחיד בדבר אופן התנהלותה ביישוב תביעות סיעודי המשלב בין הגישות השונות ומתיישב עם הפרשנות הנכונה של הפוליסה על פי בית המשפט.

היקף התביעה הייצוגית הוערך על ידי התובעים בעשרות עד מאות מיליוני שקלים.

אחד הדברים שהובילו להחלטה לדחות את התביעה נגד הפניקס היה העובדה שהיא הצליחה להוכיח שהיא בוחנת את התביעות הסיעודיות מנקודת מבט רחבה ולוקחת בחשבון מספר רב של נתונים הנוגעים לתביעה.

המבקשים יוצגו בהליך על ידי עו"ד יניב סטיס ממשרד מושקוביץ-סטיס ועו"ד מאירה זהר.

הראל ודקלה יוצגו בהליך על ידי עו"ד ברק טל ורות לובן, מגדל וכלל יוצגו בהליך על ידי עו"ד צבי פירון ורוית קורן פרי והפניקס יוצגה בהליך על ידי עו"ד בעז בן צור, אלעד פלג וגיא רוח.

התיק עוסק כאמור במחלוקת פרשנית בנוגע לסעיף "השליטה על הסוגרים" בפוליסות לביטוח סיעודי שמשווקות חברות הביטוח.

מקרה הביטוח העיקרי בביטוח סיעודי הנו מצב בו מבוטח לא יכול לבצע פעולות יומיומיות בסיסיות (המכונות ADL - activity of daily living) מתוך 6 פעולות המנויות בפוליסות (לקום ולשכב, להתנייד, להתלבש ולהתפשט, לאכול ולשתות, להתרחץ ולשלוט על הסוגרים). על פי פוליסות הביטוח בחלק מהחברות, מבוטח נחשב כסיעודי אם הוא לא יכול לבצע לפחות 3 מתוך 6 הפעולות, כאשר ישנן פוליסות מיטיבות יותר שקובעות שמבוטח ייחשב כסיעודי אפילו אם הוא לא מסוגל לבצע רק 2

**לסיגל שלימוף רכטמן,**

**איתך בכאבך ובאבלך במות האם**

**נעמי רכטמן ז"ל**

**Berzon**  
D. I. A. M. O. S. D. S.  
Insurance Agency (1993) Ltd.

ברזון סוכנות לביטוח יהלומים (1993) בע"מ

דני ברזון



# + HOME פלוס

פרמיה  
גמישה\*

12

תשלומים  
ללא דמי  
אשראי

10%

הנחה  
מיוחדת

בכפיפות לאמור בחוזר אלמנטרי 26/2020 מה-23 באפריל

**כשזה חשוב לך זה חשוב לנו**

\* בכפיפות לאמור בחוזר אלמנטרי 53/2019 מה-19 בדצמבר

עיון נוסף

# המחוזי: רכב הנפגע על ידי בעל חיים נחשב לתאונת דרכים על פי חוק הפיצויים לנפגעי תאונות דרכים

בית המשפט קבע בערעור, כי אין מקום להבחנה בין מקרה בו הרכב הוא שדורס את החיה החוצה את הכביש, לבין מקרה בו החיה היא ש"דורסת" את הרכב.

ממנו ללא שימוש ברכב - יש להסיק כי התאונה נגרמה עקב שימוש ברכב מנועי למטרות תחבורה כהגדרתו בחוק.

נגד, שירביט תמכה בפסק דינו של בית המשפט קמא, וטענה כי יש לייחס חשיבות לכך שהעדר הוא שפגע תוך כדי דהירה ברכב, ולא השימוש ברכב המנועי הוא שגרם לדהירה הפתאומית של העדר.

תחילה ציין בית המשפט כי אין מחלוקת שהנוסעים שהו בתוך הרכב בעת קרות התאונה, וכי הרכב היה בנוסיעה. לפיכך קבע בית המשפט, כי מדובר היה בשימוש ברכב מנועי במובנו הטבעי, נסיעה במובן הפשוט של המילה. בהתאם לכך, קבע בית המשפט כי יש לבחון האם השימוש ברכב בעת האירוע היה למטרה תחבורתית.

בית המשפט ציין, כי שטח הספארי הינו אזור רחב ידיים, בגודל של יישוב, ובו כבישים לרוב. כמו כן, במרבית דרכי הפארק, באותם האזורים בהם החיות מסתובבות באופן חופשי, השימוש בדרך חייב להיעשות ברכב בלבד, ולא ניתן להיכנס לפארק ולטייל בו אלא אם כן אתה נוסע ברכב.

לאחר מכן, בית המשפט בחן את שאלת הקשר הסיבתי על ידי מבחן הסיכון אשר בודק האם הסיכון לו נחשפו הנוסעים ברכב הוא סיכון אשר נבע מהשימוש ברכב למטרות תחבורה, או שמא הרכב שימש כזירה לאירוע בלבד.

זאת ועוד, בית המשפט הדגיש כי קריסתו של עץ על יושבי מכונית נוסעת, בור שנפער בכביש או גשר שהתמוטט על רכב שנסע מתחתיו - נופלים כולם בגדרו של הסיכון שהשימוש התחבורתי ברכב יוצר.

עוד הוסיף בית המשפט, כי גם אירוע של התהפכות רכב תוך כדי נסיעה עקב פגיעה בחיה שחצתה את הכביש בריצה, נופל למתחם הסיכון התחבורתי שיוצר השימוש ברכב. לפיכך, קבע בית המשפט המחוזי כי אין מקום להבחנה בין מקרה בו הרכב הוא שדורס את החיה החוצה

בבית המשפט המחוזי בתל אביב יפו בשבתו כבית משפט לערעורים אזרחיים נדון ערעורה של חברת המרכז הזואולוגי תל אביב-רמת גן (המערערת) אשר יוצגה על ידי עו"ד שני גוטליב ממשרד עו"ד עומר צ'פניק כנגד אילן גדעון (המשיב 1), כנגד מוריה גדעון (המשיבה 2), כנגד רן ארוס (המשיב 3) אשר יוצגו על ידי עו"ד תהילה באסל לוי וכנגד שירביט חברה לביטוח (המשיבה 4) אשר יוצגה על ידי עו"ד אביגדור קנדל. פסק הדין (ע"א 19-03-44850) ניתן במרץ 2020, מפי השופטים יהודית שבה, סג"ג, יונה אטדגי ועידית ברקוביץ.

מדובר בערעור על פסק דינו של בית משפט השלום בתל אביב, שם נקבע כי נסיבות התאונה שהתרחשה בשטחו של פארק הספארי ברמת גן, במהלכה נפגעו המשיבים 1-3 (להלן: הנוסעים) בהיותם ברכב, על ידי עדר חולף של אנטילופות, אינה בגדר תאונת דרכים כמשמעה בחוק הפיצויים לנפגעי תאונות דרכים (להלן: החוק).

האירוע התרחש בשנת 2015, כאשר הנוסעים ביקרו בפארק הספארי ברמת גן אשר מנוהל על ידי המערערת, וטיילו בשטחו ברכבם אשר בוטח בתקופה הרלוונטית, בביטוח חובה אצל המשיבה 4 (שירביט). במהלך שהותם ברכב הנוסע, נפגעו על ידי עדר אנטילופות שחצה בדהרה את שביל היציאה מן הפארק.

המערערת טענה, כי ממכלול הנסיבות הרלוונטיות, ובמיוחד מהיות הנוסעים בתוך הרכב, היות הרכב בנוסיעה, עומס רכבים, פקק תנועה וחוסר אפשרות לטייל בפארק ולצאת

ממנו ללא שימוש ברכב - יש להסיק כי התאונה נגרמה עקב שימוש ברכב מנועי למטרות תחבורה כהגדרתו בחוק.

נגד, שירביט תמכה בפסק דינו של בית המשפט קמא, וטענה כי יש לייחס חשיבות לכך שהעדר הוא שפגע תוך כדי דהירה ברכב, ולא השימוש ברכב המנועי הוא שגרם לדהירה הפתאומית של העדר.

תחילה ציין בית המשפט כי אין מחלוקת שהנוסעים שהו בתוך הרכב בעת קרות התאונה, וכי הרכב היה בנוסיעה. לפיכך קבע בית המשפט, כי מדובר היה בשימוש ברכב מנועי במובנו הטבעי, נסיעה במובן הפשוט של המילה. בהתאם לכך, קבע בית המשפט כי יש לבחון האם השימוש ברכב בעת האירוע היה למטרה תחבורתית.

בית המשפט ציין, כי שטח הספארי הינו אזור רחב ידיים, בגודל של יישוב, ובו כבישים לרוב. כמו כן, במרבית דרכי הפארק, באותם האזורים בהם החיות מסתובבות באופן חופשי, השימוש בדרך חייב להיעשות ברכב בלבד, ולא ניתן להיכנס לפארק ולטייל בו אלא אם כן אתה נוסע ברכב.

לאחר מכן, בית המשפט בחן את שאלת הקשר הסיבתי על ידי מבחן הסיכון אשר בודק האם הסיכון לו נחשפו הנוסעים ברכב הוא סיכון אשר נבע מהשימוש ברכב למטרות תחבורה, או שמא הרכב שימש כזירה לאירוע בלבד.

זאת ועוד, בית המשפט הדגיש כי קריסתו של עץ על יושבי מכונית נוסעת, בור שנפער בכביש או גשר שהתמוטט על רכב שנסע מתחתיו - נופלים כולם בגדרו של הסיכון שהשימוש התחבורתי ברכב יוצר.

עוד הוסיף בית המשפט, כי גם אירוע של התהפכות רכב תוך כדי נסיעה עקב פגיעה בחיה שחצתה את הכביש בריצה, נופל למתחם הסיכון התחבורתי שיוצר השימוש ברכב. לפיכך, קבע בית המשפט המחוזי כי אין מקום להבחנה בין מקרה בו הרכב הוא שדורס את החיה החוצה



מאת עו"ד ג'ון גבע

הכתוב הינו מיסוד ושותף במשרד ג'ון גבע-הדר עורכי דין ומגשרים

אוטו גלס חברת זגגות הרכב הוותיקה והמובילה בישראל מאז 1935



עם 85 שנות ניסיון לא מתווכחים



מלאי השמשות הגדול בארץ



שירות מהיר



כיסוי למראות ופנסים



פריסה ארצית



מוקד שירות VIP למוכנים



כיסוי לשמשות מקורות

מיקום

זמינים עבורך בכל עת  
\*3155 autoglass.co.il



ביטוח חקלאי  
כי בעצם זה שרף



ביטוח ופיננסים



הכשרה



איילון



מנורה



מבטחים



סלמה ביטוח

# שוק ההון לומד להעריך את הערך המוסף של חדשנות בחברות הביטוח

■ מסורתית, שוק ההון האמין לחשבונאות, וחברות ביטוח נסחרו ביחס ישיר לשווי השוק ■ במובן הזה עולם הביטוח משתנה ■ בעתיד חברות ביטוח ייסחרו משמעותית מעל ההון, אם יהיה להן יתרון טכנולוגי

הסולבנסי, ויצרו כריות הון גדולות? האם תתחיל מגמה של הקטנה של כריות הון? וייס: דבר מרכזי הוא שנראה חברות מחלקות דיבידנד, אבל זו תהיה מגמה מתונה.

דורי: לחברות הביטוח הישראליות גם כך היה קושי, בגלל השוק הקטן ומגבלת השפה שהקשתה על אימוץ טכנולוגיות מהעולם. אופן האימוץ של מתווה הסולבנסי היה פה קשוח מאוד, ותרם לקושי של החברות בהשוואה בינלאומית.

וייס: הרגולטורים בישראל, במיוחד שני האחרונים, מאוד משתדלים לעודד טכנולוגיה, אבל באופן מסורתי, כל הרגולטורים הנחיתו על חברות הביטוח אינסוף הנחיות והוראות, שמתורגמות לקושי רב בהתאמות המיכוניות הנדרשות.

• כיצד אתה מעריך שייראו תוצאות הרבעון הראשון של 2020?  
וייס: למרות הקורונה, אני מאמין שהתוצאות יהיו סבירות בהחלט, למרות הירידות בשוק ההון.

## שאלות מהקהל

• הפגיעה בנוסטרו ירדה משמעותית ממה שדווח במרץ.  
וייס: נכון. השוק עלה ותיקן חלק מהירידות.

• ההשפעה בביטוח חיים תהיה גם ירידה בפרמיה, עקב חל"ת, פיטורים ופדינות.  
וייס: הפרמיה אכן ירדה ותרד. אבל השוק בארץ חכם, ופחות ראינו דרמות גדולות בפדינות. מדובר בפדינות בהיקפים קטנים למדי.

• האם ההון האירופי הוא הון לפי תקנות סולבנסי?  
וייס: חברות ביטוח בארץ ובאירופה מחשבות את ההון החשבונאי לפי כללי ה-IFRS. מדובר בחישוב חשבונאי. הון לצורך סולבנסי זה מושג נפרד, שבא בעיקר לצורך בדיקות יציבות, ולכן ההון שמוצג לצורך השוואה לשווי שוק הוא ההון החשבונאי.

• הרבעון הראשון יציג תוצאות לא טובות, וההשפעה של חוזר ה-LAT תופיע ברבעון השני.  
וייס: יש פה כמה השפעות יחד בסוף הרבעון הראשון, כאשר בשורה התחתונה אני לא פסימי ביחס לעובדה שאנחנו בתוך מגיפה. שווי השוק שיקף את הקושי ותיקן את עצמו, ולכן אני די אופטימי.

• מה ההבדלים בין החברות לפי הפרמטר של ערוצי הפצה (ישירים או סוכני ביטוח)?  
וייס: יתרון טכנולוגי מאפיין את כל ערוצי הפצה. גם סוכני ביטוח יכולים לאמץ את השינויים הטכנולוגיים ולהשתלב במהפך הטכנולוגי. וגם בקצה השני - גם מבטחי המשנה מאמצים טכנולוגיית כריית מידע ואיסוף שלו.

• אני בהחלט אופטימי ביחס לתעשיית הביטוח. הירידות הן זמניות ואני בטוח שהשוק יתקן את עצמו, סיכם וייס.

בנוסף, יש פגיעה נוספת, של ירידה בדמי ניהול, אבל מדובר בירידה זמנית שכן השוק צפוי לחזור לעלות בעתיד.

## גישה לטכנולוגיות ולחדשנות

וייס נתן הסברים לפערים בירידות בין החברות עצמן, בהם הבדלים ברמות הסיכון בחשבונאות הנוסטרו (יש חברות שלקחו יותר סיכונים, ויש חברות שלקחו פחות), והבדלים בין החברות בחשיפה לדמי ניהול.

הסבר נוסף שמציע וייס הוא הגישה לטכנולוגיות וחדשנות: "זה לא מקרי שאליאנץ ירדה הכי פחות - היא חברה עם נטייה גדולה לתחום האינשורטק. היא מיישמת הרבה טכנולוגיות, והשוק לומד להעריך את הערך המוסף של חדשנות בחברות הביטוח. ופה יש הבדל משמעותי בין החברות, ועם הזמן הנושא הזה יקבל משקל גדול יותר, והקורונה תאיץ את תהליך הדיגיטציה.

"בהקשר הזה, לשוק הישראלי יש חיסרון מסוים - שכל החברות שעוסקות מסורתית בביטוח חיים מחזיקות מערכות כבדות, ייעודיות למדינת ישראל, שקשה מאוד לשנות ולחדש אותן. זה מאפיין של שוק ביטוח החיים הישראלי, ומהווה משקלות משמעותיות.

"מסורתית, שוק ההון האמין לחשבונאות, וחברות ביטוח נסחרו ביחס ישיר לשווי השוק. במובן הזה עולם הביטוח משתנה. פה בארץ קיבלנו סיגנל לפני כמה שנים, כאשר מניית ביטוח ישיר נסחרה בפי 6 על ההון העצמי".

• האם היתרון של ביטוח ישיר היה מבוסס על המודל העסקי השונה או הטכנולוגיות?  
וייס: מדובר במודל עסקי מבוסס טכנולוגיה. בעתיד חברות ביטוח ייסחרו משמעותית מעל ההון, אם יהיה להן יתרון טכנולוגי. הרי כשינפיקו את למוניד, לא ינפיקו אותה לפי ההון שלה. וכבר היום יש חברות שנסחרות פי 2-3 מעל ההון, כאשר יש להן את היתרון הטכנולוגי. בעבר זה היה Non-issue, אבל התחום צובר תאוצה.

## השוואה הוגנת

יש עוד שני פרמטרים: שינוי הריבית, שהייתה תנודתית מאוד ברבעון הראשון, אבל סה"כ עלתה מעט במהלך הרבעון. זה חדשות טובות לחברות הביטוח. דבר שני - הנוסח החדש של חוזר הסולבנסי שמונה על שולחן ועדת הכספים, שמאפשר השוואה הוגנת של יחסי הסולבנסי לחברות האירופיות. בכנס שנערך לפני מספר שנים במכון קסירר, משנה למנכ"ל מגדל דאז, ען צרנינסקי (כיום משנה למנכ"ל כלל ביטוח) הציע הצעה בדיוק ברוח זו, ואני שמח שדעתו התקבלה.

• מה יקרה לחברות שפעלו לפי המתווה הקודם של



פרופ' דן וייס

שוק ההון לומד להעריך את הערך המוסף של חדשנות בחברות הביטוח. כך אומר פרופ' דן וייס, ראש מכון קסירר לחשבונאות בפקולטה לניהול באוניברסיטת תל אביב. וייס השתתף הבוקר בשיחה דיגיטלית פתוחה של פוליסה בשיתוף עם PİL. לדבריו, שוק ההון האמין לחשבונאות, וחברות ביטוח נסחרו ביחס ישיר לשווי השוק: "במובן הזה עולם הביטוח משתנה".

בפתח השיחה וכבסיס לדיון, וייס הציג את הירידות בשווי השוק של חברות הביטוח, וציין כי הן דומות להרבה מקומות אחרים בעולם. לצד הדיון על הירידה במדדי מניות הביטוח בישראל, ארה"ב ואירופה, וייס הציג גם נתונים על יחס שווי שוק להון עצמי בחברות ביטוח נבחרות באירופה ובישראל - ששיקפו מכפילים של 0.5-0.8 באירופה, ו-0.4-0.7 בישראל (בישראל, לפני שנה, נעו המכפילים בין 0.6-1.1).

בהתייחסות לדבריו, אחד ממנהלי ההשקעות באחת מקרנות הפרייווט אקוויטי, שתהה האם הירידה בשווי השוק משקפת חשש לפשיטת רגל של חברות ביטוח או הזדמנות השקעה, אמר וייס כי אין שום חשש לקריסת חברת ביטוח. "כשמסתכלים על השווקים הבינלאומיים, יש ירידות משמעותיות, וחברות ביטוח מהגדולות בעולם נסחרות ב-80%-50% מההון, כאשר הפגיעה הגדולה ביותר היא בחברות שמתמחות בביטוחי חיים ובריאות".

מורלי דורי, מנכ"לית PİL, העלתה את הסברה כי יחס שווי שוק להון עצמי הוא כבר מדד לא רלוונטי ואינו משקף. וייס השיב: "ההשוואה היא רלוונטית, אבל היא צופה פני עתיד. גם לגבי הקורונה, ברור היום כי השפעות המגיפה על חברות הביטוח הן מינוריות, ואף חיוביות בחלק מהתחומים. בישראל, בענפים הגדולים, לא רואים השפעות שליליות, ואפילו המפקח על הביטוח בודק את התעריפים כי יש פחות תאונות דרכים, וגם בביטוח חיים - לא רואים תמותה גדולה מהרגיל".

• האם זו הסיבה לשוני בירדה בשווי החברות בין חברות עם תיק אלמנטרי גדול לעומת חברות עם תיק ביטוח חיים גדול?

וייס: השוני לא נובע בעיקר מהקורונה, אלא בעיקר מירידת הריבית בשנים האחרונות. ההשפעה המרכזית של מגיפת הקורונה על ענף הביטוח היא ההשפעה על הנוסטרו. מהדיווחים של החברות במרץ, רואים שהנכסים הסחירים ירדו בשיעור משמעותי. זו תופעה רחבה, שמשפיעה על כל שוק ההון, אבל חברות הביטוח, שמהוות "אופציה על שוק ההון", נפגעו יותר. אבל ההערכה של החברות בסוף מרץ פורסמה בנקודת השפל של שוק ההון, ומאז השוק כבר הספיק לעלות. מצד שני, יש השפעות מקצזות - ובעיקר ירידה בהפרשות ה-LAT שנובעת מהנחיה חדשה של הפיקוח, שמשחררת 2 מיליארד שקל לחברות, בעיקר אלו שמתמחות בביטוח חיים.

יובל ארנון, מנכ"ל משותף בארנון את וינשטוק:

# ההתעניינות והאמפתיה הם הערך החשוב ביותר שיש לסוכן להציע ללקוחות

**ארנון: תמיד קיים חשש שזה לא הזמן להתחיל לדבר עם הלקוח על ביטוחים חדשים, כאשר אולי הוא איבד את מקום עבודתו**

שנאמרה בכנס אינשורטק בניו יורק, שהאינשורטק יעשה הרבה דברים, אבל הוא לא יחליף את החמלה והאמפתיה שיש לסוכן הביטוח. אם הסוכן רוצה להפגין חמלה ואמפתיה הוא צריך לעשות זאת עם אותנטיזם, זה חייב להיות אמיתי. ואם זה אמיתי, זה בוודאי לא יכול לבוא עם טקטיקה של הפחדה.



יובל ארנון, מנכ"ל משותף בארנון את וינשטוק

איך ניתן לחסוך עלויות. 5. שכירים שלא יצאו לחל"ת וזו העת לבצע בדיק בית לגבי התיק הביטוחי עם הר הביטוח והמסלוקה, ולתת המלצות להשלמות.

• **באיזה תחומי ביטוח היית ממליץ לסוכנים להתמקד?**  
**ארנון:** יש פעילות רבה בתחום התאונות האישיות, שהיא קטנה יותר ברמת הפרמיה. אבל עיקר העבודה נעשית בתחום ביטוחי הבריאות והריסק.

• **אחד מהמאפיינים של המשבר הוא מרכיב הפחד. עד כמה זה לגיטימי להשתמש במרכיב זה כדי למכור ביטוח?**

**ארנון:** אני לא אוהב להשתמש במרכיב הפחד, אלא במרכיב הצרכים הביטוחיים. אבל יש לזכור שהמשבר חשף את ערוותה של מערכת הבריאות, ואנשים חוששים מה יקרה לניתוחים שנקבעו במערכת הציבורית, ונדחו כעת. לא ברור מה תהיה היכולת של אותה מערכת ציבורית לבצע את כל הניתוחים האלה. אנשים יודעים שאם לא תהיה להם יכולת לעשות את הניתוח במערכת הפרטית, תהיה להם בעיה.

**דורי:** אם השיחה מתחילה ממקום של חמלה ואמפתיה, לא הגיוני שהיא תמשיך למקום של הפחדה. ביום א' בשבוע שעבר שוחחנו עם מומחה הדיגיטל **אסף דותן**, שהביא אמירה

ההתעניינות והאמפתיה הם הכלי הטוב ביותר שיש לסוכן, כך אומר **יובל ארנון**, מנכ"ל משותף בסוכנות הביטוח **ארנון את וינשטוק**. ארנון השתתף ביום ה' בשיחה דיגיטלית פתוחה של **פוליסה** בשיתוף עם **PİL**. השיחה עסקה בסוגיית השיווק היזום - אחת הסוגיות המרכזיות המעסיקות את סוכני הביטוח ואף את חברות הביטוח בתקופה זו.

גם בימי שגרה שיווק יזום זה לא דבר קל, ודאי שבעת משבר כמו המשבר הנוכחי. הוא התחיל עם שלב ראשוני של הלם, ואז התחיל שלב של התאמה והפנמה, כשהתחלנו להתאים את עצמנו לשלב החדש. וכעת, אחרי החגים, אנחנו נכנסים לשגרת קורונה חדשה, שתימשך עוד הרבה מאוד זמן", אומר ארנון.

**מורלי דורי**, מנכ"לית ומייסדת PİL, ניסתה לברר עם ארנון מדוע לדעתו כל כך קשה לנו לבצע את השיווק היזום? ארנון השיב, כי סוכנים חוששים לפני מהלכים יזומים מול הלקוחות: "תמיד קיים חשש שזה לא הזמן להתחיל לדבר עם הלקוח על ביטוחים חדשים, כאשר אולי הוא איבד את מקום עבודתו".

דורי הציגה את תפיסתה של ד"ר **ברנה בראון**, שחוקרת את הקושי של אנשים ליזום מהלכי שיווק ומכירות. לדבריה, יזמות זה שם המשחק, וללא יזמות הסיכוי להצלחה לא קיים. אולם הצורך ליזום שם את היזום במקום פגיע, והוא עלול להיכשל. הקושי של סוכנים לבצע שיווק יזום מתחבר, לדברי דורי, גם לתדמית של סוכני הביטוח, שנפגעה בשנים האחרונות על ידי מספר גורמים שפעלו לפגוע בה.

• **האם אכן קיים סיכון? האם הסוכן שיוצר קשר עם לקוח עלול להיפגע כתוצאה מכך?**

**ארנון:** בוודאי. זה חלק מהעבודה של סוכן בזמן משבר. הרי לא כל שיחה עם לקוח מסתיימת במכירה. ייתכן שהלקוח נמצא כעת במצב כספי קשה. אבל חייבים לדבר עם הלקוח ולא לטמון את הראש בחול.

## חמש קבוצות לקוחות

ארנון המליץ לסוכני הביטוח לסווג את הלקוחות ל-5 קבוצות עיקריות:

1. מבוגרים - בעיקר יש לדרוש בשלומם ולברר מה מצבם.
2. שכירים שיצאו לחל"ת - לוודא שכל הזכויות שלהם נשמרות ושהכיסוי הביטוחי שלהם נשמר.
3. מעסיקים - חשוב שהם יידעו שהסוכן ממשיך ללוות אותם. ייתכן למשל שמעסיק יגלה שהוא יכול להמשיך להפקיד כספים פנסיוניים עבור עובדיו שיצאו לחל"ת.
4. עצמאיים - יש להסביר להם כיצד הם יכולים לשמור את הכיסוי הביטוחי, או בהתאם לצורך -

## כלים דיגיטליים

בהתייחסות לנושא הדיגיטל, ארנון נתן את הדגשים שלו: "יש מספר כלים שאני ממליץ

לסוכנים לעשות בהם שימוש. ראשית, לוודא שיש לו רשימות תפוצה של כל הלקוחות, מפולחות ומפורטות, כדי שהוא יוכל להעביר מסרים בצורה יעילה. שנית, לוודא שהוא מכיר ומנצל את המערכות תומכות המכירה שלו, כולל למשל יכולות החתמה מרוחק או טפסים דיגיטליים. שלישית - חברות הביטוח לא תומכות יותר מדי בסוכנים, אבל דבר אחד שיש להן זה דאטה מעובד. סוכן יכול לקבל רשימות מפולחות של לקוחות, ועם אותן רשימות להתחיל לעבוד.

"הקורונה נחתה עלינו. אנחנו לא הזמנו אותה. אבל בוא נעשה ממנה את המיטב. אבל אני מסכים עם מורלי, ההתעניינות והאמפתיה הם הכלי הטוב ביותר שיש לסוכן", סיכם ארנון.

## לסיגל שלימוף ומשפחתה

משתתפים באבלכם על פטירת האם

# נעמי רכטמן ז"ל

שלא תדעו עוד צער

הפניקס

משפחת הפניקס



# רשות שוק ההון מבקשת מחברות הביטוח לדווח על הירידה בסיכון בביטוחי הרכב בתקופת ההסגר

**הרשות תבחן אפשרות להוזיל את הפרמיה  
בעקבות ההפחתה בתאונות הדרכים**

רשות שוק ההון הוציאה היום דרישת דיווח לחברות הביטוח על מנת לבחון את השפעת הירידה בשימוש בכלי הרכב על תעריפי הביטוח. חברות הביטוח נתבקשו לדווח לרשות כיצד הן פועלות או מתכוונות לפעול, כדי לגלם את הירידה בשכיחות התביעות במחיר ללקוחותיהם או ללקוחות חדשים. פעולת החברות יכולה להיות בדרכים שונות, למשל החזר כספי או הנחה בעת חידוש הפוליסה.

מדובר בצעד נוסף בו נוקטת הרשות כדי להקטין את עלות ביטוח הרכב בתקופת ההסגר. לטובת המבוטחים שהפסיקו לגמרי את השימוש ברכב, ביצעה הרשות תיקון בפוליסה תקנית שמאפשר לכל מבוטח לבצע **השבתה** של הפוליסה, כך שזו לא תכלול את הכיסוי בגין נזק תאונתי בתקופה בה הרכב עומד ללא שימוש, אך כן תכלול פיצוי בגין כל נזק אחר הכלול בפוליסת הרכב, כמו גניבה למשל. זאת, תוך קבלת החזר בגובה הפרמיה היחסית בגין הסיכון לנזק תאונתי.

## איילון גיבשה עבור סוכניה סדרת הדרכות דיגיטליות בנושא מכירות בתקופת הקורונה

**מנכ"ל איילון, אריק יוגב: כחברת סוכנים, אנו  
מקפידים, גם בעת הזאת, שהיכולות הדיגיטליות  
שפיתחנו יעצימו את הסוכנים ולא יעקפו אותם**



מנכ"ל איילון, אריק יוגב

איילון גיבשה עבור סוכניה סדרת הדרכות דיגיטליות ומפגשי זום, המאפשרות לסוכני החברה להמשיך ולפתח את הידע המקצועי שלהם גם בימים אלו ולשדרג את הכלים והשירותים שיבטיחו להם יתרון יחסי גם בתנאי השוק החדשים - בהתאמה כמובן לכל סגמנט בשוק. החברה, כך נמסר, מקפידה לשמור על רציפות תפקודית גם בעיצומה של מגפת הקורונה.

באיילון מציינים, כי מגפת הקורונה משליכה על המציאות הכלכלית וגם על נכונותם של מבוטחים לחדש פוליסות ביטוח. ההדרכות פורשות בפני סוכני הביטוח מגוון פתרונות והגנות שגובשו כמענה ייחודי של אגפי הביטוח הכללי וביטוחי הבריאות של איילון למציאות המשקית הקיימת בקרב מגוון לקוחות החברה, למאפייניהם השונים.

ההדרכות בנושא מכירות בתקופת הקורונה פותחו במיוחד עבור סוכני איילון בסיוע חברת **אינפולואנס**, המתמחה בשיפור תוצאות עסקיות ואישיות. את ההדרכות בביטוחי עסקים העבירה לסוכני איילון **מלי בנפשי**, חתמת ראשית באגף ביטוח כללי-עסקי ואילו את ההדרכות על ההגנות המיוחדות של איילון בתחומי ביטוחי הבריאות העבירה **פנינת ויינשטיין**, סגנית מנהלת אגף ביטוחי הבריאות.

מנכ"ל איילון, **אריק יוגב**, מצייין: "איילון היא חברה של אנשים בשירות אנשים ואנחנו מקפידים להתאים את ההגנות הביטוחיות שאנחנו מספקים לצרכים של לקוחותינו בכל רגע נתון. כחברת סוכנים אנו מקפידים כמובן, גם בעת הזאת, שהיכולות הדיגיטליות שפיתחנו יעצימו את הסוכנים ולא יעקפו אותם. סדרת ההדרכות זוכה להיענות רבה והערכה גדולה שמעודדת אותנו כמובן להמשיך ולפתח תכנים ייחודיים וערך מוסף לסוכנינו וכמובן וללקוחותיהם", אומר יוגב.

## אנחנו כאן בשבילכם

### סוכנים יקרים,

במיוחד בימים אלו הכשרה חברה לביטוח  
כאן לצידכם ומציעה ללקוחותיכם העסקיים,  
תמיכה, סיוע ואוזן קשבת בכל צורך.



לשירותכם הקמנו יחידת סיוע ייעודית  
לעסקים אשר תלווה אתכם בכל עניין  
בתקופה מאתגרת זו.

**זמינים עבורכם במייל בשעות 8:00-18:00**  
**Busy-aid@hcsra.co.il**



יותר דיגיטלי, יותר משתלם





# הפניקס **now** Live

## ערוכים בכל מצב

**סוכנות וסוכנים יקרים,**

גם בתקופת הקורונה – לא מתפשרים על מקצועיות!  
 בדיוק בשביל זה יצרנו עבורכם מערך הדרכות online עם כל הנושאים  
 שחשובים לכולנו בתקופה הקרובה:



- 
 סדנאות מכירה – לא מוותרים לקורונה!
- 
 שימור לקוחות קיימים
- 
 חשיבות ביטוחי הבריאות בתקופת הקורונה וכיסויים רלוונטיים
- 
 ממכירה פרונטלית למכירה דיגיטלית
- 
 חוסן נפשי וחשיבה חיובית

**אז... נתראה ב-zoom?**

**פרטים והרשמה אצל מנהלי המכירות באשכולות**

ההשתתפות בהדרכות ובסדנאות מותנית ברישום מראש אצל מנהל/ת המכירות שלך.  
 מספר המקומות מוגבל!

**כשזה חשוב לך זה חשוב לנו**

יחד אתכם לאורך כל הדרך



### סוכנים יקרים,

בימים אלו הכשרה חברה לביטוח ממשיכה להיות לצידכם ומציעה לכל לקוחותיכם תנאים והטבות מיוחדות לתקופה זו

#### דחיית תשלום בחודש אחד



על ביטוחים כלליים וחידושים אשר תחילתם בחודשים אפריל-מאי

#### 5% הנחה ממחיר הפוליסה



לכל ביטוחי הפרט אשר תחילתם בחודשים אפריל-מאי

#### 10% הנחה ממחיר הפוליסה



לכל ביטוחי העסקים אשר תחילתם בחודשים אפריל-מאי



# רשות שוק ההון: במקרה של התאוששות איטית, החברות הסולבנטיות ייהנו מהמסלול הירוק

■ רשות שוק ההון מפרסמת מתווה לאספקת נזילות לחברות שיוכלו לעמוד בפירעון חובותיהן על פי בדיקה של הרשות, למתווה יכולת להשפיע על אספקת הנזילות של קרוב ל-100 חברות שהנפיקו אג"ח והיכולות להשתמש בו באופן מידי

תחת תרחיש של התאוששות איטית של המשק מהשפעות הקורונה, תפתח רשות שוק ההון מסלול ירוק לחברות, שיאפשר גישה נוחה לנזילות פיננסית. כך עולה מפרסום של הרשות ביום ה'. מדובר בצעד נוסף שהרשות נוקטת על מנת לשמור על ציבור החוסכים ואבטחת היציבות של חברות הביטוח והגופים המוסדיים.

הגופים שיוכלו לקבל גישה למסלול הירוק (כהגדרת הרשות) הם חברות סולבנטיות במובן הנכסי, כלומר חברות שנכסיהן מעידים על כך שלאורך זמן יוכלו לעמוד בפירעון חובותיהן. על פי הרשות, היעדר נזילות עשוי להביא לפגיעה במשק ובכספי החוסכים.

על פי בדיקה אחרונה שביצעה רשות שוק ההון, למתווה יכולת להשפיע על אספקת הנזילות של קרוב ל-100 חברות שהנפיקו אג"ח והיכולות להשתמש בו באופן מידי. מדובר בכ-290 סדרות אג"ח הנסחרות בשוק הביקף של כ-180 מיליארד שקל.

תכליתו של המתווה היא אספקת נזילות בדרך של דחייה זמנית של עד שנה בתשלומי החוב, וזאת תמורת פיצוי בדמות תוספת ריבית. המתווה יכול להיות מופעל בצורה קלה ומהירה בדרך של החלפת סדרת חוב ישנה בסדרת חוב חדשה.

עם זאת, במסגרת המתווה צוין במפורש כי ניתן יהיה להפעילו גם בדרכים אחרות. למשל, באמצעות שינוי שטר הנאמנות של אגרות חוב קיימות, בהסכמת הנושים ועל פי הדין. יובהר כי פרסום מתווה הדגל אינו נועד ליתר את הצורך של הגופים המוסדיים להפעיל את שיקול דעתם המקצועי והעצמאי, בהתאם לחובותיהם בדין, ובכלל זה חובת הנאמנות לעמיתים, בטרם יישומו.

המסלול הירוק שנקבע במתווה פתוח לחברות סולבנטיות ולא יהיה פתוח לחברות או לבעלי שליטה שעשו בעבר הסדר חוב הכולל 'תספורת'. הוא אינו פתוח לחברות המאופיינות ברמת מינוף גבוהה, אינו פתוח לחברות ברמת דירוג של מתחת לדירוג A- (היינו פתוח לקבוצת דירוג A בלבד), ואינו פתוח לחברות ברמת תשואה דו-ספרתית בשוק (למעט מקרים מיוחדים של חוב קצר שאינו מעיד על בעיית סולבנטיות). בשלב זה, בפני אותן חברות שלא ייכנסו לתחולתו, יעמדו הכלים הרגילים, לרבות ניהול הליכי הסדר חוב או גיבוש הסכמות אחרות.

**הממונה על הביטוח, ד"ר משה ברקת:** "אני מצפה מהגופים המוסדיים להגדיל את ההשקעות שלהם בישראל בתקופה זו ולתמוך בחברות ישראליות טובות ובהשקעות טובות אחרות שמשרתות את העמיתים. זו תמיכה מחוייבת במשק ובכלכלה הישראלית בשעה קשה זו, כל עוד הדבר משרת את טובתם של העמיתים והחוסכים לפנסיה. אסור לעשות פשרות על חשבון הפנסיה של הציבור, אבל יש הרבה מאוד הזדמנויות לחזק את הפנסיה ואת המשק הישראלי. המתווה שאנחנו מביאים היום הוא דוגמה אחת לכך. כולי תקווה כי ההתאוששות ממשבר הקורונה תהיה מהירה ותייתר את הצורך בהפעלת פתרונות כאלו או אחרים. עם זאת, בעוד שאנו מקווים לכך, אנו חייבים להיערך גם לתרחישים אחרים. בשלב זה, הרשות מבקשת להדגיש כי האיזון הנכון שבין שמירה על כספי העמיתים, מצבו של המשק ורמת האמון בתכנית מחייבת הגדרה שמרנית ומדודה לחברות שייחשבו כסולבנטיות. לפי עקרון זה גובשו תנאי המתווה, שלפיהם תינתן דחייה שאינה ארוכה משנה בהחזרי ההלוואה, כנגד תוספת ריבית, וללא ביצוע 'תספורת' מכספי ציבור החוסכים."

# מנכ"ל כלל ביטוח, יורם נוה: הקורונה שוחטת פרות קדושות בענף, בשלוש השנים הבאות כוח האדם יקטן ב-8%

■ נוה: חברות הביטוח הוכחו כחברות היציבות בשוק ■ מנכ"ל מגדל, רן עוז: החשיפה לעקום הריבית שמצאתי כשהגעתי לחברה הייתה גבוהה מדי, היום היא מאוזנת יותר ■ סמנכ"ל מידרוג, אבי בן נון: הראל, הפניקס וביטוח ישיר אלו החברות היחידות שיוכלו לחלק דיבידנדים לאחר המשבר

הקלות מהצג הרגולטורי שיימכו בחברות. **פגוט:** מה עתידו של ביטוח המנהלים? **עוז:** אם מסתכלים אחורה, כל כמה שנים משתנה המגמה בחיסכון ארוך הטווח. המכירות החדשות בשנים האחרונות נהיו שכבה שניה לאחר מכירה של קרן הפנסיה. יש בביטוח הזה עדיין 250 מיליארד, שמהווים יחד עם מוצרים אחרים של החברה פתרון מלא לחיסכון לטווח ארוך.

**פגוט:** מה החזון הדיגיטלי של מגדל? **עוז:** אין קונפליקט בין הדיגיטליה לשימוש בסוכנים. אנחנו מובילים בצד הדיגיטלי ביכולת לעשות פעולות מקצה לקצה. אני יכול לתת דוגמה של פעולת ההסטה של חסכונות ארוכי טווח בין מסלולים. על פי ניסיון אישי, החברה היחידה שיכולה לעשות זאת היא מגדל. משבר הקורונה מהווה מנוע לדיגיטליזציה מואצת.

הטרנד בשוק הוא לעבור מקצה לקצה מבחינת ניהול מכירות ושיווק, אבל צריך להבדיל בין המוצרים הנמכרים. בכל מוצר שיש בו מורכבות, כמו הבריאות, הפנסיה והעסקים, הסוכנים יהיו שם. את הזווית האובייקטיבית על מצבן של חברות הביטוח סיפק בן נון. לדבריו, "ענף הביטוח חווה תרחיש קיצון מתגלגל. הראשון היא סביבת ריבית נמוכה. הענף היה צריך להשלים 7.5 מיליארד שקל בהפרשות ב-2019 בעקבות ירידה בריבית וההפרשה פגעה ברווחיות שלו. חוזר הסולבנסי הוא תרחיש נוסף שפגע בחברות."

**פגוט:** מה תהיה השפעת נגיף הקורונה על החברות בענף? **בן נון:** משבר הקורונה הוא החריף ביותר במאה השנים האחרונות מבחינת השפעותיו. יהיה לחץ על סיכוני האשראי הענפי. אנחנו לא רואים את הענף צומח ב-2020 וב-2021 לצד מיתון של 6% במשק שנה הבאה. הפרמיות יישחקו בין 3-4%.

שוקי ההון ישפיעו בכמה היבטים. רווחי הנוסטרו והאפיקים תלויי תשואה יציגו פגיעה של מאות מיליוני שקלים. לכן, נראה פגיעה משמעותית ברווח בחציון הראשון של הענף.

נוה הזכיר כי הענף יציב, וזה נכון. הענף יציב כי אין סיכון נזילות. חברת הביטוח מקבלת פרמיות בהווה בעוד מח"מ ההתחייבות שלה הוא ארוך טווח. הזווית האופטימית, היכולת לייצר תשואה עודפת לפני המשבר, הייתה בעייתית. היום יש אפשרות לייצר תשואה עתידית טובה יותר. למרות התנדדותיות, יש יכולות לאורך זמן להשיא תשואה גבוהה למשקיעים.

**פגוט:** מה יהווה את מנוע הצמיחה בחברות בשנים הבאות? **בן נון:** ברמה המגזרית נראה ירידה בשכירות התביעות. ביטוח הבריאות ימשיך להיות מנוע צמיחה וגם ענף הדירות. מוצרי הריסק יכולים להוות מנוע צמיחה אחרי המשבר לתוך שנת 2021.

והמשקיע הממוצע מתקשה להבין את תוצאות הרווחיות. זהו תפקידם של אנשי מקצוע להוות גשר למשקיעים הרגילים. הייתה טעות לפני ארבע שנים באימוץ תוכנית הסולבנסי הישראלית, שפגעה בשווי של חברות והיא מתוקנת היום. **בן נון:** הפניקס, הראל וביטוח ישיר יוכלו לחלק גם ברבעונים שלאחר הקורונה. אבל אנחנו מצפים שהחברות יתעסקו בחיזוק ההון ולא בחלוקת דיבידנד.

**פגוט:** כיצד מתמודדים עם התחרות בפנסיה? **נוה:** תחום הפנסיה מתאפיין בירידת מחירים. פנסיה ברירת מחדל היא תחרות בנוגע להצטרפות אוטומטית של עמיתים על ידי מעסיקים. אני שמח לומר שכלל ביטוח בשנה האחרונה חזרה להיות מובילת תשואה. נבחרנו על ידי **משרד האוצר** לחברה שנותנת את השירות הטוב בענף. ויצאנו עם מוצר של פנסיה מבטיחה שאף מבטיח קיטון בדמי הניהול לאורך שנים.

**עוז:** התחום הפך להיות מוטה מחיר בעידוד הרגולציה. למרות זאת, אנחנו עושים צעדים על מנת להישאר הגדולים ביותר ואף להגדיל את הפער. תשואת ההשקעות היא זו שעשויה לקבוע מעברים והיא תימדד לאורך זמן. אני מאמין שנצליח לשלב את כל המרכיבים ולהגדיל את תיק החיסכון.

**פגוט:** כיצד השפיעה הרגולציה על מגדל? **עוז:** באיחוד האירופי קיימו במשך עשר שנים דיונים ובסוף הגיעו להוראות סולבנסי מסודרות. הדיונים בישראל על הדירקטיבה ערכו שנה בלבד וההוראות גרמו לשינויים חדים מדי בענף. האדפטציה המקומית, יש בה כשל בסיסי ולכן יש ישור קו להוראות האירופיות. בדוחות של 2019 כתבנו בזהירות המתחייבת, שיחס כושר הפירעון שלנו לפי ההוראות החדשות יצמח משמעותית מעל ל-120%.

**פגוט:** אתם עוקבים אחרי מצבם של מבטחי המשנה? **עוז:** אנחנו מבצעים מעקב על כל הגופים איתם אנחנו עובדים. אנחנו מתנהלים בצורה שמרנית ועובדים עם המבטחי משנה שנמצאים בחלק העליון של התעשייה. עד עתה, אנחנו לא רואים שינויים מהותיים במצבם.

**פגוט:** איך מתמודדים עם ירידת העקום? **עוז:** לחברת ביטוח יש התחייבויות ארוכות טווח. אימצנו מתודולוגיה של חשיפה מאוזנת יותר לעקום. החשיפה לריבית שמצאתי כשהגעתי לחברה הייתה גבוהה מדי. צמצמנו את החשיפה בצורה מדודה. **בן נון:** ב-2019 היה גידול בעתודות, אנחנו מניחים שעקום הריבית הנמוך יישאר לעוד הרבה זמן ואף הארכנו לאחרונה את הערכות. הגירעונות הממשלתיים יקשו על עליית העקום ואנחנו לא רואים שחרור מהותי של רזרבות, אך עדיין יכולות להיות

"הקורונה שוחטת פרות קדושות בענף, אני צופה שבשלוש השנים הקרובות כוח האדם בחברה יקטן ב-8% אם זה יתמוך ברווחיות החברה". כך אמר מנכ"ל כלל ביטוח, יורם נוה, למשתתפי שיחת הזום שהתקיימה ביום חמישי מטעם הבורסה, בהשתתפותו ובהשתתפותם של מנכ"ל מגדל רן עוז, סמנכ"ל מידרוג, אבי בן נון, והכלכלן הראשי של איילון, יניב פגוט, שהציג את השאלות.

על פי נוה, הזדמנות נוספות שנובעת מהמשבר טמונה בענף ביטוחי הבריאות. על פי נוה: "השירות בתחום הבריאות נפתח למתן שירות ואבחון מרחוק בתקופת הקורונה. השקנו את הלחץ בשיאו של המשבר כדי לתת שירות דיגיטלי בתקופה רגישה וזה הוכח כנכון".

עוז התייחס להשפעת הקורונה על מגדל: "חשוב לפרק את מה שאנחנו מכנסים כמשבר הקורונה. יש את הסיכון הנובע הקורונה ויש את השלכות הצעדים של הלחימה בו שהפכו לאיום המרכזי. בניגוד לשאר החברות בענף ובמשק, נקטנו בגישה שונה בנוגע לכוח אדם. אנחנו נותנים שירות ל-2.5 מיליון לקוחות, לכן המשכנו לעבוד בלי להוציא עובדים לחל"ת, אלא תמכנו בעבודה מהבית. מבחינת הקרונה עצמה, החשיפה לנגיף, על פניו, לא נראית כמהותית לחשיפה הביטוחית של החברות.

לדברי עוז, "היום אנחנו נמצאים במצב שבו שרשרת הערך מושבתת ושום חוליה לא תעבוד לבד, גם אם היא מציגה שיפור. מבחינה עסקית, כדי להימנע מהשלכות אלו, עשינו מספר צעדים לקראת המבטחים בהצעה של הותרת הכיסוי ליוצאים לחל"ת לשלושה חודשים. לעסקים הצענו פריסה והקפאת תשלומים כדי לשמור אותם איתנו ובחיים. העולמות הפיננסיים והאלמנטריים הם הנפגעים העיקריים בינתיים (מתבטא בעיקר בחידושים), אך ראינו גם מכירות יפות בתחום הבריאות והריסק. נתחיל לראות את הפגיעה בפרמיות השוטפות בעולם החיסכון ארוך הטווח במידה ששיעורים גדולים של עמיתים ימשיכו לשבת בבית. מבחינת השקעות, נכנסנו יותר ערוכים בתיקי העמיתים והנוסטרו. הנזק שנגרם בשיאו של המשבר לתיקים אלו עמד על פחות מ-2%".

**פגוט:** מדוע להשקיע בחברת ביטוח שלא מחלקת דיבידנדים?

**נוה:** "התחום עובר שינוי משמעותי וטלטלה גדולה זה כמה שנים. אני חושב שקפאנו על השמרים בתקופה זו לצד אתגרי רגולציה. המשבר הוכיח כי חברות ביטוח הן מהיציבות במשק. מי שהשקיע בכלל ביטוח בתחילת המשבר, נמצא כבר עם תשואה חיובית על השקעתו. מגדל וכלל ביטוח נסחרות מתחת להון העצמי שלהן. יש הזדמנות לעשות רווחי הון ברגע שנחזור לשגרה.

**עוז:** לפני הרבה שנים, לימדו אותי שהנהלה צריכה לנהל את החברה ולא לדבר על שווי המניה, שיסדר עם ביצועי החברה. חברות ביטוח הן עסק מורכב



# המבטחים הבריטיים פועלים לפיתוח ביטוח למגיפה

הודיעו על הקמת ועדת היגוי, בה ישתתפו מנהלים בכירים ממספר מבטחים מובילים

התמוטטות ומיליוני עובדים מאוימים עקב כניסת המדינה למיתון עמוק. בין המשתתפים: מנכ"ל Convex Group (יו"ר), נציג של Aviva ונציג של RSA.

לפתח כיסוי ביטוחי לאירוע מגיפה. בריטניה נמצאת בהסגר כתוצאה של התפרצות מגיפת הקורונה. ההסגר משפיע על חברות ועסקים, שחלקם נמצא תחת איום של

תעשיית הביטוח הבריטית הודיעה על הקמת ועדת היגוי, בה ישתתפו מנהלים בכירים ממספר מבטחים מובילים, אשר תפעל בשיתוף עם Pool Re (הגורם המבטח סיכוני טרור בבריטניה) כדי

## מבטחים מחזירים פרמיות ביטוח ללקוחותיהם

20 מבטחים אמריקאים הודיעו על זיכוי מבטחי רכב, כל אחד בשיטתו, וכך גם מבטחים נוספים ברחבי תבל

הקורונה. הפרמיה תזכה את המבטחים באופן אוטומטי. המבטח הודיע כי הוא מיעד סכום נוסף של 80 מיליון ליש"ט להורדת מחירי ביטוח ויוזמות נוספות כדי לתמוך בעובדי הבריאות של בריטניה (ביטול ההשתתפות העצמית בתאונות דרכים ובשירותי דרך וגרירה) וקהילות מקומיות. המבטח הדרום אפריקאי Santam הודיע כי הוא יזכה את מבטחי הרכב שלו בפרמיה בשיעור של 20% מהפרמיה ששולמה באפריל. סך ההחזר הוא בהיקף של כ-8.2 מיליון דולר.

המבטח הדרום אפריקאי Naked Insurance המוכר ביטוח רכב באמצעות יישומון, מאפשר ללקוחותיו להשבית את הכיסוי הביטוחי ולשלם בתקופת ההסגר פרמיה בשיעור של 10% מהפרמיה החדשית לביטוח מקיף.

הביטוח. ההחזר של Allstate מוערך ב-600 מיליון דולר. לטענת מומחים, ההחזר הוא חלק קטן מההיסכון הכספי בגין מיעוט תביעות. על פי הדיווחים של המבטח לרשויות, היקף תשלום הנזקים שלו, בתום ביטוח רכב, הוא כ-1 מיליארד דולר לחודש. מספר התביעות צנח בשיעור של 85%. לא ניתן כרגע להעריך במדויק את השפעת הירידה בתאונות ותביעות ולכן ההחזר של המבטחים חייב להיבדק מחדש.

המבטח הבריטי Admiral (מבטח הרכב הגדול ביותר בבריטניה) הודיע כי יחזיר ל-4.4 מיליון מבטחי הרכב שלו פרמיה בסך של 25 ליש"ט למכונית ובסה"כ 110 מיליון ליש"ט. הפרמיה תוחזר עקב אי השימוש ברכב בעת הסגר, שנגרם בגין מגיפת

ירידה משמעותית בתנועת המכוניות על כבישי ארה"ב, כתוצאה ממגיפת הקורונה, הקטין את מספר תאונות הדרכים ואת מספר התביעות שהוגשו למבטחים האמריקאים. 20 מבטחים אמריקאים הודיעו על זיכוי מבטחי רכב, כל אחד בשיטתו. להלן מספר דוגמאות:

- American Family Insurance** יחזיר 50 דולר לכל מבטח (כ-200 מיליון דולר)
- Amica** יזכה את המבטחים בפרמיה בשיעור 20% עבור חודשים אפריל ומאי.
- The Hartford, Liberty Mutual, Allstate** יזכו את המבטחים בפרמיה בשיעור 15% עבור חודשים אפריל ומאי.
- Chubb** ייתן הנחה בשיעור של 35% בעת חידוש

## עכשיו במיוחד, לא נשארים בלי ביטוח רפואי של DavidShield!

עולם של הטבות למבטחים:

כיסוי רפואי נרחב

מוקד שירות 24/7

בשגרה ובחירום

בעברית ובאנגלית

שירות ייעוץ רפואי  
טלפוני 24/7 ללא צורך לצאת מהבית

הצטרפו לסוכני הביטוח שכבר הבינו, ומצרפים לקוחות מכל רחבי העולם. לפרטים נוספים, צרו קשר עם מוקד השירות לסוכן בטלפון 1800-800-930 או בצ'אט בוואטסאפ, במספר 052-3220440.

DavidShield



באמצעות דיזיין שילד סוכנות לכיסוי חיים (2000) בע"מ, החברה המבטחת - דיזיין שילד חברה לכיסוי בע"מ, בכפוף לתנאי ההצטרפות וחיתום רפואי, ובהתאם לתנאי הפוליסה, חריגה וסייגיה.

# כל 12 החברות הוותיקות הציגו רווחיות שיא של (כמעט) 3 מיליארד שקל ב-2019

■ הקורונה פוגשת את האלמנטרי ב-2020 כאשר תחום רכב רכוש בירידה ברווחיות החיתומית, רכב חובה וחבויות בבעיה הנובעת משוק הון וחלקם של העסקים מתקשה לשלם את הפרמיות ■ ניתוח תוצאות ב-2019 ברמת חברות

בפיצול מנורה ושומרה) והחברה הרווחית היא הראל - 155 מיליון שקל.

• **רכוש אחר** - ממוקם במקום השלישי בתפוקה ובתרומה לרווחיות (תפוקה של כ-5 מיליארד שקל ורווח של 420 מיליון שקל). גם בשנה הנוכחית התחום המשיך במגמת התחזקות הרווח, בעיקר בגלל עוצמת הגידול ברווחי השקעה. התחום תורם בעקביות לרווחיות החברות, למרות שאינו מהווה גורם מוביל באף אחת מהחברות. התחום עתיר ביטוח משנה והתרומה ניכרת בגיבוי הנזקים הגדולים, חיזוק הון החברות ושמירה על יציבות ברווח.

החברה הגדולה היא **הראל** (983 מיליון שקל) והחברה הרווחית - **הפניקס** (122.7 מיליון שקל). עיקר פעילות התחום כוללת: בתי עסק / אובדן רכוש, דירות (ומשכנתאות) והנדסי, המהווים כ-90% מהתפוקה והרווח, ומקצתה תחומים אחרים כגון ימי / מטענים בהעברה, תאונות אישיות, מחלות ואשפוז ועוד, אך הם פחות משמעותיים.

• **חבויות** - התחום הקטן ביותר באלמנטרי - כ-15.2% (3.44 מיליארד שקל). ותרומתו לרווחיות בדרך כלל שלילית. אך בשנת 2019 ועקב פסיקת העליון והגידול ברווחי השקעות וחרף הירידה בריבית חסרת סיכון התחום הצליח לייצר רווח של 383 מיליון שקל, המהווים כ-13% מרווחיות האלמנטרי.

תתי התחומים המרכיבים את התחום אחריות מקצועית (קרוב ל-40% מהתחום בתפוקה) ואחריות מוצר המשיכו לייצר רווח ואילו האחרים

המשך בעמוד הבא

החובה היווה מקור רווח מרכזי ברווחיות האלמנטרי (בחברות **ביטוח ישיר**, **כלל ביטוח**, **מנורה מבטחים**, **הראל**, **הפניקס**, **ביטוח חקלאי** ו**שלמה**).

כנראה שמדובר בתוצאה יוצאת דופן וחד פעמית, שספק אם תחזור על עצמה בשנים הקרובות.

החברה הגדולה ביותר בתחום היא **מנורה מבטחים החזקות** - 742 מיליון שקל (והראל עם 647 מיליון, אם מפצלים את מנורה ושומרה). החברה הרווחית היא הפניקס (320 מיליון שקל).

• **רכב רכוש** - תחום רכב רכוש הינו הגדול ביותר באלמנטרי ומהווה כ-38.1% מהפעילות (8.59 מיליארד שקל) ותרומתו לרווחיות כ-31.7% (936 מיליון שקל - מקום שני לאחר חובה). בשורת הרווח הוא התחום הרווחי במצרף של שלוש השנים האחרונות ולראשונה זה שנים הציג רווחיות שלוש שנים ברציפות.

בשנה הנוכחית ולמרות הגידול ברווח, המיקום בתרומה לרווחיות ירד למקום השני (בעיקר בגלל התעצמות ביטוח החובה כרשום לעיל). בשנת 2018 היווה כ-91.5% מרווחיות האלמנטרי והיה גורם מוביל ב-9 חברות.

בשנה הנסקרת התחום היה גורם מוביל ברווחיות ב-4 חברות ביטוח בלבד (**הכשרה**, **AIG**, **שירביט ומגדל**). למרות הגידול ברווח הכולל יש ירידה ברווחיות החיתומית. בנוסף, קיימים נתונים הקשורים בתחרות, שעלולים בעתיד הקרוב לפגוע ברווחיות התחום.

החברה הגדולה היא **מנורה מבטחים החזקות** - 1,500.1 מיליון שקל (**ביטוח ישיר** - 1,215.1

בסקירות הקודמות התייחסנו לחברות הביטוח בנפרד בכל אחד מתחומי הפעילות (רכב רכוש, רכב חובה, רכוש ואחרים וחבויות). בסקירה הנוכחית נתייחס למצרף של כל אחד מתחומי הפעילות הנ"ל



מאת חגי שפירא

ברמת החברות ונתייחס למיקום של כל אחת מהחברות בתפוקה והרווחיות.

תפוקת החברות הגיעה ב-2019 לכדי 22.57 מיליארד שקל ורווח שיא של 2.953 מיליארד שקל (22.371 מיליארד שקל ורווח 998.5 מיליון שקל ב-2018) - גידול של 0.9% בתפוקה (198.1 מיליון שקל) ושיפור עצום ברווחיות של 1.955 מיליארד שקל (195.8% - כמעט פי שלושה).

• **רכב חובה** - ה"להיט" ב-2019 - גודלו 23.6% מהתפוקה (מספר 2 לאחר רכב רכוש - 5.33 מיליארד שקל) ותרומתו לרווחיות 38.9% (1,150 מיליון שקל - מספר 1 ברווחיות) תוך מעבר מהפסד (ב-2018) לרווח.

ניצול שוק הון פורה במיוחד וקיבוע ריבית ההיוון עקב פסיקת העליון ל-3% (במקום 2% שנקבעו ב-2016 בוועדת וינוגרד) היו גורמים עיקריים לרווח. הרווחיות אף הייתה גבוהה יותר אך היא הוקטנה עקב הירידה בעקום הריבית, שהביאה ברוב החברות לגידול בהתייבויות הביטוחיות. ב-7 חברות ביטוח (מתוך 12 בסקירה הנוכחית)

## תוצאות חברות הביטוח בתחומי הביטוח האלמנטרי ב-2019, והשוואה ל-2018 (במיליוני שקלים)

	השוואה ל-2018				סה"כ		חבויות		רכוש ואחרים		רכב רכוש		חובה	
	שיעור השינוי ברווח	גידול ברווח	שיעור שינוי בתפוקה	גידול בתפוקה	רווח	תפוקה	רווח	תפוקה	רווח	תפוקה	רווח	תפוקה	רווח	תפוקה
הפניקס	153.2%	412	-0.3%	-7	681	2,815	140	430	123	758	98	1,056	320	571
מנורה החזקות	160.9%	352	-2.4%	-80	571	3,203	84	362	66	598	162	1,500	259	742
הראל	1219.4%	439	1.3%	45	475	3,452	24	968	109	983	155	854	187	647
מגדל	18- הפסד ב-	410	-3.0%	-71	404	2,331	81	377	64	634	135	836	123	485
ביטוח ישיר	5.2%	8	-3.3%	-69	166	2,012	7	20	17	228	128	1,216	16	547
שלמה	78.6%	72	4.8%	56	164	1,229	-1	10	4	95	75	489	86	635
AIG	192.3%	95	2.2%	18	145	835	21	110	20	176	75	368	29	180
איילון	139.7%	71	2.0%	41	121	2,039	52	518	31	400	11	710	29	411
כלל	199.3%	62	0.7%	16	93	2,258	-30	334	-3	787	36	677	90	460
הכשרה	-0.2%	0	15.6%	167	63	1,237	17	188	20	264	26	483	1	303
ביטוח חקלאי	131.7%	26	-5.7%	-28	47	462	-12	102	20	160	13	126	26	73
שירביט	4.4%	1	-10.2%	-58	30	512	2	22	15	117	26	211	-12	162
ווישור	הפסד ב-18 (קיטון)	2	2369.4%	96	-1	100	-	-	0	0	0	15	-1	86
ליברה	הפסד ב-18 (קיטון)	5	505.9%	71	-5	86	-	-	0	1	-2	52	-3	32
סה"כ	195.8%	1,955	0.9%	198	2,954	22,570	383	3,440	485	5,203	936	8,593	1,150	5,334

# כל 12 החברות הוותיקות הציגו רווחיות שיא של (כמעט) 3 מיליארד שקל ב-2019

עיקר הגידול בתפוקה מקורו מרכב רכוש, אך (ולמרות הרווח) קיימת אכזבה מהירידה ברווחיותו (ואפילו מעבר להפסד חיתומי). התחום המוביל את הרווחיות (והשיפור הכולל ברווח) הוא החבובות ורכוש ואחרים. גם בביטוח חובה היה שיפור, אך רמת השיפור מאכזבת בהשוואה ליתר החברות. החברה ממוקמת במקום השביעי מבחינת התרומה לרווחיות החברות.

**ביטוח ישיר** (7) תפוקה של 2.011 מיליארד שקל ורווח של 166.4 מיליון שקל (2.080 מיליארד ורווח של 158.1 מיליון שקל ב-2018) - ירידה בתפוקה של 58.6 מיליון שקל וגידול מזערי ברווח של 8.2 מיליון שקל (5.2%).

שנת 2019, חרף השיפור ברווחיות, הייתה אחת הגרועות בחברה בהתייחס לתפוקה ולרווחיות. תחום רכב רכוש ממשיך אמנם להוביל בחברה, אך תפוקתו ירדה ורווחיותו (בעיקר החיתומית) ירדה אף היא. למרות הירידה, התחום עדיין מהווה את רוב הרווח בחברה (76%). בתחום החובה גם כן ירידה בתפוקה והשיפור ברווחיות (מעבר מהפסד) אינו משמעותי בהשוואה לשאר החברות בשוק. גם בתחום הדירות הייתה ירידה ברווחיות ובניגוד למגמות השוק. בשנה הנסקרת התפוקה ירדה לראשונה זה כמה שנים בתחומי הרכב. בסך הכול ובהתייחס לחברות האחרות החברה ממוקמת במקום ה-5 בתרומה לרווחיות, אך קיימת תחושה שהיתרון החיתומי ממשיך לרדת והוא אינו כבעבר.

**הכשרה** (8) - תפוקה של 1.237 מיליארד שקל ורווח 63.2 מיליון שקל (1.071 ורווח 63.3 מיליון שקל) - גידול בתפוקה של 166.5 מיליון שקל (15.6%) ורווחיות דומה ל-2018.

הגידול של החברה בשקלים הוא הגדול והמרשים ביותר. החברה גדלה בכל תחומי הפעילות, אך בעיקר בתחומי הרכב. תחום רכב

## המשך בעמוד הבא

## תוצאות חברות הביטוח בתחומי הביטוח האלמנטרי ב-2018 (במיליוני שקלים)

סה"כ	חבובות		רכוש ואחרים		רכב רכוש		חובה			
	רווח	תפוקה	רווח	תפוקה	רווח	תפוקה	רווח	תפוקה		
269	2,822	-16	429	96	719	116	1,109	74	565	הפניקס
219	3,282	-1	324	51	585	204	1,602	-35	771	מנורה החזקות
158	2,080	2	18	28	203	168	1,296	-39	563	ביטוח ישיר
92	1,173	-1	4	7	75	36	478	50	615	שלמה
63	1,071	12	162	44	245	42	384	-35	279	הכשרה
51	1,998	2	497	13	403	26	659	10	438	איילון
50	817	-12	103	5	166	61	374	-4	174	AIG
36	3,407	-84	952	88	971	89	834	-57	650	הראל
31	2,242	-88	334	14	728	70	713	35	467	כלל
29	571	2	21	13	119	27	270	-13	161	שירביט
20	489	-14	99	11	169	8	140	15	82	ביטוח חקלאי
-3	4	-	-	-0	0	-	-	-3	4	וויסור
-6	2,402	-62	341	52	624	73	930	-70	507	מגדל
-10	14	-	-	-	-	-6	9	-4	5	ליברה
999	22,372	-259	3,284	420	5,007	914	8,797	-76	5,282	סה"כ

## המשך מעמוד קודם

(מעבידים וצד ג') הצליחו להגיע לרווחיות בזכות שוק ההון ופסיקת העליון. הבעיות החיתומיות לפיכך נשארו ולא ניתן להסיק מהתוצאה ב-2019 על שינוי כיוון חיובי ברמה החיתומית. החברה הגדולה היא **הראל** (968 מיליון שקל) ו**הפניקס** הרווחית ביותר (139 מיליון שקל). רק בחברה אחת, **איילון**, התחום הוביל את הרווחיות באלמנטרי.

## הגדולה - הראל הרווחית - הפניקס

**הראל** היא החברה הגדולה ביותר באלמנטרי ותפוקתה 3.452 מיליארד ורווח של 475 מיליון שקל (3.4 מיליארד ורווח 36 מיליון שקל ב-2018) - גידול של 1.3% בתפוקה ו-439 מיליון שקל ברווח (פי 13.2) והיא מספר 1 בתפוקת רכב חובה (בפיצול מנורה מבטחים), רכוש ואחרים וחבובות ורק במקום הרביעי בתחום רכב רכוש.

תחומי הרכב מהווים את עיקר הרווח והתחומים האחרים את מקצתו. החברה ממוקמת במקום השלישי ברווחיות החברות (לאחר הפניקס ומנורה) ובמקום השני (בפיצול מנורה ושומרה). **מנורה מבטחים החזקות** (המקום ה-2) - תפוקה של 3.2 מיליארד ורווח של 570.7 מיליון שקל (3.282 מיליארד ורווח 218.8 מיליון ב-2018) - קיטון בתפוקה של 79.5 מיליון שקל (2.4%) וגידול ברווח של 351.9 מיליון (פי 2.7).

החברה היא הגדולה ביותר בתחומי הרכב ובמקומות 4 ו-5 בתחומים האחרים (רכוש ואחרים וחבובות). ראוי לציין שבניגוד לגדולות האחרות, החלק של הדירות בתפוקת רכוש ואחרים גדול יחסית.

באשר לרווחיות, עיקר השיפור ברווחיות בחובה וחבובות (בזכות רווחי השקעות ופסיקת העליון) ומקצתה ברכוש ואחרים. רכב רכוש (ולמרות הרווחיות הנאה) ירד ברווחיותו ביחס ל-2018. החברה ממוקמת במקום השני ברווחיות לאחר הפניקס.

חלקה של **שומרה** בתפוקה 906.9 מיליון שקל (28.3%) וברווחיות - 252.6 מיליון שקל (44.2%) - תרומה משמעותית ביותר.

**הפניקס** (3) תפוקה של 2.815 מיליארד ורווח של 680 מיליון שקל, היא הרווחית ביותר ב-2019 (2.822 מיליארד שקל ורווח של 268.7 מיליון שקל ב-2018) - קיטון מזערי בתפוקה (7.1 מיליון שקל) ושיפור רווחיות ב-439 מיליון שקל.

החברה גדלה במעט ברכב חובה ורכוש ואחרים, קטנה ברכב רכוש ותפוקה זהה ל-2018 בחבובות. השיפור ברווחיות נובע בעיקר מחובה וחבובות וכן במעט מרכוש ואחרים. בביטוח רכב רכוש ולמרות הרווחיות הנאה, הייתה ירידה ברווחיות.

החברה אינה הגדולה בשום תחום (מקום 3 בחובה, רכב רכוש וחבובות ומקום 2 ברכוש ואחרים) ועם זאת, היא הרווחית ביותר בחובה

# כל 12 החברות הוותיקות הציגו רווחיות שיא של (כמעט) 3 מיליארד שקל ב-2019

## המשך מעמוד קודם

רכוש הינו המוביל בגידול, אך רווחיותו (החיתומית בעיקר) ירדה. גם תחום רכוש ואחרים הציג ירידה ברווחיות. התחומים שסייעו להשיג את תוצאת השנה החולפת הם ביטוח חובה, שעבר מהפסד לאיזון, וגידול ברווחיות החבויות.

החברה ממוקמת במקום ה-10 ברווחיות ועדיין רחוקה בתפוקה מ-6 הגדולות. עיקר האכזבה השנה מהירידה ברווחיות רכב רכוש ואחרים.

**שלמה (9)** - תפוקה של 1.228 מיליארד שקל ורווח של 164.2 מיליון שקל (1.172 מיליארד ורווח 91.9 מיליון שקל ב-2018) - גידול של 56.1 מיליון שקל בתפוקה (4.8%) וברווחיות של 72.3 מיליון שקל (78.6%).

החלק המרכזי בתפוקה והרווחיות קשור בתחום ביטוח חובה ולאחריו (ובהפך) קטן ממה רכוש. בשני התחומים הללו הגידול היה קטן ממה שהורגלו בעבר אך הרווחיות נסקה. בתחום רכוש ואחרים התפוקה מתפתחת בהדרגה, אך היא קטנה בהרבה מהשפעת תחומי רכב (בעיקר דירות אך תחילה של עסקים ותאונות אישיות). המיקום של החברה ברווחיות 5 ו-6 (כמעט זהה לביטוח ישיר) ולחברה יש נוכחות מרשימה של ביטוח משנה בכל תחומי הפעילות המשפיעה על הפרמיה בשייר, ההגנה על ההון והתוצאות המאזניות.

חברת **AIG (10)** - תפוקה 834.9 ורווח 145.1 מיליון שקל (816.8 ורווח 49.6 מיליון שקל ב-2018) - גידול של 18.1 מיליון שקל בתפוקה (2.2%) וגידול של (כמעט) פי שלושה ברווחיות (192.3%).

רכב רכוש מהווה הגורם הדומיננטי בתפוקה ותרומו של יותר מ-50% לרווחיות (השיפור השנה היה קטן יחסית ונבע מרווחי השקעות). תחום חובה הינו השני בחשיבותו וגודלו ובשנה הנוכחית עבר מהפסד קטן לרווח ותרם לשיפור הרווחיות. התחומים האחרים העצימו את הרווחיות ועיקר השיפור בחבויות תוך מעבר מהפסד לרווח. ראוי לציין שבתחומי הרכב התפוקה כמעט זהה ל-2018 (גידול מזערי ברכב רכוש וקטן מזערי ברכב חובה). אין ספק שלחברה יש יכולת פיננסית ומקצועית להתברג במקומות הראשונים בתפוקה וברווחיות. המיקום של החברה ברווחיות החברות - 7.

**שירביט (11)** - תפוקה של 512.3 ורווח של 30.3 מיליון שקל (570.6 ורווח של 29 מיליון שקל ב-2018) - קיטון של 58.3 מיליון שקל (-10.2%) וגידול מזערי ברווחיות (4.4%). עיקר הירידה בתפוקה בתחום רכב רכוש, אך תוך גידול ברווחיותו (גם החיתומית). למרות זאת, תפוקת החובה זהה ל-2018 תוך שיפור בתוצאות, אך עדיין הפסד (כמו ב-2018) וחרף הגידול ברווחי השקעות והקטנת ההתחייבויות עקב פסיקת העליון. בתחום רכוש ואחרים החברה מרכזת שלושה תתי תחומים: הנדסי, דירות ונסיעות לחול. התפוקה זהה ל-2018 ומלווה בשיפור קטן ברווחיות.

תחום החבויות קטן ואינו משמעותי, אך מייצר רווח קטן. חלקה של החברה ברווחיות החברות 12.

**ביטוח חקלאי (12)** - תפוקה של 461.5 מיליון שקל ורווח של 46.5 מיליון שקל (489.3 ורווח של 20 מיליון שקל ב-2018) - קיטון של 27.7 מיליון שקל (-5.7%) וגידול ברווח של 26.4 מיליון שקל (פי 2.3).

רכוש ואחרים הוא התחום הדומיננטי בחקלאי והוא מרכז את ביטוחי הרכוש של התעשייה הקיבוצית. לאחריו התחומים חובה וחבויות (גם), בעיקר של התעשייה הקיבוצית) ואילו רכב רכוש הינו התחום הקטן ביותר. בתרומה לרווח כל התחומים (למעט חבויות) תרמו, אך עיקר הרווח מקורו מביטוח חובה. החברה ממוקמת במקום ה-11 בתרומה לרווחיות החברות.

**וישור (13)** - תפוקה של 100.3 מיליון שקל והפסד של כ-1 מיליון שקל (4 מיליון שקל והפסד של 2.9 מיליון שקל ב-2018) חברה דיגיטלית חדשה שהחלה לפעול בשלהי השנה הקודמת. עיקר התפוקה ברכב חובה ומקצתה רכב רכוש.

בשנה הראשונה החברה עסקה בעיקר בצי רכב גדולים / קולקטיבים והחלה לפעול ב"פרט" ברבעון האחרון. ההפסד קשור להוצאות הכבדות, בעיקר ברבעון האחרון, (ביחס לתפוקה) אך בהחלט נתון מעודד ואופטימי לקראת המשך.

**ליברה (14)** - תפוקה של 85.5 מיליון שקל והפסד של 5.5 מיליון שקל (14.1 מיליון שקל והפסד של 9.8 מיליון שקל ב-2018) - החברה הדיגיטלית החלה לפעול ברבעון השלישי ב-2018 ועיקר תפוקתה רכב רכוש ומקצתה רכב חובה.

ההפסד השנה קטן ביחס ל-2018 (אך עדיין הפסד) עקב רמת ההוצאות הגבוהות ביחס להכנסות. גם בליברה צריכים להיות מעודדים מהעובדה שההפסד קטן ככל שהתפוקה עולה, כל עוד הרמה החיתומית נשמרת.

החברות החדשות עתירות ביטוח משנה) עקב הצורך להגן על הון החברות הללו ובמיוחד בתקופה הראשונית לפעילותן.

## סיכום

שנת 2019 הייתה מהטובות ביותר למגזר האלמנטרי בשנים האחרונות ועובדתית, כל 12 החברות הוותיקות הציגו רווחיות שיא של (כמעט) 3 מיליארד שקל (בשנה החולפת כולן, למעט **מנדל**, יצרו רווח המתקרב ל-1 מיליארד שקל). התפוקה כמעט לא גדלה וזה בעיקר עקב הירידה בתחומי הרכב (רכוש וחובה), בפרמיה הממוצעת שהשפיעה על קיטון (אפילו נומינלי) ברכב רכוש וריאלי ברכב חובה (כמעט אותה פרמיה על יותר כלי רכב).

פסיקת העליון בהתייחס לריבית ההיוון והגידול ברווחי השקעות גרמו לכך שביטוח חובה הגיע לרווח חסר תקדים (מאז 2016) של יותר מ-1.15 מיליארד שקל ואילו תחום החבויות עבר מהפסד לרווח נאה.

הגידול ברווחיות רכב רכוש (ל-936 מיליון שקל) ורכוש ואחרים העצימו את רווחיות החברות, למרות שחיתומית תחום רכב רכוש כבר מעבר לשיא וניתן להבחין בירידה במשמעת החיתומית הכוללת גם הורדת תעריף והקשורה לתחרות.

אין ספק, לפיכך, שעיקר ההשפעה תתרחש (לשיליה) בשנת 2020 (גם אם ננטרל השפעות

שליליות וגם חיוביות בגין הקורונה).

6 החברות הגדולות מייצרות כ-71% מתפוקת החברות (16 מתוך 22.5 מיליארד שקל) ולפיכך ניתן לומר שהן מהוות גורם מרכזי בתפוקה וברווחיות. בתחומים רכוש ואחרים וחבויות השפעתן קרובה ל-90% והיא אבסולוטית. בביטוחי הפרט (רכב ודירות) הן מהוות כ-60% מהתפוקה ושם ניתן להבחין בתחרות הכוללת את כל החברות.

בשנה הנוכחית הצטרפו לתחרות שתי חברות חדשות (ליברה ווישור) שהפסידו מאזנית בעיקר בגלל גודל ההוצאות ביחס להכנסה. החברות הללו עשויות להגביר התחרות כנגד החברות הוותיקות וכן כנגד החברות הישירות. גם להן היה חלק בכך שתוכניות חדשות (בעיקר בתחמי הרכב ומבוססות טכנולוגיות חדשות) השתלבו בתחרות. ברוב החברות קיימת ירידה תעריפית וכן ירידה בעמלות סוכנים.

ביטוח משנה הפך להיות שחקן מרכזי במאזני החברות וחלקו בתפוקה ובתשלומי התביעות כ-34% (7.58 מתוך 22.5 מיליארד שקל בתפוקה ו-5.5 מתוך 16.1 מיליארד שקל בתשלומי התביעות ושינוי בתליות).

הקורונה פוגשת את האלמנטרי ב-2020 כאשר תחום רכב רכוש בירידה ברווחיות החיתומית, רכב חובה וחבויות בבעיה הנובעת משוק הון שספג מכה ותחומים עסקיים הנמצאים בבעיות כלכליות כאשר חלקם מתקשה לשלם את הפרמיות.

גם בצד משקי הבית יש קושי אובייקטיבי לשלם פרמיות וקיימת עלייה בדרישות להקפאה או השבתה (בבתי עסק הקטנת סכומי ביטוח ו/או שינויים באופן רווחים).

בצד החיובי של הקורונה יש קיטון משמעותי בתביעות (בעיקר, אך לא רק, בגין ירידה בתאונות דרכים). בעבור הסוכנים התקופה אינה קלה שהרי כמעט אין מכירות חדשות בצד הקושי בחידושים, גם עקב המצב הכלכלי.

מסתמן, לפיכך, ששנת 2020 באלמנטרי תהיה מאתגרת לחברות, לסוכנים ולמבוטחים כאחד וגם לכל האחרים שעסקיהם צמודים ונושקים לתעשיית הביטוח בישראל.

## תוצאות תחומי הביטוח האלמנטרי ב-2019 ו-2018 (במיליון שקלים)

אחוז ררווחיות	אחוז בתפוקה	רווחיות	תפוקה	
<b>2019</b>				
31.7%	38.1%	936	8,593	<b>רכב רכוש</b>
38.9%	23.6%	1,150	5,334	<b>רכב חובה</b>
16.4%	23.1%	485	5,203	<b>רכוש ואחרים</b>
13.0%	15.2%	383	3,440	<b>חבויות</b>
<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>2,954</b>	<b>22,570</b>	<b>סה"כ</b>
<b>2018</b>				
91.5%	39.3%	914	8,797	<b>רכב רכוש</b>
<b>-7.6%</b>	23.6%	<b>-76</b>	5,282	<b>רכב חובה</b>
42.0%	22.4%	420	5,007	<b>רכוש ואחרים</b>
<b>-25.9%</b>	14.7%	<b>-259</b>	3,284	<b>חבויות</b>
<b>100.0%</b>	<b>100.0%</b>	<b>999</b>	<b>22,370</b>	<b>סה"כ</b>

# דורון ספיר מונה ליו"ר פעיל בחברת האשראי החוץ בנקאי מיכמן אשראי לעסקים

■ ספיר, שכיהן בין השאר כמנכ"ל מגדל ביטוח ומנכ"ל ויזה כאל, ישמש גם כשותף בחברה ויהיה זכאי לאופציות בחברה וכן לזכות לרכישת מניותיה בהיקף מצטבר של עד כ-10% ממניותיה לפי שווי לרכישה של כ-120 מיליון שקל ■ יניב ביטון, מייסד החברה: אני סמוך ובטוח שספיר יתרום לחברה רבות מניסיונו העשיר בתחום הפיננסים

דורון ספיר מסר: "התחום של אשראי לעסקים קטנים ובינוניים הינו תחום חיוני במיוחד בתקופה מאתגרת זו. אנו מהווים אלטרנטיבה לפתרונות מהירים וגמישים לעסקים אלו והפלטפורמה החוץ בנקאית יכולה לשמש נדבך משמעותי בהזרמת כספים לעסקים במשק הישראלי. אני משוכנע שהאוצר מודע לכך ומקווה שימצא לנכון לעשות בו שימוש במאמץ הלאומי להחזיר את המשק לפעילות".

חברת מיכמן היא חברה פרטית, המעניקה אשראי לעסקים קטנים ובינוניים במשק, בבעלות 100% של יניב ביטון. החברה נוסדה בשנת 2011 עם קבלת רישיון של משרד האוצר. החברה בוחנת במים אלו הנפקת אג"ח על מנת להעניק מקורות אשראי נוספים לחברה.



יניב ביטון, מנכ"ל מיכמן  
אשראי לעסקים

דורון ספיר

מעמדה כמובילה בישראל, בתקופה זו בה חשיבות האשראי החוץ בנקאי הולכת וגדלה".

רו"ח דורון ספיר מונה היום (א') ליו"ר פעיל בחברת האשראי החוץ בנקאי מיכמן אשראי לעסקים, בהיקף של 60% משרה (כפוף לקבלת אישור רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון). ספיר, שכיהן בין השאר כמנכ"ל מגדל ביטוח ומנכ"ל ויזה כאל, ישמש גם כשותף בחברה ויהיה זכאי לאופציות בחברה וכן לזכות לרכישת מניותיה בהיקף מצטבר של עד כ-10% ממניותיה לפי שווי לרכישה של כ-120 מיליון שקל.

יניב ביטון, מנכ"ל ומייסד של מיכמן אשראי לעסקים מסר: "אני מברך את דורון ספיר על כניסתו לתפקיד יו"ר פעיל בחברה, אני סמוך ובטוח שדורון יתרום לחברה רבות מניסיונו העשיר בתחום הפיננסים ויוביל את החברה לקראת האתגרים שהצבנו לעצמנו ויבסס את

## היציאה ממשבר הקורונה: 700 עובדי הראל ישובו מהחל"ת בחודש מאי, 200 עובדים יפוטר

■ למפוטרים הטריים תוקם קרן הלוואות ייעודית ■ שכרם של בעלי השליטה יקוצץ ב-20%  
■ שכר המנכ"ל מישל סיבוני יקוצץ ב-10% ■ בשנתיים הקרובות לא יבוצעו העלאות שכר

סיבוני מסר: "לצערי, משבר הקורונה פגע בהראל, כמו במשק כולו. שורת הצעדים הרחבתית עליה החלטנו נועדה להגדיל ככל הניתן את מספר העובדים שישובו מחל"ת לעבודה בחברה. הצעדים כוללים פגיעה מידתית בכל מי שמתפרנס מהראל, ובעיקר במנהלים ובבעלי החברה. כולם נכנסים מתחת לאלונקה, ללא יוצא מן הכלל. אנו רואים באנשי הראל נכס מרכזי, וסברנו כי בעת



מישל סיבוני, מנכ"ל הראל

מכל עובד המשתכר מעל השכר הממוצע במשק עד מאי 2021. מהעובדים שמשתכרים מתחת לממוצע במשק ינכסו שני ימי חופשה בשנה הקרובה. לאורך 12 החודשים הבאים, תפעל הראל כדי לבצע התאמות וקיצוצים בהוצאות החברה אל מול ספקיה.

על פי דוברות החברה: "שורת הצעדים הרחבתית עליה הוחלט, הכוללת פגיעה במנהלים ובבעלי השליטה, שהינה מידתית וסבירה לדעת החברה, נועדה להגדיל ככל הניתן את מספר העובדים שישובו מחל"ת לעבודה. החברה רואה בעובדיה נכס מרכזי, וסבורה כי בעת הזו מוטלת עליה חובה מיוחדת לנסות ולשמור על פרנסתם של כמה שיותר מעובדיה".

700 מתוך 900 עובדי הראל שנמצאים בימים אלו בחל"ת ישובו לעבוד בחודש מאי 2020. כך הודיעה החברה לבורסה ביום ה'. 200 עובדי החברה שנמצאים כיום בחל"ת, יפוטר. לטובת 200 העובדים שמהווים 4% מהחברה תוקם קרן למתן הלוואות לעובדי החברה המצויים בקשיים ואשר יסיימו את העסקתם בחברה.

החברה תנקוט בשורה של קיצוצים בשכר הבכירים בחברה בשנה הקרובה. שכרם של בעלי השליטה יקוצץ ב-20%. שכר המנכ"ל מישל סיבוני יקוצץ ב-10%. שכר המנהלים הבכירים בחברה יקוצץ ב-7%. בעקבות בקשתם של הדירקטורים, יקוצץ גם שכרם של הדירקטורים ב-7%.

בנוסף, הראל הודיעה כי בשנתיים הקרובות, עד שנת 2022, לא יהיו תוספות שכר לכלל מנהלי החברה ועובדיה. מבחינת ימי החופשה, ינכסו ארבעה ימי חופשה



## עיתונות בהתאמה אישית

מבזקים לפי תחומי עניין

**פוליסה**  
חדשות הביטוח הפנסיה והפיננסים  
www.polisa.news



# אי בהירות בנוגע למעמדו של ניר גלעד במגדל

■ **דירקטוריון מגדל החליט ביום ה' על סיום תפקידו של ניר גלעד כיו"ר החברה בסוף חודש מאי**  
 ■ **המפקח על הביטוח הבהיר במכתב כי הוא רואה בהפסקת הכהונה עוד השנה - פגיעה בניהול התקין**  
 ■ **בצהרי היום נפוצו הערכות כי הדחייה עשויה להתבטל אך במגדל סירבו לאשר או להכחיש**

בחברה, הוחלט כי מי שיחליף את גלעד כדירקטור במגדל ביטוח יהיה **מוטי רוזן** - הכל כמובן בהתאם להחלטה לגבי סיום התפקיד. רוזן כיהן בעברו כמנכ"ל **הראל** ומנכ"ל **מנורה מבטחים**. רוזן עשוי גם להתמנות בקרוב ליו"ר מגדל ביטוח. רוזן יתמנה גם לדירקטור במגדל אחזקות. מנכ"ל מגדל ביטוח, **רן עוז**, ימונה במסגרת אותם שינויים גם למנכ"ל מגדל אחזקות החל מחודש מאי.

כיסאו של גלעד התנדנד כבר כמה שבועות בעקבות חילוקי דעות שהתגלעו בינו לבין אליהו. חילוקי הדעות נבעו בנוגע לשאלה האם יש

להחליף את מנהל ההשקעות הראשי של החברה **אסף שהם**. עוז תמך ברצונו של גלעד לסיים את כהונתו של שהם והמהלך אכן הושלם, כאשר בשיאו של המאבק זימן הממונה על הביטוח את אליהו כדי שזה יחדל מלהתערב בעבודתם של המנכ"ל והיו"ר. האם ברקת יזמן את בעל השליטה שוב לנוכח ההתפתחויות האחרונות בחברה? סביר להניח שכן, כאשר ברקת עשוי למנות בשלב זה מנהל מורשה שיקבל את השליטה במגדל. הרשות סירבה להתייחס בשלב זה לסוגייה.



ניר גלעד



שלמה אליהו, בעל השליטה

רמת המעורבות והממשק בין היו"ר מצד אחד לדירקטוריון וועדת הביקורת מצד שני. בנוסף, חוסר שביעות רצון ביחס לניהול והתוויית העבודה של דירקטוריון חברת הביטוח.

בחברה סבורים כי החלפת גלעד תגדיל את הסיכויים להשגת שיפור בביצועי החברה. זאת, בהתייחס, בין היתר, למומחיות ולניסיון של המחליף בתחום הביטוח ועל רקע רצון להגדיל את היקף תחום הפעילות של ביטוח אלמנטרי במגדל ביטוח.

במסגרת הרצון לתמוך בענף האלמנטרי

טלטלה בצמרת **מגדל** ואי בהירות בנוגע למעמדו של **ניר גלעד** בחברה. מקורבים לחברה מסרו **לפוליסה**, כי נכון לעכשיו אין שינויים בנוגע להדחתו מתפקיד יו"ר החברה בסוף חודש מאי כפי שפורסם ב**בורסה** ביום ה'. כמו כן, לפי שעה לא צפויים דיווחים נוספים בנושא זה היום מצד החברה. ההבהרה נמסרה על רקע הערכות כי בחברה בחרו כרגע להשהות את ההדחה מתפקיד יו"ר מגדל ביטוח שאמורה הייתה להתבצע ב-31 במאי.

לאחר ההודעה על ההדחה של **הממונה על שוק ההון ד"ר משה ברקת** מכתב לחברת הביטוח בו כתב כי הוא רואה בהדחת היו"ר בחברה פעולה הפוגעת בניהול התקין של החברה. ברקת גם דרש לקבל את פרסום סדר היום לשיבת הדירקטוריון.

גלעד כיהן **14 חודשים בתפקיד** והחליף בתחילת 2019 את פרופ' **עודד שריג** שהתפטר מתפקיד זה. אם יודח, ההדחה תיעשה בכפוף לשימוע שיערך על ידי ועדת שימוע שתכלול את בעל השליטה **שלמה אליהו** והדירקטורים **אריה מינטקביץ** ו**שלמה הנדל**.

הרצון לסיים את כהונתו של היו"ר הוא בעקבות חוסר הסכמה של הדירקטוריון על תפיסת החלוקה המהותית של התפקידים,

## יצא לאור ביטוח חבויות בישראל מאת יעקב קיהל

הספר נועד להעשיר את הציבור בתחום ביטוח החבויות על בסיס הפסיקה **פרקי הספר** המשפטית בעבר ובהווה.  
 הספר, בהוצאת פוליסה, כולל יותר מ-450 עמודים ובמסגרתו נספחים נרחבים, דברי חקיקה, נהלים ונתונים עדכניים להצגת נושאי הספר ולתועלת הקורא. הספר מיועד לחתמים, סוכני ביטוח, פרקליטים ומתעניינים בנושא.

- הגדרת הסיכון
- הבסיס המשפטי לביטוחי חבויות - אחריות בגין נזק
- מושגי יסוד בביטוחי חבויות - פוליסות לביטוח
- תנאי הפוליסה לביטוח
- כיסויים וחריגיהם
- ביטוח אחריות מקצועית
- ביטוח אחריות המוצר
- ביטוח חבות מעבידים
- הטיפול בתביעות
- הערות לביטוח משנה
- מעורבות מוסדית בביטוחי חבויות
- נספחים ומקורות

מחיר הספר: 450 ש"ח כולל מע"מ  
 למנויי פוליסה: 400 ש"ח כולל מע"מ



מהדורה חדשה ומעודכנת  
 לספרו של יעקב קיהל  
 "ביטוח חבויות בישראל"

לרכישה ולקבלת פרטים נוספים לחץ כאן