



פוליסה

חדשות הביטוח הפנסיה והפינסים www.polisa.news

יום ב', 20 ביוני 2022, כ"א בסיון תשפ"ב | ISSN 0793-4750 | שנה 29 | גיליון מס' 3113

העורך: אריה לביא / עורך בפועל: אורי לביא-פלג / עריכה: עמית קרטס-בנין, ירון ניר, מרינה פובלוצקי / גרפיקה: סטודיו אופק המו"ל: תקשורת כלכלית בע"מ / טל. 03-5407884 / E-mail: news@polisa.news / www.polisa.news

איילון מתמקדת בעסקי הליבה: פועלת למכור את חלקה בחברת הגמל והפנסיה של מיטב



עמוד 3 שרון רייך

מקס מרחיבה את הפעילות העסקית: מתחילה לשווק פוליסות חיסכון של ביטוח ישיר



עמוד 2

אושרה ייצוגית נגד ביטוח ישיר: משווקת ביטוח מקיף כחבילה ומבלי לפרט מחיר הביטוח הנפרד



עמוד 10

מנורה מבטחים ואורות זכו במכרז לפוליסת בריאות ושיניים קבוצתית לעובדי טמפו



עמוד 3 ד"ר אודי פרישמן

אושרה פשרה בייצוגית נגד הפניקס: תשיב 45% מדמי הטיפול בהלוואות שנגבו



עמוד 10

ניתוח תוצאות המגרז האלמנטרי גם ברבעון הראשון ב-2022: תחום רכוש ואחרים מוביל את הרווחיות באלמנטרי



עמוד 6 מאת חגי שפירא

רוצה לקבל עדכונים מידיים של פוליסה לטלפון הנייד? כן! צרפו אותי



השירות ניתן למנויים בלבד

פוליסה
חדשות הביטוח הפנסיה והפינסים www.polisa.news

מקס מרחיבה את הפעילות העסקית: מתחילה לשווק פוליסות חיסכון של ביטוח ישיר

רון פאינרו, מנכ"ל Max: "אנחנו חברת כרטיסי האשראי הראשונה בישראל שמשקה מסלול שמעודד חיסכון לצד ההוצאות בכרטיס. מדובר בבשורה עבור הציבור הישראלי שמחפש דרכים פשוטות לשים כסף בצד לצרכי היום יום"

לסייע לישראליים לעשות שימוש 'הפוך' בכרטיס האשראי שלהם - ולחסוך באמצעותו כסף למטרות עתידיות שונות? במחקר נמצא שלמעלה ממחצית מהישראלים היו מעוניינים לשפר את היכולת שלהם לחסוך, בעיקר למקרה חירום וגם לטובת דיור ונדל"ן. 40% מהנסקרים השיבו שקשה לחסוך וכ-30% היו רוצים את עזרתם של גופים פיננסיים כדי לקדם מאמצי חסכון. כמו כן נמצא במדגם שלכ-70% יש כסף פנוי לחסכון, כאשר עיקר הסכומים נעים בין 1,000 ל-50 אלף שקל בשנה. עוד עלה כי כ-40% מהישראלים חוסכים כיום באמצעות השארת הכסף בעו"ש (חשבון עובר ושב בבנק), ללא הגדרת מטרה ספציפית.

במסגרת העבודה זוהו שורה של כלים בעלי פוטנציאל לסייע ללקוחות המבקשים להתחיל לחסוך ולהתמיד בכך - החל משימוש במטרות חוביות ספציפיות עבור חסכונות שונים (למשל: רכישה של רכב או חסכון לאירוע) ועד טכניקת החיסכון המועדפת (הוראת קבע לחסכון של סכום קבוע מדי חודש, והפקדה של אחוז קבוע מהמשכורת היו האפקטיביות ביותר).

חברות כרטיסי אשראי. רון פאינרו, מנכ"ל Max, אמר: "אנחנו חברת כרטיסי האשראי הראשונה בישראל שמשקה מסלול שמעודד חיסכון לצד ההוצאות בכרטיס. מדובר בבשורה עבור הציבור הישראלי שמחפש דרכים פשוטות לשים כסף בצד לצרכי היום יום".

לצד האפשרות לחסוך בפוליסת חיסכון של ביטוח ישיר, מקס מציעה אפיק חיסכון נוסף - הפקדות חד פעמיות או חודשיות, במסלול שאינו נושא



חברת ביטוח ישיר וסוכנות הביטוח של מקס יוצאות בשיתוף פעולה, במסגרתו תשווק מקס את פוליסות החיסכון של ביטוח ישיר, תחת המותג של מקס. דמי הניהול מתחילים ב-0.9% ויורדים ל-0.8% (בצבירה של 300 אלף שקל), 0.75% בצבירה של 650 אלף שקל, 0.7% בצבירה של 1.5 מיליון שקל ו-0.55% בצבירה של מעל 3 מיליון שקל.

החוסך יוכל לבחור מבין 4 מסלולי השקעה: מסלול כללי, אג"ח, אג"ח ממשלתי ומנייתי.

תשואה ודמי ניהול.

המהלך מגיע לאחר מחקר שמקס ערכה יחד עם חברת הייעוץ קיימא בהובלת פרופ' דן אריאלי. במסגרת העבודה המשותפת נלמדו המוטיבציות והחסמים של ישראלים בכל הקשור לחסכון ותכנון פיננסי ונבחנו כלים שיסייעו למי שמעוניין לחסוך.

שאלת המחקר המרכזית הייתה "כיצד לניתן

בשנת 2021 הניב המסלול הכללי תשואה של 8.2%, 9.8% מסלול האג"ח הניב תשואה של 5% ומסלול אג"ח ממשלתי הניב תשואה של 5%.

בנוסף, בתחילת השנה השיקה ביטוח ישיר מסלול מנייתי המורכב ממניות בארץ ובחו"ל ומיועד למשקיעים המחפשים חשיפה גבוהה לשוק המנייתי.

במקס רואים בכך שינוי פרדיגמטי במודל של

אורן מזרח
מקבוצת הפניקס

שמים את הסוכן במרכז

לפרטים נוספים: shivuk@oren-ins.co.il

איילון מתמקדת בעסקי הליבה: פועלת למכור את חלקה בחברת הגמל והפנסיה של מיטב

■ באיילון שמים כעת דגש על השגת תשואה ראויה להון, ובמיוחד להון סולבנסי על כן, בדומה למכירת חלקה של איילון ב-TLV מדיקל סנטר שהושלמה במרץ השנה, ■ איילון פועלת למכור את חברת הגמל והפנסיה שהיא מחזיקה בשותפות עם מיטב

הפעילות.

באיילון בחנו למכור את הפעילות למספר גופים, אולם כיוון שמדובר באחזקת מיעוט, הרי שהקונה הטוב ביותר היה מיטב, שמחזיקה ב-80% מפעילות החברה.

גורמים המעורים בפרטי העסקה מסרו לפוליסה כי יש רצון הדדי בין שתי החברות לקיים את העסקה, וכי המחיר העומד כרגע על הפרק נע בין 100 ל-120 מיליון שקל.

למרות שהחברה פועלת למכירת אחזקותיה בחברה, גורמים בחברה לא שוללים פיתוח פעילות חדשה ועצמאית בתחום הגמל.

גם מהזווית של מיטב - מדובר על מהלך שממקד את החברה בפעילות הליבה של החברה - ניהול השקעות. החברה מכרה לאחרונה את אחזקותיה בסוכנויות הביטוח יקב ורימונים.



אילן רביב, מנכ"ל מיטב



שרון רייך, מנכ"ל איילון

מתברר שהאחזקה בחברת הגמל לא מייצרת עבור איילון את התשואה הנדרשת, ההחלטה המתבקשת, מבחינת איילון, הייתה למכור את

במטרה לשפר את התשואה להון ולהתמקד בעסקי הליבה של החברה - איילון פועלת למכירת חלקה (20%) בחברת הפנסיה והגמל המשותפת לה ולמיטב דש.

באיילון, כך נודע לפוליסה, לא רואים הצדקה כלכלית ועסקית בהמשך ההחזקה בחברת הגמל והפנסיה. בדומה לכל חברות הביטוח, באיילון שמים כעת דגש על השגת תשואה ראויה להון, ובמיוחד להון סולבנסי. על כן, בדומה למכירת חלקה של איילון ב-TLV מדיקל סנטר שהושלמה במרץ השנה, איילון פועלת למכור את חברת הגמל והפנסיה שהיא מחזיקה בשותפות עם מיטב.

הרעיון העסקי של השותפות היה לייצר סינרגיה, בשאיפה שסוכני איילון ישווקו את מוצרי הגמל והפנסיה של החברה המשותפת. כאשר התברר כי לא כך הדבר, וכאשר

מנורה מבטחים ואורות זכו במכרז לפוליסת בריאות ושיניים קבוצתית לעובדי טמפו

המכרז נוהל על ידי חברת פרש קונספט, בבעלות ד"ר אודי פרישמן, שגם כתבה את הפוליסה



בית מנורה מבטחים

ועוד. כמו כן, עובדים יוכלו לצרף בני משפחה ולהרחיב את הביטוח לרובד הרחבה, הכולל פרק ניתוחים פרטיים בארץ. עוד כוללת הפוליסה ביטוח שיניים מורחב, הכולל טיפולים משמרים, טיפולי חניכיים, טיפולי שיקום, לרבות שתלים, וטיפולי אורתודונטיה לילדים.

מפרש קונספט נמסר: "טמפו היא חברת משקאות המעסיקה יותר מאלף עובדים. החברה נמצאת בתנופת צמיחה עסקית לאחר שהשלימה הקמה של מרכז לוגיסטי, בנייה של מבשלה חדשה ורכישה של חברות בתחום המשקאות והמזון, וכעת, עשתה צעד משמעותי לרווחת עובדיה."

מנורה מבטחים וסוכנות אורות זכו במכרז לפוליסת בריאות ושיניים קבוצתית לעובדי טמפו ובני משפחתם. המכרז נוהל על ידי פרש קונספט בבעלות ד"ר אודי פרישמן שגם כתבה את הפוליסה בהתאם לצרכי החברה. המכרז נוהל על ידי אהוד ליפשיץ, יועץ בכיר בפרש קונספט יחד עם גיל סגל, סמנכ"ל משאבי האנוש ומנהל המחלקה המשפטית של טמפו. בפרש קונספט מציינים כי במסגרת הפוליסה טמפו תממן לעובדים רובד בסיס בביטוח בריאות שכולל השתלות איברים, טיפולים מיוחדים בחו"ל, תרופות שלא בסל הבריאות ופרק אמבולטורי מורחב, הכולל התייעצות עם רופא מומחה, פיזיותרפיה, בדיקות הריון

Estricher
עתידי פיננסי

כל מה שצריך לדעת
נדי לקחת אחריות
על החיסכון הפנסיוני
והוצאה אחת



WWW.ESTRICHER.CO.IL | 050-3648504

בית משפט השלום קבע שהתובע מסר מידע כוזב ולא דיבר אמת - והורה למחוק את התביעה

התובע הגיש תביעה בגין פוליסת חיים שהוציא בהראל, אך בכתב התביעה לא ציין כי הגיש תביעה דומה לבית הדין לעבודה בגין פוליסה דומה שהוציא במגדל

שתייהן הוגשו עקב מצבו הרפואי של התובע ועל בסיס טענתו לפיה איבד את כושרו לעבוד עקב מצב רפואי זה. על כן, היה על התובע לציין את דבר קיומה של התביעה הנוספת. עוד צוין, כי התובע, במכוון, השיב לשאלות הראל תשובות שאינן אמת, כאשר השיב בשלילה לשאלה אם הגיש תביעה לבית משפט או למוסד אחר בעניין האירוע וכאשר השיב בשלילה לשאלה אם הוא מבוטח בפוליסות נוספות לביטוח חיים.

לפי כל שהובא לעיל, קבע בית המשפט כי התובע מסר, באופן מכוון, נתונים שאינם נכונים והשיב תשובות שאינן אמת, הן בעת שנדרש לפרט בכותרת התביעה אודות קיומו של הליך נוסף בבית משפט והן בתשובות שנתן בתצהיר לשאלון שהעבירה אליו הראל ובכך פעל בניגוד לתקנות סדר הדין האזרחי.

בית המשפט ציין, כי מחיקת התביעה היא סנקציה הולמת למי שבמודע ובמכוון, מסר בה פרטים שאינם אמת.

עוד ציין בית המשפט, כי חשוב גם להדגיש שסנקציה זו, על אף שהיא חמורה, אינה פוגעת פגיעה אנושה בתובע, שכן מחיקת התביעה אינה מהווה מעשה בית דין ואינה מונעת לכן, לכשעצמה, הגשת תביעה חדשה.

סוף דבר, בית המשפט הורה על מחיקת התביעה וחייב את התובע בהוצאות הראל בסך 5,000 שקל.

לא ידוע נכון למועד זה אם הוגש ערעור למחוזי או בקשת רשות ערעור למחוזי על ההחלטה של בית משפט השלום למחוק את התביעה.

הכותב הוא מייסד ושותף במשרד ג'ון גבע-הדר עורכי דין ומגשרים.

פרטים שאינם נכונים בעת שציין בפתח כתב התביעה כי אין הליך נוסף בבית משפט או בבית דין בקשר למסכת עובדתית דומה, שהוא צד לו. מנתוני נט המשפט ביחס לתביעה הנוספת, עלה כי זו הוגשה ביום 10.8.21 ואילו התביעה דן דן הוגשה ביום 29.8.21. משמע, התביעה דן הוגשה לאחר שכבר הוגשה התביעה הנוספת.

בית המשפט הדגיש, כי המסכת העובדתית, כפי שפורטה על ידי התובע בשתי התביעות, לא הייתה רק דומה אלא זהה לחלוטין. ההבדל היחיד היה המספר של הפוליסה, שמכוחה הוגשה כל תביעה. בשתי התביעות טען התובע, כי ביום 19.10.2018 עבר ניתוח מעקפים קשה בליבו. בשתייהן טען כי מאז הניתוח לא חזר לעבוד ואיבד באופן מלא ולצמיתות את כושרו לעבוד. בשתי התביעות טען שבעקבות הניתוח הוא לא כשיר עוד לעבוד כעובד דפוס או בכל עיסוק סביר אחר ובשתייהן פירט באופן זהה את מגבלותיו הרפואיות. מעבר לכך, לשתי התביעות צורפה אותה חוות דעת רפואית. למעשה, הניסוח של שתי התביעות היה זהה כמעט לחלוטין.

עוד הוסיף בית המשפט, כי על פי תקנות סדר הדין האזרחי, מחויב התובע לציין אם קיימים הליכים נוספים הנובעים ממסכת עובדתית דומה. התקנות לא מצמצמות חובה זו רק למקרים שבהם סבור התובע שדבר קיומה של התובענה הנוספת יכול להשפיע על ההליך החדש שהוא מגיש. מלשון התקנות ברור שחובת התובע לציין הליכים נוספים הנובעים ממסכת עובדתית דומה היא חובה אבסולוטית, שלא נתונה לשיקול דעתו.

בית המשפט ציין כי במקרה הנדון, שתי התביעות הוגשו בקשר למסכת עובדתית דומה.

בבית משפט השלום בהרצליה נדונה בקשתה של הראל חברה לביטוח בע"מ (המבקשת) אשר יוצגה על ידי עו"ד גיא מלכאי ממשרד עו"ד יעקובוביץ כנגד פלוני (המשיב), אשר יוצג על ידי עו"ד גיא שחק ממשרד עו"ד קליר. פסק הדין (ת"א 62333-08-21) ניתן ביוני 2022, מפי השופטת הבכירה הדסה אסיף.



מאת עו"ד ג'ון גבע

בפני בית המשפט הונחה בקשת המבקשת - הנתבעת (הראל) להורות על מחיקת כתב התביעה, תוך חיובו של המשיב (התובע) בהוצאות.

התובע הגיש כנגד הראל תביעה לתשלום תגמולי ביטוח. על פי הנתען בכתב התביעה, בשנת 2018 עבר התובע ניתוח מעקפים ומאז הדרדר מצבו הבריאותי, הוא לא חזר לעבודה ואיבד באופן מלא ולצמיתות את כושרו לעבוד. למרות זאת, הראל, שביטחה אותו בביטוח חיים, שכלל כיסוי לאובדן כושר עבודה, נמנעה מלשלם לו את תגמולי הביטוח.

בפתח כתב התביעה, נדרש התובע לפרט אודות "דבר קיומו של הליך נוסף בבית משפט או בבית דין, בקשר למסכת עובדתית דומה שהתובע הוא צד לו או היה צד לו". במקום המיועד לפירוט בעניין הזה, ציין התובע: "לא".

לטענת הראל, בכך מסר התובע מידע שאינו נכון. זאת, משום שבסמוך לפני מועד הגשת התביעה דן הגיש התובע תביעה נוספת לבית הדין לעבודה. הראל טענה כי התביעה הנוספת הוגשה על ידי התובע כנגד **מגדל חברה לביטוח בע"מ** וגם בה תבע התובע תגמולי ביטוח בגין פוליסה לביטוח חיים, אשר כללה כיסוי לאובדן כושר עבודה, כשהוא טען בדיוק לאותן נסיבות שתוארו בכתב התביעה דן.

הראל טענה, כי מאחר ומדובר בשתי תביעות שהוגשו על ידי אותו תובע בגין טענה לאובדן כושר עבודה עקב ניתוח מעקפים, מסר התובע מידע כוזב לבית המשפט בעת שהשיב בשלילה לדרישה לפרט אודות קיומו של הליך נוסף. לטענת הראל, התובע הסתיר בכוונה את קיומה של התביעה הנוספת ואת קיומה של הפוליסה הנוספת והכל מתוך מטרה לנסות ולגבות סכומים שאינם מגיעים לו. על כן, יש להורות על מחיקת התביעה ועל חיוב התובע בהוצאות משמעותיות וזאת, מאחר שהתובע נהג בחוסר תום לב ועשה שימוש לרעה בהליכי המשפט.

לאחר שמיעת טענות הצדדים ובחינת הראיות בתיק, קבע בית המשפט כי דין הבקשה להתקבל.

תחילה, קבע בית המשפט כי התובע מסר

קרן פנסייה? קופת גמל? סוכנות ביטוח?

יש לנו פתרון עבורכם לרגולציה

צ'קליסט של חובות הציות עליכם

עדכוני רגולציה שוטפים

מאגר מלא ועדכני של הרגולציות הרלוונטיות

ללא התקנה - לשימוש מידי

בולט יותר. שנון יותר. מגניב יותר.



הידעת?



בתקופה הקיטוריאית, אנשים רגו לנדל בבתים קפויים. כאמצי לרחרחת מוקים חובית. ארתור לא יחללים כחונ ביבור הקפודים. אבילת עין הבנה על תגלת הבית. כראי להואיל למחמים. גם בביטוח זירה, מוכ שיש מגדל מאחוריך.

דצמבר 2022 / סלון-טבת תשפ"ג

ראשון	שני	שלישי	רביעי	חמישי	שישי	שבת
				1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	16	17
18	19	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	31

מגדל חברה לביטוח בע"מ

מחברת למשיחוח זואר: תגול חגרה לריסוח כרית, ת.ד. 3000 קריית אוהד, סניח חנה, תל אביב 6100000



הידעתם?

השנה עיצבנו לכם במגדל לוח שנה מקורי ומפתיע, שכמותו עוד לא ראיתם! הלוח בסגנון "הידעת?", מכיל טקסטים שנונים עם עובדות משעשעות בעיצוב ססגוני ומקורי.

אז למה אתם מחכים?

הזמינו לוחות שנה עוד היום ללקוחות שלכם, כי שנה טובה מתחילה עם לוח שנה של מגדל. הזמנת לוחות השנה החדשים של מגדל לשנת 2022/23 - תשפ"ג - תשפ"ב החלה!

שימו לב ללוחות הזמנים

הזמנות שיתקבלו עד לתאריך-30/6/2022 יסופקו עד לתאריך 18/8/2022

להזמנת לוחות השנה <<



גם ברבעון הראשון ב-2022: תחום רכוש ואחרים מוביל את הרווחיות באלמנטר

■ שילוב בין ניהול חיתומי נכון לפעילות מקצועית של סוכנים הביא לתוצאה טובה בתחום ■ הגידול בפרמיה עקב חזרת המשק לסדרו הביא לכך שלאחר השפעת ביטוח משנה לא היו שינויים ברווח החיתומי של החברות

אך תורם הכי הרבה לרווחיות התחום - כ-46%. כל הנתונים בהתייחס לשנת 2021 שהרי חלוקה של תתי תחומים ברבעון הנסקר טרם התפרסמו.

התחום עתיר ביטוח משנה - כ-67.7% מהתפוקה ברוטו (1.176 מתוך 1.738 מיליארד שקל) ולפיכך השפעת המשנה על התפוקה והרווחיות מהותית.

מבטחי המשנה (בניגוד למגמות שצוינו לגבי רכב רכוש וחובה) הגדילו את חלקם ב-105.1 מיליון שקל (יותר משיעור הגידול בתפוקה).

בשנה הנוכחית קטנו רווחי ההשקעות ב-31.8 מיליון שקל (96.5%) והרווח החיתומי (כולל השפעת משנה) גדל ב-15.4 מיליון שקל (13.1%) - מה שהביא לירידה הקטנה יחסית ברווח הכולל ביחס לאשתקד (16.4 מיליון שקל - כ-10.9%).

שיעור התביעות כולל שינוי בתלויות (לפני השפעת משנה) גדל אמנם ואפילו בשיעור ניכר (מ-487 ל-753 מיליון שקל) אך עקב השפעת המשנה זה לא ניכר בתוצאות ברמת השייר ובמיוחד לאור העובדה שהפרמיה גדלה.

העובדה שחלק מהפרמיה והרווחיות קשור לכיסוי רעידת אדמה (יש פרמיה אך אין תביעות) (המשך בעמוד הבא)

הגידול בתפוקה מבשר חזרה מלאה לשגרה ב-2022 (לפחות לקצב שהיה ב-2019) לאחר שנת הקורונה (2020) ולאחר שב-2021 היו מספר מגזרי תעשייה שטרם חזרו לפעילות מלאה ו/או חזרו רק במהלך השנה, כגון תירות החוץ.

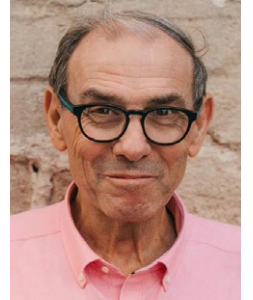
התחום מהווה 21.7% מתפוקת המגזר האלמנטרי ותרומתו לרווחיות מהותית שהרי הוא התחום היחידי שהצליח להרוויח ב-2022 חרף הירידה ברווחי השקעות. תרומתו לרווח השנה - 134.3 מיליון שקל - הצליחה רק למתן את שיעור ההפסד המגזרי באלמנטר בברבעון הנסקר (730.8 מיליון שקל).

אין ספק שמבחינת הרווחיות תחום זה הינו החשוב ביותר החל מ-2021 אך ראוי לציין שגם בתקופות שקדמו תרומתו הייתה גדולה ויציבה אך לא הייתה בכותרות עקב ההצלחות שהיו לתחומי הרכב ובעיקר רכב רכוש (בין 2017 ל-2020) ורכב חובה (בעשור שקדם ל-2015).

עיקרה של התפוקה מקורה בתחומים העסקיים בתי עסק והנדסי המהווים (ביחד) כ-55% מהתפוקה והיו אחרים (ב-2021) ל-39% מהרווחיות.

תת התחום השני בגודלו הוא הדירות (כולל בנקים למשכנתאות) המהווה כ-39% מהתפוקה

תחום רכוש ואחרים הינו השלישי בגודלו ברבעון (כמעט זהה לחובה השני) וכולל פוליסות / כיסויים רבים שעיקרם בתי עסק - אבדן רכוש, דירות (כולל משכנתאות) והנדסי המהווים כ-93% מהתפוקה



מאת חגי שפירא

ואחרים לכ-85% מהרווח (נכון ל-2021). בנוסף קיימים תתי תחומים אחרים כגון מטענים בהעברה, תאונות אישיות ומחלות ואשפוז (ב-2021 היה קיים רק בשיירי בהתייחס לנסיעות לחו"ל ואחרים). תתי התחומים הללו מהווים כ-7% מתפוקת התחום אך ב-2021 היו אחרים לכ-15% מהרווחיות.

התפוקה ברבעון הראשון של 2022 הגיעה לכדי 1.738 מיליארד שקל המלווה ברווחיות של 134.3 מיליון שקל (תפוקה בסך 1.595 מיליארד שקל ורווח 150.7 מיליון שקל ברבעון המקביל ב-2021) - גידול בתפוקה של 143.3 מיליון שקל (9%) ושחיקת הרווחיות ב-16.4 מיליון שקל (-10.9%).

תוצאות תחום רכוש ואחרים ברבעון הראשון של 2022 והשוואה לרבעון המקביל (במיליוני שקלים)

חברה	פרמיות ברוטו	רווחי השקעות	רווח בנטרול השקעות	רווח כולל	פרמיית ביטוח משנה	גידול בתפוקה		שינוי ברווחי השקעות		שינוי ברווח חיתומי		שינוי ברווח הכולל		שינוי בפרמיית ביטוח משנה		
						%	מ	%	מ	%	מ	%	מ	%	מ	
הראל	385	6	20	26	293	76%	72	23%	1	20%	4	25%	5	24%	52	22%
כלל ביטוח	235	-5	23	18	168	72%	-3	-1%	-8	-225%	7	40%	-2	-9%	-6	-4%
הפניקס	231	-2	34	32	150	65%	2	1%	-8	-133%	2	6%	-7	-17%	-0.5	0%
מנורה החזקות	216	2	24	27	146	67%	54	34%	-1	-34%	17	249%	16	156%	36	33%
איילון	173	1	6	7	123	71%	12	7%	-2	-72%	-0	-1%	-3	-26%	9	8%
מגדל	166	-2	8	6	99	60%	17	12%	-6	-163%	-13	-62%	-19	-77%	18	22%
ביטוח חקלאי	94	-0.02	2	2	73	77%	7	8%	-0.5	-104%	-2	-59%	-3	-64%	5	8%
הכשרה	81	0.2	4	5	54	66%	-2	-2%	-2	-90%	3	139%	1	19%	4	8%
ביטוח ישיר	67	1	10	11	33	50%	4	6%	-2	-66%	4	61%	2	25%	1	3%
AIG	48	-1	2	1	13	26%	1	2%	-2	-273%	-2	-51%	-4	-84%	-1	-9%
שלמה	40	1	0.4	2	22	56%	2	5%	0.4	53%	-0.5	-56%	-0.1	-3%	-1	-3%
ליברה	2	-0.001	-0.4	-0.4	2	86%	1	94%	-0.002	-200%	-0.2	96%	-0.2	-0.2	1	112%
ווישור	1	-0.01	-0.1	-0.1	0.3	64%	0.3	161%	-0.01	-350%	-0.1	295%	-0.1	-0.1	0.2	150%
שיירי																
שיירי																
סה"כ	1,739	1	133	134	1,176	68%	143	9%	-32	-97%	15	13%	-16	-11%	105	10%
שומרה	40	0.1	5	5	15	38%	8	25%	-1	-92%	1	13%	-0.3	-6%	1	5%
הראל ושיירי	385	6	20	26	293	76%	47	14%	0.1	1%	2	11%	2	9%	39	15%

ניתוח דוחות כספיים באלמנטר

גם ברבעון הראשון ב-2022: תחום רכוש ואחרים מוביל את הרווחיות באלמנטר

מקביל אשתקד) - גידול של 17.2 מיליון שקל בתפוקה (11.5%) ושחיקת הרווח הכולל ב-19.4 מיליון שקל (76.9%). השחיקה נגרמה עקב קיטון ברווחי השקעות (5.9 מיליון שקל) ושחיקה ברווחים החיתומים כולל השפעת משנה (13.5 מיליון שקל).

שש הגדולות

תפוקת שש הגדולות בתחום רכוש ואחרים מהווה כ-80.9% מתפוקת כל החברות (1.406 מיליארד שקל). בשנה הנוכחית נוספה לשש הגדולות תפוקת שירביט (שאינה משמעותית בתחום) כחלק מחברת הראל. חלקן של הגדולות ברווחיות גדולה אף יותר - 86% (כ-115.5 מיליון שקל מתוך 134.3 מיליון שקל). ההשפעה של החברות האחרות בתפוקה וברווחיות מועטה ביותר למעט השפעת ביטוח ישרי ו-AIG בביטוחי הדירות.

הקטנות והבינוניות

חקלאי (7) עם תפוקה של 94.5 מיליון שקל ורווח בסך 1.6 מיליון שקל (תפוקה של 87.4 מיליון שקל ורווח בסך 4.3 מיליון שקל) - גידול של 7.1 מיליון שקל בתפוקה (8.1%) וקיטון של 2.8 מיליון שקל (64%) ברווחיות הכוללת שעיקרה חיתומית (כולל השפעת משנה). הגידול בפרמיה נובע מהפרשי עיתוי ומקורו בתעשייה הקיבוצית. השינוי החיתומי מוסבר בתביעה אחת חריגה (המגובה ברובה בביטוח משנה).

הכשרה (8) עם תפוקה בסך 81 מיליון שקל ורווח כולל של 4.5 מיליון שקל (82.8 מיליון שקל בתפוקה ורווח בסך 3.8 מיליון שקל אשתקד) - (המשך בעמוד הבא)

ברבעון הנסקר (228.5 מיליון שקל ורווח 38.1 מיליון שקל אשתקד) - גידול של 2.4 מיליון שקל בתפוקה ושחיקה של 6.5 מיליון שקל ברווח הכולל (17.1%).

למרות הקיטון ברווח הכולל היא נשארה הרווחית ביותר. הירידה ברווחי השקעות (8.5 מיליון שקל ומעבר להפסד) הייתה גדולה מהשיפור החיתומי כולל השפעת משנה (1.9 מיליון שקל) ומסבירים הירידה ברווח הכולל.

מנורה (4) עם תפוקה של 216 מיליון שקל ורווח 26.6 מיליון שקל (תפוקה של 161.7 מיליון שקל ורווח 10.4 מיליון שקל ברבעון המקביל ב-2021) - גידול של 54.3 מיליון שקל (33.6%) וגידול ברווח הכולל ב-16.2 מיליון שקל (155.7%). החברה גדלה הן ברווח הכולל והן בתפוקה בצורה משמעותית (באחוזים הגידול הכי משמעותי בתפוקה וברווחיות). השחיקה ברווח ההשקעתי הייתה זניחה אך ראוי לציון שרווחי ההשקעה חיוביים בניגוד למגמות השוק. השיפור החיתומי הורגש הן ברמת הברוטו והן ברמת השייר.

חלקה של **שומרה** בתפוקה 18.6% (כ-40.3 מיליון שקל, בעיקר בדירות) וחלקה ברווחיות דומה (18%-4.8 מיליון שקל).

איילון (5) עם תפוקה של 172.6 מיליון שקל ורווח של 7.2 מיליון שקל (תפוקה בסך 160.7 מיליון שקל ורווח של 9.8 מיליון שקל אשתקד) - גידול של 11.9 מיליון שקל בתפוקה (7.4%) ושחיקת רווחיות ב-2.5 מיליון שקל (25.6%). הירידה ברווחי השקעות (2.5 מיליון שקל) מסבירים את עיקר השינוי מאשתקד ולפיכך אין שינויים מהותיים ברווחי החיתום.

מגדל (6) עם תפוקה בסך 166.2 מיליון שקל ורווח של 5.8 מיליון שקל (תפוקה בסך 149 מיליון שקל ורווח בסך 25.2 מיליון שקל ברבעון

המשך מעמוד קודם

גורם לעיוות מסוים בנייתו התוצאות האמיתיות של התחום (כולל רווחיות מבטחי המשנה).

הגדולה: הראל הרווחית: הפניקס

הראל הינה החברה הגדולה ביותר בתחום ותפוקתה ברבעון 385 מיליון שקל המלווה ברווח של 26 מיליון שקל (תפוקה בסך 313 מיליון שקל ורווח של 21 מיליון שקל ברבעון המקביל ב-2021) - גידול של 72 מיליון שקל בתפוקה (23%) ושיפור הרווח ב-5 מיליון שקל (23.8%). הגידול בתפוקה והשיפור ברווח הכולל הרבה מעבר לתפוקת שירביט שצורפה השנה. החברה מובילה בתפוקה הן בפוליסות העסקיות והן בדירות (גם עקב התוספת של שירביט בדירות והנדסי).

בניגוד למגמת השוק ועקב יתרון (בהתייחס לרווחי השקעה) שהיה לחברה ביחס לכל החברות ברבעון הראשון, החברה שיפרה רווחי השקעות (1 מיליון) בנוסף לשיפור הרווחים החיתומים לאחר משנה (4 מיליון שקל). רווחי החיתום מהווים כ-77% מהרווח הכולל (20 מיליון שקל מתוך 26 מיליון שקל).

כלל שנייה עם תפוקה של 235.3 מיליון שקל ורווח 18.2 מיליון שקל (תפוקה 238.8 ורווח 20 מיליון שקל אשתקד) - קיטון בתפוקה של 3.4 מיליון שקל (1.4%) וקיטון ברווח הכולל (1.8 מיליון שקל -9.1%). הקיטון ברווחי השקעות (8.4 מיליון שקל ומעבר להפסד) היה גדול משיעור השיפור החיתומי כולל השפעת משנה (6.5 מיליון שקל).

הפניקס (3) עם תפוקה של 231 מיליון שקל ורווח 31.6 מיליון שקל היא הרווחית ביותר

תוצאות תחום רכוש ואחרים ברבעון הראשון של 2021 (במיליוני שקלים)

חברה	פרמיות ברוטו	רווחי השקעות	רווח בנטרול השקעות	רווח כולל	פרמיית ביטוח משנה
ביטוח ישרי	63	2	6	9	32
הכשרה	83	2	2	4	50
כלל ביטוח	239	4	16	20	175
מגדל	149	4	22	25	81
איילון	161	3	6	10	114
הראל	313	5	16	21	241
הפניקס	229	6	32	38	151
ביטוח חקלאי	87	0.4	4	4	68
AIG	47	1	4	5	14
מנורה החזקות	162	3	7	10	109
שלמה	38	1	1	2	23
שירביט	25	1	2	3	13
ליברה	1	0.001	-0.2	-0.2	1
ווישור	0.2	0.004	-0.02	-0.02	0.1
סה"כ	1,595	33	118	151	1,071
שומרה	32	1	4	5	15
הראל ושירביט	338	6	18	24	254

גם ברבעון הראשון ב-2022: תחום רכוש ואחרים מוביל את הרווחיות באלמנטר

ברוחי השקעות. אין ספק שפרמיית רעידת אדמה (ללא תביעות) מעוותת במידת מה את ההתייחסות לתוצאות האמיתיות של התחום, אך בסך הכל הוא רווחי לאורך זמן וגם מבטחי המשנה נהנים מרווחיות. בשנת 2021 התחום לקח את ההובלה של המגזר האלמנטרי בתרומה לרווחיות וזה נמשך גם ב-2022 עקב הירידה ברווחיות תחומי הרכב. עם זאת, לחלק העסקי של התחום יש גם חבויות והחשש מכניסה לחבויות מהווה חסם גדול בעבור החברות הקטנות והבינוניות והן פעילות בעיקר בביטוחי דירות (למעט חקלאי והכשרה).

נראה שגם בהמשך ביטוחי הדירות יובילו את רווחיות התחום (כנראה יותר מהעסקי) ונראה שהלימוד המהיר של כשלים מסוימים (כגון מעבר משרברב פרטי לשרברב הסדר בדירות וטיפול מונע במקומות בעייתיים בהתייחס לנזקי חורף) וניהול חוזים מגבים מול מבטחי המשנה מהווה דוגמה לרצינות העוסקים בו ברמה החיתומית.

בשנה הנוכחית לא הבחנתי בפרסומי החברות באזכור של נזקי החורף (החמרה או הטבה או ללא שינוי) אך כנראה שהייתה החמרה שגרמה לגידול בתביעות ששולמו.

העובדה שמבטחי המשנה שילמו כ-82% מהתביעות מסבירה שאכן כמעט ולא הייתה השפעה ברמת השייר (גם בגלל שהפרמיה גדלה).

התחום הזה מהווה דוגמה לשילוב בין ניהול חיתומי נכון לפעילות מקצועית של סוכנים שמביא לתוצאה טובה לתחום המוביל את רווחיות המגזר האלמנטרי.

שקל (37.6 רווחו 1.7 מיליון שקל אשתקד) - גידול של כ-2 מיליון שקל בתפוקה (5.3%) ושחיקה זעומה ברווח הכולל (57 אלף שקל, כ-3.4%). עיקר הפעילות של שלמה בתחום זה בביטוחי דירות אך ניכרת תחילת עבודה בבתי עסק (הכוללת גם גידול בהוצאות בתחום זה ובניגוד לתחומי הרכב) השפעת משנה קטנה ביחס לחברות האחרות (56.2% בלבד).

ליברה (12) עם תפוקה של 1.8 מיליון שקל והפסד כולל בסך 0.4 מיליון שקל (תפוקה של 0.9 מיליון שקל והפסד בסך 0.2 מיליון שקל אשתקד) וווישור (13) עם תפוקה בסך 0.5 והפסד 0.09 מיליון שקל (תפוקה של 0.2 והפסד של 0.01 מיליון שקל אשתקד) עדיין לא משפיעות בתחום זה. בליברה החליטו להיכנס בהדרגה גם לתת תחום בתי עסק.

ההתפתחות האיטית בתחום זה (דירות בעיקר) של החברות הללו מאכזבת בשלב זה ונראה ששתי החברות החדשות השקיעו את כל המאמץ והאנרגיות בביטוחי רכב בלבד.

סיכום

תחום רכוש ואחרים הינו רווחי לאורך השנים ונהנה מיציבות ברווחיות.

הגיבוי של מבטחי המשנה חשוב ביותר והרבעון הראשון של שנת 2022 מסביר היטב את ההשפעה (67.7% מהפרמיה ברוטו ו-82.2% מתשלומי התביעות והשינוי בתלוינות). הגידול בפרמיה עקב חזרת המשק לסדרו הביא לידי כך שלאחר השפעת ביטוח המשנה לא היו שינויים ברווח החיתומי של החברות ולפיכך הירידה, הקטנה יחסית, ברווחיות נבעה מקיטון

המשך מעמוד קודם

קיטון של 1.8 מיליון שקל בתפוקה וגידול מזערי ברווח הכולל (0.7 מיליון שקל) כאשר הרווחים החיתומים גדלו במקצת מעבר לשחיקה ברווחי השקעות בעיקר עקב שיפור בדירות.

ביטוח ישיר (9) עם תפוקה בסך 67 מיליון שקל ורווח של 10.7 מיליון שקל (תפוקה בסך 63.1 מיליון שקל ורווח של 8.6 מיליון שקל) - גידול של 3.9 מיליון שקל בתפוקה (6.2%) וגידול ברווח הכולל בסך 2.2 מיליון שקל (25.1%). עיקר הפעילות בדירות, והחברה גדלה בהדרגתיות ומגדילה את הרווחים החיתומיים מעבר לשחיקת רווחי השקעות. חלקה של החברה בביטוחי דירות כ-11.5% מכלל השוק (ב-2021) וחלקה ברווחיות גבוה בהרבה. החברה מסבירה שטיוב התיק ושינוי תמהילו, וכן מעבר לטיפול בנזקי צנרת באמצעות שרברב הסדר (חלף שרברב פרטי) הביא לשיפור התוצאות. למעט דירות כמעט ואין לחברה פעילות בתתי תחומים אחרים.

AIG (10) עם תפוקה של 48.3 מיליון שקל ורווח 0.8 מיליון שקל (תפוקה בסך 47.2 מיליון שקל ורווח של 5 מיליון שקל ברבעון מקביל אשתקד) - גידול של 1 מיליון שקל בתפוקה ושחיקה ברווח הכולל של 4.2 מיליון שקל (כ-2 מיליון שקל שחיקה ברווחי השקעות ו-2.2 שחיקה ברווח החיתומי בעיקר בביטוחי דירות).

כמו בביטוח ישיר גם ב-AIG עיקר התפוקה בדירות ומקצתה בביטוח עסקי (38.8 ו-9.5 מיליון שקל בהתאמה). מאחר ועיקר השחיקה החיתומית והגידול בתביעות היה בביטוחי דירות, הרווחיות ברבעון היא 0.445 מיליון שקל בדירות ו-0.369 מיליון שקל בענפי רכוש אחרים.

שלמה (11) עם תפוקה 39.6 רווחו 1.6 מיליון

מגלה עניין בתעשיית האינשורטק הישראלית?



INSURTECH ISRAEL NEWS

מגזין האינשורטק
היחיד בישראל

אני רוצה להירשם

מקבוצת **פוליסה** ו- **InsurTech** ISRAEL

חדשות הביטוח הפנסיה והפיננסים www.polisa.news

הלקוחות שלך יוצאים לרילוקיישן? משתלם לך לשמור על קשר!

עם ביטוח הבריאות של DavidShield כולם מרוויחים
הלקוחות שלכם יהנו מביטחון להתחיל את הרילוקיישן שלהם ברגל ימין ואתם תהנו מעמלה חודשית משתלמת לאורך כל חיי הפוליסה

- תוכנית ביטוח בחו"ל ללא הגבלה בזמן
- כרטיס נטען לתשלום הוצאות רפואיות
- מוקד שירות בעברית הפעיל 24/7
- כיסוי רפואי מקיף, מותאם ליחידים ולמשפחות
- שירות חדר רופאים דובר עברית מכל מקום בעולם
- כיסוי בעת ביקורי מולדת
- פתרון למבוטחים "מנותקי תושבות" בעת החזרה לישראל



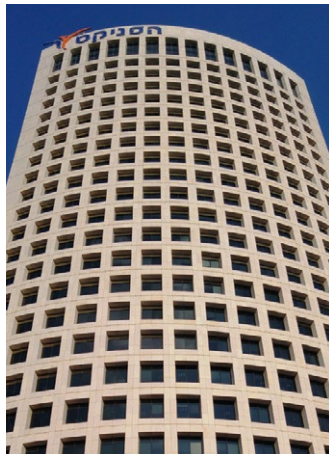
לפרטים נוספים מוקד השירות לסוכן עומד לרשותכם:

בדוא"ל: AgentService@PassportCard.co.il **בטלפון:** 1800-800-930 או **בוואטסאפ:** 052-3220440

באמצעות דיוידשילד סוכנות לביטוח חיים (2000) בע"מ, החברה המבטחת - דיויד שילד חברה לביטוח בע"מ בהתאם לתנאי הפוליסה, חריגה וסייגיה, קבלת שירותים בישראל באמצעות קופ"ח לבעלי מספר זיהוי ישראלי בלבד בכפוף למגבלות השימוש בכרטיס, ההצטרפות לביטוח כפופה לחיתום רפואי

אושרה פשרה בייצוגית נגד הפניקס: תשיב 45% מדמי הטיפול בהלוואות שנגבו

התביעה הוגשה ב-2018 בטענה לגבייה שלא כדין מעמיתים שנטלו הלוואה



בית המשפט המחוזי בתל אביב-יפו אישר אתמול (א') הסדר פשרה בבקשה לייצוגית נגד הפניקס פנסיה וגמל (לשעבר אקסלנס נשואה גמל), כך נמסר מהחברה. על פי הסדר, תשיב הפניקס שיעור של 45% מדמי הטיפול שנגבו בצירוף ריבית והצמדה, וכן תשלם גמול לתובע הייצוגי ושכר טרחה לבאי כוחו, וזאת בסכומים שלא מהותיים לחברה ושיש כנגדם הפרשה מתאימה בספרים.

התביעה הוגשה ב-2018, נגד הפניקס ושתי חברות נוספות,

בטענה לגבייה שלא כדין מעמיתיהם שנטלו מהן הלוואות, כך נמסר מהחברה. לטענת התובעים, הגבייה שלא כדין יוחסה, בין היתר, לגביית דמי טיפול, דמי גבייה, דמי תפעול, עמלה, עמלת פירעון מוקדם או כל תשלום אחר. סכום התביעה הכולל לכלל חברי הקבוצה הוערך בזמנו על ידי התובעים בסך נומינלי של 21 מיליון שקל, מתוכו יוחס לאקסלנס גמל סך נומינלי של 6 מיליון שקל לתקופה של 7 שנים.

אושרה ייצוגית נגד ביטוח ישיר: משווקת ביטוח מקיף כחבילה ומבלי לפרט מחיר הביטוח הנפרד

המחוזי דחה את תביעתה האישיית של המבקשת והורה לעורכי דינה לאתר תובע ייצוגי חלופי בתוך 60 ימים מיום ההחלטה



בית המשפט המחוזי מרכז-לוד אישר אתמול (א') תובענה ייצוגית נגד ביטוח ישיר. כך דיווחה החברה. הייצוגית הוגשה בטענה כי החברה משווקת את פוליסת הביטוח המקיף לרכב בחבילה אחת עם כתבי שירות מסוימים מבלי לפרט את המחיר הנפרד של הביטוח ושל כתבי השירות, מבלי להציע למבוטח אפשרות בחירה בין שני ספקים ואת האפשרות שלא לרכוש אותם כלל; וזאת בניגוד לכאורה להוראות חוזר כתבי שירות.

בחברה מציינים עוד כי המחוזי דחה את תביעתה האישיית של המבקשת והורה לעורכי דינה לאתר תובע ייצוגי

חלופי בתוך 60 ימים מיום ההחלטה. כמו כן, קבע בית המשפט כי המשיבה תישא בשכר טרחת עורכי הדין המייצגים בסכום שהינו זניח למשיבה.

המחוזי דחה תביעה ייצוגית נגד הפול שהוגשה בטענה לגביית יתר בביטוח חובה של דו גלגלי בבעלות עוסק עצמאי

השופט ד"ר מיכל אגמון-גונן: אין הצדקה לסבסוד מלא של בעלי כלי-רכב דו-גלגליים שמממנים את עלויות הביטוח והרכב מתקציב של עסק

הסיווג הפרטי לבין הסיווג העסקי, ולא ראוי לאפשר לו להיבנות ממנו.

בהמשך לכך פסקה השופטת כי "הצדק עם המשיבה כי אין הצדקה לסבסוד מלא של בעלי כלי-רכב דו-גלגליים שמממנים את עלויות הביטוח והרכב מתקציב של עסק, ומנכים אותן כהוצאות לצרכי מס, וודאי שאין הצדקה לסבסודם באותה מידה כמו לגבי מי שמשלמים עבור הביטוח השיווי מכיסם הפרטי ואינם מזדככים על ההוצאה".

הנימוק השלישי התמקד בקישור שמבצע הפול בין ההזדכות במס לבין הסיכון המוגבר הקיים בשימוש באופנוע לצורכי העסק. בית המשפט קיבל את טענות הפול וקבע כי קישור זה הינו "סביר והגיוני". זאת, "היות ולא ניתן להיזכות על הוצאת החזקת האופנוע לרבות עלויות הביטוח, אלא אם כן הוא משמש כמקור הכנסה לעוסק, ובמקרה זה הוא יענה להגדרה של אופנוע 'בבעלות אחרת' משום שהוא 'משמש למטרת עסקו של יחיד או גוף אחר'".

בו טעם, הוא אינו מקים עילת תביעה למבקש ולא מתקיימים לגבי התנאים הנדרשים לאישור תובענה ייצוגית".

בית המשפט נימק את ההחלטה על בסיס שלושה טיעונים. הראשון, פורמלי ולפיו "הן התעריף, הן הקריטריון נקבעו בסמכות וכדין". הן הנימוק השני עוסק ביכולתו הלגיטימית של כל נישום, במקרה זה רוכב, לבצע "תכנון מס". השופטת קיבלה את טענות הפול, שיוצג על ידי עוה"ד רות קורן יוסי הלוי ממשרד מ.פירון ושות' וקבעה כי "החירות לבחור ולתכנן אמנם רבה, אך לא ניתן לומר שהיא בלתי מוגבלת. אין זה סביר לאפשר מצב שבו המבוטח הנישום נהנה מכל העולמות: גם לרשום את הקטנוע בבעלות פרטית מתוך מודעות להפחתת שווי כלי-רכב יד שנייה בבעלות חברה; גם לדאוג שהחברה תישא בעלויות החזקתו בפועל כרכב חברה, אך בתעריף ביטוח של רכב פרטי; וגם להזדכות במס כאילו הוא משמש למטרות העסק. במצב זה המבקש הוא היוצר את אי ההתאמה בין

שופטת בית המשפט המחוזי בתל אביב, ד"ר מיכל אגמון-גונן, דחתה בקשה לייצוגית נגד הפול שהוגשה בטענה כי הפול גובה פרמיה גבוהה יותר לביטוח חובה של רכב דו גלגלי בשל סיווגו ככלי רכב "בבעלות אחרת".

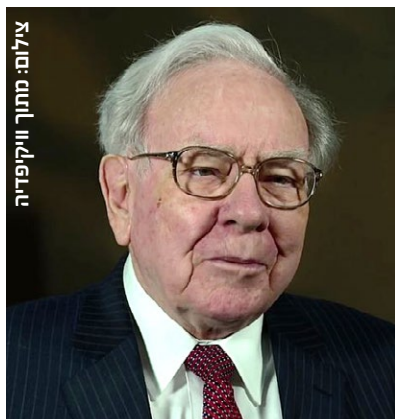
במוקד הבקשה לייצוגית, שהוגשה ב-2018, עמדה השאלה האם הפול יכול לקבוע כי אופנוע פרטי הוא למעשה כלי רכב "בבעלות אחרת" - סיווג המביא לקביעת פרמיה גבוהה יותר לביטוח החובה. כך, במקרים שבהם הרוכב, כמו במקרה של התביעה, עורך דין עצמאי המשתמש באופנוע על מנת להגיע למשרדו, מזדכך על הוצאות השימוש ברכב דו-גלגלי במסגרת עסקו. אגמון-גונן קבעה בפסיקתה כי אין הצדקה לסבסוד מלא של בעלי כלי-רכב דו-גלגליים שמממנים את עלויות הביטוח והרכב מתקציב של עסק.

אגמון-גונן דחתה את הטענות שהופנו כנגד הפול וקבעה, כי "אף כי במבט ראשון הטיעון שבבסיס בקשת האישור שובה לב ונראה כי יש



וורן באפט תרם ארבעה מיליארד דולר לקרן של משפחת גייטס

התרומה היא לקרן צדקה במסגרת אמנה עליה חתומים אילי הון אמריקאים שהתחייבו להעביר מהונם לתרומה למען הציבור



וורן באפט

משנת 2006 תרם באפט 45.5 מיליארד דולר. גם אחרי התרומות הנדיבות ממשיך באפט להחזיק ב-16% ממניות Berkshire Hathaway ששווי השוק שלה נאמד ב-600 מיליארד דולר. באפט וביל גייטס יזמו את "The Giving Pledge" (הבטחת הנתינה) אליה הצטרפו יותר ממאתיים אילי הון אמריקאים, ביניהם מיכאל בלומברג - Bloomberg, לארי אליסון - Oracle, קארל איקן - אייקן השקעות, אלון מאסק - SpaceX ו-Tesla, מרק צוקרברג - Facebook שהתחייבו לתרום לפחות חצי מהונם לטובת הציבור.

אייל ההון האמריקאי וורן באפט הודיע בשבוע שעבר על תרומה בסך של ארבעה מיליארד דולר לקרן של ביל ומלינדה גייטס, תרומה המהווה חלק מתהליך של מסירת רוב הונם.

התרומה תבוצע ע"י העברת 14.4 מיליון מניות (דרגה B) של Berkshire Hathaway Inc. בנוסף יעביר באפט 1.1 מיליון מניות (בשווי של 305.4 מיליון דולר) לקרן Susan Thompson Buffett Foundation ע"ש אשתו המנוחה ו-770 אלף מניות (כ-213.8 מיליון דולר) לקרן צדקה המנוהלת על ידי שלושת ילדיו של באפט.

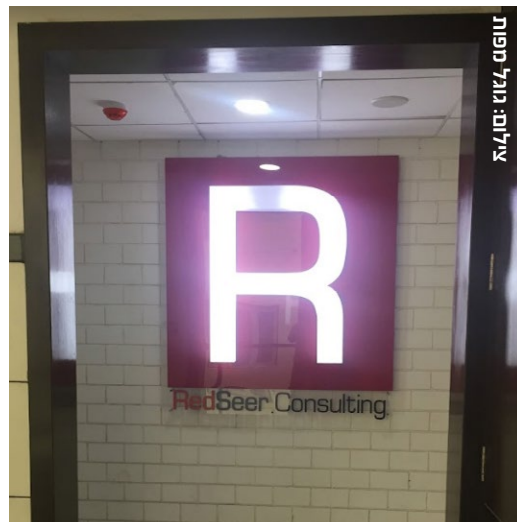
תעשיית הביטוח של הודו צפויה לגדול במהירות עד שנת 2026

לפי הערכות, תוך פחות מארבע שנים יעמוד שווי תעשיית הביטוח בתת היבשת ההודית על כ-222 מיליארד דולר

עקב חיתום קפדני יותר, תקנות בתחום הרכב ודיגיטציה. בתחום ענף ביטוח הבריאות עליית מחירי הבריאות, מגיפת הקורונה והמערכה להגדלת המודעות לביטוח תרמו להגדלת הביקוש לביטוח זה. חדירת הביטוח הדיגיטלי היא בשיעור של 2% עם פוטנציאל גידול (חדירת הביטוח הדיגיטלי בארה"ב היא 14% ובסין 6%).

על פי נתונים המתפרסמים בידי חברת הייעוץ ההודית Redseer, תעשיית הביטוח של הודו אמורה להגיע לשווי של 222 מיליארד דולר עד שנת 2026.

תחום ביטוח החיים הוא התחום המוביל ומהווה 75% משוק הביטוח. במקום השני ביטוח הרכב ובמקום השלישי ביטוח בריאות. ענף ביטוח הרכב אמור להניב רווח גבוה יותר



משרדי Redseer

ביטוח חבויות בישראל מאת יעקב קיהל

יצא לאור



הספר נועד להעשיר את הציבור בתחום ביטוח החבויות על בסיס הפסיקה 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.

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

**לרכישה ולקבלת פרטים
נוספים לחץ כאן**

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

מבטחים ומבוטחים

מנורה מבטחים השיקה תוכנית שנתית לפיתוח דור סוכני הביטוח הצעירים

במסגרת תוכנית TRIPLE TOP TEAM יקבלו 38 סוכנים וסוכנות העשרה מקצועית וכלים מקצועיים בתחומים כמו פיננסים, פנסיה והגנות ביטוחיות, אשר יסייעו להם להתפתח בענף הביטוח

ההיענות לתוכנית הייתה גבוהה מאד ונבחרו 38 סוכנים איכותיים. ייחודיות התוכנית היא בכך שאנו נותנים לדור הצעיר כלים להתפתחותם האישית בענף, מעבר לכלים המקצועיים, והסוכנים יוצאים עם ארגז כלים פרקטיים לעתיד.

נעם הברמן: "בהמשך למסורת שהחלה בשנת 2019 במנורה מבטחים, גם השנה אנו נותנים לסוכנים ערך מוסף משמעותי בעולם המשתנה ללא הרף. אני סמוך ובטוח שסוכני הנבחרת ימנפו את עצמם באמצעות ניהולך תכנית ההכשרה וימקסמו את פעילותם".



ביאטה גיטרמן

נכחו מנכ"ל מנורה מבטחים ביטוח יהודה בן אסאייג, משנה למנכ"ל מנורה מבטחים ביטוח ומנהל אגף מכירות סוכנים עמוס רוקח, מנהל תחום מכירות סוכנים במנורה מבטחים ביטוח נעם הברמן ומנהלת פרויקטים ארצית במנורה מבטחים ביטוח ביאטה גיטרמן, האמונה על תכנית ההכשרה.

ביאטה גיטרמן: "אנו שמחים להשיק את TRIPLE TOP TEAM, תוכנית המפתחת את דור סוכני הביטוח הצעירים של מנורה מבטחים. התוכנית מעניקה לסוכנים כלים ייחודיים במגוון תחומים ותרחיב את הידע ויכולות המכירה של הסוכנים. וימקסמו את פעילותם".

מנורה מבטחים השיקה את TRIPLE TOP TEAM, תוכנית שנתית המפתחת את דור סוכני הביטוח הצעירים. לתוכנית נבחרו 38 סוכני ביטוח צעירים אשר ייהנו מהעשרה מקצועית שתעניק להם כלים להתפתחות אישית בענף הביטוח.

התוכנית תכלול מפגשים חודשיים ותתמקד בין היתר במיומנויות התנהגויות, שיווק ומכירות, העצמה אישית, ליווי מקצועי, אישי ותדמית. המטרה היא שבסיום ההכשרה חברי ה-TRIPLE TOP יגובשו לקבוצה איכותית, תוך חיבור לערכי מנורה מבטחים.

במסגרת התוכנית יורחב הידע וכלים של נבחרת הסוכנים למוצרי הפיננסים, הפנסיה וההגנות הביטוחיות.

אירוע ההשקה נערך ב-12.6 בסטוקו בתל אביב וכלל מופע סטנדאפ של נדב אבקסיס. באירוע

משדר ההתרמה של ארגון שלווה ואיילון גייס 4.3 מיליון שקל

איילון העמידה מערך של מאתיים עובדים, זו השנה השלישית ברציפות, לטובת גיוס התרומות

ההתרמה זו השנה השלישית ברציפות. בעזרת מאות עובדי איילון אשר התנדבו למשימה החשובה, נתרמו השנה כ-4.3 מיליון שקל, סכום המשקף את הערבות ההדדית המופלאה שקיימת כאן בישראל. אנו מודים לארגון שלווה על הזכות, לאלפי התורמים ולעובדינו באיילון על ההתגייסות למטרה חשובה זו.

ארגון שלווה הוקם ב-1990 כמיזם משפחתי שנועד לטפל לסייע לילדים עם מוגבלויות ולבני משפחותיהם בהתמודדות עם המורכבויות השונות הכרוכות בגידולם, תוך כדי שילובם בחברה. כיום הארגון מעניק שירותים לאלפי פעוטות, ילדים, בני נוער ומבוגרים ללא הבדל דת, מין או גזע.



צילום: שלווה תרומה

להקת שלווה עם אבי סמואלס, שרון רייך ויעל פאר סגל סמואלס, מנכ"ל איילון שרון רייך, וסמנכ"לית שיווק, שירות ותקשורת באיילון יעל פאר סגל. שרון רייך, מנכ"ל איילון מסר: "חברת איילון גאה לצעוד יד ביד עם ארגון שלווה וללוות את יום

משדר ההתרמה לארגון שלווה, אשר נערך בשיתוף איילון ביטוח זו השנה השלישית, נחתם בהצלחה והביא לגיוס של כ-4.3 מיליון שקלים. המשדר אשר שודר אמש (א') ברשת 13, ריכז אליו שורה ארוכה של אמנים מובילים שהופיעו בדואטים מרגשים עם להקת שלווה.

לטובת גיוס התרומות וקבלת שיחות מהתורמים, העמידה איילון צוות מתוגבר של כ-200 מעובדות ועובדי איילון שהתנדבו לסייע במאמץ גיוס התרומות. ואכן, צופי המשדר פתחו את הלב בהמוניהם

ובתום הערב גויסו כ-4.3 מיליון שקלים אשר יסייעו בהמשך פיתוח מערך השירותים שמעניק הארגון לילדים ולמבוגרים עם מוגבלויות. בין המשתתפים במשדר: יו"ר שלווה העולמי אבי

ג'ון גבע, הדר ושות' - עורכי דין ומגשרים

מחפש עבור לקוחותיו - סוכנויות ביטוח איכותיות ומבוססות ו/או בתי השקעות מובילים

רכישה של תיקי ביטוח בכל ענפי הביטוח

נא לפנות לעו"ד ג'ון גבע בדוא"ל: john@geva-hadar.co.il

מוכרת
סודיות

G.H
& CO.
GEVA-HADAR
LAW OFFICES