PassportCard

פוליסה

www.polisa.news חדשות הביטוח הפנסיה והפיננסים

יום ג', 14 בדצמבר 2021, י' בטבת תשפ"ב | ISSN 0793-4750 | שנה 28 | גיליון מס' 3012

העורך: **אריה לביא** / עורך בפועל: **אורי לביא-פלג** / עריכה: **עמית קרטס-בנין, מרינה פובולוצקי** / גרפיקה: **סטודיו אופק**

המו"ל: **תקשורת כלכלית בע"מ** / טל. 03-5407884 / E-mail: **news@polisa.news** / **www.polisa.news**

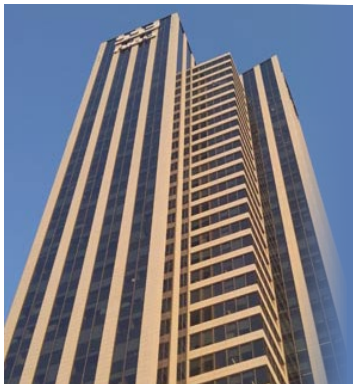
הערכות: שרון רייך מסתמן כמועמד המוביל להחליף את אריק יוגב כמנכ"ל איילון

עמוד 12

אירוע סיום המחזור השני של אקסלרטור האינשורטק הישראלי

דניאל שרייבר, מייסד למונייד: חברות הביטוח איבדו את הבכורה על אבן היסוד של התעשייה – דאטה וסטטיסטיקה

עמוד 2



ייצוגית נגד כלל ביטוח בטענה שהפסידה לעמיתים כ-125 מיליון שקל בשל סירובה למכור מניות לאקירוב

עמוד 5

הדבר החשוב ביותר הוא איחוד השורות בלשכה

מאת שלמה אייזיק

עמוד 3

הפשרה בתביעה הנגזרת נגד בכירי בנק הפועלים – כלל ביטוח תשלם 15 מיליון שקל לבנק הפועלים

עמוד 7

מגדל וג'וינט ישראל משתפות פעולה במסגרת "ליגת מגדל שווים בספורט" לשילוב חברתי

עמוד 12

מעודכנים לפני כולם

קראו את חדשות הביטוח, הפנסיה והפיננסים גם באתר **פוליסה** מכל מכשיר בכל מקום

האתר פתוח למנויים בלבד
להרשמה לחצו כאן

חפשו אותנו גם בפייסבוק ובטוויטר

פוליסה חדשות הביטוח הפנסיה והפיננסים www.polisa.news

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

אירוע סיום המחזור השני של אקסלרטור האינשורטק הישראלי

דניאל שרייבר, מייסד למונייד: חברות הביטוח איבדו את הבכורה על אבן היסוד של התעשייה – דאטה וסטטיסטיקה

■ קובי בנדלק, המנהל המקצועי של האקסלרטור: במהלך שני המחזורים גייסו הסטרטאפים יותר מ-40 מיליון דולר ■ המפקח על הביטוח ד"ר משה ברקת: חברות האינשורטק יצמחו, רק אם יהיה להן אורך נשימה להפוך לחברות ביטוח ■ אני מצפה ליום בו הייטקיסטים יתחילו לרכוש חברות ביטוח ישראליות

המחזור השני של אקסלרטור האינשורטק הישראלי, שנערך ביוזמה משותפת של חברת הביטוח **איילון** וחברת **Insurtech Israel**, הסתיים אתמול (ב') באירוע בהשתתפות בכירי ענף הביטוח. באירוע השתתפו, בין היתר, **המפקח על הביטוח** ד"ר **משה ברקת**, בכירי איילון ובהם היו"ר **אביגדור קפלן** והמנכ"ל **אריק יוגב**, מנכ"ל **Insurtech Israel קובי בנדלק**, מייסד **למונייד דניאל שרייבר** ועשרות יזמים בתחומי האינשורטק. עוד השתתפו באירוע **רוני ליכטנשטיין-שני**, מנהלת אגף מטה, חדשנות ומשאבי אנוש באיילון ו**שלמה שמאי**, מנהל מערכות המידע של איילון, שהובילו מצד איילון את האקסלרטור.

ארבע חברות האינשורטק שהשתתפו באקסלרטור במחזור השני הן:

• **Urbanico** - מפתחת מערכת שמסוגלת לאסוף ולנתח מידע עירוני ברמת דיוק גבוהה כדי לאפשר למבטחים לערוך חיתום איכותי יותר בביטוח אלמנטרי.

בוגרי המחזור השני של אקסלרטור האינשורטק

• **Emnotion** - שפיתחה מערכת לחיזוי ארוך טווח של שינויי אקלים ואסונות טבע, המסייעת לחברות הביטוח בחיתום ומניעת נזקים.

• **Covary** - שפיתחה פלטפורמה חדשנית לביטוח בערבות הדדית לביטוחי חיים ובריאות.

• **Psyber** - עוסקת בביטוח סייבר ומתן הגנה וחיתום לחברות ביטוח בתחום הסייבר.

לצד איילון ו-Insurtech Israel, שותפים באקסלרטור גם **BrokerTech Ventures**, וכן סוכנויות הביטוח **אליפים** ו**טיקוצקי**, וענקיות ביטוח, פיננסים וטכנולוגיות נוספות בהן **Milliman**, **Deloitte**, **Sompo**, **Sapiens** ו-**DELL**.

קובי בנדלק, המנהל המקצועי של האקסלרטור והרוח החיה שמאחוריו, פתח את האירוע ואמר:

(המשך בעמוד 10)

הדבר החשוב ביותר הוא איחוד השורות בלשכה

■ אני מאמין גדול בכוחה של הלשכה להשפיע על המציאות היומיומית של כולנו, ובתפקידה של הלשכה כמנוע לצמיחה ולשיפור תנאי הסוכן ■ כשאנחנו מפולגים או מפוזרים לרסיסי קבוצות, אין לנו את הכוח להתמודד מול האתגרים הרגולטוריים והתחרות הלא הוגנת מול חברות הביטוח

מאת שלמה אייזיק

חברות וחברי **לשכת סוכני הביטוח**, איזו תקופה זו הייתה... לפני הכל אני מבקש להודות לכל אחת ואחד מכם שבחר להקדיש מזמנו ומרצו על מנת לקדם את סוכני הביטוח. זה לא מובן מאליו וראוי להערכה רבה.

אנחנו בפתחו של עידן חדש, נטול עסקנות ופלגנות, עידן שבו הנהלת הלשכה עובדת עבור הסוכנים. בעוד קצת יותר מ-48 שעות ייפתחו הקלפיות לבחירות למוסדות לשכת סוכני הביטוח.

אני מאמין גדול בכוחה של הלשכה להשפיע על המציאות היומיומית של כולנו, ובתפקידה של הלשכה כמנוע לצמיחה ולשיפור תנאי הסוכן. אני מאמין גדול בכם ובכן חברות וחברים יקרים, שתגיעו לקלפי, למרות שסוף שנה, למרות הקור והגשם - וכדי לממש את זכותכם הדמוקרטית להשפיע על דרכה של הלשכה בשנים הקרובות.

זו זכותנו, זו חובתנו.

ההתנהלות בהנהגת הלשכה בשנים האחרונות, הרחיקה מעצמה סוכנים טובים. רבים מהסוכנים ביטלו את חברותם בלשכה, חלקם אף נגרעו "בכוח" ואחרים פשוט אינם מביעים בה התעניינות.

הנהגת הלשכה הרוויחה ביושר רב את הבוז שחלק מחבריה רוכשים לה. על אף זאת ולמרות הכל, אני בדעה, שקיומה של הלשכה ותפקידה בעולם הביטוח חשובים מאין כמותם, למען עתיד הסוכנות והסוכנים העצמאיים.

כשאנחנו מפולגים או מפוזרים לרסיסי קבוצות, אין לנו את הכוח להתמודד מול האתגרים הרגולטוריים והתחרות הלא הוגנת מול חברות הביטוח. במצב של חוסר אחדות, פשוט לא נצליח לעצור את הרגולציה שמאיימת לדרוס אותנו ואת פרנסתנו. ולכן אני מאמין מראשית הדרך, שעם כל הכבוד למטרות הרבות שיש להסתער עליהן - הדבר החשוב ביותר הוא איחוד השורות בלשכה, לפני הכל.

כשאנחנו ביחד, אנחנו חזקים. רק ביחד נוכל לעמוד מול כל אתגר שיציבו בפנינו. אני בטוח בזה.

ביום חמישי הקרוב אני מבקש מכם להקדיש כמה דקות מזמנכם היקר לצאת ולהצביע עבור העתיד שלנו ועתיד הפרנסה שלנו. ולא רק אתם - גם החברים והמכרים שלכם.

הגיע הזמן להחזיר את השפיות ללשכה. לא תהיה לנו הזדמנות נוספת.

עיון נוסף

המבוטחת מסרה פרטים כוזבים על הנסיבות בהן נגרם נזק לרכבה, במטרה להוציא כספים מהמבטחת

דוחות איתוראן הוכיחו כי הרכב המבוטח כלל לא היה בתזוזה במועד התרחשות התאונה ואף לא היה באזור התאונה

מאת עו"ד ג'ון גבע

ב**בית משפט השלום** בחיפה נדונה תביעתה של **ש.** (התובעת) כנגד **הפניקס חברה לביטוח** (הנתבעת). שמות באי כוח הצדדים לא צוינו בפסק הדין (ת"א 39879-05-18) אשר ניתן בנובמבר 2021, מפי השופטת **תמי לוי יטח**.

בפני בית המשפט הונחה תביעה כספית על סך 186,080 שקל, בגין נזק אשר נגרם לרכב התובעת, לכאורה עקב תאונה בה היה מעורב. הפניקס הנפיקה בחודש ספטמבר 2017 פוליסת ביטוח לרכב התובעת מה-27 בספטמבר 2017 עד ל-31 באוגוסט 2018.

על פי הנטען בכתב התביעה, ב-8 באוקטובר 2017 אירעה לרכב התובעת תאונת דרכים עצמית, במסגרתה פגע הרכב במעקה בטיחות הנמצא בצד הדרך. עקב התאונה נגרם לרכב נזק רב והוא הוכרז כאובדן להלכה. התובעת הגישה לחברת הפניקס דרישה לקבלת תגמולי ביטוח. ואולם, הפניקס דחתה דרישה זו בטענה כי נמסרו לה פרטים כוזבים לגבי נסיבות המקרה ותוצאותיו, מתוך כוונה להוציא ממנה כספים שלא כדין. לפיכך, הגישה התובעת את התביעה כנגד הפניקס.

בכתב הגנתה הכחישה הפניקס את עצם קרות התאונה. לטענתה, הנזק שנגרם לרכב התובעת לא נגרם כתוצאה ממקרה ביטוח כהגדרתו בפוליסה. עוד טענה הפניקס, כי היא פטורה מתשלום תגמולי ביטוח מכוח סעיף 25 לחוק חוזה הביטוח (להלן: החוק), אשר דן במרמה מצד המבוטח.

לאחר שמיעת טענות הצדדים ובחינת הראיות בתיק, קבע בית המשפט כי דין התביעה להידחות.

תחילה ציין בית המשפט, כי התובעת לא עמדה בנטל להוכיח את עצם קרות מקרה הביטוח, שכן דוחות **איתוראן** הוכיחו כי הרכב המבוטח כלל לא היה בתזוזה במועד התרחשות התאונה ואף לא היה באזור התאונה. דוחות אלו קיבלו חיזוק משמעותי בהיעדר ראיות חיצוניות שהיה על התובעת להציגן. כמו כן, הפגיעות ברכב המבוטח לא תאמו את מקום התאונה ואת מנגנון התאונה.

עוד הוסיף בית המשפט, כי גרסאות התובעת והעדים מטעמה היו רוויות בסתירות, בחוסר עקביות והיעדר אמינות, ובפרט גרסתה של התובעת שנסתרה כמעט בכל עניין, ממהותי ועד שולי, ואף לא תאמה את האמור בחוות דעת המומחה מטעמה ועדותו בפני בית המשפט. למעשה, התובעת לא הוכיחה כי הרכב היה בתנועה בזמן קרות הנזק וכן לא הוכיחה את יתר נסיבות התאונה.

בית המשפט ציין, כי די בכך שהתובעת לא הרימה את הנטל הראשוני שהוטל על כתפיה להוכחת קרות מקרה הביטוח, כדי לדחות את תביעתה. ואולם, למעלה מן הנדרש, בית המשפט קבע כי הפניקס הצליחה להוכיח את תחולתו של סעיף 25 לחוק, שכן במהלך בירור התביעה, התברר כי התובעת רכשה את הרכב למחרת היום בו הוא הושבת לחלוטין והועבר בגרירה למוסך. ניסיון התובעת ובעלה להתנער מכל זיקה לרכב במועד זה, וטענתם כי הרכב היה תקין עובר למועד התאונה, העלה את החשד כי השניים ידעו על ההשבתה האמורה.

יתר על כן, בית המשפט הבהיר כי מועד התחילה של תקופת הביטוח היה ביום העברת הבעלות - ה-27 בספטמבר 2017, כלומר במועד בו הרכב היה מושבת ונמצא ברחוב המסגר בנשר ומאז לא היה בתנועה, אלא הועבר בגרירה למוסך אחר, שנמצא ברחוב בר יהודה בנשר, ולבסוף נמכרו שרידיו. למעשה, הרכב לא היה בנסיעה במועד רכישתו על ידי התובעת וכך גם במועד התאונה הנטען ולאחריה.

בית המשפט הדגיש, כי הפניקס לא הציגה תאוריה מדויקת באשר לנסיבות הפגיעה והנזקים שנמצאו ברכב התובעת, אלא טענה באופן כללי כי יש מיליון דרכים לפגיעה כאשר הרכב עומד. ואולם, נקבע כי די בעובדות שהתגלו כדי להיווכח שהתובעת מסרה עובדות כוזבות, שהיו מצויות בלב ליבה של גרסתה. כמו כן, חזקה כי התובעת, שהצהירה כי נסעה ברכב בעת קרות התאונה שנטענה על ידה, הייתה מודעת לכך כי מדובר בטענת כזב. זאת, הואיל והרכב היה מושבת ותקול באותה עת וכלל לא היה בנסיעה. בנוסף, חזקה כי במועד בו רכשה התובעת את הרכב, היא ידעה כי הרכב מושבת וכי היה במצב זה עד למכירת שרידיו. למרות זאת, ביטחה את הרכב ודרשה פיצוי מהנתבעת בגין תאונה שאירעה ברכב, לכאורה בעת נהיגתה ברכב זה ובעת שהיה בתנועה.

בית המשפט קבע, כי התובעת הסתירה עובדות מהותיות ומסרה פרטים כוזבים באשר לנסיבות בהן נגרם הנזק לרכב, וזאת במטרה להוציא כספים במרמה מהנתבעות ובפרט שעה שבעת רכישת הפוליסה, הרכב היה כבר תקול ומושבת. עוד נקבע, כי הפניקס הצליחה להרים את נטל ההוכחה המוגבר שהוטל על כתפיה להוכחת התקיימותם של תנאי סעיף 25 לחוק, ועל כן, פטורה היא גם בשל כך, מלשלם לתובעת פיצוי מכוח הפוליסה.

סוף דבר, בית המשפט דחה את התביעה וחייב את התובעת לשלם לחברת הפניקס הוצאות משפט.

עד למועד כתיבת שורות אלה, לא ידוע אם הוגש ערעור **לבית המשפט המחוזי**.

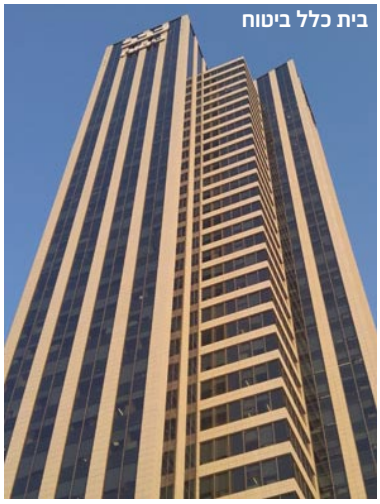
הכותב הינו מייסד ושותף במשרד **ג'ון גבע-הדר עורכי דין ומגשרים**.

ייצוגית נגד כלל ביטוח בטענה שהפסידה לעמיתים כ-125 מיליון שקל בשל סירובה למכור מניות לאקירוב

■ לטענת המבקש, כלל ביטוח עשתה שימש פסול בנכס של העמיתים והחוסכים כדי לשרת מטרות זרות ופסולות שעניינן חסימת השתלטות של אקירוב על הקבוצה ■ ההיקף המצרפי של התביעה מוערך בכ-134 מיליון שקל

בקשה לאישור תביעה ייצוגית הוגשה השבוע נגד **כלל ביטוח** בשל סירובה למכור את אחזקותיה (כ-3 מיליון מניות) במניות **אלרוב** לבעל השליטה **אלפרד אקירוב**. ההיקף המצרפי של התביעה מוערך בכ-134 מיליון שקל. הבקשה הוגשה על ידי עמית בקופת הגמל של כלל פנסיה וגמל בשם **בר קרן גמולים** ובקרן הפנסיה **עתודות קרן פנסיה לשכירים ולעצמאיים**, כנגד כלל ביטוח. הקבוצה הנתבעת מונה את חברות כלל פנסיה וגמל, כלל ביטוח, כלל החזקות עסקי ביטוח, השותפות כלל סל מניות ישראל, ועתודות קרן פנסיה לשכירים ועצמאים.

הבקשה הוגשה כשבועיים אחרי שהוגשה ל**בית המשפט המחוזי** בתל אביב בקשה לגילוי ועיון במסמכים לצורך אישור תביעה נגזרת נגד **כלל אחזקות** ו**כלל ביטוח** באותו נושא.


בית כלל ביטוח

הבקשה לייצוגית דנה בטענה לנזקים שנגרמו לעמיתים בקופות הגמל, בקרנות הפנסיה, בביטוחי החיים, ובפוליסות חיסכון שמנהלת כלל פנסיה וגמל. זאת, על רקע הסכסוך ביניהן ועל מנת לחסום את ניסיונו של אקירוב לקבל היתר שליטה בכלל ביטוח, ונוכח מכירת המניות **לישראל קנדה** במחיר נמוך באופן ניכר מהמחיר שהציע אקירוב לשלם עבורן - מחיר גבוה לפחות ב-33% מהמחיר אותו שילמה ישראל קנדה עבור המניות.

בבקשה מצוין כי ההפרש בין המחיר אותו הציע אקירוב (בעל כ-15% ממניות כלל ביטוח) לשלם עבור מניות אלרוב, שעמד על 170 שקל למניה, ובין המחיר בו נמכרו המניות לישראל קנדה - 128 שקל למניה, עומד על כ-125 מיליון שקל, מקום שנמכרו כ-3 מיליון מניות.

לטענת המבקש, הבחירה של כלל ביטוח למכור מניות אלרוב בתמורה הנמוכה בכ-125 מיליון שקל מן התמורה שבה הייתה יכולה למכור אותן לאקירוב, עולה לכדי רשלנות, הפרת החובה לנהוג בדרך מקובלת ובתום לב והפרת החובה המוטלות עליהן מכוח הוראות חוק הנאמנות.

לדברי המבקש, כלל ביטוח עשתה שימש פסול בנכס של העמיתים והחוסכים כדי לשרת מטרות זרות ופסולות, שעניינן חסימת השתלטות של אקירוב על כלל ביטוח, וזאת מתוך מניעים נקמניים או למצער מתוך רשלנות ופזיזות.

לטענת המבקש, מימוש נכס של החוסכים בסך הנמוך ב-125 מיליון שקל מהתמורה שניתן היה לקבל עבורו פגע בחיסכון חברי הקבוצה המיוצגת בסך זה. על פי חישוב שערך המבקש, שהוא כלכלן, הנזק שנגרם לחברי הקבוצה המיוצגת מוערך בכ-134 מיליון שקל.

תגובת כלל ביטוח לא התקבלה עד סגירת הגיליון.

העליון דחה את הערעור שהוגש בגין דחיית בקשה לייצוגית נגד הראל

הייצוגית הוגשה ב-2012 בטענה כי הראל לא מקיימת את תנאי הפוליסה הקבוצתית לביטוח חיים לחברי ארגון נכי צה"ל

בית הראל

בית המשפט העליון דחה את הערעור שהוגש בגין דחיית בקשה לייצוגית נגד **הראל** ו**ארגון נכי צה"ל**, כך דווחה הראל, היום (ג'), **לבורסה**. הערעור הוגש בינואר 2021 לבית המשפט העליון על פסק דינו של **בית המשפט המחוזי** בתל אביב מ-13 בדצמבר 2020, במסגרתו דחה בית המשפט המחוזי בקשה לאישור תובענה כייצוגית. הייצוגית הוגשה נגד הראל ונגד ארגון נכי צה"ל (הנתבעות) ביולי 2012 ועניינה היה בטענה, כי בפוליסה קבוצתית לביטוח חיים לחברי ארגון נכי צה"ל קיים, כביכול, כיסוי ביטוחי עד להגיעו של המבוטח לגיל 76, בעוד שהראל מעניקה כיסוי למקרי ביטוח שמתרחשים עד לתום השנה שבה הגיע המבוטח לגיל 75 בלבד (בקשת האישור).

בדיון שהתקיים בפניו ב-13 בדצמבר השנה הורה העליון על דחיית הערעור ובכך הסתיים ההליך.

איילון משיקה משכנתה הפוכה כבר מגיל 55, במגוון מסלולים

■ ניתן לקבל את ההלוואה בסכום חד פעמי, בסכום חודשי קבוע הייחודי לאיילון או בשילוב של שני המסלולים ■ רונה יוסף, מנהלת אגף השקעות באיילון: אנו עדים לביקוש עולה וגובר להלוואות במודל משכנתה הפוכה

רונה יוסף, מנהלת אגף השקעות באיילון

איילון מציעה לראשונה בישראל הלוואות משכנתה הפוכה, במגוון מסלולים, הניתנות כבר מגיל 55. באיילון אומרים כי לנוכח הביקוש הגבוה החברה ממשיכה לפתח את התחום וגם את פעילותה בתחום האשראי בכלל.

במקביל, ממשיכה החברה להציע בבלעדיות ללקוחותיה מסלול ייחודי של קבלת ההלוואה בסכום חודשי קבוע, בדומה לקצבה, לכל החיים, לצד מסלולי ריבית חדשניים בהלוואות בסכום חד פעמי של ריבית קבועה צמודה, ריבית משתנה מדי חמש שנים על פי עוגן אג"ח ממשלתי צמוד, ריבית צמודה לפריים ואפילו אפשרות ליצירת תמהיל של ריביות המותאמות אישית לבחירת הלקוח.

מאיילון נמסר, כי מסלול המשכנתה ההפוכה של החברה מאפשר לבני הגיל השלישי לשעבד דירת מגורים שבבעלותם, מבלי שיצטרכו לשלם החזר חודשי כלשהו ולקבל תוספת חודשית על פי צרכיהם ורצונם. המימון יכול לשמש לתשלום החודשי עבור דיור מוגן, הגדלת התזרים החודשי ותשלום הוצאות שוטפות, שדרוג רמת החיים, סילוק חובות, סיוע לילדים - ללא דאגה להחזר תשלומי הלוואה.

תהליך קבלת ההלוואה, מציינים בחברה, ימשיך להיות נגיש ומהיר ויאפשר החזר ההלוואה בכל עת, ללא קנס פירעון מוקדם, ובניגוד לממנים אחרים גם ללא צורך בהחתמת היורשים על ערבות. הנכס עצמו נשאר כמובן בבעלות בני ה-55 ויותר ובשימושם.

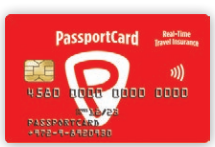
הלוואות "משכנתה הפוכה" של איילון מאפשרות לבני 55 ויותר מצד אחד לשמור על הנכס בבעלותם ומצד שני לשדרג את רמת חייהם ו/או לסייע לילדים ללא דאגה של החזר תשלומי ההלוואה - וזאת עם משכון בית / דירה בשווי של 1 מיליון שקל ויותר.

רונה יוסף, מנהלת אגף השקעות באיילון, מציינת: "אנו עדים לביקוש עולה וגובר להלוואות במודל משכנתה הפוכה, שמובילים אצלנו באגף ההשקעות בהצלחה רבה **איתי דיין**, מנהל מערך אשראי, ו**לימור לוינשטיין**, מנהלת תחום משכנתאות. זו גאווה גדולה להיות החברה הראשונה בישראל המאפשרת גם לבני 55 להצטרף למסלול הפופולרי ולבחור את המסלול המתאים ביותר עבורם".

סוכנים יקרים,
יצרנו עבורכם בממשק הסוכן ערכת כלים שיווקיים שיעזרו לכם לשווק את ביטוח הנסיעות של פספורטכארד בקלות ובפשטות במגוון פלטפורמות דיגיטליות: רשתות חברתיות | הודעות וואטסאפ | דיוור למייל | באנרים | עמודי נחיתה ועוד. המסרים בכלים מותאמים לכל היעדים המתאימים לתקופה הקרובה.

היכנסו לממשק והתחילו לשווק בקלות וביעילות

מוקד השירות לסוכן עומד לרשותכם בדוא"ל: AgentService@PassportCard.co.il או בטלפון 1800-800-930.



הפשרה בתביעה הנגזרת נגד בכירי בנק הפועלים - כלל ביטוח תשלם 15 מיליון שקל לבנק הפועלים

■ הפשרה הושגה בעקבות תביעה נגזרת נגד בכירי בנק הפועלים בקשר להתנהלותם מול איש העסקים אליעזר פישמן ■ כלל ביטוח מבטחת בפרונטינג את נושאי המשרה של בנק הפועלים, סוכנות הביטוח - בטח תורן מקבוצת כלל ביטוח

בעקבות הסדר הפשרה בתביעה נגזרת נגד בכירי **בנק הפועלים** - **לפוליסה** נודע כי **כלל ביטוח** היא חברת הביטוח שביטחה את נושאי המשרה הרלוונטיים בבנק הפועלים, והיא תשלם 15 מיליון שקל לבנק על מנת לסיים את ההליך. כלל ביטוח מבטחת בפרונטינג את הדירקטורים ונושאי המשרה בבנק הפועלים, כאשר מרבית הסיכון מגובה על ידי מבטחי משנה. סוכנות הביטוח היא **בטח תורן** מקבוצת כלל ביטוח.

התביעה הנגזרת נגד בכירי הבנק הוגשה ב-2017 על התנהלות נושאי המשרה בבנק מול איש העסקים **אליעזר פישמן**, על רקע הקריסה שלו. הסדר הפשרה, לפיו המבטחת תשלם לבנק 15 מיליון שקל בגין פעילותם של בכירי הבנק, יועבר לאישור בית המשפט, ועל פי הערכות יאושר שם, למרות שיש עדיין מספר בעלי מניות שמתנגדים להסדר.

אלטשולר שחם גמל ופנסיה נערך להנפקת מניות במטרה להגיע ל-30% אחזקות ציבור

החברה תחלק דיבידנד של 40 מיליון שקל

יאיר לוינשטיין

אלטשולר שחם גמל ופנסיה נערך להנפקת מניות במטרה להגיע ל-30% אחזקות ציבור. בית ההשקעות התחייב, במסגרת התשקיף שפורסם לפני ההנפקה, כי יגיע ליעד זה לפני סוף 2021.

נכון להיום, אלטשולר שחם בית השקעות מחזיק 58.01% בחברת הגמל והפנסיה, המנכ"ל והשותף **יאיר לוינשטיין** מחזיק 14.44% והציבור 27.55%. על כן, נדרשת הנפקה של כ-2.5% ממניות החברה.

עוד דיווחה החברה, כי הסכום הסופי שתחלק דיבידנד יעמוד על 40 מיליון שקל.

פוליסה מארח

מיקרו ביטוח

■ בניגוד לעבר, חברות הביטוח החלו להציע שירות ביטוח לניהול סיכונים בקרב משקי בית בעלי הכנסה נמוכה ■ במדינות מתפתחות, עם מגזר כפרי נחשל ונרחב, כמו הודו, גאנה ועוד, תת-ענף המיקרו ביטוח צובר תאוצה

מאת פרופ' זיו רייך, רו"ח

הביטוח הוא כלי שמפחית את הפגיעות של משקי הבית בכך שהם מחליפים את הסיכון הבלתי ודאי להפסדים גדולים בוודאות, באמצעות ביצוע תשלומי פרמיה קטנים וקבועים שביכולתם לשלם. מיקרו ביטוח (microinsurance) מוגדר כהגנה על משקי בית בעלי הכנסה נמוכה מפני סכנות ספציפיות, בתמורה לתשלומי פרמיה ביחס לסבירות ולעלות הסיכון הכרוך בכך.

מדובר באוכלוסיות שלרוב אין להן ביטוח, לא פרטי ולא לאומי. במדינות מתפתחות, עם מגזר כפרי נחשל ונרחב, כמו הודו, גאנה ועוד, תת-ענף המיקרו ביטוח הולך וצובר תאוצה.

מדינות מתפתחות רבות רחוקות מהשגת מטרות חברתיות כהפחתת עוני, מחלות וערב הפושים באוכלוסייתן. הסיבה העיקרית לכך היא נחשלות כלכלית של אותן מדינות. אחד הגורמים לנחשלות זו הוא העובדה שמיליוני אנשים במדינות אלה אינם מוגנים כראוי מפני חשיפות סיכון כגון מחלות, אבטלה, שריפה, זקנה וכו'. דבר זה מערער את רמת הפריון והיכולת ליצור עושר במדינה.

רוב תוכניות ההגנה החברתית במדינות מתפתחות נועדו לטובת עובדים מהמגזר הפורמלי אשר מהווים מיעוט מהאוכלוסייה. רבים מהאנשים במדינות המתפתחות עובדים בצורה לא פורמלית (כלכלה "הישרדותית") המלווה בהכנסה נמוכה, בתחלופה מהירה ובהיעדר כיסוי ביטוחי.

בעבר, רוב המבטחים לא ראו אופציה של ביטוח לעניים, שכן המבטחים חשבו שהעניים משלמים מעט, בעוד שהם חשופים לסכנות גבוהות כגון מחלות, פגיעות עבודה וכו' וגם קשה להגיע לחלקם שגרים בכפרים מרוחקים. עם זאת, דוגמאות ממדינות כהודו הראו כי לעניים יש יכולת לשלם פרמיות תקופתיות קטנות, שמספיקות כדי להבטיח אותן מפני סיכונים. בנוסף, הם ניתנים לביטוח מכיוון שהסיכונים העומדים בפניהם הם צפויים ואף קיימות שיטות חסכוניות לספק להם ביטוח.

לפיכך, חברות הביטוח החלו להציע שירות ביטוח לניהול סיכונים בקרב משקי בית בעלי הכנסה נמוכה בשם מיקרו ביטוח. מיקרו ביטוח הוא מקור הגנה של עובדי הכלכלה הבלתי פורמלית מפני סיכונים ספציפיים (בריאות, מוות, נזק לרכוש, צד ג', נזק חקלאי ועוד) בתמורה לתשלומי פרמיה קבועים לפי הסתברות ועלות הסיכון עבור הפרט. מיקרו ביטוח התגלה כמקור לשיפור הביטחון הסוציאלי של משקי בית בעלי הכנסה נמוכה.

ערוצי ההפצה הפעילים לביטוחי מיקרו הם ארגונים לא ממשלתיים, כגון קבוצות לעזרה עצמית, סוכני ביטוח המתמחים במיקרו, בנקים כפריים ומשרדי דואר. בעבר ניסו חברות הביטוח לגבות בעצמן את תשלומי הביטוח ולשמר את הלקוחות, אך התקשו להגיע לאזורים הכפריים המרוחקים. כיום, אלו הארגונים הלא ממשלתיים והבנקים הכפריים שמהווים את ערוצי ההפצה העיקריים של ביטוח המיקרו. הסיבה לכך היא שלארגונים הלא ממשלתיים ולמוסדות הפיננסיים הכפריים בדרך כלל יש כבר תפוצה נרחבת ונגישות באזורים מרוחקים וכפריים. הם מצליחים למכור מיקרו ביטוח מובנה ולשמור ביציבות על הלקוחות.

בעייתיות ביישום הביטוח

אולם, המיקרו ביטוח לא חף מבעיות. בעוד שהפצת ביטוח המיקרו לרכישה דרך ארגונים לא ממשלתיים מתגלה כאפקטיבית בהגדלת מעגל הלקוחות, יש בעייתיות ביישום הביטוח. כלומר, לרוב הארגונים הלא ממשלתיים, המתווכים בין הלקוחות המוחלשים לחברות הביטוח, יש יכולת מוגבלת לעבד את תביעות הביטוח. הם גם מנסים להתאים אישית את מוצר הביטוח על מנת לפשט את התהליך התפעולי הכרוך בהפעלתו, כך שלעתים הביטוח המותאם לא מסייע דיו בעת צרה למגזרים המוחלשים.

במילים אחרות, מכירת הביטוח דרך הארגונים הלא ממשלתיים לעתים מחטיאה את מטרתה לעזור למגזר המוחלש. כמו כן, ערוצי ההפצה האחרים, כמו הדואר, לא מנצלים את היטב את היכולת שלהם להפיץ את המוצר, ולפיכך לרוב המוצרים של מיקרו ביטוח יש מעט מאוד מבוטחים. מדובר בהחמצה, שכן כאמור עובדים בלתי פורמליים יכולים להפיק ממיקרו ביטוח ביטחון רב תמורת תשלום נמוך.

דרכים לשיפור

על מנת לשפר את שירותי ביטוח המיקרו ולהגביר את הביקוש, ניתן לנקוט במספר צעדים מצד חברות הביטוח וזרועות ההפצה שלה - המוסדות הפיננסיים הכפריים וארגונים לא ממשלתיים:

1. הגברת הגמישות - על התשלומים וגביית הפרמיות להיות יותר גמישים ולהתאים לתזרים המזומנים של עובדים לא פורמליים (לדוגמה למחזורי ההכנסות מן החקלאות).
2. חינוך פיננסי - חלק מהעובדים הלא פורמליים במדינות מתפתחות בעלי ידע כלכלי מועט ותפיסת סיכון נמוך, לכן מומלץ ללמד את התושבים העניים כי ראוי לשמור מעט כסף בצד לפרמיות, על מנת להימנע מפגיעה כלכלית בעתיד.
3. כינון אמון - חשוב כי חברות הביטוח יעמדו בהבטחותיהן על מנת לעורר אמון בלקוחות הקיימים והאפשריים, על מנת להרחיב את מעגל הלקוחות.
4. סוכנים ניידים - כאמור, הארגונים הלא ממשלתיים מתקשים להתאים פוליסות ולממש תביעות, לכן מומלץ כי החברות ישלחו סוכנים ניידים ובקיאים בביטוח שיתאימו ללקוחות את המוצר המיטבי ויממשו תביעות היטב.

לסיכום, מיקרו ביטוח הוא ערוץ הפצה חדשני במיוחד, שמתאים לאוכלוסיות מוחלשות וכפריות במדינות מתפתחות. הוא מספק הזדמנות לחברות הביטוח לעמוד מאחורי הבטחות האחריות החברתית שלהן, כמו גם להבטיח דריסת רגל חזקה באזורים מוחלשים כמו השוק הכפרי, וגם מספק ביטחון קיומי לאוכלוסיות העניות. בשלב זה, מספר לקוחותיו קטן ביחס לפוטנציאל, ויש לפעול במגוון דרכים, כמו חינוך ושינוי מערך השירות, על מנת להגביר את מעגל הלקוחות.

הכותב הוא דיקן בית הספר לביטוח ב**אקדמית נתניה**

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
G.H & CO. GEVA-HADAR LAW OFFICES
סודיות מובטחת

Swiss Re מוכר מבטח חיים

על פי הסכם המכירה, Swiss Life יקבל את השליטה על Elips Life למעט הפעילות של המבטח באירלנד שתישאר בשליטת מבטח המשנה השוויצרי

מבטח המשנה השוויצרי הבינלאומי **Swiss Re** הודיע על הסכמתו למכירה של מבטח החיים **Elips Life AG** (חברה בת הפועלת מוואדוז בירת ליכטנשטיין) ל-**Swiss Life International** תוך יצירת שותפות בתחום ביטוח משנה ארוך טווח עבור Elips Life בגין התיק הקיים וביטוחים חדשים.

Elips Life מעניק פתרונות ביטוח ללקוחות מוסדיים כגון קרנות פנסיה, קולקטיבים, חברות וארגונים. המבטח מתמקד במוצרי ביטוח המעניקים כיסוי ביטוחי פיננסי למקרים של מחלות ותאונות. על פי ההסכם, Swiss Life יקבל את השליטה על Elips Life למעט הפעילות של המבטח באירלנד שתישאר בשליטת Swiss Re. העסקה אמורה להיסגר במחצית הראשונה של שנת 2022, בכפוף אישורים של הגורמים השונים.

Swiss Life Group הוא מבטח החיים הגדול ביותר בשוויץ ואחד ממבטחי החיים המובילים באירופה, כשהיקף הנכסים שלו נאמד ב-292.14 מיליארד דולר. המבטח נוסד בשנת 1867 כביטוח הדדי. המבטח הונפק בשנת 1997 (כחברה בע"מ) ובשנת 2002 שינה את שמו ל-Swiss Life.

המבטח הבריטי LV= דוחה את ניסיון ההשתלטות

המבטח ההדדי הבריטי הודיע ל-Bain Capital על דחיית ההצעה לרכישת המבטח תמורת 530 מיליון ליש"ט

המבטח ההדדי הבריטי **Liverpool Victoria Financial Services Limited (LV=)** הודיע ל-**Bain Capital** על דחיית ההצעה לרכישת המבטח תמורת 530 מיליון ליש"ט. בהצבעה השתתפו 174,240 חברים (כ-15% מ-1.16 מיליון חברים).

119,225 החברים במבטח (כ 10% מהחברים) הסכימו להצעה בהצבעה שנערכה, אולם הם היוו רק 69% בעוד שעל פי התקנות ההצעה הייתה מתקבלת אם היה לה רוב של 75%.

52,561 חברים (כ-31% מהמצביעים וכ-5% מכלל החברים) הצביעו נגד ההצעה. היתר, 985,760 חברים, לא הצביעו או נמנעו.

על פי הצעת Bain Capital, כל חבר היה מקבל סך של 100 ליש"ט תמורת ואבדן השליטה שלו במבטח. **Royal London Mutual Insurance Society Limited** מיהר והגיש הצעה מתחרה מיד עם היוודע הדחייה. ההצעה שהוגשה על ידי Royal London (שאף הוא מבטח הדדי) מציעה מיזוג בין המבטחים, אשר יאפשר לחברי LV= להישאר חלק מהמבטח ההדדי המשותף. מועצת המנהלים של LV= הכריזה שהיא תשקול את ההצעה בכובד ראש תוך התייחסות לאינטרסים של בעלי המניות והחברים.

Royal London הוא המבטח ההדדי הגדול ביותר בבריטניה, עם יותר מ9- מיליון פוליסות והיקף נכסים של 150 מיליארד ליש"ט. Royal London נוסד ב-1861 והתאגד כמבטח הדדי בשנת 1908.

יצא לאור
ביטוח חבויות בישראל
מאת יעקב קיהל

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.

פרקי הספר

- 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

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

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

לרכישה ולקבלת פרטים נוספים לחץ כאן

דניאל שרייבר, מייסד למונייד: חברות הביטוח איבדו את הבכורה על אבן היסוד של התעשייה - דאטה וסטטיסטיקה

המשך מעמוד 2

המפקח, ד"ר משה ברקת בכנס

מנכ"ל איילון אריק יוגב בכנס

"תל אביב, על אף שנחשבת כאחת מבירות תעשיית האינשורטק העולמית, אך לא הייתה בה אף תוכנית אקסלרציה שיכולה להאיץ או לתמוך בחברות האינשורטק הישראליות. והחלטנו לעשות מעשה ולהקים כאן בתל-אביב את אקסלרטור האינשורטק הישראלי.

"חברות הביטוח המסורתיות נמצאות בתחרות מול חברות ביטוח מסורתיות אחרות, אבל גם מול שחקנים חדשים שנכנסים לתעשייה. זה מחייב אותן להתמודד מול אתגר גדול הרבה יותר - לעשות את השינוי הדיגיטלי בתוכן. תעשיית האינשורטק היא המנוע לשינוי ההיסטורי הזה.

"המחזור הראשון והשני של האקסלרטור התגבשו לקבוצה מדהימה של יזמים בשלבים שונים. מסטרטאפ שגייס יותר מ-30 מיליון דולר ב-A Round ועד חברות שגייסו סכום סיד ראשוני בלבד. במהלך שני המחזורים גייסו הסטרטאפים מעל ל-40 מיליון דולר. כנראה שמשהו טוב מתרחש כאן".

אריק יוגב, מנכ"ל איילון: "סיום המחזור הראשון של האקסלרטור היה מרגש, אבל השני מקבע את האקסלרטור כפקטור בתעשיית האינשורטק הבינלאומית, והופך אותו מעוד יוזמה למהלך מחולל שינוי. כשהחלטנו ליזום את האקסלרטור הצבנו לעצמנו שני יעדים:

1. חשיפה של איילון לסטרטאפים חדשים עם טכנולוגיות שיכולות להתאים לנו
2. לייצר יוזמה חלוצית שתסייע להצעיד קדימה את שוק הביטוח והאינשורטק בכלל.

"השגנו את שני היעדים מוקדם מהצפוי, כאשר בין היתר, אנחנו מטמיעים חלק מהפתרונות של חברות מהמחזור הראשון, ואנחנו שמחים שחברות נוספות הולכות בעקבותינו". יוגב ציין לחיוב את המנהל המקצועי של המאיץ, קובי בנדלק, מנכ"ל Insurtech Israel - "אני מלא הערכה לתכונות היזם והניהול שלו".

יוגב התייחס להעברת השליטה באיילון והודעת הפרישה שלו: "שש שנים כמנכ"ל זה כמעט כמו נצח. עולם ומלואו של עשייה. אחת המשימות החשובות שלי הייתה לקחת חברת ביטוח מסורתית, ולייצר בה שינוי תרבותי. איילון מדברת בשפה הזאת, מקיימת האקתונים ומצליחה לשתף עשרות רבות של עובדים שתורמים בחשיבה שלהם. ואנחנו מיישמים. האקסלרטור הוא גולת הכותרת בחדשנות של איילון".

במסגרת ההרצאה המרכזית של האירוע, **דניאל שרייבר**, מייסד למונייד, אמר כי בתחום הביטוח יש פוטנציאל יוצא דופן לטכנולוגיה, שלא מוערך עד הסוף. אמנם, לדבריו, בכל תחום יש ערך לטכנולוגיה, אולם פעמים רבות היא מקיפה את המוצר אך לא נוגעת בו: "בביטוח - המוצר הטכנולוגי שונה. חברות ביטוח קיימות -200 300 שנה, וזה לא סתם. זה המועד בו פותחה תורת ההסתברות. זו הייתה טכנולוגיה חדשה ומלהיבה, וחברות הביטוח שלטו בה. אבל עולם הביטוח איבד את הבכורה על אבן היסוד של התעשיה - דאטה וסטטיסטיקה. 300 שנה חברות הביטוח שלטו בתחום, אבל הן איבדו את הבכורה. וזו ההזדמנות של הסטארטפים".

שרייבר התייחס בהרחבה לתופעה של הונאות הביטוח. לדבריו, התופעה הדהימה אותו: "אנשים שומרים חוק, אבל מול חברות ביטוח יוצא איזה שטן. אנחנו מרמים את חברות הביטוח ולא מתביישים בזה. זה מדהים וזה ריתק אותנו. למה זה קורה?".

לדבריו, בכל מקום בו ניתן לפגוע מעט בקבוצה גדולה של אנשים, ולהרוויח על חשבון הכלל, זה כנראה יקרה - בהתחלה על ידי שחקן אחד, אחר כך בודדים ובסוף על ידי כולם. על כן למונייד פיתחה את המודל לפיו 25% מהפרמיות מגיעות לחברה, וכל השאר משמש לתשלום תביעות, והיתר נתרם - "ניגוד העניינים נחלש. זה כבר לא משחק בין שניים, אלא שלושה - המבוטח, המבטח והתרומה. אנחנו לא מרוויחים מסירוב לשלם תביעה, והלקוח לא מרוויח מרמאות".

בשלב זה התייחס שרייבר למה שהוא כינה "הפרדוקס של הסטארטאפים": "חברות ביטוח יודעות היטב מה הן עושות. מי שחושב שהוא יוכל לעשות 10% יותר טוב, כנראה ייכשל. אבל מי שמנסה לעשות את זה פי עשרה יותר טוב, יש לו סיכוי". הדבר משול, לדברי שרייבר, לאפשרות לנצח את **קספרוב** בכדורסל, כי בשחמט אי אפשר לנצח אותו. "כשמנסים לעשות פי עשרה יותר טוב, זה כופה עלינו לחשוב על המשחק מחדש. לא לשנות ולשפר בשוליים, אלא לבנות משהו חדש".

המפקח על הביטוח ד"ר **משה ברקת**, אמר כי הוא רואה בתעשיית האינשורטק את העתיד של ענף הביטוח: "האינשורטק אמנם יגיע מהכיוון של החברות הצעירות, אבל ייבלע על ידי העסקים הגדולים. חברות האינשורטק יצמחו, רק אם יהיה להן אורך נשימה להפוך לחברות ביטוח. זה הביזנס. לא מספיק לספק ערך לחברת ביטוח.

"אנחנו מחפשים את מה שיזין את המכונה. לכם צריכה להיות היכולת לבוא ולקבל את מה שצריך כדי שתהפכו לעסקים משמעותיים - כסף עם מחויבות ארוכת טווח", אמר ברקת והוסיף כי בכוונתו לאשר בכנסת למוסדיים להשקיע סכומים של 50-60 מיליארד שקל בפינטק: "אבל הכסף אף פעם לא בא בקלות, צריך לבנות מודל עסקי מוצלח. לא מספיק לפתח טכנולוגיה, צריך לייצר ביזנס עם סדר גודל משמעותי.

מודל פוטנציאלי שהציג ברקת הוא שהכסף מעולמות הטכנולוגיה יגיע לענף הביטוח: "אני מחכה ליום שבו הכסף החדש ייכנס לשוק הביטוח הישראלי. אנחנו רואים את זה בבנקאות עם מי שהשקיע בבנק הדיגיטלי. אני מצפה ליום בו הייטקיסטים יתחילו לרכוש חברות ביטוח ישראליות".

ג'ון גבע, הדר ושות' - עורכי דין ומגשרים
G.H & CO. GEVA-HADAR LAW OFFICES
מחפש עבור לקוחותיו - סוכנויות ביטוח איכותיות ומבוססות ו/או בתי השקעות מובילים
רכישה של תיקי ביטוח בכל ענפי הביטוח
סודיות מובטחת
נא לפנות לעו"ד ג'ון גבע בדוא"ל: john@geva-hadar.co.il

מבטחים ומבוטחים

עוזי ארגמן הגיש ערעור לביטול פסק הדין של הלשכה או לחלופין להורות על החזרת הדיון להרכב שונה

■ לפי פסק הדין שניתן בנובמבר השנה הוטלה על ארגמן סנקציה של הרחקה על תנאי של שישה חודשים מהלשכה, אם בתקופה של שנה יפרסם בעצמו פרסום פוגעני ומעליב כנגד פעילי הלשכה או באמצעות Like לפרסומים פוגעניים של אחרים ברשתות החברתיות ■ בנוסף הוא אף חויב בקנס בסך 3,000 שקל

עוזי ארגמן הגיש ערעור לביטול הפס"ד שניתן על ידי בית הדין של **לשכת סוכני הביטוח**, ב-15 בנובמבר השנה. הערעור הוגש לבית הדין של הלשכה על ידי בא כוחו של ארגמן, עו"ד **אהוד ויניצקי**, מול המשיבים, שהם 14 חברי ה**וועד המנהל**.

"לחלופין", כותב ארגמן בערעור, "מתבקש בית הדין להורות על החזרת הדיון בעתירה להרכב שונה, אשר לו אין כל נגיעה אישית לצדדים וכן להורות על קיומו של ההליך באופן הדדי ושוויוני ותוך הקפדה על זכויות המתדיינים ומתן יומו של המערער בבית הדין, לרבות ובמסגרת כך אכיפת החלטת בית הדין בעניין גילוי המסמכים והעדת העדים המבוקשים על ידי המערער לשם הוכחת טענותיו".

עוד נכתב בערעור, כי ארגמן מבקש מבית הדין לחייב את המשיבים בהוצאות המשפט, הן בעבור ניהול העתירה והן עבור הליך הערעור, לרבות שכר טרחה בסך של 30 אלף שקל.

בפסק הדין שניתן בנובמבר הוטלה כנגד ארגמן סנקציה של הרחקה על תנאי של שישה חודשים מהלשכה, אם בתקופה של שנה יפרסם בעצמו או באמצעות Like לפרסומים פוגעניים של אחרים ברשתות החברתיות, או בכל אופן אחר, דבר שיהיה משום פרסום פוגעני ומעליב כנגד פעילי הלשכה, או כל בעל תפקיד אחר בלשכה, וכן, בנוסף, הוא אף חויב בקנס בסך של 3,000 שקל בגין היעדרותו מהדיון במסגרתו ניתן פסק הדין האמור.

נטען בערעור כי כל "חטאו" של המערער הוא כי העז להעביר ביקורת על התנהלות הלשכה וכי העזר להתריע על אי סדרים לדעתו.

עוד צוין בערעור, כי נגד ארגמן הוגשה על ידי המשיבים עתירה הנוגעת לאמירות שנאמרו על ידו, אשר אינן תואמות את רוח הלשכה - עתירה המונעת ממניעים זרים ואשר כל מטרתה היא השתקתו של ארגמן בפני כלל ציבור סוכני הביטוח "למען יראו וייראו".

עוזי ארגמן

קראו את פוליסה לפני כולם
www.polisa.news

חפשו אותנו
בפייסבוק ובטוויטר

קראו את חדשות הביטוח, הפנסיה והפיננסים - גם באתר פוליסה
האתר פתוח למנויים בלבד.
להרשמה לחצו כאן

הערכות: שרון רייך מסתמן כמועמד המוביל להחליף את אריק יוגב כמנכ"ל איילון

שרון רייך

■ את הליך החלפת המנכ"ל מוביל יו"ר הדירקטוריון ד"ר אביגדור קפלן ■ בנוסף לרייך קיימים מספר מועמדים נוספים, רובם בכירים בחברות אחרות

שרון רייך, מנכ"ל ומנהל הכספים של **איילון אחזקות** ומשנה למנכ"ל ומנהל הכספים של **איילון ביטוח**, הוא המועמד המוביל בשלב זה להחליף את **אריק יוגב** כמנכ"ל **איילון ביטוח**. כך מעריכים גורמים המקורבים לחברה.

את הליך החלפת המנכ"ל מוביל יו"ר הדירקטוריון ד"ר **אביגדור קפלן**. בנוסף לרייך קיימים מספר מועמדים נוספים, רובם בכירים בחברות אחרות.

מאיילון נמסר בתגובה: "מינוי מחליף לאריק יוגב יובא לאישור הדירקטוריון בעתיד הקרוב".

מגדל וג'וינט ישראל משתפות פעולה במסגרת "ליגת מגדל שווים בספורט" לשילוב חברתי

■ הפעילות נעשית למען שילוב בין אנשים עם וללא מוגבלות ■ חברי הליגה מתאמנים יחד מדי שבוע עם מאמן מקצועי ■ הליגה פועלת בשיתוף עם מועדוני הכדורגל הפועל קטמון ירושלים, הפועל תל אביב, הפועל באר שבע, מכבי נתניה, הפועל פתח תקווה ומכבי עירוני אשדוד

מגדל משתפת פעולה עם **ג'וינט ישראל מעבר למוגבלות** לקידום שילוב חברתי וחיבור בין אנשים עם וללא מוגבלות, במסגרת **ליגת מגדל שווים בספורט**, כך נמסר מהחברה. בליגת שווים משחקות כיום שבע קבוצות המשלבות עשרה אוהדי קבוצות כדורגל (ללא מוגבלות) יחד עם עשרה אנשים עם מוגבלות שכלית או נפשית.

טורניר שווים בכדורגל

חברי הקבוצה מתאמנים יחד מדי שבוע עם מאמן מקצועי. לאורך העונה מתקיימים שלושה טורנירים משותפים לכל הקבוצות בליגה. הליגה פועלת בשיתוף עם מועדוני הכדורגל **הפועל קטמון ירושלים**, **הפועל תל אביב**, **הפועל באר שבע**, **מכבי נתניה**, **הפועל פתח תקווה ומכבי עירוני אשדוד**.

בחברה מציינים כי המודל הייחודי של ליגת שווים חותר לשילוב חברתי וחיבור בין אנשים עם וללא מוגבלות באמצעות ספורט, וחוצה את גבולות הפעילות במסגרת הליגה, שכן האנשים שמשולבים בפעילות מוזמנים גם למשחקי בית של הקבוצה המקצוענית כדי להוות חלק אינטגרלי מקהילת האוהדים.

מנתוני הג'וינט עולה כי עמדות שליליות כלפי אנשים עם מוגבלות הן חסם מרכזי להשתלבותם בחברה. 70% מכלל האוכלוסייה שומרים מרחק מאנשים עם מחלת נפש; 41% מסתייגים מנפגע נפש כשכן ו-23% מסתייגים מאדם עם מוגבלות שכלית כשכן.

ענת עופרי, מנהלת המעורבות החברתית במגדל

ממצאי מחקר שערך פרופ' **אריאל רימרמן** מעידים על שיעור גבוה של עמדות שליליות כלפי אוכלוסיית אנשים עם מוגבלות, לצד תחושת בדידות ומבודדות בקרב אנשים עם מוגבלות, בהשוואה לאנשים ללא מוגבלות. כמו כן, לרוב האנשים עם מוגבלות מורכבת אין מסגרות ספורט קבוצתי, מותאמות, בקרבת מגוריהם וקל וחומר שאין מועדוני ספורט לכלל האוכלוסייה, שמפעילים קבוצות משותפות לאנשים עם וללא מוגבלות.

לדברי **ענת עופרי**, מנהלת המעורבות החברתית בקבוצת מגדל, "אנחנו שמחים לקחת חלק בפרויקט מיוחד זה לצד ג'וינט ישראל מעבר למוגבלות. כקבוצת הביטוח הגדולה בישראל, שמנו לעצמנו למטרה לקדם אורח חיים בריא ופעילות ספורטיבית ובכלל זה, גם של אנשים עם מוגבלות, אשר היצע הפעילויות המותאמות עבורם נמוך. ספורט מחבר בין אנשים, שובר מחסומים, מנתץ סטיגמות ומאפשר לאנשים עם מוגבלות להרגיש חלק מהקהילה".