



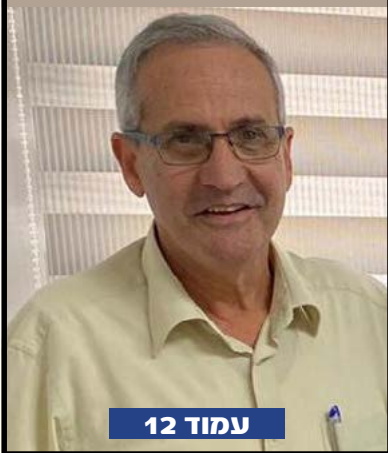
פוליסה

חדשות הביטוח הפנסיה והפיננסים www.polisa.news

יום ה', 20 בנובמבר 2025, כ"ט בחשוון תשפ"ו | ISSN 0793-4750 | שנה 32 | גיליון מס' 3923

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

עו"ד ניצן הראל נפטר
בגיל 63; שותפו:
"היה ידען גדול ומגשר"
מצוין שפתר סכסוכים
רבים בדרכי נועם



עמוד 12

רשות שוק ההון תחייב את חברות הביטוח להרחיב את הדיווחים על ביטוחי החיים



עמוד 2

פרמיות ביטוח ימי
הגיעו לכ-40 מיליארד
דולר בשנת 2024



עמוד 11

הפניקס משיקה תהליך
הצטרפות דיגיטלי
לפוליסת הפניקס
אינווסט בשיתוף
שורנס טכנולוגיות



ישראל בודהנה

עמוד 9

חורים שבין הכיסויים
- כך נופלים פרויקטים
לתוך ואקום ביטוחי
מאת איציק סימון



עמוד 8

מדריך לקצבת נכות
כללית של הביטוח
הלאומי
מאת עו"ד מני איבן



עמוד 3

מסלול ישראלי הפניקס אינווסט

מסלול הפניקס עוקב מדדי מניות

הפניקס אינווסט הופך חיסכון להשקעה.

קבוצת הפניקס
הבית הנכון להשקעות שלך

75
הפניקס

"הפניקס אינווסט" היא השם המסחרי של פוליסת חיסכון, תכנית פרט-מסלול לחיים שבניהול הפניקס חברה לביטוח בע"מ (להלן: "הפניקס"). תנאי המוצר היום בהתאם לתכנית הביטוח. האמור אינו מהווה ייעוץ מסלול סוג שהוא בידי בעל רישון ע"פ דין המותחש בנתונים ובצרכים המיוחדים של כל אדם או התחייבות להשגת תשואה או רווח. הפניקס עוסקת, בין היתר, בשיווק פנסיוני (ולא יעוץ פנסיוני) ולה זיקה למוצרים המנוגלים על ידה. מסלול הפניקס עוקב מדדי מניות מזה 15530 (להלן: "המסלול") הנו מסלול השקעה בהפניקס אינווסט המנוהל ע"י הפניקס באמצעות מומחי המדדים של קבוצת נקסט מהפניקס בית השקעות בע"מ. הרכב המסלול המוצג הנו בהתאם למדיניות ההשקעה הצפויה לשנת 2025 של המסלול. יובהר כי מסלול השקעה כולל גם שיעור של מזומן. הפניקס רשאית לשנות את מדיניות ההשקעה מעת לעת בהתאם לשיקול דעתה ובכפוף להוראות הרגולציה וההסדר התחיקתי.

רשות שוק ההון תחייב את חברות הביטוח להרחיב את הדיווחים על ביטוחי החיים

הדבר יאפשר ניטור תופעות ומגמות בענפי הביטוח השונים וכן לפקח על הפעילות בהם

קיימים, בבחירת תחומי פעילות שיש לערוך בהם ביקורת, בקביעת אסדרה בתחומים שההשפעה והתועלת ממנה תהיה משמעותית יותר וכיו"ב.

כך לדוגמה, יתכן שהנתונים שיתקבלו בדבר מאפייני השימוש במוצר מסוים בפילוח לפי גיל ומגדר יעלו ממצאים באשר לתת-כיסוי ביטוחי, רמת חיסכון שאינה מספקת, או מיצוי זכויות שאינו מיטבי במסגרת אותו מוצר בהקשר של קבוצת אוכלוסייה מסוימת. במקרה אחר, זיהוי של מגמות ביחס לקשר בין

גיל המבוטחים לבין מסלולי ההשקעה הנבחרים במוצר עם חיסכון עשוי לעורר עניין פיקוחי ולהצדיק בחינה מעמיקה. כמו כן, דיווח שוטף יאפשר ייעול של תהליכי עבודה שונים. כך, דיווחים תקופתיים ואחידים יאפשרו דיווח וניתוח של המידע באופן ממוכן ויעיל, וכן יתאפשר לערוך תיעודף מדויק יותר את הקצאת משאבי פיקוח. במקביל ניתן יהיה להימנע מהטלת עומס בירוקרטי במקום שבו הנתונים מצביעים על יעילות שוק יחד עם נסיבות צרכניות מיטביות וסיכונים נמוכים.



* פילוח מבוטחים בפוליסות ביטוח מפני אובדן כושר עבודה.

הרחבת הדיווח תאפשר לרשות לשפר את הפיקוח על הענף ולזהות תופעות ומגמות דוגמת סיכונים מתהווים ושינויים מהותיים לאורך זמן. הנתונים שיתקבלו ימששו את הרשות בקביעת מדיניות אסדרתית ופיקוחית מדויקת יותר, המבוססת בין היתר על דיוק של מאפייני צריכת המוצרים הפיננסיים בענף ביטוח חיים. זאת, בין היתר, בעת בחינה של מוצרים חדשים או עדכון של מוצרים

רשות שוק ההון פועלת לחייב את חברות הביטוח להרחיב את הדיווחים על ביטוחי החיים. לצורך כך פורסמה בימים אלה תוספת להוראות החוזר המאוחד. המטרה היא להרחיב את תשתית הנתונים העומדת לרשות על מנת לשפר את יכולתה לזהות תופעות ומגמות בפעילות הצרכנית בענף ביטוח חיים, באופן שיאפשר לה לבצע את תפקידיה.

המידע המבוקש על ידי הרשות:

* מידע על קופות ביטוח פעילות ולא פעילות לפי מועד הפקתן.

* מידע על משיכות וניידים מתוך קופות הביטוח.

* התפלגות משיכות לפי גיל ומגדר.

* פילוח הפקדות שנתיות לפי גיל ומגדר.

* פילוח צבירות בפוליסות לפי גיל ומגדר.

* מקבלי קצבת זקנה.

* התפלגות השקעות במסלולי השקעה.

* דמי ניהול בפוליסות בתוקף.

* הלוואות מתוך פוליסות חיסכון.

* פילוח מבוטחים בפוליסות ריסק למקרה פטירה.



שלב ניסיון מקצועי עם המערכות המתקדמות בענף



סוכנים, באורן מזרח תוכלו למקסם את היכולות שלכם עם מגוון הכלים האיכותי ביותר בתחום הביטוח

ג'ולי מלכה - מנהלת קשרי סוכנים ♦ 052-3477369 ♦ julie@oren-ins.co.il

מדריך לקצבת נכות כללית של הביטוח הלאומי

מי זכאי לקבל קצבת נכות מהמדינה ■ איך נקבע גובה הקצבה ומה משפיע על החישוב ■ מה התהליך לקבלת הקצבה ■ מאמר ראשון בסדרה העוסקת במיצוי זכויות המבוטחים מעבר לכיסוי הביטוחי הפרטי

קצבת נכות, במידה והכנסותיכם מתחת לרף שנקבע.

* אם מוגדרת לכם קצבת נכות - אתם עשויים להיות זכאים גם לשירותי שיקום מקצועי, כדי לנסות לחזור לעבודה או להשתלב מחדש.

* חשוב לשמור על תיעוד רפואי מדויק (דו"חות, בדיקות, חוות דעת של רופאים), מכיוון שהועדה הרפואית של ביטוח לאומי תעריך להן חשיבות רבה בתביעה.

* בניגוד לקצבאות אחרות אין קיזוז לקצבת נכות כללית במקרה שבו המבקש נמצא באובדן כושר עבודה ומקבל פנסיה נכות. במילים אחרות, ניתן לקבל פנסיה נכות מלאה וקצבת נכות כללית (בניגוד למשל לקצבה הניתנת כתוצאה מתאונת עבודה).

לסיכום, קצבת נכות כללית בביטוח הלאומי היא כלי תמיכה חשוב לאנשים שהיכולות שלהם להשתכר נפגעה בגלל מצב רפואי. הזכאות תלויה בשילוב של גיל, הכנסה, נכות רפואית ודרגת אי-הכושר. הסכום החודשי משתנה בהתאם לדרגת הנכות, אך יש גם תוספות משמעותיות לילדים ולבן/בת זוג.

אז אם יש לכם לקוח שעבר תאונה או לקוחה שלכם חלתה במחלה קשה, ופנו אליכם על מנת לממש את הפוליסה שברשותם, זכרו שיש זכויות נוספות שאולי מגיעות להם וכווננו אותם בדרך הנכונה.

הכותב הוא מנהל היחידה לסוכני ביטוח בקבוצת ד"ר אודי פרישמן

קובע את שיעור הנכות הרפואית. 3. ועדה רפואית: לאחר קביעת הנכות הרפואית, תתקיים ועדת נכות שתגדיר את דרגת אי-הכושר (בהתבסס על השפעה על יכולת ההשתכרות). 4. החלטה על הקצבה: בהתאם לדרגת אי-הכושר שנקבעה, הביטוח הלאומי יקבע את סכום הקצבה.

גובה הקצבה ומה משפיע עליה

גובה הקצבה משתנה בהתאם לדרגת אי-הכושר שנקבעה, וגם יש תוספות אפשריות: במקרה שנקבעה למבקש דרגת אי כושר של 60% תהיה הקצבה 2,629 שקל ובמקרה של דרגה מלאה (75% או 100% אי כושר) 4,556 שקל. ישנן גם תוספות שונות, למשל:

* תוספות עבור ילדים: יש תוספת חודשית לכל ילד עד מקסימום של שני ילדים. סכום התוספת משתנה לפי דרגת אי-הכושר: למשל, בדרגה מלאה (75% / 100%) - התוספת היא 1,175 שקל לכל ילד.

* תוספת עבור בן/בת זוג: אם בן/בת הזוג עונה לתנאים (הכנסה נמוכה וכו'), ניתן לקבל בדרגה מלאה (75% / 100%) - תוספת של 1,468 שקל.

דגשים חשובים:

* הקצבה משולמת בעקבות פגיעה בתפקוד ובהשתכרות, לא רק בשל הנכות הרפואית. כלומר, נבדקת היכולת שלכם לעבוד.

* גם אם אתם עובדים - אפשר להמשיך ולקבל

בשנים האחרונות עולה המודעות בקרב רבים לזכויות המגיעות להם במקרה של מחלה קשה, תאונה או אירוע רפואי מורכב. לא אחת במקרים כאלה פונים הלוקחות לסוכני הביטוח על מנת לממש את הפוליסות שרכשו - ביטוח בריאות, מחלות קשות, ביטוח סיעודי וכו'. אבל לצד אלה ישנו מגוון זכויות גדול ומקיף שלקוח אשר עבר תאונה או חלה במחלה קשה יכול לנצל. בסדרת כתבות זו אנסה לסקר חלק מאותן זכויות.



מאת עו"ד מני איבן

אחד הגורמים המרכזיים אשר מצויות בו זכויות כלכליות לא מבוטלות הוא כמובן הביטוח הלאומי. ביטוח לאומי הוא גוף עצום ויש בו ממשקים רבים למי שמצבו הרפואי הורע. המסלול המרכזי בו הוא "נכות כללית".

אז אם ככה, מהי קצבת נכות כללית? מי בדיוק זכאי לה? אילו בדיקות נדרשות? וכמה אפשר לקבל בחודש? הנה סקירה קצרה שתבהיר את המורכבויות לצד הזכויות שמגיעות לכם.

מי זכאי לנכות כללית?

כדי להיות זכאי לקצבת נכות כללית, יש לסמן שלושה תנאים מרכזיים: גיל, הכנסות ונכות רפואית.

* מבחינת גיל - התובע חייב להיות תושב ישראל בן 18 ומעלה, ועד שלא הגיע לגיל פרישה (67 לגברים ולנשים בין 62 ל-65, תלוי בתאריך הלידה).

* מבחינת הכנסות - התובע אינו עובד כלל, או שהכנסתו מעבודה נמוכה מהרף שנקבע. נכון ל-1 בינואר 2025 הרף הוא 7,990 שקל ברוטו לחודש.

* מבחינת נכות רפואית - הנכות הרפואית צריכה להיות לפחות 60%, או במקרה ובו התובע סובל ממספר ליקויים - לפחות 40%, כאשר לפחות אחד מהליקויים מוגדר בשיעור של לפחות 25%. לאחר מכן, נקבעת דרגת אי-כושר להשתכרות, על ידי ועדה רפואית של ביטוח לאומי. כדי לקבל קצבה, דרגת אי-כושר צריכה להיות אחת מהשיעורים הבאים: 60%, 65%, 74%, 75% או 100%.

מה התהליך?

1. הגשת תביעה: המבקש צריך למלא טופס תביעה (באופן מקוון או ידני) ולהגיש אותו לביטוח הלאומי, יחד עם מסמכים רפואיים התומכים במצבו.
2. בדיקה רפואית: רופא מטעם הביטוח הלאומי



לשכת סוכני ביטוח
בישראל (נ"ר)

אנו מרכינים ראשנו

עם היוודע דבר פטירתו של

עו"ד ניצן הראל ז"ל

מן הדמויות המוערכות בענף הביטוח וודמות מקצועית למופת, שימש במשך שנים רבות כיועץ ללשכה ותרתם מניסיונו הרב לחברי הלשכה ולעשייה המקצועית.

אנו משתתפים בצער המשפחה,

שותפיו ועובדי משרד עורכי דין קן-דרור, עזרן, הראל ושות'

יהי זכרו ברוך.



אנחנו נותנים לתוצאות לדבר

25%

תשואה מצטברת 12 חודשים
מסלול מניות BEST INVEST / הכשרה

גוף השקעות	מצטברת 12 חודשים	ממוצעת שנתית 3 שנים	ממוצעת שנתית 5 שנים	שארפ 5 שנים
הכשרה	25.00% 🏆	18.31%	13.82%	1.19
אלטשולר שחם	22.26%	18.68%	12.14%	0.97
מיטב	23.27%	19.13% 🏆	15.11%	1.35 🏆
ילין לפידות	22.79%	17.89%	15.52% 🏆	1.30
מור	23.78%	16.10%	13.10%	1.12
אנליסט	23.46%	18.57%	II	I

תשואות בלי תירוצים

BEST INVEST מבית הכשרה חברה לביטוח בע"מ. החברה אינה עוסקת בייעוץ פנסיוני ולא זיקה למוצרים המנוהלים על ידה. התשואות הנן במסלולי מניות בחתך שנה, 3 ו 5 שנים. לפי מדד שארפ – ריבית חסרת סיכון. הנתונים נכונים לסוף חודש 10/25 ולקוחים מהאתר הרשמי של ביטוח "נט". **התשואות הינן נומינליות ברוטו לפני ניכוי דמי ניהול אין במידע על התשואות שהושגו בעבר בכדי להצביע על התשואות שתושגנה בעתיד או התחייבות להשגת תשואות כלשהן.** האמור לעיל הינו תמציתי, מובא למטרת אינפורמציה בלבד וכחומר רקע בלבד והינו בכפוף להוראות הדין והוא אינו מהווה ייעוץ ו/או המלצה ו/או חוות דעת מכל סוג שהוא לרכישה ו/או הצטרפות למוצר ואין בו כדי להוות תחליף לייעוץ/שיווק כאמור בידי בעל רישיון עפ"י הדין, המתחשב בנתונים ובצרכים הפרטניים של כל אדם. החברה רשאית לשנות את מדיניות ההשקעות בהתאם לשיקול דעתה, בכפוף לפוליטת הביטוח ולהוראות הדין. בהתאם לתנאי פוליטת הביטוח וחריגה, נהלי החברה והוראות הדין. | תקופת המסלול אינה עולה על חמש שנים ולכן מדד השארפ אינו מפורסם. || מסלולי אנליסט החלו לפעול בחודש מאי 2022.

תביעת חברת הסעות נגד חברת הביטוח נדחתה - לא הוכח מקרה ביטוח והחריגים בפוליסה חלים

בית המשפט קבע כי העובדה שהתובעת לא נקטה בכל פעולה נגד הנהג - לא הגישה תביעה נגדו הנהג, לא הגישה תלונה נגדו במשטרה, ואף לא זימנה אותו להעיד במשפט - נזקפה לחובתה

התביעה. עוד עלה כי בטופס ההודעה לחברת הביטוח ובתלונה במשטרה, צוין מקום האירוע כ"חברון העיר" ו/או "חברון במרכז מסחרי, שוק". מוסר ההודעה למשטרה הינו נהג התובעת. הנהג מסר בתלונתו למשטרה כי הגיע לחברון לצורך סידורים, וכשחזר לרכב לאחר כשעה וחצי גילה שנגנב.

ברכב היה איתורן, כפי שמפורט הן בדיווח של התובעת לחברת הביטוח והן בהודעה למשטרה. כמו כן היה קודן ברכב. מפתחות ההתנעה של הרכב נותרו בידי התובעת.

הצדדים היו חלוקים בשאלות מהותיות: 1. האם הפוליסה הומצאה לתובעת והאם הייתה מודעת לסייגיה, ובפרט לחריגים הנוגעים לגניבה בידי עובד ולתחולה טריטוריאלית (שטחי A).

2. האם הוכח על ידי התובעת מקרה ביטוח בהתאם לתנאי הפוליסה.

(המשך בעמוד 6)

נהורה בע"מ (התובעת), חברה העוסקת במתן שירותי הסעה וטיולים, כנגד **מגדל חברה לביטוח בע"מ** (הנתבעת) אשר ביטחה את רכבי התובעת תחת פוליסת קולקטיב.

התובעת יוצגה ע"י עו"ד **גיא שחק**, הנתבעת יוצגה ע"י עו"ד **עדי לירון** ועו"ד **איסנה דרוקר**.

לטענת התובעת, ביום 4 ביולי 2023 נגנב המיניבוס נשוא התביעה מרשותה, ככל הנראה על ידי עובד לשעבר של התובעת, מהישוב שגב שלום. התובעת טענה כי העובד פעל בניגוד לרצונה ולא מטעם האינטרסים שלה, וכי הגניבה אירעה או החלה בטריטוריה המותרת על פי תנאי הפוליסה (שטח ישראל). העובדה שהרכב הוסע בסופו של יום לשטחי A (חברון) אינה רלוונטית, שכן הגניבה החלה ברגע שהעובד נטל את הרכב בהתנעה בשגב שלום במטרה שלא להשיבו.

התובעת פנתה לנתבעת בתביעה לתשלום תגמולי ביטוח אך הנתבעת דחתה את

בית משפט השלום

בכפר סבא, מפי

השופטת

חגית בולמס, פרסם ביום 06

בנובמבר 2025 פסק

דין בתיק 38431-01-24, אשר דחה תביעה

לתשלום תגמולי

ביטוח שהגישה

חברת הסעות כנגד

חברת הביטוח, בגין

אירוע נטען של גניבת

מיניבוס. פסק הדין שם

דגש על נטלי ההוכחה המוטלים על המבוטח

להוכיח את קרות מקרה הביטוח, וחשיבות

הבאתם של עדים רלוונטיים, וכן על תחולתם

של חריגים בפוליסות ביטוח שנכרתו בין גופים

מסחריים מנוסים.

התביעה הכספית הוגשה על ידי **מטיילי**



מאת עו"ד ג'ון גבע

ביטוח רכב? ברור שאנקור!

שאלו עוד היום את **סוכן הביטוח שלכם**



nkr.co.il

תביעת חברת הסעות נגד חברת הביטוח נדחתה - לא הוכח מקרה ביטוח והחריגים בפוליסה חלים

(המשך מעמוד 5)

3. האם החריגים בפוליסה חלים.

טענות התובעת

עובדתית: המיניבוס נגנב על ידי עובד לשעבר של החברה מהישוב שגב שלום. משפטית: הנתבעת הפרה את חוזה הביטוח באי תשלום תגמולים. התנהלות הנתבעת מהווה חוסר תום לב, עשיית עושר ולא במשפט, הפרה של חוזרי המפקח על הביטוח ובנוסף החריגים עליהם מסתמכת הנתבעת (גניבה בידי עובד, אירוע מחוץ לשטחי ישראל) אינם חלים. הגניבה החלה בשטח ישראל והעובד לא פעל "מטעם" התובעת. בנוסף, התובעת טענה שלא הייתה מודעת לחריגים אלו, לא הוסכמו בינה לבין הנתבעת, והיא לא קיבלה כל מסמך בו נרשם החריג, אלא רק את תנאי הפוליסה.

טענות הנתבעת

עובדתית: לא אירע מקרה ביטוח. לטענתה מדובר בניסיון לקבלת תגמולי ביטוח במרמה. הרכב הוסע באופן חוקי על ידי עובד של התובעת לחברון (שטח A) שם הופקר תוך השארת המפתחות והקוד, ונגנב. משפטית: קיים היעדר כיסוי ביטוחי מכוח חריגים בפוליסה:

1. חריג גניבה בידי עובד או מי מטעמו.
2. חריג טריטוריאלי - אירוע שאירע מחוץ לתחומי מדינת ישראל - שטח A מוחרג במפורש.
3. הפרת דרישות המיגון - השארת מפתחות וקוד ברכב.
4. מרמה - מסירת פרטים כוזבים והסתרת פרטים מהותיים.
5. שעבוד - זכויות התובעת משועבדות לבנק.

הכרעת בית המשפט

בית המשפט דחה את התביעה וקבע כי התובעת לא עמדה בנטל הנדרש להוכחת מקרה הביטוח. שאלת המצאת הפוליסה וידיעת החריגים: בית המשפט קבע כי יש לדחות את טענת התובעת לאי המצאת הפוליסה או אי ידיעה על החריגים. היבט משפטי: נקבע כי מדובר בחוזה מסחרי בין צדדים שווים ומנוסים - חברת הסעות המחזיקה כשלושים רכבים (ומשלמת כחצי מיליון שקל שנתי) לבין חברת ביטוח, המיוצגת על ידי סוכנות ביטוח. אין מדובר בהסכם צרכני, בין חברת ביטוח למבוטח פרטי, ומשכך על חוזה זה יש להחיל את ציפיות הצדדים כי ההסכם יכובד כלשונו. לא הוצגה כל אפשרות לקיומם של חריגים אחרים בפוליסות של חברות ביטוח אחרות, והתובעת אף לא ביקשה לנהל משא ומתן על תנאים אלה. היבט עובדתי: הנתבעת עמדה בנטל להוכיח שהפוליסה הועברה לידי התובעת בכל שנה והובאה לידיעתה. סוכן הביטוח העיד כי אביו המנוח, והוא בעצמו, נהגו למסור לתובעת פיזית את הפוליסה בצירוף תנאים הכלליים בכל שנה, במקביל לקבלת התשלום. דברים אלה תואמים גם את עדות מנהל התובעת לפיה סוכן הביטוח הגיע למשרדו על מנת לקחת את השיקים בעת חידוש הביטוחים.

שאלת הוכחת מקרה הביטוח ואי הבאת הנהג לעדות

התובעת לא עמדה בנטל להוכיח את קרות מקרה הביטוח המכוסה בפוליסה. סתירות בגרסאות: התובעת הציגה מספר גרסאות סותרות לאירוע:

- * גרסה 1 (הודעה לביטוח ותלונת הנהג במשטרה): הרכב נגנב מחברון, שלא במעורבות הנהג.
- * גרסה 2 (כתב התביעה): הרכב נגנב על ידי העובד כבר בשגב שלום.



תמונת אילוסטרציה

* גרסה 3 (במהלך ההליך): התובעת טוענת כי אינה יודעת מה התרחש עם הרכב ואין לה כל מידע בנוגע לפרטי הגניבה. אי הבאת הנהג לעדות: בית המשפט מתח ביקורת על בחירתה של התובעת שלא לזמן את הנהג לעדות, שהוא "העד היחיד שיכול להעיד על האירוע הביטוחי". העובדה שהתובעת לא נקטה בכל פעולה - לא הגישה תביעה נגד הנהג, לא

הגישה תלונה נגדו במשטרה, ולא הציגה ראיות נוספות (כגון דוח איתורן או היסטוריית נסיעות) - נזקפה לחובתה.

היעדר ראיות נסיבתיות: התובעת לא הביאה די ראיות נסיבתיות שיוכלו לבסס מסקנה הגיונית יחידה באשר לזהות הגנב, מקום הגניבה או אופן התרחשות האירוע. העדויות המעטות שהובאו אף לא אפשרו להשלים פסיפס ראיות נסיבתיות. בית המשפט קבע כי ראיות אלה לא הובאו בבחירה מודעת, ולא ברשלנות, שכן נושא זה עלה בצורה ברורה לכל אורך ההליך.

תחולת החריגים

מעבר לצורך, קבע בית המשפט כי גם לו היה מוכח מקרה הביטוח, התביעה הייתה נדחית בשל תחולת החריגים בפוליסה: חריג גניבה בידי עובד: אם הרכב נגנב על ידי העובד (גרסה 2), חל החריג לפיו גניבה בידי המבוטח או מי מטעמו אינה מכוסה. זאת, מכיוון שהתובעת נתנה לנהג את המפתחות והשליטה ברכב ברשות, ולכן יש לראות בו כמי שפעל מטעמה. חריג טריטוריאלי: אם הרכב נגנב בחברון (שטח A) שלא על ידי העובד (גרסה 1), חל החריג של נסיעה מחוץ לטריטוריה החרגה לנסיעה בשטחי A.

סיכום

בית המשפט קבע כי התובעת לא עמדה בנטל הראייתי להוכחת מקרה הביטוח, וכן כי טענותיה בדבר אי ידיעת החריגים נדחו. בהתאם, התביעה נדחתה במלואה. התובעת חויבה לשאת בהוצאות הנתבעת ובשכר טרחת עורך דין בסך כולל של 20 אלף שקל בצירוף מע"מ. נכון למועד כתיבת שורות אלו, לא ידוע על הגשת ערעור לבית המשפט המחוזי.

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



סוכנות ביטוח?

10,000 לקוחות במאגר 3-5 עובדים או יותר?

אתם על הכוונת של רשות הגנת הפרטיות!

הצטרפו לעשרות לקוחות שהתקדמו לפתרון ההיברידי של PIL

לתאום הדגמה



קצין הגנת הפרטיות שלך

חבילת היברידי מותאמת לסוכנות ביטוח

כוללת ליווי מומחה



התוצאות מדברות מנורה!



קרן הפנסיה של מנורה מבטחים
במקום הראשון במסלול מניות
ב-5 השנים האחרונות

לפרטים נוספים פנו למפקחים במחוזות

בפנסיה, ברור שמנורה.

בהתאם לנתונים שפורסמו בפנסיה נט, מסלול מניות של מנורה מבטחים פנסיה (מ.ה 2063) סיים במקום הראשון בתשואות ב-60 החודשים האחרונים שהסתיימו ביום 30.09.2025 מבין כל מסלולי ההשקעה המתמחים בניהול מסלול מניות בקרן הפנסיה. **אין במידע על תשואות שהושגו בעבר כדי להעיד על תשואות שתושגנה בעתיד.** האמור אינו מהווה יעוץ או שיווק פנסיוני, המלצה או חוות דעת ואין בו כדי להוות תחליף ליעוץ או שיווק פנסיוני כאמור הניתן על ידי בעל רישיון כדון, המתחשב בצרכים ובנתונים המיוחדים של כל אדם.

החורים שבין הכיסויים - כך נופלים פרויקטים לתוך ואקום ביטוחי

המסר שחזר מכל הדוברים הוא שהסיכון לא מתחבא בתוך הפוליסה אלא בין הפוליסות. כל עוד אין מי שמחבר בין כל הקווים ודואג לסנכרון בין טריגרים, פרויקט בניה עלול להישאר חשוף ■ מסקנות מהכנס המוביל בעולם לביטוח וניהול סיכונים בבנייה באינדיאנפוליס, ארה"ב

יתרונותיה: אחידות, תיאום וניהול תביעות פשוט יותר. חסרונותיה: עלות גבוהה, תפעול מסובך, וחובה לנהל היטב את ההרשמה (Enrollment) ורישום קבלני המסנה ולנהל היטב ובמתואם את שכבות הכיסוי העליונות (Excess Layers).

Captive Insurance - חשיבה עצמאית בשוק מתוח

מושג נוסף עסק בפתרון יצירתי למצוקת הקיבולת - Captive Insurance. מדובר בחברת ביטוח פנימית שמוקמת בידי היזם או הקבלן, לטובת פרויקט ספציפי או כיחידה ניהולית קבועה. באמצעות מודל זה ניתן לשלוט על גובה ההשתתפות העצמית, להוזיל עלויות ולהיות פחות תלויים בתנאי השוק. הדוברים הציגו גם מודל של Cell Captive: תא ביטוחי בתוך מבנה ביטוחי קיים, כפתרון זמין יותר לחברות קטנות או לשותפויות בפרויקט.

בישראל, רעיון זה כמעט לא קיים והוא נחשב כיום לא ריאלי ברוב המקרים - בעיקר בשל גודל השוק, היעדר מסה קריטית שתצדיק תשתית תפעולית כזו והיעדר תמריץ רגולטורי.

המסקנה המרכזית: לחשוב מערכת, לא פוליסה. המסר שחזר מכל הדוברים ולא בפעם הראשונה בכנס, הוא שהסיכון לא מתחבא בתוך הפוליסה, אלא בין הפוליסות. כל עוד אין מי שמחבר בין כל הקווים, מנטר את המעברים בין שלבים, ודואג לסנכרון בין טריגרים, פרויקט בניה עלול להישאר חשוף.

בסיום היום, נעמד כל צוות IRMI בשורה ביציאה מהאולם, לחץ ידיים וברך כל משתתף לשלום. זו לא הייתה מחווה פורמלית אלא סיכום טבעי של ארבעה ימים שבהם נוצרו קשרים אישיים, נרקמו בריתות מקצועיות ונבנה גשר חזק בין אנשי מקצוע מכל העולם. עבור חלק מאיתנו, זה גם היה רגע של פרידה מידידים חדשים - ישנים, אמריקאים ואוהבי ישראל אמיתיים, שהידידות איתם קיבלה חיזוק נוסף.

Bridging Coverage Lines - הפער לא בפוליסה אלא בין הפוליסות

המושג הבא, בהובלת גרנט צ'ילז וסקוט ג'נסן (Amwins), עסק באופן שבו כיסוי ביטוחי לפרויקט מתפצל למספר פוליסות - ובכך עלול להיווצר ואקום בין הקווים. זה יכול לקרות בקלות בין ביטוח הבנייה (Builder's Risk), ביטוח אחריות צד ג', ביטוח אחריות מקצועית וביטוח תפעולי לאחר מסירה. כל אחד מהם מנוסח על ידי מבטח אחר, עם הגדרות וטריגרים שונים.

הדוגמה החזקה ביותר הוצגה מפרויקט שבו הוחל אכלוס חלקי (Soft Opening) של מבנה בטרם הסתיימה כל הבנייה. נזק מים שהתרחש בקומה שכבר אוכלסה - לא כוסה: ביטוח הבנייה החריג את האזור המאוכלס, הביטוח התפעולי עדיין לא נכנס לתוקף, וביטוח האחריות צד ג' דחה את המקרה כ"ליקוי פנימי". שלוש פוליסות, אפס כיסוי.

הממצים הדגישו: במצבים כאלה חשוב לתכנן מראש, לכלול סעיף Permission to Occupy, להבטיח התאמה בין הגדרות מקרה ביטוח ולמנות שמאי ייעודי אחיד לכל הפוליסות כדי למנוע עיכובים והפניית אצבעות הדדי.

מה ההבדל בין Wrap-Up Insurance האמריקאי לפוליסת CAR הנהוגה בישראל?

פוליסת CAR - Contractors All Risk בישראל היא פוליסה אחת המאגדת כיסוי לרכוש בבנייה, אחריות צד ג' וחבות מעבידים, אך אינה בהכרח מכסה את כל הגורמים המעורבים בפרויקט, ואינה עוסקת בתיאום בין קווים או שלבים.

Wrap-Up לעומת זאת, היא מסגרת ניהולית רחבה: היזם או הקבלן הראשי רוכש פוליסה אחת שמכסה את כלל המשתתפים בפרויקט, כולל קבלני משנה, ספקים, יועצים, לפי תנאים מוסכמים מראש.

הבוקר האחרון של כנס IRMI CRC 2025 נפתח בקצב שקט יותר, כמעט אישי. היה זה יום שבו הוברר לאנשי המקצוע שוב: פרויקט בניה הוא לא רק חוזה ולא רק פוליסה אלא מערכת חיה של קווי כיסוי, חפיפות וטריגרים שצריכים לדבר ביניהם. ובכך עסק היום הזה: מה קורה בין הפוליסות



מאת איציק סימון

השונות ואיך מגשרים על הפערים. במושב הראשון של היום, בהובלת תרזה גוארטין (SDV Law) וסולאד טורס (MWH Constructors), התמקדו הדוברים בתוכניות ביטוח מעטפת - Wrap-Up Insurance - בפרויקט ענק. אלו תוכניות בשוק האמריקאי שמרכזות את כיסוי האחריות הכללית (General Liability) ולעיתים גם את חבות המעבידים (Workers' Compensation), תחת פוליסה אחת אחידה מטעם היזם או הקבלן הראשי, עבור כלל הגורמים באתר. שלא כמו פוליסת CAR המקובלת בישראל, Wrap-Up אינה כוללת בהכרח את כל פרקי הרכוש או האחריות המקצועית אלא מבוססת על מעטפת אחריות קולקטיבית ומנוהלת. המטרה: שליטה טובה יותר, אחידות בין כל הקבלנים, וטיפול מרוכז בתביעות. אך ככל שהפרויקט גדול יותר, כך מורכבת מעטפת הכיסוי. הדוברים הדגישו את הסיכון הטמון במעבר בין שלבי הביצוע: פוליסה שמכסה את שלב הבנייה בלבד עלולה להפסיק לפעול לפני שהתחיל שלב הכיסוי שלאחר סיום העבודה (Completed Operations), מה שיכול להשאיר את הפרויקט חשוף לתביעות ליקוי בניה שיתגלו כעבור זמן.

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

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

הפניקס משיקה תהליך הצטרפות דיגיטלי לפוליסת הפניקס אינווסט בשיתוף שורנס טכנולוגיות

ההליך החדש במערכת לניהול לקוחות לסוכני ביטוח מקצר את משך הפקת פוליסת ההשקעה ממספר ימים לדקות ■ ישראל בודהנה, סמנכ"ל ביטוח חיים בהפניקס: הצורך לפשט את התהליך הגיע מהסוכנים עצמם

שחיבור של טכנולוגיה לתהליכים קיימים מייצר יתרון לכל הצדדים. אני שמח על שיתוף הפעולה עם חברת שורנס, שמאפשר לנו להביא את הפתרון הזה לידי מימוש בצורה מהירה ואיכותית". עוד נמסר מהפניקס כי המהלך משתלב באסטרטגיית החדשנות של החברה, הכוללת שורה של כלים דיגיטליים שמפשטים את חיי הסוכן והלקוח: אפליקציית הפניקס לניהול השקעות ופעולות בזמן אמת, הפקדות דיגיטליות באמצעות בנקאות פתוחה, כולל העברת כספים והפקדת צ'קים בנייד, ופורטל סוכנים חדש שמרכז במקום אחד את כל צורכי הסוכן - חיתום, מעקב תהליכים וביצוע פעולות. יוני גרטי, סמנכ"ל שורנס: "הפקת פוליסות אינווסט דרך הפתרון שפותח במשותף עם הפניקס מאפשרת לנו לספק לבעלי הרישיון טכנולוגיה שתאפשר להם להתמקד במתן ערך מקצועי לציבור - במקום בביצוע פעולות טכניות כמו מילוי טפסים ובדיקת שגוים". השירות החדש יהיה זמין לכלל משתמשי שורנס החל מ-23 בנובמבר 2025.



ישראל בודהנה

"הצורך לפשט את התהליך הגיע מהסוכנים עצמם. התהליך החדש חוסך זמן, מפשט את הפעולות היומיומיות ומאפשר לסוכן להתמקד במה שבאמת חשוב, בלקוח. אנחנו מאמינים

הפניקס משיקה תהליך דיגיטלי חדש להפקת פוליסת הפניקס אינווסט, בשיתוף עם חברת שורנס טכנולוגיות. מהפניקס נמסר כי מדובר בשיתוף פעולה ראשון מסוגו בישראל, שמאפשר לסוכנים להפיק פוליסת השקעה מלאה, ישירות מתוך מערכת שורנס תוך דקות ספורות בלבד, במקום תוך מספר ימים כפי שהיה נהוג עד היום. עד כה, הפקת הפוליסה דרשה מילוי ושליחת מסמכים דרך מערכות המכירה של הסוכן, כולל מילוי ידני של שדות מידע, שליחה ואישורים. כעת, בזכות החיבור לשורנס, נפתח התהליך ישירות מתוך תיק הלקוח במערכת שורנס, והוא כולל מראש את מרבית המידע הנדרש לביצוע ההפקה של הפוליסה. התהליך המשותף כולל ולידציות שמבטיחות הזנת נתונים תקינה, ומפחיתות באופן ניכר את שיעור הרג'קטים. בסיום התהליך הקצר אליו נדרש הסוכן, מקבל הלקוח קישור לחתימה דיגיטלית ומשם מופקת הפוליסה כמעט מיידית ללא המתנה נוספת. בלי טפסים, בלי סריקות, בלי מעבר בין מערכות: ישראל בודהנה, סמנכ"ל ביטוח חיים בהפניקס:

לראשונה בענף הביטוח!

משקיעים בפינוסים

פודקאסט הפינוסים של איילון ביטוח ופוליסה

להאזנה

חפשו "משקיעים בפינוסים"



Spotify



YouTube



Apple Podcasts



רוני גורן
סמנכ"לית,
מנהלת אגף אקטואריה



ד"ר יעל הדס
ראשת התכנית לכלכלה,
בבית הספר הבוגלאומי
באוניברסיטת רייכמן



מיכל כרמל
דיקטורית באיילון ביטוח
ופינוסים
וחברת ועדות השקעה



ענת גיוון
יוזמת ויועצת עצמאית,
יזם רשות ניירות ערך
לשעבר



ד"ר אביגדור קפלן
יו"ר
איילון ביטוח ופינוסים



שרון גורן
סמנכ"ל
איילון ביטוח ופינוסים



תנה הולנדה, ר"ח
מומחית להשקעות בלתי
סחירות



אביצק זיבי
מנהל מחלקת מחקר באגף
השקעות
איילון ביטוח ופינוסים



תמר הרשקוביץ
סמנכ"ל
מנהל אגף השקעות
איילון ביטוח ופינוסים



יוני גורן
סמנכ"ל בכיר
מנהל מחלקת מסחר,
נזרים ומדדים,
הבורסה לניירות ערך



גיל שלסקי
סמנכ"ל בכיר
מנהל אגף חיסכון לטווח ארוך
איילון ביטוח ופינוסים



איילון
ביטוח ופינוסים

פוליסה
www.polisa.news

נו, מה?!

צירפתם כבר את הלקוחות שלכם לקופת הגמל להשקעה של מגדל?

תנו להם ליהנות מניהול אקטיבי שיאפשר להם לקחת
איזו נוקמה טובה, בשעה שהכסף שלהם, יגיע רחוק עם מגדל.



למידע נוסף



למידע נוסף פנו אל המפקח או המפקחת במגדל

מגדל חברה לביטוח בע"מ | מגדל מקפת קרנות פנסיה וקופות גמל בע"מ. בהתאם לתנאי הפוליסה ומסלול ההשקעה. **המידע האמור הוא לידיעה בלבד ואין בו התחייבות להשגת תשואה כלשהי.** האמור אינו המלצת השקעה ואין בו ייעוץ או שיווק (לרבות פנסיוני או למטרות השקעה) המתחשבים בנתונים המיוחדים של כל אדם וצרכיו.

פרמיות ביטוח ימי הגיעו לכ-40 מיליארד דולר בשנת 2024



המדובר בגידול כולל בשיעור 1.5% ■ עיקר הגידול בביטוח גופי אוניות, שעלה ב-3.5% ■ הפרמיה למתקני אנרגיה ימיים קטנה בכ-8%

מיליארד דולר. ביטוח גופי אוניות השטות באוקיינוסים גדל בשיעור של 3.5% לסך של 9.67 מיליארד דולר. ביטוח מטענים גדל בשיעור של 1.6% לסך של 22.64 מיליארד דולר. שוק הביטוח הלונדוני ממשיך להחזיק ב-60% של הפרמיה בעוד ששוק הביטוח הנורדי הוא היחיד שהציג גידול בשיעור של 27%. IUMI מייצג 42 מדינות ושוקי ביטוח ימיים וארגונים של ביטוח משנה.



על פי פרסום של the International Union of Marine Insurance - IUMI מיום 3 בנובמבר 2025, הפרמיה בתחום הביטוח הימי בשנת 2024, הגיעה לסך של 39.92 מיליארד דולר, גידול בשיעור של 1.5% לעומת השנה הקודמת. הפרמיה לגופי אוניות ומטענים נותרה ללא שינוי ואילו הפרמיה למתקני אנרגיה ימיים קטנה בשיעור של 7.9% (לעומת 4.34% ב-2023) וירדה לסך של 4.34.

מבטחים ומבוטחים

סוכנות שחם אורלן ערכה כנס מקצועי לסוכנות ונשות החברה

בין המשתתפות בכנס היו המומחית לבריאות האישה ד"ר רונית אלמוג, ענת שרף נעים שביתה נרצחה במסיבת הנובה, והשפית רותי ברודו



מתוך הכנס של שחם אורלן

/ בר מצוה באופן מכובד. לאחר ההפסקה התקיימה הרצאה של השפית ואשת העסקים רותי ברודו, ששיתפה מניסיונה כאישה הפועלת בעולם הנשלט ברובו על ידי גברים: החלטות, אתגרים, הצלחות, ומה שנדרש כדי לעמוד בחזית ניהולית ומקצועית. הכנס כולו נשא מסר עמוק על חשיבות הנשים בחברה ובענף הביטוח. מירב נמרוד, סמנכ"ל בשחם אורלן, אמרה לסיכום: "זה היה יום שמסכם במילים מעטות אחווה, צמיחה, השפעה נשית וקהילה חזקה שממשיכה להתרחב".

וטיפים מעשיים לשמירה על בריאות מיטבית. לאחר מכן עלתה לבמה ענת שרף נעים, בתו של מאמן הכדורגל שלמה שרף ואחותו של אבי שרף, סוכן בשחם אורלן. שרף נעים שיתפה את הקהל בסיפורה האישי הקשה: אובדן בתה מאי ז"ל במסיבת הנובה ב-7 באוקטובר. היא סיפרה על השתלשלות האירועים, על ההתמודדות המשפחתית, ועל הדרך שבה הפך הכאב למנוע של עשייה ותרומה עצומה לקהילה. שרף נעים הציגה את השפירות של מאי, מיזם מרגש שמסייע למשפחות קשות יום לחגוג בת

ב-20 בנובמבר התקיים במלון ריץ-קרלטון הרצליה כנס סוכנות שחם אורלן. הכנס נבנה סביב רעיון מרכזי: מפגש נשי המשלב מינגלינג איכותי, היכרות, חיבור, השראה והעצמה. משחם אורלן נמסר כי בדברי הפתיחה הודגש הפן הנשי המוביל את החברה והפעילות שלה, והנוכחות בלטה בתחושת שייכות, גאווה ורצון ליצור קהילה חזקה ומקצועית. ההרצאה הראשונה הועברה על ידי ד"ר רונית אלמוג, מומחית לבריאות האישה, על נושאים שמטרידים נשים ביום יום, דילמות בריאותיות

אבידה לענף: עו"ד ניצן הראל נפטר בגיל 63; שותפו: "היה ידען גדול ומגשר מצוין שפתר סכסוכים רבים בדרכי נועם"

ההלוויה תתקיים ביום ו', 21 בנובמבר 2025 ב-11:00 בבית העלמין ארץ חיים בקרית אתא. המשפחה תשב שבעה בבית משפחת הראל רחוב הנרי מור 20 בקרית אתא ■ שותפו של הראל במשרד עו"ד ליאור קן דרור: "ניצן היה לי לאח, חבר אמת ושותף לעשייה יותר מ-30 שנים, עו"ד ידען נעים הליכות ויחסר לי מאוד מאוד"

תודות למאות המטלפנים ולאנשי ההודעות ששלחתם על שותפות בצער. ניצן היה לי לאח, חבר אמת ושותף לעשייה יותר מ-30 שנים, עו"ד ידען נעים הליכות ויחסר לי מאוד מאוד."

ליאור רוזנפלד נשיא לשכת סוכני הביטוח לשעבר: "עולם הביטוח ואני בתוכו בהלם, ניצן מעבר להיותו מקצוען בתחומו, ידען מעמיק ואיכותי היה לפני הכל בן אדם. איש טוב, נעים הליכות מכובד ומכבד ואנשים כאלו הם שמורת טבע גם בענף הביטוח ובכלל. "היה לי הכבוד לתת לו את הבמות הראשונות ב-2013 כשנבחרתי ליו"ר מחוז הצפון ומאז הופעותיו הלכו וגברו, כי הסוכנים היו צמאים לידע וניצן ידע להשקות. כמובן שלאחר בחירתי לנשיא ניצן ניצב בשורה הראשונה של יועצי הלשכה. הפסדתי חבר. יהי זכרו ברוך לעד."

הלוויה תתקיים ביום ו', 21 בנובמבר 2025 ב-11:00 בבית העלמין ארץ חיים בקרית אתא. המשפחה תשב שבעה בבית משפחת הראל, רחוב הנרי מור 20 בקרית אתא.



עו"ד ניצן הראל

משפטיים מורכבים בבתי משפט. היה מגשר מצוין. ידע להגיע למה שהוא רצה ולמטרות לשלו רק בדרכים נעימות תוך כדי שהיה רותם את כל הצדדים לטובת אותו אינטרס. "אני מחזק את ידי אימו ברכה, אשתו יפעת וילדיו דר, יניר ורום, אחיו רועי וכל בני המשפחה האחרים. מוקיר אינסוף

עו"ד ניצן הראל, שותף מייסד במשרד עו"ד קן דרור, אזור והראל, הלך לעולמו אתמול (ד') בבית חולים רמב"ם, לאחר שהתמוטט בחופשה באתונה. הראל היה בן 63 במוותו, נולד בחיפה והתגורר בקריית אתא. במהלך חייו היה לוחם, סגן אלוף במילואים, למד משפטים וכלכלה. את דרכו המקצועית התחיל כמפקח רכישה בכלל ביטוח משם עבר לנהל את סוכנות **שגיא יוגב**, בהמשך ולאחר לימודי משפטים פתח בשנת 2010 משרד עו"ד עם שותפו עו"ד **ליאור קן דרור**. קן דרור אמר לפוליסה כי הראל היה מומחה בכל הסוגיות הקשורות לסוכני ביטוח, סוכנויות ביטוח וחברות ביטוח, היה מומחה לרגולציית סוכני ביטוח, הסכמי קנייה ורכישה, ממשקים עם חברות ביטוח ועבודה מולן ועימן."

קן דרור: "ניצן היה עורך דין מצוין וידען גדול. הוא תרם את הידע והניסיון שלו בכנסים, הרצאות, ימי עיון ושולחנות עגולים. האופי המיוחד והמזג השיפוטי שלו איפשרו לו לפתור הרבה סכסוכים בדרכי נועם ובאופן שייתר סכסוכים וייתר הליכים

פרק חדש

כיסוי מלא

פודקאסט הביטוח, הפנסיה והפיננסים של פוליסה



כך ניישם את חזון המניעה בענף הביטוח

דיאנה ברזין, מנכ"לית AON Reinsurance Israel, וגיל ארזי, מנכ"ל ומייסד קרן הון הסיכון FinTLV, התארחו בכיסוי מלא

להאזנה לחצו כאן



פוליסה

חדשות הביטוח הפנסיה והפיננסים www.polisa.news