



פוליסה

חדשות הביטוח הפנסיה והפיננסים www.polisa.news

יום ד', 19 בנובמבר 2025, כ"ח בחשוון תשפ"ו | ISSN 0793-4750 | שנה 32 | גיליון מס' 3922

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

**לשכת סוכני הביטוח פרסמה
לסוכנים נוסח לפנייה
ללקוחות בעניין הוצאות
נלוות לבדיקות אבחנתיות**



נחמה גולדפארב

עמוד 3

תגובת מלטל לתצהיר של בזן:

**טענת בזן לחוסר יכולת לרכוש
ביטוח הולם לנזקי רכוש - שגויה**

עמוד 2



**למשפ' הראל
ולכל צוות המשרד
קן דרור, אזור והראל
איתכם באכל הכבד
במותו של
נ"צ
הראל
מערכת פוליסה**

**סוכנות איגור מורי ביטוח
ופיננסים תעניק חסות
לקבוצת הנשים בכדורעף
של מכבי תל אביב**



איגור מורי ושחקניות מכבי תל אביב

עמוד 11

**תנאי תשלום וביטחונות
- איך להימנע מסיכונים
מיותרים בעת מכירת
תיק הביטוח
מאת שמעון גליל**



עמוד 8

**בינה מלאכותית, חוסן
ארגוני ומהפכת ה-E&S:
הכוחות שמעצבים
מחדש את ביטוחי הבנייה
מאת איציק סימון**



עמוד 7

**מסלול ישראלי
הפיניקס אינווסט**

מסלול הפיניקס עוקב מדדי מניות



קבוצת הפיניקס
הבית הנכון להשקעות שלך

75
הפיניקס

הפיניקס אינווסט הופך חיסכון להשקעה.

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

תגובת מלטל לתצהיר של בזן:

טענת בזן לחוסר יכולת לרכוש ביטוח הולם לנזקי רכוש שגויה

■ בתשובת מלטל מוצג כיצד באותה תקופה נחתמו עסקאות ביטוח גדולות בהרבה והדין והפרקטיקה מאפשרות קבלת פיצוי ממס רכוש גם שקיים ביטוח מסחרי חילופי ■ הדברים הם במסגרת בקשה לגילוי מסמכים לקראת תביעה נגזרת שהגישה מלטל נגד בזן

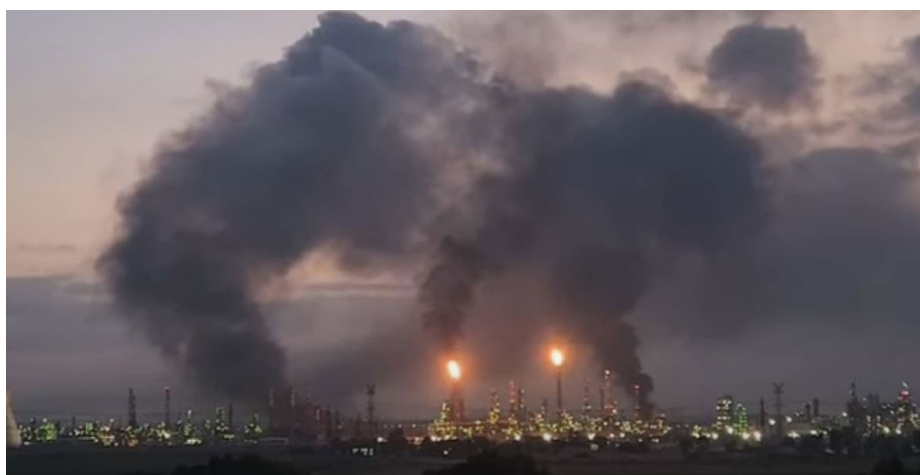
מכסה את הפער בין ערכי שוק לערכי כינון, וכן את הנזקים התוצאתיים שאינם מכוסים על ידי מס רכוש.

סוגיית גבול האחריות

בתגובת בזן לבקשה,

היא טענה שבמועד חידוש הפוליסה שהייתה ברשותה, לא ניתן היה לרכוש כיסוי מעבר ל-250 מיליון דולר, נוכח תנאי שוק. אולם, מלטל טוענת, כי באותה תקופה,

בהחלט ניתן היה להשיג כיסוי ביטוחי עם סכומי ביטוח גבוהים מאותם 250 מיליון דולר. מלטל מגבה את טענותיה עם תצהיר של עו"ד **עודד חיימוב**, שמצהיר כי "מספר חברות ישראליות, ובכללן גופים תעשייתיים בעלי פרופיל סיכון (המשך בעמוד 6)



בתי הזיקוק של בזן אחרי פגיעת הטיל מאיראן

הנזקים שנוצרו לחברה.

נזקי מלחמה וטרור מכוסים על ידי מס רכוש בערכי שוק (שווי נוכחי). אולם, חברה לרוב אינה יכולה לרכוש מתקנים משומשים, והיא נדרשת לפיצוי לפי ערכי כינון (בניית המתקנים מחדש), ועל כן, הכיסוי הביטוחי שנרכש לרוב

שאלת איכותו והתאמתו של הכיסוי הביטוחי לבזן על רקע פגיעות הטילים האיראניים ביוני 2025 במתקני החברה, הולכת ומסתעפת. לאחר שבזן טענה כי הכיסוי הביטוחי שרכשה הוא הגבוה ביותר שניתן היה לרכוש באותה תקופה, תגובת מלטל היא שבאותה תקופה נחתמו בשוק עסקאות ביטוח גדולות בהרבה, אחת מהן גדולה פי יותר מ-8, לכיסוי נזקי מלחמה וטרור לשוק הישראלי.

ביולי 2025, כחודש לאחר הפגיעה במתקני החברה, הגישה מלטל, בעלת מניות בבזן, [בקשה לגילוי מסמכים](#) לקראת תביעה נגזרת, כאשר החשש שהעלתה מלטל הוא שהכיסוי הביטוחי שהיה ברשות בזן אינו מכסה את כלל



באורן מזרח הופכים סוכנים למובילי תחום



בענף מאתגר כמו שלנו, להישאר מאחור זו לא אופציה. לכן, באורן מזרח סוכנים מקבלים את הכלים והליווי שהופכים אותם לאנשי המפתח שמכתיבים את הסטנדרט בביטוח.

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

לשכת סוכני הביטוח פרסמה לסוכנים נוסח לפנייה ללקוחות בעניין הוצאות נלוות לבדיקות אבחנתיות

■ הנוסח הוצע לסוכנים בעקבות פניות מבטחים שלא קיבלו מחברות הביטוח שיפוי עבור תשלומים לחברות לקביעת תורים לבדיקות ■ לאחרונה קבעה רשות שוק ההון כי הכיסוי הביטוחי אינו כולל שיפוי בגין הוצאות נלוות לבדיקה

בסוף חודש יוני 2025 פרסמה רשות שוק ההון את הנוסח הסופי של ההכרעה העקרונית בנושא "שיפוי עבור בדיקות אבחנתיות", הפוטרת את חברות הביטוח מלשלם הוצאות נלוות לבדיקות אבחנתיות.

בהכרעת הרשות צוין: "תכלית הכיסוי הביטוחי לבדיקות אבחנתיות היא שיפוי המבטח בגין הוצאות רפואיות (...). הכיסוי הביטוחי כולל שיפוי בגין ההוצאות הרפואיות בלבד, וזאת כל עוד לא נקבע אחרת במסגרת תנאי תכנית הביטוח. בהתאם, כל עוד לא נקבע אחרת במסגרת תוכנית הביטוח, הכיסוי הביטוחי לבדיקות אבחנתיות לא כולל שיפוי בגין הוצאות נלוות לבדיקה, ובכלל זה הוצאות ששילם המבטח לחברות תיווך לקביעת תור, כפי שאינו כולל שיפוי בגין הוצאות נסיעה לבדיקה או הוצאות שנגרמו בשל הפסד השתכרות בעת עריכת הבדיקה".



נחמה גולדוסר

עוד צוין כי בתוכנית ביטוח לכיסוי בדיקות אבחנתיות, שאינה כוללת הבהרות אלו, נדרשת חברת הביטוח לשלוח למבטחים גילוי בנוגע לאופן יישוב התביעה ולוודא כי המבטח קיבל את ההודעה, תוך תשעים ימי עסקים.



עו"ד ניב מאיר

לשכת סוכני הביטוח הוציאה לסוכנים נוסח למכתב למבטחים לשם הבהרת עמדת חברות הביטוח לגבי שיפוי עבור הוצאות נלוות לבדיקות אבחנתיות. נוסח המכתב לסוכנים יצא בעקבות פרסומים מטעם חברות הביטוח בעניין הוצאות עבור חברות לקביעת תורים לבדיקות, שהביאו לפניות רבות לסוכנים בעניין זה.

במכתב שהוציאו היועץ המקצועי ללשכה, עו"ד ניב מאיר, ויו"ר ועדת הבריאות בלשכה נחמה גולדוסר, צוין כי ללשכה הגיעו פניות בעקבות סירוב של חברות ביטוח לשפות מבטחים בגין תשלומים לחברות המציעות שירות לקביעת תורים לבדיקות

אבחנתיות. בלשכה מבהירים כי חברת ביטוח רשאית שלא לשפות את המבטח בגין הוצאות נלוות לבדיקה אבחנתית, כולל תשלום לחברות תיווך וקביעת תורים, כל עוד הדבר לא נקבע במפורש בפוליסה.

דברים גדולים, עושים



ומכל הלב...



בשיתוף פעולה



במקצועיות

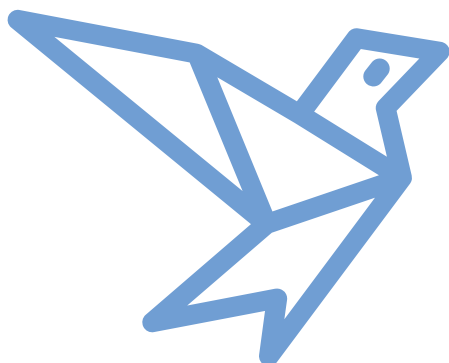
תודה ל-200 סוכני הביטוח שכבר בחרו

ankor

ביחד, אנו יוצרים יום יום עתיד חדש ומרגש לענף הביטוח בישראל. ולמאות הסוכנים שעדיין ממתינים בסבלנות – תודה על האמונה. אנחנו רואים אתכם, מרגישים את הציפייה, ומבטיחים שבקרוב גם אתם תהיו חלק ממשפחת **ankor**.

כימז

אנקור חברה לביטוח | nkr.co.il



הכיסוי הביטוחי חל – ניסיון הפעלת יישומון נהג צעיר שלא צלח בשל תקלה לא שולל את הכיסוי הביטוחי

נקבע, כי הנתבעת היא המפעילה את היישומון ואחראית לתקינתו. מכיוון שנעשה ניסיון להפעיל את היישומון טרם התאונה, אך הוא לא פעל בפועל מסיבה שאינה תלויה במבוטחים, יש לראות בנתבעת כמי שמנעה מהמבוטח את האפשרות שהביטוח יכנס לתוקף.

חוזה הביטוח ביחס לנהג הצעיר הוא חוזה עם תנאי מתלה, במובן של סעיף 27 לחוק החוזים (חלק כללי), תשל"ג-1973. אולם, בהתאם לסעיף 28(א) לחוק החוזים, הקובע כי "היה חוזה מותנה בתנאי מתלה וצד אחד מנע את קיום התנאי, אין הוא זכאי להסתמך על אי-קיומו". לפיכך, הנתבעת – שהיישומון שלה ובאחריותה – מנעה את קיום התנאי המתלה (הפעלת היישומון) ואינה רשאית להסתמך על אי-קיומו. יש לראות בחוזה הביטוח כתקף ביחס לנהג הצעיר כנהג במקרה נוסח המחלוקת.

דחיית טענת ה"מרמה" ו"הלכת פיקאלי": בית המשפט דחה את טענת הנתבעת למסירת מידע כוזב על שעת התאונה, וקבע כי הציפייה לדיוק מוחלט בדקה שבה אירעה התאונה היא תיאורטית. נקבע כי "הלכת פיקאלי", שעסקה בהגבלת גיל קבועה בפוליסה שהופרה על ידי המבוטח, אינה רלוונטית לעניין זה. זאת, מכיוון שבמקרה הנוכחי המבוטח רכש פוליסה שכללה מפורשות אפשרות להרחבה לנהג צעיר באמצעות הפעלת היישומון, ואף ניסה להפעיל אותו. לא מדובר בניסיון להפר את חוזה הביטוח או ב"החמרת סיכון" שלא הייתה ידועה.

לנוכח קבלת עמדת המבוטחים בדבר הכיסוי הביטוחי, תביעת הפניקס נגד המבוטח ו, הנתבעת (איי.די.איי) והנהג הצעיר בדבר אחריותו לתאונה – מתקבלת. הנתבעת תחויב לשלם לחברת הפניקס את מלוא סכום התביעה בסך 40,765 שקל, וכן הוצאות משפט ושכר טרחת עורך דין בסך 5,000 שקל. הודעת צד ג' ששלח המבוטח בתביעה זו נדחתה, והוא חויב בהוצאות בסך 2,500 שקל.

תביעת ו. נגד הנתבעת (איי.די.איי), שאלת קיומו של כיסוי ביטוחי לרכב המבוטח בעת התאונה ותקפותו עקב ניסיון הפעלת היישומון – מתקבלת. הנתבעת תחויב לשלם למבוטח סך של 23,048 שקל (בגין נזקי רכבו), וכן הוצאות ההליך ושכר טרחת עורך דין בסך 10,000 שקל.

* תגובת ביטוח ישיר לבקשת פוליסה: מביטוח ישיר נמסר כי החברה מתכוונת לערער על פסה"ד.

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

לתקנה 40(א) לתקנות התעבורה. הדיון המרכזי עסק בשאלת קיומו של כיסוי ביטוחי לרכב המבוטח בעת התאונה, נוכח העובדה כי הנהג הצעיר לא עמד בתנאי הגיל הרגיל שבפוליסה, והיישומון להרחבת הכיסוי לא פעל בפועל בזמן התאונה.

טענות המבוטח ו: הכיסוי הביטוחי הופעל טרם תחילת הנהיגה, אך בשל בעיות קליטה מקומית או תקלות ביישומון (שעליהן העידו המבוטח והנהג הצעיר כי קיימות), הביטוח לא נכנס לפעולה.

הנהג הצעיר העיד כי בשגרה הוא מפעיל את היישומון, וכי הפעלתו היא "פק"ל קבוע" מבחינתו. המבוטח עצמו הזכיר לבנו להפעיל את היישומון. אי הפעלת היישומון, לכל היותר, מהווה החמרת סיכון, ולא תנאי לקיום הפוליסה. על כן, יש מקום להפעלת סעיף 29 לחוק חוזה הביטוח, תשמ"א-1981.

טענת הנתבעת בדבר מסירת מידע כוזב על שעת התאונה (שדווחה ב-8:10: בעוד הנתבעת טענה ל-8:04) היא תיאורטית ואינה מתיישבת עם המציאות, שכן נהגים אינם מדייקים בדקה המדויקת של תאונה.

טענות הנתבעת (איי.די.איי): היעדר כיסוי ביטוחי משום שהיישומון לא הופעל לפני התאונה. תנאי לכיסוי נהג צעיר הוא הפעלת היישומון טרם התאונה.

פתיחת הסוויץ' ברכב המבוטח תועדה בשעה 7:55, התאונה ב-8:04, והיישומון הופעל רק ב-8:08, לאחר התאונה.

המבוטחים מסרו מידע כוזב בדבר שעת התאונה, כדי להתאים בדיעבד את מועד התאונה למועד הפעלת היישומון.

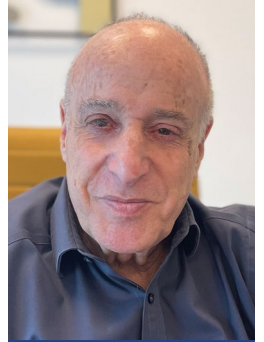
האירוע אינו מקרה של "החמרת סיכון" (סעיפים 17-18 לחוק חוזה הביטוח), אלא מדובר בתנאי יסודי לפוליסה, ובהתאם ל"הלכת פיקאלי" יש לשלול את הכיסוי.

הכרעה: בית המשפט קיבל את תביעת המבוטח ודחה את טענת הנתבעת להיעדר כיסוי ביטוחי.

אחריות הנתבעת לתקינת היישומון: בית המשפט קבע, כי הוכח במאזן הנטלים הנדרש במשפט האזרחי כי הנהג הצעיר ניסה להפעיל את היישומון לפני הנסיעה והתאונה. קביעה זו נסמכה על עדות הנהג הצעיר על שגרת הפעלת היישומון, ועדות המבוטח על כך שהזכיר לבנו להפעילו, נתמכו בהיעדר חקירה נגדית מספקת ובהיגיון שלפיו אנשים אינם זוכרים פעולות שגרתיות בדיוק.

כמו כן הודגש חסר ראיתי בראיות הנתבעת, שלא הביאה תצהיר מספק של הגורם האחראי על היישומון, שיתייחס לשאלת התקלות (כפי שנדרשה על ידי בית המשפט). בכך התחזקה המסקנה כי היישומון לא הופעל בפועל בשל תקלה שאינה רובצת לפתחו של המבוטח.

בית משפט השלום
בתל אביב-יפו,
פרסם ב-5 בנובמבר
2025 פסק דין
בתיקים 62345-06-
24 ו-30248-07-24
מפי השופט **רוני שחר**, אשר עסק בתביעה לתשלום ביטוח שהגיש ו. נגד איי.די.איי. **חברה לביטוח**



מאת עו"ד ג'ון גבע

(ביטוח ישיר, הנתבעת) בגין אירוע תאונת דרכים. הפניקס חברה לביטוח הגישה תביעה נפרדת (30248-07-24) בגין אותה תאונה נגד ו. והנתבעת. הפניקס ייחסה לבנו של ו. את האחריות לתאונה.

פסק הדין שם דגש על אחריותה של חברת הביטוח לפעילותו התקינה של יישומון (אפליקציה) שנועד להרחבת הכיסוי הביטוחי לנהג צעיר (להלן: היישומון) וקבע כי במקרה בו הוכח ניסיון להפעלת היישומון טרם הנסיעה והתאונה, כאשר היישומון לא הופעל בפועל מסיבה שאינה תלויה במבוטח, אין לשלול את הכיסוי הביטוחי.

התובעים, ו. ובנו, יוצגו על ידי עו"ד **יואב רונקין**. הנתבעת (איי.די.איי) יוצגה על ידי עו"ד **טל בר-משה**. הפניקס יוצגה על ידי עו"ד **רוני צביקל**. בתביעת צד ג', מ. ואיי.די.איי היוצגו על ידי עו"ד **אמיר עזר**.

התביעות עניינן תאונת דרכים שאירעה ב-8 באפריל 2024 בכביש 412, ובה היו מעורבים שלושה רכבים, לרבות רכב בבעלות ו. (להלן: המבוטח) שבו נהג בנו יליד 2005 (להלן: הנהג הצעיר). הנתבעת ביטחה את רכב המבוטח תחת פוליסת מקיף.

פוליסת הביטוח קבעה כי המורשים לנהוג ברכב הם כל נהג מגיל 24 ובעל ותק של 12 חודשי נהיגה. עם זאת, הפוליסה איפשרה הרחבה של הנהגים המורשים, לרבות נהג מגיל 18, בכפוף להפעלת היישומון של הנתבעת (ישיר צעיר) טרם הנסיעה. תנאי זה דרש מהמבוטח להפעיל את היישומון, כך שהכיסוי הביטוחי והחייב יכנסו לתוקף מיד לאחר הלחיצה על כפתור הדלק, כשהאחריות להפעלה הוטלה על המבוטח.

המבוטח הגיש תביעה נגד איי.די.איי על סך 23,048 שקל (להלן: תביעת ו.) הפניקס הגישה תביעה נפרדת נגד המבוטח והנתבעת על סך 40,765 שקל (להלן: תביעת הפניקס). זאת בשל כך שהפניקס ייחסה לבנו של המבוטח את האחריות לתאונה.

בכל הנוגע לאחריות לתאונה, בית המשפט קבע כי האחריות המלאה לתאונה רובצת לפתחו של רכב המבוטח, שנהג במהירות גבוהה ועבר בין נתיבים מבלי לשים לב לרכב אחר, בניגוד

79,000 כ-

ישראלים יצאו השנה לרילוקיישן. כמה מהם לקוחות שלך?



יש הזדמנויות שאסור לפספס

עשרות אלפי ישראלים יצאו בשנה האחרונה לחיים חדשים בחו"ל. אנחנו בפספורטכארד מזמינים אותך להציע את ביטוח הרילוקיישן הייעודי שלנו ולהפוך לקוחות מזדמנים ללקוחות לכל החיים.

דיידישילד סוכנות לביטוח חיים (2000) בע"מ, רישיון מס' 512900432. הביטוח נעשה באמצעות דיידישילד חברה לביטוח בע"מ. בכפוף לתנאי הפוליסה וחריגיה. ההצטרפות לביטוח מותנית בחיתום רפואי. על פי נתוני הלמ"ס לסיכום שנת תשפ"ה.

תגובת מלטל לתצהיר של בזן:

טענת בזן לחוסר יכולת לרכוש ביטוח הולם לנזקי רכוש שגויה

המשך מעמוד 2

גבוה משל בזן ביטחו עצמן בגבולות אחריות גבוהים יותר מהפוליסה בה התקשרה בזן". מלטל טוענת בהתייחס לחידוש הפוליסה בשנת 2024, כי "עם דעיכת ההשפעה המיידית של מתקפת ה-7 באוקטובר וייצוב שוקי הביטוח בלונדון, חלה ירידה ניכרת בפרמיות הביטוח ועלייה בקיבולות שניתן היה להשיג עבור מבטחים ישראלים".

עוד מצוין בתצהיר, כי בעת חידוש הפוליסה במרץ 2025, "לאור ירידת הסיכון והתפוגגות חוסר הוודאות בחשיפה, עלו מספר המבטחים שתמכו בתוכניות הביטוח, הקיבולת עלתה בכ- 50% והתעריפים הוזלו בעשרות אחוזים ביחס לשנה קודמת". חיימוב מעיד בתצהיר, כי במועדי חידוש הפוליסה של בזן (מרץ 2024 ובוודאי במרץ 2025), הוא פעל בהצלחה לחידוש פוליסות גדולות (אחת מהן בסך הגבוה מ-2 מיליארד דולר) עבור לקוחותיו ביחס לביטוחי מלחמה וטרור בשוק הלונדוני.

עוד נטען בתצהיר כי באותה העת בדיוק (בפברואר 2025) Aon ישראל, ברוקרי הביטוח של בזן, הציע למבטחים אחרים שקיבלו יעוץ באותה עת מעו"ד יוראי פרידמן, יועץ הביטוח של בזן, פוליסות בהיקפים רחבים בהרבה (אחת מהן בסך 650 מיליון דולר, הכוללת גם כיסוי רכוש) מהפוליסה בה התקשרה בזן. כלומר, אותם שני ספקי שירות הציגו לכאורה לבזן סטטוס אחר ביחס למה שניתן היה להשיג בשוק מבחינת קיבולת וכן הציעו ללקוח אחר שילוב של ביטוח רכוש, במובחן מהפוליסה של בזן בה התקבל לכאורה יעוץ שאין זה נכון לערוך ביטוח רכוש.

האם ביטוח מסחרי פוגע בכיסוי של מס רכוש?

טענה נוספת שמועלית על ידי בזן בתשובתה, היא שרכישת ביטוח לנזקי מלחמה וטרור

לפרש את תקנה 3 לתקנות מס רכוש באופן שיגביל את זכות הניזוק לקבל פיצוי מהמדינה, אלא להיפך - מדובר בזכות העומדת לניזוק, שבהתאם לסעיף 62(א) לחוק חוזה הביטוח עוברת למבטח שנשא בנזק, מכוח דיני התחלוף. כלומר, מקום בו חברת הביטוח שילמה תגמולי ביטוח בגין נזקי מלחמה, היא רשאית לתבוע ממס רכוש השבה בגובה התשלום ששילמה, ובלבד שהניזוק עצמו היה זכאי לשיפוי ממס רכוש".

מלטל אף צירפה לתגובתה עותק מעמדת מס רכוש המאפשר זה זמן רב עריכת ביטוח שיורי וכן דוגמאות של המומחה רו"ח ירון רומנו שטיפל כשמאי בנזקי רכוש עקב פעולות מלחמה וטרור, בהן מס רכוש שילם ביחד עם חברות הביטוח, כל אחד לפי חלקו. מלטל גם מציינת את פסק הדין של **ביטוח חקלאי נגד מס רכוש**, ממנו ניתן ללמוד כי מס רכוש אכן משלם נזקי רכוש כקבוע בהוראות החוק וזאת ביחד עם ביטוח חקלאי שהשלימה את הפיצוי לניזוק.

האם ניתן היה לקבל פיצוי על הפער בין ערכי השוק לערכי כינון?

טענה שלישית שמוצגת בתשובת מלטל היא ביחס לנזק מהפגיעות שנוצר בפועל. על פי תצהירו של סמנכ"ל הכספים של בזן, נזקי הפגיעה התוצאתיים (עקיפים, אובדן רווחים) נעים בין 150 ל-200 מיליון דולר, סכום הנמוך מסכום הפוליסה שעמד על 250 מיליון דולר. אולם הפוליסה נוסחה באופן שהיא מכסה נזקים תוצאתיים בלבד, ולא את הפער בין ערך שוק לערך כינון. על כן, מלטל טוענת כי ניתן היה לקבל מהביטוח פיצוי נוסף בסך של 50 עד 100 מיליון דולר שיכסה את הפער האמור בין ערך שוק לערך כינון. מ-Aon לא נמסרה תגובה. מבזן לא נמסרה תגובה.

פוגעת בפיצוי שניתן לקבל ממס רכוש. על פי תגובת מלטל, בליבת תשובתה, טוענת בזן כי לא נגרם לה נזק ממשי מהכיסוי שנרכש, מאחר שתקנות מס רכוש וקרן פיצויים מבטיחות פיצוי בגין נזקי מלחמה וכל ביטוח נוסף היה בבחינת "כפל כיסוי" מיותר. מלטל טוענת, כי טענה זו מציגה הנחה מקצועית שגויה, הסותרת הן את הוראות הדין והן את הפרקטיקה הנהוגת והמקובלת בענף הביטוח. מלטל: "לפי הוראות תקנה 3 לתקנות מס רכוש, עצם קיום פוליסת ביטוח מסחרית, אינו שולל את זכאות הניזוק לקבלת שיפוי ממס רכוש בגין הנזק הרכושי. תקנה 3 הנ"ל קובעת במפורש כי רק מקום שבו סכום הפיצוי הכולל חורג מערך הכינון של הנכס - תבוצע התאמה בין תגמולי הביטוח לבין הפיצוי מהמדינה. "המשמעות היא כי הדין מכיר ואף מתיר את קיומו של כיסוי ביטוחי שיורי, המיועד להשלמת הפער שבין ערך השוק, שעל בסיסו מפצה מס רכוש, לבין ערך הכינון, שהוא הערך הריאלי של שיקום הנכס".

כלומר, מסבירה מלטל, כדי להבטיח את הכיסוי הביטוחי המלא בגין נזקיו של הניזוק, יש לנסח את פוליסת הביטוח המסחרית כך שיובהר כי הביטוח בגין נזקיו הרכושיים של המבטח הוא כיסוי שיורי בלבד. דהיינו, מטרת פוליסה זו היא לשפות בגין הפער שבין השיפוי שניתן על ידי מס רכוש (שהוא במרבית המקרים פיצוי בגין ערך השוק של הנכס) לבין ערך הכינון של הנכס. כך, שהשיפוי הראשי בגין הנזק ישולם על ידי מס רכוש, ואילו הביטוח המסחרי ישמש כשיפוי משלים בלבד לערך הכינון. ניסוח הפוליסה באופן זה מבטיח כי הפוליסה לא תגרע מזכותו של המבטח לקבלת שיפוי ממס רכוש.

מלטל מוסיפה, כי הדברים עוגנו בהלכה הפסוקה שנקבעה ברע"א 10164/09 מנהל מס רכוש נ' אריה חברה לביטוח בע"מ (המוכרת היטב לכל העוסקים בשוק הביטוח): "אין

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

כנס IRMI אינדיאנפוליס 2025

בינה מלאכותית, חוסן ארגוני ומהפכת ה-E&S: הכוחות שמעצבים מחדש את ביטוחי הבנייה

■ ענפי הביטוח והבנייה עומדים בנקודת מפנה אמיתית ■ שוק ה-E&S מציב נורה אדומה למי שאינו נערך לסטנדרטים החדשים ■ עכשיו מתחילה תחרות על מי ידע לנהל סיכונים נכון - ומי ישלם את המחיר על אי התאמה לעידן החדש

באוריינות AI - מיומנות שכבר היום הופכת לבסיסית בענף הביטוח. הגישה שהוצגה פשוטה אך מכרעת: היתרון אינו הכלים אלא היכולת האנושית להשתמש בהם נכון. Zurich הדגישה עקרונות עבודה מרכזיים ב-AI:

- לשאול שאלות מדויקות
- לאמת כל תוצאה
- לייצר תהליכים אחידים
- להפוך AI לחלק מהרגלי העבודה היומיומיים
- הוצגו גם Quick Wins בחיתום:
- ניתוב חכם של הצעות
- זיהוי פערים לפני כריכת פוליסה
- מידת מהירות קבלת החלטות
- לבסוף הוצג מודל יישומי של עשרה ימים

יודעים לזהות סיכונים ועד כמה הם רואים ערך בשיתוף מידע. המסר היה חד: תרבות ארגונית היא סיכון AI-י יודע למדוד אותה.

Hope is a Verb
הוא פעולה, לא תחושה

איימי דאונס הציגה את אחד המושבים האנושיים והמרגשים ביותר בכנס. דאונס היא ניצולת פיגוע הטרור באוקלהומה סיטי בשנת 1995, שבו נהרגו 168 בני אדם ובהם 18 מעמיתיה לעבודה.

הפיגוע, שבוצע על ידי **טימותי מקווי** באמצעות משאית חומרי נפץ, החריב את בניין **מוראה**

השלישי
היום
בכנס
IRMI
Construction
Risk
2025
באינדיאנפוליס עמד בסימן הצטלבות של טכנולוגיה, ניהול סיכונים וחוסן אנושי. מהבוקר ועד שעות אחר הצהריים אנשי ביטוח, יזמים, קבלנים, יועצי סיכונים ומנהלי פרויקטים נחשפו לתמונה רחבה של השינויים המתחוללים בענף: מהפכת AI בביטוח, אחריה מושב אנושי מטלטל על חוסן מול אסון, ולבסוף תכנים טכניים מעמיקים על אוריינות AI ועל שוק ה-Excess & Surplus ההולך וגדל. לעת ערב התקיים קונצרט מקצועי שבו נרקמו שיתופי פעולה ושיחות המשך, אך עיקרו של היום היה סדרת תובנות שמשרטטות את האופן שבו ישתנה עולם ביטוחי הבנייה בשנים הקרובות.



מאת איציק סימון

AI בביטוח ובניהול סיכונים: מהפכה תפעולית ולא רק טכנולוגית

המושג המקצועי הראשון, שהועבר על ידי FactorLab ו-TDIndustries, עסק בשינוי עמוק: מעבר מניהול בטיחות המבוסס על תחקור - לארגון לומד המבוסס על דאטה ובניה מלאכותית.

לפי נתונים שהוצגו, לא פחות מ-95% מהתאונות באתרי בנייה נובעות מתכנון יומי לקוי - לא מהנדסה, לא מצידוד, אלא משיחה קצרה מדי או שטחית מדי בתחילת היום.

נתון זה מאיר באור חיובי ומעניין גם את תוכנית הכוכבים של מטה הביטוחות בענף הבנייה בישראל, שמקדישה דגש מיוחד על תדריך בוקר מובנה, שיחה משמעותית עם העובדים והבנת הסיכונים של אותו היום. הממצאים בכנס IRMI מחזקים את הגישה הזו: תכנון יומי איכותי אינו פרוצדורה - הוא מנגנון מניעה שמפחית את רוב התאונות עוד לפני שהעבודה מתחילה.

בינה מלאכותית יודעת למדוד את איכות התכנון, לנתח תצפיות ולסווגן לפי ערכן, לזהות דפוסי סיכון, ולהצליב תמונות ודוחות. כך מתאפשרת נראות יומיומית של דפוסים שמנבאים תאונות טוב יותר מכל מדד מסורתי.

אחד הכלים המרכזיים שהוצגו הוא מדד TAV - Trust, Ability, Value - שמודד תרבות בטיחות ולא רק ציות. זהו מדד המערך עד כמה העובדים סומכים על המערכת, עד כמה הם



מתוך כנס IRMI באינדיאנפוליס

לאימוץ AI בארגון: לבחור תהליך אחד, לבנות תבנית, לתרגל ולשתף. המסר AI: אינו פרויקט - הוא שיטת עבודה.

שוק ה-Excess&Surplus

המושג האחרון שבו השתתפתי עסק בשוק ה-Excess & Surplus, או בקיצור E&S - שוק ביטוח המיועד לסיכונים שהשוק הרגיל (Admitted Market) אינו מוכן לבטח. שוק זה מופעל על ידי מבטחים שאינם מורשים במדינה (Non Admitted) והוא גמיש יותר אך גם קשוח בהרבה, עם יותר חחרות, יותר מגבלות ודרישות תיעוד מחמירות. מזכיר לנו משהו בישראל?

- קבלנים עם היסטוריית תאונות ובעיות תביעות
- עבודה בסביבות מסוכנות
- קבלני משנה ללא בקרה
- קבלנים המחזיקים תיעוד לקוי וחוזים חלשים (המשך בעמוד 9)

הפדרלי והותיר מאות פצועים. דאונס תיארה כיצד הצליחה לשקם את Federal Employees Credit Union - איגוד האשראי שנפגע קשות בפיגוע - ולהוביל את גלגולו המאוחר Allegiance Credit Union לצמיחה של 400%.

מסר הליבה שלה: "תקווה איננה תחושה - היא בחירה פעילה", הוצג לא כסיסמה אלא כעיקרון ניהולי ברור: חוסן ארגוני אינו תוצאה של אופטימיות אלא של פעולות מודעות, עקביות, ומנהיגות בתוך מציאות משובשת. עבור החברה הישראלית בכלל וענף הבנייה הישראלי בפרט מדובר במסר ישיר ורלוונטי: שיקום מבנים ותשתיות, תהליכים חברתיים וכלכלה לאומית הוא בראש ובראשונה תהליך של בחירה והובלה, ולא של תקווה פסיבית.

AI Literacy: המיומנות שתקבע מי יוביל את הענף ומי יישאר מאחור

חברת Zurich הציגה מושב מקיף העוסק

תנאי תשלום וביטחונות - איך להימנע מסיכונים מיותרים בעת מכירת תיק הביטוח

■ תשלום מדורג בתנאים ברורים, ביטחונות שיגנו על הסוכן המוכר, ליווי גם לאחר המכירה וייעוץ מס לפני הכל ■ עסקת מכירה טובה ובריאה מתחילה ונגמרת בפרטים הקטנים

שליו במשך שנים ומבקשים לוודא שהם ממשיכים לקבל שירות ברמה גבוהה גם לאחר העברת התיק. מהצד השני, הרוכש יודע שליווי טוב מגדיל את הסיכוי לשימור ההכנסות ולכן יהיה מוכן לשלם יותר או להקל בתנאים אם יובטח לו ליווי אמיתי ומעורב.

ייעוץ מס לפני שמתחילים

לפני שפונים לעורך דין לצורך ניסוח הסכם מכר, חשוב לקבל ייעוץ מס מקצועי. מכירת תיק ביטוח עלולה לגרום השלכות מס מורכבות, כולל סוגיות של מיסוי רווח הון, מע"מ והשלכות עתידיות על פעילות הסוכן. יועץ מס מנוסה יכול לבחון את מבנה העסקה המוצע ולוודא שהוא מיטבי מבחינה מיסוי, הן למוכר והן לעתים גם לרוכש.

כשהייעוץ המיסוי מתקבל בשלב מוקדם, ניתן לתכנן את מבנה העסקה כך שיתאים לא רק לאינטרס המס של המוכר, אלא גם להיגיון הכלכלי של העסקה כולה. יועץ המס יכול להצביע על השלכות מיסוי עתידיות, לאתר סיכונים מראש ולספק המלצות שמועברות לעורך הדין המטפל, כך שההסכם יכלול את ההתאמות הנדרשות כבר מההתחלה, במקום לבצע שינויים מאוחרים שעלולים לעכב את המכירה או לפגוע בה.

עסקה טובה מתחילה בפרטים הקטנים

תנאי התשלום והביטחונות אינם טכניים - הם הבסיס שמחזיק את כל המבנה. מוכר שמבין את מנגנון העסקה, מתעקש על ליווי משפטי, ייעוץ מס ודואג לביטחונות ברורים, לא רק שומר על התמורה המגיעה לו - אלא גם מעניק לרוכש את הכלים להצלחה.

כאשר יש הסכמות ברורות, ביטחונות סבירים וליווי אמיתי, שני הצדדים יכולים להיכנס לעסקה בראש שקט. וזה, בסופו של דבר, הסימן לעסקה בריאה.

הראשונה ולעתים אף מעבר לכך, מחזק את הקשר של הלקוחות עם הסוכנות החדשה, מגביר את תחושת האמון ומקטין את שיעור הנטישה. ליווי איכותי משפיע ישירות על היכולת של המוכר לקבל את מלוא התמורה שסוכמה בהסכם. במילים אחרות, ליווי טוב לא רק מקל על הרוכש אלא גם מגן על המוכר.

ביטחונות - לא רק עניין של אמון

רבים מהסוכנים סומכים על הרוכש, במיוחד כשמדובר בקולגה מוכרת בענף. אבל בעסקאות מסוג זה, אמון בלבד אינו מספיק. כל תשלום עתידי חייב להיות מגובה בביטחונות ברורים שמטרתם להבטיח שההתחייבויות ימומשו.

בדיוק כאן נכנס לתמונה עורך דין המומחה בעסקאות מכר של תיקי ביטוח, מי שיודע לנסח הסכמים שמגנים על הסוכן המוכר ודואג לכך שהתמורה המובטחת תהיה בטוחה, ממומשת וברת ביצוע. הוא ידאג לכלול בהסכם מכשירים פיננסיים ומשפטיים שנועדו להבטיח שההתחייבויות יתממשו בפועל.

תכנון משפטי נכון לא נועד לסבך את העסקה אלא להבטיח שהיא תושלם בצורה חלקה וללא הפתעות. גם כשמדובר ברוכש טוב ובמוכר מנוסה, תיעוד מדויק של ההבנות, בטוחות סבירות ומנגנון ברור הם כל ההבדל בין עסקה לא בטוחה לעסקה מוצלחת.

הליווי שלאחר המכירה - שקט נפשי ששווה כסף
ליווי הסוכן לאחר מכירת התיק אינו מחוזה של רצון טוב מצד המוכר אלא מרכיב מרכזי בהצלחת העסקה. תקופת ליווי מקובלת נמשכת כשנה, אך רוכשים רבים מעדיפים תקופה ארוכה יותר, שבה המוכר זמין לסייע, חפיפה, מענה לשאלות ותחזוק הקשר עם המבוטחים.

עבור חלק מהמוכרים, הליווי הוא גם עניין של ערכים. הם רואים בו אחריות כלפי הלקוחות

בעת מכירת תיק ביטוח, אחת השאלות המרכזיות שעולות היא איך מוודאים שהתשלום באמת יגיע, שהתנאים ברורים ושאינן הפתעות לא נעימות בדרך? מעבר להערכת שווי התיק ולמציאת רוכש מתאים, חשוב להבין שהעסקה לא מסתכמת במכפיל



מאת שמעון גליל
מנכ"ל גליל אקספרט

או סך התמורה, אלא בעיקר בפרטים הקטנים: תנאי התשלום, לוחות הזמנים, הביטחונות וההתחייבויות ההדדיות. אלה הגורמים שיקבעו אם העסקה תתבצע בצורה חלקה ובטוחה, או חלילה תהפוך למוקד של חוסר ודאות וסיכונים מיותרים.

תשלום מדורג עם תנאים ברורים

בעסקאות למכירת תיק ביטוח, כמעט תמיד מדובר בתשלום שמתבצע במספר פעימות. התשלום הראשון נתון למו"מ ונע לרוב בין 50% ל-70% מהתמורה הכוללת והוא מועבר סמוך להשלמת התנאים המרכזיים בהסכם, כמו השלמת רישום מספרי הסוכן על שם הרוכש בחברות הביטוח והיצרנים ו/או אישור הרגולטור. יתרת התשלום נפרסת בדרך כלל על פני שנה, שנתיים ולעתים אף יותר. אחת הסיבות המרכזיות לפריסה זו היא קיומו של מנגנון התאמה שנועד להבטיח שהרוכש לא יינזק במקרה של נטישת לקוחות משמעותית או ירידה בהכנסות מהתיק עקב העברה וליווי לקוי של התיק.

כאן בדיוק נכנס לתמונה נושא הליווי. סוכן שממשיך ללוות את הרוכש לאורך השנה





BEST SHOPPING

פוליסה ייחודית לחנויות

תכנית ביטוח ייחודית להגנה על חנויות בקניון, רחוב, מתחמי קניות פתוחים וסגורים. באמצעות מגוון רחב של כיסויים והרחבות. פרטים אצל החתמים במחוז

הכשרה חברה לביטוח בע"מ | בכפוף לתנאי הפוליסה, חריגה ונהלי החיתום של החברה



בית המשפט בבריטניה פסק כי BHP אחראית לנזקים של קריסת סכר בברזיל

■ כ-620 אלף ברזילאים תובעים פיצויים בסך 36 מיליארד ליש"ט בגין קריסת סכר Fundão של התאגיד הברזילאי Samarco לכרייה וייצור עפרות ברזל ■ באסון השתחררו 45 מיליון מטר מעוקב של פסולת רעילה שזיהמה כ-600 ק"מ ממנו וגרמה למוות של דגים במשקל של 14 טון ■ הפסולת הרסה כפר, גרמה נזקים לערים סמוכות והביאה למותם של 19 בני אדם



צילום: ויקימדיה
כפר הרוס כליל בעקבות קריסת סכר ה-Fundão

גורמה נזקים לערים סמוכות, הביאה למותם של 19 בני אדם והשאירה אלפים ללא קורת גג. באוקטובר 2024 הגיעה הממשלה הפדרלית הברזילאית להסדר עם Samarco לתשלום של 23 מיליארד דולר במשך 20 שנה. התשלומים יתבצעו לטובת התושבים, הסביבה והתשתיות. לטענת נשיא BHP Minerals Americas 240 אלף תובעים קיבלו פיצוי על פי הסדר זה.

כ-620 אלף ברזילאים תובעים פיצויים בסך 36 מיליארד ליש"ט (47.4 מיליארד דולר), באמצעות בתי המשפט הבריטיים, בגין קריסת סכר Fundão ב-5 בנובמבר 2015 של התאגיד הברזילאי Samarco לכרייה וייצור עפרות ברזל. מדובר במיזם משותף של החברה הברזילאית Vale SA שממשלת ברזיל מחזיקה ב-50% מאחזקותיה והחברה הבריטית-אוסטרלית BHP.

יצרניות המתכות חתמו על פשרה בסך 30 מיליארד דולר עם ברזיל באוקטובר בשנה שעברה. BHP נמצאה אחראית באופן מוחלט כמזהמת ביחס לנזק שנגרם כתוצאה מהקריסה, על פי חוק הסביבה, אך אינה אחראית על פי דיני תאגידים, כך קבעה השופטת פינולה אוֹפֶרל בפסק הדין שניתן ביום שישי ב-14 בנובמבר 2025. BHP הודיעה כי היא מתכננת לערער על פסק הדין.

באסון השתחררו 45 מיליון מטר מעוקב של פסולת רעילה - כמות המספיקה למלא 13 אלף בריכות שחייה אולימפיות, שזרמה לנהר Doce שבדרום מזרח ברזיל. הפסולת זיהמה את הנהר לאורך של 600 ק"מ וגרמה למוות של דגים במשקל של 14 טון. בנוסף, הפסולת הרסה כפר

בינה מלאכותית, חוסן ארגוני ומהפכת ה-E&S: הכוחות שמעצבים מחדש את ביטוחי הבנייה

המשך מעמוד 7

היום השני של IRMI CRC 2025 הותיר רושם חד: ענפי הביטוח והבנייה עומדים בנקודת מפנה אמיתית. הבינה המלאכותית משנה את חוקי המשחק בשטח, איימי דאונס הזכירה מהו חוסן ארגוני אמיתי מול אירועי קיצון, ושוק ה-E&S מציב נורה אדומה למי שאינו נערך לסטנדרטים החדשים. הכיוון ברור: העתיד שייך לארגונים שיוועים לשלב טכנולוגיה מתקדמת, תרבות בטיחות חזקה ומשמעת תפעולית נטולת פשרות. מי שיאמץ את השינוי - יוביל. מי שימשיך לעבוד בשיטות של אתמול - יישאר מאחור, במציאות שבה אין מקום לחולשות תפעוליות או לבקורות רופפות. במילים פשוטות: המשחק השתנה. עכשיו מתחילה תחרות על מי ידע לנהל סיכונים נכון - ומי ישלם את המחיר על אי התאמה לעידן החדש.

הכותב הוא יו"ר ומייסד איציק סימון סוכנות לביטוח.

ומבטחים, במיוחד בעולם ה-E&S. המשמעות שלו פשוטה וברורה: סיכון מוקדם של קבלני משנה לפני שמכניסים אותם לפרויקט. בשלב זה הקבלן הראשי בודק אם קבלן המשנה עומד בסטנדרטים הנדרשים כדי בכלל לקבל גישה לפרויקט. לצד Pre-Qualification, הוצגו רכיבים נוספים במודל: חוזים מסודרים עם דרישות ביטוח ברורות, תיעוד מלא של פוליסות, הרחבות וכתבי שירות, שימוש בטכנולוגיה ובינה מלאכותית לניהול מסמכים ובקרת סיכונים, והגברת פיקוח תפעולי באתר. המסר היה חד: E&S איננו יעד - הוא סימן אזהרה. קבלן שמחזיק במערך ניהול סיכונים איכותי יכול להישאר בשוק הביטוח הרגיל ולהינות מתנאים רחבים ונוחים יותר. היום הסתיים באירוע קוקטייל מדוגם שבו נמשכו השיחות על AI, בטיחות, תמחור, E&S וניהול סיכונים. מרחב חינוי שבו רעיונות מהאולם התחילו להפוך לשיח ולשיתופי פעולה של ממש.

• פרויקטים מורכבים במיוחד

הנתונים שהוצגו הדגישו זאת: שוק ה-E&S צמח ל-130 מיליארד דולר והכפיל את חלקו בעשרים שנה - בעיקר בגלל ענף הבנייה. גם בישראל ניתן לזהות תופעה ברורה מסיבות דומות: קבלנים נדחקים לרכישת ביטוחים במחירים מופקעים, עם כיסויים חלקיים בלבד והשתתפויות עצמיות הנעות בין מאות אלפי שקלים למיליון שקלים ויותר. במקרים מסוימים נדרש מהקבלן אף לוותר לחלוטין על כיסויים קריטיים כדוגמת ביטוח המבנה הקיים, עקב דרישות חיתום מחמירות וניסיון רע של חברות הביטוח כתוצאה מהיעדר תשתית ניהול סיכונים מספקת מצד יזמים וקבלנים. הפאנל הציג מודל פעולה ברור לשיפור המצב מבחינת היזם או הקבלן הראשי, שמתחיל בשלב הקריטי של Pre-Qualification. המונח Pre-Qual הוא קיצור מקצועי מקובל בענף הבנייה והביטוח בארה"ב. הוא מופיע תדיר במצגות של קבלנים, חברות ניהול סיכונים

Aon קיימה את הכנס השנתי הבינלאומי לאחריות מקצועית רפואית

■ הכנס נערך במשרדי הקבוצה בלונדון בהשתתפות נציגים מבתי החולים הפרטיים, מקופות החולים בישראל ומבטחים מובילים ■ נדונו מגוון סוגיות מרכזיות המשפיעות על עתיד עולם הרפואה, הביטוח והמשפט, כשבראשן השפעות הבינה המלאכותית על דפוסי תביעות ואחריות מטפלים, ברמה הקלינית והמשפטית, לצד הקטנת החשיפות לתביעות

זרימת המידע המדויק והעדכני בין המבוטחים למבטחים. אורן לזרוביץ', המושנה למנכ"לית Aon ישראל, עו"ד אבי מיזן, ראש התחום הפיננסי בקבוצה ואופיר ביטון סמנכ"ל ומומחה מתחום רשלנות רפואית, שהשתתפו אף הם בכנס, ציינו: "חשיפת הלקוחות למוקדי קבלת ההחלטות בלונדון חיזקה את הבנתם לגבי רוחב היריעה והעומק המקצועי של Aon, והמחישה את הערך המוסף שאנו מביאים לכל תהליך חיתום וניהול סיכונים. המפגשים הישירים עם הדרגים הבכירים, לצד היכרות מעמיקה עם מודלי העבודה, מתודולוגיות ניהול הסיכונים והחשיבה האנליטית המובנית שלנו, הדגישו ללקוחות כי הם נמצאים בידיים מקצועיות, יציבות ומובילות".

עוד ציינו: "איאון מביאה לשולחן שילוב חד פעמי של ניתוחי סיכונים מתקדמים, יכולות חיתום רחבות ומדויקות, פרספקטיבה גלובלית המחברת היטב לשוק המקומי, ומומחיות מבוססת נתונים שמאפשרת קבלת החלטות מושכלת ואפקטיבית. החיבור שנוצר בלונדון חיזק באופן מוחשי את תחושת הלקוחות לגבי עומק היכולות של Aon, רוח החדשנות שמובילה את פעילותנו, והמעמד שלנו כשותף אסטרטגי שמעניק ערך אמיתי, יציב ומתמשך".



המשתתפים בכנס Aon בלונדון

בכנס התקיימו פאנלים מקצועיים, לצד שיח פתוח של שאלות-תשובות בין מבטחים, מבוטחים וברוקרים. במהלך הכנס נערך גם סיור מקצועי בשוק הביטוח לוידיס בהובלת חתם בכיר לשעבר, שהציג את התפתחותו ההיסטורית של שוק הביטוח החשוב בעולם ואת תפקידו הקריטי של הברוקר. האורחים שיתפו ודיווחו על חוויה מעשירה שסייעה להם להיחשף לתהליך החיתום ולהבין את חשיבות

ברוקר הביטוח הבינלאומי Aon קיימה בין התאריכים 10-11 בנובמבר 2025 את הכנס השנתי הבינלאומי לאחריות מקצועית רפואית, שנערך במשרדי הקבוצה בלונדון ובהשתתפות נציגים מבתי החולים הפרטיים, מקופות החולים בישראל ומבטחים מובילים. בחברה מציינים, כי מדובר בכנס מסורתי של Aon המתמקד בעולמות האחריות המקצועית הרפואית. לצד הלקוחות והשותפים העסקיים מחו"ל, השתתפו בכנס גם נציגי משרדי עורכי הדין המלווים את המבטחים בתביעות בינלאומיות - וביניהם גרוס, אורעד שליוסף ושות', ולויתן שרון ושות'.

במסגרת ימי הכנס נדונו מגוון סוגיות מרכזיות המשפיעות על עתיד עולם הרפואה, הביטוח והמשפט, כשבראשן הנושא שמעסיק כיום את בתי החולים - השפעות הבינה המלאכותית על דפוסי תביעות ואחריות מטפלים, ברמה הקלינית והמשפטית, לצד הקטנת החשיפות לתביעות בעניין. המשתתפים הדגישו את חשיבות ניהול הסיכונים בעולם של חדשנות מואצת, שבו AI מייצל ומשפר תהליכים רפואיים מצד אחד, אך בד בבד מייצר חשיפות משמעותיות בתחום הפרטיות, אחריות מקצועית ותלות בטכנולוגיה מצד שני.

רוצה לקבל עדכונים מידיים של

פוליסה

לטלפון הנייד?

כן! צרפו אותי

פוליסה

חדשות הביטוח הפנסיה והפיננסים www.polisa.news

השירות ניתן למנויים בלבד



**סוכנות איגור מורי ביטוח ופיננסים
תעניק חסות לקבוצת הנשים
בכדורעף של מכבי תל אביב**

איגור מורי, בעלים ומנכ"ל הסוכנות: החיבור לקבוצת הנשים בכדורעף של מכבי תל אביב נובע מערכי המצוינות, עבודת הצוות והמחויבות לקהילה



איגור מורי ושחקניות מכבי תל אביב

תל אביב קורם עור וגידים והקבוצה מהווה בסיס איתן לשחקניות כדורעף בישראל. חברות הביטוח בישראל הן חלק אדיר במארג נותני החסות לקבוצות ספורט בכל הענפים. אנחנו מאושרים מהחיבור עם איגור מורי שנותן צבע חדש וריחות אדירים לפיתוח כדורעף הנשים. התמיכה שלו היא הבעת אמון בקבוצה, אמון בספורט נשים בכלל וכמובן בדרך הניהולית והמקצועית שלנו כמועדון. התמיכה הזו מסייעת לנו בהתקדמות ועל כך תודתנו והערכתנו!"

מקווה מאוד שכמה שיותר חברות מסחריות ואנשי עסקים יאמצו את תפיסת העולם הזו, שכן בסופו של דבר בעסקים פועלים מתוך חשיבה של הישגיות והצלחות, וחיזוק הקבוצות הפחות פופולאריות תקדם אותן באופן משמעותי".

נעם אלבז, מנהל מחלקת הנשים והנוער במועדון הכדורעף של מכבי תל אביב: "בשנתיים האחרונות עברתי מאימון לתפקיד הניהולי בקבוצת הנשים במועדון. אני גאה ושמח שפרויקט הנשים החדש וה"חודי" במכבי

סוכנות **איגור מורי ביטוח ופיננסים** תעניק חסות לקבוצת הנשים בכדורעף של **מכבי תל אביב**, המשחקת בליגת העל לנשים, בעונת המשחקים הנוכחית 2025/2026. הכרזת החסות התקיימה במפגש היכרות של איגור מורי, הבעלים והמנכ"ל, עם שחקניות הקבוצה והחצות המקצועי.

איגור מורי, בעלים ומנכ"ל איגור מורי ביטוח ופיננסים: "החיבור שלי לקבוצת הנשים בכדורעף של מכבי תל אביב נובע מערכי המצוינות, עבודת הצוות והמחויבות לקהילה המלווים אותי כבר יותר משני עשורים. זוהי חסות עם משמעות עסקית: היא מחזקת את הנראות של סוכנות הבטיק שלי ומקרבת אותי למשפחות שמחפשות שקט פיננסי ושירות אישי, על בסיס 22 שנות ניסיון והוגנות. בכוונה בחרתי לתמוך בענף פחות מסוקר, כי שם ההשפעה הקהילתית גדולה יותר ולא רק פרסום. אני גאה להיות שותף לדרך, ומאז המפגש הראשון עם הקבוצה, בתוך זמן קצר, אני כבר מרגיש חלק מהמשפחה. בסופו של דבר, כשאתה מקדם קהילה - אתה מקדם גם את העסק. אני שמח להיות חלק מהדרך של המועדון ומתרגש מהעונה שלפנינו."

דורון שיטרוק, יו"ר אגודת מכבי תל אביב: "אנחנו שמחים מאד וגאים להיות חלק מתפיסת העולם העסקית של איגור מורי, הרואה בתמיכה בקבוצת הנשים שלנו בכדורעף ערך מוסף מבחינתו בכל הקשור למעורבות ותרומה לקהילה נטו ועל כך תודתנו והערכתנו. אני

15 סוכני ביטוח של שלמה יצאו לברלין במסגרת מועדון Top Biz Club

טובי שמלצר, מבעלי שלמה: הסוכנים הם השותפים האמיתיים לצמיחה שלנו, ושלמה ביטוח מחויבת להמשיך להשקיע בהם ובתחום העסקי כולו, באמון, ביצירתיות ובשירות חסר פשרות

שלמה ביטוח השיקה השנה את **Top Biz Club** - מועדון המיועד לסוכני הביטוח המובילים בתחום הביטוח העסקי. בחברה מציינים, כי מדובר בתחום אסטרטגי הצומח בקצב מואץ בשנים האחרונות. השבוע יצאה קבוצה נבחרת של 15 סוכנים, חברי המועדון, לטיול בן ארבעה ימים בברלין, בליווי בעלי הקבוצה **טובי שמלצר**, מנכ"ל החברה **דורון גינת**, **ערן אופיר** ראש מערך האלמנטרי ואורנה בן יוסף. חתמת ראשית באגף העסקי.

מהחברה נמסר, כי המסע כלל חוויות מוקפדות, בהן מופע התרבות **Blinded by Delight** באולם **Palast -Friedrichstadt**, ארוחות במסעדות שף מובילות, סיור קולינרי ויום טיול ברכבי פורשה ברחבי גרמניה.

טובי שמלצר, מבעלי שלמה: "אנחנו גאים להשיק את Top Biz Club - מועדון חדשני שמוקיר את הסוכנים שמובילים איתנו את תחום הביטוח העסקי בישראל. הסוכנים הם השותפים האמיתיים לצמיחה שלנו, ושלמה ביטוח מחויבת להמשיך להשקיע בהם ובתחום העסקי כולו - באמון, ביצירתיות ובשירות חסר פשרות."



חברי מועדון Top Biz Club