



פוליסה

חדשות הביטוח הפנסיה והפיננסים www.polisa.news

יום ב', 17 בנובמבר 2025, כ"ו בחשוון תשפ"ו | ISSN 0793-4750 | שנה 32 | גיליון מס' 3920

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

**רשמים מהיום המקדים לכנס
ה-CRC של IRMI: העברת
סיכונים חוזית בענף הבנייה
ומה המשמעות לישראל**

מאת איציק סימון



עמוד 3

**הצעת חוק
להעביר את
מימון ביטוח
תאונות אישיות
לתלמידים
מתשלומי
ההורים למדינה**

עמוד 2



צילום: חיים יוסף טייב

**אות יקיר העיר אשקלון
הוענק לאלי אלעזרא
יו"ר הכשרה חברה
לביטוח**



מימין: פרופ' חיים דיוספי, ראש העיר תומר גלאם
ואלי אלעזרא. צילום: אחי בנאי

עמוד 10

**נדיה טרושינה מונתה
לסמנכ"לית ביטוח
וחתמת ראשית
בחברת בססח**



עמוד 10

**ביטוח בינלאומי
/ ישראל גלעד
Allianz חוותה גל
פעולות אקטיביזם
כמחאה על קשריה
העסקיים עם תעשיית
הנשק הישראלית**



עמוד 8

**נכות נפשית כתוצאה
מתאונה מכוסה בפוליסה -
חברת ביטוח מנועה מלהעלות
טענת החרגה מאוחרת**

מאת עו"ד ג'ון גבע



עמוד 5

מסלול ישראלי הפניקס אינווסט

מסלול הפניקס עוקב מדדי מניות

הפניקס אינווסט הופך חיסכון להשקעה.

קבוצת הפניקס
הבית הנכון להשקעות שלך

75
הפניקס

"הפניקס אינווסט" הוא 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 מכל סוג שהוא. בידי בעל רישיון ע"פ דין המרתחש בתנאים ובצרכים המיוחדים של כל אדם או התחייבות להשגת תשואה או רווח. הפניקס עוסקת, בין היתר, בשיווק פנסיוני (ולא יעוץ פנסיוני) ולה זיקה למוצרים המנוהלים על ידה. מסלול הפניקס עוקב מדדי מניות מזה 15530 (להלן: "המסלול") הוא מסלול השקעה בהפניקס אינווסט המנוהל ע"י הפניקס באמצעות מומחי המדדים של קבוצת נקסט מהפניקס בית השקעות בע"מ. הרכב המסלול המוצג היום 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.

הצעת חוק להעביר את מימון ביטוח תאונות אישיות לתלמידים מתשלומי ההורים למדינה

■ לפי הצעת החוק אותה הגיש ח"כ יוסף טייב, מימון ביטוח התלמידים יתבצע על ידי תוספת תשלום לדמי הביטוח הלאומי ■ כיום עומד התשלום על ביטוח תאונות אישיות לתלמידים על 73 שקל לילד

על המדינה ולא על ההורים. לשם הגברת הפיקוח על תשלומים אלו מוצע כי שר החינוך יביא את כלל תשלומי ההורים לאישור ועדת חינוך, תרבות וספורט של הכנסת, דבר שיבטיח דיון ציבורי שקוף על היקף התשלומים והשימוש בהם. שיעורי התשלומים ייקבעו לפי אמות מידה כלכליות-חברתיות.

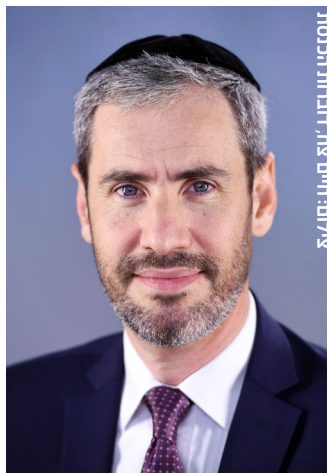
עוד מוצע לעגן בחוק חובת דיווח על מנהלי מוסדות החינוך באשר לתשלומים שנגבו ולשימוש בהם ובאשר לאפשרויות ההפחתה וההקלה בתשלומים, ובכלל זה דחייה או פריסה של תשלומים והגשת בקשה למלגת סיוע.

בחדש מאי 2024 [אישרה ועדת החינוך, התרבות והספורט](#), שבראשה עמד אז יוזם ההצ"ח ח"כ טייב, את העלאת תשלום ביטוח תאונות אישיות לתלמידים מ-69 שקל ל-73 שקל, עליה של כ-6%. עדכון התשלום התבצע מכיוון שבמכרז בו זכתה [איילון](#) הופיע סעיף הצמדה, ומכיוון שהמדד עלה מעבר ל-5%, נכנסה לתוקף האפשרות להפעיל סעיף זה. הסכום הקודם, 69 שקל, אושר בידי הוועדה בחדש יולי 2022.

בשנת 1992 מצאה ועדת לנגרמן (המועצה הציבורית המייעצת לנושא תשלומי הורים) כי הטלת עלויות על הורי התלמידים מעמיקה את אי השוויון בחינוך ומטילה הוצאות על משפחות צעירות, דבר שמגביר את הפערים בחברה.

הוועדה קבעה כי יש לראות במימון החינוך משימה לאומית ולא אינטרס של הורי התלמידים, ולכן יש להטיל את עלות החינוך ומימונו על כלל אזרחי המדינה ולא על הורי התלמידים בלבד. הוועדה הציעה, בין השאר, מימון החינוך באמצעות תוספת לתשלומי הביטוח הלאומי או לארנונה הנגבית על ידי הרשויות המקומיות.

הצעת החוק מבקשת לשנות את אופן התשלום לביטוח תאונות אישיות לתלמידים, כך שיוטל



ח"כ יוסף טייב

צילום: חיים צ'יב, דוברות הכנסת

ח"כ יוסף טייב (ש"ס) הגיש לשולחנה של הכנסת הצעת חוק להטיל את מימון ביטוח תאונות אישיות לתלמידים, הנכללים כיום בתשלומי ההורים, על המדינה. לפי הצעת החוק, המימון יהיה באמצעות תוספת תשלום לדמי הביטוח הלאומי המשולמים על ידי אזרחי המדינה.

בדברי ההסבר להצעת החוק צוין כי הודות לחרגים הקבועים בחוק חינוך חנם, מתאפשרת גביית תשלומים בסכומים גבוהים מהורי התלמידים במדינה, כשההרשאה לכך

נתונה לפרשנויות ומשמשת פתח לחרגות ולהגברת הפערים הכלכליים והחברתיים במערכת החינוך ובחברה בכללותה. החלק העיקרי של הסכומים הנגבים מן ההורים אינו נתון לפיקוח פרלמנטרי.



העתיד של סוכני הביטוח מתחיל כאן



סטנדרט בלתי מתפשר של מקצועיות, כלים דיגיטליים מתקדמים ותמיכה מלאה. רוצים להיות חלק משמעותי בענף? זה הזמן להתקדם לאורן מזרח

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

רשמים מהיום המקדים לכנס ה-CRC של IRMI: העברת סיכונים חוזית בענף הבנייה ומה המשמעות לישראל

■ היום המקדים לכנס הדגיש עד כמה העברת סיכונים חוזית היא מרכיב יסודי בניהול פרויקטי בנייה. לשוק הישראלי יש יתרונות משמעותיים - במיוחד מודל ה-CAR - אך קיים גם צורך להמשיך ולחדד את ההתאמה בין דרישות החוזה לבין הכיסוי הביטוחי ■ הבנה מעמיקה בפוליסות ובנספחי האחריות והביטוח הם תנאי יסוד לניהול סיכונים מקצועי בענף הבניה

שהוא מגלה כלפי ישראל, לא כג'סטו דיפלומטית, אלא כעמדה אישית עמוקה. במהלך השנים, דרך השתתפותי בכנסים והמפגשים החוזרים, נולדה בינינו חברות מקצועית ואישית שאני מעריך מאוד, והיא ממשיכה להעמיק מדי שנה.

חוזים כבסיס לחלוקת אחריות וסיכון

החוזה איננו רק מסמך משפטי - הוא המסגרת שמגדירה את חלוקת האחריות בפרויקט. בענף עתיר שחקנים ומורכבויות כמו ענף הבנייה, שבו פועלים במקביל יזמים, מהנדסים, קבלנים, קבלני משנה וספקים, החוזה הוא הכלי המרכזי שמסדיר מי אחראי למה ומהן הציפיות מכל צד בעת אירוע נזק.

בארצות הברית חלק מסוגי השיפוי מוגבלים בחוק. בישראל, לעומת זאת, מגבלות אלו כמעט אינן קיימות. המשמעות היא שהתחייבויות רחבות בחוזה יעמדו גם כאשר אינן נתמכות באופן מלא בפוליסה. כאן נדרשת התאמה מוקפדת בין החוזה לביטוח.

ביטוח אחריות ככלי משלים לחוזה: החוזה מגדיר את חלוקת הסיכונים - אך הביטוח מאפשר לממן וליישם אותה בפועל. בארצות הברית פוליסת ה-CGL מהווה את עמוד התווך של כיסוי אחריות צד ג'. אך גם שם חוזים רבים למעשה "גדולים יותר" מהפוליסה.

בישראל, הפער הזה מובהק: קבלנים נוטלים על עצמם לעתים רבות התחייבויות רחבות יותר ממה שהפוליסה מכסה. תפקידו של היועץ וסוכן הביטוח הוא לוודא שהחוזה והפוליסה תואמים, ולהתריע במידה וקיימות דרישות שאינן בנות ביטוח.

הוספת מבטחים נוספים -

כלי מרכזי בארצות הברית, מודל שונה בישראל

בארצות הברית נהוג שכל קבלן משנה יוסיף את המזמין או הקבלן הראשי כ-Additional Insured. זהו כלי מרכזי ליישום העברת הסיכון.

בישראל התמונה שונה: פוליסת עבודות קבלניות (CAR) שנערכת על ידי היזם או הקבלן הראשי, מכסה כברירת מחדל את כלל הגורמים בפרויקט. (המשך בעמוד הבא)

גם השנה אני לוקח חלק בכנס, ה-45 במספר, של CRC - Construction Risk Conference - המארגן ע"י IRMI - International Risk Management Institute.

זהו כנס בינלאומי מוביל, המאגד אלפי משתתפים מרחבי העולם: אנשי ביטוח, מנהלי סיכונים, מהנדסים, משפטנים, קבלנים ויזמים. הכנס מתקיים מדי שנה במדינה אחרת ברחבי ארצות הברית - והשנה נערך בעיר אינדיאנפוליס שבמדינת אינדיאנה.

אף שהכנס ממוקד במידה רבה בשוק האמריקאי, הוא מעניק פרספקטיבה רחבה, מציג גישות חדשניות לניהול סיכונים ומאפשר לשאוב רעיונות מעשיים שאפעל ליישם בישראל לטובת הענף המקומי והלקוחות שאני מלווה. היום המקדים לכנס התמקד בנושא שהוא אבן יסוד בניהול סיכונים בפרויקטי בנייה ברחבי העולם: העברת סיכונים חוזית (Contractual Risk Transfer).

יום טרום כנס כזה מאפשר לנושאי הרישיון האמריקאים להתמחות בנושא מסוים, להיבחן ולתקף את הרישיון שלהם לעסוק בתחום ביטוחי הבניה (!). התוכן שהוצג היה מעמיק, פרקטי ומתואם לקהלים מקצועיים: סוכנים ויועצי ביטוח, ברוקרים, אנשי חברות ביטוח, משפטנים, קבלנים ויזמים.

בנימה אישית

במהלך יום האתמול זכיתי שוב לפגוש את ביל מקנטייר - מארגן הכנס, הבעלים והמייסד של IRMI, חברת הביטוח ACIG והחברות הנלוות. ביל הוא ידיד אמת של ישראל ואף התארח אצלנו כדובר מרכזי בכנס ביטוח, בטיחות וניהול סיכונים בענף הבנייה שערכנו בישראל בשנת 2022. הוא הזמין אותנו אליו לפגישה אישית ושוחחנו במשך כשעתיים שיחה פתוחה ומעמיקה על המתרחש בישראל, על ההתפתחויות בענף הבנייה המקומי ועל ניהול סיכונים בתקופה מאתגרת.

מעבר לתוכן המקצועי, בלטו במיוחד החום, האמפתיה והעניין האמיתי



מאת איציק סימון



ביל מקנטייר



התיק שלך שווה כסף, בוא נדבר על כמה!

סוכן/ת יקר/ה, חושב/ת על פרישה או שינוי כיוון?

צרו קשר להערכת שווי ראשונית

אני אלווה אותך למכירה במחיר מיטבי ובית חדש וחם ללקוחות

רשמים מהיום המקדים לכנס ה-CRC של IRMI: העברת סיכונים חוזית בענף הבנייה ומה המשמעות לישראל

היא מאחדת את כלל הגורמים תחת כיסוי אחד, מפשטת את ניהול הסיכונים ומקטינה חיכוכים. כאשר יש הסתמכות על פוליסות צד ג' פרטניות, נדרש תיאום מדויק מול הדרישות החוזיות. ניהול סיכונים חוזי הוא מקצוע של ממש. הוא דורש הלימה בין עולם המשפט, עולם הביטוח והיישום בשטח. ללא התאמה כזו, סעיפים שנראים נכונים על הנייר עלולים שלא לפעול בזמן אמת.

לסיכום

היום המקדים לכנס IRMI שהוקדש במלואו לנושא, הדגיש עד כמה העברת סיכונים חוזית היא מרכיב יסודי בניהול פרויקטי בנייה. לשוק הישראלי ישירות משמעותיים - במיוחד מודל ה-CAR - אך גם צורך להמשיך ולחדד את ההתאמה בין דרישות החוזה לבין הכיסוי הביטוחי. קריאה מדויקת של נספחי האחריות והביטוח VS אישורי הביטוח, הבנה עמוקה של הפוליסות ועדכון שוטף שלהן, הם תנאי יסוד לניהול סיכונים מקצועי בענף הבנייה. בהמשך השבוע אשתדל לדווח על אירועי הפתיחה הרשמיים של הכנס, ועל מגמות ורשמים נוספים מתכני הכנס, שיעשירו את זווית הראייה שלנו ויטיבו עם הענף בישראל.

הביטוח גם ללא הלימה מלאה לפוליסה. כיום האישור האחיד מציג אך ורק את מה שקיים בפועל בפוליסה. לכן כל פער בין הדרישה החוזית במללי נספח הביטוח לבין אישור הביטוח והפוליסה עצמה, עשוי ליצור פער בציפיות בין הצדדים לגבי מה מבוטח ומה לא. מכאן החשיבות של תיאום מקדים בין שלושת המסמכים - כדי למנוע מחלוקות ותקלות בשלב מאוחר יותר של הפרויקט.

ארבע מסקנות מרכזיות לישראל

סעיפי האחריות בחוזים בישראל רחבים יותר לעיתים, אך הביטוח מכסה פחות. נוסחים חוזיים נפוצים כוללים סעיפי אחריות ושיפוי רחבים, שלחלקם פוליסות הביטוח המקובלות בישראל אינן נותנות מענה. במקרים מסוימים עלול להיווצר פער בין התחייבויות החוזה לבין המענה הביטוחי. הפער בין חוזה לפוליסה הוא מקור מרכזי לבעיות. חוסר התאמה בין המסמכים מוביל לתביעות, לאי הבנות ולהפתעות בלתי נעימות בעת האירוע. פוליסת CAR בישראל היא מודל מוצלח.

המשך מעמוד קודם

מודל זה יוצר "מעטפת פרויקט" ביטוחית, מצמצם מחלוקות ומייעל את תהליך הטיפול בתביעות.

עם זאת, כאשר קבלני משנה ואחרים מחזיקים בפוליסות אחריות צד ג' פרטניות, מעבר לפוליסת ה-CAR, חשוב לוודא שהכיסוי המשלים שלהן תואם לדרישות החוזה. פוליסות אלו אינן הפוליסה המרכזית של הפרויקט ולעיתים אינן כוללות תנאים שחווה העבודה מצפה להם. התאמה נקודתית מונעת פערים בין הציפיות לבין הכיסוי בפועל.

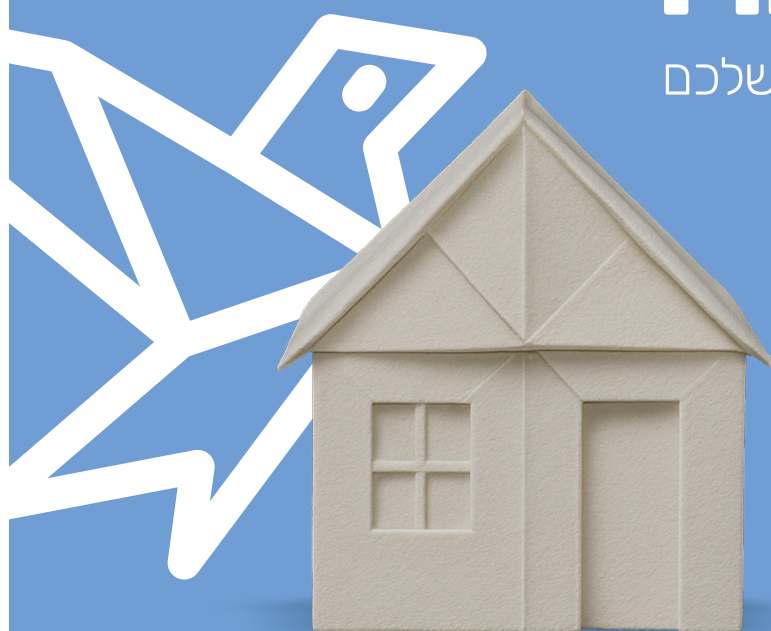
אישור קיום ביטוחים - מסמך חשוב שיש לקרוא בעין מקצועית: אישור קיום ביטוחים הוא מסמך מרכזי, אך יש להבין את מגבלותיו: הוא איננו הפוליסה. הוא מציג את עיקרי הכיסוי, אך איננו כולל פירוט מלא של חריגים, מהדורות ותנאים מהותיים. בענף הבנייה, שבו סעיף אחד יכול להשפיע על תביעה בהיקף גדול, חשוב לבחון את האישור בזהירות.

האישור האחיד - שינוי מהותי בישראל: האישור האחיד המקובל כיום בישראל, המבוסס על קודים תקינים, מצמצם מאוד את מרחב הפרשנות שהיה בעבר ליועצי ביטוח משני הצדדים.

בעבר ניתן היה "להתאים" בין האישור לנספח

ביטוח דירה? ברור שאנקור!

שאלו עוד היום את סוכן הביטוח שלכם



הכשרה
ביטוח ופיננסים

אהבה

זו אחריות משותפת



Buzzmarket

הטבה כפולה

בהצטרפות לביטוח ריסק זוגי של הכשרה


הכשרה
FAMILY RISK
פיצוי כפול

 +


הכשרה
EXTRA RISK
הכפלת סכום ביטוח

כי אהבה זה גם לדעת שיש על מי לסמוך

לפרטים פנו למפקחים

הכשרה חברה לביטוח בע"מ. זכאות להטבה מותנית בקלת טופס בקשה להטבה חתום ע"י שני המבוטחים וסוכן הביטוח. האמור לעיל הינו תמצית, 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 כאמור בידי בעל רישיון עפ"י הדין, המתחשב בנתונים ובצרכים הפרטניים של כל אדם. בכפוף לתנאי הפוליסה וחרגיה ונהלי החיתום של החברה. החברה רשאית לשנות את ההטבה בהתאם לשיקול דעתה הבלעדי בכל עת, בכפוף לפוליסת הביטוח ולהוראות הדין.

נכות נפשית כתוצאה מתאונה מכוסה בפוליסה – חברת ביטוח מנועה מלהעלות טענת החרגה מאוחרת

הייתה "טעות". נקבע כי לא התקיים אף לא אחד מהחריגים המצומצמים המוכרים בפסיקה (כגון גילוי עובדה חדשה או שינוי מצב משפטי). טענת הנתבעת התבססה על פרשנות הפוליסה, פרשנות שהייתה פתוחה בפניה לבחון כבר בעת אישור התביעה המקורי, והיא מנועה מלעשות זאת בדיעבד.

פרשנות הפוליסה והחרגת הנזק הנפשי: למעלה מן הצורך, ועל מנת להשלים את הדיון המשפטי, בחן בית המשפט גם את פרשנות סעיף ההחרגה לגופו והגיע למסקנה כי יש לפרשו באופן המיטיב עם התובעת.

סעיף 10.2 לפוליסה קובע כי המבטח לא יהיה חייב בתגמולים בגין "מקרה ביטוח שארע עקב או בגין אחד או יותר מן האירועים הנקובים" ומפרט ברשימה חריגים כגון "פגיעה עצמית", "חשיפה לקרינה", "סיבוכי הריון" וכן "הפרעת נפש ו/או מחלת נפש ו/או אי שפיות".

בית המשפט קבע כי המיקום החריג בתוך רשימה של אירועים שאינם מכוסים (כגון מלחמה או מעשה פלילי) וכן המבוא המדבר על אירוע שאירע עקב או בגין אותו חריג, מלמדים כי הכוונה היא למצב שבו הפרעת הנפש היא הגורם לתאונה או מקור הנזק הראשוני. לעומת זאת, במקרה דנן, מדובר בתאונה – אירוע ביטוחי מכוסה – אשר גרמה לנכויות רבות, ובהן גם נכות נפשית. כלומר, הנכות הנפשית היא תוצאה של אירוע מכוסה, ולא הגורם לו.

השופט קבע כי לאור העמימות בניסוח, ובהתאם לכללי פרשנות חוזי ביטוח – המטילים חובת פרשנות מצמצמת של החרגות ופרשנות המיטיבה עם המבטח (כלל "נגד המנסח") – יש לקבל את פרשנות התובעת. לו רצתה הנתבעת להחריג נזק נפשי שהוא תוצאה של אירוע מכוסה, היה עליה לנסח זאת באופן ברור ומפורש יותר.

סיכום והוראות אופרטיביות: לאור הקביעה המקיפה, הן מכוח דוקטרינת המניעות והן מכוח פרשנות הפוליסה לגופה, דחה בית המשפט את טענת הנתבעת בדבר החרגת הנכות הנפשית. נקבע כי אין להפחית את אחוזי הנכות הנפשית מסך הנכות הכוללת שנקבעה לתובעת על ידי המל"ל, ועניינה של התובעת ימשיך להתברר בהתאם לקביעה זו.

ההכרעה מחזקת את אחריותן של חברות הביטוח לעמוד בהנחיות **רשות שוק ההון**, ובכך להבטיח כי מבטחים יקבלו החלטות ברורות ומיידיות לגבי גבולות הכיסוי הביטוחי שלהם, תוך מניעת שינוי עמדות מאוחר הפוגע באינטרס ההסתמכות של המבטח. הנתבעת חויבה בתשלום הוצאות בגין ההכרעה החלקית במחלוקת זו.

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.

תגמולים במשך תקופה ממושכת, ובעודה מודעת לנתוני הנכות הרפואית המלאים. התנהלות זו, נטען, עולה כדי חוסר תום לב.

שנית, נטען שההחרגה אינה עומדת בדרישת סעיף 3 לחוק חוזה ביטוח, לפיה הנתבעת היתה מחויבת לציין את ההחרגה בסמוך לנושא ובהבלטה מיוחדת ולא עשתה כן במסגרת תנאי הפוליסה. בנספח שכותרתו "בריאות לאישה" לא היתה התייחסות להחרגה הנוגעת למצב נפשי, וההפניה לחריגים הכלליים מופיעה רק בסוף הפרק והיא איננה מפורטת.

הנתבעת עמדה על כך כי סעיף ההחרגת הפרעות הנפש בפוליסה הוא סעיף מפורש, המודגש בהבלטה מיוחדת בסעיף "יעודי", וכי לאחר הפחתת הנכות הנפשית התובעת אינה זכאית לקצבה. הנתבעת ביקשה לטעון כי הנחיות המפקח אינן שוללות את זכותה להעלות טענות הגנה מאוחרות, וכי אין בקבלת התביעה בתום לב במשך שנה (מחמת טעות, לטענתה) כדי לחייב אותה להמשיך ולשלם מכוח טעות זו.

הכרעת בית המשפט: דוקטרינת המניעות גוברת

השופט הבכיר אור אדם דחה את טענות הנתבעת וקבע באופן נחרץ כי הנתבעת מנועה מלטעון להחרגה זו. ההכרעה התבססה בראש ובראשונה על דוקטרינת המניעות המונעת מחברת ביטוח "לשלוף" טענות הגנה מאוחרות. מההלכה הפסוקה עולה כי בהתאם להנחיות המפקח, חברת ביטוח מחויבת לפרט את כל נימוקי הדחייה לתביעת מבטח בהזדמנות הראשונה, ואם לא עשתה כן, היא מנועה מלהעלות נימוקים נוספים לדחייה במועד מאוחר יותר.

מודעות מלאה והיעדר הסתייגות: בית המשפט הדגיש כי הוכח שהנתבעת הייתה מודעת לחלוטין לקיומה של נכות נפשית אצל התובעת עוד טרם אישור התביעה הראשוני. הנתבעת קיבלה את קביעת המל"ל המלאה, כולל הרכיב הנפשי, והמומחית מטעמה התייחסה אליו. למרות זאת הנתבעת אישרה את התביעה ושילמה תגמולים ללא כל שמירת זכויות או הסתייגות במשך תקופה משמעותית של שנה.

חובת הפירוט המיידית: השופט חזר על ההלכה הפסוקה הקובעת כי חברת ביטוח מחויבת לפרט את כל נימוקי הדחייה הרלוונטיים, כולל טענות הנוגעות לסייגים והחרגות בפוליסה, במסגרת מכתב הדחייה הראשוני. אי עמידה בחובה זו מונעת מהחברה מלהעלות נימוקים אלו בשלב מאוחר יותר. בית המשפט קבע כי אם כלל זה נכון במקרה של דחייה ראשונית לא מפורטת, הוא נכון ביתר שאת כאשר התביעה התקבלה ושולם מכוחה בפועל לתקופה ארוכה.

דחיית טענת הנתבעת לטעות: בית המשפט דחה את טענת הנתבעת כי ההחלטה לשלם

בית משפט השלום

בבאר שבע פרסם פסק דין עקרוני וחשוב בתיק 1844-05-24 אשר עסק בשאלה המשפטית – האם יש להחריג אחוזי נכות נפשית שנקבעו למבטחת על ידי המוסד לביטוח לאומי (המל"ל) מחישוב נכותה



מאת עו"ד ג'ון גבע

הכוללת לצורך תשלום תגמולי ביטוח בגין אובדן יכולת תפקוד במשק הבית. פסק הדין, שניתן על ידי השופט הבכיר אור אדם ביום 4 בנובמבר 2025, מהווה נדבך ביחס לחובותיה של חברת הביטוח להעלות טענות דחייה בהזדמנות הראשונה, ומחזק את דוקטרינת המניעות בדיני הביטוח.

התביעה הכספית הוגשה על ידי פלוגית (התובעת), מבטחת אשר נפגעה בתאונה ביום 14 בפברואר 2021 כנגד כלל חברה לביטוח בע"מ (הנתבעת). התובעת דרשה תגמולי ביטוח מכוח פוליסת ביטוח שרכשה אצל הנתבעת, בגין אובדן יכולת תפקוד במשק הבית. התובעת יוצגה על ידי עו"ד צילי אמיר. הנתבעת יוצגה על ידי עו"ד רועי אסור.

התובעת הגישה לנתבעת, בין היתר, מסמכים רפואיים ופרוטוקול של הוועדה הרפואית מטעם המל"ל, אשר קבעה לה שורה ארוכה של נכויות בגין התאונה, כולל נכות בגין פגיעה נפשית. הנתבעת זימנה את התובעת לבדיקה אצל רופאה תעסוקתית מטעמה. מומחית זו קיבלה לידיה את כלל המסמכים, לרבות תיעוד הנוגע למצבה הנפשי של התובעת ולסיכומי ביקור מהמערך הפסיכיאטרי, ואף התייחסה במפורש לנתונים אלו בחוות דעתה.

הנתבעת אישרה את התביעה ושילמה לתובעת קצבה חודשית במשך תקופה של למעלה משנה – מיום 26 במאי 2022 ועד 31 במאי 2023 ללא כל הסתייגות או שמירת זכויות.

בתום תקופת התשלום, משפנתה התובעת בדרישה להמשיך תגמולי הביטוח, דחתה הנתבעת במפתיע את התביעה. הנימוק לדחייה היה כי נכות נפשית מוחרגת מהפוליסה. לשיטת הנתבעת, לאחר הפחתת הנכות הנפשית מסך הנכות שנקבעה למבטחת, אחוזי הנכות הנותרים אינם עולים על הרף המינימלי של 50%, הנדרש כתנאי לקבלת הקצבה.

התובעת נשענה על שתי טענות מרכזיות: מניעות ופרשנות ראשית, נטען כי הנתבעת מנועה מלהעלות את טענת ההחרגה המאוחרת, מאחר שהיא מחויבת על פי הנחיות המפקח על הביטוח, אשר אומצו בפסיקה, להעלות את כל נימוקי הדחייה בהזדמנות הראשונה. הנתבעת העלתה טענה זו רק לאחר שאישרה את התביעה, שילמה



"אייל, העסק הוא מפעל חיי, לא יודע מה להחליט" - מכתב פתוח לסוכן שמתלבט

במסגרת התכתבות ווטסאפ ביני לבין סוכן ותיק אשר נמצא בצומת דרכים משמעותית, הוא כתב לי "העסק הוא מפעל חיי שאותו בניתי במו ידיי עשרות שנים. אני לא יודע מה להחליט". ואז הגיעה תגובתי המהירה והאותנטית

שותף שיבנה תוכנית העברה (חלוקת שלבים) כדי להעביר אליו את שרביט האמון בצורה הכי נכונה. זה מגן עליך מטרחה מיותרת ומבטיח שהלקוחות ישבחו אותך על ההחלטה. "בסוף: אתה לא מוכר נכס פיננסי - אתה מפקיד מורשת! ההחלטה נכונה רק כשתמצא שותף שמוכן להתחייב בכתב ובלב. זה לא דורש רק כסף, זה דורש נשמה ואמת. בקיצור אחי, זה אפשרי - אבל זה דורש סמך אומץ להחליט ולבחור במי שיבטיח לך שקט נפשי וביטחון כלכלי".

* תלפיות שותפויות, שהוקמה על ידי **ראובן טיטואני ואייל סיאני**, מתמחה ברכישת תיקים מסוכני ביטוח יחד עם סוכן צעיר במסגרת מודל ייחודי שפיתחה. * המידע מוגש כמידע כללי בלבד וערוך באופן תמציתי, מנוסח בלשון פשוטה, ואינו מכסה את כל המקרים והנסיבות שיתכנו. המידע לעיל אינו מהווה ייעוץ משפטי, המלצה ו/או חוות דעת, ואין בו כדי להוות תחליף להליך שיווק או ייעוץ פנסיוני/ השקעות/ מס. ט.ל.ח.

ובתביעות? מי ישמור על השם הטוב והשירות המסור?

"אגב - חייב להגיד לך שמה שאתה חווה הוא התרופה לסכנה האמיתית: שיקונים מהירים' ישכנעו אותך שמדובר רק בכסף. אם תבצע מכירה לפני שפתרת את הקונפליקט הפנימי החשוב שלך, אתה עלול לקבל כסף - אבל להפסיד שקט נפשי וזה מוביל בסוף לכישלון של עסקת מכירת התיק.

"אז אחי - נכון, יש לך מפעל לתפארת, עם לקוחות מרוצים שאתה מסתכל עליו בגאווה ויש לך על מה... אך עם זאת אתה חייב להתמודד על השאלה הלא כל כך נעימה: "מה יהיה ביום שאחרי?" הרי אדם לא יודע מה טומן יום המחר... ויום המחר הזה בוודאות יגיע.

"לכן, במקרה שלך ההחלטה היא לא אם למכור, אלא איך למכור, ולמי למכור! "אגב, כאשר תתקדם בתהליך מציע לך לזכור שני דברים חשובים (יש עוד אבל זה לבינתים): הרוכש האידיאלי חייב להוכיח מחויבות לשימור הלקוחות ולשמירה על מפעל החיים שלך. ליווי התיק לאחר המכירה הוא נכס: אתה צריך

במסגרת התכתבות ווטסאפ ביני לבין סוכן ותיק שנמצא בצומת דרכים משמעותית, הוא כתב לי "העסק הוא מפעל חיי שאותו בניתי במו ידיי עשרות שנים. אני לא יודע מה להחליט". ואז הגיעה תגובתי המהירה והאותנטית - חשיפה. "אחי היקר, תודה על הכנות. אני עונה לך עכשיו כמו שהייתי עונה לאדם קרוב ויקר לי מכל. מה שכתבת לי זה לא רק תיאור - זו הצהרת בעלות רגשית על מפעל החיים שלך. ההתלבטות שלך היא לגיטימית וחיונית להצלחה! תרגיש בנוח עם זה, כי לפני הכל זו עסקה רגשית. אתה מרגיש שאתה מוכר את ה"ילד" שלך. מי יכיר את הלקוחות שאתה ליווית בלידות



מאת אייל סיאני, מנכ"ל ושותף בתלפיות שותפויות

תשואה בקליק

תשואות ביטוחי מנהלים באוקטובר 2025, במסלול קרן י' נעו בין 1.20% ל-1.61%; כללי: 1.62%-1.35%

■ **במבט לחמש שנים, התשואות במסלול קרן י' נעו בין 54.26% (הראל) ל- 67.24% (הפניקס)**
 ■ **במבט לחמש שנים, התשואות במסלול כללי נעו בין 50.77% (הכשרה) ל- 62.71% (הפניקס)**

במבט לחמש שנים, התשואות נעו בין 50.77% (הכשרה) ל- 62.71% (הפניקס).

להצגת תשואות קרנות הפנסיה בשלושת המסלולים במסגרת הכלי האינטראקטיבי של "תשואה בקליק" - פוליסה לחצו כאן.

54.26% (הראל) ל- 67.24% (הפניקס). תשואות ביטוחי מנהלים במסלול כללי בחודש אוקטובר 2025 נעו בין 1.35% (איילון) ל- 1.62% (הראל).

במבט מתחילת השנה, התשואות במסלול נעו בין 11.33% (הכשרה) ל- 15.42% (איילון).

תשואות ביטוחי מנהלים במסלול קרן י' בחודש אוקטובר 2025, נעו בין 1.20% (הכשרה) ל- 1.61% (הראל).

במבט מתחילת השנה במסלול זה, התשואות נעו בין 10.33% (הכשרה) ל- 15.72% (איילון). במבט לחמש שנים, התשואות במסלול נעו בין





Allianz חוותה גל פעולות אקטיביזם כמחאה על קשריה העסקיים עם תעשיית הנשק הישראלית

■ הפעולות כללו מעשי ונדליזם חמורים, המוגדרים כנזק תפעולי ישיר
■ האירוע הפך למקרה בוחן בניהול סיכוני אלימות פוליטית וסיכוני מוניטין (ESG) עבור מבטחים גלובליים, להכללת איום אקטיביזם גלובלי ממוקד

חמורים, המוגדרים כנזק תפעולי ישיר. הנזק כלל ניפוח חלונות, שימוש במטפי כיבוי מלאים בצבע וריסוס המבנים בגרפיטי ובצבע אדום כדם. אירוע זה הפך למקרה בוחן בניהול סיכוני אלימות פוליטית (Political Violence) וסיכוני מוניטין (ESG) עבור מבטחים גלובליים. במקום שהסיכון הפוליטי יוגבל לאזורי סכסוך זרים (כפי שנהוג בביטוחי PRI מסורתיים), הוא הפך לאיום ישיר על הנכסים והתפעול של מבטחים במדינות הבית שלהן. הפעולות הפיזיות הללו מסווגות כסוג של נזק הנובע מ"מהומה אזרחית" (Civil Commotion) או "טרור", מה שמחייב את המבטחים הרב-לאומיים לבחון מחדש את מודלי סיכוני התפעול הלאומיים שלהם ולכלול איום אקטיביזם גלובלי ממוקד בהערכות הסיכון.

או לצפות ל"ביקורים נוספים". משרדי Allianz בשש מדינות שונות היו יעד



ב-1 בנובמבר 2025, חווה המבטח הבינלאומי Allianz גל מתואם ורחב היקף של פעולות אקטיביזם פיזיות שכוון נגד משרדיו ברחבי אירופה ואסיה. זאת, כמחאה על קשריו העסקיים עם תעשיית הנשק הישראלית. תזמון האירועים נקבע במכוון להתנגש עם שני אירועים: חידוש החוזה של Allianz עם ספקית הנשק הישראלית הגדולה Elbit Systems (אלביט מערכות), ויום השנה להצהרת בלפור (1917).

קבוצות המחאה, כגון Shut The System בבריטניה ו-Shut Elbit Down באוסטריה, טענו כי Allianz "מבטח רצח עם" (genocide insures) על ידי השקעה וביטוח של חברות נשק קטלניות כמו אלביט. המטרה המוצהרת הייתה ללחוץ על Allianz "לזרוק את אלביט"

לפעולות מתואמות וסימולטניות. המדינות שנפגעו היו: בריטניה, צרפת, גרמניה, אוסטריה, ספרד וטיוואן. הפעולות כללו מעשי ונדליזם

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

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.

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

אות יקיר העיר אשקלון הוענק לאלי אלעזרא

בנימוקי הוועדה הציבורית שבחרה באלעזרא צוין בין היתר כי אלעזרא מהווה דוגמה ומופת לצעירים, לנחישות, התמדה, מימוש עצמי והוכחה שניתן להגיע מכל מקום, לכל פסגה ולהישאר "בגובה העיניים"



מימין: פרופ' חיים דיוספי, ראש העיר תומר גלאם ואלי אלעזרא

הספורט, רווחה, צמצום פערים חברתיים ויוזמות חינוכיות ותרבותיות. כמו כן, פעל באופן אישי לסיוע משפחות במצוקה, חיילים בודדים, ילדים ונוער, ואף יזם פעילויות קהילתיות לקידום ספורט עממי ותרבות פנאי, תוך ראייה רחבה של החוסן החברתי בעיר. הוא בין התורמים הגדולים למרכז הרפואי ברזילי ומשמש כיו"ר אגודת שוחרי בית החולים.

מגורים חדשות ועוד. לצד זאת פעל למען קידום הקהילה על ידי הקמת ס.ל.א (סטודנטים למען אשקלון) שהעניקה לאורך השנים אלפי מלגות לסטודנטים תושבי העיר, בתמורה להתנדבות קהילתית של הסטודנטים.

"במסגרת פעילותו הקהילתית והחברתית הקים את קרן אלעזרא לזולת שעוסקת בתרומות להקמת מתקני ספורט, תרומות לקבוצות

הבעלים של הכשרה חברה לביטוח, אלי אלעזרא, זכה באות "יקיר העיר אשקלון, העיר בה גדל ופועל בה עד היום. הטקס נערך במעמד ראש העיר תומר גלאם, הנהלת העיר, חברי מועצת העיר וחברי הוועדה הציבורית לבחירת יקירי העיר בראשות הפרופסור חיים יוספי ראש המערך הקרדיולוגי בבית"ח ברזילי.

בין נימוקי הוועדה הציבורית שבחרה את יקירי העיר נכתב: "אלי אלעזרא הוא איש עסקים, יזם ומנהיג חברתי שצמח משכונת עתיקות באשקלון לפסגת הכלכלה ושוק ההון של מדינת ישראל. הוא מהווה דוגמה ומופת לצעירים, לנחישות, התמדה, מימוש עצמי והוכחה שניתן להגיע מכל מקום, לכל פסגה ולהישאר "בגובה העיניים". הוא השפיע בעשייתו ובערכים המלווים אותו על חיי עשרות אלפי תושבים באשקלון - במיוחד בתחומי החברה, הכלכלה, המגורים והחינוך בעיר.

"במהלך שנות פעילותו הרבות הקים אלעזרא קבוצת חברות מצליחה, אך לא פחות חשוב - ייסד והוביל שורה ארוכה של פרויקטים ויוזמות לטובת הקהילה, תוך שהוא מתמקד בסיוע לתושבי עירו אשקלון.

"בין יתר פועלו: ממייסדי החברה הכלכלית לאשקלון והמנכ"ל הראשון של החברה שהקימה את המרינה באשקלון, היכל התרבות העירוני, פיתחה את אזור התעשייה הדרומי, שכונות

נדיה טרושינה מונתה לסמנכ"לית ביטוח וחתמת ראשית בחברת בססח

■ טרושינה תחליף את ארז לוי שפורש מתפקידו ■ בתפקידה החדש תהיה טרושינה אחראית על ניהול תיק החשיפות של החברה בהיקף של עשרות מיליארדי שקלים

מהחברה נמסר עוד, כי טרושינה בעלת ניסיון מקצועי וניהולי בקבלת החלטות אסטרטגיות, קביעת מדיניות ומיקוד עסקי. טרושינה שימשה בעבר במגוון תפקידים בבססח, בתפקידה האחרון שימשה כסמנכ"לית חיתום וחברת הנהלה, ולפני כן כמנהלת מחלקת אנליזה וחתמת אשראי בכירה.

עדי נוב, מנכ"לית בססח ביטוח אשראי: "אני מברכת על הצטרפותה של נדיה לשורת ההנהלה הבכירה של בססח. נדיה מביאה עימה מיומנות ומקצועיות מוכחות, היכולות של נדיה יתרמו לנו רבות לפיתוח הפעילות העסקית כמו גם לחיזוק הקשר עם לקוחות החברה וספקיה. נדיה תפעל לקביעת מדיניות החיתום בחברה ויישומה באופן תקין על מנת לתמוך בהמשך הצמיחה העסקית הרווחית של בססח."

נדיה טרושינה מונתה לתפקיד סמנכ"לית הביטוח בחברת בססח, הפועלת בתחום ביטוח אשראי וסיכונים סחר חוץ. טרושינה תחליף את ארז לוי שפורש מתפקידו. מבססח נמסר היום (ב') כי במסגרת תפקידה תהיה טרושינה אמונה על ניהול סיכונים הביטוח של החברה ותמונה לחתמת הראשית שלה.

התפקיד כולל אחריות על צוות האנליזה, החיתום וניהול אשראים מורכבים בבססח. כמו כן תהיה אמונה על ניהול תיק החשיפות של החברה בהיקף של עשרות מיליארדי שקלים, ועל ריכוז הקשר עם הדירקטוריון והבעלים בנושאי סיכונים אשראי.

ב-2021 טרושינה התראיינה לפרויקט **המנהלים הצעירים והמבטיחים** בענף הביטוח של פוליסה.



נדיה טרושינה