

מס'	שמות הצדדים להסדר	מהות הכבילה	הנכס/השירות
7261	אלביט מערכות בע"מ רפאל מערכות לחימה מתקדמות בע"מ התעשייה האווירית לישראל בע"מ	מיום להצעה משותפת במכרזים	מוצרים צבאיים

הפטור האמור ניתן בתנאים ולפיהם, בין השאר, שיתוף הפעולה יהיה רק במסגרת השותפות ולעניין המיום האמור בלבד; כמו כן המגעים בין הצדדים ייעשו באופן המצמצם ככל הניתן כל חשש להפחתת התחרות.

בהתאם לסעיף 15(א) לחוק, נתונה החלטה זו לערר לפני אב בית הדין להגבלים עסקיים על ידי איגוד עסקי, ארגון צרכנים או כל אדם העלול להיפגע מההסדר הכובל שעליו ניתן הפטור.

החלטת הפטור פתוחה לעיון הציבור בתיק פטור מס' 7261, במשרד רשות ההגבלים העסקיים, רח' כנפי נשרים 22, ירושלים, בשעות העבודה הרגילות.

י"ב באב התשס"ח (13 באוגוסט 2008)

(חמ 41-3)

רונית קן

הממונה על הגבלים עסקיים

### הודעה על פטור מאישור הסדר כובל

לפי חוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988

בתוקף סמכותי לפי סעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988 (להלן – החוק), ולאחר התייעצות עם הוועדה לפטורים ולמיוזגים, אני מודיעה כי ביום י' באב התשס"ח (7 באוגוסט 2008), החלטתי לפטור את הצדדים להסדר מהחובה לקבל את אישור בית הדין להסדרים כובלים שפרטיהם כלהלן:

מס'	שמות הצדדים להסדר	מהות הכבילה	הנכס/השירות
7314	אוי אי גי ישראל חברה לביטוח בע"מ מנורה מבטחים ביטוח בע"מ	שיתוף פעולה בתחום הביטוח המסחרי	ביטוח

החלטת הממונה מתבססת על כך שאין בהסכם פגיעה של ממש בתחרות וכי עיקרן של הכבילות אינו בהפחתת התחרות או מניעתה, ואין בו כבילות שאינן נחוצות למימוש עיקרו.

תוקפו של הפטור האמור לתקופה של 3 שנים מיום מתן ההחלטה.

בהתאם לסעיף 15(א) לחוק, נתונה החלטה זו לערר לפני אב בית הדין להגבלים עסקיים על ידי איגוד עסקי, ארגון צרכנים או כל אדם העלול להיפגע מההסדר הכובל שעליו ניתן הפטור.

החלטת הפטור פתוחה לעיון הציבור בתיק פטור מס' 7314, במשרד רשות ההגבלים העסקיים, רח' כנפי נשרים 22, ירושלים, בשעות העבודה הרגילות.

י"ב באב התשס"ח (13 באוגוסט 2008)

(חמ 41-3)

רונית קן

הממונה על הגבלים עסקיים

<sup>1</sup> ס"ח התשמ"ח, עמ' 128; התש"ס, עמ' 113.

### הודעה על פטור מאישור הסדר כובל

לפי חוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988

בתוקף סמכותי לפי סעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988 (להלן – החוק), ולאחר התייעצות עם הוועדה לפטורים ולמיוזגים, אני מודיעה כי ביום י"ד בתמוז התשס"ח (17 ביולי 2008), החלטתי לפטור את הצדדים להסדר מהחובה לקבל את אישור בית הדין להסדרים כובלים שפרטיהם כלהלן:

<sup>1</sup> ס"ח התשמ"ח, עמ' 128; התש"ס, עמ' 113.



## רשות ההגבלים העסקיים

הודעה על פטור מאישור הסדר כובל לפי חוק

ההגבלים העסקיים התשמ"ח – 1988

בתוקף סמכותי לפי סעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח - 1988<sup>1</sup> (להלן – החוק), ולאחר התייעצות עם הועדה לפטורים ולמיזוגים, אני מודיעה כי ביום ו' באב, תשס"ח (7 באוגוסט 2008) החלטתי לפטור את הצדדים להסדר מהחובה לקבל את אישור בית הדין להסדרים כובלים שפרטיהם כלהלן:

מספר	שמות הצדדים להסדר	מהות הכבילה	הנכס / השרות
7314	איי אי גיי ישראל חברה לביטוח בע"מ	שיתוף פעולה בתחום הביטוח המסחרי	ביטוח
	מנורה מבטחים ביטוח בע"מ		

החלטת הממונה מתבססת על כך שאין בהסכם פגיעה של ממש בתחרות וכי עיקרן של הכבילות אינו בהפחתת התחרות או מניעתה, ואין בו כבילות שאינן נחוצות למימוש עיקרו.

תוקפו של פטור זה לתקופה של 3 שנים מיום מתן ההחלטה.

בהתאם לסעיף 15 (א) לחוק, נתונה החלטתי זו לערר בפני אב בית הדין להגבלים עסקיים על ידי איגוד עסקי, ארגון צרכנים או כל אדם העלול להיפגע מההסדר הכובל שעליו ניתן הפטור.

החלטת הפטור פתוחה לעיון הציבור בתיקי פטור מס' 7314 במשרד רשות ההגבלים העסקיים, רחוב כנפי נשרים 22, ירושלים, בשעות העבודה הרגילות.

רולית קן  
הממונה על הגבלים עסקיים

ירושלים, י"ב אב, תשס"ח  
13 באוגוסט 2008

<sup>1</sup> ס"ח התשמ"ח, עמ' 128; התשי"ס, עמ' 113.



## רשות ההגבלים העסקיים

ירושלים, ו' אב, תשס"ח

7 אוגוסט, 2008

פטור: 7314

בפקס: 03-6089909

לכבוד

רזית ארבל, עו"ד

גולדפרב, לוי, ערן, מאירי, צפריר ושות' עורכי דין

רחוב ויצמן 2, מגדל אירופה ישראל

תל אביב 64239

הנדון: החלטה בעניין פטור מאישור הסדר כובל בין הצדדים: איי אי ג'י ישראל

חברה לביטוח בע"מ – מנורה מבטחים ביטוח בע"מ.

הנני מתכבדת להעביר אליכם את החלטת הממונה על הגבלים עסקיים, לפי סעיף 14 לחוק  
ההגבלים העסקיים התשמ"ח - 1988, בדבר מתן פטור מהחובה לקבל את אישור בית הדין להסדר  
כובל שבין הצדדים בנדון.

בכבוד רב ובברכה,

צפורה נחמני, עו"ד

רשמת הגבלים עסקיים

העתק: עו"ד, אבנר פינקלשטיין.



## רשות ההגבלים העסקיים

**החלטה לפי סעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988 בדבר מתן**

**פטור מאישור הסדר כובל**

**להסכם בין איי ג'י ישראל חברה לביטוח בע"מ לבין מנורה מבטחים ביטוח בע"מ**

### 1. פתח דבר

ביום 30 במרץ 2008 הונחה לפני בקשה למתן פטור לפי סעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים התשמ"ח-1998 (להלן: "חוק ההגבלים העסקיים"), להסכם בין איי ג'י ישראל חברה לביטוח בע"מ (להלן: "AIG") לבין מנורה מבטחים ביטוח בע"מ (להלן: "מנורה"). עניינו של ההסכם – שיתוף פעולה בין AIG לבין מנורה בתחום הביטוח המסחרי (ביטוח רכוש לעסקים גדולים וביטוח חבויות) ובתחום שיווק ביטוחי פרט ללקוחות קבוצת מנורה (להלן: "ההסכם").

לאחר שבחנתי את ההסדר ואת הכבילות המצויות בו, כמו גם את השפעתם האפשרית על התחרות בשווקים הרלוונטיים, ולאחר שנועצתי בוועדה לפטורים ולמיזוגים, שוכנעתי כי הכבילות שבהסכם אינן מגבילות את התחרות בחלק ניכר של השווקים המושפעים מן ההסכם, כי עיקרו של ההסכם אינו בהפחתת התחרות או במניעתה, וכי אין בו כבילות שאינן נחוצות למימוש עיקרו.

בשל כך ונוכח הנימוקים שיפורטו להלן מצאתי כי ההסכם ראוי לפטור לפי סעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים למשך תקופת הזמן המנויה בסיפא להחלטתי.

### 2. ההסכם

#### הצדדים להסכם

AIG הנה חברת ביטוח בבעלות קבוצת AIG העולמית. בישראל, החברה פועלת בעיקר בתחום הביטוח הכללי – לרבות ביטוח רכב, ביטוח דירה, ביטוח חיים וביטוח משכנתאות – ובאמצעות שיווק ישיר ללקוחות.

**מנורה** הנה חברת ביטוח בבעלות חברת מנורה אחזקות בע"מ. החברה פעילה בתחומי הביטוח השונים – ביטוח כללי (ביטוח רכב חובה, ביטוח רכב רכוש, ביטוח חבויות, ביטוח רכוש, ביטוח תאונות, ביטוח שריפות וביטוח ימי), ביטוחי בריאות, ביטוחי חיים, וחסיכון ארוך טווח (ביטוח החיים, הפנסיה והגמל) – וכן מספקת שירותים ומוצרים פיננסיים דוגמת קרנות נאמנות, ניהול תיקי השקעות, וחיתום. בנוסף, מנורה מחזיקה במספר סוכנויות ביטוח. יצוין, כי לאחר רכישת קרן הפנסיה "מבטחים" הפכה מנורה לשחקן הגדול ביותר בשוק הפנסיה.

## **תכלית ההסכם**

תכליתו של ההסכם הינו שיתוף פעולה בין מנורה לבין AIG בשני תחומים:

**האחד,** הסכם מסגרת לשיתוף פעולה בתחום הביטוח המסחרי: ביטוח רכוש לעסקים גדולים (עסקים המבטחים רכוש בסכום העולה על 40 מיליון דולר) וביטוח חבויות – חבות מעבידים, צד ג' וחבות מוצר. מטרת שיתוף הפעולה הינה איחוד כוחות לצורך הגדלת סכום הסיכון המקסימאלי שתכרת ביטוח יכולה ליטול על עצמה בהסכמים עם מבטחי משנה. סכום הסיכון המקסימאלי הנו סכום קבוע שנקבע מראש בהסכם עם מבטח המשנה, אשר מאפשר לחברת הביטוח לבטח לקוחות עסקיים גדולים ללא צורך בפניה פרטנית למבטח המשנה וללא צורך בקבלת אישור מראש להענקת הכיסוי הביטוחי. נהוג לכנות סכום זה בשם "קיבולת אוטומאטית". כפי שיובהר להלן, גודל הקיבולת האוטומאטית של חברת הביטוח משפיע על יכולתה להתחרות בתחום הביטוח המסחרי.

בהתאם להסכם שבין מנורה לבין AIG, יוכל כל אחד מהצדדים לפנות באופן קונקרטי לחברה האחרת בהצעה להצטרף כמבטח משנה או כמבטח משותף לאותה עסקה ובכך לאחד קיבולות לצורך מתן הצעות בתחום הביטוח המסחרי. יצוין, כי ההסכם אינו כולל התחייבות להצטרף כמבטח משנה או משותף לעסקה ומותיר את שיקול הדעת המלא בידי כל אחד מהצדדים להסכם.

**השני,** הסכם לשיווק ביטוחי פרט (תאונות אישיות, ביטוח נסיעות לחו"ל, ביטוח חיים – ריסק וביטוח בריאות) באמצעות מנגנון השיווק הישיר של AIG. במסגרת ההסכם תפנה מנורה את לקוחותיה, ובעיקר את לקוחות קרן הפנסיה מנורה מבטחים, למוקד ישיר של AIG אשר יציע להם לרכוש את ביטוחי הפרט בתחומים הנזכרים לעיל. מנורה מצידה תשמש כמבטח משנה של AIG באותן עסקאות בלבד אך לא תהיה מעורבת בעסקאות עצמן.

## **הכבילות**

על פי ההסכם שבין הצדדים, AIG תהיה מנועה מלעשות שימוש במאגר הנתונים שתבנה כתוצאה ישירה משיתוף הפעולה עם מנורה (היינו מאגר הכולל את פרטי הלקוחות אשר יצרו קשר עם AIG בעקבות הפנית מנורה בלבד) לצורך מכירת ביטוחים אחרים שאינם בהסכם, ללקוחות מנורה. בנוסף, AIG תהיה מנועה מלעשות שימוש במאגר הנתונים לצורך מכירת ביטוחים ללקוחות מנורה, גם לאחר תקופת ההסכם. תקופת ההסכם שנקבעה על ידי הצדדים הנה לשנה אחת שתתחדש מאליה בכל פעם לתקופה נוספת בת שנה, במידה ואף אחד מהצדדים לא הביא לסיומו של ההסכם.

יובהר, כי התחייבותה של AIG לאי-תחרות נוגעת לעשיית שימוש במאגר הנתונים ולא ללקוחות הרשומים בו. כך למשל, AIG תוכל לפנות ללקוח פלוני של מנורה, בין בתקופת ההסכם ובין לאחריו, ולהציע לו ביטוחים שונים לרבות הביטוחים האמורים בהסכם, כל עוד לא תעשה שימוש במאגר כדי לחשיג את פרטיו של אותו פלוני.

### 3. השפעת ההסכם על התחרות

שיתופי פעולה בין מתחרים מעלים מטבעם חששות תחרותיים הנוגעים לתחום שיתוף הפעולה שבין המתחרים וכן ליתר תחומי הפעילות בהם הם עוסקים. בתחום שיתוף הפעולה, עולה חשש לפגיעה בתחרות כתוצאה ישירה מצמצום מספר המתחרים בענפים הרלוונטיים להסכם. ביתר תחומי הפעילות עולה החשש לפגיעה בתחרות כתוצאה מהפחתת התמריצים של הצדדים להתחרות זה בזה, לאור האינטרסים הפיננסיים המשותפים שקמו להם כתוצאה משיתוף הפעולה.

במקרה שלפנינו, וכפי שיפורט להלן, החששות הנ"ל מופגים לאור העובדה שבתחום שיתוף הפעולה קיימים מתחרים נוספים ומשמעותיים בהרבה ממנורה ו-AIG, וכן לאור זאת שהיקף הפעילות המשותפת לצדדים אינו משמעותי ביחס להיקף הפעילות הכוללת של כל צד להסכם. מסיבה זו, שיתוף הפעולה אינו מקים אינטרסים פיננסיים משמעותיים במידה שעלולה לפגוע בתמריצי הצדדים להתחרות זה בזה ביתר תחומי פעילותם.

#### א. קביעת הסכם המסגרת לשיתוף פעולה במתן שירותי ביטוח מסחרי:

כאמור בפתח הדברים, מטרת שיתוף הפעולה שבין מנורה לבין AIG בתחום הביטוח המסחרי הינה הגדלת סכום הקיבולת האוטומאטית בהתקשרות עם מבטחי משנה. מנורה ו-AIG הצביעו על גובה הקיבולת האוטומאטית הנמוך באופן יחסי של כל אחת מהן כעל חסם הכניסה המרכזי העומד בפניהן להרחבת פעילותן בתחום הביטוח המסחרי בהיקפי ביטוח העולים על 50 מיליון דולר. גודל הקיבולת האוטומאטית מהווה פקטור משמעותי בהתמודדות על הסכמי ביטוח לעסקים גדולים היות והוא מפחית בעלויות העסקה ואף מפשט אותן.

השחקנים העיקריים המתחרים כיום בתחומי הביטוח המסחרי הן ארבע חברות הביטוח הגדולות: קבוצת הראל, קבוצת כלל, קבוצת הפניקס וקבוצת מגדל. מהנתונים שבידי עולה, כי נכון למועד הגשת בקשת הפטור מנורה ו-AIG מחזיקות כל אחת בפני עצמה בקיבולת אוטומאטית נמוכה באופן יחסי מזו של מרבית חברות הביטוח הגדולות, בתחום ביטוחי הרכוש לעסקים. בתחום ביטוחי החבויות, קיבולותיהן של מנורה ו-AIG דומות לאלו של החברות האחרות בשוק.

עוד עולה מהנתונים שבידי, כי מספר העסקאות שנעשו בשנתיים האחרונות על ידי מנורה ו-AIG בתחומים אלו נמוך באופן משמעותי ממספר העסקאות שנעשו על ידי ארבע חברות הביטוח הגדולות. יוצא אפוא, כי חלקן של מנורה ו-AIG בתחומי הביטוח המסחרי אינו משמעותי וכי החשש מפגיעה בתחרות כפועל ישיר משיתוף הפעולה ומגריעת מתחרה מהשוק, אינו חשש סביר. מאידך, הסכם המסגרת בין מנורה לבין AIG אשר יאפשר להן לחבור ביתר קלות לצורך הגדלת היקף הקיבולת האוטומאטית, עשוי לשפר את כושר התחרות שלהן בתחום הביטוח המסחרי ולחזק את התחרות בענף.

בנוסף, שיתופי הפעולה בתחום הביטוח המסחרי אינם עשויים להקים אינטרסים פיננסיים משמעותיים במידה שעשויה לפגוע בתמריצי הצדדים להתחרות זה בזה ביתר תחומי פעילותם, היות והיקף הפעילות המשותפת לצדדים אינו משמעותי ביחס להיקף הפעילות הכוללת של כל צד להסכם וכן לאור מספר המתחרים המשמעותיים בענף. בעניין זה הבאתי בחשבון את העובדה שההסכם הוא הסכם מסגרת וכי ההתקשרות בפועל הנה על בסיס קונקרטי ולא מחייב. כאמור, ההסכם אינו מכיל כל רכיב של התחייבות של מי מהצדדים לשמש כמבטח משנה או משותף בדרך קבע ומצריך פנייה קונקרטית לגבי כל עסקה בנפרד. בהתאם, גם תנאי ההתקשרות הספציפיים ייעשו לפי הסכמת הצדדים ביחס לכל עסקה ועסקה.

לאור זאת מופג החשש מפני פגיעה בתחרות בתחום הביטוח המסחרי.

### **ג. שיווק ביטוחי פרט ללקוחות מנורה על ידי AIG**

בתחום ביטוחי הפרט, הצדדים להסכם מבקשים להגדיל את כושר התחרות שלהם בענפים המפורטים בהסכם. כאמור, ההסכם מכניס תחת קורתו חלק מתחומי ביטוחי הפרט, בהם: ביטוח תאונות אישיות, ביטוח נסיעות לחו"ל, ביטוח חיים פרט (ריסק בלבד) והרחבות בתחום ביטוח הבריאות. באמצעות שיתוף הפעולה, מנורה תהנה מזרוע השיווק הישיר של AIG ומחניסיון שיש לה בתחומי הביטוח הרלוונטיים ואילו AIG תהנה ממאגר הלקוחות הגדול של מנורה.

מנורה נמקה את הצורך שלה במערך השיווק הישיר של AIG בכך שכחברת ביטוח מסורתית אשר משווקת את מוצריה באמצעות סוכני ביטוח, היא מתקשה לשווק את מוצרי הביטוח שבשיתוף הפעולה. לטענתה שיווק מוצרים אלו באמצעות סוכנים הוא בעייתי ומוגבל בחיקפו ולכן מתאים יותר לשיווק ישיר.

החברות העיקריות הפעילות בתחומי הביטוח שכלולים בהסכם שיתוף הפעולה הן קבוצת הראל, קבוצת כלל, קבוצת הפניקס וקבוצת מגדל. מנתוני אגף שוק ההון, הביטוח והחיסכון לשנת 2006 עולה, כי נתחי השוק של מנורה בענפים שבשיתוף הפעולה, למעט בענף ביטוח הוצאות רפואיות פרט, הינם נמוכים ביותר ועומדים על אחוזים בודדים. בתחום ביטוח נסיעות לחו"ל קבוצת, חלקה של מנורה הוא אפסי. בדומה, נתחי השוק של AIG בענפים אלו, למעט ביטוח תאונות אישיות, הם אפסיים. מאידך, נתחי השוק של כל אחת מ-4 חברות הביטוח הגדולות בענפים שבשיתוף הפעולה הינם משמעותיים ביותר. בחלק מהענפים מתחלק נתח השוק באופן שווה פחות או יותר בין 4 החברות ובחלק מהענפים הוא מרוכז בידי 2 חברות בלבד.

במצב דברים זה, שיתוף הפעולה עשוי לשפר את יכולת התחרות של מנורה ו-AIG בענפים שבשיתוף הפעולה וכפועל יוצא מכך, להגביר את התחרות ולהיטיב עם הציבור. מובן, כי לאור נתחי השוק הנמוכים ביותר של מנורה ו-AIG בענפים אלו החשש מפגיעה בתחרות כתוצאה ישירה משיתוף הפעולה כמעט ואינו קיים.

בנוסף החשש מכך ששיתוף הפעולה בתחום ענפי ביטוח הפרט יקים אינטרסים פיננסיים משמעותיים לצדדים ויפגע בתמריציהם להתחרות זה בזה ביתר תחומי הפעילות שלהם, אינו חשש ממשי. זאת מאחר והיקפם הכספי הכולל של הענפים שבשיתוף הפעולה הינו נמוך ביותר ביחס להיקפם הכספי של ענפי הביטוח האחרים בהם עוסקים מנורה ו-AIG.

באשר לכבילה שעניינה מניעת עשיית שימוש על ידי AIG במאגר לקוחות מנורה שייווצר אצלה בעקבות הפניה של מנורה, נחה דעתי כי היא נועדה לשרת את תכלית ההסכם וכן למניעת Free Riding של AIG לצרכיה שלה על חשבונה של מנורה. מכל מקום לאור תנאי ההסכם והבהרות הצדדים, הכבילה מתייחסת לפלח שוק מצומצם היות והיא אינה מונעת מ-AIG לפנות ללקוחות מנורה – במהלך תקופת ההסכם ולאחריו – כל עוד לא תעשה שימוש במידע שבמאגר.

לאור זאת, מופג החשש מפני פגיעה בתחרות גם בתחום ביטוחי הפרט.

#### ג. החשש מזליגת מידע

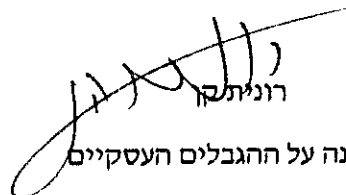
גם בעניין זה נחה דעתי כי ההסכם אינו מעורר חשש לזליגת מידע בין הצדדים לו. כל כך, מפני ששיתוף הפעולה אינו כרוך בהעברת מידע בין הצדדים ובמעורבות של שני הצדדים העסקה. תמחור הפוליסות בתחומים בהם עוסקים שיתופי הפעולה אינו נעשה במשותף, אלא על ידי כל אחד מהצדדים בנפרד בתחום הביטוח המסחרי, ועל ידי AIG בתחומי הפרט. למעשה הקשר העסקי בין הצדדים מסתכם בנשיאה בסיכון (ע"פ עקרון מבטח משנה) וחלוקת הרווחים ממכירות הפוליסות ע"פ אחוז מוסכם שנקבע ביניהם.

#### 4. סוף דבר

לאחר שנועצתי בוועדה לפטורים ומיזוגים, ראיתי לנכון להשתמש בסמכות הנתונה לי בסעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים ולהעניק את הפטור המבוקש.

תוקפו של פטור זה הינו לשלוש שנים מיום מתן החלטתי.

בהתאם לסעיף 15(א) לחוק ההגבלים העסקיים נתונה החלטתי זו לערר בפני אב בית הדין להגבלים עסקיים על ידי איגוד עסקי, ארגון צרכנים או כל אדם העלול להיפגע מההסדר הכובל עליו ניתן הפטור.

  
רונית כהן  
הממונה על ההגבלים העסקיים

ר' אב תשס"ח

07 אוגוסט 2008



## רשות ההגבלים העסקיים

הועדה לפטורים ולמיזוגים  
החלטה

מועד הועדה: 7.8.08 בשעה 10:00

מקום הדיון: משרד רשות ההגבלים העסקיים, כנפי נשרים 22, קומה ג' 6556116 - 02

מניעות: רונית קן מנועה בפטור 7393 : אי.פי.גי ראובני פרידן בע"מ - שלמור אבנון עמיחי  
פרסומאים בע"מ

מזג 7395 : מקאן אריקסון – מ.אלבוסטנאי

### בקשות מיזוג במסלול הירוק

בפני חברי הועדה הוצגו בקשות המיזוג וחוות דעת של המחלקה הכלכלית בבקשות כלהלן:

מס' תיק	הצדדים למיזוג	כלכלן/ית
7425	גטר-גרופ בע"מ סיגמא אינטרנשיונל חברה להשקעות בע"מ	ארז רפאלי
7432	מנורה מבטחים פיננסים בע"מ החברה לניהול קרן ההשתלמות למהנדסים בע"מ	אלה בודמן
7436	גטר- טק בע"מ פי-שיא מודיעין בע"מ	אלינור כליפזאדה

### החלטה

חברי הועדה ממליצים לאשר את בקשות המיזוג הנ"ל כאמור בחוות הדעת הכלכליות

בקשות מיזוג

בפני חברי הועדה הוצגו בקשות המיזוג וחוות דעת של המחלקה הכלכלית בבקשות כלהלן:

7409	ג'ון ברייס הדרכה בע"מ המי"ל בע"מ	גיא גולדברג
------	-------------------------------------	-------------

החלטה

חברי הועדה ממליצים לאשר בתנאים את בקשת המיזוג הנ"ל כאמור בחוות הדעת הכלכלית

7395	מקאן אריקסון בע"מ מ.אלבוסתנאי בע"מ	ארז רפאלי
7413	אקווה מערכות בקרה בתשתיות זורמות בע"מ גאון אגרו תעשיות בע"מ מוטק ניהול מים בע"מ	גיא ברצור
7414	דור אלון אנרגיה בישראל (1988) בע"מ מרקורי תעופה (ישראל) בע"מ בתי זיקוק לנפט בע"מ	גיא ברצור
7429	נייר חדרה בע"מ כרמל מערכות מיכלים בע"מ	אריה שטרן

החלטה

חברי הועדה ממליצים לאשר את בקשות המיזוג הנ"ל כאמור בחוות הדעת הכלכליות

7431	טרפלס קומפאונדס 1994 בע"מ דנה תעשיות פלסטיק בע"מ	אלי בריסקין
------	---	-------------

החלטה

חברי הועדה ממליצים לבחון את האפשרות למתן תנאים לבקשת המיזוג הנ"ל

בקשת פטור נלווה למיזוגבפני חברי הועדה הוצגה טיוטא של בקשת הפטור כלהלן:

7394	אורד בע"מ מר שמעון קזנסקי מר ישראל פלדמן	סוריא בשארה
------	--	-------------

החלטהחברי הועדה ממליצים לאשר את בקשת הפטור הנ"ל כאמור בטיטא של החלטת הממונהבקשות פטורבפני חברי הועדה הוצגה טיוטא של החלטות הממונה בבקשות הפטור כלהלן:

7079	אורי - דנט בע"מ דנטספלי ישראל בע"מ	סוריא בשארה
7118	בזק החברה הישראלית לתקשורת בע"מ הוט טלקום שותפות מוגבלת פלאפון תקשורת בע"מ סלקום ישראל סלקום תקשורת קוויית שותפות מוגבלת פרטנר תקשורת בע"מ פרטנר תקשורת נייחים שותפות מוגבלת מירס תקשורת בע"מ 012 טלקום גלובקול תקשורת שותפות מוגבלת	אורי שוורץ
7314	מנורה מבטחים ביטוח בע"מ איי אי ג'י ישראל חברה לביטוח בע"מ	אבנר פינקלשטיין
7393	אי.פי.ג'י ראובני פרידן בע"מ שלמור אבנון עמיחי פרסומאים בע"מ	אורי שורץ ארז רפאלי באמצעות מצגת

החלטהחברי הועדה ממליצים לאשר את בקשות הפטור הנ"ל כאמור בטיטא של החלטות הממונה

## בקשת פטור מאישור הסדר כובל

בהתאם לסעי' 14 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח - 1988 מוגשת בזה בקשה לפטור מאישור בית הדין, הסדר כובל שפרטיו כדלקמן:

### 1. הצדדים להסדר המבקשים את הפטור:

שמות המבקשות ומענן:

א. איי אי גיי ישראל חברה לביטוח בע"מ ("AIG").  
מרח' הסיבים 25, קרית מטלון, פתח תקוה 49001.

ב. מנורה מבטחים ביטוח בע"מ ("מנורה").  
רח' אלנבי 115 תל אביב.

הצדדים באמצעות עו"ד רמי סופר ועו"ד רות ארבל.  
מגולדפרב, לוי, ערן, מאירי ושות', עורכי דין.  
עו"ד שמעון עיר שי, היועץ המשפטי – מנורה.

מען למסירת מסמכים:

גולדפרב, לוי ערן מאירי ושות', עורכי דין.  
מגדל אירופה ישראל, רח' ויצמן 2 תל אביב, 64239.

### 2. צורת ההסדר:

בכתב.

### 3. המסמכים הקובעים את ההסדר:

הסכם מיום 17 במרץ 2008 המצורף לבקשה זו ומסומן כנספח "א" ("ההסכם").

### 4. הנכס או השירות נושא ההסדר:

א. שירותי ביטוח מסחרי מהסוגים הבאים:

(1) ביטוח רכוש לעסקים גדולים (עסקים המבטחים רכוש בסכום העולה על \$ M40);

(2) ביטוח חבויות כדלקמן: ביטוח חבות מעבידים, ביטוח צד ג' וביטוח חבות מוצר;

ב. שירותי ביטוחי פרט ללקוחות קבוצת מנורה מבטחים מהסוגים הבאים:

(1) ביטוח תאונות אישיות;

(2) ביטוח נסיעות לחו"ל;

(3) ביטוח חיים פרט (ריסק בלבד);

(4) ביטוחי בריאות;

(3) ביטוח חיים פרט (ריסק בלבד);

(4) ביטוחי בריאות;

## 5. מהות הכבילה:

(א) במסגרת שיתוף הפעולה הנוגע למתן שירותי ביטוח מסחרי מהסוגים המפורטים בסעי' 4(א) לעיל:

(1) הפנייה היא בגין עצם שיתוף הפעולה, ולמען הזהירות<sup>2</sup> בלבד. ההסכם אינו כולל כבילות מעבר לכך.

(ב) במסגרת שיתוף הפעולה הנוגע למתן שירותי ביטוחי פרט מהסוגים המפורטים בסעי' 4(ב) לעיל:

(1) עצם קיומו של מיום משותף שעניינו שיווק משותף של ביטוחי פרט ללקוחות מנורה.

(2) הגבלת AIG שלא למכור ללקוחות מנורה שיפנו אליה על פי המידע שיועבר לה ממנורה, פוליסות בתחומי ביטוח נוספים לאלה המפורטים בסעי' 4(ב) לעיל (סעי' 2.2 להסכם).

(3) הגבלת AIG שלא למכור ללקוחות מנורה בתום תקופת ההסכם, ביטוחים על פי המידע שנמסר לה על ידי מנורה במסגרת שיתוף הפעולה.

## 6. תקופת ההסדר הכובל:

שנה אחת שתתחדש מאליה כל פעם לתקופה נוספת של שנה, כאשר במהלך התקופות המוארכות כל צד יהיה רשאי להביא את ההתקשרות לידי סיום בהתראה של 90 יום מראש ובכתב.

---

<sup>2</sup> בהעדר התחייבות להציע לצד האחר להצטרף כמבטח משנה ו/או משותף בכל עסקה למתן שירותי ביטוח מסחרי, ובהעדר התחייבות של הצד האחר להיענות להצעה, כאשר הכל כפוף לשיקול דעת של כל אחד מהצדדים בכל מקרה לגופו, אנו סבורים, כי אין מדובר כלל בכבילה. גם אם מדובר בכבילה, אנו סבורים, כפי שנסביר בהמשך, כי הכבילה פטורה מהצורך באישור מכוח כללי ההגבלים העסקיים (פטור הסוג למיזמים משותפים), תשס"ו – 2006. לכן, הפנייה היא לשם הזהירות בלבד.



7. עוד קודם, נבהיר כי לצורך השגת הכיסוי הנדרש לביטוחי רכוש לעסקים, מתקשרות חברות הביטוח, מדי שנה, ברוב המקרים בהסכמי ביטוח משנה מסוג Quota share (יחסי) ו - Surplus. בהסכמים מסוג זה נקבע, בין היתר, מהי הקיבולת "האוטומטית" של כל חברה. משמע, מהו אותו סכום סיכון מקסימלי אשר מבטח המשנה מאפשר לחברת הביטוח לבטח, בהתאם לתנאי חלוקת פרמיה וסיכון, שנקבעים מראש בהסכם. הקיבולת האמורה ותנאיה, נתונה מראש לחברת הביטוח בבואה להתקשר בהסכם עם לקוחותיה. בניגוד לצורת הפניה הפקולטיבית, חברת הביטוח אינה נדרשת להציג את הסכם הביטוח הפרטני למבטח המשנה, והיא אינה כפופה להתניותיו בנוגע להסכם זה.

8. לא כך הוא בהסכמים בהם הסיכון המקסימלי גבוה מהקיבולת ה"אוטומטית": במקרה כזה, מבטח המשנה נושא בסיכון עד גובה הקיבולת שנקבעה, ומעבר לכך, נדרשת חברת הביטוח לפנות למבטח משנה בבקשה על בסיס פקולטטיבי.

9. ודוק, קריטריון מרכזי לקביעת הקיבולת האוטומטית על ידי מבטחי המשנה הוא היקף הרכוש המבטוח על ידי חברת הביטוח. משמע, ככל שחברת הביטוח מבטחת רכוש עסקי בהיקף גדול יותר, כך הקיבולת "האוטומטית" הנתונה לה גדולה יותר (גורם אשר בפני עצמו תורם לפער הגדל והולך בין הקיבולת הנתונה לכל אחת מארבע החברות הגדולות בענף זה, לבין כל אחת מהחברות האחרות). זה צד אחד של המטבע.

10. צדו השני של המטבע הוא זה בו פתחנו: ככל שנתונה לחברת הביטוח קיבולת "אוטומטית" גדולה יותר, ביחס לחברות הביטוח המתחרות בה, כך מוקנה לה יתרון תחרותי משמעותי יותר בהשגת אותם הסכמי ביטוח לעסקים הגדולים, וזאת מהטעמים העיקריים הבאים:

10.1 **ראשית**, מכיוון שהפנייה על בסיס פקולטטיבי למבטח המשנה פוגעת ביכולת של חברת הביטוח, אשר אינה בעלת קיבולת "אוטומטית" מספיקה, ליתן מענה תחרותי מיידי, ולפי שיקול דעתה הבלעדי בתהליך ההתחרות על אותן פוליסות לעסקים גדולים. ההסכם על כל תנאיו המסחריים, צריך להבחן על ידי מבטח המשנה, אשר עשוי להתנות הסכמתו בשינוי מחיר הסיכון, אשר החברה מבקשת לקחת על עצמה, משיקולי תחרות. ודוק, ההתמודדות על הפוליסות לעסקים בכלל ועסקים גדולים בפרט היא קשה. מדובר בלקוחות מתוחכמים, אשר פונים מדי שנה למספר חברות ביטוח לקבל הצעות ובוחנים הצעות אלה, לרוב, בסיוע יועץ מקצועי. על כן, מדובר במכשול תחרותי משמעותי.

10.2 **שנית**, מהטעם שהפנייה על בסיס פקולטטיבי למבטחי המשנה מורכבת וכרוכה בזמן רב ובעלויות תפעול גבוהות, לחברה הפונה.

10.3 **שלישית**, משום שביטוח משנה על בסיס פקולטטיבי יקר יותר ביחס לביטוח משנה שהוא חלק מהקיבולת ה"אוטומטית".

11. הנה כי כן, לפנינו סובב ומסובב: ככל שהקיבולת "האוטומטית" של חברת הביטוח גבוהה יותר, כך היכולת שלה להתחרות בשוק ולהגדיל את חלקה היחסי בו, גבוהה יותר. מאידך, ככל שנתח השוק שלה גדול יותר, ובאמתחתה ביטוחי רכוש בהיקף רחב יותר, כך הקיבולת "האוטומטית" אשר תעמוד לרשותה, מלכתחילה, תהיה גבוהה יותר.

12. במצב הקיים, AIG ומנורה, אשר הן, כאמור, בעלות קיבולת נמוכה באופן יחסי לחברות הגדולות, הן בהתאם בעלות נתחי שוק נמוכים בשוק ביטוחי הרכוש לעסקים בכלל

ולעסקים גדולים בפרט. על פי הערכותיהן (כל חברה של עצמה) – בשוק ביטוחי הרכוש לעסקים בכלל: נתח השוק של מנורה קטן מ – 8%, בעוד שנתח השוק של AIG קטן מ – 3%; בשוק ביטוחי הרכוש לעסקים הגדולים (כאמור, בסכומי ביטוח שמעל 40 מ' \$), נתח השוק של מנורה ו-AIG אף קטנים יותר.

13. כאמור, בשוק ביטוחי הרכוש לעסקים בכלל ולעסקים גדולים בפרט, פועלות, בין היתר התברות הבאות:

החברה:	כלל	הראל	הפניקס	מגדל
נתח השוק במחצית שנת 2007 (הערכה):	כ – 30%	כ – 20%	כ – 15%	כ – 15%

14. על הרקע האמור, יש לראות את שיתוף הפעולה נשוא בקשה זו, אשר עיקרו הוא בקביעת מסגרת כללית שתאפשר למנורה ו-AIG, בהסכמים המתאימים, לאחד קיבולות (בדרך של הצטרפות להסכם הביטוח כמבטח משנה או כמבטח משותף), באופן שישפר את הכושר התחרותי שלהן בשוק זה.

15. בהתאם להסכם, כל אחד מהצדדים יוכל לפנות בהצעה **קונקרטי** לחברה האחרת, להצטרף כמבטח משנה או כמבטח משותף לאותה עסקה. הצד האחר, רשאי, על פי שיקול דעתו הבלעדי, להסכים לתנאי ההצעה הקונקרטית או לסרב לה. אין כל התחייבות מראש להסכים לשמש כמבטח משנה או משותף.

16. כמו כן, אין גם כל הגבלה מראש לגבי אופן ההתקשרות. הצדדים מסכימים, כי ככלל הנשיאה בסיכונים תהיה בחלקים שווים, אך גם זה, כפוף לשינויים, בהתאם להסכמת הצדדים.

17. עוד נבהיר, כי מבחינה תחרותית, ההבדל בין האלטרנטיבות להתקשרות אליהן מתייחס ההסכם (ראו סעיף 1.2.1), מבטח משנה או מבטח משותף, אינו גדול: עיקר ההבחנה הוא בקיומו של קשר חוזי בין הלקוח הסופי למבטח המשותף, קשר שאינו מתקיים בהסדר שעיקרו ביטוח משנה<sup>4</sup>. עם זאת, שיתוף הפעולה הנדרש לענייננו, בין חברות הביטוח, בין לבין עצמן, באיזה מסוגי התקשרות אלה, דומה במהותו.

#### ביטוחי חבויות (מעבידים, צד ג', וביטוח חבות מוצר)

18. שיתוף הפעולה במתכונתו האמורה לעיל יחול גם על שירותי ביטוח מסוימים בביטוחי החבויות – מעבידים, צד ג', וביטוח חבות מוצר (לא כולל ביטוח אחריות מקצועית וביטוח דירקטורים ונושאי משרה), המיועדים גם הם לעסקים.

19. המערכת ההסכמית עם מבטחי המשנה בנוגע לביטוחי החבויות שונה מזו של ביטוחי

<sup>4</sup> הגם שלמרות קשר חוזי זה, החברה המציעה ממשיכה להיות היחידה האמונה על הטיפול בפניות הלקוח. בהסכמים מסוג זה, מקובל, כי המבטח המשותף, מסכים כי החברה האחרת תשמש כ"חברה המנהיגה" לעניין הפוליסה, במובן הזה שהוא מתחייב למלא את החלטותיה בקשר לכל הסדר עם המבטח על פי הפוליסה לרבות סילוק תביעות (כאשר כל מבטח אחראי לשיעור השתתפותו). עם זאת, במקרה של חילוקי דעות, המבוטח יכול לתבוע כל אחת מן החברות המשתתפות, בנפרד, על פי חלקה.

הרכוש, ומבוססת על מערכת הסכמית בשם Excess Of Loss<sup>5</sup>. גם כאן, להסדרי ביטוח המשנה, יש משקל משמעותי ביכולת התחרותית של החברות בתחום זה.

20. מטרת שיתוף הפעולה באיחוד הקיבולות כאן היא להוזיל עלויות ביטוחי משנה לרבות עלויות תפעול, לקצר את משך תהליך רכישת הכיסוי הביטוחי הנדרש ביחס לפנייה למבטח משנה, וכן לאפשר גמישות תחרותית (הנפגעת לא פעם, כאמור, כתוצאה מהתניות של מבטח המשנה).

21. שיתוף הפעולה בנוגע לביטוחי החבויות, יפעל על פי המוסכם, בהתאם לאותה מתכונת עליה עמדנו בנוגע לביטוחי הרכוש (פנייה פרטנית בגין כל פוליסה, ללא התחייבות להציע או לקבל).

## 2.א. שת"פ בעניין מיזם לשיווק משותף של ביטוחי פרט מסוימים

22. חברת הביטוח מנורה משווקת את מוצריה בעיקר באמצעות סוכנים עצמאיים. למנורה אין מערך מכירות ישיר והיא אינה עוסקת בשיווק ישיר. לעומתה, חברת AIG מתפעלת מערך מכירות מיומן העוסק בשיווק ישיר ומרבית מוצריה (למעט פוליסות בתחום הביטוח המסחרי ובתחום הקבוצתי בתאונות אישיות) משווקים בדרך הזו. מרכז מכירות טלפוני ופרסום באמצעות האינטרנט מהווים מקורות שיווק עיקריים של AIG.

23. בהעדר שיווק ישיר, מנורה מתקשה להציע ללקוחותיה (בעיקר לקוחות מנורה מבטחים פנסיה) הטבות ברכישת פוליסות פרט מהסוגים המפורטים בהסכם (תאונות אישיות, ביטוח נסיעות לחו"ל, ביטוח חיים – ריסק, וביטוחי בריאות שונים) על אף שמדובר בסוגי ביטוחים, אשר עשויים להיות רלבנטיים לאותם לקוחות.

24. זאת ועוד, בשניים מבין ארבעת סוגי הביטוחים בהם עוסק שיתוף הפעולה, ביטוחי נסיעות לחו"ל וביטוחי תאונות אישיות, מנורה היא בעלת נתח שוק שולי. כמו כן, בשני סוגי הביטוחים הנותרים – ביטוח חיים (ריסק) וביטוחי בריאות, חלקה של AIG בשוק זניח. מכאן, כי מדובר בשירותים בהם לא מתקיימת, או כמעט ולא מתקיימת, תחרות ישירה בין החברות.

25. במסגרת שיתוף הפעולה האמור, AIG תשמש כמעין קבלן לאספקת שירותי שיווק ישיר למנורה בתמורה להשתתפות בחלקים שווים ברווחים ובסיכון, באותן פוליסות בהן תתקשר AIG.

26. מנורה תיידע את לקוחותיה, אם באמצעות אינסרט פרסומי, ואם בדרך אחרת, בדבר פרטי ההטבה המוצעת להם לרכישת פוליסת פרט מהסוגים לעיל בדרך של שיווק ישיר. הלקוחות יופנו למוקד של חברת AIG, לגוף שייקרא "מבצע משותף – מנורה ו-AIG" או בשם דומה. ל-AIG תהא גישה רק לאותם לקוחות שיפנו אליה באופן יזום, כאמור.

27. כדי למנוע שימוש במאגר הלקוחות שיפנו ל-AIG מעבר למטרות הקונקרטיות של שיתוף הפעולה, נאסר על AIG למכור לאותם לקוחות שירותים אחרים מכח המידע שיועבר לה ע"י מנורה מלבד ביטוחי פרט עליהם הוסכם. כמו כן, נאסר על AIG לפנות ללקוחות אלה באופן יזום על סמך המידע האמור, לאחר תום תקופת שיתוף הפעולה.

<sup>5</sup> במסגרתם שונים השיקולים לקביעת קיבולת אוטומטית, בהשוואה להסכמי ביטוח משנה מסוג Quata share (יחסי) עליהם עמדנו קודם. בתחום זה, למנורה ו-AIG אין קיבולת נמוכה באופן יחסי לחברות האחרות בשוק.

ב. כיצד יש לבחון אם הכבילה ראויה לפטור

28. שלב מקדמי לבדיקה אם כבילה כלשהי ראויה לפטור היא הבדיקה כי אכן נדרש פטור כאמור. בשלב זה, יש לבחון, בין היתר, אם ההסדר נופל לגדר אחד מהפטורים הסטטוטוריים או פטורי הסוג שהתקין הממונה, באופן המייתר פנייה פרטנית לקבלת פטור מהצורך באישור בית הדין על ידי הממונה.

29. אם אכן מדובר בהסדר אשר אינו חוסה בצלם של הפטורים האמורים, יש לפנות ולבחון אם ההסדר ראוי לפטור: סעיף 14 של חוק ההגבלים העסקיים קובע כי הממונה רשאי לפטור צדדים להסדר כובל מהצורך בקבלת אישור בית הדין להגבלים עסקיים להסדר אם הוכחו, כי ההסדר מקיים את שני התנאים המצטברים הבאים:

29.1 התנאי הראשון (הקבוע בסעיף 14(א)(1) של החוק):

29.1.1 הכבילות שבהסדר הכובל "אינן מגבילות את התחרות בחלק ניכר של שוק המושפע מן ההסדר". או –

29.1.2 "הן עלולות להגביל את התחרות בחלק ניכר משוק כאמור, אך אין בהן כדי לפגוע פגיעה של ממש בתחרות בשוק האמור" (סעיף 14(א)(1) של החוק).

29.2 התנאי השני (הקבוע בסעיף 14(א)(2) של החוק):

עיקרו של ההסדר הכובל אינו בהפחתת התחרות או במניעתה ואין בו כבילות שאינן נחוצות למימוש עיקרו.

30. תחילה באשר לתנאי השני: בהחלטת הממונה בעניין אי מתן פטור מאישור הסדר כובל לפי סעיף 14 של חוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988 **מיזם ים תטיס – גרנית הכרמל השקעות בע"מ ("מיזם ים תטיס")** הסביר הממונה, בעמוד 43 להחלטתו, מהו טיבו של התנאי השני הקבוע בסעיף 14:

"סעיף 14(א)(2) לחוק עיגן עקרון חשוב נוסף אל תוך חוק ההגבלים העסקיים: האבחנה בין כבילה נילוויית לכבילה עירומה ופסלותה של האחרונה. כבילות נלוות (ancillary restraints) הן אלה הנחשבות חיוניות לביצוע ההסדר, מטרתן אינה הפחתת התחרות, ותוצאותיהן מחויבות המציאות העסקית. כבילות עירומות (naked restraints) הן אלה שבסיסן הסדר שאינו הכרחי לביצוע העסקה".

31. הנה כי כן, סעיף 14 של חוק ההגבלים העסקיים מתווה בדיקה תלת-שלבית אותה יש לערוך בטרם הכרעה האם הסדר כובל ראוי לפטור.

32. השלב האחד – בדיקה האם הכבילות בהסדר הן כבילות נלוות (ancillary restraints) או שמא המדובר בהסדר הכולל כבילה עירומה (naked restraints). במידה שנמצא כי הכבילה היא כבילה עירומה ההסדר אינו ראוי לאישור.

33. מנגד, אם המדובר בהסדר הכולל כבילה נלוויית עלינו לעבור לשלב הבדיקה השני – בחינת נתחי השוק של הצדדים להסדר בענפים השייכים לעניין. במידה שנמצא, כי נתחי השוק של הצדדים להסדר בענפים הרלבנטיים הם נמוכים, כי אז הכבילות שבהסדר הכובל "אינן מגבילות את התחרות בחלק ניכר של שוק המושפע מן ההסדר" ולכן ההסדר שלפנינו ראוי לפטור.

34. במידה שלצדדים להסדר נתחי שוק נכבדים יש לעבור לשלב הבחינה השלישי – בשלב זה יש לבחון האם הכבילה הנלווית נשוא ההסדר עלולה "לפגוע פגיעה של ממש בתחרות בשוק האמור". למעשה השאלה כאן היא האם ההסדר הכובל מקנה לאחד הצדדים כוח שוק, שומר או מחזיק את קיומו של כוח שוק כזה. אם התשובה היא בשלילה, כי אז ההסדר איננו פוגע פגיעה של ממש בתחרות אף אם הצדדים לו הם בעלי נתחי שוק נכבדים.

35. להלן נראה, כי שיתוף הפעולה הראשון בענייננו, שיתוף הפעולה בתחום הביטוחים המסחריים, פטור מכוח כללי ההגבלים העסקיים (פטור סוג למיזמים משותפים), תשס"ו – 2006 ("פטור הסוג למיזמים משותפים"), ולכן הוא אינו נדרש בקבלת פטור מהממונה מהצורך באישור בית הדין להגבלים עסקיים. אשר על כן, הפנייה בהקשר זה, היא למען הזהירות, ובכדי שבפני הממונה על הגבלים תוצג התמונה המלאה של שיתוף הפעולה המתוכנן בין החברות.

36. לאחר מכן, נראה כי הכבילות בשיתופי הפעולה אשר על הפרק בענייננו, הן בגדר כבילות נלוות. כבילות, אשר אינן מגבילות את התחרות בחלק ניכר של הענפים בהם פועלים הצדדים למיזם, וכי מכל מקום, המדובר בכבילה אשר איננה גורמת לפגיעה של ממש בתחרות.

37. נפנה תחילה לשלב הבדיקה הראשון: האם שיתוף הפעולה בעניין הביטוחים המסחריים חוסה בצל פטור הסוג למיזמים משותפים.

### ג. שת"פ בתחום הביטוחים המסחריים פטור מכוח פטור הסוג למיזמים משותפים

38. כפי שהבהרנו בתחילה<sup>6</sup>, שיתוף הפעולה בעניין הביטוחים המסחריים, אינו כולל כבילה כלשהי, מעבר לעצם שיתוף הפעולה בין הצדדים, אם וככל שעצם שיתוף פעולה זה, הוא בגדר הסדר כובל, הדורש פטור או אישור.

39. כאמור, ההסדר אינו כולל כל התחייבות של מי מהצדדים להציע בכל מקרה, כאשר הדבר נדרש, לצד השני לשמש כמבטח משנה או כמבטח משותף, ואינו כולל כל התחייבות של מי מהצדדים להסכים לשמש כמבטח משנה או כמבטח משותף. לצדדים נותר שיקול דעת מלא אם לשתף פעולה ובאיזה תנאים, בכל מקרה קונקרטי, על פי נסיבותיו.

40. סעי' 1 לכללי פטור הסוג למיזמים משותפים קובע כי "הסכם לשיתוף פעולה בתחום ייצור טובין..." הוא בגדר מיזם משותף. ההסדר אשר לפנינו, אשר עניינו איחוד היכולת (הקיבולת) של שתי החברות לבטח סיכונים בתחום הביטוחים המסחריים, הוא אכן הסכם לשיתוף פעולה בייצור טובין, ועל כן, הוא נופל להגדרת מיזם משותף.

41. סעי' 3 לפטור הסוג למיזמים משותפים, קובע שורה של תנאים מצטברים לתחולת הפטור, בהתקיים מיזם בין מתחרים בתחום התחרות. תנאים אלה, כולם, חלים בענייננו:

41.1 **ראשית**, חלקם המצרפי של מנורה ו – AIG, אינו עולה על 20% משוק המוצר של המיזם המשותף או משוק מוצר משיק לו (התנאי הקבוע בסעי' 3(1) לפטור הסוג):

41.1.1 נתח השוק של מנורה, כאמור, קטן מ – 8%, ונתח השוק של AIG קטן מ – 3%, בשוק ביטוחי הרכוש לעסקים. בפלח השוק לעסקים גדולים, נתחי השוק, כאמור, אף קטנים יותר.

<sup>6</sup> ראו סעי' 5, אשר כותרתו היא "מהות הכבילה", בעמ' 2 לבקשה.

41.1.2 גם נתחי השוק של מנורה ו – AIG בתחום החבויות אינו עולה על 20%<sup>7</sup>: מעבידים (10%, 1% בהתאמה), וענפי חבויות אחרים (9.5%, 3.3%).

41.1.3 להערכת החברות, תנאי זה מתקיים גם בשוקי המוצר המשיקים.

41.2 **שנית**, חלקם המצרפי של מנורה ו – AIG אינו עולה על 30% משוקי מוצר אחרים שבהם הם מתחרים (התנאי הקבוע בסעי' 3(2) לפטור הסוג):

חלקן המצטבר של מנורה ו – AIG בתחום הביטוח הכללי (הכולל את כל שירותי הביטוח שאינם בגדר ביטוח חיים) עומד על כ – 13.2%<sup>8</sup> בשנת 2006 (10.8%, ו – 2.4% בהתאמה), וחלקן המצטבר של החברות בתחום ביטוח החיים בשנת 2006 עמד על כ – 8.3%<sup>9</sup> (8.3% – 0% בהתאמה).

להערכת החברות, תנאי זה מתקיים גם אם בוחנים את נתח השוק המצרפי של החברות, בכל אחד משירותי הביטוח בהן הן מתחרות, בנפרד.

41.3 **שלישית**, בכל שוק מוצר שבו מנורה ו – AIG פועלות, קיימים לפחות עוד שלושה מתחרים בפועל, ולכל אחד מהם נתח שוק של 10% לפחות מאותו שוק מוצר, או נתח שוק זהה לנתח השוק הגדול מבין נתחי השוק של הצדדים למיזם (התנאי הקבוע בסעי' 3(2) לפטור הסוג):

חברות הביטוח הגדולות בשוק, הן בתחום הביטוח הכללי והן בתחום ביטוח החיים, הן חברות הביטוח כלל, הראל, מגדל, והפניקס, המתזיקות, כל אחת מהן, נתח שוק גבוה מ – 10%. ראו לעניין זה את הדו"ח השנתי לשנת 2006 של הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון במשרד האוצר. לוחות ב- 6 ו ב – 107.

41.4 **רביעית**, עניינו של המיזם המשותף, כאמור, ייצור טובין (איחוד הקיבולת של החברות, באופן שיספק כיסוי ביטוחי מספיק, ויאפשר מתן השירות ללקוח). אין מדובר במיזם שיווקי, ולכן גם התנאי הקבוע בסעי' 3(4) לפטור הסוג מתקיים.

42. בנוסף, לא מתקיימים בענייננו, אף לא אחד מהסייגים לתחולת הפטור, הקבועים בסעי' 9 לפטור הסוג: הצדדים למיזם אינם בעלי מונופולין בשוק כלשהו, ואינם צפויים לרכוש נתח שוק מונופוליסטי בעקבות המיזם (סעיפים 19(1) – 19(3)); המיזם המשותף מוגבל לשנה, לאחריה, במידה ויחודש, הצדדים יהיו רשאים להביא לסיום ההסכם בהתראה של 90 ימים (סעי' 9(4) לפטור הסוג); עיקרו של המיזם אינו בהפחתת התחרות או מניעתה – עיקרו של המיזם בשיפור היכולת של החברות הקשורות בו בתחום ביטוחי הרכוש לעסקים גדולים, באופן שיאפשר להן להתחרות בחברות הגדולות בתחום זה (סעי' 9(5) לפטור הסוג); המיזם גם אינו כולל כבילות שאינן נחוצות למימוש עיקרו (למעשה, הוא אינו כולל כל כבילה, למעט, אם בכלל, זו הנובעת מעצם שיתוף הפעולה בין הצדדים), ולכן מתקיים גם התנאי הקבוע בסעי' 9(6) לפטור הסוג.

<sup>7</sup> הנתונים לגבי מעבידים ואחרים מבוססים על הדו"ח השנתי של הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון, לשנת 2006 לוח ג – 5; [http://www.mof.gov.il/hon/2001/general/rep\\_06.asp](http://www.mof.gov.il/hon/2001/general/rep_06.asp)

<sup>8</sup> ראו הדו"ח השנתי של הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון, לשנת 2006, לוח ב – 7. [http://www.mof.gov.il/hon/2001/general/rep\\_06.asp](http://www.mof.gov.il/hon/2001/general/rep_06.asp)

<sup>9</sup> שם, לוח ב – 6.

<sup>10</sup> שם, שם.

43. מכאן, כי פטור הסוג למיזמים משותפים חל על שיתוף הפעולה בעניין הביטוחים המסחריים.

44. מסקנה זו, לפיה שיתוף הפעולה לעניין איחוד הקיבולות, פטור מהצורך באישור בית הדין, עולה בקנה אחד עם תקנה 358/2003 של הנציבות האירופית Commission Regulation (EC) of 27 February 2003) המתירה באופן פרטני, הסדרים בין מבטחים, לאיחוד קיבולות (Common Coverage of Certain Types of Risks):

“...it is hereby declared that Article 81(1) of the Treaty shall not apply to agreements entered into between two or more undertakings in the insurance sector (hereinafter referred to as parties) with respect to:...

(e) the setting –up and operation of groups of insurance undertakings or of insurance undertakings and reinsurance undertakings for the common coverage of a specific category of risks in the form of co-insurance or co- reinsurance;”

45. הביטוי Co-insurance, שהוא הרלבנטי לענייננו, הוגדר, בין היתר, ככולל:

“‘Co-insurance groups’ means groups set up by insurance undertakings, possibly with the assistance of one or more re-insurance undertakings:

(i) in order to reinsure mutually all or part of their liabilities in respect of a specified risk category..”

46. הנה כי כן, גם בהתאם לדיני הקהילה האירופית, שיתוף הפעולה הראשון בו עסקינן, הוא בגדר שיתוף פעולה מותר, אשר אינו דורש, בכפוף לעמידה בתנאים שנקבעו בו (אשר גם הם מתקיימים בענייננו), בדיקה פרטנית של רשות התחרות.

47. מכאן, כי הפטור בעניין זה, מתבקש, למען הזהירות בלבד. מדובר בכבילה החוסה בצל פטור הסוג למיזמים משותפים.

#### ד. הכבילות בענייננו הן כבילות גלוות

48. מתיאור הדברים קודם לכן, עולה בבירור, כי עיקרם של שיתופי הפעולה אינו בהפחתת התחרות או מניעתה, ואף אין בהם כבילות שאינן נחוצות למימוש עיקרם:

#### 1. ד. שת"פ להגדלת קיבולת בתחום הביטוחים המסחריים:

49. מטרתו של שיתוף פעולה כאן, כאמור, הוא לשפר את היכולת התחרותית הקיימת של מנורה ו - AIG בתחום ביטוחי הרכוש וביטוחי החבויות לעסקים גדולים, באמצעות איחוד הקיבולת של החברות, כך שיוכלו להציב תחרות אפקטיבית יותר לארבע החברות הגדולות במשק בתחומים אלה, השולטות יחד, על פי הערכת מנורה ו - AIG בכ - 80% משוק ביטוחי הרכוש והחבויות לעסקים הגדולים.

50. מכאן, כי מדובר בהסדר אשר נועד לקדם תחרות במשק, ובוודאי לא למנוע או להפחית אותה.

51. זאת ועוד, שיתוף הפעולה בעניין זה, כאמור, אינו כולל כל כבילה, למעט, אם בכלל, זו הנובעת, מעצם שיתוף הפעולה בין הצדדים. מכאן, כי בהכרח אין מדובר בהסדר הכולל כבילה שאינה נחוצה למימוש עיקרו.

## 2.4 שיתוף הפעולה בעניין ביטוחי הפרט

52. מהותו של שיתוף הפעולה כאן הוא בשימוש במומחיות ובמנגנון קיים של חברה אחת עם נכס של חברה אחרת במטרה לאפשר פעילות (שיווק לקבוצת לקוחות מסויימת בדרך של שיווק ישיר ביטוחי פרט מסוימים ומוגדרים), שלא הייתה מתאפשרת לכל אחת מהחברות בנפרד.

53. המומחיות היא המומחיות של AIG בשיווק ישיר ומערך המכירות הקיים של החברה, והנכס הוא הנכס של מנורה, המחזיקה במאגר לקוחות פוטנציאלי לשירותי ביטוח פרט מהסוגים המפורטים בהסכם. שיתוף הפעולה יאפשר לחברות להרחיב את פעילותן הקיימת, על ידי פנייה לאותה קבוצת לקוחות בהצעה לקבלת שירותי ביטוחי פרט בדרך של שיווק ישיר. פעילות שאף אחת מהחברות לא יכולה לעשות לבדה. שיתוף הפעולה גם יחסוך עלויות לחברות, שכן ל - AIG יש מערך מכירות קיים, והיא אינה נדרשת בעלויות נוספות לצורך תפעול פרויקט זה.

54. וכל זאת, בשירותים בהם לא מתקיימת תחרות, או מתקיימת תחרות בשוליים בין החברות: כאמור, בשניים מבין ארבעת סוגי הביטוחים המוזכרים לעיל, ביטוחי נסיעות לחו"ל וביטוחי תאונות אישיות, מנורה היא בעלת נתח שוק קטן עד שולי. כמו כן, בשני סוגי הביטוחים הנותרים, ביטוח חיים (ריסק) וביטוחי בריאות, חלקה של AIG בשוק זניח.

55. שיתופי פעולה עסקיים בין מתחרים, מסוג זה, נתפשים כשיתופי פעולה לגיטימיים, אשר עשויים להיות מועילים לתחרות. כך, ציין הממונה בהחלטתו המוזכרת לעיל, בעניין ים תטיס, עמ' 21 להחלטה –

”שיתופי פעולה עסקיים היו מאז ומעולם דפוס פעולה רווח, שכן טמונים בהם יתרונות רבים לצדדים החוברים באמצעותם. יתרונות אלה מונים, בין היתר, צירופי הון ומומחיות החיוניים להשקת קווים עסקיים, שתכופות אינם ברשותה או בהישג ידה של יחידה כלכלית אחת....צירופי הון ומומחיות עשויים להגביר את התחרותיות בשווקים, שכן יש בהם הכוח ליצור קואליציות מרסנות לכוחות שוק קיימים ולאפשר פעילויות, שלא היו מתאפשרות בדרך אחרת”

56. מכאן, כי מדובר בשיתוף פעולה לגיטימי ורצוי, הנובע מצורך אמיתי. בוודאי שאין מדובר בשיתוף פעולה שמטרתו להפחית תחרות או למנוע אותה.

57. הכבילות הנוגעות לשימוש במאגר המידע של מנורה (הכבילה האוסרת על AIG לעשות שימוש במידע שיגיע אליה לאחר תום תקופת ההסכם ולצורך מכירת שירותים נוספים מעבר לאלה בהם עוסק שיתוף הפעולה) הן בוודאי כבילות נחוצות למימושן של ההסכם. הכבילות מגנות על קניינה של מנורה ומבטיחות כי שיתוף הפעולה יישאר נקודתי לשירותים מסוימים, בתקופה מוגדרת.

58. מכאן המסקנה, כי גם שיתוף הפעולה בנוגע לביטוחי הפרט כולל כבילות נלוות בלבד.

**ה. הכבילות בענייננו אינן מגבילות את התחרות בחלק ניכר של השווקים הרלבנטיים**

59. משעברנו את שלב א' במתווה הבדיקה שמגדיר סעי' 14 של חוק ההגבלים העסקיים עלינו לעבור לשלב ב' הוא השלב הקבוע בסעי' 14(א)(1) רישא – האם הכבילות אינן מגבילות את התחרות "בחלק ניכר של שוק המושפע מן ההסדר". במידה שהתשובה היא בשלילה, מתקיים התנאי השני הקבוע בסעי' 14(א)(1). זאת, ללא צורך לבחון אם מתקיימת החלופה הקבועה בסעי' זה (העדר פגיעה של ממש בתחרות בחלק המושפע מן ההסדר).

**1.ה. שת"פ להגדלת קיבולת בתחום הביטוחים המסחריים**

60. השווקים הרלבנטיים להסדר זה הם שוק ביטוחי הרכוש לעסקים, בפלח השוק (או השוק הנפרד, מבלי שנכריע בעניין זה) הנוגע לביטוחי רכוש לעסקים גדולים (אליו ורק אליו מתייחס ההסדר), וביטוחי החבויות: צד ג', מעבידים, ומוצר.

61. נתחי השוק בשוק ביטוחי הרכוש הובאו כבר בתחילה:

61.1 בביתוחי הרכוש, נתח השוק של מנורה קטן מ – 8%, בעוד שנתח השוק של AIG קטן מ – 3%.

61.2 בפלח השוק של ביטוחי הרכוש לעסקים הגדולים (כאמור, בסכומי ביטוח שמעל 40 מ' \$), שזוהי התכלית המסחרית העיקרית של ההסדר, נתחי השוק קטנים אף יותר ועומדים על כ – 3% (מנורה), וכ – 1% (AIG).

62. כאמור, כ – 80% משוק זה נשלט בידי ארבע החברות הגדולות: כלל, הראל, הפניקס ומגדל.

63. תמונה דומה קיימת גם בתחום ביטוחי החבויות בהן עסקינן: כפי שעולה מהטבלה להלן, חלקן של מנורה ו – AIG בתחום החבויות בכלל, ובשירותים הקונקרטיים בהם עוסק שיתוף פעולה זה בנפרד, הנו קטן (יובהר, כי חלקן של מנורה ו – AIG בשוק העסקים הגדולים בלבד, קטן אף יותר מכפי שמצוין בטבלה להלן):

ענפי אחריות אחרים <sup>11</sup>	חבות מעבידים <sup>12</sup>	
16.9%	21.9%	כלל
37.1%	15.4%	הראל
9.6%	15.8%	הפניקס
10.3%	18.2%	מגדל
3.3%	1.0%	AIG
9.5%	10%	מנורה

64. מכאן המסקנה, כי גם שיתוף הפעולה הנוגע לביטוחי החבויות מתייחס לחלק קטן מהשווקים המושפעים מן ההסדר. חלק ניכר מן השווקים הרלבנטיים, כלל אינו מושפע מן ההסדר.

<sup>11</sup> הנתונים מבוססים על הדו"ח השנתי של הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון, לשנת 2006 לוח ג – 5 [http://www.mof.gov.il/hon/2001/general/rep\\_06.asp](http://www.mof.gov.il/hon/2001/general/rep_06.asp). האמור, יש לשים לב, האמור כולל ביטוח אחריות דירקטורים שלא נכלל בשיתוף פעולה זה.

<sup>12</sup> הנתונים מבוססים על הדו"ח השנתי של הממונה על שוק ההון, ביטוח וחיסכון, לשנת 2006 לוח ג – 5 [http://www.mof.gov.il/hon/2001/general/rep\\_06.asp](http://www.mof.gov.il/hon/2001/general/rep_06.asp)

ה.2. שיתוף פעולה בתחום ביטוחי הפרט

65. הענפים המושפעים מן ההסדר בתחום ביטוחי הפרט הם: ביטוח תאונות אישיות, ביטוח נסיעות לחו"ל, ביטוח חיים (ריסק) וביטוחי בריאות.

66. נתחי השוק של הצדדים בשווקים אלה, נכון ליוני 2007, הם כדלקמן:

תאונות אישיות	ביטוח חיים (ריסק בלבד)	ביטוחי בריאות ונסיעות לחו"ל		
5%	9.3%	9.49%		מנורה
23.4%	0.21%	0.37%		AIG

67. הנה כי כן, גם שיתוף הפעולה הנוגע לביטוחי הפרט אינו מגביל את התחרות בחלק ניכר של השווקים המושפעים מן ההסדר.

68. מכאן המסקנה, כי התנאי בסעי' 14(א)(1) מתקיים בענייננו באופן מובהק.

**ו. הכבילות בענייננו אין בהן כדי לפגוע פגיעה של ממש בתחרות בשווקים הרלבנטיים**

69. למעלה מן הצורך, נראה, כי מתקיימת בענייננו גם החלופה השנייה הקבועה בסעי' 14(א)(1), ולפיה, שיתופי הפעולה אינם פוגעים פגיעה של ממש בתחרות בשווקים הרלבנטיים.

70. החשש התחרותי העיקרי כפי שהוגדר בספרות ובפסיקה, אשר עשוי להתעורר בשל עצם קיומו של מיזם משותף בין מתחרים, הוא החשש כי התיאום יחרוג מעבר לתחום שיתוף הפעולה. דהיינו, החשש הוא מזליגת התיאום, מהתחום בו עוסק המיזם, לתחומים אחרים בהם מתחרים בעלי המיזם (ראו החלטת הממונה על הגבלים עסקיים בעניין הסדר כובל בין חברות הסעה ביעדים תיור בע"מ, **הגבלים עסקיים** 3012980, בעמ' 9 להחלטה). בעניין **ים תטיס** קבע הממונה מבחן לאיתור חשש מזליגת התיאום מענף אחד לענף אחר: לדעתו רק מיזמים משותפים בין מתחרים "המקימים אינטרסים מהותיים משותפים למתחרים" עלולים להפחית את התחרות בענפים בהם הם מתחרים<sup>13</sup> באותו עניין ראה הממונה "אינטרסים מהותיים משותפים" ככאלה שעשויים להיות משני סוגים:

70.1 הסוג האחד – שליטה משותפת של המתחרים במיזם המשותף;

70.2 והסוג השני – "אינטרס פיננסי מהותי משותף" למתחרים.<sup>14</sup>

71. ראה לעניין זה גם החלטת הממונה בעניין **יעדים** הנ"ל (עמ' 11 להחלטה) –

*"ככל שערכו של המיזם המשותף מהותי יותר עבור עסקי הצדדים וככל שמשקלו הכספי בתוך שלל עסקיהם כבד יותר יפחת התמריץ שלהם להתחרות זה בזה בעסקיהם האחרים".*

72. חשש זה אינו מתקיים בענייננו: **ראשית**, שיתופי הפעולה בהם אנו עוסקים אינם כרוכים ברכישה של אינטרס שליטה משותף בגוף כלשהו: הצדדים יהיו שותפים, אם כמבטח משנה ואם כמבטח משותף, בפרמיות ובסיכון בפוליסות של לקוחות מסויימים (פוליסות רכוש, ביטוחי חבויות מסויימים, וביטוחי פרט מסויימים). הפנייה היא בהתייחס לכל פוליסה בנפרד, ואין כל הקמה של גוף משותף לצורך בחינת אותם הסכמים.

73. חשוב לציין, בהקשר זה, כי הפוליסות המסחריות בהן מדובר, הן פוליסות, אשר תוקפן מוגבל לתקופה מירבית של שנה אחת. זאת, משום שהחוזים עם מבטחי המשנה (לפיהם נקבעת בין היתר, הקיבולת האוטומטית) מתחדשים מדי שנה. על כן, לכל היותר, הצדדים מתקשרים במערכת הסכמית (בדרך של מבטח משותף או משנה) לתקופה מוגבלת זו.

74. המתכונת שנקבעה לשיתוף הפעולה בעניין הביטוחים המסחריים, ולשיתוף הפעולה בעניין ביטוחי הפרט, מסירה כל חשש לזליגת התיאום לתחומים אחרים: שיתופי הפעולה אינם דורשים תיאום מוקדם בין הצדדים. בביטוחים המסחריים, הפניה היא בגין עסקה קונקרטית ובהתייחס לתנאים מגובשים. כמו כן, בשיתוף הפעולה בתחום ביטוחי הפרט AIG היא היחידה המשווקת את הביטוחים ללקוחות, וקובעת את התנאים המסחריים בגינם.

<sup>13</sup> ראו עמ' 30 להחלטה בעניין ים תטיס.

<sup>14</sup> ראה עמ' 29 להחלטה בעניין ים תטיס.

75. **שנית**, שיתופי הפעולה גם אינם יוצרים אינטרס פיננסי מהותי משותף. עיקר פעילות הביטוח של חברת מנורה היא הפעילות בתחום ביטוח חיים, תחום ביטוח רכב חובה, תחום ביטוח רכב רכוש ותחום ביטוח דירות. פעילות זו מהווה כ-79% מכלל הכנסות החברה.
76. כמו כן, עיקר הפעילות של חברת AIG היא בתחום רכב רכוש, רכב חובה, ותחום דירה. פעילויות אלה אחראיות ל-68.9% מכלל הכנסות החברה.
77. מכאן, כי שיתופי הפעולה בהם אנו עוסקים, אינם עוסקים בפעילות העיקרית של החברות בהן מדובר.
78. זאת ועוד, הביטוחים המסחריים (רכוש וחבויים), בהתייחס לעסקים גדולים, נושא שיתוף הפעולה הראשון בין הצדדים אינם תחום מהותי.
79. כמו כן, שיתוף הפעולה בנושא ביטוחי הפרט, אינו מקיף את כלל הפעילות של החברות בתחומים אלה. מדובר בשיתוף פעולה נקודתי, המיועד לפלח לקוחות מסוים. במקביל, AIG תמשיך לשווק ללקוחותיה ולאחרים ביטוחי פרט, כפי שהיא נוהגת היום. כך גם, מנורה תמשיך לשווק באמצעות סוכנים, ביטוחי פרט, כפי שהיא נוהגת היום.
80. מכאן, כי שיתופי הפעולה אינם יוצרים אינטרס פיננסי מהותי, למי מהצדדים.
81. העולה מכל האמור הוא, שגם החלופה השנייה הקבועה בסעי' 14(א)(2) מתקיימת בענייננו. ההסדר אינו פוגע פגיעה של ממש בתחרות בשווקים הרלבנטיים.
82. מכאן, כי הבקשה ראויה לפטור בהתאם לסעיף 14 לחוק.

אני מצהירה שכל הפרטים האמורים בכל הקשור לחברת AIG הם מלאים ונכונים, שהמסמכים המצורפים הם נכונים ואין מלבדם כל מסמך אחר הקובע את ההסדר או הנוגע לו.

אני איני ישראל חברה לביטוח בע"מ  
חתימה וחותמת

הגב' חווה פרידמן, מנכ"ל  
שם ותפקיד

24/3/08  
תאריך

75. **שנית**, שיתופי הפעולה גם אינם יוצרים אינטרס פיננסי מהותי משותף. עיקר פעילות הביטוח של חברת מנורה היא הפעילות בתחום ביטוח חיים, תחום ביטוח רכב חובה, תחום ביטוח רכב רכוש ותחום ביטוח דירות. פעילות זו מהווה כ-79% מכלל הכנסות החברה.
76. כמו כן, עיקר הפעילות של חברת AIG היא בתחום רכב רכוש, רכב חובה, ותחום דירה. פעילויות אלה אחראיות ל-68.9% מכלל הכנסות החברה.
77. מכאן, כי שיתופי הפעולה בהם אנו עוסקים, אינם עוסקים בפעילות העיקרית של החברות בהן מדובר.
78. זאת ועוד, הביטוחים המסחריים (רכוש וחבויות), בהתייחס לעסקים גדולים, נושא שיתוף הפעולה הראשון בין הצדדים אינם תחום מהותי.
79. כמו כן, שיתוף הפעולה בנושא ביטוחי הפרט, אינו מקיף את כלל הפעילות של החברות בתחומים אלה. מדובר בשיתוף פעולה נקודתי, המיועד לפלח לקוחות מסוים. במקביל, AIG תמשיך לשווק ללקוחותיה ולאחרים ביטוחי פרט, כפי שהיא נוהגת היום. כך גם, מנורה תמשיך לשווק באמצעות סוכנים, ביטוחי פרט, כפי שהיא נוהגת היום.
80. מכאן, כי שיתופי הפעולה אינם יוצרים אינטרס פיננסי מהותי, למי מהצדדים.
81. העולה מכל האמור הוא, שגם החלופה השנייה הקבועה בסעי' 14(א) מתקיימת בענייננו. ההסדר אינו פוגע פגיעה של ממש בתחרות בשווקים הרלבנטיים.
82. מכאן, כי הבקשה ראויה לפטור בהתאם לסעיף 14 לחוק.

אני מצהיר שכל הפרטים האמורים בכל הקשור לחברת מנורה הם מלאים ונכונים, שהמסמכים המצורפים הם נכונים ואין מלבדם כל מסמך אחר הקובע את ההסדר או הנוגע לו.

(14)  
מנורה ביטוחים  
חתימה וחתימה

שם ותפקיד  
התאם - אוריאל סגל ואיתמר

14.3.08  
תאריך