

ביטוחי המנהלים - חבילה שמבלבלת במכוון את המבוטח

הפולריות המחודשת של ביטוחי המנהלים נובעת מכך שלסוכני הביטוח משתלם למכור אותם - אף שמדובר במוצר יקר, שמערבב במכוון בין כספו של המבוטח לרווח של חברת הביטוח ■ השינוי ההיסטורי בעמלות של סוכני הביטוח צריך לחול גם על ביטוחי המנהלים

07:17 07.03.2017 מאת: מירב ארלוזורוב

מהפכות מתרחשות לעתים בהיחבא, בלי שנבחין בהן. מהפכה כזו מתרחשת בימים אלה, ואיש אינו מבחין בה אף שהיא צפויה לחולל פלאות בחיסכון הפנסיוני בישראל. זוהי המהפכה שמובילה בשבועות האחרונים רשות שוק ההון והביטוח, בראשותה של דורית סלינגר, ושאת עיקריה ניתן לקרוא במסמך שהפיצה הרשות לפני שבוע: "היעדר זיקה בין דמי ניהול לעמלת הפצה — נייר התייעצות לציבור".

כדאי לשים לב למונח "נייר התייעצות" בכותרת המסמך הזה. המונח מלמד שסמכות ההתערבות של רשות שוק ההון והביטוח בעניין זה היא מוגבלת, ובכל זאת הרשות מתעקשת לפעול — היא מחווה את דעתה לגבי מבנה העמלות הרצוי של סוכני הביטוח בעולם הפנסיה. מבנה העמלות הקיים נפסל בעקבות תיקון לחוק שעבר בתמיכת סוכני הביטוח לפני חודשיים, ועכשיו מחפשים מודל עמלות חדש. מכיון שמודל העמלות הוא התמרץ שמניע את סוכני הביטוח לפעולה, הרי שמודל העמלות החדש צפוי לקבוע כיצד יפעלו סוכני הביטוח להבא בבואם למכור ביטוחי מנהלים, קרנות פנסיה וקופות גמל למבוטחים.

מודל העמלות הקיים נפסל, מכיון שהוא הציב בעליל את סוכני הביטוח בניגוד עניינים מול המבוטחים. על פי המודל הקיים, העמלה של סוכני הביטוח נגזרה מגובה דמי הניהול שנגבו מהמבוטח, ולכן לסוכני הביטוח היה אינטרס למכור למבוטחים דווקא את מוצר החיסכון הפנסיוני שבו נגבים מהם דמי הניהול הגבוהים ביותר — וזאת, בניגוד גמור לטובת המבוטחים.

גם סוכני הביטוח, גם הכנסת וכמובן גם המפקחת הבינו שזהו מצב אבסורדי, ולכן התיקון לחוק אסר על המשך הזיקה בין דמי הניהול לעמלת סוכני הביטוח. איך כן תיקבע העמלה מכאן והלאה? השאלה הזו נתונה למשא ומתן בין סוכני הביטוח לחברות המנהלות את מוצרי החיסכון הפנסיוני, אבל בנייר ההתייעצות רשות שוק ההון והביטוח קבעה מה צריכים להיות הקווים המנחים של מודל העמלות החדש.

הקו המנחה החשוב ביותר הוא שרשות שוק ההון והביטוח בחרה לפרש את התיקון לחוק פרשנות מהותית, כך שהיא מצפה שלא תהיה זיקה כלשהי בין העמלה המשולמת לסוכני הביטוח ובין שיקול הדעה המנחה את סוכן הביטוח בהמלצות שלו. לכן הדרישה של הרשות היא שסוכני הביטוח יקבלו מעתה עמלה זהה מכל החברות המנהלות את החיסכון הפנסיוני, כך שהעמלה לא תהווה שיקול בעת שסוכן הביטוח ממליץ למבוטח לבחור במכשיר פנסיוני מסוים. בנייר ההתייעצות נכתב שהעמלה המשולמת תהיה "בשיעור אחיד מכל הגופים המוסדיים".

זו המהפכה שמתרחשת מתחת לרדאר של כולנו. הדרישה כי סוכני הביטוח יקבלו עמלה זהה מכל חברות הביטוח שהם עובדים מולן משנה דרמטית את מעמד סוכני הביטוח: מסוכנים שמשווקים את מכשירי החיסכון הפנסיוני שמכניס להם, ולא למבוטח, הכי הרבה כסף לכיס — הם נהפכים בפועל ליועצים; כאלה שאין להם סיבה להעדיף מכשיר חיסכון פנסיוני אחד על פני האחר, מכיון שכל המכשירים משלמים להם עמלה זהה, ולכן טובת המבוטח היא זו שתקבע את ההמלצה שלהם.

12 שנה לאחר שוועדת בכר ניסתה להפוך את סוכני הביטוח ליועצים ונכשלה בכך, התיקון האחרון לחוק מאפשר את השלמת מהפכת הייעוץ בעולם הפנסיה, והופך את המתווך החשוב ביותר בקבלת ההחלטות הפנסיונית — סוכני הביטוח — לגורם שאינו מוטה.

הכל בכיס אחד

אי-אפשר להמעיט בחשיבות ההשלכות האפשריות של מהפכה כזו במעמד של סוכני הביטוח. הסוכנים הם המתווכים העיקריים בעולם החיסכון הפנסיוני, הם המשפיעים יותר מכל על הבחירה של הציבור היכן לחסוך את הפנסיה שלו, והם גם אלה שהכשילו את הציבור שנים ארוכות בבחירות רעות. מעכשיו, ההכשלה של הציבור צפויה כמעט להיעלם. כמעט, כי נותר כשל יסודי אחד במודל העמלות החדש שממתין לנו: המודל חל על קופות הגמל וקרנות הפנסיה, אבל הוא אינו חל על ביטוחי המנהלים. הסיבה לכך היא שהעמלות המשולמות בביטוחי המנהלים שונות לחלוטין, וכבר כיום אינן נגזרות מדמי הניהול. בביטוחי המנהלים הסוכנים מקבלים עמלת היקף (עמלה חד-פעמית וגבוהה על הבאת מבוטח חדש), ועמלות הנגזרות מההפקדות החודשיות (פרמיות) ולא מהנכסים הצבורים. יש לכך הסבר עקרוני: בקופות הגמל ובקרנות הפנסיה הכסף שייך כולו למבוטח, ולכן העמלות לסוכני הביטוח נגזרות מהיקף הכסף הצבור בחיסכון הפנסיוני. לעומת זאת, בביטוחי מנהלים יש ערבוב מכוון בין כסף השייך למבוטח (החיסכון עצמו) לכסף השייך לחברת הביטוח (הביטוחים הנלווים). חברת הביטוח גובה את הפרמיה החודשית עבור שני הדברים גם יחד, ולאחר מכן מפצלת חלק מהכסף לחיסכון של המבוטח, וחלק מהכסף עבורה כתשלום עבור הביטוחים הנלווים.

התוצאה היא פרמיה חודשית גבוהה ולא שקופה. שיש בה כנראה סבסוד צולב בין מחיר החיסכון למחיר הביטוחים הנלווים, ושסוכני הביטוח שמחים להצטרף לחגיגה ולהצמיד אליה את העמלה שלהם. כמו בחברות הסלולר בעבר, חברות הביטוח מבלבלות את המבוטחים עם חבילה מסובכת, שקשה מאוד להבחין בין מרכיביה, ובלתי אפשרי להבין כמה עולה כל מרכיב בחבילה.

החגיגה המשולשת הזו — כספי המבוטח, חברת הביטוח והעמלה לסוכנים, כולם בכיס אחד — כמובן שאינה משרתת את המבוטח. למעשה, כל מבוטח ששומע את סוכן הביטוח שלו ממליץ לו לרכוש ביטוח מנהלים ולא קרן פנסיה או קופת גמל, כדאי לו שיבדוק היטב בציציות של ההמלצה הזו.

יועצי פנסיה, שלהבדיל מסוכני הביטוח מקבלים את שכרם מהמבוטח ולכן אין להם ניגוד עניינים, עוקבים בדאגה אחר הגידול המחודש בשיווק של ביטוחי מנהלים בשנה האחרונה, פועל יוצא של שחיקת העמלות המשולמות לסוכני הביטוח בקרנות הפנסיה. מכיוון שכבר לא משתלם לסוכנים למכור קרנות פנסיה, הם חזרו למכור ביטוחי מנהלים — לא מכיוון שזה טוב למבוטח, אלא מכיוון שזה טוב לסוכנים.

כך, יועצי הפנסיה גונן את גלזר העריכו בשיחה עם TheMarker כי מחיר הביטוחים הנלווים בביטוחי המנהלים גבוה פי ארבעה במקרה של הגברים, ופי שמונה במקרה של הנשים, לעומת מחיר הביטוחים הכלולים בתוך קרנות הפנסיה. גם בהתחשב בהבדלי איכות בין סוגי הביטוח — ביטוח אובדן כושר של ביטוחי המנהלים נחשב לאיכותי יותר מביטוח הנכות של קרנות הפנסיה — פערי המחירים הם אסטרונומיים. המדינה, בתגובה לעתירה לבג"ץ, טענה כי הפער במחיר הביטוחים לגבר הוא בין 12% מהחיסכון בקרן הפנסיה ל-25%-49% בביטוח המנהלים, כלומר פי שלושה-ארבעה. הפער בעלות הביטוחים הנלווים לבדו מביא לכך שהקצבה של ביטוחי המנהלים תהיה נמוכה ב-17% מזו של קרן הפנסיה.

כאשר מוסיפים לכך את הפערים בעלויות של דמי הניהול, המדינה הציגה חישוב שלפיו המבוטח בביטוח המנהלים ישלם כ-150 אלף שקל יותר לדמי הניהול. בסך הכל, לאורך חיי החיסכון, הפערים בין שני המוצרים מביאים לכך שהיקף החיסכון בביטוח המנהלים יהיה קטן ב-400 אלף שקל, 30% פחות חיסכון, והקצבה החודשית תהיה קטנה ב-45%.

פיצול יגביר את השקיפות

בקיצור, ביטוח המנהלים הוא מוצר יקר, והסיבה היחידה שהוא חוזר להיות פופולרי היא ניגוד העניינים של סוכני הביטוח — שמרוויחים ממכירת ביטוחי מנהלים יותר ממכירת קרנות פנסיה. זהו כשל שרשות שוק ההון והביטוח לא יכולה להתעלם ממנו. הדרישה כי סוכני הביטוח יקבלו עמלה זזה, מכל חברות הביטוח, חייבת לחול גם על ביטוחי המנהלים.

מכיוון שבביטוח המנהלים הכל מנוהל דרך כיס אחד, הדרך היחידה לאכוף זאת תהיה לחייב הפרדה במכירתם — כך שמעתה ביטוח המנהלים לא ימכר כחבילה אחת, שבה מרכיב החיסכון (השייך למבוטח) ומרכיב הביטוח (השייך לחברת הביטוח) צוררים יחדיו, אלא ביטוח המנהלים ימכר כשתי חבילות נפרדות, חבילת חיסכון וחבילת ביטוח. חבילת החיסכון תהיה חייבת בעמלה אחידה, כמו העמלה הנגבית בקרנות הפנסיה או קופות הגמל, ואילו חבילת הביטוח תמכר בנפרד, ותהיה חשופה לתחרות מצד חברות ביטוח מתחרות כמו חברות הביטוח הישיר.

כמו במקרה של חברות הסלולר, פיצול החבילה למרכיביה השונים יגדיל את השקיפות, יקל על המבוטחים להבין על מה הם משלמים, ואולי גם יאפשר התפתחות של תחרות על מרכיב הביטוחים הנלווים. זה לא מובן מאליו שתחרות כזו תצליח, מכיוון שהביטוחים הנלווים לחיסכון הפנסיוני הם מסובכים יחסית, אבל שווה לנסות. גם זו מהפכה נוספת שיכולה להתחולל, אגב קביעת החובה שהעמלה של סוכני הביטוח תהיה זהה בכל מכשירי החיסכון הפנסיוני.