

"הפרדת דמי הניהול מדמי התגמול נהפכה למאבק כוחות בין חברות הביטוח למפקחת"

האם נייר העמדה שדורש להפריד בין תגמול הסוכן לדמי הניהול יגיע להליך חקיקה בכנסת ה-20?

"בסופו של דבר, המתווך – במקרה הזה מדובר בסוכן הביטוח - ירצה למכור כמה שיותר מוצרים שיכניסו לו כמה שיותר כסף. לכן הרעיון לשווק מוצר ביטוחי בעל סכום יעוץ קבוע שלא תלוי בדמי הניהול הוא פתרון ראוי, מכיוון שהלקוח לא יכול לערוך בדיקה והשוואה בין סוכנים. זה אך נכון שסכום העמלה יהיה דומה, והחוסך יידע בוודאות שהסוכן יעשה הכל למענו".

סוכני הביטוח הוצאו ממאבק הכוחות בין הצדדים, אבל הם עדיין חלק ממנו. לדברי צפרי, "בשנתיים האחרונות ישנו עליהם על סוכני הביטוח שכביכול משווקים פנסיה עם דמי ניהול גבוהים, כדי שהתגמול שלהם יהיה גבוה יותר, ואת כל תחלואי משבר הפנסיה מנסים להטיל על סוכני הביטוח, בטענה שדמי הניהול הגבוהים מביאים להפסדים ניכרים לחוסכים. ואולם בפועל תגמול הסוכן מהווה בין 5% ל-8% מדמי הניהול, ומי שנהנה מרוב הסכומים (95%-92%) הן חברות הביטוח. אבל משום מה היה נוח לתקשורת ולחברות הביטוח להטיל את האשמה על סוכן הביטוח.

"לפיכך ביקשנו להוריד את הקוף הזה מכתפינו, וליצור מצב שבו עמלותינו יינתנו ללא קשר לדמי הניהול. לכן יזמנו מהלך לניתוק הקשר בין דמי הניהול לתגמול הסוכן, והמפקחת אימצה את עמדתנו. האינטרס של סוכן הביטוח הוא לתת ללקוח את המוצר הטוב ביותר, עם דמי ניהול הולמים ביותר, ולכן הוא מחויב במילוי טופס הנמקה שמסביר למה הוא משווק את המוצר של חברה זו או אחרת ללקוח".

צפרי מדגיש כי משבר הפנסיה כמעט ואינו קשור בדמי הניהול. "המשבר ברובו נובע מכך שהריבית במשק נמוכה, ולכן החוסכים לא נהנים מתשואה הולמת עבור השקעות של חברות הביטוח בכספים שלהם. מצד שני, בשל הארכת תוחלת החיים, המחוקק מאפשר לקרנות הפנסיה להרע את תנאי החוסכים, מכיוון שקרן הפנסיה חייבת להגיע לאיזון אקטוארי שיכול להגיע בשתי דרכים אמיתיות: שוק הון תוסס, שמניב תשואות גדולות, או גבייה של אחוז גבוה יותר לקרן הפנסיה. אבל כשמפרישים יותר כסף נגרעים כספים לפרנסתו העכשווית של האזרח.

"סיבה נוספת למשבר היא שאין הבטחה של רציפות בהפרשות של החוסכים בעתות אבטלה. בשוק של חוסר יציבות ותחלופה גדולה של מקומות עבודה יש מצבים שבהם אין הפרשות, ולכן החוסך חוסך פחות וזכויותיו לעתיד נפגעות. אין מנגנון שיפצה על התקופות שבהן הוא אינו עובד עקב מחלה, לעתים מדובר בכמה חודשים או שנים, והחוסר של אותה תקופה אבודה לא מוחזר".

צפרי מציין כי סוכני הביטוח משווקים תכניות ביטוח שנבנו על ידי החברות ואושרו על ידי האוצר ומצפים שיתוגמלו בגין עבודתם ללא קשר לדמי הניהול. "אנחנו דורשים שישלמו לנו את המגיע לנו עבור העבודה והשירות, שהוא לא חד פעמי. אנחנו מלווים את הלקוח, ופועלים למימוש זכויותיו לאורך כל הדרך עד פרישתו, ולאחריה. אנחנו למעשה מהווים את הפונקציה המקצועית האמיתית והיחידה של הלקוח, ועומדים על המשמר שזכויותיו לא ייפגעו".

צפרי תוהה כיצד החברות משווקות באופן ישיר פנסיה עם דמי ניהול של 1% מהפקדות ו-0.9% מהצבירה, וכאשר הסוכן משווק את אותו מוצר עם דמי ניהול כפולים ומשולשים. "הם טוענים שהחברה מפסידה ולפיכך הסוכן לא מתוגמל".



אורי צפרי

"ישנה מחלוקת בין המפקחת על הביטוח לחברות הביטוח בכל הנוגע להפרדת גובה דמי הניהול מהתגמול לסוכן", מסביר מ"מ נשיא הלשכה אורי צפרי. "המפקחת סבורה שבסמכותה לכפות את הנושא, ואילו עמדת החברות היא שזה לא בסמכותה, אלא החלטה שצריכה להתקבל בהליך חקיקתי, דרך ועדת הכספים. החברות מעוניינות בהליך החקיקתי, מכיוון שהן סבורות שיש להן אמצעים להשפיע על התהליך באמצעות גורמים פוליטיים ואחרים.

"בינתיים הכל תלוי באוויר. המפקחת לא מיישמת את התהליך. זה נהפך למאבק כוחות בין חברות הביטוח לפיקוח. מי שניזוק מכך בסופו של דבר הם הסוכנים שלא מקבלים תגמול הולם עבור עבודתם. ככל שאנחנו מצליחים להוריד את דמי הניהול עבור לקוחותינו, החברות פוגעות בתגמול. לעתים הן אף לא מתגמלות את הסוכנים כלל, והם למעשה מעניקים שירותי חינוך לחברות וללקוחות. אני מניח שעם הקמת הממשלה החדשה, תתקבל הכרעה לכאן או לכאן".

בתחילת השנה פירסמה המפקחת על הביטוח דורית סלינגר נייר עמדה הקורא לנתק את תגמול סוכני הביטוח מדמי הניהול. התאחדות חברות הביטוח שלחה בתגובה מכתב תקיף, שאורכו 12 עמודים, למפקחת שהציג את התנגדותה הנחרצת לעמדת המפקחת. ההתאחדות אף הציבה אולטימטום לסלינגר ודרשה ממנה להודיע "אם בכוונתה של כבודה לבטל את נייר העמדה שהוצא ללא כל סמכות ובניגוד לכללי משפט מנהלי תקין". היא רמזה כי אם לא כן, היא תשקול פנייה לבג"ץ. כעת, עם כינון הממשלה החדשה וחזרתה של הכנסת ה-20 לפעולה, ינסו חברות הביטוח להביא את ההחלטה אל בית המחוקקים.



יוני פרידהוף

עו"ד יוני פרידהוף מעריך דווקא שהחוזר לא ישיג את מטרתו. "נראה כי האיסור על אופן התגמול לא ישנה דבר מגובה התשלום בפועל שישלם החוסך: אמנם יוסר החשש שמא הסוכן פועל לטובתו האישית עת נגזר שכרו ישירות מגובה דמי הניהול, אבל הסוכן ימשיך להיות מתוגמל בדרכים אחרות (כמו למשל מהצבירה, מהפרמיה או מרווחי הגוף הפיננסי), ותגמול זה יגולגל בסופו של דבר בחזרה אל ציבור החוסכים בגובה דמי הניהול שישלמו, וכך ניגוד העניינים לכאורה לא משתנה. מכאן שבפועל נראה שמלבד מראית עין, מהלך זה לא צפוי להשפיע על ציבור החוסכים, אלא רק עשוי לפגוע בתגמול הסוכנים".

אלון גלזר, סמנכ"ל לידר שקוי הון, מסכים עם המפקחת שטוענת שנוצר מצב לפיו ככל שהמוצר יקר יותר, כך ישמחו חברות הביטוח יותר. "הבעיה היא שמדובר לרוב במוצרים מורכבים, שעל אף שהם חשובים לנו ולעתידנו אנחנו לא יודעים איך לבחון אותם ולערוך השוואת מחירים. במקרים רבים אנחנו מקבלים את מה שהסוכן אומר לנו. מהבחינה הזו אני חושב שיש כאן בעיה. כל עוד תגמול הסוכן נגזר מדמי הניהול, נניח שסוכן הביטוח הוא לא בצד שלנו ויש לו אינטרס למכור לנו את המוצר הכי יקר.