

שלחו להדפסה

גודל פונט

| צרכנות פיננסית

עסקים ומשפחה

האוצר ישים סוף לצ'ופרים של סוכני הביטוח אחרי פסח התקנות האוסרות לתמרץ סוכני ביטוח בחופשות ושלל הטבות צפויות להגיע לאישור ועדת הכספים אחרי הפגרה. באגף שוק ההון באוצר שוקלים לכרוך זאת בשינוי נוסף: הבנקים יורשו מעתה לקבל עמלות ייעוץ עבור ביטוחי מנהלים

רחלי בינדמן

07:05 , 18.04.16

התמריצים שמקבלים סוכני הביטוח עבור שיווק מוצרים פנסיוניים עומדים להיפסק. האיטור לתת להם פרסים ונופשים בחו"ל צפוי להיכנס לתוקפו לאחר פגרת הפסח של הכנסת. ל"כלכליסט" נודע כי כדי לזרז את אישור התקנות בעניין אגף שוק ההון במשרד האוצר מתכנן להביא אותן לאישור ועדת הכספים בנפרד מרפורמה רחבה בעמלות הסוכנים. עוד נודע כי באגף שוק ההון שוקלים לכרוך את איטור הפרסים ברפורמה נוספת, שלפיה הבנקים יורשו לקבל עמלות הפצה על ייעוץ לגבי ביטוחי מנהלים.

בשבוע שעבר חגגו סוכני הביטוח את ניצחונם על קמפיין "שוקה" של ביטוח ישיר, שבית המשפט הורה על הסרתו. אלא שהביקורת של הקמפיין בנוגע להתנהלות סוכן הביטוח והצגתו כנהנתן עדיין רלבנטית מאוד. הסוכנים מתמרצים לשווק מוצרים של חברות הביטוח בתמורה לנופשים מפנקים על חשבון. בתי ההשקעות וחברות הביטוח נוהגים לשלוח מדי תקופה דפי מידע שעליהם מתנוססות תמונות של יעדים אקזוטיים בצד הבטחה לסוכנים המצטיינים לזכות בטיסה ואירוח אם יצליחו להעביר כך וכך חוסכים לקופות הגמל, לקרנות הפנסיה ולפוליסות החיסכון שלהם. לעתים החברות אף מתנות את הזכייה בהעברת הלקוחות בדמי ניהול כלשהם.

העמלות לסוכנים נגזרות ממילא משיעור דמי הניהול שמשלמים החוסכים. הפרסים מוסיפים אש למדורה ודוחפים אותם לגייס לקוחות למוצרים פנסיוניים שאינם בהכרח טובים עבורם.

בפיקוח על הביטוח מנסים עוד מימי המפקח הקודם עודד שריג לחסל את התופעה הזאת, אך ללא הצלחה. זאת אף שלשכת סוכני הביטוח הצהירה כי היא מסתייגת מהתמריצים ומעוניינת בביטולם. אחת הסיבות להסתייגותה היא שהתקנות שאוסרות את מתן המתנות הללו כרוכות בשינוי מבני רחב של מודל עמלות הסוכנים. שינוי זה עורר התנגדויות שהובילו לדחיית אישורן. סוכני הביטוח נהנים מלובי חזק מאוד מוועדת הכספים, ובכנס לשכת סוכני הביטוח אף זכו לתמיכת כמה חברי כנסת, ובהם דוד ביטן ומיקי זוהר מהליכוד. באוצר מקווים כי הפרדת נושא הפרסים, שלגביו יש הסכמה רחבה, מהשינוי המבני הכללי של עמלות הסוכנים תזרז את אישור התקנות.

המפתח בידי הבנקים?

במסגרת התקנות יבחן אגף שוק ההון את האפשרות שהבנקים יקבלו עמלה עבור ייעוץ פנסיוני בנוגע לביטוחי מנהלים. במסגרת רפורמת בכר, שיצאה לדרך ב-2005, חויבו הבנקים למכור את קופות הגמל וקרנות הנאמנות שברשותם. הבנקים הפכו ליועצים אובייקטיביים ביחס למוצרים פיננסיים ופנסיוניים בתמורה לעמלת הפצה אחידה מהחברות השונות. אלא שבכל הנוגע לביטוחי המנהלים לא הוסדרה זכות הבנקים לגבות עמלה. לפיכך הם מספקים ייעוץ פנסיוני על קופות גמל וקרנות השתלמות בלבד וגובים עמלת הפצה של 0.25% מהנכסים.

כיום כמעט לא משווקים ביטוחי מנהלים חדשים. זאת נוכח רפורמה מ-2013 שאסרה שיווק מקדם קצבה מובטח במסגרתם. אלא שלקוחות רבים מחזיקים בביטוחי מנהלים שנרכשו לפני 2013 וזקוקים לייעוץ לגביהם. בתחילת השנה הודיעה המפקחת על הביטוח דורית סלינגר כי תאפשר ניווד לקוחות קיימים בביטוחי מנהלים במתן אפשרות לחברות להציע מקדמי קצבה מובטחים, שנאסרו קודם לכן. זאת לאחר שאיסור שיווק המקדם המובטח הפך את הלקוחות לשבויים של חברות הביטוח, נטולי כוח מיקוח.

עד כה הכשרה ביטוח לבדה הרימה את הכפפה והגישה בקשה לאשר פוליסה עם מקדם מובטח. בפיקוח מקווים כי עוד חברות יציעו לנייד אליהן את ביטוחי המנהלים שהונפקו עד 2013. כך יהפכו הבנקים למתחרים של סוכני הביטוח ביכולת לנייד לקוחות בביטוחי המנהלים מחברה לחברה תוך הורדת דמי הניהול שהם משלמים. בניגוד לסוכני הביטוח, שמקבלים עמלות שונות מחברות הביטוח ולכן עשויים להעדיף חברה מסוימת, הבנקים יקבלו עמלת הפצה זהה. בהיעדר העדפה הם יכולים להיות גורם משמעותי בהפחתת דמי הניהול.

התמונות נגנזו, הפרסים לא

רק באחרונה פרסמו בית ההשקעות אלטשולר שחם וחברת הביטוח הראל שני מבצעים לסוכנים, אם כי באופן פחות ראוותני מבעבר וללא תמונות מפתות של אתרי הנופש. באלטשולר הציעו נופש זוגי בארץ "כולל אירוח מלא ומפנק" לסוכנים שיגייסו הכי הרבה לקוחות למוצרי הגמל, ההשתלמות, ביטוחי החיים וקרנות הפנסיה של בית ההשקעות. שווי ההטבה לפי אלטשולר הוא 7,000 שקל, ובדיקת הגיוסים תתבצע בפברואר-אפריל.

הראל מציעה למעבירים 4 מיליון שקל ומעלה לקרנות ההשתלמות, קרנות הפנסיה ופוליסות החיסכון שלה כרטיס טיסה לחו"ל. סוכן שיגייס יותר מ-5 מיליון שקל יקבל 8,000 שקל, ומי שיגייס יותר מ-7 מיליון שקל יזכה בכרטיס טיסה זוגי לחו"ל בהטבה ששווייה 44 אלף שקל (שניתן לפדות בכסף). נוסף על כך, סוכנים שיעבירו צבירות של 200 אלף שקל לפוליסות החיסכון יזכו בתווי קנייה של 200 שקל. כל ההטבות הללו מתווספות לעמלות השוטפות של הסוכנים, הנגזרות משיעור דמי הניהול שמשלמים הלקוחות.