

# מנקודת מבטו של אקטואר ביטוח חיים ופנסיה: סוגי ביטוח מנהלים? - כתבה מס' 3



האקטואר רועי פולניצר סוקר בקצרה את סוגי הפוליסות הקיימות בביטוח מנהלים.

**(הריסק) למרכיב החיסכון. לרוב היה מקובל אז לרכוש ריסק בגובה החיסכון הצפוי להתקבל בסיום הפוליסה, כך שאם למבוטח יקרה משהו במהלך תקופת החיסכון – המוטב בפוליסה יקבל את סכום החיסכון.**

בעקבות שינויים בתקרות המס בשנת 2000, התבקשו חלק מהמבוטחים לצרף "נספח הונכי" לפוליסת הביטוח שלהם, שעיקרה היה אפשרות למשוך יותר כסף במשיכה חד-פעמית ולא להיות מחויב למשוך את הכסף כקיצבה חודשית.

**בשנת 2004 שוב שונות הפוליסות והפעם הופרד לחלוטין מרכיב הביטוח ממרכיב החיסכון. דבר זה הביא ליותר שקיפות למבוטחים, שכן בתקופות בהן שני המרכיבים חיו יחד, המבוטחים שילמו הרבה כסף לחברות הביטוח על מוצר שאותו הם לא היו צריכים. השינויים האמורים הורידו את עלויות הביטוח באופן משמעותי.**

הפוליסות החדשות היו מתקדמות הרבה יותר. אחד השינויים העיקריים בהן היה האפשרות לפדות את הכסף לפני הזמן עם תשלום נמוך יחסית של קנסות ולעבור לחברת ביטוח אחרת. כמו כן שונתה שיטת תשלומי העמלות לסוכני הביטוח, דבר שחיבב אותם למעשה לדאוג לכך שפוליסת הביטוח "תחיה" כמה שיותר שנים ולא תבוטל כדי לקבל יותר עמלות.

השינויים הרבים שעברו על תחום ביטוח החיים הופכים את יכולת ההשוואה בין הפוליסות השונות לכמעט בלתי-אפשרית. עם זאת, ישנן פוליסות ביטוח טובות במיוחד או פוליסות ביטוח גרועות במיוחד. כמו כן, ניתן לעיתים לבצע מספר שינויים בפוליסות ביטוח חיים כדי לשפר אותן באופן משמעותי.

זאת ועוד: יש מבוטחים רבים שעברו מספר מקומות עבודה ויש להם כמה פוליסות ביטוח בחברות שונות. גם במקרים אלו ישנה אפשרות לעשות סדר, לאחד חלק מהכספים או לבטל חלק מהפוליסות, בעיקר את הגרועות שבהן.

לאילו העובדים בחברה גדולה והביטוח שלהם נעשה באמצעותה, מומלץ להתייעץ עם סוכן הביטוח שמלווה את החברה וליידע אותו על כלל הפוליסות שיש לכם או על פוליסות ישנות שעשיתם, האם כדאי להמשיך בהן, להפסיק להפריש להן ולשמור אותן "קפואות" או לחילופין לבטל אותן כליל.

לאנשים פרטיים מומלץ להתייעץ עם סוכן הביטוח המומחה לתחום ההסדרים הפנסיוניים. רובם מחזיקים בסוכן ביטוח המלווה אותם שנים ונוטים לסמוך עליו, אולם דווקא במקרים אלו מומלץ לשמוע את דעתם של סוכני ביטוח אחרים, שיוכלו אולי להעביר ביקורת בונה על תיק הביטוח הפנסיוני של חלקו ועל סוגי הביטוח שלו.

750 ₪ וכך למבוטח נשארו רק 104,250 ₪ לאחר ניכוי דמי הניהול. היתרון הגדול לחברות הביטוח היה שהן לא היו מחזירות כסף למבוטח בשנה שבה הכסף לא נשא תשואה בכלל או נשא תשואה שלילית.

אבל זה לא היה השינוי היחיד. חברות הביטוח המציאו סוגים שונים של פוליסות ביטוח ושיווקו אותן לציבור תחת שמות מבלבלים. כך למשל היו ביטוחי "עדיף" בהן הייתה הפרדה בין מרכיב החיסכון לביטוח למרכיבים האחרים (בעיקר מרכיב הביטוח - הריסק (וגורמים אחרים כמו אובדן כושר עבודה, עמלות וכדומה).

יש ודאי מי שזוכר את אותן הפוליסות לפי הקודים 80/20 או 90/10. המספרים סימנו איזה חלק הולך לחיסכון ומה נשאר לביטוח חיים (ריסק) ועמלות. כך למשל בפוליסת 80/20: 80% מההפרשות של המבוטח הופנו לחיסכון פנסיוני ו-20% שימשו לרכישת ביטוח חיים (ריסק) ועמלות.

מי שהבין אז את המשמעות נלחם כדי שמרכיב החיסכון שלו יהיה גבוה ככל האפשר. מדוע? שכן עלות מרכיב הריסק שנמכר אז בפוליסות עדיף היה יקר (בערך בין פי 6 לפי 7 מעלות המקורית). סוכני הביטוח קיבלו עמלות שמנות ממכירת מרכיב הביטוח ופחות ממכירת החיסכון, ולכן הם שיווקו את הפוליסות האלו באופן אגרסיבי והרוויחו הרבה מאוד כסף על חשבון המבוטחים. מבוטח שהפריש בכל חודש 1,000 ₪ לפוליסה מסוג 80/20 חסך לכל היותר 800 ₪ בחודש ואת היתרה שילם כפרמיה לביטוח למקרי מוות ואובדן כושר עבודה וכמובן כעמלה לסוכן הביטוח.

**את הפוליסות האלו מכרו בעיקר לאנשי ההיי-טק שהיו צעירים מאוד וכלל לא היו צריכים מרכיב של ריסק. כיוון שהם לא היו נשואים או שלא היו להם ילדים, הם היו צריכים בעיקר לחסוך לפנסיה ולא לשלם כסף יקר עבור ביטוח למקרה מוות, שגם היה נמוך בהסתברותו וגם לא היה להם בדיקת למי להוריש אל הכסף (מלבד להוריהם). ודאי שלא היה להם כל צורך לשלם עמלות גבוהות לסוכני הביטוח.**

מי שבאמת הבין זאת אז, השיג לעצמו פוליסה של 95/5, כלומר: כמעט כל הכסף שהפריש בכל חודש (95%) הלך לחיסכון פנסיוני והוא ייגש איתו בעתיד, ורק 5% הופנו לביטוח ריסק ועמלות – וזהו ביטוח סביר לבחור צעיר ורווק. רבים מאלו שרכשו פוליסות ביטוח גרועות והחליפו אותן במועד מאוחר יותר, שילמו על כך קנסות וזרקו הרבה כסף לפח.

**בין לבין שיווקו חברות הביטוח פוליסות מסוג "מעורב" בהן היה שילוב בין מרכיב הביטוח**

מרבית הציבור כלל אינו מודע לשאלה האם יש לו איזשהו ביטוח פנסיוני, ואם יש – האם מדובר בביטוח מנהלים, קרן פנסיה, קופת גמל או שילוב של כמה מהם. זאת ועוד: גם אם מבוטח מודע לכך שיש לו ביטוח מנהלים, למשל, מרבית הסיכויים הם שהוא אינו יודע איזה ביטוח בדיוק יש לו. מלבד העובדה שמדובר בתחום מורכב ביותר, ענף ביטוחי החיים עבר שינויים מפלגיים לאורך השנים. ההשפעה של השינויים האלו חשובה מאוד, שכן היו תקופות בהן הפוליסות היו מצוינות ותקופות בהן הפוליסות היו גרועות מאוד. נסקור בקצרה את הפוליסות הקיימות.

עד 1992 היו בישראל פוליסות חיים מבטיחות תשואה. כלומר: המבוטחים הפרישו בכל חודש כסף לחברת הביטוח, חברות הביטוח העבירו את הכסף למשרד האוצר ותמורתו קיבלו תשואה מובטחת – איגרות חוב מיועדות לתקופות ארוכות (עד 18 שנה) נושאות ריבית גבוהה של כ-5% צמוד למדד. עשרות מיליארדי שקלים חסכו כך מבוטחים רבים וזכו להטבה שכבר לא קיימת. מי שזכה שתהיה לו פוליסה כזו, כדאי שישמור עליה כיוון שמאז הפוליסות רק הורעו.

העובדה שהפוליסה מבטיחה תשואה היא משמעותית ביותר. מדוע? שכן כך אין כלל הימור על הכסף. המבוטח יודע כמה כסף הוא מפריש, חברת הביטוח יודעת מהי התשואה שתקבל על הכסף וכך ניתן להבטיח לו סכום כסף בעת הפרישה לגמלאות. אין בכלל סיכונים.

מינואר 1992 החלו חברות הביטוח לשווק פוליסות "משתתפות ברווחים". המשמעות היא שהמבוטחים מפרשים את הכסף לחברת הביטוח והיא מנהלת עבורם את הכסף באמצעות השקעה חופשית, במסגרת כללים שקבע משרד האוצר. חברות הביטוח יכולות לרכוש בכסף של המבוטחים מניות או איגרות חוב, לשלם אותו בפיקדון בנקים וכיוצא בזה. בשנים האחרונות גם אושר לחברות הביטוח להשקיע את הכסף בחו"ל.

מדוע הן "משתתפות ברווחים"? כיוון שמתוך התשואה החיובית הריאלית (בניכוי אינפלציה) שרשמו חברות הביטוח על כספי המבוטחים, הן היו גובות 15% כדמי ניהול.

אם החיסכון של המבוטח היה 100,000 ₪ ובשנה מסוימת חברת הביטוח השיגה תשואה של 5% על הכסף (ריאלי, לאחר ניכוי אינפלציה), למבוטח היו אמורים להיות כעת 105,000 ₪ ריאלי. ואולם חברת הביטוח גבתה דמי ניהול של 15% מהתשואה, כלומר