

מנקודת מבטו של אקטואר ביטוח חיים ופנסיה: שיחולף פוליסות והחלפת פוליסה ישנה בחדשה - כתבה מס' 8



האקטואר רועי פולניצר מסביר על שיחולף פוליסות, החלפת פוליסה ישנה בחדשה, גורם פוליסה ותת שנתיות.

נוסף. אם תיווכחו שכל סוכן אומר משהו אחר, והיו דברים מעולם, סביר להניח שמי מהם פועל לטובת עצמו יותר מאשר לטובתכם. במקרה הזה אפשר לנסות ולהחליט לבד על מי לסמוך, או לחילופין לפנות לסוכן ביטוח שלישי. כמו תמיד מומלץ לחפש סוכנים ואנשי מקצוע שאתם מכירים וסומכים עליהם.

גורם פוליסה

חשוב לדעת, כי בביטוחי המנהלים אותם אנו רוכשים באופן עצמי (ביטוחי פרט), כלומר שלא דרך מקום העבודה, יש תשלום חודשי קבוע הנקרא "גורם פוליסה". מדובר אמנם בתשלום של כמה שקלים בחודש, המשמש לכיסוי ההוצאות הטכניות של חברת הביטוח, אבל גם אותו כדאי לקחת בחשבון כאשר רוכשים פוליסת ביטוח מנהלים ובוודאי שצריכים להיות מודעים אליו.

תת שנתיות

תשלום נוסף שכדאי לשים לב אליו נקרא "תת שנתיות". רכיב תת שנתיות נגבה במקרים בהם התשלום עבור פוליסות ביטוח מנהלים נפרס למשך עד שנה. רכיב זה נועד על פי חברות הביטוח לכסות עלויות תפעול שונות שקשורות בגביית מחיר קבוע מראש במספר תשלומים, וכן כתוספת פיצוי לחברה על כך שאינה מקבלת את כל הפרמיה השנתית מראש – בדומה לגביית ריבית במשק.

על פי הוראות הממונה על הביטוח, רשאיות חברות הביטוח לגבות ממבוטח תשלום תת שנתית שמהווה תוספת של בין 4% ל-6% על הפרמיה בגין רכיב הריסק בלבד ולא בגין רכיב החיסכון/הגנימה. לאחרונה אושרה תביעה ייצוגית נגד חברות הביטוח שעילתה היא שחברות הביטוח ניצלו את היתר הגבייה וגבו את רכיב התת שנתיות גם עבור החלק בפוליסה בו לא ניתן לחברות היתר – רכיב החיסכון שמשולב בביטוח מנהלים.

הכותב הינו הבעלים והאקטואר הראשי של "שווי פנימי", פירמה העוסקת ביעוץ פיננסי בתחומים של הערכות שווי, אקטואריה ועוד. לכותב ניסיון אינטנסיבי של מעל 16 שנים בתחום אקטואריה ביטוח חיים ופנסיה הכולל תמחור, עריכת מחקרים, בניית מודלים אקטואריים, הערכת פרמיות סיכון והערכת תעריפים ועתודות של חוזה ביטוח חיים.

מרכיב הונוי גדול ומרכיב קיצבה קטן. פוליסות ביטוח המנהלים השתנו ללא היכר מאז שנת 2004 שלא לדבר על התקופה שמאז 1990. יש אנשים המחזיקים כיום בפוליסות ישנות ששוות זהב. התחבטות נוספת היא האם להפסיק לשלם לפוליסת ביטוח מנהלים אחת ולהתחיל לשלם עבור פוליסת ביטוח אחרת. גם במקרה הזה לרוב התשובה היא שלילית, תלוי כמובן באורך הזמן בו אתם מחזיקים את הפוליסה הישנה.

לחילופין, יש מבוטחים עם פוליסות ביטוח מנהלים גרועות במיוחד. כך למשל היו כאלה שרכשו פוליסות בהן 72% מהכספים הלכו לחיסכון ו-28% לריסק ועמלות. אלו הן פוליסות שערורייתיות, וסביר מאוד להניח שמי שמבוטח באמצעותן יכול למצוא היום פוליסות ביטוח מנהלים טובות בהרבה. השאלה היא האם כדאי לו לבטל את הפוליסה, למשוך את הכסף ולעבור לפוליסה אחרת, או להפסיק לשלם, להקפיא את הביטוח הנוכחי ולפתוח ביטוח חדש במקומו.

אלו הן לא שאלות של מה בכך. החלטה לא נכונה משמעותה הפסד של אלפי ולפעמים עשרות אלפי שקלים. לכן כאשר נתקלים בשאלות מעין אלו חובה להתייעץ באיש מקצוע ואפילו שניים. מומלץ להביא לעיון היועצים הפנסיוניים את כל הפוליסות שפתחתם עם השנים, ויש כאלו שיש להם לא מעט. כמו כן, אם יש לכם אפיקי חיסכון נוספים – גמל או פנסיה – כדאי מאוד להביא גם אותם. הטבות המס משתנות כל העת, וייתכן שהיום אינכם מקבלים את ההטבות שמגיעות לכם כיוון שאתם חוסכים בצורה לא חכמה. אנשי המקצוע יוכלו לבדוק לעומק את פוליסות ביטוח המנהלים ואת התיק הפנסיוני שלכם ולתת לכם עצות מדויקות כיצד לפעול.

מומלץ גם להבין לפחות באופן כללי את השינויים שסוכן הביטוח ממליץ לבצע כמו גם את מהותם, כלומר: מדוע לבטל פוליסה מסוימת ולפתוח אחרת וכדומה. בקשו מהסוכן לפרט בכתב את השינויים שהוא ממליץ לבצע, את הסיבה להם ושייתן לכם הצעה מסודרת וחתומה על-ידו. כך גם תרתיעו אותו מלהמליץ על שינויים בלתי-כדאיים, ובמקרה הגרוע ביותר – יהיה לכם מסמך שעל בסיסו תוכלו לפעול נגד הסוכן ששרר.

כאמור, כדאי גם לשמוע את דעתו של סוכן

יתכן שניתקלתם במצב בו סוכן הביטוח שלכם ינסה לשכנע אתכם לעבור מחברת ביטוח אחת לחברת ביטוח אחרת. בעבר המלצה כזו הייתה צריכה להיחידות במרבית המקרים על הסף.

שיחולף פוליסות

עד לפני כמה שנים סוכני הביטוח היו מעבירים מבוטחים מחברת ביטוח אחת לחברת ביטוח אחרת, רק בשביל להרוויח עוד עמלות. המצב הזה השתנה. כיום, כאשר סוכן ביטוח מנסה להעביר אתכם מחברת ביטוח אחת לחברת ביטוח אחרת, הוא חייב להחתים אתכם על טופס מפורט בו הוא מסביר לכם בדיוק מדוע כדאי לעבור מפוליסת ביטוח מנהלים אחת לפוליסת ביטוח מנהלים אחרת, מה היתרונות ומה החסרונות בפוליסה שאתם עוזבים ובפוליסה שעליה אתם חותמים כעת, כלומר: היכן תרוויחו והיכן תפסידו. אם סוכן הביטוח שלכם העביר אתכם בין פוליסות ביטוח מנהלים שונות מתחילת 2004 מבלי להחתים על טופס כזה, הרי שהוא עבר עבירה.

נסו להבין מדוע נחוץ לכם המעבר הזה, ובעיקר נסו להבין האם וכמה כסף אתם מפסידים ממנו. ייתכן שסוכן הביטוח יבקש להעביר אתכם לחברת ביטוח מסוימת שבה המבוטחים מרוויחים תשואה נאה מאוד, אבל אם המחיר יהיה תשלום קנס של 10% על החיסכון שלכם שנפדה טרם זמנו, הרי שהמעבר אינו כדאי וייקח לכם הרבה זמן, אם בכלל, להחזיר לעצמכם את הכסף שהפסדתם.

לכן חשוב מאוד לעשות בחירה טובה כבר בהתחלה ולשקול בכובד ראש באיזו חברת ביטוח להיות מבוטח. לערוך שינויים לאחר מכן כבר יכול להיות הרבה יותר קשה.

החלפת פוליסה ישנה בחדשה

אחת הבעיות העיקריות שעיינו מתמודדים מבוטחים היא השאלה האם להחליף פוליסת ביטוח מנהלים ישנה בפוליסת ביטוח מנהלים חדשה. התשובה לשאלה הזו היא בדרך כלל שלילית. שנים רבות חברות הביטוח שיווקו פוליסות ביטוח מנהלים מצוינות, חלקן מבטיחות תשואה, חלקן עם מקדמים המבטיחים למבוטח קיצבה גבוהה, חלקן עם רמת עמלת נמוכה ורמת חיסכון גבוהה וחלקן מבטיחות