

# מנקודת מבטו של אקטואר ביטוח חיים ופנסיה: תפקידו של סוכן הביטוח ואפיקי השקעה - כתבה מס' 7



האקטואר רועי פולניצר מסביר על תפקידו של סוכן הביטוח בהמלצה על פוליסת ביטוח מנהלים טובה כמו גם על אפיקי ההשקעה השונים שניתן לבחור בפוליסות ביטוחי מנהלים.

שנתית של 4% ובתום 10 השנים השיג תשואה מצטברת של 48%.

אתם מחייכים וכבר חושבים איך תחיו ברמת חיים גבוהה בפנסיה. והנה שנה לאחר מכן, רגע לפני שאתם עומדים לצאת לגמלאות, מתחולל משבר והבורסה קורסת ב-50%.

התשואה המצטברת שלכם בפוליסת ביטוח המנהלים יורדת ל-50%, בעוד שלפוליסת ביטוח המנהלים של החבר הסולידי שלכם מתווספת פעם נוספת תשואה שנתית של 4% על החיסכון שלו, כך שהתשואה המצטברת שלו עומדת כרגע על 54% - הוא עקף אתכם.

**מדובר כמובן בדוגמא קיצונית, אך היא באה להראות את החשיבות של השקעה חכמה. לא תמיד כדאי להמר על הבורסה וכדאי לבנות, בעיקר כאשר מדובר על ביטוח פנסיוני, תיק השקעות חכם.**

למי שאינו מבין בתורת ההשקעות, מומלץ שלא להשקיע במסלולים המיוחדים של חברות הביטוח אלא לשים את החיסכון באפיק המרכזי המנוהל על ידי חברת הביטוח ואשר בו נמצא מרבית הכסף.

למי שכן מעוניין בסיכונים מסוימים, מומלץ להקטין אותם עם השנים. כלומר: אם החלטתם לשים את הכסף באפיקים מנייתיים, כדאי לצמצם עם השנים את החשיפה למניות, כדי שלא תיקלעו לסיכון בו לקראת הפנסיה תאבדו חלק גדול מהחיסכון.

**הכותב הינו הבעלים והאקטואר הראשי של "שווי פנימי", משנת 2010. משנת 2006 עורך חוות דעת אקטואריות, יועץ לתאגידים פיננסיים ולחברות ציבוריות ומתמנה ע"י בתי משפט ובתי דין כאקטואר וכמעריך שווי מוסמך.**

**הנושאים בהם הכותב עוסק: תמחור, עריכת מחקרים, בניית מודלים אקטואריים, הערכת התחייבויות ביטוחיות של חברת ביטוח בביטוח חיים, עריכת מאזנים אקטואריים של קרנות פנסיה, ביצוע עבודות ביקורת ועוד.**

**הכותב הינו חבר מלא בלשכת מעריכי השווי והאקטוארים הפיננסיים בישראל, F.I.L.A.V.F.A. ובאגודה העולמית לאקטוארים בניו-ג'רזי. בנוסף, התמודד על תפקיד האקטואר הראשי לאוצר ועבר בהצלחה את כל שלבי המכרז.**

חברות הביטוח היא כה עזה, עד שאף חברת ביטוח אינה יכולה לתת הטבה מסוימת ללקוחות מבלי שמייד יעתיקו אותה יתר חברות הביטוח.

מחד גיסא, המבוטחים מרוויחים, כיוון שהתחרות פועלת לטובתנו. מאידך גיסא, הדבר דומה לעמלות הבנקים: כאשר המוצרים כל כך זהים הדבר נראה קצת חשוד, כאילו יש הסכמה שבשתיקה שלא ללכת יותר מדי לקראת הציבור.

מה שכן חשוב, ואת זה לפעמים לא יודעים גם אותם מנהלי מכרזים פנסיוניים, הוא התשואה שרשמה אותה חברת ביטוח על כספי החיסכון של המבוטחים שלה. זהו המשתנה החשוב ביותר למי שרוכש היום ביטוח מנהלים. בסופו של דבר, מהחיסכון או אמורים לחיות כאשר נגיע לגיל הפרישה, ולכן ככל שנצבור עליו תשואה יותר גבוהה – כך יהיה לנו יותר כסף.

**אמת: לא ניתן לחזות מי מחברות הביטוח תהיה החברה שתשיג עבורנו בעתיד את התשואה הטובה ביותר, אולם אפשר לפחות לראות איזו חברת ביטוח השיגה בעבר את התשואות הטובות ומי השיגה תשואות גרועות, וללמוד מכך ולו מעט על יחסה למבוטחים שלה.**

על כן, בקשו מסוכן הביטוח הפנסיוני שלכם לראות מה התשואה שעשתה חברת הביטוח, עליה הוא ממליץ, בשנה האחרונה מול הביצועים של שאר החברות, מה הייתה התשואה הממוצעת בשלוש השנים האחרונות, בחמש השנים האחרונות וכן הלאה.

תוכלו לראות שישנם הבדלים תהומיים בין חברות הביטוח, וההבדלים האלו משמעותם הרבה מאוד כסף שמקבלים מבוטחים בחברת ביטוח אחת ולא מקבלים מבוטחים בחברת ביטוח אחרת.

**התשואה על הכסף צריכה להיות שיקול מרכזי בבחירת חברת הביטוח. יחד עם זאת, חשוב גם לראות האם ההשקעות שעשתה חברת הביטוח לא היו מסוכנות יתר על המידה.**

## אפיקי השקעה

חברות הביטוח מציעות בפוליסות ביטוח המנהלים החדשות אפיקי השקעה שונים. מבוטח יכול להחליט, כי כל כספו יושקע במניות, או שאפילו לא שקל אחד יושקע במניות. אך יש לזכור, כי הימור על מסלול מסוים – ודאי לאורך זמן – עלול להיות מסוכן.

דמיינו לעצמכם שהשקעתם את כספי החיסכון של פוליסת ביטוח המנהלים שלכם באפיק המנייתי ובתוך 10 שנים עשיתם תשואה ננטסטית של 100% - הכפלתם את כספכם.

חברכם שהשקיע את כספי החיסכון של פוליסת ביטוח המנהלים שלו באפיק סולידי עשה כל שנה, על פני אותן 10 השנים, תשואה

רבים תוהים כיצד ניתן לדעת באיזו חברת ביטוח כדאי לבחור כדי לקבל את פוליסת ביטוח המנהלים הטובה ביותר. ובכן, זהו תפקידו של סוכן הביטוח או כפי שהוא מכונה כיום: מנהל ההסדרים הפנסיוניים.

חשוב מאוד להיוועץ בסוכן עליו אתם סומכים, ואת אלו תמצאו בעיקר בסוכנויות הביטוח הגדולות. בכל מקרה, אם מדובר בסוכן פרטי שנראה כמבין ופקיא בעניין – מומלץ להיכנס לאתר של משרד האוצר ולבדוק האם יש לו רישיון סוכן ביטוח פנסיוני.

אם אין לו רישיון סוכן ביטוח פנסיוני, ייתכן שהוא לא כל כך מומחה בתחום הפנסיוני או לחילופין שרישיונו נשלל בעקבות עבירות שעבר. ובכל מקרה: אם אין לו רישיון ביטוח פנסיוני – הוא עובר על החוק ומוכן שאסור לעבוד איתו.

בישראל יש קרוב ל-20 סוכנויות ביטוח גדולות, שהמוכרות בהן הן שקל, קלע, תמורה, מבטח-סימון, קלי ורבות אחרות. נכון שחלק מהסוכנויות נמצאות בבעלות מלאה או חלקית של חברות הביטוח, ואולם הדבר אינו אומר שהן אינן טובות או שהן משווקות דווקא את הפוליסות של חברות הביטוח המחזיקות בהן.

סוכנות ביטוח היא עסק שרוצה להרוויח. למשל: אם סוכנות ביטוח פלונית נמצאת בבעלותה של חברת מגדל, אבל בתקופה מסוימת היא מקבלת עמלות טובות יותר מחברת הפניקס, או שיש פוליסת ביטוח מנהלים טובה במיוחד של חברת מנורה או חברת הראל, מדוע שלא תמכור פוליסות אלו? רווח הוא רווח ולכסף אין ריח.

ואולם אנחנו המבוטחים צריכים לשים לב לכך שימכרו לנו את פוליסת ביטוח המנהלים המתאימה ביותר עבורנו, ולא את זו שסוכנות הביטוח מקבלת עליה את העמלות השמנות ביותר.

מי שעובד במקום עבודה מסודר בו ביטוח המנהלים נעשה באמצעות המעסיק, יכול להיות רגוע יותר. חלק גדול ממקומות העבודה עורכים מכרזים בין סוכנויות הביטוח השונות כדי לקבל מהן את ההצעות הטובות ביותר. מי שמנהל את המכרזים האלו הם מומחים לתחום הביטוח הפנסיוני, ובדרך כלל הם משיגים תוצאות לא רעות.

מי שרוכש פוליסת פרט – כלומר מבטח את עצמו באופן פרטי ולא דרך המעסיק – חייב לבקש מסוכן הביטוח שלו שיערוך השוואה בין כמה חברות ביטוח ויסביר לו מדוע פוליסת ביטוח המנהלים של חברה X טובה יותר מפוליסת ביטוח המנהלים של חברה Y.

נסביר, באופן כללי, כי מרבית פוליסות ביטוח המנהלים של חברות הביטוח דומות מאוד ולפעמים זהות לחלוטין. התחרות בין

