# פוליסה

עיתון הביטוח הפנסיה והפיננסים

יום ה', 24 בנובמבר 2016, כ"ג בחשון תשע"ז

# הזדמנויות פיננסיות


העורך: **אריה לביא** / סגן עורך: **אורי לביא-פלג** / עריכה: **עמית קרטס-בנין, רומן סלזברג** / ניו מדיה: **נעמן פרנקל** / גרפיקה: **מיכל הראל**

המו"ל: **תקשורת כלכלית בע"מ** / רח' נחשון 14 רמת השרון 47301 / טל. **03 - 5407884** / E-mail: **news@polisa.news** / **www.polisa.news**

פוליסה
עיתון הביטוח הפנסיה והפיננסים

פרמיה

# אוקיינוס כחול של שקלים

אין הרבה תחומים בהם סוכן ביטוח יכול לעבוד כמעט ללא מתחרים. ברכב ודירה הסוכנים מתחרים תחרות קשה עם החברות לביטוח ישיר וכן עם הסוכנויות האינטרנטיות. בתחומי הביטוח האחרים הסוכנים מתחרים עם השיווק הישיר של חברות הביטוח. ובכל התחומים הסוכנים מתחרים בעיקר בעצמם, כאשר לרבים ברור כי אלפי הסוכנים הפעילים מהווים מחולל תחרות מרכזי בענף. מקובל לראות את השווקים התחרותיים כ"אוקיינוס אדום" – בו הכרישים שולטים. שוק הפיננסים הוא למעשה "אוקיינוס כחול" – בו התחרות מועטה.

אחד התחומים היחידים בהם סוכן ביטוח יכול לפעול בתוך "אוקיינוס כחול" וכמעט ללא תחרות ממשית - הוא תחום הפיננסים. מספר סוכני הביטוח שפועלים בתחום קטן יחסית, ומספרם נאמד במאות בודדות בלבד. מערכי השיווק הישירים של בתי ההשקעות קטנים ומצומצמים. יועצי ההשקעות בבנקים נהנים אמנם מגישה ללקוחות הבנקים, אולם אין להם גישה ללקוחות חדשים.

דוח של **רשות ניירות ערך** שפורסם לאחרונה חושף ליקויים בעבודתם של יועצי ההשקעות של הבנקים. כך למשל, נכתב בדוח, היועצים מסתמכים על תשואות עבר של המוצרים המומלצים, ללא לקיחה בחשבון כי הנתונים המאקרו-כלכליים משתנים, או יועצים שהפנו את לקוחותיהם לקבל אשראי – במקום לממש נכסים. ממצא חשוב נוסף של הרשות הוא חשיפת מקרים בהם יועצים העלו על דעת עצמם את רמת הסיכון בתיק – ללא קבלת הסכמת הלקוחות. בשורה התחתונה - יש לבחון היטב את המלצותיהם של יועצי ההשקעות.

לסוכני הביטוח, לעומת יועצי ההשקעות הבנקאיים, יש שני משאבים חיוניים להצלחת תהליך השיווק. ראשית – יש להם את כל המידע הרלוונטי על הלקוחות הפוטנציאליים (רמת הכנסות, נכסים, גיל, מצב בריאותי וכיו"ב). שנית, ואף חשוב מכך – יש להם מערכת של אמון עם הלקוחות שלהם. להבדיל מכל מערכי השיווק הישירים, כאשר סוכן הביטוח פונה ללקוח – השיחה נראית אחרת לגמרי.

לסוכן הביטוח יש את התשובות הטובות ביותר לשאלה "למה לי להעביר את הכספים הנזילים לטיפולך". ראשית, הוא מייצג בתי השקעות וחברות ביטוח – הגופים הטובים ביותר בניהול השקעות כספים (להבדיל מאלה שמשקיעים את כספם היטב, אולם משלמים לחוסך ריבית אפסית). שנית, השקעה בפיקדונות בנקאיים, בריבית ריאלית שלילית, משמעותה הפסד ודאי של הכסף. שלישית – יש להסביר ללקוח, שיש לו תיק השקעות אחד - כאשר התיק הפנסיוני מהווה חלק גדול וחשוב ממנו – אך לא יחיד. אם סוכן הביטוח הפנסיוני יהיה זה שיטפל גם בתיק הפיננסי הנזיל, הוא יכול להשלים ואף לאגבר (להיות סינרגטי) עם התיק הפנסיוני ועם מוצרי ההגנה שרכש הלקוח.

על פי הערכות בענף, המבוססות על נתוני **בנק ישראל**, כ-1.5-2 טריליון שקל מוחזקים על ידי אזרחי ישראל. בחלוקה של הסכום למאות בודדים של סוכנים העוסקים בתחום – לכל סוכן "ממתינים" 1.5 מיליארד שקלים נזילים.

המוצרים הזמינים מגוונים ביותר – קופות גמל וקופות גמל להשקעה, פוליסות חיסכון, קרנות השתלמות, שהם מוצרי הבסיס, אולם סוכנים לא מעטים גם משווקים ללקוחותיהם מוצרי השקעה אלטרנטיביים, כגון קרנות השקעה, השקעות ריאליות, ניהול תיקים אישי וכיוצא באלה.

אם המצב כה פשוט – מדוע הסוכנים לא עטים על ההזדמנויות? מדוע אלפי סוכני הביטוח לא מסתערים על השוק? סוכן ותיק ומוערך אמר לי פעם, כי סוכני ביטוח רואים את עצמם כגורם שמשווק יציבות וביטחון – "הסוכנים אינם רוצים להיות אלה שיעודדו את לקוחותיהם להשקיע כסף בשוק ההון, ולאחר מכן להיות הכתובת כאשר יירשמו להם הפסדים".

אולם כיום, בסביבת ריבית ריאלית שלילית – המענה לכך ברור. פיקדון בנקאי בריבית ריאלית שלילית משמעותו הפסד ודאי. השקעה נבונה באמצעות בתי ההשקעות המובילים, תוך בחירה מושכלת של מסלול השקעה בהתאם למאפייני החוסך – עדיפה לאין שיעור.

קריאה נעימה ומועילה,
**אורי לביא-פלג**

## תוכן

4 **הכרטיס הלאומי לפנייה למעסיקים** // רונן טוב, משנה למנכ"ל מיטב דש
6 **הפנסיה הופכת למוצר צריכה בסיסי, אחיד וזול** // איתי ברדה, מנכ"ל הלמן אלדובי גמל ופנסיה
8 **הרגולציה עלתה מדרגה ואנחנו רואים הזדמנויות עסקיות** // ענת כנפו-תבור, ראש החטיבה לחא"ט בפסגות
10 **סוכן שיידע לטפל בכל צרכיו הפיננסיים של הלקוח - לא ייפגע מהתמורות בפנסיה** // בני שיזף, משנה למנכ"ל הפניקס
11 **מבקר המדינה מציג: שיעורי בית לאוצר** // מאת איציק אסטריכר, יו"ר אינטרגמל
13 **ביטול האפשרות של המוסדיים לשימור - בשורה גדולה לקרנות הקטנות** // יאיר לוינשטיין, מנכ"ל אלטשולר שחם גמל ופנסיה
15 **מי הסוכנים שמעניינים אותנו? סוכנים שמתעניינים בהשקעות** // שרון גילרן נוריאל, מנכ"לית חברת הגמל וההשתלמות של IBI
17 **הרלוונטיות של שוק הגמל וההשתלמות לסוכני הביטוח הולכת וגוברת** // איתי יעקב, מנהל הגמל וההשתלמות במנורה מבטחים
19 **כניסת סוכני הביטוח לתחום הפיננסי - אינטרס ציבורי** // יוסי ורסנו, יו"ר תת הוועדה לפיננסים בלשכת סוכני הביטוח
21 **האם כדאי לבני זוג לפעול לפי החוק החדש לחלוקת חסכון פנסיוני?** // גד שפירא, אקטואר
22 **פיננסים זה מקצוע שצריך להתמקצע בו** // זיו ורטהיימר, מנהל תחום פיננסים ומערך ניודים בהכשרה

לגישה מהירה לעמוד - ניתן ללחוץ על המספר

© אין לצלם, להעתיק, או להפיץ בדרך אחרת גיליון זה, או חלקים ממנו, ללא היתר בכתב ומראש מהמו"ל!

אלטשולר שחם
גמל ופנסיה בע"מ
לחדש • לשנות • להצליח

LEAD

Gemel 2.0

אלטשולר שחם מעדכנים גרסה ומשיקים:

אלטשולר שחם חיסכון פלוס*

## הגרסה החדשה – חכמה יותר, משתלמת יותר:

- כספים נזילים בכל עת – ניתן למשוך את הכספים כסכום הוני בכל עת ללא "קנס" ובתשלום מס על הרווחים
- הטבת מס – משיכת הכספים כקצבה פטורה ממס מגיל 60
- מתאימה לכולם – לכל גיל ולכל מטרה
- מגוון מסלולי השקעה – אפשרויות בחירה מגוונות על פי רמת הסיכון המתאימה לך
- הפקדות – כל סכום עד לתקרה של 70,000₪ לאדם לשנה** ובתדירות שתבחר

לפרטים והצטרפות: 5054*

* קוד קופה 000-0000-0000000007797-513173393 **סכום תקרת ההפקדה מתייחס להפקדות עמית בכלל חשבונותיו בכל קופות הגמל להשקעה. בנוסף, הסכום האמור יעודכן מדי שנה בהתאם למדד המחירים לצרכן • אין באמור לעיל כדי להוות תחליף לייעוץ ו/או שיווק פנסיוני אישי ו/או ייעוץ מיסוי המותאם לצרכי הלקוח • האמור לעיל כפוף להוראות ההסדר התחיקתי, הוראות התקנון הרלוונטי והנחיות החברה • אין לראות באמור לעיל התחייבות של החברה להשגת תשואות עודפות ואין במידע על תשואות שהושגו בעבר כדי להעיד על תשואות שתושגנה בעתיד. • החברה רשאית לשנות את אופי מדיניות ההשקעה ו/או הרכב הנכסים בקופה כפי שיוחלט מעת לעת בכפוף לתקנון הקופה והוראות ההסדר התחיקתי.

חזרה לעמוד התוכן

© אין לצלם, להעתיק, או להפיץ בדרך אחרת גיליון זה, או חלקים ממנו, ללא היתר בכתב ומראש מהמו"ל!

שיחת פוליסה עם רונן טוב, משנה למנכ"ל מיטב דש ויו"ר חברת הגמל והפנסיה

# הכרטיס הלאומי לפנייה למעסיקים

■ מיטב דש הכינה את הקרקע לשינוי ונערכה מבחינה ארגונית וטכנולוגית למהלך ■ מערך ההפצה שהוקם פונה בעיקר למעסיקים, מתוך ההבנה שבדמי הניהול שנקבעו, לא ניתן לשלם עמלה לסוכני הביטוח ■ גם הסכמי ההפצה עם הבנקים בוטלו מתוך הבנה זו

רפורמת קרן ברירת מחדל, שנכנסה החודש לתוקף, טלטלה את כל הענף מהיסוד. "עם פרסום רפורמת קרן ברירת מחדל, זיהינו שיש לנו הזדמנות להזיז את מחוגי השעון ההיסטוריים של ענף הפנסיה בישראל, ולכן נכנסנו בעוצמה לתמונה", אומר **רונן טוב**, משנה למנכ"ל **מיטב דש** ויו"ר חברת הגמל והפנסיה של בית השקעות. "היה לנו ברור שמיטב דש צריכה להיות גורם משפיע ומכריע בשוק, מעבר לקופות הגמל, ולכן צריך היה להיכנס בצורה נכונה".

אי אפשר להגזים בתיאור הטלטלה שצפויה רפורמת קרן ברירת מחדל לעורר בשוק הפנסיוני. מדובר בשינוי טקטוני שישפיע על הקרנות הגדולות ביותר בענף ועל הקטנות ביותר בענף, על הלקוחות הקטנים ביותר ועל האיגודים החזקים ביותר. וכמובן – על סוכני הביטוח, שנאלצים להתמודד גם הם עם שינוי נוסף בענף הפנסיה.

"מיטב דש הכינה את הקרקע לשינוי ונערכה מבחינה ארגונית וטכנולוגית למהלך", מציין טוב. "מערך ההפצה שהוקם פונה בעיקר למעסיקים, מתוך ההבנה שבדמי הניהול שנקבעו, לא ניתן לשלם עמלה לסוכני הביטוח. גם הסכמי ההפצה עם הבנקים בוטלו מתוך הבנה זו".

"התמונה ש**אגף שוק ההון, ביטוח וחיסכון** ראה בשנים האחרונות היא ריכוזיות הולכת וגדלה. קרנות הפנסיה גדלו דרמטית וקופות הגמל כמעט מתו החל מ-2008. יתרה מזאת, קופות הגמל היו הכלי שבאמצעותו בתי ההשקעות פעלו בענף. תיקון 3, שפגע בקופות הגמל, הרג לא רק את המוצר אלא את מי שהניע את המוצר, ובכך - חיזק מאוד את חברות הביטוח", מנתח טוב את הקרקע לרפורמה. טוב גם מתייחס למשא ומתן שמנהלת קרן ההשקעות הבינלאומית XIO לרכישת השליטה בחברה: "לקראת 2017 אנחנו נמצאים בעמדת פתיחה פנטסטית. גם הרוכשים העתידיים מבינים זאת, ולכן התעניינו בנו".

**• כיצד אתה רואה את הרפורמה שהאוצר עושה?**

**טוב:** בשורה תחתונה – התחרות הלכה ודעכה. האוצר, בתהליך מאוד סדור, פעל בשני מישורים: הגמל והפנסיה. בתחום הגמל הפעילו מספר רפורמות: תיקון 190 במס הכנסה, יצירת רפורמות קופות גמל להשקעה וחיסכון לכל ילד, ומתן אפשרות למשוך אנונה מקופת גמל בצירוף ביטוח אריכות ימים.

בפנסיה, הרפורמה המרכזית שנעשתה היא רפורמת קרן ברירת מחדל. פקידי האוצר רצו להביא את בשורת המחיר גם למי שידם אינם משגת, ולא רק לחזקים. 750 אלף מבוטחים

שילמו דמי ניהול מקסימליים, ורובם בכלל לא בחרו במוצר, אלא בחרו בו עבורם. הרעיון של מכרז ובחירת קרן פנסיה ברירת מחדל נועד לתחר את המוסדיים בדיוק על האוכלוסיה הזו, ולתת הגנת ינוקא לקטנים.

הרעיון הזה הביא לתוצאה של היום: שתי קרנות, לא גדולות, זכו במכרז. אני חוזה שתוך 5-6 שנים אנחנו נהיה קרן של מעל 10 מיליארד שקל, (כיום מנהלת קרן הפנסיה של מיטב דש שני מיליארד שקל). ללא המכרז, לא היינו מגיעים להיקפים האלה. להערכתי, הרפורמה תביא לגיוס של 4 מיליארד שקל, ולצד 4 מיליארד שקל מ**איילון** נגיע ל-10 מיליארד שקל.

**• בענף יש הרבה תהיות – האם ניתן להרוויח עם דמי ניהול בשיעור שנקבע?**

**טוב:** דבר אחד ברור: המחירים האלה לא מאפשרים עלות הפצה, ולכן ההפצה תהיה ישירה בלבד. גם הסכמי ההפצה עם הבנקים בוטלו מתוך הבנה זו. אנחנו לא יכולים לשלם עמלה במוצר הזה, אבל ניתן יהיה להרוויח כבר מהשנה השנייה לפרויקט.

**• כיצד ייראה מערך ההפצה?**

**טוב:** אנחנו מתכננים לעבוד בעיקר מול מעסיקים. יש לנו יכולת לא רק לדבר איתם, אלא גם לעשות. הכול יקום וייפול על תפעול. בנינו תשתיות תפעוליות כדי להקטין למינימום את הצורך בכוח אדם. אנחנו פונים למעסיקים, ומציעים להם לעבוד אתנו באמצעות מערכות ידידותיות מאוד. התחלנו את ההיערכות לכך עוד לפני שזכינו.

**• מה היעדים שלכם?**

**טוב:** אנחנו מעריכים כי המערך הטכנולוגי שלנו ובמקביל, עבודה יעילה מול מעסיקים יביאו אותנו לגיוס של 30 אלף מצטרפים בשנה בזכות הפרויקט של קרן ברירת מחדל. יש לנו צוות של 100 עובדים, שעומד לפשוט על בתי עסק. אנחנו רואים בזכייה במכרז כזכייה בכרטיס הלאומי למעסיקים.

**• שם המשחק הוא רק גובה דמי הניהול?**

**טוב:** לא רק. התשואות שלנו הן ברביעייה הראשונה. מאז שניהול ההשקעות נעשה במיטב דש – התוצאות פנטסטיות. השילוב של תשואות, יחד עם דמי ניהול נמוכים ודמוגרפיה טובה – נותן תוצאה שאי אפשר להתחרות בה. גם בשירות אנחנו מדורגים גבוה על ידי משרד האוצר.

במכרז הבא שיתקיים בעוד כשנתיים מצבנו יהיה אפילו יותר טוב, כיוון שנהיה ערוכים מבחינה טכנולוגית ויהיה לנו הרבה יותר ידע על עלויות התפעול. יהיה לנו יתרון על כולם.

**• איך המהלך ישפיע על השוק?**

**טוב:** המהלך ישפיע על כל התיקים הקיימים. כולם יבקשו להוריד את דמי הניהול – כולל מי שכבר קיבל הנחות בעבר. זה הפחד בקרנות הפנסיה האחרות.

הרפורמות של האוצר הגדילו את כושר המיקוח של החוסכים החלשים הפעילים, החוסכים המוקפאים והפנסיונרים. זה מהלך פנטסטי, עם המון תעוזה.

**• האם לקרנות הקטנות יש יכולת לשרוד בשוק כזה?**

**טוב:** בהחלט יש מקום למיזוגים. קרן קטנה מאוד תתקשה לשרוד.

**• וכיצד אתה רואה את עתיד סוכני הביטוח?**

**טוב:** החברות הגדולות לא יכולות להרשות לעצמן לא לעבוד עם סוכנים. והסוכנים מצדם יצטרכו להסתגל לעולם החדש.

אני בהחלט חושב שברמות שכר מסוימות יש מקום לקבל ייעוץ פנסיוני ואולי לשלם קצת יותר – בין אם בדמי ניהול גבוהים יותר או באופן אחר. הפתרון שלנו בהכרח נכון לחוסכים בעלי שכר נמוך או שהם בתחילת דרכם בשוק העבודה. לאנשים עם צרכים מורכבים יותר – מומלץ לקבל ייעוץ אישי.

**• גם שוק הגמל עומד לקראת מספר רפורמות דרמטיות.**

**טוב:** עולם הגמל אכן חזר לחיים בכמה מהלכים מאוד ברורים, ואנחנו פועלים בהתאם. בעקבות מתן אישור לקופת גמל להציע ביטוחים, אנחנו השקנו את ה**פרוגמל**. בכך פתחנו לעצמנו יכולת להתחרות בחברות

(המשך בעמוד 24)

חזרה לעמוד התוכן

© אין לצלם, להעתיק, או להפיץ בדרך אחרת גיליון זה, או חלקים ממנו, ללא היתר בכתב ומראש מהמו"ל!

הפניקס

# הפניקס
# שוב במקום הראשון

## בתשואות*
## גם ב-שנה האחרונה,
## גם ב-3 השנים האחרונות
## וגם ב-5 השנים האחרונות!

Mesh Branding

במציאות כמו שלנו, תבדוק שיש לך הפניקס

הפניקס חברה לביטוח בע"מ

*ביטוחי מנהלים-קרן י': מסלול השקעה בפוליסות משתתפות ברווחים שהונפקו בשנים 1992-2003.מספר גוף מוסדי 520023185. קוד אוצר: 0011. עפ"י הנתונים ב"ביטוח נט" באתר האוצר, קרן י' של הפניקס במקום הראשון בתשואות בשנה האחרונה (11.15-10.16) ובממוצע שנתי ב-3 השנים האחרונות (11.13-10.16) ובממוצע שנתי ב-5 השנים האחרונות (11.11-10.16) מבין כלל הפוליסות המשתתפות ברווחים המתנהלות בקרן י' של כלל חברות הביטוח. התשואות הינן נומינליות ברוטו לפני ניכוי דמי ניהול. אין במידע על הדירוג והתשואות שהושגו בעבר בכדי להצביע על הדירוג והתשואות שיושגו בעתיד או התחייבות לתשואה כלשהי. המידע לעיל אינו מהווה ייעוץ פנסיוני, חוות דעת או המלצה ואינו מהווה תחליף ליעוץ המתחשב בנתונים ובצרכים המיוחדים של כל אדם.

© אין לצלם, להעתיק, או להפיץ בדרך אחרת גיליון זה, או חלקים ממנו, ללא היתר בכתב ומראש מהמו"ל!
חזרה לעמוד התוכן

**שיחת פוליסה עם איתי ברדה, מנכ"ל הלמן אלדובי גמל ופנסיה, על הזכייה במכרז קרן ברירת מחדל**

# הפנסיה הופכת למוצר צריכה בסיסי, אחיד וזול - צריך להפנים, להסתגל ולנצל את ההזדמנויות

**בשיחה עם פוליסה, שבועות בודדים לאחר כניסתה לתוקף של רפורמת ברירת המחדל, מסביר ברדה כי במספרים הגדולים של קרן ברירת מחדל – הרווחיות מובטחת**

"בשוק הפנסיה ישנם כשלי שוק מאוד משמעותיים. ארבע חברות מחזיקות 90% מהשוק. זאת, לעומת ענף קופות גמל, בו 10 חברות מחזיקות ב-70%-80% מהשוק. זה מבנה ריכוזי שפוגע בתחרות ובצרכן. במקביל האוצר הפך בשנים האחרונות את מוצר הפנסיה למוצר הדומיננטי על ידי חקיקה והתערבות ביחסים שבין שלושת המוצרים לחסכון ארוך טווח, בין היתר על ידי צו הרחבה לפנסיה חובה ואג"ח מיועדות". כך אומר **איתי ברדה**, מנכ"ל חברת הגמל והפנסיה של בית ההשקעות **הלמן אלדובי**.

לצד בעיית הריכוזיות, ברדה מצביע על ניגודי עניינים נוספים בענף שדורשים לדבריו טיפול, בהם מבני האחזקות של מנהלי הסדרים שנשלטים על ידי חברות הביטוח שמהווים זרוע הפצה דומיננטית בשוק הפנסיה. לדבריו, בתי ההשקעות יכולים לשמש כגופים מחוללי תחרות, כיוון שהם מנהלים כיום רק אחוזים בודדים מנתח שוק הפנסיה.

**• כיצד ראיתם את המכרז לבחירת קרן ברירת מחדל?**

**ברדה:** זיהינו הזדמנות אסטרטגית לגדול גם בפנסיה. אחרי תקופה ארוכה של תחרות לא מאוזנת – האוצר נתן לנו פקטור ויתרון משמעותי על פני שאר החברות. הוא אסר על צירוף באמצעות הסכם ברבים למעט לקרנות שנבחרו כברירת המחדל, וזה מגובה על ידי הוראות דין.

להערכתנו, החוק מתייחס ליותר מ-100 אלף עובדים חדשים כל שנה, שלא בוחרים שום יצרן ולא מקבלים ייעוץ במסגרת הליך של שיווק פנסיוני וכתוצאה מכך מעסיקים מצרף אותם לקרן הפנסיה על ידי שליחת הפקדות וקובץ. כעת, אותם 100 אלף חוסכים מחויבים להגיע לאחת משתי החברות שזכו במכרז.

**• אלא אם המעסיקים שלהם יערכו מכרזים בעצמם.**

**ברדה:** נכון, אלא שאותם מכרזים חייבים לשקלל את פרמטר דמי הניהול במשקל של לפחות 50% וכן את התשואות ואת מדד השירות שכידוע אנחנו בראש דירוג נותני השירות הטובים בפנסיה. זו הסיבה שזכינו גם ברוב המכרזים שהתקיימו עד כה על ידי המעסיקים.

רפורמת ממשק המעסיקים הפכה את תהליך ההצטרפות ליעיל ועם הוצאות מינימליות. לכן, אנו נערכים למספרים גדולים מאוד של מצטרפים. זאת בנוסף לאלפים רבים שהצטרפו אלינו מיוזמתם כבר החל מאוגוסט האחרון. תגברנו את מערך התפעול והשירות, וככל שנגדל נגדיל את כוח האדם לפי פונקציה שנקבעה מראש על מנת לשמור על רמת שירות גבוהה.

**• איזה מערכי הפצה יהיו לקרן?**

**ברדה:** לקרן יהיו כל מערכי ההפצה הקיימים כיום בענף, כשהדומיננטיים הם הצטרפויות על ידי המעסיקים, כאשר הסוכנים מובילים את ההתקשרות מול המעסיקים. במסגרת זו חתמנו על שיתוף פעולה עם סוכנות **פרופיט** להפצת מוצרי חיסכון ארוך טווח. מדובר בבית הסוכן הגדול ביותר בישראל בתחום החיסכון ארוך הטווח, שכולל כ-200 סוכנים. במקביל אנחנו יוצאים בקמפיין פרסומי שיפנה למעסיקים ולקוחות פרטיים.

אנו רואים במהלך זה, מהלך אסטרטגי פורץ דרך. המהלך מתבסס על ההבנה שלנו ושל הנהלת פרופיט – ששוק הפנסיה משתנה. הפנסיה הופכת להיות מוצר צריכה בסיסי, אחיד ועל כן גם זול. מנגד – בעולם הפנסיה החדש יש גם הזדמנויות רבות. מי שירצה להרוויח – יצטרך ללכת עם המגמות ולא נגד.

**• איך משלמים עמלות בדמי ניהול כל כך נמוכים?**

**ברדה:** מבחינתנו, מה שמייצר את ההיתכנות הכלכלית של הפרויקט הוא עבודה במספרים גדולים. זה ההיגיון הכלכלי. כמו כן חשוב לזכור שהסוכנים משווקים סל רחב של מוצרים.

גם בגופי מסחר אחרים, כדוגמת רשתות שיווק מזון, יש על המדף מוצרים זולים מאוד ומוצרים אחרים, יקרים יותר. זו אסטרטגיה שיכולה לעבוד גם בקרב היצרנים וגם בקרב סוכני ביטוח. עדיף שהלקוחות ירכשו מוצרים פנסיוניים דרך סוכני ביטוח, וחשוב שסוכני הביטוח יהיו חלק מהמהפכה הצרכנית בפנסיה ולא מחוצה לה.

**• מה לגבי סוכנים שאינם מפרופיט?**

**ברדה:** אנחנו מקבלים המון פניות מאז הזכייה ואנחנו מזמינים כל סוכן ששותף לחזון ולאסטרטגיה שלנו לפנות אלינו. אנחנו החברה היחידה שיישרה קו עם עמדת הרגולטור וניתקה את הקשר בין דמי הניהול לעמלות הסוכן באמצעות "המודל השקוף" - מודל מוצלח מאד בו הסוכן מפסיק להישחק בעמלות בגלל הירידה בדמי הניהול. אנחנו בית ההשקעות היחידי שחתם על אמנת הסוכן עם **לשכת סוכני הביטוח**, ובכלל, ההבנה והאמונה שלנו בחשיבותו של ערוץ ההפצה של הסוכנים הוא קריטי להצלחתנו.

**• האם השיווק מתמקד במעסיקים או בחוסכים?**

**ברדה:** גם וגם. לסוכנים יהיה מיקוד במעסיקים ודרכם גם בחוסכים, והם גם יכוונו לפגוש את העובדים הבודדים. זו הזדמנות לכל סוכן להגדיל את מספר הלקוחות שלו ואת הכנסותיו בהתאם. בסוף כולם יבינו שהפנסיה היא מוצר צריכה בסיסי, אחיד וזול. את העובדה הזו הרגולטור והצרכנים קבעו. לא אנחנו.

**• מהם היעדים שלכם בעקבות הזכייה?**

**ברדה:** היום הקרן מנהלת כ-350 מיליון שקל וכוללת כ-5,000 עמיתים. אנחנו מצפים להגדיל בצורה משמעותית מאוד את מספר העמיתים. לפי ההתפתחויות בחודשים האחרונים וקצב הלקוחות והמעסיקים שפונים אלינו, אנחנו גם נעשה את זה מהר.

**• עד כמה הרפורמה משפיעה על השוק?**

**ברדה:** הסוכנים מתמודדים עם תהליך מתמשך של ירידת מחירים בכלל ובקרן הפנסיה בפרט. רפורמת ברירת מחדל רק האיצה את התהליך ותביא להשלמתו. כל המודלים של העמלות כוללים קיטום, כך שהסוכנים גם כיום כמעט ולא מתוגמלים במכירת קרן פנסיה. רמת התגמול של הסוכן נפגעה כבר מזמן ומדובר בתהליך שהולך ומחריף. בכך - קרן ברירת מחדל מצטרפת לתהליך הקיים, רק שהפעם היא גם מהווה הזדמנויות לסוכנים.

**• אחת הטענות בשוק היא שאין יכולת להרוויח בדמי הניהול שקבעתם, שאתם עושים זאת רק לצורך קבלת בסיס הנתונים.**

**ברדה:** אני יכול להרגיע את אלה שדואגים לרווחיות שלנו: אנחנו יודעים לעשות עסקים,

(המשך בעמוד 24)

© אין לצלם, להעתיק, או להפיץ בדרך אחרת גיליון זה, או חלקים ממנו, ללא היתר בכתב ומראש מהמו"ל!

חזרה לעמוד התוכן

חברת הגמל הגדולה בישראל משיקה:

# פסגות גמל להשקעה

Publicis | גליקמן שמיר סממוביץ

## קופת הגמל שנותנת ללקוחותיך גם נזילות וגם יתרונות מס[1]

פטור ממס בגיל פרישה[2]

משיכה בכל עת[3]

ניהול השקעות מקצועי ואחראי[4]

מגוון מסלולי השקעה

**מרכז שירות לסוכן: 1-700-707-610** | **psagot.co.il** רוצה לדעת יותר? מרכז הידע של פסגות לחינוך פיננסי |

קרנות נאמנות | תעודות סל | ניהול תיקי השקעות | **גמל** | השתלמות | פנסיה | חיסכון | ביטוח | טרייד

פסגות
קופות גמל ופנסיה

**פסגות קופות גמל ופנסיה בע"מ.** 1. בכפוף לתקנון הקופה והוראות הדין. סכום ההפקדה השנתי בקופה מוגבל ל-70,000₪ בכל שנת כספים לכל חוסך, צמוד למדד לעומת מדד 1 ביולי 2016. **אין באמור התחייבות להשגת תשואה כלשהי.** 2. משיכת הכספים כקצבה תתאפשר ע"י העברתם לקופת גמל לקצבה ובהתאם להוראות הדין. 3. הכספים ניתנים למשיכה תוך 4 ימי עסקים (לא כולל 3 ימי העסקים הראשונים בתחילת כל חודש) והכל בכפוף לתקנון ולהוראות הדין כפי שיעודכנו מעת לעת. 4. **אין באמור התחייבות להשגת תשואה כלשהי.** אין באמור לעיל כדי להוות תחליף לייעוץ/שיווק פנסיוני בידי יועץ/משווק פנסיוני בעל רישיון עפ"י דין המתחשב בנתונים ובצרכים המיוחדים של כל אדם. חברת פסגות קופות גמל ופנסיה בע"מ עוסקת בשיווק פנסיוני (ולא בייעוץ פנסיוני) ולה זיקה למוצרים הפנסיונים המנוהלים על ידה. האמור אינו מהווה יעוץ מס על ידי יועץ מס.

© אין לצלם, להעתיק, או להפיץ בדרך אחרת גיליון זה, או חלקים ממנו, ללא היתר בכתב ומראש מהמו"ל!

שיחת **פוליסה** עם ענת כנפו-תבור, ראש חטיבת חיסכון ארוך טווח בפסגות

# הרגולציה עלתה מדרגה ואנחנו רואים הזדמנויות עסקיות

**■ בימים אלו אנו בוחנים כניסה לתחום המוצרים משלמי הקצבה, אם באמצעות הקמת ביטוח מנהלים ואם באמצעות מוצרי אנונה המשלבים חיסכון בקופת גמל יחד עם ביטוח משלם לאריכות ימים ■ מדובר בצעד אסטרטגי ומהותי אשר נבחן במסגרת בניית תכניות העבודה ל-2017**

השינויים הרגולטוריים התכופים בענפי הביטוח, הפנסיה והפיננסים מעצבים את עולם החיסכון ארוך הטווח מחדש, כאשר אחת מהמטרות המרכזיות של **המפקחת על הביטוח דורית סלינגר** היא לארגן מחדש את המגרש ולהגביר את התחרות. בעוד שמרבית הגופים הגדולים מתבוננים על המתרחש בחשש ודאגה, לגוף כמו **פסגות** יש בעיקר מה להרוויח.

פסגות, כגוף הגמל הגדול ביותר בענף, נהנה מהרוח הגבית שהוא מקבל עם שלל הרפורמות שנועדו לעורר מחדש את שוק הגמל. במקביל, גם קרן הפנסיה הקטנה יחסית של בית ההשקעות מקבלת הזדמנויות חדשות עם הרפורמות.

**ענת כנפו תבור** עומדת בראש החטיבה לחיסכון ארוך טווח בפסגות, הכוללת את פעילות הביטוח, הגמל והפנסיה. בשיחה עם **פוליסה** היא סוקרת את השינויים בענף ואת השפעתם על פעילות בית ההשקעות, על הענף ועל סוכני הביטוח. בשורה התחתונה – היא אופטימית: "הרגולציה עלתה מדרגה. אנחנו רואים הרבה הזדמנויות עסקיות".

**• שוק הגמל נהנה מרוח גבית בשנים האחרונות. עד כמה הרפורמות יכולות להחזיר את השוק לקדמת הבמה בחיסכון הפנסיוני?**

**כנפו תבור:** אני מאמינה כי לרפורמות השונות פוטנציאל גדול להחייאת השוק. אנחנו רואים בשנתיים האחרונות את הגידול החד בהפקדות לגמל כתוצאה מתיקון 190. גם קופות הגמל להשקעה אשר יוצאות לדרכן בימים אלו מהוות בשורה אמיתית הן לגופים והן לציבור – אשר יוכל לחזור וליהנות מחיסכון הוני ונזיל. החל מה-1.1.2017 נשיק גם את קופות החיסכון לכל ילד אשר ללא ספק יביאו לצמיחה נוספת בתעשייה.

**• מה לדעתך תהיה המעורבות של סוכני הביטוח במוצר החדש?**

**כנפו תבור:** סוכני הביטוח הם שותפים עסקיים לכל דבר, וכמובן שנעבוד בשיתוף עימם גם לגבי קופת הגמל להשקעה. להערכתי, הסוכנים צפויים לשווק את המוצר כחלק

מחבילת הייעוץ הכולל שהם מעניקים ללקוחותיהם וכמוצר משלים בתיק הפנסיוני של הלקוח. דרך אגב, האוצר בא לקראת בעלי הרישיונות בנושא זה ואישר למלא מסמך הנמקה מקוצר בגין מכירת קופה זו בלבד.

**• האוצר צפוי לאשר השקת קופות גמל משלמות לקצבה. מה המדיניות שלכם בנושא?**

**כנפו תבור:** בימים אלו אנו בוחנים כניסה לתחום המוצרים משלמי הקצבה, אם באמצעות הקמת ביטוח מנהלים ואם באמצעות מוצרי אנונה המשלבים חיסכון בקופת גמל יחד עם ביטוח משלם לאריכות ימים.

מדובר בצעד אסטרטגי ומהותי אשר נבחן במסגרת בניית תכניות העבודה ל-2017, בין היתר לאור העובדה שהוא כרוך בהקצאת משאבים רחבים.

**• נראה כאילו שוק הניודים בביטוח המנהלים חזר לקיפאון.**

**כנפו תבור:** אכן. אמנם ראינו צעדים מצד הרגולטור לטובת פתיחת השוק ואפשרויות ניוד, אך בפועל היישום הוא מורכב מאוד וכרוך בהקצאת משאבים רחבה.

**• מה הן הכוונות של פסגות בתחום הפנסיה?**

**כנפו תבור:** קרן הפנסיה שלנו צעירה וצומחת. ללא ספק קיימים אתגרים בכניסה לשוק זה - שחיקת דמי הניהול שתלך ותגבר לאור הרפורמות האחרונות בשוק, ועלויות התפעול, השירות וניהול ההשקעות.

עם זאת, אנחנו כמובן נשארים בתחום, שהוא הצומח ביותר בשוק הפנסיוני בשנים האחרונות. רפורמת קרן ברירת מחדל הביאה עימה שינויים, אך ניתן לראות כי היא פונה לאוכלוסיות מסוימות, וכי עדיין יש מקום לקרנות האחרות להציע משהו אחר לציבור החוסכים. השנתיים הקרובות יהיו מבחן לנושא זה, ומעניין לראות לאן ילך השוק, והאם יחולו שינויים בפרמטרים לבחירת הקרנות.

**• מה תהיה ההשפעה של הרפורמה על שוק הפנסיה?**

**כנפו תבור:** להערכתי לא תהיה השפעה מהותית. קרנות ברירת המחדל החלו לפעול באופן רשמי ב-1.11.16 וכרגע אנחנו לא מזהים נהירה גדולה של הציבור לשם. רפורמה אחרת שכן צפויה לדעתי לייצר אפקט חזק בענף ונמצאת כרגע בטיוטת תקנות היא ביטול האפשרות לשימור לקוחות בשוק הפנסיוני.

**• מה חדש בפעילות הביטוח של פסגות?**

**כנפו תבור:** מדובר בחברת ביטוח מתפתחת, ואנחנו רואים גידול עקבי בפעילות ביטוחי החיים וביטוחי החיים למשכנתא. לצד המשך הפעילות בתחום החיסכון, בכוונתנו להיכנס בעתיד גם לתחום מוצרי הבריאות ולהרחיב את מגוון הריידרים הנלווים לביטוחי החיים.

**• האם פעילות פוליסות החיסכון לא מתנגשת עם פעילות קופת הגמל להשקעה?**

**כנפו תבור:** אני לא סבורה כך, ואנו נמשיך לנהל את שני המוצרים במקביל. פוליסות החיסכון נותנות מענה טוב לסכומי השקעה גדולים, בעוד שקופות הגמל להשקעה מאפשרות חיסכון בסכומים מוגבלים אך מעניקות הטבות מס משמעותיות בגיל פרישה. לדעתנו, יש מקום לשני המוצרים. צריך לדעת להציע ללקוח את המוצר המתאים לו ביותר. מדיניות של בירור צרכי הלקוח היא לא רק סיסמה.

© אין לצלם, להעתיק, או להפיץ בדרך אחרת גיליון זה, או חלקים ממנו, ללא היתר בכתב ומראש מהמו"ל!

חזרה לעמוד התוכן

קופת גמל להשקעה בהראל
דרך חדשה לחסוך

לפרטים נוספים פנה לסוכן הביטוח שלך
או לאתר הראל www.harel-group.co.il

הראל
ביטוח ופיננסים

סטודיו הראל b16335/16546


© אין לצלם, להעתיק, או להפיץ בדרך אחרת גיליון זה, או חלקים ממנו, ללא היתר בכתב ומראש מהמו"ל!

פוליסה
עיתון הביטוח הפנסיה והפיננסים



**שיחת פוליסה עם בני שיזף, משנה למנכ"ל ומנהל תחום חיסכון ארוך טווח וסיכוני חיים בפניקס, על הסתגלות סוכני הביטוח לעולם הפנסיה החדש**

# סוכן שיידע לטפל בכל צרכיו הפיננסיים של הלקוח - לא ייפגע מהתמורות בעולם הפנסיה

**■ בעבר אנשים נרתעו מלהעביר את הכספים לתכניות לחיסכון ארוך טווח, אולם תיקון 190 שינה את החשיבה, בגלל הטבת המס ■ גם העברת הכסף לפוליסת חיסכון זה מהלך נכון מבחינת ניהול ההשקעות ■ יש גידול מאוד משמעותי באפיקים האלה וזה מבורך. זו תחרות טובה לבנקים**

סוכן שיידע לטפל בכל צרכיו הפיננסיים של הלקוח, לא ייפגע מהתמורות בעולם הפנסיה – כך סבור **בני שיזף**, משנה למנכ"ל ומנהל תחום חיסכון ארוך טווח וסיכוני חיים ב**פניקס**. רפורמות דרמטיות מטלטלות בימים אלה את עולם הפנסיה, כגון מסלולי ההצטרפות הדיגיטליים והתקנון האחיד, ובראשן קרנות ברירת המחדל שהחלו את פעילותן בתחילת נובמבר והאיצו את הירידה בדמי הניהול. רבים סבורים כי משמעותם של שינויים אלה היא יציאה של סוכני הביטוח מעולם הפנסיה, אולם שיזף סבור כי סוכני הביטוח יוכלו להתמודד היטב עם הירידה בדמי הניהול כל עוד ישכילו להציע ללקוחותיהם שירותים המשלימים לפנסיה הבסיסית.

"אמנם תהיה הפחתת מחירים, אולם סוכן ביטוח שרואה את עצמו כ-Family Office של לקוחותיו, ויטפל עבורם בכל הרכיבים הפיננסיים – יהיה לו ערך שאי אפשר יהיה להכחיד על ידי הצטרפות דיגיטלית. אלה סוכנים שהתמורות האלה יעשו להם טוב. מי שלא ישכיל להשתנות – תהיה לו בעיה" – סבור שיזף.

**• מה הן הבעיות שהסוכנים צריכים לפתור עבור הלקוחות?**

**שיזף:** ניקח לדוגמה את התקנון האחיד של קרנות הפנסיה – ברור שהוא לא מתאים לכל החוסכים, כיוון שלכל אחד יש מאפיינים וצרכים שונים. איך אפשר להתאים תקנון אחד לאנשים שהם שונים מטבעם? אז הפתרון הוא שכל אחד קונה השלמות בהתאם לצרכים שלו, ומי שמוביל את הלקוחות לרכוש את ההתאמות הם סוכני הביטוח.

סוכן ביטוח צריך לדעת לטפל בפיקדונות, להכיר את תיקון 190 ובכלל – לטפל בלקוח ברמת הצרכים הבסיסיים שלו. עד כה, סוכנים התבססו על פנסיה וביטוחי מנהלים. מצב זה לא יוכל להימשך. אני מעריך שמבין הסוכנים הפנסיוניים – שליש כבר עשו את השינוי והם נמצאים עמוק בתחום הפיננסי.

**• עד כמה הסוכנים מכירים ומבינים את כל המוצרים השונים ואת האופציות העומדות בפני הלקוחות שלהם?**

**שיזף:** הסוכנים מכירים. סוכנים יפנו את

הכספים של הלקוחות שלהם באופן טבעי לפוליסות ביטוח כגון "מסלול לזמן פרישה", שמשמש כמו קופת גמל רק בפוליסה. זה מהלך מבורך – זה כסף שהופך להיות פנסיוני. בבנקים יש קרוב לטריליון שקל בפיקדונות מסוגים שונים. הרבה יותר נכון להעביר את הכסף למוצרים דמויי גמל.

**• האם אין רתיעה "לנעול" את הכסף לפנסיה?**

**שיזף:** אכן, בעבר אנשים נרתעו מלהעביר את הכספים לתכניות לחיסכון ארוך טווח, אולם תיקון 190 שינה את החשיבה, בגלל הטבת המס. אולם גם העברת הכסף לפוליסת חיסכון זה מהלך נכון מבחינת ניהול ההשקעות. הסוכנים יותר מכוונים למהלכים מסוג זה. פעם הם פחדו לומר דברים כאלה ללקוח. היום עושים את זה. יש גידול מאוד משמעותי באפיקים האלה וזה מבורך. זו תחרות טובה לבנקים.

**• כיצד השוק מתמודד עם הירידה בדמי הניהול?**

**שיזף:** ברגע שהפנסיה הפכה להיות מוצר חובה, הדבר מחייב אותי לשלם פחות עמלות. רמת המחירים בקרנות ברירת המחדל הגיעה לרמה שנראית כלא סבירה, אבל השוק חייב להמשיך להתנהל. לצערי, אין דרך לתגמל סוכנים על מוצר חובה.

**• האם הפנסיה תהפוך להיות מוצר ישיר?**

**שיזף:** בדיוק כמו שהתגמול בביטוח רכב חובה נמוך – כך גם בפנסיית חובה. וכשם שבביטוח הסוכן מטפל ברכב חובה על מנת לבצע את הביטוח המקיף – כך גם הסוכנים יטפלו בפנסיה, על מנת לטפל בכל המוצרים המשלימים והמורכבים יותר של הלקוח.

**• זו הסיבה לכך שהודעתם לסוכנים על שינוי במבנה העמלות?**

**שיזף:** אנחנו לא יכולים להישאר ללא מענה לשינויים המהותיים שהתרחשו בשוק וכאמור גם הסוכנים יצטרכו לתעל עצמם לפעילויות המשלימות.

**• האוצר עושה מאמצים רבים לשקם את שוק הגמל. האם לרפורמות של קופת גמל להשקעה ותכנית חיסכון לכל ילד יש סיכוי להחיות את השוק?**

**שיזף:** תכנית קופת גמל להשקעה זו בשורה אמיתית. נכון להיום (הראיון נערך טרם כניסת הרפורמה לתוקף, מ.פ.) אין אפשרות לחסוך לילדים בתכנית לחיסכון ארוך טווח. קופת גמל להשקעה זו תכנית חיסכון שמקבלת לגיטימציה של המדינה. וכשהמדינה אומרת שמדובר במכשיר נכון יש לכך משמעות רבה. צריך לאפשר את אותן הטבות מס גם בפוליסות החיסכון על מנת להשלים את המהלך.

**• ותכנית חיסכון לכל ילד?**

**שיזף:** אמנם הייתה שם שגיאה לתת לבנקים לנהל חסכונות מסוג כזה, אבל גם פה המטרה טובה – לעודד את החיסכון לטווח ארוך. התכנית תיבחן בנכונות של ההורים להפריש 50 שקלים נוספים. חינוך לחיסכון הוא צעד חכם.

**• מדוע לא נכון להציע לציבור לנהל את הכסף בבנקים? זה מתאים לשונאי סיכון.**

**שיזף:** גם בבנקים, החוסכים נוטלים על עצמם סיכון של ריבית ריאלית שלילית. בגלל המבנה של התכנית הרבה יפקידו בבנקים, למרות שמבחינת העדפת הסיכון האמיתית שלהם – הם אמורים לחסוך בקופות גמל.

© אין לצלם, להעתיק, או להפיץ בדרך אחרת גיליון זה, או חלקים ממנו, ללא היתר בכתב ומראש מהמו"ל!

חזרה לעמוד התוכן

פוליסה
עיתון הביטוח הפנסיה והפיננסים



# מבקר המדינה מציג: שיעורי בית לאוצר

**המבקר מעלה סוגיות כמו הבעלות על סוכנויות הביטוח וההסדר, מודל התגמול לסוכנים והסדרת קרן ברירת מחדל, מצביע על חוליים רבים בשוק ומאתגר את רשות שוק ההון להתמודד עם אותן סוגיות**

מאת איציק אסטרייכר

**מבקר המדינה**, השופט בדימוס **יוסף חיים שפירא**, הציג שורת המלצות כדי להבטיח התמודדות נאותה של הממשלה עם האתגרים הצפויים של המערכת הפנסיונית בישראל ולתיקון הליקויים שמצויים, לדעתו, כיום בשוק. ההמלצות הוצגו במסגרת דוח ביקורת מיוחד שפרסם בסוף אוקטובר השנה בנושא "הסדרי הפנסיה במדינה".

הבעלות על סוכנויות ביטוח והסדר: מבקר המדינה קובע, ש**אגף שוק ההון** לא בחן את ההשלכות של העובדה שסוכנויות הביטוח ומנהלי ההסדר הגדולים במשק הינם בבעלות גופים מוסדיים, מצב שעלול, להבנת מבקר המדינה, לפגוע בזכויות החוסכים לפנסיה.

אין ספק שהדומיננטיות של סוכנויות ההסדר תרמה להיווצרות שוק ריכוזי של קרנות פנסיה (שוק ריכוזי בהרבה מזה השורר בשוק קופות הגמל וקרנות ההשתלמות למשל), למחסור בייעוץ אובייקטיבי לציבור השכירים ולעלויות גבוהות של ניהול החיסכון הפנסיוני של ציבור גדול שלא מקבל שירותי יעוץ פנסיוני.

לנוכח כשלים אלו בשוק מאתגר המבקר את רשות שוק ההון וקורא לבחון את מבנה הבעלות ולשקול הטלת מגבלות על הפצת מוצרי החברה האם באמצעות סוכנויות בבעלות, על מנת להבטיח שיווק פנסיוני מקצועי ובלתי תלוי.

מודל תגמול סוכני ביטוח: מבקר המדינה מתריע, כי מודל התגמול של סוכני ביטוח פנסיוניים, במסגרתו הם זוכים לפרסים והטבות, עשוי להשפיע על שיקול דעתם והמלצותיהם, עשוי להטות ולערב שיקולים זרים בעת מתן המלצותיהם לציבור ויש בכך כדי להביא להתנגשות עם חובות הנאמנות והאמון החלות עליהם. לכן ממליץ המבקר, שרשות שוק ההון תסדיר כללים ברורים לתגמול סוכני ביטוח, מתוך מטרה לצמצם את השפעתם של שיקולים זרים בשיווק מוצרים פנסיוניים. ברור שסוכני הביטוח, אשר נשענים על קבלת תמורה מהגופים המנהלים את החיסכון הפנסיוני של הציבור מצד אחד ומחויבים לנאמנות כלפי הלקוח מן הצד השני, מצויים במצב בלתי אפשרי של ניגוד עניינים וחשוב מאוד שרשות שוק ההון תפעל לניתוק הזיקה בין תגמול הסוכן וגובה דמי הניהול שמשלם החוסך.

מודל עמלת הפצה ליועצים פנסיוניים: מבקר המדינה מתריע, שמרבית האוכלוסיה בישראל לא זוכה לייעוץ פנסיוני אובייקטיבי הבוחן את צרכיו של כל מבוטח. סיבה מרכזית למסקנתו טומן המבקר במודל עמלת ההפצה שמקבל היועץ הפנסיוני מהחברה המנהלת את המוצר הפנסיוני, המתבססת על עמלת הפצה מתוך דמי הניהול שהלקוח משלם. כאשר המוצר הפנסיוני המרכזי הינו קרן פנסיה חדשה, כאשר תגמול היועץ איננו אפקטיבי - לא יכול להתפתח שוק ייעוץ פנסיוני תחרותי ואפקטיבי. משכך, מאתגר המבקר את רשות שוק ההון לפעול ביתר נחישות לשם פיתוח שוק ייעוץ אובייקטיבי תחרותי תוך בחינת מודל התגמול.

הסדרת קרן פנסיה ברירת מחדל: מבקר המדינה משבח את אגף שוק ההון על צעדיו ליצירת קרן פנסיה ברירת מחדל, אשר תהווה ברירת מחדל עבור עובדים אשר לא בוחרים בעצמם את קרן הפנסיה בה יחסכו. עם זאת, לדעת המבקר היה ליקוי באופן בחירת קרן ברירת המחדל, מאחר שהבחירה התבססה על קריטריון יחיד של דמי ניהול. המבקר מביע חשש, שהתבססות על קריטריון אחד בלבד עלולה לפגוע בציבור החוסכים. התעלמות מגורמים כמו תשואה נטו או איכות המוצר הפנסיוני עלולים לפגוע בחוסכים, ולכן מצפה המבקר שהממונה תשקול הוספת פרמטרים נוספים מעבר לשיעור דמי הניהול, כמו איכות המוצר ותשואה ביחס לסיכון בעת שתקבע בעתיד קרן ברירת מחדל.

המהלך שבוצע על ידי אגף שוק ההון אמור לייצר תחרות גדולה יותר ויהיו לכך השלכות על השוק כולו בשנים הקרובות, אבל אין ספק שדמי ניהול אינם חזות הכול. עם זאת, גם להתבסס על תשואות העבר, על מנהלי השקעות שמחליפים כיסאות בתדירות גדולה ושינוי תדיר ברמות הסיכון ומדיניות ההשקעות בקופות הגמל - עלולים לייצר מציאות מדומה.

דמי ניהול המשולמים על ידי פנסיונרים: דמי הניהול בתכניות פנסיוניות מצויים תחת פיקוח ונקבעה להן תקרה, מחיר מקסימום בחוק. דמי הניהול המקסימליים בקרנות פנסיה מקיפות חדשות לפנסיונרים הינם 0.5% מסך הנכסים של הפנסיונרים. מבקר המדינה מצא, שדמי הניהול שנגבו מסך נכסי הפנסיונרים היו דמי הניהול המקסימליים. בשנת 2015 היו 34,419 מקבלי פנסיה מקרנות פנסיה מקיפות חדשות וכל הפנסיונרים, בחמש קרנות הפנסיה החדשות הגדולות, שילמו דמי ניהול מקסימליים - דמי ניהול שלדעת המבקר גבוהים יותר מן העלות הכלכלית האמתית של ניהול תיק פנסיונר. לכן קורא המבקר לממונה לבחון בהקדם צעדים נוספים להורדת דמי הניהול שמשלמים פנסיונרים ובכלל זה קביעת תקרת דמי ניהול נמוכה יותר, המשקפת את העלות הכלכלית האמתית של ניהול תיק של פנסיונר. צודק המבקר. דמי הניהול גבוהים, כי אין יכולת לנייד ואז אין תחרות ואז אפשר לגבות מחיר לא ריאלי מהציבור.

אין ספק מטלות רבות. אין ספק שמבקר המדינה מציג חוליים רבים בשוק ומאתגר את רשות שוק ההון להתמודד עם אותן סוגיות, שאמנם לעניות דעתי מצויות על השולחן זמן רב, ולמצוא להן מענה. אולי העובדה שמבקר המדינה מציף ליקויים אלו תהווה רוח גבית לרשות שוק ההון לטפל בליקויים ותאפשר לו להעמיד פתרונות ומענים בתוך הביצה הפוליטית, עם מכלול הלחצים של בעלי אינטרסים שונים.

---

הכותב הוא יו"ר "**אינטרגמל**", יועץ ומרצה בתחום החיסכון הפנסיוני

© אין לצלם, להעתיק, או להפיץ בדרך אחרת גיליון זה, או חלקים ממנו, ללא היתר בכתב ומראש מהמו"ל!

חזרה לעמוד התוכן

# משנים את כללי המשחק!

• גמל להשקעה • פנסיה • פרוגמל מנהלים

מיטב דש.
הדרך הנכונה

סוכן יקר,
לפרטים נוספים ולכל שאלה, פנה למפקח שלך במיטב דש או לדסק סוכנים בטל': 03-9785588

החברה המנהלת הינה מיטב דש גמל ופנסיה בע"מ. אין לראות באמור ייעוץ פנסיוני ו/או שיווק פנסיוני המתחשב בנתונים ובצרכים של כל אדם.


© אין לצלם, להעתיק, או להפיץ בדרך אחרת גיליון זה, או חלקים ממנו, ללא היתר בכתב ומראש מהמו"ל!

חזרה לעמוד התוכן

**שיחת פוליסה עם יאיר לוינשטיין, מנכ"ל ובעלים משותף באלטשולר שחם גמל ופנסיה, על התחרות בשוק הפנסיה**

# ביטול האפשרות של המוסדיים לשימור - בשורה גדולה לקרנות הקטנות

**בעולם הפנסיה אין שום חשיבות לגודל הקרן, כיוון שהקרנות הקטנות, כולל הקרן של אלטשולר שחם, מכוסות בביטוח משנה. יש לנו כיסוי של 90%, ואם אפשר היה, היינו רוכשים כיסוי של 100%**

החוזר של **המפקחת על הביטוח**, שמבטל את היכולת של המוסדיים לבצע שימור לקוחות, הוא הבשורה הגדולה ביותר בעולם הפנסיוני – כך סבור **יאיר לוינשטיין**, מנכ"ל **אלטשולר שחם גמל ופנסיה.**

לדבריו, בעולם הפנסיה אין שום חשיבות לגודל הקרן, כיוון שהקרנות הקטנות, כולל הקרן של אלטשולר שחם, מכוסות בביטוח משנה – "יש לנו כיסוי של 90%, ואם אפשר היה, היינו רוכשים כיסוי של 100%". לדבריו, קרן הפנסיה של אלטשולר שחם מובילה בתשואות על פני כל קרנות הפנסיה האחרות, וזו הסיבה לכך שיותר ויותר סוכני ביטוח וסוכנויות, שעד כה לא עבדו עם אלטשולר שחם, מתחילים לעבוד עם בית השקעות.

**• מה איפשר את השינוי?**

**לוינשטיין:** עד כה מכרזי הפנסיה היו "תפורים" לטובת חברות הביטוח הגדולות על ידי מנהלי ההסדרים, שנמצאים בבעלות אותן חברות ביטוח. רפורמת קרן ברירת מחדל, שמחייבת את המעסיקים לקיים מכרזים עם פרמטרים ברורים, פותחת את העולם מחדש ואנחנו מרגישים זאת. עקב חובת המכרזים נלקחים בחשבון פרמטרים חשובים כגון תשואה ושירות. כך עולם מקצועי צריך להתנהל.

**• היכן אתם מרגישים את השינוי?**

**לוינשטיין:** עד כה לא דיברו על תשואות בעולם הפנסיה. עכשיו הפרמטר של התשואה הופך להיות פרמטר מרכזי, כמו בעולמות הגמל וההשתלמות.

**• מה לדעתך הייתה הסיבה לכך שבגמל וההשתלמות אתם מגייסים סכומים גדולים, ובפנסיה לא?**

**לוינשטיין:** בבחירת קופת גמל וקרן השתלמות המעביד לא התערב. בבחירת קרן פנסיה – כן.

**• לצד חובת המכרזים, הצד השני של רפורמת קרן ברירת מחדל הוא בחירת שתי קרנות ברירת המחדל הגדולות. כיצד המכרז המרכזי השפיע על השוק?**

**לוינשטיין:** לדעתי זו תקלה שהכל נקבע לפי גובה דמי הניהול, ללא לקיחת פרמטרים של תשואה ושירות. על פי בדיקות שערכנו, עם תוצאות העבר של הקרנות שנבחרו מול קרנות אחרות – אפילו בדמי ניהול מקסימליים – עדיין עדיף היה להשקיע בקרנות האחרות. קרן ברירת המחדל מיועדת למי שלא יודע בכלל להתנהל. מי שיילך לשם בלי לבחון לעומק את הקרן, עשוי להפסיד כסף.

**• דמי הניהול שנקבעו משפיעים על דמי הניהול בענף?**

**לוינשטיין:** כמובן. אבל אין שום דרך להרוויח מדמי ניהול כאלה, ואסור לשכוח שגופי הפנסיה הם גופים פרטיים שרוצים להרוויח כסף. בדמי ניהול כאלה אי אפשר לתת שירות ולהרוויח. המניעים של הגופים שזכו הם מניעים אחרים, ככל הנראה קניית מידע שיאפשר לגוף המוסדי להרוויח כסף בתחומים אחרים.

**• מה עמדתך ביחס לרפורמת קופת גמל להשקעה?**

**לוינשטיין:** זו ההזדמנות הגדולה ביותר להתאוששות של עולם הגמל. אנחנו, לצד סוכני הביטוח, נכנסים לעולם של חיסכון לטווח קצר ובינוני ומשיקים מוצר משלים לפיקדונות בבנקים ולקרנות הנאמנות. זה מוצר מנצח בכל קנה מידה. הוא כולל את כל היתרונות של השקעה בקופת גמל, כולל השקעה באפיקים לא סחירים – עם נזילות מלאה. לדעתי, כל מי שלא יפתח תכנית כזו ולא יפקיד בה את המקסימום בכל שנה – מפסיד.

**• זה הרקע ליציאה שלכם מתחום הביטוח...**

**לוינשטיין:** אכן. זה מוצר עדיף בכל פרמטר על פני פוליסות החיסכון. אם היינו ממשיכים להציע ללקוחות שלנו את פוליסות החיסכון, בפועל היינו מציעים להם מוצר פחות טוב מקופת הגמל להשקעה, כיוון שאין בה את האופציה לפטור ממס. אנחנו לא יכולים להרשות לעצמנו להציע ללקוחות שלנו שני מוצרים תחליפיים, שאחד פחות טוב מהשני. לכן העברנו את כל הפעילות להכשרה, כולל את ביטוחי הריסק, בהם אין לנו שום עדיפות על פני חברות אחרות.

**• מה מאפיין את הפעילות שלכם עם סוכני הביטוח?**

**לוינשטיין:** אנחנו בית ההשקעות עם פעילות הסוכנים הגדולה ביותר בשוק. 70% מהפעילות שלנו מגיעים באמצעות סוכנים. אנחנו מנהלים 40 מיליארד שקל, כך ש-28 מיליארד זה תפוקת סוכנים. אנחנו עובדים עם מעל לאלף סוכנים. אנחנו מגייסים כ-4 מיליארד שקל בשנה, ורואים בכך הבעת אמון גדולה מאוד של סוכני הביטוח בנו. אנחנו חברת סוכנים ולא מתביישים בכך.

**• במה זה בא לידי ביטוי?**

**לוינשטיין:** בגופים אחרים, לקוח שיבקש לעבוד באופן ישיר יקבל דמי ניהול נמוכים יותר. אצלנו אין דבר כזה. לקוח עם סוכן ישלם כמו לקוח ללא סוכן. דמי הניהול אצלנו הם אחידים.

במקביל, אנחנו פועלים באופן קבוע על מנת לתת לסוכנים שלנו פתרונות דיגיטליים, לגבות אותם ולתת להם את השירות הטוב ביותר – והם מביעים בנו אמון.

אנחנו מקיפים את הלקוח בתחומים רבים – חסכונות, ביטוח ופנסיה. המקום שלנו ושל הסוכן מאוד מרכזי אצל הלקוח, וזה מקום שכיף להיות בו.

© אין לצלם, להעתיק, או להפיץ בדרך אחרת גיליון זה, או חלקים ממנו, ללא היתר בכתב ומראש מהמו"ל!

חזרה לעמוד התוכן

# למה לדחות את החיים עד שהחיסכון ישתחרר?

## הלקוחות שלך חייבים **מגדל** גמל להשקעה כדי שיוכלו:

- למשוך את הכסף מתי שהם צריכים ללא קנסות.
- ליהנות מפטור ממס רווח הון בגיל הפרישה במשיכת הכסף כקצבה*
- לעבור בין מסלולי השקעה ללא קנסות.
- לדחות את תשלום המס למועד משיכת הכספים.

**גם בחיסכון, טוב שיש מגדל מאחוריך**

**מגדל מקפת קרנות פנסיה וקופות גמל בע"מ**
*משיכת כספים מקצבה אפשרית בכפוף ולאחר העברה לקופת גמל לקצבה ובתנאי קופת הגמל לקצבה והוראות ההסדר התחיקתי. המידע האמור הינו מידע כללי בלבד ולא ישמש לקביעת החובות והזכויות על פי תנאי התוכנית או ככלי לפרשנות. התנאים המחייבים הם תנאי התוכנית וההסדר התחיקתי ובכל מקרה של סתירה בין מידע זה לבינם יגברו תנאי התוכנית וההסדר התחיקתי. האמור במידע זה אינו מהווה תחליף לשיווק ו/או ליעוץ מותאם אישית המתבסס על הנתונים והצרכים של כל לקוח. אין באמור במידע לעיל משום יעוץ באשר לכדאיות השקעה בתוכנית. סך כל התשלומים שעמית יהיה רשאי להפקיד בכל חשבונותיו בכל קופות הגמל להשקעה, לא יעלה על 70,000 ₪ בכל שנת כספים והכל בהתאם להוראות ההסדר התחיקתי. עיון בתנאי התוכנית באתר מגדל.

מגדל

© אין לצלם, להעתיק, או להפיץ בדרך אחרת גיליון זה, או חלקים ממנו, ללא היתר בכתב ומראש מהמו"ל!
חזרה לעמוד התוכן

**שיחת פוליסה עם שרון גילרן נוריאל, מנכ"לית חברת הגמל וההשתלמות של IBI, על הפעילות עם סוכני הביטוח**

# מי הסוכנים שמעניינים אותנו? סוכנים שמתעניינים בהשקעות

**■ יש לנו יכולת לנהל שיח אמיתי עם סוכנים שרוצים להבין בפיננסים ובהתאם, הפתרונות שאנחנו מציעים מבודלים מאוד ■ אנחנו מאמינים בלהתאים סל של מוצרים מעניינים לכל סוכן, בהתאם לאסטרטגיה של בית הסוכן, לאן הוא מעוניין להתפתח ומהם המשאבים שהוא רוצה להשקיע**

"אנחנו בית שאוהב ומאמין בסוכני הביטוח, ויש לנו את האפשרויות הרבות ביותר להציע לסוכני הביטוח בתחומי הגמל וההשתלמות, וההשקעות בכלל: מסלולים אקטיביים, פאסיביים וקופות גמל בניהול אישי (IRA)" – כך אומרת **שרון גילרן נוריאל**, מנכ"לית חברת הגמל וההשתלמות של בית ההשקעות IBI. בנוסף, היא מתייחסת לפעילויות הנוספות של בית ההשקעות, ומוסיפה: "יש סוכנים שפעילים גם בניהול תיקים, או שמשווקים קרנות השקעה אלטרנטיביות – הכול תלוי באיך סוכן הביטוח רואה את עצמו ולאיזה קהלים הוא רוצה להגיע".

"מי הסוכנים שמעניינים אותנו?", שואלת גילרן נוריאל ומשיבה מיד: "סוכנים שמתעניינים בהשקעות. בסוף, אנחנו בית השקעות. אנחנו רוצים סוכנים שרוצים לדעת לשוחח עם הלקוח ולהסביר לו על ההשקעות".

גילרן נוריאל לא צמחה בעולם הביטוח והפיננסים. בחודש מרץ היא הגיעה ל-IBI **ממיקרוסופט**, וקודם לכן עבדה תקופה ארוכה **בסלקום**. "סלקום זה בית ספר לשיווק, שירות, מכירות וניהול משאבי אנוש. התברכתי בשני מקומות עבודה שהיו אקדמיה לניהול" – כך גילרן נוריאל.

**• מה ההצעה הייחודית שלכם לסוכנים?**

**גילרן נוריאל:** מבחינתי, הדבר הנכון ביותר הוא לעבוד עם סוכנים שיודעים לבנות ללקוח תמהיל של מסלולים או סל של פתרונות מעניינים עבור הלקוח. יש לנו יכולת לנהל שיח אמיתי עם סוכנים שמבינים בפיננסים. ובהתאם, הפתרונות שאנחנו מציעים מבודלים מאוד.

אנחנו מאמינים בבניית סל ייחודי עבור כל סוכן בהתאם לאסטרטגיה של בית הסוכן, לאן הוא מעוניין להתפתח, מה המשאבים שהוא רוצה להשקיע, מה הם האתגרים שעומדים בפניו ועוד.

ככל שאנחנו מכירים את הסוכנים יותר טוב, היכולת שלנו לייצר סיטואציית WIN-WIN גדולה יותר.

**• יש לך דוגמאות לחליפות מותאמות אישית שייצרתם לסוכנים?**

**גילרן נוריאל:** אנחנו פועלים על מנת לייצר תהליכים מונגשים ופשוטים לסוכנים. ככל שניתן להם שירות יותר טוב - הם יתנו שירות

יותר טוב ללקוחות הקצה. אנחנו עומלים על הנגשה בדיגיטל של המידע שנמצא אצלנו. בסוף הלקוח הוא לקוח משותף. הסוכן צריך לדעת מה קורה עם הלקוח כל הזמן.

למשל, אנחנו חושבים איך סוכן הביטוח יכול להפוך את המוצר החדש – קופת גמל להשקעה, למוצר שלוקח אותו קדימה, ומקדם אותו מבחינה עסקית.

יש לנו כמה מוצרים שהתאמנו לצרכים שסוכנים העלו. למשל מוצר ה- IRA נתן לסוכנים הרבה פתרונות ללקוחות, כגון מוצר שמשלב פעילות של לקוח עם סוכן הביטוח שלו ומנהל תיק ההשקעות - בתוך ה-IRA.

אנחנו מנסים לעזור לסוכנים לבדל את עצמם מהסוכנים האחרים. הייחוד שלנו הוא בידול המוצרים ובידול השירות, כאשר השירות שלנו הוא שירות בוטיק. במשך הזמן למדנו שהסוכנים שלנו צמאים למידע – סקירות של השוק, ניתוחים ואנליזות, ואנחנו עובדים על מנת לספק להם את האינפורמציה. סוכן הביטוח של היום הוא סוכן משודרג.

**• תתארי לי את סוכני הביטוח שעובדים אתכם?**

**גילרן נוריאל:** התפיסה של הבית היא תפיסה חדשנית. אנחנו חושבים רבות על האבולוציה של סוכן הביטוח, ומגיעים למסקנה שתפקיד "המומחה" הוא תפקיד מאוד משמעותי. לכן, התפקיד החשוב ביותר שלנו הוא לעזור לסוכן הביטוח לייצר לעצמו בידול.

אנחנו לא ענקיים, אבל ממוקדים. אנחנו בעיקר מחפשים את הסוכנים שיש להם את ה-DNA המתאים לעבוד אתנו.

**• כיצד את רואה את ענף החיסכון ארוך טווח בכלל, ואת ענף הגמל וההשתלמות בפרט?**

**גילרן נוריאל:** אני באה לעולם הזה עם המון "ציונות". מוצר הגמל הוא מוצר שונה ממרבית המוצרים בשוק. זה מוצר שהוא לא רק כסף. הוא מוצר שווה ערך לעתיד בטוח, ביטחון, רווחה. בנוסף אני רוצה לציין לטובה את הרגולציה, שעושה הרבה עבודה טובה.

לגבי המילה "חיסכון" – היא לא מוצלחת בעיניי. אני חושבת שצריך להשתמש במילה "השקעה". בפועל, אנשים משקיעים כסף ומצפים שהוא יעשה להם עוד כסף.

עולם הגמל, ובמיוחד המוצרים החדשים – מעניקים היום לאנשים את הדבר הטוב ביותר: אפשרויות. בקרנות ההשתלמות אנחנו מזהים שתי תופעות מעניינות: האחת – שמירה של הכסף עד לגיל הפרישה, והשנייה – לקיחת הלוואות מתוך הקרן.

**• כיצד את רואה את המוצר החדש – קופת גמל להשקעה?**

**גילרן נוריאל:** אני מאוד אוהבת את המוצר, שנותן פתרון למי שיש לו סכום כסף להשקעה. יש לנו כבר חמישה מסלולים "סטנדרטיים", מתוכם שלושה מחקי-מדד, שזה עולם השקעות שאנחנו מאוד מאמינים בו בבית, לצד העולם האקטיבי, המנוהל. בעתיד הקרוב נשיק גם מסלולים חדשניים יותר, ומבודלים מהמסלולים שרווחים בשוק.

החשיבות הגדולה של המוצר היא שהוא יסייע בחינוך השוק. יש פה מסר חשוב לציבור: צריך לקחת כסף, מהכסף הפנוי, ולהשקיע. גם סכומי כסף קטנים, בכל חודש. בהשקעה לטווח ארוך יש המון יתרונות, והמשמעות של צעד זה היא להשקיע בעתיד.

אסור לשכוח כמובן שהמוצר כולל בתוכו הטבות מס, בעיקר דחיית מס, וגם ביטול המס אם הכסף יישאר עד הפנסיה. בפועל אנשי האוצר הנגישו את הטבת המס לציבור.

אבל המהלך להגדלת ההשקעה והחיסכון דורש חינוך שוק. וזה מסע שאנחנו הולכים בו, ולוקחים אתנו יחד את הסוכנים. אני מזמינה את כל הסוכנים לדבר אתנו, ולהכיר אותנו.

© אין לצלם, להעתיק, או להפיץ בדרך אחרת גיליון זה, או חלקים ממנו, ללא היתר בכתב ומראש מהמו"ל!

חזרה לעמוד התוכן

© אין לצלם, להעתיק, או להפיץ בדרך אחרת גיליון זה, או חלקים ממנו, ללא היתר בכתב ומראש מהמו"ל!
חזרה לעמוד התוכן

**שיחת פוליסה עם איתי יעקב, מנהל תחום הגמל וההשתלמות במנורה מבטחים, על פעילות הסוכנים בתחום הגמל**

# הרלוונטיות של שוק הגמל וההשתלמות לסוכני הביטוח הולכת וגוברת

**■ ערוץ ההפצה המרכזי של קופות הגמל להשקעה יכול להיות סוכני הביטוח ■ קרנות ההשתלמות הופכות להיות מוצר נפוץ בקרב חלק ניכר של אוכלוסיית השכירים, ורבים רואים במוצר זה הזדמנות להגדלת הפנסיה**

סוכני הביטוח יכולים להיות הגורם המוביל בענף בשיווק של קופות גמל להשקעה – המוצר החדש שמשיקים בימים אלה **מנורה מבטחים** ויתר הגופים המוסדיים – כך סבור **איתי יעקב**, מנהל תחום הגמל וההשתלמות במנורה מבטחים.

בשיחה עם **פוליסה**, הוא מתייחס להתפתחויות הנוספות בתחומי הגמל והשתלמות, וסבור כי שווקים אלה הופכים להיות יותר ויותר רלוונטיים לסוכני הביטוח – בעקבות החזרה למשחק של קופות הגמל – בעקבות תיקון 190, והפופולריות ההולכת וגוברת של קרנות ההשתלמות.

**• עד כמה שוק הגמל וההשתלמות רלוונטי היום לסוכני הביטוח?**

**יעקב:** שוק הגמל וההשתלמות רלוונטי מאד לסוכני הביטוח. לעניות דעתי, הרלוונטיות שלו הולכות וגוברת. קרנות ההשתלמות הופכות להיות מוצר נפוץ בקרב חלק ניכר של אוכלוסיית השכירים בעקבות הסכמים קיבוצים וצווי הרחבה. בנוסף, אוכלוסיות רבות רואות במוצר זה הזדמנות להגדלת הפנסיה שלהם והן מנהלות את המוצר כמוצר פנסיוני לכל דבר ועניין.

גם חובת השימוש במסלקה הגדילה את הרלוונטיות של המוצר לסוכני הביטוח.

קופות הגמל חזרו למשחק בשנתיים האחרונות לאור האטרקטיביות של הפקדת כספים לקצבה מוכרת (תיקון 190) - גם כאן סוכני הביטוח יכולים ומשמשים ערוץ הפצה מרכזי ומוביל.

**• מה הן ההזדמנויות הטמונות בשוק?**

**יעקב:** כאמור, ההזדמנויות העיקריות הן הפקדות במסגרת קצבה מוכרת לקופות גמל, שימוש נכון ומשוכלל בקרנות השתלמות כמוצר פנסיוני וניהול הכספים במוצר במטרה להאריך את מח"מ החיסכון ככל הניתן (בין היתר באמצעות שימוש מושכל בהלוואות) והמשך ניוד כספים בין היצרנים במטרה לייצר ערך אמיתי ללקוח, בין היתר, באמצעות בחירת מסלול השקעה ורמת סיכון מתאימה (עדיין רוב הכספים

מנוהלים במסלולים הכלליים בחברות השונות).

**• כיצד אתה רואה את שוק הגמל לקראת כניסת רפורמות קופת גמל להשקעה וחיסכון לכל ילד?**

**יעקב:** כניסת קופת גמל להשקעה תכניס את קופות הגמל לעולם כספי הפרט, חיסכון למשפחה וחיסכון קצר מועד. אני מאמין שהמוצר יצליח בקרב מגזרים רבים באוכלוסייה וערוץ ההפצה המרכזי שלו יכול להיות סוכני הביטוח. ההצלחה של המוצר ושל סוכני הביטוח במכירתו תלויה ביכולת שלהם ליצור חווית משתמש לעמיתים, בדגש על תהליכים דיגיטליים.

**• מה המשמעות של קרנות ההשתלמות לסוכני ביטוח?**

**יעקב:** משמעות לא מבוטלת. מדובר במוצר פנסיוני מצד אחד ופיננסי מצד אחר. כאמור, המוצר הולך ותופס תאוצה בקרב רבדים גדולים באוכלוסייה וקשה לי לראות סוכן ביטוח שמטפל בלקוח ומזניח את הנושא ומאפשר אגב כך להעביר את הטיפול לידי סוכן מתחרה.

**• איזה פעילות מקיימת מנורה מבטחים על מנת לפתח את התחום?**

**יעקב:** מנורה מבטחים פנסיה וגמל היא מחברות הגמל היחידות שצומחות מדי שנה ושנה בעולם הגמל וההשתלמות, בין היתר באמצעות התבססות על ערוץ ההפצה של סוכני הביטוח. אנו עמלים לשדרג את המוצר וליצור לעמיתים יתרונות משמעותיים מול המתחרים. עמיתי קרנות ההשתלמות של מנורה מבטחים יכולים לרכוש ביטוח חיים מוזל על חשבון הקרן, ויכולים להצטרף למסלול "השתלמות EXTRA", שמאפשר לעמיתים להגדיל את הנטו על בסיס חודשי. הרחבנו את מסלולי ההשקעה שלנו ואנו נכנסים לעולם מסלולים מחקי מדדים ועוד. בנוסף, בתחום השירות אנו מאפשרים לעמיתי קרנות ההשתלמות להגיש פדיון ולקחת הלוואה באמצעות אתר האינטרנט שלנו וכמובן גם לשנות את מסלול ההשקעה בהתאם להעדפותיהם ולתנאי השוק.

בידול מול המתחרים.

**• כיצד משתלבת הפעילות של סוכני הביטוח בתחום הפיננסים ביתר הפעילויות שלהם?**

**יעקב:** לעניות דעתי, מעבר לסוכנים שעיקר עבודתם היא בתחום הפיננסים, הפעילות הפיננסית הופכת להיות מרכיב מרכזי גם בפעילות ה"סוכן הקלאסי". המסלקה הנגישה את המידע לסוכן ופישטה חלק ניכר מהתהליכים. בהתאם, סוכנים רבים שחששו מהתחום מבינים עתה שזה חלק מסל השירותים השלם אותו הלקוח מצפה לקבל מהם.

**• מה הן הבעיות שאתה מזהה בשוק ומה ניתן לעשות על מנת לפתור אותן?**

**יעקב:** עמיתים רבים עדיין ממשיכים למשוך כספים נזילים מקופות הגמל וקרנות ההשתלמות חרף הטבות המיסוי הגלומות בהשארת כספים במוצרים אלו לאורך זמן. הפתרון הוא יצירת מנגנונים ותמריצים במטרה להאריך את המח"מ של הסכומים המנוהלים, לרבות הפנייתם לצורך הגדלת הקצבה הפנסיונית.

© אין לצלם, להעתיק, או להפיץ בדרך אחרת גיליון זה, או חלקים ממנו, ללא היתר בכתב ומראש מהמו"ל!
חזרה לעמוד התוכן

נספח הרחבה לתרופות

# טיפול בהתאמה אישית

כיסוי נרחב לבדיקות לאפיון והתאמת טיפול תרופתי במחלת הסרטן:

- ✔ תקף לבדיקות ואפיון בכל מעבדה בארץ ובעולם, לרבות אונקוטסט ו-foundation one
- ✔ תקף לכל סוגי הסרטן בכל שלב
- ✔ מכסה את כל סוגי הבדיקות ולא רק בדיקות גנטיות
- ✔ מכסה כל בדיקה המסייעת בקבלת החלטה טיפולית בסרטן
- ✔ מאפשר גם בדיקות המכוסות בסל הבריאות הממלכתי

**לפרטים פנה/י למפ"ע כלל ביטוח במרחב שלך**

האמור הנו מידע כללי בלבד | התנאים המלאים והמפורטים, לרבות סייגים וחריגים מופיעים ומפורטים בתנאי הפוליסה | בכל מקרה של סתירה יגברו תנאי הפוליסה | ההצטרפות כפופה לחיתום רפואי ולאישור החברה

כלל ביטוח


© אין לצלם, להעתיק, או להפיץ בדרך אחרת גיליון זה, או חלקים ממנו, ללא היתר בכתב ומראש מהמו"ל!

**שיחת פוליסה עם יוסי ורסנו, יו"ר תת ועדת הפיננסים בלשכת סוכני הביטוח, על פעילות הלשכה בתחום**

# כניסת סוכני הביטוח לתחום הפיננסי היא אינטרס ציבורי

**■ סוכני הביטוח ממתינים למהלך "שובר שוויון" בדמות דיגיטליזציה ותמיכה במכירות, אשר יפשט לנו את התחום הפיננסי ■ עוד אין לדעת מי מבין הגופים באמת ירים את הכפפה הזו ■ מטרת הוועדה היא לפשט את הליך הצירוף לפוליסות פיננסיות ולהפוך אותו לדיגיטלי**

"גוף מנהל שיֵדע לתמוך בסוכנים ולהקל עליהם בביורוקרטיה של צירוף לקוח, יחווה רנסנס בתחום הפיננסי" – כך סבור **יוסי ורסנו**, יו"ר תת הוועדה לפיננסים של **לשכת סוכני הביטוח**. בשיחה עם **פוליסה** הוא מתאר את החסמים העומדים בפני סוכני הביטוח בתחום הפיננסים, וגם מציג את הפתרונות שלו.

לצד התועלות הרבות לסוכנים בכניסה לתחום הפיננסים, ורסנו סבור כי הם לא יהיו הגורם המרכזי שירוויח מכך: "הצורך העיקרי בכניסתם של סוכני הביטוח לתחום הפיננסי הוא של הלקוחות. לרוב רובו של הציבור אין מספיק ידע והבנה כדי לטפל מקצועית במוצרים הפיננסיים שלו".

**• מעט סוכנים פועלים באופן משמעותי בתחום הפיננסי. מה הם החסמים העומדים בפני הסוכנים בבואם לפעול בתחום זה?**

**ורסנו:** להערכתנו ישנם שני חסמים עיקריים, המהווים מקשה אחת, לאדישותם של מרבית סוכני הביטוח בפעילות בפיננסים:
א. תגמול נמוך יחסית ביחס לתחום הסיכונים, כשבניגוד לפנסיה, בפיננסים כמעט אין דרישה יזומה של לקוחות לקבל מענה בתחום, לעיתים אף מחוסר מודעות של הלקוח כי סוכן הביטוח יכול לתת מענה מקצועי בתחום זה.
ב. מורכבות וסרבול המכירה, הן מבחינת רגולציה ולא מעט גם בשל התנהלות היצרנים, אשר אינה ידידותית בתחום הזה.

**• כיצד אפשר לפתור את אותם חסמים?**

**ורסנו:** החסמים הנ"ל מאוד מזכירים לדעתנו את תחום ביטוח הנסיעות לחו"ל, אשר עד לפני מספר שנים נשלט על ידי סוכני הנסיעות וקופות החולים בצורה מאסיבית. לצד אירועים בהם נותר הלקוח ללא מענה מקצועי הולם, בטיפול ותביעה ומורכבות חיתומית, ניכר כי חברות הביטוח השכילו לפתח כלים דיגיטליים ומערכים אשר תומכים בסוכן הביטוח לצורך סגירת המכירה. כך, נפתח השוק של ביטוחי הנסיעות לחו"ל מחדש, כאשר גם במקרים של צורך בחיתום רפואי, (באופן אשר מאוד מזכיר את ביטוחי הבריאות), ישנו מענה יחסית ידידותי לסוכן הביטוח באמצעות מערך תמיכה של מוקדי סוכנים בחברות הביטוח. לשם פנינו גם בפיננסים. גוף מנהל, שיֵדע לתמוך בסוכנים ולהקל עליהם בביורוקרטיה של צירוף לקוח, יחווה רנסנס בתחום הפיננסי.

**• מה החשיבות של התחום לסוכני הביטוח?**

**ורסנו:** במציאות של הענף, סוכני הביטוח חייבים למצוא עולמות חדשים להיכנס אליהם ולהתפרנס מהם, כי הגבינה בהחלט זזה לנו.

**• מה התרומה ללקוחות?**

**ורסנו:** בצניעות אומר, כי הצורך העיקרי של כניסתם של סוכני הביטוח לתחום הפיננסי, הוא של הלקוחות. לרוב רובו של הציבור אין מספיק ידע והבנה כדי לטפל מקצועית במוצרים הפיננסיים שלו תוך הסתכלות מקצועית על פרמטרים כגון: תשואה רב שנתית, מדד שארפ, חשיפה לסיכוני שוק, טיבו של הגוף המנהל, היבטים חיתומיים הנלווים (אם ישנם) לחיסכון הפיננסי, היבטי מס ותעדוף נכון של נזילות הכספים או שמירתם לגיל פרישה מלא לצורך השלמת קצבה ועוד. לצערי, גם העיתונות הכלכלית, אשר לרובה יש כוונות טובות, לא אחת טועה ומטעה את הציבור אשר נותר מבולבל ובעצם "נופל בין הכיסאות". לסיכום ניתן לומר, שכניסת סוכני הביטוח לתחום הפיננסי היא אינטרס ציבורי.

**• מה ההבדלים בין עבודה מול חברת ביטוח לבית השקעות? האם יש תחומים בהם עדיף לעבוד עם אחד מהם?**

**ורסנו:** כעיקרון, עד לפני מספר שנים ההבדל העיקרי היה שלחברות הביטוח היה ניסיון רב יותר בעבודה מול סוכני ביטוח והתקשורת הייתה "מוכרת" יותר לשני הצדדים. בעידן בו בתי ההשקעות הגדולים כבר מוכרים ביטוחים, ואנשי חברות ביטוח זורמים אל בתי ההשקעות, נראה כי בבתי ההשקעות כבר מבינים את השפה של סוכני הביטוח.

כרגע אנו, סוכני הביטוח, ממתינים למהלך "שובר שוויון" בדמות דיגיטליזציה ותמיכה במכירות, אשר יפשט לנו את התחום הפיננסי. עוד אין לדעת מי מבין הגופים באמת ירים את הכפפה הזו.

**• מה הם תחומי ההתמחות האישיים שלך בתחום הפיננסים?**

**ורסנו:** כמי שהשלים את לימודי התכנון הפיננסי, בחרתי להתמקד בעיקר בתחום הפרישה ואני משתלם לא מעט בנישה הזו. אך מניסיוני, עם מודל עבודה עקבי ושיטתי של הצעת חיסכון שוטף לכל משפחה או ילד שנולד ללקוחות המשרד, ניתן לבצע פעילות משמעותית בפיננסים גם בפורמט פשוט יחסית ליישום.

**• ספר על הפעילות שלך כיו"ר תת הוועדה לפיננסים.**

**ורסנו:** נכנסתי לתפקיד במאי האחרון עקב בקשתו של ידידי, **דודי עמית**, שרצה להתמקד בעשייה לביתו. בהנהגתי, דאגנו לעבות את מספר החברים בתת הוועדה תוך שימת דגש על הפצת תחום הפיננסים, על ידי הופעה במחוזות והסניפים עם מצגת המונה את מלוא ההזדמנויות העסקיות הקיימות בתחום הפיננסים לסוכנים (גמל, השתלמות, פוליסות חיסכון, הגיל השלישי, כספים השוכבים בבנק, כניסה לתחום המימון). תת הוועדה יזמה כנס פיננסים לצעירים בסוף יולי, חלקם יופיעו גם בכנס הפיננסים הארצי. בתת הוועדה יש צוות עבודה בראשותם של **דרור שפיר** ו**סמי זילכה** – האמון על הקמת מרכז תכנון (ייעוץ) משכנתאות ללקוחותיהם של חברי הלשכה, בדומה למרכז הפרישה שהוקם לפני כשנה. ככלל – אנו חושבים שסוכן הביטוח הפנסיוני חייב להיות בעל יכולת לספק פתרונות מימון לתא המשפחתי, תוך תגמול ראוי לסוכן וכנהוג בארה"ב למשל. הוועדה, בשיתוף פעולה עם עורך עיתון הלשכה – יזמה את פינת ה"טיפ הפיננסי" , בו מידי שבועיים/שלושה מתפרסמת כתבה עם טיפים שונים של חברי הוועדה וסוכנים נוספים העוסקים בפיננסים לחברי הלשכה. לאחרונה, בשיתוף עם **וואלה עסקים** – הופק והופץ בוואלה וב**פייסבוק** סרטון על הפוליסה הפיננסית. בנוסף לכל אלו, תת הוועדה שמה לה למטרה לפשט את הליך צירוף לקוח לפוליסות פיננסיות ולהפוך את הצירוף לדיגיטלי, בדומה להליך הפקת פוליסת נסיעות לחו"ל. פגישה בעניין נערכה גם עם מנכ"לית **איגוד בתי**

(המשך בעמוד 24)

© אין לצלם, להעתיק, או להפיץ בדרך אחרת גיליון זה, או חלקים ממנו, ללא היתר בכתב ומראש מהמו"ל!
חזרה לעמוד התוכן

איילון
חברה לביטוח בע"מ
אנשים לשרות אנשים

## פוליסות העסקים החדשות

# עוד 10 סיבות למכור עסקים באיילון

**1 ביטוח רכוש**
- מבנה ותכולה על בסיס כל הסיכונים
- עליה עונתית בערך המלאי, הכיסוי תקף גם בעת עריכת שיפוצים, כיסוי למבנה מסיבי כתוצאה מקריסה / התמוטטות המבנה

**2 ביטוח חבות כלפי צד שלישי**
ביטול סייג אחריות המוצר*, ביטוח בעת פעילות זמנית בחו"ל, חבות בגין פעילות של קבלנים, הרחבת פגיעה אישית, הרחבת מניעת גישה

**3 ביטוח אבדן רווחים**
הרחבת מניעת גישה, הפסקת שירותים ציבוריים, חלוקה מחלקתית

**4 ביטוח אבדן הכנסה**
הרחבת מניעת גישה

**5 ביטוחי חבויות**
הרחבת הוצאות הגנה בהליכים פליליים ומנהליים

**6 ביטוח חבות מעבידים**
הרחבת פעילות זמנית של עובדים בחו"ל והרחבת חבות אישית

**7 פוליסות ייעודיות**
לביטוח המשרד, המוסך, מרפאות, מכוני יופי וקוסמטיקה

**8 מגוון תכניות לתחומי עיסוק**
בתי כנסת, חנויות בקניון, חנויות שתכולתן עד 300,000 ₪ ועוד

**9 השתתפויות עצמיות נמוכות במיוחד**
בחלק מהפוליסות

**10 תעריפים אטרקטיביים**

* עבור 40 קודי עיסוק | בכפוף לתנאי הפוליסה. ט.ל.ח.

לשירותך, צוותים מקצועיים במחוזות ובמטה החברה
הרחבות אטרקטיביות נוספות בפוליסות

קבוצת איילון
ביטוח • פנסיה • שוקי הון
אנשים לשרות אנשים



© אין לצלם, להעתיק, או להפיץ בדרך אחרת גיליון זה, או חלקים ממנו, ללא היתר בכתב ומראש מהמו"ל!

# האם כדאי לבני זוג לפעול לפי החוק החדש לחלוקת חסכון פנסיוני?

**לאור התמורות שמביא עמו החוק החדש, גדל מספר האפשרויות לחלוקת פנסיה בעת גירושין, ומכאן שייעוץ אקטוארי למתגרשים בנושא זה עשוי לחסוך להם ממון רב**

מאת גד שפירא, אקטואר

בעת הליך גירושין פונים בתי משפט או בתי דין רבניים או עורכי דין במעמד אישי, או אף בני הזוג עצמם לייעוץ אקטוארי בנושא איזון משאבים עקב הגירושין. זה המונח המקצועי ומשמעו, מה הבעל צריך לשלם לאישה בעבור חלקה בנכסים המשותפים, וההיפך. מדובר על עולם רחב מאוד: החל מחשבונות עו"ש, והמשך בקרנות השתלמות, קופות תגמולים, ביטוחי מנהלים, קרנות פנסיה, שווי עסקים, שווי מוניטין ונכסי קריירה ועוד.

בשנת 2014 יצא לאור חוק חדש לחלוקת חיסכון פנסיוני בין בני זוג. החוק מגדיר באופן חדשני, אפילו מהפכני, כיצד יש לחלק נכסים פנסיוניים בין בני זוג שמתגרשים. מטרתי במאמר זה לסקור היבטים כלכליים מסוימים בחוק זה.

החוק החדש יצר אפשרויות נוספות, חדשניות, לחלוקת חיסכון פנסיוני בין בני זוג, אך אינו מחייב לפעול לפיהן. אם כך, נשאלת השאלה, באילו נסיבות כדאי לפעול לפי האפשרויות שמתווה החוק, ובאילו נסיבות עדיף לבחור בחלוקה על בסיס הסדר אחר.

השיקול האם לנהוג לפי החוק החדש או לא עשוי להשתנות באופן משמעותי בהתאם לסוג הזכות, אפיון העמית/החוסך, אפיון בין בני הזוג לשעבר, סטטוס המס, היחסים בין בני הזוג וכדומה.

לכן, במסגרת חוות הדעת האקטואריות הנערכות לצורך איזון משאבים בין בני זוג, יש לדון בזהירות בכל מקרה לגופו.

אחד הנכסים החשובים ביותר, בו אדון להלן, הוא הפנסיה שצברו בני הזוג במהלך החיים המשותפים, במסגרת קרנות פנסיה, ביטוחי חיים, קופות תגמולים או בפנסיה תקציבית.

קיימות ארבע שיטות לחלוקת הפנסיה בין בני זוג (האמור להלן לגבי בן זוג, חל גם על בת זוג, ולהיפך):

**שיטה א':** קביעת גובה פנסיה לחלוקה. בשיטה זו מחשב האקטואר כמה מגיע לגרושה מדי חודש בהתאם לצבירת הזכות במרוצת החיים המשותפים, נכון להיום.

יתרון – נותן לגרושה הערכה כמה תקבל כל חודש במונחים של היום.

חיסרון – הגרושה לא תדע כמה תקבל ברגע שבעלה לשעבר יתחיל לקבל את הפנסיה. גובה הפנסיה שמציין האקטואר נכון ליום עריכת חוות הדעת, אך אינו זהה לגובה הפנסיה שתקבל הגרושה מגיל הפנסיה של בן הזוג. גובה הפנסיה בתקופה מיום עריכת חוות הדעת עד היציאה לפנסיה עשוי להשתנות עקב שינוי בשכר הפנסיוני, שינוי בתשואות, שינוי בשיעורי המס וגורמים נוספים.

חסרון נוסף: הגרושה תלויה בפעולותיו של הבעל לשעבר, כגון: הוא עשוי לדחות או להקדים את היציאה לפנסיה, הוא עשוי לפדות את הפנסיה.

בנוסף, על הגרושה לעקוב ולבדוק מדי חודש בחודשו את חישוב חלקה בפנסיה ולראות האם חלקה חושב בהתאם לתקופה המשותפת, כיצד מתבטאת השמירה על הערך הריאלי של הפנסיה, כיצד חושב ניכויי מס מחלקה ועוד.

**שיטה ב':** שיטת הנוסחה האקטוארית. באמצעות הנוסחה שמנסח האקטואר יוכלו הצדדים לחשב בעצמם כיצד לחלק את הפנסיה מהרגע שיתחילו תשלומי הפנסיה. במקרים מסוימים כללו את הנוסחה בהסכם הגירושין או בהסכם יחסי ממון.

גם בשיטה זו תלויה הגרושה במעשיו של בעלה לשעבר, אך הגמישות בשיטה גבוהה יותר.

**שיטה ג':** היוון. כלומר, הבעל לשעבר ישלם סכום חד פעמי לגרושתו, במקום לשלם את הפנסיה באופן חודשי. הסכום שישלם שווה ערך לפנסיות החודשיות.

היתרון בשיטה זו הינו בכך שהצדדים מסיימים את הקשר רב השנים ביניהם. מצד שני, ברור שיש לשריין מקורות נזילים למימוש פתרון זה.

**שיטה ד':** פתרון לפי החוק החדש לחלוקת חיסכון פנסיוני בין בני זוג. לפי החוק החדש ירשום הגוף המשלם את הפנסיה, את חלקה של הגרושה. בבוא הזמן תשולם הפנסיה לגרושה במישרין מהגוף המשלם. כמו כן, בכל שינוי בפנסיה יש לקבל את אישור הגרושה.

שיטות נוספות: שילוב של הפתרונות דלעיל או חלקם בחוות דעת אקטוארית.

פירוט גורמים בהם יש להתחשב בהחלטה האם לנהוג לפי החוק החדש. בפירוט זה לא נכללו, כמובן, שיקולים משפטיים.

1. סוג הזכות, כגון: פנסיה תקציבית, זכויות בקרן פנסיה צוברת, זכויות בקרן פנסיה ותיקה, ביטוח חיים, קופת תגמולים קצבתית.

לגבי כל זכות בנפרד מגדיר החוק את אופן החלוקה, אופן רישום הזכות לטובת בן הזוג לשעבר ועוד. כך, למשל, מתגרש/ת, שבת/בן זוגו מבוטח בביטוח חיים, החפץ לקבל את חלקו בביטוח זה בהתאם לחוק החדש, חייב לעבור תהליך חיתום ולפתוח פוליסה חדשה.

2. מין העמית וגילו ומין בן הזוג לשעבר וגילו: לדוגמה, אשתו לשעבר של חוסך בביטוח חיים, עשויה לקבל מקדם פנסיה גרוע עבורה, בהשוואה לחוסך, אם תפעל לפי החוק החדש.

3. עלויות כיסוי ביטוחי למקרה פטירה: כך למשל, במסלול החוק מופחתים במקרים מסוימים, 1.2% לגבר או 2.8% לאישה.

4. חופש, גמישות, הגנה: למתגרשת המקבלת פנסיה מבן הזוג לשעבר בהתאם לחוק, מוקנים גמישות וחופש גבוהים יותר מאשר כשאינה בוחרת במסלול החוק. בן הזוג לשעבר אינו חשוף למצב בו העמית יערוך שינויים בזכויות (כגון – משיכה, שעבוד, העברה להשקעה אחרת), העלולים להזיק לו, שכן על פי החוק, נרשם בנפרד חלק בן הזוג לשעבר.

5. כיסוי גם למקרה פטירה: במסלול החוק עשוי בן הזוג לשעבר לקבל כיסוי למקרה פטירה של העמית. זכות זו לא הייתה לו בדרך כלל, אלמלא החוק, אך יש לכך עלות משמעותית.

6. היבטי מס: מסלול החוק גרם לכך ששיעור המס החל על בן הזוג לשעבר, על חלקו בצבירות העמית, עשוי להיות שונה משיעור המס לפני החוק. לדוגמה: לעיתים יהיה בן הזוג לשעבר, שבחר במסלול החוק, פטור ממס על צבירת תגמולים עד 1.5 מיליון שקל.

7. קביעת השיעור המשותף: לגבי זכויות כמו פנסיה תקציבית או פנסיה ותיקה: החוק קובע בדרך כלל שיעור משותף לפי היחס בין מספר שנות השיתוף לבין מספר שנות הצבירה. לגבי זכויות שנקבעות על ידי צבירת כספים (כמו פנסיה חדשה או ביטוח מנהלים) ניתן לקבוע את החלוקה לפי היתרה שנצברה בשיתוף ותשואות עליה.

8. תוספות שכר: במקרים מסוימים, אם בני הזוג בחרו במסלול החוק, אזי בן הזוג לשעבר יזכה גם בתוספת הפנסיה, הנובעת מעליות שכר של העמית, שאירעו לאחר מועד הפירוד.

לדוגמה: שכר קובע לפנסיה במועד הפירוד היה 10,000 שקל.

בתקופת השיתוף צבר העמית פנסיה בשיעור 20% ומגיע מזה לבן הזוג 10% מהשכר הקובע.

השכר הקובע של העמית עובר לפרישה עלה ל-15 אלף שקל, עקב עלייה בדרגות.

בן הזוג לשעבר יקבל 10% מ-15 אלף שקל, היינו 1,500 שקל, בניכוי מס, אם יחול.

מערכת השיקולים הכלכליים שבאה לידי ביטוי, כאשר מחלקים זכויות בין בני זוג, הינה מורכבת ודורשת התייחסות פרטנית מצד האקטואר לכל מקרה ולכל זכות שיש לחלק, על מנת לצייד את בני הזוג בכלים הנדרשים לצורך קבלת ההחלטה שתיטיב עימם.

---

הכותב הינו אקטואר, ומנכ"ל חברת **גד שפירא אקטוארים, כלכלנים**

© אין לצלם, להעתיק, או להפיץ בדרך אחרת גיליון זה, או חלקים ממנו, ללא היתר בכתב ומראש מהמו"ל!

חזרה לעמוד התוכן

שיחת פוליסה עם זיו ורטהיימר, מנהל תחום פיננסים ומערך ניודים בהכשרה, על הפעילות בתחום הפיננסים

# פיננסים זה מקצוע שצריך להתמקצע בו

**■ המודל הייחודי שלנו מפריד לחלוטין בין מפקחי הרכישה של הפיננסים, שעוסקים בבסט אינווסט, למפקחי הרכישה בביטוח חיים, שעוסקים ביותר מוצרי הביטוח ■ נמשיך לפתח את תחום הגיל השלישי ולהציע מוצרי פרישה**

"פוליסות הבסט אינווסט הן מוצר הדגל של **הכשרה**, והמדיניות של החברה גורסת כי תחום הפיננסים זה מקצוע שדורש התמקצעות" – כך אומר **זיו ורטהיימר**, מנהל תחום פיננסים ומערך ניודים בהכשרה. על רקע מדיניות זו פעלה החברה על מנת להרחיב את פעילותה בתחום, ולהשיק לצד פוליסות החיסכון גם פוליסות המאפשרות קליטה של כספים פנסיוניים, המיועדות לאוכלוסיות השכירים והעצמאיים.

ורטהיימר החל את דרכו בענף הביטוח כמפקח רכישה ביטוח חיים ב**פניקס** בשנת 2000, ומשם המשיך, בתפקידים דומים, ל**אליהו** ו**כלל ביטוח**. ורטהיימר הצטרף להכשרה ב-2012, ולדבריו – "כאשר פוליסת הבסט אינווסט הוצגה בפני, הבנתי שזה מוצר שאי אפשר להיכשל בו".

עם הצטרפותו להכשרה נוהלו במוצר 200 מיליון שקל, וקצב הגיוס עמד על 3-5 מיליון שקל בחודש. נכון למועד זה מנוהלים בבסט אינווסט 2.5 מיליארד שקל, בקצב גיוס של 100 מיליון שקל בכל חודש.

**• מה עשיתם על מנת להגביר את המכירות?**

**ורטהיימר:** כאשר נכנסתי לתפקיד לא היה מערך הפצה למוצר וסוכני הביטוח לא הכירו אותו. הקמנו מערך הפצה והכשרנו שורת מפקחים פיננסיים שילוו את הסוכנים. המודל הייחודי שלנו מפריד לחלוטין בין מפקחי הרכישה של הפיננסים, שעוסקים בבסט אינווסט, למפקחי הרכישה בביטוח חיים, שעוסקים ביתר מוצרי הביטוח – ביטוח חיים, סיעוד ובריאות. במקביל, גייסנו מאות סוכנים לתחום הפיננסים.

**• מה חידשתם לאחרונה במוצר?**

**ורטהיימר:** בפוליסה ניתן לקלוט כספים פנסיוניים – כאשר עיקר הכוונה היא צבירות מתכניות ביטוח , גמל, פנסיה מקופאות. המוצרים הם בסט אינווסט לעובדים שכירים ומנהלים ובסט אינווסט לעצמאים. תכנית הביטוח בסט אינווסט לעצמאים מאפשרת הפקדות בהתאם לתקנות קופות הגמל לעצמאים במסגרת תיקון 190. בתוכנית זו קיימים שלושה גופים מנהלים: **פסגות**,

**אלטשולר שחם** והכשרה.

כמו כן, קיימת פוליסה בשם בסט אינווסט אישי, בה ניתן לבצע פעילות של כספים אישים נזילים. בתכנית זו ניתן לבצע השקעות בנוסף לגופים הקיימים בתכניות הפנסיוניות **בילין לפידות** ו**מיטב דש**.

חידוש נוסף שנכנס השנה הוא השקת שני מסלולים חדשים: מסלול שקלי ומסלול הלכתי. הם מצטרפים למסלולי האג"ח, המניות והמסלולים הכלליים בכל בתי ההשקעות.

**• כיצד אתם פועלים מול הסוכנים על מנת לסייע להם במכירות?**

**ורטהיימר:** אנחנו רואים לנגד עינינו שתי אוכלוסיות של סוכנים: סוכנים פיננסיים וסוכנים קלאסיים.

הסוכנים הפיננסיים הם אנשי מקצוע בתחום, שמתמחים בניהול כספים נזילים ובמקביל גם שולטים בכל מה שקשור לגמל והשתלמות, ניהול נכסים, מיסוי ותכנון פרישה. סוכן פיננסי חייב לשלוט בכל הערוצים הללו. הם יודעים למכור היטב את המוצרים הפיננסיים.

אבל חשוב להבין שגם הסוכן הקלאסי יכול וצריך לשווק מוצרים פיננסיים. אנחנו עורכים עבורם הדרכות ומעניקים להם הכשרות, כדי לתת להם ביטחון לדבר עם הלקוחות שלהם על ענייני הכספים שלהם. הרי לכל לקוח יש כספים נזילים, וחבל שסוכן הביטוח לא יציע ללקוחות שלו אפיק השקעה טוב יותר מאשר פיקדון בבנק.

**• מה אתם עוד עושים על מנת לאפשר לסוכנים למכור?**

**ורטהיימר:** עם המעבר לבניין החדש הקמנו מרכז עסקים חדש למוצר הבסט אינווסט. במרכז מטופלות בקשות העמיתים להפקות, פדיונות ושינויי מסלול. כמו כן, במרכז מטופלות בקשות לניוד לבסט אינווסט ולמוצרי עתיד מנהלים ועובדים שכירים ועתיד לעצמאים. השאיפה שלנו היא שהמרכז יתנהל כמו סניף בנק. הסוכן שלנו יגיע לשם עם הלקוח, ושם יטפלו בו באופן מידי.

במקביל, הקמנו מוקד ייעודי ללקוחות בסט אינווסט, שמאפשר, לצד האזור האישי באתר האינטרנט והאפליקציה שלנו, לקבל מידע על הכספים המנוהלים. אנחנו יוזמים שיחות טלפון ללקוחות חדשים ומעדכנים אותם בדרכי ההתקשרות עם המוקד, על מנת שיוכלו להישאר מעודכנים לגבי כספם וחסכונותיהם.

**• מה עוד מתוכנן על מנת לפתח את המוצר?**

**ורטהיימר:** פוליסות הבסט אינווסט הן מוצר הדגל שלנו, ונמשיך להשקיע בו. אנחנו שוקלים לצרף בית השקעות נוסף ולהציע מסלולי השקעה נוספים.

בנוסף, אנחנו מעוניינים להמשיך ולפתח את תחום הגיל השלישי ולהציע תכניות פרישה. במסגרת התכניות הקיימות שלנו אנחנו מציעים מקדם טוב ביותר.

**• כיצד אתם מתמודדים עם מגמת הירידה של דמי הניהול?**

**ורטהיימר:** הציבור אמנם נוטה ללכת למוצרים עם המחיר הנמוך, אך זה לא בהכרח טוב יותר עבורו. היתרון של הכשרה, שאנחנו מנהלים את הכספים בבתי ההשקעות המובילים והסוכנים שלנו מצליחים לשווק את המוצר ולבצע את המכירה, ללא פשרה בדמי הניהול.

© אין לצלם, להעתיק, או להפיץ בדרך אחרת גיליון זה, או חלקים ממנו, ללא היתר בכתב ומראש מהמו"ל!
חזרה לעמוד התוכן

סטודיו הראל

# המכלול שלי

## דיגיטל עבורך, לשנים של צמיחה

הראל
ביטוח ופיננסים

b13627/16571


© אין לצלם, להעתיק, או להפיץ בדרך אחרת גיליון זה, או חלקים ממנו, ללא היתר בכתב ומראש מהמו"ל!

חזרה לעמוד התוכן

# הכרטיס הלאומי לפנייה למעסיקים // שיחה עם רונן טוב, משנה למנכ"ל מיטב דש

(המשך מעמוד 4)
הביטוח וזה מצליח וגדל.

תיקון 190 במס הכנסה פתח יתרון מיסויי לאנשים בגיל פרישה להפקיד כספים בקופת גמל, ליהנות מהטבות מס ולהנזיל את הכסף עד לגיל הפרישה. בשנתיים האחרונות יש עלייה דרמטית בהפקדות בזכות התיקון.

קופת גמל להשקעה נבנתה על בסיס המודל של פוליסות החיסכון. גם לנו יהיה מוצר כזה. למרות תקרת ההגבלה זה כלי מצוין - היתרונות של קופות הגמל, עם אופציית הנזילות. בנוסף, אנחנו נשתתף גם בתכנית חיסכון לכל ילד, שמשמעותה חשיפה למאות אלפי בתי אב. האוצר עשה שינוי לטובה בתנאי המכרז. בנוסח הראשוני לא בטוח שהיינו משתתפים. זה מתחבר לאסטרטגיה שלנו של "להיות אצלך". אני רוצה שכל בית בישראל יכיר את מיטב דש – בחיסכון לטווח קצר, בפנסיה, גמל, השתלמות וביטוח. אנחנו בחצי דרך לשם.

**• מה התכניות בתחום הביטוח?**

**טוב:** אנחנו בחרנו לא להקים חברת ביטוח. בזכות היתרון לגודל שלנו כרוכש גדול החלטנו לחבור לחברות ביטוח ויחד איתן להציע פתרונות.

כך, למשל, לפני שלוש שנים עשינו מכרז ובחרנו באיילון שתספק לנו ביטוחי חיים. עם AIG אנחנו משתפים פעולה בתחום הבריאות והתאונות האישיות. בנוסף אנחנו מוכרים פוליסות פיננסיות של **הכשרה** – לחיסכון במסלול של מיטב דש.

**• כיצד תורם המיזוג עם איילון לעסק?**

**טוב:** החיבור מאוד סינרגטי מבחינת משאבים, וזה יצר מצב של WIN-WIN לשני הצדדים.. זה שיתוף פעולה פנטסטי.

**• אתם במרוץ לרכישת סוכנויות ביטוח...**

**טוב:** אכן, החברה רכשה לא מעט סוכנויות ביטוח, האחרונה שבהם היא סוכנות **י.ק.ב.**. סה"כ רכשנו שש סוכנויות, שתיים מהן הן בתי סוכן שמרכזים עשרות סוכנים. בכך בנינו רשת הפצה של עשרות ואף מאות סוכנים, שמוכרים את כל חברות הביטוח וגם את מוצרי הבית. זה גם מרכז רווח בפני עצמו וגם ערוץ הפצה. בהמשך התהליך נעשה גם קונסולידציה, בעיקר איגום משאבים שהקבוצה יכולה לתת לסוכנויות. בעיקר מדובר על טכנולוגיה לטובת הצרכנים והסוכנים, שהיא חשובה מאוד בעולם של מרווחים יורדים. המערך של הסוכנים והסוכנויות חושף אותנו לפתרונות ללקוח שקודם לא היו.

אמנם בחרנו לא להיות יצרן, אבל אני יכול לתת לכל לקוח כל פתרון שהוא צריך.

# הפנסיה הופכת למוצר צריכה בסיסי, אחיד וזול - צריך להפנים, להסתגל ולנצל את ההזדמנויות // שיחה עם איתי ברדה, מנכ"ל הלמן אלדובי גמל ופנסיה

(המשך מעמוד 6)
יודעים להרוויח ויותר מכך אנחנו שמחים להרוויח מהובלת מהלכים שיש בהם גם בשורה צרכנית אדירה לחוסכים במדינת ישראל. עם מספר הלקוחות החדשים שהצטרפו ויצטרפו אלינו, הרווחיות מובטחת. אסור לשכוח שהמעסיקים מחויבים להפקיד אלינו על פי חוק.

יש לנו יכולת ודאית להרוויח גם מעבר לקבלת הדאטה-בייס והערכים הלא מבוטלים מכך, אולם זה ערך מוסף. כמו לדוגמה שיתוף הפעולה עם פרופיט שהוא גם ערך מוסף של הזכייה במכרז הפנסיה. אנחנו לא עושים עסק רק בשביל הערך המוסף.

חשוב להבין שיש לרפורמה השפעה וודאית על הקצבה שאדם יקבל בעת הזקנה, השפעה שיכולה להגיע לאלפי שקלים בכל חודש – וזה שיפור עצום לטובת עתידו של הצרכן. זו המשמעות של ירידת דמי הניהול מהמקסימום לדמי הניהול שנקבעו במכרז.

**• האם אין חשש לפגיעה באיזון הדמוגרפי של הקרן?**

**ברדה:** מבחינת ההצטרפות לקרן ברירת מחדל - אין פגיעה באיזון הדמוגרפי. רוב המעסיקים שהיום פועלים בהצטרפות רבים על ידי רשימה הם מעסיקים גדולים ומוכרים שדווקא מחזקים את מאזנה הדמוגרפי של הקרן. אנחנו מעריכים שמירב המצטרפים יהיו מעסיקים גדולים שעקב תחלופת העובדים בהיקף גדול - הנוחות התפעולית חשובה להם מאוד. כל עובד חדש שלא בחר מוצר פנסיוני ספציפי – מועבר אלינו אוטומטית.

הרפורמה התרחבה הרבה מעבר למידותיה הכתובות. הרפורמה כוונה להבנתנו לעובדים המוחלשים שהמעסיק בוחר עבורם את המוצר הפנסיוני, אולם בפועל דווקא אצל המעסיקים הגדולים יש שיעור תחלופה גדול מאוד, ומהם יגיעו רוב המצטרפים. לכן בבסיס הטענה הנ"ל יש אי הבנה של הרפורמה שבאופן ישיר, בעיקר משנה את חוקי ההצטרפות ברבים, שהיו נהוגים עד כה, שממש לא מיועדת רק למעסיקים שמעסיקים לכאורה עובדים מוחלשים.

**• אחת הביקורות המרכזיות היא שהמפקחת בחרה בפרמטר אחד בלבד – דמי ניהול, והתעלמה מרכיבים חשובים אחרים, בהם תשואות ושירות. מה עמדתך?**

**ברדה:** ראשית, אפשר גם לברך את המפקחת על המאמצים והנחישות להתערב בכשלים בשוק הפנסיה. זה לא מובן מאליו ודרוש הרבה מאוד אומץ ומנהיגות לספוג כל כך הרבה ביקורת.

לגופו של עניין – אפשר לטפל בכשלי השוק בהרבה דרכים. לדעתי הדרך הכי טובה לפרק את הריכוזיות הייתה כמו שעשו בעבר עם קופות הגמל **ברפורמת בכר**. היה צריך להקים ועדה שלא הייתי מופתע אם בין מסקנותיה הייתה המלצה להגביל את נתח השוק של חברות הביטוח ואפילו לאלץ אותן למכור את אחזקותיהן. חייבים לטפל בכשלי השוק בפנסיה. כל מפקח היה עושה את זה. המפקחת הנוכחית נחושה בעניין ואנחנו מברכים על כך. אני שומע גם כאלו שטוענים שאולי היה נכון לטפל באופן יותר אגרסיבי בריכוזיות הגדולה בשוק הפנסיה. למשל, לפרק את ארבע החברות הגדולות מהשליטה האבסולוטית שלהן בשוק הפנסיה, ובמקביל, לנטרל ניגודי עניינים של הפצה על ידי סוכנויות בבעלותן. שני מהלכים אלה היו מכניסים תחרות יותר מכל צעד אחר.

לגבי אי בחירת תשואות ושירות – הפרמטר היחיד והוודאי בו ללקוח יש יכולת לבחור, להשפיע ולהבטיח – זה דמי הניהול. בתשואות ובשירות אין שום הבטחה לעתיד, רק לעבר - ועל כן זה הגיוני שעל פרמטר זה בוצע מכרז.

**• מה תמונת המצב אצלכם במוצרי הגמל וההשתלמות?**

**ברדה:** השנה נסיים בצבירה חיובית של מאה מיליון שקל, לעומת צבירה שלילית של מינוס 14 מיליון שקל בשנה שעברה, ומינוס 500 מיליון לפני שנתיים. אנחנו נמצאים במגמת צמיחה ובתנופה חזקה. בתעשייה יש רק 3-4 גופים שמגייסים וכל השאר פודים. להיות בצד של המגייסים זה הישג גדול, שנובע בעיקר מהעבודה עם סוכנים מקצועיים שעובדים איתנו. יש גידול משמעותי במספר הסוכנים שעובדים איתנו, ואנו מצפים להמשיך לצמוח ולהגדיל את מספר הסוכנים שעובדים איתנו.

כולם מרגישים שבית ההשקעות הלמן אלדובי עשה את הקפיצה המשמעותית ביותר בשנתיים האחרונות. גם הזכייה במכרז של **חברת חשמל**, הזכייה ברפורמת קרן ברירת מחדל, הזכייה בחסכון לכל ילד והקמת קופת גמל להשקעה – כולם מהווים מנועי צמיחה, בסביבה מאוד תחרותית. הלמן אלדובי תמשיך ותמצב את עצמה כחברה מאוד משמעותית בשוק ההון.

# כניסת סוכני הביטוח לתחום הפיננסי היא אינטרס ציבורי
## // שיחה עם יוסי ורסנו, יו"ר תת ועדת הפיננסים בלשכה

(המשך מעמוד 18)
**ההשקעות** – אשר תתארח באותו העניין בכנס.

**• מה החזון שלך לסוכני הביטוח בתחום הפיננסים? וללשכה?**

**ורסנו:** החזון שלי הוא שהדור הצעיר שהולך לאקדמיה במטרה ללמוד ולרכוש מקצוע מכובד, יראה בתחומי הביטוח והפיננסים, בהם פועל סוכן הביטוח, אלטרנטיבה ראויה. בעבר, נתקלתי בראיון בו נשיא הלשכה דאז, **זאב וינר** ז"ל, התבקש לענות על שאלה דומה. תשובתו הייתה, כי הוא חולם שכל אימא בישראל תשאף שהבן שלה יהיה סוכן ביטוח, כפי שקורה עם רפואה, עריכת דין וראיית חשבון. אז שאיפתי היא להגשים את חזונו של זאב וינר. באשר ללשכה, כפי שאנו כאנשי מקצוע צריכים להמציא עצמנו מחדש, גם הלשכה מחפשת את הנתיבים הנכונים בעולם החדש. היא הרבה יותר רלוונטית מבעבר ולדעתי עוד ידרשו שינויים והתאמות שימשכו גם מעבר לפעילות של ההנהגה הנוכחית שהחלה במפנה.

© אין לצלם, להעתיק, או להפיץ בדרך אחרת גיליון זה, או חלקים ממנו, ללא היתר בכתב ומראש מהמו"ל!