

שיחת פוליסה עם שלמה אייזיק, בעלים ומנכ"ל של קבוצת יונט

אני מאמין בשילוב של שכר טרחה ועמלות, אבל בשום פנים ואופן לא כמודל רגולטורי

■ החובה להשקיע במוצרים קצבתיים תהיה בכיה לדורות, צריך לאפשר מוצרים הוניים ולאפשר חופש בחירה מלא ■ מודל של החזר עמלות על ביטולים לאורך שלוש שנים זה פשרה לא סבירה, הרגולטור בכלל לא היה צריך להתערב ■ אם יש עשבים שוטים, היה צריך לטפל בהם ספציפית

שמירת הפרטיות. קיבלנו כבר ביקורות מדגמיות, ובעיקר - הם שולחים מכתבים ומבקשים תשובות, כי אין להם כח אדם לעשות ביקורות. קיימת התקפה רגולטורית על גורם שמייצר או נותן שירות, מכמה כיוונים של רגולטורים שונים. כמה רגולציה ניתן "להעמיס" על גורם אחד, שבסופו של דבר נועד לתת שירות?



שלמה אייזיק, בעלים ומנכ"ל של קבוצת יונט

להם לחיות ממגוון השקעות. העולם נפתח - לפני 20 שנה לא היו השקעות נדל"ן בחו"ל. היום הגירוי להשקעות אלטרנטיביות הרבה יותר חזק. עדיף להשקיע בבלטה, ולא בקרן מנוהלת על ידי אינטרסים.

החובה להשקיע במוצרים קצבתיים תהיה בכיה לדורות, צריך לאפשר מוצרים הוניים ולאפשר חופש בחירה מלא. הטריגר של הטבת מס על קצבה עתידית הוא לא רלוונטי כשתחלת החיים גדלה. יש אי וודאות בשוק ההון. הטבת מס בטלה בשישים ביחס לפוטנציאל הרווח.

"המפקח על הביטוח לא צריך להתערב ולנסות להפוך את הסוכנים ליועצים. זה לא קיים בעולם והמפקח על הביטוח הישראלי לא צריך להיות חלוץ". כך אומר איש הביטוח שלמה אייזיק, הבעלים והמנכ"ל של סוכנות הביטוח יונט.

בשיחה עם פוליסה מתאר אייזיק את תמונת המצב העגומה בענף הביטוח והפנסיה. בהתייחסות לרפורמה שמוביל בחודשים האחרונים המפקח על הביטוח ד"ר משה ברקת, שנועדה להפוך את סוכני הביטוח לאובייקטיביים, בין היתר על ידי יצירת עמלה אחידה מכל המוצרים הפנסיוניים. אייזיק סבור כי המודל החדש לא יעבוד: "אנשים פשוט לא משלמים. אני מאמין בשילוב של שכר טרחה ועמלות, אבל לא כמודל רגולטורי. הרגולטור לא צריך להתערב בזה, זה לא עניינו. מה יקרה בסוף? יותר כסף יישאר אצל הגופים המוסדיים. למה?", הוא תוהה.

יונט מפעילה כיום כ-220 סוכנים בתחומי החיים והפנסיה. שנים ארוכות בית הסוכן התמקד בפעילות של ביטוח חיים ופנסיה, אך בשנים האחרונות ביסס אייזיק גם רגל אלמנטרית לסוכנות, וכיום פועלים בתחום זה כ-100 סוכנים. לצד פעילות הענפה בתחומי הביטוח אייזיק מקיים גם פעילות ציבורית ענפה, הכוללת בין היתר בעלות על קבוצת הכדורסל המצליחה הפועל יונט חולון. תחת ניהולו של אייזיק, הפועל יונט חולון זכתה בשנה שעברה בגביע המדינה, והתמודדה עם מכבי ת"א על אליפות המדינה. לפני שנתיים סיימה הקבוצה את הליגה הסדירה במקום הראשון. בשלוש השנים האחרונות מתמודדת הפועל יונט חולון בליגת האלופות הבכירה של פי"א.

• כיצד אתה רואה את ענף הביטוח הפנסיוני היום?

אייזיק: המודל במסגרתו אנשים יוצאים לפנסיה ומקבלים קצבה לכל החיים יסתיים. אנשים יעבדו יותר, אבל גם יצברו נכסים שיאפשרו

• האם לדעתך **המסב** **הריסקים** **נפתר** **בצורה** **סבירה**?

אייזיק: מודל של החזר עמלות על ביטולים לאורך שלוש שנים זה פשרה לא סבירה.

הרגולטור בכלל לא היה צריך להתערב. אם יש עשבים שוטים, צריך לטפל בהם ספציפית, כגון מוקדי מכירות שחברות הביטוח מכירות ומעודדות, וגם מוקדים של חברות ביטוח. צריך להביא לכך שהיחיד שמדבר עם הלקוח זה סוכן הביטוח, או עובד של הסוכן תחת בקרה של הסוכן. הרגולציה הרי מחייבת את הסוכנים, ולא את העובדים שלהם. המצב הנוכחי בענף הוא אפליה לטובת החברות והיועצים שקיימת הרבה מאוד שנים.

במצב הנוכחי, ריסק ובריאות יכולים להימכר על ידי נערה בת 17 בחופשת קיץ. בזה הרגולטור צריך לטפל. הוא צריך להשוות את הרמה המקצועית של כל מי שמדבר עם לקוחות. ככל שמצמצמים את כמות ומגוון המוצרים, מקטינים את התחרות, ואז הקניבליזציה גוברת. לא סתם אין שום מוצר או מהלך יצירתי שיצא לפועל מזה שנתיים או שלוש.

• איך היה אפשר להתמודד עם ההוראה של החזר עמלות לאורך 6 שנים?

אייזיק: אני מאמין בכוחות השוק. סוכנים לא חייבים למכור בכל תנאי. בתנאים האלה הסוכנים לא היו צריכים למכור.

• כיצד באופן כללי אתה רואה את הרגולציה על ענף הביטוח?

אייזיק: תמוה בעיני מדוע רשות שוק ההון דוחפת לאחידות. מדוע להפוך את הענף לחד גוני? בשוק הפנסיוני נעשו מאמצים להמעיט מערכם של ביטוחי המנהלים ולייצר מסלול אחד - שהוא בכלל לא ביטוח, אלא רק ערבות הדדית. אני לא המשרד בעמוד הבא

• מה עמדתך ביחס למסמך ההנמקה החדש?

אייזיק: הלקוח בכלל לא מבין את מסמך ההנמקה בתצורתו הנוכחית. למה צריך את זה? אחד הלקחים החשובים שלמדתי, בין היתר במסגרת פעילותי ב-MDRT, היא ש"מה שלא יהיה פשוט, פשוט לא יהיה". אני לא מתנגד עקרונית למסמך הנמקה, הרי יש מודלים דומים גם בחו"ל, אבל צריך לפשט אותו עבור הלקוחות.

• ישנה הרגשה בקרב סוכנים שהשוני בין

הסוכנים ליועצים (ליועצים ניתן לאחרונה פטור מהפורמט שמחייב את הסוכנים) נועדה יותר להקשות על הסוכנים, ופחות להעניק הסבר לחוסכים. אתה מקבל את הטענה?

אייזיק: כן. שום דבר שנעשה בשנים האחרונות בגזרה של רשות שוק ההון לא נועד להקל על העסקים הקטנים. להיפך. למשל - יש רגולציה חדשה ממשרד המשפטים - חוק

להשכרה חדר מרוהט עם פינת מזכירות

במשרד סו"ב בגן רש"ל בהרצליה מתאים לסו"ב/מקצוע חופשי

לפרטים: 09-9505032 | 054-4302960

אני מאמין בשילוב של שכר טרחה ועמלות, אבל בשום פנים ואופן לא כמודל רגולטורי

המשך מעמוד קודם

מבין מה האינטרס של הממונה להעמיד לרשות הציבור אך ורק פנסיית נכות נחותה.

בנוסף, מה שהרשות יוצרת זה הגדלה של גירעון המדינה. הסיבה לכך היא שקרנות הפנסיה יצטרכו לרכוש יותר אג"ח מיועדות. הרי יש כבר מחשבות בנושא, ואומרים שאחת הדרכים לפתור את הגירעון היא לבטל את האג"ח המיועדות.

הדרך הנכונה בענף הפנסיוני היא לתת אלטרנטיבה לקרן הפנסיה. לאפשר מוצר עם חופש בחירה ברמה האישית. ביטוח אמיתי ולא ביטוח הדדי. שיהיה פרסונלי ולא קבוצתי. ובעיקר - להחזיר את הציבור לשוק ההון, ושהמדינה לא תיקח על עצמה התחייבות של 30% מההיסכון. בפועל - זה כמו פנסיה תקציבית, רק שמחזירים אותה בדלת האחורית, בלי שאף אחד שם לב.

• המפקח לא באמת מבטל את ביטוח המנהלים. הוא רק מתקן ליקויים, כגון מקדם מובטח.

אייזיק: ברגע שלא מאפשרים לרכוש ריסק מתוך ההפרשה, וביטוח א.כ.ע הוא עם תעריף הולך וגדל - זה הורס את המוצר. זה לומר יש אבל בפועל אין.

המכירות שיש היום זניחות לחלוטין, והמוצר הנוכחי מתאים רק לחוסכים בגילאים מבוגרים. אני לא מאמין שיחזירו את הריסק מתוך ההפרשה. והמשמעות היא שנשארים עם מוצר אחד וזה עצוב.

• מה עמדתך לגבי קרנות ברירת המחדל?

אייזיק: אפשר למכור באפס ולתת שירות באפס. אבל לא יהיה להם תמריץ לתת שירות. האווירה היא לדחוף את הכול להזלה, אבל בסוף צריך לשלם משכורות, לא? מקטינים את היכולת של הציבור להחזיר כסף למשק ומתקרבים למיתון. [הקיצוץ במנדל](#) יהיה רק הסנונית הראשונה, וזה לא נובע מניהול כושל. זה צו השעה. קשה מאוד עם הרגולציה הנוכחית.

• אם כל כך קשה, מדוע לדעתך בתי ההשקעות נכנסים בכזו עוצמה לעולם הפנסיה?

אייזיק: ראשית, לא מעט בתי השקעות מאוד מעוניינים למכור את העסקים, אבל אין קונים. שנית - אין סיכוי שבתי ההשקעות יצליחו לתת שירות. מי ששם את כספו בקרנות ברירת מחדל, שם את כספו על קרן הצבי.

• מה השינוי הדחוף ביותר שנדרש לעשות בשוק הפנסיוני?

אייזיק: אוהבים להשוות את השוק בישראל לשוק הבריטי, אבל אנחנו יותר דומים לארה"ב. ובכל זאת - בבריטניה עשו רפורמה, כיוון שהציבור איבד את האמון בגופים המנהלים. לגופים המנהלים ניתנו שלוש אופציות להציע לחוסכים - להוון את הסכום במלואו, להוון חלק מהסכום ולקחת חלק כקצבה או לקחת הכל כקצבה. במודל הקצבה הנוכחי, ברגע שעמית

מתחיל לקבל גמלה הוא למעשה הופך להיות "שבוי" של הגוף המשלם לו, האם זה הגיוני, האם לכך חותר הרגולטור? - לבריטים נמאס מהסידור הזה.

המגבלה היחידה שמוטלת שם היא גיל פרישה. אין מגבלה נוספת. אני חושב שצריך לאפשר לציבור לפעול כהבנתו. הציבור חכם, ויודע להתנהל נכון, ובסוף נגיע לשם. יאפשרו לאנשים לקחת את הסכום שנצבר באופן חד פעמי. לא תהיה ברירה, הציבור יקים קול צעקה, כי הפנסיה פשוט לא תספיק. הקצבאות לא יספיקו.

• אילו עוד בעיות אתה מזהה בענף?

אייזיק: יש עוד קטסטרופה שמתהווה בענף - ביטוח סיעודי. חברות הביטוח עוזבות את השוק. מדובר באחד הכיסויים הכי חשובים, שמהווה חלק בלתי נפרד מהביטוח הפנסיוני. חייבים להמציא את הביטוח הסיעודי מחדש. שם החשש הכי גדול מליפול על כתפי המדינה. השוק צריך לפתח מודל חדש - בחשיבה שונה מהקיים. זה סוג של ביטוח חובה. לכל אזרח במדינה חייב להיות ביטוח סיעודי. אני בעד ההצעה של הלשכה - לתת הטבות מס למי שירכוש ביטוח סיעודי בדומה להטבות המס על ההפרשה לפנסיה.

• האם יש לך מחשבה לחזור לפעילות ציבורית? אייזיק: לא. עצוב לי לקרוא ולשמוע מה שקורה בלשכת סוכני הביטוח. הלשכה לא יכולה להתנהל על פי נורמות של לפני 40-30 שנה. צריך להתנהל קצת אחרת.

אני לא אומר את זה ממקום של ביקורת. זו דעתי האמיתית. כל בעלי התפקידים בלשכה צריכים להיות מועסקים בשכר, עם דירקטוריון שמנהל אותם. חלק מהתפקידים יכולים להיות מבוססים על מתנדבים, אבל בעלי התפקיד המהותיים צריכים להיות בשכר. היום אי אפשר לנהל כך לשכה. לדעתי סוכני הביטוח היו מוכנים לשלם עוד 50 שקל בשנה בשביל מנהל רגולציה, יועץ משפטי, מנכ"ל, נשיא וסגן נשיא בשכר. אבל אני לא עוסק בכך.

• אתה הבעלים של הפועל יונט חולון בכדורסל, שהיא מבין הקבוצות המובילות בשלוש השנים האחרונות. כיצד פעילות זו משתלבת עם

הפעילות בעולם הביטוח?

אייזיק: אני גאה בפעילות הציבורית שלי ובתרומה לקהילה. הספורט משלים משהו בפעילות העסקית היום יומית. שנה שעברה זכינו בגביע המדינה והתמודדנו על אליפות המדינה עם מכבי ת"א. בשנים האחרונות אנחנו מסיימים את העונה הסדירה בין המקום הראשון לשלישי בליגה.

• מה המפתח להצלחה של הקבוצה?

אייזיק: ניהול. ניהול זה מקצוע, ולא כל אחד יודע לנהל, בעיקר כשמדובר באנשים. אחד המפתחות להצלחה בכל ארגון זה היכולת של מי שמנהל אותו - לנהל בצורה מיטבית - עסקית ואנושית.

למשל, במשך שמונה שנים ניסיתי להרים מערכת אלמנטרית ביונט, ולקחתי מנהלים שכירים וזה לא הלך. בסוף קיבלתי החלטה, שכנראה היחיד שירים את המערכת זה אני. אז פיניתי זמן והתחלתי לנהל את המערכת, והבאתי אותה למקום מעולה. היום, לצערי, אני לא חושב שקמים גופים חדשים כדי לנהל מערכות של סוכני משנה בעולם האלמנטרי. אנחנו בין האחרונים שקמנו.

• אתה נפגש יום יום עם סוכנים. כיצד אתה רואה את מצבם בשטח?

אייזיק: יש לא מעט סוכנים צעירים שנכנסים לתעשייה וזה מצוין. יש להם תפיסות עולם קצת שונות. קל להם להתאים את עצמם לסטואציות החדשות - טכנולוגיות ועסקיות. לסוכנים הוותיקים קשה יותר להשתנות, ולהם הרבה יותר קשה להתמודד עם המציאות החדשה.

הבעיה היא המוסדיים, ובעיקר חברות הביטוח - אני לא משוכנע שהם יודעים איך לדבר עם כל אחת משתי האוכלוסיות של הסוכנים.

יש מקום לסוכנים צעירים ויש עוד הרבה מאוד מה לעשות. אמנם 42% מהסוכנים רושמים הכנסה של פחות מרבע מיליון שקל בשנה, אבל להערכתי מדובר בעיקר בסוכנים שהם בסוג של פנסיה. זה לא משקף את השוק. הסוכנים ממש לא מסכנים.

סך הכל השוק מניב עמלות יפות, ואני מקווה שהוא ימשיך לצמוח. השוק שילם 9.4 מיליארד עמלות בשנה שעברה, והרוב עדיין לא אצלי.

יעקב קיהל KUEHL JACOB

יעוץ וניהול סיכונים בביטוח כללי
Consultation & Risk Management,
Non-Life Insurance

054-4392075 jacobkuehl@012.net.il

משרד: רח' פנקס 30, קרית אונו