

# סלינגר עוצרת את תגיגת הסוכנים

הממונה על הביטוח באוצר פירסמה טיוטת הנחיות לתגמול סוכני הביטוח כך שלא יימצאו בניגודי עניינים בין עוצמתן של החברות לטובת מבוטחים. אחת ההנחיות קובעת: לא ניתן יהיה לתגמל סוכני ביטוח באמצעות פרסים או מתנות

אסא ששון

את הערות החברות ולשכת סוכני הביטוח עד לתחילת חודש נובמבר. אין זו הפעם הראשונה שבה אגף שוק ההון מנסה להוביל הסדרה של עמלות לסוכני הביטוח כדי לצמצם את ניגודי העניינים, אך זו לא עברה מסיבות שונות. עתה נותר לראות אם גם רפורמה הזאת תצליח, או שתתרוסק יחד עם קודמותיה – וכרגיל מי שישלם את המחיר יהיה אנחנו, הצרכנים הקטנים.

אריה אברמוביץ, נשיא לשכת סוכני הביטוח, מסר בתגובה: "אנו תומכים במהלך של האגף לפיקוח לביטול תגמול הסוכנים באמצעות נסיעות לחו"ל. עמדת הלשכה היא שענף הביטוח זקוק להסדרה ונוי רמות התנהגות. לשמחתנו מצאנו שותפים לעמדה זו בפיקוח. סוכני הביטוח מבקשים להחיל כללי שקיפות מלאים על כל העוסקים בענף".

שלמה אייזיק, מנכ"ל יונט, בית סוכנים שמאגד תחתיו מספר רב של סוכנים, מסר בתגובה: "אנו בעד בייטול הנסיעות לחו"ל ומבצעי החו"פשות למיניהן שלא תמיד משרתת את האינטרסים שלנו, ובלבד שתגמול הסוכנים בדרך של עמלה כספית על מבצעי מכירות לגיטימיים לא תפגע כתוצאה מטרמפים שהגופים יכולים לתפוס. אנו בעד מבצעי מכירות שאותם עורכים הגופים המוסדיים כמקובל בכל מערכת יחסים המעודדת מכירות ותוצאות, לרבות מערכת הבנקאות".



דורית סלינגר צילום: אמיל סלמן

לתגמל את סוכני הביטוח באמצעות פרסים או מתנות.

עוד מוצע בתקנות לאסור תשלום עמלה לסוכן התלוייה בגובה דמי הניהול שמשלם הלקוח עבור המוצר. במשרד האוצר תהו כיצד קבלת עמלות התלוייה בגובה דמי הניהול עולה בקנה אחד עם חובת האמון שחב הסוכן כלפי לקוחותיו.

הוראה נוספת אוסרת על חברת ביטוח או בית השקעות לשלם עמלה לסוכני סוכנים במקביל. מצב כזה מתרחש כשהחברה חותמת על שיתוף פעולה עם סוכן חדש, אך עדיין משלמת עמלות לסוכן הקודם. כפל העמלות משפיע על דמי הניהול שמשלם הלקוח למנהל המוסדי.

הרפורמה תיכנס לתוקף ביולי 2015. באגף שוק ההון מצפים לקבל

ליעדים אקזוטיים. כתוצאה מכך על בית ההשקעות לדאוג כי הלקוח יישאר אצלו שנים מספיקות כדי שירוויח עליו".

מכיוון שהסוכן נהנה מ-50% מדמי הניהול שהלקוח מקבל, יש לו עניין לשכנע את הלקוח לרכוש מכשירים עם דמי הניהול הגבוהים. לפיכך, אחד מהמוצרים שנהנה מזרימת מסיבית של כספים היו תוכניות המגוון. תוכניות אלה הן מעין תוכנית חיסכון המאפשרת לחוסך להיצמד למסלול של ביטוח המנהלים וליהנות מהתשואות של מסלולי לים אלה – תוך תשלום דמי ניהול גבוהים שיעור של 1.2%-1.4% בתמורה לנזילות כמעט יומית.

בהתאם לטיוטה שפירסמה את מול סלינגר, כאמור, לא ניתן יהיה

שמגיע לו, עשויה חברת הביטוח לא לראות זאת בעין יפה והסוכן עלול להיפגע בהכנסתו.

בנוסף, סוכני הביטוח הם למעשה זרוע ההפצה של חברות הביטוח. באמצעותם הן מוכרות את המוצרים שלהן – ביטוחים פנסיוניים, ביטוח אלמנטרי, ביטוחי בריאות, ביטוחי סיעוד וביטוחים כלליים. כמו כל איש מכירות, חברות הביטוח מעודדות ליעוד את הסוכנים למכור כמה שיותר ממוצריה ולא ממוצרי החברות המתחרות. לשם כך הם מתגמלים את הסוכנים בהתאם לגיוסי הכספים שהם מביאים.

המקור לגיוסי הכספים לחברות הביטוח הוא החיסכון הפנסיוני, כלומר, ביטוחי המנהלים, קרנות הפנסיה וקופות הגמל. ואולם, מכיוון שחלק מסוכני הביטוח אינם עובדי חברת הביטוח הם משתמשים בכישורי המכירות שלהם והיכולת שלהם לנייד כספים גם כדי לשרת, תמורת עמלה שמנה כמובן, את בתי ההשקעות. כך, מי שמחזר אחר הסוכנים הן רק חברות הביטוח אלא גם בתי ההשקעות.

בשיחה עם מנהל בכיר בשוק ההון הוא הסביר כיצד פועלת שיטת העמלות לסוכני הביטוח: "כיום על גיוס של כמיליון שקל מקבלים הסוכנים 5,000-7,000 שקל בונוס חד פעמי. בנוסף הם נהנים מ-50% מדמי הניהול שהלקוח משלם. מעבר לכך, הם מקבלים טיסות לחו"ל

חופשה ביעדים אקזוטיים כמו טנזניה, זנזיבר והפיליפינים הפכו לאמצעי שבו משתמשות חברות הביטוח כדי לעודד את סוכני הביטוח להעביר אליהם לקוחות על חשבון החברות המתחרות; בעקבות זאת עלה חשש כי הסוכנים לא תמיד יעדיפו את טובת הלקוח על חשבון הטיול המפתה שחברת הביטוח מציעה. אתי מול פעלה המפקחת על הביטוח במשרד האוצר, דורית סלינגר, לעצור את החגיגה: בטיזטת הנחיות שפירסמה היא מגדירה כיצד יש לתגמל את סוכני הביטוח באופן שלא יימצאו בניגודי עניינים. בין היתר, לא ניתן יהיה לתגמל את סוכני הביטוח באמצעות פרסים או מתנות, וחלק מהותי מהתגמול המועבר לסוכן יהיה עבור השירות שהוא יעניק ללקוח במשך חיי המוצר.

החשש לקיומם של ניגודי העניינים נובע ממבנה שוק סוכני הביטוח ואופן פעולתם. מצד אחד, הסוכנים אמורים להיות בעלי חובת נאמנות למבוטחים ולפיכך לפעול למענם. מצד אחר, מי שמשלם את המשכורות של סוכני הביטוח הן חברת הביטוח ואם הסוכן יפעל למי ען הלקוח באופן מלא, כלומר, חבית הביטוח תשלם ללקוח את כל מה