

## הסוכן הפנסיוני זקוק לעידוד, לא לרחמים

ימים קשים עוברים על סוכן הביטוח הפנסיוני | אל לו להתיימש, המוצר לו זקוקים המבוטחים נמצא ברשותו הוא רק צריך לשנות גישה



הביטוח ישנה את הגדרת עיסוקו מאיש מכירות, המקבל עמלות בגין המכירה מהגוף עבורו מכר, לאיש מקצוע הגובה שכר טרחה מהמבוטח המקבל ממנו שירות.

### אפילו

זו תהיה תקופה לא קלה. סוכן הביטוח יצטרך ללמוד קצת, להיערך קצת אחרת, לזקוף את קומתו ולהתחיל לתפקד בתמורה לשכר טרחה. לעבור ב-110% לצדו של המבוטח המשלם לו את שכר הטרחה, וכן לדרוש מהמפקחת על הביטוח לכפות על היצרנים להוריד את דמי הניהול למבוטח לאור העובדה שהסוכן לא מקבל מהם עמלה.

בסוף עוד יתברר שהמבוטח גם הרוויח שירות מקצועי, תוך שקיפות, וגם במצטבר ישלם פחות שכר טרחה ודמי ניהול.

**הכותב הינו B.Sc., C.L.U. (Isr) מנכ"ל חברת פתרונות מתקדמים בלייף פלינינג בע"מ, המפתחת ומשווקת את תוכנית נכסים לייעוץ פרישה הוליסטי במונחי נטו אחרי**

מס

לסיוע מקצועי. כמו כן, מדובר בתחום שמצריך שירות מקצועי ומתמשך במשך עשרות שנים ולכן הם זקוקים לנותני שירותים מקצועיים. עד כה, דבר לא השתנה מאז ראשית הענף בארץ. מה שכן השתנה הוא שחלק לא מבוטל מהמבוטחים הפכו לחשדניים יותר, וגם למדו להתמקח על דמי ניהול.

### קצת עתיד

אם הכל אותו דבר, למעט נושא העמלות משני הצדדים, אז מה בדיוק הבעיה? אם המבוטח צריך את השירות וסוכן הביטוח יודע לתת את השירות, שום כוח בעולם לא יוכל למנוע את זה. אם הדבר היחידי שמונע מסוכן הביטוח את השירות הוא שחברת הביטוח אפילו לא מספרת לו כמה היא מוכנה לשלם לו (וגם כשתגיד לו, יתברר לו שהוא לא יכול לחיות מזה) והמפקחת על הביטוח מחייבת אותו להיות פקיד של המבוטח לענייני צדק והגינות - אז הגיע הזמן לשנות את זה. והשינוי הוא פשוט. רק צריך לקבל את ההחלטה. הגיע הזמן שסוכן

בידיעת ובעצימת עיניים של חברת הביטוח עצמה. בשלב כלשהו למישהו בפיקוח נמאס מהמצב ובסופו של דבר הגענו עד הלום. גם בנושא זה, ההיסטוריה מראה שסוכני הביטוח הרוויחו ביושר את המצב בו הם נמצאים. עם זאת ממה שקראתי על מסמך ההנמקה שפורסם, מדובר כבר בהשפלה. הסוכן צריך "להתפשט כמעט קומפלט" ולהוכיח שאינו בניגוד עניינים עם המבוטח.

### קצת הווה על הסוכנים

קשה להתפרנס באופן מקצועי ממכירות חדשות. עמלות נמוכות מדי. בנוסף, מסמך ההנמקה הנדון מבזה.

בענף פועלים סוכנים רבים, אקדמאים שהשקיעו עמל רב בלימוד נושא הביטוח ונושאים נלווים לו, שהם בעלי ותק של עשרות שנים, ידע ויכולות שלא תסולנה בפז ורצון לתת שירות מקצועי. עם זאת, המצב מדכא. במציאות שקיימת לסוכן הביטוח כמה אפשרויות עיקריות:

- להמשיך עם מה שיש ולדעוך לאט לאט, בדומה לחברות שיצרו בעבר טייפ רוקורדרים/בתי חרושת לקרח/תעשיית מנועי הקיטור ואחרים.
- להצטרף למיזאשים ולמקטרים ולמכור את תיק הביטוח הפנסיוני שלו כל עוד שווה כסף (ככל הנראה לא מציאה כספית).
- לגייס את עצמו ולשנות גישה.

### קצת הווה על המבוטחים

במישור העקרוני, ציבור המבוטחים נותר ללא שינוי. הם בני אדם רגילים ולכן חלקם מתים, חלקם הופכים לנכים ומרבייתם יגיעו לפרישה. בקיצור, כולם צריכים פתרונות פנסיוניים. תחום הביטוח הפנסיוני קשה ומורכב מאוד ולכן הם זקוקים

### תגמול הסוכן

בני הפנר



נכון למועד כתיבת המאמר, חברות הביטוח (למעט איילון, שכידוע אינה נמנית עם החברות הגדולות בתחום הפנסיוני), לא פרסמו באופן פומבי מודל עמלות חדש. הן אף התעלמו מהאישום שהשמיע נשיא הלשכה על שהן מתנהלות כקרטרל, האשמה שלדעתי רק החלישה עוד יותר את מעמד הסוכנים.

### קצת היסטוריה על עמלות, תעריפים ודמי ניהול

תעריפי הריסק ודמי הניהול שנגבו מהמבוטחים והחוסכים השונים היו גבוהים ביותר. די שנוכרי 0 ערך פדיון רגיל בשנתיים הראשונות, דרך ערך פדיון מיוחד בטווח של 70-80%, ונבין שעושה המבוטחים היה די אכזרי. סוכני הביטוח הרוויחו לא רע מהמצב וממש לא התלוננו. בהקשר זה נזכיר שפוליסת עדיף נולדה ביחס 75/25 ובשל לחץ הסוכנים, ש"אין שם פרנסה", שונה היחס ל-72/28, שינוי לרעת המבוטחים ולטובת עמלות הסוכנים.

אני בדה שמי שעובד ונותן שירות צריך להרוויח, אבל בשלב כלשהו למישהו בפיקוח נמאס מהמצב ובסופו של דבר הגענו עד הלום. ההיסטוריה מראה שסוכני הביטוח הרוויחו ביושר את המצב בו הם נמצאים.

### קצת היסטוריה על מסמך הנמקה

בעבר לא היה דבר כזה. אצל לא מעט סוכנים היה מצב של סדום ועמורה. כמות הטוויסטינגים היתה גבוהה ברמה כזאת, כך שמפקחים באותה חברת ביטוח עשו בעזרת הסוכנים שלהם טוויסטינג זה לזה