

(המשך מעמוד 13)

לחיסכון בכל פרמייה של ביטוח מעורב. אך זהו חישוב שניתן לערוך על-פי הסכום שגובות חברות הביטוח עבור ביטוח ריסק טהור. כך, למשל, ישלם המבוטח בן ה-30 פרמייה בת 2006 שקלים, אם ברצונו בביטוח-חיים מעורב של 35 שנים, על סכום של 100 אלף שקל. מתוך פרמייה זאת, של המבוטח הצעיר, יופנו למעשה רק 250 עד 400 שקל לדמי החיסכון. כל היתר — לחיסכון.

● החיסכון בחברת-ביטוח מאפשר לי מבוטח להפסיק את הביטוח לפני תום תקופת הביטוח ולקבל „ערכי פידיון” — ש"הוא הסכום שחך. סכום זה יהיה נמוך

ל-7.2 שנים בלבד. פירושו הדבר: הפסדים של עשרות מיליוני שקלים לעשרות אלפי מבוטחים הפורשים מתוכנית זאת. בארץ מנהלים שני אנשים, מזה שנים מערכה כבדה וחריפה נגד הביטוח ה"מעורב". אחד מהם הוא אורי טיגר, שהיה סוכן-ביטוח ושרכש ניסיון רב בארצות-הברית. הוא נאבק מתוך המערכת, הוא התמנה למנהל מכירות של חברת ביטוח, עמית ומנסה לבנות תוכנית-ביטוח זור לוח וטובות יותר למבוטח, המבוססות על הפרדה בין מרכיב החיסכון ומרכיב הריסק שבביטוח. הוא מקווה שבדרך זו, של „מאבק מבפנים”, יצליח לסחוף לכיוון זה גם את חברות-הביטוח האחרות.

חברות הביטוח והסוכנים אינם מגלים למבוטחים איזה חלק מתשלום הפרמייה פונה לחיסכון, וכמה מוכנה לביטוח-ריסק - יש להם סיבה טובה לכך!

בהרבה מכל חיסכון בקופת-גמל בנקאית המבוטח יכול גם לפסיק את תשלומיו ולהישאר מבוטח בסכום מוקטן, הנקרא „ערך מסולק”.

● החיסכון יאפשר למבוטח לקבל — אם לא נפטר בינתיים — את מה שחשך בתום תקופת הביטוח. אך גם חיסכון זה יהיה נמוך בהרבה מחיסכון בקופת-גמל בנקאית.

● אם נפטר המבוטח בתקופת הביטוח, אומצו ממש בתום התקופה (אם הגיע, למשל, לגיל 64, והביטוח הוא עד גיל 65) תקבל מיישפתו את סכום הביטוח בלבד, וכל מה שחשך, לכאורה, ירד לטימיון. משום כך הביטוח המעורב אינו, כפי שמקובל לי חשוב, שילוב של ביטוח וחיסכון, אלא צורה של ביטוח סיכון או חיסכון.

● לעומת זאת, כאשר פותח אדם תוכנית חיסכון בקופת-גמל או בחברת-ביטוח (יש חברות-ביטוח המאפשרות זאת) ויחד עם חיסכון טהור זה הוא עושה לעצמו ביטוח-ריסק טהור (שאינו בו שום מרכיב של חיסכון), יוכלו הוא או מיישפתו „להינות” משני העולמות: אם נפטר האדם בתוך תקופת הביטוח תקבל מיישפתו סכום זהה לזה שהוא מקבל בביטוח המעורב. אך אם לא נפטר — יהנה מחיסכון בקופת-גמל, שמשלם ביותר מעשרות אחוזים מן החיסכון בחברת-הביטוח (ראו טבלה).

חיסכון לחוד, וריסק לחוד

רי זמן קצר מתברר למבוטח, אה-רע. הוא שומע על חברים שפתחו תוכנית-גמל וביטוח-ריסק לצידה. הוא שומע על אחרים שעמדו על המקח עם חברת-הביטוח



מוטי סבירסקי
הריסק משתלם

דן שפרינצק תוקף את המערכת כולה. בירחון שהוא מוציא לאור זו השנה ה"שלישית, הוא טוען בהתמדה כי תוכניות הביטוח המעורב נחותות לעומת הפיצול שבין חיסכון בקופת-גמל בנקאית וביטוח חיים ריסק טהור. הוא יוצא נגד מדיניות



פרופסור מרדכי קהנא
חליפה לפי מידה

טובה, וזו הסכימה לפצל למענם את מר-כיב הריסק ומרכיב החיסכון. הוא מבקש לסגת מן התוכנית — ומקבל את „ערך הפידיון”, או את „הערך המסולק”. בשני המקרים כבר הפסיד כסף. הניסיון בארץ מורה, כי אורך החיים הממוצע של פוליסת ביטוח מעורב מגיע

קופת-הגמל משתלמת יותר!

הטבלה שלהלן מדגימה את ההבדלים שבין תוכניות החיסכון והביטוח השונות. המיספרים המובאים בה מבוססים על הנחות הבאות: המשקיע הוא בן 30 שנה; בכל התוכניות מושקע סכום זהה, 2006 שקלים בשנה. סכום זה מבטיח ביטוח-חיים על-סך 100 אלף שקלים. השפעות האינפלציה והנזרות בשכר אינן מובאות בחשבון.

סוג התוכנית	הסכום מושקע בקופת-גמל ומכירת דרישה ללא ביטוח-חיים	הסכום מושקע בביטוח-חיים (ביטוח-חיים) כפי שהוא מתחברת	הסכום מושקע בביטוח-חיים של פיצול בין ביטוח-חיים לחיסכון	הסכום מושקע בביטוח-חיים בלבד
אחרי 5 שנים, בגיל 35 יקבל החוסך:	11,470 שקל	3,600 שקל	6,770 שקל	10,060 שקל
אחרי 20 שנה, בגיל 50 יקבל החוסך:	65,760 שקל	34,790 שקל	59,790 שקל	56,060 שקל
אחרי 35 שנה, בגיל הפרישה, יקבל הפורש:	170,840 שקל	100,000 שקל	111,050 שקל	147,620 שקל

הסברים לטבלה:

המיספרים מבוססים על הנחות שהיו חיוניות כדי ליצור מכנה משותף לכל התוכניות לצורך החישוב. אין להתייחס אליהם כאל סכומים שישולמו בפועל, שכן כל תפקידם להדגים את ההבדל בכדאיות ההשקעה בתוכניות השונות.

בשני הטורים הקיצוניים, מימין ומשמאל, המתאייחסים לקופת-גמל בני קאיות, מבוססים השיקולים על ריבית בסך 4.5% לשנה, שהיא הריבית המשו-למת היום. ריבית זאת אינה מובטחת על-ידי הבנקים לחוסכים, והיא יכולה לעלות או לרדת. לעומת זאת, הסכומים שמשלמת חברת-הביטוח לחוסך מוב-טחים בחוזה הפוליסה שנועד בינו לבין החברה.

בכל התוכניות הכוללות ביטוח-חיים (התוכנית הראשונה מימין אינה ביי-ניהן) תקבל מיישפת הביטוח סכום של 100 אלף שקלים אם נפטר החוסך המבוטח במרוצת התקופה, לפני שהגיע לגיל הפרישה. בשתי התוכניות משמאל תקבל המיישפחה מעט יותר, אם נפטר בסמוך למועד הפרישה.

לחברות-ביטוח מעניק מישרד-האוצר הטבות שונות, שאינן יכולות להילקח בחשבון כאשר עורכים השוואה כדוגמת זו המתפרסמת כאן. הטבות אלה מפלות את חברות-הביטוח לטובה, לעומת קופת-הגמל, אך גם הן אינן משפיעות באורח מהותי על הישובי הכדאיות לגבי רבים מהמבוטחים. ההטבות הללו יידונו בפרק הבא בסדרה.

הטהור, וגם מצליחים בכך לאחרונה. סר מסכים להנחה, שאחת הסיבות לשיעור הגבוה של מכירת ביטוח-מעורב, הוא ה"אינטרס של סוכני-הביטוח, המקבלים עמל לה גבוהה יותר כאשר מדובר בביטוח המעורב.

הפרופסור יהודה כהנא, מרצה בחוג למינהל עסקים באוניברסיטת תל-אביב, עומד בראש מכון ארהארד ליד אוניברסיטת טה זו, שעיסוקו בביטוח. כהנא טוען, שמי שעושה ביטוח-מעורב כאשר אין לו צרכים מיוחדים, דומה למי שהולך לקנות חליפה סתם על-פי מחירים של חליפה התפורה לפי מידה. יש מיקרים רבים שבהם כדאי לעשות ביטוח-מעורב. אך כדי לדעת מתי צריך לעשות זאת, יש לדעת לקרוא את האותיות הקטנות. הישראלי, העשוי לבזבז זמן רב על השוואה בין סלוליויות, אינו טורח להבין את פרטי הפרטים כשמדובר בגוישא חשוב כמו עתידו.

כהנא אינו מגזים. כאן באמת מדובר, בעתידו של כל אדם ובעתיד בני מיישפחה תו.

לא רבים מודעים לעובדות: כאשר מגיעים לגיל הפרישה — בגיל 65 ואשה בגיל 60 — עדיין בממוצע בין 15 (לגבר) ליותר (לאשה) שנות חיים, כדי שיוכלו לקבל בשנים אלו רמת-חיים שאליה התרגלו, יש לחסוך במשך 40 שנה סכום השווה ל-שליש מן השכר. כדי שיוכל אדם להבטיח את מיישפחתו במיקרה פטירה לפני תקופת הפרישה, עליו לדאוג אף לסכום גדול יותר. זהו התפקיד שמלאות התוכנית לחיסכון והתוכניות לביטוח-חיים, כאשר יש לאדם יעוץ טוב מצד מי שיש לו יעוץ השקעות בבנק, הוא יכול להגיע לתוכנית טובה. כאשר הוא נתקל בסוכן-ביטוח המעוניין בעיקר ברווחתו, או ביועץ-השקעות אדיש בבנק — וכן הדבר במיקרים רבים — התוצאות יכולות להיות נוראות.

כתבתה הכאה: על מנת להבטיח את תוכנית הביטוח, כפי שתאונה, מה עושים סוכני-הביטוח, כיצד מרוויח חות החברות, מה בדאי לעשות וי כמי אפשר להתייעץ.
שלמה פרנקל

הגמישות הגדולה של התוכנית המפוצלת. במרוצת השנים יש תקופות שבהן יתקשה המבוטח לחסוך. אם יחדל זמנית לחסוך בקופת-גמל בנקאית לא ייגרם נזק לחיסכון העבר, ועם זאת, יוכל האיש להמשיך ב"חוכמת-ביטוח ריסק שאינה תובעת סכום מים גדולים. לעומת זאת, פוליסת ביטוח מעורב אינה מאפשרת הפסקת החיסכון או הקטנתו. בלי פגיעה במרכיב הביטוח ל"מיקרה של פטירה".

מדוע פונים הישראלים לביטוח המעורב?
שמואל גולומב הוא מנכ"ל התאחדות החברות לביטוח-חיים. התאחדות זו מאגדת את 26 החברות הישראליות העוסקות ב"ביטוח-חיים. נוסף להן פועלות בארץ גם יותר מתריסר חברות זרות.

גולומב אומר: „ניסו למכור בארץ ביי-טוח ריסק טהור. זה פשוט לא הולך. אולי זה קשור באופי היהודי. היהודי רוצה לראות כסף. בביטוח ריסק טהור יש לו הרגשה שהוא זורק כסף, אם הוא משלם את דמי הביטוח ואינו נפטר. בביטוח ה"מעורב הוא מקבל את סכום החיסכון גם אם אינו נפטר, וכך אנו מצליחים למכור גם את ביטוח הריסק, שהוא למעשה, ה"מטרה העיקרית”.

לכך מסכים גם דויד סר, מנכ"ל חברת

המבוטח בביטוח-מעורב סבור שיש בידו שילוב מוצלח של חיסכון וביטוח-חיים. האמת היא שהוא או מיישפחתו נהנים רק מביטוח-חיים - או רק מחיסכון!

הביטוח שימשון, שהיא חברת-בת של הסנה ההסתדרותית. „חברות-הביטוח פועלות קודם כל כדי לעשות ביטוח-חיים”, אומר סר, „ולא חיס” כון. היינו מרוויחים יפה גם ללא החיסכון בביטוח המעורב. ועובדה היא שאנחנו מני-סים להגביר את מכירת ביטוח הריסק

האוצר, התומכת בחברות-הביטוח בצורות שונות, ולעמים גם משונות, וקונה לו ב"התמדה אויבים בעולם-הביטוח. אומר שפרינצק: „הפרדת מרכיבי ה"חיסכון והביטוח חשובה מאוד לא רק בשל התשואה הגבוהה בהרבה, המוענקת לחיסכון בקופת-גמל בנקאית, אלא גם בשל