

30 באוקטובר 2014

לכבוד

מר יניב בר צבי

אגף שוק ההון ביטוח וחיסכון

משרד האוצר

הנדון: תגובת פורום החוסכים לפנסיה לטיטת תקנות הפיקוח על שירותים פיננסיים (ביטוח)(דמי עמילות) התשע"ד - 2014

כידוע, מודל התגמול של סוכני הביטוח מעמיד אותם בניגוד עניינים: יש להם חובת נאמנות לחוסכים, אבל התגמול שלהם נגזר מדמי הניהול שמשלם החוסך. לפיכך יש להם תמריץ לשווק מוצרים בדמי ניהול גבוהים ופרמיות ביטוחיות גבוהות. בנוסים חד-פעמיים עבור עמידה ביעדי מכירות ופרסים למגייסים מס' רב ביותר של לקוחות. אלו מהווים תמריץ להעביר לקוח ממוצר למוצר כדי לזכות בבונוס או הפרס. הסוכנים עצמם מודעים אף הם לבעייתיות וקראו למפקחת על הביטוח להפריד את העמלות מדמי הניהול. טיטת תקנות הפיקוח על שירותים פיננסיים (ביטוח)(דמי עמילות) התשע"ד - 2014 נועדה לתת מענה למצב בעייתי זה.

בטיטה נקבעו מספר דברים חשובים שהם שיפור מהותי מהמב הקיים היום ופורום החוסכים לפנסיה מברך על כך:

1. על פי סעיף 2(ד) לתקנות מוצע לאסור על תשלום עמלות לסוכן התלויות בגובה דמי הניהול שמשלם הלקוח בעבור המוצר. בעקבות השינוי המוצע יפסק התמריץ שיש לסוכנים היום לקבוע דמי ניהול גבוהים.
2. סעיף 5 לתקנות מגביל את עמלות היעד וקובע לא תשלום עמלת יעד אלא אם יעד המכירות הוא בשל פעולות שיווק של כל מוצרי הגוף המוסדי, יעד המכירות נקבע ביחס לתקופה של שנה לפחות והיא תשלום בתשלום כספי. השינוי המוצע מפחית את התמריץ של הסוכן להעביר לקוחות ממוצר למוצר באותו גוף מנהל.
3. לא ניתן יהיה לתגמל סוכן ביטוח באמצעות פרסים או מתנות: פרסים מתנות אלו יצרו מצבים שבהם סוכנים נמצאו במצב בעייתי שחסר להם סכום קטן או מספר לקוחות קטן להעביר למוצר מסויים כדי לזכות בפרס הנחשק.
4. על פי סעיף 7 לתקנות אוסרת על תשלום עמלה לשני בעלי רישיון במקביל. עמלה המשולמת במקביל עלולה להעלות את דמי הניהול אותם משלם הלקוח והשינוי המוצע מגן על ציבור החוסכים מפני כך.
5. נקבע שבמקרים שבהם נותק הקשר עם הלקוח או שהלקוח נפטר יופסק תשלום העמלות.

בצד הדברים הטובים אנו סבורים שישנם נושאים נוספים לשיפור.

1. השינוי המוצע במבנה עמלת היעד מפסיק את התמריץ להעביר לקוחות ממוצר למוצר באותו גוף מנהל אך התמריץ להעביר לקוחות מגוף מנהל אחד לשני עדיין עלול להיות קיים. לפיכך אנו סבורים שכל מבנה התגמול של הסוכנים צריך להתבסס על עמלת שירות.
2. תגמול שונה מגופים מנהלים שונים עלול להוות תמריץ להעביר לקוחות מגוף מנהל אחד לשני. במצב הנוכחי נאלצים העובדים לקבל את הצעת הסוכנים לעבוד עם הגופים המנהלים איתם יש לסוכנים הסכמים אטרקטיביים שכן אחרת, יאלצו לשלם דמי ניהול מקסימליים. אין בתקנות כדי להתמודד עם בעיה זו.

נשמח אם נושאים אלה יילקחו בחשבון בנוסח הסופי.

בברכה,

מירב בן-עובד
סגנית יו"ר
פורום החוסכים לפנסיה בישראל