

מסיעודי תפתח הרעה

זהירות, תוחלת חיים לפניך ! והפעם: נערכים למצב סיעודי בעשור השלישי של הפרישה | כתבה ראשונה בסדרה

רו"ח אמיר גבאי



במאה השנים האחרונות חל שינוי דרמטי בתוחלת החיים שלנו, בעוד שתקופת העבודה בפועל מתקצרת, תקופת הפנסיה מתארכת לה משנה לשנה ושינויים אלה, עם כל הדברים הטובים שהם מביאים עמם, מעמידים את דור הפורשים הנוכחי בפני אתגרים חדשים עמם הדורות הקודמים לא נדרשו להתמודד. בסדרת מאמרים זאת נעמוד על ההבדלים בין הדורות ונציין אתגרים עמם דור הפורשים הנוכחי נדרש להתמודד בניסיונו לצלוח את תקופת הפרישה ברווחה ובכבוד, והראשון בהם: להיות ערוכים כלכלית למצב סיעודי בעשור השלישי של הפרישה.

ביטוח סיעודי

נפילה למצב סיעודי של אחד מבני הזוג עלולה למוטט כל תכנית כלכלית מוצלחת לתקופת הפרישה ולהביא לקריסה כלכלית של כל התא המשפחתי. לפיכך, יותר ויותר אנשים אינם בונים על חסכוניותיהם למקרה סיעודי, אינם מסתמכים על הסיוע העלוב של המוסד לביטוח לאומי בעת צרה, מודעים לקושי בעמידה בתנאים הדרקוניים של משרד הבריאות לאשפוז אדם במוסד סיעודי במימון המדינה, ואינם מסתפקים בכיסוי הביטוחי המוגבל אותו מעניקות קופות החולים למבוטחיהם במסגרת הביטוח המשלים. הם עושים ביטוח סיעודי פרטי חברת ביטוח.

אולם, האחריות אינה מסתיימת בקבלת ההחלטה לרכוש ביטוח סיעודי באופן פרטי. מי שמחליט לקחת אחריות ולרכוש ביטוח סיעודי פרטי, נדרש לעשות השוואות בין חברות הביטוח: לערוך השוואה בין תנאי הפוליסות השונות הקיימות כיום בשוק, להשוות תעריפים, לבחור בין פרמיה משתנה לבין פרמיה קבועה, לבחון את השירות, לשים לב לתנאי הקבלה לביטוח בהתאם למצב הבריאותי האישי ובעיקר לקבוע את גובה הפיצוי החודשי הדרוש לו במקרה של מצב

סיעודי ואת תקופת הפיצוי בה הוא מעוניין לתקופה מוגבלת או לכל החיים. על הצורך בביטוח סיעודי פרטי עד כדי חובה של ממש לעשותו, נכתב כבר רבות ואינני מחדש דבר, אולם הדגש הפעם הינו לקבוע באופן ריאלי ומציאותי את גובה הפיצוי החודשי הדרוש לנו, התואם להתייקרות המתמדת החלה משנה לשנה בעלויות הטיפול הרפואי והדיור המוגן, בוודאי כאשר מדובר במצב סיעודי, ולקבוע באופן ריאלי את תקופת הפיצוי בה אנו מעוניינים, התואמת לגידול המתמיד החל בתוחלת החיים. לא די ברכישת ביטוח סיעודי בסכום סמלי לתקופת פיצוי קצרה רק בכדי להשקית את המצפון. למי שטרם הפנים, זה אמיתי וזה כבר כאן. דגש חשוב נוסף ואולי החשוב מכולם: לעשות ביטוח סיעודי פרטי זה צעד נכון בהכרח, אך אין זה בהכרח נכון לומר שדי בכך, וזאת נסביר בהרחבה.

הביטוח לא בטוח

למזלך, טרם הזדקקת לפיצוי חודשי מחברת ביטוח? קח בחשבון שגם לאחר שרכשת פוליסת ביטוח סיעודי, הפרמיה יכולה להשתנות. הידעת כי בכפוף לאישור המפקח על הביטוח רשאית כל חברת ביטוח לעדכן תעריפים כל חמש שנים גם למבוטחים קיימים? כבר ביולי 2005 פרסם משרד האוצר (המפקח על הביטוח) חוזר מקצועי במסגרתו הוא מכיר בעובדה, כי "תכניות לביטוח בריאות, ובהן תכניות לביטוח מחלות קשות וביטוח סיעודי, הן תכניות לתקופות ארוכות, ומשכך לחברת ביטוח קיים קושי להתחייב לפרמיה שלאשתנה לאורך השנים, בין היתר, עקב מוגבלות הנתונים הקיימים ואי ודאות בדבר התפתחויות עתידיות שעשויות להשפיע על רמת הסיכונים". וקבע כי "מסיבות אלה ניתנת לחברות הביטוח, במסגרת פוליסת הביטוח, האפשרות לא להתחייב לפרמיות למשך כל תקופת הפוליסה, ולשנות את טבלת הפרמיות למבוטחים קיימים, בכפוף לאישור של המפקח על הביטוח". "לפיקוח

על הביטוח אין התנגדות עקרונית לשינויי תעריפים בביטוח בריאות, היות ששינויים מסוג זה במהלך תקופת הביטוח, הן כלפי מעלה והן כלפי מטה, עשויים לנבוע מאופיים של מוצרים אלה". במסגרת החוזר, נקבעו בין היתר עקרונות לשינוי פרמיית הביטוח:

- "תישקל קביעה של סכום העמסה שקלי בגין כל מבוטח, אשר יתווסף לתעריף לאחר שינוי פרמיית הסיכון. סכום זה יכול להשתנות ממבוטח למבוטח"
- "תישקל האפשרות לשינוי היקף הכיסוי הביטוחי"

- "אם נדרש שינוי משמעותי בתעריף, יישקל ביצוע השינוי באופן הדרגתי"

מה המבוטח יכול לעשות במקרה של העלאת הפרמיה? לא הרבה. על-פי החוזר ועל-פי תנאי הפוליסות לביטוח סיעודי, זכותו של המבוטח להקטין את סכום התגמול הסיעודי בהתאם לגובה התשלום המקורי.

מנהלי חברות הביטוח טוענים, כי "מדובר בתרחיש נדיר שאין סיכוי שיתממש ורק במקרים חריגים אם בכלל נקבל אישור מהמפקח על הביטוח להעלות את התעריפים למבוטחים קיימים". טוענים? אז טוענים. נזכיר לאותם מנהלי חברות הביטוח כי גם את המשבר הכלכלי העולמי הנוכחי "שקורה פעם במאה שנים" לא ידעו הם לנבא ולהיערך לקראתו כראוי ובמועד. ככל הנראה, בעשור הקרוב ובכלל, יחולו העלאות תעריפים במימון כזה או אחר אם בגלל הגידול הטבעי המתמשך בתוחלת החיים ואם בגלל תגליות ופריצות דרך ברפואה. המשוואה פשוטה: חיים יותר - חולים יותר, וזה עולה כסף.

כבר התחלת לקבל פיצוי חודשי מחברת ביטוח? קח בחשבון שהפיצוי יכול להשתנות. פוליסות הביטוח הסיעודי אותן משווקות חברות הביטוח בישראל נבדלות האחת מהשנייה גם באופן הצמדת הפיצוי החודשי המשולם למבוטח, בקרות מקרה הביטוח לאחר תשלום הפיצוי הראשון. ישנן פוליסות ביטוח סיעודי אשר לפי תנאי הפוליסה הפיצוי החודשי

המשך בעמ' 7

מסיעודי תפתח הרעה

המשך מעמ' 6

סיעודי. למה? תוחלת חיים כבר הזכרנו?
4. לייצר עתודות כספיות נוספות לצורך מימון טיפול במצב סיעודי במידת הצורך, מעבר לביטוח הסיעודי עצמו. מה שנקרא, "לא על הביטוח לבדו".
5. להריץ כל תרחיש אפשרי, לבצע סימולציות של תזרימי מזומנים ולערוך תכנון כלכלי יסודי לתקופת הפרישה, המתחשב גם בסיכון הכלכלי הכרוך בנפילה למצב סיעודי של אחד או שני בני הזוג בעשור השלישי של הפרישה. נסיים בקריאה לממשלה החדשה: לכלול את הביטוח הסיעודי בסל הבריאות וחסל. לחברות הביטוח נמליץ: אל תשתתפו במרוץ התשאיות, השקיעו בהשקעות לטווח ארוך, בנדל"ן, בדיור מוגן, בחברות תרופות ובחברות המספקות שירותים רפואיים כי אנחנו מתכוונים לחיות, ולהרבה זמן.

* הכותב הנו מומחה למיסוי ופרישה, מנכ"ל מקסום תכנון כלכלי לפרישה בע"מ.

הצמוד למדד המחירים לצרכן ולא למדד ההשקעות של החברה ולהפך. כולם מדברים על ההפסדים שנגרמו בשנת 2008 לעמית קופות הגמל וקרנות הפנסיה בשל הירידות החדות בשוק ההון, אך מסקרן לא פחות לדעת בכמה ירד הפיצוי החדושי אותו מקבל מבוטח אומלל הזקוק לטיפול סיעודי שוטף.

מה בכל זאת ניתן לעשות?

1. למען הסר ספק ולמרות כל האמור בכתבה, עושים ביטוח סיעודי פרטי.
2. להגדיל מראש את גובה הפיצוי החדושי למצב סיעודי ככל האפשר. למה? מתוך הבנה כי ההוצאות הכרוכות בטיפול באדם במצב סיעודי יתייקרו יותר ויותר במהלך השנים הבאות, וכן עלויות הביטוח עשויות להתייקר הן למבוטחים חדשים והן למבוטחים קיימים במהלך השנים הבאות.
3. להגדיל מראש את תקופת הפיצוי למצב

(תגמולי הביטוח) בגין היות המבוטח מטופל סיעודי הינו צמוד למדד המחירים לצרכן, וישנן פוליסות ביטוח סיעודי אשר לפי תנאי הפוליסה הפיצוי החדושי (תגמולי הביטוח) בגין היות המבוטח מטופל סיעודי הינו צמוד למדד ההשקעות של החברה. לאלו שטרם רכשו ביטוח סיעודי, במה כדאי לבחור? זאת שאלה כלכלית שאין עליה תשובה חד-משמעית המתאימה בהכרח לכולנו. מסתבר, כי גם בעת קבלת החלטה על רכישת ביטוח סיעודי שזאת החלטה ביטוחית "טהורה" לכאורה, שווה לקבל עצה גם מיועץ השקעות או כלכלן פרישה ובכל מקרה מומלץ לקבל מידע נוסף בדבר מדיניות ההשקעה והביצועים של חברת הביטוח בשנים האחרונות. בכל זאת, כלל אצבע שחלק מהמבוטחים יכולים לאמץ: ככל שמצטרפים לביטוח סיעודי בגיל מבוגר יותר ותקופת הפיצוי הנרכשת קצרה יותר, כך אולי יעדיף המבוטח להבטיח לעצמו פיצוי חודשי

שיעור ריבית שערורייתי

בעלי המניות של חברת הביטוח נאלצו לשלם ריבית גבוהה בגין הלוואות שלקחו מהבנקים | התוצאה: ריבית גבוהה מן הרגיל על מקדמות העמלות בביטוח החיים | אלי ארליך חושב כי מדובר בפגיעה אישית ובעלבון לסוכן הביטוח

אלי ארליך

מותר לחברת ביטוח לבקש "בטחונות ברזל" מהסוכן, אך חובה עליה לגבות ריבית סבירה ביחס לריבית בנק ישראל של תקופתנו וביחס לריבית של יחסי ספק חברה, שהרי אנחנו היצרן, הספק והמשווק של חברות הביטוח. גם אנחנו סוכני הביטוח מהווים חלק מהסקטור היצרני שזכאי לתנאי ריבית הוגנים על כספו בגין תרומתו למשק העבודה בישראל.

בתגובה לשאלת מעורבותו של המפקח בנושא שיעורי הריבית הנגבים על הלוואות הניתנות לסוכנים נמסר מהאוצר: "מדובר בהלוואה רגילה לכל דבר ועניין הנתונה לשיקול דעתה של חברת הביטוח".

* הכותב הנו מומחה לביטוחי סיעוד, בריאות, חיים ופנסיה.

זה גובל בפגיעה אישית ובעלבון. בתגובה לתמיהתי ענו לי בחברת הביטוח, כי היות שבעלי המניות של החברה נאלצו לשלם ריבית בשיעור דומה על הלוואה של מאות מיליוני שקלים שלקחו באחרונה מהבנקים, נקבע שיעור הריבית למקדמה בסך 8%. כאשר הבחין מנהל חברת הביטוח כי אני מתקשה לקבל את גובה העמלה, הפנה את תשומת לבי כי מצבי לא מחייב לקחת מקדמה. תשובה זאת עוררה את זעמי, שכן ללא קשר למצבי הכלכלי, זוהי זכותי לקחת מקדמה בריבית הוגנת מול מאמציי המכירה הלא קלים שלי בימים קשים אלה. מעבר לכך, מה יעשו אותם סוכנים קשי יום בעמלותיהם הנמוכות שחייבים למשוך מקדמות אלה כדי להתקיים?

לאחרונה הזדמן לי לחדש את ההסכם השנתי לפעילותי בביטוח חיים עם אחת החברות הגדולות עמה אני פועל כבר שנים רבות, והנה גיליתי כי חברת הביטוח בטוב לבה מוכנה להקדים לי את התשלום על העמלות שתגעה בעוד 3-5 השנים הקרובות, בעלות של 8% לשנה + הצמדה. זאת בשעה שריבית הפריים במדינת ישראל עומדת כיום על 2% ומגיעה לכ-5% בהלוואות למשכנתא.

כלומר, חברות הביטוח הבינו כי הן חייבות לאפשר לסוכן לחיות בכבוד גם בשנה אי לפעילותו והסכימו לתת לו מקדמה על עמלות עתידיות כבר בשנה אי, אולם דין עמלה מוקדמת כהלוואה יקרה מאוד. זוהי שערורייה להפוך את המקדמה לרווח ריבית של חברת הביטוח על גב העמלות של הסוכן.