

פוליסה

באריזת מתנה

אנשי השיווק של המוצרים הפנסיוניים מתכוננים ל"מתקפה" מ-1 בינואר תוכלו להעביר את כספכם מפוליסה אחת לאחרת, לקרן או לקופת גמל • בתאוריה זה אמור לתת לכם יותר כוח ולחזק את התחרות • אך במקרים רבים העברת הכסף עלולה להתגלות כבלתי משתלמת • מדריך מקוצר לחוסכים

מאת שגית פסטמן

כדי להשיב את השירות שהם מספקים. מותר לקוות שזה מה שיקרה, אך עדיין כל בעל פוליסה צריך לשאול את עצמו אם אכן משתלם לו לנייד את הפנסיה. התשובה היא אישית ותלויה במרכיבים שונים. ירון טבצ'ניק, יועץ עצמאי לענייני פנסיה, ורו"ח אמיר גבאי, מומחה למיסוי ופרישה, מספקים כמה המלצות בנושא.

שנת 2008 מסתיימת, ומהפכת הנייד שהגה משרד האוצר להסכנות הפנסיוניים שלנו מגיעה לשלב האחרון. מ-1 בינואר יוכ" לו החוסכים להעביר את כספי החיסכון מפוליסות הביטוח שלהם לפוליסות ב"י טוח אחרות, או למוצרים פנסיוניים כמו קופת גמל וקרנות פנסיה. במילים אחרות: אם יש לכם, למשל, ביטוח מנהלים ואתם מעוניינים להמשיך לחסוך דווקא במסגרת קרן פנסיה, תוכלו לבקש מחברת הביטוח להעביר את כספכם לקרן שתבחרו. חברת הביטוח מחויבת לעשות כבקשתכם בתוך 20 ימים וללא חיוב כספי כלשהו.

ההיבט החשוב של מהפכת הנייד הוא שכל לקוח יכול להתמקח עם חברות הביטוח - זו שמנהלת את הסכונותיו וזו שהוא שוקל להעביר אליה את הכסף. טבצ'ניק ממליץ להתמקח על הטבות שור, למשל על תנאי החיתום: "יש מצב בים שפוליסה שנפתחה לפני 10 שנים אדם הצהיר על פריצת דיסק בגב, וחברת הביטוח החליטה 'להחריג' אותה, כלומר: במקרה של פגיעה הנובעת מהמצב הב"ריאותי הקשור לפריצת הדיסק, אין למי בוטח וכות לקבל פיצוי. אבל כשהמבוטח מתמקח עם חברת ביטוח חדשה, הוא יכול

האפשרות לנייד את החסכונות בין קרנות גמל לקרנות הפנסיה ניתנה למעשה כבר מאוקטובר האחרון, וכעת פוליסות הביטוח מצטרפות אף הן. העיקרון של מהפכת הנייד הוא פשוט: לאפשר לחוסך

על מה להתמקח

על תנאי החיתום: אפשר לבטל תנאים ש"עוברים לרעתכם" בפוליסה

על הטבות ובונוסים: אפשר לדרוש בונוס על כספי החיסכון והוותק

על דמי הניהול: מקובל להפחית ללקוח את דמי הניהול, בעיקר בחסכונות גדולים

על התאמת הפוליסה למצבכם האישי: האם המשכורת גדלה? או נולד ילד?

לדרוש שיבטלו את ההחרגה הזאת". אפשרות אחרת היא לדרוש בונוסים על כספי החיסכון. למשל, לבוא לחברת רה ולשאל באופן ישיר: "אם אני נשאר איתכם 10 שנים, אילו בונוסים אני מקבל על הוותק שצברתי?". נושא אחר שצריך להעלות במהלך המשא ומתן הוא כמובן גובה דמי הניהול. מקובל כיום להפחית ללקוח את דמי הניהול כסוג של הטבה, במיוחד אם הוא בעל חיסכון בהיקף מאות אלפי שקלים ויותר.

באופן כללי, רובנו לא נוהגים לעסוק בנושא הסכונות הפנסיה בכל יום ואפילו לא בכל שנה. אך עכשיו, עם האפשרות לנייד את החסכונות שלנו, נפתחה ההזדמנות לדרוש שיבטלו את ההחרגה הזאת". אפשרות אחרת היא לדרוש בונוסים על כספי החיסכון. למשל, לבוא לחברת רה ולשאל באופן ישיר: "אם אני נשאר איתכם 10 שנים, אילו בונוסים אני מקבל על הוותק שצברתי?". נושא אחר שצריך להעלות במהלך המשא ומתן הוא כמובן גובה דמי הניהול. מקובל כיום להפחית ללקוח את דמי הניהול כסוג של הטבה, במיוחד אם הוא בעל חיסכון בהיקף מאות אלפי שקלים ויותר.

העביר את כספיו בין כל סוגי התוכניות השונות, במגבלה אחת - אי אפשר להעביר כסף מהחיסכון המיועד לקצבה לקופת גמל הונית (שממנה ניתן למשוך את כל החיסכון בתשלום אחרי).

ליהנות מהוותק

המטרה שעומדת מאחורי עקרון הנייד היא להגדיל את התחרות בין החברות המינהלות את כספי הפנסיה, באמצעות הגברת כוח המיקוח של הלקוחות מולן. ההערכה היא שאם החוסכים יוכלו להעביר בכל רגע את ניהול הכסף שלהם מחברה אחת לאחרת - או חברות הביטוח ובתי ההשקעות ישקיעו יותר זמן, כסף ואנרגיה

למה לא לעבור?

כי חברות הביטוח לא ערוכות לרפורמה. מספיקה טעות קטנה כדי שתישארו בלי כיסוי ביטוחי

כי עלול להיגרם לכם נזק כספי: יש תוכניות ותיקות שהן טובות יותר מהתוכניות החדשות

כי ייתכן שתידרשו להצהרת בריאות מחודשת שבעקבותיה תשלמו פרמיה גבוהה יותר

למה כן לעבור?

כי ייתכן שאתם משלמים דמי ניהול גבוהים מדי יחסית למקובל כיום בשוק

כי אתם מעוניינים לעבור מפוליסה במסלול כללי לפוליסה בעלת מסלולי השקעה מגוונים

כי אתם רוצים לשנות את החלוקה בין מרכיבי החיסכון לביטוח, והפוליסה אינה גמישה

לפני שעוברים קופה

בדקו את ערכי הפדיון לפני העברת הכספים לקופה החדשה

שמרו את הדוחות האחרונים שקיבלתם מחברת הביטוח הישנה ואת מסמכי ההעברה

בקשו מהסוכן שישאיר טופס הודעה על "ביטול בקשת העברה". יש לכם 20 ימים להתחרט

"החברה שמנהלת את כספכם לא תתנדב לוודא שהפוליסה מתאימה, אף שמצבכם האישי השתנה. אך מחברה שרוצה שתעברו אליה אפשר לצפות לייעוץ מקיף"

ספים אל תתפתו לוותר על רכישת כיסויים ביטוחיים חשובים. חשוב לבקש מסוכן הביטוח או מאיש השיווק שמתווך ביניכם לחברה החדשה להשאיר בידויכם את טופס "הודעת הע" מית על ביטול בקשת העברה". במהלך 20 הימים שבהם מחויבת החברה הישנה להעביר את כספכם לחברה החדשה, היא עשויה להציע לכם הצעה טובה יותר כדי שתישארו אצלה, או להביא לתשומת לבכם סעיפים בפוליסה הקיימת, שהופכים את ההעברה ללא משתלמת עבורכם. אם תחליטו להתחרט, טוב שטופס הביטול יהיה זמין לכם. ✖

הביטוח הקודמת.

באילו מקרים כן כדאי לשקול העברת כספים מפוליסה אחת לאחרת? אפשר לחשוב על כמה מקרים, אומר גבאי. "הראשון, מבוטח שיש לו פוליסה עם דמי ניהול גבוהים יחסית למוצרים אחרים בשוק. המקרה השני, מבוטח שמעוניין לעבור מפוליסה במסלול כללי לפוליסה חדשה וגמישה, עם מספר מסלולי השקעה מגוונים.

במקרה אחר, מבוטח שרוצה לשנות את החלוקה בין מרכיבי החיסכון למרכיבי הביטוח, כאשר הפוליסה שלו אינה גמישה. ובכל מקרה, רק למבוטח שמצב בריאותו תקין ומאפשר לו לרכוש מחדש כיסויים ביטוחיים תנאים רגילים, כדאי לשקול את העברת הכספים מהפוליסה הקיימת".

אל תוותרו על כיסויים

ולבסוף, כמה המלצות למקרה שאכן החלטתם להעביר את כספכם מחברת ביטוח אחת לחברת ביטוח אחרת, שמרו פנסיה או לקופת גמל: ראשית, שמרו אצלכם את הדוחות האחרונים שקיבלתם מהחברה הישנה ואת מסמכי ההעברה. אתם אף פעם לא יכולים לדעת מתי תזדקקו להם כדי לאמת נתונים שונים. שנית, קיימת אפשרות לקחת הלוואה מחברת הביטוח על בסיס החיסכון הפנסיוני. כמובן שלא כדאי לקחת הלוואה כזו אם אתם שוקלים העברת כספים. חברת הביטוח רשאית לפי התקנות לא לאשר את בקשת ההעברה לחוסך שיש לו יתרת הלוואה שטרם סולקה.

המלצה נוספת: אל תתפתו לעבור רק על סמך נתוני התשואה שמציג לכם איש השיווק של החברה החדשה. דמי ניהול גבוהים יכולים לקזז את הפער בין היתרונות השונות. גם במהלך העברת הכ-

גם טבצ'ניק מזהיר שעלולות להיווצר בעיות בירוקרטיות במהלך העברת הכספים. "החוסך צריך לברוק היטב שהמדה לך עובר בצורה חלקה ולברוק את ערכי הפדיון, לפני העברת הכספים".

מסלולי השקעה מגוונים

מעבר לכך, גם אם משווקי התוכניות מפתים אתכם בהטבות שונות לנייד את כספכם אליהם, העברת הכסף עלולה להיות לעתים בלתי משתלמת, אם תבחרו את העניין לעומק. "העברת כספים בין תוכניות שונות עלולה לגרום נזק כספי, כי יש תוכניות פנסיוניות ותיקות שהן טובות יותר מהתוכניות החדשות", אומר טבצ'ניק. בחלק מהפוליסות הישנות יש למשל התניות מובנות של בונוסים, שיבוטלו למי שיעבור לחברה מתחרה.

חיסרון נוסף: כחלק מהמעבר חברת הביטוח יכולה לדרוש מכם לעשות חי"תום מחדש על כיסויי בטיחות הדורשים הצהרת בריאות. במקרה כזה, ומכיוון שעם השנים מצב בריאותו לרוב מידרדר, ייתכן שתאלצו לשלם פרמיה גבוהה יותר עבור ביטוח זה שהיה לכם בחברת

אל תתפתו לעבור רק על סמך נתוני התשואה שמציג לכם איש השיווק של החברה החדשה. דמי ניהול גבוהים יכולים לקזז את הפער בין התשואות השונות



צילום: ג'ורג'יטו אימנו