

## מנכ"ל מבטחים: "לפעמים כדאי לקחת עסקות שהן הפסדיות בטווח הקצר"

10.1.2007 | 08:13 | ליאור רבינוביץ

התחרות על לקוחות חדשים בקרנות הפנסיה החדשות התגברה באחרונה והיא עוברת גם דרך הוויכוח הנצחי - למי יש תיק יותר גדול. מבחינת גודל תיק הנכסים, לקרן מבטחים-מנורה פנסיה עוצמה כלכלית של ממש - בסוף נובמבר עמדו הנכסים הצבורים שלה על 16.8 מיליארד שקל. לבאה אחריה - קרן מקפת אישית (של מגדל) - יש רק חצי מהנכסים של מבטחים, 8.93 מיליארד שקל. גם הצבירה של מבטחים היא הגדולה ביותר. הקרן גייסה מאז תחילת 2006 ועד סוף נובמבר 2.65 מיליארד שקל. באותה תקופה מקפת מדווחת על צבירה נטו של 1.7 מיליארד שקל.

אבל עיקר המלחמה בין הקרנות מתרחשת כיום על גובה דמי הניהול - מי שמציע דמי ניהול נמוכים יותר זוכה בלקוח בדרך כלל. ולא מדובר בלקוח בודד. המלחמה האמיתית היא על מעסיקים גדולים וארגונים בהם מאוגדים אלפי עובדים.

אסטרטגית, הפחתת דמי ניהול היתה אחד הכלים העיקריים במלחמה במרכזים של מעסיקים גדולים וארגוני עצמאים. לאחרונה האשימו מנהלי קרנות פנסיה חדשות את מבטחים החדשה ב"דמפינג". כלומר, הם טענו שמבטחים מורידה את דמי הניהול לרמה בה ברור שהיא מפסידה מהעסקה, רק כדי לשבור מתחרים חלשים יותר.

מבטחים הציעה לארגונים ולמעסיקים גדולים הנחה בשני סוגים של דמי הניהול שגובה קרן פנסיה ממבטחיה. דמי ניהול של 1%-2% מתוך ההפרשה (בהשוואה לדמי ניהול מקסימליים של 6% וממוצעים של 3%). ודמי ניהול של 0.25% מהצבירה (בהשוואה לדמי צבירה מקסימליים של 0.5%). ההנחות מתבצעות כך שהעמיתים חותמים על דמי ניהול מלאים של 0.5% מהצבירה ו-6% מההפרשה, אבל הם מקבלים בסוף השנה החזר בגובה ההנחה.

אורן אל און, מנכ"ל מבטחים-מנורה פנסיה, אומר שאין מדיניות מכוונת של דמפינג. לדבריו, נכון היה להוריד מחירים כדי לזכות במרכזים גדולים. "הפחתת דמי ניהול נגזרת מאופי המכרז. יש מכרזים שאנחנו מציעים דמי ניהול נמוכים ויש מכרזים שאנחנו לא מוותרים הרבה. למשל, משכורת ממוצעת גבוהה של העמיתים החדשים תורמת לרצון שלנו להפחית דמי ניהול. גם עיסוקם של העמיתים ותרומתו האסטרטגית של המכרז למבטחים. למשל, זכייה שלנו במכרז לשכת רוה"ח תורם לקרן גם תדמיתית וגם עסקית. לפעמים כדאי לקחת עסקות שהן הפסדיות בטווח הקצר".

האם אפשר לנהל קרן בדמי הניהול הנמוכים שאתם מציעים?

"התחרות בענף טובה לכולם, בעיקר לצרכנים. אנחנו חיים מהתחרות ונהנים מכל רגע. אני מאמין שבעלי המניות שבעי רצון. יש לי הערכה מלאה למתחרים שלי ואני לוקח אותם מאוד ברצינות. למרות דמי הניהול הנמוכים בחלק מהמכרזים, יתרון הגודל שלנו מאפשר לנו לקיים את המערכת. כשלווקחים מעסיק גדול, מקבלים את כספם של אלפי עמיתים, בלי שהוצאות הניהול עולות. לקרנות פנסיה קטנות יש בעיה להציע דמי הניהול נמוכים כמונו כי הן נדרשות להחזיק צוות ניהולי דומה בהיקפו, שכולל בעלי מקצוע יקרים כמו כלכלנים, אקטוארים ורואי חשבון".

**בפעם הראשונה: עצמאים בקרן פנסיה**

היתרון הבולט של הפנסיה על ביטוח מנהלים הוא דמי הניהול והצבירה הנמוכים

יחסית. האם דמי הניהול יעלו אחרי שתביסו את מסלול ביטוח החיים וכשקרנות הפנסיה הקטנות יתפוגגו?

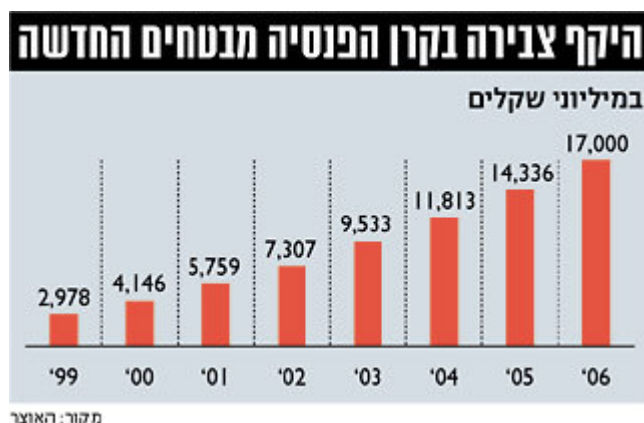
"נוכל להעלות את דמי הניהול בעתיד. הכל תלוי בקשר שייווצר ביננו לבין העמיתים (בעיקר אלה המאוגדים). דמי הניהול יעלו אם נוכיח את היכולות שלנו ונגיע למצב שאנחנו מעניקים להם שירותים נוספים תמורת תשלום. לדוגמה: מעסיק יוותר על החזר דמי הניהול תמורת שירות של ייעוץ שוטף לעמיתים, לפורשים, ייעוץ מס וכו".

האם זה נכון שקרנות הפנסיה מובילות מהלך מול האוצר של העלאת דמי הצבירה לרמה של 2%, הגבוהה פי ארבעה מכיום?

"אני לא מאמין שהמפקח על הביטוח יסכים לעלות את דמי הצבירה במנותק מהעלאת דמי הניהול. בטווח הארוך כאשר הבנקים יתחילו לייעץ בנושאי הביטוח, דמי הניהול (מההפרשה) יתבטלו ודמי הצבירה יעלו ויושוו בין כל הערוצים לחיסכון ארוך טווח. העלאת דמי הצבירה על ידי היצרנים וביטול דמי הניהול נועדה כדי שליועצי הבנקים תהיה יכולת אמיתית להשוות בין המוצרים לחיסכון ארוך טווח".

ב-2006 קרנות הפנסיה התחרו על פלח שוק חדש - עצמאים. תקנה חדשה של מס הכנסה קבעה כי עצמאים אשר מעוניינים בהטבת מס על הפקדה לחיסכון ארוך טווח, חייבים בהפקדה לפנסיה קצבתית לפני שיוכלו להפקיד כסף בקופת גמל. מבטחים החדשה היתה האגרסיביות ביותר בתחום זה ב-2006. היא זכתה במכרזים על ארגוני עצמאים בולטים כמו לשכת עורכי הדין של מחוז המרכז. במכרז לארגון יועצי המס וארגון רה"ח מבטחים החדשה קבעה רף חדש ונמוך - דמי ניהול מההפרשה של 2%-1% בלבד ודמי ניהול של 0.25% מהצבירה.

רונן טוב, מנהל קרן מקפת החדשה, טוען כי בדמי ניהול כל כך נמוכים אי אפשר לנהל קרן פנסיה ולכן לא עשה את כל מה שהוא יכול כדי לזכות במכרזים אלה.



אל און טוען כי המכרז של רואי החשבון ויועצי המס היה אסטרטגי: "לכל יועץ מס ורואה חשבון יש לקוחות משלו. אם לקוח ישאל את רואה החשבון או את יועץ המס לאיזה ערוץ פנסיוני לפנות, אנו מאמינים כי התשובה תהיה להצטרף לקרן הפנסיה שהוא מכיר ובה הוא עצמו מפקיד".

טענה אחרת שהושמעה נגד מבטחים לאחרונה היא שהזכייה במכרזי רה"ח ויועצי המס הושגה גם בעקבות כך שמבטחים הציעה להם כיוסיים ביטוחיים נוספים (במקום לקבל את החזר דמי הניהול). הבעיה היא שאותם כיוסיים כבר קיימים מראש בתקנון קרן הפנסיה, כך שלכאורה רואי החשבון קיבלו הטבה שממילא מגיעה להם.

אל און דוחה את הטענות: "רואי החשבון רכשו באמצעות דמי הניהול את כל מה שאין בתקנון. היועץ החיצוני למכרז היא חברת נ.פ.א. של יובל קציר, מומחה בתחום הביטוח הפנסיוני. הוא לא היה נותן לרואי החשבון לקנות אוויר. ניהלנו

מאבק עם לשכת רוה"ח ולשכת עורכי הדין על הגדרת אובדן כושר העבודה. זהו מוצר ביטוחי מורכב. זה לא טריוויאלי לספק אובדן כושר עבודה לעובדי צווארון לבן".

### סיכון נמוך, תשואה ממוצעת

משרד האוצר זרק בשנים האחרונות את קרנות הפנסיה החדשות למים הקרים של שוק ההון. ההחזקה באג"ח מיועדות של ממשלת ישראל (שנתנו תשואה מובטחת לקרנות הפנסיה) הוגבלה לעד 30% מהתיק שלהן. את יתרת הכסף, קבע האוצר, תשקיעו בשוק ההון - ממש כמו בעולם הגדול. השקעה חופשית זו הובילה להבדל בתשואות שקרנות הפנסיה החדשות משיגות מאז. מבטחים החדשה לא מובילה את טבלת התשואות. התשואה המצטברת של מבטחים ב-2006 (עד סוף נובמבר) היא 6.32% - אחרי הראל פנסיה, הקרן הרביעית בגודלה עם 7.47% ומקפת אישית עם 6.88%.

בתחום התשואות אתם לא ראשונים.

"מספיק לי להיות אחד מהשלוש הגדולות - זה מקום מכובד לקרן הפנסיה הגדולה בישראל. מה גם שהפערים בין הקרנות הם מינוריים. אנחנו מובילים במדד הסיכון מול תשואה".

האם הובלה במדד הסיכון עדיפה על הובלה בתשואות?

"כל המעסיקים והוועדים שאיתם אנחנו בקשר מבינים את המשקל שאנחנו נותנים לסיכון, והם צריכים להיות גאים בתחום זה. אני מקווה להוביל גם בשנים הקרובות. רמת הסיכון שמבטחים השיגה היא הנמוכה ביותר מבין קרנות הפנסיה הגדולות. סטיית התקן של השקעות מבטחים החדשה בשלוש השנים האחרונות (נתון המייצג את רמת הסיכון של ההשקעות), עומדת על 0.5%. סטיית התקן של מקפת אישית גבוהה בהרבה - 0.65%.

"החשיבות של מדד הסיכון מול התשואה תגבר עם כניסת הבנקים לייעוץ הפנסיוני: היועצים הפנסיוניים מייחסים חשיבות רבה למדד שארפ (מדד של סיכון מול תשואה הנהוג בהשקעות ארוכות טווח - "ל"ר) ולא יתפתו רק לבדוק תשואות לטווחים קצרים".

### הסינרגיה מול מנורה-מבטחים

מבטחים החדשה נרכשה על ידי מנורה לפני שלוש שנים, מה שנהפך למכרז היוקרתי בתולדות מנורה. מחברת ביטוח שמזנבת אחר הגדולות - כלל ביטוח, מגדל, הראל והפניקס - נהפכה מנורה לגורם בעל משקל שמנהל נכסים של כמעט 30 מיליארד שקל. אז זה היה נראה שזו קנייה יקרה - 710 מיליון שקל. מנורה גם החליפה את שמה למנורה-מבטחים.

האם מנורה-מבטחים תחזיר את ההשקעה הענקית?

"החברה תחזיר את ההשקעה במבטחים הרבה יותר מהר ממה שציפו במנורה. הבעלים מנחם גורביץ' יכול להיות גאה בהחלטה אסטרטגית לא פשוטה.

"בנוגע להחזר ההשקעה אמר ארי קלמן, מנכ"ל מנורה-מבטחים, כי מבטחים מחזירה למנורה כ-60 מיליון שקל בשנה (באמצעות דמי ניהול) והיא תוכל להחזיר החל מ-2007 כ-100 מיליון שקל בשנה, כך שמדובר בעסקה טובה".

האם יש קשר עסקי וסינרגיה בין מבטחים למנורה?

"החיבור בין קרן הפנסיה לחברת הביטוח הדוק: יש קשרי עבודה המעובים בצוותי עבודה משותפים - מנורה פיננסים, ביטוח ופנסיה. יש חשיבה משותפת במערך השיווקי".

האם העמית של מבטחים הופך למבוטח של מנורה?

"מנורה פונה לעמיתי קרן הפנסיה ומציעה להם פתרונות משלימים. מנורה יכולה להציע לעמית הפנסיה להשקיע כספים מעבר למה שהוא יכול להשקיע בפנסיה. למשל במוצרים פיננסיים לטווח בינוני. יש אנשים שיש להם קופות גמל, קבוצת מנורה יכולה להציע חלופות לקופות קיימות. יש מקרים גם שבהם קבוצת מנורה מציעה פתרונות ביטוחיים אלמנטריים לעמיתי פנסיה וגמל".