



הכנסת

הכנסת העשרים-וחמש מושב שני

פרוטוקול מס' 2
מישיבת ועדת משנה של ועדת הכספים
לעניין פיקוח על גופים נותני שירותים פיננסיים בתחום שוק ההון
יום שלישי, י' בתמוז התשפ"ד (16 ביולי 2024), שעה 14:40

סדר היום:
דיון על מחירי הביטוח

נכחו:
חברי הוועדה:
יצחק פינדרוס – היו"ר
ינון אזולאי
אורית פרקש הכהן

חבר הכנסת:
אביחי אברהם בוארון

נוכחים:

–	ודיע עואד
–	שמואל זקן
–	דור פישר
–	ישראל מימון
–	בועז סטמבלר
–	דידי פרידלנדר
–	שלמה אפלר
–	קובי סודאי
–	אליעזר אלגים
–	מנהל מחלקת ביטוחי חבויות, רשות שוק ההון ביטוח וחיסכון
–	רו"ח, מנהל מחלקת ביטוחי רכוש, רשות שוק ההון ביטוח וחיסכון
–	סגן בכיר ליועץ המשפטי, רשות שוק ההון ביטוח וחיסכון
–	מנכ"ל איגוד חברות הביטוח
–	סמנכ"ל רגולציה, איגוד חברות הביטוח
–	חבר ועדת פיננסים, לשכת סוכני הביטוח
–	יו"ר ליסו"ב סוכנות לביטוח
–	נציג איגוד יבואני רכב דו גלגלי
–	יו"ר מועדון האופנועים הישראלי

מנהלת הוועדה:
שרי רחימי – רכזת תחום פרלמנטרי

רישום פרלמנטרי:
רעות חביב, חבר תרגומים

רשימת הנוכחים על תואריהם מבוססת על המידע שהוזן במערכת המוזמנים הממוחשבת. ייתכנו אי-דיוקים והשמטות.

דיון על מחירי ביטוחהיו"ר יצחק פינדרוס:

שלום וברכה, צוהריים טובים, אני מתכבד לפתוח את ישיבת ועדת משנה של ועדת כספים לעניין פיקוח על גופים הנותנים שירותים פיננסיים. הדיון שלנו היום הוא על מחירי הביטוח, על פי בקשתו של חבר הוועדה ינון אזולאי בוועדה הקודמת, שרצה לקבל תשובות מרשות שוק ההון בנושא פיקוח על מחירי הביטוח. נתמקד גם ברכב – זו הייתה השאלה שלו בדיון הקודם, וסוכם שבועדה הבא יגיע נציג רשות שוק ההון שאחראי על הנושא הזה. זכות הדיבור שלכם.

שמואל זקן:

(הצגת מצגת)

צוהריים טובים, אדוני יושב-הראש, צוהריים טובים לכולם. אנחנו ניתן איזושהי סקירה על המצב היום ובעצם על כל הגורמים שמשפיעים. אני שמואל זקן, מנהלת מחלקת ביטוחי רכוש ברשות שוק ההון. בין תחומי האחריות של המחלקה שלי זה ביטוח רכב מקיף. היום באנו כדי לתת איזושהי סקירה על הנושא הזה של מחירי ביטוח הרכב וביטוח כללי בכלל. קצת נתחיל מרזולוציה, רמה אחת מעל, קצת נדבר על דברים שנעשים בהקשר הזה שמשפיעים גם על עולם הרכב. קצת על תפקידי הרשות – בין תפקידי הרשות זה הגנה על ציבור הצרכנים, שמירה על יציבות שוק הביטוח, עידוד חדשנות. יש לנו בעצם תפקידים מגוונים, וכל זה במטרה שיהיו מוצרי ביטוח זמינים לציבור ובמחירים שנדבר עליהם בהמשך.

יש 14 חברות ביטוח שמפוקחות על ידי הרשות בעולם הביטוח הכללי. מגוונות. נדבר גם על היקף התחרות בענף הזה. זה אחד הענפים היותר תחרותיים במשק. הרשות דוגלת בשקיפות והצגה של כלל הנתונים למבוטחים. אז נכון שאנחנו נדבר יותר היום על מחירים, אבל צריך לזכור שגם טיב המוצר שאתה מקבל בתור צרכן הוא חשוב. חשוב לנו שלמבוטחים, לצד ההסתכלות על המחיר תהיה נקודת מבט על האיכות של המוצר שהם מקבלים, ולכן אנחנו מפרסמים את מדד השירות של חברות הביטוח, שהוא בוחן כל מיני מאפיינים; היקף תלונות כנגד חברות הביטוח, הדיגיטציה שקיימת בהן, כמה הן נגישות, זמן מענה, כמה מהר הן משלמות תביעות ביטוח ובאיזה היקף אחוזים ועוד כל מיני משתנים.

בסופו של כל התהליך התוצר הוא מדד שירות, בעצם ציון שכל חברת ביטוח מקבלת גם לפי ענפים וגם לפי תחומים – תשלום תביעות. פה דוגמה של תוצר של המדד הזה בענף רכב רכוש. הרשות מטפלת במעל 14,000 פניות ציבור בשנה. חלק גדול מהן זה בעולם הרכוש, שהוא מוצר פרט שיש למרבית הציבור. אנחנו דאגנו בשנים האחרונות להנגיש מאוד לציבור הרחב את היכולת להגיש אלינו פניות ציבור כדי לתת מענה, ואפשר באמת לפנות אלינו טלפונית, גם באמצעות אתר ייעודי, שזה ממש כמו לשלוח דואר אלקטרוני, באמצעות מערכת ההזדהות הלאומית ואפילו פקס.

אני רק אגיד שב-2022 במסגרת פניות הציבור האלה הושבו כ-24 מיליון שקלים לציבור, בעקבות הטיפול של הרשות. הרשות גם פועלת להנגיש את המידע לציבור ושתהיה שקיפות לגבי תעריפים. אז זו דוגמה למחשבון ביטוח רכב חובה, שמבוטח יכול להיכנס לאתר הרשות, למלא את הפרטים שלו ולקבל את התעריף. אבל יש עוד מחשבוני כמו ביטוח דירה, ביטוח בריאות, ביטוח חיים, שהרשות מנגישה לציבור. במחשבוני האלה, לצד המחיר גם מציגים את הציון שחברת הביטוח מקבלת במדד השירות כדי לתת תמונה מלאה למבוטח כשהוא עושה את הבחירה שלו.

דיברתי קודם על זה שיש 14 חברות ביטוח. לפי מדדים שנעשה בהם שימוש כדי לבחון את רמת התחרותיות, הענף של ביטוח כללי בישראל, בדגש על ביטוח רכב, הוא ענף מאוד תחרותי. גם מוצר ביטוח רכב חובה וגם מוצר ביטוח רכב רכוש. יש פיזור מאוד גדול בין חברות הביטוח. זה לא שיש איזושהי חברה שהדומיננטיות שלה מאפילה על שאר השחקנים, אלא באמת רואים פיזור רחב. הדבר הזה משפיע גם על המחיר שהצרכנים מקבלים וגם על השירות. קצת עלינו בראי העולם.

ינון אזולאי (ש"ס):

לפני עליכם. אני בדיוק נכנסתי בשקף שמעניין אותי במיוחד – איך אתם בודקים את התחרות הזאת?

שמואל זקן:

בעצם יש מדדים שבאים ולוקחים את נתח השוק של כל חברה בהיבטים של פרמיה או של כמו פוליסות. בודקים ואז בודקים בעצם מה, זה איזשהו חישוב - - -

ינון אזולאי (ש"ס):

לא, אני אגיד לך למה אני מתכוון ב"איך אתם בודקים". כשאני מסתכל על תחרות אני יכול לראות פערים מאוד גדולים, פתאום אתה רואה מבצעים, פתאום אתה רואה משהו – במחירי הביטוח לרכב, במיוחד בחובה, כמעט ואין תחרות. בביטוח החובה אין תחרות. אפשר להגיד את זה בוודאות שכמעט ואין תחרות.

קריאה:

יש מחשבון שמשקלל.

ינון אזולאי (ש"ס):

נכון, אין בעיה. אבל, תחרות לא קיימת. יש מחשבון והכול טוב ויפה. ובמקור אנחנו גם רואים שכמעט ואין תחרות כי בסופו של דבר כולם מגיעים לאותו דבר. אתה יודע, אתה יכול להביא 100 שקל פחות פה, 100 פחות פה, אבל זה לא זה. תחרות, כשאתה מדבר על תחרות זה באמת משתלם להם לצאת במבצעים, ואם הוא בכלל נהג חדש או נהג צעיר זה מטורף מה שהולך, אם הוא עשה איזושהי תאונה באותה שנה.

שמואל זקן:

אני אגיב לזה. אנחנו קופצים כמה שקפים קדימה.

ינון אזולאי (ש"ס):

אין לי בעיה לחכות עם זה אם זה נמצא שם.

שמואל זקן:

אני רוצה לענות לכל השאלות שלך. אני אגיב בקצרה. קודם כל צריך לזכור שביטוח רכב חובה וביטוח רכב רכוש, אמנם מדובר על אותו רכב אבל זה שני ביטוחים בעלי מאפיינים שונים. ואם אני אקפוץ כמה שקפים קדימה, אתן איזה ספוילר, אז ברכב חובה, המאפיינים שלו, אתה אומר שיש פחות תחרות כי אתה רואה יותר קרבה בין המחירים, נגדיר את זה ככה - - -

ינון אזולאי (ש"ס):

באחוזים.

שמואל זקן:

צריך לזכור שיש שני דברים ברכב חובה. אחד – יש מגבלה על כמה הנחה חברת הביטוח יכולה לתת, אוקיי? הדבר השני הוא שאופן הפיקוח על התעריף הוא שונה, וצריך לזכור שהתשלום בגין תביעות בחובה הוא לרוב יותר גבוה מהפרמיות שמושלמות בחובה. בגלל המאפיינים הסוציאליים שלו, אני קצת קופץ קדימה.

ינון אזולאי (ש"ס):

אין בעיה, נמתין. נראה את זה בשקפים הבאים ונשאל את השאלות.

שמואל זקן:

וגם לגבי רכב רכוש יש לי התייחסות, כולל נהגים צעירים.

ינון אזולאי (ש"ס):

מעולה. אז אני אשמח לראות את זה בהמשך.

שמואל זקן:

אני לא אתחמק מהדברים. אני פה בשביל לענות. אז קצת עלינו בראי העולם, כי באמת זה חשוב לקבל איזושהי פרספקטיבה. אז אם אנחנו משווים ל-OECD, והדרך הכי קרובה להשוואה בהקשר הזה, כי באמת הפוליסות בישראל הן יותר רחבות, הן תקניות. אם נלך למקומות אחרים בעולם אנחנו נראה פוליסות מצומצמות, אפשרות לפרק אותן לפרקים, גבולות אחראיות מאוד מצומצמים, ביטוחי צד ג' עם גבול של 5,000 דולר במדינות בארצות הברית. ביטוחי חובה עם גבול מאוד נמוך לגבי נזקי גוף, תלוי אשמה וכולי.

אז ההשוואה הזאת היא קצת "מלוכלכת" כי הפוליסות התקניות שרשות שוק ההון קבעה הן מאוד רחבות, ועדיין למרות הדברים האלה, שהמוצר הביטוחי בישראל הוא טוב יותר, להשקפתי, עדיין אנחנו רואים שבהשוואה בין הפרמיה לבין התוצר ביחס למדינות ה-OECD, שזה נותן איזושהו מדד לכמה מוציאים ביטוח ביחס לתוצר במדינה, בענפים שהם לא ביטוחי חיים אז אנחנו מתחת לחציון. אנחנו רואים מדינות שיש להן מוצר ביטוחי נחות ממדינת ישראל שבהן התעריפים גבוהים יותר. אני אתן דוגמאות. נלך לארצות הברית ונראה תעריפים של אלפי דולרים, שהם פי 2 ופי 3 מהתעריפים בישראל על רכבים ששם המחיר שלהם יותר נמוך.

היו"ר יצחק פינדרוס:

הכול מיוחס לביטוחי רכב?

שמואל זקן:

לא, זה אני אומר באופן כללי, זו דרך טובה לתת השוואה.

היו"ר יצחק פינדרוס:

אבל באמת אי אפשר להשוות. תוציא את חוק הבריאות החוצה ואתה בכלל במקום אחר.

שמואל זקן:

בגלל זה אני עכשיו רוצה להיכנס - - -

היו"ר יצחק פינדרוס:

לא, אני אומר, טבלה לאיש יח"צ. כי אין לזה משמעות.

שמואל זקן:

זו הדרך הכי טובה שלי לאפיין גרפית את מה שאני אומר עכשיו. אני אגיד שאם אתה הולך לבדיקות נקודתיות, אדוני יושב-הראש, ובדק נקודתית - - -

היו"ר יצחק פינדרוס:

כן, אבל הייתי מציע למשל את אותו גרף בלי בריאות. לדוגמה. יש פה חוק בריאות ממלכתי.

דור פישר:

כבוד יושב-הראש, שמי עורך דין דור פישר, מהלשכה המשפטית ברשות שוק ההון. זה לא כולל בריאות ממלכתי, אנחנו מדברים פה רק על ביטוחים שנעשים על ידי חברות הביטוח. חוק בריאות ממלכתי מוחרג מזה.

היו"ר יצחק פינדרוס:

אני אמריקאי. אתה יודע, כשאני קם בבוקר ואני רוצה אפשרות ללכת לבקר רופא, אחרי הכול בסוף אני צריך איזשהו ביטוח. בישראל לא. קודם כל אני מתחיל ממקום אחר. לכן אני אומר, אתה לא יכול להשוות תפוחים לתפוזים. תראה, אני אחדד לך את זה – בוא נשווה את כמות קניית המטריות בקיץ במדינת ישראל מול ניו יורק. אני מודיע לך שזה יהיה אפס מול 70, כי בניו יורק יש גשם בקיץ ובישראל אין.

ינון אזולאי (ש"ס):

אז מה אתה אומר, אדוני יושב-הראש? מה אתה בא ואומר? שהשוואה היא –?

היו"ר יצחק פינדרוס:

היא לא רלוונטית.

ינון אזולאי (ש"ס):

לא, אני אמשיך את השאלה. תגיד לי, אולי אני טועה – אני יכול לבטח את הרכב שלי עם חברת ביטוח בחו"ל?

שמואל זקן:

קודם כל, אתה יכול לעשות מה שאתה רוצה.

ינון אזולאי (ש"ס):

לא, לא.

קריאה:

לא, אתה לא יכול.

ינון אזולאי (ש"ס):

אני לא יכול?

קריאה:

לצערנו לא.

ינון אזולאי (ש"ס):

אתה מבין? אתה עושה לי השוואה בין מדינות העולם אבל כשאני אומר לך שאני רוצה לבטח ואני מתקשר לחברת ביטוח בחו"ל ואומר "תבטחו לי את הרכב שלי בישראל", נגיד שהם מוכנים – אתה לא מאשר לי את זה.

שמואל זקן:

אני אגיד את הדבר הבא – רשות שוק ההון היא מפקחת על שחקנים ישראלים בעלי רישיון לבטח בישראל, אוקיי? מבטח מחו"ל שרוצה לבטח בישראל צריך לקבל רישיון מבטח זר מרשות שוק ההון. יש שחקנים כאלה, לא בעולם הרכב אבל יש שחקנים כאלה בישראל, שיש להם רישיון מבטח זר. אז אין מניעה מלעשות את זה מבחינת מבטח זר. המאפיינים - - -

ינון אזולאי (ש"ס):

אתה לא עונה על השאלה.

שמואל זקן:

לא, אני רוצה לענות לך.

ינון אזולאי (ש"ס):

אתה רוצה אבל אתה לא עונה. אמרת שאתה פה בשביל לענות – אז אני פה בשביל לשאול.

שמואל זקן:

אבל אני באמצע התשובה ואני אשמח להשלים אותה. אני אומר – אם נלך, לדוגמה, לביטוח רכב מקיף, אוקיי? אתה אומר, אדוני יושב-הראש, לא אהבת, אבל נלך לביטוח רכב מקיף. מבדיקה שעשיתי אתמול סתם בכל מיני אתרים השוואתיים בחו"ל, וצריך לזכור שאני כרגולטור יכול לדעת מה המחיר הממוצע בישראל, עוד אין פרסום פומבי של רגולטור מקביל במדינה אחרת אז אני לא רוצה להשוות לך ולהציג לך מצג ולהגיד לך "תשמע, הפרמיה שם הרבה יותר יקרה" על בסיס סתם. אני כן אומר שבדקתי אתמול כל מיני אתרים שסוקרים את הנעשה במדינות אחרות לקראת הדיון היום וראינו שפרמיה, נגיד במדינות שונות בארצות הברית, שהיא פרמיית המינימום, שזה גבולות אחריות של 5,000 ו-15,000 דולר למקיף וצד ג' ונזקי גוף – אלה גבולות האחריות.

החל מ-600 דולרים, נגיד, זה מגיע ל-2,800 דולרים לפלח אוכלוסייה מסוים. זה תלוי גיל. נהג צעיר – זה יכול להגיע ל-6,000 דולר, אותו דבר. אז לבוא ולהשוות, ראיתי גם פוליסות בגרמניה, למשל, שהן יותר יקרות וראיתי גם פוליסות במדינות אחרות באירופה שהן יותר זולות. אבל אי אפשר להשוות את זה בצורה מלאה כי זו לא אותה פוליסה. הפוליסה בישראל היא רחבה. אם ניקח אותה ונשווה אותה לפוליסה בחו"ל אז בדרך כלל צריך לקנות את כל הרכיבים השונים שאפשר לקנות שם ולבחור גבול אחריות מאוד גבוה, להוסיף על זה כסף. אז זאת לא השוואה שהיא הכי נכונה, אני פשוט רוצה להראות שאנחנו, וגם חלק מביטוחי הבריאות לא בגרף הזה, דרך אגב. כי בחו"ל יש חלוקה ל-Life ו-Non-Life – לא רוצה להיכנס לזה.

היו"ר יצחק פינדרוס:

נכון, לכן אמרתי.

שמואל זקן:

המטרה הייתה לתת תצוגה גרפית כדי להראות שיחסית, ההוצאה על ביטוח ביחס לתוצר בישראל היא דומה לחציון ב-OECD. אז על העקרונות שמנחים אותה למעשה כשאנחנו באים ומאשרים תעריפים, בסדר? באים ובודקים תעריפים של חברות ביטוח. וצריך לזכור שיש פיקוח על התעריפים ברמה מסוימת, וחלק ממנו זה בעידוד תחרות, חלק ממנו בתעריפים ספר, שעליהם נותנות חברות הביטוח הנחות. אז כשאנחנו באים ובודקים תעריפים אנחנו בודקים הלימה לסיכון. מכל מיני זוויות. חשוב לנו שהתעריף שהמבוטח ישלם הוא מצד אחד לא יהיה גבוה מהסיכון שמגולם באותו מבוטח ובאותו רכב, אבל צריך לזכור שתעריף הפסדי, בטח לאורך שנים, יכול להוביל או ליציאה של חברות ביטוח מסגמנטים מסוימים.

למשל, להפסיק לבטח נהגים חדשים, להפסיק לבטח רכב מסוים. להפסיק לבטח נהגים עם שתי תביעות. או לחלופים זה יכול להגיע למצב שאם מפסידים לאורך שנים – לערער את היציבות של חברות הביטוח. אז מצד אחד אנחנו בודקים את הפן הצרכני – לוודא שהתעריף הוא לא גבוה בצורה משמעותית מהסיכון, ומצד שני אנחנו לא רוצים שיהיה תעריף כזה שיביא למצב שעוד X שנים אנחנו נהיה במקום שאין ביטוח לרכב בישראל, שאין היצע ביטוחי. אז אלה שיקולים שצריך לקחת בחשבון.

אם נסתכל קצת על תוצאות כספיות של חברות הביטוח בענף הרכב – יש פה גרף שמציג את ענף רכב חובה ורכב רכוש. ב-2022 הייתה חריגה כלפי מטה – ענף רכב רכוש הפסיד מיליארד וחצי שקלים, ענף רכב חובה הפסיד סדר גודל של 300-200 מיליון שקלים.

ינון אזולאי (ש"ס):

יש חברות ביטוח שמבטחות רק רכב?

שמואל זקן:

יש חברות ביטוח שעיקר הפעילות שלהן היא רכב. לא יודע אם רק רכב, כי יש להן גם קצת דירה וקצת ביטוחי חיים לחלקן. אבל החלק הארי שלהן הוא רכב.

ינון אזולאי (ש"ס):

אם הייתי רואה את הפאי הזה בחברות הביטוח, סתם דוגמה תן לי.

שמואל זקן:

נתח השוק שלהן משאר הפעילות שלהן, זו הכוונה שלך?

ינון אזולאי (ש"ס):

כן.

שמואל זקן:

אז יש לא מעט חברות בענף הרכב שהרכב הוא מאוד דומיננטי אצלן. אין לי כרגע את המספרים מולי.

היו"ר יצחק פינדרוס:

קח את 'שלמה סיקסט', אני מעריך שרובו רכב.

ינון אזולאי (ש"ס):

הוא ליסינג, הוא לא קשור.

קריאה:

לא, לא, לא. שלמה ביטוח עושה דווקא הרבה ביטוחים שהם לא רכב. לשלמה ביטוח יש הרבה מאוד עסקים ולא רק רכב. זה יותר החברות הישירות.

שמואל זקן:

בדיוק, יש חברות ישירות, זה בעיקר צעירות יותר אבל לא רק, שעולם הרכב הוא מאוד דומיננטי אצלן, הוא החלק הארי של תחום הביטוח. צריך לזכור, שוב פעם, גם התחרות בענף הרכב היא משהו שגורם - - -

ינון אזולאי (ש"ס):

לא, למה אני שואל אותך? הבאת פה הפסד של חברות הביטוח של, כמה? מיליארד?

שמואל זקן:

מיליארד וחצי שקלים. בענף רכב רכוש לבד.

ינון אזולאי (ש"ס):

כן. צריך להקים להן קרן צדקה?

שמואל זקן:

לא, חלילה, אני פשוט רוצה להדגיש, שאני לא מטעה אותך.

ינון אזולאי (ש"ס):

שנייה. אתה מדבר גם על תחרות. עכשיו, אתה מדבר גם על תחרות. עכשיו, אם יש לך חברת ביטוח, לצורך העניין, שרוב הפעילות שלה זה ברכב, כלומר היא נמצאת בהפסד, נכון?

שמואל זקן:

כן.

ינון אזולאי (ש"ס):

הפסד. עכשיו, איך אני יכול לדרוש מאותה חברת ביטוח שנמצאת בהפסד, כביכול, שתוכל להתחרות מול חברת ביטוח שהחלק הקטן שלה הוא רכב, ששם גם אם ההפסד שלהם הוא ככה הם יכולים לתת לך מחירים יותר טובים. התחרות היא לא הוגנת. בין חברות הביטוח התחרות לא הוגנת לאותה חברה שבעצם מתעסקת ברכב.

שמואל זקן:

גם חברה שיש לה עוד ענפים; ביטוח חיים, בין אם זו חברה מנהלת עצמאית או בתוך החברה, פנסיה וגמל וכולי, ושם היא רווחית – היא עדיין לא תרצה להפסיד ברכב. החברות מסתכלות על מגזרי פעילות בנפרד. אף אחד לא רוצה להפסיד, בטח לא לאורך זמן, ברכב, כדי - - -

ינון אזולאי (ש"ס):

זה ברור, אבל להתחרות הוא יכול יותר טוב מאשר חברת ביטוח שרוב הפעילות שלה זה רכב. ואז התחרות אינה הוגנת.

שמואל זקן:

דווקא יש שיגידו אחרת, הפוך. כי הרבה פעמים דווקא לחברה צעירה שרק נכנסה לעולם הרכב ויש לה התמחות בעולם הרכב ויש לה מערכות פשוטות יותר לתפעול אז יש לה הרבה פעמים איזשהו יתרון מבחינת עלויות רזות והיא יכולה להתחרות יותר טוב. אז יש דעות לכאן או לכאן. בשורה התחתונה אנחנו רואים שהשוק - - -

היו"ר יצחק פינדרוס:

איך אתם מסבירים את מה שקרה ב-2022?

דידי פרידלנדר:

זהו, אני רוצה להגיד, אם אפשר, גם השקף הזה, כמו השקף קודם שראינו בממוצע ביחס למדינות אחרות – הוא לא אומר לנו כלום. דידי פרידלנדר, לשכת סוכני הביטוח. שנת 2022, להזכיר לציבור שיושב פה, הייתה שנה שבה היו ירידות שערים בבורסות בכל העולם וכל חברות הביטוח הפסידו בכל הענפים. ברור שכשגם הפסד - - -

היו"ר יצחק פינדרוס:

הפסדים בורסאיים ולא הפסדים מתביעות.

דידי פרידלנדר:

שנייה, אני רוצה אולי אפילו בסיפור קטן להגיד.

היו"ר יצחק פינדרוס:

אני אתן לך אחרי זה.

מה ההסבר שלכם כרשות שוק ההון על מה שקרה ב-2022?

שמואל זקן:

האמת שרצינו לגעת בזה אחרי זה כשנדבר על הגרפים לאורך שנים של התעריף.

היו"ר יצחק פינדרוס:

לא, אבל בגדול.

שמואל זקן:

בגדול ב-2022, שוב פעם, התחרות בענף הרכב הביאה את התעריפים לתעריפים מאוד זולים בשנת 2021 ו-2022 גם, אבל ב-2022 היה איזשהו גידול משמעותי בכל מיני מגמות; עלות התיקונים, היקף התאונות, שעלה, צריך לזכור, בעקבות היציאה מהקורונה ב-2021 ואחרי זה היו עדיין אדים של זה ב-2022. עלייה בהיקף הגניבות. עלות התביעות גדלה משמעותית, אנחנו נראה את זה אחרי זה במספרים, בין 2021 ל-2022. ב-2022 השוק עדיין לא תרגם את זה לעליית תעריפים ולכן ההפסד. בניגוד למה שהאדון פה אמר אנחנו, נכון שהכנסנו פה את הרווח הכולל, שזה כולל גם השקעות, אבל ב-2022 כמעט כל ההפסד שאתם רואים פה, אם לא כולו, לדעתי - - -

קריאה:

עבירות רכוש.

קריאה:

אז כמה זה השקעות?

שמואל זקן:

כמעט כולו, מיליארד וחצי, זה כמעט זהה להפסד החיתומי ברכב רכוש. ובעולם החובה גם ב-2022 וגם ב-2023 כשאתם רואים רווח – הרווח הזה נובע מהשקעות. זאת אומרת, אם היינו מציגים פה רק את הרווח החיתומי, שזה הרווח מפעילות ביטוחית לבד - - -

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

אז גם ב-2023 הפסידו, זה מה שאתה אומר.

שמואל זקן:

אז היינו רואים המשך של ההפסד החיתומי. באנו לפה בשביל להציג את התמונה לא בצורה שמגנה על מישור.

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

למרות שגם ב-2023, לפי עבירות הרכוש, הם הפסידו.

שמואל זקן:

אם היינו רואים, לצורך העניין, רווח חיתומי בלבד אז ב-2023 לא היה 300 מיליון שקלים רווח בעולם החובה – היה מיליארד הפסד. כי רווח ההשקעות היה 1.3 מיליארד. בעולם רכב רכוש, לדעתי היינו רואים במקום 130 מיליון שקלים רווח היינו רואים הפסד גם כן. לא זוכר בדיוק את המספר.

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

זאת אומרת, מה שאתה אומר זה שחברות הביטוח מפסידות על הפעילות השגריתית שלהן ובעצם מרוויחות על השקעות של כסף שקיים אצלן. שזה חלק מהפעילות שלהן.

ישראל מימון:

אני מנכ"ל איגוד חברות הביטוח. חבר הכנסת בוארון, אתה מדייק אחד לאחד.

ודיע עואד:

אני אתייחס ואדייק. ודיע עואד, מנהל מחלקת ביטוחי חבויות, שזה גם ביטוח רכב חובה. אז בענף כמו ביטוח רכב הוא נותן כיסוי נזקי גוף, והענק הזה, אם נסתכל על פעילות עסקית של מכירה, מה שנקרא הפסד רווח, הפסד חיתומי, אז באמת חברות הביטוח מפסידות לאורך השנים. בגלל שבענף הזה, הפרמיות מוחזקות לזמן ארוך, זה זנב ארוך, מה שנקרא, עד שאתה משלם בפועל על פוליסה שמכרת אותה השנה, אז בממוצע אתה משם את התביעה בעוד ארבע וחצי-חמש שנים. זאת אומרת, חברת הביטוח מחזיקה את הפרמיה הזאת, משקיעה אותה. ומה שמייצר את עיקר הרווח לחברות הביטוח בענף הזה זה באמת הפעילות ההשקעית של החברה.

היו"ר יצחק פינדרוס:

זאת אומרת שאם, לצורך העניין, הוועדה למינוי שופטים תמלא את כל המכסות של השופטים, אתה אומר שחברות הביטוח יתחילו להפסיד. זה שלוקח 4 וחצי שנים משפט זה מה שנותן להם את הכסף? זה בעצם מה שאתה אומר?

ודיע עואד:

אני אתייחס לזה. ברור, תכף נתייחס גם בשקפים ואנחנו נראה את התפתחות הפרמיה הממוצעת בענף רכב חובה וגם בענף ביטוח רכב רכוש. ברור שבסופו של דבר חברות ביטוח רוצות להרוויח גם מהמכירה עצמה. אבל כנתון, אני אומר, לאורך השנים - - -

ינון אזולאי (ש"ס):

אז אני לא מבין, הפוליסות לא עולות כתוצאה מהדבר הזה?

היו"ר יצחק פינדרוס:

על זה הדיון. זה הדיון, על העליות של הפוליסות.

ודיע עואד:

תכף אנחנו נתייחס. יש לנו גרפים שמציגים - - -

היו"ר יצחק פינדרוס:

הדיון הוא הצגה של רשות ההון – למה הייתה מוצדקת עליית המחירים.

ודיע עואד:

אנחנו תכף נציג גרף שמראה את העלייה בפרמיה וגם את הסיבות שהביאו לעלייה הזאת, בסדר? גם בענף ביטוח רכב חובה וגם בענף ביטוח רכש.

ינון אזולאי (ש"ס):

וגם אם עשיתם ביקורות, אני רוצה לדעת.

ודיע עואד:

ודאי.

ינון אזולאי (ש"ס):

וגם אם הטלתם סנקציות, למשל. הכול.

ודיע עואד :

אני אתייחס. כמו שציין שמוליק בשקף הקודם, אנחנו באמת מאשרים את התעריפים של חברות הביטוח. בענף ביטוח רכב חובה, שהוא חובה, זאת אומרת שמי שלא קונה ביטוח רכב חובה בסופו של דבר עובר על החוק, אז - - -

היו"ר יצחק פינדרוס :

אני רוצה שנייה, אני חיכיתי באמת לשאלה הזאת אבל אתה חוזר על זה כל הזמן – יש משהו שהוא קצת, גם במחשבון שבניתם בשביל לבנות את התחרות וגם הכול – הרי, בסופו של דבר, מי שעושה צד ג' ומקיף עושה את זה בסוף איפה שהוא עשה חובה. כשאתה הולך לנתון השוואה ואתה מבודד את החובה אתה בעצם חוטא למטרה. כי איך אתה בודק את ההנחה שהוא נתן לו על החובה על זה שהוא עשה אצלו את ה-צד ג'. זאת אומרת, איפה זה נכנס לתוך המשוואה? כי הרי, גם כשאתה בודק, אני כלקוח הולך לבדוק, מה שהמחשבון באינטרנט נותן לי היום, האפליקציה שאתם עשיתם, כל המערכת הזאת, בעצם נותנת לי רק את החובה כשה-צד ג' הוא לא חלק מהעניין, ובפועל אני כלקוח בסוף קונה את שניהם. ברוב המקרים. אני לא אומר בכל המקרים, אבל ברוב המקרים.

אביחי אברהם בוארון (הליכוד) :

רגע, אם אפשר עוד שאלה קטנה, ברשותכם. לפי מה שאתם מראים פה בגרף הזה, חברות הביטוח לא מרוויחות אף פעם, כל הרווחים שלהן באים מהשקעות בשוק ההון. ואם כך, אז למה הן בכלל מוכרות פוליסה? שיישאר עם הכסף שלהן, ישקיעו אותו וייהנו רק מרווחים.

קריאה :

אם הלקוחות לא ישלמו לא יהיה כסף להשקיע אותו.

שמואל זקן :

אני אסביר. הכסף שמדברים פה, על רווחי השקעות, זה מה שודיע אמר, לגבי החזקה של הכספים. אם נלך לענף רכב חובה, אז בין הרגע שקרה מקרה הביטוח – קרתה תאונת הדרכים והאדם נפצע – עד הרגע שמבשילים כל התנאים, זה לא דווקא בתי משפט, אדוני יושב-הראש - - -

היו"ר יצחק פינדרוס :

בסדר, זה גם בתי משפט.

שמואל זקן :

זה גם יכול להיות, לצורך העניין, זמן עד שהגישו את התביעה, עד שהבינו מה היקף הפגיעה. לפעמים זה לוקח זמן עד שמגבשים – בדיקות רפואיות, אחוזי נכות – כל מיני דברים כאלה, הליכים שהם טרם הגשת התביעה. לפעמים תביעות מוגשות רק שנה - - -

היו"ר יצחק פינדרוס :

דרך אגב, כשהוא אמר 4 וחצי שנים הוא מאוד המעיט מהמציאות, זה קצת יותר ארוך.

שמואל זקן :

זה בממוצע מה שאנחנו רואים.

ודיע עואד :

לא, שוב, אני אומר, זה תלוי בתביעה עצמה. ברור שיש הליכים שלוקחים יותר. צריך להבין, כעוד גוף, בסופו של דבר, כתוצאה מתאונת הדרכים, עד שמתבשל הנזק ואתה עובר את כל ההליכים הרפואיים, ואתה מגיש תביעה, ואם בכלל זה הליך שמנוהל בבית משפט, אז יכול לקחת הרבה יותר זמן. אבל, בממוצע, זה הממוצע.

שמואל זקן:

אז בעצם 4 וחצי השנים האלה זה כספים שהגיעו מהפרמיה. אלה כספים שאם לא מוכרים את המוצר הביטוחי אין אותם בקרב חברות הביטוח, הן מרוויחות מהם רווחי השקעה. הדבר הזה נלקח בחשבון ברווחיות שלהן לאותו ענף. בענף רכב רכוש, לעומת זאת, משך הזמן עד שמשלמים את התביעה הוא הרבה יותר קצר – כל מי שעבר תאונה ותיקן את הרכב יודע שפעמים זה עניין של ימים – עשית תאונה, נכנסת למוסד ואחרי שלושה ימים אתה עם רכב תקין. זאת אומרת שתוך שבוע-שבועיים יצא הכסף כבר מחברת הביטוח. שם רווחי ההשקעה הם פחות משמעותיים.

בגלל זה כשאמרתי שמיליארד וחצי שקלים הפסד ב-2022 ו-130 שקלים רווח ב-2023 הם לא רחוקים מהרווח או ההפסד החיתומי. באמת ההפרשים הם כמה עשרות מיליונים בדרך כלל בין הרווח החיתומי או ההפסד החיתומי לבין הרווח או ההפסד הכוללים.

ינון אזולאי (ש"ס):

במיליארד וחצי – כמה מתוך זה חובה?

שמואל זקן:

לא, המיליארד וחצי, כולם זה רכוש.

ינון אזולאי (ש"ס):

כלומר, יש עלייה מ-2022?

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

כמה מזה הפסד בשוק ההון?

שמואל זקן:

כמה עשרות מיליונים. זאת אומרת, מתוך מיליארד וחצי, לדעתי, 1.440 מיליארד.

ינון אזולאי (ש"ס):

אז כולם עשו תאונות ב-2022?

שמואל זקן:

2022 הייתה שנה מאוד חריגה. הרבה דברים התכנסו. אנחנו נגיע לגרפים, למספרים לגבי עלות התביעות ואז יהיה קל יותר - - -

ינון אזולאי (ש"ס):

גם עד 2022. בין 2020 ל-2022 גם היה כ-1.3 מיליארד עבור הרכב רכוש ועוד 200 מיליון כרכב חובה.

שמואל זקן:

לא, ב-2020 יש רווחיות וב-2021 אין הפסד, נגדיר את זה ככה, בסדר? זה פחות או יותר שוויון.

דידי פרידלנדר:

אפשר להעלות גרף של הבורסה?

ינון אזולאי (ש"ס):

אני לא מבין. בשנה אחת אתה מסתכל על זה, כלומר?

שמואל זקן:

בשנה אחת שוק הביטוח בענף רכב רכוש, שנה אחת – 2022, מה-1 בינואר עד 31 בדצמבר – הפסיד מיליארד וחצי שקלים בגין תביעות של רכב רכוש. זאת אומרת, הפרמיה הייתה נמוכה במיליארד וחצי שקלים מעלות התביעות וההוצאות.

ינון אזולאי (ש"ס):

טוב, אולי אני לא קורא את זה טוב אבל אני אבקש את העזרה שלך. יש פה את מסמך הממ"מ של הכנסת, שהוא בעצם מדבר, הוא יצא ב-5 ביולי 2023 והוא מביא פה גרף שבעצם אומר, אפשר לראות שבשנים 2020 עד 2022 הייתה מגמת ירידה ברווח הכולל של הענף, למרות ההתייקרות, אני מדבר על ענף הרכב. בשנת 2022, השנה הסתיימה בהפסד כולל של 1.5 מיליארד שקלים בביטוח המקיף וכן ב-200 מיליון שקלים בביטוח החובה.

שמואל זקן:

נכון. זה בדיוק מה שאנחנו אומרים.

ינון אזולאי (ש"ס):

לא, לכן אני שאלתי אותך. קודם כל, הוא מדבר פה על 200 עד 2022.

שמואל זקן:

נכון, אתה רואה את זה ממש פה בגרף.

ינון אזולאי (ש"ס):

נכון, בגלל זה שאלתי אותך על רכב חובה – 200 מיליון, שכאן מופיע שיש, ואתה פה, פה אני לא רואה. לכן, אני שואל אותך פה כמה החובה ב-2022?

שמואל זקן:

מה שיש לך בצבע כחול.

היו"ר יצחק פינדרוס:

אבל, הוא אומר לך שבעקרון זה היה מיליארד וחצי.

ודיע עואד:

זה בדיוק אותם מספרים שאתה רואה במסמך של יחידת המחקר. זה אחד לאחד, זה דוחות כספיים.

ינון אזולאי (ש"ס):

אוקיי.

שמואל זקן:

אוקיי? עכשיו צריך לראות בצד שמאל למטה, אנחנו רואים את הפאי של הפרמיה, אנחנו מדברים על 18 מיליארד שקלים פרמיות בשנה שהניבו רווחים, כולל רווחי השקעה, של באזור ה-400 מיליון שקלים. רק להבין את הפרופורציות, את רמת הרווחיות בשוק הזה. אם נסתכל למשך עשור – רכב רכוש, לצורך העניין, במשך עשור הרווח 3%. אם אנחנו לוקחים את כל ההפסדים והרווחים ומחלקים את סך הכול

שלם בסך הכול הפרמיות במשך עשור אנחנו מגיעים ל-3%. אם תשוו את זה לענפים אחרים במשק – האם זה נראה לכם סביר או לא – זה עניין סובייקטיבי, אבל תבינו את ההיקפים.

דידי פרידלנדר:

אבל גם הנתון הזה הוא בלי רווחים מהשקעות. אתה מדבר, במקרה הטוב, כמי שעבד עשרות שנים בחברות ביטוח, זה נכון – במקרה הטוב רווח חיתומי של אחוז או שניים היינו אומרים תודה רבה. אבל לצד הרווח החיתומי ישנו רווח מהשקעות, וזה מאוד משמעותי. עכשיו אנחנו חווים בשנת 2022 - - -

שמואל זקן:

אבל אמרת את זה קודם ואתה מתעקש על הנקודה הזאת, ושוב פעם, אני מדבר על רכב רכוש. רווחי ההשקעות ברכב רכוש, או הפסדי ההשקעות גם, לצורך העניין, הם לא דומיננטיים כי התשלום הוא מאוד מהיר. כמעט ואין תביעות רכב רכוש שמתארכות.

דידי פרידלנדר:

זה לא נכון, עובדתית.

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

שנייה. בואו נשאל שאלה כזאת – תחבר את הרכוש ואת החובה ביחד ותחבר את הרווח-הפסד מתאונות ומרווחי הון ביחד, ותגיד לנו מה אחוזי הרווח מסך הכול הכולל.

שמואל זקן:

זה חישוב שצריך לעשות.

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

זה החישוב.

קריאה:

זה המאזנים שלהם, בעצם.

שמואל זקן:

אין לי אותו פה. זה חישוב שאפשר לעשות די בקלות אבל אין לי אותו פה. עכשיו, אם תנטרל את 2022, שהייתה חריגה כלפי מטה, עדיין תראה שכנראה - - -

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

אבל, עזוב, דיברת על עשור. בסוף מה אתה אומר? אתה אומר שחברות הביטוח מרוויחות ומפסידות. אני מעלה את המחיר לא על פעילות בפלח כזה או בפלח אחר – אני מעלה את המחירים בגלל שיש רווח או הפסד בכלל הפעילות של אותה חברת ביטוח. עכשיו, אנחנו רגילים להסתכל על חברת ביטוח ולחשוב ביטוח אבל עכשיו אתה מסתכל על סך הכול הכולל. אתה אומר אם הם מרוויחים אחוזים גבוהים, בוא נאמר 20% רווח, סתם אני זורק, אז אין טעם להעלות מחירים. אם הם בהפסדים קולוסאליים במשך עשור משני סוגי הפעילות הזאת אז אני מבין טעם להעלות מחיר. תביא את סך הכול הכולל.

דידי פרידלנדר:

אני רוצה להזכיר למה אנחנו יושבים פה. אנחנו יושבים כאן בגלל גידול בעלויות ביטוחי הרכב לציבור במשך תקופה, כבר משנת 2022. עשוי, ההתחלה של העלויות הייתה מוצדקת משני הטעמים – גם היה הפסד חיתומי, גם היה הפסד בשוק ההון. חברות הביטוח, כגופים כלכליים, נכנסו ללחץ, ובצדק, והעלו מחירים. הבעיה שלנו היא שממשיכים להעלות מחירים עד היום למרות הרווחים בשוק ההון ב-2023, למרות הרווחים בשוק ההון ב-2024. למרות ירידה בגניבות ולמרות ירידה בעלות החלפים אל מול כל העולם.

שמואל זקן:

אתה טוען שממשיכים להעלות תעריפים ב-2024 – אתה תומך את זה בנתונים?

דידי פרידלנדר:

בוודאי. אני צריך להתמודד עם זה כל חודש מול הלקוחות.

קריאה:

יש עדיין עלייה בתעריפים. חד משמעית.

היו"ר יצחק פינדרוס:

בואו ניתן לו לסיים את המצגת.

ודיע עואד:

בשקפים הבאים נתייחס גם לשאלות שלך. אני חושב ששמוליק ענה לך. כאן נראה את הגרפים, השינויים בפרמיה הממוצעת שהציבור שילם. אכן ראינו בשנת 2022 ושנת 2023 עלייה, בין 2022 ל-2023 ראינו עלייה של 11% בענף ביטוח רכב חובה. השקף הזה מתייחס רק לענף ביטוח רכב חובה. לגבי התחום הזה של ביטוח רכב חובה אני אגיד שגבולות הכיסוי שקיימים היום אצלנו במדינה, עם הרכבים בעולם, זאת אומרת, מדובר בחוק סוציאלי - כמעט אין היקף כיסוי דומה בעולם. גם מבחינת גבולות כיסוי שהם קבועים במסגרת חקיקה – חוק הפלג"ד, חוק פיצוי נפגעי תאונות הדרכים.

הפיצוי שמקבל הנפגע – מדובר כמעט בפיצוי שהוא ללא גבולות. יש כל מיני גבולות של שילוש השכר הממוצע במשק וכל מיני, אבל הוא מקבל כל מיני ראשי נזק, הוצאות רפואיות, אובדן השתכרות עתידית גם – לוקחים בחשבון כמה הוא להיות נכה, אם וכאשר, כמה הוא אמור לאבד, ואז בהתאם לזה גם נקבע הפיצוי שהוא אמור לקבל. אז אנחנו, יש לנו כאן מוצר שהוא ייחודי לעולם, ולכן לבוא ולעשות השוואה מול מוצרים שמבטחים בעצם בעוד גוף כתוצאה מתאונות הדרכים במקומות אחרים בעולם, זה יהיה לא נכון.

ינון אזולאי (ש"ס):

אבל אתם עשיתם את הממוצע מול העולם. מתי שנוח.

ודיע עואד:

לא, ודאי, אבל שמוליק התייחס גם לשקף הזה שנותן לך מפה בעולם כללי לגבי עולם הביטוח.

שמואל זקן:

לא, אני אומר הפוך דווקא – כשהשוויתי לעולם אז באתי ואמרתי שמצבינו, בהקשר של היקף הוצאה ביחס לתוצר בעולם, למרות שהמוצרים שלנו רחבים יותר לאין שיעור בעולם הרכב, עדיין זה מציג אותם במקום טוב. זאת אומרת, גם אם היינו במוצרים זהים למה שקורה בעולם, שהם מוצרים נחותים למה שיש לנו פה בישראל עם הפוליסות התקניות, אז היינו במקום טוב. אבל הדבר הזה מקבל מכפיל כוח כשאתה מסתכל על זה ואתה מבין שביטוח החובה אצלנו בישראל הוא ללא אשמה, הוא עם מגבלות מאוד-מאוד גבוהות, אם בכלל, וראשי נזק רבים, שלא נכנסים לביטוחי נזקי גוף בעולם.

וגם ביטוח רכב רכוש בישראל, תכף ניגע במרכיבים שלו ויהיה קל יותר להבין למה הוא יותר, המקיף שלנו מקיף יותר, נגיד את זה ככה.

ודיע עואד:

אז בביטוח רכב חובה בשנים האחרונות, הגידול שראינו של 11% בין 2022 ל-2023 – הייתה עלייה בשכר הממוצע במשק. כמו שהסברתי, גם הפיצוי עצמו נקבע לפי השכר של הנפגע. אז אם יש עלייה בשכר הממוצע במשק זה מקבל ביטוי גם בתביעה המשולמת בסופו של דבר. עלייה מתמשכת גם בגידול בעלויות

הטיפולים הרפואיים. היום יש כל מיני טיפולים רפואיים מתקדמים. נגיד, יש משהו קטוע רגל, חס וחלילה, אז יש התקנת כל מיני תותבות, שגם זה נלקח בחשבון לצורך חישוב הפיצוי החד-פעמי שמקבל הנפגע. פסיקות בתי משפט לנפגעי תאונות הדרכים – אם יש תקדימים משפטיים כאלה ואחרים זה משפיע בסוף על התשלומים של התביעות.

וכמובן, עלייה מתמשכת במדד המחירים לצרכן, שמקבלת ביטוי בסופו של דבר שמשלמים המבוטחים. כל הסיבות האלה.

ינון אזולאי (ש"ס):

כל הסיבות האלה ביחד מביאות או שכל אחת בפני עצמה?

ודיע עואד:

כן, כל הסיבות האלה מביאות ביחד בסופו של דבר לעלייה. בעצם הרצון של חברות הביטוח לבוא ולהגיש לנו בקשות לייקור תעריפים.

ינון אזולאי (ש"ס):

בקורונה הם ביקשו בקשות לייקור התעריפים?

שמואל זקן:

בקורונה, אם אנחנו מדברים על 2022 בהקשר של - - -

ינון אזולאי (ש"ס):

לא, הקורונה הייתה ב-2020.

שמואל זקן:

בכוונה. אני אומר, כשרואים את ההפסד של 2022 אז הקורונה - - -

קריאה:

הוא מדבר על 2021.

שמואל זקן:

חשוב לי להגיד משהו על הקורונה. בקורונה, לצורך העניין, הרשות עודדה מאוד הוזלה של התעריפים. אני לא יודע אם אתם זוכרים אבל בזמנו פרסמנו מדד סולידריות, שדחף את חברות הביטוח לאפשר השבתות, הקפאות ללא תשלום. הוזילו מחירים בצורה מאוד משמעותית. מצאנו כל מיני פתרונות – דחיית תשלום ראשון, בגלל שאנשים באמת היו מחוסרי עבודה – סגרים וכולי.

ינון אזולאי (ש"ס):

אז מה שאתה אומר זה ששילמנו על זה בסוף.

שמואל זקן:

לא, אז אני אומר שבתקופה של הקורונה, בגלל שהסיכון ירד, כמות האנשים שנסעו בחוץ בכבישים ירדה - - -

ינון אזולאי (ש"ס):

לא, כי השכר הממוצע במשק בקורונה עלה. הוא עלה משמעותית.

שמואל זקן:

שנייה, ועלות התביעות ירדה, אז בתקופת הקורונה הפרמיות היו זולות יותר. מה שאנחנו רואים עכשיו זה לא באשמת הקורונה אבל אני אומר שאולי הגידול בתעריפים מרגיש יותר בגלל שהיו הוזלות בתקופת הקורונה.

ינון אזולאי (ש"ס):

תראה, השכר הממוצע במשק עולה גם כמו בקורונה שהוא עלה – למה? כי היה לך יותר מובטלים והאלה בעשירון האלה נשארו והעלו את הממוצע. ואז אתה אומר שהם לא באו. עכשיו, כשאני מסתכל על הגרף הזה בעצם אני אומר שאנחנו שילמנו על הטובה שחברות הביטוח עשו לנו בקורונה. אנחנו משלמים על זה עכשיו בשנים האלה. ואם מחר, אתה אומר ככה, אם תהיה שנה, וזה מה שקרה לדעתי, שנה שהיא עם פחות תביעות אז אנחנו נצטרך לראות לא רק שאין עלייה אלא שיש גם ירידה. פחות תביעות, פחות פסקי דין. אגב, מה זה פסקי דין – אם הייתה תאונה והשופט פסק שחייב מיליון שקל, בסדר, אבל פתאום לשלושים אנשים מיליון כל אחד, מה?

ודיע עואד:

לא, שוב, אנחנו מרגישים את זה גם מבחינת הביצועים שנפסקים בפסקי דין. ככל שהביצועים עולים זה מגדיל את התשלומים. עלייה בתשלומים – המשמעות שלה שזה אמור לקבל ביטוי גם בפרמיה. בסופו של דבר יש חברת ביטוח שמוכרת לפי תעריף והיא מצפה להרוויח על המכירה, אוקיי? גם זה לא קורה. אם אתה בוחן את זה לאורך שנים, כמו שאמרתי, בענף ביטוח רכב חובה, אתה רואה שזה מעל 100%. מה המשמעות? היחס בין התביעות לבין הפרמיה המשולמת הוא מעל 100%. שוב, זה מתחבר לגרף שראינו קודם, אנחנו באים ואומרים שעיקר הרווחים שעושות חברות הביטוח בענף ביטוח רכב חובה זה בעצם רווח השקעתי.

אז אם יש לך שנה שהיא פחות טובה, כמו שאתה רואה בגרף בשנים הקודמות, אז אתה רואה את זה גם במינוס. סך הכול, כולל רווח השקעתי, חברת הביטוח לא הרוויחה בענף הזה. אני חייב להגיד עוד משהו – בענף ביטוח רכב חובה, מדובר בענף מאוד סטטיסטי. אנחנו גם מפעילים גורם אובייקטיבי שלא קשור לרשות, חיצוני, שמקבל מידע מכל השוק ובעצם מפרסם גם את ההערכות שלו לגבי מה שנקרא עלות הסיכון. בהתאם לזה אנחנו באים ובוחנים את התעריפים ומאשרים לזה את התעריפים לחברות הביטוח. זאת אומרת, ככל שמדובר בענף סטטיסטי קל לנו לבוא ולהתמודד גם עם בקשות של אישור תעריפים, ואנחנו מאשרים תעריפים בהתאם למה שאנחנו רואים בתוצאות ברמת כל ענף, ופרטני לגבי כל חברת ביטוח.

היו"ר יצחק פינדרוס:

אני חוזר בדיוק על השאלה ששאלתי קודם – בכל הדברים שאתם עושים, למה אתם לא מחברים ביניהם, שזה פשוט יהיה יותר נוח ללקוח?

שמואל זקן:

אז אני אגיד קודם כל, כדי להקים מחשבון, יש הבדל. אמרתי קודם – יש הבדל בין המוצרים. בין ההבדלים שבין המוצרים בין רכב חובה לרכב מקיף או צד ג' - - -

היו"ר יצחק פינדרוס:

כן, אבל זה לא אפקטיבי, כי אם בן אדם מקבל הנחה - - -

שמואל זקן:

לא, אני אגיד למה כרגע אין מחשבון, ויש התלבטות האם נכון שיהיה מחשבון בכלל. בין המוצרים יש הבדלים: בעוד ענף רכב חובה זה ענף שיש לו משתנים מאוד ספציפיים וכל חברות הביטוח מתמחרות את המוצר הביטוחי לפי אותם משתנים שהם גם עוברים תקנות בכנסות, עוברים את אישור הכנסת – אז ענף רכב רכוש יש בו מנעד הרבה יותר גדול. התעריפים של חברה א' ושל חברה ב' לא בנויים באותה צורה. יש חברה שחושבת, או שהסטטיסטיקה שלה לאורך שנים גם מראה את זה. היא חושבת שנכון להוזיל למי שיש לו עבר ביטוחי נקי באחוז אחר, או בכלל לא להתייחס לעבר ביטוחי.

חברה שלישית בכלל משתמשת במאפיין שהוא קשור לנפח המנוע של הרכב והחברה הרביעית לא חושבת שנפח המנוע משפיע כי הסטטיסטיקה שלה לא הציגה את זה. יש מנעד הרבה יותר רחב של גורמים משפיעים על התעריף בתוך כל חברה. התעריפים – יש בהם שונות יותר גבוהה. יותר קשה להציג מחשבון ככה. עוד דבר שיש ברכב חובה ואין ברכב רכוש זה מגבלה על גובה ההנחה. ההנחה ברכב חובה היא רק על סכום שנקרא "דמים". ברכב רכוש אין מגבלה. זאת אומרת, וגם זה בגלל המאפיינים של הענף – בעוד רכב חובה זה 4 וחצי שנים, ברכב רכוש זה טווחי זמן יותר קצרים.

ולכן, כשיש ירידה בעלות התביעות זה מתגלגל מאוד מהר למבוטחים, באמצעות התחרות, וכשיש עלייה זה גם, דרך אגב, מתגלגל קצת יותר לאט. עדיין מהר אבל קצת יותר לאט. כי אם נלך ל-2022 ולמה ההפסדים היו שם זה כי החברות חשבו שאולי זו לא מגמה אלא רבעון לא טוב או שני רבעונים לא טובים, ובגלל זה היה איזשהו עיכוב. כי התחרות גורמת לזה שלא ממהרים להעלות תעריפים.

ינון אזולאי (ש"ס):

זה כשלא ממהרים להעלות תעריפים, המצב הזה?

שמואל זקן:

בשורה התחתונה, אם חברה רואה הפסד מאוד גבוה ברבעון אחד והיא רוצה להגיב באופן מיידי, כי אם היא רואה תוצאות לא טובות ברבעון אחד היא יכולה להגיב מיידי – לבוא ולבקש ייקור תעריף או לבוא ולצמצם הנחות, שזה בעיקר מה שקרה, דרך אגב – צמצמו הנחות שהיו מאוד גדולות.

ינון אזולאי (ש"ס):

אני לא חושב שיש מישהו, תשאל כל אחד שביטחו את הרכב שלו – הוא לא יודע שזה היה בהנחה. הוא יודע שהוא ביטח את הרכב שלו.

שמואל זקן:

הוא יודע כמה שקלים הוא שילם.

ינון אזולאי (ש"ס):

אתה יודע מה אתה מזכיר לי? כשאתה הולך לסופר ואתה רואה מבצע 1.99 שקלים ואתה הולך לשם אחרי שבועיים ואתה רואה אותו דבר, אותו מבצע, ואחרי שנתיים אתה רואה את אותו מבצע. רק פה המבצעים משתנים. פה זה עולה 3.5 ואחר כך 5.5 ואחר 7.5.

שמואל זקן:

בסוף אני מסכים איתך – אותי כצרכן זה לא מעניין אם זה 40%, 30% או 20% - מעניין אותי כמה שילמתי בסוף.

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

אני יכול לשאול שתי שאלות, ברשותכם? הרי השיקול אם להוזיל את המחירים או לייקר את המחירים הוא נגזרת של הפסדים-רווחים של החברות, נכון? יפה. למה אתם, למה אנחנו ממשיכים להתחשב באחוזי הרווח עבור כל סעיף וסעיף – ביטוח רכוש, ביטוח חובה, השקעות – ולא משקללים את כל הרווחים-הפסדים ואומרים שבראי של עשור, חומש, המגמה היא מגמת רווח, המחירים שהם מקבלים בסדר, או שאחוזי הרווח הם סבירים.

אני קפיטליסט, אני לא סוציאליסט – חברות הביטוח צריכות להרוויח, על הכיפאק, אבל אם הרווחים הם אקספוננציאליים והם לא מתכתבים עם השוק אז צריך פה לתקן, לפקח. למה אנחנו לא מתייחסים לזה כאל קופה אחת? ברווח ובהפסד.

ישראל מימון:

אולי רק תבהיר. ישראל מימון, מנכ"ל איגוד חברות הביטוח. אני מנסה להבין את השאלה. בסגמנט של רכב?

ינון אזולאי (ש"ס):

קודם כל, ישראל, שיהיה לך בהצלחה. אתה יחסית חדש בתחום, שיהיה לך בהצלחה. נכנסת לנעליים של גיא אבל אנחנו מקווים שתצליח.

היו"ר יצחק פינדרוס:

ינון, מבלי לזלזל באיחולים שלך יש לו עוד ברכה במליאה.

ינון אזולאי (ש"ס):

זה משהו אחר לגמרי.

ישראל מימון:

אז מה אתה אומר?

שמואל זקן:

אני אגיד שברגע שהמאפיינים הם כל כך שונים בין הביטוחים, ואמרתי את זה בתחילת דבריי – רכב חובה ורכב רכוש, נכון שמבטח אותם אותו אדם שנוהג באותו רכב, אבל אופי הכיסוי הוא מאוד שונה. גם אופי התשלומים אבל גם אופי הכיסוי. רכב רכוש זה ביטוח שהוא תלוי אשמה.

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

אבל אתה מתייחס, זה כמו שתגיד, בואו נתייחס גם לרווחי הון. לא התייחסת אליהם בכלל. או שלא מתייחסים אליהם.

היו"ר יצחק פינדרוס:

מתייחסים.

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

מתייחסים. אבל זה לגמרי שונה – רווח הון מרווח ביטוח. אז למה אנחנו מדברים על זה בכלל? כן מדברים על זה, אתה מציג את זה פה בגרפים. אז אני כמדינה אומר "אוקיי, אני אסתכל עכשיו על שוק הביטוח – אם שוק הביטוח מרוויח 50% נעלה לו את המחירים בגלל שבחובה או ברכוש יש לו הפסדים?" אין לזה סוף, זה לא נכון. אני חושב.

שמואל זקן:

צריך לקבוע, אתה יודע, אתה יכול להגיד איפה קובעים את הגבול. כי אפשר לבוא ולהגיד בואו נחבר ביטוחי רכב עם ביטוחי דירה וביטוחים כלליים עם ביטוחי בריאות. זאת אומרת, איפה נעצור?

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

אני ראיתי אותך מחבר לי רכוש, או שם את זה על השולחן ביחס מסוים – רכוש, חובה ורווחי הון. בוא תגיד לי.

שמואל זקן:

קודם כל, הצגתי את זה כדי להראות את התמונה ולא לייצר תמונה כאילו יש הפסדים במקום שהרווח הכולל, שהוא כולל את רווחי ההשקעה, הוא רווחי וכולי, כדי לא להציג איזושהי תמונה או איזושהו מצג שווא בפני הוועדה.

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

אז אתה מתעלם לגמרי מרווחי הון?

היו"ר יצחק פינדרוס:

לא, לא. זה נמצא בתוך המצגת.

שמואל זקן:

בפני הוועדה.

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

לא, זה שזה במצגת זה בסדר, אבל אני אומר שדיברתי על זה כאל סוג של ענף צדדי כדי לתת תמונה כוללת, אבל לא בבואי לקבל החלטה. זה מה שאני מבין.

שמואל זקן:

שנייה, אני אגיד. בין השאר, הסיבות להפריד בין ענף חובה לענף רכוש בהקשר של רכב זה כי המאפיינים שונים. ברכב רכוש, כל הנושא של רווחי השקעה הוא כמעט ולא רלוונטי. זאת אומרת, אין שם אפילו שיקול שתגיד לי אם אתה שוקל או לא שוקל כי רווחי ההשקעה הם כל כך בטלים בשישים ביחס לרווח החיתומי או ההפסד החיתומי, שהם לא דומיננטיים שם. זה לצורך העניין. לעומת זאת, ברכב חובה, וצריך לזכור שרכב חובה כל אדם נדרש ומחויב לרכוש בישראל. רכב רכוש, אתה כמבוטח יכול לבחור אם לרכוש אותו או יכול לבחור לא לרכוש אותו, כתלות בשנאת הסיכון שלך. אתה יכול גם לבחור לקנות רק ביטוח צד ג' או גם ביטוח מקיף.

רכב חובה – המדינה מחייבת אותך לרכוש. אז גם שם יש לנו הסתכלות שונה בין המוצרים. יש באמת כל כך הרבה מאפיינים שונים בין המוצרים האלה שאנחנו לא חושבים שנכון לקשור אותם ביחד בהקשר של התעריפים.

דידי פרידלנדר:

חברות הביטוח קושרות אותם ביחד, רק צריך לציין את זה.

דור פישר:

זה לא נכון. יש הוראה בחוק גם כללית על זה שאסור להתנות ביטוח לביטוח.

דידי פרידלנדר:

לא להתנות.

דור פישר:

אתה אמרת שהם קושרים את זה.

דידי פרידלנדר:

זה לא להתנות, זה אם תעשה את זה – אתה תקבל הנחה. זה לא להתנות.

דור פישר:

להציע הנחה - - -

קריאה:

הם נותנים הנחה במקיף למי שעושה חובה.

דידי פרידלנדר:

הנה, הם נותנים הנחה במקיף למי שעושה חובה, ויש מפרסמים בטלויזיה – בלי להזכיר שמות – שאם תעשה גם ביטוח דירה תקבל עוד הנחה.

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

תן לי, בבקשה. אני רוצה לחדד את מה שאתם אומרים. דידי, אני מבקש אם תוכל להאזין. מה שאתם אומרים זה שיכול להתקבל מצב מעוות שחברות ביטוח ירוויחו בשוק ההון בצורה יוצאת דופן, ובענף הרכוש או חובה יפסידו, וידרשו להעלות מחירים כי הם הפסידו.

ישראל מימון:

אבל מה זה יוצאת דופן, חבר הכנסת בוארון? זה עבור כמה פרמיה יש לך כדי להשקיע אותה בשוק ההון. זה לא רווחים שלא קיימים. יש לנו כבר מדדים לארוך שנים, חברות הביטוח לא קיימות מאתמול. אני יכול לומר לך תיקח עשר שנים, בסדר? לא שנתיים. אתם מסתכלים על 2022 ו-2023.

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

לא, דיברנו על עשור.

ישראל מימון:

אז אנחנו מדברים על עשור. בעשור תיקח, כל החברות הן חברות ציבוריות, מפרסמות את הנתונים. בעשור חברות הביטוח רק בתחום רכב רכוש הפסידו 1.5 מיליארד שקל.

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

את זה הבנתי. אני שואל אותך שאלה אחרת, ישראל. בעשור הזה מה היה אחוז הרווח על מחזור ההשקעות פלוס ביטוח חובה פלוס רכוש של חברות הביטוח.

ישראל מימון:

זה משתנה מחברה לחברה.

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

אני חושב שזה שיקול שצריך לשקול אותו.

ישראל מימון:

אבל רגע, שנייה, אני שואל אותך שאלה.

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

ישראל, אני חושב שלא יכול להיות שחברת ביטוח, לצורך העניין, תרוויח על ארון 20%, תפסיד 1% בביטוח לצורך העניין, והיא תבוא לפיקוח לבקש העלאה במחירים.

ישראל מימון:

קודם כל אין כאלה מספרים.

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

אז בואו תגידו מה המספרים.

ישראל מימון:

כל המספרים פתוחים ונמצאים, הם פתוחים לציבור.

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

בסדר, אתה מנכ"ל איגוד חברות הביטוח אז תגיד לנו מה המספרים.

ישראל מימון:

אבל רק שנייה, למה צריך ללכת ולברוח לשוק ההון. אנחנו רוצים שפעילות הליבה, ככה אנחנו קוראים לזה, לא יהיה מושג שנקרא "loss ratio" - כמה אתה מרוויח או מפסיד ביחס לפרמיה מול התביעות. בפעילות הליבה - - -

היו"ר יצחק פינדרוס:

שנייה, ישראל, אם הדיון הבא, הלכו פה לשני צדדים. אמרו את זה רשות שוק ההון – נושא ביטוח החובה במדינת ישראל הוא חוק סוציאלי, הוא לא חוק קפיטליסטי. הוא חוק סוציאלי. עכשיו, כשאתה עושה חוק סוציאלי אתה צריך למצוא איזשהו מקום להרוויח. עכשיו, להתעלם, כמו שהם אמרו, שבסוף לוקח 4 שנים לאדם להוציא את הכסף והמשמעות של זה שהכסף נמצא בחברות הביטוח, זה לברוח. גם בפעילות הליבה שלכם, בביטוחי חיים, לצורך העניין, אתם מתייחסים גם, אפילו ביטוח פנסיוני, אתם מתייחסים גם לקבלת הכסף, לא רק לפעילות כרגע של ההשקעה בכל חודש וחודש. אלא בסוף שיש אדם שמשאיר לכם שני מיליון שקלים וזה מתנדף כי הוא לקח מגיל 67, לצורך העניין, שלוש שנים כפול 10,000 שקל, ואז נשאר לכם שני מיליון שקל בעצם, כי הוא לקח רק 150,000 שקל. ככה זה עובד.

מערכת עובדת סגורה. בטח ובטח כשאתה מדבר על חוק סוציאלי. כשאתה מדבר על חוק סוציאלי, שהמדינה, המחוקק רצה להגן על אנשים מנזקי גוף. עכשיו, יכול להיות שיש דברים שצריך לתקן אותם, אני לא נבהל. אם יש נושא של פסקי דין שהפכו להיות לא ריאליים ביחס לחוק הסוציאלי שהתכוונן המחוקק לעשות, יכול להיות שצריך לתקן אותו. אני לא מפחד להתמודד עם זה. אני אומר שקודם כל בואו נתייחס. זה כן נכון להתמודד עם אותן 4 או 4 וחצי שנים, או 6 שנים ממוצעות.

ישראל מימון:

אני מתחבר לגמרי למה שאמר יושב-הראש, כי אם אתה תסתכל נטו על ביטוח החובה אתה תראה שבביטוח החובה כמעט אין רווחים לאורך השנים. ה-loss ratio הוא תמיד במינוס. תמיד במינוס.

היו"ר יצחק פינדרוס:

לא, לפי מה שהם הציגו לא רק שאין רווחים אלא יש הפסד משמעותי.

ישראל מימון:

נכון.

ינון אזולאי (ש"ס):

זה מה שהוא אומר.

ישראל מימון:

נכון, אני רק מתחבר למה שאמרת. זה אשכרה חוק סוציאלי שככה גם החברות רואות אותו. העלייה שהייתה פה היא לתקן כמה אתה מפסיד. עוד פעם, חברת הכנסת אזולאי, אנחנו לא מחפשים קופת צדקה לחברות הביטוח. אלה גופים שבסוף צריכים להרוויח כדי להמשיך להתקיים.

ינון אזולאי (ש"ס):

אני איתך. צריך להרוויח, אין בעיה. אני מסכים איתך – צריך להרוויח. אבל אתה אומר שיש לך מיליארד וחצי הפסד.

ישראל מימון:

רק ב-2022 ו-2023.

ינון אזולאי (ש"ס):

רק בשנת 2023 ו-2022.

ישראל מימון:

ב-2022 היה הפסד של מיליארד וחצי, ב-2023, אני אומר לך, את המספר הזה לא רואים כרגע, זה מספר של 130 מיליון, כשרוב החברות הפסידו.

שמואל זקן:

רק 4 חברות הרוויחו.

ישראל מימון:

רוב החברות הפסידו. חבר'ה, צריך להבין.

ינון אזולאי (ש"ס):

בלבלת אותי.

שמואל זקן:

130 מיליון זה בראי השוק. זאת אומרת, סך הכול 14 חברות, אם תחבר את ההפסדים והרווחים, כולל רווחי השקעה.

ינון אזולאי (ש"ס):

זה הממוצע.

שמואל זקן:

תגיע ל-130 מיליון שקל.

ישראל מימון:

לא, זה לא הממוצע, זה הרווח המצרפי.

שמואל זקן:

130 מיליון שקלים. אם אנחנו ניקח ונפרק את זה לחברות, למיטב זכרוני, 4, אולי אחת עם שוויון -

--

ישראל מימון:

4 מתוך 14.

שמואל זקן:

4 מתוך 14 הרוויחו.

ישראל מימון:

זה חמור מאוד. כמה הרוויחו משוק ההון?

היו"ר יצחק פינדרוס:

מיליארד וחצי.

ינון אזולאי (ש"ס):

בסדר, אבל עכשיו אומר לך חבר הכנסת בוארון - - -

היו"ר יצחק פינדרוס:

לא, בזה שקללת הפסד.

ינון אזולאי (ש"ס):

לא, אני אומר, הרי מה הוא אומר לך? כל חברה מסתכלת על כל הפאי, וכשאתה בא ואומר, אתה לא יכול לבוא מצד אחד ולהגיד "רק על זה אני רוצה" – לאכול מפה ולהשאיר פה - - -

שמואל זקן:

נהפוך הוא.

ינון אזולאי (ש"ס):

לא זה לא נהפוך הוא, זה כשאתה מסתכל - - -

שמואל זקן:

אם היינו מתמחרים, אם היינו באים ומשארים תעריפים רק על בסיס, לצורך העניין בענף חובה, רק על בסיס הרווח או ההפסד החיתומי אז התעריפים היו גבוהים לאין שיעור.

ישראל מימון:

הוא היה מאפשר לנו להעלות את התעריפים, חברה.

שמואל זקן:

היינו מסתכלים על מיליארד שקלים הפסד ואומרים: אם יש מיליארד שקלים הפסד - - -

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

יש נוסחה שאתה מסתכל.

שמואל זקן:

לנו כפיקוח מאוד חשוב לדאוג לציבור. אמרתי את זה קודם במרכיבים שמשפיעים על אופן אישורי התעריפים שלנו. מצד אחד חשוב לנו, הדבר הכי חשוב לנו, בראש ובראשונה, ראשון מבין התפקידים שלנו זה הדאגה לצרכן. אבל הדאגה לצרכן זה גם שהפרמיה שלו תהיה נמוכה ככל שאפשר אבל גם שיהיה לו היצע ביטוחי, מצד שני. שמחר בבוקר יהיו לו עדיין את אותן 14 חברות.

דידי פרידלנדר:

השאלה למה לא יותר מ-14.

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

רגע, אז אתה אומר שבעצם אתם כן מסתכלים - - -

שמואל זקן:

למה לא יותר מ-14? מי שרוצה להקים חברת ביטוח מוזמן לבקש רישיון.

דידי פרידלנדר:

יש חברת ביטוח שמחכה שנתיים לקבל אישור.

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

רגע, אדוני, תן לי, בבקשה. אז אתה אומר שאתה כן מסתכל על שוק ההון, על רווחים משוק ההון. כי אם לא היית מסתכל הפרמיה הייתה עולה. יש נוסחה לאיך אתה מתייחס לשוק ההון בבואך לפקח על המחיר? שוק ההון מהווה 60% מהשיקול? 40% מהשיקול? מה שלא יהיה.

שמואל זקן:

אז אני מתייחס קודם כל לרכב רכוש – שם שוק ההון הוא לא דומיננטי.

ינון אזולאי (ש"ס):

זה מה שהוא שאל אותך בהתחלה – אמרת שהוא דומיננטי.

היו"ר יצחק פינדרוס:

לא, בחובה כן וברכוש לא.

שמואל זקן:

ברכב רכוש הוא לא דומיננטי, ושם מסתכלים באמת על דברים לטווח הקצר, ומסתכלים, תכף אני אגע בשקפים הבאים, אגע במרכיבים של התעריף ואני אקצר שם, כי דיברנו על הרבה דברים עד עכשיו שהתכוונתי להגיד אז. אבל בגדול שוק ההון לא דומיננטי בעניין רכב רכוש כי הוא כמעט ולא משפיע שם. עכשיו אנחנו מסתכלים באמת על כמה חברה הוציאה כדי לתקן, פלוס העמלות של הסוכנים, פלוס הוצאות תפעוליות וכאלה, ואנחנו משתדלים לוודא שלא נוצרים מרווחים כאלה שיפגעו במי שלא יודע להתמקח וכדומה.

ינון אזולאי (ש"ס):

מה הפירוש שלא יפגעו במי שלא יודע להתמקח? מישהו שלא יודע להתמקח מתקשר ושואל כמה עולה ביטוח ואומרים לו 5,000 שקל, הוא אומר "אוקיי, תסגור לי".

קריאה:

אין מצב.

ינון אזולאי (ש"ס):

מה זה אין מצב?

קריאה:

אין מצב כזה.

ינון אזולאי (ש"ס):

בטח. בן אדם אומר "אתה יכול לעשות לי הנחה?", הוא אומר לך "תשמע, אני לא יכול, זה מה שיש".

קריאה:

אז הוא הולך לבדוק בחברות אחרות.

ינון אזולאי (ש"ס):

לא, אבל יש כאלה, זה בדיוק כמו מקום שבסופו של דבר מי שמשלם יותר זה אותם אלה מהפריפריה, המשפחות המוחלשות. אותם אלה כמו שאתמול היה החוק של חיסכון לכל ילד, שהם הלכו למקום שהם לא יודעים. ראו בנקים – בנקים. אותו דבר. אתה צודק, זה אותו אחד שיועד לתמחר, ואגב, אם תלך למשכנתאות אתה תראה גם מי שמשלם בסוף על משכנתאות יותר. זה אותם אלה מוחלשים שלא יודעים. אז לא יכול להיות שזה לא. עכשיו, אני גם רוצה לשאול על העניין הזה, כשאני מסתכל על 3,500 שקל – איזה רכב נמצא בתוך זהב מקיף?

שמואל זקן:

3,500 שקלים זה - - -

דידי פרידלנדר:

זה לא מקיף, זה מקיף פלוס צד ג'. שוב זה מטעה אותם. זה מקיף פלוס צד ג', שעלה במוצע ב-900 שקל, אבל אם היינו שמים את המקיף לבד היית רואה פה ממוצע של 2,000 שקל.

ינון אזולאי (ש"ס):

יש דבר כזה היום?

היו"ר יצחק פינדרוס:

שנייה, תן לו לסיים.

שמואל זקן:

למרות שהוא בא וטוען שאני בא כדי להטעות, אם הייתי בא כדי להטעות לא היה קו תחתון מתחת למקיף וצד ג' ולא הייתי בא ופורט את זה. צריך לזכור – יש נתונים שמדווחים לנו ואנחנו יכולים להתבסס עליהם כשאני בא ומכין הצגת דברים בפני הוועדה. אני לא רוצה לעשות ספקולציות או לבוא לכם עם איזה דגם שייראה טוב או דגם שייראה רע. צריך לזכור שלכל רכב יש לפעמים 6 או 7 תתי דגמים. אלה הרזולוציות שיוצרים אליהן ברכב מקיף, אז אנחנו עובדים במוצעים. ענף המקיף – הפוליסה התקנית כוללת בתוכה גם את ה-צד ג'. אתה יכול לוותר על הנזק העצמי או לא לוותר עליו – צד ג' זה הבסיס של כל הדבר הזה.

אין לנו נתונים שהם מפורקים בין מקיף לבין צד ג' ככה שאני לא יכול ולא רוצה להציג נתונים מטעים בפני הוועדה. ולכן יש פה את הממוצע של המקיף וצד ג'. המטרה פה היא לא להציג "תראו, אתם משלמים רק 3,500 שקלים". אני מניח שכל מי שפה שקונה ביטוח לרכב שלו יודע כמה הוא משלם. חלק משלמים 2,000 כי הם קנו רק צד ג'.

היו"ר יצחק פינדרוס:

כולנו, חברי הכנסת, לא רלוונטיים. זה 'שלמה סיקסט' – הרכב שלו, הביטוח שלו. הכול שלו.

שמואל זקן:

אולי יש עוד רכב לבני הבית.

אורית פרקש הכהן (המחנה הממלכתי):

אני רוצה להעיר להערה הזאת שלך של נתונים ממוצעים. במיוחד כשאנחנו תמיד באים ומדברים על תחומים מאוד ריכוזיים ולא תחרותיים כל הזמן מדברים איתנו במוצעים, גם אם זה בבנקים, בדיונים הראשונים ששאלנו מה קורה עם העלות הריבית – למה הן לא מגולגלות לצרכן.

זה התחיל בזה שהמפקח על הבנקים ישב פה ואמר שבממוצע הכול בסדר. בסוף גמרנו עם דוח של רשות התחרות שהראתה שבממוצע עשקו את ציבור משקי הבית הלקוחות, כן? במיליארדים רבים, אל מול הלקוחות העסקיים. עכשיו, השאלה איך אתם – שאתם רגולטור – למה אין לכם את הפילוחים האלה? או שיש לכם את זה בבית.

אתה יודע, אני כל הזמן אומרת את אותו משפט: במוצע, אם הראש שלי בפריזר והרגליים במדורה – במוצע נעים לי. אני לא אוהבת ממוצעים, כי ממוצע לא נותן כלום. לכן, למה אני רוצה? זה גם דיון ראשון מסוגו, אבל גם תחום הביטוח, בדומה לתחום הבנקים הוא תחום ריכוזי ביותר.

קריאה:

סליחה?

אורית פרקש הכהן (המחנה הממלכתי):

מה סליחה? זה כתוב במצגת.

קריאה:

כתוב שזה ריכוזי?

אורית פרקש הכהן (המחנה הממלכתי):

עכשיו, מדד התחרותיות שלו הוא נמוך מאוד. עכשיו, הוא מפקח כולו, בין היתר בגלל זה. עכשיו, השאלה היא אם אתם מפרידים בין לקוחות, מפרידים בין סוגי ביטוחים. כמו שחבר הכנסת אזולאי דיבר כאן – זה תמיד המוחלשים שמגיעים אליהם. לפי, לא יודעת מה, סוגי רכבים. יש המון דרכים לפלח. וגם כאן השאלה שלי, בגלל שאני בעצם בדיון ראשון איתכם - הכובעים שלכם, הסמכויות שלכם, כי אני מניחה שעוד - - -

היו"ר יצחק פינדרוס:

בדיון הקודם עלה הנושא של הכובעים והסמכויות.

אורית פרקש הכהן (המחנה הממלכתי):

אז רק שאלה, כמובן אתם אמונים על שוק הביטוח והכוונה שלכם היא לשמור עליו יציב ואיתן וכולי – אבל יש לכם גם כובע צרכני, לא?

שמואל זקן:

יותר מזה, במטרות החוק שלנו, שסקרתי אותן בהתחלה, וגם כמה שקפים אחרי, זה מדד הריכוזיות. במטרות החוק שלנו, הראשונה מבין שוות, כן? יש לנו 4 מטרות אבל הראשונה והכי משמעותית מבחינתנו היא הגנה על הצרכן. אני, איך שאני רואה את זה, המטרה שלנו היא פחות לפקח על השוק כדי שהוא לא יהיה ריכוזי אלא יותר לפקח על השוק - - -

אורית פרקש הכהן (המחנה הממלכתי):

לא, לא כדי שהוא יהיה ריכוזי, שהוא יהיה איתן. כמו בנק ישראל.

שמואל זקן:

המטרה שלנו היא היציבות. המטרה הראשונה שלנו היא הגנה על הצרכן.

אורית פרקש הכהן (המחנה הממלכתי):

יציבות, זהו, סליחה. זו המילה. רגל יציבות ורגל הצרכן.

שמואל זקן:

המטרה הראשונה שלנו, הראשונה במעלה, היא הגנה על הציבור הצרכנים בגלל פערי הידע בין חברת הביטוח לבין הצרכנים. בשביל זה אנחנו שם. חלק מההגנה על ציבור הצרכנים, כמו שאמרתי, זה לדאוג שיהיו מספיק חברות ביטוח יציבות. אבל באמת תפיסת העולם שלנו היא קודם כל לדאוג לציבור הצרכנים. ולגבי רכב רכוש ורכב חובה, זאת אומרת אין שוני ביניהם הקשר הזה, לפי כל מיני מדדים אובייקטיביים הכי נפוצים כדי למדוד ריכוזיות – יש 14 חברות והחלוקה ביניהן מביאה לכך שזה שוק מאוד תחרותי, בסדר? המדד הוא בין 0 ל-1, ככל שהמספר הוא יותר גבוה השוק יותר ריכוזי.

אורית פרקש הכהן (המחנה הממלכתי):

בתחום הזה השוק מאוד תחרותי.

קריאה:

בתחום של רכב.

שמואל זקן:

בתחום רכב רכוש ורכב חובה זה עומד על 0.09 כבר כמה שנים טובות. אם נלך לשנת 2000 – היינו במספרים הרבה יותר גבוהים.

היו"ר יצחק פינדרוס:

אני רוצה לתת לעוד אנשים זכות דיבור כי אין לנו הרבה זמן. תנסה לרוץ כי אני רוצה לתת גם ללשכת סוכני הביטוח, גם לחברות הביטוח כמובן וגם לרשות התחרות זכות דיבור.

ודיע עואד:

אנחנו נרוץ.

אליעזר אלג'ים:

אני רציתי לשאול, סליחה. אני יושב פה, אני לא נציג של חברות ביטוח ולא סוכני ביטוח ולא שוק ההון – אני נציג של הרוכבים, ואני מגיע תמיד למצב שבסופו של דבר סוגרים את הדיון ולא נותנים לנו לדבר. אני אשמח לקבל את זכות הדיבור כנציג של מועדון האופנועים הישראלי, נציג של רוכבי הדו-גלגלי בארץ.

ודיע עואד:

אני אתייחס. בגלל שהשאלה עלתה שוב ושוב אני אתייחס לעניין הזה של אישור תעריפים. בסופו של דבר, כמו שאמרנו, המטרה שלנו היא לבוא ולהגן על הצרכנים כדי שבאמת ישלמו את הפרמיה אבל לא ישלמו יותר מידי. הבקשות שאנחנו מקבלים להעלאת תעריפים, אם זה בחובה או ברכוש – כל בקשה כזאת נבדקת בקפידה על ידינו. אנחנו כן מבקשים לקבל את הנתונים הסטטיסטיים שעומדים מאחורי הבקשה עצמה באופן פרטני. צריך לזכור שעולם הביטוח, גם עולם ביטוח הרכב, חברות ביטוח – יש להן גם הסכמים של ביטוח משני. שזו נקודה אי אפשר להתעלם ממנה.

בסופו של דבר, אנחנו צריכים להבטיח שהשוק הישראלי ממשיך להתקיים, גם בעולמות של ביטוח רכב חובה וגם בביטוח רכב רכוש. בשנים האחרונות, במיוחד בעולמות של ביטוח רכב חובה אנחנו פוגשים את זה גם במבטחי משנה, לא רק עם חברות הביטוח. זאת אומרת, אנחנו כרשות גם מדברים עם מבטחי המשנה. הנתונים שאתם רואים, שחברת הביטוח רואת אותם וגם אנחנו רואים אותם – אלה נתונים שקל לחשב אותם. זאת אומרת, הסיכון, לבוא ולחשב את הסיכון, בסופו של דבר מבטחי משנה רואים את זה.

על מנת להבטיח שיהיה לנו שוק ביטוח, שיש פה 14 חברות ובשאיפה שזה יגדל, אנחנו מצד אחד צריכים לדאוג גם לעניין של הצרכן וגם ליציבות של חברות הביטוח. כי בסופו של דבר אנחנו נגיע למצב שבסגמנטים מסוימים, וכשאני אומר סגמנטים מסוימים – אם זה דגמי רכב מסוימים בענף ביטוח רכב רכוש, אם זה נהגים שנחשבים יותר מסוכנים בעולמות של ביטוח רכב חובה – שיהיה להם בסופו של דבר מישור שיכול לבטח אותם. אז אנחנו מסתכלים על כל הצדדים. על השאלה שעלתה כאן – אנחנו מסתכלים גם על הנתונים הסטטיסטיים שאנחנו רואים. אנחנו כן מסתכלים על הדוחות הכספיים של חברות הביטוח מבחינת רווחים, גם רווחי השקעות.

זאת אומרת, במכלול השיקולים שלנו לבוא ולאשר תעריפי ביטוח אנחנו רואים את כל התמונה. זה מה שחשוב לי להגיד. זאת אומרת, אנחנו - - -

היו"ר יצחק פינדרוס:

אני חושב שהבהרת את זה. תנסה להתקדם.

ודיע עואד:

כן, זו בדיוק תשובה לשאלה ששאלת – במכלול השיקולים שאנחנו מסתכלים עליהם כשאנחנו באים לאשר תעריפים, אנחנו מסתכלים על כל התמונה. גם את העניין הזה של הרווח מהעסק, זאת אומרת מה שנקרא חיתומי, בפעילות העסקית הרגילה, אנחנו מסתכלים על התוצאות בשוק ההון, אוקיי? ואנחנו גם דואגים שבסופו של דבר החוזים האלה, בעצם הפרמיות האלה שחברות הביטוח מוכרות, יש מה שנקרא הסכמי ביטוח משנה – זה גם משהו שצריך להבטיח שהוא ממשיך להתקיים.

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

רגע, יש איזושהי שיטתיות באופן שבו אתה משקלל את הרווח מההון אם הרווח החיתומי ואז אתה אומר אם להעלות או להוריד מחיר?

ודיע עואד:

שוב, אני אסביר את זה. נגיד, בעולמות ביטוח רכב חובה, ששם האלמנט של רווח השקעתי הוא משמעותי יותר, אוקיי? נניח שאני מוכר היום פוליסה בשנת 2024 – מבחינת חברת הביטוח, עד שהיא תסלק את התביעה בממוצע, כמו שאמרתי, 4 וחצי שנים. חברת ביטוח, כגוף עסקי, מבחינתה היא אומרת לי "תן לי להרוויח בעסק", זאת אומרת בחיתומי. למה אני אומר את זה? כי בסופו של דבר תאר לעצמך שאתה מחזיק, מקבל היום 100 שקל ואתה משקיע אותם – אתה לא יכול לדעת מה קורה בשוק ההון. זאת אומרת, מבחינת חברות הביטוח, כשהיא באה לנהל דיון תעריפים מולנו, בסופו של דבר היא אומרת לי "אתה יודע מה יקרה בשוק ההון?" – אין לי תשובה חד משמעית.

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

כן, זו טענה מאוד יפה אבל אתה שכרונולוגית במשך עשור הם עשו כסף על ההון הזה.

ודיע עואד:

אז בוא נבדוק את הרווח החיתומי ואת הרווח ההשקעתי בעשר השנים האחרונות בעולמות של רכב חובה.

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

יפה.

ודיע עואד:

ואנחנו נציג את הנתונים. התמונה זה כפי שהצגנו אותה. ואתה רואה את זה גם בגרפים. תסתכל על השנים 2015 צפונה – בחיתומי והשקעתי, שוב, אם שוק ההון מתאושש אז ודאי, אתה תראה את הרווחים.

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

אם הן מצמידות את זה למדדי בורסה רגילים בעולם או לאפיקים אחרים אז הם מררויחים על זה.

ודיע עואד:

לא, חשוב לי להסביר את המהות. כשאתה בא לדבר איתי היום על בקשה לאישור תעריף, חברה באה ואומרת לי "אני רוצה לייקר" – למה? כי בסופו של דבר היא באה אליי ואומרת לי "תסתכל על ההיסטוריה, כי אין לי דרך אחרת".

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

ברור.

ודיע עואד:

נכון, היא מסתכלת על ההיסטוריה ואומרת "אני צופה שיהיה לי הפסד חיתומי מעל 100%" – השיעור בין התביעות והפרמיה. ולכן, במסגרת הדיון הזה, האישור הזה – אני מסתכל על התיק הפרטני של החברה. ויש לי תמונה של כל השוק גם, אז אני בוחן אותה בפעילות העסקית – חיתומי – וכן אני מסתכל על השקעתי. אבל לבוא ולהגיד שאתה תבנה רק על השקעתי כשאתה בא לאשר תעריף, גם ביטוחית זה לא נכון.

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

אני מסכים איתך.

ודיע עואד:

זה לא 100%.

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

בגלל זה אני שואל – יש נוסחה?

ודיע עואד:

אז שוב, כמו שאמרתי, קודם כל - - -

ינון אזולאי (ש"ס):

לשאלתך, אין נוסחה.

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

אין נוסחה.

ודיע עואד:

לא, יש נוסחה.

ינון אזולאי (ש"ס):

אז תגידו את הנוסחה.

ודיע עואד:

הנוסחה פשוטה. שוב, אני אומר – בעולמות של ביטוח - - -

ינון אזולאי (ש"ס):

אתה אומר שיושבת איתך חברת הביטוח - - -

היו"ר יצחק פינדרוס:

צריך לעבור פשוט למצגת הבאה. תגיד את הנוסחה, תעבור למצגת הבאה.

ינון אזולאי (ש"ס):

רגע, שנייה, יושב איתך מנהל חברת הביטוח ואומר לך "תראה, פה הפסדתי, פה הרווחתי, פה זה" – אתם מנהלים איזשהו מונקי ביזנס ואז אתה אומר לו ככה וככה ואתם קובעים.

ודיע עואד:

לא, אבל דווקא בעולמות של ביטוח חובה יש לי הסתכלות על כל השוק. שוב, יש לנו אקטואר שהוא אובייקטיבי, חיצוני, שרואה את כל התמונה, מקבלת את המידע מכל השוק. דרך אגב, מפרסם דוח שנתי על עלויות הסיכון בענף הזה שקרוי - - -

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

חבר הכנסת פינדרוס, אני חושב שצריך לדרוש פה איזשהו סטנדרט שמשקלל את הנתונים האלה.

היו"ר יצחק פינדרוס:

אני חושב שצריך לעבור למצגת הבאה.

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

זאת אומרת, משהו שמשקלל גם את הרווח בעשור האחרון גם משוק ההון, גם מהפעילות העסקית הפשוטה, החיתומית, ואז ללכת בצורה סיסטמטית.

היו"ר יצחק פינדרוס:

חבר הכנסת בוארון, הנה, במצגת הזאת, מה שלא מובן פה, וזה מה שהוא שואל בסוף – יש פה ארבעה עיגולים מאוד יפים, הצבע ממש מוצלח – לא מוסבר לנו פה מהו היחס. זאת אומרת, איך אתם משקללים בסוף את המחיר. וזה מה ששואל חבר הכנסת בוארון. זה בסדר, זה ברור שזה בסיכוי לתאונה, בשווי הרכב, בעלות התיקון ובסיכון לגניבה, אבל בסוף, מה?

שמואל זקן:

זה נוגע לרכב רכוש והשאלות שלו נוגעות לביטוח חובה.

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

הם אומרים שהפעילות ההונית מתבססת על פעילות ביטוח חובה בגלל ששם יש יותר כסף פנוי להשקעה, ופה הכסף בורח יותר מהר.

היו"ר יצחק פינדרוס:

אז מה שמבקש חבר הכנסת בוארון, ואני חושב שזה משותף לכולנו, זה שתיתנו לנו בסוף את הנוסחה. אם זו נוסחה שאתה בודק עשר שנים שוק ההון, בודק חמש שנים שוק ההון, בודק באופן יחסי כמה אתה מתייחס לחיתום, כמה אתה לא מתייחס לחיתום. באופן יחסי. תגיד "אני לא מתייחס" - - -

ודיע עואד:

אין בעיה גם להציג את הנתונים – חיתומי והשקעתי – בעשור האחרון, ואתם תראו את הנתונים.

היו"ר יצחק פינדרוס:

לא, לא, הוא שואל על מה אתה מתבסס. הוא שואל מה קרה כשישראל מימון הגיע אליך לפגישה בשם חברות הביטוח. את זה הוא רוצה להבין – איך הפגישה התנהלה. הוא אומר שישראל הגיע אליך לפגישה ואמר לך "תקשיב, אני ב-2023" – לפי הנתונים – "הפסדתי".

ודיע עואד:

דרך, זה לא מול האיגוד, זה לא מול ישראל.

דידי פרידלנדר:

כל חברה בנפרד, אחרת זה קרטל פשוט.

היו"ר יצחק פינדרוס:

לקחתי את זה כי ישראל יושב מולי. ישראל, יש לך פה כבוד בוועדה, אני אשמור עליו.

אני אומר, בסופו של דבר, שואל אביחי שאלה פשוטה. הגיע אליך חברה ואומרת "תשמע, אני רוצה להעלות את המחיר", וכמובן, הדיון שהתנהל פה הוא מנהל מולך – בסוף איך אתה כרשות מקבל החלטה? זאת אומרת, כמה אתה מתחשב בזה וכמה בזה? מה אתה אומר? מה בסוף מחייב אותך? או לשיקול דעתה של הרשות? זאת אומרת, אתה הממונה על חברות הביטוח, אתה מנהל מחלקת ביטוחי חבויות. אתה מחליט יחד עם שמואל זקן, מקבלים החלטה ואומרים "תשמע, נשמע לי מעניין, בוא ניתן לו 5%".

ודיע עואד:

לא, זה לא העניין.

היו"ר יצחק פינדרוס:

שואל חבר הכנסת בוארון האם יש איזושהי - - -

ודיע עואד:

זה מסתדר עם הנתונים, קודם כל. זאת הנקודה.

היו"ר יצחק פינדרוס:

ברור, אבל הנתונים, כמו שאנחנו רואים פה בדיון, בסופו של דבר הם גמישים באיזושהו מקום. זאת אומרת, על פי מה אתה מקבל החלטה? אני מחדד את השאלה – האם אתה מתחשב לפי עשור אחרון בשוק ההון?

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

אני רוצה לאשר לך את הנוסחה.

ודיע עואד:

לא, אז אני אסביר.

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

אני כחבר כנסת, ואנחנו מדברים על חוק חברתי, אני רוצה לאשר את הנוסחה שלפיה אתה קובע את המחיר של הפרמיה בחברת הביטוח. אני חושב שזו צריכה להיות נוסחה, שזה לא, אחרי אתה תגמור את התפקיד שלך ותלך לאן שתלך, בעזרת השם, לחיים טובים, יבוא משהו אחר ואז כל פעם זה משתנה – בואו נדבר על משהו קבוע.

ודיע עואד :

אז אני אתייחס. קודם כל העניין הזה של הסמכות מוסדר בחוק. זאת אומרת, סעיף 40 לחוק הפיקוח.

היו"ר יצחק פינדרוס :

הוא שאל איך.

ודיע עואד :

רגע. שוב, במסגרת ניהול בקשה לאישור תעריף אני יכול לבקש כל נתון מחברת ביטוח – זה מה שאנחנו עושים בפועל. אני מבקש את הנתונים ההיסטוריים של התיק הספציפי, הפרטני של החברה. אני אומר להם "תראי לי, בעסק שלך, מה ה-loss ratio – מה היחס בין התביעות לבין הפרמיה".

ינון אזולאי (ש"ס) :

אגב, יכול להיות שבחברה אחת תגיד שהוא יכול לעלות וחברה שנייה אתה אומר לו שהוא לא יכול להעלות?

ודיע עואד :

כן, יש מצבים כאלה, כן.

ינון אזולאי (ש"ס) :

אז איפה התחרות?

ודיע עואד :

לא, הפוך.

דור פישר :

זה בדיוק על העניינים הפרטניים של החברה.

ודיע עואד :

זו בדיוק הנקודה.

דור פישר :

הוא לא יעלה לכולם בגלל שחברה אחת הפסידה ולא - - -

ינון אזולאי (ש"ס) :

לי חסר משהו. כשאני רואה שמחירים - - -

דור פישר :

לא, אבל אם אנחנו נעלה לכל השוק - - -

ינון אזולאי (ש"ס) :

בסדר, אני מבין אותך. אבל כשאני רואה שבסופו של דבר טויוטה קורולה עולה ב-39%, סקודה אוקטביה עולה ב-37% ומיצובישי אאוטלנדר עולה ב-36% – אז כשאתה רואה את כל זה, וזה פחות או יותר הממוצע שאתם כל הזמן מדברים עליו, אז אני אומר איפה התחרות פה? והאם אתם עושים על זה ביקורת?

היו"ר יצחק פינדרוס:

לא, הוא מדבר על החברות.

ינון אזולאי (ש"ס):

בסדר, אבל בסופו של דבר חברות, אותו לקוח מבטח את זה באחת החברות, מה זה משנה איפה. ועשו את הבדיקה אצל כולם.

ודיע עואד:

אז אני אתן דוגמה. יש לך את השקף הזה – זה תעריף של ה-1 באוגוסט. עכשיו. בביטוח רכב חובה החברה הכי זולה - - -

ינון אזולאי (ש"ס):

1 באוגוסט שנה שעברה.

ודיע עואד:

לא, 2024.

ינון אזולאי (ש"ס):

עוד לא היה.

קריאה:

כן, עכשיו עושים 1 באוגוסט.

ודיע עואד:

עכשיו מוכרים כבר מכירות של ה-1 באוגוסט. חידושים לקראת ה-1 באוגוסט. החברה הכי זולה בשוק מופיעה ראשונה למעלה והאחרונה בתחתית – יש לך הבדל של 300 שקל במחיר. על חובה אני מדבר.

היו"ר יצחק פינדרוס:

זה כמעט 20%.

ודיע עואד:

זאת אומרת, יש שונות. עכשיו, אם תבדוק, זה פרופיל של נהג בן 40 עם 20 שנות ותק – אם תבדוק עוד גופים כאלה תמצא שונות. ולכן, מה שאני אומר זה שיכול להיות לאותו פרופיל בחברות אחרות תעריף שונה. יכול להיות שאותה חברה שמגיעה למקום הראשון בפרופיל הזה בפרופיל אחר היא מקום 7 או 8.

ינון אזולאי (ש"ס):

אבל בשורה התחתונה המחיר קפץ בקרוב ל-40%.

ודיע עואד:

איפה? באיזה ענף?

דידי פרידלנדר:

במקיף.

ינון אזולאי (ש"ס):

על מקיף אני מדבר.

דידי פרידלנדר:

הבעיות שלנו הן יותר במקיף.

ינון אזולאי (ש"ס):

אני מחזיק טבלה אחרת. הטבלה של הפרש בין מרץ 2023 למרץ 2023.

ודיע עואד:

בביטוחי רכב חובה?

ינון אזולאי (ש"ס):

המקיף.

אורית פרקש הכהן (המחנה הממלכתי):

אבל שם בעצם אמרתם שאתם לא מפקחים כי זה תחרותי, לא? מפקח? לא, לא מפקח ברמת הפיקס. תעריך פיקס.

היו"ר יצחק פינדרוס:

זה השקף הזה. המקיף זה השקף הזה.

שמואל זקן:

לפני שאני אכנס לשקפים, כי שאלו פה על ממוצעים והאם אני רואה רק את הממוצע וסך הכול כשאני מאשר. אני מאשר כי 3,500 שקלים ממוצע בשוק – אז לא. המטרה של להציג את הממוצעים פה בפני הוועדה הייתה כדי להראות את הכיוון הכללי של התעריך. גם כאן, לא כדי להתחמק אלא להראות שהיה גידול של 17%-18% משנה לשנה בממוצע. זה אומר שיש רכבים כמו אותם רכבים שהוצגו כאן, האוטולנדר ועוד כמה דגמים שציננת, שאתה באמת תראה בהם גידול של 30% ומעלה, ויש רכבים שאתה תראה בהם כנראה ירידה, ויש חלק שהעלייה מאוד מינורית או סטגנציה, ובפועל בממוצע בענף המקיף וצד ג' ביחד יש איזשהו גידול של 17%.

אני יכול לתת כדוגמת נגד את הרכב שלי שירד בתעריך. יצא ככה במקרה. אז אני אגיד מה משפיע על התעריך של רכב רכוש, אותו תעריך שציננת שעלה ב-37%, 30%, 20%. אז מה משפיע עליו זה ארבעה דברים עיקריים; הסיכוי לגניבה, הסיכוי לתאונה, שווי הרכב – שזה בעצם המספר שממנו נגזר התעריך, עליו מחושבים כל האחוזים או הפרומילים של התעריך. אלה שלושת הדברים המשמעותיים, ועלות התיקון בנזקים חלקיים, בסדר? אז אם אנחנו נפרק את זה רגע למקטעים ואז אני אסביר מה היה השינוי בשנים האחרונות, בעיקר בשנתיים האחרונות בכל אחד מהם, אז נדבר רגע על עלות תשלומי התביעות הכללית.

כאן נכנס גניבה, תאונה, טוטאל לוס, תאונות חלקיות – הכול נכנס. אז אנחנו רואים עד 2022 עלייה הדרגתית אבל גבוהה, עלייה משמעותית בעלות התביעות. ב-2023 יש איזשהי שמירה על אותו רף, ירידה קלה אפילו בעלות התביעות השוני שם נובע מכך שחברות הביטוח התחילו בנזקים חלקיים, בטיפולים במוסך, למעשה לשלם לפי מחיר החלקים האמיתי – כמה שבאמת אפשר לקנות אותם ולא מחירון היבואן שכל יבואן קובע לעצמו.

היו"ר יצחק פינדרוס:

דרך אגב, חבר ועדת כלכלה לשעבר – הסדר המוסכים עדיין קיים?

שמואל זקן:

מוסכי הסדר? מוסכי הסדר עדיין קיימים. יש הסדרה שעברה ונכנסת לתוקף במאי הקרוב.

היו"ר יצחק פינדרוס:

שמה? שזה ייגמר?

שמואל זקן:

שמאפשרת לכל מוסך להיכנס ולהיות - - -

היו"ר יצחק פינדרוס:

מתי זה נכנס?

שמואל זקן:

במאי הקרוב זה אמור להיכנס.

היו"ר יצחק פינדרוס:

זאת אומרת, עוד שנה.

שמואל זקן:

הסדרה מאוד משמעותית שתאפשר לכל מוסך להיכנס - - -

היו"ר יצחק פינדרוס:

רק מהדברים שגיליתי בוועדת כלכלה זה שמוסכי הסדר מעלים את המחירים של החלפים בצורה מטורפת.

אורית פרקש הכהן (המחנה הממלכתי):

הרשמיים? היבואנים הבלעדיים? ספקי החלפים.

היו"ר יצחק פינדרוס:

לא, לא, יש גם מוסכי הסדר.

שמואל זקן:

מוסכי הסדר – אחת המטרות העיקריות שלשמה הקימו את מוסכי ההסדר - - -

היו"ר יצחק פינדרוס:

בפועל זה עשה הפוך.

שמואל זקן:

לא, אני אגיד שבספטמבר הקרוב שזה כן מעבר לפינה – אם התאכזבת ממאי אז אולי ספטמבר יהפוך אותך למאושר יותר – יש הסדרה שלנו שנכנסת לתוקף ב-1 בספטמבר הקרוב שתאפשר לכל מוסך לקבל נקודתית, כי להכניס אותו להיות מוסך הסדר זה אירוע לוגיסטי לא פשוט ולכן יש זמן היערכות, לקבל על עצמו תנאי הסדר ולצד זה המבוטח ייחנה - - -

היו"ר יצחק פינדרוס:

ישראל, כשאתה לא היית פה, אני הייתי בוועדת כלכלה, וגם כלקוח, בזמנו היה לי רכב פרטי – מוסכי ההסדר בסופו של דבר העלו את העלויות של חברות הביטוח בסוף. כי למוסכי ההסדר – אני אספר לך סוד קטן – היה להם שם גם שמאי הסדר, בדלת האחורית של אותו מוסך הסדר. זו הייתה דלת מסתובבת. בסוף זה היה מין קרטל כזה שמי ששילם את המחיר בסוף זה חברות הביטוח.

שמואל זקן:

אז אני לא רוצה כל כך לסטות מהדיון של היום אבל אני אגיד שיש הסדרה מאוד משמעותית שעברה בנושא הזה, גם בהקשר של שמאים.

היו"ר יצחק פינדרוס:

דיברו על זה אז והממשלה נפלה.

שמואל זקן:

גם השמאים יהפכו להיות אקראיים, כדי למנוע טענות כמו שאתה עכשיו טענת. וגם מוסכים, כל מוסך שירצה יוכל להיכנס ולהיות בהסדר מול חברות הביטוח, כבר ב-1 בספטמבר הוא יוכל לקבל נקודתית למקרה פרטני הסדר והמבוטח – מה שחשוב לנו – ייהנה מהשתתפות מופחתת. אז אני חושב שנתנו מענים לדבר הזה.

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

רגע, לפני שאתה עובר שקף – 2019 ו-2018 – יש לך נתונים עליהם?

שמואל זקן:

אין לי אותם פה.

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

לא, זה ירידה בעקבות הקורונה?

שמואל זקן:

לא, המגמה של העלייה, תכף ניכנס לתוך הנתונים. אני אומר שאלה נתונים - - -

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

לא, זאת ירידה. 2021 זאת ירידה כנראה בכלל הקורונה. בגלל זה אני שואל על 2019 ו-2018.

שמואל זקן:

אז אני אומר, בוא נעשה רגע את 2020.

קריאה:

איזה ירידה אבל?

שמואל זקן:

אני לא רואה פה ירידה, דרך אגב.

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

לא, יש לך ב-2021 ירידות - - -

היו"ר יצחק פינדרוס:

הוא שואל מה היה ב-2018, 2019. חבר הכנסת בוארון, אני רוצה לתת את רשות הדיבור לאליעזר.

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

אבל רק שיענה לי על השאלה.

אליעזר אלג'ים:

אני יכול לדבר? אני אזרח פשוט שמייצג קהילה של רוכבים ורציתי לשאול מתי המדינה תיקח אחריות - - -

היו"ר יצחק פינדרוס:

אני רוצה לתת לדו-גלגלי זכות דיבור לכמה דקות. יש לי חיבה מיוחדת לאזרחים כי הם אלה ששלחו אותי לפה.

אליעזר אלג'ים:

כן, אז אני מנצל את זה. אני מלווה את הנושא הזה של ביטוח חובה משנת 2006, ולא רק ביטוח חובה. התחלפו לא מעט חברים בשוק ההון ועדיין אנחנו נמצאים מול כשל שאף אחד לא יודע לתת מענה וגם לא פתרון.

כבוד יושב-הראש דיבר על ביטוח סוציאלי – ביטוח חובה לרכב דו-גלגלי, אנחנו נחשבים מסורבי ביטוח, למי שלא יודע. לצורך כך אנחנו מבוטחים באיגוד הפול, שבנוי מחלק יחסי של כל חברת ביטוח בשוק. למעשה, מה שקורה בפועל זה שמתוך 100% רוכבים רק 50% רוכשים ביטוח חובה. וזה כשל. אני לא נכנס פה לאקטואריה, זה פחות מעניין אותי – מעניינת אותי התוצאה. התוצאה היא ש-50% מהרוכבים רוכבים ללא ביטוח חובה, עושים דין לעצמם, כרגע אני לא נכנס לשיקולים שלהם, אבל זו עובדה. והעובדה הזו מצביעה על כשל מתמשך של למעלה מ-20 שנה.

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

ועד היום לא ניסו להסדיר את זה בחקיקה?

אליעזר אלג'ים:

תראה, אני לא אכנס - - -

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

לא, לא המחירים – חיוב של חברות ביטוח לבטח.

היו"ר יצחק פינדרוס:

לא, הוא חייב. מה שהוא עושה זה פלילי. ה-50% שרוכבים ללא ביטוח זה פלילי.

אליעזר אלג'ים:

אני מחויב על פי חוק לרכוש ביטוח חובה.

היו"ר יצחק פינדרוס:

שלא יישמע לפרוטוקול, מה שהוא אמר לך זה שיש 50% שלצערם הרב ובגלל חוסר ברירה הם עוברים על החוק, אבל הם עוברים על החוק.

אליעזר אלגים :

אני לא נכנס למערכת השיקולים, אני קובע עובדה פה, ש-50% מהרוכבים רוכבים בניגוד לחוק, ללא ביטוח חובה. לא רוכשים, כל אחד מסיבותיו הוא. והסיבה העיקרית היא שעלות ביטוח חובה לרוכב צעיר שרק עכשיו נכנס לתחום הזה של דו-גלגלי, הוא אמור לשלם 6,500 שקל ביטוח חובה בלבד, ואז אותו אדם עושה דין לעצמו ואומר "אני לא רוכש ביטוח" והוא רוכב בלי ביטוח חובה. ואז כשקורית תאונה בעצם מי שמשלם זה כולנו. זה קופות החולים, בתי החולים. כל מי שקשור לנושא הזה.

אביחי אברהם בוארון (הליכוד) :

אז מה הפתרון? לא הבנתי.

אליעזר אלגים :

הפתרון הוא למצוא נוסחה לביטוח שיהיה בר השגה.

אביחי אברהם בוארון (הליכוד) :

אבל ביטוח בר השגה, בסופו של דבר משהו צריך לשלם את הכסף הזה.

אליעזר אלגים :

סלח לי, אדוני, חבר הכנסת, אני בחרתי כך כדי שאתה תמצא את הפתרון. אל תשאל אותי, אני לא יודע.

ינון אזולאי (ש"ס) :

בוארון, הוא צודק. הוא אומר לך דבר נכון.

אביחי אברהם בוארון (הליכוד) :

לא, אבל זה לא מתכנס במספרים.

ינון אזולאי (ש"ס) :

הוא אומר לך שמחר, לצורך העניין, אם אתה מחייב אותי לקנות חלב, ואתה בחרת לעשות את המחיר של החלב 30 שקל – אז אותו אחד שלא יכול הוא יגנוב את החלב או שלא יהיה לו.

אביחי אברהם בוארון (הליכוד) :

חבר הכנסת אזולאי, בסופו של דבר ביטוח זו קהילה שמכסה את עצמה.

ינון אזולאי (ש"ס) :

אין בעיה, אבל הוא אומר שבחלק - - -

אביחי אברהם בוארון (הליכוד) :

אז אומרת חברת הביטוח שאם אתה רוצה להיות כלכלי – לא להרוויח – זה עולה 6,000 שקל.

ינון אזולאי (ש"ס) :

תשית עליי עם הקנס שלך יותר, הכול טוב ויפה. אבל, ביטוח – תאפשר לי לקנות ביטוח במחיר סביר. אתה יכול להעלות לי אותו יותר בפרמיה, אתה יכול, הכול טוב.

אביחי אברהם בוארון (הליכוד) :

אבל בסופו של דבר לאחרון לא יישאר כסף.

ינון אזולאי (ש"ס):

בסדר, אבל אתה נמצא פה היום, אתה יודע למה אנחנו זועקים פה היום? כי גם מחירי הביטוח של הרכבים עולים, אז מה ההבדל?

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

אתה צודק ב-100% אבל אם בסופו של דבר - - -

ינון אזולאי (ש"ס):

בסדר, אז הוא אומר לך "תן לי פתרון" והוא צודק.

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

אבל זה כשל שוק.

אליעזר אלג'ם:

חבר הכנסת בוארון, אני רוצה לתת דוגמה.

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

באהבה אני אומר את זה.

ינון אזולאי (ש"ס):

אמרתי לך, פעם הבאה תצביע לי.

אליעזר אלג'ם:

אליך, בטוח. אני מחלק את הקול לשניכם. אני רוצה לתת לך דוגמה. ביטוח רפואי הוא ביטוח סוציאלי ב-100%, נכון? אז אני עכשיו חולה לב - - -

אורית פרקש הכהן (המחנה הממלכתי):

נכון, אי אפשר להפקיר אוכלוסייה.

אליעזר אלג'ם:

אני חולה לב ואני בא - - -

אורית פרקש הכהן (המחנה הממלכתי):

גם זה ביטוח חובה, אי אפשר לשחק עם זה.

אליעזר אלג'ם:

סליחה, אני בא לקופת החולים והם אומרים לי "תשמע, אני אחשב לך את הפרמיה לפי הסיכון הטחור שלך – אתה לא תשלם 700 שקל, אתה תשלם 7,000". מה אתה עושה? ביטוח סוציאלי. זה בדיוק אותו דבר. אתה פה מחייב אותי לקנות ביטוח ואני עובר על החוק אם אני לא קונה את הביטוח הזה. מצד שני, הוא לא בר השגה לכל האוכלוסייה. מה עושה אותו רוכב צעיר או סטודנט או פשוט בחור שנמאס לו לעמוד 8 שעות כל יום בפקקים בכניסה לתל אביב - - -

אורית פרקש הכהן (המחנה הממלכתי):

או שלא יכול לרכוש רכב, או שיקר לו רכב גם.

אליעזר אלג'ים :

בדיוק. ואז הוא מחליט לקנות רכב דו-גלגלי ולא קונה את הביטוח חובה בגלל העלויות המטורפות שלו, שהמדינה לא יודעת לתת פתרון. אני לא צריך, אני מעלה את הבעיה, אתם צריכים לתת את הפתרון. ואתם לא נותנים אותו. שוק ההון ומשרד האוצר ולא יודע. כל מי שצריך לתת פתרון.

ינון אזולאי (ש"ס) :

אביחי, כל מי שיקנה אופנוע ב-300,000 שקל, בסדר, זכותו לקנות אותו, אבל ברגע שהוא קנה את האופנוע אתה חייב לתת לו את הפתרון שהוא יוכל גם לבטח אותו, במיוחד כמו - - -

קריאה :

ועכשיו יבוא אדם ויגיד לך "אין לי כסף לקנות רכב".

אליעזר אלג'ים :

אני רוכב על אופנוע של 200,000 שקלים – אני לא בא בשמי. אני מייצג פה את אלה שלא יכולים לרכוש ביטוח, לוקחים על עצמם סיכון ונופלים אחר כך - - -

ודיע עואד :

אני אתייחס לזה.

אליעזר אלג'ים :

תודה רבה.

היו"ר יצחק פינדרוס :

בסוף תתייחסו. כן, איגוד חברות הביטוח ואחר כך סוכני הביטוח?

ישראל מימון :

טוב, אז מעבר למילים שאמרתי עד עכשיו, נתחיל בנושא של התחרותיות. אני לא רוצה להיתלות במה שאני אומר, אני רוצה להיתלות במחקר שנעשה במרץ השנה על ידי פרופ' דן וייס. חברת הכנסת פרקש, אני אשמח להעביר את המחקר לוועדה. אנחנו לא קשורים למחקר, הוא נעשה באופן עצמאי על ידי אוניברסיטת תל אביב. החלום הרטוב של כל רגולטור זה המצב שיש בשוק ביטוח הרכב. אני אומר את זה, ככה, אלה המילים שנאמרו. יש 14 חברות ביטוח שיש תחרות גדולה ביניהן.

איך אתה יודע שיש תחרות? קודם כל לא אחת או שתיים שולטות בשוק, גם לא שלוש. יש 14 שהכול מתפלג ביניהן. דבר שני – גורמי הפצה. יש פה סוכנים שמוכרים, יש פה חברות שנכנסו ב-30 השנים האחרונות שעושות שיווק ישיר. בין היתר 'ביטוח ישיר', 'ליברה', 'יוישור' וכולי, שמשתמשות באופנים אחרים ותופסות נתח שוק. נאמר שחור על גבי לבן – אין ריכוזיות בעולם ביטוח הרכב, נקודה. יש תחרותיות. איך גם רואים את זה? יש ניוד. כלומר, אנשים שמרימים טלפון לפני שמגיע הסוף של השנה, שואלים כמה יעלה שנה הבאה, מקבלים שלוש-ארבע הצעות, וצייק-צ'ק אתה מקבל אותן, מאוד פשוט לקבל אותן, ואתה מחליט. אתה רואה שיש ניוד. הניוד הוא גם כן פרמטר שמצביע על תחרותיות. אז זו נקודה ראשונה ביחס לתחרותיות. ותשוו את זה למקומות אחרים.

אורית פרקש הכהן (המחנה הממלכתי) :

אבל זה 14 חברות שהן ממש מתחרות מלאות או שזה במישרין ובעקיפין חוזרים לאותן שלוש חברות?

שמואל זקן:

14 חברות נפרדות. בתוך 14 החברות האלה יש תתי מותגים שאפילו הם מתחרים אחד בשני. זאת אומרת, אפילו אפשר להגדיר את זה כיותר מ-14. וצריך לזכור שחברות שעובדות עם סוכנים, לצורך העניין, הרבה פעמים את יכולה לקבל משני סוכנים שונים הצעה אחרת מאותה חברת ביטוח. כי יש סוכן אחד שיש לו כוח והוא מצליח להביא הנחות גדולות יותר או שהתיק שלו טוב יותר וכולי. אז באמת הענף הזה הוא מאוד תחרותי.

היו"ר יצחק פינדרוס:

תנו לישראל, אנחנו מוגבלים בזמן בגלל המליאה.

ישראל מימון:

אני יכול גם להגיד לכם שהשיחה הראשונה שמתקיימת עם החברה היא לא השיחה האחרונה. זאת אומרת, החברות מטיבות את ההצעות שלהן, ורואים את זה בנתונים של החברות ביחס למה שנקרא סגירת הביטוח. אז זה א' ביחס לתחרותיות שקיימת ומשוקללת מאוד, וב' – אני מבין את השאלה לגבי ההון, אבל בוא, אנחנו רוצים להרוויח מפעילות הליבה. היום אנחנו לא מרוויחים בפעילות הליבה. כשאתה אומר לי שוק ההון אנחנו לא רחוק מ-2022. ב-2022 בשוק ההון, כל שוק ההון הפסיד. עכשיו, מישהו חזה את זה?

ינון אזולאי (ש"ס):

ב-2021 כל השוק הרוויח.

ישראל מימון:

בסדר, אבל אתה לא יכול למדוד תמחור על האם תרוויח במקרה או לא תרוויח במקרה משוק ההון. אבל אני רוצה לחזור, יש לי רגולטור שאני אומר לו "תן לי להרוויח מפעילות הליבה. אני לא רוצה להפסיד". ורשות שוק ההון - - -

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

בסדר גמור, אתה מגייס כסף. אתה עובד בלגייס כסף. אז אתה מרוויח מהעסק כולו.

ישראל מימון:

לא, לא. אני עובד לא בלגייס כסף, אני עובד בלמכור פרמיות ביטוח. ואנחנו רוצים להרוויח מפעילויות הליבה. עכשיו, אם אתה מסתכל לאורך שנים, ואמרתי את זה, אני לא רוצה לחזור, עשר שנים, שוב, פרופ' דן וייס עשה את ההשוואה הזאת, לא אנחנו – עשר שנים חברות הביטוח הפסידו. וגם ה-loss ratio שלהן היה מובהק. עכשיו, עוד פעם, אלה נתונים חשופים.

שני משפטים אחרונים לגבי רמת הרווחיות, כי אתם שואלים מה היא רמת הרווחיות. קחו את רמת הרווחיות, שעוד פעם, לא אני מדדתי, זה נמדד באותו מחקר – אנגליה, ארצות הברית וגרמניה – ישראל מאוד-מאוד דומה בעולם ביטוח הרכב לרמת הרווחיות בשלושת המקומות האלה. לא מדדנו את זה מול ה-OECD, מדד את זה פרופ' דן וייס, כמו שאמרתי.

והדבר האחרון, אי אפשר להתעלם מזה שגורמים שהם לא גורמים עלומים – מחירי החלפים מתייקרים, מחירי הרכב מתייקרים, המדד עולה. גניבות הרכב – רוצים לטפל ביוקר המחיה? אלמנט מאוד-מאוד דומיננטי זה גניבות הרכב. אז בוא נטפל בגניבות הרכב שהפכו למכת מדינה לא רק בחלק הכלכלי אלא גם בחלק של הביטחון, גם בחלק של הטרור. היום ברשות הפלסטינית אתה יכול לקנות רכב, הם שמים את זה באתרי האינטרנט שלהם או במודעות – תקנה רכב גנוב ביהודה ושומרון. אנשים שמזמינים, זאת אומרת, יש כנופיות שמזמינות רכב מסוג מסוים – ג'מיני. עכשיו, אם אתה יודע שג'מיני נגנב הרבה יותר לא תייקר אותו?

חבר'ה, אנחנו עובדים מול סיכונים שהאקטואריים שלנו יודעים לשקלל אותם, ובסוף מול העלויות שעלו עולים התעריפים.

היו"ר יצחק פינדרוס:

תודה רבה. סוכני הביטוח.

שלמה אפלר:

אני רוצה להתייחס. נציג שוק ההון אמר שתפקידו הוא גם לשמור על הלקוחות.

היו"ר יצחק פינדרוס:

לא גם – אמר שעיקר תפקידו לשמור על הלקוחות ולכן הוא רוצה שהחברות לא יפשטו את הרגל, בשביל לשמור על הלקוחות.

שלמה אפלר:

שלמה אפלר, מלשכת סוכני הביטוח. יש מצב היום שיש קודים מסוימים או דגמים מסוימים שחברות ביטוח לא מבטחות. יש רכבים – רוביקון – שנוסעים, 400-000-500,000 שקל על הכביש עם ביטוח צד ג'. האם זה נקרא לשמור על הלקוחות? חברות הביטוח נועדו, קיבלו רישיון לטפל בסיכונים, לא בלנעול את הקודים. ג'מיני היום לא מבטחים. חברות ביטוח מסוימות סגרו את הקוד הזה. אני אתן לכם דוגמה.

ישראל מימון:

אבל למה?

שלמה אפלר:

אנשים נוסעים עם רוביקון - - -

ישראל מימון:

סליחה, אבל למה אני צריך לבטח משהו שאני יודע שאני הולך להפסיד? תסביר לי למה.

שלמה אפלר:

כי קיבלת רישיון לקחת סיכונים.

ישראל מימון:

100%, אבל ביטוח בריאות זה עניין סוציאלי. ג'מיני זה דבר סוציאלי? באמת.

שלמה אפלר:

לא אמרתי סוציאלי, אמרתי לנהל סיכונים. לא אמרתי סוציאלי. אני אתן רק דוגמה אחת. רוביקון, שמבוטח בשנת 2019 בחברה מסוימת, בלי לנקוט בשמה, הודיעה ללקוח שלא מחדשת לו את הביטוח ולא הייתה לו אף תביעה. הבן-אדם נכה צה"ל, כרות יד, הרכב שווה 243,000 שקל. הסכימו בלחץ גדול, הצלחנו ללחוץ על אותה חברה לבטח אותו – הפרמיה עלתה מ-6,500 שקל ל-25,000 שקל. אז הנה הממוצעים, בסדר? תעשו את החשבון. כמעט 19,000 שקל יותר בפרמיה.

יש חברה מסוימת שפתחה סטרט-אפ – הוציאה מכתבי ביטול ללקוחות באמצע תקופת הביטוח שהם מבטלים להם את הביטוח אלא אם כן הם יתקינו מיגון. זה כשר אבל מסריח, כי מותר להם לבטל לפי החוק. האם אני כלקוח, שקונה פוליסה ל-12 חודשים, צריך לדאוג שיבטלו לי את הפוליסה באמצע התקופה? פנינו לרשות, לשכת סוכני הביטוח, לא קיבלנו תשובה עד היום מה קורה עם זה. לא נשמע הגיוני. לא נשמע הגיוני. בן אדם עשה את כל הפעולות שחברת הביטוח ביקשה – מיגון, שילם את הפרמיה, הביא היעדר תביעות, עשה את החיתום כמו שצריך – ואחרי 7 חודשים אומרים לו "אנחנו מבטלים לך. תוסיף מיגון". ומה גם – היא גם לא מבטיחה לו שתחדש לו.

היו"ר יצחק פינדרוס:

כמה רכבים אתה מכיר שחברות הביטוח לא מוכנות לבטח?

שלמה אפלר:

הרבה. הרבה. גיפים יש לא מעט. לא מעט דגמים שחברות ביטוח היום סגרו את האפשרות לבטח.

שמואל זקן:

אני רק רוצה להדגיש מילה שהוא אמר – חברות ביטוח מסוימות. שזה מתכתב בדיוק עם מה שאמרנו לגבי התחרות.

שלמה אפלר:

כל החברות. רוביקון – אף חברה לא מוכנה לבטח.

שמואל זקן:

שנייה רגע. יש רוביקון שהיום מבוטחים. הציגו לי בפניות ציבור על תעריפים שהציעו להם עכשיו, זאת אומרת שיש חברות שמציעות תעריפים. לטענת אותו פונה, למשל, התעריפים היו גבוהים. אבל כמו שאמרת קודם, יש חברות מסוימות, למשל - - -

שלמה אפלר:

אני עובד עם כל חברות הביטוח.

שמואל זקן:

אבל יש תחרות ויש חברות אחרות שכן.

שלמה אפלר:

אני עובד עם כל חברות הביטוח בארץ – רוביקון אי אפשר לעשות באף חברת ביטוח. אפשר לעשות ב-AIG באופן ישיר. אבל לא חברות ביטוח.

שמואל זקן:

זה מה שבאתי להגיד, אתה לא עובד עם כל חברות הביטוח - - -

היו"ר יצחק פינדרוס:

רגע, AIG זה לא חברת ביטוח?

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

תציג את זה כמו שצריך.

שמואל זקן:

זה לא נכון להגיד, יש נטייה - - -

שלמה אפלר:

היא עושה עסק עם היבואן.

היו"ר יצחק פינדרוס:

אתה רוצה להוסיף עוד משהו? לפי הנהלים אני חייב לסיים את הדיון.

דידי פרידלנדר:

אני אשמח רק להוסיף. קודם כל לא פניתי לרשות שוק ההון שהם באים, חס וחלילה, להטעות את הציבור. אני רק אומר שהשקפים שהוצגו, לטעמי, לא משקפים את נושא הדיון פה. זאת אומרת, אני חושב שהנושא עלה בעקבות הכתבות והתלונות של הציבור על עלייה, ואם דיברו פה על 37% אז ראינו גם רכבים שעלו ב-60% וב-70%. אבל אני גם לא רוצה לדבר באחוזים, אני מדבר בכסף. אם אני בסוף צריך להתמודד עם לקוחות שמשנה אחת לשנה אחר כך הוא צריך לשלם עוד 2,000 או עוד 3,000, ואני לא מדבר על ביטוח החובה, שגם בגרף ראינו שכל ההבדל במחירים בשנים שהוצגו פה היה 300 שקל – יש לנו בעיה עם 3,000 שקל בביטוח מקיף.

ולכן, כשהיה מחובר פה המקיף והחובה ביחד זה שוב מטעה, כי מרבית הציבור עושה ביטוח מקיף שכולל גם תאונות וגם גניבה וגם נזק אישי, זה מה שעושה רוב הציבור, ורוב הציבור נאנק מעליות המחירים שהתחילו ב-2022 ומתמשכות עד עם היום הזה. וכן, ישנה תחרות, בהמשך למה שנאמר פה, על ידי איגוד חברות הביטוח. גם אני כסוכן, כמו שלמה, עובד עם כל חברות הביטוח. כל רכב שמגיע לחידוש אני צריך לבדוק ב-14 חברות ביטוח איפה אני יכול למצוא שלא יעלה המחיר, אני לא מדבר על להזיל, או שיעלה לו כמה שפחות המחיר, כי למצוא בלי להעלות את המחיר זה בלתי אפשרי.

העובדה שהמחירים עולים ברמה כזאת ובכל חברות, אז מצד אחד יש תחרות ומצד שני נוצרה פה תמונה של חוסר תחרות. עכשיו, אם עלה פה הנושא של חברות מחו"ל, אז כמו שראינו, בתחומים של סיכונים מסוימים, לא ברכב, שיש חברות מחו"ל שנכנסו לשוק הישראלי ומצאו פתרון של קודם כל לתת בכלל ביטוח, ושתים – של מחיר, אני חושב שצריך לשקול כניסה של חברות זרות לשוק הישראלי בעולם הרכב, בהתאם לפוליטיקה התקנית, בהתאם למה שייקבע על ידי רשות שוק ההון, כי אני בטוח שזה יוביל לירידת מחירים. זה דבר אחד.

דבר שני – חברות ביטוח חדשות. יש חברת ביטוח שמחה כבר שנתיים להיכנס לשוק. הם שינו את השם כמה פעמים, נדמה לי שעכשיו זה "אנקור". הרגולציה מאוד קשה בכניסת חברות נוספות. ואני משוכנע שאם ייכנסו חברות נוספות, בארץ ובחו"ל, אנחנו נראה תחרות אמיתית, גם עם החברות שכבר קיימות פה עשרות שנים.

שמואל זקן:

אני אהיה ממש קצר. נאמרו פה כמה דברים ואני רוצה להתייחס אליהם, באמת בקצרה כי אני מבין שצריך לסיים. קודם כל מהסיפה – חברות חדשות שרוצות לקבל רישיון יכולות להגיש בקשה לרשות שוק ההון. יש תהליכים כאלה. בשנים האחרונות נכנסו חברות חדשות, דווקא לעולם הרכב. זו דוגמה נהדרת לכך שאנחנו תמיד מעודדים שחקנים להיכנס. אז יש חברות בתהליכים. וחברות שיעמדו בתנאים, כי אנחנו רוצים שייכנסו שחקנים שבאמת יוכלו לשלם בסוף למבוטחים בגין התביעות.

אנחנו לא רוצים שייכנס שחקן, יקבל את הרישיון ואחרי זה אנחנו נעמוד מול שוקת שבורה כי הוא לא יכול לשלם את התביעות. אנחנו בודקים שהוא מספיק חזק כדי לשלם את התביעות. כנ"ל לגבי מבטח זר. מבטח זה שירצה לבוא ולהיכנס לעבוד בישראל – יש לזה אפשרות. אין אף אחד - - -

אליעזר אלג'ם:

מה עם האופנועים?

היו"ר יצחק פינדרוס:

שנייה. רבותיי, אני אמשך את הדיון הזה. אני רוצה לבקש בקשה אחת. ברור לי שהדיון לא מוצה. עלו פה כמה נושאים – גם האופנועים, גם הנושא של חברות מחו"ל. לא מוצה הדיון.

אני כן רוצה גם מאיגוד חברות הביטוח וגם מלשכת סוכני הביטוח להגיש מסמך כתוב לוועדה. אנחנו נעביר את זה. גם בנושא של החברות מחו"ל, גם התייעוד של רכבים שהם לא מבוטחים. אנחנו נתאם לראות, על פי מה שאנחנו נקבל מהם, להעביר את זה לרשות שוק ההון ועל פי זה נקבע את המשך הדיונים.

כפי שידוע לכולם, הפגרה זה לא אחד מהדברים שנמצאים אצלי בלוי"ז בכל מקרה. לא היה בלוי"ז אף פעם, אז זה בסדר גמור, אנחנו פה. אנחנו נקיים דיון.

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

חבר הכנסת פינדרוס, אני רק מבקש שבדיון הבא נקבל את הנוסחה של איך משקללים את שוק ההון.

היו"ר יצחק פינדרוס:

אני אומר, כל הנושאים שעלו יועברו אלינו.

שמואל זקן:

אני רק אגיד משפט לסיכום, אדוני יושב-הראש. אפשר לראות את זה, הצגנו את זה בגרפים במצגת שהעברנו לוועדה, גם לגבי גניבות וגם לגבי עלות - - -

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

אגב, זו טבלה שאפשר לטעות בה כי אין לך את 2018 ו-2019 אז אתה לא רואה את הירידה של הקורונה ואת העלייה. העיקר פה חסר מן הספר.

שמואל זקן:

אני משווה את זה כי באו ואמרו על עליית המחירים משנת 2021 ועד היום אז נתתי את הנתונים האלה. אני יכול להראות לך גם נתונים משנים אחרות. אני אומר, למשפט סיכום אני אגיד שבסוף עלות הביטוח היא תוצאה של עלות התביעות. ועלות התביעות בעולם הרכב רכוש, שעליו הלך חבר הכנסת כאן, היא תוצאה של היקף הגניבות, שהכפילו ב-2021 את עצמן, ואז הוסיפו לעצמן עוד 35% ב-2023. תוצאה של כמות האובדנים שנגזרים ממחירון היבואנים לחלפים. כל הדברים האלה גדלו בצורה אקספוננציאלית בשנים האחרונות.

אביחי אברהם בוארון (הליכוד):

גם מספר הרכבים גדל.

היו"ר יצחק פינדרוס:

טוב, רבותי, תודה רבה. הישיבה נעולה.

הישיבה ננעלה בשעה 16:17.