

הקופה הקטנה של הבנקים

הפצת פוליסות ביטוחי מבנה וחיים, המצורפות כדרישה אוטומטית מכל נוטל משכנתא לרכישת דירה, מניבה לשלושת הבנקים הגדולים הכנסות בסך 220 מיליון שקל בכל שנה / דרוו מרמור

כ־70% מהפוליסה. בהדרגה, ישראלים לא מעטים מגלים שיש גם אלטרנטיבות לסוכנות שנמצאות בבנקים. סוכנויות ביטוח קטנות, ובעיקר שתי חברות הביטוח הישיר - ביטוח ישרי ר-AIG - מאפשרות להזייל את עלויות הביטוח בכ־20% לעומת הבנקים, חיסכון של כמה עשרות שקלים בכל חודש.

מדוע הישראלים לא ממחרים לחסוך את אותם שקלים יקרים? להערכת ניירי, הסיבות כנראה בעיקר חינוכיות - חוסר המודעות לכדאיות ה"שופינג" בביטוחי המשכנתא, ופסיכולוגיות - האמון הרב שאנחנו עדיין נוטנים בבנק והרצון לא "להרגיז" את הבנק וללכת לחברה חיצונית (רק בשביל לחסוך 20-30 שקל בחודש), וראי לא כשאנחנו זקוקים לצ'ק השמן של המשכנתא.

רק שלמרבית האבסורד, לא זו בלבד שמרבית הישראלים נשארים עם הפוליסה שהציעו להם בבנק, הרגולטור (שלא ממש אוהב את החיבור בין בנקאות לביטוח) הכתיב שהיא גם תהיה פחות מקיפה. כך למשל, אסור לבנק להציע בפוליסות ביטוחי צד ג' (למקרה שהשכן ניזוק ממך בטעות), למרות שבחברות בחוץ ניתן להשיג את ההרחבה הזו אפילו בחינם.

עמלות הפצת ביטוח דירות וביטוח חיים
במיליוני שקלים

	2010	2011	2012
בנק מזרחי	119	125	129
בנק לאומי	49	41	42
בנק הפועלים	52	52	48

מול היקף האשראי לדיור שהסתכם בסוף השנה בכ־223.5 מיליארד שקל מדובר כמובן בסכום זניח, פחות מפרומיל, אבל בכל זאת מדובר בהכנסה יציבה ובעווחה שאף בנק לא יוותר עליה בקלות

את הביטוחים בעשרות אחוזים. רק משנת 2013, בעקבות הוראה חדשה של המפקח על הביטוח, הוגבלו לראשונה עמלות הבנקים משיווק הפוליסות - לביטוח המבנה בלבד (בעמלות מביטוחי חיים עוד לא נגעו). העמלה, שעמדה על כ־40%, ירדה ל־30% בשנת 2013, היא תרד ל־25% בשנת 2014 ותעמוד על 20% בלבד החל משנת 2015. אבל החשש הוא שהבנקים ינצלו כמובן את חוסר ההגבלה בעמלת ביטוחי החיים, שגם ככה מהווה

והלקוח שילם אותה כגזירה משמיים. באותה שנה, כ־8 שנים לאחר שחברת ביטוח ישרי פרצה לשוק והחלה לשווק את ביטוחי המשכנתא כמוצר עצמאי, קבע המפקח על הביטוח כללים חדשים: הפרדת עסקת המשכנתא מהביטוח (בעקבות ההוראה, הבנקים יקימו סוכנויות ביטוח שישווקו את הפוליסות לצד שיווק המשכנתאות בתוך הסניפים) וקביעת תעריף אישי לנוטל ההלוואה (עד אז נקבעו תעריפים קבוצתיים, שייקרו ללווים רבים

מהעמלות שהם גוזרים על שיווק הביטוחים לכל נוטל משכנתא. על פי הרו"חות השנתיים של שלושת גותני המשכנתאות הגדולים, עמלות הפצת ביטוחי המשכנתא - ביטוח דירות וביטוח חיים - עמדו אשתקד על 219 מיליון שקל. הסכום הזה יציב מאוד בשנים האחרונות, רק מיליון שקל יותר משנת 2011 ומיליון שקל פחות משנת 2010. מול היקף האשראי לדיור שהסתכם בסוף השנה בכ־223.5 מיליארד שקל, זה סכום זניח, פחות מפרומיל, אבל עדיין מדובר בהכנסה יציבה ובעווחה שאף בנק לא יוותר עליה בקלות.

40% עמלה לבנק
יורם ניירי, סמנכ"ל חיים ובריאות בביטוח ישרי, מציין כי הפרמיה הממוצעת בעת לקיחת משכנתא עומדת על כ־50 שקל לזוג לביטוח המבנה ועוד כ־110 שקל לביטוח חיים. בהנחה שמשכנתא ממוצעת ניתנת לתקופה של כ־15 שנה, מדובר על סך כולל של כ־29 אלף שקל תוספת עלויות לרוכש דירה. העמלה שגוור הבנק עומדת על כ־40% מהסכום. למעשה, עד 2005 החגיגה בבנקים בזכות אותן פוליסות ביטוח הייתה גדולה בהרבה. למעשה, הפוליסה הייתה חלק מההחזר החודשי של המשכנתא

ברות גדולות המחזיקות ציי רכב מוותרות בדרך כלל על ביטוח המכוניות. מדובר בניהול סיכונים פשוט. כשמדובר במספרים גדולים, בדיוק כמו שעובדות חברות הביטוח עצמן, עדיף סטטיסטית לספוג את הנוקים שנגרמים פה ושם, ולא לשלם באופן שוטף עבור עלויות ביטוח מיותרות. אף על פי כן, כשמדובר על משכנתאות - עם הסיכון המזערי של הבנק המלווה שייגרם נזק לבניין או שתיפגע יכולת החזר של נוטל המשכנתא - הבנקים, שנותנים כ־120 אלף משכנתאות מדי שנה, לא מוותרים על ביטוחי מבנה וביטוחי חיים. הרגולטור אמנם מאפשר לעשות זאת, ואכן פה ושם ניתן למצוא לוויים שהבנק ויתר להם על הביטוח (בדרך כלל במקרים שלא ניתן לבצע ביטוח חיים, כמו אצל קשישים, או ידרוש הבנק שיעבור מוגרל, ערבים, ייקור ריבית וכיוצ"ב). מדוע כדאי לבנק לייקר כל הלוואת משכנתא בעשרות אלפי שקלים, למרות הסיכוי השולי לפגיעה בנכס או במקבל ההלוואה? פשוט בגלל שזה לא עולה לו כסף. ביטוח צי מכוניות היה עולה כסף לחברה, אבל את ביטוח המשכנתא אפשר כמובן לגלגל ישירות ללקוח הקטן. אבל מדובר על הרבה יותר מזה. הבנקים למדו לעשות כסף לא רע