



### ד"ר אודי פרישמן לפוליסה:

# על מנת לפתור את משבר הביטוח הסיעודי הקבוצתי, על האוצר לחייב את החברות להמשיך את הביטוחים הסיעודיים הקבוצתיים הקיימים

■ פרישמן: למרות ההיתר לחדש ביטוחים קבוצתיים, חברות הביטוח לא מחדשות קולקטיביים, ומנסות להסב את הביטוחים לביטוחי פרט ■ המרוויחות המרכזיות מהמצב הנוכחי הן חברות הביטוח, והנפגעים הם הציבור בכלל והקשישים בפרט

ללא חיתום, עם תשלום חד פעמי מתוך החיסכון הפנסיוני, אמר פרישמן: "זה רעיון יצירתי, אך מורכב, ולא ברור לי כיצד ייצא לפועל". עוד הוא הוסיף, כי "מאוד בעייתי לעשות ביטוח סיעוד ללא חיתום בעיקר אצל מבוגרים".



ד"ר אודי פרישמן

אולם בשורה התחתונה פרישמן סבור, כי שתי ההצעות הן "חבלים לצורך ירידה מהעץ", כדי לאפשר את הארכת המתווה הנוכחי. "בכל שנה כזו, בה מבוטלים הקולקטיביים הקיימים, עשרות אלפי אנשים נפגעים מכך שאין להן ביטוח. המפקחת לא מחייבת את חברות הביטוח להמשיך את הביטוחים הקיימים, ולמרות דחיית האיסור – רובם מופסקים. המרוויחות המרכזיות מהמצב הנוכחי הן חברות הביטוח", אומר פרישמן, שמוסיף: "הנפגעים אנושות הם הציבור בכלל והקשישים בפרט".

רק על 10%-15% כאשר 85%-90% נותרים ללא כיסוי ביטוחי".

פרישמן התייחס לשתי ההצעות שהעלתה המפקחת על הביטוח אתמול, במסגרת כנס רשות שוק ההון (פוליסה, גיליון 2185 מה-22 בנובמבר). על ההצעה לייצר ביטוח קבוצתי ארוך טווח אמר פרישמן כי ביטוח סיעודי עם התחייבות לכל החיים זה למעשה ביטוח פרט: "אם חברת הביטוח מתחייבת לכל החיים, היא חייבת לשמור רזרבות משמעותיות ולנהל את הסיכון היטב. אלא אם תהיה אפשרות התאמת פרמיה, ואז זה כבר לא ביטוח לכל החיים". פרישמן העריך, כי מוצר שכזה יתמוחר בכ-20% מתחת לתעריף של ביטוח פרט – ורק בגלל כוח הקנייה של הקולקטיביים, וכך לא תיפתר שום בעיה, בוודאי לא לאוכלוסייה הבוגרת.

על ההצעה השנייה – ביטוח פרט למבוגרים,

"יש למנוע מהחברות הביטוח לסיים את הקולקטיביים הקיימים ובמקביל לתמרץ צעירים לרכוש ביטוח סיעודי פרט. כך תיווצר תקופת מעבר של כמה שנים, במהלכה יסתיימו הביטוחים הקבוצתיים הקיימים בדרך הטבע, והצעירים יגנו על עצמם באמצעות ביטוחים פרטיים שירכשו". זה המתווה שמציע ד"ר אודי פרישמן, בשיחה עם פוליסה, לפתרון בעיית הביטוחים הסיעודיים הקבוצתיים. זאת, בעקבות הודעת המפקחת על הביטוח דורית סלינגר, כי היא דוחה בשנה נוספת את האיסור על רכישת ביטוחים סיעודיים קבוצתיים (ראו עמוד 3).

לדברי פרישמן, הדחייה הנוספת של האיסור למכור ביטוח סיעודי קבוצתי מוכיחה שבישראל – הדבר הכי קבוע זה הזמני. "גם בשנה שעברה היו תכניות וכלום לא התממש, וגם כעת. אני לא מאמין שהפתרונות המוצעים על ידי המפקחת יצאו בסוף לפועל".

פרישמן הסביר, כי במצב הנוכחי, למרות ההיתר לחדש ביטוחים קבוצתיים, חברות הביטוח לא מחדשות קולקטיביים, ומנסות להסב את הביטוחים לביטוחי פרט. "אולם, בכל קולקטיב שיעור המעבר לפוליסות פרט הוא נמוך ועומד

## סלינגר דחתה בשנה נוספת את האיסור על ביטוחים סיעודיים קבוצתיים

עמוד 3

חברת הגמל הגדולה בישראל משיקה:

# פסגות גמל להשקעה

קופת הגמל שנותנת ללקוחותיה גם נזילות וגם יתרונות מס\*



**פסגות**  
קופות גמל ופנסיה

מרכז שירות לטוכן: 1-700-707-610 | psagot.co.il רוצה לדעת יותר? מרכז הידע של פסגות לחינוך פיננסי | f | y | t | גמל | השתלמות | פנסיה | חיסכון | ביטוח | טרייד | קרנות נאמנות | תעודות סל | ניהול תיקי השקעות

פסגות קופות גמל ופנסיה בע"מ. \*בכפוף לתקנון הקופה והוראות הדין. סכום ההפקדה השנתי בקופה מוגבל ל-70,000 ש"ח בכל שנת כספים לכל חוסך, צמוד למודד בתחילת כל שנה לעומת מדד 1 ביולי 2016. אין באמור התחייבות להשתתף תשואה לשהי. משיכת הכספים קצבה תתאפשר ע"י העברתם לקופת גמל לקצבה ובהתאם להוראות הדין. הכספים יותנים למשיכה תוך 4 ימי עסקים (לא כולל 3 ימי העסקים הראשונים בתחילת כל חודש) והכל בכפוף לתקנון והוראות הדין כפי שיעודכנו ממת לעת. אין באמור לעיל כדי להוות תחליף ליעוץ/שיווק פנסיוני בידי יועץ/משווק פנסיוני בעל רישיון עפ"י דין המתחשב בנתונים ובצרכים המיוחדים של כל אדם. חברת פסגות קופות גמל ופנסיה בע"מ עוסקת בשיווק פנסיוני (ולא בייעוץ פנסיוני) ולה זיקה למוצרים הפנסיוניים המנוהלים על ידה. האמור אינו מהווה ייעוץ מס על ידי יועץ מס.