

22.08.11 - FUNDER



בני איל, מנכ"ל אינפיניטי גמל

שוק הפנסיה הוא שוק סלולר קלאסי

מה דעתך לגבי הרפורמה האחרונה

"לדעתי, פרופ' שריג הוא רגולאטור שמאוד אוהב כלכלה חופשית. אני חושב שבאוצר יושבים אנשים שמקשיבים. יש להם בעיות שלא קל לפתור אותם. אני מכיר את זה כמי שהיה שם".

ולגבי הרפורמה עצמה

"תיקון 3 (התיקון שקבע כי חסכון בקופת גמל יוכל להיעשות אך ורק לקיצבה ולגיל פרישה – מ.מ.) למעשה הכביד מאוד על הגמל, זה לא הרג את השוק, כי יש עוד 300 מליארד שקל של העברות שכולם נלחמים עליו. אני באופן אישי חוסך בגמל. חסכתי גמל בנפרד וקניתי ביטוחים בנפרד. כי אני באמת חושב שחסכון בקופת גמל, כל עוד אתה מכוסה באבדן כושר ובריסק (ביטוח שארים – מ.מ.) ככה אני יודע בדיוק מה אני מקבל, אני יכול לשלוט בזה. אני לא חשוף לתקנונים ולתנאים אקטואריים כאלה או אחרים. אני משלם דמי ניהול סבירים. מה עשו באוצר, אמרו בואו נחזיר את הגמל למשחק. על-ידי הכנסת מרכיב ביטוחי. כי הגמל היה חסכון בלבד".

הרפורמה הזו הופכת את הגמל למוצר חסכון, שעליו מרכיבים רבדים ביטוחיים, שאלה מוצרי מדף שהעלות שלהן צריכה להיות יחסית זולה.

"אז זהו שזה כלל לא בטוח. זו בדיוק הנקודה. יש בפנסיה ובביטוח מנהלים את מרכיבי הביטוח. בגמל אין. אמרו בוא וניתן לגמל גם מרכיב ביטוחי.

הבעיה היא שהשחקנים בשוק הביטוח הן חברות שמחזיקות גם בקרנות הפנסיה. בית השקעות שרוצה לקנות ביטוח, נכון למצב החוקי היום, יכול לקנות את זה מחברות הביטוח. כלומר, אני צריך לקבל הצעות מחיר מהמתחרים שלי. טבעי שהוא לא חייב מסחרית לתת לי את ההצעה הכי טובה כי אני מתחרה בו ויכול לגנוב לו לקוחות. באנו ואמרנו למפקח, תנו לנו להביא ביטוח מחול. חברת Munich Re היא פחות טובה מכלל ביטוח? תסדירו את זה שאני לא אצטרך חברה ישראלית שסתם תגזור עלי קופון. תנו לי להביא מחול" חברות ביטוח. כל עוד הגמל באמת לא יהיה חלופה תפעולית אמיתית, לא יהיו הפקדות חזרה בגמל.

הורידו את דמי הניהול בגמל ל-1.2% מהצבירה ו-5% מההפקדות, אבל אין הפקדות אז מאיפה תביא דמי ניהול. "בנוסף, צריך להחזיר את הרובד ההוני לגמל. לא לבטל את תיקון 3, אבל מעל לרובד של מה שנקבע בתיקון – שזה בערך 4200 שקל היום, תאפשר לציבור מעל לרובד הבסיסי לחסוך כהוני ולקבל את הטבת המס שקיבל פעם. אפשר לראות שמאז התיקון עצמאים חוסכים פחות".

זה יעניק לגמל יתרון על המסלולים האחרים

"לכל מסלול בחסכון הפנסיוני יש יתרון וחסרון. בפנסיה, עלות קניית הביטוח היא זולה יותר. בגמל אין אג"ח מיועדות. אם הרגולטורי יאפשר לגמל יתרון יחסי, זה יפצה על החיסרון שקיים היום בגמל. המוצר היום כפי שהוא נראה ברפורמה לא יחזיר את הגמל, להיפך זה עלול להכביד על הגמל. "אגב, מהיכרותי עם האוצר, לעיתים לא תמיד הבעיה היא באגף שוק ההון. יתכן, למשל, שהטבת המס בגמל גוררת התנגדות דווקא של אגף תקציבים, בשל העלות של הטבת המס".

מה עמדתך בעניין פוליסות חסכון?

"פוליסות החסכון זה מוצר חסכון שאין לו שום מרכיב ביטוחי. הסיבה שלפני המלה חסכון מגיעה המילה פוליסה זה משהו שבזמנו ניתן לחברות הביטוח שיתחרה מול הפקדונות של הבנקים וקרנות הנאמנות. זה פתרון של סוכני הביטוח למכור פתרון לסכומים קטנים. אין שם הטבת מס. הטריק היחיד זה דחיית מס. זה מוצר שאינו מספיק שקוף, הוא מוצר ייעוץ השקעות קלאסי ולא ייעוץ פנסיוני. זה מוצר שעוקף את חוק הייעוץ. הוא בצמיחה אדירה, נפתחו סוכנויות חדשות שעיקר פרנסתן הוא מוצר זה, וחברות הביטוח משלמות מחירים גבוהים עבור המוצר. אגב זה לא מוצר רע, רק צריך להסדיר אותו. אנחנו חושבים שצריך לעשות אחד משניים: אם זה לא מוצר לגיטימי, כי זה ייעוץ השקעות וכו' – תהרוג את המוצר. מאידך, אם זה מוצר לגיטימי – תן לי להתחרות, מבלי לפנות לחברות הביטוח שיתפעלו לי את זה. יש לי כבר פלטפורמה ניהולית וייעוץ. חברות הביטוח מגייסות הרבה מאוד כסף למוצר הזה. יש כ-9 מליארד שקל במוצר הזה. אין כאן מסמך הנמקה".

חסכון פנסיוני זה לא קוטג'

אם אתה רוצה מוצר כזה, פתח קרן נאמנות

"אבל אז יש לי ניגוד עניינים. קרן נאמנות אני יכול לקנות בכל התיקים. פוליסת חסכון אני לא יכול לקנות בתיקים. אין לזה מספר סליקה. ולכן פנינו לאוצר שיתנו לנו להשתתף, או תהרגו את המוצר. בכלל, תן לבתי ההשקעות עוד מוצרים שיכולים להתחרות עם חברות הביטוח הענקיות. אמנם אנחנו לא מסכנים, אבל שכלל את התחרות. 3 חברות מחזיקות את כל שוק הפנסיה, פתח את השוק לתחרות, תן לי לקנות ביטוחים בחול, תן לי את פוליסות החסכון, פתח את השוק, שכלל את התחרות הצרכן יינה מזה. תחרות זה תמיד לטובת הצרכן אלא אם לוקחים אותה לקיצון.

"היום רואים שהצרכנים, בעידן הקוטג' והאינטרנט הם לא פראירים. אבל, חסכון פנסיוני זה לא קוטג'. כל חברה מייצגת שיטת ניהול, היסטוריה, דיסציפלינה מסויימת, ערכים מוספים שקשה למדוד. אם תפתח תשואות 10 שנים אחורה תראה הבדלים בתשואות. האם זה מבטיח משהו לגבי 10 שנים קדימה, לא, אבל בסופו של דבר צריך תחרות אם היא לא מוגזמת. צריך שלא תהיה חזירות ושכולם יוכלו להתפרנס בכבוד".

מה עמדתך בעניין ה-IRA?

"אנחנו מיישמים את ה-IRA רק באופן שונה בקופות שלי. אני עושה IRA ברמת האפיק. זה אינפניטי IRA. ה-IRA בכללותו עדין לא התרומם בארץ".

צפיות שלך לגבי השוק

"היתה קונסולידציה בשוק והיא הסתיימה, מי שנשאר נשאר. אנחנו מנסים לקנות בתי השקעות או פעילויות. יש לנו את ההון העצמי הנדרש והיכולות הפיננסיות. אנחנו בין בתי ההשקעות הבודדים שאין לו שקל חוב לאף בנק. אני לא משרת חוב אני משרת לקוח.

ב-2008 היינו בין הגופים היחידים שגייסו עובדים ולא פיטרו. היינו סולידיים ולא ניזוקנו".

אפשרות של מיזוג שלכם?

"מיזוג שלנו לא, רכישה שלנו כן. הצמיחה שלנו עד עכשיו היתה פנימית. היינו בעסקאות האחרונות שרצו בשוק, אבל אנחנו לא מתאבדים על עיסקה שייקח לנו 10 שנים להחזיר אותה".

הצרכן הישראלי?

"אחרי רפורמת בכר, שניסתה לעודד חינוך פיננסי, ובעידן האינטרנט אנשים נעשים מודעים יותר ויותר ליכולות שלהן ולמה שהם צריכים לקבל. זה דבר מבורך. צריך לא לשכוח שיש הרבה פרמטרים שצריך לשקלל, בשוק ניהול כסף, כמו למשל במשפטים – לא אומרים זה 1000 שקל השני 1200 שקל אני אקח את הראשון. זה לה המצב. צריך לוודא שמה שמקבלים מתאים מכל הבחינות, מחיר זה פרמטר אחד, ואפילו לא העיקרי".