



# ביטוח קבלני הפסדי? דרושה חברת ביטוח עם חזון

• בשנתיים האחרונות מתקשים קבלנים להוציא פוליסות ביטוח לפרויקטים של בניה, מבטחי המשנה כבר אינם ששים לספק מענה לביטוח עבודות קבלניות, ואלה שנשארו צמצמו קיבולת והעלו תעריפים • חברת ביטוח שתרים את הכפפה ותעשה זאת במקצועיות, בעזרת חיתום יוזם ומשפיע, תוכל לגרוף נתח שוק משמעותי ורווח הולם

מאת איציק סימון, מנכ"ל ובעלים איציק סימון סוכנות לביטוח

והעלו תעריפים ואקססים מאידך.

## כולם חוטפים והקבלנים בישראל חוטפים יותר

חשוב להדגיש כי למרות שמדובר בתופעה עולמית שקבלנים בכל העולם מתמודדים עמה, בישראל המהלומה היא משמעותית עוד יותר. לפי נתוני חברת Marsh Israel, הנציגה המקומית של ברוקר הביטוח הגדול בתבל (עם פעילות החובקת כ-130 מדינות), הקבלנים הישראלים נפגעו מהסיטואציה באופן דרמטי ביחס למקביליהם בעולם (בתוך שנתיים: עלות ביטוח קבלנים זינקה ב-100%. דותן לוי, כלכליסט, 23.2.2021).

הנתונים של Marsh מדברים, למשל, על קפיצה של יותר מ-100% בפרמיות הביטוח הקבלני בישראל בין השנים 2019-2021. לדוגמה, בפרויקטים שעלות ביצועם עומדת על כ-200 מיליון שקלים, הפרמיה נוסקת כיום למיליון שקלים במקרה הטוב, כאשר רק לפני שנתיים עמדה על פחות מ-480 אלף שקלים.

העלייה מתבטאת גם באקססים. אם בשנת 2018 ההשתתפות העצמית של המעביד בפיצוי לעובד שנפגע עמדה על כ-10,000 שקלים, כיום אנחנו מדברים כבר על סכומים שמגיעים אפילו ל-40,000 שקלים ומעלה. בפרויקטים גדולים, לפי נתוני Marsh, ההשתתפות העצמית של המעביד מטפסת אפילו לסכומים של 100-150 אלף שקלים. המגמה זהה בפרק הרכוש בפוליסה הקבלנית עם זינוק של עשרות אחוזים בהשתתפויות העצמיות המונחות לפתחם של הקבלנים, וכן עלייה של כ-500% באחריות צד ג'.

## מדוע ההשלכות על השוק הישראלי הינן ביתר שאת?

ישנן כמה סיבות. ראשית, ענף הבניה נחשב לאחד הענפים המסוכנים בתחומי התעשייה ו"תרומתו" להיקף הנפגעים בעבודה בישראל משמעותית ביותר. תאונות העבודה הרבות, ובכללן תאונות העבודה הקטלניות, מציבות אתגר לכל העוסקים בענף, שבניגוד לדעה הרווחת שוקדים כדי למצוא פתרונות לשיפור המצב. פגיעות עובדים בתאונות קשות בענף מולידות תביעות שמטפסות במהירות למיליוני שקלים

50 בעמוד <<<

תחום ביטוח הקבלנים בישראל עובר מזה כשנתיים טלטלה של ממש וכל העוסקים בענף מרגישים היטב את המכה, ובמיוחד כשקבלנים מתקשים לא פעם להשיג ביטוח עבודות קבלניות לפרויקטים. יתרה מזו, גם כשהם מצליחים לרכוש פוליסה מתברר להם שהמחירים כמעט הוכפלו בממוצע בין השנים 2020-2022 (מומחים סבורים שהיד עוד נטויה).

גזירת גורל? כמובן שלא. במאמר הבא אפרט מעט לגבי הסיבות לתופעה ואציין מדוע, לדעתי, כמו כל משבר מאתגר, זו יכולה להיות הזדמנות. במיוחד עבור חברת ביטוח ישראלית שתשכיל להפוך את הלימונים ללימונדה עם כניסה מושכלת לוואקום שנוצר.

## הוריקן בצפון אמריקה משפיע על פרויקט בנייה בחולון?

ברוח שמחת תורה שציינו לאחרונה, נתחיל מבראשית. ביטוח הקבלנים בישראל מבוסס על מבנה שבו חברות הביטוח הישראליות מנפיקות את הפוליסות הקבלניות תוך שהן נשענות על מבטחי המשנה בחו"ל. כלומר, חברות הביטוח הגלובליות מספקות את הגב הכלכלי להתמודדות עם תביעות המוגשות בישראל.

כבר מזה מספר שנים שמבטחי המשנה הגלובליים סופגים הפסדים ניכרים בשל תופעה עולמית דרמטית שטרפה את קלפי החישובים האקטואריים: שינוי האקלים העולמי.

אין צורך להכביר במילים אודות עליית פני הימים בעקבות התמוססות הקרחונים, סערות, סופות ושיטפונות באזורים נרחבים בעולם. כל אלה הסבו נזקים אדירים שהונחו לפתחם של חברות הביטוח הבינלאומיות ומבטחי המשנה.

בשנתיים האחרונות נדרשו מנהלי חברות ביטוח המשנה, ע"י בעלי המניות, לבצע בדיק בית ו"חישוב מסלול מחדש". בין השאר על ידי איתור ענפי ביטוח הפסדיים ואזורים המהווים מוקדי הפסדים ניכרים. ביטוח העבודות הקבלניות מצא את עצמו במהירות במוקד העניין. אחת הסיבות המרכזיות לעלייה בפרמיות הביטוח בפוליסות הקבלניות היא ירידה עקבית במספר מבטחי המשנה הממשיכים לספק פוליסות בענף הבנייה. מבטחי משנה רבים החליטו להפסיק לספק מענה לביטוח עבודות קבלניות, ואלה שנשארו הורידו הילוך, צמצמו קיבולת מחד

## ביטוח קבלני הפסדי? דרושה חברת ביטוח עם חזון

מאת איציק סימון, מנכ"ל ובעלים איציק סימון סוכנות לביטוח

מעמוד 18

אנחנו רואים כבר שנים שחברות הביטוח הישראליות מציגות פעילות מוטת השקעות. הן נחשבות כיום למנהלי ההשקעות הגדולים במשק כאשר לצד היותן חברות ביטוח הן מנהלות לציבור את קופות הגמל, קרנות הפנסיה וקרנות ההשתלמות. כלומר, גם שליטה בניהול חיסכון פנסיוני (טווח ארוך) וגם החזקה בחברות אשר מנהלות כספים בטווח הקצר, בעיקר באמצעות קרנות נאמנות (איך הפכו חברות הביטוח בישראל למעצמות פיננסיות שרוב הרווחים שלהן בכלל לא מגיעים מביטוח. אבישי עובדיה, גלובס, 2.12.2018).

לעתים נראה שכל שהרווחים וההון הצבור של החברה גדל, כך היא "שוכחת" את תפקידה המקורי כחברת ביטוח. ואכן, בשביל מה צריך להסתכן במכירת ביטוח אם ניתן להשיא רווחים טובים לבעלי המניות באמצעות זרוע השקעות?

### בעיית מיעוט השחקנים - ישראל מול פורטוגל כדוגמה

סוגיה חשובה נוספת היא מיעוט השחקנים הפעילים בענף הביטוח בישראל. אני נוסע תדיר לכנסים בתחום הביטוח ופוגש גורמים מקצועיים ממדינות שונות והנתונים תמיד מפתיעים אותי מחדש.

ניקח לדוגמה את פורטוגל. מדינה עם 10 מיליון תושבים שפועלות בה כ-37 חברות ביטוח מקומיות ועוד מאות חברות ביטוח מהשוק האירופאי המשותף. זאת בעוד שבשראל, עם אוכלוסייה בגודל זה, שירותי הביטוח מתחלקים בין כ-13 חברות בלבד (שגם הן מאוגדות פחות או יותר בחמש קבוצות).

הנתונים האלה צריכים להיות מונחים בכל יום, לדעתי, על שולחנו של המפקח על הביטוח. על הרגולטור מוטלת החובה ליצור כלים לכניסת חברות ביטוח חדשות לשוק, כולל חברות עולמיות הנמנעות מפעילות בישראל נוכח הקשיים הרגולטוריים הדרקוניים.

אחד החסמים לדוגמה הוא העובדה שחברות ביטוח זרות אשר אין להן רישיון של "מבטח ישראלי" או "מבטח חוץ", לפי הגדרתם בחוק הפיקוח על שירותים פיננסים (ביטוח), התשמ"א-1991, לא רשאיות להגיש בישראל תביעת תחלוף ישירה כנגד הגורם לנזק שבגינה היא חויבה בכיסוי ביטוחי.

במאמר מוסגר אציין כי **בית המשפט העליון** קיבל לאחרונה פסיקה תקדימית בנושא שאפשרה הגשת תביעת תחלוף על ידי מבטח זר, אך זה מקרה בודד שקשה לקבוע אם הוא מבשר את העתיד. פסק הדין הנ"ל גם לא הגיע מעולמות ביטוחי הבנייה ולא בטוח שיהיה אפשר להשליך ממנו לענייננו (העליון): מבטח זר יכול לתבוע את המזיק הישראלי. איתמר לוי, News 1, 13.12.2021).

### לא רק בעיה של ביטוח אלא איום ממשי על ענף הבנייה ומצוקת הדיור

העלייה בתעריפי ביטוח העבודות הקבלניות בישראל בעקבות המגמה בקרב מבטחי המשנה בחו"ל היא לא רק בעיה שיש לבחון בפריזמה צרה של פרמיות, השתתפויות עצמיות וכדומה. בשורה התחתונה הנזק עלול להיות רחבי ייש למנוע מצב שבו חברות הביטוח הישראליות יהיו בלם וחסם לענף הבנייה בכללותו, אגב חסימת האפשרות לרכוש ביטוח לפרויקטי תשתית והתחדשות עירונית מורכבים הנתפסים כמסוכנים, או לבעלי מקצוע נחוצים שמתקשים להשיג כיסוי ביטוחי.

המועצה הלאומית לכלכלה התוותה אסטרטגיה לדיור לפיה הביקוש לדיור בישראל מחייב סיום בנייה של כ-60 אלף דירות בשנה (כ-33%

(לאור הפסיקה הישראלית ובפרט נוכח ראשי נזק כדוגמת "אובדן השתכרות לעתיד" או הלכת השנים האבודות).

לפי נתונים שפורסמו על ידי **מבקר המדינה**, מספר ההרוגים בתאונות עבודה בישראל בין השנים 2011-2018 היה גדול מהמוצע במדינות האיחוד האירופאי, ובחלק מהשנים בשיעור של 200% ומעלה (בטיחות העובדים בענף הבנייה, מתוך דוח מבקר המדינה, משרד הכלכלה והתעשייה, זרוע העבודה (מאי 2022)).

### הביטוח הלאומי כגורם לעליית מחירים בביטוחים קבלניים

אפקט תביעות השיבוב של **המוסד לביטוח הלאומי** (המל"ל) הינו גורם ראשון במעלה שמשפיע על שוק ביטוח העבודות הקבלניות בישראל. כידוע, לאחר שהמל"ל מכיר בעובד שנפצע או חלילה נהרג באתר בנייה בתור נפגע עבודה, הוא נדרש לשלם לו או למשפחתו גמלאות משמעותיות שמצטברות לסכומים נכבדים. לעתים קרובות המל"ל מגיש בהתאם תביעת שיבוב כנגד הקבלן הראשי ו/או היזם או צדי ג' אחרים בהם הוא רואה אחראים לקרות האירוע, או בהיותם אחראים לבטיחות. התביעה מתגלגלת לפתחה של חברת הביטוח המבטחת את הפרויקט. אם הכיסוי בפרק הצד שלישי בפוליסה אכן מוסדר כיאות, חברת הביטוח נאלצת להשיב למל"ל את היוון התשלומים ששולמו ו/או ישולמו בעתיד לנפגע ו/או לשאיריו.

### הספורט הלאומי: הגשת תביעות נזיקין

נקודה נוספת קשורה לשאלה האם חברות הביטוח משכילות להקדיש משאבים מספקים להגנה. כלומר, האם הן משקיעות את המשאבים הדרושים לחוקרי תאונות עבודה מקצועיים, ביצוע תחקור אירוע בזמן אמת והעמדת הגנה נמרצת.

לעתים נדמה, לצערי, שלחברות הביטוח בארץ ולמערכת המשפט הישראלית ישנה נטייה ברורה להגיע להסדרי פשרה, למרות שפעמים רבות אין לנתבע אחריות והתביעה ניתנת להדיפה בהליך משפטי מלא. בחסות יכולת דלה לטעמי בהגנה והסדרי פשרה, מתקיים כאן סוג של עידוד לתובעים פוטנציאליים שחלקם אינם נפגעים אלא "נפגעים".

### תגובת חברות הביטוח לשינויים שהונחתו ע"י מבטחי המשנה? מגננה

כיצד הגיבו חברות הביטוח הישראליות להחמרת התנאים מצד מבטחי המשנה בחו"ל? בשלב ראשון וכצפוי, הן נכנסו למגננה, שבאה לידי ביטוי בהעלאת מחירים, העלאת השתתפויות עצמיות, החמרת התנאים לקבלת ביטוחים חדשים ואף דחייה לביטוח של פרויקטים מורכבים (או שנחזים להיות מורכבים) כמו שימור מבנים, תוספת מרפסות או ממ"דים למבנים קיימים, תוספות בנייה וכיו"ב.

הכלל הוא ברור: ככל שהפרויקט מוערך כבעל סיכון גבוה יותר, כך המבטחות מקשות את התנאים להנפקת הפוליסה עבורו. את המגננה הזו ניתן להסביר לא רק כאינסטינקט עסקי בריא אלא כחלק משינויים עמוקים יותר בתפיסה של חברות הביטוח את עצמן.

בשנים האחרונות חברות הביטוח בישראל התרחבו הרבה מעבר לשוק הביטוח והפכו במידה רבה לסוג של בתי השקעות. לעתים נדמה שנוח להן יותר להתמקד בהעצמת ההון של החברה דרך השקעות בשוק ההון ובאפיקים נוספים (כמו השקעות בנדל"ן) ורכישת החזקות ומניות במגוון רחב של תחומים.

מהן במחוזות המרכז ותל אביב בלבד). בפועל, לצערנו, קצב הבנייה השנתי עומד על כ-47 אלף דירות שבנייתן מסתיימת. כלומר, "מינוס" של כ-10 אלף דירות שהולך ומצטבר בכל שנה. מצוקת הדיור קשורה למגוון היבטים נוספים (כמו שיווק קרקעות או שיפור צירי תחבורה) אך לביטוחי הבנייה יש תפקיד חשוב. ככל שהקבלנים בישראל יתקשו להשיג ביטוחי בנייה ראויים, כך יקטן בהתאמה קצב הבנייה. הניסיון מלמד שהקשחה בהשגת הביטוחים באה לידי ביטוי גם בעיכוב בלוחות זמנים כאשר פרויקטים מורכבים דורשים לעתים אפילו חודשים ארוכים להנפקת פוליסה ראויה.

### הפתרונות וההזדמנות - איזו חברת ביטוח תרים את הכפפה?

לאחר שתיארנו את הסיבות למצב הקיים ואת הבעיות הקיימות כיום בשוק ביטוחי הבנייה נוכח התפאורה שנוצרה, חשוב לי לנסות ולשרטט נתיב יציאה. אנסה להניח כאן סל פתרונות וקול קורא לחברת ביטוח שתשכיל לחצות את הרוביקון ולנצל את ההזדמנות לטובתה ולטובת השוק בכללותו.

ראשית אתייחס להתנהלות חברות הביטוח מבחינת דחיית ביטוחים עבור פרויקטים שנראים, לכאורה, מורכבים ועתירי סיכון. פעמים רבות חברות הביטוח הישראליות יכולות להציע ביטוח לפרויקט אך נמנעות מלהשקיע את המשאבים הדרושים כדי לפרק את נתוני הפרויקט לגורמים ולבחון הנדסית כיצד ניתן לתת פתרון. לא אחת, ההעדפה היא להימנע מחשש לכניסה להרפתקה שעלולה לסבך אותן. אני גורס שגם במצבים שנראים מורכבים במבט ראשון אפשר בהחלט למצוא פתרון.

### ביטוח פרויקט מגדל דוד בירושלים כמשל

דוגמאות יש לי למכביר ואחת מהן משקפת היטב את הגישה שלעניית דעתי יש לאמץ. לאחרונה לקחנו בסוכנות הביטוח שלנו חלק בפרויקט מורכב ומאתגר של בניית מרכז מבקרים חדש למוזיאון מגדל דוד בלב חומות העיר העתיקה בירושלים.

מובילי הפרויקט התקשו מאד להשיג את הביטוח לאור שורה של אתגרים הנדסיים, ובכללם דרישות רבות מצד **רשות העתיקות**, חשש מקריסת החומה העתיקה כתוצאה מחפירה עמוקה בצמידות לה, עבודה באתר תיירותי שוקק וצפוף שממשיך להיות פעיל בזמן ביצוע העבודות ועוד.

ביצענו סיעור מוחות עם המתכננים והמפקחים, למדנו את הפרויקט (במשרדנו מועסק מהנדס בניין במשרה מלאה), דרשנו לבצע וידוא להנחות היסוד באשר לביסוס הקיים או לא קיים לחומת מגדל דוד ודרשנו בדיקות הנדסיות לניתוח הקרקע שמתחת לחומה.

בעקבות הממצאים המפתיעים, המתכננים נשלחו לעדכן תוכניות שתאמו ביצוע בטוח של הפרויקט - הנדסית ובטיחותית. ארזנו הכל לסקר שנגע בעצבים החשופים של המיזם ובפתרונות לסיכונים שזיהינו.

בעזרת שיתוף פעולה מצוין עם מבטחת שליוותה את התהליך והרימה את הכפפה בתמורה לפרמיה ותנאים נאותים, הצלחנו להעמיד פוליסה שאפשרה לפרויקט הלאומי הזה, באתר שהוא מסמליה החשובים של ירושלים, לצאת לדרך.

בתהליך כזה ניתן בהחלט לבצע חיתום לפרויקטים מאתגרים, ומה שעבד בחומות העיר ירושלים יכול לעבוד בכל מקום אחר בארץ, אני בטוח בכך.

### קווי פעולה לחברת ביטוח עם חזון

אני סבור שיש כאן הזדמנות. משבר הוא גם דלת וזוהי פנייה למבטח

שירים את הכפפה. כשהתעריפים כבר האמירו, ההשתתפויות העצמיות טיפסו משמעותית והאמצעים להקלה בסיכון החריפו, חברת ביטוח בעלת חזון שתבין שאפשר להיכנס לוואקום שנוצר בלב ליבו של השינוי ו"לעשות לימונדה מהלימון", תוכל לגרוף נתח שוק משמעותי בתנאים ובתמחור שניבו לה רווח הולם:

**חיתום יוזם ומשפיע** - זאת, למשל ע"י יצירת מתווה לתנאי כיסוי ביטוחי המתכתבים עם הסיכונים הספציפיים של הפרויקט והטמעת מדיניות של מענה והתמודדות עם קשיים (גם כשהם נראים בלתי עבירים) חלף דחייה אוטומטית. יש להימנע משימוש בכותרות שפוסלות מראש סוגי פרויקטים או סוגי עיסוק. כמעט כל פרויקט ותחום עיסוק יכול ליהנות מביטוח בתנאים תואמים, מבלי להעמיד את המבטחת בפני סיכון לא מחושב.

**בחניה יסודית של מהות העבודות** - הבנת התוכניות, שיטת הביצוע, שיטת הדיפון והתאמתה לתנאי הקרקע ועוד. כפועל יוצא: זיהוי הסיכונים ונקודות התורפה, ובחנית הפתרונות המוצעים כנגדם.

**בחנית התאמת הקבלן המבצע** - בחירת הקבלן המבצע בהתאם לעברו מבחינת ניסיון ויכולת, עבר ביטוחי, תאונות עבודה, קנסות, סנקציות רגולטוריות וכדומה.

**בחנית תנאי סביבת העבודה** - צפיפות, קירבה למבנים שכנים, הקפדה על קבלת דו"ח תיעוד מבנים סמוכים, קירבה למבנים המאופיינים באוכלוסיות מיוחדות (כגון גני ילדים, בתי ספר וכיו"ב) וכדומה.

**קביעת אמצעים נאותים להקלה בסיכון** - עמידה על דרישות מתאימות והגיוניות של אמצעים להקלת הסיכון. מדובר בנושא מורכב ביותר ואסביר עם דוגמה. בימים אלה ביטחנו פרויקט הכולל חפירה מתחת לחלק ממבנה קיים. הכיסוי אושר רק לאחר שהלקוח הסכים (בניגוד לתוכניתו המוקדמות) לפנות את הדיירים מתחילת החפירה ועד למועד השלמת הקמת החניון. כמוכן שנקבעו אקססים תואמי סיכון למקרה נזק למבנה הקיים.

**תמחור ואקססים נאותים** - המתכתבים עם כל האמור לעיל ונגזרים מנתוני הפרויקט, הלקוח והקבלן המבצע. חייבת לחלחל כאן התובנה שזמנים שנכנסים לפרויקטים מורכבים וחריגים בסיכונים צריכים להשאיר חלק מהסיכון אצלם על חשבון הרווח היזמי.

**מאבק בתביעות סרק סדרתיות** - מאבק בתרבות התביעות הנלווה שהתפתחה כאן של הגשת תביעות סרק שמערימות קשיים על המבטחים שמזדרזים לצמצם נזקים על ידי הגעה לפשרה. תביעות נפגעים שאין בהן ממש הפכו לצערנו לסוג של ספורט לאומי בענף הבנייה. המבטחים וחברות הביטוח צריכים לשלב ידיים בהדיפת הליכים מדומים ולא לחשוש גם מניהול מלא של הליך משפטי.

אתן דוגמה עדכנית מפעילותנו בסוכנות. לאחרונה ליווינו קבלן בתביעת עובד שטען כי נפל מסולם באתר בנייה ברמת השרון. המבוטח היה בטוח בצדקתו והחליט לנהל את ההליך עד תומו. בדיונים בבית המשפט התברר שה"קייס" של העובד רחוק מלהיות סגור. התגלה שהוא מציג מספר גרסאות לאופן התרחשות התאונה וכן הוברר שהקבלן פעל ע"פ תקנות הבטיחות (למשל, העובד קיבל הדרכות כנדרש, והסולם היה תקני ותקין). מה התוצאה? בית המשפט דחה את התביעה כולה והעובד אף חויב בהוצאות. הדוגמה הזו היא רק אחת מני רבות. הניסיון מלמד שלפעמים דווקא הנזקים שנגרמים לקבלנים וחברות הביטוח כתוצאה מתביעות של ניזוקים קטנים (נפילה מסולם, החלקה באתר) מצטברים בסוף למסה קריטית שגורמת לנזק ארוך טווח.

אם תרצו, מה שמתחיל בתביעה של פועל בתל אביב על תאונה מבוימת (או נזק מבוימת) וניהול תביעה פשרני - מתגלגל בסוף ליציאת מבטחי משנה בחו"ל משוק ביטוחי הבנייה בישראל.