

מבטחי משנה גלובליים
מסרבים לבטח פרויקטים
בישראל, ועלולים לתקוע
את הבנייה

אסא ששון 10

מבטחי משנה גלובליים לא רוצים לבטח פרויקטי נדל"ן – והבנייה מתייקרת

משברי האקלים והקורונה והירידות בשוקי המניות חייבו את חברות הביטוח הגלובליות לבדוק את הרווחיות בכל ענף • הן גילו כי ביטוח קבלנים הוא הפסדי • הדבר הביא ליציאתן מהתחום ולהתייקרות הביטוח • "זה נוגס לקבלנים ברווח – והמדינה תידרש למצוא פתרון לבעיה"

אסא ששון

כי הקבלן לא יוכל לסבסד את הביטוח – והגישה כיום היא שהכל על הקבלן. כבר רואים עלייה במספר הקריסות של קבלנים, גם בגלל התייקרות הביטוח. בעקבות השינויים בתחום גם משך הכנת הביטוח לפרויקט מתארך. סימון מסביר כי "כמה זמן לוקח להכין ביטוח לכל פרויקט תלוי בפרויקט. התחום הזה דורש בחינה מעמיקה של הרבה מאוד תחומים, וזה בלי שהבאנו בחשבון את כל הניירת והצדדים הפליי-ליים שקשורים בתחום. אז זה יכול להיות יום לפרויקט פשוט, ועד חודשיים-שלושה לפרויקט מורכב יותר. זה יותר ארוך מבעבר, וגם הבירוקרטיה מורכבת יותר".



קריסת חניון הברזל ברמת החייל, ב-2016. "החברות לא רוצות לבטח, בטח אחרי הבולען בנתיבי איילון" צילום: אילן אסייב

"קיבלתי טלפונים אפילו מענבל"

כל אנשי הביטוח שעיימם דיב רנו הסכימו כי הבעיה כרגע אינה אקוטית – אבל בהחלט נמצאת בתוואי מסוכן, שעלול לעכב ול-עצור פרויקטי בנייה.

"שים לב", הסביר הבכיר בת-חום הביטוח, "בפרויקט תשתית של מיליארד שקל אין אף חברת ביטוח בישראל שמבטחת אותו. הכל מבו-צע דרך הברוקרים ומבטחי המש-נה. החברות הישראליות הן לרוב רק פרונוטינג – כל הביטוח יוצא החוצה והחברות המקומיות לוקחות רק חלק קטן מהסיכון. בפרויקט של כמה בניינים, החברות הישראליות מוכנות ליטול את הסיכון".

מי שאמורה לתת פתרון במי צבים כאלה היא המדינה, אבל גם היא לא ששה להיכנס לתחום. "קיבלתי טלפונים אפילו מענבל (המבטחת של המדינה; א"ש) שתהתה על הקושי בביטוח תש-תיות", אומר סימון.

בינתיים, החשב הכללי במשרד האוצר מתכנן לערוך שולחן עגול עם כל הגורמים שעוסקים בנושא, ובכלל זה הביטוח הלאומי – כדי לנסות למצוא פתרון. בין ההצ-עות שיעלו: יצירת מבנה של פול בתביעות חבויות בנדל"ן, ברומה לביטוח הפול חבויות בתחום הרכב. כך, הביטוח הלאומי ייהנה מהכנסה מחברות הביטוח, שתשמש תש-לום על תביעות שמגישים העובי-דים שנפגעו. זה למעשה ייתר את הצורך מתביעות שיבוב, שמסככות ומקשות על המערכת. ואולם מה שלא יפתר זה עזיבתן של מבטחות המשנה את ישראל: "יהיה קשה מאוד להחזיר אותן לכאן", אומרת בכר מסאמי.

בישראל. לדברי סימון, "בבנייה המסורתית הרגילה מחירי הביטוח עלו בין 50% ל-70% בשנתיים האחרונות. המשקל של הביטוח מכלל הפרויקט אינו גבוה – הוא מגיע כיום לסביב 1% מסך הפרויקט וחלקו מתגלגל לצרכן – אבל בל-עדיו לא יהיה פרויקט נדל"ן. 'הגל-גול' לצרכן הוא בערך 0.3%.

"הסיפור הוא קודם כל הקו-שי של החברות לבטח פרויקטים, בעיקר של התחדשות עירונית – תמ"א, חיווק או הריסה, ובנייה בצמוד למבנים אחרים (להברידל מבניית מתחם שלם). הנוקים ש-לולים להיגרם למבנים הצמודים מרתיעים מאוד את חברות הביטוח. זה תקף גם לפרויקטים שכוללים השפלת מי תהום (ויסות גובה פני מי התהום; א"ש). אתה חופר חניון, ומגיע למי תהום, והחברות לא רוי-צות לבטח. זה קורה לא מעט בתל אביב, ובטח אחרי הבולען בנתיבי באילון. גם פרויקטים כאלה אינם מבטחים".

בכר מסאמי מתייחסת גם היא לעליות המחירים בביטוח הקב-לני: "מעלות של 0.5% זה עלה ל-1%-2%. זה משמעותי למרווח של הקבלן המבצע בתחום התשתיות – שזה 4%. ככה שזה נוגס לו ברווח. זה דבר שמדינת ישראל תידרש אליו,

איציק סימון: "משקל הביטוח מכלל הפרויקט אינו גבוה – סביב 1% וחלקו מתגלגל לצרכן – אבל בלעדיו לא יהיה פרויקט. 'הגלגול' לצרכן הוא בערך 0.3%

תמחור-חסר של הפוליסה והסיכור-נים שלה. כלומר, גבו פחות כסף משנדרש היה לגבות, וחברות הבי-טוח הפסידו כסף. ה-Loss Ratio (היחס בין תביעות ששולמו בפועל לפרמיות ששולמו; א"ש) היה גבוה מ-100% לאורך שנים, וברוב הזמן ברמה של 120%.

"עכשיו, צריך להביא בחש-בון גם את 'הזנב הארוך' של הפי-רויקטים האלה. כלומר, אתה עושה פרויקט בנייה, מבטח אותו לשלוש שנים, והמון תביעות מגיעות אחרי חמש-שש-שבע שנים. ממש בוא, תקופת האחריות. למרבה הפלא, יש הרבה תביעות שמגיעות בסוף הש-בע שנים. או חברת הביטוח מרגישה שהתביעות לא נגמרות".

בעיה חמורה בתשתיות ובהתחדשות עירונית
יציאת מבטחי המשנה מתחום ביטוחי הבנייה מובילה לעלייה במחירי הביטוח בכל העולם וגם



צילום: הדס פרוש

מעביר משמלם לביטוח הלאומי לכיסוי העובר; ומצד שני, הביטוח הלאומי מפעיל תביעות שיבוב (תביעה שבה נכנסת התובעת ל"נעלי" הניזוק הישיר; א"ש), כלפי חברת הביטוח שמבטחת את הקבלן. זה הביא לייקור הביטוח, ויותר חמור – לבריחת מבטחי משנה מישראל.

איציק סימון, הבעלים של סוכי-נות איציק סימון, מרחיב את ההסבר כיצד הגענו למצב הזה. "בפוליסות ביטוח קבלניות היה לאורך השנים

של עובד יכולה להסתכם בתביעה של מיליוני שקלים, וכשהביטוח הלאומי נכנס לתמונה בעקבות תביעת עובד – פרק הזמן שבו הקי-בלן חשוף לתביעה מתארך מאוד. לדברי הבכיר, "בביטוח הלאומי יש התיישנות אחרי שנים רבות, וזה מציב בעיה בפני חברות הביטוח. הן יכולות להיתבע אחרי הרבה שנים, ואז השכר במשק כבר עלה והנזק גבוה יותר. בשנים האחרונות נוצרה אינפלציה של תביעות – תובעים גם על פגיעות קלות, שבעבר לא הוגשו תביעות בגינן – וגם זה מרי-חיק את חברות הביטוח הגלובליות מהתחום הזה."

"מאחר שכל התחום הזה של ביי-טוח קבלנים, בעיקר בתחום התש-תיות, מבוטח על ידי חברות ביטוח גלובליות – הן קובעות את המחיר, והן יוצאות מהתחום".

שידי בכר מסאמי, סמנכ"לית ומנהלת אגף תשתיות ובנייה בהתאחדות הקבלנים בוני הארץ, מסבירה כי "ענף הבנייה מוצא את עצמו בסוג של משבר בגלל ביטוחי הקבלנים. ההחמרה ביי-שראל בתחום ביטוח הקבלנים לא קשורה רק למספר התאונות או מוסר העבודה – אלא בעיקר לתביעות הביטוח הלאומי, שנוטל תשלום כפול – מצד אחר, מה-

יותר ויותר קבלנים ברחבי העולם, וגם בישראל, מוצאים את עצמם בבעיה בשנתיים האחרונות. הם מתקשים לרכוש ביטוח לפרויקטי הבנייה שהם רוצים להתחיל, וגם כשהם מצליחים – מתברר להם כי מחיר הביטוח הוכפל בתוך שנתיים.

משברי האקלים והקורונה אילצו את חברות הביטוח הגלובליות לשלם בשנים האחרונות סכומי עתק, שהן לא ציפו לשלם. ההוצאות הללו חייבו אותן לבדוק את ענפי הביטוח ואת הרווחיות בכל ענף.

בכיר בתחום הביטוח מסביר כי "כאשר שוקי ההון בעולם יורדים, חברות הביטוח כבר לא יכולות להי-סתר מאחורי הרווחיות שלהם, והן חייבות לוודא שהן מרוויחות מבחי-נה חיתומית – כלומר שהן תימחרו נכון את הפוליסה בכל ענף. והנה, מתברר שבכל העולם התחום הזה של ביטוח קבלנים הוא הפסדי".

לדבריו, "יש למצב הזה שני פתרונות: להעלות מחירים, וזה מה שקרה; והשני – לצאת מהתחום, וגם זה קרה באופן חלקי. יציאת מבטחי המשנה מתחום ביטוח הקי-בלנים, כמו חברת סטאר, הותירה מעט חברות בתחום, ומטבע הדב-רים התחרות בו פחתה".

גנית מיכאלי, מנהלת תחום עסקים מורכבים בסוכנות הביטוח איציק סימון, שמתמחה בביטוח קבלנים, אומרת כי "ההפסדים הכבדים של מבטחי המשנה בע-קבות הקורונה ומשבר האקלים גרמו להם לבדוק את כל תחומי הביטוח בכל המדינות – ומהר מאוד הם גילו שביטוח הקבלנים הוא תחום מפסיד. לכן, לפני כש-נתיים התחלנו לראות מצעד של מבטחי משנה שעוזבים את ישראל בתחום ביטוח הקבלנים, ובראשם החברה המובילה בתחום – סטאר".

לדבריה, "חלק ממבטחי המש-נה יצאו מהתחום בכל העולם. כך נשארו עם שלוש חברות מבטחי משנה: סוויס רה, מוניק רה וג'נרי. הן היחידות שמבטחות פרויקטי נדל"ן בישראל".

התשלום הכפול שגובה הביטוח הלאומי
ביטוח קבלנים מכסה את הקי-בלנים בשני תחומים: נזקי רכוש וחבויות (פגיעות של עובדים וני-פגעים אחרים). תחום החבויות הוא עם הכסף הגדול. כל פגיעה