



רשות ההגבלים העסקיים

החלטה לפי סעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים, התשמ"ח-1988 בדבר מתן

פטור מאישור הסדר כובל

להסכם בין איי ג'י ישראל חברה לביטוח בע"מ לבין מנורה מבטחים ביטוח בע"מ

1. פתח דבר

ביום 30 במרץ 2008 הונחה לפני בקשה למתן פטור לפי סעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים התשמ"ח-1998 (להלן: "**חוק ההגבלים העסקיים**"), להסכם בין איי ג'י ישראל חברה לביטוח בע"מ (להלן: "**AIG**") לבין מנורה מבטחים ביטוח בע"מ (להלן: "**מנורה**"). עניינו של ההסכם – שיתוף פעולה בין AIG לבין מנורה בתחום הביטוח המסחרי (ביטוח רכוש לעסקים גדולים וביטוח חבויות) ובתחום שיווק ביטוחי פרט ללקוחות קבוצת מנורה (להלן: "**ההסכם**").

לאחר שבחנתי את ההסדר ואת הכבילות המצויות בו, כמו גם את השפעתם האפשרית על התחרות בשווקים הרלוונטיים, ולאחר שנועצתי בוועדה לפטורים ולמיזוגים, שוכנעתי כי הכבילות שבהסכם אינן מגבילות את התחרות בחלק ניכר של השווקים המושפעים מן ההסכם, כי עיקרו של ההסכם אינו בהפחתת התחרות או במניעתה, וכי אין בו כבילות שאינן נחוצות למימוש עיקרו.

בשל כך ונוכח הנימוקים שיפורטו להלן מצאתי כי ההסכם ראוי לפטור לפי סעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים למשך תקופת הזמן המנויה בסיפא להחלטתי.

2. ההסכם

הצדדים להסכם

AIG הנה חברת ביטוח בבעלות קבוצת AIG העולמית. בישראל, החברה פועלת בעיקר בתחום הביטוח הכללי – לרבות ביטוח רכב, ביטוח דירה, ביטוח חיים וביטוח משכנתאות – ובאמצעות שיווק ישיר ללקוחות.

מנורה הנה חברת ביטוח בבעלות חברת מנורה אחזקות בע"מ. החברה פעילה בתחומי הביטוח השונים – ביטוח כללי (ביטוח רכב חובה, ביטוח רכב רכוש, ביטוח חבויות, ביטוח רכוש, ביטוח תאונות, ביטוח שריפות וביטוח ימי), ביטוחי בריאות, ביטוחי חיים, וחשכון ארוך טווח (ביטוח החיים), הפנסיה והגמל) – וכן מספקת שירותים ומוצרים פיננסיים דוגמת קרנות נאמנות, ניהול תיקי השקעות, וחיתום. בנוסף, מנורה מחזיקה במספר סוכנויות ביטוח. יצוין, כי לאחר רכישת קרן הפנסיה "מבטחים" הפכה מנורה לשחקן הגדול ביותר בשוק הפנסיה.

תכלית ההסכם

תכליתו של ההסכם הינו שיתוף פעולה בין מנורה לבין AIG בשני תחומים :

האחד, הסכם מסגרת לשיתוף פעולה בתחום הביטוח המסחרי: ביטוח רכוש לעסקים גדולים (עסקים המבטחים רכוש בסכום העולה על 40 מיליון דולר) וביטוח חבויות – חבות מעבידים, צד ג' וחבות מוצר. מטרת שיתוף הפעולה הינה איחוד כוחות לצורך הגדלת סכום הסיכון המקסימאלי שחברת ביטוח יכולה ליטול על עצמה בהסכמים עם מבטחי משנה. סכום הסיכון המקסימאלי הנו סכום קבוע שנקבע מראש בהסכם עם מבטח המשנה, אשר מאפשר לחברת הביטוח לבטח לקוחות עסקיים גדולים ללא צורך בפניה פרטנית למבטח המשנה וללא צורך בקבלת אישור מראש להענקת הכיסוי הביטוחי. נהוג לכנות סכום זה בשם "קיבולת אוטומאטית". כפי שיובהר להלן, גודל הקיבולת האוטומאטית של חברת הביטוח משפיע על יכולתה להתחרות בתחום הביטוח המסחרי.

בהתאם להסכם שבין מנורה לבין AIG, יוכל כל אחד מהצדדים לפנות באופן קונקרטי לחברה האחרת בהצעה להצטרף כמבטח משנה או כמבטח משותף לאותה עסקה ובכך לאחד קיבולות לצורך מתן הצעות בתחום הביטוח המסחרי. יצוין, כי ההסכם אינו כולל התחייבות להצטרף כמבטח משנה או משותף לעסקה ומותיר את שיקול הדעת המלא בידי כל אחד מהצדדים להסכם.

השני, הסכם לשיווק ביטוחי פרט (תאונות אישיות, ביטוח נסיעות לחו"ל, ביטוח חיים – ריסק וביטוח בריאות) באמצעות מנגנון השיווק הישיר של AIG. במסגרת ההסכם תפנה מנורה את לקוחותיה, ובעיקר את לקוחות קרן הפנסיה מנורה מבטחים, למוקד ישיר של AIG אשר יציע להם לרכוש את ביטוחי הפרט בתחומים הנזכרים לעיל. מנורה מצידה תשמש כמבטח משנה של AIG באותן עסקאות בלבד אך לא תהיה מעורבת בעסקאות עצמן.

הכבילות

על פי ההסכם שבין הצדדים, AIG תהיה מנועה מלעשות שימוש במאגר הנתונים שתבנה כתוצאה ישירה משיתוף הפעולה עם מנורה (היינו מאגר הכולל את פרטי הלקוחות אשר יצרו קשר עם AIG בעקבות הפנית מנורה בלבד) לצורך מכירת ביטוחים אחרים שאינם בהסכם, ללקוחות מנורה. בנוסף, AIG תהיה מנועה מלעשות שימוש במאגר הנתונים לצורך מכירת ביטוחים ללקוחות מנורה, גם לאחר תקופת ההסכם. תקופת ההסכם שנקבעה על ידי הצדדים הנה לשנה אחת שתתחדש מאליה בכל פעם לתקופה נוספת בת שנה, במידה ואף אחד מהצדדים לא הביא לסיומו של ההסכם.

יובהר, כי התחייבותה של AIG לאי-תחרות נוגעת לעשיית שימוש במאגר הנתונים ולא ללקוחות הרשומים בו. כך למשל, AIG תוכל לפנות ללקוח פלוני של מנורה, בין בתקופת ההסכם ובין לאחריו, ולהציע לו ביטוחים שונים לרבות הביטוחים האמורים בהסכם, כל עוד לא תעשה שימוש במאגר כדי להשיג את פרטיו של אותו פלוני.

3. השפעת ההסכם על התחרות

שיתופי פעולה בין מתחרים מעלים מטבעם חששות תחרותיים הנוגעים לתחום שיתוף הפעולה שבין המתחרים וכן ליתר תחומי הפעילות בהם הם עוסקים. בתחום שיתוף הפעולה, עולה חשש לפגיעה בתחרות כתוצאה ישירה מצמצום מספר המתחרים בענפים הרלוונטיים להסכם. ביתר תחומי הפעילות עולה החשש לפגיעה בתחרות כתוצאה מהפחתת התמריצים של הצדדים להתחרות זה בזה, לאור האינטרסים הפיננסיים המשותפים שקמו להם כתוצאה משיתוף הפעולה.

במקרה שלפנינו, וכפי שיפורט להלן, החששות הנ"ל מופגים לאור העובדה שבתחום שיתוף הפעולה קיימים מתחרים נוספים ומשמעותיים בהרבה ממנורה ו-AIG, וכן לאור זאת שהיקף הפעילות המשותפת לצדדים אינו משמעותי ביחס להיקף הפעילות הכוללת של כל צד להסכם. מסיבה זו, שיתוף הפעולה אינו מקים אינטרסים פיננסיים משמעותיים במידה שעלולה לפגוע בתמריצי הצדדים להתחרות זה בזה ביתר תחומי פעילותם.

א. קביעת הסכם המסגרת לשיתוף פעולה במתן שירותי ביטוח מסחרי:

כאמור בפתח הדברים, מטרת שיתוף הפעולה שבין מנורה לבין AIG בתחום הביטוח המסחרי הינה הגדלת סכום הקיבולת האוטומאטית בהתקשרות עם מבטחי משנה. מנורה ו-AIG הצביעו על גובה הקיבולת האוטומאטית הנמוך באופן יחסי של כל אחת מהן כעל חסם הכניסה המרכזי העומד בפניהן להרחבת פעילותן בתחום הביטוח המסחרי בהיקפי ביטוח העולים על 50 מיליון דולר. גודל הקיבולת האוטומאטית מהווה פקטור משמעותי בהתמודדות על הסכמי ביטוח לעסקים גדולים היות והוא מפחית בעלויות העסקה ואף מפשט אותן.

השחקנים העיקריים המתחרים כיום בתחומי הביטוח המסחרי הן ארבע חברות הביטוח הגדולות: קבוצת הראל, קבוצת כלל, קבוצת הפניקס וקבוצת מגדל. מהנתונים שבידי עולה, כי נכון למועד הגשת בקשת הפטור מנורה ו-AIG מחזיקות כל אחת בפני עצמה בקיבולת אוטומאטית נמוכה באופן יחסי מזו של מרבית חברות הביטוח הגדולות, בתחום ביטוחי הרכוש לעסקים. בתחום ביטוחי החבויות, קיבולותיהן של מנורה ו-AIG דומות לאלו של החברות האחרות בשוק.

עוד עולה מהנתונים שבידי, כי מספר העסקאות שנעשו בשנתיים האחרונות על ידי מנורה ו-AIG בתחומים אלו נמוך באופן משמעותי ממספר העסקאות שנעשו על ידי ארבע חברות הביטוח הגדולות. יוצא אפוא, כי חלקן של מנורה ו-AIG בתחומי הביטוח המסחרי אינו משמעותי וכי החשש מפגיעה בתחרות כפועל ישיר משיתוף הפעולה ומגריעת מתחרה מהשוק, אינו חשש סביר. מאידך, הסכם המסגרת בין מנורה לבין AIG אשר יאפשר להן לחבור ביתר קלות לצורך הגדלת היקף הקיבולת האוטומאטית, עשוי לשפר את כושר התחרות שלהן בתחום הביטוח המסחרי ולחזק את התחרות בענף.

בנוסף, שיתופי הפעולה בתחום הביטוח המסחרי אינם עשויים להקים אינטרסים פיננסיים משמעותיים במידה שעשויה לפגוע בתמריצי הצדדים להתחרות זה בזה ביתר תחומי פעילותם, היות והיקף הפעילות המשותפת לצדדים אינו משמעותי ביחס להיקף הפעילות הכוללת של כל צד להסכם וכן לאור מספר המתחרים המשמעותיים בענף. בעניין זה הבאתי בחשבון את העובדה שההסכם הוא הסכם מסגרת וכי ההתקשרות בפועל הנה על בסיס קונקרטי ולא מחייב. כאמור, ההסכם אינו מכיל כל רכיב של התחייבות של מי מהצדדים לשמש כמבטח משנה או משותף בדרך קבע ומצריך פנייה קונקרטית לגבי כל עסקה בנפרד. בהתאם, גם תנאי ההתקשרות הספציפיים ייעשו לפי הסכמת הצדדים ביחס לכל עסקה ועסקה.

לאור זאת מופג החשש מפני פגיעה בתחרות בתחום הביטוח המסחרי.

ב. שיווק ביטוחי פרט ללקוחות מנורה על ידי AIG

בתחום ביטוחי הפרט, הצדדים להסכם מבקשים להגדיל את כושר התחרות שלהם בענפים המפורטים בהסכם. כאמור, ההסכם מכניס תחת קורתו חלק מתחומי ביטוחי הפרט, בהם: ביטוח תאונות אישיות, ביטוח נסיעות לחו"ל, ביטוח חיים פרט (ריסק בלבד) והרחבות בתחום ביטוח הבריאות. באמצעות שיתוף הפעולה, מנורה תהנה מזרוע השיווק הישיר של AIG ומהניסיון שיש לה בתחומי הביטוח הרלוונטיים ואילו AIG תהנה ממאגר הלקוחות הגדול של מנורה.

מנורה נמקה את הצורך שלה במערך השיווק הישיר של AIG בכך שכחברת ביטוח מסורתית אשר משווקת את מוצריה באמצעות סוכני ביטוח, היא מתקשה לשווק את מוצרי הביטוח שבשיתוף הפעולה. לטענתה שיווק מוצרים אלו באמצעות סוכנים הוא בעייתי ומוגבל בהיקפו ולכן מתאים יותר לשיווק ישיר.

החברות העיקריות הפעילות בתחומי הביטוח שכלולים בהסכם שיתוף הפעולה הן קבוצת הראל, קבוצת כלל, קבוצת הפניקס וקבוצת מגדל. מנתוני אגף שוק ההון, הביטוח והחיסכון לשנת 2006 עולה, כי נתחי השוק של מנורה בענפים שבשיתוף הפעולה, למעט בענף ביטוח הוצאות רפואיות פרט, הינם נמוכים ביותר ועומדים על אחוזים בודדים. בתחום ביטוח נסיעות לחו"ל קבוצתי, חלקה של מנורה הוא אפסי. בדומה, נתחי השוק של AIG בענפים אלו, למעט ביטוח תאונות אישיות, הם אפסיים. מאידך, נתחי השוק של כל אחת מ-4 חברות הביטוח הגדולות בענפים שבשיתוף הפעולה הינם משמעותיים ביותר. בחלק מהענפים מתחלק נתח השוק באופן שווה פחות או יותר בין 4 החברות ובחלק מהענפים הוא מרוכז בידי 2 חברות בלבד.

במצב דברים זה, שיתוף הפעולה עשוי לשפר את יכולת התחרות של מנורה ו-AIG בענפים שבשיתוף הפעולה וכפועל יוצא מכך, להגביר את התחרות ולהיטיב עם הציבור. מובן, כי לאור נתחי השוק הנמוכים ביותר של מנורה ו-AIG בענפים אלו החשש מפגיעה בתחרות כתוצאה ישירה משיתוף הפעולה כמעט ואינו קיים.

בנוסף החשש מכך ששיתוף הפעולה בתחום ענפי ביטוח הפרט יקים אינטרסים פיננסיים משמעותיים לצדדים ויפגע בתמריציהם להתחרות זה בזה ביתר תחומי הפעילות שלהם, אינו חשש ממשי. זאת מאחר והיקפם הכספי הכולל של הענפים שבשיתוף הפעולה הינו נמוך ביותר ביחס להיקפם הכספי של ענפי הביטוח האחרים בהם עוסקים מנורה ו-AIG.

באשר לכבילה שעניינה מניעת עשיית שימוש על ידי AIG במאגר לקוחות מנורה שייווצר אצלה בעקבות הפניה של מנורה, נחה דעתי כי היא נועדה לשרת את תכלית ההסכם וכן למניעת Free Riding של AIG לצרכיה שלה על חשבונה של מנורה. מכל מקום לאור תנאי ההסכם והבהרות הצדדים, הכבילה מתייחסת לפלח שוק מצומצם היות והיא אינה מונעת מ-AIG לפנות ללקוחות מנורה – במהלך תקופת ההסכם ולאחריו – כל עוד לא תעשה שימוש במידע שבמאגר.

לאור זאת, מופג החשש מפני פגיעה בתחרות גם בתחום ביטוחי הפרט.

ג. החשש מזליגת מידע

גם בעניין זה נחה דעתי כי ההסכם אינו מעורר חשש לזליגת מידע בין הצדדים לו. כל כך, מפני ששיתוף הפעולה אינו כרוך בהעברת מידע בין הצדדים ובמעורבות של שני הצדדים העסקה. תמחור הפוליסות בתחומים בהם עוסקים שיתופי הפעולה אינו נעשה במשותף, אלא על ידי כל אחד מהצדדים בנפרד בתחום הביטוח המסחרי, ועל ידי AIG בתחומי הפרט. למעשה הקשר העסקי בין הצדדים מסתכם בנשיאה בסיכון (ע"פ עקרון מבטח משנה) וחלוקת הרווחים ממכירות הפוליסות ע"פ אחוז מוסכם שנקבע ביניהם.

4. סוף דבר

לאחר שנועצתי בוועדה לפטורים ומיזוגים, ראיתי לנכון להשתמש בסמכות הנתונה לי בסעיף 14 לחוק ההגבלים העסקיים ולהעניק את הפטור המבוקש.

תוקפו של פטור זה הינו לשלוש שנים מיום מתן החלטתי.

בהתאם לסעיף 15(א) לחוק ההגבלים העסקיים נתונה החלטתי זו לערר בפני אב בית הדין להגבלים עסקיים על ידי איגוד עסקי, ארגון צרכנים או כל אדם העלול להיפגע מההסדר הכובל עליו ניתן הפטור.

רונית קן

הממונה על ההגבלים העסקיים

ו' אב תשס"ח

07 אוגוסט 2008