

המלך הוא עירום

סוכני הביטוח לא מסוגלים לתת ללקוחות שלהם תחזית אמיתית לפרישה במונחי נטו אחרי מס | מקור הפרנסה שלהם הוא פרודוקציה, אז הם מוכרים | אך לו מקור הפרנסה שלהם היה מקצועיות בהיערכות לפרישה, הם היו לומדים ומתמחים גם בתחום זה

בהיערכות לפרישה, הם היו לומדים ומתמחים בתחום. נקודה.

אז מה צריך לעשות?

אם מרבית הפרמיה לביטוח הולכת לכיוון פרישה, ואם מרבית המבוטחים יגיעו לפרישה, סוכן הביטוח צריך להיות מסוגל לתת מענה טוב בנושא. אם הפרנסה לא מגיעה כמו פעם מפרודוקציה יש לחפש מקורות אחרים והם קיימים. מספר הפורשים בישראל בשנה הוא כ-100,000. מדובר באנשים בני 64-67. מספר הנערכים לפרישה גדול פי כמה. מדובר על בני ה-45 ומעלה, השואלים את עצמם מה תזרים המזומנים הצפוי להם בפרישה. עם קצת מאמץ שיווקי להפוך את הנושא למסקרן, ניתן להבטיח כאן פרנסה טובה.

האם זה תחום קשה?

קשה. בפוליסות שונות משתנונים שונים ניתן למצוא עשרות (כן, כן, אני לא טועה ולא מגזים) סוגים של כספים שחלים עליהם כללי משיכה ומיסוי שונים ומשונים. על הקושי הזה ניתן להתגבר עם רצון והשקעת זמן בלימוד. להשקעה מובטחת תמורה. מדובר בתחום מתפתח עם צורך קשיח וכמות לא גדולה של אנשי מקצוע. מי שיקדים וילמד, ירוויח.

אפילו

שנו דיסקט. למדו איך לתכנן פרישה, רכשו מיומנויות בנושא, רכשו כלי עבודה וצאו לעבודה תוך כדי שאתם גובים שכר טרחה עבורה. גם תספקו שירות חשוב ללקוחות וגם תהיה לכם פרנסה.

הכותב הינו C.L.U., B.Sc. (Isr), מנכ"ל חברת פתרונות מתקדמים בלייף פלנינג בע"מ, המפתחת ומשווקת את תוכנת נכסים ליעוץ פרישה הוליסטי במונחי נטו אחרי benny@tbh-solutions.com



בני הפנר

על מה מוציא הלקוח כסף?

מאז ומתמיד מרכיב הפרמיה הגבוה ביותר יועד לרכישת סכומים לפרישה. הסיבה לכך מאוד פשוטה. ההסתברות שאדם יגיע לפרישה ויממש את סכום הביטוח או את הקצבה, גבוהה לעין שיעור מההסתברות לפטירה או לאבדן כושר עבודה.

האם סוכן הביטוח מתייחס אל הלקוח בהתאם?

לצערם של המבוטחים והחוסכים, התשובה היא לא. כדי להמחיש זאת, אספר לכם את סיפורו של חבר קרוב שלי, יוסי שמו. יוסי נכנס למעגל העבודה בתחילת שנות ה-80, ונפתחו לו פוליסות מביטוח תשואה. מאז החליף מקומות עבודה, בחר ברצף קצבה וברצף פיזיווי, שכרו גדל ונפתחה לו פוליסת עדיף משתתף ברווחים.

יום אחד, פנתה אליו נציגה מסוכנות ההסדר (גדולה וידועה), המטפלת בחברה בה עבד, והציעה לו לחסוך באופן פרטי לסעיף 47. שאל אותה יוסי אם הוא צפוי למחסור בפרישה במונחי נטו, אחרי מס כמובן. לטענת מנהל ההסדר, אי אפשר לדעת מה יהיה הנטו בפרישה, מאחר ופקודת מס הכנסה עשויה להשתנות עד אז. יוסי לא ויתר ושאל אם כן כיצד מדי שנה הם מספקים לו תחזית לפרישה בברוטו בפוליסה המשתתפת ברווחים שברשותו. הוא נענה כי התחזית ניתנת לפי הנחיות משרד האוצר, למרות שאכן אי אפשר לדעת מה יהיה עד גיל פרישתו.

חזר יוסי לנטו, והפעם קיבל תשובה לפיה אי אפשר לדעת מה יהיה הנטו, מאחר ומדרגות המס עשויות

להשתנות. התעקש וביקש תשובה בהינתן שהתשואה בפוליסה משתתפת ברווחים תהיה על פי הנחיות האוצר, מדרגות המס ייוותרו כפי שהן היום ופקודת מה הכנסה תישאר ללא שינוי. הפעם הוא דווקא קיבל תשובה, והתשובה הייתה אמיתית וכואבת: אנחנו לא יודעים לחשב.

האם המבוטחים מציגים דרישות כאלה?

כמעט תמיד לא. למה? האם בגלל שהדרישות לא סבירות? ממש לא. מדובר בדרישות סבירות בהחלט וגם הגיוניות. כל פורש לגמלאות רוצה תזרים מזומנים נטו בסגנון התזרים הרשום לעיל.

סוכני הביטוח לא מעודדים אותם להגדיר דרישות מסוג זה מהסיבה הפשוטה עד כדי כאב שלו יבקשו דרישות מסוג זה, לא יוכלו לתת להם מענה. אז מדוע שיכניסו עצמם לבעיה.

למה זה קורה?

סוכני הביטוח קיבלו במהלך השנים חינוך מצוין והכשרה מצוינת... למכור. להביא פרודוקציה. והם עושים את זה מצוין מאחר וזה מה שמייצר להם הכנסות. אני משוכנע שלו חברת הביטוח הייתה עורכת מבצע פרסים על חרטה מרצף קצבה לפני 2000 ואחרי 2000, סוכני הביטוח היו "תותחים" בנושא. הם לא אידיטים. הם רציונאליים. מקור הפרנסה שלהם הוא פרודוקציה, אז הם מוכרים. לו מקור הפרנסה שלהם היה מקצועיות

להשתנות. התעקש וביקש תשובה בהינתן שהתשואה בפוליסה משתתפת ברווחים תהיה על פי הנחיות האוצר, מדרגות המס ייוותרו כפי שהן היום ופקודת מה הכנסה תישאר ללא שינוי. הפעם הוא דווקא קיבל תשובה, והתשובה הייתה אמיתית וכואבת: אנחנו לא יודעים לחשב.

האם זו תשובה טיפוסית בשוק הביטוח בישראל?

זה מצער אבל התשובה היא כן. והיה ומבוטח יפנה לסוכן הביטוח שלו ויצגי לו את דרישותיו לתזרים מזומנים בפרישה במונחי נטו אחרי מס, הסיכוי לקבלת תשובה מקצועית ורצינית קלוש. סיכוי סביר שהסוכן ידחה את המבוטח בטענות סרק שונות ומשונות, בדומה לתשובות שנתנו ליוסי.

יעשה הקורא ניסיון אחד. ייגש לתיקיה, ישלוף תיק באופן אקראי וינסה לתת מענה לדרישות פשוטות וסבירות של פורש עתידי בסגנון: אני בן 50, רוצה לקבל בפרישה בגיל 67 פנסיה נטו בסך 10,000 שקלים, פעם בשנה 30,000 שקלים נטו לחופשה בחו"ל, אחת לארבע שנים 150,000 שקלים נטו להחלפת מכונת, להשאיר חרבה תקציבית למקרים מיוחדים בסך 250,000 שקלים נטו, להוריש לילדי