



בני הפנר



מהו ייעוץ אופטימלי ללקוח לקראת פרישה?

טעות קלאסית של איש מכירות היא במתן חלופות ללקוח | טועה בה גם היועץ או הסוכן הפנסיוני | אז מה באמת נכון לעשות?

למקסימום קצבה נטו, למקסימום חד פעמי נטו ולמקסימום ערך נוכחי נקי. אלה יספקו תמונה כללית על מרחב האפשרויות.

עתה, יש לשאול את הלקוח למטרותיו ודרישותיו. שלב זה רצוי שיעשה ביסודיות מקסימלית ללא כל קיצורי דרך. זה לב העבודה. משהתברר מה הלקוח רוצה, יש לבצע את החישובים אשר יביאו לפתרון האופטימלי עבורו. שיהיה ברור: פתרון אחד בלבד. האם הלקוח יקבל את הפתרון? ללא צל ספק. הרי מציגים בפניו פתרון בדיוק לפי מה שביקש דקה קודם לכן. ממש חליפה לפי מידה. ומה נעשה אם לאחר שבחן החליט שדבר מה לא נראה לו? לדוגמה, יצא שהקצבה השוטפת היא 5,000 שקלים ובמחשבה שנייה נראה לו שנדרשת לו קצבה של 6,000 שקלים לפחות. נציג לו חלופה נוספת? ממש לא! לא קרה שום אסון. הכל בסדר. מגדירים למערכת דרישות חדשות ומבצעים חישוב חדש ממנו מתקבל פתרון אופטימלי חדש. שיהיה ברור: פתרון אחד בלבד. נקודה.

אפילוג

מתודת הייעוץ המבוססת על פתרון אופטימלי יחיד הינה מעולה לפי כל קנה מידה. גם נותנת מענה אופטימלי ללקוח, גם חוסכת ממנו את הצורך להחליט בין חלופות וגם מקטינה את זמן העבודה שלך והופכת אותה לרווחית ביותר. ומה קורה אם דרישות הלקוח מוגזמות? גם לזה יש פתרונות.

הכותב הינו B.Sc., C.L.U.(Isr), מנכ"ל חברת פתרונות מתקדמים בלייף פלנינג בע"מ, המפתחת ומשווקת את תוכנת נכסים לייעוץ פרישה הוליסטי במונחי נטו אחרי מס

קצת על אופטימיזציה וחקר ביצועים

ברור שהלקוח רוצה לקבל בסופו של דבר הכי הרבה כסף בפרישה. טעות נפוצה היא לבקש לשלם מינימום מס שזה ממש לא המקביל מהצד השני. הדרך הטובה ביותר להבטיח מינימום מס היא לא לקבל גרוש. אני בגישה של מקסימום בכיס. צריך לשלם מס, נשלם ובלבד שבסוף נישאר עם מקסימום בכיס. במונחים של בעיות מעולם חקר הביצועים, בעיית הפרישה היא בעיה לא ליניארית של מקסימום עם אילוצים. לדוגמה, אני רוצה מקסימום נטו חד פעמי ובתנאי שהקצבה נטו לא תפחת מ-7,500 שקלים. כך אוכל לעזור לבת שלי בסכום חודשי בסך 3,000 שקלים בשנים 2020-2024 ובתנאי שאשאר ירושה שלא תפחת מ-500 אלף שקלים ושתהיה לי רוזרה לחירום בסכום שלא יפחת מ-250 אלף שקלים.

ואיך פורש יקבל התקפת לב מיועץ?

מרבית הסוכנים או יועצים לפרישה אינם ממוכנים במערכות תוכנה המסוגלות לפתור בעיות אופטימיזציה מעולם חקר הביצועים. לכן הם נאלצים להציג בפני הלקוח מספר חלופות. שמעתי שמקובל שלוש חלופות. למה שלוש? הרי עם שלוש חלופות לא נכסה את האפשרויות. למה לא 30? למה לא 30 וכל אחת מהן לפי 5 תוחלות חיים ולפי 17 ריביות היוון? ומה בדיוק יעשה הלקוח אל מול שלוש חלופות? זוכרים את הרצפים של הרופא? זה בדיוק אותו דבר. גם ללקוח חכם אין יכולת אמיתית להבין את הדקויות שבין החלופות.

אז איך כן צריך לעבוד?

ראשית לתת סקירה קצרה על הנושא אשר תלווה בשלושה פתרונות קצה כלליים

מה מבין הלקוח הממוצע בתחום?

הרבה פחות ממה שאתה מבין ברפואה שעה שאתה מגיע לרופא. איך אני יודע את זה? זה די פשוט. אדם בן 67 היה במהלך חייו עשרות פעמים אצל רופא, עליו הוא סומך בדרך כלל, בבעיות שהטרידו אותו מאוד. גם חבריו אתם הוא משוחח היו. אדם בן 67 מתחכך בביטוח הפנסיוני עשרות פעמים במהלך חייו. אבל, על סוכן הביטוח וחברת הביטוח בדרך כלל איננו סומך, חושב שהם רוצים לעשוק אותנו בעמלות ודמי ניהול ואף פעם לא מצליח להבין מדוע הוא לא מצליח להבין שום דבר בכל הקשור לנושא הביטוח. כל זה אומר, שהוא מבין ממש מעט בתחום הפנסיוני לקראת פרישה.

איך חולה בשפעת יקבל התקפת לב מרופא?

הגעת עם שפעת לרופא, זה בודק אותך, רושם לך שלושה רצפים ואומר: "הרי לך שלושה רצפים, בחר אחד". שנייה לפני התקפת לב אתה אומר לו: "אבל דוקטור, מה אני אעשה? אני לא רופא, איך אבחר?". עונה לך הרופא: "כולם טובים, אבל יש תופעות לוואי". הסביר לך באריכות על פעילות האנזימים בקיבה (שלשולים מהרצפט הראשון), על המלחים בבלוטת התריס (צרבת מהשני) ועל פעילות נזירונים מוגברת במוח ואיתם (כאבי ראש מהשלישי). משהתבהרה התמונה (!?!), אתה משיב: "רק לא כאבי ראש". שואל הרופא: "שלשולים או צרבת?" אתה משיב: "צרבת".

רופא חכם היה חוסך זאת ושואל מלכתחילה לרגישויותיך. לאחר שהיית משיב לו "כאבי ראש ושלשולים", היה רושם לך מרשם אחד המתאים לדרישות שהצבת בפניו (להירפא משפעת) ולהעדפותיך (צרבת ולא שלשולים או כאבי ראש) ובא לציון גואל.