

# יעוץ לפרישה כמנוף

רוב סוכני הביטוח חוששים מעיסוק בניהול תחום הפרישה וטועים | ניהול נכון של התחום עשוי לשמש לסוכנים מנוף לרכישת לקוחות ולהגדלת התפוקה



בני הפנר

ביטוחי ריסק למיניהם (פטירה, א.כ.ע, בריאות וכדומה) מזכים בדרך כלל בעמלה גבוהה המשולמת מוקדם, כמעט במזומן. בנוסף, הריסקים בדרך כלל זולים, המענה המקצועי להם והיבטי המיסוי בהם פשוטים.

לעומתם, המענה לפרישה יקר מאד (יצירת חיסכון לפרישה יקרה, שכן רב הסיכויים שנגיע בשלום לפרישה), מצריך מענה מקצועי ברמה גבוהה מאד ולא נחשב רווחי בעבור הסוכן. האמנם?

עובדה ידועה היא שלרוב המוחלט של המבוטחים אין שמץ של מושג איך ואם יוכלו לממש את יעדיהם הכלכליים בפרישה.

מרבית סוכני הביטוח והיעוץ הפנסיוני משתדלים להתרחק מהנושא כמו מאש בלי להבין כי הם מוותרים מראש על כניסה לנישה פנויה שיכולה להציע אותם צעד משמעותי קדימה. בעולם שבו תעריפי הריסק דומים מאד למוצרים דומים, אין לסוכן והיעוץ הפנסיוני יתרון כלשהו על עמיתיו. דווקא בנושא הפרישה אפשר לפתח יתרון משמעותי. אף שהמימוש לא בהכרח קל, השיטה מאד פשוטה. יש לחשוף בפני הלקוח את התפישה של "מטרה ודרישות" במונחי נטו, אחרי מס. כתוצאה מכך, יוכל הלקוח להגדיר מה הם יעדיו הכלכליים בפרישה. עתה יש לבצע חישוב (ויש בשוק תוכנות שיודעות לחשב זאת) ולהציג בפני הלקוח תמונה בהירה "בעברית קלה" מה יכול לממש ומה נדרש לשם כך. המרוויח הראשי מהתהליך הוא הלקוח. סוף סוף יוכל לדעת מה עתיד לקרות עמו בנושא מטריד זה. כאשר הלקוח מרוויח, רוויח גם הסוכן והיעוץ הפנסיוני. הרווח שלו יתבטא בכמה מישורים:

**רכישת לקוחות ויתרון בתחרות** - רכישת לקוח באמצעות הצעות לביטוח תאונות אישיות, דירה וכדומה בדרך כלל תיכשל. תחת העובדה שמרבית המבוטחים שורים בעלטה בכל הצפוי להם בפרישה, יש סבירות גבוהה לקיום פגישה עם לקוח פוטנציאלי חדש בנושא זה. לקוח אשר יקבל שירות בעל ערך יתמיד וירצה להמשיך לקבל את השירות מאותו אדם. בנושא זה, השירות הוא בפירוש בעל ערך.

**שכר טרחה** - אמנם, העמלה על חיסכון טהור נמוכה, אולם אם ניקח בחשבון את שכר הטרחה שאותו ישלם הלקוח בגין השירות, נראה שמדובר בתשלום נאה. נכון, לקוחות לא רגילים ולא אוהבים לשלם כסף. אבל זה תהליך שמתעצם. אם ניקח בחשבון שמדובר ביעוץ מתמשך החל מגיל 45-50 ועד לפרישה סופית ואף מעבר אליה - נבין שמדובר בהכנסה יפה.

## פרמיות ופרודוקציה

מחקרים מראים שרוב הפורשים לא יוכלו לממש את יעדיהם הכלכליים. זאת אומרת, שכאשר יתחוויר להם מצבם - הם יפרישו פרמיות נוספות להגדלת החיסכון שלהם. בסיכומו של דבר, זהו רווח נטו לעוסקים במלאכה.

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