

דמי הניהול והשותפות של היצרן בנכסי הלקוח

מדוע אנחנו מסכימים לקחת את החברה המנהלת לנו את החיסכון הפנסיוני והפיננסי כשותפים וגרוע מכך, כשותפים שלא מפסידים אף פעם?

התשואה שלי חיובית - היצרן מרוויח; התשואה שלי שלילית - היצרן גם מרוויח

לפני שנים ספורות התעוררה מהומה גדולה על הבונוסים של ראשי הבנקים אשר חושבו על בסיס שנתי. בסיומה הוכנס תיקון שמטרתו להביא לידי ביטוי גם שנים לא רווחיות. חובה להביא לידי ביטוי בדמי ניהול (בין באחוזים ובין בשקלים) ביצועים ירודים של החברה המנהלת. הם מפרסמים חדשות לבקרים "כמה הם טובים". נפלא, אם קיימתם - תגבו עמלה. אולם אם לא קיימתם, תגבו פחות. שווה בנפשכם פלוני המשקיע מיליון שקלים בחברה מנהלת הגובה ממנו 0.6% שהם 6,000 שקלים. החברה המנהלת לא מייצרת רווחים. פלוני מפסיד מדי שנה 6,000 שקלים ואילו החברה מרוויחה כמעט אותו דבר. מעבר לצדק הבסיסי, אני משוכנע שמנגנון המשלב שינוי בדמי הניהול במקרה של הפסד יגדיל את רמת השמירה על כספנו.

אפילו

לקוחות לומדים את השוק בו הם חיים. אומנם בקצב איטי אבל לומדים. כולנו זוכרים את תכנית עדיף אשר נולדה במסלול יסודי. בתוך שנים ספורות הפך 90/10 למונח שגור בפי הכל. גם נושא דמי הניהול כבר די מובן לשוק החוסכים. כל שעליהם לעשות הוא לדרוש. היום, בשונה מהעבר, רשתות חברתיות יכולות לזרו פלאים את התהליכים.

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



בני הפנר

לפני כשנה רכשתי דירה חדשה ופניתי לעורך דין המתמחה בתחום. התבקשתי לשלם שכר טרחה בשיעור של 0.5% משווי הנכס. ראשית, הבהרתי לו שהשותפה היחידה שיש לי בדירה זו אשתי ואינני מעוניין בשותף נוסף. שנית, ספרתי לו שאנחנו שוקלים לקנות דירה נוספת בבניין (זולה בהרבה) למטרות השקעה וביקשתי ממנו הסבר לכוונתו לגבות ממני שכר טרחה (בשקלים) גבוה עבור דירה אחת לעומת שכר טרחה נמוך עבור דירה שניה. מאחר ומדובר בדיוק באותה עבודה הוא התקשה לספק הסבר ולבסוף סוכם על שכר טרחה בשקלים.

ומה הקשר לחברה המנהלת?

בביטוח הפנסיוני נהוג לחשב את דמי הניהול כאחוז מהפרמיות ומהצבירות. האם לתפעל לקוח בפרמיה חודשית בסך 2,000 שקלים או צבירה בסך 200 אלף שקלים עולה כפול מאשר לקוח בתכנית בפרמיה בסך 1,000 שקלים או צבירה בסך 100 אלף שקלים? לא! אם כך, מדוע החברה המנהלת הכריזה על עצמה כשותפה שלי ולמה אני מסכים לכך? התשובה הנפוצה לכך היא שהגוף המנהל לא יכול להחזיק את עצמו מ"העניים" ויש סבסוד שבו "העשיר" מסבסד את "העני". יש להגדיר שיטה צודקת ואישית יותר.

ומה הפתרון הנדרש?

נקודת המוצא של כל היצרנים והחברות המנהלות היא שכל לקוח הוא פוטנציאל לרווח. גם לקוח

חדש בפרמיה חודשית בסך 1,000 שקלים יגיע בעתיד לצבירות יפות. יגדיר היצרן את עלות השירות שהוא מספק ויפעל בהתאם, עלות בשקלים ולא באחוזים. נניח לקוח חדש בפרמיה חודשית בסך 1,000 שקלים והחברה המנהלת דורשת עבורו 250 שקלים בחודש. בחודש הראשון לא ניתן לגבות 25% מהפרמיה (והיה צורך בהסדרה רגולטורית של מקסימום). נניח שניתן לגבות עד 5% מהפרמיה ומהצבירה. היצרן בהפסד של 200 שקלים בחודש. שגם ממנה יגבו 5%. אולם, עדיין, היצרן בהפסד ההולך ועולה במונחים שקלים. בריבית של 3%, לאחר 25 שנים, נניח שהצבירה תגיע לכ-400 אלף שקלים. כלומר, על מנת להיות באיזון יש לגבות רק מהצבירה כ-0.75%. ומה עם ההפסד המצטבר עד כה? אין ספק, החברה רשאית לגבות יותר מ-0.75% (לפי הדוגמה, עד 5%) כל עוד במצב של הפסד ביחס ללקוח.

מילה אחת לגבי לקוחות הפסדים

יצרן גדול בישראל מבטח גוף מדינתי גדול בישראל עם דמי ניהול כל כך קטנים שלצורך ספירת מספר האפסים אחרי הנקודה בדמי הניהול נדרש טלסקופ. האם הוא פראייר? לא יודע לעשות חשבון? לא ולא! הוא משקיע בהווה בהנחה ובשאפיפה לקצור את פירותיו בעתיד.