בני הפנר

חדשנות בביטוח חיסכון ארוך טווח

אף שרוב החוסכים לפנסיה יודעים לומר אילו סכומים נטו היו מעונינים לקבל בפרישה, מונחי השוק כולו מתייחסים לברוטו בלבד | יש צורך לאמץ שיטה שונה

הרוב המוחלט של הפרמיות לביטוח פנסיוני מופנות לכיוון חיסכון ארוך טווח במטרה לאפשר לפורש (הלקוח הסופי של סוכן הביטוח) לממש את יעדיו הכלכליים לכשיפרוש לגמלאות. מאחר ואינו איש מקצוע, את יעדיו הכלכליים יגדיר הפורש "בעברית קלה" וכמובן במונחי נטו אחרי מס, שכן "עם זה הולכים למכולת".

לדוגמא, לצורך מחיה אני רוצה 10,000 שקלים נטו לחודש, אחת לשנה 50,000 שקלים נטו לחופשה, אחת לשלוש שנים 150,000 שקלים נטו לרכישת רכב, רזרבה תקציבית למקרי חירום ובלתי צפויים בסך חצי מיליון שקלים נטו והבטחת ירושה בסך מיליון שקלים נטו.

אם יוותרו צבירות, אני רוצה לקבל סכום נטו חד פעמי הגבוה ביותר האפשרי במועד היציאה לגמלאות. אפשר כמובן להגדיר דרישות נוספות לתזרימים נוספים, לרבות אנונות לתקופות מוגבלות, שריוני כספים ועוד.

כפי שאפשר לראות ובקלות רבה, מדובר בהגדרת דרישות בסיסית ובשפה פשוטה. כל אדם מן הישוב, לאחר שיקבל הסבר קצר, יוכל להגדירה בעצמו. יתרה מכך, סביר להניח שכל אדם מגיל 50 יגדיר את מטרותיו ודרישותיו לפרישה במתכונת זו (במספרים משתנים) או בחלופות דומות. למרות הפשטות של הגדרת הדרישות ולמרות העובדה שכל אדם מו הישוב יכול בקלות להגדיר אותן, לצורך מימושן נדרשות עוצמות כמעט אינסופיות.

ראשית, נדרש ידע מקצועי מעמיק ביותר, מולטי דיסציפלינארי בנושא מיסוי, תקנות קופות הגמל, פוליסות, קופות גמל, פנסיות, פיננסים, אופטימיזציה ועוד. שנית, נדרש כח חישוב או תוכנה מתאימה, שכן בסופו של דבר מדובר בסוגיה כמותית שיש לפתור (ממי למשוך, מתי ואיך) ובסיומה יש להפיק מפרט לביצוע ובו פירוט הפעולות הנדרשות לצורך ייצור תזרים המזומנים ועמידה בדרישות ובמטרות שהציב הלקוח.

המצב הקיים כיום

לאור מורכבות הנושא ובהיעדר מערכות ממוכנות מסחריות, הרוב המוחלט של שוק הביטוח הפנסיוני עובד על-פי תחזיות בברוטו וללא הגדרת מטרה ודרישות שיטתית. כלומר, מבוטח מקבל תחזית בברוטו על אודות סך הצבירות והזכויות הצפויות לו ביציאה לגמלאות. מעטים יחסית מקבלים מסוכן הביטוח את הסכומים במונחי נטו. מעטים עוד יותר מקבלים מענה למטרה ודרישות ובודדים מקבלים מפרט לביצוע ובו רשימת הפעולות (עשויות להיות מאות) שאותן יש לבצע כדי לתת מענה למטרותיהם ודרישותיהם. נוסף על כך, השירות הזה יקר מאד. לאור זאת, סוכן הביטוח המצוי, אשר אין כל ויכוח על רצונו לספק שירותים טובים ללקוחותיו, לא יעלה על דעתו לשאול את הלקוח על מטרותיו ודרישותיו במונחי נטו אחרי מס ביציאה לגמלאות, כיוון שאם ישאל ויקבל תשובות מהלקוח, לא יוכל לספק מענה מקצועי הולם.

התוצאה היא שהרוב המוחלט של המבוטחים מתקדמים לעבר פרישתם בלא שהגדירו יעדים כלכליים במונחי נטו, ובוודאי ללא ידיעה אודות תזרים המזומנים נטו הצפוי להם ביציאה לגמלאות. הפעם הראשונה שבה הם רואים מה יהיה התזרים בפועל היא במועד היציאה לגמלאות ואז זה כבר עלול להיות מעט מאוחר, וגם אז אם יגדירו מטרה ודרישות יתקשו לקבל מענה יעיל מאותן סיבות ממש.

המצב הקיים מחייב אפוא פתרון. הפתרון יהיה ייחודי וחדשני: יש לספק ללקוח מידע מוקדם (לכל המאוחר החל מגיל 50) מהי מידת העמידה הצפויה ביעדיו הכלכליים ביציאה לגמלאות. ביציאה לגמלאות יש לייצר בפועל את התזרים המבוקש, באופן אופטימלי ובמונחי נטו אחרי מס.

כידוע, ההפרש בין הברוטו לנטו עשוי להגיע לעשרות אחוזים.

הייחודיות תתבטא בכמה מישורים:

- שימוש נכון בפקודת מס הכנסה ובתקנות קופות הגמל מחייב זיהוי מוחלט של תקופות עבודה, רבדים של צבירות, פעילויות שנעשו בסיום תקופות עבודה וכדומה. הפתרון מחייב קליטת צבירות והיסטוריה פנסיונית כמעט ללא מגבלות, תוך הבחנה בתקופות, רבדים, דורות של תוכניות וכדומה.
- בסיס השימוש בכספים של כולנו הוא נטו ולא ברוטו. תחת פקודת מה הכנסה הנוכחית, המעבר מברוטו לנטו יכול לקצץ את הסכומים ביד בעשרות אחוזים ומצריך הבנה מקצועית עמוקה ביותר. מומחה לתחום מודע להבדל העצום הקיים בין יכולת המימוש למונחי נטו של חצי מיליון שקלים המצויים בקופת גמל ונצברו עד שנת 2008, לבין יכולת המימוש של חצי מיליון שקלים המצויים בתוכנית קצבה תחת רצף קצבה משנת 1999 בעזיבת מקום עבודה, שם נבחר גם רצף פיצויים וגם שני מעסיקים נוספים עד היום.

כמה סוכנים יודעים לחשב זאת? הפתרון מחייב מיכון פקודת מס הכנסה ותקנות קופות הגמל לפרטי פרטים, כולל בסיס נתונים שיאפשר חישובים על כל תוכניות הביטוח, הפנסיה והגמל לדורותיהן, ובכך מאפשרת עבודה במונחי נטו אחרי מס.

- נכסיו של אדם נצברים לו גם במגרש הפנסיוני וגם במגרש הפיננסי. הפתרון מחייב יכולת תכנון הוליסטי במונחי נטו, כלומר, לייצר תזרים מזומנים שמקורו גם בתוכניות פנסיוניות וגם בנכסים פיננסיים.
- חלק ממקורותיו של אדם הם כאלה המשלמים קצבה וחלק הם כאלה המשלמים הון חד פעמי. הפתרון מחייב יכולת ייצור סכומים חד פעמיים נטו מכל מקור קצבתי ומכל מקור הוני - קצבאות נטו, אנונות נטו וכדומה.
- את הלקוח הסופי מעניינת בסופו של דבר התוצאה המוגמרת. קבלת תזרים מזומנים במונחי נטו אחרי מס לפי מטרותיו ודרישותיו. הפתרון חייב לאפשר להגדיר "בעברית קלה" מטרה ודרישות בנטו ועל פיהן לייצר את התזרים המבוקש לרבות מפרט מדויק לביצוע, ובו אפשר לראות מאיזו תכנית יש למשוך כמה, מתי ובאיזה אופן. כמו כן, המפרט צריך להיות מקודד גם בצורה דיגיטלית כהכנה למעבר ללא מגע יד אדם ליצרנים השונים לשם ביצוע הפעולות.

החדשנות תתבטא בכמה מישורים:

- הפתרון חייב לשלב בינה מלאכותית ויכולת עבודה אוטומטית מלאה. כלומר, לאחר שהוזנו נתוני הלקוח על אודות צבירות, מקורות וכדומה, לכל סוכן ביטוח (ללא צורך בהבנה מקצועית מעמיקה) תתאפשר קליטת מטרות ודרישות הלקוח ומתן מענה מהיר ויעיל באשר להשגתם. הפתרון יפעיל חוכמה ובאמצעותו יופק הפתרון האופטימלי להשגת יעדי הלקוח.
- הפתרון יהיה חכם מספיק על מנת להתמודד עם מצבים שבהם דרישותיו של הלקוח "מוגזמות". כלומר, אם במסגרת נכסיו הפיננסיים והפנסיוניים של הלקוח אי אפשר לייצר את תזרימי המזומנים המבוקשים. במקרה כזה, יש לספק פתרונות חלקיים כאלה ואחרים על בסיס שיקולי אופטימיזציה.
- הגיע הזמן שתהיה מערכת "כבדה" בענף הביטוח הפנסיוני, שיוכל להשתמש בה גם לקוח הקצה ויוכל להפיק ממנה את אותם הדברים בדיוק שיכול להפיק ממנה סוכן/יועץ מקצועי בתחום. הפעלת המערכת צריכה להיות פשוטה עד כדי כך שגם לקוח שיש לו רק היכרות עם הפעלת מערכות מחשב "רגילות", יוכל להפעילה בעצמו ללא סיוע. כלומר, לאחר פעילות ראשונית מול הסוכן, באפשרותו :
- לראות את מצבת הנכסים הפנסיוניים והפיננסים שלו נכון למועד החישוב וכפי שצפויים לו במועד יציאה לגמלאות.
- להגדיר בעצמו את מטרה ודרישות חדשות/אחרות/מעודכנות לפרישה ולבחון האם יוכל להשיגם ומה נדרש לשם כך.

השפעה דרמטית על הענף כולו

ההשפעה על הענף תהיה דרמטית ותבוא לידי ביטוי במספר מישורים:

- השוק ייאלץ, בניגוד לרצונו עד היום, לעבור למונחי נטו אחרי מס.
- עבודה במונחי נטו תקטין את הסכומים שיעמדו לרשות המבוטח בפרישה. הגיוני להניח שבמצב של מחסור יעדיף החוסך לרכוש תכניות ביטוח וחיסכון נוספות. פרמיות נוספות משמען פרודוקציה נוספת לסוכן.
- כל סוכני הביטוח העוסקים בחיסכון ארוך טווח יוכלו לספק את השירות הנדון ולשפר באופן משמעותי את רמת ההיערכות של לקוחותיהם לפרישה.
- השירות יהיה כרוך בעלות ויהווה נדבך חשוב בתפיסת העבודה של סוכן הביטוח - מעבר מאיש מכירות לנותן שירותים מקצועיים בתמורה לשכר-טרחה, למי שמעוניין בכך.
- השירות מתאים למאות אלפי מבוטחים, עלותו תהיה שווה לכל נפש והוא יהווה מקור הכנסה משמעותי לסוכן: סוכנים שיחליטו להתמקצע בנושא יוכלו אף לבצע בפועל את היציאה עצמה לגמלאות של הלקוח, לרבות הפעילות הנדרשת מול מס הכנסה והיצרנים בתמורה לשכר-טרחה. במקרה שכזה מגיע שכר הטרחה לאלפי שקלים.
- במצב הקיים, הלקוח אינו מצליח להבין מה הסכום המדויק שיקבל עם פרישתו. במצב החדש, הסוכן ישוחח עם הלקוח בשפה פשוטה ומובנת לכל אדם מן הישוב. האמון בין הצדדים יגדל וכן תגדל הכרתו של הלקוח בסוכן.

> הרוב המוחלט של המבוטחים מתקדמים לעבר פרישתם בלא שהגדירו יעדים כלכליים במונחי נטו, ובוודאי ללא ידיעה אודות תזרים המזומנים נטו הצפוי להם ביציאה לגמלאות

וגם בשורה צרכנית יש כאן.

הלקוח הטיפוסי בביטוח פנסיוני לא יודע כיום אם הוא ערוך כהלכה לפרישה הצפויה לו בעתיד. ספק רב אם נחשף לתפיסת העולם שתוארה לעיל והגדיר לו כלל מטרה ודרישות. יש גם מידה רבה של ניכור וחוסר אמון מצד הלקוח לנושא, כי הלקוח אינו מבין את הדוחות התקופתיים הנשלחים אליו ובשל כך גם ממעט להתעסק בנושא.

הבשורה הצרכנית תתבטא אפוא בכמה מישורים:

- הצרכן יידרש להגדיר את יעדיו הכלכליים לפרישה ויקבל מענה במונחי נטו בדבר היכולת לממשם. כלומר, סוף סוף הוא ידע היכן הוא עומד, מה מצבו והאם נדרש להגדיל את חסכונותיו או, לחילופין, יכול להגדיל את הצריכה כיום שכן צפויים עודפים בפרישה.
- הצרכן יקבל פתרון אופטימלי על פי מטרותיו ודרישותיו-שלו.
- בכל דרישה מהסוכן למשיכת כספים במהלך תקופת העבודה ועד יציאה לגמלאות (כולל משיכת פיצויים פטורים המקובלת בסיום עבודה), יוכל הסוכן ללא כל מאמץ להציג ללקוח את המשמעויות הכספיות למשיכה זו על רמת המחיה שלו בפרישה.
- הצרכן יכול לשוחח עם הסוכן בעברית פשוטה על הנושא. אין עוד צורך לדבר במונחים של תכניות, צבירות, רבדים ומונחים מקצועיים נוספים. גם בכך יגבר האמון בין הלקוח לסוכן הביטוח.

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