



בני הפנר



## חושב להגיע בשלום לפרישה? כדאי שתקרא את זה

20180727

### רקע כללי

הרב המוחלט של הפרמיות לביטוח פנסיוני מופנות לכיוון חיסכון ארוך טווח במטרה לאפשר לפורש לממש את יעדיו הכלכליים לכשיפרוש לגמלאות. מאחר ואיננו איש מקצוע, את יעדיו הכלכליים אמור הפורש להגדיר "בעברית קלה" וכמובן במונחי נטו אחרי מס, שכן "עם זה הולכים למכולת". לדוגמא, לצורך מחיה אני רוצה 10,000 ₪ נטו לחודש, אחת לשנה 50,000 ₪ נטו לחופשה, אחת לחמש שנים 150,000 ₪ נטו לרכישת רכב, רזרבה תקציבית למקרי חירום ובלתי צפויים בסך 500,000 ₪ נטו והבטחת ירושה בסך 1,000,000 ₪ נטו. במידה ויוותרו צבירות, אני רוצה לקבל סכום נטו חד פעמי הגבוה ביותר האפשרי במועד היציאה לגמלאות. ניתן כמובן להגדיר דרישות נוספות לתזרימים נוספים כולל אנונות (תשלומים עתיים לתקופה מוגבלת), שריוני כספים ועוד.

כפי שניתן לראות ובקלות רבה, מדובר בהגדרת דרישות אלמנטאריות ובעיקר ב"עברית" וכל אדם מן הישוב לאחר שיקבל הסבר קצר יוכל להגדירן בעצמו. יתירה מזאת, סביר להניח שכל אדם מגיל 50 יגדיר את מטרותיו ודרישותיו לפרישה במתכונת זו (למעט המספרים) או בחלופות דומות.

למרות הפשטות של הגדרת הדרישות ולמרות העובדה שכל אדם מן 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 כוח חישוב, תוכנה מתאימה, שכן בסופו של דבר מדובר בבעיה כמותית אותה יש לפתור (ממי למשוך, מתי ואיך) ובסיומה יש להפיק מפרט לביצוע ובו פירוט של הפעולות הנדרשות לצורך ייצור תזרים המזומנים ועמידה בדרישות ובמטרה שהציב הלקוח.

### המצב כיום

לאור מורכבות הנושא ובהיעדר מערכות ממוכנות מסחריות, השוק עובד על תחזיות של צבירות בברוטו וללא הגדרת מטרה ודרישות שיטתית. כלומר, לקוח מקבל תחזית בברוטו אודות סך הצבירות והזכויות הצפויים לו ביציאה לגמלאות. בדרך כלל, רק לגבי המרכיבים הפנסיוניים. מעטים יחסית מקבלים מסוכן/משווק/יועץ הביטוח את הסכומים במונחי נטו. מעטים עוד יותר, אם בכלל, מקבלים מענה למטרה ודרישות וספק אם מי מהם מקבל מפרט לביצוע ובו רשימת הפעולות (יכול להגיע למאות פעילויות) אותן עליהם לבצע על מנת לתת מענה למטרותיהם ודרישותיהם. בנוסף, במידה והשירות הנדון ניתן, הוא יקר מאוד שכן נעשה באמצעות איש מקצוע ברמה גבוהה ונפרס על פני זמן ארוך.

לאור זאת, נותן השירותים המצוי, אשר ללא צל של ספק מעוניין באמת ובתמים לספק שירותים טובים ללקוחותיו לא יעלה על דעתו לשאול את הלקוח אודות מטרותיו ודרישותיו במונחי נטו אחרי מס ביציאה לגמלאות תוך מימוש נכסיו הפנסיוניים והפיננסים מהטעם הפשוט: אם ישאל ויקבל תשובות מהלקוח, לא יוכל לספק מענה מקצועי הולם. בקרב מספר גופים גדולים (כולל בנקים) יש "הרבה דיבורים" על ניצול הוואקום בתחום. בפועל, נכון לעכשיו, אין גוף כלשהו אשר פועל באופן רציני ומקצועי בתחום.

### התוצאה הסופית היא זו:

**הרב המוחלט של החוסכים לפרישה, מתקדמים לעבר פרישתם בלא שהגדירו יעדים כלכליים במונחי נטו אחרי מס ובוודאי ללא ידיעה אודות תזרימים המזומנים נטו הצפוי להם ביציאה לגמלאות. הפעם הראשונה שבו הם רואים מה יהיה התזרימים בפועל, היא במועד יציאה לגמלאות. זה יכול להיות מעט מאוחר.**

### האם זה מחוייב המציאות?

לא.

תוכנת נכסים מאפשר הזנת דרישות בעברית ומספקת את התשובות... גם בעברית. נסה אותה.