



בני הפנר



## שיווק ייעוץ לפרישה בשכר טרחה – עשה זאת בעצמך בהצלחה מרובה

20180529

3 עובדות

1. הרבה יותר סביר שאדם יגיע לגיל פרישה ויצא לפנסיה מאשר ימות או יהיה באובדן כושר עבודה לפני כן.
2. ישראלים הם לא פריארים. הם לא אוהבים לשלם על ריסק כי הכסף הולך לטמיון. על חיסכון שיחזור אליהם מוכנים.
3. לחוסך הממוצע לפרישה אין שמץ של מושג איך תיראה הפרישה שלו מבחינה כלכלית.

### 3 עובדות אלה מייצרות הזדמנות עסקית לכל אחד שעוסק בתחום הפנסיוני!

#### מה גודל הפוטנציאל העסקי?

עצום ומתחדש כל שנה. להלן שלושה נתונים:

1. בכל שנה יוצאים לגמלאות סדר גודל של 75,000 פורשים.
2. בצד השני, בכל שנה נכנסים למעגל העבודה סדר גודל של 100,000 מצטרפים.
3. באמצע, המונים בגילאים 50 וצפונה.

#### מי עיקר הפוטנציאל העסקי?

דווקא אותם המונים בגילאים 50 וצפונה. בהמשך גם נסביר מדוע דווקא הם.

#### איך יש להגדיר יעדים כלכליים לפרישה?

לכל פורש תהיה סדרת דרישות ממועד הפרישה ברוח הרשום מטה:

- לצורך מחיה אני רוצה 10,000 ₪ נטו לחודש.
- אחת לשנה 50,000 ₪ נטו לחופשה.
- אחת לחמש שנים 150,000 ₪ נטו לרכישת רכב.
- רוזבה תקציבית למקרי חירום ובלתי צפויים בסך 500,000 ₪ נטו.
- הבטחת ירושה בסך 1,000,000 ₪ נטו.
- במידה ויוותרו צבירות, אני רוצה לקבל סכום נטו חד פעמי הגבוה ביותר האפשרי במועד היציאה לגמלאות.

אפשר כמובן להגדיר דרישות נוספות מסוגים שונים, להגדיר דרישות דומות עם ערכים אחרים וכל קומבינציה אחרת.

#### מה הוא רוצה לדעת לאחר שהגדיר את יעדיו הכלכליים לפרישה?

רק שני דברים:

1. האם יוכל לממש את יעדיו הכלכליים ואיך בדיוק תתבצענה המשיכות מהמקורות השונים.
2. במידה ולא יוכל לממש את מלוא היעדים, מה כן יוכל לממש או לחילופין בכמה יידרש להגדיל את הפרשותיו.

#### האם חשוב לו לדעת מה צפוי לו כבר בגיל 50?

מאד חשוב לו.

למה? אף אחד לא אוהב לחיות בתנאים של חוסר וודאות. כל אחד פוחד שלעת זקנה שהולכת ומתארכת לא יהיה לו ממא לחיות. ככל שידע מוקדם יותר מה צפוי לו, יוכל להיערך טוב יותר. זה אומר, שאם הוא בזבזן מדי היום ולא חוסך מספיק, ישנה את דרכיו ויחסוך יותר. מצד שני, אם מרב פחד הוא מתנהג כמו דן חסכן, לאחר שיראה מה צפוי לו, יוכל לשחרר וליהנות מהחיים גם היום.

#### אם זה כה נחוץ וכה מובן מאליו, אז למה זה לא נעשה?

עובדתית, גם אם סוכני ויועצי הביטוח יספרו כי הם תמיד עובדים לפי מטרות הלקוח, בפועל, כמעט אף לקוח פוטנציאלי לא נשאל עד היום ולו פעם אחת בלי קשר לגילו, משכורתו, הצבירות שלו וכדומה, מהם יעדיו הכלכליים במונחי נטו אחרי מס.

למה לא נשאל? הסוכן/יועץ שלו פוחד לשאול אותו כי חושש שאין לו את היכולת לתת מענה. חושש בצדק. נסה אתה לתת מענה ליעדים שהוגדרו לעיל בתיק הוליסטי שבו סדרת תוכניות מהיסטוריית מרובת מעסיקים. בתיק טיפוסי מסוג זה, יש עשרות סוגי כספים שונים חייבים במס. זה קשה. ממש קשה. אפילו ממש ממש קשה.

#### האם אני אוכל לבצע זאת?

כן. בקלות.

אני גם אלמד אותך איך וגם אתן לך את הכלים לבצע. השיטה מפורטת בעמוד הבא.

כל הזכויות שמורות לבני הפנר. אין לשכפל, להעתיק, לצלם, לתרגם, ולעשות שימוש כלשהו בתוכן מסמך זה בחלקו או במלואו למעט לקריאה למי שקיבל רשות לכך.

## איך תיראה שיחת המכירה?

- אתה: מר כהן, שלום! מה שלומך? מקווה שטוב. הפנה אותי אליך מכר שלך, מר לוי. מר לוי קיבל ממני לאחרונה שירות חשוב ולדעתו יכול בהחלט להועיל גם לך.
- כהן: במה מדובר?
- אתה: מר כהן, אתה בן 50 ואני מניח שאתה כבר צופה קדימה. האם אתה יודע איך תחיה בגמלאות?
- כהן: אני אחיה מצוין. סוכן הביטוח שלי אמר לי שיהיו לי איזה 3 מליון ש"ח בברישה שיספיקו לי לכל מה שארצה.
- אתה: אני באמת מקווה כך. למען האמת, גם עם מר לוי השיחה התחילה כך אבל בהמשך התברר שמר לוי אפילו לא הגדיר לעצמו מה הוא רוצה בפרישה. מעבר לזה, אותם 3 מליון ש"ח הם סכומים בברוטו ולמכולת, כמו שאומרים, הולכים עם נטו. מרכיב מהותי אצלנו הוא שאנחנו עובדים במונחי נטו.
- כהן: מה זאת אומרת להגדיר מה אני רוצה בפרישה?
- אתה: האם הגדרת לעצמך מה רמת המחיה אותה תרצה בפרישה? האם הגדרת איזה רוזרבה תרצה? כמה תרצה להוריש? כמה תצטרך על מנת לרכוש רכב חדש מעת לעת? כמה תצטרך ליציאה לחופשה? אני כבר יכול להגיד לך שמחקרים מראים של-94% מהאנשים בגילאים שלך אין שמץ של מושג מה קורה אתם בנושאים אלה בפרישה. יתירה מזאת, לחלקם הגדול יש מחסור כספי ניכר בפרישה. זה בדיוק השירות שמר לוי קיבל מאתנו. קיבל אותו והמליץ לי לפנות אליך בעניין.
- כהן: זה עולה כסף?
- אתה: הפגישה הראשונה איננה כרוכה בתשלום. אציג לך את שיטת העבודה שלנו שבסיומה תלמד איך להגדיר את דרישותיך הכלכליות לפרישה ותראה דוגמא לשירות שלנו. בסיום השירות, תדע במדויק אם מקורותיך יאפשרו לך לייצר את יעדיך הכלכליים. במידה וכן, תדע גם מתי ומאיפה יגיע כל שקל. לחילופין, אם לא יתאפשר לך לתת מענה מלא לכולם, תדע מה כן יתאפשר לך וכמה תידרש להפריש מכאן ואילך על מנת להשלים את החוסרים שלך.
- האם נוו לך ביום שני בבוקר או ביום רביעי אחר הצהריים?

## מה עם טיפול בהתנגדויות?

- כידוע לכם, התנגדויות צפויות תמיד. יחד עם זאת, לצדכם עומדת עובדת פשוטות:
1. מר כהן צריך את השירות אותו אתם יודעים לספק. נקודה. סימן קריאה! יכול להיות שלא מודע לכך או מתכחש לצורך שבו, אבל הוא צריך אותו.
  2. אתם מבצעים עבודת ייעוץ מקצועית ואובייקטיבית בשכ"ט ולא באים למכור לו איזה מוצר.
- בנוסף, תמיד עומדים לרשותכם משפטים מהסוג של "הפגישה הראשונה לא עולה כסף. מכסימום אם לא יתאים לך, החכמת קצת בנושא ואולי בעתיד תרצה" ומהסוג "ממש אתמול סיימתי ייעוץ מסוג זה לאדם בן 66, דקה לפני פרישתו. מצבו רע. היערכותו לפרישה גרועה ובקושי יהיה לו מה לאכול. אני זוכר את שאמר לי כאילו זה היה אתמול וזה עדיין מהדהד לי בראש: **למה לא פגשתי אותך לפני 20 שנה. לו ידעתי את מצבי, בחיים לא הייתי שורף את הפיצויים והתגמולים בכל פעם שיוכלתי.** מה שאני מציע לך יכול לתת לך את השקט הנפשי ואת הבטחון שאתה ומשפחתך תגיעו ערוכי ומוכנים כהלכה לפרישה ותחיו בדיוק כפי שאתם רוצים".

## איך תתנהל הפגישה?

חכמים אמרו "טוב מראה עיניים מאלף מלים".

כאן עושים שימוש בגרסה החינמית של תוכנת **נכסים**. בגרסה החינמית של תוכנת **נכסים** יש נתוני אמת על לקוח דמיוני בן 50. ללקוח זה תיק פנסיוני ופיננסי. פותחים את התוכנה ומבקשים ממר כהן שיתחיל להגדיר את יעדיו הכלכליים. זה יימשך כעשר דקות כל היותר. בסיום הזנת היעדים, מבצעים חישוב ובתוך שניות רואים מה ואיך ניתן להשיג. בהמשך דוגמא ממשית עם כל המסכים ממנה תוכל ללמוד עד כמה התהליך פשוט.

## האם הלקוח ירצה בסיום הפגישה לשלם עבור שירות כזה?

לא ניתן להבטיח. אולם לדעתי, מרבית אלה שגיעו לשלב זה, ירצו לשלם עבור השירות. גם אם לא ירצו עכשיו, מתי שהוא ירצו לתת מענה לשאלה שתקנן בהם ותטריד אותם: איך יחיו בפרישה?

## האם נדרשת ממני מיומנות מקצועית בתכנון פרישה?

לשלב הזה של תכנון פרישה עיתידי לבחור בן 50, ממש לא. כל שנדרש ממך הוא מיומנות תפעולית בתוכנת **נכסים** החינמית, מיומנות אותה ניתן לרכוש ב-10 דקות. את כל השאר, התוכנה עושה בשבילך **כאילו אני יושב אצלך על לוח המקשים**. במידה ותרצה להזין למערכת את נתוני הלקוח תידרש ללמוד את התהליך. לזה כבר נדרשת מיומנות מקצועית בינונית ומעלה בביטוח פנסיוני. לחילופין, ניתן יהיה לקבל את השירות בתשלום.

**רגע, אם זה כל כך פשוט, אולי הלקוח ירכוש אצלי מנוי בתשלום וישחק עם המערכת בעצמו מתי שירצה עד לפרישה?** זה הרעיון הכללי. פעם אחת יבוצע תהליך של הקמת מועמד, הלקוח יקבל ייעוץ ראשוני ומכאן ואילך יפעיל את המערכת בעצמו וכל שנותר לי הוא לעדכן צבירות מעת לעת, פעולה שממילא נעשית ברובה תוך קליטת קבצי מסלוקה למערכת.

## מה עם פרוספקטינג?

ניתן להתחיל במעגל הלקוחות הקיים. מכאן ואילך מאחר ומדובר בשירות אמיתי, משמעותי, נחוץ ובעל ערך ולא תהיה בעיה כלשהי בקבלת הפניות. ללקוח קיים לא יזיק להוסיף את המשפט: **השירות כרוך כמוזן בתשלום, אולם כלקוח וותיק תיהנה מהנחה של 27%.....**

## ומה עם ייעוץ לפורש בגמלאות בגיל 67?

התהליך זהה לחלוטין. יחד עם זאת, מאחר ומדובר בפעולות אל חזור ומאחר וייתכן כי תרצה לבצע החלטות שונות מהחלטות המערכת האוטומטית ומאחר ותידרש פעילות מקצועית מול מס הכנסה, כאן כבר תידרש מיומנות מקצועית ברמה טובה. אולי גם לזה תוקם בהמשך לשכת שירות.....

# תפעול תוכנת נכסים החינמית – הרי זה כה פשוט

## הקדמה קלה

תוכנת נכסים נועדה להפעלה על ידי משתמש בלתי מיומן. למרות שהחישובים שהיא מבצעת מורכבים ביותר, כל אחד **שירצה** להפעיל את הגרסה החינמית (והדגש על **ירצה**) יצליח. לכל מסך יש דף עזרה עם דוגמא, כך שאין כל בעיה להפעיל.

במידה ותרצה להפעיל בעצמך תוך כדי המעבר על הדוגמא להלן, אתה מוזמן לבצע התקנה. ההתקנה פשוטה ביותר והיא התקנה חלונאית רגילה. להלן העמוד באתר ממנו מורידים את הקובץ להתקנה והקישור אליו:

<http://www.tbh-solutions.com/%d7%94%d7%95%d7%a8%d7%93%d7%95%d7%aa>



נדגים על פלוני היוצא לגמלאות בגיל 67 וחצי וברשותו תיק הוליסטי הכולל נכסים פנסיוניים ופיננסים אותם צבר במסגרת **3 מעסיקים בעברו**.

## להלן דרישותיו אותן יש לממש מנכסיו הפנסיוניים והפיננסים.

תיאור יעד	תקופה/תאריך	עדיפות	סכום	תיאור
		עליונה	10,000	סכום חודשי למחיה
למקרה הצורך		נמוכה מאד	500,000	רזרבה
		נמוכה.	1,000,000	ירושה
סיוע לבת הגדולה בלימודים	מתאריך 1/1/2020 למשך 36 חודשים	בינונית	3,500	אנונה חודשית
שיפוץ דירה	1/1/2023	גבוהה	750,000	סכום חד פעמי
סיוע לבת הקטנה בדיוור	1/1/2030	גבוהה מאד	650,000	שריון כספים

## להלן מטרתו

במידה ויישאר עודפים, רוצה סכום חד פעמי מקסימלי.

## רגע, לפני שנצא לדרך

פעמים רבות אני נתקל בתגובה מהסוג "גם כ-SMS אני מקבלת את התשובות הללו.

אז זהו, שלא.

למי שחושב שכן, כל שנותר לו לעשות הוא לנסות. להזין שם תיק פנסיוני המורכב מעדיף משנת 1985, בעדיף משנת 1995, מעדיף הון משנת 2002, בפוליסה משנת 2008, בפנסיה משנת 1996, בקופת גמל, בקרן השתלמות, בפקדון בבנק, בתוכנית היסכון ובתיק ניירות ערך. כמו כן, בעברו עבד בשני מקומות עבודה מהם נותרו צבירות בתוכניות לאחר התחשבות וכיום מועסק אצל המעסיק הנוכחי ממנו יצא לגמלאות. מהם לתת מענה למטרה ודרישות.

## ועכשיו אפשר לצאת לדרך

נצא לדרך ונראה את המסכים כאשר הם מוזנים בפרטי המקרה.

## מסך פתיחה

נכסים (מערכת מומחה) - מועמד צעיר (899)

פתיחה | טעינת נתונים

ברוכים באים למערכת תכנון הפרישה שלך ויצירת תורים מוזמנים במונחי נטו אחרי מס.

לפניך סדרת מסכים פשוטה באמצעותם ניתן להגדיר למערכת איזה תורים מוזמנים או איזה משיכות כספים ברצונך ליצור.

התהליך פשוט מאד ואיננו מצריך הבנה מקצועית כל שהיא. המערכת תוביל אותך שלב אחרי שלב ותלווה אותך בהסברים ככל ששדרש. גם אם תבוצע שגיאה, תישלח אליך הודעה מתאימה אשר תאפשר לך לתקנה.

כל ששדרש ממך הוא להגיד מה הם רצונותיך. השאר יעשה עבורך.



והכי חשוב! נתקעת? לא ברור? צריך עזרה? לכל מסך יש עזרה. הסתכל בתחתית המסך וראה שם את הקישור.

מומלץ מאד להיעזר בזה בשימוש ראשוני. במיוחד אם אינך איש מקצוע בתחום. לפחות עבור מסך זה.

אל תהסס כי..... אצלנו מדברים כמעט אך ורק עברית.

## מסך טעינת נתונים: טעינת פרטי הלקוח אשר הוזנו בשלב מקדים

נכסים (מערכת מומחה) - מועמד צעיר (899)

פתיחה | טעינת נתונים

מה עושים במסך? לחץ כאן

תעודות ההוות האפשריות:

901, 899

הן תעודת זהות לפי אחד המספרים הרשומים למעלה	899	בצע טעינת נתונים	
שם פרטי	מועמד	שם משפחה	צעיר

הנתונים ששטענו הם נתונים של זכר יליד 09/11/1950, כלומר, כיום בגיל 67.55. בגרסת הרדגמה (9.3.9.0), לנתונים אלה מתאים לבצע בהמשך חישוב פרישה וציאה לגמלאות מחר בבוקר או אם חוצים קדימה, בגיל מאוחר יותר.

## מסך הגדרת מה לחשב: במקרה שלנו יציאה לגמלאות מחר בבוקר

נכסים (מערכת מומחה) - מועמד צעיר (899)

פתיחה | טעינת נתונים | מה לחשב

מה עושים במסך? לחץ כאן

פרישה מעבודה ויציאה לגמלאות

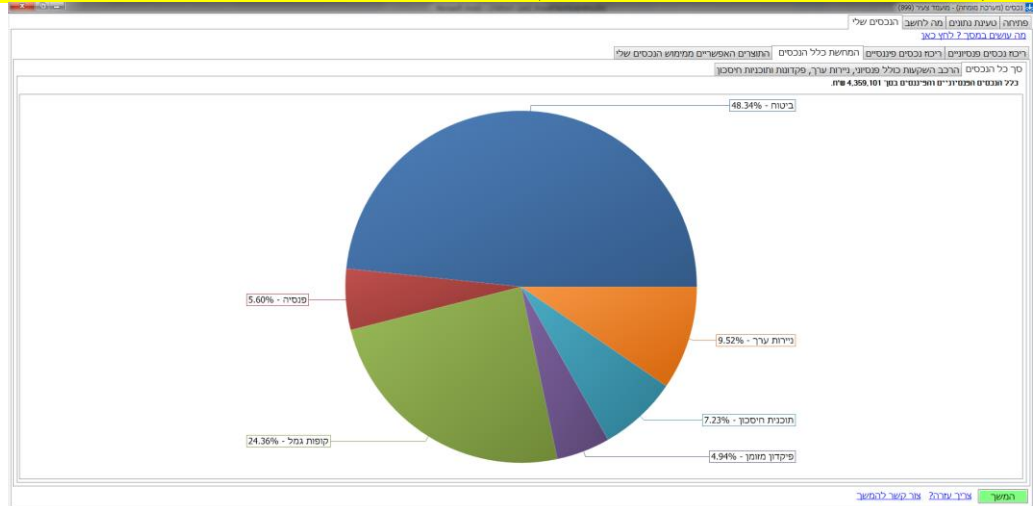
מחר בבוקר

בגיל מסוים

בתאריך מסוים

משיכת כספים נקודתית

## מסך הצגת הנכסים שלי: מרכיבי התיק ההוליסטי עם אפשרות להצגתם בפירוט ובחתיכים שונים



## מסך הגדרת מטרה ודרישות: דרישות לסכום למחיה, רזרבה, ירושה והמטרה לניצול עודפים

פתיחה | טעינת נתונים | מה לחשב | הנכסים שלי | מטרה ודרישות

מה עושים במסך? לחץ כאן

סכום חדש נטו למחיה: 10,000

רזרבה נטו נדרשת: ערך הדרישה 500,000

ידיעה נטו נדרשת: ערך הדרישה 1,000,000

מטרה:  בדידה וקיימים עודפים לאור מילוי כל דרישותי, יש לסמן מה בראשון לקבל.  חד פעמי נטו מידי  קצבה נטו מיידית  רזרבה נטו  ידיעה נטו

## מסך דרישות תזרימיות: הגדרת הדרישות לאנונה ולסכום חד פעמי (אין כל מגבלה. ניתן להזין סדרת דרישות)

פתיחה | טעינת נתונים | מה לחשב | הנכסים שלי | מטרה ודרישות | דרישות תזרימיות

מה עושים במסך? לחץ כאן

דרישות תזרימיות לסכומי נטו עתיים

הוסף מחק	מחק הכל	סכום נטו מבוקש	תאריך התחלה	תיאור יעד	תדירות	תקופה בחודשים	עדיפות למימוש
		3500	01/01/2020	סיוע בלימודים לבת הגדולה	חודשי	36	בינונית
		750000	01/01/2023	שפיץ הדלרה			גבוהה

## מסך שריון כספים: הגדרת הסכום הנדרש לשריון

פתיחה | טעינת נתונים | מה לחשב | הנכסים שלי | מטרה ודרישות | דרישות תזרימיות | שריון כספים

מה עושים במסך? לחץ כאן

האם אתה מעוניין לשריין סכומי נטו למטרות מיוחדות?

הוסף מחק | מחק הכל

הוסף מחק	מחק הכל	סכום נטו מבוקש	תאריך	תיאור יעד	עדיפות למימוש
		650000	01/01/2030	סיוע לבת הקטנה בדיוור	גבוהה מאד

## מסך תוצאות: עתה נבצע חישוב ונבחן את התוצאות

נכסים (מטרת מומחה) - מועמד צעיר (899)

פתיחה	טעינת נתונים	מה לחשב	הנכסים שלי	מטרה ודרישות	דרישות תזרימיות	שריון כספים	הנחיות מיוחדות	תוצאות
-------	--------------	---------	------------	--------------	-----------------	-------------	----------------	--------

דוח מטרה ודרישות

### צריך עזרה? צור קשר להמשך

דוח מקוצר לתיאור מטרה ודרישות. המטרה - מקסימום חד פעמי נטו מידיי ##### שים לב! מערכת מטרה ודרישות היא מערכת בשלבי פיתוח ואין להסתמך על תוצאותיה לצרכי ייעוץ #####

המערכת הצליחה לתת מענה מלא להתחייבויות ולדרישות התזרימיות על בסיס המקורות הקיימים.

- מספר הדרישות הכולל היה 6 וכולן מולאו.

**דרישה מסוג קצבה** - מטרת הדרישה - סכום נדרש להפחתת רמת מחיה  
התבקשה קצבה נטו בסך 10,000 ש"ח החל מתאריך 01/06/2018. רמת העדיפות שנקבעה ליצירת הקצבה הייתה [עליונה].  
הדרישה הושגה במלואה.

**דרישה מסוג שריון סכומים למטרות מיוחדות** - מטרת הדרישה - סיוע לבת הקטנה בדיור  
התבקש סכום חד פעמי נטו בסך 650,000 ש"ח בתאריך 01/01/2030. רמת העדיפות שנקבעה ליצירת הסכום הייתה [גבוהה מאד].  
הדרישה הושגה במלואה.

**דרישה מסוג חד פעמי** - מטרת הדרישה - שיפוץ הדירה  
התבקש סכום חד פעמי נטו בסך 750,000 ש"ח בתאריך 01/01/2023. רמת העדיפות שנקבעה ליצירת הסכום הייתה [גבוהה].  
הדרישה הושגה במלואה.

**דרישה מסוג אגונה** - מטרת הדרישה - סיוע בלימודים לבת הגדולה  
התבקשה אגונה (תשלום עתי לתקופה מוגבלת) נטו בסך 3,500 ש"ח החל מתאריך 01/01/2020 בתדירות [חודשי] למשך 36 תשלומים. רמת העדיפות שנקבעה ליצירת האגונה הייתה [בינונית].  
הדרישה הושגה במלואה.

**דרישה מסוג ירושה**  
התבקש לשריון ירושה נטו בסך 1,000,000 ש"ח לטעם ותחלת החיים הצפויה להיות בשנת 2035. רמת העדיפות שנקבעה ליצירת הסכום הייתה [נמוכה].  
הדרישה הושגה במלואה.

**דרישה מסוג רזרבה**  
התבקש לשריון רזרבה נטו בסך 500,000 ש"ח החל מתאריך 01/06/2018. רמת העדיפות שנקבעה ליצירת הסכום הייתה [נמוכה מאד].  
הדרישה הושגה במלואה.

**הגדלה כפל שניתן של -חד פעמי-** לצורך מקסום ערך המטרה  
הסכום החד פעמי נטו שנוצר הוא בסך 29,922 ש"ח בתאריך 01/06/2018.

## מסך תוצאות לחישוב נוסף: נעלה את הדרישה למחיה ל- 30,000 ₪ ואז כמובן נקבל פתרון חלקי

נכסים (מטרת מומחה) - מועמד צעיר (899)

פתיחה	טעינת נתונים	מה לחשב	הנכסים שלי	מטרה ודרישות	דרישות תזרימיות	שריון כספים	הנחיות מיוחדות	תוצאות
-------	--------------	---------	------------	--------------	-----------------	-------------	----------------	--------

דוח מטרה ודרישות

### צריך עזרה? צור קשר להמשך

דוח מקוצר לתיאור מטרה ודרישות. המטרה - מקסימום חד פעמי נטו מידיי ##### שים לב! מערכת מטרה ודרישות היא מערכת בשלבי פיתוח ואין להסתמך על תוצאותיה לצרכי ייעוץ #####

המערכת לא הצליחה לתת מענה מלא להתחייבויות ולדרישות התזרימיות על בסיס המקורות הקיימים.

במקרה זה, הוגדר כי יש לנצל את המקורות על בסיס [ספק מענה חלקי לכלל הדרישות בהתחשב בעדיפויות].

- מספר הדרישות הכולל היה 6 וכולן מולאו באופן חלקי בלבד.

**דרישה מסוג קצבה** - מטרת הדרישה - סכום נדרש להפחתת רמת מחיה  
התבקשה קצבה נטו בסך 30,000 ש"ח החל מתאריך 01/06/2018. רמת העדיפות שנקבעה ליצירת הקצבה הייתה [עליונה].  
הקצבה נטו שנוצרה היא בסך 20,559 ש"ח המהווה כ- 68.5% מהדרישה.

**דרישה מסוג שריון סכומים למטרות מיוחדות** - מטרת הדרישה - סיוע לבת הקטנה בדיור  
התבקש סכום חד פעמי נטו בסך 650,000 ש"ח בתאריך 01/01/2030. רמת העדיפות שנקבעה ליצירת הסכום הייתה [גבוהה מאד].  
הסכום החד פעמי נטו שנוצר הוא בסך 325,000 ש"ח המהווה כ- 50.0% מהדרישה.

**דרישה מסוג חד פעמי** - מטרת הדרישה - שיפוץ הדירה  
התבקש סכום חד פעמי נטו בסך 750,000 ש"ח בתאריך 01/01/2023. רמת העדיפות שנקבעה ליצירת הסכום הייתה [גבוהה].  
הסכום החד פעמי נטו שנוצר הוא בסך 300,000 ש"ח המהווה כ- 40.0% מהדרישה.

**דרישה מסוג אגונה** - מטרת הדרישה - סיוע בלימודים לבת הגדולה  
התבקשה אגונה (תשלום עתי לתקופה מוגבלת) נטו בסך 3,500 ש"ח החל מתאריך 01/01/2020 בתדירות [חודשי] למשך 36 תשלומים. רמת העדיפות שנקבעה ליצירת האגונה הייתה [בינונית].  
האגונה נטו שנוצרה הוא בסך 1,050 ש"ח המהווה כ- 30.0% מהדרישה.

**דרישה מסוג ירושה**  
התבקש לשריון ירושה נטו בסך 1,000,000 ש"ח לטעם ותחלת החיים הצפויה להיות בשנת 2035. רמת העדיפות שנקבעה ליצירת הסכום הייתה [נמוכה].  
הסכום החד פעמי נטו המשרויין הוא בסך 200,000 ש"ח המהווה כ- 20.0% מהדרישה.

**דרישה מסוג רזרבה**  
התבקש לשריון רזרבה נטו בסך 500,000 ש"ח החל מתאריך 01/06/2018. רמת העדיפות שנקבעה ליצירת הסכום הייתה [נמוכה מאד].  
הסכום החד פעמי נטו הומין הוא בסך 50,000 ש"ח המהווה כ- 10.00% מהדרישה.