

מתקפת המשוקים הפנסיונים

לקראת סוף השנה גוברת הפעילות השיווקית והנסיון להעביר חוסכים מקופת גמל אחת לשניה. רבים מכם קיבלו פניות בחודשים האחרונים על הפרק עכשיו קופת הגמל של אר"מ. אני רואה לעצמי חובה להאיר מספר נקודות:

כאשר בוחנים ביצועי קופות גמל יש לבחון מספר פרמטרים:

1. **תשואה ברוטו ותשואה נטו**- הסוכנים המשוקים מדגישים את התשואה ברוטו של קופה מסויימת, אולם לא תמיד "מאירים" את דמי הניהול הנגבים באותה קופה. הפערים בדמי הניהול יכולים להיות משמעותיים ביותר ולנוע בין 0.3 ל- 2 אחוזים. כמובן שיש לנכות מהתשואה את דמי הניהול בכדי לראות את התשואה האמיתית.

2. **רמת הסיכון**- החסכון בקופות הגמל נועד להבטיח את המשאבים שיעמדו לרשותנו בצאתנו לפנסיה. יש לזכור שהשקעה בקופת גמל עם מדד סיכון גבוה, עשויה להניב תשואות גבוהות לטווח הקצר, אך עלולה להסתיים במפח נפש ובאבדן החיסכון הפנסיוני ברגע האמת. לגיל החוסך חשיבות בבחירת רמת הסיכון של קופת הגמל- ככל שאנו רחוקים יותר מהפנסיה, ניתן להסתכן יותר, וככל שאנו מתקרבים לפנסיה, רצוי להקטין את רמת הסיכון. לדוגמא, לקופת הרופאים מסלול הנקרא "מסלול זהב" שבו 95% מהכסף מושקע באגרות חוב ממשלתיות ברובן צמודות מדד, ורק 5% מושקעים במניות.

3. **ביצועים לאורך זמן**- כשבוחנים ביצועי קופת גמל נוהגים סוכנים רבים להציג את ביצועי השנה האחרונה. מאחר ומדובר בחסכון פנסיוני, רצוי לבקש ולנתח את ביצועי קופת הגמל לטווח ארוך.

מצורף קישור לכתבה העוסקת בביצועי קופות הגמל המפעליות (קופת הרופאים היא קופה מפעלית). שימו לב שביצועי קופת "אר"ם קלסי" הינם הטובים ביותר מבין הקופות ב-5 השנים האחרונות, תשואה של 49.1% עם דמי ניהול של 0.2-0.3:

ביצועי הקופות המפעליות:

<http://www.calcalist.co.il/markets/articles/0,7340,L-3390008,00.html>

4. **האינטרסים שלנו והאינטרסים של הסוכנים לא בהכרח חופפים**- מאחר והסוכנים מתוגמלים בעמלות על "העברת עמיתים" בין קופות הגמל, עלינו להיות זהירים שכן, איננו מומחים בתחום

הכלכלי, וקל לסנוור אותנו בגרפים וטבלאות. יש להתייחס בזהירות לשיווק האגרסיבי של הסוכנים השונים. לא מעטים המקרים בהם סוכנים מנסים להעביר רופאים מקופה לקופה כל שנתיים שלוש.

אני מצרף קישורים לשתי כתבות מהימים האחרונים מהעיתון "כלכליסט" העוסקות בסוכנים:

הסוכנים הסמויים

<http://www.calcalist.co.il/local/articles/0,7340,L-3556155,00.html>

דילמת הסוכנים

<http://www.calcalist.co.il/markets/articles/0,7340,L-3555039,00.html>

נקודה נוספת וחשובה היא הנסיון להמיר את החסכון בקופת הגמל של אר"ם בביטוח מנהלים

נושא זה עולה מדי פעם וברצוני לחדד מספר גורמים כלליים הבאים בחשבון בעת פגישה עם **משווק פנסיוני**.

- המשווק הפנסיוני איננו יועץ פנסייה (ליועץ אין אינטרס לא גלוי ולא סמוי) המשווק בא למכור לכם מוצר מסוים ביותר.
- האינטרס של המשווק הוא למכור את מרכולתו ולפרנס את משפחתו. לא טובתך היא הגורם העיקרי שעומד לנגד עיניו. חלק נכבד מדמי הניהול שלך הולכים אל אותו משווק פנסיוני.
- המשווק תמיד מגיע עם השוואות מתוך גמל נט בין הצעתו לבין קופת הגמל בה אתה נמצא. ההשוואות הם על פני טווח שנים המתאים לצרכיו. שימו לב שיש לכלול בטווח השנים גם את השנים הקשות יותר כמו 2011, 2008, ו 2000-2002 שהרי ההשוואה צריכה להיות לאורך זמן רב ולא רק למספר שנים.

ככל שהשוואה היא על פני זמן ארוך יותר כך היא משקפת יותר.

- דמי הניהול הם מרכיב מרכזי בהשוואה תופתעו לראות כמה באמת משלמים בסוף את זה לא מספרים לכם.

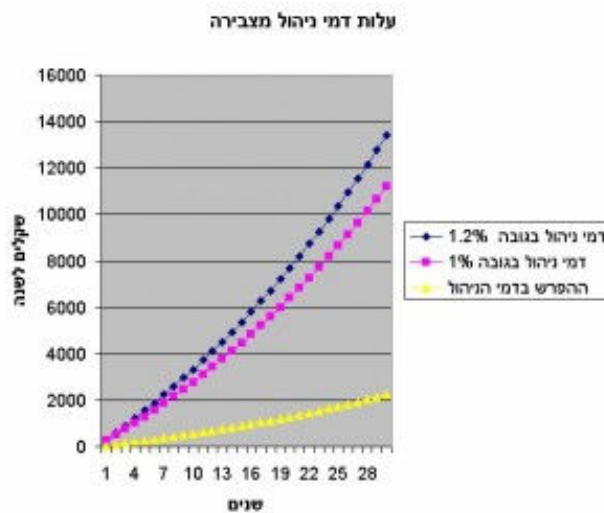
טבלה 1: השפעת דמי הניהול על סכום החיסכון

0%						5%	דמי ניהול מהפקדות	תשואות
0.5%	0.75%	1%	1.2%	1.5%	2%	0.5%	דמי ניהול מצברה	
1,788,953	1,692,269	1,601,860	1,533,754	1,438,141	1,294,649	1,699,505	סכום החיסכון	4%
214,131	310,816	401,225	469,330	564,944	708,435	303,579	הפסד מעמלות	
10.69%	15.52%	20.03%	23.43%	28.20%	35.37%	15.16%	אחוז ההפסד	
4,459,936	4,181,043	3,921,608	3,727,107	3,455,514	3,051,485	4,236,939	סכום החיסכון	8%
622,462	901,355	1,160,790	1,355,290	1,626,884	2,030,913	845,458	הפסד מעמלות	
12.25%	17.73%	22.84%	26.67%	32.01%	39.96%	16.64%	אחוז ההפסד	
810,515	775,164	741,875	716,637	680,951	626,770	769,990	סכום החיסכון	0%
77,485	112,836	146,125	171,363	207,049	261,230	118,010	הפסד מעמלות	
8.73%	12.71%	16.46%	19.30%	23.32%	29.42%	13.29%	אחוז ההפסד	

- מהתבוננות בטבלה ניתן לראות בבירור שדמי הניהול מהצבירה הן העמלות היותר משמעותיות והן מפחיתות את הסכום הנצבר בחיסכון במקרים מסויימים עד כ- 40% ובתשואות גבוהות יותר ההשפעה עוד גדולה יותר.
- כל רבע אחוז הבדל בדמי הניהול גוזל מכם כ- 5% מסך כל החיסכון בסוף התקופה. דמי הניהול הללו יפחיתו מכם בין רבע לשליש משיווי כל החיסכון בסוף התקופה ולא אחוז אחד או אחד וחצי כפי שאתם חושבים.
- ניתן אם כן לראות שכל הנחה בדמי הניהול מתבטאת בעשרות ולפעמים במאות אלפי שקלים בסכום החיסכון הסופי. אם זאת כפי שכבר הזכרתי ההבדלים נראים קטנים מאד בתחילת החיסכון.
- עוד ניתן לראות מהתבוננות בטבלה שגורם חשוב בסכום הצבור לחיסכון הוא התשואות שאותן עשו הקופות. הקופות נבדלות אחת מהשניה מאד בנושא זה ולמרות שהוא לא ניתן

לחיזוי זהו הגורם השני שצריך לקחת בחשבון כשבוחרים קופה.

- אף אחד לא יכול להבטיח תשואות – אם תמצאו חברה המבטיחה תשואות לכו איתה.



- לאחר שלושים שנות חיסכון הפרש של 0.2% בדמי ניהול שווים ל-2000 שח לכל חודש הפסד בפנסיה החודשית אותה תקבל. זה הרבה מאד כסף.

לגבי מקדמי ההמרה להלן "המקדמים"

- כבר היום על פי חוק יש עדכון מקדמים בכל שנה אמנם בשיעור נמוך אבל הוא כתוב בחוזה – תשאלו את המשווק.

- המקדם ה"קבוע" ישאר קבוע רק אם הוא משתלם לחברת הבטוח. התחייבות חוזית היא לא חוק – המפקח על הבטוח יכול לשחרר את חברת הבטוח מהמחוייבות. הרי ברור לכם שאם לא יהיה מספיק כסף לשלם לכולם אז ישלמו לכולם תעריף מופחת. ראה מקרה אילן בן דוב והאג"חים. שורה תחתונה לא יתנו כסף שאין.
- אם אתם חושבים שלא יהיו שינויים מהותיים בתנאי הביטוח הפנסיוני במשך 20-30 השנים הקרובות כנראה שישנתם חזק מאוד. אין שום טעם לשלם היום סכומי כסף נכבדים ביותר מכספכם עבור הטבה (לכאורה) שסיכוייה להתקיים נמוכים מאוד בעוד שנים רבות.
- כל זה לא בגלל שהם "רעים" - פשוט אם לא יהיה כסף לא ישלמו.
- עקרונית: חברת הביטוח אמורה להרוויח. על כן היא לוקחת מקדמי ביטחון (לרווח שלה). אם ההערכות אומרות שהמקדם יהיה X היא לוקחת X+Y וזה המקדם שלה. חברת הביטוח בהחלט לא פריירית והיא מצוידת במידע שלנו אין. עליה במקדם תבוא בעקבות עליה גדולה הרבה יותר בתוחלת החיים. נשמע מסובך נכון ככה הם רוצים את זה.
- בפשטות:
 - אם תהיה עליה גדולה בתוחלת החיים חברות הביטוח לא יוכלו לעמוד בתשלומיהן אלינו והסכומים אותם נקבל בהכרח יופחתו. אחרת החברת יפשטו רגל ולא נקבל כלום.

לסיכום ברור לכם שאיננו אומרים לכם היכן להשקיע את כספכם אולם זיכרו את חשיבות דמי הניהול מעבר למה שנראה. וזיכרו את ה"כבוד" המפוקפק שצריך לתת למקדמים קבועים בחוזה.

תזכורת כמה משלמים היום: הכוונה היא לעמלה מהצבירה.

1. קופת גמל אר"מ: 0.24%

2. קרו פנסיה הראל (לשעבר עדי") – 0.25%

3. ביטוח מנהלים דרך חברת "שקל" – בין 1-1.25%