

ביטוח אריכות ימים

זהירות, תוחלת חיים לפניך ! והפעם: נערכים למצב בו הכסף עלול להיגמר כבר בעשור השני של הפרישה | כתבה שניה בסדרה

רו"ח אמיר גבאי



במאמר הקודם עסקנו בהיערכות כלכלית למצב סיעודי בעשור השלישי של הפרישה. כעת, יש ללמוד אתגר נוסף בניסיונו לצלוח את תקופת הפרישה ברווחה ובכבוד: להיות ערוכים כלכלית למצב בו הכסף עלול להיגמר כבר בעשור השני של הפרישה.

מתי נמות?

רובנו בוחרים שלא לעסוק בשאלה מתי נמות. למרות שמרבית בני האדם מבינים בשלב כזה או אחר, שמוות הוא חלק ממעגל החיים. מעט מאוד אנשים עושים שימוש מועיל עבור עצמם בעת תכנון הפרישה במידע שהצטבר במהלך עשרות ומאות שנים בארץ ובעולם בנוגע לתוחלת חיים. אנחנו יכולים להתעלם מהנושא ולא לעסוק בשאלה מתי נמות, אך בדרך זאת ניקח על עצמנו סיכון גדול יותר, לפיו הכסף העומד לרשותנו בתקופת הפנסיה ייגמר הרבה לפני ימינו האחרונים ולזה אנו קוראים **סיכון אריכות ימים**.

תוחלת חיים משוערת משפיעה על תכנון הפרישה בכללותו, על סגנון החיים בתקופת הפנסיה, על מדיניות ההשקעות שלנו, על תכנון המס בגין כספי הפיצויים והפנסיה ועל ניהול הנכסים שלנו. כמעט כל משתנה אחר, כגון התקציב החודשי בתקופת הפנסיה או אף התשואה על ההשקעות, ניתן לשליטה במידה כזאת או אחרת, אך משתנה תוחלת החיים המשוערת הוא בלתי צפוי ובלתי נשלט, לכן מומלץ בשלב ראשון לערוך היכרות עם המידע שיש כיום בכל הנוגע לתוחלת חיים באופן כללי ולאסוף אינפורמציה רלבנטית ממקורות המידע השונים. בשלב שני, מומלץ לבצע התאמה אישית של הנתונים הכלליים ולבצע תחזית אישית, בהתאם למצב הפיזי והבריאותי, היסטוריית המשפחה ונתונים אישיים נוספים העשויים להשפיע על תוחלת החיים הצפויה של כל אחד מאיתנו. לבסוף, יש להביא בחשבון נתון זה בעריכת החישובים, התחזיות, בניית התקציב החודשי ותזרים

השנים שלאחר הפרישה השוק אינו חסין משפל, שמטבעו עשוי לחזור על עצמו בכל כמה שנים. סיכון זה נקרא סיכון הרצף. רצף הפסדים מהשקעות בשוק ההון במהלך כמה שנים רצופות עלול להוות קושי בהתאוששות. לדוגמה, משקיע אשר נהנה מתשואה של 12% בשנה ראשונה ו-10% בשנה השנייה, אך שנתיים לאחר מכן הוא סוגר הפסדים של 19% ו-15% בהתאמה. תידרש תשואה בשיעור של 45% בשנה הבאה לאחר מכן, כדי להתאושש מן ההפסדים. כמה מציאותיות סיטואציה זאת? סביר יותר שיידרשו שנים אחדות במדד מציאותי של תשואה כדי להתמודד עם ההפסדים.

החל מרגע הפרישה, רגע אשר ממנו והלאה אינך עובד עוד, אינך חוסך ומוציא יותר ויותר כספים מחסכונויך לצורך מחייתך, שלושת הסיכונים: סיכון אריכות הימים, הסיכון ההתנהגותי וסיכון הרצף תופסים תאוצה ועם סיכונים אלה אתה נדרש להתמודד במשך 30 שנים ויותר. לא תצליח לבטל לחלוטין את כל הסיכונים הללו, אולם בכל זאת ישנה דרך להפחית חלק מהשפעת הסיכונים הללו על מצבך הכלכלי בתקופת הפרישה, לדוגמה: הפקדה חד-פעמית לקצבה, "רחמנא לצלן".

לחיות טוב, למות חסר פרוטה

אם אסטרטגיית הפרישה שלך היא לצבור יותר ויותר נכסים עד יום מותך תחת נטילת סיכונים פיננסיים גדולים, הפתרון הבא אינו בהכרח מתאים לך. אם אסטרטגיית הפרישה שלך היא לחיות טוב בתקופת הפרישה ולמות חסר פרוטה, ייתכן והפקדה חד-פעמית לקצבה היא בהחלט פתרון פיננסי שיכול להתאים לך. המשמעות הפשוטה של מהלך זה היא שאתה מוסר את המזומנים שיש לך, חלקם או כולם, לקרן פנסיה או לחברת ביטוח, וזאת שולחת לך המחאה בדואר בכל חודש עד ליום מותך. כמובן שזה לא שחור או לבן וניתן גם לשלב בין שתי האסטרטגיות המוזכרות לעיל ואף לנקוט בדרכים נוספות לניהול הכספים שלך בתקופת הפרישה.

המשך בעמ' 7

ביטוח אריכות ימים

המשך מעמ' 6

ברווחים. עדיין, זאת לא סיבה מספיק טובה לשלול את ההפקדה החד-פעמית לקצבה כפתרון פיננסי לתקופת הפרישה ויש להתייחס למוצר זה ככל אפיק השקעה אחר לטווח ארוך. מנגד, מה מונע מקרנות הפנסיה וחברות הביטוח לצאת מעמדת "הפנסיונר הוא שבוי" ולהשתכלל? אין שום סיבה נראית לעין מדוע קרן פנסיה או חברת ביטוח לא תוכל להציע לפרש מסלולים שונים של פנסיה מלבד מסלול ההשקעה הכללי, לדוגמה, פנסיה הצמודה למדד השקעות ללא מניית? מדד השקעות של אג"ח ממשלתי בלבד? ואף לאפשר לפרש לעבור במהלך תקופת הפרישה בין המסלולים השונים. אין כל סיבה. קרן פנסיה או חברת ביטוח אשר תרים את הכפפה ותספק פתרון מסוג זה לכל הפרשים המעוניינים בהכנסה חודשית שוטפת קבועה ומובטחת ככל האפשר, תהפוך בנקל את הדרך הזאת לדרך השפויה והמקובלת ביותר בישראל לפרישה.

* הכותב הנו מומחה למיסוי ופרישה, מנכ"ל מקסום תכנון כלכלי לפרישה בע"מ.

אבל בסופו של יום מרביתנו לא יכולים להתקיים רק מהריבית ומהרווחים, וברגע שאנו מתחילים לאכול גם מהקרן, זה כבר סיפור אחר. קחו לדוגמה את מר לבייב שרק לאחרונה החל למכור בזה אחר זה נכסים טובים שמניבים לו תשואה מכובדת, מאחר שלא משנה כמה טובה ההשקעה, בסופו של דבר שם המשחק הוא תזרים מזומנים. זה נכון בעסקים, זה גם נכון בחיים הפרטיים. קצבה חודשית נותנת מענה לצורך בתזרים מזומנים.

העתיד לא ממש כבר כאן

באמצעות הפקדה חד-פעמית לקצבה תוכל לשמר מידה של שליטה על ההכנסה השוטפת שלך בתקופת הפרישה, אך אתה עדיין חשוף לסיכון השלישי שהזכרנו שהוא סיכון הרצף, סיכון הנובע מתנודות בשוק ההון, שכן למעט מוצרים בודדים הקיימים כיום בשוק בהם הקצבה החודשית מחושבת על בסיס תשואה מובטחת ובתקופה הנוכחית הרי שהם פחות אטרקטיביים, בשאר המוצרים צמודה הקצבה למדד ההשקעות של החברה במסלול הכללי, מה שנקרא משתתפת

אין מתנות חינם

אם תנסה להשוות את התשואה השנתית הגלומה בהפקדה חד-פעמית לקצבה בקרן פנסיה כללית או בפוליסה לקצבה בחברת ביטוח, לתשואה השנתית מפתרונות פיננסיים אחרים, מבלי להביא בחשבון את סיכון אריכות הימים והסיכון ההתנהגותי, לבטח תגיע במהרה למסקנה שזה לא כלכלי. מוצר ביטוח מטבעו לא כלכלי עד אשר מביאים בחשבון את הסיכוי לממשו וגם אם נדמה לנו שאין כאן ביטוח, בוודאי שיש כאן ביטוח והוא ביטוח אריכות ימים וזה עולה כסף. הורגלנו לחשוב שכשמדברים על ביטוח, משהו צריך לקרות, "באופן מפתיע" במקרה הזה התממשות האירוע הביטוחי היא למעשה שלא קורה כלום, לא חולים, לא נכים, פשוט ממשיכים לחיות. ייתכן ואף אם נחיה במסגרת תקציב חודשי קבוע באופן יחסי, בלי דאגות הכרוכות בניהול עצמאי של הכסף שלנו, אולי אף נחיה יותר.

שם המשחק: תזרים מזומנים

אין כל ספק כי קיימות לא מעט השקעות בהן תוכל לקבל תשואה גבוהה יותר על כסףך,

ביטוח חיים תמורת חיסכון

מהו מקדם המרה לקצבה וכיצד הוא משפיע על הפנסיה שלנו?

ניר וילף, יועץ פנסיוני

האם יש מניעה אמיתית למכור את מקדם ההמרה לקצבה כמוצר ביטוח העומד בפני עצמו? אני בספק. ניתן לקבוע את מחירו וניתן להגביל את היקף הקצבה שתבוטח כדי שחברות הביטוח תוכלנה לגדר את הסיכון שלהן. המבוטח יוכל להחליט אם יש לו עניין לממש את הביטוח או שאולי יהיה לו כדאי יותר לוותר עליו כי בתנאי השוק העתידיים ניתן יהיה לרכוש מקדם בתנאים טובים יותר. בפועל, משלם היום החוסך לביטוח תוחלת חיים על כל החיסכון שלו למרות שיש סבירות כי חלק מהחיסכון לא ימומש כקצבה ולא יהיה חשוף לסיכונים של תוחלת חיים. לפני שנים כבר אסרו על הבנקים להתנות שירות בשירות. יכול להיות שאנחנו עדים לתופעה כזאת בחברות הביטוח – ביטוח תוחלת חיים רק תמורת חיסכון?

לפיכך, מקדם ההמרה המובטח הוא בעצם ביטוח כנגד עלייה בתוחלת החיים. הבעיה היא שחברות הביטוח אינן מוכרות מוצר זה בפני עצמו אלא מחייבות את האדם המעוניין בו לבצע אצלן גם את החיסכון הפנסיוני שלו. כל מי שיחסוך שנים בחברה מסוימת וירצה להעביר את החיסכון לניהול חברה אחרת, ייאבד את זכותו למקדם שהובטח לו עת הצטרף לראשונה לתוכנית. אל מול יתרון זה של הפוליסות על פני קרנות הפנסיה, קיים החיסרון של דמי ניהול גבוהים, אך בפועל קיימת נכונות לשלם את המחיר הגבוה, כאשר ההוכחה לכך היא אותם עשרות אלפי אנשים המצטרפים מדי שנה לתוכניות הקצבה בחברות הביטוח.

היתרון הגדול שמציגים לנו סוכני הביטוח בנסותם לשכנע אותנו לחסוך לפנסיה באמצעות פוליסת ביטוח על פני קרן פנסיה, הוא מקדם המרה לקצבה: ככל שמקדם ההמרה גבוה יותר, כך הפנסיה שלנו קטנה יותר. מקדם ההמרה מביא לידי ביטוי את תוחלת החיים הצפויה: ככל שתוחלת החיים עולה, כך עולה המקדם ובעקבותיו קטנה הפנסיה החודשית.

מדוע מדובר ביתרון לפוליסות הביטוח? מפני שחברות הביטוח מבטיחות כי מי שירכוש פוליסת ביטוח, מקדם ההמרה שלו יובטח עד הפנסיה, גם אם מדובר בעוד 50 שנה. זאת בשונה מקרנות פנסיה, שם אין הבטחה למקדם והוא ייקבע לכל פרש בהתאם למקדם שיהיה בתוקף במועד פרישתו.