



**מה זה אומר מומחיות בפרישה?**  
זה אומר לדעת לשלב בין כל מיני עולמות. זה אומר שילוב בין - מיסוי, פנסיה, פיננסים. ולא פחות חשוב זה לדעת לדבר בשפה של בני אנוש, לא בשפה של אנשי מקצוע

# בחר לך! מומחה

**פרישה זה אירוע שדורש תכנון, אמיר גבאי, מי שהקים חברת ייעוץ בתחום ולאחרונה עבר לפרופיט מדבר על משמעות המעבר לפרופיט, ועל המומחיות הייחודית שנדרשת בתחום**



עו"ד (רו"ח) אמיר גבאי, הוא בעל השכלה רחבה ומחזיק ברישיונות בתחום הפנסיוני, ובתחום ההשקעות. הוא צבר נסיון רב בתחום הפרישה, לדבריו, עוד לפני שבכלל דיברו על המונח הזה. כבר ב-2005 הקים את חברת הייעוץ הראשונה בארץ והקים אתר בנושא פרישה, שזוכה עדיין לחשיפה ולעניין רב. הכלים והמידע המוצגים באתר נגישים, ומיועדים גם לאיש המקצוע, וגם לאדם שעומד לפני פרישה.

**בעצם את הקריירה שלך, התחלת בעצמאי, מה גרם לך לשנות את המסלול?**

"מגיל 24 אני עצמאי. ב-13 השנים האחרונות ניהלתי חברת ייעוץ לפרישה. עד כמה שזה יישמע קלישאה, הגעתי לפרופיט, קודם כל, ממקום של שובע בעשייה היומיומית, ורצון להיות במקום של שיתוף ונתינה לאנשים מצליחים ומקצועיים בתחום, והכוונה היא כמוכן לאנשים שמרכיבים את פרופיט."

**בכל זאת מה השתנה מבהינתך**

"אני מנהל את תחומי המיסוי, הפרישה והפיננסים בפרופיט. הכלים גדלו. היום יש מאחורי אנשי מקצוע רבים בתחום הפנסיוני ובתחום הפיננסי. יש כאן צוות מעולה, ואני רוצה להיות במקום של שיתוף ונתינה. באתי להעצים את האנשים, ואת הצוות שכאן. אני מאוד שמח לשתף בידע שלי, החומר המקצועי שלי פתוח בפני כולם ואני זמין לכולם. נוצרה כאן הזדמנות לסוכנים של פרופיט לעלות כיתה, בדרך להיות מומחי על בתחום הפרישה. לי יש הזדמנות אדירה לעבוד עם הצוות הזה, ולתת להם את כל התמיכה האפשרית."

**מה זה אומר מומחיות בתחום הפרישה?**

"זה אומר לדעת לשלב בין כל מיני עולמות. זה אומר שילוב בין - מיסוי, פנסיה, פיננסים. ולא פחות חשוב זה לדעת לדבר בשפה של בני אנוש, לא בשפה של אנשי מקצוע. צריך להכיר את החששות והצרכים של הפורשים, ולדבר איתם בשפה של פתרונות, ולא בשפה של מוצרים או בשפה מקצועית. זה לקסיקון ודרך התנהלות שצריך להטמיע ולהשריש. אני דוגל בקפיצה למים, כל עוד יש לידך מציל. אני לא מאמין להקריא מצגות באודיטוריום, זה לא מה שהופך אנשי מקצוע להיות מומחים בפרישה. כולם כאן רוצים להתפתח, אבל עליידי

יישום, ועליידי עבודה בשטח."

סוכנות פרופיט הוקמה על-ידי אסף בנאי ושלומי אלברג. פסגות החל לבצע רכישת הסוכנות בשלבים, החל מ-2009, וב-2015 השלים רכישת בעלות מלאה על הסוכנות. כיום מונה הסוכנות למעלה מ-250 סוכנים, ומנהלת נכסים בשווי של מעל 17 מיליארד שקל, ומעניקה שירותים פיננסיים, ביטוח פנסיוני ומוצרי סיכון מגוונים.

**איך אתה מרגיש עם המעבר לפרופיט**

"זו קבוצה מדהימה, עם המון סוכנים, אבל התחושה עצמה היא ממש ביתית. זה לא טבעי שכ-250 סוכני ביטוח, עם עסקים עצמאיים, עובדים ביחד תחת קורת גג אחת תוך פרגון הדדי."

**איך השילוב עם פסגות עובד?**

"אנחנו בעד ההתאמה הטובה ביותר ללקוח מבחינת מוצרים ופתרונות. התאמה לצרכי הלקוח, זה עקרון הרגל. זה מייצר רווח לאורך זמן, ללקוח ולסוכן כאחד."

בשנה שעברה פרופיט ערכה כ-90 כנסים למעסיקים שונים, והשנה אנחנו צפויים להכפיל את כמות הכנסים. העוצמה והכח של גוף כזה, זה מרגיש גוף אחד עם זרועות בכל מקום. הרצון הוא לקחת את נושא הפרישה, ולהפוך אותו לפעילות הרגל."

**כל תחום הפרישה צובר תאוצה, בעקבות צורך שיש מהשוק, בנק הפועלים הקים מרכז כזה, שומעים על עוד מרכזים חדשים באלה שקמים**

"ברמה המעשית, כמי שקנה את הדומיין של Prisha, ב-2004, עוד לפני שאנשים בכלל דיברו על הנושא הזה. אנו מציעים מומחיות כוללת, שלא ניתן למצוא במקומות אחרים. ברמת תכנון המס, התכנון הפנסיוני והתכנון הפיננסי. אני מכיר את הכל. יש לנו מתחרים ואין לנו מתחרים בכלל ואני לא מזלזל באף אחד. יש מרכזי פרישה, מרכזים כאלה קמים כל הזמן, גם בבנקים. אני חושב שזה מאוד מאתגר להציע את מכלול השירותים והכלים שאנו מציעים. עם כל הניסיון הרב והיקף הידע הנדרש."

גיפים נוספים שקמים, אם זה תחת חברות הביטוח השונות, הם מוכרים את המוצרים של חברות הביטוח ולבנקים אין יכולת לתת מענה מלא לפורש. יש תחרות, אבל אני לא רואה גוף שיכול להציע את כל היכולות שיש לנו."

**מה הכי חשוב לפרושים היום?**



**מה להכין לקראת פרישה:**  
כשאדם פורש מהעבודה, הדבר שהכי כואב לו זה המס. נקודת הפתיחה היא תכנון המס על מענקי הפרישה וכספי הפיצויים והחיסכון הפנסיוני בכללותו. זו מלאכה מורכבת ומומחיות בפני עצמה. זו נקודת המוצא, ואנשים מפספסים את זה

"כשאדם פורש מהעבודה, הדבר שהכי כואב לו זה המס. נקודת הפתיחה היא תכנון המס על מענקי הפרישה וכספי הפיצויים והחיסכון הפנסיוני בכללותו. זו מלאכה מורכבת ומומחית בפני עצמה. זו נקודת המוצא, ואנשים מפספסים את זה. לי יש מומחיות בנושא הזה ויכולת לחבר בין תכנוני המס וההמלצות בתחומים הפנסיונים והפיננסיים. צריך לקבוע סדר קדימויות, איך מממשים ואת הנכסים בתקופת הפנסיה וממקמים את ההכנסה. יש לזה משמעות כספית רחבה. בניהול חיסכון והשקעה, למשל, אם יש אפיק חיסכון שהרווחים בו פטורים ממס, אולי תרצה להגדיל את רכיב הסיכון באותו המוצר, להרוויח יותר היכן שמשלמים פחות מס. איך אתה מייצר לעצמך הכנסה חודשית נוספת מעבר לפנסיה שצברת וטיפול בסוגיות רבות נוספות. הכיס, סף הרלת, הוא קודם כל תכנון מס. אנב, חלק מהקולגות שלי, שיצאו מרשות המסים, עוסקים בעיקר בזה, בתכנון המס ואולם פחות בקיאים ומנוסים בעולם ההשקעות והפנסיה וזה חיסרון ללקוח המעוניין בהסתכלות כוללת.

יועץ פרישה, חייב לראות איך משפיעות ההמלצות שלו בתחום המיסוי על החסכון הפנסיוני. איך ההמלצות שלו בתחום הפנסיוני משפיעות על התכנון הפיננסי של הלקוח. חייב להכיר את כל העולמות ולהיות עם כל המשקפים אחרת זה לא עובד."

**מה עם רגולציה? אתה הושב שצריכה להיות רגולציה ספציפית לתכנון פרישה?**

"אני מעורר רגולציה, המטרה שלה נועדה לייצר שקיפות ללקוח. לדעתי, חייבים להקים מסלול אקדמי עם התמחות בתחום הפרישה. מגרונטולוגיה, פנסיה, פיננסים, ביטוח, מיסוי, ועוד נושאים, זה יהיה מדהים. לצערי, עד היום לא הרימו את הכפפה למרות שהצעתי זאת למוסדות אקדמיים בעבר."

**מה צריך לדעת מי שנומדר לקראת פרישה, נתחיל מאנשים שמונעים לאמוצע גיל ה-50 וצפוניה?**

"מי שבאמצע החיים, ועדיין ממשיך לעבוד, פעולות המיסוי, לא רלבנטיות עבורו. אלה פעולות שצריך לעשות סמוך למועד הפרישה. בני 50 פלוס, יכולים לעשות הרבה מבחינת סדר וניקיון. לבחון את ההסכונות הפנסיוניים שצברו בהם כספים, לעשות מקצה שיפורים, אם צריך לעשות שינויים. להכין את מצב הנכסים וההסכונות שלך, לקראת מועד הפרישה."

**את זה ב-50 פלוס, או גם בן לקראת פרישה?**

"צריך לעשות את זה בגיל +55, ורצוי להסתייע במי שרואה את הדרך כולה עד לפרישה ולאחריה, בעיניים שצופות פני עתיד, שרואות לאן אנחנו רוצים להגיע בנקודה הסופית. החשיבות בגיל 50 פלוס נובעת משתי מגמות. מצד אחד, תוחלת החיים עולה, תקופת הפנסיה מתארכת, ואנשים צריכים לאכול ולשתות במהלך תקופה ארוכה יותר, את מה שהם הסכו בתקופה קצרה יותר. מהצד השני, אנשים פורשים בפועל בגיל צעיר יותר, כי הרבה ארגונים במשק, מציעים לעובדים שלהם פרישה מוקדמת ואנשים יכולים למצוא עצמם בסביבות גיל 55 והלאה, פורשים צעירים."

לכן לתקופת האלה של החיים, מומלץ להיערך בזמן. למשל, אנשים העובדים בהייטק, שם בגילאים צעירים יחסית כבר לא יודעים עד כמה המשרה בטוחה, חייבים להיות ערוכים לכל תסריט. יש דברים שהלקוח יכול לעשות בעצמו, או שרק דרך מרכזים? המידע היום קיים בכל מקום באינטרנט. אבל, מאחר וכרב המקרים אתה לא הולך לרכוש את כל הידע המקצועי בעצמך ביום הפרישה, מאחר והיכולת של הלקוחות להבחין בין עצה טובה לעצה פחות טובה, היא מוגבלת, הרגש צריך להיות על בחירת היועץ, לדעת לבחור את היועץ שלך. תחשוב טוב לפני שאתה בוחר, כי אין לך כלים לברוק את כל ההמלצות שתקבל."

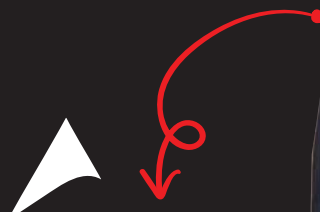
**מה עם צמתים ואירועים ספציפיים**

"אני מחלק את סוגי האירועים לשניים. האחד, שינויים במצב האישי. אם זה פרידה מבן זוג, שלצערו זה שכיח היום, או פטירה של בן זוג. אלה אירועים שיש להם השפעות פיננסיות ופנסיוניות דרמטיות. אלו אירועים שחייבים לטפל בהם היום. השני הוא שינוי במצב התעסוקתי. כל עזיבת מקום עבודה, כל שינוי בקריירה, כל פרישה מוקדמת, כל מעבר משכיר לעצמאי, ולהיפך. כל עצמאי שהפך לחברה בע"מ והוא בעל שליטה, או שנכנס לשותפות וכמוכן פרישה ויציאה לפנסיה. כל שינוי כזה, חייבים לעשות עם ליווי מקצועי מאיש מקצוע מתאים."



### על בחירת יועץ פרישה:

היכולת של הלקוחות להבחין בין עצה טובה לעצה פחות טובה, היא מוגבלת, הדגש צריך להיות על בחירת היועץ, לדעת לבחור את היועץ שלך. תחשוב טוב לפני שאתה בוחר, כי אין לך כלים לבדוק את כל ההמלצות שתקבל



### על השילוב עם פסגות:

אנחנו בעד ההתאמה הטובה ביותר ללקוח מבחינת מוצרים ופתרונות. התאמה לצרכי הלקוח, זה עקרון הדגל. זה מייצר רווח לאורך זמן, ללקוח ולסוכן כאחד

