

תורת הצבירה

מה ההבדל בין פנסיה צוברת לביטוח מנהלים, מה בין פוליסה קצבתית להונית ובשירותיו של איזה יועץ להשתמש. דן ארז מסביר לאט ובסבלנות

דן ארז*

יש האומרים כי "פנסיה" פירושה - פניו נפלו סוף ימיו הגיע. אחרים יאמרו כי "פנסיה" היא כשפניו נהרדו... אבל ברצינות, מה זה? למה כולם לפתע מדברים על זה? מפני שפנסיה היא פתרון ארוך טווח למקרים הנובעים מהכיסויים הפנסיוניים, דהיינו: פרישה, נכות, שארים. מה יקרה לעובד החוסך מדי חודש בחודשו, אם ייקלע למצב שבו בשל נכות, מוות או בהגיעו לגיל פרישה, לא יוכל להשתכר כדי מחייתו?

ארבעה פתרונות

ישנם מספר פתרונות בשוק הפנסיה הקיים: האחד: פנסיה תקציבית - המשלמת מתקציב המעסיק, ולכן נפוצה בעיקר בקרב עובדי מדינה ורשויות מקומיות. שיטת פנסיה זו הופסקה על-פי החלטת ממשלה ובהסכמים הקיבוציים כבר ב-2001.

השני: פנסיה צוברת, כשמה כן היא, צוברת את כספי העמיתים - עובד ומעסיק מדי חודש, וכך מכינה את הבסיס לחישוב הפנסיה העתידית; פנסיה צוברת ותיקה - קרנות גרעניות. אלה הקרנות "ההסתדרותיות" אשר צברו חובות כבדים, עמדו - לטענת האוצר - בפני חילות פירעון ולא היה ברירה אלא לסגורן בסוף 1994, ולאחר מכן בשנת 2003 לשנות את כל נוהלי החישוב, הצבירה והחובות לפנסיה צוברת חדשה - קרנות שנפתחו ב-1995, לפי החלטת ממשלה, ונועדו להחליף את הקרנות הוותיקות, אשר כאמור סגרו לצבירה חדשה. קרנות אלה לפי התקנות צוברות את כספי העמית ומחשבים את זכאותו לפנסיה לפי קרות האירוע: נכות, שארים וקנה. השלישי: ביטוח מנהלים. כשעצמו הגדרה חכמה ביותר עם קורטוב של ביטוח וגאווה. ישנם עובדים שהקרב ביותר לניהול שיהיה להם הוא ביטוח המנהלים. עם זאת, ביטוח המנהלים מאפשר לעובד החוסך למטרת הפנסיוניות, להחליט במידת מה, מה הוא מעדיף בכל אחד מהאירועים העלולים להתרחש עליו.

הרביעי: קופת גמל. ערוצי חיכון מוטי חיכון מושלם. מיועד למי שמתעניינים בעיקר בפתרון כספי חירופעי בעת פרישה. אין כיסוי ביטוחי לא לנכות ולא למקרה מוות.

סוגיות מיסוי

בנוסף לכל השאלות הניצבות בפנינו, למקרה קרות אירוע פנסיוני, באו אנשי האוצר וסיכנו את החיים. לפתע אנו שומעים מכל הכיוונים את צמד המילים "הון וקצבה".

המסלול ההוני מאפשר לחוסך לבחור בסכום אחד, חירופעי, ולרוב פטור ממס בעת פרישה. עובד המאמין ביכולתו לנהל את כספיו בפרישה טוב יותר מאשר חברת הביטוח או קרן הפנסיה, יכול לעשות זאת בעצמו במסלול ההוני.

כיועץ פנסיוני אינני מודאג מגמלאי בן 65, אני יותר מוטרד מגמלאי בן 85! האמנם ירדע לנהל את כספיו בעצמו וכאשר יקבל את כספיו ההוניים, נאמר

מיליון שקל - האם לא ירגיש "מיליונר" ויחלק את כספיו בין ילדיו ונכדיו? או אז יגלה די מהר כי לא נותר לו הון פנסיוני כדי להתקיים.

ובכן, אם עדיין לא התבלבלתם, מותר לעובד השכיר לחסוך משכר פנסיוני ברוטו של 7,300 שקל במסלול ההוני. אבל, רגע - הרי פיצויים פטורים ממס הם 10,250 שקל, או בעצם ניתן לחסוך למסלול הוני גם מהתגמולים וגם מהפיצויים, ואלה הרי אין להם סכום שקלי אחד. היכול סוכם הביטוח לעזור לנו? ומה לעשות אם שכרי גבוה מ-7,300 שקל?

לאחר שהחלטנו לחסוך במסלול ההוני, החליטו אנשי האוצר עבורנו כי עתה, מן הדין שנחסוך במסלול הקצבה. דהיינו, בהגיענו לגיל פרישה נקבל קצבה חודשית עד יום מותנו ונשותינו אחרינו. אלא, שגם כאן התערבו אנשי האוצר, וקבעו כי תהיה תקרה לשכר המבוטח לפנסיה במסלוליה השונים - עד למקסימום ארבע פעמים השכר הממוצע במשק - 29,532 שקל - זו התקרה המתותרת להפרשות המעסיק לפנסיה. מעל משכורת ברוטו חודשית לפנסיה בכך 29,532 שקל, יהיה חלק המעסיק בתגמולים חייב בוקיפת הכנסה בידי העובד, כפי שמוכר לנו בקרן ההשתלמות, אך מעל 15,712 שקל בחודש.

נשאלת השאלה אלי עדיף לקבל את התוספת הזו, החייבת בכל מקרה במס השולי של העובד, כשכר, ולעשות בו כרצוננו. מרוע לקבל את אותו הסכום ולשלם עליו וקיפת הכנסה?

ראשית, איש אינו מבטיח לנו כי המעסיק יסכים להגדיל את שכר העובד. שנית, יש חשש לכאורה בתוספת, בחוותה "פיקציה" - דהיינו, תשלום המשתלם לעובד ללא סיבת עבודה - יראו כסכום החייב לכאורה בפיצויים, ובכך להגדיל מבלי משים את חבות המעסיק לפיצויים. שלישית, שווה לשלם את המס, להפנות את הכספים למסלול ההוני, וכך להיות פטורים ממס בעת פרישה, היות ואין משלמים מס פעמיים לפי נוסחת xxx.

אז למה לנו יועץ?

בעידן המודרני והאינטרנטי, כמעט כל קנייה המאורגנת על-ידי התא המשפחתי, עוברת בחינות ו"הצעות" לאתרי מרכזי אלה ואחרים. קנייה של ציוד העולה מאות בודדות של שקלים צורכת מאיתנו זמן ואנרגיה רבים. והנה, בנושאי פנסיה, שם "רותקו" מיליוני שקלים, לא עולה בדעתנו הצורך ללכת ליועץ, להיוועץ ולבחון אם המסלול שבו אנו חוסכים הוא אמנם המסלול האופטימלי.

בנימטריה ידוע כי רצוי (306) פחות מצוי (146) - כסף (160)! במציאות זו האמת היומיומית. תן למומחה לבחון את המצוי ברשותך: חיכון, ביטוח למקרה מוות, ביטוח למקרה נכות וחיכון לאריכות ימים. תן למומחה להתמודד עם רצונותיך לכל אותם המקרים. תן למומחה לקבוע איתך ואולי עבורך, את צרכיך לאור הנתונים הנ"ל.

"עתידי בטוח" אינו מושג ערטילאי. זוהי מערכת האמורה לבחון עבורך - העובד, העמית בקרן, המבוטח והלקוח - את הפער שבין המצוי לרצוי, וכך לבנות את המסלול הנכון ביותר לנועץ, למשפתחו ולצרכיו בעת הייעוץ. סוגיות רבות משולבות בנושא הפנסיוני. אנו בדעה כי כפי שנעשה "תיקון 3" במס ההכנסה, ועצמאי (צעיר מתחת לגיל 45) חייב לחסוך תחילה במסלול הפנסיוני ורק אחר כך במסלול ההוני, כך יהיה כנראה אצל העובד השכיר. אל תתפלאו אם מהר יותר משנראה לכם יוחל "תיקון 3" גם על שכירים - לפחות הצעירים שבינינו.

ובסופו של יום זכרו: סוף מעשה במחשבה תחילה. פנו ליועץ הפנסיוני, נצלו את כישוריו, ודואו שיש בידו היישון הנכון לייעוץ ואל תסתמכו על כך שהוא מועסק על-ידי הבנק השכונתי. "יועצי הפנסיה" החדשים אשר עוברים הכשרה מקצועית וניגשים לבחינות בימים אלה, אין להם ולו מעט מהמיומנות שיש לסוכן הביטוח שלכם, עתיד הניסיון, או ליועץ הפנסיוני הבילתי תלוי, המתחייב בגילוי נאות.

יועץ מן הראוי לטעמי שישתכר מן הייעוץ ולא מתוצאת הייעוץ. שירוויח את שכרו מהזמן, הידע והחשיבה שהשקיע בייעוץ, ולא ממכירת המוצר שאותו יעץ ללקוחו לרכוש. זה אינו יכול להיות ייעוץ אובייקטיבי וגלוי, גם אם נעשה בידי יועצים חרשים ומיומנים ככל שיהיו. ●

* הבותב הוא מנביל ארו יועצים בעימי, מנהל אקדמי של קורסי הפנסיה במיל, המרכז הישראלי לניהול, ונציג ציבור במית-הדין לעבודה בתל-אביב.



בעידן המודרני והאינטרנטי, כמעט כל קנייה המאורגנת על-ידי התא המשפחתי, עוברת בחינות ו"הצעות" לאתרי מרכזי אלה ואחרים. קנייה של ציוד העולה מאות בודדות של שקלים צורכת מאיתנו זמן ואנרגיה רבים. והנה, בנושאי פנסיה, שם "רותקו" מיליוני שקלים, לא עולה בדעתנו הצורך ללכת ליועץ