



עמוד הבית < חדשות המערכת < צרכנות

### צרכנות

## מומחים: ייעוץ חנינם בבנק - עולה הרבה מאד כסף

נתי דואניס (בתמונה: דודי הרשברג)  
16/07/2008

רפורמת בכר מגיעה אל שלביה הסופיים כאשר יותר ויותר בנקים נכנסים באופן פעיל אל תחום הייעוץ הפנסיוני.

על פי החלטות ועדת בכר, הבנקים אמורים להקנות ללקוחות ייעוץ אובייקטיבי, ולגבות מהיצרנים הפנסיוניים דמי הפצה.

הבנקים שנכנסו לתחום הייעוץ הפנסיוני מפרסמים שהם נותנים ייעוץ "חנינם", אך האם הבנקים באמת עתידים להעניק ייעוץ אובייקטיבי ועוד "בחנינם"? לדברי שחר לוי ודודי הרשברג, יועצים פנסיוניים בכירים מ'רול ייעוץ פנסיוני', הייעוץ של הבנקים אולי נראה בחינם, אך הוא עלול לעלות ללקוח הממוצע עשרות אלפי שקלים.

"כניסתם של הבנקים לתחום הייעוץ הפנסיוני היא מבורכת מצד אחד, מפני שהיא מעלה את המודעות לחסכון המשמעותי בחיינו שהוא החסכון לפנסיה" אומר שחר לוי יועץ פנסיוני ומנכ"ל שותף ברול ייעוץ פנסיוני " אך מצד שני קיים חשש שהבנקים לא מעניקים כיום, וגם לא יעניקו בשנים הקרובות, ייעוץ פנסיוני אובייקטיבי או ייעוץ בלתי תלוי אמיתי. כתוצאה מכך, עלולים מאות אלפי ישראלים להגיע לפנסיה עם צבירות פנסיונית נחותות, ביחס למה שניתן היה להם להשיג אלו היו זוכים לייעוץ פנסיוני אובייקטיבי ובלתי תלוי אמיתי".



שחר לוי ודודי הרשברג אינם נרתעים מהלתעמת עם אנשי מקצוע בתחום בו הם מומחים כבר עשרות שנים. הפרטים שהם מגלים על הייעוץ הפנסיוני, ההמוני והנחות, לו מתחיל עם ישראל להיות חשוף בבנקים, מעלים סימני שאלה רבים על הגשמת מטרות רפורמת בכר בשוק הפנסיה והביטוח, שיצאה בקול תרועה רמה רק לפני כמה שנים.

### הנה 10 סיבות מדוע ייעוץ פנסיוני "חנינם" הניתן כיום בבנקים, הוא למעשה ייעוץ יקר הן בעלותו והן בתוצאותיו:

**1. ייעוץ מוטה** - אחת מהמטרות העיקריות של רפורמת בכר היתה להפסיק את הייעוץ המוטה אותו סיפקו הבנקים ללקוחותיהם. למעשה עד רפורמת בכר נהנו הבנקים ממצב אידיאלי, בו יכלו להמליץ בצורה "אובייקטיבית" כביכול על מוצרי חסכון הפנסיוני אותם הם הפעילו בעצמם, ועליהם הם הרוויחו כסף רב. מצב מוטה זה אשר עיקר את התחרות בשוק ופגע בצרכן, הופסק כתוצאה מרפורמת בכר, אך מסתבר שלא באופן מלא.

מסתבר עתה, שהייעוץ בחינם אותו מעניקים הבנקים, שומר עדיין על הטיה הנובעת ממניעים מסחריים. לדברי היועץ הפנסיוני שחר לוי הבנקים לא הגיעו עדיין להסכמי הפצה עם יצרנים של מוצרי פנסיה וקופות גמל רבים, ולכן, אם בכל זאת יבחרו להמליץ עליהם - הם עלולים שלא לקבל על כך דבר. מה יעשו אם כן הבנקים, המחויבים בייעוץ אובייקטיבי? יש סיכוי גדול שהם ימליצו רק על מוצרים של יצרני פנסיה וגמל שיש להם הסכמי הפצה איתם. במקרה שכזה יהפוך הדבר לייעוץ מוטה הלכה ולמעשה.

**2. פגיעה בזכויות העובד** - לדברי היועץ הפנסיוני דודי הרשברג, עובד החפץ בפנסיה ואשר מגיע לבנק לשם ייעוץ פנסיוני, עלול לפגוע בזכויותיו, מפני שהוא לא יודע בהכרח אלו הטבות פנסיוניות החברה שבה הוא עובד כבר מקבלת עבורו. הטבות שכאלה מתאפיינות בדמי ניהול נמוכים וכיסיים ביטוחיים משופרים הנסגרים על פי רוב ברמת מנהלי כספים ומשאבי אנוש של אותן חברות לבין מנהלי ההסדר ויצרני הפנסיה השונים. הסכמים אלה לא עוברים לידיעתם של העובדים, ואין להם על פי רוב כל נגישות לפרטיהם. כתוצאה מכך, כאשר עובדים אלה ילכו לייעוץ פנסיוני בבנק, הם עלולים לאבד את הטבות דרך החברה בה הם עובדים מצד אחד, ועלולים לקבל מוצרי פנסיה נחותים יותר ממה שלמעשה כבר קיימים ברשותם, מצד שני.

חיפוש

חפש במדור זה

### Economist

אינדקס עסקים

מט"ח

יומן כלכלי עולמי

לומדון-הוצאה לאור

"איך לקבל כסף מהמדינה"

משרות לכלכלה ופיננסים

מכרזים ממשלתיים

ראיון השבוע

מינויים

בלוגים

סקירות וניתוחים כלכליים

מדור פרסומי

כנסים סמינרים ואירועים

מחשבוני

"כתב נולד"

"יזם נולד"

מבצעים והטבות

לינקים נבחרים

ENGLISH

צרכנות

דואר אלקטרוני:

סימא:

הכנס אותי אוטמטית בפעם הבאה



סקירת מט"ח יומית  
 סקירת מט"ח שבועית

**גולשים יקרים!**  
**בכדי לראות את שערי החליפין**  
**יש צורך להתקין JAVA ניתן להוריד**  
**חנים כאן**

currency rates

**3. אי כיבוד הטבות שניתנו לעובד** - "לבנקים, חוץ מלבנק הפועלים, אין הסדר עם חברות היצרניות להמשך ההטבות הקיימות לעובד" אומר שחר לוי. "גם אם העובד יודע שיש לו הטבה - יש לו גם הוכחה לכך המלווה במסמך אותנטי - הבנק כנראה לא יוכל להעניק לו את אותה הטבה, מפני שהוא בנוי להעניק ללקוחותיו כמעט אך ורק מוצרי פנסיה הקיימים אצלו על המדף או יותר נכון במחשב".

**4. תוכנות מחשב במקום ייעוץ אנושי** - הייעוץ הפנסיוני בבנקים נעשה בעזרת תוכנות מחשב שפותחו במיוחד עבור כניסת הבנקים לייעוץ פנסיוני. לדברי דודי הרשברג, תוכנות אלה, למרות ההתקדמות הטכנולוגית שהן מייצגות, לא יכולות לתת כיום פתרונות אופטימליים לחוסכים, ורבים מלקוחות הבנקים יקבלו למעשה פתרונות פנסיוניים נחותים שימנעו מהם לצבור את מלוא הצבירה ומלאו התנאים להם היו זכאים אילו התייעצו עם יועץ פנסיוני אנושי ומנוסה.

**5. אין השוואה בין מוצרי פנסיה לביטוח** - רפורמת הנידו מאפשרת לראשונה לבחור בין מסלולי ההשקעה לטווח הארוך, ובבוא היום, יוכלו אזרחי ישראל לנייד את כספם בחופשיות בין קופות גמל, מוצרי הביטוח וקרנות הפנסיה. אך יועצי הפנסיה של הבנקים כוללים בייצוגיהם רק חלק מהתכניות הפנסיוניות הקיימות, ומנועים בינתיים מייעוץ לתחום הביטוח (למעט בפריפריה - שם מותר להם לייעץ גם למוצרי ביטוח). מצב זה גורם לייעוץ הבנקאי ללקות בהסתכלות עתידית מוגבלת ביותר, ולמעשה להיות מוטה לכיוון המוצרים שעליהם הוא יכול לייעץ. "סביר להניח כי הייעוץ של הבנקים היה שונה בתכלית אם לנגד עיניהם היו קיימים כלל המוצרים המקבילים בשוק - הן בתחום הביטוח והן בתחום הפנסיוני. ייעוץ שכזה מייצג ראייה לטווח של עשרים ושלושים שנה, ולא לטווח של שנים ספורות בלבד" אומר יועץ הפנסיה שחר לוי.

**6. ניסיון דל** - ניסיונם של פקידי הבנק בתחום הפנסיוני עדיין נמוך מאד יחסית לאנשי המקצוע הקיימים בתחום הפנסיוני, אנשי מקצוע הנהנים פעמים רבות מניסיון של שנים רבות. כתוצאה מכך הייעוץ בבנקים עלול להיות לוקה בחסר, ומי שמתיעץ עמו עלול לקבל החלטות בלתי אחראיות לגבי ההוצאה הגבוהה ביותר בחייו - ההוצאה הפנסיונית. "בחמש השנים הקרובות, הייתי ממליץ למעוניינים בפנסיה איכותית, להדיר את רגליהם מהייעוץ הפנסיוני הבנקאי, מפני שלחוסר הניסיון בתחום הפנסיוני קיימות משמעותיות מרחיקות לכת מבחינה כספית" אומר היועץ הפנסיוני הבכיר שחר לוי.

**7. משך הייעוץ** - משך הייעוץ ללקוח בבנקים עורך כשעה וחצי בממוצע. היועצים בבנקים לא מעמיקים בהיסטוריה של הלקוח, ובדוחות והמסמכים אשר הביא עמו בשל אילוץ הזמן. לעומת זאת, יועצים פנסיונים פרטיים לא יעניקו ייעוץ לפני שיעמיקו בהיסטוריה, ינתחו את התיק הפנסיוני של הלקוח, יראיינו אותו, ורק לאחר מכן יפיקו מסקנות והמלצות. יישום המסקנות וההמלצות הללו שיישומן משפר בדרך כלל במידה רבה את איכות התיק הפנסיוני של הלקוח וכתוצאה מכך גדלה הפנסיה העתידית שלו. "רק לשם השוואה, הזמן הנדרש לטפל באופן מקצועי בתיק פנסיוני נע בממוצע בין 3-5 שעות והדבר כולל ניתוח התיק הפנסיוני, פגישה עם הלקוח, סיכום פגישת ייעוץ והנחיות לביצוע. הייעוץ המקצועי עורך פי 2 עד פי 3 זמן מאשר משך הייעוץ בבנק, וזאת עוד לפני שהחשבנו בקרה או שיחות מתבקשות פעם מול סוכן הביטוח ופעם מול חברת הביטוח, בשל ליקויים ביישום ההמלצות בפועל". אומר היועץ הפנסיוני הבכיר דודי הרשברג.

**8. דמי הפצה** - הבנקים זכאים לקחת דמי הפצה בגובה של עד 0.25% מהצבירה של כל מי שמחליט להתייעץ או לפתוח דרכם את תכניתו הפנסיונית. דמי הפצה מנוכים מדמי הניהול הנגבים מהתוכניות הפנסיוניות (גמל, השתלמות, פנסיה וביטוח) אליו הוא מופנה. "הסכום הזה איננו מורגש על ידי לקוח, ועל כן הוא כה מסוכן ומטעה", אומר דודי הרשברג. לדברי הרשברג, התשלום הזה הוא למעשה דמי הניהול אותם מקבלים מהיצרנים הפנסיונים השונים (חברות ביטוח, קרנות פנסיה ובתי השקעות) ופעמים רבות כתוצאה מאותו יעוץ שניתן על ידי יועץ פנסיוני עם נסיון מועט במשך שעה וחצי הנך נמצא בתוכנית פנסיונית שאינן מתאימות למקסום החסכון הפנסיוני שלך.

משמעותו של אותו רבע אחוז אותו נוטלים הבנקים מסתכם בסופו של יום לסכומים יפים מאד עבורם (טבלה מצורפת - צריך להכין).

הדבר מודגם היטב במקרה בו אדם מן הישוב פותח לראשונה מסגרת פנסיונית בבנק ומחליט להפקיד בה 1500 ₪ לחודש - סכום אותו יפקיד קרוב לודאי לפנסיה אם הכנסתו תעמוד על רמת הכנסה הממוצעת במשק (כ-7,800 ₪ לחודש). אדם זה ישלם לבנק 2560 ₪ בעשר השנים הראשונות (256 ₪ בממוצע לשנה). אם יחסוך 20 שנה - הסכום הממוצע אותו ישלם ינסוק כבר ל-586 ₪ לשנה לאורך כל התקופה. אם יחסוך 30 שנה הסכום יזנק 1014 ₪ בממוצע (יותר מ-30,000 ₪ על כל התקופה), ואם יחסוך 40 שנה הוא ישלם 1573 ₪ לשנה בממוצע (יותר מ-62,000 ₪ לכל התקופה) - סכום יפה לכל הדעות לייעוץ של שעה וחצי!

**9. הצוברים נפגעים יותר** - כיום חוסכים יותר ממיליון ישראלים לפנסיה, אליהם יצטרפו בקרוב עוד כמיליון עובדים במגרת פנסיונית החובה. מי שצבר כסף בתכנית הפנסיונית שלו ומביא אותה לבנק, עלול להפסיד כספים רבים עוד יותר מאלה שהגיעו לבנק בידים ריקות, וזאת כתוצאה מעמלת ההפצה העומדת על 0.25% גם על כל הצבירה. במקרה שכזה גובה הבנק את דמי הניהול שלו גם מהסכום הראשוני שהועבר דרכו לכלי חיסכון חלופיים, וגם על ההפקדה החודשית המתווספת לסכום זה ואשר מועברת דרכו. כך למשל אם צבירה פנסיונית של 100 אלף ₪, שהיא סכום חיסכון ממוצע לחלוטין, מועברת על ידי הבנק למסגרת חסכון חדשה, מאפשר הדבר גבייה של עשרות אלפי ₪ של הבנק מהמסגרת החדשה. על הפקדה של 1,500 ₪ לחודש ישולמו לבנק עבור הייעוץ בחינם שלו 5,480 ₪ בעשר השנים הראשונות (548 ₪ לשנה בממוצע). 18,885 ₪ בעשרים שנה (943 ₪ בממוצע לשנה) 43,669 ₪ על-ל 30 שנה (1456 ₪ בממוצע לשנה) ו-85,000 ₪ על-ל 40 שנה (2125 ₪ לשנה בממוצע). שוב, סכום שלא נופל משכרם של בכירי עורכי הדין והרופאים בישראל.

**10. עלות ייעוץ פרטי נמוכה מזו שבבנקים** - "ההוצאה הגדולה ביותר של אזרח בעולם המערבי היא ההוצאה הפנסיונית, ועל כן אין להקל ראש בהחלטות הנלקחות לגביה" מסכם שחר לוי. "ייעוץ פנסיוני הוא תחום סבוך ומתוחכם, ותכניות הפנסיה והגמל השונות שינו את חוקי הצבירה שלהם במשך השנים, והשוואה ביניהן היא קשה ומורכבת, ועל כן היא נתונה זה שנים לאנשי מקצוע המכירים את התחום על בוריו. התחום הזה לא בנוי למוצרי אינטנט או מוצרי מדף כלשהם".

לדברי דודי הרשברג, הוותק בתחום הפנסיה הוא משאב יקר מפז, משום שהוא עשוי להעניק ללקוחות רווח אמיתי של עשרות ולעיתים מאות אלפי שקלים. מה שרבים מלקוחות הבנקים לא יודעים הוא, שהם עשויים לקבל ייעוץ טוב בהרבה ממה שניתן להם כיום מיועצי הבנקים, אם רק יפנו אל יועצים פנסיוניים פרטיים בלתי תלויים, שאינם נהנים בשום צורה מהמוצר בו בוחר החוסך לשים את כספו בסופו של יום.

USD/ILS	3.4496	3.4576
EUR/ILS	5.4934	5.5014
GBP/ILS	6.9079	6.9229
EUR/USD	1.5916	1.5921
GBP/USD	2.0022	2.0027
USD/JPY	106.47	106.52
XAU/USD	972.80	973.50

for up-to-the-second rates, please [click here](#)

**easy forex**

**שערי חליפין יציגים נבחרים\***

מטבע	שער	שינוי יומי
דולר	3.4270	+1.271%
ליש"ט	6.8396	+1.482%
יין 100	3.2040	+0.669%
אירו	5.4330	+1.318%

\*סגירת יום 21.07.2008

**שערי מדדים נבחרים בבורסה\***

מדד	שער	שינוי יומי
ת"א 25	1028.06	+0.93%
ת"א 100	939.05	+1.23%
תלסק	225.42	+3.05%
דאו-ג'ונס	11467.3	-0.25%
נאסד"ק	2279.53	-0.14%
S&P500	1260.00	-0.05%

\*סגירת יום 21.07.2008

**ריביות מוניטריות נבחרות\***

מדינה	ריבית
ארה"ב	2.00%
אנגליה	5.00%
יפן	0.50%
ארופה	4.25%
ברזיל	12.25%
אוסטרליה	7.25%
ישראל	3.75%
ריבית הפריים	5.25%
ריבית הליבור	3.10%
אינפלציה 2007	+3.40%
מדד 06/2008	+0.10%
אינפלציה חזויה**	+4.00%

\* סגירת יום 21.07.2008  
\*\* תחזית 2008 לפי בנק הפועלים

**המרת מטבעות**

יועצים פנסיוניים עצמאיים יגבו מהלקוח בין 1500-2500 ש"ח לייעוץ פנסיוני ובסוף התהליך, יספקו לו אנליזה שלמה על מצבו, וכן פתרון אופטימאלי כיצד לנתב את דרכו הפנסיוני בעתיד הן בהיבט הביטוחי, המיסוי, בהיבט ניהול החסכון הפנסיוני וכן יעניקו לו אנליזה על איכות המוצר אשר נמצא ברשותו כיום.

לדברי דודי הרשברג באופן מפתיע, הייעוץ הפרטי עשוי להיות משתלם יותר מהייעוץ הבנקאי הן ברמת היעוץ, הן ברמת האובייקטיביות והן בעלות לצרכן וזאת לאורך הזמן. התוצאות של ייעוץ מסוג זה שיפור את החסכון הפנסיוני בהרבה מאד כסף.

שחר לוי הוא יועץ פנסיוני בכיר, בעל רשיון יועץ פנסיוני העוסק בתחום מעל 20 שנה, ומנכ"ל משותף בחברת רול יעוץ פנסיוני בע"מ.

דודי הרשברג הוא יועץ פנסיוני בכיר (M.B.A.) וותיק העוסק בתחום הפיננסי פנסיוני מעל 15 שנים.

חברת רול יעוץ פנסיוני בע"מ היא בעלת רשיון יעוץ פנסיוני לתאגיד, ועוסקת בייעוץ פנסיוני בלבד, להבדיל ממכירת מוצרי ביטוח או פנסיה. חברת רול מצטיינת ביועצים בעלי ניסיון רב (20 שנה) בעלי רשיון יעוץ פנסיוני אשר מייעצים שנים רבות לאירגונים ופרטיים כולל היבטים של בקרה, מיסוי, דיני עבודה (לרבות הסכמים קיבוציים), ואפיקי ההשקעה השונים.

currency calculator		EASY FOREX™
Amount	<input type="text"/>	
From Curr	EUR	Convert
To Curr	USD	

[מפת אתר](#) [RSS](#) [תקנון האתר](#) [צור קשר](#) [הפוך לעמוד הבית](#)

© כל הזכויות שמורות לאקונומיסט בע"מ.

 Daronet בניית אתרים