

ישראל עטיה,
ממיסדי המרכז
لتכנון פיננסי
– שירותיים
ללקוח הבודד
וללקוחות
מוסדיים

כספי לא גDEL על העצים

ישראל עטיה, מנכ"ל המרכז לתכנון פיננסי: החקלאי הבודד חי את אווירת שוק ההון הרבה יותר מאשר אחרים המנוסים ביותר בכורסה, בעיקר בשל סביבת אי-הוודאות בה הוא פועל – אך בغالל טרdotות היום-יום הוא לא שם לב מה נופל לו מהכסים, או מה יש לו בכיס

משאבי היבשה העומדים לרשותו, להשתמש בכלים הנכונים וعود. היכולת של המגדל להוציא את לחמו מעבודת כפיו, תליה באופן בו הוא מተמן את סך הגורמים, כדי שיתאימו לצרכים שלו. לצורך כך דרוש המון ידע ספציפי ורלוונטי, ידע מKeySpecי יקר ערך המצוי בידי מומחים, שיודעים לתת פתרונות יעילים. במקריםים, כמו לרובם מאזרחי ישראל, יש מכשול

ודע החקלאי פיקח, שהצלחת התהליך המורכב של גידול התוצרת שלו, נעוץ באופטימיזציה – הפקה של המרב האפשרי, מכל המרכיבים, לאורך הרשות. הוא צריך לאתר את חזן המתאים, להתחשב בסוג הקרקע עליה הוא מגדל, בסוג המים עם הוא משקה; לבחור את תכשיiri ההדרגה המתאימים, את סוג הדשן הנכונים; להתנהל נכון עם

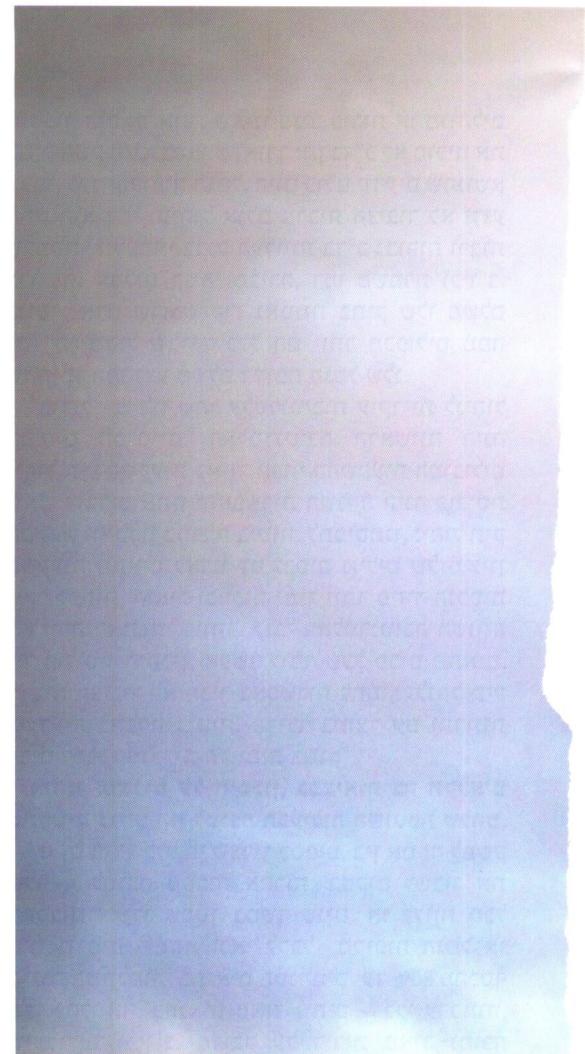


נכיסים פיננסיים, שנכברו בשנים רבות של עבודה קשה: קופות גמל, קרנות השתלמות, ביטוחים מסווגים שונים, תיקי השקעות ועוד. ניחוש מושכל, יצביע על כך שמעט מאוד מכירים לעומק את תיק הנכסים הפיננסיים שלהם. לא מדובר רק בחקלאים. האדם הסביר, בבוואו להעדריך את האופן בו מטופלים נכסיו הפיננסיים, נתקל בסבך עבות ומורכב של חוקים, תקנות ומוספרים, שמצוצם למיניהם את יכולות

שלו לקבל החלטות שישרתו נאמנה את צרכיו. רוב האנשים מודעים היטב לשורה התחתונה, אבל חסרים את הידע המקיים באשר לדרך שהובילה אליה. מהי רמת הסיכון? האם היא מתאימה לרצונכם? מה הם דמי ניהול שאתם משלמים? האם אתם מכירים דרכי להפחית את עלותם? האם התשואה הראלית שמניבים הנכסים שלכם עונה על הציפיות שלכם? האם אתם מכירים אלטרנטיבות טובות יותר לניהול הנכסים שלכם? בהרבה מדוייקים התשובה הינה היא: לא.

האחים ישראל ואלעד עטיה, שייסדו לפני כשנה את "המרכז לתכנון פיננסי", צברו במשך שנים נסיוון רב, בעבודתם שכיריהם בתחומי השקעות וחברות ביטוח. יש הרבה אנדרטומוסיה בתחום זהה של פיננסים וביטוח" אומר ישראל עטיה, מנכ"ל החברה. "זיהינו הזדמנויות טובות להציג שירות מעטפת, שיספק מענה הוליסטי לכל המוצרים הפיננסיים: קופות גמל, קרנות השתלמות, פנסיה, ניהול תיקי השקעות, חסכנות וביטוח".

"אנחנו יודעים לעשות את האופטימיזציה בין כל המוצרים, כדי להתאים אותם באופן מדויק לצרכים של הלוקה הבודד. אנחנו עובדים עם בתים ההשקעות



חצה להרוויח יותר מהחקלאות? הצטרף למשפחה המנויים של

ירחון משוב חקלאות מביא לך או מידיך מידע מגוון על ענף החקלאות בארץ ובעולם • טכנולוגיות ומוצרים חדשים • תחקירים וידיעות בלעדיות מענף החקלאות • ניתוח ומידע על חברות בתחום החקלאי ותוצרותיהן העיסוקיות • מדורים: חדשות, חדשות בשטח, חדשות בעולם, תערכות בעולם, טיפוטים, מינויים ועוד.

טלפון למחתרפים: 80-6273838 אתר משוב: www.agro.mashovgroup.net

חיסכון, כזה או אחר, שאינו מניב פירות או מנהליים בתיק השקעות עצמאי שלאורך זמן "ד'כ" לא מוכחים את עצמו. לעניין קופות הגלם, היום כולן יודיעים שהנושא החם הוא דמי הניהול אולם מרבית הציבור לא ידוע בשבסחר העצמאי בנק העוליות "ד'כ" גבות ורבות כדוגמת: עמלות קניה ומירה, דמי משמרת וכיו"ב. בנוסף, אדם שורךך כל הזמן בתיק שלו משלם גם דמי ניהול שבודך משלם בקופת הגלם שלו.

"בגadol, יש לנו שתי אלטרנטיבות עיקריות לניהול הנכסים הפרטיים. האלטרנטיבה הראשונה הינה ניהול תיק השקעות באחד מבתי ההשקעות המובילים שאנו עובדים אותם והאפשרות השניה הינה פוליסט השקעה וחיסכון בחברת ביטוח. לתפישתו, ניהול תיק השקעות מתאים לאדם עם נכסים נזירים של מיליון שקל לפחות, הויאל ובסcom נמוך יותר פיזור הנכסים לא יהיה האICONטי ביותר. לגבי האלטרנטיבה השניה של פוליסט חיסכון, אפשר לומר שככל סכום מתאים. מרבית הציבור לא מכיר באפשרות לחסוך ולנהל תיק השקעות בחברת ביטוח. מדובר במקרה עם יתרונות רבים למול המוציאים הקיימים בשוק".

אנחנו מדברים על חיסכון, במצבות בה הכספיים מתקשים לגיסיון להטבת הפעולות השוטפות שלהם.

"היום בדרך כלל מי שוצרק כספים, בין אם זה למשכשו או לטובת מטרות אחרות, במקומות שבוrat את החסכנות שלו שחשך במשך שנים, או לוות מכל מיניגורמים – הוא זכאי לקבל מקופות הגלם או קרנות השתלמות, בתנאים מסוימים, עד 80% מהῆפסה שלו כהלוואה, בתנאים מאד נוחים – בעלי ערבויות, שייחלך מהגופים מגיעה עד ל-פריים מינוס חצי אחוז, כולל ריבית. ריבית מאד נמוכה. בשביל מה כלומר כ-2% ל-13%? אפשר לעשות את זה בפרישה של שבע שנים, ותמיד אפשר למחזר את ההלוואה. זה בעצםנותן החמצן בחלאי. מי שצורך להרחב את העסק שלו, רקות טרקטור, להרחב את הגידולים".

בוא נחזיר למגדל, שיש לו גם כספים בkopft הגלם וגם בתיק השקעות. מה אתה בעצם מציע לו?

"אני חוזר שוב לבגן שיש אצל אנשים. תיכון הכספי ש夷 לו אלף שקל בנק, בניהול תיק השקעות. ראשית, 400 אלף שקל בנק, ביחסו של שובל המנכדים לאדם כזה הייתי בוחן את רמות הסיכון, פיזור הנכסים המנוחלים במספר גופים ומצבע התאמות בהתאם לצרכיו. שנית, נבור למשין תכנון מס. בקופות גמל ובקרנות השתלמות יש ללחוץ פטור מלא מס ורוח הון. בניהול תיק השקעות שלו, מהשקל הראשון הוא ישם 25% מס".

"מסיבות אלו אני מסביר ללקוחות שאתה הרכיב המנייני – שככל הנראה לאורך זמן יניב תשואה עוזרת על פני הרכיב הסולידי – כדי להשקיע במספרים הפנסיוניים ולעומת זאת ברכיב שחייב במס להשקיע במסלולים הסולידיים, כמובן שזאת תוך התיחסות לצרכיו האישיים ורמת הנזילות הנדרשת. בעוללה שכו נמציא יותר את נושא המיסוי אשר לאורך זמן שווה הרבה בסך ללחוץ. חשוב לציין שלכל לקוח מתאים מוצרים שונים ואין לך אשר זהה ללחוץ אחר ולכך חשוב לבצע תכנון פיננסי ופנסיוני באופן אישי". ■

ועם חברות ביטוח מובילות. בנוסף לטיפול ברכנן הבודד אנחנו גם מטפלים גם בגופים מוסדיים כדוגמת: מעצות, עיריות קיבוצים, מילוט. ומהלים את תיק הנוסטרו שלהם. בנוסף, אנו מטפלים גם בעובדים של אותם מוסדות, ומוציאים להם הצעות טובות יותר לניהול הנכסים הפיננסיים שלהם.

"השוק היום הוא מאוד תחרותי, יש מאות קופות, קרנות השתלמות, קופות גמל, משלולי המעתפה עם המאזן שלהם, וככניים את זה למגירה. רובם לא פותחים את זה, לא רואים באיזה מסלול הם נמצאים, מה הדמי-ניהול שהם משלמים, אם ההפרשיות הופרשו כהלה. אנחנו יודעים לקחת את כל המרכיבים המורכבים הללו, לעשות ניתוח עמוק, לשחק ללחוץ את מצבו ולתת המלצות שמתאימות לו באופן אישי".

יכיז אפשר למנף את התחרות הזה שאתה מתאר לטובת הלקוות הבודד?

"כפי שכברנו יודעים הלקוות מרווחים מהתחזרות. הם זוכים ביום לערכיהם מוספים שלא קיבלו בעבר. נתחל מאיכות השירות והאופן השירות שהליך ששלנו מקבלים. מדובר בתהליך של בחינה מדויקת של כל הנכסים הפיננסיים והביטחויים של הלקוות, שיקוף ללחוץ למצבו בפועל תוך הצגת רמות החשיפה שלו בכל רכיב והתאמת לצרכיו האישיים. מעבר לתוכה זה, אנו מטפלים בכל הצד התפעולי של אחר מכון מול הגוף המוסדיים. תוסף לכך שבמסגרת כל הנ"ל, גם נגידר מודדים ברורים לבחינה מחדש של מצב הלקוות והিיערכות לשינויים. על זה מחדש של ציב הלקוות המובנה שיש לנו לאור שיעילותנו הרחבה להשג' ללחוץ תנאים מסחריים טובים יותר מול בתיק השקעות".

מדובר בשירות שמן הסתם כרוך בעלות ללחוץ. בדרך כלל, אנחנו לא גובים תשלום ישיר מהליך, להוציא מקרים חריגים שמחייבים ניתוח מאוד עמוק של התיק. אנחנו מקבלים את התשלום שלנו מabit הנסיבות וחוותיהם של לקוחותינו שבחנו לעובדים ולדעתנו הם המוביילים בשוק בתחום. חשוב לציין כי מבחינתנו הלקוות הוא במרכז, ונחננו צרכיים לאחר הפתרון המתאים ביותר עבורו ולכך לאפשר ללחוץותינו מגון רחב של אפשרויות ומוצרים".

אני מניה ששוק הון זו להרבה מאוד הכספיים.
בעניין הכספי הבודד: אני רוצה להגיד לך, שאתה חי את אווירת שוק הון הגדיד לך, שחקלי כזה חי את אווירת שוק הון הרבה הרבה מהסוחרים המנוסים ביותר בבורסה. הוא חי במצב של אי-ודאות יומיומית. הוא משקיע כספים, והוא יודע בודאות רק כמה הוא השקיע בಗידולים שלו. הנסיבות שלו והרווחים שלו הם בהרבה מדי מקרים גודל. זה מסחר. זה סוג של בורסה. בغالל טרdot היום – יום, בغالל טרdot הנהול, הוא לא שם לב מה נופל לו מהכייס, או מה יש לו בכיס: הפקסים, החסכנות, תנאי הפנסיה – שלו ושל העובדים, ביטוח בריאות, ביטוח חיים. כאן אני בא ומוציא לו שירות שהוא זוקק לו לניהול אכוטי ושותף של נכסיו הפיננסיים".

מעבר לכיספים בкопות הגלם והשתלמות מהן האלטרנטיבות לכיספים הפרטיים שאתה יכול להציג ללחוץ?
אצל רוב הציבור הכספי מושקעים בנק בסוג של

ישראל עטיה: "חקלאי כזה חי את אווירת שוק הון הרבה יותר מהסוחרים המנוסים ביותר בבורסה. הוא חי במצב של אי-ודאות יומיומית, משקיע כספים, והוא בודאות רק כמה השקיע בಗידולים שלו. הנסיבותיו ורוחו הם בהרבה מדי מקריםים. געלם גדול, זה מסחר"