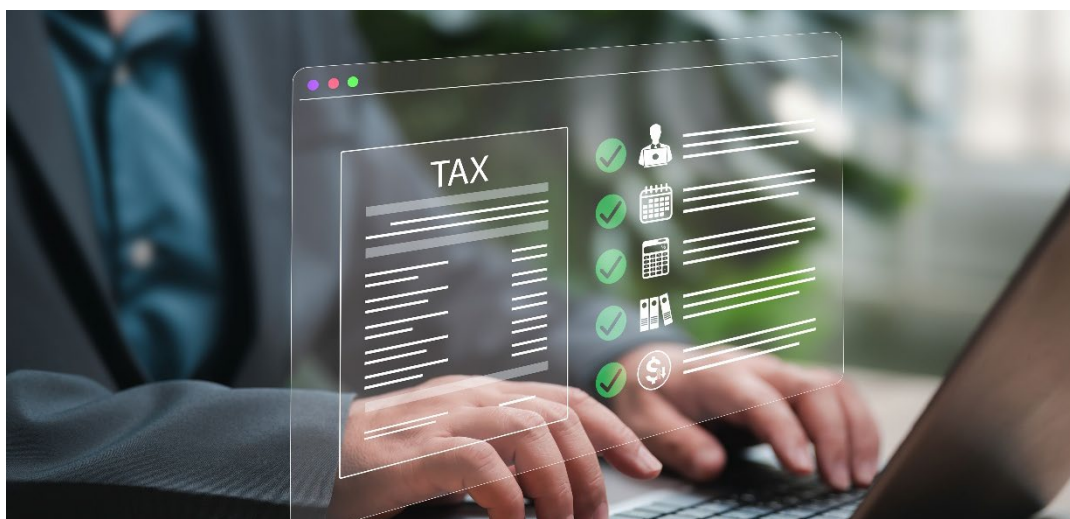




דוחות סוף שנה : מה כדאי לבדוק ואיך לפעול כדי להבטיח עתיד פיננסי בטוח

החודש הקרוב מביא עימו את דוחות סוף השנה מחברות הביטוח ובתי ההשקעות. נראה לכם מוכר? מעטפה מגיעה בדואר או הודעת מייל נכנסת לתיבה, אתם פותחים בסקרנות, מעיפים מבט חטוף, מניחים על שולחן האוכל ("נחזור לזה מאוחר יותר"), אחרי יומיים היא עוברת למגירה, ולבסוף – ישר לפח.

אז הפעם, אל תזרקו את הדוח. הוא משמעותי הרבה יותר לחיים שלכם ממה שאתם חושבים, והסוכן שלכם נמצא כאן בדיוק כדי לעזור לכם להבין אותו.



מה הדוח השנתי יכול לגלות לכם?

1. האם הביטוחים שלכם עדיין מתאימים לחיים שלכם?

תחשבו רגע על החיים שלכם לפני שנה. האם הם נראו בדיוק כמו היום? סביר להניח שלא. החיים משתנים, אבל משום מה, הפוליסות שלכם נשארות קפואות בזמן:

- התחתנתם או הפכתם להורים? האם הביטוחים שלכם מגנים כעת על המשפחה החדשה?
- החלפתם עבודה או קיבלתם העלאה? האם הכיסוי לאובדן כושר עבודה מתאים לשכר החדש?
- חוויתם שינוי בריאותי? האם הביטוח הרפואי נותן את המענה שאתם צריכים עכשיו?





רוב האנשים לא מקשרים בין השינויים בחייהם לבין הצורך לעדכן את הפוליסות. זו אחת הטעויות היקרות ביותר שיכולה להיות לכם.

2. האם אתם משלמים יותר מדי או מקבלים פחות מדי?
הדוחות השנתיים חושפים שני פרמטרים כלכליים מרכזיים: דמי הניהול שאתם משלמים והתשואות שמתקבלות עבורכם:

- **דמי ניהול** - האם אתם משלמים יותר ממה שאפשר? הפרשים קטנים של אחוזים מצטברים לעשרות אלפי שקלים לאורך השנים
 - **תשואות** - האם הכספים שלכם מושקעים בצורה נכונה? האם המסלולים מתאימים לגיל ולסיכון שאתם מוכנים לקחת?
 - **כפילויות** - יש לכם אותו כיסוי פעמיים, בשתי פוליסות שונות, ואתם משלמים כפול?
 - **רמת סיכון** - לא פעם הלקוחות נמצאים ברמת סיכון שלא מתאימה להם אולי רמת סיכון גבוה מדי או נמוכה מדי בהתאם לציפיות שלהם.
- לא פעם בדוחות ניתן לראות שהלקוחות משלמים על דברים שלא צריך, או חסרים להם כיסויים חיוניים.

לא צריך להיות מומחה כדי להבין את הדוחות השנתיים – בשביל זה יש לכם סוכן ביטוח. זה בדיוק מה שאנחנו עושים ולשם כך אנחנו כאן.
סוכן הביטוח שלכם הוא לא רק "מוכר פוליסות". הוא היועץ האישי שלכם לענייני ביטוח, פנסיה וחיסכון.

מה לעשות כשמגיע הדוח?

כשהדוח מגיע, הכינו את השאלות הבאות:

1. האם חל שינוי בחיי האישיים שדורש עדכון הפוליסות? נישואין, לידה, גירושין, שינוי בריאותי
2. האם דמי הניהול שאני משלם תחרותיים בשוק?
3. האם חסרים לי כיסויים חיוניים?
4. האם יש לי כפילויות מיותרות?
5. האם הרמת סיכון תואמת למה שאני מאמין?

פגישה קצרה של חצי שעה יכולה לחסוך לכם אלפי שקלים ולהבטיח שאתם באמת מוגנים כראוי.

השנה, הדוח השנתי שלכם לא יסיים בכם





כשהדוח השנתי מגיע אליכם, יש לכם שתי אפשרויות:

אפשרות ראשונה: להניח אותו בצד, להעביר למגירה, ולבסוף לזרוק לפח – כמו שרובנו עושים כל שנה.

אפשרות שנייה: להרים טלפון לסוכן הביטוח שלכם, ולומר "קיבלתי את הדוח השנתי. בוא נעבור עליו יחד."

האפשרות השנייה תיקח מכם רק דקה של שיחת טלפון, אבל ההבדל בין שתי האפשרויות יכול להיות עצום – אלפי שקלים שנחסכים, כיסויים ביטוחיים שמתעדכנים, ובעיקר – ידיעה ברורה שהעתיד הפיננסי שלכם בידיים טובות.

רוצים לשמוע עוד? מוזמנים לפנות אליי

אין לראות באמור לעיל ייעוץ השקעות / ייעוץ פנסיוני ו/או שיווק פנסיוני המתחשב בנתונים ובצרכים המיוחדים של כל אדם. האינפורמציה המופיעה כאן אינה מהווה המלצה לביצוע או אי ביצוע מהלך כלשהו. מחוברתך התייעץ לפני כל פעולה. מסמך זה מנוסח בלשון זכר אך פונה לנשים ולגברים כאחד

