



על פוליסת ביטוחי חיים מחו"ל - מושג חדש שפרץ לעולמנו ואיננו מספיק ידוע. כל הפרטים שתמצאו לדעת, אם כסקרנות גרידא, אם כמשקיעים

לעומק. נפגשתי איתו לפני פגישות ועכשיו אני מבין לפחות על מה מדברים. כעת הגיע תורכם. רשות הדיבור לעורך הר"ר משה רוט, כאשר אני עורך את דבריו כמונולוג ועושה להם כותרות משנה.

מה המציאה ADR?

ADR לא המציאו את הגלגל. מדובר בהשקעה שבעצם כל אחד יכול לעשות לבד, מבלי להזדקק לקבוצה. זה בעקרון. למעשה, זה בלתי אפשרי עבור רובם. מדובר בפוליסות שהעלות החודשית שלהן יכולה להגיע לעשרת אלפים דולר! מי מסוגל לשלם סכום כזה בחודש, ולו עבור סיכוי שהמבוטח לא יארץ ימים והוא יקבל באמצע הדרך סכום יפה? הרווח הצפוי בסוף, מצריך בהווה השקעה גדולה. איך עושים את זה? כאן בא הרעיון של ADR לחלק את הפוליסה לפרוסות, לאגד קבוצה ולרכוש אותה ביחד. כל אחד משלם סכום נמוך כל חודש וכאשר הפוליסה תיפדה, כולם יתחלקו ברווחים, לפי סכום השקעתם. מזכיר את הרעיון של מניה בבורסה. פיזור סיכוי. פיזור סיכון. בחו"ל יש. גם לא הרבה.

מהי פוליסת ביטוח חיים?

אנחנו מדברים על פוליסות ביטוח חיים הקיימות בארה"ב. לכל פוליסה יש 3 חלקים — בעל הפוליסה / מבוטח / מוטב. ניקח דוגמא. אדם עושה פוליסה ע"ש אבא שלו. בעל הפוליסה הוא הבן (הוא המשלם). המבוטח הוא האבא (על חייו נעשית הפוליסה), המוטב הוא מי שבעל הפוליסה מגדיר. הוא יכול להגדיר את עצמו, רעייתו, ילדיו וכו'. בארה"ב פוליסות כאלה מקובלות מאד, בעיקר למנהלי חברות. החברה משקיעה בפוליסה ע"ש המנהל. אם מדובר בהטבה שרוצים לתת למנהל, מעין תוספת למשכורת או פנסיה — אזי המוטבים יהיו ילדיו בדר"כ. אבל יש מקרים שהחברה דואגת לעצמה. נניח שחברת תקליטים עשתה הסכם עבודה עם זמר. היא משלמת לו הון עתק ומשקיעה בו. אבל היא חוששת שיקרה לו יום אחד משהו וכל השקעתם תלך לטמיון. כיון שכך הם עושים פוליסה על שמו והמוטבת היא החברה עצמה, שתקבל סכום נאה לקופתה, אם יקרה לו משהו. לפני שנים, פוליסות אלו היו מצרף שכל אחד היה יכול לקנותו, על שם כל אדם שבחר, גם אם לא היה לו שום קשר אליו. יכולתי בעקרון לעשות פוליסת ביטוח חיים על שם נשיא ארה"ב... כשהוא ימות, אני אקבל את הכסף. למה לא? כל זמן שאני משלם את הפוליסה החודשית, חברות הביטוח הסכימו. זה היה מוצר לכל דבר. כיום זה כבר כמעט לא קיים. ברוב המדינות

המדור הנכחי הוא לא שיגרתי. הוא עוסק בולו בנושא אחד — כלכלי. מצד אחד הוא המשך לשבועות האחרונים, בהם עסקנו בנושאי כלכלה. מצד שני כאמור הוא חריג, באשר הוא מכסה תחום אחד בלבד — וכמובן, הוא נועד לספק מידע ולא משמש כהמצלצה כל שהיא... אך מאחר ומדובר בתחום חדש בתודעתנו, וגם אני התוודעתי אליו רק עכשיו, דומני שיש מקום לתת מדי פעם יריעה בנושא לא מוכר, שיתכן מאד וחלק לא מבוטל מהציבור רוצה לדעת אודותיו יותר. מקווה שבסבוע הבא לחזור לשיגרה המוכרת, אם כי יש לי עוד נושא כלכלי אחד בקנה — מרתק ומעניין בפני עצמו — איך קונים דירה בלי כסף... (אם חשבתם לקנות השבוע דירה, כדאי שתתכוונו. כי אולי בשבוע הבא יתברר לכם שיכולתם לעשות את זה בלי כסף...)

פוליסות ביטוח מחו"ל

מושג חדש פרץ לעולמנו. פוליסות ביטוחי חיים מחו"ל וליתר דיוק — מארה"ב. מה זה בדיוק? איך זה עובד? האם זה כדאי? האם יש סיכונים? האם הסיכויים עדיפים על הסיכונים? את כל השאלות האלה שאלתם בודאי את עצמכם, כשם ששאלתי גם אני את עצמי, אחרי שראיתי מודעות אצלנו בעתון בחודשים האחרונים, של חברת ADR (פוליסת בן 80 פלוס וכו').

סוכן נעים ומקצועי בשם דוב, יצר אתי קשר. ניצלתי את ההזדמנות כדי להבין לעומק כמה המדובר. לעורך כך הוא קישר אותי עם עורך הר"ר משה רוט מב"ב, מי שמלווה את פעילות הקבוצה ומכיר אותה



חשבון צללים

מושג חדש שלמדתי מהר"ר משה רוט: לכל פוליסת ביטוח, בכל תחום שהוא, יש 'חשבון צללים'. אחוז מסוים מהתשלום הנדרש מהמבוטח, מופרש לחשבון צללים. כלומר, הוא לא נדרש בחישובים האקטואריים של החברה. לוקחים אותו ממך, רק כדי שיהיה כיסוי ליום סגריר. דהיינו, אם הפסקת לשלם את הפוליסה, דבר ראשון הפוליסה נכנסת ל-30 ימי grace (ימי 'חסד') לפני ביטול הפוליסה. אח"כ בודקים, כמה כסף נצבר לזכותך בחשבון הצללים. אם, למשל, שילמת שנים רבות בזמן, סביר להניח שיש לך שם סכום לא קטן. סכום זה הם לוקחים עכשיו ומחזירים לתוך החשבון, כדי שייחשב ששילמת ולא תיפלט. [במאמר המוסגר: יש אנשים שלוקחים סיכון מחושב ולקראת סוף שנת כספים לא משלמים פרמיה אחת למשל, מתוך הנחה שיש להם כסף בחשבון הצללים. כמובן שזו לא דרך מומלצת לאף אחד, בודאי לא למישהו בקבוצה, שבה הוא מחייב את כולם]. מה שכן, במקרה של ADR, הם מאבטחים את הקבוצה בכך שמפרישים על חשבונם דמי פוליסה שלמה לחודש ימים. (במקרה שלנו — הם שמים עשרה או חמישה עשר אלף דולר — מראש — בחשבון הנאמנות, כדי לכסות מצב של חסר של חודש.)



פרופיל ההשקעה

רווח, אולי לא דרמטי, אבל נאה.



ויש גם מינום.

אתה לא שולט על הזמן, מתי הכסף יחזור אליך. זו לא תוכנית חסכון שאתה יכול 'לשבור' אותה בכל רגע נתון — עם תשלום קנס או בלעדיו.

כל זמן שיש נשמת רוח חיים באפו של המבוטח, אינך זכאי לשקל.

אם תרצו, גם את המינוס הזה אפשר להפוך לפלוס. אדרבה. לא יהיה לי פיתוי להשתמש בכסף, עד לתחנה הסופית.

יחד עם זה, אם מאד מאד תצטרכו את הכסף, ולא תרצו להמתין עד בוש, תוכלו להציע את הפוליסה למכירה, בתקווה שיימצא קונה ויש כנראה סבירות יפה שכן, אבל אז לא תרויחו ומה עשינו? רק עצם העובדה שחסכנו.

מה היה לנו?

זה לא מט"ח (שומר נפשו ירחק); זה לא מניות (יותר סיכויים, יותר סיכונים); זה לא נדל"ן (צריך כסף גדול) וזה לא פק"מ (כסף שוכב ולא עושה כלום).

מה כן? בעיני, הפלוס הגדול בזה הוא — ההכרח לחסוך כל חודש. מרגע שנכנסת לעסקה, אתה מוכרח לחסוך. אם תפסיק — תאבד את כל השקעתך (ראה במסגרת "סיכונים").

זה יכול לארוך שנה, זה יכול לארוך עשר שנים ועשרים שנה. הכל פתוח. אבל את ה-1008-150 דולר שלך אתה תתן כל חודש.

בסיום, או שתעשה קופה יפה או שהשקעתך תחזור אליך פחות או יותר. ואז אתה יודע ששמרת על כספך והכרחת את עצמך לחסוך אותו.

זה מה שאני חושב. סוכני ADR לא יסכימו אתי. הם סבורים שצריך להסתכל על הטבלאות הסטטיסטיות של אורך החיים, הרלוונטיות לכל מבוטח ומבוטח, ולפי זה להווכח שצפוי לך

בארה"ב, אין אפשרות כיום לקנות פוליסה על שם אדם, אם אין שום קשר בין בעל הפוליסה לבין המבוטח. חייב שיהיה קשר או משפחתי (בן ואבא וכד') או עסקי (חברה ומנהל).

מדוע הפסיקו עם זה? כי זה יצר תחושה שאני בונה על מוות של מישהו אחר. האם חששו לפלילים? לא נרחיק לכת עד כדי כך, אבל זה לא הריח טוב, חברתית.

בנוסף, הרגולטור לא הסכים. אנשים השתמשו בזה כבמקלט מס. חברות השתמשו בזה כהוצאה מוכרת. כל הפרמיות היו מוכרות לצורכי מס. גם הכסף שנכנס בסוף — היה כסף מוכר. כלומר, אדם קונה מוצר, מרויח עליו כסף ולא משלם מס. מה שנקרא 'השקעה נקייה'... נעבור הלאה.

אין מרכיב חסכון

צריך להבין. בפוליסה זו אין מרכיב חסכון כלל. אדם יכול לשלם 5 שנים, ואח"כ להפסיק לשלם חודש או חודשיים — פג תוקף הפוליסה שלו! המוטבים לא יקבלו שקל בבוא יומו.

וכאן נוצרה המבולקה הגדולה, שחייבה פתרון תחוקתי בארה"ב לפוליסות אלו.

ניקח לדוגמה מנהל שהחברה עשתה עליו פוליסת חיים גדולה. המטרה היתה לבטח את החברה, כל זמן שהוא המנהל שלה, מפני סיכון אם ימות. לימים הוא יצא לפנסיה. החברה שוב איננה צריכה הגנה. היא גם לא מעוניינת להשקיע יותר. היא הרי לא חברת השקעות. או אז היא נותנת את הפוליסה למנהל. מעניקה לו אותה ב'מנתה'. מרגע זה ואילך הוא אמור לשלם את הפוליסה, עד סוף ימיו. אבל אין לו לשלם, מה יעשה? בפרט אם היה מנהל בכיר והפוליסה היתה יקרה.

כאן נכנס המחוקק האמריקאי לתמונה והתיר לו למכור את הפוליסה לאחר. הפוליסה סחירה לגמרי וניתנת כאמור להעברה/מכירה. (לא בכל מקום. יש מדינות שאינן מכירות במכירה כזו.)

מי יקנה אותה? אדם צעיר המרויח יפה ומקווה שעשה השקעה טובה... ככל שהמבוטח יקדים למות, כך הוא ירויח יותר. כשהמבוטח בן 80 והמבטח בן 30 או 40, זה נשמע עסקה לא רעה...

ואכן, כל פוליסה כזו מוגדרת כ'מוצר'. יש 'מוצרים' טובים ויש 'מוצרים' גרועים. במה זה תלוי?

הפוליסות בארה"ב בנויות מהרבה מאד מרכיבים. אם הסוכן בנה את המרכיבים נכון וטוב, אזי זהו 'מוצר' טוב. אם לא — זה 'מוצר' גרוע.

כאן נכנסת לתמונה העבודה של ADR. היא זו שבולשת וחוקרת אחר פוליסות טובות, שיהיה כדאי לרכוש אותן. כי זאת לדעת. רוב הפוליסות בארה"ב אינן פוליסות שכדאי לרכוש. למה? — ראו בקטע הבא.

חברות הביטוח לא מפסידות

צריך להבין. חברת ביטוח איננה בטלנית והיא לא אמורה להפסיד. בכל תחום ביטוח שהוא. לצורך זה עומדים לרשותה טובי החשבים והכלכלנים.

בביטוחי חיים למשל, מהסוג עליו אנחנו מדברים, הסטטיסטיקות שלהן מראות, שרוב הפוליסות לא מגיעות לידי מימוש. למה? כי כפי שאמרנו, אנשים מתקשים להמשיך ולשלם אותן. באיזה שהוא שלב הם מפסיקים ואז אין ביטוח ואין כסף.

שווה הכסף. אנשי המקצוע שלהם חוזקים בהשקעות. ככל שאורך הזמן, עד שהם צריכים לפרוע את הפוליסה אם בכלל, הם משקיעים ומרויחים על הכסף שוב ושוב.

אתם רוצים לראות כמה הם חכמים? תחשבו על הנתון הבא. פוליסה טובה, אמורה להיקנות ע"י חברת הביטוח בעצמה... הם הלא יודעים שהאיש זכאי למכור את הפוליסה שלו. למה שהם לא יקנו אותה בעצמם? גם הם יכולים להרויח מפוליסה זו. לא מן הנמנע שהן אכן עושות את זה מפעם לפעם.

אך כאמור, אין הרבה פוליסות טובות למכירה בשוק. יש למשל סוג פוליסות שבגיל מסוים מאבדות תוקף ופגות מאליהן. פוליסה כזו שולם עליה מראש מחיר זול והאיש קנה אותה כביטוח חיים, רק לתקופה של כך וכך שנים. מעבר לזה אין לו צורך. למשל: אם ימות לפני גיל 90 יקבל את הפרמיה. אח"כ לא. יש כזו פוליסה. האיש הזה לא דואג מעבר לגיל זה... בארה"ב יש הכל. רק תגיד מה אתה רוצה...

צריך התמצאות גדולה מאד בכל ההיצע שיש שם. לא רק מבחינה כלכלית, אלא גם מבחינה משפטית. זו העבודה שלי ושל עו"ד נוסף ועל כך בקטע הבא.

היבטים משפטיים בפוליסה

קחו לדוגמה את החוק הבא. מי שלא יודע ממנו, עלול להפסיד את כל כספו.

החוק אומר, שחברת הביטוח יכולה לערער על תקפות הפוליסה, עד שנתיים ימים מאז שהיא הוצאה. זה אומר שאם קנית פוליסה כזו, יתכן ואין לך כלום ביד!

נכון שאתה תדע את זה מהר מאד, אבל כשקונים פוליסה, נותנים בדרך"כ סכום גדול למוכר בעת הקניה, מלבד הפרמיה החודשית שמעבירים אח"כ. את הסכום הזה עלולים לאבד.

כאן זו העבודה שלי ולפני כן עבודה של עו"ד ג'וזף ליכטער בארה"ב, שהוא יהודי שומר תו"מ, אשר תפקידו לעבור על כל סעיפי הפוליסה ולבדוק אותה מכל ההיבטים האפשריים. יש לו ותק של 20 שנה בתחום. אני בא אחריו, כעין עין בוחנת נוספת.

אם סיימנו וראינו שאכן הפוליסה תקפה

לעשות. מלבד זאת, אל תמהרו להפסיד אותן או לבכות להן. גם כך הן מרויחות יפה מאד. תוחלת החיים כיום עולה. למעסיקים ומשלמי קופות גמל ופנסיה זה כאב ראש גדול. כי זה אומר שעובד ימשיך לקבל פנסיה לאורך שנים, הרבה מעבר למה שהחברה תיכננה והדברים יודעים (כל הזמן הם מעדכנים את הטבלאות, לרעת העובדים כמוכן).

אבל לחברות ביטוחי החיים זו בשורה טובה... ככל שהאיש יאריך ימים, הוא יצטרך להמשיך לשלם את הפרמיה החודשית והם ירויחו יותר. כשהוא יפטר מהעולם, זה יהיה אחרי שהם כבר יקבלו את רובו ככולו של הכסף שהם יצטרכו לשלם בחזרה.

זאת ועוד. לחברות הביטוח יש מדר כמה

זה אולי נראה תמוה, אבל כאשר מדובר בפוליסה שהחברה עשתה למנהל, אזי כפי שאמרנו, ברגע שהוא יוצא לפנסיה, החברה מאבדת עניין בפוליסה זו, והוא לא תמיד מסוגל להמשיך ולשלם אותה. אדרבה. יתכן שהוא יזרוק אותה ברגע שייצא לפנסיה, כדי שלא יצטרך לשלם ולו פרמיה אחת מכיסו.

ניתן אם כן לסכם, שחברות הביטוח לא שמחות עם ADR... היא עושה בדיוק את מה שהן לא היו רוצות שיקרה. לוקחת פוליסה בסיכון, ודואגת שתהיה קבוצה שתקנה פוליסה זו. רוב הסיכויים שהקבוצה תמשיך לשלם, עד תום תקופת הביטוח והיא כן תגיע למימוש.

שמחות או לא שמחות? החוק בארה"ב מכיר כאמור במכירה, ולכן אין להן מה

יהודי או גוי?

כאן מגיעה שאלה עדינה. של מי הפוליסה? של יהודי או של גוי? למה זה חשוב? כי אם המבוטח הוא גוי, אפשר להתחיל להתפלל על כל מיני כיוונים... אבל אם המבוטח יהודי, יש רק כיוון אחד. לאחל לו אריכות ימים עד מאה ועשרים... ופרנסה מה תהא עליה? —

ב-ADR מבטלים את הנושא. לדעתם ומנסיונם, אנשים לא חושבים כך. אדרבה. טוב לעשות עסקה עם יהודי. הוא נהנה שקנית ממנו את הפוליסה וחילצת אותו מהסתבכות כספית כבדה ואתה תהנה בבוא הזמן.

הפוליסה הנוכחית היא אכן של יהודי. ליתר דיוק יהודיה. (על אף שבתמונות רואים משהו אחר... בעבר הם נתנו את הפרטים המדויקים, והגיע מצב שאנשים איתרו את המבוטח, התקשרו אליו ושאלו על מצב בריאותו וכו' והיה מצב מאד לא נעים. לכן, כיום מטשטשים את הפרטים. מי שירצה בכל זאת, יוכל להגיע לפרטי האמת.)

למה אני מציין שהיא יהודיה? כי בטבלאות תוחלת החיים אפשר לראות שתוחלת החיים של אשה אמריקאית גבוהה מזו של גבר. אבל תוחלת החיים היא לא חזות הכל בפוליסה. הפוליסה הקודמת שמכרו למשל, היתה של גבר בן 75 כמדומני. כך שכל פוליסה לגופה.

ובכלל, מי שקונה את הביטוח מתוך הנחה שהאיש צריך למות מחר, קונה בגישה לא נכונה. לא מדובר כאן בכרטיס מזל. מדובר כאמור בהשקעת חסכון (ללא מרכיב חסכון, כפי שהוסבר בכתבה), עם סבירות יפה לרווחים, אבל אין טעם להתחיל להסתובב עצבני ולשאלו כל יום מה המצב. בבוא היום תדעו לפני כולם...



חומר למדור (רק עם שם כתובת וטלפון) נא שילחו ל:

"המודיע", האדמו"ר מגור 2 בני ברק. מיקוד: 51525 או לפקס: 03-5707673

מייל: (לצורך שליחת תמונות וחומר הסבר נלווה) PATENT@HAMODIA.CO.IL (חובה לצרף פרטים אישיים, שיישמו במערכת).
הערה: נושאים רפואיים במדור, נועדו להעשרת ידע בלבד. אין לראות בהם בשום אופן יעוץ או תחליף ליעוץ רפואי פרטי.

יש סיכונים?

סיכון יותר ממשי הוא – חלק מחברי הקבוצה מפסיקים לשלם את הפרמיה החודשית, אם מקשיים כלכליים אם מסיבות אחרות. במקרה כזה – כל הפרמיה בסכנה.

אבל ADR חשבו גם על זה ויש להם תשובות. הנה הן:
אף אחד לא ישתטה להפסיק לשלם. בזה הוא יפסיד את כל השקעתו עד לאותו רגע. מה שכן, הוא יוכל למכור את הפוליסה שלו למישהו אחר וזה מה שיעשה. למה שאחר יקנה? פשוט מאד. כל שנה שחולפת, הפוליסה משתבחת. (אתם יודעים למה...?) זה אומר שהבא אחריו יקנה את הפוליסה בנתונים טובים יותר וזה לא יעלה לו יותר. הוא בסך הכל ישלם לך את מה שהשקעת עד אז. (אם תמצא מישהו להרוויח עליו – מה טוב. אבל במחיר הקרן בודאי תמצא.)

הראשונים שירוצו לקנות את חלקן של הפורש – אליבא ד-ADR – יהיו חברי הקבוצה. הם כבר בפנים. כל אחד מהם ידרש לשלם עוד פרומיל קטן ויהיה לו חלק יותר גדול בפוליסה. יחד עם זה, אם למשל 10 מתוך 30 יפסיקו לשלם, כולם מודים שתהיה בעיה. מסיבה זו אומרים ב-ADR, אנחנו לא מוכרים לאדם אחד מעבר ל-3 יחידות. יתכן שכיום הוא מתלהב, אבל בעתיד יתקשה לשלם.

התשובה היא כן.

איזה סיכונים?

לא. אין סיכוי שנפלתם אצל איזה שרלטן או מאחו עיניים, חלילה. כבר אמרנו שהעסקה בדוקה בשבע עיניים והיא יכולה להחשב לבטוחה.

אבל למשל, ענין המיסוי לא סגור במאה אחוז. זה לא מסוג העסקים שהמיסוי ידוע מראש. זה נע החל מחור"ד חיובית לפיה לא יהיה מיסוי כלל, לא בארץ ולא בחו"ל, ועד לתיאוריות מחמירות, לפיהן יהיה מס כפול. גם כאן וגם שם.

יש אמנה בין ארה"ב לישראל, לפיה אין כפל מיסים. אבל זה לא כולל את נושא הביטוחים. בארה"ב נכון להיום אין מס. אבל פוליסה שעברה בעלות, עדיין לא נבחנה בהיבט המיסוי.

השיטה היא לייצר שותפות עם בעל הפוליסה. זה באמת כך, כי כפי שראינו בדוגמא שהבאנו בכתבה, גם בסוף יהיה חלק ליורשים, במקביל לחלק שהקבוצה תקבל. אז יש תקוה שהכל יהיה בסדר, אבל אי אפשר להבטיח. מה שכן, ברור שהמס יהיה רק על רווח אם יהיה.

קצת קשה להגדיר "סיכון", את השאלה אם יירד לך מס מהרווח.

משפטית ואכן היא כדאית מבחינה כלכלית (את זה בודקים מומחים אחרים), אנו מעבירים את הפוליסה לחברה חיצונית הנקראת 'טרייק לייף'. חברה זו בודקת אחריו וממשיכה לנהל מעקב גם אחרי הרכישה.

אחת הבריקות החשובות הנעשות, היא תמחור אילוסטרציה. מה זה אומר? צריך לחשב, כמה תעלה הפרמיה החודשית בפוליסה ספיציפית, לאורך שנים. יש כאלו הבנויות בתשלום זול ברכישה, ואח"כ תשלום עולה בהמשך. אנחנו צריכים לאתר פוליסות שבנויות ב'קו ישר'. כלומר, התשלום עבורן אחיד, לכל אורך חיי הפוליסה.

זה חשוב כשאתה מארגן קבוצה. כי אדם יכול להעריך אם הוא מסוגל לשלם לאורך שנים סך 'איקס', אבל אם בהמשך זה יעלה, זה עלול ליצור קשיים אצל חלק מהחברים.

איך התהליך מתחיל?

יש אנשים בחברה שתפקידם הוא 'פישנינג'. הם צריכים לאתר פוליסות מענינות. בודקים את הפוליסה בדיקה ראשונית. אם היא לא מענינת, לא קונים. אבל יש עלות לכל בדיקה. את זה ADR סופג.

אם הפוליסה נראית שווה, צריכים עכשיו לגבש את הקבוצה. אבל לפני כן צריכים להתחיל בתהליך הרכישה מהמוכר. ותוך כדי צריכים לבצע את כל הבריקות המשפטיות וכו'. איך עושים הכל בו זמנית?

הסוכן של ADR מתחיל מ"מ עם המוכר. אם הוא מגיע איתו למחיר כדאי, הוא סוגר איתו הצהרת כוונות. זה אומר שבשבוועים מעכשיו הוא לא רשאי למכור לאף אחד אחר. באותם שבועיים עושים את כל הבריקות המשפטיות והכלכליות.

במקביל, מתחילים לגבש את הקבוצה, אבל מודיעים שהפוליסה עדיין לא בדינו. אחרי שכל התהליך נראה מושלם לשביעות רצוננו, צריכים לעבור עוד שלב חשוב והוא:

כשאתה קונה נכס, די בפיסת נייר בינך ובין המוכר. לא כן בביטוח. אתה צריך שהחברה תכיר בך כקונה. אם לא, לא תקבל ממנה כבוא היום שום דבר. אתה חייב להיות רשום אצלה כקונה החדש ושהכל חוקי והכל תקין ושהם מוכנים לקבל אותך ומתרגמים מרצינותך וכו' וכו'.

גם הרגולטור מתעניין בזה, בעיקר מתוך מגמה להגן על המוכר, שזכויותיו לא ייפגעו. כאן נכנסת לתמונה חברת provider. היא זו שתמוכת בינך ובין חברת הביטוח. היא עורכת עליך את כל בדיקותיה, מעריכה את יכולת העמידה שלך בתשלומים וכן בודקת את הפוליסה – אם הכל תקין בה – וכן את ההסכם שלך מול המוכר, רק אח"כ מאשרת ורק אז זה תקף.

ה'פרובידר' מעביר את הסיכום לחברת הביטוח. חברת הביטוח צריכה להוציא מכתב שהיא מאשרת את כל הסיכומים ואת העברת הבעלות ואז זה חוקי ותקף. כל משקיע מקבל את האישור וידוע שהכל נעשה כחוק.

פרט קטן ומעניין, המראה איך שהאמר-יקאים לא משאירים שום פינה לא סגורה – מרגע שהכל נחתם, המבוטח צריך לחיות עוד 15 יום ורק אז הקונה נרשם כבעלים. אם זה לא קרה, הבעלות לא עברה...

בסופו של תהליך, ה'פרובידר' בעצם מגן על הקונה החדש. הוא מקבל עין בוחנת נוספת, המאשרת את זכויותיו.

מי הבעלים החדשים?

לכאורה, חברי הקבוצה ש-ADR גיבשה לאותה פוליסה. אבל זה יכול להיות 30-50

זהו. עד כאן סיפור ההשקעה החדשה. כמובן שלא כסיתי את כל הפרטים. את השאר תשמעו – מי שמעוניין כמובן – אצל סוכני החברה. (ובכלל, מה שיחייב את החברה, זה מה שתחתמו אצלה, ולא מה שנכתב כאן, שאולי לא כולו מדויק.) אבל לפחות קיבלנו מושג במה מדובר. סיכום שלי? בבקשה. במסגרת נפרדת "פרופיל ההשקעה".

המדור בחסות

ספריית

עצות בענייני חינוך

הפצה ראשית: ספריית אחים גיטלר
בני ברק: חנות ראשית רח' שלמה המלך 2
רח' הרב קוטלר 18 טל: 03-5798187
ירושלים: רח' מלכי ישראל 8 בפסאז'

ברור שבמונחי השקעה זה סוג של הפסד, כי לשים כסף למשך שנים ולא לקבל עליו שום תמורה, זה בודאי לא השקעה. ואעפ"כ, אתה יודע שלא תצטרך להוציא כסף מהכיס. כמובן שכלל שמועד מימוש הפוליסה יוקדם (ובמילים פחות מכובסות: המבוטח ימות), הרווח יעלה ויש להם טבלאות מסודרות המראות כמה הרווח בכל זמן נתון. בנוסף, יש גם טבלאות עם סטטיסטיקות של אורך ימים לכל גיל נתון. אבל אתם יודעים – הכל סטטיסטיקה. למעשה, הכל כתוב בשמים. למה רק \$36,000 בסיום? כי מלבד מה שהמוכר קיבל בזמן המכירה ומלבד מה שהוא מקבל בצורה חודשית לאורך עשר שנים, יש גם סכום שהוא מקבל בסוף (כלומר, יורשיו מקבלים). זה הביזנס. זה מה שאפשר היה להגיע איתו, וכאמור, במונחים סטטיסטיים, יש כאן סיכוי לרווח נאה.

יהודי לא יהיה רגוע, עד שהוא יידע כמה המתווך – קרי: ADR – מרוויח. נכון? – אז על כך בקטע הבא.

כמה ADR עולה לנו?

הם לוקחים על פתיחת תיק 3750 שקל. כבר ציינתי למעלה שיש להם המון הוצאות, הן סביב פוליסות שלא יצאו לבסוף לפועל, ובעיקר עבור הפוליסות שכן יצאו, ויש גם משרד ופעילות שוטפת לאורך כל התקופה, וכל זה מצדיק בהחלט גביה. אגב, זה משולם רק על היחידה הראשונה. מעבר לזה, שאר היחידות לא יהוייבו, ואפי' פוליסה אחרת לגמרי שתיכנסו אליה, לא תחוייב בפתיחת תיק נוסף. מהוראות הקבע החודשיות, הם גובים 8%, וזה בעיקר עבור החזקת המשרד על כל המשתמע.

בסוף, כאשר הפוליסה מגיעה למימוש, הם לוקחים כמה אחוזים מהסך המתקבל. אפשר לומר ששם נמצא עיקר הרווח שלהם. זה טוב למשקיעים. כי זה אומר ש-ADR תהיה בתמונה עד הסוף ממש, כי היא צריכה להיות שם לא פחות ממה שאתם צריכים.

חברים. אפשר לרשום כל אחד בנפרד? זה כמובן לא הולך כך. חברת הביטוח לא תסכים. היא צריכה גוף אחד.

לצורך זה יש חברה בארה"ב הנקראת LLC. חברה זו מוסמכת להיות הבעלים החדשים, כאשר לצורך כל פוליסה היא מקימה גוף בפני עצמו שבו יש מנהלים. כשיגיע זמן מימוש הפוליסה, הכסף יגיע לחברה זו והיא תעביר למנהלים. המנהלים ב-ADR הם שני עורכי הדין שהוזכרו לעיל. ג'וזף ליכטער מארה"ב ומשה רוט מישראל. הם ידאגו להעביר את הכסף לכל החברים.

ADR היא לא הבעלים בסיפור. לא הקונה ולא המוכרת. היא החברה המתוכנת והרואגת לכך שכל התשלומים יועברו מדי חודש בחודשו ועל כך בקטע הבא.

פוליסה לדוגמא

בואו ניקח את הפוליסה שמשווקת ע"י ADR בימים אלו. כמובן שהנתונים משתנים מפוליסה לפוליסה, וצריך לעקוב אחר כל פוליסה לגופה, אבל אנחנו לוקחים כדוגמא מדובר באדם בן 80. עשו אתו מ"מ בכמה הוא מוכן למכור את הפוליסה, כי הוא הרי שילם עליה כך וכך שנים ומעוניין להחזיר את השקעתו. תוצאות המו"מ הביאו לכך שכל קונה יחידה (מתוך הפוליסה השלמה שחולקה ע"י ADR ל-100 יחידות, משלם \$2800 בעת הרכישה. אח"כ הוא ישלם כ-145 לחודש, בעשר השנים הראשונות. למה רק בעשר? כי בעצם, עבור הפוליסה עצמה, די בתשלום של \$100 לחודש לכל יחידה. אבל כדי לשלם למוכר, סוכם איתו שבמשך עשר שנים הוא יקבל סך של כחמישים דולר לחודש מכל יחידה. אחרי עשר שנים המחיר יירד למאה דולר.

והיה אם האיש האריך ימים עד מאה ועשרים ואפי' עד 95, לא הרווחת כלום. אבל גם לא הפסדת. המכסימום שיהיה עליך לשלם (אם יש לך יחידה אחת) יגיע עד ל-\$34,500 ואילו הסכום הסופי שתקבל (שהוא סגור וקבוע מראש) הוא \$36,000.