

## ערכו של התכנון הפיננסי

תכנון פיננסי אישי מציע הרבה יותר מאשר המלצה על מבנה תיק השקעות. בתחום הפיננסי ביצועים של תיק הנכסים הוא לעתים קרובות המדד היחיד לערך המיוחס ליעוץ הפיננסי מכל סוג, זאת למרות שביצועי ההשקעה אינם מהווים את היתרונות המהותיים הנובעים מתהליך של תכנון פיננסי מקיף.

תהליך של בניית תוכנית פיננסית מקיפה משפר משמעותית את המצב הנפשי והפיננסי של התא המשפחתי. התהליך מגדיל באופן משמעותי את הסיכוי להשגת יעדים כלכליים של משק הבית ומקנה ביטחון רב יותר בתוכניות הפרישה לאחר סיום תקופת העבודה.

סקר שנמשך שלוש שנים בקרב 15,000 בתי אב בצפון אמריקה, הראה כי בעלי התוכניות פיננסיות אישיות רשמו רמות גבוהות יותר של שביעות רצון ורווחה רגשית ובאופן משמעותי בהשוואה לאלה שקיבלו "עצות פיננסיות" נקודתיות בלבד, או שלא התייעצו כלל בתחום הפיננסי. בתי אב אשר לא נעזרו כלל ביעוץ פיננסי הציגו תוצאות גרועות משמעותי בסקר, כאשר מבין בעלי תוכנית פיננסית אישית מקיפה - 81% הרגישו שתוכניות הפרישה שלהם בדרך למימוש לעומת 44% מקבוצת הנבדקים שלא קיבלו ייעוץ פיננסי כלל. כמו כן 60% מבין בעלתי תוכנית פיננסית אישית מקיפה הרגישו שהם מסוגלים להתמודד עם משבר כללי, לעומת 28% בלבד ממבין הנבדקים אשר לא נעזרו כלל ביעוץ פיננסי.

סקר זה חסר משמעות כאשר המיקוד הוא אך ורק על תשואות של תיק ההשקעה. אך כיום מספר המשקיעים הנוקטים אסטרטגיות השקעה פסיביות גדל בהתמדה וביצועי ההשקעה תלויים בעיקר בכוחות השוק, ואינם קשורים לעבודתו של יועץ/מנהל ההשקעות. לכן, מעטים היועצים ומנהל ההשקעות כיום המקדמים את עצמם בכישוריהם בבחירת מניות או קרנות נאמנות להשקעה בהן...

לצערי תהליך התכנון הפיננסי אינו יכול לקבל הסבר פשוט לגבי ערכו עבור הלקוח בניגוד לניהול השקעות אשר מציג את ערכו בתוצאות התשואה בהשקעות, אך ישנם נקודות המשקפות את הערך הרב הגלום בתהליך התכנון הפיננסי עבור הלקוח:

1. המתכנן הפיננסי הינו בעל ידע מקצועי ומשמש כממחה של תהליך התכנון הפיננסי ובניית תוכנית פיננסית אישית מקיפה. המתכנן הפיננסי מכיר את הפרמטרים שיש לקחת בחשבון, השאלות החשובות לתהליך וכן ומה הפעולות שיש לבצע בהתאם לתשובות. על מנת להשיג את המידע הנדרש לתהליך התכנון הפיננסי המתכנן הפיננסי מבצע מחקר יסודי של הפרמטרים הרלוונטיים פרטנית ללקוח.
  2. רוב האנשים לא יכלו לבצע את עבודתו של המתכנן הפיננסי עבור עצמם, זאת כיוון שאינם מכירים את תהליך העבודה לבניית התוכנית הפיננסית ואת הכלים שנדרשים להם לצורך כך. לכן, יש ערך מוחשי למומחיות של המתכנן הפיננסי ובתהליך של תכנון פיננסי, תהליך אשר לקוחות מכירים ומשלמים עבורו בכל העולם המפותח.
  3. ראיית המתכנן הפיננסי כמאמן פיננסי ו/או יועץ פיננסי הוא תוצר של התכנון הפיננסי כיוון שלמתכנן פיננסי לוקח זמן להכיר לעומק את הלקוח, להבין את מטרותיו ולהכיר לעומק את הנסיבות והאישיות שלו. יצירת התוכנית הפיננסית הינה תהליך שיתופי והמתכנן מסייע רבות ללקוח לחקור את היעדים והחלופות של משק הבית.
  4. מרבית האנשים נותרו עם מעגל מצומצם של אנשים השותפים לנושאים הכספיים האישיים, ולכן עם מעגל מצומצם של אנשים איתם הם יכולים לדבר על ההתנהלות הכספית וההחלטות הפיננסיות שלהם. למעשה, לעיתים קרובות נותר אחד מבני הזוג לבדו עם מלוא נטל האחריות על הנושא הפיננסי. תפקידו של מתכנן פיננסי כגורם חיצוני למשפחה הוא בעל ערך רב עבור הלקוחות כגורם משמעותי לשיתוף בנושאים אלו, במיוחד בהתחשב בכך שהמתכנן בעל מומחיות בתחום הפיננסי.
  5. המתכנן הפיננסי משפר את מצבו של הלקוח על ידי ניהול ההחזרים על התחייבויותיו במסגרת התוכנית הפיננסית, ועוזר לו למפות את ההתקדמות לעבר היעדים הפיננסיים שלו. לאורך הדרך, עם שינוי הנסיבות, כמובן שיש צורך לשנות את התוכנית כדי לוודא שהיא עדיין מתאימה לאור השינויים במהלך החיים של משק הבית. שוב, מרבית האנשים לא מנהלים את השיחות אלו עם המשפחה או החברים, ולכן לאוזן קשבת מקצועית ומישהו בעל מומחיות בתחום הפיננסי יש ערך רב. לתהליך התכנון הפיננסי בשני המישורים הללו.
  6. דוחות וניתוחים של גופים בינלאומיים שונים בתחום הפיננסי מציינים כי שווי התכנון הפיננסי בלבד עבור הלקוח וללא קשר לביצועי ההשקעות נע בין 1.5% ל- 3.0% לשנה מסך הנכסים הפיננסיים. ערך זה מושג באמצעות אסטרטגיות הכוללות הקצאת נכסים, איזון מחדש, ושינוי התנהגותי. מעבר לכך ישנו ערך רב הגלום בחלק הפסיכולוגי / נפשי אשר בא לידי ביטוח במומחיות 'הרכות' של המתכנן הפיננסי ומקורו במערכת היחסים שבין הלקוח למתכנן, במידת ההבנה בנושאים הפיננסיים של הלקוח, בשיתוף של הלקוח בתהליך התכנון הפיננסי ובייעוץ הניתן ללקוח בתהליך בכל הנושאים הפיננסיים.
- לאור נקודות אלו, ניתן לראות כי תהליך התכנון הפיננסי אצל מתכנן פיננסי מוסמך מגלם בעל ערך רב עבור הלקוח.**