

נקודת התורפה הפיננסית של מייסד ומנכ"ל חברת היי-טק

כתב: ליאור אופק

"הפחד הגדול ביותר של אמריקאים לגבי פרישתם הוא שלא יהיה להם מספיק נכסים כדי להרשות לעצמם לפרוש ומעבר לכך, 43% מהם אמרו, כי חששם הגדול ביותר בנוגע לפרישה הוא, כי הם יחיו מעבר לחסכוניותיהם".

כמתכנן פיננסי ומנהל עושר המתמקד באוכלוסיית חברות הטכנולוגיה האמידה, ניסיתי לשפר את השירות על ידי הבנת הצרכים של אוכלוסייה זו, מחד גיסא, והחששות, מאידך גיסא, ופניתי למספר מלקוחותיי, אשר הגיעו מהתחום הטכנולוגי ואשר שפר מזלם ליטול חלק או במכירת או בהנפקה של חברה, ושאלתי אותם לגבי הסוגיות לעיל. מהתשובות שקיבלתי מהם ובתוספת ניתוח נתונים שאספנו בחברתנו, דה סרוויס, מצאנו מסי' לא מבוטל של סוגיות, המטריד אוכלוסייה זו:

1. "תוחלת העבודה" בענף הטכנולוגי מאוד קצרה - הסבירות להיות מועסק בגיל 55, במיוחד בתפקידים בכירים, נמוכה.
 2. סביבה עסקית אינטנסיבית בקרב בעלי התפקידים הבכירים תורמת לסעיף 1 לעיל.
 3. הצלחה מגבירה מתח.
 4. תוחלת החיים עולה והמשמעות של עליה זו הינה, כי נדרשים סכומי כסף גדולים יותר כדי לקיים מבחינה פיננסית את העלייה הזו.
 5. רמות הכנסה גבוהות מייצרות רמת חיים גבוהה למשק הבית אשר ממנו קשה לסגת לאחר מכן.
 6. רוב משקי הבית מעריכים בחסר את סכום ההוצאה החודשית שלהם. הערכת החסר נמוכה בשיעור של כ- 30% מסכום ההוצאה בפועל.
 7. תזרים הכנסות חודשי ונכסים שישרתו את המטרות והיעדים הפיננסיים של משק הבית מדורגים בסדרי עדיפות עליונה.
 8. בעלי אזרחות אמריקאית וישראלית כפופים לחקיקה בשתי המדינות ולא מודעים לחובותיהם אל מול הרשויות האמריקאיות בהיבטי ההשקעה (מה מותר ומה אסור).
 9. מיקור חוץ של ייעוץ עבור הנכסים ל"סמנכ"ל כספים" למשק הבית נשקל בחיוב והמגמה הזו הולכת וגוברת.
 10. מפאת לוח הזמנים העמוס של אוכלוסייה זו, מוערכת מאוד נקיטת יוזמה מצד הגורם המייעץ.
 11. קיים פרדוקס בקרב נושא שנאת הסיכון באוכלוסייה זו. מחד גיסא, כאשר מדובר על השקעות בחברות הזנק, ניתן למצוא השקעה כספית גדולה למרות הסטטיסטיקה הפחות מעודדת, ומאידך גיסא, כאשר מדובר על השקעות סחירות בעלות מאפיינים פחות מסוכנים, יחשבו פעמיים.
 12. מרבית אוכלוסייה זו מעולם לא הגדירה לעצמה מה הם המטרות והיעדים הפיננסיים של משק הבית עם תום תוחלת החיים ומכאן קיים חוסר ידיעה מהותי בנוגע למה הוא סך הנכסים שמשק הבית נדרש אליהם, איך מייצרים תזרים תקופתי כשההוצאות גדולות מההכנסות ומתי נכון למשוך כספים? לשיטתנו, נכסים (חסכוניות כספיים ופנסיוניים, נדל"ן, אחזקה בחברות ועוד) הנם אמצעי ולא המטרה. המטרה לא הוגדרה על ידי מרבית מאוכלוסייה זו.
- הליווי הנכון למשקי בית אמידים, אשר מקור הונם הנו העולם הטכנולוגי, לאור החששות שצוינו למעלה, מחייב הכרות עם מגוון רב של סוגי נכסים/השקעות הדורשים התמחות משוק ההון, דרך עולם המימון, הנדל"ן וניהול הסיכונים וכן מחייב בסינרגיה כדי למצות, ככל הניתן, את היבטי המס. חשיבות גבוהה יש לכך שנותן השירות יתפקד כמשרת אמון של הלקוח.

* הכותב הינו מתכנן פיננסי מוסמך בחברת The Service תכנון פיננסי (אף. פי) בע"מ. בעבר, כיהן כמנהל המקצועי של תחום חיסכון ארוך טווח ותחום קרנות הפנסיה החדשות בקבוצת פסגות בית השקעות. מנהל יחידה עסקית בחברת "מבטח סימון". בעל תואר בוגר במקצועות הביטוח ותואר מוסמך במנהל עסקים בהתמחות מערכות מידע.

The Service Financial Planning (F.P) Ltd.
Maskit 8, Herzliya Pituach
03-9707070
info@theservice.co.il
www.theservice.co.il



The Financial Vulnerability of High Tech Executives

By Lior Ofek CFP®

*"Older Americans' number one fear about their retirement is that they won't have enough money to afford retirement. 43% said their greatest fear about retirement was outliving their savings and investments, making that the top fear."*¹

As a financial planner and wealth manager focusing on high net-worth clients from the hi-tech sector, I was trying to improve my service to this community by trying to understand what worries them. So I asked several of my clients who have gone through financial windfalls such as an exit or an IPO. With their help and the use of some data we analyzed at The Service, I discovered several interesting issues which are both common and concerning to this community.

1. The life expectancy of a high-tech career is very short - age 55 seems like an unreachable goal for remaining relevant.
2. A very stressful job environment contributes to number 1 above.
3. Success increases stress².
4. Life expectancy is increasing, meaning there is a need to accumulate more assets until retirement.
5. High income creates a high standard of living which makes it very difficult to regress from.
6. Most households underestimate their monthly expenses by approximately 30%, making it very hard to save for rainy days.
7. An adequate monthly cash flow and sufficient assets that can service all financial goals, especially in time of need, ranks very high with this community.
8. Dual Israeli and American citizens are dealing with very complicated tax issues, which is of great concern to them.
9. Outsourcing financial services to a personal "CFO" is something that they considered but did not know to whom to refer.
10. Proactivity is highly expected from the service provider, due to a lack of time to deal with their own assets.
11. Much of the high-tech community is on the one hand very high risk taking when it comes to their startup investments, but at the same time is risk averse when dealing with their other assets.
12. Most of the community has never quantified their personal financial needs and goals, the assets they will need to fulfill those needs, the timing of when they will need the funds, the best frequency to receive the money (monthly, quarterly cash flow or a lump sum) and when to receive it.

Assets are a means to an end, and the main purpose of asset accumulation is to meet financial goals and needs. That said, when someone holds a large amount of assets, a one-stop service provider can provide expertise in several financial disciplines, such as tax planning, capital market investments, real estate investments, pension management, alternative assets and risk management. These services should be provided on a fiduciary basis only.

A holistic approach might be the only effective way to advise clients on their financial assets. In this approach, the adviser takes into consideration all of the client's assets, very much as a corporate CFO advises the CEO on how the firm can reach its financial goals.

The author is a Certified Financial Planner and a partner at The Service Financial Planning (F.P.) Ltd. Previously, he was the professional administrator of Psagot's new pension funds at Psagot Investment House. The author holds an MBA and a BA in insurance.

¹Older People Fear This More Than Death, Marketwatch.com, July 19th, 2016.

² Success Increases Stress, Prof. Carlo Strenger, Lady Globes, April 19th, 2016.