



יוני  
2010

תמורות  
ידיעון מקצועי ללקוחות תמורה

תמורה

סוכנות לביטוח  
(1987) בע"מ

רח' השילוח 13, ק. מטלון,  
פתח תקוה 49514,  
טל: 03-9292929,  
פקס: 03-9254120,  
www.tmu.co.il  
תמורה בצפון:  
רח' הכרמל 5  
ת.ד. 577 יוקנעם 20692,  
טל: 04-9892226,  
פקס: 04-9892125

## לקוחות יקרים,

### בהתרגשות רבה אני כותב את ברכתי אליכם, לראשונה כמנכ"ל תמורה.

השנה חגגתי שמונה עשרה שנים בענף הביטוח. אני חש כי בדרך רבת משמעות, לאחר ח"י שנים, ניתנה לי ההזדמנות לצאת לדרך חדשה, מלאת חיים ואתגרים. שנים רבות עבדתי בקבוצת שקל וכיהנתי כמנכ"ל הקבוצה. הייתי שותף מלא לעשייה בשקל ולצמיחתה, למיסוד ולהתפתחות השירות והטכנולוגיה בענף המרתק של הסדרים פנסיוניים. שקל ותמורה משתייכות, כידוע, לאותו מועדון יוקרתי ומקצועי של מגה סוכנויות הסדר פנסיוני בארץ. לאחר תשע שנותי בשקל, נעניתי להצעת כלל ביטוח לעמוד בראש תמורה, ואני מודה ומעריך את ההזדמנות לחדש ולהתחדש.

אני מגיע לתמורה בתקופה של תמורות מתמשכות בענף דינמי ומרכזי במשק. במבט לאחור, חמש שנים מאז רפורמת בכר, ניתן לקבוע כי יותר מתמיד קיימת שותפות טבעית ביניכם, מעסיקים ומבוטחים, לבינינו בתמורה. אנו מעניקים לכם מגוון שירותים וליווי בתחומי הביטוח הפנסיוני, פרישה, פיננסים, בריאות וכד' ומצווה עלינו ליזום עבודה קלה, מקצועית, שקופה וחדשנית, כדי לתת לכם שירות מצטיין. זהו הרעיון שינחה אותי בעשייה היום יומית.

יחד עמי הצטרף לתמורה אהוד פרידמן כמשנה למנכ"ל. אהוד היה בעברו מנכ"ל מבטח-סימון, הגוף הנוסף בשלישייה הפותחת של סוכנויות ההסדר הגדולות בארץ (כאמור, יחד עם תמורה ושקל). השילוב של מנהלים ותיקים ומנוסים שמגיעים מבחוץ, עם צוות חזק, מקצועי ומסור מבפנים, הקיים בתוך תמורה, מבטיח יציבות ניהולית, רציפות בתהליכים, וכמובן חדשנות ושינוי. אני סבור שהרווח יהיה כולו שלכם - לקוחות תמורה.

עם כניסתי לתפקיד, אני רוצה להודות ליוני קופרמן ולאילון רז, המנכ"ל והמשנה למנכ"ל היוצאים, על שירותם בתמורה ולאחל להם הצלחה רבה בהמשך דרכם.

היום אני נכנס לתפקידי כמנכ"ל תמורה ובכוונתי להגיע בהקדם לפגישת היכרות בארגונכם. עד אז ובאופן מיידי אני עומד לשרותכם.

אני מודה לכם על האמון שאתם נותנים בנו ומאחל לכולנו שיתוף פעולה פורה.

בכבוד ובהערכה רבה,  
גיא עולמי  
מנכ"ל  
תמורה פנסיה ופיננסים  
דוא"ל: guyo@tmu.co.il  
טל': 03-9254154

1

מה בגיליון	2	מוטבים, שאירים ויורשים: מצא את ההבדלים, ויפה שעה אחת קודם!	4	בריאות: ביטוח סיעודי בקופות החולים - האם זה מספיק?	5	פיננסים: טיפים לבניית תיק השקעות לטווח ארוך
------------	---	--	---	--	---	---



יוני  
2010

**תמורות**  
ידיעון מקצועי ללקוחות תמורה

**תמורה**

**סוכנות לביטוח  
בע"מ (1987)**

רח' השילוח 13, ק. מטלון,  
פתח תקוה 49514,  
טל: 03-9292929,  
פקס: 03-9254120  
www.tmu.co.il  
תמורה בצפון:  
רח' הכרמל 5  
ת.ד. 577 יוקנעם 20692,  
טל: 04-9892226,  
פקס: 04-9892125

**שאירים, מוטבים ויורשים:**

**זה לגמרי לא אותו הדבר**

**אהוד פרידמן** משנה למנכ"ל

לאלמנה ולבת הצעירה בלבד, 70,000 ש"ח לכל אחת. הבת הבוגרת לא הייתה זכאית לחלק מכספים אלו כלל. לעומת זאת, כספי תגמולים וכספי ביטוח חיים משולמים למוטבים שנרשמו בפוליסה על פי בקשת הלקוח. לכן, את היתרה בסך 360,000 ש"ח, הייתי אמור לחלק ל-50 אחוזים לאלמנה (180,000 ש"ח) ו-25 אחוזים לכל בת (90,000 ש"ח לכל אחת), על פי בקשתו האחרונה של הלקוח. כך נוצר העיוות של הסכומים.

**לאור מקרה זה ראוי להבין את ההבדלים בין המונחים שאירים, מוטבים ויורשים.**

**שאירים - אלה הזכאים על פי חוק לקבלת כספי הפיצויים של הנפטר. זהות השאירים מוגדרת על פי חוק.** חוקים שונים מגדירים את השאירים אולם רובם (כולל חוק פיצויי פיטורים) מפנים להגדרת השאירים על פי חוק הביטוח הלאומי. עיקרי החוק (ויש יוצאי דופן שמפאת קוצר היריעה לא נעסוק בהם במאמר זה) מגדירים אלמנה, אלמן ויתום כדלקמן:

**אלמנה - מי שהייתה נשואה לנפטר או ידועה בציבור שלו, שחיה עמו תחת קורת גג אחת עד לפטירתו, והיא עונה על אחד התנאים האלה:**

- הייתה נשואה לנפטר או ידועה בציבור שלו עד לפטירתו, שנה אחת לפחות (או חצי שנה, אם הייתה בת 55 ומעלה כאשר נפטר)
- ילדה לנפטר ילד

**אלמן - מי שהיה נשוי לנפטרת או ידוע בציבור שלה, שחי עמה תחת קורת גג אחת עד לפטירתה, והיה נשוי לה או ידוע בציבור שלה עד לפטירתה שנה אחת לפחות (או חצי שנה, אם היה בן 55 ומעלה כאשר נפטרה), והוא עונה על אחד התנאים האלה:**

- יש עמו יתום/ה הזכאי לקצבת שאירים
- הכנסותיו מכל המקורות הן עד 4,569 ש"ח לחודש - נכון החל מ-1.1.2010

לפני מספר שנים, נפגשתי עם משפחתו של לקוח שנפטר ממחלה קשה. ללקוח זה הייתה תוכנית ביטוח מנהלים שכללה כיסוי למקרה פטירה וחסכון עבור בסך 500,000 ש"ח. אדם זה השאיר אחריו אלמנה בת 48 ושתי בנות בגילאים 17 ו-21, תלמידת תיכון וסטודנטית. סמוך למותו ביקש האישי לדאוג לאשתו ולבנותיו ושלח מכתב באופן עצמאי לחברת הביטוח, בו ביקש לעדכן את המוטבים למקרה פטירה. הוא ביקש ש-50 אחוזים מהכספים יועברו לאשתו ואילו בנותיו יקבלו 25 אחוזים כל אחת.

כאשר בדקתי את תוכנית הביטוח של האישי לאחר פטירתו, התברר לי הדבר הבא: בתוכנית היו צבורים 140,000 ש"ח פיצויים, ועוד 360,000 ש"ח הכוללים את כספי התגמולים וביטוח החיים שנרכש.

החוקים המגדירים זכאות לפיצויים ולתגמולים וביטוח חיים שונים זה מזה ויש לכך השלכות מרחיקות לכת על חלוקת כספי הנפטר. במשפחה זו נוצר מצב שלאחר חישובים ובדיקות עלה כי חלקה של האלמנה הוא אכן 250,000 ש"ח, אולם הבת הצעירה זכאית ל-160,000 ש"ח ואחותה הבוגרת ל-90,000 ש"ח בלבד.

הבת הבוגרת נדהמה כאשר גילתה שאביה שינה את המוטבים רק כחודשיים לפני פטירתו ויצר אי שוויון כזה לרעתה. האב, ככל הנראה, לא התכוון לכך ועשה זאת מחוסר ידיע ובתום לב. כוונתו המקורית הייתה לגמרי ברורה, הוא ביקש ששתי הבנות יקבלו סכום שווה לחלוטין.

**אם כן, מדוע השתנו הסכומים?**

חוק פיצויי פיטורין קובע - כי רכיב הפיצויים ישולם לשאירים על פי חוק ביטוח לאומי בלבד (אלמנה וילדים מתחת לגיל 20, או עד גיל 22 בשירות צבאי). לכן, במקרה זה הייתי צריך לחלק את סכום הפיצויים בסך 140,000 ש"ח באופן שווה



יוני  
2010

תמורות  
ידיעון מקצועי ללקוחות תמורה

### תמורה

### סוכנות לביטוח בע"מ (1987)

רח' השילוח 13, ק. מטלון,  
פתח תקוה 49514,  
טל: 03-9292929,  
פקס: 03-9254120,  
www.tmu.co.il  
תמורה בצפון:  
רח' הכרמל 5  
ת.ד. 577 יוקנעם 20692,  
טל: 04-9892226,  
פקס: 04-9892125

מימוש זכותם של היורשים נקבע בצו ירושה המוצא על ידי בית משפט.

### יורשים על פי צוואה - אלה שקבע אדם בחייו כיורשי עצונו

צוואה הינה מסמך משפטי אשר קובע הוראות כיצד לנהוג ביחס לרכושו של אדם לאחר מותו. יש להקפיד בעת עריכת הצוואה על כל התנאים הקבועים בחוק ובפסיקה ביחס לכך, מתוך שאיפה שלא ניתן יהיה לפסול את הצוואה או חלקים ממנה באמצעים משפטיים, לאחר פטירתו של המצווה. היורשים על פי צוואה אינם בהכרח אלה הקבועים בחוק הירושה. אפשרותו של אדם לקבוע מי יהיו יורשיו בדרך של עריכת צוואה נובעת מזכותו הבסיסית של האדם לקבוע מה יעשה עם רכושו לאחר מותו. בתי הדין משתדלים, מתוך הכרה בחשיבות הערך של כיבוד רצונו של הנפטר, לקיים את רצונו ולעיתים רחוקות פוסקים בניגוד לאמור בצוואה. לאחרונה נקבע כי צוואתו של אדם לא תחול על כספיו בביטוחי מנהלים, קופות גמל וקרנות פנסיה. קביעת מימוש זכותם של היורשים על פי צוואה נקבע על ידי צו קיום צוואה המוצא על ידי בית משפט.

### כמה מילות סיכום

ההוצאה לפועל של רצונו של אדם לגבי העברת רכושו וכספו לאחר מותו איננה דבר מסובך, אך יש להקפיד על ביצוע התהליך בצורה נכונה, תוך הבנה של החוקים החלים בהתאם למקרה, ה"התנגשויות" הנובעות מהחוקים הרלוונטיים ומשמעויותיה בהקשר לרצונו של האדם. במקרים של ספק, מומלץ להתייעץ עם סוכן הביטוח, עורך הדין וכד', כדי לאפשר את מילוי רצונו של המבטח.

**יתום - ילדו של הנפטר בשעת פטירתו (גם ילד חורג, ילד מאומץ או נכד, שהנפטר בלבד הוא שפרנס אותו, חוץ מנער ונערה שנישאו), אם מתקיים בו אחד התנאים האלה:**

- לא מלאו לו 18 שנים
- לא מלאו לו 20 שנים, והוא מסיים את לימודיו במוסד חינוך על-יסודי או לומד להשלמת בחינות בגרות, או בעל לקות למידה ונמצא במסגרת שהוכרה על ידי המוסד לביטוח לאומי
- לא מלאו לו 22 שנים, והוא משרת שירות סדיר בצה"ל

### מוטבים - אלה שנקבעו כזכאים לכספי המנוח בביטוחי מנהלים, קופות גמל או קרנות פנסיה

כל מבטח או עמית (חבר בקופת גמל או קרן פנסיה) רשאי לקבוע את מוטביו כראות עיניו. קביעה זו, כאמור, הינה לגבי סכומים המוגדרים ככספי גמל, פרט או סכומי ביטוח. החלוקה של הכספים יכולה להיות מוגדרת בחלקים, אחוזים ובקדימויות (ישולם ל... ובמקרה מותו המוקדם ל.....). **קביעת המוטב נעשית בכתב בלבד וכפופה לאישור המבטח שנוהג לאשרה בדרך כלל.** ניתן לשנות את המוטבים בהודעה לגוף המבטח מעת לעת וראוי לבחון את המוטבים מעת לעת.

### יורשים - אלה שבהעדר כל הוראה אחרת (צוואה) יקבלו את רכושו ועצונו של המנוח

חוק הירושה מחלק את היורשים למעגלי קרבה, שהראשון בהם הוא מעגל הקרבה של בן/בת זוג וילדים. בת/בן הזוג יזכו למחצית מהעצבון והילדים יתחלקו ביניהם בחלקים שווים במחצית השנייה. במידה ואחד מילדיו של המוריש אינו בחיים אולם הותיר ילדים (נכדי המוריש), יתחלקו ילדיו של הילד בחלקים שווים בחלקו. החוק קובע גם כי רכבו של אדם ומטלטליו יועברו במלואם לבן/בת זוגו.

### עושים סדר - מה גובר על מה?

כספי תגמולים / ביטוח חיים (ריסק)	כספי פיצויים
אם הוגדרו מוטבים, ישולמו למוטבים לפי הגדרתם על ידי המנוח. אם קיימת צוואה, מינוי המוטבים גובר על הרשום בצוואה.	ישולמו לשארים על פי הגדרת חוק ביטוח לאומי
אם לא צוינו מוטבים מסויימים ונרשם ל"יורשי החוקיים" הסכומים ישולמו ליורשים החוקיים לפי חוקי ירושה.	
אם קיימת צוואה, הצוואה אינה חלה על כספי ביטוח החיים, קופות הגמל וקרנות הפנסיה.	

3



יוני  
2010

תמורות  
ידיעון מקצועי ללקוחות תמורה

תמורה

סוכנות לביטוח  
(1987) בע"מ

רח' השילוח 13, ק. מטלון,  
פתח תקוה 49514,  
טל: 03-9292929,  
פקס: 03-9254120,  
www.tmu.co.il  
תמורה בצפון:  
רח' הכרמל 5  
ת.ד. 577 יוקנעם 20692,  
טל: 04-9892226,  
פקס: 04-9892125

## הביטוח הסיעודי בקופות החולים: האם זה מספיק?

ירון פלח מנהל מחלקת בריאות

הביטוח הסיעודי בקופות החולים הנו זול יחסית, מספק הגנה ראשונית ובסיסית ומומלץ להצטרף אליו. עם זאת, הוא אינו נותן מענה מלא לצרכים סיעודיים. הסכום המשולם על ידי קופות החולים במקרי הצורך הסיעודיים נמוך ביחס להוצאה בפועל, ורובן מפסיקות את התשלום לאחר מספר שנים מוגבל, כאשר המשפחה נותרת ללא מימון להמשך. הביטוח הסיעודי הפרטי בחברות הביטוח משלים את כל ה"פרצות" הקיימות בביטוח הסיעודי של קופת החולים. בביטוח פרטי אתם "בעלי הבית", אתם קובעים במדויק את הסכום החודשי שישולם לכם, תוך כמה חודשים מרגע הכניסה למצב סיעודי יתחיל להיות משולם וניתן לרכשו לכל תקופת המצב הסיעודי, אף אם זו תימשך שנים ארוכות.

### הפתרון האופטימאלי והמומלץ כיום הינו שילוב חכם של ביטוח סיעודי בקופת חולים עם ביטוח סיעודי בחברת ביטוח.

סוכן מקצועי בתחום זה יוכל להמליץ על "חליפה מותאמת אישית" המתחשבת בכיסוי הקיים בקופת החולים. כך תדעו שדאגתם לעצמכם ורכשתם את הכיסוי הזול ביותר עם ההגנה המקיפה ביותר לצרכיכם.

רובנו מעדיפים לא לעסוק באפשרות שיום אחד אולי לא נוכל לדאוג לעצמנו ונזדקק לעזרה סיעודית. למרות זאת, כל אחד מאיתנו יכול למצוא את עצמו, בפתאומיות או בהדרגה, במצב סיעודי. הסטטיסטיקה מראה כי בישראל מצויים כיום כ-150,000 בני אדם המוגדרים "סיעודיים", כ-30,000 מהם מתחת לגיל 45.

מצב סיעודי מייצר נטל כלכלי כבד על המשפחה. ההוצאה הממוצעת לאדם סיעודי היא כ-8,000 ₪ לחודש, ואשפוז במוסד פרטי עשויה אף להגיע ל-20,000 ₪ לחודש. מעת הגעתו של אדם למצב סיעודי, תוחלת החיים הממוצעת היא כחמש שנים, אולם היא עשויה להגיע גם לעשרים שנים ויותר. במצבים אלה לא נדיר לראות משפחות הנאלצות לשבור חסכוניות אישיים, למכור נכסים ולרדת משמעותית ברמת החיים על מנת לגייס סכומים בקנה מידה שכזה לאורך זמן. עזרת המדינה במקרים כאלו מוגבלת מאוד וכוללת סיוע חלקי בלבד למשפחות מעוטות יכולת.

הפתרון לתרחישים הדרמטיים אך המציאותיים שתוארו לעיל הוא ביטוח סיעודי, אותו ניתן לרכוש באמצעות קופות החולים וחברות הביטוח בלבד.

### הלן פירוט הביטוח הסיעודי בקופות החולים בהשוואה לפוליסה בחברת ביטוח:

חברת ביטוח	מאוחדת זהב	לאומית סיעודית	מכבי סיעודי זהב	כללית סיעודי מושלם	
ניתן לקבוע כל סכום לפי בחירת המבוטח עד 20,000 ₪ לחודש, ללא קשר למקום השהות (בבית או במוסד)	7,000 ₪ ל-3 שנים ו-4,200 ₪ לשנתיים נוספות	5,000 ₪ ל-3 שנים, 2,400 ₪ לשנתיים נוספות, בהמשך 2,800 ₪ לכל החיים	החזר של 80% מההוצאה ולא יותר מ-10,000 ₪	החזר של 60% מההוצאה ולא יותר מ-8,000 ₪	שהות במוסד (תשלום חודשי)
לפי בחירת המבוטח. קיימת אפשרות לקבלת תשלום ללא הגבלת זמן	5,000 ₪ ל-3 שנים ו-3,000 ₪ לשנתיים נוספות	4,500 ₪ למשך 3 שנים, 2,700 ₪ לשנתיים נוספות, ולאחר מכן 1,800 ₪ לכל החיים	4,000 ₪	4,500 ₪	שהות בבית (תשלום חודשי)
לפי בחירת המבוטח. קיימת אפשרות לקבלת תשלום ללא הגבלת זמן	התשלום מופסק כעבור 5 שנים	התשלום לכל החיים, אך פוחת עם השנים בצורה משמעותית	התשלום מופסק כעבור 5 שנים	התשלום מופסק כעבור 3 שנים	תקופת תשלום
ברוב חברות הביטוח קיים כיסוי	קיים כיסוי	אין כיסוי כשמצב סיעודי נגרם מתאונת עבודה או טרור	אין כיסוי כשמצב סיעודי נגרם מתאונות דרכים	אין כיסוי כשמצב סיעודי נגרם מתאונות דרכים או עבודה	האם הביטוח מעניק כיסוי אם אדם נפגע בתאונת דרכים, עבודה וארוע חבלני?



תמורה

סוכנות לביטוח  
(1987) בע"מ

רח' השילוח 13, ק. מטלון,  
פתח תקוה 49514,  
טל: 03-9292929,  
פקס: 03-9254120  
www.tmu.co.il  
תמורה בצפון:  
רח' הכרמל 5  
ת.ד. 577 יוקנעם 20692,  
טל: 04-9892226,  
פקס: 04-9892125

## שבעה עקרונות מנחים לבניית תיק השקעות לטווח ארוך



אלון גפנר אחראי ללקוחות פיננסיים

**בבואנו לקבל החלטות השקעה לטווח ארוך (לתקופה של 10 שנים לפחות), מומלץ להתבסס על מספר עקרונות, שיבטיחו שאם ננהג על פיהם ונצליח ליישםם נצא נשכרים. להלן תמציתם של עקרונות אלה:**

### 1. הנחות מוצא: צפיית מגמות עתידיות

בגיבוש אסטרטגיית השקעה לטווח ארוך, ראשית עלינו להניח מספר הנחות מוצא בנוגע למגמות עתידיות ארוכות טווח בעולם. עלינו לאתר תהליכים גלובליים ומקומיים המתרחשים כיום, שאנו צופים שהם עתידים לשנות את פני הכלכלה בטווח הארוך. מגמת ההתפתחות המוצאת של סין הצפויה להיות מעצמת העל הגדולה בעולם בעוד עשרים שנה, תופעת הגידול בתוחלת חיים, הגידול המהיר באוכלוסיית העולם ופיתוח מואץ של טכנולוגיות אנרגיה חלופיות, הן דוגמאות מייצגות למגמות אלה.

### 2. פרשנות כלכלית להנחות המוצא

בשלב שני, נבחן את ההשלכות הכלכליות של הנחות המוצא שלנו. אם נסיק שמגמה מסוימת צפויה לייצר צמיחה במדינה מסוימת או בתחום מסוים בעולם, נוכל למקד את ההשקעה שלנו שם. לדוגמה, אם תימשך מגמת הגידול בתוחלת החיים בעולם המערבי, צפוי גידול ניכר באוכלוסיית הצרכנים בגיל השלישי, ולכן יהיה כדאי למקד את ההשקעות בחברות המציעות שירותים ומוצרים למגזר זה. דוגמה נוספת, אם אנו צופים עלייה עתידית בצריכת אנרגיה בעקבות גידול ברמת החיים, וגידול באוכלוסיית העולם, ובמקביל קיימת מגמה של חברות המפתחות תחליפי אנרגיה בלתי מתכלים לצורך כך, ניטה להשקיע בחברות מהסוג הזה.

### 3. "ראיית נולד" כלכלית-פוליטית

כאשר אנו מניחים הנחות מוצא ומתרגמים אותן למונחים כלכליים, אל לנו לשכוח את המרכיב הפוליטי, מאזני כוחות בין מדינות וכן יציבות פוליטית של אזורים ומדינות. לדוגמה, כדאי לשקול השקעה במדינה המשלבת מגמות של יציבות פוליטית וצמיחה גבוהה של אוכלוסייה, אשר משמעותן פוטנציאל ביקושים עתידי גבוה למגורים או למוצרי צריכה. ביקושי היתר הצפויים לצרכים אלה יביא גם לעליית ערך הנכסים באותה מדינה.

### 4. עקביות

בהשקעה לטווח ארוך, יש לבחון את השינויים והתוצאות בפרקי זמן ארוכים ולא להסיק מסקנות מהתשואה החודשית או הרבעונית. בטווח הקצר תמיד אפשריות סטיות ממגמות ארוכות-טווח. אם יש לך אמונה בהנחות המוצא שלך ובניתוח שלך, כדאי להישאר לאורך זמן באפיק שבחרת.

### 5. התאמות ושינויים

תיק לטווח ארוך לא אמור להיות מושפע באופן ניכר ממגמות קצרות טווח, אולם מומלץ להיות ערניים לשינויים העשויים להתהוות במהלך הזמן ולבצע התאמות. לדוגמה, חברה שצפית שתהיה רווחית לאורך זמן ומתבררת כלא רלוונטית עקב טכנולוגיה חדשה חלופית, מומלץ למכור את מניותיה ולבחון רכישת מניות של חברה מבטיחה אחרת.

בנוסף, יש לשים לב למחזוריים הטבעיים המתרחשים בשוק, לתפוס את העיתוי הנכון לצאת מסקטור שנחלש ולאתר את הסקטור הבא שיוביל את השוק. פעילות זו איננה סותרת את אסטרטגיית ההשקעה המקורית, ומאפשרת להמשיך בהנחות המוצא שעליהן התבססת מלכתחילה.

### 6. התעדנות במכשירי השקעה חדשים

התחרות הגוברת בשוק ההון מולידה חדשות לבקרים מכשירי השקעה משוכללים ואטרקטיביים יותר, המותאמים יותר ויותר לצורכי המשקיעים. על מנת להשאיר את תיק ההשקעות שלך מעודכן, אופטימאלי ורווחי, מומלץ לבצע התאמות שוטפות במכשירי ההשקעה שבו.

### 7. בקרה

אם החלטת שניהול תיק השקעות מורכב מדי עבורך, ונתת לבית השקעות לנהל עבורך את הונו, מומלץ לעשות זאת באמצעות גוף מבקר, שידאג ליישום מדיניות ההשקעה שלך על ידי בית ההשקעות.