



הקהילה החרדית הגדולה לחסכון
ולהתנהלות כלכלית נכונה

טיפים לכלכלה נכונה

המערכת הטלפונית שלנו:

להצטרפות לקבוצה

1700-111-212

י"ל בסיוע יחד וחלקי
פתרונות כתיבה ופרסום לעסקים ועצמאיים
A05202020@GMAIL.COM

מכאן ניתן להוריד את החוברות הקודמות

לפתיחת חשבון מסחר עם ההטבות
היחודיות לחברי קהילת טיפים לכלכלה
נכונה בשלל בתי מסחר

לחצו כאן <<

ע"מ, עיצוב וגרפיקה
AYALASHRAGA100@GMAIL.COM



להצעת מחיר <<<

הפעם נעלי מדר



נדל"ן בלי כילטרים |
חלק א' 5
מולי פשדמיסקי

העסק מרוויח 0009
שקל. אז למה הוא
במינוס? 6
זאב וויינברגר

א' אלול אז והיום... 8
ניסן עציוני

השקעות לאזרח
אמריקאי בישראל -
כמה מס משלמים?
9
זאב פלר

בין הזמנים
למשקיעים - חלק ב'
12
ישראל פורטנוי

מרוויחים יותר, אבל
למה עדיין אין כסף?
14
יוסי אוסטר

יוצאים למאבק
המשכתי 15
ישראל גפנר

יש לו חבל קונה
חמור 17
ישראל גוטמן

רגע לפני ה'פטור',
האם זה באמת
משתלם 18
ניסן עציוני

"המתוכנן"
והספונטנית" 19
אבישי ויינגולד

עבודה חדשה?
7 דברים שכדאי
לבדוק כבר
בהתחלה 20
רחל עומסי

אל תהיה כראיה,
תשלם! 22
נפתלי ליבמן

כשכולם מבינים
בהשקעות: האם
הידע יציל אותנו
מהקריסה הבאה?
23
ניסן עציוני

דירת החלומות
שלא קיימת 24
יעקב רייניץ

הלקוח לא תמיד
צריך להבין כמה
הוא ירוויח 25
מרדכי צאיג

איפה הפנסיה שלך?
היכרות עם יעוץ כנסיוני
תמר ליברמנש
31

דלתות
נפתחות
לנשים

נשים, כסף
והאומץ לבחור
אביגיל ליבוביץ
29

פוזת
המחשבה
לדאגות
על העתיד



טיפים לכלכלה נכונה



25,412 אנשים כבר נבחנו!

בטוחים שאתם לא מכסידים כסף חמש עכשיו?

אתגר ב-3 דקות.



גלו את הציון הכלכלי שלכם
וזכו בפרסים בשווי עשרות
אלפי שקלים!



שעות ייעוץ
עם טובי
המומחים



מקפיא
שש מגירות



חופשה
זוגית



התחילו באתגר <<



מולי כשדמיסקי
ייעוץ נדל"ן

נדל"ן בלי פילטרים | חלק א'

נדל"ן תמיד עולה. האומנם?

יש גם עניין של זמן. מי שקונה נכס צריך לזכור שעליית ערך אינה חייבת להיות קו ישר. יכולים להיות שנים של עליות, שנים של קיפאון ואף תקופות של ירידות. מי שנכנס לעסקה מתוך הנחה שהוא חייב למכור בעוד שנתיים במחיר גבוה יותר, לוקח על עצמו סיכון שונה לחלוטין ממי שיכול להחזיק את הנכס במשך עשר או חמש עשרה שנים. לכן לא מספיק לשאול מה צפוי לקרות למחיר הדירה. צריך לשאול גם כמה זמן אתם מסוגלים להישאר בעסקה אם הדברים לא יתפתחו לפי התוכנית.

אני רואה את ההבדל הזה היטב בין משקיעים שונים. יש אדם שרוכש נכס מתוך מחשבה שהשכירות תכסה חלק משמעותי מההוצאות, והוא מוכן להחזיק אותו לאורך שנים. במקרה כזה, עליית הערך היא יתרון חשוב, אבל לא בהכרח הסיבה היחידה שבגללה העסקה מעניינת. לעומתו, יש מי שרוכש נכס במחיר גבוה מתוך ציפייה למכור בעוד שנתיים ברווח משמעותי. במקרה כזה, כל ההצלחה של העסקה תלויה הרבה יותר במה שיקרה בשוק בטווח הקצר.

לכן, כשאני בוחן עסקה, אני משתדל לא לשאול רק "האם המחירים באזור הזה יעלו?" זו שאלה כמעט בלתי אפשרית לענות עליה בוודאות. אני מעדיף לשאול שאלות אחרות. למה שאנשים ירצו לגור באזור הזה בעוד עשר שנים? האם צפוי ביקוש אמיתי לדירות מהסוג הזה? האם יש מגבלה על היצע הדירות? האם התשתיות מתפתחות? מי האוכלוסייה שקונה שם? האם קיימת אלטרנטיבה זולה משמעותית שיכולה למשוך את אותם קונים? ככל שיש יותר תשובות מבוססות, כך קל יותר להבין מה באמת עומד מאחורי פוטנציאל עליית הערך.

גם המשפט "המחירים בישראל רק עולים" מסתיר בתוכו נקודה חשובה נוספת. מחיר דירה הוא לא התשובה היחידה של המשקיע. צריך להביא בחשבון גם את עלויות הרכישה, המימון, התחזוקה, המיסוי, תקופות שבהן הנכס אינו מניב הכנסה ועלויות המכירה בעתיד. דירה שעלתה בעשרה אחוזים אינה בהכרח השקעה שהניבה למשקיע עשרה אחוזים. אם חלק משמעותי מעליית המחיר נאכל על ידי עלויות העסקה והמימון, התוצאה הכלכלית יכולה להיות שונה מאוד.

ומצד שני, צריך גם להיזהר מהגישה ההפוכה. העובדה שנדל"ן אינו עולה בכל שנה אינה אומרת שצריך

יש משפט שאני שומע כמעט בכל שיחה על נדל"ן: "עזוב, נדל"ן תמיד עולה". לפעמים הוא נאמר על ידי משקיע ותיק, לפעמים על ידי אדם שרוכש דירה לפני עשרים שנה, ולפעמים דווקא על ידי מי שעומד לבצע את רכישת הדירה הראשונה שלו. בדרך כלל המשפט נאמר בביטחון מוחלט, כאילו מדובר בעובדה שאינה דורשת בדיקה. הרי מי שמסתכל על מחירי הדירות בישראל לאורך עשרות שנים באמת רואה עלייה משמעותית. אבל דווקא כאן מתחילה הבעיה. העובדה שמחירי הדירות עלו לאורך תקופות ארוכות אינה אומרת שכל דירה, בכל מקום ובכל נקודת זמן, היא בהכרח השקעה טובה.

אני לא אומר את זה כדי להפחיד אנשים מנדל"ן. להפך. אני חושב שנדל"ן הוא אחד הנכסים המרכזיים ביותר בכלכלה הישראלית, ואני בהחלט מבין מדוע אנשים רוצים להחזיק בו. דירה יכולה לספק יציבות, שימוש למגורים, הכנסה משכירות ובמקרים רבים גם עליית ערך לאורך זמן. אבל כדי להבין את היתרונות של נדל"ן, צריך גם להבין איפה המשפט "נדל"ן תמיד עולה" מפסיק להיות נכון.

לפני תקופה הגיע אליי משקיע שבחן רכישת דירה באזור מסוים. הוא הסביר לי שהמחיר נראה לו גבוה יחסית, אבל מבחינתו לא הייתה באמת בעיה. "גם אם אני אקנה קצת ביוקר, בעוד עשר שנים זה יהיה שווה הרבה יותר", הוא אמר. שאלתי אותו איך הוא יודע. התשובה הייתה פשוטה: "כי נדל"ן תמיד עולה". זאת בדיוק הנקודה שבה צריך לעצור. אם כל התזה של העסקה נשענת על כך שבעתיד המחיר יהיה גבוה יותר, צריך להבין מה אמור לגרום לזה לקרות. לא מספיק להניח שהעבר יחזור על עצמו.

יש הבדל משמעותי בין לומר שמחירי הדיור בישראל עלו לאורך זמן לבין לומר שכל נכס בישראל עולה. דירה באזור עם ביקוש חזק, היצע מוגבל, תעסוקה, תחבורה, מוסדות ציבור ואוכלוסייה שממשיכה להגיע אליו אינה זהה לדירה באזור שבו הביקוש חלש וההיצע גדול. גם בתוך אותה עיר יכולים להיות פערים משמעותיים בין רחובות, שכונות וסוגי נכסים. השוק אינו מעלה את כל הדירות באותו שיעור, ובוודאי שלא באותו קצב.

אתכם לא לקנות, אלא לקחת בכל פעם אמירה נפוצה אחת מעולם הנדל"ן ולבדוק אותה בלי סיסמאות ובלי קיצורי דרך. לפעמים נגלה שהאמירה נכונה. לפעמים נגלה שהיא נכונה רק בתנאים מסוימים. ובמקרים אחרים נגלה שהיא פשוט לא נכונה.

לסיים:

אני מאמין שהדרך הנכונה לדבר על נדל"ן היא לא דרך הבטחות, אלא דרך הבנה. ככל שמכירים טוב יותר את המנגנון שמאחורי העסקה, קל יותר לקבל החלטה שמתאימה לכם ולא להחלטה שמישהו אחר רוצה שתעשו.

להארות, הערות ושאלות:

מולי פלדמסון

יועץ נדל"ן אובייקטיבי

מתמחה בבחינת עסקאות והשקעות נדל"ן

0559933699

MULI.NADLAN@GMAIL.COM

להתרחק ממנו. דווקא משקיע שמבין את התנודתיות ויודע להסתכל לטווח ארוך יכול לקבל החלטות הרבה יותר שקולות. הבעיה אינה בכך שהמחירים יכולים לעצור או לרדת. הבעיה היא להיכנס לעסקה בלי להבין מה תעשו אם זה יקרה.

אני חושב שהמשפט הנכון יותר הוא לא "נדל"ן תמיד עולה", אלא "נדל"ן יכול לעלות לאורך זמן כאשר קונים נכס נכון, במחיר נכון, בשוק שיש לו בסיס של ביקוש". זו כבר אמירה פחות קליטה, אבל הרבה יותר מקצועית. היא מחייבת אותנו לבדוק את העסקה במקום להסתמך על אמונה כללית לגבי השוק.

בסופו של דבר, נדל"ן הוא לא קסם. הוא נכס כלכלי, והשווי שלו מושפע מביקוש, היצע, הכנסות, ריבית, מימון, תכנון, אוכלוסייה ועוד שורה ארוכה של גורמים. מי שמבין את זה לא צריך לפחד מתקופות של אי ודאות. הוא פשוט יודע שהחלטה טובה לא יכולה להתבסס על משפט אחד ששמענו במשך שנים.

וזאת בדיוק המטרה של הסדרה החדשה "נדל"ן בלי פילטרים". לא לשכנע אתכם לקנות ולא לשכנע



זאב ויינברגר

מלווה ומאמן כינסי לעסקים

ופרטיים, מנהל המחלקה העסקית

במסילה לכלכלה נכונה

העסק מרוויח 9000 שקל. אז למה הוא במינוס?

באווירת שלהי בין הזמנים והטלפון צלצל. על הקו היה חבר שיש לו חנות נעליים.

"תגיד, אולי אתה יכול לעזור לי?"

לפני כשבועיים הוא סיפר לי שהוא חושב למכור את העסק. נמאס לו מהלחץ ומהמרדף אחרי התזרים, ואם יקבל מחיר טוב אולי עדיף לו להתקדם הלאה.

"ישבתי עכשיו על המספרים", הוא אמר. "בשנה שעברה הרווחתי בערך 7,000 שקל בחודש, והשנה אני כבר קרוב ל-9,000. פתאום אני חושב, אם העסק מרוויח, למה בעצם למכור?"

בשנות התשעים לקוח של דל היה מזמין מחשב, משלם עליו. דל הרכיבה את המחשב לפי ההזמנה, ובחלק מהתקופות הגיע מועד התשלום לספקים רק אחרי שהכסף מהלקוח כבר נכנס.

היא החזיקה מעט מלאי וקיבלה תנאי תשלום טובים מהספקים, כך שגם כשהמכירות גדלו היא לא נאלצה להביא בכל פעם עוד כסף כדי לממן את המחשבים הבאים. ההזמנות של הלקוחות סיפקו לה את הכסף שנדרש להמשך הפעילות.

נזכרתי בזה השבוע, כשישבתי ליד הבריכה עם הילדים

"אז מה מפריע לך?"

הסיבוב הזה. לזה קוראים "הון חוזר". הוא לא מפסיד עוד 15,000 שקל בכל חודש. הסכום נוצר בתחילת הדרך ומאז נשאר בבנק כמינוס, כי בכל רגע נתון יש מלאי שעדיין לא נמכר.

לפני שמוכרים, מחפשים את הכסף

לפני שמדברים על מכירת העסק צריך לפתוח את דוח המלאי והמאזן ולראות מה באמת קורה שם. כמה זמן הסחורה יושבת, מה כמעט לא נמכר, האם מזמינים כמויות גדולות מדי ואילו תנאי תשלום נותנים הספקים. מעבר מתשלום מיידי לשוטף פלוס 30 או 60 יכול לצמצם מאוד את הפער.

צריך לבדוק גם אם נקנה ציוד, אם יש לקוחות שעדיין חייבים כסף או אם יורדת מהחשבון קרן של הלואה, שאינה נרשמת כהוצאה בדוח.

ואם אחרי הבדיקה מתברר שהחנות זקוקה באופן קבוע ל-15,000 שקל כדי להתנהל, אפשר להסדיר מימון שמתאים לפעילות במקום להשאיר את הסכום במינוס יקר.

בקיצור, רק אחרי שנראה את נתוני המלאי ואת תנאי התשלום, ורק אחרי שנראה כמה כסף יושב שם, יהיה אפשר להבין אם באמת יש סיבה למכור את העסק.

רוצים שאכתוב על שאלה או אתגר שמעסיקים אתכם בעסק?

אפשר להשאיר כאן שאלה קצרה, ובעזרת השם אשתדל להתייחס אליה בטורים הבאים:

<https://forms.gle/kWdcG1tdP5DjjVcaA>

אסף ויינברג

מאמן פיננסי לעסקים ולמשפחות

מנהל המחלקה העסקית במסילה לכלכלה נבונה

לשאלות, לתגובות או לשיחה:

ZW@MESILA.ORG

"אני לא רואה את הכסף. מאז שפתחתי אני כמעט תמיד במינוס של 15,000 שקל בערך. יש חודש טוב, נכנס כסף, ואז יורד האשראי, משלמים לספקים, ותוך חודש או חודשיים אני שוב באותו מקום. אם אני מרוויח כל חודש, איפה הכסף?"

התרחקתי קצת מהבריכה ומצהלות הזאטוטים כדי לשמוע אותו.

כשהרווח יושב על המדף

נניח שבכל חודש הוא קונה סחורה ב-100 שקל, ולוקח לו 40 יום למכור אותה ב-130. הוא מרוויח 30 שקל, אבל עוד לפני שכל ה-130 חזרו אליו כבר הגיע החודש הבא וצריך לקנות שוב סחורה ב-100. ואז שוב. ושוב.

הוא מרוויח על כל סיבוב, אבל כל הזמן רודף אחרי הזנב של עצמו. חלק מהכסף עדיין נמצא בנעליים שעל המדף, ובינתיים צריך לשלם על המשלוח הבא, על השכירות ועל שאר ההוצאות. אם המכירות גדולות והוא מזמין יותר סחורה, המינוס יכול אפילו לגדול דווקא בחודש טוב.

אצל דל סדר הדברים היה הפוך. הכסף מהלקוח נכנס מוקדם, והתשלום לספק יצא מאוחר יותר. אצל החבר שלי הכסף יוצא לספק, מחכה על המדף, ורק אחר כך חוזר דרך המכירות.

גם בדוחות זה נראה אחרת מאשר בבנק. כשהוא משלם לספק, כל הכסף יורד מיד מהחשבון. בדוח רווח והפסד, רק הסחורה שכבר נמכרה נרשמת כהוצאה. הנעליים שעדיין בחנות נשארות רשומות כמלאי.

לזמן שעובר בין התשלום על הסחורה לבין החזרה של הכסף מהמכירה קוראים "מחזור המרת מזומן". ככל שעוברים יותר ימים, העסק צריך יותר כסף כדי להחזיק את הפער.

יכול להיות שהמינוס הקבוע של 15,000 השקלים הוא פשוט הכסף שהחנות צריכה כל הזמן בתוך



ניסן עציוני

מנהל ועורך קבוצת הטיפים
יכלכלה נכונה

א' אלול אז והיום

בזמן כזה שמשנאינו נשאו ראש, עלינו לעמוד מנגד ולהיות שם בשביל החיילים שלנו, אלו שמייצגים אותנו בשדה הקרב הרוחני, אלו שלוחמים את מלחמתנו 24 שעות ביממה, אם הם יצאו החוצה ויבחרו חלילה במסלולים שהם לא הישיבה, הם יקבלו תנאים טובים יותר, כסף והרבה, יחס ותשומת לב, ובכל זאת הם בוחרים בדרך הנכונה, צועדים במסלול הנכון, פוסעים במשעול המדויק של החיים, זה מרגש ומעורר השראה, ומחייב אותנו להוקיר את זה.

בדור שלנו אנחנו צריכים להתרגש פי כמה וכמה מאברכי הכוללים, אלו שלא מקבלים את המעטפת המחבקת והליווי אל תחנות האוטבוס, אלו שלא מטמינים להם מכתבי הערכה ועוגות במזוודות, אלו שלא קנו בגדים חדשים לקראת השנה החדשה, אלו שאולי כבר התרגלנו להסתכל עליהם כמובן מאליו, כאילו הדרך הטבעית והקלאסית זו שהם הוסללו אליה היא ללכת לכולל ולשבת ולשקוד על לימוד התורה יומם ולילה.

הם שמתמודדים בכל חודש, עם ההוצאות השוטפות, עם השכר הזעום בכוללים שנקבע אי שם לפני עשרים שנה ולא נע יחד עם האינפלציה והמדדים, עם הסנקציות הנוראיות שמטילה עליהם מדינת ישראל בשנה האחרונה, בארנונה, בביטוח לאומי, במעונות, בסעיף 46 במחיר למשתכן ובמה לא, ולמרות הכל, למרות הקושי התמידי עם כסף, למרות המשכנתא ומחירי הדיור הגבוהים כל כך, למרות המאבק הכלכלי התמידי, זונחים את הצעות הזהב והכסף, מוותרים על תענוגות העולם, בוחרים בחיי סגפנות וצמצום, רק כדי לשבת ולשקוד שעות רבות על ספסלי בית המדרש, עליהם העולם עומד.

עליכם גאוותינו, אתם הנציגים האמיתיים שלנו, אתם מייצגים אותנו נאמנה, אומה שלימה מתפללת עליכם ביום הזה, שתהיה לכם שנה של עליה, של פריחה ושגשוג, של שטייגן אמיתי ואיכותי, של רווחה כלכלית, אבל בעיקר של פריחה רוחנית.

מידי שנה בצהרי א' אלול, היתה אימי מורתי מכנסת אותנו כילדים על יד החלון הצופה אל הרחוב הראשי שמתחת לביתם, שם, כשהיא יושבת וספר תהילים בידיה ובעינים מצועפות בדמעות היינו מתבוננים על מאות בחורי הישיבות שגודשים את הרחובות, צועדים לתחנות האוטובסים והיכלי הישיבות ונפרדים מבני המשפחה שלהם, לבושים בבגדים חדשים, מלווים במזוודה חדשנית ושקית מהודרת של חנות הספרים עם גמרא חדשה, המון תקוות בלב והמון חשש מהבלתי ידוע אליו הם צועדים, ועם צעד בטוח וציב כשהם הולכים לקיים את יעודם בעולם ולזכות ולהסתופף בצילה של תורה.

גם עכשיו, כשאני יושב וכותב את המילים, צפות ועולות אצלי אותם הדמעות בעינים, אותם התחושות שפגשתי אז כילד, אותם אותות הערכה שנחרתו בליבי ומלווים אותי עד היום, אין מרגש מאמא שנפרדת מבנה בתפילה ובדמעות, מאמא שטומנת מכתבי הערכה ותמיכה במזוודה העמוסה גם ככה, מאחיות שמכינות מטעמים ועוגות שילוו את השגריר המשפחתי בעולם התורה בצעדיו הראשונים, שיתנו לו תחושה של בית גם כשהוא נמצא רחוק כל כך ממנו.

אין דבר שיותר מרשים מבחור שעוזב את המיטה החמה, את הסביבה התומכת, המחבקת והאוהבת, זו המובנת מאליה, וצועד אל הבלתי נודע, במיטה זרה, בסביבה חדשה, עם חברים שמעולם לא פגש או הכיר, רחוק מהמשפחה והחברים המוכרים, רק מתוך שאיפה לעלות ולהתעלות עוד יותר, לצמוח לפרוח ולגדול, להפריח שורשים ולהצמיח פירות ולקנות קנינים בעולמה של תורה.

אנחנו נמצאים בתקופה קשה, עם זלזול בלומדי התורה, עם זעם ושנאה ברחוב כלפי אותם מקיימי העולם, תקופה שיש כאלו שלא זכו להבין את מה שאנחנו מבינים, ימים בהם על אותם שגרירים שלנו, על אותם נסיכים ונציגים שלנו מוטלות סנקציות אכזריות, ימים בהם כל בחור שמייצג אותנו בין ספסלי הישיבה חושש מסכנת מעצר בכל רגע נתון, זמן בו יש קושי אמיתי וגם כלכלי להשאר ספון בעולמה של תורה.



זאב כלר

מלווה פיננסי בכיר
לאזורחי חו"ל שגרים בישראל

השקעות לאזרח אמריקאי בישראל – כמה מס משלמים?

Short-Term Capital Gain – לרווח הון קצר טווח – וממוסה כהכנסה רגילה, בהתאם למדרגות המס האישיות של המשקיע. מדרגות המס הפדרליות ליחיד בשנת 2026 הן 10%, 12%, 22%, 24%, 32%, 35% ו-37%.

מכירה לאחר החזקה של יותר משנה: הרווח נחשב לרווח הון ארוך טווח – Long-Term Capital Gain – ועשוי להיות ממוסה בשיעורים מופחתים של 0%, 15% או 20%, בהתאם להכנסה החייבת הכוללת של המשקיע.

בשנת 2026, אצל יחיד:

• שיעור של 0% חל על הכנסה חייבת כוללת של עד 49,450 דולר.

• שיעור של 15% חל על החלק שמעל 49,450 דולר ועד 545,500 דולר.

• שיעור של 20% חל על החלק שמעל 545,500 דולר.

שיעורי המס הם שוליים. לכן, אם רווח ההון עובר מאחד מטווחי ההכנסה לטווח הבא, כל חלק מהרווח ימוסה לפי השיעור החל עליו – ולא בהכרח כל הרווח באותו שיעור.

נוסף על מס ההכנסה הרגיל, אצל בעלי הכנסות גבוהות עשוי לחול גם NIIT בשיעור של 3.8%. אצל יחיד המס עשוי לחול כאשר ה־Modified Adjusted Gross Income עולה על 200,000 דולר, בהתאם לכללי החישוב של המס.

תחילה נבחן רווח הון קצר טווח אצל אדם הנמצא במדרגת המס של 24%.

נניח שלפני הוספת רווח ההשקעה, ההכנסה החייבת של אדם יחיד בארצות הברית היא 150,000 דולר. לצורך ההמחשה בלבד נשתמש בשיעור של 3.2% שקלים לדולר, כך שרווח של 100,000 ש"ח שווה לכ־31,250 דולר.

לאחר הוספת הרווח, ההכנסה החייבת הכוללת תהיה כ־181,250 דולר.

במאמר הקודם ראינו שאצל שכיר בישראל, בדרך כלל מס ההכנסה הישראלי גבוה מספיק כדי למנוע תשלום נוסף לארצות הברית.

בעולם ההשקעות התמונה מעט שונה.

כדי להבין כמה מס נשלם, צריך להבחין בין שלושה סוגי הכנסה:

1. רווח הון - הרווח שנוצר כשמוכרים השקעה.
2. דיבידנד - כסף שחברה מחלקת לבעלי המניות.
3. ריבית - הכנסה שמתקבלת מפיקדון, חיסכון או הלואה.

רווח הון

נניח שקנינו השקעה ב־100,000 ש"ח ומכרנו אותה ב־200,000 ש"ח.

הרווח הוא 100,000 ש"ח.

בישראל

אצל יחיד, רווח הון ריאלי מניירות ערך ממוסה בישראל בדרך כלל בשיעור של 25%. אצל בעל מניות מהותי - בדרך כלל מי שמחזיק 10% או יותר מאמצעי השליטה – עשוי לחול שיעור של 30%. נוסף לכך, מס יסף עשוי לחול אצל בעלי הכנסות גבוהה.

לכן המס בישראל יהיה:

25,000 ש"ח.

בארצות הברית

בארצות הברית קיים הבדל חשוב בין השקעה שנמכרה לאחר שהוחזקה שנה או פחות לבין השקעה שהוחזקה יותר משנה.

מכירה לאחר החזקה של שנה או פחות: הרווח נחשב

חשוב לזכור שמדרגת המס היא שולית. אם רק חלק מהרווח עובר למדרגת 32%, רק אותו חלק ימוסה בשיעור של 32% - ולא כל הרווח.

ומה קורה אם החזקנו את ההשקעה יותר משנה?

אם החזקנו את ההשקעה יותר משנה, רווח ההון עשוי להיות ממוסה בארצות הברית בשיעורים מופחתים של 0%, 15% או 20%, בהתאם להכנסה הכוללת.

בשנת 2026, אצל אדם יחיד שיעור של 0% חל בדרך כלל עד להכנסה חייבת כוללת של 49,450 דולר, שיעור של 15% חל עד 545,500 דולר, ומעל סכום זה חל בדרך כלל שיעור של 20%. אצל זוג המגיש דוח משותף הספים גבוהים יותר.

אם שיעור המס האמריקאי הוא 15%, החישוב יהיה:

• מס בישראל: 25,000 ש"ח.

• מס בארצות הברית: 15,000 ש"ח.

• המס הישראלי גבוה יותר.

במקרה כזה, בדרך כלל לא יישאר מס נוסף לשלם לארצות הברית.

דיבידנד

נניח שקיבלנו דיבידנד של 100,000 ש"ח ממניות.

בישראל

המס על דיבידנד הוא בדרך כלל 25%, ולכן ישולם בישראל:

25,000 ש"ח.

בארצות הברית

בארצות הברית קיימים שני סוגים עיקריים של דיבידנד.

Qualified Dividend דיבידנד שעומד בתנאים מסוימים - עשוי להיות ממוסה בשיעורים המופחתים של רווח הון: 0%, 15% או 20%.

אם שיעור המס האמריקאי הוא 15%, המס הישראלי של 25% יהיה בדרך כלל גבוה יותר ולא יישאר מס

<<<

בשנת 2026, מדרגת המס של 24% ליחיד חלה על חלק ההכנסה החייבת שמעל 105,700 דולר ועד 201,775 דולר. לכן, בדוגמה זו, כל רווח ההשקעה נשאר בתוך מדרגת המס של 24%.

החישוב הפשוט יהיה:

• מס בישראל: 25% - כלומר 25,000 ש"ח.

• מס פדרלי רגיל בארצות הברית על הרווח: 24% - כלומר כ-24,000 ש"ח.

מאחר שהמס הישראלי בדוגמה גבוה מהמס הפדרלי האמריקאי הרגיל המחושב על אותה הכנסה, ייתכן שהזיכוי בגין המס הישראלי יכסה את מלוא המס האמריקאי. עם זאת, התוצאה בפועל כפופה לכללי מקור ההכנסה, לקטגוריית הזיכוי ולמגבלת הזיכוי המחושבת במסגרת Form 1116.

מאחר שבדוגמה זו מדובר ברווח הון קצר טווח הממוסה כהכנסה רגילה, ההתאמות המיוחדות הנוגעות לרווחי הון ארוכי טווח הממוסים בשיעורים המופחתים של 0%, 15% או 20% אינן הנושא המרכזי בדוגמה זו. התאמות אלה יהיו רלוונטיות יותר כאשר נבחן רווח הון ארוך טווח.

דוגמה שנייה: אדם שנמצא במדרגת מס של 32%

כעת נניח שלפני רווח ההשקעה, ההכנסה החייבת של אותו אדם היא 210,000 דולר.

בשנת 2026 מדרגת המס של 32% ליחיד מתחילה בהכנסה חייבת שמעל 201,775 דולר. במקרה שלנו, כל הרווח של 100,000 ש"ח נמצא בתוך מדרגת ה-32%.

החישוב יהיה:

• מס בישראל: 25% - כלומר 25,000 ש"ח.

• מס בארצות הברית: 32% - כלומר 32,000 ש"ח.

• הפרש אפשרי לתשלום בארצות הברית: 7,000 ש"ח.

כלומר, כל עוד הרווח נופל במדרגות האמריקאיות של עד 24%, המס הישראלי של 25% בדרך כלל גבוה מספיק כדי לכסות אותו.

כאשר הרווח נכנס למדרגת 32%, עלול להיווצר הפרש של 7% על החלק שנמצא במדרגה הזאת.

נוסף.

• השלמה אפשרית לארצות הברית: 9,000 ש"ח.

אם האדם נמצא במדרגת מס של 32%, החישוב יהיה:

• מס בישראל: 15,000 ש"ח.

• מס בארצות הברית: 32,000 ש"ח.

• השלמה אפשרית לארצות הברית: 17,000 ש"ח.

לכן בריבית יכול להיווצר תשלום נוסף לארצות הברית גם אצל מי שנמצא במדרגת מס של 24%, משום שבישראל שולם מס של 15% בלבד.

אבל זו עדיין לא תמיד התוצאה הסופית

כמו שאנו מדגישים לאורך כל הסדרה, לא מספיק להשוות בין שיעור המס בישראל לשיעור המס בארצות הברית.

ייתכן שלאדם נותרו זיכויי מס עודפים משנים קודמות, וניתן יהיה להשתמש בהם כדי להפחית את התשלום האמריקאי.

עם זאת, ארצות הברית מחלקת את הזיכויים לפי סוגי הכנסה. הכנסה ממשכורת נכללת בדרך כלל בקטגוריה שונה מהכנסה פסיבית כמו ריבית ודיבידנדים.

לכן זיכוי שנוצר מהמס ששולם על משכורת בישראל אינו ניתן בהכרח לשימוש מול מס על השקעות.

לעומת זאת, אם נצברו זיכויים מתאימים על הכנסות פסיביות משנים קודמות, ייתכן שהם יכסו את ההפרש.

לכן גם כאשר המס האמריקאי גבוה יותר על הנייר, אין פירוש הדבר שבהכרח נצטרך להעביר כסף נוסף לארצות הברית.

השורה התחתונה

ברוח הון קצר טווח ובדיבידנד רגיל:

• אם ההכנסה נמצאת במדרגות מס של עד 24%, המס הישראלי של 25% יהיה בדרך כלל גבוה מספיק ולא יישאר תשלום נוסף.

• אם חלק מההכנסה נכנס למדרגת 32%, עלולה להיווצר השלמה של 7% על אותו חלק.

ברוח הון ארוך טווח ובדיבידנד מוכר, המס הישראלי של 25% יהיה במקרים רבים גבוה מהמס האמריקאי, ולכן בדרך כלל לא יישאר תשלום נוסף.

Ordinary Dividend דיבידנד רגיל שאינו עומד בתנאים - ממוסה כהכנסה רגילה לפי מדרגת המס של האדם.

כל עוד הדיבידנד נופל במדרגות של עד 24%, המס הישראלי של 25% יהיה בדרך כלל גבוה מספיק כדי לכסות את המס האמריקאי.

אבל אם הדיבידנד נופל במדרגת 32%, החישוב יכול להיות:

• מס בישראל: 25,000 ש"ח.

• מס בארצות הברית: 32,000 ש"ח.

• השלמה אפשרית לארצות הברית: 7,000 ש"ח.

גם כאן, ההשלמה היא רק על החלק שנמצא בפועל במדרגת המס הגבוהה.

ריבית

בריבית הפער יכול להיות משמעותי יותר.

נניח שאדם קיבל ריבית של 100,000 ש"ח מפיקדון שקלי שאינו צמוד.

בישראל

המס על ריבית מפיקדון שאינו צמוד הוא בדרך כלל 15%.

לכן המס בישראל יהיה:

15,000 ש"ח.

על ריבית מפיקדון צמוד עשוי לחול מס של עד 25%, בהתאם לסוג ההצמדה ולתנאי המוצר.

בארצות הברית

ריבית ממוסה בדרך כלל כהכנסה רגילה לפי מדרגת המס של האדם.

אם האדם נמצא במדרגת מס של 24%, החישוב יהיה:

• מס בישראל: 15,000 ש"ח.

• מס בארצות הברית: 24,000 ש"ח.

PFIC.

במאמר הבא נסביר מהו PFIC, מדוע הכללים האלה קיימים, ומה עלולה להיות המשמעות הכספית עבור אזרח אמריקאי שמשקיע בישראל.

הכותב:

אסף פלר

מלווה פיננסי בכיר לאזרחי חו"ל הגרים בארץ

WWW.ZEVFELLER.CO.ILZEV@ZEVFELLER.CO.IL

המאמר נועד להעניק מידע כללי ואינו מהווה ייעוץ מס או ייעוץ השקעות.

בריבית, שבה המס הישראלי יכול להיות רק 15%, עלולה להיווצר השלמת מס גם אצל אדם שנמצא במדרגת מס של 24%.

אבל החישוב הסופי תלוי גם בזיכויי המס שנצברו, בסוג ההכנסה, במקור ההשקעה ובמצב האישי של המשפחה.

ועדיין לא נגענו בשאלה החשובה ביותר: במה בכלל השקענו?

מוצר השקעה שנראה רגיל לחלוטין בישראל עלול לקבל יחס מיוחד בארצות הברית ולהיות מסווג כ-



ישראל פורטנוי

סדרה - הזדמנויות בנדל"ן

בין הזמנים למשקיעים - חלק ב'

למה דווקא כאן בונים שכונה חדשה, למה כל התחבורה מתנקזת לרחוב הזה, למה כל המרכז המסחרי נמצא בצד אחד של העיר, למה ברחוב הזה יש הרבה משפחות צעירות, וברחוב הסמוך כמעט שאין,

וכן בצד השני של המשוואה לדוג דירה שבני המקום רואים אותה כמוזבן מעליו אז אולי ניתן לעשות לה כניסה חיצונית או לנצל אפשרויות בניה שמי שגר בשכונה כבר לא חושב עליהם

ובעצם, כל מי שגר זמן רב במקום מסוים מפתח בלי לשים לב "ראש" של העיר שלו.

תושב עיר עם תוספות בנייה גדולות לומד לחשוב אוטומטית במונחים של ניצול אחוזי בנייה נוספים, הוא מסתכל על בניין ומיד רואה איפה אפשר להוסיף קומה, ואיפה כדאי לבדוק זכויות בנייה.

תושב עיר אחרת, שרגיל לראות דירות רגילות שהופכות לחנות או למשרד, יידע לזהות דירת קרקע עם פוטנציאל להסבה, או מקום שבו אפשר להוסיף כניסה פרטית ולשנות לגמרי את הערך של הנכס.

ויש ערים שבהן חדרי משרדים משותפים כבר הפכו לדבר מקובל, בזמן שבעיר אחרת אף אחד עוד לא

דווקא מי שמגיע מבחוץ, רואה לפעמים יותר

בשבוע שעבר כתבתי שבין הזמנים עלול לבלבל אותנו.

כשאנחנו מטיילים, אנחנו מתרשמים מהר, מושפעים מהאווירה, ולפעמים מקבלים החלטות דרך הרגש במקום דרך הנתונים.

אבל השבוע אני רוצה להציג את הצד השני של המטבע, כי דווקא בין הזמנים יכול להיות אחד מכלי העבודה הטובים ביותר של משקיע.

לא כדי לקבל החלטה אלא כדי ללמוד את העיר.

ויש לזה סיבה פשוטה

לפעמים דווקא הזר רואה יותר מהמקומי

כשאנחנו גרים במקום מסוים שנים, אנחנו מפסיקים לשים לב לדברים, הרחוב נראה לנו רגיל, הפארק מובן מאליו, הפקק בבוקר הוא חלק מהחיים, אנחנו כבר לא שואלים שאלות.

אבל מי שמגיע מבחוץ רואה הכול בפעם הראשונה, ופתאום הוא שואל

שאלו מה אתם הכי אוהבים בעיר ואז אם הייתם יכולים לשנות דבר אחד בעיר - מה הוא היה לפעמים התשובות האלה שוות יותר מכל דוח שתקראו.

תביאו את הניסיון שלכם - אבל לא את המסקנות שלכם

יש יתרון גדול בכך שכל אחד מגיע מעיר אחרת. מי שגר בבני ברק רואה דברים שאולי תושב בית שאן לא שם לב אליהם. מי שגר בחיפה ישים לב לדברים אחרים לגמרי.

הניסיון שלכם הוא נכס, אבל הוא צריך לעזור לכם לשאול שאלות - לא לתת תשובות. כי לכל עיר יש הסיפור שלה.

אז מה עושים בבין הזמנים?

לא קונים דירה, לא חותמים על עסקה, לא מקבלים החלטה,

אוספים מידע, אוספים שיחות, אוספים רעיונות, וחוזרים הביתה עם מחברת מלאה בשאלות.

רק אחר כך פותחים את האקסל ורק אחר כך בודקים נתונים ואז מחליטים.

כי השקעה טובה מתחילה הרבה לפני המשא ומתן, היא מתחילה בסקרנות. וביכולת לראות דברים שאחרים כבר הפסיקו לראות.

המון המון בהצלחה בהשקעות שלכם.....

וזמן אלול פורה ומוצלח.....

יש לכם עיר שמעוניינים שאני אסקר או סתם שאלה או קושי

ניתן לפנות אלי לטלפון 0548468822 או למייל ysrael305@gmail.com

שלמה פורטני

מלווה משפחות ומשקיעים
מנהל נכסים בחיפה והקריות

חשב על זה. הבונוס האמיתי בהכרת כמה ערים הוא לא רק להכיר את הנתונים שלהן, אלא להביא את ה"ראש" הזה איתכם, ולשאול: למה שזה לא יעבוד גם כאן?

ולמה דווקא בבין הזמנים קל יותר לחשוב ככה? כי בשאר השנה הראש עסוק, יש עבודה, יש שגרה, יש רעש. בבין הזמנים יש שקט. הראש משוחרר, ודווקא אז יש מקום לרעיונות שבשגרה לא היו עולים.

לפעמים דווקא השאלות האלה הן תחילתה של השקעה טובה,

אל תחפשו תשובות, תחפשו שאלות,

זו אולי התובנה הכי חשובה שלמדתי,

משקיע מתחיל מגיע לעיר ושואל, כדאי לקנות כאן

משקיע מנוסה שואל מה אני עדיין לא מבין על העיר הזאת

ברגע שמתחילים לשאול שאלות, העיר מתחילה לדבר.

יש דברים שאי אפשר לראות באקסל

רוב המשקיעים שאני פוגש מחפשים קודם את הנתונים, מחיר, תשואה, עסקאות אחרונות, אלה נתונים חשובים, אבל הם מספרים מה קרה.

השטח מספר למה זה קרה.

בין הזמנים נותן לנו מתנה נדירה - זמן.

אפשר ללכת ברגל, לשבת בגינה, להיכנס לבית הכנסת, לעמוד עשר דקות ליד המרכז המסחרי, להרגיש את הקצב של העיר.

יש דברים שלא תראו לעולם דרך מודעה באינטרנט.

אל תסתובבו כמו תיירים

נסו להיות חוקרים, אם כבר הגעתם לעיר חדשה, אל תשאלו רק את המתווך, שאלו את בעל המכולת, את האבא שיושב בגינה, את האדם שיוצא מבית הכנסת.

ואל תשאלו כדאי לקנות כאן



יוסי אוסטר

יועץ משכנתאות. מרצה בתבונה
ובבוקוס על משכנתאות וכלכלה

מרוויחים יותר, אבל למה עדיין אין כסף?

יש משפט שאני שומע לא מעט:

"ברוך ה', אנחנו מרוויחים יפה. אבל בסוף החודש אני לא מבין לאן הכסף הולך."

וזה מעניין, כי המשפט הזה נאמר היום לא רק על ידי משפחות שמכניסות 15 אלף שקל בחודש. אני שומע אותו גם ממשפחות שמכניסות 25 ואפילו 30 אלף.

אז מה קורה פה?

איך יכול להיות שההכנסה עולה, אבל התחושה הכלכלית לא משתפרת?

התשובה בדרך כלל פשוטה.

רמת החיים עולה יחד עם ההכנסה.

אם לפני חמש שנים הרווחנו 15 אלף והסתדרנו, והיום אנחנו מרוויחים 22 אלף, היינו מצפים שיהיו לנו 7,000 שקל יותר בכל חודש.

אבל בפועל, הרכב השתדרג, השכירות או המשכנתא עלו, הילדים גדלו, יש יותר הוצאות, אולי נכנסו גם כמה תשלומים והלוואות בדרך.

ופתאום מגלים שה-7,000 שקל הנוספים פשוט נעלמו.

לא בגלל שעשינו משהו חריג.

פשוט התרגלנו לחיות ברמה גבוהה יותר.

את זה אני פוגש הרבה במשכנתאות

כשמשפחה מגיעה אליי לתכנון משכנתא, היא בדרך כלל מסתכלת על השאלה: כמה הבנק מוכן לתת לנו?

אבל בעיניי זו לא השאלה החשובה.

השאלה היא כמה נכון למשפחה לקחת.

כי הבנק מסתכל על ההכנסה, על ההתחייבויות ועל יכולת ההחזר.

אני צריך להסתכל גם על החיים.

מה יקרה כשיוולד עוד ילד?

מה יקרה אם תהיה שנה פחות טובה בעסק?

מה יקרה אם הרכב יצטרך החלפה?

ומה יקרה אם בעוד חמש שנים ההכנסה תעלה, אבל גם ההוצאות יעלו איתה?

כי משכנתא היא לא רק מספר שמופיע באישור העקרוני.

היא סכום שיורד מהחשבון בכל חודש והוא בערך שליש מההכנסות של הזוג, במשך הרבה מאוד שנים.

ולכן משכנתא טובה בעיניי היא לא המשכנתא שהבנק הסכים לתת.

היא המשכנתא שאפשר לחיות איתה.

אז מה עושים עם העלאה בשכר?

לא צריך להפוך למנותקים ופרושים.

אם המשכורת עלתה, מותר ליהנות.

אבל לא הייתי ממחרת לתת לכל העלאה להפוך לעוד הוצאה קבועה.

נניח שההכנסה המשפחתית עלתה ב-3,000 שקל.

אפשר להחליט שחלק מהכסף משפר את החיים עכשיו, אבל חלק ממנו הולך לחיסכון, להשקעה, להקטנת חובות או פשוט נשאר כמרווח.

כי אם כל שקל נוסף שנכנס הופך מיד לעוד הוצאה, בעוד כמה שנים נגלה שאנחנו מרוויחים הרבה יותר – אבל נמצאים בדיוק באותו מקום.

וזו נקודה שאני חושב שכדאי לכל משפחה לעצור ולחשוב עליה.

לא רק:

"כמה אנחנו מרוויחים?"

אלא:

"כמה מההכנסה שלנו נשאר כדי לבנות את העתיד שלנו?"

כי בסופו של דבר, לא ההכנסה קובעת לבדה את המצב הכלכלי של המשפחה.

מה שקובע הוא מה אנחנו עושים עם ההכנסה.

ואולי זו גם הסיבה שאני תמיד אומר שלקחת משכנתא זו לא רק החלטה על דירה.

זו החלטה על איך ייראו החיים שלכם בשנים הקרובות.

אפשר לקנות דירה גדולה יותר.

אפשר לקחת עוד קצת משכנתא.

אפשר לשדרג את הרכב.

אבל לפני כל החלטה כזאת כדאי לשאול שאלה אחת:

האם אני מממן את החיים שאני רוצה לחיות, או שאני פשוט מגדיל את ההוצאות כי אני יכול להרשות

לעצמי היום?

כי יש הבדל גדול בין להרוויח יותר,

לבין להיות במצב כלכלי טוב יותר.

בעזרת השם מחר יעלה הפרק השישי בפודקאסט שלי מתחת לבלטות שנוגע בכל הנקודות של ליווי כלכלי מוזמנים להאזין.

בנוסף ביום חמישי הקרוב תערך הועידה הכלכלית הכי גדולה שהיתה במגזר החרדי ואני ינחה שם את הפאנל המרכזי.

אז עם אתם אנשי ציבור גבאי קהילות קופות צדקה וכדומה אתם חייבים להיות שם.

שלחו לי הודעה למייל ואשלח לכם קישור עם הנחה משמעותית לליווי במשכנתא שלכם.

0532797917
Y0532797917@GMAIL.COM



ישראל גכנר
יו"ר ארגון "אמת ליעקב"

התשתית המשפטית הבינלאומית: אמנת ICCPR וסעיף 26

מדינת ישראל אישרה בשנת 1991 את האמנה הבינלאומית בדבר זכויות אזרחיות ומדיניות (ICCPR). אישור זה אינו צעד הצהרתי בלבד, אלא התחייבות משפטית בינלאומית של המדינה לפעול לפי עקרונות היסוד של זכויות האדם. לב האמנה בנידון דידן מצוי בסעיף 26, הקובע עקרון יסוד מוחלט שאינו משתמע לשני פנים:

"הכל שווים לפני החוק וזכאים ללא הפליה להגנה שווה של החוק. לעניין זה יאסור החוק כל הפליה ויבטיח לכל הנפשות הגנה שווה ואפקטיבית מפני הפליה משום כל טעם, כגון גזע, צבע, מין, שפה, דת, דעה פוליטית או אחרת, מוצא לאומי או חברתי, רכוש, לידה או מעמד אחר."

לצד אמנה זו, חתומה המדינה גם על האמנה הבינלאומית לזכויות כלכליות, חברתיות ותרבותיות (ICESCR), אשר בסעיף 2(2) שלה אוסרת באופן מפורש על התניית הטבות

<<<

יוצאים למאבק המשפטי

מאחורי הקלעים של התלונה הבינלאומית

בחודשים האחרונים סוערת המערכת הציבורית והמשפטית בישראל סביב שורת הצעדים הכלכליים, המנהליים והמשפטיים שנקטו נגד הציבור החרדי. בשיח הציבורי והתקשורתי הרווח, מוצגים צעדים אלו תחת סיסמאות של "שוויון בנטל" או "אכיפת שלטון החוק". ואולם, בחינה משפטית יסודית, מקצועית ואובייקטיבית של המהלכים הללו חשפה תמונה שונה לחלוטין: מדובר במערך מתואם של אכיפה בררנית המפלה קבוצה דתית שלמה, תוך הפרה חזיתית ובוטה של אמנות בינלאומיות שזכויות האדם המעוגנות בהן מחייבות את מדינת ישראל.

השבוע נצלול לעומקה של התשתית המשפטית הבינלאומית, ננתח את מנגנוני ההפליה בשטח, ונחשוף את מפת הדרכים של המאבק המשפטי שאנו עמלים על ניסוחו בימים אלו.

אסטרטגיית המאבק המשפטי: שלבי הפעולה

לאור ההפרות היסודיות הללו, אנו עמלים בימים אלו על ניסוח תלונה משפטית מפורטת ומקיפה שתהווה את תחילתו של מאבק משפטי וציבורי מסודר. מפת הדרכים בנויה משלושה שלבים עיקריים:

שלב א': תלונה מנהלית ותשתית עובדתית

שלב ב': עתירה ממוקדת לבג"ץ

שלב ג': פנייה לוועדת זכויות האדם של האו"ם (UN Human Rights Committee)

שלב א' – תלונה מנהלית ותשתית עובדתית: הגשת תלונה רשמית ומנומקת נגד הדרגים המשפטיים והשופטים שפסקו והחליטו בניגוד להוראות האמנות הבינלאומיות שהמדינה מחויבת להן.

שלב ב' – עתירה לבג"ץ: במידה והתלונה המנהלית לא תביא לתיקון העוול ולשינוי המדיניות, נגיש עתירה ממוקדת לבית המשפט העליון (בג"ץ) נגד ההחלטות והקריטריונים המפלים, תוך ביסוס הטיעונים על המשפט הבינלאומי והתחייבויות המדינה.

שלב ג' – פנייה למוסדות האו"ם: אם יתברר כי הערכאות המשפטיות בישראל אינן מעניקות סעד אפקטיבי מפני האפליה, הדרך פתוחה באופן מלא להגשת תלונה רשמית לוועדת זכויות האדם של האו"ם (UN Human Rights Committee) ולגופים המפקחים על אמנת ICESCR בגין הפרה של אמנות בינלאומיות.

קריאה לפעולה: נדרשת התגייסות נרחבת

כדי שהתלונה המשפטית והצעדים שבעקבותיה יעמדו ברף הראייתי הנדרש בערכאות בינלאומיות, לא ניתן להסתפק בניתוח משפטי תיאורטי בלבד. אנו זקוקים להצגת היקף הפגיעה בשטח.

בהמשך נצא בקריאה לאיסוף רבבות תלונות פרטניות מכל אזרח ואזרח שנפגעו באופן ישיר:

אברכים ומשפחות שסבסוד מעונות היום נשלל מהם.

תלמידים שהופסקה ההנחה עבורם בביטוח לאומי.

זוגות צעירים שהודרו מהגרלות דיור.

אזרחים שעוכבה יציאתם מהארץ.

כולנו תקווה כי המערכות בישראל יתעשתו, יכירו בעוול ויבטלו את הצעדים המפלים עוד בטרם נצטרך להביא את התיק לערכאות הבינלאומיות. אך אם לא יהיה מנוס – התשתית העובדתית והמשפטית תהיה מוכנה במלואה כדי להבטיח שהצדק והשוויון האמיתי ייצאו לאור.

סוציאליות, תמיכות רווחה, זכויות לדיור וזכויות חינוך בהשתייכות קבוצתית או בזהות דתית.

ניתוח מנגנוני ההפליה והאכיפה הבררנית

כאשר בוחנים את מערכת הסנקציות והמגבלות שהושתו על האוכלוסייה החרדית, מגלים כי המערכת המשפטית והמנהלית עושה שימוש במונחים ניטרליים לכאורה – כגון "אי-הסדרת מעמד צבאי" – כדי לכסות על פרקטיקה של אכיפה בררנית (Selective Enforcement).

הפליה בזכויות סוציאליות וברפואה (ביטוח לאומי ומעונות יום)

המדינה מעניקה הנחות בדמי ביטוח לאומי וסבסוד במעונות יום כחלק ממדיניות רווחה שנועדה לסייע למשפחות בעלות הכנסה נמוכה ולתמוך בלומדים. החרגת תלמידי הישיבות והאברכים בלבד מתמיכות אלו – תחת האמתלה של הסטטוס הצבאי שלהם – הופכת את מנגנוני הרווחה מכלי לסיוע סוציאלי לכלי של ענישה כלכלית המכוון נגד חופש הלימוד והפרקטיקה הדתית.

הפליה זו זועקת עוד יותר כאשר משווים אותה לקבוצות אוכלוסייה אחרות בישראל שאינן משרתות בצה"ל מכוח פטורים אחרים, סיבות מצפוניות, מניעים פוליטיים או מדיניות אי-קריאה גורפת. אזרחים מאותן קבוצות ממשיכים ליהנות מכלל הזכויות הסוציאליות, הסבסודים וההנחות ללא כל התניה בשירות צבאי.

פגיעה בחופש התנועה (צווי עיכוב יציאה מהארץ)

סעיף 12 לאמנת ICCPR מעגן את הזכות היסודית של כל אדם לחופש תנועה, ובכלל זה הזכות לצאת ממדינתו. בעוד שכלפי קבוצות אחרות שאינן משרתות מופעלת מדיניות גמישה או פטורים גורפים המאפשרים להם תנועה חופשית לחלוטין, על חייבי גיוס מהציבור החרדי מוטלים באופן אוטומטי וגורף צווי עיכוב יציאה מהארץ, ללא מתן אפשרות להסדרת מעמד חלופית.

הדרה מתוכניות דיור ומענקים ממשלתיים

הזכות לדיור נאות היא מזכויות האדם הבסיסיות ביותר (המקורבת בסעיף 11 ל-ICESCR). התניית השתתפות בהגרלות דיור מוזל ("דירה בהנחה") בהסדרת מעמד צבאי יוצרת אפליה מבנית המדירה זוגות צעירים חרדים מפתרונות דיור ממשלתיים, בעוד שאזרחים שאינם חייבים בגיוס מכוח מנהג או מדיניות אינם נפגעים מזכות זו כלל.



ישראל גוטמן
מאסטר לכלכלת המשפחה
ויו"ר גוטמפלס

יש לו חבל קונה חמור

"ליישר קו".

חינוך פיננסי אמיתי אינו מתחיל בניהול תקציבים מורכבים, אלא דווקא בהכנות הקטנות לשנת הלימודים. התחלה חדשה ומרגשת היא מצב תודעתי ונפשי, ולא כמות הפלסטיק החדש שקנינו בחנות. היכולת להשתמש בצידוד תקין ושלם משנה שעברה מלמדת את הילדים – ואותנו – שיעור ראשון במעלה בהערכת הקיים, בשמירה על רכוש, ובאי-כניעה לתכתיבים חיצוניים ולפרסומות צבעוניות.

איך מונעים את "אפקט הצידוד החדש" בקניות של הרגע האחרון?

לפני שרצים לחנות בלחץ של פתיחת השנה, עושים "שופינג בבית".

מרכזים וממיינים: שופכים את כל תכולת הילקוטים והמגירות משנה שעברה על השולחן בסלון.

בודקים יחד: עוברים עם הילדים על הצידוד. מה שתקין ועובד-נשאר. לעיתים ניקוי קטן או כיבוס יכול לתת "חיים חדשים" למוצר משומש.

קונים רק לפי רשימה: מרכיבים "רשימת חוסרים" ממוקדת בלבד. לחנות נכנסים אך ורק עם הרשימה הזו, וקונים בדיוק מה שחסר! בלי לסטות ימינה או שמאלה.

כמובן שחשובה ההתחדשות והרענונות לקראת שנת הלימודים, אבל אפשר לקבוע מראש מספר פריטים מוגדר שיהיו חדשים ובשאר נמשיך לעשות שימוש מושכל גם בשנה הנכנסת.

כשמלמדים את הילדים שהתחלה חדשה אינה מחייבת צידוד חדש לגמרי מהניילון, מעניקים להם את השיעור הכלכלי והחינוכי החשוב ביותר לשנת הלימודים. ואת הכסף שחסכתם בזכות עשרות פעולות כאלו, תוכלו להשקיע בנחת וביישוב הדעת בשבילם לבר מצווה או לחתונת הילדים בעז"ה.

לתגובות והארות: info@ygutman.co.il

"אפקט הצידוד החדש": למה קנינו קלמר חדש כשהישן במצב מצוין?

בימים אלו, עם תחילתו של חודש אלול המבורך, עולם התורה כבר חזר במלוא עוזו אל ספסלי בית המדרש ומוסדות החינוך פותחים את שעריהם לשנה חדשה.

אלא שדווקא כעת, ברגעי הלחץ של השלמת הצידוד והקניות של הרגע האחרון, חנויות מכשירי הכתיבה עמוסות לעיפה – וכאן בדיוק טמון המלכוד הכלכלי הגדול. תרחיש מוכר שחוזר על עצמו בהרבה מאוד בתים נראה כך: נכנסים לחנות בבהילות רק כדי לרכוש ילקוט חדש שהיה באמת נחוץ. אלא שברגע שהילקוט הנוצץ מונח על השולחן, הקלמר משנה שעברה נראה פתאום קצת דהוי לידו. קופסת האוכל נראית לא קשורה, והבקבוק כבר לא תואם למותג. תוך חצי שעה, "השלמת צידוד" קטנה והכרחית הופכת לעגלה עמוסה בהוצאות של מאות שקלים.

בעולם הכלכלה ההתנהגותית, התופעה הזו מוכרת היטב: פריט חדש אחד משנה את נקודת הייחוס של מערכת 1, וגורם לחפצים תקינים לחלוטין להיראות פתאום ישנים, מוזנחים ודורשים החלפה. כשאנחנו פועלים בלחץ של זמן ברגע האחרון, מנגנוני הבקרה והשיקול הדעת נחלשים, ואנחנו נגררים לקניות אימפולסיביות מיותרות.

את היסוד העמוק הזה הגדיר בחוכמתו כי רבה מרן ראש הישיבה, הגאון רבי מיכל יהודה לפקוביץ זצ"ל. מסופר שכאשר ביקשו בני הבית והתלמידים להחליף את דלת הכניסה הישנה והבלויה בביתו, סירב לכך רבי מיכל יהודה זצ"ל. הוא הסביר שאם יעמידו שם דלת חדשה ונאה, המשקוף הישן ייראה פתאום לא מתאים ונצטרך להחליפו. ברגע שנחליף משקוף, הקירות לידו ייראו מלוכלכים ונצטרך לצבוע את המסדרון, וכך נגרר לשיפוץ שלם ומיותר רק בגלל החלפה של דלת אחת.

רבי מיכל יהודה זצ"ל זיהה בדיוק את מה שמנגנוני השיווק מחפשים לעשות לנו: לייצר "ספירלת צריכה" שבה מוצר אחד דוחף אותנו לקנות עוד ועוד רק כדי



ניסן עזיוני

מנהל ועורך קבוצת הטיפים
'כלכלה נכונה'

רגע לפני ה'פטור', האם זה באמת משתלם

כל חברת ביטוח מפעילה חוקרים פרטיים, מעסיקה בקביעות אנשי מקצוע שתפקידם לתהות על קנקנם של המבוטחים שמבקשים לממש את הפוליסה עליה שילמו כל השנים, בעת צרה ומצוקה, בזמן שחלילה הגיע הזמן לממש את הביטוח ולקבל את התמיכה מחברת הביטוח, אם יגלו החברות משהו שאינו תקין בדיווח, משהו שהוא בעייתי בהצהרה של המבוטח, הם ישמחו לגרור את הדיון אל בית המשפט ולנסות לבטל את התשלום, לרוב זה יחסוך להם מליונים.

שימו לב לנקודה הזו כי היא חשובה וקריטית, כשתגיעו אל שלב רכישת הדירה, תצטרכו לחתום על ביטוח חיים, לא בטוח שתהיה חברה שתסכים לבטח אתכם, אם אתם עם אבחנה נפשית בעייתית, אם תרצו באחד הימים לבטח את עצמכם בביטוח בריאות, החברות מסתבר לא רק שלא יישושו לקבל אתכם, אלא יברחו ויסרבו לצרף אתכם על מעגל המבוטחים שלהם.

אני לא אומר שהאפשרות לממש את זכותכם כמי שלוקה חלילה באחת המחלות, ולקבל פטור מהצבא היא לא משהו מגרה, אני כן מבקש להביא לתשומת ליבכם שכל מסמך מאובחן כזה שיוצא על שמכם, יש לו השפעה רבה על העתיד שלהם, וכדאי מאד לבדוק שהדברים נעשים בבטחה ובאחריות.

תבדקו את הזכויות שלכם, תבינו את המורכבות בפעולות כאלו, תפנימו את התועלות מול החסרונות, ותקבלו החלטה מה לעשות עם האפשרויות שלכם.

אחד הפתרונות להתמודדות המורכבת והמרושעת של הגדרת לומדי התורה כ'עריקים' בשל רצונם לשבת וללמוד, הוא הוצאת 'פטור' בשל אי כשירות, כלומר בחורים או אברכים בגיל גיוס שסובלים לצערינו מנטיות לדכאון, מחלות נפש ועוד מגוון של בעיות שלא מאפשרות לצבא להשתמש בשירותיהם, מנצלים את הלקות הזו כדי להסיר מעליהם את העול הקשה, ניגשים אל הרופא או הפסיכיאטר, מוציאים את המסמכים הרלוונטיים, מגישים אותם לצבא ומקבלים פטור משירות צבאי.

עבור חלקם זה מפתח ליציאה לחו"ל וטיסה לאומן לראש השנה, עבור אחרים זה הדרך להסיר את החשש והפחד ממעצר יומיומי, לחלק זה עוזר עם הנחות ותקציבים וכניסה להגרלות המשתכן, הכלל אחד הוא, ברגע שאתה פטור משירות צבאי על רקע שאינו תורני, אתה זכאי לכלל הזכויות האפשריות עד כאן נשמע מצוין.

בחורים הם עם פזיז מטבע הדברים, חלילה לא מזלזל הדברים נכתבים, אלא מההיכרות עם המציאות, שכבת גיל שאינה עסוקה בגידול משפחה, שעדיין לא מתמודדת עם תקציב ועם חובות, עם אחריות ועם ילדים, לפעמים תתקשה להסתכל לטווח הארוך ולהביט לסיכונים בעינים ולכן חשוב לי כאן לחדד משהו חשוב.

ידועה הבדיחה שביום שמחשבי המדינה יסונכרנו, כל המחשבים יפרצו בצחוק, איך יתכן שאדם אחד מדווח בארנונה על הכנסה נמוכה, במשכנתא על משכורת גבוהה מאד, במעונות, על שתי בני זוג עובדים, ובסיוע בשכר דירה על שכר מינום, כל זה נכון וכמעט מדויק בכל מה שנוגע למערכות המדינה, אבל פחות נכון בעולמות הביטוח מבלי שנתייחס לשאלת הגזל.



אבישי ויינגולד
מרצה ומאמן מומחה
לכלכלת הבית בהרמוניה זוגית

"המתוכנן והספונטני"

שלום לכם!

תודה רבה על תגובותיכם אליי!

מכירים את הקטע הזה שאחד מכם נניח הבעל, אוהב להתכונן לכל דבר הרבה זמן מראש והשני נניח האשה מעדיפה לעשות הכל ברגע האחרון..

למה להיות בלחץ מיותר?

שואלים שניהם מקירות ליבם!..

למשל בהכנה לשנה"ל או לחגים זה יתארגן הכי מוקדם ששייך איך שהגיע הפתק מהחיידר או הסחורה לחנויות וזו יש לה את כל הזמן שבעולם.. עד שיגיע 'הרגע הנכון' מבחינתה שזה בדר"כ ביום האחרון או סמוך לו..

זה מוכר בכל משפחה מורחבת!

אלו הם חלק מחיינו!

המצחיקים או הכואבים..

כשזה מגיע לתקציב משפחה, ההבדלים הללו מתחדדים פי כמה!

מכיוון שאחד מן הסודות החשובים

לניהול תקציב של בית

או להתכונן מראש לכל הוצאה שצפויה להגיע אלינו!

ואם אני או בן זוגי הוא איש של 'הרגע האחרון'

איך ניתן בכלל לנהל ברוגע את התקציב שלנו?

אז ראשית חשוב להבין

שחלק מאורח חיים בריא

הוא לשמור על ניהול השוני בינינו

באופן מתוחם, כנה ונוכח!

והרב שמחה כהן זצ"ל לימד אותנו לפני שנים:

תגידו לזוגות שלכם

שקצב לא משתנה!

פשוט ככה זה,

לא צריך להיות מתוסכלים

או לנסות לשנות את בן-זוגנו!

מה כן?

לבנות מערכת עוקפת, מקובלת וטובה לכולם, כגון: הכסף לחגים מגיע מכספי מלגת הכולל (ובפרט אם הכולל לא משלם מדי חודש בחודשו)

או הכנסה מסויימת קבועה זו

היא הולכת לחן-בנק ייעודי להוצאות שנתיות וכדו'

אם המתוכנן יצר ערוץ מקביל שבו מצטבר כסף שממתין מוקדם לצורך העומד להגיע

זה לא על חשבון הספונטניות של מי שמעדיף כך!

וכך הכל יהיה בעז"ה בנעימות, ביישוב הדעת

ובהרחבת הלב ובחיוך!

ברכת זמן טוב ומוצלח לכולנו!

נהניתם? הועשרתם מהדברים?

תרגישו בנח להחמיא, לשפר, לפדבק או להאיר

למייל שלי: x0527665165@gmail.com

אני עומד לרשותכם בלנ"ד לכל שאלה, בירור או בקשה

פל' שלי: 052-766-5165

בברכת ס"ד רבה בכל מעשה ידיכם!

אבישי ויינגולד

מאמן מומחה לכלכלת הבית בהרמוניה זוגית
מנטור מקצועי ראשי בתוכנית 'כלכלה חכמה'
עוזר גם במקרים מורכבים או שנראים כחסרי סיכוי
חבר איגוד היועצים והמאמנים לכלכלת משקי
בישראל



רחל עומסי
יועצת פנסיונית וכרישה

עבודה חדשה? 7 דברים שכדאי לבדוק כבר בהתחלה

1. האם עדכנתם שיש לכם קרן פנסיה פעילה וממתי יתחילו ההפקדות?

אם קיימת לכם קרן פנסיה פעילה, חשוב לעדכן בכך את המעסיק כבר בתחילת העבודה. לקיומה של קרן פעילה עשויה להיות משמעות גם למועד תחילת ההפקדות, ולכן כדאי לא להסתפק במילוי הטפסים, אלא לוודא שהמידע הועבר ונקלט אצל המעסיק.

2. לאיזו קרן יופקדו הכספים?

האם ההפקדות ימשיכו לקרן הקיימת שלכם, או שנפתחת עבורכם קרן חדשה?

מעבר למקום עבודה חדש לא מחייב בהכרח לפתוח קרן חדשה, וחשוב לדעת לאן יופקדו הכספים ולא לגלות בדיעבד שנוצרו לכם כמה קופות ללא צורך.

חשוב לדעת שאם העובד לא בחר בעצמו קרן פנסיה ולא מסר למעסיק לאן להפקיד את הכספים, המעסיק נדרש לצרפו להסדר ברירת המחדל הרלוונטי בהתאם להוראות הדין.

ולמי שחשוב לו שההשקעות יתנהלו בהתאם לכללי ההלכה, זו נקודה שחשוב במיוחד לבדוק, מסלול ברירת המחדל תלוי הגיל הינו ללא כשרות. לכן לא כדאי להסתפק בשאלה "האם פתחו לי פנסיה?", אלא לבדוק גם באיזו קרן ובאיזה מסלול השקעה נמצאים הכספים.

3. מהו השכר שממנו מבוצעות ההפקדות לפנסיה?

גובה המשכורת שמופיע בחוזה אינו בהכרח השכר שממנו יחושבו ההפקדות לפנסיה. לא כל רכיב שכר נכלל בהכרח בשכר המבוטח, ולכן חשוב לבדוק מהו השכר שעליו מבוצעות ההפרשות והאם הוא תואם את תנאי ההעסקה ואת הזכויות המגיעות לכם.

לפני כמה שבועות הגיעה אליי לקוחה צעירה שהתחילה עבודה חדשה.

היא הייתה נרגשת מאוד. השכר היה גבוה יותר, התנאים נראו טובים, והיא הייתה בטוחה שכל מה שנשאר הוא רק לחתום על הטפסים.

במהלך הפגישה שאלתי אותה שאלה פשוטה:

"לאיזו קרן פנסיה המעסיק החדש מפקיד?"

היא חייכה ואמרה:

"לא יודעת... האמת שלא הסתכלתי בכלל. אמרו לי לחתום, אז חתמתי."

המשכנו לבדוק יחד את המסמכים.

התברר שהיא כלל לא עדכנה את המעסיק שיש לה קרן פנסיה פעילה. מידע שהיה חשוב להעביר כבר בתחילת העבודה, בין היתר משום שלקיומה של קרן פעילה יש משמעות למועד שבו יש לבצע עבורה את ההפקדות.

לאחר מכן בדקנו האם כל רכיבי השכר נכללים בהפקדות לפנסיה, האם מוצעת קרן השתלמות ומהם שיעורי ההפרשה.

לשמחתה, הנושא התגלה בזמן וניתן היה להסדיר אותו לפני שנגרמה פגיעה בזכויותיה.

המקרה הזה הזכיר לי עד כמה קל להתרכז במשכורת ובתפקיד החדש, ולשכוח שהחתימה על מסמכי הקליטה משפיעה גם על הזכויות הסוציאליות ועל החיסכון הפנסיוני לשנים קדימה.

אז אם גם אתם מתחילים מקום עבודה חדש, הנה שבע נקודות שכדאי לבדוק כבר בתחילת הדרך:

בתלוש, אלא אכן נקלטו בקרן הפנסיה ובקרן ההשתלמות.

ואם אתם עובדים במקביל אצל יותר ממעסיק אחד, יש עוד כמה דברים שכדאי לבדוק כבר בתחילת העבודה:

האם כל אחד מהמעסיקים קיבל את פרטי הקרן הפנסיונית שלכם, האם ההפקדות מבוצעות כנדרש, וכן האם יש צורך לבצע תיאום מס ותיאום דמי ביטוח לאומי, כדי שהניכויים מהשכר יתבצעו בצורה נכונה. דווקא כשמתחילים עבודה נוספת, קל להתמקד בשכר החדש ולשכוח שההכנסה מכמה מקומות עבודה דורשת הסתכלות על התמונה הכוללת.

לסיכום

התחלת מקום עבודה חדש היא הזדמנות מצוינת לפתוח דף חדש, אבל גם לעצור לכמה דקות ולבדוק שהזכויות שלכם נשמרות כבר מהיום הראשון.

לפעמים חתימה אחת שנעשית בלי להבין את המשמעות שלה יכולה ללוות אתכם שנים. מצד שני, כמה דקות של בדיקה בתחילת הדרך יכולות למנוע הרבה אינעימויות ולשמור על הזכויות המגיעות לכם.

רחל רומסי

יועצת פנסיונית מורשית ומתכננת פרישה –
אובייקטיבית וללא זיקה לחברות הביטוח.
לתגובות והערות –

RACHEL@ROMESI.COM

08-9243178

4. האם אתם זכאים לקרן השתלמות?

קרן השתלמות אינה זכות אוטומטית בכל מקום עבודה. אם אתם זכאים לה, כדאי לבדוק כבר בתחילת העבודה מהם שיעורי ההפקדה, מאיזה שכר הן מחושבות וממתי הן אמורות להתחיל.

5. האם שיעורי ההפקדה לפנסיה ולקרן ההשתלמות הם השיעורים המגיעים לכם?

לא בכל מקום עבודה חלים אותם שיעורי הפקדה. לעיתים הסכם אישי, הסכם קיבוצי, צו הרחבה או הסדר מיטיב מעניקים תנאים טובים יותר מהמינימום הקבוע בדין.

לכן לא מספיק לראות שמופיעות בתלוש "הפרשות לפנסיה", חשוב לבדוק גם כמה מופקד והאם השיעורים תואמים לזכויות שלכם.

6. האם חל עליכם סעיף 14 ומה שיעור ההפקדה לפיצויים?

כדאי להבין כבר בתחילת העבודה מהו ההסדר שחל על כספי הפיצויים שלכם, האם חל סעיף 14 ובאילו תנאים, ומהו שיעור ההפקדה של המעסיק לרכיב הפיצויים. לכך עשויה להיות משמעות בעת סיום יחסי העבודה.

7. אל תעצרו בחוזה, בדקו גם את התלוש הראשון ואת קליטת הכספים בקופות

גם אם הכול סוכם ונכתב בצורה מסודרת, כדאי לבדוק את תלוש השכר הראשון: השכר, היקף המשרה, רכיבי השכר, שיעורי ההפקדה והניכויים.

בהמשך, חשוב לוודא שההפקדות לא רק מופיעות



נכתלי ליבמן
מומחה תעסוקה
ופיתוח הון אנושי.

אל תהיה כראייה, תשלם!

"כסף במשחק". עבורו מדובר בעוד הרצאה נחמדה ברקע, וכשלא כואב בכיס לדחות משימות או להתחייב - אין שום דחף פנימי לקום ולעשות!

הבעיה בעולם של היום היא לא מחסור ברעיונות.

הידע זמין בחינם ובכמויות אדירות: איך לפתוח עסק, לשווק, למכור או להגדיל הכנסה.

אז למה כל כך הרבה אנשים עומדים במקום?

כי הם לא צריכים עוד רעיון, או את "הברקת המאה" - הם צריכים לבצע את הרעיון שכבר יש להם.

רעיון לא עולה כלום ואפשר לחלום עליו במיטה. ביצוע? דורש לקום, להתאמץ, לשלם ולהתמודד עם הפחד מסירוב ומכישלון.

כולנו רוצים שינוי, אבל מעדיפים שהוא יגיע בחינם: רוצים להרוויח יותר בלי להסתכן, להצליח בלי להשקיע, ולשנות את החיים בלי לשלם את מחיר המעבר. אך המציאות פשוטה: אם אתם רוצים תוצאה אחרת, תצטרכו לשלם מחיר אחר...

שימו לב! המחיר הזה לא תמיד נמדד בכסף

לפעמים המחיר הוא זמן, מאמץ, מבוכה, התמודדות עם תשובות שליליות, או ההחלטה להפסיק לחפש את הטיפ הבא ולהתחיל ליישם את הקודם.

אין שום פסול בידע חינמי, ויש ממנו המון. אבל יש פער עצום בין לקבל מידע לבין להיות מחויב אליו. השאלה האמיתית שצריך לשאול היא: מה אתם רוצים להשיג, ומה אתם מוכנים לשים על השולחן כדי שזה יקרה? בסוף, ייתכן שהעסקה הכי טובה שתעשו היא דווקא זו שבה השקעתם מספיק מעצמכם - עד שלא יכולתם להרשות לעצמכם לוותר.

ואל תדאגו.

אתם לא חייבים לשלם לי 6,000 שקל כדי להבין את זה.

אבל כדי ליישם את זה - כנראה תצטרכו לשלם.

לתגובות: NL7656376@GMAIL.COM

קודם כל, הבהרה חשובה:

הטור הזה לא נועד לשווק שום קורס, הרצאה או ייעוץ אישי שלי, ואין כאן מספר טלפון להרשמה (רק מייל, לתגובות..).

הוא נולד בעקבות מקרה שקרה לי השבוע, שגרם לי להבין שוב:

לפעמים דווקא ה"חינם" הוא הדבר הכי יקר שאנחנו מקבלים.

בהפרש של כמה שעות קיבלתי שתי הודעות ממשתתפים באותו קורס "הגדלת הכנסות" שהעברתי.

אותו קורס, אותו חומר, אותם כלים ואותו מרצה.

הראשון כתב בהתרגשות: "סגרתי עסקה של 187,000 ש"ח! הכלים מהקורס עזרו לי לסגור עסקה ראשונה ומשמעותית, ב-10,000 ש"ח מעל ההצעה הכי גבוהה של המתחרים".

ואגב, הוא שילם מכיסו 6,000 ש"ח על ההשתתפות בקורס.

המשתתף השני כתב: "נו, אז מה עושים עכשיו? אחלה טיפים, אבל תכל'ס אני לא מצליח להוריד את זה לשטח. תן איזה רעיון חזק, איזה טיפ מחוץ לקופסא כדי שאתקדם באמת".

והוא? קיבל את הקורס בחינם, במימון של ארגון ששלח אותו.

אותו קורס, תוצאות הפוכות לחלוטין.

נטיית הלב הראשונית שלנו היא לחשוב שהעסקה הטובה ביותר היא לקבל דברים בחינם: קורס, ייעוץ, מדריך או טיפ. אבל כאן חייבים לעצור ולדעת -

כסף הוא לא רק אמצעי תשלום, כסף הוא מחויבות.

כשאדם משלם מכיסו סכום משמעותי, הוא קונה לעצמו תמריץ אמיתי להשתמש בידע. הוא יוצר לעצמו "פצע" בכיס, והדרך היחידה להחזיר את ההשקעה היא לפעול. הוא מקשיב, מסכם, מתרגל ומיישם. לעומת זאת, מי שקיבל את התוכן בחינם נכנס לתהליך בלי



ניסן עציוני

מנהל ועורך קבוצת הטיפים
'כלכלה נכונה'

כשכולם מבינים בהשקעות: האם הידע יציל אותנו מהקריסה הבאה?

למעשה, יש מצב שהנגישות האדירה הזו עלולה לייצר ביום פקודה אפקט פסיכולוגי כאוב, מצד אחד, העובדה שכלכלה הפכה לנושא כל כך מסוקר, נגיש ומעניין, אומרת שביום של קריסה אמיתית, הפאניקה תהיה אכזרית ומהירה פי כמה. בעבר, עד שאנשים הבינו שהבורסה נופלת, לקח זמן, ולפעמים הם בכלל לא ידעו מה המשמעות של זה. כשהיום זה יגרור מיידית כותרות אדומות במדורי הכלכלה בעיתונים ובאתרי החדשות ודיונים סוערים בפורמים, כל אלו עלולים לגרום לציבור שלם, שמחובר לפעמים יותר מידי למידע כלכלי, להילחץ ולברוח מהשוק בכל הכוח תוך קיבוע הפסדים אדירים.

מצד שני, ייתכן בדיוק התרחיש ההפוך, דווקא בגלל שהציבור היום הרבה יותר חכם ומכיר, דווקא בגלל שאנשים למדו את חוקי ההשקעה הפאסיבית והפנימו שאת הכסף לחתונות הילדים לא מושכים בירידות אלא נותנים לו לתקן את עצמו לאורך שנים, אולי ההבנה הזו תעניק להם עוגן ויציבות, ייתכן שברגע האמת, הציבור הפשוט ידע פשוט לחשוך שפתיים, לכבות את הרגש, ולהישאר בהשקעה למרות הסערה שמשתוללת בחוץ.

דבר אחד בטוח, הנפילה הדרמטית הבאה, כשתגיע (והיא תגיע מתישהו, כי ככה נושם השוק), לא תהיה דומה בשום צורה, פנים או התנהגות לנפילות ההיסטוריות שקראנו עליהן בספרים.

התנהלות האנשים בה תהיה שונה לחלוטין, פשוט כי הציבור שינה את פניו, זה כבר לא משחק של כמה עשירים בחליפות מול ציבור שלא מודע, אלא מגרש שבו כולם נמצאים, וכולם יודעים הכל, השאלה היחידה שתישאר פתוחה עד לאותו רגע היא, האם עודף המידע הזה יגרום לנו לקרוס מפאניקה מהירה מאי פעם, או דווקא יעניק לנו את הכוח המנטלי להחזיק מעמד בזמן אמת.

אגדת השקעות מפורסמת מספרת על איל ההון ג'ו קנדי, שרגע לפני התרסקות הבורסה המהדהדת של 1929 עצר ברחוב לצחצח את נעליו, ומצחצח הנעליים הציע לוטיפים חמים על מניות מומלצות שכדאי לו לקנות, קנדי חזר מיד למשרד שלו, הרים טלפון לברוקר ופקד עליו למכור את כל תיק ההשקעות שלו עד השקל האחרון, עם היגיון קר אבל מדויק, ביום שבו מצחצח הנעליים ברחוב מתחיל לתת טיפים על הבורסה, זה הסימן הברור ביותר לכך שהשוק מנופח, שמדובר בבועה שכולם קפצו עליה, ושעכשיו, זה בדיוק הזמן לברוח, רגע לפני שהיא תקרוס.

הכלל הזה והסיפור הזה מלוים כל קורס מתחיל על עולם ההשקעות, כשהמון העם מגיע למניה, כנראה שעוד רגע כולם יסתערו עליה והיא תהפוך למנופחת ויקרה מבלי קשר לשווי שלה, מה שיגרום לנפילה מהר מאד, הסיפור הזה שליווה אותנו שנים ארוכות, הפך ללא רלוונטי בדור שלנו.

במציאות של ימינו, גם המוכר בחנות הנעליים שעובד משמרות כפולות כדי לסגור את החודש, מחזיק באמצעות הרשת גישה לאותו מידע בדיוק שיש למנהל קרן השקעות במגדלים הכי יוקרתיים בתל אביב, הוא קורא טורים כלכליים, שומע פודקאסטים בהליכה, ומבין מצוין מה זה 'סנופי 500' ואיך עובדת ריבית דריבית, בדור הנגישות הוירטואלית, הידע הפך לנחלת הכלל, והנגישות שברה את כל החומות וההבדלים. העובדה שהאדם הפשוט מהרחוב מושקע בשוק ההון, היא כבר מזמן לא סימן לבועה שעומדת להתפוצץ, היא פשוט התוצאה הטבעית של דור שלם שהבין שהוא חייב לקחת אחריות על העתיד שלו ולתת לכסף שלו לעבוד בשבילו.

אבל כאן בדיוק נכנסת השאלה הגדולה, האם הידע הזה והנגישות העצומה הזו, הם באמת תעודת הביטוח שלנו נגד נפילות? האם העובדה שכולנו הפכנו ל"מבינים בכלכלה" תציל אותנו כשהשווקים יצבעו פתאום באדום בוהק?

התשובה הכואבת היא שממש לא, ידע הוא לא תמיד חליפת מגן.



יעקב רייניץ
יועץ נדל"ן ומסקר את תחום
הנדל"ן ביהמ"ד

דירת החלומות שלא קיימת

בין חיפוש שנמשך שנתיים לבין קבלת החלטה.

לא מעט זוגות שישבו אצלי התקדמו בסופו של דבר לדירה, כי במקום לשאול בכל פעם "מה חסר בדירה הזאת?", הם התחילו לשאול "האם מה שחסר כאן באמת צריך למנוע מאיתנו לקנות אותה?"

.

אבל יש כאן נקודה נוספת, חשובה לא פחות. לפעמים הבעיה היא בכלל לא הדירה, אלא קושי של בני הזוג לקבל החלטה. וזה כבר חורג מעולם הנדל"ן.

יש אנשים שמתקשים להחליט גם בתחומים אחרים בחיים. הם רוצים ודאות של מאה אחוז, לדעת שלא הייתה עסקה טובה יותר ושלא יתגלה אחרי הרכישה פרט שלא חשבו עליו. אלא שבחיים כמעט אף פעם אין ודאות כזו. וכשמדובר בעסקה הגדולה בחיי המשפחה, הפחד לטעות מקבל עוצמה מיוחדת. הוא מובן לחלוטין, אבל צריך להבחין בין זהירות בריאה לבין מצב שבו הרצון להימנע מטעות מונע כל החלטה שהיא.

במקרים כאלה, מה שחסר לזוג הוא לא עוד נתון על הדירה, אלא היכולת להחליט. כאן צריך לזהות את הקושי ולהתמודד איתו, לפעמים גם בעזרת אימון אישי או ליווי מתאים. לא כדי שמישהו אחר יחליט עבורכם, אלא כי לפעמים צריך עזרה כדי להבין מה באמת עוצר אותנו.

בסופו של דבר, קניית דירה היא לא מבחן שבו צריך למצוא את הנכס המושלם, אלא תהליך שבו מוצאים את הדירה הנכונה עבורכם. ולפעמים, אחרי שנתיים של חיפוש, ההחלטה החשובה ביותר היא להפסיק לחפש את הדירה שלא קיימת.

לקביעת כגישה – תתקשרו:

0504-141516

או לחצו כאן:

<https://rainitz.ravpage.co.il/pgisha?ref=etz>

<https://rainitz.ravpage.co.il/harshama-new?ref=group>

ישבו אצלי לאחרונה זוג עם דילמה שמוכרת כמעט לכל מי שניסה לקנות דירה. משפרי דור, מחפשים דירה גדולה יותר בעיר מגוריהם, עם רשימה לא קצרה של דרישות. גם את גובה המשכנתא הם כבר הגדירו לעצמם. הם לא מוכנים לעבור רף מסוים של החזר חודשי, ובצדק. יש להם משפחה, הוצאות, חיים שלמים שצריכים להיכנס לתוך המספר הזה.

הבעיה היא שהם מחפשים כבר קרוב לשנתיים. ועדיין לא מצאו. הם הגיעו אליי בעיקר מיואשים.

את התופעה הזו אני פוגש לא מעט. אנשים מחפשים דירה חודשים ארוכים, לפעמים שנים, ובכל פעם משהו אחר לא מסתדר. הדירה מצוינת, אבל הבניין ישן. הבניין מצוין, אבל הדירה קטנה מדי. המיקום מעולה, אבל אין מעלית. יש חניה, אבל המחיר גבוה מדי. וכך, כמעט בלי לשים לב, החיפוש הופך למעגל שאין לו סוף.

מניסיון בתחום, יש כאן כלל שכדאי להכיר: בדירת מגורים צריך להתפשר.

זו לא בעיה. זו פשוט המציאות. כל אחד רוצה את דירת החלומות שלו. ודווקא אנשים עם הון עצמי טוב ותזרים חזק נתקעים לפעמים יותר זמן בחיפוש, כי ככל שיש יותר אפשרויות, כך נדמה שאפשר למצוא את הדירה שתענה על כולן.

אבל דירה מושלמת כמעט אף פעם לא קיימת. אפשר למצוא דירה משופצת להפליא בבניין ישן, או דירה חדשה בבניין מצוין אבל קטנה מעט ממה שתכננו. אני לא נכנס לשאלה מהי ההתפשרות הנכונה, כי בכל משפחה הרשימה שונה לחלוטין. אבל דבר אחד נכון תמיד: בסוף צריך לבחור על מה מוותרים.

לכן אחת העצות הראשונות שאני נותן לזוג בחיפוש ממושך היא לעצור ולבנות רשימה מסודרת. לא רשימת משאלות של "היינו רוצים", אלא שתי רשימות ברורות: מה אנחנו חייבים בדירה, ומה אנחנו מאוד רוצים אבל יכולים לחיות גם בלעדיו.

ההבדל בין שתי הרשימות האלה יכול להיות ההבדל



מרדכי צאיג

מלווה משפחות ובעלי עסקים לצמיחה כלכלית באמצעות פסיכולוגיה התנהגותית

הלקוח לא תמיד צריך להבין כמה הוא ירוויח.

זה, שהחלטה הפכה מבחינתו להרבה יותר ברורה. וזה בדיוק ההבדל שאני רוצה לדבר עליו.

בעל עסק לא צריך להפחיד את הלקוח כדי לגרום לו לפעול.

הוא צריך לעזור לו לראות את התמונה המלאה. תחשבו על מעצב פנים, הוא לא מוכר רק תוכניות, הדמיות ושעות עבודה. הוא צריך לעזור למשפחה להבין איך ההחלטות שהיא מקבלת עכשיו ישפיעו על הבית שבו היא תחיה במשך שנים.

צלם אירועים לא מוכר רק אלבום ותמונות. הוא מוכר משהו שאי אפשר לצלם מחדש בעוד עשר שנים. בעל חברת ניקיון לא מוכר רק שעות עבודה. הוא מוכר לבעל העסק זמן, סדר ושקט תפעולי.

ואיש מקצוע בתחום הדיגיטל לא מוכר רק קמפיין או מודעה. הוא צריך לעזור לבעל העסק להבין את המשמעות של להמשיך להשקיע כסף בפרסום בלי לדעת מה באמת עובד.

בכל אחד מהמקרים האלה, אפשר לדבר שעות על היתרונות של המוצר, אבל לפעמים זה בכלל לא מה שיגרום ללקוח לקבל החלטה.

הלקוח צריך להבין מה המשמעות של הפתרון עבורו.

ופה נכנסת תופעה פסיכולוגית מעניינת שנחקרה במשך שנים: "סלידה מהפסד"

מחקרים בתחום קבלת ההחלטות של דניאל כהנמן ועמוס טברסקי הראו שאנשים נוטים לתת משקל גדול יותר להפסד מאשר לרווח מקביל.

במילים פשוטות: לפעמים אנחנו לא מונעים רק מהרצון להרוויח משהו. אנחנו מונעים מהרצון לא להפסיד משהו.

אבל כאן חשוב לי לדייק, אני לא מדבר על להפחיד

<<<

לפעמים הוא צריך להבין כמה עולה לו להישאר במקום.

הפסיכולוגיה שמאחורי המכירות

בשבועות האחרונים אנחנו עוברים יחד מסע קטן בעולם הפסיכולוגיה של המכירות. דיברנו על איך לא מתחילים למכור לפני שמבינים את האדם שמולנו, איך מנהלים את השיחה במקום להיות מנוהלים על ידה, איך לא לרדוף אחרי הלקוח, איך לגרום לו להבין את הערך בעצמו, איך למנוע התנגדויות מראש, ואפילו איך משפט אחד ברור יכול להישאר אצל לקוח במשך שנה שלמה. והפעם אנחנו מגיעים לשלב הבא: ההחלטה.

כי בסופו של דבר, לא משנה כמה טובה הייתה השיחה. אם הלקוח לא קיבל החלטה, לא הייתה מכירה.

ופה בעיניי מתחיל שינוי מעניין בדרך שבה אנחנו מסתכלים על שיחת מכירה.

אנחנו מנסים לגרום ללקוח להבין כמה המוצר שלנו טוב, כמה השירות שלנו מקצועי כמה אנחנו מנוסים, כמה הלקוח ירוויח אם יקנה.

אבל יש עוד שאלה, הרבה יותר חשובה,

מה עולה ללקוח אם הוא לא עושה כלום?

זה הבדל עצום. לפני תקופה הגיע אליי אדם שרכש ממני קורס מסוים. יום אחד, הרבה אחרי הרכישה, הוא אמר לי משהו שנשאר איתי.

"אתה יודע מה אני זוכר מהשיחה שלנו? בסוף השיחה אמרתי לעצמי, אם אני לא עושה את זה, אני פשוט מפספס."

הוא סיפר לי שהוא הסתובב במשך כמה ימים עם התחושה הזאת.

לא בגלל שמישהו לחץ עליו. לא בגלל שאמרתי לו "אתה חייב לקנות עכשיו", אלא כי במהלך השיחה הוא הצליח להבין בצורה כל כך ברורה מה הוא יכול לקבל מהתהליך, ומה המשמעות של להמשיך בלי

עכשיו אנחנו מגיעים לנקודה שבה כל הדברים האלה מתחברים:

ההחלטה. וכאן מתחיל גם החיבור הבא שלנו, כי ברגע שהלקוח רוצה לקנות, אבל יש לו תנאים, מחיר, אינטרסים או דרישות משלו- אנחנו כבר לא נמצאים רק בעולם המכירות, אנחנו נכנסים לעולם המשא ומתן ומבחינתי, זה לא עולם אחר זו פשוט עוד שכבה של אותה תקשורת.

מכירה היא הדרך שבה אנחנו מגיעים להסכמה על ערך. משא ומתן הוא הדרך שבה אנחנו מגיעים להסכמה כשגם לצד השני יש צרכים, רצונות ואינטרסים משלו. ועל זה- נדבר בטורים הבאים

משימת השבוע:

בפעם הבאה שאתם מנהלים שיחת מכירה, אל תחפשו את המשפט שיגרום ללקוח להגיד "כן".

בנו את השיחה כך שכל יוסיף עוד בהירות: מה הלקוח צריך, מה הבעיה שהוא רוצה לפתור, מה הפתרון שאתם מציעים, ומה הערך של השינוי עבורו. המטרה היא להגיע לנקודה שבה אתם לא צריכים להסביר ללקוח למה כדאי לו לקנות - הוא כבר מבין את זה בעצמו. ואם המוצר שלכם באמת מתאים לו, הוא גם יבין מה המשמעות של להמשיך להישאר באותו מקום. כי בסופו של דבר, אל תנסה לגרום ללקוח להבין שהוא צריך לקנות. תבנה שיחה שבה הוא מבין בעצמו למה הוא צריך לפעול.

מרג'י ז'אן,

מנהל קשרי לקוחות "במסילה לכלכלה נבונה"
מלווה משפחות ובעלי עסקים בתהליכי צמיחה
כלכלית ועסקית, בדגש על הפסיכולוגיה שמאחורי
קבלת החלטות, כסף ומכירות.
לתיגובות,

MGSMLS22@GMAIL.COM

0533062783

את הלקוח, אני לא מדבר על להגיד לו: "אם לא תקנה עכשיו אתה מפסיד."

זו לא פסיכולוגיית מכירות. זו מניפולציה, בעל עסק שמבין פסיכולוגיה של מכירות עושה משהו אחר לגמרי, הוא בונה שיחה שבה הלקוח מבין בעצמו את הפער בין המקום שבו הוא נמצא היום לבין המקום שבו הוא רוצה להיות. ואז, אם הפתרון שהוא מציע באמת מתאים, הלקוח כבר לא צריך שמישהו "ילחץ" עליו, הוא מבין את הבעיה, הוא מבין את הפתרון.

והוא מבין שגם להישאר במקום היא החלטה - ולהחלטה הזאת יש מחיר.

וזה בעיניי אחד ההבדלים הגדולים בין למכור לבין לדעת למכור, למכור זה לנסות לגרום לאדם לקנות. לדעת למכור זה לבנות שיחה כל כך נכונה, שהלקוח מבין בעצמו למה כדאי לו לפעול.

וזה גם מחזיר אותי לטור של השבוע שעבר, סיפרתי לכם על אותו אדם שפגשתי בבית הכנסת, שאמר לי ששנה שלמה הוא חיכה שאחזור כדי לדבר איתי על העסק שלו. משפט אחד שאמרתי לו שנה קודם נשאר לו בראש, וכשהגיע הרגע שבו הוא הרגיש שהוא צריך עזרה, הוא חזר.

אבל בואו נהיה כנים,

בעל עסק לא יכול לבנות את העסק שלו על זה שכל לקוח יחזור אליו אחרי שנה. אנחנו רוצים שהלקוח הנכון יקבל החלטה כשהערך ברור לו, כשהצורך ברור לו, וכשהפתרון באמת מתאים לו. לא באמצעות לחץ, לא באמצעות פחד, אלא באמצעות שיחת מכירה טובה, שיחה שבה אתה לא מנסה "לסגור" את הלקוח בסוף.

אתה בונה את ההבנה שלו לאורך כל הדרך, וזה בדיוק השלב הבא במסע שלנו.

כי אם בטורים הקודמים דיברנו על הבנת הלקוח, הובלת השיחה, יצירת ערך, מניעת התנגדויות ובהירות,



טיפים לכלכלה נכונה



25,412 אנשים כבר נבחנו!

בטוחים שאתם לא מכסידים כסף חמש עכשיו?

אתגר ב-3 דקות.



גלו את הציון הכלכלי שלכם
וזכו בפרסים בשווי עשרות
אלפי שקלים!



שעות ייעוץ
עם טובי
המומחים



מקפיא
שש מגירות



חופשה
זוגית



הציון הכלכלי שלכם

92/100
★★★★★

התחילו באתגר <<



עצמאות

חכמת נשים

כלכלה לאם הבית

נשים, כסף והחוכמה לבחור

אביגיל ליבוביץ

מאמנת כלכלית
ומלווה להתעלות כלכלית

שלום לך

איך היה לך החופש?

משתפת במה שהחופש לימד אותי על מריחה...

בחופש גיליתי משהו חשוב.

אפשר למרוח. וואו, כמה שאפשר למרוח. לקום בבוקר בלי שעון.

להישאר עוד קצת במיטה.

לקום. לשתות קפה בנחת. לאכול ארוחת בוקר בלי שמישהו צועק מהסלון: "נוו, אמא אני מאחר!"

ואז, אחרי שעה קלה של התארגנות נפשית לקראת ההתארגנות הפיזית – אפשר אפילו לא לעשות כלום.

איזה כיף.

רק שיש בעיה קטנה.

בסוף היום, כשכולם כבר עייפים מהיום שבו לא עשינו כלום, פתאום מגיעה השאלה:

"אז מה עשינו היום?"

ואני מסתכלת עליהם. הם מסתכלים עליי. וכולם קצת... מאוכזבים.

כי מסתבר ש"לא עשינו כלום" נשמע הרבה יותר כיף בבוקר מאשר בערב.

ואז גיליתי את ההפך.

ביום שיש בו תכנית – צריך לעבוד.

צריך לקום בזמן. צריך לנער את כולם. צריך למצוא את הנעל השנייה. צריך להזכיר שמונה פעמים שמי שלא נכנס עכשיו לרכב נשאר בבית.

וצריך, במקרים קיצוניים, כמעט לגרור אנשים החוצה בכוח.

אבל אז חוזרים.

עייפים. מרוצים.

ומלאים בסיפורים.

"ראית מה היה שם?" "איזה כיף שהיה!" "זוכר שעשינו...?"

ופתאום יש לנו יום.

יש חוויה. יש זיכרון.

והבנתי שזה נכון לא רק לחופש.

גם את התקציב אפשר למרוח. אפשר לקנות פה משהו קטן, ושם עוד משהו, ועוד אחד כי "נו, זה רק..." ועוד אחד כי "כבר הגענו עד לכאן".

והכול קטן.

רק שבסוף החודש מסתכלים על החשבון ושואלים: רגע... אז איפה הכסף לדברים שבאמת רצינו לעשות?

כנראה שיש בחיים משהו מאוד מפתה ב"למרוח".

למרוח את הבוקר.

חכמת נשים

כלכלה לאם הבית



למרוח את הזמן. לתכנן.

למרוח את הכסף. לצאת.

למרוח החלטות. לעשות.

זה נעים. זה קל. וזה אפילו מרגיש קצת כמו חופש.

אבל לפעמים דווקא כשאנחנו מפסיקים למרוח ומתחילים לתכנן, משהו טוב קורה.

אנחנו מספיקים יותר. חווים יותר. זוכרים יותר. ואפילו נהנים יותר.

וכן, גם למרוח קצת.

כי אחרי הכול,

גם מנוחה היא חלק מהחיים.

ובדיוק אותו דבר עם הכסף:

כי לא כל יום צריך להיות יום של "יוצאים וכובשים את העולם".

אבל אם כל יום הופך ל"נראה כבר",

בסוף אנחנו עלולים לגלות שעבר לנו יום שלם –

ולא נשאר ממנו שום סיפור.

**מותר למרוח את התקציב ולהנות ממנו.
מותר להתפנק, לקנות, לשמח את עצמנו
ולא להיות כל הזמן עם מחשבון ביד.
אבל כדאי לנהל אותו נכון, כדי שהכסף
שלנו לא ייעלם על כל ה"קטנות" –
ויישאר גם לדברים שבאמת חשובים לנו, לחוויות
שאנחנו רוצים ולחלומות שאנחנו רוצים להגשים.**

.. יש לכן שאלות, בקשות או סתם רוצות לתת משוב?

אשמח לשמוע ממך

אז אולי התובנה שלי מהחופש היא פשוטה:

לא חייבים להספיק הכול.

אבל כדאי לבחור משהו ששווה להספיק.

לקום.

אניאל לימור

מאמנת כלכלית | מרצה | מכיקת המשחק "זוג

מעושר"

מלווה זוגות ליצירת מודעות, בהירות וביטחון

להתייעלות כלכלית



איכה הכנסיה שלך? היכרות עם ייעוץ פנסיוני

תמר ליברמנש
יועצת ומאמנת תעסוקתית

**בכתבות הקרובות נשאר בעולם הכלכלי, אבל
נכיר כמה תחומים שבהם עבודה עצמאית היא
מרכיב משמעותי בעולם העבודה:**

אימון כלכלי, ייעוץ משכנתאות, ייעוץ פנסיוני ותחומים
נוספים.

נתחיל בתחום שכולנו פוגשים במהלך החיים, אבל
לא תמיד יודעים מה באמת קורה בו:

ייעוץ פנסיוני - מה זה אומר בפועל?

פנסיה היא אחת המילים האלה שכולנו מכירים.

יורד כסף בתלוש.

המעסיק מפריש.

יש קרן פנסיה.

ומדי פעם מגיע דוח שלא תמיד ברור מה בדיוק כתוב
בו.

אבל מאחורי המילה "פנסיה" או "ביטוח" מסתתר
עולם שלם.

קרנות פנסיה.

קרנות השתלמות.

ביטוחים.

חסכונות.

כשנכנסים לעולם העבודה, יש לנו לא מעט חלומות.

תפקיד טוב.

שכר גבוה.

עבודה שנאהב לקום אליה בבוקר.

ויש עוד חלום שלפעמים מנצנץ...

להיות עצמאית.

לפעמים הוא נמצא שם כבר מההתחלה,

ולפעמים הוא מגיע דווקא אחרי כמה שנים כשכירה.

כשכבר צברת ניסיון,

את מכירה את העבודה,

ואז מגיע הקול הזה:

"אולי אני יכולה לעשות את זה בעצמי?"

לקבוע את הזמנים.

לבחור עם מי לעבוד.

ולהחליט לאן להתפתח.

אני פוגשת את החלום הזה לא מעט אצל נשים שאני
מלווה במעבר משכירה לעצמאית.

עבודה כעצמאית נפוצה יחסית בקרב נשים חרדיות,
ולא מעט נשים רואות בה אפשרות לשלב בין גמישות,
התפתחות מקצועית ופוטנציאל להגדלת ההכנסה.

דלתות נכתחות

עבודות לנשים

דמי ניהול.

מסלולים.

תנאים.

ומי שעוסק בתחום צריך לדעת לעשות סדר בתוך כל זה.

מה כבר יש ללקוח?

לאן מופרשים הכספים?

אילו תנאים הוא מקבל?

מה מגיע לו?

ומה ניתן לשפר?

בשביל להבין קצת יותר שוחחתי עם ש', בוגרת לימודי ייעוץ פנסיוני וכיום משווקת בחברת ביטוח.

אנחנו משתמשים הרבה פעמים במושג "ייעוץ פנסיוני" כשם כללי, אבל למעשה יש בתחום כמה סוגים של בעלי רישיון.

יועץ פנסיוני – נותן ייעוץ ללא זיקה למוצר או לגוף פנסיוני מסוים.

סוכן ביטוח – עובד מול חברות ומוצרים שונים ויש לו זיקה למוצרים שאותם הוא משווק.

משווק – עובד מטעם גוף מסוים, כמו חברת ביטוח או בית השקעות, ומשווק את מוצריו.

ההכשרה דומה, אבל צורת העבודה שונה, ולכל אחד מהם רישיון מתאים.

אפשרויות תעסוקה רבות ואחריות לא קטנה.

כי מדובר בכסף שאנשים צוברים במשך שנים ובביטוחים שאמורים לעמוד לצידם כשיצטרכו אותם.

ולכן גם פה יש שליחות

כשמדברים על פנסיה וביטוח, קל מאוד להישאר בעולם של מספרים.

אבל ש' סיפרה לי סיפור שהמחיש לי מה נמצא מאחוריהם.

היא ישבה עם לקוחה ועברה איתה על התיק הפנסיוני והפיננסי שלה.

במהלך הבדיקה עלה גם נושא של ביטוח מסוים.

הלקוחה התנגדה.

"אני אחשוב על זה. דברי איתי בעוד חודש."

בסופו של דבר היא שינתה את דעתה ואמרה:

"תעשי לי הכול."

שבועיים לאחר מכן עלה אצלה חשד לממצא רפואי.

במצב החדש כבר לא היה פשוט להתקבל לביטוח.

ש' סיפרה לי שהיא מגיעה לעבודה עם תפילה לעשות טוב, ובאותו מקרה היא הרגישה עד כמה העבודה שלה יכולה להיות משמעותית.

מאחורי הביטוחים, הפנסיות והמספרים נמצאים אנשים.

ולפעמים החלטה שנראית קטנה היום יכולה לקבל משמעות גדולה מאוד בהמשך.

אז איך נראית הדרך?

מדובר במקצוע מפקח שדורש רישיון.

המסלול אורך בסביבות שנתיים וכולל בחינות, התמחות ובחינות גמר לפני קבלת הרישיון מרשות שוק ההון ומשרד האוצר.

כמובן, בחינות שלא צולחים יכולות להאריך את משך המסלול.

בשיחה הדגישה ש' שהלימודים עצמם לא בהכרח החלק המאתגר ביותר.

המבחנים – כן.

דלתות נכתחות

עבודות לנשים

הלקוח להעביר אליה כספים או מוצרים שמנוהלים כיום בחברה אחרת.

ובתוך כל זה יש גם יעדים.

כך שהעבודה משלבת ידע מקצועי, יכולת להסביר נושאים מורכבים בצורה פשוטה ויכולת מכירה.

יום העבודה יכול לכלול פגישות טלפוניות, דיגיטליות או פרונטליות, והרבה אחריות אישית על ניהול היום והתוצאות.

ומה עושה יועצת פנסיונית?

אצל יועצת פנסיונית אופי העבודה שונה.

הוא אינו מייצגת חברה שאת מוצריה היא צריכה למכור, אלא בוחנת את התיק של הלקוח ואת האפשרויות הקיימות וממליצה לו בהתאם לצרכיו.

כשכיר היא יכולה לעבוד, למשל, בבנק או בחברת ייעוץ.

כעצמאית היא יכולה לפתוח משרד משלה ולגבות תשלום מהלקוחות עבור הייעוץ – ואז לצד המקצוע עצמו נכנסים גם שיווק, גיוס לקוחות וניהול העסק.

וסוכנת ביטוח?

גם סוכנת עובדת מול לקוחות ונותנת מענה לצרכים הפנסיוניים והביטוחיים שלהם.

וכשהיא עצמאית, חלק משמעותי מהעבודה הוא גם לבנות לעצמה מעגל לקוחות:

להגיע ללקוחות חדשים, לעבוד עם לידים, לקבל הפניות ולשמור על הלקוחות הקיימים.

כי לא מספיק להיות אשת מקצוע טובה.

צריך גם לדאוג שיהיו לקוחות שיוכלו ליהנות מהמקצועיות הזו.

וכך תדעי אם זה מתאים לך,

אם את אוהבת לעבוד עם אנשים, טובה בהסברים ומסתדרת עם מספרים, פרטים וחומר מקצועי.

יש חוקים וחומר מקצועי שצריך לשלוט בהם.

זה מסלול שדורש השקעה, אבל בסופו נפתחות אפשרויות שונות בתוך עולם הביטוח והפנסים.

ואיפה עובדים בתחום?

כאן האפשרויות משתנות בהתאם לסוג הרישיון.

יועצים פנסיוניים יכולים לעבוד בבנקים, בחברות ייעוץ או באופן עצמאי.

משווקים עובדים בעיקר בחברות ביטוח ובבתי השקעות.

וסוכנים יכולים להשתלב בסוכנויות ביטוח או לעבוד כעצמאים.

כך שאותו עולם מקצועי יכול להוביל למסלולי עבודה שונים מאוד – ממשרה מסודרת בבנק ועד לניהול עסק עצמאי.

וכך נראה יום של משווקת,

משווקת פנסיונית עובדת מטעם גוף מסוים, לדוגמה חברת ביטוח.

חלק מהלקוחות שלה הם לקוחות פרטיים, וחלקם עובדים שמגיעים דרך מעסיקים וחברות שהגוף עובד איתם.

בפגישה היא עוברת עם הלקוח על התיק שלו:

לאן מופרשים הכספים?

מה כבר קיים?

אילו תנאים הוא מקבל?

מה קורה עם קרן ההשתלמות והביטוחים?

ומה ניתן לשפר?

אבל חשוב להבין – זו גם עבודת מכירה.

המשווקת מייצגת את החברה שבה היא עובדת, מציגה את מוצריה, ובמקרים המתאימים מנסה לשכנע את

דלתות נכתחות

עבודות לנשים

כמו ייעוץ פרישה או עבודה עם לקוחות וחברות גדולות.

ובחלק מהמסלולים אפשר בהמשך גם לבחור בעצמאות ולבנות פעילות ולקוחות משלך.

כך שהבחירה בתחום לא בהכרח קובעת איך ייראה יום העבודה שלך בעוד עשר שנים.

ומה עם הבינה...

כששאלתי את ש' על בינה מלאכותית, התשובה שלה הייתה נחרצת:

"היא לא תחליף את הייעוץ. זה כסף של אנשים, זה לא משחק."

אין ספק שטכנולוגיה יכולה לעזור.

לאסוף מידע.

לבצע חישובים.

להשוות נתונים.

ולקצר חלק מהעבודה הטכנית.

אבל העבודה לא מסתכמת בחישוב.

צריך להבין את האדם שיושב מולך, להסביר לו את האפשרויות, להבין את הצרכים שלו ולהפעיל שיקול דעת מקצועי.

לכן ייתכן שחלק מהעבודה הטכנית ישתנה, אבל הקשר עם הלקוח, יצירת האמון ושיקול הדעת המקצועי יישארו חלק משמעותי במקצוע.

הם מתעסקים בכסף,

וכמו בכל מטבע יש גם... צד שפחות נוצץ...

בחלק מהתפקידים, בעיקר בשיווק ובסוכנות, המכירות הן חלק משמעותי מהעבודה.

צריך ליצור אמון, להתמודד עם התנגדויות ולעמוד ביעדים.

יש לך אחריות ודיוק – בסופו של דבר מדובר בהחלטות שנוגעות לכסף של אנשים.

ובתפקידי השיווק והסוכנות צריך להוסיף לזה עוד מרכיב משמעותי:

יכולת מכירה.

למי שיוודעת לשכנע, ליצור אמון ולא נבהלת מיעדים – השילוב הזה יכול להתאים מאוד.

ובוודאי מעניין אתכם איך זה נראה בעו"ש...

כאן אין מספר אחד, משום שמודל ההכנסה משתנה בין התפקידים.

בתפקידי שיווק פנסיוני השכר מורכב פעמים רבות מבסיס ובונוסים.

שכר הבסיס יכול להיות באזור **8,000 ש"ח**, ועליו מתווספים בונוסים בהתאם ליעדים ולביצועים. אצל מי שמצליחה מאוד, הבונוסים יכולים להיות משמעותיים, ובחודשים חזקים ההכנסה יכולה להגיע גם לעשרות אלפי שקלים.

יועצים שכירים מקבלים שכר בהתאם למשרה ולניסיון, ואילו יועץ עצמאי גובה תשלום מהלקוחות עבור הייעוץ.

אצל סוכנים עצמאיים ההכנסה קשורה בין היתר לעמלות ולתיק הלקוחות.

כלומר, יש בתחום פוטנציאל הכנסה יפה, אבל כשמדברים על "השכר בתחום הפנסיוני" צריך קודם לשאול:

באיזה תפקיד ובאיזה מודל עבודה?

ואיך מתקדמים מכאן?

אחד היתרונות בתחום הוא שלא חייבים להישאר באותו סוג תפקיד לאורך כל הדרך.

אפשר להתחיל כשכירים, לצבור ידע וניסיון, להתמקצע ולעבור לתפקידים אחרים בתוך העולם הפנסיוני

דלתות נכתחות

עבודות לנשים

ולסיום, טיפ קטן ממני

אם עצמאות היא חלק מהשיקולים שלך בבחירת מקצוע, אל תבדקי רק אם המקצוע מתאים לך.

בדקי גם אם **היום-יום של עצמאית בתחום** מתאים לך:

שיווק, מכירות, לקוחות וניהול עסק.

כי לפעמים המקצוע מתאים מאוד –

אבל צורת העבודה פחות.

בהצלחה.

ש' אמרה בכנות שהחלק הזה יכול להיות שוחק.

לכן מי שמחפשת עבודה שקטה מאחורי הקלעים, עם מעט קשר עם אנשים וללא מכירות, צריכה לבדוק היטב איזה תפקיד בתחום מתאים לה.

ומה לגבי התאמה לנשים חרדיות?

כאן הרבה תלוי במקום העבודה ובתפקיד.

יש עבודה טלפונית ויש עבודה פרונטלית, יש מקומות שבהם ניתן למצוא סביבת עבודה מותאמת, וגם משרות בשעות שמתאימות לאמהות קיימות בתחום.

משווקת שעובדת בעיקר בטלפון, יועצת בבנק וסוכנת עצמאית יכולות לעסוק באותו עולם מקצועי – ולחוות יום עבודה שונה לגמרי.

רוצים לשתף מה חשבתם על הכתבה?

יש מקצוע שמסקרן אתכם והייתם רוצים שאסקור באחת הכתבות הבאות?

אשמח מאוד לשמוע.

055-676-0855

COM.GMAIL@TAMARLIBER1

המערכת הטלפונית של טיפים לכלכלה נכונה

המערכת מקריאה באופן
אוטמטי כל הודעה שעולה
לקבוצה בצורה ברורה ורהוטה,
וגם משגרת צינתוק למי שבחר
להרשם לצינתוקים על כל
עדכון שעולה.



אם אתם לא נגישים לקבוצה, אם נוח לכם יותר
להאזין בדרכים, או מכל סיבה אחרת, זה ההזדמנות
שלכם להתחבר לקו הטלפוני החדש שלנו.

1700-111-212

ניתן להרשם לקבלת צינתוק כשעולה הודעה חדשה בשלוחה 4

זוהי גם הזדמנות לחבר למאגר הידע העצום הזה חברים שעדיין לא נחשפו אליו,
או שאין להם גישה לאינטרנט.
ספרו להם על הקו החדש ותעניקו להם אוצר של ידע כלכלי משובח ונקי.