

כסף
בעולם
האמיתי

כל מה שלא
לימדו אותנו
בבית הספר

ד"ר אורי קוסקאס



כל הזכויות שמורות למחבר ד"ר
אורי קוסקאס.

אין לשכפל, להעתיק, לצלם,
להקליט, לתרגם, לאחסן במאגר מידע,
לשדר או לקלוט בכל דרך אחרת כל
חלק שהוא מהחומר בספר זה.

שימוש מסחרי מכל סוג שהוא
בחומר הכלול בספר זה אסור בהחלט
אלא ברשות מפורשת בכתב מהמחבר.

תוכן עניינים

1	פתיח
9	התנהלות כלכלית
17	כלכלה
24	מעקב וניתוח נתונים
25	תקציב
27	חסכון
29	צרכנות
31	התנהלות וחיסכון בהוצאות של כולנו
37	המערכת הבנקאית וחברות האשראי
41	מימון (הלוואה)
44	כיצד להגדיל את שכר העבודה שלנו?
49	תלוש משכורת – איך לקרוא אותו ואיך הוא בנוי?
58	מיסוי בישראל
77	ביטוח
79	ריבית
84	ייעוץ התנהלות כלכלית/ייעוץ פיננסי
85	סיכום התנהלות כלכלית
95	שוק ההון
96	עולם שוק ההון

102	השקעה בשוק ההון בצורה ישירה ולא רק באמצעות מכשירים פיננסיים
105	מדדים
107	מניות דיבידנד
110	מטבעות קריפטו
114	אסטרטגיית השקעות בשוק ההון
119	ברוקר
121	בית השקעות
122	מסחר נוסטרו
124	מוצרים מובנים/פיקדונות מובנים (סטרקצ'ר)
128	ייעוץ השקעות
130	סיכום שוק ההון
133	פיננסיים
133	מכשירים פיננסיים
134	צ'ק אפ פיננסי
139	קרן פנסיה/ביטוח מנהלים
145	תכנון פרישה
152	קרן השתלמות
157	קופת גמל להשקעה
161	קופת גמל - תיקון 190
165	פוליסת חסכון
170	השוואה בין מוצרי הפיננסיים המרכזיים
171	מינוף – הון עצמי

176	פיקדון
183	קרן כספית
193	הלוואות חברתיות
202	השקעות אלטרנטיביות
206	פמילי אופיס
208	משכנתא הפוכה
212	ייעוץ פנסיוני
216	סיכום פיננסים
218	נדל"ן
218	עולם הנדל"ן
220	מושגי יסוד
השפעות על מחירים בשוק הנדל"ן בישראל	
228	
232	רכישת דירה
238	רכישת נכס נוסף
241	איתור ובחירת השקעת נדל"ן
249	שוק ההון או נדל"ן?
252	קרנות נדל"ן
259	קבוצות רכישה
263	משכנתא
מיסוי מקרקעין (מיסים בעולם הנדל"ן)	
276	
280	נדל"ן בחו"ל
ההבדל בין ליווי משקיעים בחו"ל לעומת	
286	חברה משווקת

289	תמ"א 38
293	השקעה בקרקע
298	עסקת אופציה
302	יועץ/ייעוץ נדל"ן
307	קבלן שיפוצים
322	סיכום נדל"ן
326	יזמות
326	עולם היזמות העסקית
328	סוגי עסקים בישראל
341	מיזם והקמה של סטארט-אפ
345	שותפים למיזם עסקי
349	רעיון למיזם
351	תוכנית עסקית
356	מודל SWOT
358	גיוס משקיעים
363	גיוס המונים
367	שיווק וקידום
378	שיווק שותפים
380	רישום פטנט
384	NDA - הסכם סודיות
388	ייעוץ עסקי
390	סיכום יזמות
393	לסיכום - איך ממשיכים?

פתיח

בשביל להצליח צריך בדרך כלל לפעול לפי שלושה עקרונות: הגדרת יעד או מטרה ברורים כי בלי זה אנחנו לא נהיה מפוקסים ופשוט נתפזר לכיוונים שונים; התמדה, שזאת בעצם היכולת להמשיך למרות הכישלונות והקשיים שיהיו בדרך ובוודאות יהיו; העיקרון השלישי, שלפי דעתי ממעיטים בערכו אך הוא קריטי לא פחות מהשניים הראשונים, הוא ידע רחב ככל האפשר שיעזור לנו לשלוט באותו תחום, להבין אותו ולבנות תוכנית מסודרת וחכמה כדי להשיג את המטרה.

צמיחה כלכלית, או במילים פשוטות 'עוד כסף', היא אולי המטרה הנפוצה ביותר בעולם. כמעט אין אדם שלא רוצה להגדיל את ההכנסות באמצעות מיזמים, השקעות ומקורות הכנסה נוספים.

לצערי, ישנה בעיה. בישראל, צמיחה כלכלית היא אתגר קשה יותר להשגה כי הציבור הישראלי לא מקבל השכלה פיננסית וידע בסיסי שאמור לעזור לו להתנהל נכון כלכלית, להשקיע ולהגדיל את ההון הכספי. לא מעט מחקרים הציגו נתונים המראים שיש קשר ישיר וחיובי בקרב מדינות שהשכילו להנחיל השכלה פיננסית לתושבים שלהן והצמיחה של התל"ג (תוצר לאומי גולמי). אבל במקרה של ישראל כפי שנראה לעין בעתיד הקרוב, ההר לא יבוא למוחמד ולכן זאת האחריות של כל אחד ואחת מאיתנו לחתור לצמיחה כלכלית בכוחות עצמנו.

החדשות הטובות הן שאתם במקום הנכון, כל עולם התוכן הבסיסי והמתקדם בנושאים הקשורים לצמיחה כלכלית וביניהם התנהלות כלכלית, שוק ההון, נדל"ן, פיננסים ואפילו יזמות, מרוכז בספר

שכתבתי. שמתי דגש על כך שזה יעשה בצורה נגישה ופשוטה עם הסברים ודוגמאות ברורים שנכתבו בשפה עממית וב"גובה העיניים" כדי שיתאימו לציבור רחב ככל האפשר.

הטיפ הראשון שלי מבין רבים בספר הינו - "לא לעשות שום פעולה פיננסית הקשורה להשקעות ומימון מבלי שעושים שיעורי בית בנושא ואם אפשר להוסיף גם התייעצות עם בעל מקצוע". אז לפני שנכנס עמוק לספר נתחיל דווקא בסיפור שלי ולמה בכלל כתבתי את הספר הזה.

נעים מאד, לי קוראים אורי קוסקאס, נולדתי וגדלתי בחולון וכמו רוב האוכלוסייה בישראל, גדלתי בבית עם הורים במינוס בבנק וכשיש מספיק בשביל לחיות בכבוד אבל לא יותר. כילד, לקחתי החלטה חשובה לשנות את מסלול החיים שלי. פשוט רציתי יותר ולכן קיבלתי החלטה אישית ללכת וללמוד בפנימייה הצבאית של קציני ים עכו שם סיימתי את לימודי. מיד לאחר מכן התגייסתי לקורס טייס אך סיימתי כלוחם ומפקד ביחידה ללוחמה בטרור.

השתחררתי מהצבא עם מינוס 2,000 ש"ח בבנק ועם מטרה מאד ברורה: להגדיל את ההון שלי בצורה משמעותית ולהגיע לחירות כלכלית שתאפשר לי לחיות את החיים שאני רוצה, אם אפשר עוד בגיל צעיר. מטרה לא פשוטה בכלל שכבר מההתחלה היה ברור לי שאצטרך לעשות ניסים בשביל להגיע אליה. חשוב לי לעצור לרגע את הסיפור ולהסביר שהאמת היא שהיה לי ברור כבר אז כחייל משוחרר שאין קיצורי דרך וכנראה לא אזכה בלוטו או אפתח את הפייסבוק או הגוגל הבאים בעשור הקרוב. לכן, אם ארצה להגדיל את ההון שלי אצטרך לעשות זאת

באמצעות עבודה קשה, הקרבה אישית גדולה, לקיחת סיכונים וכן, חד משמעית הרבה מזל. מרבית החיילים המשוחררים בעידן הדיגיטלי של היום ממש לא מבינים את זה. נהפוך הוא, בעידן של אושיות רשת למיניהן וחברות משווקות אשר מנסות לדחוף לנו את המוצרים והקורסים של "בואו תלמדו איך להתעשר משקר כלשהו...", המון חבר'ה צעירים פשוט מחפשים את הדרך המהירה להתעשרות. כן, יש אחוז מאד קטן שמצליח אבל ההיגיון שלי דווקא אומר אחרת, במקום לנסות את מזלנו עלינו להבין שמרבית המיליונרים בעולם הם דווקא שכירים ולא יזמי על שעשו אקזיטים. זה בעצם מוביל להבנה שהדרך להתעשרות כבר סלולה עבורנו וכמעט כל אדם יכול לצעוד בה. אמנם מדובר בדרך ארוכה שיכולה לקחת גם עשרות שנים, אבל בשביל להתקדם בה צריכים ליישם שלושה עקרונות: הראשון הוא ללמוד כמה שיותר ולצבור ידע, ככל שיהיה לנו יותר ידע על איך עובד העולם הפיננסי והשקעות או כיצד אפקט הריבית דריבית עובד - ככה הסיכוי שלנו להצליח עולה בצורה דרמטית (אגב זה נכון גם לתחומים אחרים). העיקרון השני הינו שכל שמתחילים יותר מוקדם ככה אפשר לנצל יותר טוב את אפקט הריבית דריבית ולהרוויח לאורך זמן. העיקרון השלישי הוא עבודה קשה, כי בשביל להיות מוצלח בתחום מסוים צריך לעבוד יותר קשה מכולם וזה לא משנה אם מדובר בשכיר או עצמאי. אנחנו נמצאים בתחרות ואי אפשר להסתמך על יכולת, כישרון או מזל כי תמיד יש כאלה שיהיה להם יותר מאיתנו והדבר היחידי שנמצא בשליטה שלנו הינו הבחירה כמה קשה לעבוד ולאן למתוח את הגבולות שלנו.

נחזור לסיפור שלי, מיד לאחר השחרור שלי מהצבא הקמתי את החברה הראשונה שלי שעסקה במכירה של הכשרות וצידד ללוחמה בטרור במדינות שונות בעולם. לאחר מכן הקמתי מספר מיזמים בתחומי שוק ההון והגיימינג. משנת 2017, עיקר עיסוקי היה בתחום הנדל"ן והפיננסים, כאשר בנדל"ן הקמתי חברה בשם "פלאיה ממון והשקעות בע"מ" אשר עוסקת בהשבחת קרקעות ופרויקטים בוטיקים בתחום הנדל"ן בארץ ובחו"ל. בתחום הפיננסים הקמתי תאגיד שמספק פתרונות כלכליים, תכנון פיננסי והשקעות.

בשלב זה בטח עולה השאלה, איך יכול להיות שחייל משוחרר מקים חברה ביטחונית ואחר כך נכנס לשוק ההון והגיימינג ואז לתחומי הנדל"ן והפיננסים וכל זה בעשור אחד? הרי לא היה לו ניסיון מקדים, קשרים או משפחה עשירה העוסקת בתחומים אלו, וגם מה הקשר בכלל ביניהם?

עכשיו חשוב להבין, אלו שאלות ותהיות מצוינות שיהיו אפילו יותר מסקרנות כאשר אוסף ואספר שבאותן שנים, במקביל, סיימתי תואר ראשון במדעי הרוח והחברה באוניברסיטה הפתוחה, תואר שני בביטחון ודיפלומטיה באוניברסיטת תל אביב ודוקטורט באוניברסיטת פריז, כתבתי ופרסמתי מספר ספרים, מאמרים והמון תוכן, אה, ואולי ההישג הכי מוצלח שלי, התחתנתי והבאתי שלושה ילדים לעולם. כל זה עד גיל 33.

אז איך כל זה קרה? אני ארחיב לעומק על העסקים והיוזמות שהובלתי ולקחתי בהם חלק בחיי עד כה אבל היה לי חשוב לפרוס כבר בהתחלה את הרקע שלי וזאת משתי סיבות עיקריות: הראשונה היא שמי שקורא את התוכן הזה יבין שרכשתי עם

השנים יחסית הרבה ידע וניסיון והספר הזה הוא לא רק איסוף של מידע שמצאתי בגוגל, להיפך, מרבית התוכן נכתב מאותו ניסיון ומלווה בהמון דוגמאות. הסיבה השנייה היא שאני באמת מאמין שגיל זה רק מספר ושבעולם שאנחנו חיים בו, הידע הוא זמין וכפי שפתחתי את דבריי, כל מה שצריך זה להציב את המטרה ולאסוף את הידע שקיים באותו נושא ומשם נשאר רק להילחם ולהשיג את אותה המטרה. זה נשמע פשוט למרות שזה לא פשוט בכלל, אבל מבחינה רעיונית זה כן פשוט.

בדיוק כמו שמתאמנים לרוץ מרתון, הרעיון פשוט, לומדים את הטכניקה הנכונה, מתאמנים, אוכלים נכון ובסוף אם השקענו מספיק אז יש סיכוי טוב שנצליח. אמנם זה נשמע די פשוט להבין מה צריך לעשות אבל בזמן הריצה זה מרגיש כמו הדבר הקשה והמורכב בעולם.

אז למה בכלל כתבתי את הספר ואת כל התכנים בשנים האחרונות? אני רואה בנושאים של השכלה פיננסית לציבור וצמיחה כלכלית בישראל כשליחות ומטרה אישית ולכן אני מרצה ומספק תכנים וידע בתחום. המשפחה הקרובה והחברים שלי עשו ועדיין עושים המון טעויות יקרות, בדיוק כמו הרבה אנשים אחרים בישראלים. אז דבר ראשון, אם אצליח לשפר לאנשים את ההבנה ואת ההתנהלות הכלכלית שלהם מבחינתי זאת מצווה. הסיבה השנייה היא כמובן האינטרס האישי שלי, כן תמיד יש אינטרס נוסף וזה משהו שכדאי שתלמדו כבר בשלב זה, רק שבמקרה שלי הבטחתי שנדבר בגובה העיניים אז אני חושף אותו כבר בהתחלה. האינטרס שלי הוא שכאשר תבינו את החשיבות של התנהלות כלכלית והשקעות וכיצד לעשות זאת, אתם תשקלו להשתמש

בשירותים שלי כדי לקחת את הנושא לרמות גבוהות יותר. הספר עוסק במספר רב של נושאים שבאמת מתחברים בצורה ישירה לעבודה והשירותים שאני נותן בהמשך לספר. זה נכון לגבי כל עולם התוכן של התנהלות כלכלית, ליווי משקיעים בשוק ההון ונדל"ן בארץ ובחו"ל וגם לגבי החלק של היזמות; במידה ויהיה לכם רעיון וכוונה להפוך אותו למציאות, אולי תרצו לערב אותי בשלב גיוס משקיעים או כיועץ.

מה צריכה להיות בסוף המטרה של מי שקורא

את הספר?

חלק גדול מהספר עוסק בנושאים אשר האדם הממוצע נתקל בהם בחייו בשלבים שונים: מלקיחת משכנתא, עבודה מול גופים ממשלתיים כמו ביטוח לאומי ומע"מ ועד לתכנון הפנסיה ועוד המון נושאים. כשמדברים עם מרבית האנשים על הנושאים האלה, זה נשמע להם כמו סינית ולרוב הם יגידו "כן כן", אבל לא יבינו מה בדיוק הסיפור ומה האותיות הקטנות. אפילו אלה שיביאו יועץ שיעזור להם, ישמעו גם אותו כדובר סינית. לכן, המטרה הראשונה הינה לייצר שפה והבנה מקצועית של עולם הפיננסים, המימון, הנדל"ן וההשקעות, כדי שנוכל לשמור על עצמנו ולהבין יותר טוב איך לעסוק בזה ברמה טובה.

המטרה השנייה שאני מנסה להנחיל לתלמידים והלקוחות שלי הינה שכל אדם חייב להסתכל על משק הבית שלו כמו עסק. בכל עסק נורמלי המטרה היא תמיד למצוא דרך לייצל את ההוצאות שלנו ובאמצעות זה להגדיל את הכסף הנזיל ובעזרתו לחפש תמיד הזדמנויות להגדיל ולצמוח כדי שהעסק יגדל. לכן, המטרה שלי עבור הקורא היא שהספר ישמש כמעין מדריך פרקטי עם מידע וכלים וסוג של מפת דרך איך לעשות את זה,

איך להגדיל את הסכום נטו שיש לנו באמצעות התנהלות כלכלית ואיך להשקיע באפיקים שונים וברמות סיכון שונות כדי שנוכל לצמוח כלכלית ולהגדיל את ההון שלנו.

הספר בנוי מחמישה חלקים מרכזיים:

1. התנהלות כלכלית: פרק אשר עוסק במושגי

יסוד מחיי היום-יום שלנו ונושאים בסיסיים, לדוגמה כיצד לקרוא את תלוש משכורת, ביטוח לאומי, חיסכון, ניהול תזרים כספי שוטף ועוד. מטרת הפרק היא ללמד אותנו איך להתנהל ביום-יום מול הנושאים שגם ככה נצטרך להתמודד איתם והכי חשוב, איך להגדיל את הנטו שלנו. הרי התנהלות כלכלית נכונה וייעול ההוצאות שלנו מגדילים את הסכום הפנוי נטו שלנו והסכום הזה הוא קריטי להשקעות והגדלת ההון.

2. מכשירים פיננסיים: לכל אדם במדינת ישראל

יש פנסיה, הרי זו חובה. יש עוד הרבה מוצרים נלווים בעולם הפיננסיים כמו קרנות השתלמות וגמל, השקעות אלטרנטיביות ועוד המון נושאים שהציבור הרחב מכיר את המוצר בשם בלבד אך לא מבין את האפשרויות השונות שקיימות בו. ידע בעולם הפיננסיים יכול לתרום בצורה משמעותית להגדלת ההון ולנצל את המוצרים שיש לנו כבר היום כדי להשקיע גם באפיקים אחרים.

3. שוק ההון: מרבית האנשים לא משקיעים

בשוק בצורה ישירה. זה נובע כתוצאה מחוסר ידע או פחד. למעשה, אנחנו מפחדים ממה שאנחנו לא מכירים וזה מחזיר אותנו לסיבה הראשונה של חוסר ידע. הפרק יעסוק

בהסברים מפורטים ובכל מה שצריך להכיר האדם הממוצע על שוק ההון: איך להשקיע בו בצורה ישירה, אסטרטגיית השקעות וניהול סיכונים ואפילו עולם הקריפטו.

4. נדל"ן: חלום הדירה בישראל הוא החלום הנפוץ ביותר. בפועל, מרבית האנשים לא באמת מתכוננים לכך ולא מבינים כיצד שוק הנדל"ן בישראל פועל, איך לאתר נכסים טובים, מה הופך אותם בכלל לנכסים טובים וכיצד להשתמש במימון בצורה חכמה. מטרת הפרק היא לתת כלים לכל אדם שרוצה להיכנס לתחום הנדל"ן כמשקיע או אפילו יזם בתחילת דרכו.

5. יזמות: ישראל היא ללא ספק אומת הסטארט אפ. מידי יום אנחנו שומעים על יותר ויותר חברות חדשות שקמות על ידי חבר'ה צעירים שחולמים על אקזיט בעשרות מיליוני דולרים. אבל מהו התהליך המסורתי שעובר כל סטארט אפ? הספר מפרט כל אחד מהשלבים בצורה רחבה ופרטנית בנוסף לטיפים ועצות מהניסיון האישי שלי.

זכרו!

הדרך לעושר וצמיחה כלכלית כבר נסללה היטב, לנו נשאר להכיר אותה, לרכוש את האומץ ללכת בה ואם אפשר, לא יזיק שיהיה גם מדריך שילווה אותנו בדרך.

"אתם לעולם לא תמצאו קשת בענן אם תסתכלו למטה" - צ'ארלי צ'פלין

התנהלות כלכלית

הפרק של התנהלות כלכלית הינו הפרק שאולי רבים מהקוראים יגידו לעצמם - "זה מיותר, משעמם ואולי אדלג לחלקים היותר מעניינים של ההשקעות וכו'". ראשית, אני רוצה להגיד שאני באמת מבין את זה. נושא ההתנהלות הכלכלית אינו נושא סקסי כמו שוק ההון או נדל"ן לדוגמא. עם זאת, חשוב להבין שהוא אכן קריטי לתמונה השלמה של 'צמיחה כלכלית' ולכן אני ממליץ בחום, גם אם הנושא משעמם, לנסות וכן לקרוא אותו כי בסוף הנקודות יתחברו לכם כקוראים בצורה טובה יותר. אם זה ממש קשה, תעברו בין הכותרות ותראו מהו הנושא שמסקרן אתכם בפרק זה ולפחות אותו תקראו. ישנם נושאים כמו למשל קריאת תלוש משכורת או דרכים להעלאת שכר העבודה שלנו ועוד נושאים שהם רלוונטיים וחשובים כמעט לכל אדם.

כיזם עסקי, אני חושב כל הזמן על היעול של העסק, איך להוציא פחות ולהרוויח יותר. אני מנסה להשליך את זה גם לחיים האישיים שלי כי משק הבית הוא עסק לכל דבר. אותה מנטליות שדוחפת יזמים ואנשי עסקים להצליח בגדול בעסק ולהקדיש את תשומת הלב לפרטים הקטנים רלוונטית גם למשק הבית שלנו.

הנתונים על פי הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה מלמדים אותנו שבשנת 2016, 15% ממשקי הבית בישראל היו נמצאים כמעט כל חודש במינוס. בשנת 2020, הגענו כבר ל-80%. 80 אחוז ממשקי הבית בישראל נמצאים במינוס! אוברדרפט, חובות, הלוואות ופשוט איכשהו שורדים.

נכון, חלק גדול מהאנשים הם קורבן של מזל רע. הקורונה כמובן הייתה ברבור שחור שאף אחד לא צפה, אבל צריך לומר את האמת, אנחנו חיים בעולם של בזבזנות ותענוגות יקרים, ומוציאים הרבה יותר מאשר אנחנו יכולים להרשות לעצמנו. אפשר לראות את זה בעגלות הסופר המלאות, אפשר לראות את זה בקניונים, במסעדות ובבתי הקפה, אפשר לראות את זה בנתב"ג, בכבישים, בהופעות ובאירועי תרבות נוספים.

קשה לשפוט את הציבור. בעולם שלנו ובמיוחד בעידן של היום, יש שפע רב של מותרות ופיתויים להציע לנו, וכן חיים רק פעם אחת ואלה מאיתנו שיש להם ילדים, מוצאים את עצמם בצורך תמידי להשאיר את הילדים שלהם בסטנדרט החברתי ושחלילה לא ירגישו שחסר להם ביחס לילדים אחרים. איך אפשר שלא לעבוד קשה ולקיים את הרצון הגדול מכולם שהוא לתת לילדים שלנו יותר מאשר היה לנו?

דווקא בגלל זה, השכלה פיננסית ובפרט התנהלות כלכלית היא כה חשובה. כדי שנוכל להמשיך ולחיות את החיים שנרצה לחיות, שלא נמצא את עצמנו קורסים כלכלית ובמינוס שיפגע באיכות החיים שלנו, שלא נמצא את עצמנו ביום בהיר אחד מאבדים את הכל ונלחמים לשרוד ושלא נרגיש שכל זה יכל להימנע רק אם היינו מתנהלים כלכלית בצורה נכונה.

תחשבו על זה רגע, כמה סיפורים שמעתם על סלבס או אפילו אנשים שזכו בלוטו ופשוט איבדו הכל ונכנסו למינוס ופשיטת רגל? הזוי לא? הם כבר היו בסטטוס של חירות כלכלית אבל עברו על החוק הראשון של התנהלות כלכלית שזה להוציא יותר

מאשר מכניסים והחוק השני שזה להתכונן ליום שחור כי הוא בדרך כלל מגיע במוקדם או במאוחר.

אז מה זה בעצם התנהלות כלכלית והשכלה פיננסית?

השכלה פיננסית או חינוך פיננסי זה ידע לא-פורמלי בכל תחומי הפיננסים. לדוגמא, ניהול ומעקב כספי, התייעלות כלכלית, השקעות באפיקים שונים ומימון.

אם ננסה לפשוט את זה למילה אחת, היא ללא ספק תהיה מודעות.

מודעות להוצאות שלנו, מודעות להכנסות שלנו, מודעות לתהליכים שקורים סביב ומשפיעים על כלכלת הבית, מודעות לאלטרנטיבות בחיים ומודעות לאפיקי השקעות שיכולים לבנות עתיד יותר יציב ובטוח.

מודעות מתחילה קודם כל במידע. לשם כך צריך להתחיל לצרוך אותו ובצורה מסודרת.

"בורות היא האויב הגדול ביותר של ההשכלה הפיננסית"

ארגון ה-OECD מגדיר חינוך פיננסי כתהליך באמצעותו צרכנים/משקיעים פיננסיים משפרים את הבנתם במוצרים פיננסיים באמצעות מידע. ישנם מחקרים רבים שנעשו בתחום ההשכלה הפיננסית שהוכיחו שמדינות שהשכילו להכניס השכלה פיננסית בגיל צעיר, בבתי הספר, הצליחו לשפר את התל"ג של המדינה ושישנו קשר בין הדברים.

פרופ' יוג'ין קנדל, ראש המועצה הלאומית לכלכלה לשעבר, מאמין שהיסוד לשינוי טמון בחינוך מגיל צעיר. הוא לוקח דוגמה מתחום הבריאות: "אנחנו מרגילים את הילדים מגיל צעיר לשטוף ידיים, מסבירים להם על חיידקים, כמו גם לצחצח שיניים. זה עשה פלאים לבריאות. אנחנו גם מלמדים מגיל צעיר איך לאכול נכון. אנחנו מקדישים מאמצים ללימוד כי זה חשוב. אנחנו גם מלמדים אותם שאם יש להם בעיה רפואית הם יודעים בדיוק לאן ללכת. מערכת רפואית ומערכת פיננסית דומות מאד – אם אין לנו הבנה, אין לנו יכולת לתקן נזקים - רפואיים או פיננסיים".

ה- **OECD** התווה שלושה פרמטרים שעל המדינות ליישם בחינוך הפיננסי כדי להעצים את השגשוג:

1. חקיקה ממשלתית המכירה בחשיבות החינוך הפיננסי לאזרחים. על החקיקה להגדיר צרכים ויעדים לאומיים כלכליים ולהביא לסגירת פערים בתחום ההשכלה הפיננסית בין האוכלוסיות השונות.

2. יצור מפת דרכים להגעה ליעדים, לרבות לוח זמנים.

3. הגדרת השחקנים הפעילים במערכת החינוך הפיננסי והגדרתם של אנשי המקצוע.

את המלצות ה-OECD מיהרו לאמץ באופן טבעי ארה"ב, אוסטרליה, אירלנד, הולנד, בריטניה, ניו זילנד וסינגפור. בכולן חלה מאז אימוץ התוכנית מגמת עלייה בתוצר הלאומי הגולמי כמו גם בצריכה האישית של האזרחים.

מיותר לציין שישראל כמובן לא אימצה את המסקנות האלה.

איפה הכסף שלך?

רוב הסיכויים שאם נשאל אנשים שדוגלים בהשכלה פיננסית איפה הכסף שלהם, כמה הם מוציאים בחודש, כמה הם חוסכים, במה הם מושקעים או על מה הם מבזבזים - הם ידעו הכול. אם אדם לא ילמד לשלוט בכסף שלו, יש סיכוי קטן שיהפוך לעשיר ויגיע לחירות כלכלית.

אולי אחד הנתונים הכי מעניינים בנושא הזה הינו שמרבית המיליונרים בעולם הינם שכירים! כן בדיוק, לא יזמים או אנשי עסקים. פשוט מאד שכירים שהתנהלו כלכלית נכון והשקיעו את הכסף שלהם בחוכמה ועם השנים הפכו למיליונרים. זה לקח לא מעט שנים אבל עובדתית זה קרה וזה הנתון כיום.

אז מה זה כולל? הנתונים מראים שהרבה מהאנשים שמרוויחים משכורות גבוהות נכנסים למינוסים יותר גבוהים כי הם מבזבזים את הכסף שלהם ולא מתנהלים איתו נכון. אז לא משנה כמה אתה מרוויח, אתה חייב לדעת לאן הולך הכסף וכמה אתה באמת רוצה להוציא.

צריך להדגיש ולהבהיר את העיקרון הכי חשוב בהתנהלות כלכלית - כסף שנחסך זה רווח טהור! זה מגדיל את הנטו שלנו וזהו הכסף ונקודת הפתיחה שתנוצל להשקעות.

חשוב לי גם להבהיר שאני תמיד אומר שהמטרה היא לייעל את ההוצאות שלנו ולא להוזיל אותם ואפילו לעשות זאת מבלי לפגוע באיכות החיים שלנו. כלומר, אני לא מציע לאכול פחות במסעדה, פשוט להפסיק לקנות בגדים או מה שנקרא "להתכלב". הפוך, איכות חיים היא קריטית למצב

המנטלי שלנו כך שנוכל להמשיך להתנהל נכון כלכלית באופן שוטף ולא נוותר. הכוונה בלייעל היא להוריד את ההוצאות המיותרות שאיננו זקוקים להם או להוריד את המחיר של מה שאנחנו כבר משלמים וצריכים. אתן מספר דוגמאות:

כבלים, חברות פלאפון, אינטרנט - שלוש הוצאות קבועות שקיימות כמעט בכל בית בישראל ואפילו הכרחיות ולכן אני קורא להם מיסים נוספים לציבור. מתי הפעם האחרונה שבדקת כמה אתה משלם בדיוק לחברות האלה? האם התקשרת וניסית להוזיל? השוואת מחירים?

בדרך כלל, פעולות "איום" בעזיבה או פשוט מעבר למתחרים מוזילה את העלות הקבועה באזור ה-30%.

אז אם ניקח למשל תשלום של 150 ש"ח לכבלים, 50 ש"ח לפלאפון ו-100 ש"ח לאינטרנט, כלומר סה"כ של 300 ש"ח. הוזלה של

כ- 30% הינה חיסכון של 100 ש"ח בחודש וחסכון שנתי של 1,200 ש"ח.

דוגמא נוספת הינה ביטוחי בריאות, רכב ודירה.

ההוצאה החודשית בתחומים אלה היא באזור 500-1500 ש"ח יחדיו בממוצע למשק בית, כלומר הוזלה של כ- 30% תייצר חיסכון של 500-150 ש"ח בחודש, כלומר 6,000-1,800 ש"ח בשנה!

סביר להניח שאת הדוגמאות מרבית הציבור יודע ולא עושה מסיבות שנובעות בעיקר מעצלות. דוגמא אחרונה ואולי חשובה ביותר הינה מכשירי הפלאפון שלנו

מסקר שערכה חברת מובילינקס, 46% ממשתמשי הסמארטפונים בישראל מחליפים מכשיר תוך שנה או פחות מהרכישה, 33% מחליפים מכשיר בתוך פרק זמן של בין שנה לשנתיים. אבל הנתון שבאמת מטריד הינו שכ-60% מהישראלים מוכנים לשלם יותר מ-2,500 ש"ח עבור טלפון חדש!

כלומר מספיק שנשנה את הדיסקט ונחליף מכשיר אחת לשנתיים או אפילו לשלוש, ככה גם ההוצאה השנתית תתחלק ומדובר על חיסכון ורווח של אלפי שקלים.

באופן כללי, בעידן של היום מכשירי הפלאפון יודעים לספק לנו את הצרכים, וסמארטפונים קיימים גם בפחות מ-1000 ש"ח. אותו רעיון תקף גם למחשבים למשל ולעוד הרבה מוצרים נוספים.

כמות הדוגמאות הנוספות לחיסכון רבות וחשוב להבין, כאשר מחברים את כל פעולות החיסכון האלה, לרוב מגיעים לסכומים של עשרות אלפי שקלים וכאשר מדובר על משק משפחתי עם מספר נפשות אז החיסכון גדל באופן משמעותי.

אז הבנו שהתנהלות כלכלית, יעד וחיסכון הם קריטיים לצמיחה כלכלית בריאה, הדגשתי גם שיש מקומות שניתן לחסוך מהם כסף ברמה המיידית, צריך לחשוב על השוטף.

מאד קשה מבחינה פסיכולוגית ומנטלית לשנות הרגלים ישנים ובטח לפתח מודעות פיננסית. בשיעור זה נעסוק בפרקטיקה ומהן המשימות והפעולות שעלינו לעשות מדי יום, שבוע חודש ושנה על מנת לשפר ולהצמיח את המשק שלנו. בהתנהלות פיננסית נכונה, צריכים לחשב כל הזמן את התועלת והצורך של הוצאה כספית.

לדוגמא:

אתה נמצא במסעדה. סיימת לאכול את המנה העיקרית ושבעת ואינך רעב עוד, אבל בכל זאת אתה מתלבט האם להזמין קינוח. עלות הקינוח היא באזור ה-40 ש"ח (לא כולל הטיפ כמובן). לכן זה שווה ערך, פחות או יותר, לשעת עבודה. עכשיו השיקול הפיננסי צריך להציף את המחשבה, האם הקינוח הזה שאני לא באמת צריך כי אני הרי שבע, שווה שעת עבודה שלי?

שוב, חשוב להבהיר שלא מדובר כמובן בעניין מהותי באמת ולא הקינוח הזה זה מה שישנה את המצב הכלכלי ואם בא לנו להתפנק עם קינוח זה בסדר גמור. אבל ברגע שנצליח לשנות את דפוס החשיבה שלנו ונלמד איך להסתכל על ההוצאות השוטפות שלנו בצורה יותר מחושבת, תהיה לזה השפעה חיובית על מצב חשבון הבנק שלנו.

דוגמא נוספת:

אתה הולך בקניון ורואה שעון או נעליים שמתחשק לך לרכוש, אבל יש לך כבר שעון שעובד מצוין והנעליים שלך במצב יחסית טוב. העלות שלהם היא באזור ה-600 ש"ח. האם באמת כדאי לבזבז בין יום ליומיים של עבודה על החשק הזה שהוא לא באמת הכרחי? תחשבו על זה רגע, יומיים של עבודה בשביל משהו שלא באמת צריך.

כעת נסו להחיל את השיקול הזה במסגרת קבלת ההחלטות הפיננסיות היום-יומיות שלכם והבינו שאתם משקיעים זמן רב בעבודה, רק בשביל

לרכוש שירותים או מוצרים שאתם לא באמת זקוקים להם. ככל שתצליחו לחבר יותר בין ההשקעה להוצאה, כך ההתנהלות שלכם תהיה חכמה, מושכלת ויעילה יותר.

כלכלה

אני חושב שזה קריטי להבין ברמה הבסיסית איך הכלכלה עובדת ואיך זה מתקשר להתנהלות כלכלית נכונה. בפרט, חשוב ללמוד על כל נושא ההלוואות ומינוף והחשיבות שלהם גם להתנהלות כלכלית שוטפת וגם כנושא צדדי לצמיחה הכלכלית של המדינה שבעקיפין תורמת לנו ברמה האישית (או לפחות אמורה לתרום). למרות שאפשר להסביר בצורה די פשוטה איך עובדת כלכלה, רוב האנשים לא מצליחים להבין אותה או פשוט לא מסכימים איתה וזה מוביל כמובן להרבה מאד גישות שגויות לאיך צריך לנהל אותה ולסבל לאדם הפשוט.

בקטע זה אסביר את הפרשנות הפשוטה למונח כלכלה אשר עובדת כגלגל מחזורי המורכב ממספר תהליכים שפשוט חוזרים על עצמם.

תהליך מספר 1 – עסקאות:

כלכלה היא בעצם סך כל העסקאות שנעשות. עסקה היא דבר מאד פשוט והיא מתבצעת כל הזמן. בכל עסקה יש צד של קונה שמשלם בכסף או קרדיט למוכר אשר מספק בתמורה לתשלום מוצרים או שירותים או נכסים.

הקרדיט בא לידי ביטוי בדיוק כמו כסף ולכן שניהם ביחד שווים לסה"כ כמות אמצעי התשלום במשק.

כל האלמנטים וכל הגורמים שמשפיעים על כלכלה, מתחילים בעסקאות ולכן אם נבין עסקאות נוכל להבין את כל הכלכלה.

כולם במשק עושים עסקאות - אנשים, עסקים, בנקים וכמובן, הגדולה ביותר, הממשלה.

תהליך מספר 2 – קרדיט:

קרדיט הוא אולי החלק החשוב ביותר בכלכלה וסביר להניח שהכי פחות מובן. הוא החלק החשוב ביותר כי הוא הגדול והמסוכן ביותר.

הלוואה היא גם כן עסקה, צד אחד שמלווה כסף כי הוא רוצה לעשות עוד כסף וצד שני שמלווה כי בדרך כלל הוא רוצה לקנות משהו שאין לו מספיק כסף בשבילו, כמו בית או רכב או אפילו להשקיע בעסק. קרדיט בעצם מאפשר לשני הצדדים לקבל את מה שהם רוצים. הלווה מבטיח להחזיר את הכסף שלקח, שנקרא קרן, פלוס חלק שנקרא ריבית. כאשר המלווה מאמין שהלווה יכול לקיים את הבטחה, נוצר קרדיט. המילה קרדיט היא טריקית כי יש לה שם נוסף, חוב. ברגע שנוצר קרדיט, נוצר גם חוב.

הסיבה שקרדיט כל כך חשוב לכלכלה היא שהוא מאפשר למלווה לבצע עם הכסף עסקאות, ואני חוזר ומציין שעסקאות הם מה שמניע את הכלכלה. כל שקל שאתם מוציאים, מישהו אחר מרוויח את אותו שקל, ככל שמוציאים יותר ככה צד אחר מרוויח יותר.

כאשר הריבית גבוהה פחות אנשים מתפתים לקחת הלוואות ולכן פחות עסקאות נעשות והכלכלה פחות עובדת.

עכשיו אמרתי שהכלכלה היא גלגל מחזורי נכון? אז שימו לב לגלגל הבא, כאשר לאדם יש הכנסות גבוהות יותר, ככה הוא הופך ליותר אטרקטיבי לגופים המלווים לתת לו את הכסף כי הסיכון שיחזיר את הכסף יורד. לכן אדם אשר מרוויח יותר כסף, לווה יותר כסף ומבצע עסקאות ביותר כסף. עכשיו בגלל שצד אחד מבזבז יותר, אז צד אחר מרוויח יותר ועכשיו הוא יכול לקחת הלוואה על יותר כסף ולייצר עוד עסקאות עם יותר כסף והתהליך המחזורי הזה הוא מה שמוביל לצמיחה כלכלית במשק.

בואו ננסה לדמיין שנייה עולם ללא הלוואות וקרדיט. אדם אשר היה יכול לבצע עסקאות רק בגובה הסכום שהוא מכניס ובמידה והיה רוצה לעשות עסקאות בעוד כסף, הוא היה צריך לעבוד יותר שעות ולייצר עוד מקורות הכנסה. זה אומנם התהליך הנכון לטווח הארוך מבחינת צמיחה כלכלית, אבל הבעיה היא שזה לוקח זמן רב. לכן, בעולם ללא הלוואות, הכלכלה אכן תצמח אך יהיה מדובר בעקומה מאד יציבה ולא גבוהה במיוחד. לעומת זאת, בעולם שיש בו הלוואות, העקומה תהיה הרבה גדולה כי היא תאפשר לסכומי העסקאות להיות גבוהים משמעותית יותר. עם זאת, מכיוון שעל כל הלוואה נוצר חוב, בדרך כלל יש מחזור של עלייה גבוהה וירידה.

צריך, להבין הלוואות הן דבר טוב לכלכלה אבל רק כשהן נעשות תחת ההנחה שבאמת תוכל להחזיר את הכסף ובמיוחד כשהן נעשות לצורך צמיחה כלכלית. לדוגמא, אם מלווים כסף לקניית מסך

טלוויזיה ענק, זה לא ייצר לך הכנסה שאיתה תשלם את ההלוואה. אבל אם לדוגמה לוקחים הלוואה לרכישת דירה, השכירות שתקבל תעזור לך לשלם את הלוואה.

על מנת להבין יותר טוב את הפעולה המחזורית שיוצרת הכלכלה באמצעות הלוואות, ניקח לדוגמה את אדם א' שמכניס 100,000 ש"ח ויכול לקחת 10% הלוואה על הסכום (10,000 ש"ח). בגלל שצד אחד מבזבז סכום כזה, בצד השני יש אדם שמרוויח 110,000 ש"ח ויכול עכשיו לקחת גם הוא הלוואה של 10% וזה יוצא 11,000 ש"ח. באותו אופן, האדם הבא כבר מרוויח 121,000 ש"ח ולוקח הלוואה של 12,100 ש"ח וכן הלאה וכן הלאה.

ככה בעצם נוצרת הצמיחה הכלכלית בזכות קרדיט. הבעיה היא שמדובר במחזוריות, כאשר קצב הגדילה של כמות הכסף והקרדיט גדל מהר, ככה גם המחירים עולים וזה יכול להוביל לאינפלציה ואז הבנק המרכזי מתערב ובעצם מעלה את גובה הריבית ואז פחות אנשים מלווים כסף.

בגלל שפחות כסף נלווה, יש לאנשים פחות כסף לבזבז, ורמת הבזבז של אדם אחד יורדת, רמה ההכנסות של אדם אחר יורדת. וזה מוביל כמובן כפי שהבנו לירידה בכלכלה.

זה בשלב מסוים מוביל לירידת המחירים ולזה קוראים דפלציה שמובילה לשפל. זה מוביל לכך שהבנק המרכזי מוריד את הריבית ואז שוב מתרחשת צמיחה.

עד כאן ברמה הבסיסית.

בני האדם בדרך כלל חיים את הרגע, ולמרות שיש להם מלא הלוואות על הרכב והמשכנתא של הבית ועוד, הם מרגישים שהחיים יפים, ומחירי

הנדל"ן עולים ושוק ההון עולה והם מצליחים לייצר עוד הכנסות ותשואה אז משתלם לקחת עוד ועוד הלוואות כדי להמשיך לקנות נכסים. הבעיה היא שזה מייצר בועה, כמות החובות להלוואות עולות וגם ההכנסות עולות. הבעיה האמיתית קורת כאשר כשהחובות גדלים יותר מהר מההכנסות וזה תהליך ארוך שלוקח עשורים. בגלל שהחובות מתעלים על ההכנסות, אנשים מבזבזים פחות וזה שוב מוביל לירידה בכלכלה.

דוגמא טובה לזה היא משבר הכלכלה העולמי ב-2008 שהתחיל בארה"ב וזה בדיוק מה שקרה, גובה החובות התעלה על ההכנסות. הבנקים נדפקו בהתחלה, שוק ההון קרס, המתח הציבורי השתולל. אי אפשר היה לקחת הלוואות כי אנשים לא היו זכאים מבחינת סיכון להלוואות, ואז הם לא יכלו לשלם את החובות שלהם ונאלצו למכור את הנכסים שלהם. כל זה קרה במקביל והוביל לעודף היצע שהוריד את ערך הנכסים עוד יותר.

אז בגדול - פחות הלוואות, פחות בזבזים, פחות הכנסות, פחות הון שנצבר, פחות זכאים להלוואה ולכן שוב פחות הלוואות. גלגל נוראי שהורס כלכלות.

הדרך היחידה להציל את הכלכלה במצב הזה היא לבצע ארבע פעולות:

1. לחתוך בהוצאות הפרטיות, העסקיות, הממשלתיות ושל הבנקים כדי שיוכלו לשלם את ההלוואות שלהם. אבל כאשר ההוצאות יורדות, ככה פוחתות הכנסות ולכן כבר הבנו שזה לא מוביל לצמיחה מבחינה תאורטית. תחשבו על זה, עסקים מצמצים את ההוצאות ולכן מפטרים

עובדים והם כמובן נפגעים קשות מהמצב שפוגע בצמיחה של הכלכלה.

2. למחזר את החובות. פריסת החובות בצורה כזו שאולי יהיה ניתן לשלם אותם בצורה יותר קלה ובמקרים מסוימים אפילו לקצץ בחוב. הסיבה לכך היא שבמידה ואנשים לא ישלמו לבנקים את החובות שלהם, שאר האנשים שיש להם כסף ירצו למשוך את הכספים שיש להם בעובר ושב מחשש שהבנק יקרוס וזה כמובן מאיץ את הקריסה של הבנק.

3. לקחת כסף מהעשירים ולחלק לעניים. זה נעשה כמובן על ידי המדינה. בזמן משבר כלכלי יש כמובן פחות מיסים וזה אומר פחות הכנסות מדינה, מצד שני, כמות ההוצאות של המדינה עולה כי היא צריכה לשלם אבטלה ואפילו לעודד עבודה ואת המשק ולכן היא תשקיע כספים. הדרך היחידה שלה לממן את הגדלת ההוצאות זה באמצעות מיסוי והלוואות. ממי היא יכולה לקחת מיסים? מאלה שיש להם הרבה כמובן שזה העשירים.

הבעיה היא שזה מייצר מתח חברתי. אלה שאין להם כסף מתחילים לשנוא את העשירים שיש להם כסף והעשירים, הנדפקים בגלל העניים ורואים בהם כנטל, מתחילים לשנוא אותם. זה מוביל להפגנות ולרצון הציבור לבצע מהפכה כי אין להם מה להפסיד. ב1930, היטלר ניצל את השפל והמצב החברתי הרגיש שהיה בגרמניה כדי לצבור כוח שלטוני וכמובן לעריכת מלחמות מחוץ למדינה.

4. הדפסת כסף. כדי לממן את ההוצאות שלו ובעיקר כדי להשקיע בנכסים פיננסיים, הבנק המרכזי יכול

להדפיס כסף. הבנק המרכזי מדפיס את הכסף והממשלה משתמשת בו כדי לממן את השירותים והמוצרים ואת האבטלה. זה אומנם יגדיל את החוב הממשלתי אבל יזרים כספים שיאפשרו עסקאות נוספות שבעצם יניעו את הצמיחה של הכלכלה. ב-2008 כמעט כל המדינות בעולם הדפיסו כסף, טריליונים.

הדפסת כסף הינה כלי מסוכן כי היא אומנם מייצרת עוד צמיחה כלכלית אבל היא מייצרת חוב מהצד השני. המטרה היא כמובן למצוא את האיזון שיוביל לכך שקצב צמיחת הכסף במשק יתעלה על קצב צמיחת החוב אך לא יותר מידי כי זה שוב מוביל לאינפלציה. היכולת למצוא את האיזון הזה היא זו שהופכת כלכלה לדבר מורכב ומסובך למדינות אך כאשר מצליחים מדובר על תהליך מדהים.

לסיכום, ברור שהכלכלה יותר מורכבת מההסבר שסיפקתי לכם, אך אני מאמין שכל אדם צריך להבין את היסודות שמאחורי המנוע הכלכלי ואם ננסה להסיק מסקנות וטיפים מכל ההסבר המורכב הזה אז הם יהיו הבאים:

1. אל תתנו לחוב שלכם לצמוח יותר מהר מההכנסות שלכם כי במוקדם או במאוחר אתם תתרוסקו.

2. תעשו ככל שאתם יכולים להגדיל את הפרודוקטיביות שלכם ומקורות ההכנסה כי בטווח הארוך, זוהי הדרך היציבה והטובה ביותר להמשיך ולצמוח כלכלית!

אני מקווה שהצלחתי להעביר את המסר ולצערי גם רוב הפוליטיקאי וקובעי המדיניות הכלכלית בישראל לא באמת מבינים את אותו אבל מי יודע.

מעקב וניתוח נתונים

תגידו להתראות למשפט - "אני לא יודע לאן הכסף נעלם!"

השליטה האולטימטיבית בהוצאות מתקבלת רק כאשר מצליחים להישאר עם אצבע על הדופק תוך בחינה מדוקדקת של כל הוצאה והוצאה, ובמיוחד ההוצאות הקטנות וה"לא רלוונטיות". אני מבטיח לכם שתוך חודש או חודשיים לכל היותר מהיום בו תתחילו לתעד את ההוצאות שלכם בצורה מסודרת ומפורטת, תגלו שאתם מוציאים מאות אם לא אלפי שקלים מדי חודש שלא לצורך וכלל לא מחשיבים את ההוצאות האלו כבעלות משקל בחישוב השגרתי שלכם.

מעקב הוצאות הינו פשוט מאד כיום וניתן להשתמש בטבלת אקסל או באחת מעשרות האפליקציות שמאפשרות לכם לתעד כל הוצאה והוצאה בזמן אמת בקלות וביעילות. כמו כן, חלק מהבנקים הגדולים מאפשרים ללקוחותיהם לערוך טבלה מסודרת באתר האינטרנט שלהם. אם אתם נוהגים לבצע רכישות באשראי, המעקב יהיה נוח וקל יותר. אם אתם משתמשים בעיקר במזומן, הקפידו לשמור את הקבלות לטובת מלאכת התייעוד.

דוגמא של אקסל מעקב-הוצאות

O	N	M	L	K	J	I	H	G	F	E	D	C	B	A
													כנס	1
													275	2
													174	3
													204	4
													2000	5
													800	6
													2778	7
													950	8
													2111	9
													800	10
													400	11
													280	12
													1100	13
													200	14
													270	15
													300	16
													130	17
													70	18
													3500	19
													600	20
													15,132.00	21
														22
														23
														24
														25
														26
														27

תקציב

ניתוח הנתונים אמור להוביל אותנו להבין כמה כסף בפועל נכנס לנו כל חודש וכמה אנחנו מוציאים. זה יעזור לנו לבנות תקציב. ברור לי שבהרבה מאד מקרים יהיו חריגות בתקציב ואפילו "אילוים" כך שבאופן קבוע נחרוג ממנו, אבל התקציב הוא זה שיוצר לנו מסגרת שתמנע מאיתנו להיכנס למינוסים. חשוב להבין כבר בשלב זה שכאשר אנחנו במינוס אז אנחנו משלמים ריביות מאד גבוהות וכך גם כמובן לגבי הלוואות. לכן אי אפשר בכלל לחשוב על צמיחה כלכלית והשקעות לפני שנדע לצאת מהמינוס או להימנע בכלל מהסיטואציה הזאת.

בעברי, לפני שהייתי נשוי עם ילדים ורמת ההוצאות שלי עלתה משמעותית, הייתה לי חברה של הכשרת לחימה, ירי וקרבות מגע. באחת הפעמים שמעתי את אחד מהמדריכים שעבדו איתי מתלונן על כך שאינו מצליח לסגור את החודש. באותה תקופה לא הבנתי יותר מידי בהתנהלות כלכלית ולכן

הופתעתי לשמוע את התלונות שלו ואף הצפתי את הנושא בפניו ושאלתי אותו כיצד זה ייתכן שהוא לא מצליח לסגור את החודש כאשר הוא מרוויח שכר של כ-13,000 ש"ח ברוטו ואשתו, שהייתה אחות בבית חולים, הרוויחה גם באזור ה-10,000 ש"ח. בשלב זה לקחנו דף ועט והתחלנו לרשום את ההוצאות שלו שבאמת היו רבות - שכירות, שני רכבים, גנים, אוכל, ביטוחים ועוד הרבה הוצאות נוספות והסכום היה כ-20,000 ש"ח. הנתון הזה הדהים אותי אבל גם בלבד אותי מאד, הרי ישנה מזכירה שעבדה באותו מתחם שעבדתי בו שהרוויחה משמעותית פחות, אבל המצב המשפחתי שלה היה זהה למדריך. הלכתי אליה מיד עם הדף של ההוצאות, הראיתי לה את הרשימה ושאלתי אותה האם אלה ההוצאות שיש לה ולבעלה גם כן, והיא ענתה שכן, פגענו די במדויק גם בהוצאות שלה. אז השאלה המתבקשת אליה הייתה איך זה ייתכן? הרי היא ובעלה מרוויחים הרבה מתחת למדריך ואשתו. התשובה שלה הייתה "בדיוק, אנחנו במינוס וחיים על הלוואות".

באותו רגע נזכרתי שזה לא אמור להפתיע, גם אני גדלתי בבית שזהו בדיוק המצב בו, ההורים חיים במינוס והלוואות וזהו בעצם המצב של מרבית הציבור בישראל.

לכן חשוב להבהיר שלמרות החשיבות של בניית תקציב והתנהלות כלכלית נכונה, לעיתים רבות יוקר המחיייה ייצור עבורנו קשיים לעמידה ביעדים שהצבנו לעצמנו. לכן, זה קריטי שתמיד נשאף גם להגדיל את ההכנסה שלנו בעבודה ולטפח את הקריירה שלנו, וגם להגדיל הכנסה ממקורות נוספים. שלוש השאלות שיעזרו לכם לבנות תקציב בצורה הכי טובה:

- מה אתם חייבים? – הכוונה היא לכל מה שאתם צריכים לשלם עליו בשביל לשרוד, כלומר שכר דירה, חשבון חשמל וכיוצא באלה.
 - מה אתם צריכים? – הכוונה היא לכל אותם דברים שבאופן עקרוני הגוף יוכל לחיות בלעדיהם, אבל לא הנשמה, כמו לדוגמה אירועי תרבות חשובים או יציאה לבילוי רומנטי אחת לחודש למשל.
 - מה אתם רוצים? – הכוונה היא להוצאות הקשורות לשימור הסטטוס החברתי, לחיזוק האגו וכיוצא באלה.
- ברור שסדר השאלות מציג גם סדרי עדיפות. אבל אין זה אומר שצריך לסנן פשוט את ההוצאות לפי הנושאים האלה ובזה להסתפק. כפי שהסברתי, תמיד אפשר לייעל הוצאות ואסביר בהמשך דוגמאות רבות כיצד לעשות זאת.

חסכון

"הקצו משאבים עבור הוצאות בלתי צפויות" איך לחסוך כסף נובע מהתנהלות כלכלית נכונה? חסכון הינו פעולה הנובעת מקבלת החלטה אסטרטגית לעתיד.

הדבר הראשון שיש לעשות על מנת להשיג שליטה בהוצאות הוא הקצאת משאבים חכמה. הכוונה היא לאופן הנבון והמוצלח ביותר שבו תוכלו להשקיע את ההכנסות שלכם.

בעיקרון, המשנה שלי אומרת שכסף צריך להשקיע ושלא ישב מבלי לעשות כלום ויאבד את הערך שלו. בספר זה אגע בשני נושאים אלה

בהרחבה רבה אבל כעת אני רוצה לתת טיפ קטן שיכול להיות קריטי ביום שחור.

ברצוני להציג בפניכם כלל בסיסי ופשוט מאוד הניתן לשינוי בהתאם לרצון וליכולת שלנו להשקיע ולחסוך:

נניח והשכלנו להתנהל כלכלית נכון ונוצר מצב שיש לנו סכום פנוי כל חודש (שהוא בעצם הדלתא בין ההוצאות וההכנסות) או שהצלחנו לייצר מקור הכנסה נוסף או אפילו במקרה רצה הגורל וקיבלנו סכום כלשהו בהפתעה. ההמלצה שלי היא לקחת באזור ה-20% ולשים בצד. סכום שימשיך להישאר נזיל אך יהיה זמין אך ורק ליום שחור.

זה לא אומר לשמור את הכסף בעובר ושב או מזומן מתחת לבלטות בבית, אפשר ורצוי לשים את הכסף במכשיר פיננסי שמייצר תשואה כלשהי אך עדיין נזיל למשיכה בכל רגע נתון וללא קנסות.

למה זה קריטי לחסוך? כי זה חשוב מאוד לקחת בחשבון את ההוצאות הלא צפויות, לדוגמה צינור שחלילה התפוצץ ביום בהיר, מקרר חדש שנכנס לתמונה כשהמקרר הישן התקלקל והוגדר כבלתי כדאי לתיקון או הוצאות רפואיות בלתי צפויות ועוד הרבה סיבות נוספות. יש גם לקחת בחשבון שהכסף שנחסך יהיה מוקדש ליעדים ומטרות ארוכי טווח כמו לדוגמה החלפת הרכב, טיול משפחתי או חגיגת בר מצווה מפוארת.

הפתעות ככל שיהיו ימשיכו להגיע ולצוץ, ככה שכשחושבים על זה לעומק, הן לא באמת בלתי צפויות.

אבל מה עושים כשאינ כסף פנוי והחשבון במינוס?

אם החשבון שלכם נמצא במצב של מינוס (אוברדרפט), במקום לחסוך, השקיעו את רוב הכסף הפנוי שתייצרו בהתנהלות לטובת סגירת המינוס. כאשר אתם במינוס, אם תשנו את סדרי העדיפויות שלכם בתקציב החודשי ותשימו כמטרה עליונה לסגור את המינוס, היו סמוכים ובטוחים שתצליחו לכסות את המינוס.

כל עוד תצליחו לחסוך כספים בזכות התנהלות כלכלית נכונה והפער בין ההכנסות וההוצאות יגדל בצורה חיובית ותאלצו להשתמש בו כדי לסגור את המינוס - לא תוכלו להשקיע אותו בצמיחה.

יציאה מהמינוס הוא תנאי הכרחי לצמיחה כלכלית! אגב במקרים רבים אני בוחן מצב של לקוחות שנמצאים במינוס ואני אפילו מגלה שעדיף להם לקחת הלוואה כדי לסגור את המינוס. אמנם זה סותר את אחד העקרונות המשמעותיים ביותר שאנסה ללמד אתכם בספר הזה, שהלוואות ומינוף עושים אך ורק בשביל להשקיע. מצד שני, אם הריבית של המינוס שלכם עומדת על 7%-9% (אלו המספרים שהבנקים לוקחים), וניתן לקחת הלוואה בתנאים משמעותית יותר טובים, אז עשינו סוג של ההשקעה כי חסכנו סכום לא מבוטל של כסף. הפוקוס צריך להיות כמובן על לסגור את ההלוואה אבל לפחות נקודת הפתיחה יותר טובה.

צרכנות

כפי שהוסבר, החשיבות של צריכה נכונה והיישום שלה הינה קריטית להתנהלות שוטפת

מבחינה כלכלית והימנעות מפזרנות שלעיתים רבות מתרחשת בלי שאנחנו שמים לב ומודעים לה בכלל. ישנן המון דוגמאות לכך, אך אנסה בספר זה לרכז ולעבור על הדרכים הרבות שתוכלו בעזרתן להוזיל את ההוצאות הקבועות והמשתנות שלכם בצורה משמעותית ובאופן מיידי. להלן רשימה של מספר כללים שאני אישית ממליץ לכם לפעול על פיהם בכל מה שקשור לעולם הצרכנות שלכם:

1. סקר שוק - לא משנה מה אתם קונים,

ביטוח, מוצרים בסופר או רכב, תמיד בדקו מינימום שלוש אלטרנטיבות. היום בזכות האינטרנט אתם יכולים גם לבדוק 30 אלטרנטיבות בזמן קצר. פורומים וקבוצות פייסבוק יספקו לכם מידע רחב נוסף וטיפים.

2. אל תקנו מה שלא צריך - עיקרון זה קריטי

במיוחד כאשר אתם במינוס ובעצם אתם נדרשים לא לקנות מה שלא במסגרת ההוצאות הקבועות ופשוט מתמקדים ורוכשים רק את מה חייבים. אל תהיו המחסן של הסופר! הרשתות והסופרים מנסים לשווק לכם מוצרים במבצע כדי שתקנו בכמויות ובסוף אתם מוצאים את עצמכם עם כמויות של קופסאות שימורים ונייר טואלט שאין בהם צורך לשנה הקרובה. צעד קלאסי שמומלץ לעשות כדי לעמוד בעיקרון זה הינו ללכת לסופר עם רשימת קניות מסודרת ולא להתפתות לרכוש דבר מחוץ לה.

3. תבינו מה קניתם - רלוונטי במיוחד למוצרי

חשמל, רכבים, ביטוחים ובכלל כל רכישה

שאינה רגעית ויכול מאד להיות שתצטרכו להתעסק איתה גם הרבה אחרי. יש להבין מה האחריות, מה תנאי הביטול ומהם תנאי התשלום והקיום שלהם - הרבה פעמים אנשים רוכשים מוצר בתשלומים ובגלל הפיצול הם לא שמים לב שסך התשלום גבוה ממה שסיכמו עליו. לעיתים רבות זה קורה בתום לב אבל חשוב לבדוק.

התנהלות וחיסכון בהוצאות של כולנו

קניות בסופר

אנחנו חייבים מזון כדי לשרוד ולכן זוהי הוצאה הכרחית. לפיכך, מכל תחומי ההתנהלות הכלכלית והדגש על חיסכון כספי בשוטף נתמקד בנושא הזה. חשוב להבין שמדובר על הוצאה מאד דינמית שמשתנה כל הזמן. הטיפים והעקרונות המרכזיים בנושא זה הינם:

- רשימת קניות - חובה להכין רשימה קניות! הכי טוב שבכל פעם כשיש חוסר, להכניס את המוצר לרשימה ולא ללכת לקנות כי אז גם ניצול הזמן שלכם נפגע וגם ככל שתגיעו יותר פעמים לסופר כך יעלה הסיכוי שתרכשו דברים מיותרים.
- אל תתפתו לרכוש דברים מחוץ לרשימה - מניסיון מוכח. ביום שתהיו מסוגלים לעשות זאת תחסכו כסף יקר שמתבזבז על פיתויים שהסופרים ורשתות המזון הצליחו למכור לכם.

- תנצלו את המצרכים ואל תאגרו - אם אתה רואים שישנם מוצרים שנזרקים לפח או לא בשימוש כמו קופסאות שימורים של זיתים, תפיקו לקחים ושימו לב לכמויות ולמוצרים שאתם קונים. אם אתם כבר הולכים מידי שבוע לסופר אין סיבה שלא תקנו דברים טריים מידי שבוע.
- סקר שוק - זוכרים את הטיפ הזה? היום אפשר דרך האינטרנט להבין היכן סל הקניות הכי משתלם ויותר מזה, לקנות דרך האינטרנט וזהו. תעשו חישוב כמה זמן חסכתם וזמן שווה כסף, נקודה!

יד 2?

אין ספק שקניית מוצרים חדשים גורמת להרגשה טובה והאמת שיש לה גם הרבה יתרונות כמו למשל אחראיות מהספק ואפשרויות תשלום. עם זאת, מעבר לרכישה של מוצרים לא חדשים יכול לחסוך לכם עשרות אחוזים, ובמקרים של רכב למשל מדובר בעשרות אלפי שקלים. אבל צריך להיות עם עיניים פקוחות ולעקוב אחרי פרסומים וזאת מכיוון שהמציאות הטובות באמת נמכרות מהר. שימו לב, כמעט כל מוצר שתמצאו לקנות, למשל מוצרי ספורט, חשמל, פלאפונים, רכבים ועוד הרבה אחרים, ניתן למצוא היום באתרי וקבוצות יד 2. בהרבה מאד מקרים ניתן למצוא את המוצרים במצב כחדש, שלא נעשה בהם שימוש, אבל עדיין המחיר יהיה נמוך מהותית בגלל שאינו חדש בפועל. דוגמא מעולה הינה מוצרים בחדר תצוגה.

חינם?

האמת היא שלא תמיד חייב לקנות. תמיד קיימת האפשרות להשאיל במידה וצריך ציוד כלשהו כמו לדוגמה מצלמה לטיול, כלי עבודה, אופניים, ספרים, כלי נגינה, מוצרי ספורט ואפילו צעצועים. יש לנו מחסום מנטלי לבקש ממכרים וחברים שיעזרו אבל שימו לב שבעולם הקיבוצי או אפילו למשל באוכלוסייה החרדית כאשר יש גישה של עזרה הדדית והעברה ותמיכה באמצעות ציוד בין המשפחות, ניתן לראות משפחות מרובות ילדים מצליחות להסתדר כמעט מבלי להוציא כספים בכלל. ברור לי שמדובר בדוגמא קיצונית מאד עבור האדם הממוצע בישראל ובמיוחד בעולם של לחצים חברתיים וכאשר כל ילד רוצה טאבלט ופלאפון, אבל חשוב לפעמים להגדיר סדר עדיפות בחיים וכמובן שהכל מתחיל בהרגל וחינוך.

בנוסף, לאלה שממש במצב כלכלי קשה, זאת לא בושה לבדוק באתרים כמו אגורה שמספקים מוצרים ולעיתים רבות במצב מעולה בחינם!

פלאפונים

דיברנו בשלב מוקדם יותר על הסטטיסטיקה לגבי האוכלוסייה בישראל ושרוב הציבור מחליף אחת לשנה מכשיר פלאפון, ושמרבית האנשים גם מוכנים לשלם מעל ל-2,500 ש"ח למכשיר. אז בין אם לקנות מכשיר משומש ובין אם חדש, אפשר למצוא מכשירים מצוינים במחיר של מאות שקלים, ואפילו כאלה שיחזיקו מספר שנים. תזכרו שבסופו של דבר מדובר בפלאפון שאמור לקבל ולהוציא שיחות, מיילים,

סרטונים, חדשות וכו', ואם להיות כנים עם עצמנו, אין באמת הבדל בין המכשירים מעבר לאיכות מצלמה או מיתוג כלשהו.

ואפרופו מיתוג, זה נכון לגבי כל פרטי הלבוש (בגדים, נעליים, כובעים ועוד) שאנחנו מוציאים עליהם סכומי כסף מעבר ליכולת שלנו רק בשביל שנוכל למתג את עצמנו ונכנע ללחצים חברתיים שאם נחשוב עליהם לעומק, לא באמת תורמים לנו בדבר. הדוגמא הטובה ביותר למה שאני מתכוון היא שעון. שעון ב-30 ש"ח ושעון ב-300,000 ש"ח יראו אתה אותה השעה.

איום עזיבה!

אולי אחד הכלים הטובים ביותר להורדת גובה התשלומים מכל התשלומים הקבועים שלנו כמו כבלים, אינטרנט, פלאפון, ביטוחים ועוד הרבה דוגמאות נוספות הינו איום העזיבה. לרוב, שיחת טלפון אחת לכמה חודשים בטענה שאתם רוצים לעזוב כי התנאים לא טובים תוזיל להם את הסכום או תספק לכם הטבות אחרות.

חשוב להבין כפי שהסברנו לגבי סקר שוק ואלטרנטיבות, אולי באמת כדאי לעזוב, אך לפחות שווה להכין תחמושת עם הצעות אחרות כדי שאיום העזיבה יהיה יותר מציאותי וברור לחברות.

הבעיה היא שמרבית האנשים לא עושים זאת עקב חוסר רצון ל"שרוף" זמן, סדר עדיפות נמוך או פשוט עצלות. מצד שני, אם נחזור לדוגמא של שעת עבודה שבממוצע שווה ל-40 ש"ח, שיחת טלפון אחת שאם נגזים תיקח שעה, יכולה להוזיל את ההוצאות

החודשיות והשנתיות במאות שקלים ולעיתים יותר. אז מה עדיף? לעבוד שעה או לייעל את ההוצאות?
חשמל מים

הוצאות קבועות לכל אלה מכם שמשכירים או בעלי דירה או אפילו גרים אצל ההורים, והוצאות שחד משמעית אפשר להוזיל באמצעות פעולות פשוטות שריכזתי לכם בטבלה הבאה:

חשמל	מים
מה שלא בשימוש – כבוי!	לוודא שהברזים סגורים ואין נזילות! מידי פעם תבדקו במד של המים לראות שאינו מסתובב בזמן שהכל סגור.
השתמשו באפליקציות חכמות לשליטה בחשמל (למשל בדוד השמש) כדי לתזמן ולעקוב אחרי הצריכה.	לבדוק מול חברת המים שמספר הנפשות מעודכן אצלם.
החליפו למנורות LED שחוסכות כ-80% מצריכת החשמל.	סגרו את הברז בין שימוש לשימוש (כמו שטיפת כלים או ידיים).
רכשו מוצרי חשמל לפי צריכת החשמל שלהם, ותעשו חישוב לאורך זמן מה יותר משתלם.	לפני שהמים מתחממים, שמרו את המים הקרים מהמקלחת בדלי והשתמשו בהם לדברים אחרים כגון שטיפת רצפה או רכב.

התקינו חסכמים!	נקו את דוד השמש ואת הקומקום.
-------------------	---------------------------------

פנאי

זה קריטי להמשיך לחיות ולהנות ובמיוחד להשקיע בזוגיות שלנו, כדי לשמור על אורח חיים בריא ונטול לחצים מנטליים, אך חשוב לעשות זאת בצורה חכמה.

- הגדירו תקציב מסוים לפנאי ובילוי - מסעדות, בתי קפה, מפגשים, ימי הולדת ועוד.
- השתדלו למצוא אטרקציות בחינם כמו מפגשים בפארקים או בים, אירועים לציבור הרחב ועוד.
- בדקו תמיד קופונים והרשמו לאתרים שמספקים אופציות מוזלות לאירועים, אטרקציות ומוצרי פנאי.
- חופשות - תבחרו את התאריכים בהם תרצו לצאת לחופשה, אבל לא את היעד והמלון. בשבוע שלפני תוכלו למצוא דילים בעשרות אחוזים יותר בזול! ככל שתמתינו עם ההזמנה לתאריך היציאה כך תחסכו יותר. במקרה הכי גרוע ויגמרו המקומות, טוסו למקום אחר.

רכב

אני מבין לחלוטין שהיום מרבית אנשים שחיים מחוץ לתל אביב רוצים שיהיה להם רכב פרטי ותחבורה ציבורית לא מספקת אותם. זה הגיוני וגם יכול להיות ממניעים של חיסכון בזמן, וגם בחישוב כלכלי לעיתים זה יותר משתלם. עם זאת, רכב מייצר המון הוצאות ולכן חשוב לעמוד במספר כללים

שיכולים לייעל ולהוזיל את ההוצאות השוטפות על רכב:

1. סעו במהירות המותרת ואל תלחצו על הגז יותר ממה שצריך.
2. כאשר מתדלקים, שירות עצמי חוסך סכום אגורות מסוים פר ליטר, ברמה השנתית זה קריטי.
3. תשאפו לנסוע בשעות שהכבישים פתוחים ככל הניתן כי פקקים צורכים יותר דלק.
4. תוספת משקל ברכב מעלה את צריכת הדלק.
5. בדקו הצעות ומחירים לטיפולים ברכב אצל מספר מקומות, כמו גם את ההשלכות של מוסך לא מורשה.
6. ביטוח רכב הוא מוצר שאפשר בקלות להוזיל את העלות שלו באמצעות סקר שוק וחיפוש אלטרנטיבות מספקות.

*חשוב לא לזלזל ברכב! זול לעיתים יכול להיות הכי יקר ואי שמירה על הרכב יכולה להוביל לנזק יקר.

המערכת הבנקאית וחברות האשראי

לרובנו הגדול אין מקום לאכסן את הכסף בצורה בטוחה ונגישה ולמרות שישנן אלטרנטיבות, הבנק הינו הפתרון הפשוט ביותר. אם נוסיף לכך שישנה החמרת רצינית בשנים האחרונות ברגולציה ובחוקי המזומן, אין לאדם הממוצע אפשרות להחזיק כסף נזיל. לכן, הציבור הישראלי תלוי במערכת הבנקאית ולבנקים יש מונופול בחסות המדינה. המונופול הוא גם די תודעתי כי הציבור מאמין שבבנק

הכסף הכי בטוח, והבעיה היא שבישראל שוק הבנקאות מצומצם מאד והמערכת מנצלת את המונופול שלה בצורה די נצלנית. שוב, יש שיגידו שאין ברירה ואנחנו לקוחות שבויים אבל לא את הכל צריך לקבל בצורה עיוורת.

עמלות

ברוב המקרים, במקום שהכסף שלנו ייצר ריבית ותשואה הוא נפגע מעמלות מיותרות בבנק ולכן צריך להתמקח על התנאי החשבון. בישראל לרוב על כל פעולה משלמים עמלה כמו למשל במשיכת כסף, הפקדה, מסלול עמלות חודשי, כספומט ועוד. החלק הנוראי בסיפור הזה הוא שהבנק הינו מוסד פיננסי, כלומר יש לו את האישור בעצם להשקיע חלק מהכספים שהוא מנהל למטרות שלו. לכן, זה אמור להיות האינטרס של הבנק שהכסף שלנו ישמר אצלו והוא צריך לצ'פר אותנו על כך, ככה זה אגב בארצות הברית לדוגמא. לי יש חשבון בבנק אמריקאי ושם אין עמלות בכלל וגם אם שילמתי עמלה (למשל בישראל על משיכה מכספומט), אני אקבל מהבנק בארה"ב בחזרה את העמלה. בישראל כפי שהוסבר, מדובר על מערכת נצלנית מאד שאפילו כשהבנקים מנסים לחסוך כספים ולסגור סניפים, לפטר כוח אדם ולעבור לפעולות דיגיטליות, מחיר העמלות לא יורד ואף לעיתים ישנו תשלום נוסף עבור האופציה לעשות פעולות בצורה דיגיטלית.

מומלץ ונדרש לעשות השוואה בין בנקים שונים ולהבין מה ההבדלים בתנאים, מה גובה

העמלות ברמה החודשית וברמת כל פעולה וכמובן לנהל משא ומתן בנושא.

אל תבחרו בנק בגלל המיקום ולפי הסניף שהכי קרוב לבית שלכם! זכרו, כיום את כל הפעולות אתם יכולים לבצע בצורה מקוונת ונדיר שתצטרכו להגיע לסניף עצמו.

טיפ נוסף הוא שכאשר אתם רוצים למשוך כסף מכספומט, עשו זאת רק מעמדות השייכות לבנק שלכם כדי להימנע מעמלות גבוהות. זכרו, עבור כל משיכה אתם משלמים סכום עמלה קבוע ללא קשר לגובה הסכום ולכן תנסו למשוך סכום גבוה יותר שישמש אתכם לכלל ההוצאות העתידיות שלכם.

בני זוג, שימו לב - מבחינת כלכלית עדיף בהרבה מקרים להתנהל מחשבון בנק אחד. כך תוכלו לחסוך את העמלות, לקבל כוח הכנסה גדול יותר לצרכי משא ומתן בתנאים, לקבל הלוואות וכמובן זה יכול לתרום למעקב וקריאת הדוחות המרוכזים.

אשראי

בדומה מאד לבנקים אשר מחזיקים מונופול על שמירת הכספים שלנו, כך חברות האשראי מחזיקות מונופול על המזומן שלנו. זאת כתוצאה מהרגולציה המחמירה בנושא חוק המזומן וכמובן כי בעידן הדיגיטלי, מרבית הצריכה שלנו נעשית אונליין ושם פשוט אי אפשר לשלם במזומן.

רוב האנשים מכירים את כרטיסי האשראי הבנקאים שמקבלים מהבנק או מגופים אחרים כמו שופרסל או אל על. בגדול, לכולם יש עלויות חודשיות או הטבות שמקבלים לזמן מסוים בגלל סוג המועדון או סוג האוכלוסייה (סטודנטים וחיילים למשל),

הטבות שפג תוקפן בשלב מסוים ומשאירות אותנו עם כרטיס נוסף ועמלות נוספות. עבור אלה מכם שמתקשים לשלוט בהוצאות ובתשלומים של האשראי שלכם, שווה לשקול להשתמש בכרטיס דביט, שבעצם הוא כמו כרטיס מזומן שמחייב את החשבון מיידית וללא אפשרות לפרוס לתשלומים. היתרון הוא שלא נכנסים לחובות שלא מודעים אליהם. למקרה ולא ידעתם, לקיחת אשראי ופריסה לתשלומים שוות ערך ללקיחת הלוואה לכל דבר.

מסגרת אשראי

מסגרת אשראי הינה גובה הסכום שהבנק מאפשר ללקוח להוציא בכל חודש, גם אם החשבון שלו נמצא במינוס. מסגרת האשראי קובעת בעצם את המינוס המקסימלי שהלקוח יכול להגיע אליו באישור הבנק.

מסגרת האשראי נועדה לאפשר ללקוחות להוציא כספים מהבנק עד אשר המשכורת הבאה תיכנס לחשבון. גובה המסגרת נקבעת בדרך כלל לפי החסכונות שיש ללקוח בחשבון הבנק ו/או לפי גובה השכר החודשי שלו (המסגרת תהיה בערך פי 2 מהשכר החודשי).

טיפים ועצות- מה חשוב לדעת?

1. כרטיסי אשראי עולים כסף בחלק גדול מהמקרים. למרות זאת, עדיף שיהיה יותר מאחד למקרה הצורך ולאור מגבלות

- האשראי. מצד שני, לא מומלץ להחזיק יותר משני כרטיסים.
2. חשוב לוודא שכרטיסי האשראי שלכם הם ללא עמלות ודמי ניהול וגם אם כן, יש להילחם לבטל את העמלות האלה או לחפש אלטרנטיבות.
3. ערך מוסף - ישנם עוד יתרונות שניתן להשיג ולא רק לשאוף לכרטיס בלי עמלות. חפשו כרטיס מועדון כלשהו שתוכלו להנות מהטבות.
4. הכי חשוב! לבדוק את החיובים בכרטיס האשראי. זה נשמע כל כך טריוויאלי, אבל המחקרים מראים שרק אחד מכל ארבעה אנשים מסתכל בכלל על החיובים! אני גם מניח שאותו אחד לא מנתח את ההוצאות כפי שהוסבר בפרק של מעקב וחיסכון כחלק מהתנהלות כלכלית.

מימון (הלואה)

העמדת מימון זו למעשה הלואה לכל דבר ועניין. קיימים בשוק מספר גופים שמוכנים לתת מימון כמו קרנות השקעה, בנקים, אנשים פרטיים, חברות פרטיות/ציבוריות ועוד. הלואה יכולה לבוא במספר מסלולים (סוגי הלואה) ואף לעיתים ניתן לשלב בהלואה אחת כמה מסלולים כפי שיפורט בהמשך. כל גוף אשר מספק את ההון להלואה גובה ריביות שונות בהתאם לעיסוקו ובהתאם לסיכון.

בשוק קיימים מספר צורות מימון, סוגי ריביות ומדדים. הריבית הינה מחיר הכסף, כלומר המחיר שהמלווה רוצה עבור הכסף שלו מהלווה. אותו גוף או

אדם אשר ילווה לכם את הכסף לצורך ביצוע עסקה ישאף תמיד להגן על עצמו באמצעות ניהול סיכונים. זכרו את הכלל אולי הכי חשוב בכל מה שקשור להלוואות והאמת שגם להשקעות - "ככל שיש יותר סיכון, כך התמורה צריכה לעלות בהתאם". הכלל הזה בא לידי ביטוי בהלוואות במובן שכלל שהגוף המלווה יראה את החזרה של הכסף שלו בסיכון יותר גבוה, כך הוא יבקש תמורה גבוהה יותר. במקרה של הלוואה זה יהיה כמובן בצורה של ריבית יותר גבוהה. למשל במשכנתא (נושא שאגע בו בהרחבה בספר הזה בפרק של נדל"ן), הבנק ממשכן נכס כנגד הלוואה ובמידה והלווה לא משלם הבנק יוכל לקחת את הנכס. לכן הסיכון של הבנק בהלוואה יורד בצורה דרמטית וכך גם הריבית צריכה לרדת בהתאם. הדוגמא הזאת רלוונטית בעוד מקרים רבים ואגע בהם בהרחבה בפרקים של השקעות ונדל"ן.

איפה הבעיה מתחילה!?

כיום אנשים לוקחים הלוואות כמעט בצורה אוטומטית על כל הוצאה שחשבון הבנק שלהם לא יכול לכסות. הבעיה מתחילה קודם כל בחוסר הבנה וידע של מה זה אומר לקחת הלוואה מבחינת ההוצאה, הרי הסכום שתחזירו הוא בסופו של דבר מהותית יותר גבוהה ממה שלקחתם. בטוח שמעתם, למשל במשכנתא, שבעשרת השנים הראשונות לעיתים משלמים רק ריבית (תלוי במסלולים). הבעיה הפרקטית היא שהלוואות מייצרות לנו אשליה ושפריסת התשלומים לא באמת תורגש במהלך הזמן והסכום הגדול מתגמד כתוצאה מכך. אם כך, לעיתים

קרובות לאנשים רבים יש קושי להחזיר את ההלוואה, בטח כאשר יש הצטברות של מספר הלוואות.

מה עושים?

הכלי הכי טוב הוא לשאול את חמשת השאלות הבאות לפני כל הלוואה:

צריך? מתי? אלטרנטיבות? כיצד? האם?

צריך - האם אני באמת צריך את ההלוואה הזאת? האם זה הכרחי? תזכרו את ההבדל בין צריך לרוצה. אפילו תעשו ניסוי, קחו יומיים לחשוב על הרכישה ותראו אם זה עדיין רלוונטי. לעיתים רבות הדחף נעלם לו בצורה קסומה, אנחנו אנשים אימפולסיביים מטבענו.

מתי - האם זה דחוף לעכשיו? האם אפשר לחכות אולי עד לרגע שיהיה אפשר לרכוש בלי הלוואה?

אלטרנטיבות - למה דווקא את המוצר הזה? אולי יש תחליף יותר זול? דגם זול יותר? יד שנייה? בחינם דרך אגורה (הסברתי על כך בהרחבה בחלק של התנהלות כלכלית).

כיצד - האם הלוואה דרך מימון היא הדרך היחידה שאפשרית? אולי יש איזה חיסכון איפשרי? אולי אפשר לקחת דווקא הלוואה מחבר או מקרוב משפחה. הסביבה הקרובה שלנו אולי תוכל לספק לנו ריבית אטרקטיבית יותר ואולי אפילו בלי ריבית בכלל. האם - אולי השאלה החשובה מכולם, האם תוכלו להחזיר את ההוצאה החודשית בכל חודש? זוכרים את נושא התקציב וטבלת ההוצאות וההכנסות? התשובה תופיע שם או לפחות תספק הערכה בנושא.

מה חשוב לדעת?

קחו אך ורק את הסכום שאתם צריכים, אל תעשו "חישובי אקסטרו" כפי שהרבה ישראלים עושים - "ניקח אקסטרה שיהיה".

האותיות הקטנות חשובות ביותר -

מה אחוז הריבית על ההלוואה?

מה התשלום החודשי והשנתי?

אל תשברו את הראש עם חישובים, תבדקו כמה תצטרכו לשלם על כל ההלוואה (רמז: הנתון יבהיל אתכם).

מה הקנסות במידה ולא שילמתם את ההלוואה?

הכי חשוב, עמלת פירעון מוקדם! יש להילחם שלא תהיה בכלל עמלה כזו או לפחות שתהיה נקודות יציאה.

בנושא המימון וההלוואות יש עוד הרבה מידע חשוב שחייבים להכיר אבל בשלב זה נעצור כי נושא הריבית עוד לא הוסבר. נושא המימון יקבל מקום נכבד בספר הזה בפרק של משכנתא שהינו נושא מורכב אשר דורש הסברים יותר מפורטים וגם כמעט כל אדם בישראל במוקדם או במאוחר ימצא עצמו לוקח משכנתא.

כיצד להגדיל את שכר העבודה שלנו?

אז הבנו שזה קריטי להתמקד בהתנהלות כלכלית נכונה ולייעל את ההוצאות שלנו כדי להגדיל את הנטו שלנו, כעת צריך לנסות ולעלות את מקור

ההכנסה העיקרית שלנו - שכר העבודה שלנו. אגב זהו נושא שרלוונטי גם עבור עצמאיים אשר מספקים הצעות עבודה לגופים שונים ורוצים להגדיל את שכר הטרחה שלהם.

מחקרים מראים שאנחנו לא יודעים איך לבקש העלאת שכר. הבעיה העיקרית היא שאנחנו מסתכלים מנקודת המבט שלנו ולא מנקודת המבט של החברה והמעסיק וזו טעות אסטרטגית מתחום עולם המשא ומתן.

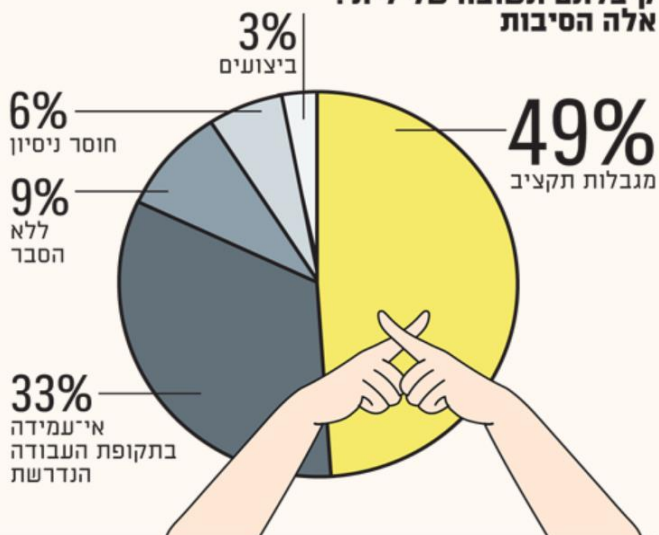
מדובר בתפיסה בסיסית בחיים שאני לא מבינים - החשיבות בשיפור המשא ומתן. אנחנו מנהלים משא ומתן ביום-יום שלנו כל הזמן, כשאנחנו רוצים לצאת לאנשהו עם חברים, כשאנחנו מבקשים משהו מבן/בת הזוג או מהילדים, כשאנחנו קונים ומוכרים ציוד יד 2 או כמובן בשכר.

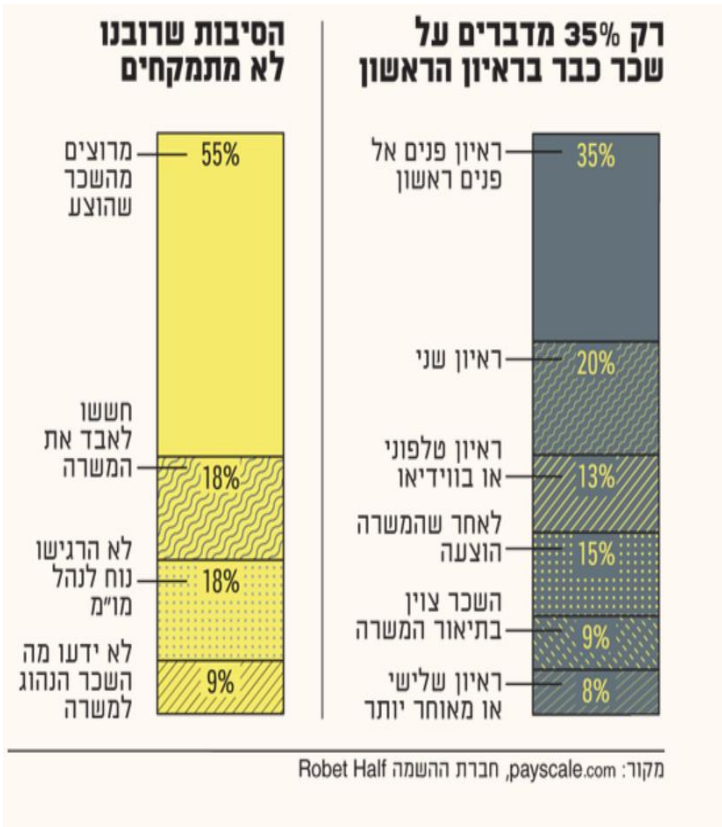
לכן, כמו בכל משא ומתן, הכנה מוקדמת ותוכנית אסטרטגית, תשפר את הסיכויים שלכם פלאים.

לפני הכל, קצת נתונים:

המכשולים בדרך להעלאת שכר

קיבלתם תשובה שלילית?
אלה הסיבות





אז איך עושים זאת ומהם הטיפים?

1. שיעורי בית לפני שמבקש העלאה בשכר

- מה השכר הממוצע במשק לתפקיד שאותו אתם עושים? זה יעזור לכם לבנות מסגרת שכר.
- מי האנשים בחברה שמקבלים החלטות לגבי הנושאים האלה (מנהל ישיר, סמנכ"לים למיניהם, מנכ"ל)?
- מה חושבים עליכם בארגון? בעייתי אך אפשרי להבין.

- מה התרומה שלך לארגון? אם אפשר לתת דוגמאות כמותיות וכספיות - עדיף.
- מה הצרכים של המעסיק נכון לאותה תקופה? למשל האם מקום העבודה בקשיים או בהתרחבות.
- כמה אנשים בתפקידים דומים מרוויחים ובפרט האדם שאחראי עליך?
- האם אנשים אחרים ביקשו העלאה בתקופה הנוכחית ומה היה שיעור ההצלחה שלהם?
- 2. אסטרטגיית בקשת העלאה בשכר נתחו בשיעורי הבית מהו סכום העלאה שאתם מבקשים, תוודאו שמדובר בסכום ראלי והוסיפו לו באזור ה-10% שיהיה מקום למשא ומתן.
- תכינו את הקרקע - תעבדו שעות נוספות, תראו חריצות, תתרמו אקסטרה כשאפשר, תצרו חברויות ותלות בכם עבור הארגון וכמובן המעסיק. זה יקשה את הסירוב לבקשת ההעלאה מחשש שתעזבו.
- קשרים זה הכל. זכרו, ככל שהקשר האישי והחברי עם המעסיק יהיה טוב יותר, כך יעלה הסיכוי שהוא ירצה לשמר אתכם.
- חשבו על השאלה - מה יגרום למעסיק שלכם לחשוב שזה Win-Win. למשל, אם העלאת המשכורת תבוא יחד עם אחריות נוספת שתפנה למעסיק זמן ותחסוך לו כסף, או תיתן לו הזדמנות להרחיב את העסק לסניף חדש.
- שימו לב! ברגע שתגרמו למעסיק לכם לחשוב שזה משתלם לו, הסיכוי שזה יקרה יעלה משמעותית.
- תזמון זה הכל - בחרו את העת הנכונה ביותר לעשות זאת. לרוב זה יהיה אחרי נקודות זכות שרכשתם בעבור עבודה שעשיתם היטב או

הודעת צמיחה וגדילה של החברה. מהצד השני, הזהרו מתזמון רע; למשל כאשר יש גל פיטורים בחברה, בקשה להעלאה בשכר יכולה להיות הסיבה המושלמת להכניס גם אתכם לגל הזה.

3. אלטרנטיבות לקבלת העלאה בשכר:

- במידה ותסורבו לסכום שתמצו, מה טווח הסכומים שעליו כן תתפשרו ותוכלו להציע כבקשה אלטרנטיבית.
- האם יש הטבות שתוכל לבקש במקום שכר? עוד ימי חופש? קיצור שעות עבודה? תוספת לתן ביש ועוד.
- מומלץ בחום, במשא ומתן בכלל ובעבודה בפרט, שיהיו אפשרויות אלטרנטיביות במידה והמשא ומתן לא צולח או אפילו מוביל לפיטורים. הכינו את הקרקע ונסו לקבל הצעות עבודה חלופיות למקרה זה.

זכרו! עסק הינו מקום נטול רגשות - יש לכם ותק? אתם עובדים הכי קשה? אתם צריכים את הכסף?

לא מעניין! רק אם זה ישתלם לצד השני זה יקרה, תדאגו לגרום לו להבין את זה.

תלוש משכורת – איך לקרוא אותו ואיך הוא בנוי?

כעובדים, תלוש המשכורת שלנו מהווה חלק חשוב ובלתי נפרד מחיינו. יחד עם זאת, רובנו כלל לא טורחים לקרוא אותו, וגם אלו שמנסים במקרים רבים לא מבינים מה הם רואים. אנסה לפשט עבורכם את נושא קריאת תלוש המשכורת, כיצד לפרק את

הרכיבים החשובים שלו ולחבר אותם חזרה לתמונה קוהרנטית ומובנת.

מחקרים מראים שבממוצע, מעל 40% מהאוכלוסייה לא קוראת את תלוש המשכורת שלה. זה נתון מורכב כי הממוצע הזה משתנה בצורה מהותית בין סוגי האוכלוסייה. למשל, אחוז האנשים שבודקים את תלוש המשכורת שלהם מבין בוגרי האקדמיה משמעותית יותר גבוהה ועומד על אזור ה-63%, וכן זה משתנה גם כתלות בגיל. בשורה התחתונה, תלוש המשכורת הוא אחד המסמכים הכלכליים החשובים ביותר לכל עובד שכיר!

מה זה תלוש משכורת?

רגע לפני שנעמיק ברכיבים של תלוש המשכורת, חשוב להבין מהו ומה החשיבות שלו עבורנו. תלוש המשכורת הוא מסמך קצר שמתמצת את היחסים הפיננסיים שלנו ושל המעסיק בחודש החולף. למעשה, קיימת סברה מוטעית במסגרתה נהוג לחשוב שמעמד חתימת החוזה ההעסקה הוא זה שמלמד על מערכת היחסים הפיננסיים עם המעסיק. בפועל, את הביטוי האמיתי של היחסים הללו ניתן להכיר רק באמצעות הבנה אמיתית של תלוש המשכורת.

במקרים רבים, הכרה של הדרך הנכונה לקריאת תלוש משכורת מובילה לחסכון כספי משמעותי. באמצעות קריאה עניינית של התלוש ניתן לזהות תנועות חשובות, לרבות גביית מס מיותרת שעלולה להתבצע באופן אוטומטי.

מתי מקבלים תלוש משכורת?

מעסיקים מחויבים למסור לעובדיהם את תלוש המשכורת עד ליום התשיעי לאחר היום בו השכר אמור להתקבל. במילים פשוטות, עבור חודש ספטמבר, המעסיק מחויב למסור את תלוש המשכורת עד ה-9 לחודש לאוקטובר. חשוב לציין, גם אם מסיבות כאלו ואחרות המשכורת משולמת מאוחר יותר, המעסיק חייב למסור את תלוש המשכורת עד תאריך זה.

איך נראה תלוש משכורת?

במסגרת חוק הגנת השכר עוגנו זכויות רבות שעומדות לטובת העובדים, בניהן מבנה תלוש המשכורת. כמו כן, הרציונל העומד מאחורי התקנות הללו הוא דאגה לכך שעובדים יוכלו להבין את מבנה השכר שלהם באופן מדויק, כך שלא יהיה ניתן להערים עליהם באמצעות מניפולציות חוזיות. תלוש משכורת תקין יאורגן תחת כותרות בסדר הבא: פרוט תשלומים, ניכויי חובה – מיסים, ניכויים והפרשות לגופות גמל, נתונים מצטברים של קופות גמל וקרן השתלמות, היעדרויות, ריכוז הנתונים בתלוש השכר, פרטי חשבון הבנק, תעריפים, נתונים נוספים, סכומים מצטברים לשנת המס, יחידות מס ופירוט נקודות זיכוי.

בתלוש המשכורת נתונים שמשקפים את מבנה השכר המלא של עובדיהם. כעת, אפרוס בפניכם את מבנה תלוש המשכורת ונסביר בפשטות מה כל דבר אומר:

פרטים אישיים

בתלוש השכר יופיעו פרטיו האישיים של העובד וכן פרטיו של המעסיק. באשר לעובד יופיע השם הפרטי, שם המשפחה, מספר תעודת הזהות, מספר חשבון הבנק, קופת החולים וסוג המשרה. כמו כן, שם המעסיק או התאגיד, מספר הזיהוי שלו וכתובת מקום העבודה גם כן יופיעו בתלוש השכר. בנוסף, מצבו המשפחתי של העובד יופיע במסגרת הפרטיים האישיים, מדובר במידע חשוב למדי שכן נקודות זיכוי ממס הכנסה מושפעות מהנתון הזה.

פירוט התשלומים

במסגרת סעיף פירוט התשלומים יופיע פירוט מלא של כל התשלומים השונים שהתקבלו באותו החודש. כמו כן, פירוט התשלומים יכלול נתונים עבור גובה התשלומים, התעריף השעתי, כמות השעות, תעריף שעות נוספות וכמות השעות הנוספות. בנוסף, במידה וקיימים תשלומים נוספים כמו תשלום עבור טלפון, נסיעות, ארוחות ועוד, גם הם יופיעו בפירוט התשלומים.

זקיפות שכר

בסעיף זקיפות השכר, יוצגו ההטבות והתשלומים הנוספים שהמעסיק מעניק לעובד לצורך

חישוב מס. כלומר, רשות המיסים דורשת שסכומי ההטבות יתווספו לברוטו החודשי, כך שיתבצע ניכוי מס גם עבור הטבות השונות. חשוב לציין כי סכום שווי ההטבות נזקף לברוטו רק לצרכי חישוב מס.

ניכויי חובה – מיסים

תחת תת כותרת זו מופיעים הסכומים שנגבו משכרו של העובד במסגרת חוקי המס השונים. כמו כן, בחלק זה גם תופיע חלוקת הסכום שנגבה בין מס הכנסה, ביטוח לאומי וביטוח בריאות. חשוב לציין, סכומי ניכויי החובה מושפעים ממספר גורמים לרבות גובה השכר, נקודות זיכוי ממס ומספר מקומות העבודה בהם מועסק העובד. בנוסף, הסכומים נגבים לפי חישוב אוטומטי ולעיתים קרובות החישוב לא לוקח בחשבון גורמים שיכולים להפחית את סכום ניכויי החובה. לכן, קריאה נכונה של קטגוריית ניכויי החובה תהיה כזאת שקודמת לה הכרת הטבות המס כמו נקודות זיכוי ממס וכן ביצוע של תיאום מס כדי למנוע גבייה עודפת.

ניכויים והפרשות לקופות גמל

לפי חוק הפנסיה ותיקוניו לאורך השנים, מעסיק חייב להפריש לקרן הפנסיה 6.5% מגובה שכר הבסיס של העובד לרכיב התגמולים, 6% לרכיב פיצויים וכן 6% משכרו של העובד ינוכו משכר הבסיס עצמו. כמו כן, תחת תת הכותרת "ניכויים והפרשות לקופות הגמל" יצוינו שם קופת הגמל, סכום שכר הבסיס באותו החודש, סכום הפרשת המעסיק וסכום הניכוי מהעובד. בנוסף, במידה וקיים ועד עובדים

במקום העבודה, תחת הקטגוריה הזאת יופיע הסכום שנוכה עבור תשלום לוועד.

נתונים מצטברים של קופות גמל וקרן השתלמות

תחת כותרת זו מופיע הסכום שהצטבר מתחילת השנה בהתאם לסכום ההופרש על ידי המעסיק והעובד לקופת הגמל, וכן הסכום שהצטבר בקרן ההשתלמות אם ישנה כזאת.

היעדרויות

לפי החוק, עובדים זכאים לימי חופשה, ימי מחלה ודמי הבראה. תחת הכותרת "היעדרויות" ניתן למצוא את ימי המחלה והחופשה שנוצלו באותו החודש, וכן את הימים שנוותרו. במקרים רבים, מעסיקים נוטים להזין נתונים באופן שגוי שעלול לפגוע בתנאים של העובדים שלהם. בהתאם, תשומת לב מיוחדת לטעויות כאלו, בין אם התבצעו בשוגג ובין אם בזדון, תמנע טעויות עתידיות ותבטיח מימוש זכויות מלא בהקשר זה.

מהן הטעויות שכדאי להימנע מהן בנוגע לתלוש משכורת?

ריכוז נתונים בתלוש שכר זה

תחת כותרת זו מופיע סיכום קצר של כל מה שעסקנו בו עד כה יחד עם הדובדבן שבקצפת – תשלום הנטו. במסגרת הקטגוריה הזאת יופיעו סך כל התשלומים (הברוטו), ניכויי החובה, ניכויי קופות הגמל ותשלום הנטו. כמו כן, אלו שמקפידים לקרוא

את תלוש המשכורת החודשי, אך לא עושים זאת באופן מושכל, נוטים להתמקד רק במשבצת הזאת. חשוב לזכור, תשלום הנטו החודשי ששולם אינו קדוש ואינו חף מטעויות. בהתאם, קריאה נכונה של כל הסעיפים הקודמים תוכל לאתר טעויות ולהביא להחזרים במידה ואכן נעשו טעויות כאלו ואחרות.

נתוני העסקה ונתונים חודשיים

במשבצת זו מופיעים נתוני העסקה הבסיסיים של העובד, לרבות תאריך תחילת ההעסקה, מעמד העובד (לדוגמא עובד שעתי, גלובלי וכדומה), הותק המצטבר ואחוז המשרה בחודש הנוכחי. כמו כן, במסגרת הנתונים החודשיים יופיע בתלוש המשכורת הברוטו שבמסגרתו חושב מס ההכנסה, נקודות הזיכוי ממס וערכם הכספי המוערך של נקודות הזיכוי.

סכומים מצטברים לשנת המס

הכותרת הבאה היא הכותרת האחרונה של תלוש המשכורת והיא מכילה את כל הסכומים שהצטברו מתחילת שנת המס. חשוב להבהיר, סעיף זה חשוב מאין כמוהו בכל הנוגע לגביית מס, שכן בניגוד לדעה הרווחת מיסים נגבים לפי חישוב שנתי ולא לפי חישוב חודשי. כלומר, סכום ניכוי המס החודשים הם סכומים שמוערכים לפי חישוב ממוצע. בהתאם, במקרים רבים החישוב נעשה באופן מוטעה והחישוב המהימן הוא זה שמתבצע על סמך הסכום השנתי המצטבר.

איך מחשבים תלוש משכורת?

כאמור, תשלום הנטו החודשי שמופיע בתלוש המשכורת שלכם הוא לא גזרה משמיים ובמקרים רבים הוא שגוי. כמו כן, כפי שראינו תלוש המשכורת בנוי ממרכיבים רבים שכל אחד מהם בנפרד משפיע על השכר בצורה משמעותית. כדי לחשב את המשכורת האמיתית, צריך לקחת בחשבון את כל הגורמים לרבות השכר השעתי, גביית מס, נקודות זיכוי ממס, הטבות ועוד. חשוב לדעת, ישנם מחשבונים ייעודיים בהם ניתן להזין את תשלום הברוטו לצד נתונים נוספים ולקבל את סכום הנטו המשוער. במידה והסכום גבוה מתשלום הנטו החודשי שהתקבל, כדאי לצלול אל התלוש, לגלות את מקור הפער לפי העקרונות בהם עסקנו ולפעול לקבלת הסכום המלא.

לסיכום – כך תקראו נכון את תלוש המשכורת

קריאה נכונה של תלוש המשכורת היא מיומנות שאי אפשר להפחית בחשיבותה עבור עובדים שכירים. למעשה, קריאה מושכלת של תלוש משכורת יכולה להביא לחסכון של אלפי שקלים בשנה. כמו כן, בתלושים הראשונים מלאכת הקריאה עלולה להיחווה כנוקשה ומתישה, אך לאחר זמן קצר היא תהפוך לאוטומטית, מהירה ובעיקר מועילה. חשוב לזכור, קריאה טובה היא כזאת שנשענת על ידע בדבר הזכויות וההליכים להם אתם זכאים, כגון נקודות זיכוי ממס, גובה ההפרשות לקרנות השונות, תיאום מס ועוד. אז עכשיו כשהכלים בידיים שלכם, הגיע הזמן להשתמש בהם. בהצלחה!

מיסוי בישראל

מדינת ישראל, כמו כל מדינה בעולם, מבססת את היכולת הכלכלית שלה על אזרחי המדינה. בהתאם לכך, המדינה גובה כספי מיסים, ישירים ועקיפים, אשר משומשים לצרכים רבים. שירותים סוציאליים, בטחון, תחבורה, תשתיות, שכר של עובדי מדינה, כל אלו הם דוגמאות לצרכים ציבוריים שמשולמים באמצעות כספי המיסים שנגבים מאזרחי המדינה. יחד עם זאת, למרות התפקיד המשמעותי של המיסים בחיינו, רוב הציבור לא באמת מכיר את שיטת המיסוי הנהוגה במדינה. הסיבה לכך נעוצה בעובדה שברוב המקרים כספי המיסים נגבים מאיתנו באופן אוטומטי, כך שבאופן עקרוני ניתן לעמוד במחויבויות החוקיות בהיבט של מיסוי בלי הבנה בסיסית של המנגנון העומד מאחורי זה. למרות שמבחינת המדינה תוכלו להסתדר גם בלי להבין את שיטת המיסוי, קשה להפריז בחשיבות של ההבנה הזאת. לשם כך, במאמר הקרוב אסביר את שיטת המיסוי בישראל על גווניה השונים.

למה חשוב להכיר את שיטת המיסוי בישראל?

החשיבות של הבנה אמיתית של שיטת המיסוי בישראל היא קריטית מכמה סיבות מרכזיות: ראשית, אם תבינו באמת איך מיסים נגבים פה, לא תוכלו להיקלע לסיטואציה בה תתפסו לא מוכנים בהקשר הזה. בהתאם, תוכלו לתכנן את תשלומי המיסים בצורה מושכלת, עניין שמהווה מרכיב בלתי נפרד מהתנהלות כלכלית בריאה. כולנו שמענו

סיפורים על אנשים שהרוויחו סכומי עתק ובזמן קצר בזבזו אותם וירדו מהנכסים שלהם. במקרים רבים הסיבה לכך היא התעלמות מחובת תשלומי מיסים, כך שהאנשים הללו נקלעו לחובות כבדים ואיבדו את הכל.

כמו כן, הסיבות הנוספות שבמסגרתן חשוב להכיר את מערכת המיסוי בישראל נוגעות לכך שהכרה של השיטה מאפשרת לנו למקסם את המצב הנתון שלנו. כלומר, כמו בכל מערכת חוקים, תמיד ישנם סדקים ופרצות שדרכם ניתן לסדר את המציאות לטובתנו. אולם, כדי להצליח לעשות את זה נדרשת הבנה אמיתית של מערכת המיסוי, כך ניתן יהיה לשלם את המינימום הנדרש ולעשות זאת באופן חוקי לחלוטין.

סוגי המיסוי המרכזיים

"מיסוי" הוא מונח אחד שמכיל בתוכו עולם ומלואו. לכל תחום ישנה מסגרת מיסוי ששונה באופן ניכר מהתחומים האחרים, למשל מערכת המיסוי בעולם הנדל"ן שונה ממערכת המיסוי בעולם הייבוא. במידה ותרצו לצלול אל עולמות המיסוי של התחומים השונים תוכלו לגשת לתכנים ייעודיים שהכנתי בדיוק בשביל זה. שכן, ספר חוקי המיסוי בישראל הוא עצום ולא יכול להסתכם במאמר אחד, מעמיק ככל שיהיה. במאמר הקרוב, תוכלו למצוא סיכום של הנושאים החשובים ביותר בהיבט של שיטת המיסוי בישראל. מטרת התוכן היא להנגיש עבור כלל האזרחים את עיקר שיטת המיסוי הישראלית. בין אם אתה שכירים, עצמאיים, צעירים או מבוגרים, תוכלו להכיר את עולם

המיסים הישראלי ולהמיר את ההבנות הללו לחיסכון כספי אמיתי.

ביטוח לאומי, מס הכנסה ומע"מ

כדי לעשות סדר, נתחיל בשלושת סוגי המיסוי הגדולים. אותם שלושה שכל אזרח בישראל נאלץ להתמודד איתם בחיי היום-יום שלו בלי קשר לתחום העיסוק שלו, ואותם שלושה שבמידה והחלטתם להקים עסק בישראל הם אוטומטית הופכים לשותפים של מעל 50 אחוז בעסק שלכם. אני כמובן מדבר על ביטוח לאומי, מס הכנסה ומע"מ.

ביטוח לאומי

הביטוח הלאומי, כשמו כן הוא, מוסד הביטוח של אזרחי מדינת ישראל. הרציונל העומד מאחורי המוסד לביטוח לאומי הוא שכל אזרח במדינת ישראל יוכל להנות מביטוח בסיסי במקרה שנסיבות החיים יובילו אותו לשם. דמי נכות, דמי אבטלה, דמי לידה, דמי זקנה - כל אלו מגיעים אל האזרחים שעומדים בתנאים היישר מהמוסד לביטוח לאומי. כידוע, הכספים הללו לא נופלים מהשמיים, הם מופרשים אל קופת הביטוח הלאומי מכספם של האזרחים שמייצרים כסף, בין אם כעובדים ובין אם כעצמאיים. כמו כן, דמי הביטוח שאתם נדרשים לשלם תלויים ברמת ההכנסה שלכם, כך שאם אתם מרוויחים מעט אתם נדרשים לשלם מעט ואם אתם מרוויחים הרבה תידרשו לשלם הרבה. למעשה, מטרתו הלא מוגדרת של הביטוח הלאומי, ושל מערכות מיסוי בכלל, היא לנסות ליצור מערכת חלוקת משאבים שוויונית

במסגרתה אזרחים "חזקים" עוזרים לאזרחים חזקים פחות.

ביטוח לאומי לעצמאי

כשזה נוגע לתשלום לביטוח לאומי, קיימים הבדלים בין הדרישות לעצמאיים להבין הדרישות לשכירים. כמו כן, ההבדל המשמעותי ביותר בין שכירים ועצמאיים בביטוח לאומי הוא שבמידה ועצמאי מעסיק עובדים במסגרת העסק, הוא נדרש להעביר דמי ביטוח לאומי גם עבור העובדים. נוסף על כך, עצמאיים נדרשים להיות יותר אקטיביים בכל הנוגע לתשלומי המיסים שלהם ושל העובדים שלהם, שכן במקרה זה ההליך אינו מבוצע באופן אוטומטי.

מי נחשב עצמאי?

לפני שנכנסים למספרים ולמשמעויות שלהם, חשוב להבין אם אתם עומדים בהגדרת "עצמאי" לפי החוק בהקשר של תשלום לביטוח לאומי. לפי החוק, עצמאי הוא מי שעומד באחד מהתנאים הבאים:

- מי שעוסק בעבודתו כעצמאי לפחות 20 שעות בשבוע בממוצע.
 - מי שעוסק בעבודתו כעצמאי לפחות 12 שעות בשבוע בממוצע, וכן הכנסתו החודשית עולה על 1,781 ש"ח.
 - מי שהכנסתו החודשית הממוצעת עקב עבודתו כעצמאי עולה על 5,935 ש"ח.
- מי שלא עונה על אף אחד מהתנאים הללו, ייחשב "עצמאי שלא עונה להגדרה" ודמי הביטוח הלאומי יגבו ממנו באופן שונה. למרות זאת, גם במידה ואתם

לא עונים להגדרה, חשוב להירשם בביטוח הלאומי כעצמאיים כדי להיות זכאים לקצבאות השונות. נוסף על כך, במידה והנסיבות השתנו ואתם עונים להגדרה, חשוב מאוד לעדכן את הביטוח הלאומי, שכן אם לא תעדכנו תוכלו להידרש לתשלומים רטרואקטיביים משמעותיים.

גובה דמי ביטוח לאומי לעצמאי

כאמור, גובה התשלום לביטוח הלאומי נקבע כתלות ברמת ההכנסה, כך שמי שמרוויח יותר נדרש לשלם יותר. כשזה נוגע לעצמאיים, הסכום על בסיסו מחושבים דמי הביטוח הלאומי הוא סכום ההכנסות השנתיות בניכוי ההוצאות שמותרות בניכוי על פי חוק. כמו כן, כשזה נוגע לחישוב גובה דמי הביטוח הלאומי, קיים הבדל בין אזרחים מבוגרים (בני 18 ומעלה) ובין אזרחים צעירים.

דמי ביטוח לאומי לעצמאי מעל גיל 18

עבור עצמאי מעל גיל 18, חישוב גובה דמי הביטוח הלאומי נעשה באופן הבא:

מהחלק של ההכנסה החודשית שחייבת במס ושלא עולה על 7,122 ש"ח ייגבו 2.87% דמי ביטוח לאומי וכן 3.10% דמי ביטוח בריאות, סה"כ 5.97%.

כמו כן, אם ההכנסה החודשית גבוהה מכך, מהחלק של ההכנסה החודשית שעולה על 7,122 ש"ח ייגבו 12.83% דמי ביטוח לאומי וכן 5% דמי ביטוח בריאות, סה"כ 17.83%.

דמי ביטוח לאומי מתחת לגיל 18

עצמאי מתחת לגיל 18 פטור מדמי ביטוח בריאות וחישוב דמי הביטוח הלאומי נעשה באופן הבא:

מהחלק של ההכנסה החודשית שחייבת במס ושלא עולה על 7,122 ש"ח ייגבו 0.17% דמי ביטוח לאומי. כמו כן, מהחלק של ההכנסה החודשית שעולה על 7,122 ש"ח ייגבו 0.78% דמי ביטוח לאומי. חשוב לציין כי הסכום 7,122 ש"ח הוא למעשה 60% מהשכר הממוצע נכון לשנת 2023. כלומר, מדובר בסכום משתנה שנע מידי שנה כתלות בגובה השכר החודשי הממוצע.

כך תשתלמו פחות ביטוח לאומי

רגע לפני שעוברים לשכירים, ריכזתי עבורכם כמה עצות חשובות בהקשר של חסכון בתשלום דמי ביטוח לאומי. חלק משמעותי מדמי הביטוח הלאומי שתשלמו כעצמאיים מוכר כהוצאה מוכרת בשנת המס הנתונה. כתוצאה מכך, תוכלו לנכות אותו מגובה ההכנסה של אותה שנת מס וכך להקטין את גובה מס ההכנסה שעליכם לשלם. כמו כן, כדי להבטיח תשלום מינימלי של דמי ביטוח לאומי חשוב לדאוג לשלם הכול בזמן, שכן כל דחייה עלולה להוביל להצמדה וקנסות, ובמקרים חמורים ניתן להגיע לכדי עיקולים על ידי הוצאה לפועל. כדי להימנע מכך ולא להיקלע למצב הזה, דאגו לשלם את דמי הביטוח לאומי בזמן.

ביטוח לאומי לשכיר

בדומה לעצמאיים, גם שכירים נדרשים לשלם דמי ביטוח לאומי שתלוי בגובה ההכנסה שלהם. כמו כן, בשונה מעצמאיים, דמי הביטוח הלאומי נגבים באופן אוטומטי וגובה התשלום מופיע בתלוש המשכורת החודשי. נהוג לחשוב שהמצב בו התשלום נגבה באופן אוטומטי הוא מצב שבא לטובת השכירים, שכן כך הם לא צריכים להתעסק בכך באופן אקטיבי. יחד עם זאת, במקרים רבים ההליך האוטומטי בא לרעתם של העובדים השכירים ומביא לכך שהם משלמים בפועל הרבה יותר ממה שהם אמורים. לשם כך, אכיר לכם כמה כלים משמעותיים בהקשר הזה, כמו למשל תיאום ניכויי ביטוח לאומי, אשר באמצעותם תוכלו לשלם פחות.

אך שכירים משלמים ביטוח לאומי?

תשלום של דמי ביטוח לאומי עבור שכיר נעשה על ידי המעסיק שלו, כך שהמעסיק מעביר את התשלום ישירות לביטוח הלאומי. כמו כן, חלק מהסכום מנוכה מהשכר של השכיר והיתר משולם על חשבונו של המעסיק. חשוב לציין, במידה והתשלום לא הגיע לביטוח הלאומי, השכיר לא יישא בהשלכות כך שהוא עדיין יישאר מבוטח על ידי הביטוח הלאומי ויוכל להנות מהשירותים שהוא מעניק במקרה הצורך.

גובה דמי ביטוח לאומי המנוכה משכרם של

שכירים

גובה דמי ביטוח לאומי שמנוכה משכרם של שכירים מחושב באופן הבא:

- על חלק ההכנסה החודשית שמגיע עד 7,122 ש"ח סך הניכוי עבור דמי ביטוח לאומי ודמי ביטוח בריאות הוא בגובה 3.50%, כך שדמי ביטוח לאומי נגבים בגובה 0.40% ודמי ביטוח בריאות בגובה 3.10%.
 - על חלק ההכנסה החודשית שמעל 7,122 ש"ח ועד 47,465 ש"ח סך הניכוי עבור דמי ביטוח לאומי ודמי ביטוח בריאות יהיה בגובה של 12.00%, כך שדמי ביטוח לאומי נגבים בגובה 7.00% ודמי ביטוח בריאות בגובה 5.00%.
- כמו כן, החישוב נעשה מתוך שכר הברוטו של השכירים. כלומר, האחוזים הללו מתייחסים לאחוזים שמחושבים על גובה שכר הברוטו שמתקבל לפני הניכויים השונים.

גובה דמי ביטוח לאומי שהמעסיק צריך לשלם עבור השכיר

כאמור, חלק מדמי הביטוח הלאומי ששכירים נדרשים להם משולם על ידי המעסיקים שלהם. גובה דמי הביטוח הלאומי שהמעסיקים נדרשים לשלם מחושב באופן הבא:

- על חלק ההכנסה החודשית שמגיע עד 7,122 ש"ח, ישלם המעסיק 3.55% מהשכר של העובד.
 - על חלק מעל 7,122 ש"ח ועד 47,465 ש"ח, ישלם המעסיק 7.60% משכרו של העובד.
- חשוב לציין, התשלומים הללו של המעסיק מתווספים לסכומים שכבר ניכה משכרו של העובד וגם אותם עליו להעביר למוסד לביטוח הלאומי באותו האופן.

תיאום ניכויי ביטוח לאומי לשכירים

כאשר שכיר עובד במספר עבודות, רשויות המיסים השונות גובות ממנו סכומים גבוהים יותר באופן אוטומטי. בחלק מהמקרים, ותחת תנאים מסוימים, ניתן לבצע תיאום ניכויי ביטוח לאומי וכך להביא להפחתה ולהימנע מתשלום דמי ביטוח לאומי גבוהים מהנדרש. התנאים במסגרתם ניתן לבצע תיאום ניכויי ביטוח לאומי הם גובה הכנסה מהעבודה העיקרית שאינו עולה על 7,122 ש"ח, או אם גובה ההכנסה המצטבר ממקומות העבודה השונים עולה על 47,465 ש"ח. במידה ואתם שכירים ועומדים באחד מהתנאים הללו, תוכלו לבצע תיאום ניכויי ביטוח לאומי לשכירים ולשלם פחות דמי ביטוח לאומי מכפי שאם משלמים כיום. יתרה מכך, אם כבר נגבו מכם דמי ביטוח לאומי גבוהים מכפי שהתנאים הללו מאפשרים, תוכלו לקבל החזר מלא עבור הסכום שנגבה.

מס הכנסה

אחרי שסיימנו עם התשלום שנגבה עבור ביטוח לאומי, הגיע הזמן לעסוק במס הכנסה. בדומה לדמי הביטוח הלאומי, קיים הבדל באופן שבו נגבה מס הכנסה בין עצמאיים לבין שכירים, וכן קיים הבדל בגובה מס ההכנסה שנגבה בין אלו שנהנים משכר גבוה לבין אלו שמרוויחים שכר נמוך. כעת, אסביר את שיטת המיסוי עבור עצמאיים ואת שיטת המיסוי עבור שכירים.

מס הכנסה לעצמאי

כפי שכבר ניתן להסיק, עצמאיים נדרשים לעצמאות רבה גם בהקשר של שיטת גביית המיסוי. בהתאם, הם נדרשים למספר הליכים בירוקרטיים יזומים כדי לעמוד בחוקי המדינה ולשלם לפי החוק. יחד עם זאת, במקרים רבים המאמץ הייזום מניב פירות עבור העצמאיים, שכן הם נדרשים להבנה של שיטת המיסוי וכך הם יכולים גם לנצל את השיטה כדי להוזיל את גובה תשלומי המיסים. אך לפני שאגיע ליתרונות, צריך להבין את הפרוצדורה לה נדרש עצמאי במדינת ישראל בהקשר של תשלומי מיסים.

הגשת דו"ח שנתי למס הכנסה

כל עצמאי מחויב להגיש דו"ח למס הכנסה, במסגרתו יצינו ההכנסות וההוצאות שהתרחשו במסגרת פעילותו כעצמאי. כמו כן, רמת הפירוט של הדו"ח והדרישות שלו משתנות לפי ההגדרה החוקית של העצמאי. לצורך הדוגמה, עצמאי בעל תיק "עוסק פטור" נדרש לדו"ח בעל דרישות מקלות יותר ביחס לעצמאי בעל תיק "עוסק מורשה". בנוסף, מעבר לדרישות הדו"ח, עצמאיים זכאים להקלות שונות ונדרשים לחובות שונות בהקשר של דמי המיסוי. חשוב לציין, הנתונים שמוצגים בדו"ח השנתי הם אלו שיקבעו כמה מס הכנסה תדרשו לשלם כעצמאיים והאם תהיו זכאים להחזרי מס, זאת על פי ההוצאות, ההכנסות, נקודות מס, הטבות שונות, פטורים ומדרגות המס.

חישוב מס הכנסה לעצמאי

בהתבסס על הדו"ח השנתי, מס הכנסה לעצמאיים מחושב על הכנסה שמוגדרת לפי הקריטריונים הללו:

- חישוב רווח לצורכי חישוב מס – חישוב ההכנסות פחות ההוצאות המוכרות על ידי מס הכנסה, כלומר הוצאות ששימשו בייצור הכנסה. לדוגמה, רכישת ציוד משרדי לעסק, כיבוד לעסק, מתנות לצרכי העסק, ביגוד ועוד.

- מהרווח מפחיתים עוד ניכויים – מהרווח שחושב מפחיתים עוד תשלומים שאינם נחשבים כהוצאות מוכרות על ידי מס הכנסה, אבל מאפשרים הפחתה של המס. למשל, הפקדות עצמאיות לביטוחים פנסיוניים, תשלומים לקופות גמל, תשלומים לקרנות השתלמות, תשלומים לביטוח לאומי ועוד.

מהרווח שהתקבל אחר החישוב מחשבים את גובה המס לפי מדרגות המס, אותן אציג בפסקה הבאה.

מדרגות מס הכנסה

כאמור, במדינת ישראל ככל שאזרחים מרוויחים יותר, כך הם משלמים יותר מס הכנסה. העיקרון הזה בא לידי ביטוי ביתר שאת כמדברים על עצמאיים. בפועל, העיקרון הזה מיושם על ידי מדרגות מס הכנסה. המדרגות האלו נקבעות על פי הכנסה שנתית, כך שמעל הכנסה שנתית מסוימת, אזרחים, עצמאיים ושכירים כאחד, נדרשים לשלם יותר אחוזי מס לפי מדרגות המס. חשוב להבהיר, מדרגות המס משתנות מידי שנה, כך שאינן קבועות. כדי לעשות

סדר, ריכזתי עבורכם את מדרגות המס העדכניות להכנסה מעבודה:

על הכנסה שנתית בגובה של עד 81,480 ש"ח שיעור המס הוא 10%.

– על הכנסה שנתית בגובה 81,481 – 116,760 ש"ח שיעור המס הוא 14%.

– על הכנסה שנתית בגובה 116,761 – 187,440 ש"ח שיעור המס הוא 20%.

– על הכנסה שנתית בגובה 187,441 – 260,520 ש"ח שיעור המס הוא 31%.

– על הכנסה שנתית בגובה 260,520 – 542,160 ש"ח שיעור המס הוא 35%.

– על הכנסה שנתית בגובה 542,160 – 698,280 ש"ח שיעור המס הוא 47%.

על הכנסה שנתית גבוהה מ-698,282 ש"ח שיעור המס הוא 50%.

חסכון בתשלום מיסים לעצמאיים עקב

מדרגות מס

כפי שניתן לראות, גובה ההכנסות השנתיות משפיע במידה רבה על גובה תשלום מס ההכנסה, ובאמצעות הבנה של מדרגות המס, ניתן להביא לחסכון משמעותי. לדוגמה, אפשר לראות שקיימים טווחי הכנסה שמשויכים לשיעור תשלום מס הכנסה. בחלק מהמקרים, דווקא צמצום של ההכנסה יכול להביא לשיעור מס נמוך יותר ובהתאם לרווח גובה יותר לאחר תשלום מס. במידה ואתם נמצאים באזור גבולי בין המדרגות, ייתכן וכדאי דווקא לשאוף למדרגה הנמוכה יותר וכך להישאר עם יותר כסף ביד אחרי גביית המס.

מה ההבדל בין שכירים ועצמאיים בתשלום מס הכנסה?

קיימים מספר הבדלים מהותיים בגביית מס הכנסה בין עצמאיים ושכירים. כמו כן, חלק מההבדלים הללו באים לטובתם של העצמאיים, בעוד שחלק מההבדלים באים לטובתם של השכירים. כדי להבין מה זה אומר, פרסתי את ההבדלים המהותיים והמשמעותיים שלהם בפועל:

1. גבייה אקטיבית מול גבייה פסיבית

כשזה נוגע לשכירים, תהליך גביית המס נעשה באופן אוטומטי, כך שהשכירים לא נדרשים לבצע צעד אקטיבי כלשהו כדי לדאוג לתשלום המיסים. באשר לעצמאיים, הם נדרשים לתהליך אקטיבי שכולל הגשת דו"ח שנתי ותשלום מקדמות. כתוצאה מכך, שכירים זוכים להליך נוח יותר ולא צריכים להשקיע משאבים הכרוכים בהתעסקות נוספת. מנגד, עצם העובדה ששכירים לא נדרשים לעסוק בנושא מבחינת החוק, מביא לכך שבמקרים רבים הם משלמים הרבה יותר מס ההכנסה ממה שהם נדרשים בפועל עקב חוסר תשומת לב. באשר לעצמאיים, מצד אחד הם נדרשים להליכים בירוקרטיים שגוזלים מהם זמן ולעיתים גם כסף במידה והם נדרשים להעסיק רואה חשבון או יועץ מס; מצד שני, עצם העובדה שעצמאיים מוכרחים להתעסק בנושא באופן אקטיבי, מביא לכך שהם מודעים לשיטת המיסוי ויכולים למקסם מרכיבים בתוכה כדי לשלם פחות מס הכנסה בפועל.

2. אופן החישוב

הן עצמאיים והן שכירים נדרשים לתשלום מס הכנסה שגובהו נקבע לפי מדרגות מס. יחד עם זאת,

אופן חישוב סיכום ההכנסה שממנו נגזר שיעור המס שונה בין עצמאיים לבין שכירים. כשזה נוגע לעצמאיים, כפי שפורט לעיל, הסכום עליו מחושב המס הוא ההכנסה לאחר ניכויים שונים, לרבות הוצאות של העסק ועוד. לעומת זאת, אצל שכירים סכום המס מחושב על שכר הברוטו שלהם. משמע, אצל שכירים עם הכנסה גבוהה שלא זכאים להטבות מס ולא מחזיקים בנקודות זיכויי ממס רבות, שיעור המס נקבע על סכום גבוה מאוד, כך שנתח משמעותי מהמשכורת שלהם מומר למס הכנסה. באשר לעצמאיים, הם יכולים לנכות סכומים משמעותיים מההכנסה שלהם וכך החישוב של גובה המס ייעשה על סכום נמוך יותר של כסף. כלומר, הם ישלמו פחות כסף בפועל. כמובן, לא ניתן לומר באופן גורף ששכירים משלמים יותר מס הכנסה מעצמאיים, אבל בפניי העצמאיים ניצבות אפשרויות רבות יותר להפחית את גובה המס באופן חוקי.

3. תיאום מס

שכירים שעובדים במספר מקומות עבודה, וכן שכירים שעברו מקום עבודה בשנת המס הנתונה רשאים לעשות תיאום מס. תיאום מס הוא הליך שמתבצע מול רשות המיסים, ההליך דומה במאפיינים שלו להליך ניכויים מול הביטוח הלאומי. כמו כן, במסגרת תיאום מס ניתן לזכות להפחתה בשיעורי המס שלעיתים נגבית באופן גבוה מידי בשל הגבייה האוטומטית. בנוסף, במקרים מסוימים ניתן גם לקבל רטרואקטיבית החזרים עבור גביית יתר. כלומר, במידה ובתיאום המס התגלה שגבו מכם מס הכנסה בשיעור גבוה מידי, תוכלו לקבל חזרה את הסכומים הללו. עבור שכירים שיודעים לנצל את הכלי

הזה, מדובר ביתרון משמעותי באמצעותו ניתן לחסוך סכומים משמעותיים למדי.

מע"מ

מע"מ (מס ערך מוסף) הוא מס אשר מוטל על עסקאות ומהווה חלק בלתי נפרד מעולם המיסוי. כמו כן, כשמדברים על מס עקיף, מע"מ מהווה את הביטוי המרכזי למס עקיף. בישראל, שיעור המע"מ עומד על 17% מגובה העסקה. כצרכנים, כולנו נדרשים לשלם מע"מ עבור כל קנייה שאנחנו מבצעים. בהקשר של המאמר הנוכחי, הבנה של שיטת המע"מ הישראלית רלוונטית בעיקר לעצמאיים בעלי עסקים על סוגיהם השונים (עוסק פטור, עוסק מורשה, חברה בע"מ ועוד).

מע"מ לעצמאיים

כשזה נוגע לעיסוק במע"מ בהקשר של עצמאיים, קיימים הבדלים ניכרים בין העצמאיים כתלות בהגדרה החוקית של העסק. כלומר, עוסק פטור יידרש להליך שונה בתכלית ביחס לעומק מורשה. בהתאם, בעלי העסקים השונים ייהנו מהטבות, וכן יתמודדו על חובות שונים אלו מאלו. אז בואו נבין איך זה באמת עובד:

מע"מ לעצמאי עוסק פטור

לפני שארחיב על עוסק פטור בהקשר של מע"מ, חשוב להבין מי הוא העוסק הפטור. עוסק פטור היא צורת התאגדות ייחודית המיועדת

לעצמאיים בעלי עסקים קטנים עם מחזור הכנסות מצומצם יחסית. כמו כן, כדי להקל על חייהם של בעלי עסקים קטנים, ולחסוך מהם הליכים בירוקרטיים מתישים, העצמאיים הללו פטורים מכל מיני מחויבויות. ההטבה העיקרית לה זכאים העוסקים הפטורים, וממנה למעשה העוסקים "פטורים", היא הפטור ממע"מ. כלומר, עוסקים פטורים לא גובים מע"מ מלקוחותיהם עבור העסקאות שלהם, מדובר בהטבה משמעותית בעלת יתרונות פיננסיים רבים. חשוב להבהיר, עוסקים מורשים אכן פטורים מגביית מע"מ עבור העסקאות שלהם, אך הם עדיין מחויבים לפתוח תיק עוסק פטור במע"מ כדי להסדיר את הפטור הזה באופן חוקי. כמו כן, עוסקים פטורים מחויבים לדווח על הכנסותיהם למע"מ רק פעם אחת בשנה, תדירות נמוכה למדי ביחס לסוגי העסקים האחרים.

מע"מ לעוסק מורשה

עוסק מורשה הוא עצמאי שמחזור ההכנסות שלו גבוה ממחזור ההכנסות שנקבע לפי חוק כדי להיות עוסק פטור. בהתאם, עוסק מורשה לא פטור מתשלומי מע"מ וחייב לגבות מע"מ מלקוחותיו עבור העסקאות שלו. כמו כן, המע"מ שהעוסק המורשה גובה מלקוחותיו חייב בדיווח למע"מ וכן בהעברת התשלום למע"מ באופן יזום. נוסף על כך, ובשונה מעוסקים פטורים, עוסקים מורשים חייבים לדווח פעם בחודשיים למע"מ. מדובר בתדירות גבוהה יחסית שדורשת מהעוסק המורשה משאבי זמן או תשלום לאיש מקצוע חיצוני שיבצע את ההליך עבורו.

עד כאן, נראה שעוסקים מורשים לא זוכים לשום עדיפות ביחס לעוסקים פטורים בהיבט של מע"מ, אך זה לא בדיוק המצב. למעשה, עוסקים מורשים רשאים לקזז את המע"מ עבור הוצאות שוטפות שקיימות במסגרת תפעול העסק, קיזוז זה נקרא מס תשומות. בהתאם, עוסק מורשה שמתנהל בצורה מסודרת ומדוקדקת, וכן מכיר היטב את אופי ההוצאות השוטפות של העסק שלו, יכול לחסוך כספים רבים באמצעות קיזוז המע"מ ודיווח מסודר על כך.

מס מכס

מכס הוא מס שמוטל על מוצרים שמיובאים מחו"ל לארץ. בדומה למע"מ גם מכס מהווה מס עקיף. ברוב המקרים, מס מכס הוא מס שרלוונטי בעיקר ליבואנים שמייבאים כמויות גדולות של סחורה לארץ. כמו כן, מכס מהווה מעין חסם ייבוא עבור יבואנים, שכן אם התשלום עבור המכס גבוה מידי, ליבואנים לא משתלם להביא סחורה לארץ. חשוב להבין, אחת הסיבות המרכזיות שהמדינה גובה מס מכס על סחורה מיובאת נוגעת לרצון לקדם מסחר פנימי ענף יותר ומתן העדפה לסחורות המיוצרות בארץ. אז אחרי שהבנו מה הוא מס המכס באופן כללי, הגיע הזמן לצלול קצת יותר עמוק.

מי נדרש לשלם מס מכס?

בציבור קיימת סברה מוטעית כי מכס רלוונטי רק ליבואנים שעוסקים בייבוא של כמויות רבות של סחורות, אך המצב שונה בתכלית. למעשה, מכס

מוטל בהרבה מקרים גם על האזרח קטן. לצורך העניין, גם אנשים שמזמינים מוצר באינטרנט או אפילו מקבלים משלוח מחו"ל במתנה, עשויים להידרש לתשלום של מס מכס.

מי פטור מתשלום מס מכס?

למרות שחובת תשלום מס המכס היא די רחבה ומקיפה רכישות רבות, ישנם מקרים אשר במסגרתם חל פטור ממס מכס. למשל, אם חזרתם מחו"ל עם מוצר שרכשתם שם ומחירו ולא עולה על סכום של \$75, לא חלה עליכם חובת תשלום מס מכס עבור המוצרים זה. בנוסף, כשזה נוגע למספר מוצרים, במידה וערכם המצטבר לא עולה על \$200 גם כן תהיו פטורים מתשלום מס מכס עבורם. יחד עם זאת, הפטור הזה לא רלוונטי למוצרי טבק ואלכוהול.

איך מחשבים מס מכס?

חישוב של מס מכס עבור מוצרים שמגיעים מחו"ל לארץ תלוי בלא מעט גורמים. כלומר, כדי להבין את סכום מס המכס שיש לשלם עבור מוצר נתון, קיימות חברות ייעודיות העוסקות בחישוב הזה עבור המדינה. במסגרת החישוב, נלקחים בחשבון מספר גורמים לרבות המוצר עצמו, סיווג מכסי של המוצר, צו תעריף המכס, עלויות הובלה ועוד. בשורה התחתונה, בניגוד לחישוב מע"מ אשר מהווה בדיוק 17% מגובה העסקה, גובה מס המכס מורכב בהרבה. יחד עם זאת, ברחבי הרשת קיימים מחשבוני ייעודיים, אליהם תוכלו להזין מספר

נתונים ולקבל את גובה מס המכס עבור המקרה הייחודי שלכם.

איך להימנע מתשלום מס מכס?

אחרי שהבנו מה הוא מס המכס, למי הוא מיועד, באילו מקרים הוא נגבה ואיך הוא מחושב, אפשר להשתמש במידע הזה כדי להימנע מתשלום מס מכס. למשל, אם אתם מבצעים הזמנה של חבילה שערך המוצרים בה עולה על \$75, תוכלו לפצל אותה לשתי חבילות שיוזמנו בהפרש של למעלה מ-72 שעות. באופן הזה, תוכלו להימנע מתשלום מס מכס עבור המוצרים הללו. בנוסף, במידה ואתם רוצים להזמין מחו"ל מוצר בודד שערכו גבוה מ-\$75, ברו מול הספק אם ניתן לפצל את המוצר למספר רכיבים ולשלוח אותו בהזמנות שונות ובפרקי זמן שונים, כך גם כן תוכלו להימנע מתשלום של מס מכס.

לסיכום – היכרות עם עולם המיסוי שווה

כסף

כשזה נוגע להבנה אמיתית של שיטת המיסוי – אין ספק שידע הוא כוח. בין אם אתם שכירים, עצמאיים, צעירים, מבוגרים, או אפילו אזרחים מחוץ לשוק העבודה, הכרה של המנגנון באמצעותו גופי המיסוי הישראליים גובים מס תשרת אתכם. כמו כן, לאזרחים רבים, ובעיקר לשכירים שלא נדרשים לעסוק בכך, קיימת נטייה להימנע מהעיסוק בעולם המיסוי מפני שזה תחום שמצטייר כמסובך מידי. במעמד זה אני יכול להבטיח לכם שעולם המיסוי הרבה פחות מסובך מכפי שהוא מצטייר, ולאחר

שתבינו איך הוא עובד ואיך הוא רלוונטי לגביכם, תוכלו להשתמש בהבנה הזאת כדי לחסוך כסף רב ומשאבים משמעותיים. כל מה שנשאר עכשיו, הוא לקחת את הכלים שרכשתם להבנת המיסוי בישראל, וליישם אותם בפועל.

ביטוח

במדינת ישראל יש מספר כללים שלרוב תופסים בכל נושא הביטוח ואתם מוזמנים לבחון אותי: ראשית, כמעט לכל אדם בישראל יש ביטוח כלשהו. שנית, אנשים לא באמת יודעים מה הביטוח שיש להם או מה הוא מכסה. שלישית, אין להם מושג כמה בדיוק הם משלמים וגם אם הם חושבים שהם יודעים אז זו בדרך כלל טעות כי הרי הסכום משתנה לעיתים. הכלל הרביעי, שהוא בעצם הכי חשוב, הוא שכמעט תמיד אפשר להוזיל את סכום התשלום בעשרות אחוזים ואפילו לבטל אותו לחלוטין; יש מצבים בהם מגלים כפל ביטוח, שזה בעצם אותו ביטוח שמשולם בשני מקרים שונים וללא כפל בתגמול.

עולם הביטוח נחשב למורכב בפני עצמו ואחסוך מכם את איסוף המידע והניתוח שלו כי באמת מדובר בנושא שלא פשוט לכל אדם להבין. עם זאת, כפי שכבר אמרתי – רוכשים רק מה שצריך! לפיכך, חשוב להבין את סוגי הביטוחים:

- תאונות אישיות - במקרה ששברנו גף כלשהו נקבל פיצוי חד פעמי בסך אלפי שקלים. עלות זולה יחסית אבל מצד שני גם הסיכוי שיקרה נמוך.

- חיים - סכום חד פעמי שמקבלים במקרה של פטירה. במידה ויש משכנתא חייבים לעשות זאת, אך באופן בכללי מומלץ להימנע מכך אלא אם כן יש ילדים שתוצו להוריש להם.
 - אובדן כושר עבודה - סכום חודשי שתקבלו עד שתוכלו לחזור לעבודה במידה ועברתם תאונה, מחלה או כל סיבה אשר מנעה מכם לעבוד.
 - בריאות ומחלות קשות - במידה וחלילה לקיתם במחלה כלשהי ואתם צריכים טיפולים שלא בסל הבריאות הרגיל, הביטוח יפעל ותוכלו לממן זאת. חשוב להבין שבתחום הביטוח מדובר בנושא מאד אינדיבידואלי ומשתנה לפי הצורך. גם בלי כל הביטוחים הפרטיים, בדרך כלל יש ביטוח משלים וביטוח לאומי אבל לצערנו השירות והתפוקה שלהם לא תמיד מספיקים.
- בכל מקרה, הדרך הכי טובה להוזיל היא מפגש עם מספר סוכני ביטוח. תבדקו שהם מציעים לכם בדיוק את אותם התנאים והפוליסות ותשוו את המחירים. אתם תשימו לב שכל אחד יהיה יותר זול מהשני ולכן זאת הדרך הכי טובה להוזלה. כמו כן, שימו לב שצריך לתת שוב לסוכנים לבדוק את הפוליסות כל שנה כדי לראות אם אפשר לשפר.
- *תמיד יכולה להיות האופציה שיש כפל ביטוחים או ביטוחים מיותרים ולכן חשוב לבדוק. *אותה פעולה נכונה גם לגבי ביטוחי הדירה והרכב שלכם!

ריבית

אולי הנושא החשוב ביותר בכל מה שקשור להשכלה פיננסית הינו ריבית והוא יהיה הפרק האחרון בפרק של התנהלות כלכלית. הסיבה לכך היא שבלי להבין איך עולם הריביות עובד והמרכיבים השונים שלו, לא נוכל להתקדם הלאה לפרקים הבאים שעוסקים בהשקעות וצמיחה כלכלית. עד עכשיו עסקנו בהנהלות כלכלית ובייעול ההוצאות והגדלת הנטו שלנו, כעת אנחנו עוברים לפרקים של השקעות וזה קריטי להבין את נושא הריבית דריבית. בלי קשר, גם בנושא המימון נגעת בנושא הריבית אך לא הסברתי. בעוד ישנם פרקים שאני מבין שרוצים לדלג עליהם, נושא הריבית הינו נושא חובה לקריאה!

מה זה ריבית?

ריבית בשפה הכי פשוטה הינה תשלום המתווסף כפיצוי או דמי שירות לכסף אשר ניתן בין שני צדדים. לדוגמא, בין מלווה ללווה הריבית מציינת למעשה את "מחיר הכסף", ובאמצעות תמחור זה מנסים גם לחשב את שווי הכסף בעתיד או את הסיכונים לפי רמת הסיכוי שהכסף לא יוחזר.

ישנם מושגים רבים בתחום הריבית שנשמעים לאנשים כמו סינית, למשל ריבית פריים, ריבית דריבית, ריבית נקובה, ריבית אפקטיבית, ריבית נומינלית וריבית ראלית. את האמת, מעבר לזה שיחסית מדובר בנושאים מאד פשוטים, ישנו ערך כלכלי רב בהבנה שלהם, גם בכל שקשור להלוואות כמובן, אך לא פחות חשוב בכל מה שקשור להשקעות.

על מנת להבין את המונח ריבית או מדוע יש ריבית נקובה וריבית אפקטיבית, צריך קודם להבין את ההבדל בין השניים.

ריבית נקובה היא הריבית כפי שהיא מצוינת בדרך כלל בהצעות שמקבלים בהלוואה. הריבית הנקובה בעצם מתארת את גובה הריבית בשפה פשוטה שכל אדם יוכל להבין אותה ואפילו לעשות השוואות בין הצעות עם המידע הזה. יש לשים לב שאם רשום שמדובר בריבית נקובה, היא אומנם מתארת בשפה פשוטה את גובה הריבית אך היא אינה מתארת מהי הריבית שתשולם בפועל!

ריבית אפקטיבית הינה הריבית שתשולם בפועל. לדוגמא, אם נלקחת הלוואה של 100 ש"ח ל-3 שנים כאשר הריבית הנקובה השנתית הינה 10%. הרי בשנה הראשונה באמת תהיה הריבית שווה לסכום של 10 ש"ח (לכן במידה ותקופת הלוואה הייתה שנה אחת אז הריבית הנקובה והריבית האפקטיבית יהיו זהות). בשנה השנייה, שוב שולמה ריבית של 10%, אך הפעם על כלל הסכום שנצבר (110 ש"ח) ולכן מדובר בסכום של 11 ש"ח. באותו אופן, בשנה השלישית 10% ריבית יהיו שווים ל-12.1 ש"ח כך שלאחר 3 שנים הסכום ששולם בחזרה הינו 133.1. ניתן לראות שלמרות שהריבית הייתה 10% בכל שנה, הסכום ממנו היא נגזרה אינו נשאר זהה מכיוון שמחשבים את הריבית כל פעם בתוספת הקרן. התופעה הזו נקראת ריבית דריבית (מיד נרחיב) שזאת בעצם ריבית אפקטיבית. כפי שנאמר, לא משתמשים במונח ריבית נקובה כדי לבלבל אנשים או מתוך הונאה, אך עדיין מומלץ להבין את ההבדלים בין ריבית נקובה למה שבפועל ישולם, ריבית אפקטיבית.

המונחים ריבית נומינלית או ריבית ראלית, מדברים על מצבים בהם הריבית צמודה למדד כלשהו, ברוב המקרים יהיה מדובר במדד המחירים לצרכן. בגדול, מטרת ההצמדה היא לשמור על כוח הכסף, השקל במקרה של ישראל, גם בעתיד. אם למשל היום 100 ש"ח היו מאפשרים רכישת 100 תפוחים, בעוד 10 שנים המחיר של תפוחים יעלה וסכום של 100 ש"ח יאפשר לרכוש רק 10 תפוחים. כעת כבר לא מדובר באותו כוח קנייה ולכן גובה הסכום שנלווה כבר לא מחזיק באותו ערך. לכן, ברוב המקרים נתבקש להצמיד למדד את ההלוואה. אגב, גם כשמכניסים את הכסף לפיקדון שיצבור ריבית כלשהי, עדיף למי שמפקיד להצמיד את הכסף למדד כדי לשמור על כוח הכסף שלו בעתיד.

מדד המחירים לצרכן, אליו נהוג להצמיד את הריבית, הוא מדד הכולל בתוכו סל מוצרים בסיסיים אשר ביניהם דיור (כ-25% ממרכיבי המדד). המדד מתפרסם בכל 15 לחודש ומכיל מאות מוצרים. ריבית נומינלית מייצגת את הסכום של הכסף ללא תוספות השינויים בעקבות הצמדה למדד או עמלות למיניהן. מנגד, ריבית ראלית מתחשבת באינפלציה או עלייה וירידה במדד שאליו הוסכם להצמיד את הריבית.

ישנן דרכים רבות לחשב את ההבדלים בין ריבית נקובה לריבית אפקטיבית או ריבית נומינלית לריבית ראלית באמצעות נוסחאות, אבל הדרך הפשוטה ביותר היא באמצעות מחשבון פיננסי או מחשבון ריביות. החישובים וההבדלים ביניהם הם פחות קריטיים בשוטף ומה שיותר חשוב זה פשוט להבין את המונחים ואת ההבדלים המהותיים במשמעויות שלהם.

ריבית פריים

אולי אחד המונחים ששומעים הכי הרבה בעולם ההלוואות. עם זאת, אנשים רבים לא מבינים במה מדובר למרות שההסבר הוא פשוט מאוד - ריבית פריים מורכבת מריבית בנק ישראל בתוספת 1.5%. תמיד כשתיקחו הלוואה (פרטית או עסקית), המלווים יציעו ההלוואה ב"פריים פלוס X" שזו הריבית הסופית שתשלמו. לדוגמה, אם נציג הבנק מציע לי הלוואה של פריים פלוס חצי, וריבית בנק ישראל עומדת על 0.1% אז הריבית המלאה הינה 2.1% (0.5%+0.1%+1.5%).

במשכנתא, הסיכון של הבנק נמוך ולכן ניתן להתמקח עם הבנק ולקבל פריים מינוס X. היתרון של ריבית פריים הוא שהקרן אינה צמודה למדד. מנגד, אנחנו חשופים לתנודות במשק ולהחלטות בנק ישראל. בשנים האחרונות ריבית הפריים היא אפסית ומאוד נמוכה ולכן זה מסלול מועדף על רוב האוכלוסייה. משום שלרוב ריבית הפריים משתנה בהתאם לריבית במשק, אין קנסות יציאה וניתן לפרוע את ההלוואה בכל עת. מסלול ריבית פריים יכול להוות עד שלישי מסך המשכנתא.

ריבית דריבית

אלברט איינשטיין אמר שפלא העולם השמיני הוא ריבית דריבית. ריבית דריבית הינה בעצם הריבית המצטברת לאורך התקופה והיא גדלה ככל שמספר הפעמים שמחשבים אותה עולה. ניתן להסביר מהי ריבית דריבית בעזרת הדוגמא של הריבית האפקטיבית, אבל הפעם נעשה זאת בדוגמא

להשקעה. שימו לב לטבלה הבאה שמציגה השקעה של 1,000 ש"ח בחודש עם ריבית תשואה של 10% בשנה.

טבלת ריבית דריבית

שנה	סכום שהושקע מהון פרטי	סכום שהושקע+חוחים משנה קודמת	סכום שהושקע+חוחים+תשואה חדשה	הרווח השנתי
1	12,000.00	13,200.00	27,720.00	1,200.00
2	24,000.00	25,200.00	54,840.00	2,520.00
3	36,000.00	39,720.00	86,760.00	3,972.00
4	48,000.00	55,692.00	125,832.00	5,569.20
5	60,000.00	73,261.20	173,915.20	7,326.12
6	72,000.00	92,587.32	235,902.52	9,258.73
7	84,000.00	113,846.05	318,918.57	11,384.61
8	96,000.00	137,230.66	428,989.23	13,723.07
9	108,000.00	162,953.72	571,103.95	16,295.37
10	120,000.00	191,249.10	751,603.05	19,124.91
11	132,000.00	222,374.00	977,107.05	22,237.40
12	144,000.00	256,611.41	1,255,958.46	25,661.14
13	156,000.00	294,272.55	1,600,000.00	29,427.25
14	168,000.00	335,699.80	1,922,709.80	33,569.98
15	180,000.00	381,269.78	2,341,999.58	38,126.98
16	192,000.00	431,396.76	2,867,396.34	43,139.68
17	204,000.00	486,536.43	3,501,909.09	48,653.64
18	216,000.00	547,190.08	4,251,909.09	54,719.01

סכום שהושקע	216,000.00 ₪
סכום הרווח ב-18 שנה	385,909.09 ₪
סה"כ סכום שווי ההשקעה	601,909.09 ₪

ניתן לראות בטבלה למה איינשטיין התכוון כשקרא לריבית דריבית הפלא השמיני. אומנם ריבית התשואה השנתית היא 10%, אבל בגלל אפקט הריבית דריבית התשואה מבחינת הריבית גבוהה יותר בצורה מהותית, וזאת מכיוון שהיא צוברת את הסכום שנצבר בכל ריבית. ההבנה של ריבית דריבית מאפשרת הבנה של החשיבות והעוצמה של השקעות בהן מתרחשת הפעולה של ריבית דריבית, כמו למשל באפיקים מסוימים בשוק ההון, במסלולים של קופות גמל או בהלוואות.

ייעוץ התנהלות כלכלית/ייעוץ פיננסי

התנהלות כלכלית נכונה הינה תנאי בסיס לצמיחה כלכלית. החיסכון שמגיע מהתנהלות כלכלית נכונה הוא בעצם היכולת להגדיל את סה"כ הנטו בהכנסות. ככל שההוצאות המיותרות יורדות ושאר ההוצאות ההכרחיות מתייעלות, נשאר יותר כסף פנוי. הכסף הפנוי הזה יכול להיות אידיאלי להשקעות וייצור מקורות הכנסה נוספים, רכישה של מוצרים ושירותים הכרחיים נוספים, פנאי ובידור וגם חיסכון ליום שחור.

התנהלות כלכלית נכונה וחכמה היא בעצם ביצוע שוטף של פעולות יזומות למעקב וניתוח ההוצאות וההכנסות, התייעלות כלכלית בהוצאות, בניית תקציב מותאם אישי וחיפוש תמידי של דרכים להגדלת ההון הכספי.

מאד קשה מבחינה פסיכולוגית ומנטלית לשנות הרגלים ישנים ובטח שלפתח מודעות פיננסית. מעבר לכך כמובן ישנו הצד הפרקטי והמשימות והפעולות שעלינו לעשות מידי יום, שבוע חודש ושנה על מנת לשפר ולהצמיח את המשק הפרטי שלנו באמצעות התנהלות כלכלית.

עם זאת, חשוב מאד לא להסתכל על זה כעל נטל או מטרד ולכעוס על הצמצום. בדיוק כמו שבעל עסק נהנה מלעבוד קשה ולראות את העסק שלו צומח, כך בדיוק אתם צריכים להיות מוכנים לעבוד קשה ולעשות ויתורים כדי שתצליחו לצמוח מבחינה כלכלית.

מרבית האנשים בישראל לא קיבלו השכלה פיננסית ולכן מתקשים לעיתים להבין מהן אותם

פעולות שעליהם לעשות בשביל להתנהל כלכלית.
לכן יש בפניהם שתי אופציות:

1. ללמוד, לקרוא, לראות סרטונים, להירשם לקורסים בנושא וכמובן ליישם אותם.
2. לקבל יעוץ מקצועי בהתנהלות כלכלית.

האופציה הראשונה היא העדיפה. כפי שהמשל המפורסם אומר – "תן לאדם דג, הוא ישבע ליום אחד; למד אותו לדוג, הוא ישבע כל חייו".

עם זאת, ברור לחלוטין שאנשים רבים מתקשים בלימוד ויישום וצריכים את התמיכה, הליווי והיעוץ המקצועי מגורם חיצוני שיעזור להם. לכן, לאותם אנשים מומלץ לקבל יעוץ מקצועי בהתנהלות כלכלית.

תפקידו של היועץ להתנהלות כלכלית יהיה תחילה ללמוד לעומק את המצב הכלכלי שבו נמצא הלקוח; מהן ההוצאות וההכנסות שלו, תדפיסי אשראי ועובר ושב, דפוסי התנהגות, צרכים, נקודות חשובות וכו'. על בסיס כל הנתונים האלה על היועץ לבנות ללקוח תוכנית ברורה להתנהל כלכלית, הכוללת דרכים להוזיל ולשפר את הוצאות המחייה, להתנהל כלכלית בשוטף בהתאם למצבו וצרכיו ולא פחות חשוב, להגדיל את מקורות ההכנסה שלו באמצעות השקעות באפיקים שונים כדי לייצר לו יציבות ודרך לצאת לפנסיה בכבוד.

סיכום התנהלות כלכלית

כפי שצינתי כבר בתחילת הפרק, הפרק של התנהלות כלכלית הוא פרק קריטי לצמיחה כלכלית. השלב הראשון של כל משק בית בישראל חייב להיות הגדלת הנטו שלו (הכסף הפנוי), וזה יכול לעשות

בעיקר בזכות ייעול ההוצאות כאשר הכסף הפנוי כמובן יהיה מיועד להשקעות באפיקים שונים. מצד שני, מניסיוני למדתי שמרבית האנשים רוצים בעיקר לחשוב רק על איך "עושים את המיליונים" ופחות על איך מתנהלים כלכלית נכון או מייעלים הוצאות. נוסף על כך, ברור לי שחלק גדול מהנושאים שכתבתי עליהם נראים טריוויאליים, ומרבית האנשים עם השכל הבריא שקוראים אותם אומרים לעצמם "ידעתי את זה" אבל לא באמת פועלים ליישם את זה. אז עד עכשיו קיבלתם כלים וידע אבל לצערי הרב, זה לא אומר שבאמת תיישמו אותם. זה לא אומר שתתחילו להתנהל כלכלית נכון ולעקוב אחרי ההוצאות שלכם וההכנסות, זה לא אומר שתבנו תקציב, זה לא אומר שתיישמו את הטיפים והעצות לשיפור וייעול ההוצאות שלכם שיכולים בפועל לחסוך אלפי שקלים בשנה ויותר. ומדוע אני אומר זאת? אני אישית מאמין שמדובר על סוג של מחסום.

מחסומים רבים מסמלים משהו שרבים מאיתנו חושש ממנו – שינוי.

כשאנו נכנסים לתקופה נוחה שמתנהלת על מי מנוחות, קשה להתמודד עם שינויים שנקרים בדרכנו, בייחוד כשאלו שינויים שלא אנחנו החלטנו עליהם. אפילו במקרים מסוימים, להיות במצב של הישרדות ושל מינוס מתחיל להרגיש מאד נוח כי זה פשוט מה שאתה חי איתו. אנשים שהם חסרי-בית ורעבים פשוט מתרגלים למצב בשלב מסוים, שכן בני אדם ידועים ביכולת שלהם להסתכל למצבים חדשים. זו הבעיה, שגם כשמדובר במצב מאד בעייתי, אם התרגלתם אליו, יהיה לכם מאד קשה לשנות אותו.

אל תהפכו לקורבנות –

מחסומים רבים שאנו נתקלים בהם במהלך חיינו נובעים מנסיבות שלא קשורות אלינו, וכשאנו חשים באובדן שליטה, רבים מאיתנו נוטים להרגיש כמו קורבנות מרי גורל. מצבים כאלו הם אמנם לא נעימים, אך נפילה למקום שבו אתם מתייגים את עצמכם כקורבנות שלא שפר עליהם מזלם, ושאינ דבר שאתם יכולים לעשות נגד המחסום שלכם, לא תעזור לכם. למעשה, אתם מתחילים להתמסכן.

לצערי זה תופעה מאד פופולרית. כשגדלתי, הרבה מחברי שגדלו איתי (אחד מהם אפילו התפרסם וזכה באח הגדול) לא הפסיקו להתלונן – "לא היה לי כסף לבגדים חדשים", "לא טסתי לחו"ל", "ההורים שלי לא עושים מספיק כסף" וכיוצא בזה.

דווקא כשהייתי ילד, אני זוכר שהייתי מאד שמח בחלקי. הייתי אומר לעצמי "יש לי בית חם, אוכל... אחלה התחלה לחיים סה"כ".

בשלבים יותר מאוחרים בחיי, כשהסתובבתי הרבה בעולם ועבדתי במדינות כמו הודו ואוגנדה שבאפריקה, ראיתי מה זה עוני ומסכנות אמיתית. הדבר הכי מיוחד הוא שאזרחי המדינות הללו לא חושבים ככה, הם מחייכים ושמחים בחלקם. דוגמא יותר קרובה לזה ניתן לראות בבני ברק כאשר משפחות מרובות ילדים חיות בתקציב משפחתי מאד נמוך, ובעוד ילדים אחרים בישראל מתלוננים כשאין להם מכשיר פלאפון חדש, ילדים בבני ברק מאושרים עד השמיים כאשר הם מקבלים ארטיק קרח.

אף אחד לא אשם!

אנחנו יכולים להאשים את העולם כמה שנרצה בקשיים ובמחסומים שאנו נתקלים בהם, אך בסופו של יום האחריות על גורלנו נתונה בידינו יותר מכל אדם אחד בחיינו. לאחר שתבינו שאתם לא קורבנות, אלא אנשים רגילים שנתקלו במחסום, תבינו שהמצב לא נוראי כמו שאתם חושבים ואתם בהחלט יכולים לגבור עליו. כדי לעשות זאת, פרקו את המחסום לגורמים ובנו לעצמכם תכנית פעולה מפורטת בה תכתבו מה עליכם לעשות בדיוק כדי לעבור את המחסום שנתקלתם בו, ואל תניחו אותה בצד. הסתכלו עליה מדי יום ובדקו מה עליכם לעשות כדי לשפר את המצב. פעמים רבות תגלו שאותו מחסום שכה חששתם ממנו מחשל ומלמד אתכם דברים שלא הייתם יכולים ללמוד בצורה אחרת, והם מהווים הזדמנות פז לשיפור עצמי וכמובן שגם לשיפור חייכם.

הכל זמני

כשהחיים מזמנים לנו עצירות לצד הדרך ומונעים מאיתנו להתקדם הלאה, יש להבין שהמצבים הללו הם לרוב זמניים. זה קורה פעמים רבות בעת אובדן שגורם לנו להשהות את החיים שלנו, מה שנראה כמו מחסום לאנשים רבים. אם למשל אתם מאבדים את המשרה שלכם או להבדיל אלפי הבדלות אדם קרוב, קחו לעצמכם זמן להתגבר על האובדן ורק לאחר מכן התחילו לחשוב על דרכי פעולה. אלו מחסומים בלתי נמנעים בחיים, אך אם מקבלים את העובדה שהם קיימים ונותנים להם להתנהל במסלולם הטבעי, ניתן לעבור אותם ולעשות דברים באופן שאנחנו רוצים.

כוחו של הרגל

הרגל הוא קשר חשמלי בין נוירונים במוח וכל שינוי שלו משמעו ליצור קשרים חשמליים חדשים, וזה לוקח זמן...

אז מה עושים פרקטית?

1. מה המטרה?

מגדירים מטרות מאד ברורות של מה שרוצים להשיג. נסו לייצר מטרות ריאליות עם תכנון מסלול. "להיות עשיר" זה סתם צמד של מילים ללא משמעות אמיתי או כיוון ולכן זאת מטרה לא טובה. מטרה יותר טובה ומכוונת יכולה להיות למשל לצאת מהמינוס באמצעות התנהלות כלכלית נכונה שתחסוך הוצאות מיותרות ותגרום לי לחיות על פי תקציב שאני לא חורג ממנו.

דוגמא נוספת, להגיע לגיל 40 עם הון וחסכונות של 200,000 ש"ח באמצעות השקעה באפיקי השקעות כגון קרנות ושוק ההון בסכום של X כל חודש.

2. מה מניע אותך?

אחד התרגילים המנטליים הכי טובים שאדם יכול לעשות היא להבין מה מניע אותו לעשות את הפעולה ולמה זה חשוב לו. אגב, זה לא צריך להיות מניעים בסדרי עולם.

דוגמאות אישיות שלי:

a. כשהייתי בצבא במהלך מסעות ואימוני

b. קמ"ג אינטנסיביים והייתי קרוב

להישבר, התמקדתי בתוצאה הסופית

שמבחינתי הייתה שווה הכל.

3. בתחרויות ספורט הייתי מנצח ומפסיד,

ושלא נדבר על האימונים הקשים שעברתי

בדרך, אך לאורך הדרך המשכתי ונלחמתי

כשהמניע הוא הניצחון.

4. הדוגמא הכי רלוונטית לנושא של השכלה פיננסית: כשהשתחררתי מהצבא בגיל 21 עם מינוס בבנק, החלטתי שאני אעבוד קשה ואפילו סיכנתי את החיים שלי בכל מיני מדינות זרות. זאת כדי להשיג הון הראשוני שקודם כל יוציא אותי מהמינוס וייתן לי אפשרות להנות טיפה מהחיים, אך גם יבנה לי בסיס להתחיל להקים את העסקים שלי.

במקרה של רוב האנשים שקוראים את הספר אני מניח שהמטרה היא באמת להתנהל נכון ולהגיע לחירות כלכלית. אתם צריכים לשאול את עצמכם למה:

כי אתם רוצים לקנות לעצמכם צעצועים יקרים?

כי אתם רוצים להשוויץ?

כי אתם רוצים לעזור להורים שלכם?

כי אתם רוצים להיות רגועים כלכלית ולא

לחשוב על כסף?

כי אתם רוצים לקנות בית?

כי אתם רוצים שיהיה לילדים שלכם עתיד טוב

יותר?

מה זה אומר להיכשל?

כשמבינים את ההשלכות של אי עמידה ביעדים, קל יותר להתחבר לכאב ולהבין מה זה אומר להיכשל.

לדוגמא, אני אדם מאד לא חומרי אבל כן שאפתי לשפר את המצב הכלכלי שלי כי היו לי שתי מטרות מאד ברורות:

1. שאני אוכל לתת לילדים שלי יותר מאשר אני קיבלתי.
 בית גדול יותר, חוגים, חוויות, משחקים ובכלל
 שלא יצטרכו להרגיש מחסור.
2. בשביל עצמי. ראיתי איך ההורים שלי חיו כל
 הזמן בסטרס לגבי המצב הכלכלי והמינוס,
 ורציתי שקט נפשי ולא פחות חשוב, שאם
 ארצה לקנות משהו - אוכל.

אז כישלון בשבילי היה רגש מאד כואב; לאכזב
 את הילדים שלי ולמנוע מהם דברים שנמנעו ממני וגם
 להיתקע במרוץ העכברים שההורים שלי היו בו וכל
 כך הרבה אנשים נוספים לא מצליחים לצאת ממנו.
 אילו מין חיים אלה? אני לא רוצה לשרוד, אני רוצה
 לחיות.

מה זה אומר להצליח?

הטעם המתוק של הצלחה וההרגשת הסיפוק
 הנלוות לה היא מהטובות בעולם. למשל כשאתה
 מסיים ריצה, מבחן קשה, עסקה רווחית או התקדמת
 בתפקיד.
 כשאנחנו מדברים על התנהלות כלכלית,
 הצלחה יש הרגשה טובה אבל יש לה גם משמעות
 מאד פרקטית לגבי ההווה והעתיד שלנו.
 לרוב, אנשים שמצליחים להתנהל כלכלית נכון
 ולצבור את ההון שלהם מאפיקי השקעות שונים
 ירגישו שהשיגו משהו משמעותי. ההישג הזה יאפשר
 להם להצליח בהרבה דברים נוספים כי כסף זמין
 מאפשר קניית כלים טובים יותר.

מה אתם מוכנים לעשות בשביל זה?

רגע האמת, כשהמטרה ברורה ואפילו הדרך, מה שנשאר זה רק כוח הרצון.

דמיינו לעצמכם שאתם צריכים לרוץ עכשיו 42 קילומטר. היעד ברור, מסלול הריצה גם כן. השאלה היא האם תצליחו מנטלית להמשיך לרוץ ולא תפסיקו באמצע כי יהיה קשה, הגוף יכאב ואתם תהיו צמאים. לאורך כל הדרך אתם תשאלו למה בכלל אתם עושים את זה, אבל בשורה התחתונה, הסיוע הוא אפשרי אם תתגברו על כל המחסומים.

אז החדשות הטובות הן שלהתנהל נכון כלכלית זה לא קשה מנטלי ופיזי כמו לרוץ מרתון. בכל זאת, במהלך הדרך גם זה מתחיל להיות קשה מנטלית ומפסיק להיות חשוב כמו שזה היה חשוב בהתחלה. אנחנו מתחילים לייצר עוד הוצאות קבועות ושוטפות בחיים ואומרים לעצמנו "טוב, זה צורך ממני יותר מידי זמן" (למרות שמדובר בדקות). אנחנו מתעצלים, דוחים פעולות פשוטות ופתאום המטרה והמניע שלנו כבר לא כל כך חשובים, או לפחות ככה זה מרגיש.

מה עושים כשמתחילים להרגיש ככה? מה עושים כדי להמשיך?

1. מסתכלים אחורה ובודקים תוצאות - בהשכלה פיננסית והתנהלות כלכלית מאד קל לבדוק תוצאות על פעולות שנעשו. אם התחלתם למשל להשקיע בשוק ההון, תוכלו לראות אם שווי התיק עלה. אם ביצעתם ייעול של ההוצאות שלכם, תוכלו לראות את אחוז החיסכון, הכסף שנצבר וכן הלאה. התוצאות

החיוביות הינן מקור מעולה להמשיך ולהתקדם.

2. תזכורות - יש לכם מטרות? תרשמו אותם בענק בפלאפון שלכם, על המראה במקלחת שתראו בבוקר או ביומן שלכם כך שתקפוץ תזכורת לגבי זה כל יום. תופתעו לגלות שכאשר נזכרים שוב ושוב במטרות, הן נכנסות לתת מודע ולא נעלמות בקלות, במיוחד אם תרגילו את עצמכם שבכל פעם שאתם רואים את המטרה מיד תחשבו על המניע.

3. לשתף - תספרו לאנשים מסביבכם (הורים, אחים ואחיות, חברים) את המטרה שלכם וכיצד אתם מתכוונים להשיג אותה. תוכלו לקבל מהם תמיכה שתעזור לכם להבין שאתם עושים את הדבר הנכון.

חשוב לזכור, חלק יזלזלו בכם ויגידו דברים כמו "אתם תוותרו מהר". נסו לקחת את זה למקום של להוכיח שאתם כן תצליחו.

4. עזרה מקצועית - זאת לא בושה להכיר בכך שיתכן ויש לך מגבלות לימוד או רמת הבנה מסוימת של נושא מסוים ובפרט השכלה פיננסית. כאשר לא מצליחים התחושה הראשונה שעולה זה לוותר. לכן, לעיתים ניתן לקחת עזרה מקצועית בדמות מאמן אישי וקואצ'ר לנושאי ההשקעות, או כעזרה בבניית אסטרטגיה וניהול פיננסיים.

המפתח האמיתי? עקשנות!

אחד הכללים החשובים ביותר שתוכלו ליישם כשאתם נתקלים במחסומים; לא משנה כמה גדולים

ומרתיעים הם נראים, אתם גדולים ומרתיעים הרבה יותר. אתם אנשים בשר ודם שיכולים לגבור על מכשולים גופניים, שכליים ונפשיים בצורה בלתי רגילה ולכן אסור לכם לוותר בשום שלב על ההפלה שלהם. אם אתם עומדים מול חומה שמונעת מכם לעבור לצידה השני, אל תפסיקו לעשות את כל מה שאתם יכולים כדי להגיע לשם. אתם תיתקלו במחסומים קטנים אחרים בדרך, אך ככל שתורידו יותר מהם, אתם תתקרבו ליעד שהצבתם לעצמכם ותחושת ההישג תהיה מתוקה פי כמה כשתצליחו לעשות זאת.

תומס אדיסון אמר:

"לא נכשלתי. פשוט מצאתי 10,000 דרכים שבהן זה לא עובד. כישלון הוא שלב חיוני ולא משהו שימנע מכם לנסות שוב".

מייקל ג'ורדן אמר:

"אני פספסתי יותר מ-9000 קליעות בקריירה שלי. הפסדתי כמעט 300 משחקים. 26 פעמים סמכו עלי לקחת את הזריקה המנצחת ופספסתי. אני נכשלתי שוב ושוב בחיים שלי. וזוהי הסיבה שבגללה הצלחתי".

במילים אחרות, ההצלחה לא נמדדת בכמה שפחות כישלונות, אלא דווקא ביכולת לנסות שוב ושוב.

שוק ההון

הספר, כפי שכבר בטח שמתם לב, מחולק לפרקים. לא היה לי ספק שהפרק של התנהלות כלכלית צריך להיות ראשון, אבל לגבי הפרק השני התלבטתי מאד כי חשבתי לסדר את הפרקים לפי סדר הרלוונטיות לציבור. הפרק של מכשירים פיננסיים ופנסיונים, מוצרים שיש כמעט לכל אדם בישראל (קרן פנסיה דוגמא), בצורה טבעית היה אמור להיות הפרק הבא. מצד שני, מבלי להבין את שוק ההון וכיצד הוא עובד, קשה מאד להסביר את מרבית המוצרים הפיננסיים או בכלל לעשות השוואה כלשהי לאפיקים אחרים. לכן הפרק של שוק ההון לפי דעתי קריטי כבר בשלב זה.

מוטיב שיחזור שוב ושוב בפרק הזה הינו חוסר הידע והפחד שיש לציבור משוק ההון. זהו כמובן תוצר ישיר של חוסר בהשכלה וחינוך פיננסי, וכפי שהוסבר זה די מגוחך כי הרי הכסף של הציבור נמצא בשוק ההון דרך המכשירים הפיננסיים או אפילו הכספים שבבנק. לכן, רצוי להבין שאם הגופים הגדולים מרשים לעצמם להרגיש בנוח להשקיע באפיק הזה, אולי גם המשקיע הפשוט יכול.

עם זאת, השקעה בשוק ההון מחייבת לימוד מקדים של הנושא וניהול הסיכונים בו. אחרת, חד משמעית לא צריך להתמקצע בתחום ולעשות קורסים יקרים. כדי להיות מסוגל להשקיע בשוק ההון, האדם הממוצע צריך להבין תהליכים, מושגי יסוד בסיסיים ומספר אסטרטגיות (אפרט במדויק את האסטרטגיה שלי בספר זה). ישנן המון אסטרטגיות שמתאימות למי שלא מתכוון לנתח גרפים מורכבים או לעקוב אחר המניות והשוק באופן שוטף, אלא לאדם

שבסה"כ רוצה להשקיע סכומי כסף כל חודש ושיניבו לו תשואה. זאת בדיוק הנקודה שקריטית להבין כמשקיעים: בעוד שנדל"ן דורש סכומי כסף גדולים, בשוק ההון אפשר לנצל הזדמנויות ע"י השקעה של סכומי כסף קטנים מידי חודש, אפילו מאות שקלים. נוסף על כך, מרבית האנשים לא מבינים או לפחות לא מאמינים שאם ניקח עשור, ולא משנה איזה עשור במאה השנים האחרונות, נראה ששוק ההון עלה באחוזים יותר מאשר שוק הנדל"ן. אמנם זאת לא השוואה הוגנת כי בנדל"ן אפשר למנף (אסביר על זה בהרחבה בפרק של הנדל"ן), אבל בשורה התחתונה בטווח ארוך שוק ההון הינו אפיק מצוין שכן הוא ממשיך לעלות ואף לשבור תקרות כל הזמן.

כבר בשלב זה הרעיון המרכזי שחשוב להבין היטב לגבי השקעות בשוק ההון ובכלל, הינו שבעולם ההשקעות, סיכון ותשואה הולכים יד ביד. ככל שהסיכון יותר גבוהה, כך התשואה אמורה לגדול בהתאם. אם אני מסכן את הכסף שלי יותר, ארצה לקבל תמורה גדולה יותר, ולהיפך כמובן, השקעות עם סיכון נמוך יובילו לתשואה נמוכה בהתאם. בפרק זה אנסה לעשות סדר בכל מה שקשור לעולם שוק ההון וכפי שציינתי, אפרט על התהליכים ומונחי היסוד שקריטי להבין: סוגי ההשקעות העיקריים, איך להתחיל להשקיע ומהי אסטרטגיית ההשקעות האישית שלי בשוק ההון.

עולם שוק ההון

להבדיל ממה שאנשים חושבים, דווקא שוק ההון יכול להיות אחד מאפיקי ההשקעה הכי יציבים

וחשובים כחלק מתיק השקעות ופיזור סיכונים של משקיע ממוצע. עם זאת, כאמור ההשקעה בשוק ההון מתחילה בידע, שכן שתי סיבות עיקריות מונעות מאנשים להשקיע בשוק ההון - חוסר ידע ופחד. יותר מכך, אנחנו מפחדים ממה שאנחנו לא יודעים ולכן מדובר למעשה בסיבה אחת.

השקעות בשוק ההון מתפצלות לשלושה סוגים עיקריים:

1. מסחר יומי.
 2. מסחר לטווחים קצרים.
 3. השקעות לטווח הארוך.
- התחום הכי רלוונטי, ואני אפילו אומר הכרחי, לאנשים שמתנהלים כלכלית נכון הינו סוג ההשקעות לטווח הארוך.

אז למה להשקיע בשוק ההון?

הדוגמא הכי טובה היא מדד ה-S&P 500. זהו למעשה מדד שמיצג את 500 החברות הגדולות בעולם. חברות נכנסות ויוצאות ממנו כל הזמן ולכן הוא מסמל בצורה תאורטית את מצב השוק בכלליות. ומדוע אם כך הוא הדוגמא הטובה ביותר? תופתעו לגלות שהשקעה של 10,000 דולר לפני 30 שנה במדד ה-S&P, הייתה שווה היום כ-300,000 דולר. המדד נחשב ליציב ולכן מדובר על עלייה מאד מתונה. ניתן למצוא בצורה עצמאית דוגמאות נוספות על ידי בדיקה מה קרה עם כל חברה מוכרת גדולה ב-5 או ב-10 שנים האחרונות ואפילו בשנה האחרונה. אם נסתכל על הגרף של מיקרוסופט, אינטל, גוגל, פייסבוק, נטפליקס, מקדונלדס, נייקי ועוד המון חברות מוכרות, נראה שבטווחים ארוכים

של שנה ויותר הן תמיד במגמת עלייה. לא נשמע הגיוני? תבחרו איזה חברה מוכרת שתמצו ובדקו בעצמכם מה קרה איתה.



חשוב לציין שהרווח הגדול ביותר מתרחש דווקא אצל חברות ספקולטיביות. מכיוון שהן חברות יחסית חדשות, קצב הצמיחה שלהן (במידה והן במסלול הנכון) יכול להתבטא בעלייה של מאות אחוזים בשווי המנייה. אם למשל נסתכל על מניות ישראליות בשוק ההון האמריקאי כמו וויקס, פייבר ולמונייד, נראה עלייה של מאות אחוזים ואפילו יותר בטווח יחסית מאד קצר.



שוק ההון הוא יציב מאד לטווח הארוך, ובדרך כלל המניות עולות. מצד שני, לא צריך לשים את כל הביצים בסל אחד.

היתרון העצום בשוק ההון לאדם הממוצע הוא שלא צריך להתחיל עם סכומים גדולים, אפשר למשל כל חודש לקחת אלף שקל ולקנות מנייה ולקבל הרבה יותר מכל תוכנית חסכון שיש בבנק!

החשש העיקרי נובע כמובן מחוסר ידע ומפחד להפסיד כסף. למרות זאת, אין ספק ששוק ההון יכול להיות אחת הדרכים היעילות והמתגמלות ביותר לבניית עושר לטווח הארוך. לכן, אני ממליץ לכם להיות ערניים במיוחד בעמודים הקרובים בהנחה שאתם רוצים לתת לכסף שאתם חוסכים לעבוד בשבילכם.

איך מתחילים?

הדבר הראשון זה בעצם להבין איזה מין בן אדם אתה? גישת ההשקעה מתחברת לכך בצורה ישירה. למשל, אדם אנליטי שנהנה לחקור ולעשות

שיעורי בית בזמנו הפנוי או איש עסוק ללא זמן לניתוח מניות. התשובות האלה יעזרו לך להבין אם מתאים לך יותר להשקיע במדדים לטווח הרחוק (סטייל S&P) או לחקור ולהשקיע טיפה יותר על מנת למצוא מניות בודדות עם פוטנציאל (כך או כך - לפצל סיכונים!).

באיזו פלטפורמה לעשות זאת?

משקיע וסוחר מתחיל צריך פלטפורמת מסחר בשוק ההון שהיא אמינה וגובה עמלות סבירות. כשמדברים על פלטפורמות מסחר לרוב זה מתחלק לשתי קטגוריות: בנקים ובתי השקעות. בבנקים, שם רוב הציבור עדיין סוחר, ניתן לרוב לפתוח תיקי מסחר עצמי עבור כל סכום. יחד עם זאת, העמלות בבנקים יקרות באופן משמעותי ביחס לבתי ההשקעות. על כל פעולה שהסוחר מבקש לבצע במניה, בין אם קנייה או בין אם מכירה, הוא יחויב בעמלה. אופן חישוב העמלה משתנה לפי השוק הפיננסי שבו המניה נסחרת. עלות נוספת שנגבית היא עלות קבועה שהפלטפורמה גובה - דמי משמרת או דמי טיפול.

הפער בין העמלות בין הגופים עלול להסתכם באלפי שקלים לשנה, לכן רצוי להקדיש את הזמן והמחשבה טרם פתיחת החשבון. לאחר שבחרתם פלטפורמה תקבלו גם את מענה כיצד לרכוש מניות מבחינה טכנית, שכן כי זה משתנה בין פלטפורמות שונות.

כמה כסף משקיעים?

אז הטיפ למתחילים הוא כמובן להשקיע את הכסף הפנוי שלהם ולא להשתולל עם הלוואות ומימון. המשקיע הסולידי יחפש הזדמנויות ויפזר סיכונים וכל פעם יקנה מניות בסכום שנוח לו, בין אם ברמה השבועית ובין אם החודשית, ממש כמו בתוכנית חיסכון.

במידה ומסחר בשוק ההון מושך אותך ברמת הקריירה והעיסוק היומי, ישנן מספר חברות בודדות שתוכל להיות סוחר נוסטרו שלהן. כך תוכל להתחיל ולהשקיע בסכומים של 10,000 ואפילו 100,000 דולר מכספי החברה. זה כמובן דורש מספר תהליכים יותר מתקדמים כמו בדיקת התאמה, שאלונים והדרכות מתקדמות, אבל זו כמובן אופציה מומלצת ואני מדבר מניסיון.

אסטרטגיה?

בניהול סיכונים נכון חשוב לקחת גם מניות ספקולטיביות טיפה יותר, כמו ויקס ופיבר, וגם לנסות ללכת על מניות יותר יציבות (על הנייר) כמו מדדי הנאסדק ו S&P.

מבחינה אסטרטגית, לאדם הממוצע עדיף לגעת כמה שפחות במניה אחרי שנרכשה. זכרו שלטווח הארוך המגמה היא עליה וגם בתקופות משבר כשהכל צונח, עדיף כמה שפחות לגעת. גם ב-2008 וגם בקורונה הכל ירד, אבל מהר מאד עלה יותר ממה שירד. סבלנות היא מילת המפתח, ואם כבר, דווקא כשהכל יורד ישנן הזדמנויות חדשות שנכנסות.

חשוב להבין, שוק ההון מתרחב להמון תחומים נוספים בפני עצמם, למשל קריפטו, מט"ח

ואופציות. נוסף על כך, ישנו מסחר יומי ולטווח קצר כפי שאמרנו בהתחלה, אבל כאמור הבסיס ואחד מאפיקי ההשקעה הכי טובים ללא ספק הינו שוק ההון והשקעות לטווח ארוך.

חשוב לציין, בתחום התקשורת קיימים המון מקורות מידע פיננסיים אשר יכולים להוות אחלה מקור מידע לבחירת המניות שבהן תרצו השקיע. חפשו למשל מידע בחברות, ערוצים, מובילי דעת קהל שיש להם פורטל, חדרי מסחר וגם ובינריים שבועיים שבהם מדברים על מניות מעניינות ועם פוטנציאל גבוהה.

השקעה בשוק ההון בצורה ישירה ולא רק באמצעות מכשירים פיננסיים

החשיפה למניות בקופות הגמל וקרנות הפנסיה יחסית גבוהה אפילו במסלולים הסולידיים, והתשואות יחסית גבוהות בשנים האחרונות. אם כן, מה היתרונות בעצם של השקעה ישירה במניות?

אם נשאל את האזרח הממוצע בישראל האם הוא משקיע בשוק ההון, ברוב המקרים נקבל תשובה שלילית. זאת כמובן תשובה לא נכונה מכיוון שקרנות הפנסיה, הגמל וההשתלמות שלנו מושקעות בשוק ההון. אפילו במסלול כללי שהוא הפופולרי ביותר וברירת המחדל ברוב המקרים, החלק שהושקע במניות יהיה כ-40% בממוצע.

כפי שכבר הוסבר, אם נשאל את האזרח הממוצע למה אינו משקיע בשוק ההון בצורה ישירה, במרבית המקרים נקבל את אחת משתי התשובות הבאות: הוא אינו מבין דבר בנושא ולא ירצה להתעסק במה שלא מבין, או ששוק ההון זה קזינו,

הימורים ורוב הסיכויים שיפסיד את הכסף. התשובה הראשונה היא עצובה כי היא באמת מתחברת לזה שאנחנו לא מקבלים במדינת ישראל השכלה פיננסית באפיקי השקעות. התשובה השנייה פשוט לא נכונה כי הרי כל הגופים המוסדיים כמו חברות הביטוח, הבנקים, בתי ההשקעות וכמו שאמרנו כמובן הפנסיות והקופות הגמל שלנו משקיעות ומרוויחות בשוק ההון.

צריך להיות כנים, יש יתרונות ברורים להשקעה פסיבית (קופת גמל להשקעה או קרן השתלמות למשל) והן שלא צריך לעשות כמעט כלום, לא צריך להבין, התשואות טובות, דמי הניהול יחסית זולים ויש הטבות מס. אולם מה שאנשים פשוט לא מבינים זה שיש גם יתרונות משמעותיים מאד בהשקעה בשוק ההון בצורה ישירה באמצעות השקעה במדדים ומניות.

היתרונות בהשקעה בשוק ההון במניות ומדדים בצורה ישירה:

בואו נתחיל בבסיס, לא צריך להיות גאון גדול בשביל להתחיל להשקיע בשוק ההון. מרבית האנשים מבינים שאם ישקיעו בגוגל, פייסבוק, אמזון, נטפליקס, מיקרוסופט, אינטל, אפל ועוד חברות רבות גדולות נוספות אז סביר להניח ששווי המניות שלהן ימשיך לעלות כפי שעלה בשנים האחרונות. נוסף על כך, בתיק השקעות אישי בשוק ההון, אין דמי ניהול לפי גובה הסכום כמו בקופות, ויש רק עמלות ברכישה ומכירה (בבנק כמובן הן הכי גבוהות). יש ברוקרים שממש לוקחים סכום אפסי עבור כל פעולה וחשוב לזכור שהמשקיע הממוצע כמעט ולא עושה פעולות. היתרונות המרכזיים בהשקעה ישירה במניות הם שליטה, יכולת ניצול הזדמנויות ופוטנציאל

התשואה. ראשית, בכל הקשור לשליטה אנחנו כמובן אלה שאחראים, לטוב או לרע, במה בדיוק להשקיע. כך נוצר פתח לניצול הזדמנויות, כמו למשל בקורונה בה חברות רבות (חברות התעופה למשל) קרסו וזה יצר פתח להזדמנות השקעה מעולה: כאשר החברות האלה צונחות, סביר להניח שהן יעלו חזרה לשווי הקודם שלהן וזה יכול להניב תשואה של עשרות אחוזים בפרק זמן קצר.

נוסף על כך, אם אנחנו משקיעים בשוק ההון בצורה ישירה, יש לנו את האפשרויות להשקיע בסוגים שונים של מניות. כך למשל נוכל להשקיע במניות דיבידנד, שנותנות לנו הכנסה פסיבית בכל תקופה מסוימת, או חשוב מכך - נוכל להשקיע במניות צמיחה. מצד אחד, מניות צמיחה לעיתים קרובות יהיו חברות שהונפקו לאחרונה ועוד אין להן רקורד שמאפשר לחקור לגביהן, כך שהסיכון ואי הודאות גבוהים, אך מצד שני, כשהחברות האלה ממריאות למעלה זה יכול להיות במאות אחוזים.

מנסיוני למשל, השקעתי בחברת פייבר שהונפקה באזור ה-19 דולר למנייה, וכבר כשנה וחצי המנייה כבר הגיעה ל-350 דולר. דבר מאד דומה קרה לי עם חברת וויקס שעלתה במעל אלף אחוז בטווח זמן קצר. כמובן שמרבית החברות לא עולות ככה וחלק אפילו יורדות, אבל בסה"כ עם פיזור נכון פוטנציאל התשואה יכול להתפוצץ.

לסיכום, הקופות לעיתים רבות עושות תשואות טובות ואין עוררין עליהן וזה חשוב ומומלץ להשקיע דרך הקופות. עם זאת, עם ניצול הזדמנויות נכון ואסטרטגיית השקעות חכמה לפי דעתי כמעט כל אדם יכול להגיע לתשואות אפילו יותר גבוהות. שוב

חשוב לציין ולהדגיש שצריך ומומלץ לעשות זאת באופן עדכני ומחושב.

מדדים

מדד הינו סוג נוסף של אסטרטגיה להשקעה בניירות ערך בשוק ההון. בדרך כלל, מדד מייצג או משקף מספר חברות הנסחרות בבורסה לניירות ערך וישנם גם מדדים שפשוט מייצגים ענף או תחום מסוים. שיטת החישוב של גובה המדד יכולה להשתנות בין המדדים השונים אבל בעיקרון, החישוב בדרך כלל נעשה באמצעות שקלול של שווי החברות שהמדד מייצג. השוני בשיטת החישוב הוא שמדדים מסוימים נותנים לעיתים יותר משקל לחברות או ענף מסוים ואז השקלול לא נעשה בצורה שווה.

ישנם מדדים פופולריים רבים כמו למשל מדד ה-S&P 500 שבעצם מייצג את 500 החברות המובילות בבורסה האמריקאית ובמגוון תחומים רחב כמו טכנולוגיה, מזון, ביגוד, רפואה פיננסי ועוד. המדד דינאמי ופולט החוצה חברות לא מוצלחות ומכניס חברות מצליחות חדשות וכך בעצם שואף להיות במגמה חיובית. ישנן קרנות להשקעה ותעודות סל שבעצם מנסות לחקות את המדדים ולייצג את העלייה והירידה של המדד ואפשר פשוט להשקיע בהם. לדוגמא, אני אישית משקיע במדד ה-S&P 500 בקרן ההשתלמות שלי במסלול עוקב S&P 500.

בשוק ההון אני משקיע בתעודת סל שמייצגת גם כן את המדד והסימול שלה הוא SPY. היתרון בתעודות מסוג זה הוא מחיר הקנייה שלהם. כלומר, נניח ומנייה בודדת במדד כלשהו שווה 3,000 דולר

זזה הרבה כסף לקנייה, אפשר לקנות תעודת סל שמחקה את המדד בשווי של 300 דולר וכשהמדד עולה ב-10% אז גם תעודת הסל תעלה בכ-10%. יש עוד המון מדדים פופולריים כמו מדד דאו ג'ונס או בשוק הישראלי למשל מדד תל אביב 35 או מדד תל אביב 125 שמייצג את החברות הגדולות הישראליות במשק.

ישנם מספר יתרונות בהשקעה במדדים ותעודות סל. העיקרית היא שבעצם מפזרים את ההשקעה על פני מספר רב של חברות וסקטורים שונים וככה בעצם מורידים את הסיכון ואת ההשלכות של תופעות בינלאומיות שיכולות להשפיע ולפגוע בסקטור מסוים. לכן היתרון הוא בעצם שהסיכון נמוך יחסית ומדובר בהשקעה סולידית אבל בכל זאת התשואה יחסית טובה כי עדיין מדובר בהשקעה במניות של חברות בשוק תנודתי. יתרון נוסף הוא שלעיתים רבות משקיע שמאד רוצה להשקיע בתחום או ענף מסוים אבל לא יודע באיזו חברה יכול פשוט להשקיע בתעודת סל עם מספר חברות בתחום. למשל אני ברמה האישית מאד רציתי להשקיע בתחום הקנאביס הרפואי אבל לא הכרתי חברות ספציפיות בתחום ולכן החלטתי פשוט להשקיע בתעודת סל בשם MJ שמייצגת מדד הבנוי על בסיס מספר חברות בתחום.

החסרונות הם, ראשית, שברוב המדדים לא ניתן להנות מהדיבידנד שחלק מהחברות שנמצאות במדד מחלקות. חיסרון נוסף הוא התופעה של השקעה סולידית, במסגרתה חלק מהמניות יכולות לעלות בצורה תנודתית משמעותית, אך בצורה אינדיבידואלית, המדד יישאר יציב בגלל שקלול כלל

המניות בו. בעצם מתפספס פה פוטנציאל הרווח שקיים בהשקעה במניה מסוימת.

לסיכום, השקעה במדדים ותעודות סל היא הפתרון המושלם למי שמאד רוצה להשקיע בשוק ההון אבל עדיין לגדר את עצמו מבחינת סיכון ופיזור השקעה וגם להשקיע מבלי לחקור לעומק חברות וגרפים מסוימים. ההשקעה אומנם נחשבת סולידית אבל עדיין יכולה לייצר תשואה יפה.

מניות דיבידנד

חשוב להבין שכאשר משקיעים במנייה של חברה בעצם רוכשים חלק ממנה, ועם כמה שזה נשמע מופרך, הופכים לשותפים באחוז מסוים באותה חברה. כששווי החברה עולה, הבעלים השותפים נהנים גם כן מאותה עליה. רוב האנשים, לעיתים גם כאלה שמשקיעים בשוק ההון, חושבים שזה הרווח המרכזי בהשקעות בשוק ההון. בפועל, ישנן חברות הנסחרות בבורסה שמחליטות מדי פעם על חלוקת הרווחים בין הבעלים השותפים, בדיוק כמו בחברה פרטית.

חברות מבוססות כלכלית שנסחרות בבורסה וצוברות הון ורווחים בעצם מחלקות כל תקופה מסוימת (חודש, רבעון או שנה) נתח מהרווחים לכל המשקיעים השותפים שלהן. התגמול הזה נקרא דיבידנד, מקורו בשפה הלטינית ופרושו "מה שיש לחלק".

ישנן מספר סיבות בגינן חברות רוצות לחלק דיבידנד. אחת מהן היא כמובן שהבעלים ומקבלי ההחלטות רוצים להנות מפירות ההצלחה של החברה ולקבל כסף נזיל ל"בזבזים", הרי בדרך כלל

מניות דיבידנד מחלקות את הכסף במזמן ישירות אל תוך חשבון הבנק של המשקיע או לחשבון המסחר שלו.

הסיבה השנייה היא למשוך משקיעים שישקיעו בה. ניקח לדוגמא את המנייה של יצרנית הטבק והסיגריות פיליפ מוריס (בעלת מרלבורו). למרות שהחברה רווחית ומגלגלת מיליארדים, מדובר בתעשייה שהמוצר המרכזי בה בעייתי, הרגולציה נגדו רק מחמירה ומחמירה וגם מבחינת פיתוחים עתידיים מדובר על בסך הכל בסיגריה ולא במערכות בינה מלכותית. לכן, שווי המנייה יחסית לא עולה באופן משמעותי. כפיצוי, על מנת למשוך משקיעים החברה מחלקת אחוז דיבידנד גבוה יחסית בכל שנה כדי שמשקיעים יעשו תשואה שנתית יפה על ההשקעה בלי קשר לגובה העלייה של המנייה.

אחוז התשואה השנתית שניתן לקבל בהשקעה על מניות דיבידנד משתנה ויכול לנוע מאפס ועד אפילו ל-12% בשנה. כלומר, ממש כמו בתחום הנדל"ן, ניתן בתאוריה להשקיע 100,000 ש"ח במניית דיבידנד שמייצרת 5% אחוז תשואה שנתית, וכל שנה לקבל 5,000 ש"ח. אלא שלהבדיל מתחום הנדל"ן, יש הבדל משמעותי בכל הנושא של אחוז התשואה הפירותית (ההכנסה הכספית) כאשר משקיעים במניות דיבידנד. כלומר, כאשר ערך השווי של נכס נדל"ני עולה למשל ב-20%, אין זה אומר שגובה דמי השכירות השנתי יעלה גם ב-20% ובישראל בדרך כלל דמי השכירות כמעט ולא עולים. לעומת זאת, כאשר ערך שווי ההשקעה על מניות דיבידנד עולה, כך גם עולה בצורה ישירה סכום הדיבידנד אותו מקבלים.

לדוגמא, השקענו 100,000 ש"ח על מניות דיבידנד שמייצרות 5% תשואה שנתית (5,000 ש"ח). ערך השווי של מניות הדיבידנד עלה ל-200,000 ש"ח ועדיין הדיבידנד שהן חלקו עמד על 5%. כעת, נקבל 10,000 ש"ח כל שנה. כלומר, נהנים כפליים! גם מעלייה בשווי הנכס וגם מהתשואה השנתית. לצד זה, חשוב להבין שלא כל הנוצץ זהב, וכמובן שבשוק ההון הערך יכול לרדת, כך שאי אפשר פשוט למצוא מניות דיבידנד שמחלקות תשואה מעל 2%-3%, אך היופי הוא שניתן לסקור מניות דיבידנד רבות ולצפות בנתון הזה.

תחום ההשקעות במניות דיבידנד הינו אסטרטגית השקעות בפני עצמה. ישנם משקיעים רבים שמחפשים בעיקר מניות דיבידנד כי הם מעדיפים את ההשקעות הסולידיות של התשואה השנתית, לעומת חברות צעירות שקצב הגדילה שלהן ושווי המנייה יעלה בצורה דרמטית יותר אך אינן מחלקות דיבידנד. לפי דעתי צריך לדעת לבנות תיק משני סוגי המניות. דמיינו שהצלחתם לצבור ב-25 שנה מניות דיבידנד בשווי של מיליון דולר שמחלקות 2% תשואה שנתית במוצע. 20,000 דולר בשנה זה אחלה תוספת נזילה לפנסיה. בנוסף, יש לציין שבדרך כלל אפשר לקבוע מראש מול הברוקר שכל דיבידנד שמקבלים ממניות דיבידנד יושקע באותה חברה במקום לקבל את הכסף.

לסיכום, ישנן המון מניות דיבידנד בשוק ההון ששווה לבחון כאופציה להשקעה שמייצרת הכנסה שנתית נוספת, בדיוק כמו לרכוש דירה ולהנות מדמי השכירות. במובנים מסוימים, זה אפילו יותר טוב מנדל"ן כי אין את כאב הראש של השוכרים ושוב, אפשר להנות מעלייה של סכום התשואה. מבחינת

רגולציה אסור להמליץ על מניות בצורה כלכלית באינטרנט וזה כמובן גם לא אחראי, אבל ישנם המון אתרים אחרים שכן סוקרים מניות דיבידנד בצורה מעולה. שווה לבחון זאת באמצעות חיפוש פשוט בגוגל של "מניות דיבידנד מומלצות" או "מניות דיבידנד 2023" (או שנה נוכחית אחרת). תיק מניות צריך להיות בנוי מכל סוגי המניות, ולפי דעתי חלוקה חכמה ואחראית יכולה במרוצת השנים להיות שווה הרבה כסף ולתת לבעל ההשקעות שקט כלכלי ואיכות חיים בגיל הפנסיה.

מטבעות קריפטו

מטבעות דיגיטליים, או בשמם הפופולארי יותר 'מטבעות קריפטו', הינם אמצעי תשלום אשר השימוש שלהם בשאיפה עתידית יהיה בדיוק כשל מטבעות רגילים כמו דולר, שקל ויורו. השוני המרכזי של מטבעות הקריפטו הינו שהם נוצרו באמצעים טכנולוגיים, והערך שלהם לא נקבע על ידי מדינה או גוף מרכזי כלשהו, אלה על ידי רשת המשתמשים שלהם ובצורה של היצע וביקוש.

מקור השם מטבעות קריפטו

השם קריפטו מגיע מהמילה "מוצפן". העקרון המרכזי שממנו נולד רעיון מטבעות הקריפטו היה בעצם לקחת את הכוח מהמדינות ומהמערכת הבנקאית העולמית ולהחזיר אותה לאנשים אשר יוכלו לסחור ביניהם בלי הצורך לתת דין וחשבון למדינות. בשלב זה, היכולת לממש מטבעות קריפטו למטבעות יותר קונבנציונליים כגון דולר או יורו אינו פשוט מכיוון שיש חשש להלבנת כספים, ולכן הדרך הנפוצה היא לממש את הכסף במזומן באמצעות אדם

אחר המעוניין לרכוש את המטבע. בנוסף, השימוש בפועל במטבעות קריפטו כאמצעי תשלום עבור מוצרים או שירותים הינו יחסית מצומצם מאד.

מה אפשר לקנות עם מטבעות קריפטו?

בשלב זה המטבעות משמשים בעיקר לצרכי השקעה. כיום יש מספר גדול של מטבעות קריפטו פופולאריים כשהמוכר ביותר הוא הביטקוין. חברות רבות משתמשות בטכנולוגיות וממציאות מטבעות קריפטו חדשים.

היתרון של מטבעות קריפטו

היתרון העיקרי של מטבעות קריפטו הוא גם החיסרון העיקרי שלהן, והוא שעולם הקריפטו מתאפיין בחוסר רגולציה. מצד אחד, פחות בירוקרטיה ורגולציה הינם חלום עבור כל יזם ומשקיע; זה מאפשר חופש פעולה ללא צורך לתת דין וחשבון ולכן משקיעים רבים נמשכים לתחום. מהצד השני, נוסף על חוסר הפיקוח, המדינות מבינות שגם עבריינים נמשכים לתחום הזה מתוך רצון להעלים מס או להלבין כספים, ולכן הן רואות את מטבעות קריפטו בצורה שלילית. המדינות מפחדות מההשפעות הרעות שיכולות להיות לכלכלה ולשווקים הפיננסיים כתוצאה מצמיחת המטבעות הדיגיטליים ולכן הן מקשות יותר ויותר את יכולות השימוש בהם.

לדוגמא, במידה ותרצו לקבל לחשבון הבנק הפרטי סכום של אלפי דולרים בודדים כתוצאה ממכירה של מטבעות קריפטו, רוב הסיכוי שתתקלו במחסומים רבים ובמניעה לקבל את הכסף. ייתכן שההסברים לא יספקו את הבנקים והתהליך יהפוך להיות מורכב יותר.

מטבעות קריפטו מומלצים

מהי דעתי האישית על מטבעות קריפטו? האם יש מטבעות קריפטו מומלצים? ראשית, למרות המחסור ברגולציה, המלצה על השקעה במטבעות קריפטו אסורה חוקית בדיוק כמו המלצה על מניות ולכן לא ניתן להמליץ על מטבע קריפטו כלשהו. דעתי האישית היא שמטבעות קריפטו הם מעין תרמית פירמידה או פונזי. להשקיע במניות של חברה זה דומה להשקיע בנדל"ן, זה דבר אמיתי לכל דבר וניתן לנתח אם השווי הוגן או לא, אבל עדיין מדובר בנכס שמייצר נתונים בצורה עצמאית. מנגד, כאשר משקיעים במטבעות קריפטו מתעסקים במשהו שלא באמת קיים, ושהסיבה היחידה שהוא נחשב קיים והשווי שלו עולה היא אך ורק העובדה שאנשים הסכימו להשקיע בו. כמו כן, בגלל חוסר הפיקוח, אין גם הגנות, כלומר אין מה לעשות במידה ומישהו יגנוב מטבעות קריפטו מאדם אחר כי זה לא כמו אשראי או כסף מזומן שדווח.

הסיכון במטבעות קריפטו

למרות סיכונים אלה, כמו בכל תרמית פירמידה, יש כאלה שעושים לא מעט כסף גם בתחום מטבעות הקריפטו וזה כבר הוכח מעבר לכל ספק. עם זאת, כמו בכל תחום ובמיוחד בעולם של מטבעות קריפטו, יש לא מעט סיכונים. הסיכון הגדול ביותר שאני צופה לו זה שייתכן שיום אחד הקונגרס האמריקאי יגיע למסקנה שהדולר נפגע כתוצאה מצמיחת מטבעות קריפטו ויחליט להטיל סנקציות על

מי שמשתמש בהם ואפילו על גופים שפועלים מול חברות אשר משתמשות בהם. במידה והיום הזה יגיע, שווי המטבעות יצנח בצורה קיצונית.

קניית מטבעות קריפטו

איך לקנות מטבעות קריפטו? כיום ישנן שתי דרכים פופולריות לרכוש מטבעות קריפטו. הדרך הראשונה הינה כמובן לרכוש דרך אנשים בצורה ישירה ובעצם לתת להם כסף מזומן בדולרים או שקלים והם יעבירו מטבעות קריפטו ישירות אל הארנק הדיגיטלי. הדרך השנייה והיותר פשוטה נכון להיום הינה דרך האתרים המובילים בתחום. אתרים אשר פועלים כמו ברוקר לכל דבר ומאפשרים לרכוש ולמכור מטבעות ברגע, כאשר הם גובים כמובן אחוז מסוים באמצעות שער שווי מטבע מעט יותר גבוהה. היתרון בשיטת זו הוא הנוחות והיכולת לפעול בצורה קלה ללא מפגש עם בני אדם נוספים.

מיסוי מטבעות קריפטו

כמו בכל השקעה בניירות ערך, עסק או נדל"ן, גם על השקעות בתחום מטבעות הקריפטו צריך לשלם מס רווחי הון בשיעור של 25% מסה"כ הרווחים. עם זאת וכפי שהוסבר, התחום עצמו מאד אפור ולכן מרבית האנשים לא מדווחים על הרווחים שלהם וחשוב לציין שמדובר בהתנהלות לא חוקית. חשוב להבין שמבחינת מס הכנסה, פחות מעניין כיצד התחום עובד או מהי הרגולציה הקיימת עליו, אלא שאם יש רווח כלשהו, צריך לשלם עליו. החשיפה

העיקרית הינה כמובן כשרוצים למשוך את מטבעות הקריפטו אל חשבון הבנק (דרך "בינאנס" לדוגמא) אפילו כמטבע רגיל של דולרים. לקבל את אישור הבנק הינו פרוצדורה מורכבת בפני עצמה, אבל צריך להבין שבאותו משקל רשויות המס רוצות את הנתח שלהם.

אסטרטגיית השקעות בשוק ההון

איך להשקיע בשוק ההון בעצמך? לייצר תשואה טובה אבל סולידידית? לפי מה לבחור מניות? מהי אסטרטגיית ההשקעות המומלצת להשקעות בשוק ההון?

אלו קומץ קטן מהשאלות שאני מקבל כל הזמן מאנשים שמאד היו רוצים להתחיל להשקיע בשוק ההון אבל מפחדים. הם מסבירים שאין להם את הבסיס הפרקטי של רכישת מניות ודרך איזה ברוקר או בית השקעות, ואפילו יותר חשוב, אין להם אסטרטגיה או תוכנית לפי מה לבחור מניות ולהשקיע. לכן אני רוצה לשתף אתכם באסטרטגיית ההשקעות בשוק ההון שלי ואני ממליץ בחום לאנשים בתחילת הדרך לעשות אותה.

הערה חשובה! אין לראות בקטע הסבר זה כהמלצה על ברוקר מסוים או חברה/מנייה ספציפית, אלא כאסטרטגיה כללית.

ראשית, לאלה מכם שעדיין אין להם מושג איך רוכשים מניות או משקיעים בשוק ההון בצורה עצמאית, סבלנות. בהמשך יהיה נושא שמסביר לעומק את התהליך באמצעות גוף שנקרא ברוקר. אגב, כבר בשלב זה חשוב להדגיש ולהזכיר שמילת המפתח הינה השקעה ולא מסחר. מסחר זה

רכישה ומכירה לייצור רווח מהיר יחסית, לעומת השקעה שהיא בדרך כלל לטווח הארוך. כמה ארוך? זה עניין אישי, אבל במקרה שלי למשל אני יכול להגיד שמעולם לא מכרתי מנייה ואני לא צופה שאעשה זאת בעתיד הנראה לעין. אז מתי אני רוצה להנות מהרווח? נגיע לזה מיד בחלק מהאסטרטגיה.

אסטרטגיית ההשקעות שלי בשוק ההון מתחלקת להשקעות בארבעה סוגי מניות, כאשר החוכמה היא בפיזור הסיכון לכמה שיותר מניות אבל גם ההבדלים בין הסוגים חשובים:

1. מניות של החברות הגדולות ביותר שכולנו

מכירים

זה החלק הכי קל וברור באסטרטגיה וכבר הוסבר לגביו בספר זה. קחו כמה שניות ותחשבו על החברות הכי גדולות ומוכרות שעולות לכם לראש (שוב, לא המלצה להשקעה אלא דוגמאות כלליות). בטח עלו לכם לראש חברות כמו אמזון, נטפליקס, נייקי, פייסבוק, מייקרוסופט, גוגל, אפל ועוד המון אופציות אחרות. עכשיו תעשו ניסוי ותבדקו מה קרה עם החברות האלה בטווח של שנה, חמש שנים ועשר שנים. אני מניח שתשימו לב שתמיד הן היו במגמת עלייה. זה לא אומר שמחר הן יעלו אבל בסבירות גבוהה יחסית, המגמה תמשך בשנים הבאות ולכן הסוג הראשון של המניות שאני ממליץ עליו. כמובן שגם בסוג זה צריך להתפזר על כמה שיותר מניות מידי חודש.

2. מדדים ותעודות סל

גם על נושא זה הסברתי בהרחבה בפרק שעסק אך ורק ואתם מוזמנים לצפות בו, אבל בגדול מדדים הינם בדרך כלל תעודות סל שמייצגות מספר חברות ואז בעצם פעולת פיזור הסיכון נעשית במכה

אחת. אחד מהמדדים הפופולריים הוא כמובן ה-S&P 500 המפורסם שבעצם מייצג את השווי והמצב של 500 החברות המוצלחות ביותר בבורסה האמריקאית והפיזור הוא גם בכמות החברות וגם במגוון רחב של ענפים שונים כגון מזון, תחבורה, הייטק, רכבים וכו'.

יש המון מדדים שונים, ובהרבה מקרים כשרוצים להשקיע בתחום מסוים אבל לא יודעים באיזו חברה להשקיע, עדיף להשקיע במדד ותעודת סל שמכילים מספר חברות בתחום. לדוגמא אישית (לא המלצה), מאד רציתי להשקיע בחברות קנאביס אבל לא ידעתי באיזו חברה, ולכן השקעתי בתעודת סל ומדד שנקרא MJ וזה סגר לי את הפינה.

3. מניות דיבידנד

גם על מניות דיבידנד יש פרק ייעודי ומורחב בספר זה. מניות דיבידנד הינן חברות אשר כל תקופה מסוימת מחלקות חלק מרווחי החברה לבעלים שלהם. במידה ולא הבנתם, כאשר רוכשים מניות של חברה ולא משנה הכמות, הופכים להיות חלק מהבעלים ולכן גם אתם נהנים מפירות הרווחים. מה שמדהים במניות דיבידנד הוא שניתן להרוויח גם מעליית הערך של שווי החברה שהשקעתם בה וגם מתשואה שנתית במזומן! לדוגמא, אם השקעתם 100,000 ש"ח בחברה שמחלקת בממוצע 5% דיבידנד כל השנה (יש כאלה שנותנים יותר ויש פחות כמובן, אבל זה נע בין 1% ל-12% בדרך כלל), אז התשואה השנתית של הדיבידנד תהיה 5,000 ש"ח. במידה והשווי של החברה הכפיל את עצמו, כך גם שווי ההשקעה שלכם במקביל וכעת יש לכם מניות בשווי 200,000 ש"ח ותקבלו באותה שנה גם דיבידנד כפול של 10 אלף ש"ח. צריך לקחת בחשבון

שצריך לפי החוק לשלם מס מהרווחים, אבל זה לצער כולנו פעולה שבאה לידי ביטוי בלי קשר לשוק ההון בכל שקל שאנחנו מרוויחים.

אז הסוג השלישי שאני ממליץ עליו כחלק מאסטרטגיית ההשקעות שלי בשוק ההון הינו ללא ספק מניות דיבידנד. חברות ציבוריות מפרסמות את הדיבידנד שלהם כמובן ולכן המידע חשוף. ישנן חברות רבות שמחלקות דיבידנד ואני ממליץ תמיד לעשות חיפוש בגוגל בעברית ובאנגלית על מניות דיבידנד מומלצות ולנסות לאתר חברות שמתאימות לפרופיל שלכם.

אגב, ככה אפשר להנות מההשקעה. קחו מצב שהצלחתם להשקיע במניות דיבידנד במשך 25 שנה והגעתם לשווי של מיליון ש"ח שמייצר 5 אחוז בשנה, זה כבר 50,000 ש"ח וזה אחלה סכום.

4. מניות ספקולטיביות

אז פה האסטרטגיה הופכת למורכבת אבל גם להרבה יותר כיפית. אם תשימו לב, שלושת הסוגים הראשונים של מניות הם יחסית סולידיים וכוללים מניות עם עבר ורקורד שאפשר ללמוד ממנו המון ועל פיו להעריך מה יקרה קדימה. לעומתן, מניות ספקולטיביות הינן בעצם מניות של חברות יחסית חדשות, אפילו שהונפקו ממש עכשיו, ועוד אין להן היסטוריה שאפשר ללמוד ממנה על מגמה כלשהי. אז מצד אחד יש אי ודאות ולכן הסיכון יחסית גדול, אבל מצד שני דווקא למניות ספקולטיביות יש את פוטנציאל הרווחיות הגדול ביותר כי לעיתים רבות חברות בתחילת הדרך צומחות יחסית מהר וגם השווי שלהן עולה מהר. משקיעים רבים מזהים פוטנציאל וכפי שאתם יודעים שווי מנייה נקבע לפי גובה הביקוש. לדוגמא, ב-2019 השקעתי בחברה בשם

פייבר שהונפקה בכ-19 דולר למניה, לאחר כשנה וחצי החברה כבר הייתה שווה מעל ל-200 דולר למניה. יותר מפי 10 על ההשקעה. האמת היא, וחשוב להבהיר, לא היה לי מושג שזה מה שיקרה וזאת באמת הייתה השקעה בגדר ספקולציה בלבד, אבל זה בדיוק הרעיון. המטרה בהשקעה במניות ספקולטיביות היא לפזר את ההשקעה בכמה חברות, כאשר בחלק מהן יתכן ונפסיד, בחלק נרוויח קצת ובחלק נרוויח הרבה.

לסיכום

אסטרטגיית ההשקעות שלי בשוק ההון מתפצלת לארבעה סוגי מניות. מידי חודש אני אישית רוכש מניות מהסוגים האלה ומשתדל לשמור על התיק של מאוזן ביניהן.

איך לחלק בין ארבעת הסוגים וכמה כסף להשקיע?

אלו שתי שאלות שאין להן תשובה אחת. זה מאד משתנה בין אדם לאדם לפי ההון שיש לו להשקיע, גיל, רמת סיכון ועוד משתנים אשר צריכים לבוא לידי ביטוי בהמשך לבניית האסטרטגיה. עם זאת, אני אומר חד משמעית שבלי קשר למשתנים אלו, אני ממליץ בחום למשקיעים ובמיוחד בתחילת הדרך לרכוש מדי חודש לפי יכולתם מניות מארבעת הסוגים כפי שהוסבר, ופשוט להמשיך להגדיל את התיק ולגוון עם פיזור רחב של כמה שיותר מניות שונות ולא להתמקד במספר מצומצם, סוג אחד או ענף מסוים.

ברוקר

“אני רוצה להתחיל להשקיע בשוק ההון, אבל מה זה ברוקר? איך למצוא ברוקר מומלץ? מדוע חייבים ברוקר?” אלו השאלות הכי פופולריות שאני שומע בכל הנושא של ברוקר. בואו נעשה סדר.

כשמשקיעים בשוק ההון בעצם קונים מנייה אחת או יותר. בשביל שצד אחד יוכל לרכוש מנייה, צריך להיות מישהו שמוכר את אותה המנייה בצד השני. תפקיד הברוקר במילים הפשוטות ביותר הוא להיות המתווך או הסוכן שמפגיש בין הצד הרוכש לצד המוכר. יש לציין, כמתבקש, שהברוקר גוזר עמלה על כל עסקה.

ברוקר יכול להיות אדם בעל רישיון מוסמך למסחר בניירות ערך בבורסה, או גוף אשר פועל כברוקר ומספק שירות השקעות ומסחר בניירות ערך תחת הנחיות רגולטוריות.

בנוסף לתיווך העסקאות בין הרוכש למוכר, ברוקר יכול גם לספק מידע לגבי המחירים בשוק ותשואות פוטנציאליות.

בשנים האחרונות נהוג דווקא לראות בברוקר כגוף אשר מספק את פלטפורמת המסחר והיכולת הטכנית לבצע את המכירה והרכישה. לכן, תפקיד הברוקר לאדם הפשוט יכול להתפצל לאחת משתי אפשרויות עיקריות: הראשונה היא מתן שירותי תיווך ועזרה בקבלת החלטות לגבי ההשקעות, והשנייה, הפשוטה יותר, היא פשוט כלי לביצוע ההוראות שהסוחר/משקיע רוצה לבצע באמצעות הפלטפורמה שמספק הברוקר.

מעבר לבנקים בישראל, יש מספר חברי בורסה נוספים אשר יכול לשמש כברוקרים. השאלה הנשאלת היא לפי מה נבחר ברוקר או האם יש ברוקר מומלץ?

בגדול, זה עניין של בחירה אישית בין מספר משתנים, כשהעיקריים הם ביטחון וגובה העמלות. מבחינת רמת הבטחון, סביר להניח שגופי ענק כמו בנקים לא יקרסו ביחד עם הכסף שלכם, אבל מצד שני העמלות בבנקים גבוהות באופן משמעותי יותר מהחלופות. לכן, ברוב המקרים הבנקים דווקא אינם הכתובת הטובה.

אם כך, במידה ושוקלים להתקדם עם ברוקר שאינו בנק, חשוב ראשית לבדוק את גובה העמלות ולעשות השוואות לגופים דומים. הפרמטר השני שחשוב לבדוק הוא השירות. בגלל שהיום אנחנו חיים בעידן הדיגיטלי, שווה לבדוק ביקורות על הממשק האינטרנטי וטכנולוגית המסחר של הברוקר, מהי רמת הנגישות והפשטות והאם ישנן מוגבלויות בפעולות מסוימות. נוסף על כך, שווה לבדוק את רמת השירות הטלפוני ורמת האיכות המקצועית של הברוקר.

פרמטר אחרון וחשוב מאוד - רגולציה! לא משנה איזה ברוקר נרצה, זה הכרחי שיהיה מדובר באחד שפועל תחת הרגולציה המחמירה של הרשות לניירות ערך. כלומר, לא משנה מהן העמלות, מה פוטנציאל התשואה או מהן הטכנולוגיה ומערכות המסחר - אם אין פיקוח רגולטורי, אסור בצורה חד משמעית לעבוד עם הברוקר.

בית השקעות

כשמו כן הוא, בית השקעות הוא גוף פיננסי אשר עוסק בכל מה שקשור להשקעות בניירות ערך ושוק ההון. כמעט כל בית השקעות מספק שירותי ניהול תיקי השקעות/ניירות ערך עבור לקוחות או קופות גמל וקרנות נאמנות. ברוב המקרים, השירות יתפצל עבור שני סוגי לקוחות: לקוח פסיבי שלא מתערב בפעולות בית ההשקעות ומסתכל רק על התשואה, או לקוח אקטיבי, שירצה לקבל שירותי יעוץ השקעות ולקחת חלק פעיל בניהול ההשקעות שלו בתוך בית ההשקעות.

רוב בתי ההשקעות מחזיקים אנשי מקצוע בעלי רישיון לניהול תיקים ויעוץ השקעות, אך מרביתם גם יחזיקו אנליסטים שכל תפקידם הינו לנסות ולחזות לאן הרוח נושבת בכלכלה, במניות ובמדדים ביחס לתפקוד שלהם ובהתאם לשינויים עקיפים שייתכן וישפיעו עליהם. המסקנות של האנליסטים הן הבסיס עליו יתבסס מנהלי התיקים ויועצי ההשקעות, ולכן רוב המשקל על ההצלחה של בית ההשקעות נמצא בעיקר על האנליסטים ופחות על היועצים ומנהלי התיקים.

בית השקעות אשר נותן שירותי יעוץ וניהול מחויב לעמוד בתקנים ובפיקוח של הרשות לניירות ערך ואגף שוק ההון במשרד האוצר.
בית השקעות מומלץ?

יש לא מעט בתי השקעות בישראל כגון מור, פסגות, IBI, מיטב דש, ילין לפידות, אלטשולר שחם ועוד.

התשובה לשאלה האם ישנו בית השקעות מומלץ יותר מהאחר היא בהתאם ללקוח, כאשר בדיוק כמו בכל תחום יש לבצע השוואה בין הברוקרים השונים. שלושת המשתנים שצריך לקחת בחשבון הינם: התשואה השנתית הממוצעת בחמש השנים האחרונות (לפחות), מוניטין השירות וכמובן גובה העמלות ודמי הניהול.

מסחר נוסטרו

מעטים האנשים שיודעים מה זה בכלל מסחר נוסטרו ואלו חברות נוסטרו קיימות בישראל למשל. עם זאת, מסחר נוסטרו יכול להיות הפנטזיה של כל מי שחולם לסחור בשוק ההון על סכומים גדולים ובלי סיכון.

מקור המילה נוסטרו הוא מלטינית ופירושה 'שלנו'. בעולם שוק ההון, מסחר נוסטרו הוא בפשטות סוחרי ניירות ערך, מניות, קריפטו ועוד מוצרים הנסחרים בבורסה שעושים זאת על ידי ניהול תיקי השקעות, ניהול כספים של קופות גמל ופנסיה, כספים בנאמנות וחשבונות פרטיים.

בשנים האחרונות צמחה תופעה נוספת של מסחר נוסטרו. חברות פרטיות ובתי השקעות אשר מכשירות משקיעים שיסחרו בכספי החברה הפרטיים. החברות ובתי השקעות הללו מבינים את פוטנציאל הרווח הקיים בשוק ההון, ולכן מחליטות לתת לכספים שלהם לעבוד. רוב החברות אשר מבצעות מסחר נוסטרו עובדות איתו מול הסוחרים שלהן. החברה מספקת את הכסף ולוקחת את כל הסיכון עליה, ובתמורה הסוחר מקבל אחוז מסוים

מהרווחים שהוא מייצר. האחוז נע בדרך כלל מ-50% ועד אפילו 70% לטובת הסוחר.

הבעיה העיקרית עבור אותן חברות היא שהתחלופה אצל סוחר נוסטרו היא לרוב מאד גדולה. ברגע שסוחר נוסטרו מצליח לייצר הכנסה לאורך זמן, הוא מחליט לפרוש כנפיים ולצאת לדרך עצמאית. לכן החברות ובתי ההשקעות משקיעים הרבה כסף, הטבות ותגמולים כדי לשמר את סוחר הנוסטרו הקיימים, אך במקביל עובדים על גיוס והכשרה של סוחר נוסטרו נוספים על מנת שיהיה גיבוי לתחלופה הגבוה.

לא כל הנוצץ זהב?

במסחר נוסטרו, אשר עוסק במסחר בטווחים קצרים ואפילו יומיים, היכולת להרוויח ולהצליח היא חד משמעית לא פשוטה. החברות ובתי ההשקעות משקיעים הרבה משאבים מעבר להכשרה לסוחר כגון ליווי צמוד, חדרי מסחר וטכנולוגיות מתקדמות. זאת כדי לאפשר לסוחר להצליח וכמובן להניב בהמשך לחברות ובתי ההשקעות רווח כספי. לכן יש פה מודל כלכלי טוב לשני הצדדים, ובו אף אחד לו נותן כסף בחינם. כמובן שבמידה וסוחר נוסטרו לא מצליח לייצר לחברה או בית ההשקעות רווח שיספק ויצדיק את ההכשרה והמשאבים, סביר להניח שהוא יפוט.

אלו חברות נוסטרו יש בישראל?

להבדיל ממדינות רבות בעולם ובעיקר ארה"ב, שם תפס מסחר הנוסטרו תאוצה לפני מספר

שנים, בישראל מסחר נוסטרו נחשב יחסית לחדש. ישנן מספר חברות בודדות, בין שתיים לשלוש, שעוסקות ממש בגיוס והכשרה של סוחרים נוסטרו ומאפשרות לסוחרים גישה לחשבונות מסחר עם כסף אמיתי על פי מודל נוסטרו קלאסי. ההשערה היא שנכון לשנת 2021 ישנם רק כמה מאות של סוחרים נוסטרו בלבד.

לסיכום, אין ספק שאדם שמעוניין להיות סוחר בשוק ההון כדרך חיים וממש לעבוד בתחום ולהתפתח כסוחר בטווחים קצרים יעדיף לעשות זאת עם מינימום סיכון ולסחור בכספים של אחרים, לפחות עד לתקופה שבה ירגיש בטוח מספיק להרוויח באופן עצמאי מסחר נוסטרו אכן יכול להיות המסלול המומלץ עבורו. אך כמו בכל תחום, צריך להבין שגם במסחר נוסטרו לא כולם מתאימים ויש לעבוד קשה על מנת להצליח ולקצור את הפירות שמסחר בשוק ההון יכול לייצר.

מוצרים מובנים/פיקדונות מובנים (סטרקצ'ר)

מוצר מובנה, או כפי שהבנקים מכנים אותו - 'פיקדון מובנה', הוא פיקדון שהתשואה עליו או הסיכון הכרוך בו, תלויים ב"נכס בסיס". נכס הבסיס יכול להיות מדד מסוים (לדוגמה ת"א 35), סל מדדים, קבוצת ניירות ערך או אפילו נייר ערך בודד. לרוב, התשואה והקופון שהמשקיע מקבל ידוע מראש וזאת בתנאי שאותה קבוצת ניירות ערך תעמוד בשווי מסוים. לדוגמה, קבלת תשואה של 3% בכל רבעון על סכום ההשקעה (12% שנתי) ובהנחה ש'נכס הבסיס' לא ירד ב-20% מהשווי שהוגדר מראש.

מוצר מובנה/פיקדון מובנה הינו מוצר יחסית לא מוכר למשקיע הממוצע. עם זאת, אחד העקרונות הכי חשובים שמשקיע חייב להכיר ולפעול לפיו כדי לשמור על יציבותו הכלכלית ותיק ההשקעות שלו הינו עיקרון פיזור ההשקעות. על מנת לפזר השקעות, חשוב להכיר כמה שיותר אפיקי השקעה, ולבדוק לעומק כיצד הם עובדים, מי עומד מאחוריהם, יתרונות וחסרונות ופוטנציאל תשואה. לכן, בהנחה ומשקיע רוצה להשקיע בעוד אפיק חוץ מקופות גמל, נדל"ן ושוק ההון, הכרת עולם המוצרים המובנים יכול להיות תוספת חשובה לפיזור השקעות בריא.

מה זה פיקדון מובנה/מוצר מובנה ("סטרקצ'ר")?

פיקדון מובנה הוא פיקדון שהתשואה עליו או הסיכון הכרוך בו, תלויים ב"נכס בסיס" שיכול להיות מדד מסויים (לדוגמא ת"א 35), סל מדדים, קבוצת ניירות ערך או אפילו נייר ערך בודד.

ניקח דוגמא תיאורטית: פיקדון לשנה המבוסס על מדד S&P 500 בתנאים הבאים: אם המדד יעלה מעל 5% בסוף תקופה ההשקעה (נניח עלייה של 15% במדד), יהיה זכאי המשקיע ל 50% מערך עליית המדד בתוספת קרן ההשקעה, כלומר תשואה של 7.5%.

במקרה של עלייה הקטנה מ 5% או הפסד, יקבל המשקיע רק את הקרן.

בדוגמא אנו רואים, שהיצרן של המוצר המובנה/הפיקדון המובנה, רכש מעין ביטוח הפסדים עבור המשקיעים בתמורה לויתור על חלק מהתשואות של נכס הבסיס (ויתור על תשואה של עד 5% בעליה של המדד, ועל חצי מהתשואה במקרה של עלייה מעל 5% במדד S&P 500).

האם מוצר מובנה/פקדון מובנה הוא מכשיר השקעה סולידי?

פיקדונות מובנים (סטרקצ'רים) נחשבים לרוב לסוג של מכשירי השקעה סולידיים משום שהם מספקים, לרוב, הגנה מלאה או משמעותית על קרן ההשקעה. אולם, אין הדבר מתחייב, קיימים גם סטרקצ'רים להם סיכון קרן משמעותי. כל יצרן הבונה פיקדון מובנה יכול לתכנן אותו בצורה שונה, ולכן ראוי כי המשקיע ילמד את תנאי הפיקדון המובנה בסיוע יועץ השקעות.

למי מתאים להשקיע בפיקדון מובנה?
תנאי היסוד לביצוע השקעה מצד המשקיע, הוא הבנה של הסיכון והסיכוי בהשקעה. התנאי השני הוא בירור צרכים מסודר על יד בעל רישיון הבודק שאכן משך ההשקעה ורמת הסיכון מתאימה למשקיע.

פיקדונות מובנים הפכו פופולריים בישראל דווקא בשל ההגנה המלאה או החלקית שהם מספקים על קרן ההשקעה, הגנה המושכת אליהם משקיעים רבים הרוצים להקטין את החשיפה שלהם לתנודתיות השווקים.

נקודה נוספת שראוי להתייחס אליה היא פיזור סיכונים וגיוון תיק ההשקעות: פיקדון מובנה הוא בהחלט מכשיר פיננסי שיכול לגוון את תיק ההשקעות. כך למשל, משקיע הרוצה להיחשף למדד או לני"ע מסוים, תוך גידור החשיפה, יוכל לעשות זאת באמצעות פיקדון מובנה המציע לו הגנה מסוימת מפני הפסד תמורת ויתור על חלק מפוטנציאל התשואה.

מהיכן מגיע הביטחון של המשקיע שאכן יקבל את ההגנה על הקרן במקרה של הפסד של נכס הבסיס?

המוסד הפיננסי המייצר את הפיקדון המובנה הוא זה שאחראי לקיום תנאי הפיקדון. לכן, ראוי לבדוק שמדובר בגוף בעל דירוג אשראי בינלאומי גבוה, למשל בנק מקומי או גוף פיננסי בינלאומי מוכר. האם ניתן להשקיע כל סכום?

לרוב יצרן הפיקדון קובע רף של השקעת מינימום. בד"כ מדובר על 100,000 ש"ח ומעלה.

מה משך ההשקעה בפיקדון מובנה?

משך ההשקעה משתנה מפיקדון לפיקדון, לרוב משך ההשקעה המקובל הוא 1-3 שנים.

האם ההשקעה נזילה?

ההשקעה בפיקדון מובנה לרוב אינה נזילה, אלא אם כן יצרן הפיקדון בנה אותו כנייר ערך סחיר, ואז ניתן למכור אותו בכל עת.

האם ניתן לרכוש פיקדון מובנה דרך קופת גמל בניהול עצמי (IRA)?

רק אם יצרן של פיקדון מובנה בנה אותו כך שיהיה בעל מספר ניירות ערך, ניתן להשקיע באמצעות IRA וגם ישנה חשיפה מטבעית ומס רווחי הון בהתאם. למצב זה יש, במקרים רבים, יתרון של פטור ממס רווחי הון. במילים אחרות, אם יש לכם קופה מסוג IRA ראוי שתבחנו בכובד ראש את גיוון ההשקעות שלה באמצעות פיקדונות מובנים.

מהו מס רווחי הון על פיקדונות מובנים?

המס הנהוג בפיקדונות מובנים הוא 25% מהרווח הריאלי.

ראוי לבחון את גיוון תיק ההשקעות באמצעות השקעה בסטרקצ'רים, אולם יש לזכור כי יש מגוון גדול של סטרקצ'רים בשוק, בדרגות סיכון שונות, וראוי להתאים את הבחירה בסיוע יועץ השקעות. השקעה נכונה יכולה לאפשר לנו חשיפה מגודרת לנכס הבסיס עליו בנו את הפיקדון המובנה. רוב הפיקדונות המובנים אינם ני"ע סחירים, אולם סטרקצ'רים סחירים יכולים בהחלט להתאים להשקעה דרך קופות גמל מסוג IRA.

ייעוץ השקעות

ייעוץ השקעות דרך יועץ השקעות נעשה במדינת ישראל אך ורק על ידי אדם בעל רישיון ותעודה של יועץ השקעות מטעם הרשות לניירות ערך.

הרעיון שעומד מאחורי יועץ השקעות הינו שכל אדם יוכל לקבל יעוץ ועזרה במידה וירצה להשקיע בשוק ההון בעצמו, אבל לא יודע באילו מניות או מדדים כדאי להשקיע, מהן רמות הסיכון השונות, התשואות הפוטנציאליות והאלטרנטיבות. יועץ השקעות טוב ידע ללמוד את צרכיו ויכולותיו הכלכליות של הלקוח ולהתאים לו את מסלול השקעות האישי המתאים ביותר. אולי החלק החשוב ביותר בתפקידו של יועץ השקעות הינו שהוא צריך להיות אובייקטיבי ונטול אינטרסים. כלומר שלא ירוויח כסף מהפעולה שתעשו בגוף כלשהו, וייעוץ השקעות שלו יהיה מונע אך ורק מטובת הלקוח בלבד.

רוב יועצי ההשקעות בישראל נמצאים בבנקים ובבתי ההשקעות ולכן יש כאן סתירה במהות התפקיד. הרי יועץ השקעות בבנק למשל אולי פועל תאורטית על פי טובת הלקוח, אך במקביל הגוף ממנו הוא מקבל שכר, הבנק, מרוויח מכל פעולה שהלקוח מבצע ולכן קשה להגיד שאין לאותו יועץ השקעות אינטרסים.

ההמלצה למי שמחפש יועץ השקעות הינה לחפש דווקא יועצים שעושים זאת בצורה פרטית וזאת מכמה סיבות: הסיבה הראשונה היא כפי שכבר הוסבר שאותו יועץ באמת אובייקטיבי וטובת הלקוח היא העומדת בראש סדר העדיפות שלו, במיוחד כשמדובר בתחום ההשקעות בו מאוד קל למדוד את ההצלחה באמצעות הרווחים שנעשים בעקבות היעוץ. הסיבה השנייה הינה שיועצי השקעות בבנקים או בבתי השקעות לרוב עמוסים בלקוחות ולכן היחס שמקבלים מהם הינו, במילים יפות, פחות אישי וחם. נוסף על כך, העובדה שהם בכל מקרה יקבלו את המשכורת שלהם מאותו גוף, לא באמת מניעה אותם לפעול עם מוטיבציה.

סיבה שלישית, יועץ השקעות טוב ידע להמליץ על הגוף הפיננסי/בית ההשקעות עם העמלות האטרקטיביות ביותר על הפעולות והתיק ולעיתים הן יהיו עדיפות בעשרות אחוזים מגוף ממוסד.

חשוב להבהיר! יועץ השקעות אינו משווק השקעות או מנהל תיקי השקעות. ההבדלים ביניהם מהותיים מבחינת העבודה מולם ומבחינת התעודות שלהם. מנהל תיקי השקעות יכול לבצע את הפעולות מתוך תיק ההשקעות ללא אישור מקדים. משווק השקעות מאד דומה ליועץ השקעות, רק שהוא אינו אובייקטיבי והוא מייעץ על השקעות ומוצרים פיננסיים

של הגוף או המוסד הפיננסי שבו הוא עובד בדרך כלל, בלי קשר לאיכות ההשקעה.

איך התהליך עובד?

חשוב להתחיל דווקא בצד של הלקוח, שאחראי לעשות שיעורי בית ולהבין מיהו אותו יועץ השקעות ממנו הוא רוצה לקבל יעוץ; האם יש לו רישיון בתוקף? האם יש לו פוליסות ביטוח והון עצמי הנדרש בחוק? האם קיים לו ניגודי אינטרסים כלשהם עם גופים פיננסיים? האם הוא עצמו סוחר ומשקיע ומהי התשואה שהוא מצליח לייצר לתיק שלו? במידה וכל התשובות מספקות את הלקוח, השלב הבא יהיה לחתום על מסמכי הסכמה לקבלת ייעוץ השקעות. זהו שלב הכרחי שבלעדיו אסור ליועץ ההשקעות להמליץ על שום פעולה בשוק ההון ובכלל. לאחר החתימה, יש לבצע את פגישות הייעוץ הראשונות כדי לתת ליועץ להכיר את הלקוח ולפי זה לבנות תוכנית אסטרטגית והמלצות לפי רמות סיכון ורווח שונות.

סיכום שוק ההון

המטרות של פרק שוק ההון היו מאד ברורות. המטרה הראשונה הייתה לעשות סדר במונחי היסוד והתהליכים. הכי חשוב להבין שהשד לא כזה נורא וממש לא מדובר בתופעה של הימורים וקזינו. אם חברות הביטוח, בתי ההשקעות, הבנקים ומוסדות פיננסיים נוספים משקיעים בשוק ההון אז כנראה שיש בשוק ההון פוטנציאל רווח עם סיכון מחושב. פרק

שוק ההון שם כמטרה לתת לקורא להרגיש בנוח וסקרן לגבי השוק.

שאר הפרק עסק בהכרת סוגי המניות השונים, איך להתחיל להשקיע ממקום של חוסר ידע מוחלט ועד לרכישת המנייה הראשונה וכמובן בניית אסטרטגיית השקעות אישית ששמה דגש על רמות הסיכון והמטרות הפיננסיות השונות. שיתפתי את האסטרטגיה האישית שלי ואני עומד על כך שהיא משלבת גם סיכון נמוך לטווח הארוך וגם פוטנציאל רווח גבוה והכי חשוב, זאת אסטרטגיה שמתאימה לאדם הפשוט שאין לו ניסיון עבר עם השוק.

כפי שהוסבר, זה מאד חשוב להשקיע ולרכוש מניות ומדדים באופן שוטף, שכן לעומת רכישת נכסי נדל"ן שדורשים הון גבוה, ניתן להשקיע סכומי כסף קטנים ואפילו מאות שקלים בודדים. שוב, ברגע שתתחילו תבינו מהר מאד שהשד לא כזה נורא.

יחד עם זאת, חשוב להבין ששוק ההון הינו אפיק השקעות לא יציב בטווח הקצר אשר חווה עליות וירידות בקצב יחסית מהיר ומשמעותי, ונדרשים המון הכשרה וניסיון כדי להרוויח כסף משוק ההון בטווח הקצר והבינוני. לעומת זאת, בטווח הארוך, השוק מוכיח את עצמו כיציב ובעל פוטנציאל רווח אטרקטיבי וגבוה. מניסיון, אני רואה שאותם משקיעים וסוחרים בשוק ההון בטווח הקצר אשר מרוויחים ומפסידים עם ההשקעות שהם מבצעים (זה בלתי נמנע כמובן), מסיימים עם אחוזי רווח זהים ואפילו נמוכים יותר מאשר משקיעים לטווח הארוך.

לצערי ישנן הרבה חברות ואושיות רשת שמציעות כל מיני קורסים או מדריכים איך לדוגמא לעבוד ארבע שעות ביום במסחר בשוק ההון ולחיות את "החלום". לצערי, ב-99% מהמקרים מדובר בסוג

של "סקאם". אני לא אומר שהקורס או ההדרכה לא טובים, אני פשוט אומר שאף אחד לא פיצח את השיטה למסחר בשוק ההון וגם אם חברה תפצח את זה, סביר להניח שהיא תשמור את המידע הזה לעצמה. שנית, מסחר בשוק ההון לטווח הקצר לא מתאים למרבית האוכלוסייה וכמו בהרבה תחומים אחרים, צריך להבין שיש קומץ קטן של אנשים שבאמת יצליחו בתחום הזה. מצד שני, כפי שהסברתי, שוק ההון בסכומים קטנים ביחס להון שלנו מידי חודש והשקעות לטווח הארוך, כן יכול להתאים למרבית האוכלוסייה.

אלה מכם שמפחדים – זכרו!

**"לעולם לא תוכל לחצות את האוקיינוס עד
שיהיה לך את האומץ לאבד את מראה החוף" -
כריסטופר קולומבוס
אין לראות את התוכן בנושא שוק ההון
כהמלצה לרכישת מנייה או מדד ספציפי כלשהו.**

פיננסים

מכשירים פיננסים

הפרק של מכשירים פיננסיים במובנים מסוימים הינו הפרק הכי חשוב בספר הזה. נתחיל עם קרן פנסיה כדוגמא: לכל אדם בוגר בישראל יש קרן פנסיה שכן זה חובה על פי החוק, כמובן שיש כאלה שיש להם יותר או פחות מוצרים מקבילים כמו ביטוח מנהלים או גמל, אבל בשורה התחתונה לכולם יש. עם זאת, לפי דעתי מוצר חיסכון בצורה של קרן פנסיה אינו מוצר טוב, ויש דרכים לשפר אותו בצורה דרמטית כגון מסלולי ההשקעה, החברה המנהלת וכמובן דמי ניהול. מרכיבים אלה יכולים לבוא לביטוי בעשרות ומאות אלפי שקלים לטווח הארוך. אם אנחנו כבר חוסכים לפנסיה, אז צריך לנסות ולמקסם את ההשקעה.

הסיבה השנייה שמכשירים פיננסיים הינם מוצרים חשובים שצריך להכיר היא המיסוי. לחלק מהמכשירים הפיננסיים, כמו למשל קופת גמל להשקעה, יש הטבות מס שצריך להכיר. לכל אחד מהמוצרים האלה יש יתרונות, חסרונות ומגבלות שקריטי להכיר כחלק מתכנון של פיזור השקעות וצמיחה כלכלית. לפי דעתי, קרן השתלמות הינו אפיק ההשקעה הכי טוב שקיים בישראל וזאת בגלל הטבות המיסוי

זכרו את אפקט הריבית שמגדיל את הסכום בצורה דרמטית וכיצד השקעה של כמה מאות שקלים בחודש בגיל מוקדם הופכת למיליוני שקלים בעתיד.

אם משלבים את זה עם הטבות מס ופטור מתשלומי מס אז מדובר על שילוב מנצח ואפיק שחייבים להכיר. מרבית האנשים שמחפשים אפיקי השקעה מעדיפים שמישהו אחר יעשה בשבילם את העבודה, ולכן מרבית הציבור משקיע דרך הבנקים. מדובר במצב די מגוחך, שכן הבנקים גם גובים עמלות גבוהות וגם לא יודעים לייצר תשואה טובה. הסיבה היחידה שאנשים משקיעים בבנק היא כי הם מרגישים שהבנק מספק להם ביטחון ויציבות. מצד שני, אם נסתכל על חברות הביטוח ובתי ההשקעות הגדולים, מה הסיכוי שהם יקרו או יעלמו עם הכסף? ישנן חברות ביטוח אפילו יותר חזקות כלכלית מהבנקים ולכן הסיכוי הוא אפסי.

הפרק של מכשירים פיננסיים יעסוק בכל אותם מוצרים כמו גמל, פוליסת חיסכון, פיקדון, קרן כספית, הלוואות חברתיות ועוד מוצרים נוספים שחוץ מהשם שלהם, רוב האנשים לא יודע עליהם יותר מידי. כחלק מפוזר השקעות וסיכונים צריך להכיר כמה שיותר אפיקי השקעה כדי שיהיה אפשר לבנות תמהיל נכון של השקעות לפי הרכב הון והתאמה לצרכים והרצונות שלכם. ככל שתכירו יותר מכשירים פיננסיים והשקעה ככה יהיה לכם יותר קל להבין.

צ'ק אפ פיננסי

מזה צ'ק אפ פיננסי? למה זה מונח יחסית חדש שסביר להניח שלא שמעתם עליו? ולמה זה פשוט קריטי לעשות צ'ק אפ פיננסי לפחות אחת לשנה?

צ'ק אפ פיננסי - כולם צריכים לעשות!

בואו נתחיל ונעשה סדר, ראשית חשוב להבין שהכלל הראשון בעולם הפיננסים הינו שכמעט לכל אדם בישראל יש מוצרים ונכסים פיננסים: פנסיה, ביטוח מנהלים, קופת גמל, קרן השתלמות, פוליסות, חיסכון ואפילו ביטוח בריאות. כן, גם ביטוחי בריאות וחיים הם מוצרים פיננסים כי הרי התגמול שהם מייצרים מתפרש בסופו של דבר ככסף ולכן הם סוג של השקעה גם כן.

צ'ק אפ פיננסי - לדעת על מה בכלל משלמים

הכלל השני הוא שמרבית האנשים אינם יודעים אילו מוצרים בדיוק יש להם, כמה הם משלמים עליהם, מה הם אמורים לקבל בתמורה או במקרה של צורך בתגמול כלשהו, מהם דמי הניהול שהם משלמים. מעל הכל, אנשים לא יודעים האם המוצרים האלה בכלל רלוונטיים עבורם והאם הם לא משלמים סתם כסף שנזרק לפח מידי חודש.

צ'ק אפ פיננסי - לשפר את התנאים ולהוזיל עלויות

הכלל השלישי הוא המצער ביותר. בהמשך לכלל השני, מרבית האנשים באמת משלמים עודף כסף על מוצרים. כפל ביטוחים למשל, הוא תופעה בה משלמים על אותו ביטוח פעמיים בשתי חברות, למרות שבפועל כאשר יופעל הביטוח התגמול יהיה פעם אחת בלבד ולכן אין צורך בכפל מסוג זה. דוגמא נוספת היא במוצרים פיננסים כמו קופות גמל וקרנות

השתלמות, כאשר המסלולים בהם נמצא הלקוח לא מותאמים לצרכים שלו ויכלו בסבירות גבוהה לייצר לו תשואה שיותר מתאימה לרצונות והצרכים שלו.

עם מי עושים צ'ק אפ פיננסי?

צ'ק אפ פיננסי הינה פעולה המתבצעת או על ידי יועץ פיננסי או על ידי סוכן פנסיוני. מטרת הפעולה היא קודם כל להציג ללקוח בצורה הברורה ביותר אלו מוצרים יש לו ועל מה הוא משלם בדיוק. לאחר שהלקוח הבין, סוכן ויועץ טובים ידעו להציע בצ'ק אפ פיננסי דרכים ליעל את התיק שלו וההוצאות שלו, מוצרים שאולי אפשר לוותר עליהם, הורדת דמי ניהול וכמובן אלטרנטיביות בשוק.

עלות צ'ק אפ פיננסי וכל כמה זמן עושים את הצ'ק אפ?

תחשבו על זה רגע, בדיוק כמו שלוקחים את הרכב מידי שנה לבדיקת טסט, ככה בדיוק צריך לעשות צ'ק אפ פיננסי. ומה החלק הכי טוב? זה בחינם! נכון, יש יועצים שירצו שכר שנע בין 750 ש"ח ל-2,500 ש"ח עבור בדיקה וייעול מהסוג הזה, אבל הרבה מאד סוכנים ישמחו לעשות זאת בחינם. הסיבה לכך היא פשוטה - במידה והייתם מרוצים מהצ'ק אפ הפיננסי שביצע לכם הסוכן, הוא יציע לכם להיות הסוכן שלכם. זה גם כן ללא עלות, הסוכן מרוויח את השכר שלו מחברות הביטוח ובתי ההשקעות כי מאותו רגע הוא הצינור המקשר בינכם. עם זאת, תרשו לי להרגיע אתכם כבר בשלב זה ולהגיד שברוב המוחלט של המקרים, העמלות

והרווחים של הסוכן אין פרושם שאתם משלמים יותר על דמי ניהול, להיפך.

דוגמא ליתרונות של צ'ק אפ פיננסי

תעשו ניסוי, לכו לאדם עם סוכן ולאדם בלי סוכן ובדקו מי מהם משלם דמי ניהול גבוהים יותר. מרבית הפעמים תופתעו לגלות שזה כמובן מי שבלי הסוכן והסיבות לכך הינן שראשית, חברות הביטוח ובתי ההשקעות משקיעים יותר זמן ומשאבים באדם ללא סוכן כי הם עושים את עבודת הסוכן. הסיבה השנייה והיותר פופולרית היא כי הם יכולים פשוט לגבות יותר ואין מי שיציק להם על זה. סיבה נוספת היא שלסוכנים גדולים יש כוח מול החברות ובתי ההשקעות, והם יכולים להוזיל ללקוחות שלהם את התנאים כדי שיהיו מרוצים.

עוד כמה עובדות ששווה לדעת על צ'ק אפ

פיננסי:

1. לעיתים רבות, עובדים שכירים יהיו אצל סוכנות ביטוח אשר המעסיק שלהם המליץ עליה. במקרים רבים ישנו ניגוד אינטרסים בין טובת הלקוח וטובת המעסיק שפועל מתוך אינטרס להזיל את העלויות שלו ולא לספק את המוצרים שמתאימים ללקוחות (העובדים שלו). בדיקת צ'ק אפ פיננסי תענה לעובד בדיוק על הבעיה הזאת.
2. כל עובד שכיר רשאי לבקש בדיקת צ'ק אפ פיננסי ואפילו לעבור לטיפול של סוכן פנסיוני מחוץ לבחירת המעסיק.

3. תוחלת החיים עולה ולכן יש חשיבות רבה לתכנון הפיננסי והכלכלי לעתיד. תכנון פרישה זו פעולה שניתן לעשות באמצעות צ'ק אפ פיננסי, ולהכין את הקרקע לפרישה שהלקוח רוצה להגיע אליה.

שאלות ששווה לשאול בנוגע לצורך בצ'ק אפ

פיננסי:

1. האם חברות הביטוח, בתי ההשקעות ואפילו הבנקים באמת מספקים יעוץ אובייקטיבי ונטול אינטרסים בכל הקשור למוצרים פיננסיים?
2. האם אותן חברות ביטוח, בתי השקעות ובנקים ינסו למכור לנו מוצרים שמתאימים לנו ולא את המוצרים שהם מרוויחים מהם הכי הרבה כסף?
3. האם אותן חברות ימליצו על מוצר של חברה מתחרה במידה והוא עונה על הצרכים הפיננסיים שלך ולהם אין מוצר שכזה?

סיכום

צ'ק אפ פיננסי היא בדיקה שלרוב היא חינומית, וכל מטרתה היא לבחון בצורה כללית אך מקיפה את כל המוצרים הפיננסיים והביטוחיים והיא נעשית על ידי איש מקצוע בעל רישיון כגון סוכן פנסיוני. צ'ק אפ פיננסי יכול לחסוך אלפי שקלים מידי שנה ולא פחות חשוב, לבנות את היסודות ואת המכשירים הפיננסיים לחירות וצמיחה כלכלית. אין

סיבה בעולם שלא נתפנה פעם בשנה כדי לעשות זאת עם בעל מקצוע שיעזור לנו.

הבהרה חשובה! ד"ר אורי קוסקאס הינו מתכנן פנסיוני מוסמך בעל רישיון של רשות ההון והאוצר וחשוב להבין שצ'ק אפ פיננסי ובפרט העיסוק בנושאים הפנסיוניים מורשים על פי החוק אך ורק למי שיש רישיון!

קרן פנסיה/ביטוח מנהלים

קרן פנסיה או ביטוח מנהלים הם הפרשות לתוכנית חסכון שנועדו ליום הפרישה ונלקחות מתוך משכורת של עובד, או אחוז מסוים מההכנסות במקרה של עצמאי. כשמדובר בעובד שכיר, סכום הפנסיה מופרש על ידי המעסיק והעובד בצורה הבאה:

1. המעסיק מפריש לקופת הפנסיה או לביטוח המנהלים - 6%.
2. הפרשות שהעובד חייב להפריש לעצמו לקופת הפנסיה או לביטוח המנהלים - 6%.
3. המעסיק מפריש סכום נוסף לפיצויים שהינם חלק משמעותי מקופת הפנסיה או ביטוח המנהלים - 8.33%/6.5%.

בישראל חובה להפריש כספים למוצר פנסיה כלשהו, וזה תקף גם עבור שכירים וגם עבור עצמאיים! ניתן לבחור אחד מהמוצרים שצוינו כמו ביטוח מנהלים, קרן פנסיה או אפילו קופת גמל (לא גמל להשקעה!) שהינו מכשיר חיסכון פנסיוני שנועד גם כן לספק קצבה בגיל הפרישה (כמו קרן פנסיה, אך ללא המרכיב הביטוחי).

כמה עצמאי צריך להפריש?

חובה על עצמאי להפקיד כסף במוצר פנסיוני כלשהו כפי שצוין. הסכום שעליו להפקיד מתייחס להשוואה לסחר הממוצע במשק שנכון לשנת 2023 עומד על 142,440 ש"ח בשנה. זו הסיבה לחובת ההפרשה בסכום הזה:

על סכומי הכנסה של עד חצי מהשכר הממוצע במשק (71,220 ש"ח) יש צורך להפקיד 4.45% מהסכום שבמקסימום זה יצא 3,169 ש"ח בשנה על החלק הזה. כל סכום שהוא מעל הסכום ועד לסכום המלא, כלומר על כל סכום של הכנסה נוספת בשנה שנע בין 71,220 - 142,440 ש"ח יש להפקיד 12.55% שבמקסימום זה יוצא 8,938 ש"ח בשנה. מעל לסכום ההכנסה הממוצע במשק אין כל חובה להפריש כספים.

לכן, עצמאי יהיה חייב להפקיד מקסימום 12,107 ש"ח בשנה במוצר פנסיוני על פי החוק ובהנחה והוא מרוויח מעל השכר השנתי הממוצע במשק. כמובן שההפקדה תחשב כהוצאה מוכרת לעסק.

סכום ההפקדה השנתי	שיעור ההפקדות	עד הכנסה (שנתית) גובה
1,693 ₪ עד 29.29 ₪	4.45 %	מ-1 עד 71,220 ₪
9,388 ₪ עד 11.11 ₪	12.55 %	מ-71,221 ₪ עד 142,440 ₪
0 ₪	אין חובת הפקדה	על כל שקל מעל 142,441 ₪
1,012 ₪ עד 7.4 ₪		סה"כ הפקדות בשנה

מה עוד חשוב לדעת?

- ראשית, צריך לוודא שהמעסיק מפריש את ה-6% שהוא מחויב אל קרן הפנסיה או ביטוח המנהלים, זה מסה"כ הברוטו ולא הנטו, כי זה גבוה יותר מן הסתם. אם תרצו, לא מומלץ! תוכלו להגדיל את הסכום שלכם לעד 7%.
- בתוך סכום הפנסיה או ביטוח המנהלים מופרשים גם כספים לביטוחי חיים תחת השם קצבת שארים. למעשה מדובר בסכום אשר בני זוג והילדים יהיו זכאים לו במקרה מוות, לצד קצבת

נכות ואובדן כושר עבודה. ככל שסכום התגמול בביטוח יותר גבוה, כך תהיה גם הפרמיה החודשית בתשלום, ולפיכך חשוב לבחון האם הסכום והביטוח מתאימים לצרכים שלכם. לא פחות חשוב, ישנם הרבה אנשים שעושים את אותם ביטוחים בדיוק אך בצורה נפרדת, ולכן זה קריטי להבין האם יש כפל ביטוחים למשל. אם כן, חשוב לבדוק לעומק את מרכיבי הביטוח ואפילו להפריד ולבחון אותו בזכות עצמו.

3. דמי הניהול נלקחים לכם גם פר הפקדה וגם מסה"כ הסכום שלכם. זכרו! תמיד צריך להתווכח על הורדת דמי הניהול.

קרן הפנסיה וביטוח המנהלים נועדו להבטיח קצבה חודשית לעמיתים עם הגעתם לגיל הפרישה ולכן בגדול הם דומים, אם כי בפרקטיקה הם שונים במספר אלמנטים:

תשואה

התשואה בפנסיה היא לרוב יציבה מאד לאורך השנים. זאת בגלל שהמדינה מעודדת את החיסכון הפנסיוני ומספקת אגרות חוב ייעודיות שלא נסחרות ועם תשואה ריאלית של כ-4% ואפילו טיפה יותר (זה נחשב טוב מבחינת השקעה סולידית). לכן התפיסה אומרת, לפי חישוב שנעשה על ידי גופים כמו התאחדות חברות הביטוח, שסכום הפרישה בפועל בזמן הפרישה יהיה כ-25% פחות מביטוח מנהלים. לפי דוח ומחקר שביצעו רשות שוק ההון, נראה גם שהתשואה של ביטוח מנהלים מתעלה על פנסיה וזה מכיוון שבביטוח מנהלים המרכיב של השקעות בשוק ההון גבוה יותר.

בפועל, אני חושב שהמחקרים האלה מאד מוטים ובעלי אינטרסים והסיבה היא פשוטה: כל אדם אשר מחזיק בקרן פנסיה יכול לבחור את מסלולי ההשקעה שלו, ולקבוע בהתאם את רמות הסיכון והתשואה הפוטנציאלית שהוא מוכן לקבל. לצורך הדוגמא, אם אדם בחר בביטוח מנהלים במסלול עוקב מדד S&P 500 ואדם אחר בחר בקרן הפנסיה שלו באותו מסלול, תאורטית שניהם אמורים לעשות בדיוק את אותה התשואה ולכן אין כל קשר בין המוצר והתשואה בפועל.

רבים טוענים שביטוח מנהלים נחשב ליותר יוקרתי כי אלמנט ההשקעות בו יותר איכותי, אבל זאת כמובן טענה מגוחכת.

דמי ניהול

בנוגע לדמי ניהול, בין המוצרים השונים אין בכלל תחרות. דמי הניהול שנגבים בקרן פנסיה הינם כ-0.1% מהצבירה ו-1.5% מההפקדות, ולעיתים רבות, אם יש הכנסה גבוהה, אפילו פחות. לעומת זאת, בביטוח מנהלים דמי ניהול הם כ-4% מההפקדות ו-1.25% מכל הפקדה. בגמל זה שונה, מדובר על דמי ניהול שנתיים אך ורק מהצבירה והינם באזורי ה-0.5%-0.7%

מקדם קצבה

מקדם הקצבה הוא המספר בו מחלקים את סה"כ הסכום שנצבר לקצבה חודשית עד סוף החיים. כלומר אם מקדם הקצבה הוא 200, הסכום החודשי בחסכון של מיליון ש"ח יהיה 5,000 ש"ח. הבעיה

בפנסיה היא שהסכום צמוד לשינויים דמוגרפיים ותוחלת החיים. למשל, אם הרפואה תשתפר משמעותית ונחיה יותר, אז מקדם הקצבה יכול להיות פתאום 400 והמיליון יתחלק ל2500 ש"ח לחודש.

בביטוח מנהלים, משנים מסוימות מקדם הקצבה נקבע מראש ולעיתים הוא אפילו לא צמוד לשום מדד, אם כי בביטוחי מנהלים חדשים יותר אין מקדם מובטח.

*חשוב לציין שהתנאים הטובים של פנסיה שהוזכרו הם עד גבול מסוים. עבור אנשים אשר משתכרים במשכורות של מעל 20,000 ש"ח למשל, ההטבות מסכום מסוים יהיו חלקיות בלבד בתנאים המועדפים, והשאר בתנאים פחות טובים. במקרה של ביטוח מנהלים אין מגבלה של סכום.

סיכום והערות נוספות

כל אזרח במדינת ישראל חייב להפריש לקופה פנסיונית סכום לגיל הפרישה אשר יכול להשתנות וסביר מאד שיתנה. הרבה שכירים לא מבינים זאת, אך הם חד משמעית יכולים לבחור איזה מוצר פנסיוני שהם רואים לנכון להפריש אליו ואת החברה והמסלולים. נוסף על כך, אולי אחד הדברים שמרבית השכירים לא מבינים זה שהם יכולים לבחור גם את איזה סוכן פנסיוני שבא להם ולא בהכרח הסוכן שעובד עם החברה בה הם עובדים. אגב, לעיתים רבות זה מומלץ כי מדובר על אדם אובייקטיבי שמגיע מטעמכם ולא מטעם המעסיק שלכם.

חשוב להבין שבמוצרים פנסיונים בדרך כלל ניתן לעבור בין החברות השונות והמסלולים כמה שרק רוצים. מצד שני, יש לקחת בחשבון שבגלל שיש

מרכיב ביטוחי לעיתים יכולות להיווצר מגבלות ופגיעה במעבר לחברות אחרות ולכן זה קריטי לבדוק ולהתייעץ עם בעל מקצוע לפני שעושים פעולה כזו.

חשוב להבהיר שקרן פנסיה היא מוצר בעייתי כי היא משלה אותנו לחשוב שהיא מכינה אותנו לגיל הפרישה, אבל בפועל זה רחוק מהמציאות. מרבית האנשים בישראל בקושי חוסכים בקופה חצי מיליון ש"ח, אבל גם אם הצלחנו לחסוך למשל מיליון ש"ח ומקדם הקצבה הינו 200, אז הסכום שנקבל כל חודש יהיה 5,000 ש"ח. בפנסיה, התקופה שהכי נרצה להנות ממנה ולעזור לילדים ולנכדים, סכום של 5,000 ש"ח לא יעזור הרבה. לכן זה קריטי להשקיע במקביל באפיקים נוספים ולהתכונן לפרישה.

ישנם עוד המון נושאים שנוגעים לפנסיה ושמירה על הזכאות לביטוח במקרה של פיטורים, הריון, חופשת לידה והפרשות המעביד, אך נושאים אלה מתקדמים ולפי דעתי עדיף לשמור את השיח בנושאים האלה לטיפול של אנשי מקצוע. אי הבנה של הנושא יכולה להוביל לנזק ולכן אעדיף לא להרחיב בנושאים אלה בספר זה.

תכנון פרישה

מרבית האנשים בעולם מאמינים שבגלל שגיל הפרישה הוא בעוד עשרות שנים, אין באמת צורך לעשות תכנון פרישה עד לרגע הפרישה עצמו. לצערי, מה שקורה זה שהם מתעוררים בגיל הפרישה ואז כבר מאוחר מידי למקסם את איכות החיים שיכולה להיות להם מבחינה פיננסית. לכן, ראשית חייבים להבין את החשיבות של תכנון פרישה כחלק מתכנון

הוליסטי, בו צריכים להגדיר מטרה ברורה כיצד נרצה שהפנסיה שלנו תראה ומסלול ברור איך להגיע לשם. כבר בשלב ראשוני חשוב לי להבהיר שתכנון פרישה לפי דעתי הינו מורכב ביותר, וזאת מכיוון שהוא מכיל הרבה מאד סוגים של פנסיות ורפורמות שונות שקרו עם השנים. ישנם מודלים רבים של קצבה פנסיונית ויש את החלק של קיבוע זכויות ועניין המיסוי שצריך לקחת בחשבון. לכן מעטים האנשים במדינת ישראל שבאמת יודעים ליעץ, ללוות ולתת שירות איכותי ואחראי בנושא הזה.

מה זה תכנון פרישה?

תכנון פרישה הינו בעצם בדיקה המתבצעת על ידי ארבעה שלבים עיקריים:

1. צ'ק אפ פיננסי מלא שבוחן לעומק את כלל המוצרים הפנסיוניים והפיננסים שיש ללקוח, וגם בודק גם את המצב הפיננסי וההתנהלות הכלכלית השוטפת של הלקוח ובת או בן זוגו מבחינת היקפי הוצאות והכנסות, מה מצב החובות בהלוואות והאם קיימת משכנתא. נוסף על כך, גם נכסי נדל"ן בארץ או בחו"ל והשקעות נוספות שייטכן ויש ללקוח נלקחים בחשבון. מטרת שלב זה הינו להגדיר את הרכב ההון של הלקוח ולפי זה בעצם להתחיל לבנות את התכנון.
2. הגדרת המטרות ותמהיל הקצבה שתתאים לצרכיו של הלקוח מבחינת הצריכה החודשית של משיכת הכסף. במילים פשוטות, איך נרצה שהפנסיה שלנו תראה מבחינה תזרימית.

3. תכנון פרישה ובניית תמהיל פרישה שמתאים לצרכים ולמטרות שהגדרנו לעצמנו בסעיף הקודם. התכנון יכלול את כלל מרכיבי הפנסיה והמוצרים הפיננסיים השונים כמו למשל קרנות השתלמות וקופות גמל. השאיפה היא גם להשיג את המטרה התזרימית וגם למקסם את התנאים והזכויות להם זכאי הלקוח מבחינת מיסוי וקיבוע זכויות, כמו למשל תיקון 190, גמל להשקעה ואפילו תיקון 125 בפוליסת חיסכון.
4. הגשת כל המסמכים הנדרשים לחברת הביטוח הרלוונטית ובעצם דרישת הקצבה. זהו חלק חשוב שלפי דעתי דורש ליווי, וזאת מכיוון שיש צורך לוודא פעם אחת נוספת את תקינות המסמכים ואת קליטתם כראוי אצל חברות הביטוח. תהליך אישור המסמכים ותחילת קבלת הקצבה יכול לקחת כמה חודשים, אבל אל חשש, יום הגשת המסמכים זהו היום ממנו צריך בפועל לקבל את הקצבה. לכן בחלק מן המקרים וכתלות במודל הקצבה כמובן, נקבל את הכסף רטרואקטיבית מהיום שבו הוגשו המסמכים.

מתי צריך לעשות תכנון פרישה?

התשובה הפשוטה והנכונה ביותר היא כמה שיותר מוקדם! לא מוגזם יהיה להגיד שגם גיל 30 אינו מוקדם מידי. הסיבה לכך היא פשוטה מאד, בזכות האפקט של הריבית דריבית, בשנות ה-20 ואפילו ה-30 לחיינו, מספיקים השקעות של מאות שקלים בחודש כדי להגיע להון של יותר ממיליון ש"ח. ככל שהגיל עולה נדרשים סכומי השקעה גבוהים על

מנת לצבור את ההון הנדרש כדי לחיות באיכות חיים גבוהה בפנסיה.

ובכל זאת, מתי בפועל נדרשים לעבור את תהליך ייעוץ הפרישה שכולל את ניתוח המרכיבים הפנסיוניים והפיננסיים של המוצרים שצברנו עם קיבוע הזכויות ותכנון המס? אז התשובה היא שמעבר לכך שצריך לפחות אחת לשנה לבצע את הצ'ק אפ הפיננסי, יש להתחיל את תהליך הפרישה לפחות שנה-שנתיים לפני שמתכוונים לפרוש. הסיבה לכך היא שצריך לארגן לא מעט ניירת, לבנות את התמהיל הנכון ולצפות בעיות כך שיהיה מספיק זמן לפתור אותן.

במידה וישנה אפשרות ל'פנסיה מוקדמת' או 'פרישה מרצון', זה קריטי לפני שחותמים על ההסכם עם המעסיק לקבל גם ייעוץ תכנון פרישה וגם ייעוץ משפטי כדי להבין את ההשלכות של פעולות אלה ביחס להסכם העבודה הקיים שלנו כך שלא יפגעו לנו הזכויות.

תזמון מועד הפרישה

חשוב להבהיר, ישנה חשיבות בתכנון פרישה גם למועד עזיבת מקום העבודה. זאת מכיוון שאם אנחנו מפסיקים לעבוד לפני ה-30 לספטמבר, שנת המס לפיה יחושבו המענקים היא השנה הנוכחית והמס השולי יבחן לפי כלל ההכנסה שהייתה באותה שנה, וזה כמובן סכום לא מבוטל. אם עוזבים לאחר ה-30 לספטמבר, אז החישוב נעשה לפי השנה שמגיעה לאחר מכן, ובגלל שבשנה שלאחר מכן אנחנו לא נעבוד אז גם המס השולי יהיה נמוך בצורה משמעותית. לכן יש לקחת בחשבון את התאריך

המדויק בו נרצה לפרוש/לעזוב את העבודה. כמובן שיתכן וזה לא רלוונטי כלל מבחינת גובה המס השולי ביחס להכנסות, אבל חשוב להכיר ולבדוק את הנתון הזה.

אופן עזיבת העבודה בפרישה

חשוב להבין שבדיוק כמו למועד הפרישה, גם לאופן הפרישה יכולה להיות השפעה ישירה על תגמולי הפרישה שלכם והתכנון הפיננסי. ישנו הבדל מהותי בין התפטרות לפיטורין וכמובן שיש משקל לניסוח ולמה שהיה כתוב בדיוק במכתב הפסקת ההעסקה שניתן מהמעסיק. האלמנט העיקרי אשר מושפע מכך הינו הזכאות לדמי אבטלה. על מנת לוודא שלא יפגעו הזכויות שלך לדמי אבטלה בתקופות מעבר ושלא ינכו לך סכומים כלשהם (ביטוח לאומי וכדומה), יש צורך בהתייעצות ותכנון גם כן.

עם מי עושים תכנון פרישה?

תכנון פרישה נעשה על ידי סוכן פנסיוני אשר עבר התמחות נוספת והכשרה בכל הנושא של תכנון פרישה. הרבה סוכנים יקחו על עצמם את המשימה גם בלי ניסיון, אבל לצערי ההכשרה וההתמחות ממש לא מספיקים כדי להתמקצע בתחום והדרך היחידה להתמקצע היא לצבור המון ניסיון בתחום. רק לאחר שנצבר מספיק ניסיון והסוכן נחשף למקרים רבים של תכנוני פרישה, הוא יכול לקחת על עצמו את האחריות הכבדה של ביצוע תכנון פרישה ומיסוי.

אילו מסמכים צריך להכין כאשר עושים תכנון פרישה?

ראשית כפי שהוסבר, בכל הקשור לצ'ק אפ פיננסי צריך את כל הנתונים על מצב קופות הגמל, קופות ההשתלמות, קרן הפנסיה וכדומה. את כל אלה הסוכן יכול להשיג בעצמו דרך המסלוקה הפנסיונית בקלות אז אין חשש. את נתוני התזרים המשפחתי של הכנסות, הוצאות וחובות צריך להכין בצורה מסודרת באמצעות אקסל ואפילו מומלץ להכין כבר נתוני חשבון בנק ודוח סילוק יתרות משכנתא (אם ישנה). עד כה החלק הפשוט.

צילום תעודת זהות + ספח של הפורש ושל בן או בת זוגו.

אישור ניהול חשבון או צילום צ'ק מבוטל.

הסכם העסקה עם מקום העבודה הנוכחי שעליו חתמתם עם תחילת העבודה. במידה ולא מוצאים, צריך לבקש ממקום העבודה שיספק אותו והוא מחויב לעשות זאת. במידה ולא היה הסכם העסקה (סביר להניח שאם מקום העבודה פעל כחוק אז יש), צריך לדווח על כך.

תלושי שכר וזאת מכיוון שנרצה להבין כמה לדמי הבראה וימי חופשה אנו זכאים ועוד פיצויים או מענקים להם אולי נהיה זכאים.

מעבר לכך, נדרשים מסמכים נוספים כגון טפסי 161 מכל המעסיקים הקודמים ואפילו אישורי פקיד שומה לגבי אותן תקופות העסקה. זאת בכדי לבצע את "קיבוע הזכויות" כפי שהוזכר שמטרתו

לבדוק האם יש פטורים או הנחות מס כלשהם על הקצבה או על ההון שמגיע.
 במידה ויש הסכם פרישה מוקדמת או בכלל הסכם פרישה רגיל שקיבלתם ממקום העסקה שלכם כפי שצוין, צריך לצרפו גם כן וכמובן שטרם החתימה עליו!

האם זה מאוחר מידי לעשות תכנון פרישה לאחר שיצאנו לפנסיה?

זאת שאלה מאד מורכבת. ברוב המקרים לא ניתן להחזיר את הגלגל לאחור וברגע שהוגשו את מסמכי הבקשה לקצבה בהתאם לכל מה שהוזכר מוקדם יותר, למעשה חתמנו על הסכם שקשה מאוד לפתוח עם חברת הביטוח. עם זאת, תמיד יש מקום לנסות וסיכוי מסוים שנצליח לשנות את צורת קבלת הקצבה או מסלול הפרישה. נוסף על כך, יש את כל נושא הכסף הפנוי והמכשירים הפיננסיים הנזילים כמו השתלמות, פוליסת חיסכון ונכסי נדל"ן, אשר בעזרתם יהיה ניתן לתכנן אסטרטגיה גם להגדלת התזרים החודשי וגם להגדלת ההון. יש גם לקחת בחשבון כמובן את כל נושא המיסוי והתכנון הבין-דורי שמדבר על ירושות בצורה חכמה.

כמה עולה לעשות תכנון פרישה?

באופן כללי, עלות של יועץ תכנון פרישה בממוצע נע בין 4,000 - 7,000 ש"ח. עם זאת ישנם המון גופים וסוכנים פנסיוניים שישמחו לעשות את תכנון הפרישה בחינם וזאת מכיוון שיש סבירות גבוהה שהם יקבלו את הניהול של שאר המוצרים

ההוניים של הלקוח, כמו למשל קרן השתלמות, קופת הגמל להשקעה או פוליסת החיסכון.

ייעוץ פרישה חינם

חשוב להכיר שבמיוחד בתחום הפנסיה והפיננסים סביר להניח שאין באמת חינם. לכן, גם לגבי הנושא של ייעוץ פרישה חינם לא כל הנוצץ זהב. זה אכן אפשרי לקבל ייעוץ פרישה חינם מחברות הביטוח או מסוכנים מסוימים, אבל כמובן שיש להם אינטרס והוא שהם יוכלו לנייד את כספי הפרישה שלכם ולהרוויח מזה. זה לא דבר רע וזה חד משמעית יכול להיות הגיוני ולטובת הלקוח, אבל חשוב להבין בכל הקשור לתהליך של ייעוץ פרישה חינם את האינטרסים שעומדים מאחורי הקלעים.

קרן השתלמות

נתחיל באמירה הכי חשובה לגבי קרן השתלמות: לפי דעתי מדובר באפיק ההשקעה המשתלם ביותר שקיים במדינת ישראל, ולצערי הוא מוגבל בסכום שנתי יחסית נמוך. מה זאת קרן השתלמות:

קרן השתלמות היא קופת חיסכון והשקעה לעצמאים ושכירים המשמשת כאפיק חיסכון והשקעה כללי ושאינו בהכרח לטווח ארוך. ניתן באמצעות הקרן להשקיע במסלולים שונים לפי רמות סיכון, כמו למשל מניות בשוק ההון, אג"ח ואפילו מסלול השקעה שפשוט עוקב אחר מדד ה S&P 500.

סכום הכסף שיש להפקיד בקרן השתלמות:

בשביל להנות מהטבות המס בהוצאה ובהכנסות שקיימות בקרן השתלמות, יש להפקיד את גובה התקרה והמגבלה אשר קיימת לשכיר או עצמאי. לעצמאי, נכון לשנת 2023, הסכום עמד על 19,920 ש"ח. לשכיר זה קצת שונה כי מדובר על הפרשות מהשכר, כאשר הסטנדרט הוא שעל כל 2.5% שהעובד מפריש אז המעסיק מפריש 7.5%. עם זאת, האחוזים הינם מוגבלים מגובה שכר של כ-15,712 ש"ח כדי להנות מהטבת המס (זה יוצא הפקדה של כ-19,000 ש"ח בשנה). במידה ומפקידים יותר, פשוט לא נהנים מהחלק היחסי שמעל הטבות המס של הכרה בהוצאה או בפטור מס רווח הון (25% מהרווחים).

מתי אפשר לפתוח קרן השתלמות:

אולי פה נמצא היתרון המשמעותי ביותר. אם נסתכל למשל על ההבדל בין קרן השתלמות לקרן פנסיה נראה שבקרן הפנסיה מצטבר סכום שנחסך לגיל הפנסיה (67 נכון לשנת 2023) על פי חוק ולכן מדובר על חיסכון של עשרות שנים וכמעט בלי שליטה. גם אם נשווה קרן השתלמות לקופת גמל להשקעה שגם היא מוצר השקעה טוב ואף נזילה בכל זמן נתון, נראה שהחיסרון שלה לעומת קרן השתלמות הוא שאפשר לנצל את הטבת המס הפטור מתשלום מס רק בגיל 60.

באופן כללי, קרן השתלמות ניתן לבחור מבין חברות פיננסים רבות עם מסלולים שונים (יתרון שקיים גם בגמל להשקעה) וניתן יהיה למשוך את הכסף ללא קנסות או מיסוי לאחר שש שנים.

נוסף על כך, סך כל ההפרשות לקרן השתלמות מוכרות כהוצאה במס הכנסה! לכן קרן השתלמות לעצמאים הינה מאד משתלמת.

כאשר מושכים את הסכום פלוס הרווחים בקרן השתלמות, אין צורך בתשלום מס כלשהו והכסף כולו נכנס לחשבון הבנק למימוש וזאת בהנחה והופקד הסכום המקסימלי שמזכה בהטבות. במידה ויופקד יותר כפי שצוין יהיה מס על החלק היחסי.

יתרונות עיקריים בקרן השתלמות:

1. התשואה השנתית בקרן השתלמות, מהסתכלות על ההיסטוריה של הקרנות, יכולה לנוע מ-5% עד אפילו 15% בממוצע בין הקרנות השונות והמובילות בשוק. לכן, מלבד ההטבה של המיסוי גם אפשר להרוויח כסף, במקום לתת לכסף שלך לשבת בעובר ושב מבלי שמרוויחים ממנו כלום.
2. הכסף יחסית זמין, כפי שהוסבר, קרן השתלמות הינה לתקופה של סה"כ שש שנים ולא תקופות של עשרות שנים שקשה מאד לצפות מה יקרה ואפילו לאבד שליטה על ההשקעה.
3. אפקט ההשקעה בריבית דריבית ביחד עם הפטור ממיסוי הופך את קרן השתלמות להשקעה המדהימה ביותר בישראל. דמיינו שיש לכם קרן השתלמות נזילה עם 500,000 ש"ח והקרן הזאת עושה באותה שנה 10% תשואה. אני אעזור בחישוב, עשיתם 50,000 ש"ח פטורים ממס בשנה!
4. לא משנה מתי, ניתן לעבור בין חברות שונות שמציעות קרן השתלמות, ללא צורך לפתוח את הקופה ולשלם מס על רווחים או להפסיד את הותק. היתרון הזה קריטי כי לכל חברה

יש את תקופות טובות ותקופות רעות וניהול קרן השתלמות טוב הוא לעבור כל פעם לחברות שנמצאות בראש טבלת התשואות והשירות.

לקחת הלוואה מקרן השתלמות:

אז אוקי, אפשר לעשות הרבה כסף עם קרן השתלמות אבל אם לא נמשוך אותו, איך נהנה ממנו או ננצל אותו? זו אחת השאלות הכי

פופולריות שאני מקבל ולפני שאסביר חשוב להדגיש, בשום פנים ואופן לא מושכים קרן השתלמות! זה פשוט יפגע בתהליך הצמיחה וצבירת ההון של קרן ההשתלמות שהוא קריטי כדי להגיע באמת לתשואות מדהימות פטורות ממס.

מה כן אפשר לעשות אם צריך את הכסף?

פשוט מאד, אפשר לקחת הלוואה מקרן השתלמות בריבית של פריים מינוס חצי ברוב החברות. זה בעצם אומר הלוואה בריבית מאד אטרקטיבית ובתנאים מעולים. אגב הסיבה לכך היא שבעצם לגוף שנותן את הלוואה אין סיכון בכלל. תחשבו על זה רגע, אם תביאו לי 100,000 ש"ח ואני אתן לכם הלוואה של 70,000 ש"ח, איזה סיכון יש לי? במקרה הכי גרוע אני אקח את ה-100,000 ש"ח. גובה הלוואה משתנה בין חברה לחברה, אבל בדרך כלל עם קרן השתלמות לא נזילה ניתן לקחת 40 אחוז הלוואה מגובה הסכום, ואם קרן ההשתלמות נזילה אז ניתן לקחת אפילו 70-80 אחוז מגובה הסכום.

דברים נוספים שחשוב לדעת על קרן השתלמות:

1. לא כל עובד שכיר זכאי לקרן השתלמות, אבל בדרך כלל זהו תנאי העסקה משתלם כי זה אומר לקבל בפועל עוד כסף מהמעסיק מבלי לשלם עליו מס.

2. קרן השתלמות הינה אופציה משתלמת לעצמאים כי הם גם נהנים מהטבת המס וגם זה כסף שנחסך ויהיה זמין יחסית בטווח קצר.

3. מי שלא יודע אם יש לו קרן השתלמות ומהם סכומי כסף, יכול בקלות לבדוק זאת באמצעות אתר 'הר הכסף' של משרד האוצר.

4. מומלץ לבצע לפחות אחת לשנה צ'ק אפ פיננסי עם גורם מקצועי בתחום, ולבדוק את מצב קרן ההשתלמות שלכם מבחינת דמי ניהול, מקסום תשואות ומסלולים.

איך למצוא קרן השתלמות, איזה קרן השתלמות הכי רווחית ואיפה כדאי לפתוח קרן השתלמות:

יש המון קרנות השתלמות בישראל ותכל"ס מה שאמור להנחות את האדם הממוצע בשאלה איזו קרן השתלמות לבחור זה האמינות והמוניטין של הקרן (שהיא אכן מוכרת), עלות דמי הניהול והתשואה שהקרן הצליחה לייצר (כדאי למדוד את זה לפי שנה, שלוש שנים וחמש שנים וניתן לבדוק את זה בקלות באתרים כמו 'מיי גמל'). מי שבודק ועוקב לאורך זמן רואה שהחברות משנות את המיקומים שלהן כל הזמן ולכן ניתן פשוט לנצל את המומנטום של החברות המצליחות ולעבור אליהן.

קופת גמל להשקעה

הוסבר לא מעט עד כה בספר שהדרך היחידה להגדיל את ההון שלנו ולבנות יסודות חזקים מבחינה כלכלית ופיננסית בעתיד הינה השקעות באפיקים שונים. שוב, אני אישית ממליץ לבחון אופציה של פיזור סיכונים ולהשקיע בשוק ההון בצורה ישירה אבל אני גם מבין את החששות, הפחדים וחוסר הזמן ללמוד ולהתעסק בזה. לכן הדבר הטוב הבא הינו להשקיע באמצעות מכשירים פיננסיים למיניהם כמו למשל קרן השתלמות, פוליסת חיסכון (אסביר עליה בהמשך) וכמובן קופת גמל להשקעה. מעבר לעיקרון ההשקעה, לחלק ממכשירים אלה ובפרט לקופת גמל להשקעה יש יתרונות והטבות מס מאד משתלמות ולכן חייבים להכיר אותם ולשקול ברצינות להשקיע דרכם.

מה זה קופת גמל להשקעה:

קופת גמל להשקעה הינה מכשיר חיסכון והשקעה שהחל ב-2016 ומאפשר לחסוך ולהשקיע באופן עצמאי באפיקים כמו שוק ההון למשל אך בצורה פאסיבית בה מנהלי ההשקעות מנהלים את הכסף עבור המשקיע. ישנם מסלולים ואופציות רבות לגדר את הסיכון בקופת גמל להשקעה כמו למשל מסלול השקעות אג"ח סולידי, מניות עם סיכון יותר גבוהה, כללי ועוד כל מיני מסלולים נוספים וניתן גם לחלק את ההשקעה בין המסלולים השונים. לקופת גמל להשקעה יש הטבת מס ופטור מתשלום מס רווחי הון בגיל 60 אבל חשוב להבהיר! ההטבות תקפות אך ורק אם מושכים את הכסף כקצבה.

מתי אפשר למשוך קופת גמל להשקעה:

היתרונות העיקריים של קופת גמל להשקעה הינם ראשית שהכספים נזילים וניתן למשוך אותם בכל עת ללא קנס. בדרך כלל, מרגע בקשת משיכת הכסף מקופת הגמל להשקעה יעברו כארבעה ימי עסקים עד שהוא יועבר בפועל. היתרון הבולט השני הוא שניתן ליהנות מהטבות מס במקרים מסוימים ונגיע בזה בהמשך. נתון חשוב שצריך לקחת בחשבון הוא שלא כדאי למשוך את הכספים שנצברים בקופת הגמל להשקעה כי התשואה נצברת על סך כל הקרן והריבית כל שנה. לכן, במידה וצריכים להשתמש בכסף, אופציה ששווה לקחת בחשבון הינה שניתן לקחת עד 80% מהכספים שנחסכו בריבית נמוכה יחסית, ובמקרים מסוימים ישנן חברות שנותנות הלוואות כנגד קופת גמל להשקעה בריביות נמוכות שנעות לרוב באזורי הפריים מינוס חצי.

כמה כסף אפשר להפקיד בקופת גמל להשקעה:

נכון לשנת 2023, ניתן להפקיד עד 71,000 ש"ח בכל שנה קלנדרית ולכל תעודת זהות, כלומר פר בן אדם. אפשר כמובן פרקטית להפקיד יותר אבל אין שום הטבות מס עתידיות על כל סכום מעבר ל-71,000 ש"ח.

מסלולים בקופת גמל להשקעה:

השאלה הנוספת שנשאלת הרבה היא לגבי המסלולים בקופת גמל להשקעה וזאת שאלה מאד רחבה, אבל בגדול ישנם מספר מסלולים בקופת גמל וההבדלים ביניהם הם מרכיב התשואה וכמובן, כמו בכל השקעה, הסיכון.

לדוגמא, ישנו מסלול מנייתי שבו בעצם הכסף מושקע בשוק ההון במניות יחסית תנועתיות, ולכן פוטנציאל הרווח גבוה אך גם הסיכון. דוגמא נוספת במסלול סולידי יותר הינה של השקעה באג"ח (אגרות חוב), בה פוטנציאל התשואה נמוך יותר אך גם הסיכון. בחלק מקופות הגמל ישנו מסלול עוקב S&P 500 שבעצם עוקב אחרי מדד 500 החברות המצליחות ביותר בארה"ב והתשואה שהקופה תעשה תהיה זהה לתשואה שהמדד עשה. היתרון במסלולים הינו שניתן לפצל את הכסף בין המסלולים השונים תחת אותה קופה. לדוגמא, 40% במסלול מנייתי, 40% במסלול אג"ח ו-20% במסלול מחקה מדד S&P 500. ניתן להחליף בין המסלולים בכל עת ללא כל מגבלה.

מס הכנסה ופטור ממס בקופת גמל להשקעה

החל מגיל 60 ניתן לבחור בין משיכת כל הכספים שהצטברו בקופת הגמל להשקעה בסכום חד פעמי לבין קצבה חודשית (בדומה לקצבת פנסיה). מי שבחר לקבל את הכספים כקצבה חודשית יחנה מפטור ממס רווחי הון על הרווחים שנצברו בקופה, וגם הקצבה עצמה תהיה פטורה ממס הכנסה.

למי מומלץ להשקיע בקופת גמל?

בגלל הטבות המס, השקעה בקופת גמל להשקעה יכולה להיות אופציה מצוינת להשקעה ארוכת טווח ולהגדלת הקצבה החודשית לפנסיה. נוסף על כך, הקופה מיועדת לכל מי שמעוניין לחסוך ומתאימה במיוחד למי שמעוניין בתכנון פיננסי למטרה ספציפית כמו למשל שיפור דיוור, שיפוץ, רכב, הגדלת ההון או לקראת פרישה מעבודה.

איך בוחרים קופת גמל ומהם דמי הניהול בקופת גמל להשקעה:

ניתן לפתוח קופת גמל להשקעה כמעט בכל אחד מבתי ההשקעות וחברות הביטוח בישראל. דמי הניהול משתנים ביניהן אך לרוב עומדים על כ- 0.7% מסך כל הסכום שנצבר בקופה, כאשר אין בנוסף דמי ניהול מההפקדה. חשוב לדעת שניתן לעבור בין החברות ובתי ההשקעות ללא כל אירוע מס או קנס כלשהו ולכן משתלם תמיד להתמקח על דמי הניהול ואף לאיים בעזיבה.

איזה קופת גמל להשקעה הכי טובה:

אולי השאלה שאני מקבל הכי הרבה וחשוב להבין שאין קופת גמל להשקעה אחת שהיא טובה בצורה אבסולוטית. אם נסתכל מידי חודש נראה בכל פעם שחברת ביטוח או בית השקעות אחר מוביל. נוסף על כך, המספרים שמוצגים לא בהכרח רלוונטיים אליכם כי כפי שהוסבר, יש אינספור קומבינציות של מסלולים שמשנות את התשואה. לכן,

הרעיון הוא בעצם לבצע צ'ק אפ פיננסי כל תקופה מסוימת (מינימום אחת לשנה), ולבדוק כמה תשואה קופת הגמל להשקעה שלכם עשתה ומה עשו הקופות בחברות אחרות. במידת הצורך, ניתן ואף מומלץ לנייד את הכסף לקופות האלה ושוב חשוב לזכור שהתהליך לא דורש עלות כספית ולכן ניתן לנייד כמה פעמים שרוצים.

השוואה בין קופות גמל להשקעה:

הדרך הטובה ביותר לעשות השוואה הינה באמצעות מערכת אתר 'גמל נט' או 'מיי גמל', ופשוט לבחון בצורה עצמאית מה הקופה עשתה בהשוואה לאחרות.

קופת גמל - תיקון 190

האדם הממוצע בישראל לא מכיר את המוצרים הפיננסיים השונים הבסיסיים כמו גמל להשקעה או קרן השתלמות ובטח לא מוצרים הקשורים לפנסיה שלו. לכן, כשמרבית האנשים בישראל שומעים על תיקון 190 הם לא מצליחים להבין כלל במה מדובר. אנסה לעשות סדר בקטע הזה.

מה זה תיקון 190?

בשנת 2012 וכחלק מפעולות המדינה לעידוד חיסכון והשקעות, הוחלט לתת לבני הגיל השלישי (בני 60 ויותר) אשר מקבלים קצבה של פנסיה בגובה של לפחות 4,500 ש"ח אפשרות להנות מהטבה

נוספת שנקראת קופת גמל לפי תיקון 190. בגדול, את הקופה אפשר לפתוח בכל שלב בחיים והרבה לפני גיל 60, אבל כדי להנות מההטבות שלה צריך לעמוד בשני התנאי שצוינו שזה בעצם גיל 60 וקצבת פנסיה מינימלית של 4,500 ש"ח.

כאמור, מדובר בקופת גמל פנסיוני וניתן להפקיד בה כל סכום מתי שרוצים (כלומר אין מגבלת סכום). בכל שנה קלנדרית 34,000 השקלים הראשונים נשמרים בצד לקצבה פנסיונית וכל השאר נשמר בצורה של "הון נזיל". לדוגמא, אם הפקדנו בשנה אחת 50,000 ש"ח, 34,000 מתוכם בכל מקרה ישמרו כקצבה וה-16,000 הנותרים ישמרו בצד. נגיד ובשנה שלאחר מכן הופקדו עוד 50,000 ש"ח, שוב תקרה בדיוק אותה חלוקה. במידה ובשנה לאחר מכן הפקדנו 500,000 ש"ח, 34,000 ישמרו לקצבה ו-456,000 ישמרו בצורה הונית.

משיכת כספים מקופת גמל לפי תיקון 190

לקופת גמל לפי תיקון 190 יש חוקי מס שונים ממוצרים כמו קופת גמל להשקעה, קופת גמל או קרן פנסיה, ועומדות בפני בעל הפוליסה מספר אפשרויות (שוב, בהנחה שהוא עומד בשתי המגבלות שהוסברו בהתחלה של גיל וקצבה מינימלית).

אפשרות 1 - משיכת כל הסכום בתור קצבה
ועם פטור מס רווחי הון

קבלת כל הסכום הכספי שנצבר במהלך השנים בתור קצבה לפי מקדם קצבה פנסיוני שהוגדר, ואז כל הרווחים שנצברו פטורים ממס.

אפשרות 2 - משיכת הסכום ההוני והנאה מהטבת מס

למעשה מדובר במשיכת החלק ההוני שנצבר במהלך השנים בנפרד, תוך כדי תשלום מס רווחי הון של 15% בלבד מהסכום. זה יתרון מכיוון שמש רווחי הון במדינה ישראל עומד כיום על 25% מרווחים.

יתרונות של קופת גמל לפי תיקון 190

היתרונות המרכזיים של קופת גמל לפי תיקון 190 הם קודם כל ההטבות שיש כמעט בכל המוצרים הפנסיוניים. הכוונה לדמי ניהול יחסית זולים בכל הקשור לניהול השקעות והיכולת לעבור בין מסלולי השקעה וחברות שונות (חברות ביטוח או בתי השקעות) כמה פעמים ומתי שרוצים מבלי שזה ייחשב אירוע מס כלשהו.

כמו כן, בדיוק כמו במוצרי הגמל השונים, ישנם מגוון רחב מאד של מסלולי השקעה כמו אג"ח, מניות, עוקב מדד, ואפילו נכסים לא סחירים כמו לדוגמא נדל"ן או כביש 6.

יתרונות אלה מאפשרים לנו ליהנות מהיכולת לעשות שינויים עם דחיית מס, שזה אומר מבלי שנאלץ לשלם מס כלשהו שיפגע בגובה הסכום שנצבר בקופה ומשפיע בצורה ישירה על קצב הגדילה של הסכום (באמצעות אפקט הריבית דריבית).

נוסף על כך, נסתכל למשל על המוצרים המקבילים לתיקון 190. לדוגמא, במידה ונבחר למשוך את כל הסכום מקופת גמל להשקעה בגיל 60

וצפונה ולא בצורה של קצבה, נאלץ לשלם את מס רווחי ההון המקסימלי על הרווחים (25%), ולכן הטבת המס של תיקון 190 היא משמעותית יותר משתלמת.

חשוב לציין גם שבדיוק כמו בכל המוצרים הפנסיוניים והפיננסים האחרים, גם במקרה של קופת גמל לפי תיקון 190 ישנה שקיפות מלאה ויכולת מעקב על נתוני התשואה של הקופה וכמובן יכולת להשוות בין קופות בחברות אחרות ולפי מסלולים שונים.

חסרונות של קופת גמל לפי תיקון 190

החיסרון המרכזי בקופת גמל לפי תיקון 190 הינו שבעצם די נכפה עלינו לנעול 34,000 ש"ח לקצבה מדי שנה. לכן, אדם אשר מפקיד לדוגמא 2,500 ש"ח בחודש יאלץ למשוך את הכסף אך ורק כקצבה ולא תהיה לו את האפשרות להנות מהטבת המס הכרוכה במשיכת מלוא הסכום עם מס רווחי הון מופחת של 15%.

ירושה בקופת גמל לפי תיקון 190

במקרה של קופת גמל לפי תיקון 190, לכספי נפטר יש יתרון משמעותי נוסף שלא הוזכר קודם לכן והוא שבמקרה של פטירת בעל הפוליסה לפני גיל 75, יורשיו יכולים למשוך את מלוא הסכום עם פטור מלא של מס רווחי הון. במידה ובעל הפוליסה נפטר לאחר גיל 75, היורשים יכולים להיכנס לנעליו של בעל הפוליסה ולקבל בדיוק את אותה הטבת מס של 15% מס רווחי הון ולמשוך את הכסף, או להנות מפטור

מלא של מס הכנסה (שוב, רק בתנאי שהכסף נמשך כקצבה).

למי מתאים להשקיע בקופת גמל לפי תיקון

190?

השקעה במכשירים פיננסיים הם דבר מבורך כחלק מבניית תיק השקעות באפיקים שונים, וקופת גמל לפי תיקון 190 גם כן נכנסת לקטגוריה של מכשירים פיננסיים להשקעה. עם זאת, מי שרוצה להשקיע בתיקון 190 חייב לקחת בחשבון את מגבלות המשיכה לפי הגיל, ואת הקצבה המינימלית של 4,500 ש"ח. אדם כמוני למשל, שאין בכוונתו להסתמך על קצבה פנסיונית, סביר להניח שלא יעמוד בקריטריון הנ"ל.

פוליסת חסכון

כיום יש לא מעט אופציות להשקעה בצורה של מכשירים פיננסיים, כמו למשל קופת גמל, קרן השתלמות וכמובן פוליסת חסכון. מרבית האנשים לא באמת מבינים את היתרונות העצומים של מכשירים אלו ובפרט מה ההבדלים ביניהם. אנסה לעשות סדר במוצר שנקרא פוליסת חסכון.

מה זה פוליסת חסכון:

פוליסת חסכון הינה מוצר/מכשיר פיננסי אשר מספקות חברות הביטוח ולא בתי ההשקעות. להבדיל מקופת גמל להשקעה אשר מוגבלת בסכום הפקדה של עד כ-70,000 ש"ח, בפוליסת חסכון אין

הגבלת סכום. אפשר להפקיד בפוליסות חסכון גם מיליון שקלים.

ראשית, חשוב להבין שכל המוצרים והמכשירים הפיננסיים הינם בסופו של דבר סוג של תיק מנוהל, כלומר תיק השקעות בשוק ההון המנוהל על ידי גוף אחר. עם זאת, לעומת תיק מנוהל, ברוב המקרים כשמדובר במכשירים פיננסיים אז יש יתרונות נוספים בצורה של מיסוי, גידור הסיכון ועוד יתרונות שתכף נגיע אליהם.

בגלל שפוליסת חסכון איננה מוצר פנסיוני ולא מספקת הטבות מס, הכסף נזיל וניתן למשוך אותו מתי שרוצים.

הלוואה כנגד פוליסת חסכון:

היתרון הנוסף של פוליסת חסכון, אשר מרבית האנשים לא מכירים בכלל, הינו האפשרות לקחת הלוואה מהפוליסה בתנאים ממש טובים. לדוגמא, פופולרי מאד לקחת הלוואה בתנאים של פריים מינוס חצי.

דמי הניהול בפוליסת חסכון:

דמי הניהול של פוליסת חסכון הינם עד שני אחוזים מהסכום שנצבר, אך חשוב לזכור ואפילו מומלץ להתמקח ולהוריד את דמי הניהול ל-0.5% או לפחות לאזור הזה. הכי טוב לתת לסוכן לעשות את העבודה הקשה של המשא-ומתן בנושא זה.

השוואה בין פוליסות חסכון:

ההבדל המהותי בין קופת גמל להשקעה לבין פוליסת חסכון, חוץ מהמגבלה של סכום ההפקדה, הינו שבמקרה של קופת גמל להשקעה כאשר רוצים לעבור בין חברות הביטוח השונות ולנייד את הכסף, אין זה נחשב אירוע מס ולא נדרש לשלם מס על הרווחים שנצברו עד לאותו רגע. לעומת זאת, במקרה של פוליסת חסכון ניתן לנייד רק בתוך חברת הביטוח עצמה ובין מסלולים ללא אירוע מס. במידה ועוברים בין חברות אכן צריך לשלם מס. המס על רווחי הון בישראל עומד כיום (2023) על 25% מהרווח שנוצר.

מסלולים בפוליסת חסכון:

כפי שהוסבר, פוליסת חסכון היא מכשיר פיננסי בו הכסף מושקע במסלולים שונים שהלקוח יכול לבחור מבניהם לפי רמות סיכון שונות כמו למשל מניות, אג"ח, מדדים ואפילו נכסים לא סחירים (לדוגמא נדל"ן), וכך בעצם לגדר את הסיכון בצורה רחבה. בממוצע, ניתן לראות שפוליסות החסכון השונות עושות בין 5-15 אחוזי תשואה בשנה.

למה לפתוח פוליסת חסכון:

חשוב להבין, בסופו של דבר פוליסת חסכון הינה אולי האופציה הטובה ביותר לכספים אשר יושבים בעובר ושב וידוע מראש שיש בהם צורך בעתיד הקרוב או הבינוני. כאשר הכסף נשאר בעובר ושב הוא לא מייצר שום תשואה ורווח, וגרוע מכך - הוא פשוט נשחק ומאבד מערכו, במיוחד בתקופת אינפלציה. אם ניקח לדוגמא אדם שיש לו חצי מיליון

ש"ח בעובר ושב והוא לא רוצה להשקיע במשהו מחייב כי הוא מחפש לרכוש נכס למגורים או להשקעה. במהלך התקופה בה הכסף לא בשימוש, עדיף לשים את הכסף בפוליסות חסכון בה הוא לפחות יצבור תשואה בינתיים.

מינוף פוליסת חסכון:

בזכות האפשרות של לקיחת הלוואה בתנאים מועדפים, שווה אפילו לשקול להשאיר את הכסף בקופה, לממש את אפשרות הלוואה ולהשקיע עם הכסף הזה. חשוב להבין את משחק הריביות, אם למשל פוליסת חסכון עושה 7% תשואה שנתית והכסף שנלקח בהלוואה עולה לנו ריבית של פריים מינוס חצי. אמנם מדובר בסכום שמשתנה כל הזמן ברוח התקופה כתלות בריבית, אך כאשר הכסף שלווינו מושקע גם הוא באפיק השקעה יציב כמו במקרה הזה, יש המון אופציות השקעה טובות אחרות. נכון, בעשרת השנים האחרונות הריבית הייתה מאד נמוכה ולכן היה ניתן להשיג רווח מעולה, אך אפילו במצב הריביות כיום עדיין נוצר רווח לעומת התשואה השנתית בפוליסת החסכון.

בנוסף, במקרה של פוליסת חסכון אפשר לבצע משיכה של התשואה בלבד כל תקופה מסוימת.

חסרונות של פוליסת חסכון:

חשוב לזכור! בגלל שהכסף מושקע בשוק ההון, למרות פוטנציאל הרווח, תמיד ישנו הסיכוי שתהיה תשואה שלילית בזמן מסוים. לכן, כמו בכל

אפיק השקעה הקשור לשוק ההון, צריך לקחת זאת בחשבון ולא להשקיע בטווחים קצרים מאד.

איפה מומלץ לפתוח פוליסת חסכון:

לשאלה איפה מומלץ לפתוח פוליסת חסכון אין תשובה אחת. כמו בכל המכשירים הפיננסיים, גם במקרה של פוליסת חסכון השוואה חד פעמית לא אפקטיבית מספיק, וצריך לבחון את המצב כל תקופה ולראות איזו חברת ביטוח או בית השקעות עושים את התשואות הטובות ביותר בפוליסת חסכון. כמובן שיש לבחון על פי תקופה ארוכה ולא חודש מסוים ולשים לב שאכן ההשוואה היא בין המסלולים הנכונים. ניתן לפתוח פוליסת חסכון בעיקר דרך חברות הביטוח.

פוליסת חסכון - סיכום:

פוליסת חסכון הינה מכשיר פיננסי שבעזרתו ניתן להשקיע את הכסף בצורה מנוהלת, במסלולי סיכון שונים ובנכסים סחירים ונכסים לא סחירים. דמי הניהול יחסית נמוכים והכסף עצמו נזיל לנו למשיכה בכל שלב ללא שום קנס (ישנו מס של 25% מהרווח שנצבר). הפוליסה הינה הפתרון המושלם לכספים שיושבים בעובר ושב ואנחנו פשוט לא יודעים מה לעשות איתם.

השוואה בין מוצרי הפיננסיים המרכזיים

קריטריון	תיקון 190	גמל להשקעה	פוליסת חסכון	קרן השתלמות	השקעה ישירה בשוק ההון
מס רווחי הון במשיכה	25% (לפני גיל 60)	25% (לפני גיל 60)	25%	25% (לפני 6 שנים)	25%
אפשרות מעבר בין חברות	ניתן ללא אירוע מס	ניתן ללא אירוע מס	אירוע מס- פודים את הכסף, משלמים ואז עוברים	ניתן ללא אירוע מס	לא רלוונטי
אפשרות מעבר בין מסלולים	אפשרי	אפשרי	אפשרי	אפשרי	לא רלוונטי
נזילות הכסף	נזיל תמיד	נזיל תמיד	נזיל תמיד	רק לאחר 6 שנים	נזיל תמיד
הטבות מס	פטור מלא ממס רווחי הון מגיל 60 כקצבה. או 15% במשיכה חד פעמית על החלק ההוני.	פטור מס רווחי הון מגיל 60	אין	פטור מס רווחי הון לאחר 6 שנים	אין
מגבלת סכום הפקדה	אין מגבלה	70 אלף שקל בשנה לבן אדם	אין מגבלה	עצמאי כ- 18 אלף ושכיר כ- 15 אלף	אין מגבלה
דמי ניהול ממוצע	1-0.5 אחוז	1-0.5 אחוז	1-0.5 אחוז	1-0.5 אחוז	תלוי בגוף אבל ברוב המקרים 4 דולר פר פעולה) בבנק הרבה יותר.

מינוף – הון עצמי

מינוף הון עצמי פירושו להשתמש בכסף הנזיל כבסיס והגדלתו באמצעות הלוואה שעליה משלמים כמובן ריבית. ככל שההון הנזיל והבסיס גדולים ויציבים יותר ניתן למנף יותר את הכסף ולקחת הלוואות גדולות יותר.

היכולת למנף את ההון העצמי היא אחת הדרכים הכי חזקות להגדיל את ההון של אדם או אפילו של עסק או חברה מסוימת.

לכן, זהו אולי התוכן החשוב ביותר עד כה בספר ואני אתן פה דוגמאות מאד פרקטיות איך למנף את הכסף וההון העצמי בדרכים שאני מניח שרוב מי שקורא את התוכן הזה לא חשב עליהם ואני ממליץ בחום לקרוא הכל.

אזרהרה! יש לשים לב שהריביות משתנות כל הזמן ולכן יש לשים לב לגובה הריביות נכון לעת התקופה.

מינוף באמצעות הלוואה

באופן כללי, הלוואה הינה דבר מאד מסוכן. לעיתים רבות אנשים קלים עם האצבע על ההדק בכל הקשור להלוואות ומתפתים לקחת אותן עבור כל דבר קטן - מקניית רכב חדש ועד פריסת תשלומים עבור טלוויזיה או פלאפון. למעשה, פריסה לתשלומים הינה גם סוג של הלוואה שעליה בחלק גדול מהמקרים משלמים ריבית. אבל, וזה אבל גדול, הלוואה יכול להיות גם דבר נפלא כאשר היא נעשית לצרכי השקעה והגדלת ההון עם תכנון חכם ונכון.

אולי הדוגמא הטובה ביותר להלוואה ומינוף יחסית סולידי הינה משכנתא. הרי במשכנתא אנחנו לוקחים את ההון העצמי שלנו ומוסיפים הלוואה על סכום נוסף בריבית יחסית אטרקטיבית (בהמשך נדבר על ריביות יותר טובות). במקרים רבים, אפילו מומלץ לדעת ללקחת את המקסימום שניתן שזה פי 3 מהסכום שיש לנו. לדוגמא, אם יש לנו 250,000 ש"ח אז לוקחים 750,000 ש"ח הלוואה בצורה של משכנתא. משכנתא הינה דוגמא מצוינת משום שהיא מוכרת כמעט לכל אדם, והיא מביאה לידי ביטוח את מרווח הריבית כך שמדובר במינוף והשקעה משתלמת מאד.

מרווח הריביות

מרווח הריבית הינו ההפרש בין הריבית שאנחנו מקבלים (התשואה) לבין הריבית שאנחנו משלמים על הכסף בהלוואה. אם נחזור לדוגמא של משכנתא, נגיד וממוצע הריבית השנתית בהלוואת משכנתא הינו באזור 3% (לעיתים פחות כמובן). בשנת 2021 למשל, מחירי הנדל"ן בישראל עלו בכ- 11%, ולכן בשפה הפשוטה ביותר ובלי לערב את נושאי המיסוי או מונחים מורכבים כמו ריבית נומינלית או ראלי, מרווח הריבית במקרה הזה מראה לנו בצורה ברורה שעל כל שקל שלוונו באותה שנה שילמנו ריבית נומינלית של 3% אבל בגלל שהכסף הושקע, עשינו גם תשואה של 11% ולכן יש כאן רווח בצורה מובהקת.

מינוף באמצעות מכשירים פיננסים

זה החלק המעניין ביותר של התוכן לפי דעתי. עם כל הכבוד למשכנתא, מעבר לכך שמדובר על תהליך מורכב וארוך יחסית של רכישת דירה, ישנן דוגמאות נוספות למינוף הכסף בצורה חכמה בה מרווח הריבית הוא במקרים רבים הגבוהה ביותר. נתחיל בנתון שאולי חלקכם לא מכירים: ניתן לקחת הלוואה מקרן ההשתלמות שלנו או מקופת הגמל, ואפילו במקרים מסוימים מקרן הפנסיה. גובה סכום ותנאי ההלוואה והריבית משתנים בין נזילות הכסף והחברה שממנה לוקחים. יש עוד אלמנטים אבל אלה העיקר.

ישנם גופים אשר נותנים, עד גובה של אפילו 80% מסך הסכום, הלוואה של פריים מינוס חצי (עד שנת 2023 הריבית במקרה זה הייתה 1.1%). לדוגמא, אם מדובר על סכום של 100,000 ש"ח, אפשר לקחת הלוואה של 80,000 ש"ח בתנאים האלה עד לתקופה של 7 שנים. ישנם גופים שגם יאפשרו לקחת את הסכום כהלוואת בלון שבה משלמים את הכל בסוף, גם את הקרן וגם את הריביות. כלומר, במידה ואלה המספרים וגובה הריבית הממוצעת היה כ-4% במהלך התקופה, בסוף נצטרך להחזיר באזור ה-105,000 ש"ח. כלומר, הריבית (עלות הכסף) עלתה לנו כ-25,000 ש"ח.

כאן מגיעה שאלת המפתח - במה השקענו את הכסף שלקחנו ומה הרווח שעשינו עליו. נניח ושמנו את הסכום בקופת גמל להשקעה או בפוליסת חסכון במסלול מניות. בשנים האחרונות הקופות עשו עשרות אחוזים מידי שנה, אבל אם להיות טיפה יותר סולידיים, נניח תשואה של 7% בשנה. אם נפתח מחשבון ריבית דריבית ונזין את הנתונים האלה, נגיע

בסוף לסכום של כ-129,000 ש"ח! כן, כמעט 50,000 ש"ח יותר מסכום ההלוואה. עזבו גם מה תהיה התוצאה אם התשואה תהיה 10% בשנה וצפונה, שזה ריאלי לחלוטין (ראו את מדד ה-S&P 500 בעשרות השנים האחרונות והממוצע השנתי של התשואה שייצר), אז המספרים בכלל משוגעים. שימו לב לפער של מרווח הריבית במקרה הזה, בין הוצאה של 25,000 ש"ח להכנסה של 50,000 ש"ח. זכרו, היו תקופות שריבית הפריים גם עמדה על 1.6% במשך כ-15 שנה ואז הדוגמא הזאת הייתה אפילו קיצונית יותר.

הערה חשובה בשלב זה: מה שהוסבר עד כה הוא הסיבה הקריטית מדוע לא למשוך את הכספים מהקופות ופשוט לתת להם לגדול. אם צריך את הכסף, תמיד אפשר לקחת הלוואה, והכי טוב אם כבר הלוואה – אז שתהיה בשביל מינוף.

מינוף למתקדמים

עד כה דיברנו על מינוף באמצעות הקופות שלנו שזה נחשב למהלך פשוט יחסית, אבל ישנה דרך לקחת את נושא המינוף צעד אחד נוסף והיא למנף את הכספים של הבנק. כלומר, לקחת הלוואה מהבנק ואיתה להשקיע. הנושא הרבה יותר משתלם מאיך שהוא נשמע, אך גם טיפה יותר מורכב ולכן אסביר זאת עם דוגמא ושוב, זה נטו כדי להסביר נקודת מסוימת ולא המלצה!

שלב 1:

נניח שיש לנו 50,000 ש"ח נזילים. נבקש מהבנק הלוואה על סכום של 200,000 ש"ח, כאשר תנאי הלוואה והריבית פחות חשובים, ומה שהכי קריטי זה לבקש את שני התנאים הבאים:

1. שיהיה ניתן לסגור את הלוואה בכל זמן נתון ללא קנס.
2. לבקש חודש וחצי תקופה של גרייס שבה לא נשלם כלום לבנק.

שלב 2:

בהנחה והשגנו את הכסף, יש לנו כעת 250,000 ש"ח. נניח ושמנו אותם בפוליסת חסכון. לאחר שהפקדנו את הכסף, נבקש הלוואה מהפוליסה בתנאים כפי שהסברתי בשלב מוקדם יותר (פריים מינוס חצי). זה אומר למעשה שנקבל 80% מהסכום – 200,000 ש"ח (80 אחוז מ-250,000).

שלב 3:

את סכום הלוואה מהפוליסה ניקח ונסגור באמצעותו את הלוואה שלקחנו מהבנק (משלב 1), וכעת המצב הוא שיש לנו פוליסת חיסכון עם 250,000 ש"ח שעושה נניח 7% בשנה, והלוואה של 200,000 ש"ח בריבית שנתית של פריים מינוס חצי לחברה בה הפוליסה נמצאת.

התוצאה:

את הדוגמא למינוף באמצעות הבנק כמובן שאפשר לעשות עם כל סכום כסף, בתנאי שאחוזי היחס נשארים זהים. למשל, להביא 20,000 ש"ח הון עצמי ולקחת 80,000 ש"ח מהבנק או אפילו 200,000 ש"ח ו800,000 ש"ח מהבנק וכן הלאה. כמובן, כפי שצוין מספר פעמים, צריך לבחון את גובה הריבית והפרשי הריביות ולבחון האם זה באמת עושה שכל מבחינת הפער בין התשואה ובין ריבית ההלוואה.

סיכום

כפי שניסיתי להציג, מינוף באמצעות הלוואות יכול להיות דרך מדהימה להגדיל את ההון ואת גובה ההשקעות שלנו. חוץ מנדל"ן וממכשירים פיננסיים כפי שצינתי, ישנן דרכים נוספות כמו למשל העולם העסקי או שוק ההון. היה חשוב לי להסביר שזה אפשרי, וניתן לפתוח את הראש לדרכים בהן ניתן לעשות זאת בצורה פרקטית. החלק השני שהיה חשוב לי להבהיר ולהסביר זה שחייבים להיות מאד מחושבים ושקולים כאשר עושים מהלך שכזה ולא הכל ורוד - כמו בכל השקעה, גם פה יש סיכונים וצריך לנתח ולהבין אותם וזאת הדרך היחידה להתמודד עם הפחד והחששות. אם עדיין משהו לא ברור, תמיד אפשר לפנות אליי בפרטי ואנסה לעזור ככל שאפשר.

פיקדון

פיקדון בנקאי הינו מסלול שהבנק מציע לחיסכון והשקעה בתוך הבנק, אשר נחשב לסולידי

ושמרני עם סיכון נמוך מאד אך כמובן גם תשואה נמוכה בהתאם. הבנקים רוצים שהכסף שלנו יישאר אצלם ולא באפיקים אחרים מחוץ לבנק, ומוצר הפיקדון שואף לעשות זאת.

מה זה פיקדון?

הבנקים מציעים ללקוחות שמחזיקים כספים נזילים בחשבונות שלהם אפשרויות חיסכון והשקעה באמצעות מכשיר פיננסי בשם פיקדון שכשמו כן הוא, סכום של כסף שנמסר באופן זמני לשמירה או ערבון. בתמורה לכך שהלקוח שומר את הכסף אצל הבנק ולא מושך אותו, הבנק מתגמל את הלקוח בריבית השוק שמשנתנה לפי ריבית בנק ישראל ומשך תקופת הזמן שהכסף יהיה נעול בפיקדון.

לדוגמא, במידה ויש אפשרות משיכה של הכסף בכל ראשון לחודש ללא קנסות, אז הריבית על הפיקדון תהיה 2%; במידה והכסף יהיה נעול בפיקדון לתקופה של שנה אז הריבית תהיה 4% ובמידה והלקוח רוצה למשוך את הכסף לפני תום השנה יהיה קנס.

ישנם סוגים רבים של פיקדונות המוצעים כיום על ידי הבנק, כמו לדוגמא פיקדון שקלי שהינו הסטנדרט המוצע, פיקדון צמוד מדד ועוד.

ריבית על פיקדון

פיקדון נחשב למוצר סולידי ובטוח, כלומר בעד סיכון נמוך. בעולם ההשקעות ישנה קורלציה ברורה בין גובה הסיכון לגובה התמורה. לכן, מראש התשואה הפוטנציאלית שנקבל מפיקדון לא אמורה

להיות גבוהה במיוחד. הריבית על הפיקדון היא נגזרת של משא ומתן בסופו של דבר. ישנם אלמנטים רבים המשפיעים על גובה הריבית מהבנק כמו למשל גובה הסכום (מין הסתם ריבית על פיקדון של מיליון ש"ח תהיה יותר טובה מריבית על פיקדון של 100,000 ש"ח), התקופה שהכסף יהיה סגור (כפי שצוין), טיב הלקוח מבחינה בנקאית ובמקרים של ריבית לא צמודה אז גם מצב הריבית בשוק (בפרט ריבית הפריים שהינה ריבית בנק ישראל בתוספת של 1.5%).

כמו במשא ומתן בכל תחום, הכי חשוב לבחון את האלטרנטיבות. לא חייבים לפתוח פיקדון דווקא בבנק שאנחנו נמצאים בו, ומומלץ בחום לעשות השוואה וסקר שוק בין כל הבנקים. חשוב להבין שכפי שהוסבר, פיקדון זה מוצר בנקאי ולכן ישנה תחרות רבה בין הבנקים על התנאים הטובים ביותר, ואם כבר החלטנו להכניס את הכסף לפיקדון יש לנצל את זה.

סוגי פיקדונות

ישנם מספר סוגי פיקדונות, אבל ראשית חשוב להבין שיש הבדל משמעותי מאד בין ריבית דריבית לריבית ישירה על הפיקדון. בריבית דריבית מחושבת הריבית על הקרן פלוס הריבית שנצברה, ובמקרה של ריבית ישירה אין את הצבירה. הריבית האפקטיבית יותר גבוהה כמובן בריבית דריבית ולכן זה דגש מאד חשוב שצריך לשים לב אליו כאשר אנחנו עושים משא ומתן עם הבנק שלנו לגבי הפיקדון שאנו רוצים לפתוח. לכל בנק יש את הפיקדון עם היתרון היחסי שהוא מציג על פני אחרים, כמו למשל

מזרחי שמציע לאנשים את פיקדון תפוז שהיתרון בו זה הנזילות. בגלל שישנם המון סוגי פיקדונות, אתמקד אך ורק בבולטים והרלוונטיים ביותר שמוצעים על ידי הבנקים והם הסוגים שאנשים בדרך כלל בוחרים.

פיקדון לא צמוד

זהו הפיקדון הכי נפוץ שהבנקים מציעים ולצערי במרבית המקרים זה באמת מה שאנשים לוקחים. במקרה הזה, הפיקדון והקרן לא צמודים לשום מדד ובעצם הפיקדון מייצר ריבית שכפי שהוסבר, תלויה אך ורק בריבית המוצעת מהבנק. הבעיה במסלול זה שייתכן והוא לא באמת רווחי. למשל, בפיקדון במסלול לא צמוד בריבית שנתית של 3% וכשגובה האינפלציה (עליית המחירים) היה גם כן 3% - בפועל לא באמת הרווחנו.

לדוגמא, יש לנו 100 ש"ח בעולם בו סלסלת תפוחים עולה 100 ש"ח. הרווחנו 10% מהפיקדון ויש לנו כעת 110 ש"ח, אבל במקביל מחיר התפוחים התייקר גם כן ב-10% וכעת סלסלת תפוחים עולה 110 ש"ח. נומינלית הרווחנו 10%, אבל ריאלית לא הרווחנו בכלל והכסף שלנו קונה בדיוק את אותו הדבר.

פיקדון צמוד מדד המחירים לצרכן

זה המסלול המומלץ לפי דעתי כי הוא שומר על ערך הכסף שלנו. במסלול של הצמדה למדד המחירים לצרכן, הפיקדון לוקח בחשבון את השינויים במדד ובמידה והמדד עלה אז המשקיע יקבל בנוסף

על הקרן והריבית גם את הסכום אשר יסגור את הפער. יש לשם לב שהמדד גם יכול לרדת ויכולה להיגרם תופעה הפוכה, כאשר הקרן והריבית עלו אבל כתוצאה מירידת המדד הסכום בסוף נמוך יותר ואפילו בתשואה שלילית. לכן מומלץ בחום במקרה ובוחרים מסלול זה לקבוע בסיס למדד שהינו הגבול התחתון. כך אם המדד עבר את הגבול התחתון של הבסיס, המשקיע לא יפגע עוד ולמעשה האופציה של תשואה שלילית מנוטרלת. בדרך כלל הבסיס יהיה כזה שהמשקיע לא הרוויח ולא הפסיד. בכל מקרה וכפי שהוסבר, בכל מסלול חייבים להבין את כל מרכיבי ההצמדה.

פיקדון צמוד מט"ח

פיקדון צמוד מט"ח הינו פיקדון שאמנם מופקד בשקל וגם ממשיך להיות מושקע בצורה שקלית, אבל בדומה להצמדה למדד המחירים לצרכן, במקרה זה ההצמדה נעשה לשער חליפין כמו היורו או הדולר למשל. כלומר הערך של הפיקדון מלבד הקרן והריבית יעלה וירד בהתאם למה שקורה עם שער החליפין שהוגדר. בדומה למדד המחירים לצרכן, ישנה אפשרות לקבע בסיס מסוים שממנו ירידה בשער החליפין לא תפגע בתשואה.

מק"ם

מק"ם (מלווה קצר מועד) נחשב אמנם לפי רבים סוג של פיקדון בבנק ולכן נתייחס אליו, אבל בפועל הוא משמש יותר כאלטרנטיבה לפיקדונות. מק"ם הוא סוג של אגרת חוב שלא נותנת ריבית או

קופון שבנק ישראל מפיק מידי חודש. הרווח ממק"ם נוצר מכך שהבנק מפיק את אגרות החוב במחיר יותר נמוך משווי השוק, ואז כשפודים אותן במחיר השוק נוצר רווח. הרעיון מהצד של הבנק הינו לנסות ולווסת את הנזילות במשק. אין דמי ניהול ועמלות מלבד עמלות המכירה והקנייה של אגרות חוב.

מיסוי על פיקדון

בישראל מס רווחים מריביות הינו 15%, להבדיל ממס רווחי הון שעומד על 25%. זהו יתרון יחסי כמובן באפיק השקעה שמייצר ריביות בשונה משוק ההון. חשוב להבין שהמיסוי קיים גם באפיק של הלוואות חברתיות בו גם מקבלים ריביות והמס בו הינו 15%.

למי מתאים להשקיע בפיקדון?

השקעה בפיקדון הינה השקעה שנחשבת להשקעה הכי סולידיטית כי התשואה בסופו של דבר מובטחת והכסף נשמר במקום שמרבית הציבור תופס כמקום הכי בטוח, הבנק. לפיכך ההשקעה מתאימה למשקיעים שמחפשים אפיק השקעה עם סיכון נמוך, ולא קריטי להם שהתשואה תהיה נמוכה גם כן, העיקר שהכסף יעבוד ולא ישחק. שנית, במידה ויש סכום כסף שידוע בוודאות שיהיה בו צורך בעתיד הקרוב, כמו למשל כסף שנכנס עקב מכירת דירה ואמור להיות זמין לרכישת דירה חדשה, אז אפיק השקעה של פיקדון בבנק מתאים בדיוק כי ככה בוודאות ערך הכסף לא ירד ואף יצבור תשואה קטנה, ועדיין יהיה אפשר לשים אותו במסלול בו הוא יישאר

יחסית נזיל וזמין. אגב, שוב יהיה אפשר לקבל תנאי ריבית יותר אטרקטיביים בגלל גובה הסכום.

למי לא מתאים להשקיע בפיקדון בבנק?

היתרון בפיקדון בבנק הוא גם החיסרון הגדול. מדובר על סיכון נמוך אך גם תשואה נמוכה מאד. כמעט כל אפיקי ההשקעה האחרים מייצרים או לפחות בעלי פוטנציאל לייצר תשואה גבוהה יותר ואפילו פי כמה. השקעה נדל"נית עם מינוף נכון יכולה להוביל לתשואה של עשרות אחוזים מידי שנה. גם אם נסתכל על החלק הסולידי של רכישת נדל"ן במזומן ובלי מינוף, אז דמי השכירות, בישראל למשל, נותנים תשואה של כ-3% שזה בערך כמו תשואת הפיקדונות, ואם מדובר עד סכום רווח של כ-5,200 ש"ח, אז גם אין מיסוי. שוב, זה מבלי לחשב את הרווח שנוצר מעליית הערך שהוא השיקול המשמעותי כמובן. בשוק ההון, ב-40 השנה האחרונות הממוצע השנתי של מדד ה-S&P500 עשה כ-10% תשואה שנתית. אם נשאר באפיקים סולידיים, כשהריבית עולה אז גם אפיקי ההלוואות החברתיות עושים תשואה של 7-9% ברוטו, ויש עוד המון דוגמאות. לכן התשובה למי לא מתאים הינה למי שרוצה יותר תשואה בעבור הכסף שלו.

סיכום

המנטליות של המשקיע הישראלי הממוצע הינה מינימום סיכון ומקסימום רווח אבל לצערי, השניים לא הולכים ביחד. פקדון בבנק הינו מוצר מעולה למי שרוצה שהכסף שלו יהיה נזיל וזמין, עם

אפס סיכון ותשואה מינימלית אך לא אפסית. מעבר לכך, פיקדון הוא השקעה שיודעת לייצר עליית ערך או תשואה משמעותית שתגדיל את ההון האישי. הבעיה מתחילה כשהאדם הממוצע מרגיש יותר מדי בנוח שהכסף שלו בבנק ולא במקומות אחרים, שכן כך הורגלנו לחשוב במשך שנים רבות ונוצר עקב כך מונופול תודעתי לטובת הבנקים. היום השוק מלא בהשקעות טובות: נדל"ן בארץ ובחול, שוק ההון, השקעות אלטרנטיביות, קרנות ועוד. לכן מומלץ למי שרוצה כן להרוויח ולהגדיל את ההון להתמקד פחות בבנק שלו ולהסתכל בחוץ. עם זאת, עבור מי שמחפש שקט מוחלט או מה שנקרא לשים כסף "מתחת לבלטות" ליום שחור, שזה כמובן לגיטימי ואף מומלץ באחוז מסוים מהכסף שלנו, פיקדון בבנק יכול להיות מוצר מעולה.

קרן כספית

בשנת 2023, כל מי שמתעניין קצת בעולם הפיננסי נחשף למונח קרן כספית. בימים הללו, קרנות כספיות מהוות מוקד עלייה לרגל עבור משקיעים שמעוניינים בהשקעות בטוחות ויש לכך סיבות מעולות. אז מה היא קרן כספית? למה היא כל כך רלוונטית לתקופה הנוכחית? איך היא קשורה לעליית הריבית ואיך בוחרים קרן כספית מומלצת? כל זאת ועוד בהמשך.

מה זה קרן כספית?

בהכללה גסה, קרן כספית היא מכשיר פיננסי בדמות קרן נאמנות שמשקיעה באפיקים סולידיים

לטווח הקצר, ומהווה חלופה לפיקדון הבנקים. כמו רבים וטובים אחרים, סביר מאוד להניח שלא שמעתם על הכלי הזה למרות שהוא לא חדש בכלל וזה לא מקרי. למעשה, מדובר במכשיר פיננסי שנוסד כבר בשנת 2007, כחלק מתוכנית רחבה להגברת התחרות בשוק ההון.

איפה היו קרנות כספיות עד עכשיו?

אם תהיתם למה עד עכשיו לא נחשפתם לקיומה של קרן כספית, הדבר קשור לשיעורי ריבית שאפינו את השנים האחרונות. עד המשבר הכלכלי העולמי שחל ב-2008, קרנות כספיות היו ערוץ השקעה נפוץ למדי, אך המשבר שפרץ בארצות הברית וזלג לשאר העולם הביא עמו שינויים חדים כשהבולט בהם הוא הורדת שיעורי הריבית. בעצם, מאז ועד שנת 2022 הריבית הייתה כמעט אפסית, עובדה שצימקה באופן ניכר את האטרקטיביות של קרנות כספיות והניעה משקיעים אל השקעות אלטרנטיביות. כעת, בהשפעת האינפלציה, קיימת מגמה עולמית המאפיינת גם את ישראל העוסקת בהעלאת שיעורי הריבית. בעוד שלרוב אנחנו שומעים על הנזקים של עליית הריבית, כמו למשל תשלומי משכנתא מנופחים, חשוב להכיר גם את היתרונות של עליית הריבית וללמוד כיצד ניתן למנף אותה לטובתנו. אחת הדרכים הטובות לתעל את עליית הריבית היא קנייה של קרן כספית מומלצת.

מה מאפיין קרן כספית?

כאמור, קרן כספית היא קרן נאמנות שמתמקדת בנכסים סולידיים וקצרי טווח. כשאני מדבר על נכסים קצרי טווח, הכוונה היא לכאלו בעלי משך חיים ממוצע (מח"מ) של כ-90 ימים, כמו למשל אג"ח ממשלתיות בדירוג גבוה, אג"ח קונצרני ופקדונות ג'מבו בבנקים. כמו כן, את הקרנות הללו מנהלים גופי השקעות מוסדיים, בניהם הראל, אלטשולר שחם, מור ועוד, והם מחויבים להשקיע את כספי הקרן בתמהיל השקעות סולידי וקצר טווח.

אז למה לא פקדון?

בדרך כלל כשחושבים על אפיק השקעה בטוח וסולידי, פיקדונות הבנקים הם הראשונים שקופצים לראש, בטח בימים של עליית ריבית. עם זאת, המציאות מעט יותר מורכבת, כך שלקוח בודד ברוב המקרים לא יזכה לריבית מפנקת עבור הפקדון שלו. בהקשר הזה, היתרון המובהק של קרן כספית ביחס לפיקדון בנקאי הוא יתרון הגודל. כלומר, מנהלי קרנות כספיות מגיעים עם כספים גדולים של משקיעים רבים, באופן הזה הם יכולים לקבל ריבית ותשואה גדולה יותר עבור ההשקעה שלהם. כמו כן, קיימים יתרונות נוספים לקרן כספית בהשוואה לפיקדונות הבנקאיים למי שמחפש השקעות סולידיות. לפני שאגע ביתרונות הללו ובדרכים לממש אותם, חשוב לסווג בין שני סוגי קרנות כספיות עיקריות – קרן כספית שקלית וקרן כספית דולרית.

קרן כספית שקלית

כל מה שאמרתי לגבי קרן כספית נוגע גם לקרנות כספיות שקליות וגם לקרנות כספיות

דולריות, אך ההבדל המהותי בין שתיהן הוא המטבע וסוג האג"ח. בקרן כספית שקלית, החלק של הקרן שמורכב מפיקדונות בנקאיים יהיה פקדון שקלי ונתח הקרן שמורכב מאג"ח ממשלתי יהיה של ממשלת ישראל. באופן טבעי, התשואה של החלקים הללו מושפעת מגורמים רבים, למשל היחלשות או התחזקות של השקל מול הדולר ישפיעו על התשואה של הקרן הכספית השקלית. בשנה האחרונה הכלכלה הישראלית ידעה תנודות רבות, לרבות עליות וירידות של ערך השקל מול הדולר, כך שיש לנו הזדמנות טובה לראות כיצד התנועות הללו השפיעו על תשואות של קרנות כספיות שקליות.

קרן כספית דולרית

רגע לפני שנגיע לחלק המעניין – השוואת התשואות בין קרנות כספיות שונות, אני רוצה להסביר בכמה מילים על קרן כספית דולרית. כאמור, אין הבדל מהותי בין המאפיינים של קרן כספית שקלים לקרן כספית דולרית, שכן שתיהן מתייחסות לקרן נאמנות שמנוהלת על ידי גוף מוסדי לשם השקעה סולידיית באפיקים קצרי טווח. כשזה נוגע לקרן דולרית, הנתח שמושקע בפיקדונות בנקאיים יהיה פיקדונות דולריים אמריקאיים ונתח האג"ח הממשלתי יהיה אג"ח של ממשלת ארצות הברית. כמו שצינתי בהתחלה, את מגמת עליית הריבית העולמית התחילה ממשלת ארצות הברית, כך שכל היתרונות של קרנות כספיות שנוגעות לכך רלוונטיות מאוד. חשוב לציין, קרן כספית דולרית רגילה נרכשת בשקלים, אך היא בעלת חשיפה לדולר. משמעות חשיפתה לדולר נוגעת בעובדה שהיא מושפעת

משער הדולר ביחס לשקל. באופן הזה, אפשר להנות גם מחשיפה לדולר, שעלולה להיות בעלת השפעות חיוביות, וגם לחסוך את דמי ההמרה הכרוכה בהשקעה באמצעות דולרים.

· קרן כספית נקובה בדולר

קרן כספית נקובה בדולר זהה גם כן במאפיינים שלה לקרנות כספיות אחרות, אך בהן ההשקעה נעשית באמצעות דולרים. לכן, אם יש ברשותכם כמות של דולרים שאתם מעוניינים להשקיע באופן סולידי, ייתכן ויהיה לכם כדאי להשקיע אותם בקרן כספית נקובה בדולר, וכך תוכלו להנות מהיתרונות הייחודיים של קרן כספית דולרית באמצעות דולרים שכבר יש ברשותכם.

קרן כספית השוואה – קרנות כספיות

שקליות

אחרי שהסברתי מה היא קרן כספית שקלית, מה היא קרן כספית דולרית, אילו גופים מנהלים אותה ומה המאפיינים שלה, הגיע הזמן לדבר במספרים. כדי לעשות, ריכזתי עבורכם כמה קרנות כספיות מובילות כך שתוכלו לבצע השוואה בין התשואות השונות. חשוב להבהיר, קרן כספית שקלית בעלת תשואה גבוהה יותר מקרן אחרת לא בהכרח מתרגמת לרווח סופי גדול יותר. ישנם עוד מאפיינים שחשוב לבחון, כמו למשל דמי הניהול שקרן כספית גובה עבור ההשקעה בה.

קרן כספית או פיקדון?

כמו שאמרתי לפני כן, כשזה נוגע להשקעות סולידידות, ובטח בימים של ריביות גבוהות, רוב האנשים ייטו לחשוב שכדאי ללכת על השקעה בפיקדון בנקאי. יחד עם זאת, בעוד שגם פיקדון בנקאי וגם קרן כספית נועדו להשקעות סולידידות, קרנות כספיות נהנות מכמה יתרונות משמעותיים שהופכים אותן לאטרקטיביות יותר בימים אלו. כדי לא להשאיר את זה באוויר, הנה כמה מהיתרונות המרכזיים של קרן כספית:

1. נזילות

קרן כספית שקלית היא קרן נזילה, כך שניתן למכור כספים מתוכה בכל ימי המסחר. מנגד, פיקדונות בנקאיים נושאי ריבית נקבעים בדרך כלל לפרקי זמן קבועים מראש. כלומר, ייתכן שהבנק יציע לכם ריבית שקרובה לריבית במשק עבור פיקדון, אך תהיו חייבים להשאיר את הכסף בפיקדון לחמש שנים לדוגמא. אם אתם מעוניינים בהשקעה סולידידת אך גם נזילה, קרן כספית תתאים לכם יותר.

2. יתרון לגודל

באופן טבעי, מנהלי הקרנות הכספיות מחזיקים ביכולת מיקוח גבוהה יותר מול הגופים הרלוונטיים בשל גודלם. בהתאם, מנהלי הקרנות יוכלו להשיג תשואה גבוהה יותר עבור הקרן שלהם ביחס ללקוח בודד שמנהל משא ומתן מול הבנק בנוגע לפיקדון בנקאי. כמו שציינתי לפני כן, במסגרת התמהיל של קרן כספית קיים נתח משמעותי של פיקדונות בנקאיים, כך שכמעט תמיד התשואה שקרן

כספית תניב עבור הרכיב של פיקדון תהיה גבוהה יותר מזו שתשיגו בעצמכם.

3. דמי ניהול של הבנק

לפני כעשור נכנסה רגולציה במסגרתה נאסר על הבנקים לגבות דמי ניהול עבור החזקת כספים של קרן כספית. כלומר, מנהלי הקרנות נהנים מתשואה מלאה עבור ההשקעות שלהם ובקרנות המומלצות לפחות חלק מהחיסכון הזה יתגלגל אל המשקיעים. כפי שאפשר לראות בטבלת ההשוואה, קרנות כספיות גובות דמי ניהול, אך מדובר בשיעורים יחסית נמוכים כך שבחירה נכונה בקרן כספית תניב תשואה גבוהה יותר גם בחישוב דמי הניהול.

4. מיסוי קרן כספית

כשזה נוגע למיסוי, קרן כספית נהנית מיתרון במצב של אינפלציה. שכן, המס שנגבה עבור רווחים שמגיעים מקרן כספית נגבה רק עבור הרווח הריאלי, כלומר רווח בניכוי האינפלציה. יתרה מכך, בתרחיש בו שיעור האינפלציה גבוה משיעור התשואה (תרחיש סביר למדי בימים אלו) לא יגבה מס כלל עבור רווחי קרנות כספיות. מדובר ביתרון משמעותי ביחס לפיקדון בנקאי.

איך לבחור קרן כספית?

אז עכשיו כשיש לנגד עיניכם טבלה שמכילה את הקרנות הכספיות המובילות, עולה השאלה המתבקשת – איך לבחור קרן כספית? במסגרת ניסיוני ארוך השנים בעולמות הפיננסיים, אני מחזיק בידע ובכלים באמצעותם אוכל לייעץ לכם באיזה

אפיק השקעה לבחור בהתאם למאפיינים הייחודיים שלכם ובהתאם לתנועות השוק הפיננסי. אם יש לכם שאלות, אתם מוזמנים להשאיר את הפרטים שלכם ואחזור אליכם בהקדם. באשר לבחירה מושכלת של קרן כספית, אלו העקרונות המנחים לבחירה הטובה ביותר:

1. תשואות קודמות

הרכיב האינטואיטיבי ביותר לבחירה בקרן כספית, או בכל אפיק השקעה סולידי, הוא התשואות הקודמות שהתקבלו. חשוב להבהיר, כשזה נוגע לקרנות כספיות התשואות הקודמות משקפות במידה רבה את שיעור הריבית הנתון לאותה התקופה. לצורך העניין, אם תבחנו תשואות של קרנות כספיות לפני שנת 2022, לא תגלו מספרים מרשימים, אך כיום המצב שונה בתכלית. לכן, הדבר החשוב אליו אתם צריכים לשים לב בהקשר של תשואות קודמות הוא ההבדלים בין הקרנות השונות, שכן הם יעידו באיזו קרן התבצעו הבחירות הנכונות שהביאו לתשואה גבוהה יותר ביחס לקרנות כספיות אחרות.

2. עלויות קנייה ומכירה

נתון חשוב למדי שכדאי להבין הוא עמלת המסחר (עלויות קנייה ומכירה) שנקבעה בחוזה שלכם מול גוף ההשקעות. גוף ההשקעות באמצעותו תרכשו קרן כספית גובה עמלות מסחר בשיעורים שונים, כך שאין עמלה קבועה והיא נקבעת בחוזה מול גוף ההשקעות. חשוב לקחת בחשבון את הנתון הזה במסגרת השקעה בקרן כספית, שכן הוא עלול להשפיע על האטרקטיביות של ההשקעה שלכם.

3. דמי ניהול קרן כספית

כפי שניתן לראות בטבלה שהכנתי עבורכם, מנהלי קרנות שונים גובים דמי ניהול שונים עבור השקעה בקרן כספית. חשוב להבהיר, לא תמיד אמליץ לבחור דווקא בקרן כספית שמציעה את דמי הניהול הנמוכים ביותר, שכן קיימים מקרים בהם הקרנות שמציעות את דמי הניהול הנמוכות ביותר גם משיגות את התשואות הנמוכות ביותר. בחירה נכונה תהיה כזאת שמשכללת את כל המשתנים, כולל את דמי הניהול. כמו כן, מנהלי הקרנות הכספיות רשאים לשנות את גובה דמי הניהול עם תחילה של שנה קלנדרית חדשה, חשוב להכיר את זה ולשים לכך לב כדי לא להיתפס לא מוכנים.

4. דמי נאמן

דמי נאמן בהקשר של קרן כספית בדרך כלל מזעריים ולכן לא ארחיב לגביהם, אך חשוב להכיר שגם הם קיימים וגם הם משתנים בין קרנות כספיות שונות. אם תרצו לעשות עבודת השוואה מוקפדת ומדוקדקת, תוכלו לבחון גם את ההבדלים בין דמי הנאמן שקרנות כספיות דורשות.

איך קונים קרן כספית?

עכשיו כשאתם יודעים מה הם העקרונות המנחים בחירה מושכלת של קרן כספית מומלצת, תצטרכו לקנות את הקרן. כדי להקל על התהליך, הכנתי מדריך מקוצר לרכישת קרן כספית:

1. פתיחת חשבון מסחר

השלב הראשון בתהליך רכישת קרן כספית הוא פתיחה של חשבון מסחר. האפשרויות העומדות בפניכם בהקשר הזה הן פתיחה של חשבון מסחר אצל גוף השקעות ישראלי, או לחלופין דרך הבנק. חשוב לשים לב, כפי שציינתי בעקרונות המנחים לבחירת קרן כספית, בדקו לעומק מה הן העמלות שגופי ההשקעות דורשים מכם עבור קניית קרן כספית ובצעו השוואה בין הגופים השונים.

2. בחירה של קרן כספית

השלב הבא יהיה בחירה של הקרן אותה אתם מעוניינים לרכוש. השלב הזה מהווה את החלק החשוב ביותר ובעל ההשלכות הגדולות ביותר בכל הנוגע לקניית קרן כספית. כדי לבחור באופן מושכל, תוכלו לעקוב אחר העקרונות המנחים שריכזתי עבורכם ולבצע עבודת השוואה מעמיקה ורצינית.

3. קנייה של הקרן שנבחרה

אחרי שפתחתם חשבון מסחר ובחרתם קרן כספית מובילה, הגיע הזמן לבצע את הרכישה בפועל. לשם כך, תצטרכו לבחור את הסכום אותו תרצו להשקיע וליצור קשר עם גוף ההשקעות שבחרתם.

לסיכום – קרן כספית להשקעה סולידיית

כל מי שיש לו נגיעה קלה ביותר בעולם הפיננסי שמע בזמן האחרון על קרן כספית. מאפייני הכלכלה המקומית והעולמית שאנחנו מצויים בהן היום החזירו את הקרן הכספית להיות כלי השקעה אטרקטיבי עבור השקעות סולידיות. באופן טבעי, בשל מאפיינים דומים קרן כספית מהווה השקעה

אלטרנטיבית לפיקדון בנקאי. באמצעות בחירה מושכלת של קרן כספית, תוכלו לנצל את עליות הריבית הנוכחיות כדי למנף את ההשקעה שלכם. אם אתם מעוניינים לרכוש קרן כספית, השאירו את הפרטים שלכם ואחזור אליכם בהקדם כדי לבחון אם זו השקעה שמתאימה לכם ובמקרה הצורך לעזור לכם לבחור את הטובה ביותר.

הלוואות חברתיות

כפי שהסברתי, משקיע חכם שלוקח את נושא הפיזור הסיכונים חייב להכיר את כל סוגי ההשקעות השונים הקיימים בשוק או לפחות את רובם כמו למשל נדל"ן בארץ ונדל"ן בחו"ל, שוק ההון, מכשירים פיננסיים ועוד אפיקים נוספים. אפיק השקעה מודרני שחייבים להכיר הוא הלוואות חברתיות, והסיבה לכך היא שלכל אפיק יש את היתרונות והחסרונות שלו וצריך לדעת כאשר בונים את הרכב ההון וההשקעות לפי פיזור חכם, איזה אפיק מתאים לכל סכום, לכל צורך ולכל מטרה.

מי שמכיר אותי יודע שכחלק מהאסטרטגיה השמרנית שלי, אני אוהב להשקיע ולפזר בכמה שיותר אפיקי השקעות שונים, אך כמובן בתנאי שמספקים לי תשואה מול סיכון בהתאם לצורך שלי ולכן אפיק הלוואות החברתיות עניין אותי כחלק מפיזור סיכונים. עם זאת, כפי שאני תמיד מבהיר, לא משקיעים בשום דבר בלי שמבינים היטב במה בדיוק מדובר ומהן האותיות הקטנות. במאמר תוכן זה אנסה לעשות סדר ולהסביר את כל הנושאים החשובים בתחום, וכבר אדגיש כי ישנם הבדלים

מהותיים בין חברות ופלטפורמות הלוואה חברתיות שונות שיוצגו בחלקן במאמר זה. אתמקד בצד המלווה, כי הרי זה הצד של המשקיע וזה החלק שמעניין אותי בעיקר, ואחר כך אגע בחלק של הלווה כדי שנדע להבין את כל הסיפור לעומק.

מה זה הלוואות חברתיות?

הלוואות חברתיות הן הלוואות שנעשות בין שני אנשים פרטיים (הלוואות חברתיות, P2P), בין שני עסקים (הלוואות חברתיות לעסקים, B2B) או אפילו בין פרטי לעסק (P2B). הצד המלווה עושה זאת כאפיק השקעה בתמורה לריבית על הכסף אותו הוא מלווה, ואז בעצם הוא נכנס לנעליים של הגופים הפיננסיים כמו הבנקים, חברות האשראי או חברות הביטוח. הצד של הלווה פשוט יעדיף לקחת את ההלוואה בצורה זאת כי ייתכן שמבחינה בירוקרטית, התהליך יותר פשוט או כמובן משום שהריביות על הכסף יהיו יותר אטרקטיביות.

הלוואות חברתיות - איך זה עובד בפועל?

ישנן לא מעט פלטפורמות הלוואות חברתיות ואפשר באמת להרחיב רבות ולנתח חברות הלוואות חברתיות בעד ונגד אבל בזה אגע בהמשך. ראשית, צריך להבין שבעצם פלטפורמות ההלוואות החברתיות בעצם מספקות את נקודת המפגש בין המלווה ללווה. זה נעשה כמובן בצורה יותר מתוחכמת ומורכבת ממה שזה נשמע. כל פלטפורמת הלוואות חברתיות עושה את זה טיפה אחרת מבחינה טכנולוגית וגם מבחינת חווית משתמש, אבל העיקרון

הוא זהה: המשקיע פותח חשבון משתמש וצריך לעבור תהליך זיהוי ולספק ניירת לפי הנדרש (תעודת זהות, אישור ניהול חשבון וכו'). לאחר מכן הוא בוחר להפקיד כמה כסף שנראה לו במערכת ולהשקיע, כאשר בדרך כלל ההלוואות החברתיות אינן נעשות בין עמית לעמית ורוב הפלטפורמות מחלקות את סכום ההשקעה בין לווים רבים כדי לפזר את הסיכון. למשל, אדם שהשקיע 100,000 ש"ח יכול לראות את השקעה שלו מפוזרת על פני 1500 לווים שונים. יש פלטפורמות הלוואות חברתיות אשר המשקיע יכול לשחק בהן עם רמת הסיכון והסקטורים בהם הכסף יושקע מבחינת הלוואה, ויש פלטפורמות שאין צורך בשום הגדרות מהסוג הזה ופשוט מכניסים את הכסף ונותנים לפלטפורמה לעשות את הניתוח.

חוק הלוואות חברתיות

נתחיל בחדשות הטובות, ישנם פיקוח ורגולציה מאד מחמירים על תחום ההלוואות החברתיות וכל מה שקשור למערכות מסוג זה. מצד שני, יש לציין שעדיין ישנן חברות שפועלות ברמה כזו או אחרת בצורה לא חוקית, ולכן צריך לבחון היטב את החברה ולהבין אם אכן יש לה רישיון רגולטורי של הרשות לניירות ערך, ביטוח וחיסכון אשר יוכרו על ידי משרד האוצר.

החוק להלוואות חברתיות שעבר ב-1.2.2018 מסדיר למעשה את כל הפעילות של הלוואות מהסוג הזה ובפרט פלטפורמות P2P או B2B, ושמו המדויק הינו "תיקון מס' 4 לחוק הפיקוח על שירותים פיננסיים (שירותים פיננסיים מוסדרים) התשע"ו-2016".

סיכון בהלוואות חברתיות

כמו שאמרנו, מדובר על אפיק השקעה שעבר חקיקה וכיום פלטפורמות הלוואות חברתיות נדרשות לפעול תחת הרגולטור ולנהל את הכספים בחשבון נאמנות שמופרד מהחשבון העסקי של החברה. לכן, אם נבחן הלוואה חברתיות בצורה קרה לגבי הסיכון שיקרה משהו לא חוקי או שיגנבו לנו את הכסף, אפשר לישון בשקט בלילה. אגב, גם אם החברה תפשוט רגל היא לא תוכל לגעת בכסף שמושקע בזכות נושא הנאמנות.

החשש שצריך לעלות, כמו בכל השקעה יציבה, הינו התשואה שבפועל ההשקעה תייצר, ומהי הזמינות שלה במידה ואצטרך את הכסף, וזה כמובן משתנה בין חברות. בשורה התחתונה, במידה ומדובר באחת הפלטפורמות הגדולות בתחום אשר מנהלות מיליארדי שקלים הסיכון הוא די אפסי.

קרן ביטחון - מנגנון ערבות הדדית

על מנת להגן על המלווים מפני תנודות ובעיות עם הלוואות אשר נמצאות בפיגור, כמעט בכל פלטפורמת הלוואות חברתיות ישנו מנגנון ערבות הדדית. מדובר בקרן או קופה לערבות הדדית שלוקחת כל פעם אחוז מאד קטן מסך הסכום מכל המלווים, והיא אמורה לשמש כעוגן במקרה של צורך בכיסוי הלוואה שלא משולמת כראוי. יש לציין שכאשר מושכים את הכסף הנזיל, אז כל הכסף נמשך חוץ מהכסף שמופקד בקופה לערבות הדדית. מדובר על כ-1% מהסכום שכן ימשך פשוט לא בצורה וודאית.

תשואה בהלוואות חברתיות

תשואת הלוואות חברתיות משתנה, והיא מושפעת מכמה מרכיבים שונים. ראשית ישנן כמובן הריביות שנקבעות בהלוואות חברתיות שהפלטפורמה מספקת, והן בדרך כלל משתנות לפי סיכון הלווים, גודל ותקופה ההלוואה, היסטוריית הלווים ודירוג אשראי, צורך ההלוואה ועוד משתנים שיכולים להשפיע על שערי הריבית.

לכן השאלה של התשואה היא למעשה השאלה מהי הריבית הממוצעת על הלוואות, בניכוי דמי ניהול שהפלטפורמה לוקחת.

הלוואות אשר ניתנות בפלטפורמות הלוואות חברתיות בדרך כלל נעות בין 5-9 אחוזי ריבית, ולכן תאורטית זה אמור להיות טווח התשואות כי אין מתווך באמצע. מניסיוני האישי, התשואה השנתית הממוצעת בהלוואות חברתיות נעה באזור ה-6% תשואה, כלומר 6,000 ש"ח בשנה על השקעה של 100,000 ש"ח.

היתרון המהותי בהלוואות חברתיות הוא שמדובר על תשואה יחסית יציבה ובסבירות גבוהה מאד, שכן מדובר בהלוואה ואין קשר (ישיר לפחות) לשוק ההון שעולה ויורד כל הזמן.

ישנו יתרון נוסף בכל הקשור לתשואה נטו בגלל המיסוי "המופחת". מס רווחי הון בישראל עומד על 25%, כלומר בין אם נשקיע בשוק ההון בצורה ישירה ובין אם בקופת גמל להשקעה, פוליסת חסכון וכו', ונרוויח לדוגמא 100,000 ש"ח מעל הסכום שהשקענו - נאלץ לשלם 25,000 ש"ח למס הכנסה.

המקרה של הלוואות חברתיות הוא ייחודי, אך אתחיל ואבהיר שלא מדובר במס מופחת, אלא במס אחר. הרווח בהלוואות חברתיות אינו תשואה קלאסית אלא רווח מריביות. המס על רווח מריביות עומד נכון להיום (שנת 2022) על 15%, ולכן התשואה נטו בהשקעה מהסוג הזה מפתה מאד.

דמי ניהול בהלוואות חברתיות

כמובן שדמי הניהול משתנים בין פלטפורמות ההלוואות החברתיות השונות, אבל באופן כללי נעים באזור 0.5% מהסכום שנצבר מידי שנה, או 10% מהרווחים שנוצרים מידי שנה.

יתרונות וחסרונות של הלוואות חברתיות

זה החלק שאמור לעניין את רוב המשקיעים שבוחנים את האופציה של הלוואות חברתיות.

יתרונות

1. כחלק מאסטרטגיית פיזור ההשקעות שאני אישית דוגל בה, ישנו יתרון בכך שאפיק השקעות של הלוואות חברתיות לא מושפע משוק ההון והנדל"ן בצורה ישירה ולכן מדובר על אפיק נפרד לחלוטין.
2. הרגולציה מאד מחמירה וישנו פיקוח תמידי על החברות והפלטפורמות הבולטות בתחום ולכן מבחינת חוקיות וסיכון שהכסף "יעלם", אפשר לישון בשקט.
3. בהנחה ובחרנו להשקיע בפלטפורמה הלוואות חברתיות לגיטימית וטובה, והכסף

- ניתן כהלוואות בפיזור מאד גבוהה למספר רב של לווים (כמו למשל במקרה של btbisrael שאני אישית משקיע דרכם), אז ישנה יציבות וסיכון מאד נמוך (כמעט אפסי).
4. הכסף נזיל! בכל רגע נתון אפשר פשוט למשוך את הכסף בלי קנסות כלשהן.
 5. תשואה יחסית טובה. כלומר, אם נצא מנקודת הנחה ש-6% תשואה שנתית ממוצעת זאת יחסית אחלה תשואה, שבוודאות עדיפה מהתשואה של הכסף בבנק.
 6. מס של 15% בלבד על רווחים מריביות במקום מס של 25% על רווחי הון.
 7. ישנה אפשרות שהרווחים יכנסו חזרה להשקעות והלוואות נוספות, ואז נוצר אפקט הריבית דריבית וישנה אפשרות למשוך את הריביות ישירות לחשבון וליהנות מתשואה חודשית בתזרים השוטף. למשל, אם השקענו בהלוואות חברתיות מיליון ש"ח והתשואה מריביות הינה 6% אז בעצמם יכנסו לנו כ-5,000 ש"ח לחשבון כל חודש (60,000 ש"ח בשנה).

חסרונות

1. ממוצע שנתי של 6% תשואה זה נחמד, אבל בשנת 2021 המכשירים הפיננסיים עשו במסלול מניות למשל מעל 25% אחוז תשואה. כנ"ל לגבי התשואה על ההון העצמי בנדל"ן שברוב המקרים יהיה יותר גבוה מ-6% בשנה.
2. כאשר משקיעים במכשירים פיננסיים ניתן לבצע מינוף ולקבל הלוואה כנגד הכסף אשר

מושקע בריבית מאד אטרקטיבית של פריים מינוס 0.5 ועד 80% מהסכום. במקרה של הלוואות חברתיות אין אופציה כזו לצערי.

3. למרות שיש פיקוח של רשות ההון, שוק ההלוואות החברתיות עדיין חדש יחסית וצומח בקצב חסר תקדים. לכן, ישנו סיכוי שיווצרו בעיות של עודף משקיעים ואכיפה מבחינת הפלטפורמה. נוסף על כך, תמיד קיים הסיכון שיכנסו בעלי אינטרסים שונים כמו הבנקים, חברות הביטוח ובתי ההשקעות, וינסו לפגוע באפיק השקעה זה (מן הסתם, זה לא אמור להשפיע רטרואקטיבית).

הלוואות חברתיות - האם כדאי?

זאת אולי השאלה המורכבת ביותר בכל הסיפור הזה של השקעה בהלוואות חברתיות. האם זה כדאי בכלל? כאשר בוחנים השקעה מנסים להבין כמובן את התשואה הפוטנציאלית והסיכונים, אבל גם צריך להבין מהן האלטרנטיבות. כל המשתנים האלה באים לידי חשבון, אבל המשתנה החשוב ביותר הוא מה הרכב ההון של המשקיע: האם רכש דירה? האם משקיע כבר בשוק ההון או במכשירים פיננסיים? בן כמה הוא? כמה כסף הוא רוצה להשקיע? מה הצרכים והמטרות שלו? למשל, עבור בחור בין 21 שכל הכסף שיש לו הוא 150,000 ש"ח, א חשוב שהלוואות חברתיות הינו אפיק השקעה פחות מתאים. מצד שני, אדם שכבר מושקע בנדל"ן ובשוק ההון וכעת רוצה להשקיע סכום נוסף, אשקול כחלק מאסטרטגיית פיזור השקעות כן להמליץ על אפיק זה.

אז לשאלה האם כדאי להשקיע בהלוואות חברתיות התשובה הינה – כן, אבל בתנאים מסוימים בלבד. בחלק מהתנאים זה אפילו כדאי מאד, אבל שוב, זה קריטי להבין מיהו המשקיע. חשוב לציין שאחד התנאים הוא שמדובר על פלטפורמת הלוואות חברתיות לגיטימית ורצינית בעלת מוניטין ואמינות שלא ניתן לערער.

למי מתאים להשקיע בהלוואות חברתיות?

השקעה בהלוואות חברתיות מתאימה בעיקר למי שיש לו סכום פנוי ונזיל שהוא לא רוצה שישב בבנק אלא יעשה תשואה, אך במקביל הוא מבין שישנה סבירות גבוהה שבעתיד הקרוב יהיה לו צורך בכסף. לכן, יש לשמור עליו נזיל לדוגמא עבור אנשים שעומדים לפני רכישת נכס עם הון נזיל שמוכן לקניית הדירה או פנסיונרים שקיבלו הון רציני מאד ולא רוצים להשקיע אותו באפיק עם סיכון. כלומר, השקעה בהלוואות חברתיות יכולה להיות תחליף מצוין למי שמשקיע באג"ח.

השוואה בין הלוואות חברתיות

באופן כללי, בדיוק כמו שבוחנים איפה כדאי לפתוח קרן השתלמות או קופת גמל להשקעה, גם במקרה הזה צריך לקחת בחשבון משתנים כגון דמי ניהול, ממוצע תשואות, חווית שירות וסגנון ההשקעות. כפי שרואים בטבלה, ההבדלים בין החברות מינוריים והסיבה שאני אישית בחרתי דווקא בbtbisrael זה כי מאד התחברתי לטכנולוגיה שהם

פיתחו עבור הפלטפורמה שלהם מבחינת ניתוח ופיזור הסיכון.

סיכום

הלוואות חברתיות הינן אפיק השקעה שחשוב להכיר כחלק מארסנל האפשרויות העומדות בפני משקיע וכחלק מאסטרטגיית פיזור השקעות. נתעניין בכך במיוחד במצבים בהם איננו רוצים שהכסף יישב בבנק ויושקע אך במקביל יישאר נזיל לחלוטין ויעשה תשואה עם סיכון מאד נמוך, כמו במקרה של אג"ח רק יותר. השקעה בהלוואות חברתיות דרך חברת btbisrael יכולה להתאים גם לפנסיונרים שיכולות לבחור במסלול בו כל הריביות ימשכו ישירות לחשבון הבנק כסוג של רנטה חודשית, וכך בעצם להנות מהכסף בזמן שהוא מושקע. כמו בכל השקעה, חשוב להכיר את האפיק מבחינת יתרונות וחסרונות, להבין את הצורך וההתאמה של האפיק לצרכים ולמטרות שלנו, לחקור היטב את האלטרנטיבות בתחום ומעל הכל, להתייעץ עם אנשי מקצוע שחיים את התחום כדי שנוכל לקבל חוות דעת נוספת.

השקעות אלטרנטיביות

בשנים האחרונות יש לא מעט טרנדים בעולם ההשקעות כמו לדוגמא פמילי אופיס, מימון המונים וכמובן, השקעות אלטרנטיביות. האמת היא שרוב הציבור כלל אינו יודע מהן השקעות אלטרנטיביות ובמה בדיוק משקיעים. לכן, אנסה לעשות סדר בנושא זה כי ביחס לאפיקי השקעות אחרים, מדובר על אפיק

שיכול לבלבל את האדם הממוצע מבחינת היתרונות, החסרונות וכמובן הסיכון הכרוך בו.

מה זה השקעות אלטרנטיביות?

השקעות אלטרנטיביות הן בדיוק כפי ששמן אומר, השקעות אלטרנטיביות להשקעות המסורתיות והמוכרות היטב כמו שוק ההון, נדל"ן בישראל, קופות גמל ועוד. הסיבה שתחום השקעות האלטרנטיביות הוא יחסית חדש, היא בדיוק הסיבה בגללה הציבור הרחב הסתפק עד כה בהשקעות המסורתיות ולא חיפש אפיקים נוספים - חוסר ידע ואי הכרת האפשרויות. האינטרנט, הרשתות החברתיות וכמובן בעלי אינטרסים, החלו לשווק בצורה קצת יותר אגרסיבית השקעות אלטרנטיביות ולכן ככל שכמות החשיפה עלתה כך גם גדלה האוכלוסייה הפרטית שהחלה לבחון אפיק השקעות זה.

אלו סוגים של השקעות אלטרנטיביות קיימים?

באופן כללי, יש מספר סוגים של השקעות אלטרנטיביות אבל הסגנון הוא די דומה. השקעות אלטרנטיביות בדרך כלל יוצגו למשקיע על ידי מנהל ההשקעה שיציג בעצם אפשרות להיכנס לקרן שהוקמה במיוחד עבור ההשקעה. מטרת הקרן משתנה בין סוגי ההשקעות האלטרנטיביות השונות. למשל, קרן שמטרתה מתן אשראי או מימון לפרויקטים של נדל"ן בישראל בריבית מסוימת, ואותה ריבית היא בעצם מה שמייצר את הרווח למשקיעים. לדוגמא, אם הריבית השנתית על סכום

הלוואה שנתנה הקרן ליזם היא 10%, אז בניכוי הרווח של הקרן ומנהליה 8% מהסכום יגיע למשקיעים. זו יחסית תשואה טובה כשמדובר על אפיק סולידי עם רמת סיכון מאד נמוכה.

דוגמאות

ישנן דוגמאות רבות של השקעות אלטרנטיביות, כמו למשל קרן אשר מבצעת את המיזם עצמו וסוג זה מאד פופולרי למשל ביזמות חו"ל. כלומר, הקרן (או גוף פורמלי אחר כמו חברה בע"מ) מגייסת כסף ממשקיעים עבור מיזם נדל"ן כלשהו בחו"ל כמו בנייה או השבחה של בית פרטי, בניין או מסחר. כאשר הקרן מוכרת את הנכס לאחר הפעולה היזמית, היא מחלקת אחוז מסוים למשקיעים. הסיבה שסוג זה פופולרי בהשקעות בחו"ל היא שפשוט יותר קל לבצע יזמות נדל"ן בחו"ל, וחשוב מכך - התהליך קצר יותר באופן משמעותי ולכן מבחינה כלכלית זה משתלם יותר למנהלי הקרן ולמשקיעים. אותו סגנון השקעות יכול להיעשות גם באמצעות קרנות גידור או קרנות שמשקיעות במיזמים טכנולוגיים, רפואיים ועוד.

יתרונות וחסרונות

היתרונות העיקריים של השקעות אלטרנטיביות הם שניתן להשקיע עם סכומים נמוכים יחסים שמתחילים בעשרות אלפי שקלים, התשואה יחסית טובה ומשקיע טוב בדרך כלל ישאף לפזר סיכונים על מספר סוגי השקעות שונים.

לעומת זאת, החסרונות העיקריים הם שראשית, אין שליטה על הכסף. הכסף מנוהל על ידי אנשים בסופו של דבר ומעבר לאינטרסים שלהם, הם יכולים לטעות בקבלת ההחלטות או גרוע מכך - למעול בכספי ההשקעה כפי שקרה בהרבה מקרים של השקעות אלטרנטיביות, ואז המשקיע מוצא את עצמו בהונאה. חסרון נוסף הוא שבחלק גדול מהמקרים, לעיתים גם אפילו בתמימות, מקבל המשקיע מצג שווא. לדוגמא, מציגים בפניו את התשואה בברוטו ולפני ניכוי המס או ההוצאות הנוספות שהוא צריך לשלם כמו דמי ניהול, תמיכה משפטית ועוד. במקרים רבים, סכום התשואה לא ידוע בוודאות כי הרי הוא מתבסס על דו"ח כלכלי כלשהו, והחישוב פשוט נעשה בצורה לא נכונה או אופטימי מידי.

סיכום

השקעות אלטרנטיביות, בדיוק כמו כל השקעה שבה צריך המשקיע לשים סכום של כסף ולקבל תשואה כלשהי, הן בעלות יתרונות וחסרונות. כן, התשואה יכולה להיות טובה וגם עושים בשביל המשקיע את כל העבודה, אבל בפועל בגלל חוסר השליטה מדובר על אפיק מורכב מאד. כמו בכל השקעה, צריך ללמוד היטב מה נעשה עם הכסף ואולי הכי חשוב, מי הם אותם אנשים שבעצם מנהלים אותו. בסופו של דבר, הסיכוי להרוויח, להפסיד או אפילו להיות חלק מהונאה נמצא על הכתפיים שלהם.

פמילי אופיס

פמילי אופיס/Family Office הינו שם שתפס תאוצה בעשר השנים האחרונות. הבעיה היא שפמילי אופיס הינו מתן שירות רחב במספר תחומים שונים הדורשים התמחויות שונות, ולכן נוצר בלבול לגבי השירות עצמו ומה היתרונות והחסרונות שלו. כמובן שכאשר מדובר בהשקעה כספית, לאדם הממוצע יש חשדנות רבה כלפי גוף שמספק שירותי השקעות ולכן, כמו תמיד, חשוב תחילה להבין לעומק במה מדובר וממה להיזהר.

פמילי אופיס, או משרד משפחתי בתרגום לעברית, הינו שם נפוץ לחברה פרטית אשר נותנת שירותי ניהול פיננסי והשקעות על כלל הנכסים שלהם. פמילי אופיס תמיד ישאף לספק כמה שיותר שירותים בתחומים של פיננסים והשקעות כדי שבאמת הלקוחות ישאפו לפנות אליו בתור הכתובת היחידה והעיקרית שלהם לכל הנושאים הפיננסיים והכלכליים שלהם.

ניהול תיקי השקעות, יעוץ השקעות, השקעות נדל"ן, השקעות בקרנות השקעה מסוגים שונים, השקעות אלטרנטיביות, קרנות השתלמות וקופות גמל, פנסייה, תכנוני מס, השקעות בחברות סיכון כמו סטארט אפים ומיזמים עסקיים - אלה חלק ממגוון השירותים שכל פמילי אופיס ישאף לספק בו שירות וכל זאת כמובן יחד עם בקרה וניהול סיכונים שיעזרו ללקוח לגדר את הסיכון.

נוסף על כך, פמילי אופיס במקרים מסוימים הינו הגוף שמתקשר ישירות מול הבנקים, חברות הביטוח ובתי ההשקעות שהלקוח משתייך אליהם. פמילי אופיס מספק שירותי תכנון בין-דורי שבעצם

מתעסק בכל הקשור להעברת הנכסים הפיננסיים לבני המשפחה באמצעות צוואות, החזקה בנאמנות והסכמי ירושה למיניהם.

בגלל המגוון הרחב של השירותים הניתנים על ידי פמילי אופיס, אחד האלמנטים החשובים ביותר שצריך לבחון באשר לרמת החברה, מעבר למוניטין והביקורת עליה, הוא כוח האדם: מי הם בעלי הרישיונות בחברה ומנהלי הסיכונים שמבצעים את המענה הפנסיוני או ניהול תיקי ההשקעות, וכמובן מיהו הצוות המשפטי שאמור לבנות את המבנה הבין-דורי. פמילי אופיס נשמע כחבילה השלמה, אבל בסופו של דבר הוא מנוהל על ידי אנשים שמקבלים את ההחלטות ולכן פחות חשוב להתמקד בשם החברה ויותר באנשים.

עכשיו כשברור מהו השירות הניתן על ידי פמילי אופיס, צריך להבין מהו החיסרון העיקרי שהוא בעצם ניגוד עניינים או במילה יותר פשוטה, אינטרס. עבור השירותים הניתנים על ידי פמילי אופיס התגמול אותו הם מבקשים יהיה שכר מהצד של הלקוח, ריטיינר כל חודש או אחוז מהסכום אותו הם מנהלים. לרוב, האחוז המבוקש יהיה שונה לכל תחום שמנוהל בפמילי אופיס, ובמקרה זה יש לשים לב ולדרוש שאפילו שהם מקבלים שכר, שיהיו אובייקטיביים לחלוטין ולא יקבלו שום שכר נוסף או עמלה כתוצאה מההשקעות אותם יבחרו לבצע עם הכסף של הלקוח. הבעיה היא שלרוב זהו לא המקרה. בחלק גדול מהמקרים, פמילי אופיס ייקח גם עמלה מהגופים או מההשקעות בהם הוא משקיע כמו למשל בהשקעת נדל"ן או במיזמים עסקיים ואפילו בבתי השקעות וקרנות. לכן, במקרה כזה הם לא אובייקטיביים ויכול מאוד להיות שיבחרו להכניס את הלקוח להשקעות

בעלות סיכון לפי שיקול גובה התגמול אותו הם מקבלים מאותו גוף או השקעה פרטנית.

סיכום

פמילי אופיס הוא חברה שאמורה לספק את כלל השירותים הפיננסים וההשקעות במקום אחר עבור לקוח או אחד או משפחה שלמה. בדרך כלל, מדובר בשירות הניתן בעיקר לאנשים אמידים ועשירים ופחות לאדם הממוצע שרוצה להתפתח ולצמוח כלכלית. בחלק מהמקרים ישנם פמילי אופיס עם רף כניסה להון ראשוני בשביל להתחיל לקבל שירות. בדיוק כמו שצריך לעשות השוואה ובדיקה מעמיקה כאשר בוחרים בית השקעות, חברת ביטוח ובנק, גם במקרה של פמילי אופיס, אם החלטתם לקבל שירות מסוג זה, אתם נדרשים לעשות זאת.

משכנתא הפוכה

אולי אחד המוצרים הכי מעניינים ומיוחדים הקיימים היום בעולם הפיננסים הינו משכנתא הפוכה. הבעיה היא שמדובר במוצר יחסית חדש ואינו פופולרי בשלב זה, ולכן מרבית האנשים לא מכירים אותו ובטח שלא מכירים את היתרונות שבו.

מה זה משכנתא הפוכה

אנסה לעשות סדר. משכנתא הפוכה היא כאשר חברת ביטוח מציעה לבעלי נכס, לרוב לאחר גיל הפרישה, לקבל קצבה או הלוואה בסכום חד

פעמי, ובעצם למשכן את הנכס כנגד אותה הלוואה. עד כה די פשוט ולא שונה מכל הלוואה. הייחודיות של משכנתא הפוכה היא שחברת הביטוח מציעה לבעלי הנכס את האופציה לא לשלם שום תשלום החזר כל עוד הם בחיים ורק כאשר הם יסיימו את זמנם בעולם, היורשים שלהם יצטרכו לשלם את ההלוואה (פלוס הריבית שנצברה כמובן).

איך משלמים משכנתא הפוכה:

כפי שהוסבר חוב משכנתא הפוכה נופל על היורשים והם יצטרכו לשלם אותה, אבל לא צריך לדאוג להם שכן עומדות בפניהם מספר אופציות בסיטואציה המתוארת:

1. לקחת משכנתא כנגד הנכס שעתה ירשו ולהחזיר את ההלוואה עם אותה משכנתא ובעצם יש להם החזר חודשי של משכנתא לפי המסלול הרגיל והמוכר. כך הם בעצם שומרים על הנכס.

2. למכור את הנכס, ועם סכום התגמול לשלם את ההלוואה וסביר להניח שיישאר להם סכום נוסף. גובה ההלוואה לא היה על מלוא סכום שווי הדירה נוסף על כך שבדיוק כמו שישנה ריבית נצברת על סכום ההלוואה, כך גם ערך הדירה עולה וצובר עוד שווי.

יתרונות של משכנתא הפוכה

הרעיון המרכזי שעומד מאחורי משכנתא הפוכה הוא שאנשים שהגיעו לגיל הפרישה ולא באמת יכולים לחיות בכבוד ולהנות משארית חייהם, אך במקביל בבעלותם נכס עם שווי גבוה ללא יכולת או רצון לממש, יוכלו לקבל סכום כסף נכבד שיאפשר להם להנות מהשלב הזה בחיים. השם משכנתא הפוכה מגיע מהעיקרון שבו כאשר לוקחים משכנתא רגילה, המטרה הינה בעצם לרכוש נכס ובמשכנתא הפוכה העיקרון הפוך - משתמשים בנכס במטרה להשיג כסף.

כמה כסף אפשר לקחת ממשכנתא הפוכה

גובה הסכום שניתן לקחת משתנה כמובן לפי שווי הנכס ולפי רמות הסיכון שחברת הביטוח מגדירה לאותו מקרה. נסתכל על דוגמא קלאסית למשכנתא הפוכה: נגיד ויש זוג שיצא לפרישה ויש לו נכס בו הוא גר בשווי 1.5 מיליון ש"ח. חברת הביטוח הגדירה לפי רמת הסיכון שלהם שהם יכולים לקחת 50% מהסכום, ולכן הם יוכלו לקבל משכנתא הפוכה בסכום של 750,000 ש"ח איתו יוכלו לעשות פחות או יותר מה שירצו.

חשוב להבין שבמידה ומדובר בזוג, האחוז יקבע לפי הצעיר מבין השניים.

חסרונות של משכנתא הפוכה

חשוב להבין! למרות שמדובר בפעולה מאד אטרקטיבית ומפתה, צריך להיות מאד שקול בתהליך ולהבין היטב את הצורך בכסף הזה, ולתכנן מראש איך הסכום הנ"ל ישמש את הלווה בשארית ימי חייו.

התנהלות לא נכונה עם הכסף ובזבוז שלו יכולה הרי הוביל גם לתלות כלכלית נוספת וגם לחוב גדול ליורשים, וזו בעצם התשובה לאנשים ששואלים מה הם החסרונות של משכנתא הפוכה.

ריבית על משכנתא הפוכה

כמו בכל הלוואה ומימון, ישנו המרכיב של החברה, הסיכון וכמובן המשא ומתן שיכול להשפיע בצורה דרמטית על גובה הריבית במשכנתא הפוכה. חשוב להבין, בגלל מקדם הסיכון הנמוך שיש לבנק, הריבית צריכה להיות יחסית נמוכה ויש לשאוף לריבית הממוצעות הטובה ביותר. בשביל לעשות זאת צריך לבצע השוואה וניתן לעשות זאת באמצעות יועץ פנסיוני או פיננסי או בצורה עצמאית על ידי בחינת הריביות שמציעות לפי גובה הלוואה זהה בחברות שונות.

השקעה חכמה באמצעות משכנתא הפוכה

ישנה אופציה נוספת מאד מעניינת בה אפשר להנות ממשכנתא הפוכה ובמקביל לגדר את הסיכון בצורה בטוחה יותר שגם תקל על היורשים. האופציה הינה לקחת את אותו סכום אשר התקבל כתוצאה מלקיחת משכנתא הפוכה, ובעצם להשקיע אותו ולחיות אך ורק מהתשואה. אם נמשיך עם הזוג מהדוגמא הקודמת שקיבל 750,000 ש"ח, הוא יכול לרכוש נכס במלוא הסכום עם תשואה של 4% למשל (30,000 ש"ח בשנה, שזה 2500 ש"ח כל חודש). לחלופין, הזוג יכול להשקיע במכשיר פיננסי כמו פוליסת חיסכון שעושה לדוגמא כ- 7% תשואה

שנתית (52,500 ש"ח) שניתן יהיה לתרגם לתוספת חודשית של 4,375 ש"ח. יש גם את האופציה של השקעה בשוק ההון במניות דיבידנד שגם מחלקת תשואה פירותית, אבל זה כבר יותר מסוכן יחסית.

בכל מקרה, בכל אחת מהדוגמאות הנ"ל, ביום שבעלי המשכנתא ההפוכה נפטרים, יורשיהם מקבלים גם את הנכס הממושכן וגם את פוליסת החיסכון, הדירה להשקעה הנוספת או מניות הדיבידנד. מצב זה מקל עליהם משמעותית ומשפר את מצבם הכלכלי.

סיכום

משכנתא הפוכה הינו מכשיר פיננסי מעולה לאנשים שנמצאים בגיל הפרישה וגם מחזיקים בנכס נדל"ן שלא רוצים לבלות את שארית חייהם מהיד לפה. אם כי מדובר בפתרון אטרקטיבי מאד, יש לשקול בכובד ראש אם לבצע אותו וכמובן לתכנן באופן אסטרטגי באיזו צורה וכיצד זה ישפיע על שארית ימי חייהם.

ייעוץ פנסיוני

התחום הפנסיוני מורכב ולכן כן מומלץ לחסוך בזמן יקר של למידה מטעויות ופשוט לתת לאיש מקצוע בתחום לעשות סדר. צ'ק אפ פיננסי הינה בדיקה מקיפה של כלל הנכסים הפיננסיים ומומלץ לעשות אותה לפחות אחת לשנה, ממש כמו טסט לאוטו.

חשיבות ייעוץ פנסיוני

כמעט לכל אדם בוגר יש נכסים פיננסיים כמו קרן פנסיה, קופות גמל והשתלמות, ביטוחים, תוכניות חיסכון ועוד.

הבעיה היא שרוב האנשים לא באמת מבינים מה יש להם, כמה הם משלמים על המוצר, השירותים או דמי הניהול ומהן האלטרנטיבות. הסיבות העיקריות הן חוסר בהשכלה פיננסית וידע על הנכסים הללו, והאינטרס שיש לחברות הביטוח לשמור את הנושאים האלה מורכבים ולא ברורים כדי שאנשים לא יבינו שמנצלים אותם.

חשוב להבין שברוב המקרים בתחום הפיננסיים והביטוח מדובר בלא מעט כסף שיכול להיחסך. חשוב מכך, מדובר בהרבה מאד כסף שהיה ניתן למנף, שכן כסף שנחסך יכול להיות זמין להשקעות וגם במידה ומשפרים את התנאים והתשואה בקרן הפנסיה למשל, מדובר בהבדל של עשרות ומאות אלפי שקלים לאורך זמן.

ייעוץ פנסיוני חינם

על מנת להציל את הכסף הזה, האדם הממוצע יכול לעשות אחת משתי אפשרויות:

1. ללמוד, לקרוא את התחום לעומק, לעשות השוואות מחירים וליצור קשר עם מספר חברות ביטוח.
2. להיפגש עם יועץ פנסיוני מקצועי.

ברוב המקרים, האפשרות של למידה היא המומלצת. עם זאת, דווקא במקרה של נכסים

פיננסים, עדיפה האפשרות של מפגש עם איש מקצוע בתחום שיעשה לכם סדר.

הסיבות לכך הן די פשוטות וברורות אבל לפני כן, צריך לעשות סדר ולהסביר את ההבדלים בין יועץ פנסיוני, סוכן פנסיוני ומשווק פנסיוני.

יועץ פנסיוני

גורם אובייקטיבי לחלוטין ונטול כל אינטרס משותף עם חברות הביטוח, אשר יעשה ללקוח סדר בכל הנכסים הפיננסים שלו בתמורה לשכר טרחה. ליועץ הפנסיוני אסור לקחת כסף מחברות הביטוח במידה והוא מעביר את המוצרים והפוליסות שלכם אליהן. היתרון המשמעותי הוא שהוא רואה את טובת הלקוח בלבד כפי שנאמר, והחיסרון הוא שהוא לוקח על הייעוץ כסף אבל בחלק גדול מהמקרים זה אכן משתלם ביחס לסכום הכסף שנחסך או שאפשר להרוויח.

משווק פנסיוני

ההפך הגמור מיועץ פנסיוני, משווק פנסיוני הוא איש מכירות לכל דבר של חברת ביטוח אחת או יותר. הוא מקבל מהן עמלות ולעיתים שכר עבור כל אדם שהוא מצליח למכור לו את המוצרים שלהן. למשווק פנסיוני לא באמת משנה טובת הלקוח או מה מותאם לצרכים שלו, שכן האינטרס שלו הוא לקבל יותר כסף מחברות הביטוח.

סוכן פנסיוני

הסוכן הפנסיוני הוא כמעט כמו יועץ פנסיוני, הוא ייתן שירותי יעוץ ויעשה סדר ללקוח, אך הוא אינו גובה שכר מהלקוח. את השכר שלו הוא יגבה מחברות הביטוח אשר הפוליסות והמוצרים שלכם נמצאים בהן. הסיבות לקיומו של סוכן פנסיוני הן ראשית, כי חברות הביטוח מעדיפות לרוב לעבוד עם סוכן ולא מול הלקוח ישירות כי זה חוסך להן בירוקרטיה, לוגיסטיקה ושיווק. שנית, כפי שניתן להבין, במוצרים פנסיונים, יש הרבה מאד רווח לחברות הביטוח ולכן אין להן בעיה לתגמל את הסוכן. הסיבה השלישית היא שכפי שהוסבר, הלקוח הישראלי הממוצע לא מבין בתחום הפנסיוני ולכן אם יאלץ לשלם סביר להניח שלא ירצה לעשות שינויים ולשפר אפילו אם זה בשורה התחתונה יביא לו יותר כסף.

חשוב להבהיר, כל שלושת המקצועות דורשים תעודה רשמית! לכן, על מנת לבדוק שלא מדובר בהונאה כלשהי, אין בושה לבקש ולראות אותה.

לימודי יעוץ פנסיוני

במידה ומדובר בהעשרת הידע ישנם מספר רב של מדריכים ואתרים המספקים ידע במוצרים פיננסיים כמו לדוגמה האתר שלי. במידה ורוצים להוציא את הרישיון של משווק פנסיוני, יועץ פנסיוני או סוכן פנסיוני אז צריך לעשות את המבחנים של הרשות לניירות ערך שנחשבים למבחנים קשים מאד. יש לציין כי ישנם הבדלים בתהליך אך לרוב מדובר בארבעה מבחני יסוד בכלכלה, יסודות הביטוח, חשבונאות וסטטיסטיקה ומימון, לצד עוד מבחנים

מסכמים כמו מקצועית א' וגמר פנסיוני. כמו כן, ישנו צורך בסטאז'/התמחות של כחצי שנה.

סיכום ייעוץ פנסיוני

אז כפי שהוסבר התחום הפנסיוני באמת מורכב יחסית ולכן כן מומלץ לחסוך בזמן יקר של למידה ופשוט לתת לאיש מקצוע בתחום לעשות סדר. צ'ק אפ פיננסי הינה בדיקה מקיפה של כלל הנכסים הפיננסיים ומומלץ לעשות אותה לפחות אחת לשנה, ממש כמו טסט לאוטו. הבחירה בין סוכן ליועץ פנסיוני מבוססת שיקול אישי כי משניהם מקבלים פחות או יותר את אותו השירות. יש כאלה שירצו לשלם כסף על מנת לקבל יעוץ פנסיוני כי איתו מדובר באמת באינטרס שלהם בלבד, ויש כאלה שזה פחות מפריע להם ויעדיפו סוכן פנסיוני כדי לחסוך את העלות הכספית.

סיכום פיננסים

אם נהיה כנים, יכול מאד להיות שהפרק של הפיננסים עשה לך סלט. עם זאת, תמיד אפשר להתחיל בקטן, לפחות אחת לשנה לעשות צ'ק אפ פיננסי מלא על כל המוצרים שקיימים כבר בהרכב ההון שלכם כמו למשל קרן הפנסיה, קרנות ההשתלמות, קופת גמל ועוד. הרי המוצרים הללו כבר קיימים, אז לפחות תשקיעו את המינימום כדי לוודא שאכן אתם במסלול הנכון והמתאים לצרכים שלכם, בחברה שיודעת לספק תוצאות טובות מבחינת תשואה ושירות וכמובן גם שימו לב לדמי הניהול שאתם משלמים.

אחרי שעשיתם סדר בקיים תבחנו את האופציה של השקעה במכשירים פיננסים נוספים. אם יש לכם רצון לפזר השקעות בעוד אפיקים שדורשים מינימום התעסקות מהצד שלכם, כלומר פשוט לשים כסף ולתת לו לעבוד, המכשירים הפיננסים השונים הם הכתובת בשביל המשקיע הממוצע.

היתרונות הבולטים של מכשירים פיננסים הם שאפשר להשקיע סכומים נמוכים של מאות שקלים בודדים, לעשות הוראות קבע, יש הטבות מס למיניהן וכמובן, חוץ מבחירת מסלולי השקעה ומעקב אין יותר מידי מה לעשות שזה מאד נוח להרבה אנשים.

מצדכם, הרעיון הוא להבין איזה מוצר בכלל רלוונטי לכם: קופת גמל להשקעה, קופת גמל לפי תיקון 190, פוליסת חיסכון, הלוואות חברתיות, פקדון, קרנות כספיות והשקעות אלטרנטיביות ויש עוד המון אופציות. לכולם יש יתרונות וחסרונות וכולם יכולים להיות השקעות מעולות עם תכנון נכון.

מעטים האנשים שמכירים את המכשירים הפיננסים, שוק הון והנדל"ן וצריכים לחפש אפיקי השקעות נוספים. כלומר, יש מבחר מספיק רחב, ולאדם הממוצע שיש לו כמה מאות אלפי שקלים או אפילו מיליונים להשקיע או יכול באמצעות אפקט הריבית דריבית לסדר לעצמו את העתיד.

"זה לא משנה כמה אתם הולכים כל עוד אתם לא עוצרים" - קונפוציוס

נדל"ן

עולם הנדל"ן

אם פספסתם בספר את החלק בו אני מסביר את הרקע שלי, אז כנראה שפספסתם את זה שעיקר עיסוקי העסקיים הינם סביב תחום הנדל"ן. בשנת 2014 התחלתי כמשקיע, בשנת 2016 הקמתי את "פלאיה מימון והשקעות בע"מ" המספקת שירותי תכנון ומימון ליזמים ופרויקטים בתחום הנדל"ן, ומאז החברה צמחה וגדלה ואני ברמה האישית צברתי המון ידע וניסיון בתחום. נוסף על כך, אני מרצה בתחום הנדל"ן ואפילו כתבתי ספר ייעודי בשם "פרקטיקה בנדל"ן".

עולם הנדל"ן הוא רחב מאוד ויש בו הרבה תחומים שונים שעל כל אחד מהם אפשר לכתוב ספר שלם. עם זאת, ישנם נושאים קריטיים ורלוונטיים עבור כל אחד ואחת מכם. שימו לב לאחד הנתונים המצחיקים ביותר לגביי השכלה פיננסית ותחום הנדל"ן: מרבית האנשים בישראל (אולי גם אתם וזאת לא בושה) לא יודעים בכלל מהם ראשי התיבות של נדל"ן.

במהלך החיים שלנו, כולנו נפגשים מתישהו עם עסקת נדל"ן: בין אם זו חנות או דירה להשקעה, הצעה לרכישת קרקע חקלאית המלווה בהבטחות שתהיו "טייקונים" עוד כמה שנים (השאלה כמה?), רכישת דירה משלכם למגורים וכדומה.

פרק הנדל"ן אמור לתת לכם כלים על מנת

שלא יוכלו לעבוד עליכם!

בנימה אישית, אני מאמין שאפיק השקעות הנדל"ן הוא המשתלם ביותר מבין כל אפיקי ההשקעות. שלא תבינו לא נכון, חשוב וקריטי להשקיע גם בשוק ההון ובמכשירים פיננסיים שונים, אבל נדיר מאד למצוא אפיק השקעה שהוא משתלם כמו נדל"ן. זאת בעיקר בגלל היציבות וההכנסה המניבה והשוטפת שמאפשרת לנו לקחת מינוף והלוואות ולהשקיע משמעותית יותר כסף בהשקעה, אפילו פי 4-5 לעיתים, ועדיין לישון בשקט בלילה. הסיבה השנייה היא שנדל"ן הינו אפיק השקעה חסין אינפלציה ששומר על ערך הכסף. כלומר, לא יכול להיות שמדד המחירים יעלה וערך הכסף ירד מבלי שגם ערך הנדל"ן שלי יעלה. לכן זה קריטי להכיר את תחום הנדל"ן גם כי זה רלוונטי כמעט לכל אדם כפי שציינתי וגם כי מדובר באפיק השקעה מאד משתלם. פרק הנדל"ן אינו בגדר ייעוץ משפטי ולא מהווה תחליף לשכירת עו"ד/רו"ח/יועץ משכנתאות. למרות זאת, חשוב שכשאתם ניגשים לעסקה תבינו מי יושב מולכם, כמה הוא אמור לגבות מכם, מהי העבודה שהוא עושה בפועל ומושגים ותהליכים שנזרקים לאוויר תוך כדי שיחה. תוכלו גם לקבל אינדיקציה האם הנכס (קרקע/דירה/משרד/חנות) שמוצע לכם הוא במחיר סביר/גבוה/מציאה. בחוברת גם תקבלו טיפים נוספים כגון מושגים ותמצות חוקים הנוגעים לנדל"ן, טיפים למו"מ מוצלח ועוד.

בואו נתחיל מההתחלה. כפי ששמתם לב, המילה נדל"ן, מורכבת מראשי תיבות של נכסי דלא נידי אשר בפירוש משפת המקור (ארמית) אלו "נכסים לא ניידים". מה שאומר שכל מה שנחשב קרקע/אדמה וכל המחובר אליה (נטוע/בנוי) נחשב נדל"ן. כיום בישראל, במערכת החוק והמשפט

משתמשים יותר במילה "מקרקעין". אני בטוח ששמעתם בעבר על המושגים "חוק המקרקעין" או "חוק מיסוי מקרקעין", מה גם שיש כל מיני מקצועות ורשויות הנושאים את התואר מקרקעין: עו"ד מומחה למקרקעין/שמאי מקרקעין/מתווך במקרקעין/רשות מקרקעי ישראל וכו'.

בסופו של יום, כולם מדברים על נדל"ן (או מקרקעין, תלוי מה נוח לכם יותר בלשון היום-יומית). עפ"י חוק המקרקעין, ההגדרה למקרקעין היא "קרקע, כל הבנוי והנטוע עליה וכל דבר אשר מחובר אליה חיבור של קבע, זולת מחוברים הניתנים להפרדה".

עכשיו נעמיק קצת להיסטורית הנדל"ן בארץ ישראל. הסיפור מתחיל בשנת 1897 כאשר צבי הרמן שפירא העלה את הרעיון להקים קרן לאומית של העם היהודי לרכישת קרקעות בארץ ישראל. כתוצאה מכך, בשנת 1901, בקונגרס הציוני החמישי, הוחלט על הקמת קק"ל - קרן קיימת לישראל. לאחר קום המדינה, קק"ל חתמה על הסכם עם מדינת ישראל אשר מעניק לה את הסמכות על קרקעות בבעלותה ואת הזכויות להחכיר אותן, ולהיות אחראית על הסברה חינוכית וייעור הארץ (נטיעת עצים).

מושגי יסוד

רשות מקרקעי ישראל (רמ"י)

הרשות פועלת משנת 2013 מכוח חוק רשות מקרקעי ישראל. שמה המקוצר של הרשות הוא רמ"י. רמ"י החליפה את "מנהל מקרקעי ישראל" שפעל

משנות ה-60 לערך עד לחקיקת חוק הרשות. רמ"י הוא גוף אשר מנהל את כלל הקרקעות בבעלות המדינה ובבעלות קק"ל בארץ, בראש הרשות יושבת מועצת מקרקעי ישראל ובראשה שר האוצר. רמ"י אחראית כאמור על כלל הקרקעות בבעלות המדינה ובעיקר על תכנון הקרקעות (הרחבת ערים, כבישים, שינוי ייעוד, הקמת שכונות חדשות וכדומה), הקצאת קרקעות למטרות שונות (דיור ציבורי, מסחר, מגורים תעסוקה, דרכים וכו'), פרסום מכרזים, מתן שירות לחוכרי קרקעותיה, עריכת הסכמי חכירה, שמירה מפני פולשים, יישום הרפורמה במקרקעי ישראל (ייעול הבירוקרטיה והתכנון הכל הקשור למקרקעי ישראל) ועוד.

כיום, קרוב ל 92% מקרקעות ישראל נמצאות בבעלות המדינה וקק"ל (ומנהלות ע"י רמ"י), ה-8% הנותרים הם בגדר אדמה פרטית, או כפי שנוהגים לכנות "בטאבו". כמובן שכתוצאה מנתון זה, נשאלת השאלה איך כמעט כל האדמות במדינה הן בבעלות המדינה ועדיין קונים ומוכרים קרקעות, משרדים ודירות אם הקרקע לא שלנו בכלל? התשובה לשאלה היא שכאשר אנו רוכשים קרקע (מהמדינה), אנחנו למעשה "חוכרים" את הקרקע ולא קונים אותה. החכירה נעשית בהתקשרות בין החוכר לבין רמ"י, באמצעות "חוזת חכירה". תקופת החכירה המצוינת בחוזה החכירה תהיה לרוב 49 שנים או 98 שנים. בתמורה לזכות החכירה המקנה לחוכר להשתמש בקרקע, לתכנן ולבנות עליה אנו משלמים "דמי חכירה". דמי החכירה יכולים להיות משולמים בכל שנה ושנה או להיות משולמים מראש בעד כל תקופת החכירה, מה שנקרא "חכירה מהוונת". בחכירה שאינה מהוונת, נשלם דמי חכירה כל שנה.

חלק עיקרי ברפורמה ברשות מקרקעי ישראל היא הסרת רישום החכירה והעברת המקרקעין על אותו אדם בבעלות פרטית.

כאשר אתם ניגשים למכרז של רמ"י על מנת לחכור קרקע, בתחילה ייחתם "חוזה פיתוח" ורק לאחר מכן חוזה חכירה. בחוזה הפיתוח יופיעו נתונים בסיסיים כמו מיקום, זכויות בנייה, גודל המגרש וכן פירוט זמנים והתחייבויות של היזם/חוכר לביצוע – זמנים להגשת תכניות, זמנים להתחלת בנייה וזמנים להשלמת בנייה. חריגה מההתחייבויות של החוכר כלפי רמ"י עלולה לגרור קנסות. לעומת זאת, על החוכר לשלם בנוסף לדמי החכירה דמי פיתוח, שמטרתן להכשיר את הקרקע לבנייה ולמען הכנת חיבור עתידי לתשתיות – חשמל, ביוב ומים.

נקודה חשובה! רמ"י מקפידים להכניס סעיף בחוזה החכירה שבמקרה והשתנה ייעוד הקרקע, הוא חוזר לידי רמ"י. דהיינו, אם אתם חוכרים קרקע חקלאית אשר עוברת שינוי ייעוד למגורים, סביר להניח שהיא תחזור לידי רמ"י ולא תוכלו ליהנות מעליית הערך. קראו היטב את חוזה החכירה בטרם חתימה עליו!

לשכת רישום מקרקעין "טאבו"

בעלויות ועסקאות במקרקעין נרשמות ב"לשכת רישום מקרקעין", מה שמכונה בשפה עממית "טאבו". בארץ ישראל קיימות תשע לשכות רישום אזוריות הנתונות לסמכות משרד המשפטים (ניתן לראות פריסה ארצית בהמשך). כל לשכת רישום אחראית על מספר יישובים בתחומיה, כמובן

שלא ניתן יהיה לקבל שירות בלשכה אשר המקרקעין לא מצויים בתחומה.

בהנחה ואתם לא יודעים לאיזו לשכת רישום אתם שייכים, ניתן לחפש את לשכת הרישום הרלוונטית אליכם לפי הזנת מספר גוש או שם יישוב (מצורף קישור בהמשך).

השם טאבו נכנס להגייה שלנו עוד מימי שלטון הטורקים בארץ. עפ"י כל מיני מקורות, המונח טאבו הוא למעשה השם של לשכת רישום מקרקעין של השלטון העות'מני. מונח זה נשאר בשפה שלנו עד היום.

על פי חוק המקרקעין, עסקה במקרקעין מסתיימת ברישום, מה שאומר שאם רכשתם זכות כלשהי במקרקעין, עליכם (וכמובן על עורך הדין המלווה את העסקה) החובה לוודא כי באמת נרשמתם כבעלים חדשים לאחר העברת התמורה לה התחייבתם בהסכם המכר. בלשכות הרישום מנוהלים שני פנקסי רישום עיקריים - פנקס הזכויות, ופנקס הבתים המשותפים. בפנקס הזכויות יירשמו בעלויות בהתאם לנתוני דיווח על עסקאות. בפנקס הבתים המשותפים יירשמו בעלויות על בתים אשר לגביהם ניתנו צווי רישום בית משותף בהתאם לתשריטים (מפות ושרטוטים) הכוללים את תיאור הבתים והדירות שבהם. חובת הדיווח על העסקה מוטלת על העורך דין המייצג.

לדוגמא: אם אתם קונים דירה מקבלן (בבנייה חדשה), תירשמו בפנקס הזכויות כבעלים על הקרקע. לאחר גמר הבנייה, חלק מהתחייבויות הקבלן הן לדאוג לצו רישום בית משותף ואז אנחנו נירשם כבעלים בפנקס הבתים המשותפים (בחוזר

המכר של הדירה תצוין התחייבות של הקבלן לגביי זמני הרישום "בבית משותף").

לכל נכס קיימת "תעודת זהות" בלשכת רישום מקרקעין. תעודת הזהות הזו נקראת נסח טאבו. אותו נסח הוא למעשה העתק רישום מהפנקסים המצויים בלשכת רישום מקרקעין, בנסח זה תוכלו לעיין בנתונים הבאים:

- כתובת לשכת הרישום.
- מיקום המקרקעין לפי גוש, חלקה ותת חלקה (אם קיימת).
- תיאור הנכס.
- סוג - חנות/ דירה / קרקע וכו'.
- קומה.
- שטח במ"ר.
- חלק יחסי ברכוש המשותף – החלק היחסי של הנכס בכלל שטח הרכוש המשותף לכל בעלי הזכויות בבית משותף.
- הצמדות - אילו נכסים מוצמדים לאותה תת חלקה כגון מחסן, חנייה, שטח בגג הבניין.
- בעלויות - בעלות נוכחית בנכס. במקרה של כמה בעלים נוכחים יש לשים לב לסעיף "החלק בנכס" אשר מראה את חלקו היחסי של כל בעלים.
- בעלים קודמים אנו נוכל לראות רק ב"נסח היסטורי".
- חכירות - במקרה של קרקע בבעלות רמ"י, יתווסף סעיף נוסף בנסח בשם חכירות. בסעיף החכירות יופיעו פרטי החוכר, משך החכירה, הגבלות על החוכר והאם החכירה

מהוונת. בסעיף הבעלות נוכל לראות רישום של אחד מגורמי רמ"י או קק"ל.

- קיימים מקרים שבהם התבצעה חכירה אך היא לא נרשמה, במצב זה נראה את אחד מגורמי רמ"י או קק"ל כבעלים, ללא סעיף חוכרים.

- משכנתאות - תיאור רישום המשכנתא על הנכס. לעיתים עם פרטי סכום, פירוט הגורם המלווה (לרוב שם של בנק) ופירוט דרגת המשכנתא.

- בטרם ביצוע עסקה, יש לבדוק רישום משכנתא על נכס הן בנסח טאבו והן ברשם המשכונות. וודאו כי עורך הדין מטעמכם עושה זאת או בדקו בעצמכם.

הערות - הערות אזהרה נרשמות ע"י רשם מקרקעין. הערות אזהרה יכולות להיות מכל מיני סיבות כגון מתן בטוחה לקונה (נחתם הסכם, הועברה חלק מהתמורה אך העסקה עדיין לא הסתיימה), הערה בדבר קבלת צו בית משפט (לדוגמה במקרה של גירושים), הערה מאת הוצאה לפועל, הערה בדבר מינוי כונס נכסים למקרקעין ועוד. הערה: בנסח הטאבו לא יופיעו זכויות בנייה ונתונים הקשורים לתכנון, נתונים הקשורים לייעוד הקרקע וזכויות בנייה, מצויים ברשות המקומית (מועצה/עירייה) על פי תכניות חלות (בתוקף) שהחלקה מצויה בשטחן של התכניות.

אז מה זה משנה אם בבעלותי דירה שרשומה בטאבו או לא?

בפועל, ישנן דירות רבות שלא השלימו את תהליך רישום הזכויות (רישום בפנקס הבתים המשותפים). במצב שבו בעל נכס לא רשום כבעלים או שהוא רשום כחוכר בלשכת רישום המקרקעין, הוא יכול להיפגע או לא לקבל זכויות אשר מגיעות לו על פי הדין. המשמעותית שבהן, היא זכות הבעלות (הזכויות הקנייניות של החכירה חלשות יותר מבעלות) להלן היתרונות לרישום בעלות בטאבו:

1. תוקף חוקי – לאחר שנרשמתם כבעלים בטאבו, תוכלו לדעת בביטחון כי הדירה או הבית שרכשתם הינם שלכם! מעתה אתם זוכים להגנה המרבית הקבועה בחוק על הנכסים שלכם לרבות ערבות המדינה לרשום בנכס הרישום (נסח טאבו). גם אם לדוגמא חברת הבנייה פשטה את הרגל או הנכס נמכר בו זמנית למספר רוכשים.
2. עלייה בערך הנכס – שווי נכס שעדיין לא הסתיימו הליכי הרישום שלו עלול להיות נמוך משווי נכס רשום.
3. הקלות בהליכי קבלת משכנתא – בנקים נוהגים לאשר ביתר קלות משכנתאות לדירות שהליכי הרישום הסתיימו לגביהם בפנקסי המקרקעין. במקרים מורכבים בנקים לא מאשרים הלוואות לרכישת נכסים עם בעיות רישומיות.
4. העברת זכויות מהירה - העברת זכויות בעת קניה ומכירה של נכס רשום היא קלה, מהירה, נוחה וזולה לעומת העברה במסגרת "חברות משכנות" (בד"כ חברות הבניה).
5. חסכון בזמן, תלות והתרוצצויות - לנכס רשום יש רק כתובת אחת לבירורים –ה"טאבו".

לנכס שאינו רשום יש כתובות רבות, כאשר הנכס בבעלותכם אינכם תלויים בחברה המשכנת או לחסדי רמ"י.

6. חסכון בכסף – כל פעולה בנכס, שהליכי הרישום שלו לא הסתיימו מחויבת בתשלומים מיותרים לגופים מתווכים לרבות רמ"י.

מיפוי הארץ - גושים וחלקות

אני בטוח ששמעתם לא מעט את המונח "גוש חלקה". מיפוי הקרקעות בארץ הוא לפי גושים וחלקות. כל הארץ מחולקת לגושים כאשר בכל גוש יש מספר מסוים של חלקות ובגודל שטח מסוים. המיפוי נעשה ע"י מפ"י - המרכז הלאומי למיפוי ישראל. מפ"י מספק שירותים רבים, אך רובם לאנשי מקצוע כגון מודדים, אדריכלים, מהנדסים וכדומה. מה שרלוונטי אלינו בתור יזמים ומשקיעים הוא אתר המפות הממשלתי של מפ"י, הנקרא גם govmap.

באתר המפות הממשלתי תוכלו לאתר גוש וחלקה לפי כתובת או לפי נקודה שבחרתם על המפה, לראות את הגודל והגבולות של החלקה (כמובן שאם אתם יוזמים פעולה מסוימת על הקרקע אתם חייבים מדידה מטעם מודד מוסמך), לראות תכניות בתוקף הרלוונטיות לאותה חלקה שאתם בודקים (ייעוד קרקע-חקלאי, מסחר, מגורים, דרכים וכדומה).

בחלקות אשר מצוי בהן בניין עם כמה בעלויות אז יתווסף לנו נתון של תתי חלקות.

אספר לכם מקרה שהיה: קיבלתי פנייה מיזמית בתחום הנדל"ן ותמ"א 38 בבקשה לבדוק לה נתונים תכנוניים על עסקה שהוצעה לה לרכישה. העסקה המוצעת הייתה בעיר רעננה לרכישת מגרש שבנוי עליו בית צמוד קרקע. הבעלים סיפר לאותה

יזמית כי קיימות זכויות בנייה "מטורפות" לחלקה וכי המחיר שהוא מציע לה זו עסקת מציאה.

לאחר בדיקה ראשונית ומהירה, מצאתי כי 85% משטח החלקה המוצע למכירה מופקע לטובת כביש בתוך תכנית שעיריית רעננה יוזמת. אותה בדיקה (שאגב לא גבינו עליה כסף) חסכה לאותה יזמית עסקה מאוד מסוכנת בעלות של 8 מיליון ש"ח בקירוב.

זכרו! ידע זה כוח, והכי חשוב חוסך כסף.

השפעות על מחירים בשוק הנדל"ן בישראל

אני רוצה לגעת בנקודה שכואבת לכולנו, יוקר המחייה ולמה בעצם הדירות, והנדל"ן באופן כללי, כל כך יקרים?

כמו כל דבר שרוצים להבין, צריך להתחיל מהשורש. קיים ציטוט שאני נורא אוהב של הסופר מארק טוויין שאומר "קנו אדמות, לא מייצרים כאלה יותר".

אז למה באמת שוק הנדל"ן בארץ הוא יקר ולא פרופורציונלי? ולמה לא כל אחד יכול לרכוש נכסים ולהשקיע? קיימות מספר סיבות לכך אבל בשורה התחתונה כולן תוצר של היצע וביקוש. כלומר, אמנם הסיבות שונות אבל הן משפיעות או על ההיצע או על הביקוש וכפי שהוסבר כבר בפרק של התנהלות כלכלית, ככה עובדת גם הכלכלה.

1. קבעון מחשבתי

a. חלק מהאידיאולוגיה של תושב ישראלי ממוצע היא "תקנה דירה, תהיה

מסודר". רוב העולם מתגורר בדיר
 ציבורי או בשכירות, אך בישראל
 התפישה המחשבתית שלנו היא שונה.
 רובנו עוברים את אותו מסלול חיים
 ש"חונכנו" אליו – ללכת לבית ספר,
 להיות תלמיד טוב ולהוציא בגרות
 מלאה, שירות צבאי, טיול אחרי צבא,
 להוציא ציון טוב בפסיכומטרי, ללמוד
 תואר ראשון, לחפש עבודה בטוחה,
 לחסוך כמה שאפשר, להתחתן ולחכות
 לפנסיה. ככה קורה עם הדירות, למי
 שמכיר יש שורה מהשיר של הדג נחש
 "אבא אומר מתי תקנה דירה?" ופה
 בדיוק מתחילה הבעיה.

b. עוד צורה של קיבעון מחשבתי היא
 לגור במרכז הארץ. רוב הנדל"ן היקר
 סובב סביב אזור תל אביב, וכמו בכל
 שוק, קיימים גורמים של ביקוש והיצע.
 כאשר רוב האוכלוסייה רוצה לגור
 באותה סביבה, מחירי הנכסים יעלו
 באופן ישיר.

2. עלות הקרקע - כמעט 92% מקרקעות ישראל
 הן בבעלות המדינה (רמ"י), דבר שמייצר
 "מונופול" ומבטל למעשה התנהגות והשפעות
 של שוק חופשי. המדינה מחליטה כמה דירות
 להפשיר ובאיזה ייעוד (מגורים, מסחר,
 חקלאי, שטחי ציבור, משרדים וכדומה). נתון
 זה משפיע ישירות על הביקוש וההיצע משום
 שאם קיימות מעט קרקעות אשר ניתן ליזום
 עליהן כתוצאה מהחלטות רמ"י, המחיר של
 מעט הקרקעות שכן זמינות יעלה באופן ישיר.

אגב, בנושא עלות הקרקע חייבים גם להתייחס למיסוי מקרקעין שאגע בו בהרחבה אבל אין ספק שהמרוויחה הגדולה מתחום הנדל"ן בישראל היא המדינה עצמה

3. עלויות בנייה - הרוב המכריע של פרויקטים

אשר נבנים כיום בנויים בשיטות בנייה מסורתיות/קונבנציונליות. בעולם המערבי ובמזרח המפותח (סין ויפן), פרויקטים גדולים נבנים בשיטות בנייה מודרניות ושיטות "בנייה מודולרית" (ייצור חלקים עיקריים במפעל והרכבתם באתר הבנייה). השיטות המודרניות האלה יכולות להוזיל את עלויות הבנייה הקיימות כיום בארץ ב-40%-60 לפחות. מדובר בעלויות משמעותיות מאוד, קל וחומר כשמדובר בפרויקטים גדולים של מגדלים או שכונות חדשות.

לצערנו, השוק הישראלי לא מוכן לכך עקב קיבעון מחשבת. לשם השוואה, עלויות בנייה כיום ליזם/קבלן נעות בין 4,500 ל-7,700 ש"ח למ"ר (ברמת גמר = קבלת מפתח) ובשיטות הבנייה המודרניות המחירים יכולים לנוע בין 2,500 ל-3,500 ש"ח למ"ר.

כיום יש תנועות בשוק מצד חברות סיניות ואמריקאיות לשכלול מערך הבנייה בישראל. כנראה שנוכל לראות שינוי בשנים הקרובות אך נכון להיום זה עדיין לא קורה בפועל.

מעבר להפרשי המחירים בשיטות הבנייה, השיטות המודרניות גם מהירות יותר משיטת הבנייה המסורתית. גם בעניין הזמנים מדובר בהפרשים עצומים (מחצית מהזמן לפרויקט בין שיטה לשיטה).

בפגישה עסקית שהייתה לי עם קבלן מאוד מצליח ממרכז הארץ, שוחחנו על הנושא של שיטות הבנייה. הוא ענה לנו כי לדעתו ייקח זמן ניכר לשוק הישראלי לקבל את הבנייה בשיטות מודרניות.

"כשישראלי קונה דירה והוא רוצה לתלות תמונה על הקיר, הוא רוצה להרגיש את הבלוק כשהוא תוקע מסמר! כל בנייה אחרת תראה לו לא איכותית" (כדוגמת בטון וחיפוי פנימי בגבס).

4. התחלות בנייה חדשות - אחד הגורמים

העיקריים של יוקר מחירי הנדל"ן הוא קצב התחלות בנייה חדשות. בדיוק כמו במסחר בסיסי, כאשר קיים חוסר במוצר, מחירי המוצר יעלו. לפי נתוני הלמ"ס (הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה), ב-12 החודשים שבין אפריל 2017 לאפריל 2018 הוחל בבנייתן של 43,350 דירות חדשות בארץ. אולי זה נשמע לכם המון דירות אך למעשה מדובר בירידה של 22% בהשוואה לשנה אחת לפני כן. על מנת לצמצם את פער הביקוש, יש לבנות בשנים הקרובות כ-70,000 דירות חדשות מדי שנה ובכך להגדיל את ההיצע ולאזן את מחירי הדירות. אחד הגורמים להתחלות בנייה חדשות יחסית נמוכות הוא הליכי רישוי ובירוקרטיה ארוכים וסבוכים עד לקבלת אישורי תכניות והיתרי בנייה. ראוי לציין כי תכנית "מחיר למשתכן" אמורה בטווח הארוך לסייע לצמצום הפער אך עוד מוקדם לקבוע זאת. כאן זה לא המקום להיכנס לפרטי תכנית מחיר למשתכן, אך אנשים מענף הנדל"ן בארץ מעבירים לא מעט ביקורות על תכנית זו, בטענה שהיא לא

מוכיחה את עצמה למרות "מחירי המטרה" הנמוכים.

5. ריבית - כאשר הריבית במשק נמוכה, אז הכסף שלנו שיושב בנק לא מייצר עבורנו תשואה ועלויות המימון שלנו הופכות להיות זולות יותר, מה שגורם ליותר אנשים לחפש אחר הזדמנויות השקעה. כשהריבית במשק נמוכה, יותר אנשים יכולים להרשות לעצמם להתחייב על נטילת משכנתא ולרכוש נכסים להשקעה. בשנים האחרונות, משנת 2008, ריבית המשק בישראל הייתה אפסית (0.1%). מה שהוביל לגל עליית המחירים הקיצוני בשנים אלו. בשנת 2023 הריבית עלתה בצורה דרמטית ולכן קצב הרכישות ירד ונוצר קיפאון מחירים.

לפי דעתי הקיפאון הינו אשליה. למרות הריבית הגבוהה, עדיין הרבה משקיעים רוצים להשקיע בנדל"ן שנחשב לאפיק המסורתי והמצליח ביותר. אם נוסיף לכך את גלי העלייה שמגיעים לארץ ישראל והזוגות הצעירים שמחפשים לרכוש את הבית הראשון שלהם, נראה שהביקוש ממשיך להיות גבוה. מצד שני, בגלל עלויות הריבית הגבוהות, הרבה פרויקטים נעצרים ויזמים מסרבים להתקדם לבנייה ולכן ההיצע נשמר נמוך. בשלב מסוים הקיפאון הזה יפסק והמחירים יעלו מהר למעלה.

רכישת דירה

כאשר מעוניינים לרכוש נכס מסוים, חייבים לקחת בחשבון את כל המרכיבים וההוצאות אשר כרוכות בתהליך כי זה משפיע בצורה ישירה על

המימון הנדרש וכמובן, בחינת הכלכליות של ההשקעה במידה ומדובר בנכס לצורכי השקעה. לכן, אעשה סדר בתהליך שצריך לעבור כאשר רוכשים דירה כולל אנשי מקצוע, אגרות, מיסוי, ועוד הוצאות נוספות שחייבים לקחת בחשבון כאשר מעוניינים לרכוש דירה.

כמובן שנקודת הפתיחה לכל חישוב עלויות היא מחיר הנכס עצמו. בין אם מדובר על דירה, קרקע, בית פרטי או מסחרי, המחיר המבוקש הוא הבסיס להמשך חישוב כמעט כלל העלויות, והסיבה לכך היא שרוב ההוצאות הינן נגזרת של אחוז מסה"כ עלות הרכישה, כולל עבור השירות של רוב אנשי המקצוע.

תיווך

במידה והיה מעורב מתווך בעסקה יש להוסיף עלויות תיווך. נזכיר בשלב זה שבדרך כלל מתווכים ישאפו להחתים אתכם על עמלה של 2% משווי עלות הרכישה של הנכס הנדל"ני. אם כי עד לגובה של 2% דמי תיווך אכן נהוג לבקש וזה מוכר בהוצאה מלאה מבחינת מיסוי מקרקעין, אין זה אומר שאת מחויבים לחתום על גובה דמי תיווך זה, ומומלץ לנהל משא ומתן על כך. זכרו, מדובר בעלות של עשרות אלפי שקלים ולא מדובר בסכומים נמוכים, וזהו כסף שיכול להיות שימושי לדברים אחרים.

עורך דין

בעסקאות נדל"ן חשוב שילווח אתכם עורך דין שמתמחה בתחום. בדיוק כמו שיש עורך דין

שמתמחה בתביעות ייצוגיות/משפט פלילי/נזיקין וכו', כך יש עורכי דין המתמחים בנדל"ן ובמיסוי מקרקעין לעורך הדין יש תפקידים רבים כגון בדיקות משפטיות של הנכס הכוללות בדיקה ואימות בעלות על הנכס הנרכש, דיווח לרשויות המס על העסקה, בדיקת מס שבח שיחול על המוכר, רישום הערת אזהרה לאחר חתימת ההסכם, הכנה של הסכם מכר, ייעוץ משפטי בין הקונה למוכר ועוד מספר פעולות חשובות נוספות.

שכר טרחה של עו"ד לרכישת דירה לצורך העניין יכול לנוע החל מ-0.25% משווי העסקה ועד לסכומים של עשרות אלפי שקלים (תלוי בעו"ד ובמורכבות העסקה). בעסקאות פשוטות לא חייב לשלם סכומים אסטרונומיים, ולמרות שיהיו עורכי דין שיבקשו אפילו 1% ויותר מגובה עלות הדירה, אני מציע בחום לא לשלם יותר מ-0.3% בעבור שירות זה.

מיסוי

נושא המיסוי במקרקעין אינו פשוט כי ישנם סוגי שונים של מיסויים כגון רכישה, היטל השבחה, מס שבח ועוד. לכן, מומלץ לקרוא עליהם בנפרד בתוכן אשר עוסק בזה ואכן יש פרק שלם בספר שהכנתי בעיקר בשביל זה.

אם ננסה לפשט את זה ככל האפשר, במידה ומדובר על נכס שני ויותר, יש לשלם אוטומטית מס רכישה של 8% נכון לשנת 2023. במידה ומדובר בדירה ראשונה אך השווי שלה ברכישה הינו מעל לכ-1.9 מיליון ש"ח, צריכים להתחיל לשלם לפי מדרגות

של אחוזים ככל שהסכום עולה. ניתן לצפות במדרגות אלו בפרק של המיסוי בספר.
 יועץ משכנתא

מרבית האנשים מאמינים שתפקידו של יועץ משכנתא הוא פשוט להשיג ללקוח את הריביות הנמוכות ביותר וזה בגדול נכון, אחד התפקידים העיקריים של יועץ משכנתא זה לנהל משא ומתן עם מספר בנקים ואלטרנטיבות שונות כדי שהלקוח יקבל משכנתא בתנאי ריבית טובים ביחס למשק. עם זאת, התפקיד שלו הוא הרבה יותר רחב מזה.

ראשית, על יועץ המשכנתאות לנתח את העסקה אליה הלקוח עומד להיכנס מבחינת מימונית. הכוונה היא לבחון את הסכום שהלקוח צריך לקחת מהבנק על מנת להשלים את הרכישה, ולבחון את יכולות ההחזר של הלקוח באמצעות בחינת ההכנסות שלו והלוואות נוספות שקיימות.

עלות של יועץ משכנתאות יכולה לנוע בין 3,000 ל- 8,000 ש"ח ללא קשר לגובה העסקה. מבחינת יועץ המשכנתא אגב מדובר באותה עבודה בין אם מדובר על סכום של מיליון ש"ח ובין אם מיליון וחצי ש"ח למשל.

שמאי

כאשר אתם מתכוונים לרכוש נכס ולקחת משכנתא, יגיע שמאי מטעם הבנק להעריך את שווי הנכס. לפי שווי הנכס יחליט הבנק על איזה סכום להעמיד את המשכנתא. השמאי בודק בנוסף היבטים אחרים על הכנס כגון הצמדות, חריגות בנייה, האם על הנכס קיימים חובות, האם הנכס רשום ואיפה, התחייבויות קודמות על הנכס (משכנתאות

ושעבודים) ועוד גורמים אשר יכולים להשפיע על החלטות הבנק.
 עלות שמאי הינה אלפי שקלים בודדים, ובמקרים מסוימים אפילו אלף ש"ח בלבד.

בדק בית

בארה"ב מאוד נפוץ להזמין בטרם רכישה חברות הנדסה של "בדק בית". חברות אלה מעסיקות מהנדסים שיודעים לבדוק את מצב הנכס על פי תקנות בנייה, רמות גימור ואיתור ליקויים אשר המוכר חייב לתקן בטרם המכירה.

בישראל פחות נפוץ להשתמש בחברות אלו אך לעיתים זה מאוד מומלץ. אם רכשתם דירה חדשה מקבלן, קיימים ליקויים אשר אינכם מודעים להם. לעומת זאת, ברכישת נכס יד שנייה, דירה בקומה עליונה למשל, הבעלים יכול "להתחייב" לכם כי אין נזילות מהגג, ואתם רוצים לסגור את העסקה באמצע אוגוסט, מה עושים? ראשית, התחייבות של המוכר היא לא התחייבות אלא אם כן היא כתובה בהסכם בין הצדדים. שנית, חברות ההנדסה יכולות לאתר למשל פוטנציאל לנזילות מהגג באמצעים ייעודים לכך כגון מצלמה תרמית אשר מזהה רטיבות בתקרה (גם בקיץ).

גם במקרה זה מדובר על עלות של בין 1,000 ל-2,500 ש"ח.

שיפוץ וריהוט

שלב זה כבר ממש מורכב להערכה מבלי לדעת פרטים נוספים. ישנן דירות שלא צריכות שיפוץ

כי הן כבר אחרי או כי מבחינה כלכלית הרוכש מבין שאין ערך בלשפץ, וישנם נכסים, בתים פרטיים למשל, שהרוכש הורס את כל הבית ובונה אותו מחדש והעלויות בהתאם. כנ"ל לגבי הריהוט, סוג הריהוט, כמות, אם הוא חדש או יד שנייה ועוד הרבה אלמנטים שיכולים משמעותית לשנות את העלויות הופכים את נושא זה למאוד אינדיבידואלי. לכן, לא ניתן להעריך אותו בסכום כספי מראש אבל הרוכש יכול לקחת אומדן ההוצאות שלו בשיפוץ ורכישת ריהוט כדי שידע להתמודד כלכלית עם השלבים הבאים.

עמלות ואגרות

בנוסף לכל ההוצאות שנספרו עד כה לאנשי מקצוע, יש לקחת בחשבון שבמהלך תהליך הרכישה יש הוצאות נוספות. מדובר אמנם בעלויות שוליות ביחס לסכום הרכישה ואנשי המקצוע, אך אסור להתעלם מהן. למשל, כאשר לוקחים משכנתא יש לשלם עבור עמלת פתיחה ואגרות רישום בטאבו, רישום הערת אזהרה ועוד.

כמובן שהעמלה הכי מהותית בכל רכישת דירה ומימון היא הריבית שנאלצים לשלם בעבור הכסף שנלקח במשכנתא. מדובר על סכומים של מאות אלפי ולעיתים מיליוני שקלים.

לסיכום, יש להבין שאין רכישת הדירה מסתכמת בסכום הרכישה. יש לקחת בחשבון מבחינת הון נזיל ומימון את כל התהליך ומראש לבנות תחשיב של אומדן הוצאות. טיפ אישי - תעלו את הסכום בתחשיב ב-5% לפחות ליתר ביטחון. ואם

כבר בתהליך רכישת דירה עסקינן, עוד כמה נקודות חשובות שיש לקחת בחשבון:

קיימים מספר דגשים חשובים בנוגע לעסקאות נדל"ן. על פי חוק במקרקעין עסקה מסתיימת ברישום. התייחסות החוק ל"רישום" מתכוונת לרישום כבעלים בלשכת רישום מקרקעין. לכן, עד שאינכם רשומים כבעלים, מבחינת החוק היבש אינכם בעלי הנכס. יש לשים דגש על כך במעמד עריכת הסכם המכר והעברת הכספים למוכר.

עוד נקודה חשובה להסכם המכר: בתור מוכר, תמיד היזהר והימנע מסעיפים "בעייתיים". בתור קונה, השתדל להוציא כמה שיותר הצהרות מהבעלים על מצב הנכס והתחייבויות שלו לעניין העסקה.

כאשר אתם מגיעים לנכס, בדקו את מצבו היטב, החל מחיפוש סדקים בקירות ועד לבדיקת מנורות, מתגים חשמליים וברזים. לא לסמוך על שיטת "יהיה בסדר", אלא להחתים את המוכר על כך שהוא מתחייב לתקן ולמכור את הנכס במצב שמיש. במידה והמוכר לא מסכים, תעריכו את עלות התיקונים ותורידו את תמחור השיפוץ מסך התמורה על הנכס (במקרה ומדובר בשיפוץ בסיסי על מנת להשמיש את הנכס).

רכישת נכס נוסף

אנשים רבים מעוניינים לרכוש נכס נוסף לנכס המגורים שלהם או אפילו נכס נוסף כחלק ממספר נכסים שרכשו לצרכי השקעה. יש לא מעט נתונים חשובים שצריך לדעת לפני שרוכשים נכס שני

הקשורים למימון, מיסוי, יתרונות וחסרונות. האמת שאפילו יותר חשוב לדעת אותם עוד בשלב רכישת הנכס הראשון.

לדוגמא, במידה ורוצים לרכוש נכס נוסף, זה לא באמת משנה אם יש לרוכש משכנתא כבר על נכסים אחרים, גובה המימון שהוא יכול לקבל עבור הנכס השני הינו עד 50% משווי הנכס. הסיבה לכך היא שבנק ישראל והמדינה דווקא לא רוצים לעודד רכישות של דירות על ידי אנשים שכבר יש להם דירות, כדי שהן יישארו פנויות לזוגות צעירים למשל. מדוע חשוב לדעת את הנתון הזה עוד לפני שרוכשים את הנכס הראשון?

אם לדוגמא בחור צעיר רוצה לרכוש נכס להשקעה בסכום של 600-800 אלף ש"ח. הוא הולך לבנק ולוקח משכנתא על 75% מהסכום. כאשר הוא מתחנן, או מכל סיבה אחרת, הוא רוצה לרכוש לעצמו ולמשפחתו החדשה דירה חדשה ואיכותית בשווי של 1.5 מיליון ש"ח למשל. הבעיה היא שבגלל שכבר יש לו נכס וכעת מדובר בנכס שני, הוא יוכל לקבל עד 750,000 אלף שקל (50%) מהבנק לרכישת הדירה ויאלץ להביא 750,000 ש"ח מהון עצמי, וזה לא פשוט בכלל. הוא יאלץ בסבירות גבוהה למכור את הנכס הראשון ודווקא בתחום הנדל"ן בישראל מכיוון שהשווי ממשיך לעלות, חבל למכור נכסים. לכן, לעיתים רבות אני אומר לאנשים שדווקא בנכס הראשון שלהם, מומלץ לרכוש נכס שהם רואים את עצמם גרים בו יום אחד ושהנכס השני יהיה להשקעה בסכום נמוך יותר, וזה כמובן בגלל מגבלות המימון.

כיום כשרוכשים נכס נוסף, לא משנה שלישי, רביעי או חמישי, ישנו מס רכישה שהוא 5% מסה"כ גובה הדירה. הוא היה בעבר גבוהה יותר ויכול להיות שיעלה או ירד בעתיד שוב. הוא ירד בפעם האחרונה מ-6% ל-5% כי ישראל כץ רצה לעודד משקיעים במהלך משבר הקורונה לרכוש נכסים כדי להעיר את שוק הנדל"ן ולהכניס עוד כסף לקופת המדינה. בכל מקרה, לפני רכישת נכס נוסף יש לבדוק מהו מס הרכישה.

תא משפחתי

חשוב להבין! לא משנה אם נכס אחד רשום על מישהו והנכס השני רשום על בת/בן זוגו או על אחד הילדים שקטן מגיל 18, את רשויות המס זה לא מעניין. ברגע שמתחתנים או הופכים לידועים בציבור זה נחשב לתא משפחתי, כלומר מסתכלים על כולם כעל אחד. בגלל זה, במידה ויש לאחד מבני הזוג נכס לפני שמתחתנים והם מעוניינים לאחר החתונה לקנות דירה משותפת גדולה יותר, מומלץ בחום דווקא לרכוש את הנכס לפני החתונה ולרשום אותו על בן הזוג ללא הנכס, וכך להימנע ממס הרכישה.

מס על שכירות

עד לסכום של 5,700 ש"ח בחודש ישנו פטור מלשלם מס על תקבולים משכירות. במילים פשוטות. אדם אשר מקבל שכירות מנכס אחד או ממספר נכסים עד לסכום של 5,070 ש"ח בחודש, לא צריך לשלם על סכום זה מס. במידה והוא מקבל יותר, ולא

משנה אם מנכס אחד או מספר נכסים, הוא יצטרך לשלם מס על החלק היחסי ולפי מדרגות אשר מתחילות ב-10% מסה"כ הסכום היחסי.

לסיכום, יש מגבלות וחסרונות ברכישת נכס שני, אך היתרונות של ההשקעה והצמיחה הכלכלית ברוב המקרים מתעלים משמעותית על החסרונות.

איתור ובחירת השקעת נדל"ן

בפרק זה, אסביר את הכלים והידע איך לאתר, לבחון ולבחור השקעה בנדל"ן שמתאימה לכם. באופן כללי, קיימים שני סוגי השקעות בנוגע לנדל"ן:

א) השקעה לייצור הכנסה פירותית (תשואה) - מלשון פרי/פירות. כשם שמישהו שותל עץ על מנת למכור או ליהנות מפירותיו כך גם הכנסה כספית מריביות, דמי שכירות, דיבידנד. דוגמה להשקעה:

- רכישת משרד וגביית דמי שכירות.
- רכישת דירה וגביית דמי שכירות.
- רכישת חנות וגביית דמי שכירות.
- רכישת קרקע והתקנת פנלים סולאריים עליה לייצור חשמל (נפוץ בדרום הארץ).
- רכישת קרקע וגביית שכירות מהנחת מכולות אחסנה.

חישוב התשואה הפירותית: בהנחה ורכשתם נכס בסך 1,000,000 ש"ח והנכם משכירים אותו בסכום חודשי של 4,200 ש"ח, כך שסך ההכנסה השנתית תהיה 50,400 ש"ח. על פניו, הנכס יניב תשואה של 5.04% (השכירות כפול 12 לחלק לעלות הנכס).

חישוב זה מוטעה מכיוון שיש לקחת בחשבון עלויות נלוות לרכישה (מיסים, עו"ד, תיווך, שיפוץ ועלויות שוטפות). נחזור לדוגמא, הנכס עלה מיליון ש"ח, עלויות נלוות על סך 150,000 ש"ח (תיווך 20,000 ש"ח, מס רכישה 80,000 ש"ח, עו"ד ואגרות 6,000 ש"ח, שיפוץ 44,000 ש"ח). סך ההוצאות עומדות על 1,150,000 ש"ח והשכירות כאמור היא בסכום של 50,400 ש"ח. דהיינו, התשואה האמיתית של הנכס היא 4.38%.

את חישוב התשואה חייבים לעשות בזמן אמת. אם רכשתם את הדירה היום, בעוד שנה או שנתיים החישוב הזה יהיה שגוי משום שצריך לחשב את התשואה ביחס לשווי הנכס נכון לאותו יום. בהנחה ואתם מעוניינים ליצור "סיבוב" על הנכס ולהרוויח מעסקת פליפ/אקזיט (רכישה, שיפוץ ומכירה), אתם תיהנו גם מהשכירות וגם מעליית הערך של הנכס. עליית הערך היא הפער בין מחיר הרכישה למחיר המכירה.

טווח התשואות על נכסי מגורים מחושב כאמור באחוזים ולפי הכנסה שנתית של השכרת הנכס. נכס במרכז תל אביב יכול להניב תשואה בין 2%-3% משום ששווי הנכס גבוה מאוד. לעומת זאת, נכס בפריפריה יכול להניב תשואה של 4%-5% משום ששווי הנכס נמוך יותר. ככל ששווי הנכס נמוך יותר ככה רכיב השכירות משפיע בצורה יותר ניכרת. לצורך המחשה, שכירות של 5,000 ש"ח בחודש על נכס בתל אביב ששווה 3 מיליון ש"ח, שווה ערך ל-2% תשואה. נניחה והעלנו את השכירות ב-200 ש"ח לחודש, התשואה החדשה תהיה 2.08%.

מנגד, ניקח דירה בכרמיאל ששוויה 900,000 ש"ח והיא מושכרת ב-3,000 ש"ח לחודש. התשואה של הנכס תהיה 4%. נניח ונעלה את דמי השכירות ב-100 ש"ח בלבד, התשואה החדשה של הנכס תהיה 4.13%.

(ב) השקעה לייצור הכנסה הונית - הכנסה הונית מלשון "הון". השאיפה היא להשקיע, בטווח זמן מסוים שהוגדר מראש, ולייצר הכנסה גדולה ומשמעותית (חד פעמית) של כסף בעת מימוש ההשקעה (מכירה). המימוש חייב להיות בתזמון נכון ומחושב בהתאם ליעדים ותנאים שהגדרתם מראש. עסקאות מסוג זה קיבלו הרבה שמות שבטח שמעתם מושגים דומים להם כמו "עליית ערך"/"אקזיט"/"פליפ".

דוגמה להשקעה:

- רכישת דירה על הנייר מקבלן, ומכירתה בעת עליית המחיר מכוח הזמן ובצמוד למעמד קבלת מפתח.
- רכישת דירה בבניין שמיועד לעבור הליך במסגרת תמ"א 38 ובכך למעשה אתם מוכרים דירה חדשה וגדולה יותר מהקודמת (רלוונטי גם בתמ"א 38/2 הריסה וגם בתמ"א 38/1 חיזוק).
- רכישת קרקע עם הליכים תכנוניים - קרקע חקלאית אשר קיים תכנון עתידי לשינוי ייעוד למגורים/ מסחר/תעשייה וכדומה (יש לבחון היטב עסקאות מסוג זה).
- עסקאות אקזיט/פליפ - רכישה של נכס במצב לא טוב, לשפץ אותו, להשכיר ולמכור ברווח.
- רכישת נכס מכונס נכסים ב"מחיר מציאה" ולמכור אותו.

גם התשואה ההונית יכולה להתחלק לשני סוגים - פסיבית ואקטיבית. תשואה הונית פסיבית תהיה כתוצאה מעליית ערך מקומית אשר לא בשליטתכם (אך בהחלט ניתן לכוון לכך) כגון הקמת מרכז מסחרי בסמוך לנכס שרכשתם, תחנת רכבת חדשה וכדומה. תשואה הונית אקטיבית תהיה כתוצאה מפעולות שביצעתם על מנת להעלות את הערך של הנכס שלכם כדוגמת שיפוץ מאסיבי, תוספות בנייה והרחבת הנכס, תכניות או הוצאת היתרי בנייה לקרקע וכדומה. המצב האידיאלי הוא לשלב בין עליות הערך הפסיביות והאקטיביות. זו כבר יזמות נדל"ן קלאסית!

לדוגמא:

רכשתם דירה באזור הפריפריה בסכום של 650,000 ש"ח, הנכס היה במצב שמצריך שיפוץ, ושיפצתם את הדירה בסכום של 40,000 ש"ח ובמשך חודשיים עבודה. עד כה ההוצאות שלכם עומדות על 690,000 ש"ח. נוסף הוצאות נלוות לרכישה (מיסים, כאשר בהנחה וזו דירתכם היחידה לא יחולו מיסי רכישה, עו"ד ותיווך) על סך של 18,000 ש"ח. סה"כ עלויות מגיעות ל 708,000 ש"ח.

עכשיו אתם יודעים מראש מה מחיר המינימום בו אתם יכולים למכור את אותו נכס לאחר השיפוץ. אם מכרתם את אותה דירה ב-800,000 ש"ח, התשואה שלכם תהיה תוצאה של הרווח לחלק בסך כל העלויות כפול 100.

בדוגמא הזו אנחנו מגיעים ל-13% תשואה על הכסף שהשקעתם ובתקופה של 6-3 חודשים (זמן השיפוץ בתוספת זמן המכירה) זה שווה ערך להוסיף לעצמכם למשכורת בין 15 ל-30 אלף

שקלים בחודש אם מחלקים את הרווח ל"חודשי עבודה".

עוד מרכיב שיש לקחת בחשבון הוא נושא המימון. אם ניקח את אותה דוגמא אך נניח שעשיתם את אותה עסקה בעזרת מימון מהבנק בשיעור של 75% מימון בצורת משכנתא (בהנחה שזו דירתכם היחידה). ז"א שלמעשה אתם הבאתם לעסקה הון עצמי של 25% בלבד! וכך השקעתם מהכיס 25% מערך הקנייה ואת העלויות הנלוות - סך של 220,500 ש"ח מסך כל העסקה! (162,500 ש"ח הון עצמי + 58,000 ש"ח עלויות נלוות). כאמור, באותה עסקה הרווחתם 92,000 ש"ח, משמע שהרווח על ההון העצמי הינו קרוב ל-40%!

בחירת ואיתור השקעה

לא מעט אנשים פונים אליי להתייעץ לגביי השקעות שמציעים להם חברים, משפחה, לקוחות וכדומה. אני תמיד משיב להם בשאלה, "מה הסגנון שלך?". לפני שאתם בוחרים השקעה, אתם חייבים לשאול את עצמכם איזה אופי השקעה מתאים לכם - האם אתם אנשים שמוכנים לקחת סיכונים או שמחפשים אפיק השקעה סולידי, האם אתם רוצים להרוויח מעט אבל בזמן הקרוב או מעדיפים להרוויח הרבה ולא מפריע לכם לחכות כמה שנים, מה התקציב שלכם וכו'. המטרה של השיח עם עצמכם הוא להגיע לשתי תובנות עיקריות:

1. סוג השקעה - נדל"ן מניב למגורים/משרד/קרקע עם אופק תכנוני/רכישה שיפוץ ומכירה/נכס מסחרי מניב וכו'.

2. עלות/תקציב - חייב להגדיר תקציב ידוע מראש אשר לא חורגים ממנו, ושיהיה בהתאם ובכפוף לסוג ההשקעה. לא לשכוח שאם תצטרכו מימון מהבנק אז גם שיעורי המימון משתנים בהתאם לסוג ההשקעה. כמו כן לקחת בחשבון עלויות נלוות. זוגות צעירים רבים טועים ולא לוקחים בחשבון בתקציב שלהם עלויות נלוות כאשר הם רוכשים דירת מגורים כמו מס רכישה, ריהוט, עו"ד, תיווך וכו', כתוצאה מכך ניתן מהר מאוד להיגרר לחובות.

איתור השקעה באופן עצמאי

לאחר גיבוש סוג ההשקעה ותקציב, נתקדם לשלב בחירת האזור כאשר לנגד עיניכם יעמדו תמיד סוג ההשקעה שמתאים לכם והתקציב שאתם יכולים לעמוד בו. בחירת אזור הפעולה שלכם צריכה להיות "מהמאקרו אל המיקרו", זאת אומרת מהגדול לקטן. בהתחלה זה אפילו ברמה של אם לפעול בישראל או בחו"ל, לאחר מכן בחירת אזור (צפון, דרום, מרכז), לאחר מכן עליכם לבחור עיר או יישוב בהם תרצו לפעול ואז לבחור שכונה רלוונטית ולנתח את המאפיינים שלה (סוג הנכסים בשכונה, סוג האוכלוסייה וכדומה). המטרה היא להגיע לרמת הרחובות עד שאתם מאתרים נכס שמתאים לכם.

איתור השקעה באמצעים אחרים

חידוד השמיעה ושאיבת מידע - לאחר שקיבלתם את ההחלטה לחפש השקעה אתם תופתעו לראות איך באופן אוטומטי "השמיעה שלכם

מתחדדת". אתם לאט לאט תשימו לב לשיחות של אנשים בעבודה או חברים ומשפחה שנוגעות לנדל"ן. הכי חשוב זה להתחיל "לפתוח אוזניים". כשאני מחפש לרכוש דירה באזור מסוים אז אני משתדל "לטייל" הרבה באותה שכונה (כמובן שעל מנת למצוא השקעה טובה באזור שבחרתם חייבים לצאת מהבית) ולהיפגש עם מתווכים באותו אזור. אך יש מקרה שאני רוצה לספר לכם: באזור מסוים היה ספר שכונתי, נכנסתי למספרה וביקשתי להסתפר, ואתם לא מבינים כמה ידע על האזור והסביבה אותו ספר נתן לי. תחשבו שאותו ספר גדל בשכונה ובעלי הנכסים בשכונה היו לקוחותיו. הוא סיפר לי על סוג האוכלוסייה, מצב הנכסים באזור, בכמה אפשר להשכיר דירה משופצת ובכמה ניתן להשכיר דירה רעועה, האם יש פקחים של העיריה בסביבה שנותנים דו"חות (רלוונטי לשוכרים שלי בנכס), אילו מתווכים אמינים יש שעובדים בסביבה ועוד המון מידע קונקרטי לאותו נכס מניב שהתעניין בו. וכמה עלה המידע? 40 שקלים וגם הרווחתי תספורת.

שימוש במתווכים - מעבר ל"שאיבת מידע" מאנשים בסביבה ניתן גם להשתמש במתווכים. רוב המתווכים חוששים שלא ישלמו להם או שיעקפו אותם על מנת להתחמק מדמי תיווך. אם כבר החלטתם שאתם מוכנים לאתר נכס ולשלם למתווך, תמצאו מתווך שאתם מתחברים אליו, מתווך שיש לכם איתו "כימיה" וכמובן שהוא אמין. לאחר מכן שתפו אותו בתובנות שלכם - "אני מחפש משרד באזור הרחובות X ו-Y, התקציב שלי הוא עד כך וכך". שימו לב שבניגוד אליכם המתווך לא יודע שלקחתם עלויות נלוות בתוך התקציב ולכן עליכם לומר לו את התקציב לנכס בלבד וללא עלויות נלוות.

יש גם לשים לב שברגע שאמרתם לו מה התקציב, הוא לא מעלה את מחיר המכירה באופן פיקטיבי מול המוכר על מנת שתשלמו יותר (זכרו כי עמלת התיווך היא נגזרת של מחיר המכירה/רכישה). ניתן לחילופין לשתף את המתווך במחיר למ"ר מקסימלי שאתם מוכנים לשלם או בטווח התשואה שאתם מחפשים.

ניתן לדרבן את המתווך ואפילו לו לתת לו מקדמה סמלית של אלפי שקלים בודדים ובסוף אם תצא עסקה לקזז את הסכום, אתם לא תאמינו כמה הוא ישתדל בשבילכם (שוב, עניין אמינות המתווך על הפרק). עוד חשוב לציין כי מתווך אשר לעיתים מגיעות אליו עסקאות אטרקטיביות, שומר אותן ל"מקורבים". עם הזמן, אתם תהיו במעגל המקורבים של מתווכים ועסקאות יגיעו אליכם ישירות.

נכסים "מחוץ לשוק" - קיימות מספר דרכים למצוא נכסים שלא מוצעים למכירה, אך בהחלט יש להם פוטנציאל להיות רלוונטיים:

1. תיבות דואר - אפשר להכין פתקים עם פרטי התקשרות אליכם תחת הכותרת "מעוניין לרכוש דירה בבניין זה" או משהו בסגנון. תופתעו לראות כמה זה אפקטיבי.

2. כונס נכסים - קיימים נכסים בהליכים משפטיים אשר מוצעים למכירה מתוקף צו בית משפט, נכסים אלה מתפרסמים בעיתונות או במשרדי כונס הנכסים. גם כאן שווה ליצור קשר חברי עם עורכי דין אשר הם ממונים מטעם בית משפט לכינוס נכסים ולשמוע מהר על עסקאות. קיימות בשוק עסקאות נהדרות מכונס נכסים שמקבלות הצעות בודדות.

3. פרסומים להשכרה - ניתן לפנות לבעלי נכסים שמפרסמים נכס להשכרה במטרה להציע הצעה לרכישה.
4. מכרזים – רשות מקרקעי ישראל מפרסמת מכרזים מעת לעת, וגם שם ניתן למצוא השקעות טובות (קרקעות) וליזום עליהן למשל מגרשים לבניית בתים צמודי קרקע, הרחבות יישובים קיימים וכו'. זאת כמובן לאחר בדיקה מעמיקה של ניתוח שווי.
5. נכסים עם "בעיות" - על מנת לאתר נכסים מתחת למחיר השוק, שווה לנסות למצוא נכסים עם בעיות כגון מכירה עקב הליך גירושין או ירושה, פשיטות רגל, שלד מבנה שלא הסתיימה הבנייה שלו, מוכר אשר קיים אצלו פער מידע לגביי זכויות בנייה נוספות או שאינו מודע למחירי השוק. כל אלה יגרמו לכם לבוא מנקודת חוזק למו"מ לגביי רכישת הנכס ולנצל את המיטב. כמובן שבעסקאות מורכבות יותר מומלץ לקחת ייעוץ מקצועי על מנת למזער סיכונים.

שוק ההון או נדל"ן?

אולי אחד הוויכוחים הכי פופולריים לאורך השנים בין המשקיעים השונים הינו הויכוח הקלאסי בין שוק ההון ושוק הנדל"ן. האם יש באמת תשובה חד משמעית או שאולי בכלל שני הצדדים טועים?

ישנן שני אפיקי השקעות שנחשבים למסורתיים והם שוק ההון ונדל"ן. משמע שמרבית הכסף מושקע בשני אפיקים אלה במאה השנים האחרונות וזה הוליד מין הסתם את התחרות או הויכוח הידוע בין שני אפיקי ההשקעה לשאלת העדיפות מבחינת תשואה לאורך השנים. אנסה

לשים סוף לסוגייה או לפחות לעשות סדר בצורת החישוב. חשוב להבהיר כבר בשלב זה למי שלא מכיר אותי עדיין שאני חסיד של שני אפיקי ההשקעה הללו ואני מושקע בצורה יחסית רחבה מאד בשניהם ככה שאני אובייקטיבי לחלוטין.

לרוב ההשוואה ביניהם נעשית כך שמנסים לבחון מה הייתה התשואה אם למשל היינו משקיעים 100,000 ש"ח לפני עשור בשוק ההון (מדד ה S&P 500 למשל) או אם היינו משקיעים את אותו הסכום בשוק הנדל"ן.

לצורך החישוב, אבחן את התקופות שבין 2008 (משבר הכלכלה העולמי) ל-2020 שכן מדובר בתקופה יחסית מתונה, אחרי הנפילות הקשות בשוק ההון בעקבות המשבר ולפני העליות הקיצוניות בשוק הנדל"ן בישראל בשנים 2021 ועד היום. הסיבה השנייה היא שהלשכה המרכזית לסטטיסטיקה כבר עשתה את החישוב הזה ולכן יהיו לי נתונים מדויקים יותר להסתמך עליהם.

אז בשנים 2008-2022, לפי הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה, מחירי הנדל"ן בישראל עלו ביותר מ-200%. משמע, נכס שנקנה ב-2008 במיליון שקלים הגיע בסוף 2020 כבר ל-3 מיליון וזה לא כולל רווחים משכירות. מהצד השני, מדד ה S&P 500 עלה באותן שנים בכ-400%, כלומר פי 5 על הכסף. אז לפי ההשוואה הזאת מין הסתם שוק ההון מנצח וזה יפה. רק שיש בעיה אחת, ההשוואה הזאת שגויה לחלוטין.

מעטים האנשים שמשקיעים סכום כסף נזיל לחלוטין בנדל"ן ללא מינוף בצורה של משכנתא. תנאי הריביות הנוחים של המשכנתא גורמים להשקעה בנכס ללא מינוף לפשוט לא הגיונית. אם היה מדובר

למשל בנכס ראשון אז ניתן לקבל מימון של 75% משווי הנכס. אם כך, ראשית בואו נשווה למשל חצי מיליון שקלים נזילים שהושקעו בשוק ההון באותן שנים שבחנו מקודם, וניקח גם חצי מיליון שקל לנדל"ן, אבל בצורה הנכונה כמו שמרבית האנשים עשו באמת, על משכנתא. כלומר השקענו 2 מיליון במקום מיליון.

נוכל לראות שלאחר אותה תקופה יהיה לנו בשוק ההון 2.5 מיליון ש"ח, ובנדל"ן יהיה לנו 6 מיליון ש"ח. בשוק ההון, על ההון הנזיל עדיין עשינו פי 5. בנדל"ן לעומת זאת, אחרי שננקה את המשכנתא (וללא חישובי שכירות כי הם לא רלוונטיים במקרה זה ומתקזזים גם ככה), נראה שנשאר לנו 4.5 מיליון, משמע פי 9 על הכסף וזה החישוב הנכון לעשות. עכשיו יבואו המתחכמים ויגידו "נו, אז עם מימון בשוק ההון מגיעים ליותר", אבל אף בנק לא ייתן הלוואה להשקעה בשוק ההון, בטוח לא בריביות נורמליות ואם להיות כנים גם 99 אחוז מהאנשים לא ירצו לקחת סיכון כזה.

לסיכום, אם נסתכל על שקל מול שקל, אכן שוק ההון במרבית המקרים מייצר תשואה גבוהה יותר לאורך השנים ולכן בסכומים יחסית נמוכים וכשלא מתאפשר לנו בכלל לרכוש נכס זהו אפיק השקעה מעולה. עם זאת, אם ניתן לקחת מינוף ומשכנתא אז בסבירות גבוהה רכישת נכס תייצר תשואה גבוהה יותר על ההון העצמי. אני אישית, כפי שאמרתי, משקיע בשני האפיקים ומאמין שמלבד התשואות והיתרונות של שניהם, משקיע חייב לדעת לפזר את הסיכון. לכן, חשוב ללמוד להכיר את שני האפיקים בצורה טובה ולדעת להתאים אותם לצרכים והמטרות של המשקיע.

השאלה מה יותר טוב לא רלוונטי.

קרנות נדל"ן

קרן השקעה היא גוף פיננסי אשר מורכב מצוות ניהול הקרן וממשקיעים של הקרן. מטרת הקרן היא גיוס כספים, איתור השקעות וייצור רווח לטובת משקיעי הקרן. גיוס הכספים נעשה דרך אנשים פרטיים, בנקים, חברות וגופים אחרים.

הקרן מנהלת על ידי אדם או קבוצה של אנשים אשר מכתיבים את אופי ההשקעות, ההוצאות השוטפות של הקרן, מנגנון חלוקת הרווחים, בחירה סלקטיבית לפי ניתוח של מנהלי הקרן, גיוס הכספים, מעקב אחר ההשקעה, חלוקת הרווחים ועוד. ישנן קרנות השקעה רבות בעולם וגם בישראל אשר עוסקות בתחומים שונים של מסחר בשוק ההון, חברות הזנק (סטארט-אפ) וכמובן בתחום הנדל"ן.

קרן השקעות נדל"ן מאפשרת את האופציה לבצע השקעת נדל"ן כמעט מבלי לעשות דבר. כפי שצוין, בחירת ההשקעה, הליווי שלה והגבייה נעשים על ידי מנהלי הקרן. לכן, כל אשר המשקיע צריך לעשות זה פשוט לתת את כספו והוא יכול לעשות זאת דרך המחשב שלו בצורה פשוטה מהבית.

גם בתוך קרנות ההשקעה שעוסקות בנדל"ן יש מגוון רחב של תחומי עיסוק. קיימות קרנות אשר עוסקות אך ורק בתחום המסחרי כמו משרדים ומרכזי מסחר, ויש קרנות אשר עוסקות אך ורק במגורים או במבנים לשימור וכמובן תמ"א 38.

אז איך זה עובד בפועל?

כפי שצוין, התהליך עצמו הוא מאד פשוט. במידה ואכן כיוון ההשקעה שלכם הינו קרן השקעות נדל"ן עליכם ראשית לאסוף כמה שיותר מידע על הקרנות אשר פועלות בישראל. האינטרנט הוא כמובן מנוע החיפוש האולטימטיבי בשביל לעשות זאת אך יש לזכור שאנחנו נמצאים במדינה קטנה ולכן קיימת סבירות שתמצאו חבר או מכר אשר התנסה בתהליך מול קרן כלשהי ואין חכם כבעל ניסיון! בכל זאת, במידה ולא מצאתם אדם כזה עדיין קיים המון חומר על הקרנות השונות.

ראשית תמיד טוב להתחיל באתר הבית שלהם וכן, לקבוע פגישת הכרות ולקבל את המידע ישירות מהם:

1. סגנון ההשקעות שלהם (מגורים/מסחריים ועוד).
 2. פרויקטים מהעבר.
 3. נפשות פועלות - מיהם הבעלים? הצוות? מי יהיה איש הקשר שלכם לכל דבר ושאלה?
 4. כיצד הם בוחנים השקעה?
 5. מתי רואים את התשואה (חודשי, רבעון, שנתי). האם מדובר בהשקעה קצרת טווח או ארוכה?
 6. בטחונות שהם מספקים.
 7. מהו המודל העסקי של הרווח שלהם.
- חשוב לציין שרוב הקרנות מרוויחות בשני אופנים: ראשית, הם גובים דמי ניהול שוטף שלרוב עומד על כ-2% מסה"כ ההשקעה שלכם. שנית, הם גובים אחוז מסה"כ הברוטו של התשואה שלכם, לרוב זה עומד על כ-20%.
- אחרי שאספתם את המידע מהמקור, צריך לעבור למידע ממקורות אחרים:

1. חוות דעת ותגובות על הקרן אותן ניתן להשיג מפורומים ורשתות חברתיות.
2. כתבות ועיתונות.
3. אנשי מקצוע אשר מספקים ייעוץ בתחום (כמובן שיש לוודא שלאותם יועצים אין אינטרסים נסתרים).

שליטה

הקרן באמת עושה בשביל המשקיע את כל תהליך ההשקעה מההתחלה ועד הסוף. חוץ מהיכולת לעקוב אחר הנעשה בקרן ההשקעות בה השקעתם, אין לכם באמת שום סוג של שליטה בנעשה, לא בבחירת ההשקעה, ביצוע משא ומתן, ניהול הכספים ועוד. ישנם משקיעים רבים שהחלק הפעיל והשליטה הינו חלק בלתי נפרד מההשקעה עבורם, לעיתים גם מדובר באנשי עסקים פיקחים שחשים שהקרן פועלת בצורה לא יעילה מספיק או שהייתה קיימת הזדמנות להרוויח יותר בדרכים אחרות. מסיבות אלה אי השליטה יכול להיות חיסרון בבחירת ההשקעה. אם מדובר באנשים שלא התנסו בתחום הנדל"ן ולא יודעים כיצד לקרוא עסקה או להתנהל בכלל במובן העסקי בתחום זה, אי השליטה משמעותו גם הורדת הסיכון של ביצוע טעויות מחוסר הידע שלכם ולכן במקרה שכזה מדובר ביתרון.

יתרונות וחסרונות:

קרנות השקעה טובות בתחום הנדל"ן לרוב יספקו למשקיעים שלהן תשואה שנתית שנעה בין 10%-20%. כפי הידוע לכם כבר בשלב זה, מדובר

בתשואה מאד גבוהה ביחס להשקעות הנדל"ן הקיימות בשוק במידה ותקנו נכס.

בכל זאת, ישנו חיסרון מאד גדול בהשקעה מסוג זה שיש לקחת בחשבון כאשר אנו בוחנים את עניין התשואה: לרוב, אותן קרנות אשר מספקות תשואות גבוהות שעוברות את ה-10% מצליחות לעשות זאת מכיוון שהן מבצעות השקעות קצרות טווח כמו למשל לתת מימון לבנייה של פרויקט ספציפי או ביצוע השבחה לנכס קיים ואז מכירתו (פליפ).

לכן החישוב של התשואה הוא טיפה מטעה כאשר משווים אותו לתשואה מרכישת נכס.

אנסה להסביר זאת באמצעות דוגמאות:

נגיד והשקענו כמיליון ש"ח בקרן השקעות אשר עוסקת במימון של פרויקט תמ"א 38. לאחר כשנה וחצי נמכרו הדירות בפרויקט, הקרן מקבלת את ההון בחזרה בתוספת תשואה שעומדת על כ-20%. הקרן מחלקת הרווחים בין המשקיעים שלה ובואו נגיד והיא לא גובה דמי ניהול או נתח מהרווח שלנו, אז אנחנו מקבלים 1.2 מיליון לאחר שנה וחצי, כלומר 20% תשואה בשנה וחצי או אם נדבר בשנה אז כ-13.3%.

עכשיו נגיד והיינו לוקחים את אותו מיליון ש"ח והיינו רוכשים דירה להשקעה בבת ים אשר מכניסה כ-5,000 ש"ח כל חודש. אחרי שנה וחצי הכנסנו 90,000 ש"ח ונגיד ובחרנו למכור את הנכס כאשר הייתה עליה טבעית של מחירי השוק באזור באותו פרק זמן של 10% (היו תקופות שעלה ביותר ותקופות שפחות). משמע מכרנו את הנכס בסכום של 1.1 מיליון ש"ח. כלומר 190 אלף ש"ח רווח בתקופה של

שנה וחצי – תשואה של 19% או אם נדבר בשנה כ-12.6%.

כלומר כמו ששמתם לב אין הבדל משמעותי כל כך בין ההשקעות כאשר מחשבים גם את רווח המכירה של הנכס אותו רכשתם. עם זאת, חשוב שנציין בשנית שהיתרון של הקרן הוא שאתם לא צריכים להתעסק בקנייה, במכירה או בגביית שכירויות. יש לקחת זאת בחשבון גם כן אך להבין שעל מנת שהקרן אכן תספק את הסחורה ואת התשואה הגבוהה עליה לבצע את פעולת "הפליפ" בצורה כזו או אחרת ובזמן קצר.

מינוף

במידה ובחרנו להשקיע בקרן השקעה אנחנו נצטרך להשתמש בכסף הנזיל שלנו. לרוב, ממש לא מומלץ לקחת הלוואות מהבנק כדי לעשות השקעות מהסוג הזה משתי הסיבות הפשוטות הנ"ל:

1. אין לכם ערבות - במידה וחלילה הקרן פושטת רגל וכושלת, אין לכם נכס שתוכלו למכור ולהחזיר את ההלוואה.

2. אין לבנק ערבות - כאשר לבנק אין ערבות או משהו למשכן, אז הסיכון שלו עולה ולכן הריבית תעלה משמעותית ותהפוך את העסקה ללא משתלמת.

לפיכך, במידה ויש לכם סכום אותו לא ניתן למנף באמצעות הבנק ולרכוש נכס, היתרון של הקרן הוא שהיא מאפשרת לכם לבצע השקעות נדל"ן גם עם סכומים נמוכים. כלומר, עם 50,000 ש"ח למשל קשה יהיה למצוא נכנס לרכישה באזור טוב ויציב בישראל, אבל ישנן קרנות רבות אשר יסכימו לקבל

סכום שכזה כחלק מגיוס ההשקעה שלהן. כך בעצם תוכלו להשקיע בנדל"ן ולעשות את התשואה המבוקשת.

עם זאת, במידה ואכן תוכלו למנף את הסכום באמצעות בנק למשל, בחישוב פשוט שתכף נראה, נבין שעדיף בצורה משמעותית דווקא להשקיע בצורה עצמאית על מנת לייצר תשואה גדולה עם הסכום הנזיל שיש בידיכם וזאת באמצעות מינוף. לדוגמא:

נגיד ויש לכם 250,000 ש"ח. נחזור שוב לדוגמא הקודמת של רכישת הדירה בבת ים אשר שווה מיליון ש"ח. בנק ישראל מאפשר לקחת משכנתא כאשר יש 25% הון עצמי (ישנן דרישות נוספות הקשורות למשכורות, נכסים נוספים ועוד). כלומר, שמנו 250,000 ש"ח ולקחנו עוד 750,000 ש"ח מהבנק, כאשר הבנק משכן את הנכס בתמורה לפריסת הלוואה לתקופה של 30 שנה עם החזר חודשי של כ-3,000 ש"ח. כפי שאמרנו, שכירות הדירה הוא 5,000 מידי חודש ולכן הרווח שנשאר הוא הדלתא בין השכירות להחזר החודשי שעומד 2,000 ש"ח בחודש. בשנה זה 24,000 ש"ח שהם החזר מעולה בפני עצמם ביחס ל-250,000 ש"ח שהשקענו מכספנו שלנו.

כמו בדוגמא הקודמת, נניח ונחליט למכור את הנכס לאחר כשנה וחצי כאשר הייתה עליה טבעית של 10% במחיר הנכס. נמכור את הנכס ב-1.2 מיליון ש"ח. למרות שהחזרנו כבר לבנק במהלך השנה וחצי סכום של 54,000 ש"ח (3,000 ש"ח*18 חודשים), נעשה חישוב גם ונחזיר לו את כל הסכום אשר הלווה לנו בראשית הדרך. זאת מכיוון שלרוב יש פיצוי לבנק במידה וסיימנו מוקדם יותר לשלם את המשכנתא

(בכל משכנתא יש סעיפי יציאה שונים וחשוב לשקול אותם מראש ואף להתייעץ עם יועץ משכנתאות כדי להבטיח שלא תשלמו או לפחות תשלמו משמעותית פחות במידה ותרצו לפרוע את המשכנתא). לכן נחשב את זה כאילו החזרנו לבנק 750,000 ש"ח. נשארנו עם 550,000 ש"ח + 36,000 השקלים אותם קיבלנו במהלך השנה וחצי שכירות בקיזוז החזר המשכנתא. זכרו, ההון העצמי היה 250,000 ש"ח ולכן ניתן לומר שבזכות המינוף הצלחנו להרוויח כמעט 100% על ההון העצמי שלנו בשנה וחצי.

חשוב להבהיר! אם הדוגמא והנתונים לא נשמעים לכם הגיוניים, נסו לחשוב על דוגמא יותר קלה ומוכרת, כאשר קונים דירה על הנייר מקבלן אשר התחיל בנייה וכאשר הדירה מוכנה כשנה וחצי אחרי. העלייה של שווי הנכס היא מינימום 10%. נוסף על כך, יש להדגיש שבדוגמא לא צוינו הוצאות נוספות שוליות כגון שכר עורך דין ותיווך במידה ויש.

סיכום קרנות השקעה

כמו כל אפיק השקעה, גם קרנות ההון אשר עוסקות בנדל"ן הן בעלות יתרונות וחסרונות רבים. היתרונות כפי שצוין הינם שמדובר בהשקעה יחסית סולידיה ובטוחה. ניתן להשקיע עם סכומים יחסית נמוכים וכל התהליך ו"כאב הראש" שכלולים בהשקעה נחסכים מהמשקיע.

החסרונות הם שמכיוון שמדובר בהשקעה סולידיה ובטוחה, כך גם התשואה ברוב הקרנות שנסחרות בבורסה נעה באזור ה-5%, והקרנות שבשוק החופשי יכולות להגיע לאזור ה-10%. מומלץ

להשקיע רק באמצעות כסף נזיל ולא ניתן לקבל מינוף מהבנק באמצעות משכון נכס כלשהו.

נוסף על כך, חשוב להזכיר שהמשקיע אכן בוחר את הקרן. גם במקרה ומדובר בחברה שנסחרת בבורסה, הלקוח מסוגל לבחור לצאת מההשקעה מתי שירצה, אבל מעבר לכך השליטה שלו בעסקה הוא אפסי וגם חלוקת הרווחים כדיבידנד מהקרן נבחרת על ידי מנהליו. אותם מנהלים יכולים גם, כמו במקרים רבים, לעשות טעויות ולהפסיד כסף לקרן, הכסף שלכם.

כפי שצינו כבר בתחילת הפרק, כאשר אנחנו פוגשים אדם שרוצה להשקיע, לפני הכל נשאל אותו מהו סגנון ההשקעה אותו הוא מחפש ובאיזה סכום. לכן, לעיתים ההשקעה בקרן אכן יכולה להיות מתאימה בדיוק לרצונות שלו. קרן השקעה יכולה להיות אופציה מעולה, אך למשקיעים רבים אחרים היא תהיה אופציה פחות עדיפה.

קבוצות רכישה

קבוצת רכישה היא התאגדות של אנשים פרטיים אשר רוצים לרכוש קרקע ולבנות עליה בניין. הבניין יכול להיות בכל ייעוד מאושר, ולפי המצב כיום זה מסחר ומשרדים או מגורים. קבוצת רכישה יכולה להתאגד עצמאית, כמו בציבור החרדי לדוגמה, או להתאגד ע"י מארגן מקצועי (חברה מנהלת) דוגמת ב.ס.ר.

התאגדות קבוצת רכישה חותרת לחסכון בעלויות הפרויקט וקניית נכס במחיר מוזל ומתחת למחיר השוק. הקבוצה חוסכת בהוצאות הבנייה - כאשר קבוצה מתקשרת עם קבלן היא נחשבת ללקוח

גדול וכוח קנייה, על כן חברות קבלניות יכולות לתת בתמורה הנחות משמעותיות.

מעבר לחיסכון בעלויות הבנייה, הקבוצה חוסכת עלויות של תיווך, ויכולה לרכוש קרקע גם במחיר מוזל משום שביכולתה לרכוש חטיבת קרקע גדולה (תלוי בכמות האנשים בתוך הקבוצה).

החיסרון המשמעותי בקבוצת רכישה הוא שהמחיר הסופי על פי דו"חות כלכליים יכול להיות תנודתי. לא פעם קורה שמשקיעים בקבוצות רכישה שאפו להוציא סכום כסף מסוים ועם התקדמות הפרויקט והבנייה נגררו עיכובים והוצאות נוספות אשר בשורה התחתונה הביא להתייקרות הפרויקט. לכן חשוב מאוד להתאגד עם גורם מקצועי בעל ניסיון מוכח בקבוצות רכישה.

התהליך

באופן כללי, כניסה לקבוצת רכישה כוללת שלושה תהליכים עיקריים: טרום רכישה, הסכם האופציה/רכישת הקרקע ורכישה סופית ובנייה. את התהליך יעשה מארגן הקבוצה/החברה המנהלת.

1. טרום רכישה

- איתור הקרקע - בשלב זה המארגן או קבוצת אנשים פרטיים, יאתרו את הקרקע באמצעות מתווכים או באופן עצמאי וקשרים אישיים (לדוגמה שמעתם שעורכים בעירכם תכנית מתאר חדשה אשר תשנה ייעוד לקרקע שתירצו ליזום עליה).

- ניתוח ראשוני - לאחר איתור הקרקע, יבוצע ניתוח זכויות לקרקע על בסיס תכניות חלות או תכניות בהכנה לקראת אישור. יש לקחת בחשבון גם עלויות בנייה באמצעות קבלן וסטנדרט בנייה.

- הערכת שווי נכס מוגמר - הכי חשוב זה להגיע להערכה בכמה יימכר נכס בפרויקט של הקבוצה, בהתחשב במרכיב הזמן (אישור תכניות, התאגדות הקבוצה, שיווק, קבלת אישורי בנייה וכדומה).

- בדיקת כדאיות/דו"ח כלכלי - בשלב זה מכינים דו"ח אקסל הבודק כדאיות כלכלית. עיקר הנתונים שיופיעו בו הוא הוצאות בגין הקרקע (כולל עלויות נלוות ומס רכישה), עלויות בנייה ופיתוח הקרקע ומחירי מכירה של נכסים מוגמרים. כך ניתן יהיה לצפות את אחוז הרווח של הפרויקט. כמובן שבדו"ח אמור להיות מגולם שכר טרחת מארגן הקבוצה וכל נתון אותו יודעים או שניתן לצפות מראש. לאחר קבלת אחוז רווח לפרויקט של הקבוצה, יש לקחת בחשבון בצ"מ (בלתי צפוי מראש), שאלו הן הוצאות שלא היינו ערוכים להן. ככל שהפרויקט ימצא בשלב ראשוני יותר, כך הבצ"מ יהיה גבוה יותר.

2. הסכם אופציה/רכישת הקרקע - במסגרת פעילות של קבוצות רכישה, יכולים להיות כמה מסלולים לגביי בעלות על הקרקע. דרך אחת היא פשוט שהקבוצה תרכוש את הקרקע תמורת מחיר מוסכם מראש מול הבעלים. אפשרות אחרת היא אופציה. בהסכם אופציה נותנים לבעל הקרקע בדרך כלל עד 5% כתשלום ראשון מהמחיר שהוסכם עליו לפרק זמן מסוים (בין חודשים בודדים עד שנתיים). בפרק הזמן הזה מארגן הקבוצה מוכר חלקים מהקרקע ואוגר את הכסף לקראת התשלום לבעלים של הקרקע (ה-95% הנותרים) בטרם תפקע האופציה מכוח הזמן. במקרה והקבוצה לא הצליחה

לשלם את מלוא התמורה, מוחזר הכסף למעט ה-5% הראשונים. דרך שלישית היא עסקת קומבינציה, במסגרתה מארגן הקבוצה יכול להציע לבעלים זכויות בפרויקט כאשר הבעלים מביא לעסקה את מרכיב הקרקע "בחינם", ויקבל בתמורה נכסים מוגמרים בפרויקט לפי שווי שהוסכם עליו מראש.

- מו"מ - בתהליך המשא ומתן אנחנו סוגרים למעשה מול הבעלים של הקרקע את אחת מהאפשרויות שצוינו מקודם. כאן כבר ימונה עו"ד לקבוצה.
- בנק - לאחר גיבוש מו"מ ובהתאם לדרך שהסכמנו עליה, מארגן הקבוצה יבדוק ויגבש הצעות מבנקים לליווי הקבוצה. כמוכן שמעבר לבנק יוכן דו"ח כלכלי ע"י שמאי מוסמך והמארגן ייקח הצעות ממשרדי אדריכלים לתכנון.
- תכניות העמדה - שכירת אדריכל ויועצים, תחילת תכנון עקרוני. הכנת הדמיות.
- שיווק - תחילת שיווק הפרויקט לגיוס משקיעים. 3. רכישה סופית ובנייה - העברת הקרקע ברישום על שם המשקיעים/מימוש האופציה, והסכם שיתוף בין המשקיעים.
- אסיפת משקיעים - באסיפה הראשונה של הקבוצה, תמונה נציגות של הקבוצה שתקבל החלטות יחד עם המארגן. כמו כן תערך היכרות בין המשקיעים והעברת תמונת מצב (מטעם הנציגות והמארגן) של תהליך הפרויקט וסטטוס התקדמות לידי המשקיעים.
- תכנון הפרויקט - תכנון מפורט להיתרי בנייה, מעבר לתכנון הראשוני.

- קבלן - לאחר קבלת היתרי בנייה לפרויקט, הקבוצה תתקשר עם חברה קבלנית לביצוע הפרויקט.

סיכום קבוצות רכישה

כמו שניתן לראות, הרבה פעמים קבוצות רכישה יכולות להיות אפיק השקעה טוב וזול, וכמו שהוזכר חשוב להתאגד עם מארגן מקצועי ובעל ניסיון. כמו כן, תמיד תדאגו להשאיר "רזרבות" לתשלום משום שההוצאה הסופית במסגרת הקבוצה יכולה להיות תנודתית.

כל התהליך שצוין הוא יותר מנקודת מבטו של מארגן הקבוצה, אך חשוב שאתם בתור משקיעים תכירו את התהליך. התהליך יכול להשתנות אך לא בצורה קיצונית, לכל מארגן יש סדר עדיפויות משלו ושיטות עבודה שונות. באופן כללי, ניתן להיכנס להשקעה בכל שלב, וככל שתיכנסו בשלב מאוחר יותר לפרויקט המחיר יעלה אך חוסר הוודאות תרד.

משכנתא

רבים נוטים לחשוב כי המילים "משכנתא" ו"מימון" הן מילים גסות ומפחידות. בצורה מסוימת, זה באמת מפחיד לקחת מימון או הלוואה גדולה כי קיימים החזרים מחייבים וכביכול תלוי לכם "חבל על הצוואר". עם זאת, אם עושים זאת בצורה מושכלת, עם תכנית מראש לפני העסקה ותוך כדי חישוב סיכונים בדרך שניתן לצפות, ניתן להקטין משמעותית את הסיכון והחשש.

תפקידו של כל גוף אשר יעמיד לכם מימון, בין אם זה בנק ובין אם גוף אחר, הוא לנתח את הסיכונים בעסקה שתציגו לו ובהתאם לסיכוני המלווה (הלווה זה אתם), כך ישתנו גורמי ההלוואה - תקופת ההלוואה, גובה הריבית, תשלומי ההחזרים, בטחונות נדרשים וכדומה.

מימון

העמדת מימון לעסקה זו למעשה הלוואה לכל דבר ועניין. קיימים בשוק מספר גופים שמוכנים להעמיד מימון לעסקאות נדל"ן כמו קרנות השקעה, בנקים, אנשים פרטיים וחברות פרטיות. הלוואה יכולה לבוא במספר מסלולים (סוג הלוואה), ואף לעיתים ניתן לשלב בהלוואה אחת כמה מסלולים כפי שיפורט בהמשך. כל גוף אשר מספק את ההון להלוואה גובה ריביות שונות בהתאם לעיסוקו ובהתאם לסיכון.

בהמשך נבין אילו צורות מימון קיימות בשוק, ומהם סוגי הריביות ומדדים. מימון כאמור ניתן לקחת כמעט מכל גוף, כאשר אותו גוף או אדם אשר ילווה לכם את הכסף לצורך ביצוע עסקה ירצה להגן על עצמו באמצעות רישום משכון ברשם המשכונות. רישום המשכון יהיה על שם הלווה, הנכס יירשם כערוכה להחזר ההלוואה ברשם המשכונות.

משכנתא

משכנתא היא אחת מצורות המימון הנפוצות ביותר. המשכנתא בפועל היא שיעבוד זכויות של בעלי המקרקעין לטובת המלווה, על מנת להבטיח

את החזר ההלוואה. לרוב אנחנו מכירים משכנתא בתור הלוואה ארוכת טווח (עשרות שנים) למטרת רכישת נכס למגורים בלבד. הגורם שמספק את המשכנתא הוא "בנק למשכנתאות". לא בכל סניף בנק רגיל יש גם בנק למשכנתאות והרבה נוטים להתבלבל ומתחילים לדבר עם הבנקאי האישי שלהם על משכנתא.

המשכנתא היא צורת המימון הכי נוחה בגלל שלבנק יש סיכון נמוך (בהנחה ולא עומדים בהחזרים הבנק לוקח אליו את הנכס ומוכר אותו באמצעות כונס נכסים, והעודף מהמכירה לאחר כיסוי חוב ההלוואה יחזור לבעלים). נוסף על כך, הפריסה היא לרוב לתקופה ארוכה ולכן הבנק יכול לתת תנאים וריביות יחסית טובים (בהתאם למצב השוק). בכל עניין המשכנתאות הבנקים עובדים לפי הנחיות בנק ישראל אשר מכתוב לבנקים תנאים מסוימים כמו שיעורי מימון ויחס החזר.

כאשר אתם לוקחים משכנתא מהבנק, היא תירשם בנסח הטאבו וברשם המשכונות. מעבר לגובה ההלוואה קיימות עלויות נוספות כגון הוצאות משפטיות שהבנק מגלגל עלינו, ביטוח משכנתא (לרוב כולל ביטוח חיים וביטוח מבנה) ושמאות על הנכס (הערכת שווי).

נקודת המבט של הבנק

הבנק אשר יעמיד לטובתכם את ההלוואה, ינתח סיכונים בהתאם לגיל הלווה, התנהלותו, מצבו המשפחתי וההכנסה השוטפת שלו.

1. גיל ותקופה - את החזר המשכנתא ניתן לקבל לפריסה של עד 30 שנים או עד הגעת הלווה לגיל 75 (הקודם מבניהם).

2. התנהלות - הבנק יעדיף לתת הלוואה למישהו "מסודר" מבחינת התנהלות כלכלית בסיסית. טרם קבלת אישור עקרוני למשכנתא, הבנק יבקש לראות תדפיסי עו"ש של לפחות שלושה חודשים אחורה. לא סתם הם מבקשים זאת, הבנק למשכנתאות יתחיל לנתח את ההתנהלות שלכם מבחינת הוצאות קבועות, ירצה לראות לדוגמה שבתחילת החודש אתם מכניסים כסף (כמו משכורת) ורק לאחר מכן יוצא כסף (שכירות, כרטיס אשראי, שיקים דחויים וכו'). כמובן שירצו לראות את היתרה שלכם בעו"ש והאם אתם מצליחים לחסוך/עומדים יציב/בדרך למינוס בטווח הארוך.
3. התחייבויות - מעבר להתנהלות, הבנק יבדוק גם את התחייבויות שלכם: האם נלקחה הלוואה אחרת בשנים האחרונות וכמה שנים עוד נותר לכם להחזיר את ההלוואות האחרות, כיצד זה ישפיע על החזרי תשלומי המשכנתא וכו'. להלוואות עד לתקופה של שנה וחצי הבנק "לא מתייחס".
4. שיעור מימון והון עצמי - שיעור מימון הוא למעשה גובה ההלוואה באחוזים משווי הנכס. מה ששיעור המימון לא יכסה, נצטרך להעמיד באמצעות הון עצמי (כסף חי שלנו). לדוגמה, הגיע שמאי של הבנק לראות נכס שאני רוצה לקנות. השמאי העריך את הנכס בשווי של 1,000,000 ש"ח וקיבלתם אישור עקרוני מהבנק ל-75% מימון, ז"א 25% הון עצמי. הבנק ילווה לכם 750,000 ש"ח ואתם תצטרכו "להביא מהבית" 250,000 ש"ח.

שיעורי המימון מפוקחים ומוכתבים ע"י הנחיות בנק ישראל.

דוגמאות לשיעורי מימון (למגורים)

- א. נכס ראשון - הבנק יכול להעמיד מקסימום 75% מימון. 25% הון עצמי.
- ב. נכס שני והלאה (בעיקר למשקיעים) - עד 50% מימון. 50% הון עצמי.
- ג. הלוואה על נכס קיים/"הלוואה לכל מטרה" - עד 50% משווי הנכס. אם יש לכם או להורים נכס ללא משכנתא, אז יגיע שמאי של הבנק לבצע הערכת שווי ונוכל להוציא עד 50% מימון משווי הנכס. במקרה שקיימת משכנתא אז מבצעים "מחזור משכנתא". מחזור משכנתא הוא העמדת משכנתא חדשה לצורך סילוק משכנתא ישנה (ברוב הפעמים מדובר בתנאים טובים יותר, אך יש לשים לב לקנסות ותשלומים נלווים שהבנק מטיל. למשל "עמלת פירעון מוקדם" - יפורט בהמשך). לדוגמא, יש לי נכס בבעלות ההורים ששווה 1,500,000 ש"ח ובדו"ח היתרות של הבנק נשאר לכסות עוד 100,000 ש"ח. תאורטית, ניתן לקחת על אותו נכס מימון של 650,000 ש"ח (750,000 ש"ח = מחצית משווי הנכס פחות 100,000 ש"ח לסילוק המשכנתא הישנה). אין חשיבות להון עצמי במקרה זה.
- ד. משפרי דיור - עד 70% מימון. 30% הון עצמי. משפרי דיור הם בעלי נכס עם משכנתא אשר רוצים למכור את הנכס הקיים ולקחת משכנתא חדשה לרכישת נכס אחר. לכן שיעור המימון פה

- הוא גבוה משום שהבנק רואה את המהלך הזה כמעט כמו המקרה של נכס ראשון.
- ה. יחס החזר - בהמשך לנתונים לעיל, הבנק ירצה לחשב יחס החזר שתוכלו לעמוד בו. יחס החזר נמדד באחוזים מגובה ההכנסות המוצהרות שלכם כפי שמופיע בבנק. תשלום החזר המשכנתא יהיה עד 40% מגובה ההכנסות שלכם בניכוי התחייבויות (הלוואות אחרות) וסיכונים שהבנק רואה. לדוגמא, אם זוג נשוי מרוויח יחד 20,000 ש"ח נטו בכל חודש, תאורטית הבנק יכול לאשר לו משכנתא עם גובה החזר של עד 8,000 ש"ח בכל חודש. מבחינת הבנק, אדם עצמאי עם הכנסה לא סדירה (גם אם היא לעיתים גבוהה) נחשב לווה "מסוכן" יותר מלווה אשר יש לו משכורת סדירה כמו עובדי ממשלה לדוגמא.
- ו. למרות שמבחינת רגולציה הבנק יכול לאשר עד 40%, הוא בפועל יאשר לרוב עד 36% מגובה הכנסה פנויה.
- ז. ייצוגיות - כמה שזה ישמע לכם הזוי, בפגישה שלכם מול פקיד הבנק למשכנתאות אתם נמדדים גם באיך שאתם נראים. לא פעם עשו ניסויים באמצעות שני זוגות אשר הגיעו עם כמעט אותם נתונים לבנק (שווי נכס, גובה הכנסות וסוג עבודה). ההבדל היחיד הוא שהזוג הראשון נכנס לבנק עם שקיות קניות, האישה לבושה בבגדי ספורט, והגבר במכנסיים קצרים וכפכפים, בעוד הזוג השני הגיע לאותו סניף כמה שעות מאוחר יותר, כאשר האישה הייתה מאופרת ולבושה היטב, הגבר הגיע עם תיק צד מרשים ולבוש בחולצה מכופתרת. התוצאות היו

שונות לגמרי מבחינת שיעורי הריביות והתנאים שהם קיבלו.

- ח. מספר לווים - כאמור הבנק מחפש בטחון והורדת סיכון, על כן כמה שיותר לווים יהיו רשומים בהלוואה ככה תוכלו להוציא תנאים טובים יותר.
- ט. דירוג אשראי - בכל בנק שאתם לקוחות שלו, קיים נתון של דירוג אשראי לפי חישובים ונתונים של אותו בנק. הדירוג נע בין המספרים 1-13 כאשר הספרה 1 מייצגת את הדירוג הטוב ביותר. הבנק לא יפרט לכם את הדירוג שלכם, קיימים בנקים שמתמשים גם בשמות קוד לדירוג אשראי כמו שמות של פרחים או צבעים. בהנחה שההכנסות שלכם עולים על ההוצאות וכל עוד אין לכם חריגות במסגרת אשראי/שיקים חוזרים וכיו"ב הדירוג שלכם אמור להיות טוב. בשורה תחתונה "לא מעניין" את הבנק כמה אתם מרוויחים אלא איך אתם מתנהלים כלכלית בהתאם להכנסות שלכם.

י.

מסלולי משכנתא

כל משכנתא יכולה להיבנות ע"י הלקוח במסלולים שונים ובהתאם להגבלות בנק ישראל. אני אישית ממליץ בחום להיוועץ עם יועץ משכנתאות טוב ומקצועי, שלטווח הארוך יחסוך לכם עשרות אם לא מאות אלפי שקלים.

על כל מסלול משפיעים בגדול שלושה גורמים - לוח הסילוקין, הצמדה (לאיזה מדד הכסף מוצמד) וריבית.

1. לוח סילוקין - פירוט תשלומים שידוע מראש לאורך כל חיי ההלוואה. הלוח יראה את כל ההחזרים החודשיים כאשר ההחזר החודשי מורכב

בחלקו מרכיב ה"קרן" וחלקו מרכיב הריבית. לוח הסילוקין מתחלק לשתי שיטות תשלום:

א. שפיצר - בלוח סילוקין לפי שיטת "שפיצר", התשלום החודשי הינו קבוע. רכיב הקרן והריבית ישתנו בהתאם לאורך כל התקופה כאשר בתחילת ההלוואה נשלם יותר בעד הריבית ופחות מהקרן. עם הזמן התשלום מהחלק של הריבית יקטן ונשלם יותר מהחלק של הקרן, אך התשלום החודשי יישאר קבוע (התשלום החודשי כן יכול להשתנות כתוצאה מהצמדה).

ב. קרן שווה - בלוח הסילוקין לפי שיטת קרן שווה, רכיב הקרן יהיה קבוע לאורך כל חיי המשכנתא. התשלום החודשי משתנה (קטן) בכל חודש, זאת משום שרכיב הריבית קטן עם כל תשלום ותשלום ורכיב הקרן קבוע.

בתמונה המצורפת נלקחה משכנתא בסך של 1,000,000 ש"ח לתקופה של 30 שנים (ז"א 360 חודשים), בריבית משוקללת בשיעור של 4.2% (ללא התחשבות בהצמדה). ניתן לראות בתמונה את השפעות רכיבי הריבית והקרן בתוך התשלום החודשי החל מהתשלום הראשון (חודש 1), לאחר 10 שנים (120 חודשים), לאחר 20 שנה (240 חודשים) ובתשלום האחרון (360 חודשים).

קרן שווה				נתונים לחישוב		שפיצר			
תשלום חודשי	תשלום קרן	תשלום ריבית	תשלום כולל	סכום הלוואה	תקופה בשנים	תשלום חודשי	תשלום ריבית	תשלום קרן	תשלום כולל
6,278	3,500	2,778	1	1,000,000	30	-4,890	-3,500	-1,390	11
5,111	2,333	2,778	120	תקופה בשנים	4.20%	-4,890	-2,783	-2,107	120
3,954	1,176	2,778	240	ריבית שנתית משוקללת	360	-4,890	-1,686	-3,204	240
2,798	10	2,778	360	תקופה בחודשים	0.350%	-4,890	-17	-4,873	360
				ריבית חודשית					

2. הצמדה - על מנת להסדיר את ערך השקל ועל מנת שהבנק יוכל להגן על עצמו ועל ערך הכסף שהוא מלווה, המשכנתא תוצמד למדד (מדד המחירים לצרכן) או לשער חליפין למשל.

מדד המחירים לצרכן - הוא מדד הכולל בתוכו סל מוצרים בסיסיים אשר ביניהם דיור (כ-25% ממרכיבי המדד). המדד מתפרסם בכל 15 לחודש ומכיל מאות מוצרים. הצמדת המשכנתא למדד תשמור למעשה על ערך הכסף, אם המדד יעלה אז תעלה ישירות היתרה לסילוק. למרות שנבחר בלוח שפיצר לדוגמא, התשלום החודשי יזוז כתוצאה מתנודות המדד.

שער חליפין - במסלול זה מצמידים את ערך השקל אל מול הדולר או היורו. מסלול זה פחות נפוץ, אך במידה ושער היורו עלה ב-6% ביחס לשקל, קרן המשכנתא תעלה באותו יחס. מסלול זה יכול לגרור אחריו שינויים די קיצוניים לטוב ולרע, במיוחד כשמדובר במשכנתא גדולה.

3. ריבית - כפי שלמדנו, הריבית היא המחיר שאנחנו משלמים על הכסף. הבנק גובה מאתנו ריבית על כך שהוא העמיד לטובתנו סכום נכבד, והריבית היא הרווח שלו. ההצמדה היא לשמור על הערך האמיתי של הכסף בכל זמן נתון.

סוגי המסלולים:

א. מסלול פריים - כמו שלמדנו, ריבית הפריים מורכבת מריבית בנק ישראל בתוספת 1.5%, תמיד כשתיקחו הלוואה (בפרטי או בעסקי) ידברו אתכם ב"פריים פלוס X" וזו הריבית הסופית שתשלמו. לדוגמה, אם נציג הבנק מציע לי הלוואה של פריים פלוס חצי, וריבית בנק ישראל עומדת על 0.1% אני אשלם סה"כ 2.1% (0.5%+0.1%+1.5%).

בגלל שבמשכנתא הסיכון של הבנק נמוך, תוכלו להתמקח עם הבנק ולקבל פריים מינוס X. היתרון בריבית הפריים הוא שהקרן אינה צמודה למדד אך אנחנו חשופים לתנודות במשק ולהחלטת בנק ישראל. בשנים האחרונות ריבית הפריים היא אפסית ומאוד נמוכה ולכן זה מסלול מועדף על רוב האוכלוסייה. משום שריבית הפריים משתנה בהתאם לריבית במשק, אין קנסות יציאה וניתן לפרוע את ההלוואה בכל עת. מסלול הפריים יכול להוות עד שלישי מסך המשכנתא.

ב. ריבית קבועה לא צמודה למדד (קל"צ) - שיעור ריבית שנקבע לאחר מו"מ מול הבנק. שיעור הריבית שנקבע אינו מושפע משום גורם ושווה ערך לכל אורך חיי המשכנתא. בגלל שהריבית קבועה ולא מושפעת, לרוב הבנק ייתן ריבית יחסית גבוהה משום שהבנק צריך לגלם דרכה את עלות גיוס הכסף, הרווח של הבנק ותנודות עתידיות במשק. ריבית זו מורידה לחלוטין את מרכיב אי הוודאות במשכנתא אך היא לרוב יקרה יותר.

ג. ריבית קבועה צמודה למדד (ק"צ) - בריבית קבועה צמודה, הבנק מחשב את עלות הגיוס בתוספת הרווח שלו בלבד. וזאת משום שההצמדה למדד מגלמת את תנודות השוק (שלא כמו בקל"צ). מסלול הריביות הקבועות (צמודה או לא צמודה) חייב להיות לפחות שלישי מסך המשכנתא.

ד. ריבית משתנה צמודת מדד - ריבית משתנה צמודת מדד משתנה מבנק לבנק בכל מיני מובנים, ומחושבת לפי "עוגן". העוגן הוא בסיס הריבית שמחושב לפי העלויות של הבנקים למשכנתאות לגיוס כסף. בהלוואה לדיור, ניתן לקבל עוגן מינוס X משום שכפי שאתם יודעים הסיכון של

הבנק נמוך. לפני שאתם לוקחים משכנתא חשוב שתבינו לפי הבנק שאתם עמו במו"מ את שיטת חישוב העוגן ותבדקו את התנודתיות שלו לפחות בחמש השנים האחרונות. לאחר שקיבלתם שיעור של הריבית (עוגן מינוס X), צריך להחליט כל כמה זמן הריבית תשתנה. ניתן לבנות כל מיני מקרים אך אם לדוגמא סיכמתם על ריבית משנה 5 זה אומר שהיא "תתעדכן" כל חמש שנים. ניתן לקבל ריבית משתנה לשנה, שנתיים, ארבע, חמש, שבע וכו' (תלוי בבנק).

המסלול המשתנה יכול להוות עד שלישי מסך המשכנתא ואך ורק למשתנות קצרות (עד 4 שנים).

"דחיית התשלומים" באמצעות הלוואות

שונות

לעיתים אנו נתקלים במקרים כמו זוג שקנה מגרש עליו הוא מעוניין לבנות את ביתו (מימון עלויות הבנייה באמצעות משכנתא), אך בזמן הבנייה הוא משלמים שכירות במקום מגורו הנוכחי. לשם כך ובשביל עוד מקרים (גם הלוואות עסקיות) קיימים כל מיני סוגי פתרונות.

א. הלוואת בלון - הלוואה לתקופה קצובה, כאשר בסוף ההלוואה אנחנו מחזירים גם את הקרן וגם את הריבית בתשלום אחד. הלוואה זו מתאימה במקרה של רכישת בית חדש ומכירת הישן.

ב. גרייס/גרייס מלא - מקור המילה הוא "חסד" באנגלית. הגרייס ניתן לתקופה שקבועה מראש (שנה/שנתיים בדרך כלל) כאשר בפרק זמן של התקופה תשלום הריבית והקרן נדחה, ולמעשה המשכנתא צוברת חוב אך עומדת לרשותכם.

לדוגמא, אם לקחנו גרייס למשך שנה וגובה המשכנתא הוא 600,000 ש"ח והריבית היא 2,400 ש"ח לכל חודש, כשנתחיל לשלם את המשכנתא החוב יעמוד על 628,800 ש"ח (28,800 ש"ח ריבית גרייס שנתית + 600,000 ש"ח משכנתא מקורית).

ג. גרייס חלקי - בגרייס חלקי אנחנו נחזיר כל חודש רק את הריבית, כשתקופת הגרייס תיגמר אנחנו נתחיל לשלם את המשכנתא "כרגיל". שיטה זו מזכירה שכירות כי אנחנו משלמים על הזכות להשתמש בכסף ללא תשלום בעד הקרן.

נקודות מרכזיות

עמלת פירעון מוקדם - עמלה שתחול במקרה שתמצאו לכם את המשכנתא טרם זמנה. תמיד תשאלו מהי אותה עמלה ותילחמו להוריד אותה כמה שיותר משום שאתם לא יודעים מתי אם ואיך תכסו את המשכנתא טרם זמנה.

בניית תמהיל המשכנתא - החלק החשוב ביותר. בתוך התמהיל יהיו לנו המסלולים שבחרנו בהתאם להגבלות בנק ישראל, לוח הסיילוקין שמתאים לנו ותקופת המשכנתא. חשוב מאוד להתאים את התמהיל לצרכים שלכם, בין אם אתם משקיעים, גרים בשכירות, זוג נשוי עם שתי משכורות קבועות כל חודש וכדומה.

יועץ משכנתא - תפקידו של יועץ המשכנתאות שלכם הוא לנהל מו"מ מול הבנק בשמכם לאחר שהכיר את הצרכים שלכם, ההכנסות והחובות שלכם והמטרה שלשמה אתם נוטלים משכנתא, ולבנות עבורכם תמהיל שתוכלו לעמוד בו ולחסוך עבורכם כסף שהיה אמור ללכת לטובת ריווחי הבנק. אל

תשכחו שבסופו של יום מטרתו של הבנק היא לייצר רווחים, לעמוד ביעדים ועל כן "יועץ ההשקעות" בבנק אינו אובייקטיבי כלל!

היועץ מגיע לבנק עם "תיק לקוח" לאחר היכרות עם הלקוח ולאחר שהלקוח סיפק לו מסמכים שהבנק דורש כגון שלושה תלושי שכר אחרונים, צילום ת"ז, תדפיסי בנק ומצב עו"ש, צילום שיק/אישור ניהול חשבון בנק, דו"ח יתרות הלוואות קיימות/הלוואות חוץ בנקאיות ולעיתים הבנק רוצה לראות רצף תעסוקתי וותק של משרה.

תפקידו של היועץ מסתיים במעמד קבלת הכסף בפועל/במעמד החתימה שלכם מול הבנק. בממוצע יועץ משכנתא טוב יכול לחסוך לכם כ- 150,000 ש"ח (תלוי בגובה המימון כמובן), ונהוג לשלם עבור השירות כ-6,500 ש"ח + מע"מ.

חשוב מאוד לנהל מו"מ עם כמה בנקים למשכנתאות במקביל. בשביל לעשות את זה נכון, עליכם לקבל אישור עקרוני למשכנתא באמצעות הטלפון או באמצעות פגישה בבנק ומילוי שאלון בסיסי (תמיד פגישה עדיפה – ניתן לפתח על הדרך כימיה עם עובדי הבנק). לאחר קבלת אישור עקרוני תבקשו מכל הבנקים שאישרו אתכם את רשימת השמאים שאיתם הם עובדים על מנת לקבל הערכת שווי שממנה תיגזר גובה המשכנתא (בהתאם לאחוזי המימון).

לאחר שקיבלתם את רשימת השמאים, חפשו שמאי שמופיע בכל הבנקים, משום שבשלב זה אתם עדיין לא יודעים עם איזה בנק תרוצו קדימה. שמאות שמוכרת ע"י כל הבנקים שאישרו אתכם תאפשר לכם לקחת הצעות מכולם ולנהל משא ומתן פתוח ולהציג

לכל בנק הצעות נגדיות. בשיטה זו תוכלו להוציא תנאים מעולים!

מיסוי מקרקעין (מיסים בעולם הנדל"ן)

סוגיית המיסוי בתחום הנדל"ן הינה מורכבת מאד כי לעיתים רבות כאשר מדובר במס שבח או היטל השבחה, ישנו קושי לחשב אותו על אף שהוא החלק המורכב והקריטי ביותר לקבלת ההחלטה האם לבצע עסקת נדל"ן. לפני שנכנס לחלק של המורכבות, נגדיר ראשית את כל סוגי המיסים הקיימים בתחום הנדל"ן.

מס רכישה

מס רכישה הוא מס שחל על הקונה בעת רכישת מקרקעין. מס הרכישה מתחלק בגדול לשני חלקים:

1. מס רכישה על נכס למגורים – בהגדרה זו יחול מס רכישה על "דירה" כמשמעותה בחוק המקרקעין. בקצרה, החוק מסביר שכל נכס הראוי למגורים נחשב דירה (לא משנה אם זה בית קרקע של 500 מ"ר או דירה בגודל של 35 מ"ר - המס הוא אותו מס). מס רכישה על נכס למגורים מתחלק בגדול לשני חלקים - דירה יחידה או דירה נוספת. קיימים הקלות ופטורים בכל מיני מקרים כמו עולים חדשים, העברת הדירה במתנה מקרוב משפחה או נכות מסוימת.

המדרגות נכון לשנת 2023 הינם:

1. שווי עד 1,919,155 ש"ח – פטור ממס.
2. מס של 3.5% על זכות מקרקעין בשווי 1,919,155 ש"ח ועד 2,276,360 ש"ח.
3. מס של 5% על זכות מקרקעין בשווי יותר מ- 2,276,360 ש"ח ועד 5,872,725 ש"ח.
4. מס של 8% על דירה יחידה בשווי הגדול מ- 5,872,725 ש"ח ועד 19,575,755 ש"ח.
5. מס של 10% על דירה יחידה בשווי העולה על 19,575,755 ש"ח.

למשל בדירה יחידה בשווי של 2.5 מיליון ש"ח, המס עובד בצורה מדרגית: עד גובה הסכום של 1,919,155 ש"ח ובהנחה ואין בבעלותכם דירה אחרת, אתם זכאים לפטור מתשלום מס רכישה. מעבר לסכום הנ"ל אתם תשלמו את החלק היחסי כפי שמופיע במדרגות.

במקרה של דירה נוספת, מס הרכישה יחול מהשקל הראשון.

2. מס רכישה על נכס שאינו למגורים – תחת הגדרת נכס שאינו למגורים ייכנסו כל מה שבגדר "מקרקעין" ופשוט לא מיועדים למגורים כגון משרדים, חנויות, קרקע לבנייה (גם קרקע לבנייה למגורים נכנסת בהגדרה זו), קרקע חקלאית ועוד. שיעור המס במקרה זה הינו 6% משווי העסקה כפי שמופיעה בהסכם המכירה.

היטל השבחה

היטל השבחה הוא צורת מיסוי המשולמת לרשות המקומית (עירייה/מועצה). תשלום היטל השבחה חל כתוצאה מהשבחת הנכס שבידיכם. ההשבחה של הנכס יכולה להיות כתוצאה מתכניות שהרשות המקומית מקדמת. לדוגמא, בבעלותי קרקע חקלאית בהוד השרון, והועדה המקומית מקדמת תכנית מתאר חדשה אשר תהפוך את הקרקע החקלאית שלי לייעוד מסחר ותעשייה. מקרה נפוץ אחר הוא השבחה כתוצאה מפעילות יזומה שלנו. לדוגמא (מקרה אמיתי), בהרחבת יישוב מסוים חלה תב"ע אשר מגדירה כי לכל מגרש יהיו שני מפלסי בנייה (בנייה מדורגת בגלל טופוגרפיה): אחד לטובת מגורים הפונה לרחוב, ומפלס שני לטובת צימרים מאחורי השטח למגורים. בעלי אחד המגרשים הגיש בקשה לוועדה המקומית לתכנון ובנייה על מנת לאשר מפלס אחד לכל המגרש שלו, לאחר אישור הבקשה הוגש לו חשבון היטל השבחה בסך של עשרות אלפים.

היטל השבחה מחושב לפי מחצית מההשבחה בפועל. הרשות המקומית מוציאה שמאי מקרקעין, השמאי מעריך כמה היה שווה הנכס לפני ההשבחה וכמה לאחר ההשבחה, חשבון היטל ההשבחה יוגש לבעלים על סך של 50%. ניקח דוגמה את אותו בעל מגרש ונניח שבאותה שכונה שווי מגרש רגיל (שני מפלסים) הוא בערך 500,000 ש"ח; השמאי העריך שכתוצאה מאישור תכניות למפלס אחד של הקרקע שוויה המגרש יעלה ל-600,000 ש"ח. ז"א שחשבון היטל ההשבחה שיוגש לבעלים יהיה על סך של 50,000 ש"ח, ששווה ערך ל-50% מההשבחה בפועל.

כלל חשוב – היה וביצעתם עסקה שחייבת בהיטל השבחה (לא כל עסקה מגיעה לכך), תמיד תמיד לערער על השמאות ועל גובה היטל ההשבחה. לרוב זה עובד וניתן לחסוך הרבה כסף.

מס שבח

מס שבח ישולם על ידי המוכר. המס חל על ההפרש בין מחיר הקנייה לבין מחיר המכירה. ההפרש הזה נקרא "שבח". בגדול שיעור מס השבח הוא 25% מתוך השבח. ז"א אם רכשנו דירה ב-2 מיליון ש"ח ומכרנו אותה לאחר תקופה מסוימת ב-3 מיליון ש"ח, יש לנו השבחה של 1 מיליון ושומת המס תהיה על סך 250,000 ש"ח.

חשוב טרם המכירה להיעזר בעו"ד המתמחה במיסוי מקרקעין. נוסף על כך, יש לקחת בחשבון ניכויים על תשלומים שרשות המיסים מכירה בהם כגון הוצאות ריבית של הבנק, שיפוץ הנכס שהביא להשבחתו, שכר טרחה ששלמתם לעו"ד, תיווך, מס רכישה, היטל השבחה ועוד מקרים.

במקרה ואתם יודעים מראש כי אתם הולכים לרכישה ומכירה, הקפידו לאסוף חשבוניות עם השם שלכם או שם החברה שלכם מאת ספקים ואנשי מקצוע (אדריכלים/מהנדסים/עו"ד/מתווכים/יועץ מס/קבלן שיפוצים) כדי להציג במכירה למס שבח שיכירו לכם בהוצאות. יש לוודא בנוסף שבחשבונית תופיע גם כתובת הנכס או גוש החלקה.

נדל"ן בחו"ל

אחד התחומים הכי פופולריים בעשורים האחרונים, ובמיוחד בתקופת הקורונה, הינו השקעות נדל"ן במדינות זרות כמו ארה"ב, גרמניה, פולין, יוון, ספרד, פורטוגל וכן הלאה.

למה כל הרבה ישראלים מתפתים לעשות

זאת? היתרונות הם די ברורים:

1. יכולת – במדינות מסוימת קיימת היכולת לקנות נכס נדל"ן מניב בסכומים נמוכים יחסית שלא קיימים בישראל, כמו למשל דירה ב 50,000 דולר.
2. תשואה - לעיתים רבות התשואה באותן מדינות תהיה גבוהה משמעותית מאשר בישראל. כיום התשואה לדירת מגורים בישראל נעה בין 2.5%-5% (תלוי באזור ההשקעה). ישנן מדינות שהתשואה בהן יכולה להגיע ל-12% ואף יותר במקרים נדירים.
3. מימון – על מנת לעודד השקעות זרות, בחלק גדול מהמדינות הללו, הבנקים מאפשרים תנאי מימון בריביות, אחוז ההלוואה משווי הנכס ובדיקת הנאותות שבישראל כה קשה. בישראל בנכס שני המימון המקסימלי שניתן לקבל לפי הנחות בנק ישראל עומד על כ-50% משווי הנכס.
4. מידע מקדים על הנכס - באירופה ובארה"ב, קיימים מאגרי מידע ממשלתיים אשר מספקים לנו מידע מקדים שאפשר לבדוק דרך המחשב בבית כגון היסטוריית מכירות ושווי של הנכס, בעלויות קודמות, זכויות בנייה, ייעוד הקרקע של הנכס, רמת פשיעה באזור, סטטיסטיקה על נכסים בשכירות מול נכסים בהן מתגוררים הבעלים,

סטטיסטיקה על נכסים מאוכלסים אל מול "דירות רפאים" ועוד. מידע זה מוריד משמעותית את הסיכון שלנו בתור משקיעים.

חברות ישראליות רבות קמו בשנים האחרונות במטרה להקל את תהליך הרכישה של נכס בחו"ל ואף לתת שירותי ניהול. אותן חברות מתארות את עולם ההשקעות בחו"ל כאפיק הרבה יותר משתלם למשקיע הישראלי מאשר אפשרויות ההשקעה בישראל.

עם זאת, כמו כל דבר טוב בחיים גם כאן ישנן האותיות הקטנות שעליכם לדעת והם החסרונות כמובן:

1. מצג שווא - אמת, כשמדברים על סכום התשואה אשר יכנס ברמה השנתית מנכס מניב במדינה זרה, התשואה גדולה ואף כפולה מישראל. עם זאת, הסכום אותו מציגים למשקיע ב-99% מהמקרים הינו הסכום ברוטו! כלומר, מאותו סכום ראשית יש לנקות מס שמדינות זרות (למשל ארה"ב) דורשות לשלם מכל בעל נכס (בכל מדינה סכום המס שונה כמובן), וקיימים גם סוגי מיסים שאין בישראל (לכן לא בכל מקרה ניתן להשוות). לאחר המיסוי ישנה כמובן חברת הניהול שמטפלת לכם בנכס באופן שוטף מול הדיירים וגובה מכם תשלום חודשי, ובסוף יש כמובן את החברה הישראלית שמטפלת לכם בכל העסקה והבירוקרטיה (שגם עולה כסף על אגרות, הקמת חברה ועוד) ומלווה אתכם לאורך כל הדרך, גם להם הרי מגיע משהו לא?

אם כך, לאחר שמקזזים את כל אותן עלויות נלוות מגיעים לאחוזי רווח משמעותית נמוכים יותר. ייתכן שבכל זאת אחוזי הרווח יהיו יותר גבוהים

מאחוזי התשואה אשר ניתן להשיג בישראל, ובשלב זה כבר עולה השאלה של עלות מול תועלת.

2. אפיק תשואה/יציבות - כפי שצוין, כתשואה שנתית אותה מקבלים מדמי השכירות, לרוב באותן מדינות אטרקטיביות היא תעלה על ישראל. מנגד, כאשר מדברים על עליית ערך הנכס בצורה טבעית עם הזמן, ישראל נמצאת בין המקומות הראשונים בעולם מבחינת אטרקטיביות. בכל רחבי ישראל, שווי הנכסים עלה בעשרות ואף במאות אחוזים רק ב-10-15 השנים האחרונות. כמובן שזה משתנה מאזור לאזור וכתלות בסוג הנכס (קרקע, פרטי, מסחרי). הנדל"ן בארץ נמצא בעלייה מגמתית (למרות המשברים שהיו), וכלכלת המדינה היא מהיציבות בעולם. אם נבחן את המצב מקום המדינה ועד היום, נשים לב שמגמת העלייה לא עצרה לעולם. היו מספר פעמים, כמו למשל ב-2008, שעליית מחירי השוק הואטה, אבל עצירה או ירידה של יותר מ-1%-2% בשנה לא קרה. לעומת זאת, אם נסתכל על המשבר העולמי ב-2008, כמעט כל מחירי הנדל"ן בעולם צנחו ובפרט בארה"ב, שם שווי הבתים באזורים מסוימים ירד אף ב-70%. בישראל זה לא קרה.

3. שליטה - כאשר מחזיקים בנכס בחו"ל לרוב ישנו תהליך בירוקרטי לא פשוט של הקמת עסק/חברה שתחזיק בנכס. נוסף על כך, ישנו תהליך מיסוי כפי שהוזכר, פגמים או בעיות שיש לטפל בהם בנכס וכמובן מציאת שוכרים וגביית הכסף מהם. כל הצרכים האלה הופכים את המצב לכמעט בלתי אפשרי לשליטה ישירה ולכן יש צורך בחברות ניהול והשקעות שמתמחות בסוג כזה של ההשקעה. הבעיה העיקרית והברורה כאן הינה התלות באותן חברות. צריך להסתמך עליהן כמעט בצורה מוחלטת

ולבנות על כך שהן חברות אמינות. חלק גדול מהלקוחות של אותן חברות מעולם לא באמת היו בנכס עצמו. כמו כן, במידה והחברה פושטת רגל או קורסת מסיבה כזו או אחרת, אתה נאלץ להתמודד עם העובדה שיש לך נכס במדינה זרה ועם כל הטיפול הבירוקרטי שמתלווה לזה.

4. הונאה - לצערנו קיימות חברות אשר מרמות את לקוחותיהן. רוב ההונאות מזכירות את "הונאת פונזי" ובנויות בצורה הבאה:

אומרים לך שהנכס עולה 50,000 דולר, והוא מחזיר תשואה שנתית של 8% בשנה, קרי 330 דולר בחודש. ברגע שהלקוח משלם הוא כן רואה רווחים, אבל הם נגזרים מקרן ההשקעה (ישלמו לכם את "דמי השכירות" אך הם יהיו מתוך 50,000 הדולרים שהושקעו). היו גם מקרים שמכרו נכסים בשווי גבוה ב-20% משווי השוק האמתי שלהם ואז הלקוחות לא הצליחו/לא רצו למכור את הנכס כי למה שיפסידו?

אני לא טוען חלילה שכל מי שמציע השקעות בחו"ל הוא נוכל, אך חשוב שתגנו על עצמכם ותדעו לעשות את אותן בדיקות.

נישה אחרת של משקיעי חו"ל הינם אנשים שפשוט עושים את כל התהליך לבדם וכך הם לפחות שומרים אצלם את השליטה וההבנה באותה עסקה. כמו כן, הם כמובן חוסכים משמעותית בעלויות הרכישה ועלויות הטיפול שמסביב. כמו שכבר הבנתם מתחילת המדריך, הגישה שלנו אומרת שכדאי לחקור, להיכנס לעומק העסקה, לחפש איפה אפשר לייעל ולהוריד עלויות מיותרות וככה בעצם להפוך את ההשקעה להרבה יותר אטרקטיבית ובטוחה, ולכן גישה זו של משקיעי חו"ל יותר אהודה עלינו. למרות זאת, ברור לנו שזה לוקח יותר זמן ומשאבים

מהמשקיע שלרוב בוחר דווקא להיות יותר פסיבי ולעבוד בשיטת "שגר ושכח" שאנחנו הישראלים כה אוהבים.

לאותה נישה קיימת גם "נישה משודרגת", אותם משקיעי חו"ל שבוחרים גם כן לבצע את כל תהליך מציאת הנכס, רכישתו ומציאת חברת ניהול טובה שתדאג לשוכרים, רק שהם מבצעים תהליך אחד נוסף על מנת לשפר משמעותית את אחוזי הרווח שלהם. אותם משקיעים, לאחר הרכישה, משקיעים סכום נוסף על מנת לשפץ את הנכס ולשדרג אותו וכך בעצם לעלות את ערכו ואז להשכיר או למכור אותו ביותר כסף (תהליך שנקרא בסלנג "פליפ" או "אקזיט"). חשוב לציין שעסקאות מסוג זה עדיפות למשקיעים שמכירים את תחום הבנייה או באמת מצליחים למצוא צוות איכותי ואמין. גם בישראל יש את האפשרות לבצע "פליפ" לנכסים וגם בישראל כמובן מדובר על פעולה שמעלה את אחוזי הרווח.

בנימה אישית

גם אני בסוף שנת 2021 הגעתי למסקנה שאני מאד מאמין בהשקעות נדל"ן בישראל ומבחינתי מדובר בראש סדר העדיפויות מבין סוגי ההשקעות השונים. ובכל זאת, כחלק מגיוון ופיזור השקעות החלטתי לחפש הזדמנויות ייחודיות וכמובן לעשות המון שיעורי בית לפני שאני מקבל החלטה ולנסות אולי כן למצוא נכס להשקעה בחו"ל. האמת, שבתור בעל לאישה אמריקאית ואחרי מספר שנים שחייתי בארה"ב, בצורה טבעית שקלתי את ארצות הברית כמובן. בחנתי גם מספר אזורים

במזרח ומערב אירופה, יוון, ואפילו את מרוקו שלמען האמת נשמעה הכי אטרקטיבית מהמון סיבות שונות והראשונה בהן היא התשואה אך לצערי הסיכון היה יחסית גבוה. לאחר כל המחקר הזה החלטתי דווקא לרכוש דירות בפורטוגל וזה נעשה מהמון סיבות אבל בשורה התחתונה, עשיתי את זה בגלל יתרון מרכזי אחד שקיים בהשקעות נדל"ן בפורטוגל והוא נושא המימון. כפי שכבר הסברתי בספר, נדל"ן הינה השקעה מאד משתלמת אבל רק בגלל נושא המינוף. ובכל זאת, מימון זה ממש לא סיבה להשקיע במדינה וחייבים להתקיים גם סיבות ודרישות נוספות שאני חושב שצריך לקחת בחשבון כאשר שוקלים לרכוש דירה או נכס בחו"ל. אמנם במידה ומדובר בשוק איכותי וטוב כמו ישראל למשל, למימון יש משקל עצום כי במידה והיו תנאי מימון כאלה בישראל מצב הביקוש היה הרבה יותר קיצוני וגבוה ביחס להיום. בנוסף, עקב תנאי מימון טובים וגבוהים, ההחזר על ההון העצמי בא לידי ביטוי בצורה משמעותית וגבוהה יותר.

אוקי, אז מימון הבנו. מה עוד קורה בפורטוגל ורלוונטי מנקודת מבט של השקעות נדל"ן? קודם כל, צריך להכיר שבפורטוגל האקלים טוב לאורך כל השנה, יש חופים פנטסטיים עם אתרי גלישה ובילוי, אוכל נהדר, איכות חיים גבוהה ועלויות מחיה נמוכות, תשתיות טובות, היצע חינוכי ותרבותי עצום והעובדה שהמדינה נחשבת לבטוחה ויחסית אין לה סכסוכים או איומים עם מדינות שכנות. אלו רק חלק מהסיבות הבסיסיות שהפכו את פורטוגל לאופציה יחסית סולידיית ובטוחה להשקעות נדל"ן מניב גם מהאפיק של תיירות וגם מהשכרה למקומיים. נוסף על כך, הפורטוגזים הם בעלי השכלה גבוהה וכמעט מחציתם

יודעים לדבר לפחות שפה זרה אחת, בעיקר אנגלית, וזה חשוב ועוזר גם להתנהל מולם מבחינה בירוקרטית.

ההבדל בין ליווי משקיעים בחו"ל לעומת חברה משווקת

השקעות נדל"ן בחו"ל תופסות תאוצה ויותר ישראלים מחפשים אלטרנטיבות לשוק הישראלי. כתוצאה מכך, המון חברות מצהירות שביכולתן "לעשות לנו את החיים קלים", אבל כפי שכבר אנחנו יודעים, לא כל הנוצץ זהב. מה לא מספרים לנו? כפי שהוסבר, מאד יקר לרכוש דירה בישראל. משקיעים עם סכומים של 100-200 אלף שקלים שמחפשים דירה טובה להשקעה באזור מבוקש לא מצליחים לעשות זאת. האמת היא שגם משקיעים שכבר רכשו דירה או שתיים בישראל מרגישים שאולי כבר עדיף לפזר את ההשקעות שלהם ולחפש אלטרנטיבות נוספות בחו"ל.

כתוצאה מכך, החלו לצופף הרבה מאד מדינות וערים בעולם בתור אזורים אטרקטיביים להשקעה, ויחד איתן כמובן חברות אשר מציעות לעזור למשקיע בכל התהליך מהקצה אל הקצה. לעזרה יש מחיר, שזה דבר לגיטימי לחלוטין, אבל השאלות האמיתיות בסיפור הן מה גובה המחיר והרבה יותר חשוב, האם יש ניגוד אינטרסים שהמשקיע צריך להכיר?

אסביר טיפה לעומק: ישנם בעצם שני סוגים של נותני שירות בכל הקשור להשקעה בחו"ל. הסוג הראשון הוא של חברות ליווי וייעוץ (גילוי נאות, כמו שאני עושה בפורטוגל וקפריסין למשל) שבעצם

מרוויחות, בדיוק כפי שצוין, מהליווי והייעוץ למשקיע וזה אמור להיעשות בצורה אובייקטיבית לחלוטין. כלומר, החברה או האדם שנותנים את שירותי הליווי יעשו כמיטב יכולתם לעזור למשקיע בתהליך הבירוקרטי, מציאת נכס אטרקטיבי, לעשות משא ומתן להוזלת הנכס, עזרה בקבלת מימון ומשכנתא ואפילו מציאת שוכר. מן הסתם, כל תהליך שכזה עולה כסף וכפי שצוין זה לגיטימי לחלוטין ויש פה מצב ששני הצדדים מרוויחים ממנו.

הסוג השני הינו חברות משווקות, שבעצם מגיעות מהצד של הנכס עצמו. מדובר בחברות בת של חברה יזמית שבונה או פשוט חברה משווקת שעובדת בשיתוף פעולה עם חברה יזמית כלשהי. אותה חברה משווקת למעשה לוקחת בלעדיות על בניין או שניים במדינת היעד, ומשווקת את הדירות למשקיעים פה בישראל. ב-99% מהמקרים, אותה חברה תעמיס את שווי הדירה ומחיר השיווק של היזם או 5%-20% כסכום נוסף. אגב, חשוב לי להבהיר שגם זה לגיטימי לחלוטין. אותה חברה גם תציע למשקיע את אותם שירותי ליווי שחברות הליווי מציעות באותן עלויות פחות או יותר.

הקטע הטריקי בסיפור הוא שלרוב, חברה משווקת בעצם תתחיל בכך שהיא תציע את עצמה דווקא ממקום של ליווי ועזרה ברכישת נכס במדינת היעד. לרוב, חברה משווקת לא באמת תגיד למשקיע שהיא מעמיסה סכום מהותי, מעל שווי מחיר הדירה בשוק. בגלל שהחברות הללו באו כביכול ממקום של ליווי אז המשקיע סומך עליהן, וכאשר הן מציעות לו דירות בנכסים ספציפיים הוא חושב שזה המחירים ופשוט מתקדם.

עכשיו אחזור על זה פעם שלישית, זה לגיטימי לחלוטין להעמיס, וגם לא מעט אני שומע מאנשים שאומרים "אין לי בעיה שיעמיסו עליי... העיקר שיעזרו לי לעשות עסקה טובה". עם זאת, אם יש משהו אחד שאני מנסה להעביר לכל המשקיעים והלקוחות שלי זה החשיבות של השכלה פיננסית; להבין לעומק את העסקה שעומדים לקחת בה חלק ולעשות שיעורי בית מקיפים ככל האפשר, או אפילו לשלם כמה שקלים ליועץ אובייקטיבי אחר שיתן חוות דעת נוספת על העסקה.

לדוגמא, אחת הסיבות שאני כותב את המאמר הזה הינה כי לקוח פנה אליי בשביל שירותי ייעוץ נדל"ן, בדיוק בשביל לקבל חוות דעת נוספת על השקעה שהוא עמד לבצע בחו"ל על דירה בשווי 140,000 יורו. לאחר בדיקה מקיפה שעשיתי, גיליתי שדירה כזאת בדיוק באותו אזור ולפי אותו מפרט נמכרת ב-105,000 יורו. הבדל של 35,000 יורו! זה מין הסתם מרים דגל אדום וחשוב להבין, אין בעיה לשלם יותר כסף על שירות איכותי אבל היכולת להרוויח בצורה משמעותית בכל עסקה, לאו דווקא בתחום הנדל"ן, הינה היכולת לקנות במחיר נמוך ממחיר השוק ולמכור במחיר גבוה ממחיר השוק. או לפחות לשאוף לכך.

אז איך יודעים מתי החברה או האדם שנתנים לי שירותי ליווי ויעוץ הם אובייקטיביים ומתי הם בעצם משווקים דירות שלהם?

האמת היא שיש שתי דרכים מאד פשוטות לדעת להבדיל ביניהם. הדרך הראשונה הינה פשוט לשאול בצורה ישירה האם השירות הוא אובייקטיבי

או שמדובר בשיווק של נכסים ספציפיים. הדרך השנייה היא פשוט לבחון את אותו אדם או גוף מלווה ולשאול האם הוא מוכן ללוות ולייעץ לנו כמשקיעים בנכסים שאיתרנו בעצמנו דרך מתווכים מקומיים. במידה והם מסכימים אז כנראה שאכן מדובר בשירות אובייקטיבי שאין לו אינטרס לגבי נכס מסוים שעליו מועמס סכום כספי לא מבוטל.

לסיכום

כפי שאמרתי פעמים רבות לאורך המאמר, זה לגיטימי לחלוטין להרוויח בעולם הזה וזה לא משנה אם זה בשירותי תיווך, ייעוץ, ליווי, יזמות ועוד הרבה דרכים ישירות אחרות. התפקיד שלנו כמשקיעים הוא לעשות שיעורי בית ולהבין איזה סוג של בעל מקצוע עומד מולנו, מה האינטרסים שלו והאם הוא תואם לאינטרסים ולמטרות שלנו.

תמ"א 38

תחילה נבין את משמעות השם של המושג שכולנו שומעים כל הזמן. תמ"א 38 היא תכנית מתאר ארצית מספר 38. תכנית מתאר ארצית זה שם כולל לתכנית שתקפה לכל שטחה של מדינת ישראל. התכנית קיבלה את המספר 38 עקב רצף מסוים של הכנת תכניות ברמה הארצית. לדוגמה תמ"א 2 היא תכנית כוללנית לפיתוח דרכים בארץ ישראל, תמ"א 35 היא תכנית כוללנית לייעודי קרקע ומרקמים ארציים דוגמת מרקם עירוני/כפרי וכדומה.

בלתי אפשר לתת כלים ואפשרויות בתחום הנדל"ן מבלי לדבר על תמ"א 38. רוב יזמי הנדל"ן

בישראל נוגעים בעולם התמ"א בצורה כזו או אחרת. אם כי הנושא נראה די מורכב מבחינה בירוקרטית וביצועית, דווקא תחום זה מתאים מאד ליזם הנדל"ן המתחיל. בפרק זה, נפרט את כל מכלול הנתונים ומושגי היסוד שבתחום וכמו כן, פרקטית, נראה כיצד תוכלו להשתלב בו במגוון דרכים שונות.

בשנת 2005 אושרה תכנית המתאר הארצית 38 ע"י המועצה הארצית לתכנון ובנייה. התוכנית נולדה כאשר המדינה הבינה שישנה בעיה לאומית עם עמידות מבני מגורים בשעת רעידת אדמה. לכן, בניגוד לדעת רוב הציבור, תמ"א 38 לא החלה כיוזמה עסקית, כדי ליצר אזורי בנייה חדשים או אפילו להשביח נכסים. היא התחילה מתוך חשש אמיתי שישנה סכנת חיים ממשית לאנשים שגרים באותם בניינים שזכאים להליך זה.

איזה בניין זכאי להיכלל בתמ"א 38?

1. היתר הבנייה ניתן לפני ה-1.1.1980.
 2. המבנה בעל שתי קומות לפחות, ובשטח של לפחות 400 מ"ר.
 3. קיום של דו"ח מטעם מהנדס מוסמך שאומר שהמבנה אינו עומד בתקן הדרוש, והבניין דורש חיזוק (תקן ישראלי 413).
 4. שיעור הסכמה של מספיק מבעלי הזכויות בבניין לביצוע הפרויקט (תלוי במסלול).
- מכיוון שעלויות החיזוק והעיבוי גבוהות ולמדינה עצמה אין את היכולת או הרצון לבצע את העבודות בעצמה, הוחלט לתת תמריץ כלכלי לשוק החופשי שייתן אינטרס ליזמים וקבלנים לבצע את העבודות בעצמם. התמריץ הכלכלי הוא זכויות בנייה נוספות על המבנה, כלומר לבנות דירות נוספות על מה שקיים. השאלה שכמובן עולה לכם עכשיו בראש

הינה, כמה דירות? התשובה לשאלה הזאת מורכבת ממספר גורמים כמו העיר, גודל השטח, יצירתיות אדריכלית ותכנונית, כלכליות וכמובן משתנה כתלות בסוג הפרויקט - הריסה (תמ"א 38 2) או חיזוק ועיבוי (תמ"א 38 1) שמיד ניגע בהבדלים ביניהם. מעבר לזכויות הבנייה הנוספות, קיימות גם הטבות במיסוי ליזמים.

תמ"א 38 הכניסה אלפי יזמים ואנשי מקצוע חדשים לתעשיית הנדל"ן וזאת כתוצאה משלוש סיבות עיקריות:

1. ביקוש והיצע – ישנם לפחות עשרות אלפי

בניינים העונים על הקריטריונים לביצוע של תמ"א 38 1/2. כתוצאה מכך, דיירי המבנים מחפשים יזמים וקבלנים שיהיו מוכנים לבצע את ההליך בבניין שלהם ולעיתים אף מתאחדים ועושים זאת בעצמם. מהצד השני, בגלל שיש כל כך הרבה מבנים ופוטנציאל, יש מספיק פרויקטים בשביל כולם ולכן נפתח שוק עצום חדש שנכון לשנת 2018 אחוזים בודדים ממנו מומשו.

2. תחומים רבים – תמ"א 38 טומן בחובו הליכים

רבים ושונים כמו איתור פרויקטים רלוונטיים, התעסקות מול הדיירים והחתמתם, עורכי דין מתמחים, משרדי תכנון ייעודיים, קבלנים ואנשי תיווך ושיווק וכו'. לכן, כתוצאה מכך נולדו יזמים רבים שבחרו לקחת אחד מתחומים חדשים אלו, להתמחות בו ולקבל תגמול נטו בזכותו (נפרט על כל אחד מהתפקידים בהמשך). לצורך ההסבר, ניתן דוגמא בה אדם הצליח להחתיים בניין בעל שלוש קומות ועשר דירות בעיר חולון לביצוע

תמ"א, ויוכל לקבל רק בעבור החתימות כ-400,000 ש"ח.

3. שטחים חדשים ועלות ראשונית – שוק יזמות הנדל"ן עד 2005 הכיל בעיקר יזמים/קבלנים שהיו קונים שטחים או נכסים ובונים עליהם, ותמ"א 38 בעצם הגדיל את היצע "הקרקעות" בצורה מהותית. כלומר, בערים כמו בת ים למשל, שכמעט ואין לה שטחים חדשים לבנייה וגם אם יש הם עולים הון תועפות, בזכות התמ"א כל בניין שעומד בקריטריונים (ויש המון כפי שהוסבר) הינו קרקע פוטנציאלית לביצוע יזמות נדל"ן. כמו כן, בעוד בעבר היה נדרש לשלם הון ראשוני עצום בתחילת היזמות, דווקא הגמישות בתשלומים בעולם התמ"א הינה מאד נוחה. ראשית, היזם לא צריך לשלם דבר מתחילת הדרך ועד סגירת הפרויקט חוץ מעלויות בירוקרטית ראשונית של עורך דין ולעיתים תכנון עקרוני שנמדדים באלפי שקלים בודדים. שנית, במקום לשלם על רכישת הנכס, היזם יכול ישר להתקדם לשלב התכנון וקבלת היתר הבנייה, וגם כן מדובר על עלויות נמוכות מאד מסה"כ עלות הפרויקט. ברגע שיש בידי היתר, הוא יכול כבר למכור את הדירות החדשות על הנייר ולהכניס כספים לצורך ביצוע הפרויקט וזה בעצם נותן לו "אוויר" תזרימי. בזכות הנתון הזה, הרבה מאד אנשים שלא עסקו בנדל"ן כי לא יכלו להרשות לעצמם אף לא את השלבים הראשונים וראו את הפוטנציאל הכלכלי והמינוף אשר קיים בתמ"א, נכנסו לתחום. כפי שצוין, כיום יש אלפי יזמים ולרובם

אין הכשרה מקצועית כלשהי של קבלן, אדריכל או עורך דין. פשוט אנשים עם ביטחון עצמי, הבנה של התחום וניצול הזדמנות מאד רווחית.

השקעה בקרקע

האם כדאי להשקיע ברכישת יחידות קרקע?

אולי אחת ההשקעות הכי נפוצות בישראל הינה רכישה יחידת קרקע עם החלום שיום אחד היא תהפוך לדירה. אבל מה האותיות הקטנות שלא מספרים לכם ולמי השקעה כזו מתאימה?

מה מוכרים לנו?

"תקנו אדמות, לא מייצרים עוד כאלה" אמר מארק טוויין. בגדול, הוא צדק, אבל הוא לא התכוון לקנות בכל מחיר ובטח לא בלי להבין מה בדיוק אנחנו רוכשים. זאת כל הבעיה ברכישת קרקע תחת הכותרת "זכות לדירה", עוד לפני שבודקים את כדאיות ההשקעה ואם היא תואמת למטרות ולצרכים שלנו כמשקיעים (עוד אגיע לחלק הזה), אנחנו חייבים לבדוק דבר ראשון מה בדיוק מנסים למכור לנו. זה שהמצגת מרשימה ויש איש מכירות שמדבר על הקרקע בהתלהבות ומצהיר סטטוס תכנוני מסוים עם לוחות זמנים וזה שהוא מגבה את זה בשמאות "תקן 22", לא אומר כלל שכל מה שמספרים לנו הוא נכון. זה הזוי לקבל החלטה על השקעה במאות אלפי שקלים ויותר מבלי לחקור

לעומק. במידה ולא יודעים לחקור, התייעצות עם יועץ נדל"ן אובייקטיבי יעזור לנו להבין במה מדובר.

מהי ההשקעה בעצם?

עכשיו בואו נחזור לדבר על ההשקעה עצמה. בדרך כלל ברחבי הארץ ישנן חברות משווקות שמוכרות לנו יחידות קרקע בסטטוס חקלאי תחת הכותרת זכויות לדירה. כמובן שזה לא הסטטוס או המצב, אך הטענה היא בדרך כלל שהקרקע בתהליך הפשרה ויש תוכניות מטעם עירייה או מחוז או אפילו תכנית ארצית, ולאחר ההפשרה בעל הקרקע יקבל זכות לקרקע. הסיפור בדרך כלל גם מתלווה בלוחות זמנים משוערים כלשהם וכפי שהוזכר, דוח מרשים של שמאי שנקרא "תקן 22".

האם כדאי לרכוש שטח?

אז עכשיו ננסה לנתח את העסקה בצורה קצת יותר מקצועית ונבין למי זה מתאים. ראשית חשוב לי להבהיר: השקעה בזכויות לקרקע אינה השקעה רעה. סביר להניח שמי שישקיע ביחידות קרקע במיקומים טובים לאחר בדיקה שבאמת מדובר בקרקע עם אופק תכנוני כלשהו, ירוויח מההשקעה שלו ולא בהכרח מאקזיט לאחר הפשרה או כי יש דירה בסוף. זאת מהסיבה הפשוטה שבאמת מחיר הקרקע יעלה משנה לשנה כתוצאה מהעלייה הטבעית של השוק.

הבעיה המרכזית בכל הסיפור הזה הינה משתנה הזמן. כלומר, כמה זמן באמת ייקח עד שתופשר הקרקע ויהיה שינוי יעוד. ספוילר: הבחור שמכר להם בסבירות גבוהה מאד דיבר מבלי לדעת ואין לו מושג וגם ברוב המקרים יגיד המוכר שהוא לא מתחייב וזה לא בטוח. זאת מכיוון שבאמת לא ניתן לדעת, הועדות לתכנון בישראל זזות לאט באופן קיצוני, וגם אזור מאד אטרקטיבי שיש עליו המון לוביזם לקידום יכול להיות תקוע עשרות שנים.

שנית, צריך להבין שגם בהנחה והקרקע הופשרה זה לא אומר שאפשר כבר לעלות על הקרקע ולבנות, ממש לא. יש להכין תוכניות מפורטות, לאחד את בעלי החלקות ולהביא יזם שיכנס לפעולה. גם אם השלבים הללו הולכים חלק (והם לא), הם לוקחים גם שנים רבות.

האם זכות לדירה היא ודאית?

לגבי הזכות לדירה המובטחת, לצערי גם במקרה זה מדובר באי וודאות מוחלטת. אף לא יכול להבטיח שחלקת מאה מטר תהיה שווה לזכות לדירה כי אם למשל הגדירו לפי התוכנית שאושרה שכל דונם (1000 מטר) זכאי לשש זכויות לדירה, אז בחישוב מהיר צריך חלקה של 166 מטר. במצב כזה, בעל הקרקע שרכש רק מאה מטר בבעיה וצריך למכור או להתאחד.

עד כמה אפשר לסמוך על שמאות "תקן

22"?

בשלב זה חשוב לי לציין שוב לגבי אותה שמאות תקן 22 שלצערי, למרות שמדובר על דו"ח

שבאמת נעשה על ידי שמאי, בסופו של דבר מדובר בכלי שיווקי והדו"ח בעצם אמור לייצר אופק תכנוני, לוחות זמנים והכי חשוב כמובן מחירי שווי לקרקע. אני מזלזל בזה בצער כי הרי גם אני הייתי רוצה להאמין ששמאי לא יכין דו"ח שכזה סתם, אבל אני אישית מכיר שמאים שבסופו של דבר אם אשלם להם יכתבו כל מה שאגיד להם בדו"ח.

מיסים ברכישת קרקע

נמשיך עם הוצאות נוספות. ההוצאה הכי מעצבנת בסיפור היא מס היטל השבחה. יש גם מס רכישה ביחידת קרקע, אבל ללא ספק החלק היותר כואב בסיפור הינו היטל השבחה. נניח והקרקע הופשרה ואיזה כיף, במקום שיהיה לי דונם קרקע חקלאית כעת יש לי דונם קרקע למגורים ששווה כמובן הרבה יותר כסף. לכן, המדינה היקרה שלנו בשלב זה תודיע לנו שאנחנו חייבים מס בשם היטל השבחה שתאמינו או לא, הוא 50 אחוז משווי ההשבחה. כלומר, אם הקרקע נרכשה ב-100,000 ש"ח וכעת שווה 500,000 ש"ח (400,000 ש"ח עליית ערך), המדינה תבקש 200,000 ש"ח. צריך להבין שזה נעשה בצורה לא מדויקת, ולכן אפשר לבקש הפחתת היטל השבחה.

הקרקע שלי הופשרה, מה הלאה?

לאחר מכן, צריך להבין שגם אם איחדו את כל בעלי הקרקע ויש יזם שרוצה להתקדם ולבנות בניין, אז אני כבעל הקרקע צריך כמובן להשתתף בכל ההוצאות הקשורים לדירה שלי וזאת אומרת הוצאות

תכנון להיתר וכמובן בנייה. בעצם, מה שנחסך בתהליך זה תשלום עבור הזכות לדירה.

למי מתאים לרכוש שטח יחידות קרקע?

עכשיו שאנחנו מבינים יותר טוב את האותיות הקטנות, בואו ננסה לנתח את כדאיות ההשקעה. הרבה אנשים פונים אליי לגבי השקעות בקרקעות ואני תמיד אומר שמלבד מיקום הקרקע והמחיר, ההשקעה תלויה מאוד בהרכב ההון של המשקיע, כלומר במה הוא כבר מושקע היום ומה היכולות הכלכליות שלו. השקעה ביחידת קרקע פרושה להשכיב סכום כסף נזיל לשנים רבות מבלי לראות הכנסה כלשהי וזאת פעולה שלא מתאימה לכל משקיע. למשל, הגיוני שאדם שכבר יש לו 4-5 דירות, נכסים בחו"ל, הכנסה יציבה וסכום כסף נזיל גבוה, יפזר סיכון וישקיע בכל מיני יחידות קרקע כי שוב, אין לו לחץ על הכסף.

לעומת זאת, משקיעים רבים שלא מבוססים כלכלית מגיעים אליי עם סכומים שחסכו (באזור ה-200-100 אלף שקלים), ושואלים אותי האם כדאי לרכוש יחידות קרקע. לאותם אנשים אני מציע בחום לשכוח מהנושא כי מדובר עבורם בסכום כסף משמעותי מאד שאינם יכולים פשוט לשים ולשכוח ממנו. ישנן אלטרנטיבות יותר טובות עבורם כמו למשל דירות זולות בפריפריה אשר גם מכניסות תשואה שוטפת וגם יש בהן עליות ערך, דירות בחו"ל כמו למשל בפורטוגל, או אפילו פשוט לשים במכשירים פיננסיים כמו קופת גמל להשקעה או פוליסת חסכון.

סיכום

לסיכום, ברכישת יחידות קרקע עם אופק תכנוני יש לא מעט חסרונות אבל זאת כן יכולה להיות השקעה טובה. זאת בתנאי שבדקתם לעומק את הסטטוס התכנוני והיעוד של הקרקע על ידי יועץ צד שלישי אובייקטיבי, ואתם מבינים את כלל המשתנים של זמן, עלויות נוספות, תלות בגורמים נוספים, מיסוי, אלטרנטיבות והתאמה לסגנון ההשקעה שלכם כמשקיעים לפי הסכום שלכם. השקעה ביחידת קרקע מתאימה בדרך כלל לאנשים אמידים מאד כחלק מאסטרטגיית פיזור השקעות עם מנטליות של שגר ושכח. כלומר, לשים סכום של כסף שאינו קריטי למשקיע לתקופת זמן לא ידועה ולכן בלי תלות בכסף.

עסקת אופציה

עסקת אופציה הינה בעצם כריתת הסכם עם בעל נכס, אשר אומר שלקונה יש את האופציה לרכוש את הקרקע במחיר X בתקופת זמן מסוימת כאשר במהלכה עליו לשים סכום מוגדר מראש שבמידה ולא ירכוש את הנכס יישאר אצל המוכר.

בתחום הנדל"ן ישנם הרבה אלמנטים של סוגי השקעות ויזמות ובשני התחומים ניתן פחות או יותר לדעת מהן התשואות שנעשה בשוק. עסקת אופציה הינה חריגה מכל סוגי יזמות הנדל"ן, כי אין גבול לרווחיות וסוגי העסקאות שניתן לבצע תחת הכותרת הזאת. ללא ספק, מכל היזמים ומשקיעי הנדל"ן

שפגשתי בחיי, הרווחיים ביותר היו אותם אנשים שביצעו עסקאות אופציה.

מה זאת עסקת אופציה?

עסקת אופציה היא עסקה שבה קונה מעוניין ברכישת נכס מסוים לשימוש פרטית או לצורכי תיווך/יזמות (אסביר בהמשך), אך מסיבות שונות אינו רוצה לרכוש את הנכס באותו מעמד ורק מעוניין לשמור את הזכות הבלעדית לרכוש את הנכס בתקופת זמן מוגדרת מראש ושאינו עולה על תקופה של 24 חודשים. על מנת לשריין את הזכות הזאת, עליו להפקיד עד 5% מגובה סכום המימוש של רכישת הנכס אצל בעל הנכס, ובמידה והוא לא מימש את האופציה לרכישה אז הסכום נשאר אצל המוכר וכמובן שהרוכש מאבד כל אחיזה או זכויות כלשהן בנכס.

דוגמא לעסקת אופציה

מצאנו קרקע ליזמות שעליה ניתן לבנות בניין ובעל הנכס מעוניין למכור אותה ב-5 מיליון ש"ח. אנחנו כיזמים צעירים מאד רוצים לבצע את העסקה אך אין לנו 5 מיליון ש"ח במעמד מציאת העסקה. עם זאת, אנחנו יודעים שנוכל לגייס את הסכום בתקופה יחסית קצרה ממשקיעים אבל לא רוצים לקחת את הסיכון שבאותה תקופה מישהו יבוא וירכוש את הנכס במקומו. לכן, נציע לבעל הנכס עסקת אופציה לשלושה חודשים (לדוגמא) שבה נסגור על המחיר שהוא רוצה (5 מיליון) ונביא לו 250,000 ש"ח. כעת יהיה עלינו להשלים את סכום הרכישה בשלושת

החודשים הבאים או שנאבד את הסכום ששמנו. כמובן שבאותה תקופה בעל הנכס אינו יכול לעשות דבר עם הנכס וגם אם ירצה לעלות את המחיר זה לא אפשרי.

מיסוי בעסקת אופציה

את החלק של המיסוי צריך לחלק לשניים: השלב הראשון הוא עסקת האופציה עצמה והתקופה שעליה היא חלה, והשני הוא מימוש האופציה. החלק הראשון פטור מכל מיסוי כי בעצם לא נעשתה עסקת מקרקעין ולכן לא חל מיסוי מקרקעין כלשהו. בשלב השני, במידה ויש מימוש, כמובן שחלים מיסים כגון מס רכישה בצד הרוכש ומס שבח בצד של המוכר במידה ורלוונטי.

איך באמת מרוויחים מעסקת אופציה?

בהתחלה הסברתי שהיזמים/משקיעים הרווחיים ביותר שהכרתי בחיי היו כאלה שעשו את הונם באמצעות עסקאות אופציה. קשה להגיד שזאת יזמות טהורה ואני האמת אוהב לקרוא לזה תיווך למתקדמים.

אתן דוגמא לצורך ההסברה, נגיד ויש אדם בעל קרקע של 10 דונם והוא מעוניין למכור את הקרקע ב-10 מיליון ש"ח. מגיע אדם או חברה ומציע לאותו אדם עסקת אופציה לשנה בסכום המבוקש. מה שעושה אותו אדם או חברה זה בעצם לפצל את הקרקע במהלך תקופה האופציה. לצורך הפשטות של הדוגמא, נפצל את הקרקע לחתיכות של דונם אחד (בדרך כלל מפרקים להרבה יותר חתיכות) וכל

יחידה תימכר ב-1.4 מיליון. בהנחה ומכרו את הכל, במהלך התקופה בעצם הכניסו 14 מיליון ש"ח. 10 מתוכם הלכו לבעל הנכס כדי לממש את הרכישה, ונוצר רווח של 4 מיליון ש"ח באותה שנה!
 חשוב להבין משהו מהדוגמא הנ"ל, מרבית הקרקעות בארץ אשר משווקות למכירה הן קרקעות בעסקאות אופציה בדיוק לפי הדוגמא שהסברתי כאן.

דוגמא נוספת (מניסיון) לעסקת אופציה

יזם נדל"ן שאני עובד איתו די הרבה מצא הזדמנות ייחודית של בניין שלם אשר הבעלים רצה 21 מיליון ש"ח והיה מדובר על כ-9 מיליון ש"ח מתחת למחיר השוק. לצערו של היזם לא היה לו מספיק כסף, אך בגלל שמדובר בעסקה כזו משתלמת הוא החליט בכל זאת לעשות עסקת אופציה, שם כמיליון ש"ח לכריתת הסכם המכר על הבניין ב-35 מיליון ש"ח. כלומר רווח של 14 מיליון ש"ח!

היתרון של עסקת אופציה

היתרון המרכזי של עסקת אופציה הוא אפשרות המינוף והיכולת לבצע עסקאות גדולות עם סכומים קטנים. ברגע שסגרנו עסקת אופציה, לאותה תקופה הנכס הוא בסופו של דבר "שלנו" כמעט בכל המובנים ולכן אם נרצה למכור בהרבה יותר כסף או לגייס כסף להשלמת העסקה, ניתן לעשות זאת מבלי לחשוש שיעקפו אותנו.

החיסרון של עסקת אופציה

החיסרון הוא די ברור, במידה ולא נצליח לבצע את היזמות שנרצה או למכור את האופציה בדרך כלשהי יעמדו בפנינו שתי אופציות: לממש את האופציה, וזה אומר לשלם עוד 95% מהסכום או לאבד את הסכום הראשוני. שתי האופציות לרוב מאכזבות.

עסקאות אופציה בחו"ל

עסקאות אופציה אינן דבר שהומצא בישראל והאמת שמשתמשים בהן במדינות רבות בעולם כמו ארה"ב, פורטוגל יוון ועוד. המגבלות של עסקת אופציה בדבר סכום הכסף, התקופה ואפילו נושא המיסוי משתנות בין מדינה למדינה וזה כמובן לא אפשרי לסקור את כולן, אבל ניתן בחיפוש פשוט בגוגל להבין מה המגבלות בכל מדינה.

סיכום

בין אם את/ה יזם, משקיע או מתווך אשר רוצה לעשות את הצעד הבא בקריירה, עסקת אופציה היא כלי שחשוב להכיר אשר פותח המון אפשרויות לדרכים שונות להרוויח הרבה כסף בתחום הנדל"ן. עסקת אופציה הינה אולי הדרך היחידה באמת לעשות מאות של אחוזי רווח על ההון העצמי שלנו בתחום הנדל"ן ובטווח של כשנה.

יועץ/ייעוץ נדל"ן

יועץ נדל"ן הינו איש מקצוע עם רקע וניסיון בתחום הנדל"ן עם עדיפות לתכנון ובנייה וכמובן

ליזמות נדל"ן, אשר בוחן עסקאות נדל"ן בצורה אובייקטיבית לפי מספר פרמטרים כאשר כל העומד בפניו הוא טובת הלקוח וחשיפת תמונת מצב אובייקטיבית ושקופה בפני הלקוח כך שיבין את טיב העסקה שהוא עומד לבצע והאם ישנן אלטרנטיבות עדיפות.

*הערה חשובה - הרבה מאד מתווכים מכנים את עצמם יועצי נדל"ן כי זה נשמע יותר טוב מתיווך נדל"ן, אבל אין שום קשר בין מתווך נדל"ן ליועץ נדל"ן.

אז מהם אותם פרמטרים שיועץ נדל"ן בוחן מבחינת העסקה?

1. עלות הנכס

האם עלות הנכס שהלקוח עומד לקנות היא לפי מחיר השוק, ואם היא גבוהה יותר, האם יש אלמנט שמצדיק את השווי. יועץ הנדל"ן בעצם עושה סוג של עבודת שמאות שבה הוא יעשה ניתוח שוק של מחיר הנכס ויציג בפני הלקוח את הנתונים והממצאים שיגלה בצורה כזו שתעזור ללקוח להבין את העלות ואת הכדאיות מבחינת המחיר נטו.

2. בדיקת זכויות בנייה

יועץ נדל"ן טוב ידע בעצמו או באמצעות אדריכלים ואנשי תכנון לבחון את הנכס מבחינת הזכויות אשר קיימות בו, ולהבין מה בדיוק הלקוח עומד לקנות. זוהי בדיקה קריטית שלעיתים רבות גם יזמי נדל"ן מקצועיים נדרשים לשירותים אלו כדי להבין האם יש חריגות בנייה בנכס, מה המצב

התכנוני של הנכס (רלוונטי במיוחד לקרקעות), צפי עתידי להשבחה, אפשרויות להגדלת זכויות בנייה ולהגדיל את השטח הבנוי, האם ניתן להוציא היתר בנייה ועוד המון נתונים שבדיקת זכויות מאפשר לגלות.

דוגמא לייעוץ נדל"ן

הרבה מאד חברות מוכרות בישראל שטחים וקרקעות בטענה שמדובר בשטחים עם זכויות בנייה עתידיות או אפילו יזמים שרוצים לקנות מגרש לבנייה. ברוב המקרים, אם איש מקצוע מתחום התכנון לא למד את הקרקע, עשה בדיקה של זכויות בנייה ובחן תוכניות ברשות מקומית או מחוזית או ארצית אשר חולפות על האזור, אז לא באמת ניתן לדעת והאדם שמוכר את המגרש בעצמו לא סגור על זה. לכן, מאד מומלץ לאנשים שעומדים לפני רכישת נכס נדל"ן מסוג של קרקע לקחת שירותים של יועץ נדל"ן או אפילו רק לבצע בדיקת זכויות לנכס כדי להבין לעומק מה מדובר. עלות השירות הינה זניחה לעומת גובה עלות ההשקעה.

החשיבות של יועץ נדל"ן

זה די הזוי להשקיע מאות אלפי שקלים ויותר על נכס נדל"ן מבלי לדעת במה בדיוק מדובר. לכן, מומלץ לקחת יועץ נדל"ן שיגיד בדיוק מה הלקוח עומד לקנות. דו"ח של יועץ נדל"ן יכול לנוע מ-1,000 ש"ח עד 10,000 ויותר, תלוי מאד בסוג וגודל העסקה. שוב, ביחס לעלות ההשקעה והרכישה של הנכס מדובר על עלות זניחה שיכולה לחסוך הרבה

מאד כסף על רכישת חתול בשק או אפילו רכישת נכס בלי שהבנו מה בדיוק אנחנו רוכשים.

3. אלטרנטיבות

תפקידו השלישי של יועץ נדל"ן הינו להציג אלטרנטיבות במידה ויש. הוא לא בהכרח צריך לשווק ללקוח נכסים אחרים אלא פשוט להראות לו מה קיים בשוק בסגנון של העסקה שהוא עומד לבצע ולהכניס זאת לסל השיקולים שלו. זה די מתחבר לשני הפרמטרים הקודמים מכיוון שלגבי מחיר הנכס למשל, יועץ הנדל"ן יראה ללקוח מהם המחירים של נכסים אחרים באזור ובמידה ויש נכסים שנמכרים במחיר יותר אטרקטיבי, אז מדובר באלטרנטיבה. כנ"ל לגבי בדיקת זכויות, אם מדובר למשל על קרקע בלי אופק תכנוני קרוב, היועץ יוכל להציג קרקעות באותו מחיר עם אופק תכנוני והשבחה יותר ראי.

יועץ נדל"ן להשקעות בחו"ל

תפקידו של יועץ נדל"ן מקצועי אינו מסתיים בגבולות מדינת ישראל. עם עליית השקעות הנדל"ן ורכישת נכסים בחו"ל ישנו צורך יותר מתמיד ביועץ נדל"ן אובייקטיבי שיעזור למשקיעים חסרי הבנה או ידע במדינות השונות. לכן, במידה ומבצעים רכישה של נכס או השקעה בחו"ל שווה גם לבדוק את האופציה של התייעצות עם יועץ נדל"ן. במקרה שלי למשל, אני מייעץ ומלווה משקיעי נדל"ן שרוצים לרכוש דירה בפורטוגל.

שכר של יועץ נדל"ן

כפי שהוסבר, שכר יעוץ נדל"ן יכול לנוע בין 500 - 10,000 ש"ח, וזה תלוי מאד במה מדובר. לדוגמא, פגישת ייעוץ חד פעמית עם יועץ נדל"ן תעלה כ-500 ש"ח. אם רוצים לבצע בדיקת זכויות מדובר על 1,000 ש"ח ויותר, ובמידה ורוצים ליווי מלא וייעוץ לאורך הדרך המחיר עולה כמובן. עם זאת, במידה ורוצים יועץ השקעות נדל"ן, ישנם יועצים שישמחו לעשות זאת בחינם. חשוב להבהיר שאותם יועצים בונים על כך שבמידה ותשקיע דרכם בנכס כלשהו או אפילו השקעת אלטרנטיבית וכו', הם יקבלו דמי תיווך מהצד של המוכר וסביר להניח שגם מצד הלקוח.

יעוץ נדל"ן מומלץ

מן הסתם איני אובייקטיבי בשאלת יועץ נדל"ן מומלץ כי אני בעצמי יועץ נדל"ן בכיר. אבל בכל מקרה ישנם הרבה יועצי נדל"ן טובים. תמיד צריכה להיות עדיפות ליועצים בעלי יכולות והבנה תכנונית או אדריכלית, וכמובן כמו בכל תחום, כאלה שיש להם המלצות.

סיכום

יעוץ נדל"ן יכול לחסוך הרבה מאד כסף ע"י הימנעות מטעויות. כשעושים טעות בתחום הנדל"ן זה בדרך כלל עולה עשרות ומאות אלפי שקלים ולעיתים אפילו הרבה יותר. יועץ נדל"ן איכותי הינו איש מקצוע בעל ניסיון בתחום הנדל"ן ועדיפות בתחום התכנון האדריכלי. בסופו של דבר, יועץ נדל"ן

איכותי ומקצועי, מעבר לייעוץ אובייקטיבי לגבי הנכס, ידע להבין את הצורך של הלקוח ומה בדיוק הוא מחפש לעשות בעסקה. למעשה מדובר בליווי הלקוח כך ששיגי את המטרה שלו עם הבנה מוחלטת של התהליך והנכס עצמו ובמידה הצורך, השגת המטרה (בין אם השקעה ובין אם מגורים) בדרכים אחרות ואיתור של נכס אחר.

קבלן שיפוצים

כשזה נוגע לשיפוץ של דירה, בית או משרד, קבלן שיפוצים יכול להיות בן הברית הגדול ביותר שלכם. בין אם אתם מעוניינים לשפץ חדר בודד או לשפץ את כל הבית, קבלני שיפוצים הם אנשי המקצוע שיכולים לקחת את החזון שלכם ולהפוך אותו למציאות. כמו כן, רגע לפני שאתם מעסיקים איש מקצוע, חשוב להבין מי הוא קבלן השיפוצים ומה ההבדל בינו ובין שאר אנשי המקצוע הקשורים לעולם השיפוץ. שכן, קיימים הבדלים משמעותיים בניהם וקיימת חשיבות עליונה לבחירה מושכלת של קבלן שיפוצים מיומן.

מי הוא קבלן שיפוצים?

לפני הכול, חשוב להבין מי הוא קבלן השיפוצים ומה ההבדל בינו ובין שאר אנשי המקצוע בעולם השיפוצים. בציבור הרחב קיימת סברה מוטעית במסגרתה נהוג לחשוב כי קבלן שיפוצים הוא למעשה שיפוצניק, אך לא כך הדבר. באופן כללי, שיפוצניק הוא איש מקצוע שעוסק במו ידיו בתיקוני בניין שונים, לרבות סיווד קירות, טייח, צבע ועוד.

מנגד, קבלן שיפוצים הוא איש המקצוע שאחראי על התכנון, הניהול, הפיקוח והביצוע של פרויקט שיפוצים. כמו כן קבלן שיפוצים הוא מקצוע שמעוגן תחת חוק ייעודי, במסגרתו קבלני שיפוצים רשומים הם אנשי מקצוע בעלי ניסיון של חמש שנים לפחות בעבודות שיפוץ משמעותיות וכן עברו מבחן שמאפשר להם להירשם בפנקס הקבלנים.

צוות פועלים מיומן

כמו כן, מעבר להגדרה החוקית, קבלני שיפוצים ברוב המקרים יעסקו בפרויקטים משמעותיים יותר ומתוקצבים יותר. בהתאם, הם מחזיקים בצוות פועלים שלם בעלי מיומנויות שונות, כך שקבלן שיפוצים מוביל יאגד וינהל תחתיו צוות מקצועי שיידע לתת מענה רוחבי לכל צרכי השיפוץ. מנגד, שיפוצניק הוא בעל מקצוע שיידע לתת מענה לתיקונים ספציפיים, כמו למשל עבודות גבס קטנות, צביעה ועוד.

קבלן שיפוצים רשום

למרות שישנה הגדרה חוקית לקבלני שיפוצים, בפועל רוב קבלני השיפוצים לא רשומים בפנקס הקבלנים ונמנעים מההליך הבירוקרטי שכרוך ברישום. כלומר, עצם העובדה שקבלן שיפוצים לא רשום בפנקס לא מלמדת שהוא קבלן שיפוצים פחות טוב, אך במידה והקבלן רשום בפנקס הוא בהכרח כזה שעבר הכשרה מתאימה ובעל מיומנות לנהל פרויקט שיפוץ בסדר גודל משמעותי.

איך לבחור קבלן שיפוצים?

אחרי שהבנו מי הוא קבלן השיפוצים ומה מייחד אותו ביחס לבעלי מקצוע אחרים בעולם השיפוצים, חשוב להבין איך לבחור נכון. כדי לבצע בחירה נכונה ומושכלת, יש לקחת בחשבון מספר גורמים משמעותיים, כאלו שתשומת לב אליהם תבטיח בחירה שתענה על הצרכים הייחודיים שלכם. כדי לעשות סדר, ריכזתי עבורכם את הגורמים החשובים ביותר:

1. תבצעו מחקר יסודי ראשית, התחילו במחקר על קבלני שיפוץ מובילים. לשם כך, חפשו המלצות מחברים, משפחה או קולגות שעברו פרויקטים דומים. נוסף על כך, חפשו אחר ביקורות, המלצות וחוות דעת ברחבי האינטרנט, שכן המלצה טובה או ביקורת נוקבת יכולות להוות אינדיקציה מעולה לטיבו של קבלן השיפוצים.

2. תוודאו עמידה בכל התקנים כאמור, בניגוד למקצועות אחרים קבלני שיפוצים לא נוטים להירשם באופן רשמי כקבלני שיפוצים על פי חוק. יחד עם זאת, כשזה נוגע לעבודות שיפוץ ובנייה, אי אפשר להפריז בחשיבות של עמידה בנהלים ובתקני העבודה. שכן, כל פעולה רשלנות עלולה להוביל לתוצאות קטלניות. כדי להימנע מכך, אל תיקחו סיכונים ותעסיקו קבלן שיפוצים שמתחייב לעמידה בכל הנהלים הרלוונטיים.

3. תבררו על פרויקטים קודמים

כדי להבטיח שקבלן השיפוצים המיועד ידע לבצע ולנהל עבודה בסגנון שאתם זקוקים לו, תבררו אם הוא כבר ביצע עבודות דומות. מעבר לכך, תבקשו ממנו הפנייה ללקוחות קודמים, כך שתוכלו להתרשם בעצמכם בתוצרים שקבלן השיפוצים כבר הפיק. כמו כן, קבלן שיפוצים שמכבד את עצמו ואת עבודותיו, לא יחשוש לקשר אתכם ללקוחות קודמים. במידה ואתם יוצרים קשר עם לקוחות קודמים, שאלו אותם בנוגע לאמינותו של קבלן השיפוצים, העמידה שלו בזמנים, עלויות ושביעות הרצון הכללית.

4. העריכו את התקשורת בניכם
 תקשורת יעילה היא מרכיב הכרחי לפרויקט שיפוצים מוצלח. במהלך השיח הראשוני ביניכם, העריכו עד כמה הקבלן מקשיב לרעיונות שלכם, שואל שאלות רלוונטיות ומספק מידע ענייני. קבלן שיפוצים טוב אמור להיות מסוגל להבין את החזון שלכם ולתרגם אותו לתוכנית פרקטית. כמו כן, העריכו אם אתם מרגישים בנוח לעבוד עם הקבלן, שכן במהלך הפרויקט תידרשו לתקשורת מתמשכת, וכדאי שהיא תהיה נעימה.

שיפוץ דירה

כשזה נוגע לעבודות שיפוץ, שיפוצי דירה הם הנפוצים והמוכרים ביותר. בין אם עוברים דירה ובין אם מעוניינים לחדש את הדירה הקיימת, בשלב זה או אחר שיפוץ הוא בלתי נמנע. כמו כן, אם אתם ניצבים לפני שיפוץ כולל של כל הדירה, תצטרכו לעבוד מול קבלן שיפוצים, שכן באמצעות תכנון וניהול

של קבלן שיפוצים תוכלו לקבל תחת מטרייה אחת מענה לכל הצרכים שלכם.

נוסף על כך, לפני שניגשים להליך של שיפוץ דירה חשוב להגיע למספר הבנות ולקבל מספר החלטות בהקשר זה. למשל, במידה ותרצו לשפץ דירה להשקעה, תצטרכו לשים דגשים אחרים וכן לשלם מחירים שונים ביחס לשיפוץ לשם מגורים. יתרה מכך, במקרים רבים בלאי נקודתי בדירה שמצריך שיפוץ נקודתי עלול לפתות על בעל הדירה ללכת על שיפוץ כולל. אם אתם ניצבים מול החלטה דומה, כדאי שתיקחו בחשבון שיקולים כמו עלות, זמן, משאבים ואלטרנטיבות מגורים זמניות.

עלויות של שיפוץ דירה

אחד השיקולים המרכזיים שצריכים להנחות אתכם לפני שיפוץ הדירה הוא עניין העלויות. כשזה נוגע לשיפוץ קומפלט של הדירה כולה, מחיר העבודה הנהוג נע בין 1200 ל-2000 ש"ח למ"ר. חשוב לציין, המחירים האלו לא כוללים קנייה של חומרי גלם כמו ריצוף, קרמיקה, אלומיניום ועוד. בהתאם, המחיר הסופי למטר בפועל גבוה מכך, כשהמידה בה הוא יהיה יקר יותר תלויה בכמה תרצו להשקיע בחומרי הגלם ובאיזה סגנון של עבודה תבחרו עבור שיפוץ הדירה. באופן כללי, עלות של שיפוץ דירה משתנה בצורה משמעותית כתלות בגודל הדירה, נוחות הגישה לדירה, מיקומה בארץ, חומרי הגלם, סגנון השיפוץ והעבודות הכלולות במסגרת השיפוץ. באופן טבעי, לשאלה "כמה עולה שיפוץ דירה?" אין תשובה חד משמעית. יחד עם זאת, אם בכל זאת אתם רוצים להבין מה סדר הגודל, שיפוץ של דירה ברמת גימור

גבוהה כולל חומרי גלם עולה בממוצע כ-4,500 ש"ח למ"ר.

עלות של שיפוץ דירה חלקי

כמו שכבר הבנו, עלות של שיפוץ דירה משתנה בצורה דרמטית כתלות במספר גורמים. מן הסתם, ברור שגם עלויות של שיפוץ חלקי של הדירה ישתנו לפי אופי העבודה, חומרי הגלם וההיקף העבודה. בכל זאת, ריכזתי עבורכם כמה מהעבודות החלקיות הנפוצות והעלויות שלהן:

שיפוץ אמבטיה – מחיר שיפוץ האמבטיה
 ישתנה גם כן לפי הגודל, הרכיבים והעבודות שתרכו לבצע שם. באופן כללי, עלות ממוצעות לשיפוץ אמבטיה היא 15,000 - 30,000 ש"ח.

שיפוץ מטבח – כשזה נוגע לשיפוץ מטבח,
 האפשרויות הן אינסופיות ובהתאם טווח העלויות הוא רחב למדי. שיפוץ של מטבח יכול להתחיל ב-12,000 ש"ח ולהגיע גם ל-100,000 ש"ח, הכול תלוי כמה רחוק תרצו ללכת עם השיפוץ.

עבודות גבס – מחיר של בניית מחיצות גבס
 הוא 300 - 400 ש"ח למ"ר. באשר לחיפוי גבס באמצעות הדבקה, המחיר יהיה 100 - 290 ש"ח, אך חשוב לציין שמדובר בשיטה שלא מתאימה לכל המקרים.

עבודות ריצוף – מחירה של עבודת ריצוף
 לדירה הוא 350 - 500 ש"ח למ"ר. חשוב להבהיר, ברוב המקרים המחיר כולל פירוק ופינוי של הריצוף

הקודם, אך לא כולל מע"מ ולא כולל את מחיר האריחים החדשים.

כפי שכבר הספקתם להבין, עלות של שיפוץ היא לא עניין כל כך פשוט שכן קיימים גורמים רבים שמשפיעים על העלויות. לפני שאתם מתחילים לשפץ, דאגו להתייעץ עם קבלן שיפוצים אמין שיידע להמיר את השאיפות ואת מגבלות המחיר שלכם לתוכנית עבודה.

ביטוח שיפוץ דירה

בעלי דירות רבים מחזיקים בביטוח דירה שמכסה נזקים של פגיעות אש, אסונות טבע, גניבות ונזקי מים. יחד עם זאת, כשזה מגיע לשיפוצים העניין הופך למעט מורכב יותר, שכן פרויקט של שיפוץ הוא בעל פוטנציאל סיכון גבוה בהרבה ביחס לשגרה. שבירת קירות, עבודות צנרת, קרמיקות, עבודות זכוכית, כל אלו הן דוגמאות לעבודות שנעשות במסגרת שיפוץ דירה, כך שהסיכון לנזקי רכוש ונזקי גוף הוא די גבוה. כדי להבין איך זה עובד, ומי נושא באחריות במקרה של נזק, צריך לחלק את עניין הביטוח לשניים – ביטוח בעל הדירה וביטוח הקבלן:

• ביטוח שיפוץ – בעל הדירה

בהקשר של בעל הדירה, חלק מפוליסות ביטוח הדירה מכסות עלויות עבור נזקים בזמן שיפוץ. יחד עם זאת, ברוב המקרים במידה ואין הרחבה ייעודית לשיפוץ הכיסוי יהיה קטן וכזה שנוגע רק לנזקים נקודתיים. כדי למזער סיכונים ולהימנע מתשלום כבד במקרה של נזקים משמעותיים, כדאי ליצור קשר עם חברת הביטוח לפני תחילת

השיפוץ ולבצע את ההתאמות הדרושות. ביטוח שיפוץ אמור לכסות נזקי רכוש וחומרי בניין, כך שאם למשל הקרמיקה החדשה נשברת בזמן ההתקנה, הביטוח יכסה את עלות הנזק. נוסף על כך, קיים ביטוח שיפוץ שמכסה נזקי גוף שעלולים להיגרם במהלך השיפוץ בדירה, וכן נזקי רכוש שעשויים להיגרם לשכנים כתוצאה מהשיפוץ. יחד עם זאת, חשוב לציין שבלי קשר לביטוח שיפוץ של בעל הדירה, גם קבלן השיפוצים חייב בביטוח שיפוץ מטעמו.

- ביטוח שיפוץ – קבלן שיפוצים בדומה לאופן בו אתם כבעלי דירה צריכים להיות מכוסים בביטוח מתאים, גם קבלן השיפוצים צריך להחזיק בביטוח שיפוצים עבור נזקים פוטנציאליים. חשוב להבהיר, במידה ונגרם נזק לציוד, או לרכוש של השכנים וקבלן השיפוצים לא מבטח בביטוח שיפוץ דירה, אתם כבעלי הדירה עלולים גם כן לשאת בהשלכות ולהיות חשופים לתביעות. לשם כך, לפני שאם מעסיקים קבלן שיפוצים, תוודאו כי יש לו ביטוח שיפוץ דירה ואל תתביישו לשאול מה בדיוק כולל הביטוח ואילו נזקים הוא מכסה.

שיפוץ דירה בבניין משותף – חוקים

עד עכשיו דיברתי בעיקר על נקודת המבט של בעלי הדירות בכל מה שנוגע לפרויקט של שיפוץ. כמו שכבר הבנתם, מדובר בעסק לא פשוט בכלל שטומן בחובו אתגרים ודאגה להיבטים רבים, אך אם מתנהלים באופן נכון התוצר הסופי שווה את זה. יחד

עם זאת, עבור שכנים לדירה בה מתנהל פרויקט של שיפוץ, מדובר בכאב ראש אחד גדול, ובטח כשמדובר בבניין משותף. בהתאם, קיימים חוקים שמגבילים את מי שמבצע שיפוץ בדירה שלו כך שהפגיעה בזכויות ובאיכות החיים של השכנים תהיה מינימלית. אם אתם לקראת שיפוץ ולא רוצים להסתבך עם החוק, או מנגד אם אתם בצד השני של הדלת והשכנים שלכם משפצים, אלו החוקים החלים על שיפוץ של דירה בבניין משותף:

אין לבצע עבודות שיפוץ רועשות בימי חול בין השעות 20:00 בערב ל-07:00 בבוקר למחרת. בימי מנוחה, אין לבצע את העבודות הללו בין השעות 17:00 אחר הצהריים ל-07:00 בבוקר למחרת. ימי המנוחה הם שבתות וחגי ישראל, בנוסף אם בבניין מתגוררים דיירים בני דתות אחרות החוק חל גם על ימי המנוחה שלהם. האיסורים האלו חלים גם על עבודות שמתבצעות מחוץ לבניין המגורים במידה והעבודות גורמות לרעש שמהווה מטרד עבור דיירי הבניין.

שיפוץ משרד

כשזה מגיע למשרדים, אי אפשר להפריז בחשיבות של יצירת סביבת עבודה נעימה, נוחה ופרודוקטיבית. חלל משרדים מעוצב היטב וכזה ששופץ תוך מחשבה מעמיקה, יכול להיות בעל השפעה משמעותית על מורל העובדים, הפרודוקטיביות וההצלחה העסקית הכוללת. מתוך הכרה בכך, חברות רבות משקיעות זמן, מאמץ ומשאבים בשיפוץ משרדים כדי לייעל את מתחמי

העבודה שלהן וליצור אווירה ששמה דגש על שיתוף פעולה, יצרנות וחדשנות.

שיפוץ משרד - מה חשוב לדעת?

חשוב להבין, שיפוץ משרד בימים אלו לא עוסק רק בחידוש החזות הוויזואלית או בצורך לבצע תיקונים נדרשים. תכנון נכון של שיפוץ משרד כרוך במחשבה מחודשת של כל סביבת העבודה כך שהיא תתיישר עם יעדי החברה, ערכיה ותרבותה. בין אם מדובר במתיחת פנים קטנה ובין אם מדובר בשיפוץ מלא, שיפוץ משרד מוצלח אמור להתמקד ביתרונות רבים מעבר לאסתטיקה בלבד.

ניצול אפקטיבי של חלל העבודה

בראש ובראשונה, שיפוץ משרדים מתוכנן ומנוהל היטב מספק הזדמנות לייעל את ניצול השטח. ככל שחברות מתפתחות, הדרישות המרחביות שלהן משתנות בהתאם. שיפוץ משרד מאפשר הערכה מחודשת של אופן ניצול השטח הקיים, זיהוי אזורים שניתן לנצל טוב יותר וכאלה שניתן לייעד מחדש. על ידי מקסום יעילות החלל, חברות יכולות להכיל יותר עובדים במשרדים, לשלב טכנולוגיות חדשות או ליצור אזורים משותפים המעודדים עבודת צוות ואינטראקציה חיובית.

קידום של פרודוקטיביות ורווחת העובדים

שיפוץ משרד יכול גם לשפר את רווחת העובדים ואת הפרודוקטיביות שלהם. למשל, שיפוץ

ששם דגש על שילוב של אור טבעי, אוורור מותאם וריהוט ארגונומי עבור העובדים, יביא לסביבת עבודה מזמינה ובריאה יותר. על ידי שילוב תכונות אלו בתכניות השיפוץ, חברות יכולות לשפר את שביעות רצון העובדים, להפחית היעדרות ולהגדיל את הפרודוקטיביות.

שיפוץ קוסמטי למשרד

אחד מסוגי השיפוצים הנפוצים ביותר למשרד הוא השיפוץ הקוסמטי. באשר לשיפוץ מסוג זה, מטרתו העיקרית היא להביא לשדרוג החזות הוויזואלית של המשרד. כמו כן, המניעים לשיפוץ קוסמטי יכולים לנוע בין רצון לשנות אווירה ולהתחדש, ובין כורח מציאות כמו למשל נזקים ויזואליים שנוצרו במשרד. ברוב המקרים, שיפוץ משרד קוסמטי משלב עבודות כמו החלפת אריחים, טפטים, פרקטים, מנורות, שקעים ואביזרים בלויים אחרים. כמו כן, שיפוץ משרד קוסמטי יכול להגיע באופן נקודתי, אך יכול להיות מקיף ונרחב. במקרים בהם מדובר בתיקונים נקודתיים, אפשר יהיה להסתפק בשיפוצניק לשם ביצוע העבודה, אך במידה ועולה צורך לשיפוץ קוסמטי מקיף, כדאי להעסיק קבלן שיפוצים מוסמך שמתמחה בשיפוץ משרדים.

עלות שיפוץ משרד

כמו שכבר הבנו, עלויות של שיפוצים משתנות באופן ניכר כתלות במספר גורמים. כשזה נוגע לשיפוץ משרד, הדבר דומה ומחיר השיפוץ ישתנה באופן משמעותי לפי סוג העבודה, חומרי הגלם,

היקף העבודה, האזור בארץ, נוחות הגישה ועוד מספר גורמים שמשפיעים באופן ניכר. יחד עם זאת, ישנם מרכיבים ייחודיים שמשפיעים על העלות של שיפוץ משרד. הגורמים הללו נוגעים להוצאות מוכרות מול הרשויות וכן מאפיינים ספציפיים של עלות שיפוץ משרד למ"ר.

עלות שיפוץ משרד למטר

בממוצע, עלות של שיפוץ משרד למטר עומדת בטווח של 1,100 - 2,500 ש"ח למ"ר. ברוב המקרים, עלות זאת כוללת חומרי גלם ולא כוללת מע"מ. כמו שציינתי, ישנם גורמים ייחודיים שמשפיעים על המחיר למטר של שיפוץ משרד:

גודל – ככלל, כשזה נוגע לשיפוץ משרד ככל שהמשרד גדול יותר, כך העלות למטר תהיה נמוכה יותר. לדוגמה, בעלי משרד קטן בגודל של כ-50 מ"ר ידרשו לשלם עבור שיפוץ המשרד 2,000 - 2,500 ש"ח למ"ר, בעוד שבעלי משרד ענקי בגודל של כ-1000 מ"ר, ידרשו לשלם עבור שיפוץ המשרד 1,100 - 1900 ש"ח למ"ר.

סוג העבודה – טווח העלויות שהצגתי מתייחס לעבודה סטנדרטית. באופן טבעי, ככל שהחזון שלכם מצריך עבודה מורכבת יותר וחומרי גלם איכותיים יותר, המחיר יעלה.

הקפאת ארנונה – כבעלי משרדים, ייתכן שבזמן השיפוץ תהיו זכאים להקפאת ארנונה, משמע פטור משתלום הארנונה לאורך תקופת השיפוץ. חשוב להבהיר, לא כל החלפה של נורה או תיקון של סדק בקיר יוכל לזכות אתכם בהקפאת תשלומי ארנונה, ישנם תנאים מקדימים שצריכים להתממש.

כלל האצבע הבסיסי ביותר יהיה שלאורך תקופת השיפוץ המשרדים לא יהיו בשימוש מלא של העובדים במשרד. כבעלי משרד, אתם יודעים שעלות הארנונה לעסקים היא גבוה למדי, כך שהקפאת התשלום תוכל להוות הקלה כלכלית משמעותית.

הוצאות מוכרות שיפוץ משרד

כל עניין ההוצאות המוכרות הוא גם כן מרכיב מהותי בכל מה שנוגע לשיפוץ משרד. רגע לפני שנחזור לשיפוץ משרד, אתן הסבר קצר ותמציתי על הוצאות מוכרות. ככלל, רוב העסקים והחברות במדינת ישראל זכאים להחזרים כספיים מרשויות המדינה, ובעיקר מרשות המיסים. כמו כן, ההחזרים הללו נקראים החזרי מס והם מוחזרים עבור הוצאות שנקראות הוצאות מוכרות.

בחזרה לשיפוץ משרד, מדובר בהוצאה שבהחלט נכנסת תחת ההגדרה של הוצאות מוכרות. בהתאם, אני ממליץ לכם בחום לשמור תיעוד של כל קבלה, כל חשבונית, כל הוצאה וכל דבר שקשור בהתנהלות הפיננסית בהקשר של שיפוץ המשרד. שיפצתם את קירות המשרד? הוספתם ריהוט משרדי חדש? שמרו את החשבוניות, הגישו אותן בסוף שנת המס ותוכלו לקבל החזרים עבורן. כאשר מדובר בשיפוץ משרד בעל עלויות משמעותיות, קיימת חשיבות עליונה לשמירת כל תיעוד שקשור בהוצאה עבור השיפוץ, שכן ההחזרים עבור ההוצאות המוכרות יכולים להגיע לסכומים דרמטיים.

עבודות גמר בניה

עבודות גמר בניה דומות במהותן לעבודה של שיפוץ מעמיק, רק שהן נעשות בשלבי בניית מבנה חדש. כלומר, בתהליך שלם של בניית בית למשל, אחרי שמסיימים לבנות את שלד המבנה, מגיעים לשלב בו עובדים על פנים הבית. במסגרת תכנון עבודות גמר בנייה, בעצם מתרחשת הפרקטיקה במסגרתה ייקבע כיצד יראה המקום, כמה פונקציונלי הוא יהיה ועד כמה יהיה מותאם לבעלי הנכס. כמו כן, עבודות גמר בנייה הן כל העבודות שכוללות היבטים של אינסטלציה, נקודות חשמל, ריצוף, עבודות חשמל, עבודות צבע, עבודות טייח, חלונות, מטבח, דלתות אמבטיה ולמעשה כל דבר שניתן להתקין בדירה או במשרד אחרי שהשלד שלו נבנה.

עבודות גמר בניה משרד

כשזה נוגע לעולם המשרדים, המשמעות של עבודות גמר בניה קצת שונה ביחס למבני מגורים. שכן, במידה בו מבנה המשרדים ששימש כחלל משרדים של ענף שכולל בעיקר עבודות עם מחשבים, עובר לידיים של עצמאי שרוצה לעשות בו שימוש אחר לגמרי, כל המבנה יצטרך לעבור תכנון ועיצוב מחדש לחלוטין. כשזה המצב, המונח "שיפוץ" קצת רך ביחס לשינוי שצריך לעשות, כך שתצטרך להתבצע עבודה משמעותית ביותר על המבנה.

מי מבצע עבודות גמר בניה?

במקרים רבים, מי שמחליט על בניית בית מפקיד את כל העבודה בידי גורם אחד, לרוב קבלן מוסמך, שדואג לתהליך בניית הבית מהשלבים

הראשונים ועד מסירת המפתח וכניסה למגורים. יחד עם זאת, קיימים מקרים בהם מתגבשת הבנה שכדאי דווקא לפצל את העבודה בין גורמים שונים, כך שאת בניית השלד יבצע גורם אחד ואת עבודות גמר הבניה יבצע גורם אחד. במקרים אלו, קבלן גמר בניה או קבלן שיפוצים הם אנשי המקצוע שיכולים לגבש צוות מתאים לפי אופי העבודה, וכן לתכנן, לנהל ולפקח על כל שלבי עבודה גמר הבניה עד הגעה לתוצר הסופי.

לסיכום – בודקים לעומק לפני שמשפצים

שיפוץ הוא התחלה של תהליך שיכול להיחתם כהצלחה מסחררת או ככישלון חרוץ. מצד אחד, שיפוץ של דירה או משרד הוא הזדמנות להתחלה חדשה ולשדרוג, מצד שני תהליך של שיפוץ עלול להשתבש, להיות ארוך מהצפוי ובעל השלכות כלכליות מכבידות. כדי למזער נזקים ולהגיע לתוצאה הטובה ביותר, חשוב לדאוג שיעמוד לצידכם קבלן שיפוצים מהמדרגה הראשונה ובעל המאפיינים שיבטיחו את זה. כמו כן, חשוב לוודא שקבלן השיפוצים הפוטנציאלי מחזיק בביטוח שיפוצים מתאים, כזה שמבטיח שבמקרה הצורך לא תישאו בעלויות ובאחריות עבור תקלות ותאונות שונות. אז בין אם אתם מתכננים שיפוץ לדירה, לבית או למשרד, הכירו את הסיכונים ואת הדרכים באמצעותם תוכלו לחסוך עלויות ולממש את מטרת השיפוץ על הצד הטוב ביותר.

סיכום נדל"ן

אני די בטוחים שבשלב זה תסכימו איתי שהפרק אכן נתן לכם גישה וידע לענף הנדל"ן. קיבלתם מושגי יסוד והבנה איך תהליכים קורים פרקטית וכיצד להבשיל מול עסקה ראשונה או לעשות עסקה בצורה מושכלת יותר.

עם הידע שצברתם, תוכלו לקבל החלטות יותר חכמות ותדעו טוב יותר כיצד להוריד את הסיכון לטעות בצורה דרמטית. הספר הוא שלכם, תמיד תוכלו לחזור אליו ולקרוא שנית כדי לרענן את הזיכרון שלכם בכל מהלך שיתכן ותבצעו בנדל"ן, איך לבחון כלכליות או אמינות של עסקה או נכס, מה עליך לדעת לפני קבלת משכנתא, כיצד להתמודד עם עורכי דין, מתווכים, אנשי מקצוע ועוד כלים רבים.

ישנם אפיקי השקעה ויזמות רבים שבהם ניתן לעשות כסף ולייצר הכנסה מניבה אך אנחנו עומדים על כך ששוק הנדל"ן הינו האפיק האולטימטיבי מבחינת רווח, יציבות וסיכון נמוך. אנחנו עצמנו תמיד נחשפים לאפשרויות חדשות ושואפים לגדול לתחומים שונים אך אפיק הנדל"ן תמיד יהיה ליבת החברה ורשת הביטחון בשבילנו.

איך להתחיל ועצה אחרונה לדרך

במידה ותבחרו להיכנס לעולם הנדל"ן כמקצוע ודרך חיים, כיזמים - ראשית, כפי שאמרנו לאורכו של הספר, מילת המפתח בנדל"ן כמו בכל תחום היא ניסיון. במידה ואתם לא מגיעים ממשפחת אמידה או אשר עוסקת בנדל"ן בצורה כזו או אחרת (במילים אחרות, אתם מרוששים ואין מי שיעזור לכם),

ההתחלה הכי טובה תהיה בעבודה במשרות בתחום אשר לא דורשות ניסיון מוקדם ואת רוב העבודה תלמדו בפועל בשטח. למשל, דווקא תיווך הינה ההתחלה האידיאלית לפי דעתנו בעולם הנדל"ן. למרות שמדובר במקצוע נוראי שמעט מאד אנשים מצליחים בו לאורך זמן, תחום התיווך ייתן לכם כלים בפועל בשטח, קשרים (יזמים, עורכי דין, לקוחות ומשקיעים פוטנציאליים) וניסיון במשא ומתן, יחסי אנוש ופרקטיקה בנדל"ן. תחום התיווך הינו בית הספר הטוב יותר.

אופציה נוספת הינה להיכנס לתחום הבנייה. גם כאן, בהנחה ואתם חסרי השכלה אקדמאית בתחום, אין זה אומר שאתם לא יכולים בפועל להתחיל לעבוד עם חברה קבלנית וללמוד את תחום הבנייה מתוך אתר הבנייה. ידע בבנייה זהו כוח עצום שיכול לחסוך המון עלויות ולהיות שווה ערך רב ליזמים או לעצמכם כאשר תחליטו לעשות את עליית המדרגה ולבנות פרויקטים משלכם.

האופציה המושלמת להיכנס ישר לעולם היזמות כאיש נדל"ן הינה תמ"א 38 כפי שציינו בפרק העוסק בכך. כמעט ולא צריך ניסיון, מימון או ידע מקדים. תאורטית, עליכם לפנות רק לחברה כמו שלנו שתסביר לכן בגדול איזה סוג של בניינים היא מחפשת וחובת ההוכחה תהיה עליכם לאתר ולקדם זאת. כמו כן, כפי שצוין בפרק ישנם שלבים רבים בתמ"א, ותוכלו להתקדם מהר מאד משלב לשלב אם תהיו נחושים מספיק. הרבה מאוד כסף, ידע ואפיקי גדילה שמחכים לכם במידה ותבחרו בתמ"א.

ישנן כמובן דרכים נוספות להשתלב בתחום הנדל"ן כיוזמים הכוללות קבלת השכלה אקדמית כלשהי בתחמי אדריכלות, יעוץ פיננסי, הנדסת בניין

ועוד. ניתן גם להיכנס לעבוד באחת מחברות יזמות הנדל"ן הרבות, לצבור ניסיון ולהתחיל לקדם פרויקטים אישיים במקביל.

בהנחה ותחום הנדל"ן מעניין אתכם כאפיק להשקעה מניבה ובטוחה אך אתם לא באמת רוצים לעסוק בתחום ולהישאר בקריירה שלכם או פשוט לתת לכסף שלכם לעבוד בשבילכם העצה שלי גם כאן היא להתחיל בקטן ומשם לגדול. תנצלו את הכלים שהפרק הזה נתן לכם באיתור נכס פוטנציאלי שמתאים ליכולת הכלכלית שלכם, אשר יספק לכם תשואה גבוהה ככל האפשר. כן, קיימות עסקאות תשואה בישראל באזורים מסוימים ובטיימינג מסוים אשר ייצרו לכם תשואה של 7%-8% ואפילו יותר. יש להיות סבלניים ולא להתפשר עד שלא מוצאים עסקה מסוג זה.

נצלו את הכלים שרכשתם בפרק זה ובחנו אופציות של מימון כגון משכנתאות, הלוואות והכנסת שותפים (מומלץ תמיד שיהיו חברים/בני משפחה עם אותו חזון). תזכרו תמיד שכלל אצבע, כל עוד ההכנסה עולה על ההחזר והריבית הוגנת, תמיד עדיף להשתמש בכסף של הבנק.

כפי שבטח הבנתם אם קראתם את החלק לגבי השקעות בחו"ל, למרות שאנחנו לא ממש תומכים ברעיון, אנחנו ממליצים לבחון ברצינות את האופציה של ביצוע התהליך מההתחלה ועד הסוף אם כבר בחרתם בו. במידה ובחרתם להשתמש בשירותי אחת מהחברות הרבות שפועלות בישראל, תקראו כמה שיותר ביקורות על החברה. הכי טוב כמובן יהיה אם תפגשו ותדונו בנושא עם אדם אובייקטיבי שהשקיע באמצעות חברה שכזו וראה את

הכסף והתמורה המלאה כפי שהובטח על ההשקעה שלו.

אותו הדבר נכון גם במידה ובחרתם להתקדם עם אופציה של קרנות הון סיכון אשר עוסקות בתחום הנדל"ן. כפי שתוכלו לקרוא בפרק שרשמנו בנושא, גם הן אופציה למשקיע עם יתרונות רבים אך גם חסרונות ומספר אשליות שחשוב להבין לעומק לפני שמתקדמים אל עבר צעד שכזה.

אני מקווה שהפרק תרם ויתרום לכם, אני מקווה שחסכתי לכם לפחות טעות אחת מלעשות בעתיד, ושאוּלי אף פתחתי בפניכם דרך חדשה להכנסה כלכלית נוספת. וזכרו!

"כדי להצליח בהשקעות לא צריך להיות גאונים, כל מה שצריך זה לא לעשות את הטעויות שאחרים עושים" - וורן באפט

יזמות

עולם היזמות העסקית

כפי שהסברתי בפרק של התנהלות כלכלית, מרבית האנשים העשירים בעולם הם בכלל שכירים, אנשים שעבדו קשה, הגיעו למשכורות גבוהות, השכילו להשקיע את הכסף שלהם לאורך הדרך והגיעו לגיל השלישי, באזור שנות ה-60 וצפונה לחייהם, כשהם מבוססים כלכלית. מצד שני, לא כולם רוצים לחכות 30 שנה לפני שיצרו הון גדול. נוסף על כך, יכול מאד להיות שאותם אנשים עבדו בעבודות שלא אהבו ולמרות שהרוויחו כסף טוב, לא הרגישו טוב במהלך הדרך כי בסופו של דבר, 80% מהיום שלנו זה בזמן עבודה אז יש גם חיסרון במסלול החיים הזה.

יש בעולם שלוש דרכים לצבור הון ולהתעשר בצורה משמעותית ויחסית מהירה: הדרך הראשונה היא לזכות בלוטו, רק הסיכוי שזה יקרה הינו 1:16,000,000 אז אפשר למלא כרטיסים ולקוות לטוב אבל עדיף לפעול בדרכים שיש עליהן יותר שליטה. הדרך השנייה היא להתחתן עם מישהו/ עשיר/ה, אבל מחקרים מראים שזה לא שורד יותר מדי זמן וגם הסיכוי להתאהב במישהו/ עם הון עצום נמוך מאד. הדרך השלישית היא באמצעות יזמות עסקים.

ישראל היא בירת הסטארט-אפ העולמית כפי שאולי שמעתם, והאמת שזו תופעה מאד מוזרה כשחושבים על זה. אם תסתכלו איפה החינוך

הישראלי או איפה המיקום של ישראל בכל מיני קטגוריות חינוכיות כמו מתמטיקה, פיזיקה או תחומי מדע נוספים, אז אנחנו לא קרובים אפילו למקום הראשון. אם כך, מה גורם לנו פתאום בשנות ה-20 וה-30 שלנו להיות יזמים עסקיים מובילי בעולם? אני מאמין שהסיבה היא בשילוב מאד מיוחד שקורה לנו בישראל: החלק הראשון הינו שבתו הספר בישראל לא מספקים משמעת או מערכת חינוכית מעניינת במיוחד, ולכן התלמידים אמנם לא ממושמצים או משקיעים בלימודים, אבל כתוצאה מהחופש הזה מתפתחים אצלם חושי הדמיון והיצירתיות. בסניגפור לדוגמא, המשמעת היא אדוקה מאד והתלמידים מגיעים להישגים טובים בלימודים, אך מצד שני הופכים לסוג של רובוטים. החלק השני בשילוב הינו הצבא, אשר מקנה לנו את המשמעת שלא קיבלנו בנוסף ליכולות ניהול, הצבת מטרות והשגתן. השילוב בין הילדות היצירתית לצבא עם המשמעת והמטרות מייצר בישראל אוכלוסייה עם שאיפות, חלומות ורצון פרקטי להגשים אותם, וזה הגרעין שלפי דעתי מוביל לכל אותם סטארטאפים שקורים בישראל. יותר מכך, צריך להבין שגם ישראל עצמה בסופו של דבר היא סוג של סטארט-אפ.

הרבה אנשים חולמים להקים חברה או עסק ולהיות אדונים לעצמם אחרי אקזיט שיסדר את החיים שלהם ושל בני משפחתם, אך לצערי לא כל הנוצץ זהב. הסטטיסטיקה היא לא ורודה בכלל: רק כ-4% מהעסקים החדשים שורדים ומצליחים בישראל. יש המון סיבות לכך, מבעיות כספיות ותזרים מזומנים למריבות שותפים, מוצר או שיווק לא טוב וכמובן גם גורמים שלא בשליטתנו או במילים אחרות - מזל. עם זאת, אין ספק שאחד הגורמים המשמעותיים ביותר

ביזמות ועסקים הוא ידע והשכלה פיננסית. איך לוקחים עסק משלב הרעיון לשלב הביצוע? מבחינת מיסוי והיקף הכנסות מה עדיף, עוסק מורשה או חברה בע"מ? איך עובד עולם השיווק? מה הסיכונים המשפטיים בכל שלב ותהליך? אלו טיפים ועצות חשובות שצריך להכיר יזם בתחילת הדרך, לצד עוד המון מידע קריטי לפני יציאה למסע המורכב הזה. בכל הנושא הזה בדיוק יעסוק הפרק של היזמות.

סוגי עסקים בישראל

במדינת ישראל האפשרות להיות יזמים ואנשי עסקים קוסמת במיוחד לציבור הרחב, אך בעוד שחזון העסק עצמו נוטה להיות ברור, הדרך להגיע אליו קצת פחות ברורה. עוסק מורשה, עוסק פטור, חברה בע"מ, שותפות מוגבלת, כל אלו הן רק חלק מהדוגמאות לתשתיות חוקיות בעלות מאפיינים בירוקרטיים שונים עליהן החזון העסקי צריך לצמוח. אז מה מבדיל בניהן? מה עדיף ולמי זה מתאים?

הקמת עסק בישראל

במדינת ישראל, הקמת עסק חדש מחייבת את מקים או מקימי העסק להתאגד כעסק מוכר מול רשויות המדינה השונות. כמו כן, ההתאגדות תקבע במידה רבה את האופן בו יתנהל העסק החדש מול רשויות המדינה, השותפים העסקיים והלקוחות הפוטנציאליים.

כאמור, קיימים מספר סוגי התאגדויות, כך שהתאגדות לסוג העסק תיעשה על סמך מספר נתונים לרבות רמת ההכנסה של העסק, מיסוי, אחריות משפטית ועוד. בנוסף, גם אם עסק נתון התאגד לעסק מסוים, למשל עוסק פטור, הוא יכול

לעבור לצורת התאגדות אחרת בהתאם לצורך פנימי או דרישה חיצונית.

סוגי העסקים והחברות

אחרי שהבנו שקיימים סוגי עסקים שונים במדינת ישראל, הגיע הזמן להכיר אותם מקרוב. בפסקאות הבאות נציג בפניכם את סוגי ההתאגדויות השונות, נלמד את המאפיינים הייחודיים שלהם, ניגע בהבדלים בניהם ונבין איך בפועל פותחים עסק או חברה במדינת ישראל.

מה זה עוסק פטור

עוסק פטור, המכונה גם עוסק זעיר, הוא צורת התאגדות המיועדת לעסקים קטנים בעלי מחזור הכנסות צנוע באופן יחסי. בהתאם לגודל הקטן, עוסק פטור נהנה מהטבות בירוקרטיות ופיננסיות משמעותיות ביחס לסוגי העסקים האחרים. כדי להבין מה זה אומר, ניגש למאפיינים הייחודיים של עוסק פטור:

ממה פטור העוסק הפטור?

המילה "פטור" ממנה מורכב שם ההתאגדות עוסק פטור מתייחס לפטור מתשלומי מע"מ. כלומר, במידה והחלטתם לפתוח תיק עוסק פטור, תהיו פטורים מתשלומי מע"מ עבור העסקאות שלכם ובהתאם לא תגבו מע"מ מהלקוחות שלכם. כמו כן, עוסקים פטורים לא יכולים להוציא חשבוניות מס ללקוחות שלהם והם צריכים להפיק קבלות. חשוב

לציין, אמנם בעלי תיק עוסק פטור לא משלמים מע"מ, אך הם עדיין מחויבים בתשלומי מס וביטוח לאומי בהתאם לרמת ההכנסה שלהם.

מי יכול לפתוח תיק עוסק פטור?

הפטור מתשלומי מע"מ הוא פטור משמעותי בעל משמעויות כלכליות רבות. בהתאם, לא כל אחד יכול לפתוח תיק עוסק פטור ולזכות בהטבה הזאת. האפשרות להיות עצמאי עוסק פטור תלויה בשני הגורמים הבאים: מחזור ההכנסות וסוג המקצוע.

- מחזור ההכנסות – נכון לשנת 2023, מחזור ההכנסות המקסימלי של עסק עוסק פטור הוא 107,692 ש"ח בשנה. חשוב לציין, הסכום הזה מתייחס לסך ההכנסות ברוטו שהניבו העסקאות שנעשו במסגרת העסק, ולא לרווח הנקי. במידה ומחזור ההכנסות של העסק עולה על סכום זה, לא ניתן לקיים את העסק תחת הגדרה של עוסק פטור, בהתאם לא ניתן להנות מההטבות הקשורות בכך.
- סוג המקצוע – כל העוסקים במקצועות שמוגדרים כמקצועות חופשיים לא יוכלו לפתוח תיק עוסק פטור. עורכי דין, אדריכלים, פסיכולוגים, רופאים, מהנדסים, רואי חשבון, חוקרים פרטיים, כלכלנים, סוכני ביטוח, שמאיים, פיזיותרפיסטים, וטרינרים, כל אלו ועוד דוגמאות למקצועות שהעוסקים בהם לא יכולים לפתוח תיק עוסק פטור. חשוב לציין, גם במידה והעוסקים במקצועות הללו לא מגיעים לתקרת מחזור ההכנסות הם עדיין לא רשאים לעסוק לפתוח תיק עוסק פטור.

יתרונות של עוסק פטור

כאמור, עצמאים בעלי תיק עוסק פטור נהנים ממספר הטבות ייחודיות המבדילות בין עוסק פטור ובין התאגדויות שונות לעסק. כדי לעשות סדר, ריכזנו עבורכם את היתרונות המרכזיים של עוסק פטור ביחס לסוגי העסקים האחרים:

- פטור ממע"מ – עוסקים פטורים זוכים לפטור משתלום מע"מ עבור העסקאות שלהם במסגרת העסק. נכון לשנת 2023, גובה המע"מ עומד על 17% מגובה העסקה. מדובר בסכומים משמעותיים כך שניתן להגיע לחסכון ניכר כתוצאה מהפטור לו זכאים העוסקים הפטורים.
- דיווח למע"מ – עוסקים פטורים נדרשים להעביר דיווח למע"מ רק פעם בשנה. מנגד, כל העסקים האחרים נדרשים לתדירות דיווח גבוהה בהרבה, לדוגמה עוסק מורשה נדרש לדיווח פעם בחודשיים.
- הוצאות חשבוניות – תיק עוסק פטור קל מאוד לתפעול ביחס לעסקים אחרים. בהתאם, ההוצאות לרואה חשבון יהיו נמוכות באופן משמעותי ביחס לעסקים אחרים. גם במקרה זה, מדובר בהיבט שיכול להביא לחסכון כספי מצטבר ומשמעותי למדי. חסרונות של עוסק פטור

לצד היתרונות וההטבות שצוינו לעיל, קיימים מספר חסרונות מובנים ברישום כעוסק פטור. כדי להבין את התמונה המלאה, כדאי שתכירו גם את המגבלות שההכרה כעוסק פטור טומנת בחובה:

- תדמית – כעוסקים פטורים, מחזור ההכנסות המקסימלי שלכם נתון לגורמים מולם אתם מתנהלים עוד לפני שעשיתם פעולה כלשהי. כמו כן, גופים גדולים מייחסים לכך חשיבות רבה, ומעדיפים לשלם את המחיר הכלכלי כדי להבטיח שהם עובדים מול עסק שכבר ביסס את עצמו והוכיח את עצמו.
- תקרת עוסק פטור – במקרים רבים, עקב תקרת העוסק פטור עוסקים פטורים ניצבים בפני מחסום מנטלי שמונע מהעסק שלהם להתפתח ולגדול. שכן, כדי לזכות בהטבות הגלומות בעוסק פטור אי אפשר להכניס סכומים מסוימים של כסף. בהתאם, עוסקים פטורים רבים נמנעים מביצוע של עסקאות בעלות פוטנציאל משמעותי לפיתוח העסק שלהם.

איך לפתוח עוסק פטור?

הליך הפתיחה של תיק עוסק פטור הוא די פשוט וידידותי. לשם כך, נדרש הליך קצר מול מע"מ, מס הכנסה והביטוח הלאומי. באופן כללי, ניתן לפתוח עוסק פטור לבד, אך במידה וקיים קושי או מגבלת זמן, כדאי להיוועץ ברואה חשבון או יועץ מס כדי להקל ולהבטיח שההליך יבוצע על הצד הטוב ביותר.

עוסק מורשה

עוסק מורשה הוא עצמאי שמחזור ההכנסות שלו גבוה מההגבלה שנקבעה עבור עוסק פטור, או

מי שפועל כעצמאי באחד המקצועות החופשיים. כמו כן, עוסק פטור הוא התאגדות שיש לבצע בעיקר מטעמי התנהלות שקשורה לעולמות מיסוי ומע"מ. כאמור, פטור מתשלומי מע"מ ניתן רק לעוסקים פטורים, אך ישנם מספר מאפיינים של עוסקים מורשים שגם כן מטיבים בהיבט מיסוי.

מי יכול לפתוח עוסק מורשה?

בגדול, כל אחד יכול להיות עוסק מורשה. בניגוד לעוסק פטור, אין מגבלות מנהליות על פתיחת עוסק מורשה, אך הבחירה בהתאגדות זו צריכה להתכתב עם מחזור ההכנסות הקיים או הפוטנציאלי של העסק, שכן קיימים מחירים להתבססות עסקית כעוסק מורשה.

מאפיינים של עוסק מורשה

לעוסק מורשה קיימים מספר מאפיינים ייחודיים שמבחינים בינו ובין סוגי העסקים האחרים. לפני שמקימים תיק עוסק מורשה, חשוב להכיר את המאפיינים הללו וכן היתרונות והחסרונות הקשורים בהם:

- מחזור הכנסות – בשונה מעוסק פטור, לעוסק מורשה אין תקרת הכנסות ולא קיימת מגבלה על גובה ההכנסות השנתיות
- מע"מ – העוסק המורשה חייב לגבות מע"מ מלקוחותיו, וכן להעביר את סכומי הגבייה לרשות המיסים.

- חשבונות מס – עוסק מורשה חייב להפיק עבור הלקוחות שלו חשבונות מס. חובה שלא חלה על העוסק הפטור לצורך השוואה.
 - מס תשומות – אמנם עוסק מורשה חייב לגבות מע"מ ולהעביר אותו לרשות המיסים, אך הוא גם רשאי לקזז את המע"מ ששילם עבור הוצאות שוטפות שקשורות לתפעול העסק (מס תשומות). חשוב לציין, מדובר בפרוצדורה שעוסקים פטורים אינם יכולים לקיים.
 - דיווח למע"מ – עוסק מורשה חייב לדווח למע"מ כל חודשיים. כאמור, מדובר בתדירות גבוהה ביחס לעוסק פטור שמחויב לדווח פעם בשנה.
- יתרונות של עסק מורשה

על אף שישנן הטבות שלא עומדות לזכות העוסקים המורשים, ישנם גם יתרונות שכדאי להכיר ולקחת בחשבון:

- עבודה מול חברות אחרות – אמנם עוסקים מורשים חייבים לגבות מע"מ עבור העסקאות שלהם, אך במידה והם פועלים מול עוסקים מורשים וחברות אחרות, גביית המע"מ אינה משמעותית מפני שהיא מקוזזת בכל מקרה.
- תדמית – כתמונת מראה לעוסק פטור, בעל עוסק מורשה מצטייר כבעל עסק רציני ומצליח. שכן, ברוב המקרים רק עצמאיים עם מחזור הכנסות של למעלה מכמאה אלף שקלים יתנהלו כעוסק מורשה. במקרים רבים, גופים בוחרים לעבוד רק מול עסקים שנתפסים על ידם כרציניים.

- קיזוזים – במידה והקמת העסק נשענת בין היתר על השקעה ברכוש או בנכסים, פתיחה של עוסק מורשה יכולה לחסוך סכומים משמעותיים של כסף בשל היכולת לקזז את המע"מ מהעסקאות הללו. חסרונות של עוסק מורשה

כאמור, במסגרת התנהלות עסקית כעוסק מורשה נשמטות מספר הטבות וזכויות משמעותיות. כמו כן, עיקר החסרונות הם למעשה היפוך של היתרונות הקשורים בהתנהלות כעוסק פטור:

- גביית מע"מ – בניגוד לעוסק פטור, עוסק מורשה חייב לגבות מלקוחותיו מע"מ עבור העסקאות השונות. במקרים רבים, לקוחות יעדיפו להעסיק עוסקים פטורים כדי להימנע מתשלומי מע"מ.
- דיווח למע"מ – עוסק מורשה חייב בדיווח למע"מ אחת לחודשיים. לשם השוואה, מדובר בתדירות גבוהה פי שישה ביחס לעוסקים פטורים שחייבים בדיווח חד שנתי.
- הוצאות חשבוניות גבוהות – עוסק פטור יצטרך לשלם יותר עבור ניהול החשבונות שלו ביחס לעוסק פטור. כשמתבוננים בזה באופן מצטבר, מדובר בסכומים משמעותיים שכדאי לקחת בחשבון.

● איך פותחים עוסק מורשה?

פתיחת עוסק מורשה מותנית בהתנהלות מול שלושת המשרדים: מס הכנסה, מע"מ והביטוח הלאומי. כמו כן, ההליך כרוך במילוי טפסים, הפקת

מסמכים ומספר הליכים בירוקרטיים. בדומה לפתיחת עוסק פטור, ניתן לעשות זאת לבד אך סיוע של גורם מקצועי יקל על התהליך ויפשט אותו עבורכם.

מהי חברה?

בשונה מעסקים עצמאיים, בהם בעלי העסקים נושאים באחריות הבלעדית לחובות, בחברות האחריות מתחלקת גם בין המחזיקים במניות כך שהאחריות לא נופלת במלואה על "החברה". ביסודה, הקמת חברה מקלה על מייסדיה בהיבט של אחריות פיננסית. במילים אחרות, השיטה של הקמת חברה היא מעין שותפות עסקית בעלת מספר בלתי מוגבל של שותפים. באופן הזה, מיסדי החברה יכולים לפעל באופן הרבה יותר חופשי, לקחת סיכונים הכרחיים ולפתח את החברה בלי לחשוש מהשלכות קשות של כל סיכון.

מהי חברה בע"מ?

חברה בע"מ (בערבון מוגבל), היא חברה בה האחריות של בעלי המניות מוגבלת לפי הבנות שהוסכמו מראש. למשל, הגבלה נפוצה היא הגבלת הערבות עבור השתתפות בחובות של החברה. הרצינול העומד מאחורי חברה בע"מ הוא הפרדת אחריות בין החברה עצמה לבין בעלי המניות שלה. באופן הזה, קיימת הגבלת אחריות של בעלי המניות, כך שלא ניתן יהיה לתבוע אותם על סך תשלום שחורג משווי המניות שלהם בחברה. בדרך הזאת, בעלי המניות מוגנים מפני נזקים חסרי פרופורציה, דבר

שמעודד אותם להמשיך ולהשקיע בלי לחשוש מהפסדים דרמטיים.

מה ההבדל בין עוסק מורשה לחברה?

קיימים מספר הבדלים משמעותיים בין עוסק מורשה ובין חברה בע"מ. כדי להבין את ההבדלים המרכזיים, ניגע במספר קטגוריות ונשווה בין עוסק מורשה לחברה בע"מ:

קשרים עם רשויות המס השונות

בחברה בע"מ, בעל השליטה העיקרי הוא זה שיפתח תיק מול מס הכנסה ויגיש דו"ח שנתי. מעבר לכך, החברה כישות היא זאת שניצבת מול רשויות המס בשאר ההקשרים, כך שהאחריות לכך לא נופלת במלואה על מייסד החברה. אצל עוסק פטור, הוא זה שניצב מול רשויות המס השונות והוא שנושא באחריות המלאה בכל הנוגע לכך.

שיעורי מס

חברה בע"מ מחויבת בתשלום מס חברות וכן בתשלומי מס בחלוקת דיבידנדים. עוסק פטור חייב במס שולי לפי רמת ההכנסה שלו, כך שגובה המס משתנה משנה לשנה בהתאם להכנסה ולגורמים נוספים שיכולים להשפיע על כך.

מס על רווחים לא מחולקים

חברה בע"מ זוכה להטבה בדמות תשלום מס מופחת עבור רווחים המושקעים חזרה בחברה. כלומר, אם החברה בוחרת להשקיע את הרווחים שלה בתוך החברה ולא מחוצה לה, היא לא חייבת במיסוי נוסף. מנגד, עוסק מורשה לא נהנה מהטבה דומה ומשלם מס עבור כל הרווחים שלו בלי קשר למה שהוא בוחר לעשות עם הרווחים.

ניהול פנקסי חשבונות

חברה בע"מ מחויבת בשיטת הנהלת חשבונות כפולה. בפועל, המשמעות היא שנדרשים לכך יותר משאבים, עניין שכרוך בהוצאה כספית גבוהה יותר. באשר לעוסק מורשה, הוא לא חייב בשיטה הזאת וההוצאות שלו בהקשר זה קטנות יותר.

אחריות אישית

בחברה בע"מ האחריות האישית מצומצמת באופן משמעותי והיא מופנית אל החברה כישות נפרדת. במקרים מסוימים, למשל כאשר ניתנות ערבויות אישיות או כשבית המשפט פוסק כך, בעל העסק עלול להיות חשוף לתביעה. בהקשר זה, עוסק מורשה נושא באחריות המלאה וחשוף לתביעות וחובות. כמו כן, במקרים מסוימים הוצאה לפועל יכולה לגבות מעוסק פטור נכסים שכלל אינם קשורים לעסק שלו.

עלויות נוספות

בין דרישות רבות, חברה בע"מ חייבת להגיש דו"ח מבוקר ומבוסס שנכתב על ידי רואה חשבון. כמו כן, הקמת החברה תצטרך להיות בליווי של עורך דין מוסמך. בהתאם, לכל הדרישות הללו יהיו כרוכות בהוצאה כספית משמעותית. באשר לעוסק מורשה, ההוצאות שלו בהקשר הזה יהיו פחותות באופן ניכר והוא לא יידרש להליכים הללו.

מה עדיף חברה או עוסק פטור?

כאמור, קיימים משתנים רבים וכוחות מנוגדים שעליהם צריכה להתבסס ההחלטה באיזו התאגדות עסקית לבחור. לכן, כל מקרה עומד לגופו ואי אפשר לתת קביעה חותכת שתהיה רלוונטית לכל המקרים. באופן כללי, מבחינת כדאיות פיננסיות בעסקים בהם אין סיכון גבוה לתביעות אישיות של בעל העסק, כדאי להישאר עוסק פטור במידה וההכנסות אינן עולות על סכום של כ-40,000 ש"ח בחודש. עם זאת, תחת עיסוקים מסוימים ייתכן שגם בהכנסות נמוכות יותר עדיף להקים חברה.

שותפות מוגבלת

בהגדרה, שותפות היא גוף משפטי במסגרתו שני אנשים או יותר חוברים לשם ניהול עסק, כאשר סכום החברים המקסימלי בשותפות הוא 20. כמו כן, השותפים יכולים לחלק בניהם את הרווחים לפי הסכמות מוקדמות וכן הם חבים את החובות הקשורות בשותפות. בהתאם, קיימת אפשרות למודל של "שותפות מוגבלת", כך ששותף מוגבל הוא כזה שהאחריות שלו לחובות השותפות מוגבלות בסכום

ההשקעה שלו באותה השותפות. למעשה, שותף מוגבל דומה במאפיינים שלו לבעל מניות בחברה בע"מ.

מתי שותפות מוגבלת כדאית?

מודל של שותפות מוגבלת עשוי להיות כדאי הן לשותף המוגבל והן לשותף הכללי. באשר לשותף הכללי, שותף מוגבל למעשה מהווה תזרים עבור העסק, כך שהוא יכול לנהל אותו עם יותר משאבים. באשר לשותף המוגבל, השותפות מהווה מעין השקעה עבורו, אך כזאת שבה הוא לא נוטל סיכון שעולה על סכום ההשקעה שלו. עבור אנשים שמזהים פוטנציאל בעסק מסוים אך לא מעוניינים ליטול סיכון גבוה מידי, שותפות מוגבלת כשותף מוגבל עשויה להיות פתרון מצוין.

ברוב המקרים, לשותפות מוגבלת קיימים יתרונות בתחום המיסוי, כך שבחירה במודל של שותפות מוגבלת יכולה להיות עדיפה בהקשר זה. כמו כן, שותפות מוגבלת יכולה להיות גם בין חברות, כך שחברה אחת יכולה להיות שותפה כללית וחברה אחרת, או חברות אחרות, יכולות להיות שותפות מוגבלת.

איך מקימים שותפות מוגבלת?

במסגרת הקמת שותפות מוגבלת, השותפים חייבים להקים הסכם שמעגן את מעמדו של כל שותף במסגרת השותפות, וזאת לפי פקודת השותפויות. כמו כן, הקמת השותפות כרוכה במספר הליכים

בירוקרטיים מול הרשויות השונות, לרבות רישום אצל רשם השותפויות.

לסיכום – התאגדו לפי אופי העסק שלכם

מדינת ישראל מאפשרת ליזמים ובעלי העסקים השונים מספר אפשרויות התאגדות. כמו כן, לכל התאגדות ישנם מאפיינים ייחודיים ותנאים מוגדרים מראש. בהתאם, התאגדות צריכה להתבסס על מאפייניו היבשים של העסק הקיים או העסק הפוטנציאלי. בנוסף, כל התאגדות טומנת בחובה יתרונות וחסרונות, כך שהתאגדות מוצלחת תהיה כזאת שלוקחת בחשבון את כל המשתנים הרלוונטיים וממקסמת את המצב. חשוב לזכור, גם אם נבחרה תשתית עסקית, ניתן לשנות אותה ולבצע בה התאמות מחודשות לפי תובנות שעלולות להגיע עם הזמן, בהצלחה!

מיזם והקמה של סטארט-אפ

ישראל היא ללא ספק אומת הסטארט-אפ. מידי יום אנחנו שומעים על יותר ויותר חברות חדשות שקמות על ידי חבר'ה צעירים שחולמים על אקזיט בעשרות מיליוני דולרים. אבל מהו התהליך המסורתי שעובר כל סטארט-אפ? לכל אחד מהשלבים הבאים יש קטגוריה שלמה ומפורטת בצורה פרטנית וניתן לקרוא בהרחבה על טיפים אך בשלב זה, המסלול הינו הבסיס החשוב שצריך להכיר.

רעיון

אולי אחד השלבים הפשוטים אך החשובים ביותר. לבחור רעיון טוב, מקורי וייחודי אמנם נשמע כמו פעולה שרק הגאונים והמיוחדים בעולם יכולים, אבל האמת היא שעולים לנו רעיונות טובים כל הזמן, לא משנה אם זה כשאנחנו לבד בשירותים, עם חברים שותים בירה או סתם רואים טלוויזיה. היכולת לקחת רעיון ולהחליט לבצע אותו בפועל הוא האתגר האמיתי שיש להתמודד איתו. כל סטארט-אפ מתחיל בשלב הרעיון שהיזם מאמין בכל ליבו שהוא טוב. אחת הדרכים הטובות ביותר לבדוק איכות של רעיון הוא דווקא להשתמש בעיקרון השלילה. תחשבו למה הוא לא טוב ולמה הוא מיותר ואם הוא מצליח לעבור את עיקרון זה אז אולי שווה לעבור לשלב הבא.

מחקר מקדים

אז יש רעיון טוב, מה השלב הבא? עכשיו מתחילים לעבוד! אבל בהתחלה זה בעיקר עבודה שלכם. מחקר מקדים ברובו זה בדיקה מקיפה ככל האפשר על מנת לשלוט בתחום שאליו אתם עומדים להיכנס. מה נעשה בתחום? האם יש משהו שדומה לרעיון החדש? מהי עלות הביצוע של רעיון כזה? האם יש חוקים ורגולציה שצריך לעבור? איזה כוח אדם צריך בשביל לבצע אותו? מתכנתים? רופאים? אנשי שיווק? מכונאים? מהנדסים? מה היקף השוק? מה הפוטנציאל הכספי? ועוד המון המון שאלות שמומלץ לחקור עליהם ולהבין אם באמת יש התכנות ראלית ומה היא צורכת.

תוכנית עסקית

תוכנית עסקית היא בעצם לקחת את כל מה שלמדנו במחקר המקדים ולשים אותו על הנייר אבל עם תוכנית אסטרטגית ברורה לביצוע. זה אחד השלבים הקשים ביותר כי לתוכנית העסקית יש תפקיד חשוב מאד. מלבד העבודה שמדובר בתוכנית הפעולה שלכם להגשים את הרעיון למציאות, זהו הכלי שבעזרתו תוכלו להשיג משקיע. יש הרבה מאד סגנונות ומודלים של תוכניות עסקיות ובאמת צריך פה מומחיות מסוימת כי היא צריכה להיות ברורה, תכליתית ולמען האמת גם שיווקית.

השקעה

כמעט כל מיזם דורש השקעה כספית ראשונית כלשהי ואם מדובר במיזמים טכנולוגים, לרוב ההשקעה היא גבוהה. לעיתים אפשר להקים מיזם בסכומים נמוכים, אבל צמיחה, גדילה וניהול שוטף צורכים גם כן לא מעט כספים. מומלץ לרוב להשיג השקעה מאנשים פרטיים או קרנות השקעות אך מדובר בפעולה מאד קשה ומסובכת ועם המון אחריות. ראשית, צריך לדעת לאיזה סגנון משקיעים פונים. נשקול זאת לפי הסכום כמובן וגם לפי התחום, כי ישנם משקיעים אסטרטגיים רבים שיכולים לתרום עוד דברים חוץ מכסף. לרוב משקיעים מחפשים להשקיע ברעיונות טובים אבל יותר חשוב להם להשקיע באנשים כי הם אלה שיובילו את הפרויקט בסופו של דבר.

ביצוע

בהנחה ועברתם את כל השלבים, שלב הביצוע הוא החלק הכי קריטי. בשלב זה, הסטטיסטיקה פועלת נגדכם. 96% מהסטארט-אפים נכשלים ונסגרים. זה לא משנה אם זה בעיות של כסף, שותפים, תוכנית ביצוע לא טובה או בכלל רעיון לא מוצלח, אלו פשוט הנתונים היבשים וחשוב להבין שלכולם היו את השאיפות והרצונות להצליח אבל משהו עצר אותם. לנהל מיזם ולהצמיח אותו אל עבר החלום של האקזיט זה ארוך, מלא מכשולים וימים קשים וגם אם עשיתם הכל נכון, יש אלמנט של מזל שצריך לקחת בחשבון. עם זאת, הביצוע הוא בעיקר תלוי בכם וחשוב להבין את זה.

אקזיט

חלום האקזיט גם הוא צריך להיות מתוכנן כי ישנם סוגים רבים של אקזיט. הנפקה בבורסה? מכירת החברה? חשוב להבין שמכיוון שמדובר באופציות כה שונות, לעיתים יש לבנות את החברה ולקדם אותה בצורה שתתאים לאקזיט שעליו אתם חולמים. למשל בחברה טכנולוגית, ניתן להרים מיזם פיתוחי של מוצר אחד ומראש להשקיע את המשאבים של הפיתוח והשיווק על מנת שיקנו את הטכנולוגיה. לעומת זאת, הנפקה בבורסה דורשת יותר ניסיון ושנות ותק בשוק על מנת להוכיח לציבור הרחב ששווה להשקיע בחברה כי זה הוכח בתקופה מסוימת.

לסיכום

אלו הם השלבים המסורתיים להקמת מיזם סטארט-אפ ומומלץ לפעול על בסיסם כי אם למשל תצאו לגיוס לפני תוכנית עסקית זה לא יצליח כנראה, אם תבנו תוכנית עסקית לפני עבודת מחקר מקדים היא לא תהיה טובה וכן הלאה וכן הלאה. זה תחום שלא מתאים לכל אחד אבל לאלה שכן מובטח עיסוק מעניין, מאתגר וחוויה מלמדת.

שותפים למיזם עסקי

נדיר מאד למצוא מיזם עסקי או סטארט-אפ שלא הוקם על ידי כמה שותפים אלא על ידי אדם בודד.

מצד אחד, ישנה האמרה המפורסמת שאם שותפים היה דבר טוב אז גם לאלוהים היה שותף, אבל מצד שני, למרות שיכולות להיות המון בעיות עם שותפים וחילוקי דעות ומריבות, האמת היא שלהקמת מיזם עם שותפים יש יתרונות רבים ואם להיות כנה זה מקל משמעותית על התהליך.

ראשית, חשוב להבין שבדרך כלל שותפות טובה מחלקת נכון את האחריות והמשימות השונות ולכן יש לקחת זאת בחשבון כשבחרים את השותפים. למרות שתמיד נחמד וכיף להיכנס לשותפות עם חברים טובים, יותר חכם ונכון לבחור אנשים שיודעים להשלים פערים שונים הנדרשים במיזם כך שחלוקת התפקידים תהיה יעילה. למשל, מיזם אידיאלי מכיל שלושה שותפים שלאחד יש ראש וניסיון עסקי ויוכל להתעסק בפיתוח ואסטרטגיה של העסק, התוכנית העסקית וכמובן בנושאים הכספיים; אחד אחר יבין את תחום השיווק וידע כיצד לטרגט

ולהגדיל את כמות הלקוחות והחשיפה של המיזם באמצעי השיווק הרבים הקיימים; והאדם השלישי יהיה בעל המקצוע, אם מדובר במיזם טכנולוגי למשל אז מהנדס או איש מחשבים אשר ידע פרקטית לבנות את המוצר ויבין את הצד הטכני.

בחיוו של מיזם לרוב נכנסים שותפים נוספים כגון משקיעים, או שותפים אסטרטגים למיניהם. הבחירה של מיהו השותף שאיתו נכנסים לעסקים היא קריטית מהסיבה הפשוטה שאחת המטרות המרכזיות של שותפות היא לחלק את האחריות והסיכון וכמובן לנהל שיח מועיל שיבנה משענת מנטלית בתהליך המשוגע הזה.

בשיקול של הכנסת שותפים למיזם חדש שרוצים להרים, רוב האנשים חושבים על חלוקת האחוזים ועל כך שהם ירוויחו יותר אם ישמרו את כלל האחוזים. תנו לי כבר בשלב זה לתת לכם טיפ קריטי, אל תתעסקו בזה כל כך הרבה בהתחלה. זכרו, מעל ל-95% מהמיזמים העסקיים נכשלים וכאשר הם מצליחים, בדרך כלל יש מספיק בשר ולא צריך להיות חמדנים. למשל, מה עדיף 80% ממיזם שנכשל או 5% ממיזם שהצליח? התשובה היא די ברורה אבל תנו לי להבהיר לכם שזה לא אומר שאתם ישר צריכים לוותר על האחוזים שלכם לשותפים, ממש לא! נהלו משא ומתן ונסו לשמור את מירב האחוזים שאתם יכולים כי בכל מקרה סביר להניח שאחוזים אלו ידוללו בעתיד ולכן כדאי להתחיל עם כמות גדולה יחסית. עם זאת, המסר המרכזי שאני מנסה להעביר זה שלא על זה תחליטו אם יקום וייפול המיזם.

הציעו לך להיכנס לשותפות במיזם עסקי?

ישראל הרוויחה את שמה כאומת הסטארט-אפ ובאמת ישנם הרבה מיזמים ושותפויות חדשות שמתחילות מידי יום. למרות זאת, אין זה אומר שאתם צריכים למהר ולהיכנס לשותפות במיזם רק בגלל שזה נשמע ורוד. יש לשקול בכובד ראש לפני שמסכימים להיכנס למיזם עסקי ולא פחות חשוב, לגבי מיהם אותם שותפים שאתם עומדים לעשות זאת איתם. חשוב שתבינו, ישנה אחריות ומחויבות גדולה כשנכנסים למיזם, ומומלץ לקחת מספר ימים לחשוב על הנושא לפני שנותנים אור ירוק.

לעיתים קרובות, שותפות ומיזם עסקי מתחיל משיחה בין חברים שמדברים, פתאום עולה רעיון ולאט לאט מתגלגלת ההצעה לקדם את אותו למיזם. באופן טבעי, מיד תגיעה התאהבות ברעיון של המוצר והקמת מיזם ונוצר גם צורך לא לאכזב את החבר שאיתו כל הנושא צף. במקרים אלה, עצרו, תעשו חישוב מעמיק ותנסו לנתח כמה שיותר נתונים והשלכות שיהיו על החיים, המצב הכלכלי ואפילו החברות שלכם לפני שאתם מקבלים החלטה להתחיל לפעול בצורה יזומה לקדם את הרעיון.

אז החלטתם להיכנס לשותפות, מה השלב

הבא?

ישנו מין הסתם החלק הבירוקרטי של איזה מין שותפות זו - חברה בע"מ? שותפות עסקית ללא ישות משפטית אחת? מה האחריות והחובות של כל שותף? איך מתקבלות החלטות ולמי יש סמכות לחתום בשם השותפות או בבנק? ועוד המון המון משתנים שיש לקחת בחשבון. זה די מיותר לפרט את כל האפשרויות והנושאים הבירוקרטים שיש להחליט

עליהם כי כל מיזם שונה מהאחר וכך גם אופי השותפות בין אנשים.

כבר בשלב זה אדגיש ואומר שלא משנה כיצד תהיה בנויה השותפות או איפה תירשם, חייבים ומוכרחים לעשות הסכם בין השותפים. לא חייב להיות הסכם מייסדים אצל עורך דין אפילו בשלב ראשוני, רק הסכם הבנות ברור שמסביר את מהות המיזם, חלוקת אחריות ואחוזים במיזם וכמה שיותר מקרים ותגובות שאפשר לחשוב עליהם. תבינו, זה לא בהכרח נעשה ממקום של חוסר הסכמה ומריבות או חלילה תביעות ודווקא יותר ממקום פשוט שהדברים יהיו ברורים והצדדים יבינו למה הם נכנסים. מניסיון אני אומר שזה דווקא מה שיכול למנוע את המריבות המיותרות וחוסר ההסכמות בדברים מהותיים.

טיפ אחרון?

הקמת מיזם עסקי צורכת הרבה מאד כסף וזמן שגם שווה לא מעט כסף, ולכן בחירת שותפים הינה חלק מאד חשוב בהצלחה המיזם. אם כבר עומדים להשקיע כל כך הרבה משאבים ויש דילמות לגבי השותפים, חלוקת התפקידים או כיצד להגן על השותפות והצדדים שבה, מומלץ בחום להתייעץ עם יועץ אובייקטיבי. היועץ יוכל להציג לכם דברים מנקודת מבט אחרת וכמובן לספק טיפים ועצות מהניסיון שלו שיעלו את סיכויי ההצלחה של המיזם ולא פחות חשוב, השותפות.

רעיון למיזם

להבדיל ממה שאנשים חושבים, למצוא רעיון טוב למיזם זה החלק הכי קל במיזם. רוב סיפורי המיזמים והאקזיטים הגדולים ביותר החלו בכך שישבו מספר חברים וביחד החליטו למצוא רעיון טוב למיזם. זה בדרך כלל לא נעשה באיזה חדר ישיבות רשמי או בכיתת לימודים, ההפך, זה קורה שיושבים ומשחקים בפלייסטשין, כשיושבים ומזמינים אוכל ביחד, בנסיעה ארוכה או כשיושבים בחוף הים עם בירה וחושבים מה לעשות עם החיים.

הסיבה שלחשוב על רעיון טוב זה החלק הכי קל זה כי זה קורה מעצמו כל הזמן גם כשלא מנסים לחשוב. מיזם לא ייפול ויקום על איכות של רעיון, אלא על רמת ואיכות הביצוע שלו שזה כמובן החלק הקשה באמת.

בהנחה שיש לכם אופי יזמי והחלטתם לבד או עם חברים ושותפים להקים מיזם והשלב הבא הוא למצוא רעיון טוב, מומלץ מאד לעבוד מסודר ולרשום כל רעיון (לא משנה כמה הוא מטופש) שחושבים שהוא רלוונטי. לעתים רבות, העיסוק והמחשבה ברעיון רע יכולים להוביל דווקא לרעיון טוב.

רעיון טוב הוא כזה שפותר בעיה או צורך מסוים וזה לא חייבת להיות בעיה גדולה כמו מציאת תרופה לסרטן. לעיתים רבות רעיון טוב נולד מכך שאנחנו שמים לב ביום יום לבעיות שחוזרות על עצמן ומפריעות לנו ואנחנו שואלים את עצמנו "למה אין פתרון?". ג'ף בזוס הקים את אמזון רק בגלל שחיפש דרך טוב לרכוש ספרים מבלי ללכת לחנות ספרים וכיום הרעיון הזה הפך למיזם הטכנולוגי והקמעוני הגדול בעולם.

ניתן ואפילו מומלץ לעיתים לעבוד הפוך, לחשוב על תחום שמעניין אותנו או שאנחנו מכירים היטב וטובים בו ולנסות לחשוב על רעיון יצירתי כדי לספק צורך מסוים בתחום או לשדרג אותו או לפתור בעיות שקיימות בו.

הדוגמה האישית שלי הינה PVPchallagne, חברה בתחום הגיימינג שהקמתי ב-2015 ונולדה לאחר תקופה ששיחקתי הרבה במשחק קול אופ דיוטי. שיחקתי המון ברשת נגד שחקנים אחרים והייתי טוב וניצחתי תמיד ואהבתי את המשחק ובשלב מסוים חשבתי לעצמי "וואו, אני יכול לעשות אחלה כסף אם היה אפשר לשחק במשחק ראש בראש". ככה נולד הרעיון של הקמת רשת חברתית לגיימרים שתאפשר לשחקנים לשחק ראש בראש על כסף אמיתי.

חשבתם על רעיון טוב?

אין טעם לשמור רעיון בסוד בצורה מוחלטת, דווקא הפוך, לכו תספרו אותו לחברים קרובים או בני משפחה שאתם סומכים עליהם ותאתגרו אותם למצוא את החסרונות, למה ואם לדעתם הרעיון לא אפשרי או למה יכשל. הדרך הכי טובה לדעת אם רעיון הוא באמת טוב היא בניסיון לשלול אותו, ולרוב בעל הרעיון אינו אובייקטיבי ומאוהב ברעיון שלו ולכן דווקא זו משימה יותר טובה לאנשים אחרים.

הצלחתם לעובר את שלב השלילה של רעיון?

מעולה, אפשר לעבור לשלב הבא שהוא עבודת מחקר רצינית. אם רעיון הוא כזה טוב, סבירות מאד גבוהה שמישהו כבר חשב עליו או על משהו בסגנון ולכן חשוב להתחיל ולבדוק מה נעשה בתחום. ראשית, יש לבדוק אם זה כבר נעשה וגם אם כן זה לא הסוף, אולי זה נעשה בצורה לא טובה ונכשל או נעשה בצורה טיפה שונה ולכם יש דרך יותר טובה. נוסף על כך, אם הרעיון כבר נעשה יכול להיות שאין עדיין תחרות רצינית ואתם תהיו בין הראשונים שיקדמו את הרעיון הזה למיזם או שזה נעשה במדינה אחת ועדיין ישנן מדינות רבות פנויות. אחד הדרכים הכי קלות למצוא רעיון טוב למיזם הוא דווקא למצוא רעיון שכבר נעשה ועבד במדינה אחרת ופשוט לקחת אותו וליישם אותם במדינה שלך.

לסיכום

כפי שצוין, למצוא רעיון טוב זה דווקא החלק הקל. אני אישית מוצא את עצמי מידי יום חושב על רעיונות טובים ונחשף לרעיונות טובים של אחרים אבל לצערי היכולת לבצע אותם בצורה טובה היא המכשול האמיתי. אין זה אומר שצריך להפסיק לחשוב ולרצות להיחשף לעוד ועוד רעיונות כי כל מיזם באשר הוא, טכנולוגי, עסקי, מסחרי ועוד מתחיל תמיד בשלב של רעיון.

תוכנית עסקית

זה לא משנה אם מדובר בסטארט-אפ טכנולוגי, מסעדה או דוכן לימונדה. בשביל לבנות

עסק נכון ומצליח, חייבים לבנות תוכנית עסקית מפורטת וברורה ככל האפשר. תוכנית עסקית זה אולי אחד השלבים הרגישים והקריטיים ביותר כי יש לו השלכות על שני גורמים עיקריים:

1. תוכנית עסקית היא המפה ותוכנית ההוצאה

לפועל של המיזם. במידה והיא תעשה בצורה לא נכונה, תכיל מידע, לוחות זמנים, חישובים ותמחורים שגויים, בסבירות מאד גבוהה זה ישליך ויפגע בביצוע עצמו. נוסף על כך, התוכנית העסקית (במידה והיא נעשית נכון) בעצם מאפשרת ליזם להבין בצורה ריאלית לאיזה עולם הוא באמת עומד להיכנס, ואם בכלל יש התכנות לרעיון הזה במובנים של יישום וכלכליות.

2. תוכנית עסקית היא הכלי הכרחי להשיג מימון

בנקאי או משקיעים מקרנות ופרטיים. מעבר לכך שהתוכנית מציגה רצינות ושהתחום והמיזם שאותו הם רוצים להרים נלמד ונחקר לעומק, היא גם נותנת להם תשובות לשאלות שהם ירצו לדעת ולעיתים מדובר בשאלות הבסיסיות ביותר: מי הם המתחרים? מתי המיזם יהיה מוכן? מה עלויות המיזם? מתי יהיו הכנסות? מתי החברה תהיה רווחית? האם בכלל כלכלי ומשתלם להשקיע? ועוד המון שאלות שאף גוף או אדם לא ישקיע מבלי לקבל את התשובות להן.

תוכנית עסקית יכול להגיע במספר פורמטים

שונים וזאת מכיוון שלעיתים רבות יש להתאים את התוכנית העסקית לתחום המיזם ולא פחות חשוב למי שהולכים להציג לו את התוכנית העסקית.

לדוגמא, כאשר מקדמים מיזם נדל"ן ונצטרך להשיג מימון לביצוע מקרן או בנק, נשים דגש בתוכנית העסקית על שלב הדו"ח הכלכלי כי זה מה שמעניין אותם. אם נקים מיזם טכנולוגי (סטארט-אפ), נשים דגש בתוכנית העסקית דווקא על שלב הרעיון, הייחודיות שלו, כיצד הוא יכול לשנות את התחום והפוטנציאל השיווקי שלו.

אחד האלמנטים הפופולריים ביותר בתוכנית עסקית הינו מודל SWOT שבעצם מנסה לענות על ארבע שאלות לגבי נקודות חוזקה, נקודות חולשה, הזדמנויות ואיומים שזה בעצם סיכונים.

כפי שנאמר, יש מספר רב של פורמטים שונים

לתוכניות עסקיות, אבל המבנה הקלאסי הינו כזה:

1. **One Pager** - אני אישית חושב שתמיד טוב להתחיל בלסכם את הכל בנקודות: מהו מהות המיזם בקצרה, נקודות חשובות שצריך לדעת עליו ועל התחום, מה מיוחד במיזם ומדוע הוא יצליח, קהל יעד, צמיחה כלכלית פוטנציאלית וכמובן מימון והשקעה. כל המידע הזה צריך להיכנס מקסימום בשני דפים וכמובן בקצרה. זה ייתן במהירות לקורא סקירה והבנה במה מדובר ועל מה התוכנית העסקית הולכת לדבר. במידה וזה נעשה טוב ומובן, זה יגרום למשקיע הפוטנציאלי להבין מיד אם זה נושא שמסקרן אותו ושווה לו להמשיך ולהעמיק בתוכנית העסקית.

2. המוצר - בסופו של יום, לא משנה אם זו מסעדה שמכינה מזון, סוכנות רכב או סטארט-אפ טכנולוגי - ישנו מוצר או שירות שהמיזם רוצה למכור. בדרך כלל זה השלב שבו תציגו בתוכנית העסקית מהו אותה מוצר ואיזו בעיה הוא בא לפתור לקהל

- היעד. חשוב מצד אחד להבליט את הייחודיות שלו המוצר ואיך הוא יכול לשנות את התחום, אבל כמובן לא להגזים ולצאת ממחוזות הריאליות.
3. מבנה המיזם - בשלב זה צריך להסביר יותר על החלק הלוגיסטי של המיזם: האם מדובר בעוסק מורשה או חברה בע"מ? מי האנשים שיעבדו במיזם הזה ומהם התפקידים שלהם? איזה כוח אדם החברה תצטרך בעתיד זה אופציונלי בשלב זה. חשוב לזכור! כבר הוכח מעל לעבר לכל ספק, שמשקיעים יותר מסתכלים על האנשים עצמם בחברה מאשר על שאר המרכיבים בחברה ולכן לצוות והמבנה האנושי בחברה יש משקל עצום בתוכנית העסקית ובכלל במיזם.
4. סקירת השוק - שלב שניתן לביצוע ללא השלב המקדים של תוכנית עסקית, והוא בעצם עבודת מחקר. בשלב זה צריך לנתח את התחום, מתחרים, פוטנציאל השוק ואיך לבדל את המיזם שלך משאר המתחרים.
5. אסטרטגיה - אולי אחד השלבים המורכבים והקשים ביותר בכל תוכנית עסקית. אם תוכנית עסקית היא המפה לביצוע המיזם, האסטרטגיה היא המצפן: איך בפועל המיזם יוצא לפועל? מה הם השלבים? מהי הטקטיקה שבה תנסו לכבוש את התחום מבחינה שיווקית? ועוד המון שאלות קריטיות על עתיד המיזם. השלב הזה מאוד מאתגר מהסיבה הפשוטה שלמרות שלהרבה אנשים יש רעיונות טובים, לרובם הגדול אין את הכלים, הידע או הניסיון לבנות תוכנית אסטרטגית טובה כי לרוב הם לא ידעו לצפות את הבעיות והקשיים בתהליך. לכן, אלא אם כן יש ניסיון עסקי, בשלב זה מומלץ לקחת איש מקצוע או שותף

- שיכול לעשות זאת בצורה טובה שתגדיל את סיכויי ההצלחה או השגת המימון.
6. מימון - עם כל הכבוד לאיכות הרעיון ואסטרטגיה, לכל הסיפור הזה יש עלויות: מהן עלויות ההקמה של כוח האדם, החלל המשרדי, הפיתוח, האישורים הרגולטורים ועוד הוצאות התחלתיות? מהן העלויות של להמשיך ולתחזק אותם בשנה הקרובה? מהן העלויות של צמיחת המיזם במובנים של שיווק, הגדלת כוח אדם ועוד גורמים נוספים המשפיעים?
- אגלה לכם ספוילר, אתם בוודאות תטעו. אף אחד בעולם לא יכול לנבא את סך ההוצאות שיהיו לו במיזם בשנה הראשונה. עם זאת, כן אפשר להיות קרובים באמצעות כללי אצבע, אבל גם זה לא פשוט ונדרשת עבודה מעמיקה וניסיון בבניית דו"חות כלכליים.
- יש לכם את העלויות? אוקי, אז כמה כסף אתם צריכים לגייס בשביל הקמת המיזם וכמה כסף צריך כדי להצמיח את המיזם בעתיד לפי האסטרטגיה בתוכנית העסקית? האם גיוס אחד יספיק או שבעתיד סביר להניח שיהיו עוד גיוסים לפני שהחברה תהיה רווחית?
7. אקזיט - במידה והתוכנית העסקית נעשית בצורה טובה, היא בעצם, כפי שצוין, תוכנית העבודה הפרקטית לביצוע המיזם (המפה של המיזם). לכל מיזם צריכה להיות נקודת יעד סופי, בין אם זה הנפקה בבורסה, מכירת המיזם, או פשוט להפוך את המיזם לעסק רווחי ויציב. הגוף או האדם שעומד להשקיע במיזם, ירצה להבין מהי מטרת העל של המיזם, והיא צריכה כמובן להופיע בתוכנית העסקית.

מודל SWOT

מודל SWOT הינו מודל פופולרי לניתוח עסקי של מיזם. ראשי התיבות שמהן מורכב מודל SWOT הינם **Strengths** - חוזקות, **Weaknesses** - חולשות, **Opportunities** - הזדמנויות ו-**Threats** - איומים. לפני שנרחיב על כל אחד, חשוב להסביר שברוב המקרים מודל SWOT יהיה חלק בתוך תוכנית עסקית. שימו לב! מי שמעוניין ומחפש דוגמאות למודל SWOT, יכול למצוא אחת בתוכנית עסקית של מיזם טכנולוגי שאני אישית בניתי באתר הבית שלי okifinnace.com.

מטרת הניתוח על פי מודל SWOT היא לנתח את המיזם העסקי מבחינת המימד הפנימי של הארגון והמיזם עצמו כמו למשל האנשים, הרעיון, ייחודיות במוצר, תוכנית עסקית, אסטרטגיה, יתרונות וחסרונות ביחס לשוק וישנם עוד אלמנטים רבים נוספים הקשורים למיזם מבחינה פנימית שאפשר להוסיף ולקחת בחשבון. מבחינת המימד החיצוני של השפעות חיצוניות שיכולות להשפיע על המיזם, הכוונה לשוק עצמו, המתחרים והתחרות בתחום, סוג הענף, רגולציות ובאופן כללי כל מה שמחוץ השליטה וההשפעה של הארגון או המיזם עצמו.

מעבר לזה שניתוח על פי מודל SWOT צריך לעשות בצורה מקצועית, מקיפה וברורה, צריך לקחת בחשבון גם את הצורה בה התוכן מוצג, כי לרוב מודל SWOT הוא חלק מתוכנית עסקית, מה שאומר שבחלק מהמקרים היא תוצג בפני משקיעים פוטנציאליים. לכן, המטרה היא גם להציג את המידע והניתוח בצורה כנה ובמקביל לגרום למיזם עדיין

להישמע שיווקי מספיק כך שהמשקיע יתפתה להיכנס.

המרכיבים השונים של מודל **SWOT**:

Strengths - חוזקות: בחלק זה צריך לציין

את היתרונות של המיזם כמו למשל כוח האדם, הניסיון שנצבר, יכולות פיתוח או עיצוב, טכנולוגיה ייחודית שקשה להעתיק ואפילו הגנה בפטנטים, מיקום גיאוגרפי ואצל חברות כבר מבוססות למשל מותג, מוניטין, רקורד מכירות ויכולות שיווק.

Weaknesses - חולשות: חלק זה במובן

מסוים הינו ההפך מהחוזקות, כלומר מה הם האלמנטים במיזם או בעסק שיחסית אינם נחשבים לטובים ואפילו פוגעים בהתנהלות וצמיחה העסק. למשל, חוסר ידע ומקצועיות בתחום, חוסר במימון, עלויות גבוהות, מאזן שלישי, רווחיות נמוכה, תחלופה גבוהה בכוח אדם וחוסר בשימור הידע, טכנולוגיה עם באגים ועוד המון אפשרויות נוספות שיכולות להיחשב לחולשות. שוב, יש להציג את הנתונים בצורה מקצועית וכנה אך יש לקחת בחשבון גם את אופי הניסוח מבחינה אסטרטגית ושיווקית כדי לא לפגוע בכניסת משקיעים פוטנציאליים.

Opportunities - הזדמנויות: בחלק זה

הרעיון הוא בעצם להציג את החזון מבחינה עסקית ומהן האפשרויות הפתוחות בפני המיזם בשוק כדי להצליח. לדוגמא, שוק חדש ובתולי שאפשר לפרוץ אליו, חוסר תחרות, שוק גדול עם פוטנציאל רווח גבוה, שינויים דמוגרפיים וכלכליים, היצע וביקוש

עולה ועוד המון סיבות לכך שזה המוצר/שירות הנכון בזמן הנכון.

Threats - איומים: חלק זה אמור להציג את האלמנטים החיצוניים שיכולים להשפיע לרעה על המיזם או העסק, כמו למשל מתחרים חזקים בשוק, שינויים והחמרות ברגולציה, תלות במצב אקונומי או דמוגרפי מסוים, חשיפה ומוניטין שלילי לתחום או לענף. לדוגמא, מי שבענף התיירות יציין כאיום את נושא הסגרים כתוצאה ממחלות ויראליות בסגנון הקורונה שיכולות לפגוע אנושות בעסק.

לסיכום

להבדיל ממה שהרבה יזמים בתחילת הדרך שמכינים תוכנית עסקית חושבים, מודל SWOT אינו מורכב להכנה ולא צריך להכין מצגת במיוחד עבורו. הרי כפי שהוסבר, מדובר במודל ניתוח שנמצא בתוך תוכנית עסקית והסיבה שהמודל פופולרי היא כי הוא אמור לענות למשקיע פוטנציאלי על השאלות הגדולות והבסיסיות ביותר: למה להשקיע במיזם, ממה יש להיזהר והכי חשוב, עד כמה מי שהכין את מודל SWOT (נהוג שזה היזם הראשי המוביל) מכיר את העסק, התחום, התחרות והענף בו העסק נמצא.

גיוס משקיעים

בתהליך הקמת מיזם וזה לא משנה אם מדובר במיזם טכנולוגי, עסקי, נדל"ן או תחום אחר, שלב גיוס המשקיעים תמיד נחשב לשלב הקשה ביותר. גיוס משקיעים נקבע על ידי הרבה משתנים

שהם איכות רעיון המיזם, התוכנית העסקית, התכנות כלכלית ולפי רבים (שאני אחד מהם) הדבר החשוב מכל הוא ההון האנושי, כלומר האנשים עצמם שמובילים ולוקחים חלק במיזם.

בדרך כלל, שלב גיוס המשקיעים חוזר על עצמו מספר פעמים בחייו של מיזם. לפני שאגע בשאלה של איך לגייס משקיעים אפרט על השלבים השונים של גיוס משקיעים במיזם והשמות הנפוצים שלהם.

Pre-Seed

זהו שלב שבו כבר הרעיון מגובש אך מעבר לכך אין דבר; לא צוות, לא מוצר ראשוני ובמקרים רבים גם לא תוכנית עסקית מפורטת. בדרך כלל, בגלל שמדובר בשלב ראשוני, סכום גיוס המשקיעים נמוך מאד והוא מיועד רק להוצאות הראשוניות. לכן, במקרים רבים בשלב זה, אנשים מעדיפים להשקיע את כספם בלבד, להכניס שותפים בסכומי כסף נמוכים או לפי המודל הנפוץ Friends FFF, Family, Fools () שבעצם אומר גיוס משקיעים מקרב חברים, משפחה ואנשים קלים לשכנוע נגיד בשפה יפה.

Seed

המילה Seed מגיעה מהמילה זרע, שכן בשלב זה של המיזם מדובר רק בזרע ולא ברור לאן יגדל אם בכלל. שלב גיוס משקיעים Seed מזכיר מאד את השלב הקודם, רק שבו הרעיון מתחיל לקרום עור וגידים ויש תוכנית עסקית לאחר שנעשה

סקר שוק מקיף לצד נתונים המראים התכנות כלכלית למיזם. גם בשלב זה ההוצאות יחסית נמוכות כי עוד אין כוח אדם גדול. לרוב, הכסף אמור להספיק רק עד השלב הבא שכולל כבר את יצור המוצר או קיום שירות עובד שמוכיח את הצורך שלו והמיזם מראה התקדמות מספקת. גיוס משקיעים בשלב זה לרוב קורה בדיוק כמו בשלב הקודם, ורבים יעדיפו במקום לגייס משקיעים לשים את כספם הפרטי, להיעזר בחברים ומשפחה, לפתוח גיוס המונים באחת מהפלטפורמות הפופולאריות בתחום או לנסות ולגייס משקיע אנג'ל (מלאך) שהוא בעצם משקיע פרטי אך עם יכולות כלכליות יותר גבוהות מהאדם הממוצע, והוא מחפש הזדמנויות השקעה במיזמים. חשוב לזכור שבשלב זה הסיכון עדיין מאד גבוה כי עוד שום דבר במיזם לא הוכיח את עצמו.

סבב גיוס A

כפי שצוין, גיוס משקיעים הוא פעולה שחוזרת על עצמה ולהבדיל ממה שחושבים היא רק נעשית יותר קשה. הסיבה לכך היא שמגיוס לגיוס מצטמצמות האופציות מהן ניתן לבצע את גיוס המשקיעים. בסבב גיוס A, כבר יש מוצר, צוות, ובמקרים ותחומים מסוימים אפילו מכירות. ישנה מחלוקת לגבי תזמון הגיוס מבחינת התכנות המוצר, אבל אני מאמין שכאשר ניגשים לסבב גיוס A ברוב המקרים כבר אפשר להגיד בצורה די בטוחה שאכן המוצר עובד או שיש לו ביקוש ברמה מסוימת. מטרת הכסף היא כמובן לקחת את המיזם לשלב הבא ולהגדיל אותו בכל המובנים, פיתוח מהותי של המוצר או השירות, הגדלת כוח אדם, חלל משרדי, תקציבי

שיווק גדולים וליווי משפטי ועסקי. שלב זה דורש סכומי כסף מאד גבוהים, ולכן ברוב המקרים בשלב זה עדיף לפנות לקרנות הון סיכון וגיוס משקיעים במקרה זה אינו פשוט. אם בשלבים הקודמים היה סיכוי שימצא אדם פרטי חסר ידע או הבנה שישים סכום כסף פנוי על המיזם, עם קרנות הון סיכון זה לא המקרה. קרנות הון סיכון מחזיקות אנשי מקצוע שכל תפקידם הוא לאמוד את הסיכון שבמיזם על כל היבטיו: התכנות כלכלית, איכות המוצר, היסטוריה, ניהול ספרי חשבונות וכמובן, האנשים שמובלים ולוקחים חלק בו. קרן הון סיכון מבינה שהסיכוי להצליח במיזם לא גבוה מבחינה סטטיסטית וזה בסדר, אין מה לחשוש מזה, אבל כן צריך להשקיע עבודת הכנה רבה לפני שניגשים לקרן הון סיכון. מלבד העובדה שצריך לעשות להם "הצגה" ברמה גבוה ולהראות שליטה במיזם ובשוק, צריך גם להשקיע לא מעט באיתור קרנות ההון סיכון הרלוונטיות לסוג המיזם.

B סבב גיוס

גם שלב גיוס משקיעים זה מעורר מחלוקות לגבי מתי הוא באמת מתרחש. אני מאמין שבגדול השלב הזה מתרחש לאחר שהחברה כבר החלה בהשגת היעדים שלה, קצב הצמיחה עולה בצורה טובה והמיזם אף מגיע לשלב בו ההכנסות וההוצאות מתאזנות. מטרת הסבב היא להאיץ את קצב הצמיחה או לפרוץ למחוזות חדשים הקשורים למיזם. גם בשלב גיוס זה נהוג לפנות לקרנות הון סיכון, אך לעיתים רבות ניתן כבר לפנות לחברות ענק בתחום ולראות אם הן ירצו לבצע השקעה שתבוא לידי ביטוי

גם בשיתוף פעולה אסטרטגי עבורן. זהו מהלך מעניין, כי במקרים מסוימים הוא יכול להוביל להצעות רכישה של החברה או אפילו התקדמות להנפקה.

סבב גיוס C

למיזם יכולים להיות עוד סבבי גיוס אבל אעצור את ההסבר ב-C שבעצם אומר שזה כבר לא מיזם, מדובר ממש בחברה בוגרת עם הכנסות ונוכחות בשוק. בדיוק כמו בסבב הקודם, מטרות הגיוס הינן העצמה והאצה של הגדלת קצב הצמיחה והנפח בשוק.

לסיכום

ישנם הרבה מאד מקורות למימון וגיוס משקיעים במיזם: חברים, משפחה, מכרים, קרנות הון סיכון, קרנות פרטיות, חברות פרטיות וציבוריות, בנקים וכמובן הדרך הפופולארית בשנים האחרונות של גיוס המונים. ראשית, בכל שלב גיוס משקיעים חשוב להבין באיזה שלב אנו נמצאים ולהיות ריאליים לגבי הסכום שמחפשים. כלומר, לא לבוא בשלב ה pre-seed ולבקש כמה מיליוני שקלים.

גיוס משקיעים נכון יעשה באמצעות תוכנית פעולה שתגדיר את סוג המשקיעים הנדרש, תחום התעסוקה של המשקיעים ויכולות המימון שלהם בהתאם לסכום הנדרש. כפי שנאמר, גיוס משקיעים הוא שלב קשה שתלוי בהרבה מאד משתנים שאחד מהם הוא כמובן מזל, אבל הכנה מוקדמת טובה שכוללת הבנה רחבה של נקודות החוזקה והחולשה

של המיזם ושל מי שמגייס תעזור משמעותית לעלות את סיכויי ההצלחה בגיוס המשקיעים.

גיוס המונים

גיוס המונים או מימון המונים, הוא שיטה בה יזמים במיזם עסקי מנסים במקום לגייס הרבה כסף ממשקיעים בודדים, לגייס סכומי כסף קטנים אבל מהרבה אנשים. ישנן כיום הרבה פלטפורמות שנותנות במה ומאפשרות ליזמים לבצע את תהליך הגיוס, אך לא כל הנוצץ זהב. מדובר בתהליך מורכב עם סיכויי הצלחה נמוכים וזאת מכיוון שמדובר בהרבה מאד משתנים וחשוב להכיר את המרכיבים השונים בגיוס המונים שמעלים את סיכויי ההצלחה. אגב, גם גופים או אנשים פרטיים שמגייסים כסף לתרומות, לעיתים רבות משתמשים בפלטפורמות של גיוס המונים להשיג את הכסף.

גיוס משקיע למיזם עסקי, ולא חשוב באיזה שלב, נחשב על פי רבים (כולל אני) לשלב הכי קשה בחייו של המיזם. ישנם משתנים רבים שמשפיעים על התהליך: הרעיון, שלב המיזם, התכנית הכלכלית, תוכנית ומצגת עסקית, סוג המשקיע שאליו פונים ואולי הכי חשוב, האנשים עצמם שמובילים את המיזם. חשוב להבין שבגיוס המונים, המרכיבים האלה קיימים רק בתוספת למרכיבים נוספים כמו פלטפורמת גיוס ההמונים שבה משתמשים או הקמת תשתית הגיוס מבחינת התוכן, כאשר במקרה של גיוס המונים השיווק מקבל חלק מרכזי בתהליך.

במרבית המקרים של גיוסי המונים שהצליחו, הושקע לא מעט כסף בשיווק על מנת להעלות את החשיפה ליותר משקיעים פוטנציאליים. מדובר

במקרה שהוא קצת "ביצה ותרנגולת", שכן צריך כסף בשביל לשווק וצריך משווקים בשביל להשיג כסף. עם זאת, כמו בכל פעולה עסקית, ההוצאה צריכה להיות מחושבת ומשתלמת כך שבסוף ההכנסה אכן תעלה משמעותית בזכותה.

קיימות היום הרבה מאד פלטפורמות לגיוס המונים בארץ ובחו"ל. ישנן אפילו פלטפורמות שמאפשרות לקחת הלוואה באמצעות גיוס המונים, כאשר הרווח או התשואה של המשקיעים מגיע מהריביות על ההלוואה בדיוק כמו שבנק או חברת אשראי פועלים.

המהלך להתקדם לגיוס המונים והתהליך עצמו יחסית פשוטים ומיד אסביר אותם, אך חשוב להבין שהחלק החשוב ביותר הוא לקבל את ההחלטה האסטרטגית האם לבחור בכלל במסלול זה. גיוס המונים או מימון המונים הוא כלי מצוין להשגת השקעה, אשר מאפשר ליזמים ומיזמים עסקיים להצליח לפרוץ דרך בהשגת משקיעים ואף לקבל קהל לקוחות וחשיפה על הדרך שכן כפי שהוסבר, מושקע כסף בשיווק ומי שמשקיע בסבירות גבוהה יהיה גם לקוח ואפילו שגריר של המוצר או השירות. מצד שני, ישנם חסרונות בגיוס המונים, הבולט מבניהם הוא הצורך לחשוף המון מידע ופרטים על המוצר או השירותים של המיזם. בחלק מהמקרים זה יכול לפגוע מסיבות של תחרות למשל. במקרה הטוב, יזם אחר עם שאיפות מעתיק את הקונספט ואפילו משפר אותו, אך במקרה הרע חברה גדולה ובעלת נוכחות בשוק, מחליטה להעתיק את הרעיון.

ישנם חסרונות נוספים כמו למשל עמלת התיורך אותה צריך לשלם לפלטפורמות גיוס ההמונים

השונות שיכולה להגיע אפילו ל-7% מהסכום שגויס ובחלק מהמקרים הרבה יותר. יש מי שטוען שגיוס ההמונים מוזיל את תדמית החברה, אבל לדעתי זה מגוחך כי אם הצליחו לגייס את ההשקעה בגיוס המונים, אז תדמית החברה דווקא מתחזקת שכן יש הוכחה שציבור מסוים מאמין במוצר, באנשים ובמיזם העסקי וזאת נקודת התחלה מדהימה.

נחזור לדרך העבודה של שיטת גיוס ההמונים. התהליך עצמו פשוט, לאחר שהחליטו על גיוס המונים כשיטה לגיוס משקיעים, על היזמים לבחור מבין מספר פלטפורמות שמציעות את השירות הנ"ל. שימו לב שחשוב לשים לב לאופי סגנון המשקיעים והמיזמים בפלטפורמות השונות, יש לקחת בחשבון את הרלוונטיות למיזם הספציפי שרוצים לקדם ביחס לפלטפורמה. היזמים נדרשים להגדיר את סכום הגיוס, כאשר ניתן לעשות זאת במודל של 'הכל או כלום' שאומר שאם הסכום הנדרש לא גויס אז הכסף חוזר למשקיעים (בניכוי דמי תיווך ועמלות של הפלטפורמה) או במודל יותר גמיש של המאפשר לקבל את הסכום שגיוס בלי קשר לעמידה ביעד. נוסף על כך, יש לבחור את המדרגות של סכומי ההשקעה ומה המינימום, תאריך ההתחלה ותאריך הסיום לגיוס.

לאחר מכן מתחילים לבנות את הקמפיין עצמו בפלטפורמה שבו בעצם מציגים את המוצר או השירותים. ככל שהשלב יותר מתקדם בחברה, כך הסיכוי להצלחה הגיוס עולה כי אם יש כבר אבטיפוס עובד שמראה שאכן המיזם מתקדם וישנה התכנות, זה סיפור אחר לגמרי מרק רעיון. לאבטיפוס יש גם יתרון בגיוס המונים כי המשקיעים רואים את המוצר ויכולים למשל להשקיע כחלק מרכישת המוצר. נהוג,

מומלץ ואפילו חובה כבר בשלב זה להכין סרטון מעניין ומושך לגבי המוצר, המודל העסקי והצורך בהשקעה לשלבים הבאים כדי למשוך משקיעים נוספים. זכרו, המשקיע הממוצע בגיוס המונים לא אוהב לקרוא יותר מידי ומעדיף פשוט לצפות בסרטון הסבר פשוט.

אוקי, יש קמפיין מוכן לקלוט משקיעים? עכשיו החלק המורכב באמת - שיווק ויצירת באזז סביב החברה והגיוס. באיזה אפיקים לשווק ומהי אסטרטגיית שיווק טובה זו כבר שאלה מאד מורכבת כי יש כל כך הרבה אופציות טובות: מדיות חברתיות, כתבות תוכן, ערוצי תקשורת ועוד. כדי לענות על השאלה הזאת צריך להבין את אופי המוצר ובאיזו צורה יחשפו אליו המשקיעים הפוטנציאליים באופן יעיל מבחינת הוצאות.

מבחינה משפטית, חברות ופלטפורמות שפועלות בתחום גיוס ההמונים פועלות תחת חוקים ורגולציה והמצב משתנה בין מדינה למדינה. "בחודש דצמבר 2017, נכנסו לתוקפן תקנות ניירות ערך (הצעת ניירות ערך באמצעות רכז הצעה) התשע"ז - 2017, "תקנות רכז הצעה", המסדירות את פעילותן של פלטפורמות למימון המונים מבוסס הון או חוב בישראל/פלטפורמות להשקעות ההמונים".

לסיכום

גיוס משקיעים באמצעות גיוס המונים יכול להיות דרך נהדרת לגייס כסף למיזם או פרויקט בשלבי גיוס שונים. חשוב לזכור בעיקר את החסרונות

והיתרונות שצוינו לפני שמחליטים להתקדם במסלול גיוס זה. אם כבר מחליטים להתקדם, יש להבין שהכוח האמיתי שיקבע את סיכויי ההצלחה בגיוס הוא השיווק שהושקע בו ורמת החשיפה למשקיעים פוטנציאלים, ולכן זהו שלב שצריך להתייחס אליו כאל המהותי ביותר.

שיווק וקידום

אחד הנושאים והכלים הכי חשובים ואף הכרחיים שיזם חייב לרכוש הוא ההבנה בשיווק. שיווק היא מילה מאד גדולה ורחבה שמכילה בתוכה המון תחומים ואפיקים. אם כי היזם הראשי לא חייב להכיר לעומק כיצד בפועל להקים קמפיין שיווקי בדרכים השונות, עליו להכיר את האופציות השונות שעומדות בפניו, יתרונות וחסרונות של כל אחת, עלויות, יכולות חשיפה, בעלי מקצוע, ספקים רלוונטיים ועוד אלמנטים חשובים. המטרה שלי בתוכן זה היא לסקור את הכלים השונים שקיימים בעולם השיווק, אבל כבר אציין בשלב זה שעל כל כלי שאסביר אפשר לכתוב ספר שלם, אך ברמת היזם המתחיל אני מאמין שזה מספיק.

בעידן הדיגיטלי והגלובליזציוני בו אנו חיים, היכולת לשווק מוצר או שירות מסוים לקהל מטורגט הופכת להיות בצורה משמעותית יותר ידידותית וריאלית. כל אדם ועסק יכולים לעשות זאת בתקציבים גדולים, קטנים ואפילו ללא השקעה כספית בכלל אלא רק זמן.

חשוב להבין, עולם השיווק הוא מאד דינמי ומשתנה כל הזמן, ולכן ייתכן שחלק מהתוכן שתקראו כעת לא בהכרח יהיה רלוונטי ביום בו אתם קוראים

אותו. לדוגמא, אחד השחקנים הכי חזקים והדומיננטיים היום בעולם השיווק הוא מדיה בשם 'טיקטוק'. לפני טיקטוק, השחקנים החזקים בשוק היו פייסבוק, גוגל, יוטיוב ועוד כל מיני אתרי תוכן שסיפקו מקום למאמרי תוכן שיווקיים באמצעות טאבולה ואאוטבריין למשל. כאשר טיקטוק נכנסה לשוק, משווקים רבים ראו שהחשיפה האורגנית (ללא שיווק ממומן) הייתה גבוהה מאד וגם קמפיינים שיווקיים ממומנים היו זולים יותר באופן משמעותי. דוגמא נוספת לדינמיות היא בנושא ה-"מה עובד": משרדי פרסום מאז ומתמיד משקיעים תקציבים וכוח אדם כדי להבין מה טרנדי ומה מושך תשומת לב רבה. למשל, למה סרטון "הצ'רלי" המפורסם או חתול שנופל מגיע למיליארד צפיות בעוד פרסומות שעלתה מיליוני שקלים ובהשתתפות סלבס לא מקבלת אינטראקציה בכלל.

לפני שנכנס לחלק הפרקטי והמונחים והנושאים שצריך להכיר, חשוב כבר בשלב זה להבין ששיווק זה לא מדע מדויק. אין נוסחה לוורליות וכדי להבין "מה עובד" צריך לנסות סוגים ושיטות שיווק שונות ולכן יזם טוב ידע להכיר את השוני ביניהם. חשוב להבהיר כבר בשלב זה שישנם המון מושגים ושיטות שיווק ואפשר לכתוב ספר שלם ואפילו ספרים עליהם. אנסה לעשות סדר בנושאים המרכזיים שכל יזם באשר הוא צריך להכיר.

שיווק ממומן

PPC- Pay Per Click

כחלק מעולם התוכן של שיווק ממומן שכשמו כן הוא, שיווק הדורש קמפיין באמצעות מימון כספי כדי להביא לקוחות, אחד המונחים הכי הוא PPC. מדובר למעשה בתשלום עבור לחיצה (קליק). כפי שהוסבר, ישנן מספר מדיות דיגיטליות ומנועי חיפוש שניתן לבצע בהם קמפיין ממומן של PPC. לצורך הדוגמא, בהנחה ובחרתם לעשות קמפיין כזה בגוגל, אז ברגע שמחפשים את המונח שמתקשר לקמפיין שלכם, ישנה סבירות שהמודעה שלכם תקפוץ בחיפושים הראשונים. אגב, ניתן לשים לב למודעות כאלה כמעט בכל חיפוש והם יהיו שלוש ההצעות הראשונות של גוגל בדרך כלל. ברגע שלחצו על המודעה שלכם, אז שילמתם סכום מסוים בעבור אותה לחיצה ולכן השם, תשלום עבור לחיצה. מדובר על שיטת שיווק שיכולה להיות יקרה מאד אך מצד שני מאד יעילה, מכיוון שהתשלום עבור הפרסום נעשה רק עבור מי שלחץ על המודעה וסביר להניח שמי שלחץ רלוונטי לשירות או למוצר וייתכן שמדובר בעלות מול תועלת שווה.

PPV – Pay Per View

שיווק ממומן באמצעות PPV נפוץ בעיקר למדיות חברתיות וסרטונים סטייל פייסבוק ויוטיוב למשל. בקמפיין מסוג PPV, אנחנו משלמים עבור החשיפה והצפיות במודעות שלנו. לכל חברה יש את ההגדרה שלה לגבי מהי צפייה (מבחינת זמן למשל), אבל בגדול העיקרון הוא תשלום עבור חשיפה וצפייה בלבד בלי צורך שתהיה פעולה אקטיבית בצד השני. מכיוון שמרבית האנשים מעבירים את הזמן שלהם בצפייה ברשתות חברתיות וסרטונים בטיקטוק

ויוטיוב, יש יתרון מבחינת חשיפה בשיטת שיווק זו. החיסרון הבולט הוא כמובן לשלם מבלי שבאמת קרה משהו, ולכן יש משקל רב לטירגוט וניהול הקמפיין ואופטימיזציה שלו.

טרגוט - Targeting

למקרה ולא ידעתם, פייסבוק, גוגל וכו' לומדות אותנו המשתמשים ומצליחות די בקלות לאפיין את תחומי העניין שלנו ואפילו הצרכים שלנו. באמצעות יכולות אלה הן מקטלגות אותנו. כאשר בונים קמפיין שיווק באחת מהמדיות האלה הן מנצלות את הקטלוג הזה לטובת המפרסמים ומאפשרות להם להגדיר לאיזה סוג אוכלוסייה המוצר או השירות רלוונטי וכך להכווין אותו. מכאן השם, טרגוט, מהמילה כוונה. היכולת לטרגט אוכלוסייה בצורה יעילה וברורה ולהגדיר באמצעות מילים או תחומי עניין דומים אמנם נשמעת פשוטה, אבל פענוח קהל היעד שלכם הינו קושי שצריך לפצח בפני עצמו. לדוגמא, מיהו הלקוח הכי מתאים למוצר או השירותים שלכם לפי טווח הגיל, מין, אזור גיאוגרפי ועוד.

משפך שיווקי

משפך שיווקי הוא כינוי לתהליך שעובר הלקוח מהפרסום או התוכן הראשוני שנחשף אליו לגבי המוצר או השירות ועד ממש לרגע המכירה. השם משפך נולד מהרעיון שכאשר מייצרים חשיפה שיווקית, נחשפים כמות אנשים רבה שחלקה הגדול כלל לא רלוונטי וככל שמתקדמים בתהליך

הכמות מצטמצמת עד שבסוף נשארים הרלוונטיים. ממש כמו משפך, שמתחיל רחב ומסתיים צר.

דף נחיתה

דף נחיתה הינו עמוד אינטרנטי שבדרך כלל יהיה התחנה הראשונה במשפך השיווק לאחר המודעה שמשכה את הלקוח הפוטנציאלי. יש שיגידו שהדף צריך להכיל מידע רב שייצר אמינות ויש שיגידו שהדף צריך להיות ממוקד וקצר. יש שיגידו שמטרת הדף היא לסנן את האנשים הלא רלוונטיים ויש שיגידו שהמטרה היא לגרום למשתמש להשאיר את הפרטים שלו בכל מקרה ושיהפוך ל"ליד" (אדם אשר השאיר פרטים והפך להיות לקוח פוטנציאלי) על מנת לצבור דאטה. אם לא היה ברור, דף הנחיתה משתנה באופן מהותי בין מוצרים ושירותים שונים, וכך גם כמובן האסטרטגיה של המשווק שבעצם צריכה להגדיר בכל דף מהי הקריאה לפעולה (call to action).

דף מכירה

דף מכירה הינו העמוד האינטרנטי שמכיל את המידע על המוצר והשירות שלכם וכשמו כן הוא, הדף שאמור להוביל למכירה. הדף עצמו בדרך כלל יהיה החלק האחרון במשפך השיווקי. ישנן פילוסופיות רבות לגבי האופן בו דף נחיתה צריך להיות בנוי במובנים של כמות המידע למשל, המסגרת שבו התוכן מוצג, חווית משתמש עיצובית מצבע הכפתור ועד לגודל הטקסט ועוד. בסופו של דבר, המטרה היא ליצור הנעה לפעולה שהיא מונח בפני עצמה ומטרתה

לגרום למשתמש לעשות משהו כמו לרכוש או להשאיר פרטים. אין תשובה חד משמעית בעולם הזה ואם כי יש כל מיני עקרונות, בסופו של דבר הכלי הטוב ביותר הוא ניסוי וטעיה. הכינוי הנפוץ לניסוי וטעיה הוא a/b testing, ובשיטה הזו מייצרים שני דפים זהים כמעט לחלוטין אך עם שינויים קטנים ובודקים מה מגיב יותר טוב ולפי זה מקבלים החלטות.

רימרקטינג – Remarketing

עכשיו כשאנחנו יודעים כבר מה זה טרגוט, יהיה מאד קל להגדיר רימרקטינג. כאשר מקימים קמפיין שיווקי באחת ממדיות השיווק השונות ומגדירים את הטרגוט, אפשר להגדיר שהקמפיין/מודעה תופיע עבור אנשים שכבר היו באתר, בדף הנחיתה, בדף המכירה או אפילו רשימת ילדים שלנו מהעבר, אך לא ביצעו את הפעולה הנדרשת מבחינתנו. מכאן השם רימרקטינג, אנחנו בעצם מנסים לשווק לאותם אנשים שוב.

ניוזלטר

אחד הכלים שיכולים להפוך למנוע שיווקי זול וממש לנכס דיגיטלי הינו יצירת רשומת תפוצה שהנרשמים אליה עושים זאת עבור קבלת מיילים והודעות על בסיס יומי/שבועי עם תוכן ומידע בעל ערך עבורם. היצירה של רשימת תפוצה אמנם לא פשוטה ודורשת תפעול שוטף, אך במידה והרשימה צוברת כמות משתמשים גדולה אז מדובר בערך שיווקי עצום ובמיוחד כאשר מדובר בתוכן אישי שיוצר

קשר למפרסם/משווק. הניוזלטר יכול לשמש לשימור ושיווק מוצרים ושירותים באופן שוטף, ואף לייצר כלי מעולה לשיווק בשיתופי פעולה של מוצרים ושירותים נוספים מחוץ לסל היכולות הרגיל. למשל, אם יש לאדם מסוים רשימת תפוצה לניוזלטר בתחום האופנה, הוא יכול לשלוח מידע על פריט לבוש חדש עם קוד הנחה לרכוש אותו (כמובן קוד שיסדר למוכר תגמול). זאת דוגמא קטנה, אך יש כמעט בכל בתחום את אותו הרעיון בדיוק.

מומלץ מאד ליצור רשימות תפוצה לניוזלטר באמצעות טפסים ייעודיים שמזמינים אנשים להשאיר פרטים ובדרך כלל מדובר על הזמנה לשירות חינמי.

KPI

כפי שכבר הוסבר, בשיווק קשה להבין מה עובד ובסופו של דבר המטרה הינה יצירת רווח. ראשית התיבות של KPI הם Key Performance Indicator. באמצעות כלים של אנליטיקה ומדידה ניתן להבין עבור כל קמפיין ופעולה שיווקית כמה כסף יצא וכמה נכנס, ולפי זה לקבל החלטות ושינויים להמשך השיווק.

CPA

עלות פר פעולה - Cost per Action. בהמשך לכל שיטות השיווק שהגדרנו כשיווק ממומן באמצעות קמפיין ודפי נחיתה, לעיתים רבות נרצה להגדיר מראש את החישוב של עלות פעולה מסוימת. כמו למשל מהי העלות פר לחיצה על המודעה שלי.

ROI

ROI שזה בעצם Return on investment (החזר על השקעה), הוא פעולה חישובית שקריטית למדידה לא רק בקמפיין שיווקי אלה בכל עסק ויזמות, ומראה כמה כסף הוצאנו וכמה בסופו של דבר הכנסנו ביחס להוצאה. לדוגמא, אם הוצאנו על יצירת 10 לידים בתחום מסוים 100 ש"ח לליד (בסה"כ 1,000 ש"ח), ובפועל הצלחנו למכור רק ל1 מתוך 10 אנשים את המוצר שלנו בסכום של 1,500 ש"ח. תהיה טעות לומר שיצרנו ליד ב100 ש"ח ומכרנו ב1,500 ש"ח, ממש לא! הרי בפועל יצא 1,000 ש"ח וככה צריך להסתכל על זה. גם בדוגמא שצוינה מדובר על ROI סביב הפרסום והשיווק בכלל. בפועל, עסק צריך לקחת את כלל ההוצאות שלו לביצוע המכירה, כמו למשל הוצאות התפעול, אנשי המכירה, יצור וכו'. לפי זה יש לחשב כמה באמת הוצאנו כדי לבצע מכירה וזה יעשה לנו סדר אמיתי והבנה אם בכלל מבחינה עסקית יש הגיון בכל האופרציה העסקית שבנינו.

שיווק אורגני

הגביע הקדוש בעולם השיווק הוא היכולת לייצר ערוצי שיווק שידעו לייצר לידים ולקוחות מבלי שנאלץ להשקיע בתקציב שיווקי בקמפיינים למיניהם. התלות והתחרות בקמפיינים שיווקיים הינה קשה מאד והעלויות משתנות כל הזמן לפי רמת התחרות במונחים ומוצרים מסוימים ובאופן כללי ברוח התקופה. למשל, בתקופת בחירות בה מושקע המון כסף בניסיון להיחשף אלינו, הפרסום עולה יותר באופן משמעותי. לכן השאיפה של יזם ומשווק היא תמיד להיות מסוגל לבנות ערוצי שיווק אורגני.

SEO

Search Engine Optimization זה העבודה והפעולות שיש לביצוע כדי לזכות לדירוג גבוה במנוע חיפוש. מכאן השם אופטימיזציה למנועי חיפוש. כל מנוע חיפוש כמו גוגל למשל, יודע להגדיר כיצד הוא משייך את החיפוש לתוצאה. לא מדובר רק במילים או מונחים ויש הרבה דברים מעבר שצריך לקחת בחשבון, כמו למשל המבנה הארכיטקטורי של האתר שלנו, שפת הקוד שבה הוא נכתב, מבנה האתר ועוד. לדוגמא, יש דברים שבגוגל מחפשים כל הזמן כאשר הם מנתחים דף מסוים דוגמת טבלאות, תמונות, אינפוגרפיקה, סרטונים, שאלות/תשובות ועוד המון דברים שיגרמו לאתר שלנו לקבל נקודות זכות נוספות. גוגל הינה רק דוגמא אחת אבל גם יוטיוב, פייסבוק וטיקטוק פועלות באותן צורות. למשל, כאשר אנחנו מעלים סרטון מסוים ליוטיוב, ישנן אפשרויות של מילות תיוג, וככל שהמילים יהיו יותר מדויקות מבחינת אפשרויות חיפוש זה יכול לעזור לדרג את הסרטון גבוה יותר.

חשוב להבין את היתרונות של SEO; לא מדובר רק בשיווק "חינמי" (הגרשיים הם כי כמובן שצריך להשקיע כספים באנשי מקצוע וזמן להשיג SEO ברמה גבוהה), לרוב, מדובר בשיווק הרבה יותר איכותי. אם שוב נחזור לגוגל שהינו מנוע החיפוש החזק והפופולרי ביותר בעולם נכון להיום, כאשר אנחנו מחפשים שירות או מוצר מסוים, לא מעט אנשים ידלגו על התוצאות הראשונות שרשום עליהם בפירוש 'ממומן' וירצו לראות מהם התוצאות האורגניות. הסיבה לכך היא שזה מייצר אמינות

בנוסף לסוג של ולידציה שמדובר בשירות או מוצר אמין, הרי אם לא איך הגיע למקומות הראשונים בגוגל.

לכן, ברמה האישית אני ממליץ בחום לשים דגש דווקא על שיפור SEO ופחות על קמפיינים שיווקיים. מצד שני, זה תלוי מאד באופי העסק והשיווק, הרי SEO הינו תהליך שלרוב לוקח זמן רב עד שרואים ממנו תוצאות, וגם לא בטוח שזה ייצר מספיק תנועה לצמיחה מהירה של עסק. לכן, תמיד מומלץ במקביל גם לבנות תשתית לשיווק ממומן במידת הצורך.

תוכן

אחת הדרכים המרכזיות ליצור SEO טוב הינה ייצור תכנים. כאשר אנחנו מחפשים במנוע חיפוש שירות, מוצר או סתם שואלים שאלה בתחום מסוים, המטרה של מנוע החיפוש היא לספק את התוכן שיתן את המענה הטוב ביותר לחיפוש. כתיבת תוכן איכותי ומקורי באמצעות אתר, פורטל חדשותי או בלוג כלשהו יכולה להיות בדיוק מה שיניע את ה SEO השיווקי. במידה והתוכן הינו ייחודי ואיכותי, אנשים מתחברים אליו וזה בעצם מייצר את אחד העקרונות החשובים בשיווק ומכירה - יצור אמינות וערך מוסף אצל הלקוח הפוטנציאלי לגביכם. אגב, לעיתים רבות ניתן לשלב בין העולמות. למשל, באמצעות מערכות שיווק כמו 'טאבולה' ו'האטוברייין' אשר מאפשרות להשכיר שטחים באתרי חדשות מרכזיים, ניתן להרים קמפיין שיווקי ממומן למאמר תוכן ובכך בעצם להגביר את החשיפה לתוכן שלכם.

סרטונים

נישה נוספת בתוך עולם התוכן היא סרטונים. כיום, יותר ויותר אנשים מעדיפים להשתמש במנועי חיפוש דווקא במדיות של סרטונים כמו טיקטוק ויוטיוב. לכן, ייצור תוכן איכות שיתפוס ברמה האורגנית גם יכול לעבוד מצוין באמצעות ערוץ יוטיוב או טיקטוק בנושאים הרלוונטיים לתחום העיסוק. גם במקרה זה, במידה והמוכר והיזם הוא גם הפרזנטור של התוכן זה יכול לתרום רבות לתהליך הקירוב והאמינות בין הלקוח הפוטנציאלי למוכר.

סיכום

תחום השיווק הוא מגוון מאד. ישנן המון שיטות שיווק, חלקן כפי שהוסבר צורכות תקציב וחלקן בעיקר זמן. ישנן המון שיטות ודרכי שיווק שלא הוסברו כמו למשל שיווק גרילה שזה בעצם כניסה לפורומים ובלוגים ויצירת תגובות חיוביות, ויש גם המון מונחים בעולם השיווק של ציינתי. בכל זאת, אני חושב שכל מי שקורא את התוכן הזה מקבל חד משמעית את הבסיס של השיטות והמושגים שכל יזם חייב להכיר. עולם השיווק מדהים והוא הדרך לחשיפה ומיתוג של מוצר ושירות מסוים. זה באמת לא משנה אם הכנתם שלט ענק באמצע הרחוב או אם אתם מפרסמים מודעות בפייסבוק, כל עוד אנחנו מנסים לייצר תודעה ולהשיג פרטים שבסופו של דבר המטרה היא למכור שירות או מוצר מסוים, זה נופל תחת שיווק. הטיפ המשמעותי ביותר שאפשר לתת זה שאי אפשר לדעת מה בדיוק עובד בשיווק. לכן, חשוב מאד לא לשים את כל הביצים בסל אחד

ובשיטה אחת שאנחנו מאמינים שתצליח. כדאי מאד לנסות הרבה שיטות ולהתייעץ, ללמוד ולראות מה מגיב הכי טוב. ברגע שמבינים את מסע הלקוח שאנחנו שואפים אליו ורואים שזה באמת המסלול ששיטה מסוימת עובדת איתו, יש להגביר אותו.

שני טיפים נוספים שארצה לתת: ראשית, תמיד לשים דגש על שיווק באמצעות תוכן עם ערך. זה יכול להיות כתוב באמצעות סרטונים בזכות הסיבות והיתרונות שהסברתי והאמת היא בגלל שזה עבד לי הכי טוב. שוב, זה לא אומר שזה נכון לכל דבר אבל באופן כללי יש עדיפות לשיטה זו.

הטיפ השני, לא צריך להתיימר לחשוב שאנחנו יודעים מה הלקוח שלנו רוצה או צריך. צריך להשקיע הרבה מאמצים כדי לאפיין את הלקוח הפוטנציאלי שלנו ולפי זה לבנות אסטרטגיה.

שיווק שותפים

שיווק שותפים הוא מודל עסקי שיוצר סיטואציית WIN - WIN - WIN בין שלושה גופים שונים:

חברה/ גוף/יזם – כל סוג של עסק שרוצה לקדם את המוצר או השירות שלו.

שותף/אפיליאייט – מי שמאמין מספיק במוצר או בשירות של העסק שהוא בוחר לקדם.

לקוחות קצה – לקוחות של העסק שמקודם שכנראה לא היו שומעים על המוצר או השירות של אותו העסק אם השותף לא היה מפרסם להם.

בשפה פשוטה, כל אדם שרוצה לייצר מקור הכנסה נוסף יכול לפנות לכל חברה או עסק עם שיווק

שותפים. השותף בעצם מקבל לינק מיוחד שדרכו ניתן לרכוש את המוצר או השירות של העסק.

דרכי השיווק של שיווק שותפים הן לפי מה שהשותף העסק ירצה. הוא יכול לבחור דרכים שונות לקדם את המוצר באמצעות הלינק המיוחד שלו בפלטפורמות כמו יוטיוב, פייסבוק, גוגל, כתבות ממומנות או סתם מפה לאוזן באמצעות הודעות SMS, וואטסאפ או מייל.

על כל עסקה שנסגרת בזכות השותף, החברה משלמת לו עמלה על פי חוזה קבוע וידוע מראש.

שיווק שותפים הוא בעצם תיווך עסקי פופולרי בעולם הדיגיטלי. אפילו בחברות כמו אמזון יש פלטפורמה של שיווק שותפים. בתוכנית שלהם כפי שהוסבר על התהליך, הם מספקים לינק ייעודי וכל מוצר אשר נקנה מהם דרך הלינק יזכה את המשווק בתגמול כספי.

בדיוק כמו אמזון, חברות רבות בכל העולם וגם בישראל מאפשרות שיתוף שותפים באותה מתכונת או דומה לה. לעיתים קרובות, ניתן גם לפנות בצורה יזומה לחברות אפילו אם אין להן פלטפורמה לשיווק שותפים ולשאול אותן אם הן ירצו לבצע שיתוף פעולה מסוג זה. בדרך כלל, במידה ואין להן שיווק שותפים, הן ירצו לראות היתכנות כלכלית ולכן לא יפתחו מסלול זה לכל אדם. אם למשל אדם או חברה צברה רשימת לקוחות של אלפים ויותר, יתכן שלחברה אחרת משתלם לפתוח שיווק שותפים כדי לאפשר לאותו אדם או חברה לשווק את מוצריו לרשימה הלקוחות שלו.

שיווק שותפים הינו אחת הדרכים הטובות והפשוטות ביותר ליזמות, המייצרת הכנסה כספית

נוספת מבלי לפגוע בעבודה הקיימת. זהו תחום שמכיל בתוכו המון משתנים כגון יכולות שיווק שונות, חשיבה עסקית, בניית מודלים כלכליים וכמובן אלמנט טכנולוגי.

רישום פטנט

פטנט הינו מסמך משפטי אשר בעצם מעניק בלעדיות על מוצר, שיטת ביצוע, עיצוב ואפילו רעיון לבעל הפטנט במדינה בה הוגשה ואושרה הבקשה לפטנט. נוסף על כך, המסמך מעיד שהפטנט אינו מפר את הבלעדיות הקיימת לפטנט אחר. הפטנט יכול להיות מוגבל למדינה או מדינות מסוימות, ותמיד יש תאריך תפוגה בו בעל הפטנט יצטרך לחדש אותו. פטנט הינו אמצעי חשוב להגנה כנגד תחרות או גניבה של רעיון או קניין רוחני, ובמיוחד כאשר מדובר על מיזם עסקי חדש בתחילת הדרך. במידה וחברה גדולה ומבוססת יותר תחליט להעתיק את המוצר יהיה קשה למיזם החדש להתחרות בהם. אמנם רישום פטנט הוא כלי חשוב על מנת להגן על המצאה, אבל חשוב ברמה העסקית להבין שתהליך הגשת רישום פטנט אינו פשוט. נדרשת עבודה של עורך דין ואיש מקצוע, יש עלות כספית לא מבוטלת וכמובן תמיד קיימת האפשרות, כמו בכל מסמך משפטי, שיהיו פרצות ודרכים לעקוף את מגבלות הפטנט. לכן, מניסיון, מומלץ לא לגשת לרישום פטנט בשלב הרעיון. חשוב לזכור שרעיונות טובים יש המון אבל רובם הגדול לא מתקדם מעבר לשלב הרעיון וגם אלה שמתקדמים נופלים ברובם על ביצוע לא טוב. לכן, אין מה למהר כשיש רעיון טוב ולהשקיע כסף זמן על רישום פטנט. נוסף על כך,

אנשים וחברות לא ממהרים להעתיק רעיונות של אחרים בדיוק מאותן סיבות ולכן אין סיבה להיכנס ללחץ מהנושא. כמו כן, אם מפחדים מחשיפה של הרעיון ועקיפה כלשהי, אז מסמך אי עקיפה וסודיות פותר את החשש די בפשטות.

לפני שנדון בתהליך עצמו. יש לציין שבגלל שתהליך רישום פטנט הינו מורכב ומאד טכני, מומלץ להגיע לתהליך אחרי שכבר פותח מוצר כלשהו, טכנולוגי או מכני למשל, ועל בסיסו לבצע את רישום הפטנט כך שיתואר בצורה הטובה ביותר. ככל שפטנט מתואר בצורה מפורטת וטובה יותר, כך הוא חזק יותר. קחו בחשבון, לעיתים כשמדובר בפיתוח טכנולוגי ייחודי, רישום פטנט יכול דווקא לפגוע. זאת מכיוון שרישום פטנט הוא בעצם פרסום כיצד הטכנולוגיה עובדת. לכן, חברות פיתוח רבות מעדיפות לשמור את ההמצאה בידיים שלהן ולא לחשוף שום דבר על המנגנונים הטכנולוגיים מתוך הבנה שיותר בטוח להימנע מהעתקה על ידי שמירת הייחודית של ההמצאה בסוד מאשר לפרסם ולחשוף אותה כפטנט.

אז החלטנו שרישום פטנט הינו הכרחי להמצאה שלנו. איך זה עובד?

ראשית, מומלץ וצריך לבצע חיפוש מקיף ככל הניתן ולבחון האם קיים מוצר דומה להמצאה בשוק, וכמובן האם קיים פטנט שדומה להמצאה. אפשר לבצע את השלב הזה בצורה עצמאית לחלוטין. מוצר ניתן לחפש ולסקור בגוגל, ובמידה ולא ידעתם ישנו מנוע חיפוש ייעודי של גוגל לפטנטים שהוא נקודת התחלה טובה לחיפוש. במידה ורוצים חיפוש מקצועי

יותר, כמובן שניתן לשכור שירותים של חברות שמתמחות בזה.

בהנחה ולא נמצא בבדיקה שישנו פטנט דומה לפטנט שאנו מעוניינים לרשום, יש לערב עורך פטנטים שתפקידו לבצע את הרישום עצמו בצורה ממוקדת. כמו כן, העורך יחלוק עם בעל הרעיון את הניסיון והידע שיש לו בנושא וייעץ כיצד לחזק את הפטנט, באילו מדינות להתחיל ואיזה סוג של פטנט צריך לבקש. אומנם עורך הפטנט יכול להמליץ על החלק הטכני של רישום הפטנט, אבל לבעל הפטנט צריכה להיות גם כן דעה ברורה בנושא המבוססת על התוכנית העסקית של המיזם. זאת למשל מכיוון שמבחינה אסטרטגית, התוכנית העסקית של המיזם שואפת לשווק תחילה רק בישראל וארה"ב ולכן אין טעם להתחיל ולרשום את הפטנט באנגליה. כמובן שמבחינה אסטרטגית יכול להיכנס השיקול של רישום פטנט לצורך חיזוק המעמד מול גיוס משקיעים.

כאשר מקבלים את ההחלטה האסטרטגית בנושא וכמובן לוקחים בחשבון את העלויות (הן משתנות בין סוג הפטנט והמדינות שרוצים לרשום בהן את הפטנט), ניתן להתחיל בתהליך הרישום והבקשה. שוב אזכיר שהפטנט מוגבל לאותה מדינה בה נרשם, ובמדינות שאינו נרשם בהן אין זכות משפטית תקפה לבעל הפטנט. עם זאת, ישנן אמנות בינלאומיות שתומכות ועוזרות בנושא כמו למשל אמנת פריז, אשר בעצם אומרת שבעל פטנט שהגיש בקשה באחת מ-177 המדינות החתומות עליה (כולל ישראל) יהיה זכאי להגיש בקשה לפטנט בכל שאר המדינות ב-12 החודשים לאחר מכן, ואז בעצם למנוע את הוצאה הכסף המיותרת בשלב התחלתי.

המסמכים שבדרך כלל מגישים לקבלת פטנט הינם: שם המבקש ופרטיו המלאים (כתובת, פלאפון ועוד), פירוט ככל הניתן של ההמצאה (עדיף באנגלית), טופס הבקשה הרשמי, שובר תשלום אגרה ששולם (אפשר בצורה מקוונת) ומכתב המפרט את כל מה שנמסר. הערה חשובה – באופן כללי, בכל טופס שקשור לגופים ממשלתיים ובפרט בבקשת פטנט, מאד מומלץ לא למלא בכתב יד או לכתוב בכתב יד שום דבר. חוץ מהחתימה עצמה, רצוי שהכל יהיה באמצעות כתיבה דיגיטלית.

הבקשה לפטנט נבחנת על ידי בוחן מרשות רשם הפטנטים שבעצם בודק את כשירות הבקשה לפי אותם קריטריונים שהוסברו עד כה בנוסף לכך שהבקשה עומדת בתנאי החוק. במקרים מסוימים, יהיו הערות ואפילו בקשות לשינוי בבקשה על מנת שתעמוד בתנאי הקבלה, ומגיש הבקשה יכול להיענות או לערער עליהן. חשוב לציין שישנה תקופה של שלושה חודשים מיום הגשת הפטנט בה אנשים אחרים יכולים להגיש התנגדות לבקשת הפטנט ולנסות לפסול אותה. בהנחה ובקשת הפטנט אושרה ואין השגות נגדה, בעל הבקשה יקבל פטנט שנרשם בפנקס הפטנטים וכמובן שיקבל תעודה רשמית על כך.

לסיכום

רישום פטנט הינו תהליך לא פשוט שנושא עלות כספית ולעיתים גם אינו באמת מגן על ההמצאה והייחודיות שבה. למרות זאת, במקרים רבים אכן כדאי לנסות ולהגן על המצאה ייחודית ולהגיש בקשה לפטנט שתשמור על הממציא ותנסה

למנוע תחרות. ישנם סיפורים רבים על אנשים שבסה"כ המציאו מוצר ראשוני בלבד שפותר בעיה כלשהי, רשמו אותו כפטנט ופשוט מכרו או נתנו אישור לחברה גדולה להשתמש בו ועשו הרבה מאד כסף. למרות המורכבות והעלות הכספית, רישום פטנט יכול להיות תהליך מלהיב ומרגש אשר נותן סיפוק רב לממציא שהופך להיות הבעלים של חידוש מקורי כלשהו.

הסכם סודיות - NDA

הסכם סודיות, או בשמו הפופולרי באנגלית NDA שהוא קיצור של Non-Disclosure Agreement, לרוב נתפס כהסכם רלוונטי בעיקר כשרוצים לספר לאדם אחר על רעיון או מידע עסקי רגיש כלשהו ובעיקר בעולם הסטארט-אפ, אבל בפועל זה ממש לא נכון. הסכם סודיות רלוונטי בהרבה מאד מקרים ומצבים ובאמת משתמשים בו היום כמעט בכל הסכם מסחרי, שיתוף פעולה כלשהו או למי שלא שם לב, בכל הסכם העסקת עובד חדש בחברה. השימוש בהסכם סודיות נעשה או כהסכם בפני עצמו או כחלק בתוך הסכם כולל עם סעיפים והסכמים אחרים.

מה זה הסכם סודיות?

המטרה של הסכם סודיות הינה להגן על צד אחד או לעיתים על שני צדדים אשר מתקשרים בהסכם כלשהו של העסקה, שיתוף פעולה, גיוס משקיעים, יעוץ ועוד המון סיבות נוספות וישנה סבירות רבה שייחשף לצד השני חומר או מידע רגיש.

מטרת ההסכם היא לשמור מפני פרסום או שיתוף מידע, וכמובן להגדיר את הזכויות והפיצוי להן זכאי הצד הנפגע במידה והצד השני הפר את ההסכם.

דוגמאות לשימוש בהסכם סודיות

הדוגמא הפופולרית ביותר היא בעולם הסטארט-אפ. כאשר יש לאדם או חברה מסוימת רעיון חדשני כלשהו שיכול להיות בשלב הרעיון, במוצר, בתהליך מתקדם כחלק מתהליך גיוס משקיעים או התייעצות עם גורמי מקצוע, הם נדרשים לחשוף את הרעיון שלהם. לכן, ישנו תמיד הסיכוי שהצד השני יחשוף את המידע ואת הרעיון שאליו נחשף לגופים נוספים אשר יכולים להעתיק אותו. בכוונה לא רשמתי "יגנוב" כי זאת לא תופעה כזאת נפוצה בעולם האמיתי ועם כל הכבוד לרעיון טוב, יש הרבה כאלה ובדרך כלל אם יש הפרה של סודיות הוא נעשה בשוגג. בכל מקרה, נהוג ומומלץ מאד ליתר ביטחון לחתום על הסכם סודיות.

דוגמא נוספת היא, כפי שצוין בהתחלה, העסקה של עובד חדש. אותו עובד הרי הולך להיחשף להמון מידע של החברה, לקוחות, מצב פיננסי, סיסמאות גישה ועוד המון מידע רגיש. לכן, זה קריטי שהעובד יחתום על הסכם סודיות כי במקרה ויעבור לעבוד אצל המתחרים יש חשש אמיתי שיגרום נזק, אבל זה גם חשוב מסיבות נוספות. בשורה התחתונה, כל הסכם העסקת עובד היום מכיל סעיפים של הסכם סודיות או אפילו הסכם שלהם בפני עצמו.

מה צריך להיות כתוב בהסכם סודיות?

1. הגדרת נושא הסוד -

בסופו של דבר, הפגישה בה נאמרים הדברים מוקלטת, וייתכן שהצד השני כבר מכיר משהו בתחום ורק לאחר שסיפרת לו את כל הרעיון הוא אמר את זה ובשלב זה מאוחר מדי כבר. לכן, הסכם סודיות צריך להכיל כמה שיותר פרטים על מהות הסוד. לדוגמא, "הרעיון הינו אפליקציה בתחום הפיננסי אשר מסוגלת לשפר יכולות התנהלות כלכלית" או "העובד ייחשף למאגר לקוחות ופרטי האשראי שלהם וזה מידע רגיש שעליו לשמור בסודיות מוחלטת". פירוט הנושא בצורה רחבה אך שאינה חושפת יותר מידי עוזר למעשה לקבע את המצב המשפטי. יותר קל לאחר מכן להוכיח שאכן הצד השני למד על הרעיון מאיתנו למשל ובמידה ויעשה שימוש בו, יהיה לו קשה להוכיח שלא ידע על נושא זה מלפני או בצורה אחרת.

2. פרטי הצדדים -

זה מובן מאליו, אבל צריך לזכור שחוץ מהשם הפרטי והמשפחה צריך גם כתובות מגורים, תעודת זהות ומיקום המפגש לחתימה.

3. תוקף -

אין מה לעשות, לכל הסכם ובפרט הסכם סודיות צריך שתהיה מגבלת זמן. אין לרשום 20 שנה, אבל נהוג בדרך כלל בין 3-5 שנים.

4. פיצוי במקרה של הפרה הסכם -

כמעט כל הסכם סודיות מכיל סעיף שמגדיר מראש מה יהיה הקנס/פיצוי אותו ישלם הצד המפר.

לרוב יהיה כתובים אפילו המילים "ללא הוכחת נזק", שאומרות שמספיק והמידע הרגיש נחשף ואפילו אם לא קרה שום דבר שפגע בנו, עדיין נהיה זכאים לפיצוי מוגדר מראש.

5. הצהרת הצדדים -

צריך לפרט בדיוק על מה הצדדים מתחייבים מעבר לשמירת הסודיות הבסיסית. לדוגמא, שהמידע לא ייחשף לצד שלישי, שלא ישתמשו במידע בכל דרך שיוכל להטיב עימם מבלי שיידעו את הצד השני, שלא ינסו להעתיק או לקדם את הרעיון בעצמם, שלא יפגעו באינטרסים של הצד השני בשום דרך ואפשר לרשום עוד המון דוגמאות בנושא.

6. תחום שיפוט -

כפי שנהוג כמעט בכל הסכם, כך גם בהסכם סודיות צריך לרשום מראש בית משפט ששני הצדדים, מסכימים שבמידה וישנה מחלוקת או הפרה כלשהי, יהיה בית המשפט שידון במקרה שלהם.

בגדול, מה שצריך להבין הוא שהסכם סודיות בסופו של דבר הוא הסכם גנרי, ואפשר להוסיף גם סעיפים של מטרת ההתקשרות או סעיפי החרגות ועוד הרבה סעיפים שונים נוספים שנובעים מהצורך להסכם סודיות באותה הסיטואציה.

מי צריך הסכם סודיות?

כפי שציינתי בתחילת התוכן, הסכם סודיות רלוונטי כמעט בכל נושא מסחרי: העסקת עובד, שיתוף פעולה, גיוס משקיע, יעוץ חיצוני, שירותי

פרילנס חיצוניים כמו שיווק למשל וכל מצב שיש בו חשיפה של מידע רגיש שלא נרצה שיופץ. העצה שלי היא שגם אם איננו חושבים שהמידע רגיש ויכול לעשות נזק, מומלץ לחתום על הסכם סודיות רק למקרה שאנחנו טועים בהערכה שלנו.

לסיכום

הסכם סודיות הינו כלי חשוב בעולם העסקי שחייבים להכיר אותו. זה לא משנה אם אתה בעל עסק עם עובדים או יזם עסקי בתחילת הדרך ובסה"כ יש לך רעיון כלשהו שתרצה לפתח לעסק. הסכם סודיות מלווה אותנו לאורך כל חיינו כיזמים עסקיים, מהיום בו נרצה להתחיל לגייס משקיע ועד ליום בו נרצה למכור ולעשות אקזיט ונאלץ לתת לגוף הפוטנציאלי שיקנה גישה לספרים והמידע הרגיש שלנו. לכן, יש להכיר את המהות של הסכום סודיות וחשוב להכיר את הסעיפים השונים ולדעת לא לסמוך רק על עורך דין שיגן עלינו. קיימים ברשת המון הסכמי סודיות לדוגמא להורדה ולכן, במיוחד בהתחלה, לא צריך ללכת לעורך דין ולשלם כסף להכנת הסכם חדש. אפשר פשוט להוריד הסכם ולעשות את השינויים הקטנים הנדרשים. כפי שהובטח בתחילת המאמר, באתר שלי יש הסכם סודיות NDA לדוגמא שאני אישית משתמש בו. תרגישו חופשי להוריד אותו ובהצלחה!

ייעוץ עסקי

ייעוץ עסקי וליווי עסקי הם שירותים שיכולים להינתן בכל שלב בחייו של עסק או מיזם עסקי - כבר

משלב הרעיון והתוכנית העסקית, צמיחה ופיתוח עסקי של עסק קיים וכמובן בשלבים של התרחבות, הנפקה בבורסה או אקזיט.

כל עסק שונה מהשני וכך גם המטרות שלו. ישנם עסקים אשר המטרה העיקרית שלהם היא להגדיל את הרווח הנקי מסה"כ המחזור החודשי או השנתי ע"י התייעלות של העסק או הגדלת היקפים, וישנם עסקים, כמו למשל סטארטאפים, שהרווח החודשי ואפילו השנתי פחות חשוב מקצב ותהליך הצמיחה של המיזם וכמובן גיוס משקיעים.

כמו כן, לכל עסק יש מרכיבים שונים כמו המוצר והשירותים שהם המהות של העסק ועד לשיווק, מכירות, שירות לקוחות, תפעול, הנהלת חשבונות, הניהול ועוד.

ישנם לא מעט אנשים אשר תחת הגדרת התפקיד שלהם, נקראים יועצים עסקיים. הבעיה שרק מעט מהם באמת הקימו עסק ומכירים את המרכיבים השונים שלו. אפילו חברות גדולות של ייעוץ אסטרטגי ועסקי, מעסיקות בעיקר חבר'ה עם תעודה אקדמית במנהל עסקים או הנדסת תעשייה וניהול. אם כי מדובר באנשים מאד מוכשרים ופיקחים, ברוב המקרים הם לא באמת עברו את התהליך של הקמה וניהול עסק ולכן לרוב היעוץ שלהם יהיה מאד מוגבל לתחום ספציפי.

כל עסק או באשר הוא יכול להשתפר, להיות יותר יעיל, יותר רווחי ולצמוח כלכלית בדרך בריאה ונכונה שתאפשר יציבות לעסק לשנים רבות. בכל זאת, לא כל עסק צריך יעוץ עסקי, ישנם עסקים רבים שמובלים על ידי אנשים אשר מכירים את התחום של התעשייה שהם נמצאים בה הכי טוב, מכירים את לב החברה וכיצד להניע אותה בצורה מעולה ואפשר

להגיד שהעסק בידיים טובות. עם זאת, זה לא המקרה ברוב העסקים ולכן לעיתים שווה לקבל יעוץ וליווי מקצועי מיועץ עסקי, כאשר חשוב לבדוק במי מדובר ומה הערך המוסף שלו מבחינת הייעוץ העסקי שהוא יודע לספק. זה יכול להיות ניסיון או התמחות בתחום מסוים שחסרים למנהלים ובעלי החברה כמו למשל בשיווק במדינה זרה, תהליך רגולטיבית כלשהי או אפילו ברמה בסיסית, בניית תוכנית עסקית ואסטרטגיה.

יועץ עסקי יכול להיות מתוגמל, כפי שנהוג ברוב המקרים, בשכר לפי חוזה עבודה מסודר, באחוזים על פי מנגנון הצלחה כלשהו או במקרים מסוימים, אם מדובר ביועץ עסקי עם ערך אסטרטגי ומיזם בתחילת הדרך, באחוזים במיזם והחברה עצמם.

סיכום יזמות

מניסיון, אני יכול להגיד שחד משמעית להיות יזם עסקי, ולא משנה באיזה תחום, זה מסלול חיים קשה במיוחד. ראשית, תמיד יש אי ודאות שמרחפת מעל הראש, לא תמיד יש הכנסה כספית וכשיש מחויבויות אישיות נוספות זה מאד מפחיד וקשה להתמודד עם המחשבות והלחץ הזה (בניגוד לצעירים ללא משכנתא, ילדים ומחויבות נוספות). מצד שני, יש משהו מאד מרגש ומיוחד בלחיות באי ודאות. כאשר מרימים עסק או מיזם עם פוטנציאל גדול זה יכול להיות כישלון מפואר או הצלחה מסחררת, ואם אפשר גם להרוויח מזה סכומי כסף גדולים ולהגיע לנחת כלכלית אז הסיכון אל מול התגמול יכול להיות שווה. נוסף על כך, ישנם אנשים

(אני אחד מהם) שפשוט לא מסוגלים להסתדר במסגרות תחת בוס כלשהו וכל יום לבוא לאותו משרד ולעשות את אותה עבודה נטו בשביל שכר חודשי. כפי שאני רואה את זה, המטרה בחיים היא להיות מאושר ו-80% מהיום שלנו הוא בעבודה. אם אנחנו עובדים ומתעסקים בתחום שלא גורם לנו להנות ולהיות מאושרים מהעשייה שלנו זה קצת נשמע לא הגיוני.

אם כבר החלטתם ללכת בדרך של יזמות והקמת עסק, קחו ברצינות את התוכן שהפרק בנושא יזמות סיפק לכם כי הוא נכתב ממקום של ניסיון רב בתחום. המון כישלונות וגם מספר הצלחות שעזרו לי להסיק מסקנות רבות בדרך.

אם אני צריך לסכם ולכמת את נושא היזמות למספר עקרונות וטיפים, אתחיל מכך שהרבה לפני שיש לכם רעיון ליזמות עסקית, נסו להחליט עם עצמכם אם אתם בכלל רוצים לחיות חיים של יזם. בהנחה וכן, לפחות בעסק הראשון, נסו לא לעשות הכל לבד. לכולנו יש תחומים שאנחנו יותר טובים בהם ופחות ונקודות חוזקה וחולשה. לכן, לעיתים רבות עדיף להכניס שותף אחד או שניים כדי להשלים את הצדדים החלשים שלנו וגם לפעמים זה טוב בשביל חיזוק מנטלי.

אל תתאהבו ברעיונות שלכם, יש המון רעיונות טובים שעולים לנו מידי יום ובחיי ראיתי רעיונות ועסקים מדהימים שנכשלו וראיתי גם רעיונות הזויים ומודלים עסקיים לא הגיוניים שהצליחו בענק. בשורה התחתונה, מה שקובע זה הביצוע והיכולות של היזם לקחת את הרעיון ולבנות תוכנית אסטרטגית עסקית מציאותית, להעמיד צוות שידע לבצע אותה וכמובן לשכנע משקיעים להשקיע בחזון שלך. גם אם הכל

בצורה פלאית הסתדר בהתחלה, זכרו שעסק זאת מלחמה בלתי פוסקת. גם כשאנחנו למעלה ומכניסים סכומי כסף גדולים והכל עובד טוב, בקלות יכול להגיע יום שחור בצורה של מתחרה, קורונה או תביעה משפטית שיכולה להוביל את העסק לקריסה כלכלית. לכן, דווקא כשיש כסף והצלחה, זאת התקופה שהכי קריטי להתנהל בה נכון כלכלית ולהשקיע כדי שבמידה ואכן יגיע היום הזה, החיים שלנו לא יהרסו. חשוב לי להבהיר שאני ממש לא מנסה להפחיד או להרתיע אלא ההפך - אני בעצמי בחרתי בחיים האלה ולמרות שחוויתי המון כישלונות בדרך ואכזבות, יותר מאשר אני יכול לספור כבר, אני לא מתחרט לרגע. בסוף, כשכן היו הצלחות, היה סיפוק עצום וכמובן המצב הכלכלי שלי השתפר בצורה דרמטית. כיום, כשאני יכול לתת למשפחה שלי הרבה יותר ממה שאני קיבלתי אני גאה, אומר תודה וחושב שלא יכולתי להגיע למצב הזה מבלי לנסות בכל הכוח להיות יזם עסקי. לכן, אני חושב שזה מסלול חיים קשה עם סיכון גבוה אבל התמורה חד משמעית שווה את זה.

אגב, אם את או אתה שקוראים את החלק הזה מרגישים שיש לכם רעיון או מוצר כלשהו שתרצו להפוך לעסק ותרצו להתייעץ איתי - כמובן שאשמח לעזור לכם.

"גאונות זה 1% השראה ו-99% זיעה" -

תומס אדיסון

לסיכום - איך ממשיכים?

אם קראתם את כל הספר - שאפו. אם קראתם חלק מהפרקים או לפחות נושאים ספציפיים - עדיין כל הכבוד. העיקר שפעלתם כדי ללמוד והשקעתם בהון האנושי שלכם, וזו ההשקעה הטובה ביותר. אני בטוח שמעבר לידע הנרחב שרכשתם בהשכלה פיננסית, קיבלתם תובנות מסוימות ואולי אפילו פיתחתם תובנות משל עצמכם.

האמת שאפשר לכתוב ספר שלם על כל אחד מהפרקים, ואפילו על חלק מתתי הפרקים, אבל כשכתבתי את הספר הזה, חשבתי על מהן הנקודות הקריטיות שצריך להכיר מבחינת השכלה פיננסית ומבלי לחפור יותר מידי ולתת מידע מורכב פחות פרקטי.

אני באמת מאמין שחינוך והשכלה פיננסית במובן מסוים דומים מאד להיגינה בסיסית. תארו לעצמכם שלא היינו מחונכים מגיל צעיר על החשיבות של היגינה ושטיפת ידיים מלוכלכות לדוגמא. היינו גדלים עם היגינה נוראית ועבור חלק מהאנשים זה היה לא נעים ואף מסוכן ומוביל למחלות קשות וכו'.

ככה זה גם בהתנהלות כלכלית - כשלא מתנהלים נכון אז לעיתים זה לא נעים, אבל לפעמים זה יכול ממש לפגוע בחיים עצמם. לכן, ככל שנלמד בגיל יותר מוקדם את הנושא ונקבל הרגלים בריאים, אז המוח שלנו יעבוד כבר בצורה אוטומטית לגבי כל הקשור להתנהלות כלכלית וזה ירגיש לנו מאד טבעי. זאת לעומת המצב היום, בו הציבור בכלל לא מקבל את הידע הזה ומוצא את עצמו צריך ללמוד את

הנושאים החשובים האלה בגיל שאין חשק ללמוד ולעיתים רבות גם אין זמן ללמוד.

המטרה של הספר הייתה לתת לכל אדם, ולא משנה גבר או אישה, הגיל, תחומי עיסוק ועוד משתנים נוספים, את הכלים והידע הבסיסי וגם המתקדם בכל מה שקשור להשכלה פיננסית. מעבר לידע, מטרת הספר הייתה לשנות תפיסת חשיבה ולהתחיל להבין שגם המשק הביתי שלנו הוא עסק לכל דבר שההצלחה שלו תלויה בניהול שלו ואני באמת מאמין שהספר עומד במטרה הזאת. חשוב לזכור! עולם ההשקעות הפיננסי הוא מאד דינמי ודברים משתנים כל הזמן. הרגולציה משתנה, מוצרים משתנים ומוצרים חדשים מתווספים. העולם באופן כללי עובר תהפוכות ולא כל מה שנכון ליום כתיבת הספר יהיה רלוונטי בעוד שנה ויותר. לכן, זה התפקיד של כל אחד ואחת מכם להמשיך לקרוא, לעקוב ולצרוך תכנים הקשורים לפיננסים והשקעות. זכרו!

חובה לפחות אחת לשנה לעשות צ'ק אפ פיננסי מלא על כל המוצרים הפיננסיים, המוצרים הפנסיוניים, ההלוואות והביטוחים שלכם. כל שנה צריך לבדוק מה הסטטוס בכל אותם מוצרים, אם הם עדיין רלוונטיים לצרכים שלכם והאם ניתן לשפר אותם או לשנותם. טיפ קטן קריטי, גם אם יש לכם סוכן, תמיד תבדקו עם סוכן נוסף אובייקטיבי מידי פעם.

לכל אדם יש הרכב הון שונה ולכל אדם יש מטרות שונות ואין תוכנית השקעה אוניברסלית שמתאימה לכולם. לכן, הכירו את כל סוגי ההשקעות הקיימים ונסו להבין מתוכם איזה מתאים לכם. בכל מקרה, השקיעו לפי העקרונות המרכזיים שהספר

ניסה להנחיל לכם ובראשם פיזור השקעות, לעולם את תשימו את כל הביצים בסל אחד. בכל הקשור לנדל"ן, הרעיון זה למנף. בדקו איך עושים זאת בצורה חכמה. בכל השקעה בדקו את המתחרים בשוק ומה הם מציעים באמצעות פרמטרים רבים ככל האפשר ולא רק המספר של התשואה. הכי חשוב! גם אם אתם חושבים שאתם הכי מומחים בעולם ואפילו אם קראתם את הספר שלי 10 פעמים, אל תתביישו להתייעץ ולשאול אנשים אחרים לגבי מה שאתם עושים או עומדים לעשות. יכול להיות שתקבלו מידע חסר ערך ויכול להיות שתקבלו טיפים ששוים הרבה מאד כסף, בין אם זה בשיפור ההשקעה ובין אם פשוט במניעת טעויות קשות שעולות הרבה כסף. אם יש ספק, אז הכי טוב לקחת יועץ אובייקטיבי. שימו לב שבכל הפרקים בספר היה תמיד את נושא היועץ באותו תחום וזה משהו שצריך לקחת בחשבון. מה שזול הרבה פעמים יכול להיות בסופו של דבר יקר מאד וייעוץ אובייקטיבי יכול לעזור באופן משמעותי גם למי שיודע ובוודאי למי שלא יודע או מפחד לפעול.

אני רוצה להודות לך שהקדשת מהזמן שלך לקרוא את הספר ואני מאד מקווה שהוא באמת תרם לך להעשרת הידע ושיפור ההון האנושי. גם אם חסכתי או מנעתי ממך לעשות טעות קטנה בהתנהלות כלכלית או בהשקעות, זה היה שווה את זה מבחינתי. אני רוצה להזכיר לך שמעבר לספר אני מפרסם מאמרים ותכנים חדשים כל הזמן באתר שלי - okifinance.com - ואני מעלה המון סרטונים בנושאים של השכלה פיננסית לערוץ הטיוב והטיקטוק שלי באופן שוטף. כל שעליכם לעשות זה פשוט לרשום את השם שלי באנגלית ותגיעו אליי וכמובן שאני אודה לכם מאד אם תעקבו אחרי

ותמשיכו לתמוך. אם הציבור ישפר את המצב הכלכלי שלו, אז כחברה ומדינה נרוויח כולנו. לכן, אם גם את או אתה רוצים לעזור לי להעביר את המסר של השכלה פיננסית, אודה מאד אם תשתף את ערוצי התוכן שלי לחברים, למשפחה ולאנשים הקרובים לך כי זה גם יעזור להם לקבל את הכלים לצמוח כלכלית וזה גם יתמוך בי להמשיך.

אם לא היה ברור בתחילת הספר כאשר הסברתי את הרקע שלי, אני אכן נותן ייעוץ וליווי בכל הקשור להשקעות ועסקים וכמובן מרצה בנושא. ליצור קשר איתי זה מאד פשוט ואפשר לעשות זאת בקלות דרך האתר שלי או עם פרטי הקשר האישיים שלי שמופיעים בגוגל.

אז שוב פעם תודה וזכרו!

"משחקים נוצחו על ידי שחקנים שהתמקדו במגרש. לא על ידי אלו שעניניהם היו דבוקות ללוח התוצאות" - וורן באפט