



5 מקשרויות

המגזין לעולם הפרנסה והתעסוקה

4

מי לא רוצה להיות עשיר?

10

סוללים את הדרך
לעצמאות כלכלית

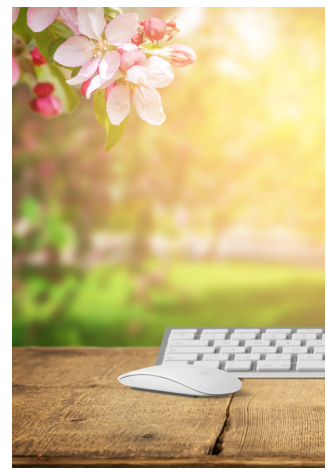
14

טעימה מיזמות:
כך תדע אם אתה מתאים
לנהל עסק עצמאי

12

כנגד ארבעה חכמים דיבר אגף כיוון טק





מגזין 'מקש רוח' 5
ניסן תשפ"ג



מרכז הכון תעסוקתי לציבור החרדי בירושלים
הצבי 15 (בית בזק) ירושלים | 02-6456222
www.kivun.org.il



12
כנגד ארבעה חכמים
דיבר אגף כיוון טק

4
מי לא רוצה
להיות עשיר?

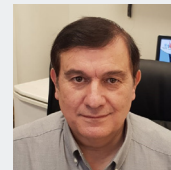
14
טעימה מיזמות: כך תדע
אם אתה מתאים לנהל
עסק עצמאי

10
סוללים את הדרך
לעצמאות כלכלית

ניהול והפקה: דבורי עמנואל
עריכה וניהול תוכן: נחמיה רוזנפלד
עיצוב גרפי ועימוד: שרי פרידברג
כתיבה: חוי אייזנבך



דבר מנהל הרשות העירונית לתעסוקה בעיריית ירושלים



שנה זו, העומדת בסימן עשור שנים להקמת מרכז התעסוקה "כיוון" לציבור החרדי בירושלים, מאופיינת בהמשך ההתפתחות וההרחבה של העשייה במרכז. רק לאחרונה נפתח מתחם "כיוון-טק" להנגשת תחום הייטק לציבור החרדי בירושלים, ובכך נפתח ערוץ חשוב הטומן בחובו הזדמנויות רבות בעולם התעסוקה. מרכז "כיוון" מופעל על ידי עמותת קמח, ומיום הקמתו ועד היום העניק המרכז מענה מקצועי בתחום התעסוקה לעשרות אלפים מקרב האוכלוסייה החרדית - גברים ונשים - בעיר. ברצוני להודות למנהל הפרויקט וראש תחום חרדים ברשות, הרב אליהו וינד, על ההובלה והניהול המקצועי. לתודה מיוחדת ראוי מנהל המרכז, מר יחיאל אמויאל, וצוות העובדים/ות המסורים/ות במרכז המסייעים/ות במישרין לאלפי אנשים למצוא פרנסה טובה, ראויה, המכבדת את בעליה. זו גם הזדמנות נאותה להודות מקרב לב למר אביעד שוורץ וצוותו במינהל האוכלוסיות של משרד העבודה, על התמיכה הרבה, המשאבים הכספיים, הליווי המקצועי והנכונות לסייע ככל שנדרש. אנו נמצאים בפתחו של האביב, ועל פי מנהג ישראל אנו מברכים את ברכת האילנות בחודש ניסן ומודים לה' על השפע, הפריחה והלבלוב של צמח השדה שהאדם משול אליו. ולכן, זה הזמן הראוי לברך אתכם בהמשך עשייה פורייה ומלבלבת למען התושבים היקרים שאתם פועלים למענם בכל ימות השנה.

בברכת ישר כוח, חג פסח שמח וכשר,

חיים עמר

מנהל הרשות העירונית לתעסוקה
עיריית ירושלים



פתח דבר

מספר פעמים יזמנו הרצאות וסדנאות מקצועיות בנושא, והשנה במסגרת פעילות זו אף אירחנו את העיתונאי הכלכלי הבכיר שאול אמסטרדסקי להרצאה מרתקת וסוחפת על עולם ההשקעות.

לאור הצורך החשוב, החלטנו להקדיש את המגזין הנוכחי של 'מקש רווח' להעלאת המודעות לחשיבות ההתנהלות הכלכלית הנכונה. הכתבה המרכזית של המגזין, הינה כתבת תחקיר מעמיקה על ההתמודדות הכואבת של הציבור שלנו עם תופעת הנוכליות הכלכליות וההבטחות להשקעות פיננסיות שמתבררות שוב ושוב כ"עורבא פרח".

כתבה נוספת הקדשנו לכלים שעומדים לרשות המשפחות שמעוניינות לקבל שליטה על המצב הכלכלי שלהן. ביחד עם ארגון 'מסילה', יצאנו לדרך בשיתוף פעולה שיסייע לפונים רבים למצוא את האיזון הכלכלי הנכון ולהעלות את המשפחה שלהם על דרך יציבה ובטוחה. אני מזמין כל אחד ואחת מכם, לפנות אלינו ולהתחיל תהליך מקצועי של הכוונה ויעוץ לכלכלת המשפחה.

גם התכנים הנוספים במגזין, יסייעו לכם למצוא את הדרך הנכונה להבטיח את העתיד הכלכלי המכובד של משפחתכם.

אין לי כל ספק, שאם תפנימו ותיישמו את המסרים החשובים שתמצאו במגזין זה, תצליחו גם אתם להרגיש את היציאה האישית מעבדות לחירות כלכלית. תהיה לכם את היכולת ליהנות מיגיע כפית, להיות מסופקים מהעבודה שלכם, לשלוט בעצמכם בהתנהלות הכלכלית שלכם ולא להיות שבויים בחלומות לא מציאותיים.

שתהיה לכם קריאה מהנה ומועילה!

חג פסח כשר ושמח

שלכם,

יחיאל אמויאל

מנכ"ל

"עבדים היינו לפרעה במצרים", הוא הטקסט שפותח את ההגדה של פסח. כשישבנו כולנו בליל הסדר וחגגנו את גאולת ישראל מגלות מצרים הקשה, הדבר הראשון שהזכרנו מכל הקשיים של שעבוד מצרים - הוא החלק של העבודה. הסבל הרב שהיה מנת חלקם של בני ישראל, מתואר מספר פעמים בסיפור גלות מצרים: "וַיֹּאמְרוּ בְנֵי יִשְׂרָאֵל מִן הָעֶבְדָּה וַיִּזְעְקוּ", "וַיַּעֲבֹדוּ מִצְרַיִם אֶת בְּנֵי יִשְׂרָאֵל בְּפָרָה".

עבד הוא אדם שאין לו חופש ואין לו יכולת שליטה על אף אספקט בחיים שלו. כך בחיים בכלל וכך גם בחיים המקצועיים והכלכליים בפרט. הוא לא מנהל את הזמן שלו, או לא מרוויח כסף, הוא לא נהנה מיגיע כפיו, אין לו סיפוק מהעבודה שלו, הוא לא שולט בהתנהלות הכלכלית שלו.

האם יכול להיות שגם בעידן הנוכחי עם כל החופש והחירות, אנחנו יכולים חלילה להגיע למצב של "עבדים"?

בימים אלה אנחנו מציינים עשור לפעילות 'מרכז כיוון' וזאת הזדמנות להודות לאביעד שוורץ והצוות שלו במינהל האוכלוסיות בזרוע העבודה של משרד העבודה, לחיים עמר מנכ"ל הרשות העירונית לתעסוקה בירושלים ואחראי תחום חרדים ברשות הרב אליהו וינד. עשר שנים בהם סייענו לאלפי משפחות מהציבור החרדי לצאת מהמצר אל המרחב, למצוא את האפיק הנכון לפרנסת הבית ואת הדרך הנכונה למיצוי הכישרונות שיובילו אותם לפרנסה מכובדת.

התחומים בהם הצלחנו לשלב עובדים ועובדות מהציבור החרדי, הם רבים ומגוונים, אך את כולם עשינו מתוך התאמה לרצונו ויכולותיו של הפונה. תפירת החליפה התעסוקתית, היא המפתח שלנו להצלחה. עובד מרוצה, הוא עובד פרודוקטיבי שמייצר מעגלים של תעסוקה גם בקהילה ובסביבה החברתית והמשפחתית שלו. במהלך השנים נתקלתי יותר ויותר בצורך בהכוונה מקצועית להתנהלות כלכלית נכונה שנוגעת להיבטים רבים של חיי המשפחה.

מי לא רוצה

להיות

עשיר?

כסף קל זה החלום הכי נפוץ - בוודאי בעידן האינטרנט, הצעות קורצות להשקעות חסרות תקדים ותכניות שיווק עם הבטחות למלא את חשבון הבנק בתוך זמן קצר // מה ההבדל בין שיווק רשתי לפירמידה? ומהי הונאת פונזי? // כל הדרכים לזיהוי "ההשקעות" מסוכנות והאם באמת חרדים נופלים יותר ב"השקעות" האלה?

// משה מנס

"שילמתי

עד עכשיו את כל החסכונות שהיו לי. בערך חמשת אלפים שקל, נשארו לי עוד 12 אלף שאני משלם בצ'קים דחויים. חלק שלי וחלק של אמא שלי, סיפר לי בחור הישיבה שהתקשר אלי. "אבל עכשיו אני חושש שאולי נפלתי בעוקץ". הפנתי אותו לעורך דין חבר שהסכים לעזור לו ללא עלות. לצערי, לאחר כמה ימים סיפר לי העו"ד שהם התקשרו להפחיד אותו והצליחו לגרום לו להמשיך לשלם.

הסיפור הזה, הוא עוד אחד מני עשרות סיפורי עוקץ והונאה שמתרחשים במגזר החרדי כל חודש. בכתבה שלפניכם נבין את ההבדלים בין הונאות ותרמיות, פירמידות ושיווק רשתי, נלמד על סימני האזהרה, ונסה לענות האם ומדוע חרדים נופלים

יותר בהונאות ואיך לפעמים זו התמכרות הדורשת עזרה של איש מקצוע ומה חובה עלינו לעשות בשביל לשמור ולהזהר.

סיפורו של דוד - "ההשקעה" בחברת הייטק

הסיפור הראשון, הוא מה שגרם לי להיכנס לתוך העולם הזה ולנסות לעזור ולהזהיר אחרים. הוא התחיל בפנייה שקיבלתי ברשת החברתית מפרופיל אנונימי "אני בחור ישיבה, ראיתי ששיתפת כתבה תחת הכותרת 'הנוכלים: הזים והתרמית שהפילה בפח צעירים רבים' - השיטה נחשפת, ואני חושש שגם אני נפלתי קרבן לעוקץ". לאחר שיחה קצרה התברר שהוא התחייב לתשלום של 17 אלף ש"ח עבור זכיינות בחברה שמתיימרת להיות "מנוע חיפוש" מהפכני שיחליף את גוגל

ויביא למשקיעים בו רווחי עתק.

הסברתי לו שאני לא יועץ השקעות ואני לא יודע אם מדובר בחברה אמינה ורצינית, אך אחרי כמה תחקירים לא מחמיאים שנעשו על אותה חברה, כאשר במקביל מתנהלים מול החברה עשרות הליכים משפטיים, התברר לי שהחברה החליפה שמות כמה פעמים, לבעלים יש עבר מפוקפק, ובבית המשפט נאמר עליו שהוא נוכל - אני אישית לא הייתי משקיע, בטח לא כזה סכום.

הבחור הבין שהוא נפל. הפנתי אותו לעורך דין שהתנדב לעזור לו בחינם. אחרי יומיים, העו"ד עדכן אותי שהבחור מסרב לשתף פעולה. כשהתקשרתי לנעקץ, הוא אמר בקול שבור שהוא העדיף לקחת הלוואה ולסיים את ההתחייבות שלו. מתברר שהם איימו עליו במשפטים ובפרסומים "בהנחיה של מי שצירף אותי לחברה, פתחתי פרופיל פיקטיבי ברשת חברתית כדי לצוד עוד לקוחות. עכשיו הם איימו שהם יפצו עלי פרסומים שליליים. מעדיף לסיים עם זה".

הונאות חמורות בארץ ובעולם בסכומים אדירים.

כדי לעשות סדר ולהבין איך אמורים להתנהל בעולם הזה, פניתי לשגב ישראל אפריאט מנהל דף וקבוצת עוצרים את הנוכלות של הפירמידות.

אז מה היא הונאה, תרמית ומה היא פרמידה ואיך זה שונה משיווק רישתי?

"על פי החוק, בסעיף 56 לפקודת הנזיקין נכתב כך: 'תרמית היא הַצָּג כוזב של עובדה בידיעה שהיא כוזבת או באין אמונה באמיתותה או מתוך קלות-ראש, כשלא אכפת למציג אם אמת היא או כוזב, ובכוונה שהמוטעה על ידי ההיצג יפעל על פיו'."

התרמית הפשוטה היא, כשהרמאי מוכר מוצר שלא שלו או שלא קיים. אבל יש תרמיות טיפה יותר מתוחכמות העיקריות ביניהם הם הונאת פונזי ושיווק פירמידה.

הונאת פונזי

פונזי היא הונאה שמאחוריה לא עומד מוצר אמיתי או דרך אמיתית להרוויח כסף, אלא דימוי או הבטחה למוצר. הנוכל שעומד מאחורי ההונאה, מבטיח למצטרפים תשואה גבוהה כל חודש. את הכסף למצטרפים הוא נותן מכספם של המצטרפים הנוספים. השיטה קרויה על

הלוואי שהייתה לנו אבקת קסמים שתוציא אנשים מהכתות. מדובר בתהליך פסיכולוגי מאוד עמוק וככל שהוא מוצא מענה רגשי, רוחני, חברתי, ואפילו כלכלי בתוך הדבר הזה, יהיה יותר קשה להוציא אותו. וויכוח רציונלי, אף פעם לא עוזר. יש להם תשובות להכל. הם יוצאים כשיש מענה רגשי מחוץ לכת, זה תהליך שצריך לעשות. צריך לזרוע ספקות, וזה לא באמצעות שיח רציונלי."

סיפורו של נהוראי - השקעה בקריפטו

פנה אלי ראש כולל מאחת מערי השדה. לדבריו, הגיע לכולל אדם שהציע השקעה מדהימה בתחום הקריפטו. הוא אמר להם שיש לו מידע על בורסה מסויימת ומטבע מסויים הנסחר בה, שאמור לעלות בשווי של מאות אחוזים בחודשים הקרובים. הוא ביקש לשאול האם אני מכיר את האיש ואת המיזם. בדיקה קצרה גילתה שאותו אדם היה מעורב בעבר בנוכלויות שהתפוצצו, והוא גם ריצה עונש מאסר על מעשים חמורים. כל בר דעת מבין שצריך להתרחק.

ראש הכולל ביקש ממני שאדבר בפני האברכים, כדי להסביר להם על הסיכונים. עשינו שיחת ועידה בה הצבעתי על סימני האזהרה. אך אברך אחד שכבר "השקיע" 6,000 ש"ח, לא הסכים לקבל את העובדה

בשיחה עם עורך דין אליעזר פומרנץ, הוא סיפר לי שהוא מייצג כמה אברכים חסידיים, שכל אחד מהם השקיע 480 אלף שקל במיזם הזה, אחרי שנתקלו במודעות רחוב ובפרסומות במגזיני הפרסום החרדים.

סיפורו של רפאל - משקאות אנרגיה

רפאל הוא חבר אישי שמתפלל איתי יחד בבית הכנסת. בהתחלה הוא הדייק מודעות פרסום בבית הכנסת על מוצר פלא שעוזר לערנות, אחר כך פנה בפרטי ושאל אם אני צריך אבקה מיוחדת שמסייעת לעיכול, להרזיה, להשמנה, לשלום בית ומה לא. ברור קטן גילה לי שמדובר במוצר של חברה שלדברי 'המרכז הישראלי לנפגעי כתות', היא כת לכל דבר.

בחיפוש נוסף הגעתי לתוצאות רבות על השיטות של החברה המדוברת. באתר הרשות להגנת הצרכן ולסחר הוגן, מופיע שהחברה נקנסה על ידי הרשות ונכתב כי "החברה נקטה בתהליך השיווק והמכירה בפעולות של הטעיה, כאשר ייחסה סגולות ריפוי ו/או מניעה של מחלות למוצרים אותם היא משווקת, בעוד בפועל אין לכך ביסוס מדעי. נוסף לכך, החברה הביאה ציטוטים אודות המוצרים תחת לשונית "סיפורי לקוחות", אך לא ציינה כי רבים מאותם "לקוחות" הם למעשה מפיצים של המוצר. "כמו כן, החברה ביצעה שיווק מרחוק של מוצריה ללא גילוי פרטים בהתאם לאמור בחוק ובין היתר קיומה של זכות הביטול ודרכי ביטול העסקה".

החבר השקיע 1,800 דולר לרכישת האבקות, כאשר הוא פועל בכל כוחו למכור אותם במחיר של 180 ש"ח לכל שקית, ובמקביל להכניס סוכנים נוספים שיפיצו את המוצרים תחתיו. לצערי, הוא לא היה מוכן לקבל שהוא נפל לתרמית. כשהסברתי לו שמכרו לו חלום על התעשרות לא ריאלי הוא אפילו קצת התרגז. חלק משיטת הפעולה של אותן חברות היא להסביר שכל מי שינסה לשכנע אתכם נגד הפעילות של חברה, הוא אדם רעיל שאינו רוצה בטובתכם.

רחל ליכטנשטיין מנכ"לית המרכז הישראלי לנפגעי כתות, מכירה את החברה. פניתי להתייעץ איתה כדי לדבר איך להסביר לו שהוא בכת. "לא פשוט."

הלוואי שהייתה לנו אבקת קסמים שתוציא אנשים מהכתות. מדובר בתהליך פסיכולוגי מאוד עמוק



שמו של הראשון שהתפרסם בשל אותה הונאה: צ'ארלס פונזי. מהגר איטלקי שהגיע לארה"ב, והבטיח לאנשים שישקיעו אצלו - רווח אדיר של 50% על ההשקעה בתוך 45 יום. לדבריו, הוא הצליח למצוא דרך להרוויח כסף דרך ניצול פערי המחירים של שוברי הדואר בין איטליה לארצות הברית.

חלק מהמשקיעים של פונזי, אכן קיבלו

שהוא נפל בפח, לדבריו רק ככה הוא יוכל להרוויח בגדול ואם לא מסתכנים לא

מרוויחים.

אחד הכללים החשובים הוא שתחומים שאנחנו פחות מבינים, הם כר פורה להונאות. אם אנחנו מדברים על תחום הקריפטו, הרי שחיפוש קצר בגוגל יעלה

מתחייט המתים הם מציעים שם הכל".

עד כמה זה נפוץ? נפוץ מאוד

אם נצא לסיבוב ברחבי כל עיר חרדית תמצאו בתחנות האוטובוס ובעלוני הפרסום השונים מודעות למוצרי פלא רפואיים שונים פותרי כל, מבעיות ריכוז ועד הורדה במשקל ומרפאי מחלות ובעיות עיכול. ברובם מדובר בתרמויות מוחלטות, פרמידות או שיווק רשתי.

איך נזהרים?

בשיחה עם יועץ ההשקעות המוסמך דניאל שבס - מתכנן פיננסי בכיר בעל רישיון מהרשות לני"ע, מנהל החטיבה הפיננסית ב'הירשוביץ פתרונות', הוא נותן כללי ברזל שגם אם רק אחד מהם נכון לגבי ההשקעה שהציעו לכם, כל מה שעליכם לעשות הוא לברוח!

1. השקעה קוסמת - אם זה נראה טוב מדי בשביל שזה יהיה אמיתי, כנראה שזה לא אמיתי.

2. בעלות רשומה - הרגילו אותנו לכך שכשאנחנו משקיעים, הכסף שלנו "יוצא" לצד שלישי. זה לא נכון. לא משנה היכן מבקשים מאיתנו להשקיע, עלינו להישאר הבעלים של ההון שלנו. כספי ההשקעה צריכים להישאר בבעלותנו, בחשבון בנק שבבעלותנו או עם רישום מסודר בחברה מפוקחת על ידי הרגולטור עם רישיון לניהול השקעות. חייבת להיות פוליסה או מסמך משפטי שמופיע על שמנו ואנו יכולים לראות אותו.

3. תשואה מובטחת - אם מישהו היה יכול להבטיח לי תשואה מובטחת, הוא כנראה היה מיליארדר בעצמו ולא היה מתעסק איתי ומבטיח לי תשואה. בתור אחד שמתעסק עם הרבה גופים פיננסיים אני יכול להגיד שאי אפשר להבטיח תשואה. אין מושג כזה להבטיח.

4. חשיפת הסיכונים - מי שלא מציג לנו את הסיכונים ביחד עם התשואה או הסיכוי לרווח מצביע על בעיה. בכל דבר יש סיכון. אמנם אם יש רווח קטן הסיכון קטן, וכמובן שאם מציעים לנו תשואות ורווחים גבוהים אז גם הסיכון גבוה, אבל הסיכון תמיד קיים. אם לא מצגים לנו את הסיכונים, כנראה שהסיכון שלנו יותר מדי גבוה.

פירמידה'. והאמת היא שהקו המנחה היחידי שיש לנו, זה פסק דין 'אלמקייס נגד אלפא קלאב' של השופט יצחק עמית. זו הייתה הונאת פירמידה והוא הגדיר בפסק הדין בצורה מנומקת איך נראית ההונאה. הוא הסתמך על מחקרים מהעולם וקבע שהונאה היא כזו שהמוצר בה הוא שולי והוא למעשה כסות להונאה ושעיקר ההכנסות של החברה - שמונים וחמישה ואף תשעים אחוזים מההכנסות, מגיעים מאנשים שמצרפים אנשים שמצרפים אנשים..."

את הרווח המובטח ובכך התפשטה הבשורה במהירות וגל השקעות שטף את החברה. לצורך העבודה, העסיק פונזי סוכנים ושילם להם שכר גבוה על כל משקיע נוסף. אם בתחילת הדרך בכל חודש היו לחברה הכנסות של כ-5,000 דולר, לאחר 4 חודשים זה קפץ לכ-30,000 דולר וגל המשקיעים הלך וגאה מכל רחבי ארצות הברית. במהלך תקופה זו, המשקיעים קיבלו את הרווחים שהובטחו להם - מכספם של המשקיעים החדשים. מה שגרם לעוד ועוד אנשים להצטרף לתוכנית. עד לקריסה הגדולה.

הונאת הפונזי הגדולה בהיסטוריה היא

אם זה נראה טוב מדי
בשביל שזה יהיה אמיתי,
כנראה שזה לא אמיתי!



ומה ההבדל בין הונאת פרמידה לשיווק רב שכבת?

"שיווק רב שכבתי, או בשמו המקצועי מולטי מרקטינג MLM הוא תחום כשר", אומר אפריאט. "הרעיון שלו הוא שאם אני משווק כוסות, אני מציע גם לך 'בוא תשווק בשמי'. אתה תביא עוד אנשים שישווקו בשמי ואין לי בעיה שתביא עוד אנשים ותעשו רווחים מהמכירות. כאשר העמלות שלך באות ממכירות המוצר בפועל - העסק הוא תקין לחלוטין. יש מוצר, הוא שווה את הערך שלו, הוא נמכר כי אתה מרוויח עמלות. הוא נותן ערך לצרכן הסופי וכולם מרוויחים.

הבעיות בין שיווק להונאת פרמידה מתחילות כשהמוצר לא בא באמת לתת מענה למה שהם מצגים, אלא לכסות על העובדה שעיקר ההכנסות של החברה באות מהזכינות שלך או מאלה שתביא.

"אבל חשוב לשים את הדגש. כאשר אני אומר תביא לי את החברים שלך ואת החברים של החברים, בעצם אני גורם לך לעבוד בצירוף של אנשים. אם מזה החברה קמה ומתפרנסת - זו בעיה. הדבר השני, שלא רק שלמוצר אין ערך והוא כסות להונאה, גם האופן שבו המוצר מוצג יכול להיות בעייתי. כגון קפסולה שתפתור אוטוזם או תחזיר ראייה לעיוורים, חוץ

של ברני מיידוף מ-2008. מיידוף הואשם בהונאת כספים בהיקף של כ-64 מיליארד דולר. סימן ההיכר הראשון להונאה היא הבטחה של רווחים גדולים ללא סיכון, סימן היכר נוסף יכול להופיע כהבטחה שבה לא ברור כיצד עובד מודל הרווח. בנוסף, פרסום מוגזם, והתנהלות מנקרת עיניים אמורה גם היא לעורר שאלות.

תרמית פירמידה

הפירמידה התחילה כצורת שיווק שבה ראשי הפירמידה (היוזמים) ואלה שנכנסו (ראשונים), מכניסים אנשים לתהליך. כל מצטרף צריך לשלם סכום מסוים, ולצרף אנשים נוספים שכל אחד מהם גם צריך לשלם לנמצאים מעליו בהיררכיה. הבעיה מתחילה כאשר הפירמידה גדלה יותר מידי והאנשים שבתחתית כבר לא יכולים לצרף עוד משלמים ואין להם איך להרוויח.

קיימות גם הונאות פירמידה מתוחכמות יותר. "לפעמים משווקי הפירמידה אומרים 'יש לי מוצר - אז אני לא הונאת

ואם אני כן רוצה להשקיע, יש לי דרך למזער את הסיכון?

לפני כל השקעה חשוב לוודא שמציע ההשקעה מופיע באתר הרשמי של רשות ניירות ערך כבעל רישיון בתוקף וכי פעילותו מפוקחת על ידי הרשות. לרוב, זוהי הבדיקה החזקה ביותר שאפשר לעשות לפני ההשקעה, והיא זמינה לכל אחד במרחק לחיצת כפתור חינמית לחלוטין.

שגב אפריאט מוסיף עוד כמה נקודות שצריך להניח עליהם את הדעת: "נתחיל מהדבר הכי פשוט: כשאתה נכנס לעסק שעשוי להיות הונאה או פירמדה אף אחד לא בודק מי אתה. הרי אם אתה רוצה להיות זכין של ארומה או מפעל הפיס, יבדקו היטב מי אתה אבל בפגישות עם נוכלים מספיק להם שיש לך דופק וכסף, זהו."

בנוסף, הסכומים גבוהים וההבטחות הם לרווחים בלתי גיוניים. "25% אחוז חודשי והחזר השקעה תוך חצי שנה וכל זה בלי סיכונים". רק כדי לסבר את האוזן, החזר השקעה סביר (וגם הוא מהיר למדי) הוא בין 6 ל-8 שנים במקרה הטוב. אבל אם מישו מבטיח לכם החזר השקעות מהיר, זה אמור להדליק נורה אדומה.

"כשאומרים לך שאתה חייב לקנות את המוצר ולשלם כספים כדי להצטרף, כשהמודל לא ברור לך וכשמשחקים איתך עם רגש בכנסים מפוצצים, עם מתנות, חליפות יקרות וטיולים לחו"ל - אלה סימני אזהרה. משקיע אמיתי מתעניין רק במוצר, מה התוכנית ומה הצפי לרווח.

"אם מספרים לך על 'בוא תהיה מיליארדר עם מטוסי סילון ואחוזות יוקרה ורכבים', מהשקעה של כמה אלפי שקלים, - זה לא עובד. הדור הזה רוצה קיצורי דרך, את הכסף הקל, כמה אני יכול להשקיע פחות ולקבל יותר, אז יש דברים כאלה אבל זה בעבודה קשה וזה נדיר מאוד."

"ולסיום, טיפ חשוב, לפני שאתה שם 50 אלף או 60 אלף - קח שלושת אלפים שקל ושים אצל רואה חשבון או איש מקצוע שיעשה עבורך את הבדיקה, שיבדוק אם שווה לך. אם הוא יגיד לך שלא כדאי, הפסדת רק את זה."

האם חרדים נופלים יותר?

לדברי אפריאט: "חד משמעית כן. חרדים הם אחת מארבעת הקבוצות בהם מתמקדים הנוכלים. חרדים, חיילים משוחררים, נכים ובני מיעוטים."

כללי עשה ואל תעשה:

בהנחה שאתה לא חברה עסקית בע"מ או עוסק מורשה, חשוב לזכור כי השקעות עושים מכסף שחסכת בצד ולא מהלוואות של חברים או גמחים ובוודאי לא מהלוואות ריבית מבנקים וגופי אשראי.

לפני השקעה צריך לקחת בחשבון כי יש לך את המרווח הכלכלי כדי שאם חס ושלום העסקה לא תצליח, שההפסד לא יפיל אותך לגמרי. שתהיה מסוגל כלכלית לספוג את ההפסד.

יש להיזהר במיוחד מהשקעות שדורשים להעביר את הכסף במזומן וביד.

העט הוא כלי בונה וכלי הורס. אברכים צעירים לא מודעים לכוח של חתימה, של אותו קשקוש שעושים כלאחר יד. אין לחתום על כלום אם לא קראת וגם הבנת על מה אתה חותם. אם אתה לא מבין, תשלם כמה מאות ש"ח לעורך דין והוא יעזור לך להבין.

כאשר אתה מקבל תשובות סותרות או הבטחות סותרות, טעויות בחוזה וכו' תברח מההשקעה.

לעולם אין השקעה ללא מסמכים בכתב וללא העברת כספים רשמית ומתועדת.

תקפיד לשתף עוד מישו בהשקעה המתוכננת.

תעדף השקעה שיש בה כמה שפחות מתווכים ומשווקים בדרך.

למה?

"כי יש סטיגמה (שכנראה גם נכונה) שהם פחות מבינים, כי הם פחות מתעסקים. גם יותר קל לגעת בך בפן של האמונה שלך, על התקוות שלך, חרדי הוא מאמין. הוא

לא מתייחס לעולם כפשוטו, כאילו מה שיש זה מה שיש, מסתכלים על העולם כפרוזדור בדרך לטרקלין. אז האדם החרדי חי באמונה, הוא הרבה יותר רוחני וקל יותר לגעת בו וללכת אליו להגיד לו אתה תהיה כל כך עשיר תוכל להקים ישיבות לקנות ספרי תורה, תזכה את הרבים, וגם לקנות אותו כאילו שהמוצר הזה עוזר לכולם."

עורך הדין החסידי, אתו דיברתי סיפר על כך שזה עובד בעיקר בשיטת חבר מביא חבר. לדבריו "ראיתי את זה אצלנו בקהילה, הם 'שובים' אחד לתוך הכת שבו מושקע מאמץ פסיכולוגי מאוד ואחר כך דואגים שהוא יביא גם את חברים שלו."

האנשים שנמצאים בפנים, יודעים שזה נוכלות או שהם מאמינים שזה יצליח?

לפעמים הם משוכנעים שהם בהשקעה הכי טובה בעולם, אבל מי שבקודקוד יודע.

ומה צריך להגיד לאנשים בשביל שיהיו?

מעולם שום השקעה שהוצעה למשקיעים קטנים ולא מיזמנים לא החזירה את עצמה. היו כאלו מאות, אם בן אדם מחזיק במוצר שיציל את העולם, אין שום סיבה הגיונית שהוא יפנה לאברכים ובחורי ישיבות שהם יביאו את הכסף.

לסיכום: האספקט הפסיכולוגי

כדי להבין לעומק את מבנה הנפש ואת מנגנון הנפילה להונאה צריך ללכת לסיפור אותו ליוויתי אישית. פנה אלי אדם וסיפר לי על אחיו שנפל בעוקץ שלא חשבתו שעדיין נופלים בו - 'העוקץ הניגרי'. הוא קיבל מייל מאדם בעל שם משפחה זהה לשלו, שבו מסופר על קרובת משפחה שהורשה לו ירושה ענקית. הם כמובן שלחו לו כל מיני מסמכים שהראו שזה מקרה אמיתי. הם ביקשו כל מיני מסמכים נוספים בשביל שיוכיח שקוראים לו כפי שקוראים לו והם גרמו לו לעבוד להשיג מסמכים, שירגיש שהוא טורח בשביל לקבל את הירושה.

"הם גם ניגנו לו על הרגש ואמרו שאת הירושה הם נותנים דווקא לו כי הוא אדם ישר - והוא קנה את זה. הוא הרגיש כאילו זה משמים. סוף סוף הקב"ה דואג לו לישועה.

"אחרי שהוא שלח את כל המסמכים, הם נתנו לו לחכות. יש להם סבלנות. הם בונים את הציפיה, עד לקבלת האישור שהכל מאושר והוא רק צריך לשלם לעורך דין כמה אלפי יורו. הוא משלם על העורך דין

פונה לעזרה, הגורם המטפל יודע לכוון אותם איך להתמודד עם המחלה הזו. בדרך כלל הם מגיעים אחרי שהוא הפסיד אלפי ומאות אלפי שקלים ובמקרים של הימורים גם מיליונים".

"אדם רגיל הרי היה מבין בשלב מסוים שמדובר בהונאה ולא היה ממשיך ליפול, אצל אדם רגיל זה לא יגיע לסכומים כה גדולים. אבל כאן צריך להבין, למחלת ההתמכרות יש יסודות רגשיים ורוחניים. ההתמכרות היא לא מחלת נפש, היא מחלה רוחנית. צריך לעשות אבחנה לגבי סוג ההתמכרות ועל מה זה יושב. בהימורים, האדם יודע שהוא יפסיד אבל הדחף הפנימי לא מאפשר לו לפעול על פי מה שהשכל אומר לו. אפילו שהוא יודע שהוא לא ירוויח, הוא לא יכול לעשות את החיבור בין הפעולה והתוצאה".

למה? אם הוא יודע שהוא וודאי יפסיד, למה הוא עושה את זה שוב ושוב?

"אצל כל אחד זה יושב על משהו רגשי לא פתור. לדוגמה, הצורך הפנימי שלו להוכיח שהוא שווה, שהוא מסוגל לא פחות מאחרים להרוויח כסף. זה נושא מאוד מורכב, זה לא חד ממדי."

"ההתמכרות היא לא הבעיה, ההתמכרות היא הפתרון לבעיה רגשית פנימית. כמו אדם שהיה מכור לאלכוהול, הבעיה שלו היא לא האלכוהול. הרי רוב האנשים

ואם הם לא יפעלו נכון, הם עלולים להגביר את המחלה ולגרום ליותר נזק למכור ולמשפחתו. ברגע שהמשפחה

אנשים במצוקה כלכלית וזו דרך שלהם להתמודד עם הקושי הכלכלי, לחיות באיזה חלום

ועל הנוטריון ואז גם יש לו מיסים כאלה ומיסים אחרים ובכל פעם הם אומרים לו שצריך עוד טופס. הם פועלים בשיטות מאוד מתוחכמות.

"פעם אחת הוא כתב להם שאין לו כסף אז הם כתבו שיש להם קרן של הבנק שתיתן 10 אלף יורו אם הוא ייתן 10 אלף יורו. בכל פעם שהיה אמור להגיע כסף, הם אמרו לו שיש איזו בעיה, צריך קוד סודי ורק ככה הוא יוציא את המסמך. כל פעם דחו אותו בעוד שבועיים ועוד שבועיים, בכל פעם טריקים ושיטקים. ככה הגיע לקרוב לחצי מיליון שקל חובות והוצאה לפועל".

אתה לא מגזיז?

"זה סיפור אמיתי של אחי וכל המשפחה בטלטלה הזו הרבה זמן, מנסים לעזור לו ואפילו לקחנו מטפל מומחה שעזר לנו להבין שמדובר בהתמכרות".

"למשפחה יש תפקיד חשוב במקרים של התמכרויות", אומר הרב שמריהו חן, שמטפל בהתמכרויות שונות במגזר החרדי כבר שנים רבות. "הם אלו שמוזמים הראשונים שכן המשפחה נמצא במקום לא טוב, שהוא בתהליך הידרדרות. רק שהם לא יודעים מה לעשות ואיך לעזור לו, וכך הוא ממשיך ושוקע בתוך המפולת המתוחכמת הזו. ההתמכרות היא מחלה

מקבץ מודעות לדוגמא שהתפרסמו באזורים החרדיים.

The collage contains several distinct advertisements and notices:

- Top Left:** A notice about a "שקעה בעולם נכסים חדש מניב ומעניין" (Investment in a new world of assets, profitable and interesting) with a "החל מ 50,000 שקל בלבד" (Starting from 50,000 sheqels only) and "לא בשבת" (Not on Shabbat).
- Top Center:** A large advertisement for "נכסים למכירה" (Assets for sale) promising "כיום לא צריך להיות בעל הון של 1,000,000 שקל כדי להיות בעל נכס..." (Today you don't need to be a millionaire to own an asset...). It mentions "השקעה בעולם נכסים חדש מעניין ורווחי" (New, interesting, and profitable investment in the world of assets).
- Top Right:** An advertisement for "השקעה=תשואה" (Investment=Return) asking "הידעת? הנסף שלך בבנק מאבד ערך" (Did you know? Your savings in the bank are losing value) and offering "לעומת זאת אצלנו הוא יכול לייצר רווחים" (On the other hand, with us it can create profits).
- Middle Left:** An advertisement for "מחפש להשקיע? בנכס?" (Looking to invest? In an asset?) with an illustration of a hand holding a coin and the text "החל מ 100 אלף שקלים" (Starting from 100,000 sheqels).
- Middle Center:** An advertisement for "מהפך בעולם ההשקעות" (Revolution in the world of investments) promising "היום כבר לא צריך הון של 1,000,000 שקל כדי להיות בעלים של נכס יוקרתי..." (Today you don't need a million sheqels to own a luxury asset...).
- Middle Right:** An advertisement for "עצור" (Stop) with the text "גם אתה יכול כיום להיות בעל נכס בהשקעה נמוכה" (You can be an asset owner today with a low investment).
- Bottom Left:** A notice about "שוק הנדל'ן החדש!" (The new real estate market!) and "מחפש נכס להשקעה מיידית והשוק יקר מידי?" (Looking for an investment property immediately and the market is too expensive?).
- Bottom Center:** An advertisement for "שוק הנדל'ן החדש!" (The new real estate market!) with the text "מחפש נכס להשקעה מיידית והשוק יקר מידי?" (Looking for an investment property immediately and the market is too expensive?).
- Bottom Right:** An advertisement for "ידים בנחלים" (Hands in the streams) with the text "היה הפקר למיזמות אכזריות? וקרים רבים לאין מספר של ביניהם צעירים שלקחו את יקרים הוזהרו עוד בגל הראשון לטווח הרחוק, לאחרונה משרד ולטים בו החליטו שהקורונה היא 'השפעת' לדעת אנשי משרד הפלא ופלא איתה רצון היושבים בחיסון שהוא עם טכנולוגיה של..." (Was there a betrayal of ambitious entrepreneurs? Many young people who took their dear ones into the long run, after the first wave, the Ministry of Health decided that the coronavirus is 'the flu' in the opinion of the Ministry of Health. And with it, the desire of those sitting in the vaccine, which is with technology of...)

94%



ממשתתפי הסדנאות התרגשו לספר שהייעוץ האישי קידם אותם משמעותית

תבוא. תתכונן. תצליח!

מרכז 'כיוון' מזמין אתכם לסדנאות ההכנה לעולם
התעסוקה בהן תרכשו כלים פרקטיים להתנהלות
נכונה לאורך כל הדרך אל המשרה הבאה

לפרטים נוספים ולהרשמה צלצלו:
077-8053081



משרד העבודה
מינהל תעסוקת
אוכלוסיות



קמח
קרית מוצקין

הרשות
העירונית
לתעסוקה



מעל 1,000 משתתפים מרוצים בכל שנה
נבר רכשו כלים מקצועיים
שקידמו אותם למשרה הנחשקת!

מסוגלים לשתות אלכוהול בשבתות וחגים והם יהיו בסדר עם זה. במקרה של המכור לאלכוהול, זה בא למלא איזה צורך פנימי. לא כל אחד שקונה כרטיס פיס הוא מהמר, אבל כאשר זה הורס לו את החיים, זו בעיה".

מה זה בא לפתור?

"יש הרבה דברים בחיים שהשאירו בנו רושם כצעירים, מקרים שקרו, סיטואציות עם ההורים, הימורים, בעיות רגשיות לא פתורות וברגע שהוא מרגיש הקלה דרך האלכוהול - הוא ימשיך לצרוך את הפתרון שנותן לו הקלה בכאב הרגשי וכל אחד בפתרון שלו, אם זה בהימורים או במקרה ששאלת לגביו, התמכרות למניפולציות בו המכור מאמין בשקרים של עצמו".

"אדם שנמצא באיזו מצוקה, נתפס יותר בקלות לשקרים האלה, והם יודעים לתת לו את כל המידע שפותר את הבעיה שלו. אחרי פעם ראשונה שאדם נותן להם כסף, הם חושבים על הצעד הבא. ראיתי וקראתי התכתבויות שלהם עם אנשים, בערמוניות הם מעבירים אליו כל מיני מידע שחלקו גם נכון כך הם משחקים לו בראש, משחקים עם התודעה שלו. הם נותנים לו תקווה. ברגע שהם יודעים את הפרופיל הרגשי הפנימי שלו הם משחקים אותו כמו פלסטלינה".

נפילה להתמכרות של הונאות, כמה זה נפוץ?

"לא עשיתי מחקר, אבל הימורים נפוצים מאוד גם בציבור החרדי והדתי. מדברים על כחמישה אחוזים שנופלים בהתמכרות וזה הרבה מאוד. לכל מגזר יש מאפיינים ודברים שהוא נופל בהם ובציבור שלנו זה נושא שנופלים בו כי זה קל להגיע אליו, כמו התמכרות למסכים ולתאווה. "לזה הייתי קורה התמכרות למניפולציות, התמכרות להשקעה ואופציות. יש לי עכשיו כמה חברה צעירים בעלי משפחות הלומדים בכולל, אבל רוב היום עובר עליהם בהתעסקות בהשקעות האלו ובאופציות, להביא אנשים נוספים ולהתעסק בזה. אני לא מדבר על השקעות רגילות, אני מדבר על מציאות שבה האנשים כל הזמן בזה, בכנסים, באירועים, בהבאת משקיעים נוספים. מציאות בה הם חיים באיזה חלום מנותקים מהעולם המציאותי. זה דבר שקיים אצלינו כי אנשים במצוקה כלכלית וזה דרך שלהם להתמודד עם הקושי הכלכלי, לחיות באיזה חלום".

אז מה הטיפול?

"כמו בכל התמכרות, היסודות הנפשיים, כאשר הדבר הכי קשה זה להכיר בבעיה להביא את החולה להכיר בכך שיש לו בעיה, בדרך כלל המשפחה והסביבה סובלת והוא האחרון שמכיר. בפרט אצלינו יש אלמנט של בושה, מנסים לפתור בתוך המשפחה ויש חוויה מאוד קשה של הכחשה. "השורה התחתונה - לבקש עזרה, להודות אנחנו לא יודעים לטפל לבד. אני חסר אונים מול הבעיה".

פתגם אנגלי אומר שלמקומות ששווה להגיע אליהם, אין קיצורי דרך. או בשפה הפשוטה והמוכרת, אין דבר כזה כסף קל. תלמודו, תתאמצו, תשקיעו ותרוויחו את כספכם ביושר ובדרכים בטוחות!

//

סוללים את הדרך לעצמאות כלכלית

עם השנים הבינו חברי העמותה שיש צורך להתאים את אופי הפעילות ואת הכלים לעזרה למשפחות. במקום להעניק הלוואות, החל הארגון להתמקד במתן הדרכה מפורטת לבניית תקציב משפחתי מאוזן ויעיל. היועצים הכלכליים במסילה בנו מודל המשלב בין גידול בהכנסות להתיעלות בהוצאות, הכוונה בסידור חובות ופריסת תשלומים רחבה. התכנית קיבלה את השם מודל משי"ק: מודעות, שינוי, קיום.

"כשאתה נותן לילד דג, דאגת לו לארוחה אחת, אך כשאתה נותן לו חכה ומלמד אותו לדוג, דאגת לו לארוחת צהריים לכל החיים", מסביר הרב נחום ברוק, מנהל מקצועי ומי שמדריך את המלווים בארגון מסילה - את התורה כולה במשפט אחד. "הרעיון שעומד מאחורי הפעילות שלנו, הוא להעניק ארגו כלים מדויק לכלכלה וצרכנות נכונה וכך לאפשר לכל משפחה להגיע לעצמאות כלכלית".

מלאי מגביר שימוש

נחזור לשאלת השאלות: מה הסיבה בגינה

בני הזוג אינם היחידים. מעל אלף משפחות בשנה, הנכנסות בשערי ארגון מסילה שואלות את עצמם

את אותה השאלה: "למה אנחנו לא מצליחים לסגור את החודש?". את התשובה הם מקבלים אחרי שהתחייבו לתהליך ארוך וממוקד שבו הם גם מוצאים את הדרך לאיזון ושלווה כלכלית. וההצלחה מדברת בעד עצמה. מתוך מאות המשפחות שעברו את התהליך המעמיק במסילה, 88% דווחו על שינוי לטובה בכלכלת הבית (מכון דיגמה 2017).

הדג והחכה

ארגון מסילה הוקם לפני 25 שנים כגמ"ח לסידור חובות. היו אלה ימי טרום הלוואות בנקאיות לכל מטרה, משכנתאות עוד לא ניתנו בקליק אחד לכל דורש ומשפחה שנקלעה לסחרור של חובות והוצאות חריגות, אחת דינה היה להתגלגל מגמ"ח לגמ"ח ומנושה אחד למשנהו.

למה אנחנו לא מצליחים לסגור את החודש? מהי כלכלה התנהגותית? כיצד 'שנאת ההפסד' גורמת לנו להוציא את הארנק ואיך 'חשיבה יחסית' יכולה להשפיע על צרכנות נכונה // המדריך המלא לכלכלת המשפחה

בני הזוג רוזנברג הגיע לפגישה הזו על סף ייאוש. בעשר שנות נישואין ולאחר שהתבררו בחמישה ילדים הם צברו באמתחתם חובות של כחצי מיליון שקל. אחרי שעברו אצל לא מעט יועצים כלכליים וניסו גם סדנאות לכלכלת הבית, הניסיון שלהם להיעזר בארגון מסילה, היה נראה כמוצא אחרון. התהליך המקצועי, כלל גם בירור זכויות שהניב להם תוספת הכנסה חודשית של אלפי שקלים. וכך, עם הכוונה מדויקת של יועץ מסילה הם בנו תקציב משפחתי מסודר, הצליחו להגדיל את ההכנסות באופן דרסטי וממצב של מינוס וחובות, כיום הם מצליחים לסגור את החודש בכבוד, ואף לחסוך אלפי שקלים בצד לחתונות הילדים.

משפחות רבות וטובות אינן מצליחות לסגור את החודש?

בין מאות המשפחות שעושות את התהליך הכלכלי במסילה, קיים ספקטרום רחב של מעמדים כלכליים, החל מזוגות שמכניסים יחד משכורות של עשרות אלפי שקלים ועד משפחות שחיות הרבה מתחת לקו העוני. המשותף בין כולם הוא הפער בין ההכנסות להוצאות.

סיבות רבות גורמות למשפחה הישראלית הממוצעת להעמיק את החור בכיס ולחיות בלי חשבון. אך לדברי ברוך ברוב המקרים זה מתחיל מההוצאות שכולם אוהבים לקרוא להן 'הוצאות בלתי צפויות'. 'ברמה החודשית כמעט כל משפחה שמגיעה לפגישה, יודעת לפרט את ההוצאות וההתחייבויות. אבל כשזה מגיע להוצאות שנתיות או חריגות כמו חגים, תקופת בין הזמנים או טיפול שיניים, הם מאבדים את החשבון לחלוטין. אנשים חיים את ה'כאן ועכשיו' וחיים כאילו המחר לא מצפה מעבר לפינה', ממשיך ברוך. 'הרי כל עוד אנו חיים יהיו חגים, ויהיו שמחות, וכל עוד אנו משתמשים במכשירי חשמל מתוצרת סין, הם מתי שהוא יתקלקלו. ולכן אין דבר כזה הוצאות לא צפויות', מסכם המנהל המקצועי במסילה את משנתו.

מה שמערער את שיקול הדעת שלנו בנושא הכלכלי, נקרא בשפה המקצועית 'כלכלה התנהגותית'. מדובר במחקר בענף הכלכלי שהתגלה כבר בשנות השמונים ע"י הפסיכולוגים פרופ' עמוס טברסקי ופרופ' דניאל כהנמן. כלכלה התנהגותית משתמשת בתובנות מהפסיכולוגיה כדי להסביר כיצד, מתי ולמה בני אדם לרוב מתנהגים בדרכים שאינן מוסברות על ידי המודל הכלכלי הרציונלי, מה שאומר שרוב ההחלטות שלנו בנושא הכלכלי אינן מגיעות ממקום מחושב ומתוכנן.

"משהו בדי אן אי האנושי גורם לכך שכל שאנחנו מרוויחים יותר - אנחנו מוציאים יותר, מפרט נחום ברוך וגם וקורא לילד בשמו: 'המלאי מגביר שימוש'. ויש לכך דוגמאות גם מחוץ לעולם הכלכלי. גם במשאב כמו זמן אנחנו פועלים באופן דומה: אצל רוב המשפחות השבת תיכנס באותו האופן בין אם מדובר ביום שישי קצר של חורף ובין ביום שישי ארוך של קיץ.

עוד תופעה שגורמת לנו לגהץ את האשראי בלי לחשוב פעמיים היא 'שנאת ההפסד'. מנתונים שפרסמה חברת שב"א עולה כי בחודש הקניות הבינלאומי (נובמבר) השנה היקף המכירות בישראל עלה ב-19% לעומת השנה הקודמת, וזאת למרות 'יוקר המחיה והריביות על ההלוואות שעלו בצורה משמעותית. כלומר, הרבה מהרכישות שלנו

נעשות רק בגלל הפחד מהפסד, ולא כי יש במוצר צורך ממשי. הכוח של שנאת ההפסד כל כך חזק, שהוא משמש ככלי משמעותי לאנשי מכירות, על משקל: 'רק היום! אם לא תקנה עכשיו במחיר מבצע, תפסיד!'. מעניין לציין שמחקר שביצע ה-BBC בשנת 2020 העלה שב-70 מתוך 78 מקרים שהוא בדק, המחירים לאורך השנה היו זולים יותר מאשר בתקופת ה'בלאק פריידי', ולמרות זאת אנחנו קונים וקונים.

נחום ברוך מעלה עוד נקודה מעניינת המשפיעה רבות על ההתנהלות הכלכלית בבית ושואל: 'משפחות רבות מצליחות להתנהל מצוין כלכלית בחיי היום יום הרגילים. אבל כשזה מגיע להוצאות גדולות כמו חתונות ילדים או שיפוץ גדול, הם מאבדים את זה'.

התשובה לכך טמונה במושג 'חשיבה יחסית'. כשיש לנו הוצאה גדולה כמו חתונה, או מעבר דירה, פתאום נעלמת המשמעות לכסף הקטן. אבל מי שיועד להתנהל חכם מסתכל על כל קניה באופן אינדיבידואלי פר המוצר ולא באופן יחסי מול שאר הרכישות, גם אם הן רבות ויקרות.

נחום מוסיף דוגמה משעשעת שממחישה את העיקרון: 'עובדת בנק שהשתתפה באחד הקורסים בנושא כלכלת המשפחה סיפרה על אדם אמיד מאד שביצע העברה של מעל מיליון שקלים כדי לקנות פרארי חדשה, אבל התווכח עם הבנקאית על עמלה של 12 שקלים'. הסיפור אולי נשמע קצת מופרך, אבל הוא יכול לעזור לנו להבין איך מסתכלים כל על רכישה כדבר העומד בפני עצמו. כי גם אם שילמתי מיליון שקל על מכונית, אין סיבה להוציא 12 שקלים על העמלה אם אפשר להוריד אותה'.

עם כל הסיבות שפרטנו אין ספק שקומת הבסיס בדרך לבניית ליציבות כלכלית היא מודעות. לכן הפגישות הראשונות עם המלווה האישי במסילה יוקדשו לשלב המודעות בו יערך בדק הבית אמיתי מול ההכנסות, ההוצאות וההתחייבויות הכספיות שבסופן מתקבלת תמונה אמיתית המשקפת את המציאות הכלכלית של המשפחה.

כיוון לכלכלה נכונה

"אחרי שישבנו ועיבדנו את כל הנתונים, אנחנו עורכים טבלת אקסל מסודרת של הכנסות מול הוצאות והתחייבויות, תוך ירידה לרזולוציות ברמה החודשית והשנתית, בסופו של דבר המטרה היא להגיע לאיזון כלכלי על ידי התייעלות בהוצאות או הגדלת הכנסות, או שניהם גם יחד'.

אחד השלבים החשובים בתהליך השינוי, הוא הגדרת חזון כלכלי. בני הזוג בוחנים את האפשרויות ומגיעים יחד להחלטה מושכלת האם נכון עבורם להגדיל את ההכנסות או לצמצם בהוצאות. וכמו כל דבר בחיים, לכל החלטה יש מחיר. אם בחרתם להגדיל את ההכנסה בעוד כמה אלפי שקלים לחודש, תדרשו לשלם מחיר בדמות שעות נוספות, עבודה מאתגרת או פחות זמן איכות עם המשפחה והילדים.

בשלב האחרון של תכנית הליווי במסילה נבנה תקציב מדויק למשפחה. 'מבחינת התנהגות כלכלית, תקציב מסודר משפיע על כך שקבלת ההחלטות שלי תהיה שקולה ולא 'במאני טיים'. אם כבר מיד אחרי החגים הגדרתי את הסכום שאני אוציא על חופשה משפחתית בקיץ, הסיכוי שמשהו חיצוני יצליח לערער אותי בזמן אמת, קטן בהרבה. באופן הזה אני מרחיק מעצמי את המלחמות'. מסכם המנהל המקצועי של מסילה.

היוקר יאמיר

והרי אי אפשר שלא להתייחס לנושא שמעסיק כרגע כמעט כל בית אב בישראל: יוקר המחיה. 'ברור לכולנו שהאינפלציה כאן, והיא בינתיים פה כדי להישאר' אומר ברוך. 'החכם שעיניו בראשו צריך לעשות התאמות. לבדוק אם יש הוצאות שאפשר לצמצם, למצוא חלופות זולות יותר עד שהמצב ישתפר ולשקול הגדלת הכנסות'.

בנושא זה מדגיש ברוך נקודה חשובה. אם במשפחות מהציבור הכללי משפחה המשתכרת 18,000 ₪ בחודש נמצאת בעשירון החמישי ומשפחה המשתכרת 22 אלף שקלים בחודש, כבר נקראת 'מעמד ביניים' ונמצאת בעשירון 6, בציבור החרדי במשפחות ברוכות ילדים לא תמיד יספיקו סכומים כאלה ובפרט בתקופת חגים. וצריך לזכור שהכנסה ממוצעת של משק בית בציבור החרדי רחוקה מזה ועומדת על כ-14,500 שקלים.

לסיכום, כלכלת משפחה נכונה, מאפשרת לכם לנהל את החיים בצורה יציבה וכדאית. על מנת להשיג זאת, עליכם להשתמש בכלים כמו ניהול תקציב וחשבון הבנק בצורה חכמה, תוך הבנה של ההבדל בין צרכים ורצונות, ולבחור להשקיע בצרכים החיוניים תחילה. ולבסוף, אתם מוזמנים להיכנס למרכז כיוון, להיעזר בצוות היועצים המקצועי שלנו ולצאת לדרך כלכלית בהרבה ובלי דאגות. //



כנגד

ארבעה חכמים

דיבר אגף

כיוון טק

בסיומו של חודש השקה מוצלח, צחי עובדיה מנהל מחלקת 'כיוון Tech' מתמצת את הפעילות של אגף ההייטק החדש ב360 מעלות // **הבית של ההייטק החדש**

אחרי שהגעתם להחלטה שהייטק זה הקטע שלכם, הגיע הזמן למצוא את מסלול הלימודים האולטימטיבי. בעולם שבו כולם מחפשים קיצורי דרך אל העושר, הבחירה במסלולי הכשרה מקוצרים היא לא תמיד המפתח הנכון לכניסה לעולם הייטק. גם כאן נכנס אגף כיוון-טק לעובי הקורה ומציע מעטפת מלאה החל מהתאמת תכנית לימודים מדויקת התפורה ליכולותיו של כל תלמיד, תכנית ליווי והשמה כל הדרך עד המשרה הנכספת.

לסטודנטים: איזהו חכם? הלומד!

לאחר התאמת מסלול לימודים ומלגה למתאימים, ממשיך צוות האגף ללוות את ההייטקיסט שבדרך לאורך כל תקופת הלימודים. החל מסדנאות לכישורים רכים כמו כתיבת קורות חיים, הכנה לראיון, טיפים לזיכרון חומר לימודי לבחינות וניהול זמן ועד סיוע בשיעורי עזר.

במסגרת חודש ההרצה של האגף החדש, יועדו חללי העבודה של האגף לסטודנטים ומתמחים עבור תרגול ולמידה משותפת לקראת מבחנים.

גולת הכותרת של האגף הן תכניות ההתמחות לסטודנטים הלומדים את מקצועות ההייטק. אחת התוכניות המצליחות, היא תכנית ההתמחות המעניקה ניסיון ופרקטיקה מעשית והכרחית כהכנה לכניסה לעולם הייטק, שפועלת בשיתוף פעולה עם עמותות שזקוקות לפיתוח תוכנה לעמותה. האגף מממן את ראש הצוות שמלווה את הסטודנטים שמבצעים את הפרוייקט עבור העמותה וצוברים שעות ניסיון בפיתוח תוכנה. המשתתפים בתכנית אף מקבלים מלגות 'מפעל הפיס'.

אפשרות נוספת להתמחות דרך תכניות חיצוניות כמו 'רב-טק' וחברות נוספות שמאפשרות למידה של שפות פיתוח והשתלבות בעבודה בתפקידי פיתוח בחברה עצמה.

למתעניינים: חכם הרואה את הנולד

ברוכים הבאים בשערי ההייטק. עולם התעשייה הטכנולוגי הולך ונעשה אטרקטיבי מאי פעם ומושך אליו רבים. כי ביננו, מי לא חולם על משרה נוצצת, תנאי תעסוקה מהטובים במשק ומשכורת מכובדת שתצליח לפרנס משפחה גם בזמנים שיוקר המחיה נוסק לשמיים. אבל רגע לפני שאתם ממהרים לעלות על מסלול לימודים אינטנסיבי הכרוך בשכר לימוד גבוה וידרוש מכם לא מעט זמן, אתם מוזמנים לביקור באגף ההייטק 'כיוון Tech' שלנו. באמצעות שאלון ממוקד וסדנאות מרוכזות המעניקות הצצה לענף התעשייה הטכנולוגי על כל גווניו, יכול כל מי שמתעניין בתחום לקבל אינדיקציה אמיתית: האם גם אני מתאים לעבודה בהייטק?

הסדנה הראשונה שתפגוש את המתעניין בהייטק, הוא מפגש היכרות קצר עם מקצועות בעולם התעשייה הטכנולוגי שכבר מזמן לא נועד רק למתכנתים. עם התפתחות הטכנולוגיה, ה"הייטק" נמצא בכל מקום ומכיל קשת רחבה של תפקידים מפיתוח ואפיון ועד תפקידים טכניים כמו ניהול רשתות, אבטחת מידע, סייבר ועוד. הסדנה נותנת למשתתפים כיוון ראשון על התחום הרלוונטי עבורם בהייטק.

בשלב הבא ישלח הפונה לקורס טעימות טכנולוגיות שכשמו כן הוא - נותן טעימה משלל נושאים טכנולוגיים ומאפשר בין היתר התנסות אמיתית בכתיבת קוד ותחומים נוספים.

כחלק מחודש ההשקה של האגף החדש, התקיימו ימים פתוחים לגברים ונשים המתעניינים בתחום ורוצים להתנסות ולרכוש היכרות עם שפות תכנות.

מתוך 334 אנשים שעברו את הקורס לטעימות טכנולוגיות, 174 המשיכו למסלולי לימודים בתחום הייטק כאשר חלק מהם כבר השתלבו במשרות שונות בעולם ההייטק. מה שמוכיח מעל כל ספק כי השתתפות בקורס עוזרת לכל משתתף להבין אם הוא מתחבר לשפת ההייטק ומונעת מקרים רבים של עוגמת נפש מיותרת.

הטובים למיגו

ME
GO



בתכנית מיגו אנחנו בוחרים
את האנשים הכי טובים,

עושים להם את ההדרכה הכי טובה,
במעורבות וליווי של החברות הכי טובות

נפתחה ההרשמה
למחזור ג!

להרשמה: Mego.org.il

לפרטים צור קשר: ☎ 073-2800323

info@mego.org.il ✉



הכשרת נגבים חרדים להייטק



למתכנתים: אין חכם כבעל ניסיון

מזל טוב! התקבלתם למשרה הנכספת. התחלתם במשרת ג'וניור אבל החלום אף פעם לא נעצר בתקרת הזכוכית של חלל האופן ספייס או המשרד בחברת ההייטק. באגף 'כיוון Tech' החדש, חשבו גם על מי שכבר שוחה בבריכת ההייטק אבל שואף להתקדם ומפעילים תוכניות הכשרה מתקדמות לשדרוג שפות תכנות, קורסי אנגלית למתקדמים ועוד.

אחד מהקורסים היותר מרתקים שהתקיימו לאורך חודש ההשקה של האגף היה מפגש מעשיר בנושא החם ביותר בעולם ההייטק: בינה מלאכותית. בהרצאה של ארכיטקט התוכנה גל קוגמן, ראש צוות דירקטור בחברת הפינטק איתורו, קיבלו המשתתפים הצצה מפעימה לעולם הבינה המלאכותית שנחשב לעתיד תעשיית הטכנולוגיה.

ליזמים: תן לחכם ויחכם עוד

יש לך רעיון לסטארט-אפ פורץ דרך? גם בגזרת היזמות הטכנולוגית, יש לאגף כיוון טק הרבה מה להציע. בכנס ייחודי שקיבל את הכותרת "איך תגייס את ה-100,000 הראשונים לסטארטאפ שלך?", הוזמנו יזמים צעירים לקבל כלים חשובים כדי להצליח בגדול. בפאנל מרתק בו התארחו מיטב המוחות מעולמות התעשייה והיזמות הטכנולוגית, קיבלו המשתתפים את כל התשובות: איך להפוך רעיון למוצר טכנולוגי וכיצד מצליחים לגייס משקיעים לסטארט-אפ.

במסגרת זו, מקבלים מיזמים טכנולוגיים שנמצאו מתאימים לתוכנית ליווי אישית ועזרה בגיוס משקיעים פוטנציאליים סיוע בהעסקת עובדים ותוכניות נוספות. //

האתגר הגדול לגברים חרדים בכניסה לעולם ההייטק, הוא השליטה באנגלית. הלוגיקה והמתמטיקה של התוכנה זה החלק הקל, אבל הרבה יותר קשה ללמוד שפה חדשה - כמו אנגלית שהיא הכרחית בהייטק. באגף 'כיוון Tech' משתמשים במודל CEFR ככלי מרכזי להערכת הידע באנגלית. זהו מודל אירופאי שמגדיר את רמת השליטה בשפה ומאפשר למשתתפים לשפר את האנגלית שלהם בהתאם לרמה בה הם נמצאים.

מהצד השני של המודל, בכיוון טק עומדים בקשר עם חברות ההייטק שמציבות את רמת האנגלית הדרושה כדי להשתלב בתעשייה. "לצעיר חרדי שרוצה להשתלב בתעשיית ההייטק המתגמלת, יהיו הרבה אתגרים במהלך הדרך. אנחנו מציעים לו לשפר את האנגלית לרמה המקובלת בשוק ההייטק, כך שלפחות עם האתגר הזה יהיה לו יותר קל להתמודד", אומר צחי עובדיה מנהל האגף.



טעימה מיזמות:

כך תדע אם אתה

מתאים לנהל

עסק עצמאי

"עדיף כישלון מפואר מחלומות במגירה",
אומר המשפט המפורסם, אך יש מקרים
בהם אפשר למנוע את הכישלון רגע לפני
שיוצאים לדרך // חולם לפתוח עסק
מצליח? להתפרנס כחשמלאי עצמאי או
לפתח מיזם חדשני? מרכז כיוון מזמין אותך
להכיר לעומק את המיומנויות הנדרשות
לפעילות יזמית ועסקית ולהפוך את הרעיון
למציאות // הדרך לעצמאות עוברת בסדנת
היזמות של כיוון

לצאת לדרך עצמאית, משתף פני גולדמן מנהל אגף ההכשרות ומיומנויות למידה במרכז כיוון. "במקרים רבים המשתתפים בקורסים כמו מיזוג אוויר, חשמלאות והטסת רחפנים מכונים מראש לעבודה עצמאית, עוד הרבה לפני שהתחילו את מסלול הלימודים. בסדנה אנו מאפשרים לכל מי שחושב לפתוח עסק משלו, לבחון את עצמו באופן הכי כנה שיש, האם קיימות בו היכולות והכלים הבסיסיים הדרושים לניהול עצמאי".

בשונה משלל הקורסים שמציעים ליווי לבעל עסק מתחיל אך כרוכים במשאבים של זמן ועלויות לא מבוטלות, הסדנה של כיוון המיועדת לגברים ונשים בקבוצות נפרדות, מביאה טעימה ראשונית ומרוכזת מעולם היזמות. במהלך המפגשים לומדים המשתתפים על תכונות האופי להם נדרשים בעלי עסקים ובמקביל גם נחשפים לצד התפעולי של ניהול עסק כמו שיווק,

עם איש לפני ובמהלך פתיחת העסק. האם יציאה לעצמאות ללא הכשרה והבנה מספקת עלולה לסכן את העסק החדש שלכם?

אז רגע לפני שאתם רצים להדפיס כרטיס ביקור, במרכז 'כיוון' בירושלים מזמינים אתכם לטעימה קטנה מעולם היזמות העסקית דרך סדנה מרתקת. בשלושה מפגשים בני ארבע שעות אקדמיות תקבלו הצצה אמיתית אל מאחורי הקלעים של ניהול עסק עצמאי, בסיומם גם תוכלו לענות בעצמכם על השאלה: האם אני מתאים לפעילות יזמית ועסקית?

יזמות - דרך חיים

"הסדנה נולדה מתוך ההבנה כי בין עשרות בוגרי קורסי ההכשרות שאנו מספקים במרכז כיוון, יש גם את אלה שרוצים

לפתוח משרד אדריכלות ועיצוב פנים? להיות צלם אירועים מצליח? או אולי לפתח סטארטאפ פורץ דרך? לרבים מאיתנו יש חלום ותיק לפתוח עסק עצמאי ולצאת לכבוש את העולם. אך כישרון מולך, אהבה למקצוע, ואפילו תעודת הכשרה מקצועית אינם מספיקים כדי להניע עסק מצליח ומניב.

הנתונים בשטח מוכיחים כי יציאה לעצמאות דורשת הבנה מעמיקה של כללי המשחק ודורשת מיומנויות שהן הרבה מעבר לכישרון ואמבציה. מחקר חדש של הרשות לעסקים קטנים ובינוניים וחברת BDI. שפורסם לאחרונה, גילה כי 71% מהעסקים במגזר שורדים בשנה הראשונה לפעילותם. כלומר: 3 מתוך 10 עסקים שנפתחים לא שורדים את השנה הראשונה להקמתם. מחקר נוסף שבוצע במכון החרדי למחקרי מדיניות מספר כי כ-41% מבעלי העסקים החדשים לא התייעצו

חוזרים בחכמה לשגרה עוברים להתנהלות כלכלית נבונה!

SMARTMONEY

מרכז 'כיוון' ו'מסילה' מזמינים אתכם להשתתף
בסדנה ייחודית מטעם עיריית ירושלים
להתנהלות כלכלית נכונה. ב-4 מפגשים תקבלו
כלים פרקטיים לניהול נכון של כלכלת המשפחה.

בהנחיית מומחי מסילה



תהליך המשך
(עד 10 שעות יעוץ)
ל-3 משפחות
שיעמדו בתנאים



שעת ייעוץ פרטני
ל-5 מהמשתתפים



המפגשים יתקיימו
במרכז כיוון
רח' הצבי 15
ירושלים

לפרטים והרשמה

077-8036295

ehudo@kivun.org.il

מסילה
לכלכלה נבונה



משרד העבודה
מינהל תעסוקת
אוכלוסיות

קמח
קרן קרית יואל

הרשות
העירונית
לתעסוקה

מכירות, ניהול זמן ועבודה מול רשויות המס.

אחד מהנושאים בהם מתמקדת הסדנה היא חשיבות בניית תוכנית עסקית לפני פתיחת עסק עצמאי. גם אם יש לך רעיון חדשני או סטארט אפ פורץ דרך, חשוב לעשות את שיעורי הבית הנכונים לפני כל מהלך: מה השוק שיש למוצר? איזה ייחודיות אני מביא? איך מתמכרים עלויות והאם בכלל הרעיון שלי ישים?

מי שמנחה את הסדנה הוא רואי מזור, יועץ ארגוני ועסקי המתמחה בליווי עסקים. "ההשתתפות בסדנת היזמות נותנת להבין כי כדי להיות עצמאי, אתה נדרש להיכנס למספר כובעים ולמלא תפקידים שונים בחברה של עצמך", משתף מנחה הסדנה. "גם אם אתה מעצב גרפי מוכשר או אדריכל בחסד עליון, חלק גדול מהזמן שלך תצטרך בכלל להקדיש לפרסום, לניהול חשבונות או לשיחות מול הבנק", מדייק רואי את מטרת ההשתתפות בסדנה.

איך לנצל את הזמן?

כדי שהעצמאי המתחיל יצליח לנהל את עצמו בתוך עומס המשימות, מוקדשת הסדנה גם לנושא ניהול זמן ופרודוקטיביות. אחד מהכלים היותר שימושיים שמקבלים המשתתפים במהלך הקורס הוא שימוש במודל סמארט. הרעיון המרכזי של המודל אומר שיש לתחום את המטרות בזמן. בעל עסק שאומר "אני רוצה יותר כסף" - זאת מטרה לא מוגדרת ולכן לא מדידה. "אני רוצה להרוויח בחודש הקרוב 10,000 שקל יותר ממה שהרווחתי בחודש הנוכחי" - זה יעד הגיוני שתחום בזמן.

בסיום הקורס מקבל כל משתתף פגישת ייעוץ אישית. לאחר שמנחה הסדנה למד להכיר היטב את תכונותיו ויכולותיו האישיות של העומד מולו ומנגד משתתף הסדנה למד להכיר את עצמו טוב יותר, מתקבלת יחד החלטה משותפת האם כדאי לצאת לדרך עצמאית חדשה.

"כמו כל דבר בחיים, לפעמים מקבלים חלון הזדמנויות שלא כדאי לפספס", מסכם רואי מזור מנחה סדנת היזמות. "כדי לפתוח עסק דרושים משאבים של כסף, מצב אישי ומשפחתי מאפשר ועוד נתונים סביבתיים. אם כבר הגעת לצומת הדרכים שבו החלטת שהגיע הזמן לצאת לדרך עצמאית, כדאי שתלמד היטב את המפה וגם את תמרורי האזהרה. ההשתתפות בסדנה יכולה למנוע הרבה מאד עוגמת נפש בעתיד, כי לא תמיד מקבלים הזדמנות שניה לפתוח עסק מחדש".

מנסיון!

זו הדרך להתקדם לפרנסה טובה

אחרי 16,577 השמות מעולות
ומאות מעסיקים מרוצים במשך עשור
אנחנו יודעים להתאים את המסלול המדויק לך
ולהציע לך מגוון שירותים שיובילו אותך להצלחה



ליווי להשמה



פגישת ייעוץ אישית



מפגש קבוצתי

**מסלול
תעסוקה**



קורסי השלמת השכלה



מכינה מקצועית



מפגש קבוצתי
ומפגש אימון אישי



אבחון ופגישת ייעוץ

**מסלול
לימודים**

למידע ושירותים נוספים התקשר עכשיו

02-6456222



מרכז הכוון תעסוקתי לציבור החרדי בירושלים
הצבי 15 (בית בזק) ירושלים | 02-6456222