



## איך הגעתי לכאן?

תובנות בדבר התהליך שהביא את האנושות לבורות פיננסית.

### ד"ר יריב שולם

תחשבו רגע על השאלה: "מה אני יודע על כסף?" איזה משפטים עוברים לכם בראש? כשאני שואל אנשים בסדנאות שאני מעביר את השאלה הזו אני מקבל וריצות של המדגם הבא<sup>1</sup>:

1. אין הברכה מצויה אלא בדבר הסמוי מן העין.<sup>2</sup>
2. לא כל מה שנוצץ זהב<sup>3</sup>
3. כסף לא גדל על עצים
4. אי-אפשר לקנות אהבה
5. Money makes the world go round<sup>4</sup>
6. פת במלח תאכל ומים במשורה תשתה ועל הארץ תישן... אשך יך וטוב לך<sup>5</sup>
7. איזה הוא העשיר? השמח בחלקו.<sup>6</sup>
8. כסף הוא שורש כל רע<sup>7</sup>
9. מרבה נכסים - מרבה דאגה<sup>8</sup>
10. עני חשוב כמת<sup>9</sup>

אני מניח שאתם יכולים להוסיף לרשימה עוד כמה משפטי מחץ שאתם מכירים על התנהלות פיננסית נכונה ועל כסף בכלל. עכשיו שהרשימה לפניכם, תעינו באוסף התובנות האלו ותנסו לבנות מתוכם תוכנית

---

<sup>1</sup> כל השיבושים בציטוטים הם במקור.

<sup>2</sup> בבא מציעא מב ע"א

<sup>3</sup> מלטינית. Non omne quod nitet aurum est.

<sup>4</sup> John Kander, Fred Ebb. Line from song Money, Money - from musical Cabaret.

<sup>5</sup> פרקי אבות פרק ו', ד

<sup>6</sup> פרקי אבות, ד', א

<sup>7</sup> Timothy 6:10

<sup>8</sup> משנה אבות ב', ז

<sup>9</sup> מסכת נדרים דף סד, ב

פיננסית עבורכם ועבור המשפחה שלכם. אחרי מספר דקות של בלבול ומבוכה, כולנו מבינים שמהסיסמאות האלו אי-אפשר לענות על שאלות מעשיות של חיים פיננסיים. לא ברור אם אני צריך לשכור דירה או אולי עדיף לרכוש אותה. לא מתקבלת תשובה לבעיית יוקר המחיה, וכמובן שאין לנו מושג מה מצב הפנסיה שלנו. כל האמירות האלו לא מסתכמות לכלל אמירה לוגית ברת ביצוע.

יתרה מכך. תחזרו רגע לסיסמאות שצינו, ושימו לב למוטיב חוזר ברבים מהם:

1. אין הברכה מצויה אלא בדבר הסמוי מן העין.
2. לא כל מה שנוצץ זהב
3. כסף לא גדל על עצים
4. אי אפשר לקנות אהבה
5. Money makes the world go round
6. פת במלח תאכל ומים במשורה תשתה ועל הארץ תישן... אשריך וטוב לך
7. איזה הוא העשיר? השמח בחלקו.
8. כסף הוא שורש כל רע
9. מרבה נכסים - מרבה דאגה
10. עני חשוב כמת

מסתבר שהחלק הארי של סיסמאות הכסף שאנחנו מדקלמים לעצמינו, עוסק בצד השלילה. אנחנו יודעים בעיקר מה לא לעשות אם כסף אבל לא יודעים מה כן לעשות אתו. יתרה מזאת. מבט נוסף על הרשימה החלקית הזו מצביע על בעיה נוספת והיא שהרשימה כוללת הנחיות סותרות. מצד אחד כתוב שמי שאוכל לחם ושותה מים ושוכב על הארץ – הוא מאושר. מצד שני, עני חשוב כמת. מצד אחד הכסף מניע את העולם ובאותו זמן הוא שורש הרע. אז מה בעצם אני אמור לעשות עם הכסף. לזרוק אותו לפח כדי להיות מאושר או לצבור אותו כדי לא להיות כמת?

המצב הזה, שבו אנחנו יודעים כל כך מעט על כסף לא קרה במקרה. חברו יחדיו מספר גורמים שביחד הביאו את רוב אוכלוסיית העולם המערבי בכלל והחברה הישראלית בפרט למצב של בורות פיננסית מסוכנת. בפרק הבא ננתח כמה מהגורמים האלו כדי שנדע על מי לכאוס ואת מי אנחנו יכולים להאשים.

## את מי אפשר להאשים?

אומרים ש:"אם אתה יכול לשמור על קור רוח כששביבך תוהו ובהו – זה סימן שמצאת את מי להאשים" אם ניסיתם לנתח פעם את המקורות שמהם אספתם את הידע שלכם על העולם, וודאי זיהיתם את המקורות הבאים כתורמים משמעותיים:

- מערכת החינוך
- הורים ומשפחה
- תרבות ודת
- מערכת תקשורת ההמונים
- יעצים מקצועיים

אנחנו נתעכב מעט על אחד ממקורות הידע האלו כדי לנסות להבין מה השתבש בתהליך והביא אותנו למבוכה הפיננסית שאנחנו נמצאים בה היום. אל דאגה, כשנסיים להאשים את כולם על המצב הפיננסי שלנו, נעבור הלאה לפעילות יותר מועילות כגון למידה ובניית תוכנית פיננסית מעשית.

### חינוך פיננסי במערכת החינוך

אם אתם תוצר של מערכת החינוך של ישראל, אני מניח שהספקתם להיחשף לאלפי שעות שיעור בתחומים חשובים ומגוונים. לדוגמא, ישבתם בכיתה במשך עשרות שעות כדי ללמוד איך פותרים משווא ריבועית. אולי אתם זוכרים את זה ואולי לא, אבל אני יודע שראיתם על הלוח באיזה שהוא שלב בחיים את המשוואה הבאה:

$$\frac{-b \pm \sqrt{b^2 - 4ac}}{2a}$$

אל דאגה, אני לא הולך להביך אתכם עם תרגילים מעשיים מכיוון שזה בכלל לא הנושא. מה שרציתי לשאול אתכם היא השאלה הבאה: כמה פעמים יצא לכם להשתמש במשוואה הזו בחיים האמיתיים? במילים אחרות, אחרי שהשקעתם עשרות אם לא מאות שעות בלימוד הכלי הזה, מה יצא לכם מזה בתכלס? אם אתם כמוני, אני מניח שהתשובה שלכם היא פחות או יותר אפס. מעולם לא השתמשתי בכלי הזה. מעולם לא היה לי צורך בזה. וגם אם היה לי צורך, אני לא הייתי זוכר איך עושים את זה בכל מקרה. כך שבפועל - מעולם לא ניצלתי את המשוואה הזו מחוץ לכותלי בית הספר. משוואות ריבועיות הם כאמור רק דוגמא אחת לרשימה ארוכה של נשואים בהם עסקנו בהכשרה האקדמאית שלנו ומעולם לא השתמשנו בהם בחיים האמיתיים. ועכשיו הרשו לי לשאול אתכם שאלה אחרת: כמה שעות הוקדשו בבית ספר ובתיכון שלכם בלמידת הכלים הבסיסיים של התנהלות פיננסית בעולם המודרני? כדי לעזור לכם לרענן את הזיכרון, תנסו לזכור מי לימד אתכם את הנושאים הבאים:

- איך רושמים שק בצורה נכונה?
- איך יודעים מה העלות של הלוואה?

- איך עושים משא ומתן עם ספקים?
- איך בודקים מה המצב הפיננסי שלי ושל המשפחה שלי?

אני שוב מרשה לעצמי לנחש שבדיוק כמוני, התשובה שלכם היא: "אף אחד לא לימד אותי את הדברים האלה". אצל חלק מכם, המשפט הבא יהיה: "ועד היום אני לא יודע". ואילו אצל אחרים משפט ההמשך הוא "למדתי על בשרי" או "למדתי באוניברסיטה של החיים". והרי לנו השאלה המהותית: איך זה שבתיכון היה זמן לכל כך הרבה נושאים אקלקטיים ולפעמים בנאליים ולנושא המהותי של התנהלות בסיסית בתוך עולם קפיטליסטי שמונע בעזרת כסף, לא היה זמן?

במשך השנים שמעתי מגוון תשובות ביניהם: "אין מספיק זמן", "זה לא לבגרות", "אין תקציב" והתשובה החביבה עלי מכולם: "זה לא התפקיד של בית הספר להכין את התלמידים לחיים". לפני כמה שנים הגיע לידי מחקר עם תשובה אחרת ששינתה את דעתי בנושא. המחקר בדק את רמת הידע הפיננסי של מורים אמריקאים שמלמדים בכיתות א' עד יב' וגילה שרמת הידע שלהם היה מאוד נמוך. בהמשך,<sup>10</sup> המחקר מצא שיש קשר מובהק בין רמת הידע הפיננסי של המורים והסיכוי שהם ידברו עם התלמידים שלהם על הנושא.<sup>11</sup> במבט ראשון, מציאת הקשר בין רמת הידע של המורים לתכנים שהם מעלים בכיתה נראה טריוויאלי עד מטופש. הרי ברור שמורים לא ילמדו את מה שהם לא יודעים. אך במבט שני, יתכן שיש כאן תובנה יותר משמעותית. קחו לדוגמא מורים לפיזיקה. במסגרת ההכשרה שלהם להוראת המקצוע, הם קודם כל צריכים לעשות תואר בתחום הדעת שלהם ורק לאחר מכן הם עוברים את הכשרה בתחום ההוראה. בעצם כל מורה מקצועי לומד שתי מקצועות, הראשון הוא הידע המקצועי הספציפי שאותו הוא בחר ללמד ואילו השני הוא מקצוע ההוראה. מאחר ובמדינת ישראל אין נכון להיום מסגרת בה אפשר ללמוד את מקצוע הניהול הפיננסי של התא המשפחתי כתואר, הרי שאין כמעט סיכוי למצוא מורים שזה תחום הידע שלהם. בהמשך ישיר ל"תגלית" שמורים לא מלמדים את מה שהם לא יודעים, לא מפתיע לגלות שאנחנו עברנו את מערכת החינוך מבלי שאף אחד תרם לנו ידע חיוני זה.

---

<sup>10</sup> Grimes, P., Millea, M., & Thomas, M. (2010). TESTING THE ECONOMIC LITERACY OF K-12 TEACHERS: A STATE-WIDE BASELINE ANALYSIS. *American Secondary Education*, 38(3), 4.

<sup>11</sup> Baron-Donovan, C., Wiener, R. L., Gross, K., & Block-Lieb, S. (2005). Financial literacy teacher training: A multiple-measure evaluation. *Journal of Financial Counseling and Planning*, 16(2), 63-75. Retrieved from <http://search.proquest.com/docview/1362228807?accountid=28844>

## הורים ומשפחה

אחרי שטיפלנו בבתי הספר כגורמים לכך שאנחנו לא מבינים בכסף, בואו ניגש לדון במשפחה בכלל ובהורים בפרט. מחקרים עדכניים בתחום ההתנהגות הפיננסית מצאו שההורים בכלל והסביבה שבה אנשים גדלים בפרט משפיעים באופן מובהק על ההתנהגות הפיננסית של אותם אנשים כאשר הם בוגרים.<sup>12</sup> על פי מחקרים אלו, השילוב של מה שראינו את ההורים שלנו עושים עם כסף ביחד עם הדברים שהם לימדו אותנו באופן ישיר, יגרום לעיצוב חלק משמעותי מאוד של ההתנהגות שלנו בכל מה שקשור לכסף. על כן, חשוב לבחון את המידה שבה ההורים שלנו באמת לימדו אותנו את הנושאים האלו. למי מכם שהתשובה לשאלה הזו היא: "הם לא לימדו אותי", אתם לא לבד.<sup>13</sup> כאשר שאלו הורים בארצות הברית על הנושאים שהם מרגישים שלא בנוח לדבר עם הילדים שלהם עליהם, ניהול פיננסי הגיע למקום יותר גבוה ברשימה מסמים, מיניות, ואלמות.<sup>14</sup> מה כל כך מפחיד את ההורים אתם שואלים? התשובה מתחילה בכך שבדומה למורים, גם ההורים של רובינו הרגישו שלא בנוח לדבר על נושא שהם בעצמם לא למדו באופן מסודר או שלא למדו בכלל.

דוגמא משעשעת לחוסר הידע הפיננסי של ההורים אפשר למצוא בטכס "הנאום". כמעט כולם שמעו אותו, ואם אתם מספיק מבוגרים, מן הסתם, גם אתם מסרתם אותו לילדים. אם אתם לא יודעים עדיין למה אני מתכוון אז אני אזכיר לכם.

הדלת הראשית של הבית נפתחת בתנועה חדה ודרכו נכנס הילד שלא ראיתם מאז שיצא לבית הספר לפני מספר שעות. התיק נזרק לזווית של החדר ובפעולה מסונכרנת הילד מפטיר לעבר האימא שנמצאת איפשהו בבית "ביי אימא אני הולך לחברים!" כמו במופע קסמים, האימא מופיעה בין הדלת לבין הילד עם השאלה הקבועה: "ומה עם שעורי בית?" הילד לא מתבלבל. הם הרי עשו את הטכס הזה אין ספור פעמים וגם הוא יודע את התפקיד שלו היטב. "לא היו שעורים. חוץ מזה עשיתי אותם בכיתה. המורה גם לא בודקת אותם אף פעם. השיעורים בכלל לשבוע הבא והם לא חובה, וחוץ מזה, הציון של הקורס הזה הוא לא לבגרות אז זה לא ממש משנה".

בשלב זה, האמא מיישרת מבט אל עבר בנה והנאום מגיע:

---

<sup>12</sup> Serido, J., Shim, S., Mishra, A., & Tang, C. (2010). Financial Parenting, Financial Coping Behaviors, and Well-Being of Emerging Adults. *Family Relations*, 59(4), 453.

<sup>13</sup> <http://www.fidelity.com/inside-fidelity/individual-investing/time-to-break-open>

<sup>14</sup> <http://media.moneyconfidentkids.com/wp-content/uploads/2013/03/PKM-Survey-Results-Report-FINAL-0326.pdf>

"יוסי, זה מאוד חשוב שתעשה שיעורי בית כדי שתקבל ציונים טובים במבחנים. אם תקבל ציונים טובים במבחנים, תקבל ציונים טובים בתעודת סוף השנה. על סמך התעודות בסוף השנה תוכל להתקבל לתיכון איכותי. שם, בתיכון האיכותי תלמד ותשקיע כדי לקבל תעודת בגרות מעולה. הציונים בתעודת הבגרות יעזרו לך להתקבל למסלול אקדמאי נחשק ואיכותי ששם תוכל ללמוד ולהשקיע עד שתסיים את הלימודים האקדמאים עם ציונים גבוהים. בעזרת התואר תתקבל לעבודה טובה ומכובדת שם תעבוד קשה במשך ארבעים שנה. עם הזמן תתקדם במעלה הארגון עד שבסוף, בעוד 50 שנה, תוכל לצאת לפנסיה ולא תצטרך לדאוג לעתיד שלך. זו הסיבה, שאתה חייב לעשות שיעורי בית לפני שאתה הולך לשחק אצל החברים".

אם הנאום נשמע לכם מוכר זה מכיוון שהוא מתנהל במתכונת כזו או אחרת במיליוני בתים סביב העולם מזה כמה דורות. הבעיה העיקרית עם הנאום היא שהיא ברובה בגדר צ'יזבט או סיפור מדע בדיוני. בואו נתחיל עם הסוף של הנאום. הדמיון הרומנטי שאם נעבוד קשה למשך ארבעים שנה, בהכרח נהיה מסודרים מבחינת הפנסיה היא פשוט נאיבית ומסוכנת. רבים חשבו כך עד שהגיעו לשעת המבחן וגילו שהם יוצאים לגיל השלישי עם פנסיות הגובלות בסף קו העוני. (נדבר על זה בהמשך הספר) גם הרעיון שאדם יישאר באותו מקום עבודה למשך כל הקריירה שלו לא מתואמת עם המציאות בת זמנינו. מחקרים רבים שנערכו בישראל כמו בשאר העולם, מצביעים על כך שבדור שלנו אנשים מחליפים עבודה כל שלוש שנים וחצי. המעברים האלו נובעים בין היתר מקצב הולך וגובר בהתפתחות המקצועות הקיימים היום בשוק העובדה. כך או אחרת, גם עובדים מאוד נאמנים וחרוצים יכולים למצוא את עצמם עוזבים מקום עבודה ומצטרפים שוב ושוב לשורות מחפשי העבודה.

עוד היבט של הצ'יזבט הוא האמירה שהתואר הנכסף יבטיח כי תמצא מקום עבודה טוב. על אף שמחקרים מאשרים כי שיעור האבטלה היחסי של בעלי תארים הוא נמוך מאנשים נטולי השכלה גבוהה<sup>15</sup>, בעשור האחרון התברר כי התמונה הרבה יותר מורכבת. יש עדות מחקרית לכך שישנם מקרים בהם דווקא בעלי ההשכלה הגבוהה סובלים מגלי פיטורים וירידה חדה בביקוש למקצועות שאותם רכשו בעמל רב.<sup>16</sup> כך לדוגמא, בשנת 2001, מאות אלפי מומחי הייטק מצאו את עצמם ללא כל סיכוי למצוא עבודה בתחומם אחרי שמשבר הדוט-קום הביא לסגירה של אלפי חברות בתחום הספציפי הזה. דבר דומה התרחש בשנת 2008 כאשר ענף הבנקאות עבר טלטלה קשה ואנשי המקצוע הפיננסי נשלחו הביתה בהמוניהם. גם החלקים האחרים של הנאום כגון בגרות טובה היא ערובה לתואר טוב או שהכנת שיעור בית אכן מבטיחים תיכון טוב הם לא בהכרח נכונים. אז מאיפה הנאום הזה הגיע אם הוא כל כך לא נכון? ככל הנראה, המקורות

---

<sup>15</sup> [http://nces.ed.gov/programs/coe/indicator\\_cbc.asp](http://nces.ed.gov/programs/coe/indicator_cbc.asp)

<sup>16</sup> [http://en.wikipedia.org/wiki/Graduate\\_unemployment](http://en.wikipedia.org/wiki/Graduate_unemployment)

של הנאום נעוצים בתקופה של קום המדינה בה ההנחות האלו אכן היו נכונות והמערכות המוזכרות בנאום עדיין עבדו על פי הכללים. אבל מאז עברו הרבה מים בירדן, הרבה מובטלים בלשכת התעסוקה, והרבה סטודנטים באוניברסיטאות. המציאות השתנתה ללא הכר אבל ההרצאה לא עודכנה בדיוק מכיוון שההורים לא מקבלים חינוך פיננסי עדכני, רלוונטי, ושימושי.

הבעיה של ההורים לא נגמרת בסוגיית חוסר הידע. הורים רבים פוחדים לספר לילדים על המצב הפיננסי של המשפחה מכיוון שהם מרגישים שהמידע הזה יכביד על הילדים. ההורים טוענים שהתפקיד שלהם הוא להגן על הילדים מפני הקשיים והמורכבות של העולם הגדול ועל כן, עדיף שהילדים לא יטרידו את עצמם כל עוד הם לא חייבים. חשיבה זו, של ההורים נעוצה בתפיסת הורות מקובלת הרואה בהורים מערכת הגנה על הילד בפני העולם האלים שבחוץ. אני מניח שלא תופתעו לשמוע שגם בתפיסה זו אנחנו מנהלים את הקרב שכבר מזמן נגמר במקום את הקרב שמתרחש סביבנו היום. במאמר המרתק של פוסטמן ניל,<sup>17</sup> הוא מתאר את תהליך ההתפתחות של מושג הילדות מראשית האנושות ועד היום. המאמר מתאר תהליך שבו בתחילת האנושות, לא הייתה אבחנה מהותית בין מבוגרים וילדים. הילד היה מבוגר קטן, שותף מלא בזכויות ובחובות, ומבחינת ידע, לא היה הבדל בין מבוגרים לילדים. הילדים נחשפו לאותם תכנים שהמבוגרים חווה לרבות, אלימות, מיניות, ומוות. השלב השני התרחש לפני כ-500 שנה כאשר הוחלט שיש לאפשר לילדים להתפתח באופן מדורג ומפוקח. בבסיס התפיסה הזו עמד הרעיון שהילדים צריכים לפתח את הכלים להתמודד נכון עם תכנים מסוימים בטרם הם יחשפו אליהם. תכנים אלו כללו קשת רחבה של נושאים וביניהם כמעט כל נושא שהיה עלול לגרום לילד להרגיש חוסר בטחון בסביבה שלו. תהליך הבידוד של הילדים הגיע לשיאו בשנות ה-50 של המאה ה-20. ברוב העולם המערבי, גיל חינוך חובה הגיע לשש עשרה והשילוב לתוך עולם ההורים נעשה באופן מבוקר והדרגתי על פי היכולות של הילד. ואז, ארע המהפך. עם התפתחות תקשורת ההמונים בצורת הטלוויזיה ובהמשך עם האינטרנט, נפרצו החומות שהפרידו בין עולם המבוגרים לזה של הילדים. כיום ילדים עם גישה לאינטרנט, נחשפים לכל תוכן שאפשר לעלות על הדעת וגם כמה תכנים שעדיף לא לעלות על הדעת. כל קונספציית הילדות מתערערת וביחד עמה תחושת הביטחון שניסינו להקנות לילדים. איכשהו, למרות שהילדים של היום רואים וחווים מוות, מיניות, אלימות, ורוע מגיל ינקות, ההורים עדיין מספרים לעצמם שאם הילדים יחשפו לתחום הכספים, זה יהיה סוף הילדות שלהם. אם הילדים שלהם ידעו שלהורים שלהם יש חובות, זה יגרום לילדים זעזוע כזה עמוק שהם לא יוכלו להתפתח באופן בריא. לדעתי, כל הדיון הזה הוא במקרים רבים רק תרוץ.

הסיבה האמתית שבגינה הורים לא משתפים את הילדים שלהם במצב הפיננסי שלהם קשור לבושה פחד. הבושה נעוצה בחשיפת ההתנהלות הפיננסית הלא אחראית של ההורה, והפחד הוא שהילד יפתח את היכולת לבקר את ההתנהלות הזו. כאשר הורה מלמד את הילד שלו לדחות סיפוקים ולחיות רק ממה שהוא

---

<sup>17</sup> Postman, Neil. (1994). *The Disappearance of Childhood*. New York: Vintage, Print.

כבר הרוויח, ומיד לאחר מכן מסתובב ורוכש טלוויזיה 50 אינטש ב 5,000 ₪ ב 18 תשלומים בעוד שהמשפחה באוברדרפט, הילד המלומד וודאי יזהה את הפער בין מה שהורה אומר למה שהוא עושה. אם זה לא היה מספיק בעיתי, סביר להניח שהילד גם ייתן ביטוי לחוסר העקביות של ההורה, מה שלא מתקבל על הדעת בכלל! כל הסיבות האלו ורבים נוספים מביאים את רוב ההורים לברוח מכל דיון ובוודאי מדיון מסודר ומעמיק בכל מה שקשור לחינוך פיננסי לילדים שלהם.

## כסף ודת

לאחר שנאשנו מללמוד על ניהול פיננסי מההורים ומערכת החינוך, בואו נדון בקצרה על הירושה שקיבלנו מהמערכת הדתית. את הסקירה הקצרה שלנו נתחיל דווקא אצל כמה מהדתות האחרות ובהמשך נחזור לדת שלנו. הדת הנוצרית מתחלקת באופן גס לשתי קבוצות. קטולים ופרוטסטנטים. היחס של כל אחד מהקבוצות האלה לכסף הוא מאוד שונה. בתפיסה הקתולית, הכסף הוא מקור לרע בעולם. מכיוון שכך, הצבירה של הון על ידי האדם הפשוט אינו מומלץ. כדי לתת מענה למצב שבו אדם צובר יותר מידי הון, הכנסייה ממליצה להעביר אליה את הכספים. לא בכדי נעשתה הכנסייה הקתולית לאחד הגופים העשירים בתבל.<sup>18</sup> בתור אדם העומד מהצד, היחס הדואלי הזה נראה בעיתי. מצד אחד זה טוב לצבור הרבה כסף כל עוד אתה הנציג של הכנסייה. אדם פרטי יכול לצבור כסף רק כדי מחיתו. לפרוטסטנטים יש גישה אחרת, הם רואים את תהליך צבירת ההון של האדם כאינדיקציה לכך שהאל מרוצה ממנו. בהפשטה הלוגיקה עובדת כך: האל מברך את האנשים הראויים בהצלחה פיננסית. אם אני מצליח פיננסית, זו הוכחה שהאל מרוצה ממני. מאחר וכולנו רוצים להרגיש רצויים בפני האל, הצבירה של הון היא כמעט מלאכה דתית. לתפיסה זו קוראים בשם האתיקה הפרוטסטנטית והיא עזרה למדינות הפרוטסטנטיות להיהפך לעשירות בעולם.<sup>19</sup>

אסטרטגיה אחרת לניהול פיננסי מוצעת על ידי דתות המזרח הרחוק. על כן, הרכוש נתפס כמנוגד לרוח ועל כן מהווה מטרד. הנזיר הבודהיסטי מונחה לוותר על כל משאבי העולם הזה כדי להתמסר לגדילה רוחנית. רשימת הנכסים המותרת היינה: בגד בסיסי, מחצלת, וקערת אורז. אני מניח שבמקרים כאלו, התכנון הפיננסי אכן נהיה הרבה יותר פשוט אף על פי שרוב האנשים לא יראו באפיק הזה פתרון מעשי למצב הפיננסי שלהם.

---

<sup>18</sup> O'Connor, J. J. (2012). Is Catholic Social Theory Capitalistic? *The Journal of Business Diversity*, 12(3), 93-102.

<sup>19</sup> Weber, Max. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. London: Routledge, 1997.



ומה באשר ליהדות? מסתבר שלמקורות שלנו הרבה מה לומר בענייני כסף. חלק מהדעות האלו קיבלו ביטוי ברשימת הסיסמאות שהוזכרה בתחילת הפרק. וכמו שכבר אמרנו ההצהרות מבלבלות בלשון המעטה. מצד אחד רבים מהמקורות מזהירות אותנו מהסכנות שבצבירת נכסים כגון, "מרבה נכסים – מרבה דאגה". מצד שני, ישנה הלכה האומרת שישנם תפקידים מרכזיים בחברה היהודית שללא משאבים פיננסיים משמעותיים, אתם לא יכולים לשלוח 'קורות חיים' כדי לנסות להתקבל אליהם. בין התפקידים שדורשים להיות עשיר תמצאו: מלך, שופט, ויש האומרים גם נביא. אז הנה לנו דילמה, מצד אחד, היהדות אומרת שכסף זה בעייתי, ובאותו זמן היא דורשת את הצבירה של כסף כדי להתמנות לתפקידי מפתח. אז היהדות בעד צבירת כסף או לא? גם אם לא תסכימו עם האמירה שהמקורות שלנו פורסים בפנינו המלצות סותרות, אתם חייבים להודות שבמבחן התוצאה, היהדות לא הצליחה להנחיל הנחיות ברורות באשר ליחס הראוי לכסף בכלל ולדרך אופרטיבית לצבירתו. הראיה שרובינו שגדלנו על ערכי היהדות באמת לא יודעים.

### מערכת תקשורת ההמונים

אין להתכחש כי חלק משמעותי מהדעות שלנו מעוצבות בעזרת המידע שאנו מקבלים מאמצעי התקשורת ההמונית. כיום הערוצים השולטים הם טלוויזיה, רדיו, ואינטרנט. קצרה היריעה מלדון בבעייתיות של הידע המשודר באמצעי התקשורת. אנחנו רק נזכיר מעט מהם כדי להבין עד כמה המקור הזה הוא פרובלמטי. כולם יודעים שהתפקיד של כל עסק מסחרי הוא לצור הכנסה לבעלי העסק. ככל שההכנסה גבוה יותר, כך העסק מוצלח יותר. עכשיו בואו נחשוב על עיתון כלכלי. כאשר העיתון מחפש תכנים למהדורה הבאה, המניע שלו המרכזי היינו, יצירת תוכן שיעודד אנשים לרכוש את העיתון וליצר הכנסות. השיקול הזה חוזר על עצמו כל יום ובכל סנטימטר של אותו עיתון. גם כאשר העיתון מדפיס מידע חשוב, ואמין, זה בסופו של דבר נועד למצב את העיתון כחשוב ואמין על מנת שאנשים ירכשו אותו. עכשיו, תארו לעצמכם שאתם עורכים עיתון כלכלי. התגלה לכם שיש דרך אמינה, פשוטה ועקבית להתעשר. אפשר להסביר אותה בכתבה של 500 מילה, ולאחריה כל הלקוחות של העיתון לא יצטרכו עוד עצות בתחום הפיננסי מכיוון שהם כבר ידעו את הסוד. האם אתם תפרסמו את הסוד? התשובה היא ודאי שלא! הרי התפקיד שלכם הוא לא לדאוג למצב הפיננסי של הלקוחות אלא למכור עיתונים כדי לדאוג למצב הפיננסי של העיתון ובעליו. תופעה זו מתגלה שוב ושוב כאשר מנתחים את הדיונים, נבואות, והמלצות של עיתונים פיננסיים בעלי שם מול המציאות. פעם אחרי פעם, מתברר שכושר הניבוי של עיתונים, יועצים ומומחים פיננסיים זהה לכושר הניבוי של קוף שזורק חיצים על לוח עם מניות כדי לבחור באיזה מנייה כדאי לכם להשקיע.<sup>20</sup>

---

<sup>20</sup> MALKIEL, B. G. (1999). A random walk down Wall Street: including a life-cycle guide to personal investing. New York, Norton. Harvard (18th ed.)

הרשו לי לתת לכם עוד דוגמא שתצביע על הפער בין המידע הפיננסי בתקשורת לבין הכמיהה שלכם להבין מה קורה עם הכסף שלכם. לפניכם טבלה שהתפרסמה לאחרונה בעיתון פיננסי באינטרנט. טבלאות כאלו שכיחות בעיתונים כלכליים יומיים. מאחר ועוד לא למדנו בספר זה מה הם מניות, אני אעזור לכם לזהות מה כתוב כאן.

בורסת ת"א - המניות היורדות				בורסת ת"א - המניות העולות			
שנתי	שינוי יומי	שער		שנתי	שינוי יומי	שער	
-28.51%	-24.59% ↓ -246.6	756.4	סיירן	-86.64%	24.42% ↑ 91.3	465.1	סינרג'י כב
-12.79%	-15.37% ↓ -10.9	60.0	ווקסיל ביו	-26.21%	19.55% ↑ 3.5	21.4	שמן נפט וג
-41.54%	-10.59% ↓ -0.9	7.6	תמיר הון	-82.44%	12.30% ↑ 1.5	13.7	לוי
7.75%	-10.46% ↓ -320.0	2,739.0	אנגל שלמה	-33.19%	10.71% ↑ 338.0	3,493.0	אלוט תקשור
-71.03%	-8.82% ↓ -0.3	3.1	אינטרקור	-56.80%	6.48% ↑ 26.6	437.2	סרגון

21

הטבלה בצד ימין מרכזת את 5 המניות שמחירם עלה הכי הרבה ביום הקודם של המסחר בבורסה לניירות ערך. לעומתה, הטבלה בצד שמאל מרכזת את 5 המניות שמחיר המניה שלהם ירד הכי הרבה אתמול. כעת, בואו ננסה להבין מדוע הטבלות האלו מקבלים מקום של כבוד ברבים מהעיתונים.

העיתון מודיע שהמנייה שעלתה הכי הרבה אתמול הייתה "סינרג'י כב" שזה קיצור של השם " סינרג'י כבלים". באופן יותר מדויק, העיתון מיידע את קוראיו שאילו הייתם רוכשים את המנייה של החברה הזו שלשום בסוף היום ומוכרים אותה אתמול בסוף היום, הייתם מגדילים את ההשקעה שלכם ב 24.42% בתוך יממה אחת! ללא ספק, חדשות אלו היו יכולות להיות מרגשות לולא בעיה אחת טכנית קטנה והיא שהקוראים של העיתון לא רכשו את המנייה הזו שלשום בסוף היום והם גם לא מכרו אותה אתמול בערב. אני יודע את זה מכיוון שאם הייתם מבצעים מסחר במנייה הזו אתמול, אז הייתם בודקים את מחיר המנייה בזמן אמת ועל כן לא הייתם צריכים לבדוק מה היו המחירים אתמול. במילים אחרות, מי שהיה צריך את המידע הזה כבר קיבל אותו אתמול ומי שקורא את המידע הזה היום כבר לא יכול להשתמש בו מכיוון שהמחירים של היום השתנו וצריך לבדוק אותם שוב בזמן אמת. אם כך, למה המידע הזה בעיתון? אם נחזור לדין לגבי התפקיד של עורך העיתון, אתם וודאי תזכרו שהמשימה שלו היא למכור כמה שיותר עיתונים. לא נעים להגיד, אין דבר שמוכר עיתונים יותר מאשר מיניות בכלל ופורנוגרפיה בפרט. הטבלה של המניות שעלו הכי הרבה אתמול היא לצורך העניין פורנוגרפיה פיננסית. הקורא יכול לדמיין איך זה היה מרגיש לו הוא היה משקיע באופן הזה אך מכיוון שהוא לא עשה את זה (וסביר להניח שבעצם אף אחד לא עשה את זה כפי שנראה בהמשך הספר) הקורה נשאר לבסוף עם תחושה של ריקנות ופספוס. אז הנה לנו

דוגמא למידע שהתקשורת מעבירה לנו במנה יומית וכרגיל, אינה עוזרת לנו בשום צורה להגיע ליעדים הפיננסיים שלנו. מצד שני, היא בהחלט מצליחה בעזרת המידע הזה להגיע ליעדים הפיננסיים שלה.

בשלב זה של הדיון כבר ברור שהכלים והידע הפיננסי שרובינו מגיעים איתם לבגרות הוא לא אמין, לא שימושי ובמקרים רבות פשוט איננו. מכיוון שכך, מומלץ להתחיל את מסע הלמידה שאנחנו בפתחו עם החלטה עקרונית לשים בצד את כל מה שלמדנו כדי לפנות מקום לתהליך למידה מסודר ומעוגן במציאות הפיננסית שבה אנחנו חיים. זה אולי ישמע מוזר אך אחרי שנפנה את העמדות הלא נכונות שרובינו מחזיקים, יהיה צורך ביחסית מעט מידה ולמידה כדי להשלים את החסר. הידע הנחוץ להצלחה פיננסית לא מצריכה תואר ובטח לא הסבת מקצוע. כל מה שצריך זה ספר טוב וקצת זמן לקרא אותו. במקרה שלכם נראה שחלק מהמשימה כבר בוצעה. עכשיו נשאר רק להמשיך לקרא,

### יועצים פיננסיים

אחרי שנאשנו מכל מקורות הידע שלנו הזמינים, נשארנו עם עוד כתובת אחת שתוכל אולי להציל אותנו, ואלו מומחי ההשקעות למיניהם. כאשר אני כותב על קבוצה זו אני חייב להיות זהיר ולו מכיוון שיש הרבה אנשים שלא יתלהבו ממה שאני עומד לומר לכם. בעניין. כדי להקל על עצמי את העניין, אני פשוט אצטט מספר מודעות שאספתי מאתרי חדשות. נתחיל עם ציטטות מעיתון הארץ<sup>22</sup>:

לפני שבוע פורסמה ב *TheMarker*-ידיעה על הפרסים שלהם זוכים סוכני הביטוח של חברת מגדל בתמורה לשיווק של הקרנות והקופות של החברה. הפרס הגדול שהציעו במגדל לסוכנים שלהם במבצע סוף השנה היה סוף שבוע בפאריס - שיוענק לסוכן שימכור מוצרים פיננסיים של החברה בשווי של יותר מ-5 מיליון שקל.

מסתבר כי גם חברת כלל פיננסיים בטוחה (שבבעלות כלל ביטוח) דואגת לסוכניה, ואף יותר ממגדל כשמדובר בגיוס לקוחות לניהול התיקים. אם במגדל זוכה הסוכן בסוף שבוע בלבד בתמורה לגיוס של 5 מיליון שקל, המבצע החדש של בטוחה Club מבטיח לסוכן שיגייס 2 מיליון שקל בלבד למחלקת ניהול התיקים של החברה - חופשת סקי בת שבוע שלם במועדון קלאב מד באלפים הצרפתיים.

אם לשפוט על פי הכתבה הזו, כאשר אתם נגשים ליועץ בתחום הפיננסי, אתם רואים לפניכם איש מקצוע שנראה לכם שטובתכם לנגד עיניו. אתם מדמיינים שהמומחה שמדבר אתכם באמת מרוכז בתהליך הבנת הצרכים שלכם ושההמלצות שלו נטולות פנייה. בפועל, כאשר אתם רואים מולכם את היועץ, הוא רואה מולו את הרי האלפים. תוך כדי שאתם מסבירים לו על ההתלבטות שלכם האם עדיף לבצע פירעון מוקדם

<sup>22</sup> <http://www.haaretz.co.il/misc/1.1153514>

של המשכנתא או לחלופין להפקיד את הכספים בקופת גמל, היועץ בדיוק מתלבט האם עדיף לארוז מעיל בארץ או אולי להמתין ולקנות משהו חדש בדיוטי פרי.

שלא תבינו לא נכון. חברת מגדל וחברת כלל ביטוח הם לא חריגים בנושא. להפך הוא הנכון, זהו הנורמה. בישראל. על פי הנהלים המפורסמים באתר של הרשות לניירות ערך,<sup>23</sup> ישנם שלוש קבוצות של אנשי "כסף" שאתם עשויים לפגוש. לכל קבוצה יש את החסרונות שלה.

### **משווקי השקעות ומשווקים פנסיונים.**

"משווק השקעות הינו מי שנותן ייעוץ לאחרים בנוגע לכדאיותה של השקעה, החזקה, קניה או מכירה של ניירות ערך או נכסים פיננסיים, כאשר יש לו זיקה לנכס פיננסי כלשהו. החוק מחייב את המשווק לספר ללקוח כי אינו יועץ השקעות אלא משווק השקעות".<sup>24</sup> בקצרה אפשר להגדיר את הקבוצה הזו בתור כל האנשים שמבינים במוצרים פיננסיים אבל האינטרסים שלהם הוא בהגדרה להיטיב עם עצמם והחברה שלמענה הם עובדים ולא בהכרח האינטרס שלכם. הם מתפרנסים ממכירה של מוצרים מאוד מסוימים ועל כן, באופן טבעי, הם ימליצו לכם לרכוש את אותם מוצרים שתואמים את האינטרס הזה.

*"דמיינו שזוג נכנס לסוכנות רכבי מזדה ומתייעץ עם המוכר לגבי איזה רכב כדאי להם לרכוש. המוכר חושב על הצרכים לכמה רגעים ואז ממליץ לקונים הפוטנציאליים לפנות לסוכנות טויוטה שמעבר לכביש כי להם יש רכב שמותאם הרבה יותר טוב לצרכים של הזוג הנחמד."*

אתם מבינים שמצב כזה מעולם לא קרה ולעולם כנראה לא יקרה. התפקיד של מוכר בסוכנות מזדה הוא למכור כמה שיותר רכבים מסוג מזדה וכך הוא יעשה. הצרכים של הצרכן הם משניים בסיפור הזה. כך גם עם מוצרים פיננסיים. איש שיווק לעולם אחראי על מכירת המוצר הפיננסי שלו לפני מתן פתרון מהותי ומושלם ללקוח

### **יועצי השקעות ויועצים פנסיונים**

על פי חוק יעוץ ההשקעות בישראל: " יועץ ההשקעות מחויב לפעול על פי כללי רגולציה אשר יאפשרו מתן ייעוץ מקצועי ואובייקטיבי ללקוחותיו".<sup>25</sup> יועצי ההשקעות אמורים להיות נקיים מכל פנייה אישית. הייעוץ

---

<sup>23</sup> [http://www.isa.gov.il/Consultants\\_Marketers/Staff%20decisions%20and%20Plenary/2932/Licensees%20-%20Miscellaneous/Pages/default.aspx](http://www.isa.gov.il/Consultants_Marketers/Staff%20decisions%20and%20Plenary/2932/Licensees%20-%20Miscellaneous/Pages/default.aspx)

<sup>24</sup> [http://www.isa.gov.il/Consultants\\_Marketers/General%20Information/229/Documents/IsaFile\\_112.pdf](http://www.isa.gov.il/Consultants_Marketers/General%20Information/229/Documents/IsaFile_112.pdf)

<sup>25</sup> <http://isia.calcalist.co.il/sections/section-no-left-bar/>

שהם נותנים והבחירה של הלקוח אינו משפיע באופן ישיר על ההכנסות של היועץ. עם זאת בפועל, קיימים כשלים קשים ביישום של התאוריה הזו. את רוב היועצים הפיננסיים תמצאו בבנקים. מכיוון שכך, היועץ מכיר בעיקר את המוצרים בסביבתו. כך נוצר מצב שהיועצים בבנק מנותבים באופן טבעי לחלק מוגבל של מוצרים. בעיה נוספת היא שהחוק העוסק בחובות של היועץ כלפי הלקוח, אין התייחסות לייעול עמלות. זה לא נדיר לראות סיטואציות שבהם הבנק ימליץ מסלול השקעות מסוג שמותאם ללקוח אך במחיר שהוא לאין ארוך יותר יקר מאשר חלופות חוץ בנקאיות. ההבדלים בצבירה בין המסלולים עשוי להגיע לעשרות אלפי שקלים ולמרות שהפקיד יודע את זה, הוא לא חייב לדווח על זה ולרוב גם לא יעשה את זה.

הבעיה השלישית של יועצי ההשקעות בבנק היא רמת הידע המקצועי של היועצים בהם אתם תתקלו. בעבר ניגשתי ועברתי את המבחנים של הרשות לניירות רק כדי להבין מה ההכשרה שהם עוברים. אני יכול להגיד לכם במידה גבוהה של וודאות, שהידע הפורמאלי שיועצי ההשקעות נדרש לו כדי לקבל את ההסמכה אינו מועיל לבניית מענה לצרכים של רוב הלקוחות. הם אומנם לומדים הרבה מאוד חומר אך רובו אינו עוסק בתחום המקצועי של יצירת מענה כולל, לצרכים הפיננסיים של האדם או המשפחה שניצבת מולו. אם זה לא היה מספיק, הרי שמבנה כוח האדם בבנקים הוא כזה שהיועצים שאתם תפגשו בסניף הם על פי רוב 'בתחתית שרשרת המזון'. אלו היועצים הצעירים שרמת הידע והניסיון שלהם מוגבל בלשון המעטה. החלום של כמעט כל יועצי ההשקעות שנפגשים עם הלקוחות בבנק הוא לברוח למה שקרוי back office. שם, מאחורי הקלעים, הם לא יצטרכו להיפגש עם לקוחות נודניקים ויהיו פנויים לשחק עם הכסף של אחרים ללא הפרעות מיותרות. בשנים האחרונות ישנה תופעה מבורכת של יועצים פיננסיים ופנסיונים עצמאיים שעובדים בתעריף של שעות. דגם עבודה זה מקובל מאוד באירופה וארה"ב וקרוי Family Office. על אף ההתפתחות בתחום, רבים מהיועצים האלו פונים לפלח שוק של העשירון העליון ואינם נגישים עבור רוב האוכלוסייה הרגילה. בנוסף לכך, גם כאשר מדובר ב Family Office, אין ערבות לכך שהמוצר שתקבלו אכן יענה באופן מיטבי ומלא על הצרכים שלכם.<sup>26</sup> עדין יתכן שתשלמו הרבה מאוד כסף ותפלו בידיים של אדם שהוא לא מקצועי, או לא מחובר לצרכים שלכם. כך או אחרת, הסיכוי שתמצאו יועץ השקעות שישקיע בכם לא רק את הזמן שצריך כדי לתפור לכם מענה פיננסי אלא את הזמן הדרוש כדי שתבינו בעצמכם מה הצרכים האלו ואיך להגשים אותם הוא קטן למדי. אם כבר הזדמן לכם לבקר אצל יועץ כזה, אתם אולי מכירים את התחושה שהוא אמר המון מילים שלא הבנתם ובסופו של דבר אתם צריכים להחליט האם אתם מאמינים לו בעיניים סגורות או שאתם כל כך מבולבלים שאתם משאירים את הנושא להזדמנות אחרת שבמקרים רבים לא מגיעה לעולם.

---

<sup>26</sup> E. G "Jay" Link, Stephen C. Langhofer, (1999) Family Wealth Counseling: Getting to the Heart of the Matter. Professional Mentoring Program Press

באופן כללי, כל היועצים הפיננסיים למיניהם סובלים מבעיה מובנת והיא שבעוד המבנה הפיננסי של משפחה מורכב מכמה חלקים (נדבר על כולם בהמשך) היועצים הפיננסיים שעומדים לרשותכם תמיד יהיו מומחים לחלק אחד של אותו מבנה. לדוגמא:

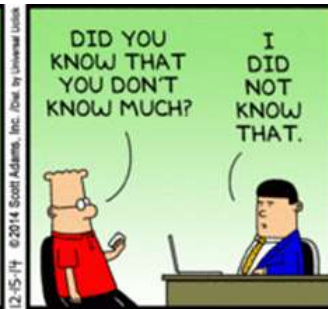
*"תארו לעצמכם שיש לכם 10,000 ₪ שקיבלתם באופן מפתיע כמתנת יום הולדת. אתם מתלבטים מה לעשות עם הכסף הזה ולכן אתם פונים ליועץ פיננסי. אם פניתם ליועץ שיושב בבנק, הוא כמעט תמיד ימליץ להשקיע את הכסף בבנק או במקרה הקיצוני ימליץ להפקיד את הכסף בעובר ושב כדי לצמצם אוברדרפט. אם לעומת זאת פניתם ליועץ שיושב בבית השקעות, הוא לעולם לא ייעץ לכם לכסות את האוברדרפט מכיוון שזה לא בתחום המומחיות או מודעות שלו. גם היועץ של הבנק וגם של בית ההשקעות לא ימליצו לכם להשקיע את הכסף ברכישת דירה להשקעה וכך הלאה."*

אומרים שמומחה הוא אדם שיודע יותר ויותר על פחות ופחות עד שהוא יודע הכל על כלום. המומחים שתפגשו בתחום הפיננסי אולי לא יודעים עדיין הכל על כלום אבל הם בהחלט הגיעו לשלב שהם לא יכולים וגם לא מעוניינים לראות את מכלול השיקולים שמשפיעים על ההחלטה הנכונה לגבי ה 10000 ₪ שלכם. במילים אחרות, כאשר יש לאדם פטיש ביד, הכל נראה כמו מסמר. כאשר הולכים ליועץ השקעות הכל נראה כמו השקעה וכאשר הולכים ליועץ למשכנתאות הכל נראה כמו חובות. בסיכומי דבר, היחידים שיוכלו לראות את התמונה הכוללת של המבנה הפיננסי שלכם הוא אתם. אם התובנה הזו מפחידה אתכם זה רק מכיוון שעוד לא קראתם את הספר שאתם מחזיקים ביד עד הסוף. אני מבטיח לכם שתוך מספר פרקים, אתם תהיו עם רמת ידע פיננסי כזה שבלאו הכי לא תצטרכו יותר מידי יועצים.



## סיכום

- בפרק הזה עסקנו בגורמים שהביאו אותנו כחברה, כמדינה וכפרטים, למצב שאנחנו לא מבינים כמעט דבר בתחום הפיננסיים המשפחתיים.
- מקורות הידע הרגילים שלנו, הורים, בית ספר, דת, תקשורת ומומחים פיננסיים לא הצליחו לעזור לנו. כל אחד מסיבותיו הוא.
- כדי להתחיל את מסע הלמידה שלכם בעולם הכסף, מומלץ למחוק כמעט את כל מה שאתם חושבים שאתם יודעים על הנושא.
- למראת שגזה נשמע מופרך בשלב הזה של הספר, הניסיון שלי לימד אותי שלא צריך לדעת יותר מידי על כסף כדי להצליח לעבוד איתו נכון. מצד שני, יש מספר אמיתות שאם לא תלמדו אותם, כמעט ואין לכם סיכוי לשרוד בעולם הפיננסי שבו אתם חיים.
- הספר הזה יעזור לכם להגיע ליעדים הפיננסיים שלכם יותר מכל היועצים המומחים שתפגשו בהמשך החיים שלכם פשוט מכיוון שאף אחד לא יכול להיות מומחה לצרכים שלכם כמוכם.



DilbertCartoonist@gmail.com

© 2014 Scott Adams, Inc. /Dist. by Universal Uclick