

הכט' מדברת

50 עצות לחיים כלכליים טובים יותר

ביטוח, פנסיה, ניהול
התקציב הביתי, ניהול
קרירה ומטבעות
דיגיטליים – נשות מקצוע
פיננסי מקהילת "עובדות
ושוות" מספרות מה הוביל
אותן לבחר בקריירה
פיננסית ונונצנות טיפים
לניהול הכט'



14
בנקאות דיגיטלית

11
השעות ירחות

28
נשים ונדל"ן

10
נשים במימון

8
נשים משקיעות

29
השעות אלטרנטיביות

12
ניהול חוצה דורות

כלכליסט

המחלקה המסחרית

תוכן שיוקרי

מוגש מטעם החברות המשתתפות בפרויקט

תוכן

נשים וכסף זה כו!



"למה צריך לציין את יומם האשה או את חורש האשאה? זה דיבור של פעם, אך אחד לא מפללה היום נשים; זה רק מנצח את הערים; נשים הן מחצית המאוכלוסייה, הן לא מיעוט, הן לא צרכות יום מיוודע".

כבר השאלות והטעונים הללו נשלח בכל שנה כשיום האשאה מתקרבת.ձאורה, אי אפשר לדחות את הטיעונים הללו על הסף, כי יש בהם גרעין של אמת. אין מחלוקת על כך שנשים הן מחצית המאוכלוסייה, וזה נכון שבמרבית המקרים לא קיימת אפליה מוכנות נגדן.

מנגד, יש באמירות הללו גרעין גדול של הימנעות. כי אין שוויון מגדרי במדינת ישראל. רואו לדוגמה את מדד תל אביב 125 – רק בשלוש מתוך 125 החברות המופיעות במדד המוביל של הבוסה בתל אביב מכנהן מנהלת האשאה. ויש את פער השכר בין נשים לגברים, שבעתיד הקרוב לא צפויים להצטמצם. על פי נתוני הלמ"ס, האשאה בישראל מרווחה רק 68-agorot על כל שקל שגב מרווה. נוסף על כן, האשאה גם פחות מנהלת ומשקיעה את הכספי שהיא מרווה. מוחקרים מראים שבמרבית המשפחות בישראל גברים הם אלו שמנהלים את הכספי המשפחתי.

על בסיס עבודות אלו, התשובה שלנו לשאלת האם צריך לציין את יומם האשאה היא – כן! צריך להכנות זרcker ותקשורתי בחודש האשאה גם אל חוסר השוויון והפערים שעדיין קיימים במשק הישראלי וגם אל הרישומים המרשימים של נשים מצליחות, שמכוחות בעשייתן עד כמה זה נכון חברתיות ועסקית שנשים ממלאות תפקידם מפתח ומסמנות את הדרך לנשים שרוותה בהן מודל והשרהה.

"הכספי מדברת" – מוסף של "כלכליסט" ו"עובדות ושות" – בחור בחודש האשאה 2022 לחתה בימה וחשפה לנשים שעוסקות במקצועות פיננסיים ובמקצועות ניהוליים בחברות המתחמות בתחום הפיננסי.

בחרנו לחגוג את ההצלחה של נשים בתחום זה, כי להפישתנו מהלכים חברתיים גדולים – כמו חתירה לשוויון מגדרי – מצלחים בדרך כלל במקומות שיש בהם אינטראס כלכלי. לנשים יש בשנים האחרונות יותר כסף, הן בשיל הגידול (האטטי, יש لأن התקדם) ביציאן בתפקידי בכירים והן בשל הגידול באחיזת הגירושים והעובדת שנשים מאריכות חיים יותר מבוגרים, שמביאה לכך שיוטר נשים מנהלות משקי בית יהידניים.

גורמים אלה והוכחים את הנשים ללקחות אטרקטיביות עבור הגברים הפיננסיים, שمبינים שהזאה אינטראס שלם ושל המשק כולל, שכספי של נשים יושקע, ימונן, ייבן عملות ודמי ניהול, ויהפוך לאחד ממונעי הצמיחה שלהם. זה גם אינטראס של המשק, שנשים ירווחו יותר מחקר חדש של אגף הכלכלי הראשית במושד האוצר מעלה כי סגירה חלקית של 40%

בלבד מפעורי השכר המגדירים בישראל תוכל להגדיל את התוצר שישראל – 2040-ב-91 מיליארד שקל בשנה.

וכמובן זה אינטראס של הנשים. ככל שנרוויח יותר וננהל את הכספי שלנו, תהיה לנו יותר שליטה ועצמאות פיננסית בכל תחומי החיים שלנו.

אנחנו נמצאות בנקודת זמן של שילוב אינטראס. החתירה לשוויון פיננסי פרצה את גבולות האגנדה החברתית ומתחילה להשתלב גם באגנדה הכלכלית של המשק, ואת זה אנחנו חוגגים וחוגגים ב��וף "הכספי מדברת".

נשים Speshelist, מרכז נשות המקצוע הפיננסי של "עובדות ושות", ייתנו 50 עוצות לניהול מיטבי של החיים הכלכליים שלנו, בכתבות נספחות תפגשו נשים מרשומות מחברות פיננסיות מובילות במשק הישראלי, בהן ABI, הבנק הבינלאומי הראשון, סז'ז/אחסן, מימון ישיר וקרدن נדל"ן; וכתבות על ניהול חוצה גיל ועל נשים שהבינו שמקצוע אחד זה לא מספיק – לא לנפש ולא לכיס.

או היכנסו וקרו, החיכמו וקיבלו השראה מנשים שרותות ויודעות לעשות כסף.

יעל ויינר, מנהלת משותפת עם אפרת טל, קהילת "עובדות ושות"

50 עוצות לחיים כלכליים טובים יותר/דפנה שפיגלמן דמביבנסקי טיפים פיננסיים של נשות מקצוע מבית קהילת "עובדות ושות", SPESHELIST

7-2
27-16

השינוי כבר כאן/יעל ויינר אלהALKULI, סמנכ"ל בבית השקעות IBI מספרת על השילוב בין פיננסים למינימום

ההגה שלhn/דפנה שפיגלמן ראיון ליאת שמואלי ליכטנשטיין, סמנכ"ל HR בחברת מימון ישיר, על נשים, מימון ורכיבים

ירוק עולה בשוק ההון/יעל ויינר אידית מוסקוביץ', מנהלת חדרי העסקאות בبنק הבינלאומי, מדברת על השקעות אחרות

ניהול חוות דורות/דפנה שפיגלמן לאה אטה, אורלי אטאלס-כץ, דנה מילגאי על ניהול נשי לאורך השנים

לא רצות ליותר על הוולט/סיגל כהן הבנק הדיגיטלי ינהל את הכספי בשביבנו, כמו שהרכב האוטונומי ינהג עבורנו

רוזאות קדימה, רוזאות רחוק/סיגל כהן מנהלות בחברת קרדן נדל"ן מדברת על מחירי הדירות ואיפה אפשר למצוא דירה במחיר שיפוי

יש לך אינטרנט/סיגל כהן שיחה עם יפעת כהן, מחברת טרייא, על השקעות באינטרנט

ג'יגול תעסוקתי. איך לעוזול הן עושות את זה?/ דפנה שפיגלמן שיחה עם נשים שלא הספיקה להן קריירה אחת

- עורכת ראשית, יעל ויינר
- עורכת וכותבת "50 עוצות לחיים כלכליים טובים יותר", דפנה שפיגלמן דמביבנסקי
- ניהול פרויקט, מיטל גיבנט
- מעצצת גרכית, קרן פלח
- ערכיה לשונית והגהה, אסנת בליר, מיכל ערבי, עמירה שטרית, מעין דורון
- איפוח, "50 עוצות לחיים כלכליים טובים יותר", MAKIAGE או עינבר סלע

מחלקה מסחרית כלכלייט סמנכ"לית סחר, לירון פلد מנהל מחלקה מודעות, כפיר גנון

גילוי נאות: המוסף הינו בהפקת המחלקה המסחרית של כלכלייט, מערצת עיתון כלכלייט אחדה אחראית לתוכן המודעות וכן מבקשת להבהיר כי המוסף הינו פרסום ואין לזראות במאמרים ו/או במודעות ממש המלצה מכל סוג שהוא.

למען הסר ספק, העוצות הניתנות בכתבות, אין בגדוד המלצה.

כלכליסט

המחלקה המסחרית

תוכן שיוקוי

מוגש מטעם חברות המשתתפות בפרויקט

**CRTSIS BI-KORO****שם:** דפנה פלד**מקצוע:** מומחית לתנהלות
כלכלי במשפחה**שם העסק:** דפנה פלד התנהלות
כלכלית במרחב המשפחה
מקומות מגורים: מודיעין-
מכבים-רעות

#CRTSISI ASHERAI. "בניגוד לדעה המקובל אין סיבה לחושש מכרטיסי אשראי, שיכולים לשמש כלי עוז מצוין לבקרה על הוצאות, בתנאי שעובדים אותם נכון: לא להחלק הוצאות לשלמים אלא במרקם חורגים, ובכל מקרה לא להשתמש בהם להוצאות שוטפות".

#תקציב. "בנייה תקציב והתנהלות על פיו הינה בסיס להתנהלות הכלכלית. התקציב חייב להיות מותאם לכולות של המשפחה. יש משפה שהוצאה של 5,000 שקלים לחודש על מזון ומcolaות זה אסון עבורה, ויש משפחות שמחינותן זו התקדמות עצומה - ואת זה אפשר לדעת רק אם יש תקציב שמאגדיר את הוצאה".

#פנסיה. "יש כוים מגוון תוכניות פנסיוניות, מסלולי השקעה ומסלול ביטוח, וכל החלטה עלולה להשפיע על הרווחה הכלכלית של המשפחה בעtid הרחוק, ולפעמים הקרוב, לכן חשוב מאוד לטפל בתוכניות הפנסיה".

רוקחת סיפורי הצלחה

מה שנראה למרבית האנשים כמו תחום יבושא של מספרים ותחשיבותם, הוא בעיני דפנה פלד מkor לסייע חיים שלמים ומרתקים, עם אפשרות לייצר להם סוף טוב ומוצלח יותר

'נסי קורס אחד, ותראי איך זה עובד לך.' לך שניים: מיקרו-כלכלה ומקרו-כלכלה. השער בא לבד'."

מה העצה הכי גורועה שקיבלת?

"בשנת 2000 צוינו מרילוקיון של כמה שנים בחו"ל, התחלתי לעבודה חדשה, והсосון הפנסיוני שפתח לי תוכנית פנסיה חדשה המליץ לי למשוך את הפנסיה הקודמת והמוסלקת, ולשלם עם החיסכון את המשכנתא - כי הריבית שהפנסיה נותרת נמוכה יותר מהריבית שהיא לנו על המשכנתא. שמעתי לעצמו הגורעה מאדו וסגרתי תוכנית פנסיה עם מקדם מובטח".

ספריו על ל��ואה אחת שהפכה לאבן

"האמת היא שכל ל��ואה ממשמעותית, וכל עם אני נפערת מחדש כמו מתודולוגיה סדרה ושיח מקדם יכולם לעשות שינוי לטובה בחים של אנשים. אבל אם אני חיית לבחו, אז שרה היא זו שירגשה אותי במיוחד. שרה פנתה אליו לילוי בגיל 73. המצב הבריאותי של בן הזוג הידרדר והוא הרגישה שהיא חיית לחתת את המשכחות הכלכליות לידיהם.

"מבדקיה כלכלית שעשית עליה שההכנסות שלהם יפות, גם בגלים המתקדם הם מצליחים להמשיך לחסוך כל חדש סכום ממשמעותי, אבל בשוטרי היהبلاغ של CRTSISI אשראי וריבוי חשבונות, וכן הפעלה הראשונה הייתה העשות שם סדר. אחד הדברים המהותיים היה שלמרות הרווחה הכלכלית, שרה הרגישה שבן הזוג מבזבז ממש הרבה כספי על כלום, והוא להם הרבה ויכוחים על הוצאות. הצטיית לה להתייחס להוצאות הללו כל התחביבים שלו, שימושיים אותן, וכל זמן שהם עומדים במסורת התקציבית שהוגדרה - לשחרר את המקום הזה, וכך היה. לצערנו לאחר חודשים אחדים בן הזוג נפטר במפתיע. שרה צינה בפניי שכוכות התקציב שבניינו, בחודשים האחרונים לחיו לא היו להם מרכיבות על הוצאות שלו".

**מה הדבר שمبادל את העסק שלך
בעסקים דומים?**

"אם אני צריכה לדיביק את זה, אני מאמינה שהשכבה מתמטית ואנאליטית. אותן יכולות שעדורי לי בקריירה התוכנה שלי הן שמאפשרות לי לראות את המיצאות המדוקיקת מצד אחד ואת פוטנציאל הצמיחה והשגשוג מצד שני. אני גם למונת סדרתית, שציבורת ללא הרף עוד ידע, דבר המאפשר לי לדאות ולהבין את התמונה הרחבה של הלקוחות ולהציג להם מגוון רחב של פתרונות".

"בדרכי הייחודית אני גורמת ללקוחותיי לטפל בנושאים שנדרשו שוב ושוב במשך שנים, כמו בדיקת הוצאות מול הכנסות, פנסיות, ביטוחים ועוד, ולהגיע למצב שבו הם מיצרים הכנסהrina ויכולם לחסוך ולהשקיע. לא. נשים שמחדרים. וטב ממספרים, ולצערנו יש לא מעט כאלה, אני נותרת יד וウזהר להם להפוך לעצמאית. יות בהתנהלותם. הכלכלית, עם הסבלנות ואורך הרוח החדשושים".

מה את מציעת למי שרוצה להיכנס

לתחומי, אבל חוששת ממנה?
"העצה הכי טובה שאני יכולה לתת היא למצוא מנטורית, שתלווה אותה בתחום הדורך".

מה חלמת להיות כשתהיי גדולת?

"רוקחת".

מה למדת?

"אני בוגרת קוסט תכנות של מר"ם והתחלתי את הקריירה שלי בתחום התוכנה, לאחר קריירה של 38 שנים כמחנדסת תוכנה בחו"ל ובהייטק, בתחוםים של מערכות זמן אמיתי, מערכות מידע ותקשורת נתונים, במקביל להוצאה לאור ראשון בפילוסופיה ומדעי המחשב, ותואר שני במערכות מידע גיאוגרפיות - החולתית על הסבת מקצוע; הוציאתי בגיל 57 לאור שני במנהלים עסקים, עשתי קורסי אימון וגישות, והיום אני בסיוםו של תהליך הרישוי ליעצת פנסיונית".

מה היה הצעד הראשון בקריירה?

"תמיד הייתי בשילטה על עצמי הכללי, מהדברים הקטנים של להבין את הסעיפים בתשלוש המשכורת, מעקב אחרי ההוצאות שלי, וחיסכון כדי חיים. בתחילת שנות האלפיים עשית קורס השיקעות בשוק ההון, כדי להבין את תלוש המשכורת ואת תמיד עזרתי לקלות להבין את תלוש המשכורת ואת הכספיות. כשהילדים גדלו חיפשתי מקום להתנדב בו. אחוטי המליצה לי על 'פעמוניים', שהוא ארגון שעוזר לאנשים להתנהל באופן כלכלי טוב יותר, שמאמינ שצריך להתחתן חמות ולא דגימות. שם הבנתי זהה מה שאני רוצה לעשות בהמשך החיים - לייצר לאנשים עתיד בטוח וטוב יותר".

**מಹקרים מראים שמדובר בנשים
нерוחות מעסוק בפיננסים.**

"אני מנסה שאחת הסיבות המרכזיות לכך היא השזרה שאנשים עושים למודל שראו בבית ההורים. לרובה הצער, ברוב הבתים המודול היה כזה שבו הגבר מנהל את החשבונות והכספיים, והחטאה היא שזה ממשיך כמו על אוטומט. אף על פי שנconeן אחד מבני הזוג יהיה יותר פעיל ויקבל אחריות לנשא, עדין חשוב שגם בן הזוג יהיה מעורב, בין וישתתף בקבלת החלטות. לצערנו נשים רבות מודיע סומכות או סמכו על הגבר שינהל את הכספיים, ורק כשאנחנו נגששות אחר מי שסביר גירושים או אלמננות, הן מגלאות שזו משימה שהיא לגמר ביכולות שלהן".

**מה העצה
הכי
טובה שקיבלת
במהלך הקריירה?**

"כשהתלבטתי אם לעשות תואר שני, חברות יקרה אמרה לי



"לכלנו יש יחסים טעוניים עם כסף, אבל לנשים במיוחד"

רבקית לוי דרורי יש א'ג'נדה: כשהיא פוגשת זוגות ומגלה שהאישה אינה מעורבת כלל בעניינים הכספיים, היא עושה הכל כדי לשנות את המצב

ולהכניס אותה לחשבון ולעניןיהם, להפוך אותה למעורבתת ומודעתה.

**מה העצה הכח טובה שקיבלה במהלך
הקריירה?**

"לא מספיק לעשות את הדברים על הצד הכח טוב, צריך לתקשר את זה ללקוח ולדבר על זה. לשמר על קשר תוך כדי התהילה ולהזוח על העשייה".

**מה העצה הכח גרוועה
שקיבלה?**

"כשבعتדי כפרילאנס בחברה מסוימת, נדרשתי לעשות דברים בניגוד לדעתם המקצועית. לא היה משנה מה אני חשבתי שכןן ללקוחות - הוא היה חייב להיכנס לעסקת נדל"ן מסוימת. וזה לא קרה מפעם אחת. ולא יקרה".

**ספריי על לך מה אחות
שהפכה ל"אבן דרך"
משמעותית בקריירה
שלך.**

"קרו לי הרבה מאוד מקרים מרגשים, למשל זוג צער לא כל גב כלכלי, שבעקבות העבודה אליו הוצעו להיכנס לתהילה וכיישת דירה בלי למכוור את הדירה הנוכחית שלהם שחיכתה לתמ"א. היה ברור שלא הדיפה שלי הם לא היו מעיזים לפעול כך - להצלחתם. וישנם הלקוחות הראשוניים שלי, שעשו איתי את המשכנתה הראשונה, ובמשך השנים המשיכו להוועץ بي לצורך עסקאות שונות וככבר תשע שנים חזרו אליו כדי לדרוש דירה בתיקציב גבוהה בהרבה. גם הם טוענים שבלעדיו זה לא היה קורה".

**מה הדבר שمبادל את העסק שלך
בעסקים דומים?**

"אני משלבת השכלה כלכלנית עם ניסיון של מנהלת לשעבר בבנק, שידעת מبنאים איך הבנקים עובדים, ואני גם יועצת לכלכלה המשפחה ומאمنת אישית. הרבה פעמים אני מרגישה בפגישה שנדרש להוריד את כובע היועצת ולהבחש את כובע המאמנת. להקשיב לכאבים מעבר ללחיקת המשכנתה, לפחות, להבדלים בין בני הזוג ולטוטו בהם ביטחון שהיה בסדר. אני לא מיפה מציאות כדי למכוור חלומות, אני ישרה וישראל אבל ברגע שלקחתי תיק, עשה הכל כדי לאשר אותו ולהילחם להציג להם את המשכנתה הכח טובה. מקרים, ישר אמינות ונגישות - אלה הם הערכיים המובילים המנחים אותי".



מה חלמת להיות כשתה הי גדול?

"לא היו לי חלומות. גודלי בקבוץ, במשפחה, וחשבתי שאמשיך לגור בקבוץ כל חיי. עם זאת, ידעתי שלא אסתפק בתפקידים שהיו מקובלים אז על נשים בקבוץ, ובתקופת ה指挥 החלטתי למדוד רפואה, אבל בסוף למדתי משהו אחר".

מה למדת?

"סימתי בהצינות תואר ראשון בכלכלה מוחחב באוניברסיטה העברית. בחרתי במקצוע שאוכל לעשות אותו משהו בקבוץ, הנהלת חשבונות או גזירות".

**מה היה הצעד הראשון
בקריירה הנוכחית, איך
הגעת לפיננסים?**

"במסוף של דבר, כשעצבתי את הקיבוץ החקלאי לעבוד כלכלנית בחטיבת העסוקה של בנק לאומי, בסקטור חקלאות, בימים של תחילת המימוש של הסדר הקיבוצי. את התקפידי הניהולי הראשון שלי עשית בסניף ברוסט הילולים. שעוזרתי לא רציתך יותר לשמע על מספרים והלכתי ללמידה אימון אישי. תהילן גירושים שעברתי ותהילן פנימי עמוק הובילו אותי להתמקצע בתחום כלכלת המשפחה בחברת 'אש-ליידור'. כעבור זמן מה הוציא לי לעבוד איתם כיוצת משכנתאות, ובמהמשך הנהל את התהום. למעשה, התגליתי לתהום והתאהבות בו. למקרה למצוא את המקצוע שמסוגל את היכרונו של למספרים עם הרצון לעוזר ולסייע".

**מחקרים מראים שמרבי
הנשים נורוות מ_nsecוק
בפיננסים.**

"באופן כללי לכלנו יש יחסים טעוניים עם כסף, אבל לנשים במיוחד, ואני חושבת שזה נובע ממשני דברים. האחד הוא התפקידים במספרים, במתמטיקה ובמקצועות ריאליים, שגים היום נהשכים תחומיים גבריים יותר, ופחות נשים נמצאות בהם. האגום השני הוא שהטיפול בסכסוך נחשב גברי ונוח לנו הנשים לא להתעסק אליו. "במקרה האישני שלי, שעזבנו את הקיבוץ – אני הייתה בת 35 ובעל היה בן 38, זוג עם שלושה ילדים – היה ברור שבענייני כספים אני מטפלת כי אני עובדת בנק אז לא הייתה שאלה בכלל. היום יש לי א'ג'נדה נחרצת: במפגש שלי עם כל זוג, אם האשה לא מעורבתת כל בעניינים הכספיים אני עשו מאבחן להזיז אותה

לחיים כלכליים טובים יותר
משכנתאות



ऋיס ביקור

שם: רבקית לוי דרורי

מڪצוע: מומחית משכנתאות

שם העסק: משכנתא מותאמת

לחים

מקום מגורים: שוהם

#**אישור בנקאי.** "לא להיכנס לרכישת נדל"ן לפני שיש אישור עקרוני לפחות מבנק אחד".

#**רכישה מקובל.** "כנדריך להעביר כסף רק בעוד כמה שנים, לקחת לפחות חילך מהמשכנתא עצוויז. זה מבטיח שתקבלו משכנתא גם אם השתנה המצב הפיננסי או הרפואי".

#**מסגרת אשראי.** "תמיד לשומר על חשבון הבנק ולא לחזור מסגרות. אם צפוי מקרה זהה, לבקש הגדלת מסגרת. לטפל בך מראש. ולא זה דבר מאד קרייטי, כי זו בעיה שלולה להקשות עליהם לקבל משכנתא או אשראי בכלל ובריביות טובות בפרט".

#**בלתי להיחנק.** "אל תתפתטו לרכוש דירה בתיקציב שగודל עליכם. עדיף ליהנות מדירה מתאימה למידותינו מאשר להיחנק בשוטף".



כרטיס ביקור

שם: שני ארד

מקצוע: סוכנת ביטוח

פונסיוונית

שם העסק: שני ארגז

לינוי פנסיוני אישי נשי

איסוף מידע. הצעד הראשון
בהתחלת הוא הבנה מלאה של תמנונת
המצב הנוכחי. כל המידע הרלוונטי
מורוץ בשני אתרים: המסלקה
הכנסונית (מידע על קרנות פנסיה,
קרנות השתלמויות, קופות גמל,
ביטוחי מנהלים), והר הביתוח (מידע
על כל פוליטות הביתוח שלך: חיים,
בריאות, חאנונות, רכב וכדומה). בכל
אחד מהאתרים הללו ישנו אפשרות
להלך ובסירבה לאיסוף המידע.

נטילת סיכון. "מי שלא

תוכנית עבודה. "זו הדרכן">#
לוודא שאת לא סוטה מהמסלול, שאת
עשה את האזדים הנדרשים להשגת
המטרות שאת בקצב הנכון. רשמי את
כל המטרות הכלכליות שלך לעתיד
הקרוב והרחוק, בחני מה המשאים
שಚבר קיימים ומהו הפעור בין הרצוי
למצוי. במספר, בסוף, וצמצמי את
בפועל בזאתם הבלתי ניתנות".

"ברגע שבסחרר את האמונהות המגבילות נוכל להיות טובות בפיננסים"



צילום: מיקי פורת

שני ארכז תכננה להיות פסיכולוגית קלינית, אבל אז המציאות שינתה לה את התוכניות והיום היא יועצת פנסיונית לנשים. אם תשאלו אותה, היא תגיד לכם שבמקרים רבים נשים טובות יותר בניהול כסף מגברים

ג'יר הגעת לעסק ביעוץ בפנסיה?

"שחייתי" קטנה חלמתי למדוד פסיכולוגיה קלינית, ובסופו של דבר למדתי פסיכולוגיה ומדעי ההתנהגות. לעסוק ביעוץ פסיכוני, כמו כל הדברים הטובים בחיים, הגעתי לאמריק במקורה. סיימתי לימודי אקדמיים וחיפשתי עבודה קבועה ומ恒定性, אחרי כמה שנים של עבודות סטודנטיאליות מודגנות עם שכר נמוך, מכר שלי שאל חבר שהוא מנהל בכיר בחברת ביוטה אם הם מחפשים עובדים... והשאר היסטוריה.

"לא יהיה לי מושג בסיסי בעולם התוקן של בתיות, פנסיה או פיננסים, ולמדתי הכל תוך כדי תנועה. התחלתי במחלקה שימור ל��וחות ואחריו שנתיים החליטו בחברה לאפשר לי להוציא רישיון סוכנת ביטוח. בהמשך התקדמתי למగון תפקידי ניהול מקטזע ועסקי, ובשנת 61 עשית את אדריכלי הראשונים כסוכנת עצמאית."

וחקרים מראים שמדובר הנשים רתעות מעיסוק בפיננסים.

"בודאי, היתי שם. זה שילוב של תפיסה תרבותית וחברתית, הסלה ואמונה מוקבעת, שאנו מאמצות לעצמנו מגיל מאוד צער וסוחבות' איתנו במשך החיים. היום זה קורה פחות. מה שחוש להבין הוא שבאמת הכל בראש. אנחנו יכולים להבין במספרים, בכלכלה, בניהול סוף לא פחות טוב מගברים, ובהרבה מהמדוברים אפילו טוב יותר, ויש לא מעט מחקרים שמוכיחים גם את זה. ברגע שאנו מושחררים את האמונה המגבילים והלא נכונות האלה בעלייל, אנחנו מפנות את האנרגיה המושחרת בלשכנע את עצמנו שאנו לא מסוללים - ומתרכזות במידפי היכולות והקשרים שלנו לניהול הכספי. וזה מתרברר שאנו יכולים להיות מעולים בהזח"

ויה העצה כי טובת שקיבלה במהלך היריריה?

"ללמוד כל הזמן למדום. לא לחשוב אף פעם שניyi
יודעת הכל. לדאוג לפנות ביום זמן ראוי להשתלמות,
קורסים, נספים, הרצאות, כי הידע שלי והמקצועיות שלי
הם הנכונים בכדי לשובים שליי".

וועה העצה הכי גרוועה שקייבלה?

לעבוד בוגרי מוסדי גדול עם הכנסה קבועה, לבואה ויצבה ולא לחפש הרפתתקאות בחוץ.

רוצות לטייל בעולם הפיננסי? למדו קודם כל את השפה

יפעת צורי רואה בעצמה יותר מסוכנת ביטוח, "אני סוכנת שינווי
שמקנה לך כוחות שלי את הידע הדרוש ללמידה את שפת הפיננסים
ובביטוח"

**ספר על לך זהה
אתה שהפכה לאבן
דרך משמעותית
בקריירה שלך.**

"היתה לי לך זהה שחלטה במחללה
קשה ונוקקה לניטוחו וכוכאי מורכב
בדחיפות. היא פנתה אליו לימיוש
פוליסת ביטוח מחלות קשות
שהייתה לה. התברך שהפוליסה
שלה בוטלה בעיות כמה חדשניים
לפני האירוע ולא ידעתה או
דריעת. מטבח הדברים, לך זהה
היתה בלחש אבל נתתי לה את
התהווה שהיא בידים טובות
ושאנו מטפלת בדברים. סיבת
הביטול לא הייתה ברורה לאף
אחד ובעקבות מסוים חברת הביטוח
הבינה שמדובר בעיות. עם זאת,
להזיר פוליסת מבוטלת לתוכך
הינו מהלך לא פשוט בכלל, ובפרט
במקרה הזה, שבו היה ברור לחברת



צילום: מיקי פורה

**מה חלמת להיות
כשתהי גודלה?**

"כמובן שבתור ילדה לא
חלמתי להיות סוכנת ביטוח, אבל
תמיד חלמתי לעבוד עם אנשים
ולמען אנשים ולעשות את זה
בדרך שלי".

מה למדת?

"למדתי תואר ראשון
במדעי המדינה וספרות
צרפתי, ותואר שני במנהל
עסקים, שבו התמחיתי בתכנון
אסטרטגי. למדתי והזقتה רישיון
סוכן פנסיוני מטעם משרד האוצר
והרשota לנירות ערך גם רישיון
סוכן כללי מטעם משרד האוצר
והרשota לנירות ערך".

**מחקרים מראים
שمرבית הנשים
נרתעת מעיסוק בפיננסים.**

"יש לך כמה סיבות. נחילה מזה שעולם הפיננסים בניה
על ידי גברים ולא לך בחשבון את הנשים. נשים נשארו
מוחן לשושואה, ואני חשבת שהרבה פעמים בפגש
עם עולם הפיננסים נשים עדין מרגשות שמייחסים
אליהן בהתנאות.

"סיבה נוספת היא שלעולם הפיננסים יש שפה מיוחדת,
שצריך למדוד כדי להבין אותה, בדיקן כמו כל שפה
אחרת. נשים מרגישות לא בטוחות בעלים שבו הן לא
ambilנות את השפה שלו, נוסף על העובדה שהוא עדין
נשלט בידי גברים. כניסה לעולם הפיננסים מצריכה מהן
ללמוד שפה חדשה, לפחות לעצמן את הדרך וקצת לשונות
סדרי עולם - משימה מأتגרת לשלב בחיי היום יום.
אבל, יש גם הרבה מאוד גברים שלא מבינים את השפה
הזה אבל בוגדור לנשים, הם הרבה יותר בטוחים 'טליל'
בעולם הפיננסים גם בלי להכיר את השפה שלו.

"אבל חשוב לומר שעם זאת, אני בהחלט רואה שבחינות
האחרונות גדולות הנוכחות של נשים בעולם הפיננסים
- נשים מגינות למשרות בכירות גם בעולם הפיננסים
ובביטוח כמובן, יותר נשים שואפות לעצמאות וביחסן
בתחביב קבלת החלטות. אני מביאה אותם לחשוב
מעבר לכך ועשוי, גם על העתיד - על המטרות שלהם,
על תרחישים שעשוים לקרות במהלך החיים, על

**מה הדבר שmbدل את העסק שלך
מעסקים דומים?**

"מה שmbדל אותי מסוכני ביטוח אחרים הוא
המשאים שאני משקיעה כדי לקרב אנשים מכל
ונשים בפרט לעולם הפיננסים והביטחון. אני סוכנת
שינויים שמקנה לך כוחות שלי את הידע הדרוש ללמידה
את שפת הפיננסים והביטחון, מפשטה להם תהליכי
ומדברת אותם בגובה העוניים. חשוב לי שהלקחות של
יקבלו אחריות לרוחותם הכלכלית וייהו שותפים פעילים
בתהליכי קבלת החלטות. אני מביאה אותם לחשוב
מעבר לכך ועשוי, גם על העתיד - על המטרות שלהם,
על הצלחות שלהם, כדי להבין מה הנזודה שבה הם יגעו
לצמצמות כלכלית. אחרי שהגענו לתובנות האלה, אנחנו
בונים יחד תשתיות פיננסית וtica ביטוח שתתמוך בה.
אני מולה את הלקחות של מHAL שנתיים, כשבמהלך
אני עוזרת להם לעדכן את התקיך בהתאם לאבני הדרכם
בחיים שלהם".

**מה העצה הכי טובה שקיבלת במהלך
הקריירה?**

"להאמין בעצמי ולצאת לעצמאות, מתוך הבנה
שהצד זהה יכול לאפשר לי להביא לידי ביטוח את הערכיהם
שליהן בפן המჸוטי והן בפן האישי, ואת השאייה שליהן
להנגיש את התהום ולהביא לשינוי בתפיסה של אנשים
את עולם הפיננסים והביטחון".

לחיים כלכליים טובים יותר
ביטוח



CRTIS BIKOR

שם: יפעת צורי

מקצוע: סוכנת ביטוח

פנסיוני וכלכלי

שם העסק: מיחאדו פיננסים

ובביטוח

מקום מגורים: מושב מאור

#**דו"חות שנתיים.** "התחלו
לקראת הדו"חות השנתיים
שאתם מקבלים על התוכניות
הפנסיוניות שלכם. בכל אחד יש
טבלה קטנה ושורה אחת מתואם
חשובה - 'קצתה צפיה ליגל
הפרישה'. בדקנו אם סכום כל
הקצבאות הצפויות מכל התוכניות
יביא אתכם להכנסה שתאפשר
לכם לחיות ברוחה כלכלית".

#**מיןוף כסף פנו.** "קובלו
אחריות ושליטה על הרוחה
הכלכלית שלכם - אחרי
שביצעתם את הטיפ הראושן
וגיליתם שהקצתה הצפואה
לא תספיק כדי למשם את
כל החלומות שלכם. כשתצאו
לפנסיה, חפשו אפיק ל민וף כסף
פנו: למשל, פתיחת קופת גמל
להשקעה שתשתמש אתכם לגלל
הפרישה. ככל שתתקדמו לתכנן,
ך תקרבו את עצמכם למטרות
ולחלומות שלכם".

#**מעטפת ביטוח.** "דאגו
למעטפת ביטוח שתעזר לכם
לשמר על העצמאות הכלכלית
שלכם, כך שבעמקרה של אירע
רפאוי משמעותו לא תצטרכו
לబזבז כספים ששסתםן לגלל
הפנסיה. המעטפת זו צריכה
להתאים לצרכים, לאורח החיים
ולתקציב שלכם".



כרטיס ביקור

שם: אורה אריאל
מקצוע: מנטוריית פיננסית
העסק: האופטימית
מקום מגורים: רמת גן

מסלול מניתי: "אחת התעויות הנפוצות היא לבחור בغال צער במסלול סולידי' במכשיiri חיסכון לטוח אורך כמו פנסיה. צריך להבין שליטה אורך היסטורית השוקים עליים ועל כן בغال צער יש היגון במסלול מניתי."

השראה: "יש קהילות מධימות לנשים שורך יסיעו לך בדרך שלך. כשתראי סבירך יותר ויתר נשים משקיעות, שתוכל להתייעץ איתן ולקלב מהן השראה ומוטיבציה, יהיה לך הרבה יותר קל להתחילה ולהתמיד".

מטרת קרייטית: "colnנו יודעות שכדי לנו להחסוך ולשים כסף בצד, אבל הכאן ועכשיו הרבה יותר מפתחת ולא תמיד קל לעשות את הבחרה. תגידiri לעצמך מטרת קרייטית שמאוד חשוב לך להשיג. עברוי זה היה הגיא למצוב שאני לא חייבת לעבוד אם אני לא רוצה".

"אני בהחלט לא גבר מקריח ומעונב! אז איך הבעה?"

בלוג אחד מהפכני שאורה אריאל קראה באמצע הלילה גرم לה להבין שבמקום לעבוד בשבייל הכסף, הכספי יכול לעבוד עבורה. בעצם, אחרי שנים של למידה ועבודה אינטנסיבית, היא לא צריכה לעבוד יותר, אבל ממשיכה כדי להפיץ את התורה לאחריות

ספר על לקחה אחת שהפכה לאבן?

דרך שימושית בקריירה שלך. "בפגש על נשים וכסף פנתה אליו מיישי מקסימה שהפכה לחברה עם השנים, ואמרה שהיא רוצה ללמוד ממוני. עניתה שהיא שמחה לפגוש קורס אבל אני סוללה מהלוגיסטיקה הכרוכה בכך. בתוך שבועיים היא סיירה לי במקומות העבודה שלא הן קהל שישמע את הקורס והן חדר לעשות בו את זה, והיא עצמה טיפול בכל הלוגיסטיקה. בזכותה התחלתי להכיר קורסים ולהרצאות, ולמדתי את החשיבות של שיתופי פעולה וביקשתי עזרה בתחוםם שבהם אני פחوت חזקה".

מה הדבר שմبدل את העסק שלך?

עסקים דומים? "מעבר להיווי שקרה שלמה מאפיין את עולם השקעות והצלחה בו, הדבר שהכי מבטל אותו הוא שעשית את זה בעצמי. אני לא רק מדברת על השקעות ועל עצמאות כלכלית אלא מישראלת את זה והינה את זה בפועל."

"האפשרות שלי לבחור לעסוק במה שאינו עוסקת בו מתוק רצון ובחירה ואיפלו תחחות שליחות, או לבחור להפסיק או לעבוד בתחום אחר למורי – זה מה שմبدل אותי. אני לא עשה את מה שאני עשו מתוך הכרה להתרנס כי השקעות שלי מפרנסות אותי יום. אני עשו זאת באמת מתוק רצון להשפי ולגרום לממה שיוצר אנשים וביחד נשים להבין את הכוח המדריכים שיש בשקעות והבנה פיננסית".



צילום: מיקי פורת

איך הגעת לקריירה הנוכחית שלך?

"אני זכרת שיום אחד קראתי את הבלוג של הסולידית' והתודעה לקובעט מהפכני שלא הבהיר קודם, של לאגרום לכסף לעבוד בשבייל במקומות שרק אני אעבוד בשבייל. אני זכרת ששנשארתי עד אמצע הלילה לקרוא וללמוד, והבנתי שכאן הפתרון לבעה של: עבדתי בתחום שלא ממש אהבתי אבל חששתי לעזוב כי התנאים היו טובים. הידיעה שאני יכולה להתנסות בily סיכון כלכלי הייתה מושעה עברוי והתחלתי מסע אובייסיבי לעצמאות כלכלית".

מה למדת?

"למדתי תואר ראשון בפסיכולוגיה ועשיתי גם קורס קואוצ'ינג. נוסף על כך, עשית עשרה קורסים פיננסיים בארץ וב בחו"ל, וכיום אני לקרה סיום המבחנים של הרשות לנירוח ערך כדי לקבל תעודה רשמית בתחום הפיננס".

מה העצה הכי טובה שקיבלתה במהלך הקריירה?

"התמדה למשך זמן מעשה את כל ההבדל". זו עצה שקיבلت בי בסמינר של טוני רובינס והוא במוחך נכוונה בעולם הפיננסי. היום אנשים מצפים להתעשרות מהירה ונופלים לעתקים שמטוסים זאת. אבל לאט ובטוח זו הדרך הכי טובה. אני לא האמנתי שאגיע לעצמאות כלכלית כל כך מהר ושבגיל 31 לא יצאתי לעבוד יותר אם רק אבחן בכך. אבל כל המשכתי להשקיע כל שקל שהוא לי ולאט/at זאת זה גדול והצבר כמו כדור שלג פיננסי, שהלך וגדל עד שהפך לסקום הרבה יותר גבוה ממנו שיכלתי לדמיין".

מה העצה הכי גורעה שקיבלת?

"הлечתי בתחלת דרכי למפגש נטוורקינג של בעלי עסקים. עשית האגה עצמית ואדי נגש אליו ייעץ עסק וחייב לשפוך עליו עצות לא רלוונטיות ובשיאן אחת שנחרטה לי בזיכרנו מרוב ט�טומה: 'אם את רוצה להיות יועצת פיננסית, הוא אמר, 'את חייבת לשנות את הלקח – לא יכולת להגיד לך גייגנית חמודה בגיןך וחולצת צמודה ולצפות שיקחו אותה בראיניות בתורה יועצת פיננסית'. לא רק שאין לי שום סיכוי להפוך לפחות מקריח ומעונב כדי שאתה מתאים לפדריגמה של מי שהעולם רואה בתוכך ייעץ פיננס, אלא שהוא בדיקת השינוי שרצית לשות. במשך השנים באו אליו המונם נשים צעירות ואמרו כמה זה היה משמעותי ומעורר השראה בעבורן לאוות מישני צערה מרצה על כסף, מדברת על השקעות בלי להסביר ומתימקצתה בתחום'".



תמונה: שאטרסטוק

"השינוי כבר כאן, גם נשים מתחילה להרוויח בשוק ההון"

אם בעבר הגיעו לבית השקעות כמעט רק גברים, כיום התמונה משתנה במעטות: יותר ויותר נשים מבינות שאי-השקעה לרוב משמעה הפסד, ויותר נשים עוברות מנין הכלכלי לניהול העתיד הפיננסי. בית השקעות IBI מזמין נשים להכיר את ההזדמנויות, לקחת חלק בהחלטות ולהתחליל השקיע

— יעל וינר —

בבית השקעות, את פורום "תשיקי" בעצמך" לנשים שמתעניינות ומעוניינות ללמוד להשקיע. אלקלעי היא אשה רבת-פנים. מצד אחד היא נתונה עמוק בעולם הפיננסי, מצד אחר היא מנהלת תאגידית בחברה ומכהנת מאז 2016 כיו"ר שדולת הנשים. אף שהיא יומם מעמודי התוךן של העולם הכלכלי, היא נחשפה לו בשלה מאוחר יחסית. "היה לי עיכוב בהתפתחות, לא

יותר נשים נוכחות לעולמות הפיננסים וההשקעות. אפשר להראות זאת בלי כמעט מוקומות. למשל, בקבוצת הפיסבוק "עובדות שוות", שם עשרות אלפי נשים מדברות באופן שוטף על מגוון נושאים פיננסיים.

ים בעבר הגיעו לבית השקעות כמעט רק גברים, כיום התמונה משתנה. שריל סנדברג טבעה את הקונספט "לשכת סביב השולחן", ונשים רבות מיישמות אותו. ב-IBI מזמין נשים זה עשור להצטרף לשיחה, לשכת סביב שולחן קבלת החלטות הפיננסיות, להכיר את ההזדמנויות, להתחליל להשקיע ולהפסיק לחסוך. מה שהיה טפטווף הופך לזרם.

א

ישמע כמו שפה זרה, אבל לאט לאט תגלי
שהה ממש מעניין.

"החויה של נשים רבות הוא שלהתחיל
להشكיע גם מוריד חלק מהמוחקה שליוותה
אותן קודם. אנחנו נוטות לפחות מהלך מוכנה,
מהלא נודע. ככל שעוק הון עבר לצד של
הndoוע, ככל שאנו מתיידדות עם הכסף
שלנו, כך אנחנו פחות מפחדות, פחות
גמגנות, יותר בטוחות.

"ברור שאיפה שאפשר להזוויח אפשר גם
להפסיד אבל שוק הון וחוקן מאוד מתרמית
הקיים שיצאה לו. אפשר וצריך לבנות את
תיק ההשיקעות כך שהיא מפוזר בין מכשריהם
השיקה שונות ובהתאם לרמת הסיכון
שמתאיימה לאישיות שלנו, אבל גם לצרכים
ולסל הנכיסים הכללי שלנו.

"אופרטיבית, הצעד הראשון הוא להפסיק
לסנו ולהתחליל להקשיב. אם את בזווית
הצעד השני הוא לנאל שיחה אמיתי על
cosa. יכול להיות צריך להתחילה מלבדך יחד

כמו בעצם יש לנו, מה הייעוד של נכסים שונים, אם יש
לנו פיזור או שככל הרוכש שלנו ממוקד בנכס נדל"ן אחד,
במניות או באופציות של חברה אחת. הצעד השלישי הוא
להתייעץ. ייעוץ טוב יכול לעזור גם בשלב השני, של בוורא
המקורות והשימושים, ובגישה - אם יש לנו לסייע
בתא המשפחתי. ב-IBI הגדרנו תפקייד של מנהלת הצלחת
לקות: מי אחראית או אחראי לך שהליך הנמצא את
המושרים או השירותים שמתאים לה. בעולם הפיננסי
המכירה היא לא חד-פעמי. לא מגעים להקות אקרים
שוראו חלון ראווה ובחרו להיכנס להונאות. בעולם הפיננסי
יש ערך למערכתיחסים מתמשכת, הירות, אמון, קשר
מתמשך".

השילוב בין חיים מקצועיים שסובבים סביב "עשית כספי"
לפעילות חברתית ענפה נראה

cosa, איך את מסבירת אותו?

"אני רואה בשוק הון שילב של שני התחומיים האלה.
לכארה זה תחום מאוד קופיטליסטי, אבל יש בו גם צד מאון,
צד שוקדים שוויון, ההשתתפות בשוק הון מאפשרת גם
לאנשים שאינם בעלי הון רב לחתך חלק במשחק, להרוויח
כסף ולהתעשה. נספיק על כך, לתוך לאנשים אין צורך לטפל
בכספי שלהם באופן טוב יותר, באופן שיעניק להם יותר
רווחה, זה משמעותו החשובה. כסף הוא משאב מרכזי בחים,
ולמרות זאת יש הרבה סיבות שאנו לא מטילים וותכו
כמו שצורך".

**נסים במשפט שלמה: מה מגדיר אותך יותר -
הфинנסים או הפמיניזם?**

"התחלתי פיננסית ואחר כך הפכתי לפמיניסטית. שני
התחומיים האלה מעורביםים היטוב למי שאינו".

הפן החברתי של אלקלי

י"ר שדולת הנשים, חברה בוגר
המנהל של ארגון מעלה, אלפנאא,
NIF, מומוצה הציבורית של האונ'
הפטוחה, בועודה המיעצת של קרן
Elaah, פרויקט ג'נסיס של עמותת
ען, A, DANA, וחברה בפורום הישראלי
לקידום כלכלת אימפקט EIFI



צילום אילן בשור

אלקלעי: "אחד הדברים שלמדנו במשך השנים הוא שהשיטה על המשאים הפיננסיים ואפשרויות ההשקעה צריכה להיות מושתפת"

כך קיבל יותר מידע, נצבור יותר ניסיון ונוכל להזמין את
הזרמוניות ההשקעה שמתאימות לנו. ככל שניהה מעורבות
יותר, כך נוכל לבחור את הזרמוניות המתאימות ביותר לנו
ולבני משפחנתנו. הרצונות שלנו, המטרות שלנו והחולומות
שלנו יילקחו בחשבון בתכנון העתיד הכללי שלנו, וחופש
הבחירה שלנו יוכל ביטוי בהתאם".

נשים נכונות כמשקיעות את דואת הבדל בין לבן הגברים?

"השפעה של שוק הון היא שפה גברית. לנוכח את השוק,
להקות את המדרדים וכו'. גם גברים וגם נשים נכונים לשוק
ההון כדי להרוויח. אבל נשים משקיעות יותר: הן בדרך כלל
לקחו פחות פחות סיכון, הן יותר שקלות, הן בוחרות
את ההזדמנויות שבוחן הן ורצות להשקיע. מוחקרים בעולם
מעדים על כך שלנשים נהוג יותר לחוש על פיננסים
בפרטיפטיבה של מטרות וייעדים ולא מובן תחרותי.
הסוציאלייזציה שלנו מובילת לכך שלנשים חשוב להבין
ולקביל החלטות מותוק מקום של ידע عمוק יותר מגברים,
شمטורגלים יותר בקבלה החלטות מותוק מידע זמן זמין בלבד.
גברים כבר שולטים בשפה, הם תרלו את המימון
של קבלת החלטות פיננסיות במשך זמן. הם מנויים על
עתונים כלכליים, הם מדברים עם הסביבה על נושאים
כלכליים, הם מקבלים החלטות פיננסיות וחווים את
התוצאות. נשים פחות מטורגלות. כשנשים צוברות ניסיון
דומה לגברים אנחנו לא רואות הבדל בדפוסי ההשקעה".

מה חשוב לך לומר לנשים שeroxות להתחילה להשקיע בשוק ההון?

"אין ברירה, אם אנחנו רוצות לשוחות בבריכה צריכה
למיים. להשקיע בשוק הון ממשמעו שינוי הרגלים, לפתח
קשב למשהו שעד היום סיננו. בהתחלה זה יהיה קשה, זה

למודתי מادر בצוורה מסוימת עד גיל 50",
היא מודה. "נחשמתי למשמעות המعاشית
של ההבדלים המגדירים במפגש עם לקוחות,
כש-90% מהmericanos נעשו מול גברים. זה
טלטל אותי. זה לא נראה לי הגיוני, היה לי
ברור שזו לא רק בחירה של נשים לא להיות
מעורבות, אלא שיש כאן בעיה חברתית
עמוקה יותר".

הפסיכו והפסיכון למשפחה

מההגע שהאסימון נפל לה, היא החלה לפעול
לקידום זכויות של נשים באשר הן ובמגנון
חוויות וארגוני. אנחנו הכנסנו כאן היום
כדי לדבר על הפעולות שלא בכל הנוגע
להנגשת התחום הפיננסי לנשים, שהחלה עם
מועדון המשקיעות, אבל היא לא עצרה שם.
ב-2015 היא ייסדה יחד עם הבורסה לנייראות
ערך את סדרת ההרצאות "השוק של השוק".

כשאני מצינית שהיא הייתה חלוצה בתחום,
אלקלעי מצטנעת. "אני לא יודעת אם אני חלוצה, היו כמו
במקביל, אבל היכולת לעשות את זה מותוק בית
השיקעות היא יותר ממשמעותית, ואין ספק שהשותפות עם
המנחות בבורסה לנירות ערך תרמה לחסיבה ולכלכלה
לקודם את הפעולות ולדijk אותה".

מה חשוב לתפקיד נשים ייכנסו לעולם הפיננסי?

"אחד הדברים שלמדנו במשך השנים הוא שהשיטה על
המשאים הפיננסיים ואפשרויות ההשקעה צריכה להיות
מושתפת, כך ניתן להבין באופן המיטבי את הפסיכו-
פסיכון המשפחה וליצור מדיניות השקעה שמתאימה לתא
המשפחה, ברוב המשפחות בעולם המערבי האשעה ממונה
על תקציב המשפחה השוטף, והגבר מנהל את ההשקעות
اورוכות הטוויה. זו יחידה כלכלית של שני אנשים שלא
מדוברים ביניהם על כסף, ואם הם מדברים עליו זה הרבה
פעמים לא באותה השפה. התוצאה טובה מאוד למערכת
הבנקאית אבל ממש לא לנכסי המשפחה. היא משלמת
ריבית גבוהה על האובורדרפט, והוא מקבל תשואה אפסית
על הפיקדון. כל חברה שהיתה עבדת כך היתה פושטת
ורגל בתוך שבושים - אבל זו המציאות בקרב משפחות
רבות, כפי שהנתונים מראים. זו גורת גורל, אנחנו
יכולה וצריך להתנהל אחרת.
זוג שבודח דבר על כסף ולתקן יחד הן את התקציב
השוטף והן את החסכנות ארכוי הטוויה מייצר שווון
ביחסים אבל גם הזרמוניות למקסם את הרוח ולמזור
את הפסה. זה גם מייצר שותפות ממשמעותית בהגדלת
המטרות והיעדים ובתכנון העתיד המשותף".

אחד הדברים שאות מדגישה הוא מעבר מניהול ההוויה הכלכלי לניהול העתיד הפיננסי. מה זה אומרים?

"ההיסטורייה מוכיחה שההשקעה מניבה יותר מהיסכון,
כך שחשוב לדעת מה הן האפשרויות העומדות לרשותנו
בכל הנוגע להשקעות. כאשר נשים נמנעות מלוחמת חלק
בהחלטות הפיננסיות ובוחרות לא להיות מעורבות, ולא
לחזור הזרמוניות השקעה חדשות, ממשמעו שאנו בוחרות
להישאר מוחץ לזרת ההשקעות ולהגביל את האפשרויות
הפיננסיות שלנו".

"חופש פיננסי הינו מרכיב מهائي בשוויון והוא מבוסס
על חופש בחירה, השגת מטרות ויצירת עתיד טוב יותר
בעורנו ועובד בני משפחתנו. כל שנשאל ונתעניין יותר,

לא בשים, לא גברים, כשוט אשים

בעולם הפיננס יש נשים, זה לא מהهو שלא שמענו עליו. אבל חברה המנהלת על ידי רוב נשים ועוסקת במימון, בעיקר בעולם הרכב, הנשלט בידי רוב גברי מוחלט - זה כבר סיפור אחר. וזה

הסיפור של "מימון ישיר" — דפנה שפיגלמן דמביינסקי

אלום אוראל כהן



ליאת שמואלי ליכטנשטיין, "ההטבות והגמישות
הן להורים באשר הם ולא דוחקה לנשים או גברים"

אהובי אדם ומהותם, אנשים שוראים טוב ורצים לעשות טוב. וכך גם מבחינתי הクリירה והעשיה, ביחס לעולמות משאבי אנוש, מהות הגשמה של היכולת שליל' לשבל בין הנגעה באנשים, להיות משמעותית עבורם ולסייע להם להפתחה בקרירה שלהם בין תחושת הסיפוק המאוד גודלה של'.

אני חושבת שכאישה קרייריסטית וכאמא אני מהו מודל גם עברו הילדים שליל' לחים המשלבים בין עשייה המוניקה סיפוק בין האמהות, ואני מגיעה לאמותה עם סיפוק ותחושת הצלחה ועשיה".

נשות מימון ישיר מציעות

"לחcin אקסל הוצאות: עם בשנה להשיקו ולעbor על כל החשבונות - לראות מה היו העליות לחברות השונות בשנה שבעבר, וכמה הן היום; לבדוק מה התווסף, באיזה שירות אתן לא משתמש אבל עדין משלמות עלי. "אל תניחו שבחודש הבא תהסכו ולכן החודש אפשר למתוח את עצמן לך. ותו היום על הוצאה. המוטו הוא: קודם לחסוך ואחר כך להוציא (בסוף יהיה מבצע ותקנו יותר בזול)". (ליאת גלזר שפט, מנהלת מחלקה גיוסי הון).

"תוחלת החיים של נשים עולה והיא גבוהה יותר מאשר זו של הגברים, כך שקיים סיכוי גדול שנשים תיאלצנה לנחל את כספן לבדה חשוב לוודא כי אנו מכירות לפחות מושגי יסוד והתנהלות נכונה; שיש לנו ייעץ השקעות מזיוין, המבצע מעקב אחר התשואה והعملות בתיקין קופות הגלל וקרנות ההשתלמות שלנו; שהסוכמים אשר ישמחו אותנו בענת סיום העבודה ואילך יסבירו לכל צרכינו, כולל פיננסים. מגע לנו, עבדנו קשה!". (nofia Haliba, סמנכל' משכנתאות)

משיגות תוכאות מצינות. דבר שאין מפתיע בהתחשב בכך שהתקפיך מחייב תקשורת ביןאישית טובה ויצירת קשר אישי."

אני תוהה עד متוי ימשיכו לקטול ארגונים לפי היוזם "פרו-נשים" או לא. האם כוון עדין ולוונטי לעסוק בכם?

"שאלה מעניינת, אני מניחה שייקח זמן עד שהקטול הזה ייעלם מהעולם העסקי: לדעתו בהחלט הגעה העת להפסיק לעסוק בזה, אצלנו השיח לא קיים. כשאנו מגיסטים לתפקידים שונים אין לנו העדפה מגדרית, ואני יכולה לומר לך ששכר אצלנו בחברה הינו שכר המשותף על תפקיד וניסיוני ואין לו כל קשר למגדר, ובדרך כללינו לנו טבלאות שכר שונות לפי מגדר, אם תיקחי את עלמות המוקדרים והתקפיכים מוטי העמלות, שכר הבסיס זהה ופוטנציאלי העמידה ביעדים זהה ותלוי ביכולות ובהשקעה של העובד. כך גם ביחידות המטה לעובדים בעלי אותו ניסיון והשכלה. "יותר מזה, אצלנו במימון ישיר ההטבות והגמישות הניתן להורים באשר הם ולא דוחקה לנשים או גברים. יש הטבה להורים בימי החופשה ובתוחומים נוספים. במטה החברה מוגדרים לנו ימים ארוכים וקצרים - והם כוללים, כך שאמ אתה הורה, לגיטימי שתצא להיות עם יליך ללא קשר אם אתה אמא או אבא.

"או נכון שזו המצויאות אצלנו בחברה, אבל לא נתעלם מכך שהמצבakash איננו שוויוני וחיבר את הממשלה להעיבר תיקון לחוק שכר שווה לעובד ועובדת, שיכנס לתקפו בחודש יוני הקרוב, שמטורתו לצמצם את האפליה על רקע מגדרי בשוק העבודה".

טוב לשימוש שהשקעה בעובדים אינה נחלתן הבלתי-

של חברות הייטק. "מה השאלה? ברדי אונחנו משקיעים משאים רבים בפיתוח העובדים שלנו וברוחם, יש לנו תוכניות פיתוח אישי ומקצועי לצד שורה של אירועי רוחה, מתנות לאירועים, ועוד לא הזכרנו נופש חברה שנתי בחו"ל", אונורת שמואלי ליכטנשטיין בחירות רחב. "אנחנו גם החברה הראשונה בארץ שהקימהardi ארגוני,ardi 5, המשדר 24/7 ומטופעל על ידי העובדים שלנו. עשינו זאת ככל לחיזוק הקשר בתקופת הקורונה ואינו ספק שגם זה היה אחד

פוצץ דרך. "אם אני צריכה לסקם את החברה שלנו בפסקה אחת, אין ספק שהשלوب בין מצינו, ידע והבנה עמוקים בעולם הפיננסי לבין רגשות אינטלקטואליות וגישה מובילות, ובסיום שלנו, ובסיום של דבר את הלקוחות שלנו, להצלחות מדרימות".

כמנהלת תחום HR בחברה, מה ה"אני מאמין" הנהולי שלך, והניסי שלך?

"האני מאמין שלו הוא שאנמי משאבי אנוש חייכים לשלב הבינה אבסטרטוגיה ובוואיה העסקית של החברה עם היוזם

חשיי על מנהלת מכירות שטו שגיעה בכל בוקר לסוכניות רכב, ותקפיך לא נटב ולגרש על הפערים שתמיד קיימים בין מנהל המgross, שכעוניין למוכר רכב, בין הלקוח, שכעוניין ברכישת רכב ולשם כך הוא צריך הלוואה. בסופו של דבר אתה מנהלת היא שתהאפשר את קיומ העסקה אם תאשר הלוואה למימון הכספי בהקשר ללקוחות של הלקוח. התמיהיל של פיננסים, מימון, ריבית ומכוונות גברי מיסודה - אבל לא מבחןתנו בחברה", קובעת ליאת שמואלי ליכטנשטיין, סמנכל' ליט HR בחברת מימון ישיר. מימון ישיר, מקובצת ביטוח ישיר, היא חברה ציבורית, הקיימת כ-15 שנים ומוביילה את השוק שבו היא פועלת - שוק פתרונות האשראי החוץ-בנקיים - עם מודל ייחודי ומטען המתבסס על שני עתמורים תוכן גברים: האחד הוא הזירה הפיננסית, שבה פועלות חברות, והאחר הוא שותפה העסקיים המרכזים, שהם עסקות מגזרי רכב וסוכניות רכב. או במילים אחרות שני עתמורים שונים מאוד זה מה, ובשנים הכהן הנשי של מימון ישיר הוא כוח דומיננטי ובעל יתרונות משמעותיים.

האם זה חריג שארגון פיננסי יהיה מנהל ומוביל על ידי רוב נשים?

"כל שנים עבורות המצב הזה הופך פחות חריג, אבל אין ספק שאצלנו בחברה יש שווון אמיתי בין נשים לגברים. אנחנו מאמינים בקידום על פי התאמת ויכולות וממעטים להתעסק במדד כפרמטר להשוואה. אצלנו כולם וככלן עושים הכל, וההתאמת לתפקיד נבחנת רק מבחןת כישוריים תפוקודים".

שתי דוגמאות בולטות לכך הן נעמה רביבו, מנהלת מחלקה הగייה המשפטית, וליאת גלזר שפט, מנהלת מחלקה גיוסי הון. "שני התקפיכים מחיבים יכולת ניהול משא ומתן ברמות מأוד גבוהות, שההיסטוריה נחשבת תוכנה גברית", מסבירה שמואלי ליכטנשטיין, "אבל אצלנו זה הלחם והחמאה שלנו. עבורי והគולת נגהן מומ' היא לא יותר גברית מנשית ולא מסתכלים עליה כלל בפריזמה המגדית. ובאותו אופן, ספיר שאשא, זביה סרבוי ועל פרץ, מנהלות שעבודות מול סוכניות הרכב, לצד נציגות נוספת שלן,



צילום עופר חג'יב

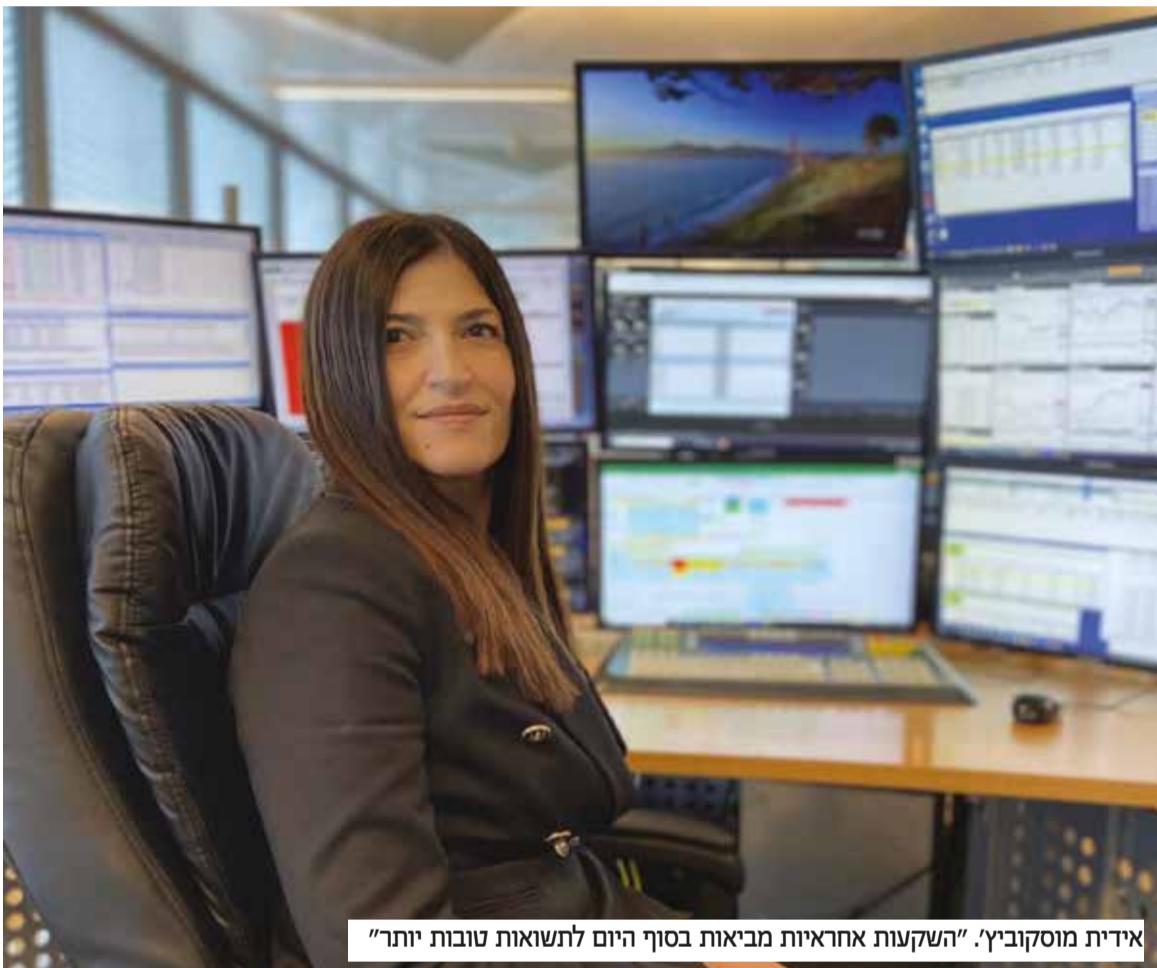
נשות הנהלה והנהלת הבניינים של מימון ישיר

10 | הכסף מדברת 2022

ירוק עליה בשוק ההון

העולם לא נשאר אידיש לתחזיות האקלים העגומות, והשוקיים ברחבי העולם מיישרים קוו בהתאם. אידית מוסקוביץ', מנהלת חדרי העסקאות בבנק הבינלאומי, מספרת על המוטיבים הסביבתיים בעולם ההשיקעות ומסבירה למה השיקעות אחרות הן גם נכונות כלכליות, "אנחנו לא רוצים להיות חברות מזהמות"

— יעל ויינר —



אידית מוסקוביץ', "השיקעות אחרות מביאות בסוף היום לתשואות טובות יותר"

Climate Change Solutions, כך שמי שמעוניינת להשקיע יכולת לעקוף אחריו הקרןנות הללו, או להשקיע שירות באחת החברות שMOVEDו בהן או בתעודת סל שעקבבת אחריה תחת סקתו, לדוגמה תחום האנרגיה הסולארית".
לקראת סיום השיחה, מוסקוביץ' מספרת לי שבית הבנק הבינלאומי הוא בנין יירוק שזכה ל千古, כבר לפני כמה שנים, תעודה של המשרד לאיכות הסביבה כבניין המסדרדים היירוק הראשון בישראל. "יש לבניין הרבה מוטיבים סביבתיים, אבל המוטיב העיקרי הוא בנייתו הוא האקלימי – זוכות כפולת שבתוכה אויר איכותי, שמאפשר חיסכון ניכר באנרגיה שודרה מהבנייה בשיעור ניכר מ-40% – יקירה את החיסכון באנרגיה החזרה את ההשקעה זו בתוך כושה, והרווח הסביבתי כמボן גדל".

תורמים למשמעות זו הם בטבע והקטנת פליטת הפחמן לא יסכו לתמיהה ואודה של הציבור ובמסופו לדבר אליו גם לא ישדרו. אני מאמין שהשיקעות אחרות מביאות בסופו של יום גם לתשואות טובות יותר. במישור האישי, אני נהגת ברכבת חשמלי, הרבה בזכות הבית שלו, שעודדה אותו ומסרבת לעלות לרכב שהוא לא חשמלי, היא שיכת לדור הצער שחשוב לו מאוד לא לפגוע בסביבה".

איך משקיעה יכולה לדעת אם חברה היא חברת?

"מדד Indxx Climate Change Solutions משקף ביצועים של חברות אחראיות כלפי המסייע לאייתור חברות אלה. הממד מחילק את החברות לארכע קטגוריות: חברות שימוששות באנרגיה חלופית, לדוגמה הירוק או תעשיית הרכבים המונעים באנרגיה חלופית כמו טסלה, למשל; חברות שעוסקות בניהול פסולט; חברות שמייצרות כלים לייעול וחיסכון באנרגיה; יצירות של רשות חכמה, שבוחנות את צרכי הנזtones בכל רגע נתון ונותנות אינדיקציות על צrichtה שיא שיש במקומות מסוימים. אפשר גם לעקוף אחריו הממד הזה."

"נוסף על כך, חברות הדירוג הגבוה מנדרגות גם את פרמטר

ה-ESG, כך שאפשר להיכנס לאתרי החברות האלה ולקלבל את המידע".

ואם אני רוצה לעבור לשלב הבא, להשקיע?

"בתום ההשקעות של חברות יירוק יש קרנות של שעקבבות אחריה חברות קלינטך, וכך שעקבת אחריהם לא



בורסה לנוירות ערך פרסמה בחודש שuber טויטות מסמך לפטום דוחות אחריות ציבורית, הכלל דיווח של חברות בנושאים חברתיים, סביבתיים ותאגידים (ESG). והוא עוד שלב בדרך לשורף קוו של המשק הישראלי עם השוקיים ברחבי העולם בתהליך שבו תחום ההשיקעות האחריות הופך מנישה, שמכילה חברות עם אג'נדת חברותית, למינסטרים, שמשפיע על דירוג של חברות.

השני זהו הוא תולדת של כמה גורמים, הראשון הוא מציאות סביבתית, שהנהגה הגלובלית של העולם, שהתכנסה השנה שעברה ב庆幸ת האקלים בגלאגון, לא יכולה להשאיר אידית כלפיה. הגורם השני מגיע מהשתתת. מחקרים מלמורים עצירים ונשים משקיעים בתבוסס גם על שיקולים ערכיים, והם מעוניינים להשקיע בחברות שעשויות טוב לקלילה ולסביבה. כמובן זהו מתיישב היטב עם תפיסת העולם של אידית מוסקוביץ', המנהלת של חדרי העסקאות בנק הבינלאומי שהוא האישה יחידה בתפקיד התובעני הזה בארץ, וגם בעולם אין הרבה נשים דילריות בחרדי עסקאות, מתוך שעדרין נחשב מעין "מעוד על גבריות". מוסקוביץ' התחלתה את דרכה המקצועית בנק, בהם מייסדת ומנהלת של יחידת הבקרה של הבנק ומנהלת חדר עסקאות מט"ח. לדוגמה, "כל תפקוד אני מביאה את הערכים שאנו מאמינה בהם. זה נכון גם בכל מה שקשור לتفسיס העולם הניהולי של", כמו מנהלת השיקעות גם עם תפיסת העולם המקצועית שלי מול הלקוחות".

השיקעות האחריות

1. מדד דירוג האשראי תחת ESG

2. חברות דירוג האשראי תחת G

3. קרן עקבבת אשראי חברות קלינטך

4. קרנות של שעקבבות אשראי חברות קלינטך

איך זה בא לידי ביטוי ביוםיום?

"המוטיב החברתי שזור בהיבטים שונים בהתנהלות הבנק. החל בכך שאת המתנו על גורמים אחדנו מומינים מארגוני חברתיים, מתווך מודעות לחיבור עם גופים חברתיים, וכליה בעובדה שבית הבינלאומי הוא בנין המסדרדים היירוק הראשון בישראל. במישור המקצוע, אנחנו מוכונים להשקיע בחברות שעומדות בכלל ה-ESG. זה נכון גם מסיבות ערכיות, חברותיות, סביבתיות ועסקיות, מכיוון שארגוני שפוגעים בסביבה או שלא מנהלים ממש תקין חוותיים לכנסות וענישה, אנחנו לא וצחים לתורם ולהתמוך בחברות אלה וגם לא להיות חברות מזהמות. ה-ESG הוא גם מרכיב חשוב ואנחנו בשיקול למתן אשראי, ככל ששיעור האקלים מחייב ואנחנו מגייעים למזג אוויר קיצוניים ופגיעה בסביבה, ארגונים שלא

ישראל הופכת לירוקה, ההתחייבות במועדת גלגולו

1. הפחתה של 30% בפליטות מתחן עד שנת 2030 ורבותה של 2020.
2. שורה של יעד הפחתת פליטות מכל רכב, כולל מכירת כל רכב מואופטי פליטות עד 2040 או 2035 בשוקים מובילים.
3. מעבר למערכות ייצור מזון חקלאיות בניו-קיימה

פער מגדר

איש לא ישכנע את לאה אטד, ממייסדי נס טכנולוגיות, שהשוון כבר כאן ונשים לא מופלות יותר, אורלי אטלאס-כץ, מנכ"לית ענני פרמאונט, דודוקא מאמינה שמנחות היום כבר דוחשות את מה שmagical להן ללא חשש, ודנה מילגאי, סמנכ"לית מוצר ומיסדת שותפה בפיבו, מישמת הלהקה למעשה קריירה במרחב שוויוני לగמרי. דיברנו עם שלוש מנהלות בכירות משלושה דורות שונות, ומצאו שהן פחותו שונות מכפי שנדמה להן

— דפנה שפיגלמן דמ宾סקי —

1

"כבר מגיל 14 אהבתי מחשבים וטכנולוגיות והייתה לי תוכנית חיים ממש ברורה – ידעתי שאני רוצה ללמוד מדעי המחשב, לעבוד בחברת הייטק ומוטישיה להקים סטארט-אפ משלי. מטרת הש澈חתי להגישים". דנה מילגאי עשתה מסלול מודר מ-8200 דרך תפקידיים שונים, עד ניהול מוצר בחברת .com.Wiz. במקביל סיימה BA במדעי המחשב באוניברסיטת רייכמן, וגם השתתפה בתוכנית Zell היוקרטית, שבמסגרתה הקימה ב-2018 את פיבו עם רועי קמחי ואיתמר אפלבלט. השקיעו בחברה: אורן לוי, מייסד Waze, ודיםקונט קפיטל. פיבו הוא סטארט-אפ בתחום הפיננס, פלטפורמה המאפשרת לשכירים לבצע החזר מס באמצעות דיגיטלי ואוטומטי, ובכך היא חוסכת עבורם את הבירוקרטיה ועזרה להם לקבל בחזרה את מה שmagical להם.

את יכולה להזדהות עם "חסונת הנושא הסטמי", החוששה שתכחך יגלו שאתה לא יכול למלא את התפקיד?

"לצערי אני רואה את מה שציינת אצל נשים בסביבה שלי, ובאמת רואה את זה פחות אצל גברים. אני מאוד רגישה לה, ובכל פעם שאני שומעת נשים בסביבתי אומרות משפטים כמו 'מדובר המחשב זה לא בשבי' או 'אני לא טכנולוגית מספיק' חשוב לי לזכור אותן ולהראות להן כמה הן כן מסוגלות, כי חלק מהתקפיך שלנו נשים בעמדות בכירות הוא להציג את הנשים שסבירנו. זה קורה גם בראיונות עבודה. מחקר הראה

"האמת היא שאין לא מתחברת לכל הפעילות שעשיהם לבבodium יום האישה. כולנו בפיבו מאמינים בכך שכר שווה לנשים וגברים, בשוויון הזדמנויות ותפקידים, ב-50% נשים בחברה, ב-50% נשים בהנהלה. אני מאמין שאלו דברים שאנו צריכים לשאוף אליהם, לדבר עליים ולעבוד בשווים לא ורק יום אחד כל יום בשנה. אני לא חושבת שצריך יום בשנה כדי להזכיר לעצמנו כמה המחב והחק מליחות שוויוני, וב班子 שלא לחגוג את זה עם הרצאות על סטילינג ולחקל ורדים לעובדות בחברה. אני מאמין שאנו צריכים>Create> להתמקד בעשרות עבודות מדיה, להיות תותחים, לעוזר ולקדם אחת את השניה. וזה לטעמי הדרך היחידה שבה נוכל לצלם את הפער המגדרי".

מה ההבדל בין ובין מנהלת בת 60?

"אני לא חושבת שיש הבדל בין בני לבין מנהלת בת 60. בסופו של דבר זה לא משנה בת כמה את. אם את יודעת



דנה מילגאי

ת"ז דנה מילגאי

סמנכ"לית מוצר ומיסדת שותפה בחברת פיבו כ-10 שנים ניסיון בעולם הייטק באפיון ובניהול מוצר Zomato; תואר ראשון במדעי המחשב מאוניברסיטת רייכמן; גרה בתל אביב



תzipora orlitzky

ת"ז אורלי אלטס-cz

**מנכ"לית חברת ענני פרמאונט (עד
לאחרונה CBS) EVP (C-25 שנות
בחברה הגלובלית; ניסיון בעולמות התוכן מהזווית
השונות של תקשורת, הפקה, ערוצים
ואפליקציות; תואר שני בפסיכולוגיה
חברתית מאוניברסיטת בר-אילן,
גרה בתל אביב**

כמה נשים היו לצדק בחדרי ישיבות בתחילת דרכך כמנהלת בכירה?

"אפס ברובם. הייתה אשה ייחידה במשרד הרבה רבות. גם אני אמרתי פעמיים מה מתאים העדפה מותקנת? צריךCSI כישורים והכל מסתדר. אבל גיליתי שנשים צרכות להיות פיזית ותורה
טובות בתחום המקצועי וכשהפכתי מנכ"ל עשיית אפליה מותקנת וחיכיתי בפרס לוריאל ורקני למצוינות נשים בניהול".

סבירות מהטרדות? ורגעים משפילים?

"איו שאלת? ברורי הירמו עלי קול, התעלמו מעבודתי ונתנו קרדיט לאחר, בונוסים שהגינו לי הגינו לאחלה, הטרדות מיניות, בקייזר - כל מה שאת מכירה היום, ולכן, במקרה העיסוק שלי כיום מנטורית לקרירה, אני מלאה אנשים לשימושים ומיעצת להם במאבקם בבושים מתעללים והתעמרות במקומות העבודה - והאמני לי שכלי הדעת שלי בא מניסיון אישי".

מה לדעתך ההבדל בין מנהלת ובין מנהלת בכירה בתחום 30 היום?

התקשורת הרבה יותר דומיננטית, הכל יותר שקט, אני יכולתי לנצל אסטרטגיות נסתורות היום זה בלתי אפשרי. גם מנהלים מתעמרים צדיכים להיזהר כי הכל שקט ומתועה. אני מנצל חשבתי על העובדים כמו על לקוחות: משכורת זה לא הכל. וכך שלא תרים קול על לך גם על עובד אסור לצחוק. ואם עובד יזכה ליחס מכביד ומעוריך, הסיכוי שהוא מרווחה ויישאר עלה. ועל זה, קיברתי את פס לוריאל".
בשנים האחרונות אטד היא מנטוריית עסקית לעסיקים וגם לקריירה. "קריירה נשכחת היום עד גל 70 וטעויות שנעשות בגיל 30 הן משמעותיות. אני גם מתמחה בחילוץ אנשים ממילכודות התעمرות בעבודה שלצעריו זו תפופה יומיומית ונברילה: שימוש בכוח על עובד, לחתת לו משימות שלא ניתן לבצע, להציג דשלין לא ריאלי, הרמת קול, עלבונות וצרחות ליד אנשים אחרים. אני מלאה עובדים לשימושים, מסיימת להם להיחלץ מהבור ביל' לבסוף או להתפרק".

שיר לך אני יכולה להגיד שgam היום, גבר נכנס לריאון עם ידיעה ברורה לגבי שוויון ומחלוקת שתסבירו לו למלה את רצאה אותו, בעוד אישה מסבירה למלה את צריכה לקלבל אותה ומתקשה לדבר על שכה. הדור הצעיר יותר מודע לערכו ושווון, ואחריו זמן קצר ורצה להתקדם ולקלבל שכר נוסף - מבחינתי מדובר בפער דורו מבורך".

יש דבר אחד, פילוסופיית ניהול נשית?

"אני יכולה לדבר רק בשם עצמי. פילוסופיית ניהול שלי היא ניהול מותוך אהבה. Relationship Base Management. הסביבה היחסית והיחסים בין העמיתיים לקשרים חיבטים להתבסס על תקשורת טוביה, פתוחה ואמיתית, כי רק באוירה חיובית יוצרם. נשים לפעמים פוחdotות לקחת חופשנות לידי אחותות כדי לא להפסיד את המוקם שלהם, ואני מסבירה להן שאנו רצות מודרךן איז-6 החודשים האלה זה כלום בהסתכלות אחותת טווח".

מה יהיה לדעתך بعد 20 שנים מבחינת פערם בין גברים לנשים?

"אני רואה את המאמץ הגדל שנעשה ליצירת שינוי, את שימת הדגש על אפליה מותקנת, ואני אופטימית. אחד הדברים שתמיד השפיעו על התפקידות שלנו בארץ הוא הצבא, גברים מבאים גברים והשפה מיליטנטית, אבל בעוד היום זה עדרין קיימים, אני מאמין שבעתיד זה כבר לא יהיה. "הדור הבא יגיע עם גבולות, גמישות והערכה עצמית. אני מאמין שבכתי בת ה-16 לא תצורך להקריב ולא להרגיש ורגש אשם. החברה שלנו משקעה בה לא מעט, בפיתוח תוכנים עם מסרים מעכינים לבנות מגיל הגן מעש. הפורטטים מהזינים מגדרית, והאגנדה היא לשיטם ווגש על תהליכי הסלה שקרים בגילאים הצעירים. גם בחברת ההפקה שלנו אנו מקדמים נשים בזנות ולא בחсад, כמובן".

"הדור שלי נאבק מאוד קשה בתכלול משפחה וקריירה והיה לנו מאוד קשה לפולט את דרכנו למעוזות בכירות. נשארכנו עד מאוחר בעבודה, ישיבות אחר הצהרים, כי אם את לא שם - את לא קיימת. אם הلتת בארכע זה בסדר, אבל זה אומר שללא הייתה הייתה בצדדים הקרייטיים.

"ששגעתי לעצמי החלה לאפשר סביבה מאוד גמישה לשנים זהה חלק מכך שהנהלה כוללת 80% נשים. היה לי חשוב ליצור שלושה להוציא ילד מהגן. בשעת יצאת הטכנולוגיה מאפשרת גמישות מרבית והשנתיים של הקורונה דחפו את העבודה היברידית, ובabithet הזה עשו טוב. את לא צריכה לזרור על להיות במקום החשוב כי הטכנולוגיה מאפשרת זמינות מלאה. לא מספיק לי אפילו את אבל כשאני צריכה אתך תהיי והמשימות יוצאות. אז נכון שהדוור הצעיר כבר יודע שיש בידול בין הבית לעבודה אבל הדור הצעיר כבר יודע שיש גבולות".

איך זה בא לידי ביטוי?

"מנגלת בוגרת יותר לעלם לא תגיד 'אני יצאת לשיעור יוגה', בעוד מנגלת צעירה לא תהשש פערם, וזה מצין. אני מאוד מאמין שאדם לא חיים חברותים או חברותים לא יכול ליציר תפוקות. ביחס לתפקידים תוקן ושיווק את היבית השואה מהחיים וכן מודח השובה לי הרוחה של העובדים".

את יודעת להצביע על ההבדל בין מנהלים למנהלות?

"באלה"ב ערכו לפני כמה שנים מחקר שבו 'הסמונה הנושא השם'. בדקו 1,000 נשים בתפקידים בכירים ומצאו שאצל רובן המוחלט תמיד קינה התהווה שככל וגע יגלי לא מתאימה לתפקיד ולא יכולה לבצע אותו. ובהמשך

"את דרכי התחלתי כמנהלת מכירות בחברת תוכנה בשם קומפורו, שלבעליה היו אפס ציפוי ממני והוא גם לא הסתיר את זה. כמו שתמיד מփשת את הצד האפל של הירח זה הכנסי אותו לאمبיציה כמובן, ובשנה הראשונה האגדלתי מכירות ל-1-1 מיליון \$, בשנה השנייה 2 מיליון \$ וכו'. שאמרתי שהגיע הזמן למן אותו אטד החבורה אף אחד כבר לא התווכח".

איימת להתפרק אם לא תקבלי את התפקיד?

"מעולם לא איימת ואני לא מאמין באומות. הבנתי שעשאני מכינה כסף זכות לבקש תמורה, הידע מודיקת ואמיצה דבר שלא מתאים את רוח התקופה ואכן, שקייבלי את התפקיד הימי המנכ"לית הייחודה בתוכנה בארץ. פועלתי בסביבה גברית שוביונית שלא נתנה לי שום רוח בית, אבל למרבה המול בביית היהת לי תמייקה מאוד חזקה שאפשרה לי את זה. תמייקה, שלא היהת אני לא חשבתי שהייתי מצליחה".

בשנת 1997 נרכשה קומפורו ע"י משפחת ולפסון האמריקנית שהמשיכה ורכשה את כל החברות המתחרות שפעלו באותה תקופה וב-1999 הוקמה סטטנווגות. "תאריך ל-1999 נס" הונפקה בנדס"ק, הכוורת באחד העיונים המובילים בארץ הייתה "מי זו האגברת הוזו?", מוסיפה לאה.

את יכולה לומר שלאורך הקריירה עבדת היוטך אשה עיכבה את התקדמותך?

"ברור שהעובדת שאותה מעכבת. גם היום. בטח! איו שאלת? המגדר עומד ביןנו לבין שכר מותאים, יחס מותאים, כי ככל המשחק הם עדין גברים, מותאמים לגברים, התקשורות הבינאישית ארגסיבית ולצערנו גם לא מעט נשים שמאנו לערמות השפעה מאמצות קוד התנהלות גברי. עובדה שנותה הנשים המובילות לא עלה, מקרים נשירם במקום ונתח הנשים בהיינט אפליו יורד - לפי דו"ח הרשות לחודשוני 2019 נתח הנשים ירד מ- 35% ל- 33% בארץ, בעוד שבעולם דוחק עליה".



ת"ז לאה אטיד

**מנטורית עסקית ולקריירה,
מייסדי חברת נס טכנולוגיות;
כ-40 שנות ניסיון בעולמות
ההיינט, המכירות והמנטורינג;
תואר ראשון במדעי החברה
והמתמטיקה, לימודי לתוכה שני
במנהל עסקים, גרה בתל אביב**

"לא רוצות שימושו לנו לשתות פחות כוסות קפה ולוותר על רולט"

מור יוגב, מנהלת השיווק, ורחל בינדמן, מנהלת התקשרות והרגולציה של ONE ZERO - הבנק הדיגיטלי החדש, מסבירות איך הסיפור של הבנק קשור לנוגים פרטיים ול-Waze, ולמה הן לא חשבות שחינוך פיננסי לבתו הוא כתרון לעצמאות כלכלית של נשים

אילמים אילת טאג



סיגל כהן

הפעולה בישראל המחזיקות ב-98% משוק הבנקאות.
את חייבות להסביר לי מה הקשר בין נגיף רפואי לבנק.

יוגב: "האמת שזה מאד פשוט, קיבל את זה לנשימה, לא מונה כמה רמותיהם שםים וכמה מעברי ח齊ה ואכיפה - לנצח" מעתה שזה מושך פשטוטן, נקבעת תואנה דרכם. כשמנסים להבין למה זה קורה מגלים שיותר מ-90% מהתאונות

האוטונומי, בנק שנמצא בימים אלו בתקופת הרצה - את הבשורה והחzon של הבנק.

אחרי למשך 43 שנה שלא קם בנק חדש בישראל, בתחילת 2022 קיבל הבנק רישוי של קבע מבנק ישראל, הוא מצרך בימים אלו עוד ועוד ל��וחות לארסת הבטא שלו במטרה להשיק לציבור הרחב במחצית השנייה של 2022 מנהלת השיווק של ONE ZERO - הבנק הדיגיטלי החדש שהשליטה פרופ' אמנון שעשו שmobiel את חזון הרכ

חשי שנייה שיכולה לקבל נגיף רפואי שמסיע אותו למקום למקום, VIP. במקום להשתגע בפקקים, את ישבת וקוראת ספר או משלימה משימות בעבודה. מה שאנו רוצים להביא לבנקאות זה לבדוק את זה", ככה מסבירה לי מור יוגב, מנהלת השיווק של ONE ZERO - הבנק הדיגיטלי החדש

ה

הבנקאות הפתוחה, לפניך

החיים הכספיים שלך הולכים להיות
פשויטים הרבה יותר בקרוב, כשהרפורמה
בבנקאות תצא לדורך

— רחל בינדמן ויעלי דרשביץ —

הטכנולוגיה משנה את החיים כל הזמן, זכרות متىפתחת אנטיקולופידיה בפעם האחרונה או מפה כדי להגיא לעוד? הארוחה מהמסעה שגיעה עד פתח הדלת, המסתכים והתמודות ששמוריהם כבר מצויים עבון, היכלה לתקשר עם כל אחד, בכל מקום, בכל זמן.

השירותיות הטכנולוגיות באו לפטור בעיה כואבת, לשחרר זמן
בכל מה שנוגע לניהול כסף יש לא מעט כאב. אנחנו הולכים לאיבוד בין המשכורת, העובר ושב, כרטיסי האשראי, הוראות הקביע, הלוואות, חסכנות, השקעות, פנסיות, ביטוחים. לוחבנו אין הזמן או הידע המתאים, אנחנו לחוצים מכיס, מזאגים מהמינים, מאיר נמנן את השיפוץ בבית, איך נחסוך לילדיים, איך יהיה לנו מספיק כסף כדי לפטור בכבוזה. המערכת הפיננסית לא מספקת לנו פתרון אמיתי לכאב זה החוץ מלילכת ללמידה חינוך פיננסי ולנהל אקסלים של הוצאות והכנסות.

הביטחונות הטובות הנו שהטכнологיה מגיעה גם לכיסינו שלנו. ולא, הכוונה היא לא לאפליקציות בנקאות עם שלל גורמים, תרשימים ו-20 סוגים של פיקודנות בעלי שמות אקווטיים, שחווסכת לנו את הגעה לסנייה. אלו פתרונות דיגיטליים מצוינים כשרוצים לבצע פעולות בלבד, אבל הם לא פותרים את המורכבות הרכוכה בניהול הכסף.

המוניין שכברון הוילך איתך
כאן נכנסת לתמונה הבנקאות הפתוחה. ביום כבר די ברור שאפשר לפתח חשבון בנק בלי יצאת מהבית, ו/או להעביר את הפעולות שלנו מהבנק הנווכחי לבנק החדש בלחיצת כפתור – אבל הבשורה המשמעותית ביותר היא היכולת שלנו, לראשונה, לחתת איתנו לבנק החדש גם את המוניינו שכברנו.

בדצמבר 2021, לquoות שפותחים חשבון בנק חדש יכולם לשתף אותו ב민יע שלהם בנק הקודם, כדי שהבנק החדש יוכל להכיר אותם כאלו היו לקוחות שלו שנים. חשבו על זה רגע, לראשונה אפשר לבצע בכל ההיסטוריה שלנו, לבנק הישן, המידע הזה הוא סוג של אוצר כי הוא מאפשר לבנק החדש להתחזר עליון טוב יותר ולהציג לך שירותים שמתאימים בדיווק לך.

مكان אחד לראות את הכסף שלך

תוכננה לצפות, לראשונה, במקום אחד בכל הכסף שלך. במקום לזכור 30 סיסמאות – של חשבון הבנק הזה, של חברות כרטיסי האשראי, של בית ההשקעות ושל חברות הפנסיה – הבנקאות הפתוחה מאפשרת לך לקבל תמונה אחת ברורה של כל הכסף. בנק חדש שתפתחו אצלך חשבון יוכל לדעת למשול שיש לך פיקוח סגור בנק אחר, וכשתבקשו ממנו הלוואה, הוא עשוי להמליץ לך לסגור את הפיקוחן ככל שהוא עדיף לך כלכלית. זה כמובן לא מתאפשר בעולם הישן, שבו הכסף מפוזר בין שלל נותנים שירותים.

כל מה שאתה צריך לעשות הוא להעניק הסכמה לבנק הקודם שלך לשחרר את המידע עם הבנק החדש, וזהו המידע זורם ממש כמו סרטים בנטפליקס לבנק החדש, בלי סיסמאות, באופן מאובטח ובכיףון בנק ישראל.

כאן נכנסת לתמונה הבינה המלאכותית. במקרים מסוימים טכנולוגיה יייחזו את המידע הזה, ינתנו את דפוס הפעולות ההיסטוריות שלך, ויעניקו לבנקאים אונליינים תובנות חממות שיאפשרו להם לנצל את הכסף, עבוקן. במקרים טבלאות אקסל של הכנסות והוצאות, במקרים תוכנות ביומן, במקרים לחשב בלבד ריבוי או להשותח חלופות חיסכון ורמות סייכון, יהיו אונליינים ימצעים שעשו זאת עבורך.

רחלי בינדמן היא מנהלת התקשרות והרגולציה ב-ONE ZERO הבנק הדיגיטלי;
יעלי דרשביץ היא מנהלת מחלקת ניהול מוצר ONE ZERO – הבנק הדיגיטלי.

గרםות בגלל גורם אנושי. פרופ' אמן שעשוע, מייסד מוביילאי פותר בדיקות את הבעיה זו באמצעות רכב אוטונומי, שיסע במקומנו וייתן לנו חופש מלאגו. בכל מה שקשר לכיס, המצביע מהו שיותר מ-50% מהם לא אמורים להיות. לנאל סוף זה מסובק. העיסוק בסוף מכינס אונליין לחץ, וזה אחת הסיבות המרכזיות לגידושים, אנחנו בחוסר ודאות תמידי, אף נסגור את החודש, אף נביא הון עצמי לKNOWN ביט, מי בכלל מדובר על פרוש בכבוזה. הרכנויות שלהם גדולות מההוצאות. רובנו לא כל כך טובים בלהנאל את הכסף שלנו. והאמת? לוחבנו אין את הזמן או החשך".

ואיך פותרים את הכאב הזה?

רחלי בינדמן, מנהלת התקשרות והרגולציה של הבנק: "היום, רק מעטים ועשירים יכולים להרשות לעצםם נג פרטיזיט שיטים ממקומם למקום. בזכות טכנולוגיה אפשר לפטור את בעיתת תאננות הדרכים ולהציג 'נאג פרטיז' לככל. היום רק מעטים ועשירים מגעים ללקוחה השילשית של הבנק ונוהנים מבנקאים פטיטים שמנוהלים עבורים את הכסף, בזכות טכנולוגיה, נוכל להציג שירותים ניהול כסף כל משק בית בישראל. מנהלי כספים אישים שעוברים לך כל יום על החשבון, מוחים כל דבר חריג או הזדמנות, מעדכנים ובאישור מטפלים עבוקן, ממש כמו לעשרים".

**אתן אומרות שאנו נון לא טובים בלנהל כסף אבל הפטון שלך הוא לחתת
למשהו, כמו שצירה, פשוט לוותר?**

בינדמן: "בתוך מי שהייתה במשך הרבה הרבה שנים כתבת פיננסים, אני מאוד ברוחן פיננסי ואני משבב את החסכנות שלי למנהל השקעות שמתמקדים בזיה. צריך רגע ל庆幸 את הנשים שלמדו פיננסים עוסות את זה כי זה נכון להזין? נחמד לנו למלא הוצאות בדוח אקסל? או שפשתן הן מבינות שאין להן ברירה. הן רוצחות למקסם את הכסף שלנו אף אחד לא עשה את זה כרגע עבוקן. אז הנה, אנחנו באים לעשות את זה. עבוקן. כמובן, שמי שבאמת אוהבת ונוהגת לנוהל את הכסף שהוא יכול להמשיך לעשות זאת, זה נפלא, ממש כמו מי שירצה להמשיך לנוהג בשבייל הכך".

אתן מציגות מסר שנוגד את התפיסה המקובלת היום, שמעודדת חינוך פיננסי כבר בגיל בית ספר. איך מתחברים ומשותקים את זה?

יוגב: "אחד הדברים הבולטים שאנו מרגישים משלנו עם לקוחות זה שבעל מה שקשר לכיס, הם מרגישים בלבד. יגופים הפיננסים, שלוחים לי מיליון מושגים, מה זה פריטים ומה זה ריבית עוגן ומזהינים אותנו ביום חמישי בעבר לבוא ללקוחות על ניהול משק בית, שבו ממליצים לי ל��נות קפה בחוץ ולהזמין דרך וטל, אבל אני נהנית ל��נות קפה וכי ליום אחד וטל ובירום חמישי אני מעדיפה לצאת עם בן הזוג שלו. זה מעבר מעשה זאת בעצם 'לנעשה זאת עבוקן'. זה עשה לי הרבה יותר שכן מלהשככים מהו הוצאה על קפה בחודש".

בינדמן: "בסוף השאלה עוסקת בביטחון ובאמון. אני לא חושבת שיש ספק בכלל שאנשים היו שירידו להם את העבודה בסוף מהראש, שינהלו להם את התזרים, יעזרו להם לצאת מהמינים, להסוך, להשקייע. אנשים לא נהנים להשות הלוואות או לעבוד על החזיבים בכרטיס אשראי, זה לא פאן. אבל יש בעיה של אמון. האם אני סומך על גוף עסקי שינהל עבורי את הכסף. וכך חובה ההוכחה עליינו. זה הריך שאנו מביבאים, וזה הבידול שלנו, אנחנו נגבה כסף עבורי השירות הזה. ויש לנו אכן את אtag שיווק. אני מאמין שברגע שאנשים יתנסו ויתפכו, זו תהיה הפרטומת הכי טובה. זה מזיכר לי שסיפרו לי איז Waze צברה תאוצה בישראל. זה קרה מפה לאיז, אנשים התנסו וסיפרו לחבריהם שלהם, יוואו את לא מאמין, פתאום אני לא צריכה לדאוג לפנות בכנים הלא נוכנה, אפליקציה הראתה לי את הדרך".



יוגב: "רחובנו לא כל
כך טובים בלנהל
להוואות או לעבור
על החזיבים בכרטיס
אשראי, זה לא פאן"
BINDMAN: "אנשים
לא נהנים להשות
הלוואות או לעבור
את הכסף שלנו.
והאמת? רוחבנו אין
את הזמן או החשך"

עיסוק בפיננסים משתרע על כל תחומי החיים ונוגע בכולם, גברים ונשים

ספריו על ליקווה אחות שהפכה לאבן דורך שמשמעותית בקריירה שלו.

"ליקווה בשנות השולשים לחיה ננטה אליו בדמיות לאחר שהמעסיק שלה העתרה בה בזמן שהוא עובה טיפולי פוריות רפואיים וארכויים. היא נכנסה לי עמוק לב והרגשתי את המזקה הגדולה שבאה הייתה מתונה, וגם את התascal שחוותה לאחר סבב של אי-הצלחות ברכינה להירון. ברגע שהמעסיק הוכיח באופןו משתחמם לשתי פנים כי הוא מתכוון לסייע את כל זהוויה, והם את התascal שחוותה לאחר סבב של אי-הצלחות, התערבתי לטובתה ברמה המשפטית. במקורה זהה ניהلت מוי'ם ארוך מול המחלקה המשפטית שייצגה את המעסיק והצלהנו להגיא לפשרה כספית, שהיא הייתה שווה לעובdet סכום של יותר מ-110,000 שקלים".

מה הדבר שמבטל את העסק שלו?

בעלי מקצועים דומים?

"מקצועיות בשילוב עם אכפתויות. אני מאמין שאנושיות, הקשבה, ועל הכל שיש באובה העיניים עם הלקוחות, הם המפתח לציצרת אמון מkeit. כדי חשוב לי מאוד להנחיל את הידע שלי ללקוחותי, כדי שיכלו לעמוד על זכויותיהם כבודים, בביטחון רב יותר".

מה את מציעה למי שרוצה להיכנס לתחום אבל חוששת ממנו?

"קודם כל להאמין בעצמך, גם אם קשה, ולא להפסיק ללמידה ולהתמקצע. אני יכולת לשתף מעולם עורכת דין לדיני עבודה שהתחום הזה דינמי מאוד, מכיל מספר וב מאוד של חוקים ופסקין דין, שמי שעוסקת בתחום נדרש להכיר היטב. לכן, למי שחוושת להיכנס בתחום בכלל העדר ניסין או ידע, אני ממליצה להגיא להשתלמויות מkeit, לקרוא ולא להתביס לשאול שאלות".

צילום: נתניה אלברט

את הליקווה היה שהובס העתרה בה דורך בתקופה שבה עברה טיפול פוריות קשים, שירלי ריך לעולם לא תשכח. שיעזרה לה לנצח ולקבל את כל זכויותיה ועוד קצת, היא הבינה שבחורה במקצוע הנכון

מה חלמת להיות כשתה הי גדולת?

"החלומות שלי השטו מעט לעת, אבל כמובן חלמתי לעבוד עם אנשים ולעוזר להם. רציתי להיות דיאטנית, חלמתי להיות פסיקולוגית בעקבות חוות משפחתיות שעברתי Nähe, והבנתי שאני צריכה להיות עורכת דין לענייני משפחה וירושם".

מה למדת?

"תואר ראשון במשפטים, אותו סיימתי בחצינות".

מה היה הצעד הראשון בקריירה הנוכחית, איך הגיעת לפיננסים?

"התחלתי כעורכת דין שכירה מיד לאחר שעברתי את בחינות ההסמכה של לשכת עורכי הדין. הגעתו לתמונה שהוא לא פיננסי 'הارد קו', אבל יש בו אינספור סוגיות שהן פיננסיות טהורות, כגון הפרשות פנסיוניות ומתן הטבות כספיות לעובדים כגון אופציונות מנויות ועוד".

מחקרים מראים שמרבית הנשים נרתעת מуйיסוק בפיננסים.

"אני חשבתי שיעיסוק בפיננסיםorch נחשב בקשר רבים ענין גברי, והתפיסה הרווחת היא שלגברים יש לרוב חשיבה כלכלית מפותחת יותר מאשר לנו. למען האמת, גם אני חשבתי כך בעבר, אבל הבנתי שיטה'ון בפיננסים הוא לא תמיד ולא בהכרח עיסוק כללי 'טהור' במספריים, בנירות ערך, בכיספים ובמטבעות, וירטואליים או אחרים. הוא נוגע בכלנו, נשים וגברים. גם תעסוקה היא ענין פיננסי. כך שפיננסים נוגעים בכלנו, נשים וגברים אחד, ומשמעותם על חיינו באופן ממשוני ורב-ערך".

מה העצה הכי טובה שקיבלת במהלך הקריירה?

"כוחניות לא תמיד מנצחת משפטיים ולעתים היא אף מושגית את התוצאה ההפוכה. ניתן ואיך רצוי, פעמים רבות, לסייע מלחמות משפטיות בדרך של שלום, שתשרת את האינטרסים של שני הצדדים".



קרטיס ביקור

שם: שירלי ריך

מקצוע: עו"ד לדיני עבודה, צוואות וירושה כוח מתמשך

שם העסק: שירלי ריך

משרד עורכי דין

מקום מגורים: תל אביב

הפרשות סדיות.

לודא שהמעסיק מפריש באופן סדרי את הפרשות לך, הפנסיה או לביטוח המנהלים שלך, בשיעורים הנכונים והמדויקים לכיבוי השכר שלך".

הטבה הסכמית.

לבקש מהמעסיק שיתן לך הטבה הסכמית על קrho השתלמאות. זה אפיק חיסכון נסף, מעבר לעבודה שהפקידות תקורת המס להפקידות (15,712 שקלים, נכון להיום) גם פטורות מס".

טופס 161. "בסיסים

העסקה יש לוודא שהמעסיק מוסר לך טופס 161 ביחס לכיספי הכספיים שהופרשו על ידו במהלך תקופת העסקה, וכי הוא מעביר את קרן הפנסיה או ביטוח המנהלים על שמו".



CRTSIS BIKHOR

שם: שרון מושס ביטון

דליה מזעקי מושס

מקצוע: מנטוריות ויעוץ לנשים להשתתפות כלכלית באמצעות השקעות נדל"ן בארץ ו בחו"ל.

שם העסק: נדל"ני

מקום מגורים: רחובות/
בית רimon

#בידקה. "יש לבדוק את תיק המשכנתא ותיק הפנסיה והביטוחים. סך שתקווע בקירות הבית הוא סך מבחן. הון שנמצא בכספיות השתלמות, גמל ופנסיה יכול לעבוד עבור גם בנדל"ן".

#אומץ. "זה בסדר לפחד לפני ממשקיעים - אבל הפחד אינו אמור לעצור ולתקוע אותו, אלא נועד לעזור לך לקבל את הפחד כסימן לבדוק, לשאל שאלות ולקבל החלטה מבוססת הבנה וידע".

הן גדלו בבית של ארבע אחיות, עם אמא עצמאית ושיחות על עסקים והעצמה נשית מיום שהן זוכרות את עצמן. ממש הדרך להגשמה החלום לעבוד יחד בעסק שהקימו לkjdom נשים בנדל"ן הייתה סוללה

ידע = כוח = הרבה כסף בנדל"ן

מה הדבר שմבדל את העסק שלנו?

עסקים דומים?

שرون: 2022 REAL WOMEN היא תוכנית ליווי ייחודית, הנמשכת שנה שלמה ומשלבת קורס השקעות נדל"ן בארץ ו בחו"ל. אנחנו מלמדות מתחם הידע והניסיוני המקצועי והאישי שלנו ממאורות השקעות בארץ ו בחו"ל במשך 16 שנים. בנוסף על כן, כל משקיעת מקבלת ליווי אישי ללא הגבלה של מנטורית צמודה למשך שנה שלמה, ובמסגרת הילויו אנחנו מתחילה בבדיקה התנתנו להשתתפות שלה, כלכלת המשפחה, בדיקת תיק המשכנתא וכל ההלוואות שלה, אנחנו עושים שיחות לאבחן צרכים משפחתיים ופיננסיים בהווה ובעתיד, ליווי בתהיליך השגת מימון להשקעה, כולל בחינת אפשרויות מימון מתיק הפנסיה שלה, הגדרת מטרות קצריות וארכוכות טוח ובנייה תוכנית השקעות אישית לכל אחת, שאנו מלוות אותה עד ביצוע ההשקעות בפועל במשך כל השנה.

"עם סיום החולק הלימודי, התלמידות שלנו מצטרפות לפורום הבוגרות שלנו – פורום VIP – שמונה כו"ם 465 נשים שנהנו מההשקעות יהודיות ויכלה להציגם לסטודנטים הלימודים בשטח ללא הגבלה, וכן להציגם לסדנאות המשך והעשרה שאנו מארגנות ולהשתמש במאג'ר של עשרות מחקרים השוק שלנו בארץ ובעולם".

מה אנחנו מציעות למי שרוואה להיכנס

לתחומי אבל חוששת ממנה?

שרון: "לרכוש ידע, כי כשלומדים זה עוזר להתגבר על פחד".

דליה: "חשוב גם לבחור מנטורית צמודה שתكون אוטrk בהשקעות הראשונות, שתראה לך ממה להיזהה, שתעשה חיבורים עם האנשים הנכונים, שתלווה ותלך איתך ידי ביד בתחלת הדרכך".



מה היה הצעד הראשון בקריירה

הנכחות, איך הגיעו לפיננסים?

דליה: "אני תמיד הייתה בתחום הכספיים, מאז תחילת לימודי הכללה בחו"ל 20 בערך בתחום זה, וגם בעלים הבנקאות וההייטק, עד שהגעתי לנדל"ן".

שרון: "ואני עשתי דרך הפוכה, כי הגעתי לעיסוק בהשקעות וכיספים דרך ההשקעה בנדל"ן, כשהתחלתי להשקיע לא היה לי הון עצמי. איתרתי נכס שמחזרו היה נמוך ממחיר השוק ויחד עם משקיע ביצעת עסקת אקזיט, ובתוך ארבעה חודשים הרוויחנו 120,000 שקלים וזה בהחלט היה עבורו סימן שהגעתי לתום שלבי".

מחקר מראים שimaryת הנשים נרתאות מעיסוק בכספיים.

שרון: "הרבה נשים חוותות לעסוק בסכומי כסף גדולים ומגיעות עם אמונה מאוד מגבילה ומצמצמת שכן לא היו טובות בזה בעקבות תהליכי סוציאלייזציה ראשוניים. הידע שלנו בתחום מועט מאוד ולא עוזרת העבודה בנדל"ן נתקפס תחום גברי וכוחני לעיתים בשילוב עם קונוטציות של חוסר יושר או מוסר לkerja".

"כך כשונן מרגישות בטוחות ומוגנות, שהעסוק בסכמי מתאים לסלול הערכיהם, לאישיות, לצרכים ולסתופים המשפחתי שלchan – אז הן מוכנות לעשות את הצעד ולהתחיל להשקיע".

שרון ודליה: "יותר מ-5,000 נשים במשך השנים ענו בהרצאות שלנו על השאלה 'מה מנגע מכך להשקיע בנדל"ן עד היום?'. שלוש הסיבות המובילות שעולות מהתשומות הן: אני מפחדת לטעות, אני חושבת שאין לי מספיק כסף ואני לא יודעת איפה השקעה נכונה עבורו".

دلיה: "בדק בغال זה הקמן את נדל"ני, כדי לקרב נשים לתחום המופלא הזה, שיכל באמת לשנות להן את החזים, אבל ממקומם של ידע והבנה מה נכון עבורו. ואז הן מקבלות את הביטחון לקבל החלטות המערבות סכומי כספיים גדולים ועדין לישון בלילה השקעה. קיבלתי על עצמי להגשים להן כלים אופרטיביים לביקורת השקעות נדל"ן, שבזורם הן מצלחות להשקיע ולנהל את הכספי שלchan".

מה העצה הכי טובה שקיבלתן במהלך הקריירה?

שרון: "במשפחה שבה גדלו, עם שני הורים עצמאיים – אמא אדריכלית ובאבא מעצב, דיברו איתנו על עסקים ויזמות מגיל צעיר ורק טיפחו בנו את תחושת המسوולות והביטחון שאנו יכולות להצליח בעסקים".

דליה: "במשך כל השנים שבהן עבדתי כசכירה, שרון תמיד יעצה לי: 'אתה, השקיע בנדל"ן, תיצור לך מקומות הכנסתה נוספים', החלטתי להשקיע להסביר לה, עם הילויו של שרון, שהפכה למנטוריית האישית שלו, התחלתי להשקיע בנדל"ן בארץ ו בחו"ל. בסופו של דבר, חדשה בידעה שיש לי רשות ביטחון נדל"נית חזקה שמייצרת לי הכנסה קבועה ויציבה".

"אני הiectה הילקה הכימאית של עצמי"

כשדגנית אלישיב אומרת שהמotto שלה walk the talk היא לא צוחקת: את הסטוא' היא עשתה על הגירושים שלה מאבי ילדיה, ואת התובנות היא ממנכת לטובת ל Kohotihia



העסק הוא לגמרי ה-walk the talk – מערכת היחסים שלנו כוללת ארכות משפחתיות מסווגות, קבלת החולות משותפת תוך הסתכלות על טובת הילדים ותובתנו האישית. ובהמשך יש, היום העסק שלי מלאה זוגות מתוגשים בתהיליכי גישור ואני מתכוננת אתם את החיים שאחרי, וכשהם אומרים "הלוואי ונצליח להיות חברים" אני מספרת להם על התהליך שלי.

מה מבטל אותך מעסקים דומים? הבידול המהוטי שלי הוא יכולת שלי לשלב בתהיליכי גישור הגירושין שאני מלאה את הניסיון העסקי שלי וההכרה הטיפולית. הליכי גירושין מלאים בחששות רבים של בני הזוג, הן כלכליים והן רגשיים. כישורי ככאמנה בעלת אוירונטיזיה טיפולית וסלקטיב בשילוב עם הניסיון העסקי שצברתי, מסייעים לבני הזוג להתקדם בהליך הגירושין תוך הגעה להסכנות שטובות להם ולמשפחה.

הניסיון העסקי שלי בחברת ההפקה שבבעלותי, שעד פרוץ הקורונה שגהה ופרחה עם 300 עובדים ו-60 לקוחות עסקיים, מני אותו מול לקחוותי גם בתחום המשפט. כשאנשי עסקים מגיעים אליו ליגירושין, אנחנו מנהלים דיוונים עסקיים משותפים על עתיד רכוש הצדדים הכלול גם בחירות ושותפות. וכשאת מגעה מעולם העסקי בו ההיבט שלט, את מביאה גם שירות ברמה אחרת. וזה בד בבד עם הפן הרגשי טיפולי שבעלינו גישורים לא היו מגיעים לסויום.

מהירות השירות, הטיפול בלוקחות, המקצועיות והידוקים עוזרים לי למtag את עצמי גבוה מאוד מлокחותיי.

מה את מציעה למי שרווצה להיכנס לחוחם אבל חוששת ממנו?

להאמין בעצמה, ללמידה, לקבל השראה מנשות עסקים, לטענות, ל��וף למים, וליצור עבורה מעגלי כות. לדכוש ידע משפטי נרחב לצד חזוק יכולות טיפוליות. ניהול עסק ומצויה עסקית חייבת להיות בד בבד עם צמיחה אישית. אם מהו מעכב אותך בעסק כנראה יש מחסום רגשי באמונה שאתה מסוגלת.

כיצד הגיעת לקריירה הנוכחית שלך? את לימודי המשפטים סיימתי בשנת 2000, אבל בתחילת דרכי החיים מסכו אותי לכיוון עסקי שונה לגמרי שהקמתי חברה להפקת אירועים בשם "אבן ניר ומפסריים". צברתי ניסיון עסקי ומשפטי אדריכל מול חברות גדולות במשק ובמקביל למדתי לימודי גישור משפחתי וԶוגי והתחלתי לעסוק גם בזה.

מה העצה הכימאי טובה שקיבלת לאordoן הקיריה? ABA שלי ז"ל שהיה איש עסקים מצילח לימוד אותו לכבד אדם בכל מעמדו, לא משנה באיזה תפקיד אני אהיה או מי ישב מולו.

מה חלמת להיות כשתה היי גודלה? חלמתי לזכוד על במותה והיום החלפתה זאת בראצת והנחיית קורסים.

מה למדת? חינוך ומשפטים, גישור, גישור גירושין ואימון. כיום לימודי LICBT שהוא טיפול קוגניטיבי התנהגותי.

מה העצה הכימאי גרוועה שקיבלת? האמת? לא זוכרת, לא התעכבתי.

ספר על לך מה אחת שהפכה לך "אבן דרך" משמעותית בקריירה שלך? אני. בשנת 2009 אבiley ואני החלהנו לתהגרש. לפני כן לא התעסקתי בתחום המשפט, הגעתו ליגירושין ללא ידע על החיים שעחריו הגירושין וגם לא היה שם אף אחד שি�נסה או יוביל אותי.

תווך כדי התהילה התחלתי למדוד את הנושא מתוך הצורך האישי שלי ובסיום היה לי ברור שיש כאן צורך גדול – והוא מינכמי לעסן. הדרך שבה אבiley ואני בחרנו לתהגרש והדרכך בה אנחנו מנהלים את המשפחה שלנו עד היום, היא שומרה על הביריאות הנכשיות של כלנו.

לחיים כלכליים טובים יותר
#**50 עצות**
משפטים



דagnit Alshiv

שם: דאגנית אלישיב

מקצוע: עורכת דין,
מגשרת ומאמנת

שם העסק: עורכת דין
dagnit alshiv

מקום מגורים: הוד השרון

#**אחריות הורות.** "כשעורך הסכם גירושין חשוב מאוד לפרט את האחריות הורות כאשר הילדים אינם או בידודה. מי מכמנים אחראי עליהם ומצביעו שעה. זה יחסוך הרבהocab ראש המשך".

#**הסכם ממון.** "כשעורך הסכם ממון בפרק ב' מומלץ לעורך לצידו גם צוואה, אחרת הרוכש שביקש מהם להפריד בהסכם יעביר לבן הזוג בעת מותו".

#**מתנות לנכים.** "החליטתם לעורך ייפוי כמה מתמשך? אל תשכח לציין בו מה שווי המתנות שתרצה לתת לנכים ובאיולו אירועים".

#**צוואות.** "ערכתם צוואה? דאגו לעדכן את המותבים בכל פוליסות הביטוח שברשותכם – הוראות צוואה איןן חלות עליה".



כרטיס ביקור

שם: שלי הבר
מקצוע: מנטוריית קריירה לבכירים מתמחה בפיתוח קריירה לבכירים וליווי במצבת התפקיד הבא
העסק: שלי הבר פיתוח קריירה
מקום מגורים: קיבוץ משמרות Open Valley

אילם מתקן פורת

ניהול קריירה אקטיבי.
 "בשוק העבודה החדש יש הרבה פחות סלחנות לueue בעבודה וקריירה. דבר זה מצמצם את הספונטניות ומהיבר חשיבה, תכנון וניהול קריירה מהתחלה ועדarendן הסופי שלו סימנתן".

תרגול מוקדם של שיחת המומ"מ על שכר ותנאים.
 "בשעת לחץ, התפקיד יורך והדבר עלול לפגוע ביכולתך בפניה השיחה כזו. ערכו סימולציות על השיחה הצפיה, דמיינו שאלות והתגדרויות העשויות לבוא מ הצד השני וחשבו על התשובות שידיקו את הרצונות והצריכים שלך ויעבירו את המסר באופן הטוב ביותר".

ניהול המיתוג האישני.
 "בניגוד לעצמאים שמודעים מאוד למיתוג אישי, שכירים רגילים למיתוג פנים-משדרי, לך' שמכירם ומעריכים אותם בחברה שבה הם עובדים. חוקי המשחק החדשניים מחייבים מיתוג אישי איקוני וחזק, שיוציא מגבולות המשרד ויוצר ערך, נראות וקשרים מעבר".

"כסף הוא כסף, אני בוחרת לראות בו ברכה"

מהמנטורית שלה היא למדה להפנות את הזրקורים אל החזקות שלה ולא אל החולשות, ואם היא מקבלת עצה שהיא לא מרגישה נוח לגביה, היא מיד מעיפה אותה ל"ספאם". ואת התורה הזאת ועוד הרבה מעבר, שלי הבר מישמת עם **לקוחותיה** בדרכם לניהול קריירה מצלילה

ספר על לקוחה אחות שהפכה לאבן

דרך שימושית בקריירה שלך.

"סמכ"לית כספים מבrikha ואישיות מושלמת הגיעה אליו אחרי שנה של חיפוש עבודה עם לא מעט ראיונות כשלים בדרכם. למרות יכולותיה והקבלות שלה על הצלחות, משווה לא עבר טוב בראיונות עבודה. כשגאננו לשלב של בניית סיפור הקריירה שלה, היא סיירה על תפקיך בכיר שנ يولה ברילוקישן באנגליה. זיהינו מה היה כל כך מוצלח בפיגושות שלה שם, למדנו יחד מה הוביל להצלחה ויישמנו את המתודת החדשה בראיונות עבודה. זה היה מהיה,طبعי והצליחה הגיעה מרר מהמצופה. לשמהתי, היא קיבלה תפקיד מרווח וודין עשה בו חיל".

מה מבדל אותך מעסקים דומים?

"יש הרבה יוצאים נפלאים בתחום הקריירה, אבל אם אני צריכה לשים את האצבע על דבר מיוחד, זו העבודה שהמודל העסקי שלי מבוסס על מיעוט לקוחות בכל זמן, וליווי מאוד אישי וдинמי עד חמימות החוזה במקומן העבודה החדש, כשההתמחות שלי שלוי היא בליווי בכירות ובכירות במעטוי קריירה מורכבים".

מה חלמת להיות כשתהיי גדולת?

"זה לא יאמין אבל כשהייתי בת שמנונה, חברה של אמא שלי מנוי יורק הגיעה לביקור, וסיפורה שהוא יעצצת ארגונית. אני ממש זוכרת שמהו מזה שבתוקפה היה זה היה תחום שלחטי לא מוכר".

מה למדת?

"תוואר ראשון במדעי ההתנהגות, תואר שני במנהל עסקים עם התמחות בייעוץ ומשבבי אנוש, הרבה לימודי אימון, קריירה והתמחות ב-*focusing*".

איך הגיעת לקריירה הנוכחית?

"התחלתי בתחום ניהול משאבי אנוש ובמשך יותר מעשורעבדתי בארבעה ארגונים שונים, דבר שאפשר לי להכיר סביבות עבודה מגוונות, תהליכיים שונים ובעיקר להבין איך עובדת הנהלה מבניים ואיך מתנהל תהליך הגיוס מצד הממשק. הידע הזה מאפשר לי היום להיות מאוד מודעיה בעורק הלקוות שלי בתחום הקריירה שלהם".

מחקרים מראים שמדובר בפיננסים.

"האמת, לא ממש מובן לי. הרי כספי זה כות, לא במובן היקומי אלא במובן השימי. אני מנהלת עסק וגם בית - שהוא עסק לכל דבר וחשוב לי להבין, לשולט במידע ולקבל החלטות נכונות למשפחה שלנו. אני מודעת לכך שהרבה נשים מרגשות שכספי הוא דבר מכלכך, אבל ברור זהה רק בעני המהבותנות. כספי הוא כספי והערך שהוא שאנחנו נתנו לו תלוי בנו - אני למשל, בוחרת לראות בו ברכה".

מה העצה הכי טובה שקיבלת במהלך הקריירה?

"וואו, שאלה קשה כי היו הרבה! אבל לא ספק העצה הטובה ביותר הייתה העצה מהמנטורית שלי בתחום הקריירה, שהפכה עם השנים לחברתי בנפש. גם בזמןים שהגעתי אליה טעונה באנרגיות פחות חיבובי, היא תמיד ראתה אצלי את האור. ובאותה הפעם האלה, באמצעות השיחה היא פתאום אמרה לי: 'תפסיקן לחזק את החולשות שלך ותתחלلي לחזק את החזקות שלך'. והוא, כמה משפט אחד בזמן הנכון ובמקום הנכון יכול להפוך את עלמונו".

מה העצה הכי גורעה שקיבלת?

"כל עצה שאלי מקבלת עוברת תהליך סיכון, ורק אם אני מרגישה נכון לגביה אני מאמצת אותה, אז אני באמת לא זוכרת עצה גורעה כי זה כנאה עבר ישר לספאם. אבל באופן כללי אומר שאם עצה מקטינה אותנו או גורמת לא-נוחות - זו עצה גורעה".



צילום: עטרה מושקה

ריש לכאן חסכנות? למה שהכסן לא יעבד בעבילך?

בבית שבו גדלה אורית כרמי, המטו היה ברור: כל אחד צריך להסתדר בכוחות עצמו ולא לבקש עזרה. אבל רק אחרי שהחלטה להיעזר באנשי מקצוע אחרים, היא החלה לנوع קידמה והעסק שלה גדל וshawag

בכוחות עצמוו, ולעולם לא לבקש עזרה מעף אחד. המשמעות של "לא לבקש עזרה" הייתה השקעת זמן ומשאבים יקרים בפיתוח משימות שאחרים יכולים לעשות טוב יותר עבורי. כאמור, כל זה השתנה מיום שהתחילה להיעזר באופן אקטיבי באחרים".

ספר על ליקוה אחת שהפכה לאבן דרך משמעותית בקריירה שלך. 

"הגעה אליו ליקוה שהסתבהה מבחינה כלכלית, שני הוריה נפטרו והוא נשארה לטפל באחיה שחי עם מגבלות פיזית ונפשית, היא איבדה כמעט כל תקווה שאי פעם תוכל לחזור עצמה מהבזה לא יותר עלייה והצליחה לעוזר לה להרים את הראש מעל המים בשלב ראשון ובשלב הבא אפילו לנשום עמוק, וכל זו באמצעות תכנון וסדר מול חברות הביטוח. לעומת לא אשכח את המבט שלה ביום שהכל היה מאחוריה. זה היה הרגע בו הבנתי כמה אני יכולה להשפיע לטובה על חיים של אנשים".

מה הדבר שmbdal את העסק שלך מעסיקים דומים? 

"אני מתייחסת לכל מקרה כאלו היה מדובר בקרוב משפחה שלי או אדם יקר לי מאוד. אני משקיעה בחישבה מרובה למצוא דרכים ייצירתיות למטרה למקסם את התוצאות עבור הלקוח או הליקוה שפונים אליו. אני יודעת כמה מעט ידע יש בקשר הציבור בנושאים האלה וכמה משמעותית ובעל השפעה כל פועלה שניי מבצעת בתיק שלהם על חייהם הכלכליים ורווחתם. ובדוק בغالל זה החשובה לי היידה לפרטים והתחששה שאיתה יצא הלקוח".



מה למדת? 

"למודתי ביטהוח ותוכנן פרישה באוריינט שפלטר בשנת 2011, ובהמשך ייעוץ משכנתאות במכילת פסגות, ידע שימושים עבורי את התמונה הפיננסית של המשפחה. אבל כמו בכל תחום, גם שלנו מתחפה ומשתנה ולמעשה אני ממשיכה ללמידה כל הזמן בהכשרות וקורסים רלוונטיים".

מה היה הצעד הראשון בקריירה הנוכחית? 

"הצעד הראשון היה עבודה בבית השקעותilian לפידות בשנת 2010. היה לי חשוב ללמוד ולהכיר את תחומי ההשקעות ושוק ההון מעבר לביטהוח ותוכנן פרישה, היה ובסופו של דבר, סכמי הפנסיה שלנו נמצאים ומושקעים בשוק ההון. מסיבה זו בחורתי לעבוד בתפקידו הראשון בתחום באחד מארגוני ההשקעות המובילים בענין".

מחקרים מראים שמדובר הנשים נורחות מעסוק בפיננסים. 

"לצערי אני מכירה מקרוב את הרתיעה של נשים בתחום הפיננסים. הן מפחדות לשאול שאלות, הן מפחדות שהשאלות שלהן לא טובות וחשובות. ברגע בזאת כל השאלות שלהן טובות וחשובות. שניות יבין שכן צרכות להיות אקטיביות ועשויות יותר עבר עצמן, הן יכולות גם בתחום הפיננסי ובעצם כל תחום שרק יבחרו. לדוגמא, אישesse שמחליטה להיות עצמאית, צריכה להבין שמעבר להחלטה העצמית בתחום המקצועי, יש עוד הרבה דברים שצריך לדרעת, מס הכנסה, מע"מ, ביטהוח לאומי, מערכות תשלומים וכדומה. מי ששאלת אתensi המקצוע הנכונים ומוגעה לתהילך מוכנה, אז מעבר להגשה העצמית היא יכולה גם לפרוח כלכלית".

מה העצה הכח טובה שקיבלת לאורך הקריירה? 

"העצה הטובה ביותר הייתה ללא ספק זו שקיבلت מבע זוגי. זה היה שarak יצאת לעצמאות ובתמיינות מסוימת האמנתי שמספיק שאהיה מקצועית ומוכשרת והעסק כבר יפתח בעצמו. אבל אז, כשהדברים לא הגיעו בקצב שציפיתי לו, בן זוגי שהוא מנהל בחברה גודלה אמר לי: אל תחכי שימושה יעשה עבורי, את צריכה להיות אקטיבית ולהתחליל לנקיוט בפעולות בכוונן שאית רוצה. מיותר לציין שהוא אכן צדק כמובן וכי המעבר מפסיביות לאקטיביות השפיע לטובה על כל התנהלות העסקית שלו ועל כל תחומי החיים בעצם".

מה העצה הכח גרוועה שקיבלת? 

"זו לא ממש עזה, אלא יותר החינוך שגדלנו עליו בבית. המטו אצלנו היה שעליינו להסתדר

לחיים כלכליים טובים יותר
פיננסים

50 עזות

פיננסים

**קרטיס ביקור****שם:** מיטל נתיב**מקצוע:** יועצת פיננסית**העסק:** נתיבי הכסף**מקום מגורים:** תל אביב

להתחילה מוקדם. "אם לא התחלטן כשאתן בנות 20, אז פשוט ליהתך ע-כ-ש-י-ו. כמו שנאמר: 'זמן היכי טוב להתחילה לשקייע ולטפל בסוף שלנו היה לפני 20 שנה, הזמן השני היכי טוב הוא עצשו'".

הגדלת ההון. "אחד הדרכים הפחותות והקלות ביותר להגדיל את ההון שלנו ללא מאצץ היא ניצול אלמנט הריבית דרבנית. במקרה של בניתי מחשבון מיוחד שמנמש מהמשיל לנו את הכוח שיש לריבית דרבנית אם ניתן לה לubarוד עבורונו. היא יכולה אפילו להפוך הפקודות חוותיות של 500 שקל לחצי מיליון שקל על פני 30 שנה".

ניהול התזרים. "מה שיקבע במידה רבה את ההצלחה הכלכלית שלנו זה התזרים שלנו - הכנסות פרטיות והוצאות. הצד הפרקטטי הראשון הוא לנבל את התזרים - כמה כסף נטו נכון הביתה בכל חדש, כמה יוצא וועל מה, ולהפנות למקומות חשובים לנו. אם התזרים שלנו שלילי, אנחנו בדרכן לצינחה כלכלית. אם התזרים חיובי, יש לנו פוטנציאל לצמיחה כלכלית".

תוכנית פיננסית משול لتפירת חליפה モתאמת אישית

אחרי שהבינה שאם "אישה מן השורה" כמו יכולה ללמוד ולהציג בניהול פיננסי, החלטה מיטל נתיב ליצור להקהותיה "וויזון כלכלי", שינועו אותם להצלחה כלכלית מכל נקודת מוצא

מה העצה הכי טובה שקיבלה ממלה?**הקרירה?**

"העצה הכי טובה שקיבלתי היא 'פשוט תהי את. אוטנטיות היא דבר מאוד חשוב. לכן גם כל הייעוץ שלי נשען על דברים שאני עצמי עשה וחווה'."

ספר על ל Kohochah אחת שהפכה לאבן.**דרך שמעותית בקריירה שלך.**

"קשה לבחור מותך מאות אנשים ממש בתחלת הדרך, שכן גיבשתי את השיטה שלי והכלים הפיננסיים שבאמצעותם העבודה עם אנשים. בני הזוג היו בתחלת שנות השלישי שלם, שני ילדים קטנים, והוא שיכר עם שכורת מזעמת, והיא בתום חופשת לידה וממחשת את העבודה הבאה שלה. הם התחללו את הדרך שלהם עם דירת מגורים בבעליהם, תורים חיוביים עם הכנסת פנויה של כ-1,000 שקל וכ-120,000 שקל חסכונות. עשינו יחד תılırיך מדרהים של תכנון כלכלי, כהה שבתוך שבע שנים הם יכולים להשיג את כל היעדים הכלכליים שהם הציבו לעצמם: דירה נסقت להשקעה בארץ, תיק השקעות בשוק ההון ושלשה נכסים מניבים בחו"ל. היום, שלוש שנים אחרי, הם כבר הגיעו את היעדים, ובקרוב אנחנו נפגש כדי לעשות תכנון כלכלי חדש עם יעדים חדשים. פשוט מרגש".

מה הדבר שمبادל את העסק שלך?**עסקים דומים?**

"מואוד חשוב לי לשמש דוגמה בדברים שניים, וכך אני מנסה שכך וניהול פיננסי אף פעם לא מונתקים מרגשות וכן בתוכו תוכניות הליווי שלו. יש התייחסות רבה לושא זהה - מי אנחנו כאנשים, מה מתאים לנו באופן אישי. תכנון פיננסי הוא תמיד כמו תפירת חליפה מותאמת אישית, לא רק למצבי הכלכלי של האדם, אלא גם לאופי שלו, לסתוטוס המשפחתי וכו'".

**מה למדת?**

"כברורה צערה ו עצמאית החלטתי ללמידה ניהול וסוציאולוגיה אוניברסיטה הפתוחה, דבר שאפשר לי לעבוד במהלך הלימודים, להיכנס לעמלות הניהול שימושו אוטוי ואיפילו לסיטם את התואר בהצעות! את התואר השני שלי, במנמל עסקים, עשייתי כמעט מיד אחרי סיום את התואר הראשוני והפעם למדתי יחד עם בעלי נתנאל, שבו זמנם כשבאותו זמן עד לא ידענו שהוא עתידים גם לעבוד יחד".

**מה הייתה הצעד הראשון בקריירה
הנכחית, איך הגעת לפיננסים?**

"חישפה מוקנית לעולם הנדלין גרמה לבורי ולי להבין את הכוח הרבה הטמון בפיתוח השקעות והחליטתי שאני רוצה ללמוד יותר על העולם הזה. באותו תקופה גם נפל לידי הספר 'אבא עני, אבא עשיר', שפושט הפרק לי את הראש בכל מה שקשור לכיסוי הספר הזה גרם לי להבין שהדרך שבה אנו מושווים כסף לא יכולה להיות הדרך הנכונה, בטח לא ממש זמן. למדתי על שוק ההון ושוק הנדלין, על נכסים דיגיטליים, למדתי על עסקים, על שיווק דיגיטלי, שיווק שותפים ועוד.

"החשיבות הוא שיכנע כל דבר שלמדתי - ישנתי. בנתי תיכון השקעות בשוק ההון, השקענו בנדלין בארץ ובחול"ל, בנתי נכסים דיגיטליים, התנסתי בשוק שותפים, הקמתי את העסק המצליח שלנו 'נתיבי הכסף', שבו אנחנו מלווים משפחות לצמיחה כלכלית באמצעות ייעוץ, תכנון פיננסי, פנסיוני, ביטוח ומכובן - הקניית השכלה פיננסית.

"שראיתו את הצלחה מגעה הבנתי שגם, 'עשה רגילה מן השורה' יכולה, אין סיבה שם אחרים לא יכול'. או החלטתי להפיץ את התורה והקמתי את ערך היוטוב שלו, שהוא הגדל בישראל, עם תכנים פיננסיים ייחודיים, מצלמת הקשת הרחבה.

"המטרה שלי היא ליצור עבור אנשים ומשפחות ויז' כללי כדי שיוכלו להתקדם לשלב הבא שלהם מבחינה כלכלית, לא משנה באיזה שלב כלכלי הם נמצאים עכשו'".

**מחקר מראים שמרבית הנשים
נרחבות מעיסוק בפיננסים.**

"לצער, אני רואה את זה שהוא על גבך בניתוח טטייטי לך שצופה בתכנים שלי. ורק 27% הם נשים. המצחיק הוא שהכח שלנשים יש תוכנות שיכולים לעזור לך להיות טובות יותר מגברים בכל מה שקשרו לניהול פיננסי. יותר שקלות ופחות מונעות מגאות, בעלות ראייה רחבה יותר ויכולת נתוחות טוביה של מටבים. נשים יש משמעת חזקה וסובלנות ולכן הן מציגות בשיקעות ארוכות טווח, שם נמצא הכספי הגדול ומעלה הכל, נשים יודעות שהן לא יודעות הכל ומכונות ללמידה ולפנומן ליעוץ, שהוא חלק מאוד משמעותי ב濟מיחה הפיננסית שלהם".



"אני עוסקת בפיננסים ובפיתוח, אבל האנשים הם העסוק שלי"

אם זה היה תלוי בהילה חגואל ילדים היו לומדים חינוך פיננסי כבר בבית הספר כמקצוע חובה – "כי אין גיל צער מדי להתחיל להבין בתחום החשוב כל כך לחיקם של כולנו".

מה הייתה הצעה הראשונית בקורסיה?
mobila לשחקה וחוסר צמיחה. אם את לא מנסה ורק מונעת מהפחדים שלך איז את לא מתקדמת לשום מקום".

ספר על לךווה אחת, שהפכה ל"אבן דרך" ממשמעותית בקריירה שלך.

"לפני שנים אחדות הגיעו אליו לךווה שהיא לה הון עצמי מסויים, וגם הייתה לה משכנתה בריבית מאד גבוהה. היא כבר עמדה להשתחש בהון שלה כדי לסגור את המשכנתה. אבל אחרי שבחנו את כל הנתונים, ייעצתי לה לפתוח פוליסת חיסכון ולהפקיד בה את סכום הסכום שבאמצעותו היא רצתה לכנות את המשכנתה. נוסף על כן, ייעצתי לה לפתוח על בסיס הפוליסה הלוואה בריבית נמוכה יותר, שה佑ורתה היא כיסתה את המשכנתה. רק שבפועל, לא רק שהטבנו לה על הסכום, שהמשיך להיות מנהל בשוק ההון ולהניב רווחים, אלא גם סיילקנו את המשכנתה. למעשה, זו הייתה דרך מתחכמת להגדלת ההון האישי".

מה הדבר שבדל את העסק שלך מעסקים דומים?

"ערכי העסוק שאנו מנהלת מתרבטים על יושרה, שקייפות והוגנות, וכן התאמאה קשובה לצורך האישי, עם מחויבות מסוימת, כמויה אישית ושירות מקצועית ואידיב. אני נותנת מגוון פתרונות תחת קורת גג אחת. זה מאפשר לי לבחור לךווה את השיקעות המודuct, עם התאמאה למצבים השונים בחיים."

"אני בונה לכל לךווה שmegging. אליו מסלול ייחודי ובלתי מותה לחברת מסויימת, מסלול שלולה אותה במשל שנים בהתאם לצרכים האישיים והמשפחתיים שלו. כל התהליך מבוצע בגובה העוניים ומונגע בשפה פשוטה, שימוש הכל עומד עירפון מוקודש: לעשות רק מה שטוב לךווה. להקוותי מקבלים ליווי צעד אחר צעד לאורך כל הדרך – מkeitות התהוויה של הפעולות המשותפת, במהלך החיים שננות העבודה, בפרישה, וגם בתקופת של אחר מכון".

מה את מציעה למי שרוצה להיכנס לתוך אבל חוותה ממנה?

"הכי חשוב זה למלמד לנחל את הפחדים שלנו ולא לחתת להם לנחל אותנו. אפשר להתחיל במחלכים קטנים, למלמד את השוק ואריך את מגיבת. לתנודות השוק, ולעבדו למחלכים גדולים יותר עם הזמן. בסופו של דבר, אין חכם בטובה כבעל ניסיון, וכל אחד ואחד צריך להתנהל בקצב שמתאים להם".

לחיים כלכליים טובים יותר
פיננסים

50 עזות

לחיים כלכליים טובים יותר

פיננסים



כרטיס ביקור

שם: הילה חגואל

מקצוע: סוכנת ביטוח

ומתכננת פרישה

שם העסק: הילה חגואל

סוכנות פיננסית ופנסיונית

מקום מגורים: הרצליה

#**"להתנהל בעוש"ש באופן**
נכון לא להיכנס למינוסים. יש פעמים שאנו רואה חיסכון, אבל במקביל חריגת אשראי לבנה. עדיף למצוות את החיסכון ולהתנהל נכון יותר.

#**"מינור הון אישי."** אם יש הון או חיסכון עצמי פניו בבנק מומלץ להתחילה לחסוך במקרים כגון גמל להשקעה או פוליסת פיננסית וכי לפि התאמת אישית, ולבחר מסלול שתואם את זמן החיסכון ומטרתו ובכך למנף את ההון האישי.

#**"התרגלו לחסוך. אפילו אם מתחלים ממש בדקן. במהלך הזמן תיהנו ממנוע הריבית דרייבית ותוכלו להגיע לחיסכון וביתחון כלכלי גדול יותר."**

מה הייתה הצעה הראשונית בקורסיה?

"למודתי תואר ראשון ביחסים בינלאומיים ומנהלה של חברות בבייט שבקו. בשנתי האחרון בתואר התחלתי להתמחות בעסקיים. פוליסת חיים פרקט שוקי הון, שלימים עבר מיזוג עם אלטשולר שחם. בתחילת העבודה עבדתי בתחום התפעול, אבל מהר מאוד הבנתי שאין חיבת לעבוד בפרקוט עם לקוחות ולמצוא להם פתרונות פיננסיים יצירתיים. זה היה גם הדחף לצאת לעצמאות ולהעניק לקוחות שלי טיפול הוליסטי. בשלב מאוחר יותר למדתי תכנון פרישה וקיבلت רישיון לעסוק בתחום מטעם משרד האוצר".

מה חקרים מראים שמדובר נשים
#**נרתעות מעיסוק בפיננסים.**

"נשים רבות נרתעות מעיסוק בפיננסים, הסיבות לכך מורכבות, אבל לעיתים זה עשוי לנבוע מהפחד לטעתות בתחום הכספי החשוב כל כך. זה מתבטא בכך שבפועל השליטה בכיסף בתחום המשפחתי נמצאת לרוב בידי הגברים, וכוחות נשים מנהלות את הכספי המשפחתי: לא פעם אני נפגשת ועובדת עם נשים שלא ניהלו בעבר את הכספי שלהם והחיים 'כפי' עליהם לקבל החלטות בוג�ו. לבסוף, עקב גירושים או פטירת בעלה. בתחום אני ממש מובילת אותן צעד אחר צעד, בדרך למקום בטוח יותר. ואני מובה".

מה העצה הכי טובה שקיבלת במהלך...
הקריירה?

"קיביתי הרבה עצות טובות – אחת מohn היא לעבוד במה שאתה אהבת. אנשים רבים מספרים לי שם לא נהנים בעבודה שלהם, אבל אין להם ברירה כי הם צריכים להתפסנו. אבל, אנחנו נמצאים הרבה מאוד שעוט בעבודה ולכן חשוב שהוא מושפע ושייהה כיף להתעורר בבוקר וליצאת אליה. אני אימצתי את העצה הזאת ובחרתי לעבוד רק מה שאהני אוהבת. כדי להגיע לשם את צריכה להתנסות ולדijk את עצם כל הזמן. להצע, לפחות לפעם להיכשל, ולהצליח, עם ניהול ומצוור סיוכנים מושפע".

מה העצה הכי גורעה שקיבלת?
#**"לאלקח סיכון בחים! עם השנים והניסיונות המקיים שצברתי, הבנתי שא-לקחת סיכון**



קריטיס ביקור

שם: קירה קריישטול

מקצוע: מתכננת פיננסית

וסוכנת ביטוח

העסק: קירה - מובילה

ליציבות וביטחוןכלכלי

מקום מגורים: מושב בית

ערבי

"מואוד חשוב לאמץ"

הrule של יספרו את הכסף שלנונו. הוא במקור חודי עזרני כל ההוצאות וההוצאות אם זה באשראי, בנק, או בתשלומים במזומנים.

C - כסף
S - סופרים
P - פעמיים

"היא משקיעה נבונה אמרה לעצמן 100 פעמים למה לא להשקיע במשהו, מהם הסיכון. רק אם בפעם ה-101 זה העדרין רלוונטי מבחינתך השיקעי. עשי זאת באופן ביקורתי, בצעי את כל הבדיקות הנדרשות טרם קבלת החלטה, והשיקעי רק אחרי מחשבה מושכלת".

"תמיד חובה לדאוג לשתי הוראות קבועות – האחת להיסכן והשנייה להשקעה. חשוב להבין שזה אינו אותו הדבר ויש להפריד בין תוכניות חיסכון לבין תוכניות ההשקעה שלו".

האספרסו האחרון

בפגישה הראשונה שלה כמנחת בכירה הרגישה קירה קריישטול שעבורה טקס חניכה גברי קדום. מאז היא מרשה עצמה לסרב לאספרסו המר כי לכולם גם לה ברור שהיא נמצאת בתחום הנכון

ועוזרת לאנשים להבין את הצרכים האמתיים שלהם".

ספר על לköחה אחת שהפכה ל"אבן דרך" משמעותית בקריירה שלך.

"יש לי הרבה ל��וחות ממשמעותיות, אבל אם אני צריכה לציין מישוי ספציפי, אני בוחרת בשתיים: האם הצד-הורית שהגעה אליו במצב כלכלי קשה וכיום היא מقلחת שלוש נפשות ללא מחסור; ועובדת משרד החינוך שקיבלה שכר לא גבוה, אלמנה, שהגעה אליו לא כל חיסכון לעתיד. בהחלט מצב מודאג. בנינו תוכנית כלכלית לכיסף שלא ונצמדנו אליה. השקענו חלק מהחיסכון הקטן שהיה לה לטוחה בינוי ברמת סיכון ביןונית בשל הגיל, יצרנו תוכנית חיסכון חדשה נוספת של כמה מאות שקלים בחודש, מה שהיא יכולה, והגדנו את הנסיבות שלא מתחביב שהיא תחללה לעטוק בו בהשראתני. אחרי עבודה משותפת, היא עדכנה אותי שהיא מaphaelת דירה לרכישה ולא בשכירות, וזה מרגש אותי ממש".

מה הדבר שمبادל את העסק שלך?

"נפתחתי את העסק העצמאי רשותי לעצמי, רשותה ערכים שהיא נר לגלי בעבודתי עבור אנשים, בהם ישרה, אמינות, אוטנטיות ושיקיפות. זה בא לידי ביטוי בין היתר בעובדה שלעלם לא אמלץ על רכישת מוצר שאינו לא מאמין בו או מושקעת בו באופן פרטני ושוחח את עצמו בקשר תקופה. אני אמита עם עצמי ועם הלוחות שלו. מבחינתי זו שליחות לשיער לנשים ללא שם ידע בכיננסים לעמוד על הרגליים ולדעת לנלה את כספן".



מה חלמת להיות כשתה הי גדול?

"בתור ילדה חלמתי ורציתי להיות ראש ממשלה ולשנות את המציאות שלנו לטובת האורה הפשט. הרצון הזה הניע אותי כלפינה להיות מושכת ובתנוחות נוער חברתיות – במוצצות תלמידים שונים ובתנוחות נוער זהה העיר אוטה לממי מהילדים שלי, כי לצערי הבנתי איך הדברים עובדים וכמה חוסר שיקיפות יש שם".

מה למדת?

"סימתי בהצעינות תואר דו-חוגי במדעי המדינה והיסטוריה כללית אוניברסיטת תל אביב. בצד שירותה לפוליטיקה, لكن הבחירה במסלול את עצמי ממשיכה למשפט, במיוחד מרתך ומוסוג וראיתי הלימודים זהה הייתה מתבקשת, לשמהתי גם מרתקת. אחרי האוניברסיטה הוצאת רישיון סוכן ביטוח פנסיוני מטעם רשות שוק ההון ביטוח וחיסכון, וכרגע אני לקרה סיום הנפקת רישיון נוסף, בינלאומי, לתכנון פיננסי PFC".

מה היה הצעד הראשון בקריירה?

"אחרי הלימודים וההכנות הלא טובה שלי בפוליטיקה, הבנתי שאני צריכה شيئا' משלול. שמי דברים היו לי ברורים: הרצון לעבד עם אנשים והצורך להשபיע על חייהם לטובה. התמודל מזלי להתחיל באטלטשול שחים, שהינו אחד מבתי ההשכעות הטובים בארץ. ניהלי צוותים גדולים, עבדתי בתפקיד אמן תחת המנכ"ל, ומינהל בכיר החלטתי ל策ת לעצמות ולתת ללקוחות שלי את השירות והידע הטוב ביותר".

ניסיונות לא אהבות לעסוק בפיננסים בהיבט אישי – לא לנלה את התזרירים ולא להשקייע, והן גם לא בוחרות בפיננסים כעיסוק.

"אני לא אשכח שלאחר הקידום השני שלי שלחו אותי לפגישות בעובדה עם סוכן ביטוח. בתחילת הפגישה הוא שאל אותי: 'אספרסו?' אני לא אהבת אספרסו אבל נבהלי ומיד ענתתי 'כן' 'כפול?' הוא שאל, ואני עונה 'כן', שתייחס כמו גדרה ונחתה עלי הינה שזה עולם גברי של סמכנים וטקסים, של חילופיות יוקרה ושבועונים יקרים, וכן, גם אספרסו כפול".

"או עם כל הכאב, היום אני מסרבת לאספרסו. אולי אני לא אובייקטיבית אבל למדרתי שנשים יכולות להיות טובות בתחום שלנו מגברים, בזכות היכלה הנשית' שלנו להקשיב לצורכי הלוחות ולהבין תחילת מה המטרה שלהם – ולא לבוא ישר עם פתרונות".

מה העצה הכי טובה שקיבלת במהלך הקריירה?

"תהי את. לעיתים לעצמאים אין פריוילגיה להישאר אוטנטיים, אבל לשמחתי אני נאמנה לעצמי ול��י, ומיצגת אותם אל מול הלוחות ללא פשרות".

מה העצה הכי גורעה שקיבלת?

"אני לא אהבת את 'היה בסדר' הישראלי. אין אצלי 'היה בסדר' – אני מטפלת בכל מקודה, פסיק וshall שיש לך. העבודה איתי מWOOD יסודית ואולי זה לא מתאים לכולם, אבל כך אני מאמינה שעשיהם פיננסים וכך אני

מה שלא הורג מחשל

"לפעמים הדבר הכי חשוב הוא לנפץ את האשלה", אומרת איה תמרי, "גם אם זה קשה לשני הצדדים". אבל מרגע שהליך זה מקלט ממנה את הכוח והכליים להרים את עצמן ולפתח קריירה משגגת, הן מבינות שזה היה הכרחי

הגיוש שבער הזוג התברר לה שרמת החיים שלו התרגלה עומדת לשנתונות דרמטיות. בשלב הזה, שבו היא הפקה להיות מודע לעסוקה ולוחמתה, נכנסתו לתמונה והובילתי אותה להבנה שהמלחמות רק יזקעו לה ולילדיה וכי יש פתרון, ושבילתה לבנות לעצמה קריירה שתאפשר לה להרוויח יותר ולא להיות תוליה כלכלית באיש לעלם. עבדנו תקופה, היא ויתורה על המלחמה, מצאה עבודה מכינסה והפכה לאשה עצמאית, חזקה ומורצת. לפני זמן מה הייתה בדוכות העבודה הקשה שלה, כשאני הייתי האדם הנכון לעמוד לצדה ברעים cocci קשים, וכךון ולחוק אותה".

מה הדבר שמבدل את העסק שלך

ממשקים דומים?

"אני מאמינה שה'פורטה' שלי הוא בעבודה עם נשים שמוצאות עצמן בגליל 50-40 לפני גירושים, אחרי שנים של גידול ילדים ולא פונסה אמיתית. אני מראה להן את האור בקצת המנרה שבהן מוצאות, את הפטונציאל שלהם במבחן ואת הדרך להגיע לעצמאות כלכלית. אני מקבלת לא פעם תשובות לא פשוטות, אבל זה בסדר וזה השילוחות שלי: לשקר את המציאות ולאפשר להן למצוא את הכוח שבתוכן כדי לקדם את עצמן ולהפוך לנשים חזקות ועצמאיות".

איך הגעת לקריירה הנוכחית?

"לפני 12 שנים פרשתי לפנסיה ממערכת הביטחון, אחרי 21 שנים עבדה מאמצות, ונוארה פחדתי לפתוח עסק עצמאי, אך על פי שהיא לי ברור שזו הקריירה שאני רוצה לעצמי. כשהחברת יועצים מובילה בשוק הציעה לי לעבוד אצל שמה שמחתי על ההזמנות. עבדתי שנה ולמדתי שיעור מעלה במה מתאים לי, וחשוב מכך - מה לא נכון להמשך חיי המקצבעים".

"חדש אחרי שעבדתי את המקום שמעתי לעצת חברה טוביה ושלחות קוורות חיים לאורם שחייב יועצים לככלת המשפחה לפ羅יקט ענקishi בשיתוף אחד הבנקים הגדולים. שלחתה והתקבלתי לעבוד בשות'פ עם עמותת 'חסדי לב' מצפת. זה היה פרויקט עצום בגודלו, בפריסת אובי. נפגשתי עם מאות זוגות, העבריתי עשרות סדראות בתקופה של שנתיים וצברתי קיילומטרוא' אדיר שלא הייתה משגגה אלא בעבודה ממש שניים רבים".

ספריו על ל��חה אחות שהפכה לך' אבן

דרך' משמעותית בקריירה שלך.

"בקבוצות הרזאה שנתתי הגעה אליו איש שעמדה להתגרש, שהרוויחה מעט במשרה קטנה. היא לא דאגה כי לה ברור מהמצוות שתקבל יהיו גוביהם ושימרו על רמת החיים שהיתה לה בನישואיה. במהלך

לחיים כלכליים טובים יותר
כלכלי המשפחה



כרטיס ביקור

שם: איה תמרי

מקצוע: יועצת לכלכלה המשפחה

שם העסק: איה תמרי יועצת

לכלכלה המשפחה

מקום מגורים: רמת השרון

#**חיסכון חדשני כלשהו.**
אלו יכולים להיות מאות שקלים, או רק מאותים, אבל זה קרייטי להתחיל לייצר חיסכון שיבטי שallow לא תגעי לנצח שבו את עמודת עט האב לך'".

מגדלור של ידע

אם תהאלו את עינת רוזנברג, המזל שלה היה ליחידה מסוימת כי הייתה בת 21 "ובסבנה לנישואין וילדים". היחידה שכנן זכתה בה, פתחה בפניה דלת לעולם הפיננסים, שמאז היא לא רוצה לסגור

הבסיס לכל פעילותה היום. אגב, לימי, הבן של אותו קצין עבד עצמו - והוא בחור מרתק יש לומר - בפרויקט שנייהלהתי".

ספריו על ל��חה אחות, שהפכה לך' אבן דרך' משמעותית בקריירה שלך

"אתה הלקחות הראשונות הגיעו אליו מbovehat, אחרי סבב של פגישות עם אנשי מקצוע ויועצים מתחום שונים שהשתקשו שהוא תידרש לשלם מעל 100,000 שקל מס על כספים פנסוניים, שהוא מבקש למשוך והופרש לפני שנים רבות. אני טענתי שזו טענה שגואה שנובעת מחוסר היכרות עם טעיפים שונים בפקודת המס. הגענו יחד לפקיד השומה והענין הוסדר, והוא לא שילמה כלום. הלקחה זו הייתה אבן דרך' משמעותית עבוריה שמוסדות, כגון ביטוח לאומי או רשות המים, נראים 'taboo' כגדלות של יעד שאין יכול לטעת אבל מתברר שהיכן שיש אנשים, יכולות להיות טעויות וגם אני 'החדשה' יכולה לסייע מולם".

מה הדבר שמבدل את העסק שלך

ממשקים דומים?

"הידע שלי משתרע על פני תחומיים רבים ומשקים ביןיהם הסכמי שכ, קריית תלוש שכ, ביטוח לאומי, מיסוי, פנסיה ועוד. בשילוב עם הסקרים ללמידה והענוה שאנו לא יודעת הכל - כל אלה אפשרים לי להקשיב בamat לזרים של מי שעומד מולי ולהפוך כיונים שונים לפתרונות מיטבים".

מה למדת?

"יש לי BA בכלכלת-W-MBA, שניהם מאוניברסיטת תל אביב. בנוסף, אני בוגרת לימודי תעודה בקורסים שונים בתחום העיסוק שלי: גישור וניהול משא ומתן, דירקטוריים, תכנון פרישה, החזרי מס למתקני פרישה (BDO) ומנטורים למנהלים".

מה היה הצעד הראשון בקריירה הנוכחית - איך הגעת לפיננסים?

"היהתי עתודאית בכלכלת והתמניתי לתפקיד ראש צוות תוכנה, שאחראי על תשלום שכר אנשי התקבע והגמלאים. אחר כך ביצעת תפקדים שונים בעולם של שכר והטבות (comp and ben), מהסכמי שכר דרך' ניהול יחידה ליעוץ כלכלת המשפחה ועד הקמת מוקדי בירורי שכר ומיצויויות וניהול הביטוחים הקולקטיביים בארץ ישראל".

מה העצה הכח טובה שקיבלת במהלך הקריירה? "לראות את האדם, לא את הפרטן. אין 'חיליפה' אחת או פתרון אחד, ولكن היכולות והסיבות של מי שמייעצים לו הוא כל כך שימושתי".

מה העצה הכח גורעה שקיבלת?

"לא עצה, אלא אמרה - לפני הרבה שנים כבר - של מי שמיין אותו לתפקיד, הוא הסביר לי שלא התקבלתי לתפקיד מסוים כי אני בת 21 ולכן אני נמצא בתפקיד מסוים כי אני בת 21 ולכן הוא שקיבל עזה גוזעה כי לא העסיק נשים. לי, מנגד, נפתח עולם ומלאו של תפקידים ביחידת 'אפוריה' יותר אבל כזו שנותנה לי את

לחיים כלכליים טובים יותר
פיננסים



כרטיס ביקור

שם: עינת רוזנברג

מקצוע: מומחית לתכנון פרישה
והנהלות פיננסית - ליווי ותכנון פי"

NESSI בזומת חיים ושינוי סטטוס כמו,

הירון ולידה, מצב רפואי ופרישה

שם העסק: עינת רוזנברג - שכר
והטבות, הנהלות כלכליות בדרך שלך

מקום מגורים: נס ציונה

#**התקנו לבעלי. "חשוב**
לשותה הכנה פיננסית לפני כל שלב
בחיה. הדוגמה הכח טובה היא מעבר של
נשים לאמהות, שמצרך הערכות חדשות"

שער פיננסי

חליל קוטל סנדיק, מגיעה לשוק ההון, והיום היא מתכוננת פיננסית.
"העובדת שאני מכירה את המוצרים מבכניים נותנת לי יתרון ייחסי"

לאבן דרך משמעותית בקריירה שלך.

"יש לי ל Kohoeh מקסימה לאחר פרישה, שנגעה משך שנים להגיע לבנק ולהפגש עם היועץ החביב עליו. בעקבות שינוי מדיניות של הבנקים והוצאה ייעזי ההשקעות מהנספים, אבד לה הקשר עם אותו יועץ, והוא הרגישה שאיבדה שליטה ברכסיה.

בדיעבד זו הייתה ברכה, כי מבדיקה שعرצתו לה התברר שהיא לא מנצלת את הטבות המיסוי המוגנות לה וכי הרוב הנכסים והתיקאים אינם אופטימליים. כМОבן שניינו את כל אלה ועשינו אופטימיזציה של הנכסים ומאז היא מקבלת ממוני דוחות חדשים, אחת לתקופה אנחנו משוחחות ומודאות שהצרכים שלו לא השתנו."

"הלקחה זו חידשה לי את המהות האמיתית של המქוץ שלי שהוא לפחות שקט נפשי. היכולת לԶאת תמונה אחת כוללת וליצור אופטימיזציה עם שירות מעולה ונגיש ללקוחות".

מה הדבר שմبدل אותך מושגים

דומים?

"אני מגיעה לשוק ההון שבו יש לי מעל 17 שנה ניסיון ומכירה את התחום הפנסיוני. זה נשמע דומה אבל לא בהכרח אותו דבר. העובדת שאני מכירה את המוצרים מבפנים ו מבחוץ נותנת לי יתרון ייחסי בתחום הפיני".

מה למדת?

"B.A. בכלכלי ובניהול ו-A.B.M. במנהל עסקים, עם התמחות במימון שני הזרים. בהמשך יצאתי רישיון לניהול תיק השקעות של הרשות לנירות ערך וליעוץ פנסיוני של הרשות לחיסכון וביטוח במשך שנים האוצרת. בנוסף אני בוגרת קורסים מקצועיים בתחום פרישה ותכנון תיק ל Kohoeh".

איך הגעת לקריירה הנוכחית?

"כבר במהלך התואר בחורתה במימון כי החלום שלי היה להגיע לשוק ההון. בשנה השלישית ללימודים נכנסתו לבית השקעות בתור טפלנית עם הזמן יצאתי את הרישיונות הרלוונטיים. נכנסתו לתפקיד כי אהבת... ועם הזמן האהבה שלי לך רק גודלה".

מה העצה הכיתובה שקיבלת במהלך

הקריירה?

"העזה הטובה ביותר ביותר נשמעת אולי בנאלית או שחוקה, אבל היא עצה כל כך טובה שmailto להזoor עליה: חייבים תמיד להמשיך ללמידה ולהפתחה – כי האינטרנט היא לא עמידה במקום. האלטרנטיבה היא נסיגה".

מה העצה הגורואה ביותר:

"אהה, זה קל: לבחר בדרך הקלה".

ספר על לךacha אחת שהפכה

50 עצות

לחים כלכליים טובים יותר
בביטוח ופיננסים

דיקן מציל חיים

דיקן, דקדקנות, פדנטיות, עקשנות, כל אותן תוכנות שעלולות לעצבן לעיתים הן מותנה כשמדבר באדם שדווקא לביטוח שלך וקורא במקומך את האותיות הקטנות. כמו גלית טל

הארה! הבנתי שיש פוטנציאל עצום בשוק ההון, והוא מרתק אותי מבחינה מגוון ההשקעות שהוא מציע. החלטתי שזה מה שאני רוצה לעשות.

"לפניהם שנים אחדות הפכתי להיות עצמאית. זה אפשרי לי ללוות לך מהות באופן מותmesh, אישי, בוטיקי – כמו שאני אוהבת ואמינה שדריך לעשות".

מה העצה הכיתובה שקיבלת במהלך

הקריירה?

"שאני מאמינה במשהו – פשוט לא לוותה. זו עצה שעומדת לגגד עיניים במיוחד כשאני מטפלת בסוגיות עבר הלוקחות שלי מול חברות הביטוח, דבר הדורש התעקשות והתמודה".

מה הדבר שמبدل אותך בעסק שלך?

עסקים דומים?

"און לי ספק שהיררכיה המשמעותי והבולט הוא השירות האיש, הבוטיקי, שאינו מעניקה. זה בא לידי ביטוי בזמיןויות שלי ללקוחות ובכך שאני מכירה אותם לעומק ומלואה אותם בכל מעגלי החיים: שינוי מקום העבודה, הירון, לידה, יציאה לעצמאות ועוד. גם ללקוחות מאוד נהה לעבודה מול גורם אחד, מישמי שמכירה את הרקע שלהם באספקטים שונים ויכולת לסייע להם".

מה למדת?

"אני בעלת תואר ראשון במדעי הרוח ובבעל רישיון סוכן ביטוח פנסיוני מטעם משרד האוצר ועוסקת בביטוח ופיננסים כבר 21 שנים".

ספר על לךacha אחת שהפכה לאבן דרך משמעותית בקריירה שלך.

"לפניהם הגעה אליו משפחה, ובוגר הקבוצת ערכתי סקירה יסודית של התקין הבוטיקי שלו. מצאתי שלשלשה מותחים ארבעה ילדים יש ביטוח בריאות ולקרטציון לא. ההורים היו בשוק, כי היה להם ברור שכולם מボטחים. סיידרתי את העניין הזה. למרבה הצער, עברו כמה שנים אותן קתנייצ'יק היה, ולאחר שטימנו את הטיפול בתביעה ההורים התקשרו להודות לי ולומר שפשות הצלטי אותם. זה המקורה שהיד אצלית את ההכרה בערך של הדקדקנות והיסודות הזה גרם לי להפנים כמה זה חשוב".

מה היהצעד הראשון שלך בקריירה?

"כבר בגיל 20 עבדתי בחברת ביטוח ומאוד אהבת את התחום. לימודיים היה לי וגע מכון בקורס מימון!

50 עצות

לחים כלכליים טובים יותר
בביטוח ופיננסים

אליהם ת专栏 לחי

50 עצות

לחים כלכליים טובים יותר
בביטוח ופיננסים

דיקן מציל חיים

דיקן, דקדקנות, פדנטיות, עקשנות, כל אותן תוכנות שעלולות לעצבן לפעמים הן מותנה כשמדבר באדם שדווקא לביטוח שלך וקורא במקומך את האותיות הקטנות. כמו גלית טל

הארה! הבנתי שיש פוטנציאל עצום בשוק ההון, והוא מרתק אותי מבחינה מגוון ההשקעות שהוא מציע. החלטתי שזה מה שאני רוצה לעשות.

"לפניהם שנים אחדות הפכתי להיות עצמאית. זה אפשרי לי ללוות לך מהות באופן מותmesh, אישי, בוטיקי – כמו שאני אוהבת ואמינה שדריך לעשות".

מה העצה הכיתובה שקיבלת במהלך

הקריירה?

"שאני מאמינה במשהו – פשוט לא לוותה. זו עצה שעומדת לגגד עיניים במיוחד כשאני מטפלת בסוגיות עבר הלוקחות שלי מול חברות הביטוח, דבר הדורש התעקשות והתמודה".

מה הדבר שמبدل אותך בעסק שלך?

עסקים דומים?

"און לי ספק שהיררכיה המשמעותי והבולט הוא השירות האיש, הבוטיקי, שאינו מעניקה. זה בא לידי ביטוי בזמיןויות שלי ללקוחות ובכך שאני מכירה אותם לעומק ומלואה אותם בכל מעגלי החיים: שינוי מקום העבודה, הירון, לידה, יציאה לעצמאות ועוד. גם ללקוחות מאוד נהה לעבודה מול גורם אחד, מישמי שמכירה את הרקע שלהם באספקטים שונים ויכולת לסייע להם".

רعب בעיניים

טל דננברג, אוחבת אתגרים זו הסיבה שהתחאהה בעולם הקרייפטו, "בכל יום יש מושג פיננסי חדש או מטבח חדש. זה מתאים למבנה האישיות שלי"

מה הדבר שմבדל את העסק שלך

עסקים דומים?

"אני מילאני מה שעת רואה זה מה שהוא מקבלת. זה אומר שאני שחקנית נשמה, אני נתנת את כליל ללקוחות ואני גם משקפת להם את האמת בצדיה הכי ישירה, גם אם היא לא תמיד נעימה."

מה את מציעה למי שורצ להיכנס לתוך אבל חוששת ממנו?

"אני חושבת שכלי דבר בחים מפheid עד שאחננו עשיים אותו. כך גם קרייפטו. אני למשל, לRICT למידה. היו לי הרבה אתגרים בחים. כמו כל אתגר אני צוריות להחליט אם זה עוזר אותנו או אם אנחנו מתקדמתם לדבר הבא. ברגע שיש לך תשובה למשהו, כמו שאני התאהבתי בתחום הקרייפטו והבלוקצ'יין, את מוצאת את הדרך לעبور את המஸול ולהמשיך קידימה".



מה למדת?

"זאת חשבון, משפטים ומנהל עסקים".

מה היה הצעד הראשון בקריירה

הગעת לתחום:

"חבה, קולגה שלי, התקשר להתייעץ איתי לגבי טויתה חוק הפיקוח על נווטן שירותים פיננסיים, זה חוק של כל מי שעושה פעולה מכירה או המרה של נכס פיננסי ומטבח קרייפטוגרפיה חוסה בוגדרת נכס פיננסי. זו רوتה הפעם הראשונה ששמעתי את המילה ביטקוין. ואני, כשאני שומעת מונח אני לא מכירה, אני חיבת ללמידה ולהבין את הנושא לעומק. זה היה בסוף שנת 2016. צלلت לעולם המופלא והמורתק הזה, שכל יום משתנה והתחאהתי. אני אוחבת דברים פלאיים, מעניינים, שrazier להפעיל את הראש עבורה."

"עלם הקרייפטו, הוא חדעני. בכל יום יש מושג פיננסי חדש או מטבח חדש. זה מתחאים למבנה האישיות שלי".

מחקרים מראים ש מרבית הנשים נרתעת מעסקים בפיננסים – גם בrama האישית וגם כמקצוע. את יכולת להבין למה? "בעולם שלי ישן נשים מופלאות אשר מנפצות בכל יום תקורת זוכות זו או אחרת. מנקודות המבט שלי, קשה לי לומר שנשים נרתעת מפיננסים, כי כל הסביבה שלי מרכיבת מונחות מקצוע מובילות ש晦נות בפיננסים. יש גם נשים שלא מבינות בפיננסים, אבל אני גם פוגשת המונחים מאוד מוכשרים, אנשי עסקים, שמתחללים לדבריהם על מספרים ועל מס הכנסה הם נרתעים מכך. אני שומעת שההבדל העיקרי בין גברים ונשים, הוא שנשים מודות בהה".

מה העצה הכי טובה שקיבלת לאורור הקריירה?

"העצה הכי טובה שקיבלת בקריירה הייתה מkolga של, בבה, שאמור לי שהגיע הזמן לשובו ממשרד משלי ולהפסיק לשבת באופן ספייס. בשלב הבא הוא ייעז לדרישות שותפות. מילאי אחריה העצה והיום אני שותפה ממשרד וב הבלץ ושוו' רואי חשבון".

מה העצה הכי גורעה שקיבלת?

"אני בן אדם, שמאמין ונוטה להתייעץ ולזהלי טרם נתקלתי באחת כזו. אני בת מזל, אני מוקפת ביועצים חכמים, אני מקצוע מובילים ובראשם אבי. בדרך כלל הם אומרים לי, 'טל תירגע ותת Nashmi, זה רק כסף'."

ספר על לקוחה אחת שהפכה ל"בן דרך" מושגועות בקריירה שלך –

"הלקוח שהפכ ל'בן דרך' עבורי היה לקוח שהאמין بي, לך סיכון, ובמקרים לכת למשרד מוכר ולהזאה החובן עם ניסיון ומנוניטין, נתן לי להה עבורי תיק מאד גדול למרות שהיא לא נסיכון ובתחלת דרכי המקצועית. עד היום הוא צוחק ומסביה, שההרعب בעיניים שלי, עשה בשבי לו את ההבדל וגרם לו להאמין, שאני עשו את העבודה הכי טובה עבורי".



כרטיס ביקר

שם: טל דננברג

מקצוע: רואת חשבון ועורכת

דין – מתמחה במיסוי

מטבעות קרייפטוגרפיים

העסק: דב הבלץ ושוו'

רואי חשבון

מקום מגוריים: קידימה צורן

#**לلمוד** "אם את רוצה להשקיע בקרייפטו. למשל, תלמידי לעומק, תקראי על המטבע ועל הביצועים שלו. אני ממליצה על שתי קבוצות פיסבוק, שאפשר לשאול בהן כל שאלה בנושא: 'ביטקוין ישראלי' 'ביטקוין הקיימת הישראלית'."

#**בטחון**. "אל תקנו מטבעות קרייפטוגרפיים מאנשים פרטיים. תקני רק במקום מכוח, כמו למשל Bit2C; BittsofGold . אל שטי פלטפורמות מסודרות ומFOX, שאפשר לרכוש בהן מטבעות קרייפטוגרפיים בלי חשש".

#**תיצורי הכנסה פסיבית**. "אנחנו לא יכולים להסתמך רק על הפנסיה שלנו וצריכה לדאוג שבעתיד יהיו לנו עוד מקורות הכנסה. החיים הם דינמיים ואנחנו לא יכולים לדעת מה יקרה בעתיד".



כרטיס ביקור

שם: מיטל אדרל

מקרה: רוח מתקנת פיננסית,
יעצת לעסקים משפחתיים ופרטנים
לקבלת החלטות פיננסיות

שם העסק: מיטל אדרל - חוכמת
ניהול הכספי lifestyle
Management

מקום מגורים: כפר ויתקין

#הכירו את רמת החיים
שלכן, "כדי שתוכל לנהל אותן
ובמקביל להגשים את החלומות
שלך. לפחות אחת לשנה בצעו
בדיקה מעמיקה של ההוצאות
החוודתיות שלך בפועל בהתאם
لتזדפיים הבנק והאשראי. התיחסו
גם להוצאות שלא מתרחשות כל
חודש כמו חופשות משפחתיות".

#בעלי עסק, משכו משכורת
קבועה. "איך על פי שהಹנסות
בעסק אין קבאות, כדי לנוהל
בחוכמה את העשור האיש שלבנו,
המודל העסקן צריך לכלול העברה
קבועה בכל חדש מהחשבון
העסקני לה הפטרי שכרכ משכורת
ואו דיבידנדה. אחת לחצי שנה, את
העודפים שייצבו בחשבון העסקן
אפשר להכונת ישירות לחיסכון או
כבודוס חד-פעמי לצריכה שוטפת".

#תקציב ניהול הכספי מתוכנן.
לדוגמא, בוצע בדיקה מה יהיה
מצבკן הכספי אם לאחד מבני
הוזג יקרה אירוע משנה חיים.
בדקו במסלול הפנסונית או
בעורת סוכן הביטוח מה הכספי
הצפויים במרקחה כזה וקבעו
החלטות מראש כיצד לנהלה
אם הוא אכן יתרחש".



צילום: מיקי פרות

והיא כמונה הצלחה באופן פנומני:
"קיים אני מלאה בעיקר בעלי עסקים משפחתיים, ומרבבת
הקלוחות שלי הם גברים המנהלים את העסק, כשהצדדים נשים
במודול המציג של 'אפשרות לאחרים לפעול עברוי'. כיוון
שהקלוחה היא גורמה לי להיות רגישה מאוד לצורך של נשים
להיות חלק מתקבלת החלטות לגבי הכספי שלנו - בקבלת
ההחלטה הפיננסית הקשורה לנויל חכם של העשור
המשפחתי והעברת עשר בין-דורית אני מבקשת שנייה בני
הוזג היו מעורבים".

מה היה הצעד הראשון בקריירה
הנוכחית, איך הגיעו לפיננסים?
לאחר ההתמכחות באחת מיפורמות רואי החשבון
הגדלות בישראל ניהולי פרויקטים של ייעוץ פיננסי-ESCO
לחברות וארגונים גדולים. בהתבסס על הניסיון והתובנות
שצברתי, החלטתי לפתוח עסק שמביא לקוחות של עסקים גדולים
לעסקים קטנים ובינוניים, וכך להגשים בעורת העסק את
אורח החיים הכללי האיש שHAM ורצים".

מה הדבר שبدل את העסק שלך?
עסקים דומים?
לכל אדם יש חלומות כלכליים. הדבר שמנוע ממרבבים
האנשים להגשים אותם אינו מחסום בידע. ידע יש בשפה, אבל
הוא לא מספיק. הדבר החסר באמת הוא יכולות לתכנון
בתמונה הרחבה והוותיקתית של החיים, בשלוב עם הכוונה
מקצועית כיצד להשתמש בידע לקבלת החלטות חכומות.

"חוכמת ניהול הכספי מוביילה להשגת מטרות החיים הכלכליות
והעסקיות שלך, כשהעסק משמש מנוגן הצמיחה של המשפחה.
המטרות מושגут באמצעות תכנון מקיף והכוונה אישית
בקבלת החלטות פיננסיות למשך זמן, כי ניהול כספי שMOVIL לצמיחה פיננסית
ההלווה נקיונית אלא אורח חיים שMOVIL לצמיחה פיננסית
מתמדדת. תכנון 360 המותאם אישית להשגת מטרות כלכליות
עד גיל 120, ניהול כספים שוטף ובפרישה, ניהול נכסים
פיננסיים, הגשת מטרות כלכליות משפחתיות, ניהול סיכון
פיננסיים והעברה בין-דורית - כל אלה נעשים עם התיחסות
גם להשפעות עסקיות, היבטי מיסוי, מימון ועוד".

רב חובל פיננסי

МИTEL אדרל מתמחסת
לחיזים ולעסקים כאלו ספינה
שהיא הרב חובל שלה.
היום כשהיא מנוטת את
הקלוחות שלה באוקיינוס
הפיננסי, היא מסבירה למה
חשיבות שנייה בני הזוג יאחזו
בגהה הספינה

מה למדת?

"אומרים עלי ביחס, שאני סטודנטית נצחים בניהול
සksi חכם. היום, 20 שנים לאחר לימודי כללה
באוניברסיטה, הסקרנות שלי בעולמות הכספי ורק גוללה כל המונן.
במקביל לעשייה, התמקמתי בתהומות רבים, כמו כללה ומנהל
עסקים, ראיית חשבון, תכנון פיננסי, השקעות נדל"ן, ייעוץ כלכלי
למשפחות ויעוץ עסקיESCO אסטרטגי ופיננסי, במקביל וכשטי כלים
רבים ליצירת שניי באמצעות אימון אישי - NLP".

איך את מנהלת את העסק שלך?

"בתחילת דרכי קיבלתי עצה זהב שאני מיימנת עד
בprt ספינה שאני רבי החובל שלו, ולהתנהל בהתאם. לפני
שאני יצאת להפלגה, אני בונה אסטרטגייה, למדות את המפה,
מחליטה על התמונה הרחבה כמה צדדים קידמה, ורק
או מגיעה לטקטייה, לביצוע. אני מקבלת החלטות מהר כדי
לא לחייך במקומם. אני כל הזמן מתקדמת, אחרת הגלים
יחלטו עברי וירחיקו אותו מהמטרה. אבל, כשאני רוצה לשנות
ההחלטה, אני עשו את התוצאה. לאחר שכוונתי את המפרשים אני
כדי להביא את התוצאה. לאחר שכוונתי את המפרשים אני
אפשרת לסייע את הזמן לקבל מהם כוח מקרים כדי להפיג
מהר יותר. ועוד דבר חשוב, להתייעץ. כמו כל רב חובל יש כדי
אני מזכיר מומחים בתחוםם שעוזרים לי לקבל החלטות
מתוך הבנה וניהול סיכונים מושכל".

ספר על ל��וחה שהפכה ל"אבן דרך" משמעותה בקריירה שלך.

"עבדתי עם ל��וחה מדרימה ובלתי נשכח. היא הגיעה
אלי לאחר שהתגרשה ורצה להתקין את החיים הכלכליים
החדשים שלה. עד הגירושים היא נמנעה מהעסק בסקס
לא היתה מעורבת כלל בפיננסים המשפחתיים. התרשםתי
מהיכולת שלה לבחור באומץ לצד הפחד מהלא נודע, הגדרנו
את המטרות, מיפויו את הנכסים שלה ובנוינו של המצויאות
למרות כל הקשיים היא בחרה לא להרים קוובן של הנכסים הפיננסיים שלה,
אל פועל באומץ להשגת המטרות שלה, להבין איך להתנהל
עם סקס בחכמה ואיך לנגן נכון את הנכסים הפיננסיים שלה".

רואות קדימה רואות רחוק

אילת נעים-לבנון ונעמה ארליך, סיון היללי נשות מקצוע מובילות מחברת קרדן נדל"ן, מדברות על התהדרשות עירונית, על פרויקטים בפריפריה ועל מה צריך לבדוק לפני שחוותמים עסקת נדל"ן

— סיגל כהן —

חד-פעמיות וטוענה רגשית. אנו רואים את הלוקה כשותחן לזרק ומולוים אותו עד לגע החתימה על החוזה ולאחר מכן, בתהילך הבניה והמסירה ולאחריה. אם קלוקה אין לך את המעתפת השירותית הזאת, ההוצאה לפועל של העסקה תהיה קשה יותר".

איפה הקושי המרכזי?

ארליך-כץ: "הסכמי מכירתם מסמכים מורכבים, שאיש או אשת מקצוע צריים לעבור עליהם. אם זה בוגר למועדוי התשלומים והמסירה או אפשרות לעירית שינויים בנכס, רישום הבית המשותף וכדומה. הלוקה או הלוקה חייבים להיות מעורבים אישית. הם צריים להבין את העסקה ומכאן המשמעות החשובה של חוות שנותן את כל ההסברים הנחוצים ומאפשר לקבל החלטות נכונות ו妥בות באופן עצמאי ומושכל".

היללי מוסיפה: "מבחן השקעה הפיננסית חשוב לא לפחות פופיק. תבדקו מהו ההון העצמי שלכם ותתאמו אותו למחריך הנכס המבוקש כדי תיתנו כלכלית בעתייה. יש עליית מחירים בעיקר בסביבה גוש דן, אז צאו וחפשו במקומות מרווחים יותר בדורות ובאזור הארץ. אני מאמינה שאפשר לknoot שם נכסים שניבו תשואות יפות. כמובן, שצורך להשיקע בבדיקה מוקדמת של איזור הרכישה. האם יש מקומות עבודה ואזרחי תעשייה, אולי עמד להיפתח באיזור מוסד אקדמי, מה מצב התchapורה. בקיצור, להיות עם יד על הדופק".

"הוכמה היא לאות את הפוטנציאלי של המקום ושל הנכס", מוסיפה ארליך-כץ. "למוד ולברר מה התוכניות העתידיות של המקומ. סביר להניח שעוד שער שכנות ביפוי ובוררים תל-אביב שהיום המוניטין שלהם מתגור יהפכו להרבה יותר אטרקטיביות. אנחנו כבר רואים את תחילת התהיליך הזה".

היללי: "אני חשבתי שנשכחות הרבה מילים בנושא, אבל בשורה התחתונה המדינה ערה למצב השוק, ככל שהמחירים עולים, היא הנהנית מהמשמעות שמשלמים וחשי הדירות".

נעים-לבנון: "בעצם המדינה היא המחוללת הראשית של העליה במוחרים", היא מבירה, "רוב הק רקעווות בארץ הן בעלותה והיא זאת שמשפיע על המוחרים שלנו, ברגע שנקבע מחיר קרקע גבוה במרכז של המדינה וזה משפייע על כל השוק ומקדם את עליית המוחרים".

לשמר על צבון הארץ

בשנים האחרונות חברות קרדן החלו להוביל פרויקטים של התהדרשות עירונית במרכז הארץ וגם בפריפריה. "התהדרשות עירונית לא רק תורמת לאורה. בשנה האחרונות ראיינו באופן מצמרר התמותות של מבנה בגיןה בחולון, אנחנו יודעים שיש בעיה של בטיחות שלא מלבנים. פרויקטים מהסוג הזה נודנמנת לטפל בסוגיה הזאת", מוסיפה נעים-לבנון, "מעבר לזה, יש כאן גם צדדיות שמאפשר לערים ותיקות להציג פניהן. סיבה שלא".

מה העצה הכי טובה שאתה יכולות לתת למי

ארליך-כץ: "כיוצת משפטית אני יכולה לומר שבענייני כל עסקת נדל"ן מוצלחת מתחילה בבחירה של ייעוד ומטרת הנכס הנרכש, אפשרות לשימוש ולהושאה מהנכס וכפוף לכך מכך למיזית הסיכון והחשיפה הכלכליים ברכישה ונגמרת בבחירה ובolio של אישי מקצוע/amministratore. כמובן שיש חשיבות מיוחדת לילוי המשפטים בדירות והכספים. אבל עדין אחז הנשים בתפקידים הנדרשו והכספים. אבל העניין הוא נזוק. יש עניים כמו עני ה暗暗ה שבחם רואים נוכחות נשית גדולה יותר. השאלה: תחום הנדל"ן מגע לכותרות בערך על רקע העלייה המתורפת של מהירי הנכסים בישראל והסתכו להולך וגובר של הציבור מה דעתך בעניין?"

חומר הנדל"ן בישראל לא יורדת מסדר היום הציבורי. מחيري הדירות נוסקים, המשכנתאות מתיקירות והשאלה מהתי ואם כדי ל��נות נכס תמיד ווחשת באוויה. כינסנו לשיחה את סיון

היללי, סמנכ'לית שיווק, אילת נעים-לבנון, סמנכ'לית כספים והיועצת המשפטי, נעמה ארליך כץ - שלושתן חברות קרדן נדל"ן כדי לשמע על חוותה כהן נכסים שעובdot בערך גברי יחסית, ודען על מצב השוק בארץ. היללי פותחת את השיחה בהצהרה מפתיעה בנוגע לדימוי הגברי של הענף. "כמי שעובדת בתחום לא מעת שנים, תמיד שמחתי לאות שיש במלחמות מסבי המן שנים.

למשל, במלחמות של ייעוץ משפטי או בתחום השיווק, בתחום התכנון אפשר לאות אפללו זומיננטיות של נכסים לדוגמה בתחום של אדריכלים, שפעם הריה נחשב למקצוע גברי במובאה, וכמובן בתחום עיצוב הפנים. אני מודה שאין מספיק מנכ'ליות של חברות נדל"ן ואין מספיק נשים שמשובילות פרויקטים זמינים על בנייה ומקווה מאוד שנראה שינוי גם בתחום האלה בשנים הקרובות. אין סיבה שלא".

לדברי נעים-לבנון: "אפשר לראות שמספר הנשים בענף על שנים האחרונות. בתחום כאטש כספים אני נוכחתי ללא מעט פורומים מקצועיים, אני רואה לא מעט נשים פעילות, זהה נזהה בסקטטור הנדל"ן בכלל ובסקטור הבנייה בפרט אפשר לדאות עליה במספר הנשים בשוק ובמחלקה המשפטית יש נשים בתפקידים הנדרשו והכספים. אבל עדין אחז הנשים בתפקידים בכירים הוא נזוק. יש עניים כמו עני ה暗暗ה שבחם רואים נוכחות נשית גדולה יותר. השאלה: תחום הנדל"ן מגע לכותרות בערך על רקע העלייה המתורפת של מהירי הנכסים בישראל והסתכו להולך וגובר של הציבור מה דעתך בעניין?"



נעים-לבנון. "מספר הנשים בענף עלתה בשנים האחרונות"



היללי. "חשוב לא לקפוץ מעל לפופיק"



ארליך. "הוכמה היא לראות את הפוטנציאל של המקום ושל הנכס"

יש לך אלטראנשיבת

אלטראנשיבת

חברת טרייא לא משוקת רק לנשים ועדין כחמישים אוחז מהמתעניינים המבוקשים להשקיע בחברה הון נשים. יפעת כהן, האחראית מטעם טרייא על הקשר של החברה עם הסוכנים הפיננסים העצמאיים באנט, מסבירה למה חשוב לגוון את סל ההשקעות באמצעות השקעות P2P

סיגל כהן

אילם מיה
אתה ענו



יפעת כהן, שקיות ונגישות מקסימלית ללקוחה

איזה טיפ את יכולת לתת לנשים ש्रוצות להתנהל טוב יותר כלכלית?

"מצטיידו בביטחון עצמי ותסמכו על עצמכם, תתחילה לבדוק אלטרנטיבות, אל תהשסו להתנסות ואל תהססו להשקיע בפלטפורמות P2P. אנשים נוטים להשקיע בשוק ההון או בנדל'ן ופחות חשופים לאפשרויות השקעה Cáel. והכי חשוב. זה עוד אפיק השקעה שהוא לא בורא ויכול ללוון את תיק ההשקעות ולתת לו איזה מנדר של יציבות.

"באופן כללי אני מאמינה שלעכמאות כלכלית יש חשיבות עליהנו בין אם זה נשים ובין אם גברים החל משלב מאדן צער ועד לגילים מתקדמים בכל היבט. אני פונה לנשים ואומרת, תנHALO את חשבון הבנק שלנו, תבינו את תלושי השכר שלך ותדאגו לכיספי הפנסיה".

"קחו יהומה, תהיו פרואקטיביות ותנהלו את הכסף שלך".

מקצועיות א-מגדרית

על אף האופטימיות, שכן שואבת ממספר המשקיעות בטרייא, היא מגלה פסימיות לגבי הנוכחות של נשים בחברות הפיננסיות. "אוהבים לדבר על שנייני מגדרי בתעסוקה בפיננסים, אני פחות רוחה את זה בשטח כמעט תשעים אחוז מהאנשים שאנו עובדת אתם הם גברים. השקעות ועלותם פיננסיים באופן מובנה זה עולם של גברים, אבל, ניכר שיש שינוי במגמה ויתר נשים נמצאות בעמדות מפתח יותר מבינות כללה ומוספרים".

את מרגישה שכajshe את צרכיה להקפיד יותר על

שמירת הסמכות המקצועית שלך?

"בכל מה שקשרו לסמכות מקצועית, אני לא נתקלת בשום בעיה. כשגברים קולטים שהם מדברים עם אדם מקצועי ולא משנה אם מדובר בגבר או באישה, הם מתייחסים בכבוד. אני גם מוכחה להיות כנה ולומר שאף פעם לא הרגשתי נחיתות בכלל המגדר שלי בשום תפקיד שהועסקתי בו".

שנתיים האחרונות השקעות P2P הרכבו לאחד הטורנדים הכי חמים בעולם הפיננסי. **ב** השקעות P2P הן מערכת, במסגרתה נשים פרטיים משקיעים בהלוואות לאנשים אחרים. המלולה הוא למעשה עסק משקיע שנגהנה משיעורי ריבית משתלים, מכיוון שנחסך ממנו התווך של הבנק. אפקט השקעה זה הוא צינור אשראי להלוואות ביפוי רחב, שנודע לצמצם את סיכון ההפסד בהשקעה (הלוואה) בודדת.

אם הטורנד הזה מצילח לשוחף אחריו גם משקיעות? נתונים חדשים של חברת טרייא, הנחשבת לאחת החברות הישראלית המובילות, מגלים שהן בהחלט לא נשארות מאחווה. פילוח של פניות מצד לקוחות מגלה שיש כמעט שוויון בין הנשים והגברים המתעניינים בפתרונות תיק השקעות בחברה. "אנחנו תמיד שמחים לԶאות נשים לקוחות שלנו", מבהירה יפעת כהן, המפרקת על הסוכנים הפיננסים בטרייא, "אבל חלק מהמודיניות של

החברה אנחנו לא פונים ללקוח על פי המגדר שלו". טרייא לא פונה ללקוחותיה בהתאם למגדר, אבל היא מקופה לאם את ערך השוויון, לדאייה מבנה הנהלה בישראל שמתהדר ברובו של נשים. זה חלק מסולם הערכות של חברת הפיננס הבינלאומית, שהותקמה בשנת 2014 במטרה להציג מודל אחר למערכת הבנקאית המסורתית, ולתרום לתחום בין מוציאי החיסכון וההשקעה השונים. כדי לעשות זאת, פיתחה החברה פלטפורמה חדשה למשקיעות והלוואות המאפשרות להשקיע גם בסכומים נמוכים יחסית בעורכת כמה צעדים פשוטים. כל מה שצריך לעשות הוא למלא באtor כמה פרטיים אישיים, לענות על כמה שאלות הקשורות להעדפות הנוגעות לאופי ההשקעה זהה הכל. הכסף מועבר לחשבון נאמנות וממנו מנוטב להשקעות על פי פורטל השקעה שבכח. בהמשך, בכל חדש הלקוח מקבלת למייל דוח מפורט ובהיר הנוגע להשקעתה כדי שתוכל לעקוב אחרי כספה.

תהליך פשוט ומהיר
המערך השירוטי הדיגיטלי של טרייא תוכנן מלכתחילה כדי לאפשר השקיפות ונגישות מקסימליים.

אילו פידבקים קיבלו נסעה עד כה בנוגע לשימוש

במערכת שלך?

כהן: "הרבבה מאוד ללקוחות סייפו לנו שהם היו מופתעים מעד כמו שהתהליך היה פשוט ומהיר, אבל מעבר להאה אנחנו עצמנו זיהינו שלא מעט מההשקעות חזירות והגדילו את השקעה שלנו אחרי תקופה מסוימת, וכך מבחןנו זאת בעצם האינדייקציה היכי טובות שהשירות שלנו מוצלח".

איך לעזאזל הנו עושות את זה? ריותך מזה... למה?..



יפאת גילינסקי, "מתוך תקופת משבורים ההזדמנויות פשוט הופיעה"

אלה
בן

ומה הטריגר שגורם לך ל��רות פתאום?
"מתוך תקופה של משבירות, ההזדמנויות פשוט הופיעו הופיעה", מסכמת גילינסקי. "מתוך האנגרי היירדוטוי ש'פואה', כמו כל ענף ההפקות, חוותה בקורונה. הרעיון להקים עסק חדש לצד זה הקים התבשל על אש נסוכה שנים רבות אבל המימוש היה מהיר. ראייתי חלל באקרה. התאהבתי. חתמתי. שיפצת. פתחתי. וכך, בתוך חדש קמה ישות חדשה, מוגנתת ושוקקת חיים, בית NIA+ ביפו, שהוא בית מארח לתנועות הגוף, הנפש. התוועה והרוח. הוא משמש הן סטודיו ל'אנרים' שונים של מחול והן בית תרבות שבו מהתארחים אמנים

וגם חזרתי לדרכו באופן קבוע, שזה מתנה ענקית".
"אצל זו מעין המשך טבעי ל'קיט של לי', אמרת יפאת גילינסקי, בעליים ומנכ"ל פאה הפקות, מורה מוסמכת זה שמונה שנים לשיטת התנועה NIA+, ובשנתים האחרונות גם מנהלת את בית NIA+ שהקיםה. "אני בת אדם יוצרת, חושבת, מתפתחת במאהoti. מעניינים אותי כל כך הרבה תחומי עניין, והמושכיה למולך הזה נבעה הן מהמעין שבבבuto בתוכי תמיד למשוך את הסקרנות הזה והן מרצון למשוך את הרקענית היוצרת שבי לצד המנהלת, אשת העסקים".

פתאום כמה אשה בבודק ומחליטה שלא מספיק לה משרה מלאה נוספת על ניהול זוגיות ומשפחה, והוא מקיים עוד עסק עצמאי ותובעני, שעליו חלמה שנים. אז שאלנו את יפאת גילינסקי ומיכל פז, על מה לעזאזל הן חשבו...

— דפנה שפיגלמן דמビינסקי —

בעדן הנוכחי, שבו הפרדה בין בעודה לחיים פרטיים מיטשטשת והטכנולוגיה מנήסה את העסוק והבוס הביתה, השמירה על המרחב האישי, המשפחתי ושות הפנאי היפה כמעט בלתי אפשרית. אבל בעוד מרביתנו מושתדלת להציג גבולה ולשמור לעצמנו שעות ביום שיאפשרו לנו למסח את עצמנו ולהזכיר את משפחתנו, יש נשים שהחליטו שאם יש לנו שעתיים פנויות - למה לא לנצל אותן להקמת עסק, שידורש גם הוא שעות בעובה ביום, וכל זאת במקביל לשאר עיסוקיהן.

מה גורם לאדם ליקום يوم אחד ולהשוו: "אם... משפחה, בית, ילדים, קריירה מצילה ותובעניות זה נחמד אבל ממש לא מספיק, למה שלא אפתח עסק נוסף, עצמאי, ואג'נגל בין שלוש משרות מלאות ביום אחד?

"ת'אמת, עכשו שאת שואלת... אני פתאום אומרת מה החשתי לעצמי?", צוחקת מיכל פז, מנהלת פרטום בבית השיעור כבר 14 שנים, ובשנה האחרון גם יזמי ומנהלת של מותג "פרשה", שהוא חנות אונליין של תכשיטים ופריטים לעיצוב הבית מעולם התיכון של סוסים. "בתפיסה העצמית שלי אני עובדת תשע עד חמיש, כמו בשיר של דולי פרטון. בעלי עצמאי ויזם ואני שכירה במאותי, גורם מאון ושפי בבית. אבל, במהלך השיטוטים של צרכנית אוביسبיבית של טרנדים ותכנים לעיצוב בית, אופנה וכו' הבחנתי שהעולם הכל כך אהוב עלי מילודת - רכיבה וסוסים לא נמצא שם. הייתה לי תחת חווה שנשמה, חייה וחלמה סוסים - באופן מקרים, שככל שהרוחות, ועל בסיס יומיומי. וכשהבנתי שאין מותג שמשלב ומתorges את העולם הזה לפרטים קסומים, התשקה השתלטה עלי של תכשיטים ופריטים לבית

שם: יפאת גילינסקי
רקע: בת 53, תואר שני בתקשורת, נשואה לrome, אמא לMEDIA, יותם ואמה

עיסוק 1: בעליים ומנכ"ל פאה הפקות
עיסוק 2: בעליים, מנהלת ומורה בבית+NIA ביפו

שם: מיכל פז
רקע: בת 43, BA בתקשורת וניהול, נשואה לאיטי, אמא לאלן ורוותם

עיסוק 1: מנהלת פרטום בבית השיקעות
עיסוק 2: בעליים ומעצבת מותג "פרשה", חנות אונליין של תכשיטים ופריטים לבית

הרגלים על הקירען. צריך ואפשר להיות יצירתיים באופן שמשלב גם גומ. הרבה פעמים העוד משווה זהה יכול להיות חלקן, יכול להיות בשותפות, יכול להתחל בקטן ולהתפתח למשהו גדול שם בסופו של דבר יביא פרנסה. שנאחוים בהפרנסה זה חשוב מתרחקים מהמשמעות העצמי ואתגר השינוי ונמנעים מגעה במוכר והונח. אין לזל בפרנסה חילול, אבל היא אינה חזות הכל ודוחקן כסקרים בווקר עם שיר בלב זה יכול בסופו של דבר להביא פרנסה טובה יותר בטוחה הארון".

האם יש דרך להימנע מהתהליך הזה ופשטות לבחר נכוון בתחלת הדרך?

"המשפט הזה שיר לפעם. העולם שלנו מעתנה וידני וממה שהיא רלוונטי לפני שנה כבר לא רלוונטי היום. גם אנחנו מעתנים במשך השנים ומה שהיא נכוון לנו לפני כמה שנים כבר פחותה רלוונטי עברונו היום. הנטיות המקצועיות, הרצאים, הרצונות, היכלות - הם כולם דינמיים ואנו נוראים מודיע כמה שנים לשאול את עצמנו מה השנה. אדם משנה בין מה שבע קריירות בחים המקצועים שלו. להיאחז בינה שבחורת בתחלת הדרך מוביל לסתוגניה, שהיא בעצם הילכה אחרת, ובסוף של דבר לחווית מסקל מתמישך. שם המשך הוא להיות גמיש, סקרן ופתוח למידה".

מה עצרך למי שחולמת על עסק משלה ולא מעודה להגשים את החלום?

"לפעמים>Dוחקן לחשב בקבוקיות קטנות יכול לבסוף לגורם זהה לקלות. הרבה פעמים אנחנו חושבים בגודל זהה מפחיד ומאיים. כדי לחשב במונחים של תוכנית ל佗וח קצר ותוכנית ל佗וח ארוך, לפרק את החלום למרכיבים, וכך, בכל פעם שמשיגים עוד צעד - זה מוחק, מעטים ונוטן תחושה שקרובים למטרה. ואם בדרך משווה לא צלח, זה לא נראה כי זו מהמורה קטנה ולא כישלון גדול".

האם זו תופעה נשית?

"אני חשבתי שלנשים לעיתים יש מה שנקרא קריירה הפוכה - שהן משתחררות מהילדים, המשכנתה, תපועל היומיום - הן עושות ושותלות עצמן איפה התשובה...לעתים משבר גיל ה-40, אני חשבתי שהיום זה יותר משבר גיל ה-50, או יותר נכוון לומר, 'הડמדנויות אמצע החיים'".



בתיה גל. שבע קריירות בחים מקצועים

של משפחה-פאזה וביתג'ניאן+ הוא מושלט שווה צלעות. אני נוכחת ופעילה באופן שאין ליILD מועדף. תשומת הלב שלי יותר מבוקרות ומודיקות ושי בי הדיה גדלה לכל מה שמתחלל ותודה למסע הבוגדים", היא אומרת ביחס.

"המחיר שאני משלמת הוא האחוריות שאני חשה", מודה פז. "מעולם לא מכחטי מוחר שלוי, אלה עיצובים שלוי ויצירה שלוי, ואנשים שאני מכירה או אנשים זרים לי רוחים ממשו שאני יצרתי. יש ימים שאני סופר-בטוחה בעצמי וمبינה שזה מושלם, ויש ימים שאני שואלת את עצמי 'באמת אוהבים את זה?'. זה כמובן גול וזמן משפחה אבל יש רוחה אדריה אני מרגישה בת-מלח שבעל נתן לי את הדיחפה והאמון לאטא להרפקתה לא מובנת מלאיה, לעסוק בתחום שהוא בדמיי וכן, גם להתפרקן לצד המשרה שלי. זו הרגשה של משמעות והגשתה עצמית, שהן ערכים מאוד חזקים שאני ממשת".

איך מקבלים ומכלים בעבודה "הראשונה" שלך את העבודה שלך חוות? שיש עוד עסק שגורל את זמןך ותשומת לך?

"המקום שבו אני עובדת 14 שנים מכיר את היכולות המקצועיות שלי ואת המסייעות לארגון, כשפניתי ושיתפתי על הכוונה להקים את 'פרסה' היה פרגן מדינים, ובידי עבר הכתבי לעבודת יצירתיות ומוסהה עד יותה אני חשבתי שאנו חיים בעבר שמאפשר איזון בין בית לעבודה, הגשמה עצמית ומולטי-טאסקינג. ארגון שנותן לעובד חוכש להגשים את עצמו הוא מקום שההיררכיות אליו היא עצומה והוא מקבל בחזרה הרבה יותר".

"זה חייב תהילך הבשלה הדדי עם שותפי, עם עובדי, עם עצמי", מספרת גלינסקי. "רך ברגע שאני הייתה בשלה לאחר את שני עסקי, משושי לבי, באופן מלא, נטו רשות אשם - השולם תהילך של קבלת שלמה של הבית החדש שלי בתוך פאה", והוא מוסיפה בחיקוק: "יש לי שני עסקים. שני בתים. בily גאנגע, רך אהבה".

למה א-נשים רוצchs לעמיס על עצם עוד עבודה?

"יש גנון סיבות לג'נגל תעסוקתי. אדם קם בבורק ורוצה להריאש תשובה, התרגשות וprofirs בבען. דוחקן דרכ היבטים תעסוקתיים זהה הרבה יותר לגיטימי ושיט משינוי במישור האישי. אנחנו רוצחים להרגיש משמעות, רצונות להרגיש יצירתיות, דלווניות, יצירתיות, עצמאיות - שותות!".

השלם רב מסך חלקיו

בתיה גל, פסיכולוגית תעסוקתית מומחית בתחום של הערכה, אבחון וניהול קריירה, יועצת בכירה ומובילת בתחום הערצת בכיריהם בחברת AKT, מסבירה מאיפה נובע הצורך ואיך מתמודדים עם ג'נגל תעסוקתי.

מה המחר שמשלמת המג'נגלת?

"כל דבר יש מחירים ורווחים, ובסוף של דבר צריך להסתכל על התמונה המלאה. לג'נגל יש מחירים כי אנחנו מושכים עוד משווה ולא מותרים על דברים אחרים. החוכמה היא לדעת להכניס משווה לסדר היום ולהוציא משווה אחרה, כל הזמן מלווה אוטנו התחושה שמה שעאננו עושים לא מספיק, שהיום שلنנו הוא סיר לחץ תמיד, שעאננו לא נהנים עד הסוף ממש דבר כי אנחנו חושבים כל הזמן על מה שלא הספקנו".

מה את מציעה למי שmag'nu לשלב שבו היא חושקת בימוש עצמי אבל הפרנסה בכל זאת הכרחית?

"אני מציעה לא ליותר על החלום, ועם זאת להשאיר את



מיכל פז. "בתיפוי העצמית שלי אני עובדת תשע עד חמץ"

ויצרים, הופעות וסדנאות בתחוםים שונים".

אוקי. ההחלטה מתקבלת, מה הלאה? איך בנית את התוכנית העסקית, מאייפה גייסטה כספץ?

"כשיצאתי לדרכ לווייטי מהבנק 120,000 שקל לטבות שיפוץ המבנה בלבד", מסבירה גלינסקי, "וهرעון היה להביא את המקיים במידי לנקודות איזון. לימודתי המון שיעורים, צרכתי מעט כוח חיזוני ובכך זימתי עוד אירודעים בתוך המקום, סדנאות ומפגשי תוכן, שהשלימו את ההכנות וכיסו את ההוצאות".

"באופן כמעט פרודוקסלי ואני שהסטודיו היה סגור חמישה חודשים בתקופה הסגר על מתחמי כשר - הצלחתי לשמר את גובה ההכנסות מאינספור סדנאות ושיעורים שנערכו בתבטים ובטבע. הקהילה הרוקדת שלי רק גדלה בתקופת ההז". "אני חשבתי שכשמדובר בעסק שמנע מתשוקה, וכיי שאנגללה מركל אמרה 'נקודות התחליה לכל היישג יוזא דופן היא התשובה'", אומרת פז, "התהילך נאבי משווה, וללא לתמגש העסק, הערכים מתחדים וכן התנהלות. אז נכון עם תשובה לא משלימים לפסלים או קונים במקולת אבל בהתחלה הגדרנו עוגנים להשקעה - הקמתה אורה, אפליקציות ניהול בסוגם דיבטלים, פיתוח וייצור התחלתי, אפליקציות ניהול בסוגם שהחלנו שבבאי מהבית. היום, כשהתוקן של העסק מבוסס יותר ואני יודעתஆיזה ערוץ לפתח, איזו קטגוריה לקלם וכבר מיפוינו את האופק של ח'ול, הנהיגי הכספי הוא יותר מהוזק: כמו צריך להשיקע במידיה ובמלאי כדי ליצר הכנסה מסוימת וכו'".

מלבד השקעה הכלכלית, מה המחר שאותן משלמות ומה הרוח?

"אני רואה רק רוחות", אומרת גלינסקי. "רוחים של הויה נוכחת ומוספקת לפני הכל, של ידיעה פנימית שהמשולש

INSPIRED
BY ARCHITECTURE



OCEAN STAR 200C

MIDO®
SWISS WATCHES SINCE 1918



PLANET

HOUSE OF BRANDS

[f o www.planetime.co.il](http://www.planetime.co.il)