

# משכנתה יעילה

רימון חייט



# משכנתה יעילה

רימון חייט

עריכה: אביב גבע

עריכה לשונית: מיכל שרון

עורכת אחראית: דנת נוי־מרקוס

אין לשכפל, להעתיק, לצלם, להקליט, לתרגם, לאחסן במאגר מידע, לשדר או לקלוט בכל דרך או בכל אמצעי אלקטרוני, אופטי או מכני או אחר חלק כלשהו מן החומר שבספר זה. שימוש מסחרי מכל סוג שהוא בחומר הכלול בספר זה אסור בהחלט, אלא ברשות מפורשת בכתב מהמו"ל.

מהדורה מודפסת: מדיה 10

עיצוב: אסתי ניסן

הפקה דיגיטלית: [איפאבליש](#)

לשרית אשתי האהובה ומגדלור חיי

# תוכן עניינים

מבוא

על המחבר

חלק א'

לפני תחילת חיפוש הדירה

עקרונות יסוד

מהו המחיר האמיתי של הדירה שלכם?

מהו תקציב רכישת הדירה שלכם?

חלק ב'

חיפוש הדירה

שיקולים שכדאי להביא בחשבון בעת חיפוש הדירה

רכישת דירה מקבלן

ממי כדאי לקבל עצות

חלק ג'

מימון רכישת הדירה — המשכנתה

ידע הוא כוח

צמודה או לא צמודה, זו השאלה

הלוואה בריבית קבועה לעומת הלוואה בריבית משתנה

כיצד הכול מתחבר?

שיטת החזר - שפיצר לעומת קרן שווה

תעודת זכאות

משא ומתן מול הבנק על תנאי המשכנתה שלכם

המלצותיי לגבי מסלולי משכנתה

מגבלות בנק ישראל על תמהילי משכנתה

לוחות זמנים לקבלת משכנתה

מחזור משכנתה

ביטוחים

פירעון מוקדם של משכנתה

משכנתאות מיוחדות

לסיום

נספח א' — רשימת אתרי האינטרנט למשכנתאות של הבנקים  
נספח ב' — טבלת השוואה בין משכנתאות לצורך משא ומתן עם הבנקים

נספח ג' — קישורים שימושיים

נספח ד' — אתרים לחיפוש דירות באינטרנט

נספח ה' — תהליך לקיחת המשכנתה בבנק

נספח ו' — עוגני קביעת ריבית למשכנתה

נספח ז' — תקציר מנהלים עבור פקיד בנק

תודות

יצירת קשר

## מבוא

נפסח על הלבטים שבמכירת דירה וסיגול דירה חדשה: הריצות ממוסד למוסד וחזימום ספסלים במסדרונות; החתימות על ניירות איך-קץ הכתובים בסגנון חרטומים של עורכי דין; ההתחייבות על משכנתאות בריבית, המטילות חורים גדולים בתשלומי המשכורת — לחודשים ולשנים; ועצם האנדרלמוסיה שבהעתקה מדירה לדירה.

### "גינת חיה", אברהם רגלסון.

המילה "משכנתא" היא מילה עתיקה ומקורה בארמית. "והרי משכנתא בלא נכייטא, דבדיניהם מוציאין מלוה למלוה, ובדינינו אין מחזירין ממלוה ללוה!" (תלמוד בבלי, מסכת בבא מציעא, דף ס"ב, עמוד א'ב'). האקדמיה ללשון העברית החליטה כי מילים ארמיות ממין נקבה המסתיימות באל"ף, ייכתבו עם ה"א בסופן, לפיכך בימינו — "משכנתה".

באנגלית הופיעה לראשונה המילה "משכנתה" בשנת 1190, כאשר מערכת המשפט כללה הגנה על מלווה באמצעות שיעבוד בטוחה. המילה האנגלית Mortgage מורכבת משתי מילים:

Mort — בצרפתית מוות.

Gage — באנגלית עתיקה התחייבות.

הכוונה הייתה, ככל הנראה, להתחייבות אשר מסתיימת בפירעון או במות הנכס של הלווה (בשפתנו, הנכס הממושכן).

משכנתה של 630,000 שקלים (משכנתה ממוצעת ב-2016) ל-20 שנה בריבית של 6% תגרום להחזר כולל של 1,031,661 שקלים. סך תשלומי הריבית הם 431,661 שקלים. כלומר, מי שאין לו כסף לדירה, יקנה בפועל כמעט שתי דירות: אחת לו ואחת לבנק.

מטרת ספר זה היא להגדיל את הידע של הלווים לגבי האפשרויות השונות הקשורות למשכנתה, כדי שיוכלו להקטין למינימום את תשלומי המשכנתה שלהם וכך להקטין את המתח ואת הלחץ שגורם תהליך לקיחת המשכנתה.

רבים חושבים שרכישת דירה היא העסקה הגדולה ביותר שעושה אדם בחייו. כפי שהראינו בפסקה הקודמת, המשכנתה היא בעצם עסקה גדולה בהרבה. אף על פי שהמשכנתה נלקחת על סכום קטן מעלות הדירה, סך ההחזרים שלה עולה לעתים בהרבה על מחיר הדירה.

עסקת משכנתה תשפיע על רמת החיים של המשפחה במשך השנים החשובות ביותר: שנות ההתפתחות המשפחתית וגידול הילדים. שנים אלו מאופיינות גם כך בלחץ של החיים

המודרניים, ולחץ כלכלי נוסף יכול להיות הרסני גם אם לא מגיעים לרע מכול מבחינה כלכלית — אי יכולת לפרוע את המשכנתה ופינוי כפוי מהבית. במוצע, כשליש מהזוגות המתחתנים בישראל, יתגרשו. במגזר היהודי-חילוני, האחוזים גבוהים בהרבה. מחקרים רבים הראו שלחצים כלכליים הם זרז משמעותי להריסת המשפחה. כך, שמשכנתה לא טובה יכולה לגרום לא רק למכירה כפויה של הבית אלא ממש לפירוק המשפחה. אני מקווה בכל לבי שקריאת ספר זה תסייע לכם להגיע למשכנתה יעילה ביותר, כלומר, משכנתה שכל שקל שישולם כדי לפרוע אותה, באמת יקטין את חובכם ולא ילך רק לתשלומי ריביות, הצמדות ועמלות, אשר ישמרו אתכם כבעלי חוב לבנק. ישנן דוגמאות רבות של אנשים אשר שילמו את המשכנתה שלהם במשך שנים ולהפתעתם יתרת החוב שלהם לבנק רק גדלה. נשמע מפתיע? ברוב המשכנתאות הנמכרות בארץ זהו המצב.

אתחיל בסיפור אישי: לפני מספר שנים פגשתי את זו אשר לימים תהפוך לאשתי. באחת הפעמים היא ביקשה ממני להתלוות אליה לבנק לשיחה עם יועצת ההשקעות (היה לה חיסכון צנוע). ישבתי בפגישה, דיברתי מעט ושאלתי כמה שאלות. בתום הפגישה יצאנו מהבנק כשאשתי לעתיד נרעשת מאוד. מסתבר שפגישה זו הייתה שונה מכל פגישה אחרת עם יועצת ההשקעות הזו, שאותה הכירה במשך שנים. אני כמעט לא דיברתי, אך מעט ההערות והשאלות שלי הבהירו ליועצת ההשקעות שיושב מולה אדם שמטיל ספק בדבריה ובודק אותם, וכתוצאה מכך הרגישה צורך לנמק את החלטותיה, והפגישה הפכה למקצועית הרבה יותר לעומת הפגישות הקודמות שהיו לאשתי עם אותה יועצת.

אני מקווה שלאחר שתקראו את הספר הזה, תהיו בעלי ידע נרחב בנושא המשכנתאות. פקידי הבנק ישימו לב שמולם נמצא לקוח המבין דבר או שניים, וכך, באופן מידי, יציעו לכם הצעה משופרת, ואף אותה תוכלו לשפר באופן משמעותי - אם תנהגו על פי הספר הזה.

חשבו על החברות הסלולריות וחברות הכבלים. ודאי שמעתם סיפורים מחברים אשר סיפרו לכם כיצד לא הבינו סעיף כזה או אחר בחוזה ועקב כך שילמו הרבה יותר משחשבו שישלמו. כעת חשבו על הסכומים ומשך הזמן הקשורים למשכנתה (כאמור, על משכנתה של 600,000 שקלים אפשר בקלות לשלם מעל מיליון שקלים במשך 20 שנה). תת סעיף אחד קטן המציין, לצורך המחשה, הצמדה ל"עוגן גיוס האג"ח" או משפט סתום מסוג אחר, עלול לעלות לכם עשרות ואף מאות אלפי שקלים. כולי תקווה שניסיוני יחסוך לכם כסף רב ויביא לכם תועלת,

רימון.

---

<sup>1</sup> אברהם רגלסון (1896-1981) — סופר, משורר ומתרגם. כתב בעברית, אנגלית ויידיש. נולד ברוסיה ועלה לארץ ב-1949. חתן פרס ברנר ופרס ביאליק לספרות.



## על המחבר

רימון חייט, בעל תואר ראשון בכלכלה ומנהל עסקים ותואר שני במנהל עסקים מהמכללה למנהל. לפני כעשרים שנה עזבתי את הקיבוץ בו גדלתי ועברתי למרכז הארץ. הבנתי מהר מאוד שעליי לייצר עבור עצמי את הקביים הכלכליים שלי. הבנתי כי עזרה מהוריי, שנשארו בקיבוץ, אוכל לקבל בעיקר במילים טובות אך לא באמצעים כספיים. בפעם הראשונה שנפתחה לי קרן השתלמות, קניתי דירה, ומאז לא הפסקתי. מזה כ-15 שנה אני משקיע בנדל"ן. במהלך השנים רכשתי שבע דירות (חלקן נמכרו בינתיים), וכיום יש בבעלותי ארבע דירות להשקעה המניבות יחדיו שכר דירה של 9,000 שקלים בחודש.

כמי שלקח כמה משכנתאות בבנקים שונים, אני מכיר היטב את החששות שמלוות לקיחת הלוואה בסכום גדול כל כך ולפרק זמן ארוך כל כך. אני מכיר היטב את תהליך לקיחת המשכנתה, על כל חלקיו והגורמים השונים המעורבים בו גם מזווית הראייה הבנקאית. עשר שנות עבודה במערכת הבנקאית סיפקו לי הבנה על האופן שבו "חושב" הבנק. את ההבנה הזו ניצלתי בעת שלקחתי משכנתאות עבור עצמי, וכעת אני נכון לחלוק את התובנות האלו עמכם. אני שמח על מאות המשפחות להן סייעתי בקבלת משכנתה ובקבלת החלטות כלכליות טובות יותר בשנים האחרונות. השליחות שלי היא להמשיך ולהפיץ ידע לציבור במרב האמצעים שברשותי: אם באמצעות הרצאות בתשלום וסרטוני חינוך ביוטיוב או במכירת ספר זה, וכמובן באמצעות פגישה אישית.

**חלק א'**  
**לפני תחילת חיפוש הדירה**

## עקרונות יסוד

רווחתכם ועתידכם אינם חשובים לאף אחד מנותני השירותים בתחום המשכנתאות. בניגוד לעסקים אחרים, אשר שואפים לכך שתהיו לקוחות חוזרים, כל נותני השירות בתחום המשכנתאות מבינים שזו עסקה של פעם בחיים, ולכן כדאי להם להרוויח את המקסימום בעסקה הנוכחית מולכם. כולם מבינים שמקסימום רווח לבנק או לחברת הביטוח משמעותו שבעשרים השנים הקרובות תעבדו קשה יותר ותבלו פחות.

הבנק וחברת הביטוח הן חברות מסחריות בשוק תחרותי. כך, בניגוד לתחומים אחרים של המערכת הבנקאית, בשוק המשכנתאות ישנה תחרות ערה. רוב האנשים כבר מבינים שלא משנה אם עושים עסקה חד פעמית בסניף שאליו הם רגילים כיוון שהוא קרוב לבית, או בסניף של בנק אחר, התנהלות נכונה מול הבנק תדגיש לו שאינכם בכיסו, וככל גוף מסחרי אחר, הוא יעדיף רווח קטן על אפס רווח אם תעברו לבנק אחר.

מרבית האנשים כבר יודעים ששוק המשכנתאות מתנהל כמו בזאר טורקי. ואני מתכוון ממש כמו בזאר. עליכם לשכוח את כל העכבות, לוותר על הכבוד ולומר מילים כמו "בבנק השני הציעו לי 0.1% פחות מכם..." וכיוצא בזה. בהמשך יפורט אופן ניהול המשא ומתן בצורה מלאה. הבנקים מודעים ליכולת הצרכן להשוות ולנהל משא ומתן וכתגובת נגד הם נוהגים באופן דומה לחברות הסלולריות הוותיקות: יוצרים חבילות שאינן ניתנות להשוואה. כעת לך תשווה בין הצעת בנק א': הלוואה בריבית צמודה + 2% ריבית משתנה כל שנתיים על פי עוגן האג"ח של הבנק, לבין הצעה של בנק ב': ריבית צמודה + 1% משתנה כל שנה, צמודה לריבית הגיוס הממוצעת כפי שמפרסם בנק ישראל בתוספת 0.5%. ובמילים אחרות — מה???

הלקוח המבולבל מתעלם משלל הנתונים שאינם אומרים לו דבר, ומתמקד בסופו של יום במספרים, שהם כמעט חסרי משמעות כמו תחזית סכום ההחזר בחודש הקרוב או אפילו הריבית, שגם לה יש משמעות קטנה מאוד על רווחתו הכלכלית של הלווה בעתיד.

כפי שציינתי במבוא, הפגנת ידע תיצור מצב בו הפקיד, נציג הבנק, יחשוב פעמיים לפני שיציע את ההצעות הגרועות במיוחד עבורכם. יש לזכור שהפקיד מתוגמל בשכרו לפי כמות המשכנתאות שהוא יוצר ולפי רווחיות המשכנתה לבנק, כלומר, ככל שאתם תשלמו יותר בשנים הקרובות, כך התגמול לפקיד הבנק יגדל.

## מהו המחיר האמיתי של הדירה שלכם?

בעת חיפושי דירה אנו רואים במודעות הקבלנים או מוכרי הדירות מהו המחיר שהם מצפים לקבל עבור הדירה שהם מוכרים. בניגוד למוצרים אחרים, בהם המחיר הרשום על המוצר זהה לכמות הכסף שנצטרך להוציא מהכיס כדי לרכוש אותו, כאשר מדובר בדירה, ישנם מרכיבי עלות נוספים מלבד המחיר שמבקש מוכר הדירה לקבל.

כדי לסבך את העניינים קצת יותר, צריך לזכור שברכישת דירה אנו משתמשים בכסף שלנו ובכסף של הבנק. ברם, את ההוצאות הנלוות לרכישת הדירה נוכל לשלם רק מכספינו. כספי המשכנתה אינם יכולים לממן דבר פרט לרכישת הדירה. למעשה, הבנק מעביר את כספי המשכנתה ישירות למוכר הדירה, כדי למנוע שימוש בכספים אלו למטרה שונה מרכישת הדירה.

נספח ג' במדריך זה מכיל קישור למחשבון המְחַשֵּב את העלות האמיתית של רכישת הדירה שלכם. עלות הרכישה כוללת, מלבד הכספים שתעבירו למוכר הדירה, גם עלויות עורך דין (כ-0.5% מערך הדירה, עלות מס רכישה, בדירה חדשה — עלות עורך הדין של הקבלן, עלויות שיפוץ / שינויים בדירה ועוד). כאמור, כל התוספות משולמות במזומן מתוך הכספים שלכם ולא מכספי המשכנתה. בפרק הבא יתואר האופן בו עליכם לקבוע מהו תקציבכם לרכישת הדירה. זכרו להפחית מההון העצמי שלכם את כל ההוצאות הנלוות.

## מהו תקציב רכישת הדירה שלכם?

תשלומי המשכנתה ילוו אתכם שנים רבות. יש שיאמרו אף, יאפילו על חייכם שנים רבות. החלק המשמעותי ביותר במחיר הכולל של הדירה הוא מספר השנים אשר תשלמו עליה. כלומר, ככל שתיקחו משכנתה לשנים רבות יותר, כך יהיה מחיר הדירה הכולל (תשלום מהון עצמי + החזרי משכנתה) גדול יותר. מדברי פקידי הבנק אתם עלולים לקבל את ההרגשה שיש לכם תקציב גדול מאוד לרכישת הדירה: "לא כדאי להתפשר על דירת חלומות. במקום ל-15 שנה קחו הלוואה ל-30 שנה באותו החזר..."; "דירה לא קונים כל יום, אם כבר קונים, לא מתפשרים על המטבח/ריצוף/דלתות מעוצבות וכולי".

| הפרש           | מסלול 2 | מסלול 1   |                    |
|----------------|---------|-----------|--------------------|
| <b>471,566</b> | 831,355 | 1,302,921 | <b>תשלום כולל</b>  |
|                | 3,453   | 2,108     | <b>תשלום ראשון</b> |
|                | 5,403   | 5,169     | <b>תשלום אחרון</b> |

ובכן, מהי המשמעות הכלכלית של לקיחת "הלוואה באותו החזר" ל-30 שנים במקום 15?

בטבלה שלמעלה ישנם נתונים של שתי משכנתאות בסכום זהה של 500,000 שקלים:  
**מסלול 1** הוא הלוואה צמודה, משתנה כל חמש שנים ל-30 שנה.  
**מסלול 2** הוא הלוואה צמודה, משתנה כל חמש שנים ל-15 שנה.

שתי המשפחות היו צריכות 500,000 שקלים. המשפחה שבחרה במסלול 1 (30 שנה) הרגישה שלא תוכל לעמוד בתשלום חודשי של מעל 2,108 שקלים ולכן בחרה במסלול 1. לעומתה המשפחה השנייה בחרה במסלול 2 אשר חייב אותה בתשלום חודשי של 3,453 שקלים.

ובכן, כמה עלתה ההלוואה לכל משפחה?

משפחה א' (30 שנות החזר) שילמה בסך הכול 1,302,921 שקלים עבור המשכנתה של 500,000 שקלים (קרוב לשלושה שקלים עבור כל שקל הלוואה).

משפחה ב' (15 שנות החזר) שילמה בסך הכול 831,355 שקלים עבור ההלוואה שלה. (קרוב לשני שקלים עבור כל שקל הלוואה).

כלומר, משפחה א' שילמה לבנק חצי מיליון שקל (!) יותר ממשפחה ב'. חצי מיליון השקלים האלו הלכו אל הבנק. עתה קל להבין מדוע כדאי לפקידיו הבנק להמליץ לכולם על רכישת "דירת החלומות".

כזכור, משפחה א' לא יכלה לשלם יותר מ-2,100 שקלים ולכן כדי לקבל 500,000 שקלים היא נזקקה להלוואה עם שנות החזר ארוכות. ובכן, אותה משפחה ש-2,100 שקלים היו הגבול העליון מבחינת יכולת ההחזר שלה, תיאלץ מהר מאוד להתמודד עם החזרים של מעל 3,400 שקלים (כמו משפחה ב') ובסוף הדרך עם החזרים של 5,169 שקלים, יותר מכפול מההחזר שהיווה את הגבול העליון מבחינת יכולת ההחזר בו הם חשבו שהם מסוגלים לעמוד. הפרש בין החזר מתוכנן של כ-2,000 שקלים לבין החזר בפועל של כ-5,000 שקלים הוא הפרש אשר עלול לרסק משפחות. כיצד אפשר להימנע ממצב שכזה?

ראשית, יש לברוח ממוסכמות חברתיות. אלה רק יקרבו אתכם אל הממוצע, אשר אינו בהכרח הצלחה גדולה. לצורך המחשה, 30% מהמתחננים מתגרשים. בקרב החילוניים, האחוז קופץ ל-40%. בעיות כלכליות הן גורם מזרז רב עוצמה לתהליכי זוגיות בעייתיים. מוסכמות חברתיות הן בדיוק הגורם לחיפוש אחר "דירת חלומות". שימו לב לפרסומות של הקבלנים השונים אשר מפתות את הקונים בפריטה על חלומות אלו. מוסכמה חברתית היא שאחרי החתונה צריך לרכוש דירה אשר תשמש את הזוג גם כמשפחה של בעל ואישה בלבד וגם כמשפחה של זוג + 3 ילדים וכלב. כך, אותה משפחה אשר לא היו ברשותה אמצעים לרכוש את הדירה שהיא רצתה, נדחפה לקחת משכנתה אשר גרמה לה גם לשלם חצי מיליון שקלים נוספים וגם להגיע להחזר עצום ביחס ליכולתה הכלכלית.

המפתח איך להימנע ממשכנתה בלתי מתאימה הוא לחשב נכון את תקציב רכישת הדירה **טרם** התחלת חיפוש הדירה. בדיוק כשם שאדם יודע כמה ישקיע ברכישת רכב יד שנייה לפני שהוא מתחיל לחפש, כך על המשפחה לדעת מהו תקציבה לרכישת הדירה **לפני** שהיא מתחילה לחפש אותה.

כדי לדעת מהו התקציב המתאים לרכישת דירה, אני מציע לעבור על השלבים הבאים:

1. מהו ההחזר החודשי שבו יכולה המשפחה לעמוד?

שלב זה הוא הקריטי מכולם. אנו נוטים לחשוב שנוכל לעמוד בסכום נמוך יותר מהסכום שנוכל לעמוד בו הלכה למעשה. הבנקים נותנים לנו כלל אצבע, על פיו שליש מההכנסה הפנויה, דהיינו — ההכנסה נטו בניכוי תשלומים קבועים כגון תשלומי הלוואות קודמות, יכולים ללכת למשכנתה. כלל זה, ככל כלל אצבע, אינו מתאים לכולם. ברור לגמרי שזוג ללא ילדים יכול להחזיר סכום שונה מזוג עם שלושה ילדים, גם אם הכנסתם זהה. נסו לקבוע סכום גדול ככל האפשר. בשלב זה אין טעם לומר לעצמכם שעדיף החזר נמוך כדי "לשים משהו בצד". האמונה שחיסכון כסף בעודכם משלמים חוב משפר במשהו את מצבכם היא שגויה. ראינו מקודם איך 1,000 שקלים בחודש הופכים בסוף הדרך לחצי מיליון שקלים.

זוגות רבים אמרו לי שהם לא רוצים לשלם רק משכנתה אלא גם לצאת לבלות. אני מאוד בעד בילויים. חשבו כמה בילויים אפשר לעשות עם חצי מיליון שקלים.

קביעת ההחזר החודשי דורשת תקשורת טובה בין בני הזוג. לדעתי, מיותר לגמרי "לחסוך למקרים בלתי צפויים" בעודכם משלמים משכנתה יקרה. בדיוק כמו שלא תפקידו כסף לפיקדון (המניב תשואה אפסית בשנה) בעודכם מחזיקים ביתרת חובה בחשבון העו"ש שלכם (בגינה תשלמו 8%-12% ריבית). במקרה שבאמת יחול אירוע בלתי צפוי, תוכלו לקחת הלוואה קצרת מועד על חשבון קרן ההשתלמות או לקחת הלוואה רגילה מהבנק. הרצון להימנע מכל סיכון עולה כל כך הרבה כסף (זכרו את דוגמת חצי המיליון) עד שהוא כשלעצמו מהווה סיכון גדול. גם במקרה של קטסטרופה כלכלית, כמו איבוד מקום העבודה לתקופה מסוימת, התנהלות נכונה מול הבנק תקטין את הבעיה למינימום. למעשה, הבנקים אינם מעוניינים כלל לפנות אנשים מדירתם. הם מעוניינים לגבות ריבית ולמכור משכנתאות. אם תגיעו לבנק לפני שיתחילו פיגורים בתשלומי המשכנתה, קיים סיכוי גבוה מאוד שהבנק יאשר כמה חודשים ללא תשלומי משכנתה, ללא כל קושי. עוד על כך בפרק "ואם משהו ישתבש במהלך השנים?"

2. מסכום ההחזר החודשי שקבעתם בסעיף הקודם הפחיתו כ-200 שקלים להוצאות ביטוח. הכניסו למחשבון משכנתה את סכום ההחזר האפשרי בניכוי הוצאות הביטוח (כאמור, כ-200 שקלים), צרו תמהיל בו הלוואות צמודות מדד לא יעברו את רף 15 שנות ההחזר. הלוואות שאינן צמודות, בריבית משתנה (פריים), אפשר לקחת לתקופה ארוכה, אך התנאים נעשים גרועים ככל שמשך הזמן מתארך.

3. באמצעות מחשבון המשכנתה תוכלו לדעת מהו סכום ההלוואה שתוכלו לקבל על בסיס ההחזר האפשרי שלכם.

4. קבלו אישור מהבנק למשכנתה שיצרתם בסעיף 3 — אישור עקרוני.

5. צרפו את סכום המשכנתה האפשרי אל ההון העצמי שיש לכם — הכסף שחסכתם עד עתה. צירוף שני הסכומים: זה שהבנק מוכן לתת לכם + הכסף שכבר אצלכם, ייתן לכם את תקציב הדירה שבה תוכלו לגור בלי להיות במצוקה כלכלית בהמשך חייכם.

בנוסף למגבלה של סכום המשכנתה על פי יכולת ההחזר, יש לשים לב גם לאחוז המימון של הדירה באמצעות משכנתה. ישנם זוגות עם הכנסה חודשית גבוהה, אך כיוון שהם עדיין לא חסכו מספיק כסף, יש להם הון עצמי נמוך ולכן המשכנתה שיוכלו לקבל נמוכה מהמשכנתה שיכולה ההכנסה החודשית שלהם לממן כפי שחישבנו למעלה. בשנת 2012 קבע בנק ישראל את אחוזי המימון המקסימליים (מתוך מחיר הדירה) שהוא מאפשר ללקוחות ללוות כמשכנתה בעת רכישת דירה.

אחוזי המימון הנדרשים מחולקים לשלושה סוגי רוכשים:

א. רוכשי דירה ראשונה: יכולים לממן באמצעות משכנתה עד 75% מערך הדירה.

- ב. משפרי דיור: בעלי דירה אשר קונים דירה אחרת וימכרו את דירתם הנוכחית: זכאים למימון של עד 70% מערך הדירה.
- ג. משקיעים: רוכשים דירה נוספת על הדירה שיש להם: זכאים לעד 50% מימון על הדירה שהם רוכשים.

לבנק אין אפשרות לבדוק לאיזו קבוצת לווים מתוך שלוש הקבוצות לעיל אתם שייכים. ברם, כחלק מתהליך רכישת המשכנתה ידרוש הבנק שתמלאו מול עורך דין הצהרה לגבי השתייכותכם לאחת משלוש הקבוצות, דהיינו, האם המשכנתה היא עבור דירה ראשונה, או עבור דירה שאתם קונים כאשר בשנתיים הקרובות תמכרו את דירתכם הנוכחית, או עבור דירה נוספת על דירת המגורים שלכם.

כיוון שאין הרשויות (בשלב זה) בודקות בפועל האם יש ברשותכם דירה נוספת, בעת בקשת ההלוואה שלכם, ישנם המנסים להשיג אחוז מימון גבוה יותר על ידי הצהרה שקרית, ומצהירים בפני עורך הדין שיש בכוונתם למכור את דירת המגורים. כך, נחשבים הלווים משפרי דיור (קבוצה ב' לעיל) ומקבלים 70% מימון במקום 50%. בעתיד, כך חושב אותו לווה, אוכל לומר שלא הצלחתי למכור את דירת המגורים שלי ולכן נשארתי עם שתי דירות. ובכן, אני ממש לא ממליץ על שיטה זו. מעבר לעניין הערכי של אי אמירת אמת, ישנו גם העניין החוקי. אנשים טועים לעתים קרובות בהבנת המושג הצהרה מול עורך דין. ישנם הנוטים לחשוב שעורך הדין אמור לוודא שההצהרה היא הצהרת אמת. בפועל, עורך הדין אינו קורא מחשבות, אין לו כל דרך לוודא אם ההצהרה היא הצהרת אמת, וזה גם לא תפקידו. תפקיד עורך הדין מולו אתם מצהירים וחותרים הוא לוודא שאתם מבינים על מה אתם חותמים ולהזהיר אתכם לגבי העונשים הקבועים בחוק בעת הצהרה שקרית. כך, לא תוכלו לטעון בעתיד כי "חשבנו שנמכור את הדירה אך לא יצא לנו"; "לא הבנו את הכתוב בטופס" וכדומה. עורך הדין מוודא, וחותרם על הטופס כדי להראות שאכן וידא, שאתם מבינים על מה אתם חותמים ומה העונשים שתקבלו אם הצהרתכם אינה אמת.

כיוון שעסקאות נדל"ן ובעלות על נדל"ן רשומים במאגרי מידע ממחושבים, ישנו סיכוי סביר שבעתיד יחליטו הרשויות לבצע הצלבה בין לווים שלקחו מעל 50% משכנתה לבין בעלי יותר מדירה אחת וכך יזהו בקלות את מצהירי הצהרת השקר. אותם אלו שהצהירו הצהרת שקר ועל ידי כך קיבלו משכנתה גבוהה יותר, עלולים להיתבע למשל על עבירת קבלת דבר במרמה.

הערה: בעבר ניתן היה לקבל הלוואה עם אחוזי מימון הגבוהים מ-75% מערך הדירה באמצעות ביטוח החזרי משכנתה בחברת EMI. בהמשך הספר ישנו הסבר מפורט על EMI עבור הלווים שהשתמשו בשירות זה בעבר. שירות זה בוטל עם ההנחיות של בנק ישראל בדבר אחוזי מימון בשנת 2012.

את שווי הדירה לעניין אחוזי המימון (50%;70%;75%) כפי שפורט לעיל קובע הבנק לפי הכתוב בחוזה הרכישה או לפי הערכת שמאי הבנק, הנמוך מבין שניהם. לרוכשי דירה אשר



מקווים לקבל 75% משכנתה כדאי להבין את הסיכון אם שמאי הבנק יעריך את דירתם מתחת למחיר השוק וכך יקבלו משכנתה נמוכה ממה שציפו לקבל. חריג יחיד לעניין חישוב שווי הדירה הוא בדירות במחיר מופחת בפרויקטים של מחיר מטרה ומחיר למשתכן. בדירות אלו, אשר נמכרות לזכאים בלבד, ישנה הטבת מחיר בגלל שיטת שיווק הקרקעות של המדינה לפרויקטים אלו. נקבע שבפרויקטים של מחיר מטרה ומחיר למשתכן אחוזי המשכנתה יחושבו לפי מחיר השוק של הדירה ולא לפי מחיר הרכישה. כך, אם למשל דירה בעלת שווי שוק של 800,000 שקלים, נמכרה ב-600,000 שקלים, תחושב המשכנתה המרבית לפי  $800,000 * 75\% = 600,000$ . כלומר, לכאורה אין צורך בהון עצמי כלל. בפועל, נקבע מינימום הון עצמי לרכישה של 100,000 שקלים.

כיוון שהנושא חשוב מאוד לעתידכם, אני חוזר שוב על ההקדמה לפרק זה: אי הבנת המשמעות הכלכלית של לקיחת משכנתה שאינה מתאימה ליכולתכם, עלולה לגרום לכם לתסמונת ה"עניים בבית של עשירים". כלומר, יש לכם "דירת חלומות" אך אין לכם יכולת ללכת לסרט ולארוחת ערב (או לבילוי אחר לפי טעמכם).

כפי שנכתב לעיל, חישוב ההחזר החודשי האפשרי הוא מהותי לצורך גיבוש תקציב רכישת הדירה. בהרצאה שלי:



[www.myehila.co.il/lecture](http://www.myehila.co.il/lecture) אני מדגים את העלות הכוללת בגובה של מאות אלפי שקלים בשל הפחתה של אלף שקלים בתשלום החודשי. כדי להחליט מהו ההחזר החודשי המיטבי עבורכם, מומלץ לבדוק את ההכנסות וההוצאות ולהחליט אם כל ההוצאות הכרחיות. מובן שבדיקה זו צריכה להתבצע על ידי שני בני הזוג תוך שמירה על הכבוד ההדדי.

## קרבן השתלמות וחיסכון לילדים

במסגרת קביעת תקציב רכישת הדירה עולות פעמים רבות שאלות לגבי שימוש בקרבן השתלמות כדי להקטין את המשכנתה וקיום חיסכון חודשי "לילדים" במקביל לתשלום על המשכנתה. **לגבי חיסכון לילדים במקביל לתשלומי משכנתה התשובה היא חד משמעית – לא.** לעומת זאת, לשימוש בקרבן ההשתלמות כדי להקטין את המשכנתה אין תשובה אחת ומדובר יותר על התאמה למשפחה מסוימת לעומת אי התאמה למשפחה אחרת.

המצדדים בהשאת קרבן ההשתלמות על חשבון משכנתה (בדרך כלל נציגי שימור הלקוחות של חברת הביטוח איתם תשוחחו אם תבקשו פירעון של המשכנתה) קובעים כי בממוצע קרנות ההשתלמות מניבות תשואה גבוהה יותר מאשר עלות המשכנתה, דהיינו, ריבית המשכנתה. טענה נוספת היא שקרנות ההשתלמות פטורות ממס רווחי הון.

נדון בכל אחת מהטענות. האם קרבן ההשתלמות באמת עושה תשואה גבוהה מאשר עלות המשכנתה? אולי. אבל יש לזכור כי מתשואת קרבן ההשתלמות יש להפחית את דמי הניהול, אשר נגבים לא על הרווחים אלא על כל הקרבן. כלומר, אם ריבית המשכנתה היא נניח 3.5% ודמי הניהול של קרבן ההשתלמות הם 0.5%, אז רק תשואה של 4% ומעלה תוכל להיחשב כרווח של קרבן ההשתלמות.

אני ממליץ לאנשים אשר מתחבטים בסוגיית השאת קרבן ההשתלמות או הקטנת המשכנתה לשאול את עצמם את השאלה הבאה:

נניח וכבר סיימתם לשלם את המשכנתה ואין לכם קרבן השתלמות. האם הייתם ממשכנים את הבית כדי לשים את הכסף בבורסה? אם התשובה חיובית, השאירו את קרבן ההשתלמות. מניסיוני, מרבית האנשים עונים בשלילה לשאלה זו, ולהם אני ממליץ לפרוע את קרבן ההשתלמות. מבחינה כלכלית אין הבדל אם קודם צברנו כסף בקרבן ההשתלמות ועכשיו אנו לוקחים הלוואה גדולה יותר כדי לשמר כסף זה או שלא היה לנו כסף בחיסכון כלל ועכשיו אנו לוקחים הלוואה כדי לשים את הכסף בקרבן ההשתלמות, שהיא בעצם מילה אחרת לבורסה.

ולגבי מס רווחי הון ממנו פטורה קרבן ההשתלמות. זה נכון. אין עוד השקעה פיננסית הפטורה ממס רווחי הון. מצד שני, אם קיבלתם את מה שכתבתי עד עתה, לא אמורה להיות לכם השקעה פיננסית כל עוד אתם משלמים משכנתה.

עניין נוסף המעסיק אנשים רבים בעת לקיחת משכנתה הוא החיסכון "לילדים". מיד אסביר מדוע הגרשיים ליד המילה ילדים.

טעות נפוצה של אנשים היא לנהל חשבונות שונים בראש בעת הימצאות במקומות שונים או בזמנים שונים. למשל, אם לדעתי התקציב לרכישת זר פרחים קטן הוא 70 שקלים, אבל עבור זר כלה אני מוכן לשלם 300 שקלים רק כי מדובר בזר לחתונה, אז אמנם הזר הוא אותו זר, אבל כשזה לחתונה אנחנו משום מה עושים חשבון אחר.


בנסיעה לחו"ל אנו מוכנים פעמים רבות לאכול במסעדה בתקציב שלא היינו מוכנים להוציא על ארוחה בארץ. מבחינת הראש שלנו, זה כאילו בחו"ל יש לנו תקציב שונה מזה שבארץ.

כך גם עם החיסכון לילדים. אילו הייתי מציע למישהו לקחת 1,000 שקלים הלוואה מהבנק עם ריבית 4% לשנה ולשים את הכסף בתכנית חיסכון עם תשואה של 0.1% בשנה, האדם הסביר היה צוחק לי בפנים. למרות זאת, אם אני אומר למישהו שבמקום להחזיר 4,000 שקלים למשכנתה יחזיר 4,500 שקלים לחודש ויפסיק את החיסכון לילדים, אני נתקל בקושי מסוים לשכנע. מבחינת ההורים, החיסכון של הילדים הוא כביכול מערכת חשבונאית שונה מזו של הדירה (משכנתה) או של שאר ניהול הבית.

ראשית כול, אני רוצה להציע לכם להפסיק להשתמש במונח "חיסכון לילדים". ההתוויה "לילדים" על השקעה פיננסית היא מניפולציה רגשית שהפעיל עלינו מי שהציע את המוצר הפיננסי הזה או שאנו יצרנו אותה לעצמנו בגלל חוסר מודעות. נניח שיש לנו מטרה לצבור 100,000 שקלים בעשור הקרוב. אם נשאיר זאת כך, אזי ננהג לפי הכללים המקובלים: כשיש — נשקיע ככל יכולתנו, כשאין — לא נשקיע. אולם, אם קראנו לחיסכון הזה "חיסכון לילדים", יהיה לנו קשה בהרבה להפסיק להפקיד לחיסכון הזה או למשוך ממנו כספים. לפני כמה שנים הלך הבנק הבינלאומי צעד אחד קדימה והציע לנו לכנות בשם ספציפי את החיסכון. כלומר, במקום שם בנקאי משמים כמו "תשואה אפס לעשר שנים" למה שלא תקראו לחיסכון "חתונה ליעל האהובה"? עכשיו נראה מי יפסיק להפקיד לחיסכון שקוראים לו "חתונה ליעל האהובה". לבנק יש הידע והיכולת להציע את החיסכון הזה בעת שאנו ההורים מתאימים ביותר לפעולת המכירה שלו. בעבר הייתי בצוות שזיהה הורים צעירים על מנת שאת הרשימה יקבלו אנשי מכירות של הבנק. זוכרים את "שני החשבונות" שאנשים מנהלים בראש? כך למשל היו פונים נציגי הבנק ללקוחותיהם לאחר שזוהתה הפקדה של קצבת ילדים בפעם הראשונה ומציעים להם להפקיד את 150 השקלים של קצבת הילדים בחיסכון "עבור הילדים". כביכול זהו לא כסף של ההורים, והבנק בטובו מציע לשמור אותו לילדים. כמובן שלאילו שהיו אומרים כן, היה מציע הבנק כעבור שנה להגדיל את הסכום. המניפולציה הרגשית גורמת לנו לחשוב שאם נפסיק להפקיד לילדים או אף נמשוך כספים מהחיסכון "שלהם", אנו כמעט בגדר גונבים מהילדים שלנו. זו חשיבה שגויה מהיסוד וכדי לתקן טעות זו אדגים זאת פעמיים.

ראו למשל את החיסכון "לילדים" של בנק מזרחי (מתוך דוח שמסרה לי לקוחה שביקשה לעצתי):

הודעה זו משמשת גם כאישור למס הכנסה

|   |   |  |
|---|---|--|
|  <p><b>מזרחי טפחות</b></p> | <p><b>הבנקאי שלי</b></p> <p>שם הבנקאי: _____<br/>         סניף: _____<br/>         טלפון: 8860 / 076-8040721<br/>         SMS: 8860 / 03-5558860<br/>         כניסה להתכתבות: www.mizrahi-tefahot.co.il</p> | <p><b>הפרטים שלי</b></p> <p>שם חשבון: _____<br/>         מספר חשבון: _____<br/>         הכתובת שלי: _____<br/>         יבנה _____<br/>         רמת השרון _____</p> |
|---|---|--|

לקוח/ה נכבד/ה,  
הרינו מתכבדים להמציא לך את פרוט יתרותיך, ליום 31.12.14 בנושאים המפורטים להלן:

|   |       |       |       |       |                                  |       |       |       |                   |                   |
|---|-------|-------|-------|-------|----------------------------------|-------|-------|-------|-------------------|-------------------|
| <p>הנושא: תוכניות חיסכון   תוכניות הצמודות למדד משוערכות לפי מדד המחירים לצרכן (11/14): 2159.6201</p> |       |       |       |       |                                  |       |       |       |                   |                   |
| שערור ל-31.12 בתנאי תום-תקופה *   |       |       |       |       | שערור ל-31.12 בתנאי תחנה קרובה * |       |       |       |                   | שם תוכנית החיסכון |
| תאריך   | ריבית | הפח'צ | סה"כ  | סה"כ  | תאריך                            | ריבית | הפח'צ | סה"כ  | יום קובע (הפקדות) | קרן הצטרפות       |
| 1.02.15   | 2     | 109   | 3,561 | 3,561 | 1.02.29                          | 2     | 109   | 3,561 | 0.02%             | 3,450             |
| <p>סך כללי: 3,450</p>   |       |       |       |       |                                  |       |       |       |                   |                   |

לחיסכון קוראים "דירה לילד". אתם כבר יודעים את מטרת השם המרשים. דירה היא אחד הדברים האחרונים שחיסכון זה יביא לילד. החיסכון מניב את התשואה הפנומנלית של 0.02%. כדאי להתעכב על מספר זה. האשראי הזול ביותר שאפשר לקבל הוא משכנתה. זהו אשראי זול כי הבנק יודע שאת כספו הוא יקבל בחזרה בכל מקרה. במקרה הגרוע הוא ימכור את דירת החייב. לבנק יש אפס סיכון במשכנתה. הלוואה צמודה ניתנת בריבית של כ-1.5% בשנה. כלומר, הבנק למעשה קונה מאיתנו כסף (אנו מפקידים לחיסכון) ב-0.02% ומוכר לנו או לאחרים את אותו כסף ב-1.5%-1.8% רווח של 700%.

ומה נפסיד אם נרצה "דירה לילד" ונפקיד בידי האמונות של הבנק 3,450 שקלים (הסכום בצילום שלמעלה) למשך 18 שנים (שיהיה בריא הילד)? את הרווח כבר חישב עבורנו הבנק: 111 שקלים. באותן שנים שילמנו על סכום זה במשכנתה בעלת ריבית של 1.5% ריבית בגובה 489 שקלים (פי יותר מארבעה). אם במקום משכנתה היינו לוקחים סכום זה מהאוברדראפט בעלות של כ-9% לשנה, החיסכון "לילד" היה עולה לנו את הסכום המדהים של 3,528 שקלים בתשלומי ריבית על 3,450 שקלים למשך 18 שנים. כלומר, אם יש לנו מינוס ומתוכו חסכנו בליצי' או בדובדבן או בכל פרי אחר "בשביל הילדים", שיהיו בריאים, אז למעשה קיבלנו 111 שקלים עבור תשלום של 3,450 שקלים. עסקה מצוינת עבור הבנק.

דוגמה נוספת. לקוח שאל אותי אם כדאי להפקיד כל חודש 500 שקלים לחיסכון (לילדים אלא מה) או להגדיל את תשלומי המשכנתה ב-500 שקלים. שאלתי מה המטרה והוא ענה

שהוא רוצה לתת לילדים דחיפה כלכלית בעוד כ-20 שנה. אותו לקוח נדרש למשכנתה של 750,000 שקלים והתלבט בין החזר חודשי של 4,000 שקלים ובמקביל חיסכון לילד של 500 שקלים לבין ביטול החיסכון ותשלום של 4,500 שקלים בחודש למשכנתה. ערכתי עבורו את החישוב הבא:

בתשלום של 4,500 שקלים לחודש תסתיים המשכנתה ב-16 שנים לעומת 21 שנים אם התשלום החודשי יהיה רק 4,000 שקלים.

500 שקלים לחודש יניבו לילד ב-21 שנים, עם סיום המשכנתה, סכום של 140,000 שקלים בריבית של 1% לשנה, ו-197,000 שקלים אם תהיה ריבית חריגה של 4% לשנה. זכרו שהריבית בתכנית שהוצגה למעלה היא 0.02% (!).

לעומת זאת, אם לא נחסוך כלום לילד ונסיים את המשכנתה ב-16 שנים, נוכל עם סיומה להפקיד בחיסכון 4,500 שקלים (כל תשלום המשכנתה שהסתיימה יופנה לחיסכון). במצב זה ב-5 שנים נוכל לחסוך לילד גם בתשואה של אפס את הסכום:  $270,000 = 4,500 * 5 * 12$ . עם תשואה של 1% לשנה הסכום יהיה כ-276,000 ובריבית של 4% לשנה אנו כבר מדברים על 298,000.

מסקנה: נוכל לתת לילד בין 136,000 ל-100,000 שקלים יותר, בזכות זה שהפסקנו את החיסכון "לילד" ולא חסכנו לו כלום. רעים שכמונו.

## ביטוחים

אחת ההוצאות החבויות בתקציב משפחות רבות היא הוצאה כבדה על ביטוח. בגלל החשיבות בה אני רואה את ניהול התקציב המשפחתי בצורה נכונה ולאחר אינ-ספור משפחות שפגשתי ואשר לדעתי שגו בניהול הנושא הביטוחי שלהן, החלטתי לשלב במסגרת ספר זה קטע אשר מדבר ישירות על נושא הביטוחים המשפחתיים.

לביטוחים יש מאפיין אחד מאוד דומה למשכנתה — למרות עלותם הגבוהה וההשפעה הניכרת שלהם על יכולת המשפחה להתנהל היטב מבחינה כלכלית, אנחנו לא אוהבים להתעסק איתם. לדעתי יש לכך מספר סיבות:

1. ביטוח קשור מצד אחד בהבטחות לסכומים גדולים במקרה של אירוע ביטוח, ומצד שני בהוצאה חודשית קטנה יחסית.

2. ביטוחים קשורים לפחדים הגדולים ביותר שלנו: ילד נפצע, ילד חולה, נכות, מוות, חולי. אנחנו לא יכולים למנוע אירועים אלו, אך אנחנו רגילים "לעשות משהו" נגד סכנות. ה"משהו" הזה נתפס על ידינו (בעידוד סוכני הביטוח כמובן) כעשיית ביטוח.

3. בדומה למשכנתאות, אנחנו לא מבינים גדולים בביטוח אך סומכים על "בעלי המקצוע" (בנקים, חברות ביטוח, סוכני ביטוח) שיהיו "המבוגר האחראי" וימליצו לנו מה לעשות. כמובן שאלו המלצות בעלות אינטרס. אל יועצי המשכנתאות וסוכני הביטוח יש להתייחס לא כאל יועצים, אלא כאל מוכרים. שינוי של מילה אחת עוזר להבין טוב יותר את המקום של כל אחד במשוואה ומביא להבנה טובה יותר של "הייעוץ".

ובכן, מה יש לי נגד ביטוחים? למעשה כלום. אני חושב שחלק מהביטוחים חיוניים. אני לא נגד ביטוחים, אני נגד עודף ביטוחים. למשל, אנשים חושבים שככל שיש יותר כסף, כך כדאי לבצע יותר ביטוחים. למעשה המציאות ממש הפוכה: **ככל שאתם עשירים יותר, כך כדאי לבטח פחות.**

זה הזמן להסבר קצר על עולם הביטוח. חברת הביטוח פועלת בשיטה פשוטה: היא מחשבת את הסיכון להתרחשות של אירוע מסוים הנקרא "אירוע ביטוח". לאחר חישוב הסיכון להתרחשות האירוע היא מעריכה את העלות הממוצעת שתצטרך לשלם כפיצוי אם יתרחש אירוע כזה. ניקח לדוגמה ביטוח תאונות אישיות לילדים. במסגרת הביטוח ישנו החזר של 5,000 שקל על שבירת יד. חברת הביטוח חישבה שהסיכון לשבירת יד של ילד בשל תאונה אישית הוא אחד לעשרת אלפים. כלומר, בכל חודש, על כל עשרת אלפים ילדים מבוטחים,

$$\frac{5000}{10,000} = 0.5$$
 אחד ישבור את היד. עלות הביטוח עבור חברת הביטוח, אם כן, היא: 0.5 שקלים. כלומר, אחד מכל עשרת אלפים ייפגע, והפגיעה שלו תהיה בסכום ממוצע (תשלום ממוצע של חברת הביטוח) של 5,000 שקלים. לכן אפשר לומר שכל מבוטח בביטוח זה "עולה" לחברת הביטוח 0.5 שקלים. ביטוח תאונות אישיות כולל מרכיבי ביטוח שונים (כווייה, שבר, מוות וכולי). לכל אחד ממרכיבי הביטוח עושה חברת הביטוח חישוב דומה ולכסוף מגיעה, לצורך הדוגמה, לעלות ממוצעת של 20 שקלים. כמו כל חברה מסחרית, גם חברת הביטוח אינה קיימת לצורך גמילות חסדים אלא לצורך השגת מרב הרווחים האפשריים. לכן, על עלות הנזק שחושבה קודם (20 שקלים), מוסיפה חברת הביטוח סכום נוסף אשר אמור לכסות את כל העלויות שלה (עמלה לסוכן הביטוח, שכר לעובדיה, עלויות אחזקת משרדים וכדומה) ורווח לבעלי המניות שלה<sup>2</sup>. חברות הביטוח פועלות בשוק תחרותי והן קובעות את הפיצוי לכל מקרה ביטוח וכן את התשלום עבור הביטוח בהתאם לתחרות בשוק. החברות נעזרות במומחים התנהגותיים שונים כדי למכור את מרכולתן ולפרוט במידה הנכונה על הפחדים שלנו.

לדוגמה, [ביטוח חתונות של הראל](#) רוכב על פחדם של בני הזוג לאבד את הממון הרב שהשקיעו בארגון חתונתם. מהתבוננות בטבלת התשלומים והפיצויים של ביטוח זה אפשר לראות דבר מרתק:

ביטול חתונה עקב פקק תנועה, מחלה של בן זוג או מילואים עקב מלחמה יזכה את בני הזוג ב-100,000 שקל. לעומת זאת, ביטול חתונה עקב **מותו** של אחד מבני הזוג יזכה את בן או בת הזוג הנותרים ב-25,000 שקל בלבד. לאחר קריאת החלק הראשון של המאמר אנו לא אמורים להיות מופתעים מהאבסורד בו פקק תנועה מזכה בפיצוי גבוה פי ארבעה מאשר מקרה מוות. פשוט: חברת הביטוח חישבה ככל הנראה שביטול עקב מוות שכיח יותר מביטול עקב כל אחת מהסיבות האחרות, וכדי לעמוד בעלות ביטוח מקובלת על הלקוחות, היא הפחיתה את הפיצוי במקום בו השכיחות גדולה יותר.

| מסלול ד'      | מסלול ג'      | מסלול ב'    | מסלול בסיסי |   |
|---------------|---------------|-------------|-------------|---|
| 300,000 ש"ח   | 200,000 ש"ח   | 150,000 ש"ח | 100,000 ש"ח | ביטול אירוע חתונה                         |
| 150,000 ש"ח   | 100,000 ש"ח   | 75,000 ש"ח  | אין         | מתנות                                     |
| 15,000 ש"ח    | 10,000 ש"ח    | 7,500 ש"ח   | 3,000 ש"ח   | טבעות                                     |
| 15,000 ש"ח    | 10,000 ש"ח    | אין         | אין         | פרחים                                     |
| 5,000 ש"ח     | 3,000 ש"ח     | 2,500 ש"ח   | 1,000 ש"ח   | צילום + וידיאו                            |
| 5,000 ש"ח     | 3,000 ש"ח     | 2,500 ש"ח   | אין         | D.J                                       |
| 1,250,000 ש"ח | 1,000,000 ש"ח | 750,000 ש"ח | 300,000 ש"ח | אחריות צד ג'                              |
| 125,000 ש"ח   | 100,000 ש"ח   | 75,000 ש"ח  | 25,000 ש"ח  | תאונות אישיות, כיסוי מוות ונכות לבני הזוג |
| 4,950 ש"ח     | 3,350 ש"ח     | 2,750 ש"ח   | 1,250 ש"ח   | פרמיה לתשלום                              |

מה בכל זאת כדאי לבטח? לטעמי, מומלץ לבטח נגד משהו שההתמודדות איתו לא תהיה אפשרית מבחינת המשפחה. לדוגמה: אחזקה של בן משפחה במוסד סיעודי עולה כ-10,000 שקלים לחודש. רוב המשפחות לא יוכלו להתמודד עם עלות כזו ולכן יש היגיון בביטוח סיעודי. משפחה שיכולה לעמוד בעלות זו, הביטוח עבודה מיותר. זכרו את הכלל: **ככל שאתם אמיצים יותר, כך אתם זקוקים לפחות ביטוחים.**  
דוגמאות נוספות:

• **ביטוח מקיף לרכב** — אני נוהג ברכב שעולה כ-50,000 שקל. אני יודע שאם הרכב ייגנב או ייהרס, אוכל לממן רכישת רכב חדש באמצעות הלואאה עם החזרים חודשיים שבהם אוכל לעמוד. אינני מבצע ביטוח מקיף לרכב. לעומת זאת, ביטוח עבור נזקי צד ג' אני כן מבצע — כי אם אפגע במרצדס אשר שווה 500,000 שקל, יהיה לי קשה לממן את הפיצוי.

• **ביטוח תכולת דירה** — אותו עיקרון כמו קודם, אני יודע שאם תכולת הדירה שלי תינזק, אוכל לממן את רכישת התכולה מחדש. לעומת זאת, את בניית הדירה עצמה אתקשה לממן. לכן אני מבצע ביטוח דירה אך לא ביטוח לתכולת הדירה.

• **ביטוח בריאות** — אינני מבצע ביטוח בריאות. כמשקיע בנדל"ן יש לי מספר דירות. אחת מהן אני שומר ללא משכנתה והיא מהווה תחליף לביטוח בריאות. אם אחד מבני משפחתי יצטרך חס וחלילה טיפול יקר בחו"ל, אמכור דירה זו ואממן את הטיפול. ביטוח בריאות, בדומה לביטוח סיעודי אשר תואר לעיל, הוא אישי ולא משפחתי. ישנו סיכון קלוש ביותר ששני בני משפחה יזדקקו לו במקביל. אך כיוון שאין אנו יודעים מראש מי יזדקק לכספי הביטוח, אנו נאלצים לבטח את כולם. באותו אופן, אנו עושים ביטוח סיעודי במקביל לביטוח בריאות אף על פי שאם נהיה סיעודיים, קרוב לוודאי שלא נזדקק לניתוחים בחו"ל או לתרופות יקרות. כיוון שאין אנו יודעים איזה מהמצבים יתממש אם בכלל, אנו נאלצים לבטח נגד שניהם.

• **ביטוח תאונות אישיות** — פרק זה נכתב בעקבות שיחותיי עם מספר חברים בנושא ביטוח תאונות אישיות. ביטוח זה הוא לדעתי המעניין ביותר לדיון ולכן אני מקדיש לו פרק מיוחד. לגבי הביטוחים שלמעלה, קבעתי כללים ברורים באמצעותם אני חושב שכל אחד יוכל להחליט האם הוא מבצע כל אחד מסוגי הביטוחים או לא. ביטוח תאונות אישיות לטעמי לא מומלץ לאף אחד. ראשית, אפתח ואספר כי משפחתי ואני חברים בקהילה של חינוך ביתי. דהיינו, הורים שהחליטו לא לשלוח את ילדיהם לבית ספר אלא לקחת אחריות על חינוכם ולחנכם באופן עצמאי. כיוון שהילדים שלנו אינם הולכים לבית הספר, לא חל עליהם ביטוח התאונות האישיות שחל על כל ילדי ישראל דרך משרד החינוך, ולכן התעוררה השאלה האם לבטחם באופן עצמאי.

לפני מענה על שאלה זו, אני רוצה, כיהודי טוב, לשאול שאלה אחרת: מה יש יותר באו"ם, מדינות ששמן מתחיל באות י' או מדינות ששמן מתחיל באות ק'? מרבית הישראלים יענו שיש יותר מדינות שמתחילות באות י'! זה הרי ברור: תוך שנייה אני מוצא מדינות ב"י: ישראל (כמובן), ירדן (שכנה), יוון (ערש התרבות המערבית, חופשה שנתית), יפן (טויוטה), יוגוסלביה (פטרוביץ, כדורסל). מדינות ב"ק? קנדה...

בפועל, יש יותר מדינות ב"ק! המדינות עליהן חשבנו כדוגמה למדינות ב"י הן כל המדינות שיש ב"י (למעט יוגוסלביה שפורקה לפני יותר מעשור והפכה דווקא למדינת ק' — קרואטיה. ויש גם את קוסובו, אשר לא התקבלה לאו"ם).

לעומת זאת, ב"ק יש 18 מדינות: קובה, קנדה, קזחסטן, קיריחסטן, 2 קוריאות, 2 קונגו, קפריסין, קטאר, קמבודיה ועוד.



שאלה נוספת: לכולם ברור שהסיכוי לזכות בלוטו הוא נמוך. מדוע משקיע הלוטו כל כך הרבה כסף בפרסומות: אראלה התקשרה למוטי... אראלה התקשרה ליונית... וכולי?  
התשובה לשתי השאלות נעוצה בדרך שבה פועל המוח שלנו. המוח מתרגם קלות שליפה לשכיחות<sup>3</sup>. כלומר, אם קל לי לחשוב על דוגמאות (כישראלים קל לנו לחשוב על מדינה באות 'י'), נראה לנו שדוגמאות אלו שכיחות יותר. באותו אופן, אם אשמע על פלוני שזכה בלוטו ופלונית שזכתה בלוטו, אני עשוי (עלול) לחשוב שקל לזכות בלוטו. במציאות אין הדבר בהכרח כך.

נחזור אל ביטוח התאונות האישיות: בכל פעם שאני אומר שאיני עושה ביטוח תאונות אישיות, אני שומע על חבר של חבר או אפילו על ילד של בן או בת שיחי אשר שבר את ידו ובעקבות כך קיבלה המשפחה 2,500 שקל. התשובה שלי היא:

1. אם מכר שלכם עבר אירוע, אין בכך כדי להעלות או להוריד את הסיכוי שזה יקרה גם לכם. זכרו את מדינות ה'י'. גם אם קל לנו לזכור אותן, השכיחות שלהן אינה עולה באופן ליניארי.

2. 2,500 שקלים אינו בשום אופן סכום אשר יכול להיחשב כ"טראומה כלכלית" נגדה צריך לעשות ביטוח. נחמד לקבל כסף ולא נחמד לקבל גבס על יד של ילד, אבל אין קיזוז בין הדברים. לעשות ביטוח ו"לשמוח" כשמקבלים 2,500 שקלים על יד שבורה זה כמו להמר נגד הקבוצה שאתה אוהד בכדורגל: אם הקבוצה תנצח, תשמח על הניצחון, אם היא תפסיד תשמח על הכסף. לא נראה לי שווה לשלם את הפרמיה עבור סוג כזה של הימור/ביטוח. בנוסף, בואו נניח שאומר לכם שהסיכוי (סיכון) ליד שבורה של ילד הוא 1:10,000. האם הייתם קונים ממני ב-30 שקל לחודש כרטיס הגרלה שבסיכוי של 1:10,000 תקבלו ממנו 2,500 שקל? אם אספר לכם שהבן של השכנה שלי זכה ב-2,500 שקל, האם תשובתכם תשתנה?

3. שימו לב לטבלת תגמולי ביטוח תאונות אישיות כפי שנלקחה מאתר האינטרנט של חברת הראל (טבלאות דומות יש בכל חברות הביטוח):

| הכיסוי                    | ארד      | כסף      | זהב       | פלטינום   |
|---------------------------|----------|----------|-----------|-----------|
| מוות מתאונה               | ₪ 50,000 | ₪ 75,000 | ₪ 100,000 | ₪ 150,000 |
| נכות מתאונה               | ₪ 50,000 | ₪ 75,000 | ₪ 100,000 | ₪ 150,000 |
| שברים וכוויות             | ₪ 10,000 | ₪ 15,000 | ₪ 20,000  | ₪ 30,000  |
| סיעוד מתאונה (חד פעמי)    | ₪ 10,000 | ₪ 15,000 | ₪ 20,000  | ₪ 30,000  |
| אשפוז מתאונה (פיצוי יומי) | ₪ 100    | ₪ 150    | ₪ 300     | ₪ 450     |

מקור: הראל ביטוח

### [מקור: הראל ביטוח](#)

לטבלה זו מאפיין דומה לטבלת ביטוחי החתונות שהוצגה לעיל: **אין כל קשר בין גובה הנזק לגובה התגמול.**

שימו לב, על שברים וכוויות תקבלו לכאורה 10,000 שקלים, אף על פי שבפועל הנזק הכלכלי זניח (יום במיון או במוקד קופת חולים, קצת טושים לקשקש על הגבס ואפשר לשלוח את הילד לגן ולבית הספר, עוד יום-יומיים לביקורות). לעומת זאת, מקרה של ילד סיעודי (כאמור, עלות החזקה של כ-10,000 **בחודש**) יזכה אתכם בתשלום **חד פעמי** של 10,000 שקל. כלומר, יש כאן "ביטוח" אשר עובד הפוך מהרצוי: הביטוח נותן תשלום זהה לאירוע כלכלי קל שאין כל בעיה לממנו מכיסינו ולטראומה כלכלית משמעותית שנתקשה להתאושש ממנה. **זהו לא ביטוח, זהו הימור.** אנו מקבלים תחושה טובה כיוון שכביכול באמצעות ביטוח זה דאגנו לבריאות הילדים שלנו (מה חשוב יותר מזה?) אבל בפועל, לא הקטנו את הסיכון להיקרות אירוע במאום, וכל מה שיצרנו זה מצב שבו אם חס ושלום ייפצע ילד, כביכול נהיה עצובים פחות כי נקבל תשלום כלשהו עבור זה.

מדוע אני רושם "תשלום כלשהו" ולפני כן רשמתי "לכאורה" על הסכום של 10,000 שקלים שחברת הביטוח מבטיחה עבור שבר? ובכן, אם אתם קונים "לא ביטוח אלא הימור", אינכם

צריכים להיות מופתעים אם את ההצעה כותבים אנשי שיווק מתוחכמים עם מערכת "אותיות קטנות" מיוחדת עבורכם. שימו לב בבקשה! ישנה טבלה ברורה בחזית הדף ובה פירוט התגמולים עבור כל מסלול (רוצים לדעת מהו התשלום? חפשו...) בתחתית הטבלה כתוב: **"התנאים המלאים והמחייבים הם התנאים שבפוליסת הביטוח."** רוב האנשים מניחים שאם בטבלה כתוב שעבור שבר מקבלים 10,000 שקל אז "התנאים המלאים" לא יסתרו זאת. עבדכם הנאמן הוא טיפוס כפייתי אשר פתח את הפוליסה וראה את "טבלה ב", זו אשר מכילה את "התנאים המלאים":

---

2 דוגמאות לשכר מנהלים בחברות הביטוח: יונל כהן עזב את חברת מגדל בשנת 2013, לאחר 8 שנות עבודה. בשנים אלו השתכר כהן 44 מיליון שקלים (כ-5.5 מיליון לשנה). בעת עזיבתו יקבל מענק "אי תחרות" ומענק "הסתגלות" בערך של כ-10 מיליון שקלים.

בשנת 2013 שילמה חברת הראל לשני מנהליה שכר (משותף) של 10 מיליון שקלים.

3 עוד על נושא זה אפשר לקרוא כאן - [באתר האוניברסיטה הפתוחה](#):

[bit.ly/effOpen](http://bit.ly/effOpen)

| האיבר בו ארע השבר התאונתי            | % מסכום הביטוח |
|--------------------------------------|----------------|
| חוליה - גוף חולייתי (למעט עצם הזנב)  | 100%           |
| אגן                                  | 100%           |
| גולגולת                              | 35%            |
| בית חזה                              | 35%            |
| כתף                                  | 35%            |
| יד                                   | 35%            |
| רגל                                  | 35%            |
| חוליה - קשת חולייתית (למעט עצם הזנב) | 35%            |
| שורש כף היד                          | 10%            |
| קרסול                                | 10%            |
| עצם הזנב                             | 10%            |
| כף יד                                | 3%             |
| כף רגל ואצבע אחת או יותר             | 3%             |
| אף                                   | 3%             |

מקור: אתר האינטרנט של הראל ביטוח

[מקור: אתר האינטרנט של הראל ביטוח](#)

כלומר, נכון שהבטחנו עבור שבר 10,000 אבל בעצם זה היה ב"ש.ק.ר. עבור שבר נדיר בחוליות הגב או באגן אכן תקבלו 10,000 שקלים, אך עבור שבר שכיח כמו יד, רגל,

גולגולת וכדומה, תקבלו רק שלישי ומטה ממה שהבטחנו בחלון הראווה שלנו. אתם יכולים לנחש שגם עבור כווייה לא תקבלו את מה שהובטח בעמוד הראשי אלא שיש טבלה נוספת עם הפחתות לכוויות, וכך לגבי שאר המרעין בישין.



**עצה:** תמיד כאשר כתוב משהו בסגנון "בכל סתירה בין הכתוב כאן לבין הכתוב במקום אחר", ודאו שקראתם מה כתוב באותו מקום אחר עלום.

ביטוח תאונות אישיות לילד עולה על פי השמועה (באתר לא מתפרסמים מחירים. כדי לדעת מהי העלות יש להתקשר ולהיכנס לתוך מכונת השיווק המתוחכמת) כ-30 שקלים בחודש. משפחה עם שלושה ילדים תשלם כ-90 שקלים בחודש, שהם כ-1,000 שקלים בשנה. כלומר, אם ניקח את הפיצוי עבור שבר ביד כדוגמה, אם הוא מתרחש במשפחה בתדירות של פחות מפעם בשלוש שנים, הביטוח אינו כדאי ובעת קרות אירוע שבר, הביטוח בסך הכול מחזיר לכם חלק קטן ממה שכבר שילמתם לו.

בביטוח תאונות אישיות יש גם קושי גדול להגדיר מהי "תאונה". למשל, אם נתקלתי במשהו ונפלתי זוהי תאונה. אם קיבלתי סחרחורת ונפלתי זוהי תוצאה של "מחלה" ולא תאונה. בפוליסת תאונות אישיות של כל החברות, מופיעה הפסקה (בניסוחים דומים מאוד):

**1.15. תאונה:** חבלה גופנית שנגרמה עקב הפעלת כוח פיזי בלבד, כתוצאה מאירוע פתאומי חד פעמי ובלתי צפוי מראש, הנגרם במישרין על ידי גורם חיצוני וגלוי לעין, המהווה ללא תלות בכל סיבה אחרת את הסיבה היחידה הישירה והמידית לקרות מקרה הביטוח.

**למען הסר ספק, אלימות מילולית ו/או לחץ נפשי ו/או הצטברות של פגיעות זעירות חוזרות לאורך תקופה הגורמים לנכות לא יחשבו כ"תאונה".**

מתוך הפוליסה של הראל ביטוח.

### **סיכון אי תשלום על ידי חברת הביטוח**

ביטוח אמור לגדר (מלשון גדר) את הסיכונים שלנו, כלומר להגבילם. במקום סיכון לאובדן דירה ששווה 1.5 מיליון שקלים אנו מוכנים לשלם 1500 ש"ח כל שנה (כדוגמה) או  $90,000 = 1,500 * 60$  ש"ח במהלך החיים. הוודאות לאובדן 90,000 שקלים עדיפה לנו על אי הוודאות והסיכון של אובדן 1.5 מיליון שקלים.

סיכון שרבים אינם מביאים בחשבון הוא הסיכון שחברות הביטוח שגבו את התשלום בכל חודש כמו שעון שוויצרי מכוון היטב, ינסו בדרכים שונות ויצירתיות להימנע מתשלום ביום בו יקרה אירוע ביטוחי. לפעמים אפשר ללמוד רבות מתוך שמות בעלי התפקיד אשר אמורים לפגוש אתכם בנקודות שונות.

אם תזדקקו לכספי ביטוח לא תתקלו ב"נציג שירות" גם לא ב"מסייע" מסוג כלשהו. לאיש או האישה שאחראים על תביעות מבוטחים קוראים בחברת הביטוח "מסלק/ת תביעות". כלומר זה אשר אמור לפתור לחברת הביטוח את הבעיה המטרידה של כסף שהיא אמורה לשלם. החוק הישראלי לצערי עושה חסד רב עם חברות הביטוח, למעט ריבית עונשין קטנטנה על אי תשלום.

שימו לב למספר הסייגים אשר נתונים לפרשנות:

1. אירוע "בלתי צפוי" — באמצעות הגדרה זו ניסתה חברת ביטוח להתחמק מתשלום לעורך דין אשר תוך כדי הרמת מקרר לקה בלבו. לדברי חברת הביטוח, מקצועו של עורך הדין כרוך בלחצים רבים ולכן אירוע לב הוא מקרה צפוי. לאדם ששיחק כדורגל ושבר את רגלו עקב בעיטה בעמוד השער, הציעה חברת הביטוח לשחק בלי לרוץ כי אחרת תאונות הן "צפויות".

2. ללא תלות בכל סיבה, סיבה יחידה וישירה — מאפשר לטעון בכל אירוע שיש עוד סיבה. במקרה של אדם שנפל ושבר את האגן ניסתה חברת הביטוח להתחמק מתשלום באמצעות טענה של עצמות חלשות עקב גילו המבוגר.

בפועל אין חברת הביטוח נענשת כלל על אי תשלום כספי ביטוח, אף אם הוכח במשפט שאנשיה הונו את המבוטח ושיקרו לבית המשפט. כלומר, בכל מקרה ביטוחי יכולה חברת הביטוח לטעון שיש "מחלוקת", לגרור את המבוטח לבית משפט לכמה שנים (בהן הוא לא יכול למשל לממן טיפול רפואי או סיעודי) ואז אם המבוטח היה בר מזל ונשאר בחיים ואף הצליח לממן עורך דין למרות מצוקתו, הוא יקבל מבית המשפט את מה שהיה אמור לקבל מלכתחילה.

להבדיל, מבוטח אשר נתפס מרמה בחלק קטן מהסכום, למשל אם כל ביתו נשרף אך הוא טען שהייתה בבית מצלמת וידאו בלי לדעת שבנו השאיל אותה לחבר יום קודם, עלול להפסיד את **כל כספי הביטוח**, כולל אלו שהגיעו לו בדין. להבדיל מהחוק הישראלי, החוק האמריקני לדוגמה, מאפשר לקבוע פיצויי עונשין אשר מטרתם אינם דווקא פיצוי התובע אלא ענישת החברה על דרך התנהלותה, ולכן סכומם יכול להיות גבוה עד כדי הפיכת התנהלות נלוזה לבלתי כדאית. למשל, תובע אמריקני אשר תבע את BMW על כך שלא גילו לו שהמכונית החדשה שרכש עברה תיקוני צבע לפני מכירתה, זכה בפיצוי על הנזק בגובה \$4,000 ובפיצוי עונשין (אשר מטרתם כאמור להרתיע את החברה מלחזור על המעשה) בגובה \$2,000,000 (שני מיליון דולר).

שימו לב! לעתים אי תשלום כספי הביטוח מתבצע בצורה חוקית אך "מסריחה". רבים יודעים שזמן התיישנות המשפט הוא שבע שנים. מעטים יודעים שלתביעות ביטוח יש כלל מיוחד הקובע התיישנות **מקוצרת של שלוש שנים בלבד**. מונה השנים מתחיל מקרות אירוע הביטוח ועד **הגשת התביעה בבית המשפט**. דמיינו משפחה שבה מת ילד בנסיבות המזכות בביטוח. שנה ראשונה ההורים בהלם, אך למרות זאת פונים לחברת הביטוח ופוגשים את מסלקי התביעות אשר דורשים מסמך כזה או אחר. המסמך נשלח, עוברים חודשיים, ההורים נזכרים שלא קיבלו תשובה, פונים שוב ונדרשים למסמך נוסף. וכן הלאה... עברו שלוש שנים ויום? כסף ההורים לא יקבלו.

**שימו לב!** פנייה לחברת הביטוח אינה עוצרת את ההתיישנות. התיישנות חלה על האפשרות **לתבוע** בבית משפט, ורק פנייה לבית משפט עוצרת את מה שעורכי הדין מכנים מרוץ ההתיישנות. זה כל כך חשוב ששווה לדעתי לחזור על זה שוב. קרה לכם אירוע ביטוחי כזה או אחר. אתם פונים לחברת הביטוח וזו שולחת אתכם ב"לך ובוא" עם מסמכים, אישורים

וכדומה. אם עברו שלוש שנים ולא פניתם לבית משפט, כבר לא תוכלו לעשות זאת. עצה שלי, שנה אחת עברה ולא קיבלתם את כספי הביטוח מכל סיבה שהיא? קחו עורך דין ולכו לבית המשפט.

פרקטיקה אחרונה להימנע מתשלומים היא לא לבדוק את הצהרת המבוטח בעת ביצוע הביטוח אלא רק בשעה שמתעורר הצורך לשלם. למשל, מבוטח נדרש למלא הצהרת בריאות בעת עשיית הביטוח. חברת הביטוח מקבלת ממנו הרשאה לפתוח את התיק הרפואי שלו אך לא משתמשת בה בשלב זה משיקולים כלכליים: בדיקה של כל הצהרות הבריאות עולה כסף רב. אם תיזדרש חברת הביטוח לשלם, היא תפתח את התיק הרפואי של המבוטח ותחפש סתירות בין הצהרתו לבין התיק הרפואי. המבוטח שכח שבגיל שנתיים אושפז ליומיים? חבל... דווקא יכול היה לקבל את כל התרופות שמחויץ לסל על חשבון חברת הביטוח.

מקרה אמיתי ששמעתי מלקוחה שלי: אדם מת טרם זמנו. אלמנתו, אשר הייתה מבוטחת יחד איתו בביטוח חיים למשכנתה, ביקשה מחברת הביטוח למלא את חובתה ולפרוע את המשכנתה שלהם. חברת הביטוח החזירה תשובה כי היא מסרבת לשלם משום שהוסתר ממנה שהאדם היה חולה כליות.

בשלב זה יש שתי אפשרויות:

א. האלמנה, שאינה יכולה להמשיך לשלם את המשכנתה ועומדת לפני פשיטת רגל, מסכימה ל"פשרה", בה תקבל חלק קטן מכספי הביטוח. המונח פשרה נמצא בגרשיים כיוון שזו הצעה שאי אפשר לסרב לה, כמו שאומר הסנדק.

ב. האישה מסוגלת לשלם את המשכנתה לבד ובמקביל להוסיף להוצאותיה גם שכר עורך דין.

לשמחתי, הלקוחה שלי יכלה להרשות לעצמה, בקושי רב, לשלם את המשכנתה במשך שלוש שנים עד שהסתיים המשפט מול חברת הביטוח.

שתי טענות העלתה המבוטחת:

• בעלי כלל לא היה חולה כליות. נכון, בוצעה לו בדיקה בכליות לפני עשרים שנה, אך הבדיקה יצאה תקינה והוא מעולם לא קיבל טיפול לשום מחלה.

• בעלי מת בתאונת עבודה, וגם אם היה חולה במחלה כלשהי, אין למותו כל קשר לכך.

מקרה זה ממש מכניס אותנו לתוך ה"ראש" של חברת הביטוח. אנו יודעים שהוא מת בתאונה אך ננסה למצוא בכל זאת בתיקו הרפואי משהו שיגרום לנו לא לשלם. מצאנו עדות לבדיקה, אנו יודעים שהוא אינו חולה אך ננסה לבדוק האם האלמנה תהיה מסוגלת להתמודד מולנו בבית המשפט.

חידה למתקדמים. אדם עשה ביטוח לתכולת דירה והצהיר על רכוש בשווי 50,000 שקל. ביתו נפרץ וחברת הביטוח גילתה ששווי הרכוש שהיה בבית עמד על 100,000 שקל ולא 50,000 כפי שהצהיר המבוטח. מהו גובה הפיצוי שיקבל המבוטח? מי שחשב על 25,000 שקל יקבל חולצה ותקליט.



רוצים לקרוא עוד על תעלולי חברות הביטוח? (חולת פרקינסון שאינה יכולה לשתות מים מכוס אך אינה סיעודית כי רק מים נשפכים עליה, אדם אשר יש לו גידול סרטני בראש אך אינו מקבל כספי ביטוח כי לא סיפק תוצאות לבדיקות אשר בתי החולים הפסיקו לבצען לפני שנים רבות, ועוד).

אתם מוזמנים לעיין [במדורו המצויין של עורך דין חיים קליר ב-YNET](#).

לסיכום פרק זה, ביטוח יש לעשות רק נגד סיכון כלכלי שממנו לא נוכל להתאושש לבדנו. ככל שאנו עשירים יותר, ישנם פחות סיכונים שמהם לא נוכל להתאושש ולכן נידרש לפחות ביטוחים.

- כל המבוגרים בבית צריכים לדעת אילו ביטוחים עשו במשפחה. את כל מסמכי הביטוח יש לשמור במקום מרוכז ובצורה מסודרת. ייתכן שזה אשר ייאלץ לטפל בתביעת הביטוח לא יהיה זה אשר עשה את הביטוח מלכתחילה. את מסמכי הביטוח כדאי לסרוק ולשמור באינטרנט Google Drive / Dropbox וכדומה). זכרו שהביטוח אמור לכסות למשל על שריפה בבית. זה יהיה קשה יותר אם המסמכים יישרפו, או יירטבו על ידי הכבאים.

- כדאי לקבל בזהירות המלצות מכאלו אשר שחרם תלוי בכך שימליצו לכם על צריכה מוגברת של מוצר מסוים.

- כאשר גובה הפיצוי אינו תלוי בגובה הנזק, יש סיכוי גבוה שזהו לא ביטוח אלא "כרטיס הגרלה" ועדיף להימנע ממנו.

- ובגלל חשיבות הנושא הדגשה נוספת, אין לסמוך על זה שאחד מבני הזוג "מטפל בדברים האלו". שני בני הזוג חייבים לדעת הכול על הביטוחים כי ייתכן שדווקא זה שטיפל בביטוחים הוא זה שחס וחלילה בגללו נצטרך את ביטוח החיים, או במילים אחרות, הוא ילך לעולמו טרם זמנו.

# חלק ב' חיפוש הדירה

חיפוש דירה הוא פעולה אשר כוללת בתוכה רגשות רבים ולעתים סותרים (האם כדאי להיות קרובים לחמות או דווקא רחוקים ממנה וכדומה). נתקלתי בזוגות אשר ניהלו ויכוחים קשים על נושא זה. איני מוכשר לתת עצות בנושאים משפחתיים וזוגיים, אך ישנם כמה עקרונות אשר מניסיוני משותפים לזוגות רבים.

את תקציב רכישת הדירה החדשה כבר חישבתם, אני מקווה, על בסיס ההמלצות בחלק א' של הספר. נוסף לנושא המחיר ישנם עוד מספר נושאים שכדאי להתחשב בהם.

חיפוש הדירה בפועל יכול להתבצע באופן עצמאי, בדרך כלל באמצעות אתרי חיפוש דירה באינטרנט או באמצעות מתווכים. רבים נרתעים מהיעזרות במתווכים, ככל הנראה עקב העלות הנוספת. מניסיוני, מתווך טוב יכול לחסוך זמן חיפושים יקר על ידי התאמה טובה יותר לצורכיכם של דירות אשר נמצאות באזור החיפושים שלכם. יש לשים לב לכמה נקודות בעת ששוקלים עבודה עם מתווך מסוים: האם הוא באמת מבקר בדירות שהוא מתווך לכם? שכן, לעתים קרובות, מתווכים רואים דירות באינטרנט ומנסים לשווק אותן. מתווך כזה, על פי רוב, לא יקלע לצורכיכם, פשוט כי אין לו מושג אם זו באמת דירת ארבעה חדרים שקטה או דירת שלושה חדרים + מרפסת סגורה בתריס מעל רחוב אבן גבירול בתל אביב. יש לשים לב גם למתווכים אשר "מעגלים פינות". נתקלתי במתווך המספר לכם "חצי אמת" על דירה מסוימת? פשוט אל תעבדו איתו יותר. שכר המתווכים הוא נושא שמקומם רבים. הקשר בין החתימה על הסכם התיווך בו רשום 2% (פלוס מע"מ) לבין הצ'ק שיצטרכו לרשום בסופו של דבר אינו ברור לחלק מהאנשים, אשר מופתעים בעת חתימת חוזה רכישת הדירה מכך שהם צריכים לרשום צ'ק של עשרות אלפי שקלים למתווך. חשוב לדעת שניתן להתמקח על שכר המתווך, אך התמקחות זו יש לבצע לפני שחותמים על טופס התיווך ולפני שרואים את הדירה. אם חתמתם על שכר תיווך של 2% (+מע"מ), המשמעות היא שאם מחיר הדירה הוא מיליון וחצי שקלים, שכר התיווך הוא

$$1,500,000 * 2\% * 1.17 \text{ (מע"מ)} = 35,100 \text{ שקלים}$$

ככל שהדירה יקרה יותר, יסכים המתווך לרדת בקלות רבה יותר באחוזים שהוא דורש. הֵיוּ הוגנים: חתמתם על הסכם תיווך והמתווך מצא לכם דירה מתאימה? שלמו את שכרו בחיוב<sup>4</sup>. בסופו של דבר, ממילא תשלמו את שכרו כי כך קובע החוק, אז מדוע להוסיף על כך שיברון לב, בזבוז זמן ועצבים?

עסקת רכישת דירה עם משכנתה טומנת בחובה בדרך כלל לחץ נפשי גדול. תהליך לקיחת המשכנתה תחום בלוח זמנים לחוץ הנקבע הן על ידי הבנק והן על ידי חוזה רכישת הדירה. בתהליך זה שותף גם מוכר הדירה, אשר צריך לחתום על טפסים שונים. אם הדירה ממושכנת

והמוכר צריך לפרוע את המשכנתה מהכסף שלכם, הדברים אף מסובכים יותר. לכן, ישנה חשיבות לכך שתכירו היטב גם את המוכר וטראו עם מי יש לכם עסק. אל תסכימו למצב שבו אתם מדברים רק עם המתווך, היות שמצדו הדבר היחיד שחשוב הוא שייחתם חוזה כדי ששכר טרחתו ישולם. דרשו מהמתווך לדבר ישירות עם מוכרי הדירה כדי להכירם. לעתים שווה להתעקש לדבר ישירות עם המוכרים אף שהמתווך אומר שהם לא מוכנים לרדת במחיר, כדי לוודא את הדברים. אם המתווך מונע מכם גישה ישירה אל מוכרי הדירה, יש לכם שתי אפשרויות: להחליט שהעסקה הזו לא מתאימה לכם, או לבדוק באמצעות נסח טאבו מי הם מוכרי הדירה ולהתקשר אליהם ישירות. אם המתווך מונע מכם גישה ישירה למוכרי הדירה, הוא הופך מבחינה משפטית מגורם יעיל בביצוע העסקה, לגורם מפריע. המשמעות היא שפוקעת זכותו לקבל שכר תיווך. אם אתם הולכים במסלול זה, מומלץ להקליט את המתווך בסירובו לתת לכם את פרטי מוכרי הדירה. אם החלטתם לחפש דירה לבד, תוכלו להיעזר לשם כך באינטרנט. אתרים שבהם ניתן לחפש דירות מופיעים בנספח ד'.

---

[4](#) לאחר שהכרתי את אשתי אימצתי ממנה מנהג נחמד: על כל צ'ק שהיא כותבת, היא רושמת לאחר הסכום במילים את המילה "בתודה" או "בברכה" במקום המילה "בלבד". מבחינה משפטית המשמעות זהה: למנוע הוספת סכום נוסף אחרי הסכום שרשמתי. מבחינת ההרגשה של מקבל הצ'ק אני חושב שיש הבדל גדול.

## שיקולים שכדאי להביא בחשבון בעת חיפוש הדירה

### סגנון אישי

האם אתם מעדיפים קומה עליונה (שקטה יותר)? או קומה תחתונה (אפשרות עלייה לדירה ללא שימוש במעלית בשבת)? האם אתם מעדיפים רחוב ראשי כדי להיות במרכז העניינים או רחוב צדדי ושקט יותר?

### מרחק ממקום התעסוקה

זהו סעיף מבלבל מעט. המרחק חשוב בגלל עלות הנסיעה (דלק וכדומה). אך בדרך כלל זמן הנסיעה חשוב יותר. זמן הנסיעה תלוי באופן ההגעה לעבודה (רכב / תחבורה ציבורית), בדרך ובשעת הנסיעה. לדוגמה: רמת השרון נמצאת במרחק עשר דקות נסיעה מרחוב קיבוץ גלויות בתל אביב בחצות הלילה, אך 40 דקות נסיעה, במקרה הטוב, ב-9:00 בבוקר, ושעה וחצי באוטובוס.

זמן הנסיעה לעבודה הוא פרמטר חשוב משני טעמים:

1. העניין הברור הוא בכך שככל שזמן ההגעה לעבודה מתמשך, עלות הנסיעה עולה וכן יש לנו פחות זמן להיות בעבודה או לחלופין פחות זמן להיות עם המשפחה.
2. זמן נסיעה ארוך גם משפיע עלינו נפשית. חוקר ההתנהלות הכלכלית פרופסור דן אריאלי, כותב בספרו "לא רציונלי ולא במקרה", שאחד הדברים שהכי מציקים לנו הוא אי ודאות. כלומר, אם הנסיעה לעבודה נמשכת תמיד שעה, זה הרבה יותר טוב מאשר אם באופן מקרי היא נמשכת לעתים 45 דקות ולעתים שעה ורבע. בממוצע זה אותו דבר אך מבחינה נפשית, אי הוודאות מציקה לנו רבות. למעט מקרים יוצאים מהכלל, ככל שזמן הנסיעה ארוך יותר, כך אי הוודאות לגבי משך הנסיעה עולה.

ובכן איך נדע כמה זמן לוקח לנו להגיע מהדירה הפוטנציאלית לעבודה (של שני בני הזוג)? איני יכול להציע קיצור דרך. כפי שנרשם לעיל, אי אפשר לחכות ליום שישי ואז לנצל את החופש מהעבודה כדי לנהוג מהדירה למקום העבודה שלנו. זה פשוט חסר תועלת. במקום זאת, יש להודיע במקום העבודה שנגיע מאוחר בשני ימים באחד השבועות. בימים אלו יש לצאת מכתובת הדירה המיועדת אל מקום העבודה באותו אמצעי תחבורה בו אנו משתמשים תמיד. אם יש רכב אחד במשפחה אז אחד יצא עם הרכב והאחר ייסע באוטובוס. אותו הדבר יש לעשות בסוף יום העבודה בכיוון ההפוך. אם לאחד מבני הזוג יש מסלול שאינו ישיר לעבודה, למשל, הורדת ילדה בגן ואז נסיעה לעבודה, יש לבדוק היכן נמצא הגן המיועד ולבצע את המסלול כפי שיבוצע בבוקר. לפעמים צומת אחד עם רמזור איטי זה כל מה שצריך כדי לעכב אתכם לדקות ארוכות בדרך לעבודה.

## תודות

החלק הנעים ביותר בכתיבת הספר. החלק בו נזכרים בכל האנשים שדחפו, עשו סייעו להביא אליך את הספר הזה.

ראשונה, אשתי, שרית אשר מהיום הראשון האמינה ודחפה אותי לקבל החלטות כולל בלתי מקובלות כגון עזיבת משרה בטוחה ומתגמלת בבנק לטובת העשייה הנוכחית שלי. תודה על כל התמיכה, האמון והדחיפה. לא משנה כמה קשה, תמיד אוכל לסמוך על כתפך ליד שלי. תודה.

הוריי, יערה ויצחק'לה אשר הערכים והדוגמה האישית שהענקתם לי הם אלו שלאורם אני פועל.

בנותיי, אביב ורעות, תודה על כל האושר שאתן גורמות לי. צפייה בגדילתכן במשך העשור וקצת האחרונים היא מקור בלתי נדלה של שמחה. נושאים לדיון כמו "לדעתי רופא לא אמור לקחת כסף" לאחר ביקור אצל רופא שיניים, עוזרות לי לחשוב על המובן מאליו מחדש. חלק מהדברים בספר זה נכתבו לאחר שחשבתי איך להסביר את הדברים לכן, בנותיי.

שותפי לעשייה וחברי הטוב איל פיק, תודה על הדרך המשותפת, על התובנות, השיחות והזמן ביחד אשר מסב לי עונג רב.

חברי, עורך הדין גיא מנדלסון, תודה רבה על הסיוע הרב בכתיבת החלקים המשפטיים של ספר זה.

חברי, שכני והתותחן בצוות הטנק שלי משך למעלה מעשור, בני שפרינצק, תודה על ששמרת על חיי ועל הדוגמה האישית. תודה על חברותך וחוכמתך.

דר' לירן אדליסט, איתי מירון, דור קלימן, שגיא סבג, יורם לוי ויצחק מנור, תודה על העבודה המשותפת. מכל אחד מכם למדתי רבות מבחינה מקצועית וחשוב מכך מבחינה אישית.

איתי פז, תודה על הדרך שעשיתי מאז ששמעתי במקרה הרצאה שלך אשר שינתה את חיי המקצועיים. תודה על הידע שיש לי בשיווק באינטרנט ובנושאים נוספים.

עופר מלמד, תודה על הדחיפות קדימה ועל העצות הטובות לפרויקט המימון.

אריאל אוורבוך הגדול, תודה רבה על ההשראה שאני מקבל ממך ועל העזרה בדיוק במקום ובזמן שהיא נדרשה. הרבה מאוד קרה בזכותך. שמח מאוד על ההפריה ההדדית שלנו.

לכל התורמים לפרויקט ההוצאה לאור של ספר זה, תודה רבה על ההתגייסות וההצטרפות לחזון הפצת הידע הכלכלי בציבור. אני בטוח שספר זה יתרום לאיזון הכח של הבנקים וחברות הביטוח עם האזרחים ובכך יביא לרווחה כלכלית. תודה על שסייעתם לזה לקרות.

בהזדמנות זו אני רוצה גם לומר תודה למקימים ולשותפיי בדור המייסדים של התאחדות יועצי המשכנתאות – קבוצה של אנשים אשר החליטו לפעול כדי לשפר את המציאות הקיימת ולקבע בתקנות את הזכות של לקוחות לקבל ייעוץ מקצועי בעת שהם עושים בבנק את העסקה הגדולה והמסוכנת של חייהם. תודה לכולכם על כל העזרה ההדדית. קולגיאליות מקצועית אינה בשום אופן דבר מובן מאליו. אני שמח להיות חלק מקבוצת אנשים חדורי מוטיבציה לשיפור החברה הישראלית על ידי שיפור מצבם הכלכלי של אזרחיה.

תודה רבה לעורכים אביב, אור ודנת ממדיה 10 על העריכה וההקפדה על כל תו. בזכותכם הספר הפך לקריא וברור יותר. אסתי הגרפיקאית, בזכותך הספר נראה טוב יותר. תודה.

תודה רבה לדורון קריספין, מנכ"ל מדיה 10 על הדחיפה קדימה ועל הבהירות שהכנסת במחשבותיי יותר מפעם אחת.

תודה לכל לקוחותיי ולכל מי שצפה בהרצאותיי באינטרנט או בהופעה חיה אני מקווה שהצלחתי לשפר את קבלת ההחלטות הכלכליות שלכם ולו במעט.

ואחרון חביב, תודה לך על הקריאה.

אשמח לענות על שאלות.

רימון חייט, חורף 2017

[rimon@EffectiveMortgage.co.il](mailto:rimon@EffectiveMortgage.co.il)

טלפון: 054-5232-799

# יצירת קשר

מידע נוסף אפשר לראות באתר [www.EffectiveMortgage.co.il](http://www.EffectiveMortgage.co.il).

אפשר גם לקבל ייעוץ וליווי אישי בכל תהליך לקיחת המשכנתה או

בחלק מהתהליך על פי בחירתכם.



- מדוע לא כדאי להתייעץ בני משפחה וחברים לגבי רכישת דירה?
- מדוע חיסכון עבור הילדים במקביל למשכנתה יוביל לכך שהם יקבלו הרבה פחות כסף?
- מהם שני המספרים החשובים ביותר למשכנתה שלכם? רמז: הריבית אינה אחד מהם.
- האם כדאי להשתמש בקרן ההשתלמות להקטנת המשכנתה שלכם?
- האם מומלץ להקדים תשלומים על הנכס לקבלן?
- איך מונעים מצב שבו אתם קונים "שתי דירות" - אחת לכם ואחרת לבנק?

הנחה רווחת היא שרכישת נכס נדל"ן היא העסקה הגדולה ביותר שעושה אדם בחייו. בפועל, משכנתה היא בעצם עסקה גדולה בהרבה. אף על פי שהמשכנתה נלקחת על סכום קטן מעלות הנכס, סך ההחזרים שלה עולה לעתים בהרבה על מחיר הנכס. עסקת משכנתה היא העסקה המשפיעה ביותר על רמת החיים הכלכלית והאישית של המשפחה שלכם ומתרחשת בשנים החשובות ביותר למשפחה - שנות ההתפתחות המשפחתית, גידול הילדים ולחץ החיים המודרניים.

בספרו משכנתה יעילה, חושף בפניכם רימון חיים - מבכירי יועצי המשכנתאות בישראל - את כל השלבים שעליכם לעבור לפני חיפוש דירה או בית, לאחר מציאת הנכס ועד הכניסה לבית בפועל. הספר, הכתוב בצורה פרקטית, מעניינת והומוריסטית, יגלה לכם את כל הסודות כיצד להימנע ממעויות נפוצות, כיצד לחסוך כמה שיותר כסף וכיצד לשלם כמה שפחות לבנקים.

הספר משכנתה יעילה מיועד ל:

- כל מי שנמצא בתהליכי רכישת נכס נדל"ן.
- הורים שילדיהם מתכננים לרכוש דירה.
- כל מי שלקח משכנתה לפני כמה שנים ורוצה לשלם פחות כל חודש.
- מי שמתגרש או מפרק שותפות ונדרש לרכוש את חלקו של האחר בנכס.
- כל מי שמתלבס האם לרכוש נכס נדל"ן בישראל או בחו"ל



רימון חיים הוא יועץ ומרצה מבוקש לקבלת החלטות כלכליות טובות יותר. בעל תואר ראשון בכלכלה ותואר שני במנהל עסקים. מאחוריו ניסיון של עשר שנים במערכת הבנקאית וחמש עשרה שנים כמשקיע בנדל"ן. למעלה מ־90,000 איש כבר צפו בהרצאותיו בערוץ ה־YouTube שלו. הוא נשוי לשרית ואבא גאה לאביב ולרעות. לקח שבע משכנתאות בעצמו לפני שהחל לייעץ לאחרים כיצד לעשות זאת. הצטרפו לפייסבוק של משכנתה יעילה או בקרו באתר [www.ffmpeg.co.il](http://www.ffmpeg.co.il)