

שגורמים לכם להפסד כספי גדול

01



הרצון להמנע מסיכונים

רבים חוששים להפסיד כסף ולכן יוצרים לעצמם הפסד בטוח.

נשמע מוזר?

חישבו על מי שלא משקיע בשוק המניות כי "זה מסוכן" ובמקום זאת הוא משאיר את הכסף בחשבון העו"ש או בפיקדון עם תשואה ריאלית שלילית.

תשואה ריאלית היא התשואה בניכוי השפעת המדד כלומר אם השארתי בחשבון העו"ש 15 ש"ח אשר בתחילת השנה הספיקו כדי לרכוש כיכר שקלים 15 לחם אך בסוף השנה לאחר עליית מחירים נשאיתי עם אותם אך כעת איני יכול לקנות איתם לחם כי מחירו עלה ל- 16 שקלים אזי נוצר לי הפסד ריאלי למרות שנומינלית (מספרית) נשאיתי עם אותם 15 ש"ח. בבורסה אפשר אכן להפסיד כסף אבל אם לאחר שלוש שנים של 5% תשואה יש שנה עם הפסד של 7% אני עדיין ברווח.

לקיחת סיכונים בנושאים בהם אנחנו לא מבינים

אנשים רבים המודעים לסעיף 1 עוברים לקיצוניות השניה. לא פעם מגיעים אלי אנשים לייעוץ ומספרים על עקת רכישה לקרקע ש"כבר בתהליך הפשרה" ותהיה שווה פי חמש עוד עשר דקות (בערך).

כשאני טוען שזו עסקה בסיכון גבוה ביותר הם עונים שבכל דבר יש סיכון. אז נכון בכל דבר יש סיכון. אבל יש סיכונים שקל לבדוק (למשל ההיסטוריה של הבורסה) ויש סיכונים שהינם הימור גמור.

לא לו שמהווים הימור מוחלט כדאי להכנס עם לא יותר מעשירית ההון שלכם. איך אני יודע שאתו מגרש שממש לפני הפשרה לא יופשר בקרוב (בדרך כלל)? פשוט. למוכר שהחזיק בקרקע מספר שנים יש הרבה יותר מידע על הקרקע מאשר לכם. בהנחה שהוא שפוי ולאחר שיש לו מידע רב משלכם הוא החליט למכור בחמישית המחיר שיכול היה להשיג כנראה שיש דברים בגו.

02





התייחסות לעלות הנכס ולא לתשואה ממנו

תשואה היא היחס בין ההכנסה השנתית לבין השווי. אנשים רבים מתפתים להכנס להשקעה בגלל השווי או העלות, תוך התעלמות מההכנסה. כדי להחמיר את המצב יש כאלו המוסיפים קורטוב של חלומות שנראים הגיוניים אך הם עדיין חלומות. למשל אותה לקוחה ששאלה אותי מה דעתי על רכישת דירה בבוקרשט ב- 200,000 שקלים (בלבד)? שאלתי מה השכירות המתוכננת והיא ענתה שהיא לא בונה על שכירות אלא על עליית ערך כי "הם הרי לא יישארו עניים לנצח".

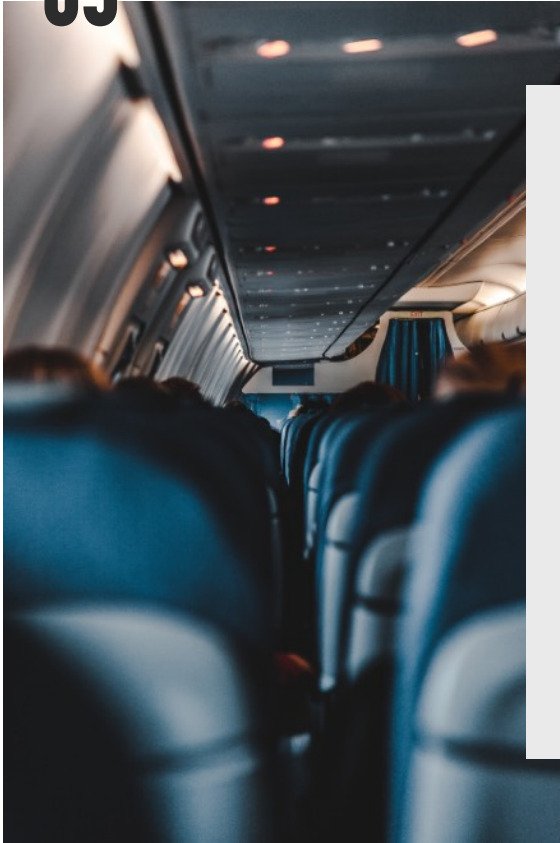
החזרתי בשאלה ושאלתי מתי היא קנתה מוצר רומני? מתי היא שמעה לאחרונה על טכנולוגיה רומנית פורצת דרך? אם הדברים האלו לא מתרחשים אז למה שלא יישארו עניים? קצת קריאה על מדינות מזרח אירופה (ואירופה בכלל) תלמד אותנו שבמדינות אלו לא מולידים ילדים (פחות מ- 2.1) ילדים לאשה זה למעשה התכווצות של האוכלוסיה דבר שבהכרח יביא לירידה נוספת בשווי דירות.

אי ידיעה כמה דמי ניהול משולמים בכל מקום בו נמצא כספו

דמי ניהול הם כסף גדול אשר אתם משלמים לחברות הביטוח וגופים אחרים על ניהול כספי קרנות ההשתלמות והפנסיה או ביטוח המנהלים שלכם. מי שלא יודע כמה דמי ניהול הוא משלם, כנראה משלם הרבה.

נניח שכמשפחה שני בני הזוג צברו בקרנות הפנסיה וההשתלמות סכום של 800,000 שקלים. זהו סכום לא מאד גבוה לזוג שעובד כבר נניח 10 שנים. דמי ניהול של (כולה) חצי אחוז הינם 4000 שקלים בשנה או 333 שקלים בחודש. סכום זה עולה כל שנה עם הגידול בצבירה. כמה דקות השקעתם השנה במשא ומתן עם חברת הסלולר שלכם על 10 שקלים





התייחסות נפרדת לצד העלות מצד התועלת

איך עדיף לטוס לחו"ל במחלקת עסקים או תיירים? אישית ברור לי שאהנה יותר בטיסה במחלקת עסקים. ברור לי גם שתוספת ההנאה לא שווה את תוספת המחיר. הבעיה הינה שבהחלטות כלכליות רבות שאנו עושים קשה לזהות את אחד מצדדי המשוואה - עלות / תועלת. למשל רבים אומרים לי שהם בחרו בביטוח מנהלים ולא בקרן פנסיה כי ביטוח מנהלים טוב יותר במאפיין מסוים. נניח שזה נכון. אבל ביטוח מנהלים גם יקר הרבה יותר. האם העלות שווה את התועלת? בגלל שקשה לחשב את העלות, אנו מתעלמים ממנה. הדבר מחריף כאשר "יועץ" כלשהו אשר שכרו תלוי בכך שנבחר מוצר אחד על פני השני ממליץ לנו על המוצר בו ירוויח יותר. כלומר בעצם לא מדובר על ייעוץ אלא על מכירה.

הסתכלות על המספרים הלא חשובים במשכנתה

אחת ההחלטות הגדולות שנעשה הינה המשכנתה שלנו. כמו בנושא העלות, גם במשכנתה מספרים שקשה לנו להגיע אליהם אנו פעמים רבות מתעלמים מהם. קל לראות מול העיניים את הריבית אז נתמקד בה (התשלום הוא הרי פונקציה של הריבית לא? לא מדויק!). בפועל שני המספרים החשובים למשכנתה שלנו הינם מספרים סמויים אשר לא רק אנו לא רואים אותם אלא גם הבנקאי שמוכר לנו את המשכנתה לא רואה אותם. זה פשוט לא מסייע לפעולת המכירה ולכן הבנק לא חושף אותם בפניו. מספרים אלו הינם סך התשלומים למשכנתה והתשלום החודשי המירבי (בניגוד לתשלום חודשי התחלתי). אז כן הבנק מראה לנו מספר המייצג סך תשלומים ותשלום חודשי אבל אם לקחנו למשל הלוואה צמודה משתנה ולא התייחסנו למדד ולשינויים עתידיים בריבית, המספר שהוצג לנו על ידי הבנק חסר משמעות לחלוטין.





התייעצות עם חברים, משפחה ובעלי מקצוע לא קשורים לפני קבלת החלטות כלכליות

הבנו שבנקאים, סוכני ביטוח
ואחרים נמצאים מולנו בניגוד

אינטרסים כיוון ששכרם תלוי בכך שישכנעו אותנו לבצע החלטה שלא בטוח שהיא טובה עבורינו. מי בטוח בעדנו? אבא-אמא, אחים וחברים. הבעיה היא שאת הערכים של אבא-אמא קיבלנו משך למעלה מעשרים שנים. אנו תוצר של החינוך שלהם. כאשר אנו מתייעצים איתם אנו מקבלים עוד מאותו דבר. אם למשל ההורים החזיקו בדעה שבורסה זה מסוכן אבל מעולם לא בדקו כמה כסף הנחת עבודה זו הסבה להם אז אם נשאל אותם כעת על השקעה בבורסה נקבל תשובה דומה. החברים שלנו דומים לנו ובגלל זה אנו מסתדרים איתם. גם ייעוץ שלהם הוא למעשה שיקוף של מה שאנו כבר חושבים ובסבירות גבוהה לא יפתח לנו צוהר לדברים חדשים.

בעלי מקצוע לא קשורים הינם אנשים בעלי השכלה שכבר נמצאים בסביבה ולכן נוה לשאול אותם. למשל לקוחה אשר ירשה יחד עם שלושת אחיה שתי דירות. האח רצה למכור מיד את אחת הדירות כיוון שהוא צריך את הכסף. עורך הדין שטיפל בירושה אמר לה שעדיף לה להלוות כסף לאח ולהשאיר הדירה כמה שנים עד ששינוי הרישום שלה בטאבו יגרום לרווח "גדול מאד". כשהגיעה אלי שאלתי מה זה "רווח גדול"? היא הרימה גבה. לחצתי והגענו לרווח של מיליון. תיקנתי אותה ואמרתי לא רווח של מיליון אלא פער בין המחיר היום למחיר עוד 5 שנים (הערכה) של מיליון. פער זה יחולק בין האחרים כלומר 330,000 עבורה. עכשיו חישבנו כמה תעלה הלוואה ללא ריבית לאח שלה (ריבית לא עמדה על הפרק), כמה יעלה לה להמשיך לגור בשכירות כי ללא כספי המכירה גם היא לא תוכל לרכוש לעצמה וכמה מס תשלום על ה"רווח". כאשר שמנו את כל המספרים על המסך התברר שהרווח ה"גדול" הוא למעשה רווח קטן ובסיכון גדול כיוון שכלל לא בטוח שהערך יעלה בשיעור המצופה.

עורך דין לענייני צוואות או אפילו נדל"ן יכול לתת הערכה כללית אבל חישוב כלכלי אינו בבית ספרו ולכן לא צריך לצפות ממנו לעצות בתחום זה. עצמאים רגילים להתייעץ עם רואה החשבון שלהם בכל סוגיה שיש בה מספרים. אבל כדאי לדעת ההתמחות של רואה חשבון לעסק קטן היא אחת - וידוא שהעסק מגיש דוחו"ת כחוק לרשויות המס ומשלם את המס המזערי שהוא חייב.

לקוחות רבים שלי הינם רואי חשבון ובנות ובנים של רואי חשבון. הם עצמם מבינים שבנושאי משכנתה וקבלת החלטות כלכליות זו לא ההתמחות שלהם.

בקשת ייעוץ מרואה חשבון על משכנתה מזכירה לי את הימים בהם עבדתי בהייטק. כל מיני דודות היו מבקשות בעת הביקור שאראה למה המדפסת לא מדפיסה כי אני הרי "עובד

המחשבה שחוכמת המון היא באמת חכמה

יועצים בניגוד אינטרסים זה לא טוב. משפחה זה לא מיטבי. חוכמת המון דרך גוגל ופייסבוק תביא את הישועה. לא! גוגל ופייסבוק אינם יודעים מהי תשובה טובה או תשובה פחות טובה. הם רק יודעים באיזה אתר היית זמן רב יותר או במקרה של פייסבוק איזה פוסטים קראת עד סופם ועל איזה עשית לייק. למשל שני אנשים שיעשו בגוגל חיפוש על המילה "יהודי" יקבלו תוצאות שונות לחלוטין. אחד יקבל קישורים לפרוטוקולים של זקני ציון כי לדעת גוגל, על סמך היסטוריית הגלישה שלו זה הדבר שמתאים לו ביותר והשני יקבל קישור לבית חב"ד הקרוב, שוב כי לדעת גוגל זו התוצאה המתאימה לו ביותר. כך גם לגבי פייסבוק. אין לפייסבוק יומרה להביא תוצאה "נכונה". יש לפייסבוק עניין להשאיר אותך בתוך האתר שלהם כמה שיותר זמן כדי שתראה יותר פרסומות ולפיכך תקבל את התוצאות שלדעת האלגוריתם יתאימו לך ביותר. יוצא מכך שבדומה להתייעצות עם בני משפחה, גם חוכמת ההמון אינה באמת חוכמת ההמון אלא מראה או הד למה שחשבת מלכתחילה ולכן אנו חושבים שהאופן שבו התנהגנו הוא האופן הנכון - "כולם עושים/אומרים ככה" בשעה שזה לא כולם אלא רק אלו שסובבים אותנו.

08



המחשבה שהגדלת כמות הכסף היא המטרה

המון אנשים באים אלי עם בקשה צנועה - עזור לנו לקבל החלטה רציונלית. נפל דבר בארץ הסייבר וההזנק. רגש OUT, רציונל IN. אני מציע לחשוב הפוך. במקום לחשוב איזו החלטה תביא אותנו למצב בו יהיה לנו יותר כסף - החלטה רציונלית, אני מציע לחשוב איזו החלטה תגרום לנו להיות מאושרים יותר.

לדוגמה למשפחה ששאלה, היכן כדאי לרכוש? בפתח תקווה או ברמת השרון? היכן יירד פחות המחיר בעתיד? ענית להם שירכשו במקום בו יהיו מאושרים יותר ושם הסכנה לחלוקת הדירה

לשניים תהיה קטנה יותר. אקסל יודע לומר לנו איך נעשה יותר כסף אבל לא יודע לומר לנו איך נהיה מאושרים יותר. חושבים שלגור בשכירות לאורך שנים ובמקביל להשקיע בשוק ההון או בדירה אחרת להשקעה? אתם צודקים, יהיה לכם ככל הנראה יותר כסף אם תנהגו ככה. אבל, אם עצם המגורים בשכירות תפגע באושר שלכם זה כנראה לא שווה. מצד שני, אל תרמו את עצמכם עם משפטים כמו "אני קונה כי שכירות זו זריקת כסף לפח". בדקו כמה בסך הכל תשלמו על המשכנתה שלכם ולעתים קרובות תגלו כאמור שאם תגורו בשכירות אז כעוד 20 שנים תוכלו לרכוש ללא משכנתה דירה גדולה יותר מזו שאתם קונים כעת בשותפות עם הבנק ל-20 שנים.

09



רימון חייט - ייעוץ כלכלי וייצוג לקבלת מימון דיור

נייד: 054-5232-799 | משרד: 03-549-6611 | דו"אל: rimon@effm.co.il | אתר: www.effm.co.il