

25 באוגוסט 2021
י"ז באלול, תשפ"א

הנדון: "קול קורא" להגשת מועמדות לקורס "יועץ לכלכלת המשפחה ולמשכנתאות" – תוכנית בלעדית

על התוכנית:

חברת SMART, המרכז הפיננסי מקבוצת פילת, בשיתוף עם אוניברסיטת בר אילן מציעים קורס משולב המעניק הסמכה כפולה ליועצי משכנתאות ויועצים ומאמנים לכלכלת המשפחה. קורס זה מציע רכישת שני מקצועות אשר ישמשו את המוסמכים ויאפשרו להם לתת מענה ללקוח בראיה הוליסטית ומקיפה.

הקורס כולל שני חלקים:

- הכשרה ליועצים כלכליים
- הכשרה ליועצי משכנתאות

ייעוץ לכלכלת המשפחה:

במציאות של היום בעידן משבר הקורונה, כמעט כל משק בית במדינת ישראל חווה משבר כלכלי. במציאות של היום כל משפחה חייבת לתכנן את צעדיה בחוכמה. הקורס מתמקד בשיטה המשלבת אימון וייעוץ, במטרה להעביר למשפחה תהליך כלכלי הכולל תוכנית הבראה כולל חלופות או תוכנית צמיחה למיצוי הפוטנציאל הכלכלי שלה. תהליך מסוג זה חוסך למשפחה מאות אלפי שקלים במשך השנים ויש לו אחוזי הצלחה גבוהים מאוד על סמך מחקר שערכה חברת המחקר דו-עת. הקורס כולל פרויקט פרקטיקום, העברת שני תהליכים למשפחה הן ברמה האימונית: מודלים וכלים להובלת משפחה לשינוי, רתימה ושימור, היבטים סוציאליים ותרבותיים של משפחות בישראל, והן ברמה הייעוצית: את הידע הנדרש בתחומי כלכלת התנהגותית, משכנתה, עצמאים, תהליכי צמיחה, תהליכי שיקום, תהליכים ממינוס לפלוס, איסוף נתונים פיננסיים בצורה מלאה, ניתוח, בניית תיק כלכלי לעשור, תסריטים ויעדים עתידיים ועוד. כמו כן הקורס כולל בדיקה וסופרוויז'ן על תהליכי הפרקטיקום.

ייעוץ משכנתאות:

עליית מחירי הדיור והריבית הנמוכה במשק בשנים האחרונות הובילה ישירות לעלייה במספר רוכשי המשכנתאות ובגובה המשכנתאות.

החלטה על נטילת משכנתא היא אחת ההחלטות הכלכליות המשמעותיות ביותר עבור משפחה. בהחלטה זו נדרשים הן הבנה כלכלית והן יכולת עריכת מו"מ. סקרים מראים כי מרבית המשפחות אינן בקיאות באפשרויות העומדות לרשותן ואין להן ידע וכלים לקבלת החלטה מושכלת ונכונה.

תפקידי יועץ המשכנתאות כוללים בניית תמהיל משכנתא אופטימלי, קבלת תנאים אידיאליים המתאימים לצרכים האישיים, וידוא התאמה של המשכנתא למשפחה לאורך זמן ובצמתי חיים ומעקב אחר התאמה לאור שינויים בחיי המשפחה ובמשק הישראלי.

מטרות התוכנית:

הכשרת יועצים לכלכלת המשפחה ויועצי משכנתאות, באמצעות הקניית כלים, מיומנויות וידע על מודל האימון והייעוץ המשפחתי, הקניית ידע וכלים יישומיים לזיהוי צרכי לקוח ובניית הרכב משכנתא בתמהיל האופטימלי עבורו, תוך דגש על מודלים אימוניים והבניית תיקי תכנון כלכלי אישי והקניית ידע בניהול ההון האישי. הקורס נועד לספק מקצוע מעשיר ומתגמל ומצד שני להקים נבחרת יועצים מקצועיים אשר יעבירו תהליכים איכותיים ומשני חיים לתושבי ישראל.

מי אנחנו?

SMART המרכז הפיננסי מקבוצת פילת הוא המרכז המוביל כיום בארץ בשירותי אבחון וייעוץ כלכלי למשפחות, המרכז מלווה את כלל הארגונים הגדולים בארץ בתחום הייעוץ הכלכלי וייעוץ למשכנתאות.

המרכז הכשיר מעל ל-700 יועצים ומאמנים בתחום כלכלת המשפחה ומשכנתאות בשיתוף עם אוניברסיטת בר אילן. השיטה שלנו הוכחה כיעילה ע"י מכון המחקר דו-עת שערכו בדיקה בקרב משפחות רבות ואנו עומדים על כ-90% אחוזי הצלחה ועל ממוצע חיסכון של כ-60,000 ₪ בשנה, שיטה בלעדית זו נלמדת בקורסי ההכשרה שלנו.

המרכז מאגד בתוכו מעטפת שירותים כלכליים הנדרשים לכל אחד בצמתי החיים, מזוגות צעירים ועד פרישה. המרכז מתמחה בתהליכי יעוץ ואימון מותאמים: תהליכי שיקום והבראה ותהליכי צמיחה וניהול ההון. כמו כן מעניק המרכז שירותי יעוץ משכנתאות, בניית אסטרטגיית השקעות, החזרי מס, אבחונים כלכליים, קורסי הכשרה ליועצים ומאמנים כלכליים וכן יועצי משכנתאות בשיתוף אוניברסיטת בר-אילן.

ארגון "חבר" בחר בחברת סמארט, שנה 11 ברציפות, לתהליכים אישיים לעמיתים ולגמלאים, לאחר בדיקה שערך בקרב 20 גופים המספקים שירותי ליווי כלכלי. אנו מכירים לעומק את העבודה מול הפורשים, הן בהרצאות במרכזי הפרישה מטעם חבר והן בהכשרתם של הפורשים בקורסי ההכשרה שלנו. פורשים רבים ממשיכים את דרכם בקורסים שלנו ומצטרפים לצוות יועצי הבית של המרכז הפיננסי. המרכז הפיננסי בפילת עוסק בהטמעה של חוסן כלכלי בעשור האחרון.

מרצי התוכנית:

מרצים בכירים לכלכלת המשפחה ומומחים בכל אחד מהתחומים המקצועיים הבאים: בנקאות, ביטוח, ראיית חשבון ומכירות.

היקף תכנית הלימודים:

התוכנית בהיקף של 150 ש"א ב-26 מפגשים, ובנוסף 40 שעות פרקטיקום מעשי. התוכנית כוללת גם שעות העשרה קבוצתיות ומתן מענה לשאלות פרטיות ע"י המנחים.

תנאי הקבלה:

- תואר ראשון או בשנה האחרונה ללימודים.
- ניסיון בתחום הפיקודי/פיננסי/ניהולי/מדעי וכו'.
- ראיון קבלה.

תעודת גמר:

לעומדים בדרישות התוכנית תוענק תעודה כפולה של יועצים ומאמנים למשכנתאות וכלכלת המשפחה וכן תעודת יועצי משכנתאות מטעם SMART- המרכז הפיננסי מקבוצת פילת ואוניברסיטת בר אילן. **קורס היעוץ הכלכלי מוכר ע"י איגוד היועצים לכלכלת משפחה.**

שותפים לתוכנית:

לקורס שותפים: "צוות" - ארגון גמלאי צה"ל, מרכז מופת - מנהל הפרישה מצה"ל, חברת "SMART" - המרכז להעצמה פיננסית מקבוצת פילת ואוניברסיטת בר - אילן.

מקום ומועדי הלימודים: הקורס יתקיים בצורה היברידית. הן בצורה סינכרונית/א-סינכרונית ופרונטלית (ככל שיינתן). משרדי "קבוצת פילת" ברחוב יצחק רבין 1, פתח תקווה. הקורס ילמד **בימים א', ב' ו-ד'** בשעות: **09:30-13:30**. במתכונת אשר משלבת את קורס היעוץ לכלכלת המשפחה ואת קורס המשכנתאות. הקורס יתחיל ביום א' בתאריך **24/10/2021** ויסתיים ביום א' בתאריך 02/01/2022 (ככל שיתאפשר). י-שנה דרישה למצלמת פתוחות במפגשי הקורס הדיגיטליים.

מרצי הקורס: מרצים בכירים המגיעים מהשטח. רואי חשבון, כלכלנים ומאמנים.

השתלבות בתעסוקה בתום הקורס: הקורס כולל מתודה סדורה לבניית עסק עצמאי וחלק מהבוגרים שלנו בתום הקורס מרוויחים הכנסה מיידית. בנוסף, המסיימים בהצלחה את הקורס יוכלו להשתלב בחברת SMART כיועצים וכן בחברות יעוץ רבות בשוק.

עלות התוכנית המשולבת:

עלות הקורס: הכנה, הנחיה וליווי של 26 מפגשים בסה"כ, כולל בדיקה וליווי תיקים כלכליים – בעלות של **7,650 ₪** למשתתף (כולל מע"מ). במקום 13,300 ₪ לקהל הרחב.

סילבוס קורס יועצים לכלכלת משפחה

מס' מפגש	נושא	תכנים
1	מיפוי כללי ואיתור צרכים, פגישת צ'ק אפ פיננסי	<ul style="list-style-type: none"> סקירה על מצב המשק, אתגרים ותרבות הצריכה. גורמים והתמודדויות מהות התהליך, תפקיד היועץ והמאמן מפגש אימון ראשון מול המשפחה מתודולוגיית תחקיר לקוח
2	מודלים באימון כלכלי ומתודולוגיית היעוץ, ראיית העתיד, חוקיות הכסף	<ul style="list-style-type: none"> הגדרת מטרות התהליך מודלים בימון כלכלי ניהול הפן הריגשי בתהליך השינוי
3	הרכבת מפה כלכלית משפחתית	<ul style="list-style-type: none"> סימולציות אינטגרטיביות – מפגש ראשון מול לקוח ניתוח נתונים פיננסיים – יצירת תמונה כלכלית מלאה טכניקת איסוף נתונים כלכליים ומסמכים פיננסיים: הכנסות משפחתיות – עצמאי, שכיר, הכנסות פאסיביות הוצאות משפחתיות – הוצאות קבועות, משתנות ובלתי צפויות מאזן נכסים מול התחייבויות מאזן משק בית
4	מיפוי תסריטים עתידיים ובניית חוסן תעסוקתי	<ul style="list-style-type: none"> המשך הרכבת מפה כלכלית: כרטיסי אשראי וניתוח עו"ש, שכר, מיסוי וזכויות עובדים יעדים: סקירת יעדים כלכליים בעשור הקרוב מיפוי תסריטים עתידיים והשפעותיהם על המפה הכלכלית איך מייצרים יציבות בצד ההכנסות ואיך ממפים ערוצי תעסוקה
5	בניית מאזן ולוגיקת פתרון כלכלי	<ul style="list-style-type: none"> כלים לבניית מאזן כלכלי ואימותו בניית תקציב לפי סדרי עדיפויות לוגיקת פתרון בעיות כלכליות שוק האשראי, הכרת אפשרויות האשראי על מגוון ערוציו
6	סדנת בניית תיקים כלכליים – הבראה	<ul style="list-style-type: none"> בניית תיק הבראה כלכלי: התנהלות מול הבנק ואיזון תזרימי פתרון מידי לבעיה כלכלית ומיצוי זכויות. חוק חדלות פירעון, הוצל"פ וטיפול בהסדרי חוב. חלופות פתרון לשיקום והבראה ובחירת חלופה מתאימה

<ul style="list-style-type: none"> • משכנתאות: נהלים, סוגי מסלולים, פשרות לפתרון בתיק כלכלי, בניית תוכנית מימון לנכס, דיור. • נהלי בנק ישראל וחוקים כלכליים. • דרכי עבודה וחוקים בבנקים השונים 	<p>7</p> <p>סדנה בתחום בנקאות ומשכנתאות</p>
<ul style="list-style-type: none"> • עסק עצמאי: מושגי יסוד, התנהלות והפרדה בן ניהול העסק העצמאי על הוצאותיו והכנסותיו לבין כלכלת משק הבית. • בניית תיק כלכלי הכוללת התייחסות למצבת נכסים וחסכון חודשי 	<p>8</p> <p>סדנת בניית תיקים כלכליים ממינוס לפלוס וסדנת עסק עצמאי</p>
<ul style="list-style-type: none"> • סדנה בתחום הביטוחים הפנסיונים • סדנה בתחום ביטוחי בריאות • פרישה ודגשים לניהול תקציב בגיל השלישי 	<p>9</p> <p>ניהול סיכונים משפחתי</p>
<ul style="list-style-type: none"> • ניתוח מעמיק לבניית תיקי תכנון כלכלי לטווח ארוך: • בניית תקציב חודשי • תוכנית לטווח בינוני הכולל הגשמת יעדים כלכליים • תוכנית חסכונות עתידית • חזון 10 שנים 	<p>10</p> <p>סדנת בניית תיקים כלכליים – צמיחה</p>
<ul style="list-style-type: none"> • רתימת המשפחה לתוכנית הכלכלית • מסגרת התוכנית • חזון אל מול כלים פרקטיים למחר בבוקר • כללי בקרה ושיטות ניהול • צרכנות נבונה • תזרים מזומנים • אמצעי תשלום 	<p>11</p> <p>מסירת תוכנית כלכלית ושיטות לניהול תקציב</p>
<ul style="list-style-type: none"> • תקשורת הורית – זוגית בתהליך כלכלי • חווית לקוח • חינוך פיננסי לילדים • יצירתיות בפתרונות כלכליים 	<p>12</p> <p>שינוי משפחתי בתהליך כלכלי</p>
<ul style="list-style-type: none"> • תרגול פתרון תיקים כלכליים – צמיחה • שוק ההון – מושגים וסקירה עדכנית • מגוון ערוצי השקעה חדשניים • אתיקה וסוגיות משפטיות 	<p>13</p> <p>פתרון תיקים כלכליים מורכבים וסדנת השקעות</p>
<ul style="list-style-type: none"> • סימולציית תיק כלכלי שלם כולל תרגול כולל התהליך • תרגולים וסימולציות מהשטח • דילמות נפוצות ו"מקרי בוחן" 	<p>14</p> <p>התהליך השלם, למידת עמיתים ופתרון תיקים כלכליים מהשטח</p>

<ul style="list-style-type: none"> • סדנת שיווק ומכירה • הכרה עצמית בערך התהליך, דרכי הגעה ללקוחות והקמת מאגר • תהליך מכירה וטיפול בהתנגדויות. 	<p>סדנת שיווק ומכירות של השירות</p>	<p>15</p>
<ul style="list-style-type: none"> • טיפול באתגרים, משברים ושימור תהליך • שיטות בקרה ומעקב • תוכנית שנתית לשימור תהליך 	<p>אתיקה ושיטות לבקרה, מעקב ושימור לאורך זמן</p>	<p>16</p>

סילבוס קורס יועצי משכנתאות

תכנים	נושא	מס' מפגש
<p>חקירת הסביבה שבתוכה פועלת תעשיית השירותים הפיננסיים מבוא כללי למוצרים/שירותים עיקריים ומושגי יסוד בתחום</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ בחינה והכרות עם שלשת המרכיבים בעולם המשכנתאות: ○ שוק הנדל"ן בישראל ○ הבנקאות והאשראי ○ המשפחה בראי הכלכלה ההתנהגותית ○ מהות תהליך ליווי לקוח: ○ תפקיד היועץ, מבנה התהליך, מטרות, צורכי לקוח והתאמת פתרון 	<p>עולם המשכנתאות</p>	<p>1</p>
<p>פיתוח הבנה של סוגי מוצרי משכנתאות שונים והתאמתם לסוגים שונים של לקוחות</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ סוגי העסקאות: סוג הנכס, מטרת הקנייה, אופי הרכישה וסוג התהליך הנדרש ○ מסלולי משכנתא- סקירה והכרות ○ לוחות סילוקין ○ סימולציות להבנת שימוש בכל מסלול ○ סוגי לקוחות, מאפייני לקוח: דירוג אשראי, יכולת החזר, סוג תושב, הכנסות. ○ בחינת לקוח - התאמת מסלול וריביות למאפייני הלקוח ומאפייני העסקה 	<p>מוצרים פיננסיים ולקוחות</p>	<p>2</p>
<p>שלבי ואופי תהליך נטילת המשכנתא</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ תהליך קבלת ההלוואה בעיני הבנק 		<p>3</p>

<ul style="list-style-type: none"> ○ צורת קבלת החלטות במערכת הבנקאית- שיקולי הבנק במתן ריבית ודירוג לקוחות ○ תהליך קבלת ההלוואה בעיני היועץ והלקוח ○ בדיקת צ'ק אפ פיננסי להתאמת המשכנתא ללקוח ○ שלבי תהליך לקיחת משכנתא ○ שלבים וטפסים נדרשים לביצוע תהליך רכישת משכנתא ○ לקיחת משכנתא חדשה אל מול מחזור משכנתא- בדיקת כדאיות 	<p>תהליך לקיחת משכנתא</p>	
<p>צ'ק אפ פיננסי עמוק- בניית מפה כלכלית מלאה חלופות פיננסיות לפתרון בעיות כלכליות</p>	<p>בניית מפה כלכלית מקיפה וחלופות פיננסיות נכונות</p>	<p>4</p>
<p>תהליכי חישוב משכנתא, הקניית כלים ושיטה לבניית תמהיל משכנתא מותאם לקוח. היכרות עם הכלים השונים</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ מודלים כלכליים ושימוש במחשבוני משכנתא ○ למידת כלי חישוב ועבודה עם סימולטור ○ בניית תמהיל משכנתא מותאם (ניתוח וקריטריונים להתאמת חלופה אידיאלית) ○ דילמות במחזור ○ ניהול סיכונים בעסקת המשכנתא ○ סימולציות 	<p>סדנת חישוב משכנתאות - בניית תמהיל משכנתא</p>	<p>5</p>
<p>כלי ייעוץ והדרכה למשפחה. עבודה נכונה מול משולש השחקנים: לקוח-בנק- יועץ מול הבנק:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ קלפי מיקוח מול הבנק- ניהול משא ומתן נכון. הכרות עם יכולות הבנקים השונים. ○ תהליך העברת בקשות מוסדרת ומהירה ○ תקשורת אפקטיבית ממוקדת תוצאות ○ בדיקת "תמהיל מטרה" <p>מול הלקוח:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ טכניקות שירות, רתימה, הנעה ומכירה ○ תהליך קליטת נתונים מהיר מול הלקוח ○ מעקב ובקרה לאורך זמן 	<p>תורת הייעוץ</p>	<p>6</p>

<p>היכרות עם היבטים משפטיים רלוונטיים ליעוץ פיננסי ולממשק בין הרגולציה והחקיקה כמו כן, ידע בנהלים וחקיקה הנוגעים לרכישת נכסים ולתהליכים המעורבים ביישום משכנתא</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ נדל"ן בשוק הישראלי- שמאות, מיסוי, חוקי נדל"ן, תיווך ○ תקציב השבחת נכסים, תקציב שיפוץ דירות ○ ביטוחי משכנתא ○ בטחונות, רישום ומשימות לקוח. ○ היבטי מיסוי ○ סוגי זכאות 	<p>מערכת האסדרה (רגולציה)</p>	<p>7</p>
<p>ניתוח תרחישי מקרה וסוגי לקוחות על מנת לזהות פתרונות מתאימים</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ ניתוח מקרי בוחן ○ מסקנות מניתוח תיקי משכנתא ○ בחינת מקרי קיצון 	<p>פרקטיקום</p>	<p>8</p>
<p>כלים ושיטות לניהול תקציב ועמידה בתנאי המשכנתא לאורך זמן תכנון ארוך טווח ושמירה על חוסן כלכלי במציאות של משבר מתמשך</p>	<p>שיטות ניהול כלכלי ותכנון ארוך טווח</p>	<p>9</p>
<p>סדנת שיווק ומכירה והקמת עסק עצמאי</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ דרכי הגעה ללקוחות והקמת מאגר. ○ תהליך מכירה וטכניקות טיפול בהתנגדויות. ○ סיום וחלוקת תעודות. ○ 13:30 – שיחת סיכום וחלוקת תעודות, בהשתתפות יו"ר ומנכ"ל "צוות". 	<p>סדנת מיומנויות שיווק ומכירה של השרות</p>	<p>10</p>

הנחיות לפעולה

חברים הרואים עצמם מתאימים ועונים לתנאי הסף הנדרשים לקורס המוצע ומעוניינים להשתתף בו, יפנו למנהלת התעסוקה במחוזות דן ושרון – אילנה שורר, או ישיבו במייל חוזר, תוך שהם מציינים את הפרטים הבאים: שם מלא, גיל, מספרי טלפון, כתובת מגורים, השכלה, דרגה, מועד פרישה מהשרות צבאי, וזאת לא יאוחר מתאריך **6/10/21**. רשימת המועמדים תועבר לחברת- " SMART - המרכז הפיננסי מקבוצת פילת" שתנהל את הרשמת המועמדים לצורך זימונם לראיון התאמה.

בברכה,

אילנה שורר
מנהל התעסוקה במחוזות דן ושרון
"צוות" – ארגון גמלאי צה"ל