

4 בדצמבר 2022
י' בכסלו תשפ"ג

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

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-800 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.

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 המשולב - כולל שני חלקים:

- הכשרה ליועצים ומאמנים כלכליים
- הכשרה ליועצי משכנתאות

ייעוץ ואימון כלכלי:

במציאות של היום בעידן פוסט משבר הקורונה, כמעט כל משק בית במדינת ישראל חווה משבר כלכלי. מעל מיליון מובטלים, עסקים עצמאיים שקרסו, חסכונות בשוק ההון שירדו דרמטית, כל אלו יצרו מציאות בה כל משפחה חייבת לתכנן את צעדיה בחוכמה.

ההתנהלות הכלכלית הנכונה היא מצרך חובה לכל אחד כיום, במיוחד לאור עלית האינפלציה ועליות הריבית בתקופה האחרונה. הקורס מתמקד בשיטה המשלבת אימון וייעוץ, במטרה להעביר למשפחה תהליך כלכלי הכולל תוכנית הבראה כולל חלופות או תוכנית צמיחה למיצי 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 דז-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, משכנתא, 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.

נספח א' – מציג את סילבוס הקורס.

ייעוץ משכנתאות:

עליית מחירי הדיור והריבית הנמוכה במשך 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.

נספח ב' – מציג את סילבוס הקורס.

מטרות התוכנית:

הכשרת יועצים ומאמנים 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.

מרצי הקורס:

מרצים בכירים לכלכלת המשפחה ומומחים המגיעים מהשטח עם ניסיון רב בכל אחד מהתחומים המקצועיים הבאים: בנקאות, ביטוח, ראיית חשבון ומכירות.

היקף תוכנית הלימודים:

התוכנית בהיקף של 155 ש"א ב-26 מפגשים של כ-4 שעות למפגש, ובנוסף 50 שעות פרקטיקום מעשי. התוכנית כוללת גם שעות העשרה קבוצתיות ומתן מענה לשאלות פרטיות ע"י המנחים.

מקום ומועדי הלימודים:

קורס יועצי כלכלה ומשכנתאות יתקיים באופן היברידי או בזום במשרדי "קבוצת פילת" ברחוב יצחק רבין 1, פתח תקווה בימים א', ג' ו-ה' בשעות: 09:30-13:30. הקורס יתחיל ביום א' בתאריך 15/01/2023 ויסתיים ביום ג' בתאריך 14/03/2023.

תנאי הקבלה:

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

תעודת גמר:

לעומדים בדרישות התוכנית תוענק תעודת כפולה של יועצים ומאמנים למשכנתאות וכלכלת המשפחה מטעם SMART - המרכז הפיננסי מקבוצת פילת ואוניברסיטת בר אילן. הקורס מוכר ע"י איגוד היועצים לכלכלת משפחה והתאחדות יועצי המשכנתאות.

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.

עלות התכנית המשולבת:

עלות הקורס הכוללת: הכנה, הנחיה וליווי של 26 מפגשים בסה"כ, כולל בדיקה וליווי תיקים כלכליים – בעלות מיוחדת לפורשי צה"ל של 7,900 ש"ח למשתתף (כולל מע"מ). במקום 13,450 ש"ח לקהל הרחב.

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.

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 מ-08/01/23. 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

נספח א' - סילבוס קורס יועצים לכלכלת משפחה

מס' מפגש	נושא	תכנים	יום	תאריך
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 	יום א'	15/01/2022
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 	יום ה'	19/01/2022
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 	יום א'	22/01/2022
4	מיפוי תסריטים עתידיים ובניית	<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 	יום ה'	26/01/2022

		<ul style="list-style-type: none"> • מיפוי תסריטים עתידיים והשפעותיהם על המפה הכלכלית • איך מייצרים יציבות בצד ההכנסות ואיך ממפים ערוצי תעסוקה 	<p>חוסן תעסוקתי</p>	
29/01/2022	יום א'	<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 ערוצי 	<p>בניית מאזן ולוגיקת פתרון כלכלי</p>	5
02/02/2022	יום ה'	<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 	<p>סדנת בניית תיקים כלכליים – הבראה</p>	6
05/02/2022	יום א'	<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>סדנה בתחום בנקאות ומשכנתאות</p>	7
09/02/2022	יום ה'	<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 וחשבון חודשי 	<p>סדנת בניית תיקים כלכליים ממינוס לפלוס וסדנת עסק עצמאי</p>	8
12/02/2022	יום א'	<ul style="list-style-type: none"> • סדנה בתחום הביטוחים הפנסיונים • סדנה בתחום ביטוחי בריאות • פרישה ודגשים לניהול תקציב בגיל השלישי 	<p>ניהול סיכונים משפחתי</p>	9

16/02/2022	יום ה'	<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 	10 סדנת בניית תיקים כלכליים – צמיחה
19/02/2022	יום א'	<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 	11 מסירת תוכנית כלכלית ושיטות לניהול תקציב
23/02/2022	יום ה'	<ul style="list-style-type: none"> • תקשורת הורית – זוגית בתהליך כלכלי • חווית לקוח • חינוך פיננסי לילדים • יצירתיות בפתרונות כלכליים 	12 שינוי משפחתי בתהליך כלכלי
26/02/2022	יום א'	<ul style="list-style-type: none"> • תרגול פתרון תיקים כלכליים – צמיחה • שוק ההון – מושגים וסקירה עדכנית • מגוון ערוצי השקעה חדשניים • אתיקה וסוגיות משפטיות 	13 פתרון תיקים כלכליים מורכבים וסדנת השקעות
02/03/2022	יום ה'	<ul style="list-style-type: none"> • סימולציית תיק כלכלי שלם כולל תרגול כולל התהליך • תרגולים וסימולציות מהשטח • דילמות נפוצות ו"מקרי בוחן" 	14 התהליך השלם, למידת עמיתים ופתרון תיקים כלכליים מהשטח
05/03/2022	יום א'	<ul style="list-style-type: none"> • סדנת שיווק ומכירה • הכרה עצמית בערך התהליך, דרכי הגעה ללקוחות והקמת מאגר • תהליך מכירה וטיפול בהתנגדויות. 	15 סדנת שיווק ומכירות של השירות

9/3/2022	יום ה'	<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>	16
----------	--------	---	--	-----------

נספח ב' - סילבוס קורס יועצי משכנתאות

מס' מפגש	נושא	תכנים	תאריך
1	עולם המשכנתאות	<p>חקירת הסביבה שבתוכה פועלת תעשיית השירותים הפיננסיים</p> <p>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 	17/01/2022 יום ג'
2	מוצרים פיננסיים ולקוחות	<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 הרכישה, סוג תושב, הבנסות. ○ בחינת לקוח - התאמת מסלול וריביות למאפייני הלקוח ומאפייני העסקה 	24/01/2022 יום ג'
3	תהליך לקיחת משכנתא	<p>שלבי ואופי תהליך נטילת המשכנתא</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ תהליך קבלת ההלוואה בעיני הבנק ○ 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 	31/01/2022 יום ג'

	<ul style="list-style-type: none"> ○ שלבים וטפסים נדרשים לביצוע תהליך רכישת משכנתא ○ לקיחת משכנתא חדשה אל מול מחזור משכנתא- בדיקת כדאיות 		
07/02/2022 יום ג'	צ'ק אפ פיננסי עמוק- בניית מפה כלכלית מלאה חלופות פיננסיות לפתרון בעיות כלכליות	בניית מפה כלכלית וחלופות פיננסיות נכונות	4
14/02/2022 יום ג'	<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 	סדנת חישוב משכנתאות - בניית תמהיל משכנתא	5
21/02/2022 יום ג'	<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 	תורת הייעוץ	6

<p>28/02/2022 יום ג'</p>	<p>היכרות עם היבטים משפטיים רלוונטיים לייעוץ 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>07/03/2022 יום ג'</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>14/03/2022 יום ג'</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"> ○ ביקור בסניף בנק משכנתאות במיוחד לקורס ○ דרכי הגעה ללקוחות והקמת מאגר. ○ תהליך מכירה וטכניקות טיפול בהתנגדויות. ○ סיום וחלוקת תעודות. ○ 12:00 - שיחת סיכום וחלוקת תעודות, בהשתתפות יו"ר ומנכ"ל "צוות". 	<p>סדנת מיומנויות - ביקור בסניף בנק ויצירת קשר יועץ לבנק. שיווק ומכירה של השרות מפגש סיום של כלל התוכנית</p>	<p>10</p>