

"עם הבנק בעלי

זה מה שרינת מעוז שומעת מנשים מצליחות ואינטליגנטיות, כשהיא מנסה ללמד אותן לנהל משא ומתן עם הבנק. בסדנה בכנס "לאשה" בפסטיבל חולון היא תלמד איך לעשות את זה לבד - ובקלות

מהי בעצם ריבית (ולמה אפשר להתווכח עליה)

"ריבית היא פיצוץ על כך שאנחנו מלווים את הכסף שלנו לטישה אחר", מסבירה רינת מעוז. "כשאנחנו סוגרים סכום בפיקדון לשנה, אנחנו בעצם מלווים את הכסף הזה לבנק, ומעניקים לו זכות להשתמש בו בשנה הקרובה. בתמורה, הוא נתן לנו פיצוץ: ריבית. אותו דבר קורה להפך: אם אנחנו מבקשים הלוואה מהבנק, אנחנו צריכים להחזיר לו פיצוץ - הריבית על ההלוואה. שני המונחים שצריך להכיר בנושא הזה הם 'ריבית פריים' ו'מרווח': ריבית פריים היא הריבית הבסיסית במשק, שנקבעת על ידי נגיד בנק ישראל, ומשתנה מתקופה לתקופה. היא זו שסובעת כמה

ריבית נקבל על פיקדונות, וכמה נשלם על הלוואות. "כשאנחנו סוגרים פיקדון של 100 אלף שקל לשנה, הבנק מציע לנו ריבית על הפיקדון: למשל, פריים מינוס 2%. כדי להבין מה הבנק מציע, צריך לדעת מה גובה ריבית הפריים כרגע: אם הוא 4%, זה אומר שנקבל פיצוץ של 2% (כלומר, על הסכום כולו נקבל בתום השנה



רינת מעוז

2,000 שקל). "במקביל, אם בא אדם אחר ומבקש הלוואה של 100 אלף שקל לשנה, הבנק ייתן לו אותה - אבל ידרוש ממנו פריים פלוס 5% (סך הכול 9% מהסכום: 9,000 שקל). ההפרש בין ה-2,000 שקל שהבנק נתן לנו, ל-9,000 שקל שהוא לוקח מהלקוח השני, הוא הרווח של הבנק (7,000 שקל רווח). "אראפשר להתווכח על גובה ריבית הפריים, אבל רצוי להתווכח על המרווח בינה לבין גובה הריבית ששולם או נקבל (למשל, לדרוש 3% ולא 4% על הפיקדון). המרווח הזה, שנקרא 'מרווח פיננס' יכול לעזור לנו להרווח או להפסיד הרבה כסף". ■

בוזת כרגע כמה אפשרויות. יש לי שתי הצעות מבנקים מתחרים, שאחד מהם מציע שנה שלמה בלי עמלות בכלל אם אעביר אליו את החשבון. תבדוק אם אתה יכול לעשות משוה כשבילי בעניין הזה, כדי שאוכל להישאר מה'. קודם לא לבקש תשובה מיידית, אלא רוצקא לבקש מהפקיד לברר עם מי שמעליי, ולהחזיר עם הצעה תוך שבוע. חשוב לדי ברר שהפקיד מעוניין שתישארי, והחטבות הן לא על חשבוננו".

ברדקום את הריבית על הפיקדונות והחפ"ב בירת. "כשאנחנו שמים כסף בפיקדון או בחיסכון, אנחנו מלווים כסף לבנק, ועליו לבקש על כך סך סיכום פיצוץ, אומרת מעוז. "כלל האצבע הוא לער לם לא לקבל את ההצעה הראשונה של הבנק. הבני קים הקטנים (איגוד, ירושלים, יתב) נותנים ריביות גבוהות יותר על פיקדונות מאשר הבנקים הגדולים: לכן, כדאי להיכנס לאינטרנט ולבדוק את התנאים שנותנים הבנקים הקטנים, כמו שלוקחים הצעות מחיר מספקים מתחרים, להרפס ולבוא עם הר פים לבנק. אם הבנק לא הולך לקראתך אפשר פשוט לפנות פיקדון בבנק אחר, שנותן תנאים טובים יותר. ההפרש הכספי יכול להגיע לאלפי שקלים".

ברדקום את הריבית על החלואות. "הרווח הגדול של הבנק מגיע מהחלואות. זה אומר שאם את במונים ומחויקה בחלואות הבנק מרוויח ממש יותר מאשר מלקוחה שיש לה רק פיקדונות, ואם יש לך משכורת קבועה (כלומר, את לקוחה במחוק) לא כדאי לו לוותר עלייך. את יכולה לבוא למשא ומתן מעמדת כוח ולא מעמדת חולשה, ולהתמקד על המרווח (וראי מסגרת) כדי לשלם כמה שפחות ריבית. חשוב להבין שרוצקא אם את תמיד במונים ובחלואות את חייבת להתמקד, אחרת הריביות יגמרו אותך. לא מוטן בא אליו ווג ששילם ריבית של 12.5% על הלוואה. שלחתי אותם לברר מול הבנק אם מגיעה להם הלוואה בתנאים טובים יותר. בחצי שעה בבנק הם החליפו הלוואה וחסכו 5,000 שקל".

מבזורים מוים על בריטיסי האשראי. "אם יש לכם בריטיס אשראי של הבנק, אפשר לבקש הפחתה בעמלה החדושת על החוקת הכרטיס, ואפילו שנה בלי עמלות בכלל כמו שמציעים חלק מהבנקים הקטנים, והלוואות דרך בריטיס האשראי בריביות טובות יותר.

"כשמטסקלים את החיסכון בעמלות הריביות, זה יוצא הרבה כסף", אומרת מעוז. "ולשם כך צריך כסף הכול לבוא לבנק פעם בשנה. לא שווה".

חאת מור אסאל

ר ינת מעוז לא חששה מעולם להתעסק בכסף. "אבא שלי עבד במשמרות, ולא הצליח להגיע לבנק", מספרת מעוז, מתכנתת פיננסית, מנכ"ל "מעוז פרי נגסים", מרצה ומדריכה לנשים על התנהלות נכונה ורווחית. "בגיל 16 הוא נתן לי כסף, לימד אותי מושגים בסיסיים, ונתן לי לנהל את ענייני הטשי פחה מול הבנק.

"עיסוק בכסף תמיד נראה לי טבעי. לכן, כשי ניהלתי מהלקות בבתי השקעות, הופתעתי לגלות נשים משכילות, אינטליגנטיות ומצליחות, שכי שניסיתי להסביר להן איך להוציא מכספן יותר, אמרו לי: 'דברי עם בעלי'. אחרי שזה קרה שוב ושוב, הבנתי שלנשים יש מחסום פסיכולוגי בכל מה שנוגע לכסף. הן לא מעוזות לעשות את הדבר הפי פשוט - לנהל משא ומתן עם הבנק על הר נאים. הן לא מבינות שזה לא שונה מטשא ומתן בדוכן בשיק, חוץ מהעובדה ששיקוח מול הבנק הר סכים הרבה יותר.

"נשים אומרות לי: 'אני לא יודעת להתווכח'. מה שהן לא מבינות זה שאין שום צורך להתווכח, רק לבטא בנעימות את מה שאת רוצה. בסרנאות שאני עוזבת לנשים אני מלמדת אותן להבין את מושי גי היסוד שקשורים לכסף, לקבל החלטות ולנהל משא ומתן. כל מה שאני מבקשת מהן זה לשאול את עצמן: 'מה יקרה אם תמסירי לפחד לנהל את כספי בעצמתי?'

או איך מרברים עם הבנק? איך מוציאים ממנו תנאים טובים יותר? 'קודם כל, מבינים שצריך לבקש, ואם לא תבקשי בטח לא תקבלי הנחות', אומרת מעוז. "כל מה שצריך הוא שיחת טלפון או פגישה הדיפעמית עם הפקיד או הפקידה. השעה שתקדישי לזה תחיה אותה הפעמים שבחן תרווחי הכי הרבה כסף לשעה". אירזי הנה הכללים, שלב אחרי שלב:

פותרים את נושא העמלות. "אנחנו משלמים לבנק שלושה מוני עמלות עיקריים: רמי ניהול חר דשיים - מעין משכורת לבנק על כך שהוא מטפל בחשבון שלנו עמלת ערוץ ישיה על פעולות ללא מעורבות פקיד ולמשל הוראת קבע ועמלת פקיד על הפעולות שהוא עושה", מסבירה מעוז. "חובי נו רואים בעמלות כסף קטן, כמה שקלים פה ושם, אבל בהתחלות שנתיות, מדובר באלפי שקלים. "כיוון שבנקים נותנים חיים הטבות גדולות ללקוחות חדשים, כל מה שצריך זה לומר: 'אני

מדבר"

בואי למועד אל זה עוד

במסגרת פסטיבל "אשה"
המתקיים בתיאטרון חולון,
ייערך כנס מיוחד של "לאשה",
ביום שישי, 24.2, בין השעות
09:00 ל-13:30. בחלקו הראשון
של היום יראיינו עיתונאיות
"לאשה" נשים מרשימות,
תחת הכותרת "הכוח להעז".
בחלק השני של היום יוזמנו
המשתתפות לקחת חלק
בסדנאות בנושאי מודעות
עצמית, הצבת מטרות, ריקודי
בטן ו"הכוח להרוויח יותר
כסף", עם רינת מעוז.
מחיר כרטיס לכנס: 30 שקל
לקוראות "לאשה".
טלפון לרכישת כרטיסים:
03-5023001

