קורס ייחודי בליווי אישי - יועצ/ת ומאמנ/ת לכלכלת המשפחה :

תחום כלכלת המשפחה הינו הנדבך הראשון והמרכזי בתחום הייעוץ הפיננסי שמחד אינו מצריך רישיון ומאידך מאפשר הבאת ערך משמעותי מאוד ביכולת לחולל שינוי בקרב יחידים ומשפחות בעיקר במציאות הנוקשה של יוקר המחייה בישראל, תרבות הצריכה והנהנתות והיעדר חינוך פיננסי.

קצת עליי:

לילך יעקובוב, בת 46, נ+4, פורשת צה"ל בדרגת סא"ל, בעלת תואר ראשון במנהל עסקים ומימון ותואר שני במנהל עסקים והתנהגות ארגונית, יועצת מוסמכת לכלכלת המשפחה מטעם פילת ובשלבי סיום הסמכה כמתכננת פיננסית CFP ב-BDO.

הקמתי את המרכז לצמיחה כלכלית לפני כשנה, במטרה להגשים את הייעוד שלי לסייע לכמה שיותר משפחות לצמוח כלכלית.

מטרת העל שלי היא להוות עבור המשפחות שאני מלווה "העוגן הפיננסי" שלהן, ולהעניק להן יציבות, ביטחון, ושקט נפשי כלכלי. כיועצת, המטרה שלי היא להעביר גם לך את היכולת לייצר את העוגן הזה עבור הלקוחות שלך.

מאז הקמת המרכז ליוויתי כבר כ-80 יחידים ומשפחות (בשנה אחת) בתהליכי הבראה ממינוס לפלוס או תהליכי תכנון לצמיחה כלכלית. יצרתי שיטה ייחודית שעובדת ומאפשרת ללקוחות לבצע את השינויים ללא מאמץ מצידם ומבלי שיידרשו למלא או לעקוב אחר התקציב בטבלאות אקסל. הם כן נדרשים בליווי רגיש מקצועי ונכון לבצע שינויים בהתנהלות ובהרגלים כדי שיוכלו לשפר את מצבם הכלכלי.

כיום אני מעסיקה 3 פרילנסרים שעובדים בשיטה שלי ומלמדת את התחום למי שמעוניין ללמוד אותו בצורה פרקטית ובליווי מלא עד לכניסה חלקה ועצמאית לתחום.

למה ללמוד דווקא בשיטת המנטורינג האישי?

- לימוד מתוך פרקטיקה וניואנסים מקצועיים מתיקים אמיתיים, לא רק תיאוריה.
- התאמה לקצב האישי שלך וליווי צמוד (אחת-על-אחת),ליווי יד ביד בפגישות הראשונות שלך בפרקטיקום.
- אפשרות להשתלבות מיידית בעבודה והכנסה בסיום ההכשרה.

פוטנציאל השתכרות עתידי והזדמנות עסקית:

מחיר השוק לתהליך ליווי של 5 מפגשים ללקוח/זוג עומד על 4,000-8,000 ₪.

למסיימים בהצטיינות תינתן האפשרות להשתלב כפרילנסר/ית במרכז, במודל תגמול אחוזי המדורג ועולה עם צבירת הניסיון. מודל זה פותר את הקושי הגדול ביותר של יועצים מתחילים - גיוס לקוחות. הוא מאפשר לך ליהנות מרשת הקשרים, המיתוג והפרסום שייצרתי, המספקים לידים ועבודה שוטפת, כך שההשקעה שלך בלימודים מחזירה את עצמה במהירות.

משך הלימודים – 3-4 חודשים, אחת לשבוע ביום קבוע עם גמישות קלה לשינויים בתיאום מראש, למשך שעתיים סה"כ 12 מפגשים.

מיקום – בקליניקה שלי באור יהודה (יתכן והמיקום ישתנה ליהוד-מונוסון בהמשך).

עלות – 11,800 ₪ (המחיר כולל מע"מ בשיעור 18%). התמחור משקף את הערך של חניכה אישית 1-על-1, גישה לכל סודות המקצוע, ואת האפשרות להשתלב ישירות כיועצ/ת מכניס/ה במרכז מיד בסיום הקורס.

סילבוס - מהלך הלימודים במרכז לצמיחה כלכלית :

שלב א': תשתית מקצועית ופסיכולוגיה (הגישה ללקוח)

- **מבוא לייעוץ פרקטי:** שלבי התהליך משיחת המכירה הראשונית ועד לסיום הליווי.
- **פסיכולוגיה של שינוי:** כיצד לייצר כימיה ואמון, לנהל בני זוג עם גישות הפוכות לכסף, ולהתמודד עם התנגדויות וחסמים רגשיים של לקוחות.
- **איסוף נתונים וחוויית לקוח:** איסוף הנתונים מהלקוח והדרך להקל על הלקוחות בשלב זה.

שלב ב': טכניקה, מספרים וניתוח (עבודת ה"מאחורי הקלעים")

- **מיפוי וניתוח הנתונים** בשיטה הייחודית שלי באקסל מתקדם, ללא מאמץ מצד הלקוח.
- **שיקוף המצב הקיים:** העברת הנתונים לטבלת האקסל בשיטת "פילת", קריאת דפי בנק וזיהוי "דליפות" והתנהלות כלכלית שגויה.
- **מיפוי התחייבויות ראשוני:** קריאת דוח נתוני אשראי (תעודת זהות בנקאית/דוח נתוני אשראי מבנק ישראל) ומיפוי כלל ההלוואות הקיימות של המשפחה.
- **מסלקה פנסיונית והר הביטוח :** קריאת והבנת הדו"ח – שליפת המידע הרלוונטי לתהליך.

שלב ג': משכנתאות ואיחוד הלוואות - אסטרטגיות אשראי מתקדמות

חלק קריטי בייעוץ הוא טיפול בחובות ובנכס הפיננסי הגדול ביותר של מרבית המשפחות – המשכנתא. על היועצ/ת להבין את המנגנונים כדי לחלץ משפחות מחנק כלכלי.

עקרונות המשכנתא

- **מסלולי משכנתא מרכזיים:** הכרת מסלולים נפוצים (פריים, קבועה צמודה/לא צמודה, משתנה כל 5 שנים) והמשמעות של ריבית והצמדה למדד.
- **בדיקת כדאיות מחזור:** מתי נכון לבדוק מחזור משכנתא (שינוי בריביות בשוק, שינוי ביכולת ההחזר של המשפחה) ואיך קוראים דוח יתרות לסילוק.

איחוד הלוואות ככלי להסדרת תזרים

כאשר למשפחה יש מספר רב של הלוואות קצרות מועד עם החזר חודשי גבוה, המטרה היא לאחד אותן כדי להקטין את ההחזר החודשי ולייצר אוויר לנשימה בתזרים.
כיצד להביא ערך מוסף מול בנקים לפתרונות הנכונים ביותר עבור הלקוחות.

שלב ד': ביטוחים וחסכונות - ניהול סיכונים ובניית עתיד כלכלי

הסבר על סוגי ביטוחים יתרונות וחסרונות ככלי להעברת סיכונים מהלקוח לחברות הביטוח

שלב ה': עבודה מול אנשי מקצוע משלימים והמערכת הבנקאית

ליועץ לכלכלת המשפחה יש גבולות גזרה מקצועיים וחוקיים. השלב הזה מלמד את היועצ/ת איך לעבוד בשיתוף פעולה (Networking) עם אנשי מקצוע מומחים כדי להעניק למשפחה את המעטפת הטובה ביותר מבלי לחרוג מסמכותה.

- **עבודה מול הבנקים:** הבנת שפת הבנקאים, כיצד מנהלים משא ומתן על ריביות והפחתת עמלות, ואיך מציגים תוכנית הבראה כלכלית כדי שהבנק יאשר פריסת חובות או הלוואת קונסולידציה.
- **יועץ משכנתאות חיצוני:** מתי מפנים את המשפחה ליועץ משכנתאות מומחה (במקרים של מחזור מורכב, רכישת נכס חדש, או איחוד הלוואות מורכב) ואיך מייצרים איתו ממשק עבודה יעיל שבו הוא מקבל מאיתנו את יכולת ההחזר המדויקת של המשפחה.
- **סוכן ביטוח / מתכנן פנסיוני:** דרכי עבודה, גבולות גזרה.

שלב ו': בניית התוכנית הכלכלית ופגישת ההגשה

- **גיבוש התוכנית:** קביעת הצעדים המעשיים שהמשפחה צריכה לבצע (קיצוצים, הגדלת הכנסה, מיצוי זכויות).
- **פגישת ההגשה:** הצגת התוכנית למשפחה בצורה מעצימה ורתימתם לתהליך.
- **הטמעת טכנולוגיה : ה**דרכת הלקוחות לשימוש באפליקציה חינמית לניהול התקציב ככלי בקרה שוטף ועצמאי ללא תלות באקסל.
- **עקרונות לביצוע פגישת בקרה לוידוא שהשינוי הוטמע .**

שלב ז': פרקטיקום וחפיפה למודל עבודה משותף

- **ניתוח מקרי בוחן :** למידה מתיקים אמיתיים שנסגרו בפעילות המרכז.
- **מבחן מעשי וסימולציות:** תקבל/י נתוני גלם, תבצע/י ניתוחים באקסל, תבנ/י תקציב ותציגי אותו בפרזנטציה (משחק תפקידים).
- **ליווי בפרקטיקום :** תאתר/י משפחה לליווי , תקבל/י ליווי ויעוץ מלא מאחורי הקלעים.
- **מודל אפשרי לשיתוף הפעולה (כפרילנס של המרכז):** מעבר רשמי לעבודה כיועצ/ת של המרכז. הגדרת אופן העברת הלקוחות אליך, אחוז התגמול (המתחיל בסיסי ועולה עם צבירת הניסיון), ותדירות ליווי התיקים .

אשמח לשמוע אם ההכשרה מתאימה לך ועומדת בציפיות שלך לכניסה נכונה לתחום היעוץ הפיננסי.
זמינה עבורך לכל שאלה .

לילך יעקובוב
המרכז לצמיחה כלכלית Time for change