

## הגמלאי המודרני והבנק - הכר מחדש את השותף שלך



אם אתה באמת גמלאי מודרני אל תסתפק בהנחה של 50% דרוש הנחה של 75% על כל העמלות הבנקאיות מיצוי מרבי של זכויות הגמלאי המודרני ועצות מעשיות למיצוב מחדש של יחסיו עם הבנק המסחרי עימו הוא עובד

מאת ניצן גולדברג \*M.A

### מה היה עד כה?

ברבים מהמפגשים עם הגמלאים המודרניים המוקדשים ליחסיהם עם הבנק עימו הם עובדים, כלקוח פרטי וכלקוח עסקי, ניכרת תמיד יותר מהשלמה פסיבית עם מצבם: "הבנקים חזקים ועושים ככל העולה על רוחם, חבל על המאמץ להתווכח עימם". אין טעות חמורה מזו! עשרות שנות יחסים חד צדדיים עם הבנקים (במובן הלא סימפטי של המושג) השכיחו בקרב הגמלאים רבים מאד את העובדה הבסיסית ש**הגמלאים המודרניים הם הלקוחות מהם מתפרנסים** היטב הבנקים - ולא להיפך. כלקוחות (במיוחד כלקוחות מועדפים) יש לנהוג כמנהג השוק הכלכלי המודרני המשוכלל של ראשית המאה ה-21 ולאחר את החבילה הצרכנית הטובה ביותר לגמלאי שמציע לנו כיום אחד הבנקים.

בשנים האחרונות גדל מאד משקלם של משקי הבית בסל המוצרים שהבנקים משווקים. הוא נסק אל על במיוחד בנתח הרווחים העצום שלהם הולך וגדל משנה לשנה. משקי הבית הם הברז הבלתי נדלית ממנה שואבים הבנקים בשמחת אין קץ רווחים שנתיים אדירים בכל קנה מידה. רווחים אלה מוצגים על ידם בגאווה מרבית בסוף כל שנה. עיקר ריוחיו הבנקים נובעים לא בגלל כשרון ניהולי עסקי, אלא יותר מיכולתם המונופוליסטית לקבוע הכול בכל הקשור במחירי השירותים הבנקאיים שהם מעניקים לנו והמרווחים הפיננסיים שרק הם קובעים. מבין כל מגזרי הלקוחות הפרטיים, "גילו" בשנים האחרונות הבנקים את **הגמלאים המודרניים כלקוחות "סופר" אסטרטגיים**. אין בכך שום הפתעה, ציבור הגמלאים המודרניים הולך וגדל כל הזמן. המאפיינים הסוציו אקונומיים של הגמלאים המודרניים זהים לפרופיל העסקי המועדף על הבנקים, השמחים מאד להמשיך ולנהל עם ציבור הגמלאים יחסים חד צדדיים כבעבר. כיום אין לזה שום הצדקה! הגיעה העת לבחינת מערכת היחסים בין הגמלאים המודרניים לבנקים במונחי WIN-WIN! עתה הוא הזמן שלך כגמלאי לבסס **עם הבנק שלך יחסי ספק - לקוח במובן הכלכלי הנכון והמודרני של המושג.**

### מה השתנה ביחסי הבנק עם הגמלאי המודרני?

שלא לפתע, "גילו" הבנקים בשנים האחרונות את הפוטנציאל העסקי הגדול שיש ביחסיהם החד צדדיים עם הגמלאים המודרניים. בניגוד מובהק לסקטור העסקי במשק המודרני התחרותי עימו הולכים ונרקמים יחסים חדשים - עם הגמלאים עולם כמנהגו נוהג. בסקטור העסקי הפנימו מנהלי הכספים המקצועיים את כללי המשחק החדשים: הם מנהלים עם הבנקים מו"מ אמיתי על מחיר הכסף ועל כל אחת מכ-450 העמלות השונות והמשונות שבתעריפוני הבנקים. עם 800.000 הגמלאים המודרניים בישראל המנהלים משקי בית פרטיים לא אירע בינתיים שום דבר חדש. למרות מספרם ועוצמתם הם אינם מורגלים עדיין בצרכנות עסקית מתקדמת. במו ידם הם המאפשרים כל הזמן למרווח הבנקאי להתנפח, על אף העובדה שמספרם של הגמלאים המודרניים במשק הלאומי הולך וגדל והם קהל מטרה חשוב מאד של הבנקים המסחריים. עוצמתם הכלכלית והפיננסית טרם מורגשת בכיסם של הגמלאים.

### מדוע חשובים הגמלאים המודרני לבנק?

הגמלאים המודרניים הם בני שכבה חברתית בעלת חתך סוציו אקונומי בינוני פלוס. גישתם לתרבות ואמנות, להגשמה עצמית, לפנאי המודרני ולמימוש שאיפות במסגרת האופציה השלישית בחייהם שונה בצורה דרמטית מזו שהייתה קיימת בקרב דור הקודם של גמלאי המאה ה-20. הגמלאים המודרניים מחוזרים כיום בלהט רב על ידי כל ספקי התרבות, האמנות ומוצרי הצריכה המודרנית בכלל ובמיוחד על ידי הבנקים המסחריים שהם ספקי הכסף והאשראי במשק המודרני. השינוי הגדול ביותר שחל בשנים האחרונות טמון בשינוי התפיסה שחל בקרב הבנקים עצמם. הם מטמיעים בקרבם את השינוי הכלכלי העצום המתחולל בקרב שכבת הגמלאים המודרניים. **מבעלי חשבונות זנוחים ונדחים התעצמו הגמלאים המודרניים בשנים האחרונות והיו בכל הבנקים ללקוחות חשובים מאד ומחוזרים ולו רק בגלל היקף הונם הפרטי הגדול וצומח.**

הבנקים רואים מול עינם מאות אלפי חשבונות הנהנים מזרמי תקבולים קבועים ומגוונים, מפנסיות גבוהות, מקצבאות

זקנה, מנכסים ריאליים ומרווחי הון רבים. הם צופים בעניין רב מאד בגידול מתמיד במספר הגמלאים בעלי הנכסים הכספיים המכובדים שנצברו בעמל רב במהלך כל החיים ובעיקר בלקוחות הגמלאים הרבים מאד שקל יחסית לשכנעם לא פעם להשקיע את כספם בעיקר במקום הנוח לבנקים. אלו הם גמלאים בעלי חשבונות מכובדים שאינם מודעים לסטאטוס החדש שלהם בעיני הבנקים - "לקוחות מועדפים"!!! גמלאים אלו לא הטמיעו עדיין בקרבם את עקרונות השיטה הצרכנית העכשווית: בירור מחירים, תחרות, הוזלה, בחירת אלטרנטיבות, סל שירותים זול, הטבות ודרישה לתנאים אטרקטיביים.

### **מורה נבוכים ריווחי: כיצד תמצה את זכויותיך במערכת היחסים החדשה שלך עם הבנק**

יזמיה, מודעות, פיקוח, בקרה, תביעה עיקשת למימוש זכויותיך, התמקחות, צרכנות נבונה, ותמורה מלאה לכסף הם המוטיבים העיקריים. יש לזכור היטב - שום דבר איננו מובן מאליה. הפאסיביות הגמלאית הישנה של המאה הקודמת חייבת להשתנות בקרב הגמלאי המודרני באקטיביות יזומת של המאה ה-21. להלן עקרונותיה:

### **הגדרת סטטוס "גמלאי מועדף" במחשבי הבנק שלך**

באם אתה לקוח מגיל 65, ולקוחה מגיל 60, ובחשבון הבנק שלכם יש הון המסתכם כ-75,000 ₪ ומעלה (כולל קופות גמל במעמד עצמאי נזיל ללא התניה בקבלת הפנסיה), אל תהסס לבקש עוד היום מהבנקאי שלך לציין במחשב הבנק כי אתה לקוח מועדף: חבר "מועדון +60", "מועדון הגמלאי", "הדר לגמלאי" ודומיהם. אלו שמות תואר שמשמעותם חשובה - זכאות להטבות ותנאים מועדפים בדלת הראשית. אם חשבונך מצוי שם - לפתע פתאום כל המערכת הבנקאית תתחיל להתייחס אליך כלקוח מועדף ומחוזר מאד.

### **הגדרת סטטוס "גמלאי" לצורך קבלת הנחות מיסוי מהותיות**

החל משנת 2003 מושת מס רווחי הון על כל פעילות הונית. כל ההכנסות מריבית ומרווחי הון אחרים חייבות במס של 15% עד 20%. חשוב ביותר להפנים את המספרים שיוצגו מייד. כל פורש, גבר-מגיל 67 ואישה-מגיל 64 שנים, זכאים לפטור ממס בגין ריבית של 8,160 ₪ לשנה, ו-12,360 ₪ לשנה לזוג. הכוונה היא לריבית המשולמת ולא לקרן. לשם המחשה: בריבית פק"מ רגילה של 3% לשנה, המשמעות היא השקעת קרן של 412,000 ₪ בריבית שנתית של 3% שהם 12,360 ₪. כל הסכום הזה פטור ממס!!! כל גמלאי מודרני שסיב את תשומת לב הבנק שלו למעמדו החדש לאחר פרישתו מהעבודה יזכה אוטומטית במחשבי הבנק לפטור ממס הכנסה.

ניכוי מריבית – 125ד	
תקרה מוטבת – 125ד(א)	53,280
פטור למיעוטי הכנסה – 125ד(ב)	8,280
פטור גיל פרישה ליחיד – 125ד(ג1)	8,160
פטור גיל פרישה לזוג – 125ד(ג2)	12,360
פטור מירבי של 35% לפי סעיף 125ד	30,240

### **בניית תוכנית "פנסיה אישית" ותשלומים שוטפים מחיסכון אישי בנקאי בלתי תלוי**

הסוגיה הנצחית של "מה לעשות עם הכסף" ובמיוחד "איך לשמור על הקרן וליהנות מפירותיה" רגישה במיוחד עבור הרבה מאד גמלאים מודרניים. לכן מוטלת כיום חובה על כל גמלאי מודרני לתכנן ביוזמתו הוא בעצמו מערך מיני פנסיוני עצמאי שאינו תלוי באף אחד. עליו לדרוש מן הבנק לבנות תוכנית במתכונת הדוגמא המופיעה בעוד 3 שורות. רק כך יובטחו הכספים האישיים שלך לעתיד הרחוק. זו משימה בלתי אפשרית, באשר הבנק ממש לא יתלהב לעשות למענך, אך זו בדיוק ההוכחה שהתוכנית נחוצה ונכונה לך. לגמלאים המודרניים המיחילים לתוחלת חיים ארוכה הדבר בבחינת צעד ראשון הכרחי.

### **הנה ההמחשה לשם הדוגמא:**

100,000	סכום הון/ חיסכון חד פעמי שהפקדת בבנק
3.00%	נניח שהבנק ישלם לך ריבית שנתית של:
1,000	יהיה: סכום המשיכה החודשי
9.58	לאחר כמה שנים הקרן והריבית ייגמרו בקצב משיכה זה?
247	באם תרצה להשאיר את הקרן שלמה וליהנות רק מפירות הריבית מהו הסכום החודשי שאקבל?
	התוצאות שהוצגו הן ברוטו ללא מס רווחי הון

### **מיצוי הזכויות במחירי הכסף: איך לשלם ריביות חובה זולות יותר**

כלל ברזל בצרכנות הבנקאית הישראלית הוא שללא כל בקרה מצד הלקוח, מחיר הכסף הבנקאי יהיה היקר ביותר האפשרי בשוק. להלן כמה מספרים ומושגי מפתח להמחשת קביעה נחרצת זו.

שיעור הריבית הבסיסית הבנקאית הפריים - 5.25%. לשיעור זה יש להוסיף את תוספת הסיכון/ הפרמיה שהבנק גובה.

הבנקים מחלקים את מסגרת החח"ד הפרטית לשני מדרגים:

**במדרג הראשון** - תוספת סיכון מעל הפריים של 9.10% וביחד 14.35%.

**במדרג השני** - תוספת סיכון מעל הפריים של 9.60% וביחד 14.85%. בהשוואה לרמת האינפלציה של כ-3% בשנה, רמת הריבית הריאלית היא כ-12%. דהיינו, זו הריבית הגבוהה בעולם המערבי שהבנקים בישראל גובים ממך כיום אם אינך ידוע להם ואינך רשום במחשבים שלהם כגמלאי.

**במונחי ריבית מתואמת, או ריבית דה ריבית (הריבית מחויבת 4 פעמים בשנה ולכן אפקטיבית היא גבוהה**

יותר) מדובר ברמת ריבית שלא תאומן של כ- 16% לשנה! שים לב, יתרת חובה של 100 ₪, עלולה לתפוח עד לכדי 116 ₪ בסוף השנה וחוזר חלילה. תוך שלוש שנים תגלה לתדהמתך הרבה שאתה כבר חייב לבנק סך של 156 ₪ לפחות!

מה ניתן לעשות? הרבה מאד! לבקש הנחה כאן ומייד בהתאם לסטאטוס החדש שלך כבעל חשבון גמלאי שהוא חשבון מועדף. עתה תגלה לפתע שהנחה מיידית בת 50% היא מוחשית וזמינה. לעיתים רבות הפערים הם בלתי נתפסים. כל אשר נותר לך הוא להבחין בכך ולדרוש את תיקון העוולה!!!

### לוח שיעורי ריבית חובה נכון ל- 28.2.2008

שיעור הפריים(1): 5.25% לשנה

סד'	סוג מסגרת	פירוט מרכיבי הריבית	תוספת סיכון מירבית (מעל הפריים)	ריבית תעריפית שנתית	ריבית מתואמת שנתית
1.	מסגרת חח"ד עסקי - לא מדורג	הריבית על יתרת חובה במסגרת ריבית בשיעור המירבי על חריגה ממסגרת(2.1) עמלת הקצאת אשראי: 1.5% לשנה(3) דמי ניהול קבועים: 168 ₪ לרבעון(3)	3.50%	8.75%	9.04%
			7.00%	12.25%	12.82%
2.	מסגרת חח"ד עסקי מדורג	הריבית על יתרת חובה במדרגת הריבית הראשונה שבמסגרת הריבית על יתרת חובה במדרגת הריבית השנייה שבמסגרת ריבית בשיעור המירבי על חריגה ממסגרת(2.2) עמלת הקצאת אשראי: 1.5% לשנה(3) דמי ניהול קבועים: 168 ₪ לרבעון(3)	3.50%	8.75%	9.04%
			5.00%	10.25%	10.65%
			11.60%	16.85%	17.94%
3.	מסגרת חח"ד פרטי - לא מדורג (חסומה למצטרפים חדשים)	הריבית על יתרת חובה במסגרת ריבית בשיעור המירבי על חריגה ממסגרת עמלת הקצאת אשראי: 4 ₪ לחודש(4)	7.42%	12.67%	13.28%
			10.92%	16.17%	17.18%
4.	מסגרת חח"ד פרטי מדורג	הריבית על יתרת חובה במדרגת הריבית הראשונה שבמסגרת הריבית על יתרת חובה במדרגת הריבית השנייה שבמסגרת ריבית בשיעור המירבי על חריגה ממסגרת(2.2) עמלת הקצאת אשראי: 4 ₪ לחודש(4)	9.10%	14.35%	15.14%
			9.60%	14.85%	15.70%
			11.60%	16.85%	17.94%
5.	מסגרת פועלים בקבע (חסומה למצטרפים חדשים)	הריבית על יתרת חובה במסגרת ריבית בשיעור המירבי על חריגה ממסגרת	7.42%	12.67%	13.28%
			10.92%	16.17%	17.18%
6.	מסגרת בני נעורים	הריבית על יתרת חובה במסגרת ריבית בשיעור המירבי על חריגה ממסגרת	1.20%	6.45%	6.61%
			---	14.45%	15.25%
7.	מסגרת משכורת בהסכם	הריבית על יתרת חובה במדרגת הריבית הראשונה שבמסגרת הריבית על יתרת חובה במדרגת הריבית השנייה שבמסגרת הריבית על יתרת חובה במדרגת הריבית השלישית שבמסגרת ריבית בשיעור המירבי על חריגה ממסגרת(2.2) עמלת הקצאת אשראי: 4 ₪ לחודש(4)	3.60%	8.85%	9.15%
			6.80%	12.05%	12.61%
			7.00%	12.25%	12.82%
			11.60%	16.85%	17.94%
8.	מסגרת סטודנט בהסכם	הריבית על יתרת חובה במדרגת הריבית הראשונה שבמסגרת הריבית על יתרת חובה במדרגת הריבית השנייה שבמסגרת הריבית על יתרת חובה במדרגת הריבית השלישית שבמסגרת ריבית בשיעור המירבי על חריגה ממסגרת(2.2)	0.80%	6.05%	6.19%
			3.60%	8.85%	9.15%
			6.80%	12.05%	12.61%
			11.60%	16.85%	17.94%
9.	מסגרת חייל בהסכם	הריבית על יתרת חובה במדרגת הריבית הראשונה שבמסגרת הריבית על יתרת חובה במדרגת הריבית השנייה שבמסגרת הריבית על יתרת חובה במדרגת הריבית השלישית שבמסגרת ריבית בשיעור המירבי על חריגה ממסגרת(2.2)	0.10%	5.35%	5.46%
			3.60%	8.85%	9.15%
			6.80%	12.05%	12.61%
			11.60%	16.85%	17.94%
10.	עו"ש רגיל (ללא מסגרת)	כל סכום שהוא.	11.60%	16.85%	17.94%
		דמי ניהול קבועים בחשבונות עו"ש עסקיים: 10 ₪ לחודש(4)			

#### הערות:

1. שיעור הפריים מתאריך 28.2.2008 הנו 5.25% לשנה. שיעור זה חל על כל האשראי השקלי, לרבות "אשראי ישר", ולרבות אשראי הניתן בכרטיסי אשראי, המנהלים בריבית משתנה לפי הפריים. קיום האמור בסעיף זה לגבי הלוואות, יהיה בכפוף לאמור בהסכם בכתב בין הבנק ללקוח.

#### מסקנה ברורה ומוחצת:

היכולת להוזיל את עלות הכסף בעשרות אחוזים מהותיים שרירה וקיימת והיא תלויה לא ברצונו הטוב של הבנק, אלא במידת הנחישות שלך כגמלאי מודרני הדואג לממש את זכויותיו. למשל, לדרוש רק השוואה במחיר החריגה לרמת "שכיר" רגיל. זו כבר הנחה דרמטית. למשל-מדרג ראשון בתנאי פריים פלוס 3.5% בלבד הוא ריאלי ביותר!

#### מיצוי הזכויות במחירי הכסף: איך לשלוט אפקטיבית בעלויות של מאות העמלות

התחרות האמיתית המתחוללת בין הבנקים בישראל היא בשאלה למי יש "ראש יצירתי יותר" בהמצאת עמלות "יצירתיות" נוספות. אומדים את מספר העמלות בכ- 450 והיד עוד ממש נטויה. מאחר שקשה מאד לרדת לעומקן של מאות העמלות שיד הדמיון של הבנקים יצרה(רובן נסתרות וחומקות מכל בקרה)הנה המחשה למה ניתן לדרוש בבחינת המינימום המגיע.

#### תעריפון הנחות בעמלות למועדון גמלאים:

מספר תעריף	תאורה פעולה	שיעור/סכום ההטבה
01.01	דמי ניהול עמלות בסיסיות ללקוח פרטי-תשלום לפי פעולה	
01.01.01.0.07	דמי ניהול מינימאליים	50% הנחה
01.01.02.1.01	פעולות בסיסיות ללקוח פרטי בשיטה של תשלום לפי פעולה:- הפקדת שיק	50% הנחה
01.01.02.2.01	פעולות בסיסיות ללקוח פרטי בשיטה של תשלום לפי פעולה:- הפקדת מזומן	50% הנחה

01.01.02.3.02	פעולות בסיסיות ללקוח פרטי בשיטה של תשלום לפי	50%	הנחה
01.01.02.4.01	פעולה: זכייה מסליקה בין בנקאית		
01.01.02.4.01	פעולות בסיסיות ללקוח פרטי בשיטה של תשלום לפי פעולה: -	50%	הנחה
01.01.02.5.01	פעולות בסיסיות ללקוח פרטי בשיטה של תשלום לפי פעולה: -	50%	הנחה
01.01.02.5.02	פעולות בסיסיות ללקוח פרטי בשיטה של תשלום לפי פעולה: -	50%	הנחה
01.01.02.6.01	פעולות בסיסיות ללקוח פרטי בשיטה של תשלום לפי פעולה: -	50%	הנחה
01.01.02.7.01	פעולות בסיסיות ללקוח פרטי בשיטה של תשלום לפי פעולה: -	50%	הנחה
01.01.02.8.01	פעולות בסיסיות ללקוח פרטי בשיטה של תשלום לפי פעולה: -	50%	הנחה
01.01.02.9.01	פעולות בסיסיות ללקוח פרטי בשיטה של תשלום לפי פעולה: -	50%	הנחה
<b>01.02</b>	<b>תכניות "פועלים במסלולים"</b>		
01.02.12.0.01	מחיר סל בסיס	50%	הנחה
<b>01.06</b>	<b>פנקסי שיקים, שטרות ושיקים דחויים</b>		
01.06.01.1.01	פנקס שיקים אישי (פ)	100%	הנחה ל 2 פנקסים בשנה
<b>04</b>	<b>ניירות ערך</b>		
04.01.01.0.99	קנית/מכירת ני"ע הנסחרים בבורסה של תל אביב	0.50%	הנחה
04.02.01.0.01	דמי ניהול חשבון ניירות ערך	33%	הנחה מהתעריף
<b>05</b>	<b>מטבע חוץ</b>		
05.01.01.0.03	עמלת חליפין ברכישת מטבע זר	0.0875%	מינימום \$1.50

#### מסקנה ברורה ומוחשית:

עיון בטבלה הזו מלמד שבמקום בו הבנקים מוכנים להעניק סל הטבות של לפחות 50%, עליך לדרוש בתוקף רב הנחה גורפת של כ-75%. ניסיון מצטבר מוכיח שזה ישים, זה אפשרי והכול תלוי בכושר ניהול המו"מ והמיקוח שלך כגמלאי עם סניף הבנק.

#### מיצוי הזכויות במחירי הכסף: איך לשלוט אפקטיבית בעלות חברות כרטיסי האשראי

##### חברות האשראי וההלוואות

הבנקים וחברות כרטיסי האשראי מנסים למלא את החלל שנוצר אצלם מאז אסר בנק ישראל ביולי 2007 לחרוג ממסגרות האשראי. שים לב איך בדרך "יצירתית" נוצר מסלול הלוואות עוקפות איסורי חריגה וחברות האשראי הגדולות הן הן אלו המככבות בו. רבים מתפתים לכך. אך הריבית הממוצעת שגובות חברות האשראי יכולה להגיע לפריים פלוס כ-5%, כלומר כ-10.25%. גמלאי מודרני יכול להגיע לפריים פלוס 3.5%, כלומר רק 8.75%.

##### השימוש המושכל בכרטיסי האשראי ביום יום?

החשוב ביותר הוא השימוש המושכל בכרטיסי האשראי עצמו! ניתן מייד לקבל הנחה בדמי השימוש והאחריות השנתיים. בנוסף לכך השימוש המושכל בכרטיס חוסך עמלות בנקאיות יקרות כמו דמי רישום שורה, מרכז את הפעילויות החודשיות תחת בקרה ופיקוח, מעניק את מלוא ההטבות בדמות נקודות ומאפשר ליהנות ממלוא ההטבות של ההשתייכות למועדונים. כרטיס האשראי משמש לעיתים קרובות כבימת להפגנת סטאטוס ועוצמה כלכליים. למשל כרטיס הפלטיניום.

לסיכום, הגמלאי המודרני יכול לנצל מנופי כוח בעלות ההלוואות, בעלות השימוש בכרטיסי האשראי שבכיסו ובהטבות הכלכליות הנלוות להן. התחרות הרבה בין חברות האשראי יוצרת כר מצוין לעבודת צרכנות יעילה ופשוטה.

#### מיצוי הזכויות במחירי הכסף: איך לעבוד חכם וזול באמצעות האינטרנט

כל מי שקורא מאמר זה באתר האינטרנט של העמותה הישראלית לטיפול הגמלאות המודרנית יכול לנצל בקלות את יתרונות האינטרנט להוזלת עלויות השירותים הבנקאיים מחד ולקבלת הטבות מהותיות בצד הזכות והפיקדונות שלו.

#### הטבות בנקאיות עומדות לרשותך בבסיס הפעילות באמצעות האינטרנט.

הטבות בנקאיות בחשבונות עובר ושב- המחשה מאתר אינטרנט של בנק	
תאור הפעולה	הנחות בעמלות/הטבות בריביות
ביצוע העברות כספיות:	
בין חשבונות הלקוח	100% הנחה
לצד שלישי שהינו קרוב מדרגה ראשונה בתוך קבוצת הבנק	100% הנחה
לצד שלישי שאינו קרוב מדרגה ראשונה בתוך קבוצת הבנק	75% הנחה

לחשבונות המתנהלים 75% הנחה	בבנק אחר
תשלום חשבונות	100% הנחה
הזמנת פנקסי שיקים	25% הנחה בעמלה. ללקוח חדש באינטרנט – שני פנקסים חנים בהזמנה ראשונה באינטרנט!

#### הטבות בנקאיות ברכישת ניירות ערך וקרנות נאמנות

הערות	הנחות בעמלות/הטבות בריביות	תאור הפעולה
	לעסקאות מעל 10,000 ש"ח בכפוף לעמלת המינימום.	קנייה ומכירה של ניירות ערך בבורסה בת"א
	למידע נוסף בנושא הטבות בעמלת ניע"ז בבורסות ארה"ב.	קנייה ומכירה של מניות בבורסות בארה"ב
	למידע נוסף בנושא הטבות בעמלת המינימום.	קנייה ומכירה של מניות בבורסות אירופה
	למידע נוסף לעמלה זו תיגבה עמלת הברוקר בחו"ל, והוצאות נוספות. לחץ כאן למידע נוסף בנושא הטבות בעמלת המינימום.	קנייה ומכירת אופציות על ני"ע"ז (בארה"ב בלבד)
	למידע נוסף לעמלה זו תיגבה עמלת הברוקר בחו"ל.	הוראות שהועברו ולא פוטרו מעמלת אי ביצוע
	למידע נוסף לעמלה זו תיגבה עמלת הברוקר בחו"ל.	שינוי / ביטול הוראה
	למידע נוסף לעמלה זו תיגבה עמלת הברוקר בחו"ל.	פטור מעמלת שינוי הוראה וביטולה

#### הטבות בנקאיות בתחומים נוספים

הערות	הנחות בעמלות/הטבות בריביות	תאור הפעולה
	לא כולל פצ"מ.	הפקדה לפיקדון שקלי ולפרי"
		הפקדה לפיקדון מט"ח
		אשראי ישיר
		המרת מטבע חוץ
		העברת מט"ח בבנק ולבנק אחר בגין יבוא טובין
		העברת מט"ח בארץ – לבנק הפועלים /או לבנק אחר – בכל עסקה מלבד יבוא טובין
		העברת מט"ח לחו"ל – בכל עסקה מלבד יבוא טובין
		פתיחת תוכניות חיסכון
		ריביות אטרקטיביות!
		הטבה בריבית בשיעור של 1.5% בעת הפקדה לתוכנית חיסכון שיקלית

#### מסקנה ברורה ורווחית:

בנוסף ליתרון של אי עמידה מתישה בתור הארך בסניף הבנק - הפעילות באמצעות האינטרנט מוסיפה רובד חדש בדמות הזלת עלויות הכסף, העמלות וההטבות הן בצד החובה והן בצד הזכות שלנו.

#### ליכום: 10 הדיברות המתמצות והשגורות למיצוי זכויות הגימלאים המודרניים

1. לעולם אל תשכחו- אתם הלקוחות. הבנקים חיים מכם - ולא להיפך. נצלו עובדת יסוד חשובה זו!
2. עבוד עם סניף בנק "רעב" בו תחשב כלקוח משמעותי ומועדף. בסניף כזה תמיד יהיה עם מי לדבר.
3. נצלו את עידן התחרות לטובתכם- לעיתים עבודה עם שני בנקים מחוללת פלאים מעצם התחרות ביניהם.
4. לעולם דאגו להפעיל מנגנון בקרה ופיקוח אפקטיבי על הנעשה בחשבון הבנק שלכם. זה תמיד נחוץ.
5. דאגו תמיד להסדרה מראש של מדרגי אשראי הגבוהים מן הניצול החזוי. זה ימנע חיכוך עם הבנק.
6. אל תוותרו על סיכומים בכתב להסדרים שערכתם וזכויות שהשגתם. אגב, הבנק נוטה לשכוח אותם מהר.
7. כנוהל קבוע - סגלו לעצמכם את הצורך להתמקח מעמדת כוח על מחירי הכסף- זה חוסך רק לכם.
8. בכל פעולה כספית משמעותית, בדקו עלויות ותשואות אלטרנטיביות גם לא בבנק שלכם.
9. כגמלאים מודרניים - דרשו לקבל את היחס הצרכני המועדף המגיע לכם.
10. בדוק תמיד - בבחינת כבדהו וחשדהו - כל הצעה שהבנקאי מעניק לך הנראית כטובה בנק ולא לך.

**על הכותב:**

\*ניצן גולדברג, הוא מנכ"ל "ניצן גולדברג- שירותי ניהול כספים ייעוץ והדרכה" המתמחה בהקמה, ליווי והדרכה של מערכי תזרים מזומנים ובקרת בנקים. מרצה בכיר בסדנאות עבודה כולל סדנאות פנים ארגוניות רבות. מומחה לניהול תקציב משק הבית והיציאה מהאוברדרפט. מרצה בתחום מיצוי הזכויות במס והניהול הפיננסי הבנקאי הנכון במסגרת קורס העצמת הגמלאי המודרני.

ניתן ליצור קשר ישיר:

טל': 09-7453357, פקס: 09-7445039, נייד: 054-4207061

דוא"ל: [nitzan@nitzangoldberg.com](mailto:nitzan@nitzangoldberg.com)

אתר: [www.nitzangoldberg.com](http://www.nitzangoldberg.com)

**המרכז הישראלי לטיפוח הגמלאות המודרנית - טלפון 03-5708116**

דרך תל אביב - פתח תקווה (ז'בוטינסקי 12, בני ברק) מול מכון מור ת.ד. 25269, תל אביב 61251