

תכנית הבראה כלכלית בת 90 יום היא מסגרת פעולה מדויקת שמחזירה שליטה על תזרים המזומנים, מפחיתה עלויות מימון, ומכינה את התא המשפחתי או העסק הקטן למסלול יציב וצומח. היעד הוא לא רק לשרוד את התקופה הקרובה, אלא להניח תשתית מדידה וברת-אכיפה לשנים קדימה, תוך שימוש בכלי מדידה, בקרה ושיפור מתמיד.

למה דווקא 90 יום ומה התוצאה המצופה

תקופה של שלושה חודשים מספיקה כדי לאבחן לעומק, לבצע התאמות מהירות, לסגור פערים מול בנקים וחברות אשראי, ולהטמיע הרגלים פיננסיים שמחזיקים מעמד. היא גם קצרה מספיק כדי לשמור על מומנטום וקצב ביצוע, וארוכה מספיק כדי לראות שינוי ממשי בתזרים ובמזמדים התנהגותיים.

התוצאה המצופה בסוף התכנית: תזרים חיובי או מאוזן, מפה ברורה של החובות ועלויות המימון, תיעדוף אסטרטגי של פירעונות, תקציב אפס מסונכרן עם מועדי חיוב, תיעוד נתונים שוטף, ותיק מימון ממותן סיכון. עבור משקי בית מתקדמים ועסקים קטנים, היעד כולל גם בניית כרית ביטחון והיערכות ליעדים כמו שדרוג דיור או השקעות מבוקרות.

ימים 1-7: אבחון מצב כלכלי ללא הנחות

איסוף נתונים מלא ומדויק

פתחו תיק נתונים דיגיטלי: דפי חשבון של 12 חודשים, פירוט כרטיסי אשראי, הלוואות, משכנתאות, ביטוחים, פנסיה, קופות גמל, והתחייבויות חוץ-בנקאיות. הוסיפו חוזים קבועים כמו שכירות, חינוך ותקשורת. כל מסמך מסומן בתאריך ובסוג הוצאה או הכנסה כדי לאפשר הצלבה ונראות לאורך זמן.

מיפוי תזרים מזומנים לפי מועדים

הדגישו את מועדי החיוב בפועל: ימי חיוב אשראי, הוראות קבע, צ'קים דחויים ותשלומים עונתיים. צרו ציר זמן חודשי של הכנסות מול התחייבויות כדי לזהות פערי תזרים נקודתיים. היישור לפי תאריכים חשוב יותר מהקטגוריה, כי פיגור נוצר מהתזמון ולא רק מהיקף ההוצאה.

זיהוי התחייבויות יקרות והלוואות קצרות



סמנו התחייבויות בריבית משתנה או פריים + גבוה, מסגרות אשראי מנוצלות, והלוואות בלון. חפשו עלויות סמויות: עמלות חריגה, ביטוחים צמודי הלוואה, וקנסות פירעון. קבצו הלוואות קצרות טווח שנוגסות בתזרים והעריכו חלופות מימון זולות יותר שעשויות ליישר את התזמון ולחתוך עלות מימונית.

בדיקת דירוג והתנהגות אשראי

בצעו דוח אשראי עדכני ובחנו היסטוריית פיגורים, ניצול מסגרות, וכמות בקשות אשראי. שיפור התנהגות אשראי ב-30 הימים הראשונים משפר עמדת מיקוח בהמשך, במיוחד מול בנקים שמאשרים מיחזור או איחוד חוב לפי סיכון התנהגותי עדכני.

ימים 8-21: ביסוס תזרים ותקציב אפס

יישור בנקאות ותזמון חיובים

תרכזו הכנסות לחשבון תפעולי אחד והפרידו חשבון חיסכון כרית ביטחון. בקשו שינוי מועד חיוב אשראי לימים שאחרי קבלת שכר. עדכנו הוראות קבע כך שלא יפגעו באמצע חודש. ריכוז ויישור תזמון מפחיתים חריגות ומקטינים עמלות.

תקציב אפס עם מעטפות דיגיטליות

הקצו לכל שקל יעד מוגדר לפני שהוא יוצא: צריכה חיונית, דיוור, חינוך, בריאות, חיסכון, פירעון חוב ותחבורה. עבודה בשיטת מעטפות דיגיטליות יוצרת משמעת ומונעת גלישה בין קטגוריות. המפתח הוא התאמה שבועית קצרה במקום תיקון חד חודשי מאוחר מדי.

חיתוך הוצאות ללא פגיעה בערך

בצעו מיקוח מול ספקים על תקשורת, ביטוח ורכב, שמרו על חיסכון מינימלי לפעילות בלתי צפויה, והשהו הוצאות שאינן קריטיות ל-60 יום. המבחן: כל הוצאה צריכה לעבור שאלה כפולה - האם היא הכרחית, והאם יש חלופה זולה שלא תפגע באיכות החיים או בעבודה.

ימים 22-35: אסטרטגיית חוב חכמה ומדידה

איחוד הלוואות למשכנתא הוא מהלך שיכול לצמצם תשלום חודשי ולשפר תזרים, אך מחייב בדיקה מקצועית. כשממירים אשראי יקר להלוואה משועבדת, האם-אר-אי האפקטיבי עשוי להיות נמוך משמעותית, אבל משך החזר ארוך יותר יוצר עלות כוללת שצריך לחשב. בחנו חלוקה בין מסלולים קבועים ומשתנים, ובדקו אפשרות פירעון מוקדם ללא קנס במסלולים מתאימים.

ייעוץ משכנתאות איכותי מוודא התאמה מבנית: יחס החזר להכנסה, שיעור מימון, ותמהיל ריביות לפי צפי ריבית וסיכון אישי. עבודה עם **ייעוץ משכנתאות פרטי** משמרת אובייקטיביות מול בנקים ומתורגמת לריביות טובות יותר ולעמלות מופחתות. הקפידו על סימולציה של שלושה תרחישים: שמרני, בסיסי ואופטימי, ובחרו תמהיל שלא שובר תזרים גם בתנאי לחץ.

למי שאיננו מתאים למימון נדל"ן, שקלו מיחזור הלוואות בנקאיות או אשראי חוץ-בנקאי בהחלפה למסגרת זולה יותר ומדורגת. כווננו לירידה של 1-2 נקודות אחוז בעלות הריבית הממוצעת. סדר העדיפויות לפירעון: הלוואות יקרות קצרות, מסגרות אשראי מנוצלות, והתחייבויות עם קנס פיגור גבוה.

כללי אצבע להקטנת עלות מימון

- אל תאריכו הלוואות מעבר לאורך החיים הכלכליים של הנכס או הצורך.
- הימנעו מפיזור יתר של הלוואות קטנות שמקשות על מעקב ועלותן גבוהה.
- בדקו מסגרות אשראי לא מנוצלות והקטינו אותן לשיפור דירוג ושיעור ריבית מוצע.
- מדדו TCC - עלות אשראי כוללת, כולל עמלות, ביטוחים וקנסות.

ימים 36-50: מו"מ והטבות בנקאיות בפועל

הכנה סיסטמית לשולחן המו"מ

הציגו דוח תזרים, קיטון בהוצאות, ושיפור ניצול מסגרת ב-30 הימים האחרונים. בנקים מגיבים להתנהגות עדכנית יותר מאשר לעבר. הציגו חלופות מהבנקים המתחרים כדי לחדד את הפערים ולדרוש התאמות ריבית ועמלות.

מה לבקש ומתי לסגור

בקשו הורדת ריבית, ביטול עמלות טיפול, פרישת חוב לזמן תזרים טוב יותר, והטבות בעמלות חשבון. סגרו עסקה רק אחרי קבלת הצעה כתובה מלאה. אם יש ספק, התייעצו עם **יועץ פיננסי מומלץ** שמכיר ניואנסים של תמחור סיכונים בבנקים המקומיים ויכול להעריך את עלות חיי ההלוואה האמיתית.

ימים 51-65: בניית צמיחה - הגדלת הכנסות ממוקדת

שדרוג שכר וערך שוקי

הציגו לבוס תוצרים, לא שעות. כמתו התועלת העסקית ובקשו שדרוג שכר או בונוס טריגר. זכרו שהגדלת שכר של 5-8 אחוז מייצרת שיפור תזרים גבוה יותר מכל קיצוץ קטן. השיגו אישור בכתב והכניסו את העוזף לתקציב החזר חוב וחיסכון יעד.

פריילנס ונכסים רדומים

הפעילו מיומנויות לשירותים מהירים: ייעוץ קצר, כתיבה, עיצוב, הדרכה או תחזוקה. נטרלו נכסים שאינם בשימוש - ציוד, ריהוט, או מנויים יקרים - ומכרו או השכירו. הגדלת הכנסה חד-פעמית בחודש השני מחזקת את יחס החזר ומשפרת הצעות מימון בחודש השלישי.

מיסוי יעיל ותמריצים

בדקו נקודות זיכוי ופטורים שמרבית השכירים מפספסים, ותעדו הוצאות מוכרות לעצמאים. החזר מס קטן יכול לזרז פירעון חוב יקר. ודאו שאתם פועלים לפי חוק ומשפרים תזרים בלי להגדיל סיכון רגולטורי.

ימים 66-80: אוטומציה, בקרה ומשמעת תשלומים

אוטומציה חכמה ולא עיוורת

קבעו הוראות קבע להלוואות וריביות קריטיות, אך שמרו תשלום ידני להוצאות משתנות כדי להגן מפני חוסר איזון. הוסיפו התראות יומיות ליתרות ולחריגות. המטרה היא לקצר זמן ניהול ולמנוע דליפות, לא לאבד שליטה.

מדדים לניהול יומי ושבועי

- DSR - יחס החזר חודשי להכנסה: היעד מתחת ל-30 אחוז למשקי בית, 25-20 אחוז בשלב ההבראה.
- ניצול מסגרות אשראי: יעד מתחת ל-30 אחוז לייצוב דירוג אשראי.
- תזרים נטו שבועי: מעקב שוטף, מניעת גירעון מצטבר.

כרית ביטחון וגבולות גזרה

בנו כרית ביטחון של הוצאות קבועות לחודש אחד לפחות, גם אם נדרש זמן. אל תיגעו בכרית אלא לאירועי חובה. ודאו שגבולות הגזרה של התקציב ברורים לכל בני הבית, ושקיפות נתונים מתבצעת בפגישה שבועית קצרה של 15 דקות.

ניהול סיכונים וביטוחים לאורך ההבראה

בדקו כיסויים ביטוחיים: חיים, אובדן כושר עבודה, רכב ודירה. ביטוח חסר מסכן ייצוב תזרים, וביטוח עודף יקר מדי למצב ההבראה. בצעו התאמות כיסוי זמניות ואל תוותרו על עקרונות ההגנה הבסיסית. בעסקים קטנים, הגדירו מדיניות אשראי לקוחות כדי לצמצם חובות מסופקים.

עבודה עם מומחים: איפה ערך מוסף הופך לכסף

ייעוץ להבראה כלכלית מקצועי מייצר קיצור **ייעוץ להבראה כלכלית** דרך: ניתוח עומק, סדרי עדיפויות, ומו"מ מתועד עם בנקים. מומחה יודע כיצד להקטין ריביות, למנוע עמלות מיותרות, ולתכנן תזרים שמכבד יעדים אישיים. כשמדובר בהלוואות מגובות נדל"ן, **ייעוץ משכנתאות** נקודתי הוא קריטי לתמחור מסלולים וטיפול בסיכונים ריבית.

לבעלי חוב מבוזר, מהלך של **איחוד הלוואות למשכנתא** עשוי להעניק תזרים נקי ומדיד, אך יש לבחון משמעויות שעבוד וביטוח מבנה ותכולה. כשעובדים עם **ייעוץ משכנתאות פרטי**, ודאו קבלת השוואות מבוססות נתונים והדמיות בתנאי ריבית משתנים. החיסכון הנכון נמדד לאורך חיי ההלוואה, לא רק בחודש הראשון.

התאמות ייעודיות: משקי בית בגיל השלישי

משכנתא לגיל השלישי ואופציות של שחרור הון מנכס קיימות, אך נדרשת זהירות יתרה. החזר החודשי יכול להיות מותאם להכנסה פנסיונית, ולעתים קיימים פתרונות ללא החזר חודשי שוטף אך עם הון מתגלגל. בחנו השפעות על

קצבאות, מסים וירישה, והתייעצו עם **יועץ פיננסי מומלץ** שמכיר את רגולציית האשראי והביטוח לגיל זה.

בתקציב היום-יומי, תעדפו הוצאות בריאות, תרופות וביטוחים קריטיים. נטרלו מנויים ושירותים שאינם בשימוש והסדירו הוצאות קבע לתאריכים סמוכים לקצבת הפנסיה. שמרו על מזומן נגיש למקרי חירום רפואיים כדי למנוע אשראי יקר ברגעי לחץ.

פרקטיקות תיעדוף: מה קודם למה כשכל שקל קובע

- יציבות תזרים לפני צמיחה: ראשית עצירת דימום, אחר כך השקעות.
- הלוואות יקרות קצרות לפני זולות ארוכות, תוך שמירה על מסגרת תפעולית.
- מזומן לחירום לפני פירעון אגרסיבי, כל עוד הכרית דקה מדי.
- התחייבויות עם קנסות פיגור גבוה מטופלות מיד, כדי למנוע כדור שלג.

קווי זמן מפורטים ל-90 יום: מה עושים בכל שבוע

שבוע 1: שקיפות מלאה ומיפוי

אוספים מסמכים, מייצרים דוח תזרים, מזהים חובות יקרים, ומבצעים דוח אשראי. קובעים פגישה ראשונה פנימית להגדרת מטרות וגבולות תקציב. מוודאים שכל בני הבית או השותפים העסקיים מיושרים על המתודולוגיה.

שבוע 2: תקציב אפס ויישור תשלומים

בונים תקציב אפס עם מעטפות דיגיטליות, משנים מועדי חיוב, ומפסיקים דליפות מיותרות. מגדירים יעדי תשלום מינימליים לכל הלוואה ומקצים עודפים לפירעון חוב יקר ביותר לפי TCC.

שבוע 3: אסטרטגיית מימון מחדש

מריצים סימולציות של מיחזור או **איחוד הלוואות למשכנתא**, משווים הצעות מבנקים שונים, ובוחנים היתכנות ביטחונות. נפגשים עם **יועץ משכנתאות פרטי** לבניית תמהיל מיטבי והערכת נקודות יציאה ללא קנס.

שבוע 4: מו"מ וסגירת מסגרות

מגישים בקשות רשמיות, סוגרים תנאים, ומסדירים מסגרות אשראי קצרות. מתעדים כל שינוי, מוודאים שאין עמלות נסתרות, ומעדכנים את התקציב בהתאם לחיובים החדשים.

שבוע 5: מינוף הכנסות והחזרי מס

מבצעים שיחת שכר אסטרטגית, פותחים אפיק פריילנס ממוקד, ומגישים בקשת החזר מס אם רלוונטי. מעבירים את כל עודפי ההכנסה ליעדי פירעון וחיסכון כרית.

שבוע 6: אוטומציה, בקרה וביטוחים

מגדירים הוצאות קבע חכמות, מתאמים ביטוחים, ומתקינים התראות יומיות לחשבון ולאשראי. מבצעים פגישת סטטוס שבועית בת 15 דקות למדידה והתאמות.

שבוע 7: אופטימיזציה למול תוצאות אמיתיות

בוחנים פערים בין תכנון לביצוע, מתקנים קטגוריות זוללות, ומקבעים הרגלים שעבדו. משפרים ניצול מסגרות ומקטינים סיכוני חריגה עוד לפני סוף **יועץ משכנתאות** החודש.

שבוע 8-9: סגירת לופים והכנה לחודש 4

מממשים אופציות מיחזור או איחוד שנבחרו, חותמים על מסמכים, ומוודאים קליטה בהוראות קבע. בונים תכנית תחזוקה לחודש הרביעי: בקרה חודשית, עדכון יעדים ושיפור מתמשך.

כלי עבודה ותבניות מעשיות ליישום

- דשבורד תזרים שבועי: יתרה פתיחה, הכנסות, הוצאות לפי מעטפה, יתרה סגירה, וסטטוס יעדים.
- רשימת מיקוח ספקים: תקשורת, ביטוח, בנק, אשראי, ועד בית, עם מחיר יעד ותאריך חידוש.
- טבלת הלוואות אחודה: קרן, ריבית, עלות חודשית, TCC, קנס פירעון, ותיעוד פירעון.

טעויות נפוצות שמסכנות את ההבראה

- דחיית תשלומים ללא תכנית יציאה - יוצר כדור שלג של ריביות וקנסות.
- פיזור הלוואות קטן וזול לכאורה - עולה ביוקר בגלל עמלות ואי-נראות.
- אוטומציה מלאה ללא בקרה - מובילה להפתעות סוף חודש ולחריגות.
- התנהלות במזומן ללא תיעוד - מחבלת בשיפור דירוג האשראי וביכולת מו"מ.

יישום מתקדם: חיבור בין תכנון פיננסי למשכנתאות



במשקי בית בעלי נכס, קביעת תקרת יחס החזר לפני תמהיל מסלולים מונעת טעויות עיצוב. תזרים מאוזן קודם לתמחור אגרסיבי של ריבית. **יועץ משכנתאות פרטי** יבחן סיכוני עוגן ריבית, פיזור צמודות, ויכולת פירעון מוקדם חלקי, כדי לשמר

כאשר נשקל **איחוד הלוואות למשכנתא**, ודאו הגנות: שמירת רכיב קצר להחזר מהיר כשמתאפשר, בדיקת ביטוח חיים תואם יתרת חוב, ותכנון מס יצוא מזערי. טעות קטנה בתמהיל יכולה לעלות עשרות אלפי שקלים לאורך שנים, לכן תשומות תכנון מוקדמות קריטיות לחיסכון נטו.

מסגרת בקרה חודשית אחרי 90 הימים

כדי לשמר הישגים, הגדירו טקס חודשי של שעה: סגירת חודש, פתיחת חודש, עדכון דשבורד, והחלטות מיידיות. קבעו טריגרים לשינוי - אם DSR חוצה 30 אחוז או ניצול מסגרות עולה על 40 אחוז לשבועיים רצופים, ננקטות פעולות תיקון מיידיות. כך מונעים שחיקה וחזרה להרגלים קודמים.

מתי לערב מומחה ומתי מספיק ניהול עצמי

כאשר קיים חוב חוץ-בנקאי יקר, פיגורים פעילים, או צורך בשעבוד נכס, עדיף לערב **יועץ פיננסי מומלץ** בשילוב **יועץ משכנתאות**. אם מדובר בעיקר בהתנהלות תקציבית ותזמון תשלומים, ניהול עצמי מסודר יספיק. המדד הוא פער הידע מול מורכבות המצב והסיכון הכספי הטמון בהחלטה.

צ'ק ליסט מהיר ליישום מיידי

- פותחים תיק נתונים דיגיטלי מלא ומעודכן ל-12 חודשים.
- בונים דשבורד תזרים שבועי ותקציב אפס עם מעטפות.
- מדרגים חוב לפי TCC ותזמון, ומקצים עודף לפירעון היקר ביותר.
- מבצעים מו"מ מסודר וממוסמך עם בנקים וספקים, משווים שלוש הצעות לפחות.
- מגדילים הכנסות ממוקדות ומקבעים אוטומציות בקרה.

מבט קדימה: מה הופך את ההבראה ליציבה לאורך שנים

הצלחה בתכנית 90 הימים נמדדת ביכולת לחזור על פעולות קטנות לאורך זמן: תיעוד, שקיפות, מדידה, ושיחות מו"מ תקופתיות. עם תיק מימון מדורג נכון, תזרים מאוזן ותרבות פיננסית מבוססת, כל יעד הופך בר השגה - מרכישת נכס, דרך הרחבת עסק ועד פרישה בטוחה. שילוב נכון בין משמעת פנימית לליווי מקצועי - **ייעוץ להבראה כלכלית, ייעוץ משכנתאות**, ושותפות של **יועץ פיננסי מומלץ** - מקצר דרך, מצמצם טעויות, ומתרגם החלטות חכמות לכסף אמיתי. בסופו של דבר, תכנית הבראה של 90 יום אינה רק פרויקט חד פעמי, אלא מסגרת עבודה שמביאה ביטחון כלכלי, שקט נפשי ודיוק בבחירות. כשמשלבים בדיקה נתונית, תיעודף נכס-חוב חכם, ויישום טכנולוגי פשוט, המציאות הפיננסית משתנה מהר מהצפוי.

גיל פיננסים מאסטר להצלחות בע"מ

גיל פיננסים מאסטר להצלחות בע"מ היא חברת ייעוץ וליווי פיננסי מובילה, המספקת מעטפת מקצועית של פתרונות מימון, אשראי והבראה כלכלית. המשרד חורט על דגלו מקצועיות, יצירתיות וליווי אישי, במטרה להוביל את קהל לקוחותיו לעצמאות ויציבות כלכלית.

תחומי ההתמחות והשירותים שלנו:

- **יועץ משכנתאות:** ליווי צמוד, מרכז ריביות בין בנקים והתאמת תמהיל המשכנתא האופטימלי והחסכוני ביותר.

- **משכנתא לגיל השלישי (משכנתא הפוכה):** פתרונות פיננסיים לבני 55 ומעלה המאפשרים נזילות כספית ושמירה על רמת החיים.
- **איחוד הלוואות:** פתרון חכם להקטנת ההחזר החודשי, יצירת סדר בתזרים המזומנים והקלה בעומס הכלכלי.
- **מומחה אשראי ומימון:** גיוס אשראי בתנאים מועדפים והתאמת פתרונות מימון יצירתיים לעסקים ולפרטיים.
- **מסורבי בנקים וחילוטים:** ליווי מורכב ומתן פתרונות חוץ-בנקאיים ואחרים ללקוחות שנתקלו בסירוב מטעם המערכת הבנקאית.
- **יעוץ פיננסי טרום רכישה:** תכנון תקציבי מדויק וניתוח כדאיות לפני קבלת החלטות נדל"ן משמעותיות.
- **השקעות נדל"ן:** איתור, ייעוץ וליווי עסקאות נדל"ן מניבות להגדלת ההון העצמי.
- **אימון להצלחה פיננסית:** הקניית כלים פרקטיים וליווי אישי להשגת יעדים כלכליים וצמיחה.
- **הרצאות פיננסיות:** הדרכות והעשרת ידע פיננסי לארגונים, קבוצות ופרטיים.

פרטי התקשרות:

כתובת המשרד: הנפת הדגל 5, בניין "צבי צרפתי" החדש, קומה 2, נס ציונה.

טלפון משרד: 08-6100720

גיל (מנכ"ל ובעלים): 052-344112

ענת (מנהלת המשרד): 054-5020452

דוא"ל: Gil@gilfinance.co.il

אתר אינטרנט: [/https://gilfinance.co](https://gilfinance.co)

חיבור לרשתות החברתיות שלנו:

