

יעוץ הוא תהליך בו מסדר היעוץ את העובדות ב"פאזל של החיים". הסיבה העיקרית לנחיצותו של היעוץ היא ראית התמונה הכללית



וחוסר אמוציות ורגשות כלפי הנתונים. היעוץ לויאלי אך ורק לנועץ.

לסוכן הביטוח, מנהל הבנק, פקיד המשכנתאות, יועץ המס, היעוץ הפנסיוני או כל יועץ אחר אין את הידע (והרצון להשקיע זמן) לחבר את כל העובדות הכלכליות המשפחתיות. לכן, המשפחה/היחיד צריכה לפנות למומחה בתחום כדי שיעזור לה להבין את מצבה הפיננסי האמיתי.



לדוגמא, מנהל הבנק לא יצלצל למשפחה מאוזנת כלכלית ללא הגנות ביטוחיות או ללא חסכון פנסיוני. במשך שנים המשפחה תהייה בטוחה שמנהל הבנק אוהב אותם, אבל ברגע המבחן, ביציאה לפנסיה או

כשקורה אסון חס-וחלילה (לא עלינו), הוא יצלצל, יחזיר תשלומים ולא ירפה. ולכן, התנהלות כלכלית ללא בחינה מעמיקה של ההתנהלות הפיננסית משולה לנהג הנוהג בעיניים מכוסות, האסון יקרה וזו רק שאלה של זמן מתי...!!! המינוס בבנק הוא אלמנט חשוב ביציבות המשפחה אבל יתרה בבנק חייבת להבדק לטווח הארוך מול ההוצאות אותה רוצה המשפחה להוציא (כן, כשמיצבים תוכנית כלכלית משפחתית החלומות נהפכים למציאות).

רוב הנהגים מוציאים כ- 3000 ש"ח לשנה על ביטוח הרכב. למזלנו אנחנו לא מפעילים את הביטוח הרבה שנים - אבל אנחנו ממשיכים לשלם את הביטוח כאחוזי אמוק. אנחנו עושים זאת בצדק בגלל שאין לנו את ההון העצמי לשלם בזמן תאונה על הנזקים שלנו, של הצד השני והשלישי... .. אז מכיוון שאין לנו את הכסף בבנק למימון הפנסיה שלנו (אלא אם כן נערכנו כיאות), או חס וחלילה למימון החיים המשפחתיים במקרה מוות, רצוי שנשקיע אחת למספר שנים בעצמנו, לא בפח אלא בנפש, בגוף, בבריאות שלנו וניגש ליעוץ מקיף שיביא לנו רוגע (אם הכל בסדר) או שיוביל אותנו לתיקון המצב. הדבר הכי חשוב שתקבלו מייעוץ הוא ידע (ידע = כוח). הידע מה מצבכם, מה צריך לשנות, למה צריך לשנות, למה צריך לשנות, ואז להיות רגוע שהכל מוכן לעתיד טוב יותר.

כמו שהוזכר, הייעוץ לא מיועד רק למצב של קריסה כלכלית אלא לכל דילמה כלכלית כגון סכום כסף גדול שהתקבל מפיצויים, משפחה



או כל מקור אחר. כששכיר ממוצע מקבל סכום כסף "גדול" הוא מתבלבל וממהר להוציאו (לפי לחצי הסביבה) ללא קשר לתוכניות המשפחתיות.

תוכניות עזרה לילדים או לאחרים יונחו בבסיס התוכנית הכלכלית שתוצע למשפחה.

ליעוץ יש התחלה אבל אין לו הגבלה בשעות, היעוץ פותר דילמות ללא הבחנה באורכו. תהליך היעוץ יתקדם כדלהלן:

- שיחה מקדימה (בפגישה אישית או בטלפון) בה יפורטו [הדילמות הכלכליות](#) שהביאו את המשפחה/יחיד ליעוץ, הבנת הרקע הכללי והכלכלי של המשפחה, הבנת והסבר דילמות שחשובות למשפחה, [טפסים למשפחה](#) והסבר כיצד למלאם.

- פגישה בה יבין היעוץ את הפרטים הקטנים כגון החלומות, היעדים, ההכנסות וההוצאות של המשפחה, הסביבה של המשפחה כגון מקומות עבודה והגישה המשפחתית. בפגישה זו יוסכם מהם הנושאים שדחוף וחשוב להתמקד בהם. כמו כן ננסה להבין בפגישה זו את האופציות שנבחנו עד עתה על ידי המשפחה ואופציות חדשות, ציפיות המשפחה, ציפיות הסביבה הקרובה והרחוקה(מתוך ומחוץ למשפחה). הפגישה תערך עם הנועץ או עם שני בני הזוג (במקרה של משפחה).
- החומר יעובד על ידי היעוץ במשרדו תוך בחינת הנתונים, אופציות לשינוי (כולל בדיקת מומחים חיצוניים), ואלטרנטיבות לעתיד.
- הצגת המצב הקיים, האופציה העתידית והדרכים האפשריות להובלת המשפחה מהמצוי לרצוי (על ידי המשפחה). בסיס התוכנית הוא המעקב והבקרה שיחלו לאחור ההסכמה על הדרך הטובה למשפחה/נועץ. בפגישה זו תקבל המשפחה הדרכה מקיפה ומתאימה כדי שההסבר יהפוך למציאות.
- הבקרה והליווי ימשכו כל עוד המשפחה/הנועץ זקוקים לבקרה וליווי. בתחילה המעקב יהיה שבועי עד עליית על דרך המלך. הליווי והבקרה כוללים עזרה והכוונה אישית עם גורמים מחוץ לתהליך כגון הבנק, משכנתאות, סוכן ביטוח וכדומה.
- פגישות נוספות יקבעו בהתאם לצורך המיוחד של כל משפחה/נועץ.



המטרה היא להבטיח שההערכת הסיכונים תהיה מדויקת ומועילה, תוך התחשבות בכל המשתנים הרלוונטיים.