



Community Development Finance Institutions (CDFIs) in Israel: Feasibility study

CDFIs בישראל: בדיקת היתכנות

Invest local think social act global

**מחקר וכתובה: ד"ר יפעת ראובני
מכון אלכא למנהיגות וממשל, ג'וינט ישראל**

מסמך זה נכתב במסגרת מיזם ממשלה חברה אזרחית: שותפות בין שבעה משרדי ממשלה – אוצר, ראש הממשלה, משפטים, חינוך, רווחה, בריאות, קליטה – לבין מכון אלכא למנהיגות וממשל בג'וינט ישראל*. המיזם פועל לטיוב הממשקים בין הממשל לחברה האזרחית באמצעות חיזוק המערכת הכוללת (eco system) התומכת בממשקים אלה. זאת באמצעות הכשרת סוכני שינוי בתכניות שונות, גיבוש תפיסות הפעלה ומדיניות, פיתוח תשתיות ידע ומחקר, קידום פרויקטים משותפים ועוד.

*מכון אלכא למנהיגות וממשל פועל לעיצוב וחיזוק ממשקי עבודה אפקטיביים בין ובתוך המגזרים המעורבים באספקת שירותים חברתיים בישראל.

תוכן עניינים

4 תקציר מנהלים
7 רקע כללי
10 מהם מוסדות פיננסיים לפיתוח קהילתי ואזורי
12 המצב בישראל
13 א. ריכוזיות ותחרות בשוק הפיננסי בישראל
14 ב. רגולציה בישראל
16 ג. מקורות אשראי חוץ בנקאיים
18 CDFI בישראל - בדיקת היתכנות
19 א. CDFI סביב תעשייה מקומית - פרויקט שמן הזית
22 ב. CDFI סביב אוכלוסייה ספציפית - קרן הלוואות ליציאה מחובות למשפחות בעוני
24 ג. CDFI לאזור מסוים - תמיכה בעסקים קטנים בדרום
24 ד. CDFI סביב אתגר אזורי - הלוואות לעסקים קטנים בשעת חירום
26 ה. הכשרה ל-CDFI-חינוך שוק - מפגש בכירים וניתוב הון
28 ו. הכשרה ל-CDFI - חינוך ציבור - אוריינות פיננסית
30 מסקנות והמלצות
31 1. רגולציה תומכת
33 2. תפקיד הפילנתרופיה היהודית
33 3. מיקוד המאמץ בתחום המוניציפאלי
35 4. חינוך שוק
35 5. מדידה, מחקר והערכה
38 נספחים
38 א. נתונים
40 ב. דוגמאות למוסדות ולתהליכים פיננסיים תומכים בארץ ובעולם
42 ג. רגולציה - עידוד ומגבלות
44 ד. נתוני חוב בישראל
46 ה. קרן הלוואות ליציאה מחובות "נושמים לרווחה"
48 ו. הלוואות גישור
50 ז. קרן הלוואות לשעת חירום
51 ח. מפגש בכירים בינמגזרי (רגולטורים ומשקיעים)
53 ט. פורום אוריינות פיננסית ג'וינט ישראל
54 בביליוגרפיה

תקציר מנהלים

השפעות מודלים כלכליים, פיננסיים ועסקיים השואפים למקסום רווח, מתחילות להתגלות לציבור הרחב. מודלים אלה, הדוגלים בתהליך לינארי של ייצור, צריכה וזריקה (Take, make, dispose), מזיקים לסביבה, לקהילה, לעובדים ולצרכנים. לאור המחירים הגבוהים של תהליך זה (פערים חברתיים-כלכליים ונזק סביבתי) מתחילים חוקרים, יזמים ומנהיגים לחפש מודלים כלכליים שיהיו טובים יותר לאדם ולסביבתו. מודלים אלטרנטיביים שיתמכו ביצירת מקומות עבודה ותנאי עבודה טובים, בצמיחה ופיריון מקיימים ובמודלים פיננסיים התומכים בקהילה ולא מנצלים אותה. מודלים אלה מחייבים שינוי פרדיגמה לאורך כל שרשרת הערך: מתכנון ועיצוב המוצר, דרך תהליכי הייצור, המודלים העסקיים, צורות המימון, הרגלי הצריכה ועד המחזור. המעבר מכלכלה לינארית הדוגלת במקסום רווח למעטים, לכלכלה מעגלית המחזקת את הסביבה, הקהילה והאנשים שבתוכה, אינו פשוט ומחייב תהליך מתמשך של ניסוי וטעייה כדי למצות את העושר החדש המצוי במודלים כלכליים ופיננסיים חברתיים.

חדשנות פיננסית נועדה לתת מענה לצורך הגובר ביזמות לפתרון בעיות חברתיות. אחד הקשיים העיקריים העומדים כיום בפני יזמים חברתיים בבואם להקים מיזמים, עסקים ושיתופי פעולה הוא חסך בהון ראשוני ובהון סיכון. העדר תמיכה ממשלתית ברורה, אי הסכמה בקרב הפילנתרופים לגבי האופי העסקי של ארגונים חברתיים, וסקטור פיננסי ריכוזי המונע אשראי לעסקים קטנים וחברתיים גורמים לכך שהתמיכה הפיננסית ביזמים וגופים הפועלים למטרות חברתיות ו/או פועלים בצורה שאינה פוגעת בחברה ובסביבה כמעט חסומה. מנגד, ללא השקעה כספית לא מצליחים מיזמים ועסקים אלטרנטיביים להגדיל את מחזור העסקים שלהם ולהשפיע על החברה והסביבה.

בשל כך אחד המנגנונים היכולים לדחוף לשינוי הוא **הזירה הפיננסית**. עם התפתחות הצורך בעסקים אשר מקדמים גם מטרות חברתיות או לא פוגעים בחברה ובסביבה, מופנה הזרקור אל השאלה **כיצד לנתב השקעות** לפיתוח ולמינוף יוזמות עסקיות מקיימות. בחודש ספטמבר 2014 פורסם דו"ח מסכם של כוח המשימה של מדינות ה-G8 שהוקם במטרה לקדם את פיתוח שוק ההשקעות החברתיות דרך גיוס הון פרטי, עסקי ומוסדי. הדו"ח כלל תיאור מודלים עיקריים בתחום ההשקעות החברתיות והמלצות להמשך פיתוחו של השוק, כשהוא מתאר את עולם ההשקעות החברתיות כאמצעי אשר ביכולתו להביא לפתרון של רבות מהבעיות החברתיות ההולכות וגדלות.

גיוס הון לפיתוח מיזמים חברתיים חייב להיות מלווה עם פיתוח **שוק הון חברתי**. ואכן, מאז המחאה החברתית ב-2011 יש דיון ער סביב שאלת פיתוח שוק הון חברתי בישראל. דוח על שוק ההון החברתי בישראל, שהוזמן על ידי "קרן יד הנדיב", נכתב על ידי דידי לחמן-מסר ואלעד כץ, ופורסם בינואר 2012, בחן את תחום ההשקעות החברתיות והמימון החברתי בישראל והפך לאבן בוחן בהתפתחות התחום. הדוח שם דגש על מקומה ותפקידה של הממשלה ביישום ההמלצות ובעיקר בקביעת מדיניות וברגולציה. ואכן מאז היו התפתחויות רבות, כשהאחרונה היא פרסום החוזר של הממונה על שוק ההון המחייב משקיעים מוסדיים (בפנסיה, בבנק, בקופת הגמל) לדווח למשקיעים – הציבור הרחב – על השקעות אימפקט במידה ובוצעו כאלה³³

¹ <http://www.socialfinance.org.il/blog/%D7%97%D7%93%D7%A9%D7%95%D7%AA>

במסמך התקדימי שכתבו דידי לחמן מסר ואלעד כץ הם מצביעים על מחסור בגופי CDFI כמו אלה הקיימים באנגליה ובארה"ב³⁴ שיש להם כספים פילנתרופיים או כספי מדינה המסוגלים לתת הלוואות ולשמור על משאבי הקהילה. גופים מתווכים המכוונים לקהילות מקומיות ונועדו לתת מענה לצרכים פיננסיים של עמותות ומיזמים קהילתיים שאינם מופעלים על ידי גורם מדיני או עסקי. **הדוח שם דגש חזק על פיתוח אזורי וקהילתי כדרך מובהקת היכולה לייצר אימפקט חברתי ולתקן עוולות חברתיות, והדגיש את הצורך ביצירת כלים חדשים המתאימים לתהליכי הפיתוח הכלכליים הנעשים ברמה המקומית והאזורית**³⁵. כדי לפתח כלכלה חברתית ומקומית, נטען שם, יש לבחון את היישום של כל אחת מההמלצות שהצביע עליהן הדוח, החל בהקמת קרנות השקעה שיפעלו במסגרת מקומית (קהילות, רשויות מוניציפליות), דרך שילוב כספי ציבור של אזרחים למען פעילות חברתית (השקעות של כספי מוסדיים), וכלה בהטבות מס למשקיעים חברתיים וקהילתיים ועידוד הקמת מוסדות פיננסיים אזוריים.

לאור התעוררות זו החלו להתפתח יוזמות, פלטפורמות, תכניות ומודלים שונים למימון והשקעות במיזמים חברתיים מקומיים. חלקם בגדר רעיון, שותפות או מודל לפיתוח, וחלקם הפכו למיזם בעל מבנה ארגוני ממש. פוטנציאל החדשנות בעשייה החברתית התעורר עם האפשרות לגייס את ה-DNA היזמי לעולם הפיננסי-חברתי וביכולת לעצב מודלים פיננסיים עם ראייה חברתית. הזירה הפיננסית-חברתית מתחילה להיחפך לפלטפורמה ייחודית לפיתוח פרויקטים ומיזמים בעלי השפעה חברתית, ובכך מאפשרת מפגש בין תחומים שונים סביב סוגיות תשתית, מימון, רגולציה, מדידה והערכה.

CDFIs – Community Development Finance Institutions, מהווים את אחד המודלים המושכים בעולם השקעות האימפקט. כתוצאה מהמיקוד באזוריות ובמודלים אזוריים כפתרונות לפערים הגדלים, הם עונים להגדרת ה-OECD וה-UN כמודלים פיננסיים אזוריים וקהילתיים המחזקים אוכלוסיות מוחלשות שאין להן נגישות למימון. מדובר במוסדות, ארגונים ומודלים פיננסיים המספקים הלוואות ושירותים פיננסיים מסוגים שונים ליחידים, קהילות וארגונים באזורים שבהם לא קיימים שירותים פיננסיים ועסקיים המתאימים ליכולתם ולמצבם הכלכלי של התושבים.

CDFIs יכולים להוות בנקים חברתיים או קואופרטיביים, איגודי אשראי, קרנות הלוואה, קרנות הון סיכון, תאגידים לפיתוח אזורי או קרנות אשראי זעיר למימון עסקים קטנים. המטרות העיקריות שלהם יכללו:

עזרה לאוכלוסיות חסוכות הון ואשראי (needed capital and credit), בניית תעשייה פיננסית מקומית

³⁴ A CDFI is a financial institution which provides credit and financial services to underserved markets and populations. A CDFI may be a community development bank, a community development credit union (CDCU), a community development loan fund (CDLF), a community development venture capital fund (CDVC), a microenterprise development loan fund, or a community development corporation. Various innovative tools for financing growth and regional development are also available, including social investments, local revenue streams, nonprofit and municipal finance tools such as bonds, and more. Another body of literature is concerned with DFIs – Development finance institutions. Development finance institutions (DFIs) occupy an intermediary space between public aid and private investment. Distinct from aid agencies through their focus on profitable investment and operations according to market rules, DFIs share a common focus on fostering economic growth and sustainable development. Their mission lies in servicing the investment shortfalls of developing countries and bridging the gap between commercial investment and state development aid. ("Development Finance Institutions: Profitability Promoting Development", OECD)

³⁵ הדוח הדגיש את חשיבות הרמה המוניציפאלית בבנייה של מודלים, גופים ופלטפורמות אלטרנטיביות, אך התייחס יותר למקרים באירופה ובארה"ב ובחן כחות את סוגיית האזוריות בישראל, שם קשה לייצר יתרון לגודל כמו במדינות האחרות.

((community finance industry, פיתוח אזורי (local economic development), חיזוק הכלכלה הלאומית בכללה (building inclusive economy)).

בישראל, תמונת המצב בעשור האחרון³⁶ מראה כי הממשלה משקיעה בפריפריה ע"י הגדלת נגישות, סיוע לעסקים בשעת חירום וניסיון להשקיע בתרבות ובחינוך, אך בפועל ישנה הגירה שלילית למרכז, פערים בשיעורי התעסוקה וחוסר בפיתוח ובמשאבים. ואכן, השוק הפיננסי הישראלי מאופיין בריכוזיות גבוהה וחסמי כניסה גבוהים, כשאחת האוכלוסיות המרכזיות הסובלות מכך הינה אוכלוסיית העסקים הקטנים בפריפריה והתעשיות המקומיות אשר מקבלים אחוז מועט מהאשראי הבנקאי הניתן לעסקים. בעיה זו ובעיות נוספות (משילות, רישוי מקומי, ליווי ותמיכה, הסללה) מייצרות קשיים רבים וחוסר יכולת התפתחות של תעשיות ועסקים קהילתיים ואזוריים המוזנחים ונעלמים.

ואכן, בעוד CDFI בעולם מסכמים 20 שנות פעילות ומסתכלים קדימה לשלב הפיתוח והמינוף, ישראל נמצאת בשלב של בדיקת היתכנות ראשונית. המסקנות של פעילות CDFIs בעולם הנוגעות לאפשרויות המינוף הטכנולוגיות והעסקיות (Opportunity Finance Network 2016) אינן רלוונטיות עדין לבדיקת הנאותות (due diligence) של CDFI בישראל.

במסגרת פעילותו לפיתוח אזוריות וחיזוק השלטון המקומי, המכון למנהיגות וממשל של ג'וינט ישראל הוא הגוף הראשון להניע מהלך לעידוד והקמה של גופים מסוג זה בישראל. מסמך זה בא לתאר את פרויקט המו"פ לפיתוח היתכנות ואימפקט כלכלי של מודל CDFI בארץ. יסוקרו מגוון הניסיונות לפיתוח מודלים כלכליים אזוריים בישראל שנעשו במהלך השנים 2014-2017 ותהיה התייחסות לאפשרויות לעידוד ותמיכה ממשלתיים של מודלים אלה. ההנחה היא כי במידה והמדינה תעודד הקמה של ארגונים כאלו על ידי הורדת החסמים ועידוד הקמת מתווכים כגון קרנות CDFI ממשלתיות, מוסדות אלו יוכלו לקדם בצורה משמעותית אג'נדות חברתיות, יגשרו על פערים ויכלו לפתח תעשיות מקומיות ולייצר מקומות עבודה בפריפריה. בדרך זו תוכל המדינה לקדם אוכלוסיות מודרות ופריפריאליות, ולעודד פיתוח מודלים כלכליים שהם ברי קיימא, לטווח-ארוך ולטובת הציבור כולו.

⁴ דידי לחמן מסר ואלעד כץ "שוק הון חברתי לישראל" צוות החשיבה להשקעות חברתית, רחל בנימין "לא על הפילנתרופיה לבדה", קרן דואליס ליזמות עסקית חברתית (דצמבר 2012)

”לך אל האנשים. חיה ביניהם, למד מהם, אהוב אותם. התחל במה שהם יודעים, בנה על מה שיש להם. אך על המנהיג הטוב ביותר, משהשלים את משימתו ותמה מלאכתו ייאמרו האנשים – ”עשינו זאת בעצמנו” // Lao Tzu

רקע כללי:

הדגש על פיתוח כלכלי אזורי תופס תאוצה בשנים האחרונות. מכוני מחקר, רשויות מוניציפליות ויזמים חברתיים עוסקים במחקר ופיתוח של מודלים שונים לייצר אלטרנטיבה למודל הכלכלי שתוצאותיו הדירו את הקהילות הפריפריאליות והמוחלשות מפירות הצמיחה והשגשוג. אסטרטגיות אזוריות פותחו כדי לקרב מחדש את הקהילות הפריפריאליות, להניע חדשנות ויזמות מקומיים ולפתח מערכות קהילתיות תומכות.³⁷

**ניתוח מודלים אזוריים
לפיתוח כלכלי הוא מורכב
ומחייב תשומת לב משום
שההון משמש גם כמוצר
(הלוואות, פיקדונות) וגם
כאמצעי תשלום עבור המוצר
(ריביות, עמלות הסדר עבור
הלוואות וכו'). בשל כך
המודל הפיננסי של ארגונים
פיננסיים-קהילתיים נראה
אחרת מהמודלים הפיננסיים
בעולם הייצור והשירותים**

כזרז לפיתוח כלכלי מקומי בקרב אוכלוסיות החיות בפריפריה גיאוגרפית או חברתית החלו להתפתח מוסדות פיננסיים לפיתוח הקהילה (CDFIs - Community Development Finance Institutions) בעולם ובעיקר בארה"ב, שם במשך 30 השנה האחרונות ניתנו הלוואות בהיקפים נרחבים לאוכלוסיות מודרות אשראי תוך שהן יצרו מקומות עבודה רבים ועסקים זעירים חדשים, סייעו למשתתפים בשיפור הדיור ובהעלאת איכות החיים של הקהילות שבהן פעלו אותם CDFIs תוך עמידה בשיעורי חובות אבודים.

ניתוח מודלים אזוריים לפיתוח כלכלי הוא מורכב ומחייב תשומת לב משום שההון משמש גם כמוצר (הלוואות, פיקדונות) וגם כאמצעי תשלום עבור המוצר (ריביות, עמלות הסדר עבור הלוואות וכו'). בשל כך המודל הפיננסי של ארגונים פיננסיים-קהילתיים נראה אחרת מהמודלים הפיננסיים בעולם הייצור והשירותים.

בנוסף, בשל התנודתיות בעולם הפיננסי, מוסדות פיננסיים קהילתיים צריכים להבנות תנאים מסוימים כדי להגן על עצמם, לעיתים תנאים הפוכים מאלה שהם מתנהלים על פיהם בתנאים נורמליים.

NMTC (New Markets Tax Credit) היא תכנית שאושרה בדצמבר 2000 במסגרת חקיקה פדראלית שנועדה למתן הטבות מס קהילתיות כחלק ממאמצי הממשל האמריקאי לעודד פיתוח כלכלי באזורים עירוניים עם הכנסה נמוכה ואזוריים כפריים להם אין גישה להון לפיתוח עסקי. מטרתה של התכנית הייתה להזרים הון פרטי לקהילות עליהן פסחו כוחות השוק³⁸, לחזק אותן ולשמור את המשאבים האזוריים מלדלוף החוצה. התכנית מופעלת באמצעות קרן ה-CDFI שנוסדה בשנת 1994 וכפופה

³⁷ דוגמא אחת למערכת כזו היא האסטרטגיה האזורית שפותחה ב-MIT:

MIT REGIONAL STRATEGY FOR ENHANCING THEIR INNOVATION-DRIVEN ENTREPRENEURSHIP (IDE) ECOSYSTEMS

³⁸ <https://www.usbank.com/commercial-business/tax-credit-financing/new-markets-tax-credits-basics.html> תחת

MNTC Overview

למשרד האוצר האמריקאי. קרן ה- CDFI מגשרת בין ארגוני אשראי זעיר למוסדות פיננסיים ותיקים, מקבלת תקציב ממשלתי לצורך התחדשות כלכלית ופיתוח קהילתי, ופעילותה מתבצעת באמצעות מספר תכניות שונות ביניהן תכנית ה-NMTC. התכנית מעניקה זיכוי במס למשקיעים פרטיים שפועלים למען פיתוח קהילתי בקהילות עם הכנסה נמוכה. ישויות אלו מכונות CDEs (Community Development Entities) והן מתמקדות בעיקר בהשקעות בעסקים מקומיים, תעשיות מקומיות ובנדל"ן³⁹. במשך שנות תוקפה של התוכנית גויסו מעל 14 ביליון \$ במסגרת התוכנית ונוצרו מאות אלפי מקומות עבודה. כמו כן, בהתאם לדיווח באתר קרן ה-CDFI במשרד האוצר מצוין כי על כל \$1 שמומן על ידי הממשלה גויסו \$6 מהשקעות פרטיות וסך הכל מומנו 1,644 עסקים⁴⁰

ישות המעוניינת להיות מוכרת כ-CDE נדרשת להגיש בקשה לקרן ה- CDFI שבוחנת את המשקיע על בסיס מספר קריטריונים. הקריטריונים שעל בסיסם מוכרת קרן ה-CDE עמומים יחסית ובין המידע אותו דורש משרד האוצר האמריקאי ישנן דרישות קונקרטיות מעניינות בהקשר הישראלי כמו למשל⁴¹:

- להיות ישות משפטית בזמן הגשת הבקשה
- לקדם התפתחות קהילתית
- להיות ישות מממנת
- לשרת שוק מטרה אחד או יותר
- לספק שירותי פיתוח יחד עם הפעולות הפיננסיות שהיא מספקת
- **להיות ישות לא ממשלתית ולא להיות תחת שליטה של ישות ממשלתית**⁴²

כאמור, השדות המוקדשים למטרת הישות וסיבת הבקשה נותרים ללא קריטריונים ברורים וחד משמעיים כך שנראה כי לקרן ה-CDFI ולמשרד האוצר האמריקאי יש שיקול דעת רחב לגבי אישור בקשות⁴³.

על פי OFN (Opportunity Finance Network US) שהינה הרשת הארצית המובילה של CDFIs, במשך 30 שנות פעילות הרשת מינפה את כספיה לכדי הלוואות בהיקף של 34 מיליארד דולר עם שיעור חובות אבודים הנמוך בממוצע מ 1% מתוך שהיא יוצרת 720,000 מקומות עבודה ותומכת ב- 120,000 עסקים זעירים, ומסייעת לשפר דיור ל-1.5 מיליון משפחות ב-9,500 מתקנים קהילתיים⁴⁴.

אין ספק כי המודלים השונים של CDFIs בארה"ב צמחו והתפתחו בזכות קרן ה-CDFI הממשלתית ורגולציה מעודדת {חוק החזר ההשקעה בקהילה – (Community Reinvestment Act)} שחייבה בנקים ומוסדות פיננסיים לתמיכה במוסדות אזוריים אלה. כל אלה מהווים דוגמא למכפיל כוח מקומי.

³⁹ <http://blog.enterprisecommunity.com/2015/02/legislation-introduced-permanently>

⁴⁰ מסמך ה-IRS על ה-NMTC, עמ' 2 למסמך, זמין בכתובת: <http://www.irs.gov/pub/irs-utl/atgnmtc.pdf>

⁴¹ http://www.cdfifund.gov/what_we_do/programs_id.asp?programID=9

⁴² בהקשר הישראלי דבר זה חשוב משום שהרבה ישויות צמחו או קשורות לגופים מוניציפליים וממשלתיים

⁴³ <http://www.cdfifund.gov/docs/certification/CDE/CDE%20Certification%20App%20Aug%202014.pdf>

⁴⁴ CDFIs FUTURES: An industry at a crossroad. March 2016. Opportunity Finance Network

פיתוח מסגרות אשראי, מימון וניהול פקדונות מקומיים - מכפיל מקומי



משאבים רבים מושקעים בפיתוח, אך הכסף לא מגיע לקהילה, מצבן של אוכלוסיות מקומיות אינו משתפר ולעיתים אף מורע וההשקעות יוצאות מהפריפריה חזרה למרכז ולמשקיעים.

אתגרים מקומיים בפיתוח כלכלי-חברתי יקבלו תנופה וחיזוק רק עם פיתוח מסגרות מימון ואשראי קהילתי

מהם מוסדות פיננסיים לפיתוח קהילתי ואזורי

לאור העניין הגובר בפיתוח אזורי והווריאציות הרבות האפשריות לעידוד אזוריות, מוסדות פיננסיים לפיתוח כלכלי אזורי יכולים להכיל ארגונים שונים. המרכזיים שבהם כוללים:

בנק קהילתי⁴⁵ - בנק השייך לחבריו כך שהם הבעלים והלקוחות של הבנק בעת ובעונה אחת. לבנק קהילתי אין בעל שליטה. מטרת הבנק הם מקסום רווחי הלקוחות, ולא מקסום רווחי הבעלים. בנקים בבעלות לקוחותיהם הם בנקים לכל דבר ועניין ונשלטים ע"י חבריהם על בסיס "קול אחד לחבר". כל לקוח יכול לבחור להיות חבר בהשקעה מינימלית וקניית מניה. מניות אינן יכולות להימכר לצד שלישי (כמו בבנקים מסחריים) אלא רק בחזרה לבנק עצמו בתמורה לאותו המחיר בו היא נרכשה. יתרה מכך, חברים אינם שותפים לרווחי העסקים או מעליית ההון העצמי. רווחים המצטברים בבנק הינם בבעלותו ומשמשים בעיקר עבור צבירת הון המוקדש לשיפור כישורים של חברים חדשים, שיפור שרותים עסקיים והוזלת עלויות ללקוחות או מושקעים בכרויקטים קהילתיים. רווחים יכולים להיות מופנים לחברים. בנוסף, חברים יכולים להיבחר לוועדה המפקחת על הבנק (שבניגוד לבנקים מסחריים איננה בהכרח מורכבת ממומחים פיננסיים). בנקים קהילתיים מתפקדים באופן כללי בהתאם לעקרונות שיתופיים, כשמטרת בנקים קהילתיים באימוץ גישות קואופרטיביות הינה בעיקרה עצמאות, שקיפות וחלוקת משאבים. בנקים מסחריים נוצרו עבור תאגידי הענק במהלך המהפכה התעשייתית ובמקביל עסקים קטנים, קהילות ואנשים מעוטי הכנסה הקימו בנקים קהילתיים שהלכו והתפשטו באירופה.

בשונה מבנקים קהילתיים גדלים של איגודי אשראי קטן יותר ונע בין אלפי למיליוני חברים.

גישת הבנקים הקהילתיים איננה תחרותית כשל הבנקים המסחריים אלא מכוונת לצמיחה של כל בעלי העניין.

איגוד אשראי⁴⁶ - (Credit union) הוא איגוד פיננסי ללא מטרת רווח המציע שירותים בנקאיים כגון ניהול חשבון בנק, מתן הלוואות וחסכון. האיגוד הינו מוסד פיננסי קואופרטיבי שבעלי המניות בו הינם בעלי החשבונות עצמם, והם אלו שבחרים את דירקטוריון האיגוד. איגודים

אלו הינם בעלי אוריינטציה חברתית, ומציבים לעצמם למטרה את רווחתם של החברים בהם. רווחי האיגוד מושקעים בשיפור השירותים לחברים בו, על מנת להבטיח את רווחתם ואת הגידול המתמיד שלו. איגוד אשראי כפוף למבנה רגולציה אחר משל בנקים. דוגמאות בישראל: ניסיון לאיגוד אשראי "שלנו"⁴⁷ שנוסד בימי המחאה החברתית ומתמקד ביוקר המחייה. בעבר: "אגודת אשראי הלוואה וחסכון" 1906 הלל יפה, שנועדה לחלץ את חקלאי מושבות הברון מהמצוקה הכלכלית אליה נקלעו ע"י מתן אשראי והלוואות ומימנה את הקמת שוק מחנה יהודה בירושלים, והאיגוד היחיד הפעיל היום "איגוד קופת עלייה" שמופעל על ידי ארגון יוצאי בולגריה ומעניק הלוואות בריבית נמוכה. בשנת הקמתו החל בנק ישראל (1954) להציב דרישות הלימות הון לגופים שפעלו במערכת הבנקאות ללא הבחנה בין בנקים לאיגודי אשראי וכך החלה דחיקתם מהענף. בשנת 1981, בהמשך לאג'נדה של אי הבחנה גורפת, קבע חוק הבנקאות כי בנקים יכולים להיות רק חברות בע"מ ובכך סתם את הגולל על ענף איגודי האשראי.

⁴⁵ <http://www.neweconomics.org/publications/entry/co-operative-banks-international-evidence>

⁴⁶ <http://www.magazin.org.il/inner.asp?page=230077>

⁴⁷ איגוד אשראי שלנו

קרנות הון סיכון לפיתוח קהילתי⁴⁸ - קרנות פיתוח שמטרתן לספק הון התחלתי וממנף עבור עסקים קטנים ובינוניים בקרב קהילות במצוקה, או עסקים שלא עומדים בתנאים למתן הלוואות ע"י מוסדות פיננסיים מסחריים או שתנאי הלוואות שהם מקבלים לא מאפשרים קיום או הקמה של עסק מתפקד. קרנות הון סיכון לפיתוח קהילתי פועלות להשגת רווחים וכוללות נציגות מתוך אותה קהילה שהן פועלות בקרבה. בשונה מקרן פילנתרופית המתבססת על תורם או מספר תורמים, קרן הון סיכון פונה לתאגידים או חברות המעוניינים ליצור שיתוף פעולה עם ארגונים חברתיים בנוסף על השגת תשואה על כספם. קרן הון סיכון חברתית מבוססת ברוב המקרים על מודל עסקי שמרני המתאפיין בסיכון נמוך ובהחזר השקעה קרוב לתשואת שוק, ובשל כך קשה לראות קרנות הון סיכון רבות משקיעות בפיתוח קהילתי. בעזרת הקרן העסקים חוברים לארגון חברתי שיכול לתרום משאבים כגון נכסי נדל"ן, מסדי נתונים, ידע, מוניטין ועוד ובכך לייצר יתרון תחרותי עסקי במקביל להקצאת חלק משמעותי מהרווחים למטרה חברתית. בנוסף להענקת הלוואות מאפשרות הקרנות ברוב המקרים מתן מענקים ומתן ליווי לעסקים בתחומים של ניהול והובלה של עסקים, יעוץ אסטרטגי, מימון, שיווק, מכירות ועוד. בדומה לבנקים, הקרן פונה לכלל הציבור וכל אחד יכול להפוך למשקיע (אם כי בחלק מהקרנות קיים סכום השקעה מינימלי). בדומה לאיגודי אשראי הקרן פונה למיזם או למספר פרויקטים חברתיים בנושא או ענף מסוים.⁴⁹

קואופרטיב⁵⁰ - קואופרטיב הוא התאגדות עצמאית של אנשים המאוגדים מתוך רצון לספק את צרכיהם המשותפים - כלכליים, חברתיים, ו/או תרבותיים דרך העסקה משותפת בבעלות ובשליטה דמוקרטית. החברים מתפקדים באופן כללי בהתאם לעקרונות השיתופיים הכלליים של הארגונים בהם היעדר אפליה, עידוד מוטיבציה ע"י בונסים/דיבידנדים, שליטה דמוקרטית, התנדבות ועוד. הקואופרטיב הראשון הינו Fenwick Weavers שנוסד בשנת 1761 בסקוטלנד. קואופרטיבים מבוססים על ערכים של עזרה עצמית, אחריות עצמית, דמוקרטיה, שוויון, הון עצמי וסולידריות. במסורת של מייסדיהם, חברי קואופרטיב מאמינים בערכים המוסריים של יושר, פתיחות, אחריות חברתית ודאגה לאחרים.

מימון זעיר - Microfinance - שירות בנקאי הניתן לאנשים מובטלים או בעלי הכנסה נמוכה או קבוצות ללא אפשרות לקבלו באמצעות שירותים פיננסיים קונבנציונליים. המטרה של microfinance היא לתת לאנשים בעלי הכנסה נמוכה גישה לאמצעים לחסוך, ללוות ולבטח את כספם. פעילות אשראי זעירה הייתה קיימת מאז המאה ה-16. למרות שרוב מוסדות המימון הזעיר המודרניים פועלים במדינות מתפתחות, השיעור של אי החזרי התשלום עבור הלוואות נמוך באופן מפתיע - יותר מ-90% מהלוואות זעירות נפרעות. שיעורי הריבית הם בדרך כלל נמוכים יותר מאלו המוצעים על ידי בנקים רגילים. גישת המימון הזעיר חיונית לאוכלוסיות מודרות אשראי ועוזרת להם להשתתף בצריכה, ליצור הזדמנויות עסקיות ולשפר את שילובם בכלכלות הלאומית והגלובלית בטווח הארוך. מוסדות למימון זעיר מתמקדים במתן שירותים פיננסיים למשקי בית שאינם נכללים במערכת הפיננסית הפורמאלית ובכך תורמים לשילובם בחברה המודרנית ומעגל העבודה. על פי דוח השקעות חברתיות של הפקולטה למשפטים באוניברסיטה העברית, הבנק העולמי מעריך כי יש יותר מ-500 מיליון אנשים שבמישרין או בעקיפין שנהנו מפעילויות הקשורות למימון זעיר בעשור האחרון.⁵¹

⁴⁸ <http://ofn.org/what-cdfi>

⁴⁹ **דוגמאות בישראל:** "קרן דואליס להשקעות חברתיות" הפועלת לקידום מטרות חברתיות באמצעות השקעה וליווי עסקים חברתיים בתחום הכשרה ותעסוקה של אוכלוסיות מוחלשות, "Tandem של IVN, קרן ההשקעות חברתית בישראל" מתמקדת בהשקעה בעסקים חברתיים.

⁵⁰ <http://ica.coop/en/whats-co-op/co-operative-identity-values-principles>

⁵¹ השקעות חברתיות – מגמות בולטות במשפט משווה והמלצות לעידוד השוק בישראל. עריכה: עו"ד קרן שביט שטייף. הקליניקה לשוק הון חברתי. יולי 2016

המצב בישראל

בעוד שישראל נהנית מכלכלת שוק מודרנית עם שיעורי צמיחה בין הגבוהים במדינות מפותחות, הרי ששיעורי העוני במדינה נמצאים במגמת עלייה מאז שנות ה-90. על פי הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה, נכון לשנת 2016 כמעט כל אדם חמישי מוגדר כעני ואחד מכל שלושה ילדים נמצא מתחת לקו העוני. על פי מחקר של מכון מילקן על אוכלוסיות מודרות אשראי (2015), שיעורי העוני בישראל הינם בין השיעורים הגבוהים במדינות מפותחות. עניי ישראל נטולי השירותים הבנקאיים ובעלי השירותים הבנקאיים הבלתי מספקים הנותרים בשולי מקורות האשראי והחיסכון המסורתיים מהווים חמישית (20.9%) מהאוכלוסייה⁵².

לפי מחקר שנערך לאחרונה ב-OECD נמצא גם כי למעלה מ-40% מכלל הישראלים חיים ב"עוני מנכסים", כלומר מצב שבו משק הבית לא יכול לספק את צרכיו הבסיסיים במשך 3 חודשים באמצעות נכסים נזילים בלבד. בנוסף נקבע כי השכבות החלשות בישראל לא יכולות לצבור הון באמצעות ניירות ערך או חשבונות חיסכון, שכן אין באפשרותם לפתוח חשבונות מסוג זה בין היתר כיוון שאין להם היסטוריית אשראי והם מודרים מהבנקים בשל פרוכיל אשראי שלילי או חסך בהיסטורית אשראי⁵³.

בישראל אין יתרון לגודל. קיימות בה קרנות להלוואות זעירות אך אין גופים פיננסיים חברתיים רשמיים. כיום מפעילה קרן קורת בשיתוף עם משרד הכלכלה קרן למתן אשראי זעיר עד לסכום של 30,000 ₪ לעסקים זעירים. סכומי ההלוואות אינם גדולים בשל חסמים בהקמת מוסדות פיננסיים למתן אשראי זעיר.

כדי לפתח את תחום האשראי הזעיר בישראל נדרש תיקון לחוק כך שתוסדר הקמתן של אגודות אשראי זעיר⁵⁴.

<http://milkeninnovationcenter.org/wp-content/uploads/2015/03/Capital-Access-in-Israel-underserved-markets-FIL-HEB-2014-1.pdf> ⁵²

<http://milkeninnovationcenter.org/wp-content/uploads/2015/03/Capital-Access-in-Israel-underserved-markets-FIL-HEB-2014-1.pdf> ⁵³

⁵⁴ בישראל פעלו בעבר אגודות שיתופיות למתן אשראי וכן בנקים קואופרטיביים. אחת מן האגודות השיתופיות הייתה "מסד", שהוקמה בשנת 1930 והייתה חברה הדדית להלוואות ולחסכונות שלימים הפכה לבנק "מסד". הבנק פעל עצמאית עד שנת 1977 כאשר רכש אותו בנק הפועלים.

ריכוזיות ותחרות בשוק הפיננסי בישראל

המערכת הבנקאית בישראל יציבה ומרכזית במשק הישראלי, אך היעדר תחרות וחוסר יעילות מובילים לעלויות גבוהות על הציבור. הוועדה לשינוי כלכלי-חברתי בראשות פרופ' טרכטנברג⁵⁵ מצאה כי המערכת הבנקאית בישראל ריכוזית למדי, חמש קבוצות בנקאיות עיקריות שולטות ב-93% כאשר שני הבנקים הגדולים מחזיקים ב-57% מהנכסים בענף⁵⁶.

אמנם מערכת הבנקאות בישראל עברה מספר תמורות בעשורים האחרונים אך למרות השינויים במספרם ובהרכבם של הגופים המספקים שירותים בנקאיים המערכת הבנקאית בישראל ממשיכה להתאפיין במבנה ריכוזי. הרפורמות הבולטות ביותר בשנים האחרונות מקורן ביישום המלצות ועדת ברודט⁵⁷ (1995), יישום המלצות ועדת בכר (2005)⁵⁸ וכן התכווננות להמלצות דו"ח זקן וועדת שטרומ (בהמשך). שינויים אלו הביאו להתעוררות בכל הקשור לתחרות בין המערכת הבנקאית למערכת החוץ בנקאית בתחום האשראי

אחת הבעיות המרכזיות בנושא האשראי מתייחסת לעסקים קטנים וזעירים בישראל, שרובם נמצאים בפריפריה הגיאוגרפית והחברתית. לעסקים אלו יש קשיי נגישות למקורות אשראי, והם מקבלים רק 5% מהאשראי הבנקאי הניתן בישראל. גם ממקורות חוץ-בנקאיים מתקשים עסקים קטנים וזעירים לגייס אשראי בסכומים הדרושים להם ובתנאים שהם יכולים לעמוד בהם. המחסור במקורות אשראי זעיר בישראל נובע מחוסר התאמה לצרכים ולמגבלות של עסקים קטנים, כגון היצע לא מספק של הלוואות קטנות. שתי סיבות עיקריות לכך:

- חוסר כדאיות כלכלית לבנקים – ההלוואות שעסקים זעירים ועסקים קטנים זקוקים להן הן על-פי רוב הלוואות בסכומים נמוכים יחסית. בהלוואות כאלה הרווח של הבנק (הריבית) נמוך יחסית לעלות הכרוכה בטיפול המנהלי של הבנק בהלוואה (למשל, בדיקת רמת הסיכון של הלווה) והדבר הופך את ההלוואות ללא-משתלמות בעבור הבנק.
- היעדר ערבויות – הלווים צריכים להציג ערבויות שיבטיחו לבנק כי לא יפסיד את כספי ההלוואה שנתן. רבים מהעסקים הזעירים מתקשים להציג את הערבויות שהבנקים דורשים, או חוששים לסכן ערבויות גדולות (למשל נכסים בעבור הלוואות קטנות).

⁵⁵ טרכטנברג, מנאל. (2011), דו"ח הוועדה לשינוי כלכלי-חברתי, ירושלים.

⁵⁶ על פי טרכטנברג מחקרים אמפיריים שנערכו בישראל הראו כי קיים קשר חיובי מובהק בין ריכוזיות המערכת לבין ביצועי המערכת וכי הריכוזיות הגבוהה בישראל מובילה להתעצמות "כוח השוק" - הקשר שבין מידת התחרותיות במערכת הבנקאית לבין ביצועי התאגידים הבנקאיים (שם).

⁵⁷ <http://www.themarket.com/news/1.2238552>

⁵⁸ http://www.mifellows.org/research/HEB_F/69-HB-F.pdf

רגולציה בישראל – גישת החוק בנושא הקמת מוסדות פיננסיים חברתיים ואגודות אשראי זעיר

מעבר לעידוד התחרותיות במגזרים מסוימים של הפעילות הפיננסית, ניתן להגביר את התחרותיות באמצעות הרחבת מספר השחקנים המציעים שירותים בנקאיים לציבור הלקוחות. הרחבה זו אפשרית בשני אפיקים:

- בתוך המערכת הבנקאית על ידי כניסת בנקים חדשים.
- מחוץ למערכת הבנקאית, כאשר גופים חוץ בנקאיים יציעו מקטעים שונים של שירותים בנקאיים.

חלופות מבוניות גם הן בעלות פוטנציאל להפחתת הריכוזיות במערכת הבנקאית וליצירת תחרות. קימות מספר חלופות: הגדלת פעילותם של ספקי אשראי חוץ-בנקאיים, עידוד הקמת בנק אינטרנטי ואגודת אשראי חברתית, עידוד כניסתם של בנקים זרים לפעילות קמעונאית בישראל, פיתוח פלטפורמות P2P וכן הרחבת פעילותו הבנקאית של בנק הדואר. מידת הישימות של חלופות אלו תלויה בגורמים רבים, כגון הכדאיות העסקית-כלכלית וקיום משקיעים וגורמים נוספים שאינם נתונים בידי הרגולטורים. יחד עם זאת **הורדת חסמים ועידוד המדינה הינם מרכיב קריטי להצלחת התהליך.**

על פי חוק הבנקאות (רישוי) התשמ"א 1981, מוסד או ארגון למתן אשראי זעיר יהיה חייב לעמוד בדרישות הסף המופיעות בחוק, לרבות הון עצמי גבוה של 75 מיליון ש"ח. סעיף 21 לחוק אוסר קבלת פיקדונות כספיים ומתן אשראי לקבוצה של מעל 30 איש ללא קבלת רישיון בנקאי. דרישות אלה הפכו את האתגר לכמעט בלתי אפשרי (ראו מקרה בנק אופק).

תמצית דוח זקן (2015) בנושא³³

על פי הצוות לבחינת הגברת התחרותיות בענף הבנקאות או "ועדת זקן" (על שם ראש הוועדה, המפקח על הבנקים בזמנו דוד זקן), שהוקם בדצמבר 2011 בעקבות המלצות ועדת טרכטנברג שקבעה כי מערכת הבנקאות ריכוזית מה שמביא לעלויות עודפות של 8 מיליארד ש"ח בשנה (זקן, 2015), ישנה חשיבות רבה לכך שהגופים המוסדיים, וביניהם חברות הביטוח, קרנות הפנסיה וקופות הגמל יוסיפו תחרות משמעותית למערכת הבנקאות באמצעות הכספים המנוהלים אצלם. ההמלצות המרכזיות בהקשר זה הן בתחום של יצירת מנגנונים שיאפשרו הקצאת אשראי למשקי הבית ולעסקים קטנים מכספי החיסכון של הציבור, הגברת הנגישות למידע על לווים באמצעות הרחבה של הסדר השיתוף בנתוני אשראי הקיים כיום, עדכון תקרת הריבית בחוק להסדרת הלוואות חוץ בנקאיות והחלטה על המערכת הבנקאית ועידוד שיתופי פעולה בין גוף מוסדי לבין בנק קטן במתן אשראי קמעונאי, תוך ניצול היתרונות היחסיים שיש לכל גורם – למוסדי בהקצאת הון ולבנק בחיתום, בניהול ובגביית האשראי.

ההערכה הוצגה במסקנות ועדת זקן (זקן, 2015:76) היא כי הקמת אגודת אשראי תתרום לתחרות במערכת הבנקאית. מבנה העלויות המצומצם והאופי החברתי מובילים לכך שהשירותים ניתנים לחברים בו בתנאים

³³ <http://www.mof.gov.il/Committees/CompetitivenessCommittee/SummarizingReport.pdf>

טובים יחסית. אגודה כזו עשויה למשוך קהל לקוחות אטרקטיבי (למשל, סטודנטים) וכך להוביל בעקיפין לשיפור התנאים עבור אותו קהל לקוחות במערכת הבנקאית (זקן, 2015:96)³⁴.

תמצית ועדת שטרם (2016) בנושא³⁵

על פי הדוח המסכם של הוועדה להגברת תחרות בשירותים בנקאיים ופיננסיים נפוצים (2016) המכונה "וועדת שטרם", לעסקים הקטנים אין חלופות פיננסיות רבות מחוץ לעולם הבנקאות, לכן לקוחות אלה בדרך כלל פחות מחוזרים ולפעמים אף "שבויים" בבנק בו הם מנהלים את חשבונם. מצב זה נובע ממרכיבים נוספים ביניהם: מורכבות המוצר הפיננסי, נוחות הלקוח (לבצע פעולות במקום אחד) והיעדר דירוג אשראי של הצרכנים המונע מספקים אחרים להציע שירותים במחירים תחרותיים. מצב זה של חלופות מצומצמות לבנקים נובע גם מאמון הציבור ביציבות הבנקים. דו"ח ועדת שטרם מציע לשנות את המציאות הקיימת ולהתאימה למציאות המודרנית על ידי רתימת האפשרויות הגלומות בטכנולוגיה להגברת התחרות אשר בא לידי ביטוי מצד ההיצע בהוספת שחקנים חדשים לא בנקאיים ובמקביל מצד הביקוש בהגברת יכולת הצרכן.

ישנה חשיבות קריטית בפיתוח התחרות בשוק האשראי למשקי בית ועסקים קטנים. שחקנים חדשים, חוץ בנקאיים, צריכים להיות בעלי כושר וזמינות ולהכיר היטב את השוק והלקוחות. בשל כך, ההעדפה הראשונה היא לשחקנים הפועלים כבר במערכת הפיננסית: חלקם שחקנים קיימים בעלי יכולת אשר יופרדו מן הבנקים לדוגמא חברות כרטיסי אשראי, חלקם שחקנים שיוכנסו לפיקוח וינתנו להם כלים להתחרות למשל חברות מימון, וחלקם שחקנים חדשים אשר תתאפשר כניסתם, למשל חברות קשורות לגופים מוסדיים ואחרים. בכך, מבקשת הוועדה, לאפשר התפתחותו של ענף מוסדר חוץ בנקאי של שירותים פיננסיים שיגביר את התחרות ויאפשר לצרכנים חלופות נוספות לקבלת שירותים פיננסיים, שהן מוסדרות ומפוקחות.

מימוש מלא של ההמלצות המפורטות בדו"ח צפוי להעצים את התחרות על הצרכנים הקטנים הן בהוספת גורמים מתחרים מפוקחים לבנקים והן בהעצמת התחרות בין הבנקים לבין עצמם. **הגברת התחרות בין נותני שירותים פיננסיים – בנקאיים וחוץ בנקאיים תוביל ליצירת שוק יעיל יותר, לצמצום עלויות, לכישוט התחרות עבור הצרכן הישראלי ולגיוון של מקורות האשראי והשירותים הפיננסיים המוצעים.**

(ראו נספח ג – רגולציה בישראל ובעולם – עידוד ומגבלות)

<http://www.mof.gov.il/Committees/CompetitivenessCommittee/SummarizingReport.pdf> ³⁴

<http://mof.gov.il/Committees/CompetitivenessCommittee/SummarizingReport.pdf> ³⁵

מקורות אשראי חוץ בנקאיים

בשנות ה-80 עקב חוסר יציבות במשק הישראלי, אזרחים רבים נקלעו לקשיים כלכליים ונזקקו לאשראי. במקרים רבים הבנקים לא הסכימו לתת אשראי ורבים נאלצו לקחת הלוואות במסגרות חוץ בנקאיות, כך נולד לו בעצם האשראי החוץ בנקאי. הענף היה פרוץ ולא מסודר, ובשנת 1993 נחקק חוק הסדרת הלוואות חוץ בנקאיות. הגופים והמוסדות הנותנים אשראי במשק הישראלי מלבד הבנקים:

- הגופים המוסדיים (חברות ביטוח, קופות הגמל וההשתלמות וקרנות הפנסיה) וחברות כרטיסי האשראי
- תושבי חוץ
- הממשלה
- משקי בית ואחרים

ישנם גופים פיננסיים נוספים העוסקים בין היתר במתן אשראי אך גופים אלו אינם נכללים במערכת האשראי עקב מחסור במידע.

1. הגופים המוסדיים

כוללים את חברות הפנסיה והביטוח, גופים אלה מפוקחים על ידי אנף שוק ההון, הביטוח והחיסכון במשרד האוצר. על פי נתוני בנק ישראל בטבלה מטה, נכון לספטמבר 2016, יתרת החוב של משקי הבית עמדה על 15 מיליארד ש"ח ולעסקיים (ללא אג"ח) יתרת החוב עמדה על 64 מיליארד ש"ח ובסך הכל הסתכמו לכדי 79 מיליארד ש"ח.

שינוי כולל 2014 - 2010	שינוי שנתי ממוצע	2014	2013	2012	2011	2010	מגזר
67.0%	13.7%	8,558	7,324	6,539	5,887	5,125	משקי בית
180.5%	29.4%	48,451	42,677	33,399	24,399	17,270	עסקיים (ללא אג"ח)
154.6%	26.3%	57,008	50,001	39,938	30,286	22,395	המגזר הפרטי (ללא אג"ח)

מנתונים אלה ניתן ללמוד כי יתרת החוב של המגזר הפרטי לגופים המוסדיים צמחה מדצמבר 2010 בשיעור מצטבר של 250% ובשיעור שנתי ממוצע של 43%. כלומר, היקפי ההלוואות הניתנות על ידי גופים מוסדיים צמחו בקצב מהיר מאד בשנים האחרונות.

ניתן למנות מספר סיבות לצמיחת היקף האשראי המוסדי:

- הוראת באזל 2 – יישום הוראת באזל 2 גרם לבנקים להקטין את היצע ההלוואות שלהם ובעצם פינה מקום לגופים מוסדיים ולחברות אשראי חוץ בנקאי בשוק האשראי.
- סביבת ריבית נמוכה – הריבית הנמוכה במשק הסיתה את הגופים המוסדיים לנסות ולמצוא אפיקים עם תשואה גבוהה יותר. אחד מהאפיקים הללו הוא אפיק ההלוואות.
- התמקצעות גופים מוסדיים במתן אשראי – עם הזמן, פיתחו הגופים המוסדיים התמקצעות במתן אשראי: פיתחו מערכי אשראי, מודלים לדירוג פנימי, הקימו מערך תומך וגייסו עובדים בעלי ניסיון.
- פיזור – העמדת הלוואות מאפשרת לגופים המוסדיים להרחיב את התיק שלהם לאפיקים נוספים ולבזר את סיכניהם.

אבל -

רוב ההלוואות הניתנות על ידי גופים מוסדיים ניתנות לעסקים בינוניים וגדולים ולא דווקא לעסקים קטנים ומשקי בית. חלק מהסיבות לכך הן שלגופים המוסדיים אין מערכת סניפים וכוח אדם מוגבל לעיסוק באשראי.

1. חברות ציבוריות

קיימות בשוק מספר חברות פיננסיות שמעניקות אשראי חוץ בנקאי בעיקר לעסקים קטנים ובינוניים. בין החברות הלגיטימיות ניתן למצוא גם חברות אשר נסחרות בבורסה לניירות ערך והמפוקחות על ידי הרשות.

שם החברה	תחום עיסוק	אשראי נשאר ריבית (מיליונים, דצמבר 2014)
קבוצת אחים נאוי	נכיון צ'קים ובמימון חוץ-בנקאי	820.1
קבוצת פנינסולה	מתן אשראי לעסקים קטנים ובינוניים	248.8
אופל בלאנס השקעות	מתן שירותים פיננסיים: נכיון צ'קים, המרת מט"ח ושיווק כרטיסי אשראי נטענים	39.2
סך-הכול		1,108.1

נכון לספטמבר 2016, חל גידול של 100% בתיקי האשראי של חברות אלה. בתיקון סעיף 21 לחוק הבנקאות. תיקון - סנונית ראשונה לטיפול בריכוזיות הבנקים - נועד לאפשר לגופים פיננסיים חוץ בנקאיים, דוגמת האחים נאוי ופנינסולה, לגייס הון בהנפקות אג"ח של עד 2.5 מיליארד ש"ח ולהשתמש במקורות הללו בכדי להעמיד אשראי, בעיקר לעסקים קטנים ובינוניים ולמשקי בית, וכך להוות תחרות לבנקים.

1. נותני שירותי מטבע:

נכון לשנת 2015 רשומים בישראל כ 2,200 נותני שירותי מטבע המעסיקים כ 4,000 עובדים. במקביל לאלו, ישנם בין עשרות למאות נותני שירותים שאינם רשומים כלל. שוק זה מתאפיין בתחלופה גבוהה, והיקף הפעילות הכלכלית בענף הוא כ 120 מיליארד ש"ח, המהווים כ 10% מהפעילות הפיננסית של המגזר הבנקאי. חלק מבין נותני שירותי המטבע פועלים בתחום ההלוואות החוץ בנקאיות, היקף פעילות המוערך ב- 20 עד 30 מיליארד ש"ח.

לענף חשיבות מיוחדת כמענה לאוכלוסיות מוחלשות שאינן מסוגלות לקבל כיום אשראי בנקאי מסיבות שונות כמו תהליכי פשיטת רגל, חשבונות מוגבלים, עסקים ופרטים שאינם יכולים להציג הכנסה קבועה, עסקים ופרטים שאינם מסוגלים לספק בטוחות לבנק ועוד.

הבעייתיות בענף זה היא כי הוא מאופיין בהיעדר רגולציה מתאימה. בענף פועלים גורמים עבריינים רבים, בין היתר בשל היעדר הרגולציה והאכיפה. גורמים אלה משתמשים בשירותי מטבע לקידום פעילות עבריינית, להלבנת הון ולהעלמת מס. היקפי עסקאות אלו עשויים להגיע לעשרות ומאות מיליוני דולרים. בעקבות כך הריביות בענף מגיעות מאופיינות בעשרות אחוזים מעל הריבית הממוצעת בשוק.

רגולציה מתאימה לשוק שירותי המטבע עשויה להביא לפיתוחו של שוק אשראי חוץ בנקאי לגיטימי, ללא השפעה של פעילות עבריינית, כאשר נותני שירותי המטבע יכולים להציע מוצרים פיננסיים משלימים. בנוסף, אופי הענף, רמת הביזור של הענף והדינמיות שלו, עשויים להביא ליצירת שירותים פיננסיים מהירים וגמישים יותר מהמערכת הבנקאית.

(ראו נספח ד – נתוני החוב בישראל)

CDFI - בישראל - בדיקת היתכנות:

בישראל מחלחלת ההבנה בקרב הממשל והציבור הרחב כי יש לעזור לאוכלוסיות מוחלשות להיכנס לשוק הכלכלי ובעיקר להכין את הפריפריה והמגזרים הערבי והחרדי להיערך לכלכלת המאה ה-21.

חלק מהותי מהיערכות זו קשור לפיתוח התעשייה האזורית. תעשייה אזורית צומחת, על פי המועצה הלאומית לכלכלה, היא קריטית להצלחת הרשויות המקומיות, ופיתוח כלכלי לא יכול להיעשות ללא פתרונות איכותיים מקומיים וטיפול של ההון האנושי כדי לעצור את ההגירה השלילית מהפריפריה למרכז.

על פי ניתוח של OECD את נושא האזוריות, פיתוח כלכלי מקומי מחייב הנהגה חזקה, הון אנושי וניצול יתרון יחסי של אזור הפריפריה. למרות זיהוי החולשה של הרשויות המוניציפליות, הפוטנציאל לפיתוח כלכלי מקומי קיים אך לא מנוצל דיו. נכון להיום, אופן התמיכה של הממשלה ברשויות הוא בעייתי ולעיתים אף פוגע במגמות של צמיחה. איתור נכסים אזוריים ופיתוח אזורי תעשייה משותפים ליצירת מענה משותף הם אפשרות צמיחה, אך שכנוע, גיוס ושיתוף של האוכלוסיות המקומיות הוא קריטי להצלחת אזורים אלה (Engagement).

אחת מהחלשות של מיזמים מקומיים היא חסך בניילות, מה שגורם למשקיעים רבים להתמקד במוצרים פשוטים לטווח קצר

המגזר העיקרי שיש לו יתרון לגודל בישראל הוא המגזר הערבי. במגזר זה הדרישה היא בעיקר לפיתוח תעשייה. פחות מדברים על פיתוח דיור (אם כי גם מגמה זו משתנה לאור השינויים המבניים והדמוגרפיים, ודיור ציבורי מגובה CDFI בהחלט יכול להוות פתרון לצפיפות הבניה בכפרים). צורך נוסף במגזר זה הוא בתעסוקה איכותית – טכנולוגית וקשר עם מוסדות אקדמיה אזוריים בהחלט יכול להניב מחקר ופיתוח עדכניים.

בשנתיים האחרונות עסק המכון למנהיגות וממשל בארגון ג'וינט ישראל במחקר ופיתוח של CDFI בישראל במטרה לבדוק היתכנות של הקמת גוף פיננסי ראשון לפיתוח כלכלי-אזורי בארץ. במהלך שנתיים אלה נעשתה עבודת מיפוי צרכים והזדמנויות, ניתוח הרגולציה ומערכות התמיכה הממשלתיות וכן בדיקת יכולת ההתארגנות בשטח סביב תעשיות, נושאים או אוכלוסיות מגוונים. **כחלק מהשותפות ממשלה חברה אזרחית הוחלט גם להתמקד במחקר ופיתוח של מודלים חדשים להשקעות חברתיות ואזוריות. במסגרת התהליך נותחו מודלים אפשריים של מימון (ליניארי וקואופרטיבי), נבחנה הקמה של מודל לפיתוח כלכלי אזורי בצפון ונעשה ניסיון לייצר תובנות לשכפול המודל לאזורים ותחומים אחרים.**

המו"פ הראשוני כלל את הנושאים הבאים:

1. מיפוי הכלים הפיננסיים-חברתיים בארץ ובעולם היכולים להתממש מקומית - מיפוי צרכים, אפיון משקיעים, רגולציה תומכת בארץ ועולם
2. מפת צרכים והזדמנויות אזורית – ראיונות לבדיקת יוזמות ופרייקטים לפיילוט עם מנכ"לי האשכולות, ראשי רשויות, יזמים ותושבים מקומיים וניתוח צרכים והזדמנויות.
3. מיפוי מקורות הון להשקעות אימפקט – פילנתרופיה, ממשלה ו-CSR
4. פיתוח מודל פיננסי-אזורי בהתאמה לאוכלוסיות הקצה – מיפוי צרכים ממוניים אזוריים, פיתוח מודל שכבתי לסוגי משקיעים שונים (פילנתרופיה, הון סיכון), ניתוח ציפיות ושיקולי השקעה של משקיעים חברתיים ושל גופים מוסדיים

5. פיתוח מודל ארצי ובינלאומי – תכנון מודלים של השקעה לפיילוטטים מקומיים
6. הסקת מסקנות ומידול כלים - בחינת חלופות והמלצה על כלי השקעה נבחרים ליישום.

בהתאם למיפוי ראשוני זה ליווה המכון את הפרויקטים הבאים:

א. CDFI סביב תעשייה מקומית - פרויקט שמן הזית

רקע

ישראל היא אחת ממדינות אגן הים התיכון המספקות מעל 90% משמן הזית ומוצריו לעולם. בישראל מיוצר השמן משני זנים עיקריים: הזן הסורי (צורי) הגדל בצפון, ברובו באזור גבעת בית הכרם הגלילית, שנחשב עד כה תוצר של גידולים טבעיים (מטעי בעל = גידולים ללא השקיה מלאכותית), וזן הברנע, הגדל במטעי שלחין (עם השקיה מסודרת).

בבקעת בית הכרם ישנה תעשיית גידול וייצור של שמן זית טבעית עתיקת יומין המבוססת על הזן הסורי. הזן הסורי הינו זן בעל טעם ייחודי וסיפור תרבותי יוצא דופן המאפיין את ההיסטוריה של היישובים הערבים באזור המזרח התיכון (ישראל, פלשתינה, לבנון, סוריה וירדן). למרות שטעמו מבוקש במקומות שונים בעולם (בעיקר בארצות המפרץ, אוסטרליה ובאזורים מסוימים באסיה) הוא הולך ונכחד בשל שנים שחונות והזנחה גוברת.

הסיבות להידרדרות בתעשיית גידול וייצור שמן הזית בצפון הן שוליות רווח נמוכות ועלות הפקה גבוהה. העובדה שהגידולים במטעי הבעל נמוכים יחסית (כ-50 ק"ג לדונם) ועלויות המסיק גבוהות, גורמת למקומיים להזניח את הייצור ולגדוע את העצים תמורת שטחי בניה. כתוצאה מההזנחה השמן המיוצר לא עומד בתקנים מקומיים ובינלאומיים, לא נושא רווח, אין לו נראות והכרה תרבותית ואזורית, והוא אף גורם למחיר סביבתי יקר (פסולת ייצור לא מטופלת). הפאסיביות והייאוש של המגדלים המקומיים מתעצמים מול חוסר התמיכה בתעשייה מצד ממשלה וגורמים פרטיים.

למרות כל זאת הפוטנציאל האזורי סביב תעשייה זו גדול:

- הדרישה לשמן זית הולכת וגדלה בעולם בשל סגולותיו הבריאותיות (ביקוש גדול מהיצע)
- הזן הסורי מבוקש וידוע בטעמו המיוחד באזור ובעולם
- ישראל מייצרת מעט שמן זית מסך הייצור העולמי אך סיפור ייצור השמן בגליל הוא ייחודי בעולם
- התרבות, המסורת והגאווה בייצור השמן המקומי חשובים לתושבי האזור והם חפצים לשמר זאת
- ישראל מייבאת שמן זית מספרד שרובו פגום בעוד שהשמן המקומי נשאר לעיתים ללא שימוש
- היכולת לייצר מוצרים נלווים מהפסולת (מוצרי קוסמטיקה והיגיינה) יכולה להניב רווחים נוספים ובכך למחזר פסולת ולשמור על הסביבה
- חלק מבתי הבד יפים ועתיקים, עם פוטנציאל תיירותי גדול
- דו-הקיום בין נוצרים, מוסלמים, דרוזים ויהודים באזור סביב תעשיית ייצור השמן הוא בעל פוטנציאל תיירותי ותרבותי גדול
- החזרה לקהילתיות, לפיתוח כלכלי מקומי ופיתוח חקלאות מקומית בעליה מתמדת בעולם

המודל העסקי לקידום ושיקום תעשיית שמן הזית בגליל:

המודל העסקי הראשון שנבנה התייחס לשיקום עסקי של תעשיית שמן הזית, מיתוגו מחדש והגדלת המכירות. במהלך השנה התברר כי הגדלת המכירות בתנאים הקיימים אינה ריאלי, וכי יש לטפל בתהליך גידול הזית, בהסדרת אופן עבודת בתי הבד ובסטנדרטיזציה של כל התעשייה כדי שאפשר יהיה להגדיל את הכמות, לשפר את האיכות ולמכור את שמן הזית הגלילי בארץ ובעולם בכמות גדולה יותר, במחירים גבוהים יותר ועל פי קריטריונים בינלאומיים.

היכולת לשנות את דרך הגידול והייצור מצד המגדלים הטבעיים באזור בית הכרם, ללא כל תמיכה כלכלית, כמעט ואינה קיימת. בארצות אגן הים התיכון המייצרות שמן זית יש הבנה מצד הממשלה בחשיבות המיתוג של התעשייה כנכס מקומי ולאומי וישנה תמיכה גדולה במגדלים ובמייצרים הטבעיים. בישראל כמעט ואין תמיכה במגדלים הטבעיים ובבעלי בתי הבד בצפון, רובם מהאוכלוסייה הערבית, והתעשייה קטנה ודלה. בשל כך מגדלים ומייצרים מקומיים אלה לא יוכלו לשאת בהוצאות השיפור והצמיחה לבדם.

המודל העסקי שהותאם למציאות זו הינו מודל מתווך: על פיו יוקם גוף עצמאי שיקנה את שמן הזית מהמגדלים והמייצרים המקומיים, תוך כדי התניית הקניה בשיפור תנאי הגידול והייצור. כל שנה יעלה סכום הקניה בהתאם לרמת השיפור, כשחלק מהשמן יכוון לייצור ככתית מעולה שיימכר במחירי פרימיום בשווקים חיצוניים. בנוסף יעסוק הגוף בשיפור איכות הייצור, בפיתוח מקומי ובשיווק והפצה.

כיום מייצרים בישראל בהערכה גסה כמה עשרות אלפי טונות שמן זית בשנה, מתוכם כמה מאות טון שמן זית שנמכר בעולם, רובו ממטעי שלחין. הישארות בשיטות המסורתיות (טבעיות) לא מייצרת תפוקה גדולה ולכן הומצא זן הברנע המגיב טוב להשקיה ובעל מבנה המתאים למסיק זול ולמיכון. הזן הסורי שנשאר ללא השקיה ובעלויות מסיק גבוהות, מיוצר בכמויות קטנות ולא מיוצא כלל מחוץ לישראל.

בניית ההתאגדות של המגדלים והיצרנים של שמן הזית בגליל הקורית בימים אלה תהווה בסיס ל-CDFI **הראשון בישראל** שינהל את ההשקעות, המכירות והרווחים ויסייע לפיתוח ושיקום תעשיית שמן זית מהזן הסורי בגליל.

<p>פיתוח כלכלי אזורי - שיקום תעשיית שמן הזית במגזר הערבי, מינוף התעשייה ליצוא, הגדלת מקומות עבודה, שיפור איכות השמן, פיתוח תעשייה של מוצרים נלווים, פיתוח מוקדי תירות מסורתיים-תרבותיים ושיקום קהילתי.</p>	<p>מטרות הפרויקט</p>
<ul style="list-style-type: none"> • הגדלת תפוקת השמן וטיפול בפסולת הייצור • יצירת התאגדות של מגדלים • עמידה בסטנדרטים בינלאומיים של ייצור • פיתוח מכירות, שיווק ותעשייה מפותחת ליצוא • פיתוח תירות אזורית • פיתוח מודל מקומי להשקעות חוזרות באזור • יצוא המודל לתעשיות דומות בארץ ובעולם • פיתוח וקידום של החקלאות האזורית 	<p>מצב רצוי</p>

<p>תעשייה "מתחת לרדאר", תפוקת גידולי בעל נמוכה אחרי שנים שחונות ללא גשם, חסך במנגנון של שיווק ומכירות, איכות שמן ירודה, פגיעה בסביבה בשל פסולת הייצור, חוסר מיחזור הפסולת לפיתוח מוצרים נלווים, מכירות מוגבלות, רווחיות זעומה, דור צעיר המסרב לרשת את העסקים ולפתח אותם ובכך דן אותם לכליה. דור אבות הרוצה להמשיך במסורת אך חסר מוטיבציה יזמית.</p>	<p>מצב מצוי</p>
<ul style="list-style-type: none"> • שיקום איכות השמן ופיתוח תעשייה אזורית כ-GI • פתירת בעיית פסולת הזית באזור • תיירות (מרכזי מבקרים, שיפוץ בתי בד עתיקים) • רתימת דור ההמשך להמשיך בפיתוח התעשייה • מודל ייחודי וראשוני בארץ של השקעות חוזרות בפיתוח כלכלי מקומי • שיתופי פעולה בין מוסלמים, נוצרים ודרוזים באזור • שותפות בין רשויות • גיבוש ואיחוד בין מגדלים ויצרנים • נראות בינלאומית 	<p>תרומת הפרויקט לאזור</p>
<p>תעשיית שמן הזית באזור כיום היא במצב ירוד מאד ולא מספקת תעסוקה ורווחים לבעליה. רוב העוסקים בה עוסקים בזה כעיסוק צדדי. שיקום ופיתוח התעשייה יגדיל את התפוקה, המכירות והרווחיות, יביא לרווחיות משנית מתוצרים נלווים, לפיתוח תיירותי מקומי, לשיתופי פעולה מקומיים וגלובליים ועוד. כל אלה יביאו להרחבת אפשרויות התעסוקה, גיוס אנשים מתחומים חדשים (ניהול, ריכוז, כספים, שיווק, מכירות, פיתוח טכנולוגי-אקולוגי, תיירות), נראות ומכובדות לאזור ולתעשיית שמן הזית המקומית העתיקה, ושיקום תדמית, חברתי וכלכלי.</p>	<p>פיתוח כלכלה אזורית ותעסוקה מקומית</p>
<p>כיום התעשייה מייצרת פסולת רבה ומזהמת את הסביבה. טיפול בפסולת הזית יביא לשיפור מידי באיכות חיי התושבים. בנוסף, הרבה מבתי הבד זקוקים לשיפוץ וראויים להפוך למרכזי מבקרים. בתי בד משופצים יהוו מוקד תיירותי ויספקו תעסוקה נוספת למשפחות ולתושבי האזור (אירוח, מכירות, פיתוח מוצרי קוסמטיקה, הדרכה, שיווק).</p> <p>ולבסוף, הצלחת השיקום והמכירות ופתיחת היצוא יחזירו את הכבוד הראוי לתעשיית השמן הייחודית של בקעת בית הכרם שהייתה המקום בו החלה ייצור השמן בעולם והתסכול, הפאסיביות והייאוש יפנו מקומם לעשייה וגאווה.</p> <p>המודל האזורי שיפותח יהיה ניתן לשכפול ושעתוק בתעשיות מקבילות ובכך יתרום לשיקום ופיתוח תעשיות ומקומות אחרים בישראל ובעולם ולהכנסות נוספות ל-CDFI שיוזרמו לפיתוח מקומי ואזורי.</p>	<p>מינוף לפרויקטים נוספים</p>

אתגרים:

אתגר ה-engagement בין בעלי העניין המרכזיים בתעשייה ובין מוסלמים, נוצרים דרוזים ויהודים, אתגר האמון של האוכלוסייה הערבית בעזרה חיצונית לשקם תעשייה אזרית ללא ניצול ושאיבת הרווח, אתגר יצירת המבנה הפיננסי והארגוני שיחזיר את הרווחים לקהילה ואף ימנף אותה, אתגר גיוס המשאבים למוסד כלכלי מקומי ואתגר הראשוניות והחלוציות.

ב. CDFI סביב אוכלוסייה ספציפית – קרן הלוואות ליציאה מחובות למשפחות בעוני

למרות ההכרה בקיומו של שוק הון חברתי, בעיקר לאחר ההתעוררות שיצרה המהפכה החברתית של 2011 בארץ ובעולם והעשייה הרבה והמרשימה בשטח, **שוק הון חברתי בישראל**³³ אינו מבוסס עדיין. הצורך בפתרונות פיננסיים חברתיים אף הולך וגדל בשל העובדה שהמצוקות החברתיות הולכות וגדלות. בשל כך, מעבר לתמיכה ביזמות ומיזמים חברתיים, הולכת ומתבררת גם תמונת הביקוש לאשראי מצד קהלים מודרי אשראי בנקאי שלא עומדים בריביות הגבוהות על הלוואות בנקאיות וזקוקים לפתרון שיוציא אותם מפרופיל האשראי השלילי וסחרור החובות בו הם נמצאים.

בעקבות המחאה החברתית של קיץ 2011 הלך והתרחב הדיון בקשיי הקיום הכלכלי בישראל. נראה כי מאבק ההישרדות הכלכלי אינו עוד נחלתם של העניים בלבד. על פי דו"ח מכון מילקן, בממוצע 80% ממשקי הבית בישראל מנוהלים באופן שאינו מאוזן ברמת ההתנהלות היום יומית.

בהתאם, נראה כי נתוני העוני הולכים ומתרחבים גם לאוכלוסייה שלא אפיינה ציבור זה בעבר. כך תחולת העוני בקרב משפחות בהן שני מפרנסים או יותר עלתה מרמה של כ-2 אחוזים בשנת 1999 עד לרמה של כ-5.7 אחוזים בשנת 2013 וכיום הם מהווים 15.4 אחוזים מבין המשפחות העניות (לאחר תשלומי העברה ומיסים). נתון מעניין נוסף ביחס לאוכלוסיית העניים מעלה כי בשנת 2013 38 אחוזים מבין המשפחות העניות לא היו משפחות אשר סבלו מעוני מתמשך אלא משפחות אשר נקלעו לעוני בעקבות משבר נקודתי (מחלת ילד, גירושין, פיטורין). כלומר מבין המשפחות העניות בישראל רווחת הנמוכה של שיעור ניכר הינה נחלתן של משפחות נורמטיביות, בחלקן משפחות בהן שני בני הזוג עובדים, בניגוד לדימוי שמלווה לעיתים קרובות את "קו העוני" ומי שחי על ספו. במקביל להתרחבות האוכלוסייה הנורמטיבית החיה מתחת לקו העוני, הלכו ונשחקו בהדרגה משקלם של מעמד הביניים והמעמד הבינוני-גבוה בחברה הישראלית. ניתן להצביע על מספר סיבות לתהליכים שהוצגו לעיל אולם **בשורה התחתונה משק הבית הממוצע בישראל מתמודד עם אתגרים הולכים וגדלים נוכח קצב העלייה ברמת המחירים שאיננו תואם את קצב העלייה בשכר הממוצע.**

למשפחות החיות בעוני ובהדרה חברתית קשיים ואתגרים מובנים, המייצרים מצבי לחץ ומצוקה ומשפיעים על כל תחומי החיים. אחד ממאפייני החיים בעוני הוא חוסר יכולת לנהל תקציב משפחתי מאוזן. פער קבוע

³³ במונח שוק הון חברתי הכוונה היא לשוק הון רגיל, כשמהצד האחד ישנו הביקוש לכסף מגופים חברתיים - עמותות, עסקים חברתיים, קואופרטיבים, יזמים חברתיים וקרנות קהילתיות, המבקשים מימון לפעילות חברתית מגוונת כמו יצירת תעסוקה, דיור בר השגה, איכות סביבה, העסקת אוכלוסיות מודרות, פיתוח מקומי-אזורי, מניעת מחלות, שיקום אוכלוסיות (נוער בסיכון, אסירים) ועוד. מהצד השני ישנו היצע לכסף – כספי השקעה, מענקי פיתוח, השקעות המחפשות גם אימפקט חברתי, אשראי על כל גווניו, כסף ממונף, מודלים היברידיים ועוד. בתווך נמצאים או אמורים להתפתח המתווכים – בנקים חברתיים, בנקים קואופרטיביים, איגודי אשראי, קרנות קהילתיות, בתי השקעות, ולאחרונה מתפתחות באופן מהיר גם האפליקציות הטכנולוגיות.

בין הוצאות להכנסות מייצר חובות שאינם בהלימה ליכולת ההוצר של המשפחה, ולכן הם הולכים וטופחים ("סחרור חובות") ללא יכולת להגיע להסדר פירעון. המשפחות מתקשות לנהל מו"מ אפקטיבי עם הנושים בשל ידע מוגבל בנושא ותחושה שהם נחויים כשקופים ע"י המערכת.

קיומם של חובות גבוהים מהווה חסם עבור המשפחות ליציאה מעוני. קיום חובות לא מאפשר למשפחות לשפר את מצבן הכלכלי, גם כאשר הכנסת המשפחה גדלה. הכניסה ל"סחרור חובות" משפיע על יכולות המשפחות לשנות את מצבה גם כיוון שמתקבעים דפוסים פאסיביים הפוגעים באמון וביכולת המשפחה ליזום ולפעול באופן חיובי.

כחלק מהניסיון להתמודד עם תופעת העוני המתרחבת יזם משרד הרווחה את פרויקט "נושמים לרווחה" יחד עם קרן רש"י וג'וינט ישראל³⁴. 1700 משפחות בפרויקט נושמים לרווחה, (60% מכלל המשפחות בתכנית) הן בעלות חוב כולל של 250 מיליון ₪, כשחוב ממוצע למשפחה הוא 147 אלף ₪. צוותי התכנית נעדרים ידע וכלים להתמודד עם סוגיית צמצום החובות וללא טיפול בסוגיה זו לא ניתן לייצר שינוי קבוע ומתמשך במצבה הכלכלי של המשפחה

פרויקט משרד הרווחה והמכון למנהיגות וממשל – פיתוח מודל לקרן הלוואות ליציאה מחובות:

מטרת קרן מודל הלוואות למשפחות הפרויקט שפותח במשרד הרווחה יחד עם המכון ויועצים חיצוניים הייתה לתת למשפחות הפרויקט, בנוסף ליעוץ כלכלי, הלוואה בריבית ותנאי החזר המתאימים ליכולתן, על מנת לאפשר להן לסגור חובות ובכך להתחיל לנהל תקציב מאוזן ולשפר את מצבן.

המאבק בעולם ובעיית חובות היתר התמקד בשני תהליכים: הנגשת אשראי ובניית יכולות כלכליות. המודל הישראלי ייחודי בהכנסת גודם שלישי למשוואה – תמריץ החזר החוב כמענק

הפרויקט כלל **שני מרכיבים:** עבודה מול המשפחות ועבודה מול הנושים, תוך כדי יישום מדד ייחודי ראשוני בעולם: החזרת הריבית כמענק בתום החזר ההלוואה.

בעבודה עם **המשפחות**, יאותרו משפחות בעלות חוב, הנמצאות בתהליך התערבות ובעלות יציבות תעסוקתית. המשפחות יקבלו סיוע בתשלום החוב ע"י הגעה להסדר עם הנושים, קביעת ריבית נמוכה וליווי שוטף בכל סוגיית הטיפול בחוב ע"י יועץ חובות. בתום תשלום החוב משפחות יקבלו החזר של הריבית ששולמה כמענק חד פעמי.

בעבודה עם **הנושים**, יועצי החובות יקיימו מו"מ מול הנושים לצורך צמצום בגובה החוב, צמצום גובה הריבית ופריסת תשלומים.

שילוב בין תמיכה רגשית ותהליכית במשפחות לצד סיוע קונקרטי שכולל הגדלת הגישה לאשראי והקטנה הריבית יסייעו למשפחות לסגור חובות ולשפר את מצבן הכלכלי.

ראו נספח ה' – קרן הלוואות ליציאה מחובות – פרויקט "נושמים לרווחה" - רציונל התכנית

<http://www.molsa.gov.il/dover/pages/newspage.aspx?listid=76c73ffb-5c7e-40f4-bdc1-20a68f9aa9e8&webid=57bafbcd-ffba-4897-85eb-c3379813c505&itemid=647>

אתגרים:

אתגרים רבים ליוו את בניית המודל: **בקריטריונים לבחירת המשפחות:** פרופיל המשפחות, היקף החובות, אופי הנושים, מה ניתן לעשות מול לווים שאין להם חשבון בנק פעיל או שחשבונם מעוכל או מוגבל? כיצד מיישרים את הדיסוננס בין עידוד ללקיחת ההלוואה לבין הצורך בחינוך לחיים ללא תלות באשראי ובחוב? **בניית המודל לחיתום האשראי** לקרן הלוואות היווה אתגר אף הוא: אילו אינדיקטורים קיימים בתהליך ליווי סוציאלי אשר ניתן לתרגמם למודל חיתום אשראי? לנוסחת סיכון-תשואה שמרנית? כיצד להתמודד עם לווים המתקשים לעמוד בהחזרים שלא באשמתם, בגלל משבר פתאומי? מהם הקריטריונים לבחירת מפעיל נותן אשראי? גוף עסקי? מלכ"ר? מה יהיו **מדדי האיכות והעלות:** גובה דמי ניהול? ניסיון קודם בתחום של הלוואות לאוכלוסיות מוחלשות? גודל אשראי ואיתנות פיננסית? יכולת להביא כרית בטחון מפילנתרופיה או ממקורות אחרים?

אך האתגר העיקרי בכתיבת המודל הפיננסי לקרן וביישומו הוא שמירה על ה-DNA החברתי של המודל מבלי להתפתות להקמה של עוד קרן הלוואות שתגרום למשפחות לקחת עוד הלוואה ולהיכנס עמוק יותר ל"סחרור החובות". משפחות אלה נקלעו לסחרור חובות בשל לקיחת הלוואות לכיסוי חובות קודמים שנגרמו מלקיחת הלוואות ושגדלו ותפחו, מבלי להבין באלו תנאים נלקחו ואלו קנסות וריביות פיגורים כרוכים בקבלת ההלוואות ותוך כדי שחיקת הערבים הטבעיים בקרב המשפחה והחברים. במודל זה היה חשוב לבנות תהליך החזר שלא יהיה תלוי בערבים, ולא יסכן שוב את המשפחות במקרה של אי יכולת להחזיר את החוב. היה חשוב להחזיר אותן לקו ההתחלה כמה שיותר מהר ועם כמה שפחות עלויות החזר, תוך החזרת האמון ביכולתם כמפרנסים. במסגרת סקר השוק העולמי שהקדים את כתיבת המודל, המודל אליו נשאנו עיננו היה מודל שבדק בטיפול במשפחות בעוני ובסחרור החובות ללא הלוואות כלל.

ג. CDFI סביב אזור מסוים - קרן הלוואות לתמיכה בעסקים זעירים וקטנים בדרום

על פי מחקר של קרן קורת, פחות מאחוז אחד מהלווים בישראל קיבלו מעל ל-75% מסך כל האשראי במשק. המחקר מצביע על כך שהמצב בפריפריה קשה עוד יותר. בנוסף שולל המחקר את הטענה הרווחת שלעסקים קטנים יש צורך נמוך באשראי או שיכולת החזר שלהם נמוכה מדי. בעולם נקראת תופעה זו בשם "אפליית אשראי".

מדינת ישראל וגורמים פילנתרופיים שונים שהכירו בבעיה זו הקימו כ-20 קרנות המנסות להתמודד עם מתן אשראי לעסקים קטנים. היקף האשראי הכולל שכל קרנות אלו מעמידות ביחד הוא כחצי פרומיל מהאשראי במשק ולכן השפעתן אפסית.

קרן הלוואות למען פיתוח יזמות מקומית ליציאה מעוני, יכולה לנתב את המשאבים הקיימים (בקהילה, ברשויות, בקרנות פיתוח וכדומה) להגברת העצמאות הכלכלית באמצעות תמיכה וסיוע בפיתוח הכנסה נוספת למשפחה, תוך הימנעות ממתן סיוע שעלול להוביל להעמקת התלות הכלכלית או החובות. הפוטנציאל לפיתוח עסק עצמאי בקרב שכירים המצויים מתחת לקו העוני ותושבים בגיל העבודה המצויים מחוץ לשוק העבודה מוערך בישראל בכ-8% (קרן קורת). אחד הקשיים המונעים התפתחות זו הוא כאמור "אפליית אשראי" ממערכת בנקאית ריכוזית והעדר אשראי חוץ בנקאי בתנאים סבירים. מערכת מימון ואשראי חברתית

וקהילתית תאפשר תהליך פיתוח זה בתוך מסגרת עסקית ארוכת טווח ולא כמסלול עוקף בעל מאפיינים של פרויקט רווחה זמני.

ואכן, במסגרת מיפוי צרכים אזורי, נתקל המכון למנהיגות וממשל בבעיית תעסוקה והתפרנסות קשה בדרום באשכולי הנגב המערבי והמזרחי, ללא יכולת התפרנסות כשכירים וחוסר יכולת מינוף לעצמאיים. צרכי האשראי, במקביל לצרכי ידע ורישות, היו חריפים ביותר. לשם כך אשכול נגב מערבי, המכון למנהיגות וממשל ג'וינט ישראל ו-Microfinance Israel (חל"צ) חברו יחד להפעלתה של תכנית "משפחה יוזמת" באשכול הרשויות נגב מערבי, יישום מודל לפיתוח יזמות להוצאה מעוני באזור הדרום.

התכנית "משפחה יוזמת" – הועברה כפילוט **באשכול נגב מערבי** בשנת 2016. התכנית, כללה קורס לניהול פיננסי ויעוץ עסקי ליחידים ומשפחות בעוני, ויצאה מנקודת הנחה בסיסית של קרנות מימון זעיר, הדוגלת בתמיכה ביזמות כאסטרטגיה ליציאה מעוני³⁵

בלב התכנית הייחודית המיועדת למשפחות הסובלות ממצוקה כלכלית היה קורס מזורז לחינוך פיננסי והכשרה עסקית שהוביל ארגון Microfinance Israel במסגרת הקורס התאפשר לאנשים בעלי רעיון המתבסס על כישוריהם וניסיון חייהם להפוך אותו לעסק קטן שייחלץ אותם ממעגל הקשיים הכלכליים ויאפשר להם להתגבר על חסמים כגון קבלת אשראי מהבנק, חוסר ידע בניהול עסק, מרחק גיאוגרפי ועוד. בוגרי התוכנית היו מועמדים לקבלת הלוואות חוץ בנקאיות מ-IFLA בתנאים מועדפים.

אתגרים:

אין ספק שהמודל שהובא לעולם על ידי מוחמד יונס ואף זכה לכרס נובל, של עידוד ליזמות כאופציה אקטיבית ליציאה ממצב של עוני, הוא מודל נכון. מודל זה יכול לעודד יצירת תעסוקה ובניית עצמאות, ולהעלות את האמון של אנשים מוחלשים בעצמם וביכולתם. יחד עם זאת העסקים שנפתחו באשכול נגב מערבי במסגרת הפרויקט היו קטנים, שברירים וזעירים מדי מכדי לצמוח לעסקים ברי קיימא, ובשל כך היה קשה לגייס להם תורמים ומשקיעים. בנוסף קרנות הלוואה למימון זעיר לעסקים קטנים שכיחות באזור והפרויקט לא נתפס כתקדימי, ראשוני וייחודי לכניסת ארגון גדול כמו הג'וינט. לבסוף, בפיתוח יזמות זעירה ליציאה מעוני אין הסתכלות על יתרונות יחסיים אזוריים ובשל כך היא חסרה בהכרח פוטנציאל מינוף הקיים בעסקי טכנולוגיה ובתעשיות מקומיות.

ד. WFS סביב אתגר אזורי - קרן הלוואות לתמיכה בעסקים קטנים בשעת חירום

בתקופת חירום, מתגייסים ארגוני החברה האזרחית לסייע לאוכלוסייה ולספק פתרונות ושירותים לצרכים שעולים מהשטח. הארגונים פועלים במהירות וגמישות תוך מתן מענה מותאם לצרכי החירום המשתנים. במקרים רבים, בהיקפים גדולים משמעותית מהרגיל. כתוצאה מהמצב, ארגונים רבים בחברה האזרחית נכנסים לקשיים כלכליים משמעותיים. על מנת לתת תמיכה לארגונים כדי להתמודד טוב יותר עם סוגיות תקציביות בעת חירום, מוצע מתווה של מתן הלוואות ומענקים בזמן חירום.

³⁵ עידוד יזמות זעירה בישראל באמצעות ארגוני אשראי זעיר חנן נייברג עמית קורת-מכון מילקן.

לאחר "צוק איתן" התברר הצורך למציאת פתרון של תמיכה לגופים הפועלים בשטח בשעת חירום ומעניקים טיפול ושירות לתושבים (עזרה לקשישים, כינוי, חלוקת מזון, מערכי חינוך במקלטים, העברת ציוד חיוני, הסעות וכיוצא בזה). צורך חיוני זה השתלב עם רצון הפדרציות היהודיות לחזק את העסקים והעמותות בדרום לאחר תקופת החירום. המתווה שהוצע היה בניית מודל המייצר מנגנון תמיכה פיננסי לארגוני החברה האזרחית בתקופת חירום. מנגנון של הלוואה ו/או מענק שיאפשרו לעמותות להתמודד עם הוצאות חריגות בתקופת המשבר עד לקבלת החזר מהממשלה עבור הוצאותיהן בזמן המשבר.

הסכום שהוחלט שיינתן כתמיכה לעמותה עמד על 80% הלוואה ו-20% מענק (עם אפשרות להגדלת המענק עד 50% בהתאם להחלטת הועדה הציבורית המנהלת את הקרן). הסכום אמור היה להינתן יחד עם סיוע בבניית תכנית עסקית עבור תקופת החירום והיערכות חזרה לשגרה.

אתגרים:

למרות הרצון הטוב, היה קושי להגיע לפיילוט שיכלול תהליך מראש של due diligence לקביעת תנאי הלוואה בזמן חירום עתידי. באופן מפתיע, רוב גדול של גופים ועמותות סירבו לקחת הלוואה כדי שלא להיכנס לחובות מיותרים, ועמותות ועסקים בדרום שחוו את הטראומה הכלכלית של "צוק איתן" חששו מלקיחת הלוואה מראש למצב חירום עתידי שזמנו אינו ידוע ובשל כך לא ניתן לדעת מראש את תנאי ההחזר לאשורם. ולכן למרות ההשערה כי גופים אלה ישמחו לאשראי, היה קשה למצוא כאלה שיהיו מוכנים לכך מראש.

בנוסף הפער בין זמן ה-due diligence למתן הלוואה בזמן החירום שלא היה ידוע מראש הקשה על ספקי האשראי לתמחר את האשראי (כלומר לקבוע את הריבית מראש על פי בדיקת היתכנות שנעשה בזמן לא מוגדר לפני זמן החירום). בהנחה כי מצבם של עסקים קטנים ושברירים כמו העסקים בכריפריה יכול להשתנות לרעה תוך כמה חודשים היה קשה לספקי אשראי שמרנים להתחייב למחיר אשראי קבוע ללא בטוחות ברורות מהממשלה ומהפילנתרופיה ובשל כך המינוף שקיוו לו לא היה ברור.

לאור זאת נראה כי האתגר בעקבות "טראומת צוק איתן" הוא לחזק את העמותות והגופים העסקיים בדרום בזמן שגרה, כדי שיהיו חזקים דיים להתמודד בחירום, כמו גם מציאת מודל פיננסי שלא יישען ברובו על הלוואות אלא על חיזוק ותמיכה ומחויבות ממשלתית. מודל אפשרי יכול להיות מודל הלוואות הגישור (ראו [נספח ז' – הלוואות גישור](#)).

ה. הנשורה ל-CDFI - חינוך שוק – מפגשי בנירים וניתוח הון

“ A top priority for the field should be coordinated, comprehensive efforts for marketing, communications, and investor engagement.

// Global Impact Investing Network – GIIN, Report 2015

העומס שמציבות הבעיות החברתיות הגדלות והולכות על ממשלות ועל המערך הפילנתרופי הוליד ב-2007 את המונח "השקעה חברתית". יחד עם זאת עדין יש מתח בין תשואה כלכלית לתשואה חברתית הבא לידי ביטוי במחסור במדדים לבחינת השפעה ותועלת חברתיות של פעילות כלכלית, ובקושי לפתח פעילות חברתית הנושאת רווח כלכלי תחרותי. מתח זה מושך תשומת לב רחבה בעולם ההשקעות בנוגע לכיווני

ההתפתחות של תופעה זו ומתחיל בין היתר להפנות תשומת לב ציבורית לשאלת השקעות כספי הציבור דרך הגופים המוסדיים בתחומים חברתיים לטובת הציבור.

כניסת גופים עסקיים לתחום הפיתוח ולהשקעות בעלות שורת רווח משולשת: חברתית, סביבתית וכלכלית יצרה השקעות המכונות בשם כללי "השקעות משפיעות" או השקעות אימפקט (Impact Investments). התופעה מאפשרת לפילנתרופים הנמצאים על פרשת דרכים בכל הנוגע למודל הנתניה הרצוי למצוא נתיבים חדשים לתרומה ממונפת וממוחזרת (evergreen) שאינה "נעלמת", ולממשלות ורשויות מקומיות להשתמש בתקציבים ובערבויות על מנת לרתום כוחות ותקציבים נוספים לטובת פתרון בעיות ופיתוח פתרונות חדשניים לאתגרים חברתיים – מחיזוק הנגישות להון של הזקוקים לו, דרך פיתוח מענים למפגעים סביבתיים ובעיות עומק חברתיות, עבור בהטמעת טכנולוגיות חדשניות בעולם החברתי וכלה ביצירת מודל בר קיימא למתן שירותים ולפיתוח אזורי-קהילתי-מקומי.

מתוך הנחה כי הדרך האפקטיבית לנהל כלכלות הוגנות ומשגשגות היא בשילוב של מגזר פרטי וציבורי, בשילוב של שווקים ומעורבות ממשלתית ובשילוב של כוחות תחרות עם רגולציה, פעל המכון למנהיגות וממשל במסגרת מיזם ממשלה חברה אזרחית לייצר מפגשים בין-מגזריים להיכרות וקידום פיתוח מודלים פיננסיים חברתיים. ברור היה כי מפגשים אלה הכרחיים שכן **עולם של ממשלה לבדה או שוק לבדו לא יצליח** בכך. דרך החיבור הבינתחומי שארגון כמו הג'וינט בשבתו בין הממשלה, פילנתרופיה יהודית, ארגוני שטח, אקדמיה וסקטור עסקי יכול ליצור, אפשר לייצר שינוי משמעותי, ואלה השחקנים העיקריים שיתניעו ביסוסו של שוק הון חברתי בישראל.

אחת היוזמות במסגרת הצורך להעלות את המודעות בקרב נציגים הסקטורים השונים היה יצירת רשת סוכני שינוי מובילים, בעלי ידע, תפיסה וכלי פעולה, בפיתוח כלים פיננסיים חברתיים, לטובת הרחבת ופיתוח שדה ההשקעות והכלים הפיננסיים החברתיים בישראל.

ואכן מטרת העל של המפגשים הבין-מגזריים הייתה לעודד ולייצר שיח פתוח ומבוסס ידע, בין שחקנים מובילים בשדה הציבורי-פיננסי, לטובת הרחבת ופיתוח שדה ההשקעות האימפקט והכלים הפיננסיים בישראל.

אוכלוסיות היעד לתכנית פיתוח סדנת למידה ופיתוח משותף היו שחקנים מובילים מכלל השדות הפיננסי, הרגולטורי והחברתי (ממשלה ורגולציה / גופים פיננסיים / שלטון מקומי / חברה אזרחית / יזמים של פלטפורמות ומודלים פיננסיים-חברתיים / משקיעים ונציגי קרנות פוטנציאליים / חוקרים ואקדמאים).

במהלך המפגשים נוסו מתודות של **שימוש בנכסים משותפים** כמו ידע, ניסיון, מודלים אלטרנטיביים, היכרות עם צרכי השטח, היכרות עם מה שקורה בעולם, יכולות ניתוח ויכולות בניה, חשיפה לצרכים בחברה, היכרות עם אלטרנטיבות, והתגייסות לפרויקט מעשי בהמשך. בהתאם לתוצרי הסדנה כללו פעולות ההמשך ליווי יוזמות שיתפתחו בתכנית וסיוורים לימודיים להעמקת הידע.

מטרות המשנה דיברו על הבנת הצורך ותחושת הדחיפות, היכרות עם עולם ההשקעות האחראיות והשקעות האימפקט, היכרות עם כלים, אסטרטגיות ומודלים פיננסיים-חברתיים והתנעת מהלך המשך.

החיבור בין בעלי תפקיד בכיר בממשלה, מומחי רגולציה, מנהיגים מקומיים, מתווכים (הג'וינט, יועצים פיננסיים), מנהלי קרנות וכספים (בתי השקעות), שחקנים מקומיים משמעותיים ונציגי פילנתרופיית אימפקט היה חיוני משום שלהצלחה של מודלים אלה חייבים להיות שותפים מהמנהיגות המקומית, הציבורית ומהסקטור הפיננסי והפילנתרופי.

מטרה חשובה נוספת בבניית המכשירים הבין-מגזריים הייתה בניית **מנהיגות** שתוביל את פיתוח התחום ותאפשר ניתוב הון ממשלתי ופילנתרופי לעולם החברתי. מנהיגות מהווה מרכיב קריטי מכל האלמנטים הקיימים בכך שהיא מאפשרת את שיתופי הפעולה ההכרחיים בין יזמים ומשקיעים משמעותיים ויכולה להתניע מהלכים, לזרז רגולציות ולחבר בין תחומים.

ראו נספח ח: דוגמא למכשיר בכירים ולספקטרום השקעות חברתיות

אתגרים:

ציניות, בורות, שמרנות, והטחת אחריות בצד השני (משקיעים ברגולטורים ולהפך) היוו את האתגרים העיקריים בהעלאת המודעות לאפשרויות השקעה אלטרנטיביות בקרב נציגי הסקטור הפיננסי ואנשי הממשלה. בנוסף המתח בין הרגולטורים למשקיעים המוסדיים היווה אתגר למכשיר משותף. אך האתגר הגדול היה ונשאר מציאת מנהיגים בעלי ענין מתוך הסקטור הפיננסי שיהיו מוכנים להנהיג מהלך תמיכה במודלים אלטרנטיביים שאינם בהכרח ממקסמים רווחים. להבדיל משאר היוזמות החברתיות המונעות בדרך כלל מצורך אישי (אב לילד אוטיסט לשם דוגמא), שם היזמים מגיעים עם צורך בוער, בעולם המודלים הפיננסיים היזם ברוב המקרים נדרש להכיר ולהיות בעל ידע פיננסי מעמיק, כלומר מישהו מתוך הגילדות המפנקות של הסקטור הפיננסי ו/או האקדמיה. המניע במקרה זה הוא כללי, ההתמודדות היא מול סקטור חזק, ולכן האתגר.

1. הנשדה ל- CDFI - חינוך ציבור - אוריינות פיננסית

היכולת לקיים מוסדות פיננסיים אזוריים ולשווקם לאוכלוסייה המקומית כדי שתשתמש בהם ותעודד פתיחה של מוסדות חדשים, קשורה בנוסף לשאלת רמת האוריינות הפיננסית בקרב אוכלוסיות המשתמשים ובמידת הבורות הפיננסית כחלק מבעיית מודרות האשראי.

במציאות החיים המודרנית, כל אחד ואחת מאתנו נדרש להתמודד מול היצע גדול של מוצרים ואפשרויות צריכה, לשאת ולתת מול מוסדות פיננסיים באשר לניהול חשבונותינו וחסכונותינו ולקבוע סדר קדימויות מושכל בין האפשרויות להוצאה ולחיסכון. השוואת חבילות בין חברות הסלולר והכבלים, קיום משא ומתן על גובה מסגרת האשראי בבנק, נטילת משכנתא, בחירת מסלול לחיסכון פנסיוני – כל אלה החלטות מורכבות הדורשות מודעות לנושא ואף שליטה במערכת של מונחים מקצועיים. בלעדיהם יהיה קשה להגיב כראוי לשינויים בהווה ולשקלל באופן נבון צעדים לגבי העתיד לבוא. אורח החיים המודרני מניח כמובן מאליו שליטה בשפה הפיננסית ואורחות התנהלות שמי שאינו שולט בהם יינהג בהכרח מרמת רווחה נמוכה מזו שיכל להשיג באופן פוטנציאלי. ניהול מיטבי של עניינים כספיים דורש רכישת רמה בסיסית של אוריינות פיננסית אשר ניתן להשיג על ידי חשיפה לחינוך פיננסי.

ואכן בשנים האחרונות גדלה בהדרגה ההכרה בקרב מעצבי מדיניות במדינות המפותחות בחשיבות של פיתוח אסטרטגיות לטיפוח אוריינות פיננסית.

חינוך פיננסי מוגדר על ידי ארגון ה OECD כתהליך שבו צרכנים פיננסיים משפרים את הבנתם לגבי מוצרים פיננסיים, תפיסות וסיכונים ובאמצעות מידע או הדרכה אובייקטיבית, מפתחים את המיומנויות והביטחון הנדרשים לגיבוש מודעות לסיכונים והזדמנויות פיננסיים, לקבלת החלטות מודעות ולנגישות לקבלת סיוע לכדי שיפור רווחתם הפיננסית.

קידום חינוך ואוריינות הפיננסית משמעו שילוב של מודעות, ידע, מיומנות, עמדות והתנהגות הנדרשים כדי לקבל החלטות פיננסיות טובות ובסופו של דבר להשיג רווחה פיננסית אישית

בעקבות ארגון ה-OECD - הצטרפה אף ישראל למאמצי קידום המדיניות בנושא, אולם מעט מאד נעשה עד כה. כחות מרבע מהתלמידים בישראל נחשפים לתכנים של חינוך פיננסי, לעומת ממוצע של 52 אחוזים במדינות OECD. חשיפה שיטתית וממוסדת של קהלי יעד רחבים יותר לתחום כמעט ואיננה קיימת בישראל. ההשקעה הדלה באה לידי ביטוי ברמת ידע ומודעות נמוכה. מתוצאות מבחני פיזה בתחום האוריינות פיננסית בקרב תלמידים בני 15 משמונה עשרה מדינות עלה כי הציון החציוני של תלמידי ישראל היה ברבע התחתון של המדינות המשתתפות ונמוך באופן משמעותי מהציון החציוני הממוצע של התלמידים ממדינות ה-OECD גם בקרב מבוגרים מצטיירת תמונה דומה.

מסקר בנושא שנערך על ידי הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה עולה כי רמת הבקיאות בנושאים פיננסיים נוטה להיות נמוכה מהמקובל במדינות ה-OECD. מחקר בנושא העלה כי בממוצע רק מי שנמנה על החמישון העליון מצליח להשיג איזון כלכלי כלומר, 80% ממשקי הבית בישראל אינם מצליחים להתאים את רמת הוצאותיהם לרמת הכנסותיהם - מיומנות בסיסית בתחום כלכלת המשפחה, ובשל חוסר הבנה גם רבים מהזמים הפריפריאליים לא מצליחים להשיג הלוואות בתנאים טובים לפיתוח ומינוף עסקים מקומיים ואזוריים.

ראו נספח ט – פורום אוריינות פיננסית ג'וינט ישראל

אתגרים:

שפה, מורכבות, רתיעה וכפועל יוצא מוטיבציה למימוש תכניות המתבססות על ידע פיננסי הם האתגר הגדול בפיתוח מודלים פיננסיים חברתיים. מורכבות התחום והשפה הבלעדית והסגורה שלו משרתים את בעלי האינטרסים המעדיפים בורות המשמרת מצב קיים ומונעת כניסה של יזמים חברתיים פוטנציאליים, בשל הרתיעה הכללית מעיסוק בנושא מסובך וכוחני.

יחד עם זאת, בהבנה פיננסית ובהתנהלות פיננסית נבונה טמונים רוב הפתרונות לבעיות החברתיות הלאומיות והמקומיות, ובשל כך אוריינות פיננסית לקהלים שונים ורבים תייצר תודעה חדשה ובעקבותיה תנועה ושינוי אפקטיביים ובכך תמנף את הצלחת ההתערבויות החברתיות השונות.

מסקנות והמלצות

פיתוח מודלים וכלים פיננסיים חברתיים וחינוך השוק והציבור, כפי שראינו שנעשה במכון למנהיגות וממשל בג'וינט ישראל בשנים האחרונות, הם צעדים הכרחיים להקמת שוק הון חברתי בישראל. שוק הון חברתי ינתב הון לטיפול בבעיות חברתיות ואף יסייע בהפיכת האתגרים למנועי צמיחה.

ועדיין, חוסר מודעות, חוסר יכולת לייצר זרם של עסקאות ומיזמים ראויים להשקעה (Deals flow), והיעדרו של שוק הון חברתי פעיל, שידע להפעיל, כמו בשוק הון רגיל, מגוון כלים שמטרתם לענות על צורכי המימון של הסקטור החברתי, הן חלק מהסיבות לכך **שחדשנות פיננסית-חברתית אינה מתפתחת מהר יותר בישראל**. בנוסף, הערכת ההשקעה החברתית דורשת כלים מסוג חדש, במקביל לערך הכלכלי, כדי להגדיר הצלחה ולהביא משקיעים, וכלי הערכה אלה עדין לא מפותחים דיים באקדמיה ובשטח. אף שההשקעה למיזמים חברתיים קטנה ברוב המקרים באופן משמעותי מזו הדרושה למיזמים עסקיים/טכנולוגיים ואף **שישנו סיכוי סביר שהשקעה לטווח ארוך כפי שנדרשת ברוב התחומים החברתיים יכולה להניב תשואות תחרותיות**, בפועל, בגלל שמנגנוני ההערכה הקיימים ערוכים לאמוד ערך כלכלי מסורתי, נתקלים יזמים חברתיים בקשיים משמעותיים בשכנוע משקיעים פרטיים ומוסדיים לגייס הון. מדדי הצלחה של השקעות חברתיות עדין לא ברורים ויזמים חברתיים לא מצליחים עדיין להוכיח תשואות כלכליות מובהקות כדי למשוך את הכסף הגדול.

**פתרונות לאתגרים מקומיים
יימצאו רק עם פיתוח
מסגרות מימון ואשראי
מקומיות בתמיכת המדינה
כפי שראינו במקרה של קרן
CDFI ממשלתית בארה"ב.**

אחד מהפיתוחים המשמעותיים לקיומו של שוק הון חברתי או שוק הון משוכלל בכלל, הוא קיומם של גופי סנגור לנושא ומתווכים בין צורך לפתרון. **ארגון כמו ג'וינט ישראל**, הנמצא בממשק עם הממשלה, הפילנתרופיה היהודית והבעיות החברתיות בשטח, הוא הגוף הנכון להניע מהלכים, לגייס שותפים ולעסוק במחקר ופיתוח של מודלים חדשניים.

מתווכים פיננסיים-חברתיים יכולים להיות בנוסף בתי השקעות, קרנות קהילתיות, **קרנות CDFI** ובנקים חברתיים או קואופרטיביים. גופים אלה יוכלו לחבר בין הביקוש וההיצע בכך שישקיעו בפיתוח אפקטיבי ועסקי של היוזמות להגדלת פוטנציאל הרווח ובכך שיבנו כריות ביטחון שונות להקטנה ופיזור

סיכונים למשקיעים. בישראל אין כמעט מתווכים פיננסיים-חברתיים והמחסור במתווכים פוגע במגוון ובעושר של הכלים והמכשירים הפיננסיים, ביכולת גיוס השקעות אימפקט ובבניה של רשתות וחיבורים הקיימים למכביר בשוקי הון.

ולבסוף, בהנחה שמנעד ההשקעה צריך להתאים לפרופילים שונים של משקיעים כדי שכל אחד ימצא את המודל המתאים לו, יש לפתח בהתאם מכשירים שיכילו **מאפייני סיכון שונים ויתכנסו על זמני השקעה שונים** (אג"חים, מניות וכו'), כמו גם לפתח את **השריר היזמי בעולם החברתי** (האבים, אקסלרטורים) **כדי להפוך את היוזמות החברתיות ליעילות, אפקטיביות ורווחיות.**

לאור ריכוזיות הסקטור הפיננסי במתן אשראי, פערים חברתיים בין מרכז ופריפריה והון אנושי ותעשיות מקומיות לא מנוצלים, **למוסד פיננסי אזורי יש מקום חשוב במדינת ישראל**. הקמה של מוסד כזה תוכל לקדם בצורה משמעותית אג'נדות חברתיות, תגשר על פערים ותוכל לייצר מקומות עבודה קהילתיים רבים. **מוסד פיננסי המכוון לפיתוח אזורי-קהילתי יאפשר למדינה לקדם אוכלוסיות מודרות ולשקם תעשיות מקומיות מוזנחות, ואף לשנות את פרדיגמת המודל הכלכלי של חלחול מטה.**

על מנת שצעד כזה ירקום עור וגידים על המדינה לעודד מצד אחד מערכת שתקדם הורדת חסמי הכניסה הגבוהים להקמת מוסדות פיננסיים חברתיים ובכך תאפשר כניסה של שחקנים חדשים, ומצד שני תחוקק חוקים ותתמוך בפעילות של עסקים חברתיים, איגודי אשראי ומוסדות פיננסיים אזוריים.

חקיקת חוק המחייב את הבנקים להשקיע אחוז מסוים מרווחיהם ל-CDFIs, חוק לעידוד השקעות חוזרות בקהילה, ושינוי דרישות ההון ההתחלתי מארגונים פיננסיים בעלי אוריינטציה חברתית יעזרו למדינה לתמרץ את הגופים הקיימים במערכת הפיננסית לבדוק התכנות השקעה בארגוני אשראי זעיר או להקים כאלו בעצמם. בנוסף, צעד זה ייצור **שקיפות ומדד אחיד לדירוג השקעות חוזרות של הבנקים בקהילה**, מדד שניתן להשתמש בו גם לתחומים נוספים כגון השקעות אימפקט ודירוג על ידי קרנות חברתיות.

כפי שראינו מהדוגמאות במסמך זה, האתגר הגדול הוא למצוא את האפשרות ליצור בכל מקום ובכל קהילה את המודל או הכלי המתאים למקום, לאוכלוסייה ולאיתגרים האזוריים, ולשמר בו מידת גמישות שתאפשר להמשיך ולשפרו ולהתאימו לנסיבות משתנות. אין ספק כי פיתוח כלים פיננסיים ושילובם בתמריצים מתאימים יביאו לשילוב מקורות הון מהמגזר העסקי ומהמגזר הפיננסי, כאשר המטרה היא הגדלת מקורות המימון מעבר לתקציב הממשלתי והפילנתרופי, כלומר 'הגדלת העוגה' התקציבית לפתרון בעיות חברתיות.

למדינה תפקיד מרכזי להנעת מוסדות אשראי קהילתיים. על המדינה לעודד נישות יצירתיות והבאה של שחקנים חדשים לזירה הנלכלית והחברתית, כדי להגדיל ולייעל את המקורות הנדרשים

1. רגולציה תומכת

"בעולם המשפט אנחנו מתמודדים עם דיכוטומיה שלפיה יש תאגידים עם כוונת רווח ויש גופים שמטרתם טובת הציבור ואסור להם לחלק רווחים. עכשיו אנחנו רוצים להקים גוף הפועל למטרות ציבוריות אבל מבקש לאפשר חלוקת רווחים מסוימת או החזר השקעה".

(עו"ד ירון קידר, לשעבר ראש רשות התאגידים ושותף במשרד בוגט קידר המתמחה בארגונים ללא כוונת רווח)

בישראל ללא קידום חקיקה מתאימה והסדרת תחום המיסוי יהיה קשה לקדם שוק הון חברתי.

חלק מהכלים והמודלים הפיננסיים-חברתיים ידרשו מעורבות רגולטורית גבוהה - למשל הקמת בנק חברתי או הנפקת איגרות חוב חברתיות. בנושאים אחרים, כמו הקמת קרנות השקעה אזוריות, תידרש מעורבות מעטה יותר. הרגולציה הקיימת בשלב זה אינה מעודדת ואף חוסמת את האפשרות להקמה של מוסדות פיננסיים לפיתוח כלכלי אזורי. רגולציה מעודדת יכולה להיות למשל הקמה של מאגרי מידע לאשראי צרכני אשר יהיו נגישים יותר, הטבות פיננסיות ותמריצים וכמובן הקמת קרן CDFI אשר תשמש כמתווך פיננסי. רגולציה מעודדת אף תאפשר להתגבר על אתגרים כגון החזרים מתחת או בערך השוק ועוד.

מלבד המלצות וועדות שונות במהלך השנים לפיתוח אשראי חוץ בנקאי שתומצתו לעיל, אחד מהניסיונות להתמודד עם "אפליית האשראי" ממנה נפגעות אוכלוסיות מוחלשות בפריפריה הגיאוגרפית והחברתית הייתה הצעת חוק אשר עתידה לחקות את החקיקה ההיסטורית משנת 1977 של הקונגרס האמריקאי הנקראת

חוק ההשקעה החוזרת בקהילה - CRA – Community Reinvestment Act. הצעת החוק לא הבשילה לכדי חקיקה בישראל. חוק ה-CRA בארה"ב יוצר מערכת של תמריצים ועונשים לבנקים מסחריים בהתאם למידה שבה הבנק מעניק אשראי לאוכלוסיות חלשות ולעסקים קטנים על פי דירוג "הוגנות אשראי". במסגרת יישום החוק תשומת לב מיוחדת ניתנת לפעילות ולעסקים בפריפריה.

בישראל קיימים חסמים רבים לארגון אשראי המבקש לפעול כתאגיד בנקאי כאשר המדיניות היא צמצום הבנקים הקטנים והתכנסות למספר מצומצם של בנקים גדולים. ללא רישיון בנקאי לא ניתן לקבל פיקדונות, לתת אשראי, ואין אפשרות לגייס כספים ע"י הנפקת ניירות ערך או הנפקת חוב. יחד עם זאת, במידה והבנקים אינם מסוגלים או אינם רוצים לספק שירותים פיננסיים לאוכלוסיות חלשות או יוזמות קהילתיות ההמלצה היא לאפשר לארגונים אחרים להיכנס לתחום.

באופן המנוגד לרוח יזמית שבדרך כלל קובעת עובדות חדשות בשטח ורק אחרי פועלת להסדרתן באמצעות רגולציה, היזמים הפיננסיים-חברתיים מדגישים מאד את הצורך בשינוי רגולטורי. בעיות רגולטוריות שיהיה צורך לטפל בהן במהלך הפיתוח וההגדרה של התחום נוגעים בעיקר אך לא רק לנושאים כמו מיסוי, מיסוי על רווחי הון או פטור ממס על רווחים חברתיים, הגדרה של הוצאה מוכרת, ריביות של שוק ההון על מס שולי, הגבלת גובה ריבית אשראי, חובת חלוקת רווחים, אפשרות למתן דיווידנדים לבעלי מניות ללא מיסוי, שינוי חקיקה שיאפשרו חלוקת דיווידנדים (מודלים יצירתיים רגולטורית שאפשר גם להעתיק ממקומות אחרים), חוק מימון המונים המאפשר גיוס והשקעה באקוויטי, תיקון לחוק לעידוד השקעות הון (שתורגם להטבות מס לבעלי ההון ששילמו שכר מינימום במפעלים הפריפריאליים ונהנו מהרווחים מבלי להשקיע אותם בקהילה כפי שהחוק כוון לעשות), חובת נאמנות של גופים מוסדיים כלפי ציבור המשקיעים שלא תתייחס רק לחובה למקסם רווח מהר מה שגורם לקרנות הפנסיה להתמקד בגופים ממנפים לטווח הקצר במקום בחברות מקיימות לטווח הארוך (ESG) ועוד.

על פי דו"ח הקליניקה לשוק הון חברתי של המרכז לחינוך משפטי קליני-באוניברסיטה העברית בירושלים, אלה ההמלצות העיקריות לרגולציה בישראל שיביאו למינוף ההשקעות בעולם החברתי:

1. **מתן תמריצי השקעה** - הבחנה רגולטורית בין קרנות השקעה לפיתוח אזורי לקרנות אחרות לצרכי מס.
2. **התרת פעילותם החוקית** של ארגוני אשראי זעיר, מתן רישיון בנקאי כולל או אפשרויות מצומצמות של מתן אשראי ומימונו ע"י גיוס חוב, אשר יהוו מתווך לגיוס כספים להגדלת העוגה.
3. **הגדרת אחוז מסוים ממאגר ההשקעות** ארוך הטווח של הציבור (פנסיה, גמל) להשקעה בתחומים חברתיים מניבים (עם אחוז סיכון גבוה יותר) כך שמצד אחד ישתלב מבחינת מדדי סיכון בסל ההשקעה של מנהלי קרן ההשקעות ומצד שני יגרום לשיפור במרקם החברתי בו אנו חיים.
4. **התרת פעילותם של איגודי אשראי** המציעים שירותי חסכון והלוואות בתנאים מועדפים לחבריהם על בסיס מחנה משותף גיאוגרפי ויכולים להקל במתן אשראי לעסקים קהילתיים קטנים.
5. **קרן CDFI** – אשר תגשר בין הבנקים הקיימים לארגוני האשראי הזעיר שיאשרו. הקרן יכולה להיות חלק ממדיניות ממשלתית (תחת משרד האוצר כמו בארה"ב) או מתוך ארגונים מסחריים.
6. **הגדרה של קרנות ערבות לארגוני אשראי זעיר** – מספקת ערבויות להלוואות מבנקים מסחריים.

2. פילנתרופיה יהודית – שינוי פרדיגמה מתרומה להשקעה ובניית אקו סיסטם לאימפקט בישראל

הפילנתרופיה היהודית מהווה כידוע משענת מרכזית בטיפול בבעיות החברתיות בישראל. הכנסת מודל השקעות האימפקט למעורבות וקידום מחקר ופיתוח של מודלים עסקיים חברתיים יכול לשנות לחלוטין את הפרדיגמה הישנה של טיפול בבעיות חברתיות דרך תרומה ולהפוך את הדיסקט מפרקטיקה של מתן צדקה המבוססת על חסד ורחמים להפיכת הפתרונות החברתיים למנועי צמיחה כלכליים.

הפילנתרופיה היהודית תמשיך להוות כרית ביטחון מרכזית בפיתוח חדשנות חברתית-כלכלית, ויכולה להיות גורם קריטי בתמיכה בשלב המעבר החשוב מתרומה להשקעה, דרך תמיכה בפיתוח אקו-סיסטם יזמי, פיתוח יכולות וחינוך שוק. שינוי זה יתאפשר רק עם כניסת דור צעיר לפילנתרופיה היהודית שיחליף את דור המייסדים שעסק באופן מסורתי בתרומות, ויביא גישות חדשות של אימפקט חברתי הנלמדות באקדמיה ובשטח.

הפילנתרופיה היהודית יכולה לסייע גם בפיתוח מודלים היברידיים של שכבות אשראי להשקעות חברתיות. שכבת המימון הפילנתרופית יכולה להיות הראשונה, יחד עם שכבת מימון ממשלתית. שכבות המימון הפילנתרופיות והממשלתיות מהוות חיזוק אשראי ומאפשרות גיוס מימון ממשקיעים חברתיים - משקיעים המחפשים רווח חברתי בהשקעותיהם בנוסף לרווח הכלכלי, וממשקיעי הון סיכון.

בניית יכולות ואקו סיסטם יזמי: בעקבות עליית המודעות לצורך ביזמות חברתית, וכפועל יוצא מהדימוי היזמי-חדשני של צעירים בישראל, החלו במקביל להתפתח תכניות ליווי ותמיכה בעסקים חברתיים תוך הבנה כי יזמים אלו אינם מגיעים מהעולם העסקי והטכנולוגי ולא תמיד מעורים ברזי גיוס השקעות, פיתוח מוצרים ושירותים, שיווק, מינוף והתייעלות. בעקבות כך אנו עדים לשלל תכניות תמיכה וליווי של יזמים חברתיים בישראל ומתחיל להיבנות אקו-סיסטם ליזמות החברתית הכולל אקסלרטורים, האבים ותכניות ליווי ממשלתיות ופרטיות רבות לחיזוק החוסן של עסקים חברתיים ולהגדלת האפקטיביות, היעילות, ההשפעה והרווחיות שלהם.

בניית אקו סיסטם מכילה דגש על תחום פעילות שהפילנתרופיה היהודית החלה להתמקד בו בשנים האחרונות המתמקד **בבניית יכולות – Capacity building**. הכוונה כאן היא לפתיחה ופיתוח של חממות, יעוץ וליווי עסקי, בניית רשתות מידע, פיתוח עסקים קטנים אזוריים ועוד. ואכן, יתרונה הטכנולוגי והיזמי של ישראל יכול להוות יתרון בנראות ומינוף בכך שהוא מביא לדוגמא לפיתוח מקורי ומהיר של פלטפורמות תיווך טכנולוגיות בעולם הפיננסי, ובכך מסייע לייצר תחום חדש בעולם היזמות החברתית- Social Finance Technology (Social Fin-Tech)) המתחיל לעורר עניין בעולם ובישראל.

3. מיקוד המאמץ בתחום המוניציפאלי

שימת הלב המשמעותית שניתנה על ידי ארגונים בינלאומיים כמו האו"ם, האיחוד האירופאי וה-OECD לצורך בפיתוח אזורי העלתה את הצורך בחשיבה על אזוריות ובפיתוח מסגרות אשראי ומימון מקומיים. ההבנה היא כי פיתוח ותמיכה במסגרות יזמות ומימון מקומיות יהווה מכפיל כוח וימנף את הקהילות האזוריות, מה שלא קרה במודל החילחול של השקעה בבעלי הון כדי שישפיקו תעסוקה וכרנסה לפריפריה.

ואכן, בשנים האחרונות אנו רואים כי פיתוח עסקים קטנים וזעירים אזוריים, שימור הכסף בתוך המערכת המקומית וחינוך לצרכנות נבונה, הפכו לפתרונות הנכונים לפיתוח כלכלי-חברתי ברמה האזורית, ומתחוויר יותר כי הם מקבלים תנופה וחיזוק עם פיתוח מסגרות מימון ואשראי אזוריים.

תחומי פיתוח אזורי אפשריים למימון אזורי וקהילתי יכולים לכלול:

- תזונה בריאה
- חינוך – העשרה
- דיור ציבורי
- עסקים קטנים ותעשיות מקומיות (כדוגמת תעשיית שמן הזית)
- סביבה - פסולת
- תעסוקת מבוגרים
- גישה לשירותי חיסכון, אשראי וביטוח

גופי מימון שניתן לפתח במסגרת האזורית לתמיכה ביזמות מקומית:

בנק הדואר כבנק לפיתוח אזורי:

קידום תכנית בנק הדואר כבנק חברתי, והתאמת הרגולציה של תחום הבנקאות והאשראי בארץ לפיתוח אשראי חברתי וקהילתי (בתהליך). תיקון סעיף 21 לחוק הבנקאות על מנת לאפשר לארגוני אשראי חוץ-בנקאיים להעניק אשראי)

איגוד אשראי אזורי:

הצלחתם של איגודי אשראי בעולם מוכיחה עד כמה גופים אלה חסרים בישראל. איגודי אשראי יכולים להוות פתרון יעיל לחוסר יכולתם של יזמים זעירים ואוכלוסיות מעוטות הכנסה לקבל אשראי בתנאים סבירים. איגודי אשראי יכולים לעודד יזמות זעירה דרך מתן תמיכה ואשראי בריבית חברתית ולסייע ביצירתן של משרות ובכך לתרום לכלכלה ישראלית מקלילה. ניתן ליצור מסגרות אשראי קהילתיות באמצעות גיוס כספי תרומות או פיקדונות מן הקהילה, או באמצעות גיוס תרומה ראשונית מגורם פילנתרופי חיצוני.

קואופרציה:

הקמת בנק הלוואה וחיסכון שיספק שירותי חסכון ואשראי לחברים בקואופרטיב שהם גם הבעלים, על פי נהלי קואופרטיבים ולא תחת פיקוח הרשות הבנקאית

יתרונות:

- הכרות בין המשתתפים המקומיים מבטלת את הצורך בערבויות לקבלת אשראי
- העובדה שהמשתתפים הם גם הבעלים יוצרת מחויבות לארגון

חסרונות:

- היקף קטן - המימון לאשראי מגיע מהחסכונות של החברים
- האופי החברי של הארגון מקשה על קבלת משאבים מגורמים חיצוניים

קרן הון סיכון – VC

לממשלה יהיה קל יותר לפעול במודל של קרן הון שתשקיע בתחום ממוקד. ב-15 השנים האחרונות הוכיחה הממשלה כמה פעמים כי היא יודעת לפעול במתכונת זו.

הפעם הראשונה הייתה בשנות ה-90 בתוכנית יוזמה (וקרן ענבל), שהצמיחה את תעשיית קרנות הון הסיכון

שהשקיעו בהיי-טק הישראלי. הפעם השנייה הייתה בקרנות המנוף בשיאו של המשבר הפיננסי, שבו הקצתה המדינה כ-1.1 מיליארד שקל באמצעות שלוש קרנות למתן סיוע לחברות בקשיי מימון בשיתוף המגזר הפרטי. (מידה משתנה של הצלחה). הפעם השלישית היא קרנות יוזמה החברתיות של הביטוח הלאומי. המשותף לתעשיית ההון סיכון בישראל אז ולמודל של קרנות הון חברתיות כיום, הוא שמדובר ברמת סיכון שלא הייתה מוכרת למשקיעים, ולכן יש ליצור מסגרת שמצמצמת את הסיכון למשקיעים באמצעות כסף ממשלתי שיגן בפני הפסד, או שייתן עדיפות למשקיע על פני המדינה במקרה של תשואה.

4. חינוך שוק

מניירות עבודה של ארגון ה OECD ומחקרים בנושא עולה כי פיתוח מיטבי של תכניות לחינוך פיננסי מתאפיין בקשיים דומים השבים ועולים בעבודה מול אוכלוסיות שונות ביניהם הקושי לרכוש את אמונה של האוכלוסייה המקומית, קושי לעורר מוטיבציה בקרב המשתתפים בתכנית, וכן הקושי להשיג משאבים ברי קיימא שיאפשרו את מיצוי התהליך. מלבד הקשיים האופייניים לתהליך, מצביע ה OECD על החשיבות העליונה שבהתאמת התכנים לקהל היעד באמצעות היכולת להשיג הבנה מלאה של צרכי האוכלוסייה וציפיותיהם מהתהליך. בישראל ישנו ניסיון לתת לבנקים להוביל חינוך פיננסי בבתי ספר, ניסיון הנתקל במחאה ציבורית חריפה מצד גופים כמו התאחדות הסטודנטים וארגון המורים המעמיד את המשכיותו בסימן שאלה גדול.

כשחינוך השוק לא מצליח לשנות עמדות, הדבר יכול להכריע את גורלן של תכניות ההעצמה ולהחמיץ את ההזדמנות להשפיע על רווחתן של משפחות קשות יום. על כן מדגיש ארגון ה OECD את חשיבות היצירה של שיתוף פעולה בין הגורמים המקצועיים בתחום החינוך הפיננסי לבין מתווכים המכירים את האוכלוסייה ואת צרכיה מקרוב וכן נתפסים על ידי הקהילה כגורמים אמינים.

חינוך שוק כולל גם העלאת המודעות בקרב הרגולטורים לקידום רגולציה מתמרצת לאפשרויות של השקעה בפתרון אתגרים חברתיים.

5. מדידה, מחקר והערכה

כל מודל חדש, במיוחד כזה הנשען על כלים פיננסיים, מחייב פיתוח של כלי מדידה והערכה להצלחתו. נכון להיום בישראל, אחת החוליות החלשות במודלים עסקיים חברתיים ופיננסיים-חברתיים היא מערך המדידה וההערכה. שאלות המפתח למגזר היזמי-חברתי בישראל, כמו גם למגזר הפיננסי-חברתי, הן עדין שאלות הקשורות להערכה ומדידה: כיצד מודדים ערך? מהו סיכון? מהי השקעה 'חברתית', כיצד יש למדוד אם השקעה היא מניבה? איך ניתן למנף את האימפקט? יחד עם זאת יתכן כי בדרך בה נמדד ערך כלכלי יש טעות וכי אותה צריך לשנות. האם הצלחה היא רק כלכלית? האם רק יצירה של מוצרים ושירותים נוספים מביאה לצמיחה או שמא יש מקום לשאול שאלות אחרות הנוגעות לאיכות חיים ולערכי שוויון, שקיפות וצדק חלוקתי, כמו גם חיזוק הנגישות להון של אוכלוסיות מוחלשות, הענקת חינוך וליווי פיננסי לאוכלוסיות אלה ובנייה מקומית של אוכלוסיות צרכניות ולא נזקקות.

יחד עם זאת, כדי שמודל יצליח לגדול לעיתים העמידה עם פלצור ההערכה אינה נכונה ויש לתת לתהליך הטבעי של ניסוי וטעייה לקרות עד להתייצבות. בשל כך אין במסמך זה קריאה לבנייה אוטומטית של מערכי

מדידה. אך בהינתן הצורך לבדיקת היתכנות מוסדות פיננסיים קהילתיים ואזוריים, ההמלצה היא **למפות את הערכים והנתונים הבאים היכולים להוות כלים למדידת שימוש בכלים פיננסיים:**

מיפוי שירותים:

סוג השירות
מספר משתתפים וחברים

מיפוי מידע:

נתוני הלוואות מבנקים על פי אזורים גיאוגרפיים
מספר עסקים חדשים בכל אזור
מספר מקומות עבודה חדשים בכל אזור
מספר אנשים נתמכים בכל אזור

מיפוי, הערכה, ניטור ומדידה של השפעה של CDFI על אזורים בהם הם פועלים:

מספר הלוואות מגופים פיננסיים מקומיים
מספר מקומות עבודה חדשים שנוצרו
ייעוץ לכלכלת משפחה – מספר והצלחות
תשלום שכ"ד ומשכנתה
עלייה בהעברה לחסכונות
שכירת דירות
סוג שוכרים (פרטים, עסקים)
מספר מחקרים בתחום

לסיכום, במציאות הישראלית המורכבת, ונוכח המודעות הגוברת לצורך בטיפול באתגרים החברתיים ההולכים וגדלים, יש מקום לחתירה להסדרים מקומיים המקדמים מטרות חברתיות ומייצרים יתרון יחסי. יש לחפש נוסחה המכירה במגבלות התקציביות, במעטפת הרגולטורית החסרה, במציאות הפוליטית הסבוכה ובעובדה שתחום ההשקעות החברתיות מצוי בראשיתו, ולקדם הדרגתית פתרונות מקומיים ללא הכבדה על התקציב. כמו כן, מתוך רצון להגדיל את מקורות ההון המושקעים במטרות חברתיות יש לבחור במודל אשר יכול להוות אלטרנטיבה סבירה גם עבור משקיעים מוסדיים וגופי השקעות פיננסיים נוספים.

השאלות והסוגיות הבולטות שעלו בתהליך המחקר והפיתוח שנעשה במכון למנהיגות וממשל בשנים האחרונות נוגעות למספר תחומים סביב הפיתוח המקומי: היתכנות רגולטורית ומעשית של גופים פיננסיים אזוריים, הגדלת האימפקט שלהם, הוכחת אפקטיביות של מדיניות ההשקעה, סוגיות של בעלות ותמיכה ושאלת כוח-האדם המתאים למשימה. באופן ספציפי יותר, שאלות כמו **מדיניות השקעה** (תרומות, הלוואות, אקוויטי, שותפות), **כרופיל שותפויות** (רב-מגזריות ממשלה, פילנתרופיה וגופי חברה אזרחית), **מדיניות חלוקת רווחים** (חצי חצי, אי חלוקת דיווידנדים, מודל הון סיכון), **מידת המעורבות במיזמים/ארגונים בהם תומכים** (מעורבות בניהול, חלוקת רווחים), **תחזיות רווח מתאימות לעולם חברתי** (החזר על השקעה, רווחים), **כרופיל המשקיעים שמחפשים** (משקיעי אימפקט הבאים מהפילנתרופיה, משקיעי הון סיכון, ממשלה, מודלים היברידיים), **מתווכים** (מי, כמה, מאיזה תחום ידע, מפת קשרים והשפעות) ועוד. כל אלה הנן שאלות רלוונטיות

לקיזום תחום ההשקעות
החברתיות ופיתוח נלים
פיננסיים-חברתיים ישראל
זקוקה למנהיגות שתייצד
DISRUPTION, למנהיגות
שתקדם חדשנות ולמנהיגות
שתנשיך את הדור הבא

לתהליך המחקר והפיתוח שנעשה לזירת השקעות האימפקט
ופיתוח הכלים הפיננסיים-חברתיים בישראל, שאלות שהן חלק בלתי
נפרד מתהליך של חדשנות.

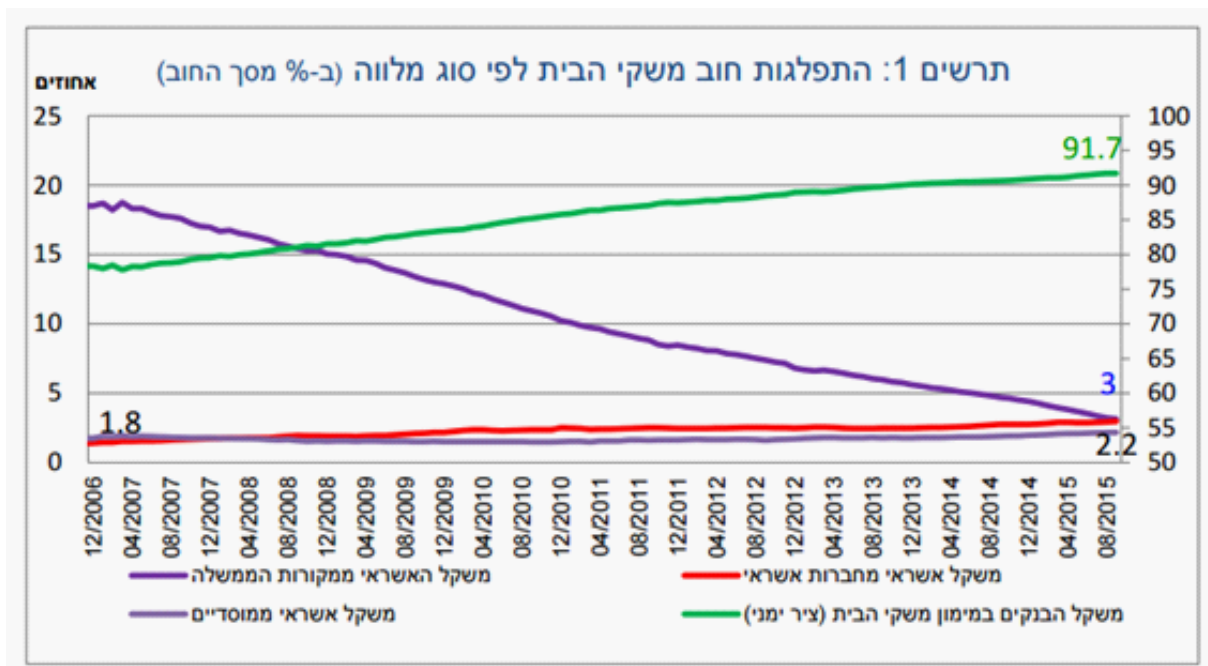
אפשרויות מעניינות להמשך פיתוח בתחום יכולות לגעת בהשוואה
בין סגנונות המשילות השונים וחיפוש אחר המודל האפקטיבי ביותר,
תוך כדי התייחסות למדיניות השקעה. בעוד אין עדין הגדרה משפטית
לעסקים חברתיים שתסייע להתפתחות התחום, והתלות בתורמים
פרטיים או בפילנתרופיה עדיין חזקה, תשומת הלב לתשתית
הפיננסית הופכת בשל כך למשמעותית, ולכן ברור כי המודלים
הפיננסיים-חברתיים המנסים לפצח את מודל ההון סיכון המסורתי
ולפתח מודלים המתאימים יותר לעסקים חברתיים, הם למעשה סוג
של מיזמים חברתיים בעצמם. ואכן בקרב המשקיעים הפילנתרופים עולה וגוברת ההכרה כי צריך להשקיע
ולפתח לעולם החברתי **מודל שגם מייצר כסף ולא רק מוציא כסף**.

בנוסף יהיה מעניין לחקור יוזמות מקומיות וקהילתיות הפועלות בכרופיל נמוך ולברר האם הפוטנציאל לגדילה
ושינוי טמון דווקא שם, מלמטה למעלה. שאלת פרדיגמה מעניינת נוספת היא מה נמצא במוקד הפעילות
הפיננסית-חברתית: **מימון של שינוי, או שינוי צורת המימון (Financing change or changing finance)?**
שאלה זו משמעותית לעתיד התחום ולווליום שלו.

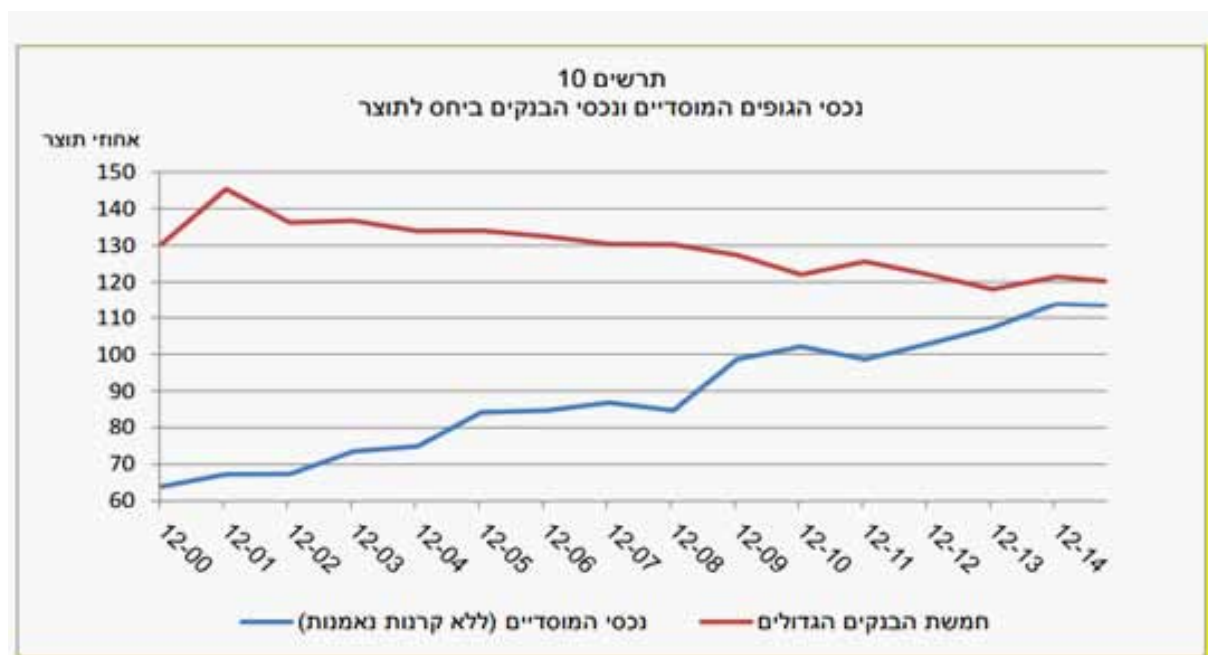
נספח א' - נתונים

איור 1 – התפלגות חוב משקי הבית

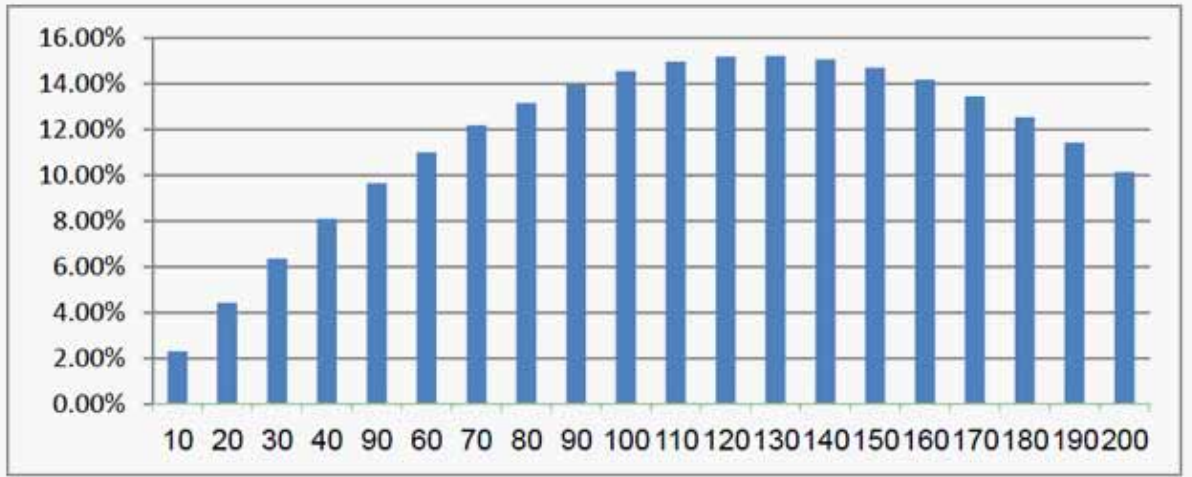
עיון באיור 1 מלמד כי המערכת הבנקאית היא למעשה ספק האשראי הכמעט בלעדי והדומיננטי למשקי הבית בישראל. כפי שמראה התרשים, לא זו בלבד שלא התפתחה תחרות למערכת הבנקאית, אלא שחלקה של אז בכלל חובות משקי הבית אף גדל לאורך השנים בהתמדה.



תרשים 2 - נכסי הבנקים אל מול המוסדיים



תרשים 4 - יחס אשראי פריפריה מרכז



ניתן לראות בצורה ברורה כי ככל שהמרחק מהמרכז גדל הריבית על הלוואות למשקי בית ועסקים גדלה.

תרשים 5 - מאפייני שוק הון חברתי



נספח ב' – זוגמאות למוסדות ולתהליכים תומכים פיננסיים מהארץ והעולם³³

1. **בנק "גראמין" בנגלדש:** חלוץ האשראי הזעיר היה מחמד ינוס, פרופסור לכלכלה מבנגלדש; הוא זכה על פועלו זה בפרס נובל לשלום בשנת 2006. בשנת 1976 ערך פרופסור ינוס ניסוי אקדמי שנועד לבדוק את ההשפעה של מתן אשראי לקבוצות האוכלוסייה העניות ביותר באזורים הכפריים בארצו. ינוס החל בניסוי לאחר שנתקל באשה צעירה אשר לוותה סכומי כסף קטנים (25 סנט) ממלווים בריבית, תמורת ריבית של קרוב ל-10% ביום. האשה השתמשה בהלוואות כדי לייצר שרפרפים במבוק. כתנאי לקבלת ההלוואה היא התחייבה למכור את השרפרפים למלווים במחיר הנמוך ממחיר השוק שלהם, ורווח קטן ביותר נשאר בעבורה. במצב זה האשה התקשתה לצאת מהעוני, והיתה למעשה עובדת שבויה של המלווים בריבית. בשלב הראשון של הניסוי חילק ינוס הלוואות ל-42 עניים במחוז מסוים, בסכום כולל של 27 דולר לאחר שלוש 11 (הסכום הממוצע של הלוואה היה 62 סנט). כל הלווים החזירו את ההלוואות שקיבלו. שנות פעילות של הפרויקט באותו מחוז הוא התרחב למחוזות נוספים, ובשנת 1983 הוא חל לפעול באופן פורמלי כבנק המספק מימון לעצמאים.

2. **בנק "רקאית" האינדונזי:** מדגים את התועלת הכלכלית שאפשר להפיק ממתן אשראי זעיר. בנק זה הוא אחד הגורמים המסחריים הגדולים העוסקים בתחום, ומשקיע באשראי הזעיר נכסים בשווי של 3 מיליארדי דולר. למרות קשיים שהבנק נתקל בהם בראשית דרכו בתחום האשראי הזעיר, שנבעו בעיקר מהגבלות ממשלתיות על גובה הריבית שמותר לגבות, ההלוואות הזעירות שנתן הבנק התגלו כמקור טוב לגמישות ולנזילות בעת המשבר הכלכלי שפקד את אסיה בסוף שנות ה-90. בשיא המשבר דיווח הבנק על רווח של 89 מיליון דולר ביחידת האשראי הזעיר שלו, לעומת הפסד מצטבר של 3.4 מיליארדי דולר ביחידות התאגידים והקמעונות של הבנק.

3. **הבנק העולמי לנשים בספרד** משתייך לרשת בין-לאומית של בנקאות לנשים (Women's World Banking network), המורכבת מ-41 סניפים ב-35 מדינות. הסניף בספרד החל לפעול ב-1989 ומתמקד בשיפור הגישה של נשים להלוואות. הבנק עובד בשיתוף פעולה עם בנקים מסחריים, ומציע ליזמות בספרד את השירותים האלה:

- יועצים מיוחדים לעבודה עם נשים.
- סיוע בהכנת תוכנית עסקית.
- גישה להלוואות בנקאיות, חלקן בערבות וחלקן ללא ערבות (כאמור, בשיתוף בנקים מסחריים).
- הכשרות וכנסים.
- הדרכה וסיוע טכני לעסקים חדשים.
- סמינרים בנושא משא-ומתן עם בנקים ופגישות משותפות עם בנקים כדי לסייע ליזמות לנהל משא- ומתן על הלוואות.

עד כה סייע הבנק ליותר מ-10,000 נשים שהקימו כ-3,000 עסקים; עסקים אלו יצרו כ-5,000 מקומות עבודה. הבנק אפשר מתן של כ-1,000 הלוואות, ומהן 100 הלוואות היו ללא ערבות.

<https://www.knesset.gov.il/mmm/data/pdf/m02241.pdf> ³³

4. **Rabobank** - בנק קואופרטיבי הולנדי – לבנק 7.6 מיליון לקוחות, 2 מיליון מהם בעלי המניות של הבנק. הקואופרטיב כולל 136 בנקים מקומיים תחת ארגון מרכזי אחד, מפעיל 547 סניפים בהולנד ומעסיק כ-24,000 עובדים. חברי דירקטוריון הבנק נבחרים מבין החברים בקואופרטיב. הבנק הוא השני בגודלו בהולנד, על פי כמות לקוחות. הבנק שם בראש ובראשונה את טובת לקוחותיו ודוגל ביחס אישי ומתן שירותים פיננסיים מותאמים לכל לקוח או עסק על פי צרכיו. אחד המאפיינים המרכזיים של הבנק הוא שמירה על קשר אישי וארוך טווח עם לקוחותיו, תוך כדי זה הוא מספק להם תמיכה וידע למקסום הצלחתם.

5. **ארה"ב** – חוק ה-CRA בשנת 1977 נחקק בארה"ב חוק השקעות חוזרות בקהילה, החוק נחקק בעקבות הגבלת נגישותן או החמרת התנאים של קהילות מסוימות לאשראי בשל מאפייניהם הדמוגרפיים או הסוציו-אקונומיים. במסגרת החוק מוטלת חובת שקיפות ודיווח על פיזור הלוואות לפי מדדים דמוגרפיים, סוציו-אקונומיים וגיאוגרפיים. כל בנק מדורג בדירוג CRA בדוחות הכספיים שלו, דירוג אשר משפיע על פעולותיו העתידיות. על פי מחקרים שהתקיימו בארה"ב, נגישות האשראי לאוכלוסיות מודרות השתפרה בעקבות חקיקה זו. מדינות נוספות כגון אוסטרליה, בריטניה, ברזיל וקנדה אימצו חקיקה דומה. בישראל – סקר שבוצע ע"י דר' ניר בן אהרון, מנהל תחום מחקר ומדיניות בסוכנות לעסקים קטנים מגלה כי עסקים הקיימים במרכז מקבלים ריבית נמוכה **בכ-1.04%** בממוצע מעסקים הנמצאים בפריפריה.

נספח ג – רגולציה בישראל ובעולם: עיזוד ומגבלות

מורכבות המוצר הבנקאי, קושי באיסוף מידע על הלקוחות ומידע א-סימטרי באשר להיסטוריית האשראי של לקוחות פועלים להפחתת עוצמת התחרות בין הבנקים, על כן, יש צורך בעידוד ושמירה על תחרות בענף משקי זה ולשם כך נדרשת הממשלה וגופי הפיקוח השונים לאפשר תחרות תוך שמירה על חוסנה של המערכת הבנקאית לטובת הציבור והמשק.

חסם של חוסר במידע - קיימת שונות בין סוגי המידע שניתן לאסוף בכל מדינה. עסקים קטנים ובינוניים מתקשים בגיוס אשראי משום שהלוואות לסקטור זה מזוהות עם סיכון גבוהה, לחסם זה יש השלכות שליליות על יכולתם לגדול ולהתפתח הן מצד חוסר האשראי והן מצד התשואות המעידות על סיכון גבוה מדי, את התדמית השלילית של העסקים הקטנים ניתן להפחית ע"י מידע על מצבם הפיננסי והיסטוריית האשראי, מידע זמין יותר הנותן תמונת מצב מדויקת יותר, בהיעדר מידע זמין העסקים תלויים בבנקים דבר ההופך את התהליך לאיטי יותר, יקר יותר ולא הוגן.

חסם טכנולוגי – בנקים בנויים על תשתיות מחשוב עתירות טכנולוגיה, הן חומרה והן תוכנה, בעולם ובישראל מתירה הרגולציה לבנקים קטנים להשתמש בתשתיות טכנולוגיות של בנקים גדולים ובכך לצמצם בצורה משמעותית את הוצאות התפעול של הבנק. הדבר חוסך מערכות מחשוב, ליבה בנקאית, ניהול לקוחות, חדרי מחשב, כ"א וכו'. בארץ ניתן לראות לכך מספר דוגמאות כגון בנק יזב אשר מתארח טכנולוגית בבנק הפועלים וכו'.

חסמי הון עצמי – בהתאם להחלטות וועדת באזל בנושא הון עצמי לבנקים, מאמץ כל בנק מרכזי במדינות העולם מדיניות ורגולציה ספציפית. חסם זה מגביל בצורה משמעותית כפי שיוסבר בהמשך את היכולת לפתוח גופים מתחרים ועל הרגולטור מוטלת האחריות להתיר/להקל בחסם זה

בטבלה הבאה ניתן לראות את השונות הקיימת ברגולציה בסוכנויות אשראי במדינות השונות בנושא שיתוף מידע.

מדינה	מקורות מידע	סביבה רגולטורית
בריטניה	רשם החברות	אין חובה על מקורות למסור מידע
	בנקים ומוסדות פיננסיים	יש מגבלות על סוג מידע שנאסף
	מאגרי מידע משפטיים	קיים פיקוח של FSA
	תקשורת	
דנמרק	לקוחות	אין חובה על מקורות למסור מידע
	גופים בהסכמי שת"פ	יש מגבלות על סוג מידע שנאסף
	בנקים וחברות ביטוח	
	עסקים ורשויות ציבוריות	
גרמניה	רשם החברות	אין חובה על מקורות למסור מידע
	רשם חברות חדלי פירעון	יש מגבלות על סוג מידע שנאסף
	רשם מאזן	יש איסור על עירוב מידע עסקי לצרכני

מאגרי מידע משפטיים	אין חובה על מקורות למסור מידע	ישראל
ספקים	יש מגבלות על סוג מידע שנאסף	
תקשורת	יש איסור על עירוב מידע עסקי לצרכני	

רגולציה בעולם

בריטניה - תפקיד הממשלה הבריטית כפי שמצטייר הוא תפקיד מרכזי וגורם מכונן, יזם המסיר מכשולים רגולטוריים ומעניק תמריצים כלכליים.

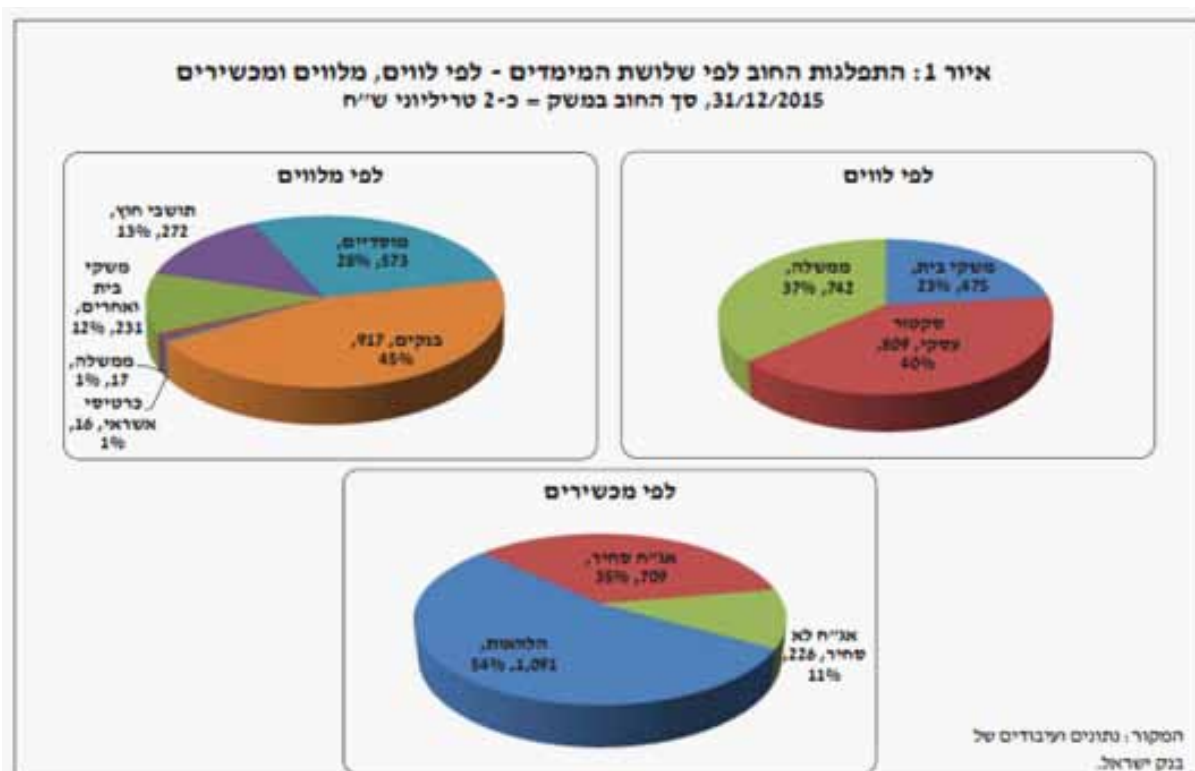
בבריטניה המובילה בתחום, הוקמו גופים בעלי התמחות פיננסית למימון ופיתוח קהילתי-CDFI (מבוסס על מודל שפותח בארה"ב) בתמיכה ובמעורבות ממשלתית ויצירת תמריצים כגון:

- מתן הטבות מס למשקיעים במתכונת של זיכוי בשיעור של 5% מצטבר לחמש שנים (עד 25%).
- תמריצים נוספים לפיתוח גופי מימון והשקעה בתחומים חברתיים על ידי הסרת חסמים המאפשרים לארגונים ציבוריים כמו קרנות פילנתרופיות ומפעל הפיס הבריטי, להשקיע את כספי הקרן בגופי מימון והשקעה חברתית תוך ציפייה לתשואה פיננסית וחברתית.
- איגודי אשראי- חוקי האיגוד נחקקו ב 1979 וכיום יש בבריטניה 564 איגודים.

בארה"ב - הממשלה יצרה הסדרה מיוחדת באמצעות תקנות וכלים המספקים למשקיעים תמריצים לתעל הון לשווקים מקומיים הסובלים מתת השקעה ומשירותים מוגבלים ובהן:

- ניכוי מס הכנסה – מתירה לאנשים פרטיים ותאגידים לנכות תרומה לצדקה מההכנסה החייבת במס כך שבדרגת ההכנסה הגבוהה אומדן חבות המס יכול לקטון ב-22%.
- השקעה תומכת תכנית- PRI לקרנות פילנתרופיות יש היתר להשקיע כ-5% מנכסיה בתוכניות נושאות תשואה, אפשרות למשקיע פרטי להעמיד הלוואה לאלכ"ר ע"י אג"ח ממשלתי, כאשר החזר החוב מבוצע על בסיס הכנסות הפרויקט והריבית פטורה ממס.
- חוק השקעות חוזרות בקהילה CRA- חוק שנועד לעודד בנקים מסחריים ואגודות חיסכון לספק את כל צרכי האשראי של לווים מכל שכבות הקהילות שבהן הם פועלים כאשר אי עמידה בתנאים אלה כרוך בעצירת התפתחותם.
- זיכוי מס בגין דיור למעוטי הכנסה – תמריץ להשקעות פרטיות בפרויקט דיור בר השגה.
- זיכוי מס בגין שווקים חדשים – מעניק זיכוי ממס הכנסה בשיעור של 39% (על פני 7 שנים) בגין השקעות בגופים מורשים לפיתוח קהילתי המשקיעים בקהילות הסובלות ממצוקה כלכלית.
- איגודי אשראי- חוקי האיגוד נחקקו ב 1909, משרתים קרוב ל-85 מ' איש עם נכסים של 755 מיליארד \$.

נספח ז – נתוני חוב בישראל



הנתונים באיור 1 מלמדים מספר דברים עיקריים:

- יתרת סך החוב במשק נכון לסוף שנת 2015 עמדה על כ-2 טריליון ש"ח. התפלגות החוב לפי שלושת הממדים מלמדת, כי שני הלווים העיקריים במשק הם המגזר העסקי והממשלה, אשר דומים במשקלם. המלווה העיקרי במשק הוא הבנקים, יותר ממחצית החוב במשק נוצר על ידי הלוואות.
- סך החוב של המגזר העסקי הסתכם בכ-809 מיליארדי ש"ח. המכשיר העיקרי שבאמצעותו נוצר החוב הוא הלוואות (73%). המגזר העסקי ממומן בחלקים כמעט שווים על ידי מערכת הבנקאות והגופים החוץ בנקאיים, שהמלווים העיקריים בהם הם הגופים המוסדיים ותושבי חוץ.
- סך החוב של הממשלה והרשויות המקומיות עמד על כ-742 מיליארדי ש"ח, רובי באמצעות אג"ח סחיר (70%). הגופים המוסדיים הינם המלווים העיקריים לממשלה (55%).
- יתרת החוב של משקי הבית עמדה על כ-475 מיליארדי ש"ח, רובו מהבנקים (91%) – העיקר מימון לרכישת דירות.
- המשקיעים המוסדיים נותנים אשראי בעיקר באמצעות רכישת אג"ח – של הממשלה ושל המגזר העסקי. בשנים האחרונות תחום הלוואות מהגופים המוסדיים, בעיקר למגזר העסקי, הולך ומתפתח.
- משקי הבית מעמידים אשראי באמצעות החזקות אגרות חוב של ממשלה ושל המגזר העסקי – ישירות או באמצעות החזקות בקרנות נאמנות, המשקיעות באג"ח. (משקי בית גם מעמידים הלוואות לעסקים שבבעלותם, אך אלה אינם נכללים במערכת).

יתרות החוב של המגזר הפרטי במדינת ישראל נכון לדצמבר 2014 עומד על כ-1250 מיליארד ש"ח. החוב ברובו ניתן על ידי הבנקים (כ-63%)

סך יתרת החוב של המגזר הפרטי על פי נתוני בנק ישראל (דצמבר 2014)

סך-הכול מגזר פרטי		המגזר העסקי		מגזר משקי הבית		הגוף הפיננסי
%-ב	בש"ח	%-ב	בש"ח	%-ב	בש"ח	
63.1%	786.2	48.4%	393.2	90.8%	393.0	בנקים
1.1%	13.7	0.2%	1.7	2.8%	12.0	חברות כרטיסי אשראי
2.0%	24.3	0.6%	5.2	4.4%	19.1	מקורות ממשלתיים
14.4%	179.3	22.1%	179.3	0.0%	0.0	תושבי חוץ
12.6%	157.3	18.3%	148.8	2.0%	8.6	מוסדיים
6.8%	84.8	10.4%	84.8	0.0%	-	משקי בית וחברות עסקיות ופיננסיות
100.0%	1,245.6	100.0%	813.0	100.0%	432.6	סך-הכול

נספח ה - קרן הלוואות ליציאה מחובות - פרויקט "נושמים לרווחה"



מצב קיים : תוצאות מחקר לאחר שנה של התערבות

8,000 ילדים עד - 18  **2920**

משפחות

שיפור בגובה הקצבאות למשפחה **44%**

שיפור בגובה ההכנסה למשפחה **53%**

חוב ממוצע למשפחה בתכנית **150 אש"ח**

המחקר מראה שאין שיפור במצב החובות הכספיים של המשפחה

מרכז הרווחה במחוזות
המרכזיים
בגליל וצפון הירדן



מחקר מלווה לתוכנית N= 1900 מרץ 2017 . פעימה שנייה תהיה בסוף 2017

מרכז הרווחה במחוזות
המרכזיים
בגליל וצפון הירדן

המענה: הקמת קרן הלוואות בתכנית נושמים לרווחה



מרכז הרווחה במחוזות
המרכזיים
בגליל וצפון הירדן



מחקר מלווה לתוכנית N= 1900 מרץ 2017 . פעימה שנייה תהיה בסוף 2017

מרכז הרווחה במחוזות
המרכזיים
בגליל וצפון הירדן

ייחודיות קרן הלוואות



מרכז הרווחה במחוזות
המרכזיים
בגליל וצפון הירדן



מחקר מלווה לתוכנית N= 1900 מרץ 2017 . פעימה שנייה תהיה בסוף 2017

מרכז הרווחה במחוזות
המרכזיים
בגליל וצפון הירדן

נספח 1 – הלוואות גישור

Bridge to scaling-up:

Can bridge loans disrupt the traditional investment market and accounts for the funding gap of social innovation?

על אף העדר מסגרות תמיכה למימון יוזמות חברתיות, קיים גידול במספרם והיקף עבודתם. מחקריהם של בנזימן (2009) אברוצקי ואשכנזי (2011) ואבו וגרון (2012) מעידות על מגמת גידול של התופעה בישראל. צמיחה זו כוללת אף התפתחות של מודלים אלטרנטיביים למימון חברתי, אך החדשנות הפיננסית בישראל מפגרת עדין אחרי החדשנות הטכנולוגית והעסקית, ומיזמים חברתיים פועלים בה בווליום נמוך ובמימון חסר ומתקשים להתרומם ולהשפיע.

בנוסף לסקטור חדשני זה של מיזמים עסקיים-חברתיים, רשומים בישראל 35 אלף מלכ"רים. לפי הערכה שמרנית 12 אלף מתוכם פעילים ומגישים דוחות שנתיים. מלכ"רים שקיבלו אישור למימון ממשלתי, מוצאים עצמם מתפקדים בחסר עד להגעת המימון בשל חסמים ביורוקרטיים ואדמיניסטרטיביים, ולעיתים המימון הממשלתי מגיע אל העמותה מאוחר מדי. הצורך ביציבות ואף עצמאות פיננסית עולה ומתחזק בשל כך.

יציבותם הפיננסית של עמותות וגופים חברתיים נגזרות ברובן מיציבות מקורות ההכנסה שלהם. בדרך כלל ככל שמקורות ההכנסה מגוונים יותר, כך קטנים הסיכון והתלות שיש בכל אחד מהם. במיוחד קטן הסיכון כאשר יש גיוון במספר פרמטרים: סוג התורם - גורמים עסקיים, תורמים פרטיים או קרנות; מקור התרומה - תרומות מישראל או מחו"ל; מימון ממשלתי - בין אם במסגרת מכרז או תשלום עבור אספקת שירות ובין אם כחלק מתמיכות והקצבות; וקיומן של הכנסות עצמיות שהעמותה מייצרת ואינן תלויות בגורם חיצוני. היציבות הפיננסית תלויה גם במידת המחויבות של הגורמים המממנים. מחויבות זו יכולה לבוא לידי ביטוי במספר השנים שבהן הם מממנים את הפרויקטים, בהתחייבויותיהם להמשך המימון לטווח הארוך ובהלימה ל מדיניות התרומה שלהם לפעילות הגוף או העמותה. גם השינוי בהיקף ההכנסות לאורך השנים מלמד על יציבותם של מקורות ההכנסה. יש לציין כי עמותה יכולה להיות בריאה יציבה גם אם יש לה מקורות הכנסה בודדים, כל עוד הם בטוחים, קבועים ומחויבים לאורך זמן.

גופים ועמותות שלהן חוזה עם הממשלה לספק שירות מסוים תמורת תקציב מוגדר אך נאלצים למצוא פתרון לפערים תזרימיים בשל אי הגעת המימון במועד הופכים למועמדים קלאסיים לפתרונות גישור. בין הדרכים המקובלות היום במגזר השלישי לפתרון פערים תזרימיים ניתן למצוא שימוש במסגרת אשראי, הסדרים נוחים יותר עם ספקים, פנייה למממנים להקדמת התרומה או צמצום הוצאות. **פתרון חדש יחסית בעולם העמותות הוא התיווך של הלוואות גישור.** ההנחה היא כי כמו התקציב, גם התזרים צריך להיות בנוי באופן מגוון ולהתייחס לפעילויות השונות בעמותה, ולכן קיומה של פלטפורמה נוספת בצורה של הלוואות גישור תוכל להעשיר את התזרים ולפתור את בעיית הנזילות הזמנית.

נשאלת השאלה האם מתן הלוואות גישור בתקופת זמן זו, לעמותות שכבר קיבלו אישור למימון ממשלתי, יכולה להיות משמעותית להמשך קיום העמותה וכן למימוש האג'נדה החברתית שלה. בנוסף מעניין לבדוק כיצד הלוואות הגישור יכולות להוות תשתית שתעודד יזמות חברתית נוספת בכך שתהווה דוגמא למודל

התורם לשרידותם וצמיחתם של עמותות ומיזמים חברתיים, ובכך תתרום את חלקה לבניית האקו-סיסטם של החדשנות החברתית.

בספרות המקצועית בתחום לא נערכה עדין סקירה מעמיקה של פתרון הלוואות הגישור למצוקה תזרימית בקרב עמותות הנותנות שירותים חברתיים, היקף השימוש בו והשפעתו על הסקטור הפיננסי בעולם ובישראל. אין ספק שבחינת השפעת פתרונות פיננסיים שונים על נכונות המערכת הפיננסית לטפל בחסמי האשראי לעמותות ועסקים חברתיים נדרשת בהחלט. בהקשר זה, ניתן יהיה להשוות בהמשך את הצלחת הלוואות הגישור בשינוי מדיניות ופתיחת האשראי הבנקאי לאותו מגזר.

נספח ח – דוגמא למפגש בכירים בינמגזרי

יום 2	יום 1	
<p>התפתחויות עכשוויות ועתידיות בעולם החדשנות הפיננסית-חברתית: היכרות עם מודלים וכלים אלטרנטיביים קיימים בארץ ובעולם</p> <p>הזווית האזורית בישראל ובעולם: מימון מקומי, שותפויות אזוריות, אגודות אשראי, בנקים קהילתיים, מטבעות מקומיים</p>	<p>הבנת השדה, הצורך ושאלת ההיתכנות: היכרות עם הצורך, ההיסטוריה, פעילות פיננסית ויזמית בשטח, מוצרים, מודלים ופלטפורמות בתחום של השקעות חברתיות וכלים פיננסיים אלטרנטיביים (בהקשר של סביבת ריבית נמוכה, רגולציה ודיגיטציה)</p> <p>פרספקטיבה בינלאומית: היכרות והשוואה עם מודלים ואתגרים בעולם</p>	<p>מטרה</p>
<p>מקרה מאתגר (תרגיל אקטיבי בקבוצות- case study)</p> <p>מפגשים עם יזמים והיכרות עם מודלים: מרתון רעיונות, פתרונות ומודלים / TEDים (כולל שולחנות עגולים לאחר ההצגות)</p> <p>היכרות עומק עם חסמים: רגולציה / מודעות ציבור / גודל אוכלוסייה / תקרת רווח נמוכה / ניהול סיכון / אוכלוסיות מוחלשות – ערבים, בדואים</p>	<p>בניית קבוצה התווית "חוקי משחק" ליומיים (ציניות, ביקורתיות, שיפוטיות, קבלה, הבנה, שת"פ, התמודדות עם אי-וודאות)</p> <p>הבהרת הצורך / האתגר / המשימה: (הרצאה + פעילות)</p> <ul style="list-style-type: none"> • הבהרת המקום של הרגולציה • שילוב מקרי מבחן (הצלחות / כשלונות?) כדוגמה אשר ממחישה צורך • שילוב משרד הרווחה – מדדי עוני 	<p>תהליך</p>
<p>דילמות וניתוחי מקרה / חשיבה ויזום החלטה להמשך: ליווי של שני פרויקטים מבין אלו שהוצגו. קביעת תאריכי יעד להצגת פתרונות קביעת מדדים לבחירת קבוצת הנציגים בחו"ל</p>	<p>מסגרת תיאורטית / ידע</p> <ul style="list-style-type: none"> • הבחנה בין כלים פיננסיים לבין עסקים חברתיים • הבנת פעולת המלקחיים בין שדה ההשקעות לשדה היזמי-מודלים • סקירת מודלים בעולם (ומקומות נוספים רלוונטיים) • פעילות עיבוד בחוליות 	<p>היתכנות</p>

ספקטרום השקעות חברתיות:

חינוך שוק – מה אנחנו יודעים על ספקטרום ההשקעות החברתיות – משלילה ועד אקטיביות

השקעות אחריות	ESG	אימפקט (Thematic)
סינון חברות על בסיס העדפת צרכנים	בחירה בחברות המתייחסות למדדים ומדיניות סביבתיים, חברתיים ושל משילות.	התמקדות בנושאים שיש להם אימפקט ישיר על שינוי חברתי-הסתכלות קדימה על כיוונים חדשים במקום על שווי שוק.
דוגמא: להמנע מהשקעות בחברות הקשורות ל:	דוגמא: לחפש ולעודד השקעות בחברות הנמנעות מפגיעה בסביבה או מקדמות:	דוגמא: פיתוח וצמיחה בחברות עם פוטנציאל רווח, כוח עמידה ונזילות
נזק סביבתי אלכוהול, טבק, הימורים, פגיעה בדת פגיעה בנשים	קיימות, אי פגיעה בסביבה שימור מגוון ביולוגי שימוש באנרגיות חלופיות שמירה על ממשל תאגידי מסחר הוגן סביבת עבודה בטוחה	שינוי אקלימי אנרגיה נקיה רפואה מונעת תזונה ומים נקיים דיוור בר השגה בריאות הציבור Social fin-tech שיוויון

3

חסימי השקעה של מוסדיים:

חינוך שוק – מהם חסימי ההשקעה החברתית של גופים מוסדיים בישראל?

- רתיעה מלהשקיע בתחום חדש-Deal flow
- למוסדיים יש חוסר במידע לגבי השקעות חברתיות
- מיזמים חברתיים מתקשים לעמוד בדרישות הסיכון למול תשואה
- חוסר בניזלות מגביר את הסיכון ומרתיע ממעורבות
- השקעה חברתית קטנה מדי לכסף של המוסדיים
- מדידת ההשפעה החברתית נתפסת כחיונית אצל המוסדיים אך הדרישות שלהם שונות משל היזמים: **(יזמים-גיוס הכסף. מוסדיים-השלמת עסקה והשאת רווחים)**
- השקעה בטכנולוגיה נתפסת כמסוכנת מדי

4

נספח ט – פורום אוריינות פיננסית ג'וינט ישראל

בנובמבר 2016 החלה הפעילות של "פורום אוריינות פיננסית" המורכב מנציגים של כלל האגפים בג'וינט ישראל. הפורום הוקם מתוך רצון לקדם את נושא האוריינות הפיננסית בתוך הארגון ומחוצה לו כדי לפתח רעיונות לתוכניות עבור אוכלוסיות היעד של הג'וינט. הנושא נבחר מעצם חשיבותו ברמה לאומית. בדו"ח הפרויקטים הנבחרים של המועצה הלאומית לכלכלה נכתב: "כחלק מתפיסה ערכית לפיה על מערכת החינוך להכשיר אזרחים בעלי מיומנויות חיים מותאמות לאתגרי המציאות וכחלק מהפקת הלקחים בעקבות המשבר הכלכלי שפרץ ב-2008-2009, פעלה המועצה להטמעה של חינוך פיננסי". פועל יוצא מההחלטה היה הקמת המחלקה לחינוך פיננסי באגף שוק ההון, לימים רשות שוק ההון. אולם מאמצי הממשלה טרם נשאו פרי ופערי הידע בקרב האזרחים עדיין גדולים.

למרות שרוב משקי הבית מבצעים באופן תדיר 4 פעולות עיקריות – ניהול חשבון עו"ש, שימוש בכרטיסי אשראי, נטילת הלוואות וחסכון בפקדונות – עדיין יש בורות גדולה בנוגע להתנהלות פיננסית, לזכויות, אלטרנטיבות ואפשרויות של חיסכון בקרב האוכלוסייה הכללית, כל שכן המוחלשת. נושא האוריינות הפיננסית פוגש את האדם לאורך חייו ומכאן הרלוונטיות לאוכלוסיות שונות בזמנים שונים לאורך חייהם. על כן קיימת כאן הזדמנות להשפעה בין דורית וארוכת טווח.

חברי הפורום קיימו דיונים על מנת להבין היכן טמון הכשל בקידום אוריינות פיננסית ואם קיים ערך מוסף לכניסת הג'וינט לנושא. בנוסף, התקיימה למידה על הפעילות הקיימת של משרד החינוך, המחלקה לחינוך פיננסי ברשות שוק ההון ועמותת "פעמונים" העוסקת בהקניית ידע וליווי להתנהלות פיננסית נבונה.

הפורום עבד במשותף כשנה והציג את הממצאים הראשונים הבאים בפני הנהלת הג'וינט:
ברמת המערכת:

1. המדינה מבנה את חשיבותה של אוריינות פיננסית וקיימת התעניינות רבה מצד גופים ממשלתיים: רשות שוק ההון (המחלקה לחינוך פיננסי), משרד החינוך והמועצה הלאומית לכלכלה. עם זאת, כיום אין תפיסה קוהרנטית או תכניות ברמה לאומית לקידום אוריינות פיננסית. במשרד החינוך קיימות תוכניות נפרדות לגילאים שונים אשר מוטמעות בבתי ספר באופן וולונטרי בהתאם להחלטת הנהלת בתי הספר או מועצת ההורים. רשות שוק ההון הקימה פורטל עם תכנים של חינוך פיננסי "האוצר שלי" ומקיימת סדנאות לזוגות צעירים. בשלב זה לא ידוע על השפעת הפרויקט.
2. הקמת "ישראל דיגיטלית" מבטאת דוגמה לטיפול מוצלח בנושא מורכב באמצעות גוף מתכלל אשר פועל בצורה רוחבית מול כל משרדי הממשלה. הצלחת המיזם "ישראל דיגיטלית" עשויה לסלול דרך לפתרון דומה לסוגיית האוריינות הפיננסית. רצון המדינה לקדם אוריינות פיננסית בקרב האזרחים והצלחת המיזם "ישראל דיגיטלית" יוצרים הזדמנות לבניית מיזם לאומי לחינוך פיננסי. הג'וינט צבר ניסיון בליווי "ישראל דיגיטלית" וכעת יכול להוביל מהלך בתחום אוריינות פיננסית.
3. הג'וינט נמצא בממשק עם הגורמים המשמעותיים ביותר לקידום אוריינות פיננסית – ממשלה, פילנתרופיה ומגוון רחב של אוכלוסיות – הוא בעל יכולת ליצירת שינוי ברמה המערכתית. הנוכחות של הג'וינט כשחקן מרכזי תשפיע על גופים וארגונים נוספים.

REFERENCES

- אליאב, בניון וברגר, 2014: קרנות הביטוח הלאומי – סקירת פעילות ומגמות עיקריות. סיכון מחושב, שינויים באפיקי ההשקעה של המוסדיים בעקבות המשבר. גלובס מחקרים, 2009 – נמצא ב: <http://smile.globes.co.il/research/risk.pdf> https://www.boi.org.il/he/NewsAndPublications/RegularPublications/Documents/doch04/p2_5.pdf
- זקן, ד (2015). דו"ח הצוות לבחינת הגברת התחרותיות בענף הבנקאות, נמצא ב: <http://www.mof.gov.il/Committees/CompetitivenessCommittee/SummarizingReport.pdf>
- לחמן-מסר ד. כץ א. (2011) שוק הון חברתי לישראל – סיכום צוות חשיבה להשקעות חברתיות.
- ניינברג, חנן (2006). עידוד יזמות זעירה בישראל באמצעות ארגוני אשראי זעיר – מכון מילקן 2006 מחקר מס. 9
- פרידמן יאיר, צפריר בלון-דוד, אייל בלון (2016). הכלכלה המשתפת וחלון ההזדמנויות בישראל. מכון ירושלים למחקרי מדיניות
- מרכז מילקן לחדשנות (2015). הנגשת הון לאוכלוסיות מוחלשות בישראל. מעבדה לשירותים פיננסיים. נמצא ב: <http://milkeninnovationcenter.org/wp-content/uploads/2015/03/Capital-Access-in-Israel-underserved-markets-FIL-HEB-2014-1.pdf>
- דוח וועדת שטרומ (2016). הדוח המסכם של הוועדה להגברת תחרות בשירותים בנקאיים ופיננסיים נפוצים (2016). נמצא ב: <http://mof.gov.il/Committees/CompetitivenessCommittee/SummarizingReport.pdf>
- מיזם האשכולות: דוח סטטוס 2014. ג'וינט ישראל, משרד הפנים, משרד האוצר. עריכה: ענת עתי-סריג, קרן דורון-כץ. נמצא ב: http://www.theinstitute.org.il/files/articles/medida_eshkolot.pdf
- שתי"ל, אתר כלכלה מקומית מקיימת: <http://www.kamam.org.il/cgi-webaxy/item?350>
- סיכון מחושב, שינויים באפיקי ההשקעה של המוסדיים בעקבות המשבר. גלובס מחקרים, 2009 - <http://smile.globes.co.il/research/risk.pdf>
- השקעות חברתיות מגמות בולטות במשפט משווה והמלצות לעידוד השוק בישראל הקליניקה לשוק הון חברתי (2016). המרכז לחינוך משפטי קליני-הקליניקה לשוק הון חברתי, האוניברסיטה העברית בירושלים. יעוץ אקדמי: פרופ' אסף חמדני. כתבו: עו"ד קרן שביט שטייף, בן בריח, רן שמיע, אורן בצרי, רחלי זילברפרב, ענת לדזינסקי, טל נסים, חיים בורובסקי, מתן זיגל, ליעד גלאור, בר בוארון, נרי בלומן, לירז לוי, גיא אלוני. עריכה: עו"ד קרן שביט שטייף
- Karen, E. Wilson (2015). OECD Social Impact Investment Project: From Phase I to II. Statistics and Development Finance Division Development Co-operation Directorate, OECD. Social Impact Investment Taskforce Plenary. London, U.K.
- Chris J. Martin, (2015). The sharing economy: A pathway to sustainability or a nightmarish form of neoliberal capitalism? School of Environment, Education and Development, The University of Manchester, Manchester, UK, M13 9PL. Available online at: <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0921800915004711>
- 20 years of Opportunity Finance - 1994–2013: An Analysis of Trends and Growth Report
- Opportunity Finance Network, Prepared by BBC Research & Consulting, Denver, Colorado www.bbcresearch.com (November 10, 2015)
- Anat R. Admati. (2013) Financial Regulation Reform: Politics, Implementation and Alternatives. North Carolina Banking Institute. November 2013, Vol. 18, Pages 71-81.

Liability Holding Companies. At:

<http://www.gsb.stanford.edu/faculty-research/publications/financial-regulation-reform-politics-implementation-alternatives>

Anat, R. Admati, Martin Hellwig (2013). *The Bankers' New Clothes: What's Wrong with Banking and What to Do about It*. Princeton University Press, Princeton

Black, B. S. and Gilson, R.J. (2005). Does Venture Capital Require an Active Stock Market. *Journal of Applied Corporate Finance*, Volume 11, Issue 4, pages 36–48, Winter 1999. Article first published online: 12 APR 2005: <http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1745-6622.1999.tb00512.x/abstract;jsessionid=15AD92FE7F7A0EAOE0F1A9485CCA02EC67.f03t01?deniedAccessCustomisedMessage=&userIsAuthenticated=false>

Buiter, W. H. (2012). *The Role of Central Banks in Financial Stability: How has it changed?* Discussion Paper No. 8780. London School of Economics and CEPR. Centre for Economic Policy Research. January 2012.

Chouinard, Y., Ellison, J., & Ridgeway, R. (2011). *The Big Idea: The Sustainable Economy*. Harvard business review. Available at: <http://hbr.org/2011/10/the-sustainable-economy/ar/1>

Cornée, S. & Szafarz, A. (2010). *Vive la Différence: Social Banks and Reciprocity in the Credit Market*. Centre Emile Bernheim Working Paper N° 12/029. July 2013. Available at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=2100592> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.2100592>

IMF (2012). International Monetary Fund (2012). *FINANCIAL SECTOR ASSESSMENT PROGRAM Israel: Detailed Assessment of Observance of International Association of Insurance Supervisors Insurance Core Principles*. Washington, D.C. IMF Country Report No. 12/84 (April 2012).

In: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2012/cr1284.pdf>

Kania, J. & Kramer, M. (2011). *Collective Impact*. Stanford Social Innovation Review

Kania, J. & Kramer, M. (2013). *Embracing Emergence: How Collective Impact Addresses Complexity*. Stanford Social Innovation Review.

Kasper Gabriel, Justin Marcoux, and Jess Ausinheiler (2014). *WHAT'S NEXT FOR COMMUNITY PHILANTHROPY: Making the case for change*. JUNE 2014 Monitor Institute. In: <http://monitorinstitute.com/communityphilanthropy/site/wp-content/uploads/2014/07/Overview.pdf>

Lawton, K. & Marom, D. (2012). *The Crowd-Funding Revolution: How to raise venture capital using social media*. The McGraw-Hill Companies

Liebman B. J. (2011). *Social impact bonds – A promising new financing model to accelerate social innovation and improve government performance*. Center for American Progress

Publication URL http://www.americanprogress.org/issues/2011/02/social_impact_bonds.html

Malkin, I. (2011). *A Small Greek World: Networks in the Ancient Mediterranean*. *Greeks Overseas*. Oxford; New York: Oxford University Press

NEF – New Economic Foundation (2013). *Stakeholder Banks: Benefits of banking diversity*. In: http://b3cdn.net/nfoundation/e0b3bd2b9423abfec8_pem6i6six.pdf

OECD (2011). *ISRAEL: REVIEW OF THE PRIVATE PENSIONS SYSTEM*, OECD working Party on private pensions. October 2011 in: <http://www.oecd.org/finance/private-pensions/49498122.pdf>

Parish, B. (2013). *"Mosaic Conversations: Jed Emerson and the Emerging Impact Investment Ecosystem"*. Mosaic. Mosaic Inc. Retrieved 15 December 2013, in: <https://joinmosaic.com/blog/mosaic-conversations-jed-emerson->

and-emerging-impact-investment-ecosystem/le

Porter, M. E. & Kramer, M. R. (2011). The Big Idea: Creating Shared Value. Harvard Business Review. Available at: <http://hbr.org/2011/01/the-big-idea-creating-shared-value/ar/1>

Schaltegger, S. & Burritt, R. (2005). Corporate Sustainability. In: H. Folmer & T. Tietenberg (Eds.), International Yearbook of Environment and Resource Economics 2005/2006 (pp. 185-222). Cheltenham: Edward Elgar.

Schaltegger, S., Ludeke-Freund, F., & Hansen, E. G. (2012). Business cases for sustainability: the role of business model innovation for corporate sustainability. International Journal of Innovation and Sustainable Development, 6(2), 95-119.

Schneeweisse, E. (2012). GLS Bank: Successfully Sustainable. In H. Spitzack, M. Pirson, & C. Dierksmeier (Eds.), Banking with integrity. The Winners of the financial crises? (pp.107-114). Houndmills, Basingstoke, Hampshire; New-York: Palgrave Macmillan,

Sendhil, M. & Shafir, E. (2013). Scarcity: Why Having Too Little Means So Much. Penguin Books Limited.

Yunus, M. Moingeon, B. & Lehmann-Orrtega, L. (2010). Building Social Business Models: Lessons from the Grameen Experience. Long Range Planning, 43(2-3), 308-325.

Zingales, L. (2012). A Capitalism for the People: Recapturing the Lost Genius of American Prosperity. Princeton University Press, USA

OECD Report, Social Impact Investment – Building the Evidence Base, OECD publication 2015

Report of the Social Impact Investment Taskforce, Impact Investment: the Invisible Heart of Markets, UK's presidency of the G8, 15 September 2014.

J.P Morgan, Spotlight on the Market: The Impact Investor Survey (02 May 2014)

<http://www.socialimpactinvestment.org/reports/US%20REPORT%20FINAL%20250614.pdf>; J.P , Morgan, Spotlight on the Market: The Impact Investor Survey, in: <http://www.thegiin.org/binary-data/2014MarketSpotlight.PDF>

Us National Advisory Board on Impact Investing, Private Capital, Public Good: How Smart Federal Policy - Can Galvanize Impact Investing – and Why It's Urgen, in:

<http://www.cdfifund.gov/docs/certification/CDE/CDE%20Certification%20App%20Aug%202014.pdf>

http://www.cdfifund.gov/news_events/CDFI-2012-13-CDFI-Fund-Releases-Updated-NMTC-Program-Eligibility-Criteria-Based-upon-the-2006-2010-American-Community-Survey.asp

CDFI Fund, New Markets Tax Credit Program Evaluation: Final Report, pp. ix-x.

<http://www.taxpolicycenter.org/UploadedPDF/412958-new-markets-tax-final.pdf>

Harvard-Kennedy SIB Lab - a-guide-for-state-and-local-governments.pdf:

<http://siblab.hks.harvard.edu/files/siblab/files/social-impact-bonds>