קיצוץ הוצאות טכנולוגיה ורישיונות תוכנה בלי לפגוע בתפעול הוא אחד האתגרים המורכבים ביותר עבור מנהלים, סמנכ"לי כספים ובעלי עסקים. כשחלק הולך וגדל מהתפעול העסקי נשען על מערכות מידע, פגיעה לא זהירה בתקציב ה-IT עלולה ליצור נזק תפעולי שגדול לאין שיעור מהחיסכון. המפתח הוא גישה מבוססת נתונים, ניתוח כלכלי מעמיק, ותכנון מחושב שמחבר בין **תזרים מזומנים**, תפעול ושיפור רווחיות.

למה בכלל לגעת בתקציב הטכנולוגיה?

במרבית הארגונים, הוצאות טכנולוגיה ורישיונות תוכנה תופסות היום נתח משמעותי מתקציב התפעול. במקביל, לחצים על **בקרת תקציב**, שיפור תזרים ושמירה על **הון חוזר** מחייבים לזהות מקומות שבהם ניתן לבצע **קיצוץ הוצאות** בלי לפגוע ביכולת לשרת לקוחות, לייצר, למכור ולספק שירות. ניהול נכון של תקציב ה-IT הוא אחד המנופים האפקטיביים ביותר ל**שיפור רווחיות** בטווח הקצר והבינוני.

ארגונים רבים סוחבים איתם רישיונות היסטוריים, מערכות כפולות, חפיפה פונקציונלית בין כלים, ותמחור לא עדכני מול ספקים. כל אלו מייצרים פער בין מה שהארגון משלם לבין מה שהוא באמת צריך כדי להפעיל את העסק. דווקא בתקופות של לחץ תזרימי, נכון לבצע בחינה יסודית ומתודולוגית של סל הטכנולוגיות, בהלימה ל**תכנון תקציב** שנגזר מיעדים עסקיים ולא מרשימות תוכנה היסטוריות.

חיבור בין תקציב טכנולוגיה לתזרים מזומנים ולהון חוזר

הנקודה הראשונה היא להבין שהוצאות רישיונות תוכנה אינן "שורה טכנית" אלא רכיב מהותי בתוך ניהול **תחזית תזרים** והון חוזר. מודל התמחור בענן, רישיונות שנתיים ומנויים חודשיים משפיע ישירות על גובה ההתחייבויות הקבועות של העסק ועל רמת הסיכון התזרימי שהוא לוקח על עצמו.

בעת בניית **תחזית תזרים מזומנים** איכותית, חשוב להפריד בין הוצאות טכנולוגיה קבועות (Committed Spend) לבין הוצאות גמישות. כך ניתן לבדוק תרחישים שונים: מה קורה לתזרים אם מקצרים מחויבויות, מבטלים מודולים שאינם בשימוש, מנהלים מחדש את מחזורי החידוש, ומבצעים **מימון מחדש** של השקעות Capex ותשלומי פריסה.

השפעת רישיונות תוכנה על הון חוזר ויכולת גיוס אשראי

מבנה הוצאות הטכנולוגיה משפיע גם על פרופיל הסיכון של העסק בעיני מוסדות מימון. עסק שיודע להראות **בקרת תקציב** הדוקה גם ברמת תוכנה ורישיונות, עשוי לשפר את דירוג האשראי שלו ולהקל על **גיוס אשראי לעסק**. המעבר מהתחייבויות כבדות לטווח ארוך להוצאות גמישות ומדורגות תורם ליציבות ה**הון חוזר** וליכולת לספוג תנודות בהכנסות.

מנגד, קיצוץ אגרסיבי ולא מבוקר בהוצאות תוכנה עלול לפגוע ביכולת לייצר הכנסות, לפגוע בשירות לקוחות ולהחמיר בעיות תזרים. לכן, כל החלטה על קיצוץ צריכה להיבחן דרך ניתוח רגישות תזרימי ועל בסיס השפעה על הכנסות עתידיות, ולא רק כתגובה דחופה להוצאה שנראית גבוהה בטווח הקצר.

מתודולוגיה: איך ניגשים לקיצוץ הוצאות טכנולוגיה בלי לפגוע בתפעול

כדי לקצץ נכון בהוצאות טכנולוגיה ורישיונות תוכנה, הארגון צריך מסגרת עבודה הדומה לעבודה של **יועץ להבראה כלכלית**: מיפוי, ניתוח, הגדרת סדר עדיפויות, בניית חלופות, ותמיכה ביישום, תוך הסתכלות מערכתית על כלל התפעול. זו אינה פעולה נקודתית של מחלקת IT בלבד, אלא מהלך רוחבי שמשלב כספים, תפעול, מכירות ומשאבי אנוש.

שלב 1: מיפוי מלא של נכסי תוכנה ועלויות

השלב הראשון הוא מיפוי עד לרמת רישיון בודד: אילו מערכות קיימות, כמה רישיונות פעילים, כמה משתמשים בפועל, אילו מודולים נרכשו ואינם בשימוש, מה מועדי החידוש, ומה מודל התמחור. זהו הבסיס לכל **ניתוח דוחות כספיים** פנימי של תקציב הטכנולוגיה.

בשלב זה כדאי לרכז את הנתונים במבנה שמתכתב עם **דוח רווח והפסד**: להקצות כל מערכת ליחידת רווח והפסד או לפעילות עסקית ולהבין מהי תרומתה להכנסות ולחיסכון בעלויות. מיפוי זה מאפשר בהמשך לבצע **בדיקת נקודת איזון** לכל מערכת: באיזה היקף פעילות היא מצדיקה את העלות שלה.

שלב 2: דירוג קריטיות תפעולית וסיכון

אחרי המיפוי מגיע שלב הדירוג: איזה מערכות הן קריטיות לתפעול שוטף, אילו תומכות ב**הגדלת הכנסות**, אילו משמשות בעיקר לנוחות, ואילו כמעט ואינן בשימוש. חשוב לדרג לא רק לפי תחושת בטן אלא לפי מדדים: מספר משתמשים פעילים, חיבור לתהליכי ליבה, השפעה על זמן אספקה, על איכות השירות ועוד.

כאן נכנסת לתמונה גם **התייעלות תפעולית**. לעתים מערכת שנראית "יקרה" חוסכת הרבה שעות עבודה ידנית, מצמצמת טעויות ומקצרת זמני טיפול. ביטול שלה עלול להגדיל עלויות שכר באופן משמעותי. מנגד, מערכות שנרכשו בעבר כ"שיוף תהליכים" ואינן מביאות חיסכון או ערך מוסף אמיתי הופכות למועמדות טבעיות לקיצוץ.

שלב 3: בניית תרחישי קיצוץ מנוהלים

במקום לחפש "מספר קסם" של אחוזי קיצוץ, נכון לבנות מספר תרחישים, לכל אחד מהם השפעה שונה על **תזרים מזומנים** ועל סיכוני תפעול. לדוגמה: תרחיש של 10% קיצוץ בהוצאות רישוי דרך אופטימיזציית כמות רישיונות, תרחיש של 15% קיצוץ דרך ביטול מערכות כפולות, ותרחיש של שימור היקף ההוצאה אך שיפור תנאי תשלום ופריסה שתורמים להון החוזר.

כל תרחיש צריך להיות משוקף בתוך **תכנון תקציב** שנתי ורב שנתי, תוך מדידת השפעתו על **תחזית תזרים**, על יעדי צמיחה ועל יכולת **גיוס אשראי לעסק**. כאן נכנסת לתמונה החשיבה של **שלבי הבראה כלכלית**: לא כל הקיצוץ חייב להתבצע מיד, חלקו יכול להידחות למועד חידוש רישיון, או להתבצע רק לאחר הטמעת חלופה יעילה יותר.

מנופי חיסכון עיקריים ברישיונות ומערכות

לאחר בניית המסגרת, אפשר לרדת למנופי החיסכון המעשיים. המטרה היא לא "לחתוך בכל מחיר", אלא לזהות הזדמנויות לחיסכון חכם שמשפר גם יעילות וגם שליטה תקציבית. בחירה נכונה במנופים המתאימים לארגון היא חלק מתהליך רחב יותר של **איך עושים הבראה כלכלית** מבלי לשבור את מנועי הצמיחה.

אופטימיזציית כמות רישיונות

בארגונים רבים קיימים עשרות ואף מאות רישיונות "יתומים": משתמשים שעזבו, עובדים שהחליפו תפקיד, מערכות שהוחלפו ותוכנות שנרכשו לפרויקטים חד פעמיים. בדיקה סיסטמטית של שימוש בפועל אל מול כמות הרישיונות יכולה לייצר חיסכון מיידי של אחוזים ניכרים מהתקציב, בלי נגיעה בתפעול.

הכלים לכך כוללים דוחות משתמשים פעילים, לוגים של כניסות למערכת, ומדיניות ארגונית ברורה של פתיחה וסגירה של משתמשים. ברמה התקציבית, חשוב לעגן את הממצאים בתוך **בקרת תקציב** שוטפת ולא להסתפק במבצע חד פעמי, אחרת "השומן" חוזר מהר מאוד.

קונסולידציה של מערכות וכפילויות פונקציונליות

מנהלים מגלים לעתים שיש בארגון שתי מערכות CRM, שלושה כלים לניהול משימות ופרויקטים, ושילוב של כמה פתרונות BI שמשרתים אותם צוותים. כל מערכת כזו מוסיפה לא רק עלות רישוי אלא גם עלויות הטמעה, תמיכה וניתוקי ממשקים. איחוד מערכות והפחתת כפילויות הם מנוף מרכזי ל**התייעלות תפעולית** ולחיסכון בתקציב.

בתהליך קונסולידציה נכון, בוחנים לא רק מחיר רישוי אלא גם השפעה על זמינות מערכות, רמת אבטחת מידע, עקומת למידה של עובדים והיכולת לתמוך בצמיחה עתידית. הדיון צריך להתקיים על השולחן של הנהלת החברה כחלק מ**תוכנית עסקית לעסק במשבר** או לשיפור רווחיות, ולא רק במסגרת מקצועית-טכנולוגית של ה-IT.

מעבר למודלים גמישים והתאמת חבילות

ספקי תוכנה רבים מציעים היום רמות רישוי שונות: Basic, Professional, Enterprise ועוד. במקרים רבים הארגון משלם על רמת שירות גבוהה יותר ממה שהוא באמת צריך. בדיקה פרטנית של התאמת חבילות לכל קבוצת משתמשים מאפשרת להתאים את ההוצאה לצורך בפועל, ולשפר את מבנה העלויות בלי פגיעה אמיתית ביכולות.

במקרים אחרים, מעבר מתשלום שנתי חד פעמי לפריסה חודשית, כחלק ממהלך של **מימון מחדש**, מייצר ריכוך מיידי של לחץ התזרים ושיפור ב**הון חוזר**, גם אם בטווח הרב שנתי העלות הכוללת מעט גבוהה יותר. ההחלטה כאן צריכה להילקח במסגרת ניתוח משולב של עלות הון, סיכוני תזרים והזדמנויות השקעה חלופיות.

ויתור על "Nice to Have" ושמירה על מנועי ליבה

בכל מהלך **קיצוץ הוצאות** ב-IT, חשוב להבחין בין מערכות שהן "Must Have" למערכות שהן "Nice to Have". כלים של אנליטיקה מתקדמת, אוטומציות שוליות או מערכות הדמיה גרפיות יכולות לשדרג את איכות התהליכים, אבל לא תמיד הן מצדיקות את העלות בתקופה של לחץ פיננסי. לעומתן, מערכות ERP, CRM, ייצור ולוגיסטיקה הן בדרך כלל מנועי ליבה שאסור לפגוע בהם באופן לא מדוד.

ההחלטות לגבי מה נכנס לאיזו קטגוריה צריכות להיות מגובות בנתונים: השפעה על מחזור מכירה, זמן אספקה, רמת שירות ללקוח ועלויות שגיאה. זה המקום לחיבור בין מדדי תפעול לבין **ניתוח דוחות כספיים**, ולהבנה אמיתית של עד כמה כל מערכת תומכת ב**הגדלת הכנסות** או בחיסכון אמיתי בהוצאות.

קיצוץ הוצאות טכנולוגיה כחלק מתהליך הבראה כלכלית

בעסקים שנמצאים כבר בתוך תהליך של מצוקה תזרימית או צורך מהותי בהבראה, עלויות טכנולוגיה ורישיונות תוכנה הן אחד הרכיבים הראשונים שנבחנים. יחד עם זאת, גישה לא נכונה עלולה להפוך את החיסכון לקצר טווח בלבד, ולפגוע קשות ביכולת העסק להתאושש. כאן בדיוק בא לידי ביטוי הערך המוסף של **יועץ להבראה כלכלית** שמבין טכנולוגיה ולא רק מספרים.

שלבי הבראה כלכלית בהקשר טכנולוגי

כאשר בוחנים **שלבי הבראה כלכלית** קלאסיים - אבחון, תכנון, יישום, בקרה - יש לתרגם כל שלב לעולם מערכות המידע:

- בשלב האבחון - מיפוי מצב קיים של מערכות, רישיונות, עלויות ושימושים בפועל, יחד עם ניתוח תרומתן ל**שיפור רווחיות**.
- בשלב התכנון - הגדרת מהלכי **קיצוץ הוצאות** שיתבצעו מיד, מהלכים שיידחו למועדי חידוש רישיון, ומהלכים שדורשים החלפת מערכת או שינוי תהליך.
- בשלב היישום - ניהול שינוי בארגון, הדרכות, הסבה למערכות חלופיות, וניהול סיכונים תפעוליים.
- בשלב הבקרה - הטמעת מדדי שימוש, עלות-תועלת, והשוואה לתחזיות שהוגדרו ב**תוכנית עסקית לעסק במשבר** או בתוכנית הייצוב.

העיקרון הוא לראות בתקציב ה-IT לא רק מקום לחיסכון, אלא מרכיב מרכזי בתהליך הבראה: שיפור ביקורת הנתונים, קיצור זמני תגובה ללקוח, שיפור בקרה על מלאי וחיזוק ניהול הגבייה - כולם תוצרים של מערכות מידע מנוהלות היטב, ותורמים ישירות ל**תזרים מזומנים** וליכולת המיקוח מול בנקים וספקי מימון.

עלות תכנית הבראה מול החיסכון בפועל

שאלה שחוזרת על עצמה היא מהי **עלות תכנית הבראה** שמתמקדת גם בתחום הטכנולוגיה, והאם היא מצדיקה את עצמה. התשובה טמונה ביכולת לכמת את החיסכון הצפוי לא רק כהפחתה ישירה של עלויות רישוי, אלא גם כשיפור ביחסי רווחיות, קיצור מחזור המרה מתעניין לרוכש, ושיפור בתפוקה פר עובד.

תהליך הבראה איכותי יגדיר יעדי חיסכון ספציפיים בתקציב ה-IT (לדוגמה: 15%-20% בתוך 12 חודשים), אך במקביל ימדוד גם תרומה למדדי תפעול. כאשר משקללים את שני המרכיבים יחד בתוך **דוח רווח והפסד** מדויק, ניתן לראות באופן חד את תרומת התהליך ל**שיפור רווחיות** העסק, ולא רק לקיטון בהוצאה בודדת.

שילוב תמחור נכון ותכנון טכנולוגי

קיצוץ הוצאות טכנולוגיה ורישיונות תוכנה לא יכול להיות מנותק מנושא **תמחור נכון** של מוצרים ושירותים. עסק שמסתמך על מערכות יקרות לצורך מתן שירות פרימיום, אך מתמחר את השירות כאילו הוא מבוסס על תשתית בסיסית וזולה, ימצא את עצמו באי-התאמה מתמדת בין עלות לתמורה. התוצאה היא שחיקה ברווחיות וקושי מתמשך בניהול תקציב טכנולוגי בריא.

בהתאמה, בכל תהליך של **תכנון תקציב** IT לשנה הקרובה, צריך לבחון כיצד משתלבות עלויות המערכות בתוך מודל התמחור של העסק. האם קיימת השלכה תמחורית ברורה לכלים שמעלים את איכות השירות, כמו מערכות תמיכה מתקדמות, פורטלים ללקוחות או מערכות אוטומציה של תהליכי שירות. כאשר החיבור הזה נעשה נכון, קל יותר להצדיק חלק מההשקעות הטכנולוגיות ולהתמקד בקיצוץ באותם אזורים שאינם מחזירים את עצמם דרך המחיר ללקוח או דרך חיסכון מוכח בעלויות.

בדיקת נקודת איזון ברמת מערכת

אחד הכלים המעשיים לשילוב בין טכנולוגיה לתמחור הוא שימוש ב**בדיקת נקודת איזון** ברמת מערכת או מודול. לדוגמה: אם מערכת אוטומציה חוסכת X שעות עבודה בחודש, ובמקביל העלות שלה היא Y, ניתן לחשב באיזה היקף פעילות היא מתחילה לתרום ל**שיפור רווחיות**. אם העסק נמצא מתחת לנקודת האיזון הזו, ייתכן שהמערכת אינה מוצדקת כרגע, גם אם בטווח הארוך היא רצויה.

באמצעות כלים כאלה ניתן לבנות רשימת עדיפויות ברורה: אילו מערכות לשמר ולפתח, אילו להקפיא או לצמצם, ואילו לדחות למועד שבו היקף הפעילות יצדיק את ההשקעה. הגישה הזו הופכת את קבלת ההחלטות מרגשית לרציונלית, ומקטינה מאוד את הסיכון בקבלת החלטות שגויות בתחום ה-IT.

כללי אצבע: איך לא לפגוע בתפעול כשחותכים בתקציב IT

גם לאחר כל הניתוחים והחישובים, נדרשת מערכת כללים ברורה שתשמור על הארגון מפני טעויות כואבות. הקיצוץ צריך להתרחש במקומות הנכונים, בקצב הנכון, ובליווי מנגנוני בקרה הדוקים. להלן מספר עקרונות מנחים שנבנו מתוך ניסיון רב בליווי תהליכי התייעלות והבראה בעסקים קטנים, בינוניים וגדולים.

אל תתחילו במערכות הליבה, אלא אם אין ברירה

מערכות ליבה כמו ERP, CRM מרכזי, מערכות ייצור ומערכות לוגיסטיות הן "עמוד השדרה" של הארגון. פגיעה **משכנתא לפרטיים** בהן ללא חלופה מתוכננת עלולה לייצר נזק תפעולי עצום, עצירה ביכולת סיפוק הזמנות, פגיעה בגבייה, ובמילים אחרות, פגיעה מיידית ב**תזרים מזומנים**. הקיצוץ בהן צריך להיות נדיר, מתואם היטב, ומגובה בתוכנית מעבר מסודרת.

במקום זאת, נכון להתחיל במערכות היקפיות, כפולות, או כאלה שיש להן חלופות פנימיות או זולות יותר. רק לאחר מיצוי החיסכון שם, ורק אם עדיין קיים צורך משמעותי בהפחתת עלויות, נכון לפתוח מחדש את הדיון במערכות ליבה - וגם אז, מתוך ראייה של **תוכנית עסקית לעסק במשבר** ולא כתגובה פזיזה.

חייבים לנהל שינוי תקשורתי והדרכתי

כל קיצוץ במערכת או שדרוג של כלי תפעול משפיע ישירות על עבודת העובדים. שינוי שלא מלווה בהסבר, בהדרכות ובמענה לצרכים בשטח הופך מהר מאוד לירידה בפריון ולעומס תפעולי. גם אם ההחלטה חשבונאית נכונה ומסייעת ל**בקרת תקציב**, ללא ניהול שינוי איכותי היא עלולה לפגוע בתוצאות בפועל ברמת הארגון.

לכן, חשוב לראות במהלך הקיצוץ פרויקט משותף של הנהלה, IT ומשאבי אנוש: לייצר מסרים ברורים לגבי המטרות, להדגיש את התרומה ליציבות העסק ולמקומות העבודה, ולהשקיע זמן בהדרכת עובדים על תחליפים או על דרכי עבודה חדשות. השקעה זו מחזירה את עצמה דרך מניעת טעויות, שיפור קבלה של השינויים והגדלת מחויבות העובדים לתהליך.

להטמיע בקרה שוטפת ולא "מבצע חד פעמי"

אחד הלקחים המרכזיים מתהליכי התייעלות הוא שמבצע חד פעמי של קיצוץ הוצאות בטכנולוגיה נותן אפקט זמני בלבד. אם אין בקרה שוטפת, רישיונות "זוחלים" חוזרים, פרויקטים חדשים מוסיפים עוד ועוד כלים, והארגון מוצא עצמו אחרי שנתיים באותה נקודת פתיחה. לכן, יש לדאוג שמסקנות התהליך יוטמעו במדיניות ובתהליכים קבועים.

המשמעות המעשית: ישיבה תקופתית קבועה (רבעונית למשל) של CFO, מנהל IT ונציגי יחידות עסקיות, שבה בוחנים שימוש במערכות, עמידה ביעדי **קיצוץ הוצאות**, ועדכונים לתחזית ול**תכנון תקציב** לשנה הקרובה. כך נשמר הקשר בין החלטות רכש טכנולוגיות לבין המציאות העסקית המשתנה, וקל יותר לבצע התאמות לפני שנוצר עודף התחייבויות חדש.

עבודה נכונה מול ספקי תוכנה ומימון

הצד השני של המטבע הוא ההתנהלות מול ספקי התוכנה והגורמים המממנים. כאן טמון פוטנציאל משמעותי ל**קיצוץ הוצאות** באמצעות מו"מ טוב יותר, מבנה הסכמים נכון, ושימוש במנופי **גיוס אשראי לעסק** או **מימון מחדש** במקום בו זה מתאים.

מינוף כוח הקנייה של הארגון

חברות תוכנה רואות בערך הלקוח לא רק את הסכום שהוא משלם היום, אלא גם את הפוטנציאל העתידי ואת היקף התלות שלו במערכת. שימוש חכם במידע זה במו"מ יכול להוביל להנחות משמעותיות, לשיפור תנאי תשלום, ולהגמשת מודלי הרישוי. לשם כך, חשוב להגיע למו"מ מצוידים בנתונים: שימוש בפועל, היסטוריית תשלומים, ותחרות בשוק.

במקביל, יש להחליט באופן מודע היכן שווה "לנעל" מחיר ארוך טווח כדי להגן על **תזרים מזומנים** מפני עליות חדות, והיכן נכון דווקא להישאר בגמישות יחסית כדי לשמר אופציה לצמצום או מעבר לפתרון אחר בעתיד. אלו החלטות אסטרטגיות שצריכות להשתלב במסגרת רחבה של **תכנון תקציב** ויכולת **גיוס אשראי לעסק** לצרכים אחרים.

שילוב מימון חיצוני בהשקעות טכנולוגיות

במקרים מסוימים, דווקא הגדלת השקעה טכנולוגית ממומנת חיצונית היא המהלך הנכון בתוך תהליך התייעלות. לדוגמה: החלפת מערכת ישנה ויקרה בתחזוקה במערכת מודרנית, שממומנת באמצעות הלוואה ייעודית או ליסינג טכנולוגי. במהלך כזה, **מימון מחדש** של חובות קיימים בשילוב עם השקעה חדשה יכול לשפר את יחסי התזרים ולייצר מרחב נשימה פיננסי.

החלטות כאלה חייבות לעבור דרך משקפיים של **ניתוח דוחות כספיים**: מה תהיה ההשפעה על סעיפי הוצאות המימון, על מבנה המאזן, ועל יציבות ה**הון חוזר**. כאשר הניתוח מראה שההשקעה תשפר את יעילות השימוש במזומן ותקטין סיכונים תפעוליים, היא יכולה להפוך לחלק אינטגרלי מתהליך **איך עושים הבראה כלכלית** ולא לעוד התחייבות מכבידה.

חיבור בין טכנולוגיה, תפעול ופיננסים כבסיס להתייעלות אמיתית

קיצוץ הוצאות טכנולוגיה ורישיונות תוכנה בלי לפגוע בתפעול אינו פרויקט טכני ולא רק חשבונאי. זהו מהלך אסטרטגי שמשלב הבנה של תהליכי ליבה, של מבנה עלויות, ושל השפעת מערכות מידע על היכולת של העסק לצמוח, להתייעל ולשמור על יציבות תזרימית. כאשר כל הגורמים הרלוונטיים יושבים סביב אותו שולחן, ניתן לבנות מהלך חכם שמחזיר את ההשקעה פי כמה.

בסופו של דבר, המטרה איננה "להוציא פחות על מחשבים ותוכנות" אלא להשתמש בכל שקל בצורה שתורמת יותר ל**שיפור רווחיות**, לבניית **תזרים מזומנים** יציב, ולמינוף טוב יותר של **הון חוזר** ומשאבי אשראי. עסק שמנהל את תקציב

הטכנולוגיה שלו מתוך חשיבה זו יגלה שגם בתקופות מאתגרות ניתן לבצע **קיצוץ הוצאות** משמעותי, להמשיך להפעיל את העסק בצורה חלקה, ואף להניח תשתית טובה יותר לצמיחה עתידית.

גיל פיננסים מאסטר להצלחות בע"מ

גיל אשר לוי, לשעבר מנהל בכיר בבנק לאומי, מלווה משפחות ועצמאים בתכנון משכנתא ובהשוואת הצעות מהבנקים. במשרד בנס ציונה אפשר גם לבדוק כדאיות של מיחזור משכנתא ואיחוד הלוואות, לקבל ליווי לאחר סירוב מהבנק ולבחון משכנתא הפוכה לגיל השלישי.

כתובת המשרד · הנפת הדגל 5, נס ציונה, בניין צבי צרפתי, קומה 2

טלפון המשרד · 08-6100790

גיל אשר לוי · 052-3441126

ענת, מנהלת המשרד · 054-5020452

דוא"ל · Gil@gilfinance.co.il

אתר האינטרנט · gilfinance.co/he

שעות פעילות

א׳ וב׳ 09:00-19:00

ג׳ וה׳ 09:00-16:00

ד׳ 09:00-18:00