

# תיק אישי



היועץ היומי שלך להשקעות

איך זה עובד?  
המחשבה הראשונה היא להקים את החברה. לאחר מכן, יש להקים את המטה, להחליט על המודל העסקי, ולבצע את המשימה. לאחר מכן, יש להקים את המטה, להחליט על המודל העסקי, ולבצע את המשימה.

HeadStart  
החברה הראשונה היא להקים את החברה. לאחר מכן, יש להקים את המטה, להחליט על המודל העסקי, ולבצע את המשימה.

BTB ISRAEL  
החברה הראשונה היא להקים את החברה. לאחר מכן, יש להקים את המטה, להחליט על המודל העסקי, ולבצע את המשימה.

# המון מגבלות על מימון המונים



**הופעת אורח**  
חיים נתן

טיוטה של רשות ניירות ערך מהחודש שעבר מבקשת להכניס למסגרת הרגולציה את תחום מימון ההמונים, ההלוואות החברתיות והגיוס לחברות סטארטאפ ועסקים קטנים שלא באמצעות תשקיף • האם בשם הראגה לכספי המשקיעים, תציב הרשות חסמים גבוהים מדי על גיוס הלוואות, ותשים סוף למימון ההמונים?

אלף שקל למשקיע? בעוד שכל משקיע יכול להיכנס לסניף הבנק ולרכוש ללא ייעוץ קרן נאמנות המשקיעה באיגרות חוב מסוכנות, אופציות, או אג"ח וכל דלות שחירות בכל סכום שירצה, הרי שהגבלת סכום ההשקעה ליותר בטוטה הנכוחת תכביר ולא תאפשר לשוק להתפתח. על רשות ני"ע לקבוע מבנה אחריים שיהפכו את כליי מימון ההמונים לרלוונטיים ונגישים, כמעט כמו קרן נאמנות או פיקדון בנקאי.

לאור הסכום הקטן שגיוס עד כה דרך אותם "רכיז הצעה", ברור כי מבנה ההוצאות של אותן חברות חייב להיות רוה. על פי טיוטת ההצעה, יחויבו רכיז ההצעה בהון עצמי של חצי מיליון שקל, ביטוח, איגרות ורישום. מצד אחד, זהו הצעד החשוב ביותר שיגדיל את האמון של ציבור המשקיעים באותן חברות, ויפחית את הסיכוי להתרחשותם של אירועים כמו זה שהיה עם קרן קלע של אמיר ברמלי. מצד שני, הדרישות כה נוקשות, עד שהן ירחקו החוצה חברות חדשות המעוניינות להיכנס לתחום מימון ההמונים, וישאירו את הבמה לאותן החברות שזכו בשותף מוסדי חזק, כגון מיטב דש eLoan ופועלים אי.בי.אי עם HeadStart.

**אבל, יש גם הקלות**  
כמו בכל דבר, גם כאן יש רע ויש גם טוב. טיוטת ההצעה מקלה על חברות סטארטאפ ועסקים קטנים את תהליך הגיוס, כשהיא חוסכת את העלויות הגבוהות הנובעות מהצורך בתשקיף, מגיוס,

סוף ינואר פרסמה רשות ניירות ערך טיוטה לגבי הצעת ני"ע באמצעות רכו הצעה. מטרת טיוטת החוק היא להכניס למסגרת הרגולציה את אופן מימון ההמונים וההלוואות החברתיות (peer to peer), וכמוכן את דרך גיוס הכספים לחברות סטארטאפ ועסקים קטנים שלא באמצעות תשקיף.

מימון ההמונים הינו חלק מכלכלת השיתוף שיוצרת מהפכה עולמית. חברות כמו UBER, LendingClub ו-AirBnB מובילות שינוי אמיתי, כל אותן בתחומן. הסדרת התחום של מימון ההמונים תחת רגולציה ופיקוח של רשות ני"ע, תביא עמה פוטנציאל רב להשקעות של כספי החוסכים שזוכים היום לתשואות נמוכות, ואילו יוכלו להשקיע את כספי שירותים בעסקים, חברות והלוואות עצמאיים לאשראי וצמיחה.

בשוק המקומי קיימות כבר כיום מספר חברות מימון המונים, והן זוכות להשקעות מצד גופים גדולים, שמבינים כי ללא ספק מורכב בעתיד גיוס הכספים, ובכלל יתניו של שוק ההלוואות לעסקים בישראל, שנאמד בכמה מאות מיליארדי שקלים בשנה.

ואכן, רק לאחרונה התברר כי חברת פועלים אי.בי.אי רכשה עד 28% מחברת HeadStart על פי שווי חברה של 30 מיליון שקל. בנוסף למימון ההמונים לצורך השקעה בחברות סטארטאפ כגון זו של חברת OurCloud, ישנן צורות נוספות כגון קרן הגשמה המובילה השקעות בנדל"ן בחו"ל, וחברות המרכות הלוואות חברתיות דוגמת בלנדר, eLoan, BTB ואחרות, העוסקות במתן הלוואות לפרטיים או לעסקים קטנים ובינוניים.

חברות אלו שעושות את התיווך בשוק ההלוואות החברתיות (p2p) נקראות רכיז הצעה. מלבד פלטפורמת המימון אותה מעניקות החברות לצורך גיוס הון, הן בעצם מאפשרות לכל משקיע להיות שותף במימון חברת סטארטאפ, פרויקט גדול בחו"ל, או מימון לעסקים קטנים ופרטיים, ובכך מביאות את השוק לשכלול ויעילות גבוהה יותר, בטח בסביבה ובחסכונית.

**ההשקעה הוגבלת והוקשחו הדרישות**  
הכנסת הרגולציה לתחום היא הכרחית ומבורכת. חברות מימון ההמונים וההלוואות החברתיות

הכותב הוא הכלכלן הראשי של קבוצת הלוגי האפט