



צרות של עשירים

אתי אברמוב | ידיעות אחרונות | ספטמבר 2017

איך משכנעים בן עשירים להגיע לאוניברסיטה במאזדה ולא בפורשה? למה למכור יאכטה זה עניין יותר מסובך ממה שנדמה ואיך לחלק ירושות ענק בשלום? • פיליפ וייל, יועץ לניהול הון, גר בדירה שכורה ברוטשילד ונוהג בטויוטה, אבל מכיר היטב את חיי האלפיון העליון וגם כתב על זה ספר • כאן הוא חושף את כאבי הראש של אלה שיש להם המון המון כסף.

רצה הגורל והפגישה עם פיליפ וייל, בנקאי לשעבר והיום מומחה לניהול הון משפחתי של עשירים מאוד, נערכת בדיוק בבוקר שבו נודע כי שרי אריסון מוכרת את מחצית אחזקותיה בבנק הפועלים. כשאני שואלת את וייל על זה, הוא עונה לי בספונטניות: "מזל טוב". תהייתי האם מדובר בהבעת עמדה על רקע הכרת הנושא באופן אישי מולידה הבהרה. "אני לא מכיר אותה או את הבנק", הוא אומר, "אבל כשמישהו מקבל החלטה זה מבורך. אני אוהב את זה. מאוד קשה לקחת החלטות על הון משפחתי, כי המשפחה תמיד אומרת לך אחר כך: 'למה מכרת את העסק, אם היית שומר על זה היום היינו עשירים'. אבל לפעמים פשוט צריך לקחת את החלטה".

הפגישה בינינו נערכת במשרדו, בקומה ה-27 של המגדל ברוטשילד 3 בתל-אביב. למרות יצירות האמנות על הקיר והנוף המרהיב של הים ונווה צדק, הדבר הכי מעניין בחדר הוא הגרביים של וייל: מפוספסים, צבעוניים ושמחים. "אני מאוד אוהב לקנות גרביים. החולצה שלי היא בת עשרים, והנעליים", הוא מצביע על נעליים מצוחצחות למשעי, "הן בנות עשר. אני לא מסתובב בקניונים ומשתדל לא לקנות דברים מיותרים. לפני שבוע הייתי בניו-יורק 60 שעות בין נחיתה להמראה, ושום קניות ושום מסעדה. מה זה כל הזמן לקנות? מה, כל נסיעה אני צריך להביא משהו הביתה?".

כן, למרות 21 שנותיו בארץ, נישואים לאישה ישראלית, שלושה ילדים (15, 13, 9) ומגורים במרכז תל-אביב, כשמדובר בכסף, ובעיקר של אחרים, וייל, בעלי משרד P.J.Weil Ltd לניהול קרנות הון משפחתיות, נותר הכי לא ישראלי שיש. לא פלא, בהתחשב בעובדה שבכנסים בהם הוא משתתף נוכחות פיגורות כמו לקוסט ורוקפלר. לא המותגים, אלא האנשים בכבודם ובעצמם. "הכרתי פעם את אדון לה קוסט", הוא אומר. "לאן שאתה הולך אומרים: 'אה, אתה מהחולצה'. לא קל".

ניסיונו כבנקאי, כיועץ הון במספרים גדולים וכמראה מבוקש הביא לאחרונה את וייל, דקה לפני יום הולדתו ה-50, לכתוב על זה ספר, "צרות של עשירים" (אסיה הוצאה לאור), שבו מלבד סיפורים מהחיים על אופן ניהול הון עצום ניתן למצוא עצות ועקרונות שמתאימים לכל נפש, גם למעמד הביניים הישראלי. "הרבה חברים שלי מהתחום כתבו ספרים באנגלית", אומר וייל, "אבל בעברית אין כלום. חשבתי לעצמי: מה, השוק קטן מדי? מה, אין פה צרות של עשירים? ואז הבנתי שאני 30 שנה בתחום ומה שממש עושה לי את זה הוא לשנות למישהו את החיים. וספר זו דרך לשנות".

פסיכולוג של כסף

בספר מספר וייל איך מנהלים הון של משפחות עשירות מאוד, מהן הבעיות ומה הפתרונות שהוא מציע, איזה משמעות וערך רגשי מתלווים לכסף במשפחות עשירות, איך מיעצים להן לשמר את הוןן ולהעביר אותו הלאה לדורות הבאים, וגם סיפורים על משפחות הון שאיתן הוא עבד ועובד, תוך טשטוש זהותן האמיתית כמובן.

אז אפשר לקרוא ולהשתעשע, ואפילו לחלום שאנחנו קצת כמו אותם מולטי-מיליונרים, ואפשר גם לצאת מאוד מתוסכלים, אחרי שמבינים כמה אנחנו, הקוראים הרגילים בני התמותה, בעצם לא מבינים. מה למשל? שעושר מופלג איננו מצב עו"ש בבנק, אלא מצב מנטלי. רשמו לפניכם והתחילו להתאמן: עשירים אמיתיים לא מדברים על הכסף שלהם, בטח לא עם זרים, לא חולקים דילמות כלכליות או צרות עם החברים, הם לא מתלהבים ממוצרים יקרים, אלא פשוט קונים אותם, ו... כן, הם לא סופרים כסף גדול, אבל כסף קטן, מעות, הם סופרים ועוד איך. "אם אתה סופר-עשיר", מסביר וייל, "יש לך יועץ מס, רואה חשבון, עורך דין. לזוז סנטימטר עולה לך עשרת אלפים דולר. ככה זה. בניהול הון גדול יש לך הרבה הוצאות. אבל אם אתה קולט שלוקחים לך עוד שקל וחצי על שיחה בסלולר, אתה מתעצבן, כי שם יש לך שליטה. ואותו עשיר חייב את זה לעצמו, כדי שלא יראו בו דולר מהלך. כשאתה עשיר, הבדידות למעלה מאוד קשה. אתה כל הזמן שואל את עצמך: האם אלו עלוקות, הם באים אליי רק בגלל שיש לי כסף?"

העיתונאים מלאים בסיפורים על עושר משפחתי שהוא מקור לסכסוכים. רק עכשיו נפטרה ליליאן בטנקור, בעלי לוריאל, האישה העשירה בהיסטוריה, שבתה היחידה לא דיברה איתה כל שנותיה האחרונות בגלל מתנות שהאם העניקה לצלם מקורב לטענתו.

"כן", הוא נאנח, "מאדאם בטנקור. אז הוא לקח מיליארד, אז מה? הבת מקבלת 44 מיליארד, מה קרה אם משהו קטן הלך לנהג שלה, לצלם, לחבר? ראית את הסרט 'מחברים לחיים'? אם הייתי יועץ ההשקעות של המשפחה, הייתי מעיף את המטפל. אבל בהסתכלות אנושית, היה שם קשר".



באותה מידה אני בטוחה שרבים הזדעזעו בזמנו לשמוע שביל גייטס וסטינג הודיעו לילדיהם שלא יורישו להם את הונם, אלא יעבירו אותו למטרות חברתיות.

”הבת של גייטס אינה ענייה ולא תגיע לבית תמחוי. היא יורשת בית ומניות של מיקרוסופט. כמה קוויאר אפשר לשים על לחמניה אחת? כמה טיסות פירסט קלאס אפשר לטוס? הילדים האלו גדלו בבתים של מחויבויות חברתיות ונתינה לקהילה. המחשבה ‘אני רוצה הכל לעצמי’ היא מחשבה של אנשים עיוורים. עיוורים לצד הרע של העושר, זה שבא עם עודף בוטוקס וסמים. בואו תירגעו קצת. העולם לא כל כך יפה שם. העשירים יורשים המון הון, אבל גם חובות חברתיות ועסקים שצריך לנהל. מאוד כיף לעשות ספא־רי בדרום־אפריקה, שבועיים ואפילו חודש בשנה. או וילה בתאילנד שכולם מפנקים אותך. אבל מה עם הנשמה? אחרי שבוע נמאס לך ואתה טס לניו־יורק ועושה שופינג שבוע, ומה שאתה באמת רוצה זו שיחה אמיתית. זה מרתק לקרוא על אנג’לינה ג’ולי ביאכטה, אבל זה לא אמיתי. גם להם זה לא אמיתי.”

די, נו, באמת. תיכף נתחיל לרחם.

”אספר לך משהו. אני מאוד אוהב מכוניות, לאו דווקא פרארי אלא יותר בעניין של עיצוב ורטרו. כילד הייתי נוסע לתצוגות בז’נווה. אני רואה בלונדון רולס רויס גדולה, מתלהב, אבל מיד אומר: בשביל מה שיהיה לי? בפקק בתל־אביב אני יכול לעמוד גם בטויוטה. אמנם ג’יפ, אבל טויוטה. כל חודש אני עושה איתו טיול שטח, וזה מה שמהנה אותנו. אין משמעות אם אני קונה חולצת בית ספר לילד בפולו ראלף לורן או בשוק בצלאל. הילדים עדיין הולכים לבית הספר עם חולצה ומלכלכים אותה. מתישהו צריך להגיד: רגע, בשביל מה? התיק הזה, שעולה 5,000 דולר, בשביל מה? רק בגלל שכתוב עליו הרמס? עשירים קונים כל הזמן ויש להם ארונות שלמים של בגדים ותיקים ונעליים שמעולם לא נלבשו. מגירות מלאות באייפדים חדשים. גם לי, אגב. אני פריק של גאדג’טים, אבל מילא. הטעויות של העשירים, גם הישראלים, זה בצעצועים – יאכטות וכל זה. עשירים אוהבים את הקנייה. הם פשוט אוספים. אז אם יש – בבקשה, תבזבז כמה שאתה רוצה. אבל אם במקום לקנות לילד ספרי לימוד יש לאבא שעון חדש – זו בעיה.”

נשים יותר זהירות

לפני שוייל מכניס אותי לתוגה קיומית, כי בכל זאת, לעניות דעתי, הפקק נעים יותר כשעומדים בו במר־צדס, אבל אולי אני טועה, אני מנסה להיכנס לפרופורציות של עושר. “מיליונר”, מנסה למקם אותי וייל, “זה אדם עם כסף נדיל של מיליון דולר. סנטי־מיליונר זה מישהו עם מעל מאה מיליון. ואז יש ביליונר, שזה במיליארדים. יודעת מה ההבדל בין 50 מיליון ל־500 מיליון?”

נו, מה?

”ב־50 מיליון אתה יכול לקנות כמה בתים. ב־500 מיליון – גם מטוס ויאכטה. במיליארד אתה יכול הכל.”

נגיד שמגיע אליך איזה סנטי־מיליונר. איך אתה אומר לו להתחיל לקצץ?

”אני מנסה לגרום לכך שהוא יגיע לזה לבד. אני יושב עם מישהו ואומר לו: 'היאכטה הזו עולה לך המון כסף. אתה ממש צריך את זה? אם אתה לא נהנה ממנה אז חבל'. ואז הוא אומר לי: 'אבל מה החברים יגידו - מה, נגמר הכסף? נהיית עני? אתה עושה מכירת חיסול? מה, אין לך? אתה כבר לא במועדון שלנו?'”

מכר את היאכטה או לא?

”לא. מתברר שגם אם יש לך 600 מיליון דולר בחשבון, אתה עדיין מפחד מה יגיד על זה המיליארדר”.

ועכשיו כשהבנו איך לא מקצצים לגברים, מה עם נשים?

”בואי נגיד את זה ככה: אם לחברת ליהמן ברדר'ס היו קוראים ליהמן סיסטר'ס, הם לא היו פושטים רגל. כי גברים הם תרנגולים. הם צריכים להראות לשני שגם הם יכולים. נשים הן קונות אימפולסיביות, אבל בהשקעות הן זהירות. אם הן לא מבינות, הן לא קונות. איפה הבזבוז? כשהן טסות לפריז והולכות לקארל לגרפלד ומבקשות לעשות להן שמלה ב־40 אלף דולר. ותארי לעצמך שיש להן כמה כאלו בארון. עכשיו, אני לא מטפל בבעיית קניות. אני מטפל בענייני הון. כיועץ אני אומר: 'הארון שלך כבר אבוד, מת. עכשיו תיהני ממנו ואל תקני יותר'. ארון כזה הוא הון תקוע. לפחות הקולב לא עולה כלום, לא כמו חניה של היאכטה. גם וילה בכפר שמריהו זה הון תקוע. שחררי, לכי תקני לך דירה קטנה, או תשכרי”.

בגלל העלייה בתוחלת החיים וייל אומר שחלק מהמומחיות שלו זה לדעת להעביר את ההון לדור הבא בזמן הנכון. והוא מודע לעובדה שבהחלט יש כמה נכדים של עשירים שכוועסים עליו מאוד. ”אם הילד סטודנט ומבקש מכונית כדי להגיע לאוניברסיטה, אני ממליץ לקנות לו מאזדה 2. הוא לא צריך פורשה בוקסטר. מסבירים לו שעל האיילון אתה באותו פקק גם בפרארי וגם במאזדה. ואם פרארי עושה לך כיף לחמש דקות, תשכור לך אחת ליום. או שאומרים לי: 'סבא מת ואני אמור לקבל את הכסף'. עכשיו, בואי נחשוב - אם הסבא עשה תכנון הון כשהנכד היה בן שמונה, מה הוא ידע לגבי העתיד שלו בגיל 21? אולי הוא יהיה בדאון בסמים ובהודו ואוי ואבוי אם הוא יקבל את הכסף. מצד שני, אולי הוא סופר־גיק וצריך את החצי מיליון הזה כדי להקים סטארט־אפ? אז מתכננים את הנאמנות באופן שלנאמן יש שיקול דעת להסתכל על הנכד ולהגיד: במקרה הספציפי הזה בוא ניתן לו הלוואה מהנאמנות. לפנק צריך, אבל נכון. באיזון”.

מהו לקוח חלומותיך - מלכת אנגליה, נסיכות מונקו?

”דווקא לא סופר־עשירים. אני קטן מדי. אלה צריכים צוות של 30 איש. אני חושב שיש בישראל הרבה אנשים שלא רואים אותם כעשירים, והם לא מקבלים עזרה. המושבניקים שיש להם שטחים, אדמות, אבל הם לא חושבים שהם עשירים ולא מתנהגים כך, והם מנהלים את העסק ונהנים ממנו. אפשר לשבת איתם ולעזור להם לבנות תוכנית לעתיד, כי בן אחד רוצה להישאר בעסק ובן אחר לא, ואיך היורשים יוכלו לקבל משהו. אני אוהב משפחות שמחוברות לאדמה”.

אגב לפנק, אפשר לשאול מה קנית לאשתך ליום הולדתה האחרון?

”מצלמה, כי זה מה שצריך. מה היא תעשה עם תבשיט? לפעמים אני קונה לה מקדחה כי היא אוהבת את זה. אם אקנה לה היאכטה, אחרי יומיים זה עושה צרות. ולמי? לי”.

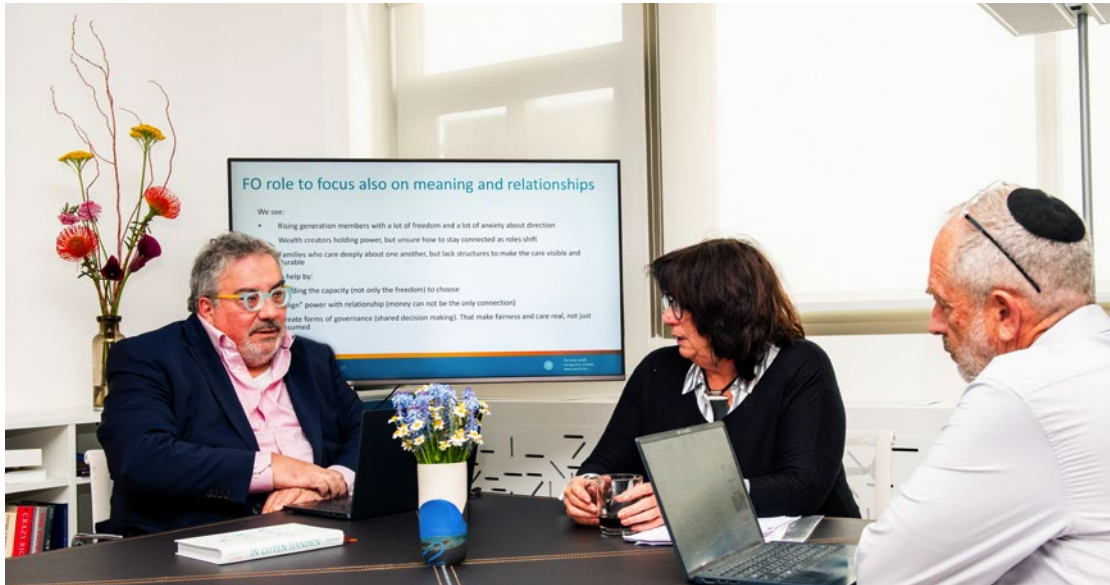


רגע רגע, זה אומר שיאכטה הייתה על הפרק?

(צוחק) "לא. אין לי כסף ליאכטה. אבל אם את כבר שואלת, באחד מימי הנישואים שלנו לקחתי את אשתי לחופשה באיטליה ושכרתי לנו סירה, ומיד היא חטפה מחלת ים. אנחנו לא אנשים של ים. זה שאתה עשיר לא אומר שאתה חייב משהו מנצנץ. גם כשאתה מיליארדר אתה יכול ללכת לשוק הכרמל ולמשש ירקות כמו כולם. אני לא מיליארדר, אבל אני מאושר".

"אני עולה כסף"

אז וייל אמנם לא מיליארדר, אבל הוא איש אמיד. לדבריו, יש לו נכסי נדל"ן והשקעות בשווייץ, אבל כשאני שואלת אם הוא לא במקרה מסתיר ממני איזה אי קטן ביוון או בית מלון באלבסנדרפלאץ בברלין, הוא צוחק בכל פה. בנוסף למשרדו ברחוב רוטשילד בתל-אביב יש לו משרד בשווייץ, שבו הוא מטפל אישית בלקוחות תיו המקומיים. בסך הכל מטפלים משרדיו בכתיסר משפחות ("מכל היבשות, חוץ מאוסטרליה") שלהן יש לעיתים מעל מיליארד דולר הון משפחתי, ועוד כמה לקוחות בודדים. בעבר נמנה עם לקוחותיו גם אדם המ- קורב מאוד למשפחת המלוכה האוסטרית. הוא משמש מרצה אורח באוניברסיטאות ובכנסים בארץ ובעולם, והוא אספן של שעונים עתיקים יקרי ערך וחפצי אמנות, עיצוב ורטרו. וייל נולד בשווייץ, הצעיר במשפחה יהודית ובה ארבעה ילדים. אביו ירש מפעל טקסטיל, אבל מכר אותו עקב אי כדאיות כלכלית וגם חוסר עניין אישי, ועבר לעסקי נפט, בהם הצליח מאוד. אמו למדה כימיה אבל בפועל עסקה בגידול הילדים. יש לו גם קשר משפחתי רחוק למשפחת שטראוס הישראלית. "הילדה, סבתא של עפרה, היא הבת דודה של סבא שלי. כלומר, כלום קשר", הוא אומר, תוך שהוא נמנע מהמנהג הישראלי כל כך לעשות ניים-דרופינג ואולי להפיק תועלת תדמיתית מקשרים. "אנחנו באים מאותו הכפר,



אבל אין בינינו קשר פיננסי או אחר. מזמינים אותנו מדי פעם לשמחות, כי אין לנו הרבה משפחה בארץ."

לדבריו, הוריו מעולם לא כיוונו אותו לקריירה מסוימת, והוא הלך מרצונו ללימודי בנקאות בשווייץ. כאשר נפטרו הוריו, וגם זו אחת העצות שהוא נותן, נשכרה יועצת חיצונית כדי לחלק את ההון המשפחתי בין הילדים.

עד מאי 1996 עבד וייל בבנקאות בשווייץ, ובמקביל מילא בהתנדבות את תפקיד נשיא קרן היסוד בציריך, במסגרתו עסק בגיוס תרומות. ואז, דקה לפני גיל 30, עלה לישראל, עשה שלושה חודשי אולפן, הכיר בשידוך את אשתו אורלי, צלמת ("חברה טובה שלי התחנתה עם תימני, והכירו לי את אחותו") והחל לעבוד בבנק אגוד במחלקת בנקאות פרטית – עד שהבין שניהול הון אישי מתאים לו יותר. לפני 16 שנים הוא פתח את המשרד, המעסיק היום מלבדו חמישה עובדים המנהלים תיקים ומתמחים בנושאים שונים.

"אנחנו דואגים לכל העניינים סביב כסף והון למשפחות עם הון", מתאר וייל את עיסוקו, כשאינו כותב ספרים. "ניהול תיקים, נכסים נזילים, תכנון מס, תכנון דור ההמשך. אין לי לקוחות ישראלים אסלים. הלקוחות שלי הם אירופאים או אמריקאים שגרים בארץ, אבל לא ישראלים ממש, וזה כי בישראל רוב ההון יושב עדיין בדור הראשון והשני. הצרות באות בהעברה לדור השלישי והלאה. מלבד זאת, תרבות הייעוץ זרה לישראלים, שחושבים שהם יודעים הכל יותר טוב לבד. אלו שכן יש להם יועצים מעדיפים לקחת מישהו מחו"ל. הם לא רוצים להוציא את הכביסה המלוכלכת מול מישהו בארץ. אז אותו עשיר מטיס מישהו משיקגו לשבוע, פעם בחצי שנה."

אתה מקבל כל לקוח?

"אין לי סף בניסה, אבל אני עולה כסף. אם בא מישהו עם כלום, לא יהיה הגיוני בשבילו לקחת אותי. אני לא לוקח מיטה בריאה. אם מישהו מסודר עם עורך דין טוב ורואה חשבון מעולה, אין בי צורך. אני בא רק לרפא מיטות חולות. ואם מישהו רוצה לכתוב צוואה וצריך שיחת נפש ולא דווקא עורך דין, אין לי בעיה לשבת איתו."

אז אתה בעצם פסיכולוג של כסף.

"כן. אמר לי פעם פסיכולוג שהם לא רוצים להתעסק עם צרות של כסף. הם רוצים רק לחייב 400 שקל בסוף הפגישה."

בכל זאת, אומר וייל, יש כמה לקוחות מהם הוא נמנע באופן מודע. "עולם תחתון אני לא לוקח. כסף שיושב בבנק מכובד, יש לך הרגשה שזה כסף כשר. לעומת זאת, שטרות מקומטים בשקית זה נראה רע. בתחילת הקריירה שלי אנשים עבדו על מזומנים. היום כבר לא באים ככה. אם עבריין ידוע מתקשר אליי, אני לא אקח. יש לקוחות שמתייחסים אליי כאילו הם קנו אותי, עשירים שמרגישים שמגיע להם. זו בעיה כלל-עולמית. אני תמיד אומר: אנחנו נותני שירות אבל לא משרתים. הם רגילים שאוטומטית הם לוחצים על כפתור והכל קורה. אני לא מעיף אותם, אני מחנך אותם. מסביר שגם לנו יש חיים ומשפחה. חלקם רוצים בחינם כי הם רגילים מהבנקים שרודפים אחריהם. גם בבנק אתה משלם, אבל אפס פסיק של אחוז מסוים, זה לא מורגש. אצלי הם משלמים סכום ממשי ולכן לפעמים זה מפריע להם, והם מחליטים שלא".

לוייל חשוב להדגיש בפני עובדיו את הצד הפסיכולוגי של הממון. "אני כל הזמן מלמד אותם: מה שיש לכם בארנק זה כסף. מה שיש ללקוחות שלנו בארנק זה סחורה". אנחנו עסק שבו הסחורה היא כסף. בנוסף, אסור לנו להתבלבל ולחשוב שאם הלקוח שלנו יכול לטוס מחר בבוקר במטוס פרטי, אז גם אנחנו יכולים להזמין לנו מטוס פרטי. לרוב הלקוחות שלנו יש שניים, שלושה וארבעה אפסים יותר ממה שיש לנו. הם חיים בעולם אחר".

וייל מכיר היטב את חיי העשירים באירופה, אבל מנסה לנהל חיים שנטועים עמוק במנטליות הישראלית. זה לא אומר שהוא לא קנה לעצמו לאחרונה שעון יוקרתי במכירה לאספנים, או שלא לקח את כל המשפחה לטיול ספארי של שבועיים וחצי בדרום-אפריקה כמתנת בר-מצווה לבנו. עם זאת, הוא לגמרי מנסה להיות עממי. מאחר שהוא גר בשדרות רוטשילד, הוא נכח מקרוב באירועי המחאה החברתית של 2011. "אנשים השתינו לי בחצר", הוא צוחק, "אז במקום להילחם, הילדים ואני הורדנו להם לאוהלים בשבת בבוקר תרמוסים עם קפה ועוגות".

ועדיין, אני בטוחה שכשווייצרי יש מנהגים ישראליים הנוגעים לכסף ומזעזעים אותך.

"כן", הוא נאנח. "בישראל כל הזמן מדברים על כסף: 'כמה?', 'כמה שילמת?', 'כמה זה עלה לך?', וזה לפעמים מביך. אתה נכנס לחניון עם המכונת החדשה – כמה עלה לך? לך לקטלוג ותסתכל, מה אתה שואל אותי? או משהו בא אליך הביתה – כמה אתה משלם שכירות? ולפעמים זה סתם הורה שמביא או לוקח את הילד מפליידייט: 'וואו, דירה גדולה, כמה שכירות?'".

שכירות?? אתה??

"כן, אני גר באזור שינקין-רוטשילד בדירה, כמו של כולם, רק יותר גדולה. אנחנו לא 'טחונים', ואני לא משחק את העשיר. יש בכיתה של הילדים שלי הורים 'טחונים', שגרים עם דורמן ובריכות במגדלים. אגב, אני יודע שבכיתה המקבילה של בתי לומד הילד של גיל שוויד, אבל בבית הספר שוויד הוא פשוט אבא-של. אני עצמי מכיר אותו רק מעמודי הכלכלה, מעולם לא דיברנו ואני לא יודע איפה הוא גר. אנחנו גרים בבניין באוהוס שצריך שיפוץ דחוף עם שפריץ שמתקלף ומזגן שמתפטר על המכונות. ואנחנו גרים בשכירות כי אני שווייצרי, ובשווייץ שוכרים ולא קונים. פה המנטרה זה 'חייבים לקנות', וגם תרבות השכירות אחרת. ישראל היא מדינה צעירה ויש הרבה דברים שעוד צריך ללמוד פה. כרגע מחירי הדירות בתל-אביב גבוהים מאוד, ואין הצדקה לקנות".

עוד משהו תרבותי פה הוא שכל משפחה סוחבת סיפור על הסבא שמכר בגרושים קרקעות במרכז

תל־אביב ולא חזה את עליית הנדל"ן, ועכשיו בגללו כולם גרים בשכירות בפתח־תקווה. מכיר?

"כולם מדברים על זה. הגוש הגדול, הגוש הקטן, המשולש של נווה צדק. הדירה שלא קניתי לפני חמש שנים זו ההשקעה הכי טובה שלא עשיתי. קשה מאוד לקלוע לזמן הנכון. נדל"ן זה מקצוע. סבא מבר לכם? תמשיכו הלאה בחיים ותשכחו מזה".

לא רק לעשירים: חמשת כללי האצבע של וייל

• מדד הטייסטר'ס צ'ויס, או: לפעמים בדברים הקטנים מסתתר כסף גדול.

"הייתה לי מישהי שהתלוננה על הוצאות מופרזות, בעיקר אחרי אירוח בימי שישי. שאלתי: איפה את קונה את המצרכים? פה, היא ענתה, במכולת בפניה, וזה היה בשכונת יוקרה. אמרתי לה: 'יש לך מכונית, למה את לא נוסעת לחצי חינם?' המדד שלי זה הטייסטרס צ'ויס. אצלנו בשינקין זה עולה 49 שקל, בחנות אחרת 39, וברמי לוי 29. וזה אותו מוצר סגור בוואקום. אז לא על כל חלב או עגבניה נלך לרמי לוי, אבל חומרי ניקיון, נייר טואלט, מה שנשמר, אפשר לקנות במקום זול".

• חוק הגלידה ה־11, או: לשים גבולות ולעמוד בהם.

"משהו מהבית שלנו: אתה נותן לילד גלידה, ואז הוא מבקש עוד אחת ועוד אחת. מתי להפסיק? גבולות זה דבר חשוב. אם החלטת שאחת זה נכון, אל תמשוך עד הגלידה ה־11. תפסיק בראשונה. כך גם בעסקים. לקבוע מראש גבולות ברורים בסוגיות של כסף ומינויים, מי יכול להיכנס לעסק ומי לא. אין נפוטיזם. אנחנו חברה של כימיה? אם לא למדת בתחום, אתה לא נכנס לעסק. ולא לשנות פתאום את החוקים".

• חוק האופניים.

"כשהייתי ילד בשווייץ קיבלנו מתנות פעמיים בשנה: בחנוכה כפפות, ובפסח בגד ים לחופשות בישראל. היום אפשר לקנות באותו סכום את כל טויס־אר־אס. אבל זה עניין חינוכי. אם אופניים מקולקלים אפשר לתקן, לא צריך לרוץ לקנות חדש".

• לא לערבב עסקים ומשפחה.

"אם אתם בעסק משפחתי תקבעו זמן מיוחד לפגישות עסקיות, מחוץ למפגשים המשפחתיים. ולא, ארוחת שישי בערב אינה הזמן הנכון לבשר להורים שאתה בשום פנים ואופן לא תיכנס לעסק שלהם, או להגיד לילדה שהיא לא מועמדת למנכ"ל".

• לא לשים את כל הביצים בסל אחד.

"היה לי לקוח, אב לשבעה, שעבד בחברה גדולה וכדי לחסוך העדיף לקבל מהם מכונית במקום לקנות. כשהחברה נסגרה הוא מצא את עצמו עם שבעה ילדים בלי עבודה ובלי מכונית. הלקח: צריך לפזר את ההשקעות. כשאני עובד באסם, אני לא קונה מניות באסם, כי זה עושה אותי תלוי בהם לגמרי: אם המפעל נסגר – הכל הלך".