

ШАУЛЬ АМСТЕРДАМСКИ

ХОРОШИЕ ДЕНЬГИ

Как перестать бояться
и начать управлять вашими
деньгами



Израиль
2024

Шауль Амстердамски
ХОРОШИЕ ДЕНЬГИ
*Как перестать бояться и начать
управлять вашими деньгами*

Израиль, 2024. – 264 с.

Редактор издания на иврите: Айелет Шани
Дизайн обложки: Наама Кармели / Moden Studio
Иллюстрация обложки: Йонатан Ваксман

Редактор издания на русском языке: Татьяна Пономаренко
Перевод с иврита: Виктория Кульническая
Корректор: Ася Тепловодская
Верстка: Нелли Васильническая

*Все приведенные в тексте данные и цифры актуальны
на момент первого издания книги (2022 год). Прежде чем принимать
финансовое решение, пожалуйста, уточняйте информацию.*



ISRADON

Издательский Дом «ISRADON»

www.isradon.com

GOOD MONEY by Shaul Amsterdamski
Copyright © Keter Books an imprint of Modan Publishing House Ltd.
Meshek 33, Moshav Ben Shemen, 7311500, Israel

© Russian translation rights in Israel reserved by Isradon Ltd

© Издание на русском языке, перевод, оформление.
Издательский Дом «Исрадон»

Все права сохраняются за автором. Воспроизведение
или перепечатки данной книги, или любого ее переиздания невозможно
без письменного разрешения Издательского Дома «Исрадон».
Любые попытки нарушения закона будут преследоваться в судебном порядке.

СОДЕРЖАНИЕ

Предисловие 10

Глава первая

Банки и управление счетом 18

1. Где вы открыли свой первый счет? 18
2. Прибыль банка напрямую зависит от нашего нежелания с ним торговаться 20
3. Ни один банк не идеален, и ни с одним из них не стоит оставаться, пока смерть не разлучит вас 22
4. Четыре шага, чтобы меньше платить своему банку 26
5. За кредитные карты тоже платить не нужно 35
6. В будущем банковская сфера будет выглядеть иначе 37

Глава вторая

Кредиты 41

1. Жизнь с кучей долгов 41
2. Какой кредит стоит взять 43
3. Стоит ли брать кредит, если у вас достаточно средств? 45
4. Основные термины и что они означают 47
5. Где взять кредит? Начните с пенсионных фондов 49
6. Почему нужно быть осторожным с кредитом для погашения овердрафта 51

7. Кредитный реестр – что произойдет, если вы не вернете долг вовремя	53
-----------------------------------------------------------------------------	----

Глава третья

Пенсия	57
1. Моя мама уходит на пенсию	57
2. Что вообще такое пенсия?	60
3. Раньше все было не так	62
4. В 22 вы выбираете, как будете жить в 67	63
5. Как выглядит игровое поле и каковы интересы игроков	65
6. Способы пенсионных накоплений – в чем разница и какой из них более выгодный	69
7. Ключевые принципы пенсионного накопления	74
8. Берем на себя ответственность за свою пенсию	88
9. Все заинтересованы в том, что разобраться в вопросе пенсий было непросто	91

Глава четвертая

Ваша зарплатная ведомость (тлуш маскорет)	95
--------------------------------------------------------	----

Глава пятая

Ипотека	111
1. Страна недвижимости	111
2. Ипотека (машканта) – это выбор между настоящим и будущим	113
3. Прежде чем взять ипотеку	116
4. Решено, вы берете ипотеку, остается дилемма – с консультантом или без	119
5. Пора идти в банк	123
6. Итак, ипотека	131

7. Так какую же ипотеку выбрать?	133
8. Страхование ипотеки (битуах машканта).....	135

Глава шестая

Сбережения для детей	138
1. Ошибки молодого отца.....	138
2. Деньгами детей рисковать сложнее, чем собственными	140
3. Ключевые правила для детского сберегательного счета	142
4. Возможные варианты сбережений	146
5. Программа накоплений для каждого ребенка	158
6. Боль, технология, прибыль	164

Глава седьмая

Страхование	167
1. Это как выиграть в лотерею, только наоборот.....	167
2. Что вообще такое страхование?	168
3. Какие интересы прячутся за кулисами.....	170
4. Как понять, что нам нужно, если страховых продуктов так много?	174
5. От страхования автомобиля до медицинской страховки: как понять, что вам предлагают	179
6. Найдите все свои страховки, узнайте, сколько вы платите, и разберитесь, что вам нужно, а что нет	198

Глава восьмая..... 205

Инвестиции (ашкаот)	205
1. Проиграть в начале – все равно, что заплатить за урок.....	205
2. Ключевые принципы инвестирования на фондовом рынке	207

3. Рецепт торта «Инвестиции»	213
4. Можно не выбирать конкретные акции, а просто купить все.....	221
5. Вы зашли на биржу и хотите инвестировать, что есть в продаже?	223
6. Рынок ценных бумаг против недвижимости	229
7. Новые технологии переворачивают мир инвестиций	233
8. Где найти надежную информацию?	235

Глава девятая

Как составляют бюджет страны	238
1. Обман государственного бюджета	238
2. Что вообще такое государственный бюджет	240
3. Из чего состоит бюджет	242
4. Доходы государства: от налогов на недвижимость до регистрации личного автомобиля	243
5. Расходы государства: от бюджета, который обошел бюджет обороны, до пункта, о котором все забывают	245
6. Действительно ли бюджет государства похож на семейный?	249
7. Значение дефицита.....	251
8. Как строится бюджет: является ли бюджетный отдел стражем врат или големом, восставшим против своего творца?	252
9. Закон о регулировании ущемляет демократию и повышает влияние лоббистов.....	256
10. Все началось с травмы 1985 года.....	258
Благодарности.....	262

ПРЕДИСЛОВИЕ

Знакома ли вам такая ситуация? Наверняка знакома.

Вы сидите перед страховым агентом, банковским служащим или консультантом по инвестициям. Вы пришли по делу. Хотите открыть пенсионный фонд, закрыть какую-то сумму на счете, или еще что-либо.

Но в какой-то момент вы обнаруживаете, что смотрите на собеседника и не понимаете ни слова из того, что он говорит. Он рассказывает вам про фонд денежного рынка (*Керен Шекли*), привязку к базовой ставке (*Прайм*), проценты за просроченный платеж или актуарную доходность. А для вас это просто набор слов, вы просто сидите и ничего не понимаете.

Остается лишь делать вид, будто вы внимательно слушаете, а про себя думать: «Что со мной не так? Почему я оказался в такой ситуации? Я же нормальный человек, в конце концов».

По-настоящему неловкий момент наступает, когда собеседник заканчивает говорить и ждет от вас ответа. Вот только как его дать, если вы ни слова не поняли? Чтобы не показаться глупцом, вы киваете или дергаете бровями в знак согласия, а сами молитесь про себя, чтобы это был правильный ответ, чтобы изнурительный разговор наконец закончился, и вы могли заняться тем, что вам действительно интересно.

Только это еще не конец. Потому что есть бланки. В таких делах всегда есть бланки. Много-много бланков. Не важно, распечатанных на бумаге или цифровых в компьютере. И в каждом из них множество страниц текста мелким шрифтом. И цифр. Сколько же там цифр! Вам всегда говорили, что нужно читать то, что вы подписываете. Но в данный момент это бессмысленно! Даже прочти вы все эти бланки, вы все равно не поймете, о чем в них говорится. С тем же успехом ваш консультант мог бы подсунуть вам на подпись договор о продаже всех ваших внутренних органов или покупке квартиры на Луне. Вы бы и его подмахнули, ничего не заметив.

И совершенно не важно, чем вы занимаетесь в жизни. Возможно, вы доктор физико-математических наук или руководитель огромной корпорации. Очень успешный предприниматель или чемпион страны в своей области. Все равно вы не понимаете, о чем говорят сидящие перед вами финансовые эксперты. Эта ситуация вам знакома, потому что вы не раз в нее попадали. И я тоже. Рано или поздно в ней оказывались все мы. Именно поэтому я и написал эту книгу.

Я работаю экономическим журналистом уже четырнадцать лет. За эти годы мне доводилось освещать множество тем и событий. Сменяли друг друга министры финансов, разгорались и сходили на нет экономические кризисы. Но одно оставалось неизменным во все времена – наши сложности в обращении с деньгами. То, как трудно нам принять решение относительно финансов. И как мы мечтаем, чтобы кто-то сделал это за нас.

Это не случайность, и мы не совсем в этом виноваты. Просто жизнь с каждым годом становится все более сложной в финансовом плане. Нам постоянно приходится решать, что делать с нашими деньгами: куда их вложить, какие купить

страховки, брать ли кредит, и если да, то какой, что делать с пенсией и хватит ли ее вообще, как сэкономить для детей. Этому нет конца, и ситуация только ухудшается.

Свобода выбора – это, конечно, хорошо, но нам никто не дал необходимых знаний и инструментов, чтобы мы могли принимать мудрые финансовые решения. Нужная информация есть у людей по ту сторону баррикад – у тех, кто продает нам страховки, пенсионные фонды и кредиты. Но они не желают ею делиться. Не желают терять свою власть. Ведь если бы мы знали больше, мы бы принимали более взвешенные финансовые решения, которые шли бы на пользу нашему, а не их кошельку. Именно поэтому им не выгодно ничего менять.

Мой необычный интерес к мелкому шрифту в области личных финансов появился, можно сказать, случайно. В тридцать два года из-за кое-каких медицинских проблем мне пришлось два месяца проваляться в постели. Ничего страшного, никаких внезапных инсультов, если вам интересно. Впрочем, не в этом дело. Два месяца я лежал в постели и терпеливо ждал очередной порции обезболивающего, после которой жуткая головная боль на время проходила. Ни работать, ни как-либо функционировать я в то время не мог. Не знаю, о чем вы думаете в такие моменты, но я внезапно задался вопросом: «А что будет с моими деньгами, если я навсегда останусь в таком состоянии?»

Я вдруг понял, что не знаю, есть ли у меня страховка на случай потери трудоспособности и покрывает ли она медицинские расходы. Не имею ни малейшего понятия, что входит в страховку, которую я купил, когда стал отцом. Хорошо еще, что на мне не висела ипотека, но где брать деньги, если я не смогу вернуться к работе, я просто не представлял. Откровенно го-

вора, я очень испугался. И чтобы не впадать в панику от всех этих тревожных размышлений, начал читать. Читать все. Статьи, уставы пенсионных фондов, страховые полисы. Все, что пишут в бланках мелким шрифтом.

Через два месяца боли исчезли, я вернулся на работу, но мелкий шрифт по-прежнему не давал мне покоя. Моя одержимость им даже усилилась. Ведь чем больше я читал, тем лучше понимал, что во всех финансовых системах кроются нюансы, о которых известно всем, кроме пользующихся ими людей. Больше того, если терпеливо прочитывать весь этот мелкий шрифт в договорах, однажды увидишь полную картину и поймешь, что ты абсолютно беспомощен. Страховая компания всегда тебя обыграет. Как и консультант по инвестициям, и банковский работник, и опытный продавец. Просто они знают намного больше нас. Вот почему я написал эту книгу – чтобы уравнивать силы.

В этой книге я постарался коснуться всех финансовых областей, с которыми мы имеем дело в жизни, разобрать их по составляющим и собрать обратно в один внятный рассказ с понятным финалом, чтобы вы использовать эти знания.

Начиная от зарплатной ведомости (*Тлуш Маскорет*), принципов страхования и типов страховок до стратегии накопления капитала для детей, я постарался изложить все как можно проще, без лирических отступлений. Когда я почувствовал, что существует еще множество понятий и возможностей, которые можно упомянуть, но не имеющие значения для 99% людей, я предпочел опустить их, чтобы не отвлекаться от главного и не путать вас без нужды. На нас и так сваливается слишком много финансовой информации и данных, лишние только усложнят принятие решения, вот поэтому я решил сосредоточиться на основных вопросах.

Мой опыт в качестве финансового журналиста научил меня двум важным вещам. Первое – большинство людей, как огня, боится принимать финансовые решения. Не знаю, почему, вероятно, потому что это ужасно скучно, связано с долгими бюрократическими проволочками, горой написанных сложным языком документов, в которых полно цифр и непонятных терминов. Так происходит не только в Израиле, но и во всем мире. Исследования подтверждают, что и в других странах люди не понимают, что такое сложные проценты (*ребит дербит*) и как они работают, и готовы выкладывать кругленькие суммы только за то, чтобы их деньгами управляли другие люди. Мы все так делаем – платим специалистам, не понимая, что эти люди вовсе не на нашей стороне и руководствуются противоположными интересами.

Второе – я выяснил, что люди, решившие разобраться в этой запутанной истории, довольно легко с этим справляются.

Моя книга – для всех. Каждый из нас постоянно оказывается на распутье, сталкиваясь с необходимостью принять финансовое решение. И на каждой развилке это решение должно быть свое. Вот почему я попытался написать книгу, которая подойдет для всех. Для людей, которые только начинают познавать мир финансов, и для тех, кто уже прошел в нем долгий путь, но до сих пор не уверен, что все делает правильно. Для молодых родителей, гадающих, как выгоднее отложить деньги ребенку на будущее. Для тридцатилетних, не понимающих, стоит ли покупать медицинскую страховку, которую предлагает работодатель. Для тех, у кого на счету скопилось несколько десятков тысяч шекелей, которые они с радостью инвестировали бы во что-то, если бы знали, с чего начать. Для людей, всегда хотевших понять, в чем разница между типами пенсионного страхования (*битуах минаэлим* и *керен пенсия*) и что из

них выгоднее, а также для тех, кто хочет создать собственный инвестиционный портфель, так как уже скопил значительную сумму и не прочь ее увеличить.

Думайте об этой книге как о друге, разбирающемся в финансах, о котором вы всегда мечтали. О том, кому вы можете позвонить, когда застряли с каким-то непонятным документом, или когда служащий банка говорит вам что-то, что звучит для вас как китайский. Эта книга поможет вам перейти на другую сторону. Ту сторону, где отлично понятно, что говорит страховой агент и что спросить у инвестиционного консультанта. Ту сторону, где люди, с которыми вы имеете дело, предпочтут с вами не связываться, потому что увидят, что вы все понимаете. Эта книга даст вам знания и понимание принципов принятия финансовых решений.

Весь последний год я твержу каждому, кто готов слушать, что не нужно платить банку комиссию за ведение счета и обслуживание кредитной карты. Это позволит сэкономить, как минимум, несколько сотен шекелей в год. Поначалу мне казалось, что я разговариваю сам с собой. Но постепенно процесс пошел. В Твиттере появились посты людей, которые последовали моему совету. Просто позвонили в банк или кредитную компанию, только отправили письмо по электронной почте – и это сработало. Их освободили от комиссии на целый год. Эти люди рассказали о своих успехах мне, а я поделился ими с миром. А в ответ получил еще больше подобных историй. Люди видят, как грамотно действуют другие, понимают, что все возможно, добиваются результата и вдохновляют следующих.

Вот что случается, когда мы решаем взять финансы в свои руки. Владея информацией и понимая, что нужно делать, мы способны сместить баланс сил на свою сторону. Это возможно, и это работает. Нужно просто начать.

Иными словами, прочитав мою книгу целиком, вы сможете сэкономить несколько десятков тысяч шекелей, но даже, если вы прочтете всего лишь одну главу об управлении банковским счетом, этого уже хватит, чтобы сэкономить несколько сотен шекелей в год. А если вы так же ознакомитесь с главами об ипотеке и пенсии, счёт пойдет уже на десятки тысяч сэкономленных шекелей, а, может, и больше. В общем, есть вероятность, что более полезной книги вы в своей жизни еще не покупали.

В конце каждой главы я постарался еще раз вкратце передать всю изложенную в ней информацию, подвести итог. Предложить список конкретных шагов, которые вы можете предпринять, чтобы самостоятельно управлять своим банковским счетом, пенсией или страховкой. Просто сделайте, как написано, и с большой долей вероятности сэкономьте много денег.

В мире, где цены постоянно растут, где новости экономики ставят на первые полосы, где все финансовые риски лежат на нас, а никакой социальной защиты уже нет, в мире, пестрящем разнообразными финансовыми возможностями, мы не можем позволить себе уклоняться от ответственности. Ведь в противном случае нам придется платить больше. А финансовый мир, даже если мы от него отвернемся, никуда не исчезнет. Нам постоянно будут предлагать проверять, есть ли у нас все необходимые страховки, имеем ли мы право на возврат налога. Раз в год на работу будет приходиться сотрудник страховой компании и подсовывать нам договор на подпись. Даже если мы проигнорируем его, он все равно придет.

Я написал эту книгу, чтобы немного упростить вам задачу. Чтобы процесс принятия финансовых решений стал тем де-

лом, которое вы совершаете раз в год за пять минут, и дело с концом.

И пускай эта книга станет вашим лучшим другом в вопросах финансов. Она, конечно же, не заменит консультацию с профессионалом на разных этапах принятия различных решений. В соответствующих главах я расскажу вам, с кем из экспертов лучше всего советоваться, чтобы принять наиболее подходящие для вас решения.

Итак, пора приступать, чтобы никогда больше не оказаться в ситуации, когда вы сидите перед страховым агентом или консультантом и понятия не имеете, о чем он говорит.

И еще одна просьба: после того, как прочтете эту книгу, пожалуйста, найдите меня в Твиттере или Фейсбуке и расскажите историю вашего успеха. А я, если вы не против, поделюсь ею с другими пользователями, чтобы ваш опыт их вдохновил. Таким образом, благодаря нам с вами, масса людей сэкономит кучу денег и сможет лучше позаботиться о своем финансовом будущем.

ГЛАВА ПЕРВАЯ

БАНКИ И УПРАВЛЕНИЕ СЧЕТОМ

1. Где вы открыли свой первый счет?

Я свой первый счет открыл в банке «Леуми» в Петах-Тикве, в отделении на улице Ротшильд напротив супермаркета. Было это в середине девяностых. В детстве мы с мамой ходили в банк пару раз в неделю. Мне тогда запомнились две вещи. Во-первых, это было одно из самых скучных дел, которым мне приходилось заниматься. Точно не знаю, сколько мы каждый раз просиживали в очереди, но мне тогда казалось, что целую вечность. Во-вторых, мне запомнилась большая стена с картинами из истории основания Петах-Тиквы: осушение болот, появление маленьких поселений и портрет Йоэля Моше Соломона. Вот так. Теперь вы понимаете, насколько мне там было скучно?

Когда мне исполнилось четырнадцать, мама повела меня в свое отделение банка открывать собственный счет. Конечно, в том возрасте личный счет в банке был мне без надобности, зато мне было нужно кое-что другое: билеты на концерт «Машины», который должен был пройти на фестивале «Арад» в том же году. Сейчас я не могу понять, как мама отпустила меня, четырнадцатилетнего, на фестиваль без телефона и дру-

гих средств связи, вероятно, время было другое. Но кое-что с тех пор совершенно не изменилось: банки по-прежнему стараются завлечь клиентов с самого юного возраста, обещая им разнообразные прикольные привилегии.

Если вы по-прежнему держите деньги на счету, который когда-то открыли ради билетов на концерт, или пользуетесь услугами банка только потому, что это банк ваших родителей, вы понимаете, о чем я. И наверняка в курсе, что так поступает большинство израильтян.

Никакие другие коммерческие организации, кроме банков, не пытаются привлечь клиентов с такого раннего возраста, хотя детям банковские услуги совершенно не нужны. Однако банки знают, что это выгодная стратегия: они хотят, чтобы вы пришли к ним очень молодыми, потому что, скорее всего, вы останетесь их клиентом до последнего дня, вероятность того, что вы от них уйдете, составляет всего 2,5 процента. Да, именно таков процент израильтян, меняющих свой банк каждый год. Таких людей столь же мало, как тех, кто переходит из одной больничной кассы в другую.

По этой же причине банки сразу предлагают вам множество приятных бонусов. Тут не только билеты на концерт, а еще освобождение от комиссии для молодежи и военнослужащих. Самое главное для них, чтобы вы остались их клиентами. И в один прекрасный день они заберут у вас очень много денег. Такой день обязательно придет, он всегда приходит, но тогда вы уже не обратите на это внимания. В этом и заключается их бизнес-модель.

2. Прибыль банка напрямую зависит от нашего нежелания с ним торговаться

Что вообще такое банки, и как они зарабатывают деньги? Вначале это были учреждения, где клиенты хранили сбережения, чтобы не носить их с собой и не бояться грабителей. В древние времена банки Италии выдавали клиенту бумагу, в которой было сказано, сколько золота у него хранится в банковском сейфе. В конце концов, вместо того, чтобы каждый раз ходить за золотом в банк, люди стали просто обмениваться бумагами, подтверждающими, что у них в сейфе достаточно денег.

С тех пор банки сильно изменились, сегодня они предлагают клиенту множество услуг, но в основе их лежит все та же простейшая модель. Вы вносите деньги на депозит, а банк предоставляет вам за это низкую процентную ставку. Получив ваши деньги, банк тут же выдает их другим людям – вам, вашим родителям, вашим друзьям – по более высокой процентной ставке. Разница между этими процентными ставками и является основным источником дохода для банка.

Мы привыкли думать, что банки зарабатывают свои деньги, в основном, на комиссиях. Но это не так. Или, точнее, не совсем так – на комиссиях они тоже зарабатывают достаточно. В 2021 году доходы всех банков от комиссий составили около 13 миллиардов шекелей. Но это мелочь по сравнению с их же доходами от процентов, которые составили более 35 миллиардов шекелей в том же году. Настоящую прибыль банки получают именно с них.

В принципе, банки – это своего рода финансовые супермаркеты. Вы заходите в отделение или на сайт и выбираете на полках нужные вам продукты. Хотите депозит на год? Пожалуйста! Хотите на пять лет? Никаких проблем. Хотите взять кредит, чтобы купить машину? Берите! Хотите просто снять

деньги? Легко! Хотите банковский чек (*Чек Банкаи*)? Возьмите. Вам нужно лишь выбрать нужное из широкого ассортимента финансовых услуг.

Но в отличие от обычного супермаркета банк предлагает клиентам одну и ту же услугу по разной цене. Например, если вы платите банку комиссию в размере 1.75 шекеля за любые действия на вашем счете (не важно, снимаете вы с него деньги или вам просто каждый месяц переводят на него зарплату), поздравляю, вы платите бесконечно много. Я своему банку не плачу за это ничего. Банк освободил меня от комиссии. Почему? Скоро расскажу, но сначала рассмотрим сам принцип работы банка. Разным клиентам одна и та же услуга предлагается по разной цене, вы просто этого не осознаете.

Это все равно, как вы бы купили в супермаркете молоко за 6 шекелей, а я бы вышел оттуда с пакетом молока, не заплатив вообще ничего. Столкнись вы с таким в магазине, вы бы возмутились и начали качать права. Банки же молча проворачивают такое под самым вашим носом, и никто не возмущается.

Просто они делают это незаметно, поэтому никто не требует объяснений. Так происходит не только с комиссиями, но и с процентами. Если я вкладываю 50 тысяч шекелей на определенный депозит в моем банке, есть вероятность, что я получу более выгодную процентную ставку, чем вы. Если я возьму в моем банке кредит на 50 тысяч шекелей, есть шанс, что я заплачу меньше процентов, чем вы. Или наоборот. Это зависит от множества факторов, но, в основном, от нас самих и того, насколько хорошо мы разбираемся в ситуации.

Почему я не плачу комиссию? Не потому, что я особенный или происхожу из династии олигархов. Просто я умею торговаться и всегда это делаю. А знаете, что приятнее всего? Это даже не требует от меня больших усилий. Нужно всего лишь провести базовый анализ рынка, а затем раз в год, когда при-

ходит напоминание, отправить письмо по электронной почте или позвонить по телефону. Вот и все. С минимальными усилиями я экономлю сотни или тысячи шекелей в год на комиссиях, и вы можете делать то же самое.

Так давайте начнем разбираться.

3. Ни один банк не идеален, и ни с одним из них не стоит оставаться, пока смерть не разлучит вас

Конкуренция в банковской сфере в Израиле невелика. Всего в стране официально действует одиннадцать банков, и о некоторых из них вы никогда не слышали. На практике 90% банковской сферы контролируют только пять крупнейших банков. Проще говоря, это означает, что счетов в крупных банках не имеет всего лишь 8% израильтян.

Большую часть сферы в Израиле контролируют два крупнейших банка – «Апоалим» и «Леуми». Им принадлежит около двух третей рынка: треть – банку «Апоалим» и около трети – «Леуми». Когда два банка составляют большую часть всей сферы, это дает им огромную власть. Таким образом они могут контролировать цены на услуги во всей банковской системе, даже другие банки будут стремиться поднимать цены до их уровня.

Это означает, что у мелкого предпринимателя, желающего взять кредит на развитие бизнеса, остается не так много вариантов. Скорее всего, он обратится в «Апоалим» или в «Леуми». А значит, проценты, которые ему придется платить, будут выше, чем проценты за кредит в стране, где крупных банков больше, и им приходится предлагать клиенту более конкурентные условия. Вот как обстоят дела.

Когда-то банков в Израиле было намного больше. Но с момента образования государства крупные банки просто скупа-