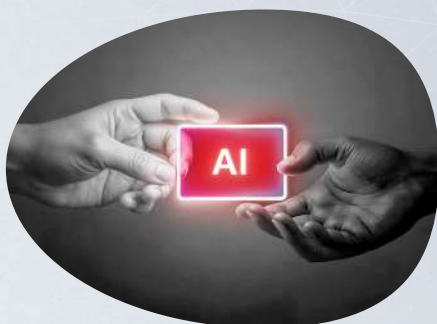


בנק הפועלים מציג

החיים הפינונסיים בישראל - תמונות מצב

החיים הפינונסיים בישראל 2025



השנה האחרונה טלטלה את משקי הבית בישראל. העלאת המע"מ, מלחמה מתמשכת, מחירי מחיה מהגבוהים בעולם המפותח, שוק עבודה לא יציב ומתח פוליטי חריף – כל אלה הפכו את 2025 לשנה של חוסר ודאות, שבה ישראלים רבים נאלצו לעצור ולחשב מסלול מחדש: להדק חגורה, לשנות סדרי עדיפויות ולעדכן את הרגלי הצריכה שלהם.

לצד המשברים יש גם כוחות חדשים שמשנים את חוקי המשחק. טכנולוגיות מבוססות בינה מלאכותית נכנסו השנה לחיינו בקצב מהיר, ומשפיעות על הדרך שבה אנחנו צורכים מידע, קונים מוצרים ומנהלים את התקציב הביתי.

זאת בדיוק הסיבה שהחלטנו בבנק הפועלים להכין את דו"ח "החיים הפינונסיים בישראל 2025", שבוחן את דפוסי החשיבה, ההעדפות וההרגלים של הצרכן הישראלי – לא רק מה הוא עושה, אלא גם למה.



החיים הפיננסיים בישראל 2025



את הדוח שערך פרופ' גיא הוכמן מאוניברסיטת רייכמן, ביססנו על סקר נרחב של מכון מדגם שכלל 1,000 ישראלים בגילאי 16 ומעלה (מדגם מייצג של יהודים וערבים, טעות דגימה: 3%).

מהסקר עולה שהמציאות בישראל בהחלט משפיעה על ההתנהלות שלנו: העלאת המע"מ, למשל, גרמה לרבים לצמצם מותרות ולעבור למותגים זולים, והמלחמה הביאה להתנהלות צרכנית זהירה יותר.

הדוח מספק הזדמנות להבין את ההתנהגות של הצרכנים ומה מניע אותה, ואולי גם לתרום להתנהלות פיננסית חכמה ובריאה יותר.

הסקר מאפשר השוואה לנתוני 2024, ובהחלט יש שינויים: מתברר שהישראלים של 2025 נזהרים יותר, מודעים יותר למחירים, קונים יותר באינטרנט ומשתמשים יותר בכלים דיגיטליים, שהפכו לחלק בלתי נפרד מהתנהלות משקי הבית.

מדגם
ייעוץ ומחקר בע"מ



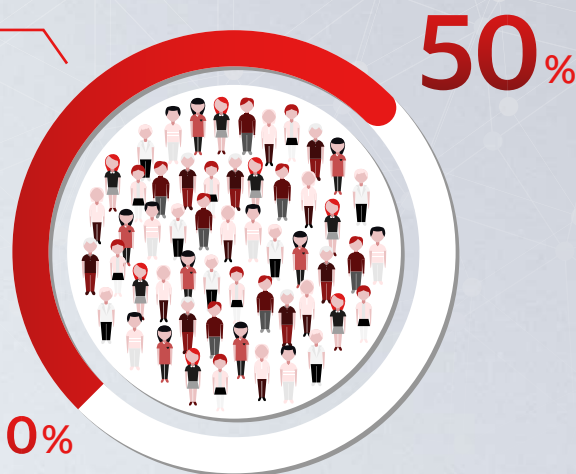
<< דו"ח 2025, שנערך ע"י מכון מדגם, מתבסס על מדגם מייצג של 1,000 נשאלים מכלל האוכלוסייה בישראל - יהודים וערבים, בני 16 ומעלה - עם טעות דגימה של 3%.

פרק ראשון	מצבנו הכלכלי לא השתנה	5
	הצרכן הישראלי לא מרגיש שינוי	6
	ההוצאות משתנות - התחושה לא	7
	מיעוטים מרגישים ההחמרה יותר מהציבור הכללי	8
פרק שני	דפוסי הוצאות - סל הצריכה של הישראלים	9
	סל ההוצאות: עלייה חדה לעומת 2024 כמעט בכל סעיף	10
	דפוסי הוצאה משתנים עם הגיל: כל שלב בחיים והלחץ שלו	11
	ישראל מול העולם: יקר ומכביד יותר	12
	חיים על הקצה: הפער בין הכנסות להוצאות	13
פרק שלישי	הניהול הכלכלי של משק הבית	14
	כסף מההורים: פחות, אבל עדיין משמעותי	15
	עדיין: הגבר אחראי על הכסף בבית	16
פרק רביעי	חיסכון? בעיקר להישרדות	17
	עלייה בחיסכון דווקא בקרב השכבות החלשות	18
	מטרת החיסכון בישראל: הישרדות	19
פרק חמישי	קניות, השוואות מחירים והתנהגות צרכנית מודעת	20
	צרכנות נבונה: השוואות מחירים הן כלל ישראלי	21
	קונים בגדים אונליין	22
	איך משלמים? כרטיס אשראי וארנקים דיגיטליים	23
פרק שישי	הפרופיל הפסיכולוגי של הצרכן הישראלי - זהיר ומחפש יציבות	24
	סולדים מלקיחת סיכונים	25
	חרדה קיומית: הפחד חורג מהמישור האישי	26
פרק שביעי	תכנון פיננסי והשקעות	27
	ירידה בבעלות על דירות	28
	תכנון פנסיוני והשקעות - הפער בין כוונות למציאות	29
	הישראלים כמעט לא חיים מהשקעות	30
פרק שמיני	העברה בין-דורית - כוונות גבוהות, יישום חלקי	31
	דמי הכיס חוזרים	32
	כרטיס תשלום לילדים: רוב ההורים עוצרים לפני העצמאות	33
	שיח פיננסי בבית: הרבה רצון, מעט שגרה	34
	חינוך פיננסי פורמלי: כמעט לא קיים	35
פרק תשיעי	השפעת בינה מלאכותית ומשפיענים - ממוקדת אך מוגבלת	36
	הישראלים חשדנים בקשר לבינה מלאכותית	37
	מעדיפים ייעוץ פיננסי אנושי	38
	לא מושפעים ממשפיענים	39
פרק עשירי	מבט לעתיד - חלומות קריירה בעידן של חוסר ודאות	40
	לא יודעים מה ירצו להיות כשהיהיו גדולים	41
	החלום הנפוץ ביותר להיות בעל עסק	42

פרק ראשון מצבנו הכלכלי לא השתנה

#1 הצרכן הישראלי לא מרגיש שינוי

מחצית מהציבור סבור שמצבו הכלכלי לא השתנה ביחס לשנה שעברה



הפער בין התחושה האינדיבידואלית לבין המציאות האובייקטיבית מייצר פרדוקס ישראלי: תחת עומס, הציבור מתפקד ומפרש את ההישרדות כיציבות.

להלן ההתפלגות המלאה של דיווח הישראלים על מצבם הכלכלי:



ב-2025, הציבור הישראלי התמודד עם אתגרים כלכליים משמעותיים אך אינו חווה אותם ככאלה. התחושות יציבות למרות שההתנהגות משתנה, והפער ביניהן הולך ומתרחב. לא כל הציבור שווה – קבוצות מיעוט מרגישות את ההחמרה הרבה יותר.

למרות שנה כלכלית קשה: מלחמה, עליית מע"מ, אינפלציה גבוהה ושיבושים רחבים, הציבור מדווח על יציבות. יתכן והמצב הכלכלי לא הורע אך יתכן גם שמדובר בתחושות ותהליך הסתגלות פסיכולוגי: כשהמצב לחוץ לאורך זמן, כל החמרה נוספת מרגישה פחות דרמטית. רבים אמנם שינו בפועל את התנהגותם הצרכנית (מעבר למבצעים, קיצוץ הוצאות, שינוי מותגים), אך אינם מפרשים זאת כהרעה.

דבר המומחה **רנין מורדי, מנהלת מרכז הצמיחה הפיננסית, בנק הפועלים, מסבירה:** תחושת היציבות הכלכלית שיש לאזרחים רבים מדווחים עליה לא נובעת בהכרח משיפור אמיתי במצבם, אלא מתהליך הסתגלות ממושך למציאות של חוסר ודאות. כשמלחמה, יוקר מחיה ואי-יציבות הופכים לשגרה, הציבור מפתח מנגנוני הישרדות שמאפשרים לו להמשיך לתפקד, גם אם בפועל הוא מצמצם הוצאות, דוחה החלטות ומוותר על עתיד לטובת ההווה. במצב כזה, עצם היכולת לעמוד בהתחייבויות נתפסת כהצלחה. זו אינה אדישות כלכלית, אלא התאמה פסיכולוגית למציאות לחוצה, שבה היעד המרכזי הוא לשמור על שליטה והישרדות ולא להידרדר.

#2 ההוצאות משתנות - התחושה לא

רוב הציבור

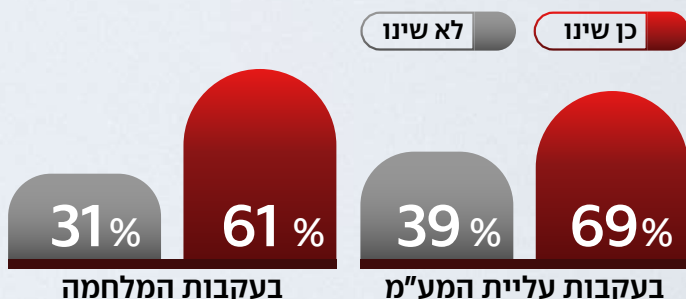
ביצע התאמות בעקבות
המלחמה ועליית המע"מ



אך רק פחות משליש
דיווחו על שינוי תחושתי
במצבם הכלכלי



ההתפלגות המלאה של השינויים בהתנהלות:

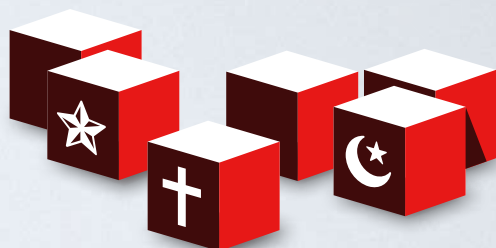


למרות ש-61% שינו את התנהלותם הכלכלית עקב המלחמה, ו-69% נוספים שינו אותה בעקבות עליית המע"מ - רוב המשיבים לא מדווחים על הידרדרות במצב הכלכלי.

הפער בין הפעולה לבין התחושה מעיד על שחיקה ברגישות: כאשר אילוצים חדשים מצטברים על אילוצים קיימים, הם נתפסים כחלק בלתי נפרד מהמציאות ולא כעדות להחמרה. זהו חוסן הסתגלותי, אך גם סימן לאובדן כושר הבחנה בשינויים, שעלול להקשות על קבלת החלטות כלכליות מושכלות.

#3 מיעוטים מרגישים החמרה יותר מהציבור הכללי

המיעוטים המוסלמים, הנוצרים והדרוזים הרוב דיווח על החמרה כלכלית



הציבור היהודי

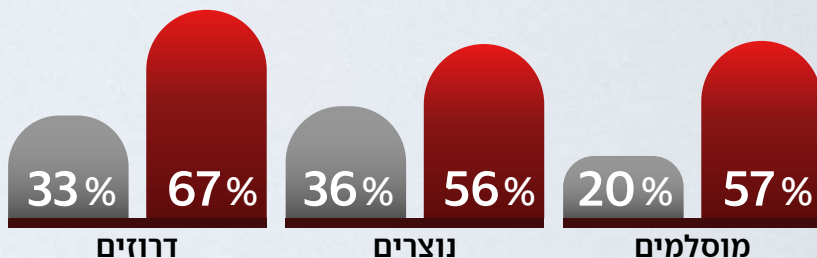
רוב המשיבים דיווחו על יציבות כלכלית



מצב לא השתנה

מצב כלכלי הורע

ההתפלגות המלאה בהשוואה ל-50% תחושת יציבות בציבור הכללי

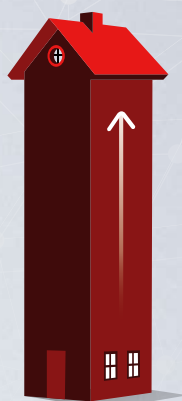


שיעור התחושות השליליות בקרב קבוצות המיעוט גבוה משמעותית מהציבור הכללי. ממצא זה תואם מגמות בינלאומיות: קבוצות מיעוט נוטות לפרש שינויים כלכליים כאימיים יותר, גם כשהנתונים האובייקטיביים דומים. הסיבה נעוצה ברמות אמון נמוכות יותר במוסדות, נגישות מופחתת לרשתות ביטחון ותחושת פגיעות כללית גבוהה יותר. בישראל, התחושות הללו התחדדו במיוחד בשנת 2025.

פרק שני

דפוס הוצאות – סל הצריכה של הישראלים

#1 סל ההוצאות: עלייה חדה לעומת 2024 כמעט בכל סעיף



ב־2025

נרשמה עלייה*
כמעט בכל סעיפי
ההוצאה של משקי
הבית, בהשוואה
לשנת 2024

* כולל בסעיפים
שנחשבים מותרות

ההתפלגות המלאה (בסוגריים) 2024



שנת 2025 התאפיינה בשני אירועים מאקרו־כלכליים מרכזיים: העלאת המע"מ בתחילת השנה והמלחמה המתמשכת. שני האירועים העלו את יוקר המחיה ויצרו תנאי אי־ודאות כלכלית. 23% צמצמו הוצאות בכל התחומים באופן רוחבי, תופעה לא רציונאלית אופיינית ללחץ תקציבי, שאינה שכיחה במדינות יציבות כלכלית. עוד 22% צמצמו הוצאות יומיומיות, ו־17% עברו לרכוש מותרים זולים יותר.

גם המלחמה הביאה לשינוי בדפוסי הצריכה ו־33% צמצמו הוצאות שאינן חיוניות, 30% הפכו לצרכנים מחושבים וזהירים יותר. בנוסף, 20% הגדילו רכישות של מוצרים חיוניים כגון מים, מזון, תרופות ובטריות, דפוס שנצפה גם במדינות בעלות רגישות ביטחונית גבוהה, שבהן עלייה באי־ודאות מובילה להצטיידות בסיסית. המלחמה האיצה גם מעבר לצריכה דיגיטלית. 16% מדווחים על עלייה בקניות אונליין, שיעור גבוה ביחס לנתונים המדווחים מאירופה וארה"ב בתקופות של חוסר יציבות, בנוסף: דפוסי ההוצאה של הישראלים ב־2025 משקפים לא רק התייקרויות, אלא גם ניסיון לשמור על יציבות ונורמליות בתקופה של לחץ מתמשך. בניגוד להצהרות מ־2024, שלפיהן הציבור יפגע קודם במותרות, בפועל גם ההוצאות על פנאי, חופשות ומסעדות עלו. מדובר בהתנהלות שאינה רציונלית־כלכלית גרידא, אלא משלבת צורך רגשי, תחושת שליטה וצריכה מפצה.

דבר המומחה

איתמר אברהם, מנהל ביצועים, ממליץ: לבנות תקציב מוגדר מראש, עם סדרי עדיפויות. בתחילה יש להגדיר הוצאות חיוניות: דיוור, חינוך, בריאות ומזון. לאחר מכן חיסכון חודשי תוך הסתכלות לטווח הרחוק ובניית העתיד (פנסיה, רכישת נכס, עתיד הילדים, הוצאה הכרחית לא מתוכננת), והיתרה לפנאי ומותרות. הרעיון הוא לצור איזון בין עמידה בהתחייבויות ובניית העתיד תוך כדי סיפוק והנאה מספקת בהווה. לטובת ניהול התקציב לקוחות בנק הפועלים יכולים להיעזר ב"דן" העוזר הפיננסי באפליקציה לניהול חשבון של בנק הפועלים, שמספק המלצות לניהול החשבון תוך הגדרת יעדים לשליטה בהוצאות ותמונת מצב של הוצאות והכנסות חודשיות – מה שעשוי להקל על תכנון לעתיד.

#2 דפוסי הוצאה משתנים עם הגיל: כל שלב בחיים והלחץ שלו



סל ההוצאות

משתנה באופן מובהק
בין קבוצות גיל ומשקף
צרכים שונים, עומסים
שונים ותפיסת חיים שונה.

ההתפלגות המלאה הוצאות עיקריות



ההוצאה של צעירים מתמקדת בהווה ובחיים החברתיים, בעוד שבגילאי הביניים ההוצאות זזות לכיוון משפחה וחינוך על חשבון פנאי.

בגיל המבוגר חוזרות הוצאות להתמקד באיכות חיים ובריאות. הדפוס הזה אינו ייחודי לישראל, אך כאן הוא מוקצן בשל יוקר מחיה גבוה ועומס רגשי מתמשך.

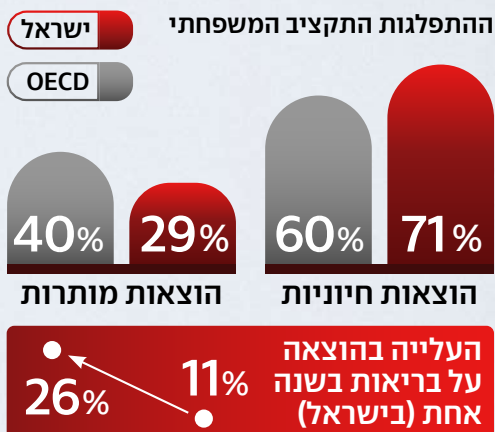
#3 ישראל מול העולם: יקר ומכביד יותר

אך ההוצאה
על סעיפי יסוד
ובעיקר על בריאות
גבוהה משמעותית
מהממוצע העולמי



מבנה סל ההוצאות
בישראל דומה למדינות

OECD



כמו במדינות המפותחות, גם בישראל שלושת סעיפי ההוצאה העיקריים הם מזון, דיור ותחבורה. אבל בהשוואה בינלאומית, הנטל של הסעיפים הללו על התקציב המשפחתי בישראל גבוה בהרבה. הפער בולט במיוחד בשני תחומים:

1. סעיפי יסוד (מזון, דיור, תחבורה): בעוד שבמדינות OECD הוצאות חיוניות מהוות בממוצע כ-60% מהתקציב המשפחתי, בישראל הן תופסות 71%. המשמעות: לישראלים נשאר פחות מרחב תקציבי לחיסכון, למותרות או להתמודדות עם שינויים.

2. בריאות: ב-2025 נרשמה בישראל עלייה קיצונית בהוצאה על בריאות מ-11% ל-26%, שונה מאוד מהמגמות במדינות מפותחות אחרות בהן ההוצאה על בריאות יציבה יחסית. העלייה מוסברת במצב הביטחוני, עומס על מערכת הבריאות הציבורית, זמני המתנה ארוכים ומעבר לשירותים פרטיים.

3. חינוך והעשרה: 19% מהציבור בישראל מדווחים על הוצאה גבוהה על חינוך, בעיקר בקרב משפחות צעירות. ברוב מדינות ה-OECD, החינוך הציבורי מעניק מענה רחב יותר, ולכן ההוצאה הפרטית שם נמוכה משמעותית.

#4 חיים על הקצה: הפער בין הכנסות להוצאות

68%
מהישראלים
מוציאים



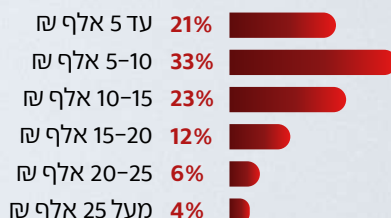
58%
רק
מכניסים
סכום זה

ההתפלגות המלאה:

הכנסות חודשיות



הוצאות חודשיות



הפער בין הכנסה להוצאה יוצר מתיחות תקציבית כרונית. בקבוצות ההכנסה הנמוכות, רוב משקי הבית מוציאים לפחות כמו שהם מכניסים ולעיתים יותר. המשמעות היא חיים על חוב, משיכת יתר או הסתמכות על תמיכה חיצונית.

זהו דפוס שמוכר גם במדינות יקרות כמו בריטניה ויפן, אך בישראל הוא חריף יותר בשל יוקר מחיה גבוה במיוחד בסעיפי יסוד.

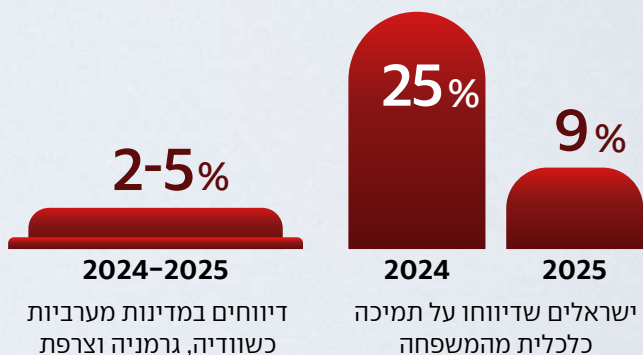
פרק שלישי הניהול הכלכלי של משק הבית

#1 כסף מההורים: פחות, אבל עדיין משמעותי

ירידה דרמטית
מה-
25%
שדיווחו על כך
בשנה שעברה



9%
מהישראלים
מדווחים השנה על עזרה
כספית מהמשפחה



המלחמה והמשבר הכלכלי בעקבותיה הביאו ככל הנראה לצורך של הרבה ישראלים להיעזר במשפחה כמקור תמיכה כלכלי. סיום המלחמה מראה כי המגמה מתחילה להשתנות. אבל, למרות הירידה, ישראל עדיין מציגה שיעורי תמיכה משפחתית גבוהים משמעותית מהמקובל במדינות המערב - מה שמעיד על תרבות כלכלית ייחודית שבה המשפחה משמשת רשת ביטחון, גם בגיל מבוגר.

ההתפלגות המלאה:

#2 עדיין: הגבר אחראי על הכסף בבית

לעומת

42%

בלבד
מהנשים



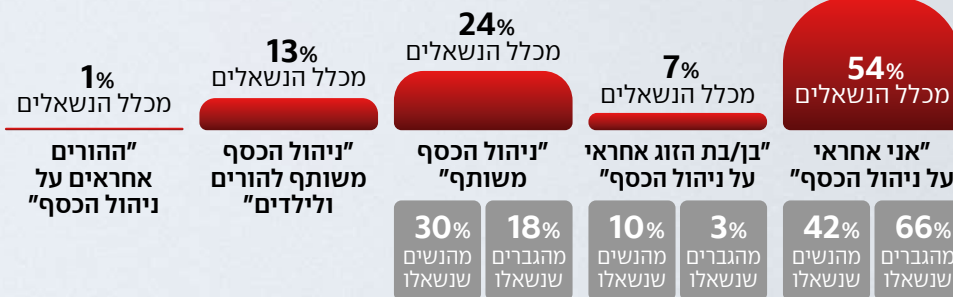
66%

מהגברים
מציינים שהם
מנהלים את
התקציב

ההתפלגות המלאה

למרות השינויים בשוק העבודה - בבית, הכלכלה נשארת בידיים גבריות. רוב הגברים בישראל עדיין תופסים את עצמם כמנהלי התקציב הראשיים, בעוד שנשים מדווחות יותר על שותפות או על אחריות של בן הזוג.

הפער הזה לא נובע רק מכסף אלא גם מתרבות, חינוך, והרגלים שמתחילים להיסדק רק בשוליים.



פרק רביעי חיסכון? בעיקר להישרדות

#1 עלייה בחיסכון דווקא בקרב השכבות החלשות

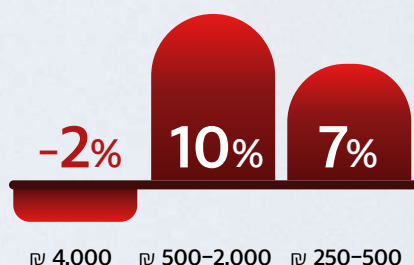
עלייה משמעותית

בשיעור החוסכים
בסכומים נמוכים-בינוניים
לעומת 2024

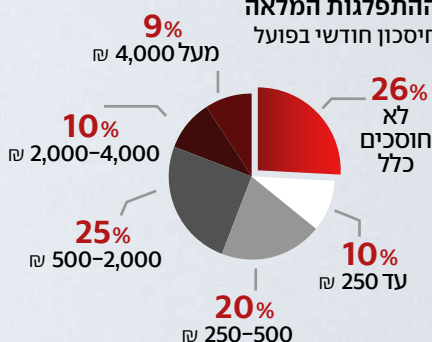
26%
מהישראלים
אינם חוסכים
כלל



העלייה בחיסכון לעומת 2024



ההתפלגות המלאה
חיסכון חודשי בפועל



רבע מהציבור בישראל לא חוסך כלל - נתון גבוה במיוחד ביחס לעולם. עם זאת, הנתונים מ-2025 מפתיעים: שיעור החוסכים בין 250 ל-2,000 שקל גדל משמעותית דווקא בקרב משקי בית ממעמד ביניים ומטה. לעומת זאת, שיעור החוסכים בסכומים של מעל 4,000 שקל ירד. מדובר בדפוס ייחודי - ברוב מדינות ה-OECD אינפלציה ועליית ריבית פגעו דווקא בשכבות החלשות. בישראל נראה שהציבור מנסה לבנות רשת ביטחון, גם כשהמשאבים מצומצמים.

#2 מטרת החיסכון בישראל: הישרדות

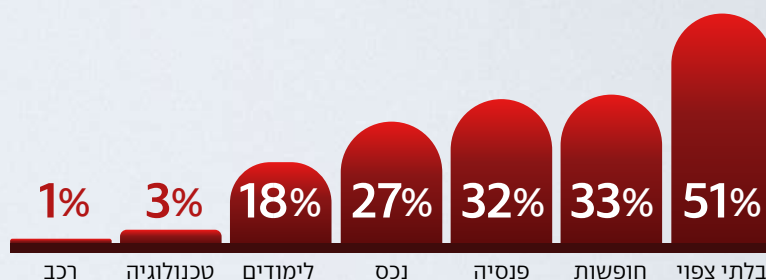
חיסכון לטווח ארוך

פנסיה, רכישת נכס או עתיד הילדים - נמצא בתחתית סדר העדיפויות



51% מהישראלים חוסכים להוצאות בלתי צפויות

ההתפלגות המלאה
מטרות החיסכון



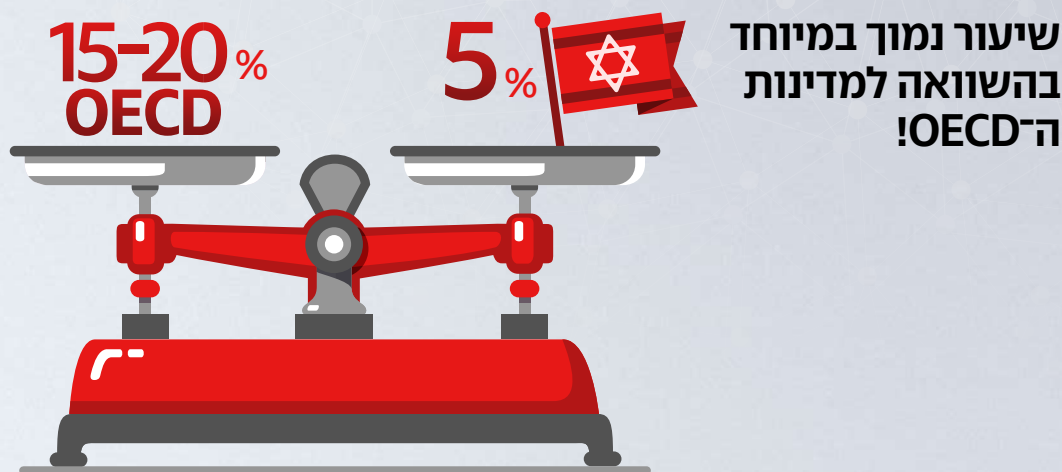
החיסכון בישראל נועד בעיקר להתמודד עם משברים. הציבור לא חוסך כדי לבנות עתיד - אלא כדי להימנע מהתרסקות. יעד החיסכון הפופולרי ביותר הוא מימון הוצאות חירום כש-51% מבהירים שזו המטרה שלשמה הם שמים כסף בצד (לעומת חוסכים לפרישה והחיסכון לחופשות למשל, מדורג 30-40 אחוז בלבד בממוצע ב-oecd). רק שליש גבוה יותר מהחיסכון לפרישה. זו תוצאה של מציאות כלכלית לחוצה ומצב ביטחוני רגיש, שמקשים על ראייה קדימה. במקום תכנון - הישרדות. במקום השקעה - ניהול סיכונים.

דבר המומחה שרון לב, מנהלת מרכז יעוץ Invest, י-ם אומרת: הנתונים מצביעים על רמה גבוהה של אי ודאות שחוזה הציבור בישראל, כאשר החיסכון נתפס יותר כמנגנון הגנה מאשר מוצר להשקעה ארוכת טווח. **לב ממליצה** על פעולה אוטומטית קטנה וקבועה כמו הוראת קבע שהופכת את החיסכון מאקט הישרדותי לפעולה אוטומטית שנעשית גם מבלי שיחשבו עליה. כדי להתמיד בחסכון חשוב להגדיר יעד מוגדר כמו לימודים, רכישת דירה וכו', שיוצרת מחויבות.

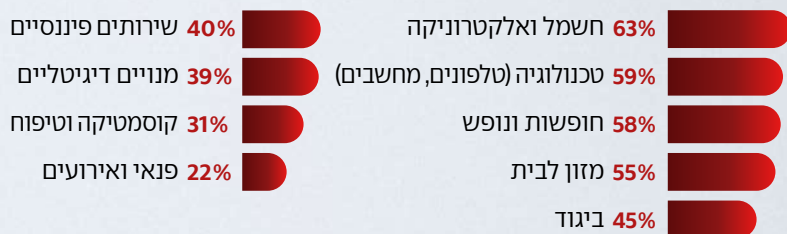
פרק חמישי קניות, השוואות מחירים והתנהגות צרכנית מודעת

#1 צרכנות נבונה: השוואות מחירים הן כלל ישראלי

רק מעט מהישראלים אינם משווים מחירים לפני רכישה -



ההתפלגות הציבור המלאה



הצרכן הישראלי מפגין דפוס עקבי של השוואת מחירים כמעט בכל תחום - ממוצרי חשמל ועד שירותים פיננסיים. מדובר בהרגל נפוץ, שאינו מוגבל להכנסה או מגזר, אלא משקף מציאות של שוק עם מחירים משתנים, עלויות גבוהות ותחרות אונליין ערה. ההשוואה מתבצעת גם בתחומים עם פערי מחירים קטנים - מה שמעיד על רגישות גבוהה למחיר ותרבות צרכנית מפותחת.

גם בהשוואה בינלאומית, שיעור אלו שמשווים מחירים לפני קניה בישראל גבוה בהרבה.

דבר המומחה עדי שפיר, מנהל פועלים PRO, ממליץ: השוואת מחירים נכונה צריכה להיות רחבה ולא לבחון רק מחיר, אלא גם את איכות השירות, אחריות, מוניטין ועלות כוללת לאורך זמן. את אמצעי התשלום כדאי לבחור בהתאם ליכולת השליטה והמצב הכלכלי - למשל, מי שיש לו מגבלות כלכליות וקושי בשליטה בהוצאות, מומלץ לו לעבוד עם מזומן.

#2 קונים בגדים אונליין



השוואה לנתוני 2024 מחזקת את תמונת המגמה. שיעור הציבור אשר ביצעו רכישות אונליין עלה ב-10% ביחס לשנה שעברה. תחומי ההזמנה העיקריים היו אז הלבשה (51%), נופש (35%), גאדג'טים (30%), מוצרי חשמל (29%) ומזון (29%). בתוך שנה רוב תחומי הרכישה עלו, וחופשות זינקו במיוחד.

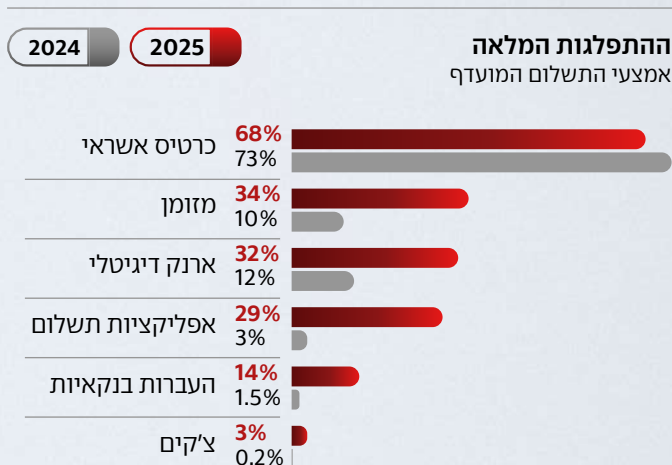
ההתפלגות המלאה של קניות האונליין בקרב הציבור הישראלי:

תחום		תדירות	
ביגוד	54%	באופן קבוע	17%
חופשות	49%	לעיתים קרובות	34%
אירועים	44%	לעיתים רחוקות	40%
הזמנת אוכל	41%	כלל לא	9%
טיפוח	29%		
גאדג'טים	26%		
מזון לבית	26%		
משחקים	14%		

הקנייה הדיגיטלית הפכה לחלק מרכזי מההתנהלות הכלכלית של הציבור בישראל. רק 9% מהאוכלוסייה לא רוכשים אונליין כלל - שיעור נמוך במיוחד ביחס לעולם. ייתכן והפער נובע מהפער בין מבחר המוצרים הפיזיים הקיים בישראל ביחס לערים גדולות בעולם, והקנייה המקוונת משמשת עבור רבים דרך להרחיב את מגוון האפשרויות או לבצע רכישות במחירים יותר זולים.

חצי מהציבור רוכש באינטרנט באופן קבוע או תכוף, כולל בקרב גילאים מבוגרים. נשים מובילות ברכישת ביגוד וטיפוח, גברים ברכישת חופשות וגאדג'טים - אך הפערים מצטמצמים. גם במגזרים כמו חרדים וערבים לא נרשמו הבדלים משמעותיים לעומת כלל האוכלוסייה.

#3 איך משלמים? כרטיס אשראי וארנקים דיגיטליים



שוק התשלומים בישראל מפוצל. מצד אחד, הציבור מאמץ במהירות ארנקים דיגיטליים ואפליקציות תשלום. מצד שני, מזומן חוזר לשימוש נרחב - דווקא בשנה שבה השלטון ניסה לצמצם את מקומו.

העדפה לארנקים דיגיטליים יורדת עם הגיל; צעירים מאמצים טכנולוגיה פיננסית בשיעור גבוה יותר. בקרב החרדים, לעומת זאת יש העדפה גבוהה בהרבה ל־מזומן.

הזינוק באמצעי תשלום "הפוכים" משקף תגובה לתקופה של חוסר יציבות כלכלית ואי־ודאות. הצרכנים בוחרים בכלים שמעניקים להם תחושת שליטה - בין אם מדובר בשליטה מוחשית (מזומן) או טכנולוגית (אפליקציה).

התמונה שמתקבלת אינה של מעבר לינארי לדיגיטל, אלא של שוק מפוצל לפי גיל, סגנון חיים ורמת אמון במערכת.

פרק שישי

הפרופיל הפסיכולוגי של הצרכן הישראלי

#1 סולדים מלקיחת סיכונים

2.4
מתוך 5

הציון הממוצע לשאלה: "עד כמה אתם מוכנים לקחת סיכונים פיננסיים" - נתון נמוך המעיד על הימנעות.



ההתנהגות הכלכלית של הישראלים אינה נגזרת רק מהכנסה או ידע פיננסי - אלא גם ממבנה פסיכולוגי מובהק שנוצר בשנים האחרונות:

- ⚠ רתיעה מסיכון
- ⚠ חשש מהעתיד
- ⚠ דריכות ביטחונית-כלכלית מתמשכת

ההתפלגות המלאה | ביחס להימור פשוט



הישראלים נמנעים מהימור פיננסי גם כשמדובר ברווח פוטנציאלי בטוח יחסית. לדוגמה:

- בהימור של 50 שקל בטוחים מול סיכוי של 50% ל-100 ש"ח - 74% בחרו בבטוח.
- כשעל הפרק סיכוי לרווח גדול יותר - שיעור הבוחרים באפשרות הבטוחה אף עלה ל-78%.

הימנעות זו שונה מהממוצע ב-OECD. במדינות אחרות הסלידה מסיכון פוחתת עם הגיל; בישראל היא דווקא גוברת - תוצאה של אי-ודאות ביטחונית-כלכלית ארוכת טווח.

דבר המומחה

שרון לב, מנהלת מרכז ייעוץ Invest, ירושלים מסבירה: נראה כי הזהירות הגבוהה של הצרכן הישראלי אינה תוצאה של חוסר ידע פיננסי, אלא יתכן שהיא תוצאה של עומס רגשי מתמשך. הציבור מכיר את האפשרויות, מבין את היתרונות של השקעה או תכנון ארוך טווח, אך לעיתים מתקשה לפעול כשסביבת החיים נתפסת כבלתי צפויה. חוסר הוודאות הביטחונית והכלכלית יוצר העדפה ברורה לביטחון מידי על פני סיכון, גם אם הוא מחושב. לכן חיסכון נתפס בעיקר כרשת הגנה ולא ככלי לצמיחה. מדובר בהתנהלות רציונלית בתוך מציאות לחוצה, שבה יתכן שהפחד מהפסד חזק יותר מהשאיפה לרווח עתידי.

#2 חרדה קיומית: הפחד חורג מהמישור האישי

3.3

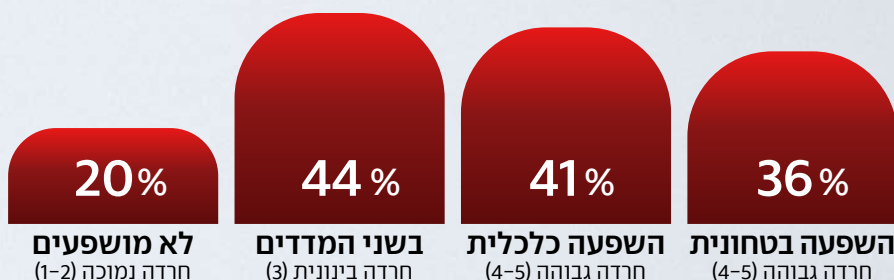
הציון הממוצע
להשפעת המצב
הביטחוני על תחושת
הביטחון האישי

3.4

הציון הממוצע
לחרדה כלכלית
מהמצב הכללי
במדינה



ההתפלגות המלאה | ציוני חרדה קיומית במדדי בטחון וכלכלה



הישראלים מרגישים שהאיום על עתידם אינו אישי בלבד, אלא מערכתי. החרדה מפני העתיד הכלכלי של המדינה (יוקר מחיה, דיוור, תעסוקה) גבוהה אפילו יותר מהחרדה הפרטית.

פערים מגדריים קיימים רק בהיבט הביטחוני (נשים מושפעות יותר), אך כשזה מגיע למצב הכלכלי הרחב - התחושות קשות באותה מידה אצל כולם.

פרק שביעי

תכנון פיננסי

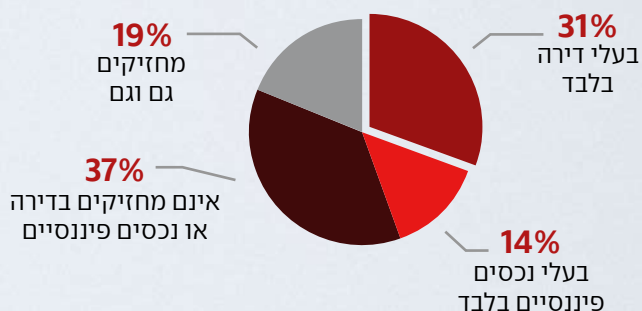
והשקעות

#1 ירידה בבעלות על דירות



רק כ-**50%**
מהציבור
מחזיקים דירה
בבעלותם

ההתפלגות המלאה



החזקת נכסים מהווה עוגן מרכזי בביטחון הכלכלי של הפרט, אך הנתונים משנת 2025 מראים ירידה בבעלות על דירות. רק כ-50% מהציבור בישראל מחזיקים דירה בבעלותם, לעומת כ-63% בשנת 2024. רק 19% מהציבור מחזיקים גם דירה וגם נכסים פיננסיים. 14% מחזיקים רק בנכסים פיננסיים, ו-37% אינם מחזיקים בשום נכס משמעותי.

חסם הכניסה לשוק הדיור הולך ומתרחק ממשקי בית רבים - בעיקר צעירים, נשים, ולא־יהודים. גם בהשוואה למדינות ה-OECD, שיעור הבעלות הנוכחי בישראל נמוך באופן בולט. כמעט 4 מכל 10 ישראלים חיים ללא עוגן הוני כלשהו - לא דירה ולא השקעה. הקבוצה הזו חשופה לסיכונים כלכליים משמעותיים, חיה ברובה משכר בלבד, וכמעט ולא חוסכת. רק 1 מכל 5 משקי בית נמצא בעמדת חוזק פיננסי המשלבת נדל"ן והון פיננסי.

#2 תכנון פנסיוני והשקעות - הפער בין כוונות למציאות



רוב הציבור אינו פועל באופן יזום בהשקעות או תכנון פנסיוני, והביטחון העצמי בתחומים הללו נותר מוגבל, בעיקר בכל הנוגע לשוק ההון. הדבר בולט עוד יותר באוכלוסייה הערבית, שם נרשמה רמת ביטחון נמוכה יותר בכל התחומים. לשם השוואה: בארה"ב וגרמניה מעל מחצית מהציבור מחזיק ניירות ערך; גם הפער המגדרי בישראל גדול יותר מהממוצע העולמי. בעוד שהצרכן הישראלי מדורג בינוני בתחושת הביטחון בניהול כספים, הוא נרתע מהחלטות מורכבות כמו השקעות או פנסיה. הוא אולי מבין, אבל מתקשה לתרגם את ההבנה הזו לפעולה – בעיקר כשזה נוגע לעתיד. הפער בין מודעות לביצוע מחריף כשמדובר בפנסיה והשקעות. רוצים – אבל דוחים.

#3 הישראלים כמעט לא חיים מהשקעות

לעומת
15-25%
במדינות מערביות
כמו שוודיה, הולנד
וארה"ב

רק **12%**
מהישראלים
מדווחים על הכנסה
משוק ההון



שכר מעבודה	71%	
קצבאות/מלגות	23%	
חיסכון אישי	17%	
השקעות בשוק ההון	12%	
עבודות מזדמנות	10%	
תמיכה כלכלית מהמשפחה	9%	
הכנסה מנכסי נדל"ן	8%	
דמי כיס	4%	
פנסיה (כשכר שוטף)	1%	
אין כלל מקור הכנסה	5%	
מזונות/דמי-לידה/צדקה	שיעור זניח	

להלן ההתפלגות המלאה של מקורות הכנסה
ניתן היה לסמן יותר מתשובה אחת

בזמן שבעולם הכנסה מהשקעות נחשבת חלק בלתי נפרד מהכנסה של משקי בית, בישראל רוב הציבור נשאר מחוץ למשחק. רק אחד מכל שמונה ישראלים נהנה מהכנסה פיננסית, ורבים נמנעים כלל מהשקעה בשוק ההון.

מדובר לא רק בפער כלכלי, אלא גם בתוצאה של חסמים פסיכולוגיים: חוסר ביטחון עצמי פיננסי, העדר הכוונה, ופחד מסיכון.

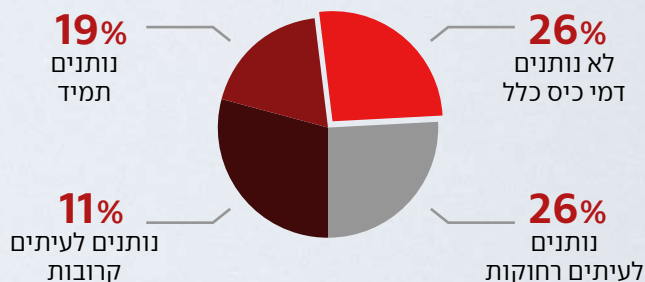
פרק שמיני העברה בין-דורית – כוונות גבוהות, יישום חלקי

#1 דמי כיס חוזרים



74%
מההורים הישראלים
נותנים לילדיהם דמי כיס
במינונים משתנים

ההתפלגות המלאה



ההורים חוזרים לתת דמי כיס לילדים. אם ב 2024 60% דיווחו שהם אינם נותנים דמי כיס, ב 2025 רק 26% מההורים אינם נותנים דמי כיס כלל.

אחרי שנים של נסיגה, דמי הכיס חוזרים ככלי חינוכי מקובל, אך גם כאן ניכר פער בין הכרה בחשיבות לבין יישום סדיר. נשים מדווחות על מתן דמי כיס בשיעורים נמוכים יותר, בעוד שגברים נוטים לדפוס קבוע ומובנה יותר. בהשוואה בינלאומית, ישראל אינה חריגה: גם במדינות OECD דמי כיס נתפסים ככלי מרכזי לאוריינות פיננסית, אך שיעורי היישום בפועל נמוכים, בעיקר בשל חוסר זמן, חוסר עקביות ואי־נוחות בשיח על כסף.

#2 כרטיס תשלום לילדים: רוב ההורים עוצרים לפני העצמות



59%

מההורים לילדים
בני 10 ומעלה
אינם מאפשרים
לילדיהם להחזיק
כרטיס תשלום או
אמצעי דיגיטלי

ההתפלגות המלאה

59%

אין לילד אמצעי תשלום

41%

לילד יש אמצעי תשלום
כרטיס/אפליקציה/נטען

אם דמי כיס מסמנים נכונות רעיונית לחינוך פיננסי, כרטיס תשלום הוא השלב המעשי - ושם הציבור הישראלי נעצר. בניגוד למדינות OECD שבהן אמצעי תשלום מפוקחים לילדים נתפסים כ"מעבדת למידה" בטוחה, בישראל החשש גובר על ההתנסות: פחד מטעויות, חשיפה דיגיטלית, אובדן שליטה ולעיתים גם חוסר ביטחון פיננסי של ההורים עצמם.

הפער אינו נובע מהיעדר כוונה חינוכית, אלא מהקושי לאפשר לילד עצמאות אמיתית בסביבה כלכלית שנתפסת כמסוכנת.

#3 שיח פיננסי בבית: הרבה רצון, מעט שגרה



ההתפלגות המלאה



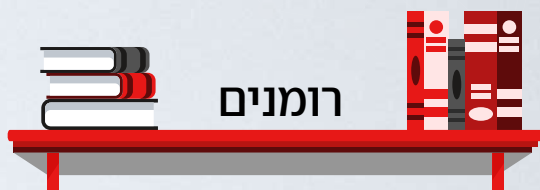
למרות ההכרה הרחבה בחשיבות של שיח פתוח על כסף, השיחה עצמה מתקיימת לעיתים רחוקות. עומס, אי-נוחות רגשית ופערי ידע גורמים לכך שהכסף נשאר נושא טעון ולא שגרתי. כששואלים את הדור הצעיר הם מצהירים על כוונות מרחיקות לכת לשיח פתוח על כסף כהורים עתידיים אך ניסיון העבר מראה שהמציאות שוחקת את האידיאל.

בהשוואה בינלאומית, ישראל דומה מאוד למדינות OECD: רק 20%-40% מההורים מקיימים שיח פיננסי קבוע, בעיקר משום שכסף הוא נושא שמעורר חוסר ביטחון גם אצל מבוגרים.

#4 חינוך פיננסי פורמלי: כמעט לא קיים

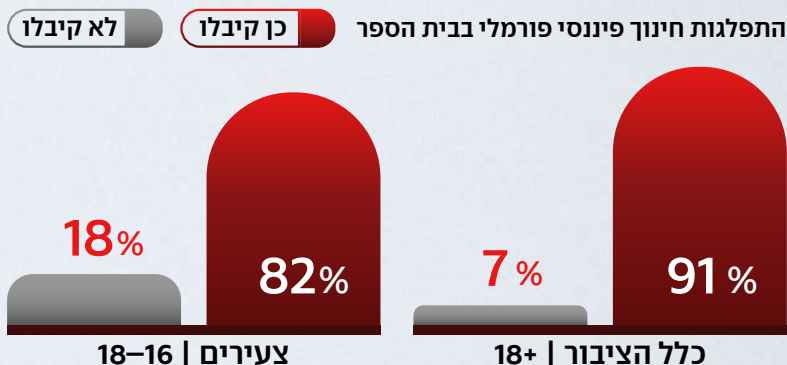


כלכלה



91%

מהישראלים
מעל גיל 18 לא קיבלו
חינוך פיננסי פורמלי
בבית הספר



העברת ידע פיננסי בישראל כמעט ואינה נתמכת על ידי מערכת החינוך. למרות סימני שינוי קלים בקרב הדור הצעיר, ישראל נמצאת הרחק מאחור בהשוואה למדינות OECD שבהן חינוך פיננסי הוא חלק מתכנית הליבה כבר בגיל צעיר (במדינות OECD מובילות: 40%-70% חשיפה לחינוך פיננסי מגיל 9-12).

התוצאה היא שהעברת ידע בין־דורית נשענת כמעט אך ורק על יוזמות פרטיות ולא סדירות של הורים - מודל שמקבע פערים ומגביל שינוי התנהגותי ארוך טווח.

פרק תשיעי

השפעת בינה מלאכותית ומשפיענים – ממוקדת אך מוגבלת

#1 חשדנות דיגיטלית: הישראלים משאירים את המכונה מחוץ לכיס



ההתפלגות המלאה
שימוש ב-AI בהקשרים פיננסיים



הישראלים חשדנים בקשר לבינה מלאכותית. למרות שיעורי שימוש גבוהים בבינה מלאכותית בחיי היומיום, הישראלים כמעט ואינם נעזרים בה לניהול כלכלי. רק 15% מהציבור מעידים שמעולם לא השתמשו בבינה מלאכותית, אבל 59% מהישראלים מעולם לא השתמשו בבינה מלאכותית לצרכים פיננסיים.

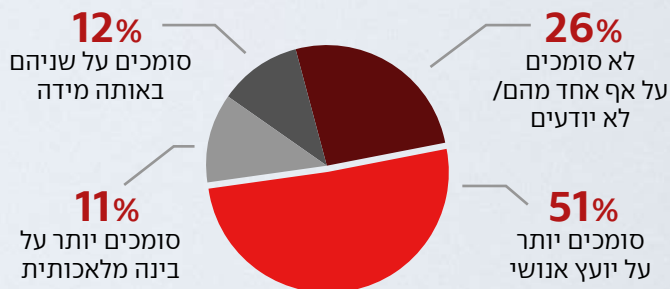
השימוש ב-AI הפך לנורמה חוצה גיל, מין ואורח חיים דתי. גם חרדים, דתיים וחילונים משתמשים בשיעורים כמעט זהים. החריגות הבולטות היא בקרב מסורתיים - שם שיעור הלא-משתמשים גבוה פי שניים (20%). צעירים משתמשים הרבה יותר אך אין קבוצת גיל שבה הטכנולוגיה אינה קיימת כלל.

עם זאת רק 1 מתוך 4 משתמש ב-AI להשוואות מחירים. תחומים כמו תכנון תקציב או ייעוץ כלכלי עוד פחות שכיחים, והשימוש יורד דרמטית עם העלייה בגיל. למרות החשיפה הגבוהה לכלי AI - רוב הציבור נמנע מלתת להם גישה לניהול כספו. הפער הזה קיים גם במדינות אחרות, אך בישראל הוא קיצוני יותר.

#2 הון אנושי: הישראלים לא מפקידים את הכסף בידי ה-AI

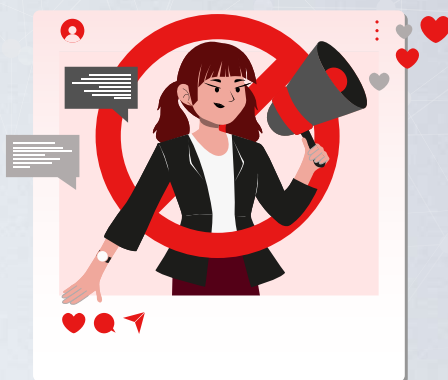


ההתפלגות המלאה
אמון במקורות ייעוץ



51% מהציבור מעדיפים ייעוץ פיננסי אנושי. רק 11% מעדיפים AI, ועוד 12% סומכים על שני הסוגים באותה מידה. גם הדור הצעיר שמרבה להשתמש בטכנולוגיה מעדיף יועץ אנושי כשמדובר בכסף. הסיבה נעוצה כנראה בפער בין חוויית שימוש יומיומית (יעילה, מהירה, בלתי פורמלית) לבין חוויית קבלת החלטות כלכליות (רצינית, קריטית, רוויית סיכון). הצרכן הישראלי מביע בזהירות גבוהה וחוסר אמון מבני כלפי טכנולוגיה בהקשרים כספיים גם כשהוא נוהג אחרת בתחומים אחרים.

#3 צרכנות מודעת: הישראלים חסינים למשפיעני רשת



85%
מהישראלים
חסינים להשפעת
משפיענים

ההתפלגות המלאה | איפה משפיענים משפיעים?



למרות ההשקעה הכספית ההולכת וגדלה מתברר שרק 15% מהישראלים מדווחים על השפעה כלשהי של משפיענים על החלטות הקנייה שלהם, כש-85% אינם מושפעים כלל או בדרך כלל.

יחסית. במדינות מערביות (כמו בריטניה, ארה"ב, קוריאה) שיעור ההשפעה נע בין 25% ל-50% - פי שניים עד שלושה לעומת ישראל. 81% מאלו שנחשפים לתוכן משפיענים מדווחים כי הם תמיד או בדרך כלל בודקים מחירים ואלטרנטיבות לפני קנייה. זה שיעור גבוה במיוחד לעומת העולם (45%-60%), המעיד על סינון צרכני פעיל. יחד עם זאת, בקרב הקהל שכן מושפע, ההשפעה ממוקדת וחוזרת על עצמה. נשים מושפעות יותר מגברים, צעירים יותר ממבוגרים. ההשפעה חזקה במיוחד בקרב גילאי 16-24 ויורדת דרמטית עם הגיל.

דבר המומחה | גלית דובין, מנהלת מועדון Wonder, מסבירה:

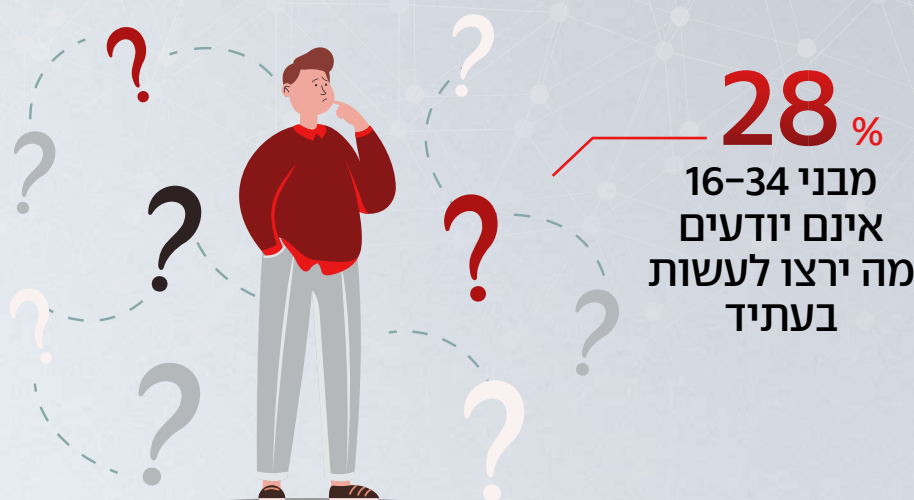
הצרכן הישראלי לרוב צרכן נבון - מעוניין לקבל הצעה טובה והוגנת ולכן החשיפה מקדמת את הקנייה אך לא בהכרח בהשפעה ישירה. היא ממליצה על 4 שאלות שכדאי לשאול לפני רכישה בעקבות משפיען:

1. האם התכוונתי לרכוש את המוצר ברגע שנחשפתי אליו?
2. האם אני גמיש לבחור במוצר דומה של מותג אחר?
3. האם יש לי אמון במשפיען?
4. מה המחיר ההוגן מבחינתי לשלם על המוצר?

פרק עשירי

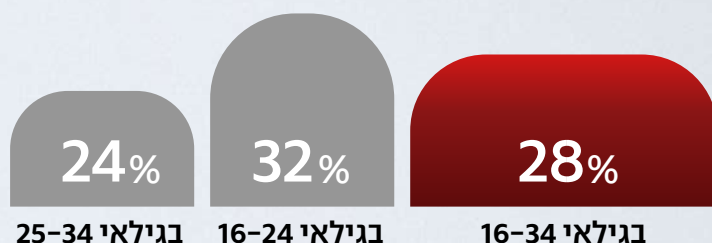
מבט לעתיד - חלומות קריירה בעידן של חוסר ודאות

#1 כמעט שלישי מהצעירים לא יודעים מה ירצו להיות כשיהיו גדולים



ההתפלגות המלאה

צעירים שאינם יודעים מה ירצו לעשות בעתיד



הצעירים בישראל ניצבים מול שוק עבודה לא צפוי ועתיד כלכלי מורכב. 28% מבני 16-34 אינם יודעים מה ירצו לעשות בעתיד. שיעור זה גבוה במיוחד בקרב בני 16-24 (32%) ויורד מעט בגילאי 25-34 (24%), אך נותר גבוה בכל קנה מידה. אי הודאות הזו משקפת לא רק בלבול זמני אלא חוסר ביטחון עמוק יותר במערכות הכלכליות וביכולת האישית לנווט בהן. בעולם שבו מקצועות משתנים במהירות, ותחושת הביטחון התעסוקתי נשחקת, רבים נמנעים מלהצהיר על יעד מוגדר. זהו מדד פסיכולוגי חשוב למידת הביטחון העצמי של הדור הבא.

דבר המומחה **רנין מורדי, מנהלת מרכז הצמיחה הפיננסית, בנק הפועלים, מסבירה:** כשהקרקע הכלכלית אינה יציבה, קשה יותר לצעירים לבנות אופק ברור או להתחייב למסלול ארוך טווח. חוסר הוודאות מחלחל לעיתים מהכיס אל תפיסת העתיד, ויוצר בלבול, דחינות ולעיתים הימנעות מהחלטה. עצמאות כלכלית אינה מתחילה בהכנסה גבוהה, אלא מהיכולת להבין את התמונה הפיננסית האישית, ניהול מודע של הכסף ותחושת שליטה וביטחון בסיסיים. שליטה כזו מאפשרת לפנות מרחב מחשבתי לתכנון קריירה, יזמות ומימוש עצמי בלי בסיס פיננסי יציב, גם שאיפות גדולות מתקשות לעבור לשלב המימוש.

#2 הצעירים מעדיפים עצמאות בטוחה על פני סיכון יזמי



24%
מהצעירים
שואפים להיות
בעלי עסק עצמאי

משמעות, ושליטה. ככל הנראה, נשים נמשכות יותר למסלולים הנתפסים כיציבים, עם ערך חברתי, בעוד גברים שואפים יותר לעצמאות עם פוטנציאל כלכלי גבוה.

דפוס זה משתלב בממצאים אחרים מהדו"ח, כמו רמות ביטחון פיננסי עצמי נמוכות יותר בקרב נשים, ורמות חרדה אישית גבוהות יותר.

בעלי עסק - החלום הנפוץ ביותר, רק מיעוט חולמים על סטארט אפ. אבל גם כאן יש הבדל בין גברים לנשים. גברים צעירים מפגינים רצון לעולמות של יזמות וסטארטאפים כמעט פי 2.5 יותר מנשים צעירות. בדומה, נשים צעירות נוטות להעדיף משרות ציבוריות/חברתיות כמעט פי 2 יותר מגברים. בהתאם לפערים מגדריים אחרים שנמצאו בסקר, נראה כי גם שאיפות הקריירה קשורות לתפיסות פיננסיות וחברתיות רחבות יותר.

המסלול המבוקש ביותר הוא להיות בעל עסק עצמאי (24%) - פתרון שמעניק שליטה, גמישות וחופש אבל בסיכון נמוך יחסית. רק 9% מהצעירים שואפים להיות סטארטאפיסטים, נתון מפתיע במדינה שמציגה את עצמה כ"סטארטאפ ניישן".

זהו דפוס הפוך להילה הציבורית סביב ההייטק: הצעירים מעריכים עצמאות, אך לא רוצים לשים את כל הביצים בסל אחד. הם אינם נמשכים להרפתקה פיננסית. המסלול היזמי נתפס כחשוף מדי, תובעני מדי ובלתי נגיש למי שאין לו גב כלכלי איתן. הפערים המגדריים משקפים תפיסות עומק שונות של סיכון, ביטחון,

ההתפלגות המלאה

בחירה במסלול תעסוקתי עתידי



לא רק פועלים, יוזמים

בנק הפועלים 

האמור מהווה מידע כללי בלבד, אינו מהווה הצעה או ייעוץ לרכישת ני"ע ו/או נכסים פיננסיים ואין בו משום ייעוץ השקעות או תחליף לייעוץ השקעות המתחשב בנתוניו וצרכיו של כל אדם. יעוץ פיננסי יינתן בכפוף לתנאי הבנק.