

יועץ המס בעידן של רפורמות ושינויים - הזדמנות שמעבר לפינה

מאת: טל שקד, יועצת מס מייצגת

שיחה עם ר"ח אמיר גבאי - יועץ בתחום הפנסיה והגמל ללשכת יועצי המס בישראל

עצמה ולדעתי קיים ואקום מקצועי אותו יכולים למלא יועצי המס המוצלחים, אלו ששמו להם למטרה להיות מקצוענים ובכך להרחיב באופן משמעותי את מעגל הלקוחות שלהם ולהגדיל מיום ליום את הכנסותיהם מייעוץ מס. ציבור השכירים בישראל זקוק נואשות לייעוץ מס בכל אחד מתחומים אלו לרבות ייצוג מול רשויות המס - צורך המתעצם מרפורמה לרפורמה, משינוי לשינוי וישכילו לעשות אותם יועצי המס שלא יזלזלו בפוטנציאל העסקי והכלכלי הטמונים במתן שירות לקהל יעד זה.

בהתייחס לשני הנושאים עליהם דיברנו עד כה, התפתחות מקצועית והזדמנות עסקית, האם אתה יכול לתת לנו כמה טיפים מעשיים?

"בוודאי, אולם בתחילה, חשוב לי להדגיש כי בעיניי, בין השניים יש קשר הדוק והם שלובים האחד בשני ובכל מקרה, עמידה באתגר המקצועי בכל רגע נתון היא תנאי להצלחה במישור העסקי. זה מזכיר לי רגע משמעותי בחיי, זה היה כשסיימתי את לימודי החשבונאות וקיבלתי את התואר הראשון, אבי, זכרנו לברכה, נתן לי במתנה ספרון קטן ובו היה רשום משפט אחד: "ההשכלה מניבה את התשואה הגבוהה ביותר". לימים הבנתי כי זה לא הספרון האחרון שאצטרך לקרוא ולא התואר האקדמי האחרון שאצטרך להשקיע בו כדי להצליח הן במישור המקצועי והן במישור העסקי. כאחד יועצי מס רבים נתקלים יום יום בבעלי עסקים אשר מצליחים בלי שיש להם ידע, בלי שרכשו השכלה פורמלית...אלא רק באמצעות מיומנות מסחר ותושייה ואולם להבדיל מבעלי עסקים אלו, ליועצי מס יש רק חומר גלם אחד לעבוד איתו ולהשקיע בו: ידע ועוד ידע, בלבד."

קח על עצמך מחויבות אישית להוציא עדכון מקצועי באופן שוטף וקבוע, ללקוחותיך

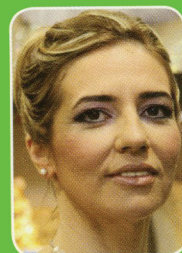
מעבר לכך שזה מחזק את הקשר עם הלקוחות ומעבר לכך שזה תורם לתדמיתך כאיש מקצוע טוב, מניסיון האישי, זו הדרך היחידה באמצעותה תוכל להבטיח שהלימוד העצמי וההתעדכנות המקצועית שלך לא יעברו לסוף סדר העדיפויות. החיים אינטנסיביים

כבר בתחילת שיחתנו עם ר"ח אמיר גבאי, יועץ בתחום הפנסיה והגמל ללשכת יועצי המס בישראל, מבקש גבאי להתעכב הפעם דווקא על מעמדו של יועץ המס בישראל והפוטנציאל הגלום במקצוע ייעוץ המס, המהווה לדבריו, הן הזדמנות במישור המקצועי והן הזדמנות במישור העסקי, כאחד:

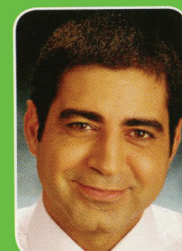
"בעידן של רפורמות ושינויים תכופים בתחומי המס והחיסכון הפנסיוני אני רואה לנגד עיני דווקא את יועצי המס בישראל כשחקנים המרכזיים במגרשים אלו. לא סוּן הביטוח הממוצע שלא טרח עד היום לרכוש השכלה פורמלית בתחומי המס ונדרש להקדיש חלק ניכר מזמנו גם לעיסוק בתחומי ביטוח נוספים, לא רואה החשבון הממוצע שלא טרח עד היום לרכוש השכלה פורמלית בתחומי הביטוח הפנסיוני ונדרש להקדיש חלק ניכר מזמנו גם לעיסוק במלאכת הביקורת ולמילוי תפקידים נוספים עבור לקוחותיו ולא כל איש מקצוע אחר. יועצי המס בישראל שסיכמו "לשלם את המחיר" האישי הכרוך בהקדשת זמן לא מבוטל ללמידה עצמית ולהתעדכנות מקצועית באופן שוטף - יום יומי, יטרחו לרכוש השכלה פורמלית, ידע וניסיון גם בתחום הביטוח הפנסיוני - הם אלו שיעמדו בחזית מול הציבור הרחב שאינו בקיא בתחומים אלו, הם אלו שיהוו כתובת מקצועית עיקרית עבור כל אותם נישומים וחוסכים הזקוקים נואשות לייעוץ מקצועי, ליווי אישי וייצוג מקצועי מול רשויות המס, ברגעים קריטיים בחיים."

אתה מדבר על הזדמנות להתפתחות מקצועית וזה מובן, בייחוד לאור השינויים התכופים בתחומי המס והפנסיה, התפתחות הדורשת לימוד עצמי, השקעה מתמדת ברכישת השכלה פורמלית, ידע וניסיון, היכן אתה רואה את ההזדמנות העסקית?

"יועצי מס רבים נוטים להמעיט בערכו של ציבור השכירים בישראל ומרכזים את כל המאמצים שלהם בגיוס לקוחות שהם בעלי עסקים. אם ניקח לדוגמא את תחום מיסוי שוק ההון או ניקח לדוגמא את תחום מיסוי החיסכון הפנסיוני, אם ניקח לדוגמא את תחום המיסוי בעת פרישה ועזיבת עבודה או במקרה פטירה של אדם, או ניקח לדוגמא את תחום הטבות המס ליחיד בישראל בכללותו - אפשר לומר על כל אחד מתחומים אלו כי מדובר כיום במומחיות בפני



טל שקד -
יועצת מס מייצגת



ר"ח אמיר גבאי

ועבודה מול לקוחות היא עבודה תובענית והכי קל לדחות שוב ושוב מטלות של לימוד עצמי. כשאתה צריך לכתוב ללקוחותיך אתה חייב להעמיק באותם הנושאים ולחקור אותם עד סופם, בטרם אתה כותב עליהם. נקודה.

הקשב ללקוחותיך ולמד מהאחרון שבהם

אם נחזור ונתייחס להזדמנות העסקית עליה אנו מדברים, מניסיון זה לא משנה כמה זמן אשקיע בלימודים ובעוד לימודים, באמצעות הקשבה לכל אחד מהלקוחות המגיעים אליי ליעוץ אישי, אני למד הכי הרבה. זו הדרך היחידה לזהות את הצרכים אשר הפתרון והמענה להם מהווים בסופו של יום את מרכולתך גם ללקוח הבא. החוכמה היא להקשיב וכך ניתן לזהות את הפוטנציאל העסקי. שאלה המטרידה לקוח אחד שמצא את הדרך אליך לשאול את אותה שאלה, לבטח מטרידה עשרות או מאות לקוחות פוטנציאליים נוספים שלא ידעו לשאול אותה או לא מצאו את הדרך אליך. מאותו הרגע שזיהית את הצורך, המשימה שלך היא להגביר את המודעות בקרב הציבור בכל דרך, הן לצורך עצמו שזיהית והן לעובדה, שלך יש את הפתרון המקצועי לסוגיה. זו הדרך היחידה שיפנו אליך לקוחות חדשים ביוזמתם וזה יעיל יותר מלפרסם עוד מודעה פרסומית בעיתון שאין בה שוני של ממש מול זו של מתחריך.

אל תחשוש להביע דעתך המקצועית, אתה בהחלט יכול להוביל לשינוי.

עורך ראשי של עיתון גדול כתב לי מכתב לפני זמן מה: "אמיר שלום, אנו מודים לך על שיתוף הפעולה, נשמח אם במאמריך תתמקד יותר בפאן המקצועי ותמעיט בדברי הביקורת". בשנים האחרונות הקדשתי חלק ניכר מזמני וכל משאב שעמד לרשותי, לפעילות במישור הציבורי כשהמטרה שעמדה לנגד עיני היא למנוע מהאוצר את האפשרות לפגוע בקלות בלתי נסבלת בכל אחד אשר חוסך לפנסיה בישראל ובכל אחד מאיתנו כנישום, גם כאשר מדובר לכאורה בהליכי חקיקה לגיטימיים בהם בחרה לנקוט המדינה וזה נראה כאילו סוף הסיפור והנה, כשלוש שנים לאחר חקיקתו של תיקון 3 לחוק קופות הגמל הוכחתי קודם כל לעצמי, שלמרות כל הקשיים בהם נתקלתי בדרך, למרות כל אמירות הבוז שנאמרו לעברי בכל מסדרון של כל משרד ממשלתי, גם איש אחד "קטן" ואלמוני, יכול להשפיע ולהוביל לשינוי החלטות של מדינה שנתקבלו בחקיקה. אם זה נושא התקרה לרצף זכויות פיצויים בו נאלצתי להגיע עד לבית המשפט, אם זה נושא האפשרות להשאיר כספי פיצויים נזילים בפוליסות ביטוח מנהלים לאחר עזיבת מקום עבודה בו נאלצתי להתנגש בוקר בוקר במשך חודשים רבים באגף שוק ההון, הביטוח והחיסכון באוצר, אם זו הוראת השעה שאושרה זה מכבר, פרי מאבק, שבאה לאפשר למפוטרים, לפורשים, ליורשים ולגמלאים למשוך בחזרה את כספם מקופת הגמל, כסף אשר בעקבות הוראות תיקון 3 נסגר מבלי ידיעתם וללא רצונם, לקצבה. זה לא המקום להרחיב על כל אותם נושאים ולא זו מטרת. מטרתי היא לומר לכל אחד מיועצי המס בישראל - אתה יכול להשפיע! ואם נחזור למכתב של אותו עורך עיתון, אני חייב להודות שבעת

קריאתו התכווץ לי בית החזה. העט היא החרב שלנו ואם אנו לא נכתוב ואם אנו לא ניאבק ברשויות בשם הציבור ועבורו, מי יעשה זאת? זכינו לעבוד במקצוע בו יש מרכיב גדול של שליחות. אם נרפה ונניח לרשויות המדינה להכניס את ידיהן עמוק לכיסנו, כאילו בצורה לגיטימית, פעם אחר פעם, הרי שנפקיר את הציבור בידי הרשויות וניחשב לחוטאים למקצוע. אני לא מצליח לדמיין תמונה בה המנהל הבכיר ביותר בחברת הייטק ואחרון העובדים בחברת שמירה עומדים מול בניין הכנסת עם שלט בידיהם וצועקים "לא לתיקון 3 לחוק קופות הגמל". להם, אין מושג כמה הם נפגעים. לנו, יש את הידע והכלים, זהו תפקידנו, אסור לנו לשכוח זאת.

למד לנצל את הזמן באפקטיביות

זה נשמע נדוש וזה נכון לגבי כל אדם ולא רק למי שעוסק ביעוץ מס אך בעיניי זה עדיין עיקרון חשוב ותנאי להצלחה שיש להזכיר אותו שוב ושוב בכל הזדמנות. אני מחשיב עצמי אדם רציונאלי, נו, רואה חשבון... ולא אדם מיסטי. אבל גם בהקשר זה, אני יכול שלא להיזכר בחוויה שחוויתי לפני מספר שנים. פגשתי מכרה שלי אשר סיפרה לי באותו היום כי אבי, זכרנו לברכה, בא אליה בחלום ואמר לה: "תשאלי את אמיה מדוע הוא לא עונד את השעון שקנית לו במתנה". אני, לא נוהג לענוד שעון ואותו השעון שקיבלתי במתנה, בכל אותן שנים שכב במגירה. חשבתי לעצמי, מה כבר יכול להיות, מיסטי או לא, חלום או לא, אני אענוד את השעון. אחרי הכל, מדובר במתנה מאיש הכי יקר לי בעולם. חודש לאחר מכן, באמצע היום, כאילו פגע בי ברק, קיבלתי מסר והגעתי לתובנה. כמה הזמן חשוב! בכל פעולה שאנו עושים, בכל משאב שאנו משתמשים, אם לא נביא בחשבון את מרכיב הזמן, זה לא יעבוד. כאשר אתה מנהל עסק ויש לך אינסוף מטלות ואין ספור מטרות, חשוב לנהל נכון את הזמן, להרים את הראש מהניירת שלא נגמרת, ולא לשכוח להקדיש זמן גם לשיווק שירותיך ולקידום אישי. יועצי מס רבים חווים מצב בו לקוחותיהם מתבגרים ופורשים, עסקים נסגרים ואם הם לא יקדישו זמן לפיתוח עסקי, במרוצת השנים ילך תיק הלקוחות ויתכווץ וכך גם ההכנסות. כמנהלי עסק כלכלי אסור לנו לשכוח זאת.

בואו לכנסים של לשכת יועצי המס

אני חייב להודות שבשנתיים האחרונות הופתעתי ובגדול בכל פעם שהוזמנתי להשתתף בכנס של לשכת יועצי המס בישראל צפיתי מהצד ברכבת אווירית של אנשי המקצוע הטובים ביותר בישראל אשר באו לשתף את משתתפי הכנס, בידע בעל ערך ומעניין ובעדכונים וחידושים מקצועיים שבלעדיהם אתה "פג תוקף". הכנסים של לשכת יועצי המס מקצועיים וענייניים ויש בהם בכדי לתרום לך להיות איש מקצוע טוב יותר. יועצי מס, בואו לכנסים ואתם הלשכה, המשיכו כך!

אני מודה לרו"ח אמיר גבאי על השיחה המרתקת, שיתוף הפעולה והעזרה שמושיט ללשכת יועצי המס בייעוץ, הרצאות והעשרת הידע המקצועי בתחומו ומאחלת לנו המשך שיתוף פעולה פורה בעתיד.