

סיכום ממצאי סקר דף חדש – מינוס ואשראי צרכני בישראל

עמותת "דף חדש", המתמחה בשיקום כלכלי של משפחות ועסקים ממעמד הביניים שנקלעו למשבר כלכלי, בשיתוף מכון המחקר "תובנות" בראשות ד"ר יובל פלדי, ערכה סקר לאוכלוסית מעמד הביניים בישראל, שמטרתו לבחון את מצבם הכלכלי משקי בית שנמצאים במינוס ונוטלים הלוואות צרכניות.

ממצאי הסקר מלמדים שמי שחי במינוס בחשבון נמצא בסיכון גבוה מאוד להסתבכות כלכלית, וכן שהגדלת מסגרת אשראי, או מתן הלוואות נוספות, בד"כ לא יפתרו את הבעיה אלא רק יעמיקו אותה. להלן עיקרי הממצאים.

מי שחי במינוס לא מצליח להתמודד עם יוקר המחיה:

- 76% דיווחו שהכנסותיהם מספיקות בקושי, או לא מספיקות כלל, למימון מחייתם.
- 73% מהנשאלים דיווחו שלא יעמדו בהוצאה בלתי צפויה של 10,000 ש"ח.
- 75% נמצאים במינוס מעל שנה, כאשר 47% חיים במינוס שלוש שנים ויותר.

הגדלה "זמנית" של מסגרת העו"ש היא אינדיקציה מובהקת להסתבכות כלכלית:

- רק 5.5% ממי שהמסגרת שלו הוגדלה הצליח לצאת מהמינוס.
- 24% חזרו למסגרת האשראי המקורית.
- מעל 70% נשארו במסגרת האשראי המוגדלת או צברו חובות נוספים.

הלוואות לסגירת מינוס רק מחמירות את המצב:

- 85% מהמשיבים לקחו הלוואה לצורך סגירת המינוס, כאשר 47% לקחו שתי הלוואות ויותר במהלך שלוש השנים האחרונות.
- 86% מאלו שלקחו הלוואה לסגירת מינוס - חזרו למינוס (3/4 מהם תוך פחות משנה).
- החצר החוב הממוצע עומד על כ-3,500 ש"ח בחודש (לא כולל משכנתא) - כ-18% מהכנסות משק הבית.

חוסר הוגנות בהתנהלות המערכת הבנקאית:

- 40% דיווחו שהגדלת המסגרת ע"י הבנק נעשתה ללא ידיעת הלקוח או הסכמתו.
- ל-75% מהמשיבים הומלץ לקחת הלוואה גם כשהיו להם חסכונות שניתן היה לפרוע.
- 26% דיווחו שלקחו הלוואה לסגירת מינוס בגלל לחץ או איום משפטי מצד הבנק.

החובות גורמים נזק משמעותי לאיכות החיים (well being) של הלווים:

- 82% מהמשיבים ציינו כי החובות מביאים לתחושת לחץ ודאגה יומיומית.
- 62% דיווחו על קשיי שינה ועל מתחים זוגיים ומשפחתיים כתוצאה מהחובות.
- 58% דיווחו שהחובות עלולים לפגוע בבריאותם.

הסקר נערך במהלך חודש אפריל 2026 בקרב 508 משתתפים מהחברה היהודית, שהיו במינוס לפחות 4 חודשים במהלך השנה האחרונה ונטלו לפחות הלוואה צרכנית אחת בשנתיים האחרונות. ההכנסה החציונית של משתתפי הסקר עומדת על כ-19,400 ש"ח. ממצאי הסקר המלאים מצ"ב.



סקר אשראי צרכני בישראל

ממצאים עיקריים

n = 508 | גילאי 25–55 | מדגם מייצג של האוכלוסייה היהודית הבוגרת בישראל

1. מצב פיננסי בסיסי ורקע

1. מספר נפשות במשק הבית - כולל ילדים (n=508)

- 1 נפש: 7.0%
- 2 נפשות: 10.4%
- 3 נפשות: 14.6%
- 4 נפשות: 22.4%
- 5 נפשות: 26.6%
- 6 נפשות ומעלה: 19.0%

2. אופן העסקה של המשיב/ה (n=508)

- שכיר/ה: 83.9%
- עצמאי/ת: 9.1%
- שכיר/ה ועצמאי/ת: 4.1%
- לא עובד/ת: 3.0%

3. אופן העסקה של בן/בת הזוג (n=508)

- שכיר/ה: 68.5%
- עצמאי/ת: 12.2%
- שכיר/ה ועצמאי/ת: 3.9%
- לא עובד/ת: 15.4%

4. שירות מילואים – 30 ימים ומעלה בכל אחת מהשנים 2024 ו-2025 (n=508)

- לא: 73.8%
- כן – אני: 12.8%
- כן – בן/בת זוגי: 11.4%
- כן – גם אני וגם בן/בת זוגי: 2.0%

5. הכנסה חודשית נטו של משק הבית (n=417)

ממוצע: ₪ 7,559 (SD = 19,374)

* 91 משיבים/ות (17.9%) לא ידעו את ההכנסה ולא נכללו בחישוב.

6. היקף חובות כולל של משק הבית (ללא משכנתא) (n=404)

ממוצע: ₪ 132,947 (SD = 179,402)

* 104 משיבים/ות (20.5%) לא ידעו את היקף החוב ולא נכללו בחישוב.

7. תשלום חודשי להחזר הלוואות צרכניות (n=419)

ממוצע: ₪ 3,524 (SD = 3,018)

* 89 משיבים/ות (17.5%) לא ידעו את גובה ההחזר ולא נכללו בחישוב.

8. יכולת לעמוד בהוצאה בלתי צפויה של 10,000 ₪ ללא הלוואה (n=508)

בטוח שלא: 30.7%

כנראה שלא: 42.5%

כנראה שכן: 21.9%

בטוח שכן: 4.9%

9. הספקת ההכנסה החודשית לכיסוי הוצאות מחיה בסיסיות (n=508)

* לא כולל החזרי הלוואות.

כלל לא מספיקה: 11.4%

לא מספיקה: 23.2%

מספיקה בקושי: 41.6%

מספיקה: 23.8%

לסיכום,

רוב המשיבים חיים במשקי בית גדולים: כמעט מחצית (45.6%) חיים עם 5 נפשות ומעלה, ורק 17.4% גרים לבד או בזוג. מרבית המשיבים שכירים (83.9%), (כמו גם מרבית בני/בנות הזוג) 68.5%, (אולם 15.4% מבני/בנות הזוג אינם עובדים - מה שמעיד על משקי בית רבים המתנהלים עם מפרנס יחיד. בנוסף, 26.2% מהמשיבים דיווחו על שירות מילואים ממושך (30 יום ומעלה) של עצמם ו/או בן/בת זוגם בכל אחת מהשנים 2024 ו-2025, עומס כלכלי נוסף על משקי בית אלה.

ההכנסה החודשית הממוצעת של משק הבית עומדת על כ-19,400 ₪, שאך לצידה ניצב חוב צרכני ממוצע של כ-133,000 ₪ והחזר חודשי ממוצע של כ-3,500 ₪ — כ-18% מההכנסה הממוצעת. הממצאים מצביעים על שבריריות פיננסית נרחבת: 73.2% מהמשיבים דיווחו שכנראה או בטוח לא יוכלו לעמוד בהוצאה בלתי צפויה של 10,000 ₪ ללא הלוואה, ו-76.1% ציינו שהכנסתם אינה מספיקה לכיסוי הוצאות מחיה בסיסיות — עוד בטרם הובאו בחשבון החזרי הלוואות.

2. מינוס והתמודדות עימו

10. חודשי מינוס מתוך 12 החודשים האחרונים (n=508)

6–4 חודשים: 41.9%

9–7 חודשים: 18.5%

12–10 חודשים: 39.6%

11. משך המצב של מינוס כרוני (+4 חודשים בשנה) (n=508)

עד שנה: 25.4%

שנה–שנתיים: 28.0%

שלוש–ארבע שנים: 17.7%

חמש שנים ומעלה: 28.9%

12. אסטרטגיות התמודדות עם המינוס בשנה האחרונה (n=508, תשובות מרובות)

* אחוזים מציינים את שיעור המשיבים/ות שהשיבו "כן" לכל אסטרטגיה.

- צמצמו הוצאות שוטפות: **85.8%**
- לקחנו הלוואה לסגירת/צמצום המינוס: **67.7%**
- ביקשנו/קיבלנו הגדלת מסגרת אשראי: **67.5%**
- הגדלנו הכנסה (עבודה נוספת, שעות נוספות וכו'): **53.3%**
- לא הצלחנו להתמודד – המינוס נשאר או העמיק: **49.0%**
- נעזרנו במשפחה או בחברים: **46.9%**
- נעזרנו ביעוץ כלכלי או עסקי: **14.0%**

13. מספר פעמים שנלקחה הלוואה לסגירת מינוס ב-3 השנים האחרונות (n=508)

- אף פעם: **15.4%**
- פעם אחת: **37.4%**
- פעמיים: **30.7%**
- 3 פעמים ומעלה: **16.5%**

14. תחושת לחץ בעת קבלת הלוואה (n=430)

- הובהר שאי-לקיחת הלוואה תעביר את החוב לטיפול משפטי: **11.4%**
- הרגשנו לחץ ללא איום בהליכים משפטיים: **15.3%**
- הרגשנו עידוד לקחת הלוואה ללא לחץ חריג: **27.4%**
- לא הרגשנו לחץ: **41.2%**
- לא זוכר/ת: **4.7%**

15. חזרה למינוס לאחר לקיחת הלוואה (n=430)

- כן, חזרנו למינוס תוך פחות מחצי שנה: **37.7%**
- כן, חזרנו תוך יותר מחצי שנה ופחות משנה: **24.0%**
- כן, חזרנו לאחר יותר משנה: **20.2%**
- לא חזרנו למינוס: **13.5%**
- לא זוכר/ת: **4.7%**

לסיכום,

כלל המשיבים בסקר נמצאים במינוס כרוני - כך מוגדרת אוכלוסיית היעד של הסקר. נתוני העומק מגלים כי הבעיה רחוקה מלהיות זמנית: 39.6% היו במינוס בכל 12 החודשים האחרונים, ו-46.6% נמצאים במצב זה שלוש שנים ומעלה. הניסיונות הנפוצים ביותר להתמודדות עם המינוס הם צמצום הוצאות שוטפות (85.8%), (לקיחת הלוואה לסגירת המינוס והגדלת מסגרת אשראי) (67.5%) - שלוש אסטרטגיות המטפלות בסימפטום ולא בשורש הבעיה. כמחצית (67.7%) מהמשיבים (49.0%) (דיווחו שלא הצליחו להתמודד כלל והמינוס נשאר או העמיק הנטייה לפתור מינוס באמצעות הלוואה מובילה למעגל חוב: 84.6% לקחו הלוואה לסגירת מינוס לפחות פעם אחת בשלוש השנים האחרונות, מתוכם 47.2% עשו זאת פעמיים ומעלה. ב-89.1% מהמקרים היוזמה הגיעה מהלווים עצמם. חמור מכך מנוטלי ההלוואה חזרו למינוס לאחר מכן, ו-37.7% עשו זאת תוך פחות מחצי שנה. ממצאים אלה מצביעים על כך 81.9% - שהלוואה לסגירת מינוס אינה פותרת את הבעיה המבנית, אלא לרוב מעמיקה אותה.

3. השפעות צריכת אשראי גבוהה

16. השפעה רגשית של החובות על חיי היום-יום (n=508, סולם 1-4)

1* = בכלל לא נכון, 2 = לא נכון, 3 = די נכון, 4 = נכון מאוד. הממוצע וסטיית התקן חושבו מתוך ההתפלגות.

"החובות גורמים לי תחושת לחץ ודאגה ביום-יום"

בכלל לא נכון: 5.9% | לא נכון: 12.0% | די נכון: 47.4% | נכון מאוד: 34.6%
ממוצע: 3.10 (SD = 0.86)

"החובות גורמים למתחים ולפגיעה ביחסים בתוך המשפחה או בזוגיות"

בכלל לא נכון: 15.6% | לא נכון: 22.6% | די נכון: 39.2% | נכון מאוד: 22.6%
ממוצע: 2.69 (SD = 0.98)

"החובות פוגעים באיכות השינה והיכולת שלי להירגע"

בכלל לא נכון: 17.7% | לא נכון: 20.1% | די נכון: 38.2% | נכון מאוד: 24.0%
ממוצע: 2.69 (SD = 1.01)

"אני חושש/ת שהחובות עלולים להביא לפגיעה בבריאות"

בכלל לא נכון: 21.3% | לא נכון: 21.1% | די נכון: 37.4% | נכון מאוד: 20.3%
ממוצע: 2.57 (SD = 1.03)

לסיכום,

נטל החובות משפיע על חיי היום-יום של חלק ניכר מהמשיבים, אם כי בעוצמות משתנות בין הממדים השונים. הממצא הבולט ביותר הוא תחושת הלחץ והדאגה היומיומית — 82.1% ציינו שהיגד זה נכון עבורם (די נכון או נכון מאוד, (עם ממוצע של 3.10 מתוך 4. ההשפעות על יחסים משפחתיים וזוגיים ועל איכות השינה בולטות פחות, אם כי עדיין משמעותיות: 61.8% דיווחו על מתחים בין-אישיים ו-62.2% על פגיעה בשינה, עם ממוצעים של 2.69 לשני הממדים. החשש מפגיעה בבריאות פיזית נמוך יחסית — 57.7% ציינו אותו כנכון, עם ממוצע של 2.57. ממצאים אלה מצביעים על כך שצריכת אשראי גבוהה נושאת עמה עלות נפשית ובין-אישית, אם כי עוצמתה משתנה בין הממדים השונים.

4. הוגנות ושקיפות במתן הלוואות

* השאלות בפרק זה מתייחסות להלוואה הצרכנית המשמעותית ביותר שנלקחה ב-24 החודשים האחרונים.

17. מטרת ההלוואה הצרכנית המשמעותית ביותר (n=508)

סגירת מינוס או מיחזור הלוואות קיימות: 36.4%
מימון הוצאות שוטפות (שכ"ד, מזון, חשבונות): 31.1%
אירוע חד-פעמי גדול (חתונה, שיפוץ, מעבר דירה): 13.0%
רכישת רכב: 10.4%
סיבה אחרת: 5.3%
הוצאה רפואית הכרחית: 2.4%
חופשה או טיול: 1.4%

18. בהירות ההסבר שניתן על מרכיבי ההלוואה (n=508)

* 0 = לא קיבלנו הסבר, 1 = הסבר לא ברור, 2 = הסבר די ברור, 3 = הסבר ברור, 9 = לא זוכר/ת.

גובה הריבית:

לא קיבלנו הסבר: 8.3% | לא ברור: 14.2% | די ברור: 40.9% | ברור: 30.9% | לא זוכר/ת: 5.7%

משך תקופת ההלוואה:

לא קיבלנו הסבר: 2.8% | לא ברור: 3.9% | די ברור: 33.7% | ברור: 55.7% | לא זוכר/ת: 3.9%

סכום ההחזר החודשי:

לא קיבלנו הסבר: 1.8% | לא ברור: 6.1% | די ברור: 35.6% | ברור: 53.3% | לא זוכר/ת: 3.1%

סכום ההחזר הכולל:

לא קיבלנו הסבר: 8.7% | לא ברור: 13.0% | די ברור: 31.7% | ברור: 42.1% | לא זוכר/ת: 4.5%

19. חסכוניות בעת לקיחת ההלוואה (n=508)

כן, היו חסכוניות משמעותיים: 19.1%

היו חסכוניות קטנים בלבד: 40.9%

לא היו חסכוניות: 35.6%

לא זוכר/ת: 4.3%

20. האם הוצעה אפשרות להשתמש בחסכוניות במקום לקחת הלוואה? (n=305)

* כולל את המשיבים/ות שדיווחו על חסכוניות משמעותיים או קטנים (שאלה 22).

כן, הומלץ לשקול שימוש בחסכוניות: 25.6%

הנושא עלה, אך הומלץ לקחת הלוואה בכל זאת: 32.1%

לא, הנושא לא עלה בכלל: 42.3%

לסיכום,

הממצאים מצביעים על תמונה מעורבת בכל הנוגע לשקיפות בעת לקיחת ההלוואה. מחד, רוב המשיבים דיווחו שקיבלו הסבר (71.8%) די ברור או ברור על משך התקופה (89.4%) (וסכום ההחזר החודשי) 88.9%. (מאידך, השקיפות לגבי גובה הריבית וסכום ההחזר הכולל) 73.8% (- נמוכה משמעותית).

בממד ההוגנות, מבין המשיבים שהיו להם חסכוניות בעת לקיחת ההלוואה (60% מהמדגם, (ב-42.3% מהמקרים הנושא לא עלה כלל — כלומר לא הוצעה להם חלופה לפני חתימה על ההלוואה. ב-32.1% נוספים הנושא עלה אך בכל זאת הומלצה הלוואה. רק ב-25.6% הומלץ ללקוח לשקול שימוש בחסכוניות.

בנוסף, 36.7% מהמשיבים דיווחו על תחושת לחץ כלשהי בעת קבלת ההלוואה — מתוכם 11.4% אף ציינו שהובהר להם. במפורש שאי-לקיחת ההלוואה תעביר את החוב לטיפול משפטי.

אי לכך, ניתן לומר שהשקיפות הפורמלית (מסירת מידע בסיסי (קיימת ברובה, אך השקיפות המהותית ביחס לעלות הכוללת של ההלוואה, וכן ההוגנות בדמות הצגת חלופות ממשיות, לוקות בחסר אצל חלק מהלווים.

5. הגדלת מסגרת אשראי

21. האם מסגרת האשראי הוגדלה ב-12 החודשים האחרונים? (n=508)

* כולל הגדלה זמנית של מספר ימים.

כן: (n=297) 58.5%

לא: 37.0%

לא יודע/ת: 4.5%

22. האם הבנק הגדיל את המסגרת ללא ידיעת הלקוח/ה? (n=297)

כן – המסגרת הוגדלה ללא בקשה מפורשת וללא ידיעה: **23.2%** (39.7% מכלל n=508)
לא: **60.3%**

23. מה קרה בעקבות הגדלת המסגרת? (n=297)

*התשובה מתייחסת לתקופה של כמה חודשים לאחר ההגדלה.

נשארנו עם המסגרת המוגדלת: **47.2%**
חזרנו למסגרת המקורית (לפני ההגדלה): **22.6%**
חורגים מדי פעם מהמסגרת המוגדלת: **15.2%**
צמצמנו את המינוס ללא הלוואה ועברנו לפלוס: **5.3%**
סגרנו/צמצמנו את המסגרת המוגדלת בעזרת הלוואה: **5.3%**
לא זוכר/ת / לא רלוונטי: **4.4%**

לסיכום,

הממצאים מצביעים על שימוש נרחב בהגדלת מסגרת האשראי כאמצעי התמודדות עם המינוס - 58.5% מהמשיבים דיווחו שמסגרת האשראי שלהם הוגדלה ב-12 החודשים האחרונים. ממצא מטריד הוא היקף ההגדלות שנעשו ללא ידיעת הלקוח מבעלי המסגרת המוגדלת) כ-23% מכלל המדגם (דיווחו שהבנק הגדיל את מסגרתם מבלי שביקשו זאת במפורש 39.7% ומבלי שידעו על כך

גם תוצאות ההגדלה אינן מעודדות: רק 5.3% הצליחו לצמצם את המינוס ולעבור לפלוס ללא הלוואה. לעומת זאת, 47.2% נשארנו עם המסגרת המוגדלת, 15.2% חורגים ממנה מדי פעם, ו-5.3% נאלצו בסופו של דבר לסגור אותה באמצעות הלוואה ממצאים אלה מלמדים כי הגדלת מסגרת האשראי מתפקדת ברוב המקרים כפתרון זמני המעמיק את התלות באשראי, ולא בכלי ממשי ליציאה מהמינוס