

Legacy Giving In Israel

The Legacy Planning
Guide for Nonprofit
Organizations in Israel



תוכן עניינים

01 אודות המדריך

02 מה זה Legacy

03 למה Legacy זה דבר חשוב

04 תפקיד מפתח/ת המשאבים

05 Legacy זה לכולם/ן

06 לעבוד עם תורמים ותורמות

07 שיווק ותקשורת

08 סוגי מענקים ומדיניות

09 בואו נתחיל

אודות המדריך

המדריך הזה נוצר עבור עמותות ללא מטרות רווח בישראל ועבור הצוותים המקצועיים העוסקים בפיתוח משאבים, ומעוניינים לבנות תוכנית Legacy לארגון שלהם.

המדריך לתכנון Legacy עבור עמותות ללא מטרות רווח בישראל מיועד למנהלים/ות וא/נשים המובילים/ות תהליכי פיתוח משאבים בעמותות. במדריך תמצאו מידע, רעיונות וטיפים שיעזרו לכם/ן לשלב תכניות Legacy בתוכנית האסטרטגית לפיתוח המשאבים של העמותה.

אודות Israel Legacy Central

Israel Legacy Central מסייעת לעמותות ללא מטרות רווח בישראל להטמיע תכניות Legacy באמצעות הדרכה, הכשרה וליווי. אנחנו פועלים ישירות מול העמותות ומשלבים תכניות Legacy בתוכניות הפיתוח העתידיות שלהן, במטרה להבטיח את קיימות העמותה.

Pursue your
passion



BUILDING
CONNECTIONS



Your Vision
for the
Future



"Yes, I want
to create a
Legacy"



מה זה Legacy ?

באמצעות Legacy, התורם או התורמת תומכים במטרה פילנתרופית במהלך חייהם או לאחר מותם.

Legacy, או Planned Legacy (נתינה מתוכננת), היא חלוקה של כספים מעיזבון של תורם או תורמת לאחר מותם. תרומה שניתנת ב-Legacy היא חלק מתוכנית כוללת הנוגעת לעיזבון של תורם/ת, והיא יכולה להיות מיועדת לעמותה אחת או למספר עמותות. תוכנית Legacy יכולה להתבצע בסיוע של עו"ד ולכלול בתוכה מספר גדול של מוטבים, אולם היא יכולה להיות פשוטה יותר ולכלול הצהרה קצרה בצוואת התורם/ת, המייעדת סכום מוגדר מראש לעמותה ללא מטרות רווח.

על אף ש-Legacy היא נושא חדש יחסית בישראל, הרי שתוכניות כאלה מהוות חלק מרכזי בפילנתרופיה של המאה ה-20 בפעילותן של עמותות ללא מטרות רווח. בארה"ב תכניות Legacy הפכו למקור מרכזי של מימון עבור עמותות יהודיות קטנות וגדולות.

קיימת תפיסה מוטעית בקרב אנשי ונשות מקצוע העוסקים בפיתוח משאבים אשר אינם מכירים את התחום של Legacy, המניחה כי זהו נושא מורכב מאד הדורש משאבים רבים. אולם התהליך של יצירה והטמעה של תכנית Legacy הוא עניין פשוט למדי. במידה שתחליטו להתחייב לניהול תכנית Legacy ולהקדיש לשם כך את הזמן הנדרש – תגלו במהרה כי זו יכולה להיות אחת ההשקעות הטובות ביותר שתעשו אי פעם עבור העמותה!



למה Legacy הוא עניין חשוב עבור הארגון?

Legacy – יצירת תכנית שתבטיח את עתיד העמותה

בעוד שפיתוח משאבים הוא עניין חיוני המאפשר לקיים את פעילותה הנוכחית של העמותה, הרי שתכנית Legacy מאפשרת להבטיח את הקיימות הפיננסית של העמותה בטווח הארוך. רוב הצוותים שאחראים על פיתוח משאבים בעמותות עסוקים בד"כ בתקציב של שנת הפעילות הנוכחית, ומנסים להבטיח שהעמותה תעמוד ביעדים התקציביים שהגדירה לשם כך. אבל מה יקרה לעמותה בעוד 5, 10 או 20 השנים הבאות?

בעזרת תכנית Legacy תוכלו להמשיך ולעשות בדיוק את מה שאתם/ן כבר עושים, אך גם תוכלו להגדיר תכנית קיימות פיננסית ארוכת טווח שתבטיח את עתיד העמותה. שאלו את עצמכם/ן: כיצד אתם מדמיינים את הארגון שלכם בעוד 5, 10 או 20 שנה? מה תרצו להשיג? אם תעשו זאת בדרך הנכונה, תכנית ה-Legacy שלכם תוכל להבטיח איתנות פיננסית לעמותה כך שהיא תוכל לממש את החזון והמטרות שלה גם בעתיד.

יתרון בלתי צפוי: פיתוח משאבים טוב יותר!

אחד היתרונות הבלתי צפויים של ניהול תכנית Legacy בעמותה המיועדת לטווח ארוך, הוא שהיא יכולה לשפר דווקא את פיתוח המשאבים הנוכחי של העמותה. מחקרים בארה"ב מצביעים על כך שתורמים ותורמות אשר התחייבו לתת מתנה ב-Legacy לארגון כלשהו, הגדילו בפועל את התרומות שלהם לעמותה במהלך חייהם ב-200%!

הסיבה לכך פשוטה: מרגע שתורם או תורמת מתחייבים לתת תרומה ב-Legacy, הם הופכים להיות מחויבים יותר להצלחתה של העמותה. כאשר אתם מדברים עם התורמים שלכם על האפשרות של תרומה עתידית ב-Legacy אתם תוכלו לבנות איתם בפועל קשרים אישיים חזקים יותר, שיוכל להוביל להגדלת התרומה השנתית שלהם לעמותה.



תפקידו של הצוות לפיתוח משאבים

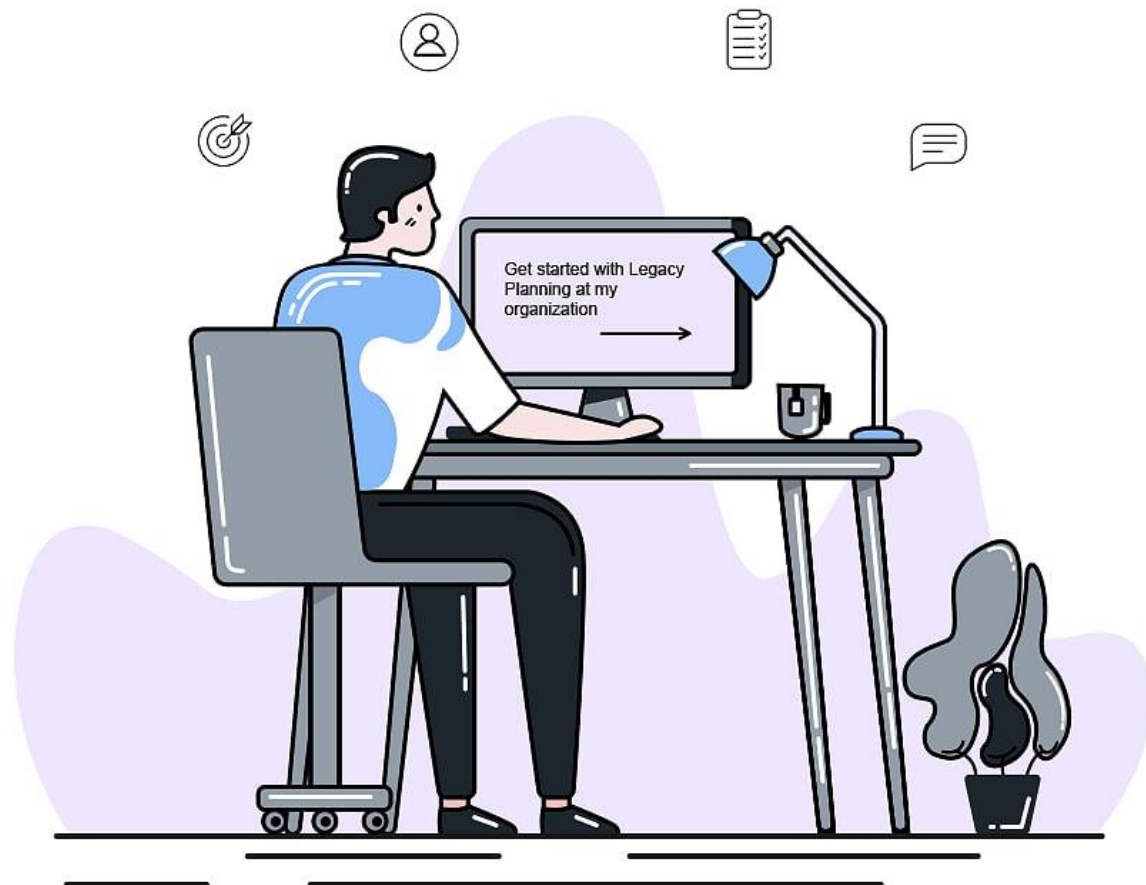
הצוות או איש/ת הצוות אשר יעסקו בנושא זה, יתמקדו בעבודה עם תורמים ותורמות ויתנו עדיפות לתוכנית ה-Legacy בעמותה.

אחת השאלות הראשונות שאנשי פיתוח משאבים שואלים אותנו היא: **"מהו התפקיד שלי בתהליך התכנון של Legacy?"**

עבור רוב העמותות ללא מטרות רווח בישראל, המשימה לקידום תכנית Legacy תהיה חלק מתפקידו היומיומי של מפתח/ת המשאבים או של צוות פיתוח המשאבים בעמותה. כל ארגון הוא שונה כמובן, אולם אם תצליחו להקדיש כמה שעות בשבוע לבנייה וניהול של תכנית ה-Legacy שלכם, סביר להניח שתוכלו להצליח מאד במשימה זו.

המשימה העיקרית של הצוות או איש/אשת פיתוח המשאבים שיהיו אחראיים על נושא ה-Legacy תהיה לעבוד ישירות עם התורמים והתורמות של העמותה. במסגרת משימה זו אתם/ן תלמדו את התומכים והתומכות הקיימים של העמותה מהי תוכנית Legacy, תכירו מקרוב אותם/ן ואת הסיפורים האישיים שלהם, ותקיימו שיחות ישירות ומתמשכות עם תורמים/ות ושותפים פוטנציאליים.

כמו כן אתם תעבדו יחד עם הצוות המוביל של העמותה (ההנהלה ו/או הוועד המנהל), עם יועצים ועם מתנדבים, כדי להפוך את תכנית ה-Legacy למטרה משותפת הנמצאת בסדר עדיפות גבוה בפעילות העמותה.



LEGACY GIVING IS FOR EVERYONE!

אתם לא חייבים/ות להיות עשירים או בגיל מסוים כדי להתחיל תכנית Legacy. למעשה, כל אחד ואחת יכולים לתרום באמצעות Legacy!

אחת התפיסות המוטעות השכיחות ביותר היא שנתינה ב-Legacy מיועדת לעשירים. אולם דווקא ההיפך הוא הנכון.

ההערכה בארה"ב היא, שממוצע התרומות ב-Legacy עומד על כ- 40,000 – 100,000 דולר. כמובן שישנן תרומות גדולות הרבה יותר – גם לעמותות יהודיות – אולם תרומות אלה פחות שכיחות.

תפיסה מוטעית נוספת היא שרוב התורמים והתורמות הם אנשים בגילים מבוגרים מאד. אולם חלק גדול מתורמים הפרטיים המתחייבים לנתינה באמצעות Legacy הם דווקא א/נשים בגילים 40 ו-50.

אז כל אחד וכל אחת יכולים לתרום באמצעות Legacy. כל אחד מהתומכים והתומכות של העמותה, בין אם הם עשירים או לא, יכולים להיות תורמים ותורמות פוטנציאליים באמצעות Legacy.

WHO MAKES BEQUESTS

- The average gift size is between \$50,000 - \$100,000
- About 50% are made by individuals below age 60
- Most gifts will come from your current donor base and supporters.

סיבה אחת מדוע תורמים/ות אינם תורמים באמצעות Legacy

מחקרים מראים כי הסיבה הנפוצה ביותר לכך היא Legacy שא/נשים אינם תורמים באמצעות כי הם מעולם לא התבקשו לעשות זאת!



עבודה עם תורמים ותורמות: רעיונות ואסטרטגיות

לכל העמותות שיש להן תכניות Legacy מוצלחות יש דבר אחד משותף: הן עושות עבודה מצוינת עם התורמים והתורמות שלהם!

אמנם יש דרכים רבות לתקשר עם התורמים והתורמות של העמותה, אולם חשוב מאד לתקשר איתם בצורה אישית, אחד על אחד.

הנה כמה רעיונות שיעזרו לכם להתחיל:

הזמינו תורם או תורמת להיפגש אתכם פנים אל פנים או אונליין - ארוחת צהריים, שיחת זום או שיחת טלפון יכולים להיות מאד משמעותיים בתהליך טיפוח התורמים של העמותה.

שאלו שאלות טובות – לפני הפגישה עם התורם או התורמת כדאי לתכנן שאלות עבורם. לשאול, למשל, מדוע הם מתעניינים דווקא בעמותה שלכם, או איזה עתיד הם רוצים לראות בחזונם. לרוב, שאלות פתוחות עוזרות מאד.

התחילו עם התורמים והתורמות הכי טובים שלכם – כדאי להתחיל עם תורמים קיימים של העמותה, כאלה שאתם חושבים שיעניין אותם ללמוד על תכנית Legacy.

המשימה של אנשי המקצוע היא לעבוד ישירות מול התורמים של העמותה ולהוביל אותם במסע של יצירת תכנית Legacy. כל תורם הוא מיוחד, ולכן חשוב מאד לנקוט גישה המותאמת אישית לכל תורם/ת.

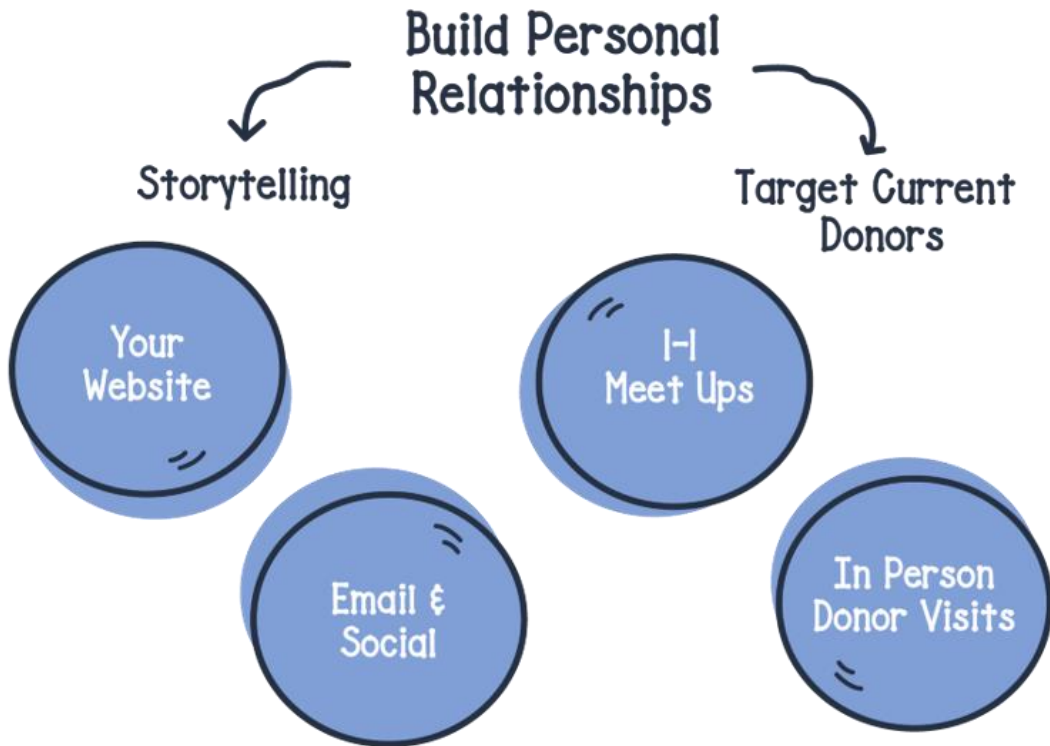
עבור התורם או התורמת התהליך מורכב משלושה שלבים:

התחייבות – התורם או התורמת מביעים עניין לתרום באמצעות Legacy והם חושבים על עמותה שירצו לתמוך בה.

רשמיות – התורם או התורמת מעגנים את ההתחייבות שלהם בצורה רשמית. למשל, התורם מייעד מוטבים מסוימים בצוואתו.

מימון – העיזבון של התורם או התורמת מממש בפועל את רצונותיהם. בשלב זה הכספים עוברים לעמותה שהוגדרה והבטחת התורם מתקיימת במלואה.

תקשורת שיווקית



שיווק ותקשורת של תכנית Legacy יכולים לשפר מאד את השיווק הקיים של העמותה ולכן כדאי לשלב אותו בתוך האסטרטגיה השיווקית הכוללת של הארגון.

למשל, אם העמותה פעילה ברשתות החברתיות או באמצעות ניוזלטרים, כדאי לכלול את תוכנית ה-Legacy כחלק מפעילות שוטפת זו.

דוגמאות לפעילות שיווקית:

אתר האינטרנט של העמותה – לאתר יש חלק חשוב בתוכנית האסטרטגית שלכם. תוכלו להקדיש עמוד שלם לתוכנית Legacy באתר, שיעזור לתומכים ולתומכות שלכם ללמוד עוד על הנושא ועל הדרכים שיוכלו לקחת בו חלק.

אירועים – אירועים המתקיימים בשטח או אונליין יכולים להיות הזדמנות מצוינת לקיים שיחות אישיות עם תורמים ותורמות על Legacy.

סטוריטלינג – כולם אוהבים סיפור טוב, וזה נכון גם לגבי Legacy. סיפורים של תורמים ותורמות ב-Legacy יכולים לייצר השפעה משמעותית ולעזור להסביר לאחרים במה בדיוק מדובר.

סוגי תרומות, מושגים ומדיניות שימוש בתרומות

המונחים וההגדרות הפיננסיים השכיחים ביותר

Bequests או עיזבון - רוב התרומות ב-Legacy מתבצעות בצורה זו. הכוונה לתרומה שניתנת כחלק מצוואה או נאמנות, והיא יכולה להינתן לאדם או לעמותה ללא מטרות רווח. ניתן לעשות זאת באמצעות הנחייה פשוטה בצוואה כמו "אני מבקש להוריש \$5000 לארגון זה-וזה".

Estate Planning או תכנון ירושה – תהליך שבו אדם יוצר תכנית לטיפול בעיזבון עתידי, לרוב לאחר מותו. זו כוללת בד"כ צוואה, אך יכולה לכלול גם אמצעים אחרים כמו תוכניות ביטוח שונות.

Endowment או תשלומים מקרן עיזבון – פורמט המשמש עמותות גדולות ללא מטרות רווח כמו מוסדות ציבוריים או אוניברסיטאות, שמטרתו לגייס תרומות גדולות כדי להבטיח את הפעילות באופן מתמשך. רוב הכסף של הקרן מושקע ולא נעשה בו שימוש, אולם רווחי ההשקעה הם אלו המשמשים למימון הפעילות השוטפת.

מדיניות השימוש בתרומות – לפני השקת תוכנת Legacy לעמותה, עליה לקבוע אילו תרומות היא תוכל לקבל וכיצד יעשה שימוש בכספים אלה. חשוב מאד, גם לעמותה וגם לתורמים, לקבוע מדיניות ותוכנית ברורות מראש לנושא זה.

Lifetime or Life Income Gift או קצבה מתמשכת – התורם או התורמת תורמים לעמותה סכום מסוים במהלך חייהם, אך הם עצמם ממשיכים לקבל מהעמותה קצבה שנתית מהתשואה על התרומה.



תכנית למימוש הכספים

לפני השקת תכנית הלגאסי שלכם, חשוב לבנות תכנית למימוש הכספים.

סביר להניח שהתורמים יבקשו מידע זה לפני שהם מתחייבים לתרום.

**אנחנו מזמינים אותך ללמוד כיצד אפשר להתחיל ליצור תכנית Legacy עבור
העמותה שלך.**

צרו אתנו קשר לקבלת פרטים נוספים.

IsraelLegacyCentral.org/program

Shalom@IsraelLegacy.org