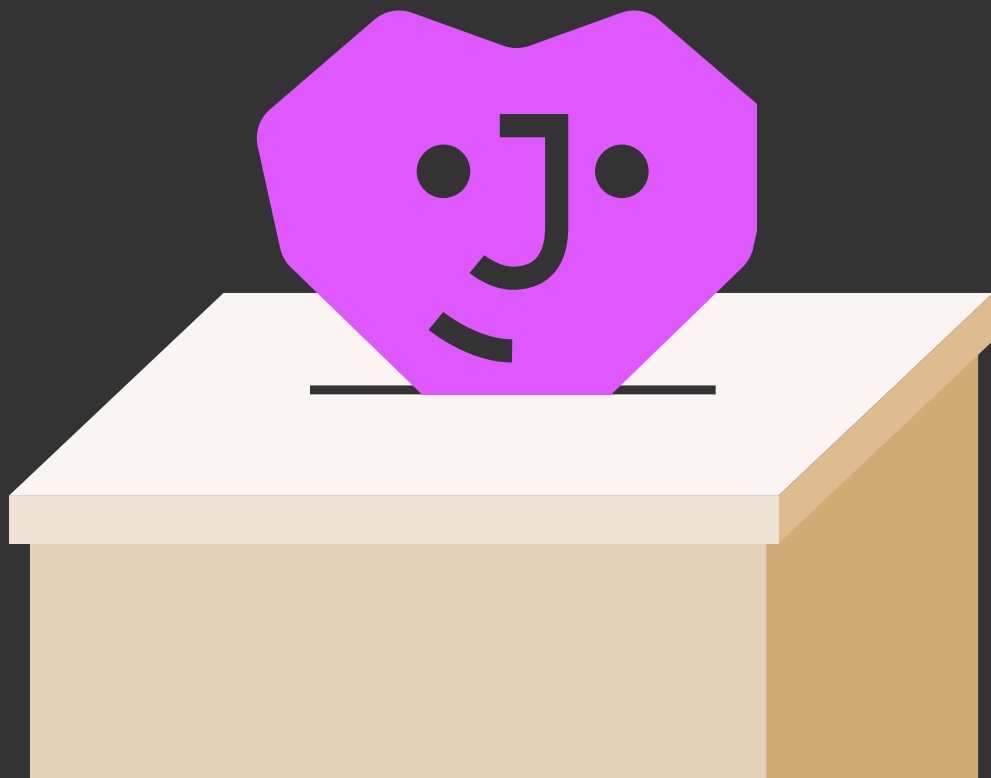


דוח הנתינה הישראלי השנתי של Jgive 2025



"כל ישראל ערבים זה לזה"

הרבה יותר מציטוט



“עשור אחרי שהכל התחיל
זה עדיין מה שמניע אותנו”



מילה אישית

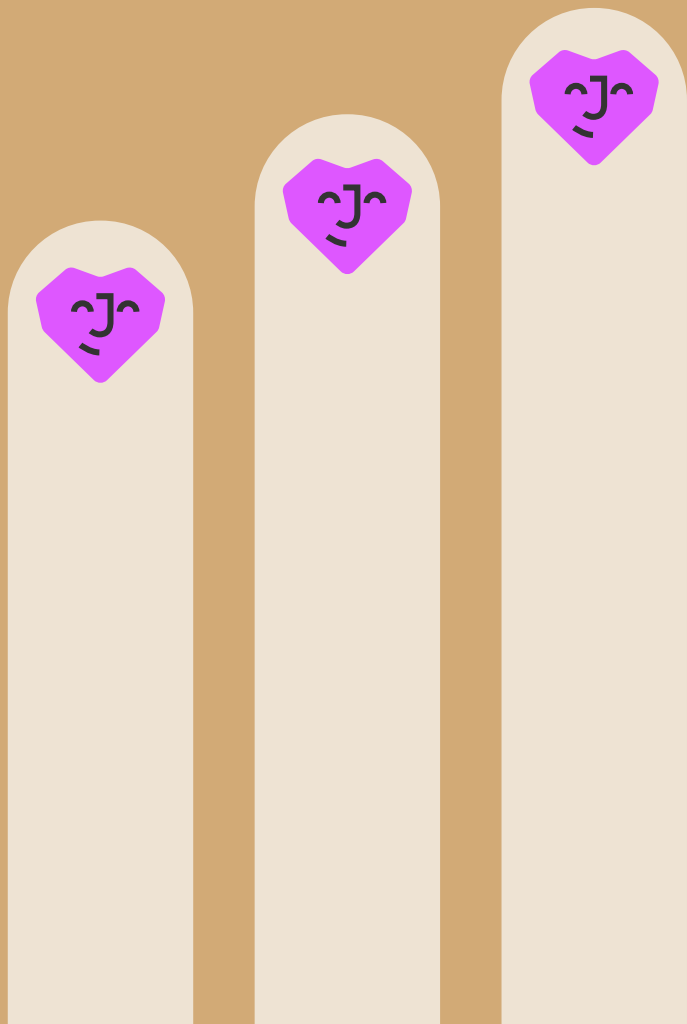
הרעיון להקים את Jgive נולד בשנת 2014, במהלך שירותי בצה"ל במבצע צוק איתן. ראיתי אז המון אנשים שרוצים לעזור, אבל הכול היה מבולגן ולא מתואם, ולעיתים התרומה לא הגיעה למי שבאמת נזקק לה.

באירועים שונים בחיי נחשפתי מקרוב לפער שבין הרצון לתת ליכולת לעשות זאת בצורה פשוטה, מסודרת ויעילה. מתוך המקום הזה נולד הרצון ליצור מקום שמחבר בין תורמים לעמותות ומאפשר נתינה אמיתית. זו Jgive.

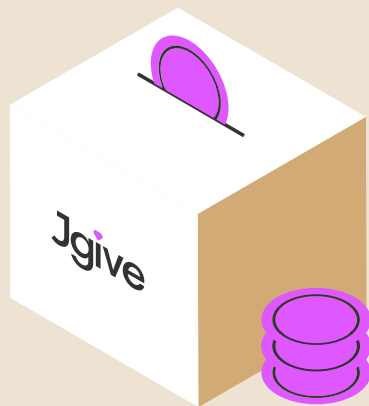
כבר יותר מעשור אנחנו מחברים בין תורמים לעמותות ומנגישים את האפשרות לנתינה. כעת אנחנו גאים להשיק בפעם הראשונה את דוח הנתינה הישראלי, המספר את הסיפור התרבותי שמאחורי הרגלי הנתינה של הישראלים ואוהבי ישראל בעולם. המספרים שלפנינו הם עדות לחברה שלא נשאר אדישה, אבל מה שמעניין יותר מהסטטיסטיקה הוא הפרט שמאחורי המספרים: כל תרומה שנרשמת בנתונים האלה היא החלטה של אדם אחד להיות שם בשביל מישהו אחר.

עשור אחרי שהכול התחיל זה עדיין מה שמניע אותנו.

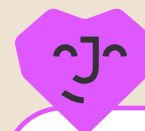
אורי בן שלמה
מנכ"ל ומייסד Jgive



נתינה שזורמת בעורקים



ב-2025 כל יום תרמנו יותר ממיליון ש"ח



יותר מ־400 מיליון ש"ח דרך Jgive

המספרים הללו מספרים את הסיפור של כולנו, הישראלים.
כל אחד והסיבה שלו, ברגע שבו החליט לתת.

אפשר להביט סביב ולראות את השינוי, אבל אין די בכך. כשרוצים להבין
באמת איך נראה עולם הנתינה הישראלי, נדרש ביסוס מחקרי.

בזכות דוח הנתינה של מחלקת המחקר ב־Jgive אפשר לראשונה בישראל
להבין איך הישראלים תורמים – כמה, איך, למה ומה קורה בפועל.

שלוש דרכים שלא חוברו זו לזו עד היום

הדוח שלפנינו משלב שלוש מתודות מחקר, ומציג את התמונה הרחבה, העדכנית והמבוססת ביותר של שוק התרומות בישראל.

01

עשור שלם של דאטה

ניתחנו את כלל התרומות וההעברות שבוצעו דרך Jgive, ברמת התרומה היחידה, לאורך יותר מעשור.

02

סקר עם כ-10,000 תורמים

שאלנו מעל לרבע מיליון תורמי Jgive פעילים איך, כמה ולמה הם בוחרים לתרום.

03

מדדים בינלאומיים ונתונים חיצוניים

שילבנו עם נתוני הלמ"ס, גיידסטאר (האתר המרכזי של משרד המשפטים לחיפוש מידע על תאגידים בישראל) ומדדים בין-לאומיים.

תרומה כמנגנון חוסן חברתי

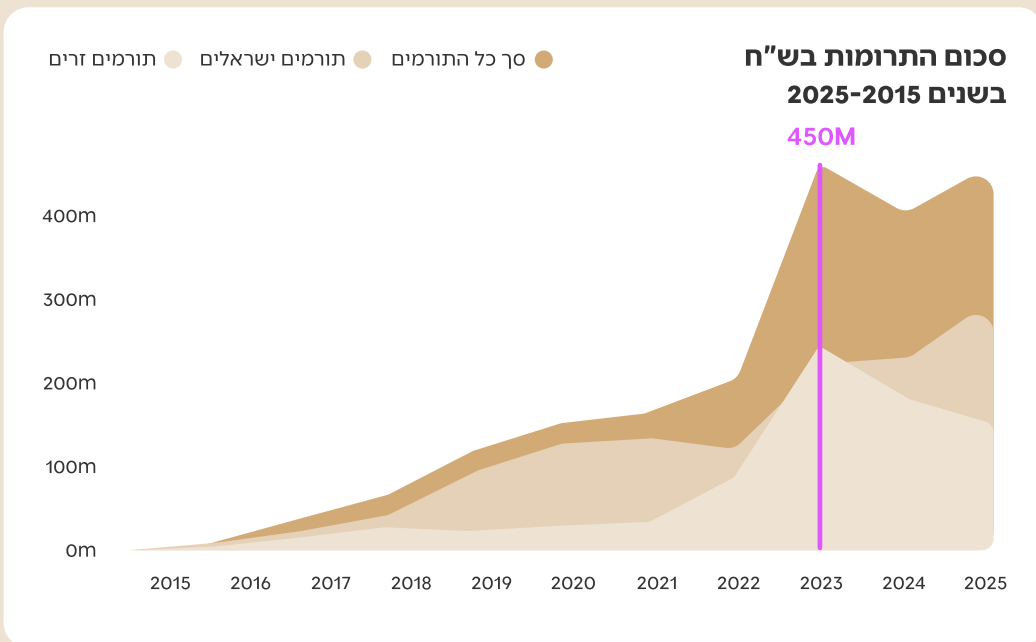
לאורך שנים תרומה הייתה פעולה שדורשת תיווך: קופות צדקה, התרמות מדלת לדלת וקמפיינים מסורתיים. הדרך לתת עברה דרך זמן, מקום, ולעיתים גם מורכבות.

הדיגיטל קיצר את המרחק שבין הרצון לעזור והיכולת לעשות זאת. אפשרויות התרומה הדיגיטליות הרחיבו את היכולת שלנו לתרום, שינו את קצב התרומה וחשפו משהו עמוק יותר על ההשפעה המיידית שיש לתורמים על העמותות ועל המטרות שלשמן תרמו.

עם פרוץ המלחמה, סכום התרומות דרך Jgive הכפיל את עצמו

וזינק פי 2.26*

מאז המגמה רק ממשיכה וסכום התרומות הולך ועולה.



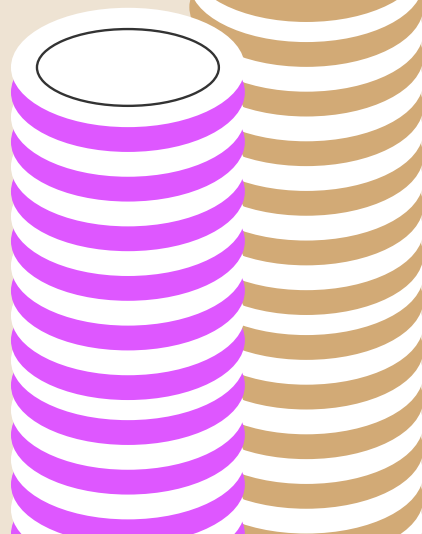
*בהשוואה לסך הגיוס בשנת 2022

מאז השבעה באוקטובר 2023 חלה עלייה ניכרת של כמעט 200% בהתגייסות התורמים מחו"ל.

ב-2025 סך התרומות שהגיע אלינו מחו"ל עמד על

125M ש"ח

התרומות מחו"ל מהוות 31% מסך התרומות הכללי ב-Jgive



"תרמתי בבית" - האמנם?



מאפייני התורם הישראלי

הישראלים מצטיינים באכפתיות, בדאגה לזולת ובערבות הדדית, ועכשיו גם אפשר לראות את זה.



1 מכל 2 ישראלים תורם פעם בשנה לפחות

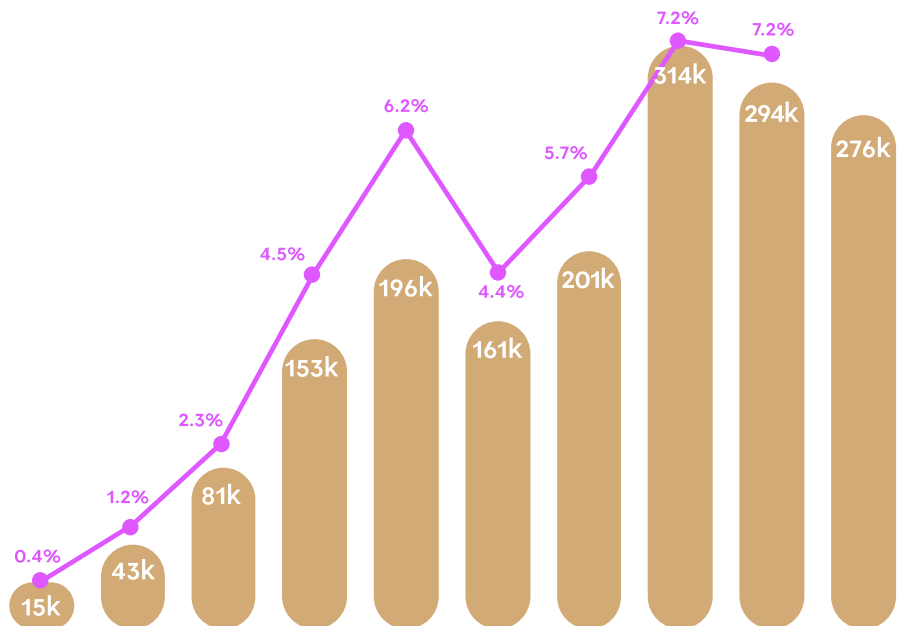
בהשוואה בין־לאומית, ישראל מדורגת במקום 23 מתוך 142 מדינות לפי מדד World Giving Index* של שנת 2024. המדד הזה מודד נתינה, התנדבות, חוסן חברתי ואכפתיות.

ב־2015 רק רבע מהתרומות שהגיעו לישראל היו 'כחול לבן'**, ואילו היום כמחצית מהתרומות מגיעות מישראל. עבור הישראלים הנתינה היא חיבור לשורשים, לקהילה ולערכים.

*World Giving Index הוא דירוג גלובלי שנתי המפורסם על ידי קרן Charities Aid Foundation (CAF), המבוסס בעיקר על נתוני סקר Gallup העולמי.
**נתון נתינה הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה.

שיעור התורמים המקוונים בישראל בשנים 2015-2025*

● מספר התורמים ב-Jgive בשנה נתונה
● שיעור תורמי Jgive מתוך סך התורמים בישראל



2016

**2025

1 מכל 5 תורמים בוחרים לתרום באופן מקוון

וזו רק ההתחלה. בחמש השנים האחרונות מספר התורמים ב-Jgive עלה ב-70% וסך התרומות עלה ב-167%.



*הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה. (ל"ת). מחולל לוחות – הסקר החברתי.
**מספר התורמים ב-2025 טרם פורסם, ולכן לא חושב שיעור התורמים ב-Jgive עבור שנה זו.

לשתורמים ועמותות נפגשים

תרומות באופן מקוון מאפשרות קשר ישיר ומהיר יותר בין תורמים לעמותות. עמותות מקימות קמפיינים בזמן אמת, מתאימות אותם לצרכים שעולים מהשטח ומגיעות ישירות לתורמים.



מספר העמותות שגייסו דרך Jgive גדל מ-500 ליותר מ-3,000 בתוך שבע שנים



זוהי צמיחה ממוצעת של כ-29% בכל שנה.

כששני הצדדים פועלים במהירות, התרומה גדלה ויותר מכך, היא הופכת למנגנון חוסן ובונה עוצמה חברתית.



מי הם שיאני התרומות?



שיאני התרומות בישראל הם לא מה שחשבתם.

הם צעירים יותר, לא בהכרח מהמרכז ולא בהכרח עם תואר אקדמי.

הנתינה בישראל היא תרבות, וכפי שראינו את הדור הצעיר מתגייס להגנת המולדת בלחימה, בהתנדבויות אזרחיות ובמיזמים חברתיים, כך אנו רואים אותם מגויסים לעולם הנתינה.

נתונים כלליים

56%

בעלי הכנסה גבוהה
מהחציון

ללא השכלה אקדמית

60%

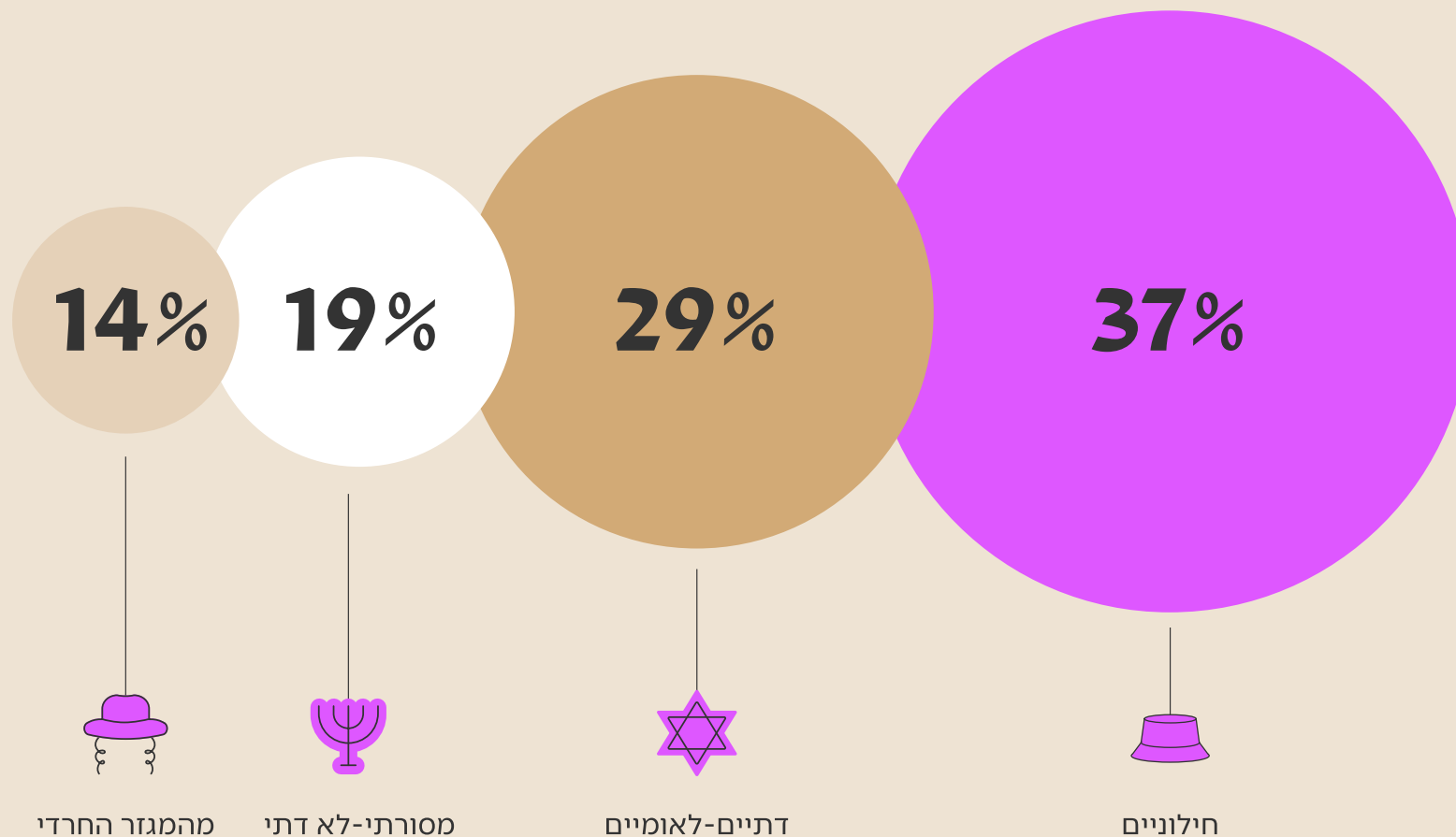
61%

עד גיל 50

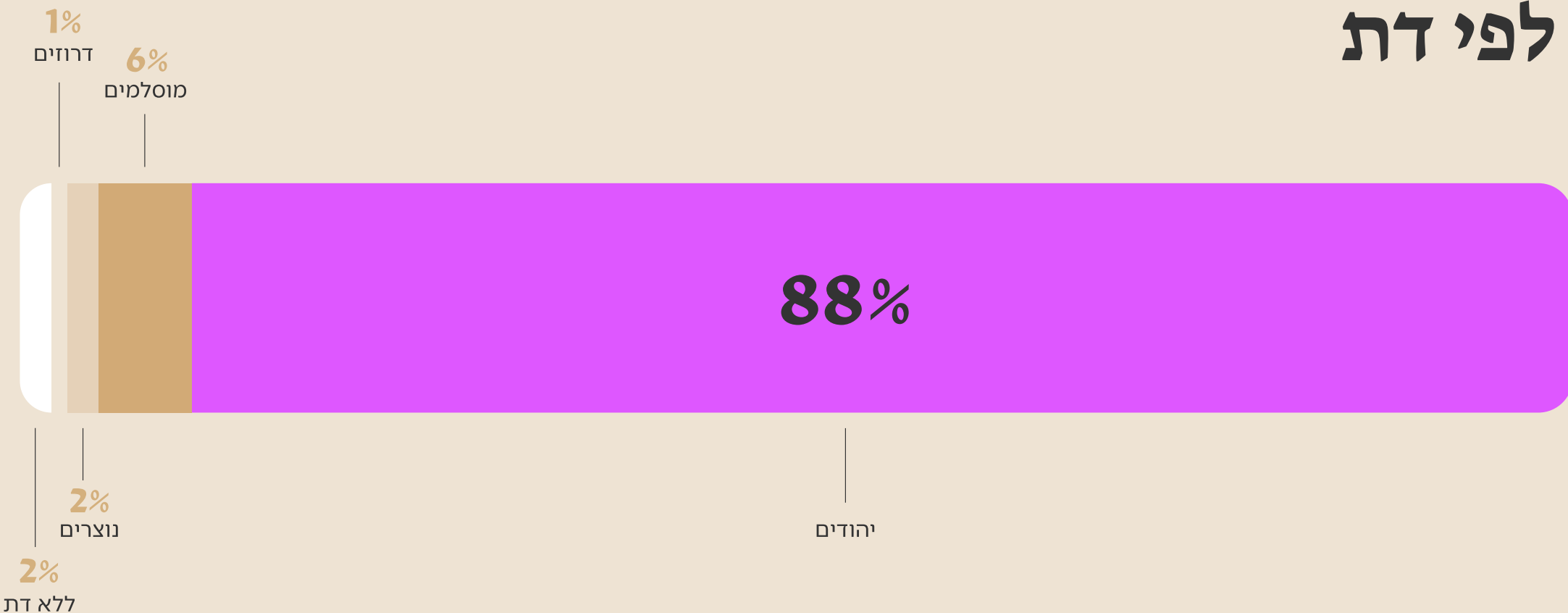
41%

מהתורמים מגיעים
מהערים הגדולות - תל
אביב, חיפה, ירושלים

התפלגות מגזרית



התפלגות לפי דת





יהודה ושומרון

מחוז הדרום

מחוז הצפון

מחוז המרכז

התפלגות גיאוגרפית

41%

מהתורמים מגיעים מהערים הגדולות
תל אביב, חיפה וירושלים

נשים vs גברים

לפי הדוח, בנתינה כמעט אין הבדל בין גברים לנשים, עם נטייה קלה לכיוון הכוח הנשי. הרצון לעזור חוצה מגדרים, ושני הצדדים תורמים בשיעורים דומים.

שיעור התרומות באחוזים בחלוקה לפי מגדר

♂ גברים

48%

♀ נשים

52%

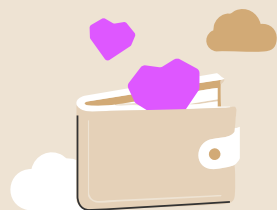
איזה מין תורמים אנחנו?

אם שלחתם פעם כסף למישהו שפרסם
בוואטסאפ, אתם בחברה טובה, ואתם
כנראה חלק מ־77% מתורמי Jgive.



מהתורמים
הישראלים הם
'תורמים'
ספונטניים'

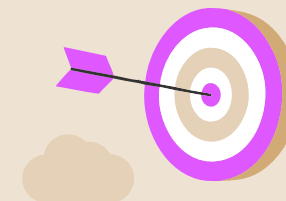
77%



תורמים כשהם פוגשים מטרה, **קמפיין או פרויקט שנוגע לליבם** ומחליטים לעזור. לרוב התרומות מתפזרות בין עמותות ומטרות שונות לאורך תקופה לא מוגבלת.

מהתורמים
הישראלים הם
'תורמים
אסטרטגיים'

23%



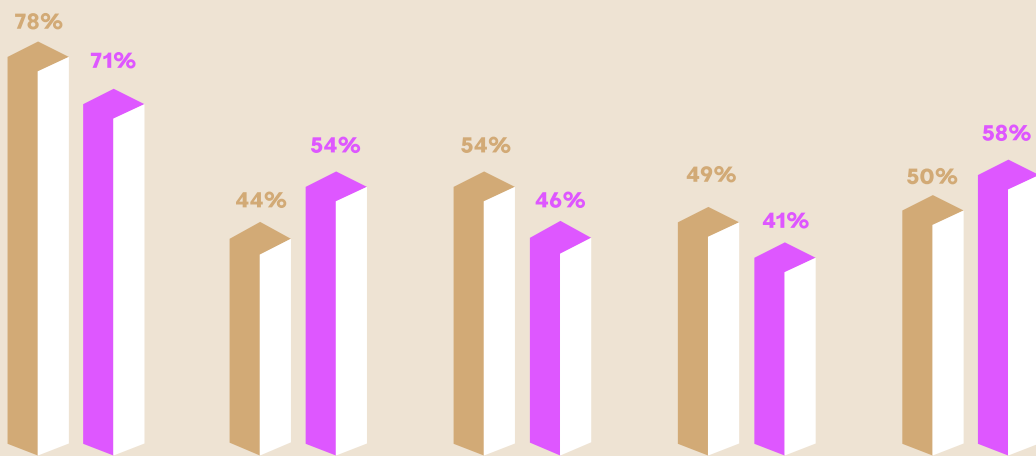
תורמים שבוחרים לחזור ולתרום לאותה מטרה, ארגון או עמותה **לפחות פעמיים באותה שנה** ולהפוך את הנתינה לשגרה מנוהלת וקבועה.

תורמים ספונטניים vs תורמים אסטרטגיים

בהשוואה בין מאפייני התורמים האסטרטגיים לבין מאפייני התורמים הספונטניים, הממצאים מעניינים במיוחד:

- נשים נוטות לקבל החלטות לתרומה בצורה ספונטנית יותר מגברים, וגברים נוטים לתרום באופן אסטרטגי יותר.
- צעירים נוטים לתרום בצורה ספונטנית יותר, ומבוגרים תורמים באופן אסטרטגי יותר.
- מבוגרים בעלי השכלה גבוהה נוטים לתרום בצורה אסטרטגית יותר.

גובה תרומה ממוצעת:
ספונטניים ₪314 אסטרטגיים ₪441



בעלי השכלה גבוהה

מבוגרים

צעירים

גברים

נשים

אסטרטגיים ● ספונטניים ●

אבל הממצא החשוב הוא זה:
אחוז 'התורמים האסטרטגיים' עלה בכמעט

50%



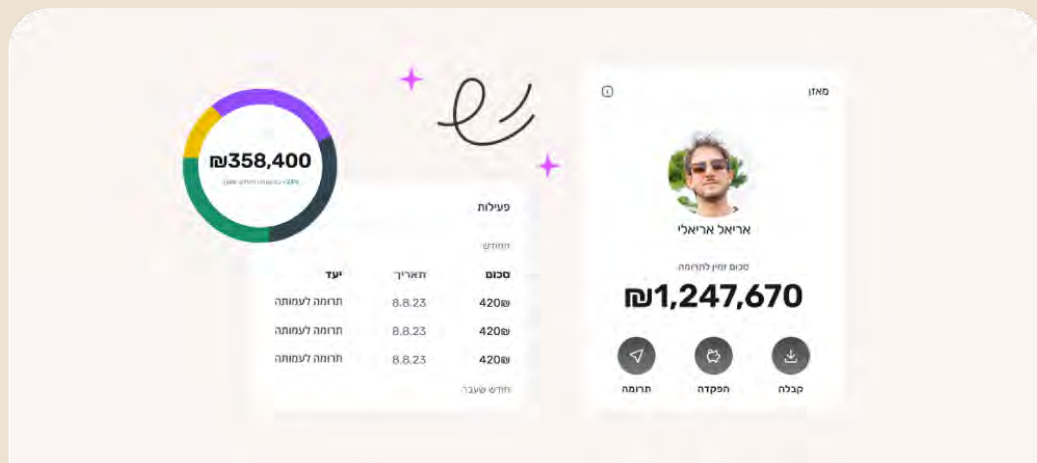
בשנים 2019-2025

יותר ויותר ישראלים הופכים את הנתינה לדרך
חיים – לפעולה שיטתית, מכוונת ומתוכננת.

ביתר שאת, החל מה־7 באוקטובר, כאשר חל זינוק
של 126% בתרומות. הוא לא היה תוצאה של רגש
חולף בלבד. הוא זירז מעבר מבני, וייתכן שחלק
מהתורמים הספונטניים של 2023 הפכו לתורמים
האסטרטגיים של 2025.

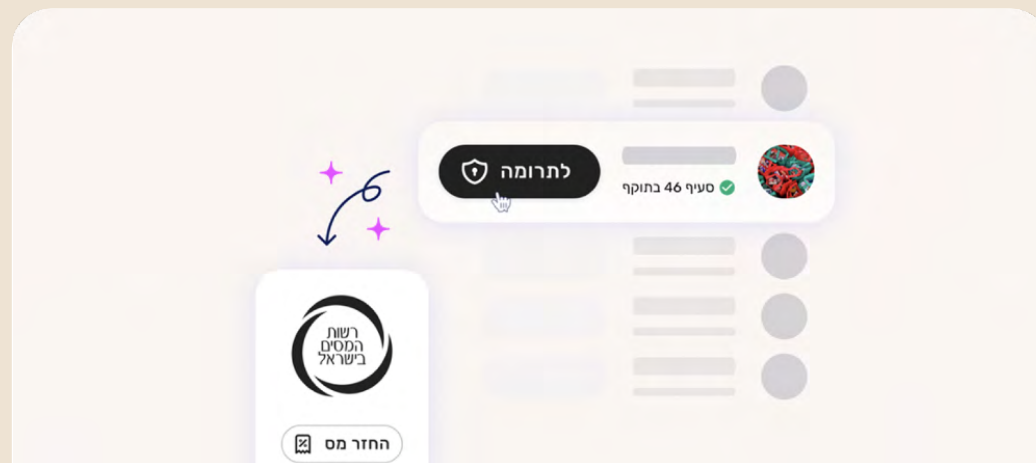
לתורמים האסטרטגיים יש כלים

קיימים היום כלים טכנולוגיים מתקדמים, המאפשרים לתורמים אסטרטגיים לתכנן ולנהל את הנתינה שלהם באותה פשטות שבה הם מנהלים את שאר ההוצאות שלהם.



קרון נתינה פרטית (DAF)

מפקידים כסף לארנק דיגיטלי, מקבלים מייד קבלה לזיכוי מס ותורמים לכל מטרה שרוצים, בזמן שרוצים.



אזור אישי לניהול תרומות

תורמים לכל מטרה שרוצים, עוקבים בקלות אחר התרומות ומקבלים את כל הקבלות במקום אחד.

ב-2025, 667 תורמי Jgive Platinum*

תרמו כ-302 מיליון ש"ח מתוכם כ-85 מיליון ש"ח בתרומת מניות בלבד

נתינה אסטרטגית הפכה לאפשרית בזכות המהלך הרגולטורי שהובילה Jgive מול רשות המיסים, והסדירה את האפשרות ליהנות מפטור מלא ממס רווח הון (שעומד על 25% מהרווח), בנוסף לזיכוי מס של 35% מגובה התרומה.

כתוצאה ממהלך זה, כל הצדדים מרוויחים; התורמים יכולים לתרום את מלוא ערך המניה, העמותה מקבלת מקסימום מערך התרומה, והמדינה נהנית מחיזוק החוסן החברתי של אזרחיה.

"מסלול Jgive Platinum הינו מסלול אקסלוסיבי לתורמים פרטיים התורמים מעל 50,000 ש"ח בשנה, ומקנה להם ליווי צמוד ושלל כלים טכנולוגיים מתקדמים לניהול הפילנתרופיה שלהם.

דרך מסלול זה הוענקו כ-204 מיליון ש"ח לכ-2,300 עמותות



כשקזיט פוגש נתינה

באפריל 2025 ביצע יזם ישראלי את האקזיט השני שלו. לפני סגירת העסקה העביר 3.5 מיליון דולר ממניות החברה לקרן הנתינה האישית שלו. הוא קיבל זיכוי מס של 35% על מלוא שוויין, ללא תשלום מס רווח הון. העמותות שבחר קיבלו את הסכום המלא.

הכסף לא חייב לעבור מיד: הוא נשמר בקרן, והתורם מחליט לאן ומתי. זה מאפשר לתכנן את הנתינה באותו אופן שמתכננים כל החלטה כלכלית משמעותית אחרת.

בדוח 2025 מסתמן כיוון ברור: 667 תורמים העבירו 85 מיליון שקל דרך תרומות מניות - **גידול של 240% בשנה אחת.**

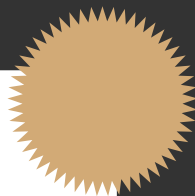
תופעה דומה מגיעה גם מהגיוס הבין-לאומי. קרנות פילנתרופיות מארצות הברית עם פעילות בישראל מעבירות היום חלק מהתמיכה שלהן ישירות לעמותות ישראליות דרך Jgive, והסיבה מאוד מעשית: הן מקבלות גישה לאלפי עמותות ישראליות מאומתות.

"באקזיט הזה היה לי ברור שתרומת מניות תהיה חלק מהתכנון הפיננסי כבר מההתחלה."



זיכוי המס שרוב התורמים לא יודעים שהם זכאים לו

זיכוי מס



רק 40%

מכלל התורמים מנפיקים
אישורי מס על תרומתם

כשהתחלנו, השיעור הזה עמד על 20% בלבד. בעקבות פעילות ממוקדת להעלאת מודעות מצד Jgive, הוא עלה משמעותית, אבל עוד יש לאן לגדול.

כיום ב-Jgive הפקת האישורים מתבצעת מיידית ומדווחת אוטומטית לרשות המיסים, כך שאחרי שביצעתם תרומה, הכול מחכה לכם באתר רשות המיסים, וקבלת זיכוי המס קלה מתמיד.

כשנתינה הופכת לדרך חיים, אנחנו הופכים לחזקים יותר

ככל שעולם הנתינה הופך מדויק, נגיש ומבוסס יותר, כך גם היכולת שלנו להשפיע גדלה.

אנחנו ב־Jgive נמשיך לפעול כדי לחבר בין תורמים לעמותות ולבנות GivingPlace שמאפשר לנתינה לקרות באופן פשוט, בטוח ומיידי.





עמותת ידידי סורוקה כששליחות פוגשת דרך

כדי להבין איך נראית נתינה כשהיא פוגשת מציאות מורכבת, אנשים ושליחות יום-יומית, הינה הסיפור של עמותת ידידי סורוקה:

במשך יותר משישה עשורים, סורוקה הוא עוגן של בריאות וחוסן לתושבי הנגב. זהו בית החולים המרכזי והיחיד בנגב המשרת למעלה ממיליון תושבים, נכס לאומי אסטרטגי שעומד תמיד בחזית העשייה הרפואית.

"כשאני קמה בבוקר", מספרת אורנה מיארא, מנהלת עמותת הידידים, "משהו קורה לי בראש ובלב ובבטן. התרגשות מאוד גדולה לקראת משימות היום. אנחנו פוגשים כאן אנשים שנמצאים במקום הכי קשה שלהם ואנחנו לא רק מגייסים כסף. אנחנו במשימת חיים".



ה־7 באוקטובר

מאז מתקפת הפתע ב־7 באוקטובר טיפל בית החולים ב־4,600 פצועים, 740 מהם ב־7 באוקטובר בלבד.

ב־19 ביוני פגע טיל בליסטי מאיראן בבניין האשפוז הצפוני והרס אותו כליל: שמונה חדרי ניתוח וכן מעבדות ומחלקות אשפוז נהרסו. נפגעו גם מחלקות בבניינים הסמוכים, ונעשתה פגיעה משמעותית בתשתיות חיוניות.

למרבה המזל, הבניין פונה מאדם יום קודם לכן, כי לא עמד בתקנות המיגון. 562 מתוך 1,191 מיטות פונו, וחיים רבים ניצלו.



לשקם ולבנות עתיד לנגב

כעת ניצבת עמותת הידידים בחזית המאמץ לשיקום בית החולים. אבל מאחורי התוכניות והתקציבים מסתתרת תפיסה עמוקה יותר, כפי שהיטיב לנסח אותה דוד בן גוריון: "בנגב יבחן העם בישראל ובמדינתו".

כאן, בקצה הדרום, בין חדשנות רפואית לבין צוות מסור הנושא יום-יום שליחות ציבורית, מתגשמת ציונות מודרנית: טיפול בבריאותם של תושבי הנגב, לצד אחריות חברתית וקהילה.



שגרירים בכל העולם

החיבור עם Jgive מאפשר לסיפור של סורוקה להישמע לא רק בישראל אלא ברחבי העולם כולו. כבר לפני יותר מעשור בחרה עמותת הידידים לפעול עם Jgive יחדיו, מתוך הבנה שגיוס תרומות החוצה גבולות הוא המפתח לעתיד.

ה־GivingPlace פתח דלת: הגעה לתורמים מחו"ל, אסדרת תרומות בין־לאומיות ופתרונות מיסוי הן יכולות שהפכו קריטיות במיוחד בתקופת המלחמה. עבור העמותה זה היה כלי שמאפשר לבנות מעגל גלובלי של תומכים, ולהמשיך להתקיים, ועבור אנשי העמותה וכל צוותי סורוקה, כל תרומה בכל סכום שהוא היא קודם כול חיבוק, שותפות ותמיכה.

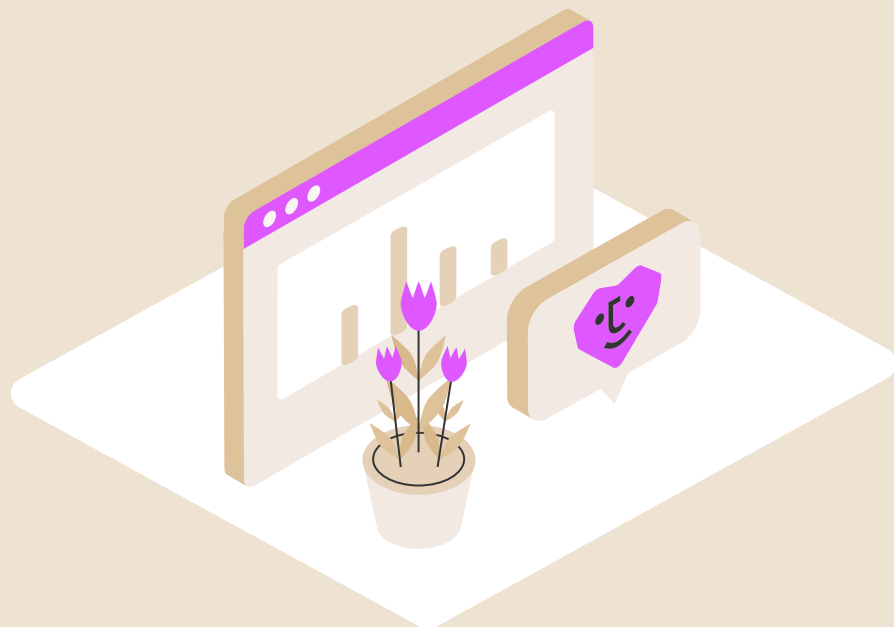
בתוך מציאות משתנה, הכוח עובר לשטח:
האזרחים יוזמים, הקהילות פועלות והאימפקט נוצר מלמטה.

למי שבוחר להוביל יש היום כלים להפוך זאת למציאות

רוצים להוביל ולייצר אימפקט אמיתי?

ב־GivingPlace הישראלי תוכלו לקחת חלק פעיל בתרבות הנתינה בישראל.

הצטרפו עכשיו



גילוי נאות:

הסקר נשלח ל־250 אלף תורמים פעילים ב־Jgive. התורמים נבחרו על בסיס פעילות תרומה בלבד, ללא כל קריטריון הקשור למוצא, דת, מגזר, מגדר או שיוך חברתי כלשהו. הממצאים משקפים את מי שבחר להשיב ואת הרכב האוכלוסייה המשתמשת בפועל בשירותי Jgive. כמו בכל מחקר המתבסס על פנייה לבסיס לקוחות קיים, הממצאים אינם מייצגים בהכרח את כלל האוכלוסייה הישראלית, אלא את קהל התורמים הפעיל של הפלטפורמה.

האמור לעיל אינו מהווה יעוץ או שווק להשקעות או/ו פנסיוני. אין לראות בדף זה משום ייעוץ השקעות או תחליף כלשהו לייעוץ אישי התואם לכל אדם לפי צרכיו ונתוניו האישיים ואינו בא במקום ייעוץ אישי כאמור. מסמך זה אינו מהווה הצעה לרכישת מניות, אגרות חוב, יחידות של קרנות נאמנות או כל מוצר פיננסי אחר. אין לראות באמור לעיל כהתחייבות להשיג תשואה כלשהי.