

AdvizerLand

www.advizerland.co.il

מגזין הביטוח והפנסיה של ישראל | גיליון מס' 3 | פברואר 2019 | מגזין מקצועי לסוכני ביטוח, משווקים, מתכננים ויועצים כלכליים

One Stop Shop

אורי קיסוס, מנכ"ל אקסלנס גמל והשתלמות, מסכם שנה בתפקיד, ומדבר על השינוי שעברה החברה, על היתרונות שבמיזוג בפעילות הגמל בין אקסלנס להפניקס, ועל העתיד לסוכנים בעולם הפיננסים

| ראיון בלעדי |



אמיר דרורי, איך להרחיב את העסק הפיננסי שלך ולהרוויח יותר



עו"ד (רו"ח) אמיר גבאי, מנהל תחום המיסוי, הפרישה והפיננסים בפרופיט

| ראיון בלעדי |

תל אביב
שולח P.P.
2516



דירוג ההפקדות וההעברות בחברות הגמל והפנסיה



תשואות קופות הגמל במודל הצ'יליאני



תשואות קרנות והשתלמות



מען להחזרות: פאנדר בע"מ, מנחם בגין 53 ת.ד 51156 בית מעריב ת"א 6713812



רועי פולניצר, איך עושים הערכת שווי לתיקי ביטוח ולסוכנויות ביטוח



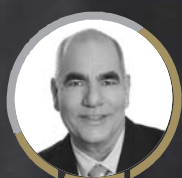
רועי פולניצר | אקטואר ומעריך שווי



נדב טסלר | מומחה פנסיוני



ארנון בוך | מומחה השקעות



אמיר דרורי | אסטרטג עסקי



משה שלום | מנתח שווקים פיננסיים



איזל בכר | כתב ביטוח בכיר



משה מימון | עורך AdvizerLand



מקצועיות בניהול האג"ח

מביאה לתוצאות*

מיקומים לפי תשואה	תשואה 1.2.18-31.1.19	
מקום 1 בקטגוריה לתקופה 1.2.18-31.1.19 ¹	5.09%	פסגות (0D) קונצרני ניהול מטבעי 5118880
מקום 1 בקטגוריה לתקופה 1.2.18-31.1.19 ²	1.92%	פסגות (0C) פוטנציאל אג"ח 5108675
מקום 3 בקטגוריה לתקופה 1.2.18-31.1.19 ³	1.17%	פסגות (2A) ישראל 20/80 5125596
מקום 1 בקטגוריה לתקופה 1.2.18-31.1.19 ⁴	1.62%	פסגות (3C) תיק השקעות מנוהל 5124474

מלקמן שמיר סממנט | publicis



מרכז פסגות ליועצים: 073-7770000 | psagot.co.il |   

קרנות נאמנות | קרנות סל | ניהול תיקי השקעות | גמל | השתלמות | פנסיה | טרייד | קרנות גידור

מנהל הקרן פסגות קרנות נאמנות בע"מ. 0C = ללא חשיפה למניות, עד 50% חשיפה למט"ח. 0D = ללא חשיפה למניות, עד 120% חשיפה למט"ח. 3C = עד 50% חשיפה למניות, עד 50% חשיפה למט"ח. 2A = עד 30% חשיפה למניות, עד 10% חשיפה למט"ח. * בהתאם לקרנות המופיעות בפרסום. 1. ע"פ נתוני מערכת פרדיקטה בקטגוריה אג"ח בארץ חברות והמרה, חברות והמרה אחר מתוך 97 קרנות שפורסמה להן תשואה לתקופה זו. 2. ע"פ נתוני מערכת פרדיקטה בקטגוריה אג"ח בארץ כללי, אג"ח כללי בארץ, ללא מניות מתוך 60 קרנות שפורסמה להן תשואה לתקופה זו. 3. ע"פ נתוני מערכת פרדיקטה בקטגוריה אג"ח בארץ כללי, אג"ח כללי בארץ, עד 20% מניות מתוך 95 קרנות שפורסמה להן תשואה לתקופה זו. 4. ע"פ נתוני מערכת פרדיקטה בקטגוריה אג"ח בארץ כללי, אג"ח כללי בארץ, חשיפה מרבית מעל 30% מניות מתוך 17 קרנות שפורסמה להן תשואה לתקופה זו. פרסום זה אינו מהווה הצעה לרכישת יחידות בקרנות ואינו מהווה תחליף לייעוץ/שיווק השקעות ו/או מס המתחשב בנתונים ובצרכים המיוחדים לכל אדם. רכישת יחידות נעשית בהתאם לתשקיפי הקרנות שבתוקף ולדיווחים המדיי. אין בתשואות ובדירוגי הקרן בעבר כדי להעיד על תשואות ודירוגים בעתיד. אין באמור התחייבות להשגת תשואה כלשהי בקרנות המוצגות.



מקום ראשון במדד שביעות רצון* בשירות בתחום הפנסיה לשנת 2018

מדד שביעות רצון לשנת 2018 בתחום הפנסיה
על פי מדד שירות חיסכון פנסיוני של רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון

01	מיטב דש גמל ופנסיה	77
02	הפניקס פנסיה	75
03	כלל פנסיה וגמל	74
04	אלטשולר שחם- פנסיה	73
05	הראל פנסיה וגמל	73
06	מגדל מקפת	72
07	הלמן-אלדובי	72
08	מנורה מבטחים פנסיה וגמל	69
09	פסגות קופות גמל ופנסיה	67
	ממוצע שביעות רצון לקוחות 2018	72
	ממוצע שביעות רצון לקוחות 2017	69

קרבן הפנסיה הנבחרת הגדולה בישראל
במקום הראשון במדד שביעות רצון
והמלצת לקוחות בתחום הפנסיה 2018.

40:מיטב דש
שנה של ניסיון שמוביל קדימה

החברה המנהלת הינה מיטב דש גמל ופנסיה בע"מ. מבית מיטב דש ואילון חברה לביטוח. אין לראות בנתונים ייעוץ השקעות ו/או שיווק השקעות ו/או ייעוץ פנסיוני ו/או שיווק פנסיוני המתחשב בנתונים ובצרכים של כל אדם. 1. איילון מיטב פנסיה מקיפה הינה בעלת היקף הנבטים המנוהל הגדול ביותר מבין קרנות הפנסיה הנבחרות על ידי רשות שוק ההון, חיסכון וביטוח בהליך קביעת קרנות פנסיה נבחרות שתוצאותיו פורסמו ביום 14.10.2018 וזאת נכון ליום 31.1.2019. * על פי מדד שירות חיסכון פנסיוני לשנת 2017 של רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון שפורסם בתאריך 25.2.19 באתר הרשות. הציון הינו פרמטר אחד מתוך מדד השירות המלא לשנת 2018 כפי שיפורסם בהמשך השנה, ואינו מהווה מדד שירות לצורך בחירת קופת ברירת מחדל של מעסיק בהליך תחרות.



AdvizerLand

העתיד נמצא בפיננסים



לאחרונה עולם הביטוח סוער וגועש על רקע כוונה של ראש רשות שוק ההון משה ברקת לשנות את מודל התגמול של עמלת ההיקף, בעיקר מדובר על פריסת העמלה על פני מספר שנים, כשמנגד סוכני הביטוח מביעים תרעומת שמוצר הריסק מחזיק מעמד תקופה נמוכה יותר. בגיליון זה אנחנו מביאים את הקולות שנשמעים מכיוונים שונים בקשר עם כוונה זו. היוזמה של ד"ר ברקת, מגיעה על רקע תחושת כח של הלשכה, כפי שנחזית בכנסים האחרונים, עם הישגים שונים של הלשכה בכל מיני תחומים, כשרק לאחרונה התבשרו סוכני הביטוח על נצחון נוסף בכל הקשור למכירת ביטוח נסיעות, שאותו לא יוכלו סוכני הנסיעות למכור, אלא שמוצר זה ידרוש מכירה על-ידי סוכן ביטוח.

אולם נצחון בתחום מסוים, לא משנה את העובדה שקרב משמעותי מתנהל על הכנסות הסוכנים, וטריטוריה אחר טריטוריה חווים סוכני הביטוח, היועצים הפנסיונים והמשווקים למיניהם שחיקה ברווחים, שחיקה זו מגיעה במקרים רבים כתוצאה מרגולציה, בין אם הרגולציה מגלה התערבות משמעותית, כמו במקרה שהזכרנו בעמלת ההיקף, או כתוצאה מתחרות הולכת וגוברת מעולם הדיגיטל, שגם לזה יש לרגולציה תפקיד במתן אפשרות כניסה לשחקנים חדשים. המשמעות של התהליכים הללו שהסוכנים מנהלים קרב לא פשוט, אבל הקרב הזה, גם אם יהיו בו נצחונות מפעם לפעם, הרי שהטריטוריה עליה מנסים הסוכנים להגן, תמשיך להישחק כל הזמן. בין אם כתוצאה מרגולציה, בין אם כתוצאה משינויים והתפתחויות טכנולוגיות, בין אם כתוצאה משינוי בטעם של הצרכנים/חוסכים.

לאור זאת הסוכנים חייבים להגדיל את הטריטוריה שבה הם פועלים. המשמעות המיידית היא כניסה לתחומים חדשים. הכוונה היא בעיקר לתחום הפיננסים - גמל להשקעה, תיקון 190 פוליסות חיסכון ודומיהם. זה מאתגר, אבל זה הכרחי. הראשונים להבין זאת, הם דווקא הצעירים הנכנסים לענף, שמגדילים את פעילותם הפיננסית, הסוכנים הוותיקים יותר צריכים גם הם להיכנס לתחומים חדשים, להגדיל את הטריטוריה, במקום להילחם על השאריות של מה שפעם היתה ממלכה נפלאה. כאן, יש לא מעט מקום לעשייה של כלל הגופים, גם הרגולטורים, גם הלשכה, גם הסוכנים בעצמם (על-ידי שיתופי פעולה עם כל מיני גופים).

הגיליון הזה של AdvizerLand, כמו גם גליונות קודמים, והגליונות הבאים, שם אנחנו ענינו לצייד את הסוכן, בכלים פרקטיים, עם המוצרים השונים, עם הנפשות הפועלות בתחומים האלה. מאחלים לכם קריאה מהנה, ולא פחות מכך, פוריה ומועילה.

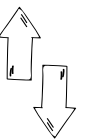
שלכם, משה מימון,
עורך AdvizerLand

הגיליון הזה של AdvizerLand, כמו גם גליונות קודמים, והגליונות הבאים, שם אנחנו ענינו לצייד את הסוכן, בכלים פרקטיים, עם המוצרים השונים, עם הנפשות הפועלות בתחומים האלה.

הנתונים, המידע, הדעות והתחזיות המתפרסמות בעיתון זה מסופקים כשרות לקוראים. אין לראות בהם המלצה או תחליף לשיקול דעתו העצמאי של הקורא, או הצעה, או שיווק השקעות, או ייעוץ השקעות ב: קרנות נאמנות, תעודות סל, קופות גמל, קרנות פנסיה, קרנות השתלמות, פוליסות חיסכון, קרנות בחו"ל או כל נייר ערך אחר או נדל"ן - בין באופן כללי ובין בהתחשב בנתונים ובצרכים המיוחדים של כל קורא - לרכישה, ו/או ביצוע השקעות, ו/או ביצוע פעולות או עסקאות כלשהן. במידע עלולות ליפול טעויות ועשויים לחול בו שינויי שוק ושינויים אחרים. כמו כן עלולות להתגלות סטיות בין התחזיות המובאות בסקירות אלו לתוצאות בפועל. לכותב עשוי להיות עניין אישי במאמר, לרבות החזקה ו/או ביצוע עסקה עבור עצמו ו/או עבור אחרים בניירות ערך, ו/או במוצרים פיננסיים אחרים הנזכרים במסמך זה. **אדוויזרלנד** אינה מתחייבת להודיע לקוראים בדרך כלשהי על שינויים כאמור, מראש או בדיעבד. **אדוויזרלנד** לא תהיה אחראית בכל צורה שהיא לנזק או הפסד שיגרמו משימוש במאמר/ראיון בעיתון זה, אם יגרמו, ואינה מתחייבת כי שימוש במידע זה עשוי ליצור רווחים בידי המשתמש.

06

| סיכום עולמי | מיכאל לוי מסכם את חודשים ינואר-פברואר 2019 בעולם



08

סיכום ינואר בהעברות והפקדות בבתי ההשקעות

10

ארנון בוך על מהפכת ההשקעות האלטרנטיביות, ואיך זה מסייע לסוכנים לתת ערך ללקוחות

12

משה שלום על הקופה של אלטשולר שחם חסכון לכל ילד - האם הזמן ירפא את התנודתיות?



14

אמיר דרורי על איך להרחיב את העסק הפיננסי שלך ולהרוויח הרבה יותר



16

על רקע ירידות דצמבר האם השווקים יעמדו בצמצום מאזני הפד'



AdvizerLand

מו"ל ומנכ"ל משותף: אודי אלוני | UDI@FUNDER.CO.IL

+972528270420 | UDI ALONI : Publisher & CEO

מנכ"ל משותף: יואב מאיר

עורך ראשי: משה מימון | MOSHE@FUNDER.CO.IL

עריכה ועיצוב גרפי: ענבר ברקמן-אלרון

מפיקה: ליה בונן-יגר

כתבים: איזל בכר, עומר רגב, עידו אסייג, מיכאל לוי

צלמים: עמי ארליך

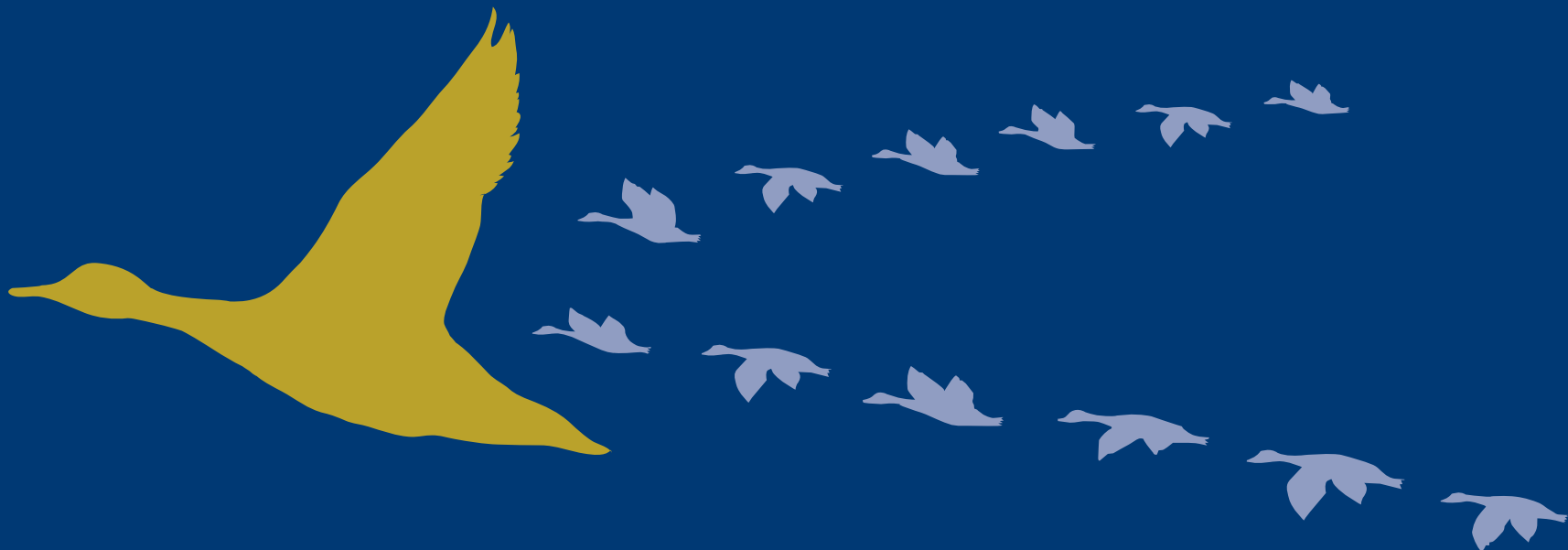
בשער: אורי קיסוס, מנכ"ל אקסלנס גמל והשקעות | צילום השער: עמי ארליך

מחלקת מודעות: 077-3311285 | Advizerland@Advizerland.co.il

Advizerland@Advizerland.co.il |



אודי אלוני, UDI ALONI
מו"ל ומנכ"ל משותף
Publisher & CEO



ילין לפידות אתכם לטווח ארוך

כבר 10 שנים גאים בשיתוף הפעולה אתכם הסוכנים



דסק סוכנים
מקצועי ועיל



צוות רחב ומקצועי
התומך בכל סוכן



הובלה
לטווח ארוך

קופות גמל ילין לפידות

טלפון: 03-7132323 | www.yl-invest.co.il

ילין לפידות ניהול קופות גמל בע"מ (להלן: "החברה") עוסקת בשיווק פנסיוני (ולא ביעוץ פנסיוני) ולה זיקה למוצרים פנסיונים המנוהלים על ידה. אין באמור לעיל כדי להוות תחליף ליעוץ/ שיווק פנסיוני בידי בעל רישיון עפ"י דין המתחשב בנתונים ובצרכים המיוחדים של כל אדם. ההצטרפות לקופות/קרנות ההשתלמות תעשה בהתאם לתקנוני הקופות/קרנות ההשתלמות ולהוראות כל דין.



על עצמו נשיא ונצואלה. העסק
עוד יסתכר לפני שיתבהר.
איך אומר המשפט - It's the Economy Stupid.



מקסיקו

ברון הסמים, הואקים "אל צ'אפו"
גוזמן, נמצא אשם בעשרות
אישומים. צפוי לעונש מאסר עולם.
שם מאסר עולם, זה באמת עץ
עולם.



ישראל

השר לשעבר גזן שגב, הודה
בעסקת טיעון כי ריגל לטובת
אירן. הוא צפוי לעונש מאסר של
11 שנים. מאיפה לא מסתכלים
על האיש הזה, רק מצד עצים



איטליה

כלכלת איטליה נכנסת למיתון,
בפעם השלישית בעשור הנוכחי.
ראש ממשלת איטליה קונטי,
מאשים גורמים אקסוגניים, לרבות
מתיחות הסחר בין ארה"ב וסין.
חברים, התיכונים של מלחמת
הסחר זה נחמד, אבל לא
באמת ראוי. צאו לעבוד,
ושאלו מסי.



ונצואלה

לאחר השבעת הנשיא מדורו,
פרצו הפגנות ברחבי המדינה,
כוחות אופוזיציה ארגנו הפגנות
מחאה המוניות. ארה"ב, קנדה,
ועוד מדינות באמריקה הלטינית
הכירו בחוץ גואידו, שהכריז



ארה"ב

חברת הפארמה בריסטול מאיירס,
מציעה להשתלט על Celgene
במחיר של 95 מיליארד דולר,
העיסקה הגדולה אי פעם בשוק
הפארמה. אולי שתצרוק כמה
מיליארדים גם אטבע?



מקדוניה

הפרלמנט המקדוני אישר ברוב
קולות את שינוי שם המדינה,
מהרפובליקה של מקדוניה,
להרפובליקה של צפון מקדוניה.
בכך שם סוף לסכסוך בן 27 שנים
עם יוון על השם. אולי אפשר
להציע להם שש-הש או דוקים
להפיק את השיעמוק האהר
pe?

2019

יפן

אדם נהג ברכבו לתוך קבוצת
אנשים שחגגו את השנה החדשה,
הערכה היא כי זה היה במכוון. הוא
הותקף לאחר שעזב את רכבו. גם
אנימוס של היפנים יש גבול.



ארה"ב

אפל, הודיעה כי הביקוש לאייפון
יורד, והאשימה את מלחמת הסחר
בין ארה"ב לסין. בעקבות כך,
הורידה החברה את הצפי להכנסות
לשנה הקרובה. באותו יום ירד מרד
הדאו ג'ונס ב-660 נקודות. כואו,
אפל, יש תחרות חזקה לאייפון,
מלחמת הסחר זה רק תירוץ.

01-02/2019



מדינה
מדד

תשואה בינואר

שינוי 52 שבועות



RTS Index
רוסיה

13.6%

-6.1%



Sao Paulo
Bovespa
ברזיל

10.8%

13.9%



Nasdaq
ארה"ב

9.7%

-1.4%



S & P
TSX Comp
קנדה

8.5%

-2%



Hang
Seng
הונג קונג

8.1%

-14.4%



S&P 500 Index
ארה"ב

7.9%

-4.2%



DJ Global
Index
עולמי

7.7%

-9.9%



DJIA
ארה"ב

7.2%

-4.5%



Stoxx Europe
600
אירופה

6.2%

-8.8%



Tel Aviv
ישראל

6.2%

0.9%



DAX
גרמניה

5.8%

-14.1%



CAC 40
צרפת

5.5%

-8.5%



S&P/ASX 200
אוסטרליה

3.9%

-3.7%



Nikkei Stock
יפן

3.8%

-11.5%



FTSE 100
אנגליה

3.6%

-7%



Shanghai
Composite
סין

3.6%

-25%



S&P BSE
Sensex
הודו

0.5%

1%



ארה"ב

ג'ף בזוס עלה החודש לכותרות בשני
אירועים שונים, הראשון גירוש
מתוקשרים, והשני האשמה על כי
מנסים לסחוט אותו בגין תמונות לא
ראויות. מעניין אם אפשר לרכוש
את התמונות באמזאזון?



טורקיה

טורקיה הכריזה על צפון סוריה,
כ"חלק מהמדינה הטורקית", ובהמשך
אף החלו פועלים באזור כוחות
אזרחיים, ופורקו מאחזים צבאיים
באזור. מעורר מחשבות על האו"ם?



ישראל

נפתח הקטע הדרומי של כביש 77
ממחלף ישי למחלף תל קשיש. זה
אומר שניתן לעמוד בפקקים
מבאר שבע עד לאילת העליון. בלי
ראשונים.



ספרד

מחריף המשבר בין ממשלת ספרד
לממשלת קטלוניה. הממשלה
הספרדית הודיעה על הפסקת
המגעים עם ממשלת קטלוניה.
אולי יפתרו את זה במשחק
בפוראל טוב?



הולנד

Mars-1, שהתכוון לשלוח אנשים
למסע חריכוני למאדים, ואמור היה
להתחיל בשיגורים ב-2024, הודיע
על חדלות פירעון. באו נחשוכ
רצח. אם אני נוסע לכיוון אחד,
אני באמת מתכוון לשלם על זה?

BREXIT

שווייץ

שווייץ ובריטניה חתמו על הסכם
סחר, לעגן את יחסי הסחר ביניהם
לאחר הברקזיט. נראה שהכיוון של
הבריטים זה הסכם נפרד עם
כל מדינה, אחרת זה לא קורה.



סוריה

משרד החוץ האמריקאי הודיע
שארה"ב תסיג את כוחותיה מסוריה,
למרות שלא הודיעו על לוח זמנים
צפוי לפינוי. בבוא הנה שנקרא
סוריה, גם האמריקאים הבינו
שאין להם מה לחפש.



הודו

לפחות 99 איש מתו, לאחר שתיית
אלכוהול רעיל. זה אלכוהול רעיל,
או הפעולת אלכוהול מה שקרה
שם?



רוסיה

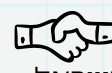
פייסבוק מוחקת חשבונות ורפים של
משתמשים מרוסיה, בנסיון להילחם
בשימוש לרעה, והשפעה על מערכת
הבחירות בארה"ב.

איפה מתחילה הפשטה הכחולה?



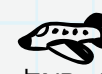
גרמניה

התובע הראשי הגרמני הודיע
שעצר שני מרגלים סוריים על
אדמת גרמניה, באשמה של פשעים
נגד האנושות. רק צרות יש
לסורים האלה, אבל מקום שהם
הולכים. מה יש להם בכל לחפש
בגרמניה?



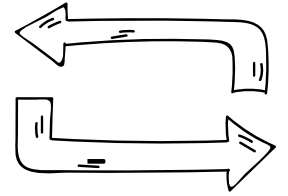
ישראל

צייד חידשה את היחסים
הדיפלומטיים עם ישראל, לראשונה
מאז 1972. נשיא צייד נפגש עם
ראש הממשלה נתניהו. מעניין איזה
נתונות החליפו הצדדים אז?



ישראל

שרה התעופה החדש, רמון, נפתח
לתנועת מטוסים. שרה התעופה
יחליף את שרה התעופה של אילת.
הפיוטי פרי שם, זה מה שחשוב.



אקסלנס מנצחים בהעברות עם 266 מיליון שקל

1.3 מיליארד שקל גויס לבתי השקעות בגמל ובפנסיה | 425 נפדה בנטו מגופי הגמל והפנסיה המתמחים | פסגות עם הפדיון הגבוה נטו | סיקור AdvizerLand

במקום השני, נמצאים אקסלנס גמל והשתלמות בניהול אורי קיסוס, עם יצירות נטו של 410 מיליון שקל, אקסלנס הגוף שאליו העבירו הכי הרבה כסף החודש, 266 מיליון שקל. אקסלנס גמל והשתלמות מנהלים קצת מעל 31 מיליארד שקל, וסך הגיוס החודש הגיע ל-410 מיליון שקל. במקום השלישי נמצאים מנורה מבטחים פנסיה וגמל, עם גיוס נטו של 181 מיליון שקל, עיקר הסכום הגיע מהפקדות נטו גבוהות בהיקף של 162 מיליון שקל. מנורה מבטחים מנהלים עלידי גיא קריגר, ומנהלים סך של כ-25.4 מיליארד שקל.

פדיונות בבתי ההשקעות

פסגות עם פדיון של 213 מיליון שקל

הגוף עם הפדיון הגבוה ביותר הוא פסגות גמל ופנסיה שפרו החודש 213 מיליון שקל בנטו, לרבות העברות שליליות של 91 מיליון שקל. פסגות בניהול יפעת מזרחי, מנהלים כ-55.5 מיליארד שקל.

במקום השני בפדיונות נמצאים אנליסט קופות גמל, בניהול אילנה פרימו. אנליסט מנהלים כ-7.4 מיליארד שקל, והחודש מציגים פדיון נטו של 33 מיליון שקל, לרבות 51 מיליון שקל העברות שליליות.

במקום השלישי בפדיון נמצאים אינפניטי ניהול השתלמות וגמל, בניהול יורם סימן טוב. אינפניטי מנהלים כ-1.2 מיליארד שקל, ומציגים החודש פדיון נטו של 7 מיליון שקל, כולל 16 מיליון שקל בהעברות שליליות נטו החודש.

ביותר בחודש נתון, אבל היא מתארת איזה גוף הועדף על ידי החוסכים, ואליו הם מניידים את כספם. אפשר גם לראות שהנתון הזה בסיכום של כלל הגופים, גם בתי ההשקעות וגם הגופים המנהלים כמעט מתאפס, ללמד שמדובר במשחק סכום אפס (כפי הנראה הנתונים הנוספים, מעט חסרים, או קשורים לערכון מאוחר יותר במערכת הגמל-נט). הגופים המנהלים כספי חוסכים לפי מאפיין מקום עבודה ספציפי הם המהווים את המקור העיקרי לניוד הכספים בין הגופים. 269 מיליון שקל יצאו החודש מגופים אלה, לעומת 255 מיליון שקל שנכנסו לבתי ההשקעות. אם סוכמים את המגייסים, הגופים המנהלים כספי חוסכים לפי מאפיין מקום עבודה ספציפי הם המהווים את המקור העיקרי לניוד הכספים בין הגופים. 269 מיליון שקל יצאו החודש מגופים אלה, לעומת 255 מיליון שקל שנכנסו לבתי ההשקעות. אם סוכמים את המגייסים, ניתן לראות שכמות הכסף שיצאה מהגופים המתמחים כמעט זהה לזו שנכנסה לבתי ההשקעות.

יצירות והעברות בבתי ההשקעות

אקסלנס מנצחים בהעברות

הגוף המגייס הגדול ביותר, הוא אלטשולר שחם, עם גיוס נטו של 604 מיליון שקל. אלטשולר שחם גמל ופנסיה מנהל עלידי יאיר לוינשטיין. חברת הגמל מנהלת קצת פחות מ-80 מיליארד שקל, כ-30 קופות גמל שונות, והחודש גייס 604 מיליון שקל.

AdvizerLand מביא בגליון הנוכחי, את תמונת ההפקדות, וההעברות בין גופי הגמל והפנסיה השונים. אחרי חודש דצמבר, חודש ינואר הציג המשך המגמה, והיקף הכסף שנכנס לא גבוה באופן יחסי. AdvizerLand מביאים את נתוני הכניסה והיציאה של הכסף לתעשייה. את הנתונים של הגופים אנחנו מחלקים בין שתי קבוצות. קבוצה ראשונה כוללת את הגופים הפתוחים לכלל הציבור ומופיעים בטבלה מס' 1, שבה נמצאים 12 גופי גמל ופנסיה, שמנהלים קופות גמל וקרנות פנסיה ללא מאפייני השתייכות של החוסכים. בקבוצה השנייה, שמופיעה בטבלה מס' 2, מופיעים גופים שמנהלים כספי חוסכים עם השתייכות לקבוצת עובדים מסוימת. בטבלה כאן הבאנו את הגופים הגדולים ביותר טבלה מלאה נמצאת באתר Funder. מטבע הדברים, עיקר האתגר נמצא בקרב הגופים שמנהלים כספי חסכון ארוך טווח לכלל הציבור, שם נעשים עיקר מאמצי הגיוס והניוד. חלוקה נוספת נמצאת בתמונת נתוני ההפקדות וההעברות. הנתון הראשון והרלבנטי הוא – כמה כל גוף גייס בנטו, בסך הכל, נתון מצטבר שכולל את ההפקדות, בניכוי המשיכות ובתוספת ההעברות. זו העמודה שכותרתה – "יצירות נטו". זה אומר בעצם כמה הגוף גייס בסך הכל, באיזה היקף הגדיל את הנכסים המנוהלים שלו (בנוסף על התשואות שהשיג הגוף המנהל). נתון נוסף, אבל בעל חשיבות גבוהה במאבק בין הגופים השונים, מדבר על העברות נטו. זה אומר מה היקף הסכומים שעוברים בין גוף אחד לגוף השני. נתון זה אמנם לא מתאר את הגוף שגייס את הסכום הגבוה

TOP 5					בתי ההשקעות המגייסים הגדולים בחודש ינואר 2019
1	2	3	4	5	
מקום ראשון אלטשולר שחם גמל ופנסיה אלטשולר שחם, בניהול יאיר לוינשטיין, גייס החודש 604 מיליון שקל בסך הכל. הפקדות נטו בסך 404 מיליון שקל, העברות נטו של 200 מיליון שקל. אלטשולר שחם מנהלים כמעט 80 מיליארד שקל, ההיקף הגבוה בתעשייה, כ-30 קופות שונות. הפקדות: 699 מיליון שקל משיכות: 295 מיליון שקל העברות: 200 מיליון שקל סה"כ: 604 מיליון שקל	מקום שני אקסלנס גמל והשתלמות אקסלנס גמל והשתלמות, בניהול אורי קיסוס, גייס החודש 410 מיליון שקל בסך הכל. הפקדות נטו בסך 144 מיליון שקל, העברות נטו של 266 מיליון שקל, הגבוה בתעשייה. אקסלנס גמל והשתלמות מנהלים מעל 31 מיליארד שקל, מעל 47 קופות שונות. הפקדות: 263 מיליון שקל משיכות: 119 מיליון שקל העברות: 266 מיליון שקל סה"כ: 410 מיליון שקל	מקום שלישי מנורה מבטחים פנסיה וגמל מנורה מבטחים, בניהול גיא קריגר, גייס החודש 181 מיליון שקל בסך הכל. הפקדות נטו בסך 162 מיליון שקל, העברות נטו של 20 מיליון שקל. מנורה מבטחים פנסיה וגמל מנהלים קצת מעל 25 מיליארד שקל, כ-53 קופות שונות. הפקדות: 170 מיליון שקל משיכות: 108 מיליון שקל העברות: 20 מיליון שקל סה"כ: 181 מיליון שקל	מקום רביעי הלמן אלדובי קופות גמל ופנסיה הלמן אלדובי, בניהול איתי ברדה, גייס החודש 118 מיליון שקל בסך הכל. הפקדות נטו בסך 84 מיליון שקל, העברות נטו של 34 מיליון שקל. הלמן אלדובי מנהלים כמעט 16 מיליארד שקל, כ-73 קופות שונות. הפקדות: 149 מיליון שקל משיכות: 66 מיליון שקל העברות: 34 מיליון שקל סה"כ: 118 מיליון שקל	מקום חמישי הראל פנסיה וגמל הראל פנסיה וגמל, בניהול דודי לייזנר, גייס החודש 98 מיליון שקל בסך הכל. הפקדות נטו בסך 76 מיליון שקל, העברות נטו של 22 מיליון שקל. הראל פנסיה וגמל מנהלים כמעט 37 מיליארד שקל, כ-49 קופות שונות. הפקדות: 342 מיליון שקל משיכות: 265 מיליון שקל העברות: 22 מיליון שקל סה"כ: 98 מיליון שקל	
604 מיליון שקל	410 מיליון שקל	181 מיליון שקל	118 מיליון שקל	98 מיליון שקל	

שם חברה מנהלת	הפקדות	משיכות	הפקדות נטו	העברות נטו	יצירות נטו	היקף נכסים מנוהל	מספר קופות	מנהל
אלטשולר שחם גמל ופנסיה בעמ	699	295	404	200	604	79333	30	יאיר לוינשטיין
פסגות קופות גמל ופנסיה בעמ	243	365	-122	-91	-213	55476	52	יפעת מזרחי
מיטב דש גמל ופנסיה בעמ	239	168	71	-8	63	42768	58	טדי ילין
ילין לפידות ניהול קופות גמל בעמ	277	130	148	-131	16	38478	20	דב ילין ויאיר לפידות
הראל פנסיה וגמל בעמ	342	265	76	22	98	36570	49	דודי לייזנר
כלל פנסיה וגמל בעמ	161	154	7	-11	-4	33708	34	משה ארנסט
אקסלנס גמל והשתלמות בעמ	263	119	144	266	410	31320	47	אורי קיסוס
מנורה מבטחים פנסיה וגמל בעמ	270	108	162	20	181	25397	53	גיא קריגר
מגדל מקפת קרנות פנסיה וקופות גמל בעמ	157	126	32	21	53	17030	38	אפי סנדרוב
הלמן - אלדובי קופות גמל ופנסיה בעמ	149	66	84	34	118	15668	73	איתי ברדה
אנליסט קופות גמל בעמ	45	27	17	-51	-33	7403	32	אילנה פרימו
אינפיניטי ניהול השתלמות וגמל בעמ	15	6	8	-16	-7	1205	30	יורם סימן טוב
סיכום בתי השקעות	2859	1829	1031	255	1285	384356		

שם חברה מנהלת	הפקדות נטו	העברות נטו	יצירות נטו	היקף נכסים מנוהל
קרנות השתלמות למורים ולגנות - חברה מנהלת בעמ	-101	-24	-125	15502
החברה לניהול קופות התגמולים והפיצויים של עובדי בנק לאומי בעמ	-3	-6	-8	6662
קרנות השתלמות למורים תכנוניים, מורי סמינרים ומפקחים - חברה מנהלת בעמ	2	-12	-10	5949
קרן החסכון לצבא הקבע - חברה לניהול קופות גמל בעמ	-8	-9	-17	5357
עגור חברה לניהול קופות גמל וקרנות השתלמות בעמ	4	-12	-8	5091
גל - ניהול קופות גמל לעובדי הוראה בעמ	-8	-14	-21	4110

את המשך הטבלה ניתן לראות באתר www.funder.co.il

16
מיליון שקל

5
מקום חמישי |
ילין לפידות ניהול קופות גמל

ילין לפידות ניהול קופות גמל, בניהול דב ילין ויאיר לפידות, לא מציגים פדיון נטו, אולם הם המגייסים נטו הנמוכים ביותר, עם גיוס החודש של 16 מיליון שקל בנטו. הפקדות נטו בסך 277 מיליון שקל, אולם מציגים העברות נטו של 131 מיליון שקל, הגבוהה החודש. ילין לפידות ניהול קופות גמל מנהלים כמעט מעל 38 מיליארד שקל, ב־20 קופות שונות.

הפקדות: 277 מיליון שקל
משיכות: 130- מיליון שקל
העברות: 131- מיליון שקל
סה"כ: 16 מיליון שקל

4
מקום רביעי |
כלל פנסיה וגמל

כלל פנסיה וגמל, בניהול משה ארנסט, פדו החודש 4 מיליון שקל סך הכל. הפקדות נטו בסך 7 מיליון שקל, העברות נטו שליליות של 11 מיליון שקל. כלל פנסיה וגמל מנהלים כמעט 34 מיליארד שקל, ב־34 קופות שונות.

הפקדות: 161 מיליון שקל
משיכות: 154- מיליון שקל
העברות: 11- מיליון שקל
סה"כ: 4- מיליון שקל

7
מיליון שקל

3
מקום שלישי |
אינפיניטי ניהול השתלמות וגמל

אינפיניטי ניהול השתלמות וגמל, בניהול יורם סימן טוב, פדו החודש 7 מיליון שקל בסך הכל. הפקדות נטו בסך 8 מיליון שקל, העברות נטו שליליות בסך של 16 מיליון שקל. אינפיניטי ניהול השתלמות וגמל מנהלים מעל 1.2 מיליארד שקל, ב־30 קופות שונות.

הפקדות: 15 מיליון שקל
משיכות: 6- מיליון שקל
העברות: 16- מיליון שקל
סה"כ: 7- מיליון שקל

33
מיליון שקל

2
מקום שני |
אנליסט קופות גמל

אנליסט קופות גמל, בניהול אילנה פרימו, פדו החודש 33 מיליון שקל בסך הכל. הפקדות נטו בסך 17 מיליון שקל, העברות נטו שליליות של 33 מיליון שקל. אנליסט קופות גמל מנהלים מעל 7 מיליארד שקל, ב־32 קופות שונות.

הפקדות: 45 מיליון שקל
משיכות: 27- מיליון שקל
העברות: 51- מיליון שקל
סה"כ: 33- מיליון שקל

33
מיליון שקל

1
מקום ראשון |
פסגות קופות גמל ופנסיה

פסגות קופות גמל ופנסיה, בניהול יפעת מזרחי, פדו החודש 213 מיליון שקל בסך הכל. הפקדות נטו שליליות בסך 122 מיליון שקל, העברות נטו שליליות של 91 מיליון שקל. פסגות קופות גמל ופנסיה מנהלים מעל 55 מיליארד שקל, ב־52 קופות שונות.

הפקדות: 243 מיליון שקל
משיכות: 365- מיליון שקל
העברות: 91- מיליון שקל
סה"כ: 213- מיליון שקל

213
מיליון שקל



מהפכת ההשקעות האלטרנטיביות מגיעה למשקיע הפרטי

בתקופה שתשלום העמלות מהמוצרים הגנריים נמצא בירידה השוק האלטרנטיבי היא דרך בטוחה לסוכנים, משווקים ומתכננים פיננסיים לייצב את ההכנסה ולתת ערך אמיתי ללקוחות

השקעות אלטרנטיביות | רכיב עוגן שמגדיל יציבות

בעקבות המשבר ב-2008 הגופים המוסדיים, המנהלים את החסכונות הפנסיונים של הציבור הגיעו למסקנה שיש למצוא דרך להגן על החוסכים ולאזן את התיק התנודתי שמושקע בשוק ההון בעזרת השקעות אלטרנטיביות שמושקעות מחוץ לשוק ההון. בעבר אגרות החוב היו העוגן של תיק ההשקעות, אך כיום כאשר התשואות באגרות חוב נמצאות בשפל של כל הזמנים והתנודתיות של מחירי אגרות החוב בשיא, נכס זה לא יכול להיחשב יותר עוגן בתיק ההשקעות. לכן בעשור האחרון המוסדיים הפנו כ-80 מיליארד שקל לקרנות השקעה וכיום ישנם מסלולים בגמל ובהשתלמות שמושקעים עד 35% בהשקעות אלטרנטיביות כמו בהראל ובמנורה. את המגמה העולמית בתחום ההשקעה האלטרנטיבית כחלק מתיק ההשקעות, מובילות קרנות ההשקעה שמנהלות את הנכסים של אוניברסיטאות סטנפורד, ייל והרווארד. גופים אלה, מחזיקים בין 50%-70% מתיקי הקרנות בבעלותן במוצרים אלטרנטיביים. לכן המגמה בארץ היא להגדיל את הרכיב האלטרנטיבי ואת במקביל לירידה באטרקטיביות של הנכסים הסחירים.

סוגי נכסים עיקריים | נדל"ן מול אסטרטגיות אלטרנטיביות

עולם ההשקעות האלטרנטיביות מחולק ל-2 חלקים עיקריים: נכסים אלטרנטיביים (נדל"ן, חוב לא סחיר) ואסטרטגיות אלטרנטיביות (SHORT/LONG, אלגוריתמים). המשקיעים הכשירים כבר מזמן במגרש האלטרנטיבי אך לאחרונה נפתחה הזדמנות

גם למשקיעים פרטיים שאינם כשירים במסגרת השקעה המיועדת ללא יותר מ-35 ניצעים.

תחום החוב הלא סחיר הוא הגדול ביותר וטומן בתוכו יחס סיכון/סיכוי טוב במיוחד. החוכמה היא לדעת לאתר חברות מדורגות ולא ממונפות יתר על המידה, עם הנהלה איכותית והגונה שמאחוריהם עומד מודל עסקי יציב, שידע להמשיך לפעול גם במצב עולם של מיתון כלכלי בסבירות גבוהה ולהביא למשקיע תשואה נאותה. ארגיש כי מאז המשבר ב-2008 הוטלו על הבנקים מגבלות על יכולתם להלוות במסגרת כלכלי בול ולכן הצורך באשראי לחברות ייצרו הזדמנויות מעניינות.

יש הרבה מאוד ההזדמנויות השקעה באופן ישיר או באמצעות קרנות, אך בכדי להמחיש את דרך ההשקעה אתן דוגמא להשקעה שכבר לא אקטואלית ובכך לא אעבור על החוק ואסכן את רישיוני.

דוגמא מהשטח

מדובר ב"Loan Note", השקעה בחוב פרטי של חברת דולפין אשר מתמחה בתחום זה. דולפין פועלת בשוק הנדל"ן בגרמניה מאז שנת 2008. במשך תקופה זו יש להם 100% הצלחה בתשלום הקופונים התקופתיים ו-100% הצלחה בהחזר של כל סכומי קרן ההשקעה של הלקוחות.

המודל העסקי של החברה הוא לקנות בניין המיועד לשימור בגרמניה, ולהשביח אותו ע"י הגדלת שטח הבניה. מצד אחד יש כאן שולי רווח גבוהים ולכן ניתן לקבל תשואה שנתית דו ספרתית, ומצד שני החוב מגובה בביטחונות.

המבנה של הסכם ההלוואה מספק לחברה הזרמה מתמשכת של הון פרטי. ההון הפרטי

מאפשר לקבוצה לפעול במהירות לרכישת מקרקעין בגרמניה המיועד לשימור, שיפוץ ומכירה. הדירות במבנים לשימור מבוקשות מאוד כי רכישה שלהן מקנה לקונה הטבות מס משמעותיות. בגרמניה בנקים רגילים יכולים להלוות עבור מקרקעין מסוג זה, אבל ייקח להם חודשים לאשר הלוואה וגורם הזמן הוא משמעותי וחיוני ברוב המקרים וכאן נכנסת ההזדמנות למשקיע הפרטי שיכול להשקיע כמו המשקיעים הגדולים.

השקעות אלטרנטיביות | יתרון לסוכנים ולמשווקים

הבנקים בישראל לא מציעים ללקוחותיהם מוצרים אלו, אני מניח שזה נובע מכך שהם לא מעוניינים להוציא כסף מהבנק החוצה. בנוסף, משתלם להם יותר למכור מוצרים פיננסיים כגון קרנות נאמנות ותעודות סל, מניות ואג"ח ולקבל דמי שמירה ועמלות נוספות.

לכן יש הזדמנות עבור המשווקים, הסוכנים והמתכננים הפיננסיים. נפתח שוק חדש בו רק הם יכולים להציע פתרונות מתוחכמים ללקוחותיהם ולהכין את תיק הנכסים שלהם למצב של משבר בשווקים הפיננסיים, וזאת בתקופה בה יש עננה כבדה חוסר ודאות ותנודתיות. בנוסף הענף מתגמל מאוד בדומה לדמי תיווך בעסקאות ריאליות ובתקופה שתשלום העמלות מהמוצרים הגנריים נמצא בירידה השוק האלטרנטיבי היא דרך בטוחה לייצב את ההכנסה ולתת ערך אמיתי ללקוחות.

ישנם לא מעט נציגים שמציעים השקעות אלטרנטיביות בארץ למשל Elad Alternative Emerald, Funds Bsp, Consulting Ltd Group Investments, וישנם גם קרנות חו"ל שמגיעות לכאן לדוגמא: Montreux

Healthcare Qualified Investor Fund, Mansard Capital Management, Prestige Alternative Finance שישמחו לעזור לכם להכיר לעומק את המוצרים ואף לערוך כנסי לקוחות אקסקלוסיביים.

בכדי לדעת לבחור נכון את ההשקעות אותם תציעו ללקוחותיכם אני מציע לבדוק כמה פרמטרים בנוסף לתשואה ונזילות כמו:

❖ כמה זמן הקרן/חברה עובדת

❖ במתכונת הנוכחית?

❖ מה אחוז ההצלחה של הפרויקטים?

❖ מהו אחוז ההחזר ללקוחות?

❖ מה הרקורד של מנהלי הקרן/חברה?

❖ מי הם המשקיעים הגדולים שלה?

❖ האם המוסדיים נכנסו להשקיע?

❖ האם החברה מדורגת ברמה הגבוהה

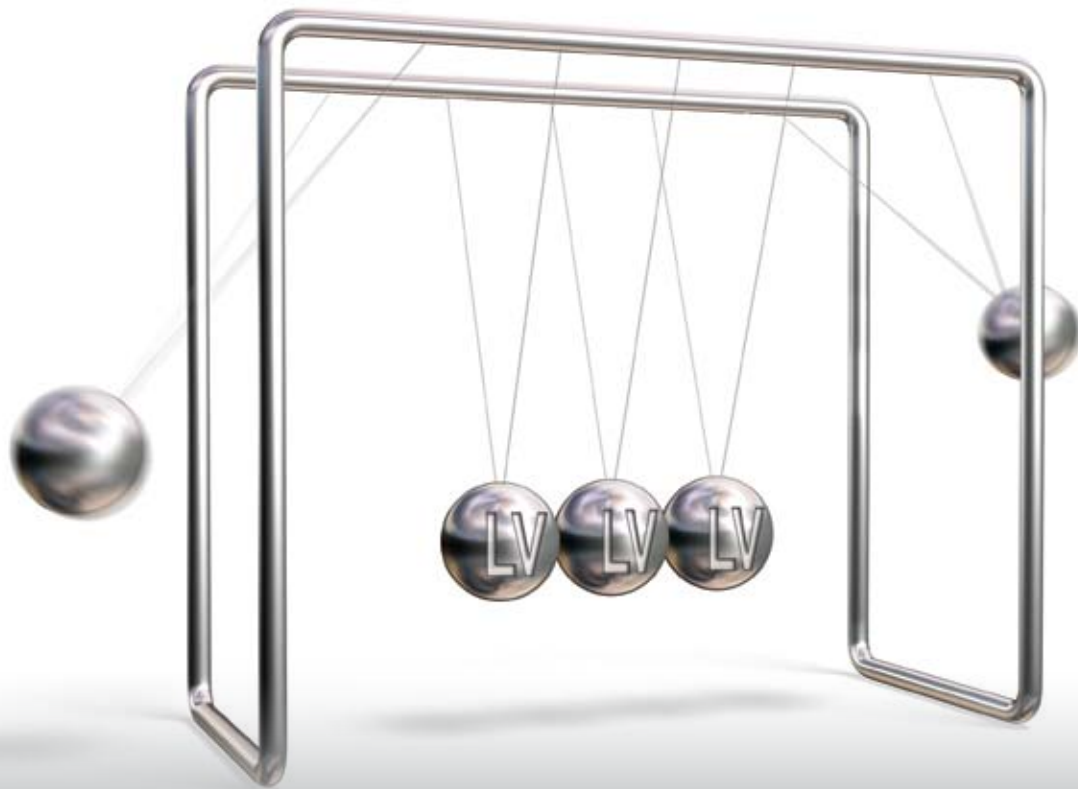
❖ ביותר ביחס למדינה בה היא נמצאת?

תוודאו בנוסף, שאתם מיידעים את הלקוחות רלוונטיים, שרף ההשקעה המינימלי (שיכול להתחיל מ-150,000 שקל) לא עולה על 20% מהנכסים הנזילים שיש בחזקתם. והכי חשוב תנו להם להבין את מבנה ההשקעה כך שהם בעצמם ייקחו אחריות ויבחרו להשקיע ולכם לא יהיה צורך להציע.

הכותב הוא מומחה בהשקעות ובייעוץ פיננסי, מוביל רעיונות ופתרונות חדשניים מתוך הקשבה למגמות המתפתחות בעולם.

האמור לעיל אינו מהווה ייעוץ / שיווק השקעות ואינו משמש כתחליף לשירות זה שמתחשב בנתונים ובצרכים המיוחדים של כל אדם האמור אינו תחליף לשיקול דעתו של הקורא וכן אינו מהווה

בכדי לדעת לבחור נכון את ההשקעות אותם תציעו ללקוחותיכם אני מציע לבדוק כמה פרמטרים בנוסף לתשואה ונזילות כמו: כמה זמן הקרן/חברה עובדת במתכונת הנוכחית? מהו אחוז ההחזר ללקוחות? מה הרקורד של מנהלי הקרן/חברה? מי הם המשקיעים הגדולים שלה? האם המוסדיים נכנסו להשקיע? האם החברה מדורגת ברמה הגבוהה ביותר ביחס למדינה בה היא נמצאת?



expert

השקעה יציבה בתנודתיות נמוכה*

יילין לפידות (OB) תיק LV

מס' ני"ע 5123005

יילין לפידות (2B) תיק LV +15%

מס' ני"ע 5122999

(OB) ללא חשיפה למניות, חשיפה של עד 30% למס"ח. (2B) חשיפה של עד 30% למניות ולמס"ח. אין לראות בדף זה ייעוץ ו/או הצעה לרכישת ליחידות בקרן, רכישת ליחידות הקרן תיעשה עפ"י תשקיף ודיווחים מיידיים שבתוקף בלבד. *בהשוואה למדדי הייחוס הרלוונטיים כהגדרתם במדיניות ההשקעות של הקרן: "מדד תל בונד 60" עבור אג"ח קונצרני, ו"מדד אג"ח ממשלתיות" עבור אג"ח ממשלתי. למדיניות ההשקעות המלאה ראה תשקיף הקרן. אין התחייבות מנהל הקרן להשגת תשואה כלשהי: **אין בתשואות ובדירוגי הקרן בעבר להעיד על תשואות ו/או דירוג דומה בעתיד.**



ברמת סיכון גבוהה | האם הזמן ירפא את התנודתיות?

אלטשולר שחם חיסכון לילד, המשקיעים מצפים שהתשואה לטווח ארוך תכפה על התנודתיות בטווח הקצר, בינתיים, ולמרות התנודתיות של 2018 זה עבד, למרות אבדן מחצית מהתשואה בחלק השני של 2018 | **משה שלום**

האם זה קרה גם במקרה של הקופה שלפנינו? בינתיים, התשובה חיובית.

מאז ימיה הראשונים, ועד השיא של 2018-09, הקופה הצליחה להביא להשיא תשואה של כ-30%. זאת במסגרת של קצת יותר משנתיים (!). אין ספק שמדובר בהישג אדיר, שהיה גורם לסיפוק רב אצל הרבה מאוד מנהלי כספים מקצועיים. וכך, הושג מה שתיארת לעיל, תשואה מספקת, בזמנים הטובים, כך שהירידה הגדולה של סוף 2018 לא תמחק את כל אותם הישגים אלא רק קצת יותר ממחציתם בלבד.

תאמרו שגם זה הרבה מאוד... וזה נכון, אבל, שוב, מן המבט של הטווח הארוך, המשימה העיקרית הושגה, לעת עתה, כאשר אנו יודעים שחלק נכבד מן הירידות האלו תוקנו כלפי מעלה, מאז תחילת שנת 2019, ושאלו המחליטים על "סיכון מוגבר" מוכנים לסבול תקופות של מימושים בשוק, בתקווה לחידוש המגמה החיובית לאחר מכן.

קצת יותר את המשקל לכיוון הסולידי יותר. על השאלה הזו לא אענה כאן, אבל בהחלט נציג כאן את אחד הקצוות של אותו סיכון אפשרי, והוא הקצה הנקרא: "סיכון מוגבר". מדוע הוא מוגבר? כי הוא בהחלט עובר את ה-10-20 אחוזי חשיפה לחלק המנייתי שבתיק, ואף יכול להיכנס לאזורים של נגזרים אשר קופות אחרות יהיו פחות נוטות לעשות. יש בקטגוריה הזו די הרבה קופות (כ-12), ומכולן, המנהלת הכי הרבה כסף מגיעה אלינו מבית אלטשולר שחם. לכן, היה הגיוני לבחור בה כראויה להיות במוקד.

מדובר בקופת חסכון המכוונת לקחת סיכונים יותר מן הרגיל, ולאפשר למשקיעים בה ליהנות ממצבי שוק חיוביים, בצורה מודגשת במיוחד. לא רק על ידי חשיפה מקומית, אלא גם זרה, על כך בהרחבה בהמשך. כל זאת כאשר ידוע שאותם שווקים יכולים בהחלט לרדת. המשקיעים כאן פשוט מקווים שהמגמות החיוביות, והעוצמה הגבוהה יחסית של הזמנים הטובים, יוכלו לפצות על התקופות הפחות מחייכות.

א כזבה, ואפילו עוגמת נפש קלה, כל אלו היו רגשות מובנים עבור כולנו. אנחנו, שבספנו סבל משמעותית מביצועי החלק האחרון של שנת 2018 בקופות הגמל, והקומפלקס הכללי של הכסף הגדול, זה המנוהל עבורנו לצורכי פנסיה ופרישה, השתלמות, וכו'... לכן, כאשר הגיעו הנתונים הסופיים עבור אותה שנה, היה מן הראוי, ואפילו מן הנדרש, לבחון אחד מאמצעי ההשקעות האלו. בידוע, בעיתון זה אנו עוסקים בדיוק בכלים האלו, ארוכי הטווח מאוד, הבונים חסכון לשנים רבות קדימה, ולא בכלים הפיננסיים שיש לבחון על בסיס שבועי או אף חודשי, ולכן המבט שלנו בניתוח הנוכחי יהיה מכיוון לאותו טווח ארוך אבל תוך לקיחה בחשבון של השפעת השנה האחרונה.

והפעם, נבחרה הקטגוריה העוסקת בקופות החיסכון לילד. קופות שמיועדות לתת תקווה לחוסכים בהם שהכסף המגיע, יחד עם הניהול האקטיבי, יוכל להספיק למטרות נעלות של ילדיהם, דהיינו התחלה טובה בחינוך הגבוה, עזרה בקניית דירה או כל מטרה ראויה אחרת. מיד מגיעה הדילמה של אותם הורים? מה הכי הגיוני לעשות מבחינת הסיכון? מכיוון שמדובר בשנים רבות של השקעה מתמשכת, האם להגדיל את אותו סיכון, ולהמר על המוסכמה ששווקי המניות מניבים יותר בטווח הארוך, מכל שוק בר השקעה אחר, או לבחון את אותו סיכון על בסיס המצב הכלכלי הנוכחי, ולנסות לאזן

תשואות חצי שנתי

תקופה	12.18	11.18	10.18	09.18	08.18	07.18	06.18
תשואה	-6.24	0.25	-0.46	-0.46	3.15	2.22	-0.95

אלטשולר שחם חיסכון לילד | חוסכים המעדיפים סיכון מוגבר



פרטי הקרן:

מספר הקופה	11327
שם הקופה	אלטשולר שחם חיסכון לילד - חוסכים המעדיפים סיכון מוגבר
חברה מנהלת	אלטשולר שחם בעמ
ותק	מאז 28-11-2016
יעד	כלל האוכלוסייה
התמחות ראשית	מודל חכמ אחר
התמחות משנית	חיסכון לילד - חוסכים המעדיפים סיכון גבוה
דיווח הרכב תיק כללי	12-2018
דיווח פרטני מהרכב התיק	מעודכנים לסוף שנת 2018



איך להרחיב את העסק הפיננסי/ביטוחי שלך ולהרוויח הרבה יותר

חברה שרוצה לפתח את העסק ולצמוח בעקביות חייבת לאמץ את התפיסה של העולם החדש המובילה כיום בעסקים מוצלחים והיא Business Awareness, מודעות עסקית | כתבה ראשונה בסדרה

להרחיב את קהילת המכרים שלכם.

מהו התהליך?

מצאו אנשים שלא שוחחתם אתם למעלה משנה בנייד.

המשיכו עם אנשים שפגשתם בתערוכות, בכנסים, אירועים, הרצאות, לידים מהאינטרנט, עמיתים, מתחרים, ועוד. בכל יום התקשרו אל אחד מהם.

מה מטרת השיחה?

ליצור קשר ללא אג'נדה עסקית, ללמוד מה הם עושים, איך ניתן לעזור להם אישית או בעזרת הקשרים שלכם, לספר קצת על העסק שלכם ולשתף בקשיים שלכם.

היזהרו מהמלכודות

לדבר רוב הזמן על עצמכם ולא להיות קשוב לשני.

לנסות למכור את המוצרים שלכם או לבקש הפניות.

לקטר על הצרות שלכם.

כשאין אינטרס עסקי בשיחות, אני מבטיח לכם שהדברים יקרו לטובתכם מעצמם. התוצאה תהיה הגדלת הקהילה שלכם במאות אוהדים בשנה ותוכלו להיעזר בחבריה, בקשרים, רעיונות, משקיעים והפניות של לקוחות טובים.

ההמלצה שלי - להקליט את השיחות "לאוזן בלבד". ולהקשיב פעם נוספת ללקוח הפעם הקשבה עמוקה, כך יתגלו לך הרבדים האמיתיים של רצונות הלקוח. כי כשאנו בדיאלוג עם הלקוח ועונים לו תוך כדי שיחה, אנחנו לא באמת מקשיבים.

בכתבות הבאות נמשיך לסקור את האופנים שבהם אפשר להעלות את ה-Business Awareness של העסק שלכם.

* אמיר דרורי הוא אסטרטג עסקי להצלחה, שפיתח מודלים לחשיבה עסקית אסטרטגית דינמית. הוא מנהל Outstanding המרכז לאסטרטגיה דינמית לתוצאות ויועץ למנכ"לים ובעלי עסקים. בעל נסיון אישי רב. לאחרונה פרסם את הספר "הקוד האסטרטגי - המפתח להצלחה עסקית בעידן החדש".

מהשוטף ומהבעיות, כדי לראות את העסק בבהירות.

אז הרבר הראשון שעשינו היה להתחיל לפנות זמן. בתחילת כל שעה ביום עליו לסגור את הנייד ל-10 דקות, ואחר כך לפעול כרגיל. במשך אותן 10 דקות הוא אמור להסתכל על העסק שלו מבחוץ ולרשום את כל המחשבות שעולות לו, ללא כל חשיבות, פשוט לכתוב.

זו משימה קשה מאד לביצוע. רק אחרי שבועיים של אימון הוא הצליח לעמוד ביום שלם של התנתקות ל-10 דקות בכל שעה עגולה.

השלב השני היה לצרף 4 הפסקות לזמן מרוכז של 40 דקות פעמיים ביום, ובהמשך יצרנו חלון זמן יומי בן שעה וחצי לעבוד על העסק והתחלנו את המהפך.

וורן באפט אמר שהדבר היחיד שלא ניתן לרכוש הוא זמן ולכן הוא הנכס היקר ביותר של המנהל. המשאב העיקרי של הבעלים/מנכ"ל הוא השליטה בזמן. זאת המשימה החשובה ביותר למנהל בכדי לקדם את החברה.

ההמלצה שלי - רשום לעצמך לאורך פעילות של יום אחד בעסק שלך כמה פעמים אתה "עובד" ולא שולט בלוי"א או בפעילויות שאחרים "כופים" עליך. השיקוף העצמי יניע אותך לשנות דברים.

[3] המתכון להגדלת העסק, שעובד ללקוחות שלי | טלפון חדש אחד ביום אם תשוחחו בטלפון עם 200 אנשים חדשים בשנה, העסק שלכם יגדל בוודאות. אנשים איתם שוחחתם יזכרו אתכם למשך שנים רבות. לכן, ככל שתגדילו את קהילת המכרים שלכם, כך יושפעו באופן ישיר גם הביצועים העסקיים שלכם.

עשו לכם הרגל להתקשר כל יום עד השעה 12:00 לאדם חדש או מכר ותיק. אם נוצרה כימיה או גיליתם אינטרסים משותפים, קחו את היוזמה לידיים וקבעו את פגישת אחד על אחד.

לכולם יש זמן מוגבל, השאלה היא איך מנצלים את פסקי הזמן בין הפגישות, הנסיעות, הישיבות, ליצירת קשר, במטרה

על עצמי ועל לקוחותי מאות פעמים. אז מה עושים? הדרך הקשה היא לייצר הפרדה בין ההיגיון והרגש שלנו. רק 1% מהאוכלוסייה יכולים להתנתק רגשית ולפעול רק דרך ההיגיון הטהור. סטיב ג'ובס, לדוגמה, פעל רציונלית והיה עילוי בראיה העסקית שלו, אך גרוע ביחסים עם הסביבה. הדרך הקלה יותר היא להיעזר במישהו אחר, שיוודע לתת עצות ולא מחובר רגשית לפעילות. עדין, גם דרך זו היא דרך לא פשוטה, כי כאן מישהו אחר מציב מראה ורק אנשים עם מודעות יכולים לראות נכונה את עצמם במראה (בערך 9% מהאוכלוסייה).

הדרך השלישית, נכונה ל-90% מהאוכלוסייה, היא לקטר, להמציא תירוצים, להצדיק את עצמם ולהישאר באזור הנוחות ללא שאיפה להתקדם. זו הסיבה למה חברות מעטות מצליחות.

לאור העובדה שכל הידע העסקי בעולם נמצא היום באינטרנט ובחינם, הבעיה היא לא ידע, אלא מודעות להבנה שקשה לבעל חברה לראות בבהירות את החברה שלו.

ההמלצה שלי - להקים לך קבוצת עמיתים, להיפגש איתם פעם בחודש כדי להעלות בעיות, ולקבל משוב אמיתי מבעלי עסקים אחרים.

[2] האם בעל החברה או המנכ"ל הוא עבד של החברה או המלך?

עבד נגרר אחרי הנסיבות, מקבל הוראות, ובדרך כלל הוא גם שחוק ומותש. מלך, לעומת זאת, שולט, מגיב מתוך עוצמה, מפתח את העסק ורואה הצלחות וסיפוק אישי.

תיאור מקרה: לפני כחודשיים התחלתי לעבוד עם בעלים של חברה בינונית. לרברי המנכ"ל הוא הפך להיות עבד של החברה, נגרר אחרי הנסיבות ופותר בעיות רוב היום, הרגיש שחוק ומותש. הוא ביקש לעשות מהפך כי הרגיש שכך לא יוכל להמשיך. הוא ניסה כל מיני טכניקות ניהוליות, שיווקיות, ופיננסיות כדי למצוא את הפתרון, וכך הגיע אלי.

כדי להתנהל כמו מלך ולשלוט בעניינים, צריך מרחב זמן חופשי ושקט, להתנתק

עולם הפיננסי/ביטוחי המאתגר, בו העמלות יורדות, הרגולציה חונקת, והתחרות החריפה גוזלת משאבים, ההתמודדות עם החיים העסקיים אינה פשוטה כלל. חברה שרוצה לפתח את העסק ולצמוח בעקביות חייבת לאמץ את התפיסה של העולם החדש המובילה כיום בעסקים מוצלחים והיא Business Awareness - מודעות עסקית.

מה זה מודעות עסקית?

באחד הכנסים שהעברתי ללקוחותי ערכנו סיעור מוחות והעלנו למעלה מ-50 נושאים שחשובים לבעל העסק כדי להצליח. התחומים העסקיים הרלבנטיים הם - ידע מקצועי בתחום העיסוק, רגולציה, התחום הפיננסי, מיסים, תפעול שוטף, משאבי אנוש, שיווק, מכירות, פרסום באינטרנט, שימור לקוחות, גיוס לקוחות חדשים ועוד ועוד.

נכון זה מורכב אבל הידע הוא הכרחי, שכן כל נושא הוא חוליה בשרשרת הידע ומשפיע על כל העסק. סידרת מאמרים זו המיועדת בלעדית לקוראי מגזין AdvizerLand, נועדה לאפשר לבעלי עסקים בתחום הפיננסי/פנסיוני להיחשף לנושאים עסקיים מגוונים על מנת להעלות את רמת המודעות לאותם נושאים במטרה להגדיל את העסקים שלהם.

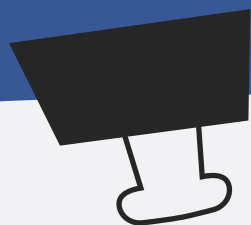
שלוש נקודות משפיעות להעלאת המודעות העסקית

[1] בעל עסק הוא עיוור לחברה שלו בעל עסק יודע לתת את העצות הכי טובות לאחרים, כי המציאות האמיתית של האחרים ברורה לו לגמרי. אבל זה נכון רק לאחרים, לא לעסק שלו עצמו.

הסיבה היא ברורה - הטיה רגשית. כשאנו חושבים על פיתוח העסק שלנו אנחנו נמצאים בערפל של אי ודאות, ותחת מטר של עשרות שאלות של התמודדות עם פחדים פנימיים ולא רציונליים - מה יקרה אם? מה יגידו עלי? איך לפעול? השאלות האלה משתלטות ומחבלות במחשבה שלנו ומוחקות את הסיכוי להצלחה. ראיתי את זה

AdvizerLand

הבית החדש לסוכנים, מתכננים ויועצים



כנס סוכנים פיננסיים

| השקעות ריאליות כעוגן לתיק הפיננסי |

SAVE THE DATE

01.04



חשיפת אתר AdvizerLand | האתר שיעשה לכם כסף!!

הכנס יתקיים ב-LABS TLV, מגדל עזריאלי שרונה,
בקומה 61, בשעה 17:00

הכניסה למוזמנים ללא עלות על סמך הרשמה מוקדמת מהירו להירשם
מספר המקומות מוגבל!



Partners Program

לקבלת הזמנה הרשמו באתר אדוויזרלנד
www.AdvizerLand.co.il



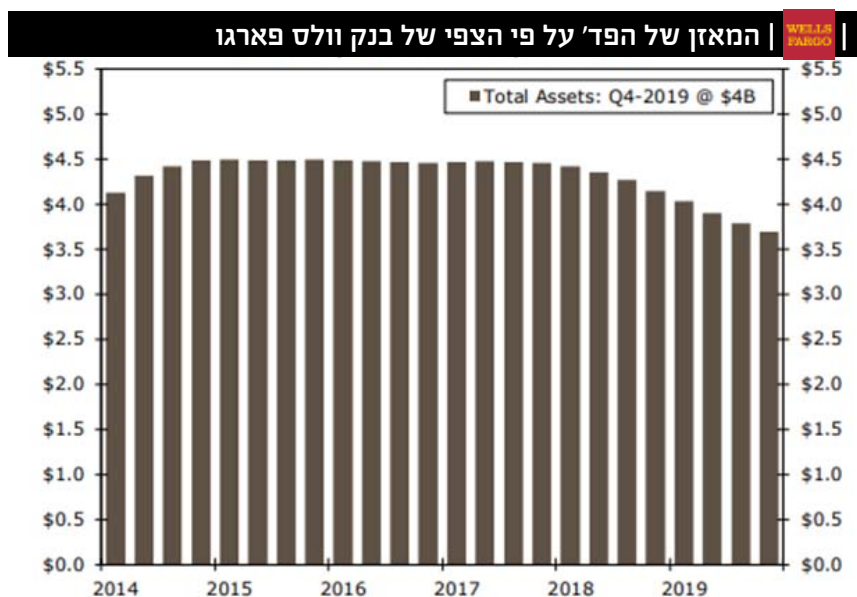
בשיתוף חברת REALYA



בשורה התחתונה, הנתונים מראים כי תהליך צמצום המאזנים של הפד' יסתיים עד סוף 2019 או תחילת 2020 כאשר המאזן הסופי יסתכם בערך ב־3.7 טריליון דולר

על רקע ירידות חודש דצמבר:

לאחר שנים של הדפסת כסף הבנק המרכזי נחוש לצמצם את מאזניו ועכשיו השוק יצטרך להראות שהוא יכול ללכת ללא קביים



בשיעור של כ־40% בעשור האחרון ועלייה צפויה בתוצר בשיעור של 5% בשנתיים הקרובות. הבשורות הטובות? לאחר מכן המאזנים של הפד' יחזרו לעלות, אך בהתאם לצמיחה האורגנית של הכלכלה.

המאזנים של הפד' צמחו גם על בסיס הרזרבות של מוסדות פיננסיים בארה"ב. אם הפד' ימשיך להקטין את מאזניו, הוא יאלץ למכור את הרזרבות הללו. זו אגב הסיבה, ככל הנראה, מדוע הבנקים הציגו ירידות חדות בחודש האחרון. בהווה, סך ההתחייבויות של המוסדות הבנקאיים שמונחים אצל הפד', נכון לעכשיו, מסתכמות בכ־2 טריליון דולר,

החל בתהליך ההרחבה.

צמצום המאזן האם רואים כבר את הסוף?

נתחיל מהסוף, בשורה התחתונה, הנתונים מראים כי תהליך צמצום המאזנים של הפד' יסתיים עד סוף 2019/תחילת 2020, כאשר המאזן הסופי יסתכם בערך ב־3.7 טריליון דולר. כלומר אנחנו נמצאים מרחק של חצי מיליארד דולר מהיעד. זאת, תחת ההנחה שהכלכלה האמריקאית צמחה נומינלית

ל־2015. מאזניו, בעקבות רכישה של אג"ח ומשכנתאות בשוק החופשי על ידי כסף שהודפס, עלו מסך של 900 מיליארד דולר בסתיו שנת 2008 לסך של 4.5 טריליון דולר בשנת 2015. לאורך אותם שנים, הבנק המרכזי ראה את הגידול במאזניו כפעולה נדרשת לתמיכה בשוק האשראי, לצד הותרת הריבית על שיעור אפסי. הכל היה נכון עד שנת 2016. באותה שנה, הנגידיה האמריקאית לשעבר, ג'נט יילן, הודיעה כי הבנק המרכזי מבחינתו "נגע בקיר" ועתה הוא יחל להשיב את המאזנים למצבם הנורמלי טרום המשבר. לפי לא מעט אנליסטים משאלה זו נראה אז כמותקת מהמציאות. התהליך עצמו החל בשנה האחרונה ועד עתה נמכרו אג"ח בשווי של כ־300 מיליארד דולר וסך המאזנים של הבנק עומד על כ־4.2 טריליון דולר.

ללכת בלי קביים

לנוכח הנתונים הללו, המשקיעים מנסים להבין עד כמה מהלך של צמצום המאזנים של הפד' לרמה שהתקיימה ב־2008 ישפיע על השווקים, ועד מתי יימשך מהלך שאיבת המזומנים מהשווקים?

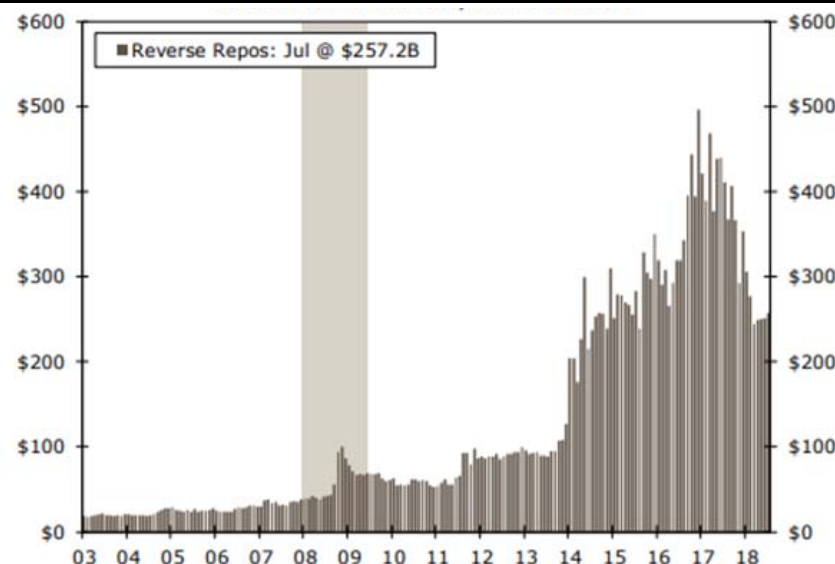
בוולס פארגו למשל, ביקשו לענות לחשב את הרמה אליה יגיעו המאזנים של הבנק. תוך כדי הוספת נתונים רלוונטיים לשוק והתנאים שהשתנו, חישוב הגידול הטבעי של מחזור בסיס הכסף כתוצאה מהתרחבות הכלכלה ויתרת המזומנים שהבנק יותיר לעצמו בעקבות שינויים שחלו בשוק מאז

ירידות החדות בשווקים בחודש דצמבר משכו תשומת לב רבה בשוק ההון ומחוצה לו. זאת כאשר המניות האמריקאיות רשמו את הירידה החדה ביותר שלהן בחודש דצמבר מאז 1931, שנת השפל הגדול. בנוסף, הירידות יביאו את המדדים לרשום תשואה שנתית שלילית לראשונה מאז 2008. רבים מהמשקיעים תולים את הירידות החדות במדדים בגובה הריבית בארה"ב ובהחלטתו של הבנק המרכזי של ארה"ב (פרד' ריוור) להעלות את הריבית ב־0.25% לרמה של 2.75%. אך כפי שמאמר זה יציג, לבנק המרכזי יש כלי נוסף לשליטה על גובה האשראי במשק לצד הריבית והוא השינוי בבסיס הכסף במדינה. גובה האשראי, אחראי גם לשינויים בשוק המניות לעליות ולירידות. כמו כן לבסיס הכסף שנקבע על ידי הפד' יהיה חלק מכריע בקביעת הריבית ארוכת הטווח וקצרת הטווח של האג"ח בשנים הקרובות.

הסיפור העלילתי של בסיס הכסף

עלילתה של דרמת הפשע המצליחה, בית הנייר, מתארת חבורת שודדים ספרדים שמשתלטים על המטבעה המלכותית של ספרד. תחת לחץ של זמן ומצור של משטרת ספרד הם מבקשים להרפס כמה שיותר שטרות אירו. אם תרצו, הבנק המרכזי בארה"ב פעל באופן דומה רק שהדפסתו נמשכה לאורך שנים בין 2009

הסכמי רכישה של הפד' ואחזקותיו



190 מיליארד דולר מסכום זה הם דולרים הנצרכים לשם פעילויות שוטפות של הבנקים (תמורת הריבית של הפד'). השאר, הן עתודות עורפות של הון שמשמשות ככרית ביטחון של הבנקים אצל הפד'. הון זה נדרש מהבנקים כתוצאה מהקשחת הרגולציה לאחר המשבר הפיננסי. לכן לא סביר להניח שהבנק ימכור את כל ההתחייבויות האלו.

הבנקים שומרים יותר כסף אצל הפד'

ככל הנראה, הבנקים ירצו בטווח הנראה לעין לשמור על הון גבוה אצל הפד'. במיוחד לאור הסיבה שעל ההתחייבות הזו, הבנקים מקבלים תשואה שקרובה ל-2%, וככל שהריבית תעלה, כך הבנקים יבקשו להשאיר יותר התחייבויות אצל הפד'. לפני ואחרי המשבר הפיננסי של 2008, מוסדות הפיננסיים כמעט ולא החזיקו עורפים אצל הבנק הפדרלי בגלל הריבית

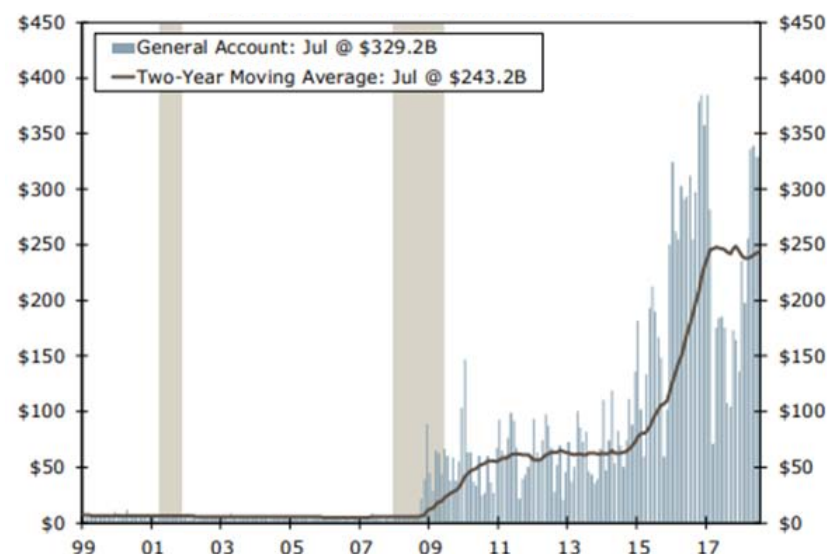
האפסית. כך ששינוי המשקל לגובה המאזנים של הפד' השתנה ולא יכול להיות דומה למצב לפני עשור.

נציין כי גם שינויים רגולטוריים שדורשים מהבנקים לשמור על כמות מזומנים גבוהה (Liquidity Coverage Ratio- LCR) תאלץ את הבנקים להותיר כמות גבוהה של מזומנים בבנק המרכז כדי לעמוד בהתחייבות שלהם לטווח הקצר. זו אגב, אחת מההתפתחויות החשובות ביותר בשוק הכסף לעומת 2008. הבנקים הרבה יותר יציבים, וזה כמובן אינטרס עליון של הבנק המרכזי.

מה יהיה קצב הדילול?

האחזקות של הפד' בתחום האג"ח והמשכנתאות שנמכרות על בסיס שאיבת המזומנים של הפד', עמדו עד אוקטובר האחרון על מקסימום חודשי של 24 מיליארד דולר אג"ח ו-16 מיליארד דולר. החל מאוקטובר,

אחזקות האג"ח של הבנק



ספ המכירה כבר יעמוד מדי חודש על 30 מיליארד דולר ו-20 מיליארד דולר בהתאמה וברמה הזו יישארו עד סוף התהליך (שמועד סיומו כמובן עדיין לא ידוע). זה המקום לציין שהירידות בשווקים החלו בחודש אוקטובר בתזמון כמעט מושלם.

על פי החישוב שלנו, צמצום המאזן יסתיים בעוד כאחד עשר חודשים פחות או יותר. בנקודה עתידית זו, הפד' יחזיק באג"ח בשווי של שני טריליון דולר ומשכנתאות בשווי של 1.5 טריליון דולר.

מתי יתחילו העלויות?

"הסיבה שזוכה למעט מדי תשומת לב היא צמצום הנזילות מצד הבנקים המרכזיים ובראשם הפד'. צמצום המאזן בקצב של כ-600 מיליארד דולר בשנה על רקע הגדלת הגירעון בארה"ב (שגם הוא בעצמו שואב משאבי מימון מהשווקים) החל לתת את אותותיו, ואם לסמוך על הודעת הפד' שלוותה להעלאת הריבית האחרונה נראה שתהליך זה צפוי להמשיך אל תוך 2019". כך הסבירו בבית ההשקעות הלמן אלדובי בחודש דצמבר למשקיעים את הסיבה לירידות בשווקים.

בהתחשב בשינויים המשמעותיים שחלו בכלכלה האמריקאית בשנים האחרונות, אם הם כלכליים ואם הם רגולטוריים, הבנק הפדרלי יצטרך להקטין את מאזנו ב-800 מיליארד דולר, נכון לחודש שעבר. מאז שנת 2015, המאזן כאמור כבר הצטמק ב-300 מיליארד דולר, הירידה נעשית בעיקר על ידי מכירת התחייבויות שהחזיקו הבנקים המסחריים באותה תקופה. כלומר נותרו עוד כחצי מיליארד דולר. כדי שהמשקיעים יוכלו לסמן לעצמם "וי" על סיום מדיניות צמצום של הפד' אי שם באוקטובר 2019.

תהליך האיוון מחדש של אחזקות הבנק המרכזי בארה"ב הטריד את השווקים מאז 2016. נציין שזו תחזית "יונית" שלוקחת בחשבון תהליכים אקסוגניים שישפיעו על מאזן הפד' ועל רצונו האוטונומי של הבנק לצמצם את אחזקותיו ככל שניתן תחת הגבלות המציאות הכלכלית.

אז הנקודה האריכמדית נמצאת איפשהו באוקטובר 2019. מנקודה זו, הפד' ישנה את הכיוון ויתחיל להגדיל את מאזנו מחדש כדי לתמוך בכלכלה (אם כי כמובן לא בקצב שבו הקטין את המאזן). ניתן להניח כי עם סיומו של התהליך ייחזה על ידי רוב השווקים כבר במחצית השנייה של 2019 ובהתאם לכך מנהלי ההשקעות יחלו לשחק "צ'קן" עם שוק המניות כדי להיות הראשונים שיהנו מגל העלויות של השנה הבאה והשנה שתבוא לאחריו. לכן סביר להניח שהביקושים יעלו בחדות כבר בתחילת הרבעון השלישי של 2019, אם השווקים לא יגרמו לשיבוש מוחלט של התהליך.



נתחיל מהסוף, בשורה התחתונה, הנתונים מראים כי תהליך צמצום המאזנים של הפד' יסתיים עד סוף 2019/תחילת 2020, כאשר המאזן הסופי ייסתכם בערך ב-3.7 טריליון דולר. כלומר אנחנו נמצאים מרחק של חצי מיליארד דולר מהיעד. זאת, תחת ההנחה שהכלכלה האמריקאית צמחה נומינלית בשיעור של כ-40% בעשור האחרון ועלייה צפויה בתוצר בשיעור של 5% בשנתיים הקרובות. הבשורות הטובות? לאחר מכן המאזנים של הפד' יחזרו לעלות, אך בהתאם לצמיחה האורגנית של הכלכלה

אורי קיסוס, מנכ"ל אקסלנס גמל והשתלמות, מסכם שנה בתפקיד, ומדבר על השינוי שעברה החברה, על היתרונות שבמיזוג בפעילות הגמל בין אקסלנס לפניקס, ועל העתיד לסוכנים בעולם הפיננסים

תשואות שירות עמלות

אורי קיסוס, בן 37, נשוי + 2 ילדים. גר בנווה מונסון. במקור מקרית ביאליק. את הקריירה המקצועית שלו, התחיל בפסגות, כסטודנט, בתור נציג מכירות טלפוני, התקדם למספר תפקידים ניהוליים, ומשם עבר להיות עוזרו האישי של אייל לפידות, מנכ"ל הפניקס. אחרי כ-4 שנים עבר תפקיד מנהל עסקים ראשי באקסלנס גמל והשתלמות, ומינואר 2018 מכהן כמנכ"ל החברה



| ראיון AdvizerLand |





”
על מיזוג אקסלנס גמל והפניקס:
 המטרה הייתה לקחת את הטוב
 משני העולמות: לקבוצת הפניקס
 יש אגף השקעות חזק ומוביל,
 בשוק חיסכון ארוך הטווח, יחד עם
 המותג של אקסלנס שמייצג מותג
 פיננסי מוביל עם שירות ותפעול
 בולטים בתעשייה
 ”

מהי אקסלנס כיום?

אקסלנס כיום זה מותג שתחתיו נמצאים גם בית ההשקעות (שתחתיו מנוהלות כמה חברות – קרנות סל, ניהול תיקים, חיתום, ברוקראז', ESOP) וגם חברת הגמל וההשתלמות. בינואר 2017, החלטנו להוציא את פעילות הגמל מבית ההשקעות ולמזג אותה עם פעילות הגמל של הפניקס תחת מותג אחד של הקבוצה: אקסלנס גמל והשתלמות, שכיום מנהל למעלה מ-31 מיליארד שקל, עם מעל 400 אלף עמיתים.

המיזוג יצר שינוי שבא לידי ביטוי במהלך 2018, במה שאני מגדיר כלא פחות ממהפך בחברה. הן בהיבט העברות נטו והן בהיבט סך הצבירה נטו עם מעל ל-1.5 מיליארד שקל.

לפני כמה ימים, פרסמנו ב-Funder, שבחודש ינואר 2019 גייסה אקסלנס 266 מיליון שקל בהעברות נטו – הסכום הגבוה בתעשייה.

מה היתה מטרת המיזוג?

”המטרה הייתה לקחת את הטוב משני העולמות: לקבוצת הפניקס יש אגף השקעות חזק ומוביל, בשוק חיסכון ארוך הטווח, יחד עם המותג של אקסלנס שמייצג מותג פיננסי מוביל עם שירות ותפעול בולטים בתעשייה.

מטרה נוספת הייתה הפצה של מוצרי הגמל באמצעות הסוכנים הנאמנים והחזקים של הפניקס שלאורך שנים

התמקדו במכירת ביטוחי מנהלים, פנסיות וסיכונים.

המיזוג יצר שילוב של חברת ביטוח ובית השקעות. מצד אחד מותג פיננסי, DNA דינאמי וצעיר, עם מערכות ניהול מתקדמות ומהירות תגובה גבוהה ומצד שני איתנות, יציבות, ומקצוענות בהשקעות של חברת הביטוח.

מה היתרונות נוספים בתחום ההשקעות?

”לחברות ביטוח, בניגוד לבתי ההשקעות פרטיים, יש תיק נוסטרו משמעותי (בזכות פרמיות ביטוח ודרישות הון גבוהות). בזכות זה, ולאור הרצון להשיא תשואה עודפת, חברות הביטוח משקיעות משאבים רבים בפיתוח מחלקות ההשקעה שלהם. המשאבים באים לידי ביטוי בכוח אדם איכותי ויקר, גם בחלק הסחיר, אבל בעיקר במחלקות הלא סחירות כמו נדל”ן, אקוויטי, אשראי לא סחיר, השקעות ישירות בתשתיות וכו’.

אז המיזוג הצליח?

”עם מספרים קשה להתווכח. סיימנו את 2018 עם גיוס של למעלה מ-3 מיליארד שקל. הרוב המוחלט גויס ע”י סוכני הקבוצה. לסוכן יש תפקיד משמעותי וחשוב מאין כמוהו בתכנון הפיננסי והפנסיוני של הלקוח.”

מה הערך שיצרתם לסוכן?

”היום קבוצת הפניקס מהווה לסוכן one stop shop. קופות גמל, קרנות השתלמות, גמל להשקעה, מסלול לזמן פרישה – מסלול עם מקדם מובטח, קרנות פנסיה, ביטוחי



”

על רגולציה:

המגמה של שקיפות והנגשת המידע בין באמצעות המסלוקה הפנסיונית והן לרבות הר הביטוח תוך פישוט קבלת המידע והצגתו במסגרת הדוחות הרבעוניים והשנתיים לעמיתים, מבורכת

”



”

על המודל הצ'יליאני: אני בעד

התאמת המוצר באופן מיטבי לצרכים של המבוטח, לאחר בירור מקיף של הצרכים על ידי הסוכן, באמצעות פנייה למסלוקה, קבלת כל המידע הרלוונטי ולאחר מכן ניתוח התיק למבוטח תוך מתן ייעוץ פנסיוני אובייקטיבי. זו הדרך הנכונה עובר עובד שמצטרף לקרן פנסיה ללא הליך ייעוץ או שיווק מודל השקעות תלוי גיל הינו פתרון סביר מבחינת רמת הסיכון.”

”

מהתביעות או אי התביעות של שאר החברים.”
לאיזה דברי צריך לשים לב בעקבות השינוי הזה, מבחינת החוסכים?

”צריך להבין את האבולוציה של הקרנות הללו. הן בעיקר הוקמו עבור עמיתים עם משכורות נמוכות ששילמו לאורך השנים דמי ניהול גבוהים. מדובר בעיקר בעובדים עם שיעור תחלופה גבוה ושכר נמוך. הדבר היחיד המובהק שאותו קרנות ברירת המחדל מציעות הוא דמי ניהול נמוכים. חשוב לזכור שדמי ניהול זה לא חזות הכול. אני חושב שהחיסרון המשמעותי של הקרנות האלה הוא בעובדה שלא מבוצע תהליך חיתום כלשהוא בעת ההצטרפות לקרן. בטווח הארוך הקרן תהיה חשופה לגירעונות אקטואריים משמעותיים עקב קבלה של עמיתים שאינם בריאים, או בעלי סיכון בריאותי גבוה, שיכולים להגיש תביעות שישפיעו על שאר העמיתים הקרן. התוצאות האקטואריות של קרן הפנסיה המקיפה של הפניקס עדיפות באופן מובהק על פני שאר המתחרים בשנים האחרונות, זה נתון שיש לו השפעה ישירה על התשואה וגובה הפנסיה שתהיה לחוסך בגיל הפרישה. יש להפניקס, ניסיון רב בניהול תביעות לעמיתים ושארים. נושא חשוב מאוד שלרוב קרנות ברירת המחדל אין עדין ניסיון משמעותי בזה לאור העובדה שהם קמו על ידי בתי השקעות.

הנתון שישפיע באופן החשוב ביותר על גובה הפנסיה של הלקוח הוא ניהול ההשקעות והתשואות לאורך זמן של הגוף המנהל. קבוצת הפניקס מנהלת מעל 180 מיליארד שקל עם המון ניסיון, כוח אדם מקצועי ואיכותי שבזכותו אנחנו מובילים בתשואות בשנים האחרונות בשוק חיסכון אורך הטווח בישראל.”

מה עם המעסיקים, למה הם צריכים לשים לב בקשר עם השינוי שצפוי לקרות עם קרנות הברירה מחדל?

”צירוף עובדים “באופן עיוור” לקרנות ברירת מחדל יכול לייצר חשיפה למעסיקים בכמה מקרים: לרוב עובדים הצטרפו לקרנות ברירת מחדל ללא הליך שיווק או ייעוץ פנסיוני, זה יכול לפגוע בכיסויי הביטוח של הלקוח עקב אי התאמת הכיסויים הביטוחיים לצרכי העובד.

לדוגמא, אם עובד רווק מצטרף לקרן ברירת מחדל, הוא מצטרף למסלול שכולל כיסוי ביטוחי לשארים. בעוד שהצטרפות על ידי סוכן עם ייעוץ ואפיון צרכים יכולה לחסוך לעובד את העלות הביטוחית בגין ביטוח השארים שלא נדרש כל עוד הוא רווק.

דוגמא נוספת היא בקשר לבחירת מסלול השקעה. ככל שהעובד היה במסלול השקעות מגניתי בקרן פנסיה אצל המעסיק הקודם והמעסיק החדש מצרף אותו לקרן ברירת המחדל, העובד יצטרף למסלול השקעות שמהווה ברירת מחדל בקרן אליה הוא צורף ולא למסלול ההשקעה שמתאים לצרכיו.”

אתה בעד המסלול הצ'יליאני?

”אני בעד התאמת המוצר באופן מיטבי לצרכים של המבוטח, לאחר בירור מקיף של הצרכים על ידי הסוכן, באמצעות פנייה למסלוקה, קבלת כל המידע הרלוונטי ולאחר מכן ניתוח התיק למבוטח תוך מתן ייעוץ פנסיוני אובייקטיבי. זו הדרך הנכונה והעדיפה בעיניי. יחד עם זאת עובר עובד שמצטרף לקרן פנסיה ללא הליך ייעוץ או שיווק מודל השקעות תלוי גיל הינו פתרון סביר מבחינת רמת הסיכון.”

מה עמדתך בקשר למגמות האחרונות ברגולציה מבחינת הלקוח?

”אין ספק כי המגמה של שקיפות והנגשת המידע בין באמצעות המסלוקה הפנסיונית, לרבות הר הביטוח תוך פישוט קבלת המידע והצגתו במסגרת הדוחות הרבעוניים והשנתיים לעמיתים, מבורכת. זה יוצר יתרונות לכל השחקנים בשוק הפנסיוני, מהיצרן ועד הסוכן והלקוח. יחד עם זאת, כפי שאמרתי, יש לא מעט ביקורת בשוק הפנסיוני אודות אופן בחירת קרנות ברירת מחדל שהתבססה על שיעור דמי ניהול בלבד, ללא התייחסות למאפיינים חשובים ונוספים.”

מנהלים, ופוליסות חסכון פיננסיות. זה מגוון שמאפשר לסוכן לתת פתרון 360 מעלות ללקוח.

תרחיב על המסלול עם המקדם המובטח מדובר בקופת גמל עם מקדם מובטח החל מגיל 60, המוצר הוא מוצר בלעדי לחברות הביטוח והוא מאחד בין מספר קופות ומספר מוצרים שונים, לקופה אחת וסטייטמנט אחד מאגד. כל זה תוך כדי שמירה על “צבע הכסף” לפי שכבות הניזילות.

עדין, מה הערך שאתם נותנים לסוכן? “אנו באקסלנס גמל בפרט ובהפניקס בכלל, מציעים לסוכן את הערך הגבוה ביותר בשיילוב שלושת הפרמטרים הכי מרכזיים בעיניי: תשואות לאורך זמן, שירות ותפעול אישי, מקצועי ויעיל (לסוכן וללקוח), עמלות.

זה לא סוד שהמרווחים לסוכנים כל הזמן מצטמצמים, באלמנטרי, בפנסיה והשינוי האחרון בתחום הריסק. היום יותר מתמיד הסוכן צריך לחפש מקורות הכנסה נוספים. בזכות המסלוקה המכירה הרבה יותר קלה מאשר בעבר. כשהסוכן יושב עם הלקוח ויודע בדיוק איזה מוצרים יש לו, איפה הקופות שלו מנוהלות ואיזה דמי ניהול הוא משלם – הוא יכול לתת לו ערך ופתרון גם לעולם הגמל וההשתלמות, וגם לעולם הפיננסי שסוכנים רבים חוששים ולא מטפלים בו.”

אתם רואים התעניינות גדלה של הסוכנים בתחום הפיננסי?

”כל הזמן. אנחנו חותמים על הסכמים עם סוכנים כל יום ורואים שסוכנים רבים מבינים שהם צריכים להיכנס לעולם הפיננסי ואין סיבה לחשוש ממנו.”

ביצד?

”מבחינת לימוד העולם הפיננסי אנחנו בקבוצת הפניקס מתכננים להציע לסוכנים הדרכות מקצועיות ככל נושא שיצטרכו ואנחנו הולכים להשקיע בזה הרבה מאוד בשנה הקרובה. אנחנו רוצים להפוך עבור הסוכן את האיום להזדמנות, ומתכוונים לתת לו את כל הכלים לזה: הדרכת מכירות, הדרכות מקצועיות ועוד.”

אגב, עם הכלים וההדרכות שאתם נותנים לסוכנים, הם יכולים גם למכור מתחרים

”זה נכון ואין לי בעיה עם זה, אני לא חושש מתחרות. להפך, אני מאמין בחוזקות וביתרונות של הקבוצה מבחינת הערך שאנו נותנים לסוכן. אני יודע שהסוכנים יודעים ומרגישים זאת וימשיכו להיות חלק מההצלחה”

זה גם הפירבך שאתם מקבלים מהסוכנים?

”הגידול בגיוס ובצבירה נטו שראינו בשנה האחרונה מדבר בעד עצמו והוא הפירבך הגדול ביותר. אין לי ספק שחיוזק הקשר הבינאישי ויצירת ביטחון אצל הסוכנים, מגיע הודות לתרומתה הרבה של סמנכ”לית הסוכנים של חברת הגמל, דליה ברק.”

עם כמה סוכנים אתם עובדים?

”אנחנו עובדים עם למעלה מ-400 סוכנויות פעילות ולמעלה מ-1000 סוכנים.”

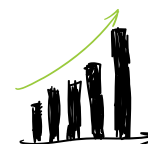
המפץ הפנסיוני

אחרי הרגולציה שיצאה בשנת 2008, שבה כלל הכספים שמנוהלים בקופות הגמל יועדו לקצבה, ראינו הסטה של כספים לקרנות הפנסיה ומוצרים אחרים. בעקבות תיקון 190, גמל להשקעה וחיסכון לכל ילד בשנים האחרונות אפשר לראות שינוי מגמה וצמיחה משמעותית בתעשייה, שמנהלת כיום 474 מיליארד שקל.

בחדש נובמבר 2018 נערך מכרז לבחירת קרן ברירת מחדל, כאשר בסופו של ההליך נבחרו 4 קרנות: אלטשולר שחם, הלמן אלדובי, מיטב דש ופסגות.

מה לגבי פנסיה? קרנות פנסיה ברירת מחדל? פנסיה נבחרת?

”החל מסוף מרץ 2019 יבוטלו כל ההסכמים לצירוף עובדים באופן אוטומטי לקרנות שאינן קרנות ברירת מחדל שנבחרו ע”י רשות שוק ההון, זה אומר שעובד שלא בוחר קרן פנסיה באופן אקטיבי יצורף לאחת מקרנות ברירת המחדל. צריך להבין שקרן הפנסיה מתנהגת כמנגנון של ערבות הדדית בין חברי הקרן כך שכל החברים מושפעים



יילן לפידות מנצחת בשתי קטגוריות ב-12 חודשים

7 גופים עדין עם תשואות שליליות ל-12 חודשים במסלול עד גיל 50

קופות גמל לבני 50 ומטה				
קוד אוצר	גוף מנהל	12 חודש	ינואר '19	
9939	יילן לפידות קופת גמל מסלול לבני 50 ומטה	0.83%	3.06%	
9950	אלטשולר שחם גמל לבני 50 ומטה	0.47%	4.49%	
9916	אקסלנס גמל לבני 50 ומטה	0.37%	3.14%	
9877	הלמן אלדובי בר-יציב מסלול לבני 50 ומטה	0.33%	3.22%	
9779	מגדל לתגמולים ולפיצויים מסלול לבני 50 ומטה	-0.16%	3.37%	
9651	כלל תמר עד 50	-0.56%	3.36%	
7215	מיטב'דש גמל לבני 50 ומטה	-0.64%	3.15%	
9730	אנליסט גמל מסלול לבני 50 ומטה	-0.70%	3.55%	
9793	מנורה מבטחים תגמולים עד 50	-1.16%	3.30%	
9889	פסגות גדיש לבני 50 ומטה	-1.34%	3.06%	
9744	הראל גמל מסלול לגילאי 50 ומטה	-1.52%	3.25%	

קופות גמל לבני 50 עד 60				
קוד אוצר	גוף מנהל	12 חודש	ינואר '19	
9951	אלטשולר שחם גמל לבני 50 עד 60	0.97%	3.85%	
9940	יילן לפידות קופת גמל מסלול לבני 50 עד 60	0.81%	2.61%	
9878	הלמן אלדובי בר-יציב מסלול לבני 50 עד 60	0.75%	2.70%	
9792	מנורה מבטחים תגמולים 50-60	0.67%	2.43%	
9890	פסגות גדיש לבני 50-60	0.50%	2.61%	
103	מיטב'דש גמל לבני 50-60	-0.11%	2.65%	
9652	כלל תמר 50-60	-0.34%	2.85%	
9780	מגדל לתגמולים ולפיצויים מסלול לבני 50 עד 60	-0.36%	2.84%	
9529	אקסלנס גמל מסלול לבני 50 עד 60	-0.37%	3.11%	
9731	אנליסט גמל מסלול לבני 50-60	-0.51%	2.96%	
9742	הראל גמל מסלול לגילאי 50 עד 60	-0.52%	2.70%	

קופות גמל לבני 60 ומעלה				
קוד אוצר	גוף מנהל	12 חודש	ינואר '19	
9941	יילן לפידות קופת גמל מסלול לבני 60 ומעלה	1.91%	1.25%	
9952	אלטשולר שחם גמל לבני 60 ומעלה	0.85%	2.72%	
9879	הלמן אלדובי בר-יציב מסלול לבני 60 ומעלה	0.59%	1.91%	
9745	הראל גמל מסלול לגילאי 60 ומעלה	0.37%	1.74%	
401	אקסלנס גמל לבני 60 ומעלה	0.36%	2.37%	
551	מיטב'דש גמל לבני 60 ומעלה	0.15%	1.86%	
9891	פסגות גדיש לבני 60 ומעלה	0.15%	1.90%	
9781	מגדל לתגמולים ולפיצויים מסלול לבני 60 ומעלה	0.14%	2.20%	
9653	כלל תמר 60 ומעלה	-0.06%	2.16%	
9732	אנליסט גמל מסלול לבני 60 ומעלה	-0.29%	2.02%	
9794	מנורה מבטחים תגמולים 60 ומעלה	-0.41%	2.10%	

חודש ינואר הביא תשואות מרשימות, יחד עם העליות בבורסות בארץ ובעולם. זה התחיל מהאמריקאים, עם החודש החזק ביותר מזה שנים רבות, ועליה של 9.7% בנאסד"ק, וב-8% ב-S&P500. מדר הדאו הגלובלי עלה ב-7.7%. בארץ, תא-35 עלה בכ-6%, תא-90 עלה ב-7.5%. על-פי נתוני הבורסה, איגרות החוב חברות רשמו עלייה ממוצעת של כ-1.5%. איגרות החוב הממשלתיות עלו בממוצע בכ-1.3%.

AdvizerLand מביא את ריכוזי נתוני התשואות בקופות השונות, בהתאם לחתכי הגיל השונים, כפי שנתונים אלה מופיעים בגמלנט.

המנצחים בינואר

חודש ינואר הביא את אלטשולר שחם לתשואות נפלאות עם 4.5% מתחת לגיל 50, 3.85% בין 50 ל-60, 2.72% מעל גיל 60, כך שינואר הביא את אלטשולר שחם לבכורה ב-3 סוגי המסלולים. במקום השני עד גיל 50, עם 3.55% תשואה נמצאים אנליסט גמל, בין 50 ל-60 נמצאים אקסלנס גמל עם 3.11%. אקסלנס גמל מחזיקים את המקום השני גם בקופות לבני 60 ומעלה, עם תשואה של 2.37%.

המובילים בתשואה ל-12 חודשים

המקום הראשון והשני בתשואה ל-12 חודשים שייכים לאלטשולר שחם או ליילן לפידות לסירוגין, כשילין לפידות מחזיקה ב-0.83% ל-12 חודשים עד גיל 50, אלטשולר שחם מחזיקים בתשואה הגבוה ל-12 חודשים במסלול בין 50 ל-60, עם כמעט 1%, ויילן לפידות מחזיקים במקום הראשון בתשואה ל-12 חודשים בקופות מעל גיל 60 עם טיפה מעל 1.9%. במקום השני ל-12 אלטשולר שחם עם כמעט 0.5% עד גיל 50, יילן לפידות עם 0.81% במסלול בין 50 ל-60, ושוב אלטשולר שחם עם 0.85% ל-12 חודשים מעל גיל 60, כך שהמקום השני.

המפסידים בינואר

חודש ינואר לא הביא מפסידים, שכן התשואות של כל בתי ההשקעות הן תשואות חיוביות, השאלה היא רק עד כמה. התשואה הנמוכה בינואר במסלול עד גיל 50 הגיעה מפסגות ומילין לפידות עם כ-3.1%, כל אחד, כאמור תשואה נאה בהחלט, אולם מבין כלל הגופים זו התשואה הנמוכה ביותר בינואר.

במסלול בין 50 ל-60, נמצאים מנורה מבטחים במקום האחרון בתשואה, עם 2.43%, ואחריהם עם 2.61% נמצאים פסגות גדיש.

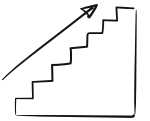
במסלול מעל גיל 60 נמצאים יילן לפידות במקום האחרון עם 1.25%, אחריהם נמצאים הראל גמל עם 1.74%.

המפסידים בתשואה ל-12 חודשים

7 מהגופים במסלול עד גיל 50 עדין מציגים תשואה שלילית ל-12 חודשים, כשהתשואה הנמוכה ביותר נמצאת אצל הראל גמל, עם -1.52%, אחריה, פסגות גדיש עם -1.34%.

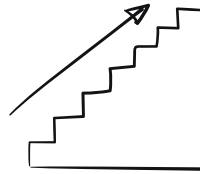
במסלול בין 50 ל-60 נמצא 6 גופים עם תשואה שלילית, כשהגבוהה ביותר נמצאת אצל הראל גמל עם -0.52%, ולאחריהם אנליסט גמל עם -0.51%.

במסלול מעל גיל 60, נמצא רק 3 קופות עם תשואה שלילית ל-12 חודשים, והגבוהה ביותר היא במנורה מבטחים עם -0.41%, אחריה אנליסט גמל עם -0.29%.



הלמן אלדובי מנצחת במסלול הכללי ב-12 חודשים

למרות תשואות ינואר - כל הגופים בקרנות המנייתיות עדין עם תשואה שלילי | 4 גופים במסלול כללי עדין עם תשואה שלילית



קרנות השתלמות מסלול כללי				
קוד אוצר	קופה	12 חודשים	2019	
132	הלמן אלדובי השתלמות כללי	1.25%	2.56%	
1162	ילין לפידות קרן השתלמות מסלול כללי	0.83%	2.56%	
1093	אלטשולר שחם השתלמות כללי	0.81%	3.80%	
579	מגדל השתלמות כללי	0.68%	2.79%	
456	כלל השתלמות כללי	0.56%	2.80%	
396	פסגות שיא השתלמות כללי	0.45%	2.63%	
964	אקסלנס השתלמות כללי	0.42%	2.82%	
828	מנורה מבטחים השתלמות כללי	-0.02%	2.60%	
880	מיטב דש השתלמות כללי	-0.11%	2.64%	
962	אנליסט השתלמות כללי	-0.27%	2.94%	
154	הראל השתלמות כללי	-0.33%	2.59%	

קרנות השתלמות מסלול מניות				
קוד אוצר	קופה	12 חודשים	2019	
1377	אלטשולר שחם השתלמות מניות	-0.69%	7.44%	
8563	ילין לפידות קרן השתלמות מסלול מניות	-0.89%	5.27%	
738	הלמן אלדובי השתלמות מניות	-1.55%	5.55%	
963	אנליסט השתלמות מניות	-1.81%	5.75%	
1256	מנורה השתלמות מניות	-1.84%	5.76%	
612	פסגות שיא השתלמות מניות	-1.99%	5.26%	
869	מגדל השתלמות מניות	-2.36%	5.86%	
968	אקסלנס השתלמות מניות	-2.37%	6.28%	
1350	כלל השתלמות מניות	-2.51%	6.28%	
883	מיטב דש השתלמות מניות	-3.41%	6.12%	
763	הראל השתלמות מסלול מניות	-4.36%	5.96%	

קרנות השתלמות מסלול אג"ח עד 25% מניות				
קוד אוצר	קופה	12 חודשים	2019	
1038	ילין לפידות קרן השתלמות מסלול אג"ח עד 25% מניות	1.45%	1.67%	
1190	אקסלנס השתלמות אג"ח עד 25% מניות	0.52%	1.98%	
395	הלמן אלדובי השתלמות אג"ח עד 25% מניות	0.35%	2.12%	
2271	הלמן אלדובי השתלמות פאסיבי משולב עד 25% מניות	-0.87%	2.19%	
8885	מיטב דש השתלמות אג"ח עד 25% מניות	-0.96%	1.72%	
11957	אינפניטי השתלמות אג"ח עד 25% מניות	-2.26%	2.15%	

תשואות חודש ינואר, הצדיקו מאוד את המסלולים המנייתיים, שדחפו את קרנות ההשתלמות למעלה יחד עם העליות בבורסות בארץ ובעולם. שוק ההון האמריקאי עלה ב-9.7% בנאסד"ק, וב-7.9% ב-S&P500. זהו החודש הטוב ביותר מאז 1987, כלומר החודש הטוב ביותר בשוק, מזה 32 שנים. למי שמחפש מקור לדאגה, נזכיר שבאוקטובר 1987 התרחש יום שני השחור, שבו השוק האמריקאי ירד ב-20.5% ב-S&P500. מעבר לקוריוז, אין כאן באמת חשש שההיסטוריה תחזור על עצמה, בכל אופן כך נקווה. נסיף גם את מדר הדאו הגלובלי שעלה ב-7.7% בארץ, תא-35 עלה בכ-6%, תא-90 עלה ב-7.5% על-פי נתוני הבורסה, איגרות החוב חברות רשמו עלייה ממוצעת של כ-1.5%. איגרות החוב הממשלתיות עלו במוצע בכ-1.3%.

AdvizerLand מביא את ריכוז נתוני התשואות בקופות ההשתלמות השונות, בהתאם למסלולי ההשקעה השונים, כפי שנתונים אלה מופיעים בגלנט.

המנצחים בינואר

חודש ינואר הביא את אלטשולר שחם לתשואות נפלאות עם 3.8% תשואה במסלול הכללי, 7.44% במסלול המניות, ו-2.19% במסלול האג"ח עד 25% מניות, והם כאמור נמצאים במקום הראשון בכל המסלולים. במקום השני במסלול הכללי, נמצאים אנליסט השתלמות כללי עם 2.94%. במסלול מניות, נמצאים כלל השתלמות מניות עם 6.28% תשואה. במסלול אג"ח עד 25% מניות, נמצאים אינפניטי השתלמות עם 2.15%.

המובילים בתשואה ל-12 חודשים

במקום הראשון במסלול הכללי נמצאים הלמן אלדובי השתלמות, עם תשואה של 1.25%. ילין לפידות במקום השני במסלול עם 0.83%, כשאלטשולר שחם במקום השלישי עם 0.81%. במקום הראשון במסלול מניות נמצאים אלטשולר שחם עם -0.69%, כלומר עדין תשואה שלילית, אולם הנמוכה מבין שאר הגופים. במקום השני, נמצאים ילין לפידות השתלמות עם -0.89%. במקום השלישי נמצאים הלמן אלדובי השתלמות עם -1.55%. במסלול אג"ח עד 25% מניות, המקום הראשון הוא של ילין לפידות עם 1.45% ל-12 החודשים האחרונים. במקום השני נמצאים אקסלנס השתלמות עם 0.52%. במקום השלישי נמצאים הלמן אלדובי השתלמות אג"ח עם 0.35%.

המפסידים בינואר

חודש ינואר לא הביא מפסידים, שכן התשואות של כל בתי ההשקעות בכל המסלולים, הן תשואות חיוביות, השאלה היא רק עד כמה. התשואה הנמוכה בינואר במסלול כללי מילין לפידות ומהלמן אלדובי עם 2.56%, כל אחד, כאמור תשואה נאה בהחלט, אולם מבין כלל הגופים זו התשואה הנמוכה ביותר בינואר. לאחרים נמצאים הראל השתלמות עם 2.59%. במסלול מניות, פסגות שיא השיאו את התשואה הנמוכה ביותר בינואר עם 5.26%, לאחרים ילין לפידות עם 5.27%, והלמן אלדובי עם 5.55%. כאמור, תשואות נפלאות, אולם כאמור הן הנמוכות במסלול. במסלול אג"ח עד 25% מניות, התשואות הנמוכות יותר הגיעו מילין לפידות עם 1.67%, אחריהם מיטב דש עם 1.72%, ואקסלנס עם 1.98%.

המפסידים בתשואה ל-12 חודשים

4 מהגופים במסלול כללי, מציגים עדין תשואה שלילית ל-12 חודשים. התשואה הנמוכה ביותר נמצאת אצל הראל עם -0.33%, אחריהם אנליסט עם -0.27%, ומיטב דש עם -0.11%. כל הגופים במסלול מניות עדין מציגים תשואה שלילית ל-12 חודשים, כאשר הראל מציגים את התשואה הנמוכה ביותר עם -4.36%, אחריהם מיטב דש עם -3.41%, וכלל עם -2.51%. במסלול אג"ח עד 25% מניות, 3 גופים נמצאים בטרטוריה שלילית, אינפניטי עם -2.26%, לאחרים מיטב דש עם -0.96%, והלמן אלדובי השתלמות פאסיבי עם -0.87%.

בחר לך! מומחה

פרישה זה אירוע שדורש תכנון, אמיר גבאי, מי שהקים חברת ייעוץ בתחום ולאחרונה עבר לפרופיט מדבר על משמעות המעבר לפרופיט, ועל המומחיות הייחודית שנדרשת בתחום



עו"ד (רו"ח) אמיר גבאי, הוא בעל השכלה רחבה ומחזיק ברישיונות בתחום הפנסיוני, ובתחום ההשקעות. הוא צבר נסיון רב בתחום הפרישה, לדבריו, עוד לפני שבכלל דיברו על המונח הזה. כבר ב־2005 הקים את חברת הייעוץ הראשונה בארץ והקים אתר בנושא פרישה, שזוכה עדיין לחשיפה ולעניין רב. הכלים והמידע המוצגים באתר נגישים, ומיועדים גם לאיש המקצוע, וגם לאדם שעומד לפני פרישה.

בעצם את הקריירה שלך, התחלת בעצמאי, מה גרם לך לשנות את המסלול?

"מגיל 24 אני עצמאי. ב־13 השנים האחרונות ניהלתי חברת ייעוץ לפרישה. עד כמה שזה יישמע קלישאה, הגעתי לפרופיט, קודם כל, ממקום של שובע בעשייה היומיומית, ורצון להיות במקום של שיתוף ונתינה לאנשים מצליחים ומקצועיים בתחום, והכוונה היא כמוכן לאנשים שמרכיבים את פרופיט."

בכל זאת מה השתנה מבחינתך?

"אני מנהל את תחומי המיסוי, הפרישה והפנסיונים בפרופיט. הכלים גדלו. היום יש מאחורי אנשי מקצוע רבים בתחום הפנסיוני ובתחום הפנסיוני. יש כאן צוות מעולה, ואני רוצה להיות במקום של שיתוף ונתינה. באתי להעצים את האנשים, ואת הצוות שכאן. אני מאוד שמח לשתף בידע שלי, החומר המקצועי שלי פתוח בפני כולם ואני זמין לכולם. נוצרה כאן הזדמנות לסוכנים של פרופיט לעלות כיתה, בדרך להיות מומחי על בתחום הפרישה. לי יש הזדמנות אדירה לעבוד עם הצוות הזה, ולתת להם את כל התמיכה האפשרית."

מה זה אומר מומחיות בתחום הפרישה?

"זה אומר לדעת לשלב בין כל מיני עולמות. זה אומר שילוב בין – מיסוי, פנסיה, פיננסים. ולא פחות חשוב זה לדעת לדבר בשפה של בני אנוש, לא בשפה של אנשי מקצוע. צריך להכיר את החששות והצרכים של הפורשים, ולדבר איתם בשפה של פתרונות, ולא בשפה של מוצרים או בשפה מקצועית. זה לקסיקון ודרך התנהלות שצריך להטמיע ולהשריש. אני דוגל בקפיצה למים, כל עוד יש לידך מציל. אני לא מאמין להקריא מצגות באודיטוריום, זה לא מה שהופך אנשי מקצוע להיות מומחים בפרישה. כולם כאן רוצים להתפתח, אבל עליידי



מה זה אומר מומחיות בפרישה?

זה אומר לדעת לשלב בין כל מיני עולמות. זה אומר שילוב בין – מיסוי, פנסיה, פיננסים. ולא פחות חשוב זה לדעת לדבר בשפה של בני אנוש, לא בשפה של אנשי מקצוע

יישום, ועליידי עבודה בשטח."

סוכנות פרופיט הוקמה על-ידי אסף בנאי ושלומי אלברג. פסגות החל לבצע רכישת הסוכנות בשלבים, החל מ־2009, וב־2015 השלים רכישת בעלות מלאה על הסוכנות. כיום מונה הסוכנות למעלה מ־250 סוכנים, ומנהלת נכסים בשווי של מעל 17 מיליארד שקל, ומעניקה שירותים פיננסיים, ביטוח פנסיוני ומוצרי סיכון מגוונים.

איך אתה מרגיש עם המעבר לפרופיט?

"זו קבוצה מדהימה, עם המון סוכנים, אבל התחושה עצמה היא ממש ביתית. זה לא טבעי שכ־250 סוכני ביטוח, עם עסקים עצמאיים, עובדים ביחד תחת קורת גג אחת תוך פרגון הדדי."

איך השילוב עם פסגות עובד?

"אנחנו בעד ההתאמה הטובה ביותר ללקוח מבחינת מוצרים ופתרונות. התאמה לצרכי הלקוח, זה עקרון הדגל. זה מייצר רווח לאורך זמן, ללקוח ולסוכן כאחד."

בשנה שעברה פרופיט ערכה כ־90 כנסים למעסיקים שונים, והשנה אנחנו צפויים להכפיל את כמות הכנסים. העוצמה והכח של גוף כזה, זה מרגיש גוף אחד עם זרועות בכל מקום. הרצון הוא לקחת את נושא הפרישה, ולהפוך אותו לפעילות הדגל."

כל תחום הפרישה צובר תאוצה, בעקבות צורך שיש מהשוק, בנק הפועלים הקים מרכז כזה, שומעים על עוד מרכזים חדשים כאלה שקמים

"ברמה המעשית, כמי שקנה את הדומיין של Prisha, ב־2004, עוד לפני שאנשים בכלל דיברו על הנושא הזה. אנו מציעים מומחיות כוללת, שלא ניתן למצוא במקומות אחרים. ברמת תכנון המס, התכנון הפנסיוני והתכנון הפיננסי. אני מכיר את הכל. יש לנו מתחרים ואין לנו מתחרים בכלל ואני לא מזלזל באף אחד. יש מרכזי פרישה, מרכזים כאלה קמים כל הזמן, גם בבנקים. אני חושב שזה מאוד מאתגר להציע את מכלול השירותים והכלים שאנו מציעים. עם כל הניסיון הרב והיקף הידע הנדרש."

גופים נוספים שקמים, אם זה תחת חברות הביטוח השונות, הם מוכרים את המוצרים של חברות הביטוח ולבנקים אין יכולת לתת מענה מלא לפורש. יש תחרות, אבל אני לא רואה גוף שיכול להציע את כל היכולות שיש לנו."

מה הכי חשוב לפורשים היום?



מה להכין לקראת פרישה:

כשאדם פורש מהעבודה, הדבר שהכי כואב לו זה המס. נקודת הפתיחה היא תכנון המס על מענקי הפרישה וכספי הפיצויים והחיסכון הפנסיוני בכללותו. זו מלאכה מורכבת ומומחיות בפני עצמה. זו נקודת המוצא, ואנשים מפספסים את זה

"כשאדם פורש מהעבודה, הדבר שהכי כואב לו זה המס. נקודת הפתיחה היא תכנון המס על מענקי הפרישה וכספי הפיצויים והחיסכון הפנסיוני בכללותו. זו מלאכה מורכבת ומומחיות בפני עצמה. זו נקודת המוצא, ואנשים מפספסים את זה. לי יש מומחיות בנושא הזה ויכולת לחבר בין תכנוני המס וההמלצות בתחומים הפנסיונים והפנסיוניים. צריך לקבוע סדר קדימויות, איך מממשים ואת הנכסים בתקופת הפנסיה וממקסמים את ההכנסה. יש לזה משמעות כספית רחבה. בניהול חיסכון והשקעה, למשל, אם יש אפיק חיסכון שהרווחים בו פטורים ממס, אולי תרצה להגדיל את רכיב הסיכון באותו המוצר, להרוויח יותר היכן שמשלמים פחות מס. איך אתה מייצר לעצמך הכנסה חודשית נוספת מעבר לפנסיה שצברת וטיפול בסוגיות רבות נוספות. הבסיס, סף הדלת, הוא קודם כל תכנון מס. אגב, חלק מהקולגות שלי, שיצאו מרשות המסים, עוסקים בעיקר בזה, בתכנון המס ואולם פחות בקיאים ומנוסים בעולם ההשקעות והפנסיה וזה חיסרון ללקוח המעוניין בהסתכלות כוללת.

יועץ פרישה, חייב לראות איך משפיעות ההמלצות שלו בתחום המיסוי על החסכון הפנסיוני. איך ההמלצות שלו בתחום הפנסיוני משפיעות על התכנון הפנסיוני של הלקוח. חייב להכיר את כל העולמות ולהיות עם כל המשקפיים אחרת זה לא עובד.

מה עם רגולציה? אתה חושב שצריכה להיות רגולציה ספציפית לתכנון פרישה?

"אני מעודד רגולציה, המטרה שלה נועדה לייצר שקיפות ללקוח. לדעתי, חייבים להקים מסלול אקדמי עם התמחות בתחום הפרישה. מגרונטולוגיה, פנסיה, פיננסים, ביטוח, מיסוי, ועוד נושאים, זה יהיה מדהים. לצערי, עד היום לא הרימו את הכפפה למרות שהצעתי זאת למוסדות אקדמיים בעבר."

מה צריך לדעת מי שעומד לקראת פרישה, נתחיל מאנשים שמגיעים לאמצע גיל 50 וצפוניה?

"מי שבאמצע החיים, ועדיין ממשיך לעבוד, פעולות המיסוי, לא רלבנטיות עבורו. אלה פעולות שצריך לעשות סמוך למועד הפרישה. בני 50 פלוס, יכולים לעשות הרבה מבחינת סדר וניקיון. לבחון את החסכונות הפנסיוניים שצברו בהם כספים, לעשות מקצה שיפורים, אם צריך לעשות שינויים. להכין את מצב הנכסים והחסכונות שלך, לקראת מועד הפרישה."

את זה ב-50 פלוס, או גם כן לקראת פרישה?

"צריך לעשות את זה בגיל 55+, ורצוי להסתייע במי שרואה את הדרך כולה עד לפרישה ולאחריה, בעיניים שצופות פני עתיד, שרואות לאן אנחנו רוצים להגיע בנקודה הסופית. החשיבות בגיל 50 פלוס נובעת משתי מגמות. מצד אחד, תוחלת החיים עולה, תקופת הפנסיה מתארכת, ואנשים צריכים לאכול ולשתות במהלך תקופה ארוכה יותר, את מה שהם חסכו בתקופה קצרה יותר. מהצד השני, אנשים פורשים בפועל בגיל צעיר יותר, כי הרבה ארגונים במשק, מציעים לעובדים שלהם פרישה מוקדמת ואנשים יכולים למצוא עצמם בסביבות גיל 55 והלאה, פורשים צעירים.

לכן לתקופות האלה של החיים, מומלץ להיערך בזמן. למשל, אנשים העובדים בהייטק, שם בגילאים צעירים יחסית כבר לא יודעים עד כמה המשרה בטוחה, חייבים להיות ערוכים לכל תסריט. יש דברים שהלקוח יכול לעשות בעצמו, או שרק דרך מרכזים "המידע היום קיים בכל מקום באינטרנט. אבל, מאחר וברב המקרים אתה לא הולך לרכוש את כל הידע המקצועי בעצמך ביום הפרישה, מאחר והיכולת של הלקוחות להבחין בין עצה טובה לעצה פחות טובה, היא מוגבלת, הדגש צריך להיות על בחירת היועץ, לדעת לבחור את היועץ שלך. תחשוב טוב לפני שאתה בוחר, כי אין לך כלים לבדוק את כל ההמלצות שתקבל."

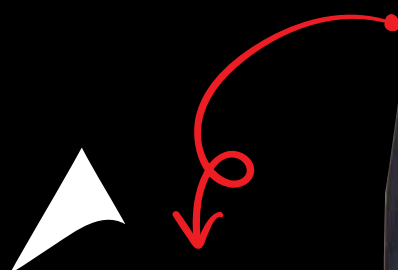
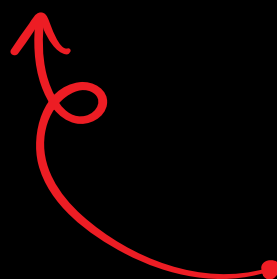
מה עם צמתים ואירועים ספציפיים

"אני מחלק את סוגי האירועים לשניים. האחד, שינויים במצב האישי. אם זה פרידה מבן זוג, שלצערנו זה שכיח היום, או פטירה של בן זוג. אלה אירועים שיש להם השפעות פיננסיות ופנסיוניות דרמטיות. אלו אירועים שהיכיים לטפל בהם היום. השני הוא שינוי במצב התעסוקתי. כל עזיבת מקום עבודה, כל שינוי בקריירה, כל פרישה מוקדמת, כל מעבר משכיר לעצמאי, ולהיפך. כל עצמאי שהפך לחברה בע"מ והוא בעל שליטה, או שנכנס לשותפות וכמובן פרישה ויצאה לפנסיה. כל שינוי כזה, חייבים לעשות עם ליווי מקצועי מאיש מקצוע מתאים."



על בחירת יועץ פרישה:

היכולת של הלקוחות להבחין בין עצה טובה לעצה פחות טובה, היא מוגבלת, הדגש צריך להיות על בחירת היועץ, לדעת לבחור את היועץ שלך. תחשוב טוב לפני שאתה בוחר, כי אין לך כלים לבדוק את כל ההמלצות שתקבל



על השילוב עם פסגות:

אנחנו בעד ההתאמה הטובה ביותר ללקוח מבחינת מוצרים ופתרונות. התאמה לצרכי הלקוח, זה עקרון הדגל. זה מייצר רווח לאורך זמן, ללקוח ולסוכן כאחד





רוכשים תיק ביטוח? איך לבצע הערכות שווי לתיקי ביטוח ולסוכנויות ביטוח

בין אם רוכשים תיק ביטוח למיזוג לתוך פעילות קיימת ובין אם רוכשים סוכנות ביטוח קיימת, המאמר הזה נועד לתת כלים, בין היתר, על סמך הנסיון ומקרים שפורסמו להערכת שווי פעילות כזו תוך ציון הגורמים ששיפיעו על הערכת שווי כאמור – לגזור ולשמור!

על בסיס מכפיל הנפרעים בתיק.



מכפיל נפרעים השינוי בביטוח חיים ובריאות פגע במכפיל

תיק ביטוחי חיים ובריאות נחשב בעבר לתיק יציב מאוד, שבו אחוז הביטולים והמעברים נמוך יחסית, ומשך חיי הלקוח ארוך יחסית. עם זאת השינויים בענף הביטוח הפכו גם את ענף החיים והבריאות ליציב פחות, ומכפילי הנפרעים בתיקי ביטוח החיים ירדו בהתאם. אם בעבר ניתן היה לקבל עבור תיק ביטוח חיים מכפילי נפרעים בין 2 ל-3, היום נסגרות עסקאות על תיקי ביטוח חיים במכפילי נפרעים של בין 1.5 ל-2.5.

מכפילי הנפרעים על תיקי הביטוח האלמנטרי היו תמיד נמוכים יותר ממכפילי הנפרעים על תיקי ביטוחי החיים והבריאות. אם בעבר ניתן היה לקבל עבור תיק ביטוח אלמנטרי מכפילי נפרעים של בין 1.33 ל-2, הרי שהיום נסגרות עסקאות על תיקי ביטוח אלמנטרי במכפילי נפרעים של בין 1 ל-1.5. לדוגמא, אם הממוצע השנתי של עמלות הנפרעים בתיק ביטוח חיים מסוים, כ-3 השנים האחרונות, נאמד בכ-2 מיליון שקלים, במכפיל נפרעים בטוח שבין 1.5 ל-2.5 נקבל שווי תיק ביטוח החיים בטוח של כ-5-3 מיליון שקלים.

לחילופין ניתן להשתמש בהערכת שווי תיק ביטוח במכפיל ה-EBIT של סוכן הביטוח (קרי, בניכוי שכר והוצאות). בעוד שהיום נסגרות עסקאות על תיקי ביטוח חיים במכפילי EBIT שנעים בין 3 ל-5, הרי שעסקאות על תיקי ביטוח אלמנטרי נסגרות

מדובר בנכס בלתי מוחשי, הלא הוא תיק הביטוח, שניתן להכיר בו כנפרד מהמוניטין. על פי רוב, בביטוח אלמנטרי רוכש המבוטח כיסוי ביטוחי לתקופה מוגבלת, בדרך כלל ל-12 חודשים. מאידך, בביטוחי חיים, בריאות וסיעוד, המצב שונה כאשר לרוב נרכש הכיסוי לכל החיים. עובדה זו מקשה על שימור תיק גבוה לאורך זמן בביטוח אלמנטרי, בעוד שבביטוחי חיים שימור התיק הוא לרוב גבוה יותר.



הערכת שווי תיק ביטוח

כאשר מדובר על רכישת תיק ביטוח נתון, מסוכן מסוים, והטמעתו בסוכנות ביטוח הקיימת ממילא, מבלי להגדיל, באופן משמעותי, את היקף הוצאות הסוכנות הקיימת, אנחנו בשווי פנימי עושים שימוש בשיטת מכפיל הנפרעים.

עמלות הסוכנים בביטוחי החיים ובביטוח אלמנטרי מתחלקות ל-2 סוגי עמלות: עמלת "היקף" ועמלת "נפרעים". בעוד שעמלת ההיקף היא אחוז מסוים מהפרמיה בשנה/שנתיים הראשונות בלבד, הרי שעמלת הנפרעים משולמת באופן שנתי לכל אורך חיי הפוליסה.

השימוש בשיטת מכפיל הנפרעים משמש להערכת שווי תיק ביטוח כאשר סוכנות ביטוח "בולעת" סוכנות ביטוח אחרת, שהיקפיה קטנים יותר, כאשר היכולת של הרוכש היא להמשיך ולתפעל את תיק הביטוח על בסיס המערכת הקיימת, ליעל את המערכת, לחסוך בתקורה ולהביא לרמת רווחיות טובה יותר. במצב דברים כזה, קביעת שווי תיק הביטוח צריכה להיעשות

המבוטח לחברת הביטוח בתיווכו של הסוכן. במהלך שנות עבודתו, בונה סוכן הביטוח תיק לקוחות שמניב לסוכן עמלות, להן הוא זכאי מתוקף זכותו החוזית שמשמעותה קבלת תשלום מוסכם עבור ביצוע פעילות התיווך.

בדרך כלל, למונח 'תיק ביטוח', שתי פנים: (1) זכויות הסוכן לקבל עמלות מחברות הביטוח בגין פוליסות שהונפקו על בסיס תיווכו; (2) המידע הגלום באותן הפוליסות, שבגינו הוא זכאי לקבל עמלות. מידע זה, בתמצית, מהווה את רשימת לקוחותיו של סוכן הביטוח בצירוף המידע שקשור אליהם ואל נשוא הביטוח.

התקינה החשבונאית, מגדירה קשרי לקוחות כשמתקיימים התנאים הבאים: לסוכנות הביטוח יש מידע על הלקוח וכן יש לה קשר שוטף עמו; ללקוח יש את היכולת ליצור קשר ישיר עם סוכנות הביטוח.

לכן, כשמבצעים הערכת שווי של קשרי לקוחות יש להבחין בין לקוחות שאכן לחברה יש קשרי לקוחות עמם לבין לקוחות מזדמנים.



ההבדל בין "בסיס לקוחות" ל"קשרי לקוחות"

לקיוסקים למשל אין קשרי לקוחות אלא בסיס לקוחות, הואיל ומערכת היחסים שלהם עם הלקוחות לא מהווה קשר עם הלקוח, שכן הקיוסק לא יכול ליצור עם הלקוח קשר, לאור זאת, בסיס הלקוחות לא ניתן להכרה כנפרד מהמוניטין. מאידך, לסוכנות ביטוח יש קשרי לקוחות ולא בסיס לקוחות ולכן

הסקירה להלן, תפרט מהם הכלים שבעזרתם אפשר לבצע הערכת שווי לתיק ביטוח, ולסוכנות ביטוח. השאלה איך מעריכים את שווי תיק הביטוח עשויה להיות רלבנטית ללא מעט סוכני ביטוח, פעמים רבות בתחילת דרכם, שמעוניינים לרכוש תיק ביטוח קיים, כדי לבצע קפיצת מדרגה בהיקף התיק בו מטפלים. הערכת השווי הזו, גם רלבנטית, לסוכני ביטוח שמעוניינים לפרוש, ולהעביר את תיק הביטוח שלהם לסוכנים צעירים, בדרך-כלל, לא דרך דור ההמשך. ראשית נתחיל בכמה הגדרות שישרתו אותנו בהמשך הסקירה.



פדיון ורווחיות בענף סוכני הביטוח

פדיון סוכן הביטוח מבוסס על עמלות, שמקבל הסוכן בגין פוליסות שמכר. העמלות המשולמות משתנות בהתאם לסוג הביטוח ובהתאם להתקשרות של הסוכן עם חברות הביטוח עמן הוא עובד, כאשר בענף סוכני הביטוח נהוג גם תשלום בונוסים ועמלות בהיקפים משתנים (הבונוסים משולמים מדי שנה בהתאם לעמידה ביעדים שנקבעים בין הסוכן לחברת הביטוח).



תיק ביטוח

תיק ביטוח אינו מושג משפטי ואין הוא מהווה נכס ממשי, אלא נכס מופשט שערכו נגזר מההכנסות שמגיעות לסוכן (העמלות) בגין דמי הביטוח (הפרמיות) שמשלם



בדרך כלל, למונח 'תיק ביטוח', שתי פנים: (1) זכויות הסוכן לקבל עמלות מחברות הביטוח בגין פוליסות שהונפקו על בסיס תיווכו; (2) המידע הגלום באותן הפוליסות, שבגינו הוא זכאי לקבל עמלות. מידע זה, בתמצית, מהווה את רשימת לקוחותיו של סוכן הביטוח בצירוף המידע שקשור אליהם ואל נשוא הביטוח.



כיום במכפילי EBIT שנים בין 2 ל-3.



הערכת שווי סוכנויות ביטוח השינויים משפיעים על השווי

בישראל רשומים למעלה מ-20,000 סוכני ביטוח בעלי רישיון הפועלים כסוכנים עצמאיים או במסגרת סוכנויות ביטוח רשומות. במהלך השנים האחרונות החלו חברות הביטוח לרכוש סוכנויות ביטוח ולהפעילן כחברות בנות, מתוך רצון להביא לחיסכון בתשלומי העמלות ולהדק את הפיקוח והקשר עם הלקוח.

על פי הערכות שונות, קיימת מגמה של התמעטות מספר הסוכנים העצמאיים, היות וקשה להם לעמוד בדרישות המחשוב של החברות ולהתחרות בפרמיות שמציעות סוכנויות גדולות ו/או חברות הבת של חברות הביטוח.

קיימות בארץ צורות רבות של סוכנויות ביטוח, מסוכן בודד ועד סוכנויות המעסיקות מאות עובדים. סוכנות ביטוח יכולה להתמחות בענף אחד או לשלב מספר ענפי ביטוח תחת קורת גג אחת. חלק מהסוכנויות הן בעלות זכות חתמות מטעם חברות הביטוח, כך שהן יכולות להפיק פוליסות ביטוח בעצמן.

בנוסף קיימות חברות ביטוח הישיר (הפועלות ישירות מול הלקוחות וללא סוכנים), גורמים מבטחים נוספים הפועלים לברם או בשיתוף גורמים מענף הביטוח (קופות חולים בתחום ביטוחי הבריאות, בנקים למשכנתאות בתחום ביטוחי דירות ומשכנתאות) וגורמים פיננסיים ובנקאיים הפועלים כמתחרים מול תכניות המשלכות חיסכון בעיקר בביטוחים פנסיוניים.

בענף האלמנטרי התחרות הן בין חברות הביטוח והן בין הסוכנים קשה. מצב זה נובע הן ממספר רב של חברות וסוכני ביטוח והן מהבדלים קטנים יחסית בין הפוליסות השונות המוצעות על ידי החברות.

ענף סוכנויות הביטוח סובל בשנים האחרונות ממגמה של שחיקה ברווחיות, מגמה המגיעה גם אל הסוכן בדמות קיצוצים בעמלות וקושי בגיוס לקוחות. בהקשר זה חשוב לציין כי כניסת החברות לביטוח ישיר הביאה לטלטלה בענף ולירידה משמעותית במספר הלקוחות בתחום הביטוח האלמנטרי אצל הסוכנים העצמאיים.

לכל אלה מתווספים גם שינויים רגולטוריים מירי תקופה.



הערכת שווי סוכנות ביטוח

כאשר מדובר על רכישת סוכנות ביטוח כולה, כיחידת רווח העומדת בפני עצמה, אנחנו בשווי פנימי עושים שימוש בשיטת מכפיל הרווח הנקי. זאת כאשר סוכנות ביטוח נרכשת על ידי מי שאינם מתכוונים להמשיך ולהפעיל את סוכנות הביטוח הנרכשת על בסיס התקורה הקיימת שלה, אלא מעורבתם היא ברמת הבעלות והשליטה בלבד. לפיכך, במצב דברים זה, אנו סבורים כי קביעת שווייה של סוכנות הביטוח צריכה להיעשות על בסיס מכפיל הרווח הנקי.

מניסיוננו מכפילי הרווח הנקי של סוכנות ביטוח המתמחות בתחום ביטוח החיים נעים בין 8 ל-10, בעוד שמכפילי הרווח הנקי של סוכנות ביטוח המתמחות בתחום הביטוח האלמנטרי נעים בין 7 ל-8.



דוגמא להערכת שווי סוכנות ביטוח באמצעות מכפיל ה-EBITDA

בחוות דעת לבחינת כראיות שנערכה בדצמבר 2016, לצורך עסקת שבה מתכוונים בעלי מניות כוהן נדל"ן בע"מ לרכוש את מניות חברות בת של הלמן אלדובי פיננסים בע"מ, העריכו מעריכי השווי מחברת ברנע ייעוץ כלכלי ופיננסי בע"מ את סוכנות הביטוח הלמן-אלדובי פיוצ'ר סוכנות לביטוח פנסיוני בע"מ (להלן "פיוצ'ר"), באמצעות מכפיל ה-EBITDA. פיוצ'ר פועלת בשיתוף עם חברת AIG, כסוכן למכירת פוליסות ביטוח חיים, כאשר פיוצ'ר פועלת כסוכן שמעביר עסקים של לקוחותיו לחברת ביטוח תמורת עמלה זאת בכיוון הפוך לממשק חברה - סוכן בענף הגמל והפנסיה. זוהי פעילות ללא סיכון לחברה ויש בה היגיון של השלמת סל מוצרים ללקוח וניצול של הידע שמקבלת החברה עם פתיחת תיק פנסיוני ללקוח במסגרת הרחבת עסקיה בתחום הפנסיוני. לפעילות זו יש פוטנציאל שווי שאם ימומש יכתוב אסטרטגית פעולה לחברה שבבעלותה ידע רב על לקוחות



כאשר מדובר על רכישת סוכנות ביטוח כולה, כיחידת רווח העומדת בפני עצמה, אנחנו בשווי פנימי עושים שימוש בשיטת מכפיל הרווח הנקי. זאת כאשר סוכנות ביטוח נרכשת על ידי מי שאינם מתכוונים להמשיך ולהפעיל את סוכנות הביטוח הנרכשת על בסיס התקורה הקיימת שלה, אלא מעורבתם היא ברמת הבעלות והשליטה בלבד. לפיכך, במצב דברים זה, אנו סבורים כי קביעת שווייה של סוכנות הביטוח צריכה להיעשות על בסיס מכפיל הרווח הנקי.

שרלבנטי מאד לשילוב מוצרים פיננסיים משלימים שביטוח חיים הוא אחד מהם. בחוות הדעת כתבו מעריכי השווי מחברת ברנע ייעוץ כלכלי ופיננסי בע"מ: "לאור העובדה שהפעילות רק בראשיתה הסתמכנו על צפי החברה ל-EBITDA ממוצע של כ-300 אלף שקל לשנה בתקופת התחזית וכ-400 אלף ש"ח בשנה יציגה. על בסיס מכפיל EBITDA נמוך 4-5, שמשקף את מצבה העובדי של הפעילות נקבע לפעילות שווי של 1.5-1.2 מיליון שקל".

הערה אינפורמטיבית: מכפלת צפי ה-EBITDA הממוצע במכפיל ה-EBITDA Enterprise נותנת לנו את שווי הפעילות (Value) של הסוכנות ולא את שווי ההון העצמי (Equity Value) שלה. לפיכך, על מנת להגיע לשווי ההון העצמי של הסוכנות עלינו לנכות משווי הפעילות את עלותו הפנסיונית של החוב הפיננסי, נטו בספרי הסוכנות נכון למועד ההערכה ולהוסיף עליו את ערכם הפנסיוני של נכסיה העורפים של הסוכנות, ככל וקיימים נכסים שכאלה.



דוגמא להערכת שווי סוכנות ביטוח באמצעות מכפיל הרווח הנקי

בחוות דעת כלכלית שנערכה באפריל 2013, לצורך אומדן השווי הכלכלי הפנימי של אי.די.בי פיתוח שהחזיקה דאז בכ-54.97% ממניות חברת כלל החזקות עסקי ביטוח בע"מ, העריכו מעריכי השווי מחברת פאהן קנה יעצנים בע"מ את פעילות סוכנויות הביטוח המרוכזות בקבוצת כלל תחת חברת הבת כלל החזקות סוכנויות (1998) בע"מ נכון ליום 30 בספטמבר 2012, וכך כתבו מעריכי השווי: "הרווח השנתי המייצג הנובע לחברה מפעילות הסוכנויות נאמד בכ-15 מיליון שקל. בהתאם למכפיל רווח של 10 הוערך שווי פעילות סוכנויות הביטוח בכ-150 מיליון שקל".



הכותב הוא אקטואר, מנכ"ל לשכת מעריכי השווי והאקטוארים הפיננסיים בישראל (IAVFA) ומומחה בינלאומי לניהול סיכונים פיננסיים.

השינויים בענף הביטוח הפכו גם את ענף החיים והבריאות ליציב פחות, ומכפילי הנפרעים בתיקי ביטוח החיים ירדו בהתאם. אם בעבר ניתן היה לקבל עבור תיק ביטוח חיים מכפילי נפרעים בין 2 ל-3, היום נסגרות עסקאות על תיקי ביטוח חיים במכפילי נפרעים של בין 1.5 ל-2.5.

הקשר האישי הוא אבן יסוד בניהול תיקי השקעות

אבישי קרואני, מנכ"ל "פעילים" בראיון ל-AdvizerLand על הקשר האישי בין מנהל התיקים למשקיע, על השילוב הנכון לדעתו של אמצעים דיגיטליים, מדוע ניהול סיכונים והקמת עסק קטן צריכים להיות חלק מתוכנית הליבה במערכת החינוך הישראלית, וגם על השווקים, והכיוון בריבית ובביצועי החברות, ומגלה שלמרות העיסוק הרציני בניהול השקעות, את הפנאי שלו הוא דווקא מעדיף להעביר באקסטרים



אבישי קרואני, בן 52, נשוי ואבא לשני ילדים, בן ובת, שניהם בצבא. הוא נמצא בפעילים מעל 10 שנים. מאוד אוהב את תחום ההשקעות ואת שוק ההון. נהנה לבוא לעבודה, ומחובר מאוד לשוק ולפעילים. בחצי שנה האחרונה הוא מנכ"ל פעילים.

את דרכו המקצועית התחיל ב-1993, בבנק הפועלים כיועץ השקעות. עבר בתפקידי ייעוץ שונים בבנק. לדבריו, "חצי שנה לאחר שהגעתי, התרחשה מפולת בבורסה. פגשתי לקוחות שהפסידו כספים וראיתי מה ההפסד הזה גרם להם."

'פעילים' נוסדה ב-1987, היא חברה בת בבעלות מלאה של בנק הפועלים. יו"ר דירקטוריון החברה, חנה פרי זן, היא מומחית בשוק ההון וכיהנה בשורה של תפקידים בכירים בבנק הפועלים, כאשר האחרון שבהם היה משנה למנכ"ל הבנק. קרואני הביא עימו לתפקיד 25 שנה של תפקידי ניהול בכירים בתחומי ההשקעות, כולל כמנהל מחלקת ייעוץ פיננסי בבנק הפועלים.

מה היקף הפעילות של פעילים?

"לפעילים יש כ-7,000 לקוחות, והיא מנהלת כ-18 מיליארד שקל. הלקוחות מגוונים, גם גופים פרטיים, גם מוסדיים. הם מנוהלים בחמישה דסקים מקצועיים – דסק פרטי (השקעות של 450 אלף שקל ומעלה), דסק קרנות סל, דסק חו"ל, דסק מוסדי ודסק 'פלטניום', שמיועד ללקוחות בעל היקף השקעה של 4 מיליון שקל ומעלה."

מה הרף המינימלי בפתיחת תיק ללקוח?

"מאתיים אלף שקלים. ובהיקף הזה הלקוח מקבל שירות אישי, וניהול אישי."

יש הבדל בניהול בין תיקים בהיקף של 200 א' שקל, והיקפים גבוהים יותר?

"בהיקפים נמוכים יותר, הפיזור הנדרש, מצדיק ניהול במוצרי מדדים שונים. יש לנו דסק ייעודי לזה. זה מתאים את המוצר ללקוח. כשההיקף עולה, מחצי מיליון שקל נשלב מניות ואג"ח ישירות, נשלב, גם מניות, ותיקים בהיקף גבוה, ינוהלו רק במניות."

אין אצלכם IRA?

"לנו אין אפשרות לנהל ללקוחות דרך IRA. מאז ועדת בכר, אסור לנו לעסוק בכל מה שנוגע לקופות גמל ומוצרים דומים. לדעתי זה חבל, כי זה מייצר ייתרון ללקוח, ואין באמת חשש שכן אנחנו חברה ניהול תיקים. יש רמת תחרות מאוד גבוהה בתחום הזה, לכן צריך לאפשר לנו לפעול בתחום הזה."

פעם היה נפוץ, ובחלק מהמקומות עדיין קיים, עניין החזר עמלות שהבנק גובה מהלקוח, מעל גובה מסוים, קיים אצלכם?

"אנחנו לא מקבלים החזר עמלות משום בנק. אנחנו, מתוקף

היותנו חברה בת בנקאית, אנחנו גם לא משלמים עמלת סוכן לאף אחד."

אז איך לקוחות מוגיעים, מעבר ללקוחות שמופנים על-ידי יועצי ההשקעות בבנק?

"אנחנו מקבלים המון לקוחות מחבר שהמליץ לחבר שלו. צריך להבין, זו לא המלצה של סלולר, זו המלצה שטומנת בחובה גם סיכון, למי שממליץ. אנחנו רואים בזה הבעת אמון גבוהה מאוד של הלקוחות."

תן לי את האג'נדה שלך מבחינת עבודה מול הלקוחות "אני מאמין בריצה למרחקים ארוכים. תשואה לטווח הקצר היא מתעתעת. אני לא חושב שצריך להתהדר בתשואות. אנחנו זיהינו שהקשר האישי עם הלקוחות הוא הגורם העיקרי שמשאיר אותם אצלנו לאורך זמן. לכל לקוח יש מנהל תיק משלו, ובנוסף יש אצלנו מה שאנחנו קוראים 'מנהל לקוח'. יש לנו דסק שנקראה דק"ל (דסק קשרי לקוחות), מדובר בדסק של שמונה יועצי השקעות בכירים שהם גם גמלאים בתחום ההשקעות. מנהל הלקוח מעדכן את הלקוח באופן יזום אחת לתקופה (שנקבעת מראש בעת פתיחת התיק) על ההערכות של מומחי פעילים לגבי המגמות בשווקי ההון ועל ביצועי התיק שלו."

מה היתרון במנהלי הלקוחות האלו?

"התועלת למשקיעים היא עצומה. קודם כל מדובר ביועצים ותיקים, שראו כבר כמעט הכל – הם לא מתרגשים בעליות ולא נבהלים בירידות. אלה גברים ונשים מנוסים ורציונליים מאוד, שיודעים לנתח את הנתונים בפרספקטיבה אחרת. אלה אנשים שמדברים עם הלקוחות בגובה העיניים, הם מועסקים אצלנו בחצי משרה, ויוזמים קשר רציף עם הלקוחות, הרבה מעבר למה שהחוק מחייב. אנחנו יוזמים קשר עם הלקוח בערך שש פעמים בשנה, זה ליבון צרכים דינמי עם הלקוח. זה מסייע מאוד ללקוח לדעת שהוא בידים טובות, לתת ללקוח פרספקטיבה עמוקה, ומאריך מאוד את המח"מ של הלקוחות אצלנו. ראינו את זה גם השנה שהיתה תנודתית מאוד. לא היתה אצלנו נטישת לקוחות השנה כמעט. בנובמבר-דצמבר, דיברנו עם מרבית הלקוחות, באופן יזום."

חץ מעניין הוותק של החברה, מה היתרונות הנוספים של "פעילים" בשוק ניהול התיקים?

"אנחנו חברה שעוסקת אך ורק בניהול תיקי השקעות. הניהול אצלנו הוא אובייקטיבי לגמרי, לאור העובדה שאין לנו מוצרים פיננסיים שאנחנו מייצרים, כמו קרנות נאמנות או קרנות סל ואנחנו לא משמשים כחתם בהנפקות. זה מאפשר למנהלי ההשקעות שלנו לנהל את תיקי הלקוחות באובייקטיביות מלאה. תהליך קבלת החלטות ההשקעה בפעילים שיטתי ומושכל. בכל שבוע מתכנסת ועדת ההשקעות של החברה שאני עומד בראשה, שבה מתקבלות החלטות השקעה שמיושמות בתיקי הלקוחות. מדיווחים שאנחנו מקבלים מלקוחות על ביצועי ההשקעות אצל



"

הניהול אצלנו הוא אובייקטיבי לגמרי, לאור העובדה שאין לנו מוצרים פיננסיים שאנחנו מייצרים, כמו קרנות נאמנות או קרנות סל ואנחנו לא משמשים כחתם בהנפקות. זה מאפשר למנהלי ההשקעות שלנו לנהל את תיקי הלקוחות באובייקטיביות מלאה.

"



בוא נדבר קצת על השווקים אתה אופטימי בסך הכל
 "כן. אנחנו במשק יציב, שצפוי לקבל רוח גבית בסוף 2019 עם תחילת הפקה מסחרית ליצוא ממאגר לווייתן. ברבעון 3, ראינו שיפור ברווחיות של החברות, ולדעתי זו מגמה שצפויה להימשך. נתוני שוק העבודה המקומי ומרדי ארון הצרכנים תומכים בהמשך ההשקעה בשוק המקומי. עליות השכר במשק המצוי בתעסוקה מלאה, באות לידי ביטוי בעוצמת מנוע הצריכה הפרטית. כל אלה, הם גורמים שמקנים למשק חסינות מסוימת מהאטה בסביבת הצמיחה הגלובלית, ומציבות את רמת הסיכון בשוק המקומי נמוכה יותר משווקים גלובליים ובוודאי משווקים מתעוררים."

מה לדעתך התחזית לזירה הבלבלית הגלובלית?
 "אנחנו רואים האטה מסוימת בסביבת הצמיחה הגלובלית, בייחוד בגוש האירו ובסין, כאשר האינדקס המובילים מצביעים על האטה בביקושים ובצמיחה בארה"ב. זה אומר שריבית הפד, שעלתה 4 פעמים ב-2018, לרמה של 2.5%, תעלה בצורה מדודה ב-2019, יש גם מצב שלא נראה השנה העלאות ריבית, כמו שאמר נגיד הפד, כתלות בנתונים הכלכליים. בכל מקרה, צריך לשים דברים בפרופורציה. לא מדובר במיתון או אפילו בגלישה למיתון, של המשק האמריקאי, אלא בהתאמה קטנה כלפי מטה של שיעורי הצמיחה העולמית."

לגבי 2019, אנחנו אופטימיים ביחס לסביבה העסקית גם בארה"ב וגם בישראל. רווחי החברות מראים שגם בתקופה של אי-ודאות גיאופוליטית, החיים ממשיכים, בעיקר כשהנתונים הפונדמנטליים הכלכליים טובים יחסית. אגב, זה גם מה שאמרנו ללקוחות שלנו, סבלנות."

עדין, שכמו שראינו ב-2018, צריך זהירות בניהול התיק, עדיין קיימים סיכונים משמעותיים. יחסי הסחר בין סין וארה"ב ימשיכו למשוך את תשומת לב המשקיעים במחצית הראשונה של 2019. התקדמות לקראת הסדר סחר כולל תתקבל בברכה בשווקים, בעוד החרפת הטון תפגע בביצועים. אני סבור שייקח עוד זמן עד שיווצר אמון בין הצדדים והמעצמות יגיעו להסדר חדש ביניהן."

"

אנחנו יוזמים קשר עם הלקוח בערך שש פעמים בשנה, זה ליבון צרכים דינמי עם הלקוח. זה מסייע מאוד ללקוח לדעת שהוא בידיים טובות, לתת ללקוח פרספקטיבה עמוקה, ומאריך מאוד את המח"מ של הלקוחות אצלנו. ראינו את זה גם השנה שהיתה תנודתית מאוד. לא היתה אצלנו נטישת לקוחות השנה כמעט. בנובמבר-דצמבר, דיברנו עם מרבית הלקוחות, באופן יזום.

"

המתחרים, אנחנו נמצאים בר"כ ברף העליון של התשואה. כל אלה גורמים לכך שהוותק של לקוחות אצלנו הוא בממוצע 7 שנים, כשבשאר הענף הממוצע עומד על כ-4 שנים. הלקוח נשאר בטווח כזה בשוק ההון, ולכן רוב הסיכויים שהוא גם ייצא מורוות. הלקוחות נשארים, לא רק בגלל התשואות, אלא בגלל הקשר האישי, וליבון הצרכים עם הלקוח."

זה אומר שמבחינתך, זה שהחוק מחייב ליבון צרכים פעם בשנה, זה לא רלבנטי

"אני הרבה מעבר לחוק, אני אומר שכדאי למנהל התיקים, מההיבט העיסוקי, לדבר עם הלקוח יותר מפעם בשנה. אני והלקוח נהנים מהקשר השוטף הזה. זה מוכח אצלנו, ומצדיק את העלויות."

לקראת, תואר שני במנהל עסקים מבן גוריון, אבל את התואר הראשון עשה דווקא בסוציולוגיה ובמדעי המדינה. לדבריו, הרקע הזה מסייע לו בהבנת האינטראקציה העסקית והאישית מול הלקוח המשקיע. לדבריו, "אני מאמין שאפשר לחסוך ולנהל תחומים שונים בחברה בשיטת 'לואיקוסט', אבל זה לא יכול להתרחש על חשבון ניהול ההשקעות עצמו, והקשר עם הלקוח. כמו בשירותי תעופה, גם בניהול התיקים יש דברים שלא חוסכים עליהם. חברות התעופה יחסכו בארוחות ובמרווח הרגליים של הנוסעים, אבל לא יתפשרו על איכות הטייסים."

בוא נדבר על ניהול השקעות, ועל הדסקים השונים שלכם?
 "בדסק חו"ל, למשל, אנחנו מציעים גישה למוצרים הגלובליים המתקדמים ביותר, כמו קרנות נאמנות זרות וקרנות חוץ ETF. יש לנו קשר ישיר לגורמים בחו"ל. חלק ממנהלי ההשקעות אצלנו עברו בפירמות בינלאומיות מובילות בישראל ובחו"ל, ויש להם ידע השקעות גלובלי רחב."

דסק קרנות סל, שקיים כבר מעל 10 שנים ומנהל תיקים החל ממאתיים אלף שקל, אנחנו בוחרים בקרנות הסל המתאימות ביותר ללקוחות, על-פי הצרכים המשתנים של כל לקוח. בנוסף, אנו מציעים ללקוחותינו אפשרות להשקיע בתיק השקעות גלובלי בסכומים החל מ-50 אלף דולר ומעלה."



בין ה-22-24 בינואר נערכה באילת ועידת תלפיות השישית הועידה אירחה את מנהלי חברות הביטוח, ומאות סוכנים שהתארחו במלון הרודס באילת | AdvizerLand מביא סיקור מצולם של הועידה

סוכני הביטוח עוברים ל-Family Office



עמוס רוקח, סמנכ"ל מנורה מבטחים

עמוס רוקח, סמנכ"ל מנורה מבטחים: "האיום של מנהל ההסדר זה סוכן הפרט" רוקח פנה לסוכני תלפיות והזהיר: "אם תלכו למלחמה של מחיר, תמיד תפסידו מול חברה ישירה שאינה מסורתית" והוסיף: "תמיד תהיה אוכלוסייה שתהיה מוכנה לשלם (לכם) עבור ייעוץ מקצועי". רוקח טען ששנת 2018 הייתה שנה מדהימה והפתיע באיחולים ש-2019 תהיה "שנה ממוצעת"; כזו שתהיה טובה יותר מ-2018 ועדיין טובה פחות מ-2020.



ליאור רוזנפלד, נשיא לשכת סוכני הביטוח:

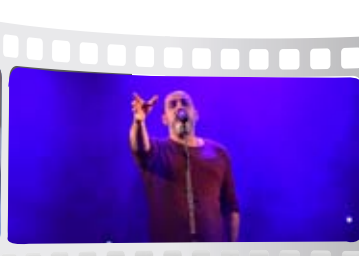
הלשכה נלחמת למזער את השיווק הישיר של חברות הביטוח ולהקדים את מועד תשלום העמלות לסוכנים

ליאור רוזנפלד, נשיא לשכת סוכני הביטוח פתח את ערב הגאלה של סוכנות תלפיות. לדבריו, ארבע חברות ביטוח (שלמה, שומרה, מגדל בתחום האלמנטרי ומנורה בתחום האלמנטרי - א.ב.) התחייבו כי הן לא תבצענה שיווק בצורה ישירה, אלא באמצעות סוכני ביטוח מורשים בלבד.

לדבריו של רוזנפלד, אחת החברות כבר פיטרה כ-200 עובדים, הרוב המכריע מתוכן במערך השיווק הישיר. לדבריו: "אנו נלחמים למזער את השיווק הישיר של חברות הביטוח. אחת החברות שעוסקת בשיווק ישיר צריכה להחליט אם היא חברה סוכנים או חברה ישירה כדי שנדע איך לפעול מולה".

עוד רמז רוזנפלד כי "סוכני הביטוח יצביעו ברגליים" ולא ימכרו בחברה שתפעל באופן ישיר" והדגיש כי ההצלחה של חברות הביטוח היא בזכות לא אחרים מאשר סוכני הביטוח.

עוד ציין רוזנפלד כי הלשכה פועלת אל מול חברות הביטוח גם להקדמת מועד תשלומי העמלות ל-9-10 לחודש. זאת, מאחר וגם הסוכנים מחויבים כמעסיקים לשלם משכורות עד ה-10 לחודש והמצב הנוכחי של תשלומי עמלות ב-15-20 לחודש ואף ב-25 לחודש במספר גופים, פוגע בתזרים המזומנים שלהם. הוא ביקש לשבח שתיים מחברות הביטוח הגדולות שנרתמו להקדים את מועד התשלום. הראשונה שנרתמה הייתה מנורה ולאחריה חברת הראל שהתחייבו לשלם עמלת סוכן ביטוח לכל המאוחר עד ה-10 לחודש.





אורן אליאון, משנה למנכ"ל הפניקס:

"הפניקס לא תיגע לעולם במבטח של סוכן הפניקס - ואם עשיתי וטעיתי תודיעו ואתקן" באמירה זו אישר אליאון בעקיפין כי הפניקס אכן מבצעת פעילות ישירה תוך פנייה למבוטחי הסוכנים האחרים. אליאון עלה על הבמה עם שטיח מגולגל על הכתף ולאחר מכן פרס את השטיח האדום וטען בסימבוליות: "זה השטיח שאנחנו היצרנים צריכים לפרוס בכל יום מחדש בפני הסוכנים שלנו. אני לא בטוח שאנחנו עושים את זה מספיק ולפעמים רק דורכים על השטיח".

אליאון ציין כי הפניקס שילמה ב-2018 כ-500 מיליון שקל על תביעות ביטוח ללקוחות הפניקס, לא במכונה ולא בדיגיטל, והדגיש שהפעילות בוצעה בסופו של יום רק באמצעות הסוכנים. הוא הציע לסוכנים להיות ה-waze של הלקוחות.

אליאון הציג מצד אחד שהפניקס וסוכני הביטוח נמצאים "באותה סירה" כביכול אל מול הביטוח הישיר שמובילה את תחום ביטוחי הרכב ושעל שני הצדדים לפעול ביחד ומצד שני לא שלל את העובדה כי קיימת פעילות ישירה מצד הפניקס, היכן שזה מתאים לה. הוא נשאל בנוגע לפעילות הישירה של הפניקס והגיב בהתגוננות כי כמות הסוכנים הישירים שאינם פועלים בתחום הפנסיה נמצאים ב-"הפניקס SMART", ושמספרם עומד על מתחת ל-300 עובדים, מספר נמוך, לטענתו, ביחס לחברות המתחרות. מנגד טען, "הייתי מת שיהיו לי 300 סוכנים ישירים".



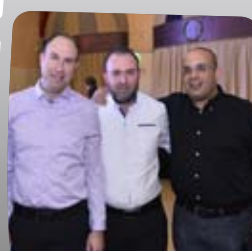
ליאור רביב, משנה למנכ"ל מגדל:

התחייבנו במגדל שאנו לא משווקים אלמנטר בשיווק ישיר

רביב הציג בהרחבה את השינויים בהרגלי הצריכה של לקוחות תוך שימוש בדיגיטל. כמרכז, הוא הציג את חברות הביטוח אשר משווקות ביטוחים דיגיטליים ו-"מדלגות" על הסוכן. על הלקוחות אמר: "הלקוחות שלנו משתנים כל הזמן. אנחנו צריכים להתאים את עצמנו אליהם ולקחת בחשבון שהם צודקים ומה שהם רוצים אנחנו צריכים לתת להם. מי שלא משתנה פשוט מת. מי שינסה להילחם בזה יבין שזה פשוט לא עובד".

בנוגע לתהליכי העבודה הדיגיטליים במגדל הציג רביב את מודל "העולם הפיזיטלי" שמשלב בין היחס האישי שיועד לתת הסוכן כלים דיגיטליים שמגדל מעמידה לרשותו. עוד ציין כי "סיימנו להעביר חלק גדול מהתהליכים לדיגיטל ב-2018 ושמונו למטרה לסיים את זה ב-2019". בין היתר פיתחנו את "בוטי" - הרובוט שמוכר אלפי ביטוחי נסיעות לחו"ל, איפשרנו לרוכשי ביטוח הרכב באופן ישיר למנות עבורם סוכן אקראי שיקבל עמלה ובקרוב תצא אפליקציה של לידים מלקוחות ישירים שפנו אלינו. "אנו יכולים לספק מאות לידים ביום, זה יאפשר לסוכנים הצעירים לבנות תיקים. אנחנו משקיעים מיליונים כדי לעזור לכם לבנות תיק ואנו מצפים שכל התיק יועבר למגדל". עוד ציין: "לקחנו חברה שעושה לנו מחקרי ביג דאטה ותאפשר לנו לתת מידע על לקוחות שלכם; אילו לקוחות נמצאים בסכנת נטישה, ממידע באינטרנט וברשת".

רביב התייחס גם לתחום הביטוח הכללי, "התחייבנו במגדל שאנו לא משווקים אלמנטר בשיווק ישיר. בחרנו כך כי אנחנו מעדיפים לעשות את הניתוב לסוכנים במקום לשלם לעובדים. אתם יחד איתנו יכולים לתת מוצר קצת אחר. השאלה אם נדע לתת באמצעותכם מוצר טוב יותר או לא". רביב עשה הקבלה לפרסומת של בנק "מזרחי-טפחות" שמשלב בין אנושיות ודיגיטל. לא בא לנו לעשות עסקים עם משהו שאנחנו לא מכירים, שנדע עם מי לדבר, "בסוף אנחנו נמדדים רק בתביעות. לסוכן יש יתרון ענק".



המשך בעמ' הבא



עומר דגני, סמנכ"ל שיווק בילין לפידות:

המטרה היא מוצר שמוכר גם בטווחים קצרים וגם בטווחים ארוכים

"מתחילת 2008 ילין מובילה ביותר מ-60% ביחס למקום השני. בכל המשברים שהיו תפקדנו יפה מאד. המטרה היא שאתם תוכלו לשבת עם הלקוחות ולהראות להם מוצר שמוכר גם בטווחים קצרים וגם בטווחים ארוכים".

ילין לפידות מנהלת כ-80 מיליארד שקל, דגני ציין כי היא מובילה בכל האפיקים שהם עובדים בהם. לדבריו: "סיימנו את 2018 בצורה מאד טובה בכל האפיקים והמסלולים, בקופ"ג להשקעה אנו מובילים גם השנה וגם בשנה הקודמת". בהתבוננות לאחור ציין, כי "פעילות ההפצה שהרמתי ב-2009 נשארה עם אותם כללים שעמדו ועדיין קיימים - לא זיגזגנו במדיניות שלנו בשום דבר, ז"א: תשואות מובילות לטווח ארוך, הובלה במדד שארפ, מחירון אחיד לכלל ערוצי ההפצה. אין מצב שמשווק יציע את אותו מוצר במחיר נמוך יותר ממשווק אחר. לעניין פעולות 'מינוי סוכן': מאז ההקמה של פעילות ההפצה **בילין לפידות** ב-2009 אין מינוי סוכן. המודל הזה קיים, נשאר ויציב. לסוכן המגייס יש ביטחון לתמיד". מי שמבין את היתרון הזה עבורכם (הסוכנים) ימכור כמעט אך ורק **ילין לפידות**. יש לכם מוצר שנותן לכם אמון: גם במחיר, גם בזה שאתם גייסתם את הכסף והוא שלכם לתמיד וגם בחברה שמייצרת תשואות ושומרת על הלקוחות שלהם, גם בזמנים רעים. לעניין המחיר (דמי הניהול): "המחיר לא השתנה; אנחנו לא רוצים להיות זולים ולא יקרים, אלא הוגנים. יש לכם הסוכנים 'פרטנר' שלא מזגזג, אלא כזה שעובד אמיתי".



רמי דרור, מנכ"ל בית ההשקעות הלמן אלדובי:

הבא בעולם של הסוכנים

דרור דיבר על השקעות אלטרנטיביות והציג את קרן **הלמן אלדובי P2P**, עם תשואה דולרית של כ-11% בשנה! הוא הציג את הגידול בנכסי ההשקעות האלטרנטיביות, הפך להיות הרבה יותר מהותי ומהווה כ-25% מהתיק.

תעשיית הפינטק מאפשרת לנתח אינסוף נתונים בפרקי זמן מאד קצרים ובאמצעותה הפלטפורמה מבצעת הערכת סיכונים לאותו לווה פוטנציאלי; תוך מספר דקות אפשר לתת חייוו ללקוח אם הוא זכאי לקבלת אשראי ובאילו תנאים. מצד שני, היא מאתרת לווים פוטנציאליים, תוך סינונים מתקדמים ותמהיל השקעות מותאם אישית.

"הלמן אלדובי" גוף שמתמחה בניהול השקעות וכסף. החלק האלטרנטיבי הפך להיות הרבה יותר מהותי - כ-25% מהתיק. התיקים המנוהלים של הציבור בישראל לא נחשפו בצורה מהותית וזה עולם הולך ומשתנה. בחנו את תעשיית ה-P2P ובחרנו להתמקד רק בהלוואות בארה"ב, כי בארה"ב הוקם לפני כ-37 שנים מוסד פרדלי-רגולטורי (FICO) שאוסף את כל המידע הפיננסי על כל אזרח בארה"ב ולפיו מעניקים לכל אזרח 'ציון' דירוג אשראי המבוסס על כל מיני פרמטרים. לדבריו, "הסנקציה המרכזית של אי-עמידה בתשלומים זה פגיעה בדירוג של האנשים. כאשר מדובר בהמון הלוואות קטנות יחסית, אנשים לא שומטים הלוואות בסדרי גודל של 7, 8 או 10 דולר כי הם מודעים לסנקציות מאי פירעון ההלוואה".

דרור שיתף כי בתחום האשראי הצרכני קיים עיוות בהלוואות קטנות: 4 טריליון דולר בארה"ב משלמים ריבית דו-ספרתית מדובר בשוק של לווים שמשלמים ריבית שנתית בשיעור של כ-16%-15% עם מח"מ הלוואה קצר יחסית של כשנה וחצי. מדובר בריביות גבוהות מאד בסטנדרט האשראי כאשר היתרון הגדול באפיק הזה הינו שהמתאם שלו לשווקים נמוכה. יחד עם זאת יש מתאם לרמת האבטלה בארה"ב. כיום שעומדת על 3.7% וכדי להגיע למצב מסוכן צריך אבטלה בגובה 9.8%. אמנם מדובר בהלוואות בלי בטחונות ויחד עם זאת הפיזור גבוה ביותר על פני יותר מ-5,000 הלוואות בריביות גבוהות מאד. לדבריו, הקרן הניבה כ-11% כמעט דולרי מיום השקתה ב-08/2017, בשקלים כמעט 18% כי הדולר התחזק ביחס לשקל. אין אף חודש שלילי בתשואות ואין מתאם לשווקי ההון. סבב גיוס כל חודשיים.



אורי קיסוס, מנכ"ל אקסלנס גמל והשתלמות:

בואו להיות חלק מההצלחה שלנו

קיסוס הציג את מהות המיזוג בין **הפניקס ואקסלנס גמל** והתמקד באופן שבו הושגו התוצאות העסקיות תוך שנתיים מהמיזוג. מהות המיזוג הייתה: "מצד אחד - **הפניקס**, לקחת את הביצועים, התשואות ולהשתמש ולהיעזר בערוץ הפצה חזק מאד שלהם שזה אתם סוכני הביטוח והפיננסים ומצד שני לקחת את השירות והתפעול של בית ההשקעות".

"מהות המיזוג עם **הפניקס** הייתה לקחת את כל הטוב מכל העולמות. 2018 הייתה השנה הכי חזקה שלנו וחודש דצמבר בכלל זה החודש הכי חזק ב-12 שנה אחרונות, בהיסטוריה של **אקסלנס גמל**".

אקסלנס גמל מנהלת נכון לתחילת 2019 כ-30 מיליארד שקל, מתוכם כ-3 מיליארד שקל גויסו ב-2018. השנה החולפת הסתיימה עם צבירה נטו בסך 270 מיליון שקל. עוד שיתף כי החברה העמידה מחלקת שירות ייעודית לסוכנים ונותנת רפרנט אישי ודוחות יומיים. קיסוס הזמין את כל סוכני הביטוח להיות חלק מההצלחה.



פורשים מקרן פנסיה? לא כל הקרנות זהות

בעידן התקנון התקני נהוג לחשוב כי קרנות הפנסיה זהות, אך כאשר זה נוגע לקבלת קצבת הזקנה מתברר שישנם מספר הבדלים בין הקרנות שעשויים להיות שווים יותר לפורשים



דמי ניהול למקבלי קצבאות

בשנים האחרונות חלה ירידה ניכרת בדמי הניהול שמשלמים החוסכים בקרנות הפנסיה. אך התחרות על החוסכים פסחה על הפנסיונרים. באופן אוטומטי מחושב מקדם ההמרה של הפורשים בקרנות הפנסיה בהתאם לדמי ניהול מהצבירה של 0.5% (ממקבלי קצבאות לא נגבים דמי ניהול מהפקדה או דמי ניהול נוספים מהקצבה). במסגרת המכרז לבחירת קרנות ברירת המחדל נקבע כי מקבלי קצבאות בקרנות אלו ישלמו דמי ניהול של 0.3% וזאת במקום 0.5% כפי שהיה עד כה. המשמעות של הקטנת דמי הניהול שמשלמים הפנסיונרים ל-0.3% היא הגדלה של קצבת הזקנה ב-2% לחודש ביחס ליתר הקרנות. על כל הנחה ב-0.1% בדמי הניהול מקדם ההמרה צפוי לקטון באחוז.

חיסוב בדמי ניהול של 0.3%	חיסוב בדמי ניהול של 0.5%	
185.63	189.82	מקדם
5,836 ₪	5,268 ₪	קצבת זקנה

לדוגמה פורש בן 67 עם מליון שקלים צבורים בקרן הפנסיה באיזה קרנות מחשבים היום את הקצבה בהתאם לדמי ניהול של 0.3%?

בארבעת קרנות ברירת המחדל שנבחרו על ידי הרשות לפיקוח על שוק ההון יחושבו הקצבאות באופן אוטומטי בהתאם לדמי ניהול של 0.3% (אילו, מיטב, דש, אלטשולר, שחם, הלמן אלדובי, פסגות). יש קרנות פנסיה נוספות שמאפשרות קבלת קצבה בחישוב של דמי ניהול של 0.3% וזאת לאחר פניה אישית לקבלת ההטבה.



חשוב לזכור לא ניתן לקבל קצבה רטרואקטיבית

חשוב לזכור כי יש להתחיל את תכנון הפרישה בסמוך למועד היציאה לפנסיה מכיוון ואת קצבאות הזקנה לא יהיה ניתן לקבל רטרואקטיבית. תכנון מאוחר פירושו דחיית מועד קבלת הקצבה הראשונה. פורש המעוניין להעביר את כספו מקרן לקרן לצורך קבלת הטבה בדמי ניהול בפרישה או ניצול הזכאות העודפת לאגרות חוב מיועדות צריך לעשות זאת מספר חודשים לפני הפרישה.

המשמעות היא שבחלק מקרנות הפנסיה זכאים מקבלי קצבאות ל-60% אגרות חוב מיועדות ובקרנות אחרות זכאים מקבלי קצבאות ל-85% אגרות חוב מיועדות.

למה שיעור אגרות החוב המיועדות כל כך חשוב?
הקצבה שמקבלים הפנסיונרים מקרן הפנסיה מתעדכנת פעם בשנה בהתאם לשיעור התשואה שהשיגה הקרן. ככל שאחוז אגרות החוב המיועדות גבוה יותר, כך הסיכוי שקרן הפנסיה תעמוד ביעד התשואה עולה ולפורש יש הזדמנות שקצבת הזקנה שלו תגדל.

באיזה קרנות שיעור אגרות החוב המיועדות עולה על 60%?

כיום בשלוש קרנות שיעור אגרות החוב המיועדות למקבלי קצבאות עולה על 60%. מדובר בקרנות פנסיה צעירות יותר, שכאמור כמות מקבלי קצבאות בהן לא גבוה (אני מדבר על הקרנות של אלטשולר, שחם, הלמן אלדובי, ופסגות). ככל שמספר הפנסיונרים באותם קרנות ילך ויגדל, יצמצם גם שיעור אגרות החוב המיועדות עד שיעמוד על 60% כמו ביתר קרנות הפנסיה.



מסלולי השקעה לפנסיונרים

כדי לנסות ולעמוד ביעד התשואה ואף להשיג תשואה עודפת למקבלי קצבאות נפתח בקרן הפנסיה מקפת מסלול מניית לפנסיונרים, במסלול זה 60% מהנכסים מושקעים באגרות חוב מבטיחות תשואה, והיתר מושקעים במניות. מסלול זה נפתח רק בחודש אוקטובר 2018 והיקף הנכסים בו עדיין מצומצם כך שקשה לעמוד על הביצועים שלו, אבל עבור פנסיונרים שמעריכים כי חשיפה לאורך זמן לשוק המניות תניב תשואה עודפת מסלול מנייתי הוא אפשרות להגדלת קצבת הזקנה.

מנגד, קיים בקרן הפנסיה של מקפת גם מסלול מקבלי קצבאות המשקיע באגרות חוב בלבד. במסלול זה 60% מהנכסים יושקעו באגרות חוב מבטיחות תשואה והיתרה תושקע באגרות חוב אחרות. חשוב להזכיר כי במידה והמסלול לא יעמוד ביעד התשואה, תקטן קצבת הזקנה. במסלול השקעה זה, נכון לסוף חודש דצמבר 2018 אין נכסים.

כיום, לאחר המרת כספי החיסכון לקצבה חודשית לא ניתן לשנות את מסלול ההשקעה.

בחדש יוני 2018 נכנס לתוקף התקנון התקני בקרנות הפנסיה. התקנון מהווה קווים מנחים למוצר הפנסיוני אבל למרות הדמיון הרב בין הקרנות עדיין קיימים הבדלים שעשויים להיות משמעותיים עבור הפורשים. חלק מהבדלים נובעים כתוצאה מהתקנון, והבדלים אחרים נובעים מרפורמות אחרות שהשפיעו על קרנות הפנסיה. מתכנני פרישה שרוצים להשיג את ערך המקסימום חשוב שיכירו את הבדלים הקיימים היום.



זכאות להבטחת תשואה? יש קרנות שנותנות יותר

קרנות הפנסיה החדשות זכאיות להבטחת תשואה בשיעור של 4.86% על 30% מנכסיהם. עד יולי 2017 התחלקו הנכסים באופן שווה בין החוסכים בקרן, כך שכל חוסך היה זכאי ש-30% מהנכסים יושקעו באגרות חוב מבטיחות תשואה. החל מיולי 2017 השתנה אופן הקצאת אגרות החוב המיועדות כך שאתם 30% מהנכסים מתחלקים באופן הבא – מקבלי קצבאות בקרן יהיו זכאים ש-60% מהנכסים שלהם יושקעו באגרות חוב מבטיחות תשואה ויתר אגרות החוב המבטיחות תשואה יופנו ליתר החוסכים בקרן.

מקבלי קצבאות	יתר החוסכים
60% מהנכסים יושקעו באגרות חוב מבטיחות תשואה	יתר אגרות החוב מבטיחות תשואה שנותנו בקרן (כ-27%)

דוגמא לפערים אפשריים בין הקרנות
קרן פנסיה המנהלת 100 מיליון שקלים, מתוכם 5 מיליון נכסים של מקבלי קצבאות. הקרן זכאית מהאוצר ל-30 מיליון שקלים אגרות חוב מיועדות. נכסים בשווי של 3 מיליון שקלים של אגרות חוב מיועדות מופנים למקבלי קצבאות, ויתר הנכסים בשווי 27 מיליון שקלים מופנים ליתר החוסכים בקרן.

מה קורה כאשר מספר מקבלי קצבאות בקרן נמוך? כיום ישנן קרנות עם אלפי מקבלי קצבאות, לעומתן יש קרנות עם מספר מקבלי קצבאות בודדים. כדי למנוע עיוות באופן הקצאת אגרות החוב בין החוסכים קבע האוצר כי במידה ויהיה קיים פער של 1.5% באגרות החוב המיועדות בין הקרנות יופנו יתרות אגרות החוב המיועדות למקבלי קצבה באותה הקרן. כתוצאה מכך שיעור אגרות החוב המיועדות למקבלי קצבה באותה הקרן עשוי להגיע אפילו עד כדי ל-85%.



איך מלמדים כלכלה לילדים?

עידית רז קלישר, דוקטורנטית לכלכלה מאוניברסיטת באר שבע, ואמא לשלושה, החליטה לנסות, התוצאה - ביער, ספר שמדבר על העקרונות הבסיסיים בכלכלה | ספר לא רק בכלכלה

"הספר בנוי בצורה כזו שאפשר להקריא אותו גם לילדים קטנטנים בני 3-4, שסביר שלא יבינו את מוסר ההשכל, אבל בהחלט יוכלו ליהנות מהסיפור על החיות. ילדים בוגרים יותר, בני 5-6, יכולים להבין, מעבר לסיפור עצמו, גם את העיקרון הכלכלי הבסיסי שחבוי כמוסר השכל בכל סיפור, אבל יידרש קצת תיווך על ידי שיחה עם הורים/אחים גדולים. הילדים הבוגרים יותר, בני 7 ומעלה, כבר יכולים להבין את מוסר ההשכל בעצמם"



"הרעיון לספר נולד במהלך כתיבת התזה של התואר השני, בשנת 2007. המנחה שלי הנחה אותי לכתוב את התזה בשפה שתהיה ברורה גם לקוראים שאינם מתחום הכלכלה. בנוסף לכך באותה תקופה התחלתי ללמד את הקורס מבוא לכלכלה כקורס שירות, כלומר לסטודנטים שאינם סטודנטים לכלכלה. ההכנה של הקורס דרשה ממני להנגיש את הנושאים ולתרגם אותם לשפה קצת יותר יומיומית. כתוצאה מכך עלה בי הרעיון שבעצם אפשר וצריך להתחיל עם לימודי יסודות הכלכלה כבר בגיל הגן. באותו זמן, לא המשכתי לפתח את הרעיון."

אנחנו אבל לא הסכמנו עם הדרך שאותה ביקשו המוחים - הגברת התערבות הממשלה. בדיונים שעלו בסיוורם עלתה בי שוב התחושה שאנשים מבוגרים לא מתייחסים לנושאים בסיסיים כמו עלויות אלטרנטיביות, יתרון יחסי, השקעה וכו', וכתוצאה מכך החלטתי לעשות את הצעד הראשון ולכתוב את הספר."

מה הרעיון שאת מנסה להביא בספר?

"התיאוריה הכלכלית בעיני היא כמו 'מרע אושר' - איך להיות מאושר במסגרת המשאבים שיש לי, ואיך להגדיל את מסגרת המשאבים הזו. למעשה העקרונות הכלכליים הבסיסיים המוצגים בספר בעצם פונים לכל תחומי החיים, גם של ילדים, ואפשר להשתמש בהם באופן יומיומי."

זה לא קצת יומרני להגיד את זה?

"לדעתי, ממש לא. אני אתן לך דוגמא. הפרק הראשון עוסק בעלויות אלטרנטיביות, ומוסר ההשכל שבו הוא שלבחירות שלנו יש עלויות, העלויות הן הוויתורים שאנחנו עושים כדי לקיים את הבחירות שלנו. הבנה של העיקרון הזה היא הבסיס לקבלת החלטות ומקטינה חרטות על ההחלטות שאנחנו מקבלים."

הפרק השני עוסק ביתרון היחסי, ומוסר ההשכל שלו הוא שגם מי שחלש יותר יכול להיות חזק ביחס לאחרים, בתחומים מסוימים. אפשר להשתמש בעיקרון הזה להעצים ילדים שאולי מרגישים פחות טובים מאחרים, אפשר להשתמש בו כדי להסביר על חשיבות שיתוף פעולה בצורה נכונה, ובעוד כל מיני מקומות."

בכל פרק מוסר ההשכל הוא עקרון כלכלי בסיסי שאפשר למצוא דוגמאות שקשורות אליו מחיי היומיום של הילדים."

למה דווקא חיות ביער?

"בחרתי לכתוב על חיות היער, כי רציתי להציג את העקרונות הכלכליים בצורה של סיפורים עם מוסר השכל ולא בצורה דידקטית. מראש החלטתי שלא אכתוב ספר לימוד, אלא ספר לשעות הפנאי, עם ערך מוסף. החיבור לעולם החיות היה טבעי, מתוך היכרות עם ספרי ילדים רבים ועם סיפורי משלים שמשתמשים בעולם החיות. היה לי גם קל להשתמש בתכונות האופיי שמקושרות לחלק מהחיות - סנאי קטן שמתרועע במהירות, דב גדול ומסורבל, עורב קצת 'מרושע' וכדומה."

את מיישמת את העקרונות שמופיעים בספר?

"בהחלט. אני ובן זוגי מחנכים את שלושת ילדינו ברוח העקרונות שמתוארים בספר - את העלויות האלטרנטיביות הם חווים כשהם צריכים לבחור איזה חבר להזמין מבין כמה, או כשעליהם לבחור חוג מבין כמה אפשרויות. את היתרון היחסי הם מבינים כשהם צריכים לשתף פעולה במטלות הבית או במשחק בו לכל אחד יש תפקיד אחר. השקעה באה לידי ביטוי בהתמדה באימוני אומנות לחימה או בנגינה וכן הלאה."

הורים לא פעם מתחבטים בדרך הנכונה להקנות מיומנויות פיננסיות לילדים. לא פעם נתקלים בצורך לאזן בין השאיפה לספק את רצון הילדים, עם הרצון להנח אותם עם ידע ומיומנויות פיננסיות 'נכונות' יותר.

לתוך השאיפה הזו, מגיע הספר "ביער" - ספר ילדים המורכב משמונה סיפורים קצרים אשר בכל אחד מהם חבוי מוסר השכל המבוסס על עיקרון כלכלי בסיסי. את הספר כתבה עידית רז קלישר, אמא לשלושה, דוקטורנטית ומרצה לכלכלה וגם מדריכה לשחיית פעוטות.

בימים אלה מעבירה עידית, הרצאות ומפגשי הנחיית הורים בנושא של כלכלה לילדים, בהם מוצגים בקצרה העקרונות הכלכליים בספר והצעות להעברת התכנים לילדים, מעבר לסיפורים בספר.

הספר כתוב בשפה נגישה לכול ומאיר עליידי המאיר ניב עבדת. לדברי עידית, "הספר בנוי בצורה כזו שאפשר להקריא אותו גם לילדים קטנטנים בני 3-4, שסביר שלא יבינו את מוסר ההשכל, אבל בהחלט יוכלו ליהנות מהסיפור על החיות. ילדים בוגרים יותר, בני 5-6, יכולים להבין, מעבר לסיפור עצמו, גם את העיקרון הכלכלי הבסיסי שחבוי כמוסר השכל בכל סיפור, אבל יידרש קצת תיווך על ידי שיחה עם הורים/אחים גדולים. הילדים הבוגרים יותר, בני 7 ומעלה, כבר יכולים להבין את מוסר ההשכל בעצמם" עולם עידית סבורה שגם בגיל הזה כדאי להשלים את הקריאה עם שיחה בנושא הפרק, ומציאת דוגמאות מחיי היומיום."

כהשלמה לסיפורים, בחרה עידית, יחד עם המאיר, ניב עבדת, באירורים פשוטים ולא מורכבים, צבעוניים ולא מדויקים. אירורים שגם ילדים קטנים יכולים להתחבר אליהם, אבל ילדים בוגרים יותר לא ירגישו שהם ילדותיים מדי בשבילם.

איך נולד הרעיון לכתוב את הספר?

"הרעיון לספר נולד במהלך כתיבת התזה של התואר השני, בשנת 2007. המנחה שלי הנחה אותי לכתוב את התזה בשפה שתהיה ברורה גם לקוראים שאינם מתחום הכלכלה. בנוסף לכך באותה תקופה התחלתי ללמד את הקורס מבוא לכלכלה כקורס שירות, כלומר לסטודנטים שאינם סטודנטים לכלכלה. ההכנה של הקורס דרשה ממני להנגיש את הנושאים ולתרגם אותם לשפה קצת יותר יומיומית. כתוצאה מכך עלה בי הרעיון שבעצם אפשר וצריך להתחיל עם לימודי יסודות הכלכלה כבר בגיל הגן. באותו זמן, לא המשכתי לפתח את הרעיון."

מחאת קיץ 2011 עוררה בי מחדש את הרעיון לכתוב הספר. בתקופת המחאה השתתפתי בסיוורים של התנועה הליברלית החדשה, בה אני חברה משנת 2010, במטרה ליצור דיון על מטרות המחאה. בעיני ובעיני חברי לסיוורים, הרקע למחאה היה מוצדק ביותר, יוקר המחיה אכן מקשה על החיים היומיומיים ואפשר לשפר את המצב על ידי שינוי מדיניות הממשלה.

הפניקס 70 שנה

גם בפנסיה



מקום ראשון בתשואות בשנה האחרונה

הפניקס פנסיה מקיפה - מסלול לבני 50 ומטה

לקוחות הפניקס מרוויחים יותר, תבדקו שיש לכם הפניקס.

עפ"י הנתונים ב"פנסיה נט" באתר האוצר פנסיה מקיפה של הפניקס מסלול לבני 50 ומטה 9974 במקום הראשון בתשואות בשנה האחרונה (-02/18) 01/19) מבין כלל המסלולים לבני 50 ומטה של כלל חברות הפנסיה. החל מינואר 2016 המסלול הכללי בפניקס הוסב כמסלול חדש "מותאם גיל". שם המסלול שונה ל"הפניקס פנסיה מקיפה מסלול לבני 50 ומטה". התשואות הינן נומינליות ברוטו לפני ניכוי דמי ניהול. התשואות הינן על ההשקעה ואינן כוללות תשואות דמוגרפיות/עודף (גרעון) אקטוארי. אין במידע על הדירוג והתשואות שהושגו בעבר בכדי להצביע על הדירוג והתשואות שיושגו בעתיד או התחייבות לתשואה כלשהי. המידע לעיל אינו מהווה ייעוץ פנסיוני, חוות דעת או המלצה ואינו מהווה תחליף ליעוץ המתחשב בנתונים ובצרכים המיוחדים של כל אדם. הפניקס פנסיה בע"מ.

הלמן-אלדובי

אוהבים תוצאות!

מובילים בתשואה ב-12 החודשים האחרונים



מקום ראשון
**בקופות גמל
להשקעה**
במסלול מניות



מקום ראשון
**בקרן פנסיה
מקיפה**
במסלול לגילאי 50-60
ובמסלול לגילאי 60 ומעלה



מקום ראשון
**בקרנות
השתלמות**
במסלול הכללי



בורסה קפלן



לפרטים נוספים: *8030 | hag.co.il

התוצאות למקום הראשון מתייחסות למסלול הכללי (132) בקרן ההשתלמות, למסלול לגילאי 50-60 (9769) ולמסלול לגילאי 60 ומעלה (9770) בקרן פנסיה מקיפה, ולמסלול מניות (7975) בקופת גמל להשקעה (הועבר לניהול החברה ביום 1.7.18), מבין המסלולים המנייתים עם מאפיין אקטיבי, ב-12 החודשים האחרונים (1.2.18-31.1.19). האמור אינו בגדר המלצה ואינו מהווה תחליף לייעוץ/שיווק על פי דין.