

# יש אנונה בישראל

קרן ההשקעות וואליו משלמת ריבית קבועה לכל אורך תקופת הקרן, כאשר סכום הקרן נשמר וחוזר ללקוח בסוף התקופה. וואליו מציעה מוצר השקעה סולידי המקנה תשלום רבעוני קבוע למשקיע וקוראת לעוד סוכנים להצטרף אליה

לא מושפעים מהתנודתיות בשוק ההון שהורגשה בסוף השנה. המוצר של וואליו מרגיש בימים אלה את היציבות שבהשקעה יחד עם תשלום ריבית ללקוח המהווה תחליף ראוי לאנונה, שכן הקרן לא מתבלה והריבית משולמת אחת לשלושה חודשים.

**איך אתם מבטיחים את המשך חיי הקרן לשנים הבאות?**

נוי: "פעילות הקרן מושפעת מודם משקיעים וזרם לווים. זרם משקיעים המחפשים מוצר סולידי כנראה שיהא תמיד. גם זרם לווים שמחפשים הלוואות גישור קיים ולא מדובר בשוק קטן, והו שוק שילך ויתפתח עם התפתחות שוק האשראי החוץ בנקאי בישראל והתחרות בו תגבר. ברצוני להדגיש כי אין לטעות, תהליך קבלת האשראי בשוק החוץ בנקאי הינו מוקפד מאוד, מתבצע חיתום מאוד מוקפד ללווים – בודקים את הלווה עצמו, את המטרה למענה נלקח האשראי, המקור להחזר האשראי וכן סוג הבטוחה – נרל"ן בישראל בערך כפול מערך האשראי".

**המוצר מיועד לסוכנים פנסיוניים ופיננסיים בלבד?**

חכמון: "המוצר מיועד לכלל סוכני הביטוח, כולל סוכנים אלמנטריים, להם לקוחות מאוד איכותיים שנכון לסוכנים לחליץ את הפוטנציאל הקיים בקרב לקוחותיהם גם בתחום ההשקעות האלטרנטיביות. 2019 הולכת להיות שנה מאוד מעניינת – אנחנו לא יודעים מה יהיה בשוק ההון ולא יודעים מה יהיה בישראל, שהרי שנת בחירות היא בדרך כלל שנה של טלטלות. זה הזמן להתקבע ולשמור על ערך הכסף לשלוש השנים הקרובות. זה בדיוק מה שוואליו עושה בצורה הטובה ביותר ותמשיך להיות כאן עוד שנים רבות עבור הלקוחות ועבור סוכני הביטוח.

"אנו פונים לסוכני הביטוח מתוך אמונה כי זו הדרך הנכונה. זה נכון גם ללקוח וגם לסוכן. כאשר סוכן הביטוח מכיר את המוצר הוא זה שיוביל את התהליך ולא יהיה מובל בו. אנחנו קוראים לסוכנים להצטרף לימי הרדחה וימי עיון שאנחנו מקיימים אחת לחודש במשרדי החברה בפארק המדע ברחובות, בנוסף לימי עיון שמתקיימים במחוזות השונים ברחבי הארץ.

"סוכן הביטוח של ימינו לא מתעסק אך ורק במוצרי ביטוח, אלא הוא מהווה מרכז ביטוחי ופיננסי של הלקוח ומשפחתו, בזכות ההכרות הקרובה שלהם. לכן ראוי שסוכן הביטוח יידע על מוצרים טובים ואיכותיים אותם הוא יכול להציע ללקוחותיו".



אבי נוי | צילום: יעל צור

**"במהלך השנה האחרונה סוכני הביטוח הבינו יותר ויותר את הצורך בשילוב מוצרים אלטרנטיביים ככלל ואת קרן וואליו בפרט, בסל המוצרים שהם מציעים ללקוחותיהם. וואליו בפרט, בסל המוצרים שהם מציעים ללקוחותיהם"**

וזאת בנוסף לכך שהוא מבין שמדובר במוצר עם יתרון חשוב נוסף של השלמת הכנסה באמצעות אנונה רבעונית.

כמו כן, שיתוף הפעולה עם קרן וואליו מייצר לסוכן הביטוח הכנסה נוספת וגבוהה יחסית בהשוואה למוצרים אחרים הקיימים בשוק".

יוסי חכמון מוסיף: "סוכנים שהעבירו אלינו לקוחות שלהם, שכבר החלו לקבל את התשלום הרבעוני, סיפרו לנו בסוף השנה, כמה הלקוחות שלהם שבעי רצון ונהנים מהתשלום הקבוע של הריבית. זה היתרון במוצרים האלטרנטיביים שהם

קרן ההשקעות וואליו הוקמה ומנוהלת בירי יוסי חכמון, מנהל ומייסד של עמיתים ניהול הסדרים פנסיוניים, ור"ח אירית פרנק, בעלת ניסיון של למעלה מ-20 שנה בתחום הפיננסיים ומעל ל-11 שנה בתפקידי סמנכ"ל כספים בחברות גלובאליות וציבוריות, ואיציק נוי, בעל ניסיון רב בשוק ההון הישראלי והבינלאומי בתחום הברוקראז'.

קרן וואליו מעניקה אשראי חוץ בנקאי כהלוואת גישור לתקופות קצרות של כ-12 חודשים, וכנגד שעבוד ראשון על נכס נרל"ן בישראל בלבד. את הכסף המיועד לאשראי היא מגייסת ממשקיעים המעוניינים באפיק השקעה סולידי, עם ריבית גבוהה יחסית למוצרים סולידיים אחרים.

מאז שהוקמה הקרן הצטרפו אליה בתי סוכנים, סוכנים פרטיים ומתכננים פיננסיים רבים, שהלקוחות שלהם כבר נהנים מתשלום רבעוני קבוע של ריבית מהקרן. מדובר במוצר השקעה אלטרנטיבי סולידי, שלדברי מנהלי הקרן, נחשב יחסית לבטוח בתחום זה בישראל.

איציק נוי מסביר: "במהלך השנה האחרונה סוכני הביטוח הבינו יותר ויותר את הצורך בשילוב מוצרים אלטרנטיביים ככלל ואת קרן וואליו בפרט, בסל המוצרים שהם מציעים ללקוחותיהם. הסוכנים מבינים שבנושא הבטוחות יש מנעד מאוד רחב של רמות סיכון. בוואליו אנחנו מדברים על בטוחות נרל"ן קיימות, בדגש על קיימות, בעיקר דירות למגורים, מה שמנטרל את הסיכון הקיים בשעבודים של פרויקטים נבוצע. מדובר בשעבוד מדורג ראשונה בלבד לטובת נאמן הקרן, כשערך הנכס המשועבר גבוה פי 2 מהיקף האשראי שניתן ללקוח".

לדברי אירית פרנק, המוצר של וואליו הוא מוצר שיכול להשלים ללקוח של הסוכן את הרכיב הסולידי שבתיק ההשקעות שלו ולייצר לו הכנסה נוספת עבור התא המשפחתי שלו ובכלל. "הוא יכול להשקיע בקרן כל סכום שירצה (מינימום 300 אלף שקלים), והוא מקבל מאתנו בכל רבעון תשלום קבוע של ריבית, מנוכה ממס כמובן", היא מציינת.

למה שסוכן הביטוח יעדיף את וואליו על פני מוצרים אלטרנטיביים סולידיים אחרים?

נוי: "סוכני הביטוח השכילו להבין את החזקה במוצר של וואליו שהיא הבטוחה – שעבוד מדורג ראשונה על נכס נרל"ן בישראל, כאשר השעבוד רשום לטובת הנאמן וערך הבטוחה כפול מסכום ההלוואה. סוכן הביטוח מרגיש מספיק בטוח לשלב את וואליו בתיק ההשקעות של הלקוחות שלו,