

סוכני הלשכה ישווקו ללקוחותיהם את מוצרי קרן ההשקעות האלטרנטיביות Value

מדובר בהשקעה סולידיית עם ריבית קבועה ושוטפת מגובה בטוחות נדל"ניות חזקות

רונית מורגנשטרן



מימין: ליזר לבקוביץ סגן יו"ר הוועדה הפיננסית, איציק נוי, אירית ברנקו, אודי אביטל יו"ר הוועדה ויוסי חכמון

מתוך תפישה שלסוכן הביטוח צריכים להיות מגוון של מוצרים אותם הוא יכול לשווק ללקוחותיו, כולל מוצרי השקעה אלטרנטיביים, מחוץ לשוק ההון, סיכמה לאחרונה הוועדה הפיננסית בלשכת סוכני ביטוח בראשות היו"ר סו"ב אודי אביטל, על שיתוף פעולה עם קרן ההשקעות האלטרנטיביות Value, לשיווק מוצרי הקרן ללקוחותיהם של סוכני הלשכה. תחום ההשקעות האלטרנטיביות הולך וצומח בשנים האחרונות על רקע סביבת הריבית הנמוכה וחוסר היציבות בשוק ההון. גיוון תיק ההשקעות המסורתי במוצרי השקעה אלטרנטיביים יוצר תיק השקעות איכותי יותר, מפור יותר ויציב יותר. לדברי יוסי חכמון, מבעלי הקרן: "הקרן מתאימה למי שמחפש השקעה סולידיית, בעלת סיכון נמוך ובטחונות איתנים, כמו גם ריבית שוטפת, קבועה ויציבה לאורך זמן. ההשקעה בקרן מהווה דרך להעלאת הערך שמניב תיק ההשקעות ללא הגדלה של הסיכון".

קרן ואליו הוקמה על ידי יוסי חכמון ואירית פרנקו. חכמון מנהל ומייסד של עמיתים ניהול הסדרים פנסינניים ויש לו ניסיון של מעל עשור בניהול הון של משקיעים ובשוק ההון. פרנקו היא רו"ח מוסמכת, בעלת ניסיון של יותר מ-20 שנה בתחום הפיננסים ויותר מ-11 שנה בתפקידי סמנכ"ל כספים בחברות גלובאליות וציבוריות. השניים הבינו כי גם הלקוחות הפרטיים, כמו המוסדיים, יכולים ליהנות מהפוטנציאל הגלום במוצרי השקעה אלטרנטיביים, מחוץ לשוק ההון, שיכולים להניב תשואה קבועה וחיובית לאורך זמן, וזאת מבלי להיפגע מהתנודתיות המאפיינת את ההשקעה בשוק ההון ומבלי להגדיל את הסיכון. לקרן ואליו שותפים אסטרטגיים – "אובליגו" ו"נץ גרופ" המתמחים בחיתום, אשראי ונדל"ן.

עיקרון פעולה פשוט

ואליו פועלת בשוק האשראי החוץ בנקאי. העיקרון שעל פיו היא עובדת די פשוט: ואליו מעמידה ללווים הלוואות גישור לזמן קצר, כאשר מנגד מעמיד הלווה כבטוחה שעבור מדרגה ראשונה על נכס נדל"ן למגורים בישראל שברשותו, ואשר ערכו הוא לפחות כפול מסכום הלוואה שהוא מבקש לקחת. "אנחנו בעצם מעמידים ללווה משכנתה לזמן קצר, עד שנה. היתרון במוצר למשקיע הוא בבטוחות הנדל"ן החזקות, אשר מפחיתות את גורם הסיכון למשקיעים, פיזור שמפחית אף הוא את גורם הסיכון, ותזרים קבוע ויציב", מסביר חכמון. מדובר בהשקעה סולידיית עם ריבית שוטפת, קבועה וחיובית לאורך זמן, שאינה מושפעת מהתנודתיות המאפיינת את ההשקעה בשוק ההון;

הצעה של מוצרי השקעה אלטרנטיביים ללקוחותיו של הסוכן היא אפיק חשוב הן מנקודת מבט של הלקוח והן מנקודת מבט של הסוכן. הלקוח נחשף למוצרי השקעה נוספים וכתוצאה מכך, יחסי הלקוח סוכן מתהדרים ויכולת השימור של הלקוח גדלה.

חיזוק הקשר עם הלקוח

איד יתבצע השת"פ עם סוכני הלשכה? "הברוקר שלי הוא סוכן הביטוח, והמוצר של ואליו מהווה אלטרנטיבה טובה עבורו ברכיב הסולידי שבתיק הלקוח שלו. יש השקעות אלטרנטיביות אחרות, אבל ההבדל שמייחד את ואליו הוא בטוחות הנדל"ן והיקפן (כפול מסכום הלוואות).

"ככל שלסוכן הביטוח יהיו יותר כלים ומוצרים להציע ללקוחותיו, כך מתחזק הקשר שלו עימם. זה מצב של win-win. עולמם של סוכני הביטוח השתנה רבות בשנים האחרונות ומשתנה גם בימים אלה. נכון לסוכן להתקדם ולהרחיב את המוצרים אותם הוא משווק ובר כבוד לגוון את מקורות ההכנסה שלו בעולם של פרמיות שהולכות ונשחקות. יתרון נוסף לסוכן הוא בהעמקת הממשק עם הלקוח וחיווק הקשר עמו".

חכמון מדגיש: "אנחנו מדברים את שפת סוכן הביטוח; ואליו לא מתייחסת אל סוכן הביטוח בתפיסה הארכאית של מכירת ביטוחים; כל סוכן בעינינו, אם זה בית סוכן או סוכן עצמאי קטן, הוא יחידה עסקית בפני עצמה – השילוש הזה של ואליו-סוכן-לקוח, לעולם יתחזק". וממה ייחנה הלקוח? במה עדיפה הקרן שלכם על

השקעות סולידיות אחרות? "האג"ח של ואליו מגובה בשעבור ראשון על נכס נדל"ן, כאשר ערך הנדל"ן כפול מהיקף הלוואות שהועמדו. בנוסף, קיים פיזור של לוויים, גורם המפחית גם הוא את הסיכון. מלבד הבטוחה החזקה ופיזור הסיכון, המשקיע נהנה מקדימות בקבלת הריבית". עוד יתרון שמציין חכמון הוא היציבות והפחתת הסיכון שמקנה העובדה ש-20% מסכום הכסף בכל השקעה מגיעים במישרין משיתוף הפעולה בין ואליו לאובליגו. "בכך נוצרת זהות אינטרסים עם המשקיע", הוא מסביר.

לדברי חכמון, תיק השקעות במסלול כללי המסורתי והמקובל, מורכב מ-70% רכיבים סולידיים (אג"ח) ו-30% מניות. "אנחנו נותנים פתרון לרכיב הסולידי עם פוטנציאל של העלאה של הערך שמניב תיק ההשקעות ללא הגדלה של גורם הסיכון", הוא מציין.

"באופן מסורתי הלקוח משקיע בשוק ההון או בנדל"ן. לרוב המטרה של הלקוח שרוכש רירה היא תשואה שוטפת וקבועה לאורך זמן. לאור המחירים הגבוהים של הנדל"ן בעת הווה, התשואה שמניבים דמי השכירות נמוכה יחסית, וזאת עוד לפני ההוצאות השוטפות הנדרשות מהאחזקה השוטפת של הנכס. בנוסף הלקוח לא נהנה מפיזור סיכון היות ומדובר בהשקעה בנכס בודד. ואליו מהווה ללקוח חלופה סולידיית לא רק לשוק ההון אלא גם לרכישת נדל"ן. ואליו מהווה חלופה טובה מול שוק ההון, בטח ובטח מול האפיקים הסולידיים של שוק ההון וגם מול הנדל"ן", מסכם חכמון.