

"כ-600 סוכנים משווקים את בסט אינווסט, החכמה הייתה לוותר על האגו שלנו"

המוצר מבית הכשרה חברה לביטוח סיים את 2019 עם גיוס של 3.7 מיליארד שקלים • זיו ורטהיימר, מנהל תחום הפיננסים בחברה, מספר כי בתי השקעה נוספים מבקשים להצטרף למוצר ומספק את פרופיל הסוכנים שעובד איתו



זיו ורטהיימר. "מרבית הסוכנים הפיננסיים שאנחנו עובדים אתם הם יוצאי בתי השקעות" | צילום: יונת ארון

אם פעם הפרמטר להשוואה בין מוצרי החיסכון היה דמי הניהול, לפחות בקרב הציבור הרחב, נראה שבשנים האחרונות הוא נודד לכיוון השוואה בין תשואות. כדי להשיג תשואה טובה על פני זמן, בהכשרה פיתחו כבר ב-2008 מוצר שינוהל לא רק על ידי אנשי ההשקעות של החברה, אלא על ידי מנהלי ההשקעות של ארבעה בתי השקעות.

"בסט אינווסט הוא אכן סיפור הצלחה, מוצר עם מסלולי השקעה בניהול בתי ההשקעות המובילים בשוק ההון, היודעים כיצד לנהל את הכסף עבור הציבור בצורה הטובה ביותר", מספר זיו ורטהיימר, מנהל תחום הפיננסים בהכשרה חברה לביטוח. "הקרדיט מגיע לשמעון מירון, מנכ"ל החברה, שהנה את הרעיון בהיותו ראש אגף ביטוח חיים ופיננסים. למעשה המוצר הושק כבר בשנת 2008, אך לא היה מערך מכירות שישוק אותו. אני הנעתי להכשרה באמצע 2012 והתחלתי להקים ולבנות את מערך המכירות עם גיוס של מפקחים פיננסיים יעודיים, ולהקים ערוץ הפצה שמבוסס על סוכנים פיננסיים מקצועיים. באותה התקופה המוצר ניהל כ-200 מיליון שקלים בלבד, וכיום כ-12 מיליארד שקלים", אומר ורטהיימר.

תן לנו קצת מספרים על בסט אינווסט.

"נכון להיום יש לנו כ-100 אלף לקוחות המשקיעים ב-17 מסלולי השקעה. בחודש דצמבר 2019 גייסנו יותר מ-600 מיליון שקלים ואת שנת 2019 סיימנו עם גיוס של 3.7 מיליארד שקלים."

הביטוח הגדולות לא מוכנות לאפשר לגוף אחר לנהל את ההשקעות עבור לקוחותיהם במקומם, בעוד הכשרה השכיחה לעשות זאת."

"מרבית הציבור משקיע במסלולים הכלליים עם סיכון בינוני"

בעולם בו הדיגיטציה מאפשרת שיווק ישיר של מוצרים מהיצרן ללקוח, בסט אינווסט משווק באמצעות זרוע הפצה של הסוכנים בלבד. "כ-600 סוכנים פיננסיים משווקים את מוצר בסט אינווסט ברחבי הארץ", מצין ורטהיימר.

מי אלו אותם סוכני פיננסים שאתם עובדים איתם?

"מרביתם צעירים משכילים, יוצאי בתי השקעות, שפיננסים הינו עיקר עיסוקם. מעטים מהם מתעסקים בשיווק מוצרי ביטוח נוספים."

מהם המסלולים שהשיגו את התשואות הגבוהות בשלוש השנים האחרונות?
המסלולים הכלליים של אלטשולר שחם, מיטב דש וילין לפידות השיגו ב-3 השנים האחרונות את התשואה המצטברת הטובה ביותר.

כיצד מגיב הציבור למוצר ועד כמה ישנה קורלציה בין הבקשות של החוסכים לבין המסלולים עתירי התשואה?

"מרבית הציבור משקיע במסלולים הכלליים עם סיכון בינוני. המסלול כולל השקעה במניות בארץ ובח"ל, אג"ח קונצרני ואג"ח ממשלתי."

אתם סוברים עכשיו שנה להשקת האפליקציה לתפעול שינוי מסלולים. כיצד מגיבים אליה השוק והמשקיעים?

"השקענו בפיתוח אפליקציה מדהימה בדגש על חווית משתמש. באפליקציה ניתן לשנות מסלולי השקעה באופן דיגיטלי ללא מגע ידי אדם, וביום עסקים אחד בלבד. כ-40% מאותם הלקוחות המבצעים שינוי מסלול כבר מבצעים את השינוי באמצעות האפליקציה, והמטרה שלנו היא לחשוף את האפשרות הזו בפני מרבית המשקיעים. בנוסף ניתן לבצע הפקדות נוספות באפליקציה ומשיכות מהפוליסה כך שאנו מבטיחים חווית משתמש נוחה מאוד למשתמש באמצעות האפליקציה."



מה שמוביל את התחרות בין הגופים לטובת המשקיעים."

לא מזמן הכנסתם את מור לבסט אינווסט, על חשבון פסגות מדוע?

"רצינו לרענן את בתי ההשקעות המנהלים את המסלולים בתוך המוצר ולהגביר את התחרות עבור הלקוחות. מור בית השקעות הינו גוף הגמל שהשיג את התשואה הגבוהה ביותר בשנת 2019."

מתן תגובות ענף הביטוח? איך זה שלא קם מתחרה למוצר?

"בסט אינווסט הינה פוליסת החיסכון המובילה בענף עם שיעור הצמיחה הגבוה ביותר. החכמה של הכשרה הייתה לוותר על האגו ולאפשר לבתי ההשקעות לנהל את הכספים עבור המבוטחים, בנוסף למחלקת ההשקעות של הכשרה. חברות

הציתם לאחרונה את רף 10 מיליארד השקלים בגיוסים. מה עומד מאחורי הקמת המוצר ומאחורי המספרים?

"היתרון הבלוט של המוצר הינו פיזור הכספים בין מספר בתי השקעות מובילים בענף. פשוט לא לשים את כל הביצים בסל אחד. הרי בכל שנה יש בית השקעות כוכב המוביל בתשואות ורוב הציבור אינו יודע היכן כדאי לו להשקיע את כספו. בבסט אינווסט ניתנת האפשרות להשקיע ולחלק את הכספים בין מספר גופים מנהלים, עם השמות הגדולים ביותר כגון אלטשולר שחם, ילין לפידות, מיטב דש וכעת גם מור בית השקעות.

על פי הנחיות משרד האוצר אנו מוגבלים לבחירה של עד 5 גופים מנהלים. יש מספר בתי השקעות נוספים המעוניינים להצטרף למוצר אך לצערי אין באפשרותי לצרפם. בכדי להוסיף בית השקעה נוסף עליי לוותר על בית השקעות קיים,