

מנגיש את ניהול העושר המשפחתי למעמד הבינוני

מאיר יונה, שותף-מנהל בחברת אקספרט פתרונות כלכליים, אחת החברות הגדולות בארץ בתחום התכנון הפיננסי ללקוחות כשירים ולגמלאים מבוססים, שם לעצמו למטרה לספק פתרונות של ניהול עושר משפחתי גם ללקוחות מהמעמד הבינוני, תוך התייחסות להיבטים מיסויים, השקעות וטיפול במעבר הבין-דורי | יובל גמליא

תהיינה שגרתיות אלא בעלות ערך, וכתוצאה מכך פונים אלינו לקוחות רבים המבקשים כי ננהל את כספם. נכון להיום אנחנו אחת החברות הגדולות בארץ בתחום התכנון הפיננסי ללקוחות כשירים ולגמלאים מבוססים."

לנהל מומחים פרילנסרים

על מומחי החברה: "בחברה מאוגדים כ-70 מתכננים פיננסיים שהמשותף לכולם הוא היותם עצמאיים ולא שכירים. כלל המומחים בחברה הם בעלי תארים ראשונים או שניים בתחומי הכלכלה ומינהל העסקים, וכולם בעלי שנות ניסיון רבות מתפקידים קודמים בחברות ביטוח ובתי השקעות. אנו מספקים לכל המומחים שלנו הכוונה מקצועית המעניקה להם את היכולת להכיר ולעשות שימוש בכל הכלים הפיננסיים בשוק ומפתחים עבורם כלים ייחודיים נוספים. המומחים שעובדים איתנו הם בעיניי שותפים עסקיים לכל דבר ואנו בוחרים אותם בקפידה."

על ניהול ואימון פרילנסרים: "בעברי הייתי מנהל שכיר וכעת אני עובד עם עצמאיים, וההבדל הוא גדול. כאשר אתה מנהל שכירים אתה מגיע לעמדה הזו מדרגת עובד רגיל וכך אתה יודע בדיוק מה הם הכללים על פיהם הם עובדים ולא יזיהו תפוקות ניתן לצפות מהם. ניהול פרילנסרים לעומת זאת הוא מאתגר יותר, שכן להם אין בוס וצריך לדעת כיצד לרתום קבוצה גדולה של עצמאים למטרה משותפת. באופן כללי אני נוקט בשיטה ניהולית שבה אני מהווה מעין מדרוך ומתרכז בפיתוח החשיבה והמודעות העצמית. כך אני מעניק לעובדים כלים להצלחה בצורה של עבודה עצמית, ופחות ניהול פרטני וקפדני. אני מאוד מכבד את המומחים העובדים אתנו ורואה בהם קולגות וחלק ממשפחתי."

על סוד העוצמה של החברה: "החברה משלבת בין שני דברים חשובים - אהבת אנשים ואמונה במה שאנחנו עושים למען הלקוחות. לכן אנו גם מגייסים ומטפחים את מתכנני הפיננסים והעובדים המנוסים ביותר ובעלי הידע המקצועי הרב ביותר. כלל הערכים האלה, המלווים את החברה מיום הקמתה, הם אלה שמביאים לצמיחתה העקבית ולמוניטין הרב לא היא זוכה במשק."

ליצור פתרונות חדשים ללקוחות

על הרגולציה בתחום: "בתחום הפיננסים וההשקעות יש עודף של רגולציה המתעדכנת בצורה שוטפת ועל כן חשוב להיות מעודכנים כל הזמן. אנו מתעדכנים בכל הנחיה רגולטורית חדשה שיוצאת ומנגישים אותה לכלל היועצים שלנו. באופן כללי אני סבור שרגולציה היא דבר חיובי כיוון שהיא נובעת ברוב המקרים ממקום של דאגה ללקוח הקצה, כלומר לאזרחים. יחד עם זאת, לעיתים מושם דגש על דברים פופולאריים וסקסיים ופחות מהותיים ושכרו של הציבור יוצא בהפסדו. דוגמא טובה לכך היא ההתמקדות בדמי הניהול של קרנות הפנסיה. הממשלה העניקה היתרים למוסדות הפיננסיים שעמדו בתנאי של הוזלת דמי הניהול, אבל היא שכחה שהדבר החשוב ביותר הוא שקלול תשואת הנטו לציבור. כך נוצר מצב אבסורדי שבו הציבור נוהר אחר קרנות מסוימות המציעות דמי ניהול נמוכים יחסית, אך לאורך זמן הוא מפסיד כספים רבים עקב תשואות נמוכות בקרנות האלה."

על אושר וסיפוק בעבודה: "מספק אותי להגיע אל המשרד בכל בוקר, לפגוש במומחים שלנו, לקבל נתונים מהשטח, לבצע אנליזות וסקירות מקצועיות ורק אז לגשת לטפל בלקוחות. אני מאושר שבתום יום עבודה אני יודע שהצלחנו לייצר ערך משמעותי ללקוחות קצה, בין אם מדובר בלקוחות חדשים או קיימים."

החזון: "להמשיך להוביל את התחום, להצמיח את העסק וליצור עוד פתרונות חדשים ללקוחותינו. בנוסף, אני סבור שלאור הטכנולוגיה המתקדמת, כל ילד שגדל במערכת החינוך חייב ללמוד פרקטיקה פיננסית וגם לקבל הכנה לשוק העבודה. אחד החלומות שלי הוא לטפח הבנה פיננסית בקרב הדור הבא של ישראל."

על אקספרט פתרונות כלכליים:

מות השקעות ההון, הפנסיה והביטוח. הוקמה בשלהי 2010 ונמצאת בבעלות משותפת שלי ושל שותפי, ניר מלכה. ניר כיהן בעבר כמנכ"ל קופות הגמל של חברת אלטשולר-שחם ואני דור שלישי בעולם הביטוח והפיננסים וכיר לשעבר בקבוצת כלל כך שיש לשנינו ניסיון רב, מקצועי וניהולי כאחד. ביקשנו להביא לשוק משהו שלא היה קיים בו - סוכנות שתעניק פתרונות כלכליים מקיפים ללקוחות, ללא אינטרס בשיווק מוצר ספציפי. טובת הלקוח ורווחיו הכספיים הם העומדים בבסיס פעילותה של החברה ואלה הם המדדים העיקריים על פיהם אנו נבחנים. זאת בשונה מגופים פיננסיים רבים בהם מושם דגש על מוצרים ספציפיים, דבר עליו גם נמדדים העובדים."

פתרון כוללני: "אנו מספקים פתרון כוללני ללקוח המתייחס גם להיבטים מיסויים, השקעות נדל"ן, השקעות בורסאיות, השקעות אלטרנטיביות ומטפלים גם במעבר הבין-דורי. אנחנו נוקטים יצירתיות רבה בשירות אותו אנו מעניקים. לדוגמא, פיתוח מוצרים עבור הלקוחות בתחום ההשקעות האלט-רנטיביות והפיתוח לבטוחות יותר ומגודרות יותר כחלק מתיק השקעות כולל. זהו ערך מוסף עצום עבורם."

על הרעיון העומד מאחורי הקמת החברה:

"גם אני וגם ניר ישבנו בעמדות בכירות ומכניסות ולכאורה יכולנו להמשיך עם דרכנו המקצועית ולהצליח. אבל עם הזמן גמלה בליבנו ההחלטה להביא משהו אחר לשוק - ליצור ליווי הוליסטי מקיף המלווה תאים משפחתיים בכל צעד ושעל בדרך, בצורה האובייקטיבית ביותר וללא אינטרסים למכירת מוצר כזה או אחר. אנו מלווים גם את דור ההמשך במשפחה ומייעצים לו כיצד להימנע, בין השאר, ממיסוי יתר ומהם אפיקי ההשקעה הטובים ביותר לכספם. יהיה נכון לומר שחלק מלקוחותינו הן משפחות עושר גדולות שבאופן מסורתי יש להם פתרונות ייחודיים, אך אנו, כתפיסה, עוסקים בהנגשת פתרונות אלה גם ל-SM-WM (Small Medium Wealth Management)."

על היקף ההון המנוהל:

כולל של כ-6 מיליארד שקלים ואחד הדברים שהצלחנו לייצר בשנים האחרונות, לשמחתי, הוא שיתוף פעולה פורה מול וועד די גמלאים של החברות הגדולות במשק - התעשייה האווירית, צוות, בנקים, וכיוצ"ב. כפועל יוצא מכך חלק ניכר מעבודתי מוקדש להעברת עשרות רבות של הרצאות בשנה בפני גמלאי ועדים גדולים ואף מוזמן לנאום ולהרצות בפורומים כלכליים שונים, חלקם מצומצמים ואיכותיים ביותר. אני מקפיד שההרצאות לא

שם ומשפחה: מאיר יונה.

גיל ומצב משפחתי: 36, נשוי+3.

מגורים: גני תקווה.

השכלה: תואר ראשון בביטוח ושוק ההון ממכללת נתניה ותעודות בתחום השקעות בנדל"ן בינ"ל.

תפקיד: שותף-מנהל בחברת אקספרט פתרונות כלכליים.

תפקידים קודמים: מנהל תחום פנסיה וגמל בחברת "הכלל הראשון" מקבוצת כלל ביטוח (חבר ההנהלה הצעיר ביותר בקבוצת כלל ביטוח).

תחביבים: ספורט, אפייה עם הילדים.

התנדבות: פעילות התנדבותית מגוונת הממוקדת בילדים. כחלק מההתנדבות מסייע יחד עם עובדי מומחי אקספרט בגנים לילדים בעלי לקויות שפתיות וכן משמחים ילדים במחלקות אונקולוגיות בבתי חולים במרכז הארץ.

