

"שוק האשראי הוא אוקיינוס כחול שבו יש הרבה מאוד אפשרויות"

"הבנקים יאבדו נתח שוק באשראי לאורך השנים הבאות" | "תוך חמש עד עשר שנים כמעט כל סוכן ביטוח יתעסק גם באשראי, ומבחינתי זו אבולוציה טבעית" | רו"ח אבי דויטש, מנכ"ל קרן אקספו, בריאיון אישי

כספי משמעותי. גם שם הסוכן יכול לבדוק האם קיימים צרכי אשראי וכיצד הוא יכול לעזור ולתכנן את ההתנהלות הכלכלית".

כאשר סוכן מעוניין להיכנס לתחום, מי קהל היעד שאיתו מומלץ להתחיל לעבוד?

"בצד של מתן אשראי זו ממש שיטת עבודה, מתודולוגיה שגם היא דרך אגב לא חדשה בשוק. בשוק הישראלי הוקמו חברות לפתרונות מימון, אליהן פונים עסקים ואנשים פרטיים, והן מייצעות היכן כדאי להשיג אשראי לפי שורה של פרמטרים. זהו תחום של הפניית הלקוח לצורך קבלת אשראי. התחום הזה הולך וגדל וגם מתמקצע, וגם שם יש כר לסוכנים לחפש פעילויות של הפניה מקצועית למתן אשראי. "שוק האשראי הוא אוקיינוס כחול בו יש מגוון אפשרויות גדול מאוד. יש חברות שמתעסקות ביעוץ למשכנתה. סוכן צריך לבדוק את השוק ולהתמקצע בחלק מתחומי האשראי. קשה לי לראות סוכן שמתמחה בכל הסוגים, בין היתר מכיוון שהיקף ענף האשראי גדול משמעותית מהיקף ענף הביטוח. גם גיוון המוצרים גדול בעשרות מונים".

האם קרן אקספו נעזרת בסוכני ביטוח להפצה?

"הפניה של משקיעים מסווגים / כשירים אלינו מתבצעת גם באמצעות סוכנויות גדולות שאיתן אנחנו עובדים. כמו כן יש מתכננים פיננסיים שעובדים איתנו בחיבור בין הלקוחות שלהם למוצר ההשקעה שלנו. אנחנו כבר פועלים חמש שנים בתחום האשראי, והסוכנים המתוחכמים כבר נמצאים בשוק הזה. "קרן אקספו מעניקה אשראי כנגד בטחונות נדל"ן לזימים המחפשים אשראי. סוכן שבין לקוחותיו ישנם זימי נדל"ן יכול לעניין אותם ולשאל אם יש להם צורך באשראי. הוא צריך ללמוד את המתודולוגיה כדי לעשות זאת נכון. דוגמה נוספת, קרן אקספו היא הקרן הגדולה ביותר למתן אשראי לקבוצות רכישה בנדל"ן. נכון להיום, קבוצות הרכישה מהוות בין 5 ל-10 אחוזים מהיקף ענף הנדל"ן למגורים. אם היקף התחלות הבנייה השנתי בישראל הוא כ-50 אלף דירות, הרי שבין 5,000 ל-10,000 דירות בכל שנה מיוחסות לקבוצות רכישה, הן זקוקות לאשראי למימון בניית הדירות ומדובר בהיקף

"סוכני הביטוח כבר מזמן לא מתעסקים רק בביטוח", כך קובע מנכ"ל קרן אקספו, רו"ח אבי דויטש. "הם בהחלט יכולים להיכנס לתחום האשראי ומבחינתי זו אבולוציה טבעית".

לפני שני עשורים סוכני הביטוח עסקו כמעט אך ורק בביטוח. בעקבות רפורמות שהתרחשו בשוק בשנים שלאחר מכן, בתי ההשקעות נכנסו במרץ לתחום קופות הגמל וקרנות ההשתלמות, וסוכני הביטוח מצאו עצמם מטפלים בסדרה של מוצרים - ביטוח, פנסיה, השתלמות וגמל, מה שכיום נראה טבעי לחלוטין. "אני מעריך שבעוד חמש עד עשר שנים כמעט כל סוכן העוסק במוצרים האלה יתעסק גם באשראי", אומר דויטש.

כיצד אתה רואה את שוק האשראי החוץ בנקאי בישראל ביחס לעולם - מבחינת הרגולציה המשותפת עליו ומבחינת תפוצתו בשוק?

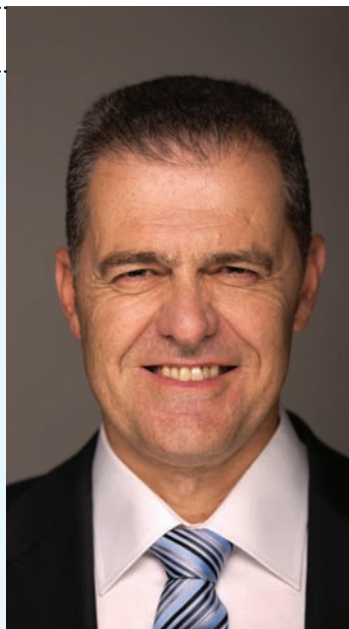
"שוק האשראי החוץ בנקאי בעולם המערבי מתפתח מאוד בשנים האחרונות; שוק האשראי החוץ בנקאי בארצות הברית והשוק במדינות המערב האחרות. שוק האשראי בארצות הברית קיים מאז ומתמיד והוא הגדול בעולם. למעשה, בין שליש לחצי מהאשראי ניתן על ידי גורמים שאינם בנקים, מכיוון שהתחרות והגיוון מאפשרים ללקוח להשיג אשראי ממגוון גורמים. "בשאר המדינות השוק הולך ומתפתח, כתוצאה מהמשבר של שנת 2008 שבעטיו הוגברה הרגולציה בצורה ניכרת. הנחיות באול 2 ובאול 3 ובקרב באול 4 מצרות את יכולתם של הבנקים לתת אשראי. "לגבי הרגולציה בישראל, היא ממש טרייה. החל מ-1 ביוני 2017 הוחל בישראל חוק שירותים פיננסיים מוסדרים, המחייב את כל הגופים נותני האשראי לקבל רישיון מרשות שוק ההון ולעמוד בסדרה של הוראות שהחוק מחייב. כיום האשראי הצרכני והקמעונאי ניתן כמעט כולו על ידי הבנקים, אך התהליך הזה משתנה והבנקים מתחילים לאבד נתח שוק באשראי".

כיצד סוכני הביטוח יכולים להיכנס לתחום האשראי החוץ בנקאי?

"תחום האשראי ייכנס למודעות של הסוכנים, מכיוון שיש בו פוטנציאל והזדמנויות, ממש כפי שהם נכנסו לתחום הפיננסי והם משווקים מוצרים פיננסיים".

"קרן אקספו מעניקה אשראי כנגד ביטחונות נדל"ן ליזמי נדל"ן, עסקים, פרטיים וקבוצות רכישה המחפשים אשראי. סוכן שבין לקוחותיו ישנם יזמי נדל"ן או קבוצות רכישה יכול לעניין אותם ולשאל אם יש להם צורך באשראי. הוא צריך ללמוד את המתודולוגיה כדי לעשות זאת נכון"

כרטיס ביקור



מהקמת קופות הגמל של אקסלנס נשואה

ועד להקמת קרן אקספו המעניקה אשראי צרכני ועסקי

הקמתי את קופות הגמל של אקסלנס נשואה בשנת 2000. הייתי שותף בבית ההשקעות. כיהנתי כמנכ"ל הגמל והפנסיה בשנים 2000-2005.

בשנים 2006-2011 כיהנתי כיו"ר קופות הגמל והפנסיה של בית ההשקעות אקסלנס נשואה.

במקביל, בשנת 2002 הקמתי את איגוד קופות הגמל בישראל ועד לשנת 2009 כיהנתי כיו"ר איגוד קופות הגמל.

לפני חמש שנים (ב-2012) הקמתי את קרן אקספו. הרציונל היה כי שוק האשראי בישראל ובעולם המערבי עומד לעבור מהפך ולא יכול להיות שהוא יישאר רק בידי הבנקים; גופי אשראי חוץ בנקאיים יעמידו אשראי לצרכן הפרטי העסקי בישראל. עליהם להיות מהירים, מקצועיים ויעילים יותר כדי להעניק ערכים מוספים ללקוח לעומת המצב הקיים כיום.

בסוכנים מקצועיים הוא משפר את התנאים שלו. בדומה למצב בפנסיה והגמל, כאשר הצרכן בודק שורה של פרמטרים והתחרות עושה את שלה, כך יהיה באשראי. יבדקו מחירים, מקצועיות, שירות ומהירות קבלת האשראי, בעיקר אשראי בסכומים גדולים של מאות אלפי שקלים או מיליוני שקלים. כיום המערכת הבנקאית לא מהירה במיוחד וגופים חוץ בנקאיים יודעים לעשות זאת במהירות גדולה יותר. TIME IS MONEY.

"לדעתי הלקוחות ידרשו בקרוב מהסוכן לא רק ביטוח, אלא גם מוצרי אשראי או השקעה טובים. גם אם לא ברמה האישית, הלקוח ירוש זאת ברמת העסק. למשל, כאשר יזם נדל"ן (שהוא לקוח של הסוכן) מעוניין לרכוש מגרש או דירה אך הבנק שלו מתעכב במתן האשראי. הסוכן יהיה חייב לתת לו את הפתרונות הללו בעתיד, ולכן מהפכת האשראי תהיה משמעותית ותחדור לכל בית ולכל עסק, בדיוק כפי שקרה לענף הגמל וההשתלמות בעשור הקודם."

אתה נחשב לאבי המהפכה, שהפכה את מוצרי קופות הגמל ללגיטימיים בענף הביטוח. בדומה למהפכה בתחום הגמל, האם ניתן לעשות זאת גם בתחום האשראי הקמעונאי והצרכני?

"הפעילות שלי באקסלנס נשואה גמל ופנסיה, כמנכ"ל וכאחד השותפים, הביאה את המודעות לקופות הגמל בכלל, ולאלה של אקסלנס בפרט, לשיא בקרב הציבור הישראלי. בתחום האשראי, הדרך צריכה להיות דומה. כלומר: צריך להביא את מוצרי האשראי למודעות גבוהה יותר אצל הציבור הישראלי, כדי שאנשים יבינו מה הם קונים. למשל גובה הריבית שגובים מהם, הוצאות נלוות, אפשרויות גיוון מקורות אשראי, זמינות להעמדת אשראי ועוד.

"ניקח לדוגמה את חברות כרטיסי האשראי. האינטרנט, המידע הזמין והיציאה מהבלעדיות של הבנקים מובילים למהפכה. יותר ידע מוביל ליותר התעניינות של הציבור, וכשהוא נעזר

במשק שמתפתח, גדלים צרכי האשראי כל הזמן

לפני חמש שנים הקים דויטש את קרן אקספו, מתוך מטרה לסייע ליזמים לעסקים ולפרטיים במענה לצרכי אשראי. "מה שמייחד את הקרן הוא הסולידיות שלה. היא מעמידה אשראי רק כנגד בטחונות נדל"ן ורק בישראל. השוויו המקסימלי של כל הלוואה הוא עד 60% מערך הנכס המשוועבד לטובת הקרן", הוא מסביר. "עד היום העמדנו אשראי בהיקף של 450 מיליוני שקלים. התקשרנו לאחרונה עם עשר קבוצות רכישה נוספות שיאפשרו לנו בעתיד הקרוב להעמיד אשראי בהיקף של 330 מיליון שקלים נוספים. אלו סכומים מאוד משמעותיים. הפעילות שלנו היא כאמור סולידית ומאוד זהירה, ויש לה צורך משמעותי בשוק האשראי בישראל. לכן משקיעים פרטיים גדולים מגיעים אלינו הן על ידי הפניה של גורמים מקצועיים והן מפה לאוזן."

מה חסר יותר בשוק הישראלי, לווים או כסף הלוואות?

"במשק שמתפתח באופן טבעי גדלים צרכי האשראי כל הזמן. צרכי האשראי גדלים משנה לשנה בישראל, ובהתאם הפעילות מתפתחת ומתרחבת. ישראל ידועה כמדינה בה תחום הנדל"ן מתפתח מדי שנה וכך גם האשראי לנדל"ן. המעניין בנושא העמדת מקורות המימון של האשראי הוא הגיוון, המקורות שמתרבים כל הזמן. הבנקים הם עדיין הרוב המוחלט בקרב מעמדי האשראי אבל זה כבר עומד בפני שינוי."

כיצד מגייסים גם לווים וגם נותני אשראי?

"אלו שני תחומים שונים לגמרי. כל מי שמעמיד אשראי צריך לדעת לנהל הן את מקורות הכסף והן את השימושים לכסף. צריך לעשות התאמה ביניהם. זה תהליך מורכב לנהל גוף שנותן אשראי, וצריך להתמודד איתו. בקרן אקספו יש לנו כוח אדם מאוד מקצועי ומיומן עם ניסיון רב בהעמדת אשראי, ואנחנו גדלים בהיקפים שלנו משנה לשנה."