

שלמה אייזיק: "יונט קרדיט תהיה מנוע צמיחה משמעותי לסוכני הקבוצה"

בראיון נוקב טוען מנכ"ל יונט לגבי השיווק הישיר של החברות: "חייבים ליצור כעם אחת את המשבר ולהשבית העבודה עם החברות שעוסקות בכך" < רונית מורגנשטרן

ידי סוכנים שברובם הינם פורשי בתי השקעות או סוכנים חדשים. אנחנו בחברה מנסים לדחוף את הפעילות הפיננסית מיום היווסדה של יונט והיינו בין הגופים הראשונים בשוק שערכו קורסים מקיפים להטמעת הפעילות ומתן כלים וידע לסוכנים. כולי תקווה שבעתיד הקרוב סוכני הרשת יצטרפו למערך ההפצה שלנו וישתלבו בפעילות למתן אשראי חוץ בנקאי ללקוחותיהם העסקיים. אנחנו בעיצומו של תהליך לבניית מודל הפצה ותגמול באמצעות הסוכנים והכל בכפוף להוראות הציות והרגולציה. התחום יהיה מנוע צמיחה משמעותי לסוכני הקבוצה."

מנכ"ל יונט התייחס בראיון לשיווק הישיר של חברות הביטוח המסורתיות מעל ראשו של הסוכן ואמר: "אילו הייתי יכול, הייתי משבית את כל פעילות הסוכנים למשך 3-1 חודשי חל"ת ומפנה את ציבור הלקוחות לרשות שוק ההון ולחברות הביטוח על מנת שיקבלו שירות. כמוכן שהייתי יוצא במסע הסברה ללקוחות כי מנסים לחסל את עסקינו וכי הדבר זמני בלבד על מנת שנסיר את האיום הזה פעם אחת ולתמיד – לא יודעים מה שיש, עד שאין, וחשוב מאוד ליצור פעם אחת את המשבר הזה. הדבר המרכזי הינו בשינוי הגישה לחברות הביטוח והפיכת מערכת היחסים בינם לבין החברות למערכת עסקית עד כמה שניתן – רוב הסוכנים 'מתבלבלים' ונותנים לחברות הביטוח חלק לא הגיוני בסביבתם העסקית והחברתית, דבר אשר עומד להם בסופו של דבר לרועץ."

האם לדעתך צפויות התאגדויות של סוכנים כדי להתמודד מול היצרנים ומול השיווק הישיר? "לצערי הרב זה לא יקרה, האינטרסים האישיים ומערכות היחסים בין הסוכן לבין גורמים בחברה/ ות איתן הוא עובד חזקים הרבה יותר ומנצחים. הניסיון להוביל ספינה כאשר כל חובל בה מושך לכיוון אחר תוקע אותה בסופו של יום במקום. ניתן לאגד סוכנים תחת מטריה אחת כאשר המוטיבים הינם תגמול וערכים מקצועיים אך יש סיכוי קלוש עד בלתי אפשרי לאגד סוכנים תחת מטרות אידיאלוגיות ואסטרטגיות."

הראיון המלא יתפרסם במגזין "כנס המשולש".



ס"ב אייזיק. "חלק קטן מהסוכנים הוותיקים עושים כיום פעילות בפיננסים"

יונט החלה את דרכה בענפי החיים בלבד עם 12 סוכנים. כיום הינה קבוצה של חברות הפועלות בענפי ביטוח החיים והבריאות, בשוק ההון, ביטוחי רכוש, מימון חוץ בנקאי ועוד, עם 200 סוכנויות 300 אלף לקוחות, מספר סו"ב שלמה אייזיק, מנכ"ל ומייסד "יונט" בראיון בלעדי למגזין "ביטוח ופיננסים" שיפורסם ב"כנס המשולש" של לשכת סוכני ביטוח.

"בענפי החיים והבריאות הפעילות הינה במסגרת קבוצות פיקוח המנוהלות על ידי מאמנים הפועלים ביחד איתי הרבה מאוד שנים. בענפי הרכוש יש לנו חברה אשר מנוהלת על ידי אפי בהן ואשר נותנת שרותי חיתום ברמה גבוהה לסוכני הקבוצה, חברה נוספת עוסקת בנייהול תיקי השקעת (בית השקעות שקיים משנת 2008), ב2011 נכנסנו גם לפעילות במימון חוץ בנקאי ולאחרונה הפעילות הזו מתקיימת במסגרת חדשה וציבורית ויש עוד לא מעט פעילויות עסקיות בהן הקבוצה עוסקת ופועלת", אומר אייזיק.

מודל הפצה ותגמול

יש לציין, כי יונט עוסקת בנושא הפיננסים מזה כ-10 שנים, בתחום האשראי החוץ בנקאי, וזאת באמצעות יונט קרדיט. לפי מצגת שפרסמה החברה לאחרונה, לקראת גיוס של 35 מיליון שקל שהסתיים בהצלחה, היקף האשראי שהעמידה החברה (אז פרטית) ב2018 עמד על 240 מיליון שקל

לשאלה כיצד משולבים סוכני הקבוצה בתחום האשראי החוץ בנקאי הצומח בקבוצה, משיב אייזיק: "במהלך 2016 נכנסו שינויים רגולטוריים

סו"ב אייזיק: "מערכת היחסים בן הסוכנים לחברות הביטוח צריכה להיות עסקית עד כמה שניתן"

משמעותיים והחלטנו לפעול בקונפיגורציה חדשה במסגרת חברה ציבורית. רכשנו שלד בורסאי סחיר והתחלנו לפעול כחברה ציבורית לכל דבר ועניין בסוף דצמבר 2019 יצאנו להנפקה וגייסנו, מעבר לציפיות, להון העצמי של החברה. לצערי, המציאות היא כזו שרק חלק קטן מאוד מהסוכנים הוותיקים עושים כיום פעילות בפיננסים ורוב הפעילות מתבצעת על

השותפים ביונט קרדיט, שלמה אייזיק, צחי אזר ושי פנסו, רכשו ב2017 שלד בורסאי אליו אף הכניסו את פעילות החברה לפני מספר חודשים. על פי המצגת הסתכמו הכנסות החברה ב2019 ב19.7 מיליון שקל ותיק אשראי בהיקף של 130 מיליון שקל, כשב2022 צופה החברה הכנסות בסך 88.6 מיליון שקל ותיק אשראי בהיקף 550 מיליון שקל.