

# פוליסה

מהדורה מיוחדת

www.polisa.news

חדשות הביטוח הפנסיה והפיננסים



שרי אמנו - סמנכ"לית  
בהראל פיננסים



רוני ליכטנשטיין שני - סמנכ"ל  
וראש אגף מטה, תכנון ומשאבי  
אנוש באיילון



נועה קרש פרי - מנהלת  
המחלקה המקצועית בתחום  
הפנסיוני בפסגות



רוני גינור - אקטוארית  
ביטוח כללי במגדל



יעל פרויליך - מנהלת  
מערך הדסקים של מיטב דש



איטי ברדה - מנכ"ל חברת הגמל  
והפנסיה של הלמן-אלדובי

## הצעירים הנבחרים בחברות הביטוח ובתי ההשקעות

**פרויקט מיוחד בפוליסה: אלו הם המנהלים שיובילו  
את ענף הביטוח, הפנסיה והפיננסים אל המחר**

ענף הביטוח, הפנסיה והפיננסים בישראל הוא ענף בעל תדמית שמרנית ומעונבת, ואינו משופע במנכ"לים או סמנכ"לים צעירים. למרות זאת, התהליך הטכנולוגי שסחף את הענף בשנים האחרונות הוביל באופן טבעי להזרמת דם חדש לשדרה הניהולית הגבוהה והגדלה של כמות המנהלים הצעירים והמבטיחים. אלו צפויים להיות השמות החמים של הענף בעשור הקרוב.

במסגרת פרויקט מיוחד בפוליסה, אנחנו גאים להציג בפניכם את הפנים החדשות של הצעירים הנבחרים בענפי הביטוח, הפנסיה והפיננסים. מדובר במנהלים מבטיחים מחברות הביטוח ובתי ההשקעות בישראל, שהתקדמו בשנים האחרונות בקצב גבוה בתוך ומחוץ לחברה שלהם ויצעידו אותה לעבר עתיד שונה מזה שהכרנו עד כה בתעשייה.

הבחירה במנהלים נעשתה תוך התחשבות בגיל, מעמד, הישגים והתייעצות עם גורמים סובייקטיביים ואובייקטיביים.



מיטל ברנע - סמנכ"לית שירות  
לקוחות באלטשולר שחם גמל ופנסיה



אופיר פרבר - סמנכ"ל השיווק  
של בית ההשקעות אקסלנס



אלעד שניא - מנהל  
המחלקה הכלכלית בהכשרה

### המפתחות להצלחה: זוגיות, משפחה וספורט אתגרי

ניסיון לגבש מאפיינים דומים ותכונות משותפות מבין הצעירים הנבחרים (פרט כמובן לגילם הצעיר) העלה מספר תובנות. ראשית, נמצא כי כל אחד יכול להצליח. המנהלים שנבחרו בפרויקט מגיעים מכל הארץ, בעלי רקע אישי שונה, עם מגוון תחומי השכלה ועניין ומאפיינים מקצועיים ייחודיים. חלקם של המנהלים צמח בתוך הארגון, בעוד אחרים הגיעו מחברות אחרות ואף מענפים אחרים. רובם התחילו את עבודתם כעובדים מן המניין ולא במסלולי עתודה ניהולית, כפי שנהוג בחלק מענפי המשק.

התברר כי הרקע האקדמי שמאפיין את הקבוצה הנבחרת מגוון וכולל משפטים, ראיית חשבון, כלכלה, מנהל עסקים, אקטואריה ועוד. גם רמת ההשכלה משתנה באופן משמעותי בין תפקיד לתפקיד. בנוגע לסטטוס המשפחתי התגלה כי הדרך להצלחה עוברת ככל הנראה דרך זוגיות מאושרת. זאת, מאחר שרוב מוחלט של המנהלים הכלולים בפרויקט הם נשואים ובעלי ילדים.

שמחנו לגלות נציגות מרשימה של המין הנשי ברשימה, כאשר רובם של המנהלים הצעירים המבטיחים בענף בהווה הם בכלל מנהלות. עוד גילינו בקרב המנהלים הצעירים חיבה לספורט אתגרי וריצה למרחקים ארוכים. חלקם אף סבור כי התמודדות עם ספורט מסוג זה מאפשרת להם להתמודד עם האתגרים הממושכים של הענף ומשפר את קבלת ההחלטות שלהם. כאשר נשאלו על דמויות לחיקוי, המנהלים הפתיעו בשלל תשובות, תוך אזכור דמויות מרכזיות מעולמות המדע, הספורט והפוליטיקה. חלקם גם הזכיר דמויות משפחתיות שמהוות מבחינתם מופת להתנהלות נכונה עם אתגרי החיים.



חנה עשוש - אחראית תחום  
החיתום ב- weSure



גבי מושייב - מנכ"ל קרן הנדל"ן  
של הראל פיננסים



אלון תמיר - האקטואר הראשי  
של שלמה



יוטב קוסיקה - כלכלן ראשי  
ומנהל השקעות במור בית השקעות

## הצעירים הנבחרים בחברות הביטוח ובתי ההשקעות

# שרי אמנו - סמנכ"לית בהראל פיננסים

■ **אמנו מנהלת את מערך שיווק והפצה לסוכנים ■ על פי הראל אמנו הפגינה יכולות מעולות בגיוס כספים מיועצי השקעות כמנהלת צוות בנק לאומי ■ הקשרים האישיים שפיתחה מניבים עד היום לקוחות להראל**



צילום יח"צ

פיננסים מוביל בדירוג בתי ההשקעות בישראל. אין ספק שתואר מחייב כזה דורש מאתנו להוכיח את עצמנו שוב כל פעם מחדש ואני רואה בזה ממש שליחות אישית. ברמה האישית, חשוב לי מאוד שכל מי שעובד מולי ירגיש שהוא מקבל את השירות הכי טוב שיכולים לתת לו, שידע שיש לו כתובת מקצועית לכל שאלה או מוצר.

**השינוי החשוב ביותר שהענף חייב לעבור:** בשנים האחרונות אני רואה את השיפור המשמעותי במקצועיות של העובדים בענף. אני עובדת בעיקר מול סוכנים פיננסים ואני גם מאמינה שהאתגרים של השנים הקרובות יתמקדו בהתמודדות עם מוצרים מתוחכמים וחדשים. האתגר של התעשייה יהיה להכיר טוב יותר מוצרים קיימים וחדשים ולהנגיש אותם ליותר ויותר לקוחות.

**מודל לחיקוי:** אימא שלי תמיד אמרה, שאם יש בריאות טובה, אז בעבודה קשה אפשר להגיע הכי רחוק שיש. תמיד כשקשה לי, אני חושבת כמה אהיה מרוצה כשאשיג את המטרה.

**רקע אישי:** שרי אמנו, נשואה+2. בת 37. עובדת בשוק ההון יותר מ-13 שנה. אם אני לא בעבודה, אז אני בטח מבלה עם הילדים או בטוילים ברחבי הארץ. כיף לטייל בשבתות עם כל המשפחה, ואם חם מדי, הים הוא המקום המועדף.

**קריירה מקצועית:** התחלתי את הקריירה כמשווקת השקעות בחברת הקרנות פיא, כשעוד הייתה בבעלות בנק לאומי. מאוחר יותר החברה נרכשה על ידי הראל וקודמתי לנהל את הצוות המוביל במערך הבנקים בהראל פיננסים. כיום סמנכ"לית בחברת ניהול התיקים בהראל פיננסים.

**הישג משמעותי:** לפני כשנה וחצי קיבלתי על עצמי אתגר גדול - להקים מחדש את מערך הסוכנים של הראל פיננסים. כיום, כסמנכ"לית בחברת ניהול התיקים בהראל, אני גאה להוביל מחלקה צומחת, שהתרחבה לשיווק גם של מוצרים אלטרנטיביים מעבר למוצר ניהול התיקים. יש עוד הרבה מאוד תכניות בקנה. **האתגר הגדול של הארגון:** בשנת 2018 הראל

## הצעירים הנבחרים בחברות הביטוח ובתי ההשקעות

# רוני גינור - אקטוארית ביטוח כללי במגדל

לאחר שהתחילה את הקריירה בהפניקס, גינור הגיעה למגדל ושם צמחה עד לתפקיד מנהלת תחום האקטואריה ביטוח כללי

יותר בתחום הפעילות הזה. האתגר הגדול הוא לעשות זאת תוך שמירה על רווחיות ולא רק בשדה המכירה.

**השינוי החשוב ביותר שהענף חייב לעבור:** האתגר הגדול והמתמיד הוא להתאים את החברה לעולם המשתנה, כל הזמן ובכל תחום. יש צורך לעקוב בקפידה אחר ההתפתחות הטכנולוגית, ולהשקיע את מרב המשאבים כדי שענף הביטוח יוביל את הקדמה ולא יגרר אחריה. המידע שיש בידי חברות הביטוח הוא עצום, והענף כולו ירוויח אם ידע לרתום את עושר המידע על מנת לבנות פרופיל המותאם אישית לכל מבוטח, לרבות הערכה מדויקת של רמת הסיכון למחלה או תאונה למשל. כך נצליח לחזות את הסיכון בצורה יותר מדויקת ואישית, ולפיכך גם לתמחר את הסיכון באופן אישי ולהתאים את עלות הכיסוי לסיכון.

**מודל לחיקוי: דניאל כהנמן,** חתן פרס נובל לכלכלה לשנת 2002, כותב הספר "לחשוב מהר לחשוב לאט" הוא דמות לחיקוי בעיניי. כהנמן נחשב לאחד מפורצי הדרך בתחום קבלת החלטות וכלכלה התנהגותית.

רוב בהשגת מרכז עובדי המדינה לאחר שזכינו בו גם בשנתיים האחרונות. אחד הישגים שאני הכי גאה בהם הוא הזכייה בפעם השלישית, דבר שמראה על אמון במגדל ועל שירות ברמה גבוהה מאוד שהסב סיפוק בקרב הלקוח, במקרה הזה המדינה. מעבר לזה, אני גאה מאוד על מיצוב המחלקה שלי כחלק אינטגרלי ממערך קבלת החלטות ופיתוח מוצרים חדשים בביטוח כללי.

**האתגר הגדול של הארגון:** בפני מגדל ניצבים אתגרים רבים בפתח שנת 2019,

כשהמרכזיים בהם קשורים בפיתוח החדשנות ושיפור השירות, כפי שהגדיר המנכ"ל, **דורון ספיר**. בתחום בו אני עוסקת, מגדל הגדירה יעד לפיו יש כוונתנו להגדיל את נתח השוק באלמנטר ולהפוך לשחקן משמעותי ודומיננטי



**רקע אישי:** רוני גינור, בת 36, ילידת חיפה. אימא ליונתן בן חמש ולמיקה בת שלוש, נשואה לצחי, גרה בפתח תקווה. אנחנו מנצלים את הזמן המשפחתי שלנו לבילויים משותפים כמו טיולים בטבע, בים ובשעות איכותיות יחד בבית.

**קריירה מקצועית:** בעשר השנים האחרונות מילאתי מספר תפקידים כאקטוארית בתחום ביטוח כללי. הראשון שבהם היה בחברת הפניקס, שם שימשתי כאקטוארית מתמחה בתחום ביטוח כללי במשך שלוש שנים. עם

סיום תפקידי שם עברתי לחברת **מגדל** בה בעצם "צמחתי מלמטה", מילאתי תפקידים שונים באקטואריה וכיום אני מנהלת את תחום אקטואריה ביטוח כללי.

**הישג מקצועי:** בשנה האחרונה השקענו מאמץ

## הצעירים הנבחרים בחברות הביטוח ובתי ההשקעות

# נועה קרש פרי - מנהלת המחלקה המקצועית בתחום הפנסיוני בפסגות

■ **קרש פרי נמצאת בפסגות בעשור האחרון ובעזרת התמדה של אצנית למרחקים ארוכים הגיעה לנהל את המחלקה המקצועית בתחום הפנסיוני ■ היעד האמתי שלה ל-2020? לסיים מרתון**

שינויים רבים, שתכליתם ברוכה: להטיב עם ציבור החוסכים לפנסיה. אחת המשמעותיות החשובות ביותר ברפורמת קרן פנסיה ברירת מחדל ובחירת פסגות וגופים נוספים במכרז של **רשות שוק ההון**, היא הגברת התחרות בתחום. כיום, כ-98% מתחום החיסכון ארוך הטווח נשלטים על ידי חברות הביטוח הגדולות. אני חושבת שהגדלת התחרות שלנו וגופים נוספים שזכו במכרז תסייע בסופו של דבר לחוסכים הרבים בהקטנת עלויות ובשיפור השירות שהם מקבלים.



צילום: רמי זרנגר

**מודל לחיקוי:** מודל לחיקוי

זו סימנה גדולה מדי עבורי. אני רוצה לציין אישה צעירה שניצחה רק לאחרונה את מרתון טבריה. **ביטי דויטש** היא אימא צעירה לחמישה ילדים קטנים, ובנוסף, היא אצנית מוכשרת ביותר. לפני כשנתיים רצה מרתון כאשר היא בחודש השביעי להריונה.

ההתמדה ארוכים. הקבועה בעבודת צוות נכונה, תוך חתימה להשגת היעדים הנקבעים בתכניות העבודה, מביאות בסופו של דבר להישגים המקצועיים שלנו.

**האתגר הגדול של הארגון:** בתחום החיסכון ארוך הטווח, האתגר המרכזי של פסגות וגם שלי הוא הפצת הבשורה בקרב מעסיקים למשמעות החיובית בהפקדות החיסכון ארוך הטווח בקרן הפנסיה הנבחרת של בית ההשקעות הגדול בישראל. יש לנו ניסיון רב בניהול רב בניהול קרנות פנסיה. אם מוסיפים את הניסיון והמקצוענות שלנו לדמי הניהול האטרקטיביים שאנו מציעים באמצעות קרן הפנסיה הנבחרת שלנו, מקבלים מוצר שכדאי מאוד להצטרף אליו.

**השינוי החשוב ביותר שהענף חייב לעבור:** בשנים האחרונות, ענף החיסכון ארוך הטווח עבר

**רקע אישי:** נועה קרש פרי, בת 35.5, אמא ליובל (5) ורוני (3.5), נשואה למתן, וברקע תמיד מסתובב ארצי הלבדור הלכן. בזמני הפרט, אני מאוד אוהבת להיות עם המשפחה ולעשות ספורט, במיוחד ריצה למרחקים ארוכים. היעד שלי ל-2020 הוא להצליח לסיים מרתון ראשון. בנוסף, אני משרתת בשירות מילואים פעיל בחיל האוויר (למעלה מ-20 ימים בשנה) בתפקיד המשלב אתגר מקצועי ואישי, עם עבודה קרובה לבכירים בצבא ובממשלה.

**קריירה מקצועית:** הצטרפתי למשפחת **פסגות** לפני כ-10 שנים, עם סיום לימודי לתואר ראשון בכלכלה ומנהל עסקים, במכללה האקדמית תל אביב-יפו. התחלתי לעבוד בתפקידים זוטרים יחסית והתקדמתי עם השנים לתפקידי ניהול מגוונים. כיום אני מנהלת המחלקה המקצועית בתחום הפנסיוני ומנהלת המוצר של קרן הפנסיה הנבחרת של פסגות. במרץ השנה יפקעו הסכמי ברירת המחדל ומעסיקים רבים יצטרכו לבחור בקרן פנסיה נבחרת. אני, יחד עם צוות שלם של בית ההשקעות פסגות, עמלים רבות כדי להפיץ את הבשורה למעסיקים על האפשרות לבחור בקרן פנסיה נבחרת שמציעה דמי ניהול אטרקטיביים מאוד.

**הישג משמעותי:** העבודה אף פעם לא נגמרת. אני מדמה את העיסוק שלנו לריצה למרחקים

הצעירים הנבחרים בחברות הביטוח ובתי ההשקעות

# איתי ברדה - מנכ"ל חברת הגמל והפנסיה של הלמן-אלדובי

■ לאחר שניהן כיו"ר ארגון הסטודנטים הארצי, איתי ברדה התפנה לכבוש את שוק ההון ■ בתוך שבע שנים בלבד הפך למנכ"ל כשמטרתו "להוביל את הלמן אלדובי לגדולה"

הסוכנים והמפיצים מתוך ראייה שאנו הולכים לצמוח באופן אורגני בהיקפים גדולים ולהביא הצלחות לכל הגורמים: לקוחות, סוכנים, עובדים ובעלי מניות. בנוסף, רפורמת פנסיית ברירת מחדל שאנחנו מובילים היא חלק מהותי ממטרותינו העסקיות בשנה הקרובה.

**השינוי החשוב ביותר שהענף חייב לעבור:** השינוי המשמעותי חייב לבוא משוק הפנסיה שהוא שוק ריכוזי מאוד ואם הוא ימשיך לפעול כמו שהוא היום אז לדור הצעיר של היום לא תהיה פנסיה ראויה.

**מודל לחיקוי:** באופן כללי אני חושב שאנשים הם מעוררי השראה ואני אוהב לקבל השראה וללמוד

דוגמה מהרבה מאנשים ולכן בחרתי לא לציין אדם אחד. יש לי הרבה אנשים שהם מודל לחיקוי ולדוגמה עבורי. החל מההורים שלי, מבת הזוג שלי, מהמנהל הישיר שלי, דרך מנהלים מצטיינים שעובדים איתי, אנשי ציבור שאני מכיר והם אנשים ערכיים שעושים למען הזולת ועד למאמן שלי ולאנשי ספורט שעשו הישגים יוצאי דופן בזכות היכולת המנטלית שלהם ועוד רבים אחרים.



על רפורמה במסגרתה פורסם מרכז לבחירת קרנות ברירת מחדל, זיהינו את הפוטנציאל הגלום ברפורמה זו לטובת החברה ובעיקר לטובת הציבור הרחב בכלל והאוכלוסיות הלא מאוגדות. ההחלטה להשתתף במרכז ובמסגרתו להוביל את המהפכה הצרכנית הגדולה זה שנים רבות, הוביל לשינוי שוק משמעותי ולשיפור משמעותי בזכויות העמיתים. מיד לאחר הזכייה התחלנו להפיץ את הבשורה החשובה לציבור הרחב בכל דרך ומדיה אפשרית - מה שהביא תוך שנה בלבד לגידול של 1,000% בכמות הלקוחות בקרן הפנסיה של הלמן-אלדובי ולמהפכת מחירים והגדלת כוח המיקוח של הציבור בשוק הפנסיה.

**קריירה מקצועית:** הקריירה המקצועית שלי החלה בגיל 27, בהיותי סטודנט לתואר ראשון, אז נבחרתי לתפקיד יו"ר ארגון הסטודנטים הארצי. במסגרת תפקיד זה, הובלתי מאבקים רבים לטובת ציבור הסטודנטים בישראל. הרפורמה המשמעותית ביותר מבחינתי הייתה בשנת 2007 כשהובלתי מהלך חברתי גדול לטובת הגדלת תקציבים למערכת ההשכלה הגבוהה וכנגד כוונת הממשלה לעלות את שכר הלימוד. בגיל 28, התחלתי את דרכי בשוק ההון כמתמחה. משם התקדמתי לתפקידים ניהוליים (שירות, שימור, שיווק, מכירות ועוד) כאשר בגיל 35, שבע שנים בלבד לאחר שהתחלתי לעבוד כמתמחה, מוניתי לתפקיד מנכ"ל חברת הגמל והפנסיה של בית ההשקעות הלמן-אלדובי. הדרך שעשיתי ממתמחה למנכ"ל מלווה אותי בניהול ובעבודה עם אנשים, אני תמיד זוכר מאיפה באתי ומה עברתי ומנסה להאיר את הדרך הזו ולתת הזדמנויות לעוד אנשים שרוצים לעשות דרך כמו שאני עשיתי.

**הישג משמעותי:** לאחר שמשרד האוצר הודיע

הצעירים הנבחרים בחברות הביטוח ובתי ההשקעות

# יעל פרויליך - מנהלת מערך הדסקים של מיטב דש

■ פרויליך התחילה כנציגת שירות לקוחות במיטב דש והיום מנהלת 50 עובדים  
 ■ היא אמנם אם לשניים, אך את זמנה הפנוי היא מעבירה בצלילה וצניחה



צילום: הילה אברה

הגדול הוא לאהוב את השינוי, לא להיגרר אחרי השינויים אלא לראות כמה צעדים קדימה, לבנות תהליכים נכונים ולנצל את ההזדמנויות שבדרך. באופן אישי, אני קמה מדי בוקר ליום עבודה שונה מקודמו, המשרד אותו משרד, התפקיד אותו תפקיד אבל העבודה שונה, האתגר הוא לבצע את העבודה על הצד הטוב ביותר ולא לפי מוסכמות העבר, לשבור מדי יום את כוח ההרגל ולמצוא פתרונות נכונים ללקוחות ולעובדים שלי.

**השינוי החשוב ביותר שהענף חייב לעבור:** הענף שלנו חווה שינויים מדי יום, כדי לבחון את אפקט השינוי ולהסיק מסקנות לגבי היעילות שלו נדרש זמן להטמעת השינוי ולבחינתו. על כן לפני שממהרים לנסות פתרון חדש כזה או אחר צריך לתת זמן לבחינת הפתרונות הקיימים ויעילותם. **מודל לחיקוי:** המודל שלי הוא סבי, שהגשים את חלומו הלכה למעשה תוך כדי הליכה במדבר לטובת עתיד ילדיו וצאצאיו. למדתי ממנו שגם אם הדרך קשה, לא ברורה ולא בטוחה, כשהמטרה נעלה חובה עלינו לקחת את הסיכונים למען עתיד טוב יותר.

**רקע אישי:** יעל פרויליך, 34 נשואה + 2. את שנות נעורי הקדשתי להדרכה בתנועת נוער וכשליחה של **הסוכנות היהודית**. בניהול, כמו באימהות, דרושות רגליים על הקרקע. לכן את זמני הפנוי אני מעדיפה לבלות בצלילה או בצניחה חופשית. **קריירה מקצועית:** את הקריירה התחלתי כנציגת שירות לקוחות. כיום אני מנהלת את מערך הדסקים של **מיטב דש** המונה כ-50 עובדים במרכז ובצפון, שנותנים שירות לכל ערוצי ההפצה של מיטב דש: סוכנים, מעסיקים, יועצים, משווקים וכן את דסק הביטוח של החברה.

**ההישג הבולט:** מבחינתי, אופן ההתמודדות עם הזכייה כקרבן הפנסיה לברירת מחדל היא הישג מהותי, שכן בפרק זמן קצר מאוד הקמנו פיתוחים טכנולוגיים יחד עם מערכי שירות תואמים כדי לתת למעסיקים, סוכנים ולקוחות שירות מקצה אל קצה. כיום, אחרי שנתיים, הצטרפו למעלה מ-120 אלף לקוחות לקרבן הפנסיה שלנו. אני שמחה שזכינו גם במרכז השני.

**האתגר הגדול של הארגון:** אנחנו נמצאים בתחום שמשנתנה חדשות לבקרים, הרגולציה משתנה, הדיגיטל תופס מקום מרכזי. האתגר

הצעירים הנבחרים בחברות הביטוח ובתי ההשקעות

# גבי מושייב - מנכ"ל קרן הנדל"ן של הראל פיננסים

■ קרן הנדל"ן הוקמה רק בשנה האחרונה ותחת שרביטו של מושייב כבר הודיעה על סיום סבב גיוס ראשון בסך כ-190 מיליון שקל ■ הצלחת הקרן הביאה את בית ההשקעות לשקול הקמת קרן נוספת

צילום: חי"צ



באזורים מרכזיים (Prime Location) בניו יורק. ההישגים הם קידומי למנכ"ל פעילות הנדל"ן בבית ההשקעות הראל פיננסים, וכן הקמת קרן הנדל"ן החדשה שגייסה כ-190 מיליון שקל. זאת, לעומת תכנית גיוס מקורית של עד 140 מיליון שקל. על רקע עודף הביקוש ממשיקיעים מוסדיים אנחנו שוקלים הקמת קרן שנייה במהלך 2019.

**האתגר הגדול של הארגון:** התאמה לדיגיטל - הארגון נדרש להתאים את עצמו לעולם החדש שבו הכול מבוצע באופן דיגיטלי לרבות הרחבת שיווק באמצעות רשתות ומדיה חברתית. חדשנות במוצרים - עם דגש על פעילות אלטרנטיבית, כדי להציע למשקיעים שלנו השקעות לא סחירות עם קורלציה נמוכה לשוק ההון וכן על מנת לשפר את הרווחיות.

**השינוי החשוב ביותר שהענף חייב לעבור:** הענף מתמודד עם שחיקה אדירה ברווחיות, בין היתר בשל הקשחת הרגולציה בשנים האחרונות, ולכן הענף מוכרח לעבור שינוי הבא לידי ביטוי בהפחת עול הרגולציה, ולאפשר יותר גמישות, בעיקר בנושא דמי ניהול ועמלות וכן כניסה לתחום ההשקעות האלטרנטיביות.

**רקע אישי:** גבי מושייב, בן 35, עליתי ארצה בגיל 9 מברית המועצות, גדלתי בתל אביב. נשוי לפרידה ויש לנו שלושה ילדים. בגיל 24 סיימתי לימודי ראיית חשבון והתחלתי התמחות באחד המשרדים הגדולים KPMG. מה שמאפיין אותי זה תחום היזמות, אני מאוד אוהב ליזום ולהוביל פרויקטים בתחומים שונים וחדשניים. בזמני החופשי אוהב לבלות עם משפחתי, וכן לקרוא ולחקור את תחום החדשנות והטכנולוגיה.

**קריירה מקצועית:** את הקריירה המקצועית שלי התחלתי כעובד זמני במחלקת הכספים של U-bank (יובנק) מקבוצת הבינלאומי (בנק אינווסטק לשעבר). לאחר יובנק וסיום התמחות ב-KPMG הגעתי להראל פיננסים. בהראל התחלתי כעוזר חשב במחלקת הכספים וכעבור שנה קודמתי להיות חשב ובהמשך גם לסמנכ"ל כספים של קבוצת המוצרים הפיננסיים. לפני קצת יותר משנה קודמתי להיות המנכ"ל של פעילות הנדל"ן של הראל פיננסים.

**הישג משמעותי:** הראל פיננסים השקעות בנדל"ן היא קרן המיועדת למשקיעים מסוגים והיא מתמחה בהשקעה בנכסים מניבים בארה"ב, עם דגש על בנייני מגורים להשכרה

## הצעירים הנבחרים בחברות הביטוח ובתי ההשקעות

# רוני ליכטנשטיין שני - סמנכ"ל וראש אגף מטה, תכנון ומשאבי אנוש באיילון

■ עו"ד ליכטנשטיין שני עברה מפסגות לאיילון והיא אחראית בין היתר על קידום הטרנספורמציה הדיגיטלית ■ יישום מודל תגמול מבוסס ביצועים עזר לחתום עם ועד העובדים על הסכם קיבוצי ראשון בחברה

ביטוח שלא יימכר בכלים דיגיטליים במובייל, ואנחנו עדים בימים אלו להקמתן של חברות חדשות שפועלות בכלים דיגיטליים, וחייבים להתאים את עצמנו לרוח התקופה. בנוסף, הענף צריך ללמוד להעניק ללקוחות חוויית לקוח באמצעות Engagement מתמשך, כזה שנותן הצעת ערך לאורך זמן, ולא מתבסס על השוואת מחירים בלבד.

**מודל לחיקוי: דניאל בירנבאום**, מנכ"ל סודה סטרים. מנהל שחולל מהפכה, טרנספורמציה אמיתית בתעשיית

המשקאות, תוך חשיבה על איכות הסביבה בעולם ומסרים בריאותיים. בירנבאום הגיע לחברה כשעוד קראו לה "סודה קלאב", אבל בעזרת החשיבה השיווקית הייחודית והמתקדמת שלו, הפך אותה לחברה בינלאומית שמוכרת מוצר מעוצב עם מסרים חשובים, אשר נמכרה באוגוסט האחרון ביותר משלושה מיליארד דולר לפפסיקו.



צילום: אייל לגזאל

והערכה והשלמנו משא ומתן עם ועד העובדים שנוהל במקצועיות וביעילות של כל הצדדים עד לחתימה על הסכם קיבוצי.

בתחום המטה, במהלך השנה השלמנו פרויקט רחב לשיפור השירות הניתן למבוטחים במוקד השירות של איילון, בכלל זה מתן מענה מהיר, זמין, מקצועי ושירותי, תוך הטמעת שיטות מעקב ובקרה סדורות ושינוי מודל

התגמול של נציגי השירות. **האתגר הגדול של הארגון:** אחד האתגרים המשמעותיים ביותר לענף ולאיילון בפרט הוא החשיבות של ביצוע טרנספורמציה דיגיטלית בכל המובנים - החל מתהליכי המכירה, החיתום, התפעול השוטף, החידוש, התביעה והשירות. כך נעניק ללקוחות שלנו מסע לקוח (Customer Journey) פשוט, נגיש, מהיר ודיגיטלי.

**השינוי החשוב ביותר שהענף חייב לעבור:** הדורות הבאים של המבוטחים כבר לא ירכשו

רקע אישי: רוני ליכטנשטיין שני, בת 38, נשואה, אמא לשלושה ילדים, אוהבת לשלב בין עבודה במשרה מלאה (פלוס), לבין סוגי ספורט שונים, כמו ריצה וריקוד מודרני. אוהבת מאוד לטייל בכל הזדמנות שיש לי.

**קריירה מקצועית:** אני עורכת דין, בשוק ההון משנת 2007. בתפקידי הראשון הייתי משווקת ליועצי השקעות בבנקים בפסגות בית השקעות. בתפקידי האחרון בפסגות הייתי מנכ"ל פסגות השקעה בסוכנויות וסמנכ"ל פרויקטים אסטרטגיים בקבוצה. בנוסף, כיהנתי כיו"ר הדירקטוריון של סוכנויות פרופיט ודוידוף, וכן כדירקטורית בסוכנויות הימן, נ.פ.א ועמיתים. לאורך השנים, הייתי דירקטורית בפסגות גמל ופסגות ביטוח.

במסגרת תפקידי באיילון אני מנהלת את אגף מטה, תכנון ומשאבי אנוש, ואחראית על תחום השירות, קידום הטרנספורמציה הדיגיטלית, יישום ומעקב אחר התוכנית האסטרטגית הרב שנתית של החברה, וכן על הטיפול במשאבי האנוש וטיפול ההון האנושי בחברה.

יש לי תואר ראשון במשפטים ותואר ראשון במנהל עסקים, שניהם מאוניברסיטת תל אביב, וכן רישיון עורכת דין, רישיון שיווק השקעות ורישיון שיווק פנסיוני.

**הישג משמעותי:** בתחום משאבי האנוש, בנינו לראשונה מודל תגמול איכותי מבוסס ביצועים



הצעירים הנבחרים בחברות הביטוח ובתי ההשקעות

# מיטל ברנע - סמנכ"לית שירות לקוחות באלטשולר שחם גמל ופנסיה

■ ברנע הגיעה לחברת הגמל של אלטשולר שחם במהלך צמיחתה במאות אחוזים  
בנכסים המנוהלים ■ איך היא עזרה לחברה להתמודד עם העומס בשירות?



צילום יח"צ

מנהלים היום בקרות יום יומיות ושמים דגש על ערכי השירות בהתנהלות השוטפת שלנו.

**האתגר הגדול של הארגון:** בחודשים האחרונים קיבלנו באלטשולר שחם את הזכות להוות קרן פנסיה נבחרת לכלל אזרחי ישראל. זאת, במקביל להפיכתנו לחברת הגמל הגדולה במדינה. ההתעניינות רבה ואנחנו עושים הכול על מנת לתת לכל לקוח ולקוח את השירות הטוב ביותר.

**השינוי החשוב ביותר שהענף חייב לעבור:** המוצרים בענף נוגעים בכל בית אב, אך המודעות בקרב הציבור למוצרים פיננסיים איכותיים דלה. אני חושבת שזו חובתנו להנגיש את אותם המוצרים לכל אזרח, על מנת שבגיל הפרישה יוכל לשמור על איכות חיים גבוהה. כמנהלת מערך שירות הלקוחות אני שמה דגש על שיח נגיש, בשפה ברורה ופשוטה עם לקוח הקצה, על מנת שיוכל לקבל את החלטה מושכלת בעת קבלת החלטה.

**מודל לחיקוי:** פגשתי דמויות רבות לאורך חיי המקצועיים והאישיים שהשאירו בי חותם. צמחתי דרך מנטורים רבים ששינו ועיצבו את תפיסתי הניהולית ואותי כאדם. קשה לבחור אחד, הם כולם מלווים אותי בדרכי ומכל אחד לקחתי משהו אחר.

**רקע אישי:** מיטל ברנע, בת 39, נשואה ואמא לנעם וענבר. מתגוררת בגבעת שמואל, מוותיקי העיר, מעורבת חברתית בקהילה. במעט הזמן הפנוי שיש לי אני נהנית לבלות בחיק המשפחה והחברים ולקרוא ספרים. אני קוראת המון, ספרים מכל הסוגים, החל מרומנים היסטוריים ועד ספרים מקצועיים וספרי מתח.

**קריירה מקצועית:** התחלתי את דרכי מיד לאחר שחרורי מצה"ל בגיל 20 כשהתחלתי לעבוד כנציגת שירות בחברת פרטנר. אמנם היה מדובר בתפקיד ראשוני, אך למדתי ממנו רבות על שירות וחוויית לקוח. בפרטנר עבדתי כ-16 שנה, במסגרת התקדמתי במעלה הדרגות לתפקידים שונים ומגוונים. בתפקידי האחרון כיהנתי כמנהלת אגף וניהלתי את מערך השירות והמכירות ללקוחות האסטרטגים של החברה.

**הישג משמעותי:** עשיתי שינוי חד בקריירה ועברתי לעולם תוכן חדש ומאתגר - שוק ההון. מעבר לנושא התוכן שהיה זר לי ודרש התמדה, השנה שחלפה הייתה מאתגרת עבורי עקב השינוי הארגוני אותו הנחלנו במערך שירות הלקוחות באלטשולר שחם. בנינו מערך יעיל, יציב, מקצועי וזמין וללקוחותינו. אנו

הצעירים הנבחרים בחברות הביטוח ובתי ההשקעות

# אופיר פרבר - סמנכ"ל השיווק של בית ההשקעות אקסלנס

■ פרבר אחראי על אסטרטגיית השיווק של אחד מהגופים הבולטים בשוק ההון ■ איך הוא מתנהל באווירה החדשה בשוק ההון, בה "הלקוח השתנה, הוא יותר מתעניין, יותר מבין אבל גם יותר מעניש"?

זה אומר שכל היצרנים בענף יצטרכו לעבוד בשפה שונה ובכלים שונים מבעבר. התהליכים האלה יכולים לשנות לחלוטין את נתח השוק של השחקנים השונים - כולל כניסה של שחקנים חדשים. מי שיבצע את הפעולות הנכונות יהפוך את האיום להזדמנות אדירה וזה האתגר הגדול ביותר.

**השינוי החשוב ביותר שהענף חייב לעבור:** הענף חייב להיות יותר שקוף ונגיש. גם ברמת השפה וגם ברמת ההתנהלות של היצרנים השונים. גם הלקוח השתנה, הוא יותר מתעניין, יותר מבין אבל גם יותר מעניש.

**מודל לחיקוי:** עבורי **רלף קליין** ז"ל הוא מודל לדוגמה. רלף הצליח להפוך את הטרנדיה האישית שלו לסיפור הצלחה. הוא איבד את משפחתו בשואה, עלה לארץ לבדו והלך נגד הזרם כשהסכים לאמן את **נבחרת גרמניה** בכדורסל ולהציע אותה להישגים הגדולים ביותר שלה עד אז. רלף ידע לקרוא נכון את הסיטואציות, גם ב-1977 כשנאום הציונות שלו לפני משחק הגמר ההיסטורי מול קבוצת **וארזה** היה "בול בפוני", התיישב עם רוח התקופה וגודל המעמד ונכנס עמוק לתוך הפנתאון של המשפטים הבלתי נשכחים, לא רק בספורט, אלא בכלל בתולדות המדינה.

התפקיד אני אחראי על אסטרטגיית השיווק של בית ההשקעות כולו על כל מוצריו.

יזמתי ובניתי פורמטים חדשים מול המדיה. למשל, אירועים כמו כנס המדדים השנתי עם **כלכליסט**, כנס המוסדיים עם **גלובס** ולאחר מכן עם **דה מרקר**, אירוע "יורוסל", אזור המסחר "דה טרייד" עם דה מרקר ועוד - כולם פורמטים שיצרתי תוך שיתוף פעולה הדוק עם המדיה ובנייתם מאפס. אקסלנס היא כיום שחקן מוביל בתחום החשיפות במדיה.

**הישג משמעותי:** אחרי תקופה של פדיונות, בין היתר בעזרת בניית המותג קסם, החזרנו את חברת הקרנות לצמיחה.

**האתגר הגדול של הארגון:** אני חושב ששוק ההון עובר תהליך מבורך שבו הצרכן יותר מעורב מבעבר. אנחנו עדיין "מפגרים" אחרי ענפים אחרים, אבל הפער לאט לאט מתחיל להיסגר.



צילום: תום הרפז

**רקע אישי:** אופיר פרבר, נשוי לרחל ואבא לאריאל, אליה ויעל ומתגורר, מאז שנולדתי, בראשון לציון. אני מאוד אוהב את השבתות המשפחתיות שלנו. אנחנו שומרים שבת וזה הופך את השבת ל-25 שעות משפחתיות, בלי טלפון, בלי טלוויזיה - רק אנחנו וזה תענוג. חוץ מזה, אני מאוד אוהב לכתוב, בעיקר על ספורט ובעיקר על התחביב מספר 1 שלי - **מכבי תל אביב**.

**קריירה מקצועית:** לפני עשור, התחלתי לעבוד באקסלנס כמנהל שיווק

בחברה הבת **קסם**, שהיה מותג בהתפתחות בתחום תעודות הסל בשוק ההון. במסגרת התפקיד עסקתי בבניית האסטרטגיית השיווקית והמותג קסם הפך עם השנים למותג המוביל בתחום תעודות הסל ואחד מהמובילים בשוק ההון. לפני שנתיים מוניתי לתפקיד סמנכ"ל שיווק של בית ההשקעות אקסלנס. במסגרת

הצעירים הנבחרים בחברות הביטוח ובתי השקעות

# אלעד שגיא - מנהל המחלקה הכלכלית בהכשרה

■ שגיא הוא רכש חדש בתחום הביטוח ■ עם שלושה תארים אקדמיים ובאמצעות המחלקה הכלכלית של הכשרה הוא ינסה לגרום לשינוי כולל בענף



לנגד עיני זה שנה וחצי ומאז אנחנו נעים בהתאם לכך.

**השינוי החשוב ביותר שהענף חייב לעבור:** שוק הביטוח מוכרח לקחת חלק באבולוציה הדיגיטלית, להצטרף לקדמת הטכנולוגיה ולהפוך לפשוט יותר עבור צרכני הקצה. זאת, כחלק ממגמה עולמית טכנולוגית בכל תחומי החיים - הדבר יקרב לקוחות קצה על ידי העברת מידע מתקדם, נגיש ופשוט יותר, יוזיל עלויות, יגדיל רווחיות לחברות והכל לטובת הלקוחות.

**מודל לחיקוי: פסקל ברקוביץ,** הספורטאית הפאראולימפית, אשר למרות הקושי עמו התמודדה זכתה להיות לאלופת עולם בעלת מדליות זהב. האישיות והעוצמה הפנימית שלה ראויים להערכה. מהמגזר העסקי אני רואה **בסטיב ג'ובס,** מייסד **אפל,** פורץ הדרך אשר הקים את עצמו כעוף החול לאחר שהודח מהחברה אותה הקים בעצמו והטביע חותם בספרי ההיסטוריה של העולם העסקי.

**רקע אישי:** אלעד שגיא, בן 38, מראשון לציון נשוי +2. בעל תואר ראשון בכלכלה וניהול ותואר ראשון ושני במשפטים (במסלול מצטיינים). בזמני החופשי אני משחק טניס ואוהב לבשל ולבלות עם המשפחה. אני חדש בענף הביטוח. הגעתי מהמגזר העסקי פיננסי בתחום הכלכלה והפיתוח העסקי.

**ההישג המשמעותי והאתגר הגדול:** הפיכת המחלקה הכלכלית בהכשרה למחלקה משמעותית בעת קבלת החלטות, כזאת שלעיתים חושבת מוחץ לקופסה. מקומה של המחלקה הכלכלית מצוי בתפר בין אגפי החברה ומחלקותיה. בתוך כך, היא מהווה אינטגרטור חוצה ארגון הרואה את התמונה המלאה, מקשר בין מחלקות, פועל לשיפור תהליכי עבודה על מנת להפוך את הארגון ליעיל וחסכוני. הדבר דומה לקשר במשחק כדורגל, פליימקר שתפקידו לחבר בין השחקנים כדי לנוע לכיוון המטרה עד שהחלוץ מבקיע את הגול. זה מה שעומד

הצעירים הנבחרים בחברות הביטוח ובתי ההשקעות

# אלון תמיר - האקטואר הראשי של שלמה

■ אני חושב שחלק מהצלחה של שלמה בשנים האחרונות היא גם בזכות העבודה הקשה של מחלקת אקטואריה ■ מה הוא למד מכן גוריון?



האתגרים הגדולים של הארגון: אני חושב שאחד האתגרים הגדולים ביותר שעומדים בפני חברת שלמה, הוא היכולת להתמודד בתחרות בשוק, שהולכת וגוברת, במיוחד בענפי הפרט, ובמקביל, לשמור על רמות הרווחיות שהציגה בשנים האחרונות. האתגר שעומד בפני בהקשר הזה, כאקטואר הראשי, הוא למצוא את שביל הזהב שיאפשר לחברה ליישם מטרות אלו, כאשר במקביל אנו במחלקת אקטואריה צריכים לעמוד גם באתגרים לא פשוטים של דרישות רגולטוריות הולכות וגוברות.

**השינוי שהענף חייב לעבור:** אני סבור שהתחום החשוב ביותר לענף הוא החדשנות והדיגיטציה, שענף הביטוח לצערי עדיין מדשדש בו מאחור. שיפורים טכנולוגיים יכולים להגביר להערכתי משמעותית את התוצאות העסקיות של החברות, הן בהיבט של חיסכון בעלות תפעולית והן בהיבטים חיתומיים שיאפשרו תמחור מדויק יותר ומותאם לסיכון. **מודל לחיקוי:** דוד בן גוריון. הוא דוגמא למנהיג עם חזון, שמימש את החזון שלו כנגד כל הסיכויים, בין היתר בעזרת הרבה מאוד אמונה, כוח רצון וכריזמה.

**רקע אישי:** אלון תמיר, בן 42. רוב חיי גדלתי בתל אביב, ובשנתיים האחרונות גר בהרצליה. נשוי לצופי, ואב טרי לרעי בן ה-3 חודשים. בזמני הפנוי אני אוהב לבלות עם משפחתי, ולטייל בארץ ובעולם.

**קריירה מקצועית:** התחלתי את הקריירה עוד בתקופת לימודי האקטואריה באוניברסיטת חיפה במשרד אקטוארים גדול בתור עוזר אקטואר. הייתי גם עוזר אקטואר במחלקת אקטואריה במשרד רוי"ח EY, ובחמש השנים האחרונות אני משמש כאקטואר הראשי בשלמה.

**ההישג המשמעותי:** אני חושב שחלק מהצלחה של שלמה בשנים האחרונות היא גם בזכות העבודה הקשה של מחלקת אקטואריה - שלי ושל כל צוות המחלקה. ההישג העיקרי להערכתי, שיש להצביע עליו למחלקת אקטואריה, היה בשיפור רווחיות של החברה בעיקר בענף רכב רכוש, שכלל עבודה רבה של הצוות במחלקה. מדובר הן במישור המקצועי של ניתוח הנתונים וזיהוי נקודות התורפה, אך לא פחות חשוב מכך - שיתוף הפעולה הפורה עם שאר המחלקות בחברה, שאפשר לבצע שינויים לא פשוטים שתרמו רבות לשיפור הרווחיות.

הצעירים הנבחרים בחברות הביטוח ובתי ההשקעות

# חנה עשוש - אחראית תחום החיתום ב-weSure

■ תרומתה של עשוש כבר מורגשת כמנהלת בחברת הביטוח החדשה ■ כיצד  
חוויות ילדותה בבית מרובה ילדים עוזרות לה להתמודד עם אתגרי החברה?



צילום יח"צ

רקע אישי: חנה עשוש (מאיסט), בת 32, אחראית

תחום חיתום בחברת הביטוח weSure. גדלתי  
בנתיבות, אחת משש אחיות, נשואה וגרה בפרדסיה.  
**קריירה מקצועית:** את תחילת דרכי התחלתי  
בחברת הביטוח AIG כנציגת תפעול. עבדתי שם  
במשך כשבע שנים בתפקידים שונים מגוונים. שם  
גם עשיתי את הצעדים הראשונים בניהול, כאשר  
ניהלתי צוות של כ-30 נציגים שטיפלו בעשרות  
משימות שונות. בארבע השנים האחרונות עבדתי  
בחברת הביטוח איילון, כאשר תפקידי האחרון שם  
היה ראש צוות רגולציה, חדשנות וניהול פרויקטים.

**הישג משמעותי:** התפקיד הנוכחי שלי הוא ההישג  
והתפקיד המשמעותיים ביותר עבורי. מדובר  
בחברה ובתפקיד מאתגר, מרתק ומהנה. התרומה  
שלי כמנהלת וכאשת מקצוע בהגדרת המערכות,  
התהליכים והנושאים הביטוחיים מורגשת. התפקיד  
מאפשר לי להביא את הניסיון המסוים שצברתי  
ואת היכולות האישיות שלי לידי ביטוי, לדברים  
שניתן לראות מתממשים ומקבלים חיים בזמן קצר,  
תוך ניצול הגמישות והטכנולוגיה המתקדמת של

החברה.

**האתגר הגדול:** מעצם זה שמדובר בחברה חדשה  
שבונה הכול מאפס ובכוונתה להביא לשוק רוח  
ובשורה חדשה, קיימים אתגרים רבים. לשמחתי,  
את השלב הראשון צלחנו וכבר בשלב זה, עוד  
בטרם יצאנו לציבור הרחב, זכתה החברה במכרזים  
וקיבלה עסקאות משמעותיות.

**השינוי שהענף חייב לעבור:** ענף הביטוח הוא ענף  
שלא אימץ את המהפכה הטכנולוגית והחברתית  
של שני העשורים האחרונים. הענף צריך להתאים  
את עצמו למאה ה-21. בין השאר, הדברים אמורים  
בנגישות לצרכן, זמינות ושקיפות. החברות בשוק  
מתבססות על טכנולוגיה ישנה שלא מאפשרת להן  
לגלות גמישות ולהתאים את עצמן לתקופה.

**מודל לחיקוי:** אבא שלי - איש עבודה, מסור, נאמן  
ובעל אמונה אדירה. המשפט שמלווה אותו לאורך  
כל הדרך: "כשנגמר ההיגיון, מתחילה האמונה". כמו  
שציינתי, גדלנו שש אחיות, ולמרות כל קשיי היום יום  
ההורים שלי עשו עבודה מדהימה. הם לימדו אותנו  
שאינן קושי שלא יוכלנו לו.

הצעירים הנבחרים בחברות הביטוח ובתי השקעות

# יוטב קוסטיקה - כלכלן ראשי ומנהל השקעות במור בית השקעות

■ כלכלן ראשי ומנהל השקעות במור בית השקעות, החברה שפרצה לאחרונה לענף הגמל ■ מה הוא למד מעבודת הצוות של מייקל ג'ורדן?

צילום: בועז צרפתי



אלא גם מהנה. האתגר הגדול של הארגון: מור השקעות צמחה בשנים האחרונות בקצב גבוה מאוד בהיקף הנכסים. לכן, האתגר הגדול ביותר בעיניי לארגון שמנהל כ-20 מיליארד שקל, מתרכז בשני האלמנטים הללו - שמירת ה-DNA הייחודי של בית השקעות וכמובן להמשיך ולייצר ערך עבור הלקוחות בקרנות ובתיקים המנוהלים. במקביל, מור נכנסת בימים אלו לעולם הגמל, ועל אף שמדובר באתגר גדול, הוא גם בעל פוטנציאל משמעותי בשנים הבאות. השינוי החשוב ביותר שהענף חייב לעבור: בצד הציבור שמשקיע בשוק ההון, יש להשקיע יותר בחינוך פיננסי ולא לנסות לתזמן את השווקים. יציאת משקיעים מתרחשת לרוב בירידות החדות, בעוד כניסתם נעשית לאחר עליות ובכך, סטטיסטית, רוב המשקיעים נפגעים בתשואת ארוכת הטווח שלהם. מודל לחיקוי: מייקל ג'ורדן, אחד הספורטאים הגדולים בכל הזמנים והאהובים עלי באופן אישי, אמר פעם ש"כישרון מנצח משחקים, אבל עבודת צוות ואינטליגנציה מנצחת אליפויות". קל למצוא נקודות השקה בין עולם הספורט הקבוצתי למקומות עבודה שונים. ואני בוחר לקחת ציטוט זה ומאמין שעבודת צוות פורה ואיכותית תוביל ארגונים למקומות טובים ונכונים יותר בעתיד.

רקע אישי: יוטב קוסטיקה, בן 35 נשוי וגר בתל אביב. הזמן מחוץ לעבודה מוקדש קודם כל לשלושת ילדיי אך לאחר מכן אני שומר פינה גם לאהבה הישנה של חיי - כדורסל. לפני עולם הכלכלה שיחקתי כדורסל מקצועי, וכדי להמשיך וליהנות עוד קצת מעולם זה בשנים האחרונות, אני משחק בקבוצת הכדורסל של עירוני שיקו קרית אנו שמשחקת בליגה א'.

קריירה מקצועית: את תחילת דרכי המקצועית התחלתי כמנהל השקעות בחברת גרין בול שנמכרה בהמשך לסיגמא. החל מ-2013 אני עובד בחברת קרנות הנאמנות של מור בית השקעות. במסגרת תפקידי אני מנהל את ההשקעות בקרנות באפיק האג"ח המקומי, אג"ח חו"ל וכן קרנות מעורבות אג"ח-מניות. כמו כן, אני אחראי על תחום המאקרו בחברה וחלק מהצוות שמוביל את הפיתוח העסקי בחברה ודירקטור בחברת הגמל. הישג משמעותי: לפני שש שנים הצטרפתי למור, אז ארגון צעיר עם שאיפות גבוהות. היום אני שמח להביט לאחור ולראות את הדרך שעשינו חבריי ואני שהובילה לצמיחה גבוהה בהיקף הנכסים המנוהלים בבית השקעות - בין היתר באמצעות צמיחה בקרנות שאני מנהל באופן אישי, והכל תוך שמירה על דרך נקייה, מקצועית ולא רק מספקת