

**השורה התחתונה**  
זירת היועצים והמשקיעים

**האלפיון העליון**  
קובי פינגנבוים מ-UBS  
בונה על המיליארדים  
הישראלים (מישל אודי, עמ' 10)

ה שבוע סוגרים

צילום: תומי הרפז



**קובי פינגנבוים (59)**

**תפקיד:** מנכ"ל UBS Wealth management

**מצב משפחתי:** נשוי + 3

**השכלה:** תואר ראשון בכלכלה ומינהל עסקים, תואר שני במשפטים מאוניברסיטת בראימן

**עוד משהו:** חובב צילום במקומות אקזוטיים, לשעבר אלוף משנה בחיל התותחנים

# המטרה: לכבוש את שוק האלפיון העליון

קובי פינגנבוים, מנהל חטיבת ניהול העושר של UBS ישראל, מגלה איך מנהלים תיק השקעות לבעלי ממון, שוק שהיקפו בארץ מוערך ב-435 מיליארד דולר ורק הולך וגדל. בנקאות לעשירים – הדור הבא

מישל אודי

**ת**

חזית צמיחה לא מעוררת במיוחד של ישראל, אלא אחרי שנים של צמיחה עקבית, לא הפריעה לענק ההשקעות להגדיל את הפעילות בישראל באופן משמעותי ולצאת למלחמה על לקוחות האלפיון העליון. בבנק מעריכים כי מדובר בשוק גדול, שנע בטווח של 380-435 מיליארד דולר כסף פנוי, רמת הון הדומה לזו של רוסיה וברזיל. ב-UBS מאמינים כי בשל תרבות הסטארטאפ והיזמות בישראל, ההון הזה עוד יגדל ב-25% בשנים הקרובות.

על האופרציה לכיבוש לקוחות האלפיון אחראי קובי פינגנבוים. פינגנבוים, אלוף משנה בעברו, הגיע ל-UBS אחרי קריירה ארוכה בארץ ובחול"ל בניהול וטיפוח של לקוחות פרימיום. לרבריו, סקרים שביצע UBS בשנתיים האחרונות גילו שיש יותר מ-10,000 ישראלים עם הון נזיל של מיליון דולר, והוא מעריך שבפועל השוק גדול אף יותר.

**הדרישות מהבנקאי גדלו**

פינגנבוים היה מהראשונים בישראל לעסוק בתחום החדש של ניהול עושר (wealth management), הכולל טיפול בתיק ההשקעות, המיסוי, תכנון ההון במשפחה, הטיפול בהעברת ההון מדור

לדור וגם ההתערבות בעסקים. הישראלי מוכן שיתערבו לו בניהול העסקים שלו? "כמו בכל דבר, הישראלי נמצא שלב אחד אחרי העולם. זה תלוי באופי של הלקוח ותלוי גם בעסקים. בעסק גלובלי יש ל-UBS הרבה יותר מה לתת מבחינת היכולת לפרוץ בחו"ל. אנחנו גם מציעים יוזמות שיכולות לסייע לעסק בגלל הפרייה הגלובלית שלנו. פעם תפקיד הבנקאי בבנקאות פרטית היה לסדר גם כרטיסים למשחקי כדורגל או חופשות סקי. היום זה עדיין קיים, אבל הלקוחות הפכו עם הזמן לגלובליים ומתוחכמים יותר והדרישות מהבנקאי גדלו".

ואתו איש עסקים ישראלי רוצה שיתערבו לו בחיים הפרטיים? "תכנון טוב של ההון המשפחתי יכול להפחית חיכוכים ועימותים. בישראל יש בעיקר דור ראשון ושני של עושר. המייסד, שיכול להיות גם בשנות ה-50 לחייו, עדיין פעיל ורוצה להיות בשליטה. ברור השלישי והרביעי קיימת התרחקות מהכסף, וניהול שלו מאפשר למנוע הרבה עוגמת נפש. תחום שאני מאוד אוהב לעסוק בו הוא העברת הנכסים לדור הבא. פעם לא היו מדברים על זה, ויקרה מה שיקרה. בדרום אפריקה עושים את התכנון כבר עם הולדת הצאצא הראשון והכל נעשה בשקיפות, על השולחן ועם מעוררות של כל המשפחה".

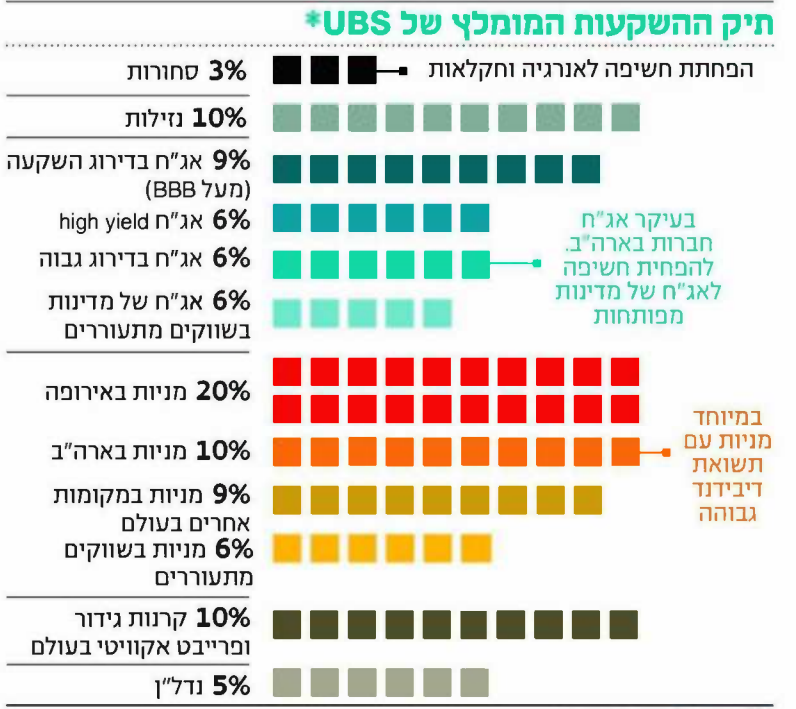
איך משווקים לאלפיון העליון? "דבר ראשון הולכים ללקוחות שמ'תאימים להגדרה מבחינת האמצעים הפיננסיים. אנו בקשר עם עורכי דין ורואי חשבון שמכירים את העסקים של הלקוחות ואת המצב המשפחתי שלהם ויכולים להמליץ עלינו. אנו גם עושים כנסים ועובדים חזק על דור ההמשך.

**כנסים, בשיתוף המרכז הבינתחומי, אנו מדברים על מנהיגות עסקית וחברתית וגם על שיווק ופוליטיקה"**

אחרי 14 שנה בחיל התותחנים, לפיגנבוים היה ברור שהוא רוצה קריירה בשוק ההון. ביחד עם השותף שלו עומר גלעין הוא הקים את פיניור שעסקה בניהול וייעוץ השקעות של עולים חדשים בחו"ל. "התחלנו כמו סטארטאפ – שכרנו דירת 2 חדרים בתל אביב", נזכר פינגנבוים. פינגנבוים חבר לחברת הביטוח וההשקעות אולד מיוצ'ואל והקים משרדים בדרום אפריקה וברום אמריקה. ב-1997 עבר לחיות בלונדון ועבר בסניף הלונדוני שנפתח עד לשלהי שנת 2000. עם התפרוצות בועת הדוטקום החליט פינגנבוים לשוב לישראל. הוא מכר את חלקו בפיניור והקים עם אקסלנס את פינגנבל גארדיאן לניהול עושר משפחתי.

**מונעים מפחד**

השותפות עם אקסלנס נמשכה ארבע שנים בלבד, שלאחריהן רכש פינגנבוים את חלקה של אקסלנס בפינגנבל גארדיאן. "אני חשבתי שפמיילי אפיס צריך להיות בלתי תלוי, הם ראו בפעילות עוד זרוע שיווקית. זה לא התאים ונפרדנו כירידיים", הוא אומר. לפני שלוש שנים רכש UBS את פעילות פינגנבל גארדיאן ופינגנבוים מונה למנכ"ל הפעילות בישראל. בי מחזירים אותנו מעורף רגולציה. ב"



**השורה התחתונה של פינגנבוים: "פעם לא היו מדברים על העברת הנכסים לדור הבא, ויקרה מה שיקרה. בדרום אפריקה עושים את התכנון כבר עם הולדת הצאצא הראשון והכל נעשה בשקיפות, על השולחן ועם מעורבות של כל המשפחה"**

\*ללקוחות של הבנק באירופה