

"בוקר עיסקי" עם HEDGEWIZ בהתאחדות משרדי הנסיעות

Posted on 30 ביולי 2019 by שוש להב



מסתבר שגם עסקים קטנים ובינוניים יכולים לקבל ייעוץ בתחום הגנת המט"ח

Categories: סוכנים, ראשי

Tag: התאחדות משרדי הנסיעות, חני סובול, Hedgewiz

"זה לא סוד שכל מי שעוסק בענף התיירות, מוטרד מאד משערי החליפין אל מול השקל. עיסקה שהחלה ברווח נאה, יכולה להסתיים בהפסד ללא הגנות מט"ח מתאימות", כך פתחה חני סובול, המנכ"לית הנמרצת והפעלתנית של התאחדות משרדי הנסיעות ויועצי התיירות בישראל, את המיפגש לחברי ההתאחדות, שהתקיים אתמול במשרדי ההתאחדות בת"א.

הדעה הרווחת בשוק הינה שרק חברות גדולות יכולות לקבל ייעוץ, ולפיכך נמנעות מלבצע עסקאות הגנה על המטבע. כיון שחברת hedgewiz מאפשרת פתרון גם לעסקים קטנים ובינוניים, יזמה חני את המיפגש בין חברי ההתאחדות לחברה זו, במסגרת בוקר עסקי.



מנכ"לית התאחדות משרדי הנסיעות ויועצי התירות בישראל, חני סובול, פותחת את הבוקר העסקי. צילום שוש להב

סובול הציגה בפני המשתתפים את **ד"ר אדם רויטר**, מומחה בעל שם עולמי בנושא סיכוני מטבע ויו"ר חברת **hedgewiz**, שנתן סקירה מאלפת על שוק המט"ח ועל הבעייתיות של השקל החזק; את **פבל סויפר**, המייסד והמנכ"ל של חברת החיסונים הפיננסיים **hedgewiz**, שהסביר מה הם הפתרונות להגנות המטבע עבור עסקים קטנים ובינוניים שהחברה מציעה, וכן את **אירנה מידן**, מנהלת הפיתוח העסקי בחברה.

ההתאחדות הוקמה כבר בשנת 1909 כאגודה עות'מנית ונרשמה כעמותה בשנת 1992. מאז שמה לה למטרה לשפר ולהעמיק את תרבות הנסיעות והתיירות בישראל, להרחיב את הידע והשימוש באמצעים מדעיים מתקדמים ומעודכנים בקרב חבריה, לדאוג לרווחת העוסקים בענף הנסיעות והתיירות בישראל ולהבטיח את זכויות ציבור הצרכנים בכל הקשור לשירותי תיירות. ההתאחדות מאגדת כ-400 משרדי נסיעות וכ-4,500 יועצי תיירות בישראל ופועלת מטעמים כנציגתם הרשמית והמוסמכת בפני מוסדות וארגונים בישראל ובעולם.

בוקר עסקי כפי שהתקיים אתמול בבוקר, עם בראנץ' טעים, הרצאות מרחיבות ידע ורלבנטיות בפן המקצועי והעסקי, ומיפגשי יעוץ אישיים אחד על אחד - הם הדוגמה ליישום הכרזת ההתאחדות על קידום הידע המקצועי.

התנדויות בשקל פוגעת ברווחיות חברות הנסיעות

Hedgewiz (הדג'וויז) היא חברת הייטק ישראלית, שיצרה מערכת אוטומטית לחלוטין לניהול סיכוני מטבע. המערכת היא חדשנית בעולם, מכיוון שפתרה את כל שרשרת הבעיות שחברות נתקלות בהן, החל משלב הניתוח המדויק של התנהגות חשיפות המטבע, המלצה על מדיניות סדורה לגידור החשיפות, וזאת על בסיס מערכת הסיכונים והסיכויים שרואה לפניו הלקוח, ביצוע אוטומטי של הגידורים מול הבנקים והפקת דוחות מעקב שוטפים על החשיפות והגידורים, וכן דוחות להנהלה, להנה"ח ואפילו לרו"ח המבקר.

המערכת פעילה בקרב מאות חברות יבוא ויצוא מכל הענפים מזה מספר שנים, בהצלחה מלאה. עיקר הפעילות של הדג'וויז כיום הוא בלונדון, לרוב מול עסקים תיירותיים, אך החברה גם מכרה בחודשים האחרונים רישיונות ליותר מ-10 חברות מענף התיירות הישראלי.

כיון שהנושא הזה חשוב במיוחד לענף התיירות, קיימתי ראיון קצר עם היו"ר, ד"ר רויטר.



עד מתי ימשיך השקל להיות חזק כל כך? צילום שוש להב
למה כלכלת ישראל חזקה ולאן זה מוביל?

"כלכלת ישראל חזקה מכיוון שיש השקעות בהיקפים אדירים כבר שנים רבות בהייטק הישראלי. משקיעים זרים השקיעו מאז תחילת המאה ה-21 קרוב ל-100 מיליארד דולר בחברות הייטק ישראליות. חלק מן הכסף הזה מומר לשקלים, בעיקר לשם תשלום משכורות לעובדי ההייטק והתופעה הזו לוחצת באופן קבוע על התחזקות השקל. אני מעריך שבנק ישראל מוטרד מאד מהתחזקות השקל, שפוגעת קשות ביצואנים, ולכן הוא יחזור ויתערב ע"י רכישת דולרים במיליארדים בשוק. כשה יקרה, הוא בהחלט יהפוך את המגמה ופיחות השקל יתרחש והדולר ומטבעות אחרים יחזרו להתחזק."

מה ההשפעה של השקל החזק על ענף התיירות בארץ?

"על אף שהשקל בדרך כלל במגמת התחזקות, יש לו גם תקופות בהן הוא נחלש במהירות ומתרחש פיחות. התנודות האלו פוגעות חזק בחברות העוסקות בתיירות יוצאת, מכיוון שבטווח הקצר הן חשופות לפיחות השקל, בעוד שבזמן הארוך הרווחיות שלהן נפגעת דווקא מהתחזקות השקל. כאשר שתי המגמות קורות אחת אחרי השנייה, נוצרת פגיעה קשה ברווחיות שלהן."

מה המוצר שלכם מציע לעולם התיירות בישראל ואילו פתרונות?

"המוצר של Hedgewiz מתאים באופן מיוחד לבעיות המטבע המורכבות שיש בעולם התיירות הישראלי (וגם הבינלאומי). האוטומציה של מערכת התוכנה של הדג'וויז מאפשרת לגדר באופן נקודתי מאות ואף אלפי עסקאות מטבע ביום, בכל סוג מטבע ולכל טווח זמן. בכך היא עונה באופן מיטבי ומדויק על חשיפות המטבע שנוצרות במהלך הפעילות השוטפת של עולם התיירות. הגידורים נעשים בבנק של הלקוח עצמו, והעלות הבלעדית היא תשלום רישיון חודשי. התוצרים של המערכת מאפשרים לחברות תיירות לנטרל לחלוטין את הבעיה הזו שנקראת סיכוני מטבע."

אז איך יוצרים אתכם קשר ומה העלות הכספית של השירות?

"בפגישת ייעוץ שנעשית ללא תשלום במשרדי חברת התיירות, בוחנים מומחי Hedgewiz את הבעיות איתן מתמודד הלקוח ואת המערכות הטכנולוגיות שלו. התשלום הוא עבור רישיון חודשי לשימוש בתוכנה ותלוי ברמת הסיבוכיות הנדרשת של ההתאמה הטכנולוגית, למערכות הקיימות של הלקוח, ולכן העלות משתנה מלקוח ללקוח. יחד עם זאת, העלות החודשית היא הוגנת ואפילו מפתיעה במחירה הנמוך."

לפרטים ולקביעת פגישה, ניתן לפנות לפבל סויפר, מנכ"ל החברה, בטלפון 0508-278130.