

"שוק ההון הישראלי לא מפסיק לספק עניין"

שרון בן אברהם, מייסד חברת SBA פתרונות פיננסים סבור כי יש להנגיש את ה'פמילי האוס' עבור לקוחות שלעולם לא הוגדרו כלקוחות פרימיום | "אני מקפיד להיות ממוקד ולהניב ללקוחותיי את התוצאות הטובות ביותר בבחירות שלהם"



נעים להכיר

שם: שרון בן אברהם

גיל: 34

מצב משפחתי: נשוי

רקע קודם והשכלה: תואר ראשון בכלכלה ותואר שני במנהל עסקים, התמחות במימון מהמרכז הבינתחומי, הרצליה

תפקיד נוכחי: מייסד חברת אס בי איי (SBA) פתרונות פיננסים



שיחה חופשית

סדר יום

יומי מתחיל ב-7:00 בבוקר בחדר הכושר, אחת בוקר ורק אז מתחיל את יום העבודה. הוא נפתח בקריאת כל העיתונים הכלכליים, ובחינת השוק כדי להרחיב את הידע שלי ושל לקוחותיי.

לאחר מכן, אני בודק מיילים של לקוחות בדיקה מקיפה ומוודא שהכל מתנהל בצורה הטובה ביותר והלקוחות שבעי רצון. בהמשך, אני בונה את ה"ל"ז שלי להמשך היום, קובע פגישות עם לקוחות פוטנציאליים ועובר על תיקי הלקוחות הקיים. בכל יום אני מקדיש זמן לפיתוח עסקי, בודק לאילו כיוונים אני יסל להתפתח, בוחר את המוצרים החדשים וחברות מעניינות כדי להכניס לפרוטפוליו של לקוחותיי. כמעט בכל יום אני נפגש עם לקוחות חדשים או קיימים.

מעניין בתחום

שוק ההון הישראלי לא מפסיק לספק עניין. בכל יום אפשר ללמוד משהו חדש. התחום הוא רחב כל כך ונמצא, לדעתי, עדיין בחיתוליו, כך שידע הוא גורם מרכזי להצלחה במקצוע שלי ולכן אני מקפיד להיות ממוקד להניב ללקוחותיי את התוצאות הטובות ביותר בבחירות שלהם. אחרי הסל, הם סומכים עלי באחד הנושאים החשובים והמרכזיים בחייהם ובחי משפחתם.

החלטה לעסוק בתחום

תמיד ידעתי שאני טוב מאוד במספרים ובמהלך התואר הראשון נחשפתי לעולם יעוץ ההשקעות. זה מאוד עניין אותי והחלטתי לעשות את הבחנים של הרשות לנייח ערך כדי להיכנס להתמחות באחד מבתי ההשקעות

כמשוק השקעות. ב-2012 התחלתי את המסע כשכיר ב"פסגות", עברתי שתי התמחויות לא פשוטות שארכו כשנה וחצי ולבסוף קיבלתי שני רישיונות בשיווק פנסיוני מטעם משרד האוצר ושיווק השקעות מטעם הרשות לניירות ערך.

שלב העבודה בחיים הפרטיים

אני מאמין בעבודה קשה וההצלחה שלי מאוד תלויה בנישה הזו. אני לא מאמין ב"מתנות חינם" ומאוד מעריך את אמון הלקוחות שלי בעבודה שאני עושה. אני משתדל לנצל את הזמן החופשי שלי עם משפחה וחברים, ולא מוותר על 3 חופשות בחו"ל בשנה, אך תמיד המחשב יהיה איתי ואין לי בעיה לעבוד גם כשאני בחו"ל. אני אפילו נהנה מזה, מהידיעה שאני עוזר ללקוחות שלי, שהפכו להיות חלק בלתי נפרד מהחיים האישיים שלי.

ניקוי ראש

כשאני רוצה לנקות קצת את הראש, אני לוקח את האופניים שלי ונוסע לים לכמה שעות טובות, עם מוזיקה טובה. השילוב של ים ומוזיקה מנקה את הראש והנפש וזה ללא ספק אחד התחביבים המרכזיים שלי. כמו-כן, רכיבת אופניים אתרית יכולה לתרום לניקוי הראש. אני משתדל לעשות את זה פעמיים בחודש.

אם לא בתחום

אני מניח שאם לא הייתי בעולם הפיננסים, הייתי חושב על תחום העיצוב - עיצוב פנים או אדריכלות. אני מסוקרן מאוד מהמקצועות הללו אך אני חייב להודות שפרקטית זה פחות מתאים לי.

פסגת השאיפות

המטרה המרכזית של החברה שבנית היא להפוך את מושג ה'פמילי האוס' לנגיש בעבור לקוחות שאף פעם לא הוגדרו לקוחות פרימיום. אני מאמין שבתחום שלי ישנם מספר פרמטרים מרכזיים שצריך לקחת בחשבון: תוצאות, עלויות והמרכיב החשוב ביותר שהוא שירות. בעזרת הגישה הזו אני בטוח שהחברה שלי תתרחב לתחומים מעניינים וחדשים עם

לקוחות מגוונים ומרוצים, מה שיגרום לי להשיג את כל השאיפות שלי בצורה הנעימה והבטוחה ביותר.

לא יודעים עלי

אני לא שומר סודות לעצמי ורוב מכריי יודעים עלי הכול. אם אני מתאמץ, אני יכול להתנאות בכך שמשוהו אחד שלא דיברתי עליו זה שהצלתי בחי 6 חתולי רחוב מגסיסה.

תחביב

טיולים בעולם. המטרה שלי היא לראות את כל המדינות בעולם (לפחות את אלה שמקבלות ישראלים) עד גיל 50, בינתיים אני מתקדם יפה, רק השנה דרכתי ב-5 היבשות. בנוסף, אני מאוד אוהב לרכב על אופניים, אני אובססיבי למוזיקה והופעות חיות, סרטים, ספרים וכמו שכבר ציינת, יש!