

מה שבטוח ביטוח, ומה שביטוח - IT

שלמה שמאי, הפניקס: "השקיפות ב-IT לא הביאה לצמצום תקציבו - אלא להפך" ♦ "ביקשתי מאגף הכספים ייעוץ פיננסי, ולמרבה הפלא, התקציבים של ה-IT בארגון לא נפגעו", אמר שמאי, משנה למנכ"ל ומנהל אגף מערכות המידע של החברה

יוסי הטוני < צילום: פלי הנמר

מהביזנס, עונה לצרכיו ומצד שני מדבר עם אנשי ה-IT בשפתם. כך, ה-BRM תורם לשניהם". עוד הוא אמר, כי "כלל פעילויות ה-IT הביאו לכך שאנחנו עושים 30% יותר ממה שתכננו בתחילת השנה. הבאנו למצב שבו נוצרה בשלות ארגונית לתשתית פרויקטלית, שה-IT עוזר לביזנס, שאנשינו מבינים בביזנס. ה-IT גרם לטפל לא רק ביעול העשייה, אלא גם בצמצום הבזבז שבחוסר העשייה, את זה הקטנו ל-0.0. זו מהפכה אמיתית שלא יכולה לקרות בלי שני גורמים: ה-IT והעסק".

שמאי הוסיף: "אחת הבעיות הגדולות שלנו כגוף מפוקק על ידי הרגולטור היא השימוש של הלקוחות והעובדים בטלפון חכם. אנחנו מספקים פתרונות לשימוש עסקי בהם. זה כואב, אבל אי אפשר לומר ללקוח כל הזמן 'לא'. זה אתגר - אבל אפשרי".

"הטכנולוגיה מאיימת לסגור את האוניברסיטאות"

"אוניברסיטאות הן מוסדות מאוד שמרניים. הן פועלות על בסיס מודל הוראה בן 300 שנים. גם ה-IT שלהן הוא שמרן ורחוק מהחדשנות שיש ב-IT בעולמות התעשייתיים. על האוניברסיטאות להיערך לקראת גלי הצונאמי הטכנולוגיים שמאיימים עליהן לכולן, כדי שהן יוכלו להמשיך להתקיים", כך אמר **ניר כפתורי**, חבר הנהלה ואחראי על מיחשוב מערכות מידע וטכנולוגיות במרכז הבינתחומי הרצליה.

לדברי כפתורי, "הדור הצעיר של הסטודנטים שונה מאיתנו בכל היבט: ביכולות הטכנולוגיות שלו, בצריכת הטכנולוגיות, בכלכלה ובהיבטים נוספים. המגזין טיים כינה את הדור הצעיר טיפש ותיאר אותו כבעל 'תסמונת הברווז'. הוא לכאורה Cool, אבל מתחת לפני השטח הוא תזזיתי ולחץ. זה דור שנוטל יותר תרופות למניעת חרדות ולהרגעה, עם אחוזי התאבדות הולכים וגדלים. הוא מבין שיכולת הפרנסה וההשתכרות שלו הולכת ונהיית קשה יותר".

"קשה לצעירים בארצות הברית להיכנס לאקדמיה ומשם למעגל העבודה", אמר כפתורי. "שכר הלימוד השנתי שלהם עומד על 45 אלף דולר ועוד 20 אלף דולר עלות המעונות. בסופו של התואר הם חייבים רבע מיליון דולר ואז, כשהם מסיימים את התואר הראשון, הכללי, עליהם ללמוד תואר שני, ספציפי. כך נוצר להם עד סוף הלימודים חוב של 400 אלף דולר לבנק".

"המודל הזה עובר זעזוע", ציין. "בראשונה בהיסטוריה, ההורים שואלים את עצמם ואת ילדיהם מהו ROI של הלימודים. הסטודנט שואל את עצמו מה הסיכוי שיחזיר את החוב ויתחיל להרוויח, והאם לא כדאי יותר לקחת השתלמות כלשהי שאורכה שנה אחת. מגמה זו גורמת לחששות בקרב רוב האוניברסיטאות בארצות הברית, שלא נמצאות בליגה העליונה. יש כמה גלי צונאמי, והדבר שהכי מפחיד אותן הוא מתי התעשייה תצביע ברגליים ותבין שאין הצדקה לחכות חמש שנים



ניר כפתורי

ביקשתי מסמנכ"ל הכספים של החברה להיות יועץ פיננסי שלי. לא האמינו לי שנדרש להוציא כל כך הרבה כסף על IT. אני מאמין בשותפות על בסיס שקיפות, כי אין לנו במה להתבייש, והראיתי את כל ההוצאות - עד האגורה האחרונה. למרבה ההפתעה, תקציב ה-IT של החברה לא ירד, אנשי הכספים הנמצאים אצלי מייצגים אותי אצל ה-CFO, והפחד לפגיעה בתקציב לא מוצדק", כך אמר **שלמה שמאי**, משנה למנכ"ל ומנהל אגף מערכות המידע של הפניקס.



שלמה שמאי

"שמאי דיבר בפתחו של מפגש פורום C3, פורום המנמ"רים מבית אנשים ומחשבים. המפגש נערך במלון שרתון בתל אביב, בהנחייתם של **אבי עסיס**, יועץ בכיר לאסטרטגיות מערכות מידע, ו**פלי הנמר**, יזם ומנהיג אנשים ומחשבים.

לדברי שמאי, "חייבים לגרום לקלישאה 'על המנמ"ר להתחבר להיבטים העסקיים של הארגון' להפוך לאמת צרופה. המנמ"רים יצליחו רק אם הם יהיו חלק משולחן הנהלה, ואז יהיו חלק מההוויה, חלק מהיצירה. עם הגיעי לתפקיד אמר לי אייל לפידות, מנכ"ל הפניקס: 'אני לא מוכר ביטוח, אני מוכר טכנולוגיה, מוכר שירות. לכן, אני רוצה אותך ליד, בהנהלה הצמודה'".

בהתייחסו לחברת הפניקס אמר שמאי, כי "מסתבר שאפשר להזיז את ספינת הענק, אפשר לסובב את הנתיב שלה ולהפוך אותה לרווחית ביותר בשוק. ל-IT יש חלק בהצלחה הזאת".

"עם הגעתי הבנתי מהר מאוד שיש לעשות בחברה משהו אחר", הוסיף. "היה לי יתרון: באתי מבנק, היה לי מצפן. הבנתי שהדבר החשוב ביותר למנמ"ר הוא שיהיה לו חזון, שאותו הוא ישרד יום-יום, כמו מנטרה שבוחנים את תקפותה אחת לשנה. זה מה שמוביל אותנו, זה המצפן של ה-IT".

"לבנות ממשק אמיתי מול הביזנס"

בהמשך תיאר שמאי את פעילותו: "החלטתי לבנות ממשק אמיתי מול הביזנס. אין יותר IT מזה וביזנס מזה, שני הדברים הם יחד. אל למנמ"רים להתבצר במחלקה שלהם ולהתעקש - זה לא יעזור, לא להם ולא לארגון. עליהם להתנהג בשקיפות מול הנהלה. השינוי חייב לבוא מהראש, על המנמ"רים להבין מה הביזנס שהחברה עושה ולהיות שותפים יצירתיים לפתרונות עסקיים. במסגרת ההתנהלות העסקית שלהם, הם צריכים להיות בקשר עם אנשי הכספים בארגון מחד ולנהל את ה-IT כביזנס מאידך".

שמאי המליץ לכל ארגון לבנות מסכים מבוססי מערכות BI ועליהם לוחות מחוונים המראים את השירות, הזמינות והכסף שנכנס לחברה. "מה מוכרת היום? זו השאלה. כסף חדש שנכנס - לא קיים. זה ההיגיון העסקי של כל חברה. אצלנו, בפניקס, יש לוח מחוונים שמודד רווחיות ומכירות, אנחנו עושים ניתוח נתונים אמיתי".

"פעילות נוספת שעשינו היא להקים גוף BRM (Business Relationship Management) לניהול קשרים עסקיים", ציין שמאי. "הוא מקבל דרישות