

פאנדר



המגזין ליועצים, למנהלי השקעות ומשקיעים כשירים

גיליון מס' 141, מרץ 2024 | מגזין ההשקעות והפיננסיים

תל אביב
שולם P.P
2516

מען להחרות: פאנדר בע"מ, תוצרת הארץ 3, פ"ת 4951734, ת.ד. 11113



ראיון משותף |

מנכ"לית הראל פיננסים
חגית ציטיאט-לויין
ומנכ"לית הראל
אלטרנטיב נטע דודיפה
בשיחת עומק
על השווקים, הזדמנויות
עכשוויות והמגמה
הבולטת שתנחה את
השוק בתקופה הקרובה
| עמ' 18

אנחנו פעילים בניהול השקעות

ראיון בלעדי |

אבישי קרואני, מנכ"ל פעילים
בשש השנים האחרונות, מצעיד
את החברה קדימה לשיתוף
פעולה עם סוכני הביטוח.
יצאנו לבדוק מה הוא חושב
על השווקים בימים אלו
| עמ' 30



יו"ר ההסתדרות ארנון בר דוד קורא ללכת לבחירות עד סוף השנה
הנוכחית, לכל המאוחר עד תחילת 2025 | ראיון לפאנדר | עמ' 12



אבישי קרואני, מנכ"ל פעילים:
"אני יכול להבין אנשים שמחפשים השקעות פסיביות אבל התפיסה שלנו היא אקטיבית יותר. תעודת סל מבוססת על מדדים. המדדים משתנים מעת לעת ולקנות תעודת סל ולשבת למעשה על מדר מסוים מבלי לדעת שההרכב שלו השתנה באופן המניות בו השתנה באופן דרמטי, זה עלול להביא לפער בין הציפיות של הלקוח לבין מה שהוא יקבל בפועל"

לקוח שקנה S&P500 לפני 10 שנים מקבל היום רמות סיכון גבוהות הרבה יותר

| ראיון בלעדי |

אבישי קרואני, מנכ"ל פעילים ניהול תיקי השקעות, מסביר על הרכבי המדדים המשתנים בתעודות סל והשפעתם הדרמטית על הביצועים, מספק טיפים על הסקטורים שצפויים להוביל את השוק בתקופה הקרובה, משתף במה שמתגלה כשחודרים לתת-הסקטורים במחקרים מעמיקים ומסיר את הפרגוד מעל תעשייה המנהלת 192 מיליארד שקל

| מאת: אודי אלוני | צלם: עמי ארליך |

מיליארד שקלים עם כ־7000 לקוחות. פעילים היא החברה הבנקאית הגדולה ביותר בארץ בניהול תיקים. אתם הכי גדולים בארץ? "בתחום ניהול התיקים אנחנו לא הכי גדולים, כי בתי ההשקעות מנהלים גם כספי קופות גמל (מפעליות למשל) או קופת פיצויים מרכזיות שלנו אסור". אם מנטרלים את הקופות אז אתם הכי גדולים?

"בין הגדולים, אין ספק. אנחנו עוסקים אך ורק בניהול תיקים. בזה אנחנו מתמקצים, כשמוגוון האפשרויות היום הוא ממש 'אוקיינוס כחול' ועמק וצריך לדעת לבחור את הדגים או את הכרישים הבאים וזו עבודה מקצועית, כשכל הזמן צריך להקדיש את האנליזה. בעיקר בחיפוש הרבר הבא".

"השבבים הם ה'נפט של המאה העשרים ואחת"
"לפני שנתיים השקענו בשבבים כי מצאנו שהשבבים הם ה'נפט של המאה העשרים ואחת", קרואני אומר, "תסתכל סביבנו, כולנו מוקפים בשבבים. גם כאנשים פרטיים, וודאי כעסקים, הכל שבבים, והגרלנו את הפויציה באופן מאוד משמעותי בסקטור השבבים". "בשנת 2022

"מבנה תיק ההשקעות היה אז יותר מוטש נכסים ישירים ופחות קרנות נאמנות וקרנות סל. אנחנו רואים מגמה הולכת ומשתנה".

"ההיצמדות נותנת שקט בהתנהלות שלו מול הלקוח"
בקרב כל המערכת הבנקאית יש יותר ויותר יועצים שקונים מכשירים פסיביים ופחות נכסים ישירים או מנותלים ונשאלת השאלה למה?
"מצד אחד, זה בהחלט יכול להוריד את הסיכון. ברגע שאתה קונה את המכשיר הזה אתה משיג פיזור. ההיצמדות למדר נותנת שקט בהתנהלות שלו מול הלקוח. יחד עם זאת, יש המון אפשרויות השקעה בנכסים ספציפיים בשיטת 'סטוק פיקינג' אולם לכך נדרשת המון המון עבודה, המון מקצועיות, תמיד להיות בעניינים ותמיד לקרוא הרבה אנליזה. אני חושב שהמערכת הבנקאית ממשיכה לתת אנליזה טובה, ואני חושב שיש מקום להשתמש ביותר נכסים ספציפיים כחלק מפיזור פרטי. העולם מאוד מאוד דינמי. זה מחייב מעקב מהיר, מעקב רציף, ולא תמיד יש לכולם את המשאבים להתפנות ולעקוב". כמה אתם מנהלים היום?

"בפעילים אנחנו מנהלים כ־16 וחצי

הפועלים 30 שנה. לפני שמוניתי למנכ"ל הייתי סמנכ"ל שיווק ומכירות, ולפני כן, בבנק, הייתי אחראי על מערך הייעוץ של כל בנק הפועלים – אחריות מקצועית על היועצים בבנק. בזמנו היו פי שניים יועצים ממה שיש היום".

לדעתי אפילו יותר.. "היו כ־800 יועצים, והיחידה שניהלתי הייתה אמונה על המקצועיות שלהם. כל הזמן עבדנו לשרדג את המקצועיות כדי שיעמדו בחזית הקרמה, השתלמויות והמון הרצאות. חשפתי בפניהם את כל בתי ההשקעות כדי שישמעו דעות מגוונות גם מהארץ וגם מהעולם. זו הייתה בעצם תחילתה של תקופה חדשה.

"בתי ההשקעות היו יחסית מאוד קטנים אבל אנחנו נקטנו בארכיטקטורה פתוחה, שבה אנחנו מקשיבים לכולם. פוגשים את כל בתי ההשקעות כדי לחשוף בפני היועצים את מגוון האפשרויות שהם יכולים להשקיע בהם, וזה היה מהלך מאוד מאוד מוצלח שהביא לרמת מקצועיות מאוד מאוד גבוהה, ובסוף הנהנה העיקרי זה הלקוח".

אז היועצים עוד היו קונים הרבה מאוד נכסים ישירים, איגרות הוב ישירות, מניות ישירות. ענף תעודות הסל היה בהיתוליו.

ישראל ישנן בסך הכל 10 חברות גדולות לניהול תיקים. 'פעילים ניהול תיקי השקעות' שנוסדה בשנת 1987, היא חברת בת בבעלות מלאה של בנק הפועלים. החברה מתמחה בניהול תיקי השקעות ללקוחות פרטיים ולחברות והיא חברת ענק במונחים מקומיים. זו פעם ראשונה שיוצא לנו לראיין מנכ"ל של חברת ניהול תיקים שמתמחה רק בניהול תיקים.

את אבישי קרואני, מנכ"ל פעילים ניהול תיקי השקעות, אני מכיר כבר שנים וזו פעם ראשונה שהוא נענה לבקשה להתראיין, ולגלות טפח מהפעילות מאחורי הקלעים של התעשייה שמנהלת 192 מיליארד שקלים.

אבישי קרואני ספורטיבי ותחרותי (תקראו עד כמה בתו. פה בראיון) והאווירה במשרדים של פעילים היא בדיוק כזו – עם תצוגה דיגטלית שמתחילה בכניסה וממשיכה למסדרונות, שמראה בכל רגע מה עושה הבורסה. לא הרבה חברות נותנות את התחושה הזו סוג של "וול סטריט". הזמן של מנהלי תיקים תמיד דוחק, בטח בזמן מסחר, אז אנחנו קופצים ישר לעניינים.

אבישי, כמה שנים אתה מנהל את פעילים?
"אני מנהל את פעילים 6 שנים. בפעילים אני נמצא סך הכול 15 שנה ובקבוצת בנק





אני חושב שהמערכת הבנקאית מחשיכה לתת אנליזה טובה, ואני חושב שיש מקום להשתמש ביותר נכסים ספציפיים כחלק מפיזור פרטי

- ת.ז. אבישי קרואני
- מנכ"ל "פעילים ניהול תיקי השקעות" פעילים
- גיל ומצב משפחתי: 57, נשוי + 2.
- מקום מגורים: גבעתיים.
- השכלה: תואר שני במנהל עסקים, בעל רישיון ניהול תיקים.
- תפקידים קודמים בולטים: טמונ"ל שיווק בפעילים, מנהל מערך היועצים בבנק הפועלים.
- תחביבים: ספורט אקסטרים, צניחה חופשית, טראקים עם משפחה וחברים, לימודי טיס.
- דמות מעוררת השראה: דוד נון גוריון.
- חלום שרוצה להגשים: להמשיך בטראקים (השנה מתכנן לעשות את סובב מונט בלאן). שלושה דברים שאנשים לא יודעים עליך: הסטייט סולו מטוס ססנה, שחקתי כדורגל בהפועל ראש העין. קפצתי באג'י בנין זילנד.



עם צבר הזמנות חסר תקדים עד היום. וביטחון זה גם סייבר, וגם הנושא הזה מחפש פתרונות, ואנחנו רואים שביטחון זה גם הרבה מאוד טכנולוגיה. זאת אומרת, זה לא רק 'ברבולים' של הפצצות, אלא יותר טכנולוגיה".

מעניין אותי, בגלל הוותק שלך, להסתכל על ענף ניהול התיקים ועל הלקוח. בוא נתחיל רגע מהלקוחות של ניהול התיקים – האם אתה רואה שינוי בידע שלהם, בציפיות שלהם, בשיחות שאתה מנהל איתם? האם זה אותו לקוח של לפני 15 שנה או שהיום הוא כבר משהו אחר?

"הלקוח של היום הוא לא הלקוח של לפני 15 שנים. היום יש לו הרבה יותר ידע. הוא מבין הרבה יותר טוב והוא מצפה למוצרים הרבה יותר מורכבים ומתוחכמים. הוא עוקב אחרי התיק יותר".

זה מקל או מקשה על מנהל ההשקעות?

"הדרישות ההולכות וגוברות מעלות את הצורך במקצועיות הנדרשת מצד מנהל ההשקעות כיום. מנהל ההשקעות חייב להיות בחזית הידע".

"ההתמחות השתנתה מריכוז של ידע להתאמתו וניהול הסיכונים"

לדברי קרואני, אם בעבר המומחה היה מרכז הידע, היום כל הידע קיים באינטרנט, והמומחה היום יותר ממיין את הידע, ומתאים את הנכסים הרבים שקיימים, ללקוח. "זאת אומרת שההתמחות השתנתה מריכוז של ידע להתאמתו וניהול הסיכונים", הוא אומר.

"ההתאמה לא מפסיקה לרגע, כי ניהול הסיכונים כל הזמן משתנה, מגוון המוצרים כל הזמן משתנה, הורמנויות משתנות והלקוחות הרבה יותר מקצועיים ממה שהיו בעבר. עדיין היו לקוחות שירצו ללכת אחרי החלום ויתפתו לתשואות עבר, אבל השוק התבגר, למד יותר ויותר".

פרטים: **הרבה מאוד מוצרים נכנסו לשוק. הרבה מאוד מוצרים שהם בעטיפה יפה, כמו מוצרים אלטרנטיביים".**

קרנות אלטרנטיביות, שאנחנו שומעים חדשות לביקרים, שנסגרות לפידיון או נזילות?

"יש השקעות אלטרנטיביות שהן השקעות טובות, אבל כמו בכל דבר, צריך לבחון את מידת ההתאמה ללקוח, מידת הסיכון, כמה זמן יש לוקאפ (אי-מיכה), תוך כמה זמן אתה יכול לקרוא לכסף בחזרה, מהי מידת הנוזלות. אנחנו בניהול תיקים T+2. כלומר תוך שני ימי עסקים הכסף נזיל".

הניהול תיקים או ניהול השקעות הקלאסי בשוקי ההון".

מאזייר רף אני יכול להיות לקוח של פעילים?

"מ"מ 300 אלף שקלים. בגלל שאנחנו רוצים פיזור, חייבים היקף מינימלי על מנת שלא לפגוע בעקום היעילות בניהול

ההשקעות".

הרבה פעמים קורה שלקוח מגיע לניהול תיקים אצל חברה, ובעצם קונים לו קרנות נאמנות של אותו בית השקעות.

"אצלנו אין דבר כזה, כי אנחנו לא יצרנים של מוצרים פיננסיים כדוגמת קרנות נאמנות או תעודות סל וגם לא משמשים כחתם בהנפקות. אם אנחנו נבחר קרנות, זה רק קרנות שהן מתאימות לתפיסת העולם ההשקעית שלנו, שהן מתאימות גם למדיניות, גם לרמת הסיכון וגם לרמת הריזק. אין לנו העדפה למנהל כזה או אחר".

אובייקטיביות היא מילה חשובה.

"בעצם רוב מנהלי התיקים שיש להם קרנות, קונים את הקרנות של עצמם, ככה שבמקרה הזה אני חושב שזה יתרון של פעילים".

אז בעצם ניהול תיקים בפעילים זה דומה לייצוץ השקעות כאשר לכם יש מנרץ לנהל את התיק בלי לשאול כל רגע את הלקוח אם הוא אוהב את זה או לא אוהב את זה.

"אחרי ליבון צרכים מעמיק בפגישה הראשונה, אנחנו קובעים את מסגרת הסיכון. הלקוח קובע בהמלצה שלנו, מהי רמת הסיכון שמתאימה לו ומאותו רגע אנחנו קונים ומוכרים, בתשובת של הלקוח, את הנכסים הכי מתאימים עבורו. כמוכן שבמהלך השנה אנחנו יוזמים מולו שיחות טלפון ושואלים אותו לגבי רמת הסיכון – האם היא השתנתה, וכל הזמן אנחנו מדייקים למעשה את ניהול התיקים של הלקוח ללקוח עצמו".

"לקוח שקנה S&P500 לפני 10 שנים מקבל היום רמות סיכון גבוהות יותר"

באתר פאנדר פרסמנו נתונים מדיהמים על רכישת תעודות סל בארצות הברית. מתברר שב-2023 למשל, הכסף שנכנס למניות הוא כמעט כולו, בנטו, בתעודות סל. כשהשקיעות שלא בתעודות סל דווקא יצאו מהמניות, מה שאומר שאנשים המירו את המניות שלהם לתעודות.

ואם מתכלים לטווחים מאוד ארוכים של 20 שנה אז רואים כניסה של 4 טריליון לתעודות סל ונסיגה של טריליון דולר מהשקעות שהן לא תעודות סל. הנהירות הזאת של אנשים פרטיים למדדים ולתעודות סל, אנחנו רואים את זה גם בפנסיה עכשיו עם מסלול S&P500 א'ב?

הרבה מאוד מוצרים נכנסו לשוק. הרבה מאוד מוצרים שהם בעטיפה יפה, כמו מוצרים אלטרנטיביים".

קראני הוא חובב מושבע של ספורט אתגרי. כשהוא לא עסוק בתשואות, במאזנים, בישיבות ובפגישות עם לקוחות ב"פעילים", יש סיכוי גבוה שתמצאו אותו בשטח. הוא נכר התנסה בבאנג', בצניחה חופשית, בנהיגה אתגריה, בטרקים באוורסט ובהי הפידנאים ובלימודי טיס, ומעיד כי "את מבטת הסיכונים שלי אני ממלא בטבע, לבד או בטוילים עם המשפחה. נשמה מגיע למשקיעים – אני פועל באחריות. אני מייחס חשיבות רבה לחלק הסולידו בתיק של המשקיע".

הרבה מוצרים נכנסו לשוק. הרבה מאוד מוצרים שהם בעטיפה יפה, כמו מוצרים אלטרנטיביים".

קראני הוא חובב מושבע של ספורט אתגרי. כשהוא לא עסוק בתשואות, במאזנים, בישיבות ובפגישות עם לקוחות ב"פעילים", יש סיכוי גבוה שתמצאו אותו בשטח. הוא נכר התנסה בבאנג', בצניחה חופשית, בנהיגה אתגריה, בטרקים באוורסט ובהי הפידנאים ובלימודי טיס, ומעיד כי "את מבטת הסיכונים שלי אני ממלא בטבע, לבד או בטוילים עם המשפחה. נשמה מגיע למשקיעים – אני פועל באחריות. אני מייחס חשיבות רבה לחלק הסולידו בתיק של המשקיע".

אומרת, שלקוח שקנה S&P500 לפני 10 שנים מקבל היום רמות סיכון גבוהות יותר ממה שהוא קיבל אז. נשאלת השאלה האם זה מתאים לו? הוא צריך לבחון את זה.

"לכן מנהלי ההשקעות בפעילים למשל, בוחנים כל הזמן את הרכב המרד שעליו נשענת תעודת הסל ומתאימים כל הזמן את ההשקעות. לפעמים אנחנו נלך דווקא לתעודות סל יותר מסוכנות של ענפים צעירים ומתפתחים יותר כחלק ממרכיב התיק, ובכך נשיג תשואה עודפת על המדדים המסורתיים. ולפעמים נחליט גם להפך. כדאי להיות עם היר על הדופק. גם בתעודות סל זה לא שגר ושכח אלא עבודה יומיומית, עבודה של בדיקה וכדאי להיות אקטיבי, זה התפיסה שלנו".

"חיפשנו את ההזדמנויות בארה"ב וניהלנו סיכונים בישראל"

שנת 2023 הייתה לא פשוטה בישראל. אבל השווקים בחו"ל עשו נפלא. איך בתקופה כזו של מאבקים פוליטיים ובעיות חברתיות וגם של מלחמה בישראל, אתה גורם ללקוח להבין שהוא ברידים טובות?

"שנת 2023 הייתה שנה מאוד דרמטית, עם הרבה מאוד שינויים. מתחילת השנה, בעקבות הרפורמה המשפטית, החלטנו להסיט כספים לחו"ל. החלטנו שרמת הסיכון בישראל עלתה, וגם קנינו מרכיב דולרי בתיקים, מה שבעבר לא קנינו. למעשה כל התיקים שלנו נערכו באופן כזה שחיפשנו את ההזדמנויות בארצות הברית וניהלנו סיכונים בישראל.

"ניהול אקטיבי הוא ניהול שמויז את הנכסים גם ממטבע אחד לשני וגם משוק אחד לשני. זה מראה שאי אפשר לשבת על אותה השקעה כל החיים מבלי להגיב אליה. כי כל הזמן דברים משתנים ולמעשה היינו ערוכים לירידות בעקבות מחשבה שאחרי החגים תהיה אסקלציה במאבק על הרפורמה, מה שמוסיף אי-שקט ואי-נוחות להשקיע בישראל. המלחמה תפסה אותנו בהפתעה, כמו את כולם, אבל את תיק ההשקעות שלנו הוא לא תפס בהפתעה, כי הוא היה מוכן מסיבות אחרות.

"היום לאט לאט התמונה מתבהרת, משתנה, אנחנו מנצחים בעזה. אנחנו מקווים שלא תהיה אסקלציה בצפון ואנחנו מבינים שהרפורמה תהיה מעודנת, נכונה יותר, ולא כמו שהייתה ב-2023, ולכן אנחנו שוקלים להסיט בחזרה כסף מארצות הברית לישראל. אנחנו בוחנים את זה אנחנו ברמדאן, או אנחנו עם היר על הדופק. אבל זה מראה שניהול השקעות זה ניהול דינמי ואקטיבי ולא פסיבי וסטטי, ונכון שקשה מאוד לתזמן את השווקים, אבל בהחלט מצופה ממנהל השקעות להגיב להתרחשויות.

"לשבת במרד מסוים יש אלמנט של סיכון. הסיכון הוא לא רק בירידות, אלא הסיכון יכול לבוא לידי ביטוי בפספוס תשואה אלטרנטיבית בניהול אקטיבי".

"אלמנט נוסף הוא תחום השירות. בכלל, יש הרבה פסיכולוגיה בתחום שלנו. לא בכדי, לימודי כלכלה הם במסגרת מדעי החברה ולא תחת מדעים מדויקים. לצד

"בתי ההשקעות היו יחסית מאוד קטנים אבל אנחנו נקטנו בארכיטקטורה פתוחה, שבה אנחנו מקשיבים לכולם. פוגשים את כל בתי ההשקעות כדי לחשוף בפני היועצים את מגוון האפשרויות שהם יכולים להשקיע בהם"

"כיום, להמליץ באופן גורף על 'השקעה בסקטור השבבים' זה בנאלי ולא מתייחס למבנה הענף והאופן שבו מחפכת ה־GenAI פוגשת אותו. השלב הראשון של מהפיכת ה־GenAI פתח את 2023 חזק מאוד בהשקעות של עשרות מיליארדים בתשתית. להערכתנו, לאחר ששלב זה יתאזן במהלך השנה השוטפת, קצב התפשטות ההשפעה של הטכנולוגיה על הסקטורים יהיה מתון יותר, וייקח שנים, יחד עם שונות ברורה בין סקטורים".

"אנחנו לא יצרנים של מוצרים פיננסיים כדוגמת קרנות נאמנות או תעודות סל וגם לא משמשים כחתם בהנפקות. אם אנחנו נבחר קרנות, זה רק קרנות שהן מתאימות לתפיסת העולם ההשקעית שלנו, שהן מתאימות גם למדיניות, גם לרמת הסיכון וגם לרמת הריזק. אין לנו העדפה למנהל כזה או אחר".

הכישורים הפיננסיים, צריך גם לדעת להכיל ולהרגיע את הלקוחות. לכן השקענו משאבים רבים בפיתוח ובהגדרת רסק קשרי הלקוחות שלנו, כדי שהלקוח יהיה במרכז העשייה ומתוך הבנה שהקשר עמו חשוב לא פחות מהטיפול בתיקים. הרסק מורכב מיועצי השקעות בכירים בעלי ניסיון של שנים רבות בתחום, ומיומנות בליווי והדרכת לקוחות במשך תקופת ההשקעה. כל הלקוחות שלנו נמצאים בקשר רציף ואיש עם יועץ השקעות בכיר והם מקבלים ערכונים שוטפים לגבי מצב התיק והערכות החברה לגבי הצפוי בשוק ההון".

אתם מנהלים גם לחברות, לא רק לאנשים פרטיים.

"נכון".

אני זוכר שבשניהלתי לחברות אז הייתה תחרות. הייתה ליגה. איך אתם בתוך הליגה הזאת של המוסדיים?

"הלוואי ויכולתי לפרסם את הליגה הזו. אסור לי, כי אנחנו תחת הנחיות של הרגולטור, אבל אני כן יכול להגיד שכל המתחמים שלנו יודעים שאנחנו נמצאים במקומות הראשונים לאורך זמן. אני מרבר על תקופה של מעל ל־10 שנים, ווראי שב־10 השנים האחרונות, אנחנו במקומות הראשונים בליגה. זה כמו שאתה נוהג לכנות את זה 'ליגת האלופות'.

"אצל המוסדיים, הטובים שבבתי ההשקעות נבחרים במכרו וכולם יוצאים לדרך עם אותה מדיניות ואני שמח שלאורך שנים 'פעילים' נמצאת במקומות הראשונים".

לסיום אשאל אותך, איך אתם משווקים את עצמכם מלבד, אני מניח, הפניות יועצים בבנק הפועלים?

"בשנת 2024 התחלנו במהלך אסטרטגי משמעותי, במסגרתו התחלנו לעבוד עם בתי סוכן, סוכנים עצמאיים ופמילי אפיס. אנו רואים בפלח השוק הזה גורם צמיחה משמעותי".

באיזה מודל?

"במודל של שותפות אמיתית. הסוכן מקבל 50% מרמי הניהול שגובה פעילים. זאת מתוך רואים ארייה ארוכת טווח. אנו מתחייבים לשקיפות והוגנות ללקוח".

ניהול תיקים אבל הסוכנים די רגילים לזה. יש העדפות מצד הסוכנים?

"בהחלט, אנו זוכים לפניות רבות מצד גורמים שמעוניינים לעבוד איתנו, וזאת כחלק מהצעד ערך ייחודית ללקוחותיהם, לאור המוניטין הרב של "פעילים" בניהול תיקי השקעות והגב של הבנק הגדול בישראל".

המון בהצלחה לכם, לדעתי הציבור זקוק להרבה יותר ליווי מקצועי כמו שלכם בימים אלו.

"תודה לכם שאתם מארחים אותי במגזין".

נפרדנו באיחולי בשורות טובות כנהוג בימים אלו ואף שלא הכנסנו לראיון את כל השיחה על המלחמה אין ספק שכולנו מרגישים את השפעות המלחמה ומאחלים נתחומים למשפחות השכולות וחזרה מהירה של החטופים למשפחותיהם. אמן. II