



תיק ביטוח עם פרמיה שנתית של 2 מיליון ש"ח ועמלה של 15% זה Break-even

הבעלים ומעריך השווי האחראי מטעם פירמת הערכות השווי "שווי פנימי – מעריכי שווי בלתי תלויים", [האקטואר רועי פולניצר](#), מסביר כיצד ניתן להרוויח מתיק ביטוח שכיום נמצא במצב של Break-even.

דיל נוסף שבעל הסוכנות מציע לבעל התיק (להלן: "דיל מס' 2") הוא כדלקמן: "תעביד לי את התיק, אני לא משלם לך כלום תמורתו, אתה לוקח 50% מהכנסות התיק מעמלות נפרעים (דהיינו, 12,500 ש"ח כל חודש) וכל ההוצאות הן עליי".

כוללת בחובה את הוצאות הרכב של הסוכן בעל התיק, הביטוח שלו לאחריות מקצועית כסוכן, אגרת רישיון הסוכן שלו, ריטיינר למנהל חשבונות שלו, ריטיינר לרואה חשבון שלו, עלויות שליחים ושי לחג.

לל ידוע ומוכר בענף סוכנויות הביטוח הוא שתיק ביטוח עם סך נפרעים (קרי, כמות הפרמיות שהתיק מגלגל מידי שנה) של 2 מיליון ש"ח עם עמלה של 15% הוא Break-even, כלומר, תיק שלא מרוויח ולא מפסיד.

מה שמעמיד את ההוצאות השונות על בערך 5,000 ש"ח לחודש.

בשיחותיי היומיומיות על סוכני ביטוח אני מגלה פעם אחר פעם שאותו כלל ידוע ומוכר איננו ידוע להם. סוכן הביטוח האחרון שאיתו שוחחתי ושנחשף לכלל האמור, הציע שאכתוב על הכלל האמור כתבה קצרה ומכאן מתחילה הכתבה.

הרווח לסיכון הביטוח לאחר דיל מס' 2

סך הנפרעים של התיק (חודשי)	166,667 אלפי ש"ח =
עמלת סוכן	15% =
הכנסות התיק מעמלות נפרעים (חודשי)	25,000 אלפי ש"ח =
בניכוי 50% לבעל הסוכנות שרוכש את התיק בתשלומים	12,500 אלפי ש"ח =
הכנסה חודשית חדשה לבעל התיק (הסוכן המוכר)	12,500 אלפי ש"ח =
הרווח התפעולי (EBIT) של תיק הביטוח (חודשי)	12,500 אלפי ש"ח =

הרווח לסיכון הביטוח במצב המוצא

סך הנפרעים של התיק (חודשי)	166,667 אלפי ש"ח =
עמלת סוכן	15% =
הכנסות התיק מעמלות נפרעים (חודשי)	25,000 אלפי ש"ח =
בניכוי הוצאות תפעול משרד (חודשי)	10,000 אלפי ש"ח =
בניכוי הוצאות שכר לעובדת (חודשי)	10,000 אלפי ש"ח =
בניכוי הוצאות שונות (חודשי)	5,000 אלפי ש"ח =
הרווח התפעולי (EBIT) של תיק הביטוח (חודשי)	אפס =

ניתן לראות שבשני הדילים המוצעים, בעל התיק "מביא הביתה" בסוף היום 12,500 ש"ח לפני מס במקום 0 לפני הדילים.

אז מה הפתרון המוצע?

הפניתי לא מעט בעלי תיקי ביטוח כאלה לחבר שלי, בעלים של סוכנות ביטוח גדולה, שקונה תיקי ביטוח. לא צריך תואר שני בכלכלה כדי להבין את הפתרון שתפרתי ביחד עם בעלי הסוכנות.

בגדול, סוכנים גדולים מאוד מרוויחים 15% עמלה, למעט בביטוח רכב חובה. עמלה של 15% על סך נפרעים של 2 מיליון ש"ח בשנה (או 166,667 ש"ח בחודש) שווה להכנסות מעמלות של 300 אלף ש"ח בשנה (או 25,000 ש"ח בחודש). זוהי למעשה שורת ההכנסות בדו"ח הרווח והפסד של התיק.

כמובן שיחסי חלוקת ההכנסות בין בעל התיק לבין הסוכן הרוכש, כמו גם האם הסוכן הרוכש יישא בהוצאות השונות או אם לאו, יקבעו במו"מ בין הצדדים.

הבעלים של הסוכנות, אשר מעוניין לקנות תיק ביטוח שמניב כיום לבעליו רווח תפעולי אפס או לחילופין לא מהותי מציע לרוב את הדיל הבא (להלן: "דיל מס' 1") לבעל התיק: "תעביד לי את התיק, אני לא משלם לך כלום תמורתו, אתה לוקח 70% מהכנסות התיק מעמלות נפרעים (דהיינו, 17,500 ש"ח כל חודש), הוצאות תפעול המשרד והעובדת הן עליי, כי לי כסוכנות גדולה כבר יש משרד ופקידה אחת או יותר בעוד שהוצאות השונות הן עליך".

קעת נבדוק מהן ההוצאות של תיק שכזה. הוצאות תפעול משרד לניהול נפרעים של 2 מיליון ש"ח בשנה סובבות סביב ה-10,000 ש"ח בחודש – כאשר המספר הזה "מקפלי" בתוכו כבר מערכות מחשב (תוכנת באפי), טלפונים, שכר דירה, ארנונה, חשמל ומים.

לסיכום, לבעלי תיקי ביטוח (חיים או אלמנטרי), שכיום מניבים רווח תפעולי אפס או אפילו שלילי, כדאי ואף מומלץ לבחון את המתווים שסקרתי בכתבה זו או מתווים אחרים על מנת למקסם את הרווח התפעולי של תיק הביטוח שברשותם.

הוצאה נוספת הינה בגין עובדת שמתפעלת את התיק שעלות השכר שלה היא 10,000 ש"ח לחודש (מדובר על כלל ידוע נוסף בביטוח).



הרווח לסיכון הביטוח לאחר דיל מס' 1

סך הנפרעים של התיק (חודשי)	166,667 אלפי ש"ח =
עמלת סוכן	15% =
הכנסות התיק מעמלות נפרעים (חודשי)	25,000 אלפי ש"ח =
בניכוי 30% לבעל הסוכנות שרוכש את התיק בתשלומים	7,500 אלפי ש"ח =
הכנסה חודשית חדשה לבעל התיק (הסוכן המוכר)	17,500 אלפי ש"ח =
בניכוי הוצאות שונות (חודשי)	5,000 אלפי ש"ח =
הרווח התפעולי (EBIT) של תיק הביטוח (חודשי)	12,500 אלפי ש"ח =

הוצאה אחרת נקראת שונות והיא