

# ביטוח ופיננסים

www.inf.org.il // 2020 גיליון מס' 822 ◀ 17 בדצמבר



## הישג משמעותי ללשכה: מנעה פגיעה בעצמאים

נציג לשכת סוכני הביטוח, סו"ב אלון דור, סגן יו"ר הוועדה הפנסיונית, חולל סערה בדיון בוועדת העבודה והרווחה של הכנסת בנושא משיכת כספים בידי עצמאים מקרן הפנסיה כאשר העלה חשש שהמשיכה תפגע בכיסוי הביטוחי שבקרן • סו"ב דור גם ציין בפני יו"ר הוועדה כי ברשות ובאוצר היו מודעים לבעיה < **עמ' 5**

### ערבות הדדית

אבשלום מושקוביץ, חבר  
MDRT ישראל, בטור מיוחד  
על מהות הארגון ותרומתו  
לחברים בו < **עמ' 13**

### צלחה את המשבר

במשרד האוצר החליטו להמשיך  
את ההתקשרות עם חברת שירביט  
לביטוח רכבי עובדי המדינה  
< **עמ' 3**

### המשדר המרכזי

מאות סוכנות וסוכנים לקחו חלק  
במשדר החיים והפנסיה שערכה  
היום הלשכה • סיקור מיוחד  
< **עמ' 4-2**

# הערכת שווי תיק ביטוח לעומת הערכת שווי סוכנות ביטוח - כל מה שצריך לדעת

האקטואר רועי פולניצר מסביר מהו ההבדל בין הערכת שווי תיק ביטוח לבין הערכת שווי סוכנות ביטוח, וגם: כמה זה צריך לעלות?



איך מחשבים שווי וכמה זה עולה? | צילום: shutterstock

הוצאות, בטוחים שונים.

## ואלה העלויות

כמה עולה הערכת שווי של תיק ביטוח? לאחר שהבהרתי כבר שתיק ביטוח פירושו אחד מתוך 12 תיקי הלקוחות שהוגדרו לעיל, ולא תיק לקוחות אחד שכולל את כל ה-12 או את חלקם, הרי שהערכת שווי של תיק לקוחות בודד נעה כיום בטווח שבין 3,000 ל-5,000 שקל, לפני תוספת מע"מ כחוק.

מחישוב פשוט עולה שהערכת שווי של תיק ביטוח שמורכב מ-12 תיקי לקוחות שונים תעלה כיום בין 36 אלף שקל ל-60 אלף שקל.

כמוכן ישנם מעריכי שווי שלא מוכנים לפתוח את המחשב או להוציא נייר עם השם שלהם עבור פחות מ-10,000 שקל, ולכן לעיתים קרובות מי שירצה לדוגמה הערכת שווי של תיק ביטוח רכב בלבד או תיק ביטוח דירות בלבד יצטרך להיפרד מ-10,000 שקל ולא מ-3,000 שקל.

וכמה עולה הערכת שווי של סוכנות ביטוח? לאחר שהבהרתי כבר שסוכנות ביטוח הינה צבר של ארבעה מגזרי הפעילות שהוגדרו לעיל, לכל היותר, אך בוודאי לא לא פעילות עסקית אחת הומוגנית - הרי שהערכת שווי של מגזר פעילות בודד נעה כיום בטווח שבין 20 אלף ל-30 אלף שקל.

מחישוב פשוט עולה הערכת שווי של סוכנות ביטוח המורכבת מארבעה מגזרי הפעילות שהוגדרו לעיל תעלה כיום בין 80 אלף ל-120 אלף שקל.

הכותב הינו הבעלים של "שווי פנימי" המתמחה במתן ייעוץ כלכלי והערכות שווי, ויו"ר לשכת מעריכי השווי והאקטוארים הפיננסיים בישראל

וכך גם תיק הפיננסים: גמל והשתלמות. לאחר שהובהר כי לסוכן ביטוח שמוכר פוליסות ביטוח לרכב, דירות, עסקים, צמ"ה, ריסק, פנסיה, ביטוח מנהלים, תאונות אישיות, סיעוד, בריאות, גמל והשתלמות אין למעשה תיק ביטוח אחד אלא 12 תיקי לקוחות שונים, הרי שכל תיק לקוחות יוערך באמצעות גישת השוק תוך שימוש בשיטת מכפיל ההכנסות מעמלות נפרעים/חידושים. חשוב להבהיר שהואיל והמאפיינים והסיכונים של כל אחד מ-12 התיקים הללו שונים בתכלית האחד מהשני - הרי שמדובר במכפילי שווי שונים.

## פילוח עדין יותר

ולאחר שהסברתי כיצד מעריכים תיק ביטוח אסביר כיצד מעריכים סוכנות ביטוח. סוכנות סטנדרטית מורכבת לכל היותר מארבעה מגזרי פעילות (קרי, קווי ייצור): אלמנטר, חיים, בריאות ופיננסים. ברומה להסבר שנתתי מקודם לגבי פירוק תיק הביטוח ל-12 תיקי לקוחות שונים, גם לגבי סוכנות ביטוח מקובל לבצע פילוח למקטעי פעילות, אך עם זאת, עדין יותר מזה שמבוצע עבור תיק הביטוח.

לאחר שהובהר שלסוכנות ביטוח שמוכרת פוליסות ביטוח אלמנטר, חיים, בריאות ופיננסים אין למעשה פעילות עסקית אחת אלא לכל היותר ארבעה מגזרי פעילות שונים, הרי שכל מגזר פעילות יוערך באמצעות גישת ההכנסות תוך שימוש בשיטת היוון תזרימי המזומנים. חשוב להבהיר שהואיל והמאפיינים והסיכונים של כל אחד מארבעת המגזרים הללו שונים בתכלית הרי שמדובר בשיעורי היוון, שיעורי צמיחה ושיעורי

לאחר עשרות מאמרים וכתבות בנושא הערכת שווי תיקי ביטוח וסוכנויות ביטוח, עדיין אני נשאל מדי יום מהו ההבדל בין הערכת שווי של סוכנות ביטוח לבין הערכת שווי של תיק ביטוח, ובייחוד כמה עולה הערכת שווי.

הערכת שווי של תיק ביטוח פירושה הערכת שווי תיק הלקוחות הקיימים בלבד, תוך שימוש בהכנסות מעמלות נפרעים/חידושים ושיעור נטישה מסוים. מאידך, הערכת שווי של סוכנות ביטוח פירושה הערכת שווי הפעילות העסקית הקיימת, תוך שימוש בהכנסות הכוללות (מעמלות נפרעים/חידושים, עמלות היקף, בונוסים וכיוצא באלה הכנסות) ושיעור צמיחה מסוים בגין לקוחות חדשים שיכנסו.

למעשה ההבדל המהותי בין תיק לקוחות לבין פעילות עסקית הוא שבפעילות עסקית נדרשת השקעה נוספת במכירות ושיווק על מנת לגייס לקוחות חדשים.

## מכפילי שווי שונים

כאמור, מדי שבוע פונים אליי סוכני ביטוח, במייל ובטלפון, על מנת לקבל הצעת מחיר להערכת שווי תיק הביטוח שלהם. בכתבה זו ברצוני לתקן את הטעות שחוזרת על עצמה בקרב סוכני ביטוח רבים.

למרבית סוכני הביטוח אין תיק ביטוח אחד, אלא מספר תיקי לקוחות. כך למשל, תיק הביטוח האלמנטרי מורכב לכל היותר מארבעה תיקי לקוחות שונים ונפרדים: רכב, דירות, עסקים וציוד מכני הנדסי. ברור לכל, שסוכן הביטוח יכול להחליט שהוא משאיר לעצמו את תיק העסקים ו/או תיק הדירות ומוכר את תיק הרכב ו/או תיק הצמ"ה - או כל קומבינציה אחרת.

רוצה לומר - בדוגמה של תיק האלמנטר מדובר בארבעה תיקי לקוחות שונים אשר כל אחד מהם מניב תזרימי מזומנים (קרי, עמלות מחידושים) באופן שבלתי תלוי בתזרימי המזומנים הנובעים משלושת תיקי הלקוחות האחרים, ולכן שווי של כל אחד מארבעת תיקי הלקוחות הללו יוערך במישור התיק הבודד ולא במישור תיק הביטוח האלמנטר שאליז הוא משתייך.

באותו אופן, תיק ביטוח החיים מורכב לכל היותר מארבעה תיקי לקוחות שונים ונפרדים - ריסק, פנסיה, ביטוח מנהלים ותאונות אישיות - תיק ביטוח הבריאות מורכב לכל היותר משני תיקי לקוחות שונים ונפרדים - סיעוד ובריאות,