



זעם מצד הסוכנים על חברת הפניקס

הצהריים. קיבלנו בתדהמה את הצעד החד סיטרי מצד הפניקס, שיש בו משום הפרת הסכם בוטה. לא נסכים לפגיעה בציבור הסוכנים בכלל ובסוכני הפניקס בפרט, שהם ערוץ השיווק המרכזי של החברה. במידה ולא נגיע להסכם הבנות בתום פגישתנו, נגבש תוכנית תגובה הולמת ונגיב במלוא העוצמה".

הגיב ואמר ש"הלשכה ניסתה לפעול בדרכי נועם והידברות מול הפניקס ואף הגיעה עמה לסיכום על פיו החברה לא תקים אתר שבאמצעותו ניתן יהיה לבצע מכירות שלא באמצעות הסוכנים. לצורך ליבון הסוגיה עד תומה, נקבעה לנו פגישה בתחילת השבוע עם מר יהלי שפי, מנכ"ל הפניקס, שנדחתה, לבקשתו, להיום, יום ה', בשעות אחר

הלשכה הוצפה בימים האחרונים בפניות מצד חברה, הזועמים על החלטת הפניקס להקים אתר אינטרנט באמצעותו היא מבצעת מכירות מקוונות שלא באמצעות הסוכנים. בלטו בזעמם הסוכנים העובדים עם הפניקס, שמחו על הפגיעה הקשה בהם מצד החברה ודרשו בכל תוקף נקיטת צעדים חמורים נגדה. אודי כץ CLU, נשיא הלשכה,

רווחי חמש חברות הביטוח הגדולות צנחו ברבעון הראשון של השנה

בדולרים; העלייה החדה בהוצאות, שכן רוב ההתחייבויות של החברות צמודות למדד, וההוצאות גדלו עם עלייתו. על פי ההערכות צפויות חמש חברות הביטוח הגדולות להציג מגמת רווח זהה גם ברבעון השני של השנה, וזאת עקב עליית האינפלציה, המשך המשבר בשוק ההון והיחלשות הדולר.

ירידות השערים בשוק ההון, ששחקו את ההכנסות מההשקעות; התשוואות השליליות שהשיגו הפוליסות המשתתפות ברווחים הביאו את חברות הביטוח לגבות ממבוטחייהן דמי ניהול קבועים- ולא דמי ניהול משתנים, גבוהים יותר; צניחת הדולר פגעה בחברות גם בפרמיות הנכנסות וגם בהשקעות הבינלאומיות

מסיכום הרבעון הראשון של 2008, עולה כי סך כול רווחי חמש חברות הביטוח הגדולות - מגדל, כלל, הראל, הפניקס ומנורה - ירדו ב-900 מיליון ₪ לעומת התקופה המקבילה אשתקד: 50 מיליון ₪ השנה, לעומת 950 מיליון ₪ בשנה שעברה. התוצאות הגרועות של החברות הושפעו מהגורמים הבאים:

מאות בכירים מעולם הביטוח הישראלי והעולמי השתתפו בערב גאלה חגיגי לפתיחת הכנס השני לביטוח משנה Tel Aviv Re

המשנה הבינלאומיים הגדולים ביותר רואים את ישראל כמדינה מתקדמת בנושא זה, ומקפידים להגיע לכנס לשמוע ולהשמיע "ציין המבורגר. בין האורחים הנוספים, שיכבדו את האירוע בנוכחותם, יהיו גם נציגי הברוקרים העולמיים - מארש, וויליס, בנפילד וצמרת ענף הביטוח והמשק הישראלי.

גדעון המבורגר, יו"ר אגוד חברות הביטוח בישראל ונשיא חברת הראל ציין, כי במהלך שנת 2007 הצטרפו לאיגוד חברות הביטוח גם חברת הכשרת היישוב וחברת הביטוח החדשה ניו-קופל וכי כיום חברים באיגוד חברות הביטוח מעל ל-90% מחברות הביטוח הפועלות בישראל.

ליו"ר, אליאנז, אורסט, מפרה, צירך ועוד. השנה, ראוי לציין, כי הגיעו נציגים מכ-20 מדינות שונות, ובהן ארה"ב, גרמניה, שוויצריה, אנגליה, ספרד, צרפת, סין והודו. הכנס נערך על-פי דוגמת כנסי ביטוח המשנה הבינלאומיים המפורסמים של מונטה-קרלו ובאדן-באדן: לא הרצאות בפני אולם מלא, אלא פגישות עסקיות בארבע עיניים בין מבטח המשנה לבין חברת הביטוח הישראלית שהיא הלקוח שלו.

גדעון המבורגר, יו"ר אגוד חברות הביטוח בישראל ונשיא חברת הראל: "הצלחת כנס מבטחי המשנה הבינלאומי השני בישראל, מראה על הצלחת היוזמה להעלות את ישראל ואת תעשיית הביטוח הישראלית כמרכז ביטוח עולמי. מבטחי

מעל 300 בכירים מעולם הביטוח הישראלי והעולמי השתתפו בערב גאלה חגיגי לפתיחת הכנס השני לביטוח משנה Tel Aviv Re. ארוחת הערב החגיגית התקיימה במוזיאון תל אביב במעמד: גדעון המבורגר, יו"ר אגוד חברות הביטוח בישראל ונשיא חברת הראל, רון חולדאי, ראש עיריית תל-אביב, סגן יו"ר לוינס, גרהם ווייט (Graham white),

ומר ידין ענתבי, הממונה על הביטוח ושוק ההון במשרד האוצר. כנס Tel Aviv Re הינו הכנס השנתי השני שנערך בארץ. במסגרת הכנס הגיעו לישראל יותר מ-127 נציגים מחברות ביטוח משנה בעולם, ובהם נציגים ממיניק-רה, סוויס-רה, תאגיד

אודי כץ CLU, נשיא הלשכה, בישיבת הוועד המנהל:

"בקרוב נחשוף את דרכי הפעולה של הבנקים"

ניהול תביעות שנויות במחלוקת ובוררות סוגיות שבמחלוקת באמצעות האינטרנט, ובכך מתן האפשרות לטיפול מהיר ויעיל בתביעות מסוג אלה, מבלי להגיע לבתי משפט. "אנו בראשיתו של התהליך", אמר צרפתי, "אך אין ספק כי בעידן החדש למוסד בוררות שכזה יתרונות רבים לסוכנים, הן ברמה התפעולית, הן מבחינת תדמית ציבורית והן בבידולם השיטות אל מול אפיקי הביטוח הישיר". בפרק האחרון בישיבה עדכנה **נאוה ויקלמן**, יו"ר הוועדה לבריאות, את הנוכחים בתהליכי פיתוח פוליסת הבריאות המודולארית לחברי הלשכה, וציינה כי פוליסה זו כוללת ארבעה פרקים: תרופות שלא בסל הבריאות, ניתוחים בארץ ובחו"ל, השתלות בארץ ובחו"ל וכתבי שירות. כל זאת, תחת הגדרות רחבות לרווחת החברים ומתן רצף זכויות לסוכני הביטוח. נקבע כי **ויקלמן** תביא את הצעתה לדיון החברים בישיבת הוועד הבאה. כן יצוין כי החברים שמעו בישיבה על הרצאותיהם של **אודי כץ CLU** ו**רוני שטרן** בשבועות האחרונים בפני ארגונים עצמאיים שונים, תוך שהם מדגישים את חשיבות הביטוח באמצעות סוכן הביטוח, על מכלול היתרונות שבכך.

מפסיקות לעבוד עם סוכנים מהמגזר. כץ התייחס לנושא ואמר כי "הלשכה מטפלת באופן פרטני בכל חבר לשכה מהמגזר הנתקל בבעיה מול חברות ביטוח. במקביל, ולאור החשש מהמשמעויות של גזירה זו, הן ברמה האישית, ביחס לכל סוכן, והן ברמה המערכתית, נדרש מאיתנו לאתר את מקור הבעיה להתעוררות תופעה זו, לגבש דרכי פעולה יעילות ולגלות נחישות מול החברות, גם באמצעות מינוי בקרים לסוכנים הזקוקים לכך. כל זאת במטרה לצמצם עד למינימום כל סיכוי לפגיעה בפרנסתם של הסוכנים מהמגזר". **אנגלר** המשיך ושייתף בישיבה את החברים בתחושותיו החיוביות בנוגע לימי העיון שנערכו עד כה במחוזות, ואת ההשתתפות הרבה בהם - כ-50% ויותר מעל למצופה. "הדבר ממחיש את צימאון כל חברי הלשכה לדעת, להתעדכן ולהיות מעורבים בתהליכים המתרחשים". נושא נוסף שעלה לדיון בוועד המנהל היה הצעתו של **קובי צרפתי**, יו"ר הוועדה לביטוח כללי, להקים מוסד לבוררות בלשכה. הצעה זו נסמכת על מודל המערכת המקוונת "בנועם", הפועלת כיום בבוררות בין חברות הביטוח. בבסיסה

ביום רביעי השבוע התכנס הוועד המנהל לישיבת עבודה, כשברקע נשמעות טענות הבנקים נגד פרסומי הלשכה. **אודי כץ CLU**, נשיא הלשכה, ביקש לעדכן את החברים כי בקרוב תחשוף הלשכה מקצת מדרכי פעולה של הבנקים במטרה לקדם את הייעוץ הפנסיוני באמצעותם. **כץ** הוסיף כי הלשכה נחושה להגן על האינטרסים של סוכני הביטוח חברי הלשכה מול המערכת הבנקאית ולא תיתן לבנקים לפעול שלא על פי הוראות הממונה על אגף שוק ההון, הביטוח והחיסכון באוצר, ברוח החלטות ועדת בכר. בהקשר זה ביקש **כץ** לציין כי ייערכו הדרכות במחוזות ובסניפים, וכן תופק בקרוב חוברת הדרכה בנושא, שתופץ, בשלב ראשון, לסוכנים מהפריפריה, כאשר **שלמה אייזיק**, יו"ר הוועדה לביטוח חיים, הרחיב בעניין מגעיו עם אגף שוק ההון, הביטוח והחיסכון, לקראת כניסת הבנקים לביטוח. התייחסות מעמיקה נוספת בישיבה ניתנה לדרכי הסיוע של הלשכה למען חבריה מהמגזר הערבי. **רוני שטרן**, **סגן ומ"מ הנשיא**, ו**אלי אנגלר**, יו"ר ועדת מחוזות וסניפים, תיארו בהרחבה את המצב במגזר והמגמה הכוללת ומתרחבת על פיה חברות הביטוח

קרב הפנסיה "איילון פיסגה" זכתה שוב, והפעם במכרז "קונגרס הבכירים"

הזכייה במכרז לניהול הפנסיה וקופות הגמל של המגזר החרדי - "קונגרס הבכירים" מצטרפת לפעילויות שיווקיות נוספות בהן עוסקת קבוצת איילון לאחרונה, ובכלל זה הזכייה בתחילת השנה במכרז פנסיוני-חובה של ההסתדרות. פעילויות אלו ונוספות הניבו לקרב הפנסיה פיסגה מכירות חדשות רבות, ובכלל זה צורפו למעלה מ-5,000 עמיתים חדשים

ועשרות חברות חדשות, ל- "איילון-פיסגה" באמצעות סוכני איילון. "קונגרס הבכירים", אשר מיוזמי הקמתו וארגונו עומד ח"כ הרב יעקב ליצמן, הינו גוף המאחד את מוסדות החינוך והתורה של הציבור החרדי, על כל גווניו, ובכך מהווה כוח קניה צרכני גדול בתחומים שונים. שותפים בו חצרות גור, בעלז, ויז'ניץ, צאנז, סלאבובטקא ועוד.

הזכייה במכרז לניהול הפנסיה וקופות הגמל של המגזר החרדי - "קונגרס הבכירים" מצטרפת לפעילויות שיווקיות נוספות בהן עוסקת קבוצת איילון לאחרונה, ובכלל זה הזכייה בתחילת השנה במכרז פנסיוני-חובה של ההסתדרות. פעילויות אלו ונוספות הניבו לקרב הפנסיה פיסגה מכירות חדשות רבות, ובכלל זה צורפו למעלה מ-5,000 עמיתים חדשים

משה טרבלסי CLU נבחר לסגן ומ"מ נשיא לשכת המסחר בבאר - שבע

משה טרבלסי CLU, יו"ר מחוז באר שבע, נבחר לסגן ומ"מ נשיא לשכת המסחר והתעשייה בבאר שבע. כזכור, **טרבלסי** מונה גם חבר בוועדה המייעצת למפקד מחוז הדרום של המשטרה, ניצב **אורי בר-לב**, הכוללת ראשי ארגונים עסקיים בולטים באזור הדרום, המקיימים קשרי גומלין שוטפים עם המשטרה. חברי הלשכה מאחלים לטרבלסי הצלחה בתפקידו החדש.

גם חברת אליהו תתגמל על הגדלות בפנסיונית החובה

בהמשך לפניית הלשכה לכל המנהלים בחברות הביטוח בדבר קבלת אישור על ההגדלות המובנות בעסקאות פנסיונית החובה, הודיע **בועז ליננברג**, משנה למנכ"ל חברת הביטוח **אליהו**, כי הוא נענה בחיוב לפניית הלשכה והחברה תתגמל לסוכנים בגין הגדלות עתידיות בעסקאות פנסיונית החובה. חשוב להדגיש, שוב, כי התגמול בגין ההגדלות הינו עבור הסדרי ביטוח מנהלים והסדרי פנסיה.

שכחנו למכור ביטוח

יובל ארנון חבר לשכה - מנהל ושותף ב"ארנון את וינשטוק"

האם דמי נהול נמוכים או תשואה גבוהה עוזרים למשפחה במצוקה? האם ביצועי קופת גמל מדהימים ככל שיהיו יסייעו למשפחה אשר זקוקה לתרופה שאינה בסל התרופות? האם העברת כספים מסולקים לתוכניות חסכון חדשות יעזרו למשפחה אשר המפרנס הראשי שלה נמצא באובדן כושר עבודה?

כמובן שהתשובה לשאלות אלו ודומות היא שלילית, ובניגוד לתחום הביטוח הכללי בו בדרך כלל מתחיל ונגמר הנזק ברכוש בלבד, הרי בתחום ביטוח החיים אין לנו את הזכות לשכוח או לא להכניס לכיסוי מתאים או לא לשדרג פוליסה קיימת כי שקורה המצב הוא בד"כ בלתי הפיך ועוסק בדיני נפשות.

כאשר היום אני בודק ממוצעי סכומי ריסק שיש למבוטחים, כאשר אני היום בודק הגנות בסיסיות למשפחה בתחום הריסק/ בריאות / מחלות קשות / אובדני כושר התמונה היא עגומה, חלק גדול מהלקוחות אינם מכוסים בצורה הולמת, חלקם לא מכוסה כלל בפני קטסטרופות וביום פקודה יהיה קשה מאוד להסביר למבוטח או בני משפחתו מדוע זה המצב ולמה לא דאגנו לפני קרות הארוע לכיסוי הולם.

בשנות ה-80 באחד מכנסי בטוח החיים של הלשכה בירושלים, הגיע סוכן מאוד מפורסם מארה"ב, אשר הרצה בצורה מאלפת, ובמהלך הרצאתו הפנה שאלה לקהל הסוכנים אשר גדש את האולם ושאל לכמה מהלקוחות שלכם יש ביטוח חיים מעל 1 מ' דולר? מס' קטן ביותר של ידיים הונף באוויר, לאחר מכן המשיך ושאל לכמה מלקוחותיכם הצעתם ביטוח של 1 מ' דולר? גם פה הורמו מס' ידיים מאוד מצומצם, כלומר אפשר להסיק ממקרה זה כי צבור הסוכנים לא מציעים כלל למבוטחים לרכוש כיסויים גבוהים והולמים אלא מסתפק בפחות אם בכלל, אבל בשנות ה-80 סוכני ביטוח מכרו ביטוח, גם אם המוצרים היו יחסית פשוטים, לא שקופים, פחות טובים מהקיימים כיום, עדיין אלו המוצרים אשר היו על המדף, לא היו קרנות פנסיה, לא קופות גמל, לא קרנות השתלמות, לא ניהול תיקים, ולמרות שרק היו מוצרי ביטוח קלאסיים, עדיין צבור גדול של סוכנים לא מכר

ביטוח הולם ומספיק ללקוחותיו. קל וחומר מה שקורה בתקופתנו, ובמיוחד בשנה האחרונה, **שכחנו למכור ביטוח.**

אבל לפני שנבדוק מה קורה היום, קחו למשל עצמאי אשר הכנסתו נטו 10000 ₪ לחודש, ואתם רוצים להבטיח למשפחתו את אותה רמת החיים אשר קיימת היום גם חו"ח במותו ולתקופה של לפחות 20 השנה הקרובות, איזה ריסק צריך למכור לאותו עצמאי אשר יאפשר למשפחתו להתקיים בכבוד? התשובה - כ-2 מ' ₪ ביטוח ריסק, אשר אם יושקע בתוכנית אשר תבטיח לפחות 4% ריבית כל שנה, תוכל המשפחה לקבל אגונה בגובה 10000 ₪ לחודש, וכמובן ליד ביטוח זה יש להבטיח אובדן כושר ראוי, כיסוי למחלות קשות, כיסוי לתרופות והשתלות, מדובר רק בקטסטרופות בלבד שיכולות לנחות על כל משפחה מחר בבוקר ללא כל התראה מוקדמת.

לכמה לקוחות שלנו מכרנו פוליסות כאלו? לכמה לקוחות שלנו בדקנו לאחרונה את הפוליסות בצורה יסודית או הסתפקנו בדוור שמוציאות חברות הביטוח מידי פעם לשדרג כיסוי כזה או אחר ובדרך כלל אחוז הנענים בחיוב הינו נמוך ביותר?

ועכשיו בא נחזור לתקופתנו, שנות ה-2000, מה נשאר לנו כרגע סוכני הביטוח לעשות והיכן יש לנו עדיין איזה יתרון יחסי על המתחרים?

מעבר לתחום האלמנטרי שנכון להיום עדיין נשאר אך ורק בבעלות סוכני הביטוח או החברות הישירות, כמעט כל שאר התחומים פרוצים ונתונים גם בידי המתחרים להוציא את ביטוחי הריסק לסוגיהם השונים כולל בריאות.

הבנקים מתחילים בימים אלו ביעוץ פנסיוני לפרט ובהמשך כנראה גם לחברות, פיננסים מוכרים גם בתי השקעות פרטיים ובד"כ עם אנשי מקצוע יותר מנוסים מרוב הסוכנים, חלקת האלוהים הקטנה שלנו אשר עדיין נמצאת בבעלותנו עוסקת בביטוחי ריסק / בריאות / חבילות / אובדני כושר / סיעוד וכו', ומה קורה בפועל במציאות? חברות הביטוח משקיעות כספים רבים בדחיפת תחום הפיננסים, ברכישת

קופות / קרנות נאמנות, קניית ובניית בתי השקעות ובצדק, יש פוטנציאל רב בתחום, ועדת בכר נתנה למהלך קטליזטור ענק וכיום הטרנד החדש בעולם הביטוח זה פיננסים, סוכני הביטוח רובם נגררים לטרנד ומדברים פיננסים עם הלקוחות, מעטים בלבד מצליחים או יצליחו לבנות תיקים מספיק גדולים אשר יספקו להם גם הכנסה ראויה על כספים מאוד מאוד נזילים ולא בטוחים.

היכן מצוי עדיין תזרים ההכנסות היותר גבוה לסוכנים? בכל המוצרים ללא אלמנט החסכון, כלומר מוצרי הריסק לסוגיהם השונים כפי שציינתי לעיל, אם נחבר נתון זה של צורך בהכנסה ראויה ותזרים גבוה (הכל יחסית) ומצד שני החובה שלנו ראשית להגן על הלקוח ומשפחתו בכיסויים הולמים לפני שנעביר לו את קופת הגמל, או את קרן ההשתלמות, אלו שתי סיבות מספיק טובות היום לחזור למקורות, למכור ביטוח לקטסטרופות אשר יכסה את המשפחה כראוי ואת מצפוננו בהתאם, לחזור ולהזכיר לעצמנו כי מעבר לתארים החדשים "משווק פנסיוני" וכל הקשור מסביב אנו עוסקים קודם כל בחיי אדם, קודם כל בקיום משפחות בכבוד וחובתינו לחזור ולמכור ביטוח במשמעותו הפשוטה ביותר לטובת לקוחות המשרד ולאפשר לנו גם להתפרנס בכבוד, ונבנוש זה אסיים בדוגמא אשר ממחישה שהמתמטיקה עובדת הפוך בכל הקשור להכנסות סוכן הביטוח, ממתי 12000 ₪ יותר נמוך מ-3000 ₪? רק בענף הביטוח.

סוכן המוכר פנסיה ב-1000 ₪ לחודש, 12000 ₪ פרמיה שנתית, מקבל בממוצע 3% עמלה כלומר 30 ₪ לחודש, אותו סוכן ישווק פוליסת ריסק / בריאות נכונה ומקיפה ב-250 ₪ פרמיה לחודש, 3000 ₪ פרמיה שנתית, יקבל בממוצע 20% עמלה כלומר 50 ₪ לחודש, הפוך?

זה הזמן לחזור למקורות שלנו, להגן על לקוחותינו בפוליסות ריסק נכונות למקרה קטסטרופות שונות, וגם להתפרנס בכבוד תוך דגש על המוצר ואיכותו ולא רק על הכמות והנפח בלבד.

חלק ג'

קנייה ומכירה של תיקי ביטוח: טיפים מעשיים לסוכן הביטוח

מיזוגים • מיזמים • חישוב התמורה ורכישת תיקים • שיתופי פעולה

יחס נמוך בין תביעות לבין פרמיות, תיקי פרט, הוכחת נאמנות (הבאה לידי ביטוי, בין היתר, בחידושים ושיעור נטישה נמוך) וכיו"ב.

לאחר שהוסכם על שווי התיק והתמורה בגין המכירה, והואיל והקונה הבקיא ברזי ענף הביטוח לא יהיה מעוניין לרכוש "חתול בשק", ניתן להרכיב מנגנון התחשבות, אשר יבחן מדי פרק זמן קבוע (חודש, רבעון, חציון, שנה אחת) את תפוקות התיק.

את תפוקת התיק שנבחרה בפועל במועד ההתחשבות, ניתן להשוות לשווי התיק שהוערך בעת המכירה (המהווה את בסיס ההתחשבות), וכלל שהייתה סטייה רצינית (מקובל סטייה של למעלה מעשרה אחוזים), להסכים על תשלום או קיזוז ההפרש שבין התקבולים בפועל לבין בסיס ההתחשבות, וכן לעדכן את בסיס ההתחשבות לפי התקבולים בפועל במועד ההתחשבות.

כך למעשה, יעודד ההסכם את הצד המוכר להשקיע בניהול התיק, בין בתקופת הליווי ובין במהלך שיתוף הפעולה, על מנת שהתיק ישיא תפוקות גבוהות מבסיס ההתחשבות, וכל הצדדים יצאו מרווחים.

סודיות ואי תחרות

בתי המשפט, במספר הלכות ידועות (ע"א 6601/96 AES נ' סער ואח'; ע"ע 164/99 פרומר נ' רד גארד בע"מ) הגביל את היקפן של תניות חוזיות לשמירת סודיות ואי תחרות, בשלב שלאחר תקופת העיסקה, והדבר נכון גם כאשר סוכן ביטוח מוכר את עסקיו לאחר, אך ירצה בעתיד להמשיך לעסוק בענפי הביטוח.

דהיינו, יש לשים לב, כי בהסכמי מכירת תיקים, ובהסכמי מיזוגים ושיתופי פעולה (בשלב הפרדות), תניות הסודיות ואי התחרות, תוגבלנה לרשימת הלקוחות שהבעלות בה עברה במסגרת העברת תיק הביטוח, וללא שתמנע בעד אחד הצדדים מלעסוק בכלל בענפי הביטוח, ובכך לפגוע בזכותו לעיסוק חופשי, מכוח חוק יסוד: חופש העיסוק.

יחד עם זאת, חשוב להסכים, במסגרת ההסכם בכתב, שהן לאחר מיזוג והן לאחר מכירה, לא יתחרו הצדדים זה בזה, באופן שלאחד הצדדים יוקנה יתרון מובהק על חברו, בכך שלקוחות התיק מכירים אותו באופן אישי.

יש לשלם לצד המוכר, ובעסקאות למיזוג והמשך פעילות משותפת, כיצד לתגמל את הסוכן על העברת התיק למיזם.

על מנת למצוא את שווי התיק הביטוח במועד המכירה (או העברתו לניהול תחת המיזם המשותף שיוקם לאחר המיזוג), יש לעמוד על תמהיל התיק בענפיו השונים, ולחשב (לכל ענף בנפרד) את גובה העמלות המתקבלות, יחס התביעות לעומת הפרמיות, שימור התיק הביטוח, שיעור הביטולים ומרכיבים מהותיים נוספים המשפיעים על שווי התיק וחישוב התמורה בגינו.

מקובל לחשב את שווי התיק בהתבסס על **מכפיל ההכנסות בשנים עשר החודשים שקדמו למועד החישוב (או על ממוצע שלוש השנים האחרונות שקדמו למועד המכירה, תלוי בסוג העיסקה המתבצעת בין הצדדים)**, כאשר בענף הביטוח הכללי (אלמנטרי) המכפילים נעים, בשנים האחרונות, בין 1.5 לבין 2.5, ובענף הביטוח הפנסיוני (חיים), בין 2 לבין 3.

המכפילים מהווים צורת חישוב הלוקחת אומנם בחשבון את הכנסות העבר, שכבר שולמו לידי סוכן הביטוח מוכר התיק, אך מתבססת בעיקרה על תקופת התשלום (בין 12 חודשים לבין 36 חודשים בעסקאות הנפוצות ביותר) ועל מנגנון "נפרעים", דהיינו - תשלום מתוך העמלות המשולמות בפועל ע"י חברות הביטוח.

ראוי לציין, כי רכיבים "מסוכנים", למשל שיעור ביטול גבוה, מכירה על ידי בן/בת זוג של סוכן שנפטר, תיקים המבוססים על לקוחות קולקטיבי, או במרחב גיאוגרפי גדול וכדומה, ישפיעו על הערכת השווי, והמכפילים והמקדמים עתידים להיות מושפעים מכך ולקבל שיעור נמוך יותר או גבוה יותר בהתאם למרכיבים אלה ונוספים.

המרכיבים מטה המשפיעים על שיעורי מכפילים נמוכים יותר הינם, בין היתר: שימור תיק באופן נמוך מהמקובל, יחס גבוה בין תביעות לבין פרמיות (Loss Ratio), ריבוי קולקטיבים בתיק, שיעור נטישת לקוחות גבוה, וכיו"ב.

המרכיבים המשפיעים על שיעורי מכפילים גבוהים יותר הם, בעיקר, היפוכם של המרכיבים הנ"ל, דהיינו - שימור תיק גבוה,

מאת: עו"ד ג'ון גבע - היועץ המשפטי ללשכה

בשבוע שעבר, בגיליון הקודם של ביטוח ופיקוחים, דנו במודל המיזוג ובמהות העיסקה הקשורה במכירת תיק הביטוח.

בגיליון זה, נדון, בין היתר, בסוגיית התמורה בגין מכירת תיק הביטוח, בין לצורך מכירה בלבד ובין לצורך פעילות משותפת בתיק הביטוח.

מכירה ופרישה

סוכנים המבקשים למכור את תיק הביטוח שבעלותם לסוכן או לסוכנות אחרים, עושים זאת, בדרך כלל, בשל פרישתם מענף הביטוח, צאתם לגמלאות מחמת גיל וסיבות נוספות כגון הצורך לחזק ולהגדיל את משרדו של הסוכן ו/או לשלב לתוך המשרד פעילות חדשה ו/או לממש פוטנציאל בלתי מנוצל (כגון שסוכן ביטוח המתמקד בענף ביטוח אחד אינו מממש את הפוטנציאל הגלום בענף אחר ולקוחותיו נאלצים לקבל שירותי סוכן ממישהו אחר או נוסף...).

בסיטואציה זו מדובר בעיסקה לכל דבר, שאת פרטיה מומלץ להעלות על הכתב, תוך כדי התייחסות למכלול האפשרויות העולות מעסקת מכירה, מחד, על מנת שהרוכש לא ירכוש "חתול בשק", ומאידך שהמוכר יזכה למלוא התמורה הראויה.

גם במצב זה, יש לשים לב, שעל הסוכן המוכר להבטיח לעצמו תנאים סוציאליים בעטייה של המכירה, כך שימשיך ליהנות מפרות התיק למשך תקופה מוגבלת, או שיקבל תמורה חד-פעמית המשקפת את שווי התיק המהווה (ניתן ורצוי גם להוסיף מנגנוני מכירות חדשות ע"י הסוכן המוכר).

במקביל, גם על רוכש התיק לדאוג לכך שיזכה לתקופת ליווי מסוימת, על מנת שהתיק ולקוחותיו יוטמעו אצל הצד הרוכש, וימשיכו להתבצע מכירות חדשות וחידושים מתוך התיק הנמכר ובמסגרתו.

תמורה והתחשבות (מכפילים)

החלק המהותי ביותר בהסכמים מהסוג בו אנו עוסקים, הואיל ומדובר בנכס מופשט המתייחס לתקבולים המגיעים לסוכן הביטוח בגין תיווך בין המבוטחים לבין חברות הביטוח השונות, הינו חלק התמורה - שווי התיק, במועד מכירתו, אשר

המשך הכתבה מעמ' קודם

שהתגלו כבלתי נכונים או בלתי מדוייקים באופן מהותי.

לבסוף, רצוי להסדיר את המתכונת הראויה להיפרדות הצדדים. כיצד יכול צד אחד להודיע או לדרוש את סיום ההסכם, מה הן זכויותיו של כל צד במשרדי המיזם, מה יעלה בגורל תיק הביטוח והזכויות הנובעות ממנו במצב זה וכיו"ב נקודות המצריכות דיון ופתרון במסגרת ההסכם.

ועדיין נותר הרבה לומר ולכתוב בנושא העסקאות המורכבות הקשורות בתיקי הביטוח, שהינם מפעל חייו של סוכן הביטוח ומקור לפרנסת משפחתו ועובדיו.

נשוב ונדגיש, לפיכך, כי כינון מערכת היחסים, בין הקונה לבין המוכר, בין הצדדים המתמזגים, בין הגופים שהחליטו להקים ביניהם מיזם ושיתוף פעולה, קצר מועד או ארוך, בכל סוג עסקה או פעולה, הקשורות בתיק הביטוח של סוכן הביטוח - ראוי שייערך באמצעות הסכם מקצועי ורציני, המספק איזונים ומנגנונים, המעניקים מענה ראוי והולם לצרכיו של כל צד בעסקה.

בהמשך פעילותו העסקית של המיזם, שהרי הסוכן/סוכנות שנשארים עם תיק הביטוח, ירצו שהתיק יהיה רווחי בפועל, ושהסוכן היוצא לא ייקח יחד איתו את לקוחות תיק הביטוח (וראוי להזכיר, כי הסוכן הרוכש כבר שילם לסוכן המוכר בגין קבלת רשימת הלקוחות או ההרשאה לפנות אליהם).

עם סיום פעילותו של הסוכן המוכר בתיק הביטוח, ימצא עצמו סוכן הביטוח ללא מקור הכנסה, בין מתקבולי תיק הביטוח ובין עקב סיום העסקתו במיזם.

לאור האמור, מן ההכרח לנסח מנגנון המטפל בזכויות הסוציאליות המגיעות לסוכן לאחר סיום הפעילות המשותפת, וכן להסדיר את נושא המשך הזכאות לתגמולי ביטוח בגין הפניות המובילות למכירות חדשות בתיק הביטוח.

בנוסף, יש צורך לדון במנגנון של השבה (או כל פתרון יעיל אחר), במקרה וההתקשרות הגיעה אל קיצה בטרם עת, וכן להבהיר מהם אותם מצבים בהם צד להתקשרות יכול להביא את ההסכם לידי סיום, באורח חד צדדי, כגון מצבים

משמע, ההסכמה צריכה להגדיר תניה בדבר איסור פניית הסוכן ללקוחות תיק הביטוח, שנמכר, ואף לגבי פניה יזומה מצד הלקוח אל הסוכן שמכר את תיק הביטוח, שלא באמצעות המיזם/המיזוג/השותפות, ובכך בעצם תתייתר המכירה או תיפגע באופן מהותי.

מוניטין - חשיבות הכללת המוניטין בגדר הממכר, בין היתר, הינה בכך שהרוכש יקבל אליו את כוחו של המוכר למשך עסקאות נוספות עם לקוחות תיק הביטוח, ולמנוע מהמוכר לבצע כל ניסיון למשוך אליו את הלקוחות, לעסקיו החדשים, או לתוך עברם פוליסות נוספות (פרשת וייצמן).

מנגנון היפרדות

בטרם סיום ההסכם בין הצדדים, מן הראוי לתת את הדעת למצב בו סוכנים שהתאגדו לשיתוף פעולה ביניהם, יבקשו לסיים את שיתוף הפעולה ביניהם.

במצב זה, נרצה לוודא שהסכמי הסודיות ואי התחרות ימשיכו להיות בתוקף, על מנת שהסוכן היוצא לא יוכל, על סמך היכרותו וקשריו האישיים עם המבוטחים, לפגוע

מינויים חדשים בחברות הביטוח**דובי רם, בכיר בהפניקס, הודיע על פרישה מהקבוצה**

דובי רם, מנהל תחום החיסכון לטווח ארוך בהפניקס, הודיע על החלטתו לפרוש מהקבוצה. **רם** עבד בהפניקס במשך שני עשורים, במהלכם מיילא שורה ארוכה של תפקידים בכירים בתחום הפנסיה והגמל. הוא הסביר את צעדו ברצון לשינוי.

ניר כהן, המשנה לידין ענתבי, פורש מתפקידו

ניר כהן, המשנה לממונה על שוק ההון, הביטוח והחיסכון במשרד האוצר, הודיע השבוע על פרישתו מהתפקיד. **כהן**, שעבד באגף במשך 11 שנים רצופות, היווה דמות מרכזית בשורת הרפורמות בענף החיסכון הפנסיוני, ונחשב למומחה בכל הקשור לפנסיה, לגמל ולביטוח חיים. על פי הערכות שונות נבעה החלטה זו מתוך רצונו להשתלב בשוק הפרטי. הוא יסיים את תפקידו באופן רשמי בחודשים הקרובים.

**לחברי הלשכה, עובדי חברות הביטוח,
בתי השקעות ולכל בית ישראל**

חל שאלות שאלה

על פי הצעת ועדת הכספים של הכנסת:

יוקם מרכז סליקה ארצי לטובת הפרשות עובדים בעלי שכר נמוך

שכר נמוך, מפאת חוסר כדאיות כלכלית. ועדת המשנה לוועדת הכספים אמורה להתכנס בקרוב ולנתב טענות אלו לכדי גיבוש פתרון שיתן מענה לבעיה.

לטפל באותן הפרשות. הצעה זו נסמכה על טענות רבות שנשמעו מפי גורמים שונים במשק, על פיהן קרנות הפנסיה אינן מקבלות הפרשות לפנסיית החובה מבעלי

מתוך מטרה לייעד הפרשות של עובדים בעלי שכר נמוך לקרן פנסיה על פי בחירתם, העלתה השבוע ועדת הכספים של הכנסת הצעה להקמת מרכז סליקה ארצי, שמטרתו

יום עיון מחוז ירושלים

לראות את עמיתיו מירושלים. בהמשך סקר בהרחבה כץ בפני החברים על המתרחש בלשכה והתהליכים הרבים שהיא מקדמת. כץ ביקש להדגיש בנאומו את היערכות הלשכה לקראת כניסת הבנקים לביטוח, ואמר, על רקע הפרסומים האחרונים בהקשר זה, כי הלשכה נחושה להגן על האינטרסים של חברי הלשכה ולהבטיח כי סוכני הביטוח ימשיכו להוות החלופה הנאמנה והמקצועית ביותר עבור הלקוחות בתחומי הביטוח, הפנסיה והפינוסים. את היום הנעימה בקולה הנפלא והערב הגב' אסתר פורשיאן רעייתו של סוכן הביטוח פורשיאן חבר הלשכה, בשירים לכבוד 40 שנה לירושלים והקהל הצטרף אליה בשירה רמה.

גבע, יועץ משפטי ללשכה, בנוגע להלכות ותקדימים משפטיים חדשים, לרבות נושא "מועד תחילת מרוץ ההתיישנות בתביעות לתגמולי ביטוח תאונות"; ד"ר הלל אביחי, יועץ ארגוני ושיווקי, בנושא שיווק ומכירות בסביבה תחרותית; ד"ר אודי פרישמן, יועץ רפואי ללשכה, אודות טכנולוגיות רפואיות חדשות, תביעות וחיתום; דני יצחקי, מנהל מחוז ירושלים של חברת מנורה, בהקשר לתיקון 3 והמוצרים הפיננסיים; עו"ד מיכאלה ייגר, מנהלת המחלקה המשפטית בלשכה, בנושא תביעות צד ג' ואופן הטיפול בהן; ודודי רוקן, מנכ"ל ובעלים אלמוג-רוקן הדרכה יוצרת, בהצגת מודל לקבלת הסכמות מטיפוסי לקוחות שונים. את יום העיון חתם אודי כץ CLU, נשיא הלשכה, ששמח

בסימן 40 שנה לשחרור ירושלים ו-60 שנה למדינה, ערך מחוז ירושלים יום עיון לחבריו במלון מצודת דוד, בחסות חברת הביטוח מנורה. בהתאם לשיעורי ההשתתפות הגבוהים שנערכו עד כה בימי העיון של המחוזות השונים, גם חברי מחוז ירושלים באו בהמוניהם - כ-150 במספר- במטרה לשמוע ולהתעדכן בתהליכים הרבים המתרחשים כיום בענף הביטוח בכלל ובלשכה בפרט. את יום העיון פתח ינון בן-שחר, יו"ר מחוז ירושלים, במילות תודה חמות למשתתפים ובתיאור קצר של פעילות הלשכה בעת האחרונה, תוך שהוא מביע את הערכתו ל"עבודה הרצינית והמעמיקה", לדבריו, המתבצעת בלשכה לנוכח האתגרים הניצבים בפניה. נאמו בהמשך על פי הסדר: עו"ד ג'ון

פעילות סניפים - חודש יוני 2008

17.06.08 - מחוז באר - שבע

יום עיון בראשות משה טרבלסי יו"ר מחוז ב"ש והדרום במלון "דניאל" בים המלח בשעה 9:00 בחסות "כלל ביטוח" חברה לביטוח ובהשתתפות: עו"ד ג'ון גבע, יועץ משפטי ללשכה, שלמה אייזיק, יו"ר הועדה לביטוח פנסיוני: "הערכות הסוכן לכניסת הבנקים לביטוח", אלכס קפלון, סמנכ"ל ראש תחום מכירות "כלל ביטוח" ועודד ניר גאון, מנהל מכירות חטיבת מימון "כלל מימון", ננסי ברנדס: "הומור מחיי היום יום", אהוד כץ C.L.U, נשיא הלשכה: "בינינו לבין עצמנו", ניצב אורי בר - לב, מפקד מחוז באר - שבע: "תוכניות משטרת ישראל באזור הנגב והדרום".

16.06.08 - מחוז חיפה והצפון

יום עיון בראשות אריה אברמוביץ יו"ר מחוז חיפה והצפון, במלון דן כרמל בחיפה בשעה 8:30 בחסות "איתוראן" ובהשתתפות: עו"ד ג'ון גבע, יועץ משפטי ללשכה: "הלכות ותקדימים חדשים- משולחנו של בית המשפט", יעקב צרפתי, יו"ר הועדה לביטוח אלמנטרי: "ביטוח אלמנטרי כמרכיב בסיסי בפעולות הסוכן", שלמה אייזיק, יו"ר הועדה לביטוח פנסיוני: "הערכות הסוכן לכניסת הבנקים לביטוח", "איתוראן"- נותני החסות, דורון הורנפלד, חבר לשכה: "שיווק ומכירות ומה שביניהם", עו"ד מיכאלה ייגר: "תביעות צד ג' ואופן הטיפול בהן", עו"ד יעקב בורובסקי, ניצב בדימוס: "שחיתות ציבורית - הקשר בין הון לשלטון" ואהוד כץ C.L.U, נשיא הלשכה ב"בינינו לבין עצמנו".

לשכת סוכני ביטוח בישראל

לבת שבע גרשון חברת לשכה ובני המשפחה משתתפים בצערך במות האחות

יפה שפס ז"ל

שלא תדעו עוד צער

הכינוס ה-22

אלמנטר

לכינוס אלמנטר 2008

היכוננו!

8-11 בספטמבר 2008 באילת