

סוכנות הביטוח מיכל שילה יוזמת הקמת חברת ביטוח בבעלות 500 סוכנים לשיפור מעמדם

"סוכן יוכל לרכוש רק מניה אחת; יעילות החברה תביא להזלת הפרמיה ללקוח והגדלתה לסוכן"

כניסה לשלב זה מותנית בהגדלת ההון הנפרע של החברה, על ידי הנפקה לסוכנים חדשים, או על ידי הכנסת שותף אסטרטגי.

הפיקוח על הביטוח מסר ל"גלובס", כי טרם קיבל בקשה למ"תן רשיון להפעלת חברת ביטוח של הסוכנים. הבקשה, אם וכאשר תגיע, תיבדק על פי הקריטריונים המקובלים בפיקוח בנושא זה.

רה שלנו. אני מעריכה, שהחברה שלנו תפעל ביעילות, במנגנון קטן ובמינימום הוצאות, דבר שיאפשר להזיל את הפרמיה לציבור ולהגדיל את הפרמיה לסוכנים."

על פי התוכנית, תבקש החברה החדשה מהפיקוח על הביטוח, בשלב ראשון, רשיון לשווק פוליסות רכב, דירות ופרט. בשלב שני תיכנס החברה לענפים נוספים ולביטוחי חיים.

בחברה. שילה אמרה, כי אם תיבחר, תפרוש מכל פעילות להקמת החברה, ותעביר את הטיפול לסוכן בכיר אחר, כנראה מאלו שנמנו לעיל.

לדברי שילה, החברה החדשה תהיה מעין "עיר מקלט" לסוכנים. הם יידעו, שאם חברות ביטוח סדירות לא יתנו להם עמלה הוגנת, או שיעברו לשיווק ישיר שלא על-ידי סוכנים, נוכל תמיד לשווק פוליסות של החבר

מאת אלעזר לוי

יורד מחו"ת"א של לשכת סוכני הביטוח, מיכל שילה, יוזמת הקמת חברת ביטוח חדשה, שתהיה בבעלות הסוכנים. על פי התוכנית, יתאגדו כ-500 סוכנים, שכל אחד מהם ירכוש מניה ב-10,000-15,000 דולר, כדי להבטיח את ההון הנפרע הדרוש להפעלת החברה.

לדברי שילה, מטרת החברה היא להבטיח את העצמאות הכלכלית של הסוכנים, ולשבור, לראשונה בתולדות הענף, את תלותם בחברות הביטוח.

שילה אמרה ל"גלובס", כי ליחזמה להקמתה של החברה החדשה שותפים, בין היתר, סוכני ביטוח החיים הבכירים אלון אבן-חן ודוני חרד, היו"ד המיר עד של מחוז ת"א, דן וקסמן; יו"ד סניף אילת של לשכת סוכני הביטוח, אריה טילס, והסוכנים יוסי נשרי מת"א ויוסי בכירי מחיפה, מהגדולים בענף.

לדבריה, היא קיבלה מאות פניות, אלפונים ופקסים מסוכנים המצדדים להקמת החברה.

הפיקוח על הביטוח דורש מכל חברי החדשה להציג הון עצמי של כ-45 מיליון שקל. שילה אמרה, כי כל סוכן יוכל לרכוש מניה אחת בלבד, וכי זחירה ייקבע על פי מספר הסוכנים שיצטרפו.

שילה היא אחת מהמתמודדים על נפקיד נשיא לשכת סוכני הביטוח זייערכו בחודש נובמבר. היא ציפה, כי היוזמה להקמת החברה אינה שורה בלשכת סוכני הביטוח, וכי לשכה אינה יכולה להיות שותפה

עבודה עם הגב לקיר

שידע על התוכנית להרע את תנאי ביטוח החיים בחודש יוני, הקדים קניות לחדשים הראשונים של השנה. הפרמיות ברוב ענפי הביטוח האלמנטרי התייקרו השנה בעשרות אחוזים, בשל הנחיות מבטחי-המשינה. חברות מנסות למתן את ההתייקרות על-ידי קיצוץ העמלות לסוכנים. החברה לביטוח ישיר ממשיכה לנשוף בעורפם של הסוכנים. כל חודש מתמוז גות שתי סוכנויות, שאינן יכולות לעמוד בהוצאות המיחשוב התופחות.

5,000 סוכנים נאבקים על קיומם בתוך כלכלה שאינה צומחת, והם נאלצים לתת הנחות כדי לשרוד. החברה החדשה, אם אמנם תקום, אמורה לספק לסוכנים מעין קו הגנה שני: אם חברות ימשיכו לקצץ בעמלות, הם יוכלו למכור פוליסות של החברה "שלהם".

הקמת חברה כזו מותנית בשני תנאים חשובים: ראשית, שהמפקחת על הביטוח, ציפי סמט, שהצהירה שהיא בעד הגדלת התחרות, אכן תיתן רשיון לחברה החדשה. שנית, שמאות סוכנים יוכלו להתאגר ולפעול במשותף, תוך שכחת היריבות העיסקית הקיימת ביניהם כל ימות השנה.

● אלעזר לוי

אם אמנם תקום חברת ביטוח בבעלות הסוכנים, יהיה זה כמעט הידוש עולמי. ככל הידוע, קיימת חברה מעין זו רק באוסטרליה, וגם שם היא מנוהלת בשייח תוף עם גורמים אחרים. בעולם מקובל שסוכנים לחוד וחברות לחוד. צד אחד מנפיק את הפוליסות, וצד אחר משווק אותן.

מה מניע את הסוכנים הישראלים להיכנס להרפתקה של הקמת חברה חדשה, הכרוכה בהשקעה של עשרות מיליוני שקלים, במערכת של קבלת אישורים ובמאבק שיווקי חריף מול החברות הוותיקות?

סוכנים מרגישים שהם עוברים עם הגב לקיר. בכל כנס סוכנים שנערך השנה ניתן היה לשמוע את הדיווחים המרמזים, הזעם, ואת החזרה וחוסר האונים, בשל ההתפתחויות האחרונות בענף. סוכנים רוגזים על מדיניות העמלות החדשה בביטוחי חיים, שתכרות הפעילו ב-1 ביוני, שהביאה לקיצוץ ניכר בהכנסותיהם. גם כוחם המאודגן, לשכת הסוכנים, לא הצליח להביא לשינוי ממשי במצב.

המיתון הגיע גם לענף הביטוח. נתוני חברות, בהם כלל-ביטוח, על גידול בעיסקי ביטוח חיים במחצית הראשונה של 2001, אינם צריכים להטעות: הציבור,