

עם הפנים לחו"ל

## "אנחנו מוצאים כיסוי למקצועות שהיו בהם כשלי שוק או שאין להם פתרון"



יגאל סרי, מנכ"ל מחוץ לקופסא סוכנות לביטוח, מספר בריאיון לעדיף על פעילות הסוכנות שמסייעת במציאת פתרונות ביטוחיים בחו"ל | "יש לנו ליין די ארוך של מוצרים שהוספנו לאחרונה. כל מקצוע דורש התייחסות פרטנית עם תשומת לב מבחינת הכיסוי. כל מקצוע דורש ומתמחר על פי רמת הסיכון שהוא נמצא בה ומחולק לקטגוריות בהתאם לרמות הסיכון שלהן. למשל, שמאי ביטוח נמצאים בקטגוריה ברמת סיכון גבוהה יותר מאשר מעצבים גרפים, ואנחנו מתמחרים את הפוליסה בהתאם".

אלה באנו עם כיסויים משלימים, בעקבות דרישה, לשמאי ביטוח, לחוקרים פרטיים, לגרפולוגים, ליועצי משכנתאות ועוד. "יש לנו ליין די ארוך של מוצרים שהוספנו לאחרונה. כל מקצוע דורש התייחסות פרטנית עם תשומת לב מבחינת הכיסוי. כל מקצוע מאופיין ומתמחר על פי רמת הסיכון שהוא נמצא בה ומחולק לקטגוריות בהתאם לרמות הסיכון שלהן. למשל, שמאי ביטוח נמצאים בקטגוריה ברמת סיכון גבוהה יותר מאשר מעצבים גרפים, ואנחנו מתמחרים את הפוליסה בהתאם". מדבריו של סרי עולה כי העובדה שהפוליסות נרכשות בחו"ל וגם החיתום נעשה שם, אינה מהווה מכשול מבחינת השפה: "כל הפוליסות מופקות בעברית בתנאי ביט 16, למעט חבות מעבידים שהיא ביט 15 שלמעשה מוכרת בשוק כביט 13. כל טפסי ההצעה בעברית וכנ"ל גם הפוליסות".

**מה הסיבה שחברות ביטוח בארץ לא נותנות פתרונות בתחומים שונים ולכן נעזרים בכך כדי למצוא פתרון אצל מבטחות בחו"ל?**

"למעשה, אנחנו כמעט לא מתחרים בחברות הביטוח בארץ. התמחר והחיתום נעשים בחו"ל בראייה עולמית. החתמים בלונדון רואים את הסיכון בראייה גלובלית ואילו חברות הביטוח בארץ רואות את זה בראייה מקומית ובחיתום מקומי. לכן יש הבדלים בתעריפים עצמם. למשל, חוקרים פרטיים בארץ יכולים להשיג כיסוי במסגרת הפעילות שלהם בארץ. אנחנו נותנים להם הרחבה וכיסוי בכל העולם, למעט ארה"ב וקנדה. כך שחוקר שמתחיל את המעקב בארץ ויוצא להמשך מעקב באירופה, מקבל מאתנו כיסוי שלא מתבטל עם היציאה מהארץ לצורך עבודתו".

שוק הביטוח העולמי הופך יותר ויותר יעד למציאת פתרונות, בעיקר בתחום החבויות, למקצועות ששוק הביטוח בישראל לא נותן להם פתרון מספיק או כלל לא מוצא להם פתרון. יגאל סרי, מנכ"ל מחוץ לקופסא סוכנות לביטוח, מסביר בריאיון לעדיף על פעילות הסוכנות שמסייעת במציאת פתרונות הולמים, לאותם אלה שמתקשים לרכוש כיסוי בארץ.

סרי החל את פעילותו בעולם הביטוח לפני 35 שנים בתחום הפנסיוני, בהמשך הוא מכר את התיק הפנסיוני שלו וכיום הסוכנות שבבעלותו ושבראשה הוא עומד מהווה פלטפורמה שיווקית של קופר נינוה. הוא מסביר שמחוץ לקופסא פועלת יותר בשטח כאשר קופר נינוה מייצגת בישראל את חתמי לוידיס.

"קופר נינוה הם היחידים בארץ שיש להם ביינדר בתחום החבויות. אנחנו מאגדים היום כ-1,000 סוכני ביטוח שעובדים אתנו בצורה שוטפת מי יותר, מי פחות, ואנחנו מנסים לספק את הדרישות שהם מביאים מהשוק. למעשה סוכן שרוצה להגדיל את ארסנל המוצרים שהוא מוכר ומבקש לצעוד קדימה לתוך נישות שהוא לא היה בהם עד כה, מצטרף אלינו".

בקשר לסוכני הביטוח, סרי מדגיש: "סוכנים שעובדים אתנו חייבים להיות בעלי רישיון בתחום האלמנטרי. סוכנים שיש להם פחות ניסיון אנחנו מסייעים להם, מכשירים אותם, מגיעים אתם לפגישות. אנחנו מרחיבים את הארסנל יותר ויותר לסוכנים שמחפשים פתרונות ללקוחות שלהם".

לדברי סרי, מחוץ לקופסא פעלה עד היום בביינדר בתחום חבויות, כלומר צד שלישי, חבות מעבידים, חבות מקצועית, חבות מוצר - בין היתר לחברות אבטחה, חברות ניקיון, חברות כוח אדם, מתקיני ספרינקלים, מתקיני מיגוני אבטחה ומיגוני כיבוי ואנחנו ממש בימים

המשך בעמוד הבא &lt;&lt;&lt;

המשך מעמוד קודם <<<

פיננסיות המשתמשות בפלטפורמות טכנולוגיות). זו פוליסה לא פופולרית עדיין כי היא חדשה מאוד. בארץ היא לא קיימת. חברות פיננסיות-טכנולוגיות נעזרות בטכנולוגיה מפותחת לנושא הפיננסים. אנחנו מצאנו פתרון ביטוחי בתחום, לחברה שמנהלת חנויות דיגיטליות באמצעות גורמים כמו איביי, אמזון, עליבאבא".

**עד כמה מדובר בשוק דינמי שמחייב יצירת פתרונות ייחודיים?**  
 "יש כל הזמן שינויים בשוק. אנחנו מוצאים כיסוי למקצועות שהיו בהם כשלי שוק או שאין להם פתרון. כך בחלק מהמקצועות שצינתי קודם, כי לא היו להם פתרונות. למשל שמאים שהתקשו להשיג כיסוי ואם מצאו כיסוי – הוא היה יקר יחסית. אצל חוקרים פרטיים, פוליסות דרך האיגוד נעו סביב ה-15 אלף שקלים והיום אנחנו מציעים פוליסות בעלויות הרבה יותר נמוכות, כחצי מהמחיר הזה. הבאנו פתרון ליועצי משכנתאות, שלא היה להם עד היום כיסוי".

**יש פתרונות חדשים שנמצאים בתהליך של עבודה?**  
 "למשל מנופאים. השוק מאוד מאוד חושש מהתחום הזה. עדיין לא הבאנו פתרון אבל אנחנו חוקרים את התחום הזה וכנראה נבוא עם פתרון".

בהקשר זה מוסיף סרי: "בדברים מיוחדים אנחנו פונים לשוק הפתוח למציאת כיסוי. למשל, הייתה לנו לאחרונה משלחת ישראלית שעובדת בהנחת צנרת בכפרים באנגולה שבאפריקה ונתנו להם כיסוי ישיר בלונדון. כל לקוח בא עם ספציפיקציה משלו ואנחנו מוצאים פתרון לדברים".

**מה קורה אם יש מחלוקת בין חברת הביטוח שיושבת בחו"ל למבוסה, באשר למימוש הפוליסה?**  
 "הפוליסה נרכשת בארץ והשיפוט הוא ישראלי. כמו כן, סילוק התביעות נעשה בארץ באמצעות שני משרדי עורכי דין גדולים – האחד רחל ליתן ושות' והשני גרוס, אורעד, שלימוף ושות'. למעשה כל ההתייחסות לתביעות נעשית בארץ".

**מה באשר להיבט הרגולטורי?**  
 "כל מוצר שנעשה מועבר לפני כן לאישור של הפיקוח על הביטוח".

**האם ישנם תחומים משמעותיים שאין להם בכלל כיסוי אצל חברות הביטוח בארץ?**  
 "אנחנו הראשונים שיצאנו עם נושא פוליסות לחברות פינטק (חברות

## נפגעת באירוע תאונתי בחו"ל, את הטיפול הרפואי ממשיכים בישראל!

חדש ובלעדי בביטוח נסיעות לחו"ל בהראל!  
 חבילת המשך הטיפול שבלעדיה לא טסים



המשך טיפול  
בישראל



אבחון  
מהיר



רופא מלווה  
אישי



מקצוענות



חדשנות



מחויבות



**הראל**  
ביטוח ופיננסים

