



תוכן שיווקי | יום ד' | 11.12.2019

פתרונות מחוץ לקופסא

מחוץ לקופסא סוכנות לביטוח מספקת באמצעות חתמי לוידיס פתרונות ביטוחיים בחו"ל למקצועות שהיו בהם כשלי שוק או שאין להם פתרון • המנכ"ל יגאל סרי: "יש לנו ליינ די ארוך של מוצרים שהוספנו לאחרונה. כל מקצוע דורש התייחסות פרטנית עם תשומת לב מבחינת הכיסוי"

מוכרת בשוק כביט 13. כל טפסי ההצעה בעברית וכנ"ל גם הפוליסות."

הפוליסה נרכשת בארץ והשיפוט הוא ישראלי

שוק הביטוח הוא שוק דינמי שיועד יותר ויותר לרזולוציות קטנות. כך שמציאת פתרונות ייחודיים הוא כורח המציאות. סרי מסביר בקשר לכך: "יש כל הזמן שינויים בשוק. אנחנו מוצאים כיסוי למקצועות שהיו בהם כשלי שוק או שאין להם פתרון. כך בחלק מהמקצועות שציינתי 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."



יגאל סרי. "כל לקוח בא עם ספציפיקציה משלו ואנחנו מוצאים פתרון לדברים"

לשמאי ביטוח, לחוקרים פרטיים, לגרפולוגים, ליועצי משכנתאות. וזו לא כל הרשימה. למי שתוהה האם עלולה להתעורר בעיה של שפה בשל העובדה שהפוליסות נרכשות בחו"ל וגם החיתום נעשה שם, התשובה היא שאין בעיה. לדברי סרי, "כל הפוליסות מופקות בעברית בתנאי ביט 16, למעט חבות מעבידים שהיא ביט 15 שלמעשה

לשם של עסק, מוסד או ארגון יש משמעות. לרוב הוא אמור לשקף את ליבת הפעילות. כך למשל את הפעילות של מחוץ לקופסא סוכנות לביטוח. הסוכנות הייחודית, שבראשה עומד המנכ"ל יגאל סרי, מסייעת במציאת פתרונות ביטוחיים הולמים בחו"ל, במיוחד לאלה שמתקשים למצוא בישראל כיסוי שיעניק להם פתרון מספיק או במקרים שבהם אין כל כיסוי בארץ שיענה על הדרישות הביטוחיות.

מחוץ לקופסא מהווה פלטפורמה שיווקית של קופר נינה. מחוץ לקופסא פועלת יותר בשטח, כאשר לקופר נינה, שמייצגת בישראל את חתמי לוידיס, היא היחידה בארץ שיש לה ביינדד בתחום החבויות. מחוץ לקופסא פעלה עד היום בבינדד בתחום חבויות, כלומר צד שלישי, חבות מעבידים, חבות מקצועית, חבות מוצר. "יש לנו ליינ 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", מסביר סרי בין היתר את המורכבות שיש במתן הפתרון.

הרשימה של הכיסויים הייחודיים ארוכה מאוד: עבודות בגובה, חברות אבטחה, בלדרות כספים, הדברת מזיקים (לא בחקלאות), חברות ניקיון, חברות כוח אדם, מתקיני ספרינקלרים, חוקרים פרטיים, טכנאי גז, חברות גז, חברות קנביס, חברות פינטק, מארגני אירועים, מאלפי כלבים, ששמלאים, שרברבים, נגרים, אולמות וגני אירועים, קבלני שיפוצים, פרויקטים קבלניים גדולים, מתנ"סים, מרכזי כושר ומועדוני קאנטרי, בריכות שחיה, מצילים, מפעילי בריכה, פאבים, סופרמרקטים, מתנפחים, מתקיני אזעקות ומוצרי אבטחה, מכירה ושירות צמיגים, קניונים סגורים (פתוחים באישור מיוחד), לאחרונה הציגה כיסויים משלימים, בעקבות דרישה,

פעילות עם יותר מ-1,000 סוכנים

את הפעילות שלה מבצעת מחוץ לקופסא בעבודה עם יותר מ-1,000 סוכני ביטוח – מי בצורה שוטפת יותר ומי פחות. "אנחנו 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", מסביר סרי. עוד הוא מדגיש בקשר לסוכנים: "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."

המשך בעמוד הבא <<<



המשך מעמוד קודם <<<

כן, סילוק התביעות נעשה בארץ באמצעות שני משרדי עורכי דין גדולים – האחד רחל לויתן ושות' והשני גרוס, אורעד, שלימוף ושות'. למעשה כל ההתייחסות לתביעות נעשית בארץ."

כיצד אתם פועלים מול הרגולציה?

"כל מוצרים הינם באמצעות קופר נינוה והם מועברים לאישור הפיקוח על הביטוח וכן לאישור של לויזס".

נעזרים בכך כדי לתת למצוא פתרונות אצל מבטחות בחו"ל. מדוע חברות ביטוח נמנעות מלתת פתרונות בתחומים שונים?

"למעשה, אנחנו כמעט לא מתחרים בחברות הביטוח בארץ. התמחור 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. כל לקוח בא עם ספציפיקציה משלו ואנחנו מוצאים פתרון לדברים".

דוגמה טרייה לכיסוי מיוחד

כחלק מפעילותה למצוא כיסוי לתחומים שאין להם

10 הפתרונות הייחודיים ביותר של מחוץ לקופסא

עבודות בגובה	כיסוי טרור בחבויות
ביטוח לחברות ייצור ושיווק מוצרי הרמה	כיסוי למתקנים מתנפחים
אחריות מוצר ומקצועית למתקיני ספרינקלרים	עבודות בגובה
ביטוח לאנשי יחסי ציבור	ביטוח למדברים
חבויות לאולמות וגני אירועים	פאבים
חברות גז	טכנאי גז

כיסוי כזה, הם יחפשו את הכיסוי כדי להמליץ עליו ללקוחות שלהם. היום אנחנו היחידים בארץ עם כיסוי כזה".
פתרון נוסף שנמצא שתהליך עבודה הוא ביטוח מנופאים. סרי: "השוק מאוד מאוד חושש מהתחום הזה. עדיין לא הבאנו פתרון אבל אנחנו חוקרים את התחום הזה וכנראה נבוא עם פתרון".

פתרון בארץ, מציעה מחוץ לקופסא כיסוי טרור במסגרת ביטוחי חבויות. כיום בישראל, כיסוי טרור ניתן רק בביטוחי רכוש.
"הבנו שיש לאקונה, כשל שוק בתחום הזה, שחברות הביטוח הישראליות לא הביאו פתרון לנזקי טרור במסגרת חבויות", מציין סרי ומוסיף: "ברגע שיועצי ביטוח וסוכני ביטוח ישמעו שיש

סוכן ביטוח כללי

- רוצה להרוויח?
- רוצה לקבל פתרונות באמצעות חתמי לויזס המובילים בעולם?
- רוצה להציע ללקוחותיך כיסויי חבויות שעד היום לא הצלחת להציע?
- רוצה להיחשף לקהל לקוחות גדול ומגוון?

אצלנו תוכל למצוא את מגוון כיסויי החבויות למקצועות ועיסוקים הגדול בישראל!
טפסי ההצעה והפוליסות בעברית



מחוץ לקופסא
סוכנות לביטוח (2002) בע"מ

פנה אלי עכשיו,
לקבלת הצעות מחיר:

יגאל סרי
igal@ootb.co.il

