



קביעת שווי לסוכנות ביטוח – הערכת הסיכונים הפיננסיים והתפעוליים / מאמר מס' 4 בסדרה

מאת: רועי פולניצר

במאמר זה אנו ממשיכים את הדיון שלנו באופן קביעת שווייה של סוכנות ביטוח. במאמר האחרון חישבנו את כושר ייצור הרווחים של הסוכנות באמצעות דוח רווח והפסד היפותטי. למעשה, קבענו את תזרים המזומנים לפני מס המנומל של הסוכנות, אשר אותו הגדרנו כ- "רווח לפני ריבית, מסים, פחת והפחתות" (קרי, EBITDA).

במאמר זה נדון בכמה מגורמי הסיכון החשובים שאותם יש להביא בחשבון בעת הערכת שווי של סוכנות ביטוח אלמנטר. ניתוח גורמי סיכון אלו יסייע לנו בעת קביעת שיעור התשואה הראוי הנדרש על מנת לפצות קונה מרצון היפותטי בגין גורמי הסיכון הגלומים בסוכנות הביטוח הספציפית שאת שווייה אנו מעריכים.

הערכת סיכונים

לרוב, עליך להתחיל את ניתוח הערכת השווי של סוכנות ביטוח בסקירה של ההיסטוריה הפיננסית שלה. בדרך כלל, סקירה של דוחות הרווח וההפסד והמאזנים של הסוכנות ל- 5 השנים האחרונות שקדמו למועד הערכת השווי תספק מסגרת עבודה טובה לניתוח האמור.

במאמרים הקודמים הזכרנו, ששווייה של סוכנות ביטוח הינו בעיקר פונקציה של כושר ייצור הרווחים ברי-הקיימא שלה. על ידי הערכת גורמי הסיכון הגלומים בפעילויות של סוכנות ביטוח ספציפית, אנו יכולים לאמוד את שיעור התשואה שהיה נדרש על ידי קונה פרוספקטיבי בהינתן הסיכון שתזרימי המזומנים ברי-הקיימא עשויים שלא להתמש בניגוד לתחזית.

מטבע הדברים, מאמר זה אינו כולל תיאור מלא ומפורט של כלל גורמי הסיכון הרלוונטיים להערכת שווי של סוכנות ביטוח, אלא מתייחס לעיקריים שבהם. עריכת בדיקה או בחינה עצמאית בלתי תלויה שמטרתה להעריך את גורמי הסיכון של סוכנות הביטוח המוערכת אמנם צורכת זמן, אך היא חשובה מאוד בתהליך הערכת השווי עצמו.

1. תנודתיות ההכנסות – השאלה העיקרית שיש לשאול הינה עד כמה ברות-ניבוי/חיזוי ויציבות ההכנסות שיוצרו על ידי סוכנות הביטוח במשך 5 השנים שקדמו למועד הערכת השווי? היסטוריית הכנסות יציבה וצומחת מסוכנת פחות מהיסטוריית הכנסות שמפגינה תנודות למעלה ולמטה לאורך השנים.



2. רמת הרווחיות – הנמדדת על ידי תזרים המזומנים המנורמל האמיתי (EBITDA) צריכה להיבחן באופן דומה לזרם ההכנסות. סוכנות ביטוח שמנוהלת היטב צריכה לשמור על רמת רווחיות שנתית מסוימת לאחר ביצוע התאמות ראויות בגין אירועים חד-פעמיים. היסטוריה יציבה של רמות רווחיות מסוכנת פחות מהיסטוריה תנודתית של רמות רווחיות שאינן עקביות משנה לשנה. מניסיוני כמעריך שווי, רמות תזרימי המזומנים המנורמלים לפני מס (EBITDA) בסוכנויות ביטוח שבהן אני נתקלתי נעו בין 15% מההכנסות, נטו לבין 30% ומעלה. במרבית סוכנויות הביטוח שראיתי רמות תזרימי המזומנים המנורמלים לפני מס (EBITDA) נעו בין 20% ל- 25% מההכנסות, נטו. סוכנויות ביטוח שמנוהלות בצורה טובה לרוב יציגו שיעורי EBITDA שנעים בין 25% ל- 30%.

3. מכירות – האם לסוכנות יש צוות מכירות מאומן שמנוהל בצורה אפקטיבית? כמה מהמכירות תלויות באיש מפתח אחד והאם חוזה האי תחרות של הסוכנות עם עובדיה הינם בתוקף?

4. תלות בעשרת הלקוחות הגדולים – האם הסוכנות תלויה בלקוחות מפתח מסוימים אשר מהווים אחוז גבוה מההכנסות השנתיות של הסוכנות מעמלות? לקוחות אשר כל אחד מהם לבדו מהווה 5% או יותר מההכנסות השנתיות של הסוכנות מעמלות נחשבים ל"לקוחות ג'מבו" ופוטנציאלית הם מסוכנים יותר מנקודת ראותו של רוכש עתידי. הוא הדין לגבי קבוצת לקוחות אשר מהווה אחוז לא-פרופורציונלי מההכנסות השנתיות של הסוכנות מעמלות. לדוגמא, אחת מאמות המידה ההשוואתיות (Benchmark) המקובלות בתחום סוכנויות הביטוח היא שעשרת הלקוחות הגדולים של הסוכנות מהווים ביחד 20% או יותר מהכנסותיה של הסוכנות. במקרה שכזה, לאובדן של לקוח אחד או יותר מבין עשרת הלקוחות הגדולים של הסוכנות עלול להיות השפעה שלילית על רמת הרווחיות העתידית של הסוכנות ועל כן הסוכנות חייבת לפצות הקונה העתידי בצורה הולמת, נאותה וראויה את בגין נטילת סיכון גבוה שכזה.

5. פיזור ענפי בקרב לקוחות – תחום חשוב אחר שאותו יש לבחון הינו רמת הריכוזיות של הסוכנות בכל ענף ביטוח או קו-עסקים. כמובן שריכוזיות בענף ביטוח או בקו-עסקים ספציפי עלולה להוות בעיה אם אותו ענף ביטוח או קו-עסקים נפגע כלכלית או חלילה נעלם לחלוטין. סוכנויות ביטוח שמפוזרות בצורה רחבה על פני ענפי ביטוח שונים רבים נחשבות לפגיעות פחות מפני מיתונים ומפנים שליליים עתידיים בלתי צפויים מאשר סוכנויות ביטוח שאינן מפוזרות.

6. מבטחים – כאשר מסתכלים על המבטחים של סוכנות הביטוח המוערכת, יש לשאול מספר שאלות חשובות. מהי איכות המבטחים (האיתנות הפיננסית ודירוג האשראי שלהם)? מה טבעם של הקשרים/מערכות היחסים שסוכנות הביטוח בנתה עם כל אחד מהם על פני השנים? בחינה יסודית של דוחות ההכנסות מעמלות של הסוכנות למספר שנים אחורה צריכה להתמקד בהתפלגות היקפי הפרמיות וברווחיות של העסקים עם כל אחד מהמבטחים של הסוכנות. כך למשל, תלות במבטח אחד או שניים נחשבת לרוב למסוכנת היות ותנאי השוק עלולים להשתנות במהירות.



באותו נשימה, היקפי פרמיה נמוכים מדי המפוזרים על פני יותר מדי מבטחים עשויים להתבטא בקשרים מתוחים או ביחסים רעועים עם המבטחים הללו. כלל אצבע טוב הוא שאסור שמבטח אחד לבדו יהווה יותר מ- 30% מסך מההכנסות השנתיות של הסוכנות מעמלות. בוא בעת אסור שעשרת הלקוחות הגדולים של הסוכנות יחדיו יהוו יותר מ- 80% מסך מההכנסות השנתיות של הסוכנות מעמלות.

7. קשרי לקוחות והיסטוריית שימור לקוחות – המפתח לניתוח סיכונים כלשהו של סוכנות ביטוח הינו קביעת טבעם של הקשרים/היחסים המיוחדים הקיימים בין לקוחות הסוכנות לבין הבעלים/עובדי הסוכנות. השאלה שאותה יש לשאול הינה "כיצד אותם לקוחות נוצרו במקור?" מניסיוני, מרבית סוכנויות הביטוח מגבשות את לקוחותיהן על בסיס הפניות (referrals). על כן, יש לקבוע האם לקוחות הסוכנות נשענים/מתבססים על קשרים עסקיים או קשרים חברתיים. לדוגמא, אם הבעלים שמוכר את סוכנות הביטוח גיבש את מרבית לקוחותיו על בסיס קשרים שתווה איתם על פני השנים כחבר בארגון כמו רוטרי, חב"ד וכיוצא באלה אירגונים, נשאלת השאלה האם אותם לקוחות ימשיכו להישאר בסוכנות גם אם הרוכש החדש אינו משתייך לאותם אירגונים חברתיים? תחום אחר שאותו יש לחקור הינו היסטוריית שימור הלקוחות של סוכנות הביטוח. השאלה הנשאלת כאן הינה האם לסוכנות הביטוח יש מחזור לקוחות גבוה? על פי רוב, סוכנויות ביטוח שמציגות ביצועים טובים מספקות איכות שירות ששומרת על שיעורי שימור לקוחות העולים על 90%. לבסוף, יש לבדוק מהו הגיל הממוצע של תיק הלקוחות. לדוגמא, אם הבעלים שמוכר נמצא בסוף שנות ה- 60 לחייו, האם זה אומר שמרבית לקוחותיו גם הם בשנות ה- 60 וה- 70 לחייהם, ואם כך הם פני הדברים, אז כמה זמן אותם לקוחות ימשיכו להיות לקוחות של סוכנות הביטוח הנרכשת?

8. המצב הכספי – יש לבצע בחינה מעמיקה של מצבה הכספי של סוכנות הביטוח. בחינה זו אמורה למדוד את ביצועיה העכשוויים של סוכנות הביטוח הן באמצעות נתוני זמן (time series, דהיינו, בהשוואה לעצמה בשנים שונות) והן באמצעות נתוני רוחב (cross-section, דהיינו, בהשוואה לביצועיהן העכשוויים של סוכנויות ביטוח "דומות"). המפתח לבחינה זו הוא קבלת תחושה לגבי מידת הפגיעות של כושר ייצור הרווחים ברי-הקיימא של סוכנות הביטוח לסיכונים, דבר שיכול להשפיע משמעותית על תזרימי המזומנים של סוכנות הביטוח.

עד כה רק "גירדנו את התחתית" של ניתוח הסיכונים הנדרש לצורך הערכת שווייה של סוכנות ביטוח אלמנטר. במאמר הבא נמשיך את סדרת המאמרים על הערכת שווייה של סוכנות ביטוח ונתמקד באופן קביעת שיעור התשואה הראוי המשמש בהערכת שווי סוכנות ביטוח ספציפית בהינתן פרופיל הסיכונים שלה. בנוסף, נדון במספר שיטות הערכת שווי המשמשות להערכת שווי סוכנות ביטוח. יתרה מכך, נספק לך מתודולוגיה פשוטה לאמידת שווי אשר מדויקת יותר מכלל האצבע המקובל בתעשייה של "מכפיל 1.5 על ההכנסות מעמלות".



פרטים נוספים אודות שווי פנימי ורועי פולניצר

פרטים אודות המשרד:

שווי פנימי (Intrinsic Value) מתמחה במתן שירותי ייעוץ כלכלי בתחומים של הערכות שווי, ניהול סיכונים, אקטואריה והנדסה פיננסית לצורך יישום הוראות רגולטוריות וסטטוטוריות, לצרכי דיווח כספי וביקורת, למטרות מס, לצרכי גיוס הון, לצרכי עסקאות, לצרכים משפטיים ולצורך פיתוח, יישום ותיקוף מודלים בתחומי ניהול הסיכונים והאקטואריה.

למשרד עשרה מגזרי פעילות:

- Corporate Finance Valuation
- Quantitative Finance Valuation
- Financial and Economic Modeling
- Transaction Support
- Market Risk Actuarial Science
- Credit Risk Actuarial Science
- Operational Risk Actuarial Science
- Investment Risk Actuarial Science
- Life Risk Actuarial Science
- Pension Risks Actuarial Science

תחומי הידע והפעילות כוללים:

- הערכת שווי תאגידים ומגזרים (רצ"ב קישור 1, קישור 2, קישור 3, קישור 4, קישור 5, קישור 6, קישור 7, קישור 8)
- בניית תחזיות כלכליות ומצגות עסקיות (רצ"ב קישור)
- אמידת שיעור ההיוון הראוי/ הריבית הראויה להיוון תזרימי מזומנים (רצ"ב קישור 1, קישור 2, קישור 3, קישור 4, קישור 5, קישור 6, קישור 7, קישור 8, קישור 9, קישור 10, קישור 11, קישור 12, קישור 13, קישור 14)
- הערכות שווי נכסים בלתי מוחשיים (רצ"ב קישור)
- ייחוס עלות רכישה, PPA – Purchase Price Allocation (רצ"ב קישור)
- בדיקות פגימה (Impairment) לנכסים, לרבות מוניטין (רצ"ב קישור)
- שווי הוגן אופציות משובצות (רצ"ב קישור 1, קישור 2, קישור 3)
- שווי הוגן אופציות ריאליות (רצ"ב קישור 1, קישור 2, קישור 3, קישור 4, קישור 5)
- שווי הוגן כתבי אופציות לעובדים (רצ"ב קישור 1, קישור 2, קישור 3, קישור 4, קישור 5, קישור 6, קישור 7, קישור 8, קישור 9, קישור 10, קישור 11, קישור 12, קישור 13)
- שווי הוגן כתבי אופציות לדירקטורים (רצ"ב קישור)



- שווי הוגן כתבי אופציות למנכ"ל (רצ"ב קישור 1, קישור 2)
- הערכת הטבות מבוססות לעובדים (RS, RSU, SAR, יחידות פאנטום ומניות/אופציות מבוססות מניות (קישור)
- הערכת שווי מניה רגילה בחברה פרטית (409A) (רצ"ב קישור 1, קישור 2)
- פיצול רכיבי אקוויטי ומכשירי הון/התחייבות מורכבים (OPM / CCM / PWERM) (רצ"ב קישור)
- כימות נזקים, אובדן רווחים ואובדן הכנסות (רצ"ב קישור)
- הערכת שווי התחייבויות בגין תמלוגים למדען הראשי (רצ"ב קישור)
- הערכת שווי ערבויות פיננסיות וערבויות בעלים (רצ"ב קישור)
- הערכת שווי איגרות חוב / הלוואות סטרייט, הלוואות גישור ומשכנתאות (רצ"ב קישור)
- הערכת שווי הוגן של הלוואת בעלים (רצ"ב קישור)
- ייעוץ ובדיקות אפקטיביות הגנה לחשבונאות גידור (Hedge Effectiveness Tests) (רצ"ב קישור)
- שווי הוגן נזרים משובצים (Embedded Derivatives) (רצ"ב קישור)
- הערכות שווי וניתוח סיכונים לדוח גלאי 2 (רגישות, VaR) (רצ"ב קישור)
- הערכות שווי וניתוח סיכונים ל- IFRS 7 (רצ"ב קישור)
- הערכת שווי איגרות חוב להמרה, הלוואות הניתנות להמרה ומסגרות מימון המירות (רצ"ב קישור)
- הערכת שווי אופציות פיננסיות ופוזיציות נזרים מורכבות (רצ"ב קישור)
- בחינת יכולת פירעון ואיתנות פיננסית (רצ"ב קישור 1, קישור 2, קישור 3, קישור 4, קישור 5, קישור 6, קישור 7)
- ייעוץ ומידול כלכלי מורכב (BOT ו-PPP), בקרה וליווי פיננסי (רצ"ב קישור 1, קישור 2)
- ייעוץ ומידול שווי פרמיות שליטה ומיעוט (רצ"ב קישור 1, קישור 2, קישור 3, קישור 4, קישור 5)
- ייעוץ ומידול שווי פרמיות גודל (רצ"ב קישור 1, קישור 2)
- ייעוץ ומידול סטיית התקן הנכסית (רצ"ב קישור 1, קישור 2)
- ייעוץ ומידול שווי ניכיון בגין היעדר סחירות (DLOM) (קישור 1, קישור 2, קישור 3, קישור 4, קישור 5, קישור 6)
- ייעוץ ומידול שווי אי סחירות של אופציות (רצ"ב קישור)
- ייעוץ ומידול ניכיון בגין מסים על רווחי הון מובנים (רצ"ב קישור)
- ייעוץ ומידול דיסקאונטים בשותפויות מוגבלות משפחתיות בארה"ב (רצ"ב קישור)
- ייעוץ ומידול ניכיון בגין חסימה, איש מפתח, הסכם מחייב, פורטפוליו והיעדר זכויות הצבעה (רצ"ב קישור)
- חוות דעת מומחה בלתי תלוי בהליכים משפטיים (רצ"ב קישור 1, קישור 2)
- הערכות שווי יחסי מיזוג וייעוץ עסקאות (רצ"ב קישור)
- הערכת שווי תמורה מותנית בעסקאות מיזוגים ורכישות (רצ"ב קישור)
- חוות דעת הוגנות (Fairness Opinion) לבחינת עסקה (רצ"ב קישור)
- מיסוי בין לאומי – מחירי העברה בתנאי At Arm's Length (רצ"ב קישור)



- קביעת שווי הוגן למחירי העברה בין חברתיים ובין לאומיים (רצ"ב קישור 1, קישור 2)
- הערכות שווי לחברות ממגזרי האנרגיה, נפט וגז (רצ"ב קישור)
- הערכות שווי חברות פרטיות (רצ"ב קישור 1, קישור 2)
- הערכות שווי חברות ציבוריות (רצ"ב קישור 1, קישור 2)
- הערכות שווי חברות ממגזרי האנרגיה, נפט וגז (רצ"ב קישור)
- הערכות שווי חברות בקשיים (רצ"ב קישור)
- הערכות שווי חברות אחזקה (רצ"ב קישור)
- הערכות שווי חברות נדל"ן מניב (רצ"ב קישור)
- הערכות שווי חברות בניה למגורים (רצ"ב קישור)
- הערכות שווי בנקים (רצ"ב קישור)
- הערכות שווי חברות ביטוח (רצ"ב קישור)
- הערכות שווי תיקי ביטוח ולסוכנויות ביטוח (רצ"ב קישור)
- הערכות שווי חברות בתחום בנקאות והשקעות והחיתום (רצ"ב קישור)
- אופטימיזציה למבנה ההון, אפשרויות מימון של הפירמה ומקסום התשואה על ההון (רצ"ב קישור)
- בניית עקומי ריביות חסרי סיכון ומטריצות ריביות להיוון (רצ"ב קישור 1, קישור 2, קישור 3, קישור 4, קישור 5)
- דירוג אשראי סינטי (רצ"ב קישור 1, קישור 2, קישור 3, קישור 4, קישור 5, קישור 6)
- איזון משאבים בין בני זוג (רצ"ב קישור 1, קישור 2, קישור 3, קישור 4, קישור 5, קישור 6)
- הערכת שווי נכסי קריירה (רצ"ב קישור 1, קישור 2, קישור 3)
- Due Diligence כלכלי (רצ"ב קישור 1, קישור 2, קישור 3)
- ניתוח סיכונים אשראי של צד נגדי (CVA ו-DVA) בעסקאות נגזרות פיננסית (רצ"ב קישור 1, קישור 2, קישור 3, קישור 4)
- אקטואריית סיכונים אשראי (רצ"ב קישור 1, קישור 2, קישור 3, קישור 4, קישור 5, קישור 6)
- כימות סיכונים שוק בבתי השקעות וחברות ביטוח (קישור)
- ליווי בהטמעת מערכות לניהול סיכונים ובתיקוף תוצאות עבור בתי השקעות וחברות ביטוח (קישור)
- אקטואריית סיכונים שוק (קישור 1, קישור 2, קישור 3, קישור 4, קישור 5, קישור 6, קישור 7, קישור 8, קישור 9, קישור 10)
- אקטואריית סיכונים תפעוליים (רצ"ב קישור 1, קישור 2)
- אקטואריית סיכונים נזילות (רצ"ב קישור 1, קישור 2, קישור 3)
- אקטואריית סיכונים מודל (רצ"ב קישור)
- אקטואריית סיכונים השקעות (רצ"ב קישור)
- אקטואריית סיכונים חיים (רצ"ב קישור 1, קישור 2, קישור 3, קישור 4, קישור 5, קישור 6, קישור 7, קישור 8, קישור 9, קישור 10, קישור 11, קישור 12, קישור 13)
- חישוב הערך הגלום (Embedded Value) בעסקי ביטוח החיים, הבריאות והפנסיה (רצ"ב קישור 1, קישור 2)



- הערכת שווי פעילות המגזר הכללי (רכב חובה, רכב רכוש, חבויות ורכוש אחר) של חברות ביטוח (רצ"ב קישור)
- הערכת שווי פעילות קופות הגמל של חברות הביטוח (רצ"ב קישור)
- הערכת שווי פעילות קרנות הפנסיה של חברות הביטוח (רצ"ב קישור)
- אקטואריית סיכונים פנסיוניים (רצ"ב קישור 1, קישור 2)
- הערכה אקטוארית להתחייבויות בגין זכויות עובדים (רצ"ב קישור)
- מחויבות אקטוארית בגין הטבות לעובדים בהתאם ל- IAS19 (רצ"ב קישור)
- חוות דעת מומחה על עתודות אקטואריות בגין זכויות עובדים לפי תקן IAS 19 (רצ"ב קישור)
- אמידת שיעור הריבית הגלום בחכירה בהתאם ל- IFRS 16 (רצ"ב קישור)
- אמידת שיעור הריבית התוספתי לחוכר לפי תקן IFRS 16 (רצ"ב קישור)
- התאמת שוויין של עסקאות החלפה פיננסיות בשוק שמעבר לדלפק לסיכון אי ביצוע לפי תקן IFRS 13 (רצ"ב קישור)
- אמידת ההסתברות לחדלות פירעון (PD) (רצ"ב קישור)
- אמידת שיעור ההפסד בקרות חדלות פירעון (LGD- Loss Given Default) (רצ"ב קישור)
- חוות דעת מומחה בנושא הערכות שווי קניין רוחני (IP Valuations) (רצ"ב קישור)



פרטי הבעלים, המנהל, האקטואר ומעריך השווי האחראי: מר רועי פולניצר, CFV, F.I.L.A.V.F.A., FRM

- מחזיק בתואר M.B.A (בהצטיינות) במימון, תואר B.A (בהצטיינות) מאוניברסיטת בן גוריון בכלכלה עם התמחות במימון ודיפלומה בניהול סיכונים פיננסיים במתכונת FRM מאוניברסיטת אריאל בשומרון, למד בתוכנית ללימודי דיפלומה באקטואריה באוניברסיטת חיפה ועבר בהצלחה את הבחינות הסופיות של הרשות לניירות ערך בישראל לרישיון מנהל תיקים.
- מוסמך כאקטואר מלא (Fellow) מטעם לשכת מעריכי השווי והאקטוארים הפיננסיים בישראל (F.I.L.A.V.F.A.), מוסמך כמעריך שווי מימון תאגידי (CFV- Corporate Finance Valuator) מטעם לשכת מעריכי השווי והאקטוארים הפיננסיים בישראל (IAVFA- Israel Association of Valuators and Financial Actuaries), מוסמך כמנהל סיכונים פיננסיים (FRM- Financial Risk Manager) מטעם האיגוד העולמי למומחי סיכונים (GARP- Global Association of Risk Professionals) ומוסמך כמומחה לניהול סיכונים (CRM- Certified Risk Manager) מטעם האיגוד הישראלי למנהלי סיכונים (IARM- Israeli Association of Risk Managers).
- בעל ניסיון אינטנסיבי של כעשור וחצי בתחומים של הערכות שווי, ניהול סיכונים, אקטואריה והנדסה פיננסית, הכולל ביצוע פיקוח וניהול של אלפי עבודות הערכות שווי, חוות דעת אקטואריות, ניתוח סיכונים ועבודות ייעוץ כלכליות למשרדי רואי חשבון, משרדי ייעוץ כלכלי, משרדי ביקורת חקירתית וחברות ציבוריות ופרטיות בארץ.
- לשעבר מרצה בנגזרות וניהול סיכונים פיננסיים, בתחום ניתוח דוחות כספיים והערכות שווי, בבית הספר לכלכלה במכללה האקדמית אשקלון ובמוסדות אקדמיים שונים, עוזר מחקר והוראה בתחום ניהול הסיכונים בבנקאות הישראלית של המלומד ה"ר שילה ליפשיץ, ראש תחום הערכות השווי במשרד רואי חשבון רוה-רביד (כיום Russell Bedford ישראל), מנהל סיכונים וראש תחום שווי הוגן במשרד הייעוץ האקטוארי של ד"ר בעז ים, מנהל סיכונים ומודליסט ראשי של ועדת השקעות באוניברסיטת בן גוריון.

הסתמכות על מומחים:

- שווי פנימי הוקם בשנת 2011 ומעסיק מומחים מעת לעת בתחומי עיסוקו.
- שווי פנימי נהנה ממעמד מקצועי גבוה ממעמד מקצועי גבוה כמומחה עצמאי בלתי תלוי, לכאורה ולמעשה, לצרכי הסתמכות בידי רואי החשבון המבקרים, רשות ניירות ערך בישראל, רשות המסים בישראל, בתי דין רבניים ובתי משפט בישראל. לשווי פנימי Advisory Board המורכב מאישים בולטים בתחומי האקדמיה, המימון והערכות השווי בישראל ונהנה משיתופי פעולה מקצועיים בארץ. המשרד מיישם וולנטרית את כללי האתיקה, הסטנדרטים המקצועיים ותקנות אי התלות של לשכת מעריכי השווי והאקטוארים הפיננסיים בישראל (IAVFA- Israel Association of Valuators and Financial Actuaries), של האיגוד העולמי למומחי סיכונים (GARP- Global Association of Risk Professionals) ושל האיגוד הישראלי למנהלי סיכונים (IARM- Israeli Association of Risk Managers).

נשמח לעמוד לשירותיכם לכל שאלה או הבהרה, בכל עת