



קביעת שווי לסוכנות ביטוח – מבוא / מאמר מס' 1 בסדרה

מאת: רועי פולניצר

זהו המאמר הראשון מתוך סדרת מאמרים בנושא קביעת שווי לסוכנות ביטוח. בסדרה זו אעסוק בהערכת שווי סוכנות ביטוח כללי (קרי, אלמנטר). סדרת המאמרים תכלול סוגיות כמותיות ואיכותיות הקשורות לקביעת שווייה של סוכנות ביטוח בסביבה העכשווית.

כמה שווה סוכנות ביטוח?

במונחים פשוטים, סוכנות ביטוח, או כל עסק אחר שבבעלות פרטית, שווה למה שמישהו מוכן לשלם בעדה. רוצה לומר, מה שצד ג' בעל ידע היה מוכן לשלם בעדה בעסקה המבוססת על עקרון אורך הזרוע (Arms-Length Transaction). רשות המס האמריקאית, שהיא אחד הגופים המפותחים ביותר בעולם בכל הנוגע להערכות שווי, משתמשת למטרות מס בהגדרה של שווי שוק הוגן: "המחיר שבו רכוש יחליף ידיים בין קונה מרצון ומוכר מרצון, כאשר אף אחד מהם אינו מוכרח לקנות או למכור, וכאשר לשניהם יש ידע סביר לגבי העובדות הרלוונטיות."

בעוד שבסדרת מאמרים זו נתמקד בקביעת שווי השוק ההוגן של סוכנות ביטוח, הרי שישנן הגדרות שווי אחרות אשר ניתן היה ליישמן בהתחשב בנסיבות. קיימות דוגמאות לפיהן משקיע ספציפי עשוי להיות מוכן לשלם יותר עבור סוכנות ביטוח ספציפית בהתבסס על קריטריונים איכותיים ו/או כמותיים ייחודיים אשר זמינים לאותו משקיע ספציפי. למשל, במהלך השנים האחרונות חברות הביטוח רכשו לא מעט סוכנויות ביטוח. בעודן מבססות את בסיס הפעילות שלהן בטריטוריה זו, רבות מחברות הביטוח היו מוכנות לשלם פרמיות נאות מעל למחיר שמשקיע פיננסי היה מסוגל להצדיק עבור אותה סוכנות ביטוח. סוכנויות שכאלה מכונות בארה"ב ב foundation agencies, היות והן שוות יותר למשקיע ספציפי משום שהן מהוות דרך להיכנס לשוק עם אנשי ביטוח מקצועיים, מוכשרים ובעלי ניסיון ועם בסיס לקוחות קיים אשר בשל לרכישת פוליסות נוספות. מהי הפרמיה העודפת ש"משקיע אסטרטגי" ספציפי ישלם עבור סוכנות ביטוח מסוימת זוהי שאלה שקשה לענות עליה ושהיא מאוד ייחודית לעובדות הספציפיות. אנו לא נתייחס לסוגים כאלה של סוגיות הערכות שווי אסטרטגיות בסדרת מאמרים זו, אלא במקום זאת נתייחס לסוגיות הערכות שווי שכיחות יותר של משקיע פיננסי כמוגדר בהקשר של שווי שוק הוגן.

כיצד קונה מרצון או מוכר מרצון קובעים את שווי השוק ההוגן של סוכנות ביטוח? ישנם אנשים הגורסים שיש להשתמש בנוסחת שוק מסוימת כמו למשל "מכפיל 1.5 על ההכנסות מעמלות". חסרונו העיקרי של השימוש במכפיל העמלות נעוץ בכך ששיטה זו נשענת על גורם אחד בלבד, הלא הוא היקף העמלות.



שיטה זו מתעלמת משני גורמים שקריטיים מאוד לסוכנות ביטוח: סיכונים תפעוליים ורווחיות. יתרה מכך, משקיע שמשלם על העסק עושה זו תמורת רווחי העסק העתידיים – ולא עבור הכנסות העסק מעמלות בעבר.

מטרתה של סדרת מאמרים זו איננה להפוך את הקורא למומחה להערכות שווי אלא יותר לספק לך את מתודולוגיה שמישה לאמידת טווח השווי בצורה שקצת יותר מדויקת מסתם להשתמש בגישת מכפיל ההכנסות מעמלות. סדרת מאמרים זו תאפשר לך גם להבין טוב יותר אלו גורמים עיקריים חשובים בעת קביעת שווייה של סוכנות ביטוח. זיהוי "מחוללי השווי" של סוכנות הביטוח (קרי, הגורמים העשויים להשפיע על אומדן השווי המסוים של סוכנות הביטוח המוערכת) יעזור לך להבין כיצד להגדיל את שווייה של סוכנות הביטוח שלך על פני זמן. זו צריכה להיות המטרה האולטימטיבית שלך כבעלים של סוכנות ביטוח.

גישות להערכת שווי

ישנן שלוש גישות לקביעת שווי לעסק בבעלות פרטית: גישת השוק (הקובעת מחיר שוק), גישת ההכנסות (הקובעת שווי) וגישת העלות (הקובעת עלות). בעת הערכת שווי של סוכנויות ביטוח, מעריכי שווי מקצועיים וקונים בעלי ידע על פי רוב יעשו שימוש באחת או יותר מהשיטות השונות הללו. גישת ההכנסות תכלול את השימוש בשיטת היוון הרווחים ו/או שיטת הרווחים העתידיים המנוכים. בנוסף, לגישת ההכנסות, מעריכי שווי רבים יעשו שימוש בגישת השוק. גישת השוק קובעת אינדיקציית שווי בהתבסס על המחירים ששולמו על ידי משקיעים בבורסה עבור סוכנויות ביטוח ציבוריות (כגון: Brown & Brown, Marsh & McLennan Companies וכיוצא באלה חברות). כפי שצוין מוקדם יותר, כוונתי איננה להפוך אותך למומחה להערכות שווי, אלא לתת לך מתודולוגיה שתוכל באמצעותה לאמוד באופן סביר את השווי של סוכנות ביטוח כאשר אין לך צורך ממשי במעריך שווי בלתי תלוי.

ככל הנראה שיטת הערכת השווי הפרקטית ביותר ושלרוב נעשה בה שימוש על ידי קונים ומוכרים בעלי ידע ויועציהם הינה גישת ההכנסות. הנחת הבסיס שעומדת מאחורי גישת ההכנסות להערכת שווי היא מהו הערך הנוכחי של תזרים הרווחים העתידיים? במטרה לענות על שאלה זו, הבה נסכם את השלבים שנכסה באופן מעמיק יותר בחלקים הבאים של סדרת מאמרים זו על הערכת שווי סוכנות ביטוח.

שלבים בתהליך הערכת השווי

על מנת לקבוע את שווייה של סוכנות ביטוח באמצעות גישת ההכנסות, אנו חייבים להתייחס לשלושת המרכיבים הבסיסיים הבאים של שווי סוכנות ביטוח:

1. כושר ייצור רווחים עתידיים ברי-קיימא
2. סיכונים תפעוליים ופיננסיים
3. שווי הון עצמי מוחשי



כּוּשֵׁר ייצור רווחים עתידיים ברי-קיימא – השווי של סוכנות הביטוח קשור במישרין לרווחיות של קשרי הלקוחות של סוכנות הביטוח. מה יצפה להרוויח קונה היפותטי על קשרי הלקוחות של סוכנות הביטוח לאחר ביצוע התאמות בגין הכנסות והוצאות לא תפעוליות וחד פעמיות, או לאחר התאמות בגין הוצאות שנדרשות על מנת להמשיך ולתחזק את קשרי הלקוחות של סוכנות הביטוח הנרכשת. על פי התקנה החשבונאית הבינלאומית (IFRS), קשרי לקוחות קיימים כאשר מתקיימים התנאים הבאים: (א) לסוכנות הביטוח יש מידע על הלקוח וכן יש לה קשר שוטף עמו; וגם (ב) ללקוח יש את היכולת ליצור קשר ישיר עם סוכנות הביטוח. לכן, כאשר מבצעים הערכת שווי של קשרי לקוחות יש להבחין בין לקוחות שאכן לחברה יש קשרי לקוחות עמם לבין לקוחות מזדמנים.

נשאלת השאלה מהו ההבדל בין "בסיס לקוחות" ל- "קשרי לקוחות"? אז ככה, לקיוסקים למשל אין קשרי לקוחות אלא בסיס לקוחות, הואיל ומערכת היחסים שלהם עם לקוחותיהם איננה עומדת בגדר של קשרי לקוחות. ולפיכך, אין מדובר בנכס בלתי מוחשי שניתן להכיר בנפרד מהמוניטין. מאידך, לסוכנות ביטוח יש קשרי לקוחות ולא בסיס לקוחות ולכן מדובר בנכס בלתי מוחשי, הלא הוא תיק הביטוח, שניתן להכיר בו בנפרד מהמוניטין.

סיכונים תפעוליים ופיננסיים – שווי הרווחים ברי-קיימא של סוכנות הביטוח הנוצרים על ידי קשרי הלקוחות שלה חייב להיות מותאם לגורם סיכון מסוים על מנת לפצות את הקונה ההיפותטי בגין הסיכון שכּוּשֵׁר ייצור הרווחים של סוכנות הביטוח ישתנה על פני זמן. ניתוח גורמי הסיכון התפעוליים והפיננסיים השונים של סוכנות ביטוח הכרחי על מנת לקבוע מהי התשואה העודפת על ההשקעה שאותה ידרוש קונה היפותטי על מנת לפצות את עצמו בגין רמת הסיכון הגלומה בהשקעה. דוגמאות לגורמי סיכון תפעוליים כוללים: רמת ריכוזיות גבוהה של (למשל, כאשר כמה לקוחות מרכזים אחוז גבוה מפעילות סוכנות הביטוח), תלות במבטח אחד או יותר, העדר הסכמי אי-תחרות עם עובדים (Non-Piracy Agreements), לקוחות אסטרטגיים או לקוחות חברים, תביעות בגין טעויות או מחדלים, וכיוצא באלה גורמי סיכון.

באופן כללי, השווי של סוכנות ביטוח קשור במישרין לרמת הרווחים שהיא יכולה לייצר בעתיד ולסיכון שהרווחים העתידיים יקטנו. לפיכך, זה חשוב ביותר להעריך את כושרה של סוכנות הביטוח לייצר רווחים ברי-קיימא.

שווי הון עצמי מוחשי – זהו השווי של נכסי סוכנות הביטוח בניכוי התחייבויותיה במועד הערכת השווי. שווי השוק ההוגן של נכסיה המוחשיים של סוכנות הביטוח, לאחר ביצוע התאמות בגין נכסים שאינם ניתנים למימוש (חייבים שזמן פרעונם עבר), מנוכה מכל נכסיה הבלתי מוחשיים (כגון: מוניטין, חוזים, התניות וכו') וכל התחייבויותיה. באופן בסיסי, ניתוח שווי הון העצמי המוחשי של סוכנות ביטוח משקף את רמת ההון החוזר והנכסים המוחשיים האחרים הזמינים לטובת עמידה בהתחייבויותיה של סוכנות הביטוח (כגון: חוב, תשלומים למבטחים, וכיוצא באלה התחייבויות).



במאמר הבא נדון בשלבים העוסקים בקביעת רווחי הפרו-פורמה של סוכנות הביטוח. קביעת רווחי הפרו-פורמה של סוכנות הביטוח דורשת ביצוע התאמות לתזרים הרווחים של סוכנות הביטוח בגין הכנסות והוצאות לא תפעוליות וחד-פעמיות. רווחי הפרו-פורמה או הרווחים "המנורמלים" שיתקבלו יספקו לנו את הבסיס להבנת תזרים הרווחים העתידיים ברי-הקיימא של סוכנות הביטוח.



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 ומגורים (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 סיכוני אשראי של צד נגדי (CVA ו-DVA) בעסקאות נגזרות פיננסית (רצ"ב קישור 1, קישור 2, קישור 3, קישור 4)
- אקטואריית סיכוני אשראי (רצ"ב קישור 1, קישור 2, קישור 3, קישור 4, קישור 5, קישור 6)
- כימות סיכוני שוק בבתי השקעות וחברות ביטוח (קישור)
- ליווי בהטמעת מערכות לניהול סיכונים ובתיקוף תוצאות עבור בתי השקעות וחברות ביטוח (קישור)
- אקטואריית סיכוני 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 סיכוני נזילות (רצ"ב קישור 1, קישור 2, קישור 3)
- אקטואריית סיכוני מודל (רצ"ב קישור)
- אקטואריית סיכוני השקעות (רצ"ב קישור)
- אקטואריית סיכוני 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