



תמלול שיחת משקיעים

תאריך השיחה: 24/05/2023 | משך השיחה: 00:32:19 | דוחות כספיים: רבעון 1 שנת 2023

פרוטוקול שיחה מלא

מזכירה:

שלום לכולם וברוכים הבאים למפגש הזום של אי.די.איי לסקירת תוצאות הרבעון הראשון לשנת 2023, אנחנו מזמינים אתכם להעביר שאלות במהלך השיחה דרך ה Q&A - של המערכת או אליי ישירות לוואטסאפ.

איתנו נמצאים קובי הבר מנכ"ל החברה ורונית חיוחמו סמנכ"לית הכספים.

לפני שאני מעבירה את זכות הדיבור לקובי, ברצוני לציין כי מלבד נתונים היסטוריים שימסרו, כל הנתונים ו/או התוצאות שיוזכרו בשיחה זו, הינם תחזיות עתידיות הכוללות סיכונים ואי ודאות. תוצאותיה של החברה עלולות להיות שונות באופן מהותי, בשל גורמים שונים, כפי שמפורט בתשקיף החברה ובדיווחיה לרשויות.

אני מעבירה כרגע את רשות הדיבור לקובי, קובי בבקשה.

קובי הבר (מנכ"ל):

תודה רבה, בוקר טוב לכולם ותודה שהצטרפתם אלינו לשיחת הזום לסיכום התוצאות של הרבעון הראשון בשנת 2023, נמצאת איתי רונית חיוחמו סמנכ"לית הכספים של החברה, אני אתחיל בסקירה של המגמות העיקריות ולאחר מכן רונית ואני נענה על כל השאלות שלכם. במקביל העלינו כמובן גם למאיה מצגת משקיעים שבה גם מתוארת כל האסטרטגיה וכיווני הפעולה האיכותיים של החברה וכמובן התוצאות העסקיות שלנו, אתם מוזמנים לעיין במצגת גם כן, אז בואו נצלול.

אנחנו מסכמים את הרבעון הראשון עם המשך צמיחה בהיקפי הפרמיות בכלל החברה בכל ענפי הפעילות שלנו ואנחנו ממשיכים לראות את הפירות של כל המהלכים שקידמנו בשנים האחרונות.

היקף הפרמיות ברוטו בחברה כולה עלה בכ - 35% והסתכם לכ - 850 מיליון ש"ח, ללא מכרז החשכ"ל, אם אני מנטרל את זה, היקף הפרמיות ברוטו עלה בכ - 18% והסתכם בכ - 745 מיליון שקלים.

הרווח הכולל ברבעון הסתכם בכ - 14 מיליון שקלים, שיפור לעומת הפסד של כ - 13 מיליון שקלים ברבעון המקביל.

בתחום הרכב רכוש - היקף הפרמיות צמח בכ - 30% וכאן מראש אנחנו לא ספרנו את חשכ"ל, זאת תוצאות ללא מכרז חשג"ל, גידול כאמור של 30%, תוך המשך שמירה אדוקה על איכות החיתום שלנו, אנחנו לא מתפשרים על חיתום אדוק בתיק שלנו.



אנחנו מעריכים, שאנחנו נמשיך לראות את הצמיחה הזאת גם ברבעונים הבאים, הצמיחה כאמור נבעה הן מעלייה במחיר והן במספר הלקוחות, אני עוד ארחיב על זה בהמשך.

תחום הרכב ממשיך להיות מאתגר בשוק כולו, בעיקר בשל העלייה המשמעותית שהייתה בשכירות התאונות ועלויות החלפים, אבל יותר מזה בתקופה האחרונה, או יותר נכון, בשנה האחרונה העלייה המתמשכת בשכירות הגניבות, העלייה היא עצומה, תכף אני אפרט, עלייה בהיקף הגניבות משפיעה באופן משמעותי על כל השוק, גם בכמות הגניבות שהוכפלה ביחס לשנה הקודמת וגם בשווי הרכבים הגנובים.

מנגד, כאמור אנחנו רואים את אותה יציבות בעלות התביעה שנגרמת מתאונות, אמנם זה התייצב ברף הגבוה, אבל זה בזכות מהלכים עמוקים שעשינו בעיקר בתחום ניהול התביעות ובאיכות החיתום שלנו.

כפי שאמרנו לכם בעבר שזאת תוכנית העבודה שלנו, אז כפי שתכננו גם במהלך הרבעון הראשון המכירה השולית שלנו של פוליסת רכב רכוש עברה להיות רווחית, דהיינו 'Combine Ratio' מתחת למאה, כשאני אומר מכירה שולית, הכוונה לכל פוליסה חדשה בין אם זה בחידוש ובין אם זה בחדש בחברה עברנו למכירה רווחית 'Combine Ratio', מתחת למאה.

כפי שראיתם ברבעונים האחרונים, האתגרים בענף רכב רכוש הינם רוחביים בכל השוק, אך ניתן לראות שלאורך זמן אנחנו רושמים את שיעור ה'Combine Ratio' – מבין הנמוכים בענף.

אנחנו באופן כללי מעריכים שהענף כולו נמצא ביציאה מהסייקל השלילי שלו ובאמת, אמרנו את זה גם ברבעונים הקודמים, אנחנו רואים את התוואי שלנו, את תוואי השיפור בענף הרכב רכוש ולכן אנחנו מאמינים שאנחנו נהיה מהראשונים שיעברו לרווחיות בענף.

תחום הרכב חובה הושפע ברבעון הזה בעיקר מעליית המדד ומהפסדי הפול. זה רבעון גם בלי מודל, אז אנחנו רואים את זה בצורה נורא ברורה אלה המשפיעים העיקריים, המדד והפול.

בנוגע לפול אני חושב שלענף כולו יש בשורה, המפקח אישר לו העלאת תעריפים החל מחודש יוני, המפקח לטעמי, מבין שחברות הביטוח לא יוכלו להמשיך להפסיד בענף הזה לאורך זמן והוא מאפשר עליית מחירים הדרגתית שלהערכתינו תביא לצמצום ההפסדים בענף זה.

אנחנו ממשיכים בחברה בניהול ההוצאות האדוק שלנו, על אף ההתייקרויות של כלל התשומות במשק וכחברה זה משפיע עלינו בחשמל, בארנונה, בשכר דירה, בכל דבר, אתם מכירים את זה וגם למרות גידול שלנו בהיקפי הפעילות, אתם ראיתם את הצמיחה שלנו שעלתה ב – 35%, ניתן לראות שהגידול בהוצאות שלנו הוא נמוך מקצב עליית המדד, אנחנו מנהלים את ההוצאות שלנו בצורה מאוד אדוקה, אנחנו מבינים שזה נושא מרכזי ומפתח להצלחה, מה עוד שבתוך מה שכבר גדל, יש מרכיב עיקרי לגידול בהוצאות שלנו סביב עולמות הטכנולוגיה ותשתיות הדאטה וכל העבודה בתחום הזה.

החברה ממשיכה ביישום האסטרטגיה של ביסוס ביטוח ישיר כחברה רב מוצרית, תוך התמקדות במנועי צמיחה נוספים לעולם הרכב, כמו בתחומי החיים, הדירות והבריאות ואפשר לראות בדוח הזה, את המשך מגמת הצמיחה בכל אחד מהענפים האלה, יותר מזה גם ברבעון הזה חזרנו לשווק פוליסות לתאונות אישיות, אמנם בהתחלה באופן הדרגתי, אבל בכלל גם בחיים, גם בבריאות וגם בדירות אפשר לראות את הצמיחה הנאה שלנו והמתמשכת לאורך זמן.

יחס כושר הפרעון שלנו עומד על כ – 146%, הרבעון היינו צריכים על פי ההוראות הרגולטוריות לפרסם את דוח כושר יחס הפרעון שלנו על שנת 2022, פרסמנו אותו צמוד לדוחות, מראה מספר מאוד גבוה של 146% כמובן בהשוואה לשוק, זה מצביע על איתנות פיננסית גבוהה של החברה, זה מראה את האפשרות שלנו להמשיך לצמוח ולהרחיב את העסקים שלנו ללא מגבלות וגם להמשיך ולמשוך על מדיניות הדיבידנד של החברה.

אם אנחנו מסתכלים על תחום ההשקעות אצלנו, אז הרווח מהשקעות מסתכם ברבעון הזה בכ – 35 מיליון שקלים, זה רווח שמשקף שיעור תשואה שנתי של כ – 4.5% על התיק, התוצאות הטובות



האלה, נובעות פעם אחת מפיקוד התיק שלנו שהוא מאוד מפוזר, משמירה על תיק סולידי ומהחלטה שהייתה לנו בשנה האחרונה לקצר מאוד את המח"מ בנכסי החוב, זה בא לידי ביטוי לא רע בתוצאות שלנו.

אם אני עכשיו אצלול לתוך הענפים אז כמובן נתחיל ברכב ורכוש.

ברכב רכוש - אנחנו רואים צמיחה של 55% בסך כל הפרמיות בענף הספציפי ואם אני מנטרל את מרכז חשכ"ל כי אנחנו תמיד אוהבים להחמיר עם עצמנו בניתוחים, אז זה 30% ללא מרכז חשכ"ל, צמיחה יפה מאוד, כשאנחנו מסתכלים פנימה אז כ - 20% ואולי אפילו קצת יותר, נובע מצמיחה בכמויות, דהיינו במספר הלקוחות שלנו והיתר מהתאמת המחיר לסיכון, אנחנו רואים את התהליך הזה בכל השוק, אנחנו רואים שהוא התחיל במהלך השנה האחרונה, אנחנו רואים את התהליך הזה הולך ונמשך.

סיימנו את הרבעון עם הפסד חיתומי של כ - 13.7 מיליון ש"ח בענף הרכב, זהו הפסד שהוא נמוך מאותם 21 מיליון שקל שהפסדנו ברבעון המקביל ומ - 19.5 מיליון שקל שהפסדנו ברבעון הקודם וזה בדיוק תואם את התפיסה שאמרנו לכם, את התהליך ההדרגתי של שיפור בענף הרכב, אפשר לראות את זה גם במונחי ה 'Combine Ratio' - שלנו, זה קו המגמה שאנחנו אמרנו ותומכים את זה גם במספרים.

מספר דגשים על ענף הרכב, אנחנו ממשיכים בפרוייקט הדגל שלנו להורדת עלות התביעה, כחלק מהמאמצים הרבים שאנחנו נוקטים, היינו הראשונים בענף בשנה האחרונה להתחיל לספק חלפים למוסכים פרטיים, תקדים, בעקבות כך אנחנו רואים את ההשפעה על תיקון עלות התביעה במוסכים פרטיים וכמובן את ההשפעה שיש לזה על ה 'Loss Ratio' - של החברה שהוא מצטמצם והוא היה לפחות בהשוואה השנתית שעשינו נמוך יחסית לחברות האחרות.

בכלל ה 'Lost Ratio' - שלנו הוא מושפע חיובית מה שנקרא מהעבודה הקשה שעשינו בשנים האחרונות לטיוב התיק, ריסון עלות התביעה ואנחנו כמובן לא מתפשרים על איכות החיתום שלנו גם קדימה.

לאורך כל התקופה אנחנו שומרים ואף משפרים את שיעור החידושים שלנו, שיעור החידושים שלנו כבר מעל 84%, אני יכול להגיד שהוא כבר מעל 85%, מצביע על שיעור הנאמנות ושביעות הרצון הגבוהה של הלקוחות שלנו, אין מדד שירות יותר טוב משיעור חידוש גבוה, אין הוכחה יותר טובה לשביעות הרצון מהמחיר ומהשירות.

אנחנו ממשיכים לתת את הצעות הערך הייחודיות שלנו, בין אם זה ישיר מהיר, זמן טיפול במוסך, אם לא, אנחנו משלמים ללקוח, ישיר עד אליך שלוקחים את האוטו מכל מקום שאתה רוצה לתיקון ומחזירים לך, מוקד 24/7, כל התפיסה הזאת מוכיחה את עצמה, אנחנו מרוצים בין אם זה בשיעורי החידושים שלנו ובין בכל תהליך הניהול התפעול שלנו.

אנחנו כל הזמן מגבירים את ערוצי שיתוף הפעולה שלנו עם גופים מובילים במשק, אז יש את השיתוף פעולה המסורתי שלנו עם צ'מפיון, צ'מפיון מוטורס היבואנית של פולקסוואגן, סקודה, סיאט ועוד, אודי. התחלנו בשנה 2022 שיתוף פעולה עם יוניון מוטורס, דהיינו היבואן של טויוטה, אנחנו עובדים עם ג'ילי יבואן הרכב החשמלי ועוד מספר יבואנים קטנים בעולמות הרכב החשמלי, כל הדברים האלה תומכים בצמיחת החברה, באופן כללי מחקרים גם של חברות ייעוץ בין לאומיות, אפילו במצגת ציטטנו שמה את מקנזי, או משיחות שלנו עם חברות ביטוח בעולם ומבטחי משנה, כשסביבת המחירים עולה ואין ספק שסביבת המחירים עולה בענף הביטוח בשנה האחרונה ולטעמי היא גם לא נעצרה, החיפוש של הלקוחות אחר חלופה נמוכה יותר במחיר, באה לידי ביטוי בצורה יותר חזקה ולכן בתקופה הזאת על כוח של החברות הישירות, שמטבע הדברים ידועות במחירים היותר אטרקטיביים שלהם בהשוואה לחברות מסורתיות, חברות עם סוכנים, מעצים את כוחנו, מעצים את הכוח של חברות הביטוח הישירות והלכה למעשה, אנחנו רואים כבר כעת יותר פניות אלינו בין אם זה בדיגיטל, בין אם זה למוקדים ואנחנו רואים את זה גם בצמיחה בכמויות.

אי אפשר לדבר על ענף הרכב בלי לדבר על הצלחת מותג '9' שלנו.



המותג הושק לפני שנתיים, האמת שלוש שנים, בתחילת 2020, התוצאות של המותג הזה עולות כל הציפיות שלנו, גם בזכות הרצון של הציבור למצוא חלופה דיגיטלית איכותית במחירים אטרקטיביים ומצד שני איכות התמחור, האיכות התהליכית האקטואריים שבנינו שמה והחיתום מובילים אותנו לתוצאות טובות במותג הזה, זה גם מותג אני לא צריך להגיד לכם אהוב מאוד על הציבור, הפרסומות שלו מאוד אהובות ולכן יש לנו פה 'Win Win' גם בתוצאות, גם באהבת הציבור, גם בצמיחה ולכן אנחנו מאוד מרוצים מהדבר הזה ולכן לסיכום בענף הרכב אנחנו רואים את מגמת השיפור שדיברנו עליה, אנחנו מעריכים שמגמת השיפור הזאת תימשך ואנחנו נמשיך לנקוט בכל הצעדים שנקטנו עד עכשיו.

אני עובר לרכב חובה -היקף הפרמיות ברבעון הזה עלה בכ - 33% ביחס לרבעון המקביל והסתכם ב - 167 מיליון ש"ח ואם אני מנטרל את מכרז חשכ"ל זה עלה בכ - 9%.

סיימנו את הרבעון הזה בהפסד חיתומי של כ - 21 מיליון שקלים, לעומת הפסד חיתומי של כ - 50 מיליון שקל ברבעון המקביל.

אנחנו מאמינים שהמשך אישור המפקח לעליה מדורגת בתעריפים, לצד העליה במחירי הפול שכבר קרו, כבר אושרו מה שנקרא ויתחילו ביוני, לצד החיתום האיכותי שלנו וניהול תביעות הדוק, יאפשר לנו להראות תוצאות טובות יותר בענף ולהראות צמצום בהפסדים בשאיפה אפילו לתוצאות טובות יותר.

אני עובר לענף דירות -בענף דירות רשמנו צמיחה בהיקף הפרמיות של כ - 15% ביחס לרבעון המקביל והם הסתכמו ב - 77 מיליון ש"ח, הגידול נובע הן מעלייה בכמות לקוחות ויותר מזה, בעבודה על היקף הכיסויים לכל לקוח, לקוחות מעדיפים להוסיף כיסויים כמו רעידת אדמה או תכולה ולכן אנחנו רואים את ההשפעה הזאת וגם מעליית המחירים שנובעת בעיקר מהתייקרות ביטוחי המשנה לרעידת אדמה, ביטוחי רעידות האדמה התייקרו בכל העולם וגם בארץ ולכן נאלצנו לייקר את המחירים כאן.

עם זאת, אנחנו רואים ברבעון הזה ירידה ברווחיות החיתומית, הירידה נובעת גם מנזקי החורף, היה חורף מה שנקרא מרובה שריפות אצלנו כנראה בכל הענף וכן מההתייקרות של ביטוחי המשנה בגלל רעידות אדמה, צריך להסביר פה שחלק מהסיפור של מבטחי המשנה יש פה גם סוג של פערי עיתוי, כי הירידה ברווחיות נובעת מזה שאנחנו משלמים למבטחי המשנה מה שנקרא את ההתייקרות על כל המלאי שלנו ועד שקורית התאמת המחירים לוקח זמן, זה הפער הידוע תמיד בין המורוח לבין הברוטו וכמובן אנחנו מניחים שזה יילך וייסגר.

הרווח החיתומי הסתכם ברבעון הזה בכ - 3 מיליון שקלים בהשוואה ל - 10 מיליון שקל ברבעון המקביל, הרבעון המקביל היה יותר טוב מבחינת השפעות החורף שלו והיה ללא אותו סיפור עם מבטחי המשנה ולכן אנחנו יודעים לנתח את המגמות, גם של ענף דירות גם בצד של הרווחיות.

אני עובר לענף חיים - בענף חיים אנחנו ממשיכים להמשיך צמיחה, כאשר היקף הפרמיות בביטוח חיים ללא חיסכון עלה בכ - 7% ביחס לרבעון המקביל, בכלל יש פה מגמת צמיחה, אפשר לראות את זה במצגת שלנו במאיה, מתמשכת, הגידול נובע מעלייה במספר הלקוחות, עלייה בהיקף הפעילות ומעליית המדד.

אם אנחנו נעשה זום אין לעולם שוק הביטוחי המשכנתאות, אז יש לנו שמה נתח שוק של 18%, נתח שוק מאוד גבוה, אין נתונים על חברות אחרות כי זה לא נתונים מפורסמים אבל אנחנו מאמינים שיש לנו את היכולת להמשיך להתרחב בתחום הזה גם בתקופה שהשוק קשה יותר ויש ירידה בהיקף המשכנתאות, אנחנו למדנו לעבוד עם שיתופי פעולה בתחום הזה, למדנו לעניין את הלקוחות להעביר אלינו משכנתאות לא רק בעת הלקיחה, כי בסוף אנחנו גם נותנים שירות טוב וגם המחירים אטרקטיביים ואנחנו רואים את זה בגידול.

הרווח החיתומי בענף חיים הסתכם ל - 12 מיליון שקלים לעומת כ - 21 מיליון ש"ח ברבעון המקביל, הירידה ברווחיות החיתומית נובעת מהתגברות התחרות בכל השוק, אבל תחרות מבחינתנו זה טוב, כי אנחנו יודעים להתחרות היטב ומעלייה בשיעורי התמותה יש פערים בין הרבעונים, מה שנקרא



הרבעון הקודם המקביל היה רבעון טוב באופן יחסי ואנחנו עובדים מאוד חזק כדי שנעבוד גם על שיפור הרווחיות בענף הזה.

בכלל, ענף ביטוחי החיים מהווה חלק משמעותי מהפעילות שלנו, הוא מהווה מנוע צמיחה חשוב לשנים הבאות, על אף היותו תחרותי, אנחנו יודעים לזהות את היתרונות היחסיים שלנו, ראו ערך עולם המשכנתא ופועלים לשיפור הרווחיות החיתומית שלנו, כך שברבעונים הבאים אני מקווה מאוד שנוכל להראות את השיפור שאנחנו מדברים עליו.

ענף הבריאות - את ענף הבריאות כמו תמיד אני מחלק לשלושת תחומי הפעילות: יש את המוצר הבריאות הקלאסי שכולל את הניתוחים, תרופות, השתלות, מחלות קשות, יש את הענף של הנסיעות לחו"ל ויש את ענף תאונות אישיות.

בבריאות הקלאסית שזה הסגמנט הראשון שדיברתי, אנחנו מראים ברבעון הזה צמיחה דו ספרתית של 17%, צמיחה דו ספרתית שהיא כבר לאורך זמן, מהזמן ששמנו את הענף הזה במיקוד ואנחנו מעריכים שנוכל להמשיך להראות צמיחה גבוהה בתחום הזה גם בהמשך.

צריך לציין, יש פה אירועים רגולטוריים שקרו בתקופה האחרונה, אז פעם אחת הרפורמה של רשות שוק ההון נדחתה בשלב הזה לסוף השנה, בימים האלה כשהכנתי את החומר, אמרתי בימים האלה, אבל אתמול בלילה עברה הרפורמה שאגף תקציבים ומשרד הבריאות הובילו, זאת רפורמה מאוד משמעותית על ענף הבריאות, ענף ביטוחי הבריאות, אנחנו כמו כל השוק נלמד את המשמעויות שלה ונלמד את הנושא הזה לעומק, אבל מהבנה של מה שקרה ולתחושתנו שהכוונה של הרגולטור להוביל למוצרים אחידים יותר בתחום, פשוטים יותר, אפילו המוצרים הזולים יותר יחסית, זה ייתן יתרון לחברות ביטוח ישירות, זה ברור שאנחנו הדומיננטיים בחבורה על פני השיווק של המוצר הזה באמצעות הסוכנים, אני מבטיח לעדכן אתכם בהמשך על כל מה שיהיו התפתחויות בענף הזה, אבל כרגע גם היישום של הרפורמה שעברה אתמול בלילה, זה יוני 2024.

ענף תאונות אישיות, היקף הפרמיות הצטמצם רק בכ - 4% ברבעון ביחס לרבעון המקביל היות ובמהלך הרבעון הזה חזרנו לשווק את המוצר תאונות אישיות מחדש, אמנם בהתחלה בהשקיה רכה, בהיקפי נציגי מכירות יותר מצומצם, אנחנו נלך ונרחיב את זה ובאופן כללי התיק הישן ימשיך לנהל 'ראן אוף' על פני חמש, שבע שנים, התיק הזה אמור להניב לנו את הרווחיות ומנגד אנחנו נחזור ונצמח במוצר החדש, זה מוצר לטעמינו נדרש לציבור, מוצר איכותי.

ביטוח נסיעות חו"ל הסגמנט השלישי בענף בריאות, קודם כל, זה סגמנט שחזר לצמוח אחרי כל תקופת הקורונה, אנחנו רואים עלייה משמעותית בהיקף הפרמיות, זה תחום ששמנו אותו במיקוד עיסקי אצלנו, אנחנו חושבים שיש שם את היכולות להגדיל את היקפי הפעילות שלנו, אנחנו רואים את הצמיחה שלנו במספרים האלה, סך הכל הציבור אוהב את הרכישה הדיגיטלית, מוצר שנעים לרכוש אותו, כי תמיד הוא מתלווה באיזושהי חופשה בחו"ל וסגמנט שהוא אצלנו במיקוד עיסקי.

אם אני מסכם את ענף בריאות כולו, אז אנחנו מסכמים את כלל הענף ב - 6% של צמיחה בפרמיות, מצד אחד הצמיחה המשמעותית בבריאות הקלאסית ובנח"ל, אשר קוזזה בירידה בהיקף הפרמיות בענף התאונות אישיות עם הפסקת המוצר הישן והחידוש, הרווח החיתומי בענף הזה הסתכם ב - 9.3 מיליון שקלים, לעומת 11 ברבעון המקביל, סך הכל רבעון טוב בענף בריאות, גם בצמיחה וגם ברווחיות.

אם אני עושה סיכום לסקירה כאן, אז קודם כל אנחנו מסכמים רבעון המאופיין בהמשך צמיחה חזקה בכל ענפי הפעילות שלנו, צמיחה חזקה בענף הרכב גם כפי שהבטחנו לכם כשסיימנו את הטיוב, שאנחנו נחזור לצמוח בכמויות וגם עקב התאמת המחיר לסיכון, אנחנו מעריכים שאנחנו נעבור לרווחיות מלאה בהמשך השנה בענף הרכב, רואים כבר ברבעון הזה את מגמת השיפור, אז זה בהתסכלות על הצמיחה והרווחיות. נקודה שבאמת עושה לי את אחד הגאווות, מה שנקרא אחד מהדברים שנותנים לי את הסיפוק הכי גבוה כמנכ"ל החברה, שאנחנו גאים שגם השנה נבחרנו להיות אחד ממקומות העבודה הטובים ביותר לעבוד בהם, אנחנו מקום שיש ברשימה הכוללת, לפנינו רק חברות טכנולוגיה מובילות ובמקום הראשון אפילו בפער מבין כל החברות הפיננסיות.



אגב, חוץ מגאווה וסיפוק, זה כלי מאוד חשוב בגיוס ושימור עובדים ומי כמוכם יודע את המשמעויות של הדבר הזה.

אז לסיכום, אנחנו סבורים כי היתרונות של החברה יבואו לידי ביטוי ביתר שאת ברבעונים הקרובים, התמחור הפרסונלי שלנו שאנחנו הולכים ומשתפרים בו כל הזמן, התיק המטוב, החיתום ההדוק שלרגע אחד אנחנו לא נתפשר עליו, המיקוד בדיגיטל ובדאטה לצד ניהול אדוק של ההוצאות וניהול אדוק של התביעות ימשיכו לתמוך בצמיחה הרווחית של החברה בכל הענפים.

אז תודה לכם על ההשתתפות וכמובן אנחנו עוברים עכשיו לשאלות ולתשובות.

מזכירה:

תודה קובי, אני רוצה להזכיר שניתן לשלוח שאלות דרך ה'Q&A' – או אליו לנייד, קובי קיבלנו האמת מספר שאלות על עליות המחירים בביטוחי הרכב, בנוסף גם ציינת והתייחסת לזה שהרווחיות השולית היא חיובית, מתי זה יבוא לידי ביטוי בתוצאות?

קובי הבר (מנכ"ל):

אז קודם כל, אתם ראיתם פרסומים בתקשורת ואין ספק שזה נושא שעולה לכותרות לאור ההפסדים של חברות הביטוח, שנבעו מהשכיחות תאונות שעלתה, עלות החלפים, עלייה בשווי הרכב וכמובן העלייה המטורפת בהיקפי הגניבות, אילצו את החברות מה שנקרא להתאים את המחיר לסיכון, זה תהליך שהתנהל ומתנהל לאורך זמן, להערכתנו לאור הגניבות הוא גם כנראה ימשך ולכן אפשר לראות את השיפור ברווחיות אצלנו לאורך זמן, אמרתי בצורה מאוד ברורה שברבעון הראשון אנחנו רואים את המכירה השולית, המכירות של הפוליסות החדשות שה 'Combine Ratio' – כבר בתחום הרווחי הוא מתחת ל – 100 ולכן אנחנו נראה את השיפור, ראיתם שיפור של כ – 4% ב 'Combine' – בדיוק כמו שצפינו ואנחנו מניחים שבהמשך השנה אנחנו נראה את המשך השיפור מתוך כוונה להיות מהראשונים שחוזרים לרווח בענף רווח רכוש.

מזכירה: תודה, קצת התייחסת לזה, אבל אני אשמח אם אתה תוכל להרחיב, איך המצב המקור כלכלי ויוקר המחיה היום, איך זה צפוי להשפיע על החברה?

קובי: טוב, קודם כל זה לא סוד שאנחנו רואים האטה בקצב הצמיחה בעולם ובישראל, ואולי בישראל אפילו קצת בצורה יותר עמוקה, יש לדבר הזה כל מיני השפעות על החברה, פעם ראשונה ככל שההכנסה הפנויה של הלקוחות שלנו או כלל הציבור הולכת ומצטמצמת בין אם זה בגלל עליית הריבית והשפעת התשלומי משכנתאות על ההכנסה הפנויה או יוקר המחיה, אותה משפחה שצריכה לבטח את הרכב שלה, היא צריכה ביטוח חובה, היא צריכה ביטוח רכוש, היא רוצה ביטוח לדירה שלה או ביטוח משכנתא היא מחפשת חלופות אטרקטיביות יותר, היא תחפש חלופות במחירים נמוכים יותר ואין ספק שמי שכמונו משווק בצורה ישירה עם מחירים אטרקטיביים יותר משיווק דרך סוכנים, יבואו לחפש את החלופות אצלנו ואנחנו רואים את זה, אנחנו רואים כבר עכשיו את העלייה בהיקף הפניות והגידול בפרמיות, אז בחלק הזה מהלימון הזה תהיה אצלנו לימנדה, ברור שגם יוקר המחיה משפיע עלינו כחברה בתחום ההוצאות וזה דורש מאיתנו יותר בניהול מאוד אדוק של ההוצאות ובריסון הזה, דורש מאיתנו להיות יותר חדים וממוקדים בתחום הזה וגם ככל שההכנסה הפנויה עולה, יכול להיות שזה יעשה חיים יותר קשים למשקי הבית במוצרים שהם כמו מוצרי בריאות למשל, שאני לא רוצה להגיד מוצרי מותרות, אבל מוצרים אולי בסדר עדיפות שונה וגם פה תמיד יהיה את הוקטור בין חברה עם מחירים יותר אטרקטיביים, לעומת התקופה הקשה ולכן אנחנו עובדים מאוד חזק על המשך הצמיחה שלנו, על הכלים שיש לנו לעשות את זה ואני מאמין שאנחנו בכיוון הנכון.

מזכירה: תודה, ציינת את השינוי בתעריפי הפול, איך ומתי זה צפוי להשפיע על התוצאות?

קובי: טוב, פה זה פשוט, הפול בשנים האחרונות גרם להפסדים עמוקים מעבר למה שהיה אמור להיות על פי החוק לחברות הביטוח, סוף סוף אחרי עבודה שלמה של אקטואר של רשות שוק ההון מה שנקרא, החברה שהם לקחו להשוואה, הראתה את זה בצורה מאוד ברורה לפיקוח, המפקח



אישר לפול להעלות מחירים, תוקף האישור הזה נכנס באחד ביולי, מהמכירות של האחד ביולי, המחירים יהיו יותר גבוהים ולכן הפסדי הפול מכאן והלאה יהיו יותר קטנים, זה משפיע עלינו, פעם שנייה זה משפיע כ – 'בנאצמארק', כרף תחתון, מה שנקרא על כלל החברות ולכן יחד עם שורת צעדים נוספת אני מניח שזה יאפשר לנו לצמצם את ההפסדים בענף חובה ואפשר להיות אופטימי, אפילו קצת יותר מזה, אבל זה תהליך הדרגתי כמו כל דבר בביטוח זה פעם אחת המחירים עולים בהדרגה ופעם שנייה צריך לגלגל את כל התיק בשנה המלאה ולכן אתם רואים גם ברכב רכוש כשזה התחיל המגמה ב – 2022, אתם רואים את הקצב של גלגול התיק.

מזכירה: תודה, בנוגע לגניבות רשמו לי פה קראנו שחברות הביטוח לא מצליחות להתגבר על כמות הגניבות, תוכל להרחיב על זה קצת?

קובי: כן, חברות הביטוח לא יכולות לטפל בעולם הגניבות, אין לנו כלים תפעוליים, אנחנו לא משטרת ישראל, דבר היחיד שאנחנו יכולים לעשות, זה דרישות מיגון ברכבים או יותר נכון בדגמים גניבים ואנחנו עושים את זה וכמובן להתאים את המחיר לסיכון, אני מאוד מקווה שדווקא יהיו צעדים ממשלתיים בתחום הזה, זה היקף הגניבות הכפיל את עצמו בשנה האחרונה, העוצמה של הנזקים היא עצומה וברור שאם אנחנו רוצים את טובת הציבור וטובת הלקוחות חובת המדינה, מה שנקרא להילחם בתופעה הזאת, אנחנו כחלקנו כחברה עסקית, נעשה את המקסימום למזער את הנזקים לנו ובשאיפה גם ללקוחות שלנו, דרך אמצעי מיגון כאלה ואחרים.

מזכירה: תודה, מדוע נכנסתם למכרז החשכ"ל שאינו רווחי?

קובי: אנחנו לא נכנסים לשום פעילות שאינה רווחית, לכן שנים לא היינו במכרז הזה, השנה הגשנו במחירים שאנחנו חשבנו שהם כמובן לא מחירים הפסדיים, מוקדם מדי לשפוט, כי צריך לעבור תקופה יותר ארוכה, אבל כל מה שאנחנו למדים עד עכשיו זה בסדר, אפשר להיות רגועים.

מזכירה: תודה קובי, אני רואה שסיכמנו את כל השאלות, תרצה לעבור לדברי סיכום?

קובי: לא, כפי שאמרתי לכם זה, אני אניד את זה בשני משפטים אז אולי זה לא לא, אולי זה כן, אנחנו מאוד אוהבים לראות את הצמיחה בכל ענפי הפעילות שלנו, היא מוכיחה את כיוון הפעולה שלנו, אנחנו אוהבים להראות ולראות את השיפור מגמה בענף רכב רכוש, אנחנו יודעים בדיוק איפה אנחנו צריכים להמשיך ולשים את הדגשים שלנו ואנחנו גם אוהבים לראות את ניהול ההוצאות ההדוק וכמובן את האיתנות הפיננסית שלנו ביחס כושר פרעון.

אז תודה, אנחנו רונית ואני לרשותכם תמיד, גם בין דוח לדוח ויחד נפגש ברבעון הבא, בינתיים זה הזדמנות נהדרת להגיד חג שמח לכולכם, יום טוב.

-סיום שיחה-