



תמלול שיחת משקיעים

תאריך השיחה: 20/08/2023 | משך השיחה: 00:27:55 | דוחות כספיים: רבעון 2 שנת 2023

פרוטוקול שיחה מלא

מזכירה:

שלום לכולם וברוכים הבאים למפגש הזום של אי.די.איי לסקירת תוצאות הרבעון השני לשנת 2023, אנחנו מזמינים אתכם להעביר שאלות במהלך השיחה דרך ה Q&A - של המערכת או אל"י 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 בתסקיף החברה ובדיווחיה לרשויות.

אני מעבירה כרגע את רשות הדיבור לקובי, קובי בבקשה.

קובי הבר (מנכ"ל):

תודה, בוקר טוב לכולם ותודה שהצטרפתם אלינו לשיחת הזום לסקירת התוצאות של הרבעון השני ל - 2023, נמצאת איתי כאמור רונית חיוחמו סמנכ"לית הכספים, אני אתחיל בסקירה של המגמות העיקריות ולאחר מכן רונית ואני נענה על כל השאלות שיהיו לכם, במקביל העלינו במאיה מצגת משקיעים, שבה מתוארים גם עיקרי האסטרטגיה וכיווני הפעולה האיכותיים של החברה ואתם מוזמנים לעיין גם בה, אז בואו נתחיל.

אנחנו מסכמים את הרבעון השני עם המשך צמיחה בהיקף הפרמיות בכל ענפי הפעילות שלנו ועם שיפור ברווחיות, אנחנו ממשיכים לראות את פירות המהלכים שקידמנו בשנים האחרונות, תוצאות הרבעון משקפות את כל המגמות שדיברנו עליהם בשיחות הקודמות ואם אנחנו מדברים על היקף הפרמיות ברוטו, הם עלו בכ - 18% ביחס לרבעון המקביל וזה הסתכם לכ - 701 מיליון ש"ח, הגידול נובע מעלייה במספר הלקוחות בכל הענפים ומעליית המחירים בעיקר בענף הרכב.

הרווח הכולל הסתכם לכ - 35 מיליון ש"ח, לעומת כ - 17 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד, זה גידול של מעל פי שתיים. עיקר הגידול נובע משיפור מתמשך בענף הרכב, אני ארחיב על זה בהמשך, מרווחיות נאה בהשקעות ורווחיות בענפי החיים והדירות.

בתחום הרכב הרכוש היקף הפרמיות צמח בכ - 34%, תוך המשך שמירה על חיתום אדוק, אנחנו ומעריכים שנמשיך לראות את הצמיחה גם ברבעונים הבאים. הצמיחה כאמור נבעה מעלייה במחיר שזה בעצם התאמת המחיר לסיכון, משינוי תמהיל כלי הרכב המבוססים ומגידול במספר הלקוחות.



תחום הרכב כאמור ממשיך להשתפר, ניתן לראות את השיפור ב 'Combine Ratio' – אשר ברבעון הזה כבר מתקרב ל – 100% והינו מהנמוכים בענף, הצגנו את זה ברבעונים האחרונים היינו עם ה 'Combine Ratio' – הכי נמוך בענף.

אנו רואים יציבות בעלות התביעה הנגרמת מתאונות וזאת על אף ההשפעות של עליית שער החליפין והייקור בעלות חלקי החילוף וזאת בזכות מהלכים עמוקים שקידמנו בתחום התביעות והחיתום.

פוליסות הרכב הנמכרות בחודשים האחרונים הן כבר עם 'Combine Ratio' הנמוך מ – 100% דהיינו הן רווחיות, אפשר לראות את זה פשוט במתמטיקה פשוטה על המגמת שיפור של ה 'Combine Ratio' ואנו מעריכים שנעבור לרווח בענף ברבעונים הקרובים ונהיה מהראשונים מחברות הביטוח לעשות כך.

עם זאת חשוב לציין גם שתחום הרכב ממשיך להיות מאתגר בענף כולו, בעיקר בשל העלייה המתמשכת בשכירות הגניבות, העלייה בהיקף הגניבות משפיעה בעוצמה בכל השוק, גם הכמות הגניבות שהיא יותר מהוכפלה ביחס לשנה שעברה וגם בשווי הרכבים הגנובים.

אנו גאים במועדון הלקוחות שלנו כאשר כבר למעלה מ – 50% מהלקוחות שלנו משתמשים בו, זה מאות אלפי לקוחות, מאות אלפי לקוחות הורידו את האפליקציה ונהנים מהשירותים שבה, גם בשגרה וגם בקורות אירוע ביטוח.

החברה ממשיכה ביישום האסטרטגיה של ביסוס ביטוח ישיר כחברה רב מוצרית, תוך התמקדות גם במנועי הצמיחה בתחומי החיים, הדירות והבריאות, אשר ברבעון זה המשיכו לצמוח ולהיות רווחיים לאורך זמן.

הגברנו ופיתחנו את ערוץ שיתופי הפעולה עם גופים מובילים, ביניהם צ'מפיון מוטורס, טויוטה, ג'לי, איסאת, תלמה ועוד, אשר תומכים וייתמכו בצמיחת החברה.

לאור הרווחיות בחציון ומגמת השיפור בתוצאות וכן בזכות יחס כושר הפירעון הגבוה שלנו, אנחנו מדווחים על חלוקת דיבידנד בגין המחצית הראשונה של 2023 בהיקף של כ – 80% מהרווח הכולל ובסך של 40 מיליון ש"ח ברבעון.

עכשיו אתחיל להיכנס ענף ענף, נסביר אותו ובסוף כמובן נעשה את הסיכום.

אז כמובן אני אתחיל בענף רכב רכוש, בענף רכב רכוש אנחנו רואים צמיחה של כ – 34% בהיקף הפרמיות, הצמיחה נובעת מעלייה של כ – 6% ממספר הלקוחות, שינוי בתמהיל הרכבים ומתהליך התאמת המחיר לסיכון.

ניתן לראות את מגמת הצמיחה העקבית מרבעון לרבעון, החל מהמחצית השנייה של 2022 ואני מציין מה שתראו בדוחות אין ברבעון הזה השפעה מהותית של מכרז החשכ"ל.

סיימנו את הרבעון עם הפסד חיתומי בענף של כ – 4 מיליון ש"ח בלבד, לעומת הפסד של כ – 28 מיליון ש"ח ברבעון המקביל והפסד של כ – 14 מיליון ש"ח ברבעון הקודם, התוצאות מצביעות על שיפור מתמשך כפי שהערכנו שיקרה כאשר ה 'Combine Ratio' – ברבעון הזה כבר מתקרב ל – 100%.

השיפור נובע ממאמצים רבים שאנחנו נוקטים להורדת עלות התביעה, טיוב התיק והתאמת המחיר לסיכון, כאשר היינו הראשונים בענף לספק חלפים למוסכים פרטיים, השיפור הוא על אף העלייה החדה בשכירות הגניבות והתחזקות שער החליפין המשפיעה על עלות החלפים.

אנחנו שומרים ואף משפרים לאורך כל התקופה את שיעור החידושים שלנו, אשר כבר עלה ליותר מ – 85% מה שמצביע על הנאמנות ושביעות הרצון הגבוהה של הלקוחות מהשירות והתמחור של ביטוח ישיר, אבל יותר חשוב גם ישפר לנו את העלות הכוללת של עלות הרכשת הלקוח.



על פי מחקרים של חברות ייעוץ בין לאומיות ותוצאות של חברות ביטוח מחו"ל בסביבת מחירים עולה, החיפוש אחר החלופה במחיר נמוך יותר הולך וגדל משמעותית ולכן בתקופה זו, כוחן של חברות הביטוח הישירות עולה וגם אנחנו רואים יותר פניות של לקוחות אלינו.

אי אפשר כשמדברים על ענף הרכב אצלו לא להתייחס להצלחת מותג '9' כאשר תוצאותיו עולות על הציפיות, גם בזכות הרצון של הציבור למצוא חלופה דיגיטלית איכותית ובמחירים אטרקטיביים בייחוד כעת וזאת ללא כל מיקוח.

לצד הדברים שאמרתי כעת, איכות התמחור והחיתום מוביל אותנו לתוצאות טובות במותג זה, שאהוב מאוד על הציבור.

לסיכום ענף זה אני חוזר ומדגיש כי מזה כמה חודשים אנחנו מוכרים פוליסות רכב חדשות ב 'Combine Ratio' – הנמוך מ – 100%, דהיינו הפוליסות הינן רווחיות ואנחנו רואים כל העת את מגמת השיפור בענף רכב רכוש.

אני אעבור לענף רכב חובה, היקף הפרמיות ברבעון עלה בכ – 5% ביחס לרבעון המקביל והסתכם בכ – 121 מיליון ש"ח, העלייה נבעה בעיקר מכמות הפוליסות, הצמדה למדד ושינוי בתמהיל התיק.

עלייה זו קוזזה בחלקה כתוצאה מהעברה של כ – 10% מהפרמיות לביטוח לאומי בהתאם לרנוולציה, אותו הסכם שיבוב שנחתם לפני כשנה וחצי אבל נכנס לתוקף בתחילת 2023 והוא כמובן יהווה תחליף, העברת הפרמיות הזאת תהווה תחליף לתשלום תביעות פרטני.

סיימנו את הרבעון עם הפסד חיתומי של כ – 12 מיליון ₪, לעומת הפסד חיתומי של כ – 13.5 מיליון ש"ח ברבעון המקביל.

ההפסד, נובע רובו ככולו מעליית המדד, שהיא בעצם תמונת ראי של מה שניתן לראות בגידול בהכנסות בהשקעות שאנחנו מציגים בדוחות אלו.

בחודש יולי אישר הפיקוח העלאת תעריפים לפול, המפקח מבין שחברות הביטוח לא יוכלו להמשיך להפסיד בענף זה לאורך זמן ומאפשר עליית מחירים הדרגתית, שלהערכתנו יחד עם העלויות בפול והחיתום האיכותי וניהול התביעות האדוק ובהנחה כמובן שלא יהיו הפתעות, יביא לצמצום ההפסד בענף זה.

אני עובר לענף דירות, רשמנו המשיך צמיחה בהיקף הפרמיות בענף שעלו ברבעון בכ – 12% ביחס לרבעון המקביל והסתכמו בכ – 69 מיליון ש"ח. הגידול נובע מהעלייה בכמות הלקוחות, בהיקף הפעילות בכל לקוח וכן מעליית מחירים שמטרתה לפצות על ההתייקרות בביטוחי המשנה וביטוחי קטסטרופה, עלייה זו טרם באה לידי ביטוי במלואה בפרמיה המורווחת, זה דורש את כל גלגול התיק, כפי שאתם כבר מכירים גם בתחומים אחרים.

עם זאת חוונו גם ברבעון זה, כמו ברבעון הראשון עלייה מסוימת בהיקף התביעות בגין שריפות שהשפיעו לרעה על הרווחיות החיתומית, שיעור החידוש של הלקוחות בדירות גבוה ועומד על למעלה מ – 92%, מה שמצביע גם פה על שביעות רצון מהשירות, מרמות המחירים וגם פה זה משפיע על עלות הרכשת הלקוח לטובה.

ענף חיים, ענף חיים ממשיך להציג צמיחה, כאשר היקף הפרמיות בביטוח חיים ללא חיסכון, עלה בכ – 7% ביחס לרבעון המקביל אשתקד. הגידול נובע בעיקר מעלייה במספר הלקוחות, רובו ככולו בענף ביטוחי המשכנתאות וזאת על אף הירידה בהיקף מתן המשכנתאות בשוק.

אנחנו מחזיקים בנתח שוק של כ – 18% בביטוח המשכנתאות ומעריכים שיש ביכולתנו להמשיך ולהתרחב בתחום זה כפי שראיתם ברבעון, אני מניח שראיתם את הפרסומים שלנו בנושא ה"באנדל" והתפיסה הרב מוצרית שלנו כשיטת מכירה וכתפיסה אסטרטגית. הרווח החיתומי בענף הסתכם ברבעון בכ – 17 מיליון ש"ח, בדומה לרבעון המקביל.

ענף ביטוח החיים מהווה חלק משמעותי מהפעילות שלנו, הוא מנוע צמיחה חשוב לשנים הבאות.



אני עובר לענף בריאות, את ענף בריאות אני מחלק כמו כל רבעון לשלושה תחומי פעילות, מוצר בריאות קלאסי, ניתוחים, תרופות, השתלות, מחלות קשות. הסגמנט השני נסיעות לחו"ל והסגמנט השלישי תאונות אישיות.

בבריאות הקלאסית גם ברבעון זה כמו בכל הרבעונים האחרונים, אנחנו מציגים צמיחה דו ספרתית של כ - 16% בהיקף הפרמיות וכן רווחיות חיתומית נאה.

הרפורמה שעברה בחוק ההסדרים והרפורמה של רשות שוק ההון צפויות להיכנס לתוקף בחודש אוקטובר במידה ולא תידחנה שוב וצפויות להביא לשינוי משמעותי בעולם ביטוחי הבריאות. מוקדם מדי להעריך את כל ההשפעות של הרפורמות, אך לרוב בשיווק של מוצר אחיד וזול, וזול יותר ללקוח, במוצר אחיד יותר, לחברות הביטוח הישירות קיים יתרון מובהק.

בסגמנט השני של תאונות אישיות היקף הפרמיות הצטמצם רק בכ - 4% ברבעון ביחס לרבעון המקביל, כאשר במהלך הרבעון הקודם התחלנו למכור את המוצר החדש במינון נמוך יחסית או יותר נכון בהדרגתיות.

ברבעון זה נרשמה הפרשה אקטוארית משמעותית שהביאה להפסד חיתומי בסגמנט תאונות אישיות ובכלל ענף הבריאות ברבעון זה.

ככלל תיק המוצר הישן ימשיך להתנהל בחמש עד שבע השנים הקרובות ואנחנו מעריכים שהוא ימשיך להניב רווחיות שוטפת.

הסגמנט השלישי של ביטוח נסיעות לחו"ל אנחנו רואים עלייה בהיקף הפרמיות לאור היקף הפעילות בהיקף הנסיעות לחו"ל, ביטוח ישיר ממשיכה לפעול להגדלת הפעילות בתחום זה, הן באופן ישיר והן על ידי הרחבת שיתופי הפעולה העסקיים, כאשר לאחרונה חתמנו על שיתופי פעולה נוספים עם חברות וגופים מובילים במשק.

לסיכום ענף בריאות, אנחנו מסכמים את הרבעון עם צמיחה מתמשכת כוללת בפרמיות של כ - 6% בעקבות צמיחה משמעותית בבריאות הקלאסית שתיארתי אותה בהיקף של כ - 16% ובנח"ל אשר קוזזה מירידה בהיקף הפרמיות בתאונות אישיות בעקבות השינוי הרגולטורי כאמור שהיה לפני כשנתיים.

ההפסד החיתומי בענף ביטוח בריאות הסתכם ברבעון בכ - 4 מיליון ש"ח, לעומת רווח חיתומי של כ - 5 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד.

המעבר להפסד נובע כאמור מהפרשה גבוהה באופן חריג בתחום התאונות האישיות כפי שצינתי מקודם.

לגבי השקעות, הרווח מהשקעות הסתכם ברבעון בכ - 50 מיליון ש"ח, המשקף שיעור תשואה בחציון של כ - 2.8% על התיק, זאת גם בזכות הריבית שעלתה במשק והמדדים הגבוהים שהיו ברבעון, זאת תמונת ראי גם לגידול בהתחייבויות שיש לנו בחובה שצמודות למדד המחירים לצרכן, חובה והתחייבויות ליתר דיוק.

התוצאה הטובה, נובעת מפיזור התיק במגוון רחב של אפיקים בארץ ובחו"ל, שמירה על תיק סולידי וקיצור מח"מ בנכסי החוב כבר לפני תקופה.

בהוצאות, העלייה בהוצאות ברבעון זה, נבעה מהתייקרות התשומות במשק, מהגידול בהיקפי הפעילות בעיקר הגידול במספר הלקוחות והרחבת שיתופי הפעולה העסקיים שלנו, שם אנחנו משלמים עמלות לשותפים שלנו בהתאם להיקף הפעילות ומגורמים חד פעמיים מקזזים שהיו ברבעון המקביל אשתקד.

אנחנו ממשיכים עם הגדלת ההשקעות בתשתיות הטכנולוגיות שלנו, מהשקעות בדאטה.

החברה תמשיך לנהל את הוצאותיה באופן הדוק ותיעזר בטכנולוגיה המתקדמת שלה לריסון ההוצאות.



לסיכום, אנחנו מסכמים רבעון נוסף המאופיין בשיפור הרווחיות ובהמשך צמיחה חזקה ומתמשכת בכל ענפי הפעילות, גם ברבעון זה נמשכה המגמה של צמצום ההפסד בענפי הרכב ומעבר לרווחיות במכירות חדשות, כאשר אנחנו מעריכים שברבעונים הקרובים אנחנו נעבור כבר לרווחיות מלאה בענף זה.

לאור הרווחיות במחצית הראשונה ויחס כושר הפרעון שעמד לסוף 2022 על 146% ושהינו מהגבוהים בענף, אנחנו מדווחים על חלוקת דיבידנד, בגין המחצית הראשונה של השנה בהיקף של 40 מיליון ש"ח.

אנו סבורים כי יתרונותיה של החברה יבואו לידי ביטוי ביתר שאת ברבעונים הקרובים, התמחור הפרסונלי, התיק המטויב, החיתום האדוק, המיקוד בדיגיטל ודאטה לצד ניהול אדוק של ההוצאות והתביעות, ימשיכו לתמוך בצמיחה רווחית בכל הענפים.

אז אני רוצה להגיד לכם, להודות לכם על ההשתתפות שלכם בשיחה ואנחנו נעבור כעת לשאלות ששאלתם במהלך כל הזמן שדיברתי.

מזכירה:

תודה קובי, אני רוצה להזכיר שניתן לשלוח שאלות דרך ה Q&A – או אליי לנייד, בוא נתחיל.

קובי ציינתם שהרווחיות השולית בענף הרכב חיובית, מתי זה יבוא לידי ביטוי בתוצאות באופן מלא?

קובי הבר (מנכ"ל):

אני חוזר ואומר מה שאמרתי בסיכום וגם בתיאור הענף, אפשר לראות כבר מספר רבעונים את השיפור שיש לנו בתוצאות ה 'Combine Ratio' – בענף רכב רכוש, אפשר לעשות לזה ממש את המתמטיקה של המגמת שיפור של גלגול התיק, אני אומר בצורה ברורה, אנחנו מזה מספר חודשים מוכרים פוליסות רכב חדשות ברווחיות ולכן אני מעריך שברבעונים הקרובים אנחנו כבר נראה את הענף הזה עובר לרווחיות.

מזכירה: תודה, איך ההשפעה של המצב המקרו כלכלי צפוי להשפיע על החברה?

קובי: טוב, לכם האנליסטים פה בחבורה אני לא צריך לדבר על התקופה הסוערת שהמשק חווה, על ההאטה בצמיחה, על הירידה בהכנסה הפנויה והשחיקה בצריכה הפרטית ועל כל ההשפעות המאקרו שיש על המשק, כמובן זה משפיע גם עלינו בניהול הנוסטרו שלנו וגם על הפעילות העסקית.

מצד שני, כשאנחנו מסתכלים על המוצרים שלנו ואני מעריך שאנחנו נראה השפעות חיוביות, כי כאשר הלקוחות בכלל המשק, פוטנציאל הלקוחות וגם הלקוחות שלנו, ההכנסה הפנויה שלהם הצטמצמה, הם מרגישים יותר קושי, הם מחפשים מחירים אטרקטיביים יותר, מוצרים במחירים נמוכים יותר, הם פונים יותר לחברות ישירות בהם המחירים יותר אטרקטיביים, מאשר חברות מסורתיות או חברות עם סוכנים ולכן אנחנו כבר עכשיו רואים גידול בהיקף הפניות אלינו ברכב, בדירות וגם במשכנתאות, שאלה המוצרים שאנשים מתקשרים אלינו ולכן יש השפעות למאקרו, יש גם הזדמנויות אצלנו בעיקר בזכות המחירים האטרקטיביים והרצון של הציבור לחפש מוצרים בעלות נמוכה יותר.

מזכירה: תודה, קיבלנו מספר שאלות על השינוי בתעריפי הפול, איך ומתי זה צפוי להשפיע על התוצאות אם תוכל להרחיב?

קובי: מחירי הפול התייקרו באחד ביולי לפני יותר מחודש וחצי, כשהמחירים של הפול עולים, אז זה מאפשר לצמצם את ההפסדים שהפול משיט על חברות הביטוח אז קודם כל זה השפעה חיובית ראשונה ישירה על חברות הביטוח שמשתתפות בענף חובה.



הדבר השני, מחירי הפול זה איזשהו סמן למחירים בשוק וכשהמפקח מעלה את המחירים של הפול, אז אפשר להעריך שבאופן הדרגתי או יאפשר גם לחברות הביטוח ויאשר להם את זה רגולטורית להעלות את המחירים, מה שיוביל לצמצום ההפסדים בענף הזה ואני חוזר ואומר עוד פעם על הענף הזה, פעם אחת אנחנו נראה עליית מחירים הדרגתית, פעם שנייה טיוב התיק, החיתום היותר הדוק שלנו והניהול תביעות האדוק שלנו, אני מעריך שיאפשרו לנו להראות צמצום בהפסדים בענף זה.

מזכירה: תודה, האם תוכל להרחיב בבקשה לגבי ההפרשה האקטוארית בבריאות, מה הסיבה?

קובי: ההפרשה האקטוארית בבריאות אמרתי נוגעת אך ורק לסגמנט תאונות אישיות, היו שמה התפתחויות אקטואריות שחייבו אותנו להגדיל הפרשה חד פעמית שצופה את הרזרבות הנדרשות, עדכון לרזרבות הנדרשות בצופה פני עתיד לענף תאונות אישיות.

מזכירה: תודה, כמה תרם לרבעון רווחי הניירות ערך נטו ממס?

קובי: כפי שאמרתי, התרומה היא כ – 50 מיליון שקל ברוטו, שיעור המס אפשר לחשב את זה, אפשר להכפיל את זה ב – 0.65, מגיעים ל – 32 מיליון שקל אומרת לי פה רונית בצד.

מזכירה: תודה קובי, תוכל להרחיב בבקשה על הרפורמה הצפויה בתחום הבריאות וכיצד היא תשפיע על החברה?

קובי: זה לא רפורמה, זה רפורמות. יש שתי רפורמות במקביל, רפורמה ראשונה שעברה בחוק ההסדרים שמשרד האוצר ומשרד הבריאות הובילו ויש את הרפורמה של רשות שוק ההון. אני מראש אומר לכם, אני לא אתייחס לצד הערכי והאם הרפורמות האלה טובות לציבור הישראלי, כל אחד יהיה לו את הפרשנות שלו, אתם אולי יכולים להבין את דעתי, אבל לגבינו, מה הרפורמות האלה בעצם עושות, הרפורמה של האוצר אומרת שלושה דברים עיקריים.

אחד, לקוחות שקנו את מוצר ניתוחים משלים שב"ן, דהיינו, זה המוצר העיקרי שהשוק דוחף אליו, ימשיכו להתנהל כרגיל, אבל מי שיש לו פוליסות שקל ראשון ומבוטח גם בשב"ן ויונתח באמצעות קופות החולים בשב"ן, אזי חברות הביטוח יצטרכו לשובב את קופות החולים, מה שיוביל לייקור המוצר של שקל ראשון. זה סעיף אחד ברפורמה של משרד הבריאות.

הסעיף השני, כל הלקוחות מ – 2016 ועד היום, אנחנו נצטרך להעביר אותם בהעברה אקטיבית ממוצר שקל ראשון למוצר משלים שב"ן ואלא אם הלקוח יבקש מאיתנו אקטיבית להישאר במוצר שקל ראשון, שיתומחר בצורה יקרה.

זאת אומרת, משרד הבריאות דורש שיבוב על כל ביטוחי שקל ראשון מ – 2016 ואילך לטובת קופות החולים ונותן העדפה נגלית מאוד חזקה למשלים שב"ן, זה חוק ההסדרים.

שוק ההון עשה רפורמה קצת יותר מורכבת, חילק את עולם המוצרים לרבדים, כשרובד ראשון זה תרופות מחוץ לסל, ניתוחים בחו"ל, השתלות בחו"ל. הרובד הזה יהיה רובד אחיד זהה לכל חברות הביטוח.

הרובד השני יהיה רובד הניתוחים, גם הוא רובד אחיד וזהה לכל חברות הביטוח, כשפה רשות שוק ההון מצטרפת למשרד הבריאות ואומרת שהמוצר המוביל שנצטרך להציע זה משלים שב"ן שכמובן, הוא מוצר יותר זול.

הרובד השלישי והרביעי זה כבר מוצרי בחירה, כתבי שירות, אמבולטורי, רופא עד הבית, כל הדברים האלה.

עכשיו, קשה להעריך בשלב הזה את כל ההשלכות של הרפורמה על ענף הבריאות, אבל כן כשאנחנו לוקחים ומנפחים את זה ותאמינו לי אנחנו עושים את זה, אנחנו רואים איזשהו חוט שני של עקרונות שמחזקים את האסטרטגיה שלנו שאפשר יהיה להמשיך לצמוח בענף הזה.



כשהמוצרים יותר אחידים, יותר קל לנו כחברה ישירה להסביר לציבור שזה כמעט קומודיטי ואז לא צריך את הסוכן או שאין פה דברים שצריך את כל הסיפור מסביב.

ככל שהמוצר יותר זול וזהה נותן לנו יתרון, יותר קל למכור את זה טלפונית וכשהמוצר יותר זול, יורדת מוטיבציה לסוכנים, כי העמלות שלהם יותר נמוכות ולכן אנחנו לומדים, אנחנו נראה איך זה מתקדם, אנחנו נערכים ליישום הרפורמה, אנחנו נגבש אסטרטגיה מדויקת כשנראה את כל התהליכי אישור הסופיים, העקרונות שלה נראה שנותנים לנו יתרון לנו כחברה קטנה וגם יש לנו יתרון עם בחירת רופאים בנושא הזה ולכן אנחנו אופטימיים שנדע למצות, מה שנקרא, לעשות גם פה לימונדה מה שנקרא ולא אגיד שהכל זה לימון.

מזכירה: תודה רבה קובי, סיכמנו את כל השאלות, תרצה לעבור לדברי סיכום?

קובי: לא, אין לי מה לחזור שוב פעם על הכל, אבל אולי כמשפט אחד כן אני אגיד.

אנחנו אומרים כבר מזה מספר רבעונים ומתארים לכם את המגמות החיוביות שקורות בחברה גם בהיבטי צמיחה, גם ברווחיות, גם בכל הענפים הנוספים, אני שמח להראות שהמגמות האלה נמשכות כבר כמה רבעונים, תואמות את מה שאמרנו ואני מאוד מקווה ומאמין שככה זה ימשך להמשך, אז תודה רבה שהשתתפתם, אני אנצל את ההזדמנות כבר להגיד חג שמח, כי לא נפגש עד ראש השנה ושתהיה שנה טובה לכולנו, שקטה ורגועה, תודה רבה ויום נפלא.

-סיום שיחה-