



תמלול שיחת משקיעים

תאריך השיחה: 29/05/2025 | משך השיחה: 00:41:27 | דוחות כספיים: רבעון 1 ושנת 2025

פרוטוקול שיחה מלא

עומרי

שלום לכולם וברוכים הבאים לשיחת המשקיעים של אי.די.איי לסקירת תוצאות הרבעון הראשון לשנת 2025, אנחנו מזמינים אתכם להעביר שאלות במהלך השיחה דרך ה-Q&A - של הזום או אליי עומרי כהן ישירות לוואטסאפ.

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

לפני שאני מעביר את רשות 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 מעביר כרגע את השיחה לקובי, קובי בבקשה.

קובי הבר (מנכ"ל)

תודה רבה עומרי, צוהריים טובים לכולם ותודה שהצטרפתם אלינו לשיחת הזום לסקירת התוצאות הכספיות של הרבעון הראשון לשנת 2025, נמצאת איתי כאמור גם רונית חיוחמו סמנכ"לית הכספים. לשיחה הזאת צורפה גם מצגת מפורטת העומדת לרשותכם באתר המאיה, בתום הסקירה רונית ואני נשמח לענות על השאלות שיופנו אלינו.

כמו כן זה הפעם הראשונה שאנחנו מדווחים בהתאם לתקן 17, IFRS ונספק הסברים במסגרת המצגת והשיחה וכן בביאורים בדוח הכספי ובדוח הדירקטוריון שפורסמו היום. לצערנו המלחמה עדיין נמשכת ומשפיעה על חיינו ועל המשק כולו, אני שב ומביע את תנחומיי למשפחות השכולות, מאחל החלמה מהירה לפצועים, מאחל לשובם המהיר של החטופים ומחזק את ידי המשרתים ואת כל העובדים שנושאים בעול בתקופה מאתגרת זו.

אז היום פרסמנו את הדוחות לרבעון הראשון של 25, זהו הרבעון הראשון שבו אנחנו מדווחים כאמור בהתאם לתקן 17, IFRS וראשית אני אציג את התוצאות במבט על, אסביר בקצרה את התקן והשפעתו על מספרי 2024 ולאחר מכן אציג את תוצאות 2025 שנעמיק יחד אל תוך תחומי הפעילות השונים וננתח את ההתפתחויות המרכזיות בכל אחד מהענפים.

אנחנו מציגים רבעון חזק עם רווח כולל של 89 מיליון שקלים, תשואה להון של 31% וצמיחה מרשימה בהיקף הלקוחות והפרמיות.

כל זה מאפשר לנו להכריז גם על דיבידנד בהיקף של 55 מיליון ש"ח. הצמיחה נובעת מיישום מוצלח



של מהלכים אסטרטגיים שאנחנו מובילים בשנים האחרונות, ביניהם הרחבת שיתופי הפעולה האסטרטגיים, מדיניות חיתום קפדנית והדוקה, תמחור דיפרנציאלי לצד ניהול תביעות חכם ויעיל.

הרבעון הראשון של 2025 הוא הרבעון הראשון שאנחנו מדווחים בהתאם לתקן החשבונאי החדש, תקן שמטרתו לשקף באופן אחיד יותר את תוצאות חברות הביטוח. התקן מביא עימו שינוי מהותי באופן הכרה ברווחים וכן באופן ההצגה בעיקר בתחומי חיים ובריאות.

בתחום הביטוח הכללי האלמנטרי ההשפעה הינה מעטה, המעבר לתקן לווה בהשפעה חד פעמית על ההון נכון ל-01.01.24, אך חשוב לי להדגיש כי אין לכך השפעה ישירה על יחס כושר הפירעון שלנו, או על ניהול ההון של החברה.

התקן החדש מביא עמו שורה של שינויים מהותיים באופן הדיווח והצגה והמדידה של חוזה הביטוח.

בין השינויים המרכזיים דרישות הצגה וגילוי נרחבות יותר הכוללות הפרדה ברורה בין הרווח משירותי ביטוח לבין רווח מפעילות השקעה ומימון.

התקן משפר את יכולת ההשוואה והמעקב אחר ההתפתחות הצפויה של הרווח משירותי ביטוח לאורך כל חיי הפוליסות, בנוסף שינויים בהנחות האקטואריות נפרשים כעת על פני תקופת כל הכיסוי, בעצם כל חיי הפוליסה וישנה גם חשיפה גבוהה יותר לשינויים בעקום הריבית.

מבחינת מדידה, הרווח נפרס לאורך חיי כל תקופת החוזה, כל חיי הפוליסה בעוד שהפסדים מוכרים באופן מיידי בעת ההכרה הראשונית.

בהתאם לדרישות התקן כבר בדוחות הכספיים של שנת 2024 הצגנו את ההשפעה של יישום התקן על הון החברה.

נכון למועד המעבר ה-01.01.24 החישוב בוצע כאילו כל היתרות המאזניות נמדדו לפי התקן החדש כבר מהעבר.

כתוצאה מיישום התקן, הון החברה גדל במועד המעבר בכ-84 מיליון ש"ח כאשר הגידול נובע מהשינויים במודל המדידה.

כמו כן ישנה הכרה ביתרת מרווח השירות החוזי או בשמו המקוצר, CSM, זה מושג שאנחנו נתרגל לשמוע אותו, זאת בגין התיק הקיים אשר משקף את הרווח הגלום בפוליסות הפעילות נכון ליום המעבר בסך של 877 מיליון ש"ח.

יתרת הריסק אג'סטמנט בשייר שמשמעותו רזרבת סיכון בגין מגזרי חיים ובריאות ליום המעבר היא בסך של 216 מיליון שקלים.

כדאי להדגיש ש-90% מה CSM-שלנו, מהיתרה של ה CSM-חושבה אצלנו לפי גישת ה, MRA-שזו גישה שמבוססת בעיקר על תזרימי המזומנים של תיק החברה שלנו מה שמשקף טוב יותר את נתוני החברה ולא לפי גישת השווי ההוגן, הפייר ווליו שכוללת הנחות פיננסיות על נתוני השוק בכללותו.

זאת אומרת, המספרים שלנו יושבים על נתוני החברה ולא על נתוני השוק ברוב המכריע. בנוסף כ-70% מיתרת ה CSM-בשייר הינה בגין מוצרים אשר אנחנו ממשיכים למכור אותם ולכן מכירות עתידיות של המוצרים האלה ייצרו CSM חדש לצד שחרור של CSM קיים מהשוטף, זאת אומרת מיתרת ה CSM-לרווח השוטף.

יודגש כי על בסיס האומדנים וההנחות ליום המעבר כ-40% עד 50% מיתרת ה CSM-בשייר צפויה להזדקף לרווח במהלך החמש שנים הקרובות.

נדגיש שקצב וסכומי ההכרה של יתרת ה CSM-לרווח אינם וודאיים ותלויים בשינויים ובהנחות האומדנים ככל שיהיו.

השפעת יישום התקן, תחילה נציג את היישום של התקן על שנת 2024 כפי שהיו נראות אילו דווחו לפי התקן החדש מתחילת '24 וכמובן אנחנו נשווה את זה לתקן הקודם של ה-IFRS4-ברגע שאנחנו נשווה את 2024 פעם אחת ל, IFRS4-פעם אחת ל IFRS17-יהיה לנו קל לבצע השוואה



עקבית ומדויקת בין הרבעון הראשון של 25' לבין הרבעון המקביל אשתקד במונחים התואמים לתקן החדש.

הרווח הכולל לאחר מס בשנת 24' אילו היה מדווח לפי ה-IFRS17-עמד על כשלוש מאות ושישה מיליון שקלים לעומת 260 מיליון ש"ח לפי תקן-IFRS4 ברבעון הראשון של 24' הרווח הכולל לפי ה-IFRS17-עמד על 66 מיליון ש"ח לעומת 52 מיליון ש"ח לפי התקן הקודם-IFRS4,

ההבדלים נובעים מהשינויים באופן ההכרה והמדידה של התקן החדש ולא משקפים שינויים בביצועים העסקיים, כי אנחנו מדברים בעצם על אותה תקופה. מרבית הפער בין השיטות מושפע משינויים באופן מידת הרווחיות בחיים ובריאות בתקן החדש.

זה משפט חשוב, רוב השינויים מרבית השינויים שאתם רואים בין התקופות יושב על מגזרי בריאות וחיים ולא על המגזר האלמנטרי.

עכשיו אני אעבור לדבר על תוצאות 2025, אני מקווה שהקל עליכם ההסברים על ה-24 כדי שנבין יותר טוב.

ב-25 כל המספרים שאנחנו מראים לכם כולל מספרי ההשוואה הם לפי IFRS17 זאת אומרת זה הכל באותה שפה.

הרווח הכולל בתקופת הדוח הסתכם כאמור ב-89 מיליון שקלים בהשוואה לרווח של כ-66 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד, גידול של 36%. הגידול ברווח לעומת הרבעון המקביל שנה שעברה ששניהם כאמור באותה שפה נובע מהשיפור בתוצאות העסקיות כפי שבא לידי ביטוי ברווח משירותי ביטוח בכל הענפים, בעיקר ברכב רכוש חיים ובריאות.

התשובה על ההון עמדה על 31% בהשוואה ל-26% בתקופה המקבילה אשתקד. השקף הבא בא לנסות לתאר לפני שאנחנו נכנסים למספרים את הרווח משירותי ביטוח ורווח מהשקעות ולעזור לנו להבין בקצרה יותר את שפת הדוח לפי התקן החדש.

אז יש את הרווח משירותי ביטוח שהוא הרווח של החברה מהפעילות הביטוח בשייר לאחר מרווח מבטחי המשנה. הסעיף הזה לא כולל את רווחי ההשקעות, הוצאות והכנסות מימון, כמובן גם לא כולל את ההשפעות של השינויים בעקום הריבית, כל זה כולל ברווח הכולל.

זה גם לא כולל את ההוצאות התפעוליות שאלו הוצאות הנהלה וכלליות שאינן מיוחסות במישרין למכירה ולקיום של חוזה הביטוח. אני בטוח שגם עכשיו כשנעבור מגזר מגזר ואתם תראו את החלוקה הזאת וכמובן במעלה הדרך השפה הזאת תהיה לכם הרבה הרבה יותר בהירה.

אם אני עובר עכשיו לפילוח למטה של הרבעון הראשון, אז ברבעון הראשון של 25' הסתכם הרווח משירותי ביטוח ב-131 שקלים לעומת 84 מיליון ש"ח בשנה שעברה, כמובן הכל באותה השפה. הרווח משירותי ביטוח בניכוי הוצאות תפעוליות הסתכם בכ-114 מיליון ש"ח, לעומת 67 מיליון ש"ח אשתקד.

אני רוצה לחדד לכם פה את הנקודה שאני מתייחס לרווח משירותי ביטוח בניכוי הוצאות תפעוליות, מדובר במדד הקרוב במהותו לרווח החיתומי בענפי הרכב רכוש והדירות שמוכר לכם מהשיטה הקודמת.

יש פה שינוי מסוים, שכל חברה אולי תגדיר אותה אחרת אבל בגדול הרווח משירותי ביטוח בניכוי



הוצאות תפעוליות בענפי הרכב רכוש וענפי הדירות דומה לרווח החיתומי שאתם מכירים מהשיטה הקודמת.

אם אנחנו מסתכלים עכשיו על הרווח משירותי ביטוח בניכוי הוצאות תפעוליות שאמרתי לכם שהוא הכי משקף לפחות באלמנטרי את העולם הקודם, אז אפשר לראות את ההתפלגות של הרווח בכל אחד מהמגזרים שאני אפרט את זה בהמשך וניתן לראות את התרומה של כל נגזר. מה שחשוב לראות בשקף הזה ש-46% מהרווח שלנו כאמור הגיע מענף הרכב, אבל 54% משאר הענפים, מה שמעיד על גיוון יפה של כלל מקורות הרווח שלנו מפעילות הביטוח.

ועכשיו אני רוצה לעבור להעמקה בכל אחד מגזרי הפעילות שלנו וגם פה אני מחדד ואומר הכל באותה שפה ולכן השיפורים והשינויים שאתם רואים נובעים מהשינויים העסקיים. ברכב רכוש הרבעון הראשון של '25 הסתכם בהיקף פרמיות בנטרול השפעת הזכייה במכרז החשכ"ל ב-563 מיליון שקלים. מדובר בצמיחה של כ-8% ביחס לרבעון הראשון של 2024, מה שמעיד על המשך שיפור עקבי בפעילות השוטפת.

אנחנו מנטרלים את מכרז החשכ"ל כי הוא תנודתי, במקרה השנה זכו שלוש חברות ולא שתי חברות ולכן הוא לא משקף את הפעילות העסקית שלנו, הפעילות העסקית שלנו בענף רכב צמחה באותם 8% כפי שתיארתי. סך הפרמיות כולל השפעה של מכרז חשכ"ל ירד ב-1% בהשוואה לרבעון המקביל.

הצמיחה בפרמיות ברוטו ביחס לאשתקד נבעה בעיקר מעלייה במספר הלקוחות, כאמור ללא חשכ"ל, משינוי תמהיל הרכבים וכן מהשלמת התאמת הפרמיות לסיכון הגלום, זה עשינו בעיקר במהלך 2024.

הרווח משירותי ביטוח בענף רכב בניכוי הוצאות תפעוליות ברבעון הראשון של 2025 הסתכם בכ-51 מיליון שקלים, לעומת כ-37 מיליון ש"ח ברבעון הראשון של 2024. למה אני שם דגש על הרווח משירותי ביטוח בניכוי הוצאות תפעוליות? כפי שאמרתי, זה הכי קרוב ומזכיר את המספר ששיקף את הרווח החיתומי בעבר ולטעמנו הוא משקף את תמונת הרווחיות העסקית מהענף בצורה מאוד ברורה ובהירה.

הרווח הכולל שהוא כולל פה גם את ההכנסות מהשקעות ואת ההוצאות מימון, הגיע בתקופת הדוח ל-63 מיליון ש"ח, לעומת 53 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד.

אנחנו רואים שיפור יפה בתוצאות ביחס לתקופה המקבילה אשתקד, זה נובע מגידול בהיקף הפעילות, אותה צמיחה בכמות הלקוחות שיש לנו, מסיוב התיק שביצענו בשנים האחרונות, מניהול תביעות הדוק, משיעור חידוש של הפוליסות שנה מול שנה, שיעור גבוה שהוא גם השתפר בשנים האחרונות, מיעילות תפעולית ומהעלאת התעריפים אשתקד לשם התאמתם לסיכון.

מותג '9' ממשיך לבסס את מעמדו כמוביל בתחום הביטוח הדיגיטלי עם המשך צמיחה ותוצאות טובות מהצפוי. ההצלחה נשענת על תמחור פרסונלי, חיתום איכותי ומדיניות מחירים תחרותית.

יחס הקומביין ראשיו בענף רכב רכוש ברבעון הראשון של 2025 נותר יציב ברמה של כ-90%, בדומה לרבעון הראשון של השנה הקודמת, יותר נכון אפילו אפשר להגיד דומה לכל שנת '24, לנתון של '24. נתון זה משקף לדעתנו איזון נכון ומתמשך בין צמיחה בהיקף הפעילות לבין השגת רווחיות נאה, אני אומר את זה מה שאני אמרתי לכם כל '24 אנחנו מחפשים את האיזון הנכון בין צמיחה ובין רווחיות ואפשר לראות את זה שב-90% קומביין ראשיו ו-8% צמיחה בפרמיות אני חושב שאנחנו באיזון הנכון ולא יאזון הזה אנחנו מכוונים.

גם ברבעון הראשון של 2025 המשכנו להתמודד עם שיעור גבוה יחסית לעבר של גניבות רכבים, אבל צריך להגיד גם שחלה ירידה קלה בשכיחות הגניבות ברבעון, לעומת רבעונים קודמים. הצלחנו לשמור על יציבות בעלות התביעות בזכות צעדים ממוקדים לצמצום העלויות, תוך שמירה



על רמת שירות גבוהה והתאמת התהליכים לסביבה המשתנה.

טיוב תיק הלקוחות שלנו, התמחור המדויק והפרסונלי, היעילות התפעולית והערכת משך הביטוח הממוצע, זאת אומרת שיעור חידוש גבוה כולם ממשיכים לתרום לאיזון הנכון בין צמיחה לרווחיות.

בואו נעבור לרכב חובה. ברבעון הראשון של 2025 הסתכמו הפרמיות ברוטו ברכב חובה ב-222 מיליוני ש"ח.

אם מנטרלים את השפעת מכרז חשכ"ל, אז הפרמיות בחובה צמחו ב-3% לעומת התקופה המקבילה אשתקד. ההסבר הוא אותו הסבר לגבי מכרז חשכ"ל כמו ברכב רכוש.

הגידול בפרמיות ברוטו ללא חשכ"ל נובע בעיקרו מגידול בהיקף הפעילות, מהצמדה למדד של תעריפי החובה וכן משינוי תמהיל כלי הרכב.

אני מזכיר לכם שהרוב המוחלט של הפוליסות שלנו נמכר רכב רכוש יחד עם רכב חובה.

הרווח משירותי ביטוח בענף חובה בניכוי הוצאות תפעוליות ברבעון הראשון של '25 הסתכם בכ-0.8 מיליון ש"ח, לעומת הפסד של כ-0.5 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד.

הוצאות המימון בענף בתקופת הדוח הסתכמו בכ-3.5 מיליון ש"ח בלבד וההכנסות מההשקעות המיוחסות לענף הסתכמו בכ-13 מיליון ש"ח.

אפשר לראות פה את ההבדל בהוצאות המימון בין השנים, זה הבדל בין שינויים בריבית שהיו. ברבעון הראשון של 2025 הסתכם הרווח הכולל לפני מס בענף רכב חובה ב-10 מיליון שקלים, לעומת הפסד בסך של כ-3 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד.

בואו נעבור לענפי רכוש וחבויות שכאמור אצלנו מייצגים את הפעילות בענף דירות ואת החבויות שנמכרות יחד עם פוליסות הדירות.

ברבעון הראשון של 2025 הסתכמו סך הפרמיות בכ-102 מיליוני ש"ח, צמיחה של 13% בהשוואה לרבעון הראשון של 2024.

הגידול בפרמיות משקף עלייה בהיקף הפעילות, אשר נבעה מעלייה במספר הלקוחות, גידול במספר הכיסויים פר לקוח וכן עדכון התעריפים עקב התייקרות עלות ביטוחי המשנה בתחום הקטסטרופה והתאמת הכיסוי למדדי המחירים לצרכן לתשומות הבנייה, זה בעיקר היה במהלך 2024.

הרווח משירותי ביטוח בניכוי הוצאות תפעוליות ברבעון הראשון של 2025 הסתכם ב-10 מיליון שקלים, לעומת רווח של כ-2 מיליון שקלים בתקופה המקבילה אשתקד.

הרווח הכולל לפני מס בתקופת הדוח הסתכם בכ-12 מיליון שקלים, לעומת רווח של כ-4.3 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה.

הגידול ברווח משירותי ביטוח בתקופת הדוח נובע בעיקר משיפור ביחס התביעות שהיה גבוה בתקופה המקבילה אשתקד, בין היתר בשל יותר נזקי חורף שהיו אשתקד ובשל התייקרות תעריפי ביטוח משנה בתחום הקטסטרופה, רעידות אדמה, שטרם כוסו אז במלואם על ידי התאמת התעריף לסיכון אשתקד.

שיעור החידוש של הלקוחות בענף דירות נותר גבוה מאוד, מה שמצביע על שביעות רצון גבוהה מהשירות ומרמות המחירים.

החברה ממשיכה לפעול לשיפור התוצאות בענף על כל שרשרת הערך, חיתום, תמחור, חידושים והרחבת מספר הכיסויים ללקוח.

בואו נעבור לדבר על ביטוח חיים. ביטוח חיים ברבעון הראשון של 2025 הסתכם היקף הפרמיות בכ-92 מיליוני שקלים, עלייה של כ-5% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד.

הרווח משירותי ביטוח חיים בניכוי הוצאות תפעוליות ברבעון הראשון של 2025 הסתכם ל-34 מיליון ש"ח, לעומת 13 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד.



הגידול ברווח נובע משיפור משמעותי ביחס התביעות שהיה נמוך מהרגיל בתקופת הדוח, דהיינו ברבעון הראשון של 25', והוא היה גבוה מהרגיל בתקופה המקבילה אשתקד, בין היתר בשל השפעת מלחמת חרבות ברזל. הרווח הכולל לפני מס ברבעון הסתכם בתחום ביטוח חיים ב-28.5 מיליוני שקלים, לעומת כ-14 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד.

העלייה ברווח הכולל בתקופת הדוח, לעומת התקופה המקבילה אשתקד נובעת מגידול ברווח משירותי ביטוח והיא הושגה למרות ההשפעה השלילית של הוצאות המימון בגין שירותי ביטוח שעמדו על כ-6.3 מיליון ש"ח, אתם יכולים לראות את זה בשקפים. בעצם אני אומר את זה בכל אחד מהמגזרים פתחנו בצורה מאוד מפורטת גם במצגות וכמובן בדוחות את ההשפעה של כל אחד מהרכיבים ואפשר לראות בביטוח חיים את ההשפעה של הוצאות המימון ברבעון הזה.

אני עובר לתחום הבריאות כמובן, ברבעון הראשון של 2025 הסתכם היקף הפרמיות בביטוח בריאות בכמעט 74 מיליון ש"ח, גידול של כ-6% בהשוואה לתקופה המקבילה אשתקד. חשוב להדגיש, שהצמיחה שאתם רואים, אותם 6% הם על אף ההחלטה העסקית שלנו לצמצם מאוד את הפעילות בענף תאונות אישיות לאור אותה רפורמה שהייתה ב-2021, רפורמה שרשות שוק ההון הובילה בענף.

אם אנחנו מסתכלים על הביזנס שאנחנו עובדים בו, שאנחנו מוכרים אותו, אז הגידול שנובע בעלייה במספר הלקוחות בהיקף הפעילות הגיע ל-16% זה בענפים של הוצאות רפואיות ומחלות קשות, זה הענפים שאנחנו עובדים בהם ופועלים בהם בתחום המכירות.

הרווח משירותי ביטוח בריאות בניכוי הוצאות תפעוליות ברבעון הראשון הסתכם ב-17.4 לעומת 15 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד. העלייה ברווח נובעת בעיקרה מגידול בהיקף הפעילות ומשיפור ברווחיות במוצרי מחלות קשות והוצאות רפואיות.

אפשר לראות פה הרווח הכולל לפני מס בתחום ביטוחי בריאות הסתכם רק ב-5.6 מיליון שקלים, לעומת 13.2 בתקופה המקבילה אשתקד. כל ההסבר יושב פה על נושא של הוצאות המימון שהיו ברבעון הזה כ-12 מיליון שקלים, לעומת 2 מיליון שקלים בתקופה אשתקד ואפשר לראות את ההשפעה המשמעותית של הוצאות מימון וזה על אף אותו גידול ברווח משירותי ביטוח שיש.

אני מציין פה שגם בענף חיים וגם בענף בריאות אין כמעט ייחוס הכנסות מהשקעות לטובת הרווח הכולל, זה בשונה מהשיטה הקודמת שהייתה.

אז רק כדי לחדד את שתי הנקודות, בענף חיים ובריאות המדידה החדשה היא שונה לחלוטין מהמדידה הישנה ולכן אי אפשר להשוות בין השפות, אבל כל הנתונים שראיתם זה באותה שפה מול 2025.

ובחיים ובריאות ההשפעה של הריבית שגורמת להשפעה בהוצאות המימון היא הרבה הרבה יותר משמעותית ממה שהיא הייתה בשיטה הקודמת.

בואו נדבר על ההשקעות של הנוסטרו, ברבעון הראשון של 2025 הרווח מההשקעות הנוסטרו הגיע ל-53 מיליון ש"ח, מבטא תשואה לרבעון של 5.5%, כמובן במונחים שנתיים לעומת כ-55 מיליון ש"ח ברבעון הראשון של 2024.

הרווח נובע מפזור התיק שלנו במגוון רחב של אפיקים בארץ ובחו"ל ואני מזכיר לכם שאנחנו שומרים על תיק סולידרי.

אם אנחנו מסתכלים על סך כל הפרמיות ועל התפתחות הפרמיות לאורך זמן אנחנו מציגים המשך צמיחה בהיקף הפרמיות והמשך גידול בבסיס הלקוחות לצד שיפור מתמשך ברווחיות תוך שמירה



על איזון נכון בין צמיחה לרווחיות בכלל הענפים שלנו.
היקף הפרמיות בנטרול מכרז חשכ"ל הסתכם ברבעון בכמיליארד ש"ח, זה משקף גידול של 7% לעומת הרבעון המקביל אשתקד.

העלייה נובעת מהמשך מגמת הגידול במספר הלקוחות במרבית הענפים לצד התאמות בתמחור לרמת הסיכון, בעיקר בענפי הרכב והדירות.

השקף הבא זה שקף שבעצם מדבר על השיטה החדשה, על ה CSM-ועל הריסק אג'סטמנט.
שקף זה מציג את ההתפתחות בעצם מיום המעבר ועד סוף הרבעון הראשון של 2025, מדובר באותן יתרות מאזניות.
אפשר לראות שבעצם אותו CSM שהסברתי בהתחלה מה הוא מייצג הגיע בסוף הרבעון הראשון להיקף של 910 מיליון שקלים.

יחס כושר הפירעון שלנו, בעצם פרסמנו אותו באפריל '25 והוא היחס כושר פירעון של סוף 2024, נכון ל-31.12.2024.

יחס כושר הפירעון שפורסם עומד על 134%, יחס זה כבר כלל את חלוקת הדיבידנד בגין רווחי הרבעון הרביעי של '24 בהיקף של 60 מיליון ש"ח וכן את גיוס ההון המשני שביצענו בחודש אפריל מבנקים ישראלים וכל זאת ללא התחשבות בהקלות שבהוראות המעבר.
אני מזכיר לכם שדירקטוריון החברה קבע את השיעור של 120% של יחס כושר פירעון כרף מינימלי לחלוקת הדיבידנד.

אם אנחנו נדבר על דיבידנד, החברה הודיעה כאמור על חלוקת דיבידנד של כ-62% מהרווח הריבעוני בסכום של 55 מיליון ש"ח.
תשואת הדיבידנד הממוצעת שלנו בחמש השנים האחרונות עומדת על 7.55% ונזכיר כי מדיניות הדיבידנד של החברה עומדת על חלוקה של לפחות 50% מהרווח השנתי ואנחנו שואפים לחלוקה רבעונית, ככה עשינו ברבעונים האחרונים.

התפתחות ההון, ניתן לראות שאנחנו ממשיכים לשמור על הון עצמי גבוה ובסך הכל גידול בהון העצמי בשיעור של 119% מאז 2018.
ההון העצמי של החברה ליום ה-31.03.2025 הסתכם במיליארד ו-148 מל"ש"ח.

חשוב לציין כי יתרת ההון ליום ה-01.01.2024 כוללת את הגידול של 84 מיליון ש"ח שנבע מיישום תקן IFRS17 אפשר לראות את זה בצורה בהירה מאוד בשקף.
השינוי בהון במהלך הרבעון נובע בעיקר מהרווח של כ-89 מיליון ש"ח שנרשם בתקופה בניכוי חלוקת דיבידנד בגין רווחי רבעון רביעי של '24 בסך של כ-60 מיליון ש"ח.

בהמשך המצגת ישנם שקפים נוספים המתארים נדבכים נוספים בתוצאות ובפעילות החברה שלא ארחיב לגביהם הפעם, אך כמובן הם עומדים לרשותכם.
אני רוצה לעבור לסיכום, אנחנו מסכמים רבעון נוסף טוב עם צמיחה ברווחיות והמשך שיפור בפעילות העסקית במרבית תחומי הפעילות שלנו.

המגמות החיוביות הללו הן תוצאה של יישום עקבי, של מהלכים אסטרטגיים שביצענו בשנים האחרונות שממשיכים לחזק את מעמדנו בשוק.
בענף רכב רכוש השגנו צמיחה של 8% בפרמיות בנטרול מכרז חשכ"ל ואנחנו ממשיכים להוביל את הענף במונחי נתח שוק.

נרשמה עלייה בפרמיות בענפי הדירות, החיים והבריאות לצד שיפור בפרמטרים העסקיים המרכזיים שאת רובם תיארתי לכם.
ביטוח ישיר ממשיכה להציג יעילות תפעולית גבוהה, למנף את הטכנולוגיה המתקדמת שלה ואת



יכולות הדאטה, כל זה במטרה לשמור על יחס הוצאות נמוך, מה שמאפשר לנו מחירים תחרותיים, מה שנותן לנו גם את האפשרות לחוויית לקוח איכותית.

אז תודה עד כאן ובואו נעבור לשאלות.

עומרי:

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

שאלה ראשונה, תקן החשבונאות הקודם דיבר על רווח חיתומי בעוד תקן החשבונאות החדש מדבר על רווח משירותי ביטוח, תוכל להסביר את ההבדל ביניהם?

קובי הבר (מנכ"ל):

כן, קודם כל זה הבסיס של כל שינוי התקן.

אני אנסה לפשט את זה בצורה מאוד ברורה, רווח משירותי ביטוח שמופיע בתוך הדוח אם אנחנו מורידים ממנו, אם אנחנו מנכים ממנו את ההוצאות התפעוליות ומורידים את ההוצאות המימוניות, אז זה מגיע בקירוב לרווח החיתומי המוכר בענפי האלמנטרי, אוקי? אז באלמנטרי הסיפור הוא פשוט, לוקחים את הרווח משירותי ביטוח, מורידים את ההוצאות התפעוליות, מורידים את ההוצאות המימוניות היכן שיש, מגיעים בקירוב יפה לרווח החיתומי שהיה. לעומת זאת, בענפי חיים ובריאות מדובר בשיטת מדידה אחרת לגמרי כך שאי אפשר לבצע השוואה בין הרווח החיתומי שהיה פעם למה שיש עכשיו ברווח משירותי ביטוח. השיטה החדשה של רווח משירותי ביטוח מדובר על היוון של תזרימי מזומנים של הבסט אסטימיט לאורך כל תקופת כיסוי הפוליסה וזה שונה מאוד מהשיטה הקודמת שעסקה יותר במה קרה ברבעון הנוכחי.

אז זה ככה על קצה המזלג וכמובן מי שירצה הרחבות אנחנו פה בשביל לתת לכם.

עומרי: ציינת שענפי ביטוחי החיים והבריאות יהפכו בעקבות התקן החדש לתנודתיים יותר, תוכל להסביר מדוע?

קובי: כן, זה מתקשר לתשובה הקודמת.

השיטה החדשה בעצם מרכיבה את הרווח על תזרים מהוון של הבסט אסטימיט בניכוי אחר כך הוצאות המימון וההוצאות התפעוליות. ברגע שאנחנו מדברים על היוון של זה וההיוון הזה מתבצע כמובן היוון של לפי שער הריבית הרלוונטי לאותו מועד שינויים בעקום הריבית ישפיעו על התוצאות ולכן כל השינויים שהיו בעקום הריבית ישפיעו בצורה יותר משמעותית על הרווחיות של חיים ובריאות. זה מהות התקן, יש בו השפעה מאוד משמעותית של עקום הריבית, של שינויים בעקום הריבית ולכן מטבע הדברים יהיה פה יותר תנודתיות. אני מדגיש זה בחיים ובריאות, באלמנטרי כמעט ואין שינויים כאלה.

עומרי: הצגתם צמיחה חזקה של 35% ברווח הכולל ברבעון הראשון וזה ללא שינוי מהותי ברווחי ההשקעות שלכם, האם אנחנו אמורים לצפות לצמיחה כזאת גם ברבעונים הבאים?

קובי: שאלה מצוינת, קודם כל אני מאוד אשמח שזה יקרה.

הדבר הנוסף כבר מזה מספר רבעונים ביטוח ישיר מציגה שיפור מאוד יפה בפרמטרים העסקיים שלה.

אנחנו מראים צמיחה בכמות הלקוחות בכל הענפים שלנו, אנחנו מציגים יחס יעילות מאוד טוב, זה יושב על אותם פרמטרים של חיתום אדוק ותמחור דיפרנציאלי, הרחבת פעילות השת"פים שלנו, כל עולמות הטכנולוגיה והדאטה ששיפרו לנו את היכולת ניהול תביעות ולעשות את זה יותר הדוק. כל תפיסת שני המותגים האלה, הראנו ואנחנו מראים רצף מתמשך של שיפור בפרמטרים העסקיים שלנו בתקופה האחרונה.



אבל אני חייב גם להגיד שביטוח מעצם היותו החשבונאות של הביטוח מושפעת מהרבה מאוד פרמטרים אקסוגניים, שווקי ההון, שיעורי הריבית, מדד המחירים לצרכן, רגולציה ולכן אי אפשר כמובן להבטיח מה תהיה התוצאה אבל מה שהראינו ברבעון הזה זה שיפור נאה בפעילות העסקית שלנו וזה מצטרף לאותם שיפורים שהראנו ברבעונים הקודמים ב-2024 ואפילו גם בסוף '23.

עומרי: אנחנו קוראים בעיתונות על כל מיני רעשים בתחום ביטוחי הבריאות, האם גם אתם נפגעים מביטוחי התרופות והרפורמות?

קובי: אז קודם כל אנחנו שחקן קטן בתחום הזה והתחום הזה חווה רפורמות משמעותיות במהלך 2024 שכל השוק וגם אנחנו עוד לא ירדנו מה שנקרא להבנת כל המשמעויות של הרפורמות האלה. הראנו לכם צמיחה דו ספרתית בתחום הזה, זאת צמיחה מאוד יפה, אני אומר בצורה מאוד ברורה יכלנו אפילו לצמוח בקצב יותר מהיר אם היינו בוחרים בזאת, אבל אנחנו מעדיפים את הגישה הסולידית עד שנבין לעומק את הסיפור של הרפורמות. התחום הזה וראיתם הוא רווחי אצלנו, אני מזכיר לכם אנחנו לא משלמים את העמלות, לא הנפרעים ולא ההיקף.

אין לנו סוכנים ולכן הפעילות הישירה מעצם היותה ישירה בלי הסוכנים היא יותר רווחית ולכן התחום הזה רווחי אצלנו, אבל אני יכול להגיד כמו שאחרים אנחנו מזהים בתחום התרופות את העלייה המתמשכת ביוקר של תרופות מחוץ לסל, את החדשנות בתחום הזה שמביאה הרבה יותר תרופות למחלות שבעבר היו ללא תרופות ולכן אני מניח וקראתם את זה גם בעיתון שהרגולטור רואה, לומד וייתן מענה לנושא הזה בתחום הזה.

אבל סך הכל כפי שראיתם אנחנו צומחים דו ספרתי ואנחנו רווחיים בתחום הזה ומבחינתנו נדע לעבוד נכון גם בתוצאות הרווחיות.

עומרי: עד כמה הרווחיות מפוליסות חדשות שהפקתם ברבעון האחרון דומה לתקופות הקודמות למה שקיים בתחום הרכב רכוש מבחינת התמהיל?

קובי: אני לא בטוח שהבנתי את השאלה עד הסוף, אנחנו צמחנו בכמות הלקוחות וצמחנו בהיקף הפרמיות.

אפשר לראות שאנחנו שומרים על הקומביין ראשיו כמו שהיינו במהלך '24, הצמיחה שלנו מגוונת, היא מגיעה גם מהשת"פים שלנו אתם יודעים את זה אנחנו עובדים עם טויוטה ועם צ'מפיון ועם BYD ועם גילי ועם יצרנים נוספים, אנחנו עובדים עם ארגונים נוספים אבל היא מגיעה גם בצורה ישירה בזכות הקמפיינים שלנו והפעילות הדיגיטלית שלנו והיא מגיעה גם מביטוח ישיר וגם ממותג '9. ולכן אנחנו רואים את הצמיחה, אנחנו שמחים עליה, ברור שהתמהיל, אם זאת הייתה הכוונה בין מחיר וכמות אז כמובן שהנושא של הכמויות ברבעון הזה היה דומיננטי כי חלה אותה התייצבות מחירים שכבר דיברנו עליה ברבעון הקודם.

עומרי: על כמה עמד הקומביין ראשיו שלכם ברבעון הרביעי של 2024 במונחי התקן החדש?

קובי: אמרנו שבאלמנטרי אין כמעט שינויים.

אז ברבעון הרביעי של '24 אם זכרוננו אינו מטעה אותי היינו ב-89.5 משהו כזה וברבעון הראשון אנחנו ב-90%, זה בעצם אותה שפה ככה אנחנו מחשבים את הדבר הזה.

עומרי: שאלה נוספת, לגבי מגזר החיים והבריאות אם הריבית במשק תרד זה ישפר לכם את התוצאות לפי השיטה החדשה?

קובי: בגדול לגבי ענפי חיים ובריאות ירידת ריבית תשפר את התוצאות, את מה שנקרא הוצאות המימון יהיו יותר נמוכות.

בענף חובה ירידה בהוצאות הריבית, מה שנקרא תגרום להיוון היתרות המאזניות אותה רזרבה שיש לנו וזה ידרוש אחרת.

בגדול אנחנו בהמשך לקראת הדוח השנתי נשים את טבלת הרגישות, אבל בגדול ירידת ריבית להערכתי יש לה השפעה חיובית עלינו כן.



אני רוצה לחדד משהו בעיקר כי אתם תתחילו להשוות בין החברות, כשאנחנו מדברים על הקומביין ראשון וכשאנחנו מדברים על הרווח החיתומי הדומה אנחנו אולי מחמירים עם עצמנו, אנחנו מורידים גם את ההוצאות התפעוליות מרווח משירותי ביטוח כי אנחנו באים ואומרים כלל ההוצאות תומכות בעולם המכירה ולכן רק אני אומר את זה כשתעשו את ההשוואה בין הגופים השונים אז הקומביין ראשון שלנו הוא בגישה מה שנקרא בניכוי אותן הוצאות תפעוליות.

עומרי: סיימנו את שלב השאלות, קובי תרצה לעבור לדברי הסיכום?

קובי: קודם כל אני רוצה להגיד לכם תודה שהשתתפתם בשיחה הזאת, לאחר מסע ארוך אז פרסמנו את הדוח לפי ה-IFRS17-אנחנו שמחים על התוצאות העסקיות כי גם באותה שפה אנחנו רואים את השיפור. אנחנו השתדלנו לתת לכם פה שקיפות מלאה ואתם רואים את הגישה רק בדוגמה של הפתיחה של כל המרכיבים וההוצאות התפעוליות והכי חשוב אנחנו עומדים פה לרשותכם לכל שאלה שלא תהיה לכם, אנחנו מבינים שזה שפה חדשה ואולי לוקח זמן להבין אותה. אנחנו פה להסביר לכם את כל מה שאתם רוצים, תודה רבה ונקווה שיהיה לנו גם חג שמח ורגוע בקרוב ובשורות טובות, תודה רבה.

-סיום שיחה-