



תמלול שיחת משקיעים

תאריך השיחה: 20/08/2026 | משך השיחה: 00:39:12 | דוחות כספיים: רבעון 2 ושנת 2026

פרוטוקול שיחה מלא

עמרי

שלום לכולם וברוכים הבאים לשיחת המשקיעים של אי.די.איי לסגירת תוצאות הרבעון השני לשנת 2026.

אנחנו מזמינים אתכם להעביר שאלות במהלך השיחה דרך ה-Q&A של המערכת או אליי - עומרי כהן ממשרד קשרי משקיעים ישירות לוואטסאפ.

איתנו נמצאים קובי הבר, מנכ"ל החברה, ורונית חיוחמו, סמנכ"לית הכספים, לפני שאני מעביר את הדיבור לקובי, ברצוני לציין כי מלבד נתונים היסטוריים שימסרו כל הנתונים או התוצאות שיוזכרו בשיחה זו הינם תחזיות עתידיות הכוללות סיכונים ואי וודאות.

תוצאותיה של החברה עלולות להיות שונות באופן מהותי ושל גורמים שונים כפי שמפורט בתשקיף החברה ובדיווחי על הרשויות.

אני מעביר כרגע את הדיבור לקובי בבקשה.

קובי הבר (מנכ"ל)

בוקר טוב לכולם ותודה שהצטרפתם אלינו לשיחת הזום לסקירת התוצאות הכספיות לסיכום המחצית הראשונה והרבעון השני של שנת 2026. נמצאת איתי רונית, סמנכ"לית הכספים שלנו, ולשיחה הזאת צרופה מצגת מפורטת העומד לרשותכם באתר מאיה.

בתום הסקירה רונית ואני אשמח לענות על כל השאלות.

הבוקר פרסמנו את הדוחות שלנו לסיכום המחצית הראשונה והרבעון השני של 2026, ואנחנו שמחים להציג רבעון נוסף של ביצועים חזקים.

ברבעון השני רשמנו רווח שיא של כמאה ושבע, 10 מיליון שח, המשקף צמיחה של כשישה 10% לעומת הרבעון המקביל אשתקד.

במחצית הראשונה הסתכם הרווח בכמאתיים ושישה מיליון שח, המשקף צמיחה של כשמונה% ביחס לתקופה המקבילה.

בנוסף, הכרזנו על דיבידנד.

הכרזנו לחלוקת דיבידנד של 80 מיליון שח בגין רווחי הרבעון, אשר הביא לתשואת דיבידנד בשנה האחרונה של כשמונה.



4% התוצאות משקפות את עוצמת המודל הישיר שלנו את החוזקה שבקשר הישיר עם הלקוחות ואת היכולת.

את היכולת שלנו לשלב בין צמיחה לרווחיות, תוך שמירה על חיתום ותמחור פרסונאלי, שירות איכותי, יעילות תפעולית וניהול תביעות קבלני.

לצד זאת, אנחנו ממשיכים להטמיע פתרונות טכנולוגיים ביישומי ג' אן איי, שנועדו לשפר את חוויית הלקוח, לייצל את תהליכי העבודה ולתמוך בהמשך הצמיחה הרווחית של החברה.

אם אנחנו מסתכלים על הרווח הכולל, כפי שצינתי, אנחנו מסכמים את המחצית עם תוצאות מצוינות הרווח הכולל ברבעון השני הסתכם בכמאה ושבע 10 מיליון שח, גידול של כשישה 10% לעומת הרבעון המקצועי לאשתקד.

השיפור הוא בעיקר תוצאה של הגידול ברווח משירותי ביטוח.

במרבית המוצרים וזאת על אף הגידול בהוצאות המימון בגין חוזה ביטוח בשל ההשפעות שנבעו מירידת מירידת הקום, הריבית והמד הגבוה.

אם אנחנו מסתכלים על הפרמיות אז הפרמיות במחצית הסתכמו ב-1.

9 מיליארד אפשר הם מהווים קיטון של% אחד בהשוואה לאשתקד כמובן.

זה בניטרול מכרז חשקל כפי שנראה בהמשך הפרמיות בכל הענפים למעט רכב רכוש צמחו יפה והיקף הלקוחות בכל הענפים המשיך לגדול.

הירידה בסך הפרמיות היא רק תוצאה של ירידת המחירים ברכב, רכוש שחלקה, כפי שנפרט גם בהמשך, הוא בזכות הירידה ברמת הסיכון, בעיקר בשל הירידה בגניבות.

במבט על במבט על הרווח הכולל הרבונני שלנו לאורך זמן, ניתן לראות כי ביטוח ישיר מציגה קפיצת מדרגה משמעותית ברווח הכולל בשמונת הרבעונים האחרונים, עם רמת רווחיות גבוהה ועקבית.

אם אנחנו מסתכלים על התשואה על ההון שלנו, אז ברבעון השני היא עמדה על 36% במונחים שנתיים, לעומת 35% בתקופה המקבילה אשתקד.

בשקף של צמיחה בפרמיות בחלוקה לפי ענפים אפשר לראות.

את מגמת הצמיחה בפרמיות וחלוקה לענפי הפעילות השונים שלנו כל זה נתוני רבעון שני 20 26 הצמיחה מבוססת בעיקר על הגידול במספר הלקוחות וכן על הרחבת מספר הכיסויים לכל לקוח בענף רכב רכוש.

כאמור, הפרמיות הושקו ממגמת הירידה של המחירים בשוק וגם אצלנו, אבל זה קרה בעיקר לאור הירידה בסיכון ושל הירידה בהיקף הגניבות וכן, גם בגלל התחרות בשוק.

גם בענף הרכב, כמו בכל יתר הענפים.

נרשמה עלייה במספר הפוליסות כתוצאה מהמשך הצמיחה שלה.

השקף הבא מתאר את הרווח משירותי ביטוח וניקוי הוצאות תפעוליות.

אני מזכיר לכם נשכחות זה בעצם הרווח החיתומי במונחי איי אפ אר אס 17 אז הרווח משירותי ביטוח וניקוי הוצאות תפעוליות יסתכם ברבעון השני בכמאה וחמישים ושישה מיליון שח הוא משקף גידול של 33%.

בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד.

אותו דבר אפשר לראות גם על המחצית אם אנחנו מסתכלים על הוצאות מימון הנובעות מחוזה הביטוח אתם מכירים 7 0.



יש כמה סוגי הוצאות מימון והשפעות פיננסיות.

אלה הוצאות המימון המשמעותיות.

שמחברות או קשורות או נובעות מחוזה הביטוח אז אפשר לראות שברבעון הם הסתכמו ב-24 מיליון שח, לעומת הוצאות מימון של כשנים.

10 מיליון שח ברבעון המקביל.

הגידול בהוצאות המימון נובע בעיקר מהירידה בקום הריבית שהייתה ברבעון השני.

אפשר לראות את זה גם במחצית הראשונה שהוצאות המימון השנה גבוהות והוצאות המימון של שנה שעברה זה סעיף שכמובן אין לנו השפעה עליו.

הוא לא מושפע מהריבית מהקום הריבית ומהמדד.

אם אנחנו מסתכלים על השקעות הנוסטרו שלנו, אז בתחום ההשקעות סיימנו את הרבעון השני עם רווחי השקעות בתחום של כשישים וארבעה מיליון שח לעומת כשישים, ואחד מיליון שח ברבעון המקביל אשתקד התשוואה ברבעון.

במונחים שנתיים עמדה על כחמישה.

9% תיק הנוסטרו שלנו ברבעון היה בהיקף ממוצע של כארבעה וחצי מיליארד שקלים, וכפי שאתם יודעים, התיק הזה גדל לאורך הזמן.

מדיניות ההשקעות שלנו ממשיכה להתבסס על פיזור רחב של התיק בין אפיקים שונים בארץ ובחול, והכל תוך שמירה על תמהיל סולידי ומאוזן.

נעבור כרגע, נעבור עכשיו.

והמכה בענפי הפעילות השונים, אבל לפני זה אני רוצה להגיד לכם שבהמשך המצגת מופיעים שקפים מספר 26 עד 30 המציגים את הנתונים הכספים שלנו בחלוקה למגזרים.

בצורה מפורטת יותר זה כחלק מהמחויבות שלנו לשקיפות מלאה, ריכזנו לכם שמה את כל המידע בצורה נגישה, ברורה, שיהיה קל להבין את ביצועי כל ענף וענף בנפרד וכן את הוצאות המימון בגין חוזה הביטוח.

כמובן, אנחנו מתחילים בענף רכב רכוש, אז ברבעון השני הסתכמו הפרמיות בארבע מאות, 6,50 מיליון שח זה ירידה של 6% בנטרול חשקל כמובן.

ההשוואה היא לרבעון המקביל אשתקד.

הירידה נובעת מהוזלת תעריפי הביטוח.

שמותנה הירידה הזאת מותנה בזכות המשך הגידול במספר הלקוחות שלנו הגידול במספר הלקוחות שלנו עולה על שיעור הגידול בכמות כלי הרכב בבעלות פרטית בישראל.

זאת אומרת, אנחנו מגדילים את חלקנו.

נתח השוק שלנו בכמות כלי הרכב המבוטחים בבעלות פרטית הפחתת התעריפים שצינתי, כאמור, היא בעיקר פועל יוצא של הירידה בסיכון.

בסיכון הגניבות בחודשים האחרונים ביחס למספרי השיא שחוונו ב-20 24 בתחילת 20 25.

אבל כן צריך לציין שגם ניהול ההדוק של עלות התביעות והתיקונים שלנו במוסכים וכמובן התחרות בין החברות.



כל זה.

מצד אחד איפשרו להוריד את המחירים, מצד שני כמובן התחרות עושה את שלה וזה גם בריא.

אם אני מסתכל על הרווח משירותי ביטוח בניקוי הוצאות תפעוליות.

אז הרווח הזה הסתכם ברבעון השני בכשמונים וחמישה מיליון ש"ח לעומת כשבעים ותשעה מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד.

השיפור בתוצאות ברבעון השני ביחס לתקופה המקבילה נובע משילוב של גידול בהיקף הפעילות, ירידה בהיקף הגניבות ויעילות תפעולית כאמור.

עם זאת, חשוב להדגיש כי הקומפיין שהצגנו ברבעון השני, כמו גם ברבעון הראשון, הושפע מהתפתחויות חיצוניות בגין תקופות עבר, בין היתר בשל השפעות המלחמה והמבצעים השונים אז גורמים אלה.

תרמו בטווח הקצר לקומביין שהוא טוב מהממוצע במבט קדימה חשוב לזכור את המחזוריות שיש שהמחזור הטבעי של המחירים בענף שנגזרים מרמת הסיכון וכשהיא יורדת המחירים יורדים להיפך וכמובן יש את תהליכי ההתאמות.

אבל היתרון של ביטוח ישיר הוא ביכולת שלנו לנהל את המחזוריות הזאת תוך שמירה על תנודתיות נמוכה יחסית ברווחיות, וזה בזכות התמחור הפרסונלי, החיתום האיכותי, הניהול, התביעות האדום ותיוב מתמשך של התיק.

ואכן, אם מסתכלים על השנים האחרונות, ניתן לראות שקומביינרי של 90 עד 92% מייצגת תוחלת הפעילות של ביטוח ישיר בענף רכב רכוש לאורך זמן אם אני.

מציף או מציג עוד כמה נקודות בענף רכב רכוש, אז מותג 9 שלנו ממשיך להוביל את הצמיחה הדיגיטלית שלנו עם תוצאות יפות וחייבות המבוססות על תמחור פרסונלי וחיתום איכותי.

שיעורי החידוש שלנו בשני המותגים שלנו הם מהגבוהים בשוק, והם גם משתפרים.

מה שמאים משתפרים עוד, מה שמעיד על שביעות רצון גבוהה של הלקוחות מהשירות ומהמחיר.

אנחנו ממשיכים לשמר את מעמדנו כחברה המובילה בענף, עם נתח שוק של כשנים 10.

6% נכון לרבעון הראשון של 2026, וזאת בזכות המודל הישיר והמיקוד בביטוח לפרט למשפחה.

היעילות התפעולית שלנו, שיתופי הפעולה העסקיים שלנו לדוגמה עם צמפיון וטיוטה וביו איי די וגילי והיכולות הטכנולוגיות שלנו כל אלה מאפשרים לנו להמשיך ולהציע ללקוחות שלנו מחירים אטרקטיביים ותחרותיים.

לצד מה שמוביל לצמיחה איכותית.

בצד שמירה על רווחיות נאותה ועקבית.

אם אנחנו מסתכלים על רכב חובה, אז קודם כל צריך לזכור זה מוצר משלים לרכב רכוש בצורה כמעט מלאה ואבסולוטית.

בענף רכב חובה סיימנו את הרבעון השני עם צמיחה של כשבעה% בפרימיות ברוטו בנטרול חשקל והפול, זאת לעומת הרבעון המקביל אשתקד.

הגידול נובע מהמשך העלייה בהיקף הלקוחות ומעליית המדד.

קיפוח פרימיות צמודות גם למדד הרווח משירותי ביטוח וניקוי הוצאות תפעוליות יסתכם ברבעון השני וכשמונה מיליון ש"ח לעומת הפסד של כשישה 10 מיליון ש"ח ברבעון המקביל לשתקדמי השיפור נובע בעיקר מהצעדים שנקטנו בשנים האחרונות לטיוב עתיק וניהול התביעות ההדוק.



ובכלל זה החתימה על הסכם הכתוב עם הביטוח הלאומי בפברואר 20, 26 אני עובר לענף רכוש ענף רכוש אחרים וחביוות או מה שנקרא בעברית.

אצלנו זה ענף דירות והחביוות שנלוות לדירות.

ענף הענף הזה רשם צמיחה של כחמישה% בפרימיות ברבעון השני, כך שסך הפרימיות ברבעון השני עמד כתשעים ותשעה מיליון שח.

הגידול בפרימיות נובע בעיקר מעלייה בהיקף הפעילות.

כשאני אומר עלייה בהיקף הפעילות, הכוונה אין למספר הלקוחות שגדל ואין למספר כיסויים ללקוח בענף הזה זה חשוב כי זה ענף מרובה כיסויים ולכן אנחנו פעילות.

הצמיחה שלנו עוסקת בשני הווקטורים האלה.

הרווח משירותי ביטוח בניקוי הוצאות תפעוליות יסתכם ברבעון השני בכשישה 10 מיליון שח לעומת 11 מיליון שח ברבעון המקביל אשתקד.

אותו דבר אפשר להגיד גם על המחצית היינו ברווח של 31 מיליון שח במחצית.

והגידול הזה נבע בעיקר מהצמיחה בתיק משינוי תמהיל התיק ומשיפור ביחס לתביעות.

אנחנו מציגים צמיחה יפה בתחום הדירות בהיקף התיק, ורואים בתחום הזה בענף הזה פוטנציאל צמיחה להמשך.

מבחינתנו זה ענף טוב, ענף מוביל, ענף יציב.

שיעורי החידוש שלנו בענף הוא מהגבוהים בשוק, ובמקביל אנחנו ממשיכים לפעול כל הזמן להגדלת מספר המבוטחים והגדלת מספר הכיסויים, תוך שמירה על הרווחים.

אם אני עובר לענף ביטוחי החיים.

אז ענף מגזר ביטוחי החיים יש בו את שני המרכיבים, הריסק טהור זה משכנתאות.

היקף הפרימיות הכולל ברוטו במגזר הזה צמח בכארבעה% ברבעון השני לעומת הרבעון המקביל אשתקד, והסתכם בכתשעים ושישה מיליון שח.

הרווח משירותי ביטוח הרווח משירותי ביטוח חיים בניקוי הוצאות תפעוליות עמד ברבעון השני על כשלושה 10 מיליון שח לעומת כארבע 10 מיליון שח ברבעון המקביל אשתקד.

הירידה ברווח במחצית נובעת מהיקף תביעות גבוה וחריג מהרגיל, בעיקר ברבעון הראשון, לצד תקופה מקבילה שהתאפיינה הפוך בהיקף תביעות נמוך מהרגיל ולכן רואים את השונות בעיקר במחצית, אבל גם ברבעון.

היקף התביעות היה כך.

קצת יותר גבוה ממה שאנחנו מצפים בביטוח משכנתא, שזהו סגמנט שבו אנחנו מחזיקים בנתח שוק משמעותי של כשבעה 10% מכלל סכומי המשכנתא בשוק.

כמובן, הנתונים האלה הם לסוף דצמבר 25.

אנחנו ממשיכים להציג צמיחה יפה בתחום הזה.

הנתון הזה של השבע 10% מבליט את עוצמת המותג ואת איכות השירות שלנו בתחום וכמובן מחירים אטרקטיביים, שזה קריטי בענף מהסוג הזה.

האסטרטגיה שלנו השנה בתחום הזה בתחום המשכנתאות התמקדה בחיזוק הפעילות הישירה שלנו, תוך השלמת תהליך הפרידה מסוכנויות הבנקים והגדלת השיווק הישיר השיפט הזה שאנחנו עושים.



בין עבודה עם סוכנויות בנקים לעבודה ישירה תתרום לנו ישירות לשורת הרווח הפעילות החדשה שלנו בתחום פוליסות החיסכון נרשמת ומשוכנת גם היא חשבונאית לענף.

חיים היא חלק מענף חיים.

אנחנו גאים.

בקצב ההתקדמות שלנו, שהוא מהיר מהצפוי ומכך שהלקוחות נהנים מדמי הניהול הנמוכים בשוק בזכות העבודה הישירה ללא סוכנים.

בואו נעבור לביטוחי הבריאות.

ענף ביטוחי הבריאות הוא מנוע צמיחה משמעותי ועקבי של החברה ברבעון השני.

סך הפרמיות בענף צמח בכשישה% והסתכם בכשבעים ותשעה מיליון שח, וזאת על אף הכיטון של הפרמות בשל הרנוף שאנחנו עושים בתיק תאונות אישיות.

במוצרי הבריאות הצומחים שלנו, דהיינו הוצאות רפואיות ומחלות קשות, המשכנו להציג צמיחה דו ספרתית של כארבע 10% ברבעון השני.

האמת שגם ברבעון הראשון המספר היה דומה.

להזכירכם, הפסקנו לשווק באופן אקטיבי את מוצר תאונות אישיות, וזאת בשל השינוי הרגולטורי משנת 20 21 תוביל לכדאיות נמוכה של המוצר במתכונתו הנוכחית.

ולכן התיק הקיים מנוהל כעת במתכונת של ראנוף עם רווחיות נאה, והמכירות הם ממש זניחות.

הרווח משיירותי ביטוח בריאות בניקוי הוצאות תפעוליות הסתכם בכשלושים וארבעה מיליון שח ברבעון השני.

לעומת כשלושים מיליון שח ברבעון המקביל אשתקד אפשר לראות שבמחצית אנחנו עם 62 מיליון שח.

עלייה ברווחיות נובעת בעיקר מגידול בהיקף הפעילות ומשיפור ביחס התביעות בתקופת הדוח.

כפי שצינתי, אבל אני חושב שזה חשוב לחדד את זה ענף הבריאות שהוא כולל אצלנו הוצאות רפואיות ומחלות קשות וגם את ביטוח נסיעות לחול.

מהווה עבורנו מנוע צמיחה אסטרטגי ואנחנו משקיעים בזה הרבה וראינו גם את התוצאות של הצמיחה היפה.

גם ברבעון השני הצגנו צמיחה עיקבית ואיכותית בכל 3 תחומי הפעילות.

ואנחנו גם מתחילים לראות את הפירות של שיתופי הפעולה שקידמנו עם גופים מובילים כמו איסטה, תלמה, אליס, גוליבר, פרטנר, פלאפון+ זה כמובן בעולמות הנסיעות לחול.

בסך הכל התחום הזה הוא מנוע צמיחה ורווחי.

אם אני עובר עכשיו לשקף באופן יחסי חדש שקף הסי אם אם ריסק הג'סמנט אז יתרת הסי אם אם שלנו ברבעון שמייצגת את הרווח החוזי שטרם הוכר.

עמדה לי יום השלושים ביוני במיליארד וחמישים ואחד מיליון צ'ר לצד יתרת ריסק ג'סמן של כמאתיים 47 מיליון שח.

הצמיחה לאורך זמן שרואים אותה בצורה מאוד בולטת בשקף נרשמת על אף הירידה במוצר תאונות אישיות, זאת אומרת.

הנטו הוא חיובי וגדל, היא משקפת את איכות המכירות שלנו.



ואת פוטנציאל הרווח העתידי שהשתחרר לדוחות לאורך חיי הפוליסה, ככל שהמלאי הזה הולך וגדל, כמובן הרווח העתידי שהשתחרר גם כן הולך וגדל.

התוצאה הזאת של המיליארד 51 נתמכת נתמכת.

ביחס של 113% בין הסיי אסמ מעסקים חדשים לבין שחרורי הסיי אס.

אם מעסק קיים מה שמשקף את היכולת שלנו לייצר רווח חוזי חדש בקצב מהיר מהמימוש ברווח והפסד של המלאי הקיים.

ובכך להמשיך ולהגדיל את יתרת הרווחים העתידיים של החברה.

החברה הודיעה על חלוקת דיבידנד בסכום של 80 מיליון שח בגין רווחי הרבעון השני.

המצטרפים יחד עם הדיבידנד של הרבעון הראשון, שהיה בסך של 65 מיליון שח ושניהם ביחד, מהווים כשבעים% מהרווח של המחצית הראשונה.

במצטבר מאז 2018 חילקה החברה כאחד.

3 מיליארד שח דיבידנד מתוך רווחים מצטברים של כאחד.

9 מיליארד שח תשואת הדיבידנד הממוצעת בחמש השנים האחרונות שלנו עומדת על כשבע.

יחס הכושר פירעון ברבעון הזה לא?

אין, אין דיווח כרגע של היחס כושר פירעון, ולכן הנתונים הם לשלושים ואחד בדצמבר 20 25 היחס כפי שהצגנו גם ברבעון הקודם עומד על 134% לאחר ההתחשבות בדיבידנדים בסך 100 40 מיליון שח זה אותם דיבידנד שהככרזנו עליהם במרץ ובמאי 20, 26.

מה שכן חדש ברבעון הזה.

או מה שבוע האחרון?

אני שמח לעדכן כי לאור השיפור ברווח החיתומי לאורך זמן ובמדד הרווחיות לאורך זמן והשיפור בפרופיל הסיכון, מידרוג החליטה השבוע להעלות דירוג החברה וכעת החברה המדורגת בדאב אייץ, שתיים.

וההון המשני מדורג באי אחד, אז לאחר שתיארנו את כל עולם המספרים ובהמשך המצגת יש לכם את כל הפירוט הנרחב של המספרים.

אני רוצה קצת לתת איזה שהיא חיבור לתמונה האסטרטגית והרחבה יותר.

האסטרטגיה של ביטוח ישיר ממוקדת בצמיחה איכותית ורווחית לאורך זמן, תוך גיוון מתמשך של מקורות הרווח באמצעות חיזוק זרועות הבריאות החיים אדירות וכן חדש מהתקופה האחרונה והמוצרים הפיננסיים.

כמובן, כל זאת לצד השמירה על ההובלה בענף רכב, רכוש או ענף הרכב, כולל המשך הגדלת נתח השוק שלנו שאנחנו מראים לפחות בכמות כלי הרכב.

אנחנו ממנפים את עוצמת המודל הישיר שלנו.

והמודל הדיגיטלי שלנו כדי להציע ללקוחות שלנו הצעת ערך תחרותית יותר, ללא פערי סוכן, עם מחירים אטרקטיביים וככה להעמיק את הקשר איתם באמצעות מכירות צולבות והמכירות הצולבות שלנו מבוססות דאטה.

תפיסת ההפעלה שלנו נשענת על תמחור וחיתון דיפרנציאלי.

זה מהעוגנים של ביטוח ישיר על מצוינות תפעולית ועל שילוב מתקדם של טכנולוגיה בכלל ויישומי ג' אן איי בפרט.



התשתיות אלו מאפשרות לנו להרחיב משמעותית את היקף הפעילות והתפוקה שלנו תוך שמירה על בסיס הוצאות תחרותי וערוצי ההפצה ישירים ואפקטיביים, כולל השיתופי.

פעולה העסקיים שאנחנו עושים.

מאחר ואנחנו רואים את עצמנו ובפועל אנחנו כאלה, אנחנו חברת לקוחות, אנחנו רואים בהלקוח שלנו נכס אסטרטגי יחד עם השילוב בין הפרסונליזציה שאנחנו מצליחים להבין מהדאטה.

הדאטה הרחבה שלנו מחוויית לקוח חזקה וקשר ישיר שמאפשר לנו להעמיק את הקשר עם הלקוח לאורך זמן, ואפשר לראות את זה בשיעורי החידוש הגבוהים שלנו וגם בשיעור המכירות הצובות שזה מעיד באמת על אותו חיבור, אז בנינו.

2

אסטרטגיית צמיחה מאוד מאוד ברורה שאומרת את הדבר הבא או את מנועי הצמיחה שלנו ואת כיווני הפעולה שלנו אחד.

הרחבת סל הפתרונות הפיננסיים למשפחה הצעד הראשון שלנו בזה היה הצמיחה בתחום פוליסות החיסכון.

באמצעות שיווק ישיר ללא סוכנים, מה שמאפשר לנו להציע את דמי הניהול הנמוכים בענף.

בנוסף, ברבעון השני הודענו כי במסגרת מועדון הלקוחות שלנו, שכולל מאות אלפי לקוחות.

על כניסה לעולם כרטיסי האשראי בשיתוף פעולה עם קל, בדגש על מתן הצעות ערך יעודיות וייחודיות ללקוחותינו, בפרט במוצרי הרכב בנסיעות החול חייב להגיד שבשלב זה אנחנו ממתינים לאישור רשות התחרות.

בתחומי הבריאות כבר אמרתי לכם קודם, אנחנו מציגים צמיחת דו ספרתית כבר מספר שנים, אבל יותר חשוב מזה אנחנו מציבים את הנושאים האלו יחד עם נסיעות לחול כיעדי צמיחה משמעותיים עבורנו ואני מאוד מקווה שנמשיך בצמיחה של הדאבל דיג'יטל כפי שראינו בשנים האחרונות.

בתחומי הדירות, הרכב והחיים אנחנו צומחים בקצב גבוה מקצב השוק וזה המשך כיווני הפעולה שלנו להמשיך לעשות היטב את מה שאנחנו עשינו בשנים האחרונות.

לצד הצמיחה העסקית, אנחנו גאים בכך.

שזו השנה הרביעית ברציפות שדורגנו במקום השישי בדירוג המעסיקים הטובים בישראל.

בסקר של בי די איי וזה מרקר ושמרנו על מעמדנו כמובילים עם המקום הראשון בענף הפיננסיים.

ההכרה הזאת.

משקפת את העוצמה הארגונית, את התרבות הניהולית, המחויבות שלנו של העובדים כלפי החברה ושלנו כהנהלה כלפי העובדים, וזה אחד היסודות שמאפשרים לנו להמשיך לצמוח, לחדש ולהתפתח.

תוצאות הרבעון השני והמחצית הראשונה משקפות המשך ביצועים חזק והצלחת יישום האסטרטגיה שלנו.

ראינו צמיחה במספר לקוחות בכל ענפי הפעילות.

ראינו שיפור ברווחיות החיתומית ראינו תשואה יפה מתיק ההשקעות הסולידי שלנו, לצד בסיס הון איתן יחס סולבנסי גבוה במדיניות דיבידנד עקבית ואפשר להגיד גם גבוהה.

אז אנחנו ממשיכים להאיץ תוך שמירה על איזון מדויק בין צמיחה, רווחיות ותנות פיננסית ומביטים קדימה בביטחון, ביכולתנו להמשיך לייצר ערך ארוך טווח ללקוחות ולבעלי המניות.

אז תודה רבה עד כאן ועכשיו אנחנו נשמח לעבור ולענות על השאלות שלכם.



תודה רבה קובי אני רוצה להזכיר שניתן לשלוח שאלות דרך הקו אן איי של המערכת או לילה לנייד.
נתחיל בשאלה ראשונה בענף הבריאות רואים רווחיות גבוהה וצמיחה גבוהה.

האם זה רק פועל יוצא של האי אפ אר אס?

שאלה מצוינת על חלקה עניתי תוך כדי הסקירה התשובה היא לא.

הגידול ברווחיות שלנו והגידול בפרמיות שלנו נובע מזה שסימנו את זה כמנוע צמיחה משמעותי
עבורנו, ויש לנו יתרונות מובהקים על המתחרים שלנו.

היתרון הראשון זה שאצלנו אין רשימת רופאים אצלנו הלקוח יכול לבחור יכול לבחור כל או כל רופא
וכל מנתח.

היתרון השני שלנו זה השיווק הישיר.

אנחנו לא משלמים את העמלות הגבוהות שמשלמים לסוכנים, אם זה עמלת נפרעים של.

ויותר או עמלת היקף של **% יותר, או עמלת נפרעים של **% ולכן המחירים שלנו אטרקטיביים.

הדבר השלישי הרפורמה של שוק ההון עשו בשנת ** **, שעכשיו גם הרובד הראשון, כמו גם הרובד
השני.

הוא פוליסה אחידה, מוצר זה, זה נותן לנו יתרון כשהפוליסות הם אחידות.

השירות שלנו טוב, המחיר שלנו אטרקטיבי, מה שנקרא נותן לנו מט שחשוב ולכן זה לא רק זה, לא
האיי פר אס אלא הפעילות האמיתית.

נכון שבאופן כללי האפ אר אס נתן רוח גבית לענפי לענף ביטוח בריאות, אבל אצלנו זה הרבה-
משמעותי ברווחיות.

אפשר גם לראות ואמרתי את זה מקודם שאנחנו ברנוף מאוד ארוך ומאוד איטי של ענף פעולות
אישיות עם הרווחיות.

בזכות נאותה וזה תומך מה שנקרא בריות הכוללת.

אתה יודע שאלה בנוגע לענף?

רכב רכוש?

מה היה שיעור ירידת המחירים בענף הרכוש במחצית הראשונה של השנה?

והאם אתם מעריכים שמגמת הירידה במחירים צפויה להימשך או שכבר התמתנה?

סאני לא אכנס למספרים מדויקים, אני יכול להגיד שמאז הפיק של המחירים שהיה בסוף **
בתחילת ינואר ** המחירים בשוק ואצלנו ירדו אפילו ירידה משמעותית, אבל מה שחשוב לזכור.

שהירידה הזאת לווה בירידה בסיכון כשאומרים ירידה בסיכון זה עלות התביעות שאנחנו משלמים
ירדה בעיקר בשל הירידה בגניבות, אבל גם בשל העבודה הפנימית שאנחנו עושים בניהול התביעות
הקפדני שלנו.

בשורה ארוכה של פעילויות שאנחנו עושים בתחום התביעות ולכן המחירים ירדו ובזכות הירידה
בסיכון כמובן.

התחרות בשוק היא טריגר מצוין להורדת אותם תעריפים.

ואם אתם אני לא אתייחס למחירים.

קדימה כמובן.



מה שאני יכול להגיד, שהירידות במחירים בענף, בענף שלנו הם גם אם זה באיזשהו דילמי מסוים הם תואמות את השינויים בסיכונים.

ולכן אם יש שיפור בסיכונים אז המחירים ימשיכו לרדת.

אם לא יהיה שיפור בסיכונים אז כנראה לא נראה את ההמשך.

המגמה הזאת צריך גם לזכור בצורה ולהגיד את זה בצורה הוגנת.

ברבעון הזה נהנינו גם מהתפתחויות עבר, וכפי שאמרתי לכם הקומפיין רשע של הרבעון לא משקף את התוחלת קומבן רשעו שיש לנו.

נהנינו מהתפתחויות עבר מהסיבה הפשוטה שהיו בה תקופות האחרונות.

מלחמות ומבצעים שונים שהורידו את הנסועה, הורדת הנסועה עוזרת להורדת כמות התביעות שיש ולכן נהנינו גם התפתחויות עבר חיוביות ותארת מה הקומפיין רישיו שאני חושב שהוא התוחלת המייצגת שלנו.

תודה רבה.

שאלה נוספת שחרור העתודות טר משמעותית לרווח משירותי ביטוח איך נכון להתייחס הסעיף הזה קדימה.

קודם כל, הרגע הסברתי שזה מה שאמרתי.

או מה?

מישהי שאל את השאלה הזאת עוסק רק ברכב רכוש.

בשאר המקומות אין שחרור גדול מהעתודות וגם ברכב רכוש.

הרווח השוטף שלנו הוא יפה והוא מייצג את היעד ארוך הטווח שלנו.

את התוצאות שהיו לנו לאחרונה.

ואמרתי כולי תקווה שלא יהיו עוד מלחמות ומבצעים, ולכן חלק מהדברים האלה היו התפתחויות חד פעמיות.

אבל צריך גם לזכור פה משהו מאוד חשוב בכל רבעון בביטוח יש התפתחויות עבר חיוביות, מהסיבה הפשוטה שאקטוארית תמיד מעריכים את הרבעונים הצעירים ביותר.

זהירות וככל שעובר הזמן אפשר ואין הפתעות אז משתחררים ולכן אין פה אירוע.

משמעותי.

אני מזכיר שהיו פה מצד אחד גם דברים שהיו דברים מפחידים, בין אם התוצאה בחיים שהיא- מהתוצאה ארוכת הטווח שלנו, ובין אם הוצאות המימון היו יותר גבוהות ממה שהיה שנה שעברה, לדוגמא.

תודה רבה.

פרסמתם ברבעון כי חתמתם על ההסכם עם חברת כאל בתחום כרטיסי האשראי.

האם אינכם לשים לשוק רווי ותחרותי מאוד?

ומה התוכניות שלכם בתחום זה?

שאלה נהדרת.

קודם כל חתמנו עם קל.



כי אנחנו חברת לקוחות, יש לנו מאות אלפי לקוחות בחלק העליון של המאות אלפי לקוחות, יש לנו מועדון לקוחות מצויין, פעיל ואקטיבי.

אנחנו מאמינים שככל שנציע יותר מוצרים פיננסיים ללקוחות שלנו, שיהיה בהם הצעת ערך.

ייחודית ויהודית אנחנו נדע לשווק את המוצר הזה, גם אם אפשר להגיד שהשוק רווי.

אני יכול להגיד לכם ואנחנו רק מחכים לאישור של רשות התחרות.

שברגע שנוכל לצאת לדרך כבר יש לנו הצעות ערך יהודיות, בין אם זה בתחומי הנסיעות לחול, בין אם זה בתחומי תחומי ביטוחי הרכב+ תחומים נוספים, ואם אפשר להציע על זה גם הלוואות.

יחד עם קל, ולכן אנחנו מאמינים שההתמחות שלנו הוא במשקי הבית במשפחה.

היכולות שלנו לייצר את הקורס ראינו את זה בענפי הביטוח.

טעמנו טעימה מזה בפוליסות חיסכון שאנחנו רואים שאפשר לעשות את זה, ולכן הכניסה שלנו למוצרים פיננסיים לחלק מהאסטרטגיה הכוללת שלנו ואנחנו מאמינים בזה מאוד.

מהמשמעות של סיום ההסכם מול בנק הפועלים וכיצד הוא עשוי להשפיע עליכם.

בשנים האחרונות הוא כבר די הרבה שנים, היה לנו הסכמים עם סוכנויות ביטוח של הבנקים שהיו מפנים אלינו לקוחות שלקחו משכנתא בשנים האחרונות.

זה היה רק בנק הפועלים.

מי שהיה לוקח משכנתא בבנק הפועלים אז והיה מסכים, הם היו מעבירים את הלקוח אלינו שנציע לו ביטוח משכנתא ובהמשך ביטוח מבנה.

מאחר והעמלות ששילמנו לבנק הפועלים היו גבוהות, הרווחיות לא הייתה מספקת מבחינתנו החלטנו לסיים את ההסכם הזה ולהגדיל את הפעילות שלנו ישירה.

כשאנחנו מדברים על פעילות ישירה אז כמובן זה השיווק הרגיל שאתם מכירים, טלפוניה ודיגיטל, אבל גם באמצעות שיתוף פעולה עם מאות יועצי משכנתאות, שהיום זה מרכיב מאוד מאוד מרכזי בשוק המשכנתאות.

יש לנו חיבורים טכנולוגיים.

מאוד טובים ומאוד נוחים עם אותם מאות יועצי משכנתאות ואין לנו ספק שאנחנו נדע עם הזמן לפצות על הירידה בפרודוקציה במונחי פרמיות.

במונחי רווחיות אני יכול להגיד לכם בוודאות שהמעבר לפעילות ישירה.

תהיה יותר רווחית מהעבודה עם סוכנות בנקים ובכלל ענף משכנתאות זה ענף שיש לנו מובילות שוק.

אני לא יודע בדיוק.

אין את הפירוט של מה כל נתח שוק של כולם, אבל **%.

ונתח שוק גבוה יש לנו מחירים אטרקטיביים.

זה מוצר שהוא אחיד וזהה בכל השוק ולכן יש לנו פה יתרונות טובים בזכות האטרקטיביות של מחיר ושירות.

תודה רבה שאלה בנוגע לענף רכב חובה?

מדוע יש הפסדים בענף ברבע השני?



אין הפסדים ברכב חובה ברבעון השני הרווחנו ברכב חובה 8 מיליון שקל ברבעון זה הרווח משירותי ביטוח בניקוי הוצאות איפואיות זה הרווח החיתומי זה הרווח מהפעילות הביטוחית.

יש השפעה של הוצאות מימון שקשורות לחוזה ביטוח מכיוון קום הריבית ירד, אז יש התחייבות של עתודה.

זה התחייבות אז כשיורדת הריבית המאבנים את זה בריבית יותר נמוכה.

ומעבינים את זה בריבית יותר נמוכה ולכן יש הוצאות מימון יותר גבוהות וגם כמובן גם המדד הידוע פה היה 1.

3% ברבעון והתנודה הצמודה למדד.

אבל בסך הכל מה שבשליטה שלנו שלא קשור למדד וריבית.

לא היה הפסד, היה רווח של 8 מיליון שקל ברבעון 13 במחצית.

תודה רבה.

שאלה נוספת מה היה היקף הסיי אם שנוצר מעסקים חדשים ברבעון והאם קצב יצירת הסיי אם אם העסקים חדשים מפצה על קצב השחרור מהתיק הקיים לתוך חינוך וענסיה?

שאלה חשובה בעולמות האיי פרש 17 אז כפי שהצגנו יתרת הסיי אם אם שלנו היא מיליארד וחמישים ואחד מיליון שח היא משקפת גידול מתמשך ורציף כל הזמן.

תת שאלה שהייתה פה לגבי.

הכניסה של עסק חדש לסיי אם אמיאה של עסק קיים מתוך המלאי זה שאלה חשובה.

המספר אצלנו חיובי עומד על 113% זאת אומרת הצינור שמזין את מלאי הסיי אם אם גדול.

מאותו צינור שמנקז החוצה עשיתי את זה קצת ציורי ולכן המספר החיובי והוא על אף הירידה של תאונות אישיות.

זאת אומרת אנחנו מגדילים באמצעות עסק חדש את הסיי אם, אם יותר ממה שמשתחרר, מה שאומר שהסיי אם אם.

באינטרנט שאין שינויים של מודלים אקטואריים ומחקרים גדל, מה שיאפשר בעתיד שחרור יותר של רווחים בפריסה הרבנית מתוך המלאי של הסיי אם אם.

תודה רבה סיימנו את שלב השאלות קוביט תרצה לעבור לדברי סיכום?

רק להגיד לכם תודה רבה שאתם השתתפתם בשיחה הזאת והקשבתם ואנחנו גאים בסיכום של רבעון מאוד מאוד טוב עם צמיחה, עם רווחיות ובעיקר עם עקביות לאורך זמן של התוצאות שלנו.

ושיהיה שנה טובה כי אנחנו לא ניפגש עד אחרי החגים.

תודה רבה לכולם.

-סיום שיחה-