



תמלול שיחת משקיעים

תאריך השיחה: 26/11/2023 | משך השיחה: 00:41:20 | דוחות כספיים: רבעון 3 שנת 2023

פרוטוקול שיחה מלא

שירן:

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

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

לפני שאני מעבירה 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 בתסקיף החברה ובדיווחיה לרשויות.

אני מעבירה כרגע את רשות הדיבור לקובי, קובי בבקשה.

קובי הבר (מנכ"ל):

תודה שירן, שלום לכולם ותודה שהצטרפתם אלינו היום לשיחת הזום לסקירת תוצאות הרבעון השלישי לשנת 2023 ועדכונים על השפעות של חרבות ברזל. נמצאת איתי רונית חיוחמו סנכ"לית הכספים.

אבל לפני שנתחיל בשיחה, אני מבקש להתייחס למלחמת חרבות ברזל שפרצה בשבועה באוקטובר, אנחנו משתתפים בצערם הכבד של משפחות הנופלים והנרצחים, מאחלים החלמה מהירה לכל הפצועים ומייחלים כמובן לחזרתם בשלום של כל החטופים וגם של חיילי צה"ל שנמצאים ברצועה, אנחנו מרכיבים ראש לזכר אלירן מזרחי ועידן הרמתי ז"ל עובדי החברה שנרצחו בדם קר ובאכזריות במסיבת הטבע רעות והחופש ברעים, אנחנו מרכינים ראש לזכר האחים של עובדי החברה איתי בנג'ו, נהוראי אמיתי ואיתי גליסטו ז"ל אשר נפלו במלחמה על הזכות של כולנו לחיות כאן בביטחון ובשלום במדינת ישראל, אם אפשר גם בשקט ובשלווה.

המלחמה עשתה שינוי גדול במדינה, עשתה כמובן גם שינוי אצלנו, אנחנו מתמודדים עם השפעות המלחמה על הפעילות העסקית, על העובדים שלנו, על התפעול, אנחנו נמצאים כרגע עם כמאה ושמונים עובדים שלנו מגויסים למילואים, מדובר ב-12% מכוח האדם שלנו, על כל ההשפעות של חרבות ברזל, אני אתייחס בנפרד ונדבר על זה. אני רק אומר טכנית העלינו גם מצגת מפורטת למאיה והיא עומדת ברשותכם.

אז בואו נצלול לרבעון השלישי. אנחנו מסכמים רבעון שלישי טוב ואפילו אפשר להגיד טוב מאוד, זה רבעון שמביא לידי ביטוי את ההצלחה של יישום האסטרטגיה שלנו עם המשך צמיחה בהיקף



הפרמיות בכל הענפים ובכל תחומי הפעילות שלנו, ועם שיפור ברווחיות ואם מדברים על שיפור ברווחיות, אז בדגש עם ענף הרכב שחזר לרווחיות עם רווח נאה.

אנחנו ממשיכים לראות את פירות ההצלחה של כל המהלכים שעשינו, כל האסטרטגיה שיישמו ולמען האמת, אנחנו אפילו מקדימים את התוצאות שלנו, את התחזיות שלנו ברבעון, אם אמרנו לכם בשיחה הקודמת שאנחנו חושבים שברבעון הרביעי נעבור לרווחיות ברכב, עברנו כבר ברבעון הזה. ואין דבר שיותר עושה טוב, מזה, שמה שאמרנו שיקרה קרה בכיוון החיובי, מה שמוכיח שהאסטרטגיה שלנו עבדה ועובדת.

היקף הפרמיות שלנו עלו בכ-18% ברבעון, ביחס לרבעון המקביל והסתכמו בשבע מאות שמונים ושלושה מיליון ש"ח. הגידול נובע, הן מצמיחה בכמות הלקוחות, בכל הענפים, והן מעליית מחירים, בעיקר בענפי הרכב והדירות.

מאוד חשוב להדגיש את זה, אני חוזר ואומר עוד פעם, הצמיחה היא גם בכמויות וגם במחירים. הרווח הכולל שלנו מסתכם בכחמישים ושתיים מיליון ש"ח, לעומת שני מיליון ש"ח ברבעון המקביל, עיקר הגידול נובע מהשיפור המתמשך בענף הרכב, בענפי החביות, מענף ביטוחי החיים והחל מהעלייה בהכנסות בהשקעות.

בתחום רכב רכוש היקף הפרמיות שלנו צמח בכשלושים וחמישה אחוזים תוך המשך שמירה על החיתום האדוק שלנו, אנחנו לא נתפשר על זה, עשינו פה מהלכים ארוכים בטיוב הרכב, לא נוותר על זה ואנחנו ממשיכים עם אותו חיתום. אנחנו מעריכים ומניחים שנמשיך לראות את הגידול הזה גם ברבעונים הבאים.

הגידול בפרמיות כאמור נבע, הן מעלייה בכמויות שלקוחות כשמונה אחוזים, הן משינוי בתמהיל כלי הרכב אצלנו בתיק, והן מהתאמת המחיר לסיכון, אני רוצה רק להדגיש שברבעון השלישי כמעט ולא היו השפעות של מכרז חשכ"ל, אם אנחנו מנטרלים את זה, אז הצמיחה הייתה 34%. תוצאות הרבעון השלישי עדיין כללו את העלייה או את ההשפעה המתמשכת של גניבות הרכב, גניבות הרכב ברבעון השלישי, היו ברמתן כמו הרבעון השני עם מספר מאוד גבוה של רכבים שנגנבים ועם שווי רכבים גבוה, כמובן זה כל זה השתנה אחרי השבעה באוקטובר ואנחנו נתייחס לזה בהמשך.

סך הכל ענף הרכב ברבעון השלישי סיימנו עם 'Combine Ratio' של 95% מה שאפשר את הרווחיות, אנחנו רואים את היציבות בעלות תביעה של תאונות בזכות כל הצעדים שעשינו ולכן מבחינתנו התמונה נראית טוב. בנקודות הכלליות עוד אז, אנחנו מאוד מאוד גאים במועדון הלקוחות שלנו מכך שחמישים אחוז מהלקוחות שלנו הורידו את האפליקציה, משתמשים בה, נהנים ממנה, אנחנו רואים את שיעור השימוש הולך וגובר מחודש לחודש, מבחינתנו, משיג מאוד מאוד את המטרות שהצבנו.

החברה ככלל ממשיכה ביישום האסטרטגיה שלה של ביסוס ביטוח ישיר כחברה רב מוצרית, זה משפט מאוד חשוב, אנחנו עובדים בזה, אתם רואים את זה, יש לזה גם את השקפים שתומכים בזה במצגת, הדגש שלנו להמשיך ולצמוח בחיים ובדירות, צמיחה רווחית כמובן, תמיד אנחנו מדברים על צמיחה רווחית, להמשיך ולהעמיק את האחיזה שלנו בשוק הרכב, גם כאן בצמיחה רווחית וגם בבריאות אנחנו נחזור ונעשה את זה, אני אתייחס אחר כך בבריאות על איזשהו פאזזה שיש לנו עכשיו בגלל יישום הרפורמה שרשות שוק ההון והממשלה הפעילו מהאחד באוקטובר, שכרגע לא כל המוצרים עדיין מאושרים.

לפני שאני אצלול ענף ענף ובמסגרת עדיין הנקודות העיקריות, אני כן רוצה מה שנקרא לתת דגשים על ההשפעות של "חרבות ברזל", השפעות מהשבעה באוקטובר מה שנקרא אירועים לאחר תום תקופת מאזן וכל מה שאני אגיד זה נכון לעכשיו ומה שאנחנו יודעים נכון לכרגע. אז החברה מתנהלת ופועלת באופן מאוד גמיש ויעיל במטרה להמשיך ולתת את השירות הכי טוב ללקוחות שלנו, הן הקיימים והן החדשים, כל זה על אף המורכבות הגדולה שנוצרת בגלל המצב המלחמתי, הן אם זה בגלל השפעות על כוח אדם, יש לנו 180 עובדים מגויסים זה, 12% מכוח האדם בחברה, הן בגלל שמערכות החינוך היו סגורות עם כל ההשפעה על הורים לילדים קטנים, בני/בנות זוג עם בעלים או נשים במילואים, כל הדברים האלה השפיע עלינו בכוח אדם, אבל לשמחתנו יתר העובדים התגייסו בצורה מדהימה, נתנו מעל ומעבר ולכן זה מאפשר לנו לתת שירות איכותי



ללקוחות שלנו, ואפשר להגיד בצורה כמעט ודאית, רמת השירות ללקוחות שלנו חדשים וקיימים כמעט ולא נפגעו, מבחינתנו זה סופר סופר חשוב.

במהלך חודש אוקטובר בלבד, החברה בחרה לעצור את פעילות המכירות היוצאות, בעיקר בתחומי חיים ובריאות, פעילות גביה יזומה או פעולות יוצאות אחרות, כי פשוט זה לא העת, זה לא הזמן להתקשר לאנשים, לא בתחום פעולות גביה או להציע להם מוצרים, אני יכול להגיד לכם שכן בחודש נובמבר, חזרנו לעשות את זה בצורה מדודה ומדויקת יותר, בסך הכל זה נראה בסדר גמור.

אני עכשיו רוצה לחדד סוגיות חשובות, מבחינה חוקית במדינת ישראל. כל נזקי הרכוש, בין אם זה רכבים ובין אם זה דירות, מכוסים על ידי המדינה באמצעות קרן מס רכוש ואין להם שום חבות ביטוחית על ידי חברות הביטוח, זה החוק. אני אומר את זה ופותח סוגריים, אנחנו כמובן מסייעים למבוטחים שלנו איפה שנדרש, מעבר למה שהחוק מחייב אותנו, בין אם זה רכבים חלופיים, שירותי גרירה או דברים אחרים עושים את זה באהבה, זה מה שנקרא בצד התרומות לא קשור לעולם התביעות ואני מאוד מאוד שמח שכל השוק עושה את זה ובאמת עושים את זה באהבה כדי לסייע ללקוחות שלנו.

בענף חיים, ענף ביטוחי חיים כולל ביטוחי משכנתא, התמונה היא שונה. כאן, אני אסביר את זה בצורה מאוד פשוטה, המדינה נותנת לכל מי שנפגע בפעולת טרור, פעולת איבה, מלחמה או את אגף שיקום או נפגעי פעולות איבה, אבל אם החזקת פוליסת ריסק רגיל או ריסק משכנתא, לא חשוב מה אתה מקבל מהמדינה, אתה מקבל גם את הפוליסה, את הכיסוי שיש בפוליסה, לא אתה לצערנו אלא יורשך ולכן, גם אנחנו חוונו את ההשפעה השלילית של הטבח וההרוגים הרבים בעיקר בתחילת המלחמה, יש לנו מבוטחים בפוליסות חיים שנפלו במערכה הכבדה ואנחנו משלמים להם ונשלם ליורשיהם את הכספים.

זה ענף חיים. בענף רכב רכוש, אנחנו מזהים נכון לעכשיו מספר השפעות עיקריות של תחילת המלחמה, במהלך חודש אוקטובר חוונו ירידה בשכירות התאונות או ירידה בפתיחות הדיווח של תאונות, בעיקר לאור הירידה הזמנית בנסועה, שלמען האמת בחודש נובמבר אנחנו רואים אותה כבר חוזרת לכיוון השגרה. אז זה ירידה בפתיחות הדיווח ובשכירות התאונות בחודש אוקטובר.

כן ראינו מהשבעה באוקטובר ירידה משמעותית בהיקף הגניבות ואני יכול להגיד שזה ממשיך גם לתוך חודש נובמבר, כמובן אין לנו שום כדור בדולח להגיד מה יהיה בעתיד, היקף המכירות שלנו של ביטוחי הרכב, אני יכול לציין שהם לא נפגעו באוקטובר, על אף כל הירידה במסירות רכב או ההיבטים התפעוליים, לא נפגענו במכירות רכב, גם בזכות ההתארגנות המהירה שלנו וכמובן אנחנו שומרים על שיעורי החידוש הגבוהים שלנו, אני אומר כמובן זה לא טריוויאלי אף פעם, אבל שיעור הנאמנות של הלקוחות שלנו הוא גבוה ואנחנו שמחים על כך, וכנראה הם מרוצים ממה שהם מקבלים מאיתנו.

בענפי הדירות והבריאות אנחנו לא מזהים השפעות משמעותיות של המלחמה ולגבי הנוסטרו, הרי לכם אני לא צריך להסביר ששוק ההון מושפע מהמלחמה והתנודתיות בו עלתה, אבל אצלנו הפגיעה מאוד מאוד מינורית ולא מהותית, מאוד מתונה, זאת לאור האוריינטציה הסולידית של התיק שלנו, לאור זה ששיעור מניות ישראל בתיק שלנו מאוד מאוד מאוד נמוך וגם כל איגרות החוב שלנו והקונצרניות והממשלתיות במח"מ מאוד מאוד קצר באופן יחסי, ולכן כמעט ולא חוונו השפעה או השפעה מאוד מתונה של שוק ההון עלינו.

אז אם אני מסכם את ההשפעות עד עתה ואני מדגיש עד עתה של "חרבות ברזל" אז בשורה התחתונה, יש השפעות מנוגדות בביטוחי חיים מול האלמנטרי, אלמנטרי רכב, יש ענפים לא מושפעים וסך הכל ההשפעות האלה מקזזות ומאזנות זו את זו ולכן בשורה התחתונה ברמה המספרית, אנחנו לא רואים השפעה של המלחמה נכון לעכשיו.

כמובן שלהתמשכות המלחמה או להתרחבותה לחזית נוספת יהיו השלכות שיתבטאו בהיבטי המאקרו על המשק הישראלי, אנחנו לא נכנסים לזה כרגע, אנחנו רק יכולים להגיד שביטוח ישרי תדע לעשות את ההתאמות הנדרשות ואנחנו מעריכים שתדע לפעול בהתאם להשקעות שיהיו, זה



מהיכרותי הרבה עם החברה, אנחנו יודעים לעשות את ההתאמות הנדרשות ולהיות מספיק גמישים, זה "חרבות ברזל" נכון לעכשיו.

אם אני חוזר לרבעון השלישי ואני אומר לכם ואתם רואים את זה בשורה התחתונה עם צמיחה של 18% ורווח של 52 מיליון שקלים, זה היה רבעון טוב ואפילו טוב מאוד שלנו, אני עכשיו רוצה לצלול ענף ענף ולהסביר אותו.

אז ברכב רכוש, ראינו צמיחה של 35% בהיקפי הפרמיות, כאמור הצמיחה נובעת מעליית מחיר, מעלייה של 8% בכמויות, כמות הלקוחות שלנו ומשינוי בהרכב תיק הלקוחות.

ניתן לראות את מגמת הצמיחה העקבית שלנו מרבעון לרבעון מאז אמצע 2022, מהשלב שסיימנו את טיוב התיק בדיוק כמו שאמרתי לכם בשיחות הקודמות זה קורה וגם אמרתי לכם שברבעון הזה, אין השפעות חשכ"ל על הצמיחה.

את הרבעון הזה סיימנו עם מעבר לרווח חיתומי של 16 מיליון שקלים שזה משקף 'Combine Ratio' של 95%, זאת לעומת הפסד חיתומי של 21 מיליון ש"ח ברבעון המקביל והפסד חיתומי של 4 מיליון ש"ח ברבעון הקודם. התוצאות האלה, מצביעות על השיפור המתמשך אותו U שתיארתי לכם שאנחנו כבר בחלק העליון והעולה של התוצאה שלו, זה בדיוק כפי שהערכנו ותכננו 'Combine Ratio' הוא סביב 95% ואני עדיין אומר לכם לא כל התיק התגלגל, אתם יכולים לראות את זה בפער בין הפרמיות ברוטו לפרמיות שהרווחו, זה התהליך בביטוח שמתאר את זה שהמגמה הזאת של השיפור אמורה להימשך.

השיפור הזה לא הגיע סתם ככה, הוא נובע ממאמצים גדולים ורבים שאנחנו עושים פה בשנים האחרונות, הייתם איתנו במסע הזה, זה היה מסע ארוך, כל הפעולות שאנחנו עשינו לטפל בעלות התביעה, טיוב התיק, התאמת המחיר לסיכון, היינו הראשונים בענף לספק חלפים במוסכים פרטיים, כל מוצרי הערך המוסף שלו שזה win-win ללקוח ולנו, כמו ישיר מהיר, כמו ישיר עד אליך, המוקד 24/7, כל הדברים האלה השפיעו לנו לחיוב על עלות התביעה, על אף ההשפעות החיצוניות של שער חליפין ודברים אחרים.

לאורך כל התקופה, אנחנו שומרים על שיעורי החידוש הגבוהים ואנחנו אפילו משתפרים מה שמעיד על אותה שביעות רצון גבוהה מהשירות והתמחור שלנו ומבחינתי הדובדבן שעל העוגה, מה שנקרא, זה מותג '9', הוא מצליח גם לצבור לקוחות ואהדה של הציבור, מאוד אוהבים את הקמפינים שלנו שמה ומה שחשוב זה שהתוצאות שלו עולות על כל הציפיות שלנו, הן בהיקפי המכירות, הן ברווחיות שלו, בכלל הציבור מה שנקרא מתחבר ומוצא חלופה של ביטוח דיגיטלי איכותי שאתה סוגר לבד במחירים אטרקטיביים וגם כנראה התמחור שלנו, איכות החיתום מאפשרים תוצאות טובות ולכן אנחנו מאוד גאים במה שאנחנו עושים ב'9'. זה ענף הרכב רכוש, אני עובר לרכב חובה.

רכב חובה הפרמיות עלו בכ-5% ביחס לרבעון המקביל והסתכמו ב-136 מיליון ש"ח, זאת לאחר קיזוז של 10% מהפרמיה, בגלל היותו הסכם שיבוש שנעשה בין המדינה לבין חברות הביטוח, ש-10% עובר לביטוח לאומי וכנגד זה, הם לא תובעים אותנו התביעות שיבוש כנגד תאונות עבודה, ולכן אתם יכולים לראות שיש פה ה-5% "גרסו מודו" זה כמו 15%, זה קורלטיבי ל-8% צמיחה בכמויות שלנו פלוס מדד, פלוס שינוי תמהיל והתייקרויות מתונות שהמפקח נתן לעשות.

סיימנו את הרבעון הזה בהפסד חיתומי של 8 מיליון שקלים, מול הפסד חיתומי של 13 מיליון ברבעון המקביל, זה רבעון מה שנקרא בז'רגון שלנו בלי מודל ולכן זה בעיקר מהשפעות אקסוגניות, אנחנו כבר רואים אבל את השיפור בתוצאות החיתומיות שלנו, בזכות תהליך טיוב התיק, מאותה עליית תעריף והצמדה למדד, בכלל המפקח הבין להערכתנו שהענף הזה לא יכול להמשיך להפסיד לאורך זמן, הוא העלה מחירים של הפול ביולי האחרון ואני חושב, מאמין ומעריך שאתם תמשיכו לראות אצלנו את השיפור החיתומי בתוצאות גם ברבעונים הקרובים.

אני עובר לענף דירות, בענף דירות רשמנו גידול בהיקף הפרמיות של כ-12% ביחס לרבעון המקביל שנה שעברה והגענו לסך פרמיות של 83 מיליון ש"ח ברבעון, הגידול נובע מעלייה בהיקף הפעילות מול הלקוחות, אני אסביר את המשפט הזה, לקוח שמבוסס רק על מבנה אחר כך הוא קונה אצלנו גם תכולה, אם אין לו כיסוי רעידת אדמה הוא רוכש רעידת אדמה, ערך קרקע נוסף או כיסוי צנרת,



מה שנקרא, מעמיקים ומגדילים את היקף הפעילות פר אותו לקוח, זה מרכיב אחד בצמיחה בפרמיות.

מרכיב שני זה צמיחה בכמויות האבסולוטיות ומרכיב שלישי זה עליית המחירים, שבעיקר מטרתה לפצות על ההתייקרות של ביטוחי המשנה לקטסטרופה, מה שנקרא נזקי טבע ורעידות אדמה, זה התייקר שנה שעברה, כנראה זה יילך וימשיך להתייקר בעתיד לאור כל רעידות האדמה מרוקו, ספרד, ההוריקנים בארצות הברית זה השפעה עולמית, זאת כנראה המגמה.

ברבעון הזה הרווחנו 7 מיליון שקלים, זה משקף גידול של 7% מול הרבעון המקביל, זו תוצאה טובה, עדיין אנחנו מאמינים שאפשר להשתפר בה, זה מה שאנחנו עושים ופועלים כדי להמשיך לגדול ולצמוח בענף הזה וגם להמשיך לשפר את הרווחיות.

משפט אחרון על דירות, שיעור החידושים של הלקוחות בדירות נותר גבוה, מעל 91%, מה שמצביע על שביעות רצון גבוהה מהשירות ומרמות המחירים וסך הכל, זה ענף שהוא מנוע צמיחה אצלנו, אנחנו אוהבים אותו, אנחנו משקיעים בו ואנחנו רואים פירות לעמלנו.

אני עובר לענף חיים, הענף הזה ברבעון השלישי, המשיך להציג צמיחה כאשר היקף הפרמיות בביטוח חיים ללא חיסכון עלו בכ-3% ברבעון השלישי והגענו לשמונים ושישה מיליון שקל סך הכל הפרמיות, שיפור מול הרבעון המקביל שנה קודמת, הגידול נובע כאן בעיקר במספר הלקוחות רובו בביטוח המשכנתאות, עם זאת צריך להגיד הצמיחה פה ברבעון הזה הייתה נמוכה ממה שהיינו רגילים בעבר, 3% זה נמוך בשבילנו ובעיקר זה מגיע מהחולשה בשוק המשכנתאות, ניתנו ברבעון השלישי פחות משכנתאות, כמובן זה מתבטא על היקפי הביטוח משכנתאות שעושים, עדיין צמחנו, עדיין לא ירדנו בהיקף מה שהיו הירידות בשוק, אבל יש לזה השפעה.

הרווח החיתומי היה טוב ברבעון, עמד על 19 מיליון שקלים ובאופן כללי אתם מכירים את זה, הענף הזה מהווה אצלנו חלק משמעותי מהפעילות, הוא מנוע צמיחה חשוב לשנים הבאות, אנחנו נשקיע בו והאירועים של "חרבות ברזל" ברבעון הרביעי כולנו תקווה שהם אירועים חד פעמיים, ברור לנו שקרה פה משהו חריג שאי אפשר לתאר, זוועות עולם כמו שאומרים, אבל חריג.

אני עובר לענף בריאות. את ענף בריאות אני מחלק כמו תמיד לשלושה תחומי פעילות, מוצר בריאות הקלאסי, ניתוחים, תרופות, השתלות, מחלות קשות, יש את נסיעות לחו"ל ויש את תאונות אישיות. בבריאות הקלאסי גם ברבעון הזה כמו בכל הרבעונים האחרונים עד עתה אנחנו מציגים צמיחת דו ספרתית, ברבעון הזה של כ-13% בהיקף הפרמיות וגם עם רווחיות חיתומית נאה. אבל, זה רבעון שצריך להגיד בו כמה דברים כי היו בו כמה אירועים, הראשון שבהם והמשמעותי זה שהפרומה שעברה בחוק ההסדרים והפרורמה של שוק ההון צפויות להביא לשינוי משמעותי בעולם ביטוחי הבריאות, פותח סוגריים לא בטוח שלטובת כלל הציבור, אבל זה נעשה.

עדיין מוקדם מדי להעריך את כל ההשפעות של הפרורמה, אבל לדעתנו לפי ההערכות שלנו לשיווק של מוצר אחיד בין כל החברות, גם הרובד הראשון וגם השני יהיו מוצרים זהים, זה יתן לנו יתרון מובהק לחברה ישירה ברגע שהמוצרים הם יותר מה שנקרא, אני לא רוצה להגיד קומודיטיס, אבל יותר אחידים.

ברבעון הרביעי הפסקנו לשווק את מוצרי הביטוח באופן אקטיבי לאחר כניסתה של הרפורמה בריאות, כי טרם קיבלנו אישור מהפיקוח למוצרים ולאישורים הנדרשים, לחלקם למען האמת, אבל בתוכם זה המוצר מרכזי משלים שב"ן, אני מקווה שנקבל מהם אישור כמה שיותר מהר, להערכתנו גם התעכב קצת בגלל שהרבה במילואים, ברגע שנקבל את האישור במידה וזה יהיה באמת תואם למה שהגשנו, אנחנו נחזור לשווק את המוצר הזה באופן יזום ואני חושב שאחרי כל הסערה וכל הגלים שיש עכשיו סביב הדבר הזה, אנחנו נמצא את הנישות המתאימות שלנו, נמצא את היתרונות שלנו ונחזור לענף הזה בצורה יותר טובה.

כל מה שקשור למחלות קשות אין שינוי, גם ברבעון הרביעי אנחנו ממשיכים למכור את המוצר הזה בצמיחה יפה, סך הכל זה בסדר.

לגבי תאונות אישיות, אז כאמור במהלך הרבעון הראשון של 2023 התחלנו למכור מחדש את המוצר הזה, אנחנו עושים את זה במינון נמוך ובצורה הדרגתית ולכן יש ירידה בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. בכלל התאונות אישיות זה מוצר עם רן ארוך, המוצר הישן על פני חמש, שבע שנים,



אנחנו מאוד מקווים שנוכל להאיץ את הקצב בתאונות אישיות, אנחנו עוד יש לנו עוד כמה דברים מול הפיקוח בנושא הזה, אבל סך הכל זה ענף שאמור לתת לאורך זמן את הרווחיות השוטפת שלו ואני מניח שהוא גם יחזור לקידמת הבמה בהמשך בצורה יותר טובה.

בביטוח נסיעות לחו"ל שהוא לא משמעותי ולא מהותי בביטוח ישיר, אבל כן צמחנו מאוד מאוד יפה ברבעון השלישי עם כל הנסיעות לחו"ל שהיו, זה משהו שאנחנו בהגדרה אצלנו הוא כמנוע צמיחה, גם דרך שת"פים שאנחנו הולכים ומרחיבים אותם כל הזמן, לצערנו, אחרי השבעה באוקטובר ראינו את הירידה בנסיעות לחו"ל בכל המשק, אבל אני רוצה להיות אופטימי שהדברים יחזרו לשגרה בהמשך ואנחנו סימנו את זה כמנוע הצמיחה, הגדלנו את כמות השת"פים שלנו עם חברות מאוד מאוד מרכזיות בתחום הזה ולכן אני מקווה שנראה שמה גם את הצמיחה.

אז אם אני מסכם את ענף בריאות, המשך צמיחה בשורה התחתונה של כ-4%, צמיחה מאוד יפה בבריאות הקלאסי ובנח"ל, ירידה בתאונות אישיות, רווח של 7 מיליון שקלים לעומת 12 מיליון רבעון מקביל, אבל 7 מיליון רבעון די מייצג מבחינתנו, כמובן שאפשר לעשות יותר, אנחנו מעריכים שנוכל לחזור ולשווק את המוצרי בריאות כמה שיותר מהר.

ההשקעות, אז הרווח מההשקעות ברבעון הזה, הרווח מהנוסטרו הגיע לארבעים מיליון שקל, תשואה של כ-5%, קודם כל זה בזכות הריבית היותר גבוהה בשוק, ריבית בנק ישראל של 4.75, עליות בשווקי ההון שהיו בארץ ובעולם, אבל בסך הכל אני חוזר ואומר ואמרתי את זה גם בצד השני של "חרבות ברזל", התיק שלנו מאוד מאוד מפוזר בארץ ובחו"ל, הוא מאוד סולידי, המח"מ שלו קצר, אז לטוב ולרע אפשר לראות את הדברים האלה, היה לנו רבעון שלישי טוב בתחום ההשקעות, עם תשואה סבירה ותואמת את הריבית שיש בארץ ולגבי אחרי "חרבות ברזל" אמרתי כמעט ולא נפגענו. פרסמנו את דוח הסולבנס, דוח יחס כושר פירעון, בהתאם לכל כללי הרגולציה 30.6, אנחנו מראים פה יחס כושר פירעון של 143%, אנחנו לא מתייחסים לכל התוצאות ביניים, זה אנחנו רחוקים משמה, 143 זה ללא סיוע של הוראות המעבר, ללא שום הקלות, מצבנו טוב פה, אנחנו מהגבוהים בשוק עם התוצאה הזאת, לפחות לפי נתוני העבר שהיו ואני מזכיר לכם שדירקטוריון אי.די.איי החליט שהרף לדיבידנד 120%, אז אנחנו הרבה מעל ויש לנו מדיניות דיבידנד מאוד ברורה בנושא הזה.

אז לסיכום, אנחנו מסכמים רבעון טוב מאוד עם שיפור חד ברווחיות והמשך צמיחה חזקה בכל הענפים.

בענף הרכב שהוא ענף מרכזי אצלנו, עברנו לרווחיות ואנחנו מעריכים שהמגמה הזאת תמשיך להשתפר וגם הצמיחה תימשך, אז סך הכל אנחנו בחלק הזה ממשיכים להיות אופטימיים.

אז משפט אחרון, אנחנו מאחלים לכולנו, לעם ישראל ולכולם שנחזור כמה שיותר מהר לימים רגועים ושלוים, לחזרת החטופים, לחזרת החיילים, שיהיה פה שקט ורגוע ושנוכל לדבר רק על ביזנס טהור בלי כל ההשפעות מסביב, תודה רבה ועכשיו אם יש שאלות אני אענה.

שירן:

תודה קובי, אני רוצה להזכיר שניתן לשלוח שאלות דרך ה Q&A או אליי לנייד, קובי קיבלנו מספר שאלות על תחום הרכב רכוש, אז בוא נתחיל.

ברבעון השלישי הרווח החיתומי הסתכם לכשעשרה מיליון ש"ח זאת אחרי רבעון קודם בו היה הפסד חיתומי של 4 מיליון ש"ח, האם הרווחיות הזאת צפויה להימשך?

קובי הבר (מנכ"ל):

אני אמרתי תוך כדי השיחה, לטעמנו כן, להבנתנו אפשר לראות את זה גם ברמת המספרים את הפער בין הפרמיות ברוטו לפרמיות המרווחות, 'Combine Ratio' 95% היא תוצאה מאוד יפה אבל היא לא התוצאה שאנחנו מכוונים אליה, אנחנו חושבים שעוד תהיה פה מגמת שיפור על הדבר הזה ולכן אנחנו מאוד מאוד מרוצים מענף רכב רכוש, זה תואם בדיוק את מה שאמרתי לכם בשיחות הקודמות, אתם יכולים ללכת ולבדוק את זה, אנחנו במגמת שיפור, המגמה הזאת תימשך, נכון שיש בענף הזה עכשיו רעשים לטובה בגלל "חרבות ברזל", אנחנו שמחים על כך אבל לא מהנסיבות ולא



ממה שקרה, כשאנחנו מסתכלים על המייצג קדימה, אנחנו חושבים שהמגמה תמשיך להיות רווחית, מגמת שיפור אפילו ביחס ל-95% והמשך צמיחה.

שירן: עוד בתחום זה, תוכל להתייחס בבקשה למגמה של התאמת המחיר ברכב רכוש בחודשים האחרונים, האם היא נמשכת? האם היא נבלמה?

קובי: אני יכול לדבר על ביטוח ישיר, אנחנו בגדול הגענו לרמות מחיר שהיינו צריכים להגיע אליהם, אנחנו כמובן מנטרים את זה כל הזמן, אמרתי את זה גם ברבעון הקודם, אנחנו עכשיו מה שנקרא מחכים שהזמן יחלוף כדי שכל התיק יתגלגל, אני מניח שחברות שיראו 'Combine Ratio' פחות טוב או מעל 100 יצטרכו להמשיך לעשות את ההתאמות המחירים הנדרשות, ביטוח ישיר תמשיך בחיתום האדוק שלה, בתמחור הדיפרנציאלי שלה, בשונות בין המותגים השונים, בין האוכלוסיות הפרופילים השונים כפי שמותר לנו בפיקוח ולכן זאת תמונת המחירים נכון לעכשיו.

שירן: תודה, בתחום הבריאות מתי להערכתכם תחלו לשווק את המוצרים החדשים בתחום הבריאות הקלאסי?

קובי: אמרתי אז קודם כל תאונות אישיות, מחלות קשות אנחנו משווקים, רובד ראשון כבר אושר לנו, רק אין מה לצאת רק עם תרופות מחוץ לסל, השתלות וניתוחים בחו"ל זה לא מספיק לצרכן, אנחנו מחכים שיאשרו לנו את המוצר משלים שב"ן ובהמשך שקל ראשון. אני מאוד מאוד רוצה לקוות שעד סוף השנה, אני רוצה להיות אופטימי שגם לפני זה, כבר נקבל את האישורים ואז אנחנו מקווים שבתחילת 2024 או כמה שיותר מהר נחזור לשווק את מוצרי הבריאות.

שירן: אומנם אתה התייחסת, אבל מבקשים פה שתחדד אם תוכל להסביר קצת יותר כיצד פגעה בכם המלחמה בתחום ביטוחי החיים.

קובי: בסדר גמור, אמרתי שבביטוחי רכוש להיות מאוד מאוד ברורים כל נזק שקורה לרכב שנפגע מטיל או מירי או בית מכוסה על ידי המדינה ולא על ידי חברות הביטוח, לא כך הדבר בביטוחי חיים, בביטוחי חיים משפחת הנפגע תקבל את מה שהיא תקבל מהמדינה, אבל בנוסף היא תקבל את הכיסוי של הפוליסה של הריסק בין אם זה ריסק טהור ובין אם זה ריסק במשכנתא ובחברות אחרות זה יכול להיות גם בביטוחי מנהלים או דברים אחרים שלנו אין. ולכן חוק המספרים הגדולים עובד מה שנקרא, הסטטיסטיקה עובדת כשנרצחים ונהרגים 1400 איש, אז גם אנחנו נפגענו בצד העסקי של הדבר הזה, זה בכלל לא דומה לפגיעה שקרתה פה במדינה ולכן אנחנו נשלם לכל המבוטחים, משפחות המבוטחים שלנו, ליורשי המבוטחים שלנו שנהרגו או נרצחו וזה קרה בעיקר בתחילת המלחמה, אני חוזר ואומר וכתבנו את זה בצורה מאוד מאוד ברורה, באלמנטרי בענף רכב רכוש בגלל הירידה בשכיחות התאונות באוקטובר, בגלל הירידה בנסועה וכן הירידה בגניבות רכב, ההשפעות של ענף ביטוח חיים מול ההשפעות של ענף רכב רכוש מקזזות ומאזנות אחד את השנייה ולכן לא נראה, נכון לעכשיו אנחנו לא רואים השפעות על השורה התחתונה.

שירן: תודה, תוכל להרחיב בבקשה מדוע הפער בין הרווח החיתומי לרווח הכולל מצומצם יחסית ברבעון זה ביחס לרבעונים קודמים?

קובי: יש פה עניין של חשבון מה שנקרא, לוקחים את הרווח מההשקעות ברבעון הזה זה 40 מיליון שקלים, זה רווח מאוד יפה הוא היה גם ברבעונים הקודמים, מה שהשתנה עכשיו זה הרווח החיתומי, הרווח החיתומי של החברה עלה, הוא עלה מאוד יפה, אם אני לא טועה במספר, רונית תתקן אותי אם טעיתי, 43 מיליון שקל רווח חיתומי ברבעון, אז כשיש לך גם רווח חיתומי, אז ברור שהפער או התוספת באחוזים היא הרבה יותר קטנה מאשר כשהרווח החיתומי שואף לאפס או במספר נמוך ולכן לא קרה משהו בהשקעות, להיפך היה פה רבעון מאוד יפה בהשקעות הרבעון השלישי, מה שקרה זה קרה לטובה שהרווח החיתומי השתפר כמעט בכל הענפים, בעיקר ברכב אבל גם ברכב רכוש, בחובה, בחיים, בדירות ולכן מה שאתם רואים זה רק את המתמטיקה, שבאחוזים עכשיו



התוספת של הרווח הכולל היא יותר נמוכה, טכני לחלוטין, תנו לי ואני מאוד מקווה שזה ככה ימשיך לפי התוכניות שלנו, רווח חיתומי יפה, רווח מהשקעות יפה ורווחיות כמו שהיה לנו ברבעון של 52 מיליון ש"ח מתמהיל מאוד מאוד מאוזן, זה מה שאנחנו מכוונים אליו ומקווים שככה אכן יהיה בנושא.

שירן: שאלה נוספת בנוגע לרווח מהשקעות שציינת, כמה להערכתך הוא רווח מייצג או בסביבה?

קובי: תראו תיק הנוסטרו שלנו הוא כשלושה מיליארד שקלים, ריבית בנק ישראל היא 4.75%, כל אחד מכם יש לו את התחזיות שלו קדימה, עשינו ברבעון הזה תשואה של 5%, 5.2% או משהו כזה ולכן אין פה משהו לא סביר בהיקפי שיעורי התשואה שלנו, אנחנו מכוונים תמיד לקצת מעל ריבית בנק ישראל, כי אנחנו מחזיקים תיק קונצרני, יש לנו מניות, יש לנו קרנות השקעה, יש לנו את כל התמהיל הזה ולכן כל אחד מכם יודע לעשות את החשבון אם ריבית בנק ישראל תהיה בממוצע בשנה מייצגת 4%, אז אנחנו רוצים לעשות מעל 4% אבל לא דרמה, יכול להיות 4.5, יכול להיות 5, יכול 4.3, תלוי כמובן באווירה בשווקים, בשווקים בעולם מה קורה לאיגרות החוב, קרנות השקעה, זאת התמונה ולכן לא היה פה רבעון מבחינתי 40 מיליון שקל, לא היה פה רבעון חריג, לכם אני לא צריך להגיד ששוק ההון הוא תנודתי, יכולות להיות התפתחויות כל הזמן, נכון לעכשיו אמרנו לכם גם את האמירה בהקשר של "חרבות ברזל" שלא ראינו פגיעה משמעותית אצלנו וההשפעה היא מאוד מתונה עד עכשיו.

שירן: שאלה אחרונה, בענף הדירות אנו רואים התייקרות מחירים בשל עלייה בביטוחי המשנה של רעידות אדמה, האם להערכתך מגמה הזאת צפויה להימשך?

קובי: אמרתי בצורה מאוד ברורה, שנה שעברה ביטוחי המשנה התייקרו בשוק בכ-40%, לפחות מה שאנחנו שומעים מהמבטחי משנה, המחירים האלה ימשיכו לעלות, כי הייתה שנה קשה בעולמות הקטסטרופה ונזקי הטבע בעולם, אירוע טורקיה שהיה אירוע מאוד משמעותי, מרוקו, פגעי הטבע בארצות הברית, כל ההוריקנים, שיטפונות הבוץ באירופה ולכן ביטוחי נזקי טבע קטסטרופה הולכים ומתייקרים בעולם, כמובן זה יקרה גם פה, כמו שבכל העולם זה מתגלגל ללקוחות גם פה זה יתגלגל ללקוחות, לפעמים זה לוקח זמן קצת אבל זה יקרה, קורה משהו בענף הזה, לא ארחיב אנחנו כבר בשיחה ארוכה, רק תסתכלו מה קורה בענפי הרכוש בקליפורניה, שמחתי הגדולה ישראל לא שמה, אנחנו יודעים להשיג כיסוי של מבטחי משנה לאירועים כאלה, אומנם במחירים יותר יקרים אבל יש פה את הכיסוי הזה ואנחנו יודעים למכור את המוצרים האלה.

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

קובי: רק להגיד לכם שוב פעם תודה רבה על ההשתתפות שלכם בשיחה, רונית ואני לרשותכם על כל שאלות, אם יהיו לכם עוד שאלות אחרי זה וכמו כולם מקווה לימים טובים יותר ורגועים יותר, בריאות לכולם, תודה רבה.

-סיום שיחה-