



תמלול שיחת משקיעים

תאריך השיחה: 30/09/2025 | משך השיחה: 00:48:22 | דוחות כספיים: רבעון 3 שנת 2025

פרוטוקול שיחה מלא

עומרי:

שלום לכולם וברוכים הבאים לשיחת המשקיעים של אי.די.איי לסקירת תוצאות הרבעון השלישי לשנת 2025, אנחנו מזמינים אתכם להעביר שאלות במהלך השיחה דרך ה-Q&A של המערכת או אל"י 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 הדיבור לקובי, קובי בבקשה.

קובי הבר (מנכ"ל):

תודה עומרי, בוקר טוב לכולם ותודה שהצטרפתם אלינו לשיחת הזום לסקירת התוצאות של תשעת החודשים הראשונים של 2025 ושל הרבעון השלישי. נמצאת איתי רונית חיוחמו סמנכ"לית הכספים של החברה. לשיחה הזו צורפה מצגת מפורטת העומדת לרשותך באתר המאיה ובתום הסקירה רונית ואני נשמח לענות על השאלות שיופנו אלינו, אני רק מזכיר לכם, כל המספרים וכל הדיווחים הכספיים שיש כאן הם כבר לפי ה-IFRS 17 גם של נתוני '25 כמובן וגם נתוני '24.

אנחנו מסכמים את תשעת החודשים הראשונים של 2025 עם תוצאות שיא, הכוללות צמיחה משמעותית ושיפור רווחיות במרבית הענפים. הגידול נובע הן מהרחבת בסיס הלקוחות וגם מהרחבת הכיסויים, מספר הכיסויים ללקוחות הקיימים, וגם מכל הפעולות שאנחנו עושים של הטמעת חדשנות, כלים טכנולוגיים חדשים וכל המהלכים האסטרטגיים שאנחנו מובילים בשנים האחרונות.

התוצאות הנוכחיות מחזקות את מעמדנו בשוק ומציבות אותנו בעמדה מצוינת להמשך צמיחה רווחית. לפני שנעבור לסקירה המפורטת של התוצאות חשוב לי להתייחס להשפעה חריגה ומשמעותית שנרשמה ברבעון. ההשפעה נובעת מהפרשות שביצענו להליכים משפטיים בגין תובענות ייצוגיות נגד החברה.

בקצרה, אני רוצה להזכיר שתובענה אחת עוסקת בחידושי ביטוחי רכב בשנים 2005 ו-2011, אני לא טועה בשנים זה כבר הרבה שנים אחורה, והיא אושרה למרות שביטוח ישיר פעלה בהתאם להנחיות הרגולטור, זה גם כתוב בפסק דין. בעקבות קבלת פסק הדין הגדלנו ברבעון הזה את ההפרשה בסך של כ-28.5 מיליון שקלים לפני מס, שזה 18 מיליון שקלים אחרי מס, וסכום ההפרשה שעשינו הוא לפי קביעות של פסק הדין, ולמרות שהחברה מתכוונת לערער וגם קיבלנו צו עיכוב ביצוע.



אני רק מחדד לכם פה את הסיפור, אנחנו פעלנו לפי הנחיות הרגולטור, בית המשפט אומר פה אמירה שהפרשנות של הרגולטור את החוק לא הייתה נכונה ואנחנו לא היינו צריכים לציית לרגולטור. זה פסק דין שקיבלנו בחודש אוקטובר, גם הוצאנו עליו דיווח מיד.

מעבר לזה, ביצענו הפרשות נוספות של כ-20 מיליון ש"ח, בגין הליכים משפטיים הקשורים לתובענות ייצוגיות אחרות ובשורה של ענפים. חשוב לי להדגיש שהסכום המצטבר העומד על 48 מיליון ש"ח, זה סך ההוצאה החריגה שלנו הרבעון לא מופיע בשורה אחת בדוח, אלא מפוזר בין ענפי הפעילות השונים ובסעיפים השונים בהתאם לכללים החשבונאיים.

מכיוון שמדובר ברישום חשבונאי ייחודי שאינו משקף את פעילות הליבה שלנו ואת מצב העסקים הנוכחי שלנו והשטף של החברה, אנחנו נציג לכם גם בשיחה עכשיו וגם במצגת וגם זה מופיע בדוח דירקטוריון שלנו, את התוצאות בשתי המתכונות. מתכונת אחת, כפי שנרשמה בדוחות החשבונאות הרגילה כולל הפרשות, והמתכונת השנייה בנטרול ההשפעה של ההפרשה החריגה, והכל בחתכים השונים לפי סעיפי הדוח, כדי שתוכלו להבין את הפעילות העסקית השוטפת שלנו והכל מתוך אותו עיקרון של שקיפות, שקיפות מרבית אם אפשר, שמנחה אותנו תמיד.

כך או כך, עם הפרשות ובלי הפרשות, אנחנו מציגים תוצאות מרשימות. הרווח הכולל לאחר מס בתשעת החודשים הראשונים הסתכם ב-275 מיליון שקלים, לעומת 211 מיליון שקלים באותה תקופה בשנה שעברה.

ובנטרול אותה השפעה החריגה הרווח הכולל בתשעת החודשים הסתכם ב-307 מיליון שקלים. ואם אני עובר לרבעון, אז הרווח הכולל לאחר מס הסתכם ב-85 מיליון שקלים בהשוואה ל-92 ברבעון המקביל אשתקד, בנטרול אותה השפעה חריגה סיימנו את הרבעון ברווח שיא של 116 מיליון ש"ח המשקף גידול של 24% לעומת הרבעון המקביל אשתקד.

אם אני עובר לתשואה להון, אז התשואה להון בתשעת החודשים של 2025 הגיעה לכ-31% במונחים שנתיים בהשוואה ל-27% באותה תקופה אשתקד והתשואה להון ברבעון השלישי של השנה הגיעה ל-28% במונחים שנתיים. התוצאות מוצגות כפי שהן ללא נטרול ההפרשות להליכים משפטיים.

אני עובר לצמיחה, פה השקף הזה מדבר על הצמיחה בפרמיות ברוטו של כלל החברה. אנחנו מציגים המשך צמיחה בהיקף הפרמיות והמשך גידול בבסיס הלקוחות, זה לצד המשך שיפור ברווחיות שלנו, שיפור מתמשך ברווחיות שלנו שאתם תראו בהמשך ומבחינתנו, השקף הזה ושקפי הרווחיות מעידים על האסטרטגיה שלנו של שמירה על איזון נכון, בין צמיחה לרווחיות בכל הענפים שלנו.

בתשעת החודשים הראשונים של 2025 היקף הפרמיות ברוטו בנטרול מכרז חשכ"ל הסתכמו ב-2.9 מיליארד ש"ח, צמיחה של 6% לעומת תקופה המקבילה אשתקד. עיקר העלייה, או כמעט כל העלייה, נובעת מהמשך מגמת הגידול במספר הלקוחות בכל הענפים, לצד התמתנות העלויות מחירים ואפילו ירידה קלה במחירי ענף רכב רכוש כחלק מהתאמת המחיר לסיכון.

אם אנחנו מסתכלים ממעוף הציפור על הדברים שאנחנו עושים, אז התוצאות שאנחנו מציגים הן פרי יישום מוצלח של מהלכים אסטרטגיים שהובלנו בשנים האחרונות, ואתם מכירים ושותפים לתהליכים האלה, כי אנחנו מציגים אותם כל רבעון. אותם מהלכים נועדו להבטיח המשך צמיחה רווחית עם גידול בהיקף הלקוחות ובפרמיות.

וגם ברבעון זה הרחבנו את ערוצי ההפצה שלנו באמצעות שיתופי פעולה עם גופים עסקיים איכותיים בכל התחומים במשק. שמרנו על מדיניות חיתום קפדנית וממשיכים להעמיק כל הזמן את התמחור הדיפרנציאלי, לנהל את התביעות בצורה חכמה ואדוקה, והכל באמצעות טכנולוגיה מתקדמת, שימוש מרבי בדאטה והרבה חדשנות.

בסוף המצגת שהעלנו למאיה אתם יכולים לראות פירוט רחב יותר של עקרונות הפעילות ושל העשייה הרבה שלנו. בואו נצלול לרווחיות, יש עכשיו שורה של שקפים, זה שקף מספר 8 ועד שקף



מספר 11 שמתארים את הרווחיות. אבל דקה לפני שאני צולל למספרים, אני רוצה להזכיר לכם את השפה החדשה של ה-IFRS 17-

אז הרווח משירותי ביטוח מייצג בעצם את הרווח של החברה מפעילות הביטוח בשייר לאחר מבטחי המשנה. זאת אומרת, השורה הזאת כוללת את ההכנסות ואת ההוצאות, בין אם זה הוצאות לתביעות, ובין אם זה ההוצאות ישירות שמיוחסות למכירות.

חשוב להדגיש שבסעיף הזה אין את רווחי ההשקעות וגם אין את הרווחים של הוצאות המימון או הכנסות המימון שיש, ולא כולל את השינויים של עקום הריבית וצבירת ריבית שמשתקפים ברווח הכולל.

בנוסף, ההוצאות הטיפוליות שמוצגות כאן הן הוצאות הנהלה וכלליות, שעל פי הכללים החשבונאיים אינן מיוחסות ישירות למכירות או אינן מיוחסות לקיום חוזה ביטוח. אבל אנחנו, בשונה ממרבית חברות הביטוח, כן נוהגים לייחס אותם למוצרים השונים ואתם תראו את זה גם בשקפים שאנחנו רואים ואז אפשר לנתח כל שקף, כל ענף בצורה יותר בהירה.

אנחנו כמובן צירפנו שקפים שמראים בנטרול ובלי נטרול את ההפרשה החריגה, וכמובן השוואה לשנה הקודמת, שתהיה לכם את האפשרות להציג היטב את כל התמונה של הביצועים הכספיים שלנו.

אם אנחנו מסתכלים על הרווח משירותי ביטוח, אז אפשר לראות שבנטרול ההפרשות לתובענות ייצוגיות, הרווח ברבעון הוא 176 מיליון שקלים, זה שיפור של 45% לעומת ה-122% שהיה ברבעון השלישי 2024. העלייה ברווח משירותי ביטוח נובעת משיפור ברווחיות התפעולית שלנו ומהפעילות העסקית שלנו בכל מגזרי הפעילות, למעט ענף רכב חובה.

אם אנחנו מסתכלים על הרווח משירותי ביטוח בניכוי הוצאות תפעוליות, זה שקף 13, אז אפשר לראות פה את התצוגה של הרווח משירותי ביטוח בניכוי הוצאות תפעוליות בחלוקה לפי ענפי הפעילות השונים, ממחיש את התרומה של כל מגזר לרווח הכולל, ללא ההשפעות של מימון וההשקעות. זאת אומרת זה הפעילות העסקית הטהורה.

רואים כי רוב ענפי הביטוח רשמו רווחיות למעט ענף רכב חובה, מגזר הרכב ממשיך להציג רווחיות גבוהה. אתם יודעים שאנחנו מסתכלים על רכב חובה ועל רכב רכוש ביחד, הם מוצרים משלימים, 99 פסיק משהו נמכר ביחד, ולכן ההסתכלות צריכה להיות אחודה.

אפשר לראות את התרומה המשמעותית של ענפי חיים ובריאות לגיוון הבריאות של כלל מקורות הרווח של החברה. ואם אתם סוכמים את המספרים אפשר לראות שזה מתחלק כמעט חצי חצי בין פעילות ענף הרכב לשאר הפעילויות שלנו, מצביע על החוזק של ארבעת הרגליים שלנו והגיוון העסקי שיש בביטוח הישיר.

עכשיו אנחנו נתחיל לצלול לתוך הענפים עצמם. אם אנחנו מסתכלים על ענף רכב רכוש, ברור שנתחיל בענף הגדול שלנו, ואני אתעמק כדי להבין את הפעילות העסקית בשקפים בנטרול ההשפעה החריגה, ברור שבמצגת יש לכם שקף אחרי גם כולל אותה הפרשה.

אז ברבעון השלישי של 2025 הסתכם היקף הפרמיות ב-500 מיליון ש"ח, וזה בנטרול מכרז חשכ"ל, כמו תמיד אנחנו מנטרלים את המספרים האלה. הצמיחה היא של כ-1% במקביל לרבעון הקודם.

הגידול בפרמיות ברוטו ללא השפעת מכרז חשכ"ל נובע מגידול בהיקף הלקוחות, גידול בהיקף הפעילות, אנחנו מוכרים יותר פוליסות משנים קודמות, ויש גם שינוי כמובן בתמהיל התיק. בעיקר צריך להבין שהביטוח ישיר, הגודל תיק שלנו ממשיך לגדול מעל הצמיחה של היקף כלי הרכב בשוק, זאת אומרת אנחנו מגדילים את נתח השוק שלנו במונחי כלי רכב.

הרווח משירותי ביטוח בענף רכב רכוש בניכוי הוצאות טיפוליות הסתכם ב-81 מיליון ש"ח לעומת 60 מיליון ש"ח. גם פה, זה פועל יוצא גם של גידול בכמויות וגם של התאמת המחיר לסיכון שהייתה בתקופה האחרונה.



הרווח הכולל לפני מס ברכב רכוש, הסתכם ברבעון השלישי ב-86 מיליון ש"ח, לעומת 63 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד. אז השיפור בתוצאות נובע מהגידול בהיקף הפעילות, מטיוב התיק שבוצע בשנים האחרונות, מניהול תביעות אדוק, מעילות תפעולית, מהתאמת התעריף לסיכון בשנים האחרונות.

כמה דברים נוספים ביחס לענף רכב. קודם כל, מותג '9' ממשיך לבסס את מעמדו כמוביל בתחום הביטוח הדיגיטלי עם המשך צמיחה ותוצאות טובות. ההצלחה נשענת שם על התמחור הפרסונלי, על החיתום האיכותי ועל מדיניות מחירים תחרותיים.

יחס הקומביין רשיו שלנו בענף רכב רכוש ברבעון השלישי נותר ברמה של כ-87%. חשוב לשים לב כי כל חברה מציגה את זה אולי קצת אחרת, אצלנו זה כולל הוצאות מימון ואת ההוצאות התפעוליות.

וכתפיסה אנחנו נמשיך לאזן כל הזמן בין צמיחה בהיקף הפעילות שלנו, לבין השגת רווחיות סבירה והולמת, זה האסטרטגיה שלנו, אנחנו לא מחפשים רק צמיחה, ואנחנו לא מחפשים רק רווחיות גבוהה, אנחנו מחפשים את האיזון הנכון בין צמיחה ורווחיות.

זה לא סוד שבתשעת החודשים הראשונים של 2025, חלה שחיקה במחירי פוליסות הרכב על רקע ירידה בשכירות הגניבות, וגם לעומת תקופות קודמות, וגם בשל התגברות התחרות והתחרות הגבוהה שיש בשוק הביטוח בארץ.

אנחנו, על אף כל ההתייקריות שיש במשק, אנחנו ממשיכים לשמור על יציבות בעלות התביעות, אנחנו עושים הרבה מאוד צעדים ממוקדים לצמצום העלויות, אתם מכירים את אספקת החלפים, ואת היחס פרטי הסדר אצלנו, ואת הישיר עד אליך ואת המוקד 24/7, ואת יתרונות הדאטה שלנו ואת כל הניהול המוקד, כל זה תוך שמירה על רמת שירות גבוהה, זה מביא לנו את היכולת לשמור על עלות תביעה יציבה, נמוכה, למרות כל ההתייקריות שיש במשק, ממה שקורה.

טיוב תיק הלקוחות שביצענו, התמחור המדויק שלנו, הפרסונלי והיעילות התפעולית, לצד הערכת משך החיים של הלקוח, זאת אומרת שיעורי חידוש גבוהים, אנחנו בשיעורי חידוש מאוד גבוהים והשתפרנו בשנים האחרונות, כל אלה ממשיכים לתרום לאיזון המיטבי בין צמיחה לרווחיות, כי בסוף לקוח בעולם הרכב, האמת שבכל המוצרים לא רק ברכב, נמדד על פני המח"מ שלו, זה מה שחשוב מבחינתנו, הכדאיות הכלכלית שלו.

שוק הפיתוח אתם יודעים מתנהג באופן תנודתי בשנים האחרונות, ענף רכב רכוש שהיה מאוד הפסדי בשנים '21, '22, אולי תחילת '23, הפך בשנתיים האחרונות לרווחי, בין היתר משום שחברות רבות העלו מחירים באופן חד יחסי, בניסיון להשיג רווחיות גבוהה ומהירה.

אצלנו מתוך תפיסה, מתוך ניהול מודע, תנודתיות המחירים הייתה קטנה יותר, ואנחנו ניצלנו את ההזדמנות הזאת, ובחרנו לעשות את זה בצורה יותר מאוזנת, ובכך הגדלנו משמעותית את התיק שלנו בשנתיים האחרונות ולשמחתי אנחנו מגדילים אותו תמיד בלקוחות איכותיים, תוך כדי שמירה על רווחיות נאה, אתם יכולים לראות את המספרים.

אנחנו, כפי שאמרתי, מנהלים את האיזון הזה כל הזמן והמנעד הנמוך יחסית של שינוי המחירים, מאפשר לנו לייצר איזושהי יציבות, איזושהי ביצועים יותר עקביים לאורך זמן, גם אם יש קצת תנודתיות בשוק.

בואו נעבור לרכב חובה. ברבעון השלישי של 2025 הסתכמו הפרמיות ברכב חובה בנטרול חשכ"ל בכמעט 175 מיליון שקלים, צמיחה של 10%, לעומת הרבעון המקביל זה אמרתי בלי חשכ"ל.

הגידול נובע בעיקר מגידול בהיקף הפעילות, אמרתי לכם, אנחנו גדלים ברכב רכוש, גדלים ברכב חובה בהיקף הלקוחות, מהצמדת תעריפי החובה למדד ותמיד יש שינויים בתמהיל כלי הרכב שמשפיעים על הפרמיות חובה.



ההפסד משירותי ביטוח בענף חובה בניכוי הוצאות תפעוליות ברבעון השלישי של 2025, הסתכם בהפסד של 1.4 מיליון ש"ח, לעומת 2.7 ברבעון המקביל. בעצם אפשר להגיד שאנחנו מאוזנים חיתומית, זה מה שאמרנו לכם כתפיסה שאנחנו מכוונים לשמה, ואנחנו באזור שאנחנו רוצים.

היינו שמחים כמובן למספרים עוד יותר טובים. ההפסד הכולל לפני מס הסתכם ב-12 מיליון ש"ח, לעומת הפסד של 14 ברבעון המקביל אשתקד, ההפסד נובע בעיקר מהוצאות מימון.

נזכיר כי הוצאות המימון בענף רכב חובה, זה בעצם ההצמדה למדד של ההתחייבויות הביטוחיות של הרזרבות ושינויים בעקום הריבית.

ברבעון הזה כמעט לא היה השפעה של שינויים בעקום הריבית, זה בעיקר המדד, שהמדד הידוע היה אחוז נקודה ארבע על רזרבות גדולות, זה מביא את המספרים האלה.

אם אני עובר לענף דירות שבשמו הפורמלי ענף רכוש וחביונות, אז עדיין בנטרול ההפרשות להליכים משפטיים, מה שדיברתי בהתחלה, אז סך הפרמיות הגיע ל-111 מיליון שקלים, מדובר על צמיחה של 7% בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. אתם רואים שגם במצטבר אנחנו צומחים ב-9%, זאת אומרת יש פה צמיחה עקבית ומתמשכת.

הגידול בפרמיות נובע מעליה בהיקף הפעילות הכוללת שלנו, מעליה במספר הלקוחות, במספר הכיסויים פר לקוח וגם מהתאמות מחירים שהיו, בעיקר בשנה שעברה, בגין ההתייקרות של ביטוחי המשנה לקטסטרופה ותמיד בדירה יש השפעה בהתייקרות של המדד ומדד מחירי תשומות הבנייה, כי אנחנו בעצם מבטחים מבנים שצמודים למדדים האלה.

הרווח משירותי ביטוח בניכוי הוצאות תפעוליות ברבעון בנטרול אותן הפרשות לתובענות ייצוגיות הסתכם במעל 16 מיליון ש"ח, ברבעון המקביל זה היה 7.5 מיליון ש"ח, הגידול נובע משיפור ביחס התביעות, היה פה באמת רבעון טוב, שנה שעברה היו השפעות נזקי חורף עוד שגררנו לתקופה השנה לא היו ולכן התוצאות נראות יפה. הרווח הכולל בנטרול ההפרשות לתובענות הייצוגיות הסתכם במעל 17 מיליון שקלים, לעומת 7.5 שנה שעברה.

בענף דירות יש חשיבות גדולה בדיוק כמו ברכב, האמת שבכל הענפים, לשיעור החידוש, שיעור החידוש בפוליסות שלנו בדירות נשאר מאוד גבוה וזה מאוד חשוב. מצד אחד זה מעיד שהלקוחות שבעי רצון מהשירות ומהמחירים שלנו, ומצד שני לנו זה חשוב, כי בסוף הרווחיות ככל שהלקוח נמצא יותר זמן וכיסינו את הוצאות הרכשת הלקוח, הרווחיות יותר גבוהה.

בכלל בענף הזה החברה ממשיכה לפעול לשיפור התוצאות, לאורך כל שרשרת הערך, מחיתום, לתמחור, לחידושים, להרחבת מגוון הכיסויים ללקוח, ליעילות תפעולית, כל הדברים האלה מביאים את הענף לתוצאות טובות וזה רגל שמבחינתנו מאוד חשובה.

בואו נעבור לענף ביטוח חיים. היקף הפרמיות בביטוח החיים 94 מיליון שקלים, גידול של 4%, בזכות צמיחה נאה בתחום המשכנתה. הרווח ברבעון בניכוי הוצאות תפעוליות הסתכם ב-35 מיליון, לעומת 16 מיליון ש"ח ברבעון המקביל.

הגידול נובע משיפור ביחס התביעות בהשוואה לתקופה המקבילה. הרווח הכולל הסתכם ב-40 מיליון ש"ח לעומת 28 ברבעון השלישי 24. השיפור ברווח הכולל בביטוח חיים בתקופת הדוח לעומת התקופה המקבילה נובע מהשיפור ברווח משירותי ביטוח והוא על אף הירידה בהכנסות המימון הנובעות מחוזר ביטוח שפה עוד פעם, בשיטה החדשה של ה-IFRS-מושפעת גם משינוי עקום ריבית וגם מהמדד, אנחנו מסתכלים על הדברים שהם בהשפעה שלנו.

אבל סך הכל הענף מאוד רווחי, אתם רואים 40 מיליון שקל ברבעון רווח כולל. אני עובר לענף בריאות, ברבעון השלישי הסתכם היקף הפרמיות ב-84 מיליון ש"ח, הצמיחה בפרמיות בתחומי ההוצאות הרפואיות ומחלות קשות שזה המקומות שאנחנו רוצים לגדול, הגיעו ל-16% בהשוואה לשנה שעברה.



הצמיחה בענף כולו נרשמה למרות שהחלטנו לצמצם את הפעילות במכירות תאונות אישיות בגלל הרפורמה שהפיקוח עשה בשנת 21' שהפחיתה את הכדאיות של הענף הזה. הגידול בענף בריאות נובע מעלייה במספר הלקוחות, בהיקף הפעילות במקומות שאנחנו רוצים לצמוח.

הרווח משירותי ביטוח בניכוי הוצאות תפעוליות הסתכם ל-28 מיליון ש"ח לעומת 24 ברבעון המקביל וגם פה גדלנו בלקוחות, גדלנו בפעילות, גדלים ברווח. והרווח הכולל הסתכם ב-31 מיליון לעומת 34, שההשפעות באות לידי ביטוי פה מההשפעות הפיננסיות של המדד ועקום הריבית שנמוכות השנה משנה שעברה והתרומה הייתה והגיעה משירותי ביטוח.

אם אני עובר לעולם ההשקעות, לנוסטרו שלנו, אפשר לראות שבתשעת החודשים, הגענו לתשואה של 187 מיליון ש"ח, מבטא תשואה של 6% במונחים שנתיים, לעומת 160 בשנה הקודמת, התקופה המקבילה. השיפור ברווחיות הוא בזכות התשואה שהשגנו, תשואה שדומה לשנה שעברה.

השיפור ברווחיות בין השנים, נובע מהגידול המשמעותי בתיק הנוסטרו שלנו. ברבעון השלישי התמונה היא דומה, הנוסטרו הביא לנו 73 מיליון ש"ח, תשואה רבעונית של 6.7, אתם מבינים שהיה פה רבעון טוב בשוק ההון. גם פה התרומה של גודל התיק יחד עם פיזור התיק שלנו במגוון רחב של אפיקים בארץ ובחו"ל, התיק שלנו סולידי באופן יחסי, כל הדברים האלה מייצרים פה איזושהי רגל נוספת ויציבה.

השקף הזה הוא שקף חשוב בעולם של ה-IFRS-17 הוא מתאר מה קרה ל-Risk Adjustment. הוא בעצם מבטא את הצמיחה הרווחית של החברות, ככל שזה גדל קצת יותר צומח ובאופן רווחי, זה כבר שקלול ואפשר לראות שאנחנו מגדילים את ה-CSM-שלנו, הוא הגיע כבר ל-932 מול 890 בתקופה המקבילה.

ה-Risk Adjustment- שהוא באיזה סוג של קורלציה זה עוד איזה סוג של רזרבה לפעילות, אבל הוא קורלטיבי ל-CSM-אפשר לראות גם פה את הגידול מול שנה שעברה, והגידול הזה הוא למרות הראן אוף בתאונות אישיות, זאת אומרת, אנחנו גדלים ביותר בחיים, בהוצאות רפואיות ובמחלות קשות.

השקף של ההשפעות הפיננסיות, אז קודם כל עם המעבר ל-IFRS-17 ההשפעות הפיננסיות של שינויים בעקום או מדד נהיו הרבה יותר משמעותיות, הן התעצמו בכל הענפים והם באים לידי ביטוי בהכנסות והוצאות מימון וגם ברווחי ההשקעות, שזה מתגלגל לרווח הכולל כמובן. קודם כל חשוב להבין שתמהיל התיק שלנו מייצר לנו איזושהי גידור פנימי חלקי, בין אלמנטרי לבין חיים ובריאות.

מעבר לזה, יש לנו יכולת וזה מה שאנחנו עושים, מנהלים איזושהי סיכונים והתחייבויות, איזושהי ALM בין הנוסטרו לבין השארית סיכון שנותרה לנו אחרי גידור פנימי, כל זה מאפשר לנו לאזן ברמת חברה את החשיפה לתנודתיות השוק.

אז בסך הכל אודות לגידור הפנימי החלקי ההשפעות הפיננסיות על הרווח הכולל ברבעון, בתשעת החודשים הסתכמו ב-33 מיליון ש"ח וברבעון השלישי ב-23 מיליון ש"ח וזה לא כולל את ההשפעות של צבירת הריבית בשל התקדמות הזמן שזה אנחנו מבודדים את זה, בעבר זה היה באלמנטרי בתוך הסעיפים של החיתומי.

יחס כושר פירעון, אז בהתאם לרגולציה פרסמנו היום צמוד לדוחות את יחס כושר הפירעון המועדכן ל-30.06, מחצית השנה, יחס כושר הפירעון עומד על 133%, יחס זה כבר כולל את חלוקת הדיווידנד גם בגין רווחי מחצית הראשונה שהיו 115 מיליון שקלים וגם את הדיבידנד שהכרזנו עליו היום בסך 60 מיליון שקלים, ואני מזכיר לכם שהדירקטוריון של החברה קבע את יעד כושר הפירעון של 120% כיעד מינימלי או כרף מינימלי לחלוקת דיווידנד.

לגבי הדיווידנד, אז החברה הודיעה כאמור היום על חלוקת דיבידנד של 71% מהרווח הרבעוני, זה יוצא כ-60 מיליון שקלים, דיבידנד זה מצטרף ל-115 מיליון שקלים שחילקנו על בסיס רווחי הרבעון הראשון והשני, ככה שמתחילת השנה מחלקים 175 מיליון שקלים.

שימו לב לתשואת הדיווידנד שלנו שעומדת על 7.61%, מספר מאוד יפה, ושמדיניות הדיווידנד שלנו היא לחלק לפחות 50% מהרווח השוטף שלנו.



אם אנחנו מסתכלים על ההון העצמי, אז אפשר לראות שאנחנו שומרים, ממשיכים לשמור על הון העצמי גבוה, מציגים גידול בהון העצמי בשיעור של 128% מאז 2018. ההון העצמי נכון לפרסום הדוחות עומד על מיליארד 220 מיליון שקלים, השינוי נובע פשוט מאוד מהרווח שצברנו בהיקף של 275, פחות חלוקת הדיבידנדים של 175 מיליון שקל בתקופה הזאת.

בהמשך המצגת יש שורה של שקפים שמתארים את הפעילות שלנו ואת עקרונות העבודה שלנו ונדבכים נוספים בתוצאות של החברה. אני לא ארחיב הפעם, אבל זה עומד לרשותכם, ואנחנו כמובן נשמח גם לענות על שאלות אם יש לכם.

אז לסיכום, אנחנו מסכמים את תשעת החודשים הראשונים עם תוצאות שיא, צמיחה משמעותית ושיפור רווחיות בכל ענפי הפעילות. באמת, כשאנחנו מודדים את זה, ואני אומר את זה כמעט כל רבעון, אותו איזון של צמיחה רווחית, זה בא לידי ביטוי והגענו לתוצאות שיא.

אנחנו רואים את זה בכל הענפים שלנו, גם בביטוחי רכב, גם בדירות, חיים ובריאות. הצמיחה נובעת, וזה מה שחשוב, מהרחבת בסיס הלקוחות, מהעמקת הפעילות עם הלקוחות הקיימים וזה חשוב, כי אנחנו מביאים לקוחות איכותיים כי החיתום שלנו אדוק, ולכן הפעילות הזאת, הסבת הפעילות הזאת היא חשובה.

השיפור ברווח משירותי ביטוח נובע מהשילוב בין היעילות התפעולית שאנחנו נעזרים בה הרבה בחדשנות ובטכנולוגיה בתחום הזה, כולל שימוש ביישומי GEN A.I. ויכולות ניתוח דאטה מתקדמות, כל זה מאפשר לנו גם מצד אחד שירות מהיר מדויק, וגם שיפור בתהליך קבלת ההחלטות העסקיות שלנו.

אז האסטרטגיה שלנו שאתם מכירים אותה, מדברת על צמיחה רווחית, על תמחור מדויק, על ניהול תביעות אדוק, על חיזוק ערוצי ההפצה, ושיתופי פעולה אסטרטגיים, האסטרטגיה הזאת מוכיחה את עצמה, אנחנו ממשיכים לחזק את מעמדנו כמובילי שוק, וממשיכים ומצפים להמשיך מומנטום חיובי.

לצד כל אלה אנחנו מנהלים תיק נוסטרו בהיקף של למעלה מ-4.5 מיליארד שקלים, זה גם תורם ליציבות ולצמיחה שלנו. כל הצעדים ביחד, כל הפעילות ביחד, כל התוצאות עד עתה מאפשרים לנו להיות בעמדה איתנה להמשיך צמיחה וליצירת ערך מתמשך לבעלי המניות. אז תודה ששמעתם את הסקירה ובואו נעבור לשאלות.

עומרי:

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

שאלה ראשונה, האם תוכל להרחיב על נושא התביעה הייצוגית שבגינה הפרשתם?

קובי הבר (מנכ"ל):

קובי: אז גם אמרתי בהתחלה, גם הוצאנו דיווחים מיידיים, אז אנחנו הפרשנו ברבעון הזה בגין מספר הליכים משפטיים ישנים, דהיינו תביעות ייצוגיות, סכום מצטבר של כ-48 מיליון שקלים, מתוכם 28 מיליון שקלים, 60% בגין תביעה ייצוגית משנת 2011, אז הייתה התביעה על השנים 2005 – 2011 בתחום חידושים אוטומטים לרכב.

אנחנו באותם שנים, האמת היא שגם היום, פועלים לפי הנחיות הרגולטור, הרגולטור התיר לעשות את זה כי הוא לא רצה שלקוחות יישארו בלי כיסוי ביטוחי ונקבעו לכך כללים. החברה פעלה בדיוק בהתאם לאותן הנחיות וגם הלקוחות קיבלו שירות וקיבלו ביטוח.

אבל בית המשפט קבע שאסור היה לפיקוח לתת את ההנחיות האלה, שימו לב, ולכן הצויות שלנו להנחיות האלה לא מגן עלינו. מצד שני הוא קיבל טענות שלנו שלקוחות חלקן הגדול, למרות שחידשו אוטומטית ידעו על החידוש ורצו בו, אך הוא קבע את זה לא ביחס לכולם ולכן נקבעו קריטריונים של לקוחות שאנחנו צריכים להשיב להם את הפרמיה עם הצמדה וריבית.



בית המשפט מינה מומחית לזהות את חברי הקבוצה האלה ולחשב את גובה ההשבה שצריך, אנחנו עשינו את העבודה הזאת לבד לעצמנו, חישובנו את ההפרשה בהתאם לקריטריונים של בית המשפט ולכן הגדלנו את ההפרשה ב-28 מיליון ש"ח ברוטו ו-18 מיליון שקל לאחר מס. זה מצטרף ל-7 מיליון שהיו לפני זה, אני חייב להגיד אנחנו לא מסכימים עם קביעות של הפסק דין הזה, לטעמנו נפלו שמה שגיאאות.

אנחנו מתכוונים להגיש ערעור על הדבר הזה, בינתיים קיבלנו, אישרו את הבקשה שלנו לצו עיכוב ביצוע, אנחנו נערכים לערעור אבל, כללי החשבונאות מחייבים אותנו לעשות את ההפרשות לפי פוטנציאל הנזק שפסק הדין הגדיר לי. שאר ההפרשות בהיקף של כ-20 מיליון שקלים ולשורה של הליכים משפטיים שהייתה בהם התפתחויות ברבעון הזה, כולם הליכים משפטיים ישנים שלא משקפים את הפעילות השוטפת שלנו, אבל אנחנו מחויבים לעשות את זה.

בכל המידע שקשור להליכים המשפטיים שאמרתי יש פה אני חייב להיות זהיר, מידע שהוא צופה פני עתיד, הסכום עשוי להשתנות, פסיקות של בתי משפט, התפתחות של הליכים משפטיים כפי שתיארתי לכם בפרוטרוט את הנושא של הרכב, אבל אנחנו מנהלים את זה אדוק, נלחמים ומאמינים בצדקת הדרך וכמובן עושים את ההפרשות החשבונאיות, זה מצטבר לסך כל של 48 מיליון שקל הפרשה חריגה ברבעון, 31 מיליון שקל אחרי מס, מפוזר בסעיפים השונים, אתם תראו את זה במצגת.

עומרי: תודה רבה, שאלה נוספת. לאחר שלושה רבעונים של יישום תקן IFRS-17 מהן התובנות המרכזיות שלכם ואילו השפעות אתם מזהים כמשמעותיות ביותר על הדוחות?

קובי: אוקי, זה לא סוד שעבדנו מאוד קשה על יישום התקן הזה, התקן הזה משפיע בעיקר על ענפי חיים ובריאות, אתם רואים שיש שמה ממש שפה אחרת, דרך חישוב אחרת, זה עולם חדש, בחיים ובריאות כל שיטת החישוב זה שיטה חדשה.

בבריאות אני יכול להגיד שמעבר לשיטה החדשה יש שם גם איזשהו אלמנט קטן של הקדמת רווחיות קדימה. התקן הזה מה שהוא עושה בעיקר בחיים ובריאות, עושה הפרדה יותר ברורה בין פעילות רווחית לפעילות הפסדית. על פעילות הפסדית אתה רושם את ההפסדים על כל מח"מ הלקוח כבר בעת המכירה, לשמחתי אין לנו כמעט בכלל דברים כאלה ולכן אפשר לראות את הצמיחה הרווחית שלנו ב-CSM-

אם אחנו מסתכלים על ענף אלמנטרי אז פה כמעט ואין שינויים, אולי דרך הצגה אחרת אבל גם ברכב, גם בדירה וגם בחובה רכב רכוש וזה אין שמה הבדל, התוצאות נשארות דומות, ערבבו קצת את הדרך הצגה אבל המהות זה שמה.

למרות שאנחנו מיישמים את התקן לא נגרמה העבודה, יש לנו עכשיו היערכות משמעותית לקראת הדוחות השנתיים, כי בדוחות השנתיים יש בתקן דרישות נוספות לבירורים, לפירוטים ולכל הדברים האלה, זה ככה בגדול ה-IFRS-

עומרי: שאלה נוספת, האם תוכל להסביר מדוע אתם בוחרים לנטרל את מכרז חשכ"ל?

קובי: מכרז חשכ"ל זה מכרז שבשלוש השנים האחרונות זכינו בו, אנחנו היינו מאוד שמחים על הזכייה, זה היה מכרז רווחי עבורנו, אבל זה לא פעילות שמייצגת את הפעילות השוטפת שלנו של המכירות, אז אנחנו שמים בצורה שקופה, הנטרול דרך אנב הוא רק מהפרמיות, הוא לא משאר החלקים כי יש פה אירוע חד פעמים כל שנה בדצמבר איזושהי קפיצה משמעותית אז אנחנו לא מנטרלים, אנחנו מציגים עם ובלי וגם לראיה שנה הבאה לא זכינו, ב-2026 לא זכינו במכרז חשכ"ל, הגשנו הצעה בתנאים שאנחנו רצינו לא זכינו, זכו חברות אחרות, אנחנו יש לנו תפיסת עולם מאוד ברורה אנחנו ניגשים למכרזי החשכ"ל עם תנאים או מחירים שאנחנו מאמינים שאנחנו יכולים להרוויח בהם, אם לא אז לא.

ולכן אנחנו מציגים את זה בנפרד, כל אחד יכול להסתכל על זה איך שהוא רוצה, פשוט זה יוצר איזושהי וולטיליות שלא משקפת את הפעילות כמו שאני קורא לה של ה-B2C-שלנו, של ה-Mass-



production, של כלל הלקוחות שלנו ולכן יש את העם ובלי. הנטרול רק אני מחדד עוסק רק בפרמיות ברוטו, כל השאר הכל ביחד.

עומרי: בענף רכב רכוש מה אתם כוללים בשירותי ביטוח מהבחינה העסקית?

קובי: אנחנו כוללים שמה כל מה שהתקן מחייב, אבל בעברית נעשה את זה פשוט. הרווח משירותי ביטוח ברוטו כולל שתי שורות, את הפרמיה המורווחת שאנחנו מקבלים על כל מה שמכרנו בשניים עשר חודשים האחרונים והשורה מתחת זה ההוצאות שלנו, זה גם ההוצאות לתביעות מה שפעם היה הלוס רשיו, גם ההוצאות העקיפות לתביעות וגם ההוצאות של ההנהלה והכלליות והוצאות השיווק והוצאות המכירה שמיוחסות למכירה.

זה נותן את הרווח משירותי ביטוח ברוטו, אם יש, אצלנו זה בשוליים, הוצאות והכנסות של מבטחי משנה אז מורידים גם את זה ויש את הרווח משירותי ביטוח נטו. אצלנו זה כמעט ואין ביטוחי משנה בענף רכב אז המספר הוא זניח. ולכן בעצם יש פה את הלוס רשיו של פעם פלוס עוד מרכיבים מתוך האקפנס רשיו.

עומרי: שאלה נוספת, האם רואים שחיקה בפרמיות בענף רכב רכוש על רקע התחרות?

קובי: כן, אמרתי את זה בצורה מאוד ברורה, מתחילת השנה אנחנו רואים ירידה בפרמיות, אנחנו שומעים את זה בכל השוק, אנחנו רואים את הירידה אצלנו, אצלנו באופן יחסי היא מתונה יותר כי גם העלינו בזמנו פחות. הירידה יושבת על שני מרכיבים, אחד ירידה של התאמת הסיכון כי יש ירידה בהיקף הגניבות של כלי הרכב, לא חזרנו לימים הטובים, אבל יש ירידה מהשיא שהיה ב-2024 וכן יש גם התגברות תחרות או התחרות שיש בענף שוק הרכב מובילה את זה אחרי שהחברות העלו מחירים ושהן מתכוונות להתאים לסיכון ואולי הרוויחו קצת יותר מדי, אז עכשיו יש ירידה.

אני שמח שאנחנו מנהלים את האיזון כל הזמן בין צמיחה לרווחיות, מה שאפשר לנו בשנתיים האחרונות, או בשנתיים וחצי האחרונות להגדיל את היקף הלקוחות שלנו במעל עשרים וחמישה אחוזים, גרפנו שוק, הגדלנו נתח שוק בגלל זה שבאנו יותר מוכנים לסייקל הזה, העלנו מחירים פחות מהשוק, העלינו גם כן כמובן כדי להתאים לסיכון, אבל העלינו פחות, הגדלנו נתח שוק ועכשיו אנחנו נערכים כמובן לשלב הבא ואם יש איזושהי שחיקה שנובעת גם מתחרות וגם מירידה בסיכון אנחנו מתאימים את זה ומה שחשוב וראיתם את זה ממשיכים לצמוח בחלקינו ואפילו מעל הגידול של השוק.

עומרי: שתי שאלות לגבי ה CSM-מדוע העלייה מתחילת השנה היא עלייה מתונה בלבד והאם זה מעיד על צמיחה עתידית נמוכה ברווח?

קובי: קודם כל אני לא חושב שזה צמיחה נמוכה, אבל כפי שאמרתי קודם כל ה CSM-שלנו צומח, הוא צומח משלושה מוצרים: ביטוחי חיים ובריאות ששמה זה הוצאות רפואיות ומחלות קשות ואנחנו סופנים את הראן אוף של תאונות אישיות. אני מאמין שאנחנו נמשיך לצמוח ואנחנו צומחים יפה ב-CSM, יכול להיות שיש פה השפעה, לא יכול להיות, אני יודע שיש פה קצת השפעה מההתמתנות בשוק המשכנתאות כי אנחנו שחקן מאוד דומיננטי בביטוחי חיים למשכנתאות, אנחנו נתח שוק של 17% וכשיהיה שמה צמיחה אולי קצת יותר מתונה אז זה בא לידי ביטוי זה.

אני מניח שגם עם הורדת הריבית ובסוף יחזרו לרכוש יותר דירות אנחנו נהנה יותר מהדבר הזה. בבריאות אתם רואים את הצמיחה היפה שיש ואנחנו גם נראה את ההשוואה לשוק, כי מדובר לא רק בצמיחה אלא בצמיחה רווחית וסך הכל אנחנו בקצב יפה וצריך לחבר ל CSM-גם את הריסק אג'סטמנט כי בסוף הגידול הזה הוא ביחד.

עומרי: שאלה בנוגע למכרז החשכ"ל, מה שיעורי הרווחיות במכרז חשכ"ל משירותי ביטוח לעומת שיעורי הרווחיות הרגילה? ומתי יוצא מכרז חדש?

קובי: אז המכרז התפרסם בחודש ספטמבר, החברה לא זכתה IDI, לא זכתה בתוצאות ל-2026, אני כמובן לא אפרט פה את שיעורי הרווחיות שאנחנו מגישים במכרזים, אבל אנחנו ככלל לא עושים פעילות שהיא אינה רווחית לנו וכנראה היו אחרים שהגישו בשיעורי רווחיות אחרים מאיתנו וזכו. אבל



זה לא נורא, זכינו בשלוש שנים האחרונות, היה טוב ואנחנו נמשיך לעשות את הכי טוב מבחינתנו במכרזים שיהיו הבאים.

המכרז הבא אם מישוהו רוצה להיערך, אז מתפרסם בדרך כלל ביולי, תחילת אוגוסט ומנישים אותו בספטמבר.

עומרי: תודה, שאלה נוספת האם אפשר פירוט על הרכב הנוסטרו שלכם?

קובי: כן, קודם כל הרכב הנוסטרו שלנו גם מופיע בצורה מפורטת בדוחות, בדוח השנתי יותר ובדוח הרבעוני קצת פחות. התיק שלנו מאוד מאוד מבוזר, יש לנו מזומנים, כי בסוף זה בסיס הפעילות שלנו, יש לנו אג"ח ממשלתית, אג"ח קונצרני, שניהם במרכיבים גדולים.

יש לנו נתח מניות באופן יחסי לאחרים לא גדול, אבל יש לנו נתח מניות, אנחנו משקיעים בקרנות פרייווט אקוויטי, קרנות גידור, יש לנו נדל"ן בארץ וקצת בחו"ל, יש לנו תיקי אשראי שאנחנו רוכשים. בקיצור, יש לנו תיק מאוד מאוד מגוון, מאוד רחב ואנחנו לשמחתי יודעים להביא תשואה עודפת על אותם איגרות חוב ממשלתיות.

ראיתם ברבעון היינו בתשואה של 6.7, במצטבר תשעה חודשים וגם שנה שעברה היינו ב-6.2, ולכן אנחנו מנהלים את זה מצד אחד מאוד מפוזר, ארץ, חו"ל, אפיקים שונים ובאופן יחסי למתחרים גם בצורה סולידית, התיק ברבעון היה כ-4.5 מיליארד שקלים והוא ממשיך לגדול בזכות הגידול בפעילות של החברה.

עומרי: האם אתם צופים פגיעה ברווח מביטוח רכב רכוש לאור התחרות ולא יזהה קומביין רשיו ניתן לצפות?

קובי: אין ספק שהענף הזה יש לו אלמנטים של תנודתיות והרווחים ב-24' ו-25' היו כנראה מעל הרווחים שהם הרווחים המייצגים אצלנו ואני גם בחלק מהחברות. כפי שאמרתי, אנחנו מכוונים כל הזמן לשילוב או לאיזון הנכון בין צמיחה לבין רווחיות, לאורך השנים, אני לא אגיד את המספר שאני חושב שהוא יהיה קדימה כי זה לא רלוונטי, אבל אם אנחנו מסתכלים אחורה על ממוצע ארוך הטווח שלנו בביטוח ישיר שהוא כולל גם את הסקייילים כאלה ואחרים, החברה תמיד כיוונה וגם הייתה בפועל בין 90 ל-92 בממוצע לאורך זמן ולכן לא רוצה לדבר על העתיד, אני אומר האחורה משקף הפעילות שלנו.

עומרי: בכמה למעשה יורדים מחירי הפרמיות ברכב רכוש היום בשוק?

קובי: בכל חברה זה מספרים אחרים, תלוי מה נקודת המוצא, תלוי מה נקודת הרווחיות שכל חברה רוצה, אפשר להגיד שהענף הזה תחרותי, אז אני לא אכנס לאיזשהן ירידות אצלנו מול המתחרים, אבל יש ירידת מחירים, כמובן היא שונה בין דגמים שונים, אין ספק שיש רכבים כמו הרכבים החשמליים ששמה אני לא בטוח בכלל שיש ירידת מחירים כי צריך להתאים את המחירים לסיכון ויש רכבים אחרים שבהם השכיחות יורדת בין אם זה שכיחות גניבות או שכיחות תאונות ושמה המחירים יורדים אף יותר ולכן יש בביטוח ישיר אלפי חתכים שונים של מחירים אם לא עשרות אלפים ואנחנו מנהלים את זה בתמחור דיפרנציאלי שבשורה התחתונה אמרתי שיש ירידת מחירים.

עומרי: האם תוכל לתת קצת מידע מהי לדעתך הרווחיות המייצגת שלכם בחיים ובריאות?

קובי: נורא קשה לתת פה רווחיות מייצגת כי קודם כל אין לנו, אמרתי יש פה את הרווח משירותי ביטוח בניכוי הוצאות תפעוליות שזה עוד איכשהו אנחנו יכולים להעריך, יש השפעה של מדד והוצאות מימון שמאוד קשה להעריך קדימה. אבל אני חושב שהדרך הטובה קחו את התשעה חודשים ברווח משירותי ביטוח בניכוי הוצאות תפעוליות, חלקו לאיזשהו ממוצע, מי שרוצה להיות שמרן יוריד קצת, מי שרוצה להיות אופטימי יעלה קצת, זאת הדרך הכי טובה להסתכל על הדברים.

עומרי: תודה רבה, סיימנו את שלב השאלות, קובי תרצה לעבור לדברי סיכום?

קובי: אז קודם כל, נגיד לכם תודה רבה שהייתם איתנו על הבוקר הזה ביום עמוס פרסומי דוחות. שתיים, אני מאוד גאה בפרסום הדוחות שלנו בתוצאות שיא עם ההפרשות החריגות ובלי ההפרשות.



החריגות, אני מאוד שמח על השילוב של הצמיחה בכל הפעילויות שלנו ועל הרווחיות וכמו תמיד גם רונית, גם אני, גם עומרי וגם מירב עומדים לרשותכם לכל שאלה, לכל הבהרה, לכל מה שאנחנו יכולים לעשות ואני חושב שגם מה שפרסמנו היום הדוחות והמצגת בהירים כדי לתת לכם את התשובות המרביות למה שאתם רוצים.

אז תודה רבה ושיהיה יום מוצלח לכולנו.

-סיום שיחה-