



תמלול שיחת משקיעים

תאריך השיחה: 26/03/2026 | משך השיחה: 01:17:28 | דוחות כספיים: רבעון 4 ושנת 2025

פרוטוקול שיחה מלא

עומרי

בוקר טוב וברוכים הבאים לשיחת המשקיעים של אי.די.איי לסקירת תוצאות הרבעון הרביעי ושנת 2025.

קודם כל אנחנו מקבלים שכולכם בטוב בימים המורכבים האלה, אם תהיה אזעקה במהלך השיחה אתם מוזמנים להשאיר את הזום פתוח, נלך למרחב המוגן ונחזור להמשך השיחה כאשר נקבל את השחרור מפקיד העורף. מעבר לכך אנחנו כמובן מזמינים אתכם להעביר שאלות במהלך השיחה דרך ה Q&A - של המערכת או אליי עומרי כהן 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 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)

שלום לכולם ותודה שהצטרפתם אלינו לשיחת הזום לסקירת התוצאות הכספיות של הרבעון הרביעי ושל שנת 2025 כולה. נמצאת איתי רונית חיוחמו סמנכ"לית הכספים. לשיחה הזו צירפנו מצגת מפורטת העומדת לרשותכם באתר המאיה, בתום הסקירה כמובן נשמח לענות על כל השאלות שלכם. אני מזכיר כי כל הנתונים מוצגים בהתאם לתקן ה IFRS17-שהתחלנו ליישם בתחילת השנה וכמובן גם מספרי ההשוואה הם במונחי IFRS17.

לפני שאנחנו נעבור לסקירת התוצאות השנתיות אני רוצה להתייחס בקצרה להשפעות של המצב הביטחוני עלינו, כידוע בשבועות האחרונים מדינת ישראל מצויה במבצע "שאגת הארז" מול איראן, ביטוח ישיר פועלת ברציפות עסקית מלאה, ממשיכה לספק שירות רגיל לכל הלקוחות. אני רוצה לציין את העובדים שלנו ואת העובדות, שנרתמו בצורה יוצאת דופן, שמירה על רמת שירות גבוהה וזמינות מלאה גם בתנאים מורכבים של היברידיות, ילדים בבית, טילים, מקלטים. 7% מכוח האדם שלנו גויס למילואים, המחויבות שלהם ושל הצוותים התומכים היא שמאפשרת לנו להמשיך לפעול בצורה רציפה ויעילה.

ברמה העסקית, אנחנו מזהים ירידה מסוימת בנסועה בכבישים וירידה מתונה במכירה של פוליסת רכב חדשות על רקע האטה של הפעילות במשק, תקופת חירום. בכל שאר הענפים אנחנו לא מזהים האטה ביחס לאשתקד. נכון לעכשיו לכלל האירועים שיש אין השפעה מהותית על תוצאות החברה.



באופן כללי נכנסו לתקופה הזאת עם בסיס הון איתן ותיק השקעות סולידי ומגוון, זה מאפשר לנו ויאפשר לנו להתמודד היטב עם כל תנודתיות שתגיע. המודל הדיגיטלי והגמיש שלנו, יחד עם היכולות לבצע התאמות תפעוליות מהירות, מעניקים לנו ביטחון להמשיך ולנהל את הפעילות באופן אחראי גם בסביבה של חוסר ודאות והאמת היא הוכחנו את זה בשש שנים האחרונות בלי שום רבב מה שנקרא. אם אנחנו עכשיו מתחילים לצלול לתוך הסיכום של 2025.

הבוקר פרסמנו דוחות טובים מאוד, שנת 2025 הייתה שנה מצינת עבור ביטוח ישיר. אנחנו מציגים צמיחה בהיקף התיק הכולל ובהיקף הפרמיות בכל ענפי הפעילות שלנו. השנה אנחנו מציגים רווח שיא של 381 מיליון ש"ח ואם מנטרלים את ההוצאות להליכים המשפטיים שהיו ברבעון השלישי, אז הרווח הוא כ-419 מיליון ש"ח.

התוצאה הזאת היא פועל יוצא של יישום עקבי ומתמשך של האסטרטגיה שלנו בכל השנים האחרונות, המבוססת על צמיחה מאוזנת ורווחית בכל ענפי הפעילות, תמחור פרסונלי מתקדם והעמקת שיתופי הפעולה העסקיים שלנו. ראוי לציין וחשוב גם כי השנה העלינו הילוך בהטעמת יישומי Gen AI הטכנולוגיה הזאת כבר משפרת את תהליכי השירות, התפעול והמכירה שלנו והיא תהווה מנוע מרכזי ליעילות התפעולית, עליה ארחיב בהמשך הסקירה.

אם נמשיך הלאה ונדבר על הרווח הכולל, אנחנו מסכמים את התקופה עם תוצאות חזקות המציגות גידול של 27% ברווח הכולל שהסתכם ב-416 מיליון ש"ח בנטרול הוצאות להליכים משפטיים. הצמיחה הזו מרשימה, כיוון שהיא נובעת משיפור ברווח משירותי ביטוח בכל ענפי הפעילות, למעט רכב חובה ומעלייה בהכנסות בהשקעות.

אני רק רוצה להזכיר שברבעון הקודם רשמנו הפרשות חריגות בגין הליכים משפטיים בסך של כ-35 מיליון ש"ח נטו, כ-60% מההיקף הזה נובע מפסק דין ספציפי בענף רכב רכוש שנגע לחידושי ביטוחי רכב מהשנים 2005-2011, תבינו על איזה תקופות אנחנו מדברים וזה פסק דין שכבר הגשנו עליו ערעור לעליון, אנחנו מאמינים בצדקת דרכינו.

כדי לשקף את עוצמת הפעילות העסקית שלנו, אנחנו מציגים את הרווח שלנו לאורך כל המצגת, הכולל את הנתונים הכספיים הרלוונטיים ובהמשך המצגת גם כולל וגם בנטרול הפרשות חריגות בגין תובענות ייצוגיות. זאת אומרת, לאורך המצגת וכמובן גם בדוח יש כולל אותן הפרשות ויש בנטרול אותן הפרשות שיהיה את כל המידע בפניכם המשקיעים.

נדגיש כי ברבעון הרביעי לא נרשמו הפרשות משמעותיות מעבר למה שדווח ברבעון השלישי ובמבט רבעוני סיימנו ברווח כולל מדווח של כ-106 מיליון ש"ח ובנטרול הוצאות משפטיות של 109 מיליון ש"ח, בדומה ל-111 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד שגם הוא הושפע, כפי שאתם רואים בשקף, מהוצאות משפטיות.

תשואה להון, אז ההישגים בתוצאות האלה כמובן מתבטאים גם בתשואה להון, שטיפסה ל-32% בשנה זו, לעומת 29% ואפשר לראות גם שברבעון היינו ב-34% תשואה להון. היקף הפרמיות ברוטו בשנת 2025 בנטרול מכרז חשכ"ל ובנטרול אותן הוצאות להליכים משפטיים, הסתכם בכ-3.7 מיליארד ש"ח, צמיחה של כ-5% ביחס לשנה שעברה. הצמיחה נובעת מהמשך גידול בבסיס הלקוחות, שזה החלק החשוב ואנחנו נרחיב על זה גם בהמשך, בכל הענפים שלנו וכמובן תוך שמירה על צמיחה רווחית ועל האיזון הנכון.

בשקף יש לכם גם בחתך עם מכרז חשכ"ל כמו שאנחנו תמיד שמים את כל הנתונים. השקף הבא, שקף 8, מבחינתי הוא שקף חשוב, כי ניתן לראות בו את מגמת הצמיחה בפרמיות בכל ענפי הפעילות של החברה במהלך שנת 2025. אתם רואים פה את חמשת הענפים או את ארבעת הענפים, אם אני מאחד את הרכב ביחד ואפשר לראות שבכולם צומחים ואותה צמיחה שאנחנו רואים היא גם בהיקף הפרמיות כמו שמבטא בשקף אבל זה נובע מהגידול במספר הלקוחות וזה נובע מהגידול במספר הפוליסות שיש לנו.

הצמיחה הזאת מושגת על אף מגמת הירידה במחירים ברכב רכוש שקרתה בשוק וכמובן גם אצלנו. ובכלל אנחנו מקפידים לצמוח ולתת ערך ללקוחות שלנו תוך שמירה על איזון בין צמיחה לרווחיות.



חיתומית, מבלי להתפשר על איכויות החיתום שלנו ואנחנו שומרים על אותו תמחור פרסונלי ומדייק שמאפיין אותם.

השקף הבא בעצם הוא התרגום של מה שפעם היה הרווח החיתומי, המעבר לתוצאות החיתומיות, ניתן לראות צמיחה משמעותית ברווח משירותי ביטוח בניכוי הוצאות תפעוליות. אם אנחנו מסתכלים על הסיכום השנתי ובנטרול אותן הפרשות חד פעמיות לתובענות ייצוגיות, הרווח משירותי ביטוח בשנת 2025 הסתכם ב-503 מיליון ש"ח, לעומת 374 מיליון ש"ח בשנת 2024.

יש לכם בשקף כמובן גם כולל אותן הפרשות, את הרבעון הרביעי לבדו סיימנו עם רווח משירותי ביטוח בניכוי הוצאות תפעוליות של כ-113 מיליון ש"ח, נתון המעיד על שיפור עקבי ברווחיות מהפעילות העסקית בכל נגזרי הפעילות, למעט ענף רכב שאנחנו נדבר עליו בנפרד.

אם אנחנו מתייחסים לנוסטרו, אז בתחום ההשקעות אנחנו מסכמים את שנת 2025 עם רווח מההשקעות שהסתכם ב-258 מיליון ש"ח, זה הרווח של הנוסטרו בלבד, בלי המשתתפות כמובן, המבטא תשואה שנתית של כ-6% זאת בהשוואה לרווח של 222 מיליון ש"ח בתקופה המקבילה אשתקד.

אם אנחנו מסתכלים על הרבעון הרביעי לבדו, אז הרווח מההשקעות הנוסטרו הסתכם בכ-71 מיליון ש"ח עם תשואה רבעונית במונחים שנתיים של 6%, אתם רואים גם ברבעון וגם בשנה, וזה לעומת רווח של 62 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד. אז זה אומר שהגידול נובע מאותו גידול תיק שהיה לנו, פועל יוצא של הצמיחה והגידול של החברה.

התוצאות האלה הן פועל יוצא של מדיניות ההשקעות שלנו המבוססת על פיזור התיק במגוון רחב של אפיקים בארץ ובחו"ל, שמירה על תמהיל סולידי ומאוזן ובאופן כללי הצמיחה המתמשכת בהיקף התיק מאפשרת לנו לייצר תרומה יציבה ומשמעותית לרווח הכולל של החברה, גם בתנאי שוק משתנים והמרכיב פה הולך וגדל.

בשקף הזה, שקף מספר 11, מוצגת חלוקת הרווח הכולל לפי ענפי הפעילות בשנת 2025. אז כפי שניתן לראות, כל ענפי הביטוח רשמו רווחיות חיובית, למעט ענף רכב חובה, אבל נגזר הרכב בכללותו ממשיך להציג רווחיות גבוהה וכפי שצינו בעבר ואנחנו נמשיך לציין את זה כל הזמן, אנחנו מנהלים את ביטוח החובה כענף משלים לביטוח הרכב רכוש ולכן צריך ונכון לבחון את ענף הרכב ביחד כמקשה אחת ואפשר לראות אותה כמקשה רווחית.

מה שחשוב וזה בא לידי ביטוי בשקף הזה, ניתן לראות את מספר הרגליים המשמעותיות, היציבות והרווחיות של החברה. ענף הרכב שהציג שנה עם רווחיות נאה מאוד, מייצר כמחצית מהרווח הכולל בעוד שהמחצית השנייה נובעת בעיקר מענפי החיים והבריאות, אשר מציגים תרומה משמעותית ועקבית לשורת הרווח.

הצמיחה במגזרים האלה, אני מתכוון לחיים, בריאות ודירות, מחזקת את הגיוון הבריא של מקורות הרווח של החברה ומפחיתה את התלות בענף הרכב. התוצאות בכלל הענפים מעידות על חוזקו של המודל העסקי שלנו ועל היכולת לייצר רווח מבוצר ויציב לאורך זמן ובסוף אתם רואים את ההתפלגות של חצי חצי בין ענף הרכב לשאר הענפים.

עכשיו אני אעבור להעמקה בענפי הפעילות השונים, אני רק רוצה לתת פה איזה הערה קטנה לפני זה שתשימו לב שבהמשך המצגת מופיעים שקפים המציגים את הנתונים הכספיים בחלוקה למגזרים, כחלק מהדי.אן.איי שלנו והמחויבות שלנו לשקיפות מלאה ריכזנו את המידע בצורה מפורטת ונגישה המאפשרת הבנה ברורה של ביצוע של כל ענף וענף בנפרד בהשוואה לתקופות המקבילות עם וכלי נטרול הוצאות להליכים משפטיים וברמת פירוט גבוהה של הסעיפים הרלוונטיים מהדוח הכספי.

בקיצור, אמור להיות לכם נוח להבין מתוך המצגת את התמונה המלאה. אני כמובן מתחיל בענף רכב רכוש, זה שקפים שתיים עשרה עד ארבע עשרה. אז אם אנחנו מסתכלים על כל שנת 2025,



היקף הפרמיות ברוטו בנטרול מכרז חשכ"ל הסתכם ב-1.95 מיליארד ש"ח, זה ללא אותן הפרשות להליכים משפטיים.

אנחנו מציגים צמיחה עקבית בהיקף הפעילות עם גידול של כ-2% בפרמיות וכ-5% בגודל התיק, לצד המשך שמירה על תיק איכותי. חשוב לציין, שהצמיחה בפרמיות שאתם רואים בדוחות שלנו הושגה למרות אותן התאמות תעריפים או אותן הורדות תעריפים שביצענו לטובת הלקוחות בעקבות הירידה בסיכון שהייתה ואנחנו נדבר על זה בצורה נרחבת בטח גם בהמשך.

הירידה בסיכון נובעת מהצמצום בגניבות שיש בחודשים האחרונים ואפשר גם להגיד מהתחרות שהובילה להתאמת (לא ברור) לכיוון הרווח המייצג ארוך השנים שלנו. ככלל, אנחנו ממשיכים לבסס את מעמדנו כגורם דומיננטי ומוביל בענף הרכב, עם נתח שוק של 14.7%, אתם רואים שאנחנו השחקן הגדול בתחום לפי תשעה חודשים של 2025.

ואם אני עובר לדבר על הרווח, אז בשורת הרווח משירותי ביטוח בניכוי הוצאות תפעוליות, אנחנו מציגים שיפור מרשים וגידול של כ-15% שהסתכם ב-231 מיליון ש"ח השנה. גם ברבעון הרביעי לבדו, אנחנו מציגים רווח משירותי ביטוח בניכוי הוצאות תפעוליות של כ-50 מיליון ש"ח.

נתונים אלה כוללים את ההפרשות להליכים משפטיים, בנטרול הרווח משירותי ביטוח בניכוי הוצאות תפעוליות הגיע ל-262 מיליון ש"ח. השיפור בתוצאות, הן ברמה השנתית והן ברמה הרבעונית, משקף באופן ישיר את המהלכים האסטרטגיים שביצענו בשנים האחרונות, טיוב התיק, ניהול תביעות הדוק, יעילות תפעולית גבוהה והתאמת התעריפים לרמת הסיכון.

הקומביין רשיו עמד על כ-90% גם ברבעון וגם בשנתי, הקומביין רשיו אצלנו כולל את כל המרכיבים, גם את ההוצאות התפעוליות וגם את הוצאות המימון בהשפעת הריבית. נתון המשקף את היכולת שלנו, אותם 90%, לאזן נכון בין צמיחה בהיקף התיק לבין השגת רווחיות הולמת.

מותג '9' ממשיך להוביל את הצמיחה הדיגיטלית שלנו עם תוצאות חיוביות, העיקרון של המותג מבוסס על אותו תמחור פרסונלי מדויק וחיתום איכותי. ובכלל שיעורי החידוש שלנו בשני המותגים הם מהגבוהים בשוק וזה מאוד מאוד חשוב ותק לקוח ואנחנו עובדים על זה ומשפרים את זה כל הזמן.

בתחום הרכב חובה, סיימנו את השנה עם צמיחה של 8% בפרמיות ברוטו בנטרול חשכ"ל, מגמה שנשמרה גם ברבעון הרביעי. הגידול נובע מהמשך התרחבות הפעילות, דהיינו הגידול במספר הלקוחות ומהצמדת התעריפים למדד ושינוי תמהיל כלי הרכב בתיק. חשוב לזכור, כי עבורנו נושא של ביטוח חובה נמכר ברוב המוחלט של המקרים כמוצר משלים וכחלק מחבילת הכיסוי המלאה של רכב רכוש.

בנוסף, הרווח הכולל בענף הושפע מעלייה בהוצאות המימון, כתוצאה מעליית המדד והשינויים בעקום הריבית. כמובן, שההשפעות האלה קוזזו בחלקן על ידי העלייה בהכנסות מהשקעות, יש תמיד את האדג' בין ההכנסות מהשקעות להשפעות של המדד והריבית.

במבט קדימה, אנו מעריכים ומקווים לשיפור בתוצאות של ענף חובה לכדי איזון חיתומי, למה אני אומר את זה? כי אני מסתמך על מהלכי טיוב התיק שביצענו בשנים האחרונות. חתמנו עכשיו אחרי תקופת המאזן בחודש פברואר על הסכם קאט אופ עם הביטוח הלאומי, הסכם שמפחית את החשיפה קדימה להתחשבנויות העבר שלנו, ולכן אני מאמין שנוכל להגיע לאותו איזון חיתומי.

אם אני עובר לענף רכוש אחר וחבויות, זה ענף שמייצג אצלנו בעיקר את ביטוחי הדירות ואת כיסויי החבויות שנמכרים יחד איתם. אז, בסיכום שנת 2025 סך הפרמיות בענף בנטרול ההפרשות בגין הייצוגיות רשמו צמיחה של כ-8% וסך הפרמיות עמד על 398 מיליון ש"ח, כמעט 400 מיליון ש"ח. הגידול בפרמיות לאורך השנה נבע מעלייה בהיקף הפעילות הכוללת, מעלייה במספר הכיסויים לכל לקוח, עלייה במספר הלקוחות ועם התאמות מחירים שבעיקר יושבות על עליית המדד, עליית מדד תשומות הבנייה כי אתם מבינים שהכיסויים קשורים פה לנכס, בעצם על הדירה.



ברמה החיתומית הרווח משירותי ביטוח בניכוי הוצאות תפעוליות ובנטרול ההפרשות להליכים משפטיים מסתכם בכ-48 מיליון ש"ח, לעומת 38 מיליון ש"ח בשנת 2024. העלייה נבעה בעיקר משיפור ביחס התביעות והתאמה מדויקת של התעריפים לסיכון וגם מהגידול בתיק, ולכן אפשר לראות פה את מגמת השיפור.

אם אנחנו מסתכלים רק על הרבעון הרביעי, רבעון שבאופן מסורתי מאופיין בעונתיות של אירועי חורף, הצגנו רווח משירותי ביטוח בניכוי הוצאות תפעוליות ובנטרול הפרשה להליכים משפטיים של כ-10 מיליון ש"ח לעומת 12 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד, אבל סך הכל אפשר לראות את האזור היציב שאנחנו מייצגים כרווח מייצג בעולם הדירות.

הישג חשוב שלנו ומרכזי בענף הדירות הוא שימור החידוש, הוא נחשב לאחד הגבוהים בענף הביטוח, הוא מעיד על שביעות הרצון הגבוהה ועל נאמנות לקוחות עמוקה לאורך זמן. לקוחות רבים בוחרים לרכוש אצלנו כיסויים נוספים מעבר לפוליסה הבסיסית ואנחנו ממשיכים לפעול לשיפור התוצאות בענף לאורך כל שרשרת הערך מחיתום מדויק יותר והדוק, תמחור דיפרנציאלי, מתן שירות טוב, הרחבת מגוון הכיסויים, כל שרשרת הערך אנחנו מנסים ופועלים ומצליחים גם לטעמי, לשפר אותה ואנחנו מגיעים לתוצאות יפות בענף.

נתח השוק שלנו בתחום הדירות עומד על 12.2%, זה נתון קצת ישן מסוף '24, נתון המשקף את החוזקה שלנו בשוק. נעבור לסקירת מגזר ביטוחי החיים, אנחנו בשקפים 19-20. אנחנו מסכמים את שנת 2025 עם תוצאות חזקות וצמיחה עקבית.

בסיכום שנתי היקף הפרמיות ברוטו בביטוח חיים צמח בכ-5% והסתכם ב-373 מיליון ש"ח, כאשר גם ברבעון הרביעי הצגנו צמיחה של 5%, לעומת הרבעון המקביל אשתקד. הרווח משירותי ביטוח בניכוי הוצאות תפעוליות עמד בסיכום שנתי על כ-122 מיליון ש"ח, לעומת 42 מיליון ש"ח אשתקד ובסיכום רבעוני על כ-36 מיליון ש"ח לעומת כ-10 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד.

הגידול ברווח, שהוא גידול משמעותי, נובע משיפור משמעותי גדול ביחס התביעות בהשוואה לתקופה קודמת. שיפור זה נובע משילוב בירידה בשכיחות התביעות השנה, אבל בעיקר מזה ששנת 2024 הושפעה ממלחמת חרבות ברזל ומשיעור תביעות גבוה.

אנחנו מציגים צמיחה יפה בביטוחי חיים משכנתה, סגמנט בו אנחנו מחזיקים בנתח שוק משמעותי של כ-16.5% מכלל סכומי המשכנתה בשוק. נתון זה מבליט את עוצמת המותג ואת המומחיות של ביטוח ישיר בתחום. האסטרטגיה שלנו התמקדה השנה ותתמקד גם הלאה בחיזוק הפעילות הישירה בתחום המשכנתאות, תוך הפחתה מבוקרת של פעילות סוכנויות הבנקים שאינה רווחית מספיק. מהלך השיפטינג הזה, לפעילות ישירה תורם ישירות לשורת הרווח.

במקביל פעילות הריסק הטהור ממשיכה להיות מנוע צמיחה רווחי ויציב עבור החברה. אני עובר לענף ביטוח בריאות, בסיכום שנתי אנחנו רואים כיצד הענף הפך למנוע צמיחה אסטרטגי עבור החברה, בדיוק כפי שאמרנו לכם בשנים האחרונות שאנחנו משקיעים בו. כאשר המהלכים שביצענו כבר מקבלים ביטוי בתוצאות ממשיות בשטח.

אנחנו מציגים צמיחה עקבית ומרשימה בענף בריאות עם גידול של כ-9% בהיקף הפרמיות לסכום של כ-311 מיליון ש"ח וזאת כולל או אחרי ההשפעות השליליות של הראן אוף בענף תאונות אישיות, כאשר הגידול בהוצאות רפואיות ומחלות קשות לבד עומד על 15%.

לעשות שנייה סדר, הענף הזה במקומות שאנחנו רוצים צומח ב-15%, ספרות כפולות צמיחה יפה ואנחנו עושים ראן אוף בתאונות אישיות כי הכדאיות הכלכלית של המוצר הזה ירדה עם השינוי הרגולטורי ב-2021 ולמרות אותו ראן אוף, אנחנו בצמיחה בענף של כ-9%.

בשורת הרווח משירותי ביטוח בניכוי הוצאות תפעוליות מסתכם השנה ב-97 מיליון ש"ח, לעומת כ-79 מיליון ש"ח בשנת 2024. ובסיכום רבעוני בכ-21 מיליון ש"ח, לעומת כ-16 מיליון ש"ח ברבעון המקביל אשתקד. העלייה ברווחיות בהשוואה לאשתקד נובעת בגידול בהיקף הפעילות, אותה



צמיחה של השנים האחרונות, לצד יישום מוצלח של אסטרטגיית המיקוד במוצרי הליבה הצומחים שלנו.

חשוב לציין, כי הפסקנו, דיברתי על זה שהפסקנו לשווק באופן אקטיבי את מוצר תאונות אישיות, אבל אנחנו מנהלים שמה ראן אוף עם תיק רווחי שיתנהל עוד במשך כמה שנים טובות. אז גם מצד אחד מאפשר לנו להתמקד במאמצים ומשאבים כדי לצמוח בענף בריאות ואני אומר את זה ומדגיש את זה, ענף בריאות, מחלות קשות, הוצאות רפואיות, נסיעות לחו"ל, מבחינתנו הם מרכיבים המהווים מנוע צמיחה אסטרטגי אצלנו.

ביטוח נסיעות לחו"ל אנחנו ממשיכים להעמיק את שיתופי הפעולה עם גופים מובילים כמו תלמה, אליס, איסתא, גוליבר, פרטנר, פלאפון. אנחנו מגדילים את ערוצי ההפצה שלנו, זה ענף שאנחנו מכוונים מאוד לצמוח בו אבל כמובן זה ענף שמושפע מהמציאות הביטחונית שכן מלחמה פירושה באופן טבעי צמצום משמעותי של תנועת המטוסים, ירידה בביקושים לביטוח מסוג זה. אבל גם למדנו בישראל שברגע שחוזרים לשגרה, חוזרת הפעילות הזאת מהר מאוד ולכן נח"ל, הוצאות רפואיות ומחלות קשות, הם מנוע צמיחה אסטרטגי שמביא תוצאות ואנחנו נמשיך להשקיע בזה.

אני עובר לשקף 24 שעוסק ב CSM-וב RA-יתרת ה CSM-אני רק מזכיר לכם מייצגת את הרווח החוזי שטרם הוכר. זה מחסנית הרווח העתידית שלנו, היא הגיעה ל-987 מיליון ש"ח, הגידול העקבי בסעיף הזה מעיד שהמכירות החדשות שביצענו במהלך שנת 2025 היו רווחיות וגבוהות מהנתח ששורר מהמלאי במהלך השנה. הוא מהווה למעשה פוטנציאל הרווח שהשתחרר לדוחות לאורך חיי הפוליסות.

במקביל אנחנו רואים גם את הגידול ביתרת ה RA-שעמדה בסוף השנה על 234 מיליון ש"ח. הגידול הזה משקף את התרחבות התיק ואת השמרנות החשבונאית שהיא גם פועל יוצא של התקן החשבונאי, אבל גם חלק מניהול סיכוני הביטוח שלנו.

אז כפי שאמרתי בפתיח החברה הודיעה על חלוקת דיבידנד בסכום של כ-75 מיליון ש"ח, המהווה כ-75% מהרווח הרבעוני. דיבידנד זה מצטרף ל-175 מיליון ש"ח שחילקנו על בסיס רווחי תשעת החודשים הראשונים של השנה. סך הכל הכרזנו וחילקנו ב-2025 סכום של 250 מיליון ש"ח ושימו לב לנתון הבא, תשואת הדיבידנד הממוצעת שלנו בחמש השנים האחרונות גבוהה ועומדת על 8.05%.

עכשיו ברשותכם אני רוצה להתייחס לכמה מיקודים עסקיים מרכזיים וכפי שאמרתי לכם לאורך המצגת יש לכם את כל הפירוטים פר מגזר פעילות הכי מפורט שיכול להיות. אנחנו פועלים, זה אחד המיקודים האסטרטגיים שלנו, כחברת לקוחות במלוא מובן המילה והלקוח הוא נכס אסטרטגי שלנו. הבסיס כמובן, הוא הצעת ערך הוליסטית למשפחה, היא משלבת פרסונליזציה בהצעות, חווית לקוח דיגיטלית ואנושית מהשורה הראשונה.

יש לנו היקף עצום של לקוחות, אנחנו חברת C2B כבר הרבה מאוד שנים, גם לקוחות פעילים בכמות עצומה וגם דאטה מאוד רחבה. ולכן הקשר הישיר שלנו עם הלקוח, מועדון הלקוחות הייחודי שלנו שהוא היחיד בענף והצעות הערך שלנו שאנחנו מביאים לכך שהלקוח בוחר לרכוש אצלנו מגוון רחב של מוצרי ביטוח, כל תפיסת הבנדל, הקרוס סיל, וגם להישאר איתנו זמן ארוך כלקוח. ולכן, כל החשיבה בביטוח ישיר, עוסקת על היותנו חברת לקוחות, חברת C2B, על כל המשתמע מכך ואני משוכנע שאתם מבינים ומכירים את המשמעות הזאת.

אם אני אדבר עכשיו על נושא של מנועי הצמיחה המרכזיים שלנו, אז אסטרטגיית הצמיחה שלנו ממוקדת בשלושה צירים מרכזיים. ראשית וטריוויאלית אנחנו נמשיך לפעול לצמיחה אורגנית ורווחית במוצרי הליבה כפי שראיתם בכל השנים האחרונות כולל 2025, כולל הרבעון הרביעי, תוך מינוף נרחב של הטכנולוגיה, של הדאטה, של כלי AI.

הציר השני, אנחנו מרחיבים את סל הפתרונות שלנו דרך פיתוח מוצרים פיננסיים משלימים למשפחה כולל ובפרט מוצרי פוליסת חסכון מתוך מטרה להעמיק את הקשר עם הלקוח, לתת לו מענה רחב לצרכים הכלכליים. אתם רואים את הקמפיין האחרון שלנו של פוליסות חיסכון, הקמנו מוקד מכירות



שרק הולך וגדל אצלנו מאז שהשקנו אותו באפריל 2024 וזה תחום שאנחנו שמים בו את המשאבים הנדרשים ואנחנו מאמינים בו שנדע לצמוח ולגדול.

הציר השלישי, אנחנו נמשיך להשקיע ולהעמיק את הפעילות שלנו בענף בריאות ונסיעות לחו"ל, זה מהווה מבחינתנו מנוע צמיחה אסטרטגי עבור החברה בשנים הבאות. הוא גם חלק ממוצרי הליבה אבל פה אנחנו מאמינים שאפשר להביא קצב, להמשיך ולהביא קצב צמיחה יותר גבוה ולרוץ קדימה.

הנושא הבא במיקודים האסטרטגיים שלנו זה כל העניין של שיתופי הפעולה העסקיים, שיתופי הפעולה האסטרטגיים שלנו. שיתופי הפעולה שלנו הם עם גופים המובילים במשק, עם מכפיל כוח משמעותי בבנייה והרחבה של ערוצי ההפצה שלנו.

הם מאפשרים לנו להרחיב את החשיפה השיווקית ולהגיע ליותר לקוחות איכותיים, לא רק דרך פרסום בטלוויזיה או בדיגיטל, באופן כללי האתגר של כל חברה זה עלות הרכשת הלקוח וההרחבה הזאת של ערוצי ההפצה שלנו, כמובן דיגיטל, כמובן נכנס, כמובן שני מותגים וכמובן שת"פים ויש בשקף הזה את כל שיתופי הפעולה המשמעותיים שלנו.

אני חוזר לשקף 41, רוצה לדבר אתכם שנייה על ה-AI-אני יודע שאתם שומעים את זה אולי מרבים, אבל אני חייב להגיד שאצלנו זה לא עוד כלי טכנולוגי, אלא זה מהפכה שאמורה לאפשר לנו קפיצת מדרגה, הן בחדשנות והן בהתייעלות ואנחנו פועלים בהתאם לשבעת הצירים שמופיעים בשקף עם תוכניות עבודה סדורות ורחבות היקף, זה נושא שאני אשמח גם להרחיב אתכם בהזדמנות, נושא מאוד מאוד חשוב.

אני אעבור לסיכום זה משתלב פה טוב, אנחנו מסכמים את שנת 2025 בסיפוק רב עם תוצאות שיא של 381 מיליון ש"ח. הוכחנו שוב את היכולת של ביטוח ישיר לצמוח רוחבית בכל הענפים, תוך שמירה על רווחיות גבוהה.

לצד מגזר הרכב, אנחנו מציגים צמיחה ותרומה משמעותית גם מענפי ביטוח חיים, הבריאות והדירות וזה מאוד חשוב, כי זה מחזק את הגיוון הבריא של מקורות הרווח ומפחית את התלות בענף בודד ומפחית את התנודתיות. הכניסה שלנו לתחום פוליסות החסכון מהווה עבורנו דריסת רגל ראשונה בעולמות הפיננסיים ומרחיבה את סל השירותים בהצעות ערך פיננסיות לפרט ולמשפחה.

בסיס ההון שבנינו לצד יחס הסולבנסי ומדיניות הדיבידנד מהווים עבורנו תשתית עבודה איתנה ואחראית המאפשרת התמודדות עם תנאי השוק המשתנים. וחשוב להגיד שהשילוב הייחודי בין טכנולוגיה מתקדמת, דיוק בחיתום ומבנה הוצאות יעיל, ימשיך להוות בסיס ליכולתנו לייצר ערך לטווח ארוך עבור המשקיעים והלקוחות שלנו, גם מול האתגרים ששנת 2026 מציבה בפנינו, אני בטוח שנוכל להם. אז בשלב הזה תודה רבה ואני אשמח לענות על השאלות.

עומרי:

תודה קובי, כפי שאולי שמעתם הייתה לנו התרעה בדקות האחרונות, אז כמו שאמרתי קודם, אם תהיה אזעקה אתם מוזמנים להשאיר את הזום פתוח, נלך למרחב המוגן ונחזור להמשך השיחה כאשר נקבל את השחרור מפיקוד העורף. בינתיים נעבור לשאלה הראשונה, הצגתם רבעון נוסף למעשה של צמיחה ברכב רכוש בזמן שבשוק כבר מדברים על ירידה במחירי הביטוח. תוכל להסביר כיצד?

קובי הבר (מנכ"ל):

קודם כל שאלה מצוינת, שני הדברים האלה לא סותרים. הדבר הראשון, ביטוח ישיר צומחת במהלך 2025 גם בפרמיות ובעיקר בכמות הלקוחות. אנחנו כבר כמה שנים טובות מגדילים את נתח השוק שלנו בהיקף הלקוחות וזה נתיב הצמיחה שאנחנו עובדים איתו. מצד שני וצריך להגיד ורואים את זה כבר ברבעון הרביעי, יש ירידה בפרמיות שנובעת מירידת תעריפים. ירידת התעריפים קורית בכל השוק וכמובן גם אצלנו וצריך להגיד ירידת התעריפים בעצם נובעת משתי סיבות עיקריות. כמובן אנחנו בשוק תחרותי, זה יושב על כל התחרותיות של השוק. פעם אחת בחודשים האחרונים אנחנו



מזהים ירידה בסיכון שנובעת מירידה בגניבות. אז כמו שהמחירים עלו ששיעור הגניבות עלה בצורה משמעותית, המחירים יורדים כשהגניבות יורדות.

בנוסף, אנחנו גם מצליחים לנהל בצורה יותר הדוקה את התביעות שלנו וזה מאפשר לנו לגיטימציה מה שנקרא מבלי לפגוע בחלק הזה של הרווחיות להוריד את המחירים. בנוסף, הענף הזה יש לו את התנודתיות שלו, לביטוח ישיר יש לה את הרווח המייצג שהיא פועלת בו לאורך כל השנים האחרונות, אפשר להגיד כשמסתכלים אחורה בהיסטוריה זה תמיד נע בין 90%-ל-92%. והתחרות ומה שקורה תמיד מחזירה לכיוון המייצג ולכן חלק מירידת המחירים היא גם באותו תוואי של חזרה לרווחיות המייצגת.

אבל מה שחשוב לזכור, זה שאנחנו ממשיכים באותה גישה ניהול שלנו של צמיחה רווחית, אותה שליטה ברמת הוצאות נמוכה, אותו נושא של חיתום הדוק ותמחור דיפרנציאלי וכל החדשנות בניהול התביעות, אם זה היה אספקת חלפים או דברים אחרים, מתחילה בדרך כלל אצלנו ולכן גם כשאתם רואים תנודתיות בשוק ואותו סייקל שכולם מדברים עליו תמיד אצלנו תסתכלו על זה לאורך זמן זה הרבה הרבה יותר מתון. ולכן כדי לסכם ביטוח ישיר צומחת בהיקף הלקוחות שלה, מתאימה מחירים בהתאם לסיכונים ותמיד שואפת להתכנס לתוך התוואי של הרווח המייצג ארוך הזמן כי הוא מה שמאזן לנו לטעמנו נכון בין צמיחה לרווחיות.

אנחנו נעצור כרגע, נלך לממ"דים וניפגש כשפיקוד העורף יתיר לנו. אז אני מתנצל וניפגש עוד כמה דקות, תודה ושיעבור שקט. (הפסקה קצרה בגלל האזעקות).

אנחנו חזרנו, אנחנו רק נמתין לעדכון של פיקוד העורף כדי שכל מי שלא נמצא פה עדיין יחזור, זה ייקח עוד איזה דקה או שתיים. התקבל העדכון שהאירוע הסתיים ויש חזרה לשגרה, ניתן עוד איזה עשרים שניות ככה שמי שעוד יצטרף ואנחנו לשיחה.

עומרי: תודה, נחזור אנחנו כאמור בשלב השאלות, אז קיבלנו כמה שאלות.

שאלה בנוגע למגזר רכב רכוש, האם אתם חושבים שאתם יכולים לשמור על קומביין רשיו באזורים של 90% גם ברבעונים הקרובים?

קובי: כפי שאמרתי בסוף השיחה לפני האזעקה, ביטוח ישיר מתאימה את התעריפים שלה כל הזמן לעולם הסיכון וכשיש שינויים בסיכון אם הגניבות עולות אנחנו מעלים מחירים, כשהגניבות יורדות אנחנו מורידים מחירים ואנחנו עושים את ההתאמה הזאת בתוך שוק שהוא תחרותי ואנחנו שמחים להיות שאנחנו עם תוצאות טובות לאורך שנים בתחום הזה ואנחנו גם השחקן הגדול בתחום.

בביטוח ישיר יש לנו כמה יתרונות מובהקים שמאפשרים לנו להיות עם תנודתיות יותר נמוכה מהסייקלים שלפעמים אתם רואים בכל השוק. פעם אחת רמת ההוצאות שלנו יותר נמוכה, החברה עובדת ביעילות יותר גבוהה, אין לנו את הסוכנים. פעם שנייה כל נושא התמחור הדיפרנציאלי והחיתום ההדוק ופעם שלישית כל הנושא של שיעור חידושים גבוה, ככל שמח"מ הלקוח יותר ארוך כמובן זה מאזן או מאפשר לנו להיות גם יותר יעילים בעלויות ההרכשה.

ולכן כשמסתכלים אחורה אז ביטוח ישיר לאורך השנים שמרה על קומביין רשיו של בין 90%-ל-92% שמסתכלים על הממוצע ואנחנו מאמינים שאנחנו בזכות היכולת שלנו לאזן בין צמיחה לרווחיות זה אזור תוואי שאנחנו יודעים להיות.

נכון שיש לפעמים שנים יותר טובות, 25', ויש לפעמים שנים שהן קצת פחות טובות אבל בגדול ביטוח ישיר עם תנודתיות יותר נמוכה, עם תיק מאוד איכותי אחרי שלפני כמה שנים השלמנו בו את הטיוב, עם כל היכולות הטכנולוגיות שלנו שמאפשרות לנו את הייחודיות בתמחור ובחיתום בזכות הדאטה הגדולה ולכן זה ענף חשוב, מרכזי אצלנו, אבל תכף נתייחס בטח לשאלות נוספות שאני כבר רואה, יש לנו גם את הענפים האחרים.

עומרי: תודה רבה, האם אפשר להרחיב בנוגע לשאיפה להגיע לאיזון חיתומי ברכב חובה?



קובי: ענף רכב חובה צריך לזכור הוא נמכר ברובו המוחלט יחד עם רכב רכוש, זה מוצרים משלימים כמו שלמדנו בשיעורי הכלכלה פעם. הכי טוב היה, אם היה לנו אפשרות לעדכן תעריפים ולהתאים את התעריפים כמו שצריך לסיכון המלא. לצערנו, בכל השוק הרגולציה לא מאפשרת את זה, למרות שהם מכירים היטב את המצב מעבודה של האקטואר שהם מינו.

למה אנחנו מאמינים שאפשר להתקרב לאותו איזון חיתומי? מכמה סיבות. פעם אחת, אנחנו במסע ארוך מתמשך של טיוב תיק, זה ברור שבשנים האחרונות מכירות הפוליסות החדשות שלנו כבר נמכרות עם חיתום הרבה יותר פייר. פעם שנייה, אנחנו עושים יש פה שוב פעם איזושהי התרעה, אם תהיה אזעקה נעבור עוד פעם לאותו מוד של ממ"ד וחזרה או מקלט וחזרה.

הנקודה הנוספת זה ניהול התביעות ההדוק ומרכיב נוסף שהצטרף השנה לאחר תום השנה בתחילת 2026 חתמנו עם הביטוח הלאומי הסכם קאט אף לכל ההתחשבוניות על תיק העבר מ-2016 בעצם עד 2022, אבל ב-23' כבר השתנתה השיטה, אז זאת אומרת מ-2016 שזה כמעט כל ההתחשבוניות הפתוחות נסגרו איתנו ולכן קדימה יש לנו איזשהו ביטחון שאין לנו חשש מהתפתחויות עבר, שנובעות מהביטוח לאומי. ולכן המכלול השלם והמגמה שאנחנו רואים לאורך שנים, מראה שאנחנו יכולים להאמין ולהעריך שנגיע לאיזון חיתומי.

עומרי: תודה רבה, שאלה נוספת, מדוע בשנת 2025 שהייתה שנה מצוינת בשוק ההון, התשואה במונחים שנתיים ירדה מ-6.3% לרמה של 6%? האם זה אומר שקדימה צריך לצפות לתשואה נמוכה יותר?

קובי: התשובה היא מאוד פשוטה, התיק שלנו יש לו מרכיב מניות, אבל יש לו מרכיב מאוד מאוד גדול של אג"ח, גם קונצרנים וגם ממשלתיים ולכן ב-2025 שירדה הריבית בשוק ולכן בהתאם לאותה ירידת ריבית, התשואה היא קצת פחות טובה. אני לא נותן תחזיות קדימה לגבי התשואה, כל מי שמקשיב לשיחה מומחה שוק הון בטוח ומבין ולכן לא צריך את העצות שלי.

התיק של ביטוח ישיר הוא תיק סולידי באופן יחסי, הוא תיק מאוד מאוד מגוון, אגרות חוב, קונצרני, ממשלתי, תיק מניות. נכון שמרכיב המניות קצת עלה אצלנו בתיק, אפשר לראות את זה בדוחות וזה לא ה-3%, 4% שהיינו בעבר זה שיעור יותר גבוה, אבל עדיין התיק שלנו יותר סולידי מממוצע הענף. יש לנו קרנות, יש לנו נדל"ן, יש לנו הלוואות, יש ארץ, יש חו"ל, התיק מאוד מגוון, אני לא נותן פה תחזיות קדימה, אבל ברור שאנחנו מושפעים ממה שקורה בשוק, מה שקורה בשיעורי הריבית וזה ההסבר.

עומרי: שאלה נוספת, חברות הביטוח המסורתיות מתחילות בצורה הדרגתית להציע מסלולי רכישה ישירים וכן ביטוח מותגים דיגיטליים, איך אתה רואה את הדברים ובאלו צעדים אם בכלל אתם נוקטים כדי לשמור על הבידוד שלכם?

קובי: אז קודם כל, ענף הביטוח הוא ענף תחרותי, עצם זה שחברות פותחות מסלולים ישירים, זאת ההוכחה הכי ישירה שהמודל של ביטוח ישיר הוא המודל הנכון והמצוין והסיפור של הסוכנים, אותו אוקיינוס כחול אלמנטרי של 65% שעדיין עובדים עם הסוכנים ובחיים בריאות מעל 90% נותן לנו את האמונה שיש לנו אוקיינוס כחול לצמוח בו.

כל המקום שיש את הסוכנים יש לנו לאן לגדול ולכן אני אוהב את זה, כי אם החברות המסורתיות אומרות ללקוחות שלהם חבר'ה תעבדו איתנו בישיר, אז כולם מבינים. אז נעבוד איתם בישיר בוא נבדוק את ביטוח ישיר שזה הישיר בתוך העסק הזה ולכן זו נקודה אחת חיובית.

נקודה שנייה, תחרות זה גם משהו טוב, משהו מחדד, לא רק ללקוחות גם לנו. זה דורש מאיתנו להיות כל הזמן יותר טובים, כל הזמן להשתפר, אתם רואים את השיפורים הטכנולוגיים, את הדיגיטציה, את המועדון לקוחות, את ה-A.I. את הדאטה, את רמת ההוצאות שלנו ולראייה אנחנו צומחים יפה בכל הענפים שלנו, בענפים האלמנטריים ובענפים של ביטוח חיים איפה שיש סוכנים ואיפה שיש פחות ולכן התחרות הזאת עושה לנו טוב, ככה אני מאמין. פעם אחת, חושפת אוקיינוס ענק של לקוחות סוכנים לעולם הישיר ופעם שנייה דורשת מאיתנו ואני חושב שאנחנו גם מוכיחים את זה להיות עוד יותר טובים בכל התחומים ואנחנו עושים את זה.



עומרי: שאלה נוספת לגבי שוק הרכב רכוש, האם יש כרגע שחקן תורם שלוחץ את המחירים כלפי מטה?

קובי: אני לא אכנס לשום אמירה לגבי המתחרים שלנו, אנחנו בשוק תחרותי, לכל אחד יש את המדיניות שלו ומה שחשוב זה שביטוח ישיר תמשיך לעשות טוב, גם לצמוח בכמות לקוחות, גם לנהל צמיחה רווחית, גם לפתח עוד מגזרים ועוד ענפים. יהיו לכם שיחות משקיעים עם המתחרים, תשאלו אותם.

עומרי: שאלה נוספת, הצגתם שיפור חד במגזרי בריאות וחיים בשנת 25', ממה נבעה הצמיחה והאם אתם מאמינים שהיא יכולה להימשך גם בשנת 2026?

קובי: הצמיחה שלנו בענפי החיים ובריאות היא חלק מהאסטרטגיה שלנו של כמה שנים טובות, אנחנו צומחים בענפים האלה, אלה ענפים שהם מנועי צמיחה חשובים שלנו, גם בעולם החיים וגם בעולם הבריאות. בעולם החיים אנחנו שחקן משמעותי בנושא המשכנתה, ביטוחי משכנתה, אנחנו מגדילים שמה את הפעילות הישירה, היא פעילות רווחית מאוד. אנחנו מסיתים מפעילות מול סוכנויות הבנקים ולכן. חברים אנחנו נאלצים להיפרד לכמה דקות עוד פעם, נלך לממ"דים, למקלטים, תשמרו על עצמכם ונחזור עם הרגיעה. (הפסקה קצרה בגלל האזעקות).

אנחנו חזרנו, נמתין עוד דקה או שתיים כדי שנראה שפיקוד העורף משחרר פורמלית. קשה לדעת מי מהחברים חזר או לא אבל בסדר.

שלוש לכולם, חזרנו שוב, בוקר קשוח כנראה, ניתן לאנשים עוד כמה שניות לחזור מהממ"דים ומהמקלטים. אני מזכיר לכם שהשאלה האחרונה עסקה בביטוחי חיים וביטוחי בריאות. דיברתי על עולם החיים שזה צומח רווחי ובמיקוד אצלנו, ענף הבריאות על אחת כמה וכמה זה ענף שאנחנו צומחים בו כבר בספרות כפולות כמה שנים טובות במוצרי הוצאות רפואיות שזה הביטוחי בריאות ועולם של המחלות קשות.

היו את הרפורמות, הבנו אותן, יש לנו יתרונות רגולטוריים מובהקים בזה שאצלנו אפשר לבחור כל רופא וכל מנתח, אנחנו לא מוגבלים לרשימות כמו המתחרים שלנו. יש לנו פה יתרון תמחורי כי אנחנו לא משלמים את העמלות הגבוהות של הסוכנים, לא היקף ולא נפרעים ולכן אנחנו מצליחים במכירות שלנו. זה ענף צומח, זה גם ענף רווחי, רואים את זה פה ולכן מבחינתנו זה מנוע צמיחה.

לזה מצטרף נושא נסיעות לחו"ל, נכון שבתקופה הזאת והיום אי אפשר לדבר על זה כשיש את ההגבלות על נתב"ג, אבל זה ענף שאנחנו מזהים אותו עם פוטנציאל מאוד גבוה אצלנו, אנחנו מגדילים פעילות, גם עם שיתופי פעולה וגם לבד ולכן שתי הרגליים האלה של חיים ובריאות הן רגליים משמעותיות, אתם רואים את הרווחיות שלהן השנה היא מאוד מאוד גבוה.

ה IFRS-כנראה גם תרם פה משהו בעיקר בבריאות, פחות בחיים, אבל בסך הכל ההסתכלות שלנו היא כמנוע צמיחה ותסתכלו על ה CSM-שלנו. היום כבר אי אפשר רק לספר סיפורים, תסתכלו על הצמיחה ב, CSM-תראו שהחברה צומחת בתחומים האלה, המחסינת רווח שלנו גדלה, מה שיבטיח שגם השחרורים יהיו יותר גדולים בעתיד ולכן שתי רגליים חשובות, צומחות, רווחיות שאנחנו עושים בהם הרבה להמשיך להתפתח.

עומרי: תודה רבה, השקתם לאחרונה מוצר חסכון, יחד עם זאת אנחנו רואים שוק רווי מאוד במוצרי חיסכון של בתי השקעות, בחברות הביטוח המסורתיות, שנלחמים על כל שקל במונחים של דמי ניהול ותשואות. אז מה בעצם היתרון שלכם או הערך המוסך של ביטוח ישיר בעולם החיסכון לעומת החברות האחרות?

קובי: ביטוח ישיר באמת השיקה את המוצר הזה בשני מתארים. מתאר אחד מכירה טלפונית, מוקד, מכירה דיגיטלית, כל אחד בוחר את דרכו כרגיל בביטוח ישיר איזה ערוץ הוא רוצה, יש לנו מערך שירות שתומך בזה. והחזקה של ביטוח ישיר קודם כל היא במוצר שהוא מוצר טוב, פוליסת חיסכון זה מוצר נזיל, אין בו מגבלת סכומים, מעבר בין מסלולים זה לא אירוע מס, יש לך מגוון מסלולים ולכן זה מוצר פיננסי טוב.



הדבר השני וזאת החוזקה של ביטוח ישיר, כי אנחנו לא משווקים דרך סוכנים, סוכן לוקח היום כמעט אם לא יותר אפילו מ-50% מדמי הניהול, זה מאפשר לנו להציע דמי ניהול נמוכים מהשוק. אם השוק נע בין 0.7% ומעלה על תיקים ממוצעים, או 0.8% או 0.9%, יש את כל המגוון, אנחנו הסכום דמי הניהול המרביים שאנחנו נגבה הם 0.55% ויכול להיות גם למטה, תלוי בסכום שמגיע, ולכן זה יתרון מובהק.

הדבר השלישי זה צריך להסתכל על התשואות, התשואות מפורסמות, ביטוח ישיר בשנים האחרונות נמצאת במקום טוב בטבלה ולכן מוצר טוב, דמי ניהול נמוכים, מקום טוב בטבלה, זה החוזקה שלנו ואנחנו מאמינים בזה, אנחנו הולכים להשקיע בזה, אנחנו הולכים לפתח את הרגל הזאת ובכלל ביטוח ישיר מסתכלת על העולם הפיננסי והיא תפעל להרחיב את השירותים הפיננסיים ללקוחות שלה מתוך אותה תפיסה של חברת לקוחות שדיברתי לפני זה.

עומרי: תודה רבה, שאלה נוספת, האם גיוס רובד שתיים נועד אך ורק כדי לתמוך במדיניות הדיבידנד מבלי לשחוק את הסולבנסי או שמה אתם מכינים כריות הון לטובת התרחבות עסקית ריאלית?

קובי: ביטוח ישיר פעם אחת עושה אופטימיזציה של היחס כושר פירעון שלה ולכן גייסנו חלק הנפקה שהשתחררה, גם הצמיחה של החברה דורשת ומאפשרת יותר הון משני, זה צד אחד ואתם רואים הסולבנסי שלנו הוא יפה, גבוה, פרסמנו לפני חצי שנה 133%. והחלק הנוסף, באופן כללי ביטוח ישיר היא עתירת הון, אתם רואים את ההון העצמי איך הוא צמח, אתם רואים את היחס כושר פירעון ולכן יש לנו מספיק הון כדי לעשות ולנצל הזדמנויות עסקיות שיכולות להגיע אלינו או מגיעות אלינו.

עומרי: קיבלנו שאלה, תסבירו איך משפיע עליכם באופן כללי מכרז חשכ"ל ומדוע אתם מעדיפים לנטרל אותו?

קובי: מכרז חשכ"ל קורה פעם בשנה, מתמודדים על כמות של בין 25-30,000, יכול להגיע עד 50,000 לקוחות, קצת פחות. אנחנו מנטרלים אותו כי שנה אתה יכול לזכות, שנה אתה יכול לא לזכות, אנחנו תמיד שמים שמה משהו שביטוח ישיר לא תפסיד בו כסף, הרווחיות שלנו מצומצמת מפוליסה רגילה כי אין לך את עלויות השיווק וכל הדברים האלה.

אנחנו אוהבים לנטרל את זה כי שנתיים או שלוש שנים זכינו, ל-2026 לא זכינו וזה בסדר גמור, אנחנו שלמים מאוד עם מה שהנחנו במעטפות ולכן כדי שאתם המשקיעים תוכלו להסתכל עלינו מהפעילות האורגנית של הצמיחה, של ההרכשת לקוח אנחנו מנטרלים ושמים לכם את זה עם ובלי, נורא פשוט. היא לא מהותית לרווח, היא נחמדה, היא נותנת תמורה רווחית, אבל זה לא מה שמשנה את המחוג.

עומרי: שאלה נוספת, האם קיימת תחזית רווח לשנת 2026?

קובי: לא, אנחנו לא נותנים תחזיות רווח, אולי נשקול בעתיד לעשות את זה, אבל כשמסתכלים על כל אחד מהענפים אמרתי פה בשיחה מה אנחנו רואים כמייצג, בחיים, בריאות ודירות לא היה שום דבר חריג, למעט הצמיחה שהיא תמשיך להיות, אם אולי בחיים הייתה שנה קצת יותר טובה לעומת 24 אבל זה האזורים. רכב דיברנו הרבה, אתם יודעים מה המייצג שלנו לאורך השנים, לשמה אנחנו מכוונים.

ושוק ההון זה שוק ההון, תיק הנוסטרו שלנו בהיקף של 4.5 מיליארד שקלים, אתם רואים את התמהיל שלו בדוחות, אז אתם יכולים להעריך בדיוק כמוני כמה אפשר לעשות. השנה הוא עשה 6%, השנה זה 25'.

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

קובי: אני לא ארחיב פה שוב פעם, תודה שהשתתפתם, צר לנו שזה המצב אצקוק, חזרות. מה שחשוב להגיד, זה שאנחנו לרשותכם לכל שאלה, גם רונית, גם אני וגם הצוות קשרי משקיעים שלנו מירב ועומרי. תרגישו חופשי לשאול ולדבר איתנו, נשמח להסביר, להרחיב או לבהר סעיפים מתוך



הדוחות. בסך הכל אנחנו מאוד מאוד מרוצים מהתוצאות שלנו, מהרווחיות ומהצמיחה, אז תודה ושיהיה יום שקט ובטוח לכולנו.

-סיום שיחה-