

אקבול

משנים סדרי ביטוח

הבהרה משפטית

מטרת מצגת זו להציג את פעילות ליברה חברה לביטוח בע"מ ("החברה") ולספק אינפורמציה כללית בנוגע לפעילותה. המצגת אינה מהווה הצעה להשקעה או לרכישת ניירות ערך של החברה ובפרט אינה מהווה "הצעה לציבור" או "מכירה לציבור" מכל סוג שהוא. הצעה או מכירה כאמור, אם וככל שתהא, תעשה על פי תשקיף החברה, אשר פורסם ביום 30 במאי 2021 ("התשקיף") ועל בסיס דוחות הצעת מדף שתפרסם החברה מכוח התשקיף.

מצגת זו אינה מתיימרת להקיף או לכלול את כל המידע העשוי להיות רלבנטי לצורך קבלת החלטה כלשהי בנוגע להשקעה בניירות הערך של החברה ובכלל והיא אינה מחליפה איסוף וניתוח נתונים עצמאיים. יש לקחת בחשבון כי נתוני עבר אינם מצביעים בהכרח על ביצועים בעתיד. המצגת כוללת נתונים ופרסומים סטטיסטיים ואחרים שפורסמו על ידי צדדים שלישיים, אשר תוכנם לא נבדק על-ידי החברה, והחברה אינה אחראית לנכונותם.

המצגת נערכה לשם הצגה נוחה ותמציתית, והיא אינה ממצה את מלוא הנתונים אודות החברה ופעילותה ואינה מחליפה את הצורך לעיין בדיווחים אשר פורסמו ע"י החברה ואשר החברה תפרסם בעתיד. המצגת כוללת נתונים ומידע המוצגים באופן ובעריכה שונה מהנתונים הנכללים בתשקיף, והמידע הכלול במצגת זו אינו שלם. כל האמור במצגת כפוף לאמור בדיווחים הרלבנטיים של החברה, לרבות ובייחוד בתשקיף, ועל מגת לקבל תמונה שלמה ומלאה בנוגע לחברה יש לעיין בדיווחיה הרלבנטיים של החברה, לרבות ובייחוד בתשקיף. אין באמור במצגת זו כדי להרות מתן ייעוץ מיסויי או עסקי והיא אינה תחליף להתייעצות עם יועצים מתאימים בהיבטים אלו. על כל משקיע פוטנציאלי לפנות לקבלת ייעוץ והדרכה בקשר עם השקעות פוטנציאליות, לרבות ייעוץ מס בהתחשב בנתוניו ומצבו המיסויי.

מצגת זו כוללת, בין היתר, מידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח - 1968 לרבות תחזיות, יעדים, אסטרטגיה עסקית, הערכות ואומדנים, הן לגבי פעילות החברה והן לגבי השווקים בהם היא פועלת, וכן כל מידע אחר, בכל צורה בה הוא מובא, המתייחס לאירועים או עניינים עתידיים, אשר התממשותם אינה ודאית ואינה בשליטת החברה. מידע זה מבוסס על הערכות והנחות עדכניות נכון למועד המצגת, בין היתר, של הנהלת החברה, אשר על אף שהחברה סבורה שהן סבירות, הרי שהן בלתי ודאיות מטבען ומתבססות בחלקן על הערכות סובייקטיביות בלבד. התממשותו או אי התממשותו של המידע צופה פני עתיד תושפע, בין היתר מגורמים שונים המפורטים בתשקיף, ובכלל זה גורמי הסיכון המאפיינים את פעילות החברה, החלטות של צדדים שלישיים לרבות רשויות רגולטוריות וכן התפתחויות בסביבה הכלכלית ובגורמים חיצוניים המשפיעים על פעילות החברה, ואשר לא ניתן להעריכם מראש והם אינם מצויים בשליטת החברה. כמו כן, ההתייחסות במצגת ליעדים ואסטרטגיה של החברה היא נכון למועד זה. יעדים אלו יכול שישתנו מעת לעת בהתאם להחלטות האורגנים המוסמכים של החברה. החברה אינה מתחייבת לעדכן או לשנות תחזית או הערכה כאמור ואינה מתחייבת לעדכן מצגת זו.

נעים להכיר

אֶרְבּוֹל



**טכנולוגיה מתקדמת
בפיתוח עצמי
מבוססת AI**



**המותג הנועז
והנחשק של ענף
הביטוח**



**חברת הביטוח
הדיגיטלית הראשונה
בישראל**



ביטוח עסק



ביטוח נסיעות



ביטוח דירה



ביטוח רכב

LIBA

ONE STOP SHOP

Coming Soon

בקרוב



ביטוח חיות מחמד

בקרוב



חיסכון

בקרוב



ביטוח ריסק
(כולל ביטוח משכנתא)

דצמבר 2017

הקמה

מאי 2018

רישיון

אוקטובר 2018

השקה

מבנה אחזקות

אריאל

בין המשקיעים הבולטים

עד 5% כל אחד

משקיעים
נוספים

46.8%

אתי אלישקוב

אלטושלר
שחם

קוביטו
קפיטל GP

קשת
החזקות

השקעות
דיסקונט
בע"מ

יח"פ אחזקות
בע"מ

מיכאל
דורסמן

פוטומאסטר
בע"מ

האנשים מאחורי המותג

צוות המייסדים



נוריאל חזות
סמנכ"ל ביטוח כללי

בעל ניסיון של כ- 23 שנים בענף הביטוח כיהן בעבר כסמנכ"ל ביטוח כללי בהכשרה חברה לביטוח ומילא שורה של תפקידים בכירים בחברות ביטוח שונות בענף, ביניהן שלמה חברה לביטוח, כלל ואריה



גיל מזרחי
אקטואר ממונה

בעל ניסיון של כ- 28 שנים בענף הביטוח, בעל מומחיות וידע בתחום החיתום והאקטואריה, כיהן בעבר כאקטואר הממונה של איילון חברה לביטוח וכאקטואר חיצוני במגוון חברות בענף



דודי בן חיים, רו"ח
משנה למנכ"ל,
מנהל כספים וסיכונים

רואה חשבון, בעל ניסיון של כ- 14 שנים בענף הביטוח בעל מומחיות בתחום הכספים, ניהול סיכונים וביטוח משנה. כיהן כסמנכ"ל ניהול סיכונים וכסמנכ"ל הכספים של הכשרה חברה לביטוח.



אתי אלישקוב
מייסדת, מנכ"לית
ובעלת השליטה

רואת חשבון, בכירה בענף הביטוח והפיננסים, בעלת מומחיות גבוהה בתחום הביטוח והפיננסים. כיהנה בעבר כמנכ"לית הכשרה חברה לביטוח וכמבקרת חברות ביטוח רבות בישראל.



רפי קריספין
סמנכ"ל מכירות ושירות

בעל ניסיון של כ- 20 שנה בענף הביטוח עם ניסיון עשיר בניהול מוקדי מכירות של חברות ביטוח ישירות, ביניהן הפניקס וביטוח ישיר



יפעת בן דב וינברג
סמנכ"ל שיווק

בעלת ניסיון של כ- 16 שנים בתפקידי שיווק בענף הביטוח והפיננסים. כיהנה בעבר כמנהלת השיווק של הכשרה חברה לביטוח, כמנהלת שיווק של קבוצת ההשקעות אינפינטי – אילים, וכמנהלת תקשורת שיווקית בבית ההשקעות מיטב.



זחית אלישר, עו"ד
סמנכ"ל, יועצת משפטית
ומזכירת החברה

בעלת ניסיון של כ- 19 שנים בענף הביטוח בתפקידים מגוונים בתחומי המשפטים, השירות ופניות הציבור, בין היתר בהכשרה חברה לביטוח ובהפניקס. כיהנה כמנכ"לית "הכי בריא" מבית איילון חברה לביטוח



ליאור אבניאל בר און
סמנכ"ל מערכות מידע

בעל ניסיון של כ-15 שנים בענף הביטוח. בעל מומחיות בתחום מערכות המידע ואבטחת מידע. מילא שורה של תפקידים בתחומי האלמנטרי ומערכות המידע בחברת הפניקס

ליברה במספרים (במליוני ש"ח)

2018	2019	2020	03/2021	
14	86	179	84	פרמיות ברטו
3	55	134	54	פרמיות שהורוחו ברטו
1	17	44	18	פרמיות שהורוחו בשייר
1	10	23	9	הכנסות מעמלות ביטוח משנה
2	27	67	27	סה"כ הכנסות
1	12	30	11	תשלומים ושינוי בתלויות בשייר
124%	70%	68%	64%	LR בשייר
7	17	28	7	הוצאות שיווק ורכישה
214%	30%	21%	13%	שיעור הוצאות שיווק ורכישה
5	3	4	2	הוצאות הנהלה וכלליות
152%	6%	3%	4%	שיעור הוצאות הנהלה וכלליות
13	32	62	20	סה"כ הוצאות
(11)	(5)	5	7	רווח לפני מס

מעבר לרווחיות
תוך פחות
מ-3 שנים

עמידה
בעודף הון
של 139%

השוואת KPI'S ומדדים תפעוליים

בארץ ובחו"ל (נתוני 2020)

LIBRA Q1/2021	ROOT	Lemonade	הפניקס (ביטוח כללי)	5 ביטוח ישיר (איי.די.איי. ביטוח כללי)	
64%	78%	71%	58%	69%	LR בשייר
90%	N/A	N/A	69%	81%	שיעור חידוש
4%	13%	60%	5%	5%	שיעור הוצאות הנהלה וכלליות
13%	23%	103%	21%	14%	שיעור הוצאות רכישה
81%	37%	87%	2%	(10%)	אחוז גידול במכירות (בהשוואה לתקופה מקבילה אשתקד)

מבטחי המשנה שלנו

- בשנים 2018-2021 80% ביטוח משנה באמצעות SWISS RE, המדורגת AA.
- במועד החידוש (אפריל 2021), לאור הגידול בפרמיה ומדיניות ניהול הסיכונים, הורחב פאנל מבטחי המשנה (כאשר SWISS RE מהווה 50% מהפאנל)
- כל מבטחי המשנה שנוספו בעלי דירוג A ומעלה.
- מרבית החוזים עד דצמבר 2022.



ביטוח משנה פרופורציונלי (QS) עבור כל הענפים

ביטוח משנה אקסס XOL מעל 5 מליון ₪ עבור רכב חובה

ביטוח משנה עבור קטסטרופות CAT

תוך פחות מ-3 שנים

כ-100,000 מבוטחים

ללא קולקטיבים וללא ציזי רכב

100%
תיק פרט

יעילות תפעולית

2,300

יחס פוליסות
לעובד

רכב, דירה, עסק

200,000

פוליסות



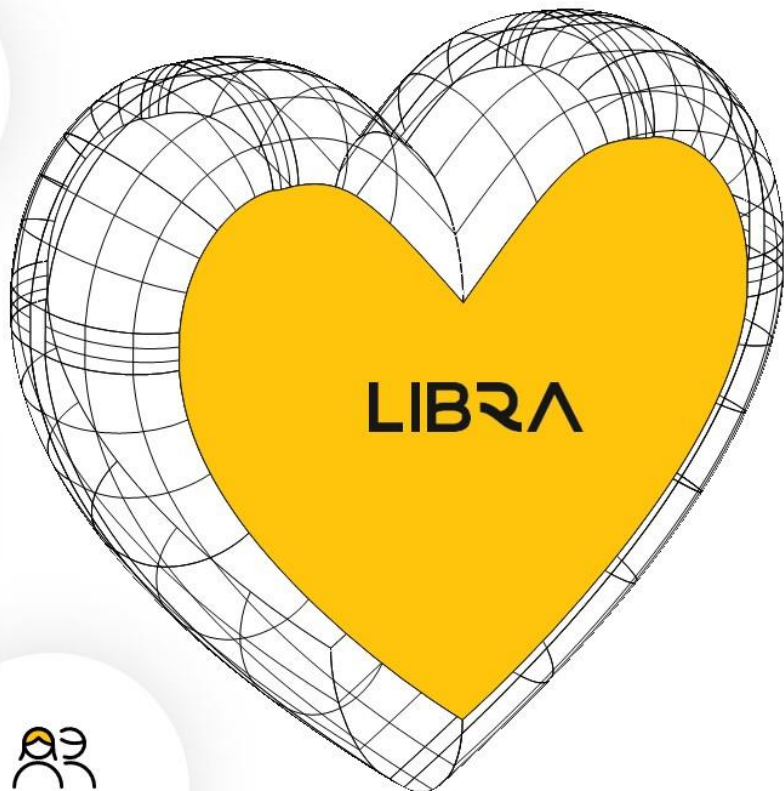
טכנולוגיה
מנצחת



מודל פרסונאלי
וייחודי



נאמנות
לקוח



מה יש לנו שאינן לאחרים?

הטכנולוגיה שהפכה את ליברה ל Game Changer בענף הביטוח

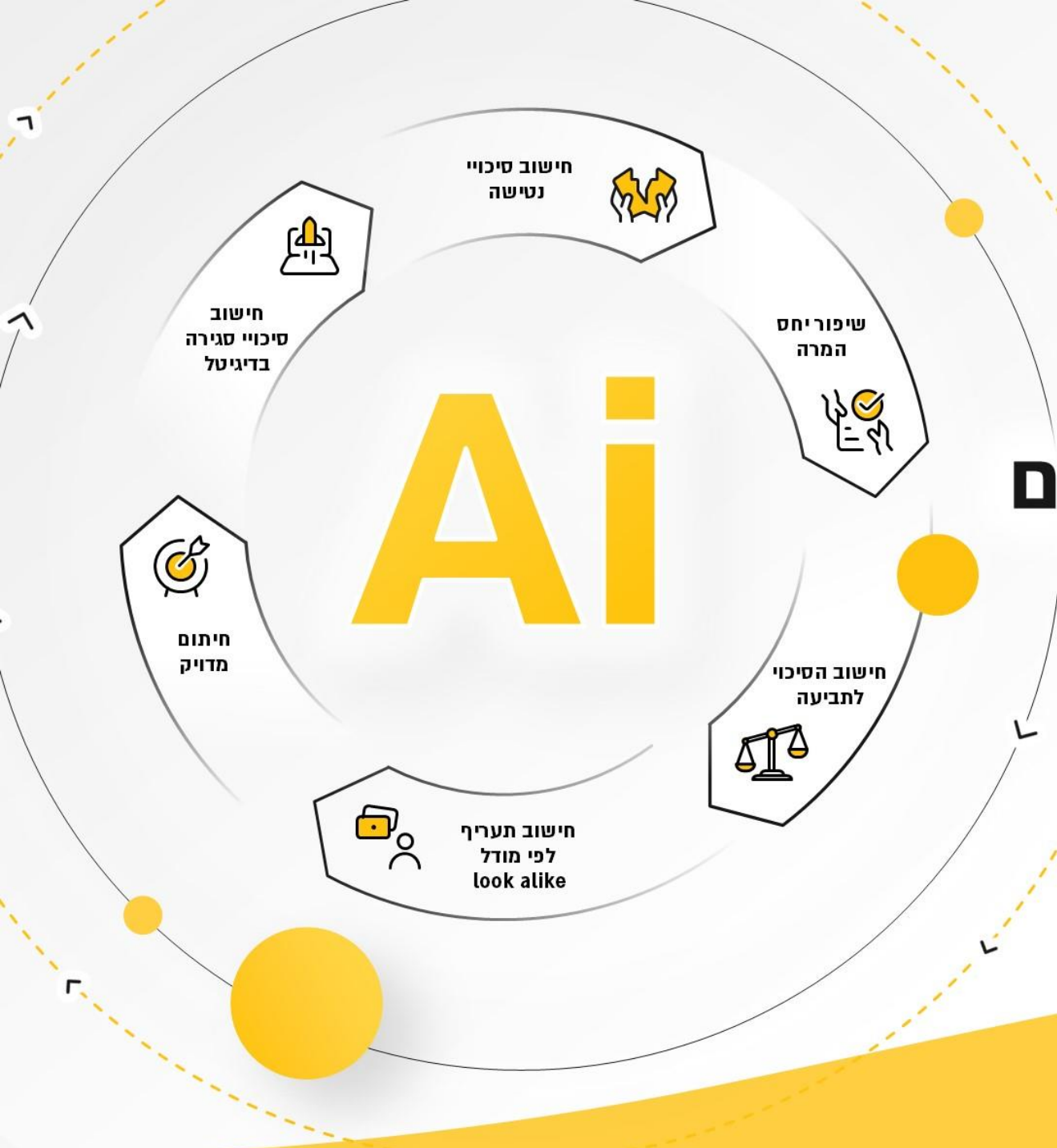


מערכת מתקדמת בפיתוח עצמי

פונקציונליות של מספר רב של מערכות במערכת אחת שפותחה בדגש על מקסום יעילות תפעולית



חסכון משמעותי בהוצאות ויעילות תפעולית



שימוש במודלים מתקדמים של בינה מלאכותית

DO IT YOURSELF

חווית UI ו-UX יוצאת דופן המאפשרת ללקוח לבצע מגוון פעולות בעצמו בקלות



מודל פרסונליזציה ייחודי

ביטוח עושים אחרת!



שאלון פרסונלי
ייחודי לכל ענף



פיתוח מודלים
שונים של תמחור



מסלול נסיעות לחו"ל מהיר
לנוסעים חוזרים



ממשקים למאגרי מידע חיצוניים
לצורך חיתום ותמחור



תשלום תביעות ישירות
לכרטיס האשראי



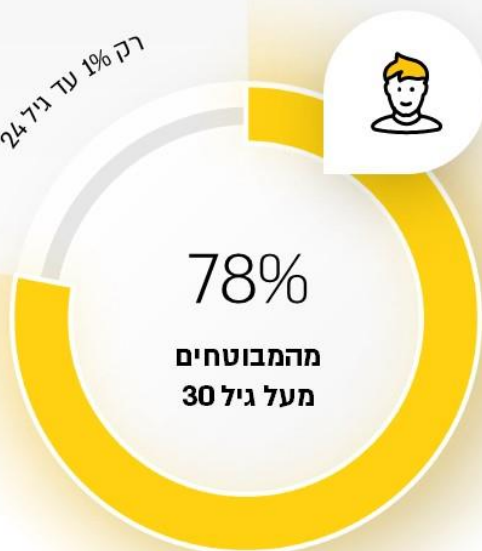
עבר ביטוחי רב שנתי
דרך ממשק אוטומטי להר הביטוח



השפעת המודל על תמהיל התיק והמבוטחים שלנו



רק 1% עד גיל 24



17,000 ק"מ הממוצע השנתי בישראל



68% עד שני נהגים נקובים בשם



תיק הומוגני

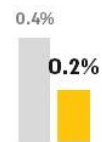


פיזור במבוטחים



חיתום איכותי

השפעת המודל על ניהול התביעות שלנו

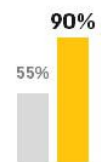
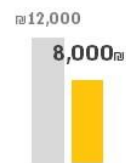


0.2%

שכיחות
תביעות גניבה
בענף 0.4%

₪8,000

תביעה
ממוצעת בהסדר
בענף ₪12,000

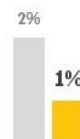


90%

מוסכי הסדר
בענף 55%

1%

שכיחות
תביעות טוטאלוס
בענף 2%

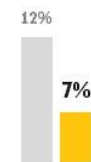


0.8%

שכיחות
תביעות חובה
בענף 1.7%

7%

שכיחות
תביעות רכוש
בענף 12%



נאמנות לקוח

90% חידוש

שיעור החידושים
הגבוה בענף



ארנק דיגיטלי
והשתתפות ברווחים



צבירת יתרות זכות
למקרה תביעה



שירות מצוין
מקום 1 במדד השירות של
רשות שוק ההון ביטוח וחסכון



כיסויים ייחודיים
כגע וברח, רכב עד מקום התאונה,
תשלום תביעות תוך 48 שעות ועוד

יותר מ-30%
מחדשים בדיגיטל

משתפים את המבוטחים ברווחים



המרת ליברות לשקלים ומימושן

באמצעות העברה לחשבון, כתשלום על
מוצרי ביטוח או המשך צבירה



ארנק דיגיטלי וצבירת ליברות

הקמת ארנק דיגיטלי לכל מבוטח
וצבירת "ליברות"



25% מהרווחים מחולקים למבוטחים

פיתוח מודל ייחודי לשיתוף
המבוטחים ברווחי החברה

המטבע הדיגיטלי בתהליכי רישום ואישור פטנט בארה"ב

ליברה קוטפת את המקומות הראשונים

בשירות



ליברה דורגה

במקום ה-1

במדד השירות של רשות שוק ההון

בשיווק



הפרסומות של ליברה
בולטות במדדי **גלובס**

הזכורות והאהובות

בטכנולוגיה



ליברה זכתה בתחרות המי"ל

במקום ה-1

בטכנולוגיית שיפור חווית לקוח

במוצר



ביטוח הרכב של ליברה נבחר שנה שנה ברצף

למוצר השנה

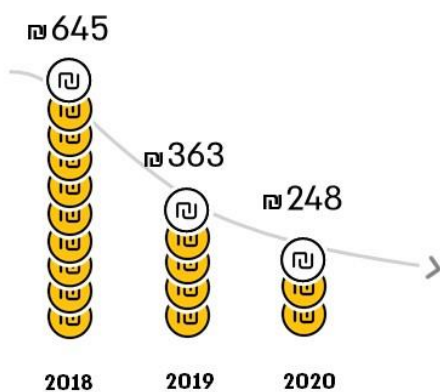
בקטגוריית ביטוחי רכב

הצרכנים מצביעים ברגליים

2.3 מיליון צופים בחודש  כ-67% ממשקי הבית חשפים לקמפיינים 

150,000 כניסות לאתר בחודש  30,000 לידים בחודש 

חברת הביטוח הצומחת ביותר בישראל



**התייעלות בעלות
הרכשת לקוח**

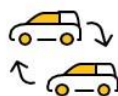


ליברה מובילת שוק ומחוללת תחרות



שינוי השפה התקשורתית המקובלת בענף

לראשונה בענף הביטוח – יציאה משפה מעונבת
ומעבר לשפה תקשורתית קלילה וכשוטה



רכב עד למקום התאונה סטנדרט חדש בענף

הוזלה של כ-

1,000 ₪

במחיר ביטוח הרכב
הממוצע בענף כולו



תשלום תוך 48 שעות

התחייבות ל SLA מהיר ביותר
בתשלום תביעות



החדרת מודל תמחור מבוסס קילומטראז'

מודל שהפך לסמן ימני ומודל
לחיקוי בקרב חברות הענף



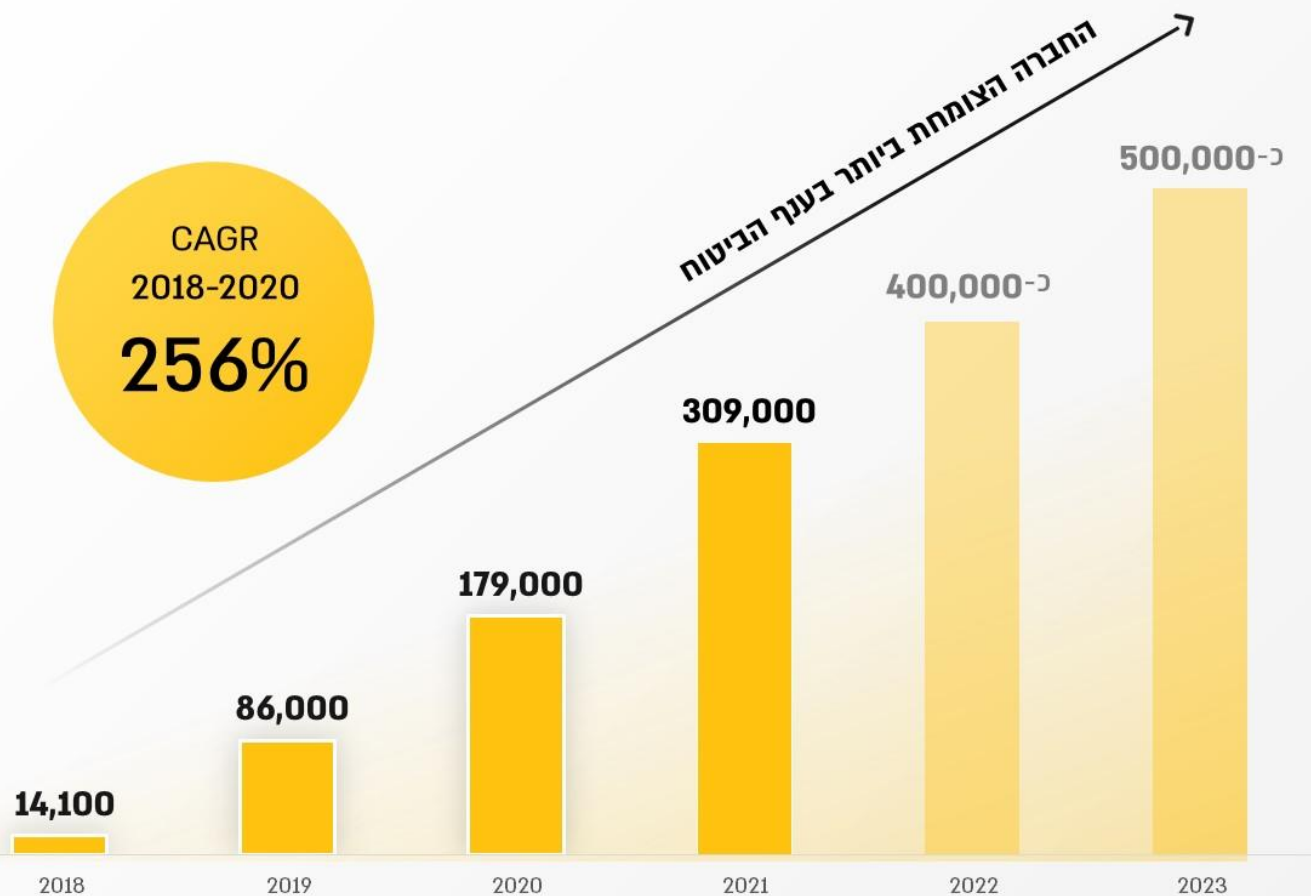
הובלת מהפיכת הניודים בביטוחי רכב

What's
Next?



החברה הצומחת ביותר בענף הביטוח

CAGR
2018-2020
256%



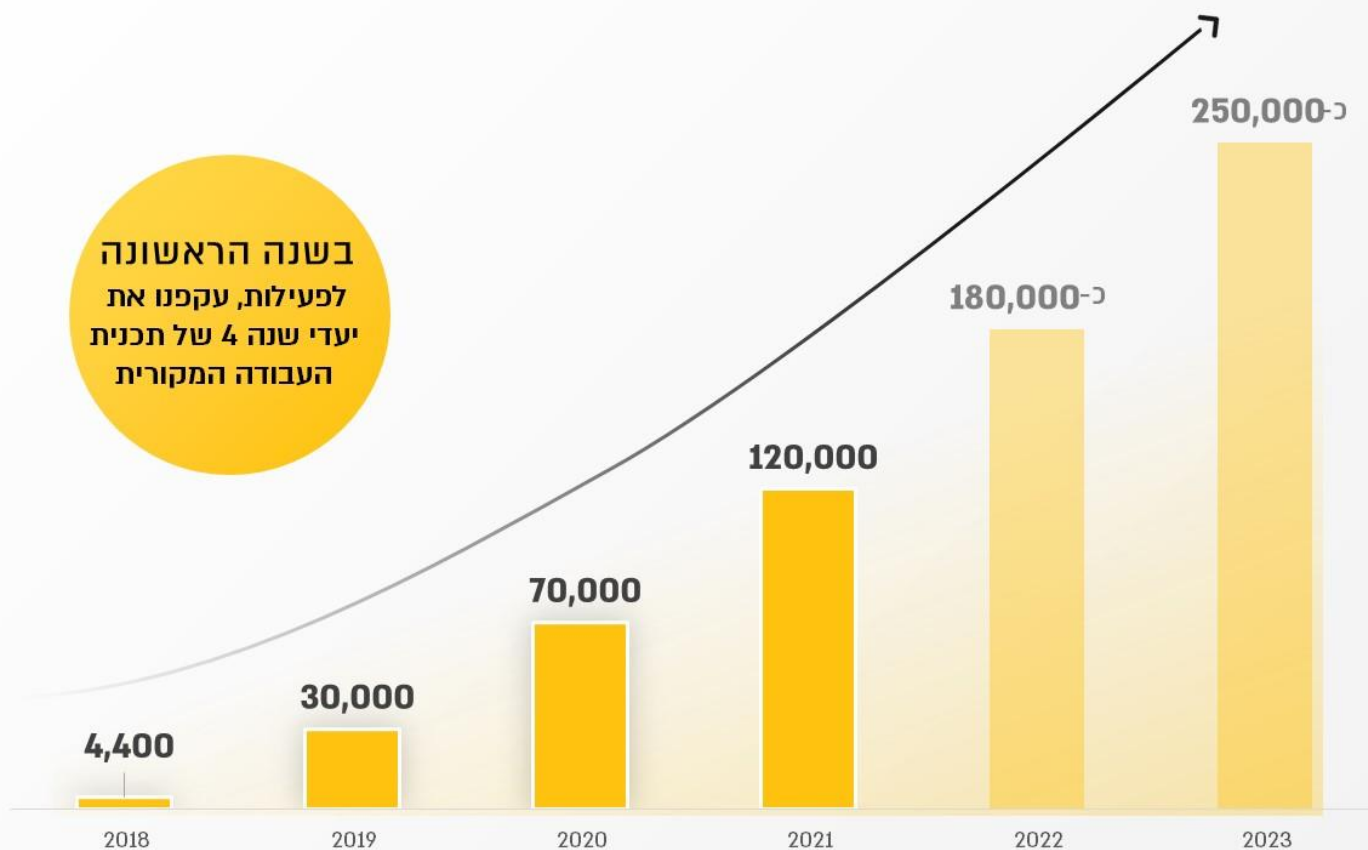
* הפרמיות החזויות חושבו תחת הנחת שיעור חידושים שמרנית של 80% ושמירה על ביצועי המכירת המכחיים



תחזית פרמיות

מאזני באלפי שקלים

בשנה הראשונה
לפעילות, עקפנו את
יעדי שנה 4 של תכנית
העבודה המקורית

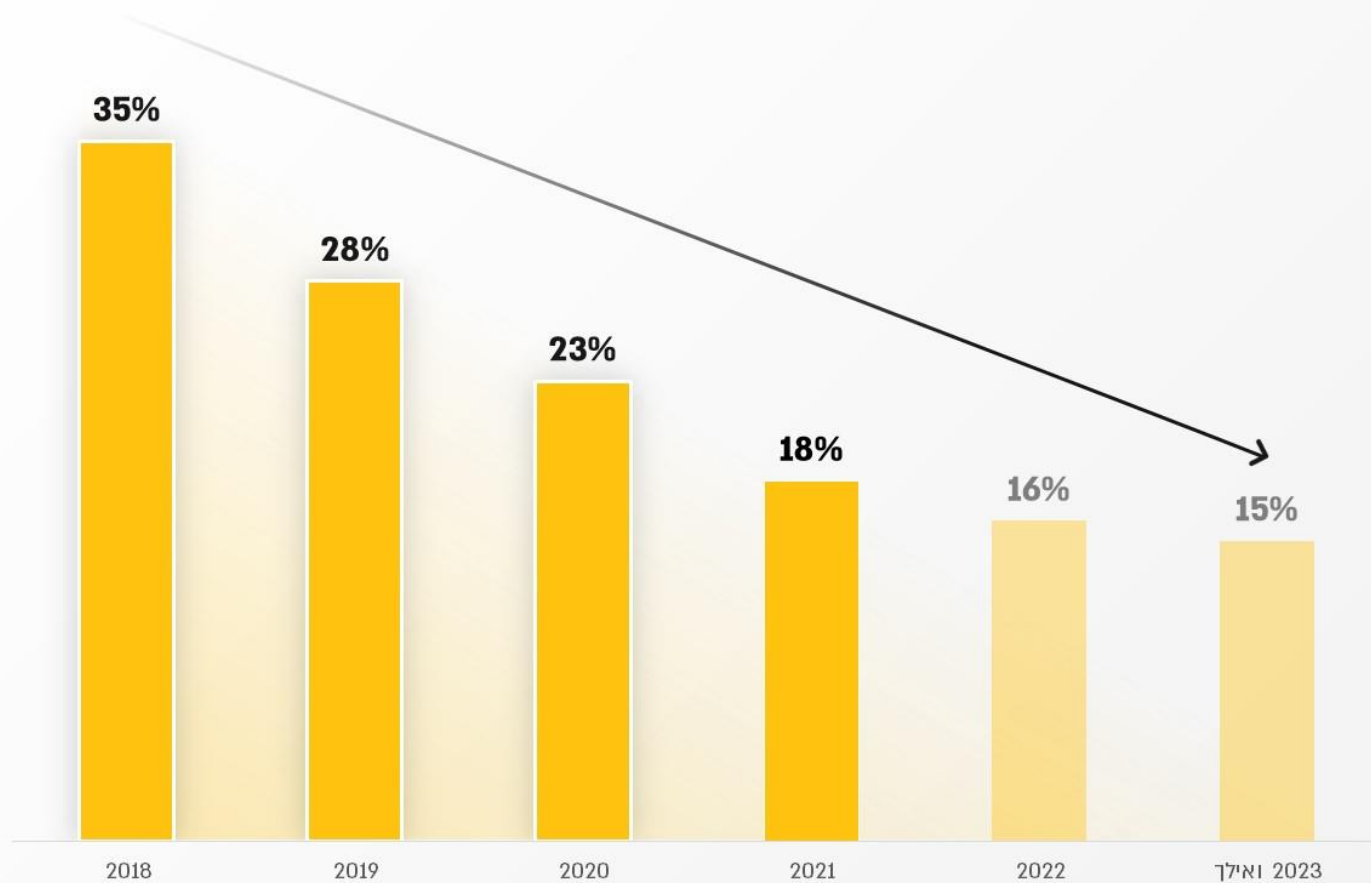


השקה: אוקטובר 2018

*כמות המבוטחים החזויה חושבה תחת הנחת שיעור חידושים שמרנית של 80% ושמירה על ביצועי המכירת הנכחים



תחזית כמות מבוטחים



תחזית שיעור הוצאות

מפרמיה ברוטו

הרחבת רישיון ביטוח חיים ובריאות

בקרוב



ביטוח ריסק
(כולל ביטוח משכנתא)

בקרוב



חיסכון אישי

בקרוב



חיסכון ילדים





גלובליזציה

יתרון בזירה הבינלאומית
ONE STOP SHOP

בחינת שת"פ עם גופים בינלאומיים
להקמת MGA

רכב, דירה, עסקים = למוניד,
היפו ונקסט יחד

טכנולוגיה מותאמת
לזירה הבינלאומית

אין צורך בפיתוח
והתאמת קוד

יכולת השקת
מוצרים תוך זמן קצר

תשלום תביעות
online ללא
צורך בדיווח
תביעה

שת"פ עם מיזמים
טכנולוגיים בעולם
הביטוח

שדרוג מודל
ה-AI לתחומי
השירות
והתביעות

פיתוח
מוצרי ביטוח
חדשניים

טכנולוגיה

LIBRA

“

It's kind of **fun**
to do the
impossible



Walt Disney 1901-1966