

weSure

GlobalTech

Annual Financial Report 2020

Investor Presentation

Hi-Tech-ing the insurance world

31 March 2021

המידע הכלול במצגת זו הינו תמצית בלבד, אינו ממצה את מלוא הנתונים אודות החברה ופעילותה, ואינו מחליף עיון בדוחות הכספיים התקופתיים והעיתיים ובדיווחיה השוטפים של החברה, כפי שדווחו לרשות ניירות ערך באמצעות אתר ההפצה של המגנ"א. מידע מהותי אודות החברה, הכלול במצגת זו, נמסר לציבור בעבר במסגרת דיווחי החברה. עם זאת, עשויים להיכלל במצגת נתונים המוצגים באופן ו/או פילוח שונים מאלו שהוצגו בעבר בדיווחי החברה.

מצגת זו אינה מתיימרת לכלול את כל המידע העשוי להיות רלבנטי לצורך קבלת החלטה כלשהי בנוגע להשקעה בניירות הערך של החברה ובכלל. המצגת נערכה לשם הצגה נוחה ותמציתית בתרגום לשפה האנגלית, והיא אינה ממצה את מלוא הנתונים אודות החברה ופעילותה ואינה מחליפה את הצורך לעיין בדיווחים כמפורט לעיל.

המצגת אינה מהווה הצעה להשקעה או לרכישת ניירות ערך של ווישור גלובלטיק בע"מ ("החברה") ובפרט אינה מהווה "הצעה לציבור" או "מכירה לציבור" מסוג כלשהו. המצגת נועדה אך ורק למסירת מידע והאמור בה אינו מהווה המלצה או חוות דעת או תחליף לשיקול דעת של משקיע ואינה מתיימרת לכלול את כל המידע העשוי להיות רלבנטי לצורך קבלת החלטה כלשהי בנוגע להשקעה בניירות הערך של החברה ובכלל.

מצגת זו עשויה לכלול 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 שהנן סבירות, הרי שהן בלתי ודאיות מטבען ומתבססות בחלקן על הערכות סובייקטיביות בלבד. מידע צופה פני עתיד נכלל בשקפים שמספרם 3,4,13,20,21,23,24 להלן

התממשותו או אי התממשותו של המידע צופה פני עתיד תושפע, בין היתר, מגורמי סיכון המאפיינים את פעילות החברה, מהחלטות של צדדים שלישיים לרבות רשויות רגולטוריות ומהתקשרויות עם צדדים שלישיים, וכן מההתפתחויות 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 על מנת שישקפו אירועים ו/או נסיבות שיחולו לאחר מועד מצגת זו ואינה מתחייבת לעדכן מצגת זו.

ככלל המידע במצגת זו מתבסס על נתוני הדוחות התקופתיים נכון ליום 31 בדצמבר 2020.

Who we are

A 2nd generation insur-tech with an all-in-one digital solution



weSure

We are an **insurance end-to-end digital multi-distribution attacker**

We built our company as a **multi-liner**, with the **strategy to be an insurance one-stop-shop**

Being a **multi-liner and multi-distribution from the start means:**

- We can **enjoy relatively high unit economics**
- We can **launch new products and integrate new lines fast**

Our one-stop strategy is centered on innovative distribution and tech DNA



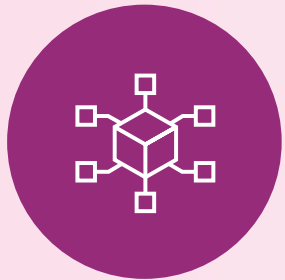
Multi-liner by design

We currently offer **motor insurance and home insurance** and planning to enter the **SME insurance** soon. Development pipeline currently including SME insurance and we plan to expand our offerings.



Digital value proposition

We offer our customers a **delightful, quick** and **seamless customer journey**, with the possibility to **buy different insurance policies in one place**



High impact distribution

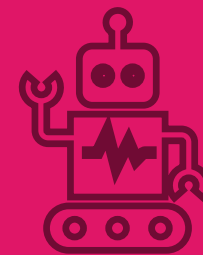
We maximize our **reach per unit cost** through a **careful and analytically driven selection of channels** (digital, TV, radio) and through an **extensive leverage of partnerships** that allow to maintain relatively a low CAC



**Our business
and operating
model - Israel**



Our international
expansion plans



Our tech stack
enabling factors

Strong Growth & After < 3 years Making a Net Profit



**Our figures:
From the P&L
Data**

USD mln

(exchange rate USD 3.21:1 NIS)

As per Consolidated Financial Statements	FY 2018	FY 2019	FY 2020	FY2020/ FY2019 *	Q4 2019	Q4 2020	Q4 2020/ Q4 2019 *
Gross Written Premiums (GWP)	1.26	31.28	74.14	137%	5.24	16.77	220%
Gross Earned Premiums	0.12	24.17	58.44	142%	7.74	20.87	170%
Premiums ceded to reinsurers	0.09	18.72	42.52	127%	6.02	14.71	144%
Net earned premiums	0.03	5.46	15.92	192%	1.72	6.15	259%
Commissions from reinsurers	0.01	2.76	5.87	113%	0.78	1.99	156%
Total revenues	0.05	8.22	21.79	165%	2.50	8.15	226%
Net loss and Loss Adjustment Expenses	0.18	4.37	11.64	166%	1.38	4.84	250%
<i>Net Loss ratio</i>	##	80%	73%	(7%)	80%	78%	(2%)
Sales and marketing	0.36	3.23	7.12	120%	1.64	2.63	61%
<i>Acquisition ratio</i>	##	13%	12%	(1%)	22%	13%	(9%)
Administrative expenses	0.98	1.82	2.09	15%	0.40	0.72	79%
<i>Admin ratio</i>	##	8%	4%	(4%)	5%	3%	(2%)
Operating result	(1.47)	(1.20)	0.94	##	(0.93)	(0.05)	(95%)
Investments income	0.01>	0.91	0.68	(25%)	0.28	1.61	482%
Financial expenses	0.01>	0.14	0.20	45%	0.04	0.06	69%
Income (loss) before tax	(1.48)	(0.40)	1.42	##	(0.69)	1.50	##

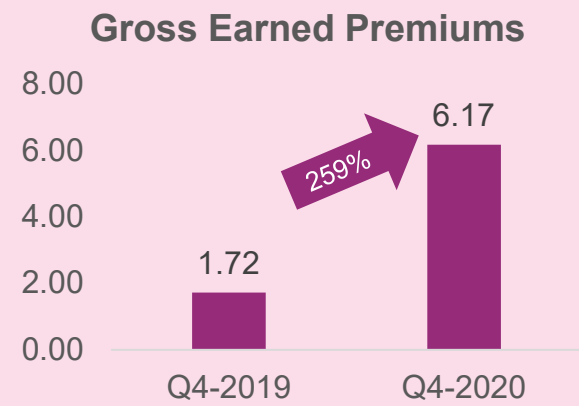
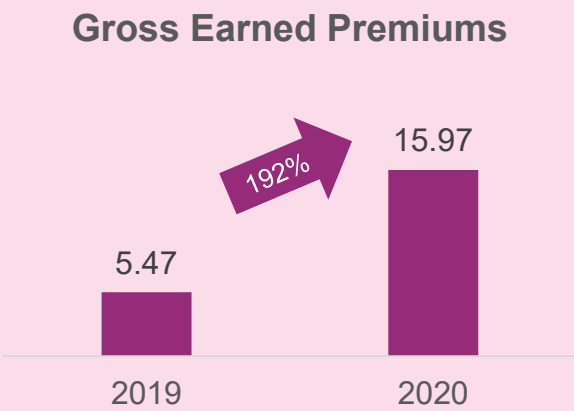
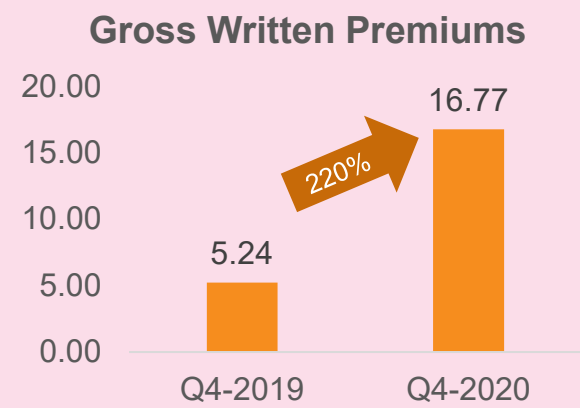
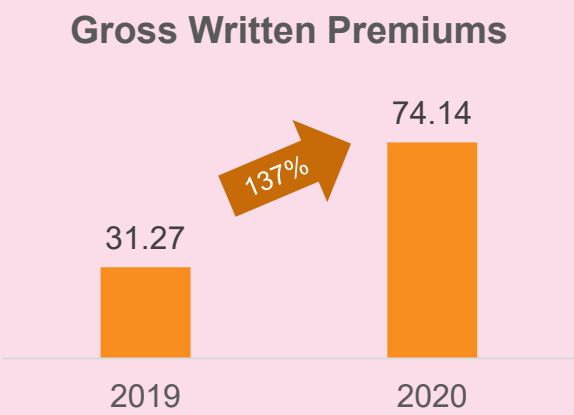
* - % of change

Strong Premiums Growth



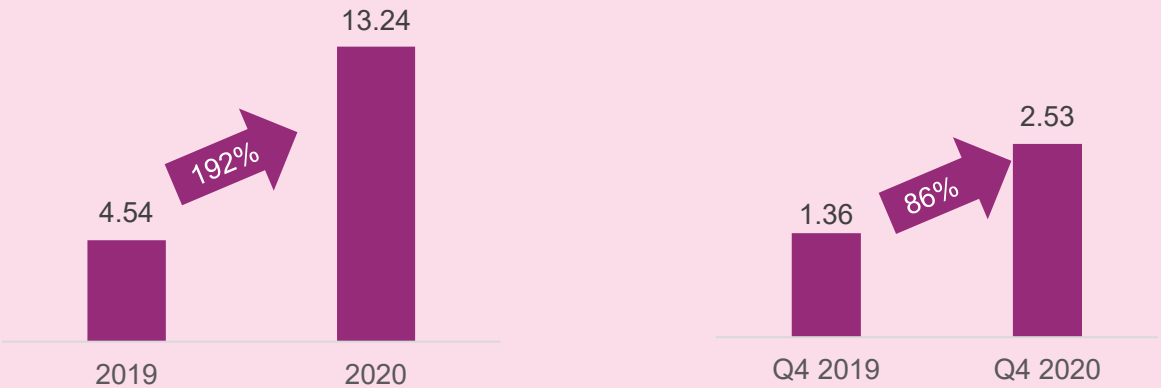
Our figures:
From the P&L Data

USD mln
(exchange rate USD 3.21:1 NIS)

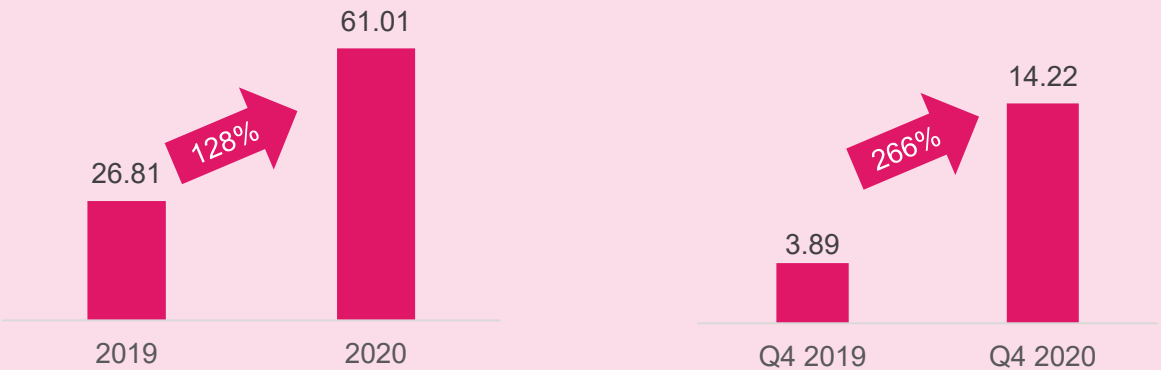


GWP Growth By LOBs

CASCO



Motor Bodily Injury (MBI)



Home Owner



USD mln

(exchange rate USD 3.21:1 NIS)

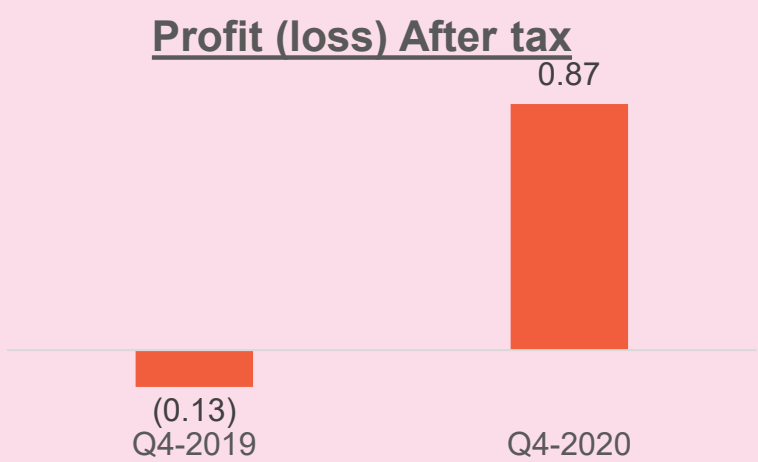
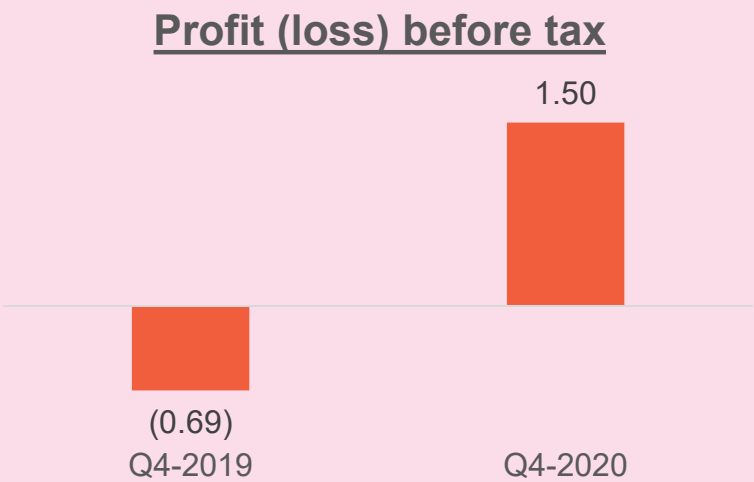
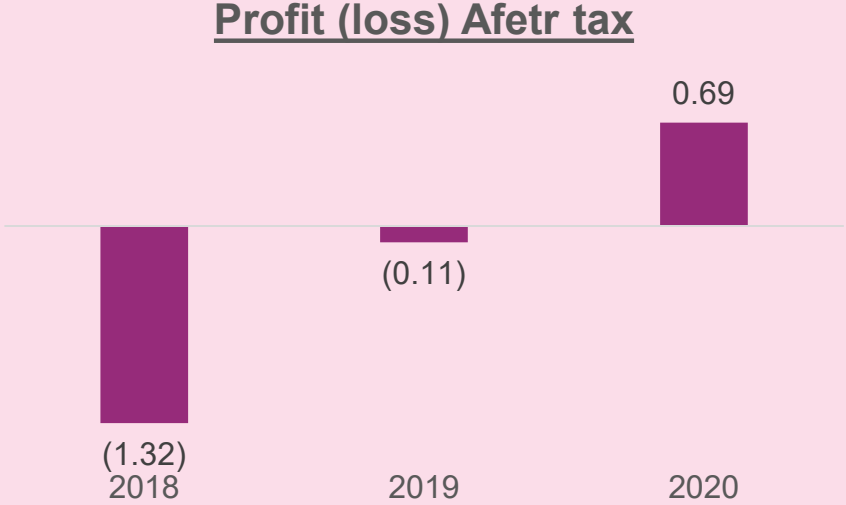
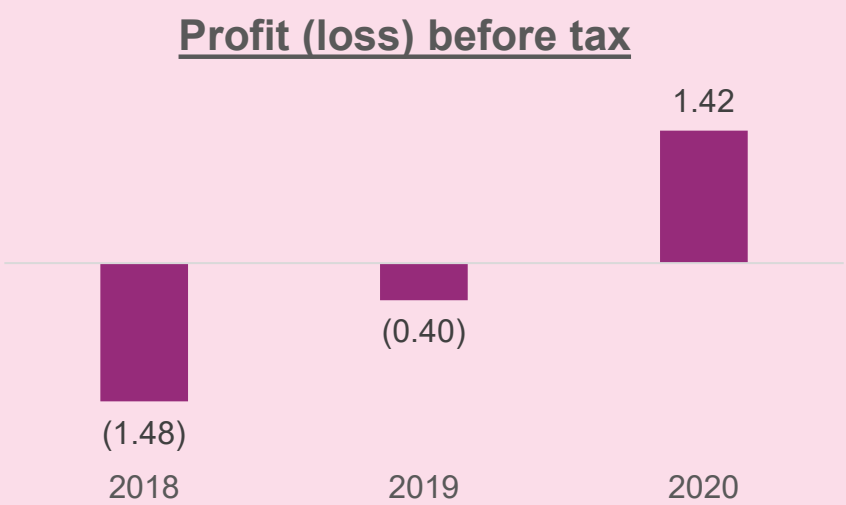
After < 3 years
Making a Profit



Strong P&L multi-
year development

Our figures:
From the P&L data

USD mln
(exchange rate USD 3.21:1 NIS)



Strong Balance Sheet Multi- year Growth



Our figures : Balance Sheet Data

USD mln

(exchange rate USD 3.21:1 NIS)

	31, December 2018	31, December 2019	31 ,December 2020	% Change 2020/2019
Financial investments	1.87	19.24	49.97	160%
Reinsurance assets	0.89	22.13	65.68	197%
Cash and cash equivalents	13.96	5.64	19.38	244%
Fixed & Intangible assets	5.06	6.69	6.34	(5%)
Deferred acquisition costs	0.17	1.27	3.57	181%
Other assets	0.59	3.87	5.91	53%
Equity	7.28	7.65	8.50	11%
Liabilities in respect of non- investment linked insurance contracts	1.25	27.46	84.81	209%
Accounts payable (including advance premiums payments & reinsurers deposits)	13.38	21.03	51.60	145%
Other liabilities	0.64	2.70	5.95	120%
Total balance sheet	22.54	58.84	150.86	156%

The Equity Amount is before the IPO fund raising

Additional KPIs

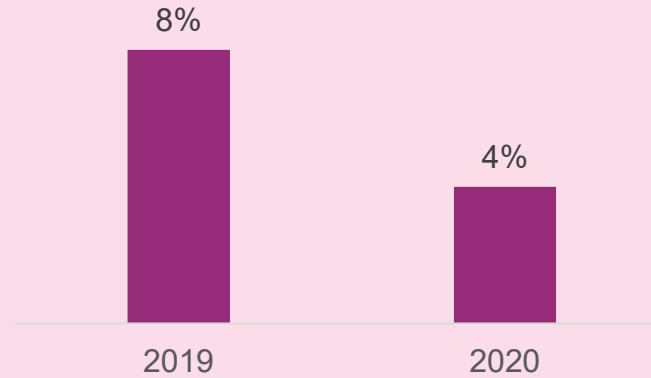


Our figures: From the P&L Data

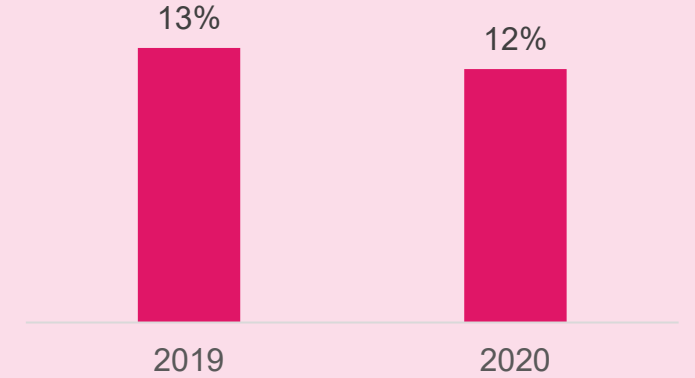
USD mln

(exchange rate USD 3.21:1 NIS)

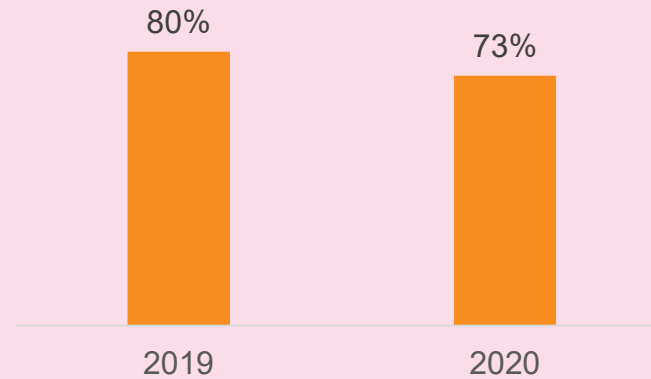
Admin ratio



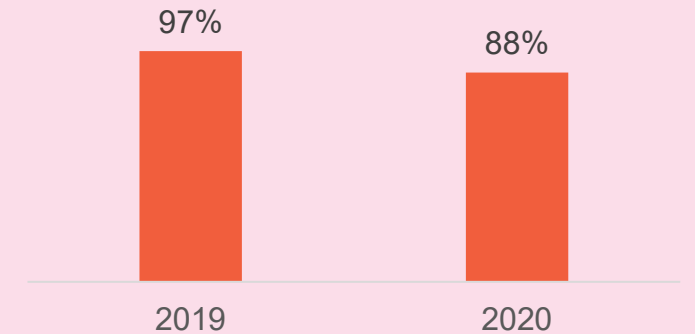
Acquisition ratio



Net Loss ratio

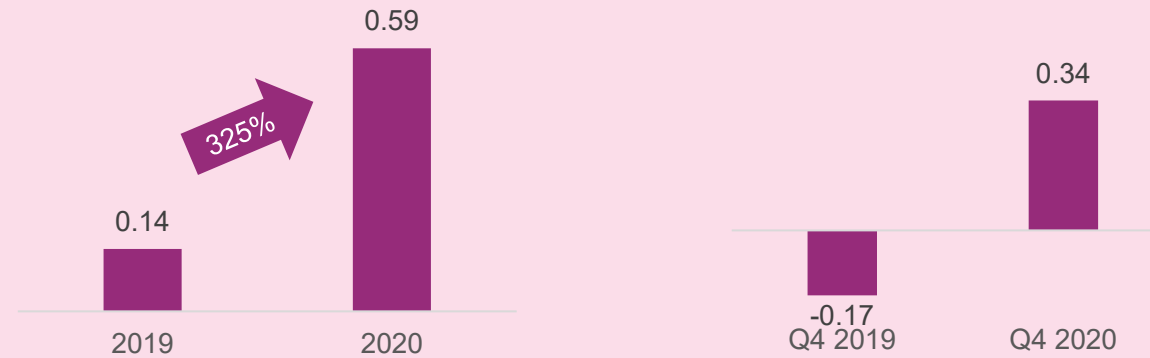


Casco - Combined Net
Loss Ratio

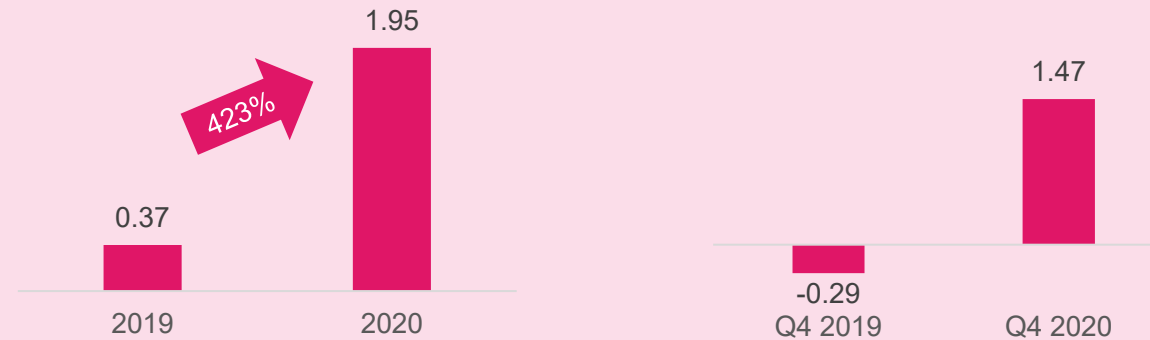


P&L By Motor LOB

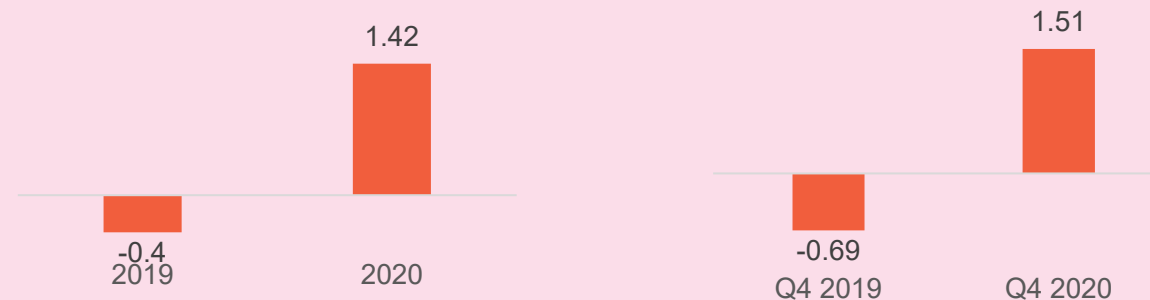
CASCO



MBI



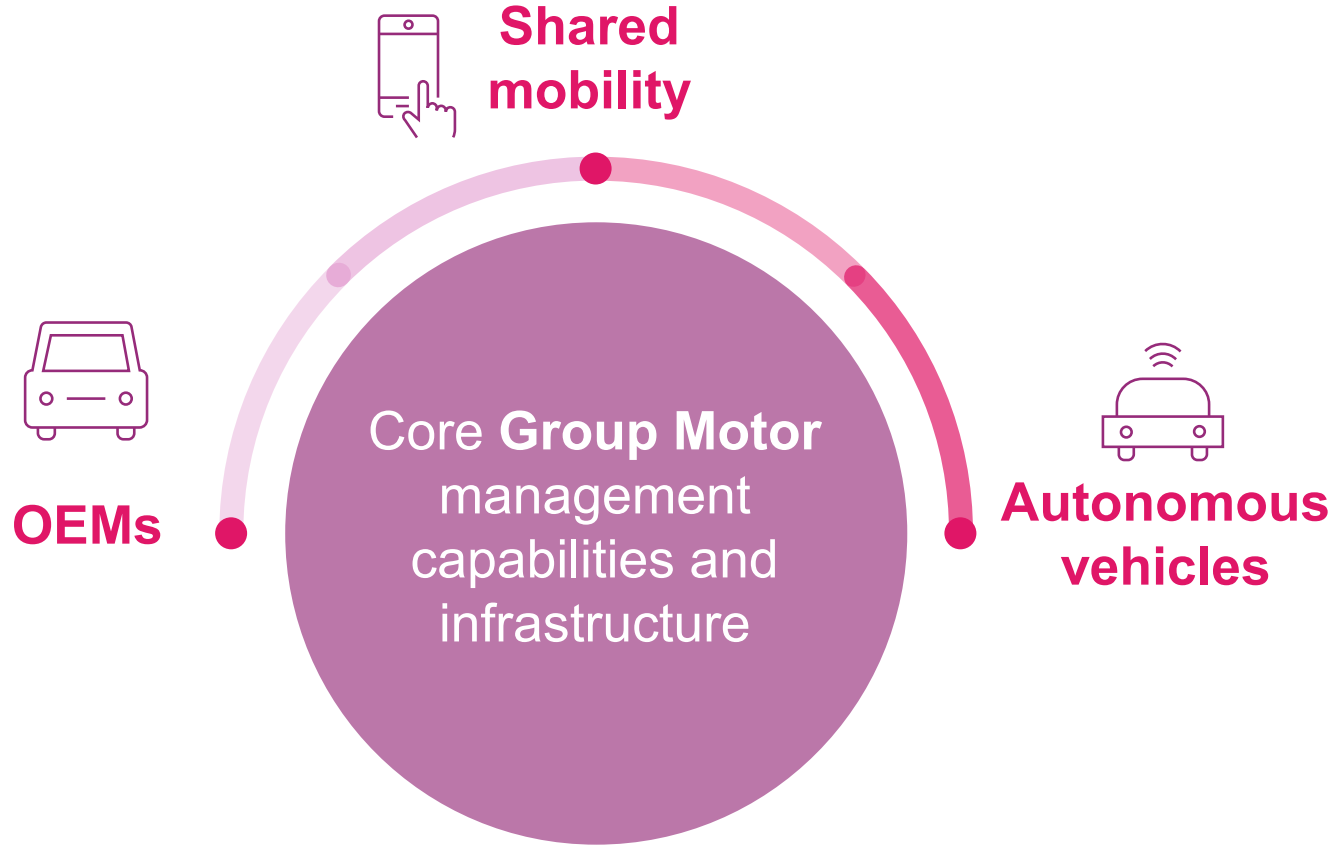
Total profit/Loss from Insurance Activity



USD mln

(exchange rate USD 3.21:1 NIS)

Our Group Motor Operations: capturing new mobility trends



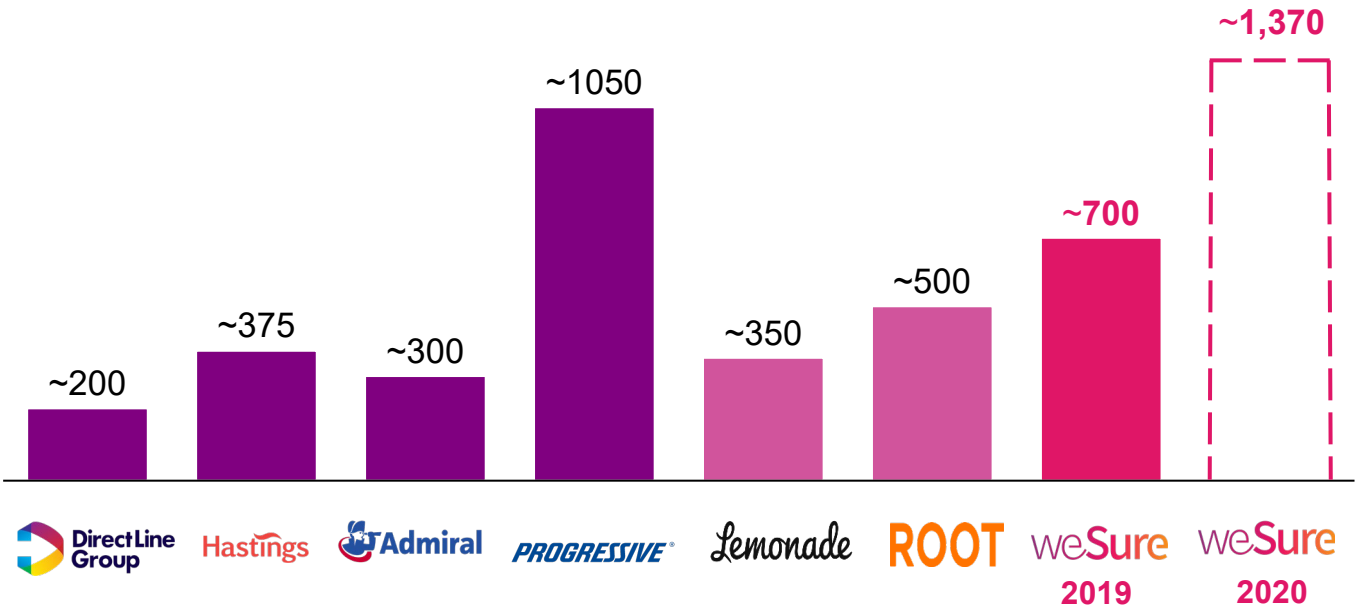
Mobility segment is changing and is as increasingly important due to impressive growth of **shared mobility** and **autonomous driving** markets

We are **scaling our Group Motor operations** to become the **go-to insurer in the new mobility space** and capture the trend towards higher and higher **customer interconnectedness**

As part of the USA expansion strategy to SMEs

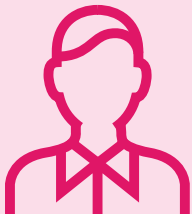
High Scalability & Operational productivity

Productivity in terms of GWP/FTE (equivalent to ARR/FTE)
USD k, 2020



GWP M \$	2,181	1,270	3,000	37,520	116	451	31	74
FTE ¹	10,500	3,400	10,000	35,000	329	901	45	54

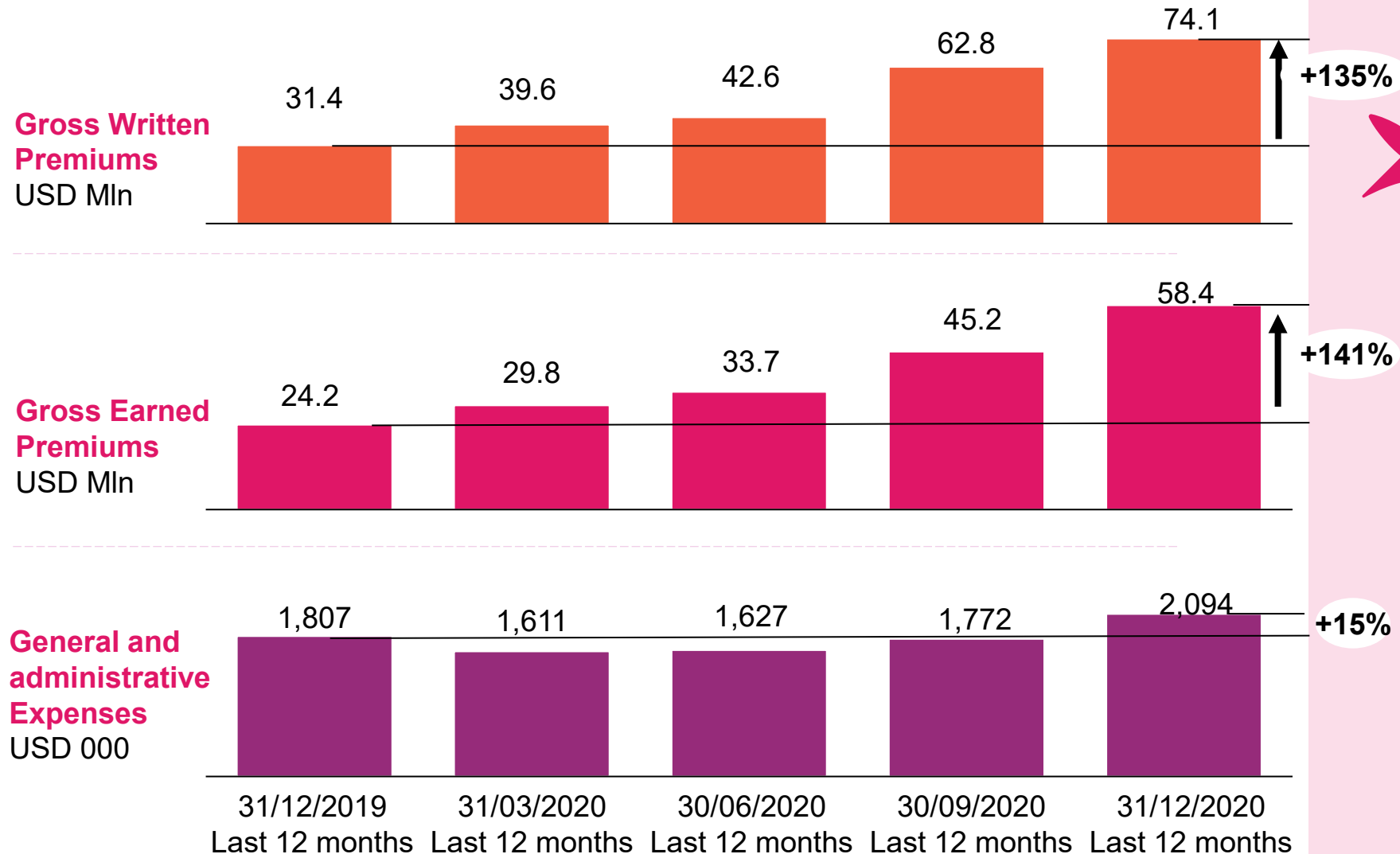
1. Data taken from respective company website as number of employees and based on consultants market analysis



Higher **GWP/FTE ratio** compared both to most of traditional insurers and to other **emerging insurtech players**, despite little scale of business

Scalable platform expected to be strong enabler to achieve **different order of magnitude of productivity** vs. competitors

Minimal Marginal Admin Costs



Minimal marginal costs of increasing premium base thanks to **high level of process automation** on claims and IT management

Using **cloud services** has **freed us from being dependent on physical servers**, managing operating systems and maintaining platforms such as databases and app servers

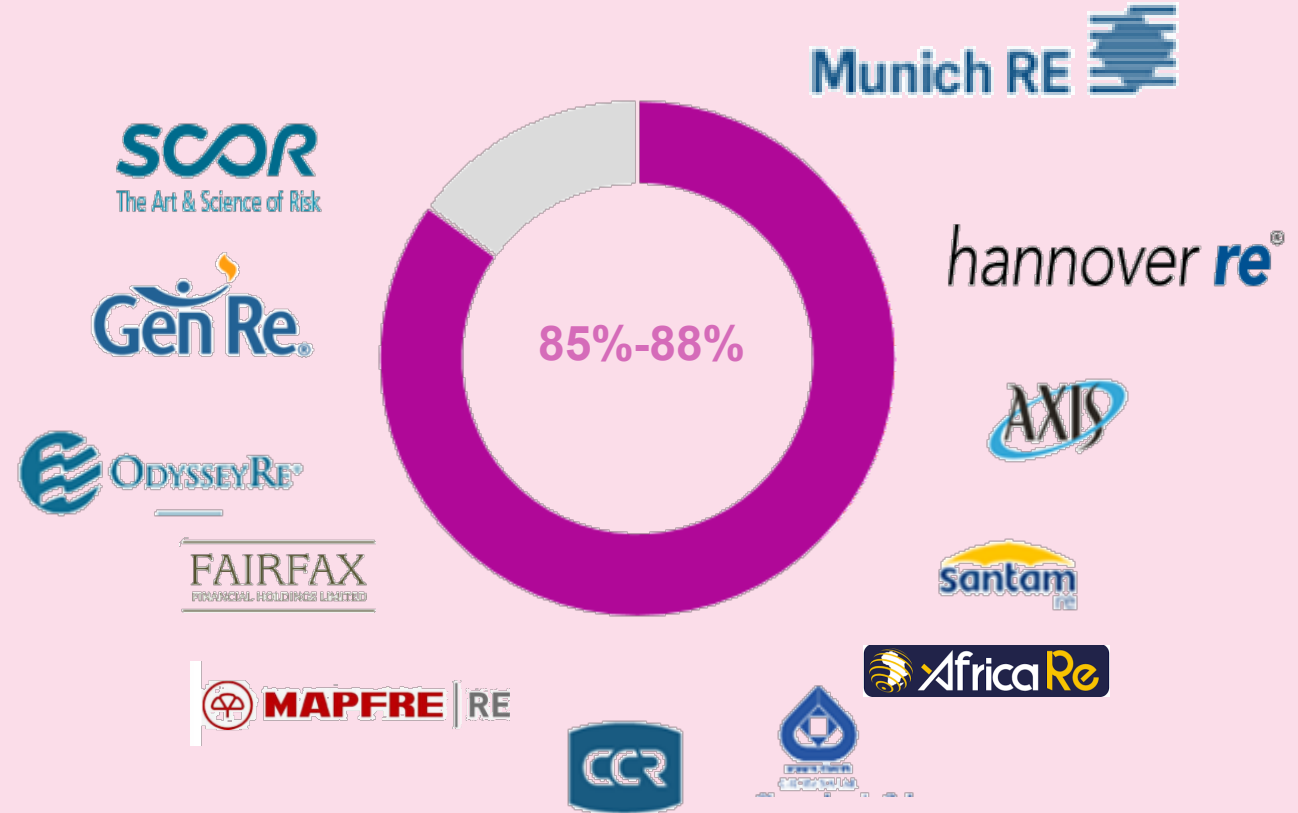
Our panel of reinsurance partners

Leading reinsurers on our proportional and un-proportional **panel**, with us right for the start.

The panel is **well diversified** **not** to be **dependent on** **a single reinsurer**.

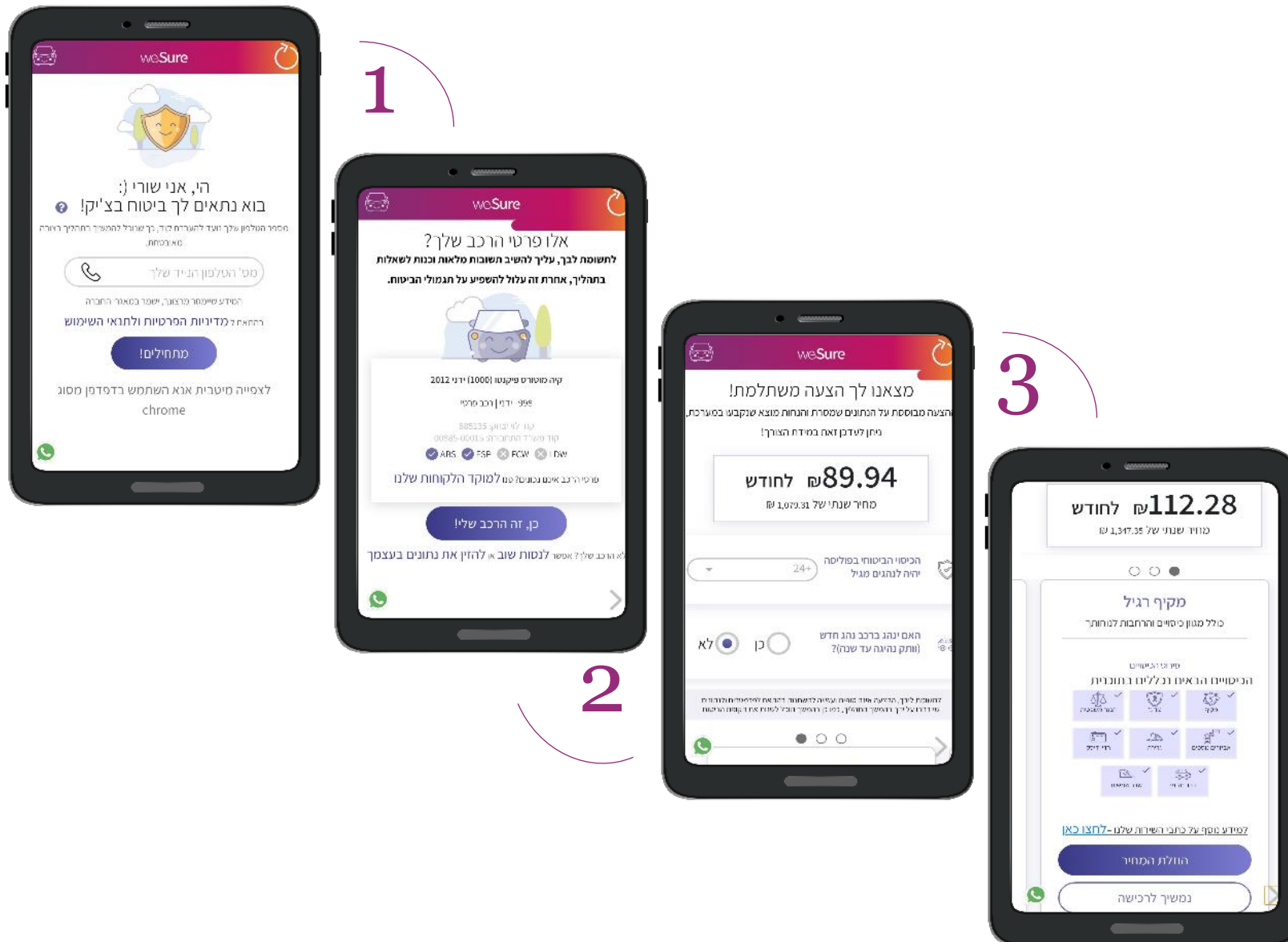
The proportional **QS treaties** cover **all Lines Of Business** including motor Casco at a **cession rate of over 80%**.

The current treaties are for **underwriting year 2020 -2021**





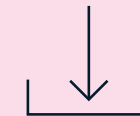
We engage customers with our smooth and seamless customer journey



Short time to get a quote



Few clicks to complete the entire purchase process through our B2C platform



Automated retrieval of data and data analysis



We provide excellent customer experience and they Love Us



4.8/5.0

Google review
(800+ reviews)

“

Finally, a company that adapts itself to the 21'th century

Much more efficient!

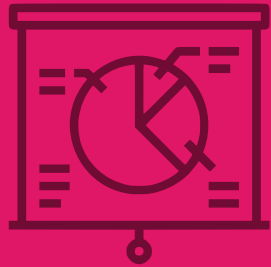
Much cheaper!

Thank you!

”

Probably the best insurance company in Israel. Fast and easy to use website, 3 channels of communications, including WhatsApp, quick reply and professional response. Thank you weSure

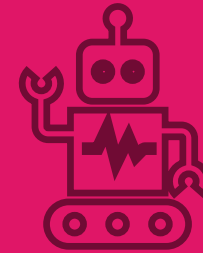
weSure



Our business and
operating model



**Our
international
expansion plans**

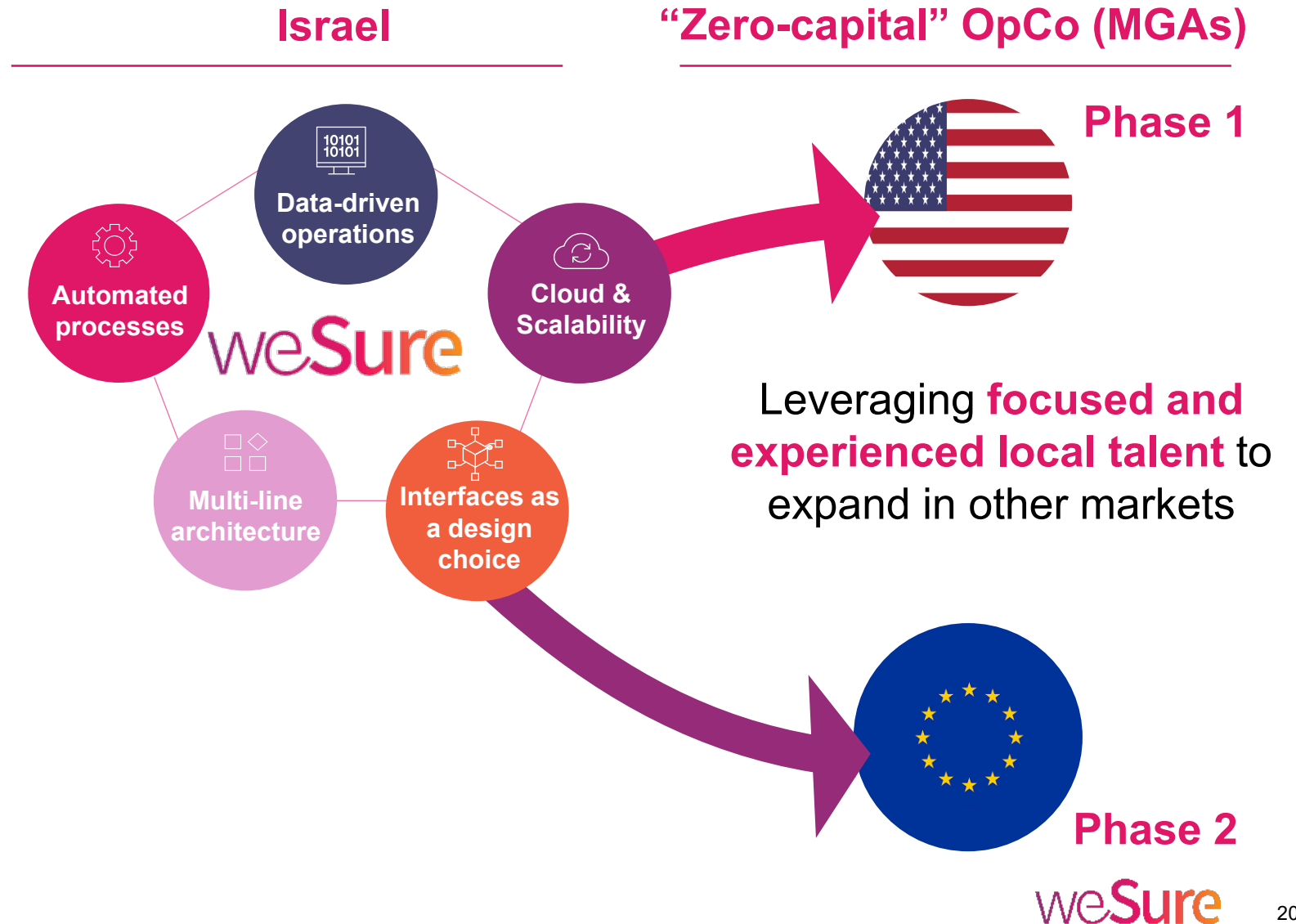


Our tech stack
enabling factors

Our International expansion plans towards the USA and Europe

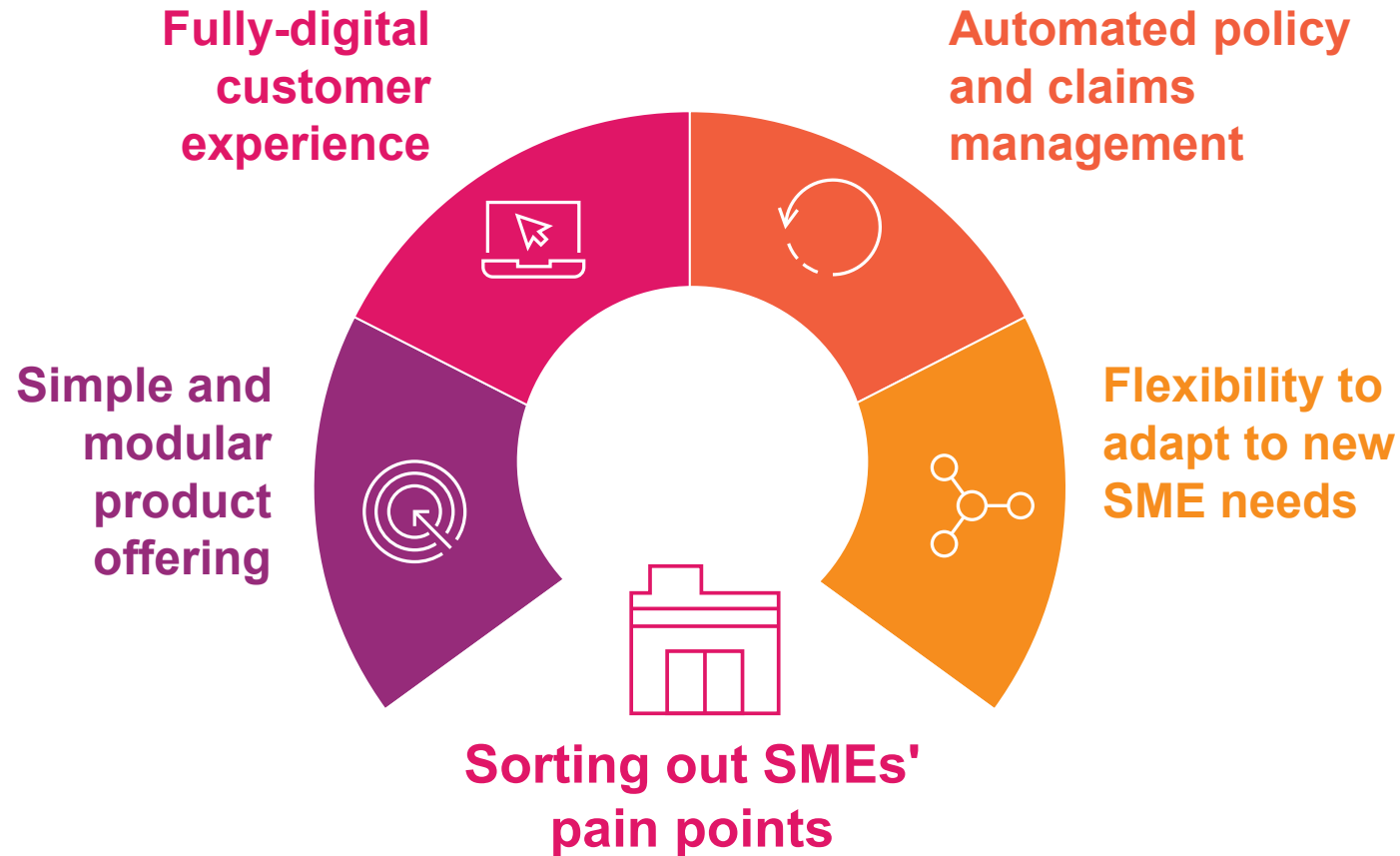
International expansion via **zero-capital OpCos** (MGA)¹ launched and scaled by local management teams

We will **keep Israel** as our home base



1. Management General Agency or Insurance producer

Our expansion plan in the US: SMEs as first target customers (Property, Liability and Motor)



End-to-end digital processes from onboarding to claims

Based on consultant's analysis

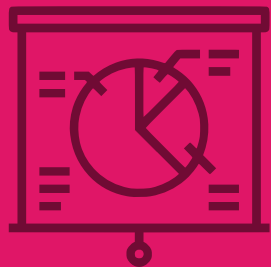
weSure

Simple packages with modular options to close sales in a short time

Automated underwriting: immediate feedback to clients

Digital claims with possibility to get assistance services on premises

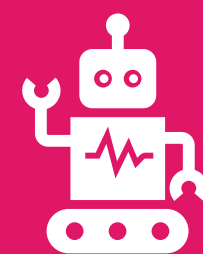
weSure



Our business and
operating model



Our international
expansion plans



**Our tech stack
enabling factors**

E2E digital ecosystem and superior tech are the enablers of our success

 **Cloud & Scalability**

 **Interfaces as a design choice**

 **Innovation driven**

 **Multi-line architecture**

 **Automated processes**

 **Data-driven operations**



Vast digital (and physical) customer reach



Rapid launch of new (and tailored) products



Smooth and seamless customer journey



Use of Advanced Analytics (AI/ML)



Frictionless and distinctive customer service

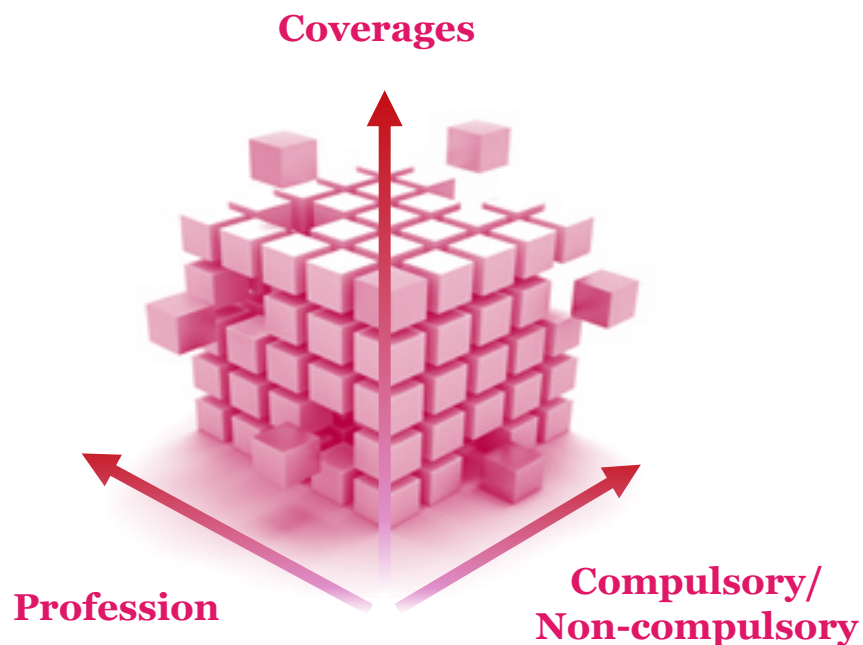


Sophisticated pricing, and U/W techniques, more granular differentiation, higher personalization



Our underwriting process sets a new bar for underwriting speed

Multi-layered risk exposure quantification model



Underwriting rules for additional options in a given dimension (e.g., new professions covered) are automatically combined with pre-defined rules for other dimension, minimizing go-to-market pricing efforts

On top of these underwriting dimensions, front-end is generated by a **layer** which includes:



Country specific pricing factors



Language localization



Currency



Relevant regulation



Relevant vendor data interfaces

Advantages

Our system is **highly configurable**

Configuration requires **less coding efforts**

New products launched with quick time to market

Relatively easy entry to new markets

Real time data driven process (including prices and underwriting)



*“Before a **Revolution** happens, it is perceived as impossible, after it happens, it is seen as having been inevitable”*