

ישראל כרט בע"מ

שיחת משקיעים – תוצאות שנת 2025, 18 במרץ 2026

משתתפים: תמר יסעור – יו"ר דירקטוריון

איתמר פורמן – מנכ"ל

יוני רגב – סמנכ"ל כספים

מנחה: שלום, ברוכים הבאים לשיחת המשקיעים של ישראל כרט לפרסום התוצאות לשנת 2025 ולרבעון הרביעי של 2025. לידיעתכם, כל משתתפי השיחה הינם במצב ההזנה. במהלך השיחה ניתן לשלוח שאלות בצ'אט.

לאחר הצגת התוצאות, הנהלת החברה תתייחס לשאלות. לידיעתכם, מפגש זה מוקלט. ההקלטה תועלה בהמשך לאתר החברה.

נמצאים איתנו, הגברת תמר יסעור יושבת הראש, מר איתמר פורמן המנכ"ל ויוני רגב סמנכ"ל הכספים. לפני שאעביר את רשות הדיבור לגברת תמר יסעור, ברצוני לציין שייטכן שבמידע שיימסר בשיחה זו היכלל מידה צופה פני עתיד. ככל שיימסר מידע כזה, הוא עשוי שלא להתממש כולו או חלקו, או להתממש באופן שונה מהותית, מכפי שנצפה על ידי החברה, ויחולו לגבי כל העקרונות בקשר למידע כזה, לרבות שלא להסתמך עליו.

שיחה זו אינה מחליפה את הצורך לעיין בדוחותיה של החברה לשנת 2025, לרבעון הרביעי ובדיווחים השוטפים. בהם נכלל המידה המלא, לרבות מידה בהתאם לסעיף 32 א' לחוק ניירות ערך.

אם תשמע אזעקה, השיחה תופסק ונחזור לאחר שתתקבל הודעת פיקוד העורף על סיום האירוע.

זכות הדיבור מועברת כעת לתמר יסעור. תמר, בבקשה.

תמר יסעור: צהריים טובים לכולם, ותודה שהצטרפתם אלינו.

אנחנו מסכמים עוד שנה, ואני מתחברת להערת האזעקה של אלה. קשה שלא להתחיל ב"שאגת הארי" שאנחנו נמצאים בעיצומה. אנחנו נתייחס לזה גם תוך כדי המצגת.

אנחנו כבר שבועיים וחצי בתוך האירוע הזה. השנה התחילה מצוין, אבל "שאגת הארי" כמובן יש לה את ההשלכות שלה, ונתייחס לזה בהמשך. אני רוצה דווקא להתחיל בברכות, כי בשנת 2025 שני דברים מאוד משמעותיים קרו. אחד, איתמר פורמן, נבחר להיות מנכ"ל ישראל כרט אחרי 26 שנים מאוד מוצלחות ומרשימות בבנק הפועלים, הצטרף לשורות ישראל כרט. זה לכאורה לא הרבה זמן, בפועל זה מרגיש המון. כמות העשייה, האינטנסיביות, המעורבות, ההצלחות. אנחנו כבר שם, אז המון הצלחה לאיתמר.

ברכה נוספת, זה אחרי מסע מפרך של שלוש שנים, אני פשוט שלוש שנים כבר מספרת לכם על תהליכי הרכישה של ישראל כרט. חברת דלק הצליחה להביא לידי מימוש וסיום את עסקת הרכישה של ישראל כרט, שכולם מכירים. אנחנו כבר כמה חודשים ביחד, אז ברכות ובהצלחה. ותודה על הרוח הגבית שאיתה פתחנו את הבוקר. אז אני רגע ממש אתייחס במשפט. דיווחנו הבוקר על רכישת הבנק הדיגיטלי esh, שייסד ניר צוק. תיארונו את העסקה, שהיא בדרך של החלפת מניות.

מדובר ב-400 מיליון שקלים. 250 מיליון שקלים בסמוך למועד החתימה. עוד 150 שמונתים באבני דרך, ועוד 100 מיליון על פני חמש שנים, שגם הם מותנים ביעדים. המאורע הזה כמובן עושה לנו קפיצת מדרגה אסטרטגית, למתן שירותים פיננסיים רחבים יותר ובנקאיים.

מבחינת ישראל כרט, וככה, פה אני, תראו את השקף שלפניכם, אנחנו באמת שמחים להראות בסיסים חזקים, צומחים, משמעותיים, מובילי שוק. בכל העולמות שסימנו אותם כיעדים אסטרטגיים. סימנו את האשראי הצרכני כיעד אסטרטגי לצמיחה. את יעד האשראי העסקי כיעד אסטרטגי לצמיחה. בסיס הלקוחות שלנו הרחב ביותר בענף. כמות המועדונים, מחזורי העסקאות של 256 מיליארד ש"ח. אנחנו גם גאים במקום ראשון בסקר השירות של בנק ישראל, כי זה אחד הדברים שחשובים לנו מאוד.

ועל כל השאר אני אשאיר לאיתמר ויוני לפרט, אבל בפירוש אנחנו רואים ב-2025 המשך של מנועי הצמיחה בקצב שתיארנו ובקצב שצפינו ובקצבים שתכננו. ובעצם השקף הזה מראה לנו את נקודת הפתיחה לשנת 2026, ומכאן אנחנו ממשיכים קדימה בצמיחה מואצת וביעדים מאתגרים. אז אליך איתמר ובהצלחה ענקית.

איתמר פורמן: תודה תמר, שלום לכולכם, תודה שהצטרפתם אלינו היום. משמח ומרגש עבורי מאוד להיות פה. מאז כניסתי לתפקיד לפני חודש וחצי, בסוגריים, מרגיש הרבה יותר...

הייתי עסוק בלהכיר לעומק את החברה, ושמחתי למצוא חברה משמעותית כל כך למשק הישראלי, בעלת בסיס הלקוחות הגדול בענף, בעלת מוניטין ומותג ישראלי אמיתי, במובן הכי חיובי של המילה. בעיקר חברה בעלת מנועי צמיחה משמעותיים עם נקודות חוזקה, פוטנציאל ברור להמשך התרחבות, ועל כך תודה גם לקודמי לתפקיד מר רן עוז.

אנחנו בעצם ממשיכים קדימה, ורואים את השקף הבא שמציג את הדומיננטיות של ישראלכרט בענף כרטיסי האשראי. אז ישראלכרט היא בהחלט החברה הדומיננטית בענף. מנועי צמיחה מאוד מאוד חזקים, בראשם האשראי ללקוחות, יש לנו למעלה מ-100 אלף לקוחות עסקיים, יש לנו יותר מ-3.7 מיליון לקוחות פרטיים, למעלה מ-4.7 מיליון כרטיסים. וסיימנו את 2025 בתיק אשראי צומח, הצומח ביותר במערכת.

תיק האשראי צמח, הוא גם הצומח וגם המגוון ביותר בענף, יש לנו שיפור באיכות תיק האשראי לצד צמיחה מאוד מאוד משמעותית. ואנחנו עם תיק האשראי העסקי הגדול והצומח בענף, 3.3 מיליארד שקלים. בנוסף תיק האשראי הצרכני חזר לצמח בצמיחה מואצת, וגם הוא עם שיעור גידול הגבוה במערכת.

ובסך הכל, כל זה הביא אותנו להכנסות שיא של 3.5 מיליארד שקלים, ורווח נקי מנוטרל הוצאות חד פעמיות של כ-305 מיליון שקל, וגם זה מספר שיא שלנו בתקופה האחרונה. ישראלכרט היא החברה הדומיננטית במשק כמו שציינתי קודם, וחלק מהאסטרטגיה שלה בחיזוק הקשר שלה עם הלקוחות, שעשינו בשנה האחרונה, הרחיבה את המעטפת הפיננסית שלנו, השיקה מוצרים ושירותים חדשים, והגבירה את היכולות הדיגיטליות.

הכוונה שלנו היא להמשיך ולחזק את המובילות של ישראלכרט בשוק החוץ בנקאי, באמצעות מהלכים שונים. הרחבנו את סל המוצרים כמו שציינתי, אנחנו בחנו ובוחנים כל הזמן רכישות וההשקעות אסטרטגיות, ולגבי המהלך המאוד משמעותי של מזכר הבנות לרכישת בנק esh, אני ארחיב בהמשך אחרי שנגמור לסקור את תוצאות 2025, אבל ברור שזה צעד שמשתלב באופן אינהרנטי עם התוכנית שלנו להעמיק את המובילות של ישראלכרט.

אם נסתכל בשקף הבא, נראה שישלכרט צומחת באופן משמעותי בתיק האשראי, בשקף שלפניכם אפשר לראות צמיחה. הצמיחה מסתכמת ב-21% בתיק האשראי. כמו שציינתי קודם זה הגבוה במערכת החוץ בנקאית בין חברות כרטיסי האשראי, תיק אשראי הגיעה ל-11.8 מיליארד שקלים נושק ל-12 מיליארד.

במקביל, בגרף העליון אתם יכולים לראות גם את השיפור באיכות תיק האשראי. זה מתאפשר בזכות, זה לא מקרה. ישראלכרט שדרגה בשנים האחרונות את מודלי החיתום, את איכות תמחיל הלווים, ובסוף זה מביא לירידה במחיקות. לסיכום, בעיניים שלי, יש לנו את התיק הצומח, האיכותי והמגוון במערכת, וצמיחת התיק ושמירה על איכותו, ימשיכו להיות בפוקוס שלנו לשנים הבאות, 2026 והילך.

לפני שאני אכנס בשקף הבא לתחום של לקורות העסקים, אני רוצה לנצל את ההזדמנות הזאת לברך את אייל בן חיים, שהצטרף אלינו אחרי שכיהן כשבע שנים כחבר הנהלה בבנק לאומי, והצטרף אלינו ממש לאחרונה כמשנה למנכ"ל ומנהל החטיבה העסקית.

המגזר הזה, מגזר שחשוב לנו מאוד, מגזר העסקים הקטנים והבינוניים, מהווה 50% מהתוצר המקומי במשק, ו-40% מסך השכירים במשק. החשיבות שלו עצומה, גם לחוסן של המשק הישראלי, וגם לעוצמה של המשק הישראלי, וכתוצאה מזה גם לעוצמה ולחוסן של ישראלכרט. הפערים במערכת הפיננסית שהלקוחות האלה מקבלים, בטח לעומת הלקוחות הגדולים, משמעותיים, ולכן בדיוק נמצא הפוקוס שלנו שם, בשביל לתת להם את המענה הנדרש.

כחלק מהרחבת מעטפת הפתרונות שלנו לעסקים האלה, ישראלכרט מקדמת מיזמים, השקעות, שיתופי פעולה. קודם כל אנחנו החברה היחידה שנותנת אשראי דיגיטלי מקצה לקצה ללקוחות עסקיים. השקענו בחברת הפינטק ביזי שמתמחה באשראי לעסקים קטנים בדיגיטל. השקענו באיזימ' שמספקת מעטפת שירותי ניהול דיגיטלי לעסקים, ובסופו של דבר אנחנו עם מוצרים שהם ייחודיים לנו. בנוסף אנחנו מרחיבים את הפעילות בתחום מימון יזמי הנדל"ן, גם באמצעות שיתופי פעולה וגם באמצעות השקעות אסטרטגיות.

קיים במגזר הזה פוטנציאל עצום, אנחנו הגורם שמוביל אותו במערכת החוץ הבנקאית בין חברות כרטיסי האשראי, ואנחנו מתכוונים להמשיך ולהצמיח את החלק הזה בתיק. בנוסף אפשר לציין שבשנה שעברה השקנו לראשונה בישראל חשבון עסקי חוץ בנקאי, היחיד בישראל, צריך לומר. ובשקף שאתם רואים לפניכם אפשר לראות שמדובר בבשורה אמיתית ועמוקה לעסקים הקטנים ולעצמאים בישראל.

יש לנו כבר אלפי לקורות שמחברים לשירות הזה, והציפייה היא שנראה עוד הרבה יותר בשנה הקרובה. אנחנו מציעים לעסקים פלטפורמה אמיתית, מלאה, שנותנת נוחות בניהול עסקי, מספקת תזרים של העסק, חשבוניות דיגיטליות, אפשרות לנהל קופה ובעיקר להימנע מריבוי ספקים ובירוקרטיה. מאפשר ללקוחות להתמקד בצמיחת העסק ומעניק להם את היכולת ואת המכלול המלא בניהול העסק.

הפלטפורמה הנוספת, או הרגל השנייה המשמעותית בישראל המהווה את מנוע הצמיחה המרכזי של ישראל כרט בשנים האחרונות גם, זה מיליוני הצרכנים בישראל. יש לנו למעלה מ-3.7 מיליון לקוחות כמו שציינתי קודם. תיק האשראי שלנו בסגמנט הזה מגיע ל-8.6 מיליארד שקלים, וגם הוא, כמו שאמרתי קודם, משקף את הצמיחה הגדולה במערכת ב-2025.

אנחנו התחלנו להחיל את מעטפת הפתרונות, הצענו פתרונות שנותנים נוכחות דיגיטלית משמעותית, מאפשר לנו כישראל כרט למכור יותר באמצעות הלוואות דיגיטליות, להנפיק כרטיסים בצורה נוחה יותר, ובעיקר לתת שירות מיטבי למיליוני הלקוחות שלנו. המיקוד הזה בשירות בא לידי ביטוי, עם מקום ראשון בסקר השירות של בנק ישראל בשירות הטלפוני, וזה משהו שאנחנו מאוד מאוד גאים בו, וכמובן לא נחים על השמרים. מנגד צריכים להגיד, בכרטיסים החוץ-בנקאיים יש לנו דרך לעשות, עשינו כבר דרך מסוימת בחצי השני של 2025, ואנחנו רואים תחילה של שינוי מגמה, ואנחנו עדיין לא בקצבים שאנחנו רוצים להיות, ואנחנו עדיין לא מרוצים מהקצב, וזה בהחלט משהו שנשים עליו את הפוקוס, בהמשך 2026 ובכלל.

בסוף אנחנו מאמינים בהשקעה בשיפור בחוויה הדיגיטלית, היא חוויה שצריך להמשיך להשקיע בה, ואנחנו נמשיך לעשות את זה כל הזמן, הן אם זה באתר, והן אם זה באפליקציה, בסופו של דבר ההשקעה הדיגיטלית זה הכרח, ומפה אנחנו ניתן דגשים רחבים. חלק נוסף למוצרים, והמוצרים הייחודיים למעשה שאנחנו מפעילים, ראיתם את זה בתחילת שנה זאת, בפברואר 2026 השקנו את חשבון החיסכון Best Invest, זה בשיתוף פעולה עם הכשרה ביטוח, וזו לא המילה האחרונה שלנו בתחום. בעולם המועדונים שאי אפשר להתעלם ממנו, הוא חלק דרמטי מהתיק, ויש לנו למעלה מ-30 מועדונים, בהם מגה מועדונים, כמו "חבר", "סופר פארם", "רמי לוי", "הוט", "אשמורת" ועוד רבים אחרים.

עם "חבר" אגב עדכנו, שחתמנו לפני כחודש על הארכת ההסכם לעוד שמונה שנים, ואנחנו שמחים מאוד מאוד על השותפות הזאת, מועדון "חבר" לא צריך להגיד בימים האלה, במיוחד קרוב לליבנו. בכוונה שלנו להרחיב את אוכלוסיית המועדונים, ואנחנו נעשה יותר. בקטע הזה אני אעצור, ואני אעביר ליוני להמשך סקירה פיננסית של הדוחות הכספיים, יוני.

יוני רגב: תודה תמר, תודה איתמר, זו הזדמנות נוספת עבורי לאחל לך בהצלחה, צהריים טובים לכולם. היום מרגש עבורנו, מרגש עבור העתיד של ישראל כרט, אבל התכנסנו גם כדי לדבר על התוצאות של 2025 ואני אציג עכשיו תמצית של התוצאות הפיננסיות. אני אתחיל מתיק האשראי העסקי, שהמשיך לצמוח בקצב מאוד מרשים בכל שנת 2025, רבעון אחרי רבעון, והשלים צמיחה של 28% לכ-3.3 מיליארד שקלים.

נציין שעל אף שתיק האשראי העסקי שלנו הוא הכי גדול מכל חברות כרטיסי אשראי, שיעור הצמיחה שלנו הוא הגבוה בענף. הכנסות הריבית צמחו ב-15% בשנת 2025, ל-356 מיליון שקלים, ואפשר לראות באופן ברור את הדומיננטיות שלנו בקרב הלקוחות העסקיים, דבר שהוא כמובן גם מנוף צמיחה שלנו להמשך.

נעבור עכשיו לתיק האשראי הצרכני, גם תיק האשראי הצרכני צמח בקצב דו ספרתי של 18%, לכמעט 8.6 מיליארד שקלים, ובסכום גידול של כ-1.3 מיליארד שקלים בשנת 2025. גם כאן קצב הצמיחה של תיק האשראי הצרכני שלנו הוא הגבוה בענף.

במקביל, הכנסות הריבית צמחו בכ-7%, ל-869 מיליון שקלים בשנת 2025. הצמיחה המואצת שלנו בתיק האשראי באה במקביל לשיפור משמעותי באיכות שלו, כפי שאני אראה כעת. כאמור, במקביל לצמיחה בתיק האשראי שלנו המשכנו לשדרג, איתמר גם התייחס לזה, את איכות התיק, את תמהיל הלווים, את מודלי החיתום, הניטור והבקרה.

אם אתם זוכרים, רבעון אחרי רבעון בשנת 2024 אמרנו שאנחנו מנצלים את תקופת המלחמה כדי לשפר את איכות התיק, והתוצאות התבטאו בצורה מאוד ברורה השנה. גם אציין שההוצאות להפסדי אשראי בשנת 2025 גם הושפעו מהחלשות השפעת מלחמת חרבות ברזל.

הגרף הימני העליון, מסכם את המחיקות נטו שלנו לאורך הרבעונים, וניתן לראות את מגמת הקיטון המובהקת לאורך זמן במחיקות. כלומר, על אף הגידול המשמעותי ביתרות האשראי, היקף המחיקות ירד, כאשר הגרף השמאלי למעלה שמראה את שיעור המחיקות נטו, גם הוא מראה ירידה. כלומר, גם אבסולוטית וגם כשיעור, ירדנו במהלך השנה במחיקות, ומבטא את הטיוב המשמעותי של התיק.

הגרף התחתון מראה את סך ההוצאה להפסדי אשראי. ברבעון הרביעי בשנת 2025, רשמנו הוצאה של 74 מיליון שקלים. אם אני רגע משווה לצורך העניין את הרבעון הרביעי, למשל לשני הרבעונים הראשונים של שנת 2024, זה נראה כאילו ההוצאות להפסדי אשראי דומות.

אבל הסיפור פה הוא סיפור אחר לגמרי. ההפרשה שלנו לפי הרגולציה היא בשיטת CECL. כלומר, אנחנו מפרישים בעת העמדת האשראי, אנחנו מחויבים להפריש עבור כל ח"י ההלוואה.

כלומר, כל גידול בתיק האשראי מביא אוטומטית לגידול בהוצאות להפסדי אשראי. אז אפשר לראות שברבעון הרביעי של שנת 2025, רשמנו הוצאה של 74 מיליון שקלים, שמבטאת את הגידול שלנו בתיק. לעומת זה, הרבעונים הראשונים של 2024, היו עם תיק שקטן בכ-2.5 מיליארד שקלים, עם היקף מחיקות הרבה יותר גבוה. כלומר, הסיפור פה הוא שונה לחלוטין, ואנחנו חושבים או מראים כמה ההוצאות להפסדי אשראי מבטאות את הסיפור בתיק מחד, ואת הצמיחה המואצת מאידך.

בגרף השמאלי התחתון, ניתן לראות את יחסי הכיסוי, שממשיכים להיות גבוהים ויציבים. אם אסכם בקצרה, השקף הזה מראה ומשלים את התמונה שדיברנו על צמיחה איכותית בתיק האשראי.

אנחנו מסכמים את 2025, עם שיא במחזורי העסקאות בכרטיסי אשראי ובהכנסות. אנחנו עם מעל 4.7 מיליון כרטיסי אשראי פעילים, כאשר בשנת 2025 צמחנו ב-7% בכרטיסים החוץ-בנקאיים. רוב הצמיחה היה בחצי השני של השנה, כפי שאיתמר ציין, וזה לחלוטין נושא שנמצא במיקוד שלנו קדימה.

מחזורי העסקאות בכרטיסי אשראי המונפקים על ידי החברה צמחו ב-8% לכ-256 מיליארד שקלים. כאשר ההכנסות מפעילות בכרטיסי אשראי, הן ממחזיקי כרטיסי אשראי והן מבתי העסק, צמחו לכ-2.5 מיליארד שקלים ב-10%. בגרף התחתון הימני ניתן לראות את הצמיחה של הכנסות הריבית נטו, שעמדו ב-2025 על 992 מיליון שקלים, צמיחה של 5%, שבאה בעקבות הצמיחה המשמעותית שלנו בתיק האשראי.

לעניין ההוצאות, אנחנו יכולים לראות שסיימנו את 2025 עם כ-2.88 מיליארד שקלים הוצאות שוטפות. אני מזכיר שההוצאות בענף התשלומים הן מאוד מושפעות, או מושפעות באופן ישיר מהעלייה במחזורים, הוצאות כגון תשלומים לשב"א, למס"ב ולשותפים שלנו, הבנקים המועדונים, הארגונים הבינלאומיים קשורים קשר ישיר לגידול במחזורים. החלק הצבוע בהיר באותו גרף 425 מיליון שקלים, זה ההוצאות החד פעמיות שדיווחנו עליהן ונטרלנו אותן ברבעונים הקודמים, בגין עלויות עסקת דלק ובגין פסק הדין בנושא מע"מ חו"ל בגין שנים קודמות.

כל הדברים האלה שציניתי הביאו לגידול של 16% ברווח הנקי המנטרל שעומד ב-2025 על 305 מיליון שקלים. גם הפירוט של מקורות המימון שלנו משקף בעצם את הצמיחה המשמעותית בפעילות. בגרף הימני ניתן לראות את סך ההלוואות מבנקים לזמן ארוך והמימון השכיר, כאשר בסוף 2024 עמדנו על 2.16 מיליארד שקלים, ובסוף 2025 על קצת מעל 3 מיליארד שקלים.

אני מזכיר שבספטמבר 2025 הנפקנו לראשונה אג"ח קוקו בסך של כ-190 מיליון שקלים. בגרף מסגרות האשראי ניתן לראות שסך מסגרות האשראי שלנו עומד על 8.7 מיליארד שקלים בסוף 2025, וגם ניתן לראות את הניצול הממוצע שעלה מ-1.5 מיליארד שקל ב-2024, ל-2.3 מיליארד שקל בשנת 2025. העלייה הזאת נובעת מגידול בפעילות העסקית שלנו ומהגידול באשראי.

גם ההיקף וגם הזמינות של מקורות המימון שלנו והנזילות מאפשרים לנו תמיכה בפעילות העסקית והמשך צמיחה קדימה בפעילות שלנו ובאשראי. מבחינת התשואה להון, התשואה להון המנוטרלת אירועים חד פעמיים עמדה בשנת 2025 על 9.8%, גידול מ-8.6% בשנה שעברה. מבחינת יחסי ההון, אנחנו עומדים ביחסי הון גבוהים מהמינימום הרגולטורי, יחסי ההון שמאפשרים לנו גם המשך צמיחה משמעותית קדימה.

יחס ההון רובד ראשון עומד על 10.7% ויחס ההון הכולל על 12.4%. אם אני בעצם מסכם את כל החלק הפיננסי, התוצאות בשנה החולפת בעצם משקפות את כל התשתיות והעבודה שעשינו גם בשנים הקודמות, גם בשנת 2025, והתוצאות מבטאות את זה. אני רוצה להודות לכולם, תודה, מעביר חזרה אליך איתמר.

איתמר פורמן: תודה יוני, אנחנו נמשיך מפה. אז לפני שנמשיך לדבר על מספרים, אי אפשר שלא לדבר על הימים המורכבים שאנחנו נמצאים בהם ממש בימים אלו. עם פרוץ המלחמה היינו חברת כרטיסי האשראי הראשונה למעשה שהודיעה כבר במוצ"ש על הקלות והטבות.

הקמנו מוקדים ייעודיים, פעילים 24/7 ללקוחות פרטיים שנתקעו בחו"ל, לקהלים שזקוקים לסיוע דחוף, אפשרנו הגדלת מסגרות מהירות ובאופן דיגיטלי. וכדי לסייע לעסקים ועצמאים לשמור על הרציפות, הצענו ואנחנו מציעים הלוואות בתנאים ייחודיים, לתקופה ארוכה, עם אפשרות לדחיית הלוואות ופריסת תשלומים. הזדמנות גם להודות לכל ארגון

ישראלכרט שהתגייס מיד והבין את גודל השעה, כמו בכל המקרים האחרונים שאנחנו חוונו בשנים האחרונות, ומבין שאנחנו חלק ממשק חיוני וחייבים להיות פה מהרגע הראשון בשביל הלקוחות.

והכי חשוב בהקשר הזה, כמו כל עם ישראל, אנחנו מקווים שכל החיילות והחיילים שלנו בכל הגזרות יחזרו הביתה בשלום, ושהעורף ימשיך להיות חזק ושלא יהיו לנו אבדות נוספות.

אם אני מסכם וממשיך קדימה, לגבי סיכום 2025 - שבסך הכול סיכמנו 2025 בשנה מצוינת, עם הרבה מאוד פרמטרים חיוביים, וכמו שציינתי קודם גם כמה דברים שאנחנו מקווים ורוצים לראות בהם תוצאות יותר טובות, אבל בסך הכול הבסיס הוא איתן, 3.7 מיליון לקוחות פרטיים, מעל מאה אלף לקוחות עסקיים, צמיחה דרמטית בתיק האשראי שמובילה את השוק, ובסופו של דבר פלטפורמות פיננסיות מובילות ללקוחות, לעסקים ולפרטים.

אנחנו נמשיך הלאה ונדבר על מה שציפיתם לו אולי מתחילת המפגש הבוקר, זו הפעולה שעשינו, הכרזנו הבוקר למעשה שישראכרט חתמה על הסכם זכויות לרכישת הבנק הדיגיטלי esh, אני אגיד כמה דברים בעניין הזה.

אז כמו שאמרתי, הודענו היום שחתמנו על מזכר הבנות לרכישת הבנק הדיגיטלי, צעד מהותי שמסמל את הכיוון שאליה אנחנו הולכים, המשמעות היא אחת - שישראכרט מבססת את המעמד שלה כמובילת שוק, בשוק החוץ הבנקאי ובעולם הפיננסי המתפתח. במסגרת העסקה, ישראכרט צפויה לרכוש 100% מהון המניות של הבנק, בתמורה למניות ישראכרט. זו למעשה עסקת החלפת מניות. במועד ההשלמה יוקצו מניות בשווי של 250 מיליון שקל לבעלי מניות esh, פעימה נוספת של 150 מיליון שקל מוקצית לבעלי המניות בתנאי לעמידה באבני דרך, והעסקה משקפת בסך הכל שווי של 400 מיליון שקל בסכימת שני המספרים שציינתי. מעבר לכך יש סכום נוסף של עד 100 מיליון ש"ח שישולם במזומן, הוא ישולם בתוך 5 שנים הקרובות מיום השלמת העסקה והוא כמובן כפוף לתוצאות.

בנוסף ישראכרט רוכשת גם 25% מהון המניות של חברת הטכנולוגיה eOS מקבוצת esh, וגם זה חלק מהמהלך. המהלך כולו משתלב באסטרטגיה שלנו להרחיב את סל השירותים הפיננסיים, למיליוני הלקוחות שלנו, ולבסס את ישראכרט ואת המעמד המוביל שלנו כשחקן מרכזי בעולם הפיננסי שמתפתח בישראל, בדגש על השוק החוץ בנקאי. זה צעד מתבקש עבורנו, שכמובן מתבצע בזכות הרוח הגבית של בעלת השליטה. ללא בעלת השליטה היה קשה להשלים מהלך שכזה, ולמעשה זה מה שמאפשר לנו להוביל מהלכים אסטרטגיים רחבי היקף, במטרה להאיץ את הצמיחה שלנו בשנים הקרובות.

כמו שאתם רואים לישראלכרט יש מנועי צמיחה ברורים ותוכניות צמיחה שאפתניות, אנחנו רוצים להרחיב ולהעמיק את השירותים הפיננסיים ואת הפתרונות הפיננסיים שאנחנו מעניקים ללקוחות שלנו, ורכישת esh היא בדיוק מהלך אסטרטגי כזה.

לישראלכרט יש צוות הנהלה חזק, נחוש, ממוקד, ממוקד בפיתוח עסקי ובעיקר ממוקד בכל מה שצריך לעשות בשביל להוביל את ישראלכרט ולשמור על המובילות שלה. תודה על ההקשבה. ועכשיו שאלות.

מנחה: כן, כעת נעבור לשלב השאלות והתשובות. כדי לשלוח שאלה לחצו על כפתור הצ'ט ורשמו את שאלתכם בחלון הצ'ט מצד ימין. לפני השאלה, רשמו בבקשה את שמכם המלא ושם הארגון.

איתמר פורמן: כן, טוב, אז אני עובר פה, ובאופן מפתיע, או שלא, יש לכם כמה שאלות על עסקת esh.

אני אנסה לרכז תשובות לשאלות במרוכז, ובזה לתת את המענה הרחב והמלא. אז קודם כל, לגבי לוחות הזמנים להשלמת העסקה, משהו שהוא אולי לא מספיק ברור, למרות שבמסגרת הפרסום לציבור, פרסמנו זאת, אבל אני אחדד את זה פה. קודם כל מדובר על MOU זה הסכם כוונות לא מחייב, שיש לו תנאים מתלים להשלמתו, ויחד עם זה, אנחנו כמובן בטוחים וסמוכים, שהתנאים המתלים להשלמת העסקה יושלמו בפרק זמן של עד 60 יום. יש אפשרות גם להארכה, אבל אנחנו מעריכים שתוך 60 יום התנאים המתלים כולם יתממשו, ואנחנו נוכל להגיע לחתימה, תהליך חתימה מלא, שבעצם יהפוך את העסקה לעסקה שלמה ומחייבת.

השלב הבא אחרי החתימות כמובן יצריך אישור של אספת בעלי המניות של ישראלכרט, והתהליך המסודר והברור והידוע של אישור רגולטורי, פיקוח על הבנקים, רשות התחרות והאישורים הנדרשים. בסופו של דבר זה לוח זמנים לא ארוך במיוחד, ואנחנו גם מאמינים וגם מצפים שהתהליך כולו יסתיים במהלך 2026, כנראה לקראת סוף השנה, אבל אנחנו לגמרי מאמינים שזה אפשרי שבסוף 2026 ישראכרט תשלים את העסקה ותחזיק בבנק esh.

נקודה נוספת שמתייחסת להסתת משאבים. האם יש הסתת משאבים שיכולה להיגזר כתוצאה ממהלך שכזה? אז קודם כל אני אציין, אדגיש ואחדד שלישאכרט תוכנית עבודה מאתגרת מלאה לשנת 2026, ואנחנו מתכוונים לממש ולעמוד בה.

המהלך החשוב שהודענו עליו היום נועד לחזק את המעמד שלנו בשוק החוץ בנקאי, לתת מעטפת מלאה ורחבה יותר. וזה יאפשר לנו להרחיב את הפעילות שישאכרט נותנת בתחומים פיננסיים נוספים לצד השירותים שהיא נותנת כבר היום. וזה יבוא בנוסף לתוכנית העסקית שלנו. עם זאת צריך להדגיש שכלל ולוחות הזמנים יתממשו לקראת סוף שנת 2026, שיתקבלו האישורים ותושלם העסקה, ואז רק מאותו מועד כמובן, לישאכרט תהיה השפעה על בנק esh ומאותו רגע אנחנו נעבוד בסינרגיה. אנחנו מאמינים שהשילוב של הניסיון הרחב של ישאכרט בעולמות הפיננסיים והיכולות הטכנולוגיות של בנק esh מהווים מכפיל כוח ויאפשרו לנו כאמור להציע ערך רב ללקוחות.

מבחינת רגולציה, אנחנו כמובן נעמוד בכל הדרישות הרגולטוריות. ישאכרט כגוף שכבר מפוקח על ידי בנק ישראל, הדרך להתאמות או השלמות שנדרשות במסגרת המסלול הרגולטורי קצרות ומהירות לנו. הציפייה להתאמות רגולטוריות שיאפשרו לישאכרט לקבל את ההקלות שנדרש לטובת החזקה בבנק, אני בטוח שיתקיימו. זה רלוונטי גם לדרישות ההון, הנזילות וגם תחומים נוספים. ובסך הכל ישאכרט יודעת לעבוד בשיתוף פעולה עם הרגולטורים ויודעת לפעול על בסיס הצפי שהרגולטורים יאפשרו פה.

שאלה בנושא אחר, השפעת "שאגת הארז" על ישאכרט או בכלל על המשק. קודם כל אנחנו לצערנו אבל בעקיפין גם לשמחתנו מתורגלים, אני מתכוון לא רק לישאכרט, אלא המשק הישראלי כולו מתורגל למלחמות, אנחנו אחרי תקופה ארוכה של מלחמות ורק לפני פחות מחצי שנה היה מבצע "עם כלביא", סליחה יותר מחצי שנה, אבל פחות משנה, היה מבצע "עם כלביא" והשפעות שאנחנו רואים הן השפעות דומות במידה מסוימת, אפילו אפשר להגיד שההשפעה היא מינורית יחסית לעומת מלחמת שנים עשר הימים, "עם כלביא". כן רואים השפעה על המחזורים ועל מחזורי הרכישה שמתבצעים מתחילת מרץ אבל זו השפעה שהולכת ומצטמצמת. אם בשבוע הראשון של המלחמה היתה השפעה דרמטית על המחזורים, השבוע השני, ועכשיו בעיצומו של השבוע השלישי אנחנו רואים שמחזורי המסחר והפעילות חוזרים ומתקרבים למחזורים שציפנו שיהיו במרץ השנה. מן הסתם יש פחות נסיעות לחו"ל ופחות חופשות בימים האלה וזה בהחלט ישפיע, אבל הציבור הישראלי הוא חזק, נחוש וכמו שכולנו מכירים אותו ביום שאחרי המלחמה הציבור מצפה ומתכוון לפצות את עצמו. כך קרה בעבר, כך אומרים שיקרה בהמשך, ולכן אני חושב שכעת קיימת האטה שאנחנו מקווים ומאמינים וגם לפי ההיסטוריה חושבים שכך יהיה. חיזוק והשלמה ברכישות שיתבצעו בחודשים הבאים.

לגבי היעילות תפעולית של ישאכרט וההשוואה שלה לעומת הגופים האחרים - אז קודם כל, ישאכרט בהגדרה מתקדמת במסלול, כמו כל חברה עסקית שאני מכיר, בתהליך מתמשך של התייעלות כדרך חיים. צריך לזכור אולי, אני חושב שזו לא פעם ראשונה שמזכירים את זה בפורום כזה, אבל ישאכרט היא הגוף הגדול והמוביל בתחום הסליקה וההנפקה, והחלק הזה הוא חלק שהוא עתיר הוצאות וחלק שפוגע כלפי מעלה ביעילות התפעולית של ישאכרט. מנגד, תיק האשראי צומח וממשיך לצמוח, ובסופו של דבר כשהיה לנו הרכב גדול יותר בתיק ההכנסות שלנו שייגזר ממגזר האשראי, אז היעילות התפעולית תתיישר ונגיע ליעילות תפעולית שדומה יותר או קרובה יותר לאיזון שקיים אולי בחברות האחרות. עם כל זאת אני כן אגיד שהיעילות היא חלק ממה שהנמצא בראש מעייננו, נסתכל עליו קדימה ונתכוון לייעל אותו.

צמיחת הכרטיסים, במיוחד בחוץ הבנקאי - התייחסתי לזה קודם אבל כן אגיד שאנחנו רואים שיפור, ראינו אותו בחציון השני של 2025. הוא לא מספק אותנו, שלא יהיה ספק. אנחנו יכולים לעשות יותר, לשפר את המגמה הזאת. בחצי השני של 2025 ראינו שיפור, אבל בסוף אנחנו רוצים להשתפר יותר ולהגיע לרכיב חוץ בנקאי גדול יותר, משתפר יותר וחזק יותר. זה חלק מהיעדים המשמעותיים שלקחנו על עצמנו ל-2026. זהו, אני חושב שבזה אנחנו נסיים.

מנחה: תודה רבה לכולם על השאלות. אני מחזירה אליך רגע למשפט סיום.

איתמר פורמן: אז תודה שוב לכולכם שהצטרפתם. אנחנו מעריכים שגם לא היו לנו אזעקות באמצע אז בכלל, הצלחנו לסיים את הכל ברצף אחד. ושהיו לנו ימים בטוחים, שהמלחמה הזאת תיגמר בהקדם ושלא יהיו לנו נפגעים. וכמו שצינתי קודם, שכל החיילים והחיילות יחזרו אלינו בשלום, שהעורף ימשיך להיות מוגן למרות הבשורות הפחות טובות ששמענו אתמול בלילה. וישאכרט ממשיכה, מובילה, ותמשיך להוביל את השוק, ותמשיך לעשות מהלכים משמעותיים בהמשך הדרך. תודה לכולכם, תודה שהצטרפתם, מעריכים מאוד.

מנחה: תודה איתמר, בזאת הסתיימה שיחת המשקיעים של קבוצת ישראלכרט לפרסום התוצאות לשנת 2025. תודה על השתתפותכם, בהמשך יום נעים ושקט.