

ישראל כרטיס בע"מ

שיחת משקיעים – תוצאות רבעון ראשון 2026, 19 במאי 2026

משתתפים: איתמר פורמן – מנכ"ל, יוני רגב – סמנכ"ל כספים

מנחה: שלום וברוכים הבאים לשיחת המשקיעים של ישראל כרטיס לפרסום התוצאות לרבעון הראשון לשנת 2026. כל משתתפי השיחה הינם במצב האזנה, במהלך השיחה ניתן לשלוח שאלות בצ'אט. לאחר הצגת התוצאות, הנהלת החברה תתייחס לשאלות. המפגש מוקלט. ההקלטה תועלה בהמשך לאתר החברה. נמצאים איתנו מר איתמר פורמן, המנכ"ל ומר יוני רגב סמנכ"ל הכספים. לפני שאעביר את רשות הדיבור למר איתמר פורמן ברצוני לציין שייטכן שבמידע שיימסר בשיחה זו ייכלל מידע 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 לגביו כל העקרונות בקשר למידע כזה, לרבות שלא להסתמך עליו. שיחה זו אינה מחליפה את הצורך לעיין בדוחות החברה לשנת 2025, לרבעון הראשון לשנת 2026 ובדיווחים השוטפים בהם נכלל המידע המלא, לרבות בהתאם לסעיף 32 לחוק ניירות ערך. זכות הדיבור מועברת כעת לאיתמר פורמן. איתמר, בבקשה.

איתמר פורמן:

תודה ובוקר טוב לכולם. אנחנו מסכמים את הרבעון הראשון של 2026, במהלכו הודענו על מספר מהלכים אסטרטגיים משמעותיים והצגנו המשך צמיחה בפעילות של ישראל כרטיס. זה רבעון בו התמודדנו עם מלחמה, במרץ כולנו ראינו איך הטיסות נעצרות כמעט לחלוטין ומחזורי הפעילות הצטמצמו. אנחנו בישראל כרטיס, כחברה בעלת בסיס הלקוחות הרחב ביותר, ראינו השפעה על העסקים השונים, על הרגלי הצריכה, במיוחד לעומת ינואר ופברואר. תיק האשראי שלנו צמח, המשך צמיחה למעשה, צמחנו ב-20% ב-12 החודשים האחרונים, הגענו לשיא של-12.4 מיליארד שקלים. התיק הצרכני צמח ל-8.9 מיליארד שקלים והאשראי העסקי, שהוא הגדול בענף, צמח לכ-3.5 מיליארד שקלים. מחזור העסקאות של ישראל כרטיס, הוא הגבוה בענף, עלה ל-62 מיליארד שקל, קצת יותר אפילו, ברבעון הראשון, ואנחנו ממשיכים להשקיע במנועי הצמיחה האסטרטגיים, מתמקדים בלקוחות הפרטיים ובלקוחות העסקיים, החשבון העסקי החוץ-בנקאי, FLY CARD ו-esh, נרחיב עליהם תכף בהמשך.

בכוונתנו להמשיך ליזום ולהמשיך לחזק את המובילות של ישראל כרטיס באמצעות צמיחה והשקעות שיניבו ערך לאורך שנים. כמו שאמרתי, במרץ הודענו על שני מהלכים משמעותיים שתומכים באסטרטגיית הצמיחה ארוכת הטווח של ישראל כרטיס ומחזקים את המובילות שלנו. המהלך הראשון, ההסכם עם FLY CARD, מועדון הנוסע המתמיד של אל על, מהמועדונים הגדולים והמצליחים בישראל. חתמנו על הסכם לתקופה של 10 שנים, הוא נכנס לתוקף ממש בתחילת הרבעון השני, וכפי שדיווחנו, זה מהלך שצפוי לתרום רבות תרומה משמעותית לישראל כרטיס בעשור הקרוב, גם בהרחבת בסיס הלקוחות, גם לשורת הרווח. זוהי קפיצת מדרגה משמעותית, חלק מהיעד שלנו להגדיל את הנוכחות שלנו גם בכרטיסים הבנקאיים וגם בחוץ-בנקאיים, וזה באמת Game Changer אמיתי עבור ישראל כרטיס.

המהלך השני הוא הבנק הדיגיטלי esh, במרץ הודענו כבר שחתמנו על מזכר הבנות, צעד משמעותי שמסמן את הכיוון שאנחנו הולכים אליו, להרחיב את השירותים הפיננסיים ללקוחותינו. אנחנו בעיצומו של השלמת דיו דייליג'נס, ביום חמישי האחרון גם פרסמנו שהארכנו בעוד 30 יום את תקופת החתימה, כפי שהודענו מראש גם במזכר ההבנות. אם אני צריך לסכם, אז לישראל כרטיס יש מנועי צמיחה משמעותיים כבר היום, ויש פוטנציאל ברור להמשך ההתרחבות.

אנחנו עושים ונמשיך לעשות מהלכים שמבססים את מעמדה של ישראל כרטיס כמובילת השוק החוץ-בנקאי בישראל.

בשקף הזה אנחנו רואים את האשראי ואת הצמיחה העקבית בשיעור שנתי דו-ספרתי של תיק האשראי של ישראל כרטיס. הגענו לשיא, כמו שצינתי קודם, של כ-12.4 מיליארד שקלים בסוף הרבעון הראשון, וזה במקביל לגבי השיפור באיכות תיק האשראי, אפשר לראות את זה בגרף העליון ואת הירידה מאיפה שהיינו בתחילת 2024 ואיפה אנחנו נמצאים היום. תחום האשראי הוא אחד מעמודי התווך של ישראל כרטיס, אנחנו נמצאים בו ורואים בו מנוע רווחיות משמעותי.

אפשר לראות שהתיק צומח, צומח באופן מדורג ומשמעותי, מציג שיפור משמעותי באיכות שלו, וזה הודות לאיכות חיתום ותמהיל לווים מצוין בישראל כרטיס. המשך הצמיחה שלו והאיכות שלו ימשיכו להיות בפוקוס שלנו גם בשנים קדימה. לישראל כרטיס יותר מ-3.7 מיליון לקוחות פרטיים, זה מנוע צמיחה מרכזי של ישראל כרטיס שאותו אנחנו מתכוונים להמשיך ולהרחיב. אנו רואים חשיבות רבה בשיפור חוויית הלקוח ושיפור השירות למיליוני הלקוחות שלנו. אם זה בחדשנות, בחודש שעבר השקנו נציגת שירות AI, חלק ממהלך שיפור השירות ושילוב טכנולוגיה.

בתחום המועדונים, בנוסף ל-FLY CARD כמובן, בפברואר חידשנו את ההסכם עם "חבר", מועדון הלקוחות של אנשי כוחות הביטחון שהוא מהגדולים והאיכותיים בישראל לתקופה של 8 שנים נוספות.

תחום המועדונים בכלל הוא תחום שאנחנו נותנים בו דגש והוא נקודת חוזקה של ישראל כרטיס.

בהיבט של שיפור הצעת הערך אנחנו ממשיכים כל העת לשדרג את הצעת הערך ללקוחות שלנו, אנחנו מרחיבים את השירותים, השקנו כרטיס פלטינה עם הטבות ייחודיות ואיכותיות במיוחד, הרחבנו את אופציה השימוש בכרטיס CASH BACK עם לקוחות שיכולים להשתמש ביתרות הקש-בק, ב-BUYME, ישירות דרך הארנק הדיגיטלי.

בתחום של העסקים הקטנים והבינוניים אנחנו ממשיכים להיות מחויבים לחיזוק ולצמיחה שלהם. הם גורם משמעותי במשק הישראלי כולו ולישראל כמובן בפרט, אחראים על 50% מהתוצר המקומי ועל 40% מהמשרות. המלחמה שהחלה בסוף פברואר ועדיין נמשכת בצפון, יש לה השפעה ניכרת על העסקים ואנחנו ממשיכים להציע ולחדש, להציע פתרונות כאלה שנועדו לתמוך בקהילה העסקית.

מיזם חשוב הוא מיזם עם BIZI מבית ישראל, אשר באמצעות שיתוף עם ה-JFNA, כבר העמיד אשראי של 135 מיליון שקלים, אשראי מסובסד ל-1,500 עסקים קטנים מקו העימות, מילואימניקים ואחרים, וזה מודל מיוחד שנועד לסייע להם ולאפשר להם להיעזר בהלוואות מסובסדות. סך הכל זה גם מודל שגם מחזיר את עצמו, 90 מיליון מה-135 שהועמדו כבר הוחזרו על ידי נוטלי ההלוואות האלה ונלקחו מחדש על ידי בעלי עסקים אחרים.

בחשבון העסקי החוץ-בנקאי אנחנו ממשיכים להתקדם, הוא תוכנן מתוך היכרות עמוקה במיוחד שיש לישראל עם הצרכים של עצמאים ועם העסקים הקטנים. אנחנו נותנים ערך אמיתי ללקוחות, נותנים להם שליטה טובה יותר בהוצאות, בהכנסות, מאפשרים ניהול תזרים אפקטיבי ומוצרים ייחודיים כמו קופה, גבייה, חשבוניות, וממשיכים כל הזמן להרחיב ולשדרג את השירות שם. אני מעביר פה את רשות הדיבור ליוני.

יוני רגב:

תודה רבה איתמר, בוקר טוב לכולם, אני אציג עכשיו את תמצית התוצאות הפיננסיות לרבעון הראשון.

ככלל אפשר לחלק את הרבעון הראשון לשני חלקים, יש את החודשים ינואר ופברואר בהם הייתה פעילות עסקית חזקה במשק וכתוצאה מזה גם במחוללי הצמיחה של ישראל, ויש את חודש מרץ שבו הייתה לחימה עצימה, שכמובן השפיעה מהותית על הפעילות במשק ועל ישראל.

לפני שאני אצלול לתוצאות הפיננסיות עצמן, אני אציג כמה פרמטרים שמשפיעים על חברות כרטיסי אשראי, ועל ישראל. דבר ראשון, מלחמת שאגת הארי שהשפיעה, והדבר השני זה מגמת ייסוף השקל לעומת הדולר והיורו והפחתת ריבית בנק ישראל.

בשקף העליון מצד ימין אפשר לראות את ההתמתנות בהיקף המחזורים בכרטיסי האשראי בישראל, אפשר לראות שאחרי חודש ינואר חזק וגם חודש פברואר שהיתה בו ירידה עונתית שיש כל שנה, אבל עדיין שניהם היו גבוהים מהרמה שלהם שנה שעברה. חודש מרץ שבדרך כלל חודש שלפני פסח מאופיין במחזורי קניות גבוהים היה נמוך משמעותית מחודש מרץ שנה שעברה, וגם אפריל עדיין נמוך מהשנה הקודמת.

כלומר המלחמה השפיעה על הצרכנים הישראלים בקניות בכרטיסי אשראי, דבר שכמובן משפיע עלינו.

בנוסף הייתה ירידה מהותית בתיירות היוצאת במלחמה. ניתן לראות בגרף השמאלי את הקריסה במספר הישראלים שיצאו לחו"ל במרץ, וגם ההתאוששות המתונה באפריל, שהיא עדיין נמוכה, אנחנו עדיין נמוכים באופן משמעותי מהמצב שלנו ברבעונים המקבילים שנה שעברה. שני הדברים האלה כמובן משפיעים על ישראל. אני מזכיר שתיירות יוצאת, קניות בחו"ל, גם אם זה פיזי וגם אם זה באתרים בחו"ל, ההכנסות של ישראל גבוהות מהמחזורים המקומיים.

חוץ מהמגמות האלה בעקבות המלחמה יש את מגמת הייסוף של השקל למול הדולר והיורו. גם פה הכנסות רבות שאנחנו מקבלים מהארגונים הבינלאומיים, מאסטר קארד, אמריקן אקספרס, ויזה, הם במט"ח. ולכן לייסוף הזה היתה השפעה משמעותית על הכנסות ישראל.

לישראל תיק אשראי צומח וגדול, רובו המוחלט הוא אשראי בריבית משתנה ולכן להפחתת ריבית בנק ישראל וריבית הפריים יש השפעה על הכנסות הריבית שלנו. בתחילת השנה בנק ישראל הפחית פעם שנייה את ריבית בנק ישראל ברבע אחוז, וסך הכל ירידה של חצי אחוז לעומת שנה שעברה.

לישראל יש את מספר כרטיסי האשראי הפעילים הגבוה בענף עם כמעט 4.8 מיליון כרטיסים. אנחנו יכולים לראות שלמרות המלחמה מספר הכרטיסים הפעילים החוץ-בנקאיים שלנו צמח ב-7% לעומת הרבעון המקביל אשתקד, ואני מזכיר שזה לפני ההשפעות של ההסכם החדש של FLY CARD שהתחיל ברבעון השני.

סך המחזורים, מחזורי העסקאות בכרטיסי האשראי לעומת הרבעון המקביל אשתקד עלו ב-3% לכ-63 מיליארד שקלים. מעבר לזה שזה גידול, אני אציין שזה תמיהל אחר. כמו שצינתי קודם, ברבעון הראשון 2026 יש יותר מחזורים מקומיים ופחות תיירות יוצאת. מה שמביא אותי להכנסות מפעילות בכרטיסי אשראי, שעלו בעלייה מתונה ב-1% גם בגלל השפעות המלחמה. כפי שאמרנו, תיירות יוצאת וגם בגלל שער הדולר והיורו שירדו.

הכנסות הריבית נטו עלו ב-4% ל-247 מיליון שקלים. אני אציין כאן שעל אף הפחתת ריבית בנק ישראל הכנסות הריבית עלו, כלומר הצמיחה בתיק האשראי הייתה חזקה יותר מההשפעה של הפחתת ריבית בנק ישראל על הכנסות הריבית.

סך ההוצאות ללא הפסדי אשראי עמדו על 719 מיליון שקלים. אני מזכיר, כמו שאני מזכיר בכל רבעון, ההוצאות ללא הפסדי אשראי מושפעות מאוד מהשינויים במחזורים, הרבה מאוד מההוצאות תלויות מחזורים, הוצאות לארגונים הבינלאומיים, לשב"א, מס"ב וכן הלאה, וכמובן גם פה זה השפיע בעלייה המתונה בהוצאות.

מבחינת הרווח אנחנו מציגים רווח נקי של 45 מיליון שקלים, לעומת 55 מיליון בניטרול אירועים חד פעמיים ברבעון המקביל אשתקד. כמובן שחודש מרץ עצמו השפיע מהותית על תוצאות הרבעון כולו, זה מתבטא גם ברווח.

אני אעבור לתיק האשראי, ואתחיל עם האשראי העסקי. גם ברבעון הזה אנחנו מציגים צמיחה עקבית בתיק האשראי העסקי ומשלימים צמיחה של 28% בתיק לשיא של כ-3.5 מיליארד שקלים. כאמור רבעון אחר רבעון אנחנו מראים את הדומיננטיות שלנו, את העוצמה שלנו אל מול בתי העסק שאנחנו עובדים איתם באופן מאוד צמוד ויודעים לתת להם את הפתרונות שהם צריכים, מתי שהם צריכים. סך הכנסות הריבית עלו ל-89 מיליון שקלים לעומת 83 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד.

אני אעבור לתיק האשראי הצרכני. גם כאן אנחנו מציגים צמיחה דו-ספרתית של 17%, 1.3 מיליארד שקלים גידול בתיק האשראי הצרכני. גם פה הכנסות הריבית צמחו ל-218 מיליון שקלים, לעומת 201 ברבעון הקודם. ושוב, זה ברבעון שחודש מרץ כמובן השפיע גם על הביקושים או איכות הביקושים לאשראי.

באופן טבעי כאשר הצריכה במשק עוצרת, כאשר אין נסיעות לחו"ל, כאשר אין אירועים, כשאין שיפוצים, גם הביקוש האיכותי לאשראי מצטמצם ובכל זאת הצלחנו להראות גידול משמעותי בתיק שלנו.

אבל לצד הגידול אנחנו כל הזמן גם שומרים על איכות התיק.

אנחנו לא מוכרים רק כדי לגדול בתיק, אלא חשוב לנו שהוא ישמור על האיכות, וכמו גם שאיתמר ציין קודם אפשר לראות מצד שמאל למעלה, שלאחר הפחתה משמעותית בכל שנת 2024 של שיעור המחיקות נטו וההוצאה הפרטנית מהיתרה, אנחנו שומרים על שיעור יחסית קבוע ויציב ונמוך של שיעור מחיקות על אף הצמיחה המשמעותית באשראי. אנחנו רושמים ברבעון הזה סך של 63 מיליון שקל מחיקות כפי שניתן לראות.

בסך הכל אנחנו רושמים הוצאה להפסדי אשראי של 71 מיליון שקלים ברבעון הראשון. אם אני משווה את זה לרבעון הראשון אשתקד או לרבעון הראשון ב-2024, אפשר לראות שזה פחות או יותר היקפים דומים אבל אני מציין שזה על היקפי אשראי שונים לחלוטין. לפי הרגולציה שלנו אנחנו מפרישים מיידיה להוצאות להפסדי אשראי על כל גידול בתיק האשראי וכפי שמצוין כאן במצגת, 71 מיליון הוצאות להפסדי אשראי ב-2026 ברבעון הראשון, סליחה, על תיק אשראי הגבוה מ-12 מיליארד, לעומת למשל ברבעון הראשון של 2024 שהיו 75 מיליון הוצאות להפסדי אשראי על תיק שהוא 9 מיליארד.

גם מבחינת יחסי הכיסוי אנחנו שומרים על יחסי כיסוי טובים שגם הירידה בהם מבטאת את השיפור העקבי באיכות התיק. לישראל כרטיס יש תשתית מימון חזקה שמאפשרת לנו את המשך הצמיחה העסקית, המשך הגידול בתיק האשראי. ניתן לראות שמסגרות האשראי של הקבוצה, אשר עמדו ב-2025 על 8.7 מיליארד שקלים עלו ל-9.3 מיליארד, ובמהלך אפריל אף הגדלנו את זה ל-9.8, ובניצול הממוצע. בוורוד אפשר לראות את הגידול מ-2.3 ל-3.1 מיליארד שקלים ברבעון הראשון של 2026, שוב ביטוי להמשך הגידול בתיק האשראי ולפעילות העסקית.

אנחנו כמובן מתממנים גם מהלוואות מבנקים ומשוך ההון, ונכון לסוף הרבעון הראשון סך ההלוואות מבנקים והמימון השכיר עמדו על 2.6 מיליארד שקלים. כמובן שהשפעת המלחמה על הרווח הנקי שלנו נתנה ביטוי גם לתשואה להון שלנו, שעומדת ברבעון הראשון על 5.6%. יחסי ההון שלנו ממשיכים להיות חזקים ומאפשרים לנו את המשך הצמיחה והמשך מימוש התוכניות שאיתמר גם הציג חלקן קודם, יחס ההון רובד ראשון עמד בסוף הרבעון הראשון על 10.7% יחס ההון הכולל על 12.4%.

אם אני מסכם את כל הפרמטרים אפשר, אני חוזר על זה שחודש מרץ היה מאוד משמעותי בתוצאות הרבעון כולו, אבל על אף כל ההשפעות וכל המקומות המשמעותיים ששמנו לעצמנו במטרה לצמוח, המשכנו לצמוח וזה בסיס מצוין קדימה. ואני מעביר את רשות הדיבור לאיתמר לדברי סיכום.

איתמר פורמן: תודה יוני. כפי שצינתי קודם, אם אני מסכם לרגע, במהלך הרבעון הראשון עשינו באמת מהלכים אסטרטגיים דרמטיים מאוד לעתידה של ישראל. מהלכים שיתמכו במנועי הצמיחה של ישראל לשנים קדימה. הצגנו פעם נוספת צמיחה מואצת ואיכותית בתיק האשראי בדיוק כמו שיוני פירט, וזו גאווה גדולה, וזה למרות המלחמה והשפעותיה על כלל המשק ועל ישראל. כן.

לסיכום, לפני שאני פותח את השיחה לשאלות שלכם - על בסיס מנועי הצמיחה, שכבר מוכיחים את עצמם וקיימים בישראל, וצוות הנהלה, באמת איכותי שנמצא פה, אנחנו משקיעים בהתפתחות המשמעותית הבאה של ישראל. בכוונה שלנו להניח את התשתית ולהשקיע במהלכים משמעותיים ארוכי טווח, שיצטרפו למנועי צמיחה קיימים שכבר הם נמצאים אצלנו, תיק אשראי לפרטיים, תיק אשראי העסקי, החשבון העסקי החוץ-בנקאי, ולזה מצטרפים מנועי הצמיחה העתידיים של ישראל. זה מנועי צמיחה שמצריכים השקעות משמעותיות כעת, אבל אנחנו צופים שישאו ערך משמעותי בשנים הבאות, הן מבחינת היקפי הפעילות, הן מבחינת נתחי שוק, והן מבחינת שורת הרווח. אנחנו נעבור לשאלות.

מנחה: כן, כדי לשלוח שאלה לחצו על כפתור הצ'אט ורשמו את שאלתכם בחלון הצ'אט מצד ימין. לפני השאלה, בבקשה רשמו את שמכם ואת שם הארגון שלכם.

איתמר פורמן: טוב, שאלה לגבי יתרות האשראי, והצמיחה בקצב האשראי שלנו בתקופה שמאופיינת בחוסר ודאות הכלכלית הנוכחית. אז קודם כל צריך להגיד משהו, זה משתקף גם באמירות שלי וגם בנושאים שיוני הציג. יש לנו תיק אשראי מגוון ואיכותי, גם פרטי וגם עסקי, בא לידי ביטוי בצמיחה עקבית. אין לנו קפיצה חד פעמית בתיק, אנחנו בצמיחה שהולכת וגדלה מרבעון לרבעון, ומצליחים לייצר תיק משמעותי עם איכות תיק אשראי מאוד מאוד טובה.

במבחן התוצאה יש לנו מודלים שהביאו אותנו לאורך שנים ליכולת לשפר משמעותית את איכות התיק, וחיזקו את היכולת שלנו במכירת אשראי ומכירת אשראי איכותי.

שאגת הארי, אם אפשר לנסות לכמת את ההשפעות החד פעמיות של הרבעון הזה? אז כמו שיוני ציין, קודם כל יש הפרדה בין הפעילות העסקית והמחזוריים של שאגת הארי, טרום שאגת הארי ולאחר שאגת הארי. הנתונים בינואר-פברואר היו חזקים, במרץ הייתה פגיעה משמעותית במחזוריים בכלל ובתיירות יוצאת ובפעילות ה-online בפרט. בינתיים ראינו התאוששות במחזורי הפעילות, גם בתיירות היוצאת. זה עדיין, אנחנו נמצאים במצב של לחימה ואנחנו עדיין לא רואים את הרבעון המלא.

לגבי שיעור ההכנסות מימון, אז פה צריך לציין, קודם כל בהשוואה אל מול תקופה מקבילה אשתקד, אנחנו יכולים לראות שסך הכל הכנסות נטו שלנו מהאשראי צומחות למרות הירידה בריבית הפריים, כמו שצוין קודם, מרבית התיק הוא תיק שצמוד לריבית הפריים וירידה בריבית הפריים מורידה את היקף ההכנסה, ועם זאת בדיוק כמו שצינו קודם, הצמיחה העקבית שיש לנו בתיק האשראי מביאה אותנו ליכולת לגדול מהכנסות נטו מאשראי למרות הירידה בריבית הבסיס.

התיק שלנו מגוון, איכותי, חלק מהאיכות והגיוון שלו בא לידי ביטוי גם במתן אשר ללקוחות גדולים, משמעותיים יותר, בעלי דירוג גבוה יותר, שעליהם הסיכון נמוך והתחרות גבוהה יותר, וכתוצאה מזה המרווחים מצטמצמים, בסופו של דבר יש פה גם עניין של תחרות.

בנק esh, פרסמנו כמו ששמתם לב ביום חמישי האחרון הארכת תקופה של 30 יום נוספים, אגב בתיאום עם מה שהיה נכתב במזכר הכוונות המקורי, 60 פלוס 30 יום, אנחנו הארכנו בעוד 30 יום את התקופה הזאת, אנחנו במצב של בין MOU להסכם מחייב, מעריכים שנסיים את התהליך בקרוב, נעדכן כמובן ככל שיהיו שינויים.

בסופו של דבר ישראל כרט מתמקדת, או ממוקדת, בחזון שלה להיות פלטפורמה פיננסית רחבה באמצעות esh, להרחיב את השירותים המגוונים שאנחנו נותנים ללקוחות שלנו.

אני אזכיר שכבר היום יש לנו שירותים בחשבון העסקי החוץ-בנקאי, שגם הם שירותים נרחבים, וחלקם הם בנקאיים וחלקם חוץ-בנקאיים. טוב, אני חושב שענינו על מה שנשאלנו. תודה רבה לכולכם, שיהיה לנו יום טוב וימים שקטים בכלל. תודה.

מנחה: בזאת הסתיימה שיחת המשקיעים של קבוצת ישראל לפרסום התוצאות לרבעון הראשון לשנת 2026. תודה על השתתפותכם והמשך יום טוב.