

ישראלכרטשיחת ועידה 18.5.2022

שלום וברוכים הבאים למפגש המשקיעים של ישראלכרט. לידיעתכם, כל משתתפי השיחה הינם במצב האזנה בלבד. לאחר הצגת הדברים תהיה התייחסות לשאלות. במהלך האירוע, ניתן לשלוח שאלות בצ'ט. אנא ציינו את שמכם ושם הארגון שלכם לפני השאלה. לידיעתכם ולנוחיותכם, מפגש זה מוקלט. ההקלטה תועלה בהמשך לאתר החברה.

נמצאים איתנו מר רן עוז, מנכ"ל קבוצת ישראלכרט ומר ערן וקנין, משנה למנכ"ל ו-CFO

לפני שאעביר את רשות הדיבור למר רן עוז ברצוני לציין ששיחה זו אינה מחליפה את הצורך לעיין בדוח הכספי לרבעון הראשון של שנת 2022 ובדוח השנתי לשנת 2021, בו נכלל המידע המלא, לרבות מידע בהתאם לסעיף 32 א לחוק ניירות ערך.

זכות הדיבור מועברת כעת לרן עוז.

רן בבקשה.

רן עוז:

צהריים טובים ותודה רבה. אנחנו שמחים להציג את הדו"חות לרבעון הראשון. בדו"חות לרבעון הראשון אנחנו רואים מספר מגמות שמשמחות אותנו. אנחנו מצד אחד רואים צמיחה יפה במחזורי העסקאות. בהשוואה לרבעון ראשון שנה שעברה של מעל 14%. אנחנו רואים המשך צמיחה של תיק האשראי שלנו. גם האשראי לאנשים פרטיים, גם האשראי המסחרי. שניהם צומחים בצורה יפה. החל מאמצע '21. ואנחנו רואים בסך הכל תוצאות יפות. הרווח מנוטרל השפעות חד פעמיות לפני מס של 88 מיליון. רווח נקי של 63 מיליון. במהלך הרבעון אנחנו גם חילקנו דיבידנד של 120 מיליון בגין רווחי שנת 2021. וגם אחרי זה אנחנו מסיימים ביחס הון כולל של 15.4%. או יחס הון רובד אחד של 14.4%. כלומר בסך הכל החברה צומחת בצורה יפה, בהתאם למיקודים האסטרטגיים. ומפה אני אעביר את הבמה לערן שיפרט את הנתונים הפיננסיים.

ערן וקנין:

טוב. בוקר טוב או צהריים טובים לכולם. אנחנו מציגים את התוצאות של

הרבעון הראשון. אז אני חושב שבהמשך למה שרן פתח ואמר, אפשר לראות את ההשפעה של הגידולים במחזורים באה לידי ביטוי במחזור ההכנסות שלנו, בהיקפי ההכנסות שלנו. אנחנו רואים גידולים בהכנסות שנובעים משני פרמטרים. גם מכל מה שקשור לנושא מחזורי הפעילות וגם עולמות ההנפקה וגם עולמות הסליקה. בתי עסק ומחזיקי כרטיס. ישראלכרט בעניין הזה נהנית מנתח השוק שלה וגדלה במחזורי הפעילות בלמעלה מ-14% ביחס לשנה קודמת. ובהתאם גם קצב ההכנסות גדל באותו שיעור. נתון חשוב שכדאי לציין גם כאן, אנחנו רואים במהלך הרבעון, בסופו בעיקר, התאוששות בעולמות התיירות היוצאת. אתם כולכם מכירים את מספרי היוצאים מנתב"ג ביחס לשנים קודמות. עדיין אנחנו לא במספרי 2019 ואני מניח שהפוטנציאל עוד ימומש. אני רוצה לקוות שהתיירות תלך ותגדל. רואים את זה גם בנתוני אפריל. וזה מבחינתנו מעודד. כי עוד יש מקום לפרק הזה של ההכנסות מהתיירות היוצאת. יש לו עוד מקום להתפתח ולגדול. וזה מבחינתנו נתון חשוב. נושא הכנסות הריבית. אתם רואים שלאורך הדרך מפורטת העובדה ששיעור הריבית שלנו נשמר לאורך התקופה. אנחנו גדלים בהכנסות הריבית, בעיקר בגין הגידול ביתרות בין התקופה שנה קודמת לתקופה השנה. גם באשראי העסקי, גם באשראי הצרכני. רואים גידולים, מצליחים לשמר כמעט באותו שיעור את רמת הריבית, ולכן אנחנו רואים גידול של 8% בהכנסות הריבית. אנחנו עוברים לעניין הפסדי האשראי. אנחנו רואים גידול בין התקופות, כ-17 מיליון אם אני רגע מנטרל את ההפרשה הפרטנית שהתהפכה בשנה קודמת ל-31 מיליון שקלים. ה-31 מיליון שקלים הוא קצב שהכרנו במספרי 2019. כמובן יש עוד הרבה דרך לעבוד ולשפר ולהוריד את שיעורי המחיקות ועוד נגיע לזה בשקף ההמשך ואנחנו על זה. ולאורך כל השנה האחרונה דיברנו על השינויים שישראכרט עובדת בעניין הזה. אבל אני חושב שהמחיקות האלה הן חלק מהליך של השבחה של התיק שאנחנו עוברים וזה הליך שיהיה לנו טוב לאורך הדרך. ולכן אנחנו רואים את המחיקות במספר כפי שאנחנו רואים. סך הכל ההוצאות ללא הפסדי אשראי. אנחנו רואים גידול של 12%. אבל יש הוצאות חד פעמיות ברבעון. דיבר עליהן רן. אני חושב ששתי ההוצאות האלה הן הוצאות בעלי גוון חד פעמי, אפילו מובהק. אחת, זה הוצאה בגין סיום דרכנו בבניין הקודם שלנו

וגמר החשבון שהיה לנו מול בעלי הנכס. המחויבות הזאת נגמרה והצלחנו להקדים את מועד המחויבות מול בעלי הנכס. ולצד רישום ההוצאה אני חושב שחסכנו לנו הרבה מאוד התעסקות ועבודה מיותרת. פעם אחת. ופעם שנייה, עשינו פעולה שנפרט עליה גם בהמשך, שהיא חלק מהמיקוד האסטרטגי שלנו. ועצרנו בעצם פעילות של מוצר שהיה רלוונטי לעולמות התחבורה הציבורית. מוצר שהיה נכון ללפני מספר שנים. כרגע עצרנו, בחנו אותו. בדקנו את ההתאמה שלו לאסטרטגיה המעודכנת של החברה. וכדי למנוע הוצאות נוספות בהמשך הדרך, הפסקנו את הפעילות של המוצר ומחקנו 7 מיליון שקל בהוצאות הפחת באופן חד פעמי. שמסתכלים על סך ההוצאות האלה ומסתכלים על סך המחזוריים, אתם תראו שאנחנו בקצב עליית הוצאות שהוא יותר נמוך מקצב המחזוריים, וזה מבחינתנו האינדיקציה לכך שאנחנו ממשיכים להדק את הנושא. כל אלה מתרגמים לשורת הרווח לפני מס. אז אנחנו רואים רווח לפני מס של 88 מיליון שקלים, אחרי שמנטרלים את ההוצאות החד פעמיות. וזו התוצאה של כל ההשפעות הללו. תיק האשראי הצרכני. תיק האשראי הצרכני במונחים של חצי שנה צומח ב-6.1%. אני חושב שצריך לעשות איזושהי הפרדה בתוך הרבעון בין מה שהיה פה בינואר עמוק בתוך משבר האומיקרון לבין מה שהיה במרץ. ואחרי זה באפריל ועד למועד הדו"ח. אנחנו רואים התאוששות במרץ. אנחנו גם מדברים וכותבים את זה בדו"חות שאנחנו מסתכלים על אפריל ועל מה אנחנו רואים ביקושים אחרים. זה מעודד. התיק שלנו הוא תיק שעובר שני, נקרא לזה שני וקטורים שונים. אחד, קצב העמדות שלנו, העמדות האשראי גדל. ומצד שני, כשעושים טיוב לתיק אז זה משפיע גם על היתרות שלו. וצריך להסתכל על שני הפרמטרים האלה. הם פועלים בכיוונים הפוכים. ואנחנו מסתכלים על זה באופטימיות להמשך הדרך. שמרנו על שיעור ריבית ממוצע ביחס לתקופה קודמת. כ-9%. למרות הסביבה התחרותית. ואני חושב שזה מדד חשוב. תיק האשראי העסקי. אז ותיקי האנליסטים שמסקרים אותנו ומכירים אותנו יודעים שהרבה מאוד זמן אנחנו שאלנו את עצמנו לאן לוקחים את התיק הזה. חלק מההשפעה של העבודה האסטרטגית שנעשתה היתה ה-attention בנושא תיק האשראי. אנחנו רואים קצב של 21% של צמיחה, החל מהמחצית השנייה של 2021. יש עוד הרבה לאן ללכת. סך הכל היתרות גדלות. וחצינו

את רף מיליארד השקלים בתיק הזה. אבל אנחנו בהחלט מזהים את הפוטנציאל. שיעור הריבית הממוצע על התיק 5.8%. ובהחלט המיקוד פה מתחיל לאט לאט לתת את אותותיו. נושא ההוצאות להפסדי אשראי. אנחנו, שני פרמטרים חשובים לצד היקף ההוצאה כפי שפירטתי קודם. עדיין שמרנו על שיעורי ההוצאה, ההפרשה הקבוצתית, בשיעורים דומים למה שהם היו ברבעון הקודם. אנחנו עדיין נמצאים ביחסי כיסוי גבוהים של 3.5%. גם גבוהים יותר ביחס לתעשייה. אני חושב שזה מאפשר לנו המשך גמישות להמשך הדרך. שאנחנו מסתכלים גם על המשבר שהיה בינואר, גם על סביבת הריבית, גם על הסביבה האינפלציונית. אנחנו חושבים שעדיין היה נכון לשמר את שיעורי ההפרשה הקבוצתית. אבל כולכם מכירים ומבינים ויודעים שיש בזה גם איזושהי גמישות ונוחות להמשך הדרך. ולכן צריך להסתכל על הרבעון הזה נקודתית ובכל רבעון להמשיך ולהסתכל על שיעור ההפרשה הקבוצתי ומה אנחנו עושים איתו. הוא עדיין יותר גבוה מאיפה שהיינו ערב תחילת משבר הקורונה. נושא ההוצאות. אז נתנו פה איזושהו הסבר לנושא ההוצאות, לנושא ההוצאות החד פעמיות כפי שאמרתי קודם. ואני חושב שבשתי ההוצאות החד פעמיות יש בעיניי אומץ ניהולי. אחד, נושא סיום ההתקשרות בבניין הקודם. והפסקת המחויבות מול בעלי הנכס במועד מוקדם יותר למה שהיתה במקור. מהלך בעיניי חשוב. ישראלכרט היתה צריכה לעשות את זה. אני מזכיר לכולנו, מכרנו את הנכס ברווח הון של כ-52 מיליון שקלים רווח לפני מס. וזה חלק מההשפעות הכוללות. אז רשמנו פה הוצאה עודפת של 10 מיליון שקלים. אבל צריך להסתכל על המכלול ולראות את כל הנתונים שפורסמו גם ברבעון הקודם. והפסקת הפעילות בנושא האפליקציה של התחבורה הציבורית, עוד 7 מיליון שקל. אבל הדבר הזה גם ימנע מאיתנו גם attention וגם הוצאות בהמשך הדרך. אז שמנטרלים את זה אנחנו רואים את קצב הגידול בהוצאות התפעול. שהוא חלק אינטגרלי מהגידול במחזורי הפעילות. אחד המדדים שאנחנו מדברים עליהם בשנתיים האחרונות או אפילו טיפה יותר, זה איך גדלו ההוצאות, מה שיעור גידול ההוצאות ביחס לשיעור הגידול במחזוריים. כי אנחנו יודעים שחלק משמעותי מההוצאות תפעול והוצאות המכירה ושיווק, וכמובן התשלומים לבנקים, הם תלויים במחזורי הפעילות. ומבחינתנו כל עוד המדד הזה נמצא ברף שבו אנחנו נמוכים ביחס

לקצב הגידול בהיקפי הגידול במחזוריים, אז אנחנו, אז אנחנו עם היד על הדופק ואנחנו מנסים להדק ולהתאים את קצב ההוצאה לקצב ההתפתחות בהכנסה. יחסי הון, אמר רן בפתיה שלו, יחסי ההון שלנו הם בהחלט, הם גבוהים ברמה המוחלטת. והם גם נותנים הרבה ביטחון ומעידים על האיתנות הפיננסית של החברה. נושא הדיבידנד חולק 120 מיליון שקל ברבעון, זה מה שהקטין את ההון העצמי מעבר לגידול ברווח בתקופת הרבעון. זה בגין רווחי שנה קודמת 35%. עוד נושא שחשוב לדבר עליו בהיבט הדיבידנד זה שינינו ועדכנו את המדיניות והפכנו אותה לחלוקה על בסיס חצי שנתי. שזה מבחינתנו עוד מהלך שעתיד להשפיע. ובסך הכל השיעורים הם שיעורים גבוהים. ואנחנו ממשיכים להציג אותם רבעון אחרי רבעון. מקורות המימון. בהיבט מקורות המימון יש שני דברים משמעותיים שחשוב וכדאי לפרט. הראשון והמשמעותי והגדול שבהם זה נושא הזיכוי המידי ויישום הוראות ניהול בנקאי תקין 470. והכניסה לתוקף של החוק החל מה-1.7 שנה קודמת. אין ספק שהחקיקה הזאת משנה את תמונת המאזן של ישראל. אנחנו רואים את ישראל הופכת להיות עם יתרות מזומנים משמעותיות בסוף הרבעון הזה בהיקף של 5.2 מיליארד שקלים. אחת הפעולות הראשונות והמהירות שעשינו, לאור השינוי בזיכוי המידי, שתכף נדבר עליו ונסביר אותו, זה פעולת הקטנת מסגרות האשראי. הפעולה הזאת מייצרת לנו קודם כל חיסכון בנושא הוצאות המימון. אתם יכולים לראות בצד שמאל של השקף את הירידה הקבועה שנובעת גם מהורדת המסגרות, גם משיפור המחירים, וכמובן מיתרות המזומנים. ירידה מקצב של 15 מיליון שקל הוצאות מימון ברבעון לקצב של 7 מיליון שקלים. וכמובן האיתנות הפיננסית והגיוון של נושא המקורות שיכול לשמש אותנו לכל החלטה שנרצה בעולמות הצמיחה. צריך לזכור, וזה חשוב להדגיש, הזיכוי המידי, בסוף יש בו שני צדדים. צד אחד זה צד חברת כרטיסי האשראי, מהצד השני עומדים הלקוחות בתי העסק הסולקים. ואנחנו, הסיטואציה הזאת יכולה להשתנות. אבל אנחנו בהחלט מנטרים, עוקבים אחרי זה והקו מגמה נמשך החל מיולי כבר לתוך הרבעון הראשון. וגם לתוך הרבעון השני. אבל אנחנו נמשיך ונעדכן ונדווח בעניין הזה. וזה לוקח גם לשקף הבא בנושא החייבים. המאזן של ישראל הוא בהחלט מאזן ייחודי, שמורכב מיתרות מזומנים בהיקף של כ-5 מיליארד שקלים.

וחייבים בגין פעילות בכרטיסי אשראי שהחלק המשמעותי שלהם זה בנקים וחברות כרטיסי אשראי. אין ספק, הנושא האיתנות הפיננסית ונושא הנזילות, הם נמצאים במצב מצוין. יעיד על כך גם עדכון הדירוג. שמרנו על דירוג מאוד גבוה. אנחנו בסביבה הזאת חשים בנוחות גדולה. ומאפשרים בהיבט המקורות וגם בהיבט החייבים גמישות וצמיחה בהמשך הדרך. שאלות.

מנחה:

כעת נעבור לשלב השאלות והתשובות. כדי לשלוח שאלה לחצו על כפתור הצ'אט ורשמו את שאלתכם בחלון הצ'אט בצד ימין. לפני השאלה רשמו בבקשה את שמכם המלא ושם הארגון שלכם. אני חוזרת על ההוראות. כדי לשלוח שאלה לחצו על כפתור הצ'אט ורשמו את שאלתכם בחלון הצ'אט בצד ימין. לפני השאלה רשמו בבקשה את שמכם המלא ושם הארגון שלכם.

רן עוז:

טוב. קיבלנו פה שאלה לגבי ההודעה שהוצאנו אתמול על האפשרות שאנחנו נותנים ללקוחות שלנו להשקיע במטבעות קריפטו. אנחנו הודענו על יוזמה, שיתוף פעולה עם אלטשולר, שבה אנחנו מנגישים ללקוחות, החל מסכום של 150 שקל, את האפשרות להשקיע במטבעות קריפטו. הרעיון פה הוא להגיע למצב של לקוחות שלנו בכף היד תהיה את האפשרות גם כאשר הם משקיעים קטנים, להגיע לאפיקי השקעה מגוונים ולאסט קלאס שונים. זה פתרון דיגיטלי שנשען על היכולות של אלטשולר והורייזון, חברה בת שלהם. בניהול השקעות. וההעברה של הכסף מצד המשקיעים תהיה באפיק שאנחנו ננגיש להם.

מנחה:

אין שאלות נוספות. סליחה, יש לנו עוד שאלה.

רן עוז:

יש כאן שאלה בנוגע לגידול בהוצאות האשראי. אני אחזור על מה שערך אמר בקצרה וטיפה אתן את הרקע. ברבעון ראשון שנה שעברה, הוצאות האשראי שנרשמו כללו גם הקטנת הפרשה והגיעו אחרי מספר רבעונים של תקופת קורונה, שבהם היו הוצאות גבוהות מאוד. ולכן, כמו שכולם יודעים, ההפרשה לא היתה קצב מייצג. לעומת זאת, ברבעון הזה אנחנו חוזרים לקצב שהיה

אופייני טרום הקורונה. זה הקצב המייצג שלנו. ואנחנו מאמינים שבראייה קדימה אנחנו נוכל לשפר אותו אף מעבר לזה. יש כאן שאלה לגבי לחץ על מרווחי אשראי. אנחנו לא רואים לחץ על מרווחי אשראי. אנחנו רואים הרבה פוטנציאל לצמיחה באשראי, גם באשראי הצרכני, גם באשראי העסקי. אנחנו מצד אחד, אחד השחקנים עם בסיס הלקוחות הרחב ביותר בשני השווקים האלה. ומצד שני, החלק שלנו, נתח השוק שלנו, גם באשראי הצרכני ובוודאי באשראי העסקי, הוא קטן מאוד. ולכן אנחנו יודעים לפגוש את הלקוחות בזמן הנכון ולהעמיד להם את האשראי הנכון. ולכן אנחנו מסתכלים קדימה בציפייה לקפיצה משמעותית בקצב צמיחת האשראי.

מנחה:

יש לנו שאלה נוספת. ההכנסות גדלו וההוצאות בניכוי חד פעמיות עלו בקצב נמוך יותר ביחס לרבעון המקביל שהיה נטול אירועים חד פעמיים. ובכל זאת הרווח לפני מס קטן ביחס לתקופה המקבילה. מה גרם לכך? בנוסף, האם עודפי ההון המשמעותיים לא מהווים משקולת על התשואה של ההון שמציגה החברה?

רן עוז:

מעבר לגידול בהכנסות וההוצאות בניכוי החד פעמי שהיו יותר קטנים, כמו שהסברתי, יש פער בנושא ההוצאות להפסדי אשראי. הקצב הנוכחי הוא הקצב המייצג. ברבעון המקביל שנה שעברה היתה הקטנה של הפרשה להוצאה להפסדי אשראי. שהיו נמוכים ממה שמייצג בחברה. ולכן הצגנו רווח קצת יותר גבוה ברבעון המקביל בשנה שעברה.

מנחה:

אודה להתייחסות השפעת האינפלציה על תוצאות הדו"חות הכספיים.

רן עוז:

החשיפה של חברת ישראלכרט לאינפלציה היא יחסית נמוכה ולכן אין לזה השפעה משמעותית. הפעילות שלנו היא רובה ככולה בריבית משתנה. ולכן יש לנו יותר חשיפה לגובה הריבית. ובצורה לא משמעותית לצד האינפלציה, החשיפה שלנו כמובן לצד הריבית היא בצד החיובי. כלומר עלייה של שיעור הריבית השפיע על עלייה ברווחיות או בצד ההכנסות.

מנחה:

בנטרול חד פעמיות, מה ההסבר לירידה ברווחיות?

ערן וקנין:

אפשר פה? אני אפרט רגע טיפה בעניין של הירידה ברווחיות. דבר אחד שלא פירטנו קודם וכן צריך לקחת בחשבון. אנחנו בתוך מתווה יורד של העמלה הצולבת. ובמהלך השנה הזו ירדנו, אתם רואים את זה ברבעון הראשון, במהלך השנה הזאת ירדנו בעוד נוץ' אחד ל-0.525. המתווה הזה ממשיך עד לשנה הבאה, עד ל-0.5. באמצעות הגידול במחזורים הצלחנו לשמר חלק מאובדן ההכנסה, אבל ברור שההוצאה גדלה בהתאם לקצב הגידול במחזורים. ולכן במתווה כזה פירטנו את זה לאורך כל הדרך, יש שחיקה ברווחיות, שהדרך להתמודד איתה היא בעיקר בנושא הגדלת המחזורים. ואכן המחזורים גדלו בחלקם. עוד נושא שמשפיע על הרווחיות שעדיין אנחנו לא רואים אותו בצורה מלאה, זה נושא התיירות היוצאת והתיירות הנכנסת. אנחנו רק בתחילת ההתאוששות. רואים את ההתאוששות הרבה יותר במרץ מאשר בתחילת הרבעון. ואנחנו מקווים שככל שנושא התיירות והשמיים יחזרו להיות פתוחים במלואם, אנחנו נרשום ונוכל לייצר את כל ההשפעה הזאת על הדו"חות הכספיים ובהתאם הדברים ישתנו. צריך גם, בכלל באופן כללי כשמסתכלים על עולמות הרווחיות, צריך לזכור, אנחנו בשנת 2022. 2020 ו-2021 הן שנים שקצת קשה להסתכל עליהן ברמה הבודדת. שנת 2020 היא שנה שבה הגדלנו את ההפרשות להפסדי אשראי בצורה משמעותית כמו כל המגזר הפיננסי בגין השפעות הקורונה. ב-2021 עשינו הפיכה או היפוך חלקי של שיעורי ההפרשה בהתאם להתאוששות. ולכן צריך להסתכל במנגנוני ההשוואה גם על שנת 2019, גם על 2020 2021 כיחידה אחת, ועליהם על 2022.

מנחה:

אשמח למעט צבע באשר לתחרות בעולמות הסליקה וההנפקה ודגש על כניסת המאגדים לעולם הסליקה.

רן עוז:

טוב. אז שני העולמות האלה הם עולמות סופר תחרותיים. גם עולם ההנפקה וגם עולם הסליקה. המאגדים פעילים בעולמות, בעולם הסליקה כבר מזה כמה שנים. ולכן אנחנו רואים את המרווחים, גם בסליקה וגם בהנפקה, הולכים ונשחקים



על פני השנים האחרונות. זה מגמה שמלווה אותנו מדי, מזה כמה שנים. אין בזה חדשות. אנחנו כמובן פועלים לפתח את מנועי הצמיחה שיכפו על השחיקה הזאת. וזה במקביל כמובן גידול במחזורים שמקוזים חלק מהשחיקה.

מנחה:

יחס הלימות הון כזה מאפשר צמיחה הרבה יותר אגרסיבית. למה לא להוריד את מרווחי השמרנות?

רן עוז:

אנחנו כמובן נותנים הרבה כבוד וחשיבות להון שהפקידו בידינו המשקיעים ואנחנו רוצים להשתמש בו כדי לפתח קווי עסקים חדשים במקומות שאנחנו חושבים שפרופיל הסיכון מתאים. אנחנו כמובן נמשיך ונפתח. ולכן המיקודים שלנו הם גם לצמיחה משמעותית באשראי הצרכני, המשך צמיחה משמעותית באשראי העסקי, ופיתוח של קווי עסקים חדשים, מוצרים ושירותים שהם מבוססי דאטה.

מנחה:

איך המט"ח משפיע על דו"חות החברה? כוונתי לפיחות החל בשקל.

ערן וקנין:

נושא המט"ח עובר בשנתיים האחרונות, בעיקר השנה האחרונה, בתקופת משבר הקורונה, שינוי. לאור העובדה שנוצר פער שהולך וגדל בין היקפי המט"ח שנכנסים מתיירות נכנסת, לבין התיירות היוצאת שחלקה הגדול מבוסס על e-commerce ועל קנייה שבה חברת ישראלכרט חשופה לקנייה בשקל של הלקוח. נוצר פער שהולך וגדל בין כמות המט"ח הנכנסת לבין כמות המט"ח היוצאת. ופיחות כפי ששאלתם בשאלה בתקופת זמן כזו, הוא מייצר חשיפה להוצאות בגין הפרשי מט"ח כפי שנרשמו בדו"ח. אנחנו מבינים את השינוי בטעמים אנחנו מבינים את הפערים הגדלים בין התיירות היוצאת לבין התיירות הנכנסת. ומייצרים אסטרטגיה כזאת שתאפשר הגנה שתחשוף אותנו למינימום. ככל שכמות העסקאות שבהן אנחנו חשופים ללקוח בשקל, ומצד שני מעבירים כסף לסכמה הבינלאומית במט"ח תלך ותגדל וזה מה שקרה בתקופת הקורונה ונשאר איתנו גם בעת הזאת. אנחנו נדרשים ליותר ויותר רכישת מט"ח ואנחנו עושים פעולות כדי לצמצם את החשיפה ולשפר את יכולות הרכש שלה.

מנחה:

תוכל בבקשה לכמת מה ההשפעה של הפיחות על ההוצאות? האם זה חלק מההסבר לירידה ברווחיות?

ערן וקנין:

אני יכול לומר במסגרת ההכנסות האחרות ניתן לראות חלק מהעניין, אבל חשוב להבין, נושא המט"ח מופיע בכמה וכמה מקומות. גם בהכנסות מלקוחות בגין עמלות מט"ח וגם בתוך מרכיב הוצאות המימון וגם בתוך מרכיב ההוצאות האחרות. כימות ספציפי לא, הוא חלק מהפירוט בדו"חות הכספיים. אבל הפעולה שעליה דיברתי ועדכנתי קודם, היא בעיניי הפעולה החשובה. ואנחנו נערכים ופועלים בהתאם לשינוי מגמה בפער בין היקפי המט"ח הנכנסים ליוצאים.

מנחה:

תוכל לעדכן לעניין ההתקדמות בנושא BNPL הביטוח?

רן עוז:

אוקיי. אז שני מיזמים שנכנסו אליהם בשנה האחרונה. מיזם ה-BNPL ביחד עם רפי גמיש. צפוי לעלות לאוויר במחצית השנייה של השנה, מתקדם בצורה מאוד יפה. ואנחנו מקווים שכבר נראה תוצאות שלו בקרוב. סוכנות הביטוח עלתה לאוויר ממש בסוף שנה שעברה. בחודשים הראשונים של רבעון ראשון עוד היתה ברמה של השקה שקטה. כשממרוץ כבר היתה בהיקף מלא. אנחנו רואים צמיחה יפה. עדיין יש לנו דרך ארוכה שם לפני שזה יהיה משמעותי מספיק כדי להזיז את המחט בקנה מידה של ישראל. כראש.

מנחה:

תודה רבה. אין שאלות נוספות. בזאת הסתיים מפגש המשקיעים של קבוצת ישראל. תודה על השתתפותכם והמשך יום נעים.

(סיום ההקלטה)