

ישראלכרט בע"מ

שיחת משקיעים רבעון שלישי 2024

שהתקיימה ביום ד' 20.11.2024

על סדר היום:

1. דברי פתיחה
2. דברי המנכ"ל מר רן עוז
3. דברי סמנכ"ל הכספים, מר יוני רגב
4. דברי סיכום – מר רן עוז, מנכ"ל
5. שאלות ותשובות

* * * * *

1. דברי פתיחה
מנחה:
שלום וברוכים הבאים לשיחת המשקיעים של ישראלכרט לרבעון השלישי 2024. לידיעתכם, כל משתתפי השיחה הינם במצב האזנה.
במהלך השיחה ניתן לשלוח שאלות בצ'אט. לאחר הצגת התוצאות, הנהלת החברה תתייחס לשאלות. לידיעתכם ונוחיותכם, מפגש זה מוקלט. ההקלטה תועלה בהמשך לאתר החברה.
נמצאים אתנו מר רן עוז, מנכ"ל קבוצת ישראלכרט ומר יוני רגב, מר יוני רגב, סמנכ"ל הכספים.
לפני שאעביר את רשות הדיבור למר רן עוז, ברצוני לציין שיתכן שבמידה 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. יחולו לגביו כל העקרונות בקשר למידע כזה, לרבות שלא להסתמך עליו.
שיחה זו אינה מחליפה את הצורך לעיין בדוחותיה של החברה לשנת 2023, לרבעון השלישי של שנת 2024 ודיווחיה השוטפים של החברה, בהם נכלל המידע המלא, לרבות מידע בהתאם לסעיף 32(א) לחוק ניירות ערך.
זכות הדיבור מועברת כעת לרן עוז. רן, בבקשה.

רן עוז, מנכ"ל: צהריים טובים לכל המשתתפים בשיחת הוועידה של ישראלכרט לסיכום רבעון שלישי שנת 2024. נמצא אתי כאן יוני רגב, סמנכ"ל הכספים שלנו.

אנחנו נפתח בסקירת הדוחות הכספיים ואת השיחה נפתח אחר-כך לשאלות.

אנחנו מסכמים כמעט שנה בצל המלחמה, וכמו שאתם יודעים, ישראלכרט היא בבואה של המשק הישראלי ואנחנו רואים את הירידה בפעילות העסקית שהתבטאה בכל המדדים האפשריים מיד עם פרוץ המלחמה ומאותו רגע התאוששות הדרגתית, כאשר ההתאוששות לא שווה בכל המקומות, היא לא זהה באזורים גיאוגרפיים וכמו שדיברנו בתחילת המלחמה, הייתה פגיעה הרבה יותר עמוקה בעסקים בדרום, עם התחלה של פגיעה בעסקים בצפון. היום אנחנו רואים התחלה של התאוששות של העסקים בדרום והעמקה של הפגיעה בצפון. אנחנו גם רואים הרבה תנודתיות בין החודשים. ובעיקר, מה שמאפיין את התקופה הזאת זה אי ודאות מתמשכת.

אפשר לראות כאן את קו המגמה של ההוצאה של הצרכנים, שבסך הכל עולה עם התנודתיות שעליה דיברתי בין החודשים השונים. אפשר לראות שחודש אוגוסט שבדרך כלל הוא מסורתית גבוה מחודש יולי בעיקר בהיבטי התיירות היוצאת, השנה היה נמוך מחודש יולי בגלל האירועים שקדמו לו.

אנחנו גם רואים שחלק גדול מהגידול בצריכה נובע בעצם מעלויות מחירים ולא בגידול אמיתי בהוצאה של הצרכנים, או בצריכת יותר מוצרים ושירותים. זה מתבטא בסגמנטים ספציפיים, אם זו התיירות, אם זה המזון. כלומר, השגשוג הכלכלי עדיין רחוק מאתנו, ולמרות שאנחנו רואים גידול בהוצאה, הקושי בחלקים לא קטנים של המשק עדיין קיים.

בתוך כל המציאות הזאת אנחנו מצליחים בישראלכרט להמשיך ולהציג צמיחה עקבית. תיק האשראי שלנו צמח ועבר את רף 9.5 מיליארד, עם צמיחה עקבית רבעון אחרי רבעון מזה שלוש שנים בתיק האשראי העסקי, שבו אנחנו מציגים עוד ועוד שירותים ומוצרים שנותנים פתרון מותאם לבתי העסק וחזרה לצמיחה בתיק האשראי הצרכני, אחרי תקופה שבה עשינו התאמות למציאות הנוכחית, מאפשר לנו לחזור לצמיחה.

כל אלה, ביחד עם הירידה בהוצאות להפסדי אשראי, מאפשרים לנו להציג גידול בהכנסות, ירידה בהוצאות, כמו שאמרתי, וצמיחה ברווח הנקי.

במהלך הרבעון גם חילקנו דיבידנד בהיקף של 40% מהרווח שמציג תשואה יפה לבעלי המניות שלנו, וכמובן, כל המהלכים הטובים שאנחנו עושים בשנים האחרונות הביאו להצעה שיש בה הבעת אמון בפעילות העסקית שלנו ובצמיחה וההצלחה של חברת מנורה. כמו שאתם יודעים, אנחנו פרסמנו את כל הפרטים של ההצעה שעומדת עכשיו לפתחם של בעלי המניות לאישור, עליית מנורה לשליטה בחברה בפרמיה של 22%.

אז אני אעביר את השרביט ליוני, שיסקור את הדוחות הכספיים.

יוני רגב:

תודה רבה, רן. שלום לכולם. בנוסף להשוואה הקלאסית לתקופה המקבילה אשתקד, בשל התקופה הלא שגרתית, אנחנו נציג גם השוואה לרבעון הרביעי של שנת 2023 ולרבעון הקודם, השני של שנת 2024.

בגרפים המוצגים אתם יכולים לראות איך המשך ההתאוששות ההדרגתית במשק באה לידי ביטוי בתוצאות של ישראלכרט מאז הרבעון הרביעי של 2023, בו התחילה המלחמה.

בגרף העליון האמצעי ניתן לראות את מחזורי העסקאות בכרטיסי האשראי של ישראלכרט. הם עלו ל-63.2 מיליארד שקלים, עלייה של 8.1% מהרבעון שני 2024, ועלייה של 28.4% מהרבעון הרביעי 2023, בו התחילה המלחמה.

עלייה במחזורי העסקאות הייתה הגורם העיקרי לגידול בהכנסות, כפי שבה לידי ביטוי בגרף מימין למעלה. ברבעון השלישי 2024 סך ההכנסות מפעילות בכרטיסי אשראי עלה ל-601 מיליון שקלים, גידול של 7.5% מהרבעון השני של 25.7% מהרבעון הרביעי 2023.

בישראלכרט כמובן יש קשר ישיר בין העלייה במחזורים ובהכנסות מכרטיסי אשראי גם לגידול בהוצאות ללא הפסדי אשראי. ישנן הרבה הוצאות והן מושפעות ישירות מהמחזורים כמו תשלומים לארגונים הבינלאומיים, עלויות לשב"א, תשלומים לבנקים, למועדונים ועוד. בהמשך גם אני אתייחס בצורה מפורטת להוצאות להפסדי אשראי.

בגרף השמאלי למעלה אנחנו מציגים את הגידול במספר הכרטיסים הפעילים של הקבוצה, שגדלו ל-4.6 מיליון כרטיסים ברבעון השלישי. הרווח הנקי לרבעון המשיך לצמוח וברבעון השלישי הסתכם ב-78 מיליון שקלים, 14.7% יותר מהרבעון הקודם. מדובר בעלייה רצופה של שלושה רבעונים. החל מהרבעון בו פרצה המלחמה, העלייה הסתכמה ב-52.9%.

נעבור לשקף הבא. כפי שרן ציין, תיק האשראי העסקי ממשיך לצמוח באופן עקבי. המשך הצמיחה בתיק האשראי העסקי מצביע על המשך יישום מוצלח של האסטרטגיה שלנו. בסוף הרבעון השלישי צמח תיק האשראי העסקי ל-2.3 מיליארד שקלים, עלייה של 23% מ-1.9 מיליארד ברבעון המקביל אשתקד.

תיק האשראי העסקי צמח בהמשך למספר מהלכים שונים שאנחנו מבצעים. למשל, עבודה הדוקה עם בתי העסק, הנגשת פתרונות מימון מתקדמים ומותאמים עבורם, בייחוד בתקופה כמו זו, תקופה מאתגרת. לצד זאת, אנחנו גם משקיעים הרבה בתהליכי ניטור על מנת לנהל את הסיכון בצורה המיטבית ביותר.

ההכנסות מריבית ברבעון השלישי 2024 עמדו על 79 מיליון שקלים.

תיק האשראי, כמו שאתם רואים, ממשיך להיות אחד ממנועי הצמיחה העיקריים שלנו.

אני עובר לשקף האשראי הצרכני. ברבעון השלישי תיק האשראי הצרכני חזר לגדול, אם כי בשיעור מתון. זה בהלימה למצב המשק ולמדיניות החיתום השמרנית יותר שלנו בשל התקופה.

בסוף הרבעון השלישי 2024 תיק האשראי הצרכני, כמו שאתם רואים, עומד על 7.2 מיליארד שקלים. הכנסות הריבית מלקוחות ברבעון זה עמדו על 212 מיליון שקלים. ההתפתחות בתיק האשראי הצרכני

לאורך הרבעונים האחרונים הושפעה בעיקר גם מעליית הריבית והמלחמה. שני הגורמים האלה השפיעו על איכות הביקושים במהלך השנה האחרונה. זאת, בנוסף, כמו שאמרתי, ליישום מדיניות חיתום הדוקה יותר שלנו המותאמת לתנאי השוק.

אפשר לראות איך לאחר עלייה מאד משמעותית בתיק האשראי שלנו מסוף 2021, ישנה יציבות החל מאמצע 2023 ובעיקר מאז פרוץ המלחמה.

נציין שכחלק מההתאוששות ההדרגתית במשק, הרבעון השלישי לשנת 2024 התאפיין בצמיחה מתונה ביתרות האשראי הצרכני, שגם נמשכת נכון למועד החתימה על הדוחות.

נעבור לשקף הבא. כבר הזכרתי את יישום מדיניות החיתום שמוותאמת לתקופה. היא ניכרת גם ברבעון השלישי של 2024. אפשר לראות שההוצאות בגין הפסדי אשראי ברבעון השלישי קטנו ל-65 מיליוני שקלים.

הקיטון בהוצאות להפסדי אשראי ברבעון זה בהשוואה לרבעון השני נובע בעיקר מקיטון ביתרות חוב בפיגור ומורכב מ-78 מיליון שקלים בגין הוצאה פרטנית ומחיקות נטו, בקיזוז 13 מיליון בגין הוצאה קבוצתית, כפי שאפשר לראות בגרף הימני התחתון. את השיפור מאז הרבעון הרביעי בשנת 2023 אתם יכולים לראות גם בגרף העליון בצד שמאל. בנוסף, אנחנו ממשיכים לשמור על יחסי כיסוי גבוהים לאורך הרבעונים גם בתיק העסקי וגם בצרכני, בהתאמה לתקופה.

בסוף הרבעון השלישי סך ההלוואות והמימון הסחיר עמד על 2.2 מיליארד שקלים. סך מסגרת האשראי לאותה תקופה עמד על 7.9 מיליארד שקלים. מהם, כמו שניתן לראות, ניצלנו בממוצע כ-1.4 מיליארד שקלים.

היום, לדוגמה, כחלק מניהול וגיוון מקורות המימון שלנו הודענו על גיוס של סדרה 3 של ניירות הערך הסחירים במקום סדרה 2 שנפרעת בימים אלו.

ניהול וגיוון מקורות המימון הם כלי חשוב לתמיכה בפעילות העסקית השוטפת שלנו ומאפשר לנו לממש את הצמיחה שאנחנו רוצים גם קדימה.

אנחנו מסיימים את הרבעון השלישי עם יחס הון רובד ראשון אשר עמד על 12% ויחס ההון הכולל אשר עמד על 13.1%. החוסן הפיננסי של ישראלכרט בא לידי ביטוי בהון וביחסי ההון הניתנים, הרבה מעל הדרישה הרגולטורית, נציין. הם מאפשרים את המשך הצמיחה, וזאת במקביל לחלוקה של דיבידנד, כמו שרן ציין.

רן, נעבור אליך לדברי סיכום.

דברי סיכום – מר רן עוז, מנכ"ל

4.

במהלך הרבעון ובשנה האחרונה אנחנו שקדנו רבות על פיתוח מוצרים ושירותים דיגיטליים מתקדמים. אנחנו הראשונים והיחידים בינתיים שמנגישים הלוואה דיגיטלית לעסקים מקצה לקצה, מה שתופס תאוצה ומרבעון לרבעון אנחנו רואים את הצמיחה שזה תורם לנו במקרה הזה לתיק האשראי העסקי. אנחנו צמחנו בפעילות של הלקוחות באפליקציה והוספנו יכולות ושירותים נוספים, מה שמשפר את חוויית הלקוח וכמובן מגדיל ומשפר את רמת השירות שהלקוחות מקבלים.

רן עוז, מנכ"ל:

אנחנו כמובן גם מנגישים הרבה הצעות ערך חדשות ללקוחות הפרטיים במקרה הזה, עם הפרזנטורים החדשים שלנו, הלוואות שמואמות לתקופה ולאירועים השונים.

עוד חידוש אצלנו – אנחנו פתחנו מוקד שירות ראשון בקמפוס אוניברסיטאי. מה שמחבר גם בין העובדים הפוטנציאליים החדשים שלנו לחברה ומקרב את החברה לשטח. בדרך זו אנחנו יודעים לאפשר להרבה סטודנטים להצטרף לשורות החברה ולהתפתח וכמובן להעלות את רמת השירות עבור הלקוחות שלנו.

בתוך המלחמה אנחנו כבר מזה שנה פועלים גם בצד התרומה לקהילה, גם התמיכה הפנימית בבני/בנות הזוג שגויסו ועובדינו כמובן. החברה ממשיכה לעשות ככל ביכולתה כדי לתמוך במפונים, בנפגעים וכמובן בלוחמים. כולנו מאחלים שלא נצטרך יותר להציג שקפים כאלה.

אז אם אנחנו מסכמים את רבעון 3, רבעון שבו אנחנו המשכנו לצמוח, ליישם את התוכנית שלנו וראינו הרבה נקודות חיוביות של הרבה פרמטרים שחוזרים למסלול ומאפיינים את המשך הצמיחה, המשך השיפור, זאת המגמה שאנחנו מצפים לראות קדימה.

אנחנו רוצים להודות על האמון שאנחנו זוכים לו. שוב, לפני שנפתח את השיחה לשאלות, אנחנו כמו כולם מייחלים לשובם של החטופים ולחזרתם בשלום של כל כוחות הביטחון. תודה.

שאלות ותשובות 5.

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.

רן עוז, מנכ"ל: עלתה כאן שאלה לגבי הכרזת דיבידנד לאור תוצאות הפעילות השוטפת ברבעון. מדיניות ישראלכרט היא תשלום דיבידנד חצי שנתי, מדי חצי שנה, אחרי תוצאות רבעון 4 ואחרי תוצאות רבעון 2 אנחנו מחלקים דיבידנד של עד 40% מהרווח הנצבר באותה חצי שנה. חילקנו במהלך הרבעון את הדיבידנד בגין החצי הראשון של השנה ואנחנו ניפגש שוב במהלך מרץ ונחלק דיבידנד בגין החצי השני של השנה.

מנחה: אין שאלות נוספות. אני מחזיר את רשות הדיבור לרן עוז לדברי סיכום.

רן עוז, מנכ"ל: תודה רבה לכולם. אנחנו מקווים להיפגש עם כולכם גם בפרסום התוצאות בחודש מרץ.

- הישיבה נעולה -