

ישראלכרט בע"מ
שיחת משקיעים/ רבעון שני 2025
שהתקיימה ביום ד' 13.08.2025

משתתפים:

תמר יסעור, יו"ר הדירקטוריון

רן עוז – מנכ"ל

יוני רגב – סמנכ"ל כספים

מנחה:

שלום, וברוכים הבאים לשיחת המשקיעים של ישראלכרט, הרבעון השני 2025. כל משתתפי השיחה הינם במצב האזנה בלבד. במהלך השיחה ניתן לשלוח שאלות בצ'ט. לאחר הצגת התוצאות, הנהלת החברה תתייחס לשאלות. לידיעתכם ולנוחיותכם, מפגש זה מוקלט. ההקלטה תועלה בהמשך לאתר החברה. נמצאים איתנו; גברת תמר יסעור – יו"ר הדירקטוריון, מר רן עוז – מנכ"ל קבוצת ישראלכרט ומר יוני רגב – סמנכ"ל הכספים. לפני שאעביר את רשות הדיבור לגברת תמר יסעור, ברצוני לציין שייתכן שבמידע שיימסר בשיחה זו, יכלל מידע צופה פני עתיד. ככל שיימסר מידע כזה, הוא עשוי שלא להתממש, כולו או חלקו, או להתממש באופן שונה מהותי מפי שנצפה על-ידי החברה ויחולו לגביו כל העקרונות בקשר למידע כזה, לרבות שלא להסתמך עליו. שיחה זו אינה מחליפה את הצורך לעיין בדוחותיה של החברה לשנת 2024, לרבעון השני של שנת 2025 ובדיווחיה השוטפים של החברה, בהם נכלל המידע המלא, לרבות מידע בסעיף 32א לחוק ניירות ערך. זכות הדיבור מועברת כעת לתמר יסעור. תמר, בבקשה.

תמר יסעור: צהריים טובים לכולם, אנחנו מסכמים את רבעון שני, חציון ראשון של 25' אבל אי אפשר להתעלם מזה שאנחנו כרגע ברבעון שלישי, ומתחילתו אנחנו כבר עם בעלי שליטה חדשים בישראל – קבוצת דלק. אז ברוכים הבאים, ומרבעון 3 הם כבר חלק מהחברה, מהתוצאות ומהסיפור של ישראל. אז ממש בכללי על התקופה, ולפני שאני אעביר כמובן לרן ויוני להיכנס למספרים ולתוצאות, אנחנו מסכמים תקופה לא קצרה, כמעט 3 שנים, של תהליך מכירת החברה שהתחיל בהסכם עם הראל והמשיך להסכם עם מנורה, ובדרך הרבה מאוד הצעות ומשאבים ומתנים עם חברות רבות, והושלם עם ההיתר שנתן בנק ישראל לדלק בתחילת יולי, ולכן אנחנו יכולים להגיד שסיימנו 3 שנים של תהליך מכירה, שהסתיים במכירה. בתוך כל העניין הזה כמובן הביצועים העסקיים; האסטרטגיה, היעדים, התוצאות העסקיות שאנחנו גאים לשתף אתכם על התוצאות של רבעון 2, שמה שאנחנו רואים בה זה באמת התממשות של היעדים העסקיים ושל האסטרטגיה. אנחנו רואים את זה בשני מנועי הצמיחה המרכזיים, אנחנו רואים את זה באשראי הצרכני, אנחנו רואים את זה באשראי העסקי על כל הפרמטרים שלהם, ובהשפעה ישירה על התוצאות הטובות. כמו כן, בגאווה גדולה השקנו ברבעון הזה חשבון אשראי עסקי, חוץ-בנקאי, שאנחנו חושבים שזה Game Changer מאוד משמעותי לשוק הבנקאות והפיננסים בכלל, ועל כל הדברים האלה בפירוט ידברו רן ויוני. בהזדמנות זו, אני באמת מודה לרן, מנכ"ל החברה, לכל חברי ההנהלה, על עבודה מאומצת, עקבית ושיטתית שהביאה לתוצאות הנהדרות האלה. אז אליך, רן עוז.

רן עוז: תודה רבה, תמר. כמו שתמר אמרה, אנחנו שמחים לדווח פה את התוצאות של רבעון שני, אבל אני אקח רגע צעד אחורנית ואני אזכיר לכל המשתתפים. יצאנו לדרך לפני 3.5 שנים עם אסטרטגיה, עם מיקודים מאוד ברורים בקווי העסקים הצרכני והעסקי, ואנחנו שמחים לבשר שמתיק אשראי של פחות מ-5 מיליארד שקל, אנחנו כבר נוגעים ב-11 מיליארד שקל. אנחנו הכפלנו את תיק האשראי הצרכני, יותר

משילשנו את תיק האשראי העסקי, כלומר אנחנו צומחים בקצב יפה מאוד, רבעון אחרי רבעון, ותיכף תראו, גם תורמים לשורה התחתונה. במקביל לצמיחה היפה הזאת שהתגברה בשני הרבעונים האחרונים, אנחנו פועלים בשנה וחצי האחרונות באופן עקבי לשיפור איכות תיק האשראי, ואפשר לראות את הירידה העקבית רבעון אחרי רבעון, בירידה בהוצאות להפרשה להפסדי אשראי. כל אלה ביחד מביאים אותנו לדווח על רבעון יפה מאוד, של רווחיות שוטפת של 88 מיליון שקל, שיפור של כמעט 30 אחוז יחסית לרבעון המקביל. תשואה על ההון של מעל 11 אחוז, אנחנו נמצאים במקום יפה בדרך ליעדים ארוכי הטווח ששמנו לעצמנו. כמובן גם ברבעון הזה יש לנו צמיחה יפה, מעבר לצמיחת התיק גם במחזורים ובהכנסות, וכמו שתמר ציינה, מיד לאחר תום הרבעון הושלמה עסקת דלק שהיום מחזיקים כ-40 אחוז מהחברה. מה שעוד קרה כמובן, זה ההשקעה הגדולה והדיבידנד שכולכם נהנית ממנו. אז בנקודה הזאת אני אעביר ליוני, סמנכ"ל הכספים, כדי שייכנס לפרטי הדוח הכספי.

יוני רגב:

תודה רבה תמר, תודה רבה רן. צוהריים טובים לכולם, אני אציג עכשיו את התוצאות הפיננסיות של הרבעון השני. ברבעון השני הצלחנו לצמוח בכל הפרמטרים של הפעילות השוטפת של ישראלכרט, ולצד זאת גם שיפור באיכות התיק. אני כמובן גם אתייחס לאירועים החד פעמיים שקרו ברבעון הזה בגין שנים קודמות, אשר השפיעו על הרווח המדווח שלנו. אז כאמור, הרבעון השני ניתן לראות עלייה במחזורים, בהכנסות וברווח מהפעילות השוטפת. בגרף הימני העליון, ניתן לראות את הגידול במחזורי העסקאות, בכרטיסי האשראי המונפקים על-ידי החברה. צמחנו ב-5 אחוז, למעל 61 מיליארד שקלים, כאשר כרטיסי האשראי הפעילים צמחו ב-2 אחוז, ולעומת הרבעון המקביל אשתקד, צמחנו במעל 100 אלף כרטיסים פעילים. זה המקום להזכיר שבמהלך חודש יוני היה מבצע 'עם כלביא', שהשפיע על הקניות של הישראלים גם בארץ וגם בחו"ל. בגלל פרק הזמן היחסית קצר של המבצע, ההשפעה על הרבעון הייתה

יחסית מתונה. ההכנסות מפעילות בכרטיסי אשראי עלו ב-8 אחוז, ל-606 מיליון שקלים. ובנוסף לזה, ההוצאות להפסדי אשראי ירדו מ-77 מיליון שקל ברבעון המקביל אשתקד, ל-39 מיליון שקל. חזרנו רבעון אחרי רבעון על הנושא והאנרגיות שאנחנו שמים בשיפור תיק האשראי, וזה מראה תוצאות ואני אתייחס לזה יותר בפירוט מאוחר יותר.

לעניין ההוצאות ללא הפסדי אשראי, אני אתחיל מההוצאות של הפעילות השוטפת. ההוצאות ברבעון השני עמדו על 699 מיליון שקלים. אני מזכיר שההוצאות קשורות באופן ישיר לגידול במחזורים ובפעילות העסקית, עקב הוצאות שקשורות ישירות, כגון תשלומים לשבא, לשותפים העסקיים, לארגונים הבינלאומיים, וכן הלאה. החלק המצוין באפור בגרף השמאלי למעלה, 290 מיליון לפני השפעות המס ו-223 מיליון לאחר מס, הוא ההשפעה החד פעמית של פסק הדין בנושא המע"מ, שפורסם בשבוע שעבר. מדובר על פסק דין שניתן ל-3 חברות כרטיסי האשראי, בנושא מע"מ על קניות של ישראלים בבתי עסק בחו"ל, והוא מתייחס החל משנת 2012. אנחנו עדיין לומדים את המשמעויות של פסק הדין, ונשקול את הצעדים שלנו קדימה. מדובר כמובן בהשפעה מהותית על הרווח המדווח של ישראלכרט. בנוסף להשפעה של פסק הדין בנושא המע"מ, הרווח ברבעון השני הושפע גם מהסדר עם מס הכנסה לגבי השנים 2020-2022. הגידול בפעילות בשילוב עם השיפור במדדי האשראי שלנו, הובילו לעלייה ברווח הנקי מפעילות שוטפת. אנחנו יכולים לראות גידול של 29 אחוז ביחס לרווח ברבעון המקביל אשתקד, ל-88 מיליון שקלים.

האשראי הצרכני. אנחנו רואים רבעון נוסף של צמיחה מואצת באשראי הצרכני. אם מסתכלים על 6 החודשים האחרונים, יש גידול של 10 אחוז כמעט לתיק בגובה של 8 מיליארד שקלים. במהלך רבעון בודד גדלנו ביותר מ-370 מיליון שקל באשראי הצרכני, ואם מסתכלים על ששת החודשים האחרונים, גידול של כ-735 מיליון שקלים, כמעט ל-8 מיליארד. הכנסות הריבית המדווחות ברבעון השני עומדות על 219

מיליון שקלים. כפי שצינו ברבעונים קודמים, התשתיות שהנחנו הן משיאות את הפירות כרגע, מאפשרות לנו גם לגדול משמעותית בתיק האשראי מחד, ומאידך לשפר ולא להיפגע בנושא האיכות של התיק האשראי עקב המודלים והניטור וכד', וזה כמובן בא לידי ביטוי גם בתוצאות.

לגבי האשראי העסקי, אנחנו ממשיכים להראות רבעון אחרי רבעון צמיחה עקבית וגבוהה. אנחנו רואים שב-12 החודשים האחרונים גדלנו ב-33 אחוזים בתיק האשראי העסקי, למעל 2.9 מיליארד שקלים. מראה את החוזק שלנו מול בתי העסק, עם צמיחה מאוד משמעותית. הכנסות הריבית עמדו ברבעון השני על 88 מיליון שקלים. התמונה הכוללת של תיק האשראי היא ברורה, הצבנו את תיק האשראי כאחד ממנועי הצמיחה הכי עיקריים שלנו ואנחנו מראים ברבעון הזה על צמיחה של מעל 600 מיליון שקל ברבעון בודד בתיק האשראי הכולל. אני גם אציין שמגמת הצמיחה נמשכת עד למועד חתימת הדוח על הרבעון השני.

סיפור מתמשך באיכות האשראי. אז דיברנו על היקף ההוצאה על הפסדי אשראי שאנחנו רושמים ברבעון הזה. סך המחיקות שאנחנו רושמים עומד ברבעון על 49 מיליון שקלים, אפשר לראות ירידה עקבית רבעון אחר רבעון, שמקבלת ביטוי גם בגרף מצד שמאל למטה, המציין את שיעור המחיקות נטו וההוצאה הפרטנית מיתרת החייבים הממוצעת. ממשיכים להראות שיפור, וכאמור זה נותן את הביטוי גם בתוצאות התחתונות. כאשר יחסי הכיסוי ממשיכים להיות גבוהים, עם ירידה קטנה. סך ההלוואות לזמן ארוך במימון סחיר, עמדו ברבעון השני על 2.8 מיליארד שקלים, כאשר אפשר לראות בנושא מסגרות האשראי של הקבוצה, גידול גם בהיקף המסגרות הכולל, גם בניצול המקסימלי וגם בניצול הממוצע, שמבחינתנו זה חדשות טובות. הגידול בניצולים מקורו בגידול בפעילות העסקית, ובפרט גידול ביתרות האשראי. התשואה על ההון מנוטרלת האירועים החד פעמיים שהתייחסנו אליהם, עומדת על סכום דו ספרתי, שיעור דו ספרתי של 11.1 אחוז. גם ההון המיוחס לבעלי

המניות, גם יחס ההון רובד ראשון וגם יחס ההון הכולל, הושפעו כמובן באופן משמעותי מפסק הדין ומההוצאות החד פעמיות שציינו. הם עומדים כמובן כולם מעל המגבלה הרגולטורית. אנחנו ממשיכים כמובן להיות מעל המגבלה הרגולטורית. יחד עם זאת, אנחנו בוחנים כתוצאה מפסק הדין את האלטרנטיבות השונות שיש לנו לחיזוק בסיס ההון שלנו, כדי לחזור ולעמוד ביחס ההון הכולל שהדירקטוריון הגדיר, במהרה. זהו, תודה רבה לכולם. אליך חזרה, רן.

רן עוז:

תודה יוני. ומה עומד מאחורי כל המספרים האלה? בחודשים האחרונים, הבשילו מספר לא קטן של מיזמים ושיתופי פעולה. אם זה שתי פעילויות לליווי אשראי לנדל"ן שבהן אנחנו שותפים, גם קרדיט 360 וגם מרתון שיצאו לדרך. שתי חברות פינטק שבהן אנחנו מושקעים ויצאו לדרך, במציאות אשראי לעסקים קטנים ואשראי לצרכנים, שמתבססות על טכנולוגיות מתקדמות. וכמובן, אי אפשר שלא להזכיר את איזימץ', עלינו ל-100 אחוז החזקה, שמהווה נדבך חשוב ביכולות שלנו לספק שירותים רחבים יותר לעסקים הקטנים. ואם אנחנו מדברים על העסקים הקטנים, ההשקה הכי חשובה היא כמובן החשבון העסקי החוץ בנקאי. החשבון העסקי החוץ בנקאי שהשקנו בחודש שעבר, פונה לעסקים הקטנים, הפלח הכי חשוב בכלכלה הישראלית. הם מהווים היום 40 אחוז מהמועסקים, 37 אחוז מהתל"ג, והם עדיין נמצאים מאחור מבחינת ההתייחסות של המערכת הבנקאית. אנחנו יודעים לתת להם סיכוי יותר טוב להילחם בסטיסטיקה, אותה סטיסטיקה ששליש מהם סוגרים בשנה הראשונה, וכ-50 אחוז לא מצליחים לעבור את השנה החמישית. את כל זה אנחנו יודעים לעשות באמצעות הפלטפורמה שפיתחנו, שמאפשרת להם לעשות את הכול מכף היד, את כל הדברים שהם צריכים לצורך ניהול העסק. החל כמובן מחשבון עו"ש עסקי, דרך קופה, חשבוניות, ניהול ההכנסות וההוצאות, ניהול התזרים, כמובן כרטיסי אשראי ייחודיים לעסק והלוואות, ערבויות, מסגרות, הכול דיגיטלי בכף היד. הפתרון התקבל בהתלהבות על-ידי קהל הלקוחות, ואנחנו מגייסים

בתי עסק בקצב הולך ומתגבר. אנחנו גם גאים מאוד להיות החברה המובילה בתעשייה, אנחנו הראשונים מבין מדד המותגים מבין חברות כרטיסי האשראי, אנחנו הראשונים מבין חברות כרטיסי האשראי בחברות שהכי טוב לעבוד בהן, וכמובן אנחנו גם לא שוכחים את החלק של תרומה לקהילה, שם עלינו לדירוג הגבוה ביותר, פלטינה פלוס ו-AA.

אז אם אנחנו מסכמים בשנים האחרונות, הצלחנו לבסס תשתיות חזקות שמאפשרות לנו בתהליכים דיגיטליים, להגדיל את תיקי האשראי גם העסקי וגם הצרכני, עם שיפור מתמשך באיכות התיק. אנחנו השקענו ואנחנו מפתחים מיזמים חדשים עם חברות צעירות שמאפשרות לנו להציע מוצרים ושירותים לקהלים חדשים. כל אלה מביאים לתוצאות בשורה התחתונה, להמשך צמיחה, לעלייה ברווחיות כמו שאתם רואים ברבעון הזה, ואנחנו ניפגש כמובן גם ברבעונים הבאים. מיולי אנחנו עוברים להיות חברה עם בעלת שליטה, שכמובן עם הגיבוי שלהם אנחנו מאמינים שנוכל אפילו להאיץ את קצב הצמיחה שלנו. אז אני אעצור פה, ואפתח את השיחה לשאלות.

מנחה: 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 ואת שם הארגון שלכם.

רן עוז: טוב, השאלה הראשונה מגיעה על החזון של בעלי השליטה החדשים, מה המטרות והיעדים החדשים, קווי הפעילות, מה הם רוצים לעשות בחברה. שוב, אנחנו מסכמים את הרבעון האחרון של החברה כחברה ללא בעלי שליטה. אני משוכנע שכולכם תהיו איתנו גם בפרסום התוצאות של הרבעון הבא, ומקווה שנוכל לתת על זה יותר אור וצבע.

יש כאן שאלה שנוגעת לליווי בנייה, ששואלת האם מה שכולם עושים זה רק להיכנס מאוחר ומה היתרון שלנו. גם בליווי בנייה וגם בענפי אשראי אחרים, השאלה זה איך אתה יודע לעשות את הזיהוי הנכון, החיתום הנכון ומבנה העסקה הנכון. זה נכון באשראי צרכני, זה נכון באשראי

עסקי, זה נכון באשראי לרכב, זה נכון גם בליווי נדל"ן. אנחנו בחרנו לעבוד עם הצוותים שאנחנו מאמינים שהם הנכונים, עם מדיניות אשראי מאוד ממוקדת, יש ביקוש לזה בשוק. אנחנו מאמינים שאנחנו יכולים לצמוח שם בצורה נכונה ולייצר רווחיות נאותה.

השאלה הבאה מדברת על תמהיל תיק האשראי בעתיד, ואת החלק של האשראי לעסקים. מה הפוטנציאל של הסגמנט הזה ומה היתרון היחסי של ישראלכרט. אז בוא נתחיל מהסוף. התיק העסקי או יותר נכון התיק המסחרי הוא אחד המקומות ששמנו עליו דגש גדול, מהסיבה הפשוטה שיש פה שילוב של גם, זה אוכלוסייה שמקבלת שירות פחות טוב מהמערכת הבנקאית, וגם לנו יש שם יתרון יחסי, מכיוון שאנחנו נמצאים בקשר יום יומי עם העסקים האלה ואנחנו רואים מה קורה איתם בכל יום, ויותר קל לנו לחתם אותם ולהכיר אותם, במיוחד כשאנחנו נותנים להם כלים לניהול ההוצאות וההכנסות והתזרים. אז אנחנו מממשים את הפוטנציאל ואת היתרון הזה, והפכנו את זה לכלים דיגיטליים שמאפשרים לנו להעמיד הלוואות, ערבויות ומסגרות בצורה דיגיטלית בזמן אמת. ולכן אנחנו מאמינים שגם החלק הזה בתיק יגדל יותר מהר מהחלקים האחרים. אפשר לראות את זה בביצועים של השנים האחרונות, וזה מה שאנחנו מעריכים שיקרה גם בתקופות הקרובות.

אם אין עוד שאלות, אז קודם כל אני רוצה להודות לכל מי שהצטרף לשיחה, אנחנו נשמח לראות אתכם איתנו גם ברבעון הבא. מפה אנחנו רוצים לקוות שלא נצטרך לסיים את השיחה ברבעון הבא בזה שאנחנו מייחלים לשובם של כל החטופים, כל החיילים, כולם לביתם בשלום ובריאים. תודה רבה לכולם.

בזאת הסתיימה שיחת המשקיעים של קבוצת ישראלכרט ברבעון השני 2025. תודה על השתתפותכם והמשך יום נעים.

מנחה:

-סיום שיחה-