

ישראלכרט בע"מ

שיחת משקיעים רבעון ראשון - 2025

שהתקיימה ביום ד' 21.05.2025

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 שלום וברוכים הבאים לשיחת המשקיעים של 'ישראלכרט' לרבעון הראשון – 2025. לידיעתכם, כל משתתפי השיחה הינם במצב האזנה. במהלך השיחה ניתן לשלוח שאלות בצ'אט. לאחר הצגת התוצאות, הנהלת החברה תתייחס לשאלות. לידיעתכם, מפגש זה מוקלט. ההקלטה תועלה בהמשך לאתר החברה בפרק "קשרי משקיעים". נמצאים איתנו מר רן עוז - מנכ"ל קבוצת ישראלכרט, ומר יוני רגב – סמנכ"ל הכספים. לפני שאעביר את רשות הדיבור למר רן עוז, ברצוני לציין שיתכן 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 בדוחותיה של החברה לשנת 2024, לרבעון

הראשון של שנת 2025 ובדיווחיה השוטפים של החברה בהם נכלל המידע המלא, לרבות מידע בהתאם לסעיף 32א לחוק ניירות ערך. זכות הדיבור מועברת כעת לרן עוז. רן, בבקשה.

2. דברי המנכ"ל מר רן עוז

רן עוז, מנכ"ל: קודם כל, צהריים טובים לכל המשקיעים שהצטרפו אלינו לשיחה. אני שמח לארח אתכם. יחד איתי נמצא יוני רגב, סמנכ"ל הכספים שלנו, ואנחנו גאים להציג את התוצאות של חברת ישראל כרטיס לרבעון הראשון של '25. כמו שהבטחנו בסיום '24, אנחנו פותחים את '25 בתנופה עם יישום התוכנית הרב השנתית, שמשלבת בין צמיחה מואצת בתיק האשראי, צמיחה של מעל 5 אחוז בתיק האשראי ברבעון אחד. בד בבד, עם שיפור באיכות תיק האשראי. ירידה במחיקות וירידה בהוצאות להפסדי האשראי. שתי מגמות שהן כמובן לוגית מנוגדות, והאתגר הגדול שלנו הוא באמת להוביל את המגמות האלה ביחד, כדי להגיע ליעדים ארוכי הטווח שלנו של תיק אשראי מעל 15 מיליארד שקל, ותשואה דו ספרתית. ברבעון הזה הצגנו גם גידול במחזור העסקאות של מעל 10 אחוז, שהיתרגם לגידול בהכנסות של מעל 10 אחוז, ורווח נקי של 55 מיליון, בנטרול הוצאה חד פעמית. אני אתן ליוני להיכנס לתוך הפרטים של הדוח הכספי לרבעון הראשון. בבקשה יוני.

3. דברי סמנכ"ל הכספים, מר יוני רגב

יוני רגב: תודה רבה, רן. צהריים טובים לכולם. נעבור עכשיו לסקירה הפיננסית. ברבעון הראשון של 2025, האצנו את הצמיחה גם בתיק האשראי הצרכני, גם בתיק האשראי העסקי, וזאת לצד שיפור מתמשך באיכות התיק. במהלך סקירת החלק הפיננסי, אציג מגוון פרמטרים הקשורים בצמיחה ובפעילות החברה. תיק האשראי הצרכני. ברבעון הראשון של שנת 2025, הצגנו גידול בתיק

של כ-5 אחוזים מסוף דצמבר 2024. במהלך רבעון בודד, התיק גדל ביותר מ-350 מיליון שקל ל-7.6 מיליארד שקלים. הכנסות הריבית ברבעון הראשון, הסתכמו בכ-200 מיליון שקלים. מגמת הצמיחה ממשיכה, ולאחר שני הרבעונים האחרונים של שנת 2024 עם צמיחה הדרגתית, אפשר לראות האצה משמעותית ברבעון הראשון של שנת 2025. נציין גם שמגמת הצמיחה נמשכת, נכון למועד החתימה על הדוחות הכספיים. כפי שציינו ברבעונים קודמים, התשתיות החזקות שבנינו ואנחנו ממשיכים לשדרג אותן, מאפשרות לנו לעדכן את המודלים באופן גמיש ויעיל יותר. זה בא לידי ביטוי בתוצאות, גם בצמיחה בתיק וגם בפרמטרים של הסיכון שנראה אחר כך.

תיק האשראי העסקי שלנו ממשיך לצמוח באופן עקבי, רבעון אחר רבעון. ראינו ברבעון האחרון עלייה מרשימה של כ-7 אחוזים ל-2.7 מיליארד שקלים. הדומיננטיות שלנו, של ישראלכרט, בקרב הלקוחות העסקיים, ממשיכה להוכיח את עצמה ולבוא לידי ביטוי באופן מובהק בתוצאות. אנחנו כמובן ממשיכים להשקיע בתהליכי ניטור כדי לנהל את הסיכון בצורה אופטימלית, בייחוד בתקופה זו עם אי ודאות, תקופת מאקרו מאתגרת והמלחמה המתמשכת. הגידול העקבי בתיק האשראי העסקי, רבעון אחר רבעון, הביא לכך שהכנסות הריבית עלו בכ-14 אחוזים ביחס לרבעון המקביל אשתקד, ועומדים על 83 מיליון שקלים. התמונה הכללית פה ברורה, אנחנו ממשיכים בצמיחה מואצת בתיק האשראי הכולל שלנו, תוך שיפור האיכות שלו, וזאת כפי שהגדרנו בתוכנית העבודה שלנו. כרטיסי האשראי הפעילים גדלו ביחס לרבעון המקביל אשתקד ב-3 אחוז. כפי שרן ציין, מחזורי העסקאות בכרטיסי האשראי שלנו גדלו ב-10 אחוז. כל אלה הביאו לגידול של כ-12 אחוז בהכנסות מפעילות כרטיסי האשראי, שאנחנו עומדים על 594 מיליון שקלים.

ההוצאות ללא הפסדי אשראי עמדו ברבעון הראשון על 699 מיליון שקלים. אני מזכיר שאחד הפרמטרים שהכי משפיע על ההוצאות, זה הגידול בפעילות התשלומים, בסליקה, בהנפקה. יש הרבה מאוד הוצאות ישירות שמשתרשות עם הגידול, כמו הוצאות לארגונים הבינלאומיים, לשותפים, לשב"א וכן הלאה.

ההוצאות להפסדי אשראי עמדו על 69 מיליון שקלים ברבעון האחרון, ירידה מ-75 ברבעון המקביל אשתקד. אני אתייחס לזה יותר בפירוט עוד מעט. כאשר הרווח הנקי עומד על 55 מיליון שקלים, בנטרול דמי ביטול ההסכם עם מנורה. כאמור, סך ההוצאות להפסדי אשראי עומד על 69 מיליון שקלים ברבעון הראשון. בגרף הימני-תחתון, אפשר לראות את השיפור העקבי שלנו במחיקות. סיימנו את הרבעון עם 63 מיליון שקל מחיקות. ובגרף השמאלי-התחתון, אפשר לראות שזה בא לידי ביטוי גם בקיטון עקבי בשיעור המחיקות נטו, מיתרת החייבים הממוצעת. אנחנו ממשיכים לשמור על יחסי כיסוי חזקים וגבוהים, הן באשראי העסקי והן באשראי הצרכני, על אף ירידה קלה ברבעון האחרון. מבחינת מקורות המימון שלנו, אפשר לראות את הגידול ל-2.64 מיליארד שקלים, ההלוואות והמימון הסחיר. הגידול ביחס לדצמבר 2024 נובע מגיוס נעמ"ס שהיה לנו מהלך הרבעון. בגרף האמצעי ניתן לראות שיש גידול ממיליארד וחצי ניצול ממוצע בשנת 2024, ל-1.9 מיליארד שקלים ניצול ממוצע של מסגרות האשראי. הגידול הזה נובע מהגידול שלנו באשראי. אפשר לראות שסך מסגרות האשראי שעומדות על 8.3 מיליארד הינן גבוהות ומאפשרות לנו את המשך הצמיחה. יחס הון רובד ראשון, עומד על 11.3 אחוז וההון הכולל על 12.4 אחוז. יחסי הון גבוהים, כמובן, מהיעדים ומהמינימום הרגולטורי ומאפשרים לנו את המשך הצמיחה, המשך יישום התוכנית האסטרטגית. כאמור, הם מאפשרים לנו את המשך הגידול בתוכנית עבודה. הן, מחזיר אליך.

4. דברי סיכום – מר רן עוז, מנכ"ל

רן עוז, מנכ"ל: תודה רבה, יוני. ברבעון הזה גם עשינו פעילות רחבה כדי לקדם את עולם העסקים. כבר ברבעון הקודם הכרזנו על הקרן ועל ההשקעה בחברת ביזי. נכון להיום, חברת ביזי כבר העניקה למעל אלף עסקים קטנים באזורים שנפגעו או למשרתי מילואים, הלוואות בתנאים מועדפים כדי לעזור להם לעמוד על הרגליים. השקנו כרטיס לעסקים שמאפשר הטבות מיוחדות לעסקים, כמו פריסת תשלומים למוסדות ורכישות לצרכי העסק. והשקנו גם פרויקט מיוחד של מנטורים לעצמאים, עם מנהלים מובילים ויועצים מובילים במשק, כדי לעזור לקהילת העסקים הקטנים לעמוד על הרגליים. אנחנו ממשיכים לפעול באזור הזה שהוא מיקוד חשוב עבורנו, ובחודשים הקרובים נמשיך להאיץ ולהשיק עוד מוצרים ושירותים לטובת העסקים הקטנים.

בגזרת הלקוחות הפרטיים, אנחנו הכרזנו על שינוי ארגוני, שבא לתת מענה מלא לחוויית הלקוח. אנחנו השקנו מוקד הלוואות לכל הצרכנים, שעוזר להם להבין, להשוות ולקחת החלטות פיננסיות מושכלות. שדרגנו את אזור העסקאות באתר ובאפליקציה, שהם היום הערוץ המרכזי שבו הלקוחות מבצעים את הפעילות שלהם. ובצד החדשנות אנחנו היינו הראשונים להשיק טבעת תשלום, שמאפשרת קלות פעילות ללא הסתובבות עם כרטיס או עם הסלולרי. אנחנו כמובן חברה הכי ישראלית, מחוברים לנעשה בקהילה, ממשיכים להוביל פעילויות לטובת הקהילה, כמו פרויקטים של מניעת הונאות. אם עד היום פעלנו בעיקר בעולם הקשישים, אנחנו היום מנסים גם להנגיש את הידע הזה לבני הנוער. במהלך העשור האחרון אנחנו מובילים את נושא התרומה, ועוזרים ללקוחותינו לעזור ל'עיגול לטובה', עם מעל 100 מיליון שקל שעוגלו לטובה, לטובת העמותות המובילות בישראל. וכמובן, הנהלת החברה ועובדיה נרתמים, ופעילויות הרווחה שלנו מתמקדות בהתנדבות. אתם

רואים פה דוגמה לפעילות של מנהלים, גם במרכז רפואי צפון וגם בכפר נהר הירדן, שמארח משפחות נפגעים.

אז אם אני מסכם את הרבעון הזה, זה רבעון שעומד במוקד של צמיחה מואצת, בהתאם לתוכנית העבודה. בד בבד עם שיפור בתיק האשראי, גם במחיקות, גם בירידה בהוצאה להפסדי אשראי וגם ביתרות חוב בפיגור. אנחנו מסתכלים קדימה ובעולם של הלקוחות הפרטיים. אנחנו מאמינים שהשינוי הארגוני, המיקוד בחוויית הלקוח והנגשת מוצרים ושירותים חדשים, יאפשרו לנו להמשיך ולהאיץ את הקצב בעולם הזה. בעולם העסקים כבר פתחנו פער ניכר משאר השחקנים, ואנחנו מבססים את מעמדנו עם מוצרים חדשים, עם פתרונות ועם מענה לכל הצרכים של העסק בכל שלבי החיים שלו.

וכמובן, אי אפשר בלי מילה על מה שמן הסתם מעניין את כולם. פרסמנו בצורה רשמית, פורמלית, להשלמת רכישת גרעין השליטה על ידי דלק. נותר רק אישור בנק ישראל, וכולנו ממתינים לקבלת האישור. אז אנחנו נפתח כאן את השיחה לשאלות.

5. שאלות ותשובות

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

רן עוז, מנכ"ל: **שאלה ראשונה הגיעה בנוגע לתיק האשראי.** תיק האשראי שלנו צמח ב-528 מיליון שקל. מתוך זה, קצת מעל 350, 358 אם מדייקים. זה תיק האשראי הצרכני. כחצי, 180 מיליון, הגיע מאשראי צרכני סולו. והחצי השני, 178 מיליון, הגיע מאשראי לרכבים. כמו שהכרזנו בתחילת הדרך,

שני קווי העסקים האלה, גם אשראי סולו וגם אשראי מגובה רכבים, הם מיקוד עבורנו ולכן אנחנו שומרים על תמהיל צמיחה נאות בין שני הקווים.

השאלה הבאה נוגעת לירידה בריבית, ללקוחות עסקיים. הירידה בריבית בלקוחות עסקיים נובעת בעיקר מתמהיל הלווים. אנחנו מתאימים את הריבית או המרווח לסיכון הלקוח. וככל שאנחנו מתמקדים בלקוחות בפרופיל סיכון נמוך יותר או עם בטוחות מתאימות, כך אנחנו יכולים להעמיד הלוואות או אשראי בריבית יותר תחרותית ומותאמת לסיכון.

שאלה הבאה נוגעת לצמיחה או העלייה בהוצאות מכירה ושיווק. כמו שהבהרנו, המיקוד שלנו הוא בצמיחת התיק ועלייה באשראי, תוך שמירה על איכות תיק האשראי. כדי לצמוח בתיק בקצב שאנחנו מציגים, אנחנו צריכים לייצר הרבה יותר ביקושים. מה שאומר, אנחנו צריכים לשלם יותר על שיווק ובעיקר בצד הדיגיטלי, על כל הקלקה. מהצד השני, המשמעות של שיפור ואיכות תיק האשראי, אומרת שאנחנו צריכים להיות יותר סלקטיביים ולסנן יותר. כלומר, אנחנו צריכים לייצר הרבה יותר ביקושים, ומתוכם לסנן יותר ולאשר בשיעור יותר נמוך. שני אלה ביחד מייצרים כמובן עלייה משמעותית, גם בהוצאות המכירה ושיווק. וצריך לזכור תמיד, כל אשראי שאנחנו מעמידים, מיידית אנחנו צריכים לרשום הפרשה מלאה חשבונאית להפסדים עתידיים. בו בזמן שהכנסות הריבית, בדרך כלל מגיעות ב-leg אחרי העמדת האשראי.

השאלה הבאה נוגעת לתשלום למנורה. הטיפול החשבונאי לגבי התשלום למנורה, הוא הכרה מיידית בהוצאה של התשלום, כאשר התשלום של דלק יסווג בהתאם לסיום העסקה. במידה והעסקה תושלם,

זה יהיה חלק מהתשלום עבור המניות. במידה והעסקה לא תושלם, אז החלק שלהם בקנס יוכר כהפחתת התשלום.

השאלה הבאה שמגיעה, נוגעת לפער ברווח מול רבעון '24 Q1.
ההבדלים העיקריים מול רבעון ראשון '24, הינם גם בקצבי הצמיחה באשראי, ובפעילות שלנו, שמביאים לצמיחה הזאת. אם אני אסביר את זה במילים פשוטות, ברבעון ראשון '24 נעצר הגידול באשראי, ובהתאם גם כל ההשקעה ביצירת ביקושים. ולעומת זאת, ברבעון ראשון '25 אנחנו פועלים באינטנסיביות לייצר את הצמיחה, משקיעים בשביל לייצר את המומנטום ובהתאם רושמים את ההוצאות. כל זה, במטרה לייצר מנועי צמיחה להכנסות קדימה, ולעמידה ביעדים ארוכי הטווח שלנו, להגיע למעל 15 מיליארד שקל תיק אשראי ותשואה דו ספרתית.

שאלה שנוגעת לפתרונות שאנחנו מציעים לעסקים באשראי המסחרי.
אני חושב שאם אני ארצה לכסות את כל הפתרונות, זה יגזול הרבה זמן. אבל אנחנו נוגעים בכל העולמות של התשלומים, מקבלת תשלומים, דרך מימון, הקדמת תשלומים, ניכיונות, אשראי. דרך תמיכה מיוחדת לעסקים קטנים בשיתוף עם ביזי, וכלה בפתרונות של התאמת תשלומים, ניהול הוצאות, ניהול תזרים ופתרונות שיווק וקידום העסק. אנחנו לאט לאט, כמו שהצגנו בדוחות השנתיים, עוטפים את העסק במגוון של פתרונות שנותנים לו יכולות שונות. על זה הוספנו ברבעון הזה, כמובן את הקהילה והמנטורים לעסקים, שמלווים את העסקים בצמיחה. ואת הכרטיס העסקי שנותן הטבות מיוחדות לעסקים קטנים, כמו פריסה של תשלומים למוסדות ללא ריבית, הטבות ברכישות לטובת העסק, ועוד ועוד. כמובן, את כל ההטבות האלה אפשר לראות באתר שלנו, ובקשר ישיר עם המט"לים.

יש כאן שאלה שנוגעת ל- למה זה טוב להגדיל את תיק האשראי, אם התשואה להון נמוכה. אז שוב, חשוב להבין פה את פערי העיתוי בין ההשקעה בצמיחה, לבין התרומה להכנסות ולרווח. בכל צמיחה של תיק אשראי, הדבר הראשון שצריך לרשום זה את ההשקעה ביצירת הצמיחה, ואת ההפרשה לשנים על האשראי. כאשר רק בפיגור לאחר מכן, מגיעות הכנסות הריבית. לחברת ישראכרט יש פוטנציאל לצמיחה בתיק האשראי. הרווחיות על תיק האשראי היא לאין ערוך יותר גבוהה מאשר רווחיות על פעילות התשלומים. ולכן התוכנית האסטרטגית שלנו מדברת על צמיחה שתביא אותנו לתיק גדול יותר משמעותית, עם תשואה דו ספרתית.

אנחנו נעצור פה. אני מודה לכל קהל המשקיעים שמלווה אותנו על פני השנים, והיה איתנו כאן בשיחה. אני מקווה לפגוש אתכם שוב בעוד רבעון, עם תוצאות משופרות ועמידה ביעדי הביניים של התוכנית האסטרטגית שלנו. תודה רבה ולהתראות.

- הישיבה נעולה -