

ישראלכרט בע"מ
שיחת משקיעים רבעון שלישי 2025
שהתקיימה ביום ד' 19.11.2025

משתתפים:

רן עוז - מנכ"ל

יוני רגב - סמנכ"ל כספים

מנחה:

שלום, וברוכים הבאים לשיחת המשקיעים של ישראלכרט, לרבעון השלישי 2025. לידיעתכם, כל משתתפי השיחה הינם במצב האזנה. במהלך השיחה ניתן לשלוח שאלות בציט. לאחר הצגת התוצאות, הנהלת החברה תתייחס לשאלות. לידיעתכם, מפגש זה מוקלט. ההקלטה תועלה בהמשך לאתר החברה. 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 שייתכן 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 השלישי שנת 2025 ובדיווחיה השוטפים של החברה, בהם נכלל המידע המלא, לרבות מידע בהתאם לסעיף 32א לחוק ניירות ערך. זכות הדיבור מועברת כעת לרן עוז מנכ"ל החברה. רן, בבקשה.

רן עוז :

צוהריים טובים לכולם וברוכים הבאים לשיחת הוועידה של רבעון שלישי 25. כמו שאתם יודעים זאת שיחת הוועידה האחרונה שלי כמנכ"ל ואני אנצל את ההזדמנות הזאת כדי לסכם את התקופה ולפני שנגיע לתוצאות הרבעון ניתן טיפה את הרקע. אנחנו יצאנו לדרך לפני 4 שנים עם אסטרטגיה, מיקודים ותהליך שינוי רב ממדי שנגע בצדדים עסקיים, תהליכים, תשתית מחשוב, דיגיטל ושינוי של תרבות ארגונית. את התוצאות אתם יכולים לראות מול העיניים. צמיחה של מעל 130% בתיק האשראי שהתרגמה לעליה של מעל 160% בהכנסות הריבית, מעל פי 2 וחצי. כל זה בתקופה שבה התמודדנו כמדינה עם קורונה, עם הפיכה משטרית, 7 באוקטובר, חרבות ברזל ואצלנו בפיסת אלוהים הקטנה שלנו מעל שנתיים וחצי של תהליכי רכישה בלתי פוסקים. כל התוצאות האלה הגיעו בזכות עבודה מאומצת של כל העובדים והמנהלים בישראל, וזה כמובן התרגם לרצף של תוצאות ברבעונים האחרונים כשרבעון שלישי הוא הגבוה מכולם עם צמיחה בתיק האשראי של 17% בשנה האחרונה, עליה בהכנסות של מעל 10%, רווח נקי של 96 מיליון, 23% צמיחה ותשואה להון של 12.6% למול 10% ברבעון המקביל. אני אעביר ליוני על מנת להיכנס ולצלול לתוך התוצאות הפיננסיות.

יוני רגב :

תודה רן. צהרים טובים לכולם. אני אציג עכשיו את התוצאות הפיננסיות של הרבעון השלישי לשנת 2025. בחרתי להתחיל בשקף שמראה ממעוף הציפור את הצמיחה המואצת שלנו בתיק האשראי בשנה האחרונה. אפשר לראות שתיק האשראי חצה את ה-11 מיליארד שקלים עם צמיחה מואצת של 17% בשנה האחרונה, גידול של מעל מיליארד וחצי

בשנה. אבל זאת לצד מגמת קיטון בהיקף המחיקות. כלומר הגידול בתיק מגיע לצד ובמקביל לשיפור במדדי הסיכון של התיק. סיימנו את הרבעון השלישי עם שיא רבעוני במחזורי העסקאות, בהכנסות וכל אלו הביאו לעליה של 23% ברווח הנקי מפעילות שוטפת. מחזורי העסקאות שלנו בכרטיסי האשראי המונפקים על ידי החברה גדלו ב-9% לכמעט 69 מיליארד שקלים ברבעון השלישי. בין היתר הסיבה לגידול היא התמתנות של השפעות המלחמה לעומת שנה שעברה. לדוגמא, לפי נתוני הלמ"ס מספר הישראלים שיצאו לחו"ל ברבעון השלישי השנה מתקרב כבר למספר הישראלים שיצאו ברבעון השלישי בשנת 2023 טרם המלחמה. בנוסף מספר כרטיסי האשראי הפעילים שאנחנו מנפיקים עלו לעומת הרבעון המקביל אשתקד בכ-130 אלף כרטיסים, גידול של 3%. כל זה הביא לגידול בהכנסות מפעילות בכרטיסי האשראי של 10% ל-665 מיליון שקלים הן ממחזיקי כרטיסי האשראי והן מבתי העסק, והכנסות הריבית נטו שלנו עלו ב-8% ביחס לרבעון המקביל אשתקד ל-258 מיליון שקלים, כמובן כתוצאה מהגידול המואץ בתיק האשראי שלנו. ההוצאות שלנו ללא הפסדי האשראי עמדו ברבעון השלישי על 759 מיליון שקל. הגידול בהוצאות כמובן קשור קשר ישיר לגידול בפעילות התשלומים, הוצאות הקשורות לשבא, מסב, לארגונים הבין לאומיים ולשותפים שלנו, בנקים ומועדונים. כמו כן ניתן לראות בחלק האפור 73 מיליון שנזקפו ברבעון השלישי השנה בגין הוצאות העסק דלק שנסגרה במהלך הרבעון. ההוצאות להפסדי אשראי ירדו ב-31%. רשמנו 45 מיליון הוצאות להפסדי אשראי ברבעון השלישי. אני קצת אפרט על זה יותר מאוחר. והרווח

המנוטרל שלנו גדל ב-23% ל-96 מיליוני שקלים ברבעון השלישי. ברבעון האחרון המשכנו להציג צמיחה במנועי הצמיחה העיקריים שהגדרנו לעצמנו. האשראי, אני אתחיל עם האשראי ללקוחות פרטיים. השלמנו עליה מואצת של כ-13% לעומת השנה הקודמת, לעומת סוף הרבעון השלישי 24, עם קרוב של קרוב למיליארד ביתרות האשראי הצרכני, לשיא של כ-8.2 מיליארד שקלים. גם הכנסות הריבית עמדו ברבעון השלישי על 232 מיליון שקלים, גידול של כמעט 10% לעומת הכנסות הריבית ברבעון המקביל אשתקד. אנחנו ממשיכים בגידול בתיק וכמו שאמרתי לכם לצד שיפור המתמיד גם ביכולות הניטור, גם ביכולות הניטור שלנו והחיתום שלנו וזה מתבטא גם במדדי הסיכון שנגיע אליהם עוד מעט. תיק האשראי העסקי ממשיך רבעון אחר רבעון לצמוח. הדומיננטיות שלנו בקרב בתי העסק ממשיכה להיות משמעותית עם גידול של 29% בתיק האשראי העסקי לעומת הרבעון המקביל אשתקד. חצינו את רף 3 מיליארד שקלים בתיק האשראי העסקי. גם הכנסות הריבית גדלו מ-79 מיליון שקלים ברבעון המקביל אשתקד ל-93, מ-79 ל-93 מיליון שקלים ברבעון הנוכחי. מבחינת מדדי הסיכון אפשר לראות לאורך זמן דיברנו גם ברבעונים הקודמים על העבודה הקשה שאנחנו עושים בתיק האשראי והשיפור במדדי הסיכון. אנחנו רושמים הוצאות להפסדי האשראי של 45 מיליון שקלים ברבעון הזה עם מחיקות 52 מיליון שקלים, אפשר לראות לאורך זמן את מגמת השיפור. שיעור המחיקות נטו נשאר זהה לרבעון הקודם והוא נמוך משמעותית ממה שהיה ב-2024 וזאת לצד הגידול המשמעותי בתיק עצמו. גם יחסי הכיסוי ממשיכים להיות מתאימים לתיק, גבוהים ויחסית

יציבים. מבחינת מקורות המימון שלנו ניתן לראות את הגידול בהלוואות מבנקים והמימון הסחיר מ-2.16 מיליארד בסוף שנת 2024 לקצת מעל 2.8 מיליארד שקלים בסוף הרבעון השלישי. במהלך הרבעון גייסנו אג"ח קוקו בסכום של כ-190 מיליון שקלים וגם היום הודענו על כוונתנו לגייס ניירות ערך סחירים חלופה לסדרה שפוקעת בהמשך החודש. גם כשמסתכלים על ניצול מסגרות האשראי ניתן לראות גידול הן במסגרות, הן בניצול המקסימלי והן בניצול הממוצע ביחס לסוף שנת 24. גם הגידול במקורות שלנו, הגידול בניצול של המסגרות, הוא נובע מההתפתחות, מהצמיחה בפעילות העסקית ובעיקר מהגידול המשמעותי בתיק האשראי שאנחנו מציגים. התשואה להון המנוטרלת עומדת על 12.6% לעומת 10% ברבעון המקביל אשתקד ויחסי ההון ממשיכים להיות יציבים, גבוהים מהמינימום הרגולטורי ומהמינימום שהחברה הגדירה לעצמה. כל אלה מאפשרים לנו להמשיך לצמוח, להמשיך לפעול וליישם את התוכניות האסטרטגיות שלנו. אלה הדברים. תודה רבה. רן. תודה רבה ליוני ונעבור קצת על מה שנעשה ברבעון האחרון. אנחנו המשכנו לפתח את המיזמים ושיתופי הפעולה. 2 המיזמים למתן אשראי דיגיטלי גם לצרכנים פרטיים וגם לעסקים קטנים ממשיכים להתפתח בצורה יפה ובקצב מואץ. הפתרונות לעסקים קטנים מבית איזימץ' מהווים נדבך חשוב בהשקת של חשבון התשלום שהשקנו הרבעון. חשבון התשלום הוא פתרון פורץ דרך ראשון בישראל שבו בית העסק מקבל יכולת ניהול פיננסי מלאה בכף היד. אנחנו רואים קצת הצטרפות יפה מאוד של לקוחות, ויותר מזה, מה שחשוב, אנחנו רואים שימוש גובר והולך בכלל היכולות

רן עוז :

שהאפליקציה מאפשרת לבתי העסק שמצטרפים. אז אנחנו מאוד שמחים לראות את ההצלחה של ההשקה הזאת. במהלך הרבעון אנחנו גם יצאנו במבצעים והצעות ערך מותאמים ללקוחות, אם זה ללקוחות פרטיים עם הלוואות מותאמות לחגים ואם זה לבתי עסק שבהם המשכנו את התמיכה בעסקים קטנים גם בפתרונות שמותאמים לצרכים שלהם, ועכשיו מעבר לקהילות והייעוץ השוטף אנחנו גם מקיימים יום פתוח שבו אנחנו עוזרים ליזמים חדשים לבנות את התוכנית העסקית ואת הצרכים של העסק. במהלך התקופה אנחנו פיתחנו והשקענו ביכולות הדיגיטל. השקנו אפליקציה חדשה שהעלתה את כמות המשתמשים והפעולות שנעשות באפליקציה. היינו הראשונים ובינתיים היחידים שיודעים לאפשר הלוואה מקצה לקצה לעסקים קטנים בדיגיטל והתוצאות לא אחרו לבוא. במהלך ה-4 שנים קצב המכירות בדיגיטל עלה יותר מפי 10 והפך להיות מרכיב מרכזי במכירות האשראי של חברת ישראלכרט. אז אם אנחנו מסכמים את 4 השנים האחרונות אנחנו יכולים לראות שהיעדים ששמו לעצמו וההישגים נמצאים במסלול ברור. עם צמיחה של מעל 130% בתיק האשראי אנחנו בדרך להגיע ליעדים רבי השנים של התוכנית האסטרטגית, מה שהתרגם לעליה של מעל 160% בהכנסות הריבית והביא לרצף של תוצאות רבעוניות חזקות שמגיע לשיא ברבעון האחרון עם 96 מיליון ו-12.6% תשואה להון. אני רוצה להודות לכל העובדים והעובדות והמנהלים והמנהלות שנרתמו ועשו הכל כדי להוביל את השינוי הזה שהחברה מתחילה רק לקצור את הפירות שלו ואני אעצור פה בשביל לפתוח את השיחה לשאלות.

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

רן עוז : טוב. אני אנסה לענות על השאלות אחת לאחת. שאלה ראשונה שואלת לגבי ההסכם עם מאסטרקארד או החידוש של ההסכם שהודענו היום. זה לא סוד שמאסטרקארד זה אחד השותפים המרכזיים של חברת ישראלכרט. עמלנו על חידוש ההסכם בתנאים משופרים, מה שיאפשר לנו עם צמיחת הפעילות ועליית המחזורים והמשך השגשוג לרסן את צמיחת ההוצאות מבחינתנו. כלומר יש בו מרכיב של שיפור מבחינתנו בהיקף התשלומים שנשלם לחברת מאסטרקארד. שאלה נוספת מדברת על מכירות האשראי בדיגיטל. אנחנו דיברנו על פני השנים האחרונות הרבה על העבודה שעשינו, גם על תשתית הדיגיטל, גם על המודלים המתקדמים וכמובן ההנגשה של זה ללקוחות. זה נוגע גם ללקוחות פרטיים, גם ללקוחות העסקיים ובהתאם אפשר היה לראות בשקף את הצמיחה היפה של היקף המכירות בדיגיטל. אנחנו מאמינים שהיום יש לנו את הפתרון המתקדם ביותר ובחלק מהלקוחות היחידי שקיים בצורה כזאת. יש פה שאלה האם תשואה דו ספרתית היא סבירה והאם זה מספק אתכם על רקע ירידת ריבית בעתיד. אז קודם כל אני חושב שבמשך השנים האחרונות דיברנו על זה שככל שאנחנו נצמח באשראי ונשנה את המילה הכנסות בין הכנסות מכרטיסי האשראי להכנסות מריבית כך נצליח לייצר יותר רווחיות ויותר תשואה להון ואת המגמה הזאת רואים בצורה ברורה ברבעונים האחרונים. כמובן שהורדת ריבית יש בה פגיעה בצד ההכנסות אבל מצד שני צריך לזכור שבהורדת ריבית משתפר

מצב הלווים, מה שמאפשר להם לעמוד יותר בהחזרי האשראי ומאפשר לנו למכור ליותר לקוחות אשראי, ולכן יש פה 2 השפעות מנוגדות, ואנחנו חושבים שבסופו של יום ההשפעה ארוכת הטווח של הורדת ריבית היא כמובן טובה. יש כאן שאלה לגבי הצמיחה בתיקי האשראי ביחס לרבעונים קודמים. חשוב להבדיל בין תיקי האשראי השונים. תיק האשראי העסקי גדל באופן עקבי רבעון אחרי רבעון. לפעמים יש עסקאות קצת יותר גדולות, לפעמים, רובן יותר קטנות. בסך הכל בראיה שנתית הוא גדל כ-30%. ברבעון האחרון הוא עלה קצת פחות מהרבעון הקודם, בעיקר בגלל עסקאות גדולות שנכנסו בסוף הרבעון הקודם, אבל בראיה שנתית הוא עדיין שומר על קצב גבוה מאוד. בתיק האשראי הצרכני יש 2 מרכיבים. האחד, האשראי הצרכני הבסיסי שאנחנו מוכרים סולו, ולזה מצטרף תיקי הרכב שאנחנו קונים ממימון ישיר. האשראי הצרכני שאנחנו מוכרים גדל בקצב הולך וגובר רבעון אחרי רבעון בשנה האחרונה וברבעון האחרון צמח ב-295 מיליון, גבוה יותר מכל אחד מהרבעונים האחרונים. אני יכול להגיד שגם קצב מכירות האשראי ממשיכות גם אחרי תאריך סיום הרבעון. תיק האשראי של הרכב, ברבעון האחרון לא קנינו תיק מימון ישיר ולכן הוא ירד בקצב הפירעונות הטבעיים שלו שהוא כ-120 מיליון. בסך הכל אנחנו רואים מגמה חיובית ומתגברת בתיק האשראי הצרכני. לגבי השאלות שנוגעות ליכולות שלנו להיות בנק והתוכנית האסטרטגית של בעלי השליטה החדשים בחברה. זה לא סוד שהחברה נמצאת בקשר עם בנק ישראל, משרד האוצר והוועדה לגבי הרגולציה המתהווה. לחברת ישראלכרט יש את בסיס הלקוחות הרחב ביותר

בתעשייה, לא רק מול חברות כרטיסי האשראי האחרות אלא גם בהשוואה לבנקים, ולכן ככל שהיא תוכל להציע מוצרים נוספים ללקוחות שלה כך היא תוכל להמשיך לצמוח ולכן עבדנו ואנחנו עדיין במגעים איתם על מנת לאפשר כניסה גם לעולם הפיקדונות. בעלי השליטה החדשים נכנסו לחברה והצטרפו לדירקטוריון. זה לא סוד שעוד מעט ייכנס גם איתמר פורמן כמנכ"ל החברה. הם יבנו ביחד תוכנית עבודה ותוכנית אסטרטגיה רב שנתית ואני מאמין שברגע שהם יפרסמו אותה הם כמובן גם יעדכנו את המשקיעים בקרוב. במידה ויש שאלות נוספות רשמו בבקשה את שאלתכם. אין שאלות נוספות. אני מחזירה את רשות הדיבור לרן עוז לדברי סיכום. רן, בבקשה.

מנחה :

אז קודם כל אני רוצה להודות לכל המשקיעים שהצטרפו לשיחה וליוו אותנו על פני המסע שלנו ב-4 שנים האחרונות. לעובדות ועובדי החברה, מנהלות ומנהלים וכמובן לצוות ההנהלה שאיפשר את כל ההישגים והעשייה המרובה. אני חושב שאנחנו מעבירים את המושכות לאיתמר פורמן, שקודם כל אני רוצה לאחל לו בהצלחה, עם חברה במסלול ובכיוון מצוין ואני בטוח שהחברה תמשיך להציג תוצאות טובות, לצמוח ולהוביל את השוק כמו שהיא עשתה ברבעונים האחרונים. תודה רבה לכולם ונתראה בשיחת הרבעון הבאה. תודה.

רן עוז :

בזאת הסתיימה שיחת המשקיעים של קבוצת ישראלכרט לרבעון השלישי 2025. תודה על השתתפותכם והמשך יום נעים.

מנחה :

- הישיבה נעולה -