

חברת ישראלכרט

שיחה למשקיעים – רבעון שני 2022

11.08.2022

מנחה: 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 בציט. 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 וגב' רונית זלמן-מלאך CFO. לפני שאעביר את רשות הדיבור למר רן עוז, ברצוני לציין שיתכן שהמידע שיימסר בשיחה זו הוא מידע צופה פני עתיד. ככל שיימסר מידע כזה אין לגביו ודאות, ויחולו עליו כל העקרונות בקשר למידע כזה, לרבות שלא להסתמך עליו.

שיחה זו אינה מחליפה את הצורך לעיין בדוח הכספי לרבעון השני 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 לכולם. אני שמח להציג את התוצאות של החברה לרבעון השני והמחצית הראשונה של שנת 22. אבל לפני שאני אתחיל אני רוצה להציג את רונית שהצטרפה אלינו מתחילת החודש, רונית ה-CFO החדשה שלנו ומהשיחה הבאה תנהל, ותישא במלוא הנטל. ברוכה הבאה.

רונית זלמן מלאך: תודה.

רן עוז: אז פרסמנו מוקדם יותר הבוקר את התוצאות לרבעון השני. אנחנו דיווחנו על רווח נקי של 32 מיליון שקל ובנטרול הפרשה למע"מ בגין שנים קודמות, אנחנו מציגים רווח נקי של 51 מיליון שקל. אני חושב שזה חשוב במיוחד לאור חדשות שלנו בתקופה האחרונה, גם לאחר הכללה של ההוצאות הנוספות בסך של 47 מיליון שקל בהקשר להבנות שהגענו עם בנק הפועלים, אנחנו מצליחים להציג תוצאות של 51 מיליון שקל רווח נקי. ברבעון הזה אנחנו ראינו צמיחה יפה בהיקפי הפעילות עם מחזורי עסקאות

שגדלו ב-13.4% אנחנו רואים צמיחה יפה מאוד באשראי הצרכני ואנחנו ניכנס קצת יותר לפרטים בהמשך. והמשך של צמיחה משמעותית באשראי המסחרי וגם על זה אנחנו נרחיב בהמשך. אנחנו גם ראינו את ההתפתחויות בעולם של המותגים הסגורים, אנחנו נערכים בהתאם כדי לתת מענה ולהמשיך לצמוח גם בתחום הזה. אז אנחנו מדווחים על גידול בהיקפי הפעילות 17% ברבעון, 16% בחצי שנתי, אנחנו רואים גם גידולים יפים בהכנסות הריבית עם 15% עלייה בהכנסות הריבית ברבעון. וחזרה לצמיחה יפה גם בהיקפי הכרטיסים, גם הכרטיסים הבנקאיים ועוד יותר מזה בכרטיסים החוץ בנקאיים. בצד ההוצאות להפסדי אשראי אנחנו בסך הכל רואים תמונה חיובית שנרחיב עליה. בהוצאות האחרות אנחנו רואים שילוב גם של גידול כתוצאה מהיקפי הפעילות, כלומר ההשפעה של גידול בהיקפי הפעילות על התשלומים לארגונים, למועדונים ולבנקים וכמובן ההשפעה של הסכם העקרונות עם בנק הפועלים שכמו שהזכרתי הוסיף הוצאה של כ-47 מיליון שקל ברבעון. אז אם אנחנו מתחילים במיקוד הראשון האשראי הצרכני, תיק האשראי הצרכני ממשיך לצמוח ואף עולה בקצב, ברבעון גדלנו בקצב של 3.3%. זה אומר קצב שנתי של כ-14%. אנחנו רואים איך הקצב הולך ועולה ובסך הכל אנחנו מאוד שמחים לראות את זה קורה גם לאחר ה-30.6 אנחנו המשכנו לראות גידול בקצב וזה מאוד משמח אותנו. במיקוד השני שלנו אנחנו רואים צמיחה רצופה במשך 3 רבעונים, צמיחה משמעותית. ברבעון השני אנחנו ראינו צמיחה של כ-9% כלומר קצב שנתי של 42%, זה כבר הרבעון השלישי שאנחנו צומחים בקצב דו ספרתי משמעותי והאזור הזה זה מקום שאנחנו מאמינים שאנחנו יכולים להמשיך לצמוח בצורה יפה בדרך דומה. המכונה הזאת כבר עובדת ואנחנו רואים את התוצאות רבעון אחרי רבעון. בצד ההוצאות להפסדי האשראי אנחנו מתחילים לראות סימנים של שיפור גם ירידה בשיעור הכשל יחסית לגודל תיק האשראי. אנחנו רואים גם שיפור במצבת החובות הבעייתיים וכל הדברים האלה ביחד מביאים לירידה בהוצאות להפסדי האשראי. עדיין יש לנו דרך בתחום הזה אבל אנחנו מתחילים לראות את התוצאות של כל העבודה הקשה על המודלים, על החיתום ועל הניטור בצד האשראי. בצד המאזן אנחנו ממשיכים לחזק את מבנה ההון שלנו גם לאחר חלוקת דיבידנד של 120 מיליון שקל, אנחנו גדלים לקרוב ל-2.8 מיליארד שקל הון, עם יחס הון של 15.3 ויחס הון רובד אחד של 14.2. אנחנו יחד עם תוצאות הרבעון גם הכרזנו על דיבידנד חצי שנתי של כ-28.6 מיליון שקל על פי המדיניות של 35% מהרווח הנקי. במקורות המימון שלנו, כמו שניתן לראות אנחנו נהנים מיתרת

מזומנים ופיקדונות משמעותית על פני התקופה כמובן צמחנו בצורה יפה בתיק האשראי מה שכמובן טיפ-טיפה הקטין את זה יחסית לסוף שנה שעברה. במהלך החודש האחרון אנחנו הודענו על הגעה לעקרונות להסכם אסטרטגי עם בנק הפועלים, השותף הגדול ביותר שלנו, זה הסכם ל-8 שנים שמייצר לנו וודאות לתקופה ארוכה. אנחנו נהיה השותף והמנפיק האסטרטגי של הבנק, מה שייצור לנו את היכולת להמשיך להצמיח את הפעילות שלנו ולהציע מוצרים ושירותים מתקדמים ללקוחות. המשמעות של ההסכם הזה כפי דיווחנו היא הוצאה נוספת של כ-50 מיליון שקל ברבעון בהתאם להיקפי הפעילות. ברבעון השני נרשמו 47 מיליון שקל ואנחנו כמובן מעריכים שלהסכם זה יש תרומה חיובית לרווחיות הקבוצה וזה מבסס ומחזק את בסיס הלקוחות שעל בסיסו אנחנו נוכל ליישם את האסטרטגיה ולהמשיך לצמוח. במסגרת התוצאות לרבעון גם הודענו על גיבוש תוכנית התייעלות, אנחנו לוקחים מחויבות ברורה להגיע לחיסכון של 55-65 מיליון שקל, אנחנו מגבשים תוכנית שתעזור לנו להתאים את ישראלכרט לעולם החדש, ליישום האסטרטגיה ולעמוד בפני האתגרים שהיא ניצבת בפניהם. זה אומר שאנחנו ניקח את ישראלכרט שנבנתה במשך עשרות שנים על עולמות ההנפקה והסליקה ונתאים אותה למיקודים החדשים שהם אשראי צרכני, אשראי מסחרי ומוצרים ושירותים מבוססי דטה. זה אומר שאנחנו נדע להתיעל תהליכית, לשלב יותר אוטומציה ודיגיטציה לשנות את המבנה הארגוני ולטפל בהוצאות וחסכוניות תפעוליים שונים. את כל הדברים האלה אנחנו נוציא לפועל בהמשך 22 ולתוך 23. את החיסכון נתחיל לראות בשנת 23 כאשר ב-24 נוכל לראות את מלוא החיסכון. אז אם אני מסכם את המסרים שלנו ואת תוצאות הרבעון אנחנו מסיימים את המחצית הראשונה של 22 עם רווחיות יפה של כ-114 מיליון שקל גם לאחר ההוצאות הנוספות. אנחנו רואים צמיחה דו ספרתית משמעותית גם באשראי הצרכני ועוד יותר באשראי המסחרי. אנחנו גיבשנו צוות הנהלה, יש לנו תוכנית עבודה ברורה עם מיקודים עסקיים שיוצאת לפועל וכבר מתחילה להביא תוצאות. יש לנו הסכמים ארוכי טווח עם השותפים שלנו, גם המועדונים הגדולים וגם הבנקים ואנחנו יוצאים לדרך עם תוכנית התייעלות. כל הדברים האלה ביחד יעזרו לנו לקחת את ישראלכרט מהמקום שאנחנו נמצאים קדימה רבעון אחרי רבעון ולהציג תוצאות שהולכות ומשתפרות. בנקודה הזאת אני אשמח לפתוח את השיחה לשאלות.

מנחה: כעת נעבור לשלב השאלות והתשובות. כדי לשלוח שאלה לחצו על כפתור הצי'אט

ורשמו את שאלתכם בחלון הצי'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.

אז השאלה הראשונה נוגעת לרכישת תיקים ממימון ישיר, אנחנו פרסמנו לפני מספר חודשים על הסכם מסגרת לרכישת תיקים ממימון ישיר, המסגרת היא כ-850 מיליון שקל. אנחנו עדיין לא רכשנו תיק, אנחנו הערכנו שאת התיק הראשון אנחנו נרכוש רק ברבעון השלישי, אנחנו עדיין מאמינים שזה יהיה הקצב. אנחנו כמובן לא נרכוש את כל המסגרת בפעם אחת אלא מדי רבעון אנחנו נרכוש תיק בטווח של מאות מיליונים בודדים. התיק ירשם במסגרת האשראי הצרכני וכמובן שאנחנו כל פעם ניתן עדכון איזה חלק מתיק האשראי הצרכני הוא הצמיחה האורגנית שלנו ואיזה חלק נקנה ממימון ישיר.

השאלה השנייה נוגעת לנושא תוכנית buy-back או תוכנית רכישות של מניות. מכיוון שמהות ה-buy-back היא דומה מאוד למהות של דיבידנד ומדיניות החברה היא מדיניות של חלוקת דיבידנד של 35%, אנחנו כמובן קודם כל יישמנו את המדיניות והכרזנו על דיבידנד של 35%. במידה והדירקטוריון יחליט שצריך להרחיב את הפעילות בצד הזה, אנחנו נבחן גם אפשרות לשלב buy-back בהמשך, אבל כרגע מדיניות החברה היא לחלק דיבידנד ובהיקף של עד 35% מהרווח.

מנחה: אין שאלות נוספות, אני מחזירה את רשות הדיבור למר רן עוז לדברי סיכום, רן בבקשה.

רן עוז: אז כמו שאמרתי בהתחלה רבעון שניים מסמן את הרבעון הראשון של ישראל כרטי החדשה ואני חושב שמפה אנחנו נוכל לראות את המשך הצמיחה גם בתיק האשראי הצרכני, גם בתיק האשראי המסחרי ונשמח לראות אתכם אתנו גם ברבעון הבא. תודה רבה.