

מפגש משקיעים של ישראלכרט
שיחת ועידה – רבעון שלישי 2021
תאריך: 23/11/2021

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 בצ'ט. אנא ציינו את שמכם ושם הארגון שלכם לפני השאלה.

לידיעתכם ולנוחיותכם, מפגש זה מוקלט. ההקלטה תועלה בהמשך לאתר החברה. נמצאים איתנו יושבת ראש הקבוצה, הגב' תמר יסעור, ד"ר רון וקסלר, מנכ"ל, ומר ערן וקנין, משנה למנכ"ל ו-

CFO. לפני שאעביר את רשות הדיבור לגב' תמר יסעור, ברצוני לציין ששיחה זו אינה מחליפה

את הצורך לעיין בדוח השנתי לשנת 2020 בו נכלל המידע המלא לרבות מידע בהתאם לסעיף 32

א לחוק ניירות ערך. זכות הדיבור מועברת כעת לתמר יסעור.

תמר בבקשה.

תמר יסעור: שלום לכולם, תודה שהצטרפתם. אז כמו שראיתם אנחנו מסכמים תשעה חודשים, שלושה רבעונים בתוצאות יפות. מעבר לזה ככה היום קצת חגיגי כי אלה הדוחות האחרונים של רון כמנכ"ל החברה אז זו הזדמנות להגיד לו הרבה מאוד תודה על שש שנים אינטנסיביות, מאתגרות, התחלה כחברת בת של בנק הפועלים, היפרדות תוך כדי שטרם, יציאה לדרך כחברה עצמאית, הנפקה ומה שנקרא הגענו עד הלום. אז המון תודה לרון על שש שנים. באותה נשימה אני אעדין שביום ראשון הקרוב ה-28 לחודש נכנס לתפקיד מנכ"ל ישראלכרט רן עוז שגם לו עבר בישראלכרט בין כל שאר הדברים שהוא עשה, הוא היה פה דירקטור, הוא היה אחראי מטעם בנק הפועלים על ישראלכרט, סוג של סגירת מעגל וכמובן אני מאחלת לרון בהצלחה גדולה ומחכים לו כאן. אני חושבת שהדוחות של ישראלכרט

משקפים את הכלכלה הישראלית, ככה זה כשאתה חברה גדולה ומובילה אז אתה משקף את נתוני המשק ואת תמונת המשק. אנחנו רואים את הצמיחה ואת הגידול במחזורים, אנחנו רואים את זה בעצם גם במחזורי הנפקה שלנו, גם במחזורי הסליקה ובהחלט זה משתקף בתוצאות היפות. בנוסף לזה אי אפשר להתעלם שהשנה האחרונה הייתה מאוד מאוד אינטנסיבית בעולמות הטכנולוגיים - אפל פיי, גוגל פיי שנכנס בתחילת החודש הבא, כמובן שישראל כרט שחקן מרכזי ומשמעותי בעניין הזה. אנחנו שמחים ומאמצים את הארנקים ורואים בזה כחלק מחוויית הלקוח ושימוש של המאה הזאת בכרטיסים, כרטיסי אשראי. היו שנים של האם יישארו הכרטיסים, לא יישארו הכרטיסים, מה יעשו הארנקים - אז כל עוד אנחנו מתייחסים גם לכרטיסים כאמצעי תשלום, אנחנו מבינים שהארנקים הם רוח גבית נהדרת ורק מאיצים ומעצימים את הפעילות שלנו. כמובן שלא נסתפק בעולמי הסליקה וההנפקה ומנועי צמיחה נוספים בדרך, כבר נפגשנו וכתבנו ואנחנו בעיצומו של תהליך אסטרטגי עם חברת BCG. לתוך העולם הזה נכנס רן עוז וכמובן יהיה אחראי על המסקנות הסופיות, על היישום בשנים הקרובות כחלק מהטרנספורמציה שאנחנו רואים את ישראל כרט מתחילה לעבור אבל מה שנקרא התחלנו חזק ונגביר כמו במבצע סבתא אני חושבת, מתחילים חזק ומגבירים אז זה המוטו. בעולמות האשראי אנחנו רואים את הפוסט קורונה, חזרה לעלייה בביקושים ודווקא בהקשר הזה עשינו, ניצלנו את השנה הזו למהלך יסודי ותשתיתי בעולמות האשראי של ישראל כרט. הנכסים שלנו במצבת הלקוחות וגם בעולמות הסליקה כמובן מאפשרים לנו בעבודה נכונה להאיץ את הקצב של הצמיחה באשראי. אז גם לזה אנחנו מצפים. נכנס משקיע אסטרטגי כמשקיע עוגן בקרן מונטה, אני חושבת שזה גם מראה על התפיסה שלנו את עולמות הפינטק ואת המקום שלנו בעולמות הפינטק כמשתפי פעולה אטרקטיביים ורלוונטיים. כך שבעצם מכלול הדברים האלה אני חושבת מוביל אותנו בצורה טובה לסיום השנה הזאת והתחלה בקצב מוגבר כמו שאמרתי את 22. אני חושבת שגם ערן ורון יתייחסו לזה אבל כפי שציינו גם בדוחות אנחנו גם נשיק את פעילות הביטוח שלנו ברבעון הרביעי כפי שאמרנו. תודה.

רון וקסלר: טוב אז,

תמר יסעור: אליך רון מה שנקרא.

רון וקסלר: כן. קודם כל תמר תודה על המילים החמות, אנחנו כבר רצים שנה ביחד וכמו שתמר הזכירה אחרי שש שנים ובפתחה של אסטרטגיה חדשה לשנים הבאות, זה באמת זמן טוב ונכון להעביר מקל. וקודם כל אני בטוח שבהובלה של רן יחד עם תמר, דירקטוריון, הנהלה ישראלכרט עוד תגיע לשיאים חדשים וכמובן אני גם שמח לסכם רבעון ותשעה חודשים מצוינים בתוצאות. אז הרווח הנקי ברבעון הוא 99 מיליון שקל, גידול משמעותי לעומת שנה שעברה ואם מסתכלים על התשעה חודשים אז הרווח הנקי יותר מהכפיל את עצמו לעומת התקופה המקבילה אשתקד, 286 מיליון שקל רווח נקי. וגם אם משווים את זה ל-2019 זה גידול משמעותי. אפשר לראות כמובן את הגידול במחזורים גם בהשוואה ל-2020, גידול של 15.7% וגם בהשוואה ל-2019 המשק חזר לפסים של צריכה וצמיחה ואנחנו כמובן נהנים מזה. אני חושב שגם בראייה קדימה הווקטורים של גידול בשיעור ובנפוצות של התשלומים הדיגיטליים – אפל פיי, גוגל פיי בהמשך השנה תורמים למגמה, צמצום במזומן ככה שיש רוח גבית להמשך הגידול במחזורים גם קדימה. גם בעולם האשראי חזרנו למתווה צמיחה והפוטנציאל באשראי דיברנו על הברגות, הפוטנציאל באשראי בראייה גם קדימה הוא פוטנציאל גדול. אולי כמה נקודות עיקריות – אז דיברנו על ההתאוששות בפעילות הכלכלית במשק, אני חושב שרואים את זה. כמובן שהתיירות גם הנכנסת וגם היוצאת עוד לא התאוששה, זה ייקח עוד זמן, אם כי אנחנו כבר רואים מגמת שיפור. והדיגיטציה, הארנקים האלקטרוניים שמבוססים על תשתית של כרטיסי אשראי גם נותנים לנו רוח גבית. חודש הבא אנחנו נשיק את הפעילות ביטוח במודל ייחודי וגם כאן יש לנו את היתרון של בסיס הלקוחות, הדטה והיכולת לעשות את זה בצורה אפקטיבית ודיגיטלית. ואשראי צרכני שהוא ללא ספק מנוע צמיחה ונראה אותו יותר ויותר משמעותי, השקנו את הפעילות של ה-BNPL עוד לא השקנו את הפעילות אבל הכרזנו על הפעילות ואנחנו נשיק אותה בהמשך. ויש את הווקטורים הכלליים של הגידול בצריכה הפרטית

שממשיכים לתרום ולאפשר לנו להגדיל את הפעילות עם בסיס הלקוחות הרחב שלנו. זו הזדמנות להגיד לכם כמובן תודה על הליווי הצמוד, על ההקשבה, על ההשתתפות הרחבה בכל שיחות הוועידה, לי זו הייתה תקופה מדהימה בחברה מדהימה שהיא מאוד משמעותית בעשייה במשק הישראלי, גם בקרב לקוחות פרטיים, גם בקרב עסקים ואין לי ספק שאנחנו עוד נראה אותה צומחת לשיאים חדשים. אז תודה לכולכם ואני שמח לסיים כהונה של שש שנים עם הרבה מאוד סיפוק, הרבה מאוד עשייה ואירועים ושתהיה המשך הצלחה לכולנו ביחד בהמשך. ואני שמח להעביר את השרביט אליך לערן. תודה, תודה לכולם.

ערן וקנין: טוב, בוקר טוב לכולם. אחרי פתיח של תמר שהאמת שריכז הרבה מאוד דברים וריכז הנקודות של רון אז ניכנס קצת לנתוני הדוחות הכספיים וניתן טיפה יותר zoom in על הפרמטרים שאפיינו את הרבעון. אני חושב שבסך הכל הכותרת החשובה ביותר של הרבעון אנחנו בעצם מסיימים רבעון עם גידול בביקושים, גם במחזורי הפעילות הבנקאיים והחוז' בנקאיים, גם בשינוי קו מגמה החל ממרץ 2020 בכל מה שקשור ליתרות האשראי. וכל זה קורה בתוך רבעון שהוא עמוק בתוך גל תחלואה ועל תקופת חגים מאוד אינטנסיבית וארוכה וזה בעצם סוג של תוצאה של, אני אומר גם הכלכלה הישראלית מצד אחד וגם הנכסים הגדולים של ישראלכרט, גם בסיס הלקוחות הפרטיים וגם בסיס הלקוחות העסקיים שאנחנו מכירים יודעים ואנחנו נמשיך לפתח ונדבר עליהם בהמשך המצגת. אז שאני מסתכל ומפרק את זה לקוביות, אז בראש ובראשונה מחזורי הפעילות ונכון תמיד להסתכל במחזורי הפעילות על 2019 כשנה מייצגת ובאמת אנחנו רואים גידולים במחזורי הפעילות גם ברמת הרבעון וגם ברמת התשעה חודשים שהם כמעט 9% ביחס ל-2019 בנתוני 2021 וזה מעודד אותנו. אנחנו גם מכירים את התחזיות של בנק ישראל לשנה הבאה וגם הם מדברים על צמיחה. וישראלכרט כחברה מובילה בנתח השוק שלה, אני חושב שהיא מסתכלת על הדברים האלה בצורה מאוד מעודדת. תיק האשראי – אני חושב שזה תואר פה נכון. אנחנו ניצלנו את התקופה הזאת כדי לטפל ולהשביח את תיק האשראי, אם זה בעניין של קליטת אנשים איכותיים שמכירים את התעשייה מצוין ואם זה ביציקת תשתיות

ראשוניות טכנולוגיות. תיק אשראי צרכני הוא עבודה לא נגמרת מצד החיתום, דרך צד היכולת להכיר את הלקוח, העבודה על בסיס דטה והיכולת בסוף לגבות ולשפר את יכולות הגבייה. ואני חושב שהחץ הירוק שמופיע לראשונה מאז הרבעון הראשון של שנת 20 ביתרות שלנו באשראי, הוא נקודה מאוד חשובה לדבר עליה. דיברנו על זה לאורך כל התקופה האחרונה ואנחנו נמשיך לדבר על זה. בסוף לישראלכרט יש ביחס לכל השוק כמות כרטיסים אדירה של למעלה מ-4.2 מיליון כרטיסים פעילים ואין לי ספק שככל שניטיב לעבוד עם בסיס הנתונים שלנו נרחיב את הקהל שאליו אנחנו יכולים להפנות את תיק האשראי ונוכל לייצר תוצאות יותר טובות בתיק האשראי. כפועל יוצא או כמשלים לעניין הזה ההוצאות להפסדי האשראי – אז אנחנו רואים בעצם את קו המגמה, אנחנו התחלנו בשיעורי הפרשה קבוצתית כוללים כפי שתראו בהמשך המצגת בתחילת ערב המשבר של 3.4%, עלינו עד 4.3% בשיאו של המשבר ואנחנו נמצאים עכשיו ב-3.7%. זה אומר שאנחנו א' מתאימים את עצמנו לפרמטרים המאקרו כלכליים ועדיין אנחנו מסתכלים בכל נקודת זמן ומגיעים מספיק גמישים גם אם יפקוד אותנו פה איזושהו גל תחלואה חלילה או לחילופין עם היכולת לייצר מכירת אשראי יותר אינטנסיבית להמשך. נושא ההתייעלות – שמדברים על prosperity כל כך חזק ומחזורים כל כך חזקים, אז ניתן אולי להתבלבל ולא לראות את העבודה היסודית שאנחנו עושים גם בהתייעלות כי מחזורי הפעילות עולים ואיתם ההוצאה המוחלטת עולה. אבל כמו שהכרזנו בסוף שנה קודמת, אנחנו הוצאנו לפועל השנה תוכנית התייעלות של למעלה מ-220 עובדים, אנחנו עומדים בתוכנית ההתייעלות, היא אמורה לשקף חיסכון במונחים שנתיים של למעלה מ-50 מיליון שקל, אנחנו עוקבים אחריה בצורה פרטנית ואנחנו נראה את המספרים האלה מגיעים במלוא ההיקף שלהם ב-2022 וזה ברור שכל הזמן יחסי ההתייעלות ויחסי היעילות התפעולית הם משהו שאנחנו מודדים. ואמרנו, סיפרנו על זה במהלך הקורונה, אני חושב שזה שריר שישראלכרט פיתחה בשנתיים האחרונות והיא כמובן מבינה את החשיבות שלו להמשך הדרך. דיבידנד – דיבידנד חולק בגין רווחי 2020 על בסיס המדיניות שלנו שמדברת שעד

35% חלוקת רווח על בסיס שנתי. אנחנו, המדיניות כפי שאמרתי היא מדיניות שנתי וואני חושב שעצם החלוקה בגין 2020 בהתאם להנחיות הפיקוח על הבנקים והתוצאות של הפעילות האלה אנחנו מבחינתנו הכוונה היא להמשיך ולממש את אותה מדיניות בהמשך. אני עובר רגע לשקף מספר שש ואני חושב שהשקף הזה מאוד חשוב לכם, אנחנו מכירים אותו מצוין, לכם כבעלי, כמשקיעים טוב מאוד להסתכל על השקף הזה בשני פרמטרים – פעם אחת על גל התחלואה או על כמות המאומתים שאפיינה את הרבעון הזה ופעם שנייה אנחנו רואים בגרף העליון את היקף העסקאות היומיות. אני חושב שהמסר שלנו מבחינתנו בשקף הזה הוא לבוא ולהגיד, אני חושב שהמדינה למדה לחיות עם גלי תחלואה והצרכנים בישראל, גם הצרכנים הפרטיים וגם בתי העסק למדו להפעיל את העסקים אפילו ביתר שאת גם בתוך תקופה שכזאת. מבחינתי זה נתון מאוד חשוב כי לאורך כל הדרך בשנה האחרונה רצינו להבין איך נראה סגר מייצג או תקופה מייצגת שבה גלי התחלואה עולים ואני חושב שהרבעון השלישי של השנה נתן תמונה מאוד ברורה שאני מקווה שתמשיך וזאת תמשיך להיות המדיניות העתידית של היכולת של הכלכלה להכיל תקופה שכזאת ולהמשיך ולהפעיל את הכלכלה בתקופה שכזאת. ובעיניי השקף הזה הוא שקף מאוד חזק עם מסר מאוד ברור. רווח והפסד והנתונים העיקריים – בעצם בסוף אמר את זה רון ואמרה תמר אנחנו מסכמים רבעון ומסיימים תשעה חודשים עם גידול משמעותי בשורת הרווח לפני מס, 389 מיליון שקלים רווח לפני מס בתשעה חודשים ו-136 מיליון שקלים רווח לפני מס ברבעון. והרווח הזה נגזר מארבע קומפננטות שונות – הראשון זה צד ההכנסות מכרטיסי האשראי הנפקה וסליקה. שני וקטורים השפיעו על נושא ההכנסות האלה. פעם אחת הגידול במחזורים של 15.7% כמו שתיארנו קודם בתשעה חודשים ו-14.7 ברבעון ומצד שני הירידה בעמלת בתי העסק. הירידה בעמלת בתי העסק היא תוצאה של שני דברים – פעם אחת התחרות והענף שבו אנחנו חיים ופעם שנייה ירידת העמלה הצולבת. אנחנו מכירים את זה שאנחנו בתוך מתווה של עמלה צולבת שהולכת ויורדת, היא היום נמצאת ב-0.55 יש לה עוד שני נאוצ'ים לרדת עד ל-0.5 אבל כל עוד

אנחנו נדע לגדול במחזורים בהיקפים שיותר גדולים משיעור הירידה של העמלה הצולבת, אז אני מקווה שאנחנו נמשיך לראות חץ ירוק בצד ההכנסות מנושא ההנפקה וסליקה. הכנסות ריבית – אתם רואים מצב יציב בהכנסות מריבית ברבעון לצד הירידה המחושבת ביתרה בתקופת הקורונה שסיפרנו על זה שיש בה קו מגמה משתנה ברבעון השלישי. אנחנו שומרים על רמת הריבית ועל רמת מחיר המכירה, לצד זה שאנחנו משפרים ומגדילים את מרווח הכולל כי אנחנו משפרים את מרכיב הוצאות המימון שלנו ואת מחירי הכסף שאותו אנחנו מגייסים. ולכן הברים האלה נראים במצב יציב. ואחת המטרות העיקריות של ישראלכרט זה לבוא ולהגדיל את ההכנסה מריבית בהתאם לגידול בתיק האשראי כפי שדיברנו על זה קודם לכן. נושא ההוצאות ללא הפסדי אשראי – אז המדד שאנחנו לפיו עובדים בהוצאות ללא הפסדי אשראי ובעצם קצב גידול או שיעור הגידול של ההוצאות ביחס לשיעור הגידול במחזורי הפעילות, אנחנו גדלים בשיעורי ההוצאות ב-11% וזה למרות שאנחנו גדלים במחזורי הפעילות בכמעט 15.7%. זה מבחינתנו אחד הפרמטרים העיקריים כי חלק גדול ממרכיב ההוצאות שלנו הוא הוצאות משתנות שתלויות במחזורי פעילות ואנחנו נמשיך לעקוב אחרי המדד הזה ונמשיך לייצר צורך ורצון והתייעלות כי צד ההכנסות הוא פעם אחת אבל גם צד ההוצאות הוא חלק משמעותי ממה שאנחנו צריכים לטפל בו בשוטף. מפה כפועל משלים ומשמעותי ברבעון הזה זה ההוצאות להפסדי אשראי. אנחנו רואים קיטון חד בהוצאות להפסדי אשראי שנובע משני גורמים שונים. אחד, הירידה בהיקף המחיקות, התחלנו את שנת 2019 בהיקף מחיקות משמעותי שהורדנו אותו בצורה גדולה ואני חושב שזה אחד מהדדים החשובים ביותר שצריכים להמשיך ולהשביח לאורך הדרך אם רוצים לגדול בתוך אשראי צרכני, יכולת הגבייה, יכולת החיתום והקטנת עולם המחיקות. ומהצד השני, ההפרשה הקבוצתית להפסדי האשראי שהיא הולכת עם המאקרו כלכלה ועם הפרמטרים המאקרו כלכליים כמו שיעורי אבטלה וכמו צמיחה ויכולת החזר של לקוחות הפרטיים ובעניין הזה אנחנו דומים מאוד למה שקורה בכלל התעשייה, אנחנו מתחילים להפוך ולראות שיעורי הפרשה יותר נמוכים וזה בעצם התוצאה של

הירידה בשיעורים. כל הפרמטרים האלה משפיעים של שורת הרווח. תיק האשראי הצרכני בשקף מספר 8 – אז שמגיעים כבר לשקפים האלה די סיפרנו על המחוללים העסקיים שלנו, אני חושב שמה שחשוב לומר פה שגם בתוך אוקטובר אחרי הרבעון אנחנו ממשיכים לראות את ההתאוששות בביקוש, אנחנו ממשיכים לראות את הכתף לכתף של גידולי הצריכה עם ההתאוששות בביקושים לאשראי. ברור לכולנו שזו סביבה תחרותית וברור לכולנו שכל השחקנים עובדים בתוך התחום הזה אבל ישראל כרט עם תיק של 4 מיליון ביחס לכמות הכרטיסים שלה,

מיליארד.

תמר יסעור:

תיק של 4 מיליארד ביחס לכמות הכרטיסים הפעילים שלה וביחס לפוטנציאל שלה ערן וקנין:

למנף את הדטה שלה, אין לי ספק שעוד יש לה דרך ארוכה ללכת. אנחנו שומרים על שיעור הריבית הממוצעת ובכל נקודת זמן מנסים ליצור התאמה בין סביבת הסיכון לבין רמת הריבית. וככל שאנחנו נמשיך ונפעיל את המכונה שאנחנו בונים בתקופה הזאת בעולמות האשראי, כך ייטב. עוד נקודה אחת חשובה – כל החובות שהיו בדחייה במסגרת הדרישות או במסגרת ההנחיות של הפיקוח על הבנקים בתקופת המשבר הקורונה, כל הדחיות הללו חזרו למסלולי לוח סילוקין תקינים ואני חושב שזה עוד אחד מהפרמטרים שמעידים לאן פנינו. תיק האשראי העסקי – תיק האשראי העסקי מוצב במצב יציב, אמרה תמר אנחנו נמצאים בעיצומה של עבודה אסטרטגית מול חברת BCG ואני בטוח שהנושא הזה ייקח חלק בתוך החשיבה והעבודה הזאת מפה וקדימה. אין ספק שדווקא בסיטואציה הנוכחית כיום שבהם ההלוואות בערכות מדינה מגיעות לאיזושהי נקודה שבה העסקים הבינוניים והקטנים צריכים להתחיל להחזיר את ההלוואות וצריכים להתחיל לחשוב על מימון נוסף ב- תוך שהם חווים תקופה של צמיחה, הפוטנציאל שלנו וההיכרות שלנו עם למעלה מ-100 אלף בתי עסק סולקים, ללא ספק אנחנו נחשוב על זה ואנחנו חושבים על זה והדברים האלה ככל שאנחנו נגבש את התוכנית אנחנו גם נציג אותה לכם ואנחנו נסביר אותה בפרוטרוט. אבל בתקופה הזאת שימרנו את התיק ואנחנו רואים בזה נתון חשוב ופרמטר חשוב.

יחסי הכיסוי וההוצאות להפסדי האשראי – זה בעצם אולי הדרמה הגדולה של כל השנתיים האלה וצריך הרבה מאוד פעמים שמסתכלים על תוצאות הפעילות של השנתיים האלה להסתכל מצד אחד על מה קרה בשנת 2020 עם הגידולים ושיעורי ההפרשה ומה קרה ב-2021 עם ההיפוך של השיעורים הללו. אני חושב שאנחנו היינו גם בתחילת הדרך וגם עכשיו לאורך הדרך היינו מספיק שמרניים, הסתכלנו על הדברים תוך התאמה א' למציאות שלנו ו-ב' לנתונים המאקרו כלכליים שהלכו והשתפרו לאורך הדרך. אני חושב שהנתון המרשים של ירידה ב-56% בהיקף המחיקות הוא נתון חשוב ואנחנו צריכים להמשיך ולעבוד עליו ולהמשיך ולשפר אותו. יש לנו עוד מה לעשות בעניין הזה. מצד שני להגיע לתקופה כזאת שבה יש גידול בביקושים והתאוששות עם יחסי כיסוי גבוהים ושמאפשרים לנו גמישות ביכולת המכירה, מבחינתנו זה יתרון. הרכב ההוצאות – אז בשורה תחתונה כמו שאמרתי קודם, אנחנו מסתכלים על שני מספרים – פעם אחת על הגידול בשיעור ההוצאה ופעם שנייה על הגידול במחזורי הפעילות ואנחנו רואים את הגידול בעולם ההוצאות ב-11% לעומת 16%, כ-16% במחזורי העסקאות בכרטיסי אשראי. יש פה עוד הוצאה אחת שהיא חד פעמית ויחסית גדולה בהיקפה של כ-13 מיליון שקלים במהלך התשעה חודשים זה הוצאת פחת בגין מעבר הבניין העתידי שלנו שגם הוא חלק מההסתכלות הכוללת שלנו לעולמות של התייעלות. דיווחנו גם בדוחות הכספיים שהשלמנו את מכירת הבניין ואנחנו צפויים לרשום מהמכירה הזאת רווח נקי שנע בטווח של בין 38 ל-42 מיליון שקלים. אני חושב שזה עוד אחד מהנתונים שגם כדאי להוסיף אותם פה. ותוכנית ההתייעלות הכוללת היא מבוצעת בהתאם לתוכנית ובהתאם לתכנון המקורי ואנחנו עובדים עליה ועמלים עליה. ואני חושב שאם היינו אומרים לפני שנה שניישים תוכנית התייעלות כזאת של 220 עובדים בכנס משקיעים, היינו זוכים בהרבה מאוד נקודות והלכה למעשה זה קורה ומתבצע בהתאם לתוכנית. יחסי ההון – אפשר לראות שיחסי ההון גבוהים, יחס הון כולל, יחס הון רובד אחד. דיברנו על הדיבידנד שחולק ודיברנו על מדיניות החלוקה השנתית של עד 35% וכל הגידולים ברווח יורדים לשורת הרווח למנייה ולהון

המיוחס לבעלי המניות. התשואה על ההון ב-1 עד 9 היא 15.1%, 15.6 בתקופת הרבעון. אין ספק שבעולמות האלה ישראלכרט נמצאת במקום חזק ויציב וצריך לראות את האיתנות הפיננסית הנגזרת מזה. אם מדברים על איתנות פיננסית אז אני חושב ששקף הבא ממחיש שני דברים – אחד, הפעולה המשמעותית שעשינו בשנה קודמת שנגררה לתוך השנה שבה גיוונו את מקורות האשראי שלנו ובעצם יצרנו לעצמנו קווי אשראי מול כל הבנקים הגדולים בשוק והצלחנו להוריד בצורה משמעותית את המחיר של גיוס הכסף ואת רמת המסגרות שאנחנו יכולים לצרוך בשוטף. סך הכל גם הנתון הזה וגם הנושא הנוסף שאנחנו עדים לו מה-1.7 בכל מה שקשור לחוק שירותי תשלום, יצרו ירידה של כ-23% בהוצאות המימון ובסוף אנחנו גוף שמעוניין לתת אשראי ולהעמיד אשראי ללקוחות שלו ואני חושב שצד המקורות הוא צד סופר חשוב. ואנחנו בעניין הזה מראים באופן קבוע ירידה בהיקפי הוצאות המימון וטוב שכך. בנושא החוק שירותי תשלום והזיכוי היומי אנחנו עדים לעניין מה-1.7 אני חושב שכרגע ההשפעה שאתם רואים היא בעיקר השפעה שמגדילה את מרכיב המזומן ומקטינה את היקף החייבים. אנחנו נמצאים בסך הכל בתקופת רבעון שלושה חודשים מרגע שהחקיקה הזאת החלה ובהחלט יכול להיות שמדובר בנקודה על ציר הזמן והדברים עוד יכולים להשתנות. אנחנו נמשיך לעקוב ונדווח על זה כמובן בדוחות הכספיים אבל בסך הכל בעת הזו זה מאפשר לנו להקטין את צריכת מקורות האשראי שלנו ולהוריד את הוצאות המימון. זה משפיע גם על השקף הבא, שקף מספר 14 שמדבר על יתרת החייבים. אז הקיטון ביתרת החייבים איננו נובע מקיטון בפעילות, להפך הפעילות גדלה ויתרת החייבים הכוללת המוחלטת גדלה. אבל לאור הזיכוי המידי ולאור ההשלכות שלו, אז אנחנו בעצם רואים את הצד המשלים של הגידול ביתרות המזומן, הן אלה שמשלימות את התמונה הכוללת של תמונת החייבים. וגם זה בסוף שאנחנו מסתכלים על ישראלכרט אנחנו מסתכלים, רוצים לבחון את רמת האיתנות שלה, יכולות הנזילות שלה, קווי האשראי שלה. אין לי ספק שישראלכרט הייתה מאוד חזקה בעניין הזה לפני הזיכוי היומי והזיכוי היומי היום עוד הופך אותה להיות עוד יותר חזקה ועוד יותר

מגוונות. זהו. אלה הנתונים הכספיים העיקריים. אפשר לסכם את האירועים המשמעותיים שאפיינו את הרבעון הזה כדי שנסתכל עליהם והם יהיו הקווים המנחים שלנו כדי להסתכל קדימה על התקופות הבאות. אז בסך הכל גידול משמעותי במחזורי הפעילות לצד התחזיות של בנק ישראל שנה קדימה, כל הפרמטרים האלה נותנים לנו הרבה אופטימיות להמשך הדרך. אנחנו משנים קו מגמה לראשונה ברמת היתרות של האשראי הצרכני ואני חושב ששוב, הגדולה באשראי צרכני זה לבנות מכונה נכונה שתוכל לעשות scale ולהגיע לקהל הלקוחות הפוטנציאלי של ישראל. יש לנו עוד דרך לעשות בעניין הזה אבל בהחלט השתמשנו בתקופה הזאת כדי לעלות עליית מדרגה באיכות. לצד זה אנחנו נהנים מתקופה שבה אנחנו הופכים את הפרשה הקבוצתית ובעצם מקטינים את ההוצאות ה- בגין הפרשה הקבוצתית בדומה לכלל המערכת הבנקאית. תוכנית ההתייעלות שלנו מתקדמת כמתוכנן. וכפועל יוצא של כל הפרמטרים האלה אנחנו מציגים רווחים של כ-286 מיליון שקלים בתשעה חודשים ו-99 מיליון שקלים ברבעון השלישי. אמרו את זה רון ותמר ואני חושב שזה מאוד חשוב להמשך הדרך. בתוך הרבעון הזה דיווחנו על שני אירועים משמעותיים – גם על השיתוף פעולה בכל מה שקשור לנושא ה-BNPL שאני מאוד רוצה לקוות שככה תראה ישראל בהמשך הדרך עם היכולת להרחיב טכנולוגיה, לקחת את היתרונות שלה ואת הנכסים שלה, ליישם עליהם טכנולוגיות חדשות ולייצר מנועי צמיחה כמו באותו מיזם משותף בנושא BNPL. וכמובן ההשקעה שלנו כמשקיע עוגן בקרן מונטה שהיא דומה לתעשייה הפיננסית, יש עוד גורמים בתעשייה הפיננסית שעשו דברים דומים. זה אין לי ספק שהדברים האלה יחשפו אותנו לפינטקים, יחשפו אותנו לטכנולוגיות שאנחנו נצטרך לדעת לקחת את הנכסים שלנו, לשלב אותם עם הטכנולוגיות האלה ולייצר ערך מוסף. והתהליך האסטרטגי שמתבצע פה ונמצא בשיאו והכניסה של רן יחד עם התהליך האסטרטגי הזה, אני בהחלט מצפה ליום שבו אנחנו נציג לכם את התוצאות של הדברים האלה ונראה את הכיוון הכללי שאליו ישראל כרט מתכוונת ללכת בשנים הבאות. זהו.

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

ערן וקנין: אוקי, אז יש פה שתי שאלות. אחת שאלה לאשראי בנושא ה-BNPL. אז אמרנו, אני חושב שהשאלה הגיעה לפני שציינתי את זה. אז אנחנו בהחלט דיווחנו על כך שאנחנו מקימים מיזם משותף עם שותפים שיש להם ניסיון מוכח בהעמדת אשראי צרכני. המטרה הראשונית של המיזם הזה זה לייצר אשראי גם בנקודות מכירה וגם ב-e-commerce וכל מה שקשור לנושא של מוצרי חשמל ואלקטרוניקה. כמובן שניתן למנף את המיזם הזה גם לעולמות אחרים שבהם הדברים רלוונטיים כמו תיירות ונושאים אחרים. אנחנו עובדים בקצב כדי לקבל את האישורים הנדרשים למיזם ולהקים את התשתית התפעולית הנדרשת עבורו ואנחנו מקווים שהמיזם הזה יעלה לאוויר במהלך השנה הבאה, אנחנו נהיה יותר מפורטים בדוח השנתי ונוכל לתת time table יותר מדויק. אבל הרעיון של המיזם הזה הוא מבחינתנו כפול – פעם אחת ישראלכרט משתמשת בקווי האשראי הסופר אטרקטיביים שלה על מנת להעמיד אשראי צרכני במודל שונה מאשר אשראי צרכני לכל מטרה כפי שמופיע אצלנו כרגע היום בתיק האשראי. ופעם שנייה היכולת שלנו כגוף מוביל עם Brand חזק, עם גישה ללקוחות חסרת תקדים לעשות שילוב עם גורם טכנולוגי בעל יכולת מכירה ולהפוך את המיזם הזה לשיתוף פעולה מוצלח בין שני הצדדים. יש שאלה נוספת על עולם הביטוח שאני עוד פעם חוזר על מה שרון ציין קודם. אנחנו צפויים להשיק את הביטוח, נקרא לזה את סוכנות הביטוח במהלך השנה הקרובה, במהלך הרבעון הרביעי, חודש דצמבר הקרוב. מבחינתנו גם נושא הביטוח, הייחוד הגדול שלו בפורמט שבו בחרנו ללכת זה בעצם השימוש בדטה שיאפשר לנו גישה מדויקת ללקוחות שלנו שאנחנו מכירים אותם ומכירים את דפוסי הצריכה שלהם. אנחנו אמורים לעלות בהתאם לתכנון עד סוף השנה הזו.

רון וקסלר: אולי רק להוסיף שהמודל זה מודל של סוכן אובייקטיבי, אנחנו נעלה עם 4-5 חברות ביטוח ככה שגם ללקוחות יהיה פה יתרון משמעותי וכפי שערן גם הזכיר, נשענים על בסיס הלקוחות והדטה ואנחנו מאמינים שזו תהיה פעילות מוצלחת.

ערן וקנין: יש פה שאלה על תיק האשראי, גם יתרת התיק וגם הכנסות הריבית מהתיק. אז קודם כל התיק אמנם ירד ואמרנו שאנחנו, ירד ב- אם אנחנו מסתכלים על נקודת ההתאמה של סוף השנה הקודמת, אבל אנחנו מסתכלים ואנחנו בתוך תקופת קורונה אני מזכיר, אנחנו מסתכלים על היתרה רבעון מול רבעון ובסך הכל אנחנו רואים ברבעון הזה גידול ביתרה לראשונה מאז מרץ 20 ואני חושב שזה המסר הגדול של נושא האשראי. יש, אנחנו גם משמרים את רמת הריבית שבה אנחנו מוכרים את האשראי ומצד שני אנחנו משפרים את מחיר הכסף אותו אנחנו מגייסים. וזה מבחינתנו עוד פרמטר חשוב לבניית המרווח הכולל של מגזר הפעילות הזה. ברור לנו שזה מנוע הצמיחה, אנחנו משקיעים את מרצנו הרב במנוע הצמיחה הזה כדי להפוך אותו להיות יותר יעיל, יותר חזק, נשתמש בכלים שיש לנו. ולכן ההסתכלות אחורה על הירידה ביחס למה שהיה ערב תחילת המשבר, אפשר להסתכל על זה ככה אבל אני מפרק את זה רבעונית ואומר אם אנחנו נסתכל אחורה, שנה אחורה ונסתכל על המאקרו כלכלה כמה היא הייתה תזזיתית בכל רבעון, אז אני חושב שיותר נכון להסתכל פר רבעון ולראות את החץ הירוק לראשונה ברבעון הזה ביחס לחצים פחות אטרקטיביים בתקופות הקודמות. עוד שאלה לגבי המחזור הממוצע לכרטיס. אני אוהב את השאלה הזאת, זו שאלה במקום. אני חושב שמחזור ממוצע לכרטיס בואו נסביר, בסוף זה מחזורי הפעילות ביחס לכרטיסי האשראי הפעילים שלנו. שני הנתונים האלה מופיעים בדוחות הכספיים. אני חושב שאחת ממשימות העל של ישראל כרטס זה לעבוד בצורה יסודית ומדויקת על בסיס הדטה שלה כדי להגדיל את המחזור הממוצע לכרטיס. אני שמח שזה קורה ברבעון, זה אכן קורה ברבעון. ואני חושב שכמו שאתם מכירים בסיס ההוצאות יש בו המון המון מרכיבים קבועים וככל שאנחנו נדע להגדיל את מחזור הממוצע לכרטיס ולמנף את שיתופי הפעולה עם המועדונים שלנו ולמנף את הכרטיסים שלנו שהם על בסיס מועדון טופ שהשקנו

ואת השיתוף פעולה מול הבנקים ולהגדיל את הממוצע לכרטיס, אני חושב שכך ייטב. לכן השאלה הזאת מבחינתי היא במקום ואנחנו על זה. תוכנית אסטרטגית – אני מעריך שעל בסיס הדוחות השנתיים כמובן שרן כבר ייכנס ויהיה עמוק בתוך הדברים, בתוך התוכנית האסטרטגית, אנחנו נתכנס ונציג את המסקנות של התוכנית. אני מקווה שכמובן ניתן יהיה להציג את זה כבר לא בזום, בפורום יותר שיחזיר אותנו לימים שידענו פעם. אבל אין לי ספק שזה יהיה אחד מהימים היותר חשובים בחייה של ישראל כרטיס שמסתכלים קדימה. אנחנו עובדים עכשיו לעומקם של דברים כדי לבחור את הנתיבים הנכונים בתוך התוכנית האסטרטגית. וברגע שהדברים יגובשו עד הסוף, בשיתוף פעולה כמובן ובהובלתו של רן, אנחנו נתכנס ונציג את הדברים. שאלה לגבי רווח ההון ממכירת הבניין – יש לנו הסכם חתום, מכרנו את הבניין למי שהיה השותף שלנו 50-50 באחזקה בבניין. אנחנו כמובן נפעל בהתאם לכללי חשבונאות ויש פה פונקציה של מועד המעבר. מועד המעבר אמור להיות מאוד קרוב לנקודת החתך. שנדע נתונים מדויקים אנחנו נהיה, נשתף אתכם. אבל בין אם זה יהיה בתוך השנה הזאת או בשנה הבאה, ההיקף הכספי של הרווח הנקי הוא כ-40 מיליון שקלים כמו שאמרתי. יש פה שאלה לגבי ההפרשות הקבוצתיות – אני חושב שהדרך לענות על זה הנכונה ביותר היא לחזור ולהסתכל על שקף מספר 10. אנחנו בשנה קודמת וכתבנו את זה, הגדלנו את היקף ההפרשה הקבוצתית משיעורים של 3.4% עד לקצה 4.3 וירדנו לעבר 3.7 בסוף הרבעון הנוכחי. אתם יכולים לראות בהתאם את הברים הכחולים ב-2Q ו-3Q שבהם יצרנו הכנסה בגין ההפרשה הקבוצתית. עדיין יש לנו דרך ללכת בין ה-3.7% ל-3.4%. צריך לזכור ברגע שהתיק ממשיך, חוזר לצמוח והיתרה גדלה, אז כמובן על כל שקל חדש מפרישים הפרשה קבוצתית ולכן יכול להיות שהתצוגה נטו תראה טיפה שונה. אבל זה הכיוון. איפה התחלנו, איפה היינו בשיא המשבר ולאן ירדנו עכשיו ועדיין יש עוד דרך לרדת. כמה מילים, יש פה שאלות לגבי מנועי צמיחה בהיבט של שוק המשכנתאות. אז אני חושב שאני לא רוצה להקדים את המאוחר, אנחנו ניפגש ונדבר על התוכנית האסטרטגית. ישראל כרטיס יש לה פעם אחת מקורות ויכולות ופעם שנייה יש לה

דטה בייס ופעם שלישית היא קוראת ויודעת ומבינה מצוין איזה שווקים פיננסיים נמצאים בנקודת רתיחה עם שיעורי צמיחה נקרא לזה חסרי תקדים. ואנחנו מבשלים את הכל וחושבים על הכל ובואו לא נקדים את המאוחר. אנחנו קוראים את הנתונים בצורה מאוד מאוד ברורה חדשות לבקרים. יש שאלה לגבי שיעורי הריבית נקרא לזה ברבעון לבין החודש האחרון שהוא מדבר על 8.4% לעומת 9.2% במשך ה- בתקופת הרבעון. אז אני אגיד לכם משהו, בסוף שאנחנו מוכרים אשראי אנחנו מייצרים בכל נקודת זמן התאמה בין מחיר המכירה לבין הסיכון של הלקוח. אני ממש לא נבהל מזה שהחודש האחרון הוא מדבר על רמת מחירים של 8.4% לעומת 9.2 ברבעון. זה מעיד על כך שאנחנו עושים עבודה טובה באופטימיזציה שבין הסיכון לבין המחיר פעם אחת וטוב שכך. ופעם שנייה אנחנו נמצאים בסביבה תחרותית וישראל כרט לא צריכה לפחד מתחרות. את הנכסים שיש לישראל כרט בהיבט האשראי הצרכני של כמות כרטיסים, מידע על לקוחות ויכולת מכירה, היא צריכה להסתכל לתחרות בעיניים ולדעת להתמודד איתה. ולכן השאלה הזאת היא שאלה טובה, אנחנו בהחלט עושים התאמה בין סיכון ובין המחיר וזה חלק מבניית המודלים והשבחת המכונה. יש שאלה לגבי 470 הזיכוי המידי שהחל ב-1.7 אז אני רוצה בעניין הזה לחדד. קודם כל אנחנו בעצם חיים בתוך הסביבה הזאת שלושה חודשים בתוך הרבעון והיום חודשיים אחרי כמעט חמישה חודשים, ברור שלסביבה הזאת עוד יכולות להיות השפעות המשך ויכול להיות שהדברים עוד ישתנו כי אנחנו נמצאים בתוך תקופת מעבר. זה פעם אחת. פעם שנייה כפי שכתבנו במצגת, בהחלט יש לעובדה שאנחנו הגדלנו את רמת המזומן לאור הקדמת הכסף מהכרטיסים ה- מהמחזוריים הבנקאיים, יש השפעה על הוצאות המימון שלנו. במונחים של רבעון ההשפעה היא קצת יותר נמוכה מ-2 מיליון שקלים במונחים של רבעון קיטון בהוצאה. ויש, הדבר הזה מושפע גם מהזיכוי המידי וגם מהעובדה שהורדנו את מחירי הכסף לאור גיוון המקורות. אנחנו נמשיך לעדכן ולעקוב כי בסוף צריך לזכור לשינוי חקיקה הזה יש גם, לא הכל תלוי בנו, אנחנו מתאימים את עצמנו ועושים את ההתאמה ככל שהשינויים בשוק הולכים ומתרחשים. עוד שאלות? טוב, אז

רון אני אנצל את ההזדמנות להגיד גם אני לך תודה על התקופה והרבה הרבה בהצלחה. ובאמת לקוות שאנחנו נמשיך להציג תוצאות כאלה בהמשך. וזהו, בהצלחה.

רון וקסלר: תודה ערן, תודה תמר, תודה לכולכם על ההשתתפות ושיהיה המשך רבעונים ותוצאות טובות לכולנו. המשך יום טוב ותודה על ההשתתפות.

דוברת: בזאת הסתיים מפגש המשקיעים של קבוצת ישראכרט. תודה על השתתפותכם והמשך יום נעים.