

ישראלכרט

שיחת משקיעים לרבעון שלישי 2022 – 23.11.2022

דוברת: שלום וברוכים הבאים למפגש המשקיעים של ישראלכרט. לידיעתכם, כל משתתפי השיחה הינם במצב האזנה בלבד. לאחר הצגת הדברים תהיה התייחסות לשאלה. 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 מר רן עוז, מנכ"ל קבוצת ישראלכרט, וגברת רונית זלמן מלאך, CFO. לפני שאעביר את רשות הדיבור למר רן עוז, ברצוני לציין שייתכן שהמידע שיימסר בשיחה זו הוא מידע צופה פני עתיד. ככל שיימסר מידע כזה, אין לגביו וודאות, ויחולו עליו כל העקרונות בקשר למידע כזה, לרבות שלא להסתמך עליו. שיחה זו אינה מחליפה את הצורך לעיין בדו"ח הכספי לרבעון השלישי של שנת 2022, ובדו"ח השנתי לשנת 2021, בו נכלל המלא, לרבות מידע בהתאם לסעיף 32 א לחוק ניירות ערך. זכות הדיבור מועברת כעת לרן עוז. רן, בבקשה.

רן עוז, מנכ"ל: צוהריים טובים לכולם, אנחנו שמחים שהצטרפתם אלינו ביום עמוס כזה ואנחנו עוד יותר שמחים לדווח על התוצאות של רבעון שלישי והתשעה חודשים שהסתיימו בספטמבר. ברבעון השלישי ה-highlights מבחינתנו זה הצמיחה היפה בשני המיקודים העסקיים שהגדרנו. במהלך הרבעונים האחרונים אנחנו נפגשנו ודיברנו על המיקוד העסקי באשראי המסחרי. אנחנו שמחים להודיע שגם ברבעון הזה, זה כבר הרבעון הרביעי ברציפות שאנחנו צומחים בקצב דו ספרתי מעל 14 אחוז צמיחה עקבית, סיסטמתית, רבעון אחרי רבעון, והמיקוד השני שמאיץ ברבעון הזה הוא האשראי הצרכני אחרי עבודה מאומצת על בניית מודלים, שיפור החיתום, הבקרה, הניטור ואף טיוב התיק, אנחנו מציגים ברבעון הזה צמיחה של קרוב ל-14 אחוזים. 585 מיליון שקל קצב צמיחה שבאמת עושה אותנו הרבה יותר

אופטימיים לגבי המשך קדימה. כשאנחנו מסתכלים על סך הכול התוצאות לרבעון, אז אנחנו דיווחנו 60 מיליון שקל רווח נקי לרבעון 3, רווח מנוטרל ל-9 חודשים של 174 מיליון שקל. כמו שאמרתי, צמחנו גם בהיקף תיק האשראי, מעל 6 מיליארד שקל, עם צמיחה מתאימה גם בהכנסות הריבית על אשראי צרכני, גם בהכנסות הריבית על אשראי מסחרי. אנחנו נהנים מגידול בהיקף העסקאות של 13.4 אחוז ואנחנו נדבר לקראת הסוף, אנחנו ממשיכים לעבוד על בניית התוכנית להתייעלות, שתביא לתרומה של בין 55 ל-65 לחיסכון בהוצאות. אז ניכנס לתוך הנתונים, ואני אעביר הרשות לרונית.

רונית זלמן מלאך: תודה רן. אז אנחנו רואים פה שקף של הנתונים הכספיים העיקריים. הצמיחה שאנחנו, שרן דיבר עליה מתחילה עם הריבוע הימני העליון. הצמיחה בהכנסות מפעילות בכרטיסי אשראי, הנפקה וסליקה, אנחנו רואים שההכנסות ברבעון הזה הסתכמו ב-558, גידול של 15 אחוז לעומת אשתקד, ואותו דבר גם בתקופה המצטברת, אותו גידול של 15 אחוז גם מבתי עסק וגם מחזיקי כרטיס. וכמו שנאמר, זה בדיוק התשתית לפעילות שעליה אנחנו ממקדים את הפעילות ואנחנו רואים את האשראי שמניב את עיקרי ההכנסות שבאות לידי ביטוי בהכנסות הריבית. את הרבעון סיימנו עם הכנסות ריבית של 148 מיליון מכל האשראים, הצרכני והמסחרי. חלק משמעותי בגידול קיבל ביטוי את עליית הריבית של בנק ישראל, זה חלק קצת יותר נמוך ממה שאנחנו גבינו אצלנו, המרווחים הצטמצמו, אבל בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד, עלינו עם 109 ל-148, גידול של 36 אחוז, ובמצטבר גידול של 20 אחוז. יש לנו גידול בכרטיסים הפעילים שלנו, אנחנו עם 3.145 מיליון כרטיסים בנקאיים פעילים, ועם מיליון 260 כרטיסים חוץ בנקאיים פעילים, גידולים יפים גם במצבת הכרטיסים, שבעצם יותר ממחצית הגידול היא הייתה ברבעון האחרון של התקופה, ברבעון 3. עם העלייה באשראי, אז נגיד שתי מילים פה על ההוצאות להפסדי אשראי. אנחנו רואים גידול בהוצאה המצטברת מ-17 מיליון ל-

75, וגם גידול ברבעון מ- 12 מיליון ל- 32, אני ארחיב על זה בהמשך. בעצם הגידולים מייצגים את התקופה של השיפורים שהיו אחרי הקורונה שנה שעברה, ואת הגידולים בתיק בעיקר בתקופה הזאת, ככה שגם במקום הזה אנחנו שבעי רצון ואני ארחיב על זה בהמשך. סך ההוצאות ללא הפסדי אשראי, עלייה של 32 אחוז, עלייה שנובעת ברובה מהעלייה בהיקפי הפעילות ומהגידול בתחרות, לרבות התשלומים שדיברנו עליהם קודם לכן, שלא היו שנה שעברה, התשלומים שמבטאים את מצב השוק גם בהסכם עם בנק הפועלים וגם בהסכמים עם מועדונים גדולים שחידשנו והשארנו לעצמנו בסיס יציב לפעילות גם לשנים הבאות. סך הרווח המנוטרל לפני מס, 136 מיליון ברבעון המקביל אשתקד, ו- 91 מיליון בתקופה. נצלול קצת למיקודי הצמיחה. אז אנחנו רואים את הגידולים באשראי הצרכני, התחלנו את ה, לפני שנה היינו עם אשראי בהיקף של קצת פחות מ- 4 מיליארד, ועכשיו אנחנו מסיימים את הרבעון באשראי של 4.9 מיליארד, צמיחה של 22 אחוז מתחילת השנה. אבל מה שמעניין לראות פה, זה מה קרה ברבעון האחרון. ברבעון האחרון עלינו ביתרות האשראי נטו ב- 585 מיליון. זה גידול של 14 אחוז שמהווה קצב שנתי של 67 אחוז. גם אם ננטרל את הרכישה של התיק של מימון ישיר, אנחנו מקבלים קצב שנתי של 48 אחוז, שללא ספק מבטא את העבודה שעשינו כאן כל השנה ונערכנו, והשקענו בתשתיות, בחיתום, במודלים אוטומטיים, השקעה שקיבלה ביטוי במעבר וטיוב התיק, ונתנה ביטוי להכנת התשתית, התבטאה בעצם בצמיחה ברבעון הזה. את אותה צמיחה אנחנו ממשיכים גם לראות עד למועד החתימה על הדו"ח הכספי, ככה שאנחנו מרגישים שעלינו על המסלול ואנחנו מבטאים את היכולות שלנו יותר טוב, ומאמינים ושואפים שכך יהיה גם בהמשך. שיעור הריבית השנתית שלנו ליום 30 לספטמבר היה 10.1 אחוז, זה מייצג מרווח מעל הפריים של 6.6 אחוז. המרווח שלנו מעל הפריים שעלה במהלך התקופה היה 7 וחצי אחוז בדצמבר 2021. כלומר, אנחנו רואים שבעצם אנחנו צמצמנו את המרווחים, לא גלגלנו אותם

לציבור, וחלק מהעניין הזה נובע גם מטיוב התיק, היכולת לעשות חיתום יותר מבודל ומתאים ללקוחות שפונים אלינו, ומהרכיב הזה של אשראי צרכני, סיימנו עם הכנסות ריבית של 108 מיליון, גידול ביחס לאשתקד שמייצג גם את הגידול בתיק וגם את עליית הריבית על ידי בנק ישראל. תיק האשראי המסחרי שלנו - כאן אנחנו רואים את העבודה שהתחילה כבר מספטמבר שנה שעברה. שיעור הגידול היה של 57 אחוז במשך 12 החודשים האחרונים, צמיחה רבעונית דו ספרתית עקבית על פני השנה, גידול של 171 מיליון ברבעון האחרון שמהווה קצב שנתי של 72 אחוז. הריבית לאשראי המסחרי היא 7 אחוז וגם כאן המרווח מעל הפריים ירד מ-4 וחצי אחוז בדצמבר ל-3 וחצי אחוז לסוף הרבעון. ההכנסות שלנו פה מריבית הן 35 מיליון מהתיק הזה. אז כשאומרים שגדלים באשראי, עולה תמיד שאלת הסיכון ובשקף הזה אנחנו מראים בעצם את ההתנהלות של הסיכון שלנו. בשקף התחתון משמאל, אנחנו רואים את החלוקה של ההוצאות להפסדי אשראי בין מחיקות פרטניות, מחיקות של חובות, לבין ההפרשה הקבוצתית בהתאם לרגולציה של בנק ישראל. אנחנו רואים שעל אף הגידול בתיק, יש לנו בעצם איזושהי מגמה של ירידה ויציבות במחיקות של כרטיסי האשראי, שבעצם אשתקד ההפרשה הקבוצתית סימנה את היציאה ממשבר הקורונה, והתקופה, השינויים בה בעיקר מייצגים את הגידול בהיקפי התיק. אנחנו רואים את זה בא לידי ביטוי גם בגרפים האחוזיים. שיעור המחיקות נטו מיתרת החייבים בגין כרטיסי אשראי ירדה מ-0.34 ברבעון הראשון ל-0.25 ברבעון השלישי, וגם יחסי הכיסוי שלנו הם גם באשראי המסחרי וגם באשראי הצרכני, גם הירידה בהם מעידה על הטיוב של התיק. ועדיין חשוב לומר, שיחסי הכיסוי שלנו עדיין נחשבים גבוהים ושמרניים, וזהירים לקראת המצב הכלכלי שאנחנו כולנו מכירים ויודעים שחלים בו שינויים. מבחינת סקירת יתר ההוצאות שלנו ללא הפסדי האשראי, אז הוצאות התפעול של החברה, יש גידול שהוא בעיקר מבטא את הגידול בתפעול שנובע מהגידול בפעילות, והתשלומים

שהם פונקציה של הפעילות. אם זה כמות ההעברות, כמות פעולות, תשלומים לארגונים הבינלאומיים. הוצאות המכירה והשיווק זה גידולים ישירים ביחס לפעילות וגם ביטוי של התחרות בשוק והתשלומים למועדונים. הוצאות הנהלה וכלליות, אנחנו מראים בסך הכול יציבות, עלייה מינורית מ- 24 מיליון ל- 29 מיליון ברבעון האחרון. והתשלומים לבנקים כמו שאנחנו כבר מכירים ויודעים, הרבעון הזה 67 מיליון אשתקד לעומת 128. אז מזה, 48 מיליון נובע מההסכם עם בנק הפועלים, ובעצם יתרת הגידול של עוד 13 מיליון, היא נובעת מהצמיחה בפעילות ובהתאמה אותו דבר עם ה- 95 מיליון בתקופה המצטברת של ינואר עד ספטמבר. הן, תרצה לומר משהו על תוכנית ההתייעלות?

רן עוז, מנכ"ל: כן. אז כמובן שאחד המנופים שלנו מעבר לצמיחה שכבר סימנו בתיק האשראי הצרכני, בתיק האשראי המסחרי, הוא גם המיקוד בצד ההוצאות. אנחנו מגבשים בימים אלה תוכנית שהיעד שלה להביא לחיסכון שנתי בהיקף של 55 עד 65 מיליון שקל. אנחנו דיברנו על זה לראשונה ברבעון הקודם. הכוונה שלנו לסיים אותה עוד בשנה הזאת ולצאת לדרך בתחילת שנת 23, כך שנתחיל לראות את החסכוניות שעולים מהתוכנית הזאת כבר בשנת 23, וכמובן נראה את מלוא הביטוי של התוכנית בשנת 24. עכשיו, אנחנו לא נדבר רק על מספרים,

רונית זלמן מלאך: אני אגיד להם קצת על ההון העצמי ואני אחזיר לך על האווירה ומה שאנחנו עוד עושים. אז בעצם מבחינת מקורות המימון שלנו, אנחנו רואים את הירידה במקורות המימון של החברה, גם אגרות החוב הסחירות שלנו שהולכות ונפרעות, וגם המימון שלנו מהגופים המוסדיים לטווח ארוך. מהבנקים, אז אנחנו רכשנו כידוע את תיק מימון ישיר, והכיסוי שלנו זה תיק שרכשנו פעימה בדקדקנות רבה של כ- 150 מיליון ש"ח, והתכסינו כנגד תיק צמוד מדד עם ריבית קבועה, בהלוואה בנקאית צמודת מדד ובריבית קבועה, ככה שסגרנו את החשיפה המאזנית והתזרימית, ואין לנו צורך להשתמש בנגזרים כדי לכסות על הפער הזה, וגם אין לנו תנודתיות, אלה

דברים שאנחנו מקפידים עליהם שילכו ביחד. מבחינת השימוש בבנקים בטווח קצר, אז יש כאן את ניצול המסגרות, שבעצם אשתקד הוא ככה ירד לאור הכניסה של הזיכוי היומי מהבנקים, והשנה אנחנו עושים אופטימיזציה מתמדת ובהתאם לא הגענו עוד לרמות שהיינו איתם אשתקד, אבל כן הצמיחה בפעילות, היא הביאה אותנו להגדיל את מסגרות האשראי שלנו ולממן בהם את האשראים הקצרים שאנחנו נותנים. יחס ההון הכולל שלנו עומד על 14.7 אחוז, ירידה קטנה מרבעונים קודמים, שבעצם מייצגת בדיוק את הגידול בפעילות, את השימוש בהון למתן אשראי וגידול ברכיבים שיש להעמיד כנגדם הון, וכנ"ל ביחס הון רובד ראשון. אנחנו התקופה חילקנו דיבידנד של 149 מיליון, החלוקה של ה- 35 אחוז מהרווח הנקי של 21, ובהתאם למדיניות שהצהרנו עליה, עברנו לחלוקה חצי שנתית, כלומר על רווח יוני ועל רווח דצמבר, הדיבידנד, המדיניות שלנו היא לשלם את הדיבידנד השנתי בשתי פעימות וכך עשינו, שילמנו, והסכום כלול בתוך ה- 149 מיליון. סך הכול תשואת הרווח הנקי המנוטרל להון העצמי, עומדת על 8.7 אחוז ללא התאמות וללא ניטרולים וברשותכם אני מעבירה לרן להמשיך.

רן עוז, מנכ"ל: זהו, אז חוץ ממספרים ואשראי, אנחנו כמובן עשינו הרבה עבודה ואפשר לראות את המוצרים החדשים שאיתם יצאנו והקמפיינים שתמכו בפעילות ובצמיחה הגדולה, גם בצד האשראי הצרכני, גם בצד האשראי העסקי, הרבה עבודה על פתרונות לעסקים, עידוד שימושים בכרטיסים, פנייה לקהילות שונות. כל הדברים האלה תמכו בפעילות המתגברת שהצגנו פה בתוצאות של הרבעון. אז אם אני מסכם, אנחנו מסיימים 9 חודשים עם רווח יפה, עם צמיחה בשני המיקודים העסקיים, גם באשראי הצרכני שמתחיל לצמוח בקצבים גבוהים וגם המשיך אחרי תאריך הדו"חות לתוך הרבעון הרביעי. כמובן באשראי המסחרי שכבר ארבעה רבעונים צומח בקצב שכזה. הודענו על ההצטרפות של אפרת לייזר, מנהלת חטיבת לקוחות פרטיים, ואנחנו שמחים על ההצטרפות שלה. בזה אנחנו מסיימים

את גיבוש ההנהלה, שתדע לקחת את החברה קדימה ולהצעיד אותה לתקופה החדשה. וכמו שהזכרתי קודם, גם מסיימים את גיבוש תוכנית ההתייעלות. אז אנחנו נעצור פה ואנחנו נשמח לקבל שאלות.

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

רן עוז, מנכ"ל: טוב, אז השאלה הראשונה נוגעת ל- האם אנחנו מגייסים כסף על מנת להעמיד אשראי צרכני ועסקי, וכן, כמו שאתם ראיתם בדיווחים שלנו אתמול ולפני כן, אנחנו נמצאים במגמה חיובית, אנחנו מתחילים להגדיל את המסגרות. כלומר, אנחנו מוודאים שיש לנו את הגיבוי מצד המקורות לשימושים כשמבחינתנו זה good news. שימושים שעולים אשראי צרכני ואשראי עסקי, שעומדים מול המקורות, גם הבנקאיים וגם המוסדיים שלנו, זה הרחבת הפעילות העסקית שלנו. השאלה הבאה מדברת על החיסכון של תוכנית ההתייעלות, האם מדובר ביחס לרמת ההוצאות כפי שהיא היום, או שמדובר בבלימת הגידול בהוצאות. חייבים תמיד בחברה כמו ישראלכרט, להפריד בין שני מרכיבים. יש הוצאות פעילות שוטפות שעליהן אנחנו מתמקדים, ויש את ההוצאות המשתנות שהן פונקציה של היקף הפעילות. כלומר, צמיחה בהיקפי הפעילות מגדילה ביחס קבוע את התשלומים לסכמות הבינלאומיות, את התשלומים לשותפים, למועדונים ולבנקים, ואת המרכיבים האלה אנחנו לא כוללים בהתייחסות בתוכנית ההתייעלות, אלא לכל צד ההוצאות הקבועות, התשתיות כאן, ושם אנחנו הולכים לבצע מהלך שיתרום לנו בין 55 ל- 65 מיליון שקל חיסכון. השאלה הבאה נוגעת לתיק האשראי, חלק ניכר ממנו לא מגובה בביטחונות ואנו עדים לגידול בקצב הפרשות להפסדי אשראי. האם אתם מזהים הרעה? זה נכון שחלק גדול מתיק האשראי הצרכני שלנו לא מגובה בביטחונות. צריך לזכור שבתיק האשראי המסחרי יש לנו גם את צד הסליקה שהוא מקור משמעותי. אנחנו בינתיים לא רואים הרעה, אנחנו כן

עבדנו בשנה האחרונה על צד החיתום והניטור, וטיוב התיק. כלומר, תמהיל התיק שלנו השתפר, זה לא מקרי שאנחנו רואים מרווחים יותר נמוכים, מכיוון שאנחנו מצליחים לפנות לפלחים של לקוחות יותר איכותיים. ולכן בינתיים אנחנו רואים איכות משתפרת בתיק, מגמה של ירידה במחיקות במקביל לגידול בתיק, זה סימנים מעודדים. כמוכן אנחנו זהירים בהסתכלות קדימה כשיש הרעה בתנאי הכלכלה והמאקרו מסביב. אנחנו צריכים להיות יותר זהירים, יותר סלקטיביים, זה בדיוק מה שאנחנו עושים. יש כאן שאלה לגבי עלות הכסף שאנחנו מגייסים. אז כמוכן שהמידע הזה הוא מידע תחרותי שאנחנו לא חושפים באופן מלא, אבל צריך להבין שאנחנו אחד המוסדות הפיננסיים היותר יציבים ולכן העלויות שלנו והמיצוב שלנו מול נותני המקורות, מעמידי המקורות האלה הוא טוב, מה שמשאיר לנו מרווח יפה כמו שאתם רואים בתוצאות. יש פה שאלה לגבי המשך הרכישות מתוך המסגרת של ההסכם עם מימון ישיר. כשפרסמנו את ההודעה על הסכם המסגרת, דיברנו על זה שאנחנו נרכוש באופן מדורג תיקים ממימון ישיר. אנחנו עושים את זה במכוון בצורה מדורגת, כדי לבקר ולנטר לאורך זמן את התיקים האלה. אנחנו רכשנו תיק אחד במהלך רבעון שלישי, אנחנו מתכוונים באופן הדרגתי על פני הרבעונים, להמשיך לרכוש תיקים במהלך שנת 23. השאלה הבאה מדברת על השפעת התקן החשבונאי החדש בתחום הפרשות עלינו ועל הבנקים, אז אני לא אתיימר לענות בשם הבנקים, אבל אנחנו עדיין בוחנים ועושים סימולציות של השפעת התקן. כרגע נראה שההשפעה היא לא מהותית, אבל זה ממש בשלב מוקדם של הרצת הסימולציות. שוב, יש כאן שאלה שנוגעת ל- מה המרווחים שלנו באשראי בנטרול הוצאות המימון. אנחנו לא חושפים את עלויות המימון שלנו כי זה חלק מהיתרון התחרותי שלנו, אבל קל להבין שבאופן יחסי הן לא גבוהות, ולכן הן משאירות לנו מרווח יפה מול האשראי הצרכני והמסחרי. יש כאן שתי שאלות שנוגעות על הדיבידנד למשקיעים והיקף החלוקה. מדיניות החברה על פני השניים הייתה לחלוקת דיבידנד

של עד 35 אחוז, אנחנו עדכנו אותה בשנה שעברה ועברנו לחלוקה חצי שנתית. אנחנו כמובן בהתאם לבניית תוכניות העבודה שאנחנו שוקדים עליהן היום וצרכי ההון והמקורות למול היכולת של החברה לחלק דיבידנד, נבחן את זה שוב בסוף השנה, אבל כרגע זה חלוקה חצי שנתית, בגובה של עד 35 אחוז. יש כאן שאלה לגבי הצפי לגידול של תיק האשראי המסחרי. אז כמו שאמרנו, אנחנו צומחים בצורה יפה בשנה האחרונה רבעון אחרי רבעון, ובסך הכול צמחנו בכ- 57 אחוז בשנה האחרונה. אנחנו מעריכים קדימה שאנחנו נשמור ומכוונים לצמוח בקצב דומה. מעבר לזה אנחנו נשמח להיפגש אתכם מידי רבעון ולדווח על צמיחה דומה. יש כאן שאלה לגבי ההתנהגות של בתי העסק בנושא הזיכוי היומי. אנחנו רואים באופן איטי בתי עסק שמבקשים לעבור לזיכוי יומי. בינתיים זה לא מהווה שינוי מהותי ביתרות המאזניות שלנו ולכן כפי שאתם רואים, הצורך האמיתי למקורות מגיע מצד השימושים, כלומר, מהגידול בתיק האשראי. יש כאן שאלה נוספת שמדברת על השינוי במרווח נטו ביחס לשנה שעברה. בשני תיקי האשראי יש ירידה במרווח נטו, גם באשראי הצרכני וגם באשראי העסקי. מצד שני, בתוך השנה הזאת אנחנו עשינו שינוי מהותי גם ביכולות החיתום, בטיוב התיק ובתמהיל הלקוחות, והיום אנחנו יודעים להגיד שיש התאמה הרבה יותר טובה של המרווח לסיכון הלקוח. בצד הצרכני, המרווח ירד מ- 7.6 ל- 6.6 המרווח מעל הפריים, ובצד העסקי המרווח ירד מ- 4.4 ל- 3.5, גם פה המרווח מעל הפריים.

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

רן עוז, מנכ"ל: טוב, אז אני חושב שכיסינו כמעט כל נושא אפשרי, אני רוצה להודות לכל מי שהשתתף איתנו בשיחה. אנחנו מקווים לפגוש אתכם גם בעוד רבעון עם תוצאות לא פחות טובות. תודה רבה.

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