

## ישראלכרט

### שיחת משקיעים לרבעון שני 2020

מנחה : שלום וברוכים הבאים לשיחת הוועידה של ישראלכרט בע"מ. לידיעתכם, כל משתתפי השיחה הינם במצב האזנה בלבד. לאחר הצגת הדברים תהיה אפשרות לשאלות. ההוראות לקבלת זכות הדיבור יינתנו בזמן המתאים. לקבלת סיוע בזמן הוועידה, אנא הקישו על הספרות כוכבית אפס. לידיעתכם, ועידה זו מוקלטת, יום רביעי ה- 12 באוגוסט 2020. איתנו על הקו נמצאים רון וקסלר מנכ"ל החברה וערן וקנין סמנכ"ל הכספים. לפני שאני מעביר את השיחה לרון וקסלר, שיחת ועידה זו אינה מחליפה את הצורך לעיין בדוח השנתי לשנת 2019 ובתמצית הדוחות הרבעוניים לשנת 2020, בהם נכלל המידע המלא, לרבות מידה בהתאם לסעיף 32א לחוק ניירות ערך. זכות הדיבור מועברת כעת לרון וקסלר. וקסלר, בבקשה.

ד"ר רון וקסלר : תודה רבה. קודם כל שלום לכולם ותודה על ההשתתפות בשיחה. ערן ייכנס עוד מעט לפירוט לגבי התוצאות הכספיות לרבעון, וניתן יהיה לראות שהיה רבעון טוב, בו הצלחנו להציג תוצאות יפות, בטח בהינתן הנסיבות המיוחדות לאור הקורונה. אני רוצה לפתוח בסקירה קצרה של הנתונים העיקריים שמשקפים את המגמות של הרבעון השני, רבעון שכלל שיא של המשבר במשק, סגר, תקופה של חוסר וודאות כלכלית וחברתית ללקוחות שלנו. ברבעון הזה חלה ירידה של 14.4 אחוז במחזור העסקאות וירידה של כ- 14 אחוז בהכנסות הקבוצה. לצד הירידה בפעילות התשלומים, החברה שמרה על רמת יתרת אשראי לאנשים פרטיים של כ 4.3 מיליארד שקל, ונקטה פעולות משמעותיות במטרה להתאים את היקף ההוצאות לירידה במחזורי הפעילות. סך ההוצאות בנטרול הפסדי אשראי, ירדו בכ- 20 אחוז הרבעון לעומת רבעון מקביל אשתקד. אנחנו מבחינתנו, נדאג כמובן להמשיך ולהתייעל, לרבות ביצוע ההתאמות הנדרשות במבנה הארגוני, על מנת להמשיך ולהבטיח טיפול בנושא ההוצאות. אנחנו מסכמים את הרבעון

הראשון עם הישג של רווח נקי של 64 מיליון ₪, ירידה של 18 אחוז לעומת הרבעון המקביל, בנטרול מענק ההפרדות לעובדים שהיה חד פעמי, ותשואת רווח נקי להון ממוצע של 11.1 אחוז. התוצאות האלה בולטות במיוחד על רקע של המשבר שכולנו מבינים שאנחנו מצויים בו. כאמור, רווח נקי של 64 מיליון ₪. לא פחות חשוב, שאנחנו מתקדמים במתווה האסטרטגי כמתוכנן עם ההתאמות המתחייבות. אפשר לראות תזכורת, עשינו מצגת אסטרטגיה נרחבת בכנס שקיימנו. אפשר לראות בשקפים 2 ו-3 למצגת שהעלינו את תמצית עיקרי התוכנית האסטרטגית שהצגנו לפני מספר חודשים, ואני אעבור עליהם בקצרה. ה transition שאנחנו מבצעים בתקופה האחרונה וביתר שאת מאז ההפרדה המלאה מהבנק ומחברת כרטיסי אשראי שהחזיקה במוצר אחד עיקרי ללקוחות פרטיים, שזה כמובן כרטיס האשראי. ממוצג אחד עיקרי לעסקים שזה הסליקה, לפלטפורמה פיננסית מתקדמת, הממנפת את הדאטה הייחודי שבידינו. גישה לכמות גדולה מאוד של לקוחות, הימצאות בנקודות מכירה ומוניטין ומותג מעולה. כל אלה מאפשרים העמקת נתח ארנק, הן בלקוחות הפרטיים והן בלקוחות העסקיים במוצרים והצעות ערך שאני אסקור, שנבחרו בקפידה על בסיס פוטנציאל עסקי ומימוש היתרונות היחסיים שלנו. שקף 4 מציג את תמצית האסטרטגיה שלנו שבנויה משלושה נדבכים. הראשון, נדבך הליבה כולל פעילויות הנפקה וסליקה, אותו אנחנו רוצים למקסם ולמנף לצורך הפעילויות האחרות שנבנו ונבנות עם הזמן. הנדבך השני, נדבך האצה שכולל פעילויות קיימות. הוותיקה במירכאות ביניהם, אשראי צרכני, התחלנו בסך הכול לפני 5 שנים ואפשר לראות את ההתפתחות, את הצמיחה ואת התרומה שלה. את נדבך ההאצה, זה פעילויות שאנחנו מעוניינים להאיץ, להרחיב ולפתח בצורה חכמה המשקפת את היתרונות והבידול שלנו. והנדבך השלישי, נדבך האינקובציה, בו בעצם מצויות הפעילויות החדשות שלנו, שהוותיקה בהן התחילה ב 2019, ושלושת הנדבכים האלה רלוונטיים לפעילות והענקת נתח הארנק מול

למעלה מ-3 מיליון לקוחות מחזיקי כרטיס, ומול יותר מ-100 אלף לקוחות עסקיים. בשקף 5 אפשר לראות שהאסטרטגיה כוללת סט של שלוש משפחות מוצרים ללקוח הפרטי. הנפקה, אשראי צרכני וביטוח, וחמש משפחות מוצרים כבר ללקוח העסקי, מה שאמור להגדיל בצורה משמעותית את ההכנסה מהלקוחות האלה ביחס לנקודת הבסיס בעתיד. אם נסתכל על שקפים 6 ו-7 ונעשה זום לעולם ההנפקה והתשלומים המתקדמים, אז דיברנו בעבר על החשיבות של עיגון ההסכמים שעשינו עם השותפים העיקריים, בנקים ומועדונים, אבל עכשיו אני רוצה להתמקד ביכולות המוצריות והתשתיות שלנו בעולם התשלומים, עולם התשלומים המתקדמים. אז שאלו אותנו בשנים האחרונות לא אחת, למה לא פיתחנו ארנק לתשלומים משלנו שפועל בשיטות של QR או Bluetooth או בשיטות אחרות, והסיבה במשפט או במילה היא contactless. אנחנו הבנו שכל שיטת תשלום אחרת, בחירת אנשי קשר, Bluetooth, QR code, לעד תהיה נחותה מתשלום contactless בכרטיס, או בארנק tap and go. גם מבחינת חוויית התשלום, גם מבחינת הפריסה הנדרשת בעסקים, על תשלום בחו"ל אין בכלל מה לדבר וגם מבחינת רמת האבטחה. מאוד משמח אותנו לראות ששנת 2020 ובטח 2021 יהיו שנת המפץ הגדול בהתפתחות של EMV contactless, וכמו שניתן להבין, הגענו לכאן לתקופה הזו ערוכים ביותר, ואנחנו בעמדת הובלה של התחום, ואני אפרט. יש לנו את פורטפוליו כרטיסי ה contactless הרחב ובעל השיעור הגבוה ביותר של contactless מקרב הכרטיסים בהשוואה לכל החברות. הוכחנו יכולת ראשונה בישראל עם גארמין כבר בינואר השנה, והשקנו לפני מספר שבועות ראשונים את ארנק התשלומים tap and go הראשון בישראל, ובתקווה שבקרוב נהיה כבר חברת התשלומים היחידה שתשיק פתרון לתשלום בתחבורה הציבורית. זה וורטיקל שנמצא בעל קורלציה גבוהה לחינוך שוק לביצוע תשלומים בנייד. זכינו במכרז ואנחנו בשלב הניסיון, בשלב של הנסיינות ביחד עם משרד התחבורה. על ארבעת ההישגים

המשמעותיים האלה, לא אומרים שאנחנו שוקטים על השמרים ועומלים במרץ על השלבים הבאים ב roadmap האסטרטגי שלנו של פיתוח תחום התשלומים המתקדמים. חתירה להשקת פתרון עם Tech giants, הוצאנו דיווח על הנושא של Apple pay, וגם פיתוח שכבת שירותים לשותפים עסקיים סביב עולמות התשלומים. SBK ל tap and go, הנפקה דיגיטלית ועוד, וההיענות הרבה שאנחנו רואים מצד השותפים העסקיים לשירותים האלה, מחזקת אותנו בהבנה שבחרנו בכיוון האסטרטגי הנכון. שקפים 8-9 בנושא אשראי צרכני, אנחנו נפרט בהרחבה בדוחות הכספיים אבל אפשר להגיד שלמרות שלקורונה היו ואולי עוד יהיו השפעות, חשוב לזכור שאנחנו רק בתחילתו של מימוש הפוטנציאל העסקי בתחום האשראי הצרכני.

אנחנו פחות, בערך 2 אחוז מנתח שוק של אשראי צרכני בישראל, וגם אם בחרנו להאט את הקצב בחודשים האלה לאור הקורונה, כבר הוכחנו בבירור בשנים האחרונות שאנחנו יודעים לצמוח בו בצורה מאוד משמעותית. בשקפים 10 ו-11 אפשר לראות את נושא הביטוח, תחום חדש שכבר הצהרנו על כניסה אליו, ואנחנו בעיצומה של בניית התוכנית עבורו. הביטוח הוא שוק עם היקף עמלות לסוכנים של כ-10 מיליארד שקל בשנה. אנחנו נפעל בו כסוכנות בעלת מודל פעולה ייחודי, סוכן אובייקטיבי העובד לטובת הלקוח ומציע לו מגוון הצעות ערך תוך חיבור למספר חברות ביטוח, כבר בעלייה לאוויר. יכולנו לבחור בשיטת פעולה יותר מצומצמת וצרה, אבל אנחנו מאמינים שזה מודל העבודה הנכון שימצא את מירב הפוטנציאל עבורנו, ולשמחתנו קיבלנו לכך גם רוח גבית מרשות שוק ההון.

יש לנו מספר יתרונות יחסיים בולטים לגבי מכירת ביטוח, גם ברמת האפקטיביות בשיווק, והמכירה של המוצרים האלה ללקוחותינו, פרטיים ועסקיים, גם המידע וההיכרות איתם וגם היכולת לייצר מוצרים והצעות ערך חדשות עקב החיבור עם עולמות התשלומים. בשלב זה אנחנו מצויים אחרי גיוס מנהל הפעילות גלעד שמחוני, הוא היה משנה למנכ"ל הפניקס, מנכ"ל My supermarket. לאחר קידום מגעים עם מספר חברות ביטוח

תוך ציפייה לקבל את הרישיון לפעילות כבר במהלך הרבעון הנוכחי. מעבר לפוטנציאל ההכנסות של התחום הוא גם מהווה פעילות שאינה מושפעת מנתוני צריכה ואשראי באופן ישיר, ויכול לאזן תנודתיות בפעילויות האחרות של החברה, ואנחנו מתכוונים לצאת לדרך בעולם הביטוח כבר ב-2021. שקפים 12 – 13, בקרב הלקוחות העסקיים ההשקעה שביצענו בשנים האחרונות בהרחבה משמעותית של פתרונות התשלום השונים לעסקים, נשאה פרי וכבר כיום אנחנו במצב של- כרבע מלקוחותינו העסקיים יש לפחות פתרון מתקדם אחד נוסף. איזה מוצר התאמות, חנות אינטרנטית, שירות קבלת תשלום ב e-commerce, תשלום מרחוק או שירותים נוספים, והיד עוד נטויה למימוש הפוטנציאל במוצאים האלו. חשוב להדגיש, חלק מהמוצרים האלה הושק רק לאחרונה. תוקפת הקורונה על חסרונותיה יש לה גם יתרונות והיא שמה דגש על התחום והחשיבות. פעילות העסקים ב online גדלה, ברורה הכמיהה שלהם לפתרונות מהסוג שאנחנו מספקים, וגם בתחום הזה אנחנו מובילים. שקף 14 ממחיש את היכולת שלנו לזהות הזדמנויות ולמנף אותן, ומצאנו כאלה גם בתקופת הקורונה. בתהליך ספרינט של חודשיים משלב הייזום ועד ההשקה, פותח מוצר תיקתק המיועד לעסקים זעירים וקטנים אשר נשאר עד כה מחוץ למהפכת ה e-commerce וה Online, והוא מאפשר להם למכור ללקוחותיהם Online באופן כמעט מיידי, ללא הקמת אתר, העלאת מוצרים או setup מורכב בחווייה שדומה יותר מהכול לחוויית התכתבות בוואטסאפ עם הלקוח. השירות פעיל בקרב עשרות עסקים וההיענות אליו טובה מאוד, לצד שיעור גבוה של עסקים פעילים הרואים ערך במוצר וממשיכים להשתמש בו. אנחנו עכשיו מבצעים את ההרחבה שלו לעסקים נוספים, והתגובות למוצר מצוינות. מנוע צמיחה נוסף וחשוב, שקפים 15 ו-16 זה האשראי העסקי. אני שמח לעדכן שהתוכנית לצמיחה בתחום בשנים הקרובות אושרה לאחרונה, ואנחנו בונים את היכולות הנדרשות למימושה. הפוטנציאל שאנחנו רואים בתחום הוא רב. אנחנו משוכנעים שאנחנו יכולים להפוך

לשחקן משמעותי בתחום בזכות המידע השוטף שיש לנו על העסקים והקשר איתם, יכולות החיתום המוכחות, וכמובן, גישה להון זול יחסית לשאר השחקנים החוץ בנקאיים מצד אחד, וזריזות ומהירות תגובה משופרים לעומת המערכת הבנקאית. כמובן שבראי הקורונה תתבצע בחינה של אופן ועיתוי הכניסה המיטביים לתחום, אבל ברמה האסטרטגית זה כיוון משמעותי שבחרנו לעצמנו למימוש. שקפים 17-18, אחרון חביב, תחום הפרסום והשיווק לעסקים שהשקנו את הפעילות שלו לפני כשנה וגולת הכותרת שלו הוא מוצר Target. כזכור, הפעילות מתבססת על גישה לבסיס רחב של לקוחות עסקיים ופרטיים, מידע ייחודי ברוחבו ובעומקו לגבי העדפות צרכניות והרגלי רכישה, לצד מאפיינים דמוגרפיים שמאפשרים לישראלכרט לפעול כמעין סוכנות פרסום וקידום מכירות דיגיטלית ייחודית שנותנת ערך רב לעסקים. כבר כאלף עסקים צרכו את השירות, השירות ניתן בתשלום, נותן להם ערך והם מוכנים לשלם, והיעד שניתן ל 2020 הוא פי שלושה מהיעד שניתן ל 2019, ולשמחתנו נכון להיום, אנחנו מעבר ליעד שניתן לתקופה הזו על אף הקורונה. הצורך של עסקים בפרסום, משיכת לקוחות וביצוע עסקאות לא נפגע ואף עלה בתחומים מסוימים כתוצאה ממשבר הקורונה. המוצר עבר התאמה לתקופה, כולל מיקוד בעסקים שממשיכים ואף המשיכו פעילות והתאמת המסרים לצרכים העסקיים בתקופה הזו. הרבה מאוד עסקים השתמשו בזה להודיע ללקוחות שהם יפתחו מחדש, זה היה להם מאוד חשוב וסייע בתקופה הקשה. ואם לסכם בשקף 19, האתגרים בעולם ההנפקה והסליקה ברורים, ואנחנו ערוכים אליהם היטב ומובילים בעולם ה payments. למנוע הצמיחה של אשראי צרכני, מצטרף גם מנוע הצמיחה של האשראי העסקי. כמובן, אנחנו נפעל באחריות בתקופה הזו, אבל הפוטנציאל הוא רב והיכולת לצמוח בנתח השוק גדול. קורונה ודיגיטציה דווקא יוצרות אקסלרציה משמעותית לפיתוח מוצרי תשלום מתקדמים, בהם לחברה קיימת הובלה ברורה וזה מגדיל את הפוטנציאל, והפלטפורמה הייחודית

של Target ממנפת את היתרונות הייחודיים של ישראלכרט. לקוחות, דאטה, מותג מצוין, טרנזקציות ומובילות בנתח השוק באפקט הרשת המשמעותי, גם בהנפקה וגם בסליקה. וב- 2021, אנחנו נשיק פעילות ביטוח. אם לסכם, רבעון טוב, אפילו טוב מאוד בראי התקופה והקורונה, רווח של 64 מיליון שקל, תשואה להון למעלה מ 11 אחוז, ומכאן אני מעביר את המקל לערן שיעבור בהרחבה על הנתונים הכספיים. תודה על ההקשבה, ערן, הבמה שלך.

ערן וקנין:

תודה רבה וצוהריים טובים לכולם. הרבעון השני משקף תקופה שונה ומאתגרת מאוד הן לחברה והן ללקוחותיה. מצד אחד, הרבעון השני כלל את שיאו של המשבר, סגר מלא במשק ותקופה של התאוששות שבאה אחריה, עם ירידה כוללת של למעלה מ 14 אחוזים במחזור העסקאות, ובהתאם, ירידה במחזורי ההכנסות. בנוסף, הפסדי אשראי בשל הרעה בתנאים המאקרו כלכליים במשק עקב גל התחלואה השני שהחל מחודש יולי. מצד שני, שמרה החברה על רמת יתרת האשראי לאנשים פרטיים של כ 4.3 מיליארד שקלים ונקטה סט פעולות רחב במטרה להתאים את היקף ההוצאות לירידה במחזורי הפעילות. סך ההוצאות בנטרול הפסדי האשראי, ירדו בכ- 20 אחוז ברבעון לעומת רבעון מקביל אשתקד. הרבעון השני משקף תמונת מצב שונה משמעותית מתוצאות הרבעון הקודם, ובסופו של דבר מבחינתנו, הצגת הרווח של כ 64 מיליון שקלים לצד התשואה לרווח ויחסי הנזילות, מעידים על חוסן פיננסי ומודל עסקי נכון. פעילות התשלומים, והמצגת מבחינתנו, השיחה מלווה במצגת משקיעים שהעלינו הבוקר בכל מה שקשור לדוחות הכספיים, פעילות התשלומים ברבעון כפי שניתן לראות בשקף השלישי, מושפעת בצורה משמעותית ממגפת הקורונה. קיטון ברבעון של כ- 6 מיליארד שקלים במחזור העסקאות לעומת התקופה המקבילה אשתקד. הירידה המשמעותית ביותר בהיקפי העסקאות חלה בין ה 1 ל- 19 לאפריל, עם הטלת הסגר המלא על ידי הממשלה. בתקופה זו חלה ירידה של כ- 48 אחוז ממחזורי העסקאות.

החל מה 20.04, ערב כניסתן ההדרגתי של ההקלות ועד היום, ניכרת התאוששות משמעותית בהיקפי מחזורי העסקאות, כתוצאה מחזרת המשק לפעילות באופן הדרגתי. ניתן לראות המשך התאוששות גם לאחר מועד הדוח, כך ששיעור הירידה במחזורי העסקאות עומד על כ- 4 אחוז בלבד בתקופה שבין ה- 01.07 ועד ל- 07.08, ערב הפקת הדו"ח. עיקר ההשפעה מהמגפה בתחום התשלומים, באות לידי ביטוי בענפים כגון תיירות, תעופה, תרבות, נופש, פנאי, מסעדות, בהם חלה ירידה משמעותית בהיקפי פעילות התשלומים. בתחומי התיירות והתעופה, הירידה הינה אף עד רמת פעילות אפסית. ההתאוששות בתחומים אלה טרם באה לידי ביטוי ובמידה ונתקרב כולנו לימי פתיחת השמים, נראה שיפור מדורג ופעילות בענפים אלה. מצד שני, חל גידול במחזורי העסקאות בתחום המזון, מוצרי הצריכה השונים כגון מוצרי חשמל ואלקטרוניקה. כמו כן, ישנם תחומים אשר בהם רמת מחזורי הפעילות כיום עדיין נמוכה ביחס לתקופה מקבילה שנה קודמת כגון הלבשה, הנעלה ודלק. ישראלכרט, ואת זה אפשר לראות בשקף שפרסמנו בתוך המצגת, ישראלכרט כחברה מובילה בתחום התשלומים בישראל, מהווה תמונת ראי של המשק בתחום זה. מגמות השינוי במחזורי העסקאות של הקבוצה, דומות ואף טובות יותר לעומת מגמות ההתנהגות בשוק בכללותו, וזאת על פי ההשוואה לנתוני בנק ישראל המתפרסמים על בסיס שבועי באתר בנק ישראל. צירפנו בדוח הכספי לינק לדוחות הללו, הפרסום שלהם הוא על בסיס שבועי מידי יום רביעי. מגמה נוספת שנצפית במחזורי העסקאות המקומיים, הינה עלייה בעסקאות במסמך חסר. ההגדרה של עסקה במסמך חסר הינה עסקה בה כרטיס האשראי איננו מוצג בביצוע העסקה, לרבות עסקאות טלפוניות ואינטרנט. ניתן לראות ענפים רבים בהם חל גידול בשיעורי השימוש בעסקאות במסמך חסר כגון מזון, פארמה, הלבשה, מוצרי חשמל וכדומה. עובדה זו להערכתנו מעידה על שינוי דפוסי התנהגות מצד בתי העסק והצרכנים, ודוחפת לפעילות דיגיטלית, וזאת כתוצאה ממגבלות התנועה



והריחוק החברתי הנדרש בתקופת הקורונה. להערכתנו, מגמה זו תמשך באופן ניכר, גם לאחר משבר הקורונה, עקב אימוץ לראשונה של דפוסי קנייה דיגיטליים על ידי הצרכנים. הירידה המשמעותית במחזורי פעילות הקבוצה כתוצאה ממגפת הקורונה, בדגש על אובדן מחזורי התיירות היוצאת והנכנסת, לצד הסביבה הדינאמית והתחרותית בה אנו פועלים, המושפעת משינויי חקיקה ורגולציה תכופים, באים לידי ביטוי בתוצאות פעילותה של הקבוצה ברבעון. בראשית שנת 2020 חלה ירידה נוספת בשיעור העמלה הצולבת משיעור של 0.6 אחוזים ל-0.575 אחוזים, אשר הובילה לשחיקת עמלת בתי העסק הממוצעת במחצית הראשונה. השפעות אלו הביאו לירידה בהכנסות מכרטיסי אשראי, מהיקף של 460 מיליון ₪ לכ-360 מיליון ₪, מתוכו אובדן ההכנסות בגין הפגיעה בתיירות היוצאת והנכנסת מהווה יותר ממחצית, כ-53 מיליון שקל. פעילות התיירות היוצאת אשר נפגעה בצורה משמעותית מהמשבר, עשויה להמשיך ולהיפגע גם בהמשך שנת הכספים 2020 ואולי גם לאחריה. פתיחת השמים תוביל לחזרה הדרגתית בפעילות זו. מנגד, הכנסות הריבית עלו בכ-24 אחוזים לעומת רבעון מקביל והסתכמו ל-109 מיליון ₪ ברבעון לעומת 88 מיליון ₪ ברבעון המקביל אשתקד. הגידול ברובו נובע מעלייה ביתרת האשראי לאנשים פרטיים, וכן מעלייה בשיעור הריבית הממוצעת על תיק זה משיעור של כ-8.7 אחוזים בתקופה קודמת ל-9.1 אחוזים במהלך הרבעון השני. סך הכנסות הקבוצה ברבעון השני הסתכמו לכ-477 מיליון, לעומת 554 ברבעון המקביל, קיטון של כ-14 אחוז. על אף הירידה החדה בהכנסות במהלך הרבעון, אנו מסכמים את הרבעון השני עם רווח נקי של 64 מיליון ₪ לעומת 78 מיליון ₪, בנטרול מענק ההיפרדות לעובדים בשנה קודמת, ירידה של 19 אחוזים בלבד. תמונת מצב שונה משמעותית מנתוני הרבעון הראשון. הישג משמעותי זה הינו למרות גידול שביצענו בהפרשות להפסדי אשראי לאור התמורות במשק ותחזיות המאקרו המעודכנות, עליהם ארחיב בהמשך השיחה, וזאת כתוצאה ישירה מירידה של כ-20 אחוזים

בסך ההוצאות, בנטרול ההוצאות להפסדי אשראי, כך שסך ההוצאות הסתכם ל- 323 מיליון שקלים לעומת 406 מיליון שקלים בנטרול מענק ההפרדות לעובדים ברבעון המקביל אשתקד. ירידה זו נובעת מירידה הן בהוצאות משתנות של החברה בעקבות הירידה במחזורים, וכן מירידה חלקית בהוצאות קבועות לאור פעולות יזומות שבוצעו על ידי ההנהלה, במטרה להתאים את היקף ההוצאה לירידה במחזורים בתקופה מאתגרת זו. ניתן לראות בתחום האשראי בשקף 6 במצגת, כי תיק האשראי לאנשים פרטיים צמח ב 6 אחוזים מתחילת השנה. גידול זה מצטרף למגמה של השנים 18-19, עם שיעור גידול ממוצע של כ 30 אחוז בשנה, ויתרתו עומדת על כ 4.3 מיליארד שקלים. אנו פועלים מתחילת המשבר להתאים את תנאי החיתום לשינויים במצב המשק. בהתאם לכך, יתרת תיק האשראי לאנשים הפרטיים ליום 30 ביוני נותרה יציבה, וללא שינוי מהותי לעומת יתרתה במרץ 2020. מגמה זו של יציבות בתיק ממשיכה גם בחודש יולי ואיתה גם מגמת הריבית. אנחנו מזהים בנקודה זו ירידה בהיקפי האשראי כפי שמפרסם בנק ישראל בתקופה מקבילה. מנגד, ירידת האשראי המסחרי, יתרת האשראי המסחרי ירדה בתחילת השנה בכ- 16 אחוזים מיתרה של כ- 1.3 מיליארד ליתרה של 1.1 מיליארד. ניתוח הסביבה העסקית כפי שרון ציין טרום משבר הקורונה, הצורך הגובר בשווקים לאשראי עסקי והגישה הישירה של החברה למקורות אשראי מגוונים, תרמו ליצירת תוכנית אסטרטגית להגברת הפעילות בתחום זה באופן שיהפוך אותו לאחד מתחומי המיקוד בחברה. בימים אלה אנו נערכים על מנת להפוך את התוכנית האסטרטגית לתוכנית פעולה, וזאת תוך בחינת היקף ועיתוי מימוש התוכנית, לאור התארכות משבר הקורונה, לצד בחינת מבנה ארגוני, סביבת סיכון, מינוף המידע הקיים בידי החברה על לקוחותיה והתפתחויות אורגניות ואנאורגניות בהתאם להזדמנויות שעתידות להיווצר בעת המשבר הנוכחי. החל מחודש מרץ אנו פועלים בהתאם לדגשים הפיקוחיים של בנק ישראל, המאפשרים דחיית תשלומים לאור המשבר. נכון למועד הדוח,

מתוך סך של כ-361 מיליון ₪ שנדחו באשראי לאנשים פרטיים ובאשראי המסחרי, סכום של כ-25 מיליון ₪ בלבד סווג כחוב בעייתי והיתרה מסווגת כחוב תקין. היקף דחיית התשלומים באשראי לאנשים הפרטיים מסתכם בכ-159 מיליון ₪ ומהווה כ-3.7 אחוזים מסך היתרות, שיעור נמוך משמעותית בהשוואה לשיעור של כ-8 וחצי אחוזים בקרב נותני האשראי במשק בהתאם לנתוני בנק ישראל מיולי 2020. הוצאות להפסדי אשראי – אנו עוקבים באופן שוטף אחר ההתפתחויות במשק ואחר התמונה המאקרו כלכלית הצפויה להמשך השנה ולאחריה. במהלך הרבעון השני ותחילת הרבעון השלישי חלה הרעה בתחזית המאקרו כלכלית במשק כתוצאה מהמשך השפעתו השלילית של המשבר על הפעילות, בדגש על הצפי לעלייה בשיעורי האבטלה במשק, וצפי לירידה בצריכה הפרטית לשנת 2020 וייתכן ל-21. בהתאם לכך, הגדלנו גם במהלך הרבעון השני את ההפרשה הקבוצתית להפסדי אשראי וזאת על מנת לשקף את הגידול האפשרי בהפסדי האשראי הפוטנציאליים. ההוצאה בגין ההפרשה הקבוצתית הסתכמה ברבעון השני בכ-22 מיליון ₪, לעומת כ-7 מיליון ₪ ברבעון המקביל. עדכון ההפרשה הפרטנית במהלך הרבעון, הביא לקיטון הוצאה של 1 מיליון ₪, לעומת הוצאה של 5 מיליון ברבעון המקביל. הקיטון בהוצאה הפרטנית נובע בעיקר מגביית חובות בפועל שהופרשו פרטנית ברבעון הראשון. המחיקות נטו הסתכמו ל-45 מיליון שקלים לעומת 27 מיליון שקלים ברבעון המקביל. הגידול במחיקות הרבעון נובע ממספר גורמים: הראשון והמהותי הינו הגידול המואץ ביתרות האשראי לאנשים פרטיים במחצית השנייה של שנת 2019. בתקופה זו צומח התיק בכ-22 אחוז וגדל מיתרה של כ-3.3 ל-4 מיליארד שקלים. הצמיחה המואצת מביאה באופן טבעי לגידול בהיקף החובות הבעייתיים, כפועל יוצא מהגידול ביתרות האשראי. השני הוא השינויים החלים בהוראות הדין לגבי הליכי פשיטת רגל, אשר מגבירים את הקושי בגביית חובות מלקוחות פרטיים. והשלישי, כפי שאנחנו מדווחים וצופים בעיתונות מיום ליום,

מגפת הקורונה פגעה ביכולת הגבייה של החברה. במהלך החודשים מרץ עד מאי לשכות ההוצאה לפועל ומשרדי עורכי הדין העוסקים בגבייה היו סגורים. יחד עם זאת, החל מחודש מאי, עם פתיחת המשק מחדש ועד היום, ניכרת עלייה בשיעורי ההצלחה של גביית חובות מלקוחות. חשוב לציין שהמגמות המשפיעות על היקף המחיקות כפי שהסברתי, עלולות להימשך גם בתקופות עתידיות, והן תלויות בעוצמת ההשפעה של מגפת הקורונה, בשינויים במצב הכלכלי המקומי והיקפי יתרות האשראי הניתנות במשק באותה העת. בהתאם להנחיות והוראות בנק ישראל, המערכת הבנקאית נתנה פתרונות לטווח קצר לציבור הלווים בדרך של דחיית תשלומי הלוואות צרכניות לתקופה של עד 6 אחוזים, והקפאת תשלומי משכנתאות לתקופות של 6 חודשים. לאחרונה הוצג מתווה חדש ללקוחות הבנקאיים, לפיו לקוחות שביקשו הקפאת תשלומים, יוכלו לקבל דחייה נוספת עד סוף השנה ותקופה נוספת של דחייה ללקוחות שטרם פנו לבקשת הדחייה. כל הצעדים הללו מסייעים לייצוב מצב הלווים במשק. יחד עם זאת, המשך המשבר ופגיעה מתמשכת ברמת התעסוקה במשק, תשפיע על יכולתם של לקוחותינו לעמוד בתשלומים השוטפים בעתיד, דבר אשר עשוי להוביל לגידול נוסף בהוצאות בגין הפסדי אשראי ברבעונים הבאים. המגמות שתיארתי עד כה, באות לידי ביטוי גם בגידול בשיעורי הכיסוי של הקבוצה כפי שמשקף בשקף 9 במצגת. שיעורי כיסוי ההפרשה מיתרת החוב לאנשים פרטיים עלתה ברבעון השני ל 4.2 אחוז, וזאת לאחר שהרבעון הראשון כבר ספג עלייה חדה מ- 3.4 ל- 4 אחוז במהלך הרבעון. שיעור כיסוי ההפרשה מיתרת החוב המסחרי עלה לכ- 4.9, גם הוא לאחר עלייה חדה במהלך הרבעון השני. שיעורי הכיסוי של הקבוצה בענף כרטיסי האשראי, הינם גבוהים ביותר ביחס להשוואה לחברות המתחרות בענף. אני מאמין שהיקפי ההפרשות שביצענו ברבעון וברבעון השני, משקפים בצורה נאותה את רמת הסיכון של תיק האשראי, בהתחשב בחוסר הוודאות השורר במשק לאור המשבר. לצד הירידה שראינו בהכנסות

הקבוצה ועלייה בהוצאות להפסדי אשראי, חלה ירידה משמעותית בהיקף ההוצאות של החברה. סך ההוצאות ירדו בכ- 20 אחוזים לעומת הרבעון המקביל אשתקד. הירידה נובעת בחלקה מירידה בהוצאות המשתנות תלויות המחזורים וכן בהתאם לציפייה שלכם ובהתאם להחלטות שלנו, מירידה חלקית בהוצאות הקבועות, לאור פעולות שביצענו במטרה להתאים את היקף ההוצאות לירידה במחזורי הפעילות. פירוט ההוצאות של הקבוצה ברבעון ביחס לרבעון המקביל, משקף את הפעילות האקטיבית שביצעה החברה בתהליכי ההתייעלות, והתאמה של היקף ההוצאה להכנסה במהלך הרבעון. בכוונתנו להמשיך וליישם את הפקת לקחי הקורונה, ולפעול להמשך התאמת ההוצאות גם ברבעונים הבאים. הוצאות התפעול ברבעון השני הסתכמו בכ- 157 מיליון ₪, לעומת 280 מיליון ₪ ברבעון המקביל, ירידה של כ- 25 אחוז. הקיטון נובע בעיקר מירידה בתשלומים לארגונים בינלאומיים, בעיקר כתוצאה מירידה בהיקף מחזורי העסקאות אשר מושפעות מהמגפה, וכן כתוצאה מיישום של הסכמים מעודכנים שנחתמו בשנת 2019 מול הארגונים הבינלאומיים. הרבעון השני כולל גם חיסכון בהוצאות קבועות כגון שכר עבודה ונלוות, בגין הוצאת חלק מעובדי החברה לחל"ת במהלך חודש אפריל וכן ירידה בהוצאות הפעלת מוקדי השירות, שכר הדירה והארנונה. הוצאות המכירה והשיווק ברבעון נותרו בדומה לרבעון המקביל, והסתכמו בכ- 102 מיליון ₪. מצד אחד, חלה ירידה במחזורי הפעילות של הקבוצה בכרטיסי המועדונים כתוצאה ממגפת הקורונה, אולם הירידה בהוצאות משתנות אלה, קוֹזְזָה ברובה מגידול בעלויות למועדונים מסוימים כתוצאה מחידוש הסכמים במהלך המחצית השנייה של שנת 2019 בתעריפים גבוהים יותר וכן ממימוש תקציבי פרסום בתקופת הדוח אשר תמכו במדיניות החברה להציע ללקוחותיה דווקא בעת המשבר, סיוע ושירות בתקופה מאתגרת זו. הוצאות הנהלה וכלליות ברבעון הסתכמו לכ- 19 מיליון לעומת 27 מיליון ₪ בנטרול מענק היפרדות לעובדים ברבעון המקביל, ירידה של כ 30 אחוז.

הירידה נובעת בין היתר מהפחתה זמנית בשיעור של כ- 20 אחוזים מהשכר החודשי של יו"ר הדירקטוריון, המנכ"ל, חברי ההנהלה ונושאי המשרה, וכן מחיסכון בהוצאות ייעוץ שונות והוצאות נלוות לשכר עבודה. תשלומים לבנקים – התשלומים הסתכמו לכ- 45 מיליון לעומת 70 מיליון, קיטון של כ- 36 אחוזים לעומת רבעון מקביל. עיקר הקיטון נובע מירידה במחזורי הפעילות שחלה ברבעון השני, וכן מירידה בשיעור העמלה הצולבת אשר השפיעה על מנגנון ההתחשבנות מול הבנקים. יחסי הון ויחסים אחרים – בשקף 11 ניתן לראות, כי נכון ליום ה 30 ביוני 2020, יחס ההון הכולל הסתכם בכ- 14.4 אחוזים, ויחס הון רובד ראשון ב- 13.3. ההון המיוחס לבעלי המניות של החברה הוא כ- 2.4 מיליארד שקלים, ותשואת הרווח הנקי להון הממוצע ברבעון הינה כ- 11 אחוזים, ייחודית מאוד לתקופת המשבר. למרות המשבר, החברה שומרת על יחסי הון איתנים ויציבים המצביעים על חוסנה הפיננסי, ומצליחה לחזור לשיעור תשואה להון גבוה. הרווח למניה ברבעון השני הינו 0.32 ₪. בעולם הנזילות ומקורות המימון ניתן לראות כי יתרת האשראי מתאגידים בנקאיים ליום 30 ביוני, תאגידים בנקאיים ואחרים, הסתכמה לכ- 5.4 מיליארד ₪, לעומת יתרת של 6.2 מיליארד ₪. השינוי נובע בעיקר מיתרות on call מבנקים שונים לתאריך החתך. במהלך הרבעון השני, חתמה החברה על הסכמים לקבלת אשראי בהיקף כולל של כ- 2.25 מיליארד ₪ מתאגידים בנקאיים שאינם בנק הפועלים, וזאת על מנת לגוון את מקורות המימון שלה ולעמוד במתווה הירידה המתוכננת במסגרות האשראי מבנק הפועלים. סך מסגרות החברה ליום 30 ביוני הסתכמו לסך של כ- 9.3 מיליארד, לעומת 7.6 מיליארד ליום 31 לדצמבר 2019. יתרת החייבים, גם היא מצטמצמת בהתאם לירידה במחזורי הפעילות. לסיכום, חשוב לי לתת את הדגש לתוצאות של הרבעון הזה. לצד הירידה במחוללי ההכנסה בעולם התשלומים, החברה צלחה את הרבעון עם תוצאות טובות. למרות המשבר, החברה יציבה ופועלת בטווח הקצר להתמודד עם המשבר, וממשיכה להשקיע על מנת לצמוח בטווח

הארוך. בסך הכול, למרות הירידה בתיירות ושמירה על יתרות אשראי סטאטיות וירידה במחזורים, אנחנו מציגים רווח נקי של כ- 64 מיליון שקלים, ומבחינתי, הדבר החשוב הוא ההסתכלות על צד ההוצאות והעובדה שהחברה יוצאת וממשיכה להיות חזקה בתקופה הזאת, ומסגלת דפוסי פעילות שנלמדו בתקופה הזאת להמשך ההתמודדות עם המשבר, וגם לימי צמיחה עתידית שיבואו. תודה רבה.

מנחה : כעת נעבור לשלב השאלות והתשובות. כדי לשאול שאלה, יש להקיש על הספרות כוכבית 1. כדי לבטל את השאלה, יש להקיש על הספרות כוכבית 2. אם הנכם מאזינים באמצעות רמקול, אנא הרימו את השפופרת לפני הקשת הספרות. אנא המתינו בזמן שאני אוסף את שאלותיכם. השאלה הראשונה מרועי ליפובצקי ממור קרנות. בבקשה.

רועי ליפובצקי : היי רון וערן, קודם כל רבעון באמת מרשים. רציתי לשאול לגבי נושא המחקיקות שאנחנו רואים, גם הראיתם את זה במצגת בעצם וגם בדוחות, שכמות המחקיקות באשראי הצרכני אם אני לא טועה, נשארה זהה גם ברבעון השני. רציתי יותר להבין את הסיבה לזה, הרי זה גם חלק גדול מכל מה שקשור להוצאות, הפסדי אשראי, להבין מה הסיבה לזה שהן נשארו יחסית גבוהות ואיך אנחנו צריכים להסתכל על זה קדימה. הרי בסך הכול נכון שמצב המאקרו שהוא פחות טוב, אבל אנחנו לא יודעים אם זה גם בהמשך, יכול להיות שאנחנו עדיין אפילו לא רואים את ההשפעה של זה כמו שצריך על התיק. אז רק להבין מה ההשלכות מבחינתנו בכל מה שקשור להיקף המחקיקות היחסית גבוה. תודה.

ד"ר רון וקסלר : ערן, אתה רוצה להתייחס?

ערן וקנין : כן. אז קודם כל אני אכנס לעניין הזה. אז אכן, אנחנו רואים מחיקות בנטו ברבעון השני שהסתכמו ל 45 מיליון ₪. פירטתי ואני אחזור על הסיבות. מבחינתי שלוש סיבות עיקריות להיקף המחקיקה הזאת. אחד זה הצמיחה הגבוהה בתיק בתוך שנת 2019 בחלק השני שלה, ויש לזה השלכה טבעית לגידולים החדים האלה בתיק. הדבר הנוסף מבחינתי שחשוב לציין כאן,

הוא תקופת הקורונה. אנחנו בתוך הרבעון השני חיינו עמוק בתוך המשבר והמנגנונים והיכולות שלנו לבצע גבייה היו מוגבלים, גם ההוצאות לפועל היו סגורות, וגם משרדי עורכי הדין שהיו עסוקים בגבייה, פעלו באופן חלקי לגמרי. מבחינתנו וציינו את זה בדוח, אנחנו רואים שיפור ביכולות הגבייה החל מחודש מאי, ועד וכולל מועד הדוח. ללא ספק עבודת המחיקות, נושא המחיקות עוד מחייב בקרה וניטור, ועבודה שתיעשה בתוך הבית פנימה, על מנת שהיתרות, על מנת שהמספרים האלה ירדו בהמשך הדרך, אבל צריך להבין ואני שם פה כוכבית גדולה. המצב המאקרו כלכלי הוא בעל השפעה משמעותית על יכולות הגבייה ועל נושא המחיקות העתידיות. ככל שהפרמטרים המאקרו כלכליים יילכו ויחמירו, יכולה להיות לזה השפעה ויכולה להיות לזה גם כמובן תוצאה ישירה בנושא המחיקות. אנחנו מבחינתנו ראינו את הנתונים של הרבעון הראשון, פעלנו לשינויים במהלך הרבעון השני. אנחנו רואים קו מגמה יותר טוב החל מחודש מאי בדומה לשיחות שניהלנו מולכם על בסיס הרבעון הראשון, אבל אנחנו מצד שני מבינים שאנחנו בתוך גל תחלואה שני ויכולות להיות לתחזיות המאקרו כלכליות שמתפרסמות פה חדשות לבקרים על ידי בנק ישראל, השפעה גם בהמשך הדרך על המחיקות.

רועי ליפובצקי : אוקיי, תודה רבה.

מנחה : אני חוזר על ההוראות. כדי לשאול שאלה, יש להקיש על הספרות כוכבית 1, אנא המתינו בזמן שאני אוסף את שאלותיכם. השאלה הבאה ממרינה לסט מפסגות. מרינה, בבקשה.

מרינה לסט : היי, שלום. אני אשמח להתייחס, שתתייחסו לשתי נקודות. דבר ראשון הגרף שהצגתם בהתחלת המצגת, של מחזור ההנפקה המקומי, שאתם שמים בעצם אותו ביחס לגרף של בנק ישראל, ורואים פה פערים לא קטנים לטובתכם. אם אפשר להסביר את זה, ממה נובעים הפערים ואיך זה צריך להיות קדימה. ושאלה שנייה לגבי נושא ההוצאות, נשמח אם תפרט יותר על כמה מתוך ההוצאות נבעו מאותם הצעדים החד פעמיים כמו



קיצוצי שכר זמניים והחל"תים, אם אתה יכול קצת יותר להעמיק בעצם את הסעיפים של החיסכון ועד כמה זה באמת המשכי בעתיד מבחינת ההוצאות הקבועות. זה נראה הרבה מעבר לאותם 16 מיליון שדיברתם עליהם, זה היה אמור להיות השפעת החל"תים ברבעון.

ערן וקנין: טוב, אז אפשר, אני יכול לענות.

מרונה לסט: כן.

ערן וקנין: אוקיי, אז בואי נתחיל בגרף שפירטנו במצגת, הגרף שמראה את קו המגמה

במחזורי ההנפקה המקומיים בינינו לבין בנק ישראל. על פניו, מטרת הגרף הזו היא להראות קו מגמה מאוד כללי. הנתונים שלנו הם נתונים

שמבוססים על המערכות שלנו. נתוני בנק ישראל מבוססים למיטב ידיעתנו על נתונים שבנק ישראל אוסף משב"א ומאגד את כל הנתונים האלה יחד.

החשיבות מבחינתי הייתה להראות קו מגמה ולהראות אותו לאורך זמן.

ייתכנו פה עיגולים של איך נחתך שבוע או איך לא נחתך שבוע. קו המגמה

לאורך זמן ניתן לראות אותו, כולכם מכירים את נתחי השוק של

ישראל, נתון ספציפי שיכול להשפיע, אני לא יודע לפרט וגם לא רוצה

חלילה לומר מידע שאיננו מבוסס. אנחנו גם יודעים בבחינת הנתונים שלנו,

שהמספרים שלנו עוד כוללים מה שנקרא, ביטולי עסקאות שהיו בענפים

מסוימים ואותם ביטולי עסקאות אפילו לא מופיעים בתוך סך העסקאות

של בנק ישראל, כך שאנחנו חיים באופן מובהק עם קו המגמה, אבל לא

יודעים לפרט בדיוק באופן ספציפי, איזה ענף ומה השינוי המדויק בכל

תקופה. זה פעם אחת. פעם שנייה לנושא ההוצאות. צריך לזכור שמדובר

בתקופה של משבר.

מרונה לסט: רגע ערן, בעצם אתה, סליחה, רק להבין. בעצם אתה אומר שאין משמעות

להפרש בין שני הגרפים?

ערן וקנין: אני אומר שמדובר בשני מאגרי נתונים. אחד מאגר שלנו, שאני מכיר עד

הסוף, שני, מאגר נתונים של בנק ישראל שמתפרסם אחת לשבוע ביום

רביעי, והמהימנות המדויקת או החיתוכים של ימי תקן או לא ימי תקן אני

לא מכיר אותם, אני לא מפיק את הדוח הזה מבנק ישראל. לי חשוב היה להראות לכם את קו המגמה של ישראל כרטיס על כלל השוק. אני חושב שהגרף הזה עושה עבודה מאוד נוחה ומאוד טובה בעניין הזה, ורזולוציה ספציפית מול נתוני בנק ישראל, אני חושב שבקטע הזה, אני לא רוצה להיכנס אליה, אני לא מכיר.

מרינה לסט : לגבי הנושא של מחזורי הנפקה של תיירות יוצאת. אתם לא מכניסים לפה את ההשפעה, זאת אומרת הייתה פה, זה היה יותר גרוע ממה שנראה בגרף אם היינו כן מוסיפים את השפעת התיירות.

ערן וקנין : מה שכאן נמצא זה מחזורי הנפקה מקומיים בלבד. כולנו יודעים ומכירים שמחזורי התיירות היוצאת ירדו בצורה משמעותית, פירטנו גם בדוח את ההשפעה שלהם על סך ההכנסות. אין תיירות יוצאת ואין עסקאות במסמך מלא בימים האלה כמעט, זה כמעט ולא קיים, אבל מה שמייצג הגרף זה מחזורי הנפקה מקומיים בלבד.

מרינה לסט : אוקיי, תודה.

ערן וקנין : לעניין ההוצאות – חשוב לזכור שסך ההוצאות משקף תקופה של משבר. בתקופה שכזאת ההוצאות אינן יכולות לייצג רבעון המתנהל בתקופת עסקים רגילה בו המשק פועל תחת חוסר וודאות, וגם החברה בוחנת כל הוצאה נדרשת, כולל תקציבי ההשקעות. הוצאות התפעול וההוצאות האחרות ברבעון, כוללות ירידה של הוצאות קבועות שבאופיין יש מרכיבים חד פעמיים, ולכן החיסכון אינו מהווה חיסכון רבעוני מייצג לתקופות הבאות. אולם, יחד עם זאת, החברה ממשיכה ופועלת ליישם את הפקת לקחי התקופה, להתאמת ההוצאות להכנסות גם ברבעונים הבאים, על מנת לייצר התאמה ולמקסם את הרווח. אם נרצה להיכנס לסעיפי הוצאות ספציפיים בהתאם לשאלתך מרינה, אז אפשר לראות שההוצאות המשתנות העיקריות שירדו הם התשלומים לארגונים הבינלאומיים, התשלומים לבנקים, הוצאות הפקה ומשלוח, אלה בעיקר ההוצאות המשתנות שירדו בתקופה. מצד שני, ההוצאות הקבועות שירדו

בתקופה שניתן לראות אותן, הן הוצאות שכר העבודה פעם אחת, הוצאות הייעוץ המקצועי והוצאות הנהלה וכלליות לסוגיהן, שכר הדירה והאחזקה.

מרינה לסט : בשכר דירה ואחזקה היה לכם כאילו הנחות זמניות לכמה חודשים או?

ערן וקנין : לנו הייתה בראש ובראשונה הנחה בעולם הארנונה, לרבות הסכם נוסף

שהיה לנו בעולם הארנונה מול עיריית תל אביב, ועוד ירידה לא מהותית בהסכמי שכר הדירה.

מרינה לסט : אוקיי, תודה.

מנחה : השאלה הבאה היא שאלת המשך מרועי ליפובצקי ממור קרנות. רועי

בבקשה.

רועי ליפובצקי : היי, רציתי רק לשאול משהו נוסף לגבי כל הנושא בעצם אנחנו רואים שיש

פה איזושהו יישור קו בישראל מול העולם בכל הנוגע לפתרונות תשלומים

מתקדמים, כל מה שקשור בעצם ל EMV שאנחנו יחסית מאחורה ויש

התקדמות משמעותית. בין היתר דברים שאפשר לראות, אתם גם

מתעסקים בכל מה שקשור עכשיו לארנק דיגיטלי ומדברים כבר על כניסה

של אולי אחת ענקיות הטכנולוגיה לישראל. רציתי רק להבין, אנחנו יכולים

לראות שיש גם את כל הנושא של פתרונות בעצם של כל מה שקשור

לתשלומים מיידיים, זה משהו שגם בעולם רואים איזושהי התפתחות שלו

וגם הסכמות הבינלאומיות מנסות להיכנס לתחום הזה ופועלות בעצם

בתחום, וזה תחום בעצם שהוא שולט בכל מה שקשור דווקא לצד העסקי.

לעסקים, ל-B2B. רציתי להבין אם יש לכם כוונה להשתלב גם בתחום

הזה, בכל מה שקשור בעצם לפתרונות תשלומים מיידיים וכמה הדבר הזה

מהווה איום מהצד השני. כמה הוא הזדמנות לעומת כמה הוא איום,

בהינתן גם שיש פה שחקנים בינלאומיים שמנסים להיכנס לישראל?

ד"ר רון וקסלר : תודה על השאלה זה רון, אני אחדד. קודם, כשדיברתי על, מעבר לזה

שאנחנו החברה שערוכה בצורה הטובה ביותר, שיעור הכרטיסים שהם

contactless כבר היום, כלומר שאפשר לשלם בהם ב tap and go, ומעבר

להובלה שלנו, אנחנו הראשונים שהשקנו את ה, נקרא לזה ארנק בגארמין,

אפשרות לשלם עם השעון ב touch, ועכשיו את הארנק. קודם כשאמרתי tap and go אני רוצה להסביר, זה פשוט דיגיטציה של הכרטיס לתוך המכשיר הנייד. איפה המהפכה? המהפכה כרגע, עוד רוב המסופים לא תומכים באפשרות לשלם עם הנייד ב touch, זו חוויית התשלום הכי טובה. אתה יכול עם הכרטיס, גם הכרטיסים שלנו contactless, אבל, אתה מספיק גם שיהיה לך רק את הנייד. הכרטיס הוא tokenize, זה נקרא מאובטח בפנים, בעצם יש לך את הכרטיס בתוך הנייד ואתה רק צריך מה שנקרא לגעת קלות, לעשות tap and go, ואתה משלם בצורה המאובטחת ביותר. זו חוויית התשלום הכי טובה. מבחינתנו, זה שהעולם הולך לשם, זה יתרון ענק, כי אחד, הוא מעגן את הכרטיס כאמצעי התשלום, כי בארנק, בארנקים שאני מדבר עליהם אגב, כולל בארנקים של ענקי ה tech giants, זה google pay ו Apple pay וכולי, הבסיס הוא הכרטיס. ולכן אל מול האלטרנטיבות האחרות בזירת התשלומים המורכבת, בכל מיני פתרונות תשלום שהזכרתי קודם, QR code ו Bluetooth, וכל מיני אפליקציות, מ day one, ברגע ששמנו את הכרטיס שלך בארנק, יש לך את חוויית התשלום הכי טובה ו acceptance. כלומר, יכולת לשלם בכל מסוף שיודע לקבל כרטיסי אשראי EMV contactless. וב 2021 זה שנת המפץ בשיעור העסקים שיודעים לקבל את ה EMV contactless, ולכן כבר השנה בשיעור, בנובמבר הקרוב מתחיל השינוי הזה שיוצר האצה דרמטית, אבל ברור שבשנה הבאה אתה תוכל עם הכרטיס שלך, שהוא בעצם בתוך הנייד, דיגיטלי בתוך הנייד, לשלם בצורה הכי נוחה, ואם תרצה תשלוף את הכרטיס. אגב, בדרך הזו גם בארץ וגם בחו"ל אל מול כל מיני פתרונות אחרים שעדיין לא פתרו גם מצד ה acceptance בבתי העסק וגם חוויית התשלום, רמת האבטחה היא שונה לגמרי. אז ה contactless, היכולת לשלם ב touch אחד, הוא חוויית התשלום הכי טובה וכאן אנחנו מובילים. ולכן זה גם מאוד חשוב ברמה האסטרטגית. מבחינתנו האימוץ של השיטה הזו יוצרת יתרון מובהק לעולם כרטיסי האשראי.

רועי ליפובצקי : אוקיי, מעולה, תודה. אבל כשאנחנו מסתכלים אתה יודע, מה שיש בעצם את כל השיח על הנושא של הפתרון שמפותח במס"ב בעצם, וזה מתקשר בעצם לנושא הזה, שאתה רואה שהבנקים יכולים אולי בעתיד להתחבר לצד הזה בעצם, ובעצם פתרונות ש הם יותר מבוססים על תשלומים מידיים והעברות בנקאיות, שזה פתרון שהוא זול יותר. אתה צודק שיש את הנושא של ה acceptance המהיר, אבל לשם רואים שהעולם, יש גם איזושהי הליכה של העולם לכיוון הזה, אתה רואה את הסכמות הבינלאומיות הולכות לשם.

ד"ר רון וקסלר : אתה צודק לגבי הנושאים, קודם כל זה הרבה יותר מורכב גם בצד ה acceptance והרבה יותר רחוק ממה שזה נראה. אבל, אנחנו בעד תחרות. תחרות טובה לכולם, יותר תשלומים דיגיטליים יותר טוב, מחנך את השוק, מגדיל את הפעילות, אבל אנחנו ערוכים. יש לנו, אנחנו מבינים את ההזדמנויות גם שזה יוצר ואנחנו מבחינתנו חברת Payments וחברה של שירותים פיננסיים ולא רק חברת כרטיסי אשראי. אז אתה יכול להניח שאנחנו, בכל מקום שיש הזדמנות בעולם ה Payment, אז אנחנו נהיה שם במתכונת שמתאימה לנו ובראי הערך שזה יוצר ללקוחות שלנו העסקיים והפרטיים. אנחנו מבינים היטב את המגמות ואת הנושאים שהזכרת, יש גם נושאים אחרים. רמת העיגון שלנו בעולם ה payments וגם בצד של העסקים ב ecosystem ייחודי, הוא מאוד חזק, אבל אנחנו מבינים את ההזדמנויות, את האתגרים, ואנחנו ערוכים אליהם.

רועי ליפובצקי : ואיפה אתם בכל מה שקשור ל P2P? בעצם אתה יודע, כמו האפליקציות של BIT ו PAYBOX ו, זאת אומרת נראה שאתם גם, זו הזדמנות לגמרי אתה יודע שאתם יכולים, תחליף מזומן בעצם, ואתם לגמרי יכולים להיות שם. אתם מסתכלים גם לאזור הזה?

ד"ר רון וקסלר : קודם כל אני לא יודע אם זה מקובל בשיחת ועידה משקיעים, אבל אני רוצה לפרגן לעבודה הטובה שהם עשו בעולם ה P2P, השחקנים השונים, ונתנו פתרון טוב ללקוחות. צריך לזכור שהפתרון הזה הוא cost center ולא

profit center. אנחנו בסופו של דבר רוצים לייצר ערך ללקוחות, אבל גם רווחיות וצמיחה לאורך זמן, וערך לכל מחזיקי העניין. יש, בעניין הזה יש שלל פתרונות ותוכניות, אבל בעולם ה P2P יש היום פתרון טוב. אנחנו בסופו של דבר נאפשר ללקוחות שלנו מגוון של אמצעי תשלום ופתרונות שייתנו מענה לצרכים שלהם.

רועי ליפובצקי: אוקיי, תודה רון.

ד"ר רון וקסלר: וגם עוד דבר שנוזכר, שבסך הכול זה הגדיל את המעגל של עסקאות שמבוצעות בכרטיס אשראי, כי לא כל תשלום, חלק מהתשלומים האלה לעוסקים זעירים היה בכל מיני אמצעים אחרים. אז אני חושב שזה טוב לנו כחברה שעולם כרטיסי אשראי זה חלק נכבד מהפעילות שלה, ובכלל טוב למדינה שיש תשלומים דיגיטליים שהם חלק מהמערכת.

מנחה: אין שאלות נוספות. אני מחזיר את רשות הדיבור לרון וקסלר לדברי

סיכום. יש שאלת המשך ממרינה לסט מפסגות. מרינה, בבקשה.

מרינה לסט: היי, רציתי אם אפשר עוד מילה על הנושא של האשראי. הייתה ירידה חדה באשראי העסקי, שאתם בעצם שמים את זה כאסטרטגיה לצמוח. האם זה, איך אתם מסבירים את זה, איך אתם רואים את זה קדימה? האם אתם רואים פה עליית סיכון ואז אתם בינתיים עוצרים רגע את הצמיחה? כי אתם פועלים מול כל כך הרבה בתי עסק ובעצם לא רואים את המינוף של הנושא לגידול באשראי העסקי.

ד"ר רון וקסלר: תודה על השאלה, זה רון. אנחנו בהיבט הזה לא צריך להסתכל על הרבעון הראשון והשני כרבעונים מייצגים. רק עכשיו לאחרונה כפי שהזכרתי, אישרנו את האסטרטגיה לאשראי עסקי בדירקטוריון, אנחנו מכינים עכשיו תוכנית פעולה. אז הפעולות שרואים ברבעון ראשון – שני מתקשרות, הן טרום החלטה וההיערכות שעכשיו אנחנו נערכים טרום החלטה, לשים את זה במיקוד כנושא אסטרטגי וטרום ההיערכות. אז הם לא מייצגים בהיבט הזה והן התאמות שמחויבות לתקופה. טיוב התיק ונושאים דומים. אנחנו לגבי קדימה, לגבי העיתוי ורמת ההאצה של הפעילות בתחום, כמובן

שזה כפי שהזכרתי קודם מושפע מהקורונה, אבל אנחנו, fraction של נתח השוק בעולם האשראי העסקי, כך שאפשרות הצמיחה שם היא משמעותית, אנחנו נערכים. בכלל, אנחנו עושים את ההתאמות שנדרשות, הזכרתי קודם, גם במבנה הארגוני כדי לתמוך יותר בצמיחת ה P&L, גם התייעלות שהזכרנו, אבל לא רק התייעלות נקרא לזה בתוך שנת הקורונה, אלא דברים שיתרמו לצמיחה ברווח בהמשך מצד ההוצאות. כמובן שהקורונה יש deviation ב time, אבל בזמן, אבל אם אנחנו, אנחנו מקווים שלא יימשך יותר מידי, אבל אפשר לראות, אני חוזר לרבעון השני. עם כל האתגרים, רבעון שהקורונה בו הייתה בשיא, כולל סגר, הצלחנו לייצר רווח של 64 מיליון שקל, תשואה להון של 11.1 אחוז וצמיחה, בטח מרשימה ביחס לרבעון הקודם שהוא לא מייצג, אבל גם ירידה מתונה ביחס לרבעון המקביל אשתקד, למרות הקורונה והמצב הסופר מאתגר.

מרינה לסט : אוקיי אז רון, בסך הכול,

ד"ר רון וקסלר : אגב, רק אולי חידוד נוסף לגבי השאלה הקודמת. מבחינתנו הכניסה של ענקיות התשלום, Google, Apple, וכולי, זה מהלך חשוב ואם לא הייתי ברור קודם, אז יותר הזדמנות מאשר איום. אני חושב שזה יותר משפיע על חלופות אחרות מאשר עלינו. מבחינתנו זה מבוסס כרטיסי אשראי, חוויית תשלום מעולה וזה מצוין. ואם לסכם, למרות שאני, יש לך עוד שאלה סליחה?

מרינה לסט : רציתי לדעת האם כל ההיערכות הזאת, האצת הפעילות נגיד בתחום העסקי מבחינת הוצאות, הקמת מחלקות ופלוס הביטוח, בעצם כבר נראה את ההיערכות בהמשך השנה מבחינת צד ההוצאות, וכמובן ההכנסות יבואו בהמשך, אולי ב 2021?

ד"ר רון וקסלר : המהלכים העסקיים שתיארתי, ההשפעה שלהם על צד ההוצאות היא שולית. בכל מקרה, אנחנו מסתכלים כל הזמן על ההוצאות ורוצים להיות הכי יעילים. אז זה לא שעכשיו בשביל לעשות אשראי עסקי צריך להוציא הוצאה גדולה של היערכות או כוח אדם וכולי. כמובן איפה שצריך לתגבר

לפי הפוטנציאל, אנחנו יודעים לעשות את זה, אבל זה לא שצריך לצפות בגין הפעילויות האלה להוצאות משמעותיות. כמובן כשיוצאים לשוק ומגבירים פעילויות מסוימות, אז יש לפעמים הוצאות שקשורות בהגדלת בסיס הלקוחות והשיווק, אבל זה דברים טבעיים. בכל הפעילויות האלה לא מדובר, הפעילויות שהזכרתי על שנים של הוצאות / השקעות / הפסדים, ורק בעתיד הגעה לרווחיות. הכוונה היא בפעילויות האלה, שהן יתרמו לרווח בשאיפה באופן משמעותי, אבל כמובן גם לא אחרי זמן רב. צריך להבין שבביטוח אנחנו סוכנות, אנחנו לא מקימים חברת ביטוח. אומנם במודל ייחודי כמו שהזכרתי וכולי. ורק אם לסכם, אז האתגרים בעולם ההנפקה והסליקה ברורים ואנחנו ערוכים אליהם. למנוע צמיחה של אשראי צרכני מצטרף גם אשראי עסקי. בסך הכול הקורונה והדיגיטציה יוצרות אקסלרציה לפיתוח מוצרי התשלום המתקדמים שאנחנו מובילים בהם בצורה ברורה והפלטפורמות לעסקים שעוזרות להם בסוף למכור, לשווק יותר, הזכרתי את Target, יש לנו בהם יתרון בולט וייחודי שנובע גם מנתח השוק, גם מהלקוחות, הדאטה, מהבסיס הרחב, ובשנה הבאה אנחנו נשיק את הפעילות של הביטוח. בסך הכול מאוד שבעי רצון מתוצאות הרבעון וממשיכים לעבוד קשה כדי לחתור לתוצאות טובות גם בעתיד. תודה רבה לכולם. ערן, אתה רוצה להוסיף משהו?

ערן וקנין: לא, לא, מבחינתי אני חושב הסיכום טוב.

ד"ר רון וקסלר: תודה רבה והמשך יום מוצלח לכולם, תודה על ההאזנה ועל השאלות החשובות.

מנחה: בזאת הסתיימה שיחת הוועידה של ישראלכרט בע"מ. תודה על השתתפותכם והמשך יום נעים.