

מפגש משקיעים של ישראלכרט

שיחת ועידה – רבעון שני 2021

18.08.21

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, ד"ר רון וקסלר, מנכ"ל, ומר ערן וקנין, משנה למנכ"ל ו-CFO. לפני שאעביר את

רשות הדיבור לד"ר רון וקסלר, ברצוני לציין ששיחה זו אינה מחליפה את הצורך לעיין בדוח

הרבעון השני של שנת 2021 והדוח השנתי לשנת 2020 בו נכלל המידע המלא לרבות מידע

בהתאם לסעיף 32 א לחוק ניירות ערך. זכות הדיבור מועברת כעת לד"ר וקסלר.

רון בבקשה.

רון וקסלר:

שלום לכולם ויום טוב. אני שמח לסכם את הרבעון השני ואת המחצית הראשונה של שנת 2021. את המחצית הראשונה סיימנו עם רווח לפני מס של 253 מיליון שקל ורווח נקי של 187 מיליון שקלים, עלייה של כ-150% לעומת התקופה המקבילה בשנת 2020. את הרבעון השני, הרבעון הנוכחי סיימנו עם רווח לפני מס של 156 מיליון שקלים ורווח נקי של 113 מיליון ₪. ניתן לראות את המשך יציאת המשק מהאטה הכלכלית שליוותה את מגפת הקורונה, ישראלכרט צמחה ב-16.3% במחזורים במחצית הראשונה בהשוואה לתקופה המקבילה אשתקד ב-2020 אבל גם אם משווים לשנת 2019 יש צמיחה של 8.4% במחזורים בהשוואה לתקופה המקבילה ב-2019 טרום משבר הקורונה. ברבעון השני של

2021 צמחנו במחזור העסקאות בשיעור של 29.4% בהשוואה ל-2020 לתקופה המקבילה ושוב, גם אם משווים ביחס ל-2019 צמיחה של 10.8%, 2019 זה התקופה טרום משבר הקורונה. כל זה הביא לתשואה להון ברבעון הרביעי בשיעור של 18.8%. כפי שעדכנו גם, הדירקטוריון הכריז על חלוקת דיבידנד שמהווה 30% מהרווח הנקי המאוחד של החברה לשנת 2020. ההתאוששות בפעילות הכלכלית של המשק בא לידי ביטוי גם בעלייה בהכנסות שחצו את רף המיליארד שקל 1.07 מיליארד שקל במחצית הראשונה של 2021, גידול של 7.3% בהשוואה לתקופה המקבילה ב-2020. וגם אפשר לראות שמאמצי השיווק ותוכנית ההטבות ללקוחות נשאו פרי וסייעו לנו להמשיך ולהציג צמיחה בכרטיסים החוץ בנקאיים. ובמהלך השנה האחרונה צמחנו בשיעור של 11.8% בכרטיסים החוץ בנקאיים הפעילים, שוב דגש על הכרטיסים הפעילים. אם מסתכלים על תיק האשראי לאנשים פרטיים, שימרנו את התיק ואת הריבית בתיק, זה ברבעון הנוכחי. החל מחודש מאי השנה ועד סוף יולי ניתן לראות התאוששות בביקוש לאשראי לאנשים פרטיים וכן גידול ביתרות האשראי. אנחנו שומרים על יחס כסוי גבוה של 3.9%, ערן יתייחס לזה בהמשך. אימצנו בעולם של האימוץ וההתקדמות ב-roadmap של התשלומים הדיגיטליים, השקנו ברבעון השני את הארנק הדיגיטלי של אפל פיי וזה תשתית חשובה לחיזוק פלטפורמת כרטיסי האשראי כאמצעי תשלום מוביל. גם התשלומים הדיגיטליים וגם ההתפתחות של e-commerce נותנת רוח גבית לחברות כרטיסי האשראי כי הם מבוססים בעיקרם על תשלומים בכרטיסי האשראי. לעניין הביטוח, בחודש שעבר קיבלנו אישור מרשות שוק ההון לחתום על הסכמים עם חמש חברות ביטוח וברבעון הרביעי השנה אנחנו נתחיל בשיווק של ביטוח רכב ודירה במודל ייחודי, מודל של סוכן אובייקטיבי. אנחנו נעדכן על הפעילות הזו גם בהמשך. בנוסף אנחנו השקנו את ישראלכרט X, זרוע השקעות החדשה של ישראלכרט, זו זרוע אסטרטגית שנועדה לתמיכה באסטרטגית הצמיחה של הקבוצה, ביצוע השקעות, עסקאות M&A ומעורבות גבוהה יותר בעולם הפינטק, בחרנו מיזמים ספציפיים שאנחנו בוחנים ומקדמים הן בתחום עולם

תשלומי שכר הדירה וגם שיתוף פעולה בתחום האשראי לרכישת מוצרים. אני מניח שבהמשך נוכל לספר על זה יותר ונדאג לעשות את זה. בנוסף התקשרנו עם חברת הייעוץ הבינלאומית BCG לביצוע עבודה אסטרטגית לשם גיבוש מנועי צמיחה ופיתוח עסקי על מנת להמשיך את התנופה של החברה. אני בטוח שרן עוז המנכ"ל החדש שייכנס בתקופה הקרובה יוביל את החברה קדימה בהצלחה רבה, כמובן יחד עם תמר, הדירקטוריון וההנהלה. אז אנחנו מסכמים לסיכום מסכמים דוחות עם תוצאות טובות ועכשיו אני שמח להעביר את השרביט לערן שיפרט וירחיב. תודה.

ערן וקנין:

צהריים טובים לכולם. רון תודה לך. ועכשיו אנחנו ננסה לרדת לנושא הדוחות הכספיים ולתת את הדגשים שאפיינו את הדוחות הכספיים ואת התקופה הזאת גם במונחים חצי שנתיים וגם במונחים רבעוניים. אני חושב שהכותרת החשובה שצריך לדבר עליה זה בסוף גידול ברווח ואנחנו רואים צעדים ראשונים של התאוששות של המשק שהוא יוצא מהמשבר. הדברים האלה באים לידי ביטוי קודם כל במחזורי הפעילות. אז כמו שראינו קודם אנחנו גדלים במחזורי הפעילות גם במונחים חצי שנתיים וגם במונחים רבעוניים, במונחים רבעוניים הגידול הוא בכמעט 30%, אני מזכיר ברבעון קודם ש- ברבעון שנה קודמת היינו בתוך הסגר הראשון שנכנסנו אליו בחודש אפריל. אבל גם שמסתכלים על חצי השנה אנחנו רואים גידול של 16% במחזורי הפעילות. ולנתח השוק המשמעותי שלנו וליתרון לגודל שלנו יש פה חשיבות גדולה, אנחנו מצליחים לתרגם את הגידול המחזוריים לשורת ההכנסות וגם לשורת הרווח. תיק האשראי שלנו, תיק האשראי הצרכני שלנו, אנחנו משמרים אותו במהלך תקופת המשבר. ברור היה לנו בתחילת שנה קודמת עוד לפני הקורונה שאנחנו ראינו גידולים ברמת המחיקות שיש לנו מה לעשות בעולמות האשראי הצרכני שלנו, גם לטפל בנושא הגבייה, גם לטפל בנושא הטכנולוגיה והשימוש בדטה. ניצלנו את התקופה הזאת מתוך ידיעה שאנחנו גם גדלים במחזורי הפעילות שמאפשרת, שמאפשרים לנו אוויר לנשימה וגם נהנים מהיתרונות שלנו. ידענו שיש לנו, זה הזמן הנכון

שלנו בתוך תקופת המשבר לטפל ולהשביח גם את איכות כוח האדם, גם את התשתיות שעל בסיסן אנחנו מוכרים אשראי צרכני ואנחנו שמחים להגיד שאנחנו רואים מחודש מאי התאוששות בביקושים, לאט לאט אנחנו נראה גם את ההתאוששות בביקושים מגיעה לצד היתרות אבל מבחינתנו לנצל את התקופה הזאת כדי לחזק ולשפר את המערכות, אני חושב שזה היה אירוע חשוב. יחסי כיסוי גבוהים, אנחנו מגיעים לשלב הזה שבו, לשלב הזה של סיום הרבעון השני עם יחס כיסוי גבוה של 3.9%, יחס הכיסוי, שעל מנת שכולנו נהיה מיושרים, בעצם זה רמת ההפרשה או היקף ההפרשה חלקי סך כל היתרה. יחס הכיסוי שלנו ערב המשבר עמד על 3.4% ועלה עד 4.4% בשיא המשבר בלב הרבעון השני והשלישי שנה קודמת ואנחנו יורדים עכשיו חלק מהדרך ולראשונה מקטינים את שיעור ההפרשה הקבוצתית ומתייצבים על יחס של 3.9%. אני חושב שחשוב להסביר את הנתון הזה גם ברוח הגל הרביעי שפוקד אותנו עכשיו. נוח לנו בשיעור יחסי כיסוי כאלה להגיע לגל הרביעי ככל שהוא ישפיע על הפרמטרים המאקרו כלכליים ועל סיכוני האשראי, אני חושב שיצרנו לעצמנו כרית מספיק נכונה כדי להבין לאן המשבר הזה לוקח אותנו ובהתאם אנחנו נגיב ברבעונים בהמשך. נושא התייעלות, אמרתי לאורך כל השנה וחצי האחרונות שהשריר הזה של התייעלות הוא שריר שישראל כרט מאמצת ומחזקת ובאמת בסוף שנה קודמת אנחנו הכרזנו על תוכנית התייעלות משמעותית בכל מה שקשור לכוח האדם. אנחנו עובדים על התוכנית, היא מתקדמת בהתאם לתכנון המקורי ובין היתר גם זה כפועל יוצא מזה אנחנו שומרים על יחסי יעילות תפעולית יציבים, טובים ביותר בתעשייה שלנו ואין ספק שהאתגר של התאמת מבנה ההוצאות לסביבה התחרותית שבה אנחנו נמצאים, ימשיך ללוות אותנו גם בהמשך. בנוסף נושא מעבר הבניין גם הוא נושא חשוב שיתרום גם לתרבות הארגונית וגם למאפייני עבודה עתידיים שלנו. אחת המשימות בתוך מעבר הבניין הייתה למכור את חלקנו בבניין הקיים ב- נקרא לזה ככה, במקסימום רווח וביכולת הכי גבוהה שיכולנו לעשות ובאמת כך עשינו והשלמנו את מכירת הנכס ואנחנו נכיר ברווח של כ-40 מיליון שקלים רווח אחרי מס ממכירת חלקנו

בנכס. לכשהזיקה בנכס תעבור שזה עתיד להיות או בסוף הרבעון הרביעי או בתחילת הרבעון הראשון של השנה הבאה. דיבידנד, אנחנו בדומה לתעשייה הבנקאית חוזרים לחלק דיבידנד בתיאום כמובן מול ההנחיות של הפיקוח על הבנקים ובנק ישראל. אנחנו מחלקים 30% מהרווח הנקי של 2020, כמעט 28 מיליון שקלים וזה מבחינתנו בשורה טובה לבעלי המניות. בשקף המחזוריים שמתאר את קו המגמה שלנו, אני חושב שחשוב לראות פה שקודם כל בדומה למה שהיינו לאורך כל הדרך ישראלכרט דומה לקו המגמה המשקי, ישראלכרט עם נתח השוק המשמעותי שלה ממשיכה להוביל בנתח השוק המשמעותי שלה. וניתן לראות פה את היציבות לאורך כל התקופה. ניתן לראות כבר בחודשים יולי, בתוך חודש יולי, גם אחרי תקופת הדוחות הכספיים שרמת המחזוריים גבוהה מרמת המחזוריים שהייתה ערב הכניסה למשבר ובאמת אנחנו מדווחים על כך שגדלנו ביחס למספרי 2019 בחצי השני של השנה ב-8.4% במחזורי העסקאות. נתון נוסף שחשוב להסתכל ולהבין מהשקף הזה זה איך בעצם הצריכה מתנהגת בתוך הסגרים. אנחנו יכולים לראות שככל שהסגרים התפתחו, הירידה בצריכה בסגר הראשון הייתה משמעותית ביותר והסגר השלישי כבר נמצא כמעט במספרי ינואר 20 או טרם הכניסה למשבר. שאנחנו מסתכלים קדימה ושואלים את עצמנו האם נגיע לסגר רביעי כן/ לא, אני חושב שיש לנו כבר פה בסיס נתונים מספיק חזק כדי להבין עד כמה הסגר הרביעי ישפיע על הצריכה. וההנחה שלנו שבמספרים שלו הוא יתנהג יותר דומה לסגר השני והשלישי ופחות לסגר הראשון. אני עובר עכשיו לשקף שמתאר את הנתונים הפיננסיים העיקריים. אז בעצם קווי המגמה שעליהם דיברתי לאורך כל השקפים הקודמים באים לידי ביטוי בשורת ההכנסות ובשורת ההוצאות. בפעם ה- הבולט הראשון או המרכיב הראשון שעליו אני אדבר זה הכנסות מפעילות בכרטיסי אשראי. אתם רואים בסך הכל גידול משמעותי בהכנסות גם ברבעון וגם בחציון ביחס לשנה קודמת. שאנחנו מסתכלים על ההכנסות מבתי עסק אנחנו צריכים להבין שיש לנו בעצם שתי מגמות הפוכות. מצד אחד גידול במחזוריים, מצד שני עמלת הסליקה של בתי העסק קטנה, זה נובע משני גורמים עיקריים. הגורם הראשון זה הסביבה

התחרותית, אנחנו חיים בסביבה תחרותית שבה אנחנו מתחרים על עמלת הסליקה. וצד שני סביבה רגולטורית, אנחנו יורדים בעמלה הצולבת מדי שנה במתווה יורד עד לעוד שנתיים. כרגע העמלה הצולבת עומדת על 0.55 כאשר היא צפויה לרדת עד 2023 עד 0.50. ואנחנו מטרתנו תמיד זה באמצעות הגדלת המחזורים והגדלת היקפי הפעילות לנסות ולתקן את מה שאנחנו מאבדים מעמלת הסליקה. אותו דבר בעולם צד ההנפקה, גם פה אנחנו גדלים ב-27% הרבה כתוצאה ממחזורי הפעילות אבל בניגוד לזה העמלה הצולבת יורדת. אפשר גם פה לומר שבעולם מחזיקי כרטיסי האשראי, אנחנו גדלים בהכנסות למרות שאנחנו מסתכלים על 2019 כדי להשוות את נושא התיירות היוצאת והכנסת ועדיין בהכנסות של 2021 ביחס למספרי 19 חסרים לנו במונחים חצי שנתיים כמעט 40 מיליון שקל של הכנסות בגין אובדן התיירות והירידה בתיירות היוצאת והכנסת. וברגע שהמספרים יחזרו להיות כמו מספרי 19 ברמת התיירות הנכנסת והיוצאת, נוכל ליצור את ההכנסות הנוספות האלה גם כן ואני מקווה שנזכה לראות את זה ברבעונים הקרובים ככל שהמשבר יתפתח וככל שהמגבלות יוסרו. הוצאות להפסדי אשראי, אין ספק שנושא הוצאות להפסדי אשראי הוא אחד המרכיבים הסופר משמעותיים שהשפיע על תוצאות הרבעון. אנחנו רואים את השינוי ואת הירידה מ-168 מיליון שקלים ל-5 מיליון שקלים במחצית הראשונה של השנה. בעצם ה-168 מיליון שקלים הורכבו משני מספרים עיקריים – כ-90 מיליון שח מחיקות והיתרה גידול בהפרשה להפסדי אשראי בגין גידול בשיעור בהוצאה הקבוצתית. ואנחנו רואים בחצי השני, בחצי הראשון של 2021 מגמה הפוכה. אנחנו יורדים ברמת המחיקות ל-37 מיליון שקלים, ירידה משמעותית של 59%. ומעבר לכך אנחנו גם מתחילים להפוך ומתחילים לרדת בשיעור ההוצאה להפסדי אשראי, עדיין נותרים עם יחס כיסוי משמעותי אבל זאת תחילת הדרך. אני עובר משם לנושא הכנסות הריבית. נושא הכנסות הריבית מבחינתנו זה האתגר הגדול עבורנו להחזיר את נושא הכנסות הריבית ל- נקרא לזה למגמה ירוקה. ראינו ונראה את זה בשקפים הבאים ירידה קלה ברמת היתרה בתיק אבל מצד שני אנחנו מצליחים לשמר את רמת הריבית. ובנוסף בהכנסות ריבית נטו

אנחנו גם מביאים לידי ביטוי את העובדה שהצלחנו לשפר את מחירי גיוס הכסף שלנו אחרי שעשינו מהלך משמעותי של גיוון מקורות האשראי ופתיחה לבנקים רבים ולשוק ההון. הצלחנו לראות תוצאות בעניין הזה והצלחנו להוריד את מחירי הכסף שבאו לידי ביטוי בהכנסות הריבית נטו. מרכיב ההוצאות ללא הפסדי האשראי. אז המדד שפה אנחנו מסתכלים עליו א' בוחנים את עצמנו ו-ב' מסתכלים ימינה ושמאלה על השוק הוא מדד היעילות התפעולית שלנו. אנחנו נמצאים במדד, בשיעור של כ-76%. בסך הכל עיקר הגידול בהוצאות בכל אחת מההוצאות השונות בין התקופות נובע מהגידול במחזורי העסקאות. ומבחינתנו הפרמטר המדיד והחשוב הוא לגדול במחזורי העסקאות יותר מאשר אנחנו גדלים בשיעורי ההוצאות ותכף תראו שאכן עמדנו בזה. צריך גם לזכור שמשווים בין התקופות שברבעון השני בשנה קודמת אנחנו עשינו פעולה חד פעמית מהירה ומשמעותית של הורדת הוצאות חד פעמיות בהיקף של כ-25 מיליון שקלים שמקורם בעיקר בהוצאות שכר עבודה, הוצאה לחל"ת והתאמת סט ההוצאות לרמת ההכנסות שירדה עם תחילת המשבר. ולכן שמשווים בין התקופות פעם אחת צריך להוסיף את ההוצאה החד פעמית ופעם שנייה להסתכל על הגידול במחזורים. הם אלה שני הפרמטרים שיסבירו את השינוי ואת הגידול בהוצאה תקופה מול תקופה. ארבעת המרכיבים האלה מסבירים את הגידול המשמעותי ברווח ואת הרווח המוחלט הגבוה בתקופה 253 מיליון שקלים רווח לפני מס בחצי שנתי ו-156 מיליון שקלים ברבעון. אשראי לאנשים פרטיים. אז אני חושב שהמסר החשוב שלנו באשראי לאנשים פרטיים מדבר על כך שאנחנו רואים החל מחודש מאי ועד סוף חודש יולי התאוששות בביקוש לאשראי לאנשים פרטיים וזה מסר חשוב מבחינתנו. נכון שאנחנו עדיין בתוך תקופת הקורונה ויכול להיות שאנחנו ערב גל רביעי, אנחנו פותחים עין בעניין הזה בצורה מאוד מאוד ברורה ומנסים לראות את ההשפעה אם תהיה על א' יכולת המכירה ו-ב' על סיכון האשראי. אבל בשלב זה אני חושב שהמסר הגדול הוא לבוא ולומר א' שמרנו על התיק בתקופת הקורונה, ב' הפעלנו הרבה מאוד משאבים כדי להתאים את התשתיות ולשפר את יכולת המכירה גם ברמה הטכנולוגית, גם ברמת האיוש של

תפקידי מפתח בתוך חטיבת האשראי ואנחנו חושבים שהדבר הזה מבחינתנו אנחנו מגיעים נכון לגידול בביקושים, מצליחים לשמר את שיעורי הריבית, כל החובות בדחייה לאור המתווים של בנק ישראל מתקופת הקורונה נמצאים מבחינתנו בשוליים וכבר היתרות אינן משמעותיות ולכן אנחנו מסתכלים על כל נושא האשראי הצרכני כמה שהיה מנוע צמיחה משמעותי, מנוע צמיחה משמעותי, אנחנו משפרים את המערכות, מתקדמים קדימה ואין ספק שנצטרך לחזור ולהפעיל את המנוע הזה גם בהמשך. אשראי מסחרי, אנחנו משמרים את היתרה, משמרים גם את שיעורי הריבית. אמרנו את זה ואמר את זה רון בתחילת המצגת ואני אומר את זה גם כאן. אנחנו עכשיו נמצאים בתוכה של עבודה אסטרטגית משמעותית שתקבע את הכיוון שאליו ישראכרט תלך בשנים הקרובות. אין ספק שהאשראי המסחרי לאור הקשר של ישראכרט עם למעלה מ-100 אלף בתי עסק סולקים, האשראי המסחרי יכול להוות עבורנו מנוע צמיחה, הדברים ייבחנו במסגרת העבודה האסטרטגית וברגע שהדברים יהיו ברורים אין ספק שנחזור ונסביר לכם אותם ונשתף אתכם במסקנות שלנו. הוצאות בגין הפסדי אשראי, אני חושב שהאתגר הגדול שחווינו לאורך השנה הקודמת היה נושא המחיקות. אני חושב שנעשו פה פעולות יזומות וטובות הן בהיבט של כוח אדם איכותי שנכנס ואייש את משרות המפתח, הן בהיבט של עבודות ב- עבודות ושיפור נהלי גבייה שסייעו ועזרו מאוד להגדיל את שיעורי הגבייה גם הרכה וגם הגבייה האחרת שבה אנחנו משתמשים. אנחנו מסתכלים על רמת המחיקות, מבינים שיש לנו עוד דרך ללכת וגם להמשיך ולשפר אבל מבחינתנו קו המגמה נראה אחרת לחלוטין. אם בשלושת הרבעונים הראשונים של שנת 2020 היקף הממוצע של המחיקות היה 46 מיליון שקלים, אנחנו בשלושת הרבעונים האחרונים נמצאים על היקף מחיקות ממוצע רבעוני של 20 מיליון שקלים וזה נותן לנו א' מוטיבציה אבל ב' ביטחון להמשיך הדרך. אמרתי קודם את נושא יחס הכיסוי, אנחנו נמצאים כרגע ערב גל רביעי שקשה לדעת לאן יתפתח, שיחס הכיסוי שלנו הוא הגבוה בתעשייה, הגבוה בענף, הוא עומד על 3.9%. אצלה התחלנו להפוך ולהוריד את שיעורי ההפרשה הקבוצתית להפסדי אשראי, אבל

עדיין שאנחנו מסתכלים על כל הפרמטרים כולם אנחנו חושבים שיחס הכיסוי שלנו מתאים לעת הזאת. הוצאות ללא הפסדי אשראי הרכב ומגמה. אני חושב שהפרמטר החשוב ביותר זה לבוא ולראות כיצד, כמה אתה גדל במחזורי הפעילות וכמה אתה גדל בשיעור ההוצאה וכמו שהוכחנו בשנה קודמת שאנחנו יורדים בשיעור ההוצאה יותר מאשר אנחנו יורדים ברמת המחזוריים כחלק מתוכנית ההתייעלות שהפעלנו, אנחנו מראים פה שבו אנחנו עולים במחזוריים יותר מאשר אנחנו עולים ברמת ההוצאה. עיקר הגידול בהוצאות נובע בעצם מהגידול במחזוריים, כאשר אמרתי בתקופה קודמת ב-2Q 2020 הייתה הוצאה חד פעמית שיצרה התאמה בין סביבת ערב פריצת המשבר לבין המציאות הכלכלית שאנחנו עבדנו בה ונקטנו בה ועשינו דרופ חד פעמי של כ-25-20 מיליון שקלים וכרגע אנחנו בעצם חוזרים לפעילות ולכן צריך להוסיף את אותה הורדה חד פעמית ולהסתכל על השינויים ביחס לגידולים במחזוריים. הון, הלימות הון ותשואה להון. אין ספק ישראלכרט חברה יציבה, איתנה, זה בא לידי ביטוי גם בדירוג שלה ששימרנו אותו עמוק בתוך תקופת המשבר ואני חושב שזו נקודה חשובה וצריך לציין אותה. יחסי ההון הכולל שלנו הם 15.2 ויחסי הון רובד אחד הם 14.2. כפועל יוצא מזה שבעצם ניתן לחזור ולחלק דיבידנדים אנחנו מחלקים 30% מהרווח הנקי ל-2020, אנחנו רואים מספרים גבוהים שאני לא זוכר כמוהם ברווח למנייה בתקופה של הרבעון והחצי שנתי שהם פועל יוצא מהתשואה להון הממוצע שהייתה 15.4 ו-18.8 בהתאמה בין הרבעון לבין החצי שנתי. התפלגות יתרות המימון. אנחנו סיפרנו לכם לאורך כל השנה האחרונה שאחת מהפעולות החשובות מבחינתנו ומבחינתי כמנהל הכספים של החברה הייתה ליצור גיוון במקורות שהיא תאפשר פעם אחת צמיחה ופעם שנייה תחרות והורדת מחירי המקורות. ובאמת אנחנו רואים אתה תוצאה של העבודה הזאת באה לידי ביטוי בירידה בהוצאות המימון בשיעור של 24% תקופה מול תקופה. אתם יכולים לראות שבסך הכל התמהיל שלנו נראה אחרת בין התקופות ואנחנו גדלים ברמת המימון הבנקאי לטווח קצר. פרענו גם אג"ח לטווח ארוך וגם הלוואות לטווח ארוך ומימנו אותם באמצעות אשראי לטווח קצר זול יותר,

מתאים יותר למאפייני הפעילות שלנו ובסך הכל מבחינתנו העוצמה הזאת של הנזילות והיתרות חשובה מאוד לישראל כרטיס להמשך הדרך. חייבים בגין פעילות בכרטיסי אשראי. המאזן של ישראל כרטיס הוא מאזן חסר תקדים. 60% מהחייבים של ישראל כרטיס הם חייבים בערבות בנקים, אני לא מכיר הרבה מאזנים כאלה, זה עוד עוצמה וכוח וכלים שמאפשרים לנו שוב לבוא ולשרת את הצמיחה העתידית שלנו, לבוא ולשרת את מחזורי הפעילות שצמחו בצורה משמעותית בתקופה. ובאמת ניתן לראות את זה, הגידול בחייבים בין דצמבר לבין יוני נובע בעיקר מהגידול ברמת מחזורי הפעילות. אני מזכיר דצמבר אנחנו עדיין בתוך סגר שגולש לתוך ינואר ויוני אנחנו עמוק בתוך תקופת ההתאוששות ואנחנו רואים את הגידול בחייבים בהתאם. אני מסכם את המצגת ובכלל את הרבעון בשקף האחרון. אני חושב ש- אני מתחיל דווקא מהדברים שכדאי שניקח אותם קדימה ונסתכל עליהם בהיבט של התחזית שלנו. אז יש התקשרות עם חברת BCG לעבודה אסטרטגית, אני חושב שזה נושא סופר חשוב בעת הזאת לישראל כרטיס לחדד, לשייף, להבין בדיוק לאן ישראל כרטיס רוצה ללכת ואיך היא ממנפת את היתרונות שלה בשנים הבאות קדימה. אמר רון וזו הזדמנות להגיד לרון תודה על כל השנים הרבות שלו כמנכ"ל ישראל כרטיס עם הרבה מאוד אתגרים גם בפרידה מהבנק, גם בהנפקה ולאחל לרון בהצלחה בכניסה לתפקיד במהלך החודשים הקרובים. רווח של 113 מיליון שקלים, תשואה להון של 18.8 וחזרה לחלוקה דיבידנד, והפרמטרים הגדולים שהשפיעו על המספרים האלה. עלייה במחזורים, שמירה על יתרות האשראי והקטנת שיעורי ההפרשה הקבוצתיים לראשונה מאז תקופת המשבר. ושימור והתקדמות בנושא תוכנית ההתייעלות וההקפדה לצד ההוצאות. אני חושב שגם טוב לסכם את זה ב- לומר דברים חדשים על בחינת שיתופי הפעולה והשקעות במיזמים והשקעות חדשות שיביאו לאורך הדרך אני רוצה לקוות לישראל כרטיס, נקרא לזה תחומי פעילות חדשים ויגדילו וישביחו את תחומי הפעילות הקיימים. וככל שאנחנו נתקדם בנושא של ישראל כרטיס X ונביא את ה-execution ככה אנחנו נחזור ונעדכן אתכם ונדווח. זהו, זאת מבחינתי המצגת ונעבור לשלב השאלות ותשובות.

דוברת:

כעת נעבור לשלב השאלות והתשובות. 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.

ערן וקנין:

שאלה בנושא עודפי ההון של החברה ונושא הדיבידנדים. אז אמרתי אנחנו צפויים לחלק דיבידנד, יום התשלום צפוי להיות ב-1.9, הדיבידנד הזה הוא בהתאם להנחיות בנק ישראל בשיעור שלא יעלה על 30% מרווחי 2020. בנושא הפער ועודפי ההון אין ספק שזו שאלה שתעמוד לפתחו של הדירקטוריון של ישראלכרט והאלטרנטיבות לשימוש בעודפי ההון הם גם היכולת לחלק דיבידנד אבל גם היכולת להשקיע ולהרחיב את תחומי הפעילות של החברה. אני מעריך שככל שהזמן יתקדם וישראלכרט תתקדם עם עבודת הדירקטוריון שנכנס לתפקידו רק בדצמבר האחרון, ניתן יהיה להגיד דברים יותר מדויקים בעניין הזה. אבל עצם החלוקה עכשיו והחזרה לחלוקה מחדש, מבחינתנו היא בשורה.

רון וקסלר:

השאלה הבאה היא מתי צפויים לדעתם להתחיל לראות הכנסות משמעותיות מהפעילויות החדשות? אז מטבע הדברים הפעילויות המסורתיות של ישראלכרט – הנפקה, סליקה, פעילויות של הרבה שנים בווליומים מאוד מאוד גדולים, אנחנו נכנסים ברבעון הרביעי לפעילות כפי שהזכרתי בעולם הביטוח. ומן הסתם הפעילויות החדשות לוקח להן זמן הנבטה, אנחנו נכנסים לפעילויות שאנחנו מאמינים שיש להם פוטנציאל גדול בתרומה העתידית שלהם. ואם מסתכלים כמה שנים אחורה אז לפני כמה שנים האשראי היה זניח בתרומה שלו ל-L&P הכולל והיום הוא מאוד מאוד משמעותי וימשיך להיות משמעותי. אז מן הסתם גם הפעילויות החדשות לוקח להן זמן אבל אנחנו רואים בחלקן ציר התקדמות יפה, אם זה הפעילות של טרגט, אם זה פעילויות אחרות. וגם ברבעון הרביעי הזכרתי נתחיל את פעילות הביטוח.

ערן וקנין:

שאלה נוספת שמדברת על נושא הצמיחה באשראי. ענינו על זה, נחדד את העניין. אנחנו מזהים ביקושים, גידול בביקושים בחודש מאי עד וכולל חודש יולי. אנחנו מאמינים שככל והקורונה לא תתפתח מחדש ולא נמצא את עצמנו בגל רביעי אז קו המגמה הזה ימשיך. ואנחנו נמשיך ונעדכן ונראה את ההתפתחות ביתרות לאורך הדרך אבל אין ספק שמה שאנחנו רואים בתקופה שבין מאי ליולי זו מגמה שונה ממה שראינו בתוך תקופת המשבר.

רון וקסלר:

יש שאלה אם השקת פעילות הביטוח כרוכה בעלויות משמעותיות שטרם הוכרו. התשובה היא שלא, יש כמובן עלויות שוטפות, גייסנו את גלעד שמוביל את הפעילות, יש צוות. אבל מודל העבודה הוא כזה שאין השלכות משמעותיות על ההוצאות השוטפות של ישראלכרט. מן הסתם כל פעילות חדשה בהתחלה יש לה את תקופת ההתנעה שלה שהיא פחות רווחית או היא לא רווחית ולאחר מכן זה משתפר על פני ציר הזמן. אבל אין לזה השלכה מהותית על ההוצאות של ישראלכרט.

ערן וקנין:

יש פה איזושהי שאלה שמחברת אני חושב בין שני נושאים. תוכנית התייעלות ומרווחי או מגזרי הסליקה והנפקה. אז קודם כל לגבי תוכנית התייעלות, אמרתי הכרזנו על תוכנית התייעלות של פרידה מכ-200 עד 220 עובדים בדצמבר שנה שעברה, אנחנו מתקדמים בהתאם לתוכנית ואנחנו עומדים בתוכנית עד כה. במונחים שנתיים כוללים החיסכון של התוכנית הזאת אמור להיות כ-52 מיליון שקלים בשנה. ואנחנו כרגע ממשיכים בתוכנית, עובדים בהתאם לתוכנית ומבחינתנו כפי שכתבנו בדיווח המקורי, אנחנו עומדים בדרך. יש עוד שאלה לגבי תיק האשראי, אמרתי קודם אנחנו, שאנחנו מסתכלים עלינו ביחס לתעשייה נתח השוק שלנו באשראי הצרכני עומד על 2% על תיק של כ-4 מיליארד שקלים ביחס לסך כל השוק שעומד על כ-200 מיליארד שקלים. אין ספק שלישאכרט יש פוטנציאל צמיחה בשוק הזה וישאכרט הוכיחה בשנים 17-19 יכולת גידול ויכולת מכירה. אנחנו ערב משבר הקורונה ובתוך שנה קודמת,

ראינו נתונים לגבי שיעורי המחיקות שלנו וראינו נתונים לגבי גם התשתית הטכנולוגית וגם נקרא לזה תפקידי המפתח בתוך עולם האשראי, עשינו סט של פעולות ניתן כבר לראות את זה בירידה בשיעורי המחיקות, ירידה משמעותית. ואנחנו ברור לכולנו שאנחנו נרצה לחזור ולצמוח ביתרות. שמדברים פה על שיעורי צמיחה אצל המתחרות צריך לזכור אנחנו מדברים על שברירי אחוזים, לא מספרים שדומים בשיעורי הצמיחה שלנו בשנים 17-19, זה היה מנוע צמיחה בישראל, זה צריך לחזור להיות מנוע צמיחה בישראל, היה צריך לטפל בחלק מהדברים בעבודה ניהולית אינטנסיבית, חלק מהדברים טופלו, חלק ימשיכו להיות מטופלים בהמשך ואנחנו נחזור להפעיל את המנוע הזה, בהחלט. יש פה שאלה על ההפרדות מבנק פועלים ועל ירידה בעמלות הצולבות, בעמלה הצולבת וכיצד הצמיחה תוכל לתקן את זה. אז יש פה שאלת מפתח, ישראל כרט וכולכם מכירים את ההתקשרויות של ישראל כרט טוב מאוד. ישראל כרט אחד מה- הייתה חברת בת המון המון שנים של בנק פועלים ובאופן טבעי היא הייתה זו שתפעלה והפעילה את כרטיסי האשראי. אנחנו היום נמצאים עמוק בתוך שטרום שבעצם ייצר לישראל כרט מציאות חדשה וחייב אותה לייצר מנועי צמיחה חדשים, בין היתר בנושא הכרטיסים החוץ בנקאיים. אנחנו גדלים בכרטיסים החוץ בנקאיים בכמעט 12% בשנה האחרונה וזה מבחינתנו אחד מהדרכים לפתח את היכולת לעמוד בירידה בכרטיסים הבנקאיים לאור שטרום. ואמר רון, אנחנו ייסדנו את ישראל כרט X ואנחנו עושים עבודה יזומה כדי להגדיל את מנועי הצמיחה, אחד מהם הביטוח שיושק ברבעון הרביעי ודברים נוספים אני בטוח שנוכל לחזור ולדבר עליהם ולתקשר לכם אותם כמו שנתנו להם טיזר עכשיו במצגת בנושא מיזמים כאלה ואחרים לקידום פעילות האשראי, לכניסה לתחומים חדשים כמו תשלומי שכר דירה. לחזות היום כמה ישפיעו המיזמים החדשים והצמיחה על נושא הירידה בעמלה הצולבת, קשה לצפות את זה היום אבל כמו שאנחנו רואים בישראל יושבת על נכס מאוד גדול שהוא נתח השוק שלה ושהכלכלה הישראלית צומחת, אז ישראל כרט מצליחה לקחת את המחזוריים שגדלים וגדלו ויש תקופה מצוינת לראות את זה ולתרגם את זה לשורת ההכנסות

שלה. אז צריך לזכור יש לישראלכרט את הנכסים הבסיסיים שלה, את הדטה שלה, את הגישה לקווי אשראי, את נתח השוק והיא תדע לאורך הדרך לחדד את הדברים, ליישם את התוכנית האסטרטגית שאנחנו בונים בימים אלה ולהביא מנועי צמיחה חדשים לשולחן. שאלה לגבי מנגנון הסליקה היומית מול העסקים. אז בואו ניתן פה איזשהו רקע קטן. ב-1 ליולי אנחנו נמצאים בעצם מצב חדש שבו נכנס לתוקף החוק בנושא הזיכוי היומי. המשמעות של הזיכוי היומי היא בעצם שלושה ימים מרגע העסקה חברת כרטיסי האשראי תקבל את הכסף מהבנק ובהתאם לסיכום או לדרישה של הלקוח, בית העסק היא תעביר את הכסף לבית העסק. אנחנו בשלב זה נמצאים בסך הכל חודש וחצי מרגע שיצאנו לדרך עם הנושא הזה. קשה בינתיים לזהות תמונה ברורה כיצד הדברים ישפיעו. בניתוחים שלנו גם אם בתי העסק יאמצו אימוץ מאוד נרחב את האלטרנטיבה הזאת של הזיכוי היומי שמייצרת אתגר גדול לבית העסק בכל מה שקשור לניהול והתחשבנות, אנחנו עם היתרות שלנו והנזילות שלנו בקווי האשראי נדע להתמודד עם התרחיש הזה. אני חושב שצריך לחכות רבעון אפילו שניים כדי להבין כיצד התמונה באמת נראית וככל שאנחנו נקבל ונבין את התמונה המלאה, כך אנחנו א' נדווח ו-ב' נסביר את ההשלכות שיש לזה גם על עולם הנזילות, גם על עולם קווי האשראי וגם על עולם הסליקה באופן כללי. האם מצפים לחזור לרמות של 2019 או לאור הטיוב התיק צפויות הפרשות נמוכות יותר? אמרתי אני חושב שהתחלנו את, סיימנו את 2019 עם יחסי כיסוי של 3.4%, עלינו ל-4.4% וכרגע אנחנו ב-3.9%. אבל שאנחנו מסתכלים על התיק שלנו אנחנו מסתכלים על שני וקטורים מבחינתי. פעם אחת הקורונה הגל הרביעי, ההשלכות האפשרויות של הגל הרביעי על סיכון האשראי של לקוחות שלנו, זו שאלה טובה, צריך לראות לאן הדברים מתפתחים ואיפה אנחנו פוגשים את הפרמטרים ואת התחזיות גם של בנק ישראל וגם מה שנקרא נתונים בפועל. ולכן אני חושב שיחס הכיסוי שלנו לתקופה הזאת הוא טוב ונכון. ומהצד השני, אנחנו מבינים שהתחלנו או סיימנו את 19 ב-3.4 אנחנו נמצאים ב-3.9 ככל שהכלכלה והמקרו כלכלה תשתפר אנחנו בהחלט יכולים למצוא את עצמנו מקטינים את יחסי

הכיסוי, בדיוק כמו שעשינו בתקופה הזו שירדנו לראשונה בשיעור ההפרשה הקבוצתית. אבל זה מוקדם אני חושב לדבר על זה ולנתח את זה בעת הזו ברגע שהבנו את הנתונים עד הסוף הורדנו בדומה לתעשייה את שיעורי ההוצאה להפסדי אשראי ולכן נוצר recovery בדוחות ברבעון השני. קדימה צריך להסתכל על הפרמטרים ולקבל את ההחלטה בסמוך לכל דוח. אנחנו מדברים בדוחות הכספיים, יש פה שאלה על מצבת עובדים, על כמות משרות. דיווחנו בדוחות הכספיים על כמות משרות של כ-1400 משרות. צריך לזכור אנחנו עובדים בעולמות של מוקדים ובמוקדים יש פער בין כמות העובדים לבין כמות המשרות, זה מעצם מהות ומאפייני העבודה. שאנחנו נשלים את התוכנית עד הסוף אנחנו גם נדווח וניתן מצבת מעודכנת. אמרתי אנחנו בהתאם לתוכנית מצד אחד מורידים את כמות העובדים עליה דיברנו והתחייבנו. מצד שני כולנו חיים במדינת ישראל של היום שבה נושא גיוס העובדים בדגש על עובדי טכנולוגיה ועל עובדי פיננסים וכלכלה הפך להיות אתגר גדול. המחיר של, או השכר המשולם במשק עלה, אנחנו רואים בסקטורים האלה עלה וגם אנחנו כחברה וכמותג מוביל מתמודדים עם האתגר הזה ולכן יש פה הרבה מאוד דינמיקה. בתוכנית ההתייעלות כפי שדיברנו עליה, אנחנו הולכים לאורך הדרך ואנחנו עומדים בה.

דוברת:

אין שאלות נוספות. אני מחזירה את רשות הדיבור לדוקטור רון וקסלר לדברי סיכום. דוקטור וקסלר בבקשה.

רון וקסלר:

אז קודם כל תודה לכולם על ההשתתפות הרחבה אני שמח לסכם רבעון ומחצית עם תוצאות מצוינות והמשך תנופה של החברה קדימה ומאחל לכולנו עוד רבעונים מוצלחים קדימה ותודה רבה לכולם, המשך יום טוב. תודה ערן. תודה לכולם.

דוברת:

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