

ישראלכרט

שיחת ועידה לרבעון ראשון 2021

מנחה : שלום, וברוכים הבאים למפגש המשקיעים של ישראלכרט. לידיעתכם, כל נושאי משתתפי השיחה הינם במצב האזנה בלבד. לאחר הצגת הדברים תהיה התייחסות לשאלות. במהלך האירוע ניתן לשלוח שאלות בציט, אנא ציינו את שמכם ושם הארגון שלכם לפני השאלה. לידיעתכם, מפגש זה מוקלט, ההקלטה תועלה בהמשך לאתר החברה. נמצאים איתנו דוקטור רון וקסלר מנכ"ל הקבוצה ומר ערן וקנין, משנה למנכ"ל ו CFO. לפני שאעביר את רשות הדיבור למר וקסלר, ברצוני לציין ששיחה זו אינה מחליפה את הצורך לעיין בדוח הרבעון הראשון לשנת 2021 בו נכלל המידע המלא, לרבות מידע בהתאם לסעיף 32א לחוק ניירות ערך. זכות הדיבור מועברת כעת לרון, רון בבקשה.

ד"ר רון וקסלר : צוהריים טובים לכולם, אני שמח ומברך על ההשתתפות הרחבה ואציג בקצרה כמה נקודות מרכזיות, ואחר כך ערן יסקור את הדוחות. קודם כל אני שמח לסכם רבעון טוב עם רווח לפני מס של 97 מיליון שקלים, ורווח נקי של 74 מיליון שקלים. אפשר לראות בגרף המרכזי את ההתאוששות בפעילות הכלכלית במשק פוסט קורונה. ישראלכרט צמחה ב 4 וחצי אחוז במחזורים, ואם מסתכלים על המשק בכללותו, אז מבצע החיסונים, הירידה בתחלואה, הביאו להתאוששות בפעילות הכלכלית. מורגשת עלייה בצריכה ובצמיחה וכפועל יוצא אנחנו רואים גם את הגידול במחזורי כרטיסי האשראי. כל זה מעיד על כושר העמידה של המשק ויכולת החזרה וה rebound המהירה של המשק הישראלי בחזרה לשגרה. חשוב לציין את הצמיחה שלנו שנמשכת בכרטיסים החוץ בנקאיים. עלינו בשנה החולפת בשיעור הכרטיסים החוץ בנקאיים הפעילים ב- 10.8 אחוז, וזאת על אף הקורונה וההשלכות המובנות, צמיחה גבוהה. ואם מסתכלים על תיק האשראי, ישראלכרט מצליחה לשמר תיק אשראי של כ 4 מיליארד שקל

לאורך כל תקופת הקורונה, שכמובן התאמנו את תנאי החיתום לשינויים במצב המשק. במקביל המשכנו לשמור על יחסי הכיסוי הגבוהים בתעשייה בגין ההפרשה להפסדי אשראי ללקוחות פרטיים, ואנחנו זוכרים שצמחנו ב- 17 עד 19 בשיעורים מאוד גבוהים בתיק, צמיחה של 30 אחוז, וכחלק מהגידול המואץ צמחו גם שיעורי המחיקה. אפשר לראות שאנחנו פעלנו בתגובה מהירה כדי לשפר את מנגנוני הגבייה, פעלנו גם בנושא החיתום, וניתן לראות שינוי בקו המגמה. במחיקות גם ברבעון הרביעי וגם ברבעון הראשון ביחס לתחילת שנת 2020. ברבעון הרביעי 2020 וברבעון הראשון, ראינו את השיפור במדדים שהזכרתי, ואנחנו ממשיכים לעקוב אחרי המאקרו כלכלה והשיפור באינדיקטורים הכלכליים, ובשלב זה החלטנו להותיר את שיעורי ההפרשה הקבוצתית ללא שינוי, כדי לשקף את הפוטנציאל בסיכום להפסדי אשראי, אבל אנחנו מבינים ומודעים ליחסי הכיסוי הגבוהים וערן יוכל להרחיב על זה בהמשך. אני שמח להגיד שבמאי ועד הרגע הזה של השיחה, אנחנו רואים התאוששות בביקושים לאשראי לאנשים פרטיים, וזו מגמה שהיא מעודדת. נושא שהעסיק אותנו רבות לאחרונה ועוד קודם, זה הנושא של אימוץ התשלומים הדיגיטליים. הייתה כאן השקה מוצלחת, מוצלחת מאוד של Apple pay, ואנחנו שומעים על כניסתה הצפויה של Google pay, וצריך להבין שהכניסה של ענקיות התשלום, ה Tech giants לארץ מהווה רוח גבית לשימוש בפלטפורמות מבוססות כרטיסי אשראי, כתשתית היעילה והבטוחה ביותר, ומבחינתנו זה good news. ועם התקדמות הרפורמה של ה EMV והמשך יישומה בבתי עסק, אנחנו נראה גידול בשימוש באמצעי תשלום דיגיטליים מבוססי כרטיסי אשראי, ובדומה לניסיון בעולם, עם כניסתם של ה Tech giants, קיימת סבירות של הסטת שימוש ממזומן לכרטיסי אשראי תוך הגברת שימושים. הווקטור הזה של הסטת מזומן לכרטיסי אשראי נובע מסיבות נוספות שאתם מכירים, אבל זה עוד תמיכה בווקטור הזה וגם, בהשוואה, בדומה לעולם הארנקים הדיגיטליים משרתים את חברות כרטיסי האשראי

כפלטפורמה דיגיטלית להגדלת המחזורים בכרטיסי האשראי. אנחנו רואים גם כל אחד ואחד מאיתנו עם הזמן, פחות ופחות מסתובב עם מזומן, וגם הזמינות של הנייד היא good news מהבחינה הזו. עוד נקודה מאוד חשובה, זה הטרנספורמציה שישראלכרט עוברת לחברה דיגיטלית וחדשנית, ובמסגרת הקידום של החדשנות הטכנולוגית וכחלק מתמיכה באסטרטגיית הצמיחה, אנחנו השקנו את ישראלכרט X, ואנחנו רואים פוטנציאל. זו פעילות שנועדה למצות את הפוטנציאל לשיתופי פעולה עם עולם הפינטק המתפתח, ובאמצעות ישראלכרט X אנחנו מתכוונים לבצע השקעות, עסקאות M&A, בעולמות תוכן משיקים ובתחומים סינרגטיים לתחומי הליבה. בוחנים השקעות גם בחברות יותר מסורתיות וגם כמובן במיזמי פינטק, ואנחנו נוכל לספר לכם על זה בהמשך. בסך הכול לסכם, היה רבעון טוב, מעיד גם על ההתאוששות במשק וגם כמובן על ה fundamentals החזקים של ישראלכרט. אני שמח להעביר את רשות הדיבור לערן, משנה למנכ"ל ו CFO. תודה רבה.

ערן וקנין:

טוב, אז צהריים טובים, אני גם מודה לכולם על ההשתתפות, ואנחנו נעבור על המצגת, זה יהיה הבסיס של השיחה שלנו. אני בשקף מתאר בעצם את פרטי תוצאות הפעילות. אז כפי שרון אמר, הרווח לפני מס 97 מיליון שקלים והרווח הנקי 74 מיליון שקלים. אין ספק, וזו מילת המפתח מבחינתנו, אנחנו רואים פה המשך עקביות ואנחנו רואים רציפות ברמת הרווח, תוך שישראלכרט כ market leader, כמוביל שוק בכל מה שקשור לכרטיסי אשראי, נהנית מההתאוששות הראשונית של המשק ממשבר הקורונה והדבר הזה בא לידי ביטוי במספר ווקטורים. הראשון הוא כמובן מחזורי פעילות. אנחנו כולנו היינו עדים למחזורי פעילות גבוהים מאוד וחדים בשיעור העלייה שלהם במהלך חודש מרץ. צריך לזכור שבחודש מרץ גם היו מספר אירועים שתמכו באותם מחזורי פעילות. קודם כל השחרור של הסגר ובכלל באופן כללי חשוב שנזכור כולנו, הרבעון הראשון של שנת 2020 בין ה 01.01.21 ל- 07.02.21 כמעט 40 ימים מתוך ימי הרבעון הראשון

אנחנו בתוך סגר. אומנם סגר נושם, אבל סגר. אני חוזר רגע למרץ, מחזורי הפעילות במרץ היו מחזורים גבוהים בצורה מרשימה מאוד, בעשרות אחוזים ממה שהם היו ערב הכניסה למשבר הקורונה, והחודש הזה כלל בתוכו מספר אירועים חד פעמיים. ראשית, ההתאוששות, היציאה מהסגר. שנית, ההכנה וההיערכות לחג הפסח ועוד היה יום בחירות בתוך חודש מרץ. כל אלה תרמו למחזורים הגבוהים. אני חושב שרון דיבר על זה וחשוב לפרט על זה, היציבות בתיק האשראי ויחסי הכיסוי הגבוהים, הם מבחינתנו סוג של הוכחה ליכולת של ישראל כקודם כל להתאים את עצמה לתקופה ולפעילות בתקופת משבר. חשוב שכולנו נבין, כדי לשמר את תיק האשראי בימים האלה, תיק אשראי קצר כמו שלנו עם אורך הלוואות ממוצעות של בין 24 ל-30 חודשים, מידי רבעון רק כדי לשמר את התיק צריך למכור מאות מיליוני שקלים חדשים, כדי לשמור את התיק ברמה יציבה, ואני חושב שהמכונה הזאת שנקראת היכולת למכור אשראי צרכני הוכיחה את עצמה גם בתקופה הזו, תוך התאמת החיתום והתאמה לתנאי המאקרו כלכלה. יחסי הכיסוי הגבוהים הם מבחינתנו המדיניות הזהירה שבה נקטנו. אמרנו את זה ואני מפרט את זה בהמשך, בסך הכול שיעורי ההפרשות הקבוצתיות נותרו כפי שהיו בסוף שנה קודמת. אנחנו נמשיך להתבונן על המאקרו כלכלה ונראה לאן היא מתפתחת, בעיקר נסתכל קדימה בחודש יולי וצפונה, אחרי שדמי האבטלה והמענקים האחרים ירדו מהפרק והכלכלה פה עתידה להשתנות בגין השינוי הזה. אנחנו נרצה לראות לאן המאקרו כלכלה וה ecosystem הכולל הולך, ואז אנחנו בהחלט בהתאם נתאים את שיעורי ההפרשה לתנאים שנראה למול עינינו. ההתייעלות, חשוב שנאמר את זה, הכרזנו בדצמבר שנה קודמת על תוכנית התייעלות הגדולה ביותר שאי פעם נעשתה בישראל. התוכנית מתקדמת, היא עובדת, היא בהתאם לתוכנית, אנחנו נראה את ההשפעות שלה כפי שאמרנו בדיווח המידי בדצמבר בצורה מלאה, במהלך השנה הבאה. מחזורי קניות – מחזורי קניות, אני חושב שזה ישראל כחברת כרטיסי

אשראי המובילה, עם נתח שוק גדול מאוד, היא בעצם התמונה, תמונת הראי של המשק, ואתם רואים פה קווי מגמה של ישראל כרט ביחס לשוק. אני חושב שהקו המקווקו האדום שלוקח אותנו לירידה במחזורים אי שם באפריל שנה קודמת בתקופת הסגר, לירידה של כ- 33 אחוזים במחזורים תקופה מול תקופה, אפשר לראות איך במרץ ואפריל אנחנו עולים לפלוסים של עשרות אחוזים, למעלה מ 40 אחוזים גידול ואין ספק, רואים פה את העוצמה של הכלכלה הישראלית, ובעניין הזה ישראל כרט כתמונת ראי, נהנית מהעוצמה ורוכבת בעניין הזה על הגידול ועל ההתפתחות במשק. אני חושב שכדאי לציין, רואים את זה בשקף הבא, כדאי לציין שחלק מהגידול של המחזורים בחודש מרץ ואפריל, הם ענפי פעילות שהם היו מהענפים שסבלו וירדו בצורה משמעותית לאורך כל השנה האחרונה בתוך תקופת הקורונה. אני הצבעתי פה על שלושה ענפים עיקריים: דלק, תיירות תרבות ופנאי, והלבשה והנעלה. אנחנו יכולים לראות שהענפים האלה לראשונה במרץ ואפריל משפרים ועולים מעל קו הייחוס של ינואר שנה קודמת, שזה קו הייחוס שאליו אנחנו מסתכלים בשני הגרפים האחרונים, ואפשר לקבל פה עוד רוח גבית לכך שענפים שלמים שהיו מחוץ לתמונה ונפגעו במעגל ראשון בתוך תקופת המשבר, משפרים את קו המגמה ועולים לתמונה חיובית. הנתונים הפיננסיים העיקריים – אפשר בסוף לרכז את כל מה שהיה ברבעון הזה לשני, נקרא לזה שני אירועים עיקריים: מחזורי הפעילות מצד אחד וההוצאות להפסדי אשראי, אבל רגע ננסה להיכנס ולגעת ברובריקה רובריקה בתוך הדוח. נושא ההכנסה מפעילות בכרטיסי אשראי – יש פה בעצם שלושה, שלוש מגמות שמשפיעות על העניין הזה. ראשית, עיקר הפער בירידה מ 420 ל 405 מיליון שקלים, עדיין נובעת מנושא התיירות היוצאת והנכנסת. אני מזכיר, בינואר ופברואר שנה שעברה, עוד הייתה פה תיירות יוצאת ועוד הקורונה הייתה, עוד לא הבנו בדיוק מול מה אנחנו עומדים, וזה מהווה את הפער. מצד שני יש פה גידול במחזורי הפעילות שהצבענו עליהם קודם, אבל אנחנו ממשיכים להיות

בסביבה רגולטורית שהעמלה הצולבת יורדת ובכלל, עמלות הסליקה מול בתי העסק הם אתגר שאנחנו כל הזמן מתמודדים איתו ברמת תחרות הולכת וגוברת, ואנחנו פועלים כדי לשמר את חלקנו בנתח השוק הזה. בהמשך, הכנסות ריבית. בעולם הכנסות הריבית, אנחנו בעצם רואים פה ירידה של 6 אחוזים מ-109 ל-103 מיליון שקלים. עיקר הירידה מקורה בקיטון של התיק כפי שהצבענו קודם. עוד פעם, הקיטון הוא קטן, הוא כ-3 אחוזים. אגב, גם כשאנחנו מסתכלים לענף של כרטיסי אשראי, ובכלל לאשראי הצרכני בתוך ענף כרטיסי האשראי, אנחנו מזהים מגמת ירידה דומה באותה תקופה, ואנחנו כן מצליחים לשמר את שיעורי הריבית בשיעור של כ-9.1 אחוזים בין התקופות, ואני חושב שהמשפט החשוב שנאמר על ידי רון בעניין של התאוששות בחודש אפריל ומאי ברמת הביקושים לאשראי היא נקודת מפתח, ואני מקווה שהיא תמשיך איתנו לאורך זמן. ההוצאות להפסדי אשראי – אין ספק שהרבעון הקודם בשנה קודמת, 102 מיליון שקלים הוצאות להפסדי אשראי, היו פה שני ווקטורים משמעותיים שהשפיעו על המספר אחד. מצד אחד, זה היה הרבעון שבו כולנו יצרנו את ההפרשות הקבוצתיות בהיקף של כמעט כ-50 מיליון שקלים הוצאות להפסדי אשראי בגין הפרשה קבוצתית אודות קורונה ובנוסף, היו לנו היקפי מחיקות גדולים ברבעון הראשון שנה קודמת, כפי שנראה בגרפים בהמשך. אנחנו ברבעון הזה בעצם מציגים שני היפוכים. פעם אחת, עולם המחיקות יורד ב-62 אחוז. אנחנו דיברנו על זה לאורך כל השיחות במהלך השנה האחרונה. ישראלכרט הבינה ששיעורי המחיקות וההיקף המוחלט שלהן כפי שהיו ברבעון הראשון והשני, צריכים להשתפר ולקטון, ונעשו פה סט של פעולות הן ברמת המבנה והאיוש של בעלי תפקידים, והן ברמת נוהלי העבודה, ובסך הכול אנחנו רואים את התוצאות רבעון שני ברציפות, גם ברבעון הרביעי וגם ברבעון הראשון של 2021. ובנוסף, אין לנו פה, יש לנו בתוך הרבעון הזה, אנחנו רואים עוד הכנסה קלה או הוצאה במינוס נקרא לזה כך, בהיבטים של ההפרשה הקבוצתית,

וזה נובע מהירידה של התיק. אני חוזר ואומר, חשוב שנבין, שיעורי ההפרשה להפרשות הקבוצתיות נותרו דומים למה שהיה שנה קודמת וזה מבחינתנו גמישות להמשך הדרך. ההוצאות ללא הפסדי אשראי, אז בסך הכול אנחנו תמיד מדברים על עולם ההוצאות ותמיד פותחים עין מאוד גדולה לנושא הזה. ואנחנו רואים, למרות גידולים במחזורי הפעילות, אנחנו רואים ירידה בהיקפי ההוצאות בין התקופות. אנחנו חושבים שזו בשורה טובה. אמרתי, תוכנית ההתייעלות עובדת ותמשיך לעבוד, ואנחנו מסתכלים על כל סעיף ברמה נקודתית כדי לבחון ולייצר לו התאמה, ולנסות לעשות אותו בצורה הטובה ביותר, ברמת ניהול הרכש הטוב ביותר, וזה מבחינתנו דרך חיים. אנחנו תמיד נרצה להיות באזורים האלה. רווח לפני מס – זה בסוף מצייר את התמונה הכוללת וזה בהחלט מבחינתנו רבעון חיובי. יתרת האשראי לאנשים פרטיים – אז אני חושב שרובכם כבר מכירים את הגרפים האלה בצורה מאוד ברורה. קצב הצמיחה המאוד גדול בשנים 17-19, התייצבות לאורך שנת 2020. זה התחיל בעלייה ואז ירדנו קצת, ואנחנו בסך הכול יורדים בתקופה ב 3.3 אחוזים ברמת התיק, אבל א', זה מאוד דומה למה שקרה פה במגמה הכללית בשוק, ו- ב', אני חושב שצריך להסתכל פה קדימה ולא אחורה, ואנחנו מזהים באפריל ובמאי את הניצנים הראשונים, בעיקר במאי, של הגידולים בביקושים, ואנחנו פועלים בהתאם. אני חושב שנקודה חשובה לומר בעניין של ההסתכלות הכוללת על התיק ועל הסיכון בתיק, אחד מהדברים שאפיינו את השנה הקודמת זה ההסדרים והמתווים שבנק ישראל הציג להקלה, בעיקר ללקוחות הפרטיים, בכל מה שקשור לאפשרות לדחות את מועדי התשלום. אנחנו מדווחים על כך שמעל 95 אחוזים מאותן הלוואות שנתבקשו לדחות את מועדי התשלום שלהן, חזרו ללוח סילוקין מעודכן, וזה מבחינתנו מאוד חשוב ומעיד על עוד אומדן לכך שאנחנו לאט, לאט חוזרים לימים של טרום המשבר. אשראי מסחרי – אשראי מסחרי, בסך הכול קו המגמה די יציב. אני חושב שבמצגת אנחנו כותבים שאנחנו נבחר את הדרך ואת המועד,

ואת הכלי שבאמצעותו אנחנו נרצה לצמוח באשראי הזה, אבל זה לא יקרה עכשיו. זה חלק מתוכנית אסטרטגית יותר גדולה, אבל בסך הכול התיק נשמר ולישראכרט בהחלט יש פה יכולת לעשות שינוי, אבל כרגע אנחנו בוחנים את הדרך ואת הזמן. כמו עוד הרבה דברים שהשתנו פה בתקופתה קורונה, גם זה מחייב חשיבה מחדש ואנחנו נמצאים בתוך ה, ממש בעת הזו. הוצאות להפסדי אשראי - אז אני חושב שהגרפים האלה, הם מציגים את קווי המגמה המאוד שונים שאנחנו רואים ברבעון הרביעי והרבעון הראשון ביחס לשלושת הרבעונים הראשונים של שנת 2020. אמרנו את זה קודם, יחס הכיסוי הגבוה בתעשייה הוא מבחינתנו עוצמה והוא מבחינתנו, אנחנו חושבים שהזהירות שבה אנחנו נוקטים היא נכונה, היא תאפשר לנו גמישות בהמשך הדרך. 62 אחוז מרמת המחקיות, ירידה תקופה מול תקופה, זה לא רק הירידה בתיק, אלא בהחלט תוצאה של עבודה ובהחלט תוצאה של שינוי מגמה ושיפור מדדים ברמת הגבייה, ואנחנו נמשיך לעבוד על זה. גבייה זה משהו שצריך לעשות כל הזמן, כל הזמן לשפר ואנחנו מכירים ומבינים את זה. עולם ההוצאות באופן כללי – אז אמרנו. אני חושב ש, תמיד הדגשנו לאורך השנה הקודמת, שככל שירדו המחזורים אנחנו ירדנו בשיעורי ההוצאה בשיעור יותר גדול מהירידה במחזורים. פה יש אמירה לא פחות חשובה. ישראכרט גדלה במחזורים אבל יורדת בשיעור ההוצאה. אני בהחלט חושב שזה הישג חשוב. אתם רואים פה איזשהו גידול קטן בעולם ההוצאות, הנהלה וכלליות. זה בעיקר נובע מהוצאות שקטנו באופן חד פעמי בתקופה קודמת בגין משבר הקורונה, ובשנה הזאת משולמות באופן מלא, אבל אנחנו יכולים לראות פה שהוצאות התפעול הן בעיקר בהתאמה בגין הגידול במחזורים. הוצאות מכירה ושיווק – חלק מהדברים גם נעשו אגב שינויים בסעיפים כאלה ואחרים, פרסום וכולי, וכנ"ל תשלומים לבנקים. אבל קו המגמה הכולל של ירידה בשיעור ההוצאה וגידול במחזורי ההנפקה, הוא מבחינתנו הבשורה, לצד תוכנית ההתייעלות שממשיכה ועובדת, והחברה מבינה שזה דרך חיים. הלימות הון – אני

חושב שמספר המפתח הוא התשואה להון, 12.6 אחוזים תשואה להון, ללא ספק מספר שאנחנו גאים לספר ולתקשר אותו, ובאופן, במתאם מלא הרווח הנקי משפיע על יחסי ההון שלנו, גם יחס ההון הכולל וגם יחס הון רובד 1 שניהם גדלים וחוצים את 13 האחוזים, והמספרים הם בהחלט מספרים גבוהים ומרשימים. מקורות המימון – אנחנו בנושא מקורות המימון, אתם יכולים לראות פה עוד אחד מהמהלכים שעשינו בשנה קודמת, את ההשפעה שלו מגיעה גם לרמת ה PNL. אנחנו דיווחנו לאורך כל השנה הקודמת שאנחנו מגייסים מסגרות מבנקים חדשים כדי לגוון וליצור מקסימום גמישות לישראל כרטיס ביכולת שלה ובנגישות שלה למקורות אשראי בנקאיים קצרי טווח, ואכן עשינו, ובהתאם הקטנו את המסגרת מבנק פועלים בהיקף של למעלה מ 2 וחצי מיליארד שקל, לאחר שגייסנו את הכסף הזה מבנקים אחרים. אנחנו רואים את היכולת שלנו להמשיך ולתחר את מקורות המימון שלנו ולממן את חוב הזמן ארוך באמצעות חוב זמן קצר זול יותר, ובסך הכול כל המהלך הזה מגיע לשורת הרווח ומשפיע על הירידה בהוצאות מימון, לא רק בגלל הירידה בצריכה, אלא גם בגלל הירידה במחירי הכסף שאנחנו מגייסים והמגמה הזאת תמשך איתנו לאורך כל השנה הזאת. סך המאזן חשוב שנבין – חודש מרץ שהוא חודש שיא במחזורי הפעילות, מביא איתו גידול גם בסך המאזן. אתם יכולים לראות ש הנכסים של ישראל כרטיס, כ- 60 אחוז מהנכסים בתוך המאזן, מתוך סך החייבים של ישראל כרטיס, הם בעצם חובות כרטיסי אשראי בנקאיים, מה שנקרא חוב באחריות בנקים. אין ספק שהעוצמה הזאת היא מעידה על החוסן הפיננסי של ישראל כרטיס ובמהלך התקופה האחרונה, סוף שנה קודמת – תחילת השנה הזו, גם הדבר הזה קיבל משנה תוקף בעדכון דירוג האשראי והאשרור שלו מחדש, ואני חושב שזו תמונת מבט סופר ייחודית למשק הישראלי, והיא תעודת כוח מאוד גדולה לחוסן של ישראל כרטיס. זהו, אנחנו מסכמים. בסך הכול המגמות מאוד ברורות, עלייה במחזורים, שמירה על נתח שוק, שמירה על יתרות האשראי בתקופה מורכבת, תוך

הגעה לקצה התקופה אנחנו מקווים, עם יחסי כיסוי גבוהים ושיעורי הפרשה שלא השתנו ביחס לסוף התקופה הקודמת שמאפשרים לנו גמישות להמשך. תוכנית התייעלות בעיצומה ורווח נקי של 74 מיליון שקלים שמגלם תשואה להון של 12.6 אחוזים. חזרה לשגרת צמיחה, ואני מקווה שכך יהיה המסר גם בדוחות בהמשך השנה. זהו, עד כאן.

מנחה: 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.

ערן וקנין: אז יש פה שאלה בנושא ההפרשות הקבוצתיות. אני חושב שהגדשתי את זה לאורך המצגת אבל נחדד. אנחנו משמרים בשלב הזה את שיעור ההפרשה הקבוצתית, לא נגענו בשיעורי ההפרשה. הקיטון בהפרשה הקבוצתית כפי שאתם רואים בשקף, נובע אך ורק מהירידה בהיקפי האשראי. אני מזכיר, אתם יכולים לראות את זה במצגת הקודמת של הדוח השנתי, אנחנו יצרנו תוספת הוצאה בגין ההפרשה הקבוצתית, בעיקר בגין הגידול בשיעורי ההפרשה של למעלה מ 70 מיליון שקלים בשנה קודמת, ובשלב זה טרם שינינו את שיעורי ההפרשה. אנחנו כמובן נמשיך להסתכל על המאקרו כלכלה ונייצר בהתאם לצורך התאמה בין שיעורי ההפרשה לבין השיפור במאקרו כלכלה. אבל השאלה שנשאלה פה, אנחנו עדיין באותם שיעורים. בעניין של תיק האשראי אני שוב אומר, אני חושב שסך הכול השמירה על תיק האשראי בתקופה הזאת, היא הייתה הישג גדול. קו המגמה בשוק מאוד דומה לקו המגמה שלנו. הסברתי, אנחנו בסוף מוכרים אשראי עם אורך חיים קצר יחסית של בין 24 ל- 30 חודשים, ולכן הפירעונות השוטפים בעצמם מחייבים אותנו כדי לשמור על התיק, מחייבים אותנו מכירה של מאות מיליוני שקלים בכל רבעון. אנחנו שמחים לומר שבחודש מאי בעיקר, ראינו ראשית התאוששות בביקושים, וככל שהדבר הזה יתפתח, אנחנו מן הסתם נדווח על זה ונציג את זה בנתוני הדוחות הקודמים. אבל חשוב להבין, המגמה שאנחנו חווים היא מגמת כלל השוק.

ד"ר רון וקסלר: יש כאן שאלה מה תהיה ההשפעה של הקטנת המסגרות בכרטיסים בנקאיים על הפעילות. בסך הכול המגמה של צמצום המסגרות בכרטיסים בנקאיים וגם התכלית שלה, היא לאפשר יותר מקום וכרטיסים, ומסגרות נוספות חוץ בנקאיות לחברות כרטיסי האשראי. מבחינתנו זה מגביר את יכולת הצמיחה של הכרטיסים החוץ בנקאיים, וכפי שכבר ציינתי בשנה האחרונה, על אף הקורונה, הצלחנו לצמוח בשיעור דו ספרתי, 10.8 אחוז, במצבת הכרטיסים החוץ בנקאיים הפעילים. יש שאלה כמה מתכוונים להשקיע בישראל כרט X – אנחנו נציג בהמשך יותר פרטים על ישראל כרט X. בשלב זה מה שיכולתי לפרט, פירטתי, אנחנו נציג יותר פרטים בהמשך. בעניין, יש פה עוד שאלה לגבי דיבידנד ועודפי ההון. אז בסך הכול קודם כל חשוב להבין, החברה אישרה בשנה קודמת הגדלה של מדיניות הדיבידנד ל-עד 35 אחוזים. היא אשררה את אותה מדיניות בתחילת השנה הזו. אתם כולכם בטח מכירים את המזכר או את הפניה של בנק ישראל למערכת הבנקאית הכוללת בעניין תשלומי דיבידנד בתוך השנה הזאת, והפנייה שמדברת על כך שיש לשוב ולבחון את נושא חלוקת הדיבידנדים רק במהלך הרבעון השלישי, וישראל כרט בעניין הזה תפעל בהתאם. עודפי ההון זו שאלה אחרת, אני חושב שככל שאנחנו נתקדם במהלך השנה ונצליח לייצר פעילויות יותר משמעותיות בדיוק במה שרון אמר, בפעילויות של M&A והשקעות, אז אני מניח שעודפי ההון האלה יוכלו לשמש חלק מהמקורות לעניין הזה, אבל אנחנו ניתן על זה תשובה יותר מפורטת ומלאה כשנציג את כל הנושא של מדיניות ההשקעות בהמשך השנה. יש פה שאלה לגבי הסיכון הגלום בפועל בהפרשה. אז בואו נעשה רגע טיפה אקדמיה על ההפרשה. הפרשה להפסדי אשראי היא בעיקר, עיקר ההפרשה שלנו להפסדי אשראי היא הפרשה קבוצתית. בהפרשה קבוצתית אתה קובע על סמך סטטיסטיקה ובחינה רב שנתית של מספר נתונים, כולל נתוני מאקרו כלכלה, אתה קובע את השיעור, מה שיעור ההפרשה שאתה מפריש בגין חוב תקין ומה שיעור ההפרשה שאתה מפריש בגין חוב בעייתי. אותו שיעור

ערן וקנין:

הפרשה אמור לגלם את פוטנציאל הסיכון כפי שהחברה רואה אותו על פי הסטטיסטיקות שלה אחורה, ועל פי מה שהיא צופה קדימה בהסתכלות על יכולת החזר ועל ההיכרות שלה את הלקוחות שלהם היא מוכרת. ישראל כרט במהלך שנת 2020 הגדילה את אותו שיעור, לאור הגידול בפוטנציאל הסיכון בתקופת הקורונה. אמרנו, ואמרתי את זה לאורך המצגת מספר פעמים, אותו שיעור שגדל בשנת 2020, מבחינתנו בסוף הרבעון הזה טרם השתנה. עדיין מבחינתנו אנחנו מזהים את פוטנציאל הסיכון ואנחנו עוקבים בדריכות אחרי הנתונים המאקרו כלכליים. אנחנו מאוד שמחים על העדכון של בנק ישראל ועל המצגת שהוציא בנק ישראל בחודש אפריל עם האימוץ שלו את התרחיש האופטימי ביחס לשני תרחישים שהוא דיבר עליהם בסוף שנה קודמת, עם פוטנציאל גידול בצריכה ובתוצר הגולמי של כ-6.3 אחוזים. אז ככל שהפרמטרים האלה ישתנו ואכן אנחנו נראה שהם מעידים על יכולת החזר גבוהה של הלקוחות שלנו, כך ייתכן ונשקול להתאים את שיעורי ההפרשה.

ד"ר רון וקסלר: יש שאלה לגבי הגידול בתיק האשראי בהתייחס לרבעון הראשון. אז ערן התייחס לגבי הרבעון הראשון. אני רוצה להגיד שבמאי כבר ראינו התאוששות בביקושים וגם בהמשך לשאלה, אין ספק שהאשראי הצרכני, ובהמשך הדרך כמו שהזכרנו, גם האשראי המסחרי, אבל דגש כרגע על האשראי הצרכני, הוא מנוע צמיחה חשוב של החברה ופוטנציאל הצמיחה בו הוא גבוה, כי נתח השוק של החברה, בכלל של חברות כרטיסי האשראי, אבל גם של ישראל כרט, הוא נמוך באופן יחסי ויש לאן לצמוח. יש שאלה נוספת, האם אסטרטגיה היא צמיחה בעיקר באשראי, או התייעלות? ועם הערה שהניסיון מראה שזה בדרך כלל אחד מהשניים. אז אני חושב שראינו גם בעבר, ונראה גם קדימה ערן הזכיר, אנחנו בעיצומה של תוכנית ההתייעלות שנראה כמובן את השפעותיה בהמשך, אבל אנחנו גם מתכננים להמשיך לצמוח בעולם האשראי הצרכני. אין סתירה, עבודה הדוקה על ההוצאות לא צריכה לבוא על חשבון הצמיחה באשראי, או בכלל צמיחה

עסקית. ערן הציג גם קודם, צמחנו במחזורים ב 4 וחצי אחוז, וירדנו בהוצאות בשיעור 2.2 אחוז, אני מדבר על ההוצאות של הביזנס בלי להתייחס כרגע לנושא של הוצאות להפסדי אשראי. אז כך שאני חושב שגם הרבעון הזה וגם בהמשך הדרך אנחנו נמשיך לעבוד על שני הפרמטרים ונעבוד גם על צד ההוצאות, על המשך ההתייעלות, ריסון הוצאות, וצמיחה במנועי הצמיחה שלנו שאתם מכירים היטב.

מנחה: אני חוזר על ההוראות. כדי לשאול שאלה לחצו על כפתור הציט ורשמו את שאלתכם בחלון הציט בצד ימין. לפני השאלה רשמו בבקשה את שמכם המלא ושם הארגון שלכם.

ד"ר רון וקסלר: אין יעדים מוצהרים לגבי גידול בתיק האשראי, אנחנו לא נותנים, מפרסמים יעדים קדימה ותחזיות, אבל אני רק אומר שנתח השוק שלנו באשראי צרכני, הוא בסביבות ה- 2 אחוז, אולי קצת יותר, קצת פחות, ונתח השוק שלנו בעולמות אחרים הוא גבוה משמעותית. הנפקה – סליקה, 40 ומשהו אחוז, וזה גוזר פוטנציאל לגידול. יש בסיס לקוחות, יש עבודה, יכולת מכירה וצמיחה, ראינו את זה גם בשנים עברו. השנה הזו הייתה שנה מיוחדת וחובת הזהירות, האחריות והקשחת גם תנאי החיתום וגם ההשפעה על הביקושים שמרה על היציבות בתיק, אבל אין ספק שיש פוטנציאל קדימה. יש בקשה להתייחסות לתחום הביטוח. אנחנו, אין שינוי בתוכניות. במחצית השנייה של השנה כפי שגם דיווחנו, אנחנו נשיק את פעילות הביטוח. יש שאלה מתי נראה את הגידול? נראה את הגידול בהמשך. יש שאלה לגבי עד כמה נמוך התקבול מ Apple pay שהחברה רואה לעומת תקבול מעסקת אשראי רגילה. אז קודם כל זה הפוך. המנפיקים משלמים ל Apple pay, ובמקום שיש כמה פרטנרים לכרטיס אז הרבה פעמים זה נחלק. מה ש Apple pay רואה הוא סכום נמוך יחסית, פורסם בפרסומים שונים, ובסך הכול כפי שצינתי, מה שחשוב להבין, שהחדירה של Apple pay וגם Google pay, ששם אין, המקובלה בעולם ואני מניח שכך גם יהיה בארץ, שאין תשלום ל Google pay או לארנקי

אנדרואיד אחרים, שזה תומך בהסטת מזומן לכרטיסי אשראי. ומה שמאוד
 מאד חשוב להבין, זה שזה מתבסס על תשתית כרטיסי אשראי, ואם היו
 בעבר חששות שמא מתקרבת לשימוש תשתית A2A בעולם התשלומים
 בבתי העסק ואולי מהווה סיכון, אני חושב שאפשר להגיד שהסיכון הזה
 התרחק משמעותית ואפילו להגיד שזה understatement. אז זה לא שהוא
 לא קיים, אבל הכניסה של Apple pay, Google pay, ענקיות התשלום,
 ארנקים אלקטרוניים, התשתית היא תשתית טוקניזציה מבוססת כרטיסי
 אשראי, על מנת שאפשר יהיה לעשות את החווייה הכי טובה, Tap ולשלם.

מנחה : אין שאלות נוספות, אני מחזיר את רשות הדיבור לרון וקסלר לדברי
 סיכום, מר וקסלר, בבקשה.

ד"ר רון וקסלר : אז תודה לכולם על ההגעה לשיחה, יש השתתפות רחבה, אנחנו שמחים,
 אנחנו יודעים שזה יום עמוס. אני שמח על רבעון מצוין עם תוצאות טובות
 וגם fundamentals חזקים של הביזנס. אני חושב שגם דיברנו על
 הויזיביליטי קדימה, ובסך הכול יש מגמות שתומכות בהמשך צמיחת
 הביזנס. אז תודה רבה לכולם, המשך יום ושבוע טוב, ותודה על
 ההשתתפות, תודה לך ערן.

ערן וקנין : תודה.

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