

## ישראלכרט בע"מ

### שיחת משקיעים לרבעון השלישי 2023

מציגה : שלום, ברוכים 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 מר רן עוז, מנכ"ל קבוצת ישראלכרט וגברת רונית זלמן מלאך, סמנכ"לית הכספים. לפני שאעביר את רשות הדיבור למר רן עוז, ברצוני לציין שייתכן שהמידע שיימסר בשיחה הזו הוא מידע צופה פני עתיד. ככל שיימסר מידע כזה, אין לגביו כל 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 2023, בו נכלל המידע המלא, לרבות מידע בהתאם לסעיף 32א לחוק ניירות ערך. זכות הדיבור מועברת כעת לרן עוז. רן, בבקשה.

רן עוז, מנכ"ל: תודה רבה. אנחנו נפגשים בתקופה קצת מורכבת, ולפני שאנחנו נסכם את הרבעון השלישי, כמובן אי אפשר להתעלם מהמציאות החדשה שהתעוררנו אליה ב-7 לאוקטובר, אז אנחנו כמובן ניגע בזה בסוף המצגת, אבל כולנו פה מייחלים לחזרה בשלום של כל החטופים, כוחות צה"ל שפועלים ולהחלמתם של הפצועים, וחזרה לשגרת חיים רגילה. ובכל זאת אנחנו נתחיל את סיכום הרבעון השלישי, לפני שנעבור למבט קדימה. לפני כשנתיים, יצאנו לדרך עם תוכנית אסטרטגית עם מיקודים עסקיים, ליישום של תוכניות עבודה

והתוצאות של הרבעון השלישי ממשיכים את הפעילות הזאת, ומדגישים בצורה מאוד ברורה, את היכולת שלנו לייצר שתי רגליים חזקות גם בלקוחות פרטיים, גם בעסקים, שמייצרות לנו רווחיות עקבית ומשמעותית רבעון אחרי רבעון. אנחנו יכולים לראות פה את הצמיחה בהכנסות מריבית בלקוחות הפרטיים של 58 אחוז ובעסקים של 81 אחוז. שני העסקים האלה ביחד, תורמים לנו לצמיחה באשראי של כמעט 50 אחוז שנה מול שנה ולרווח של 80 מיליון שקל ברבעון האחרון. כל הפעילות הזאת נעשית בצורה מושכלת ומנוטרת, אנחנו צמחנו בצורה יפה רבעון אחרי רבעון, כאשר ברבעונים האחרונים האטנו את הקצב בהתאם לפרופיל הסיכון וליכולת החזר של הלווים, ולכן רואים את ההאטה בקצב הצמיחה. כל זה ביחד, מביא אותנו לנקודת היציאה מהרבעון הזה, עם עוצמה פיננסית ויכולת להתמודד עם האתגרים החדשים שנכוננו לנו. אני כאן אעביר את המצגת לרונית, שתיכנס לפירוט התוצאות.

רונית זלמן מלאך: תודה רן. כמו שאמרת, תוצאות החברה לרבעון טובות ומשקפו את המיקוד האסטרטגי במנוע האשראי, ונותנות ביטוי מסוים לאי הוודאות במלחמה שהתחילה לאחר סיום הרבעון. אז נתחיל מהפעילות בכרטיסי אשראי. ההכנסות מהפעילות בכרטיסי אשראי, הסתכמו ברבעון השלישי ב- 586 מיליון ₪, גידול של 5 אחוז, בהתאמה לגידול שאנחנו רואים מצד שמאל במחזור העסקאות בכרטיסי אשראי שמונפקים על ידי החברה, שהסתכם ב- 58 מיליארד. בסוף הרבעון לחברה יש 4 וחצי מיליון כרטיסים פעילים. סך ההוצאות ללא הפסדי אשראי הסתכמו ב- 630 מיליון ₪. ההוצאות האלה כוללות הוצאות תפעול, משתנות, תשלומים לבנקים לפי היקף הפעילות, הוצאות מכירה, שיווק והוצאות

כלליות, והגידול בהוצאות משקף הן את העלייה בפעילות התשלומים, והן את העלייה בפעילות האשראי שעכשיו נעבור לסקור את הצמיחה באשראי, הריביות ואת הוצאות הפסדי האשראי. אז אנחנו בשקף 5, רואים פה את האשראי ללקוחות פרטיים. הכנסות הריבית לרבעון מלקוחות פרטיים, הסתכמו ב- 168 מיליון, גידול של 58 אחוז בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד, כשסך יתרות האשראי צמחו ב- 2.4 מיליארד והגיעו לרמה של 7.3 מיליארד שיא של החברה בסוף הרבעון השלישי. הצמיחה ברבעון האחרון הסתכמה ב- 79 מיליון, כמו שאמר רן, בהתאמה לתאבון הסיכון של החברה והבחינה זה רף של הלווים המבקשים. מרווח הריבית שלנו מעל הפריים, עומד על 5.47 אחוז, קיטון ביחס לאשתקד שעמד עם 7.04. כידוע, לא כל עליית ריבית משורשרת ללקוחות. נעבור לאשראי העסקי. החברה המשיכה בצמיחה העקבית שלה בתיק האשראי העסקי לצמיחה של 41 אחוז בשנה האחרונה, וסיום הרבעון עם 1.9 מיליארד ₪. הכנסות הריבית נטו מהאשראי העסקי, הסתכמו ב- 76 מיליון ₪ ברבעון האחרון, גידול של 81 אחוז לעומת הרבעון המקביל אשתקד. גם פה, הגידול ברבעון האחרון הסתכם ב- 79 מיליון ₪, במקרה אותו מספר, ומרווח הריבית מעל הפריים ירד ל- 2.93 אחוז. אז אין תיק אשראי ללא הפסד אשראי, ונעבור עכשיו לנתח את ההוצאות בגין הפסדי האשראי. אז ראשית נתחיל עם זה שמספרי ההשוואה, שנת 2022 היא לא ברת השוואה עקב כללים חדשים שבנק ישראל החיל, שזה שיטת ה- CECL לחישוב הפרשה קבוצתית להפסדי אשראי. לפי השיטה הזאת כוללים את תחזית התפתחות ההפסדים, עד לתום חיי כל הלוואה. לכן בעצם, בחישובי ההפרשה הקבוצתית, נכללו תחזיות מסוימות בגין

המצב והמלחמה. סך ההוצאות להפסדי אשראי הסתכמו ב- 105 מיליון ₪ כמו שרואים בשקף מימין למטה, לעומת רבעון קודם 69 מיליוני ₪ ו- 92 מיליון ₪ ברבעון הראשון.

ההוצאות מורכבות מההפרשה הקבוצתית, ה- CECL, ומהוצאות פרטניות וממחיקות. עם הגידול בתיק, יש גידול בהוצאות להפרשות הפרטניות לסכום של 68 מיליון ₪, ובתוך הסכום של ה- 37 מיליון ₪ הפרשה להפסדי אשראי, כללנו הגדלה של הערכות הסיכון לענפי משק מסוימים שעלולים להיפגע מהמצב וגם עשינו החמרה של איך שהמודל שלנו מתייחס למשתנים מאקרו כלכליים, וזאת כדי לשקף את אי הוודאות שיש כעת במשק. אני אומר שמעבר לזה, השינוי בהפרשה הקבוצתית מייצג רמות הגידול בתיק, ושבשנה הקודמת היה לנו גם שחרורים של הפרשות, עקב החזרה של המשק לפעילות טרום קורונה.

ההון העצמי שמיוחס לבעלי המניות של החברה מסתכם ב- 2.9 מיליארד שקלים. החברה שומרת על גיוון והיקף מקורות מימון שתומכים בפעילות והאסטרטגיה שלה, מבצעת התאמה שוטפת בין יחסים והתחייבויות, מממנת את הפעילות שלה הן מאשראי סחיר, אם זה אגרות חוב או ניירות ערך מסחריים, והן מהערוץ הבנקאי והמוסדי, הלוואות ומסגרות אשראי. יחסי ההון של החברה, גבוהים בצורה משמעותית מדרישות המינימום הרגולטוריות. יחס ההון הכולל לרכיבי הסיכון, עומד על 13.6 אחוז, לעומת דרישת מינימום רגולטורית שהיא 11 וחצי אחוז, ויחס ההון הרובד הראשוני לרכיבי סיכון, עומד על 12.6 אחוז, לעומת דרישת מינימום פיקוחית של 8 אחוז. אנחנו בעצם מגיעים לאירועי היום עם איתנות ויציבות פיננסי ואני שמחה להחזיר את זכות הדיבור לרן עוז, מנכ"ל החברה.

רן עוז, מנכ"ל: תודה רונית. אז אחרי שסיכמנו את רבעון שלישי, ב- 7 לאוקטובר פגשה אותנו מציאות חדשה ובעצם, הדבר הראשון שעשינו, זה כמובן להבטיח את ההמשכיות העסקית והיכולת שלנו להמשיך לתת שירות רציף ללקוחות הפרטיים שלנו ולעסקים, גם בתקופה המאתגרת הזאת, גם בימים הראשונים כשהיו מגבלות לנגישות של העובדים, וגם עם מספר לא קטן של עובדים מגויסים. עשינו את ההתאמות הנדרשות, גם במודלי הסיכון, גם לחיתום, על מנת לוודא שאנחנו לוקחים בחשבון את כל המרכיבים השונים שאנחנו ממשיכים לעמוד לצד לקוחותינו, ומאותו רגע בעצם, עיקר העבודה שלנו הייתה איך אנחנו נרתמים ונעמדים לצד לקוחותינו, גם הפרטיים וגם העסקיים. אז כמובן, אנחנו מיד פתחנו קו ייעודי לנפגעים מהדרום, גם ללקוחות וגם לעסקים. יצאנו עם ניידות כדי לפגוש את הנפגעים והמפונים כדי לעמוד לצידם, לעזור להם ולתת להם שירות ומידי שבוע אנחנו יוצאים עם מוצרים שנותנים יכולת ללקוחות להתמודד עם קשיי התקופה. ניהול תזרים המזומנים, דחיית הלוואות והטבות שונות שמאפשרות להם לצלוח את התקופה המאתגרת הזאת. אנחנו כמובן קשובים כל הזמן, כדי לצאת עם ההצעות המתאימות, לתת ללקוחות שלנו את המענה ולעמוד לצידם בתקופה הקשה הזאת. בצורה דומה גם בצד של העסקים. אנחנו פועלים במהלך השבועות האחרונים עם הצעות שיוצאות מידי שבוע לניהול תזרימי מזומנים, להעמדת הלוואות בריביות מופחתות, דחיית תשלומים. אחד הדברים שפגשנו, שהם כמובן הקושי הגדול של העסקים, זה הירידה במחזורי הפעילות הכלכלית, ולאור זאת, אנחנו העמדנו לרשותם את כל פלטפורמות הפרסום של ישראל כרט ללא תשלום, על מנת לקדם את העסקים הקטנים ולעזור

להם להעלות את המודעות ואת רמת ההכנסות, כדי לצלוח את התקופה הזאת. כמובן, מעבר לכל הפעילות הפיננסית והמשאבים הפיננסיים שאנחנו מעמידים לרשות לקוחותינו, אנחנו גם נרתמנו כחברה וכעובדים, גם על חשבון שעות העבודה, אנחנו מתנדבים ועוזרים לכל אותם אלה שנדרשים לעזרה הזאת. כמובן באמצעים, במוצרים שהיו חסרים למגויסים ובצו השעה, אנחנו גם היום למדנו לקטוף את כל סוגי הירקות והפירות שמגדלים במדינת ישראל, וכולנו תקווה שהתקופה הזאת תעבור במהרה, ונוכל לחזור להתמודד ולצמוח, ולהתאושש כלכלית כחברה וכמדינה. תודה רבה.

מציגה : 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, השאלה הראשונה נוגעת להפרשה וספציפית להפרשה הקבוצתית. באופן כללי, ואני לא אכנס לכל המרכיבים של ההפרשה הקבוצתית, ההפרשה הקבוצתית נוגע אחד, לגידול בתיק האשראי ושניים, לסיכון שגלום בו. ברבעונים הראשונים של השנה, הגידול בתיק האשראי היו הרבה יותר משמעותיים ולכן, עיקר הגידול בהפרשה הקבוצתית נבע מהגידול בתיק האשראי. לעומת זאת, ברבעון השלישי הגידול בתיק האשראי היה באופן יחסי מינורי לרבעונים קודמים, אבל עיקר ההפרשה הקבוצתית נוגעת לסיטואציה, כלומר, נוגעת למשתנים המאקרו כלכליים, שהורעו בצורה משמעותית כתוצאה מהמלחמה. ולכן בעצם, רוב רובה של ההפרשה הקבוצתית מגיעה מהמרכיב הזה. לגבי יעדי 2025, אני חייב להגיד. מכיוון שאנחנו לא יודעים מתי תסתיים

המלחמה, כמה תמיכה ועזרה תהיה לעסקים וללקוחות שלנו, ובהתאם גם, מה יהיה נתיב ההתאוששות הכלכלית, גם קשה לנו להגיד, איך בדיוק תתנהג הכלכלה אחרי המלחמה. כשהצגנו את היעדים שלנו בתוכנית התלת שנתית, סימנו את המקום שאליו אנחנו רוצים להגיע, בכלכלה של שעות שגרה בצמיחה, ומתוך התפתחות. ככל שהכלכלה תחזור למסלול יותר מהר, ככה הפוטנציאל הזה יחזור, ואנחנו לא חוזרים מכוונתנו.

השאלה הבאה נוגעת לגבי חלוקת הדיבידנד. חברת ישראלכרט מחזיקה מדיניות דיבידנד של חלוקה חצי שנתית. אנחנו חילקנו דיבידנד בחצי הראשון של השנה, אחרי פרסום דו"חות רבעון שני ואנחנו נגיע שוב לנושא הזה לאחר הדו"ח השנתי, שמין הסתם, יפורסם באזור מרץ 24. אני מקווה שעד אז, אנחנו נהיה הרבה המלחמה ויהיה לנו הרבה יותר קל לתת תחזיות כלכליות קדימה.

שאלה נוספת שעלה כאן היא לגבי העלות המשוערכת של הסיוע ללקוחות החברה. מכיוון שהרבה מהסיוע הזה ניתן בהטבות ושווי ערך או הנגשה של מוצרים בעלות מופחתת עד כדי בחינם, אנחנו עשינו אומדנים לגבי מה היקף המימוש שאנחנו מעריכים שלקוחות החברה יעשו לזה. כמובן שזה לא מדע מדויק, ורק בדיעבד נדע, אבל ההערכה שלנו הכי טובה נכון להיום, זה שאנחנו עד כה הנגשנו מוצרים והטבות ללקוחות, שיכולים להגיע להיקף של כ- 22 עד 27 מיליון שקלים לטובת אותם לקוחות, גם פרטיים וגם עסקים. אנחנו רואים מחויבות מצידנו, לעמוד לצד לקוחותינו בשעה הקשה הזאת.

אני חוזרת על ההוראות. כדי לשלוח שאלה, לחצו על כפתור הציט ורשמו את שאלתכם בחלון הציט בצד ימין. לפני

מציגה :

השאלה, רשמו בבקשה את שמכם המלא ושם הארגון שלכם.  
אין שאלות נוספות. אני מחזירה את רשות הדיבור לרן עוז.  
רן עוז, מנכ"ל: אז תודה רבה לכל המשתתפים, נקווה לבשורות טובות  
ולימים רגועים יותר.  
רונית זלמן מלאך: אמן.

- סוף הישיבה -