

## ישראלכרט

### שיחת משקיעים לרבעון הראשון 2024

דובר : שלום וברוכים הבאים למפגש המשקיעים של ישראלכרט. לידיעתכם כל משתתפי השיחה הינם במצב האזנה בלבד. לאחר הצגת הדברים תתאפשר התייחסות לשאלות. במהלך האירוע ניתן לשלוח שאלות בצ'אט. בבקשה ציינו את שמכם ואת שם 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 שיתכן שהמידע שיימסר בשיחה זו הוא מידע צופה פני עתיד. ככל שיימסר מידע כזה, אין לגביו ודאות ויחולו עליו כל העקרונות בקשר למידע כזה לרבות שלא להסתמך עליו. שיחה זו אינה מחליפה את הצורך לעיין בדו"ח הכספי לרבעון הראשון של שנת 2024, בו נכלל המידע המלא לרבות מידע בהתאם לסעיף 32.א' לחוק ניירות ערך. זכות הדיבור מועברת כעת לרן עוז. רן, בבקשה.

רן עוז, מנכ"ל : צוהריים טובים לכולם וברוכים המשתתפים בשיחת התוצאות שלנו. אנחנו נפגשנו לפני מעט זמן בפרסום התוצאות השנתיות. דיברנו קצת על המצב הכלכלי המאתגר. התמונה קצת השתנתה אבל לא באמת הרבה. אנחנו עדיין בסביבת אי ודאות מאתגרת. אומנם אנחנו רואים חזרה בהיקפי הפעילות של כרטיסי האשראי בשוק המקומי, אבל החזרה הזאת היא בהיקף נמוך ומאופיינת בעיקר בעליות מחירים והסטה מההוצאה בחו"ל. כשהיא מלווה בעדיין רמת תיירות יוצאת נמוכה משנה שעברה וכמובן תיירות נכנסת נמוכה בהרבה. המשמעות של כל אלה זה שאנחנו עדיין מנהלים את החברה בסביבה מורכבת שמחייבת התאמה בניהול הסיכון. אז בתוך כל הסביבה הכלכלית המאתגרת הזאת אנחנו מציגים את התוצאות של רבעון ראשון. בתוצאות של רבעון ראשון לשנת 2024 אנחנו

מציגים צמיחה ברווח הנקי של 16% ל-64 מיליון. המשך צמיחה אחראית בתיקי האשראי של כ-12% שמתרגמת להמשך עלייה בהכנסות הריבית של כ-13%. זה מלווה עם עלייה במחזורי העסקאות. נותנים לנו איזשהו פתח של תקווה שאנחנו במגמה חיובית. אני אעביר לרונית להמשיך להציג את תוצאות הרבעון.

רונית זלמן מלאך: תודה רן ושלוש לכולם. אז כמו שרן אמר הרבעון הראשון של השנה הוא בעצם התמשכות מלחמת "חרבות ברזל" שפרצה ב-07.10. אנחנו רואים בשקף, בגרף השמאלי העליון, מה קרה למחזורי הפעילות המקומית. מחזורי הפעילות המקומית חזרו להיקפס טרום המלחמה. והעלייה הזאת היא בין היתר בעליית מחירים במשק ומקיטון בנסיעות לחו"ל של הישראלים. בעצם מחזורי התיירות היוצאת הראו שיפור, אבל לא חזרו לרמה שלפני המלחמה. ומכאן שבעצם לצד גידול של 3% במחזורים ו-55.7 מיליארד, אנחנו רואים ירידה בהכנסות מפעילות כרטיסי אשראי ב-2% ל-527 מיליון לעומת הרבעון המקביל בשנה הקודמת. נסתכל רגע על Drive למחזורים לכרטיסים הפעילים של החברה. הכרטיסים הפעילים של החברה עלו ב-1% שזה בעצם אומר הנפקה של 32 אלף כרטיסים חדשים. והכנסות הריבית, כמו שרן אמר, עלו ב-5%, הכנסות הריבית נטו בניכוי הוצאות המימון, והגיעו ל-231 מיליון. אז אחרי בעצם שראינו את הרווח שהראה רן ואת ההכנסות, אני אעבור לתיקי האשראי של החברה. ופה אנחנו רואים מימין את האשראי הצרכני ומשמאל את האשראי העסקי. תיק האשראי הצרכני עומד על 7.149 מיליארד שקלים בדומה מעט יותר גבוה מהתיק בסוף השנה. כשההכנסות מריבית מלקוחות פרטיים הסתכמו ב-196 מיליון, עלייה של 9% לעומת אשתקד. שיעור ההכנסות מריבית עומד על 11.15% ובעצם המרווח של שיעור הריבית מעל ה-Prime של החברה הוא 5.14% לעומת 6.11% אשתקד. כלומר אנחנו רואים פה צמצום במרווחים שנבע בעיקר מעליות הריבית במשק. ובאופן שלא כל עלייה או ירידה מתגלגלת במלואה לצרכנים. תיק האשראי המסחרי של החברה

מסתכם ב-2.1 מיליארד שקלים כשברבעון האחרון יש לנו עלייה של 138 מיליון ₪, הרבעון הראשון של השנה. הכנסות מריבית מאשראי עסקי הסתכמו ב-73 מיליון ₪, שזו עלייה של 24% לעומת 59 מיליון ברבעון המקביל. שיעור ההכנסות מריבית עומד על 9%. גם באשראי העסקי יש לנו צמצום מרווחים ביחס לאשתקד ומרווח הריבית מעל ה-Prime עומד על 2.98%. מהכנסות ריבית או מתיקי האשראי נדבר על עלויות הסיכון, על ההוצאות להפסדי אשראי. סך ההוצאות להפסדי אשראי ברבעון הראשון של 2024 הסתכמו, ורואים את זה בגרף העליון מימין, ב-75 מיליון ₪, בהשוואה ל-81 ברבעון הקודם ו-92 מיליון ₪ ברבעון המקביל אשתקד. הקיטון בהוצאה בעצם משקף גידול מתון יותר בתיק האשראי ברבעון הנוכחי לעומת הרבעון המקביל אשתקד. אם נביט אל הגרף התחתון מימין אנחנו נראה בצבע הכחול-כהה את הגידול בהוצאות הפרטניות, במחיקות החשבונאיות על פני זמן. הן הסתכמו ברבעון הראשון של השנה ל-86 מיליון, שזה משהו שאנחנו גם דיברנו עליו בשנתי וציפינו לבואו לאור מגבלות הגבייה, גם אלה שהטלנו על עצמנו ברבעון האחרון של השנה, וגם מגבלות שהיו במשק על פעילות גבייה משפטית ובכלל. הגידול במחיקות הוא גם משקף ולא ניתן להתעלם מזה, את הגידול בתיק בכללותו ואת הסיכון שהוא, בהתייחס לאשתקד, יותר גבוה. לגבי ההפרשה הקולקטיבית, ההפרשה הקבוצתית להפסדי אשראי – אנחנו רואים בה ירידה של 11 מיליון, שהיא בעצם משקפת את מה שקרה בתיק. אבל נסתכל רגע לשקף השמאלי התחתון ונראה שהחברה שומרת על יחסי כיסוי גבוהים שהגיעו ל-3.85% בתיק המסחרי ול-3.59% בתיק הצרכני. ביתרת ההוצאות של החברה, רגע, השקף לא עובר. ביתרת הוצאות של החברה ללא הפסדי אשראי אנחנו רואים בדיוק את הביטוי של השינויים בפעילות החברה, כשבעצם יש לנו קיטון בהוצאות הנהלה וכלליות, בעיקר הפחתה של עלויות ייעוץ מקצועי עקב ביטול עסקת 'הראל'. אז מפה נעבור להון החברה ולאופן המימון שלו. אז ההון העצמי של החברה עומד על כ-3

מיליארד ₪ וזה אחרי שהכרזנו דיבידנד במהלך הרבעון הראשון ושילמנו 46 מיליון ₪ בהתאם למדיניות הדיבידנד של החברה. יחסי ההון של החברה, יחסי הלימות ההון גבוהים מהדרישה הרגולטורית. מעידים על החוסן של החברה ואת המקום שבעצם יש לנו לצמוח ולממש את הפוטנציאל בהתאם למצב השוק כמובן. ביחד עם ההון מממן את הפעילות גם האשראי שהחברה לוקחת. הלוואות והחוב הסחיר עלו ל-2.2 מיליארד שקלים, כשסך מסגרות האשראי עומדות על 8.3 מיליארד שקלים. מסגרות האשראי הן גם מהוות את כריות הנזילות של החברה, כשבעצם הניצול המקסימאלי ברבעון הראשון ירד ל-5.1 מיליארד שקלים והניצול הממוצע על פני הרבעון הוא 1.5 מיליארד שקלים, והכל בהתאם לרמת הפעילות החברה. תודה רבה ואני מחזירה לך, רן.

רן עוז, מנכ"ל: אז גם במהלך הרבעון הזה המשכנו לעמוד לצד לקוחותינו, גם הפרטיים וגם העסקיים. המשכנו לתת הטבות, מוצרים ושירותים שמותאמים לרוח התקופה, וכמובן עובדי החברה המשיכו להתנדב ולהירתם לפעילויות השונות כולל פעילויות יזומות לתמוך באוכלוסיות השונות שנפגעו מהתקופה. אנחנו כמובן נמשיך בפעילויות האלה לכל אורך הרבעון הקרוב. ואם אני מסכם את הרבעון הראשון בתוך תקופה עם מציאות כלכלית מאתגרת, אנחנו ממשיכים לצמוח בצורה אחראית בתיק האשראי, מתרגמים את זה לצמיחה בהכנסות הריבית ולתרומה לשורה התחתונה. אנחנו מחויבים להמשיך יישום התוכנית האסטרטגית, כמובן תוך ההתאמות הנדרשות לניהול הסיכון במציאות שאנחנו פוגשים בחוץ. אז אנחנו נעצור פה, נפתח את השיחה לשאלות במידה ויש שאלות מהקהל. כעת נעבור לשלב השאלות. כדי לשלוח שאלה לחצו על כפתור הציאט דובר: ורשמו את שאלתכם בחלון הציאט בצד ימין. לפני השאלה רשמו בבקשה את שמכם המלא ושם הארגון שלכם.

• שאלות ותשובות

רן עוז, מנכ"ל: יש כאן שאלה לגבי היקפי הצמיחה במחזור כרטיסי האשראי. ההתפלגות של מחזור כרטיסי האשראי היא לא אחידה בין כל הכרטיסים בין החוץ-בנקאיים לבנקאיים ובין השימושים בארץ ל-בחו"ל. כמובן שאנחנו יודעים להעיד רק על הצמיחה שנמצאת בתוך הכרטיסים שלנו וכמו שראיתם אנחנו רואים צמיחה איטית ויציאה לא פשוטה מתוך המצב הכלכלי. שאלה נוספת מדברת על שחיקת מרווחי האשראי. שחיקת מרווחי האשראי היא תולדה של שתי מגמות – אחת כמובן עליית הריבית, עם עליית הריבית היכולת להמשיך ולגלגל את העלייה על הלקוחות היא מוגבלת. הדבר השני – במהלך השנה אנחנו החמרנו את סיפי החיתום ובהתאם פרופיל הסיכון של הלקוחות שהכנסנו לתיק הלך והשתפר. המשמעות היא שגם התמחור של הריבית או המרווח לאותו פרופיל סיכון, הלך וירד. יש שאלה נוספת לגבי מיזם נוסף שאנחנו יצאנו איתו. חברה צעירה בעולם ה-Fintech שיחד איתה אנחנו נציע לעוד פלחי שוק הלוואות צרכניות. אנחנו לא חשפנו בינתיים את השם ואנחנו מקווים שגם מיזם זה יתרומם ויביא הצלחה. יש כאן שאלה שמנסה להשוות בין ההפרשות שלנו לשל הבנקים. אני לא יודע להעיד לגבי ההפרשות של הבנקים. אני יודע שבהפרשות שלנו, לאור כל המציאות שאנחנו רואים סביבנו, לא מצאנו שום סיבה לנקוט משהו שהוא לא שמרני. ולכן שמרנו על יחסי הכיסוי כמו שרונית הסבירה, המשכנו להפריש בצורה השמרנית. אנחנו מעדיפים לחכות עוד רבעון או שניים לפני שאנחנו נתחיל לשחרר הפרשות כמו שקרה במקומות אחרים. לגבי רכישת התיקים מ'מימון ישיר' – התיקים של 'מימון ישיר' זה פרופיל של הלוואות שמגוון את תיק האשראי שלנו. אלה הלוואות צרכניות שמגובות ביטחונות. ולכן תוך כדי צמיחת התיק אנחנו רוצים כל הזמן לשמור שיש בו גם חלק, שיש בו מרכיב של ביטחון. ולכן אנחנו ממשיכים לרכוש מדי תקופה תיקים מ'מימון ישיר'. הבחירה, כמו שהסברנו כבר ברבעונים קודמים, לא להקים פעילות כזאת בעצמנו אלא לחבור לשחקן מוביל היא מכיוון שהתשתית הנדרשת והמעמד שלהם בשוק הוא כזה שראינו יותר היגיון לחבור למוביל

בשוק מאשר לנסות להתחיל להקים מערך של Greenfield. יש כאן שאלה לגבי היכולת שלנו להגיע לתשואה דו-ספרתית. כמובן ככל שאנחנו נחזור לצמיחה דו-ספרתית בתיקי האשראי ובהכנסות הריבית ובסביבה כלכלית קצת יותר נורמטיבית, אנחנו גם נחזור לתשואה דו-ספרתית על ההון. שאלה נוספת מדברת על נושא ההתייעלות. אז כמו שאמרנו בהתחלה, גם בשנה שעברה וגם לתוך רבעון ראשון, צעדי ההתייעלות שעשינו הם מה שעזרו לנו למתן את נושא ההוצאות. ספציפית הרבעון אפשר לראות ירידה בהוצאות. זה מתווסף לירידה שרשמנו בשנה שעברה, ובעצם זה אחד המרכיבים שעזרו לנו להביא רווחיות יותר גבוהה, למרות הירידה בהכנסות. בסופו של יום יש לנו שחיקה בהכנסות מכרטיסי האשראי שקוזה רק חלקית על ידי העלייה בהכנסות הריבית. ועדיין, הצלחנו להביא לתרומה יותר גבוהה לשורה התחתונה על ידי שליטה יותר טובה בהוצאות. יש כאן שאלת המשך לגבי הסיכון שאנחנו רואים במשק בצד הלקוחות. אנחנו עדיין רואים גידול בסיכון, בעיקר במקומות של הביקוש להלוואות חדשות, גם במשקי בית וגם בעסקים קטנים. הפרופיל של הבקשות החדשות, אנחנו יכולים לראות גם מינוף יותר גבוה וגם קושי יותר גבוה בהחזרים. לכן גם אנחנו מחמירים את החיתום ומקטינים את קצב גידול האשראי. ההימשכות של התקופה הזאת עם ריבית גבוהה, אי ודאות גבוהה, מקשה על כל השחקנים במשק. ולכן אנחנו נוקטים משנה זהירות ומוודאים שאשראים חדשים שאנחנו נותנים הם אכן עומדים בסיפי החיתום שהגדרנו. טוב, אז אם אין עוד שאלות אז קודם כל אני רוצה להודות לרונית שהודיעה שהיא ממשיכה לדרך חדשה. להודות לכולכם שהצטרפתם לשיחה. אנחנו ניפגש בעוד שלושה חודשים ואני מקווה שאנחנו נוכל להמשיך לספר על המשך הצמיחה ויישום התוכנית האסטרטגית שלנו. תודה רבה.

רונית זלמן מלאך : תודה.

סוף הישיבה