

## ישראלכרט

### שיחת משקיעים לרבעון הראשון 2023

דוברת: 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'אט. 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 שיתכן שהמידע שימסר בשיחה זו הוא מידע צופה פני עתיד. ככל שימסר מידע כזה, אין לגביו וודאות ויחולו עליו כל העקרונות בקשר למידע כזה לרבות שלא להסתמך עליו. שיחה זו אינה מחליפה את הצורך לעיין בדוח הכספי לרבעון הראשון של שנת 2023, ובדוח הכספי לשנת 2022. 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, אנחנו שמחים לארח אתכם בפרסום הדוחות הכספיים לרבעון הראשון של שנת 23. אז ה- highlight של הרבעון הראשון השנה, ממשיך את קו המגמה של שנה שעברה. אנחנו ממשיכים להתמקד באשראי הצרכני ובאשראי המסחרי, מציגים צמיחה ותנופה בתיקי האשראי, צמיחה של 60 אחוז בשנה האחרונה, קרוב ל- 3 מיליארד שקל ב- 12 חודשים בשני תיקי האשראי האלה. כמובן, הצמיחה המשמעותית הזאת בתיקי האשראי, מתרגמת לצמיחה משמעותית גם בהכנסות הריבית, כאשר סך הכנסות הריבית מאשראי צרכני ואשראי מסחרי, כמעט מכפילות את עצמן. אז זה ה- highlights, אנחנו עם רווח של 55 מיליון שקל, עלייה יחסית לרבעון

הראשון שנה שעברה. תשואה להון של 7.8 אחוז ויחס הון של 13.6 אחוז. אני אתן לרונית לעבור על הנתונים הפיננסיים ונחזור בהמשך לצד העסקי.

רונית זלמן מלאך: תודה רן. אז נתחיל בפעילות מכרטיסי אשראי, הנפקה וסליקה. אנחנו רואים גידול בהכנסות מפעילות התשלומים, מ-463 מיליון ₪ ל-540. גידול של 17 אחוז. הגידול הזה נובע מגידול במחזורי העסקאות בכרטיסי האשראי שהחברה הנפיקה, גידול של 14 אחוז לסך מחזורים של 54 מיליארד ₪. אנחנו רואים את הגידול גם בכמות הכרטיסים הפעילים של החברה. הכרטיסים החוץ בנקאיים, מספרם עלה ב-5 אחוז והכרטיסים הבנקאיים המתופעלים על ידי הקבוצה, עלה ב-4 אחוז. בהמשך לגידולים שרן הראה ביתרות האשראי, הכנסות ריבית נטו צמחו מ-111 מיליון ₪ ל-219 מיליון ₪, גידול של 97 אחוז. ההוצאות להפסדי אשראי – כאן יש חידוש של הרבעון הזה, מעבר לבסיס חישוב חדש. אם עד היום חישבנו את הפסדי האשראי על בסיס אומדן של האירועים שחלו עד למועד הדוח, מהיום, מה-01.01.2023, ברגע שניתן אשראי, מיד מחושבת בגינו הפרשה לכל אורך חיי ההלוואה החזוי, לכל תקופת המח"מ עד הסוף, כולל גם אירועים עתידיים שיקרו. זאת הוראה חדשה של בנק ישראל וזאת הסיבה בעצם לשינוי המהותי בהוצאות להפסדי אשראי, ביחד עם הגידול בתיק, וניגע בזה בהרחבה מאוחר יותר. ואחרונות זה ההוצאות ללא הפסדי אשראי, ההוצאות ללא הפסדי אשראי עלו ב-33 אחוז ל-615 מיליון ₪, הגידול מייצג בעצם שני דברים. הראשון, שנה שעברה היינו עדיין ללא הסכם בנק הפועלים ברבעון הראשון. אנחנו דיווחנו ועדכנו שהשפעת ההסכם היא כ-50 מיליון בכל שנה וזה מסביר פער ראשון בין ההוצאות שצמחו התקופה. הדבר השני זה הגידול בפעילות. עיקר ההוצאות של החברה הן הוצאות משתנות, הן הוצאות שכרוכות בפעילות. אנחנו רואים את הגידול במחזורים,

באשראי, בהכנסות שלנו מהכרטיסים, ולזה יש עלות שעולה בהתאמה. לקוחות פרטיים – התיק צמח ב- 61 אחוז לסך של 2 מיליארד 540 מיליון ₪, גידול משמעותי מאוד מנקודה לנקודה. בהתאמה, עלו גם הכנסות הריבית נטו, 158 מיליון ₪ לעומת 85 מיליון ₪ אשתקד, גידול באחוזים של 86 אחוז. ההכנסות מריבית עלו לאור עליית הפריים במשק, אבל מה שחשוב מאוד לראות, זה שבעצם לא כל הגידול הועבר ללקוחות. מרווח שיעור ההכנסות מעל הפריים הצטמצם ל- 6.11 אחוז לעומת 7.32 אחוז אשתקד. גם בתיק האשראי העסקי אנחנו רואים צמיחה, הפעם צמיחה של 44 אחוזים. סך התיק עלה למיליארד 560, צמיחה של כ- 480 מיליון ₪ ב- 12 החודשים האחרונים. בהתאמה עלו גם הכנסות הריבית נטו שנובעות מעוד פעילות מסחרית. ההכנסות מסתכמות ב- 57 מיליארד, גידול של 128 אחוז ביחס לאשתקד. שיעור ההכנסה מריבית, עלה אף הוא כתוצאה מעליית הפריים. גם כאן אנחנו רואים את הצמצום במרווח של החברה. מרווח שיעור ההכנסות מעל הפריים עומד על 3.52 אחוזים לעומת 3.94 אשתקד. והגענו להוצאות בגין הפסדי אשראי, אנחנו ראינו בשקף הראשון שהן מסתכמות ב- 92 מיליון לעומת 31 מיליון ברבעון המקביל אשתקד. נרד רגע לשקף התחתון משמאל. אנחנו מחלקים את ההוצאות להפסדי אשראי לשתי קבוצות. קבוצה אחת שהיא הפרשה קבוצתית, שכאן זה בעצם החישוב החדש של ה-CECL, הוא לא בר השוואה לתקופות הקודמות. הוא מסתכם התקופה ב- 64 מיליון ₪, הוא מייצג את החישוב החדש שכמובן ככל שגדלים בתיק, יש חישוב על התיק החדש של הפרשה. חברה שלא צומחת בתיק, השיעור הזה, הסכום של הפרשה הקבוצתית, אמור להיות הרבה יותר נמוך בסכומים ובכלל. מה שחשוב לשים לב אליו, זה בעצם להוצאה הפרטנית ולמחיקות נטו, שזה ככה הפעילות היותר ריאלית שמתבטאת בתיק שלנו, כשהסכום הוא 28 מיליון הרבעון,

בהתאמה ל- 31 מיליון ברבעון המקביל אשתקד. אנחנו רואים שישי ציבות בשיעור ההוצאה הפרטנית והמחיקות מיתרת החייבים בכרטיסי אשראי. שיעור ההוצאה עומד על 0.24 אחוז ביחס ל- 0.34 אחוז אשתקד, אבל אנחנו רואים את הקיטון שחל במהלך שנה שעברה ואת היציבות באחוז. אנחנו עדיין שומרים על יחסי כסוי גבוהים. שיעור ההפרשות להפסדי אשראי מיתרת החייבים בגין כרטיסי אשראי עומד על 3.45 אחוזים באשראי צרכני ועל 2.89 אחוז באשראי עסקי. את החלק שלי אני אסיים בהון ומקורות מימון. סך ההון המיוחס לבעלי המניות של החברה מסתכם ב- 2.8 מיליארד ₪. ההון הזה כולל את הרווח ואת חלוקת הדיבידנד שהייתה ברבעון הראשון, 26 וחצי מיליון ₪. יחס ההון הכולל ירד כצפוי, בהתאם למימוש תוכניות העבודה של החברה. ככל שעולים במתן האשראי יש עלייה בנכסי הסיכון, עליהם החברה נדרשת להחזיק הון, ועדיין אנחנו עם יחס הון כולל גבוה מעל לדרישות הרגולטוריות, והשיעור של יחס ההון הכולל הוא 3.6 אחוז. אז איך אנחנו מממנים את הפעילות שלנו? הן במסגרות האשראי, השקף השמאלי, והן במקורות מימון של הלוואות מבנקים, גופים מוסדיים ואגרות חוב סחירות. כפי שרואים, אנחנו הגדלנו את המימון שלנו בעיקר מההלוואות הבנקאיות, כדי לממן את המשך הגידול בפעילות, כשמסגרות האשראי משמשות בעיקרן לתנודתיות בתזרים התוך חודשי בתוך החברה, ומכאן שהניצול המקסימלי במהלך הרבעון היה סביב ה- 5 מיליארד, והניצול הממוצע עומד על מיליארד 227 מיליון מסך מסגרות האשראי. אני מעבירה את רשות הדיבור, מחזירה אותה לרן.

רן עוז, מנכ"ל: תודה רבה רונית, ומפה אנחנו נסתכל קצת קדימה. אז במהלך הרבעון אנחנו עלינו לאוויר עם אפליקציה חדשה ללקוחות הצרכניים ומגוון של מוצרים ושירותים גם בצד האשראי, גם כרטיסים חדשים שהמכנה המשותף של כולם זה, איך אנחנו יכולים לתת יותר אפשרויות

ללקוחות שלנו. בצורה דומה גם במיקוד השני שלנו, בצד המסחרי, אנחנו יצאנו עם מגוון של מוצרים והיום גם הודענו שלא לפי לקוחותינו העסקים הקטנים, אנחנו נישא בעליית הריבית גם בהלוואות הקיימות, גם בהלוואות חדשות, בלי שום כוכביות. זה מצטרף למגוון הפתרונות שהשקנו, גם פתרונות תשלום, גם ערבויות לעסקים, גם פתרונות למכירה online ולקידום ופרסום. כל מעטפת הפתרונות והשירותים שהעסק צריך. אז אם אנחנו מסכמים את הרבעון, אנחנו המשכנו להראות צמיחה משמעותית באשראי המסחרי והצרכני. הצמיחה הזאת מתרגמת לעלייה משמעותית בהכנסות הריבית, המשך של גידול בבסיס הלקוחות, אותו בסיס שמהווה את הפוטנציאל שאנחנו ממשיכים לממש ולהגדיל את השירותים ויתרות האשראי. אנחנו מרחיבים את סל המוצרים והשירותים שלנו. כל הפעילויות האלה כמובן נעשות מתוך הסתכלות על המצב הכלכלי, על הסיטואציה. אנחנו עלינו בתחילת שנה שעברה עם תשתיות ומודלים למתן אשראי, ובצורה מדודה הגדלנו את קצב מתן האשראי. אנחנו ממשיכים לחתם, לנטר ולעדכן את המודלים האלה בהתאם לכל הפרמטרים הכלכליים. תוכנית ההתייעלות שהוכרזה בסוף שנת 22 יצאה לדרך, אנחנו מתקדמים בהתאם לתכנון. כמו שאמרנו, אנחנו נהנה מחיסכון של כ- 30 מיליון שקל במהלך 23. רוב החיסכון יהיה בחצי השני של השנה, כשהחיסכון המלא בראייה שנתית יגיע בשנת 24, בטווח של בין 55 ל- 65 מיליון. אז זהו עד כאן, עוד רבעון מוצלח שממשיך את קו המגמה שלנו מהרבעונים האחרונים, וכאן אנחנו נפתח את השיחה לשאלות. כעת נעבור לשלב השאלות והתשובות. כדי לשלוח שאלה לחצו על כפתור הצ'אט ורשמו את שאלתכם בחלון הצ'אט מצד ימין. לפני השאלה רשמו בבקשה את שמכם המלא ושם הארגון שלהם.

דוברת:

• שאלות ותשובות

רן עוז, מנכ"ל: טוב, יש כאן שאלה לגבי הניתוח המגזרי. אנחנו שינינו את הדרך שבה אנחנו מדווחים את המגזרים, כדי להתאים אותם למגזרי הפעילות, כפי שהם מתבטאים בתוכנית האסטרטגית שלנו, בתוכניות עבודה ובדרך הניהול בפועל של החברה. החברה היום מתמקדת בשני עולמות, בעולם הלקוחות הפרטיים ועולם הלקוחות העסקיים. ללקוח הפרטי אנחנו מוכרים ונותנים שירותים בעולמות ההנפקה, אשראי ומוצרים מתקדמים, וכל המכלול הזה מוצג במגזר לקוחות פרטיים, ובאותה הצורה בדיוק במגזר הלקוחות העסקיים, אנחנו מציגים את כל עולמות הסליקה, שירותי תשלום מתקדמים, אשראי, ערבויות וכדומה. וזה נותן את התמונה המלאה, מה כל מגזר תורם לפעילות החברה. יש כאן שאלה לגבי איפה נמצא עסקת הרכישה של הראל. העסקה אושרה על ידי בעלי המניות באספת בעלי המניות וכעת אנחנו נמצאים בתהליך שבו הראל צריכה לקבל את כל האישורים הרגולטוריים. אנחנו מעריכים שבמהלך רבעון שלישי עד תחילת רבעון רביעי, יתקבלו כל האישורים הנדרשים.

דוברת: אני חוזרת על ההוראות. כדי לשלוח שאלה לחצו על כפתור הצ'אט ורשמו את שאלתכם בחלון הצ'אט מצד ימין. לפני השאלה רשמו בבקשה את שמכם המלא ושם הארגון שלהם. אין שאלות נוספות, אני מחזירה את רשות הדיבור לרן עוז לדברי סיכום. רן בבקשה.

רן עוז, מנכ"ל: טוב, אז תודה רבה לכולם שהצטרפתם לשיחה, אני מקווה לפגוש אתכם בעוד שלושה חודשים ולדווח על המשך הצמיחה וההצלחה של חברת ישראלכרט. תודה רבה.

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