

## ישראלכרט בע"מ

### שיחת משקיעים לרבעון שני 2023

מנחה : 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 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 זו הוא מידע צופה בפני עתיד. ככל שיימסר מידע כזה, אין לגביו וודאות ויחולו עליו כל העקרונות בהקשר למידע כזה, לרבות שלא להסתמך עליו. שיחה זו אינה מחליפה את הצורך לעיין בדוח הכספי ל- 30 ביוני 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 : טוב, צוהריים טובים לכולם, לכל מי שהצטרף לשיחת הוועידה שלנו, לסכם את תוצאות הרבעון השני והמחצית הראשונה של שנת 2023. כמו שאתם יכולים לראות, אנחנו מסכמים תקופה יפה מאוד של צמיחה ורווחיות. הרווח ברבעון השני הגיע ל- 94 מיליון לפני מס ו- 66 מיליון נקי, יחסית ל- 32 מיליון ברבעון השני אשתקד. והרווח לפני מס למחצית הראשונה הוא 164 מיליון והרווח הנקי 121 מיליון, יחסית ל- 82 מיליון במחצית ראשונה של שנת 2022. התוצאות היפות האלה מגיעות כפועל יוצא של יישום תוכנית העבודה שלנו והמיקודים האסטרטגיים בלקוחות הפרטיים והלקוחות המסחריים, צמיחה יפה מאוד בתיק האשראי. כמו שאתם רואים, בשנה האחרונה אנחנו צמחנו בשני תיקי האשראי, גם הפרטי וגם המסחרי ב- 3.6 מיליארד שקל, כ- 65 אחוז צמיחה. הצמיחה

הזאת התרגמה בצורה ישירה לגידול בהכנסות הריבית. הכנסות הריבית מלקוחות פרטיים עלו ב- 76 אחוז ל- 164 מיליון והכנסות הריבית מלקוחות עסקיים עלו ב- 130 אחוז ל- 69 מיליון. זה בעצם ה- Highlights והעיקר של התקופה הזאת. אני אעביר לרונית על מנת להיכנס לפרטים של הרבעון והמחצית הראשונה.

רונית זלמן מלאך: תודה רן, אנחנו נפרט את הדברים הבאים. אז סך ההכנסות ברבעון השני של 2023, הגיעו לשיא של 800 מיליון ₪, צמיחה של 25 אחוז בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד. רן דיבר על הכנסות הריבית ואני אפרט עליהן בהמשך. נעבור להכנסות מהפעילות בכרטיסי האשראי – ההכנסות מפעילות בכרטיסי אשראי צמחו ברבעון השני של שנת 23 ב-4 אחוז, לסך של 555 מיליון ₪. הגידול בהכנסות נובע בעיקר מגידול של 5 אחוז במחזור הפעילות של הקבוצה, בין היתר או בעיקר מהשפעות התיירות היוצאת בעיקר, וגם הנכנסת. ההשפעות האלה קוזזו בצורה חלקית עם יישום הפעימה הרגולטורית האחרונה של ירידה בעמלה הצולבת המקומית מתחילת שנה, מ- 0.525 אחוז ל- 0.5 אחוז וגם השפעת התחרות בענף. אנחנו רואים את התרומה ואת הגידול בפעילות, גם במצבת הכרטיסים הפעילים, שנכון לסוף הרבעון השני הסתכמו ב- 4.48 מיליון כרטיסים, תוספת של 148 אלף כרטיסים במהלך השנה. ההוצאות להפסדי אשראי – אנחנו רואים גידול, או בעצם שינוי כיוון, מספרים שלא כל כך ניתן להשוות ביניהם. ברבעון המקביל אשתקד היינו עם 12 מיליון והיום אנחנו עם 69 מיליון. הרבעון המקביל אשתקד, היה בעצם התקופה שבה הייתה התאוששות מהקורונה והיה אפשר לשחרר מרווחים והפרשות שנעשו כתוצאה מהקורונה, והרבעון הנוכחי בעצם מייצג את המעבר לשיטה חדשה של רישום הפרשה קבוצתית להפסדי אשראי. אנחנו היום רושמים אותה בשיטה של CECL, שזה אומר שעל כל חוב שאנחנו נותנים, רושמים ביום הראשון הפרשה לפי שיעורים קבוצתיים, עד סוף אורך החיים של כל אשראי והלוואה, והסכום הזה של 69 מיליון ₪ מייצג

את הגידול שעשינו בתיק, וגם אותו תיכף נראה. הגידול בהוצאות ללא הפסדי אשראי מסתכם ב- 11 אחוז, לסך הכול של 637 מיליון ₪. הגידול הזה מייצג מספר דברים, בראש ובראשונה את הגידול בנפחי הפעילות כמו שדיברנו קודם, שתרמו למחזורים ביתרות האשראי, ויש לנו בעצם עלויות משתנות שהן צומחות יחד עם הצמיחה בהכנסות. ובנוסף, יש לנו סכום של הפרשה לתביעות משפטיות, שגם הוא נעשה הרבעון. נתקדם לאשראי מלקוחות פרטיים. אז כמו שאנחנו רואים, האשראי מלקוחות פרטיים מסתכם ב- 164 מיליון ₪ הכנסות ריבית ברבעון השני, גידול של 76 אחוז לעומת הרבעון המקביל אשתקד. את הצמיחה הזאת אנחנו מייחסים לצמיחה בתיק האשראי הצרכני שעלה מאותה נקודה לנקודה, מסוף הרבעון המקביל אשתקד להיום ב- 68 אחוז, צמיחה של קרוב ל- 3 מיליארד ₪. ובעצם הגידול הזה מתבטא בהכנסות הריבית שנצברות על פני מתן התיק, ולכן אנחנו, גם אם נישאר באותה יתרה של 7.2 מיליארד בתיק הזה, בעצם ההכנסות של הרבעון האחרון, הן היותר קרובות למה שיהיה קדימה. נעבור לתיק המסחרי. בתיק המסחרי הכנסות הריבית הסתכמו ב- 69 מיליון ₪ לעומת 30 מיליון ₪ אשתקד, צמיחה של 130 אחוז. גם כאן אנחנו רואים את הגידול בתיק האשראי מנקודה לנקודה, שהתיק צמח ב- 54 אחוזים והגיע ליתרה של 640 מיליון ₪. ההוצאות בגין הפסדי אשראי – נסתכל רגע על הריבוע העליון משמאל. כפועל יוצא של הגידול בתיק האשראי, יש לנו גידול בהוצאות להפסדי אשראי. את המספר של 69 מיליון הרבעון לעומת 12 מיליון אשתקד הסברנו, ועכשיו נעבור אל הפער שבין ה- 92 מיליון שרשמנו ברבעון הראשון ל- 69 מיליון ברבעון השני. הפער הזה בעצם מייצג גידול נמוך יותר ברבעון השני ביתרות האשראי. אנחנו צמחנו גם ברבעון הראשון, גם ברבעון השני, הצמיחה שלנו היא צמיחה זהירה, מוקפדת, תוך יישום ניטור האשראי ובקרת גבייה, ובעצם בהתאם למה שקורה במשק, אנחנו צמחנו בשיעור ובסכומים יותר נמוכים ברבעון השני, וזה כמובן מתבטא בהפרשות

ובהוצאות להפסדי אשראי. אם נרד שקף למטה, אנחנו בעצם רואים שההוצאה הקבוצתית לפי CECL, היא זו שירדה, היא זו שמבטאת את הצמיחה בתיק האשראי ובעצם המחיקות הפרטניות וההפרשות שהן לא על בסיס קבוצתי, עלו מ- 28 מיליון ל- 38 מיליון, שזה מייצג את הגידול המצטבר בתיק, לעומת אותם שחרורים שדיברנו עליהם קודם, בסך 16 מיליון ברבעון השני אשתקד. בסך הכול, שיעור ההוצאה של החברה מיתרת החייבים עלה, זה משקף את הגידול בתיק ויחס הכיסוי, שזה אומר יתרות ההפרשה ביחס ליתרות בספרים גם הוא עלה, ועומד על 3 וחצי אחוז. מבחינת ההון המיוחס לבעלי המניות ומקורות המימון של החברה – אז בעצם אנחנו רואים שהחברה ממשיכה לשמור על גיוון ועל מקורות מימון מספקים בהתאם לגידול והצמיחה במתן האשראי. לחברה יש 7.1 מיליארד מסגרות אשראי מובטחות, הניצולים במהלך החודש בהתאם לפעילות של החברה ובנוסף, לחברה יש מקורות מימון לטווח בינוני וארוך, שמסתכמים בכמעט 2 מיליארד ₪ והמקורות האלה שהוגדלו בהתאמה לשימושים, מאפשרים לנו את ההתרחבות בפעילות. ההון שמיוחס לבעלי המניות עומד על 2.9 מיליארד ₪, וזה לאחר שכבר שילמנו דיבידנד במהלך הרבעון הראשון בגין המחצית השנייה של שנת 22. בסך הכול שילמנו 26 וחצי מיליון ₪. אנחנו רואים עמידה מעל דרישות ההון המזעריות הרגולטוריות. יחס ההון הכולל, 13.7 אחוז ויחס ההון רובד 1, 12.6 אחוז. אנחנו הכרזנו לאחר תאריך המאזן על דיבידנד של 42.3 מיליון ₪ בהתאם למדיניות החברה, לחלק 35 אחוז מהרווח הנקי החצי שנתי בגין הרווחים של המחצית הראשונה של השנה. אני מחזירה את רשות הדיבור בשמחה לרן עוז.

רן עוז, מנכ"ל: תודה רבה. אז אם אנחנו מסכמים את הרבעון, ברבעון הזה גם דורגנו במקום הראשון מבין כל חברות כרטיסי האשראי והבנקים, וזה כבוד גדול בשבילנו, שגם קהל הלקוחות מכיר בעבודה הרבה, והמוצרים והשירותים שאנחנו מנגישים עבורם. אנחנו ללקוחות הפרטיים ברבעון

הזה, יצאנו עם הרבה מבצעים ומוצרים שבאים לפתור אתגרים שיש להם. אם זו היכולת לשלוט על הוצאות עם כרטיס הנטענצ'יק, כרטיס Cashback שנותן את ההחזרים הגבוהים ביותר. אנחנו באמצע של שבוע של הופעות שבו לקוחות החברה נהנים ממופעים בלעדיים במחירים מוזלים מאוד. אנחנו כמובן לכבוד הקיץ, אפשרנו ללקוחותינו להשתמש בכרטיסים עם אפס אחוז עמלת המרה ועוד, ועוד. בצורה דומה אנחנו כמובן גם נותנים פתרונות ללקוחות העסקיים שלנו ולעסקים הקטנים. אם זה הספיגה של עליית הריבית האחרונה לכל העסקים הקטנים שעובדים איתנו, אם זה שיתוף פעולה עם גוגל ו- Shopping IL כדי לקדם את המכירות בנובמבר Online. כל הדברים האלה ביחד מייצרים את שיתוף הפעולה וחיוזוק השיתוף הזה בינינו לבין הלקוחות, זה מתבטא בתוצאות שדיווחנו עליהן ברבעון. אז אם מסכמים את הרבעון הזה, זה עוד רבעון של צמיחה. צמיחה גם באשראי הצרכני וגם באשראי המסחרי, המשך השקת מוצרים ושירותים ללקוחות שמביאים ביחד עלייה בהכנסות. שיפור הרווח הנקי – אנחנו ממשיכים לממש את תוכנית ההתייעלות ונשמח לראות אתכם מלווים אותנו בהמשך עם המשך התוצאות.

דוברת :

הגענו לשאלות ולתשובות. כדי לשלוח שאלה, לחצו על כפתור הציט ורשמו את שאלתכם בחלון הציט בצד ימין. לפני השאלה רשמו בבקשה את שמכם המלא ושם הארגון שלכם. אני חוזרת על ההוראות. כדי לשלוח שאלה, לחצו על כפתור הציט ורשמו את שאלתכם בחלון הציט בצד ימין. לפני השאלה, רשמו בבקשה את שמכם המלא, שם הארגון שלכם.

רן עוז, מנכ"ל :

טוב, יש כאן שאלה לגבי התהליך בעסקת הראל. אז כמו שפרסמנו כשחתמנו ולאחר מכן העסקה אושרה באספת בעלי המניות, יש תהליך של אישורים שצריך לקבל כדי שהעסקה תושלם. אנחנו נמצאים בתוך התהליך הזה, כאשר אנחנו העברנו את כל המידע שנדרש לצורך הרגולטורים השונים, ואנחנו ממתנינים לקבלת האישורים שלהם. שאלה

נוספת לגבי חלוקת הדיבידנד, אני לא בטוח שאני הבנתי מה השאלה, אבל אנחנו ממשיכים לחלק דיבידנד על פי המדיניות שלנו ובהתאם אנחנו על המחצית הראשונה של שנת 23, הכרזנו היום על חלוקת דיבידנד של 42.3 מיליון ₪, שהם כ- 35 אחוז מהרווח לתקופה.

דוברת: אין שאלות נוספות. אני מחזירה את רשות הדיבור לרן עוז לדברי סיכום.  
רן, בבקשה.

רן עוז, מנכ"ל: תודה רבה, אני שמח לראות שאתם מלווים אותנו ונשמח לראות אתכם גם ברבעון השלישי עם המשך תנופה, צמיחה ושיפור ברווחיות, להתראות.

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

[סוף הישיבה]