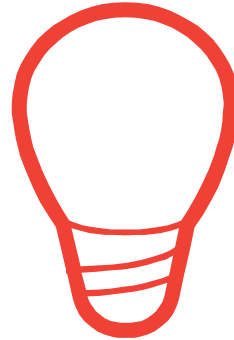




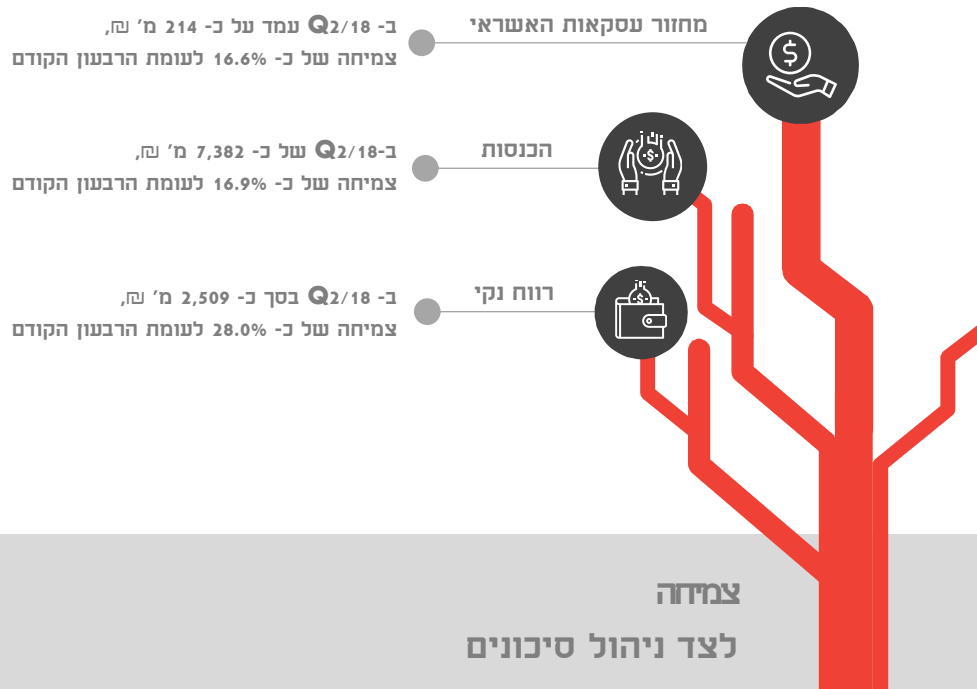
מצגת לשוק ההון

הבהרה משפטית



מצ"ב מצגת אשר בכוונת החברה להציג בפני משקיעים במסגרות שונות, מובהר כי המצגת אינה מהווה הצעה לרכישת ניירות הערך של החברה או הזמנה לקבלת הצעות כאמור ונועדה למסירת מידע למשקיעים בלבד. האמור בה אינו ייעוץ, המלצה, חוות דעת או הצעה באשר לכדאיות השקעה, ואינו מחליף את שיקול הדעת, בדיקה עצמאית וייעוץ אישי בהתאם לנתונים המיוחדים של כל משקיע פוטנציאלי. מידע הכלול במצגת דומה בעיקרו למידע שכבר ניתן לו גילוי על ידי החברה, אולם עשוי להיות מוצג באופן השונה מהאופן בו הוצג בדיווחי החברה. המידע הכלול במצגת אינו נועד להחליף את הצורך בעיון בדיווחים שפרסמה החברה לציבור.

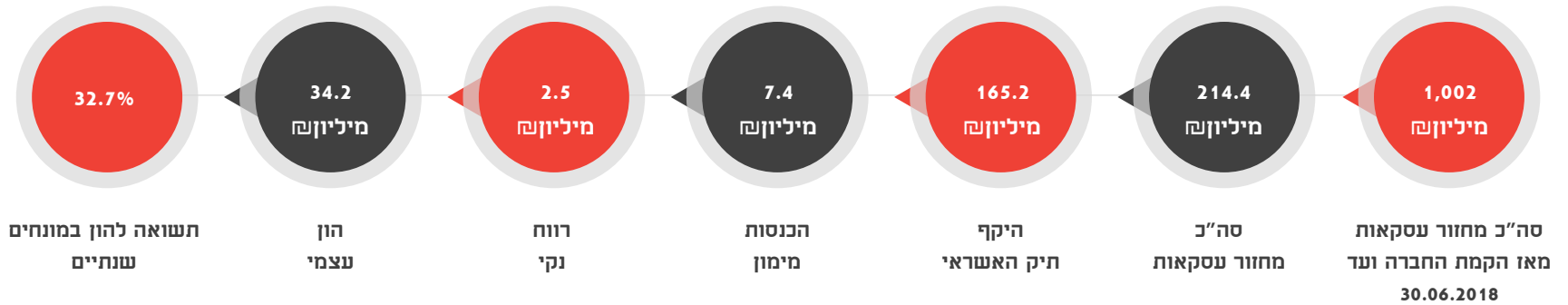
כרטיס ביקור



- חברה ציבורית הנסחרת בבורסה לניירות ערך בתל אביב מיוני 2016
- פועלת בענף המימון החוץ בנקאי עבור המגזר העסקי תוך התמחות בפעילות ניכיון ממסרים דחויים ומתן הלוואות לצרכי הון חוזר
- להנהלה ובעל השליטה ניסיון מצטבר מעל 25 שנים בענף המימון החוץ בנקאי
- לחברה מדיניות חלוקת דיבידנדים בשיעור של עד 30% מהרווח הנקי, בכפוף למבחני החלוקה והוראות החוק
- ביולי 2018 קיבלה החברה רישיון מורחב למתן אשראי מאגף שוק ההון, ביטוח וחסכון כנדרש בהוראות חוק הפיקוח על שירותים פיננסיים (שירותים פיננסיים מוסדרים)
- ממאי 2018 לחברה מסגרת אשראי בנקאית בגובה 12 מ' ע"ח במטרה לאפשר את צמיחתה של החברה, להקטין עלויות אשראי ולגוון את מקורות המימון.

שווי שוק החברה עומד על כ- 59 מיליון ₪
[נכון למועד הפרסום המצגת]

תמצית נתונים פיננסיים ל - Q2/18



מח"מ התיק:

55 יום

שוהם ביזנס הנהלת החברה



רו"ח לימור הרזי
סמנכ"לית כספים

בעלת ניסיון בייעוץ וניהול כספים, לשעבר סמנכ"לית כספים בפולארד השקעות בע"מ (חברה מדווחת בבורסה). מוסמכת במנהל עסקים מאוניברסיטת תל אביב ובוגרת חשבונאות וכלכלה מהאוניברסיטה העברית.



אייל מנסור
מייסד ומנהל סיכונים

יום רעיון מיוזג פעילות האשראי החוץ בנקאי לתוך שלד ציבורי יחד עם אלי נידם. בעל ניסיון של 10 שנים בתחום ניכיון השיקים ואחראי על ניהול הסיכונים לצד פיתוח האסטרטגיה השיווקית שבאה לידי ביטוי בצמיחה ובנידול של תיק האשראי של שוהם ביזנס.



אלי כהן
יועץ

בעל התמחות בניתוח ומתן אשראי לעסקים, מנהל מרכז עסקים צפון לשעבר ומנהל מרכז עסקים חיפה לשעבר בבנק הפועלים. מוסמך במנהל עסקים מאוניברסיטת תל אביב ובוגר בכלכלה וניהול מאוניברסיטת בן גוריון.



אלי נידם
מייסד, בעלים ומנכ"ל החברה

יום בתחום האשראי החוץ בנקאי והנדל"ן. בעל ניסיון של למעלה מ-25 שנים בתחום עיסוקה של החברה.

סביבה עסקית

בעננה שעסקים גדולים ובינוניים מקבלים כ- 30% עד 50% אשראי מגופים מוסדיים, עסקים קטנים ובינוניים נשענים בעיקר על מימון מהמערכת הבנקאית המתאפיינת בדרישות מחמירות והליך חיתום מורכב. הגמישות התפעולית הקיימת בקרב הפעילים בענף המימון החוץ בנקאי מובילה לגיוון מקורות המימון של עסקים קטנים ובינוניים דרך חלופה זו.

ישנן כ- 6 חברות ציבוריות/מדווחות ומספר חברות פרטיות הפועלות בהיקף נמוך בענף המימון החוץ בנקאי ומתמקדות בתחום האשראי לעסקים וניכיון הממסרים.



היקף הפעילות הכלכלית של נותני שירותי מטבע, מוערך בכ- 150 מיליארד ₪ לשנה, מתוכם כ- 120 מיליארד ₪ (כולל פעילות ניכיון ממסרים) וכ- 30 מיליארד ₪ בתחום ההלוואות החוץ בנקאיות. (דוח המלצות הצוות לבחינת הרגולציה על נותני שירותי מטבע, משרד המשפטים, פברואר 2015).

היקף האשראי החוץ-בנקאי צומח בשנים האחרונות במהירות. מיוני 2016 ועד יוני 2017 גדל תיק האשראי של החברות הציבוריות בענף בכ- 23% (דוח יציבות פיננסית, בנק ישראל, דצמבר 2017).

רגולציה



- חברה ציבורית - חוק ותקנות ניירות ערך
- חוק איסור הלבנת הון
 - חובת הזיהוי, הדיווח והרישום החלים על נותני שירותי מטבע
 - מעקב ופיקוח של היחידה לנותני שירותי מטבע
- חוק הסדרת הלוואות חוק-בנקאיות – "חוק אשראי הוגן"
 - מגבלת ריבית של 30% על הלוואות וניכיון ממסרים החל מה- 09/11/2018
 - בשלב זה לא קיימת השפעה מהותית על כניסתן לתוקף של הוראות החוק הנ"ל
- חוק הפיקוח על שירותים פיננסיים (שירותים פיננסיים מוסדרים)
 - מעקב ופיקוח של רשות שוק ההון, ביטוח וחסכון באגף שוק ההון במשרד האוצר
 - במאי 2017 קיבלה החברה אישור להמשיך לעסוק במתן אשראי בהתאם לחוק. זאת בעקבות בקשתה לקבלת "רישיון מורחב" לעסוק במתן אשראי
- חוק איסור מימון מרוד
- חוק לצמצום השימוש במזומן





תהליך החיתום וניהול סיכונים



בסיס לב העיסוק במתן אשראי הינו הליך החיתום והיכולת להעריך סיכונים באופן איכותי ולאורך זמן.

לכל לקוח/מושך מוגדרת חשיפת האשראי המקסימלית ("אובליגו") לפי הגדרות החברה לניהול הסיכונים.



- בדיקות במקורות הפנימיים בחברה
 - בדיקה במקורות מידע עסקיים
 - בדיקה מול פעילים בענף על יכולת החזר של המושך/לקוח
 - בחינת המושך/לקוח לפי מאפיינים פנימיים של החברה המגדירים חשיפה מקס' למושך/לקוח
 - מעקב שוטף של סביבת הלקוח/מושך.
- ניתוח זה מתבסס על איסוף אינפורמציה מגורמים שונים וירידה לשטח

טבלאות ניהול סיכונים

גיוול אשראי



מצטבר	שיעור מכלל תיק האשראי	ימים לפידעון
41.3%	41.3%	מתחת 30
71.0%	29.7%	31-60
85.2%	14.2%	61-90
93.7%	8.5%	91-120
97.4%	3.7%	121-180
100%	2.6%	181 - 275

שיעורי חשיפה למושך בודד

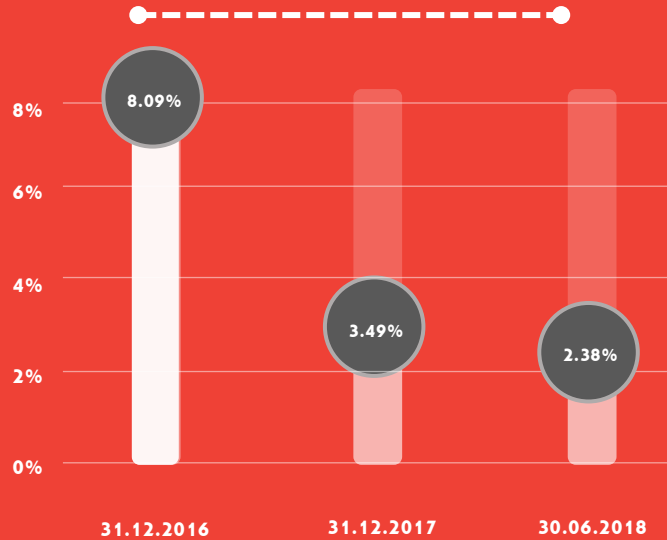


שיעור חשיפה למושך בודד	Q2 2018
2.38%	1
1.94%	2
1.86%	3
1.78%	4
1.72%	5
1.52%	6
1.50%	7
1.48%	8
1.40%	9
1.39%	10

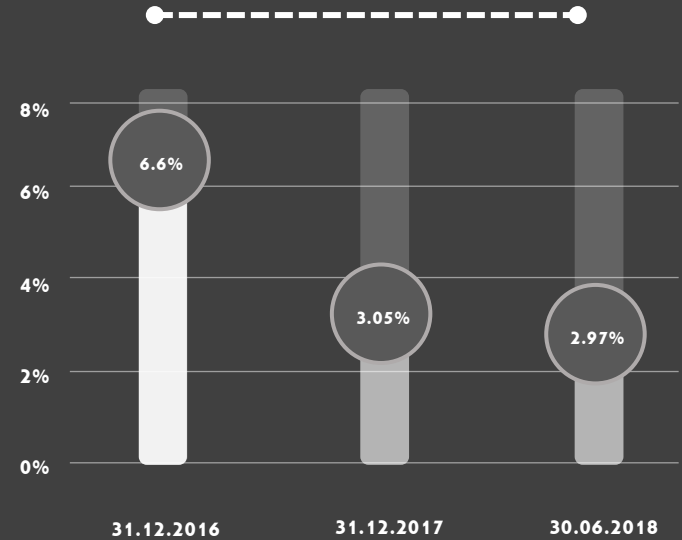
לקוחות ומושכים

החברה הורידה משמעותית את החשיפה ללקוח/מושך בודד

המושך הגדול ביותר (ב- % מהתיק)



הלקוח הגדול ביותר (ב- % מהתיק)



תמצית נתונים פיננסיים

H2 2018	H2 2017	FY 2017	א' ש"ח
13,695	8,033	18,608	הכנסות מימון
4,387	3,399	7,018	הוצאות מימון ¹
793	213	706	הוצאות חובות מסופקים
6,672	2,359	7,145	רווח לפני מס ¹
5,086	1,729	5,541	רווח נקי ¹

30/06/2018	30/06/2017	31/12/2017	א' ש"ח
165,274	78,769	110,447	תיק אשראי
34,217	7,132	31,131	הון עצמי ²
0.96%	1.14%	0.64%	שיעור הוצאות חומ"ס לתיק אשראי ³
75.2	67.9	69.9	שיק ממוצע

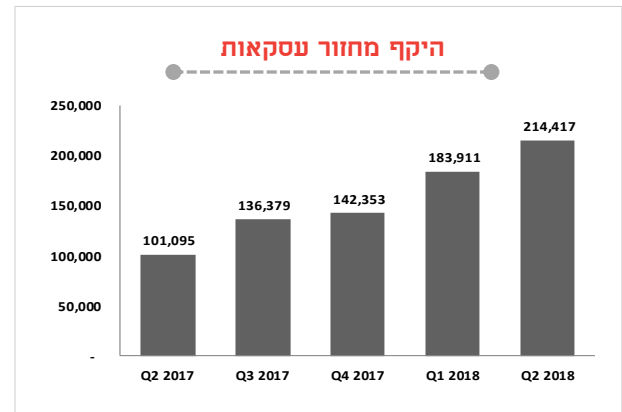
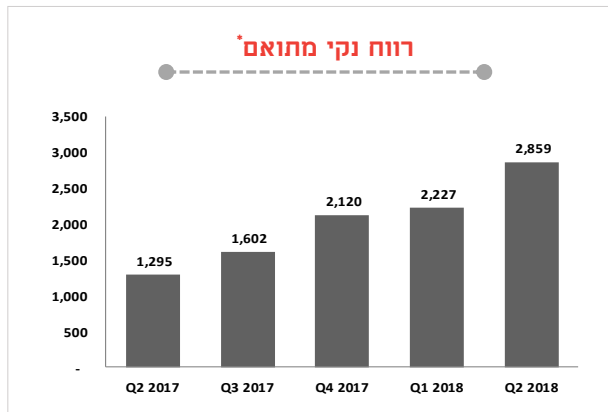
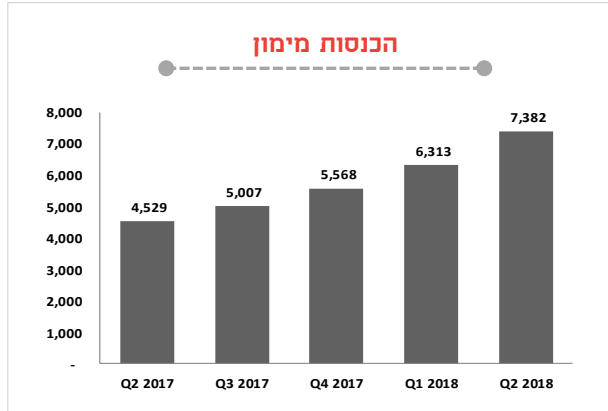
¹בגמול הפרשה שאינה תזרימית בגין ערבות בעל שליטה

²במהלך Q3/17 גייסה החברה כ- 21 מ' ש"ח באמצעות הנפקת מניות ואופציות בבורסה למסחר בת"א.

³ מונחים שנתיים

חברה צומחת לצד ניהול סיכונים מבוקר

באמצעות הוזלת מקורות מימון ושמירה על מבנה פעילות רוה ויעיל

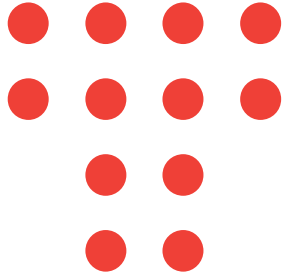


* מתואם הפרשה לא תורמית בגין ערבות בעל שליטה

צעדים להמשך

שוהם ביזנס ממשיכה להראות צמיחה ועמידה ביעדים עסקיים,

להלן מטרות החברה להמשך 2018:



המשך צמיחה ורווחיות
תוך חלוקת דיבידנדים
לפי מדיניות החברה
(לחלק עד 30% מהרווח
הנקי השנתי בכפוף
למבחני החלוקה
והוראות החוק)



המשך התייעלות
בתהליכים פנימיים
ופיתוח עסקי באמצעות
חברת ייעוץ עסקי
מובילה



התפתחות לתחומים
נוספים במסגרת
האשראי החוץ בנקאי
העסקי



המשך העבחת
תיק האשראי



בכוונת החברה לקדם
דירוג חוב להפחתה
נוספת של עלויות וגיוון
נוסף למקורות המימון.



המשך גיוון והולת
מקורות המימון דרך
המערכת הבנקאית



תודה

