



מצגת לשוק ההון
דצמבר 2019



מ.ל.ר.ן





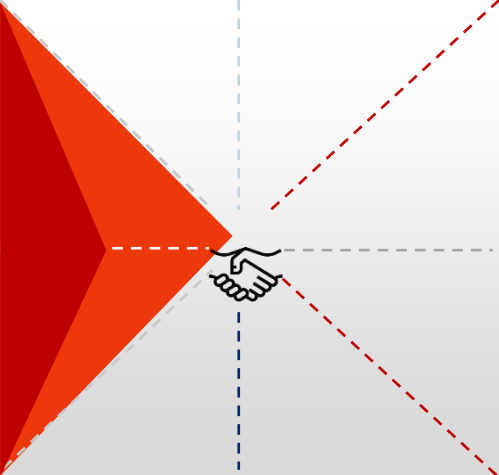
הבהרה משפטית

כללי

- מזגת זאת נועדה אך ורק לשם המחשת מידע הכלול בטיטות תשקיף שהוגשה לרשות ניירות ערך על-ידי החברה. אין במזגת כדי להוות הצעה להשקעה או רכישת ניירות ערך של החברה והיא אינה מהווה "הצעה לציבור" או "מכירה לציבור" מסוג כלשהו.
- המזגת נערכה, לשם הצגה נוחה ותמציתית בלבד, והיא אינה ממצה או מתיימרת להקיף את מלוא הנתונים אודות החברה, פעילותה או את כל המידע העשוי להיות רלבנטי לצורך קבלת החלטה כלשהי בנוגע להשקעה בחברה.
- בכל מקרה של סתירה או אי התאמה בין המידע המוצג במזגת זו לבין המידע הרשום בספרי החברה ו/או המופיע בטיטות התשקיף, לרבות בדיווחי החברה באתר ההפצה של רשות ניירות ערך (מג"א), ככל שיהיו, יגבור האמור במידע הרשמי כאמור.
- המזגת עשויה לכלול נתונים שהחברה אספה מצדדים שלישיים, שהחברה אינה יכולה לערוב לנכונותם היות ולא בדקה את הנתונים בעצמה. למען הסר ספק מובהר, כי החברה אינה מתחייבת לעדכן או לשנות נתונים ו/או תחזית ו/או הערכה שנכללו בה ואינה מתחייבת לעדכן מזגת זו.

מידע צופה פני עתיד

- מזגת זו כוללת בין היתר, תחזיות ביחס לפעילות החברה בעתיד, אשר עשוי להיחשב כמידע צופה פני עתיד כהגדרתו בחוק ניירות ערך, התשכ"ח - 1968. מידע כאמור, מבוסס על הערכות והנחות עדכניות של הנהלת החברה, נכון למועד המזגת, שהן בלתי ודאיות מטבען, אינן בשליטת החברה, עשויות שלא להתקיים או להתקיים באופן שונה מתכנוני החברה, ומתבססות בחלקן על הערכות סובייקטיביות בלבד.
- התממשות של המידע צופה פני עתיד תושפע מגורמי הסיכון המאפיינים את פעילות החברה והשוק בו היא פועלת, וכן מההתפתחויות בסביבה הכלכלית ובגורמים החיצוניים המשפיעים על פעילות החברה והשוק בו היא פועלת, אשר אינם ניתנים להערכה מראש ובאופיים אינם בשליטת החברה.
- אין באמור כדי לגרוע מגורמי סיכון ייחודיים הנוגעים בחברה כפי שפורטו בטיטות תשקיף החברה ומהווים חלק בלתי נפרד ממידע צופה פני עתיד כאמור על ההסתויגויות הכלולות כאן.
- לפיכך על אף שהחברה מאמינה שציפיותיה כמוצג במזגת הינן סבירות, לחברה אין כל ודאות כי ציפיותיה, הערכותיה ותכניותיה יתממשו ולפיכך פעילות החברה והנתונים הנוגעים בכך עשויים להיות שונים מהותית מהמוערך במזגת או המשתמע ממזגת זו.



מי אנחנו



כרטיס ביקור

חברה מובילה וצומחת
בענף המימון החוץ-בנקאי,
המתמחה במתן אשראי
לעסקים (B2B), עם מיקוד
במגזר הערבי-ישראלי

11 שנים

ניסיון, מוניטין והכרות שוק שנצברו

בבעלות מייסד
ומנכ"ל החברה
מר מואנד ריאן
ועילדב השקעות

מחזור עסקאות
מצטבר של
8B ₪

מתודולוגיית חיתום
וניחול סיכונים
קפדנית, נהלים
וממשל תאגידי
סדורים

צוות נרחב המונה
20
מנהלים ועובדים
מנוסים

לחברה רישיונות עיסוק מאת משרד האוצר:
רישיון למתן אשראי מורחב
ורישיון למתן שירות בנקס פיננסי מורחב

כל הנתונים הינם ליום 30 בספטמבר 2019, אלא אם צוין אחרת.

¹ כולל הלוואה שהומרה למניות בסך 21 מיליון ש"ח לאחר תאריך המאזן מעילדב השקעות ופועלים אי.בי.אי.

² בנטרול התאמה של כ- 1.4 מיליון ש"ח לרווח הנקי בגין הוצאה חד פעמית בשנת 2019.

307 מיליון ₪

תיק אשראי

פיזור של למעלה מ-
1,750
מושכים מענפי
פעילות שונים

מח"מ תיק
קצר של
88 ימים

חובות אבודים של
פחות מ-
0.05%
ביחס למחזור
העסקאות

צמיחה עקבית
בתיק האשראי תוך
שמירה על הפסדי
אשראי זניחים

58 מיליון ₪

הון עצמי¹

51M ₪ הכנסות

בשנים עשר חודשים שהסתיימו
בספטמבר 2019 (LTM)

11.4M ₪ רווח נקי²

בשנים עשר חודשים שהסתיימו
בספטמבר 2019 (LTM)

הנהלה בכירה

צוות ניהולי בכיר עם
ניסיון במימון ובשוק
האשראי



אלכס שקולניקוב, רו"ח
סמנכ"ל כספי



מוהנד ריאן
מייסד ומנכ"ל



דוד גרנות
יו"ר הדירקטוריון

- 6 שנות ניסיון ביעוץ וניהול סיכונים
- לשעבר מנכ"ל בפירמת ראיית החשבון E&Y.
- בוגר תואר ראשון בחשבונאות וכלכלה
- מהאוניברסיטה העברית בירושלים.

- 20 שנות ניסיון בתחום האשראי חוץ בנקאי
- לשעבר בעלים של חברת מסחר והפצה של
- מערכות מחשב במגזר הערבי.
- בוגר לימודי תואר (B.S.c) במתמטיקה ומדעי המחשב

- 40 שנות ניסיון בתחום האשראי
- כיהן כמנכ"ל של בנק הבינלאומי
- כיהן כמנכ"ל של בנק דיסקונט
- כיהן כמנכ"ל בנק אגוד
- כיהן כמנכ"ל של בנק לאומי
- יו"ר ועדת השקעות של הראל ביטוח



מוסטפה נג'מי
סמנכ"ל מכירות



אתי אלון
מנהלת סיכונים

- 20 שנות ניסיון בתחום
- המכירות במגזר הפיננסי
- בוגר לימודי תואר (B.S.c)
- במתמטיקה ומדעי המחשב

- 5 שנות ניסיון בתחום ניהול סיכונים
- בעלת תואר ראשון בתקשורת ומדעי
- החברה ותואר שני במימון



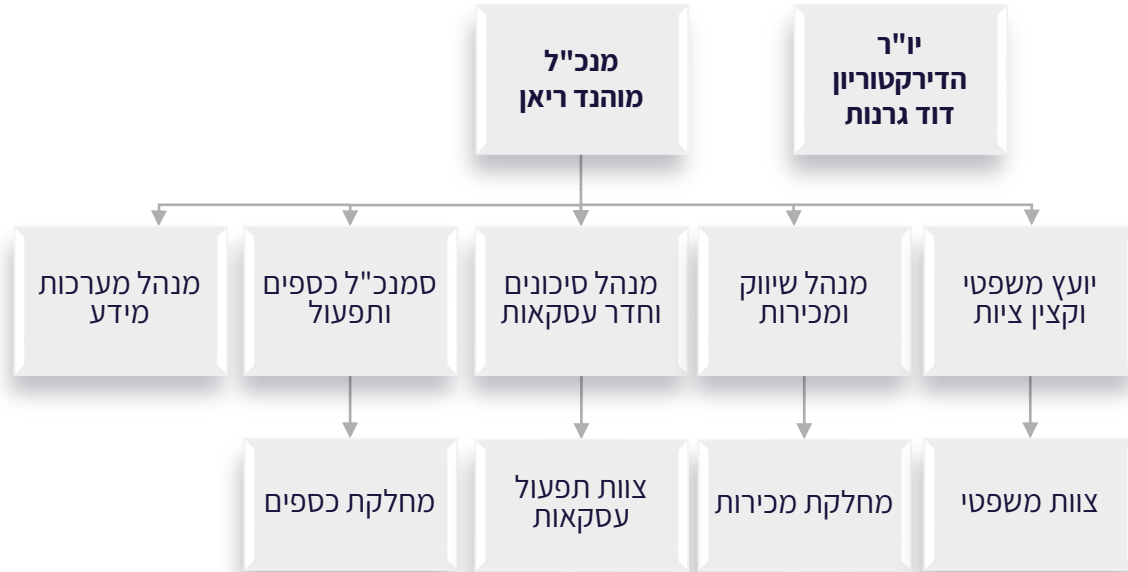
מיכל אדרי, עו"ד
יועצת משפטית וקצינת ציות

- 18 שנות ניסיון בתחום ניהול
- סיכונים ורגולציה
- לשעבר מנהלת יחידת סיכוני ציות
- בבנק מזרחי טפחות
- יועצת בכירה לניהול סיכונים
- ורגולציה בחברת אנטרופי יועצים

צוות עובדים רחב ומנוסה

פלטפורמה רחבה של 20 מנהלים ועובדים
מנוסים במבנה ארגוני סדור מאפשרת:

- הקפדה גבוהה על **חיתום** וניהול סיכונים
- המשך **צמיחה** ללא הרחבת הצוות הקיים
- **צוות** מדוקדק לנהלים ורגולציה
- שמירה על **ממשל תאגידי**



שוק אשראי חוץ בנקאי חזק וצומח

מגמת צמיחה מתמשכת
וסביבה רגולטורית תומכת

מחסור באשראי לעסקים קטנים ובינוניים

יכולת מוגבלת של הבנקים וגופים מוסדיים למתן אשראי לעסקים קטנים ובינוניים, עקב עלויות תפעול וגבייה משמעותיות.

האשראי החוץ בנקאי חיוני לכלכלה

פיזור בנותני האשראי והקטנת הריכוזיות שנמצאת במערכת הבנקאית והגדלת התחרות בשוק האשראי.

פוטנציאל משמעותי לצמיחה

- רגולציה תומכת אשר תביא לגידול בנתח של נותני אשראי חוץ בנקאי:
- חוק אשראי הוגן.
 - חוק הגבלת השימוש במזומן.
 - מתן אפשרות לחברות לגייס אג"ח ציבורי.

צמיחה שנתית דו ספרתית באשראי חוץ בנקאי

תיק האשראי של החברות הציבוריות העוסקות במתן אשראי חוץ בנקאי בישראל צמח בכ- 80% בממוצע בשנים 2016 - 2019.

לחברה יתרונות תחרותיים ייחודיים במגזר הערבי

- צורך גדול באשראי (21% מאוכלוסיית ישראל) ו**מיעוט תחרות** מהבנקים.
- המגזר מתאפיין בשיעור **מינוף נמוך** ומאפשר גישה לביטחונות טובים.
- מרווחי מימון גבוהים.
- **למ.ל.ר.ן היכרות מעמיקה וניסיון רב במגזר.**



תהליך החיתום של החברה

מדיניות קפדנית
להתקשרות עם
לקוחות במטרה
למזער סיכונים
עסקיים ולעמוד
בדרישות
הרגולטוריות

א י ש ו ר ל ק ו ח

1 איתור לקוח

- אנשי מכירות פזורים ארצית
- שימוש במאגרי מידע פנימיים
- החברה בוחרת את **לקוחותיה ובונה את התיק בהתאם למדיניות שלה**

2

2 סינון ראשוני

- **ביקור בבית העסק**
- היכרות ובדיקת זהות הלקוח ופעילותו העסקית
- הליך KYC קפדני
- היקף אשראי ביחס לביטחונות

3

3 סינון מורחב

- מידע ענפי פנימי והיסטורי
- שימוש במאגרי מידע, פנימיים וחיצוניים
- דוחות כספיים, מאזני בוחן, דוחות מע"מ, תדפיסי בנקים ועוד

4

4 אישור לקוח

- אישור וסיום הליך KYC
- **העמדת ערבויות אישיות ובטוחות אחרות**
- קביעת ענף והיקף חשיפה
- תוך ניהול סיכונים ובקורות

א י ש ו ר ע ס ק ה

5 בדיקת עסקה ספציפית

- עמידה במדיניות חשיפה ופיזור
- **חיתום מלא על הלקוחות, על המושכים וכן על מנכי המשנה**
- וידוא מתועד של קבלת סחורה/שירותים/להסבת הממסר

6

6 ועדת השקעות

- **צוות אשראי מנוסה**
- דיון בכל לקוח

7

7 ביצוע עסקה

- קביעת תנאים מסחריים והשלמת העסקה



תיק אשראי מגוון על פני ענפים ומושכים שונים

התפלגות מושכים ענפית



פיזור של כ- 1,750 מושכים העוסקים בענפי פעילות מגוונים

עשרת המושכים הגדולים מהווים כ- 13.6% מתיק האשראי ומרביתם מגובים בבטוחות קשיחות, כאשר הגדול מהווה כ- 2.2% בלבד

31/12/2017	31/12/2018	30/09/2019	בטוחות קשיחות	
2.62%	2.06%	2.18%	V	מושך 1
2.32%	1.84%	1.73%	V	מושך 2
2.07%	1.52%	1.49%		מושך 3
1.55%	1.42%	1.46%	V	מושך 4
1.05%	1.39%	1.34%		מושך 5
1.05%	1.30%	1.24%	V	מושך 6
1.05%	1.22%	1.22%	V	מושך 7
1.03%	1.18%	1.06%		מושך 8
0.98%	1.13%	0.95%		מושך 9
0.97%	1.13%	0.92%	V	מושך 10
14.69%	14.18%	13.59%		סה"כ TOP10

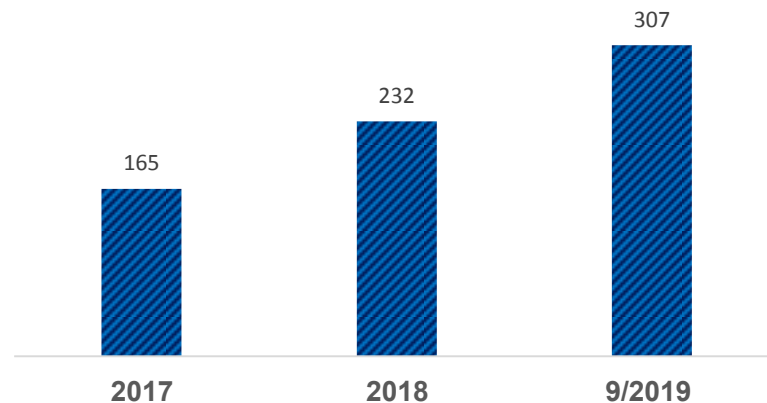
מאגר לקוחות של מעל 1,000 לקוחות - מתוכם כ- 320 לקוחות פעילים

תיק אשראי במח"מ קצר ובצמיחה עקבית

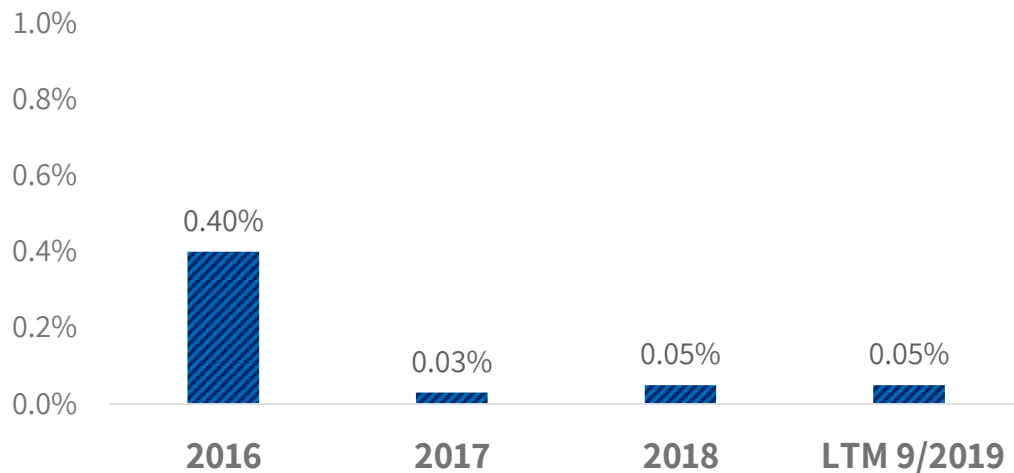
מח"מ קצר של 88 יום

תיק אשראי בצמיחה עקבית (מיליוני ש"ח)

ימים לפירעון	אחוז מצטבר מיתרת התיק
עד 30 ימים	43%
31-60 ימים	59%
61-90 ימים	73%
91-120 ימים	81%
121-180 ימים	88%
181-365 ימים	95%
>365	100%

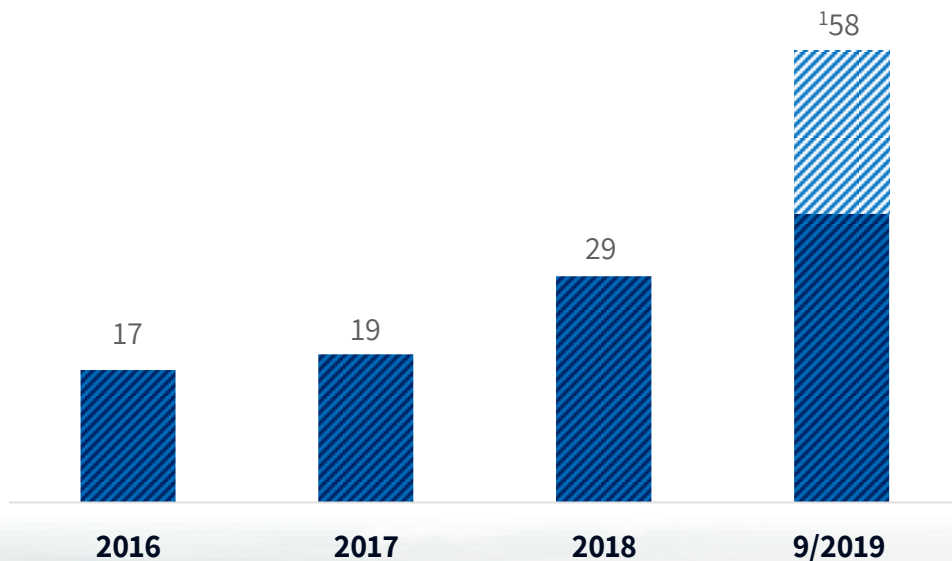


שיעור חובות אבודים מזערי ביחס למחזור העסקאות



שיעור חובות אבודים
נמוך מ- 0.05%
בשלוש השנים
האחרונות

צמיחה עקבית בהון עצמי (מיליוני ₪)

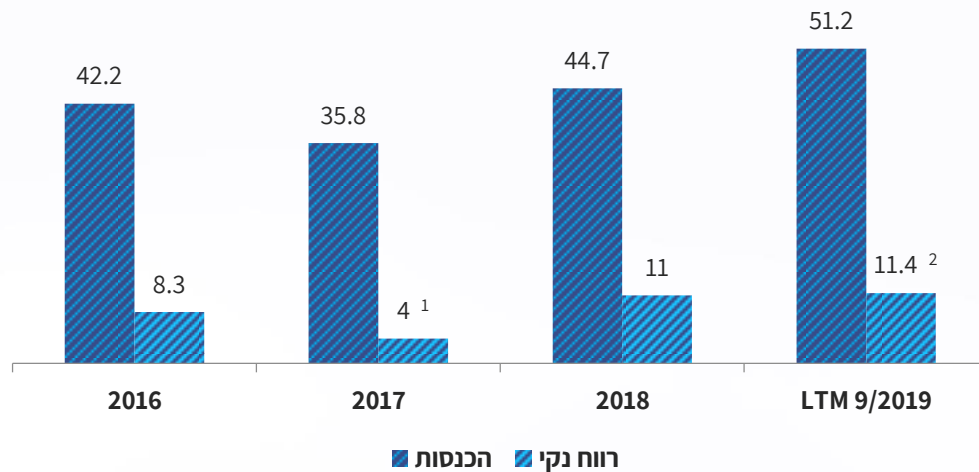


במהלך הרבעון השלישי
התקשרה החברה עם
עילדב השקעות
להשקעה בהיקף כולל
של 38 מיליון ₪ לתוך
החברה



הכנסות ורווח נקי (מיליוני ש"ח)

צמיחה עקבית בהכנסות
וברווח בשלוש השנים
האחרונות



¹ כולל הוצאות פחת מואץ בסך 1.4 מיליון ש"ח
² בנטרול התאמה של כ- 1.4 מיליון ש"ח לרווח הנקי בגין הוצאה חד פעמית בשנת 2019

תוצאות הפעילות

הרווח הנקי בשניים
עשר החודשים
שהסתיימו ביום 30
בספטמבר 2019
הסתכם בכ- **11.4**
מיליון ₪¹

מיליוני ש"ח	LTM 9/2019	2018	2017	2016
הכנסות מימון	51.2	44.7	35.8	42.2
הוצאות מימון	25.3	21.7	20.6	21.3
הכנסות מימון, נטו	25.9	23.1	15.2	20.9
חובות מסופקים ואבודים	1.4	0.9	1.5	3.0
הוצאות מכירה הנהלה וכלליות	11.5	7.9	7.1	6.2
הוצאות אחרות	1.4			
רווח לפני מס	13.0	14.3	5.2	11.8
מיסים על הכנסה	3.0	3.3	1.2	3.5
רווח נקי	10.0	11.0	4.0	8.3
רווח נקי מתואם	11.4¹	11.0	4.0	8.3

¹ בנוטרול התאמה של כ- 1.4 מיליון ש"ח לרווח הנקי בגין הוצאה חד פעמית בשנת 2019

מאזן

הון עצמי של כ-
58 מיליון ₪¹
 ותיק אשראי של כ-
307 מיליון ₪

מיליוני ש"ח	9/2019	2018	2017
מזומנים ושווי מזומנים	6.3	3.4	4.6
אשראי לקוחות, נטו	306.9	232.0	165.2
צדדים קשורים ובעלי עניין	6.7	24.7	15.8
חייבים ויתרות חובה אחרות	3.4	2.0	1.3
רכוש קבוע	2.0	1.7	1.5
סה"כ נכסים	325.3	263.8	188.5
אשראי מספקי מימון	248.5	223.4	159.4
הלוואות המירות מבעלי עניין	20.7	-	-
הלוואות מבעלי עניין	10.7	-	-
זכאים אחרים	8.2	3.8	3.8
צדדים קשורים	0.6	7.9	5.9
סה"כ התחייבויות	288.7	235.2	169.2
הון עצמי	36.6	28.7	19.3
הון עצמי + הלוואה שהומרה מבעלי עניין	57.6	28.7	19.3

¹ כולל הלוואה שהומרה למניות החברה בסך 21 מיליון ש"ח לאחר תאריך המאזן

אסטרטגיה וצמיחה

גורמי המפתח
בהמשך **צמיחת**
החברה הינם
הרחבת מקורות
האשראי והקטנת
עלות ההון

מקורות מימון

גיוון, הגדלה והוזלת מקורות
המימון (מימון בנקאי,
הנפקת אג"ח ציבורי)

פיתוח עסקי

ביסוס המעמד והמוניטין של
החברה הרחבת בסיס הלקוחות,
שמירה על איכות לקוחותיה
והשקת פתרונות אשראי חדשים

מבנה ארגוני

פיתוח השדרה הניהולית וההון
האנושי בחברה

תיק אשראי

המשך השבחת תיק האשראי,
לרבות פיזור, מח"מ ואיכות
הביטחונות

התייעלות

התייעלות בתהליכים פנימיים בין
היתר ע"י הטמעת מערכת CRM
ומערכות ממוחשבות נוספות

הון עצמי

הגדלת שיעור ההון העצמי למאזן
ושיפור יחסים פיננסיים



סיכום

ניסיון ארוך שנים,
צוות רחב ומנוסה,
חיתום וניהול סיכונים
שמרני מביאים
מניבים גבייה איכותית
וצמיחה עקבית



ניסיון ארוך של **11 שנות פעילות**
ומחזור עסקאות של **8 מיליארד ש"ח**



צוות רחב ומנוסה של
20 מנהלים ועובדים



מערכת מוסדרת ומתודולוגית וכן מנגנונים
פנימיים לזיהוי, בדיקה, חיתום וניהול
הסיכונים



צמיחה משמעותית בכל הפרמטרים
הכלכליים ותפעולים בשנים האחרונות



הון עצמי של כ- **158 מיליון ש"ח**



פיזור של למעלה מ- 1,750 מושכים
ומח"מ תיק קצר מ- 3 חודשים



שיעור זניח של חובות אבודים
ביחס למחזור העסקאות



תיק אשראי של כ- **307 מיליון ש"ח**

