Maalot
S&P Global Ratings

רמי לוי שיווק השקמה 2006 בע"מ

9 בדצמבר 2025

אשרור דירוג

אשרור דירוג 'ilAA-', התחזית יציבה

אנליסטית אשראי ראשית:

רותם שמש 972-3-7539729 rotem.shemesh@spglobal.com

אשת קשר נוספת:

סיון מסילתי 972-3-7539735 sivan.mesilati@spglobal.com

תוכן עניינים

תמצית 2
תחזית הדירוג 2
התרחיש השלילי 3
התרחיש החיובי 3
תיאור החברה 3
תרחיש הבסיס 3
הנחות עיקריות 3
יחסים עיקריים 4
תחזיות תרחיש הבסיס 4
הפרופיל העסקי 4
הפרופיל הפיננסי 5
נזילות 6
התאמות לדירוג 7
גורמי סביבה, חברה וממשל תאגידי 7
התאמות לדיווח הכספי 7
מתודולוגיה ומאמרים קשורים 8
רשימת דירוגים 9

תמצית

חוזקות עיקריות	סיכונים עיקריים
• מותג חזק המחולל תחרות מחירים. • שחקן משמעותי בשוק עם גידול מתמשך בהיקפי הפעילות. • תזרימי מזומנים יציבים מהפעילות השוטפת. • מדיניות חוב שמרנית המתבטאת בחוב פיננסי מוגבל. • נזילות חזקה.	• סביבת תחרות אינטנסיבית. • היקף דיבידנדים גדול. • תלות גבוהה בבעלי עניין בניהול ופיתוח הפעילות.

בתשעת החודשים הראשונים של 2025 הציגה רמי לוי שיווק השקמה (2006) בע"מ ("רמי לוי" או "החברה") ביצועים תפעוליים הולמים. סך המכירות של הקבוצה צמחו בכ-6.4%, הודות לתרומה מסניפים חדשים שנפתחו, הן בפעילות הדיסקאונט והן בזרוע הפארם, וצמיחה במכירות מחנויות זהות של כ-2.46% וכ-6.6%, בהתאמה. הרווחיות הגולמית עמדה על כ-23.6%, בדומה לתקופה מקבילה אשתקד. עלייה בשיעור הוצאות התפעול שחקה מעט את הרווחיות התפעולית שעמדה על כ-4.7%, לעומת כ-4.9% בתקופה מקבילה אשתקד. כתוצאה מכך, ובשל גידול בהתחייבויות בגין חכירה בשל פתיחת סניפים חדשים שהוביל לגידול בחוב המתואם, היחס המתואם FFO (funds from operations) לחוב נחלש לכ-49.5% ב-12 החודשים שהסתיימו ב-30 בספטמבר 2025 מכ-54.7% ב-12 החודשים הקודמים, והיחס המתואם EBITDA להוצאות ריבית נחלש לכ-8.9x מכ-9.1x, בהתאמה. עם זאת, היחסים נותרו ברמה ההולמת את הדירוג.

אנו צופים המשך צמיחה בפעילות תוך שמירה על יחסים פיננסיים הולמים. אנו מעריכים כי החברה תגדיל את מספר הסניפים ברשתות הדיסקאונט והפארם בהתאם לאסטרטגיית הצמיחה העדכנית שלה. במגזר הליבה, סניפים חדשים יפתחו באזורים בהם לחברה אין נוכחות, מה שיתמוך בצמיחה ריאלית של הפעילות. אנו צופים גם כי החברה תמשיך לייצר תזרימי מזומנים איתנים שישמרו על הפרופיל הפיננסי. בהיעדר מידע על השקעות עתידיות משמעותיות, אנו מעריכים כי החברה תמשיך לשמור על פרופיל פיננסי שמרני.

תחזית הדירוג

תחזית הדירוג היציבה משקפת את הערכתנו שב-12 החודשים הבאים תשמור החברה על ביצועים תפעולים יציבים ועל שיעור EBITDA ממוצע לענף, בין היתר על רקע המעמד התחרותי הגבוה של החברה. התחזית משקפת גם את הערכתנו כי מיזוגים ורכישות נוספים יבוצעו ללא מינוף משמעותי, כחלק ממדיניות פיננסית שמרנית. אנו סבורים שהחברה תציג בשנה הקרובה יחס FFO לחוב של כ-42%-48% ויחס EBITDA להוצאות ריבית של 8.0x-8.5x, יחסים ההולמים את הדירוג.

התרחיש השלילי

אנו עשויים לנקוט פעולת דירוג שלילית אם נראה שחיקה מהותית ברווחיות החברה או עלייה במינוף שתוביל לאי עמידה לאורך זמן ביחסים ההולמים את הדירוג שצוינו לעיל. תרחיש זה עשוי להתממש, למשל, אם החברה תבצע הורדת מחירים אגרסיבית כדי להתמודד עם התחרות, או אם הוצאות ההנהלה וכלליות יגדלו משמעותית בשל ההתרחבות המאסיבית וללא יכולת לשמר את הרווחיות התפעולית. גם השקעות משמעותיות שיובילו לעלייה מהותית במינוף או חלוקת דיבידנד אגרסיבית עשויות ליצור לחץ שלילי על הדירוג.

התרחיש החיובי

נשקול פעולת דירוג חיובית אם החברה תשפר את המעמד התחרותי שלה ותרחיב את היקפי פעילותה תוך שיפור משמעותי ברווחיות התפעולית. זאת במקביל לשמירה על נזילות 'הולמת' לפחות, ושמירה על יחסים פיננסים הולמים כחלק ממדיניות פיננסית. נשקול פעולת דירוג חיובית גם אם החברה תאמץ מדיניות פיננסית שמרנית של שמירה על יחס FFO לחוב של כ-50% ועל יחס EBITDA להוצאות ריבית הגבוה מ-10.0x.

תיאור החברה

רמי לוי שיווק השקמה 2006 בע"מ היא חברה ציבורית הנסחרת בבורסה בתל אביב ופועלת בתחום קמעונאות המזון בישראל. נכון לספטמבר 2025, לחברה 61 סניפי "רמי לוי" בפריסה ארצית, כולם מסוג heavy discount. בנוסף יש לחברה 34 סניפי מרכולים בעיר תחת המותגים "רמי לוי בשכונה" ו"סופר קופיקס" ו-29 בתי קפה של אורבן קופיקס. רמי לוי נחשבת לאחת ממובילות השוק המוביל במגזר הדיסקאונט ולשנייה בגודלה בכלל שוק קמעונאות המזון בישראל. לחברה יש גם פעילות בתחום הפארם הכוללת 72 סניפים תחת המותג "גוד פארם" ושני סניפים של מועדוני בריאות, וכן פעילות מצומצמת בתחום שירותי הסלולר. לחברה פיתוחים עסקיים טכנולוגיים בעיקר בתחום התשלומים, הנותנים מענה למגמות שוק בתחומים המשלבים טכנולוגיה וקמעונאות.

בעל המניות העיקרי של החברה הוא מר רמי לוי, המחזיק בכ-40% ממניותיה ומכהן כדירקטור וכמנכ"ל החברה, יחד עם בתו יפית אטיאס. יתר המניות מוחזקות בידי הציבור ומשקיעים פיננסיים.

תרחיש הבסיס

הנחות עיקריות

- צמיחה של כ-2.5% בתמ"ג, אינפלציה של כ-3% ושיעור אבטלה של כ-3% בישראל ב-2025. ב-2026 צפויה האצה בצמיחה הכלכלית שתתבטא בגידול של כ-5% בתמ"ג, ירידה בשיעור האינפלציה לכ-2.2% ויציבות יחסית בשיעור האבטלה שצפוי לעמוד על כ-3.2%.
- פתיחת כ-5-10 סניפי פארם בשנה וכחמישה סניפי דיסקאונט בשנה, בהתאם לאסטרטגיית הצמיחה של החברה.
- צמיחה בהכנסות של כ-5%-8% ב-2025 ושל כ-3%-6% ב-2026, בהתבסס על גידול טבעי של האוכלוסייה וגידול ריאלי בפעילות כתוצאה מפתיחת סניפים חדשים במגזרי הדיסקאונט והפארם.

- רווחיות גולמית של כ-22.8%-23.8% בשנים 2025-2026.
- הוצאות הנהלה וכלליות בשיעור של כ-18.5%-19.0% מההכנסות, בדומה לשנים קודמות.
- הוצאות הוניות (capex), כולל פתיחת סניפים חדשים, תחזוקת סניפים קיימים והשקעה בפעילויות חדשות, בהיקף של כ-200-250 מיליון ₪ בשנה.
- רכישת זכויות המיעוט בקופיקס עבור 40 מיליון ₪.
- חלוקת דיבידנד של כ-200-250 מיליון ₪ בשנה, בהתאם למדיניות הפיננסית של החברה.

יחסים עיקריים

יחס פיננסי	2024A	2025E	2026E
FFO/חוב	49.2%	כ-42%-48%	כ-40%-45%
EBITDA/חוב	1.6x	כ-1.5x-2.0x	כ-1.5x-2.0x
EBITDA/הוצאות ריבית	8.7x	8.5x-8.0x	8.0x-7.5x

A-בפועל. E-צפוי.

תחזיות תרחיש הבסיס

צפי לגידול מתון בפעילות

אנו מעריכים כי החברה תציג צמיחה בפעילות שתשתקף בגידול בשיעור חד ספרתי בהכנסות, בעיקר הודות לפתיחת סניפים חדשים ברשתות הדיסקאונט והפארם, בהתאם לאסטרטגיית הצמיחה העדכנית. צמיחה זו, תוך שמירה על רווחיות גולמית של 22.8%-23.8%, תתמוך להערכתנו בהמשך צמיחה בבסיס ה-EBITDA. מיצובה של החברה כרשת דיסקאונט בדגש על המותג הפרטי יתמוך במיצובה התחרותי, גם בהתחשב בסביבת המחירים הגבוהה.

היחסים הפיננסיים יישמרו ברמה ההולמת את הדירוג

המשך צמיחה במספר הסניפים עשויה להוביל לגידול בהיקף ההתחייבויות בגין חכירה וכפועל יוצא לגידול בחוב המתואם. עם זאת, אנו מעריכים כי החברה תבצע השקעות באופן מדוד, ותמשיך לשמור על פרופיל פיננסי שמרני ועל יחסים פיננסיים ההולמים את הדירוג.

הפרופיל העסקי

הערכת הפרופיל העסקי של החברה נתמכת, לדעתנו, במעמדה המרכזי בענף רשתות המזון המקומי, כשנייה בגודלה בענף וכאחת ממובילות השוק בסגמנט הרשתות המוזלות ("דיסקאונט"). יתרונה התחרותי של החברה התחזק גם בזכות רכישת גוד-פארם ב-2018, שהיוותה צעד משמעותי למימוש אסטרטגיית הצמיחה של החברה ותרמה לגיוון המגזרי והגיאוגרפי שלה. כמו כן, בשנים האחרונות מבססת החברה את מעמדה בענף

הפארם ומרחיבה את היקף פעילותה, כמשתקף בגידול ל-72 סניפים נכון לספטמבר 2025, מ-51 סניפים בשנת 2022.

החברה מפעילה גם מותג פרטי, שהיקף שיווקו נמצא בצמיחה והתרחבות בשנים האחרונות. כך למשל, מכירות המותג הפרטי עמוד על כ-27.3% ברבעון השלישי של 2025, לעומת כ-23.4% בשנת 2022. גידול זה מהווה לדעתנו יישום מוצלח של האסטרטגיה העסקית של החברה לפעול להרחבת נתח המכירות של המותג הפרטי במטרה להגיע לשיעור של כ-30% בעתיד. כמו כן, הרחבת שיווקו של המותג הפרטי תומכת ברווחיות הגולמית של החברה, בייחוד בסביבת המחירים הגבוהה והשחיקה בכח הקנייה הריאלי. לחברה פלטפורמה מקוונת שהייתה אחראית לכ-10% מהמכירות ב-2024. אנו מעריכים כי רווחיות פלטפורמה זו נמוכה יותר מרווחיות פעילויות הליבה של החברה, אך היא השתפרה בשנים האחרונות בעיקר בעקבות התייעלות ופתיחת מרכזים רובוטיים חדשים.

אנו סבורים שגורמי תמיכה אלו מתקזזים במידת מה על ידי התחרות הגוברת בענף קמעונאות המזון. כניסתן של מתחרות נוספות לענף והתרחבות מתחרות קיימות, כדוגמת חברות בענף הדלק שמרחיבות את פעילותן בתחום חנויות הנוחות, ימשיכו לתמוך בתחרות הערה בענף. עם זאת, יישום מוצלח של אסטרטגיית הצמיחה של החברה בחיזוק והרחבת הפעילויות הקיימות לצד כניסה לתחומי פעילות חדשים, תתמוך ביכולתה של רמי לוי לשמור על מיצובה התחרותי על פני זמן.

בשוק המזון בישראל נרשמה בשנים האחרונות עליית מחירים מתמשכת, בין היתר בשל עליית מחירי חומרי הגלם ומחירי הייבוא, שיבושים בתנאי הסחר ובשרשרת האספקה, וסביבת ריבית ואינפלציה גבוהות יחסית. עליות אלו, שהתגלגלו גם אל הצרכן הסופי, הפעילו לחץ על כוח הקנייה בישראל, מה שעשוי לדעתנו לחזק את רגישות הצרכן למחיר. אנו מעריכים כי מיצובה של רמי לוי כשחקנית מובילה בקטגוריות הדיסקאונט, עם מותג פרטי המהווה יותר מרבע מהמוצרים, יתמוך בביצועיה מול מגמות אלה. מאידך, אם תחול האטה בעליות המחירים היא עשויה להפעיל לחץ על הרווחיות ולעודד ביצוע מהלכי התייעלות.

הפרופיל הפיננסי

הפרופיל הפיננסי של רמי לוי נתמך במבנה ההון הנוכחי של החברה ובמדיניות פיננסית שמרנית של ההנהלה המתבטאת, בין היתר, בהימנעות מהשקעות הממומנות בחוב ובשמירה על נזילות חזקה לאורך זמן. מאידך, מדיניות הדיבידנדים של החברה אגרסיבית.

בתרחיש הבסיס שלנו אנו מניחים כי השקעות חדשות ימומנו ממקורותיה העצמיים של החברה, מאשראי ספקים או מהנפקת חוב. בהיעדר שינוי משמעותי במדיניות ההשקעות, החוב הפיננסי של החברה צפוי להישאר נמוך יחסית בשנים הקרובות. להערכתנו החברה תמשיך ליצר תזרים מזומנים חופשי (לאחר capex) איתן של 300-400 מיליון ₪ בשנה. כפועל יוצא אנו צופים כי רמי לוי תמשיך לשמור על יחסים פיננסיים ברמה ההולמת את הדירוג.

בהנחה של צורכי capex קבועים למדי המגלמים תוכנית עסקית לפתיחת סניפים חדשים ושימור הקיים, וחלוקת דיבידנדים של כ-200-250 מיליון ₪ לשנה, אנו צופים כי בשנת 2025 יעמוד יחס ה-FFO לחוב על כ-42%-48% יחס החוב ל-EBITDA על כ-1.5x-2.0x ויחס ה-EBITDA להוצאות ריבית על כ-8.0x-8.5x, טווחים ההולמים להערכתנו את הדירוג.

Table 2.
Rami Levy Hashikma Marketing Ltd. -- Financial Summary (Mil. NIS)
Industry Sector: Supermarkets

	2024	2023	2022	2021	2020
Revenue	7,383.2	7,181.9	7,042.2	6,452.9	6,465.7
EBITDA	686.6	593.6	621.5	581.1	533.4
Funds from operations (FFO)	568.1	438.5	462.1	476.6	423.3
Interest expense	78.8	75.1	64.1	63.4	61.6
Cash flow from operations	604.6	538.5	501.8	484.0	573.6
Capital expenditure	164.4	126.3	108.0	118.5	67.3
Free operating cash flow (FOCF)	440.2	412.2	393.8	365.5	506.3
Discretionary cash flow (DCF)	197.9	210.0	186.2	186.1	382.7
Cash and short-term investments	945.5	943.8	911.4	916.9	853.0
Debt	1,085.6	1,095.0	1,092.7	907.7	878.3
Equity	611.9	628.6	622.9	634.6	596.6
Adjusted ratios					
EBITDA margin (%)	9.3	8.3	8.8	9.0	8.2
EBITDA interest coverage (x)	8.7	7.9	9.7	9.2	8.7
Debt/EBITDA (x)	1.6	1.8	1.8	1.6	1.6
FFO/debt (%)	52.3	40.0	42.3	52.5	48.2
Cash flow from operations/debt (%)	55.7	49.2	45.9	53.3	65.3
FOCF/debt (%)	40.5	37.6	36.0	40.3	57.6
DCF/debt (%)	18.2	19.2	17.0	20.5	43.6

נזילות

על פי הקריטריונים שלנו, רמת הנזילות של רמי לוי היא 'חזקה'. אנו מעריכים כי היחס בין המקורות של החברה לשימושים שלה יעלה על 1.5x ב-12 החודשים שהחלו ב-1 באוקטובר 2025 ועל 1.0x ב-12 החודשים שלאחר מכן.

הערכתנו לנזילות החברה נתמכת בהיקף המזומנים הגבוה בקופה, ביכולת ייצור תזרימי מזומנים איתנים ובחוב פיננסי מוגבל. אנו רואים במדיניות ניהול הנזילות של החברה, המתבטאת בעיקר בשמירה על היקפי מזומנים מהותיים לאורך זמן, גורם התומך בדירוג, שכן היא מאפשרת לחברה ליישם את האסטרטגיה העסקית שלה ללא נטילת חוב פיננסי.

להלן המקורות והשימושים העיקריים של החברה ב-12 החודשים שהחלו ב-1 באוקטובר 2025:

מקורות עיקריים	שימושים עיקריים
• מזומנים ושווי מזומנים בהיקף של כ-863 מיליון ₪. • תזרים מזומנים מפעילת שוטפת בסך של כ-350-400 מיליון ₪.	• אשראי זמן קצר בסך של כ-7 מיליון ₪ (הלוואת on-call קיימת). • תשלום דיבידנד בסך של כ-200-250 מיליון ₪ . • הוצאות הוניות (capex) בהיקף של כ-200-250 מיליון ₪ (כולל השקעות בפתיחת חנויות חדשות).

התאמות לדירוג

פיזור עסקי: ניטרלי (אין השפעה)

מבנה הון: ניטרלי (אין השפעה)

נזילות: חזקה (אין השפעה)

מדיניות פיננסית: ניטרלי (אין השפעה)

ניהול וממשל תאגידי: שלילי מתון (אין השפעה)

השוואה לקבוצת ייחוס: ניטרלי (אין השפעה)

גורמי סביבה, חברה וממשל תאגידי

גורמי ממשל תאגידי מהווים שיקול שלילי מתון בניתוח דירוג האשראי של רמי לוי שיווק השקמה בע"מ. זאת בעיקר בשל חשיפת החברה לסיכון אנשי מפתח (בני משפחת השליטה, חברי הדירקטוריון וצוות ההנהלה).

התאמות לדיווח הכספי

על מנת להביא את הנתונים הפיננסיים לבסיס משותף בהשוואה לחברות מדורגות אחרות, אנו מבצעים התאמות לנתונים המדווחים בדוחות הכספיים אשר משמשים אותנו בחישוב היחסים הפיננסיים. להלן ההתאמות העיקריות לנתונים המאוחדים של רמי לוי שיווק השקמה בע"מ לשנת 2024:

- ניכוי מלוא המזומנים ושווי המזומנים הזמינים, כהגדרתנו, מהחוב הפיננסי.
- הוספת התחייבויות פנסיוניות בסך כ-17 מיליון ₪ לחוב הפיננסי.

Table 2.

Rami Levy Hashikma Marketing Ltd.--Reconciliation Of Reported Amounts With S&P Global Ratings-Adjusted Amounts (Mil. NIS) for the Fiscal Year Ended Dec 31, 2024

	Debt	Shareholders' equity	EBITDA	Interest expense	S&P Global Ratings-adjusted EBITDA	Cash flow from operations
Reported Amounts	**13.7**	**543.7**	**682.2**	**75.4**	**686.6**	**606.1**
S&P Global Ratings adjustments						
Cash taxes paid	--	--	--	--	(78.5)	--
Cash interest paid	--	--	--	--	(74.3)	--
Reported lease liabilities	2,000.2	--	--	--	--	--
Postretirement benefit obligations/deferred compensation	17.2	--	3.4	3.4	--	--
Accessible cash and liquid investments	(945.5)	--	--	--	--	--
Nonoperating income/(expense)	--	--	--	--	--	--
Reclassification of interest and dividend cash flows	--	--	--	--	--	(1.6)
Noncontrolling interest/minority interest	--	68.2	--	--	--	--
EBITDA: Dividends received from equity investments	--	--	1.6	--	--	--
EBITDA: Other (situational)	--	--	(0.5)	--	--	--
Total adjustments	**1,071.9**	**68.2**	**4.4**	**3.4**	**(152.7)**	**(1.6)**

S&P Global Ratings adjusted amounts

	Debt	Equity	EBITDA	Interest expense	Funds from operations	Cash flow from operations
Adjusted	**1,085.6**	**611.9**	**686.6**	**78.8**	**533.9**	**604.6**

מתודולוגיה ומאמרים קשורים

- מתודולוגיה - כללי: עקרונות הדירוג של S&P, 16 בפברואר, 2011
- מתודולוגיה - כללי: סיכון ענפי, 19 בנובמבר, 2013
- מתודולוגיה: מתודולוגיה להערכת סיכון מדינה, 19 בנובמבר, 2013
- מתודולוגיה: מתודולוגיה להערכת פרופיל הנזילות של תאגידים, 16 בדצמבר, 2014
- מתודולוגיה: מתודולוגיה לחישוב יחסים פיננסיים והתאמות, 1 באפריל, 2019
- מתודולוגיה - כללי: דירוג חברות בקבוצה, 1 ביולי, 2019
- מתודולוגיה - כללי: סיכוני אשראי הנובעים מגורמי סביבה, חברה וממשל תאגידי, 10 באוקטובר, 2021
- מתודולוגיה - כללי: דירוג אשראי בסולמות מקומיים, 8 ביוני, 2023

- מתודולוגיה: מתודולוגיה כללית לדירוג תאגידים, 7 בינואר, 2024
- מתודולוגיה: מתודולוגיה להערכת ניהול וממשל תאגידי של חברות לא פיננסיות, 7 בינואר, 2024
- מתודולוגיה: מתודולוגיה ענפית לדירוג תאגידים, 7 ביולי, 2025
- סולמות דירוג והגדרות: הגדרות סולמות הדירוג של S&P Global Ratings, 2 בדצמבר, 2024
- סולמות דירוג והגדרות: הקשר בין סולם הדירוג הגלובלי לסולם הדירוג המקומי, 27 במרץ, 2025

רשימת דירוגים

רמי לוי שיווק השקמה 2006 בעמ	דירוג	תאריך שבו פורסם הדירוג לראשונה	תאריך אחרון בו נעשה עדכון לדירוג
דירוג(י) המנפיק			
טווח ארוך	ilAA-\Stable	27/05/2007	08/12/2024
היסטוריית דירוג המנפיק			
טווח ארוך			
נובמבר 06, 2013	ilAA-\Stable		
מאי 27, 2007	ilA+\Stable		

פרטים נוספים	
זמן בו התרחש האירוע	09/12/2025 10:46
זמן בו נודע לראשונה על האירוע	09/12/2025 10:46
יוזם הדירוג	החברה המדורגת

S&P מעלות הוא שמה המסחרי של חברת "אס אנד פי גלובל רייטינגס מעלות בע"מ". לרשימת הדירוגים המעודכנים ביותר ולמידע נוסף אודות מדיניות המעקב אחר דירוג האשראי, יש לפנות לאתר אס אנד פי גלובל רייטינגס מעלות בע"מ בכתובת maalot.co.il.

כל הזכויות שמורות ©. אין לשנות, לבצע הנדסה לאחור, לשכפל, להפיץ בכל צורה ובכל דרך, או לאחסן במאגר מידע או במערכת לאחזור מידע את התוכן (לרבות דירוגים, אנליזות ומידע הקשורים לדירוגים, הערכות, מודלים, תוכנה ותוצריה), וכל חלק ממנו (להלן, יחדיו, "התוכן"), מבלי לקבל את הסכמתה מראש ובכתב של אס אנד פי גלובל רייטינגס מעלות בע"מ או חברות הקשורות לה (להלן, יחדיו, "S&P"). התוכן לא ישמש למטרות לא חוקיות או לא מורשות. S&P וצדדים שלישיים הנותנים לה שירותים, לרבות הדירקטורים, המנהלים, בעלי המניות, העובדים או השלוחים שלהם (להלן, יחדיו, "S&P והצדדים הקשורים") אינם ערבים לדיוקו, שלמותו, עדכניותו או זמינותו של התוכן. S&P והצדדים הקשורים אינם אחראים לטעויות או השמטות (בין אם הן נובעות מרשלנות ובין אם לאו), מכל סיבה שהיא, לתוצאות הנובעות משימוש בתוכן, או לאבטחתו או תחזוקתו של מידע שמסרו המשתמשים. התוכן מסופק על בסיס AS-IS (כמות שהוא). **S&P והצדדים הקשורים לא נותנים כל התחייבות או מצג, מפורש או משתמע, לרבות, אך לא רק, בעניין האיכות המספקת או התאמה לצורך כזה או אחר, היעדר באגים, טעויות תוכנה או פגמים, שתפקודו של התוכן לא ישובש או שהתוכן יפעל עם כל תצורת תכנה או חומרה.** בכל מקרה, S&P והצדדים הקשורים לא יישאו בכל אחריות לנזקים ישירים ו/או עקיפים מכל מין וסוג, לרבות נזקים נלווים או תוצאתיים, פיצויים לדוגמה, פיצויים עונשיים או פיצויים מיוחדים, עלויות, הוצאות, הוצאות משפטיות או הפסדים (ובכלל זה, מבלי לגרוע מכלליות האמור, פיצויים בגין הפסד הכנסות או רווחים, אבדן הזדמנויות עסקיות או הפסדים שנגרמו מרשלנות), אשר נגרמו בקשר עם שימוש בתוכן, גם במידה ונמסר להם מראש על האפשרות לנזקים כאמור.

דירוגים וניתוחים אנליטיים אחרים, לרבות הדירוגים ומידע אחר הכלול בתוכן, מהווים הבעת דעה שהינה נכונה למועד פרסומה ואינם מהווים דבר שבעובדה. הדירוגים והניתוחים האנליטיים האחרים של S&P אינם מהווים המלצה לרכוש, להחזיק או למכור ניירות ערך כלשהם, או לקבלת החלטה בעניין ביצוע השקעות, ואינם מתייחסים לנאותותם של ניירות ערך כלשהם. S&P אינה נוטלת על עצמה כל מחויבות לעדכן את התוכן לאחר פרסומו בכל צורה או פורמט. אין להסתמך על התוכן בקבלת החלטות השקעה או החלטות עסקיות אחרות, והוא אינו תחליף לכישורים, שיקול דעת או ניסיון של המשתמשים, הנהלתם, עובדיהם, יועציהם ו/או לקוחותיהם בקבלת החלטות כאלה. S&P אינה משמשת כ"מומחה" או כיועץ לעניין השקעות ו/או ניירות ערך, אלא במקום בו היא רשומה ככזאת. דוחות דירוג נכונים למועד פרסומם. S&P מעדכנת את דוחות הדירוג בעקבות מעקב שוטף אחר אירועים או מעקב שנתי.

S&P אוספת מידע ממקורות אמינים להערכתה, אך אינה מבקרת את המידע והיא אינה מחויבת לבצע בדיקת נאותות או אימות עצמאי של המידע שהיא מקבלת. S&P מפרסמת דוחות הקשורים לדירוג מסיבות שונות שאינן בהכרח תוצאה של ועדת דירוג, ובכלל זה פרסום עדכון תקופתי לגבי דירוג אשראי וניתוחים קשורים.

על מנת לשמר את העצמאות והאובייקטיביות של פעולותיהן של היחידות השונות של S&P, S&P שומרת על הפרדה בין פעולות אלו. כתוצאה מכך, ייתכן וליחידות מסוימות יהיה מידע אשר אינו זמין ליחידות אחרות של S&P. S&P גיבשה נהלים ותהליכים על-מנת לשמור על סודיות מידע מסוים שאינו פומבי המתקבל בקשר לכל הליך אנליטי שהיא מבצעת.

S&P מקבלת תמורה כספית עבור מתן שירותי הדירוג והניתוחים האנליטיים שהיא מבצעת, בדרך כלל מהמנפיקים או מהחתמים של ניירות הערך המדורגים, או מהחייבים. S&P שומרת לעצמה את הזכות להפיץ את חוות הדעת שלה והניתוחים האנליטיים. הדירוגים הפומביים של S&P והאנליזות מופיעים באתר S&P מעלות בכתובת maalot.co.il או באתר S&P בכתובת spglobal.com/ratings, ויכולים גם להיות מופצים באמצעים אחרים, כולל בפרסומים של S&P ושל צדדים שלישיים.