

## תכנית בחשבונאות

# פורום שווי הוגן - FVF - Fair Value Forum

## סיכום דיון

מסמך זה מהווה את תמצית הדיונים של "פורום שווי הוגן" מתוך מטרה לשתף את הקהל הרחב בעיקרי הדברים. בקריאת המסמך יש להביא בחשבון שמדובר בתמצית הדיון ולא בפרוטוקול מלא. בהתאם למדיניות הפורום, הדברים מובאים שלא בהכרח בציון שמות כל הדוברים. יודגש כי הדברים מייצגים את עמדותיהם האישיות והמקצועיות של חברי הפורום ואינם מייצגים בהכרח את העמדות הרשמיות של הגופים אליהם הם משתייכים.

תאריך המפגש: 1 בפברואר 2018

נושא המפגש: "מתודולוגיית מחירוני הרכב והשלכותיה רחבות ההיקף על שוק הרכב ונגזרותיו: החל מביטוח ושווי השימוש, דרך דוחות כספיים ושווי בטחונות ועד לתנופת האשראי הצרכני"

חומר רקע למפגש: חומר רקע לדיון ודוח הפיקוח על הבנקים בנושא הסיכון באשראי לענף כלי הרכב.

**אורחים שנכחו בדיון:** לוי יצחק (מנכ"ל ומייסד לוי יצחק), יבין גיל-מור (מנכ"ל יד 2), דפנה עין דור, צ'ארלס סולומון ואבנר פלור (משרד התחבורה), מוטי ענו (יד 2), בארי כספי (UMI), מוטי מולדובן (סגן מנהל חטיבה קמעונאית, מזרחי טפחות), איתן פולק (מזרחי טפחות), מתן וינברג (חטיבת המחקר, בנק ישראל), אורי גולדשטיין (ראש סקטור תעשיה תחבורה ותשתיות, בנק לאומי), תמי בר נוי (סמנכ"ל אשראי, לאומי קארד), רונן שפר (סמנכ"ל כספים לשעבר, קרסו), טל דרורי (סמנכ"ל כספים, אלבר), יעקב יודקביץ (הרשות לניירות ערך), אלי עמרן (שמאי רכב), רון הראל (סמנכ"ל כספים, אלדן), שרית יחזקאלי (בנק הפועלים), ערן גולן (סמנכ"ל חיתום, ביטוח ישיר), אופיר שרייבר (הרץ-אוטו סנטר), ינון עמית (מנכ"ל אלבר לשעבר), אלעד אלקובי (מנהל מחלקת ביטוח רכוש, רשות שוק ההון), בועז סופר (לשעבר רשות המיסים<sup>1</sup>), אשר אלמוזנינו (סמנכ"ל כספים, AVIS), יהונתן שוורץ (אקטואר ביטוח כללי, הפניקס), ודים שבינוב (הפניקס).

**נוכחים:** אמיר ברנע, שלומי שוב, אבי לוי (מליסרון), רונן מנשס (EY), עופר ברנדט (משנה למנכ"ל, אקטואר ראשי, כלל ביטוח), דן אבנון (הרמטיק), סיגל יששכר (מדרוג), אלי אלעל, דגנית דניאל (כונס הנכסים הרשמי), טרנס קליגמן (S&P מעלות), סאמר חאגי יחיא, אלון גלזר (לידר), עו"ד יצחק אבירם, אודי לוריא, נדב שטיינברג (בנק ישראל), מיכה ארד (דלויט), שלומי וינר, הילה קונפורטי

<sup>1</sup> לא נכח בדיון. העביר את הדברים בכתב.

## תכנית בחשבונאות

# פורום שווי הוגן - FVF - Fair Value Forum

(מנהלת סיכונים, כלל ביטוח), עומרי כהן (EY), ירון תירוש (EY), גיא טביביאן (דלויט), נטע ורדי (הפיקוח על הבנקים), יניב פגוט (אסטרטג ראשי, אילון בית השקעות).

**צוות מקצועי:** אור חכים, ענבל מועלם, בר ויגודמן וגל אקריש.

### שלומי שוב

בוקר טוב לכולם. הנושא שלנו היום הוא המתודולוגיות של מחירוני הרכב. עד כמה הם משקפים שווי הוגן ומה ההשלכות הריאליות של כך. שוק הרכב בולט בשנים האחרונות, רק בשנתיים האחרונות ראינו שיא במכירות רכבים חדשים – כ- 280 אלף כלי רכב בכל שנה. לפי ההערכות לפחות מחצית מהם נרכשים באשראי וחוץ בנקאי, אליהם ניתן להוסיף את הרכישות של חברות הליסינג שגם הן ממומנות ע"י הבנקים ושוק ההון. גם חברות הליסינג עצמן נכנסו בשנים האחרונות לתחום מימון הרכבים ובחלק מחברות הליסינג אנו רואים מגזר פעילות חדש ומשמעותי של מכירות "אפס קילומטר". כמוכן שהרקע לכך הוא סביבת הריבית האפסית, כשהביטחון להלוואות הוא בין היתר כלי הרכב עצמו ומן הסתם לשווי ההוגן יש משמעות לצורך קביעת ערך הביטחון. רכב חדש הפך להיות סוג של מצרך יסוד, מה שמעלה חשש שהציבור רוכש מעבר ליכולת שלו.

ביוני 2017 פרסם הפיקוח על הבנקים הנחיות שמטרתן הייתה לחדד את נושא בדיקת הסיכונים של תחום הרכב ככלל ואשראי צרכני בפרט. לפי הערכות מסוימות, החידודים האלו, אשר היו בגדר המלצות בלבד, השפיעו במידה מסוימת על הקושי במתן האשראי ומיתנו מעט את התנופה, אם כי שמעתי גם מידע אחר לפיו התופעה לא באמת התמתנה. יש לציין כי לפי הדוח של בנק ישראל, שהמחבר שלו, מתן וינברג, נמצא איתנו כאן היום - המערכת הפיננסית חשופה לענף הרכבים בהיקף של 40 מיליארד שקלים.

למעשה, הנתון הבסיסי והשימושי בשוק הרכב זה הנושא של המחירון. סביב השולחן יושבים ראשי שני המחירונים המרכזיים היום בישראל - לוי יצחק ויד 2. נדבר על המתודולוגיות של המחירונים האלו, כי יש להם השלכות רבות. המחירונים משמשים לחישוב הבטוחות שמבוסס על שווי הרכבים להלוואות צרכניות ובנקאיות וכן גם אג"ח של חברות הליסינג, שנמצאות כידוע ברמות מינוף גבוהות מאוד. נושא זה הוא מעבר לסיכוני האשראי של המערכות, למעשה המחירון משפיע על האדם הפרטי. בחישוב של שווי שימוש הייתה מהפכה של מיסוי, אבל שווי השימוש של רכבים מתבסס על המחיר

## תכנית בחשבונאות

### פורום שווי הוגן - FVF - Fair Value Forum

הרשמי של היבואנים. מס הכנסה מקבל מהיבואנים את המחירים הרשמיים, לאו דווקא את המחירים שהרכבים החדשים נמכרים בהם בפועל, כלומר לפני הנחות. המחיר הזה הוא למעשה המחיר ההתחלתי של המחירון, כלומר יש קשר ברור בין מחיר של רכב חדש למחיר של רכב משומש, כך שנקודת המוצא של המחירון הוא המחיר רשמי לפני הנחות. אם המחיר גבוה מהמחיר בפועל לכאורה הצרכנים משלמים שווי שימוש גבוה יותר.

בהיבט של הצרכן הפרטי מדובר בנושאים כגון ביטוח רכב- החל מהחישוב של הפרמיה עצמה ועד האירוע ביטוחי וגובה הפיצוי שמתקבל. למיטב הבנתי, חברות הביטוח עובדות לפי המחירון של לוי יצחק. למעשה, ככל שהמחירון הזה לא מדויק גם הפרמיה לא מדויקת וכך הלאה. למחירון יש השלכות אדירות על הדוחות הכספיים של חברות הליסינג- הרכבים בליסינג התפעולי נמצאים תחת הקטגוריה של רכוש קבוע ונדרשים להיות מופחתים על בסיס ערך השייר שלהם בתום שלוש שנים. ערך השייר לפי ההגדרה החשבונאית שלו, מחושב לפי המחיר שניתן למכור את הרכב במצבו העתידי נכון לעכשיו, ועולה השאלה כיצד הדבר מחושב. הדוחות הכספיים של חברות הליסינג הם מעין מראה לאיכות המחירון- ככל שהחישוב של ערך השייר הוא מדויק ונכון, יש צפי שבמועד המכירה של הרכב בתום שלוש השנים הרווח ישקף את עלויות המכירה בלבד. כלומר, בדוח רווח והפסד של חברת ליסינג מצפים שהרווח הגולמי ממכירת הרכבים המשומשים יהיה מזערי יחסית, בגובה עלויות המכירה. ככל שיש הפסד ניתן ללמוד מכך שאומדני הפחת לא היו מדויקים. חשוב להדגיש כי לפי IFRS יש חובה לעדכן את ערך השייר במידת הצורך להבדיל מהמצב שהיה בעבר בו חברות "נתקעו" עם אומדנים בלתי רלוונטיים.

רשות ני"ע בדקה את הנושאים האלו בשנה האחרונה, וממה שאני יודע חברות הליסינג מבצעות התאמות משמעותיות למחירון, כאשר התערבות הרשות חידדה זאת. ככל שבחברות הליסינג מבצעים התאמות לחישובי הפחת על המחירון, זה נותן בבואה לגבי רמת הדיוק שלו. מזמן לא ראיתי נושא שיש לו כל כך הרבה השלכות רוחביות. למחירון יש השלכות על היבואנים שכן נקודת הפתיחה זה המחיר שבו הם מוכרים את הרכבים, על חברות הליסינג שמוכרות את הרכבים באפס קילומטר ומחשבות את הוצאות הפחת, על חברות הביטוח, על המדינה שגובה מס על מכירות רכבים.

בראייה מתודולוגית, במונחים שלנו, בדירוג השווי ההוגן, IFRS 13 קובע דירוג של שלוש רמות של שווי הוגן. ברמה הראשונה לא ניתן להימצא, משום שהרמה הזו עוסקת בשוק פעיל במוצר הומוגני לכלי רכב משומש ("יד ראשונה מרופא"). השאלה המרכזית שעומדת מאחורי הדיון הזה היא האם מדובר ברמה השנייה- האם הנתון מבוסס שוק שרמת ה-adjustments היא מינורית יחסית. בתפיסה

## תכנית בחשבונאות

### פורום שווי הוגן - FVF - Fair Value Forum

של IFRS 13 ככל שההתאמות לשוק יותר מהותיות ודומיננטיות, גם אם יש שימוש במחיר שוק אבל ישנן התאמות משמעותיות, זה מוריד לדרגה הנחותה של שווי הוגן שזו הרמה השלישית. אבל חשוב להבין שכל הרמות צריכות לשקף את השווי ההוגן- המחיר בין קונה מרצון למוכר מרצון. ישנה טענה, שרואים אותה בעיתונים, שמחירון לוי יצחק גבוה ב-10%-15% מערכי השוק. בנוסף, בסוף השבוע האחרון ד"ר שמואל חרל"פ, יו"ר כלמוביל אמר ל-TheMarker: "צריך להבחין בין מחירונים למחירים. מחירונים לא משתנים. אנשי עסקים לא אוהבים להוריד מחירון. הם משאירים אותו גבוה. אבל נותנים הנחות, זיכויים. לכן המחירים הריאליים נמוכים יותר מהמחירונים". השאלות שנשאל היום הן עד כמה המחירונים מייצגים את השווי ההוגן ועד כמה יש תחרות בתחום, עד כמה הטכנולוגיה נכנסת והאינטרנט נכנס, האם יש חסמי כניסה מבחינת מחירון חדש שעולה לאוויר, מבחינת חברות הביטוח- עד כמה הן פתוחות לעבוד עם מחירונים אחרים או לחילופין הערכה ספציפית של שמאי. בנוסף, לא נשכח את הצרכן- האם בסופו של דבר הצרכנים לא נפגעים.

מדובר בנושא שלכל אחד ואחד יש בו אינטרס ובמקומות כאלו צריך להיזהר. אותי מדאיגה בעיקר השאלה האם לכל אחד מהגופים הכלכליים לוקח את המרווחים הדרושים לו ("שלייקס") על חשבון הצרכנים. אם זה הבנקים שבהפרשות לחובות מסופקים לוקחים את המרווח הדרוש (עשרות אחוזים מתחת למחירון במקרה של דיפולט) ואם זה חברות הליסינג שבחשוב הוצאות הפחת שלהן לוקחות את המרווחים הדרושים, חברות הביטוח שנהנות מזה וגם המדינה לאור המיסוי הכבד.

#### אורי גולדשטיין

המימון הבנקאי מתבסס על מחירון לוי יצחק בשני היבטים – היקף המימון והיקף ההסתמכות לביטחון.

בנוסף, למחירון השפעה רבה על שווי הרכוש הקבוע המוצג ע"י חברות הליסינג – סעיף בעל משמעות מהותית במאזן החברות וכפועל יוצא משפיע על בחינת האיתנות הפיננסית של החברות ועמידתן בהתניות פיננסיות של יחס הון עצמי למאזן.

ככל שהמחירון אינו משקף כהווייתם את מחירי הרכבים, מטבע הדברים, היקף המימון וסכום הביטחון, כמו גם היקף הרכוש הקבוע והיחסים הפיננסיים, מוטים.

#### אמיר ברנע

האם מחירון הרכב הרלבנטי ליישום כללי IFRS 16 לחברה ששוכרת או חוכרת רכב?

## תכנית בחשבונאות

# פורום שווי הוגן - FVF - Fair Value Forum

### שלומי שוב

הוא רלוונטי לחברה ששוכרת. לדוגמה בנקים, או חברות הייטק, שדווקא להן IFRS 16 מועיל כי הוא משפר את ה-EBIDA והמאזן פחות קריטי במקרה שלהן.

### טל דרורי

למחירון לא תהיה השפעה על IFRS 16. המחירון לא רלוונטי כי החוזה הוא בעל תשלומים מוגדרים והוא זה שמשפיע על גודל הנכס. כל הרעיון בליסינג הוא שהמשתמש לא חשוף לגרט, חשיפת שינוי הגרט נשארה בחברת הליסינג, היא לא מועברת לשוכר.

### לוי יצחק

אנחנו היינו הראשונים כמעט בעולם, התחלנו עם הנושא בשנת 1973. מספר העובדים של החברה שלנו הוא 50 ועוד כ-50 ספקים מכל הסוגים. זו חברה גדולה בגלל הנושא שבו אנו עוסקים. בנוסף, אנו עוסקים בחקר שווקים ככלל, כמו נדל"ן ודירות. לפני 47 שנים, המחירון הראשון היה שני עמודים והיום יש לנו קרוב ל-280 עמודים. העקרונות שאמנה קשורים למתודולוגיה שלנו כי בלעדיהם המתודולוגיה שלנו היא באוויר. יש לנו את סטיית התקן שלנו מבחינת דיוק, אבל אנחנו לא קובעים שום דבר, אנחנו מצלמים את השוק והנושא הזה חשוב. בנוסף, רכב הוא המוצר היחיד בעולם שנקנה בשביל למכור. הדירות מתקרבות לנושא הזה, אבל אין מוצר נוסף. המוטו שלי בחוברת הזו הוא "נהג שמח פעמיים" - פעם כשהוא קונה ופעם שהוא מוכר. פעמים רבות תוקפים אותי משני הצדדים ושואלים אותי האם המחירון גבוה מידי או נמוך מידי. אם כל הווקטורים שמשפיעים עליי היו מצד אחד - רק גבוה או מצד שני רק נמוך אני לא הייתי שורד. למזלי, שני הווקטורים האלו מנוגדים והם מבטלים אחד את השני. אציג שתי דוגמאות של מחיר שמנוגד אחד לשני. בחברת ביטוח יש מחלקת רכש ומחלקת תביעות, עבור הרכש ככל שהמחיר יותר גבוה אפשר לקבל פרמיות יותר גבוהות. לעומת זאת, במחלקת תביעות ישנן בעיות משום שטוענים שהם צריכים לשלם יותר מידי. אותו דבר קורה בחברות הליסינג, שקונות את הרכב וגם מוכרות אותו. כאשר הן קונות את הרכב הן משתדלות לשלם פחות וכשהן מוכרות את הרכב הן משתדלות למכור במחיר יותר גבוה. כלומר, הניגודיות הזו מאפשרת לשרוד 47 שנים. במחירון כיום, מחיר הבסיס הרשום הוא מחיר ממוצע של רכב במצב סביר יחסית לשנת ייצורו. במחירון ישנם 10 עמודים המכילים נתונים ספציפיים לאותו רכב, בעלי השפעה על מחירו כגון: האם זה רכב ליסינג לשעבר, האם הרכב היה בהדגמה, חודש עלייה לכביש, מספר בעלויות ועוד. הדבר הזה עובר בדקדקנות גם בחברות הביטוח וגם במפקח על הביטוח. בארץ יש כשלושה וחצי מיליון כלי רכב. נניח שמחירה הממוצע של מכונית במחירון הוא 60-70 אלפי שקלים. אם נכפיל את זה בשלושה וחצי מיליון, מדובר על 200-245 מיליארד שקלים. יש היום חברות ליסינג שיש להן בין

## תכנית בחשבונאות

### פורום שווי הוגן - FVF - Fair Value Forum

50-70 אלף מכוניות. אם הערך שלהן יורד ב-2,000 שקלים בחודש, כפול 70 מדובר בקירוב ל-120 מיליון שקלים בחודש לחברה. בהנחה ש-2% בחודש מהמחירים משתנים, מדובר על קרוב ל-5 מיליארד שקלים בחודש. אני עוסק בחקר שוק, ומאחוריו ישנו היצע וביקוש וזה מה שקובע את המחירים של מכונית מסוימת.

#### אמיר ברנע

זה לא ירידה של מלאי רכב ב-5 מיליארד בחודש, המלאי קבוע ברמה של 250 מיליארד. צריך לבחון באופן דינאמי כולל כניסות ויציאות של רכב למלאי המושכר.

#### לוי יצחק

זה נכון. השינויים זה ב-5 מיליארד. בנוסף, במדינת ישראל יש החלפת בעלויות מעל ל-700 אלף בשנה, וזה השימוש במחירון.

#### אבי לוי

איך זה יחסית לעולם?

#### לוי יצחק

יחסית לעולם מדובר באותם יחסים, עם שינוי קטן בארץ שאדבר עליו בהמשך. ישנם בארץ פקקים עצומים, ועולה השאלה כיצד אפשר להכניס עוד מכוניות. יש הבדל בין עומס בכבישים לבין מינוע. המינוע שלנו ביחס לאירופה נמוך. להבדיל מהרבה ארצות, אנחנו מדינת חדרה עד גדרה, שם אנחנו עוברים את אירופה מבחינת מינוע, אבל בצפון ובדרום המינוע נמוך.

על ההמצאה שלנו יש זכויות יוצרים, זה ייחודי לנו. לכל רכב יש קוד דגם שנכתב על-ידינו, וזה עבר את בית המשפט. בנוסף, רבים טוענים שכיום הכל עובר דרך האינטרנט ואין צורך בהדפסה וזה לא נכון. להדפסה יש שני יתרונות גדולים לעומת אלה שלא מדפיסים. ראשית, לא ניתן לשנות אחרי הדפסה ושנית ניתן לוודא מחיר נכון.

#### שלומי שוב

תסתכל במאיה בדוחות הכספיים, אם חברה עושה הצגה מחדש יש גם את הדוח שהיא פרסמה בזמן אמת.

#### אמיר ברנע

נדמה לי שאותנו מעניין המקורות מהם אתה מקיש על מחירי הרכב המשומש.

## תכנית בחשבונאות

# פורום שווי הוגן - FVF - Fair Value Forum

### לוי יצחק (מצגת)

התפלגות מרכיבי סקר השוק- זוהי דרך עבודתנו. חילקנו את ה-100% בצורה כזו: 18%- התקשרויות למפרסמים פרטיים באינטרנט ובלוחות, ביוזמתנו. אנחנו מתקשרים טלפונית למפרסמים ושואלים האם מכרו את הרכב ובכמה מכרו אותו. ישנה בעיה של אי אמינות כמו בכל סקר. 12%- איסוף וניתוח מודעות של מפרסמים פרטיים באינטרנט ובלוחות. 10%- מעקב מכירות של מכוניות שונות בפרק זמן נתון. בודקים כמה זמן רכב נמצא במאגר, כמה זמן הוא "נמצא על המדף". 20%- מידע מפורט ממוסדות סחר למיניהם. אנשי סחר מוסרים לנו בדרך כלל מידע כתוב וחתום. מדובר בחברות ליסינג, יבואנים, סוחרים- כל הגורמים שעוסקים בסחר רכב. 7%- מעקב מודעות של סוחרים ויבואנים. 5%- נוכחות סמויה במכונית בדיקה. הרבה פעמים העסקה נסגרת במכוני הבדיקה, אנחנו שולחים לשם אנשים סמויים. 10%- תגובות הציבור. בכתב, בעל פה, בעלי אינטרסים למיניהם. 5%- חקר שוק השוואתי. אני שומע טענות לגבי היכולת לבצע חקר שוק של שלוש מכוניות שיש בארץ מאותו סוג. במקרה כזה יש מחיר השוואתי- משווים בין המכונית הנבדקת לבין מכונית דומה שקיימת בהיקף גדול יותר. הדיוק נובע מכך שהן דומות, נציין שישנה סטייה של כ- 5%. 5%- נתוני מאגר מידע. 8%- מכוני מחקר סטטיסטיים. למחירון יש השפעות אדירות על הגופים השונים. הוא משפיע על קונה מרצון ומוכר מרצון, על כמות הרכבים שנכנסים, ככל שהפער בין מחיר חדש לישן הולך וקטן, כך ישנו תמריץ לקנות רכב חדש ומספר המכוניות המשומשות הולך וגדל. בנוסף המחירון משפיע על מכונית, היא נרכשת במטרה למכור לכן רלוונטי האם היא נמכרת בקלות כאשר היא משומשת. אציין כי מכונית שלא נמכרת בשוק המשני מפסיקים את ייצורה. יצרנים מתעניינים בזה, משום שמפסיקים את יצורה של מכונית שלא נמכרת ביד שנייה.

### שלומי שוב

השקף הזה הוא המתודולוגיה וכשאני מסתכל במונחים החשבונאיים רמה שנייה לא רלוונטית, והשאלה לכאורה היא על רמה שלישית. אבל אני חייב להגיד שממה שאני רואה, נראה שזה בכלל לא שווי הוגן ולא רלוונטי באיזה רמה זה.

### אמיר ברנע

בניגוד לדירות אין במקרה הזה רישום של עסקה.

### שלומי שוב

האם יש פתרון לזה? בואו נשמע כעת את מנכ"ל יד 2 עד כמה השימוש במידע באינטרנט יכול לעזור.

## תכנית בחשבונאות

# פורום שווי הוגן - FVF - Fair Value Forum

### יבין גיל-מור

יד 2 קיימת כ-11 שנים. לפני כ-8 שנים, מתוך רצון לענות על צרכי הגולשים שלנו, הקמנו את המחירון. מחירון הרכב של יד 2, שהיא חברת בת נפרדת, לוקחת את הסטטיסטיקה של כל הפעילות בתחום הרכב בתוך הלוח ומתרגמת אותו למחירון. ישנם מעל ל-100 אלף חיפוישים ביום בתחום הרכב וישנם כיום כ-80 אלף רכבים העומדים למכירה בלוח. הרכבים שעומדים למכירה הם רכבים פרטיים, וכמובן רכבים מחברות הליסינג וסוחרי הרכב. אנחנו עובדים עם קוד דגם ממשד התחבורה, על בסיסו נבנה המחירון ויצרנו כ-9,000 תתי דגמים. אנחנו משתמשים במידע ובפעילות שקיימים ובמחירים בלוח כבסיס ליצירת המחירון. השוק הוא מאוד משתנה ודינמי. אנחנו לא קובעים תחזית קדימה, בכל חודש אנו סוגרים את המחירון לפי תוצאות החודש הקודם ומתבססים גם על החודשים שלפניו.

### אמיר ברנע

מאיפה האינפורמציה על העסקה בפועל?

### יבין גיל-מור

האינפורמציה נאספת מהנתונים של המחירים הנמוכים ביותר שמוצגים בלוח.

### אמיר ברנע

מתוך הנחה שהמחיר המוצע ביד 2 הוא המחיר בו תתבצע העסקה?

### יבין גיל-מור

מתוך פניה למוכרי הרכבים אחרי שמכרו את הרכבים, לצורך שיתוף המידע בכמה הם מכרו. הכל נמצא בצורה ממוכנת.

### אבי לוי

זה לא פחות או יותר אחוז קבוע? בערך 10% פחות מהמחיר שהם דורשים זה המחיר שנסגר?

### יבין גיל-מור

אנחנו נמצאים בתהליך של תקנון תמידי על מנת להגיע למחיר הרכב. אחד האתגרים הגדולים הוא להבין מה מחיר הרכב החדש, הוא לא נתון רשמי. אנחנו כל הזמן מתקנים אותו לפי התנהגות השוק וכל הזמן מנסים להתכוון אליו. אנחנו במרדף אינסופי לנסות ולהתקרב אל המחיר המדויק. כיוון שמדובר בשוק משוכלל לוקח זמן לצרכנים להבין ואז המחירים מתיישרים. אנחנו מתקנים בצורה תמידית כל הזמן עם התנהגות השוק.



## תכנית בחשבונאות

# פורום שווי הוגן - FVF - Fair Value Forum

### דן אבנון

אתם לא משנים את המחיר במהלך החודש?

### יבין גיל-מור

אנחנו סוכמים את כל נתוני החודש, מריצים בדיקות סטטיסטיות ומייצרים מחירון, הוא בדרך כלל על המחיר של החודש הקודם. הוא סטטי במשך חודש ולאחר חודש מתבצע ניתוח סטטיסטי נוסף ומייצרים מחיר חדש. יש עבודה גם במהלך החודש, יש מערכת התראות על כל מיני שוניות או התנהגויות לא סבירות במחירון, עליהן עובדים בצורה יזנית ומתקננים אותם.

### דן אבנון

יש דרך לאתר מחיר שהיה בחודש ינואר 2017?

### יבין גיל-מור

כל מחיר שנסגר ברמה חודשית היא טבלה שנסגרת, ולאחר חודש יש טבלה אחרת שנסגרת. כל הנתונים קיימים בשמונה השנים בהן המחירון קיים.

### שלומי שוב

אני רוצה ברשותכם, להכניס לדיון גם את כיוון האשראי.

### תמי בר נוי

במדינת ישראל רמת המינוף של הלקוחות הפרטיים יחסית לעולם נמוכה. היא עולה בשנים האחרונות, ובנק ישראל מצהיר על כך. באשראי יש להסתכל על יכולת הסילוק של הלקוח ולא דווקא על הבטוחה, בעולם ובארץ. לגבי השונות של מימון, ראשית הנדל"ן הפרטי- הוא תמיד האשראי עם מוסר התשלומים הגבוה ביותר של הלקוח, אחר כך הרכב וכך גם בעולם. כגורם מממן ההסתכלות היא קודם כל על יכולת הסילוק של הלקוח, כגוף פיננסי עלינו להסתכל על הפיזור של הלקוחות שלנו ועל יכולת הסילוק. ספציפית לגבי מימון רכב, תמיד יש להסתכל לאורך זמן על השונות של מחירון היבואן לבין המחיר בפועל. תדירות עדכון המחירונים היא אחת לחודש לרכב חדש, אבל בפרקטיקה מחיר העסקה של יד ראשונה שונה ממחיר המחירון של היבואן. כגורם מממן יש להסתכל על מחיר העסקה בפועל, במיוחד ביד ראשונה. הבדיל מגורמי מימון אחרים, לא מדובר על הסתכלות על מספר בפועל אלא על חשבונות, מה בפועל מחיר העסקה. בהסתכלות על המגמות בשוק יש לבחון קודם את הדינאמיקה של היבואנים ועל המחיר בפועל של העסקאות שנסגרות ביד ראשונה כדי לראות מגמות על רכבים שונים ועל הסתכלות של שחיקת ערך של הרכב. במהלך חיי הלוואה אנו מסתכלים על

## תכנית בחשבונאות

# פורום שווי הוגן - FVF - Fair Value Forum

המחירונים השונים של שני השחקנים בשוק, על מנת לראות מה השווי של הבטוחה שלנו. מבחינת גוף פיננסי זו לא בטוחה מותרת לניכוי לצרכי הון, זה עוד רכיב מאוד משמעותי בעולם של מימון רכב פרטי.

### אמיר ברנע

מה אפיון ההלוואה?

### תמי בר נוי

תנאי השוק כיום הם עסקאות לשלוש שנים, מחצית בערך עסקאות בתשלומים ומחצית בולט לשלוש שנים. גם הרצון של היבואנים זה שחלוף לעסקה חדשה בטווח של שלוש שנים קדימה.

### אמיר ברנע

הרישום של הבטוחה הוא במשרד הרישוי?

### תמי בר נוי

משעבדים ברשם המשכונות. יש בטוחה לגורם המממן, גם בעולם ובארץ זה התפתח במהלך השנים האחרונות בגלל הריבית האפסית, כל אדם פרטי לוקח רכב ובמהלך החיים שלו יש תשלום קבוע לרכב שלו והוא משחלף את הרכב במהלך השנים.

### אמיר ברנע

ההלוואות הן Recourse נכון? אין Non-Recourse.

### תמי בר נוי

נכון.

### אמיר ברנע

האם היה לכם ניסיון של גבייה מעבר ללקיחת המכוננית?

### תמי בר נוי

בוודאי. מאחד ומוסר התשלומים גבוה עדיין באשראי יש סיכון ויש גם default. שיעור ה-default בעולם הרכב הוא יחסית נמוך לאשראי צרכני רגיל. אנחנו מממשים את הרכבים ומסתכלים במהלך השנים מה השונות בין שווי המימוש לשווי המחירונים.

## תכנית בחשבונאות

# פורום שווי הוגן - FVF - Fair Value Forum

### אמיר ברנע

מה שיעור ההון העצמי?

### תמי בר נוי

סדר גודל של 20%-30%. 80% מימון ביום הראשון ודקה אחרי שהמכוננית יוצאת ממקום ההספקה הירידה היא לפחות 20% בשנה הראשונה. חלק מהעניין באשראי צרכני הוא בחינת יכולת הלקוח להחזיר את התשלומים החודשיים.

### שלומי שוב

את נותנת את ההלוואות לפי המחיר בפועל, ואת יכולה לראות מה המחירון הרשמי של היבואן. מה הממוצע של הפער בערך? למעשה הפער הוא הנחה ממוצעת שמתקבלת.

### תמי בר נוי

על פני זמן הם מחירים קרובים, ישנה שונות כאשר ליבואן יש מלאי מסוים מדגם מסוים. המטרה היא לא לעשות עסקאות בהרבה פחות מהמחירון הרשמי. זה משתנה.

### אמיר ברנע

את דורשת ביטוח מקיף של הרכב?

### תמי בר נוי

כן. אנחנו כגורם מממן מקבלים גם שיעבוד על הרכב וגם את הזכות לביטוח.

### אמיר ברנע

אני מתייחס לפער מחיר המכוננית החדשה בעסקאות רכישת רכב חדש ניתן לרכוש במזומן מהיבואן ואז לקבל את ההנחה שציינת, וניתן לקנות בטרייד אין ואז לא מקבלים את ההנחה. בדרך זה ניתן להעריך את השווי האמיתי של הרכב המשומש.

### תמי בר נוי

כללי השוק הם לכאורה פתוחים אבל המורכבות הגדולה לאורך חיי רכב זה לראות את שווי.

### שלומי שוב

תמי, מהניסיון שלכם, במצב של Default, במצב שאתם מוכרים את הרכבים, מה הפער שאתם רואים בין מחיר השוק למחיר המחירון? יש שם ממצאים מיוחדים?

## תכנית בחשבונאות

# פורום שווי הוגן - FVF - Fair Value Forum

### תמי בר נוי

אני אדבר על השונות במחיר המינוף בפועל של רכב שנתפס. כמו בנדליין, גם כאן יש מחיר שונה ממחיר מחירון, זה לא עסקה בין קונה מרצון למוכר מרצון, אך הפערים, יחסית, לא גבוהים לאורך זמן. הרבה פעמים לחצים מסוימים מביאים לכך שהמחיר בפועל יהיה שונה ממחיר המחירון.

### אלי אמרן

אני שמאי רכב, עוסק 30 שנה בענף הרכב, אני מכיר את המחירון של לוי יצחק עוד מיזמו הראשון, אז הייתי ילד, אבל האמת היא שעם השנים אני לא מוצא שום קשר בין הטבלה שהוצגה כאן, לבין ערך הרכב בפועל. לא של מחירון לוי יצחק ולא של מחירון יד 2. עם זאת, למחירון יד 2 יש את האפשרות והיכולת לקלוע יותר טוב לערך הרכב האמיתי. אני רואה רכבים שנמכרים ונסחרים בפועל מעל מחיר המחירון שלהם, ולהפך הרבה רכבים שנמכרים ונסחרים הרבה מתחתיו.

לדעתי חברות הליסינג מחזיקות מספר מצומצם של סוגי רכבים, ועל פיהם בונות מחירון, מעבר לכך חברות אלה מוכרות את הרכבים לא פעם גם לסוחרים, ברשותם מלאי עצום של רכבים והן חייבות להפטר מהם. אני לא יודע בדיוק את החשבון שלהם, אבל מה שבטוח הן לא צריכות להיות המדד שמשפיע על מחירי הרכב (גם לא באחוזים קטנים).

לדעתי יש צורך לפתוח את השוק לשחקנים נוספים, ולעבור לשיטה הנהוגה בחו"ל, הצרכן יחליט לפי איזה מחירון לתמחר את רכבו ולפי זה תקבע הפרמיה. יש באופן דחוף לפתוח את השוק לחלופות ולחייב את חברות הביטוח לקבל מספר מחירוים ועל פיהם לקבוע פרמיה ופיצוי.

מחירון ממשלתי לדעתי גם לא ישקף את מחירי המכוניות באופן מדויק יותר מלוי יצחק או מיד 2. אין בידיהם כרגע את הכלים. לדעתי למחירון יד 2 יש את היכולת להגיע לחקר שוק מדויק יותר מלוי יצחק.

### אמיר ברנע

אבל אם חוסר הדיוק של מחירון לוי יצחק הוא סימטרי - אתה מחזק אותו.

### אלי אמרן

קח לדוגמה מאזדה 3 לצורך העניין, שנפוץ מאוד ברכבי הליסינג, אדם שקנה את הרכב הזה יד ראשונה פרטי, כאשר הוא ירצה למכור את הרכב הוא יסבול, מה אני צריך את האוטו שלו כאשר אני יכול לקנות את אותו הרכב ב-20% פחות מליסינג. האדם נתקע עם הרכב ונאלץ להוריד את המחיר בו הוא ימכור אותו. דרך אגב, אני גם לא חושב שזה נכון לבוא ולהפחית 22% מערך הרכב, אולי בשנה שנתיים

## תכנית בחשבונאות

### פורום שווי הוגן - FVF - Fair Value Forum

הראשונות. לאחר מכן, צריך לבוא ולהפחית באחוזים המופחתים. מכיוון שעם הזמן הרכב עובר בעלות, מקבל יישור קו והוא לא נמצא בהשכרה או ליסינג. הציבור, זה הפלח שוק הגדול בענף, הוא זה שמפסיד. גם חברת המימון, שתבטח את הרכב לפי לוי יצחק, ולא לפי אף שמאי אחר תפסיד. בכל המכרזים שאני משתתף בהם, תמיד מבקשים את מחירון לוי יצחק, מאחר וזה המחירון בו משתמשות חברות הביטוח. לאחרונה, אני מנסה לחלוק על המחירון (לוי יצחק) ולהוכיח בבית משפט שכן יש רכבים ששווים מעל מחיר המחירון שלהם. צריך לבחון את מחיר הרכב הספציפי ואת הסחירות שלו.

#### אמיר ברנע

אציין שקיים מאמר קלאסי בכלכלה, עוד מזמני, שכתב חוקר בשם אקרלוף על נפילת מחירי רכב משומש בשנה הראשונה. אני מניח שכל תלמיד בכלכלה, נתקל במאמר הזה שנקרא "The Market For Lemons" – למה מחיר הרכב יורד ב-20%-30% בשנה הראשונה? אקרלוף מסביר את התופעה הכלכלית הזו בהסבר שמתייחס לא-סימטריה באינפורמציה בין מוכר הרכב לרוכש לגבי מצב הרכב. ההסתברות שרכב לקוי יוצע למכירה בשנה הראשונה היא גבוהה. מכאן שיעור הנכיון הגבוה.

#### אלי אמרן

זה מסביר רק את ההטיה למטה אבל לא את ההטיה למעלה ולא את ה-0 קילומטר.

#### אמיר ברנע

נכון, את ההטיה למעלה לא. אך ההטיה למעלה קשורה להלבנת כסף להלבנת הון לא נכנס לזה.

#### שלומי שוב

בואו נשמע גם נציגים של ענף הרכב עצמו.

#### טל דרורי

בוקר טוב לכולם, אני חושב שחלק מהבעייתיות בשיח פה, היא שכמו שפתחת ואמרת, שיש כל מיני בעלי אינטרסים מכל מיני כיוונים שונים. אני דווקא רוצה להתחבר בסוף, למה שאמר אמיר, שוק הרכב זה שוק לא מקודד, אין איזה שהוא גורם שיכול להגיד בכמה נמכר, באיזה כמויות ומה טענות הצרכן. איך אמרת? אינפורמציה א-סימטרית, אז בעצם יש פה ניסיון לסחור במידע שקיים בשוק הזה, כאשר לא כל השחקנים מחזיקים באותו המידע. אני דווקא אלך לידידנו פה מענף הנדל"ן, אדם ממוצע, פעם מכר וקנה מכונית כל 5 שנים, היום זה כל 3 שנים, הזמן הזה הולך ומתקצר. אגב, קיים שוני אדיר בטעמי הצרכן ככל שהגיל הולך ונהיה צעיר יותר. יש תופעה שמתחברת למה שאמרה תמי – אנשים מגלים שרכב הוא מוצר צריכה ולא רכוש, ולכן הטענה שהוא המוצר היחיד שקונים בשביל

## תכנית בחשבונאות

### פורום שווי הוגן - FVF - Fair Value Forum

למכור היא נכונה, אך המשקל שלה הולך ומצטמצם. היום פחות מעניין את האנשים ה- Resale Value. בהקשר לעולם החשבונאי, אתה בפורום שווי הוגן, אז אני שואל למה צריך שווי הוגן במכוניות? אין שום תקן שמחזיק מכוניות בשווי הוגן.

#### שלומי שוב

אתה צריך לחשב את ערך השייר שלך בדוחות.

#### טל דרורי

אני אומר שאין שתי מכוניות זהות, זה דבר שאני מתמודד איתו ביום יום. בפן החשבונאי, זה דבר מאוד קשה. השונות היא מאוד גדולה, ובתוכה יש הבדלים בין מחירי מכוניות בפריפריה למחירי מכוניות במרכז ומחירי מכוניות בנות 0 עד 3, שזה סגמנט שהוא מומסד לגמרי, זאת אומרת, אני מסכים עם מי שאמר שקונים של מכוניות חדשות שמוכרים אותו בתוך 3 שנים נמצאים בבעיה. מצד שני, הדו"ח המאוד מאוד מפורט של אלבר, שווה להסתכל שהרווחיות הגולמית בעולם הטרייד אין, היא אדירה במונחים של חברות בעולם האופנה. בו אדן שבא למכור רכב, פעולה שהוא עושה פעם בשנה, שנתיים אין לו שום סיכוי להתמודד מול מוכר מקצועי שמוכר 100-200 מכוניות בחודש. עכשיו אני מתחבר ליצחק לוייד 2. מקומו של המחירון הוא לתת נקודת התייחסות זהה לקונה ולמוכר במרחב הזה של העסקה. המחירון בממוצע צודק ובעסקה הספציפית תמיד טועה. לעולם לא תמצא נכס ספציפי שנקנה או נמכר במחיר שבו המחירון קבע. בצד הקטן שלי, כשחקן בתחום הזה, אנחנו (אלבר) לא משתמשים במחירון לעניין קביעת המתודולוגיה החשבונאית שלנו, המחירון לא מהווה פקטור בה. אנחנו מוכרים מספיק מכוניות בשנה בשביל לייצר לעצמנו את האינפורמציה הנדרשת לטובת הפחתה חשבונאית. המחירון משמש אותי באמידת מחיר של דגמים חדשים בעולם שבו אני בא לתמחר עסקת ליסינג ללקוח. בסגמנט שאותנו מעניין בליסינג שזה 0-3, ההשפעה המכרעת פה היא DNA של יבואן, לא המוצר אלא דווקא מי שמייבא אותו לארץ. אם זה הנושא של תמיכה במחיר, מיתוג הרכב, ייצור מערך של טרייד אין, תמיכה במכירות.

#### אמיר ברנע

אם ההערכה החשבונאית שלך היא מדויקת, איך נוצר רווח בפעילות השוק המשני הזה?

#### טל דרורי

זה טרייד אין, זה שני דברים שונים. נעשה הפרדה בין שני עסקים נפרדים לגמרי: ליסינג וסחר רכב. כל אחד מהם זו התמקצעות מסוימת. כל סוחר צריך לדעת גם לקנות נכון וגם למכור נכון.

## תכנית בחשבונאות

# פורום שווי הוגן - FVF - Fair Value Forum

### אמיר ברנע

התכוונתי לאפקט הליסינג בדיווח הכספי שלך.

### טל דרורי

המהות של עסקת ליסינג היא לספק ללקוח שירותים. הדבר היחידי שלא מעבירים ללקוח זה סיכון הגרט.

### אמיר ברנע

איך סיכון הגרט מתומחר בדוחות, האם סיכון הגרט הוא אפס?

### טל דרורי

אנחנו שואפים לסיכון גרט אפס. שני רכבים חדשים שנקנו יתנהגו בצורה שונה. השונות בהם היא מאוד גדולה והסך הכל הוא אפס.

### אמיר ברנע

בכמות הגדולה שאתה קונה ומוכר זה מתקזז?

### טל דרורי

כשהגעתי ל-1.5% סטייה, קיבלתי כתבה כועסת בעיתון אז מצבנו טוב.

### שלומי שוב

מבחינת השימוש בנתוני שוק, האם השתמשתם בהם על פני זמן כחברה או שזה משהו של השנים האחרונות?

### טל דרורי

נלך אחורה ל-2008, יושב פה ינון שהיה סמנכ"ל הכספים דאז, אחר כך גם היה מנכ"ל אלבר, לזכותו רשומות הרבה הבנות ותובנות לאן השוק הזה הלך לאחר 2008. כנותן אשראי לחברת ליסינג, סיכון גרט זה הסיכון המשמעותי ביותר שאתה מפחד ממנו. מה שהבין, יישם ופיתח ינון היא תוכנית סיכון הגרט. הוא הוליד את מגזר הסחר באלבר. אלבר הייתה הראשונה שהיכולת שלה לסלוק מכוניות בצורה הטובה ביותר, קרי, לא במכירה בלחץ, אלא במכירה רצונית שאפשרה לה לייצר Data-Base. היום, ב-2018, אנחנו מוכרים מספיק מכוניות על פני זמן, מספיק דגמים. העובדה שיש עולם שלם ומתפתח של ליסינג פרטי למעשה חשף אותנו לדגמי רכב שלא היו מגוונים בעולם הרכב המוסדי

## תכנית בחשבונאות

# פורום שווי הוגן - FVF - Fair Value Forum

דאז. כיום, עובדי הייטק ממש עושים להם סוג של Road-Show. מגיעים יבואנים ומציעים להם דגמים, הבחירה של הצרכן בסוף היא שמנהלת למעשה את כולם.

### אמיר ברנע

מהי שכיחות הפסקת הסכם הליסינג?

### טל דרורי

זהו שוק משוכלל, נוצרה בו מקובלה לאפשר ללקוחות גדולים המהווים את המסה הכבדה בשוק, סדר גודל של 10%. כלומר, סדר גודל של 10% מהעסקאות לא מגיעות לפרקן, יש להוסיף לכך גם 2.5% של Total Lost's שקורים, זוהי גם סוג של הפסקה לא רצונית של העסקה.

### שלומי שוב

מהזווית של שוק ההון, יניב תרצה להגיד משהו?

### יניב פגוט

בגדול, יש פה שוק ב-Up Side, כאשר כולם משתמשים בריבית האפסית שבעצם מזינה את כל התהליך הזה. מי שישלם בסיפור הזה הוא בסופו של דבר הצרכן. ברמה המשקית, אם יהיה פה משבר של תעסוקה כמו שהיה לפני 15 ו-17 שנים, יתחיל פה "דם" ברחובות. אם יש 4% אבטלה, אפס ריבית, אין מה לעשות עם הכסף, אז יקנו מכונניות. המודל של חברות הליסינג עם הון של 10%-12% איתו מייצרים ביזנס זה סוג של משחק פירמידה בגלל הריביות הנמוכות. אם תיקח את הריבית למקום שהיא צריכה להיות בו כל העסק הזה ישתנה. בסופו של דבר, לא נראה שיקרה הרבה בתקופה הקרובה. הפתרון לכל הסיפור הזה הוא לייצר כאן תחרות.

### שלומי שוב

השאלה האם יש כאן חסם בתחרות בגלל חברות הביטוח?

### יניב פגוט

צריך לעשות משהו שבסופו של דבר יוציא את האוויר מהדבר הזה בצורה מבוקרת.

### ינון עמית

אני חושב שאנחנו בדיס קונספציה כשאנחנו מתייחסים לשוק הרכב כשוק אחד. יש פה שני תתי שווקים בתוך עולם הרכב המשומש. קיים שוק למכונניות עד גיל 4 שזה בערך 40% מהשוק וקיים שוק



## תכנית בחשבונאות

### פורום שווי הוגן - FVF - Fair Value Forum

למכוניות לאחר גיל 4. המכוניות עד גיל 4 בקירוב לצרכי הכללה כלכלית נמכרות מסדר גודל של חמישה מוכרים. 85% מהן נמכרות מאת חברות הליסינג, המחיר מושפע מערכי הספרים יותר מאשר ערכי הספרים מהמחיר. בסוף, מוכרים לא צריכים מחירון כדי לדעת בכמה למכור. הקונים לא צריכים מחירון כדי לדעת בכמה לקנות. כל החמישה האלה מוכרים גם השכרה, כולנו שכרנו רכב, ידענו כמה לשלם ואין מחירון השכרה. הסתכלנו באינטרנט על 4 חברות, השווינו ובחרנו ממי לקנות. בתת שוק הזה המחירון נחוץ כמדד בשביל החברה של המימון. שיעור ההון במאזן (LTV) שבו התקבע השוק מביא בחשבון את ערכי המכירה הריאליים. בסוף צריך Bench Mark שגוזרים ממנו, והוא דרוש רק לצורכי נוחות ומימון. הקונים והמוכרים בשוק הזה לא צריכים את המחירון.

#### שלומי שוב

יש מישהו מחברות הביטוח שמוכן להתייחס לנושא של המחירון. צרכן יכול להזמין שמאי פרטי במקרה של נזק?

#### לוי יצחק

יש פה כמה בעיות שאני רוצה להסביר אותן. ראשית, כאשר מדברים על ביטוח מקיף הנושא של Total Lost הוא בסביבות 4%. זה לא ההוצאות הגדולות של חברות הביטוח. ההוצאות הגדולות של חברות הביטוח הן תיקוני הרכב אחרי התאונות שלא נגמרו ב-Total Lost, שם, הוויכוח התמידי, הרי אני (הלקוח) ביטחתי במלוא המחיר את הרכב ואז אתה (חברת הביטוח) פותח את מחירון לוי יצחק ומתחיל להוריד לי את הנתונים של הרכב. שנית, אני רוצה להסביר לכולם שהמחיר הוא מחיר בסיסי ובתוך המחירון בכל מקום המחיר הממוצע הזה משתנה בהתאם לתוספות השונות לכל רכב. לחברות הביטוח בהחלט יש התייחסות למחירון ובהחלט רק לפיו אפשר באיזושהי צורה לקדם את זה.

#### שלומי שוב

האם יש אפשרות שאני אבוא לחברת הביטוח ואבקש שמאי עצמאי שלי?

#### לוי יצחק

אתה יכול לעשות כל דבר, אתה יכול להביא שמאי עצמאית.

## תכנית בחשבונאות

# פורום שווי הוגן - FVF - Fair Value Forum

### אלעד אלקובי

אז באמת יש פוליסה תקנית והיא מורה לחברות הביטוח לנהל את סכום הביטוח בהתאם למחירון רכב שיטתי. המחירון עצמו לא נקוב, זה יכול להיות כל מחירון כזה או אחר, פשוט צריכה להיות שיטה שלפיה הצרכנים יידעו מה הם קונים.

### שלומי שוב

מה זה שיטתי? אני אתן לך דוגמה מהחשבונאות, ב-IFRS 2 שעוסק בתשלום מבוסס מניות, לא משתמשים במודל בלק אנד שולס או מודל אחר אבל התקן נותן פרמטרים מינימליים שהוא מצפה שהמודל ייקח בחשבון. השאלה היא האם ההגדרות שלכם מכוונות למחירון אחד או שהן פתוחות למחירוני אחרים?

### אלעד אלקובי

מחירון הוא קובץ מחירים שיטתי, מקצועי ובלתי תלוי המשמש לקביעת ערך שוק לכלי רכב מכל הדגמים בין קונה מרצון למוכר מרצון ואשר מתפרסם ומתעדכן באופן סדיר שניתן לעיין בו בכל עת. כלומר, ההגדרה היא מספיק רחבה לכלול סוגים שונים של מחירוני.

### שלומי שוב

האם חברות הביטוח משתמשות בעוד מחירוני כדוגמת יד 2?

### אלעד אלקובי

נכון להיום, אין חברת ביטוח שאני מכיר שמתמשת במחירון אחר.

### שלומי שוב

ומה הסיבה לזה?

### לוי יצחק

אני ארד לרזולוציה של שמאים. תתאר לעצמך ששניים נוהגים ומתנגשים. שניהם צריכים לקבל פיצוי. אם הם משתמשים בשני מחירוני שונים אז אף אחד לא יודע כמה לשלם אחד לשני.

### שלומי שוב

האם יש לי זכות להביא שמאי אישי שלי?

## תכנית בחשבונאות

# פורום שווי הוגן - FVF - Fair Value Forum

### לוי יצחק

כדי לקבוע מה? אם זה בשביל ירידת ערך, נניח לקבוע כי הרכב שלי שווה יותר ממה שנקבע, אתה יכול להביא שמאי ספציפי לרכב שלך.

### שלומי שוב

עופר, למה אתם נעולים על לוי יצחק?

### עופר ברנדט

אף אחד לא נעול על מחירון ספציפי. אני לא מייצג כרגע מחירון כזה או אחר אבל גם לחברות הביטוח להבנתי יש מערכות מיכון שצריכות לקלוט את כל המחירים האלו. בהינתן שיש את המערכות התומכות אז אין סיבה לא להשתמש במחירון אחד או אחר.

### שלומי שוב

זה ברור שיש לכם מערכת שתומכת במחירון אחד, השאלה היא האם המערכת שלכם גמישה מספיק.

### עופר ברנדט

אין כל סיבה להשתמש במחירון כזה או אחר. אני רוצה להגיד יותר מזה. בהינתן שחברות הביטוח עובדות על בסיס שמתווה את העקרונות מהו המחירון, התמחור בסופו של דבר הוא על בסיס הנתונים שיש לה מעצם ניסיון התביעות שלה. בסופו של דבר נתונים נמצאים בבסיס התמחור.

### שלומי שוב

המערכת שלך היום לצורך העניין יכולה לקלוט גם את קודי הדגם של יד 2?

### עופר ברנדט

אישית אני לא יודע, לא נכנסתי לנקודה הזאת, אני לא נמצא במערכות המיכון. כעיקרון אם חברה רוצה היא יכולה.

### אלי אמרן

החוק קובע, לעניין השמאי שזכותך לקחת איזה שמאי שאתה רוצה. בפועל, במציאות, אם לא תקבל את מה שהשמאי קבע, לרוב, לא תקבל את הזכות לקחת שמאי לבחירתך, לא במקרה של תאונה, לא במקרה של ערך רכב ולא במקרה של ירידת ערך. הכוח נמצא במשרד התחבורה.

### אמיר ברנע

האם יש פער שיטתי בין שני המחירונים האלה?

## תכנית בחשבונאות

# פורום שווי הוגן - FVF - Fair Value Forum

### אלי אמרן

לדעתי יד 2, בהחלט יכול לעשות איזשהו מהפך. אני לא יודע מה שיטת העבודה שלו, אבל אני יודע שמחירון יד 2 מקובל על איגוד השמאים, אני לא יודע מה החלק שלהם בו.

### לוי יצחק

זה לא נכון, תדייק בבקשה. העניין שכואב לך זה ברור לי, אבל מחירון יד 2 לא מקובל על איגוד השמאים, תדייק בבקשה.

### אלי אמרן

כנראה שמחירון יד 2 מבוסס על איזה שהוא תמחור רכבים שנמכרו, ועל סטטיסטיקה מסוימת. בפועל יש כאלה שמוכרים רכב שעל פי המחירון שווה 50,000 הם קיבלו 70,000 והם ביקשו 100,000.

### יבין גיל-מור

אין לך מושג על מה אתה מדבר. אנחנו מתעסקים ברכבים, בודקים עם המוכרים כמה הם ביקשו וכמה הם קיבלו.

### שלומי שוב

בואו נתקדם ברשותכם. יבין אתה רוצה להוסיף?

### יבין גיל-מור

אנחנו עובדים עם הרבה חברות ביטוח, מספר רב של חברות ביטוח עובדות עם מחירון יד 2. לכל אחד יש את השיקולים שלו. בקשר לשוק הסחר והטרייד, קודם כל, שוק סוחרי הרכב צומח במדינת ישראל. ברמה של התנהגות צרכנים, יותר צרכנים הולכים על טריידים, יותר מבעבר. ברמת רישומים חשבונאיים, אני לא מומחה לחשבונאות כמובן, עולם הטרייד הוא מאוד מורכב, אם אני קונה רכב מטרייד ומוכר רכב מטרייד וכשחקן טרייד אני עושה רווח לא ברור איפה בעולם החשבונאות אני רושם אותו. זאת מכיוון שמדובר בשתי חברות שונות לחלוטין שלא ברור איפה צריך להירשם הרווח. זה עולם מאוד מורכב, שצריך לזהות בתוך הטרייד מה המחיר מכירה ומה המחיר קנייה כי רווח יש שם. אך את האלוקציה, איפה בדיוק הרווח נרשם.

### שלומי שוב

תגידי יבין, יושבים פה גם משרד התחבורה, גם רשות שוק ההון, יש משהו שהרגולציה צריכה לעשות? או שבמצב היום, מבחינת הרגולציה, הם עשו את שלהם?

## תכנית בחשבונאות

# פורום שווי הוגן - FVF - Fair Value Forum

### יבין גיל-מור

אין לי מושג ברגולציה, אני לא מתיימר להבין ברגולציה. אנחנו עושים את עבודתנו על מנת לתת את המחיר שמשקף ולתת שירות לאנשים שמשתמשים במחירון שלנו, בערך 40-45 אלף אנשים ביום.

### שלומי שוב

אבל אתה מרגיש שכללי המשחק בשוק הזה, הם הוגנים?

### יבין גיל-מור

אנחנו נמצאים בשוק משוכלל, אנחנו נותנים שירות בעולם הזה.

### שלומי שוב

זאת אומרת, מבחינתך, אתה לא מרגיש איזשהו כשל שוק.

### לוי יצחק

על הנקודה הזאת אני רק רוצה להוסיף. תראו, אני זוכר את הזמנים שכאשר היית מפרסם מודעה למכירת רכב זה עלה לך כסף. פרסמת מחיר וקיבלת מחיר שיצדיק את הכמה מאות שקלים ששילמת. היום, כשאתה מפרסם בלוחות למיניהם, זה לא עולה לך כסף, ולכן אתה רושם מחיר גבוה יותר, שאולי הדג ייתפס ואולי לא. כאשר אדם מפרסם בלוחות חנימיים, הדבר משפיע על תודעתו ודרישותיו אודות המחיר.

### יבין גיל-מור

אני חושב שהוא צודק, כאשר אתה מפרסם בלוח חנימי קיימת האפשרות לבקש מחיר מופרז, זה ניתוח מאוד מאוד נכון. הסטטיסטיקה שלנו מראה שכאשר אדם מבקש מחיר מופרז ביחס למתחרים שלו, אף אחד לא מקליק לא על המודעה שלו ולא על כפתור הצגת הטלפון שלו. אנחנו בסטטיסטיקה שלנו לוקחים את זה בחשבון. אנחנו יודעים מכל דגם, איזה היצע יש, כלומר, איזה מלאי יש כרגע למכירה, איזה ביקוש יש לו, על פי החיפושים, ואת הפערים ביניהם. לכל דגם יש ביקושים שונים, וניתן לראות שאדם המבקש מחיר מופרז יוריד את המחיר שלו בסופו של דבר.

### שלומי שוב

בואו נשמע את נאמני האג"ח.

## תכנית בחשבונאות

# פורום שווי הוגן - FVF - Fair Value Forum

### דן אבנון

הדיון הזה מאפשר לי לשבת כאן ולעשות סקירה לכמעט עשר שנים שבהם השוק הזה, השוק החוץ בנקאי – מוסדי מעמיד מימון לפעילויות של חברות ליסינג והשכרה. מה שאני רואה, דבר ראשון שהחוץ מוסדי מסתכלים על שוק זה בהמון חשש. הם מפחדים מהשוק, הם כמובן נמצאים בתוכו ולא יכולים לא להיות בשוק כל כך גדול. אני רואה שיש כאן עוד זווית מעניינת, יש הבדלים מאוד משמעותיים שאנו רואים בין הדרישות של המוסדיים כאשר מעמידים הלוואה באחד על אחד, כלומר, כשחברת ביטוח פלונית מעמידה סכום כסף לחברת ליסינג, לבין הדרישות הקיימות באגרות חוב נסחרות מאותה חברת ליסינג. הדרישות בהלוואות אחד על אחד הרבה יותר אדוקות, המעקב רב יותר.

### שלומי שוב

בוא נגיד שאנחנו לא מופתעים מזה יותר מדי, לצערנו.

### דן אבנון

אני מציין את זה כעובדה. אם אנחנו מסתכלים על אג"ח ציבורי אז הכל פתוח, יש קובנט אחד משמעותי, חוץ מהקובנטים של ה-Corporate, יש קובנטים של ה-LTV.

### שלומי שוב

איך מחשבים אותו? לוקחים דיסקאונט?

### דן אבנון

מחשבים לפי לוי יצחק. כן, לוקחים דיסקאונט. זה לא משנה אם אתה תיקח דיסקאונט של 10% על לוי יצחק, או שפשוט תשנה את ה-LTV, אפשר לשחק בין שני מרכיבים אלו. אין שום השפעה לבדיקה של רכב ספציפי, בשום אג"ח שאני מכיר הנאמן לא נדרש לפגוש את הרכב במהלך כל חיי האג"ח, לא ב-Day 1 ולא במהלך התקופה. אתה לא מקבל הצהרות על מספר הקילומטרים, אתה לא מקבל מידע על תאונות או תקלות למעט Total lost. בהלוואות אחד על אחד יש סטים של בדיקות, שמה יש בדיקה של חשיפה ללקוח ספציפי, חשיפה ליצרן ספציפי, חשיפה למגזר ספציפי, לדוגמה הייטק. בשנים עברו, היתה העדפה של המוסדיים לא לגעת ברכבי השכרה ורק ברכבי ליסינג. עקב התזרים, ועקב היכולת לתפוס את הרכב, דבר זה השתנה. ההנחה עד היום, למיטב ידיעתי שאף חברת ליסינג לא קרסה בנסיבות כשרות. בקריסות שהיו, הן אגב שאלות קשות בהתנהלות שהיו באותן חברות.

### שלומי שוב

אגב, היה ניסיון מבחינת המימוש של הרכבים?

## תכנית בחשבונאות

# פורום שווי הוגן - FVF - Fair Value Forum

### דן אבנון

לא, ולזה אני חותר. ההנחה היא שאם תהיה חס וחלילה נפילה, כל התיק יימכר כתיק חי. כלומר, גם יש לך זכות לצד שלישי שמשמש ברכב, שלא אכפת לו שהחברה קרסה כל עוד הוא משלם את התשלום החדושי שלו. גם מי שייקח את התיק לידיים ירצה שהצד השלישי ימשיך לשלם ואף לחדש את העסקה. הרבה חברות ישמחו לקנות את התיק מהמתחרים שלה. השאלה האם להעמיד את המחירון למבחן בתיק של כמה מאות או אלפי מכוניות לא הייתה ואני מעריך ומקווה שהיא גם לא תהיה.

### שלומי שוב

רונן, מה איתך, אתה רוצה להגיד לנו משהו?

### רונן שפר

מה שנאמר על ידי אנשי חברות הליסינג זה מאוד נכון. התבססות בחברות הליסינג גם בהתחלה וגם בסוף במלאים לא מתבססת כל כך על המחירוני. המחירוני יכולים להוות טריגר לעסקאות מכירה מול הלקוחות, הם הרבה יותר רלוונטיים כאמור בשנים היותר מאוחרות של הרכב. אבל אחד הדברים שצריך לזכור הוא שהרבה רכבים משומשים נמכרים כיום דרך יבואני הרכב. אני לא בדיוק יודע את הסטטיסטיקה, אך הרבה אנשים עושים זאת. יבואן הרכב קונה את הרכב המשומש תמורת חדש בעסקת טרייד אין והעסקאות האלה לא משקפות את מחיר הרכב המשומש. יש שוק גדול שלא מתייחס למחיר המחירוני מפני שהרכב לא נמכר בצורה עצמאית אלא נמכר כחלק מחבילה כוללת. מטבע הדברים, בסביבה תחרותית שהשוק גודל, תמיד יהיה פער מסוים בין מחיר המכירה למחיר המחירון של יבואן הרכב.

### שלומי שוב

מה הפער הזה בערך? הוא שיטתי?

### רונן שפר

פער של כמה אחוזים, זה תלוי בסוג הלקוח. כך למשל לקוח פרטי אשר קונה רכב חדש יקבל הנחה נמוכה יותר מאשר ההנחה אותה מקבלות חברות הליסינג. כאשר דיברתם על מכירת הרכב תוך שלוש שנים, לא התייחסו לכך שהדבר מחולק לשניים: רכבים אשר מושכרים לטווח קצר, אשר נמכרים לא כתוצאה מבעיות מסוימות ורכבים של חברות, אשר הרבה פעמים לא מחכות לתום השלוש שנים על מנת להחליף את הרכב. מבחינת האשראים, הרבה פעמים יש עסקאות אשראי של חמש שנים עם לקוחות פרטיים, 60 תשלומים זה דבר מאוד מקובל. המחירוני, בעיניים שלי לפחות, הם עוגן מצוין

## תכנית בחשבונאות

# פורום שווי הוגן - FVF - Fair Value Forum

כדי לקיים איזשהו בסיס לפחות לדיון. הם משקפים נקודת פתיחה למשא ומתן אבל בסופו של דבר התוצאות הן שונות.

### אלי אמרן

קודם שאלת אותי שאלה, והתשובה לא ניתנה ממש עד הסוף, אני כן חושב שיש השפעה על הציבור, על מחיר הרכב, כי כשיש לך מונופול – אין מה לעשות. המונופול הזה מוגדר בחוק, והוא מונחה על ידי תשלומים של חברות הביטוח ואחרים. אם זה לא ייפתח על ידי רשויות החוק, לא יהיה מקום.

כאשר יש מונופול אחד של חברה בחסות המדינה (משרד התחבורה) וכל העוסקים בענף הרכב מתמחרים לפיו גם חברות הביטוח, ולכן יש לדעתי השלכות על תחום הביטוח. מה שמשרת את חברות הביטוח ופוגע בציבור.

לדעתי ערך רכב צריך להיקבע לפי סחירות הדגם, מצב הרכב וק"מ. לפני רכישת פוליסת ביטוח מקיף לדעתי יש צורך לשלוח שמאי להעריך את שווי הרכב הספציפי ולפי הערכה זו לרכוש פוליסה ולשלם פרמיה.

אין שום אפשרות בחירה. רק לוי יצחק שהוכנס במסגרת החוק לפוליסה התיקנית. בידי משרד התחבורה לשנות את המציאות.

### שלומי שוב

מי צריך? משרד התחבורה?

### אלי אמרן

כשהמפקח על הביטוח יחליט שהמחירון הוא לא רק המחירון הזה, אלא אתה יכול לקבל חוות דעת שמאית, על ידי כל שמאי אחר, זה יפתח את השוק ויהיה לך יותר תחרות.

### שלומי שוב

משרד התחבורה, אתם רוצים לתת משפט איך אתם רואים את זה?

### דפנה עין דור

אנחנו נותנים פלטפורמה לאפשר כניסה של מתחרים. אנחנו לא רוצים, יכולים וצריכים להקים מחירון ממשלתי. אין לנו את המידע לגבי מחירי העסקאות. כמו שאמר רונן, מרבית העסקאות מבוצעות בטרייד אין, אין לזה בכלל מחיר, זה לא מחיר אמיתי. לכן נתנו את הפלטפורמה לפני כמה



## תכנית בחשבונאות

# פורום שווי הוגן - FVF - Fair Value Forum

שנים, גם בעקבות דרישה של יד 2, נתנו קודי דגם שיאפשרו בסיס לכולם, למיטב ידיעתנו אין בעיה אדמיניסטרטיבית של מערכות מידע.

### שלומי שוב

זה גם מה שאתם יודעים? (פנייה לרשות שוק ההון)

### אלעד אלקובי

רוב חברות הביטוח כיום עובדות עם מחירון לוי יצחק, כדי לעשות המרה כלשהי לקודי הדגם של משרד התחבורה.

### שלומי שוב

קודי הדגם האלו מוטמעים כבר?

### אלעד אלקובי

הם לא מוטמעים כיום במערכות המידע של חברות הביטוח.

### לוי יצחק

נדרשים 60 מיליון שקל כדי להטמיע את זה.

### שלומי שוב

60 מיליון שקל לחברת ביטוח אחת או לכל החברות יחד?

### לוי יצחק

שאלה טובה. אני רוצה לשאול שאלה פשוטה וקטנה, הרי פעם עברנו את התהליך הזה, אם הכל דופק ומסודר ויש רק את הפער של 5%-10%, אז מה הבעיה?

### יצחק אבירם

לחברות הביטוח יש נטייה להתייחס למחירון כשהן צריכות אותו ולא להתייחס אליו שהן לא צריכות אותו. בליסינג, כשחברת ביטוח מבטחת את הביטוח המקיף, לצורך חישוב ה-Total Lost יש התעלמות מוחלטת מהמחירון, בעוד שלצורך הפרמיה לוקחים את המחירון.

המחירון הוא לא באמת מחירון המחירון הוא רגולציה, המחירון של לוי יצחק הוא הרגולציה הישראלית. אין דרך אחרת לחברות הביטוח להתייחס למחירון אחר.

## תכנית בחשבונאות

# פורום שווי הוגן - FVF - Fair Value Forum

### שלומי שוב

הפניקס אתם רוצים להתייחס?

### יהונתן שוורץ

מבחינת כך שכל שמאי יבוא ויוכל לתת מחיר משלו לרכב, יש כאן סיכון של "Moral Hazard"

### שלומי שוב

אתם (הפניקס) הטמעתם את קודי הדגם של משרד התחבורה?

### יהונתן שוורץ

לא, אבל זה בתהליך להיכנס למערכות שלנו.

### שלומי שוב

הבנתי, יש "הכנה למזגן" אבל אין מזגן.

### בוני סופר

לגבי האם המדינה גובה מס ביתר? מחירוני הרכב גבוהים באופן עקבי ממחירי המכירה בפועל בין אם מדובר ביחס לציי רכב המקבלים הנחות לגודל, ובין אם ביחס לתוספת איבזור ללקוחות מסויימים, הנחות והטבות במסגרת מבצעים, הטבות אשראי המוענקות ללקוחות היבואנים וכן הלאה. אלא, שמלכתחילה החישוב התבסס על אותם מחירוניים עצמם ברמה התפיסתית, ושיעור השווי חושב ביחס למחירון, ולא ביחס למחיר בפועל. לכאורה, ככל שהחישוב המקורי התבסס על מחיר מכירה בפועל, הרי שהשיעור המתקבל היה גבוה יותר שכן המכנה בסעיף 1 היה קטן יותר – במקום 2.48% - נניח 2.55%. מובן שבמקרה כזה, התבססות על המחירון ולא על המחיר בפועל, היה מביא להטיה של 0.07% לחילופין, הכפלה של 2.48% במחיר בפועל (אני מתעלם מהסוגיה תפעולית והעדר האחידות), היתה מביא להטיה של השווי כלפי מטה. במילים אחרות המחירון משמש "עוגן" אבל סימטרי, הן בחישוב המקורי לעניין שיעור השווי הבסיסי והן לעניין חישוב השווי לכל דגם ודגם.

כמה הערות כלליות - מדובר בפרקטיקה מקובלת בעולם, ואין בזה חריג. ייתכן שהיקפי הציים בישראל הם אלה החריגים אם כי התופעה הצטמצמה משמעותית בעשור האחרון לאור ביטול העיוות וקביעת שווי שימוש ריאלי וכן בשל המעבר לשווי שימוש ליניארי. אין ספק שבמעבר משווי של קבוצות לשווי ליניארי ניתן היה לייצר "טרנספורמציה" שונה, אולם קשה לראות בעובדה של מחירוניים גבוהים ממחירי חשבונות עדות להטיה זו או אחרת. בכל מקרה, ההנחה היא כי בעשור האחרון היקפי

## תכנית בחשבונאות

# פורום שווי הוגן - FVF - Fair Value Forum

ההנחות הצטמצמו בשל קיטון בכוחן של חברות הליסינג והתגברות התחרות על כיסו של הצרכן הפרטי (רשות המיסים מעידה על ירידה ניכרת בהיקפי השוק של ציי הרכב), מה שמקטין את הפער הנורמטיבי. כמובן שהציפייה היא שהיבואנים יצמצמו את הפער בין המחירון למחיר בפועל כדי להימנע מ"ניפוח" של שווי השימוש ברמת המיקרו ביחס לתחרות – זה קורה אולם לא באופן דרמטי.

### יניב פגוט

תחרות בתחום המחירונים חיונית. מהדיון הגעתי למסקנה כי אין ולא תהיה תחרות שכזו בעתיד הנראה לעין. בהעדר שקיפות בשוק הרכב האזרח הפשוט משלם וישלם יותר. נציגי משרד התחבורה ציינו כי אין בכוונתם לקדם מחירון ממשלתי. דרישה רגולטורית להגברת השקיפות המחירים בשוק הרכב היא חוליה מרכזית בהפחתת יוקר המחייה. מדוע בשוק המזון חייבו את הרשתות לייצר מאגר מחירים און לייך ובשוק הרכב אין דרישה שכזו למרות שרכב עולה יותר מקוטג'?

ההתרשמות שלי היא שאפילו המתחרה של יצחק לוי, מחירון יד 2 אינו אגרסיבי ואינו מסתער על המשימה של הפיכתו לסטנדרט בשוק. במציאות שנוצרה לכולם חוץ מלצרכן הקצה שמשלם מחיר מלא על הרכב ועל נגזרותיו השונות ונאלץ למכור את רכב יד שנייה במחירים מעוותים אין תמריץ לשנות את הסיסטם של מחירון יצחק לוי כבסיס לפירמידת שוק הרכב המקומי.

### שלומי שוב

לסיום, אני ברשותכם רוצה לסכם את הדיון המעניין שהיה לנו. מה שאני הבנתי מלוי, יבין וכל הנוכחים הוא שיש מחירון, המחירון הוא לא מתיימר לייצג את השווי ההוגן ולכן אין מה להיכנס לתוך Level 1, גם לא ל-Level 2 ולא ל-Level 3. הוא נותן איזשהו Benchmark במרחב למשא ומתן ולא יותר מזה. הרושם לי מהדיון הוא שחברות הביטוח "נעולות" על מחירון לוי יצחק ולכן לא מתקיימת תחרות אמיתית ובריאה בין המחירונים שחיונית לציבור – במקרים מסוג זה, ובמיוחד על רקע ההשלכות העצומות של המחירון על הצרכנים מחוצה התערבות רגולטורית.

הבעיה היא שממה שאני מבין מהדיון, כל אחד מהגופים למעשה מהזווית שלו מכוסה והדאגה שלי מתחדדת לגבי הצרכן הקטן – הן בהקשר של פרמיות הביטוח והן בהקשר של שווי השימוש. אני חושב

**תכנית בחשבונאות**

**פורום שווי הוגן - FVF - Fair Value Forum**

שבכל זאת הרגולציה, רשות שוק ההון, משרד התחבורה וכו' צריכים לחשוב איך באמת הצרכן הקטן לא נפגע פה. ממה שאני מרגיש כל אחד פה יש לו את הכיסוי שלו. בתחושה שלי שהצרכן הקטן נדפק פה וצריך לחשוב על זה. מעבר לזה, המדינה, שזה ברור שיש לה אינטרסים בגביית מיסים ממכירת רכבים חדשים, צריכה לעקוב שלא מתפתחת בועת אשראי צרכני בתחום.

## תכנית בחשבונאות

# פורום שווי הוגן - FVF - Fair Value Forum

על הפורום:

מטרת "פורום שווי הוגן" (Fair Value Forum (FVF), הפועל במסגרת התכנית בחשבונאות של בית ספר אריסון למנהל עסקים במרכז הבינתחומי הרצליה, היא לתרום לאיכות המידע בשוק ההון, ולייצר שיח מקצועי פורה בנושא. הפורום שמקיים מפגש חודשי, משמש קבוצת חשיבה שמייצרת דיוני עומק בסוגיות שנמצאות על סדר היום ומשמש פלטפורמה לשיתוף ידע, זיהוי בעיות, תהליכים ומגמות וכ- Best Practices למדווחים, לרואי החשבון ולמשקיעים.

הפורום, בייסודם של פרופ' אמיר ברנע, הדיקן המייסד של בית ספר אריסון למנהל עסקים, ורו"ח שלומי שוב, ראש תכנית חשבונאות וסגן דיקן, בית ספר אריסון למנהל עסקים, כולל מומחים מובילים מהאקדמיה ומהפרקטיקה בתחומי החשבונאות הפיננסית, הכלכלה והמימון וכן משתתפים בו נציגים של מדווחים, אנליסטים וגופי הרגולציה הפיננסית בישראל וחיבור בין תחומי הידע השונים.

סיכומי הדיונים שמתפרסמים לציבור הרחב מבוצעים על ידי הצוות המקצועי של הפורום המורכב מבוגרים מצטיינים של התכנית בחשבונאות.

אתר הפורום: [www.fvf.org.il](http://www.fvf.org.il)