

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: 26/05/2024

נושא המפגש: "כיצד יוצרים תחרות אפקטיבית במערכת הבנקאית הקיימת? החל מרפורמה ברישוי ועד לבנקאות פתוחה"

קישור לחומר הרקע למפגש: [לחץ כאן](#)

קישור לרשימת המשתתפים: [לחץ כאן](#)

צוות מקצועי: אליה ארז, נועה מאור, שיר אורן, אמיר אטיאס, טל אטיאה.

שלומי שוב

בוקר טוב, אנחנו עוסקים היום בנושא הכנסת תחרות אפקטיבית למערכת הבנקאית, תוך שימת דגש על נושא הבנקאות פתוחה וכן על הרפורמה המוצעת למתן רישיונות "לייט" לבנקים חדשים. את הריכוזיות של הבנקים נהוג היה להציג בעבר דרך העובדה שמספר מאד מצומצם של בנקים מחזיק כמעט בכל נכסי המערכת הבנקאית, אבל לדעתי הנתון שבנק ישראל מפרסם על "שיעור התמסורת" שהוא למעשה השיעור שבו מגלגלים הבנקים את השינוי בריבית בנק ישראל (שעלתה ב- 2023 עד לרמה של 4.75%) אל הריבית שמשולמת על הפיקדונות, מציג זאת הכי טוב – כי זה ממש במונחי תחרות. אז שיעור התמסורת על פיקדונות לתקופה של עד חודש ב- 2023 במשקי הבית היה במוצע 51% בלבד לעומת 85% למשל בבנקאות הפרטית! זה לדעתי נתון דרמטי ובעייתי, אבל השאלה המרכזית היא ממה הוא נובע ומה ניתן לעשות כדי לשנות אותו? לדעתי זה הרבה יותר מורכב ממה שזה נראה ממש ראשוני, כי לכאורה למשקי הבית היתה חלופה להפקיד בבנק ירושלים או בבנק זירו למשל ולקבל ריבית הרבה יותר גבוהה או להתמקח עם הבנק הקיים – אז למה הם לא עשו את זה? אני מבין שמשאירים בעו"ש כסף לצורכי נזילות אבל יכולה להיות ריבית גם על פקדון יומי וגם אנחנו רואים ריביות נמוכות בפיקדונות היותר ארוכים. התחושה שלי היא שכנראה שהתפיסה בציבור (שמורכבת כנראה משילוב בין כלכלה לבין פסיכולוגיה) היא עדיין שהפיקדונות קשורים בטבורם לניהול חשבון העו"ש שנותרים סטאטיים והשאלה שלנו כאן היום היא איך משנים את זה..

רק בכדי שנבין את המשמעות של התחרות על הפיקדונות אפשר להסתכל על ההשפעה הפוטנציאלית העצומה של תשלום ריבית על הרווח של הבנקים. אם ניקח את בנק הפועלים שפרסם דוחות רבעון ראשון בשבוע שעבר, אזי כל אחוז ריבית שהיה משלם בשנה על חשבונות העו"ש של הציבור היה מקטין את הרווח לפני מס של הרבעון הזה ביותר מ-10%. (חישוב פשוט שמבוסס על כך שלבנק הפועלים יש כ-150 מיליארד שקל פיקדונות לפי דרישה ללא ריבית, כך שאם לוקחים מזה רבע אחוז יוצא 375 מיליון שקל, על רקע העובדה שהרווח לפני המס הרבעוני שלהם היה 3 מיליארד שקל).

במסגרת הוצאות המס לרבעון הראשון בדוחות הבנקים שפורסמו בשבוע שעבר ראינו גם את המס שהבנקים החלו לשלם כסוג של "היטל מלחמה מיוחד". זה אומנם לכאורה בשיעור של 6 עבור 2025 ו-4.5% עבור 2024 אבל צריך לזכור שיש כאן קאפ של 2.5 מיליארד שקל ובקצב הרווחים הזה הם יגיעו לזה לדעתי עד סוף השנה, כך שבשנה הבאה המדינה עוד תחזיר כסף לבנקים הגדולים..

בראיה היסטורית, המבנה הריכוזי של מערכת הבנקאות בישראל הוא תוצאה של המדיניות ארוכת השנים של בנק ישראל בעבר להעדיף את היציבות על חשבון התחרות. זאת אמנם עובדה, אבל במצב המוצא שבו אנו נמצאים עולה שאלה איך ניתן לקדם את התחרות מצידם של הבנקים היותר קטנים במערכת – כלומר הבנקים הבינוניים, חברות כרטיסי האשראי, הגופים החוץ בנקאיים וכן חברות הפינטק שיכולה להיות להן כאן תרומה חשובה.

כשבאים לדבר על תחרות במערכת הבנקאית השאלה לכאורה היא על איזה "מוצר" מדברים? מוצרים יכולים להיות ניי"ע, פיקדונות, תשלומים, אשראי (שכאן רלבנטי במיוחד בנושא של רפורמת הרישוי שכרגע על הפרק). בהקשר הזה, עולה כאן שאלה מהותית עד כמה העוגן הזה לפיו חשבונות העו"ש מנוהלים בבנקים המסורתיים מונע הלכה למעשה תחרות אמיתית על המוצר והחשש הוא שלקוח לכוד מבחינה אפקטיבית.

וכאן נכנס הנושא של "הפריקות" – עד כמה באמת ניתן לחלק את השירות הבנקאי למוצרים שונים ואפילו תתי מוצרים ובכך לקדם את התחרות – לכאורה הטכנולוגיה וגם הרפורמה של הבנקאות הפתוחה אמורה לאפשר את זה ולצמצם יתרונות לגודל. זה נכון שעד כה בישראל זה פחות עבד, למרות שרפורמת הבנקאות הפתוחה בישראל יחסית רחבה גם בראיה בינלאומית - אבל אלו תהליכים ויכול להיות שכן נראה שינוי בשנים הקרובות – נשמח לשמוע על כך היום מנציגי תעשיית הפינטק שנמצאים כאן..

אנחנו יודעים שניתן כבר רישיון בנק לוואן זירו – אבל לפחות אחרי שנה אחת של פעילות זה נראה שאין שינוי בסדרי בראשית, ואנחנו עוד מעט נשמע את יו"ר הבנק שוקי אורן בנושא. צריך לזכור שיש כאן את נושא עלויות השיווק – מה שנקרא "הרכשת לקוח" שהוא לא פשוט ויש כאן גם את העניין האסטרטגי לאיזה לקוחות בדיוק פונים, כי אלו לקוחות פריים אז כבר היום הם כנראה משיגים ריבית ראויה בבנקים הגדולים..

אבל יכולות להיות עוד התפתחויות בנושא. כך למשל, לאחרונה יש התפתחות מאד מעניינת שנוגעת לשירותי התשלומים בהתאם לחוק הסדרת העיסוק בשירותי תשלום וייזום תשלומים שאמנם נחקק כבר לפני כשנה אבל אמור להיכנס לתוקף בחודש הבא - ראינו בשבוע שעבר גם את המתח בין בנק ישראל לרשות נייע לעניין תשלום ריבית על פיקדונות – זה לכאורה דבר קטן אבל הוא יכול לעשות שינוי גדול כי מדובר למעשה בתחליף לכרטיס אשראי. כלומר, ממש אמצעי תשלום שלישי לצד מזומן וכרטיסי אשראי. יש כיום אפליקציות תשלומים כמו נימה וכמו וי-צ'ק שהמנכל שלהם קובי רם נמצא איתנו היום שקיבלו לאחרונה קוד זיהוי בנקאי. בעתיד זה יכול להוביל להחלפת העו"ש או לפחות ליצור תחרות לבנקים בנושא. אני חושב שהשנים הקרובות הן קריטיות בהיבטים הללו מה גם שאולי בכלל ה-CBDC יכול כשלעצמו תיאורטית להחליף את העו"ש, אבל לא בטוח שזאת התצורה שבנק ישראל יבחר בה מה גם שנראה שייקח עוד הרבה זמן לנושא.

מהלך מעניין נוסף של המפקח על הבנקים לאחרונה הוא הפרסום של הקול קורא לגבי רפורמה מוצעת בקבלת רישיונות בנק "לייט" ובחודש האחרון היו שימועים בעקבות התגובות שהתקבלו. ממה שאני מבין אין התלהבות יתר בלשון המעטה. הנושא של כניסת לרגולציה של הפיקוח על הבנקים לא בדיוק מלהיב את הגופים החוץ בנקאיים גם אם הדבר יאפשר להם לגייס מימון זול בדמות פיקדונות מהציבור. וצריך לזכור גם שיש להם תחליף דרך הנפקת אג"ח, גם אם היא מוגבלת.

לצורך הדיון צריך להבין שרוב שחקני האשראי החוץ בנקאי היום הם לא באמת מתחרים של הבנקים ואפילו לא מתיימרים להיות, אלא רואים את עצמם כמוצר משלים – חלקם מוכרים אח"כ את האשראי לגופים פיננסיים או שהם ממומנים על ידי הבנקים. אז לא בטוח שהקול הקורא בכלל רלבנטי להם.

הגופים הכי רלבנטיים שכבר נמצאים תחת כנפי הפיקוח הן חברות כרטיסי האשראי שראשיתן נמצאים איתנו כאן היום – אבל גם שם זה לא כל כך טריוויאלי כלומר, עד כמה שווה להן להוזיל את מקורות המימון תמורת מגבלות קשיחות בהתנהלות וציות. רק תחשבו על חוק שכר בכירים שיגביל את השכר שמקבלים המנהלים הנוכחיים של חברות כרטיסי האשראי. מעבר לזה שהבנקים הם בעצמם ממומנים של חברות כרטיסי האשראי, יש כאן גם עניין עסקי - הרי הפעילות של חברות כרטיסי האשראי כיום נשענת במידה רבה על הבנקים ביחס להנפקה ותפעול של כרטיסי האשראי – וראינו את השינוי שהיה בזמנו בשווי המניה של ישראלכרט בעקבות השינוי בהסכם עם בנק הפועלים, כך שלא בטוח שהם ירצו למהר ולהפוך למתחרים של הבנקים ובכך "יאבדו" חלק מרכזי הפעילות שלהם.

נקודה נוספת שלא צריך לשכוח לדעתי היא שככל שחברות כרטיסי האשראי יהפכו להיות בנקים "לייט" הם יכולים בכך לדרוס את הבנקים הקטנים כמו בנק ירושלים שאין לו עו"ש גם היום ובנק וואן זירו שכפופים לרגולציה המחמירה יותר..

אגב גם מבנה ההחזקה הנוכחי של שתיים מתוך שלוש חברות כרטיסי האשראי יוצר רגישויות רבות כבר ברמה הפרסונלית וגם ברמה של סתירה מול חקיקה אחרת כמו חוק הריכוזיות. המפקח התבטא

בכך שהוא מעוניין שחברות ההחזקה של חברות הביטוח יחזיק ב"בנק" אבל זה דורש שינוי חקיקה ועולה שאלה האם הדבר בכלל רלבנטי לקבוצות הביטוח הגדולות – שחלק מראשיהן נמצאים כאן איתנו היום ולא בטוח שזה בכלל רלבנטי להם. אגב, כדוגמה חיה, יש גם את הפניקס גמא – שהיא חברת בת של קבוצת ביטוח ואני לא מצליח לראות את המוטיבציה שלהם להיכנס תחת כנפי הפיקוח על הבנקים במקום רשות שוק ההון. יש כאן גם נקודת התייחסות מעניינת כי היו"ר של הפניקס גמא ארז יוסף מגיע מקריירה רבת שנים במערכת הבנקאית המסורתית בתפקידו כמשנה למנכ"ל הפועלים וגם הוא נמצא כאן איתנו היום.

מעבר לכך, לא ניתן לערוך את הדיון לגבי התחרות ולגבי ההצעה החדשה של הפיקוח מבלי להסתכל על התמונה הכוללת. הבעיה היא שיש כיום בישראל ארביטראז' רגולטורי. מצד אחד יש את הפיקוח על הבנקים שהוא מאד נוקשה מבחינה פיקוחית אבל מצד שני יש את רשות שוק ההון ורשות ני"ע שהן לכאורה הרבה יותר מקילות. רק לצורך המחשה, חברה נותנת אשראי שמנפיקה אג"ח לפי מה שמכונה "חוק נאווי" ללא הוראות לעניין הלימות הון ונזילות יכולה להנפיק אג"ח בהיקף של עד 5 מיליארד שקל. הרי בתכלס אגח לציבור שקול לפיקדונות. מה שכן, גוף שחלות עליו הוראות הלימות הון ונזילות תחת רשות שוק ההון מגבלת האגח היא כבר - 15 מיליארד ₪ אבל עדיין זאת רגולציה פחות קשוחה מהרגולציה הבנקאית. קחו לשם המחשה את גיבוי, בלי קשר לסיבות לקריסתה שלמיטב הבנתי היו קשורות למעילה, הרי שהיא לא היתה כפופה להוראות נזילות והלימות הון מאחר והנפיקה אגח עד 5 מיליארד שקל.

באופן כללי ארביטראז' רגולטורי זה לא דבר טוב ובכלל כפי שאתם יודעים הרבה מהדיונים שלנו נוגעים לחוסר התיאום בין הרגולטורים הפיננסיים בישראל (שראוי היה לבצע שינוי מבני בהקשר זה) – אבל יכול להיות שלאור הנסיבות במקרה הזה אפשר להבין את הסיבות ליצירת הארביטראז' ולהמתין להסדרתו. הרי לפי אותו משקל גם אין היגיון שחברות כרטיסי האשראי כיום (לפני רפורמת הרישיונות ככל שאכן תשפיע) הם תחת הפיקוח על הבנקים ולא רשות שוק ההון..

בכל מקרה אני לא רואה את הגופים החוץ בנקאים הקיימים קופצים לזרועות המפקח על הבנקים – ואפילו בנק הדואר, אפרופו הפרטה שלו במכרז שנסגר לפני שבוע, לא חייב לכאורה לקבל רישיון בנק מופחת, לא בטוח ירוץ לרגולציה כזאת בשביל להתרחב לפעילות אשראי, כאשר בנקודת המוצא הנוכחית למיטב הבנתי הוא גם פטור מרישוי של רשות שוק ההון

שחקן רגולטורי משמעותי נוסף כיום הוא רשות התחרות, שמנהל מחלקים השווקים שלה ומ"מ ראש הרשות – אוריאל סיטרואן נמצא כאן היום. הרשות הודיעה לאחרונה על כוונתה להכריז על הבנקים כקבוצת ריכוז בגלל משקי הבית – יש שאלה מה המשמעות של כך ועד כמה תהיה אכן בסופו של דבר התערבות כי יש כאן מתח עם הרגולטור הספציפי – המפקח על הבנקים שאחראי על ההתנהלות, אבל אין ספק שהצהרה כזאת מובילה לכך שהפיקוח יעשה כעת הכל כדי להימנע מההכרזה הנ"ל.. לרבות בנושא שקיפות וגילוי כלפי הלקוחות כדי לייצר מודעות.

אני רוצה מהזווית שלי להוסיף לסיום - אפרופו השיח על תחרות בין הבנקים לבין הגופים הפיננסיים האחרים : חשוב גם שהבנקים יהיו ברי השוואה לחברות המתחרות האחרות ויעברו ליישם את ה - IFRS כמו בכל יתר המדינות המתקדמות בעולם שהחברות הציבוריות בהן מיישמות IFRS. כל הרגולטורים והשחקנים הרלבנטיים נמצאים פה היום ותכף נשמע אותם. אני חושב שגם ראוי שנשמע היום פתרונות שיוצאים מהקונספציות הרגילות. יכולים להיות פתרונות דרסטיים - כמו איסור גביית עמלות ממשקי הבית אבל השאלה האם התערבות כזאת היא ראויה? האם לחייב בנקים גדולים למינימום פעילות מול הפריפריה? האם צריך לתת תמריץ חיובי לבנקים קטנים - כמו למשל הטבות במס ובדרישות לנזילות? כלומר להעניק הגנת ינוקא תוך ייצור פער משמעותי ברגולציה לצורך תימרוץ.

אמיר ברנע

כמה הערות לפני שהמפקח יתייחס לרפורמה. מתוך קריאת החומר אני מתרשם שנכון לסכם את הרפורמה של הבנקאות הפתוחה בקביעת מתכונת מחייבת להעברת אינפורמציה על פעילות משקי הבית בבנקים לגופים שעברו את אישור הפיקוח. כלומר כל הסיפור הוא שתהיה מתכונת מחייבת להעביר אינפורמציה על פעילות משקי הבית בשביל אי- להשיג מעבר של לקוחות מבנקים גדולים לבנקים אחרים או מבנקים לחברות וגופים מורשים, תכף נשמע מיהם. או דבר שני, שהבנקים ינהלו פעילות שימור לקוחות שהם לא ירצו לאבד באמצעות עליית התמורה שהלקוחות מקבלים - מושגות מטרת התחרות.

כלומר אנחנו רואים מהנתונים שאין בעיות תחרות מול לקוחות עסקיים, אין בעיה גם עם לקוחות כבדים יותר (הם לקוחות שבבנקים מוגדרים כלקוחות שהטיפול בהם הוא אישי) עם כל אלה אין בעיה של חוסר תחרות. אנחנו רואים זאת דרך המקדם ששלומי הזכיר - יחס התמסורת, באיזה מהירות עליה בריבית עוברת למפקידים והיא גבוהה לגבי הלקוחות האלה, כלומר הבעיה מתמקדת בלקוחות משקי בית לא גדולים. למי עוברים הפקדונות? האם הגופים המאושרים יהיו מפוקחים על ידי רשות שוק ההון, האם חברות ביטוח יהיו חלק מזה, האם הגופים האלה יאמצו מנגנונים לתשלומים ללא חשבונות עו"ש, כל השאלות האלה פתוחות. המפקח יתייחס לשאלות אלה. נתייחס לאיסור שהוטל על גוף שאינו בנק לשלם ריבית על פיקדון או ריבית קבועה. כלומר קרן כספית מותרת, קרן כספית שהתמורה למחזיק הקרן היא דרך תשואת הקרן - מותרת. פה הטענה שאם אתה מתחייב לריבית קבועה אז מתעורר נושא הסיכונים והעברת הסיכונים, האם אותם משקי בית שעוברים לגופים חוץ בנקאיים מבינים שיש אלמנט של סיכון במעבר הזה ומה יקרה לפיקדון שלהם וכו', גם זה אני משאיר למפקח על הבנקים. אבל תסתכלו רגע, בוא נראה את זה רגע מנקודת ראות של משק הבית, מה אנחנו מצפים שהיכולת להעברת האינפורמציה תעביר את משק הבית לעשות תמחור בין מוסדות חוץ בנקאיים ובנקים אחרים כדי להעביר את החשבון אליהם יחד עם כל הפעילות הבנקאית שלו, מהבנק הגדול לבנק אולי חדש או לגוף חוץ בנקאי, אני ראיית את החשבון, תראו זה חשבון פשוט, כמה אחוז ריבית אני מקבל, אחוז ריבית או שני אחוז ריבית, כמה התמורה למשק הבית באיזשהו חשבון ממוצע

בוא נניח של 40-50 אלף ש"ח, ונגד זה אותו משק בית צריך להעביר את הוראות הקבע, לחפש גוף אחר שהוא לא מכיר אותו. והשאלה היא אם התימרוץ במערכת הזאת שבנוי על מתכונת הבנקאות הפתוחה מספיק שינוי משמעותי בחלוקת הפיקדונות בין הבנקים? לדעתי התמרוץ לא קיים או אינו מספיק. נשמע את המפקח, אני מקווה שהוא ישכנע שזו לא רפורמת פייק. למה פייק? כי יש לחץ מהכנסת, יש לחץ פוליטי, צריך להגדיל את התחרות. אבל בעצם הנתונים מראים שהתחרות עובדת. אם למשל יחס התמסורת בארץ (תוציא את הפיקדונות הקצרים למשקי הבית) מתחרה מצויין עם יחס התמסורת באירופה ובארה"ב, אנחנו נמצאים במקום טוב באמצע ואולי אפילו למעלה. תראו את הטבלה בדו"ח של המפקח לגבי יחס התמסורת בעולם המערבי. התחרות בארץ עובדת, אולי לא מושלמת כמובן, אבל השאלה היא האם זאת המערכת שתביא לתחרות. אבל נדמה לי שהפתרון לתחרות הוא הדור החדש ששולט בפנינטק, הדור החדש הזה ידאג לתחרות בין אם הרפורמה הזו תעבור בצורה מלאה או תעבור במתכונת חלקית או שלא תעבור כלל, רשות הדיבור למפקח.

דני החיאשולי

תודה, בוקר טוב לכולם, קודם כל אני באמת שמח להיות פה ושמוח על ההזדמנות. אנחנו, הפיקוח על הבנקים, מדבר באופן ישיר גם עם השחקנים, גם עם השוק, גם עם שחקנים פיננסיים וגם כמובן עם כל הרגולטורים שנמצאים פה אבל יש גם ערך בשולחן עגול כזה עם חסות אקדמית של אוניברסיטת רייכמן.

אז אחד, אני שמח להיות פה ובאמת זה חשוב לקיים את השיח הזה, שתיים, מה שאני הולך להציג פה, זה תפיסה יותר כללית, שלנו כפיקוח על הבנקים בבנק ישראל באשר לתחרות, ואז אולי כן לרדת קצת ליותר פרטים, אבל חשוב לי לתת באמת הזדמנות גם לאחרים פה להשמיע את הדברים שלהם.

אחד היעדים שלנו בפיקוח על הבנקים הוא יעד של תחרות. זה יעד ששמנו אותו כבר לפני כמה שנים, אני לא המפקח הראשון ששם אותו, והוא נמצא לצד היעדים האחרים שלנו כי אנחנו חושבים שהוא יעד חשוב. דרך אגב הוא לא קיים אצל רגולטורים ציבוריים אחרים למעט באנגליה, גם שם הוא כפוף ליעד היציבות, ומי ששמע פעם את הנגיד של הבנק האנגלי מתבטא על זה הוא אמר שהיה מעדיף שהיעד הזה לא יהיה שם (גם באנגליה). אבל אנחנו כן רואים אותו כחשוב כי אנחנו מסתכלים על היעד הזה ואנחנו אומרים שהיעד הזה כן משלים לשני היעדים האחרים שלנו שזה הוגנות של המערכת הבנקאית וגם היציבות של המערכת הבנקאית.

עכשיו בסופו של דבר מה התחרות מביאה? התחרות מביאה לתמחור נכון יותר של המוצרים הפיננסיים, מביאה לחדשנות וליצירתיות ומביאה למגוון שירותים וזה מתחבר באופן ישיר גם עם היעד של ההוגנות, שכן הוגנות זה הנגשה של המוצרים הפיננסיים, הכללה - כלומר לכלל האוכלוסייה, ובסופו של דבר זה שהלקוחות יקבלו את המוצר הכי טוב שלהם. כעת, כאשר המערכת הבנקאית יש בה גם את ההוגנות וגם את התחרות אז האמון של הציבור במערכת הפיננסית גדל וזה גם משפיע בסופו של דבר על היציבות.

אולי אני אגיד פה עוד משהו, שאתה מדבר על יציבות, והזכרת את זה שלומי, אז אנחנו זוכרים מה היה לפני רק שנה בארצות הברית שכמה בנקים שמה קרסו בגלל שהייתה ריצה אל הבנק. ואגב זה העולם הטכנולוגי, זה שאתה יכול להעביר בשנייה את הפיקדון שלך ממקום למקום זה חלק מזה ומה שקרה לפני שנה זה היה משהו שלא קרה לפני כן. כי ביום אחד או ביום וחצי 90% מהפיקדונות של "Silicon Valley Bank" נעלמו ואחרי זה "Bank Signature" נכנס לבעיות ואחרי זה "First Republic Bank" נכנס לבעיות וגם כן נמשכו פיקדונות מהבנקים אלו באחוזים מאוד מאוד גבוהים מסך הפיקדונות, וכשאתה מסתכל ואמיר פה הזכיר את שיעור התמסורת, אז שיעור התמסורת בארצות הברית על פיקדונות כשבישראל הממוצע הוא בערך 70% אם אתה לוקח את הממוצע, בארה"ב הוא 30% כי מה קרה שמה? אחרי "First Republic Bank", כולם הלכו לבנקים הגדולים ושמו שמה את הכסף בשיעורי ריבית מאוד מאוד נמוכים ואז אתה מבין שאם אין יציבות אז אולי גם לא תהיה תחרות, אז הדברים האלה בסופו של דבר כן מתחברים.

אז אנחנו כפיקוח כן שמנו לעצמנו יעד של תחרות, כן אנחנו רואים בזה כמשהו שהוא רלוונטי במיוחד פה בשוק הישראלי, וששמנו את היעד אז גם הגדרנו לעצמנו אוקי – מה זה אומר יעד של תחרות ומה זה אומר מבחינת התפיסה שלנו בבנק ישראל, מה אנחנו רוצים להוביל, מה הם העקרונות התחרותיים שאנחנו רוצים לעבוד לפיהם ואחרי זה התחלנו לבנות לעצמנו תוכנית עבודה לאיך אנחנו מקדמים את זה.

מה שאני אציג פה, אני אתחיל מהתפיסה, אעבור לעקרונות ואחרי זה גם לדברים ספציפיים יותר שבתוכנית העבודה שחלקכם פה הזכרתם אותם. אז כתפיסה, אנחנו מאמינים בכלכלת שוק, בסופו של דבר, תחרות תבוא מזה שיהיו פה שחקנים שיתחרו אחד בשני (שלומי ואמיר הייתם קצת סקפטיים לגבי מה עוד כבר אפשר לעשות), אני לא רוצה להגיד שאנחנו פה באיזשהו כשל שוק ושלא תהיה פה אף פעם תחרות. כי אם אנחנו הולכים לתפיסה כזאתי אז באמת לא תהיה פה תחרות. אז אני אומר, יש דברים שצריך לטפל בהם ואנחנו כן מאמינים שאפשר לטפל בהם ולא להיכנס לאיזה אמירה שלא משנה מה הבנקים תמיד ירוויחו לא תהיה פה תחרות, יש 5 בנקים גדולים וזה מה שיהיה, אנחנו כן יודעים שאפשר לשנות ואנחנו רואים שהעולם משתנה, הטכנולוגיה מאפשרת שינוי והשינויים האלה הם קורים. זה משהו שאולי לפני 10 שנים היה קשה לראות והיום אתם רואים פה את כל הגופים שנמצאים. אתם רואים את ה-Fintech את הבנקים הדיגיטליים, אתם רואים מה קורה בעולם. המערכת הפיננסית משתנה ואנחנו כן רוצים לראות איך אנחנו בעצם מאפשרים לדברים האלה לקרות גם אצלנו.

אז התפיסה שלנו זה באמת לקדם צעדים שהם צעדים תשתיתיים שבסופו של דבר יביאו להגברת התחרות במערכת הפיננסית, תחת הצעדים התשתיתיים האלה בעצם הגדרנו לעצמנו כמה עקרונות שאנחנו חושבים שהם בעצם יאפשרו לקידום של התחרות. אז העקרונות הם מדברים קודם כל ואני אמנה אותם ואחרי זה אולי אני קצת יותר ארד לפרטים:

הגברה של השקיפות של המוצרים והשירותים הפיננסיים כל מה שקשור למידע שהוא רלוונטי. העולם השני זה כל העולם של הרחבת הנגישות למידע הפיננסי וזה העולם הזה של הבנקאות הפתוחה יותר רחב מזה זה Open Finance. שלוש, עידוד של כניסה של שחקנים חדשים גם על זה אני ארחיב קצת על הרפורמה שלנו. ארבע, קידום של מוצרים ושירותים מגוונים. חמש, מדידת התחרות. הזכרתם את השאלה איך מודדים תחרות - האם כל האזורים האלה שאנחנו מזהים האם כולם הם לא תחרותיים, האם באשראי העסקי כן יש תחרות, האם התחרות היא פחות באשראי הצרכני, או בעולם של הפיקדונות, האם העולם של המשכנתאות הוא שונה? גם כל הדברים האלה צריך לראות איך אנחנו מודדים את זה ומזהים באמת את המקומות בהן התחרות מועטה. שש ואחרון, בסופו של דבר צריך להבין שהמטרה היא להגדיל את הרווחה של הצרכן. בסופו של דבר צריכים להסתכל בעיניים של הלקוח ולהבין באמת איך אנחנו משפרים את המצב שלו זאת המטרה בסופו של דבר.

אז תחת העקרונות האלו בעצם אנחנו באנו וישבנו בפיקוח על בנקים ואמרנו אוקיי מה תהיה תכנית העבודה שלנו לשנים הקרובות איך אנחנו מכניסים פה כל מיני צעדים שיביאו וישפרו את המערכת. אז בעולם הזה של השקיפות אז אנחנו קודם כל כבר היום מפרסמים באתר של בנק ישראל את הריביות גם על אשראי וגם על פיקדונות של כל המערכת הבנקאית כולל הגופים החוץ בנקאיים שנמצאים אצלנו - חברות כרטיסי האשראי. אפשר לראות מה הריביות שהבנקים וחברות כרטיסי האשראי גובים על האשראי ומה הריביות שהבנקים משלמים על הפיקדונות. אז זה משהו אחד שאפשר לקחת אותו ולהסתכל עליו. אבל מעבר לזה, לפני שבוע הוצאנו עוד הוראה שהיא גם אולי פחות צעד תשתיתי אבל כן נותנת ערך ואנחנו גם פועלים במישור הזה, כלומר גם בצעדים נקודתיים. אז הוצאנו הוראה שמחייבת את הבנקים לתת ציטוט למחירי הריביות שישלמו בעתיד. עד עכשיו פרסום הריביות היה מבוסס על הנתונים בפועל ומפרסמים מה הבנקים שילמו, אבל עכשיו יש הוראה שאומרת לבנקים אתם לא רק נותנים את ההיסטוריה, אנחנו לא מפרסמים רק את ההיסטוריה אלא טבלה שמרכזת את הפיקדונות הנפוצים ויש שמה כל בנק מה המחיר שהוא נותן על פיקדונות. עכשיו לוקחים את הנתונים האלה ואפשר להשוות אותם יש פה המון גופים Fintech וגופים אחרים שאוספים את המידע ויכולים להסתכל מה הריבית שכל בנק נותן וזה כמובן בר השוואה.

במסגרת התיקון הזה גם כי תקנו את ההוראה שלנו של מערכת סגורה. קצת יותר להקל מי שרוצה לגייס פיקדון מבנק אחר אז הוא במערכת סגורה יכול לעשות את זה תוך הקלה בכל מה שקשור לפתיחת חשבון ולתנאי הזיהוי שהוא צריך לעשות ללקוח והכסף יכול לעבור. עכשיו אני מחבר את זה לעולם של הבנקאות הפתוחה ולחוק העיסוק בשירותי תשלומים שעומד להיכנס לתוקף בתחילת יוני. תארו לכם עולם בו, הגופים כבר משתמשים בבנקאות פתוחה, כך שמצד אחד כצד שלישי (צד שלישי יכול להיות גם חברת כרטיסי האשראי גם חוץ בנקאי וגם בנק) אתה יכול לראות את המידע שעל הלקוח כמה הוא מקבל על פיקדונות כמה הוא משלם על אשראי. בנוסף, אתה יכול לראות את המידע על הציטוטים מה הריביות שבנקים שונים משלמים על פיקדונות, ואז בעולם של ייזום תשלומים, צד ג', בהסכמת הלקוח, הוא גם יכול להיכנס לחשבון של הלקוח לבצע את ההעברה מהחשבון שלו לחשבון

של בנק אחר או למקום אחר שנותנים לו ריבית יותר טובה, והוא עושה את זה בהליכי זיהוי יותר מקלים. זה עולם שמשנה את התמונה התחרותית.

וזה עוד צעד יחסית קטן. שאנחנו מדברים על בנקאות פתוחה אז יותר נכון לדבר על Open Finance ובעולם כבר מדברים על אפילו Open DATA כלומר אפילו מידע פתוח. והזכרתם בפתח את הבנקאות הפתוחה וגם צרפתם נתונים. אנחנו פרסמנו גם נתונים עדכניים - נכון להיום יש למעלה 170 אלף לקוחות שנתנו את ההסכמה שלהם לצדדים שלישיים להיכנס לתוך המידע הבנקאי שלהם. זה לא מספר גבוה, אולם הגידול במספר ההסכמות עולה מרבעון לרבעון, לפני שנה זה היה 30 אלף לערך, בנוסף, יותר ממאה מיליון קריאות ה API עוברות בחודש, שזה מידע שעובר מהבנקים לצדדים שלישיים. עכשיו זה כמו ששלומי הזכיר אנחנו בישראל אנחנו בעולם יותר רחב של בנקאות פתוחה מאשר בעולם. כשאתה מסתכל על ה OB באנגליה אז זה בעיקר היה שמה קודם כל המידע שיש בעו"ש המידע לכרטיסי האשראי ויזום תשלומים, בישראל פתחנו את העולם של פיקדונות גם עולם של אשראי וגם עולם של ניירות ערך. זה הדברים שבעולם עדיין מדברים עליהם אבל אנחנו יחסית מתקדמים בזה. הבעיה, אולם היא כשאתה מסתכל על החברות אז הם לא משתמשים במידע הזה עדיין. הבנקים פתחו את המידע הזה אבל אף אחד לא לוקח את המידע על פיקדונות אף אחד לא לוקח את המידע על האשראי אף אחד לא לוקח על ניירות ערך. אני חושב שזה בגלל שצריך לפתח את המודל העסקי מה עושים עם המידע הזה אז בעולם אין עדיין את המידע הזה אז לא היו הרבה חברות שיפתחו מודל עסקי אבל פה בארץ זה כבר קיים. יכול להיות ה- Fintech הם צריכים לקחת את זה עוד כמה צעדים קדימה את המודל העסקי מה עושים עם המידע הזה שנפתח.

עכשיו כשאנחנו מדברים על עיקרון של נגישות מידע זה בגלל שאנחנו מבינים שהמידע הזה זה הדלק של העולם החדש. הכל יהיה מבוסס על מידע במיוחד שאנחנו רואים את ההתפתחות של ה AI ושל אולי אפילו מחשוב קוונטי כל הדברים האלה המידע הוא יהיה הבסיס, ולפתוח את המידע כמה שיותר זה משהו הוא יהיה הדלק שייתן את התחרות ואת היכולת של כל הגופים להיכנס ולתת בעצם את השירותים, אז אנחנו כן בעד לפתוח יותר את העולם הזה של המידע לא רק את המידע מהבנקים אלא גם מידע מגופים אחרים, גם מידע מחברות הביטוח, גם מידע מגופים פיננסיים אחרים. ככל שהמידע הזה יהיה פתוח יותר גופים יוכלו להיכנס ולאסוף את המידע הזה ולתת ערך ללקוחות ואנחנו נראה הגברה של תחרות. בסופו של דבר המדינה צריכה להגדיר לעצמה פרויקט כזה כמטרה, לא המפקח על הבנקים כי אנחנו מדברים פה על מידע הרבה יותר רחב.

בינתיים המידע שנפתח לצדדים שלישיים זה מידע בנקאי. ומה שאנחנו עושים זה לקדם את הסטנדרטיזציה של המידע לפי סטנדרט בינלאומי, נכון להיום אנחנו הסטנדרט שנפתח במידע הבנקאי הוא מבוסס על סטנדרט בינלאומי של קבוצת 'ברלין' שאנחנו בנק ישראל חלק מהגוף הזה. לדוגמה המידע על ניירות ערך לא היה בסטנדרט כי זאת לא הייתה דרישה באירופה, אנחנו ישבנו עם קבוצת 'ברלין' והגדרנו את הסטנדרט של ניירות ערך הם פרסמו את זה לכל אירופה ואז אנחנו פרסמנו את זה למערכת הבנקאית אצלנו כדרישה שהם חייבים ליישם. אנחנו עובדים מולם בעוד נושאים.

אני רואה פה את המנכ"ל של VCHECK אז זה גם בעולם של צ'קים דיגיטליים אנחנו עובדים מול קבוצת 'ברלין' איך להכניס את הצ'קים הדיגיטליים לתוך הסטנדרט של קבוצת 'ברלין' ואז להביא אותו פה וליישם אותו בישראל. זה דברים שאנחנו עושים אותם אז העולם הזה של הבנקאות הפתוחה ושל המידע הפתוח זה עולם שצריך להמשיך ולדחוף אותו והוא יעשה שינוי משמעותי.

אמיר ברנע

למי זה פתוח? זה כולל גם גופים חוץ בנקאיים?

דני החיאשולי

זה פתוח לכלל הגופים הפיננסיים לבנקים אנחנו, הפיקוחי על הבנקים, נותנים להם את האישור. לגופים שתחת רשות שוק ההון הם נותנים ולכל הגופים האחרים שהם לא תחת הרגולטורים הייעודיים אז רשות ניירות ערך היא זאת שנותנת להם רישיון. ואז מי שיש לו רישיון הוא בעצם עושה את החיבור שלו לגופים שהם מקורות המידע. נכון להיום אללו רק בנקים.

אמיר ברנע

הלקוח צריך להבין מה משמעות מעבר של המידע והאם זה מפקח?

דני החיאשולי

קודם כל זה מעבר של מידע, ועל בסיס זה הצעות יעוץ או ערך אחר ללקוח. אבל זה כאילו התפיסה היא ברגע שהמידע פתוח אז אתה יכול בעצם לתת את הערך המוסף ללקוח.

עוד דבר שאצלנו בתוכנית העבודה והזכרתם את זה המתווה לרישיון אולי מדורג והקול הקורא שהוצאנו. אז באמת הוצאנו קול קורא ועוד פעם מתוך מטרה לראות איך אנחנו מביאים עוד גופים להיכנס לתוך העולם הבנקאי בתוך המערכת הבנקאית וזה עוד פעם בהסתכלות תחרותית. עכשיו אני אגיד אולי פה שני דברים, אחד היה לנו את רפורמת 'שטרומ' לפני כמה שנים שהפרידה את חברות כרטיסי האשראי מהבנקים. ברפורמה אמרו אנחנו רוצים שחברות כרטיסי האשראי יהיו בנקים, זאת הסיבה שאנחנו מפרידים אותם. זאת הייתה אחת המטרות של הרפורמה זה לא קרה מכל מיני סיבות, שלומי הזכיר חלק מהם.

כשאתה בא ואתה מסתכל מעבר לחברות כרטיסי אשראי בכלל על העולם החוץ בנקאי ואני כן נפגש גם עם גופים חוץ בנקאים בחו"ל, ואתה שואל מה האבולוציה של הגופים האלה לאן הם יכולים להתפתח האם הם יישארו חוץ בנקאים או שיש איזה התפתחות טבעית, ואתה רואה שחלק גדול מהגופים החוץ בנקאיים בעולם הם אומרים אנחנו רוצים להיות בנקים, דרך אגב גם בישראל, אני שמעתי מהגופים החוץ בנקאים פה לא רק אצלי אלא גם הם אמרו את זה גם בעוד כל מיני הזדמנויות, הם אומרים אנחנו רוצים לגייס פיקדונות. מה זה לגייס פיקדונות, לגייס פיקדונות זה להיות בנק אין

דבר כזה לגייס פיקדונות ולתת אשראי במקביל ולא להיות בנק. זה חיה שלא קיימת בשום מקום בעולם. יכול להיות אולי בישראל ימציאו משהו כזה אבל אין דבר כזה ולכן.

אבי לוי

בנק הדואר. החלטתם שהוא לא בנק, יש לו 5 מיליארד בפיקדונות בלי ריבית.

שלומי שוב

אבל הוא לא נותן אשראי.

דני החיאשולי

החיבור הזה של פיקדון ואשראי זה מה שהופך את זה לבנק, ויש גופים שכן רוצים להיות שם. אז הקול קורא המטרה שלו הייתה לשתף את הציבור ולהבין מה החסמים שקיימים היום בשביל שהגופים האלה שאולי זאת האבולוציה הטבעית שלהם אולי זה במודל העסקי שלהם אנחנו רוצים כן לפתוח להן את האפשרות להיות בנק. בסוף אם הם יחליטו שזה לא מתאים למודל העסקי זאת תהיה הבחירה שלהם, אבל אנחנו כן רוצים לתת את הקרקע גם לגופים החוץ בנקאיים לבוא ולהסתכל ולהגיד אוקיי בתנאים האלה שהפיקוח יגדיר שבנק ישראל יגדיר אנחנו מוכנים להיכנס לתוך העולם הבנקאי הזה. אני אפרט את ההערות המרכזיות שכן עלו בניירות עמדה שקיבלנו, והיו לפחות 20 ניירות עמדה: עולם אחד נגענו זה לכל מה שקשור לעיסוקים הבנקאיים, אנחנו יודעים הבנקים יש להם לפי החקיקה בישראל רשימה מאוד מוגבלת של עיסוקים, מה מותר להם ומה אסור להם. לגופים חוץ בנקאיים יש יותר גמישות והם ויכולים אולי ללכת למקומות שלבנקים אסור, אז פה בעולם הזה, הגופים החוץ בנקאיים רוצים לשמור על הגמישות בפעילות שלהם. השאלה הזאת של עיסוקים מטרידה אותי גם בהקשר של המערכת הבנקאית כי היא מאוד מגבילה גם את המערכת הבנקאית ואנחנו חושבים גם איך לתקן אותה בהקשר הזה אבל העניין הזה אצל הגופים החדשים כמובן הוא קריטי.

הנקודה השנייה שעלתה בהערות זה פעילות נשית לעומת פעילות כוללת. יש המון גופים שהיו רוצים לעסוק במשהו מאוד מאוד מצומצם לגעת באיזה תחום, זה גם הפריקות והיום החקיקה כשהיא מסתכלת אז היא מחייבת בנקים לתת שירות הרבה יותר רחב לכלל לקוחות. יש כאלה שרוצים לתת שירות מצומצם ויש כאלה שרוצים ללכת לסוג מסוים של לקוחות, והחקיקה היום היא לא מאפשרת את זה. אתה חייב אם אתה פותח חשבון עו"ש אז אתה חייב לתת גם צ'קים.

אז צריך לראות גם איך פותרים את זה. דרך אגב חלק מהדברים יושב פה שוקי (יו"ר דירקטוריון ONE ZERO) זה דברים שאנחנו למדנו אותם מ ONE ZERO מהתהליך שעברנו ביחד איתם.

הנקודה השלישית של הערות זה כל מה שקשור לרגולציה מידתית והדרגתית. איך אנחנו בונים את הרגולציה באופן הדרגתי שמתאים למודל העסקי או לגודל הפעילות של כל אחד מהגופים האלה. זה יותר בעולם שלנו של הרגולציה שלנו.

ושאלה האחרונה, שפה יש המון שיח, זה אגב מבנה האחזקות בגופים אלו. אנחנו יודעים כמו שאמרת יש לפחות חברת כרטיסי האשראי אחת שמוחזקת על ידי חברת אחזקות מוסדית ויש גם גופים חוץ בנקאיים אחרים שמחוזקים על ידי גופים מוסדיים. אנחנו זוכרים שוועדת בכר בשנת 2005 אמרה שחברת החזקות לא יכולה החזיק במקביל גם גוף מוסדי וגם בבנק. עכשיו אנחנו כן שמים את השאלה הזאת זה פה מה נכון לעשות בהקשר הזה, האם נכון איפשהו לעשות איזון שהוא קצת אחר מהאיזון שוועדת בכר קבעה לפני 20 שנה? כי מצד אחד כמו שאמרתי יש את האבולוציה הטבעית של ההתפתחות של הגופים האלו, ומצד שני, יש ניגודי עניינים. ועדת בכר באה להתמודד עם העולם הזה של ניגודי עניינים. עכשיו באיזון הזה שממילא היום גופים מוסדיים כן מחזיקים בגופים חוץ בנקאיים, וניגודי העניינים קיימים, אז אם ניגודי עניינים מנחים את קבלת החלטות שלי (כמו בנייר של משה מלובי 99, הציג את זה בצורה ברורה מאוד), אז בעולם הזה כשיש לנו את ניגודי עניינים אז כאילו לכאורה לא הייתי מאשר לחברות החזקה של גופים מוסדיים בכלל להחזיק גופים פיננסיים. אבל ברור שבישראל בשוק שלנו הקטן אתה לא יכול ללכת לקיצוניות כזאת, כי אז אולי מאוד יהיה קשה לגופים האלה להתפתח ולהתקיים. ולכן צריך לראות איך אנחנו כן בונים אולי משהו שישקף איזון שוק קצת אחר. לסיכום, אנחנו יושבים עם השוק השחקנים גם אם הרגולטורים האחרים כל השאלות האלה אנחנו חושבים עליהם, אנחנו כן אני אחזור ואגיד שבהיבט שלנו מי שמגייס פיקדונות ונותן אשראי הוא חייב להיות תחת רישיון בנקאי. יש כל מיני כאלה שחושבים שאפשר לגייס פיקדונות אולי עד סכום מסוים לבלי לקבל רישיון בנקאי. אני חושב שזה שנשיא ארה"ב לפני שנה היה צריך לעמוד מול כל הציבור האמריקאי ולהגיד להם מערכת הבנקאות בטוחה זה אומר מה המשמעות של לתת לגופים לגייס פיקדונות בלי האחריות שנלווית לכך ובלי הפיקוח יציבותי המתאים. אז אנחנו כמובן נגד זה. אנחנו כן בעד לתת את הרגולציה המדורגת המתאימה ואנחנו באמת עובדים פה גם עם השחקנים גם אם השוק בשביל להביא להצלחה.

שלומי שוב

דני, השאלה המרכזית היא עד כמה המדינה מוכנה לתת ביטוח פיקדונות שזה מאוד מאוד רלוונטי לתחרות עבור בנקים קטנים וגופים פיננסיים בינוניים. אם באמת רוצים לעודד את התחרות אנו רואים שעד שהציבור לא יהיה בטוח בשמירת הפיקדונות שלו הוא לא באמת ימהר להעביר אותם לגופים קטנים יותר. זה משהו שקריטי בתהליך.

דני החיאשולי

הנושא הזה של ביטוח פיקדונות זה נושא שנדון הרבה. מאז שאני בפיקוח בבנקים בשנת 2002 אני זוכר את הנושא הזה עולה וחוזר, בסוף זה לא החלטה רק של בנק ישראל זה החלטה באמת של המדינה כי אתה מקים קרן, ויש לזה השלכות גם תקציביות.

שלומי שוב

אז זה משהו דני שצריך לעשות אותו. אני פונה לנציגים של משרד האוצר שנמצאים כאן, צריך לעשות אותו אם באמת רוצים תחרות.

דני החיאשולי

אנחנו רואים גם את בנק ONE ZERO שמצליח לגייס פיקדונות.

שוקי אורן

בוקר טוב, אני זוכר על פני השנים היו כל מיני רפורמות או ועדות שאנחנו זוכרים אותם כאבני דרך היסטוריות כמו המשבר של הבנקאיות שהשפיע על תחום הבנקאות ואיך שהבנק עובד. מי שזוכר ריאלי, לא ריאלי וועדת ברודט ואחריה וועדת בכר. אני אומר את זה כי דברים לוקחים הרבה מאוד זמן, כלומר, רפורמות או שמסתכלים על מבנה של משק ומבנה של בנקאות זה לא איזה משהו שעושים עכשיו ומחר בבוקר משנים את הרפורמה, זה לוקח הרבה מאוד זמן וזה מחייב עבודה רציפה של המערכת. וועדת שטרום כבר 9 שנים בערך משנת 2015. לצערי, אני חייב להגיד שהיחידים שנותרו במשחק זה בנק ישראל. משרד האוצר לא מלווה בכלל את נושא התחרות והוא פשוט לא קיים. זה לא נמצא באג'נדה של אף אחד. עכשיו, בנק ישראל כמו שדני אמר שבעצם אבן היסוד שלו זה היציבות של המערכת, אז היום זה קשה לשנות פאזה ואני חושב שזה קרה באמת בתקופה של וועדת שטרום. אבל היום בנק ישראל הוא היחיד שמשחק במגרש של התחרות. בעיניי זה נשמע מדהים ומשרד האוצר לא קיים. כדי להמשיך ולקדם את הרפורמות האלה ויש כאן הרבה מה לקדם, זה לא רק בידיים של בנק ישראל. מה שבידיים של בנק ישראל, אני חושב שהוא קיבל בצורה יפה, יש הרבה מאוד נושאים שקשורים לחקיקה.

שלומי שוב

יש פה גם נציגים ממשרד המשפטים.

שוקי אורן

נכון, אבל בסופו של דבר, אני חושב שהרפורמות הכלכליות והמשמעותיות דרך אגב ואפילו את וועדת שטרום משרד האוצר הוביל אז עצם העובדה שאני לא יודע במה משרד האוצר מתעסק היום, יש

כנראה דברים שהם עוסקים ממש טוב אבל בראיה משקית שככה רוצים לראות את המשק קדימה- משרד האוצר חייב לקחת מעורבות יותר ולא רק לעסוק בלריב עם בנק ישראל אלא לעבוד ביחד עם בנק ישראל זו תובנה של הרפורמה. עכשיו, אחד הדברים שאנחנו נוטים זה להסיק מסקנות מהירות כי זה דברים שלוקחים זמן, אז יש לנו את הנטייה לקבוע נורא מהר. אני זוכר ששנה אחרי וועדת בכר, ניהול הרפורמה נכשלה. זו הייתה קביעה חד משמעית. אני חושב שיש הרבה שרואים את הדברים הטובים שהיו ברפורמה, בטח ובטח מבחינת הכוח של המערכת הבנקאית. חלק גדול מרציונל הרפורמות היה שהם נועדו להפחית את הכוח של חמשת הבנקים הגדולים או במיוחד שני הבנקים הגדולים שהכוח שלהם היה עצום ונשאר עצום למרות כל הרפורמות האלה. אז אחד הדברים שבאמת קרו זה הקמה של בנק חדש, הבנק שלנו, אבל אני חושב שיש כל מיני קביעות כמו שאני שמעתי כאן על הבנקאות הפתוחה שזה לא יצליח. אני חושב שזה טעות להסתכל על זה ככה, לא רואים שהבנקאות הפתוחה עשתה משהו כי זו תחילת הדרך.

הבנק שלנו ובצורה שאנחנו עובדים עם הלקוחות מכיוון שזה בנק דיגיטלי אז אנחנו עובדים עם הלקוחות בצ'אט ומדברים איתם. זה השירות לקוחות שלנו, בצ'אט. אז למשל, אני מקריא לכם הודעה של לקוח שהוא גם עובד בנק ולכן, הוא הרשה לי להשתמש בהודעה שהוא קיבל מהמערכת שלנו שאומרת לו: היי ניב, עברתי על חשבונות הבנק שלך ורציתי לעדכן אותך שחשבונך בבנק הפועלים נמצא ביתרה שלילית של 3,500 ₪ ואילו חשבונך שנמצא תחת ONE ZERO נמצא ביתרה חיובית. חשוב לי שתדע שלרוב הריבית הנגבית על יתרה שלילית היא גבוהה ולכן, אני ממליצה לבצע העברה של 3,500 ₪ מחשבונך בZERO ONE לחשבונך בפועלים כדי לחסוך את תשלום הריבית. זה דוגמה אמיתית של סוג של שימוש שיכול להיות לבנקאות הפתוחה. בלי הבנקאות הפתוחה אין לנו זכות קיום, אני כבר אומר את זה כי שחקן חדש ובטח שחקן שרוצה להיות סוג של ONE STOP SHOW. אנחנו מראש קבענו יעד מאוד מאתגר שאנחנו רוצים, בניגוד להרבה בנקים דיגיטליים בעולם, אנחנו לא בנק של מוצר- רק פיקדון או רק הלוואה, אלא אנחנו רוצים שלקוחות ינהלו את מרכז הפעילות אצלנו. לכן, שאנשים חושבים או שוקלים להעביר את החשבון אחד המחסומים הגדולים ביותר זה המידע כי אין מידע. ברגע שאנחנו מאפשרים חיבור של בנקאות פתוחה, זה כמו ברפואה, אז מעבירים את התיק הרפואי שלך. יכולים ללכת לבנק אחר והוא יודע מה יש לך בבנק האחר והוא יכול לתת לך שירותים טובים יותר כך שמהבחינה הזו, אני חושב שהרפורמה הזאת היא רפורמה שהיא רק בתחילת הדרך וכמו שנאמר דווקא בישראל אני חושב שהיא יכולה להיות יותר משמעותית מאשר מקומות אחרים בעולם בגלל שוק המידע. אפשר לחבר את הרפורמה הזו מהר מאוד גם למקורות מידע נוספים שיש כמובן, אם זה אפילו הפנסיוני או הביטוח וכדומה. כלומר, בכל מקרה להגיע למידע זה בעיניי הדבר הקריטי ביותר למי שרוצה לפעול. עכשיו, יש דברים שהתחייבו לעשות וצריך להמשיך לעשות. כלומר, גם אולי בקול הקורא כי על פני השנים קבעו מה לבנקים מותר לעשות ותמיד שדיברו על בנקים על מי חשבו? על הפועלים ועל לאומי כי אלה היו השחקנים. עם הזמן, שאני הייתי צעיר היו למעלה מ-20 בנקים בישראל והיום אמיתית, יש 5 בנקים. נזכיר את בנק ירושלים שהוא בנק למשכנתאות ויש אותם, זהו. אחד הבעיות הגדולות ביותר זה ההסתכלות הזוהה על כל הבנקים. כמו שהמפקח אמר,

מה מותר לבנק לעשות. אז אני חושב שאחד הדברים החשובים אם רוצים באותה תחרות חייבים לתת כוח עודף לשחקנים הוותיקים. כוח עודף, כלומר, אפליה. אני אתן את זה בדוגמאות:

אחת הדוגמאות היא, לתת ייעוץ פנסיוני. כדי שמהתחלה יהיה יותר כוח אני חייב להיות במצב שאני יכול לתת מעבר לזה שאני משלם ריביות יותר גבוהות כי לפעמים ריביות יותר גבוהות זה אומר שאנשים יפקידו אצלי ואין בעיה. אבל, אני רוצה לתת דווקא בגלל שאנחנו בנק שנבנה על מידע אז אני רוצה לאפשר ייעוץ פנסיוני אצלי ואז מה שקורה זה בעצם, היום על פי החוק למרות אפילו שיש לי רישיון של יועץ פנסיוני, ייעוץ פנסיוני בבנק יכול להתבצע רק בסניף פיזית כי ככה כתוב בחוק. משרד האוצר אמור לטפל בשינוי החקיקה כבר למעלה מ-5 שנים.

שלומי שוב

מה הסיבה שה-AI לא יעשה את זה? הרי ה-AI יכול לפתור את כל הבעיות תלות שיש פה עם היועצים האלה.

שוקי אורן

יפה, אבל צריך תיקון חוק. תיקון קטן שיכול להיות ייעוץ דיגיטלי. עכשיו, האם לאפשר את זה עכשיו זה חלק גדול מהסיפור, האם לתת לבנק הפועלים ולבנק לאומי ייעוץ פנסיוני דיגיטלי? אז נכון שיש את ההתנגדות של סוכני הביטוח אבל מעבר לזה. כאן, אני חושב שזה בדיוק המקום שאם אתה מאפשר לשחקנים שהם לא גדולים לעשות את הדברים.

אמיר ברנע

משהו נראה לא כל כך סביר בדברים שלך בעיניי. אם המאמץ השיווקי שהבנק ONE ZERO בנוי על זה שלקוח יבוא אליך, ייתן לך, יחתום לך ואתה תקבל את החומר כאילו ממנו, זה כביכול לקבל את זה ממנו. אז מדוע המאמץ השיווקי שלך לא בא לאפיין לקוחות ולפנות אליהם? אני לא מבין, כל הקהל פה הוא קהל פוטנציאלי שהיה תורם לבנק שלך. תראה את הקהל פה- מעמד בינוני גבוה, כלומר, נציג את זה ככה- פנית למישהו מהם?

שוקי אורן

אני לא בא לדבר על הצרות ברכישת לקוחות של ONE ZERO. אנחנו רכשנו עד היום למעלה מ-100,000 לקוחות, יש לנו הרבה מאוד מהלקוחות שלנו שעושים פעילות מלאה. ההכנסה שלנו פר לקוח והפעילות שלנו פר לקוח אם אתה משווה את זה לבנקים דיגיטליים בעולם היא פי כמה מבנקים אחרים. אחד הדברים שאני אומר זה שצריך לתת לשחקנים החדשים, כוח עודף בדברים מסוימים והדברים המסוימים האלה זה אותם מקומות שאסור לבנקים אחרים לעשות. דרך אגב, אפילו ביטוחים- בנקים בעולם יכולים להפיץ ביטוחים? יכולים! בארץ, אסור מסיבה מוצדקת. תודה לבנקים

הגדולים. בעיניי, עזוב את הסוכנים רגע בצד כי זה מרכז הליכוד. אני מדבר עכשיו אמיתית על מה צריך להיות במדינה- אני חושב שלבנקים הגדולים אסור לתת להם לשווק פוליסות ביטוח, אסור לתת להם לעשות ייעוץ פנסיוני דיגיטלי כי כל הדברים האלה נותנים להם את הכוח העודף שממילא קיים היום. אני חושב שחייבים לתת את הכוחות האלה לשחקנים החדשים. כן צריך לאפשר ודרך אגב, גם זה הובטח הנושא של שיווק פוליסות על ידי משרד האוצר והוא היה אפילו בטיטות חוק ההסדרים- נפל. יש כאן מספר דברים שבסופו של דבר אם השחקנים החדשים וכרגע לצערי, אני מדבר רק עלינו כי לא קם בנק חדש בישראל חוץ מאיתנו. יש בנק שאני מקווה מאוד שהוא יקום בזמן הקרוב כי אנחנו רוצים תחרות. אני לא שמעתי על בנק נוסף אחר אבל כולנו מכירים את בנק אש. אני חושב שהשינויים הרגולטוריים מחייבים עדיפות לשחקנים החדשים. בסופו של דבר, בראייה משקית, זה הדבר שיכול לחזק את התחרות בישראל.

שלומי שוב

תגיד שוקי, אם אנחנו מסתכלים על שנת 2023 שזו שנה שהיית פעיל בה - איך אתה מסביר את העובדה שהמשיכו לשכב פיקדונות ובכל המערכת של 500 מיליארד שקל בעו"ש? זאת עלות הרכשת לקוח? זה עניין של אסטרטגיה?

שוקי אורן

איך אני מסביר את זה שלא כולם באו אליי? קודם כל, מזל שלא כולם באו אליי. אני לא הייתי רוצה שיפלו עליי עכשיו 500 מיליארד. קודם כל, הקהל הזה נמצא ב-500 מיליארד שלא יהיה לך ספק. צריך להבין, שאמנם דיברו הרבה על העו"ש אבל אני דווקא חושב שהסיפור האמיתי היה בפיקדונות ולא בעו"ש כי הייתה תקופה ארוכה שבנק ישראל העלה את הריבית והריבית עלתה זה היה ממאי 2022, ואז דווקא הבנקים לא הזיזו את הריביות שלהם. העו"ש תמיד יהיה כמה מאות מיליארדים לא משנה מה הריבית כי זה חלק מהכסף הפעיל וזה חלק מהנזילות והתזרים כי אנשים צריכים את זה וזה פחות מעניין אותם לנהל את הכסף הזה ברמה היומיומית. לכן, אני חושב שהסיפור הגדול הוא דווקא בפיקדונות שבפיקדונות המרווחים לטובת הבנקים היו סופר דרמטיים וכאן, אנחנו כשחקן נתנו ריבית גבוהה יותר אבל חלק גדול מהאנשים לא מעבירים ישר את הפיקדונות אליי רק בגלל שאני משלם ריבית יותר גבוהה אלא יש את השיקול הכולל של הפעילות שלך.

ארז יוסף

ארז יוסף, אני יושב ראש הפניקס גמא. אני אנסה בצניעות לענות על השאלה האחרונה של שלומי למה עודף הכספים שהציבור משאיר בעו"ש, בכל קנה מידה ובכל פרמטר של המפקח על הבנקים, עודפים על הצורך בניזילות בעו"ש. 15 שנה האחרונות בגלל הריבית הנמוכה שהייתה נהוגה עד לפני שנה וחצי, לאדם הסביר לא היה אינסנטיב להניע אותה לכיוון פיקדון. לפעמים גם העמלה שהוא היה משלם רק על הפעולה הייתה יותר גבוהה מאשר הוא היה מקבל על הריבית. אז, צריך גם שינוי תודעה ומודעות,

אני חושב שהפיקוח על הבנקים עשה הרבה מאוד בשנה, שנה וחצי אחרונות, תרם לזה שהסכומים קטנו מ- 700 ל-500, ואי אפשר לזלזל ב-200 מיליארד האלה אבל זה עוד רחוק מהמדדים הבינלאומיים כפי שאני מכיר אותם, בעיקר כשלא מתקבלת ריבית כלשהי על הכספים שחונים בעו"ש.

הדבר השני, היכולת להנגיש את הפעולה הזאת ואני לא יודע עד כמה אתם יודעים אבל אם תכנסו לאתר האינטרנט של הבנקים בישראל ותנסו לסגור פיקדון מהעו"ש זכות אז הבוקר תקבלו 0 נקודה משהו ריבית, לפחות בבנק שאני מנהל בו את החשבון. הבת שלי שהיא בת 31 היא מקבלת 0.2% נכון לשלשום ונצבר לה 12,000 ₪ בעו"ש ועכשיו היא צריכה לפנות לבנקאי בטלפון שרק לאחר שזה קרה היא קיבלה 3.75%. הפיקוח על הבנקים תרם להגברת המודעות הרבה בתקשורת והולכת ונצברת התועדה וההנגשה בלעשות את זה כי מודעות כבר יש. בנוסף, גם השתפרה היכולת הטכנית הפשוטה של לשבת בסלון בבית וב-3 שניות לסגור את הפיקדון של 12,000 ₪, ואלה אותם משקי בית שדיברת עליהם קודם. לא צריך להסתכל רק על התמסורת וכמה מהעלייה בריבית בפיקדונות בסופו של דבר עברה ללקוח, אלא גם כמה מתוך העו"ש זכות עבר לפיקדונות בכלל וזה לדעתי נעצר עם פריצת המלחמה מטעמים מובנים של רצון של הלקוח בנזילות. בתום המלחמה לכשתסתיים, אני חושב שצריך להסתכל על זה עוד ולעודד את זה עוד כי זה נכון לציבור.

הדבר הנוסף שרציתי להעיר לפני הנושא שאני מבקש להקדיש לו את דבריי העיקריים זה הנושא של התחרות במערכת הבנקאית. בגדול, אפשר למצות את הסלוגן הזה במשפט. מדובר על הפרגמנטציה של מוצרי הבנקאות. זה כל העניין, בכל העולם זה ככה- הייתי אמון בתפקידים שונים במשך שנים על האסטרטגיה של בנק הפועלים. כל הזמן רצינו לבדוק מה קורה בעולם ולאן העולם הולך- לשם הולך העולם. להערכתך, לא יהיו יותר בנקים חדשים בישראל, וצר לי לאכזב אותך דני כי בלהיות בנק יש הרבה מאוד יתרונות אבל גם יש המון חסרונות. יחד עם זאת, גופים אחרים, בזכות טכנולוגיה מתקדמת כן רוצים למכור מוצרים או שירותים פיננסיים ספציפיים, ובאמצעות התשתית שבניתם אתם והמחוקק, באמת פשוט יותר ויותר לקבל את האפשרות להיכנס בהרשאת הלקוח לחשבונות הבנק ולעשות את הפיקדון במקום אחד ואת האשראי במקום שלישי ולסחור בניירות ערך במקום אחר, ואת חשבון העו"ש הבסיסי להשאיר בבנק.

מבקש גם להעיר לדיון קודם- זה ביטוח פיקדונות. ביטוח פיקדונות בעיניי אגב מצוין בסעיף בחוק שטרום, אבל בסופו של דבר הוא לא התקדם לכדי פרקטיקה או בפועל. לא סתם אמר שלומי שכמעט כל מדינה מתוקנת יש בה ביטוח פיקדונות. זה אכן יכול לשכלל את השוק ע"י הגברת ה-TRUST של הלקוח בגוף שבו יופקד הפיקדון.

אמיר ברנע

למי הוא ניתן? יש ביטוח פיקדונות לגופים חוץ בנקאיים?

ארז יוסף

לא בכל העולם אין לחוץ בנקאיים אלא יש מקומות מסוימים שיש בהם. שלומי העלה נקודה- האמון זה דבר מאוד מאוד משמעותי פה. כדי שמישהו ישם פיקדון אפילו בבנק ONE ZERO זה מגבלה פסיכולוגית מאוד קשה ללקוח. לכן, מעדיפה המדינה משום מה, ואינני יודע למה, להעדיף לחיות באשליה שבנק חס וחלילה חס ושלוש יתמוטט אז המדינה תחלץ אותנו, אבל לא תפעל להחלת ביטוח פיקדונות מאוד פשוט על מנת לשכלל את השוק ובאמת לבטח את הכסף הזה. נאמר עד 200,000 דולר או 150,000 דולר בסכום מסוים על מנת להניע את משקי הבית. אלה אותם באמת סגמנטים שאין בהם תחרות.

כפי שאמרתי, בחלק ממדינות העולם הוא לא רק לבנקים אלא הוא גם לגופים מפוקחים אחרים.

שלומי שוב

גם אם זה יהיה רק לבנקים קטנים או לבנקים חדשים זה גם משמעותי. מה צריך כדי שבאמת זה יהיה?

ארז יוסף

מה צריך? לקחת לאקסטרים את הבנקאות הפתוחה כמו שדני אמר ואני חושב שבהקשר הזה נעשית עבודה מאוד יפה. אני חושב שגם בעקבות חוק ייזום תשלום שיכנס ביוני זה יקבל עוד נפח. אבל, במודעות ובתודעה של כולנו, זו התחזית האישית שלי, לא יהיו לנו עוד בנקים. יהיו עוד שחקנים שבאמצעות הטכנולוגיה ויכולות פיננסיות כאלה ואחרות ירצו למכור מוצרים בנקאיים ולא לנהל חשבונות בנקאיים מלאים.

אני רוצה להתמקד רגע ברשותכם בקול הקורא שפרסם המפקח על הבנקים להרחיב את הרישיונות הבנקאיים בצורה כזו או אחרת אבל תחת האצטלה של לתת לגופים נוספים רישיון לקחת פיקדונות בישראל. אנחנו הפניקס גמא פועלים למול 17 אלף לקוחות עסקיים, ואגב אין תחרות בתחום העסקים הקטנים ואני אומר את זה קטגורית. לדעתי, 93% מתיק האשראי בשוק מנוהל בבנקים, ולכן זה סגמנט שסובל מהיעדר תחרות, ומדובר בשוק אשראי של מעל 200 מיליארד שקל. אנחנו בהפניקס גמא נותנים ללקוח מענה בכמה וכמה מוצרים ושירותים שאנחנו מספקים לו, אנחנו מתעסקים גם באשראי לנדל"ן, ואוטוטו מסיימים להקים זרוע של אשראי צרכני. זאת אומרת שאנחנו רוצים לטפל באותם סגמנטים מהבינוני ומטה שיש בבנקים על מנת להוות לבנק אלטרנטיבה באמצעות טכנולוגיה מתקדמת, באמצעות יכולות אחרות שיש לנו, באמצעות אנשים מבנקים שכבר קיימים אצלנו- יש לנו לדעתי בקבוצה, למעלה מ-30/40 עובדי בנקים לשעבר גם בתחום הטכנולוגיה והחדשנות וגם בתחום הבנקאות עצמה.

היכולת בסופו של דבר לחולל תחרות קיימת אצלנו והוכחנו אותה, הפניקס גמא מוחזקת ב-100% על ידי הפניקס החזקות. בשנים האחרונות גם חוללנו תחרות אמיתית, הפכנו להיות מאגד סליקה כתוצאה מחוק שטרם והפחתנו עד מאוד את עמלות הסליקה לבתי עסק בישראל. נכנסנו לפני שנתיים לעולם ערבויות הפיננסיות, מה שלא היה עד אז בישראל, ויש לנו תיק ערבויות מאוד גדול. בקיצור אנחנו יודעים לקחת פלטפורמה שמאפשרת, כלומר חקיקה, תקנות ורגולציה ולהביא אותה בסופו של דבר גם לתחרות עם השחקנים הקיימים. אני טוען שהמתווה שהפיקוח על הבנקים פרסם, לא יתרום בסופו של דבר לפיזור הפיקדונות בישראל, ואני חושב שבסופו של דבר כדי להעיר את התחרות בתחום האשראי חייבים לייצר מקורות לגופים החוץ בנקאיים שהם זולים כמו מקורות של הבנקים או בדומה להם, והדרך היחידה זה אפשרות לגיוס פיקדונות בישראל ולא רק אג"ח שנסחר.

אמיר ברנע

קרנות כספיות יכולות להיות מקור כזה?

ארז יוסף

לא, הן לא יכולות לשמש למתן אשראי כי יש צורך בנזילות שם. בסופו של דבר המתווה הנוכחי שמוצע על ידי הפיקוח על הבנקים כולל דרישות פיקוח רבות לגופים שלא מפקחים על ידו וזה יעקר מהתוכן את היכולת שלנו לאמץ אותו משיקולי עלות תועלת ולא מתוך חוסר רצון או חוסר כבוד. אני מכיר את הפיקוח על הבנקים, יש לי הערכה מאוד גדולה להשפעה שלו וליכולת שלו לנהל יציבות כמו שצריך במערכת בנקאית לתפארת בישראל, אבל אנחנו גוף שמפוקח על ידי רשות שוק ההון עם ממשל תאגידי בעיני ברמות הכי גבוהות (אני הייתי בבנק אז אני יודע מה זה ממשל תאגידי ברמה נדרשת), עם אנשי מקצוע באמת מהשורה הראשונה, לרבות דירקטורים שהם בוגרי מערכת הבנקאות. יש לנו הון עצמי של כמעט מיליארד שקל, אנחנו חברה מדווחת ומפרסמת דוחות כספיים, אנחנו נשלטים על ידי חברה ששולטת בניהול כספי ציבור של כחמש מאות מיליארד שקל, שזה לפעמים גם יותר מבנקים בישראל, ואנחנו לא רוצים להיות בנק. להיות כפוף לפיקוח על הבנקים זה חובות אדירות בתפעול היומיומי השוטף, לא רק חוק בנקאות רישוי ולא רק חוק בנקאות שירות לקוח, אלא הרבה מאוד תקנות, נב"תים בלשון המקצועית, שמתווים את דרך התנהלותו של בנק. אני לא חושב שאפשר לקחת פיקדונות ללא פיקוח, שלא נדבר על זה שאני מכיר לגמרי את הצורך ביציבות גם של מה שנקרא הסיכון הסיסטמי. אני כן חושב שאפשר לעשות את זה בצורה דיפרנציאלית עמוקה, עשיתם את זה לדוגמה בבנקים בהקמה, אפשר לקחת את זה אפילו עוד צעד קדימה, ולתת יחס הלימות הון חובה ויחס נזילות, אני חושב שזה כן אפשרי, זאת נקודה ראשונה.

נקודה שנייה שאני רוצה להגיד, והיא צועקת מהקול הקורא, שהינו מאוד מוכווון לחברות כרטיסי אשראי. המינוס הגדול בזה הוא כזה: אחד, חברות כרטיסי אשראי, כפי נאמר פה על ידי שלומי בהתחלה, עדיין קשורות בעבותות לבנקים, אי אפשר לטאטא את המציאות הזאת, אני יכול להוכיח את זה בכל פורום, אני מכיר את כל מערכות היחסים בין בנקים לחברות כרטיסי אשראי. דבר שני,

אם בסוף כל המהלך הזה מה שיקרה זה שרק חברות כרטיסי אשראי תוכלנה לקחת פיקדונות בנוסף לבנקים זה יפגע נואשות בתחרות בשוק התשלומים והסליקה כי כולנו מכירים את היכולת לסבסד סבסוד צולב. הפיקדונות האלה פשוט יאפשרו לחברות לסבסד את הפעילויות האחרות. התפתח פה בשוק התשלומים והסליקה בשנים האחרונות תחרות משמעותית ומציאות זו יכולה לרדת לטימיון, ולכן אם אני מסכם את הדברים, אז באמת עם כל הרפורמות הגדולות שנעשו, ודני סקר אותן, גם המידע, גם הטכנולוגיות, גם קידום מודעות צרכנית וגם הסדרת מבנה השוק, בסופו של דבר חסרה הנקודה האחרונה שהיא הנגשת מקורות זולים לשחקנים אחרים בשוק שהם לא בנקים. אפשר לעשות את זה, אני מקווה שהפיקוח יחשוב גם הפעם מחוץ לקופסא ואם זה יקרה אז באמת תהיה תמונה יותר מושלמת.

שלומי שוב

אני רוצה לשמוע עוד רגולטורים אבל לפני זה אולי נכניס את הזווית שלכם ברק לתמונה בתפקיד כסמנכ"ל בבנק דיסקונט ויו"ר CAL.

ברק נרדי

יש לכאל אגינדה תחרותית מאוד משמעותית ואם היא בעתיד תחליט להפוך לבנק או לא להפוך לבנק זה שאלה לעתיד. אני די מסכים עם מה שאמר ארז, שבסופו של דבר אפשר להשיג חלק גדול מהיתרונות הכלכליים מבלי להפוך להיות בנק ולקבל את כל העול הרגולטורי הכרוך בהפיכה לבנק. אני כן רוצה להתייחס דווקא בראי דיסקונט. כשמדברים על תחרות במערכת הבנקאית זה לא נכון לשים את כל הבנקים במקשה אחת, כי יש שונות גדולה בין הבנקים. יש שני בנקים מאוד גדולים ו-3 בנקים אחרים שהינם משמעותית קטנים יותר. אני חושב שאחת הפרדיגמות שצריך להוריד מהשולחן, פרדיגמה שעד היום בנקים רבים מחזיקים בה, היא שלקוח של הבנק הוא מי שחשבון העו"ש שלו נמצא ומנוהל בבנק. אני חושב שהפרדיגמה הזאת תעבור מהעולם והרבה אודות גם לבנקאות הפתוחה ולכן לא נכון להסתכל על בנקאות פתוחה כמשהו נפרד, ולהגיד אם זה מצליח או לא מצליח. הבנקאות הפתוחה היא חלק ממכלול, או חלק מאוד חשוב ממכלול כשזה בא ביחד עם הפריקות וביחד עם הדיגיטציה וביחד עם טעמי הצרכנים, הכל כמקשה אחת יעשה לטעמי שינוי מאוד גדול. אני חושב שכבנק בינוני עם 15% נתח שוק גם אם דיסקונט תעשה הצלחה אדירה, אני חושב שנתחי השוק של חשבונות העו"ש לא ישתנו דרמטית בישראל. ניווד בקליל זה הצלחה אדירה, זאת אחת מההצלחות הכי גדולות של בנק בישראל ואם תשאלו 80% מהאנשים מכירים את ניווד בקליל, שמעו על זה ואפילו שוקלים האם לעבור בנק, אבל בסופו של דבר מעט מאוד לקוחות יעברו בנק על המלא. מה שכן יקרה הרבה מאוד לקוחות ישאירו את חשבון העו"ש שלהם בבנק מסוים ויתחילו לצרוך שירותים פיננסיים משחקנים אחרים, מבנקים נוספים או משחקנים חוץ בנקאים. הפריקות בשירותים בנקאיים, שמאוד נוכחת בעולם המשכנתאות, צפויה להתרחב גם לפיקדונות, ניירות ערך, הלוואות, ועולמות תוכן נוספים. נהוג היה לחשוב שכל הבנקים מאוימים מבנקאות פתוחה כי יש להם מה להפסיד, אך לבנקים

הבינוניים יש גם הרבה מאוד מה להרוויח מבנקאות פתוחה ואם הם ישחקו בגישה אופנסבית הם יכולים למשוך לקוחות נוספים, מבלי להעביר את חשבון העו"ש שלהם. זה שהבנקים הבינוניים, הבנקים החדשים ושחקנים חוץ בנקאיים יפעלו כך צפוי לייצר אימפקט גדול על השוק ונראה את התוצאה של זה.

שלומי שוב

בואו נשמע כעת את חברות הפינטק.

דני בן נר

לפני כ-5 שנים הגעתי למסקנה שיש מיליארדי שקלים שתקועים בבנקים כנגד ערבויות בנקאיות, אני פחות אדבר על הפיקדונות יותר אדבר על תחרות בבנקים מהזווית שלי, משם התחלתי לעשות תוכנית עסקית, חפרתי בדוחות של הבנקים ולא הצלחתי למצוא נתונים על שיעורי ערבויות או שיעורים של חילופי הערבויות אז הנחתי הנחות ויצאתי לדרך. לפני כ-3 שנים התחלנו לפעול. אנחנו החברה היחידה שמנפיקה ערבויות חוץ בנקאיות למשקי הבית וגם לעסקים. היכולת לעשות מוצר שהוא תחרות בבנקים נוצר מכמה דברים, הרשות לעסקים קטנים/בינוניים תמך גם במענק וגם בהלוואה נון ריקורס ללא ריבית והאמין בשוק הזה שפתחנו, לאחר מכן גם הרגולציות הבינו שזה מביא ערך לעסקים קטנים/בינוניים ורשות שוק ההון וגם משרד האוצר שהכיר עכשיו בערבויות של חברות חוץ בנקאיות לטובת מכרזים של חברות ממשלתיות. המעטפת שתומכת בנו עכשיו מאפשרת לנו לקחת מוצר בנקאי ולהתחרות בבנקים.

אמיר ברנע

אתה נותן ערבויות בנקאיות?

דני בן נר

חוץ בנקאיות, יש לנו רישיון עם הרשאה לתת ערבויות, הערבות של החברה שלנו היא אותו דבר כמו ערבות בנקאית רק שהיא ערבות חוץ בנקאית, ללא צורך בפיקדון.

אמיר ברנע

מה מגבה אותך? ההון העצמי שלך?

דני בן נר

מבחינת רגולציה יש הון עצמי נדרש מינימאלי, בנוסף אני מחזיק גם כריות ביטחון, ביטוחי אשראי.

שלומי שוב

בשורה התחתונה איפה הדברים עומדים מבחינתך?

דני בן נר

בשורה התחתונה זה מוצר שהולך ומפתח והחדירה לשוק היא יפה, אבל המאבק על הצרכן והבנה פיננסית של מה התועלת שאני מביא לו זה חינוך שוק שאני חושב שבכל תחום צריך ולא באתי מהעולם הפיננסי. אני ניהלתי חברת דלק מעל 10 שנים, אז יש לי מה להשוות בין מוצר צריכה לבין מוצר פיננסי. השוואה שאני מאוד אוהב לעשות זה שעשיתי פעם מבצע של שבוע של דלק חינם במשך שעה ב- 2 תחנות כל יום והיו פקקי תנועה של קילומטרים, לקבל דלק חינם בשווי של 250 ש"ח אבל אם אני אתן אותו ערך במוצר פיננסי לא 250 ש"ח אלא 500 ש"ח, 1,000 ש"ח ויותר לא יעמדו בתור, האתגר לדעתי הוא שיווקי ובחינוך פיננסי.

שלומי שוב

בואו נשמע כעת את הרגולטורים הנוספים.

ענבל פולק

ענבל פולק מרשות ניירות ערך. כמה נקודות שאני אתייחס אליהם. משרד האוצר ושלוחותיו, רשות שוק הון, רשות ניירות ערך, פועלים לנושא התחרות, אני חושבת בצורה מובילה לצד בנק ישראל ובשיתוף בנק ישראל על כל הרפורמות שהיו בשנים האחרונות בתחום הפיננסי, הן להוצאה של מתן שירותי אשראי, לאשראי חוץ בנקאי והן לנושא של בנקאות פתוחה או עולם פיננסי פתוח והסדרת העיסוק בשירותי תשלום. חוק הסדרת העיסוק בשירותי תשלום יכנס לתוקף בעוד כשבועיים וכל החברות שעוסקות בפעולת תשלום, שזה העברת כסף מחשבון לחשבון תשלום, משמע חשבון עו"ש, יצטרכו לקבל רישיון ספציפי ע"י רשות ניירות ערך לעסוק בתחום. חוק זה מקנה עוד תחרות ומביא לפתיחת השוק והכנסה של גופים חדשים, גופים מחו"ל שמתעניינים להגיע לפה וגופים ישראלים. יש חברות פינטק ישראליות מאוד גדולות שבפעם הראשונה חושבות להוציא רישיון מקומי ולהציע את השירותים שלהן פה בישראל.

שלומי שוב

זה אמור להיות בקרוב?

ענבל פולק

ב-6.6 החוק יכנס לתוקף, ההוראות שעבדנו עליהן במהלך השנה האחרונה יכנסו לתוקף והרשות תתחיל לקבל בקשות מה-6.6. יש תקופת מעבר, תלוי במאפיינים שונים של הסטטוס הרגולטורי של

החברה, אם לחברה יש רישיון או פטור כזה או אחר. ייקח בין 3 חודשים לחצי שנה ונתחיל לתת רישיונות.

שלומי שוב

עד כמה את חושבת שזה יהפוך להיות גם סוג של חשבון עו"ש?

ענבל פולק

זה חשבון עו"ש, חשבון תשלום הוא למעשה חשבון עובר ושב. המחוקק עשה כמה דברים יוצאי דופן ופורצי דרך. אנחנו קפצנו, בגלל שלקח לנו זמן להיכנס ולהכין את החקיקה, אנחנו מביאים חקיקה בחלקה אף חדשנית ביחס לחוק האירופי, ה-PSD. זה נכון שאנחנו מבוססים מאוד על החקיקה הזאת אבל התקדמנו בשני נושאים. אחד נוגע להעברת משכורות שיוכלו להיות מועברות לחשבון התשלומים, שזה חשבונות עו"ש לכל דבר ועניין, והדבר השני נוגע לריבית, אנחנו מאפשרים בהוראת שמירת כספי לקוחות, לחברות האלה להציג ללקוח כמה הוא יקבל על הכספים שישמרו אצלו.

אמיר ברנע

הן משלמות ריבית?

ענבל פולק

הן ישלמו ריבית. איך הם ישלמו ריבית? הם לא משלמות ריבית באמצעות הלוואות, הן לא יכולות לתת הלוואה על חשבון הכספים של הלקוחות שנשמרים בחשבון התשלום. הם יכולים להשקיע את זה בנכסים שאנחנו הגדרנו, כמו קרן כספית או מוצרים בשוק הכסף. הגדרנו עוד כמה איזונים ובלמים להבטחת ניהול הריבית, למשל לרשות יהיה סמכות להגיד לחברות להוסיף עוד כרית ביטחון להון העצמי שישמש את מדיניות הריבית שנקבעה על ידי הדירקטוריון. בנוסף, אנחנו יכולים גם לדרוש מהחברה להפעיל מנגנון קיזוז לריבית המוצעת.

שלומי שוב

אתם מפקחים עליהן אלא אם כן רשות שוק ההון מפקחת, נכון?

ענבל פולק

לא. חברה שעיסוקה מתן שירות תשלום, ולא נותנת הלוואות לכל מטרה אלא הלוואה אגב פעולת תשלום בלבד, צריכה ברישיון תשלום חברה שמציעה הלוואה לכל מטרה צריכה גם רישיון לנותן שירות אשראי.

אמיר ברנע

עם כל הכבוד לרשות ניירות ערך האם יש לכם את היכולות לפקח על חברה כזו? על יכולות התשלום שלה? נניח שהחברה הזאת משקיעה בניירות ערך שמתברר בדיעבד שהם בקריסה, אז תהיה ריבית שלילית ללקוח?

ענבל פולק

באיזה מובן?

אמיר ברנע

נניח שהיא תשקיע בניירות ערך בחברות שמאוחר יותר שפשטו את הרגל, יש לרשות ניירות ערך מנגנון פיקוח?

ענבל פולק

אין כזאת אפשרות, החוק מדבר על עיקרון ההפרדה, כספי הלקוחות מופרדים מכספי החברה. החקיקה וההוראות אומרות במה מותר להם להשקיע. הנכסים שמותר להשקיע את כספי הלקוחות מפורטים בהוראה והם נכסים הסולידיים ביותר, מתוך נכסי שוק הכסף.

אמיר ברנע

ההבטחה ללקוח היא לקבל את התשואה של הניירות האלה, לא תשואה מובטחת, לא ריבית קבועה.

ענבל פולק

הם כן יכולים לתת ריבית.

אמיר ברנע

איך?

שלומי שוב

זה בדיוק היה המתח לאחרונה בין בנק ישראל לבין רשות ניירות ערך.

ענבל פולק

למשל, החברה תפקיד את כספי הלקוחות בפיקדון.

אמיר ברנע

ואם התשואה תהיה נמוכה יותר מהריבית המובטחת? הם ישלמו מההון העצמי?

ענבל פולק

הדירקטוריון של חברות התשלום יצטרך לאשר את מודל הריבית ולרשות ניירות ערך קיימת הסמכות לא לקבלו. לרשות קיימת סמכות להורות לחברות להוסיף כרית ביטחון הון נוסף לשרת את מודל הריבית.

אמיר ברנע

אני מכיר קצת את רשות ניירות ערך, אולי לא כמוך, אבל אני מכיר קצת, לרשות ניירות ערך יש מערכת פיקוח פיננסית שיכולה לעקוב באופן שוטף אחרי התוצאות העסקיות לבוא ולהתריע?

שלומי שוב

יכול להיות שצריך שיהיה פה תיאום בין הרגולטורים. רשות שוק ההון צריכה לדעתי לסייע בנושא לרשות ניירות ערך.

אלי טובול

קודם כל יש פה קצת מסע בזמן, תוך כדי הדברים שעלו פה לא מצליח שלא להזכר בוועדת בכר ובהיסטוריה ושבחודש שעבר חגגנו 20 שנה למינוי וועדת בכר שניסתה לטפל גם היא בנושא התחרות והריכוזיות בשוק ההון. אנחנו מדברים על תחרות בבנקים, ויש שאלה נוספת לדיון והיא מה קורה בתחרות בין הבנקים? דני ואני שוחחנו בנינו מעט לפני הדיון ותהינו היכן יש כזאת תחרות אם בכלל, וזו שאלה שראוי להעמיק בה. בסופו של דבר כשנדרשים לנושא, צריך להבין שמדובר במסע ארוך, מפותל וכנראה כזה שלא מסתיים בפעולה בודדת, ויש צורך לתחזק את נושא התחרות באופן רציף. דובר פה הרבה על בנקאות פתוחה שמבטאת תפיסה ברורה בנוגע לבעלות הלקוח על המידע והנגשתו. מדובר בתפיסה שאנו ברשות שוק ההון מקדמים כבר יותר מ-10 שנים ודי להזכיר את השקת המסלוקה הפנסיונית וכלים דיגיטליים לשימוש הלקוח, שהניעו שינוי משמעותי לטובת החוסכים בישראל, תוך השקעה ברגולציה, בטיוב הנתונים ובניהול הסיכונים שנלווים לנושא, ביניהם גם כאלה בעלי מאפיינים מערכתיים, דוגמת סיכוני טכנולוגיה וסייבר. בבחינת התשתית הרגולטוריות המתאימה, ועלה פה ממספר דוברים ההבדל בין הרגולציה שחל על חוץ בנקאים לעומת זו של הבנקים, לפחות מהכיסא הצנוע שלי מדובר בשאלה כבדת משקל שאנו עוסקים בה ממש יום יום. כלומר, היכן נמצא האיזון שבו אנו מחילים הוראות רגולטוריות שמתאימות לסיכונים ולהתפתחות העסקית הכלכלית, מבלי שהדבר הופך לנטל המכביד על התפתחות בריאה של שוק. בכל נוגע לפינטקים חשוב לומר, כי הם קיימים ופועלים כבר היום תחת המסגרת הרגולטורית הנוכחית. כמוכן שיש היבטים

מסוימים שהרגולציה החדשה שנכנסת תאפשר יותר בקלות, תיתן איזושהי מסגרת חוקית יותר מקיפה אבל כבר היום הרבה מאוד מהחסמים הוסרו ופעילותם מתאפשרת. אחד המאפיינים העיקריים שאנחנו רוצים לראות כרגולטורים הוא רגולציה ברורה. ועצם העובדה שיש פה שאלה שעולה ע"י אנשים מאוד מנוסים מי המפקח בדיוק ועל איזה פעילות לדעתי מחייבת אותנו הרגולטורים לקחת לתשומת ליבנו.

שלומי שוב

אין ספק שיש פה "ברדק" גדול

אלי טובול

שלומי רק עוד מילה ברשותך, ולא ארחיב יותר מדי. הנושא של מבנה השוק, מבנה האחזקות, השחקנים השונים שקיימים, מה מותר להם לעשות ומה אסור, ובפרט כשמדובר בחברות ביטוח ובשאלה האם לאפשר להם שליטה בפעילות בנקאית. אני חושב שפה נדרשת חשיבה מאוד יסודית ומעמיקה לפני שאנחנו מכריזים על U-turn בהקשר הזה לוועדת בכר, ואני משוכנע שזו עוד תתבצע.

שלומי שוב

אני רוצה לשמוע גם את אוריאל מרשות התחרות, לכאורה הכל טוב והכל יפה, איך אתם רואים את זה? ומה המשמעות של הכרזה כזאת ככל שהיא תתקיים על הבנקים?

אוריאל סיטרואן

אז קודם כל תודה שהזמנתם אותי. נעשו המון צעדים והתחרות באמת מתחילה להתפתח אבל יש עדיין המון חסמים והרבה בעיות. אני רוצה רגע לדבר מלמעלה ואז אני אכנס לקבוצת הריכוז. אז אני חושב שתחרות מסדר ראשון זה באמת בנקים חדשים שנכנסים למערכת ותחרות מסדר שני זה הניסיון לפרק את הסל. ושייכנסו עוד גופים חוץ בנקאיים ויתחרו. אני חושב שיש עוד משהו אחד שעוד לא התחלנו לגעת בו והוא מאוד חשוב, זה כל מיני תמריצים של השחקנים וזה קשור גם להחזקות צולבות שיש של גופים פיננסיים לגופים שמתחרים בהם, צריך להסתכל על זה ולבחון את הדבר הזה, זה משהו שהוא נושא מאוד חם גם בארץ וגם בעולם. וגם כל הנושא של התמריצים דיברתם פה על ההנפקה, התלות של חברות כרטיסי האשראי בבנקים זה משהו שצריך לחשוב עליו, עבר הרבה זמן מאז ההפרדה וכדאי להתחיל לחשוב האם זה נכון שהבנקים ינפיקו כרטיסי תשלום כי זה באמת יוצר תלות, ומקשה על חברות אשראי להתחרות בבנקים מבחינת התמריץ שלהם.

עכשיו אני אדבר רגע על קבוצת הריכוז והפיקדונות - אז קודם כל אני אגיד מה הפרוצדורה. לממונה על התחרות יש סמכויות להכריז על קבוצה של גופים כקבוצת ריכוז ולקבוע הוראות שימנעו גגיעה בתחרות. אנחנו רואים עדיין שיש המון לקוחות שחשוב להם ללכת דווקא לבנקים כדי לקבל

את השירותים הבנקאיים והם לא רוצים להסתכן, או ללכת לגופים חוץ בנקאיים, אני מאמין שעם השנים המצב ישתפר ולקוחות יהיו מוכנים ללכת לגופים חוץ בנקאיים, אבל כל עוד הם רוצים ללכת למערכת הבנקאית- לבנקים, ולבנקים אין תמריץ בעצם להתחרות על הלקוחות האלה במוצרים פריקים כי יש להם כבר מלאי עו"ש די רחב, אז הם לא רוצים עכשיו להתחיל מלחמת מחירים יש בעצם שיווי משקל מתואם בן הבנקים ורואים את זה כשאתה בא לקחת פיקדון, אתה צריך לפתוח חשבון עו"ש הם אומרים לך אם תעשה ככה תקבל ריבית יותר טובה, אני לקחתי הלוואה מבנק אמרו לי קח כרטיס אשראי, רק אם תשלם עם הכרטיס אשראי בסכום מסוים תקבל ריבית כזו. כל הזמן מנסים למכור לי סל, כי כשאני צריך עכשיו לקנות סל הסיכוי שאני אעבור לבנק אחר עם פיקדון הוא נמוך. בנוסף, הם די מסתירים ממני בכלל מה הריבית שאני יכול לקבל זה נאמר פה, מאוד קשה לי בכלל לדעת בבנק שלי איזה ריבית אני הולך לקבל פיקדונות, ושלא נדבר בכלל שבנקים לא מנסים למשוך אותי רק עם הפיקדון ולהציע לי פיקדון בריבית גבוהה. עכשיו נזרקו פה מספרים אם סתם לדוגמא שליש מחשבונות העו"ש היו הולכים לפיקדון יומי בריבית של 3%, הציבור היה מרוויח קרוב לארבעה מיליארד שקל 4 מיליארד ש"ח היה הולך לציבור ובעצם קבוצת הריכוז תטיל הוראות על הבנקים ככל שזה יתקדם כי עכשיו זה יצא לשימוע ואנחנו נשמע את הבנקים, אבל ככל שהוראות כמו שהם היום יוטלו על הבנקים, המשמעות היא שבעצם הבנקים יהיו מחויבים להציג ריביות בצורה מאוד פשוטה. קודם כל הם יראו לי את הריביות, כל הבנקים יראו מה הריבית על הפיקדונות, בוא נגיד 5 או 10 פיקדונות מאוד פשוטים ואני בכמה לחיצות כפתור אוכל לפתוח חשבון פיקדון בכל בנק שאני ארצה בלי עכשיו לפתוח חשבון עו"ש בלי שיגידו אתה צריך לעשות אלף בשביל לקבל את הריבית. הריבית הזאת כן נגישה לכולם, עכשיו יש לנו איזשהו חשש שהריביות שמפרסמים יהיו מאוד נמוכות ולכן לצד זה הם יהיו מחויבות גם להציע לי קרן כספית עם ריבית ואז זה משהו שהוא לא תלוי בהם.

שלומי שוב

איזשהו Benchmark

אוריאל סיטרואן

כן Benchmark. היום תמצא בבנק שלך איפה אתה מקבל ריבית.

אמיר ברנע

היום לא מוצעת לך קרן כספית?

אוריאל סיטרואן

מה שאני אומר זה שלצד ההצעה של הפיקדון, הפריק וריבית יוצע לך גם קרן כספית שתוכל לרכוש אותו בכמה פעולות פשוטות.

אמיר ברנע

אבל זה קיים גם היום.

שלומי שוב

הוא מדבר בראייה הצגתית

אוריאל סיטרוואן

בסוף הלקוחות לא מודעים בכלל לאפשרויות שלהם מאוד קשה להם בכלל לראות מה הריביות. אני היום בארצות הברית אם אתה רוצה לפתוח cd בלחיצת כפתור אתה רואה כל הבנקים, את כל ההצעות שלהם ובכמה פעולות פשוטות אתה יכול לפתוח cd בלי לפתוח חשבון עו"ש. בארץ זה בלתי אפשרי. ניסיתי את זה בארה"ב, בארץ זה בלתי אפשרי.

שלומי שוב

לוחות זמנים יש לכם? לצורך העניין יכול להיות שהפיקוח על הבנקים יישמו כעת את הדברים ואז זה ייתר את הצורך בקבוצת ריכוז?

אוריאל סיטרוואן

זה פתוח לשימוע, הבנקים צריכים להתארגן כדי להשתמע.

ענבל פולק

לגבי הקרן הכספית אנחנו מתחילים דיונים, זה כן מצריך חקיקה אנחנו לוקחים קרן כספית, מועדים קבועים מאפשרים לה לתת תשואה צפויה כדי שהיא תוכל באמת להיות מושווית בצורה קלה לריביות הפיקדונות הבנקאיים.

אביב אפרים

נעים מאוד אני אביב מקבוצת נאווי. רציתי להפנות את תשומת הלב לכיוון שאולי חשבנו עליו, , אולי הלכנו מסביבו, נגיד איזשהו ערוץ ישיר שמחבר בין חברות האשראי החוץ בנקאי לבין בנק ישראל. זאת אומרת הלוואות ישירות - אם אנחנו רוצים באמת לפתח תחרות, אני לא אומר שזה קל, אני לא אומר שזה טריוויאלי, אבל צריך לחשוב בכיוון הזה ואם יש מכשולים אז בטוח שאפשר לפתור אותם, אני חושב שדבר כזה כן יכול לפתח תחרות, כי אנחנו דנים אולי אני טועה בשכלול של שוק האשראי ולא דווקא בהקמת עוד בנק, יכול להיות שזה עוד יהיה אבל לדעתי זה מאוד חשוב בשביל שתהיה איזושהי אפשרות ללוות כסף במחיר שהבנקים לווים. הרי אנחנו לוקחים אשראי מבנקים ואנחנו

מתחרים איתם על אותו פלח לקוחות ברגע שאנחנו נוכל להזיל את המקורות נוכל גם לתת אשראי ללקוחות טובים יותר ולהתחרות על הפלח הזה.

אלון גלזר

אני חושב שמה שעשו ברשות התחרות זה דבר מאוד נכון, אני חושב שהבעיה היא בלקוחות, כאשר הרוב המוחלט של לקוחות הבנקים לא מבינים ולא מתעניינים, והבעיה שלא יעזור על מה שנעשה הבעיה היא שהלקוחות חסרים הבנה פיננסית, לא יודעים להבדיל בין 4% לבין 3.5%, ולא מודעים למה הם זכאים.

לדעתי בנק ישראל לא עושים מספיק כדי שהציבור יקבל את מה שמגיע לו. אני חושב שבנק ישראל לא לוחץ מספיק על הבנקים לתת מה שאפשר לתת. בחישובים של רשות התחרות הגעתם ל-4 מיליארד ש"ח, אבל בפועל זה סכום עתק של 20 מיליארד שקל שהציבור מעביר לבנקים כל שנה. זה היום 26% מהפיקדונות בעו"ש, ב-2010 זה היה 10%, ואם היינו חוזרים לרמה של 2010, היה נמנע מהציבור הפסד של 12 מיליארד ש"ח.

אמיר ברנע

איך זה יפחית את עלות ההלוואות, איך זה ישפיע?

אלון גלזר

לא יקל על ההלוואות, פשוט הבנקים ירוויחו קצת פחות, לא חושב שזה משמעותית את התמחור של ההלוואות. היום הציבור לא יודע מה אפשר לקבל בפיקדונות ואם 26% בכלל משאירים את הכסף בעו"ש אז אנחנו עושים משהו לא נכון.

אמיר ברנע

הציבור זה משקי בית?

אלון גלזר

הציבור זה בעיקר משקי בית, זה לא רק משקי בית, אמרתם בחדר הזה אנשים לכאורה מבינים, אבל גם כאן בחדר הזה יש לדעתי מעל 100 מיליון שקל שנמצא בעו"ש, ואם כאן האנשים לא מספיק מבינים אין מה לצפות ממשקי הבית להבין. לדעתי כאמור, בנק ישראל היה יכול יותר כדי לסייע למשקי הבית.

קובי רם

אני אספר קצת את הסיפור וגם הרגולטורים וגם המערכת הבנקאית, לדעתי אנחנו עוברים שינוי מהותי פה, אבל השינוי הזה לוקח זמן וצריך להבין זאת.

אני התחלתי להניע את הפעילות של וי צ'ק ב-2012, תהליך מאוד מאוד קשה ומורכב החלטתי להקים מערכת לצ'קים דיגיטלים, ראיתי מה קורה בעסקים קטנים היום בישראל וכמה קשה להם להיכנס לכל האירוע הזה.

התהליך הזה של להקים חברה להביא אותה למצב שבנקים או המפקח על הבנקים, רגולטורים, מתחילים להבין את הקונספט של מה זה צ'ק דיגיטלי, איך הוא אמור לתת לך מענה ועל זה להתחיל להלביש רישיונות רלוונטיים שאתה נדרש אליהם אלו תהליכים ארוכי טווח, אני מקשר את זה גם לבנקאות הפתוחה כי השינוי הזה הוא שינוי מהותי, הוא רוחבי תחשבו כמה מכם היו מוכנים להכניס כרטיס אשראי להזמנה של פיצה בשנת 2000, כנראה שבודדים, היום הדבר הזה הוא מתקיים באופן שוטף מכיוון שהמערכות מתקדמות, הכל נהיה יותר זמין. לכן, אני חושב שהבנקאות הפתוחה עושה פה שינוי מהותי ואנחנו היום מאפשרים ללקוחות שלנו אפשרויות תשלום, הרבה מעבר לצ'ק דיגיטלי, ממש מערכת תשלומים לכל דבר ועניין. מאפשרים להם בעצם לנהל את כל מערך התשלומים והגבייה, גם של העסק שלהם, וגם לפרטיים לשלם שהפעילות היא ישירות לחשבון הבנק וההפקדה ישירות לחשבון הבנק, אין תהליך של סליקה של כרטיסי אשראי בתהליך לחלוטין, והפעילויות החדשות שצפויות לצאת אם זה ה-request to pay דרך ה-fast payment, ייזום תשלומים, אלו אמורים לתת מענה אל מול כרטיסי האשראי. הולך ומתפתח פה שוק שלדעתי בשנים הקרובות יכול לתת מענה אמיתי למשהו שלא היה פה, והתהליך הזה לוקח זמן וחשוב לזכור זאת.

אמיר ברנע

אתם מדווחים ללקוח על יתרות זכות?

קובי רם

עדיין לא אבל הכסף עובר דרכינו.

שלומי שוב

אני אם הייתי כעת חברת אשראי חוץ בנקאי הייתי קונה אותך.

אוהד מרדכי

נושא ביטוח פיקדונות עלה בהרבה שיחות שעשינו בזמן האחרון. היו בשני העשורים האחרונים כבר כמה סבבים של שיח על ביטוח פיקדונות, ועד כה החליטו כידוע לא להתקדם עם זה. אנחנו באמת

מתעסקים וחושבים על זה שוב עכשיו, אני מעלה שאלה באמת שתעזרו לנו למצוא עליה תשובה, עד כמה אנשים שאנחנו מכירים ביום יום יודעים בכלל אם יש ביטוח פיקדונות.

שלומי שוב

הם חוששים.

שלומית ווגמן

שמי שלומית ווגמן. כיום עמיתה בהרווארד, מרצה ברייכמן וסמנכל"ית בחברת תשלומים בינלאומית Rapyd. ברצוני להציג כמה נקודות מהנקודת המבט של תעשיית הפינטק הגלובלית ששוקלת להיכנס לשוק בישראל.

נתחיל בשורה התחתונה - ישראל זה לא שוק אטרקטיבי במיוחד. יש צורך לשכנע חברה גלובלית למה להיכנס לישראל. השוק קטן מדי, חסמי השפה משמעותיים, העבודה מול מרבית הרגולטורים והתעשייה היא בעברית, המסמכים המקצועיים הם בעברית, המערכות מאוד מורכבות. חלק מהרגולטורים עשו קפיצת דרך משמעותית מאוד, אבל עדיין צריך להכיר base line הזה ולחברה גלובלית לבוא להיכנס לישראל זו החלטה לא פשוטה שמצריכה shift מסוים.

אני אדבר קצרות על הבנקאות הפתוחה ואז על הכניסה לישראל.

בתור חברה גלובלית שפועלת כבר במציאות של הבנקאות הפתוחה בעולם, ונמצאת בשווקים הבינלאומיים אנחנו רואים שכשל מאוד משמעותי (גם בשווקים שנכללו בסטטיסטיקה שכללתם) שלכאורה זה פותח את התחרות וכן הלאה. יחד עם זאת, במציאות ישנם חסמים רבים, למשל נירמול דאטה וסטנדרטיזציה. בלי זה, המידע המועבר הוא מאוד מאוד מוגבל ויש פערים בנירמול שלו, שגורמים לכך שהלכה למעשה מרבית היתרונות של הבנקאות הפתוחה לא מנוצלים עד תום כי כל אחד מהשחקנים צריך אחר כך לגשת ללקוח הסופי ולאסוף ממנו המידע מחדש.

חסם נוסף שאנחנו רואים זה למשל בנושא של AML (משטר איסור הלבנת הון). יש פערי מידע מאוד משמעותיים בין הצדדים השונים לעסקה. אם היו יכולים לחלוק במידע, זה היה מפשט את הדברים. גישה מתקדמת יכולה להיות, בהסכמת הלקוח, של שימוש בטכנולוגיות משמרות פרטיות (Privacy Preserving Technologies), כמו Zero Knowledge Proof, יחד עם אלגוריתמיקה של AI כפי שנאמר כאן קודם, יכולות לנסוק וכדאי שישראל שנכנסת לשם כבר תהיה אחרי חבלי הלידה שמדינות אחרות גילו שהם פתחו את הבנקאות הפתוחה אבל הוא לא באמת התקדם.

לגבי השוק המקומי: הרפורמה של שירותי התשלום שנכנסת לתוקף בשישי ביוני ראשית באמת שאפו גדול כי יש פה איזושהי קפיצת מדרגה משמעותית שמאפשרת להסתמך על רישיונות זרים. יחד עם זאת, מה שאנחנו רואים כמי שמנסה להביא חברה בינלאומית לכאן, זה בסופו של דבר שיש עדיין

פערים ונקודות חלשות בכל השרשרת הזו להתאמה למכלול הרחב של המערכות. למשל, תחום הסליקה, תחום מאוד מאוד מורכב בעוד בכל העולם ניתן להתחבר ישירות לסכמות הבינלאומיות ולהתחיל לעבוד, בישראל ישנם כשלי שוק מסוימים שנמצאים מחוץ ליכולת האכיפה והניטור של הרגולטור. גופים שלא מפוקחים למשל הקופות בחנויות. הרפורמה כולה נועדה לאפשר הנגשת הרבה מאוד שירותים פיננסיים יחסית במהירות, אבל בסוף היא מעבירה את חברות הבינלאומיות להתנה של לפעמים שנה כדי להיות מסוגלות לגשר על כל מיני פערים של פרוטוקולים מקומיים שלא מאפשרים גישה בגלל שוק לא תחרותי וקבוצות עבודה.

שלומי שוב

תודה שלומית, יהודה שאלה אליך קבוצת הפניקס דיברו מקודם, ממה שאני הבנתי הם לא קופצים על הקול קורא של המפקח אצלכם יש רשימה אחרת?

יהודה בן אסאייג

אם כבר רצית שאני אגיד משהו הדבר שלא התייחסנו אליו בכל הדיון הזה ולדעתי יגרום למהפכה הרבה יותר משמעותית בתחרות הבנקאית והפיננסית, זה השקל הדיגיטלי. תחשבו מה זה היה עושה לכל עולם הפיקדונות והאשראי וכמה נוח היה להעביר ממקום למקום את יתרות המזומן זה אולי הדבר הדרמטי ביותר שהולך לקרות בנושא אם יקרה.

שלומי שוב

בינתיים זה לוקח זמן.

שלומית ווגמן

לגבי CBDC – אציין שאף מדינה מערבית עוד לא אימצה את זה עדיין וככל הנראה גם לא תאמץ לעוד משך זמן רב. כל המדינות בעמדת המתנה למקרה שאחרות יקדמו זאת, אך נמנעות מלקדם זאת בינתיים בעצמן, בשל מגוון סיבות שניתן להרחיב עליהן בפורום מתאים.

שלומי שוב

לפני כמה שנים זה היה נראה שזה יגיע יותר מהר.

יהודה בן אסאייג

בנושא השקל הדיגיטלי בישראל אנחנו יושבים על הגדר בשביל לראות איך זה יתפתח בעולם ורק נקווה שלא נעלה על הרכבת הזו מאוחר מידי.

בועז נגר

כדי שתהיה תחרות צריכים להתקיים שני תנאים אחד גישה ללקוח ושתיים יכולה להציע הצעת ערך. גישה ללקוח - חברי הבורסה היום כבר ביצעו את הגישה ללקוח, הלקוח כבר אצלם. כדי לשפר את התחרות כל מה שצריך לעשות זה לאפשר להם לתת הצעת ערך כלומר לא לקשור לחברי הבורסה את הידיים בתחרות עם הבנקים, יש פער היום ברגולציה בין בנק ישראל לבין הבורסה. יש פה שוק ענק, יש פה כמות לקוחות אדירה שמצטרפת כל שנה, צריך להסיר חסמים לחברי בורסה בתחרות מול הבנקים. אנחנו מתחילים לדבר על הבנקאות הפתוחה, על העתיד. אבל יש דברים שאפשר לעשות כבר היום, זה עכשיו ולצדדי לא נעשה מספיק וצריך לעשות הרבה יותר, יש היום לחברי הבורסה מעל 150,000 לקוחות שאפשר לטפל בהם כבר כיום באמצעות הסרת חסמים לחברי בורסה בתחרות מול הבנקים.

סוגיה נוספת נוגעת לשוק קרנות כספיות ושוק הקרנות, שוק הקרנות מחזיק היום מזומנים בהיקף של 250 מיליארד שקל, מתוך זה 120 מיליארד זה בקרנות כספיות ועוד כ-120 מיליארד שקל זה כסף שיושב בקרנות פסיביות מחקות מדדים. היום המפקח על הבנקים קונס את הקרנות או ליתר דיוק נותן הוראה לבנקים לקונס את הקרנות בניזילות מאוד גבוהה (דרישת ניזילות לגופים פיננסיים). המשמעות של זה שקרנות ניזילות (בשילוב ההוראה של רשות ניירות ערך שמחייבת את הקרנות האלה להיות ניזילות), גורמת לאובדן הכנסות ריבית ללקוחות. יש פה ערימות של כסף שהולכות לאיבוד, כסף שיושב כביכול ניזיל בעוד שבעקום הריבית הנוכחי, הארכת המח"מ תניב ריביות גבוהות יותר. על מנת שהציבור בשוק הקרנות על 240 מיליארד שקל ירוויח הרבה יותר, צריך לטפל בשני מישורים מישור אחד שרשות ניירות ערך עושה זה להאריך את המח"מ ולפתור את בעיית הניזילות אבל גם בנק ישראל בדרישות הניזילות שלו מול גופים פיננסיים צריך להקל. במידה והוא יהיה מקל יותר, הכנסות מפקדונות יגדלו והכסף הזה בעולם הקרנות מגולגל 100% ללקוח, אין עלויות, זה 100% כל הקלה בדרישות הניזילות שתהיה לגופים פיננסיים ובעולמות של הקרנות זה כסף לציבור ובמזומן ויפה שעה אחת קודם.

שלומי שוב

אנחנו צריכים למעשה להתכנס לסיום, דני אתה רוצה להתייחס ולתת מילות סיכום שלך.

דני החיאשולי

קודם כל אני חושב שהיה דיון טוב. גם לשמוע את אלה שיותר חושבים שיש סיכוי, או אלה שחושבים שאין סיכוי. אני רשמת לי כמה דברים: את כל העולם של החינוך הפיננסי שזה משהו שהוא קריטי, כל העולם של השינויים הטכנולוגיים שאנחנו רואים שהם ישנו את המערכת בין אם נרצה או בין אם לא נרצה זה עלה מאוד מאוד חזק וזה המנוע שמוביל את זה. השיתוף פעולה בין הרגולטורים שאני חושב שאנחנו עובדים טוב ביחד וגם משרד האוצר אני רואה אותם שהם גם כן חלק מהסיפור הזה

ואנחנו עושים את זה ביחד איתם. בסוף אני חושב שהתחרות זה שוק חופשי, אנחנו כקובעי מדיניות צריכים לתת את הפלטפורמה התחרותית ולתת לשחקנים להתחרות, זה מה שיביא גם בסוף לריבית טובה יותר על פיקדונות. לבוא לבנקים ולהגיד תתנו יותר על העו"ש, זה לא עובד ככה. מה שכן הוא בעל פוטנציאל להצליח, זה שיהיו עוד גופים, גופים עם גישה גדולה ללקוחות, שיינתנו ריבית טובה על הפיקדונות. כלומר, בסוף התחרות היא שתביא לשיפור, ואנחנו מנסים לכוון לשם.

אמיר ברנע

רק הערה אחת, שמעתי את הדיון ואולי בגלל הגיל המתקדם שלי אינני רץ הפעם בעקבות הרפורמה המוצעת למכור את מניות הבנקים. וכמו שנאמר פה התהליכים האלו לוקחים זמן. בכל זאת העניין וההשתתפות הגדולה בדיון היום מעלה את האפשרות שהבנקאות הפתוחה הזאת תגדל ותפתח צוהר להגברת התחרות.

שלומי שוב

כמה מילות סיכום שלי. אני חושב שהיה לנו דיון מאוד חשוב, למרות שלצערי לא הספקנו לשמוע את כל מי שרצה לדבר. שני דברים עיקריים, שאני חושב שצריכים כן לקרות, אחד זה באמת הנושא של משרד האוצר יחד עם משרד המשפטים צריך לפעול בנושא של ביטוח פיקדונות. דבר שני, אני חושב שבסופו של דבר אי אפשר יהיה למנוע את הכניסה של התחרות דרך הטכנולוגיה במיוחד כשרשות התחרות תדאג לדבר את המידע בצורה בהירה למשקי הבית. לדעתי זה רק עניין של זמן.

בשורה התחתונה, לא יעלה על הדעת שלקוח מקבל באפליקציה ריבית אפסית אבל אם הוא מתקשר להתמקח הוא מקבל הרבה יותר. זה מצב שלא ניתן לחיות איתו! שימו לב שאנחנו מדברים על משקי הבית צריך להסתכל לא רק על החבר'ה שיושבים בחדר הזה, אלא גם על פריפריות. מאוד חשוב שהדברים יועברו גם לקהל הרחב ולא ליצור פה אפליות בין אוכלוסיות שונות. יש חשיבות כבר לצמצום פערים חברתיים וצריך תמיד לזכור את זה. דבר נוסף, זה באמת השיתוף פעולה בין הרגולטורים, אני מבין שנוצר מצב היסטורי שיש קצת חפיפות, וקצת חוסר סדר, ומי שמכיר אותי פה מהפורום או ממקומות אחרים יודע שאני הראשון שזועק על ארביטראזים וכו', אבל יכול להיות שבסיטואציה הזאת שנוצרה זה בסדר לחיות עם זה בשלבים האלו, כדי באמת לסייע לפתור את המצוקה הזאת. בעתיד יהיה צורך לסדר את מכלול הרגולציה. תודה לכולם.

על הפורום:

מטרת "פורום שווי הוגן" (Fair Value Forum (FVF), הפועל במסגרת התכנית בחשבונאות AccounTech של בית ספר אריסון למנהל עסקים באוניברסיטת רייכמן, 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 AccounTech וסגן דיקן, בית ספר אריסון למנהל עסקים, כולל מומחים מובילים מהאקדמיה ומהפרקטיקה בתחומי החשבונאות הפיננסית 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.

לאתר הפורום: [לחץ כאן](#)