

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: 08/06/2025

נושא המפגש: "המלצות הביניים להגברת התחרות במערכת הבנקאית למגזר הקמעונאי"

לחומר הרקע למפגש [לחצו כאן](#)

לרשימת המשתתפים [לחצו כאן](#)

צוות מקצועי: איתי ברזני, בר ארטמייר, דין יעקב גמר ועומר לויט

שלומי שוב

בוקר טוב, אנחנו עוסקים הבוקר בהמלצות של דוח הביניים בנושא הגברת התחרות במערכת הבנקאית. אין ספק שהדוח הזה מעניין והוא ממשיך דיון שעשינו כאן ממש לפני שנה בנושא, אבל הוא גם מעלה שאלות לא מעטות שהעיקרית שבהן היא עד כמה זה באמת יעשה שינוי שלא קרה עד כה?

ברקע של ההמלצות האלה, נעשו בשנים האחרונות מהלכים ורפורמות שצמצמו את פער המידע שהיו אמורים להקל על כושר המיקוח של הלקוח כלפי הבנק – כמו הקמת מאגר נתוני אשראי, חוק ניד בין הבנקים, חוק בנקאות פתוחה, חוק אסדרת רישיון של נותני שירותי תשלום ועוד מהלכים נוספים. אבל עוד לא ראינו שינוי אמיתי והשאלה למה? הרי אפשר היום לעבור בין בנקים בלחיצת כפתור ואפשר באתר בנק ישראל לראות מה שיעור הריבית בפועל על פיקדונות לפי בנק..

אפילו ראינו גם שוואן זירו שכבר מחזיק רישיון בנק מציע 5% ריבית על פיקדונות שנתיים וגם בנק ירושלים (וגם מזרחי) מציעים מזה שנים מוצרים בנקאיים פריקים - כלומר, יכולת לרכוש פיקדון בבנק שאין לך בו עו"ש או ליטול הלוואה וכו', אבל עדיין אין שינוי דרמטי בשיווי המשקל, השחקנים העיקריים במערכת הם הבנקים הגדולים שלא באמת מאוימים מתחרות אפקטיבית.. אז נכון שאחד מכל 3 חשבונות בנק חדשים נפתחים כיום בבנק וואן זירו אבל המפץ התחרותי עוד לא הגיע – והשאלה היא למה? האם כניסת השחקנים הבינלאומיים שמתעניינים בשוק הישראלי תשנה את זה?

בנוסף, אם מסתכלים על הפניקס גמא למשל, שהמנכל שלה נמצא כאן איתנו, שהם לכאורה אמורים להיות מועמדים פוטנציאליים לקבל רישיון בנק בדרגה מסוימת לפי המלצות הביניים, הנפיקו נע"מ (נייר ערך מסחרי) לגופים מוסדיים ב- 4.58% וזאת בלי להיכנס תחת הרגולציה המחמירה של המפקח על הבנקים.. תוסיפו לזה את ההשקעה במערכות מידע, העלות של החזקת דרישות הון ונזילות (גם אם מופחתות) והגדלת משאבי הניהול, וזה מאד מחדד את בעיית הכדאיות הכלכלית...

אגב, סביר להניח שלבתי ההשקעות עצמאיים כמו מיטב או אלטשולר שחם יהיה יותר קשה להשקיע באופרציה ביחס לקבוצות הביטוח הגדולות ולכם להם האתגר גדול יותר...

גם לא ניתן להתעלם שההצעה הנוכחית עומדת לכאורה בניגוד לרציונל בזמנו של ועדת בכר, ועדת הריכוזיות ורפורמות נוספות שעסקו במהלך השנים בהפרדה ולא בחיבור.. שהרי לכאורה שוב מי שאחראי על ההשקעות יהיה הבנקאי.. ובכלל מחזירה אותנו לשאלות כמו היכן יש ריכוזיות גבוהה יותר היום בבנקים או בביטוח/גופים מוסדיים? מזכיר לכם שעסקנו בעבר בנושא של ריכוזיות המוסדיים ואנחנו יודעים שיש גם כעת גם רצון של הבנקים בעקבות המהלכים האלה לעסוק בשיווק ביטוח כי זה מסתדר מבחינתם "מתלבש" מצוין – מתן הלוואה יחד עם ביטוח חיים או מכירת ביטוח רכב יחד עם ההלוואה לרכישתו, זה אמנם מקובל בארה"ב ממה שאני יודע, אבל צריך תמיד לזכור ששם אין את בעיית הריכוזיות בבנקים שלנו... אז האם לביטוח מותר להתעסק בבנקאות ולא להפך? יש לנו כאן ממש לנגד העיניים תחרות ריכוזיות בין הבנקים לבין המוסדיים..

זה גם מתחבר לתוצאה של רפורמת שטרות שהובילה לכך שאנחנו רואים בשנה האחרונה את קבוצות הביטוח (וכן גוף ריאלי כמו קבוצת דלק שהצליח להשיג את הראל ברכישת ישראל כרטי) "רודפות" אחרי חברות כרטיסי האשראי כמו תחרות מלכת היופי, מקס כבר נמצאת בבעלות קבוצת כלל וגם הראל מעוניינת כרגע ברכישת כאל, יחד עם עוד מועמדים...

ממה שאני מבין למרות שכולם אומרים שחברות כרטיסי האשראי הן המועמדות הראשונות לאמץ את ההמלצות מאחר והן כבר ממילא תחת פיקוח יציבותי וחוסות תחת כנפי הפיקוח על הבנקים, גם שם זה לא טריוויאלי. מה גם שעולות שם שאלות אמיתיות לגבי היכולות והרצון של חברות כרטיסי האשראי להתחרות בבנקים – הרי הן מתפעלות לבנקים את הכרטיסים וזאת פעילות משמעותית מבחינתן שמניבה להן הכנסות משמעותיות וחשוב מכך יציבות, הרי קשה גם להתחרות וגם לתת שירותים וזאת בעיה מובנית ברפורמת שטרות. בהקשר זה אנחנו רואים מגמה בחברות כרטיסי האשראי שחלק מהן הפכו למדווחות בדיוק כדי לגייס מקורות זולים יחסית.

מהזווית של גופי האשראי החוץ בנקאי שכבר כיום יש להם מקורות אשראי זולים יחסית בעקבות "חוק נאווי" אני לא חושב הרפורמה המוצעת בכלל רלבנטית להם. הם לא ירצו לקבל על עצמם רישיון בנקאי מאחר וזה גם יגביל אותם גם בשיווק אשראי. אגב הגופים האלה בד"כ רואים את עצמם כמוצר משלים לבנקים ולא כמתחרה פוטנציאלי כך שזה באמת לא רלבנטי ולא סתם אנחנו לא רואים אותם בדיון היום.

תחשבו גם על כמות הרגולטורים – אם נמשיך עם הדוגמא של גמא הפניקס שכרגע אני מניח מפוקחת ברשות ני"ע כסולק וברשות שוק ההון כנותן אשראי – האם היא תיכנס גם לפיקוח של המפקח על הבנקים? זה לא פשוט לחברה להיות מפוקחת למעשה על ידי 3 רגולטורים שונים שניסיון העבר מלמד שהם לא בהכרח מדברים בקול אחד..

לפי המלצות הביניים על חברת ההחזקה שתחזיק בחברה הבנקאית כחברת אחות לחברת הביטוח שלה יהיה פיקוח של רשות שוק ההון או של הפיקוח על הבנקים. אם נסתכל על חברות ההחזקה של חברות הביטוח – אז עד כה היו שני רגולטורים בתמונה – כמובן שרשות ניירות ערך שמפקחת עליהן כחברות ציבוריות אבל גם במידה מסוימת גם רשות שוק ההון, בגלל המבנה ההיסטורי המוזר הזה של ההחזקה, וכעת יצטרף רגולטור שלישי?

אמנם דוח הביניים לא ממש מפורט בנושא, אבל קשה להעריך שתהיה חברת אחזקה של גוף מוסדי שתסכים לקבל שהפיקוח על הבנקים יקבל סמכות להגביל אותה בחלוקת דיבידנד בגלל "בעיות" שהוא רואה בחברת כרטיסי האשראי שלה או יגביל אותה מכניסה לפעילות מסוימת וכיוצא ב..

וברשותכם בהקשר הזה אני חייב להכניס גם את הזווית החשבונאית ואני יודע שאני מדקלם אותה כבר לפחות 17 שנה – לא הגיוני שהבנקים בישראל לא מיישמים IFRS ואין לזה תקדים בעולם המערבי בכל מדינות ה-IFRS במיוחד כעת כשאנחנו מדברים על ממשקים בין הגופים העסקיים ויצירת כללי רגולציה קוהרנטיים.. ראו את הסיטואציה המוזרה כיום שבה כלל ביטוח שמיישמת IFRS מאחדת את מקס שמיישמת את כללי הפיקוח שמבוססים במידה רבה (ולצער אפילו לא מלאה..) דווקא על ה-USGAAP ולכן אי אפשר להגיד היום שהדוח של כלל החזקות ערוכים לפי ה-IFRS. מעבר לכך שזה משקף לצערי קיבעון מחשבתי תוך ערבוב בעייתי מאד בין תפקידים של יציבות לבין שוק ההון, זה פשוט לא נכון חשבונאית – לא יכול להיות שדוחות מאוחדים לא יערכו לפי אותו בסיס ואיך לזה אח ורע בעולם! אז אם עד עכשיו ידענו שאף בנק בישראל, עד כמה שזה נשמע הזוי, לא יכול לקחת את הדוחות שלו כפי שהם מוצגים היום למשקיעי בבורסה בישראל ולהנפיק בבורסה בעולם (להבדיל מכל יתר החברות הציבוריות בישראל אפילו הקטנות שבהן) אז כעת, אלא אם כן יתבצע שינוי, הבעיה המביכה הזאת תשתרשר גם לגבי קבוצות הביטוח בישראל..

אם הפתרון לבעיית התחרות עליה מצביע הדוח באמת טמון ברגולציה "מותאמת", אז יכול להיות שהוא נסוב סביב איפה נמצא העו"ש וחשבון המשכורת של הצרכנים – אבל זה דווקא בכלל לא נמצא בדוח. יותר מזה, אני מעריך שהגופים הטבעיים שיכנסו תחת כנפי ההצעה החדשה, כמו חברות כרטיסי האשראי, לא יבחרו בכלל במסלול של עו"ש כי זה יוביל להגדלה מאד משמעותית של הרגולציה שתחול עליהם.....

אולי הבעיה האמיתית טמונה בסוג של עצלנות של לקוחות כתוצאה מחוסר אוריינות פיננסית על רקע היעדר חינוך פיננסי בציבור שזאת בעיית עומק לדעתי ואל תקלו בה ראש! אגב, ממה שאני זוכר בוועדת בכר בזמנו נקבע שהבעיה הזו תטופל ואגף שוק ההון באוצר אפילו הקים בזמנו מחלקת חינוך פיננסי, אבל בסופו של דבר חלפו 20 שנים ולא קרה יותר מדי בנושא, בלשון המעטה..

מדוע למשל שללקוח לא יהיו שני חשבונות בנק למשל כמו שיש לחברות עסקיות? זאת בעיה מרכזית ברמה לאומית, כי מלבד השחיקה של העו"ש הבנקים הגדולים מרוויחים כיום מכך שאין ללקוחות יכולת מיקוח – במיוחד כשבאפליקציות של הבנקים אין הנחות וצריך להתקשר לבנק ולהתמקח על עמלות ועל ריביות ואז לא תמיד תופסים אותם.. לפני כשנה דיברנו על זה כאן בפורום ואני לא חושב שמשוהו התקדם עם זה.. נמצא איתנו היום צבי גזבר מרשות התחרות ואשמח אם הוא יתייחס לכך בהמשך.

נקודה נוספת שקריטית ביותר ליצירת תחרות אמיתית ולא מוזכרת בדוח היא רמת הביטחון של הלקוחות – האוצר מתנגד שנים רבות לביטוח פיקדונות, אבל אני חושב שזה יכול להיות גייס צ'נג'ר בראיית התחרות בעלות אפקטיבית אפסית שהרי היא ממילא קיימת באופן משתמע מהפיקוח. אבל זה לא מקבל פתרון בדו"ח ולמען האמת אפילו לא מוזכר..

אבל הבעיה הכי גדולה בהצעה לדעתי מעבר לשאלת הכדאיות הכלכלית של ההצעה לגופים הרלבנטיים בהוזלת המקורות היא מי מבטיח שההוזלה הזאת תתגלגל לציבור במיוחד כשהמועמדים הטבעיים הם גופים פיננסיים קיימים שיש להם קשר הדוק לבנקים או לגופים ריכוזיים אחרים? אני חושב שהתשובה ברורה ולכן אם זאת המטרה של משרד האוצר ברפורמה המוצעת אז צריך להיזהר כאן ממראית עין..

צריך לחשוב מה באמת אפשר לעשות בראיית הצרכן כדי להימנע למשל מקביעת ריבית מינימאלית על עו"ש/פיקדון לפי דרישה רגולטורית או חוקית ואף אחד מאיתנו לא רוצה להגיע לכך.. מניתוח בסיסי שעשינו עם הצוות של הפורום 32% מהרווח הנקי של הבנקים רק ב- 2024 מגיע מהשחיקה הזאת.

נמצא איתנו המפקח על הבנקים וגם נציגים בכירים של יתר הרגולטורים הרלבנטיים וכן נציגי המערכת הבנקאית, בנקים ותיקים וחדשים, נציגי הגופים המוסדיים ויתר המערכת הפיננסית. אני מזכיר בבקשה לכולם שנקודת המבט פה, עם כל הכבוד לאינטרסים ולפוזיציות של הגופים השונים שנמצאים סביב השולחן, חייבת להיות הצרכן.

אמיר ברנע

ראוי לפתוח כל דיון כלכלי בישראל, במיוחד דיון שעוסק בבנקאות, במילות הערכה לזכרו של סטנלי פיישר. בודדים הצליחו לאחד כמוהו ידע תיאורטי עמוק יחד עם פרקטיקה כלכלית וניהול משברים. תרומתו למשק הישראלי בתפקידים שמילא החלה עוד לפני שהיה נגיד ב-2005, אך היא הייתה קריטית כאשר כנגיד הוא התמודד עם ההשלכות של משבר 2008 על המשק הישראלי, תוך הפעלת מדיניות ריבית אגרסיבית שהייתה קשה ומורכבת. קראתי עיתונאי שהעריך כי באווירה הפוליטית הממשלתית הנוכחית לא הייתה מוצעת נגידות בנק ישראל לסטנלי פיישר ולו רק עקב מעמדו, יכולתו ועצמאותו. חבל שאלה פני הדברים, יהי זכרו ברוך.

ברור שמטרת הרפורמה המוצעת היא עידוד תחרות בבנקאות, עם דגש על בנקאות קמעונאית, משקי בית ועסקים קטנים. כל זה שלומי הזכיר. שלומי גם הציג את ההוכחה לתחרות פגומה. קשור לתמסורת של עליית הריבית. איך היא הועברה לריבית הפיקדונות. העדר המעבר הוא הוכחה לכאורה שהמבנה הבנקאי הנוכחי הוא לא תחרותי. הפתרון שמוצע פה הוא הקמת בנקים קטנים בין שניים וחצי לחמישה אחוז מנכסי הבנקים.

נכסי הבנקים הם בערך שני טריליון, מכאן שמדובר על בנקים, חדשים, עם היקף נכסים בין 50 ל-100 מיליארד שקל. ברורה מטרת הרפורמה וברורה ומוסכמת החתירה לתחרות. על אלה אין וויכוח.

המלצות הביניים כוללות שורה של הקלות והגנות לתקופת מעבר של שלוש או שש שנים הועלו ספקות לגבי פוטנציאל ההצלחה של הרפורמה המוצעת, כלומר מה הסיכוי שבפרק זמן סביר בתקופת המעבר תתממש תחרות שתתבטא בצמצום של המרווח הבנקאי במגזר הקמעונאי. אני מתרגם ספקות אלה למספר שאלות שבכוונתי לשאול את המפקח על הבנקים תוך ציפייה לדבריו.

למיטב ידיעתי הוועדה לא התייחסה לביטוח פיקדונות. שאלה ראשונה, האם לדעתך בהיעדר ביטוח פיקדונות פורמלי יוכלו בנקים חדשים קטנים לקלוט פיקדונות מהמגזר הקמעונאי. האם הערכת מתבססת על ניסיון של בנק "ONE ZERO"? בנק אש?

למיטב ידיעתי, בארצות הברית, דמי הבטוח שמשלמים בנקים ל- FDIC הם דיפרנציאליים. פה ההקלות עליהן הדוח מרמז אומנם הוא לא אומר מה הן תהייה, אבל אפשר להבין כוונה לפעול בכיוון הפוך, כלומר העלות תהיה קטנה יותר לבנקים קטנים. האם זה הגיוני? כלכלי?

שאלה שנייה, איך יופעלו דרישות LCR על הבנקים החדשים? האם דרישות LCR יוחלפו בקווי אשראי בבנק ישראל? לא ברור. אני רוצה להזכיר שדרישות LCR הן יתרות נכסים נזילות מול אשראי, והיכולת לעמוד במשבר משיכות קיצוני לתקופה של חודש. לא הצלחתי לאתר כדאיות לבנק קטן לגייס פיקדונות כשהוא מחויב כנגדו להחזיק פיקדון בבנק ישראל. שאלה שלישית: מה יידרש מהבנקים הקיימים? האם שיתוף בתשתיות? האם גילוי אינפורמציה על לקוחות? האם ההוצאה הקבועה הדרושה לתשתית בנקאית היא כלכלית בבנק קטן? האם תשתית TATA שאפשר להשתתף בה, חבר או מנוי, האם היא מספיקה? כי היא סטנדרטית, וכל היתרון של הבנקים הקטנים, הוא להציע איזשהו שירות מיוחד ואז הם יצטרכו לחרוג, מהתשתית הקונבנציונלית. האם הרפורמה רלוונטית לחברות ביטוח שגם כיום הן זכאיות לקבל פיקדונות ולתת אשראי תחת משטר סולבנסי ולא בפיקוח בנק ישראל. האם היא רלוונטית לחברות כרטיסי אשראי? לחברות פיננסיות כמו מיטב, אלטשולר וחברות כאלה, האם הן המועמדות להקים חברת אחות בנקאית. זו השאלה הרביעית. האם ניתן ללמוד מהניסיון האמריקאי לגבי בנקים קטנים. אולי לא מתאים אבל לפני כמה עשרות שנים, היו בארצות הברית, אם אינני טועה, 15 אלף בנקים ומספרם היום בסביבות 4,000. כלומר אם מסתכלים גם על השפעת הטכנולוגיה וגם על השפעת עומק

השירותים הבנקאיים שניתן, מצטמצם הנושא של בנק לוקלי קטן. האם הרפורמה עקבית עם מגמה כזאת? אגב, גם הנושא של ההתמחות, אמרת הפריקות שהבנק הקטן יציע קו אחד. האם משק בית, האם משפחה שמנהלת משק בית קמעונאי, האם היא ערוכה לפעול עם כמה בנקים. אתה אמרת כן, חשבונות עו"ש בכמה בנקים, להעביר, כל היום לבלות עם הטלפון, ולהעביר את היתרות מבנק לבנק, ניירות ערך במקום אחר, תכנית חיסכון במקום אחר. האם הפריקות הזאת רלוונטית לאוכלוסייה שאנחנו מדברים עליה כאן? זו אוכלוסייה קמעונאית, משקי בית. האם צרכן יפעל.. האם הטכנולוגיה מאפשרת, אולי דרך הטכנולוגיה, אולי צרכן יותר צעיר, הדור הצעיר יותר אמון על המעברים האלה. זו השאלה החמישית.

מכאן נשאלת השאלה האחרונה, האם רפורמה שמעודדת הקמת בנקים קטנים היא רלוונטית. כלומר, יכולה בסיכוי סביר ובזמן סביר, להביא לתמחור תחרותי של שירותים. ומכאן האם מוצדק עידוד הקמת בנקים קטנים או שמראש היה צריך ללכת בדרך אחרת שלוקחת בחשבון שהמערכת הבנקאית מה לעשות, יש בה יתרונות לגודל משמעותיים. אדוני המפקח.

דני החיאשולי

תודה רבה לשלומי ולפרופסור ברנע. קודם כל בוקר טוב לכולם. שאלתם שאלות מצוינות. על רוב הדברים דנו בוועדה הבין-משרדית, והתמודדנו עם הסוגיות שעלו, על מנת לבנות מודל שונה ממה שאנו מכירים.

עכשיו, כמו שאמרת, הייתי פה לפני שנה והצגתי את החזון, את מה שאנחנו רוצים לראות במערכת ובעצם עכשיו אנחנו כבר בשלב של לפרוט את זה לפרטים, לבוא ולהגיד איך אנחנו עושים את זה. מה שאני אתאר פה, זה בעצם הכיוונים שהגענו אליהם בוועדה. יושבים פה גם מי שהיו השותפים בוועדה, כל הרגולטורים הפיננסיים, רשות התחרות, משרד המשפטים, גורמים נוספים מבנק ישראל, מהאגף ליציבות פיננסית, וסימה פה שיושבת ומנהלת יחידת הרישוי אצלנו בפיקוח על הבנקים. הוועדה היתה בהובלה משותפת שלי, כמפקח על הבנקים, ושל ראש אגף תקציבים. נקודה חשובה בהקשר זה, שדו"ח יצא בהסכמה מלאה, וזה לא שהיו דיונים נוקבים, אבל בסופו של דבר כולם היו מודעים לפוטנציאל לשינוי שאנו מציגים בצעד זה. הפוטנציאל לשינוי נובע גם כשאנחנו עשינו מהשיח שקיימנו מול השוק באופן ישיר וגם במסגרת השימועים בוועדה. אתה מבין שיש עניין, ועכשיו זה לא רק השוק המקומי, גם גופים מחו"ל, בעקבות הדו"ח הזה, הם גם מתעניינים. אני לא יודע אם הם יגיעו בסוף, אבל אתה רואה שזה משהו שמעניין אותם, הפורמט הזה של בנק עם פעילות יותר מצומצמת.

אני אתייחס, כי גם אמיר העלית פה כל מיני שאלות, מה מבנה השוק הרצוי ואיך נגיע לשם. אבל, לפני כן אולי אני אתאר קצת מה ניסינו להשיג בתוך הדו"ח הזה. קודם כל המטרה באמת הייתה להביא יותר תחרות למערכת הפיננסית, למערכת הבנקאית, והזכרתם פה שעשינו כמה וכמה רפורמות בשנים האחרונות – רפורמת בכר, זקן, אחרי זה שטרום, הבנקאות הפתוחה שזו רפורמה מאוד גדולה

שפותחת את המידע הבנקאי לצדדים שלישיים, רפורמת המעבר בקליק בין חשבונות. נעשו המון צעדים, והשאלה המתבקשת היא האם צעדים אלו משפיעים והאם בכלל נדרש צעד נוסף? אנחנו רואים השפעה של הצעדים השונים, אבל בעולם הזה של תחרות, זה משהו שאתה לא יכול אף פעם לשקוט. אתה כל הזמן צריך להסתכל על השוק, על השינויים שהוא עובר, ולהבין האם אנחנו צריכים לעשות עוד צעד. הצעד שאנחנו מכוונים אליו במסגרת הצוות הבין-משרדי, זה עוד צעד תשתיתי. הוא תשתיתי כי הוא מאפשר, לגופים נוספים (גופים חוץ-בנקאיים) להיות חלק מהעולם הבנקאי ולגייס פיקדונות. אחת השאלות שהועלו פה, היא האם הגופים האלו יכנסו בגלל עלויות יותר נמוכות בגיוס המקורות שלהם. כשאתה מדבר עם גופים, גם בארץ וגם גופים בחו"ל שעשו את התהליך הזה של המעבר, הם אומרים העלויות זה לא הדבר הראשון שהם חושבים עליו. הם חושבים על להרחיב את סל המוצרים שהם מוכרים ללקוחות שלהם. הם רוצים למכור עוד מוצרים ללקוחות שלהם. זה מרכיב שהוא מהותי במודל העסקי של הגופים האלה. והגופים האלו, האבולוציה שלהם, זה גוף שמתחיל ממשוה מצומצם ומתפתח באמצעות הרחבת סל המוצרים שלו. העלויות, ובמיוחד בעולמות של ריביות גבוהות, הן גם רלוונטיות. אז אנחנו רואים את הגופים האלה מתעניינים, רואים שהם רוצים להיכנס, אז המטרה היא כן להביא את זה תוך תיקון תשתיתי של המערכת.

הזכרתם בדברי הפתיחה הצעות חקיקה כאלו ואחרות, שמנסות טיפולים נקודתיים בבעיות שאנחנו רואים היום במערכת. זה שיש הרבה כסף ששוכב בעו"ש לדוגמה. וגם שמתם בנייר שהפצתם לקראת הדיון, את ההתפלגות של הפיקדונות שפרסמנו בסקירה האחרונה של המפקח על הבנקים. כשאתה רואה ש-50 אחוז מהציבור, מחזיקים אלף שקל בממוצע בעו"ש, אז אתה שואל את עצמך, האם ריבית על העו"ש זה באמת מה שיפתור את הבעיה? או מהצד השני של ההתפלגות, שאתה רואה שרבע מהציבור, מחזיקים 90 אחוז מהיתרות, 50 אלף לקוחות שמחזיקים מעל חצי מיליון שקל בעו"ש, והשאלה, האם זו האוכלוסיה שאני רוצה לכוון אליה מתן ריבית בעו"ש? כשאתה גם מסתכל, מה קורה לפער הריבית, זה אחד הפרמטרים שאנחנו מסתכלים עליו. אתה רואה שפער הריבית, הוא אפילו ירד קצת בשנתיים האחרונות. כלומר, הכסף ששוכב בעו"ש, הלך גם להגברת התחרות באשראי. ראינו מה קרה בעולם של המשכנתאות בשנתיים האחרונות, המרווחים שמה ירדו, בצורה משמעותית.

כאמר, התמונה היא יותר מורכבת, וצריך באמת להסתכל על הרבה פרמטרים שבאים ומסתכלים על השוק הזה. אז המטרה כמו שאמרתי זה להביא עוד שחקנים שיגבירו את התחרות. התפקיד שלנו כרגולטורים, כמדינה, זה ליצור את התשתית, להסיר את החסמים, לאפשר לגופים האלה להיכנס. עם זאת, בסופו של דבר, להיכנס לעולם הבנקאי זו החלטה עסקית, שיש פה באמת מודל עסקי. אנחנו בשיח עם הגופים האלה באמת לראות, שיש פה מודל עסקי מאחורי ההצעות. שההצעות שלנו באמת נותנות מענה לחסמים, ולמודל העסקי. אז אני אגיד בכותרות קודם כל מה היו ההמלצות. אחד זה מודל עסקי גמיש. כשמסתכלים היום על החקיקה הבנקאית, אז החקיקה הבנקאית היא כתובה לבנקים גדולים. לדוגמא, החובה לפתוח חשבון לכל אחד, החובה לתת שירותים לכל אחד מהציבור, החובה לתת כמעט את כל השירותים הפיננסיים, כדוגמת צ'קים בנקאיים.

האפשרות לבנות מודל עסקי גמיש, זה אומר שלא תהיה החובה הזאת, במיוחד לגופים שהם רק נכנסים, ורוצים גמישות בבניית המודל העסקי. כשאתה בא ואתה נכנס ופתאום יש לך חובות בחקיקה שאתה צריך לפתח ולתת להם מענה, במקום להתמקד במוצרים שאולי אתה חושב שהם יותר יעילים מבחינתך למכור ללקוחות וליצור רווחיות מהירה, אז אתה בפיגור, זה מקשה עליך להיכנס. אז קודם כל, המטרה הראשונה, זה לבנות מודל עסקי גמיש.

הנושא השני שהסתכלנו עליו, זה גם עיסוקים. הזכרתם פה את חוק הבנקאות לרישוי, שמגביל מאוד את המערכת הבנקאית, מה מותר לה לעשות או מה אסור לה לעשות. לדוגמא, היה בנק, שרצה להציע ללקוחות שלו שהוא יקנה עבורם ביטקוין, ולקחו אותו לבג"ץ, כי זה לא בחוק הבנקאות רישוי. אז הגופים האלו, החדשים שרוצים להיכנס, חלקם עוסקים כבר היום בפעילויות שהן לא בתוך חוק הבנקאות. אז גם פה אנחנו רוצים לתת גמישות יותר גדולה. יותר מזה, אני כמפקח, חושב שצריך לפתוח גם לבנקים הקיימים את העולם הזה של העיסוקים. הרשימה הצרה שאנחנו נמצאים איתה היום בחוק, היא בעייתית. בעייתית מבחינת יכולת הבנקים להתפתח בעולם משתנה וגם בהשוואה בינלאומית כשאתה מסתכל אנחנו חריגים מאוד. אנחנו צריכים לפתור את זה, אנחנו עוד לא שם, זה לא חלק מההמלצות של הצוות אבל זה כן יגיע בעתיד.

הנושא השלישי שנגענו בו בצוות התייחס להחזקה של מוסדיים בבנקים קטנים. קודם כל, חלק מהשחקנים כמו שאמרת, הם כבר מוחזקים על ידי מוסדיים. אז השאלה זה האם, לתת להם להיות בנק, או לא. מה העלויות של זה מבחינה משקית, ומה התועלות של זה. אז אני ארחיב בנושא בהמשך, כי זה באמת היה נושא שבצוות נדון בהרחבה.

הנושא הרביעי, מתייחס לבנייה של רגולציה הדרגתית, זה אגב הרגולציה שלנו, בעצם הקלות בשביל לעודד את הגופים האלו. גם פה ההמלצות שלנו עקביות עם ההמלצות של ועדת באזל. באזל אומר, תפקח בצורה פרופורציונלית, תפקח בצורה הדרגתית. זאת אומרת, לא צריך לפקח על בנק גדול כמו שאתה מפקח על בנק קטן, גם מבחינת ניקוד סיכון, גם מבחינת העלויות. אנחנו עכשיו בשלב של גיבוש של הדו"ח הסופי ופרסום שלו, ממש בזמן הקרוב, וגם פרסום שלנו, של מפת דרכים שתיתן יותר ודאות לגופים, מה אנחנו מתכוונים כשאנחנו אומרים רגולציה פרופורציונלית.

שני דברים שאני כן רוצה להרחיב עליהם ביחס להמלצות, וזה עלה גם בשאלות שלכם. ואחרי זה אולי כמה נקודות לסיום.

אחד, זה המלצה לגבי גופים מוסדיים, חברות אחזקה פיננסית שתהיה להם גם פעילות בנקאית. קודם כל, כשאתה בא ומסתכל על ועדת בכר, צריך לזכור שעברו 20 שנה, וכמו שאמרתי, שהחקיקה הבנקאית היא נכתבה לבנקים גדולים, אז זה נכון גם לוועדת בכר, כשהיא הסתכלה, היו בנקים גדולים. לא היה משהו אחר. לא היו את הבנקים הקטנים האלה. והשאלה האם היא התכוונה דווקא לשים מגבלות גם על בנקים קטנים. עכשיו כשאתה מסתכל על ועדת בכר, אז היו לה שני דברים שהיא

באה לטפל בהם, בדו"ח של ועדת בכר- ריכוזיות וניגודי עניינים. עכשיו כשאתה בא ואתה אומר, בעולם הזה של הריכוזיות, האם חברת אחזקות פיננסיות שמחזיקה גוף קטן, האם זה משפיע, לריכוזיות של המערכת הבנקאית? כנראה שלא. כמובן יש שאלה נפרדת לגבי הגופים המוסדיים עצמם והריכוזיות שלהם, אך ההמלצה של הוועדה לעניין זה אינה משפיעה על עצם שאלה זו.

בעולם של ניגודי עניינים, היה דיון נרחב בוועדה בשביל לנסות לזהות את המקומות שיכולים להיות ניגודי עניינים, בין פעילות של מוסדי לפעילות של בנק. אני חושב שזה גם מפורט בדו"ח, העבודה שנעשתה בהקשר הזה. בסופו של דבר, המסקנה או הכיוון שהתכנסנו אליו בוועדה, היה שאפשר לטפל בניגודי העניינים. יש לציין, שאנו הולכים לעולם של סיכון קצת יותר גדול, בהיבט הזה של ניגודי עניינים. אבל השאלה האם הסיכון הזה הוא סיכון שהוא מגודר, שאתה יכול לנהל אותו, לעומת התועלת, של הגופים שייכנסו, ויביאו תחרות. כי בסופו של דבר, זאת המטרה. המטרה, כל הצעדים הפרטניים האלה, כל הדברים, אין דרך אחרת לשפר את המצב, אם לא להגביר את התחרות, ולשם אנחנו מכוונים. אני כן אגיד שכשאתה מסתכל מה קרה לשוק ב20 השנה האחרונות, מאז בעצם ועדת בכר, אתה רואה שהשוק הוא השתנה מאוד. חברות ביטוח, הן נותנות מכשירים שהם דמויי פיקדונות, הן נותנות אשראי. זאת אומרת, הגבולות האלו בין, בנקים לגופים פיננסיים אחרים, הגבולות האלה מטשטשים והם מטשטשים לא רק אצלנו, בכל העולם זה קורה. כשאתה רואה שהשוק הולך ומשתנה, אז אתה אומר לעצמך, אני כרגולטור, כקובע מדיניות, כיצד אני מוודא שהשוק מתנהל בצורה שהיא תהיה יותר יעילה, יותר תחרותית, לאור השינויים האלה שאנחנו רואים. אז זה בהחלט משהו שגם חשבנו עליו.

בהקשר הזה, במערכת הפיננסית יש חמש קבוצות בנקאיות, ויש חמש חברות אחזקה פיננסיות, אתה שואל את עצמך על מבנה השוק העתידי, איך הוא יכול להיות, כעת אם הגופים האלה יתחרו אחד עם השני, כמו שבאשראי העסקי כבר עושים את זה, אז יכול להיות שיש פה פוטנציאל.

לגבי הרגולציה. כמו שאמרתי עוד פעם בהלימה עם הגישה של וועדת באזל, אז אנחנו כן עובדים על רגולציה שהיא תהיה פרופורציונלית יותר לגופים החדשים. בעצם הגדרנו שלוש מדרגות קבע, מדרגה 1 עד 15 מיליארד שקל, מדרגה 2 בין 15-50 מיליארד, ומדרגה 3 מעל 50 מיליארד, זה בעצם הפרופורציונליות. גם בעולם של ההדרגתיות, אז גם קבענו בעצם שבכל מדרגה, אתה לא נכנס ישר לכל הרגולציה בבת אחת, אלא תהיה הדרגתיות ביישום של הרגולציה.

קבענו הדרגתיות גם בדרישות ההון. נתנו הקלה בדרגה הראשונה אנחנו ניתן 8% הלימות הון, ובשנייה 8.5% לעומת 9% בדרישות הכלליות. גם בעולם של הנזילות, היישום של מדד ה-LCR, אז אנחנו כן מתכוונים ליישם אותו בצורה הדרגתית. אני אגיד שאנחנו בשיח, בשיח עם, גם עם הגופים, גופים יודעים ליישם LCR, ורק צריך ליישם את זה בצורה הדרגתית, ודרך אגב גם ראינו את זה כשיישמו מדד זה לראשונה במערכת הבנקאית, הוא יושם בצורה הדרגתית גם בעולם וגם בישראל. אז זה הכיוון גם לדרישות הנזילות.

ביחס להוראות נוספות שלנו – הוראות ניהול בנקאי תקין, הוראות דיווח לפיקוח, וגם הוראות דיווח לציבור – העבודה שנעשתה אצלנו כללה מעבר על כל ההוראות, ובחנו איך הן יכולות לחול על גופים במדרגות קבע השונות שעשינו. ובעצם יש חלוקה של הוראות שחלות על הגופים, הוראות שחלות עם ההתאמות, והוראות שחלות רק בכפוף לפעילות, או להיקף פעילות.

אמיר ברנע

אני רוצה להבין אותך בדיוק. גוף בנקאי בהיקף נכסים של 15 מיליארד, יהיה מחויב בהון עצמי של 8%?

דני חיאשולי

כן. ובתקופת ההיערכות הדרישה תהיה אפילו נמוכה יותר, בשיעור של 7%.

אמיר ברנע

ואתה מצפה שאני אפקיד שם?

דני חיאשולי

אני אגיע לזה עוד שנייה. עדיין, הקבוצה של ההוראות שחלות גם על הגופים החדשים, זו הקבוצה היותר גדולה. אבל גם פה צריך לזכור כשאתה בא ואתה מסתכל על ההוראות שלנו, אז הרבה מההוראות הם כתובות ברמה של עקרונות, זה הגישה הפיקוחית. לדוגמא, בהוראה של ניהול סיכונים, כתוב ש"סיכונים יזוהו וינותרו על בסיס מתמשך". בהוראה של ניהול סיכונים האשראי כתוב, ש"תאגיד בנקאי חייב לפעול על פי קריטריונים נאותים ומוגדרים היטב לאישורי האשראי". עכשיו, היישום וגם האכיפה של העיקרון הזה מבוצע באופן פרופורציונלי, ומה זה אומר? בנק גדול צריך מערכת מתקדמת לאישורי אשראי, החיתום צריך להיות ברמה גבוהה בגלל היקף התיק, בגלל הכמות של הלקוחות אתה צריך לנהל את זה בצורה מסוימת. בנק קטן, הוא יצטרך לנהל את זה, הוא יצטרך לעמוד בהוראה, אבל היישום שלה הוא יהיה הרבה יותר פשוט מבחינתו כי התיק שלו הוא יותר פשוט. זאת הכוונה. לגבי הוראות שיותאמו פרטנית, אז לקחנו גם את כל ההוראות שלנו במקומות שראינו שאפשר להתאים את זה לפעילות של בנקים קטנים, הקלות ספציפיות, אז זה מה שנתנו. בעיקר איחודי פונקציות, תדירות של סקרים, כל מיני היבטים תפעוליים בשביל להקל על הפעילות של הגופים האלה. החלק השלישי, זה ההוראות שיחולו רק אם יש פעילות רלוונטית, אז זה כמובן אם יש לך חדר עסקאות, אז אתה צריך את ההוראות שחלות על חדר עסקאות ועל ברוקר דילר. אם יש לך משכנתאות אז אתה צריך את ההוראות שחלות על משכנתאות. אם אין לך מכשירים נגזרים או סניפים אז אם אין לך את הפעילות אז ברור שזה לא יחול.

לגבי דרישת ההון של 8%, היא עקבית עם המקובל בעולם. בעולם הדרישה היא 8% או אפילו פחות.

אמיר ברנע

אין ביטוח פיקדונות.

דני החיאשולי

מה ששומר על הבנק זה לא ה 8% או 9%. והפער הזה הוא לא מה שיגרום לך להפקיד את הפיקדון או לא. מה ששומר על הבנק זה קודם כל העולם של הפיקוח.

מספר נקודות לסיום, ואם יהיו עוד שאלות כמובן, אז נמשיך אחרי זה.

אחד, המטרה בסוף זה כן לשמור גם על היציבות של הגופים האלה. מי שנכנס לתוך עולם של רישיון בנקאי, אז הוא הוא נכנס לעולם של רגולציה בנקאית, תחת רישיון בנק, עם דרישות הון, עם דרישות נזילות, וכן רגולציה שהיא יותר גבוהה מאשר הרגולציה שחלה על הגופים הפיננסיים האלו היום. וזה משהו שצריך להבין וזה משהו שאנחנו הולכים לשמור עליו.

שתיים, כשאנחנו מדברים על מבנה השוק העתידי ואיך השוק העתידי יראה. ברור שיש יתרונות לגודל. העלויות של הרגולציה, הטכנולוגיה, הם דוחפים, וציינת את הדוגמה של ארצות הברית, הם דוחפים לעולם של יתרונות לגודל. והגופים הגדולים יישארו, זה חלק מהעולם, אתה רואה את זה גם כשאתה מסתכל על מערכות פיננסיות בעולם, אתה רואה יש שלושה, ארבעה, חמישה, בנקים גדולים שהם רוב השוק. אבל לצד זה, וזה חסר בישראל וזה מה שאנחנו כן רוצים לראות, זה גם גופים קטנים, הרבה גופים קטנים. הגופים הקטנים האלו הם נותנים ערך, הם מוסיפים "דיסטרפשו" לשוק, הם מוסיפים חדשנות, הם מחייבים את הגופים הגדולים גם כן כל הזמן לחשוב, וככל שיהיו פה יותר גופים כאלו, גם בינוניים, גם קטנים יש פה פוטנציאל להגברת התחרות. בשוק כזה יכול להיות שגם חלק מהגופים הקטנים האלה יפרצו יותר קדימה, יכול להיות עם מיזוגים וכדומה, כמו שקורה בשוק חופשי ובריא. אז דברים כאלה יכולים לקרות ואתה צריך כן, ללכת לשם ולאפשר את זה.

שלוש, זה הנושא של פיקוח, דיברת פה על הרגולציה ושיש שלושה מפקחים ואיך יהיו ואיך תהיה הרגולציה. אז קודם כל שמנו בדוח את נושא הפיקוח על חברות אחזקה פיננסיות, שזה משהו שהוא לא קיים היום, בניגוד למה שאנו רואים במדינות אחרות בעולם, כבר היום, עוד לפני הדוח שלנו.

לנקודה האחרונה, שהעליתם, זה הנקודה של הביטוח פיקדונות. אני חושב שקודם כל ישראל, צריך להגיד, כי היא המדינה היחידה ב - OECD שאין בה ביטוח פיקדונות. שתיים כשאנחנו באים ומסתכלים על השוק בישראל אז גם הבנקים החדשים שפועלים, הציבור מגיע אליהם גם בלי ביטוח פיקדונות. זה המציאות בישראל, כי אחד, יש לנו מערכת בנקאית שסומכים עליה שהיא אמינה וחזקה, יש רגולטור שהוא חזק. אז העולם הזה הוא מצליח להתקיים. אתה שואל אותי האם אני צריך ביטוח פיקדונות או לא? אני חושב שזה שאלה שכן צריך לבחון אותה שוב. היא נבחנה לאורך העשרים שנה האחרונות. הזכרת את סטנלי פישר בתחילת דברייך. גם הוא לא תמך בביטוח פיקדונות בישראל.

אבל עוד פעם הוא התנגד בעולם של 5 בנקים גדולים. אז אנחנו כן צריכים לחשוב על זה ולראות איך בונים משהו שהוא מתאים לישראל, כי השוק שלנו נראה קצת שונה.

רון אגסי

אני חושב שקודם כל מטרת הרפורמה היא להכניס עוד שחקנים ועוד תחרות בשוק. זה תמיד מבורך, בטח מנקודת מבט אזרחית. כי כולנו בסוף מחזיקים חשבונות בנק ומחזיקים עו"ש. אני חושב שבכל הדיון הזה צריך למקד את העניין המרכזי שצריך לטפל בו, ואני חושב שזאת גם הייתה הכוונה מאחורי המכלול של הדברים, וזה הנושא של הפיקדונות. לגבי האשראי הקמעונאי, אני לא חושב שיש בעיית מקורות לגופים חוץ בנקיים.

אלה גופים שבסך הכל, ברובם, הם אטרקטיביים לעניין מימון מקורות, ודאי חברות כרטיסי האשראי. הם מקבלים עוד פיפס מעל מחיר המעבר הבנקאי, ואגב מחיר המעבר בבנקים הוא עלות גיוס הבנק, הוא לא מחיר הפיקדונות, אז גם הבנק מתמחר את האשראי שלו, שהוא בערך אחוז מעל ריבית בנק ישראל ויותר. ולכן אני חושב שהעניין המרכזי פה הוא כמה באמת ריבית משולמת לפיקדונות הציבור. לא משנה איך מחלקים את זה, אם יש הרבה לקוחות עם 1000 ₪ בעובר ושב ומעט עם 100,000 ₪ או חצי מיליון ₪, בסוף מה שמשנה זה הנזילות, שאותו משק הבית שומר לעצמו. ובהקשר הזה, יצירה של בנקים קטנים לטעמי לא תיתן את הפתרון. דיברנו על LCR ועוד חובות רגולטוריים, שאגב, אני חושב שהן מאוד חשובות. כי כשאנחנו מפקידים כסף במקום מסוים, בין אם זה אותו כסף שיושב בפיקדון או בעו"ש, שזה בסוף אותו סוג של כסף, אנחנו רוצים אותו נזיל באופן מלא. אז בבנק שיש לו מיליוני חשבונות, לכן מקדם ה-LCR הינו 95% על הפיקדון והעו"ש. בגוף קטן מקדם ה-LCR לא יהיה באותו שיעור. זאת אומרת בנק יכול לתת כמעט 100% אשראי ממקורות העובר ושב של משקי הבית. אני מניח שגופים קטנים, לא יוכלו לתת אשראי בשיעור כזה מהפיקדונות, אלא אם כן יהיו קווי אשראי של בנק ישראל שיתמוך בנזילות הנדרשת לגופים אלה, דבר שקשה לי להאמין שיקרה, ולכן העלות של ניהול הנזילות לגופים הקטנים תהיה משמעותית יקרה יותר מהבנקים. העלות של ה-LCR היא לא רק לשמור על נזילות. יש עלות משמעותית מאוד כשעלות הגיוס היא בריבית העולה על ריבית בנק ישראל ורק בחלק מהכסף מועמד אשראי. את העלות הזו יש בסופו של דבר לשקלל לעלות המקורות של הגופים הבנקאיים הקטנים. וכמובן מדובר פה על ביטחון הציבור, ואנשים יפקידו כסף היכן שהם מרגישים בנוח להפקיד. ההקלה בהון היא חשובה מאוד, אבל בסופו של דבר, הון משמעותי או הון גדול יוצר גם כן עומק נזילותי שיכול לעמוד בתרחישי קיצון וכן הלאה. לכן אני חושב שיכול להיות שעל פני זמן והרבה זמן זה ייתן איזה שהוא מענה. אבל אני חושב שלא יהיה אימפקט מיידי וגם לא אימפקט בטווח הבינוני לרפורמה הזאת. ואני חושב שלא נכון לחפש פתרון באזורים הרחוקים יותר מהפנס כשהפתרון נמצא מתחת לפנס. ואמיר ציין את זה.

אני חושב, ואמנם אני לא אובייקטיבי ואני מייצג אינטרס מסוים, אבל אני חושב שהפתרון קיים כבר כיום בגופים המוסדיים. אנחנו מחזיקים חלק מאוד גדול מתנאי הבסיס: יש אמון ציבורי בגופים אלה. הציבור מפקיד בידנו כספים כבר היום, תמורת ההתחייבות שנחזיר אותו בטווח הארוך,

מאמינים לנו ומפקידים אצלנו הרבה כסף. כבר היום, הציבור בצורה נוחה, מפקיד כסף בידיים שלנו. יש לנו מכלול של רגולציות ואנחנו גופים שיודעים לחיות עם רגולציה. רגולציה בסוף זה מקצוע, יש לה אלמנטים מאוד חשובים, אבל זה מקצוע. יש לנו מחלקות רגולציות גדולות, אנחנו יודעים לדבר עם הרגולטור יותר טוב, פחות טוב, תלוי בגוף, אבל בסוף יודעים. ויש לנו מוצרים שעם התאמה מאוד מאוד מינורית יכולים להפוך לתחליף פיקדון מלא. אני חושב שכל התשתית לפתרון קיימת ונגישה בגופים המוסדיים, בטווח כמעט מיידי. אבל אני כן חושב שנדרשת פה רפורמה. והרפורמה, אני חושב, נובעת מהמבנה והאופן שאנחנו בישראל צורכים שירותים בנקאיים. בסוף מרביתנו חיים בתוך "הגן הסגור" של הבנק שאיתו אנחנו חיים. ולמה אני מתכוון כשאני אומר "גן סגור" - כשאני רוצה להפקיד פיקדון, הבנק בפועל מציע לי רק את הפיקדונות שלו, הוא לא מציע לי תחליף אחר לפיקדון. ואני חושב שהפתיחה של השוק הזה באמת תהיה אם הבנקים ינהלו אחרת את הנכס הזה שקוראים לו "הלקוח" והאופן שהלקוח מתנהל מול הבנק, כלומר יצטרכו להחצין באיזה שהוא אופן, יכול להיות שזה יהיה באמצעות OPEN BANKING, או בדרך אחרת, ולייצר איזה שהוא שוק פיקדונות חוץ בנקאיים שיונגש גם על ידי הבנקים עבור הלקוחות שלהם. ולא רק שהוא יונגש בעת הרכישה, אלא שגם אחרי זה הוא יוחצן באותם מקומות, זאת אומרת, אם לקוח בבנק לאומי יעשה פיקדון בהפניקס או במגדל או בכל מקום אחר, לא משנה היכן, אז הוא גם צריך לראות אותו לאורך כל תקופת ניהול המוצר. כמו שאמרתי, בסוף הפיקדון הזה הוא באמת איזה שהוא צורך נזיליתי שוטף, ולכן הוא לא יכול להיעלם מחשבון העובר ושב אבל צריך לפתוח את התחרות, כך שגם גופים מוסדיים יוכלו להציע פקדונות שיירכשו מתוך העובר ושב וישוקפו במהלך תקופת הפיקדון בחשבון הבנק של הלקוח. אז זאת דעתי. מאחל הצלחה ברפורמה, כי באמת ההצלחה הזאת תשרת את כולנו, אבל אני חושב שצריך למקד את כל הדיון ולדבר על האופן שהציבור ייחנה מהריבית על הפיקדונות השוטפים.

שלומי שוב

וואו, משמעותי. מעניין שאתה בא לבנק לאומי. לצורך העניין בנק לאומי, ייתן לך כמה אתה מקבל בבנק הפועלים.

יעל אלמוג

אתחיל מזה שאנחנו מברכים על תחרות. תחרות משפרת אותנו, ואנחנו חווים אותה. כמה שה "State Of Mind" פה, שאולי אין, אנחנו חווים תחרות מאוד מאוד משמעותית. ואני חושבת שגם בתור מי שאחראית על יישום של בערך 500 הוראות רגולציה בשנה, אנחנו חווים את ההשפעה המצטברת האיטית אבל המאוד משמעותית של הרגולציות החדשות בתקופה האחרונה. אני חושבת שעדיין לא נאמרה המילה האחרונה מבחינת האפקט של הרפורמה בפועל. עכשיו בכל זאת אני כן רוצה להתייחס לכמה היבטים שעולים מדוח הביניים. קודם כל דני אתה שיתפת בהתלבטות שהייתה בקשר לנושא, אני מדברת על ההחזקה של חברות פיננסיות שמחזיקות בגופים מוסדיים וההחלטה לאפשר להם להחזיק בנק קטן. ושיתפת בהתלבטות שהייתה בדיונים. אני הייתי עורכת דין צעירה

ברשות ניירות ערך, ובוועדת בכר הייתה הפרדה מבנית. יש לנו כאן חזרה מוועדת בכר. וגם הזכרתם את הדוח מספטמבר 2022, דוח של משרד האוצר שעסק גם בנושא של הגופים המוסדיים והפוטנציאל שלהם לניגודי עניינים, ובתוך הדוח הזה, רוב חברי הצוות הסכימו כי "יש צורך בהגבלת כוחם של הגופים המוסדיים על ידי הגבלת פעילותם וגודלם". אנחנו רואים פה "U-TURN" גם על זה. וה "SAFE-GUARD" שיש לנו שני המהלכים האלה זה רק דבר אחד וזה מגבלת נכסים שמוטלת על בנק קטן שמוחזק על ידי חברת אחזקה פיננסית שזה 2.5%. והרעיון הוא שמגבלת נכסים כזאת היא מספיק אפקטיבית כדי למנוע ניגוד עניינים.

ואני רוצה לדבר על המספר הזה, 2.5% מסך הנכסים במערכת הבנקאית, פרופסור ברנע, הנתון עכשיו 2.7 טריליון זה מהדוח האחרון של דני, דוח של 2024. כלומר 2.5% אנחנו מגיעים לבנק עם מאזן של 70 מיליארד ושהוא יכול גם לגדול ל 140 מיליארד. זה לא בנק קטן, עכשיו אם אנחנו מסתכלים גם על העובדה שאנחנו מכוונים את הפעילות של הגופים האלה לאשראי קמעונאי ולא לאשראי עסקי, אז 70 מיליארד מתוך האשראי הקמעונאי זה מספר משמעותי, ואם הבנק הקטן החליט לא לעסוק במשכנתאות, אז זה כבר בנק גדול בשוק האשראי הקמעונאי. ולכן אני חושבת שצריך לחשוב טוב מאוד אם מגבלת הנכסים זה ה "SAFE-GUARD" שלנו? האם ההגדרה של שתיים וחצי אחוז מסך המאזן של הבנקים הוא נכון? אולי צריך להגביל את זה לשתיים וחצי אחוז מתוך הפעילות שהבנק בפועל עוסק בה? צריך לחשוב בצורה נכונה איך לא מחזירים את כל הבעיות שניסינו להיפטר מהם בבכר בדלת האחורית

אמיר ברנע

אם את חושבת ש- 2.5% מתוך נכסי המערכת יוצר בעיית מאקרו? האם קריסה של בנק קטן כזה היא אירוע רוחבי.

יעל אלמוג

אבל בקמעונאות זה כן. 70 מיליארד שקל באשראי קמעונאי לעסקים קטנים זה כן אירוע של קריסה עם השפעה רחבה.

בנושא העיסוקים דני, אני מסכימה איתך ב 100%, לגבי פתיחה של סעיף 10 האהוב, והישן והטוב. אנחנו כן רואים בדוח מחקר השוואתי בנושא עיסוקים. אין לנו כזאת דיפרנציאציה בחו"ל. עיסוקים, זה עיסוקים של בנק, והסעיף שלנו, סעיף 10, הוא סעיף שלא שונה המון שנים, והוא לא מתאים לעולם הבנקאות המודרנית, ולמעשה הוא מונע מאיתנו להתפתח. אנחנו עושים כמיטב יכולתנו, משתמשים ביועצים המשפטיים כדי לפרש נכון את סעיף 10, אבל עדיין יש כאן מגבלה מאוד משמעותית של הבנקאות הישראלית להתפתח לשלב הבא לעולם של טכנולוגיה. אני מדברת למשל, על מידע פיננסי. אין סיבה למנוע את העיסוק בו מגופים, מבנק הפועלים או מבנק לאומי, שירותים טכנולוגיים לדוגמה, לרכוש שירותים טכנולוגיים מבנק, אנחנו משקיעים מאות מיליונים בפיתוחים

טכנולוגיים, אנחנו לא ממצים את הפוטנציאל הזה כלל, יש גם מרקטפלייס ועלה פה הנושא של הביטוח, יש לנו יתרון בהיותנו סוכן אובייקטיבי. אז גם פה הייתי חושבת מחדש.

ובסוף כעורכת דין, הסעיף שהכי הכאיב לי, זה הסעיף על התעריפון. ההמלצה היא שיקל על הבנק החדש בתחומים צרכניים ובהוראות צרכניות, זה מופיע בפסקה קטנה, אבל היא כל העולם בשבילנו, אנחנו מתעסקים בתעריפון כל יום. אז מה אומרים לנו כאן, שהצדקה להקלה בהוראות צרכניות זה "גמישות במודלי תמחור חדשניים לטובת הלקוח", וגם לחסוך לבנקים הקטנים את העלויות, פיתוחים משמעותיים שעשויים להקשות על בנק קטן. זה מובן כשאנחנו מסתכלים על הדרישות הרגולטוריות שמכוונות לבנק עצמו, אבל הוראות צרכניות? אני למדתי מעשרות פסקי דין, שהוראות צרכניות באות לעזור ללקוח, הן מגינות על הלקוח, כל ההצדקה הזאת של הוראות התעריפון לאורך השנים. זה שזה נועד באמת לסייע ללקוח, להשוות בין אותם שירותים בכל הבנקים, זה גם מה שמאפשר את התחרות, זה גם מה מאפשר את הגילוי הנאות. אז כאן אני חושבת שממש זה פתח ליצירת לקוח סוג ב'. להפוך את הלקוח של הבנקים הקטנים לסוג ב' שלא נהנה מהגנות צרכניות. ואני חושבת שגם פה אין הצדקה לרגולציה דיפרנציאלית כי כל ההסתכלות הצרכנית היא הסתכלות מנקודת מבט לקוחית. תודה.

שלומי שוב

תודה יעל. אייל, בתור מנכ"ל ONE ZERO אתה סוג של קייס סטאדי "מהלך" מבחינתונונשמח לשמוע איך אתה רואה את הדברים ואת ההמלצות לוועדה.

אייל גפני

קודם כל כל הרפורמות או כל הפעולות שעשו בשנים האחרונות, אנחנו מרגישים את האפקט שלהן, שבאופן טבעי גם זה משהו שאצלנו הרבה יותר קל להרגיש את האפקט, וזה גם מתחיל בעצם מכל העבודה סביב, איך לתת לבנקים חדשים להיכנס. אנחנו היינו הבנק הראשון, זה עבודה של ניווד בין בנקים ומעבר בקליק, זה עבודה על בנקאות פתוחה, זה מעגל נתוני אשראי. כל הדברים האלה אנחנו מרגישים את האפקט. כל מה שקורה בדוח הביניים אני חושב שיכול לעזור ויכול לעבוד אם נפתור את הבעיה האמיתית. בסוף מה הבעיה האמיתית והתייחסת לזה שלומי בכמה משפטים בהתחלה. בואו נראה מה לא הבעיה האמיתית קודם. אז, קודם כל, גם רוב האנשים שנמצאים כאן, אם ירצו לקחת פיקדונות אטרקטיביים כנראה שהם יצליחו. רוב האנשים אם הם ירצו לקבל אשראי בתנאים טובים, אם הם לקוחות טובים יקבלו, ואם לא, זה לא מה שיפתור את זה אגב. כל מי שירצה לפתוח חשבון מסחר אז, גם שבשנה האחרונה 50% מחשבונות המסחר נפתחו מחוץ לבנקים, יש המון תחרות על זה, אז כל הדברים האלה הם פחות הבעיה. אז בעצם מה כן הבעיה? הבעיה היא כל הסיפור של חשבון עו"ש. הכל מתנקז לעו"ש, היום אנחנו במצב שכל שנכנסים עוד ועוד גופים, וככל שיש יותר ויותר פתרונות טכנולוגיים, העו"ש הוא מרכז העניינים. הכל עובר דרך שם, אפליקציית תשלומים, כל מה שאנחנו עושים ביום יום. והיום משק בית צריך להיות מסוגל לנהל חשבון עו"ש ולקבל עליו שירות,

לא יודע אם זה 24/7 או לא, לקבל עליו שירות שהוא איכותי שהוא טוב שנותן לו איזושהו ליווי, שנותן לו איזושהי עזרה.

אז ככל שגופים חדשים, אנחנו מאמינים שמי שעושה תחרות זה גופים חדשים, לא קיימים.

כל אחד בשיקול דעתו. ככל שגופים חדשים יתנו גם כן שירות על העו"ש, יש סיכוי שזה יכול לעזור. עכשיו כל הנושא של לתת שירות על העו"ש למה אני אומר לכם שזה כזה דבר משמעותי? לפעמים קל להסתכל מה קורה בעולם וללמוד מזה. אנחנו רואים שמאמצות הברית הייתה דוגמה מקודם מפרופסור ברנע. יש שם בממוצע 5 חשבונות עו"ש ללקוח, אוקיי. ואז יש כוח מיקוח אמיתי. ובאירופה, שאני חושב היא הרבה יותר דומה לנו, לצד קנדה ואוסטרליה, יש 3 חשבונות בנק בממוצע ללקוח, אז גם שם יש כוח מיקוח. בישראל, 1.1 או 1.2 תלוי את מי שואלים, שזה בגדול כלום. ואם תסתכלו על החדר, רוב הסיכויים שבחדר לכולם יש שם בחשבון בנק אחד. אז ברוב שאר האנשים יש חשבון אחד. מה זה אומר? שלהם אין כוח מיקוח. אני לא יודע אם הם צריכים שהבנק שלהם יציע להם פקדונות אחרים כי היום לפתוח חשבון בבנק חדש דיגיטלי לוקח 7 דקות, הם יכולים לקבל עוד הוצאה ועוד הצעה ועוד הצעה, יש אפס חסמי כניסה. והם יכולים בעצם להיות מסוכנים כל פעם שהם צריכים מוצר נוסף לקבל איזושהי השוואה או איזושהי הצעה שהיא יותר טובה. אנחנו רואים על ה 140,000 לקוחות שיש ב ONE ZERO מה זה עושה, אני חושב שהכוח של הטכנולוגיה להיבט הזה הוא דרמטי. אם אין חסמי כניסה להיכנס לשחקנים חדשים, אם מנהלים שם גם חשבונות עו"ש, ורואים שם בנקאות פתוחה, ובסוף אם ירצו גם יעברו בקליק. אז האמת שהדבר הזה נותן פתרון מעולה, וככל שיהיו עוד שחקנים שיעשו את זה, זה טוב.

אמיר ברנע

תן לנו אינדיקציה כמה השקעתם בתשתית להקמת המערכת?

אייל גפני

מעולה. גם התייחסת קודם לטאטא, אז אני אתייחס גם לזה. יש בעצם את ה-Service bureau, לשכת השירות של תתה, הוקמה בסיוע של משרד האוצר. זו לשכה שאומרת, כל המערכת ליבה עצמה, מאפשרת את כל המוצרים הבנקאיים, פיקדונות, עו"ש, הלוואות כרטיסי אשראי מסגרות וכו'. היום, כל גוף שירצה להתחבר, יכול להתחבר אליה. העלות היא עלות כמו Software as a Service – SaaS - תשלום חודשי קבוע, שנתי קבוע, פר לקוח, וזו עלות נמוכה. האם זה מספיק? לא. כי צריך ערך, וצדקת שאמרת את זה. ב- One Zero השקענו המון בערך הזה, סכומים גדולים, בסדר? פחות או יותר חצי מכל מה שהשקענו הלך רק על זה, מדובר במאות מיליוני שקלים. וזה על לייצר ערך. ולמה אנחנו חושבים שצריך לייצר ערך? כי יש מוצרים בנקאיים וזה בסדר, אבל כל העולם הוא בעצם מה אתה עושה עם הדטה. אם אתה יודע לעבוד איתו כמו שצריך, אם אתה יודע להביא מזה לקוח, אם אתה יודע להציע לו מוצרים בזמן אמת שמתאימים לו. כשזה עובד טוב, זה מדהים. פשוט זה לוקח זמן שזה יעבוד טוב. זה צריך להשקיע, ואז זה עוזר.

תראה, אנחנו מרוצים מאוד וזה עובד טוב. וזה עובד טוב כי, למדנו לאורך הדרך והשקענו בזה, ושוב אני חושב שאי אפשר להמעיט בחשיבות של רפורמה כמו בנקאות פתוחה. זה משהו שהוא Game-Changer.

שלומי שוב

אייל, מה חסר כדי שיהיו פה בממוצע לכל משק בית שני חשבונות בנקים אולי יותר?

אייל גפני

תראה, יש פה איזשהו היבט החינוך הפיננסי, המינוח הזה לא משהו, אבל יש בזה משהו. בסדר? אנשים צריכים, אנחנו צריכים, אני חושב שגם המערכת וגם הרגולטור וגם כולם צריכים לתת את הדחיפה הזאת כדי שאנשים יבינו שזה כוח, זה לא חיסרון. לפעמים אומרים לנו לקוחות, כן, אם יהיה לי עוד חשבון, יש לי פגיעה במאגר נתוני אשראי, שזה לא מדויק, ולא נכון, ולא שום דבר. אם יש לך עוד חשבון, יש לך כוח וצרכנים צריכים כוח. אז צריכים לעזור להם להבין.

שלומי שוב

איך עוזרים להם להבין, לדעתך?

אייל גפני

אנחנו עוזרים להם כשאנחנו עושים קמפיילים ופרסומות, אבל אני חושב שצריך עוד שחקנים כמוהו שיהדהדו את המסר הזה.

בנצי אדירי

אני אציג את הדברים מנקודת ראותי. אני בנצי אדירי, מנכ"ל הפניקס גמא, אנחנו חברה שנותנת אשראי ושירותי סליקה כמאגד, ואנחנו מוחזקים במאה אחוז ע"י הפניקס. אני חושב שלב העניין מבחינתי טמון בהקלות הרגולטוריות שיינתנו לרישיון החדש. יש פה כברת דרך שעשינו עם גמא. היינו בכל הדיונים המקדימים ונראה כי לפחות ברמה ההצהרתית אתם מתכוונים להקל ולהקל משמעותית בדרישות ההון וב-LCR וביחסי הנזילות ובדרישות הנזילות, אבל אני חושב שזה לא מספיק. זה לא מספיק ונתנו לכם דוגמאות מהעולם ויש בנקים קטנים בעולם במקומות כמו בארצות הברית ובאוסטרליה ובבריטניה ובעוד מקומות שההקלות שניתנו להם, על פניו, נראה שהן הרבה יותר משמעותיות ממה שאתם הולכים לתת. יש איזשהי עמימות לפחות בחלק מהדברים שאתם מתכוונים לאפשר, וחלק מהדברים הותרתם לשיקול דעתכם הבלעדי. אז או שזה יגיע בהמשך במהלכי חקיקה או שלא, או שכמו שאמרת דני, חלק מהוראות ניהול בנקאי הנוכחיות נותנות מרחב תמרון ואז מנהלים איזשהו שיח איתכם. אני מכיר את דרך ההתנהלות הזאת גם כמפוקח לשעבר, כי הגעתי מהמערכת הבנקאית. אז העמימות הזאת מייצרת עבורנו אי ודאות בכל הנוגע לכדאיות ולהיתכנות העסקית של קבלת רישיון לאחזקת פקדונות. אם אתייחס לדוגמה שנתן שלומי בתחילת דבריו, שציין שגייסנו לא מזמן נע"מים, שזה סוג של אשראי לשנה בריבית של 4.58%, אז איזו סיבה יש לי במצב

השוק הנוכחי להציע פיקדונות ב-5 אחוז? בסופו של דבר זה מקור גיוס מבחינתי, ככה אני מסתכל על זה עסקית, אין לי שום תמריץ להציע במחירים האלה. ואם לא אציע במחירים האלה אף אחד לא יבוא אליי. אנחנו רואים מה שעושה בנק One-Zero, לדעתי הם הגיעו למשהו כמו שניים וחצי מיליארד ש"ח פקדונות. אז עם כל הקמפיינים שהם עשו, בסופו של דבר זה מה שהם הצליחו לגייס, שזה כלום ושום דבר בשוק הפקדונות. אני לא חושב שזה באמת מה שמביא או יביא את התחרות האמיתית, וזאת הבעיה, זאת הבעיה העיקרית. אנחנו כפניקס גמא מכוונים כרגע למדרגה הראשונה של הבנקים כמו שאתם הגדרתם, דרך אגב, נשמח אם תעלו גם את סף המדרגה. ופה זה גם מתחבר למה שאמר פרופסור אמיר ברנע, אני אגיד לפחות מה דעתי, בהיקף ניהול הנכסים הזה אין פה שום סיכון סיסטמי על המשק בוודאות, אני מעריך שגם אתם חושבים ככה. ואם אין כזה סיכון אז בוא נגיד את זה בצורה הכי ישירה, תשחררו. פשוט תשחררו עוד. ניהול הסיכונים יגיע דרך המגבלה של היקף ניהול הנכסים. זה פשוט. תעשו את זה פשוט. בואו לא ניכנס לכל מיני הקלות בהוראות רגולטוריות קיימות כגון לווה בודד ודברים דומים, אלא פשוט בואו ניתן כמה כללים בסיסיים, נבנה אותם מהתחלה, ותקטמו את היקף ניהול הנכסים. אם נעבור את המדרגה הזאת, אז בסדר. נדבר הלאה, נראה מה עושים הלאה. לגבי הגופים המוסדיים, אני מתחבר למה שאמר רונן אגסי. גם אני חלק מגוף מוסדי גדול שמנהל כספי ציבור. אני לא חושב שיש הבדל גדול בין אם ניתן עכשיו גם פיקדונות, לעומת ניהול של קרנות כספיות או ניהול של קרנות השתלמות. אנחנו עושים את זה גם היום. יש אמון בגופים האלה, אני חושב שאם תתנו לגופים האלה כן לשווק בעצם סל של מוצרים, זה רק יעשה טוב, רק יגרום לתחרות יותר טובה. ואני שוב חוזר למה שאמרתי קודם, תאפשרו את התחרות, ואל תחשבו כל הזמן על ניגודי העניינים. מדובר בדברים שהם פתירים. אני לא מדבר כרגע על המדרגה של 2.5 אחוז או 70 מיליארד, אם צריך יותר או פחות, אני עוד הרבה מתחת בשלב הזה.

שלומי שוב

כמו שזה עכשיו אתה הולך על זה?

בנצי אדירי

כמו שזה עכשיו?! אני לא מצליח להצדיק פה את המודל העסקי. כמו שזה עכשיו, ככל שלא יינתנו הקלות משמעותיות, לא נראה שאנחנו נלך על זה, אבל אנחנו ממשיכים בתהליך. בוא נראה, אולי נופתע לטובה.

שמוליק האוזר

תודה רבה. שלום לכולם. אני סבור שמדובר בדו"ח חיובי. לצערי אני גם מבין שלא הרבה שותפים לעמדה זו. אני מדבר כיו"ר בנק קטן. אני מניח שחלק מהיושבים מסביב לשולחן פה יודעים שלא קל לקבל רישיון בנקאי בשום מקום בעולם ובישראל בפרט. והנה אחרי שעברנו את כל ה"ויה דולורוזה" בתהליך של הרבה שנים, באה הועדה ומציעה הקלות וקיצורי דרך בתהליך, כדי לעודד תחרות. ולמרות התהליך המייגע שעברנו, אני לא מתנגד להקלות שאנחנו לא זכינו להן אם תכליתן לעודד

תחרות. אמיר דיבר פה על טכנולוגיה פורצת דרך בבנקים קטנים. אני רוצה להגיד כמה מילים על הקבוצה שלנו. הקבוצה של בנק esh. יש בקבוצה שלנו שתי חברות: חברת טכנולוגיה ובנק. זו טכנולוגיה כחול לבן. טכנולוגיה שנבנתה על ידינו ועבורנו. אנחנו לא ביקשנו ולא קיבלנו סובסידיה מהממשלה. הטכנולוגיה שלנו מאפשרת לנו להציע מודל עסקי אחר. מודל עסקי שמבוסס על יעילות תפעולית יוצאת דופן. מבנה הוצאות מאוד צר שיכול לאפשר לנו אולי לתת איזושהי הצעת ערך מיוחדת. על רקע זה, אני רוצה לומר שאם המטרה של הוועדה היא, עידוד תחרות, והיא מציינת בנקים קטנים בהקשר הזה, אני רוצה להוסיף דגשים בהקשר לכך.

הדוברים הקודמים, במיוחד אלה שמייצגים גופים פיננסיים גדולים, סיפקו לנו דוגמאות מצוינות לקושי בעידוד תחרות במשק הישראלי. וזאת עליכם לדעת. הבנקים הגדולים לא סופרים בנקים חדשים וגם לא בנקים קטנים. וביום שיחשבו שיש עליהם איום תחרותי הם יודעים "לתת בראש" ולהקשות עליהם בדמות תוכניות קצרות טווח תחרותיות ואולי אף הפסדיות. יעל הרימה לי להנחתה כשאמרה: אנחנו בעד תחרות, אבל מדוע לתת הקלות לבנקים קטנים? אני דווקא סבור שהמלצות הוועדה הזו יכולות להיות הזדמנות מעולה לעודד תחרות. ואני אומר זאת למרות שבכל מקרה זה לא הולך להיות פשוט, כמו שנאמר פה, ובצדק. זה לא פשוט להקים בנק בעלויות של מאות מיליוני שקלים, אפילו מיליארדי שקלים, ולהצליח. הקמת בנק קטן איננה מעודדת תחרות אם אין לה את התנאים המתאימים לכך. ב-25 השנים, היו הרבה ניסיונות ובכללם: ועדת בכר, ועדת שטרס, ועדת ריכוזיות, ועדת זקן, ניוד חשבונות וכן הלאה וכן הלאה. והנה אנחנו נפגשים שוב ועדיין מדברים על אותה בעיה. ושלא יהיה ספק. באמת עשו פה תהליכים מאוד חשובים, לעידוד תחרות על פני כל השנים הללו. אבל זה לא הספיק.

ולכן, מבין כל ההמלצות, אני רוצה לדבר ספציפית, על ההמלצה לאפשר השקעה של גופים מוסדיים עד למגבלה של 2.5 אחוזים מהיקף נכסים בבנקים, וללא צמיחה אורגנית. אני סבור שהניסיון בישראל מלמד שלא יכול להיות בנק קטן שיקום מעצמו, ויצליח לעודד תחרות, בהתחשב במאבקים שהם נאבקים, והמגבלות שקיימות בארץ ולא בשוקי הון אחרים. לעניין זה, הקלות הרגולציה לא פותרת מכל העלויות המאוד גבוהות בהקמת בנק. ועל רקע זה עולה השאלה, אם כבר מתירים השקעה של משקיעים מוסדיים, מדוע לא לעשות זאת כמקובל במקומות אחרים? מדוע להגביל להשקעה עד להיקף של 2.5% וללא אפשרות לצמיחה אורגנית? אם תניחו לרגע שיהיה משקיעי מוסדי שישתכנע להשקיע בבנק, והוא יודע שמגבלת 2.5% אינה מאפשרת ניהול של למעלה מ-60 מיליארד ש"ח, הוא ישאל את עצמו, אם אני משקיע לטובת האפשרות להפוך לבנק משמעותי שיכול להתחרות עם הבנקים הגדולים, מה הועילו חכמים בתקנתם אם צמיחה אורגנית איננה אפשרית? מה הפוטנציאל העסקי בהשקעה במקרה כזה? כלומר הפוטנציאל התחרותי לא באמת יכול להתממש ולא באמת יאפשר הקמת בנקים גדולים נוספים שיכולים להוריד ריכוזיות ולעודד תחרות. זאת ועוד. לטובת אלה שחוששים שהמלצה כזו סותרת את ועדת בכר, אני רוצה לטעון שזה לא סותר. ראשית משום שוועדת בכר, כפי שאמר המפקח על הבנקים כוונה לבנקים גדולים. היא לא כוונה לבנקים קטנים, ואף אחד לא דיבר על כך בדיוני הוועדה. ועדת בכר גם לא דיברה על אשראי צרכני. לעניין זה דווקא הטענה בעד

האפשרות לאפשר לחברות ביטוח מוצר פקדונות, סותרת את ועדת בכר. היא גם מאיינת את המשמעות האמיתית של מהו בנק.

אז ממה בעצם, מפחדים? ממה הפחד שיום אחד בנק קטן יצמח לממדים של בנק גדול. בהתחשב בעלויות הגבוהות של הרכשת לקוחות, השקעה ושיתופי פעולה עם משקיעים מוסדיים היא ההזדמנות לעודד תחרות באמצעות שיתופי פעולה שיאפשרו הפיכת בנקים קטנים לבנקים גדולים. הזדמנות כזו חייבת להינתן בעת הזו לכל הבנקים הקטנים כדי שיוכלו אולי לצמוח ולהיות משמעותיים יותר באופן שמאפשר עידוד התחרות. מדוע אי אפשר בהזדמנות הזו לא רק להשית עלויות עצומות על הבנקים הקטנים, אלא גם לאפשר להם לחלום חלומות להיות גדולים ומעודדי תחרות? רק בנקים גדולים נוספים שטובת לקוחותיהם מובנית במודל העסקי שלהם יכולים לעשות את העבודה ולעודד תחרות.

אמיר ברנע

אבל שמוליק, כל מה שאמרתי הוא שהנושא של בנק קטן פותר את הבעיה הסיסטמית. ואם אתה לא מגביל את הגודל, אז מדוע הקלות? מדוע הקלות ב – LCR או בהלימות ההון?

שמוליק האוזר

אמיר, אני רוצה להגיד לך שדרישות הנזילות מאיתנו גבוהות יותר מבנקים אחרים בתחילת הדרך ולא נמוכות יותר בהמשך, ואין בהן יתרונות משמעותיים. בוודאי לא יתרונות שמצדיקות את ההשקעה העצומה בהקמת בנק. אני מציע לא להמשיך לחשוב באותם מונחים עליהם חשבנו בשני העשורים האחרונים. יותר מכך. כרגולטור לשעבר, הניסיון מראה שרגולטורים נוטים לגישה זהירה עם רפורמות קטנות. אני גם הופעתי בפני הועדה. אני משוכנע שהרגולטורים מתכוונים לטוב. הם רוצים לעשות כל מה שהם יכולים כדי להגדיל את התחרות. אבל הגיע הזמן לרפורמה גדולה ולא להסתפק בצעדים קטנים. אני ממליץ לא ללכת רק חצי צעד, אלא להעז ללכת כמה צעדים גדולים. ושוב, אתם חייבים להבין שעלות הרכשת הלקוח, ויש לנו פה דוגמה מבנק קיים, היא עצומה, והיא דורשת השקעות גדולות מאוד, כאמור. ולכן האפשרות היחידה לדעתי, אחרי 25 שנה, של רפורמות שונות, היא לתת לגופים חדשים הזדמנות. לתת לבנקים קטנים להיות בנקים גדולים כדי לעודד תחרות. אני סבור שלטובת עידוד התחרות אין להגביל השקעה עד למגבלת 2.5%, כאמור, ובמיוחד אין לחשוש מצמיחה אורגנית בעקבות השקעה ושיתופי פעולה עם משקיעים מוסדיים.

דרור שטרומ

הרעיון להכניס עוד שחקנים לתחרות בבנקים הוא נכון, אבל ספק רב אם המוסדיים הם השחקנים האלה, בגלל: 1. בעיית ניגוד עניינים קשה (ניתוב השקעות ציבור לחברות שהן לוות רעות וכל יתר ממצאי וע, בכר) וגם התמריץ שלהם לתחרות לוקה מאד בחסר לאור העובדה שהם מלווים ומשקיעים

¹ התווסף לאחר הדיון

יחד עם הבנקים והכי חשוב - בעלי המניות בהם. מחיר הטעות בלתת למוסדיים להיות בעלי שליטה בחברות כרטיסי האשראי ובוואן זירו או אש הוא בלתי סביר בעיניי. דווקא הרעיון לפתוח רשויות רזים של בנקאות לתאגידים ריאליים - רמי לוי, סופרפארם, וכד' כבר נראה נכון יותר.

שלומי שוב

עפרי, מדוע אתם חושבים באגף התקציבים שזה יתגלגל לצרכן? האם אין פה בעיה אחרת?

עפרי אשל

אז אני רוצה להתחבר לנקודה שגם אתה שלומי וגם אתה אמיר העליתם והיא הייתה גם פה שזורה לאורך התצפיות של נציגים מהשוק, והיא הסוגיה של חסמי ההתנהלות הצרכנית או חסמי הביקוש של האופן שבו הציבור בישראל צורך שירותים פיננסיים. בסוף הרי זאת השאלה שאתה שואל איך נבטיח שהמהלך הזה יתגלגל בסוף לצרכנים. אני אנסה בהתייחסות שלי גם לקשור אותה לדבר השני שנמצא פה, לא בין השורות אלא בשורות עצמן, והיא הסוגיה של השינוי המבני והמערך התשתיתי של לאפשר לחברת אחזקות פיננסיות להפעיל במקביל, גם בנק קטן עם מגבלת נכסים וגם כגוף מוסדי. אני חושבת שבסוף הדברים קשורים זה בזה. היכולת שלנו כרגולטורים פיננסיים, כממשלה במקרה שלי, לבוא ולצאת בצעדים תשתיתיים שיגדילו את ההקצאה ובמקרה הזה אמרו בו חלק מהנציגים, הגופים המוסדיים הם שחקני קצה מאוד משמעותיים, הם לא היחידים והם לא צריכים להיות היחידים. צריכים לראות מגוון. הרי אחת החלופות שנמצאת כאן, ואנחנו רוצים לצאת בצעד תשתיתי, שיישר את מגרש המשחקים ויאפשר ריבוי של גופים לבוא ולהיות חלק משאר השירותים הבנקאיים שעסקים קטנים ובינוניים במשקי בית מקבילים. היכולת שלהם לבוא ולשחק על המגרש, בסוף, לפי דעתנו, תביא גם להשפעה בחסמים שקיימים היום והיו קיימים גם לפני 20 שנה, אם כי השתפרו, באופן שבו הציבור צורך מוצרים בנקאיים. במילים אחרות, מה שבעצם אני מנסה להגיד, הוא שהגברת התחרות היא הפתרון גם לשינוי התנהגותי של הצרכן. מה שאייל מדבר עליו, על לחנך את השוק, אם תרשה לי להשתמש במונח הזה, להחזיק ביותר מחשבון עובר ושב אחד, או "לחנך את השוק", לפרק את סל המוצרים שהוא צורך שזה בעצם האופן שבו הוא יוכל להתמקח יותר. הכל תולדה של מגרש משחקים תחרותי יותר, בהם שחקנים קטנים אחרים, אגיליים שמחפשים לייצר, כמו שדני אמר, התפלגות בשוק ומנסים לערער את מצב העניינים הקיים, מציעים הצעות ערך אחרות. מציעים לצרוך אצלי רק שירות ספציפי או לייצר איזשהו באנדל שיוצר ערך נוסף. ואנחנו מאוד מאמינים במהלך הזה ומאמינים שככל שתהיה יותר תחרות, ככה תוכל להיות השפעה.

שלומי שוב

זה לא קצת נאיבי מצידכם? יושבים פה חברה שהם שועלים ותיקים את יודעת – כספי הצרכנים לא ישחקו כעת בגופים המוסדיים?

עפרי אשל

אני אגיד ככה. המילה ועדת בכר חוזרת כאן הרבה. היא התרחשה בדיוק לפני 20 שנה. ומאז ועדת בכר, ודני סקר בצורה מאוד טובה את כל מה שנעשה ונעשו המון צעדים. אנחנו רואים את האפקט של צעדים אלו, למרות שמפץ תחרותי אין עדיין. ולכן נדרש מהלך תשתיתי משלים שהוא לא עומד לבד, הוא מתחבר לכל מה שקרה כאן בנוף פיננסי שלנו ב-20 השנים האחרונות. והתקווה היא שלא באופן בלעדי אלא כסינרגיה עם יתר הדברים שקרו בדור האחרון, ויצליח להזיז את המחט באופן משמעותי יותר.

שלומי שוב

לגבי הנושא של ביטוח פיקדונות במשרד האוצר, דעתכם עדיין נשארה בעיניה?

עפרי אשל

חשוב להגיד לגבי ביטוח פיקדונות, שזו סוגיה שיש לה קשר למה שאנחנו מדברים היום סביב השולחן, אבל במובנים עמוקים, כי זאת סוגיה רחבה. סוגיה שנוגעת לכל המערכת הבנקאית ולא רק לשאלה של איך מייצרים מתווה רגולציה כזה יציבותי וגם אטרקטיבי שיגדיל את מספר השחקנים בשוק. ואני לא מתכוונת להתחמק מהשאלה הזאת, אני רק אומרת שצריך לשים אותה בקונטקסט הרחב יותר. זו סוגיה שבמשרד האוצר וגם בבנק ישראל צפו בה ובחנו אותה כבר הרבה שנים. אני חושבת שזו לא רק שאלה בינארית של האם ביטוח פיקדונות כן או ביטוח פיקדונות לא. אלא יש כאן, שאלה של לנתח מהם הסיכונים האפשריים כשמעבירים ענף משיווי משקל אחד לשיווי משקל אחר וצריך לתת לזה את הדעה בסוגיה עדינה ומורכבת. אני כן אגיד, בהמשך למה שהמפקח על הבנקים אמר, אנחנו מסכימים שיש מקום לבחון את השאלה.

רוני טלמור

שלום לכולם. אתייחס ממש בקצרה, עופרי ודני התייחסו בהרחבה. כמו שדני אמר, הדיונים בצוות הם מאוד יסודיים ושואפים להגיע להחלטות בהסכמה בין כל הגורמים המעורבים. במשך הרבה מאוד שנים נעשים מאמצים רבים לעודד תחרותיות במגזר הבנקאי, בין היתר דרך פריקות השירותים השונים והנגשת המידע. הצעד שהועדה שוקלת הוא בצד המבני ולמרות הקשיים שהוא מעורר צריך לשקול אותו מאוד ברצינות כי אולי בלעדיו, אי אפשר יהיה להביא לשינוי שאנחנו מחפשים לראות בשיווי המשקל התחרותי בשוק. כמובן שזה לא צעד שעומד לבד, אבל בוודאי זה צעד שהוא חשוב. הפיקוח על הבנקים נוקט פה עמדה אמיצה בכך שהוא מוכן, לצאת מאזור הנוחות שהיה בו הרבה שנים, ולנקוט צעדים משמעותיים שיאפשרו כניסה של שחקנים קטנים יחסית לצד הבנקים הקיימים, וזה מבורך. אנחנו נמצאים בשלב של בחינת המשמעויות מבחינת הפרטים של ההקלות שיינתנו ונרצה לשמוע גם התייחסויות מהשוק למודל המוצע.. כן חשוב לי לומר עוד משפט אחד לגבי בכר ולגבי הנסיגה מהמודל של הפרדה בין המוסדיים לבנקים. שום דבר לא קדוש ואחריו 20 שנה בהחלט אפשר לחשוב מחדש על כל מה שקורה. אבל ברור לנו לגמרי שהמודל שהוצע הוא לא מודל אופטימלי, ויש

פה אתגר למנוע יצירת ריכוזיות חדשה. המלצות הביניים הציעו איזון שנועד לאפשר את היתרונות תוך מזעור הסיכונים.

צבי גזבר

אהבתי את המונח שהשתמשת בו, גלגול ללקוח. בדרך כלל אנחנו רואים שני שלבים, מדברים על מקום שבו יש תחרות במקטע היצרני, ובמקטע הקמעונאי אנחנו לא רואים איך התחרות במקטע הייצור מגיעה לצרכן. זה בדרך כלל בעולם שבו אנחנו משתמשים במונח גלגול ללקוח. כשאנחנו מדברים על מכירה ישירה ללקוח, כמו מודל של בנק, שהוא פוגש את הלקוח עצמו, השאלה של איך זה מתגלגל, היא נראית לי קצת מוזרה. זאת אומרת, אם אנחנו נראה את הגופים האלה באמת קמים, באמת שואבים אליהם לקוחות, מפקידים פיקדונות, זה נראה לי העדפה נגלית שהגופים האלה יבואו ובאים ונותנים להם ערך ומספקים להם איזה משהו שלא היה להם במערכת הקיימת. ולכן השאלה האם יעבדו עלינו, האם יכול להיות שאנחנו נעשה פה רפורמה של עוד גופי ענק יבואו ויעשו עלינו כסף. לא נראה לי שזה המונח הנכון. אנחנו נותנים פה עוד אופציות עסקיות לגופים. אם אנחנו נראה שהם באים ולוקחים, כאילו באים ולוקחים לקוחות ומגדילים את נתח השוק שלהם, אני לא כל כך מבין את החשש מזה שזה לא יגולגל אליהם. הצרכנים יגיעו, אנחנו נראה באופן מובהק שהערך מגיע אליהם. זה נראה לי ברמה הפשוטה. יש את השאלה האחרת. השאלה האם הרפורמה תעבוד, האם באמת אנחנו נראה פה גופים חדשים שקמים וגופים נוספים שבאמת יוצרים את התחרות ובאמת לוקחים לקוחות ומביאים אליהם ערך נוסף.

שלומי שוב

ממה שנראה פה, בגדול המוסדיים יותר בשלים לקחת את זה, אתה רואה במקרה הזה שינוי מבחינת הלקוח? הוא יפסיק להישחק?

צבי גזבר

בסוף, בטח בתמונת המצב הנוכחית, בה ללקוח יש חשבון עו"ש אחד, הגופים המוסדיים יצטרכו לעשות איזשהו מאמץ בשביל להביא שוב איזו הצעת ערך שתיקח את הלקוח מהחשבון הקיים שלו או לגרום לו לפתוח חשבון נוסף. אני לא כל כך רואה איך הם יעשו את זה בלי לתת איזשהו ערך מסוים.

שלומי שוב

אני לא מאמין שהמוסדיים ייקחו על עצמם גם את פתיחת העו"ש. זאת אומרת, אם כבר הם ייקחו את הפיקדונות, שזה משהו תחליף לקרנות הכספיות שקיימות היום. השאלה אם זה מה שיוביל את המפץ?

צבי גזבר

יש לך התנגדות לזה שתהיה גם תחרות רק בפקדונות ולא גם בעו"ש? כאילו, אם אנחנו מוצאים איזושהי זירה שאנחנו יכולים לבוא ולהצמיח בה תחרות, ולהגדיל בכלל את החשיבה הזאת של פריקות, שאפשר לצרוך את המוצרים במקומות שונים. וזה כבר איזושהו תהליך שאני חושב, אם מסתכלים עליו לשנייה בראייה רחבה, הוא מעבר לשאלה של השירות הספציפי שאותו לקוח צורך מהמוסדיים. אם אני יודע שאני יכול לנהל את חשבון ניירות הערך שלי בבית השקעות שהוא לא הבנק שלי, אז אני כנראה יהיה יותר פתוח לפתוח פיקדון במקום שהוא לא הבנק שלי, ולהפך. התנועות האלה שהן כל פעם לוקחות איזושהו ענף, אפילו חלקי, אמרת שהם לא ייקחו את העו"ש, אבל זה עדיין פותח את הלקוח לאפשרות ולרעיון הזה בכלל, שאפשר לצרוך מגוון מוצרים ממגוון יצרנים.

שלומי שוב

לגבי ההצעה של רונן אגסי שבנק יציע גם לצורך העניין, פיקדונות של גופים פיננסיים אחרים, בנקים אחרים וגופים פיננסיים אחרים, זה משהו שיכול להידרש ולהתרחש בראייה תחרותית משפטית?

צבי גזבר

זאת שאלה טובה, אני לא בטוח שיש לי תשובה.

אמיר ברנע

שניה אחת אלון. דני, שמעת כאן התייחסויות לחסכון המשפחתי. אבל ישנו אלמנט מרכזי בחיסכון המשפחתי שהוא האלמנט הפנסיוני. קרה משהו באלמנט הפנסיוני כשהבנקים אינם חלק מהמגזר הזה. האם הוא יכול להיות הבסיס? בעצם באיזושהי דרך, כי בסך הכל מתוך צבירת ההון המשפחתי, הפנסיה היא מרכיב מרכזי ופה מוגשמת תחרות. אני מסתכל על דמי הניהול, אני מסתכל על החסכון הפנסיוני והשאלה אם זה לא יכול להיות הבסיס ליצירת גופים שיתחרו בבנקים על החיסכון המשפחתי.

דני חחיאשולי

אנחנו רוצים ליצור, מערכת פיננסית שיש בה מגוון של שחקנים, שמציעים מגוון של מוצרים, וכולם מתחרים אחד בשני. אז אם אתה שואל אותי האם גופים פנסיוניים הם שחקנים רלוונטיים? בהחלט, הם שחקנים רלוונטיים. הם היום חלק מהמערכת הפיננסית, חלק מהם נמצאים כבר בעולמות של האשראי. נותנים לך אשראי כנגד קרן השתלמות, או כנגד אפילו חיסכון פנסיוני. גם את הבנקים הייתי רוצה לראות יותר בעולמות שהם לא נמצאים שמה היום, וכן לראות מגוון שחקנים שמתחרה על מגוון שירותים שהוא מציע לציבור. אנחנו פותחים פה פתח, והפוטנציאל של זה, זה שוק שהוא הרבה יותר תחרותי, לפחות בעיניי, זה אחד הכיוונים שהשוק יכול להתפתח אליו, והשאיפה שכן נגיע לשם.

אלון גלזר

ביום חמישי בנק מזרחי פרסם מצגת אסטרטגית והוא שם את הגרף של היעילות. הבנקים הישראליים הכי יעילים בעולם היום. לאומי, יחס הוצאות להכנסות מתחת לשלושים אחוזים, מזרחי אחריו, פועלים שישי בעולם, כלומר הבנקים בארץ יותר יעילים מהבנקים הגדולים בצפון אמריקה ובאירופה.

אני חושב שמה שקרה ב-15 השנה האחרונות, שהבנקים התייעלו ונעשו טכנולוגיים יותר, והציבור רק הפסיד מזה, והכי טוב רואים את זה בפיקדונות העו"ש. בשנת 2012 היו רק 12 אחוז מפיקדונות הציבור בעו"ש, וכיום כ- 25% מהפיקדונות של הציבור נמצאים בעו"ש ומקבלים ריבית אפס, ואני חושב שהבעיה כמו שרון אגסי אמר, הפנס לא במקום הנכון, כלומר הפתרון לא יגיע בהכרח מהכנסת מתחרים קטנים לענף.

אני חושב שהציבור היום מקבל שירות הרבה פחות טוב, כלומר, פעם היה לנו בנקאי שדאג ללקוח, והיום אין ללקוח לא סניף ולא בנקאי במרבית המקרים, ואני חושב שהציבור לא נהנה בכלל מהטכנולוגיה ומכל מה שקרה. אם המפקח על הבנקים יודע להתווכח עם הבנק דרך המיילים לקבל פיקדונות זה מרשים מאוד, אבל בעיניי מה שהיום מקבלים זה הרבה פחות ממה שקיבלנו כשהיה לנו בנקאי.

אני חושב שהפתרון הוא בסוף לעשות תחרות בין הבנקים עצמם, כלומר אולי להכניס את חברות כרטיסי האשראי, אני חושב ששם הפתרון. הפתרון לא בבנקים קטנים, אני חושב שבסוף רק אם נייצר תחרות אמיתית בין הבנקים הקיימים נוכל להגביר את התחרות, ונכון להיום כמעט אין תחרות ביניהם בתחום משקי הבית.

אני אמנם מסכים לגמרי עם רונן אגסי שהכל נמצא בפיקדונות, אבל לא חושב שחברות הביטוח הן הפתרון, מאחר ולא צריך להתחיל גם לטפל בבעיות אקטואריות ודברים כאלה כדי לדעת אם קיימת עמידה בדרישות ההון, אז אני חושב שהפתרון הוא בגופים הקיימים, ואולי חברות כרטיסי אשראי, שהינן היחידות שלדעתי יוכלו לייצר תחרות אמיתית למערכת.

שלומי שוב

הן יכולות להתחרות בבנקים למרות שיש להם כל מני ניגודי עניינים איתם? קשרים איתם?

אלון גלזר

כן, זה מקום שאתה נפגש עם הבנק ועם הפעילות הפיננסית היומיומית באמצעות ההוצאות בכרטיסי האשראי. זה מקום שאתה נפגש עם הלקוח באמת. אתה נותן שירות ללקוח, שירות פיננסי מול הלקוח, ובנוסף הלקוח ירגיש נח שהפיקדונות שלו שם.

הילה קרן

ציינו כאן את וואן זירו, אך גם בנק ירושלים לדעתי הוא דוגמה, גם הוא הציע ריביות גבוהות לעומת הבנקים הגדולים, בתקופה מסוימת בערך חצי אחוז יותר ולא הייתה נהירה של פקדונות אליו, והוא

אפילו לא בנק חדש כמו וואן זירו.. סיבה משמעותית לכך שכבר נאמרה כאן סביב השולחן, היא היעדר אוריינות פיננסית. רבים מאיתנו לא באמת מייחסים חשיבות לעוד חצי אחוז בפקדון. ואמיר, גם רבים מאיתנו לא באמת יודעים מה יש להם בחיסכון הפנסיוני, למרות שהגדרת שיש תחרות בתחום זה.

אמיר ברנע

אותי מפתיע איך זה שבנק ירושלים לא נרכש על ידי הבנקים הגדולים?

שלומי שוב

יש שם נסיבות ייחודיות

שלי תשובה

הרבה נושאים עלו פה אבל אני רוצה לחדד כמה נקודות לגבי זה. סוגיית הפריקות קיימת בהרבה מאוד מוצרים ועובדת לא רע כמו במוצר המשכנתאות. אבל אני רוצה לחדד שלטעמי באמת הסוגייה היא חשבון המשכורת. בסופו של דבר אנחנו רואים בצורה מאוד בולטת את הפער בריבית שנדרשים לתת על פקדון שאינו על ידי הבנק שמנהל את חשבון המשכורת. פער של חצי אחוז ולפעמים עד אחוז. את הפער המשמעותי הבנקים עושים מהפקדונות עצמאיים לחשבון המשכורת דוגמת הפקדונות הקצרים מאוד או מהעו"ש עצמו שאין עליו ריבית. ואם ניקח את המתמטיקה של חברת כרטיסי אשראי כזאת או אחרת, וכמו שרון ציין, המחירים שהבנקים יהיו מוכנים לממן אותם הוא כאלה, שהמרווח בין הפיקדון, ועלות הרכשת לקוח בון ולא נשכח לגייס פיקדון עולה כסף, ומשך הזמן של המוצר הזה הוא יכול להיות שלושה, שישה, שמונה חודשים, זאת אומרת נוצר מצב שהעלויות מאוד גבוהות, לא בטוח שיש כלכלה אמיתית בלגייס את הפיקדון הזה כדי לתת דרכו הלוואות כתחליף למקורות. והתחליף האמיתי הוא באמת אם אני פותח חשבון עו"ש. אני חוזר שוב לנקודה של האוריינות. אני עושה את התרגיל הזה בהרבה מאוד ישיבות, אני מבקש מכל אחד להיכנס לחשבון העו"ש שלו ולראות כמה כסף יושב בחשבון. אנשים מגלים שיש להם עשרות אלפי שקלים ולפעמים מאות אלפי שקלים יושבים בעו"ש גם אצל אנשים שכנראה רמת האוריינות היא גבוהה. לכן אני באמת לא חושב שיש לנו פה פתרון טוב אם לא יהיה חינוך מאוד מוסדר לאנשים להיכנס לאותו הסתכלות תחרותית שהם נמצאים בה במשכנתאות. במשכנתאות הם נמצאים בסטייט אוף מיינד שהוא הולך לבדוק. ובפיקדונות אין את הסטייט אוף מיינד הזה. ולכן אני חושב שאנחנו באמת מנסים לייצר תחרות עם הרבה מאוד גופים, אני לא בטוח שהם יוכלו לייצר את השינוי. אגב ככל שמישהו יותר רעב לפיקדונות ומחיר המקורות שלו יותר גבוה כמו השחקנים החוץ בנקאים הם אלה שיש להם סוגיית מוניטין לפתור למול ציבור מפקידי הפקדונות.

צבי סטפק

לא חשבתי שאצטרך לדבר היום, אבל בעקבות הדיון יש כמה דברים שאני אתייחס אליהם. אחד, בנושא ביטוח פיקדונות. זה מזכיר לי תשובות שקיבלנו פה שזה נושא מורכב וצריך לדון פה וכולי

וכולי. זה מזכיר לי, כתבה בעיתון שאמרה שהלשכה המרכזית לסטטיסטיקה פרסמה קול קורא לציבור, האם להמשיך לפרסם את המדד המופיע לצרכן בשש וחצי בערב, או בעשר בבוקר יחד עם פתיחת המסחר. ולמה זה מזכיר לי? כי אני ב-2014 כתבתי מכתב למי שהיה אז הסטטיסטיקאי הראשי, ואמרתי לו, זה לא הגיוני שיפרסמו מודעה בשש וחצי בערב. צריך לפרסם את זה בזמן המסחר, נניח, בעשר – עשר וחצי. כתבתי כמה מכתבים, קיבלתי תשובה שהם ידונו בזה, זה היה ב-2014, וזה נמשך עד 2016. והם כנראה עדיין דנים בזה, ועכשיו הם צריכים קול קורא לציבור בשביל להחליט. נו באמת? אז רבותי, צריך להחליט. הדברים אצלנו לוקחים הרבה יותר מדי זמן. זו נקודה אחת. נקודה שנייה היא לגבי הנושא של אוריינות פיננסית / עצלנות של אנשים. הזכרת את הנושא של עצלנות. אכן יש עצלנות. אני יכול להגיד את זה גם על עצמי, בוודאי שאני רואה את העצלנות אצל אחרים, כי הבירוקרטיה, ומדובר גם על השירות הבנקאי. היא מקשה על אנשים להגיע ולממש את מה שהם רוצים לעשות, זה פשוט גורם לך להתייאש. הבן אדם אומר טוב, לא, אז יש לי 40 אלף שקל בחשבון בלי ריבית וכו'. לזה נוספת הבעיה כמובן של אוריינות פיננסית שזה נושא קריטי בעיניי. יש כאלה שחושבים שזה לא יעזור. אני לא בדעה הזאת. ועדת בכר המליצה על תקציב מיוחד לנושא הזה, זה היה ב-2004, 2005, וב-2012 הקימו איזה מועצה במשרד האוצר שלא עשתה שום דבר, שבוע חינוך פיננסי, כל מיני דברים אד הוק שלא מועילים לאף אחד. גם הפיקוח על הבנקים מעורב בזה, וגם רשות ניירות ערך ושום דבר לא קורה. הדרך לעשות את זה, זה רק תקציב רב שנתי. ההערה האחרונה לגבי ועדת בכר, שאני חושב שהיא סיפור הצלחה גדול. כמובן שיש לכל רפורמה כ את החולשות שלה. גם כתבתי על זה בספר שפרסמתי לאחרונה. הצעת הוועדה הנוכחית מייצגת בפירוש נסיגה. זו נסיגה מרפורמת בכר. עכשיו, אפשר להגיד רפורמת בכר, אוקי, זה לא קדוש. ברור שזה לא קדוש. אבל הכנסת חברות הביטוח לעניין הזה, תחת חברת החזקות, שיהיו לה כאילו חברת אחות, לא משנה כרגע איך, שתי זרועות, ואחר כך היא הופכת לבנק קטן, אולי אחר כך בנק גדול, אז מה? אז יהיה מותר לה לעסוק בהשקעות בניירות ערך או לא? מה שלבנקים גדולים של היום אסור, ומחר אולי גם להם יהיה מותר. זו נסיגה גדולה ולא נכונה מרפורמת בכר.

אמיר ברנע

מיטב תפנה לבקש רישיון בנק?

צבי סטפק

אני לא יודע, אנחנו רק בתחילת הדרך.

שלומי שוב

אבל הניתוח שהצגתי מקודם שבא ואומר שכנראה לבתי השקעות עצמאיים זה יהיה יותר כבד זה נכון?

צבי סטפק

נכון. לכן אני אומר לא קיבלנו שום החלטה, בקושי התקיימו דיון אחד או שניים בנושא.

רן שחם

יש לי רק תובנה אחת פה. כל הסיפור זה עניין של ערוצי הפצה. אוקיי? תראו מה קרה ב20 שנה בגמל ובהשתלמות. יש פה ערוץ הפצה מטורף שנקרא סוכנים. שבעצם פיזר את כל השוק וגרם לתחרות מדהימה. אני חושב שבתור מוסדי, אנחנו יכולים להיות יופי של ערוץ הפצה בעניין של פיקדונות. אנחנו צריכים, גישה לפיקדונות בבנק ישראל. עם גישה לפיקדונות בבנק ישראל אנחנו יכולים מהר מאוד לשנות את כל האירוע של הפיקדונות בישראל. לא צריך, בנק קטן, פשוט תנו לנו גישה להפקיד כסף בבנק ישראל, אנחנו נפעל. וניקח את דמי התיווך הקטנים, כמו שסוכנים יודעים לקחת.

דני החיאשולי

זה דיון חשוב, מה שאני לוקח: אחד, כולם רוצים לראות את התחרות מתקדמת. שתיים, הגופים שהם רלוונטיים היום לנושא הזה, הגופים החוץ בנקאים, חברות כרטיסי אשראי הן החברות הגדולות, הן נחשבות הגדולות והם 0.6 אחוז מסך הנכסים של המערכת הפיננסית. אז גם כשאנחנו מדברים על חברות החזקה פיננסיות, שיוכלו להחזיק בנקים קטנים עד שיעור של 2.5% ו5 אחוזים באישור הנגיד ושר האוצר, כלומר, יהיה לי גוף שהוא היום חצי אחוז, הוא יהיה חמישה אחוז. איך ייראה העולם התחרותי כשגוף כזה יגיע לשם? זה אומר שמהו פה יזום. שלוש, ברגע שהוא עובר את ה50 מיליארד, ההסתכלות עליו היא כבר כגוף גדול, זאת אומרת, חלות עליו כל ההוראות שלנו. כולל יחסי ההון היותר גבוהים. זאת ה50 מיליארד זה בערך 2%, וכבר בסף זה ההוראות היציבותיות הן חלות באופן מלא על הגופים האלה. זה אומר שהם הגיעו כבר לגודל שהם מתחילים להיות רלוונטיים פה להסתכלות המערכת כולה. ארבע, שמענו פה על הרפורמות האחרות, ציינו את הבנקאות הפתוחה, ציינו פה גם אחרים את כל הרפורמות האחרות, זה בדיוק זה. אנחנו מתחברים לשמה. נקודה אחרונה, גם בהמשך למה שאמרו פה בדיוק עכשיו. יכולים להיות מודלים שונים שבאמת אנחנו נראה את העולם הזה עובד. וזה לא חייב מודל של רישיון בנקאי. יכול להיות גוף שמתווך בפיקדונות לבנקים אחרים. יש מודלים כאלה בעולם, אנחנו לא, סגורים בפני מודלים שונים. אנחנו פה מנסים לבנות איזו תשתית ומגרש משחקים, שבסוף האחריות היא של הגופים לבנות את המודל העסקי שמתאים להם. ואני מסכים פה עם מה שנאמר פה על ידי צבי מרשות התחרות, אם הגופים האלה ירצו להיכנס, הם יצטרכו לתת ערך. ולכן כשהם יתנו ערך, אז אנחנו באמת נראה פה את הדברים משתנים.

איתן מדמון

ברשותכם, אני רוצה לתת מבט על של הנתונים. לתפיסתי, וראוי שגם לתפיסת הוועדה, ברפורמה משמעותית שכזאת, צריך להבין בכלל איזו בעיה באים לפתור. ומה המשמעות וההשלכות של אותו פתרון בהקשר ההמלצות. אני לא בטוח שזה נעשה. לפחות, כמו שאני ציפיתי שייעשה. לא ראיתי נתונים מהתהליך הזה. אני רוצה כן לשים פה כמה נתונים שקשורים לעולם הזה.

בואו נתחיל עם נושא הפיקדונות. עכשיו תראו, כשאומרים יקר, זול, בדרך כלל בודקים את זה בהשוואות בינלאומיות, זה מה שמקובל. עכשיו מישהו בדק את ההשוואות בינלאומיות וראה מה

קורה בישראל ומה שקורה בעולם? בואו ננתח את הנתונים. הנתונים מפורסמים על ידי בנק ישראל. אנחנו נמצאים בין שלושת מדינות הטובות ביותר בנושא הזה. בריטניה, שיעור התמסורת הוא 77 אחוז, אוסטרליה 75 אחוז, והפלא הבאה בתור, ישראל עם 74 אחוז. אנקדוטה, ארה"ב, כפי שאמר פרופסור ברנע, השוק התחרותי, אני חושב הכי תחרותי שקיים בעולם. בנושא פיקדונות, שיעור התמסורת בארה"ב הוא 40 אחוז. 40 אחוז! (אגב כל הנתונים שאני מציג פה בשוק הקמעונאי בלבד) בחנו את הפער בין ריבית הבנק המרכזי לבין הריבית הממוצעת באשראי הצרכני. גם כאן, הממצא מאוד מפתיע. באיחוד האירופאי, הפער הינו 174 אחוז. ארה"ב גם בין 170 ל-160 אחוז, תלוי כי שמה יש קצת שונות יותר גדולה. בישראל 107 אחוז, מתחתינו נמצאת אך ורק בריטניה. 98 אחוז, לא פער כזה גדול. דהיינו, בעולם הפיקדון והאשראי הקמעונאי, ישראל ממוקמת במקום השני או השלישי הכי טוב בעולם. עכשיו, אתם רוצים הוכחה? נורא פשוט. תשאלו את עצמכם, אם כל כך נהדר פה, ויש פה בוננוזות עצומות בשוק הקמעונאי, למה הבנקים הזרים לא הסתערו על השוק הישראלי? יש להם פה נציגויות, יש להם פה תשתיות, יש להם תשתיות גלובליות, בשנייה הם מיישמים את זה. הרי הכי מדהים פה, הכי קל פה. עכשיו עוד נתון אחרון. מדובר פה על היעילות. אני אתייחס ליעילות. נכון, בישראל המערכת הבנקאית הינה יעילה מאוד ביחס למה שקורה בעולם. ולפני שתקפצו, אגב, הפער לא נובע מסגירות סניפים, אנחנו נמצאים במקום הטוב ביותר בעולם או בין הטובים בעולם, בכמות סניפים לאלף קילומטר. וגם קצב סגירות הסניפים בישראל הוא נמוך בחצי, זאת אומרת הוא חצי מזה שקורה בממוצע של ה-OECD. אלו הנתונים.

עכשיו, רצינו גם לבחון את עצמנו. אם אנחנו מחזירים באמת ללקוחות חלק מאותן מקורות התייעלות. אז אני אתייחס לדבריו של אלון גלור, שטען שהתייעלות הבנקים לא מגיעה ללקוח. אתן לך כמה אנקדוטות קטנות. פעם כדי להפקיד צ'ק, היית צריך ללכת לבנק עם הצ'ק, ולשים אותו על הדוכן. מה שהיום אתה עושה את זה בארבע שניות עם הנייד. מבחינתך, זה קורה סתם, זה קסם. זה לא קסם אלון. יש פה הרבה מאוד עבודה, יש פה הרבה מאוד תשתית, יש פה הרבה מאוד טכנולוגיה, יש פה הרבה מאוד הגנות סייבר, זה הרבה יותר מורכב מאיך שזה נראה. אבל בחנו את עצמנו בכל זאת, אמרנו רגע, בואו נבדוק מספרים, כי מספרים זה הדבר הענייני. בחנו את היקף הכנסות, בדומה ליעילות, את היקף הכנסות שלא מריבית ביחס להיקף הנכסים וראינו פה גם ירידה. דהיינו גם הציבור נהנה מהתייעלות המערכת. אתה רוצה דוגמה? למשל, תסתכל כמה עלה ניהול חשבון עו"ש לפני עשר או חמש עשרה שנים, וכמה עולה היום. אני אמשיך, נכון לוועדת שטרס, 60 אחוז מכספי הציבור היו בעו"ש. 60 אחוז מכספי הציבור. כיום כ-23 אחוז. מה מפריע פה לכולם? ברור שזה הרווחיות של המערכת הבנקאית, שאכן, קצת יותר גבוהה, או יותר מדי גבוהה ביחס למה שקורה בעולם. וזה למה, כי יש במשק הישראלי כמה נקודות שונות ממה שקורה בעולם. אחד, התייעלות. שתיים, האינפלציה. זו המערכת הבנקאית היחידה בעולם שמחזיקה נכסים צמודי מדד ונהנית מהם, מה שלא קורה כמעט בכל מקום. שלוש, כושר ההתאוששות המשקית בישראל, הוא בהגדרה הרבה יותר טוב ביחס למה שקורה בעולם וזה משוקף גם בתוצאות המערכת הבנקאית. כנראה ששיווי המשקל הזה, כמו שנאמר פה דרך אגב, ביושר, הוא לא כל כך ישתנה, כי זו נקודת האיזון הנכונה. כי זה הנתונים, זה המספרים.

אבל החלטתם כבר להתקדם עם רפורמה, ואתם זורקים לפח עקרונות של ניגודי עניינים ואינטרסים בוועדות שונות של עשרות שנים אחורה, תחילו את זה לכל המערכת הפיננסית. תנו גם למערכת הבנקאית אפשרות לפתח בתחומים שבהם היא מצטיינת. בשיווק מוצרים פיננסיים, בייעוץ הפנסיוני, הרי מערכי הייעוץ הפיננסיות במערכת הבנקאית, הינה המערכת האובייקטיבית היחידה שקיימות בשוק. תנו לנו לתווך ולהפיץ לציבור עוד מוצרים פיננסיים באובייקטיביות מלאה, תרחיבו את תחומי הפעילות.

דבר אחרון, אני רוצה להגיד עוד משהו, בנושא שכר בכירים, אני חושב, שהוועדה עושה פה עוול גדול. שהיא באה ולוקחת את נושא שכר הבכירים והופכת אותו לנושא תחרותי ויתרון תחרותי. לא יכול להיות כזה דבר. כבר היום יש אפליה שאין לה מקום ואין בה הגיון החוק מעוות ויוצר בעיות לא פשוטות. הוועדה מודה שמדובר בחוק לא טוב. ובמקום לתקנו, מציעה תיקון שיגדיל את העיוות ואת האפליה. יש פרמטרים מאוד ברורים איך קובעים מדיניות תגמול, והחוק מעוות אותם ולא מאפשר אותם. זהו נזק רוחבי לכלל המערכת הפיננסית.

ישראל מימון

שני דברים הכי מלמעלה. יש המון המון שאלות של שאלות. ושלומי אתם שלחתם המון שאלות. בסופו של דבר, 77 שנה מדינת ישראל קיימת, בעזרת השם לעוד המון שנים. 20 שנה שכולם מציינים אחרי ועדת בכר. ובסופו של דבר, צריך לשאול את עצמנו, מכל ההמלצות, מה אנחנו רוצים? אנחנו רוצים תחרות? רוצים להוסיף עוד שחקנים? באשראי העסקי נכנסו המוסדיים, נכנסו גופים אחרים. נוצרה תחרות באשראי העסקי.

בבנקים אם יכנסו עוד שחקנים, סביר להניח כמו שאמרה עפרי, כמו שאמרה גם הוועדה, שתהיה תחרות. עכשיו נשאלת השאלה של ריכוזיות. אמר את זה הכי טוב, יוגב גרדוס, באיזה משפט. רוצים שתהיה תחרות? מאה אחוז. מי מסוגל לתת פייט? מי מסוגל לתת פייט? והמדינה צריכה לשאול את עצמה, הממשלה, הרגולטורים צריכים לשאול את עצמם. מה אנחנו רוצים? אנחנו רוצים תחרות עם הבנקים? זה הערך העליון? אם זה הערך העליון, אז לכו עד הסוף ותנו את הכוח למי שיש לו יכולת לתת פייט לבנקים. רונן אגסי כבר פירט למה למוסדיים יש את נקודת הפתיחה. ואייל מעיד, וגם שמוליק העיד, כמה זה קשה להיכנס לעולם הזה. אבל יש נקודת פתיחה מצוינת. אז נכון, יש את השאלה מצד אחד, של השאלה של ריכוזיות לא ריכוזיות, אפרופו ועדת בכר. ויש את השאלה, מה רוצים בסוף להשיג. אם רוצים להשיג, והערך העליון, רוצים להשיג עוד שחקן ועוד תחרות, בוא, מסתכלים על הזירה, רמי לוי וכולי וכולי. בסוף למוסדיים יש את העומק, את היכולת, את הראייה הרגולטורית, את היכולת לעבוד עם רגולטורים פיננסיים כדי לתת את הפייט הזה. ואמר את זה יוגב גרדוס. אני רוצה לתת, נכון, יש שחקנים חזקים, אני רוצה לתת כוח לשחקנים חזקים על מנת שהם ייתנו פייט לחזקים ביותר.

שלומי שוב

כמה דברים לסיכום של הדיון המעניין שלנו היום. חייב להגיד שמזמן לא ראינו אחדות דעים כזאת בין הרגולטורים השונים, מניח שזה נובע מכך שכולם השתתפו בצוות הבינמשרדי ומחויבים לעמדה גם אם לא כל אחד משוכנע באופן מלא, אבל חשוב גם שיעשו חשיבה מחודשת בעקבות הדיון המשמעותי שהיה לנו היום. אני בכל מקרה לא מסכים עם העמדה של רשות התחרות וחושב שכמו שהדבר מוצעים כעת הוזלת עלות המימון בכל מקרה לא תגולגל לצרכן! כפי שראינו היום הגופים הרלבנטיים לא יוצאים מגדרם להיכנס להצעה, כי מה שרלבנטי מבחינתם זה אך ורק גיוס פיקדונות ולא עו"ש. מעבר לזה שלא רק שזה לא יביא לשינוי המיחול בתחרות, אלא גם עבור הפיקדונות יש להם כבר כיום פתרונות חלופיים, לרבות קרנות כספיות חדשות עם תשואה ידועה מראש. מה גם שהם אומרים שאפשר מבחינתם לוותר על כל המהלך ופשוט לחבר אותם לגיוסים ישירים מבנק ישראל... אגב, אם שמתם לב חברות כרטיסי האשראי לא דיברו היום וזה אומר לדעתי הרבה - שהם כרגע המועמדים העיקריים לרפורמה המוצעת להערכתי לאור "העלות" התוספתית היחסית מבחינתם של הרגולציה – אבל גם שם אני לא רואה שהם פונים למסלול העו"ש, מה שמחזיר אותנו לבעיית המוצא...

צריך לדעתי להיזהר כאן שהדוח של הצוות לא יהיה "מראית עין". כמו שהדברים נראים כנראה שלבנק קטן אין בהכרח זכות קיום כאן בתנאים הנוכחיים ואלו הכיוונים שצריך לשנות. אני חושב שהסיפור של בנק איגוד שנסחר שנים במחצית מהונו לאור החסרונות לקוטן (לרבות בהקשר של מערכות מידע) ונבלע בסופו של דבר על ידי מזרחי טפחות המחיש את זה הכי טוב שיש. בהקשר הזה מאד מעיינן מה שהמפקח אמר היום לגבי שני בנקים בינלאומיים שפנו בנושא ושווה מאד לבחון את ההצעה המהפכנית לדעתי של מנכ"ל מגדל שנאמרה כאן היום בדיון לפיה הפתרון צריך להגיע מחיוב הבנקים כך להציע את החלופות הקיימות, לרבות אצל המתחרים.

ולסיום, חייב להזכיר את הבעיה החמורה עם נושא התקינה החשבונאית, אי אפשר לחיות עם זה שלא ניתן להגיד שדוחות גופים פיננסיים בישראל לא ערוכים בהתאם ל-IFRS. גם אם נשים את הבנקים בצד וזה ברור לי שנטיית הלב של הפיקוח היא לעבור ל-USGAAP לדעתי כשלב מיידי חייבים להעביר את חברות כרטיסי האשראי ל-IFRS וככה גם צריך לדווח גוף שיכנס לשערי הרפורמה המוצעת. תודה רבה לכולם.

על הפורום:

פורום שווי הוגן (Fair Value Forum - FVF) הוקם בכדי לתרום לאיכות המידע בשוק ההון ולייצר שיח רב דיסציפלינארי פורה בסוגיות מקצועיות הקשורות לשוק ההון ולעולם העסקי שנמצאות על סדר היום הציבורי. הפורום, בייסודם של פרופ' אמיר ברנע, הדיקן המייסד של בית ספר אריסון למנהל עסקים ושלומי שוב, ראש תכנית חשבונאות וסגן דיקן בית ספר אריסון למנהל עסקים, הוקם במסגרת התכנית בחשבונאות של בית ספר אריסון למנהל עסקים באוניברסיטת רייכמן. הפורום כולל מומחים מובילים מהאקדמיה ומהפרקטיקה בתחומי החשבונאות הפיננסית והמימון וכן משתתפים בו נציגים של מדווחים, אנליסטים וגופי הרגולציה הפיננסית בישראל.

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

לאתר הפורום: [לחץ כאן](#)