

הסתייגות - הצעת חוק להגברת התחרות ולצמצום הריכוזיות בשוק הבנקאות בישראל (תיקוני חקיקה), התשע"ו-2016

בסעיף 1 להצעת החוק, המתקן את חוק הבנקאות (רישוי), התשמ"א-1981, יתווסף פריט (4):

(4) אחרי סעיף 36 יבוא :

שירות 36 כ"ד "א) בסעיף זה –
לסולק
חדש

"המערכת המשודרגת" – הממשק הטכנולוגי של שירותי בנק אוטומטיים בע"מ למתן שירותי סליקה בטכנולוגיית EMV ;
"סולק ותיק" – סולק, שאינו סולק חדש ;

"סולק חדש" – סולק שלא עסק בסליקה של עסקאות בכרטיסי חיוב ערב יום תחילתו של חוק הבנקאות (רישוי) (תיקון מס' 18), התשע"א - 2011 ;
"שירותי אירוח" – מתן שירותי סליקה לסולק חדש לצרכי לקוחותיו, לרבות התחברות לשירותי בנק אוטומטיים בע"מ והתחשבות עם מנפיקים.

(ב) סולק ותיק חייב להתקשר עם סולק חדש בהסכם למתן שירותי אירוח אם ביקש זאת הסולק החדש. תנאי ההסכם למתן שירותי האירוח, לרבות מחיר השירותים, ייקבעו על ידי שר האוצר, בהתקיים שניים אלה :

(1) סולק חדש, או מי שמבקש רישיון לסלוק והנגיד טרם החליט בבקשתו, פנה לסולק ותיק בבקשה להתקשר עמו בהסכם למתן שירותי אירוח, ולא הושגה ביניהם הסכמה בדבר תנאי ההסכם כאמור, וזאת בתוך שלושה חודשים ממועד הפנייה ;

(2) השר נוכח כי הסולק הותיק דרש תנאים שאינם סבירים להתקשרות כאמור בפסקה (1).

(ג) סולק ותיק לא ידרוש כתנאי לאספקת שירותי אירוח, שהספקים הצורכים את שירותי הסליקה יתקשרו עמו בחוזה, אלא באישור המפקח מנימוקים חריגים ובתנאים שיבטיחו שמירה על התחרות.

(ד) הוראות שר האוצר בדבר התקשרות כאמור בפסקה (ב) יינתנו בתוך שישה חודשים ממועד הפנייה האמור בפסקה (ב)(1), או בתוך שלושה חודשים מהמועד שבו התבקש השר להכריע בדבר סבירותם של תנאי ההתקשרות, לפי המוקדם מבניהם ;

(ה) בקביעת התנאים כאמור בפסקה (ב) יביא השר בחשבון את תרומת ההתקשרות בהסכם למתן שירותי אירוח לתחרות בתחום הסליקה.

(ו) בחינת סבירות מחיר שדורש סולק ותיק וקביעת תנאים ומחיר לפי פסקה (ב), יכול שיעשו, בין השאר, בהתבסס על אחד מאלה :

(1) עלות לפי שיטת חישוב שהשר יורה עליה, בתוספת רווח סביר ;

(2) נקודת ייחוס הנגזרת מאחד מאלה :

(א) תשלום בעד שירותים שנותן הסולק הוטיק ;

(ב) תשלום בעד שירותים אחרים בני-השוואה ;

(ג) תשלומים כאמור בפסקאות משנה (א) או (ב) או תשלומים בגין שירות מקביל לו, הנהגים במדינות אחרות.

(ז) סולק אשר התקשר עם סולק חדש בהסכם למתן שירותי אירוח כאמור בפסקה (ב), לא יעשה שימוש במידע שהגיע לידיעתו במסגרת התקשרות כאמור, ובכלל זה מידע על אודות ספקים המקבלים שירותי סליקה מהסולק החדש, למעט לצורך הפעלת שירותי האירוח.

(ח) בכל הנוגע לשירותי האירוח, יחשב הסולק החדש כמקבל השירות היחיד מהסולק הוטיק לעניין חובותיו של הסולק הוטיק לפי כל דין לזיהוי והכרת מקבלי שירותיו.

(ט) בחלוף שישה חודשים מהיום בו הודיע המפקח, כי שמונים וחמישה אחוזים מההיקף הכספי של פעולות הסליקה בישראל מבוצעים במערכת המשודרגת שמונים וחמישה אחוזים מהספקים מחוברים למערכת המשודרגת, יהיה סולק וטיק חייב להתקשר עם סולק חדש כאמור בפסקה (ב) רק לצורך אספקת שירותי סליקה בקשר עם אותם ספקים שאינם מחוברים למערכת המשודרגת.

דברי הסבר:

שוק כרטיסי האשראי סובל מתחרות מועטה. מבנה השוק אינו מאפשר תחרות: פעילות בו 3 חברות בלבד שדומות מאוד זו לזו. נפגעים ראשיים הם העסקים הקטנים והבינוניים, שנדרשים לשלם עמלות סליקה שגבוהות בעשרות אחוזים מהעמלות משלמים העסקים הגדולים. אין כל הצדקה שבתי עסק קטנים יידרשו לשלם עד 2.5% מהכנסתם כעמלת סליקה, בעוד עסקים גדולים משלמים עמלה של 0.8% עד 1%. עמלות אלה משולמות כיום אפילו בכרטיסי דביט, למרות הירידה התלולה בעמלה הצולבת של עסקאות דביט, דבר המעיד על חוסר תחרות בשוק. יש לשים לב, שסליקה היא פעילות תפעולית, טכנולוגית, ונטולת סיכוני אשראי, וכל פעילותו של הסולק היא תפעול העברת הכספים ממנפיק הכרטיס אל בתי העסק.

הפרדת חברות כרטיסי אשראי מהבנקים עשויה להחמיר עוד יותר את הבעיה, שכן מבנה השוק הבלתי תחרותי ישומר, והחברות המופרדות עלולות אף להעלות מחיר כדי לכסות את השקעת הבעלים החדשים ברכישתן. בהתאם, נדרשת בדחיפות הכנסת סולקים חדשים לשוק. ברם, חברת שב"א, שבעליה הם הבנקים ושהינה מונופול באספקת שירותי המיתוג לכרטיסי אשראי, יצרה חסם טכנולוגי לכניסת סולק חדש. המגבלה היא, שסולק חדש, לא יוכל לשרת בתי עסק, אלא אם כן הם יחליפו את ציוד הסליקה בבית העסק למסופים בטכנולוגיית EMV (הקשת קוד). תהליך החלפת הטכנולוגיה בבתי העסק עתיד להימשך שנים רבות, שכן מדובר בציוד חדש ויקר, שמחליף מסופי סליקה קיימים. בנוסף, לחברות כרטיסי האשראי הנוכחיות, אין כל אינטרס לעודד בתי עסק להחליף מסופים לטכנולוגיה חדשה, שכן הדבר יאפשר כניסת מתחרים. באירופה נמשך תהליך זה של החלפת טכנולוגיה כעשר שנים. כיום אין בתי עסק שפועלים בטכנולוגיית EMV, ובהתאם סולק חדש לא יכול כלל לשרת בתי עסק ולהתחרות על עמלות הסליקה.

על מנת לחולל תחרות מיידית שכה נדרשת בשוק הסליקה, ובהתאם לפתרון לחסם הכניסה שעליו המליצה הועדה, מוצע להסדיר מעמד של "סולק מתארח" לסולק חדש, כך שיוכל לספק את השירות

לבתי העסק באופן עקיף, באמצעות סולק ותיק. הצעה זו תחסוך למשק הישראלי בין חצי מיליארד למיליארד ₪ בשנה בעמלות סליקה עודפות הנגבות כיום מבתי העסק, ובעיקר הקטנים והבינוניים.