

חלק א': רקע ויעדים

1. חיוב מיידי

1.1. **כרטיס חיוב מיידי** (להלן גם – "**כרטיס דביט**") נועד לאפשר ביצוע תשלומים בבתי העסק באמצעות חיוב מיידי של חשבון עובר ושב, בסמוך למועד ביצוע העסקה (להלן, "**עסקת דביט**" או "**עסקת חיוב מיידי**").

1.2. כרטיס חיוב מידי נופל תחת ההגדרה של "כרטיס בנק", לפי חוק כרטיסי חיוב, התשמ"ו – 1986, לכן לא נדרשת התאמה בחוק כרטיסי חיוב לשם הסדרת השימוש בכרטיס האמור.

1.3. מסקירת מוצרים דומים בעולם, ניתן לציין את המאפיינים הבסיסיים הבאים:

1.3.1. ככלל, כרטיסי חיוב מיידי מונפקים ע"י בנקים בלבד, כחלק ממעטפת שירותי העו"ש הניתנת ללקוח.

1.3.2. במדינות בהן קיים דפוס של שימוש במשיכת יתר (אוברדרפט), מתאפשר שימוש במסגרת האוברדרפט בעסקאות תשלום באמצעות כרטיס חיוב מיידי.

1.3.3. כרטיס חיוב מיידי הינו מוצר פשוט ובסיסי יותר, בהשוואה לכרטיס האשראי, ואינו מציע בדרך כלל תכניות נאמנות והטבות.

1.3.4. לאור מיידיות חיוב הלקוח (במלוא סכום העסקה) והגנה פחותה במצבי כשל תמורה, כרטיס חיוב מיידי משמש יותר לרכישות שוטפות בסכומים קטנים ופחות לרכישות מוצרים ברי קיימא.

1.3.5. העברת הכספים ממנפיק לסולק ומסולק לבית העסק בעסקאות חיוב מיידי נעשית בדרך כלל בתוך 2-3 ימי עסקים ממועד עסקת חיוב מיידי בבית העסק¹.

1.4. בישראל קיימים כיום כרטיסי חיוב מיידי, המונפקים על ידי חברות כרטיסי אשראי בשיתוף עם מספר בנקים מסחריים ועם בנק הדואר². במחצית הראשונה של שנת 2014, משקל כרטיסי חיוב מיידי ממצבת כרטיסי חיוב פעילים ומשקל עסקאות חיוב מיידי ממחזור העסקאות בכרטיסי חיוב עמדו על אחוזים בודדים. מרבית כרטיסי החיוב המיידי המונפקים כיום בישראל הינם ללקוחות שאינם עומדים בקריטריונים להנפקת כרטיס אשראי (לקוחות "מסורבי מסגרת אשראי", חיילים, סטודנטים וכד'), עובדה שעשויה להסביר חלק מהפער בגובה עסקה ממוצעת.

2. מטרות המהלך והעקרונות המנחים

2.1. עסקת חיוב מיידי מהווה תחליף קרוב למזומן ולשיקים לפירעון מיידי. לכן, הגברת תפוצת כרטיסי החיוב המיידי ועידוד השימוש בעסקאות חיוב מיידי משתלבים במהלך הכולל להפחתת השימוש במזומן במסגרת המלחמה בהון השחור.

2.2. הצעדים המוצעים עשויים להניב מספר תועלות:

¹ בהצעת חקיקה אירופית לרגולציה של עמלה צולבת, עסקת חיוב מיידי מוגדרת כדלהלן – עסקת תשלום בכרטיס חיוב, לרבות כרטיס נטען, הקשור לחשבון עו"ש או חשבון פיקדון, ממנו מחויב סכום העסקה בתוך עד 48 שעות ממועד בו העסקה אושרה.

² מקור הנתונים: דיווח רבעוני לפיקוח על הבנקים.

- 2.2.1 **הנגשת אמצעי תשלום אלקטרוניים לבעלי חשבונות עו"ש שאינם עומדים בקריטריונים להנפקת כרטיסי אשראי.** לפי נתוני הלמ"ס³, ל-22% מהאוכלוסייה בגיל 20 ומעלה אין כרטיס אשראי כלל. יצוין כי עבור מי שאין לו חשבון עו"ש (7% מהאוכלוסייה)⁴, הפתרון יסופק באמצעות כרטיסים נטענים.
- 2.2.2 **הרחבת מגוון פתרונות התשלום העומדים לרשות הציבור.** כרטיס חיוב מיידי עשוי לענות על צרכים של צרכנים "שונאי אשראי" שרוצים לנהל את ההוצאות על בסיס שוטף, וכן לרכישות שוטפות של חלק מהצרכנים המשתמשים בכרטיסי חיוב נדחה (בעיקר אם בתי העסק יבנו הצעת ערך שמעודדת שימוש בחיוב מיידי), בפרט כתחליף למזומן.
- 2.2.3 **הרחבת מגוון פתרונות התשלום שעומדים לרשות בתי העסק.** בתי העסק יפיקו תועלת מקבלת תמורה כמעט מיידיה ועמלת בית עסק (עמלת סליקה) מופחתת. ככל שהשימוש בעסקאות חיוב מיידי יגבר, יופחתו העלויות הישירות לבתי העסק (לדוגמא, עלויות מימון, עלויות טיפול במזומן) ועלויות עקיפות למשק כולו ("הכלכלה השחורה").
- 2.2.4 **עידוד התחרות בתחום כרטיסי החיוב.** כרטיס חיוב מיידי הינו מוצר פשוט וקל יותר להטמעה על ידי מנפיקים וסולקים חדשים, שכן אינו דורש התאמות מקומיות מהותיות (כגון תשלומים ומועדונים) ודרישות ההון בגין פעילות זו נמוכות לעומת פעילות בכרטיסי האשראי.
- 2.3 שיפור יעילות שוק התשלומים עשוי להוות תוצאה נלווית, ככל שאינה מתנגשת עם היעדים שפורטו לעיל. יודגש, כי ככלל עלות המימון למשקי הבית גבוהה בממוצע מעלות מימון ההון החוזר לבתי העסק (ניכיון או אשראי בנקאי מגובה שוברים), לכן בחלק מהמקרים הסטת עסקאות מחיוב נדחה לחיוב מיידי עלולה להגדיל את סך עלויות המימון, תוך מעבר מאשראי זול יותר (לבתי העסק) לאשראי יקר יותר (למחזיקי הכרטיס), במקרים בהם מחזיקי הכרטיס מצוים ביתרת חובה בחשבון העו"ש. תוצאה כזו תהיה נחותה הן מבחינה משקית, בשל השפעות מדכאות צמיחה כלכלית, והן מבחינת צרכנית, בשל העלויות הנוספות בהן יידרשו לשאת משקי הבית (לדוגמא, ריבית על יתרת חובה)⁵. תוספת עלויות זו אינה עולה בקנה אחד עם מטרות ועדת השרים לענייני יוקר המחיה. בהתאם, מדדי הצלחת המהלך צריכים להתייחס לגידול בנתח התשלומים האלקטרוניים בכללותו, ולא רק להתפלגות שתיווצר בין סוגי החיובים השונים. יודגש כי הצוות אינו רואה בהפיכת שוק התשלומים בישראל לשוק שנשלט על ידי עסקאות חיוב מיידי ועסקאות אשראי מתגלגל, כפי שקיים במדינות שונות בעולם, כתוצאה רצויה.
- 2.4 אומדן החיסכון כתוצאה מהגברת היעילות של מערכת התשלומים באמצעות החדרת השימוש בעסקאות חיוב מיידי מבוסס על מספר הנחות יסוד בנוגע להתנהגות משתתפי מערכת התשלומים (מחזיקי הכרטיס, בתי העסק, המנפיקים והסולקים). **אנו סבורים שהנחות היסוד שלהלן צריכות להיבחן על פני זמן, בתנאי השוק המקומי:**

³ סקר אוריינות פיננסית: מהו מצבם של הישראלים וכיצד הם מתנהלים? (11 בספטמבר 2012).

⁴ ראו הערת שולים 3 לעיל.

⁵ למותר לציין כי ללא קשר לתמהיל מוצרי התשלום שיווצר בשוק, על הבנקים וחברות כרטיסי האשראי לקיים תהליכים נאותים של ניהול סיכון האשראי הגלום במוצרי אשראי צרכני השונים.

2.4.1 תחליפיות גבוהה בין עסקאות חיוב נדחה לעסקאות חיוב מיידיות

2.4.1.1. צרכן המצוי ביתרת חובה בחשבון העו"ש אינו אדיש בין עסקת חיוב נדחה לעסקת חיוב מיידית, הכרוכה בניצול מסגרת האשראי (אוברדרפט). שימוש נרחב יחסית באוברדרפט עשוי לפגוע בהצלחת כרטיסי החיוב המיידית או להגדיל את עלויות המימון למשקי הבית.

2.4.1.2. לפי סקר אוריינות פיננסית של הלמ"ס⁶, 52% מהאוכלוסייה בגיל 20 ומעלה שבבעלותם חשבון בנק, היו במצב של משיכת יתר בחשבון העו"ש במהלך שנה אחרונה, 21% דיווחו שזה מצבם בדרך כלל.

2.4.2 חיסכון לבתי עסק מעמלה צולבת מופחתת בעסקאות חיוב מיידיות

2.4.2.1. כדי לייצר חיסכון לבית העסק, ההפחתה בעמלה הצולבת צריכה להשתקף בעמלת בית העסק. אמנם בשנים 2011-13 הקיטון בעמלת בית העסק היה דומה לשיעור השינוי שחל באותה תקופה בעמלה הצולבת. יחד עם זאת, קיים פוטנציאל לנטרול חלק מהחיסכון בעמלה הצולבת באמצעות העלאת רכיב עמלת הסולק.

2.4.3 העברת החיסכון בעמלות בתי העסק ללקוחות

2.4.3.1. לא מצאנו בספרות המחקרית עדויות אמפיריות להעברת החיסכון הנובע מהפחתת העמלה הצולבת למחירי המוצרים והשירותים. עדכון המחירים כרוך בעלויות, דבר שעשוי להסביר את קשיחות המחירים לשינויי עלות קטנים⁷ (price stickiness). בענפים שאינם מאופיינים ע"י תחרות חזקה לא ניתן להניח העברת חיסכון מלאה בטווח הארוך.

2.4.3.2. במחקר שבדק את התגלגלות השינויים בשיעורי המע"מ למחירים לצרכן, נמצא כי לשינויי מע"מ בישראל לא הייתה השפעה על מחירי מוצרי הצריכה⁸.

⁶ ראו הערת שולים 3 לעיל.

⁷ לדוגמה, בעסקת חיוב מיידית בגובה 150 ₪ (בקירוב גובה עסקה ממוצעת בדביט בארה"ב), גם אם נניח הפחתת עמלה צולבת ב-0.4% שהשתקפה במלואה בעמלת בית העסק, מדובר בחיסכון של 60 אג' לעסקה.

⁸ נ. זוסמן, ד. רומנוב, מ. אורן-יפתח, נ. מירוניצ'ב, "התגלגלות שינויים בשיעורי מע"מ ומס קנייה למחירים לצרכן" (http://www.cbs.gov.il/www/publications/pub15_h.pdf)