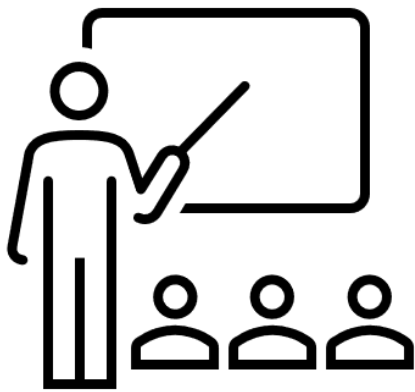


ספקי שירותי תשלום במערכת השקל הדיגיטלי



על מה נדבר?



האקוסיסטם של השקל הדיגיטלי 

תפקידי ספקי שירותי התשלום בשקל הדיגיטלי 

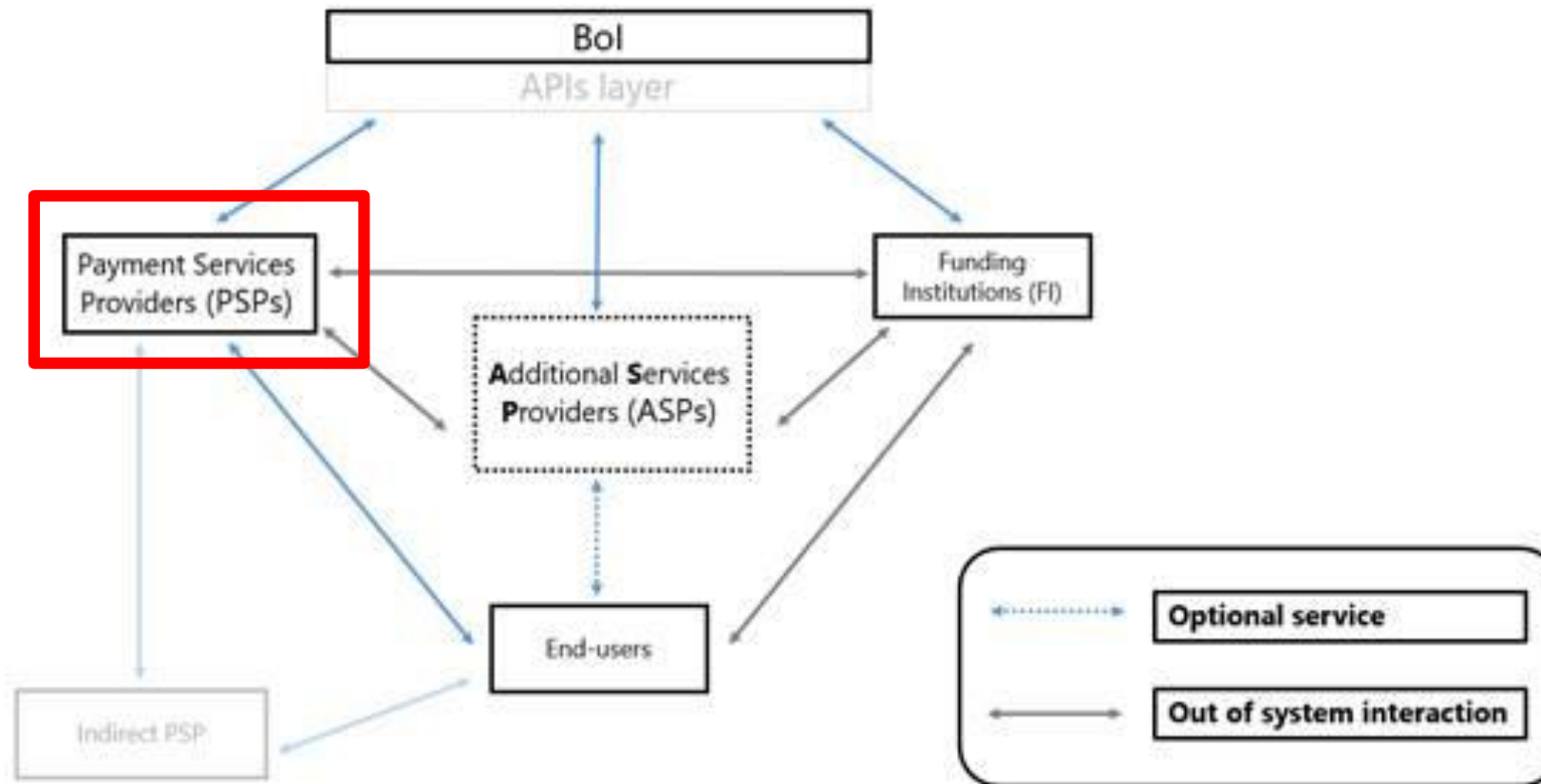
סל הפעולות הבסיסיות אותו יספקו 

ספק שירותי תשלום "מתמחה" 

ספק שירותי תשלום של "מוצא אחרון" 

דיון 

האקוסיסטם בשקל הדיגיטלי



תפקידו של ספק שירותי תשלום בשק"ד

- הגישה של לקוחות אל המטבע תתבצע באמצעות גופים מתווכים – ספקי שירותי תשלום בשקל הדיגיטלי (ובאנגלית DS-PSP – Digital Shekel Payment Services Providers).

- מי יכול להיות PSP בשק"ד?

כל תאגיד השואף לספק שירותי תשלום בשקל הדיגיטלי ושקיבל רישיון.

- מה היתרונות בגישה זו?

תאפשר מינוף יתרונותיו היחסיים של המגזר הפרטי בתחומי השירות וביצוע תהליכי KYC וכן את התחרות בין גופים להתייעלות וחדשנות בשק"ד.

- ואיך תראה חלוקת האחריות?

- בנק ישראל מגדיר את חוקי הסכמה, אחראי על ניהולה התקין ועל התשתית הטכנולוגית.

- ה – PSP יצרפו לקוחות שישתמשו בשקל הדיגיטלי (KYC), ינגישו ממשק משתמש, יספקו אמצעי גישה טכנולוגי (למשל יישומון לטלפון חכם או אביזר אחר דוגמת כרטיס) ויתנו מענה בנושאי שירות לקוחות.

תפקידו של ספק שירותי תשלום בשק"ד

סל הפעולות הבסיסיות אותו יספק



הצעה לפעולות בסיסיות שיונגשו בכל ארנק שקל דיגיטלי (למשתמשים פרטיים ללא עלות):

ניהול לקוח	ניהול נזילות	ניהול העברות
הצטרפות לשירות (KYC, CDD)	טעינה / פריקה של כסף לשק"ד וממנו	ייזום, וידוא ואימות עסקאות
קבלת מזהה ייחודי במערכת שק"ד	אמצעי גישה טכנולוגי לשלם ולקבל שק"ד (גם עסקים)	תשלומי הו"ק
מתן גישה למערכת שק"ד	מפל / מפל הפוך	ניטור עסקאות לצורכי AML ו - CFT
יציאה משירות / התנתקות משק"ד		הגנה צרכנית**
אתר לקוחות (בירור יתרה, היסטוריית שימושים, ניהול חשבון, תמיכה ושירות לקוחות)		
ארנקי משנה*		



* ייתכן וארנקי משנה לא יהיו חלק מסל הפעולות הבסיסיות.

** הגנה צרכנית הינו נושא אשר ייבחנו לעומק בהמשך תכנית העבודה של השק"ד.

ספקי שירותי תשלום "מתמחים"

איך תראה התמחות בעיני הלקוח

- ממשק המשתמש ייעודי ללקוח: למשל פיתוח יישומון בשפה זרה לקהילה עובדים זרים.
- פתרון קבלת תשלום ע"ג אמצעי טכנולוגי קיים: למשל מוניות יקבלו שק"ד באמצעות המונה.
- הטמעת ארנק ביישומון לקוחות קיים.

אנו שואפים לאפשר לספקי תשלום להתמחות במגזרים ייעודיים, כך שיוכלו לפתח פתרונות ארנק ייעודיים לקהל הלקוחות שלהם. למשל:

- נהגי מוניות (PSP עסקי).
- תיירים (PSP קמעונאי).
- סטודנטים (PSP קמעונאי).
- מסעדות (PSP עסקי).

כלומר, בניגוד לבנק שחייב לשרת כל לקוח, PSP יהיה רשאי לשרת לקוחות במגזר ההתמחות שלו בלבד.

יתרונות	חסרונות
מינוף פעילות עסקית או חברתית קיימת	יתכנו לקוחות שלא ישורתו
הורדת חסמי כניסה	ע"י אף PSP 😞

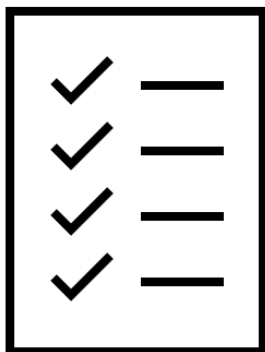


הפתרון - ספק שירותי תשלום של מוצא אחרון

- השקל הדיגיטלי הוא הזדמנות לאפשר לכלל האוכלוסייה נגישות לכסף דיגיטלי, בייחוד לזו שמודרת ממנו כיום מסיבות שונות.
- אולם, מתן אפשרות לספקי שירותי תשלום "מתמחים" עשויה להותיר מגזרים שונים ללא מענה שירותי בשק"ד, מסיבות שונות, לדוגמא:
 - היעדר נגישות פיזית לנותן השירות.
 - קושי לבצע KYC למגוון רחב של לקוחות קצה בתהליך Onboarding.
 - השתייכות למגזר שנותר ללא מענה שירותי לאור חוסר בכדאיות כלכלית.

הפתרון – הסמכה או הטלת האחריות על תאגידים בעלי מאפיינים שיאפשרו שירות בשק"ד "לקהל הרחב".

ספק שירות תשלום של מוצא אחרון - מאפיינים

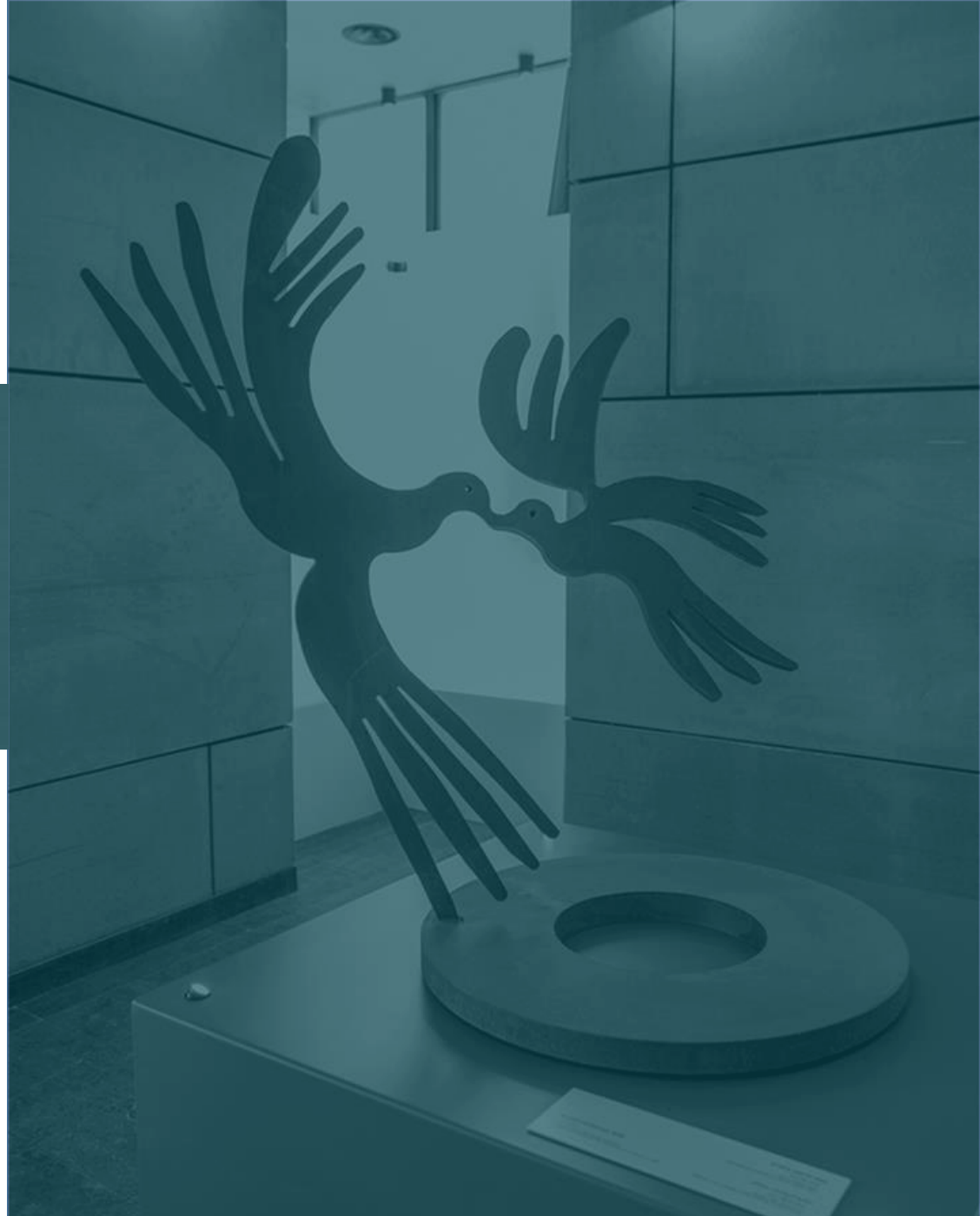


- פריסה עם נגישות ארצית.
- ניסיון בעבודה עם מגוון רחב של אוכלוסיות, לרבות מוחלשות.
 - במתן שירות פרונטלי
 - בהנגשת שירות דיגיטלי
 - במתן שירות בעל מאפיינים פיננסיים
- גופים בעלי יכולת הקמה ותפעול של מערכות טכנולוגיות ואבטחת מידע.
- ייזמו מהלכים ופעולות בדרכים מגוונות לצירוף לקוחות אפשריים מאוכלוסיות מודרות.

ספק שירותי תשלום של מוצא אחרון

4 החלופות המוצעות

הזדמנויות וחסרונות



חלופה 1 – גוף ממשלתי

למשל – מערך הדיגיטל הלאומי או בנק הדואר או הקמת חברה ייעודית ("חברת "הכסף").

הזדמנויות

- יציבים פיננסית ובעלי פריסה ארצית.
- נכונות להציע פתרונות לאוכלוסיות מודרות גם על חשבון שיקולי רווחיות.
- ניסיון במתן שירות לאוכלוסיות נזקקות ומאותגרות טכנולוגית.
- ניסיון בהקמה ותפעול מערכים טכנולוגיים ומערכות מידע עם פרטים רגישים.
- ייתכן ופיתוח של ממשק ע"י גוף לאומי יאפשר להנגיש אותו גם לגופים פרטיים.

חסרונות

- לא בהכרח תחום ההתמחות.
- קושי ביישום פיקוח יעיל על גופים ממשלתיים.
- סיכון לחוסר יעילות כלכלית.
- הגודל והגב הממשלתי עשויים לאיים על ספקים "קטנים".

*בנק הדואר נמצא בתהליכי הפרטה אך נכון להיום מקיים את המאפיינים העונים לקטגוריה של גוף ממשלתי.

חלופה 2 – מכר



למשל – בדומה לקרנות פנסיה "ברירות מחדל", יתקיים מכר והזוכים יעניקו שירותים מתאימים תמורת תנאים מוסכמים מראש.

הזדמנויות

- משיכת גופים עתירי משאבים מהשוק הפרטי.
- יצירת תחרות בין גופים פרטיים תשפר שירותים וחדשנות גם לסקטורים מודרים.
- מכר עשוי להבטיח שירותים עם רף גבוה יחסית.

חסרונות

- קיים קושי בהגדרת הקהלים שיכנסו תחת קורת הגג של המכר.
- אי מציאת תאגיד שיעמוד בכל התנאים עשוי לייצר פשרות ולקבע מגזרי לקוחות שלא יקבלו שירות.
- החלפת זכיין בתום תקופת המכר עשויה להקשות על הלקוחות "שהתרגלו".
- סיכון לפגיעה בתחרות כיוון שגופים שיזכו במכר יזכו במשאבים כלכליים שינוצלו גם לפיתוח רכיבי מערכת נוספים.

חלופה 3 – בנקים וחכ"א

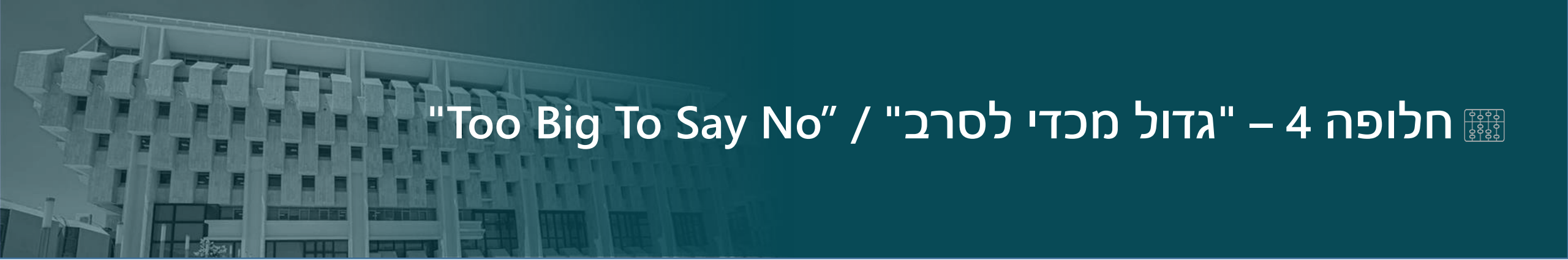
בנק ישראל יחייב את הבנקים לפתוח ארנק שק"ד לכל דורש מקרב לקוחותיהם.

הזדמנות

- פריסה עם נגישות ארצית.
- יכולת לספוג את עלות השירות.
- תוספת משלימה לסל מוצרים ושירותים קיים.
- בעלי ניסיון רב בהנגשת שירות לכלל האוכלוסייה.

חסרונות

- הטלת חובה על גופים אלו לשווק ארנקי שק"ד עשויה לפגוע באפשרות לתחרות מול PSP שאינם תאגידים בנקאיים.
- ימנע שירות מאוכלוסיות קצה שאין להם חשבונות בנק.
- נטל רגולטורי נוסף על גופים שמחילא עמוסים ברגולציה.



חלופה 4 – "גדול מכדי לסרב" / "Too Big To Say No"

למשל – הטלת חובה על כל PSP המשרת מעל נתח שוק מסויים של לקוחות לשרת כל אזרח.

הזדמנויות

- פתרון פשוט שלא יצריך הקמת גופים חדשים.

חסרונות

- אפשרות לעיוות נתונים לצורך הגדלת התמריצים.
- ייתכן שהרחבת קהל היעד תפגע באיכות השירות שניתנת למגזרים הייעודיים של ה - PSP.
- הטמעת חלופה זו תהיה תלויה בקצב התפתחות השק"ד.

לאחר שהבנו את תפקיד ה-PSP ובחנו את גישת ה-PSP המתמחה לצד ה-PSP של מוצא אחרון, נשמח לשמוע את דעתכם:

1. מה דעתכם על סל הפעולות הבסיסי שאנו מתווים לארנק השקל הדיגיטלי?
❖ האם חסרות פעולות מהותיות בסל הפעולות הבסיסי?
2. מה דעתכם על המחשבה לאפשר התמחות ל-PSP?
3. בהנחה ותיושם גישת ה-PSP המתמחה, איזו חלופה מבין אלו שהוצעו עדיפה בעיניכם ומדוע?
4. האם יש לכם הצעה אחרת שתייצר פתרון טוב לספק שירותי תשלום של מוצא אחרון?