



כ"ז בתמוז התש"פ | 19.07.2020

הנדון: תגובת צדק פיננסי ולובי 99 על היוזמה להסרת המגבלות על הבנקים בנוגע לייעוץ פנסיוני דיגיטלי

בשם צדק פיננסי (ע"ר) ולובי 99 (חל"צ), אנו פונים אליכם כדלקמן:

תקציר:

- בחסות הצעת חוק תמימה המאפשרת לבנקים להעניק "ייעוץ פנסיוני דיגיטלי", מסתתר צעד שייטיב מאוד עם הבנקים, ישים שוב מקלות בגלגלי התחרות ויבצר את מעמדם בשוק כמפיצי מוצרים פנסיוניים, המניבים עבורם רווח עצום במאמץ מזערי.
- הרציונל של תיקון החקיקה הוא להנגיש ייעוץ פנסיוני אובייקטיבי ללקוחותיהם של היועצים בבנק. רציונל זה לא יקבל מענה במסגרת התיקון המוצע, עקב ניגוד העניינים המובנה הקיים אצל היועצים בבנק בשל מערך התמריצים הנוכחי.
- לא פחות חשוב הוא שהסרת המגבלה המוטלת על הבנקים כיום תטרפד אפשרות לתחרות הוגנת בתחום, לאור היתרון המובנה שיש לבנקים בשיווק ובגישה למערך לקוחות נרחב.
- במנגנון התמריצים הקיים כיום מתמרץ את הבנקים לעסוק בייעוץ פנסיוני באפיקים רווחיים לבנק (קופות גמל וקרנות השתלמות) ולא בנושא החשוב באמת ללקוחות (קרנות הפנסיה), שכן אין להם כל תמריץ כלכלי לשווק קרנות פנסיה ולכן הייעוץ אינו יכול להיות אובייקטיבי בהגדרה. התמריץ של הבנקים לעסוק בקופות גמל וקרנות השתלמות הוא עצום. הם מקבלים עמלת הפצה של 0.25% מהצבירה לאורך כל שנות החיסכון. עבור קרנות הפנסיה גובה העמלה הוא נמוך משמעותית שכן שולי הרווח בקרנות הפנסיה אינם מאפשרים קבלת עמלת הפצה, ולראיה רק 2% מלקוחות הבנקים המיועצים בשנת 2018 הקימו קרנות פנסיה ואילו 98% קיבלו ייעוץ שנגע לקרנות השתלמות וקופות גמל.
- המסקנה המתבקשת הינה שהרחבת שירותי הייעוץ הניתנים על ידי הבנקים לאמצעים דיגיטליים לא תנגיש לציבור ייעוץ פנסיוני אובייקטיבי המותאם לצרכיו ותסייע לבנקים לגרוף רווחים משמעותיים מכספו של הציבור. לכן הפגיעה הצפויה בתחרות אינה מוצדקת כלל ועיקר.
- לפיכך, את בעית המחסור בנגישות לייעוץ פנסיוני אובייקטיבי יש לפתור באמצעים מחוללי תחרות. ראשית באמצעות רפורמה במנגנון התגמול של היועצים הפנסיוניים. בנוסף, אין לאפשר לבנקים להרחיב את שירותי הייעוץ עד לכניסה של שחקנים חדשים משמעותיים והתבססותם בשוק הייעוץ, ויש אף לשקול לצמצם לכל הפחות עד לכניסתם של שחקנים חדשים לתחום.

רקע

1. אחת היוזמות הנדונות במסגרת טיוטת התכנית הכלכלית שפורסמה להערות הציבור הינה לאפשר לבנקים להעניק ייעוץ פנסיוני באמצעים דיגיטליים ולא רק בין כתלי הסניף,¹ זאת באמצעות תיקון סעיף 11(ה) לחוק הפיקוח על שירותים פיננסיים (ייעוץ, שיווק ומערכת סליקה פנסיוניים), תשס"ה-2005 (להלן: "חקיקת בכר").
2. בדברי ההסבר לתיקון נכתב שהיוזמה עולה בעת הזו מכיוון שההגבלות כתוצאה מנגיף הקורונה מקשות על גישה פיזית לסניף; שישנה ירידה בהיקף הייעוץ ובמספר בעלי רישיון יועץ פנסיוני; שהצורך בנגישות לייעוץ פנסיוני אובייקטיבי גובר במיוחד בתקופה הזו עקב השינויים בשוק התעסוקה כתוצאה מהמשבר הכלכלי הנוכחי.
3. על אף המגמה הברוכה להסרת חסמים במשק כדי לעודד דיגיטציה ומתן שירות מרחוק, אין פירוש הדבר שיש לפעול כך בכל תחום באשר הוא מבלי לבחון את ההשלכות הרחבות למהלכים מסוג זה. בכל הכבוד, אנו סבורים כי במקרה הנ"ל אין לאפשר לבנקים להעניק שירות מרחוק מחשש לפגיעה קשה בתחרות במגזר שירותי הייעוץ הפנסיוני, וכן מחשש שהייעוץ הניתן על ידם אינו אובייקטיבי כנדרש.
4. היסטורית, המגבלות על תאגידים בנקאיים למתן ייעוץ פיזי בלבד הוטלו במסגרת חקיקת בכר. הרציונל המרכזי מאחורי המגבלות הוא ההכרה בכך שלבנקים יש מערך הפצה אגרסיבי ויכולת עודפת לגייס לקוחות על פני יועצים אחרים.² לכן, המגבלה שהוטלה רק על הבנקים שהתנתה את קבלת הייעוץ בהגעה פיזית לסניף נועדה לאפשר תחרות הוגנת בתחום שירותי הייעוץ הפנסיוני מול יועצים פנסיוניים אחרים, אשר יכולים להעניק ייעוץ גם באופן דיגיטלי.
5. ואולם, כמפורט בדברי ההסבר לתיקון, התחרות עודנה מקרטעת. מספר בעלי רישיון הייעוץ והיקף הייעוצים הפנסיוניים הניתנים לציבור נמצאים במגמת ירידה. לדעתנו, ישנן שתי סיבות מרכזיות לסוגיות אלו, ואף אחת מהן אינה תומכת בהסרת המגבלות המוטלות על הבנק.
6. הראשונה, הבנקים הם עודם שחקן מרכזי וחזק בתחום הייעוץ הפנסיוני למרות המגבלות המוטלות עליהם כיום, בין היתר לאור ההכנסות הגבוהות המתקבלות בעמלות הפצה על מכירת מוצרים פנסיוניים (מקרנות השתלמות וקופות גמל), הנאמדות במאות מיליוני ש"ח בשנה (לצערנו הנתון

¹<https://www.gov.il/he/Departments/publications/reports/public-opinion-economic-plan-2020>
²<https://main.knesset.gov.il/Activity/committees/Pages/AllCommitteeProtocols.aspx?ItemID=111932> ; https://www.nevo.co.il/Law_word/law15/MEMSHALA-175.pdf

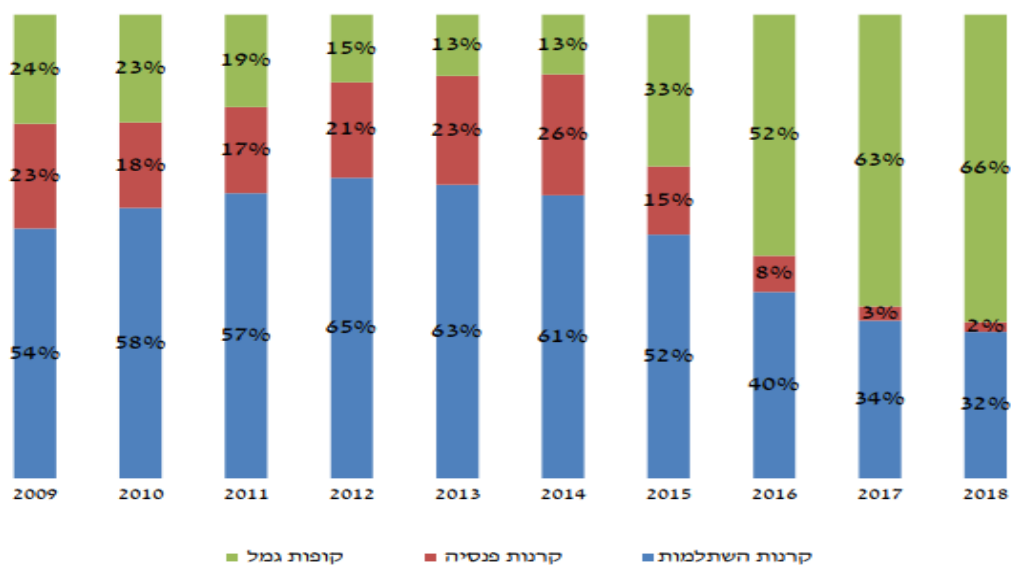
המדויק אינו שקוף).³ לכן, הסרת המגבלה של מתן ייעוץ בסניף בלבד פירושה פגיעה קשה בתחרות בתחום הייעוץ הפנסיוני.

7. השנייה, נראה שמנגנון התמריצים הכלכלי הנוכחי אינו תומך במתן שירותי ייעוץ פנסיוני אובייקטיבי לאור הירידה הדרמטית בדמי הניהול הפנסיוניים בשנים האחרונות, ולכן היועצים בבנק מתמקדים בשיווק של קרנות השתלמות וקופות גמל, בהן שולי הרווח גבוהים יותר.⁴

8. כאמור, נראה שהבנקים מייעצים מעט מאוד ללקוחותיהם לגבי קרנות פנסיה - שם שולי הרווח נמוכים במיוחד עקב ההוזלה הדרמטית בדמי הניהול בשנים האחרונות (וכתוצאה מכך עמלת ההפצה בקרנות הפנסיה קטנה יותר או לא קיימת). רוב מאמצי הבנקים מרוכזים בקרנות השתלמות וקופות גמל, בהן שולי הרווח גבוהים יותר ומגיעים עד לרמה של 0.25% מהצבירה לכל אורך שנות החיסכון.⁵ לאור זאת, לבנקים אין תמריץ מספק להעניק ייעוץ ללקוחות על קרנות פנסיה, בניגוד לאינטרס המובהק של מרביתם. עיון קצר בדוח הממונה על שוק ההון לשנת 2018 ממחיש זאת באופן חד משמעי, כאשר הוא מראה שרק 2% מהלקוחות המיועצים בבנקים פתחו קרנות פנסיה ואילו 98% קיבלו ייעוץ שנגע לקרנות השתלמות וקופות גמל.⁶

תרשים 7-1

התפלגות מוצרים פנסיוניים חדשים בקרב לקוחות מיועצים של תאגידים בנקאיים בעלי רישיון יועץ פנסיוני תאגיד, 2009-2018¹²



מקור: עיבודי רשות שוק ההון, ביטוח וחיסכון לדיווחי התאגידים הבנקאיים.

³ <https://www.globes.co.il/news/article.aspx?did=1001261812>

⁴ https://mof.gov.il/hon/documents/report2018_chapter6.pdf

⁵ https://www.nevo.co.il/law/html/law01/999_577.htm

⁶ https://mof.gov.il/hon/documents/report2018_chapter6.pdf

9. יודגש: ההצדקה בדברי ההסבר לחוק להרחבת השירותים הניתנים על ידי הבנקים לשירותים מרחוק הינה לסייע ללקוחות להתאים את החסכון הפנסיוני שלהם לשינויים במצבם התעסוקתי. אמנם קרנות השתלמות וקופות גמל נחשבות לחלק מהייעוץ הפנסיוני שהבנקים מעניקים, אך אין ספק שקרן הפנסיה היא הנכס המשמעותי ביותר, אף יותר מרכישת דירה למגורים, שישפיע על איכות חייהם לטווח הארוך. למרות זאת, הבנקים כאמור אינם מייעצים ללקוחותיהם בנוגע לקרנות פנסיה עקב שולי הרווח הנמוכים בתחום, ועל כן תרומת הייעוץ הפנסיוני לשינויים במצב התעסוקתי קטנה ביותר.

10. לא למותר לציין כי רוב בעלי קרנות השתלמות וקופות הגמל נמנים עם העשירונים העליונים בחברה הישראלית,⁷ אשר ממילא נפגעו פחות מהמשבר הכלכלי הנוכחי, ולכן התיקון לחוק שאמור להגיש שירותי ייעוץ למי שהפנסיה שלו נפגעה מהמשבר ממילא אינו נותן מענה לקבוצת האוכלוסייה הרלוונטית.

11. עלינו לתהות, אם כן, מהי מידת האובייקטיביות של הייעוץ שמקבלים לקוחות הבנקים? כיצד הרחבת השירותים שהבנקים נותנים, רק עבור קרנות השתלמות וקופות גמל, באמצעות מתן אפשרות לשירות מרחוק תהא לטובת ציבור החוסכים בעת המשבר הנוכחי? כפי שהראינו, המצב השורר בשוק מצביע שהרחבת השירותים לא תתרום להנגשת שירותי ייעוץ פנסיוני אובייקטיבי.

12. לפיכך, המסקנה המתבקשת הינה שהרחבת שירותי הייעוץ הניתנים על ידי הבנקים לאמצעים דיגיטליים לא תנגיש לציבור ייעוץ פנסיוני אובייקטיבי המותאם לצרכיו ותסייע לבנקים ליהנות מרווחים גבוהים. לכן הפגיעה הצפויה בתחרות אינה מוצדקת כלל ועיקר.

הפתרון ההולם להנגשת שירותי ייעוץ אובייקטיביים בתחום החיסכון הפנסיוני

13. ראשית, נקדים ונאמר שדרך המלך לתקן את איכות הייעוץ הפנסיוני ואת האובייקטיביות שלו הינה באמצעות רפורמה במערך התמריצים למתן שירותי ייעוץ, ובכללה ביטול מנגנון עמלת ההפצה המיותר והיקר, שעלויותיו מגולגלות לציבור, ואשר מייצר הטיות בייעוץ ללקוחות. עם זאת, מכיוון שעסקינן בסוגיית ביטול המגבלות על הבנקים למתן שירותי ייעוץ בכתלי הסניף בלבד, לא נרחיב את היריעה בעניין זה.

⁷ https://www.gov.il/BlobFolder/guide/state_budget-2019/he/state-budget_2019_BudgetMain_1.pdf

14. שנית, בתקופה הקרובה חברות כרטיסי האשראי צפויות להיכנס אף הן לשוק הייעוץ הפנסיוני כסוכנים אובייקטיביים. לפיכך יש בכל מקרה להשהות את הרחבת השירותים על ידי הבנקים לכל הפחות עד לכניסת מתחרים נוספים לשוק ויצירת תחרות.

15. שלישית, אנו ערים לכך שהנגשת שירותי ייעוץ אובייקטיביים לציבור הינה מטרה לאומית וחברתית חשובה מאין כמותה, כפי שצוין בדברי ההסבר לתכנית הכלכלית וכן במסקנות ועדת בכר.⁸ הירידה המתמשכת בהיקף הייעוץ ובמספר בעלי הרישיון היא אכן נורה אדומה שיש לטפל בה. אולם, ככל שיש רצון לעודד אזרחים לעסוק בייעוץ פנסיוני אובייקטיבי ורצון לעודד את ציבור החוסכים לפנות לשירותי ייעוץ כאלה, אין לעשות זאת באמצעות מתן הקלות לבנקים, אלא באמצעות עידוד אזרחים לרכוש רשיונות ייעוץ מחד, ועידוד הציבור להשתמש בשירותים אלו מאידך.

16. למעשה, משבר הקורונה מהווה שעת כושר בלתי חוזרת להנגשת שירותי הייעוץ הפנסיוני ולהגברת התחרות בתחום, באמצעות חלוקת רשיונות ייעוץ למפוטרים טריים בעלי ניסיון בהשקעות ובפיננסיים. דוגמא אחת מני רבות בעת האחרונה, חברת הפניקס הודיעה על פיטורי 350 עובדים עקב המשבר הכלכלי,⁹ זאת לצד חברות נוספות שיצאו במהלכי התייעלות ופיטורין עקב המשבר. פתרון אותו ניתן לשקול הוא לסייע במימון עלות הוצאת הרישיון וההתמחות עבור המפוטרים, ובכך להחזיר אותם למעגל העבודה במקביל להגשמת הרציונל של הנגשת שירותי ייעוץ לציבור.

17. נציין, ככל שבשלבם מאוחרים יותר יוחלט לאפשר בכל זאת לבנקים להעניק ייעוץ פנסיוני דיגיטלי, יש לשקול לאפשר זאת לשחקנים חדשים בשוק הבנקאי (כגון הבנק הדיגיטלי שעתיד לקום בישראל), ולא לבנקים הגדולים והדומיננטיים בשוק.

18. בשולי הדברים, נזכיר שמתן האפשרות לבנקים לעסוק בייעוץ פנסיוני היא תוצר של "פיצוי" שניתן להם במסגרת החובה למכור את פעילות קופות הגמל ואת קרנות הנאמנות במסגרת הרפורמה בעקבות ועדת בכר.



19. לאור העובדה ששירותי הייעוץ הניתנים על ידי הבנקים ממילא אינם אובייקטיביים ואינם חושפים בעיניי הלקוחות את מלוא האפשרויות העומדות בפניהם (בין היתר משום שאין להם הסכמי הפצה עם קרנות ברירת המחדל הפנסיוניות),¹⁰ הרי שתרחיש שבו הם יוצאים משוק הייעוץ הפנסיוני עשוי אף לחולל תחרות מוגברת בשוק, בהתאם לכוונות המקוריות של ועדת בכר.

אנו נשמח לעמוד לרשותכם בכל פרט ככל שיידרש,

בברכה,

משה קאשי

אמיר זלאייט

עו"ד נילי אבן-חן

לוביסט ציבורי

אחראי תחום רגולציה

מנכ"לית

לובי 99

צדק פיננסי

צדק פיננסי