הודעה לעיתונות:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **בנק ישראל**דוברות והסברה כלכלית | A logo with a symbol  Description automatically generated | ‏ ירושלים, ‏‏ג' בתמוז, תשפ"ד‏‏‏‏‏‏ 09 ביולי, 2024 |

**המשנה לנגיד: "השקל הדיגיטלי - פלטפורמה ציבורית לחדשנות בתשלומים על ידי המגזר הפרטי "**

**המשנה לנגיד בנק ישראל, מר אנדרו אביר, נשא דברים בכנס "עולם התשלומים החדש" של רשות ניירות ערך ובנק ישראל. להלן עיקרי דבריו.**

הכנס היום עסק במהפכה המתרחשת בעולם התשלומים **(שקף 2)** - מהפיכה שכולנו תכננו בשנים האחרונות והיא יוצאת לדרך בימים אלה. בדבריי ארצה לדבר על מה שאולי יהיה ההמשך של המהפכה הזו - ההשקה האפשרית של שקל דיגיטלי. ואין קהל יותר מתאים מהקהל שנמצא פה היום, כי כדי שהמהפכה הזו תצליח כולכם תצטרכו להיות שותפים.

קודם כל אבהיר: בשונה מכל הדברים שדובר עליהם עד עכשיו בכנס, דברים שיקרו בוודאות כי הם כבר עברו את שלב ההחלטה והחקיקה – אנחנו עדיין לא יודעים להגיד בוודאות אם יהיה בישראל שקל דיגיטלי. כמו הבנקים המרכזיים בכל המשקים המפותחים, בנק ישראל עדיין לא קיבל החלטה בנושא. פרויקט השקל הדיגיטלי הוא "תכנית פעולה" – מטרת הפרויקט היא לאפשר לנו להיות מוכנים להנפיק את השקל הדיגיטלי אם וכאשר נמצא שהדבר נכון ונחוץ. למעשה, בשיח העולמי אודות מטבעות דיגיטליים של בנקים מרכזיים (CBDC), יש רבים שטוענים ש-CBDC הוא לא יותר מפיתרון שמחפש בעיה. ההחלטה שלנו תושפע במידה רבה מהמידה בה אנחנו נגיע למסקנה שהשקל הדיגיטלי יכול להיות תשתית טובה עבורכם לפתח פתרונות להרבה מאוד בעיות – בעיות שאתם אלו שיודעים לפתור. בזה אנסה להתמקד היום.

אחת הבעיות המובנות במערכת הפיננסית בכלל ובעולם התשלומים בפרט, היא שכדי שהמערכת תעבוד, נדרשת רמה גבוהה מאוד של אמון בין הלקוח לבין ספק השירות הפיננסי. ראינו את זה למשל, כאשר הריבית במשק התחילה לעלות, והציבור לא היה מרוצה מקצב עליית ריבית הפקדונות. **(שקף 3)** לציבור הייתה אלטרנטיבה טובה לפקדונות, בדמות הקרנות הכספיות. הן מציעות תשואה טובה ביחס לפקדונות וברמת נזילות גבוהה. **(שקף 4)** אבל ראינו שהציבור התמהמה באימוץ הקרנות הכספיות. מדוע? יכולות להיות מספר סיבות, חלקן טכניות. אבל להערכתי, אחת הסיבות המרכזיות היא היעדר תחושת הביטחון. הציבור מכיר את הבנקים, נותן בהם אמון, ומרגיש בטוח להחזיק אצלם את כספו. זהו כמובן מצב טוב, אבל זה גם מצב שיש לו השפעות שליליות על התחרות. המצב הזה עשוי להשפיע גם על היכולת של גופי התשלומים החדשים לפעול בשוק, משום שהציבור עשוי להסס בטרם יסכים להעביר אליהם חלק מהכסף שהוא מחזיק בבנקים. השקל הדיגיטלי עשוי להיות פיתרון לכך - משום שהציבור יוכל להשאיר את כספו במזומן הדיגיטלי של בנק ישראל, תוך שהוא מאפשר לגופים שונים לתת שירותי תשלום מתקדמים ותחרותיים מבלי שהציבור צריך להעביר אליהם את כספם.

ראשית נזכיר – מהו שקל דיגיטלי? **(שקף 5)** שקל דיגיטלי הוא התחייבות של בנק ישראל כלפי הציבור - ובמובן הזה הוא דומה לכסף המזומן, שהחזקתו אינה כרוכה בסיכון אשראי. זאת, בשונה מפיקדון בבנק או אצל חברה שמציעה ארנק תשלומים, שכרוכים בסיכון שהוא אמנם קטן, אבל לא אפסי. מצד שני, השקל הדיגיטלי הוא.... דיגיטלי, ובכך הוא דומה במובן מסוים לכסף שאנחנו מחזיקים בחשבון הבנק.

**(שקף 6)** קודם כל, השקל הדיגיטלי יחזיר את הכסף שבנק ישראל מנפיק לכל תחומי החיים שלנו. בשנים האחרונות, הכלכלה הפכה יותר ויותר דיגיטלית, ויש הרבה סוגי עסקאות שפשוט לא ניתן לשלם עליהן במזומן שמנפיק בנק ישראל - למשל - עסקאות e-commerce. המזומן של בנק ישראל שיחק תפקיד בתחרות בין אמצעי התשלום השונים, אבל התפקיד שלו הלך ונשחק בגלל הנחיתות הטכנולוגית שלו. השקל הדיגיטלי יאפשר לנו לשלם בכסף של בנק ישראל בכל מקום, ובכל עסקה שנבחר. כך בנק ישראל יוכל לחזור ולהבטיח שהתחרות בין אמצעי התשלום השונים תגבר.

אז השקל הדיגיטלי הוא אמנם התחייבות של בנק ישראל, אבל הוא יפעל במודל דו נדבכי (two tier), **(שקף 7)** עם מגוון רחב של משתתפים שיוכלו לשמש כנותני שירותי תשלום (אנחנו מכנים אותם – Digital Shekel PSPs) או כנותני שירותים נוספים (Additional Service Providers – ASPs) על הפלטפורמה של השקל הדיגיטלי. למעשה, בנק ישראל ינגיש את הפלטפורמה שהוא יבנה לא רק לבנקים, כפי שהוא עושה כיום, אלא גם לחברות תשלומים אחרות, לחברות פינטק או ביגטק, למועדוני צרכנות, לגופים קמעונאיים, ועוד. כל אחד מהגופים שפועלים או מתכוונים לפעול תחת הרגולציה החדשה שהוצגה בכנס היום, הוא מועמד טבעי להיות משתתף מסוג כזה או אחר במערכת השקל הדיגיטלי. כמובן שהפעילות של הגופים המשתתפים בשקל הדיגיטלי תצטרך להיות מפוקחת, אבל הפיקוח צפוי להיות יותר קל מאשר על ספקי שירותי תשלום שאנחנו מכירים, משום שספקי שירותי תשלום בשקל הדיגיטלי לא מחזיקים בפועל את כספו של הציבור, ואינם מייצרים סיכון אשראי וסיכון נזילות.

**(שקף 8)** המשתתפים בשקל הדיגיטלי ינגישו בראש ובראשונה את יישומי התשלום הפשוטים שאנחנו מכירים היום, אבל הם גם גם יוכלו לפתח use cases מתקדמים וחדשניים.אפרט כמה דוגמאות של use-cases שהוזכרו בעולם– **(שקף 9)**

* DvP: השקל הדיגיטלי יכול לתמוך ב-use cases של Delivery vs. Payment, שבהם התשלום בשקל הדיגיטלי מותנה באספקה של סחורה כלשהיא, בין אם פיזית (חבילה, משלוח יבוא וכולי) ובין אם דיגיטלית (נכס פיננסי דיגיטלי, סרט וידאו, ספר דיגיטלי, קוד תוכנה וכולי). ישומים אלו יכולים להפחית את הסיכון הקיים בתשלומים מרוחקים, שנהיים יותר ויותר נפוצים ככל שהכלכלה הופכת יותר דיגיטלית.
* PvP- באופן דומה, ניתן להציע גם שימושים של Payment Vs. Payment – תשלום בשקל דיגיטלי כנגד תשלום במטבע אחר או באמצעי תשלום אחר.
* שרשראות אספקה (: (Supply chain התשלומים המותנים, בשילוב עם היכולת לפצל תשלומים (Split), יכולים לתמוך במגוון שימושים של מימון שרשראות אספקה בעולמות ה-B2B. למשל, דרישת תשלום דיגיטלית של ספק סחורה כנגד מזמין הסחורה מהווה בטוחה למתן אשראי. בהשלמת העסקה, התשלום של המזמין מפוצל – רוב התמורה לספק הסחורה בניכוי הריבית שמשולמת מיידית לנותן האשראי.
* Micropayments: השקל הדיגיטלי יוכל לתמוך בתשלומים מתמשכים בסכומים מאוד קטנים. למשל, תשלום של חלקי אגורה עבור כמה שניות של צריכת מדיה או עבור טעינה של מכונית חשמלית. יכולת זו תבטל את הצורך במנוי מראש לשירותים רבים, כולל למשל למנועי בינה מלאכותית.
* ארנקי משנה: ניתן לחשוב על שימושים רבים בהם הורה יכול לפתוח ארנק משנה עבור ילד, או שחברה יכולה לפתוח ארנקי משנה עבור סניפים או עבור מרכזי רווח נפרדים של החברה.

מה שחשוב לציין, הוא שבנק ישראל לא יהיה זה שיציע את ה-use cases. כאמור, אין לנו יתרון יחסי בכך. האחריות שלנו היא לבנות את הפלטפורמה, שתאפשר למגזר הפרטי לייצר את החדשנות. אחד היתרונות בכך שבנק ישראל הוא זה שיבנה את הפלטפורמה היא שהיה תהיה נגישה לכולם. בשונה מכל מיני מערכות של closed loop, אם משתתף במערכת השקל הדיגיטלי יפתח תשלום חדשני, הוא יוכל לאפשר ללקוחותיו לשלם או לקבל תשלום באמצעות היישום הזה מכל משתמש קצה בשקל הדיגיטלי, גם אם המשתמש האחר אינו לקוח שלו. משתתף שיפעל כ-ASP יוכל להציע את השירותים שלו לכל משתמש קצה השקל הדיגיטלי, גם אם הוא לא שדרכו משתמש הקצה מחובר לשקל הדיגיטלי. כך נבטיח שהחדשנות תהיה רחבה ולא תכריח יווצרו walled gardens.

בהקשר הזה, הוצאנו לדרך לפני מספר שבועות את "אתגר השקל הדיגיטלי", **(שקף 10)** בהשראת פרויקט "Rosalind" שהתבצע על ידי ה-BIS Innovation Hub"". לצורך האתגר בנינו "סנדבוקס" מבוסס שכבת APIs והזמנו את כולכם - בדגש על חברות הפינטק החדשות והגופים הפיננסיים הותיקים - לפתח use-cases מתקדמים וחדשניים שיסייעו לנו להבין כיצד נכון לעצב את מערכת השקל הדיגיטלי כך שתוכל לתמוך ב-use cases כאלה. ההרשמה לאתגר נסגרת ממש בימים הקרובים, אז אם עוד לא עשיתם זאת - היכנסו עוד היום לאתר האינטרנט של אתגר השקל הדיגיטלי.

התרומה של השקל הדיגיטלי לתחרות לא תסתכם רק בעולמות התשלומים. לשקל הדיגיטלי יכולה להיות השפעה על התחרות גם בעולם הפקדונות. **(שקף 11)**. היכולת של הציבור להחזיק חלק מכספו בשקל הדיגיטלי תפעיל לחץ על המערכת הבנקאית, ותגרום לבנקים לרצות לתמרץ את הציבור להשאיר את הכסף אצלם – בין אם על ידי תשלום ריבית על העו"ש וריבית גבוהה יותר על הפקדונות, ובין אם באמצעות ערכים מוספים אחרים כגון שירות טוב יותר, טכנולוגיה טובה יותר, וכדומה. בנוסף השקל הדיגיטלי ייבנה באופן שיאפשר לבנק ישראל לשלם ריבית באופן ישיר על ההחזקות של הציבור בשקל הדיגיטלי. אם כיום בנק ישראל קובע את הריבית במשק והתחרות בין הבנקים קובעת באיזו מידה הריבית הזו מגולגלת לציבור, מנגנון כזה יוכל לאפשר לבנק ישראל להשפיע באופן ישיר גם על מידת התמסורת, ולהגביר עוד יותר את התחרות בשוק הפקדונות. כמובן שזה נשוא מאוד מורכב, ויהיה צריך לחשוב עליו טוב ולעצב אותו בזהירות.

אז החדשות הטובות הן, שהשקל הדיגיטלי יוכל להיות פלטפורמה כלל משקית לחדשנות בעולמות התשלומים, ולתרום תרומה משמעותית לתחרות, גם בתחום התשלומים, ואם יהיה צורך - גם בתחום הפקדונות. אבל אנחנו עדיין חושבים עליו ומתכננים אותו, וייקח זמן עד שהוא ייכנס לחיים של כולנו, אם נחליט להוציא אותו לפועל. בינתיים, כדאי שכולכם תתחילו להיערך לאפשרות הזו. אנחנו מציעים שתי דרכים להיות איתנו בקשר לגבי פרויקט השקל הדיגיטלי: בטווח המיידי, הזכרתי את אתגר השקל הדיגיטלי, ואני שוב מציע לכולם לשקול ברצינות להשתתף בו. (**שקף 12)** באופן מתמשך, אנחנו מקיימים פורומים לשיתוף הציבור בפרויקט, ואפשר לבקש להצטרף אליהם ולסייע לנו בתהליך החשיבה המתמשך.

תודה רבה!