

עמדות סגל הרשות המובאות להלן הינן עמדות מקצועיות המשקפות החלטות ועמדות של הסגל בסוגיות הנוגעות ליישום חוק הסדרת העיסוק בשירותי תשלום וייזום תשלום, התשפ"ג-2023. תוכן העמדות המפורסמות מנחה את הרשות והסגל בהפעלת סמכותם והציבור יוכל להשתמש בהן ולהחילן בנסיבות דומות.

25 נובמבר, 2024

כ"ד חשוון, תשפ"ה

## עמדת סגל משפטית: פעילות במודל "קנייה-ומכירה" שאינה חייבת ברישיון מכוח חוק הסדרת העיסוק בשירותי תשלום וייזום תשלום, התשפ"ג-2023

### רקע

חוק הסדרת העיסוק בשירותי תשלום וייזום תשלום, התשפ"ג-2023 (להלן: "חוק הסדרת העיסוק בשירותי תשלום" או "החוק") נכנס לתוקף ביוני 2024. חוק זה מסמיך את רשות ניירות ערך (להלן: "הרשות") להעניק רישיונות ולפקח על פעילותן של חברות המעניקות שירותי תשלום חוץ בנקאיים ושירותי ייזום בסיסי הניתנים על דרך העיסוק. השירותים המוסדרים בחוק, אשר מחייבים קבלת רישיון מאת הרשות, עניינם במתן שירותי תשלום קלאסיים: הנפקה של אמצעי תשלום; סליקה של פעולות תשלום; וניהול חשבון תשלום. לצד אלו, מסדיר החוק שני סוגי שירותים טכנולוגיים: ייזום מתקדם וייזום בסיסי.

מטרתו של חוק הסדרת העיסוק בשירותי תשלום היא עידוד התחרות בשוק שירותי התשלום בישראל. זאת באמצעות יצירת אפשרות לגורמים חוץ-בנקאיים להיכנס לתחום ולהתפתח בו לצדם של השחקנים הבנקאיים הקיימים – והכל, תוך שמירה על עניינם של הלקוחות. עקרונות האסדרה אשר נקבעו בחוק מבוססים על שתי הדירקטיבות האירופאיות המסדירות את תחום שירותי התשלום באירופה: ה-Payment Services Directive (PSD2)<sup>1</sup> וה-EMD (Electronic Money Directive)<sup>2</sup>, בהתאמות הנדרשות למשק הישראלי.

<sup>1</sup> [Directive \(EU\) 2015/2366 of the European Parliament and of the Council of 25 November 2015 on payment services in the internal market.](#)

<sup>2</sup> [Directive 2009/110/EC of the European Parliament and of the Council of 16 September 2009 on the taking up, pursuit and prudential supervision of the business of electronic money institutions.](#)

### מחלקת השקעות

סעיף 2 לחוק הסדרת העיסוק בשירותי תשלום קובע כי "לא יעסוק אדם במתן שירותי תשלום ... אלא אם כן בידו רישיון לכך שניתן מאת הרשות". "שירותי תשלום" מוגדר בסעיף 1 לחוק, בין היתר, כ"הנפקה של אמצעי תשלום" וכן כ"סליקה של פעולות תשלום", כהגדרתם בחוק שירותי תשלום, התשע"ט-2019:

"הנפקה" של אמצעי תשלום – העמדה של אמצעי תשלום לרשות המשלם והתחייבות לבצע הוראות תשלום שתינתן באמצעותו ;

...

"סליקה" של פעולות תשלום – קליטה של פעולות תשלום ועיבודה לשם זיכוי המוטב בכספים המועברים במסגרתה וכן זיכוי המוטב."

בהמשך לפניית שהוגשו לרשות נדרש סגל הרשות לאפיין את פעילותם של נותני שירות המבצעים פעילות בפלטפורמה מקוונת מסוג Marketplace – פלטפורמה המפגישה בין מוכרים וקונים (להלן: "מרקטפלייס"). המונח מרקטפלייס משמש בערבוביה לתיאור סוגים שונים של פעילויות, בהן ניתן למצוא מרקטפלייסים לרכישת מוצרים, שירותים, ארוחות, פתרונות אירוח ועוד – חלקן כרוכות במתן שירותי תשלום ומשכך חייבות ברישיון, וחלקן לא. כך יכול המרקטפלייס לקחת חלק ישיר בהעברת התשלום מידי הקונה למוכר, למשל במודל של סליקה או הנפקה של אמצעי תשלום דיגיטליים או פיזיים, ומשכך להיות חייב ברישיון. לחילופין יכול המרקטפלייס לעשות שימוש בגורם מפוקח אחר לצורך העברת התשלום ועל כן לא יהיה חייב ברישיון.

מודל נוסף של מרקטפלייס אשר אינו מהווה "שירותי תשלום" כהגדרת מונח זה בחוק, ומשכך אינו חייב ברישיון מכוחו, הוא מודל מסוג "קנייה-ומכירה", המכונה באירופה Buy-Sell או Reseller (להלן: "מודל ריסלר").

השימוש בפלטפורמה מקוונת ובאמצעים טכנולוגיים אחרים (למשל, בכרטיסי חיוב פיזיים) לצורך קיום פעילות עסקית במודל ריסלר מקשה לעיתים על סיווג הפעילות ועל הבחנה בינה לבין פעילות שהיא בגדר שירותי תשלום. כך, בין היתר, לאור יכולות טכנולוגיות המאפשרות לבצע את פעילות הקנייה והמכירה בסמיכות זמנים, או בשל העדר מלאי המוחזק על ידי מפעיל הפלטפורמה.

מטרתה של עמדת סגל זו להתוות את הקריטריונים המשמשים לאפיון מודל עסקי מסוג ריסלר הפועל בפלטפורמה מקוונת, אשר אינו טעון רישוי תחת חוק הסדרת העיסוק בשירותי תשלום. הרשות תשוב ותבחן עמדה זו, ככל שהדבר יידרש, לצורך התאמתה למציאות המתפתחת ולשינויים במודלים העסקיים ובאמצעים הטכנולוגיים בענף שירותי התשלום.

## עמדת הסגל

ריסלר יוגדר לעניין עמדה זו, כמי שמשמש כמוטב התשלום בגין מכירה או אספקה של מוצרים או שירותים, לאחר שרכש אותם מצד ג' (להלן: "הספק"). הריסלר קונה שירותים או מוצרים במטרה למכרם בשנית ללקוח-הקצה. זאת להבדיל מגורם המתווך בתשלום, אשר מספק שירותים שמהותם העברת התשלום מהלקוח לספק, מבלי שירכוש מהספק את המוצר או השירות ואז ימכור אותו ללקוח-הקצה בתהליך התיווך.

כפועל יוצא של האמור, הריסלר הוא מי שנושא בסיכון הפיננסי הטמון הן בעסקת הקנייה והן בעסקת המכירה – כמשלם וכמוטב בהתאמה, כאשר העסקאות מתקיימות באופן בלתי תלוי זו בזו. ככלל, לא קיים קשר ישיר בין לקוח-הקצה לספק השירות או המוצר.

לאור הגדרת ריסלר כאמור, ניתן יהיה לאפיין מודל עסקי של ריסלר ככזה הכולל את התגבשותן של (לפחות) שתי התקשרויות חוזיות נפרדות ועצמאיות: האחת, בין הספק לריסלר; והשנייה, בין הריסלר ללקוח-הקצה.

להלן המאפיינים של כל אחת מההתקשרויות האמורות אשר, ככלל, בהתקיימן יש לראות את מודל הפעילות כמודל ריסלר –

### יחסי ספק – ריסלר:

(א) **התקשרות חוזית עצמאית ומובחנת:** קיימת התקשרות חוזית עצמאית ומובחנת של הריסלר מול הספק, במסגרתה רוכש הריסלר מהספק מוצרים או שירותים, בתנאים מוגדרים ובעבור תמורה חוזית מפורטת. ככלל, במסגרת זו תועבר הבעלות הקניינית על המוצר לריסלר, או שתיווצר בידי הריסלר זכות לקבלת השירות מהספק.

(ב) **חובת הריסלר לתשלום התמורה אינה מותנית בגבייתה מלקוח-הקצה:** במסגרת ההתקשרות שבין הריסלר לספק, הריסלר מתחייב לשלם לספק את התמורה החוזית המוסכמת עבור המוצר או השירות וזאת ללא תלות ובמנותק מגביית התשלום מלקוח-הקצה בגין המוצר או השירות.

### יחסי ריסלר – לקוח-הקצה:

(א) **התקשרות חוזית עצמאית ומובחנת:** קיימת התקשרות חוזית עצמאית ומובחנת של לקוח-הקצה מול הריסלר, במסגרתה רוכש לקוח-הקצה מהריסלר מוצר או שירות, בתנאים מוגדרים ובעבור תמורה מפורטת. ככלל, יתקיים מצג ברור מול לקוח-הקצה כי עניינו הנו מול הריסלר וכי האחריות במקרה של כשל מוטלת על הריסלר.

### מחלקת השקעות

(ב) **הריסלר הוא מוטב התשלום**: הואיל ובמודל הריסלר לקוח-הקצה רוכש מהריסלר את המוצר או השירות, הרי שהריסלר הוא הזכאי לתמורה מלקוח-הקצה. בהתאם, ככלל נצפה לראות כי התמורה המשולמת במסגרת העסקה בין הריסלר ולקוח-הקצה משולמת לידיו של הריסלר, כמוטב התשלום הישיר בהתקשרות.

(ג) **אחריות הריסלר לאספקת המוצר או השירות**: כפועל יוצא של האמור עד כה, הריסלר צפוי לקחת על עצמו אחריות לאספקת המוצר או השירות, ובכלל זה, את החובה לזכות או לפצות את לקוח-הקצה במקרה של נזק שנגרם ללקוח-הקצה כתוצאה מאי אספקת המוצר או השירות, מוצר פגום או שירות כושל. כחלק מכך, הריסלר יישא ככלל באחריות למצגים שניתנו ללקוח-הקצה תחת הפלטפורמה שבאמצעותה מתבצעת ההתקשרות.

(ד) **העמדת שירות לקוחות לטיפול בפניות, תלונות וביורורים**: ככלל, לצורך עמידה בחובות שנטל על עצמו הריסלר במסגרת ההתקשרות מול לקוח-הקצה, יעמיד הריסלר שירות לקוחות בסטנדרט מקובל אשר משמש את לקוח-הקצה לצורך פניות, תלונות וביורורים בנוגע להתקשרות מולו.

יש לבחון את התקיימותם של המאפיינים שפורטו לעיל בפעילות העסקית הקיימת בפועל של נותן השירות כפי שזו באה לידי ביטוי במודל העסקי של נותן השירות ובהסכמים המסחריים של נותן השירות מול הספק ומול לקוח-הקצה, לרבות בתקנון ובתנאי השירות המפורסמים לציבור.

למען הסר ספק, הקביעה כי נותן שירות הוא ריסלר לא תפטור באופן גורף את פעילותו מחובת הרישיון לפי סעיף 2 לחוק, ככל שזה מספק שירות תשלום במודל אחר על דרך העיסוק ובמסגרתו.

על הגופים הפועלים כיום לבחון את הצורך ברישיון ביחס לפעילותם בהתאם למאפייניה ולקריטריונים המפורטים לעיל (להלן: "גופים פעילים"). סגל הרשות מודיע כי יראה בגופים הפעילים כיום ונדרשים לפרק זמן נוסף לשם בחינה אם פעילותם היא במודל ריסלר או שהם נדרשים להגיש בקשת רישיון, כמי שרשאים להגיש את בקשת הרישיון עד ליום 31.3.2025, ויחול עליהם האמור בסעיף 81(א) לחוק הסדרת העיסוק בשירותי תשלום והתנאים הקבועים בו לעניין זכאותם להמשיך בעיסוק.

**אנשי קשר: עו"ד נעם רווה; עו"ד אביטל קרופניק; עו"ד זוהר אזרזר**

**טלפון: 03-7109970; פקס: 03-7109901**