



**משרד התקשורת**  
לשכת הדובר

י"א חשון תש"ע  
29/10/2009

**הודעה לתקשורת**

**מהפכה צרכנית בעולם הסלולר:**

**שוויון מלא במתן הטבות בין אם רכשת את המכשיר בחברה  
הסלולארית ובין אם הגעת אליה עם מכשיר משלך**

**מעתה לקוח המעוניין לעבור לחברה אחרת, ולא עושה זאת בשל  
הזיכויים הכספיים אותם הוא מקבל בגין צריכת זמן אוויר ואשר  
מקזזים את התשלום החודשי עבור המכשיר – לא יצטרך לשקול  
שיקול זה ויוכל להמשיך ליהנות מהזיכויים בחברה החדשה**

**החל מיום א', 1.11.09 החברות הסלולאריות מחויבות לאפשר  
למנוי אשר רכש טלפון סלולארי מידי ספק אחר, לרבות מרשת  
סלולארית אחרת, לקבל את אותם תנאים והטבות אשר היה  
מקבל אילו היה רוכש את הטלפון מהן,  
לרבות זיכוי כספי או כל הטבה אחרת בגין צריכה של זמן אוויר  
או בגין צריכת שירותים**

**שר התקשורת משה כחלון:**

**"בעקבות המצב החדש הלקוח יוכל לעבור מחברה לחברה עם  
מכשירו וליהנות מהטבות כמו זיכוי בזמן אוויר, הטבות שכיום  
הוא זכאי לקבל רק אם רכש את המכשיר מהחברה הסלולארית  
שבה הוא מנוי"**

=====  
במסגרת מדיניות משרד התקשורת בדבר הרחבת התחרות בשוק הציוד הסלולארי  
ובמטרה לצמצם את חסמי המעבר של לקוחות בין חברות הסלולר, בחן המשרד  
במשך תקופה ארוכה את סוגיית הזיקה שבין עסקת הרכישה של ציוד קצה  
מהחברות הסלולאריות לבין מתן הטבה כספית בדמות זיכוי בגין צריכה של זמן  
אוויר, הטבות בעד שירותים או הטבות אחרות, והשפעתה על התחרות ועל  
הצרכנים.



## משרד התקשורת לשכת הדובר

כזכור, מבדיקת המשרד עלה, כי החברות הסלולאריות נוטות לכרוך את מכירת המכשירים הסלולאריים עם מכירת שירותים סלולאריים למנוי. כך, מנוי המצטרף לרשת סלולארית כלשהי (או משדרג את המכשיר שברשותו), רוכש בדרך כלל את המכשיר שלו כחלק מהסכם ההתקשרות, ובמקביל זוכה להנחה מתמשכת הניתנת לו במסגרת תשלום הטלפון החודשי שלו, אשר נגזרת מהיקף צריכת זמן אוויר על ידי המנוי.

המשרד פרסם שני שימועים בנדון ובסיומם הודיע מנכ"ל משרד התקשורת עדן בר טל לחברות הסלולאריות על החלטתו: כי על החברות הסלולאריות לנתק את הזיקה, בין מכירת טלפון סלולארי בידי המפעיל, לבין מתן הטבות הנוגעות לשירותים סלולאריים, וזאת, באופן שיאפשר למנוי אשר רכש את ציוד הקצה מידי ספק אחר, לקבל את אותם תנאים והטבות, לרבות זיכוי כספי או כל הטבה אחרת, בגין צריכה של זמן אוויר או בגין צריכת שירותים.

**תיקון רישיון זה, מבטיח כי במידה והלקוח מעוניין לעבור לחברה אחרת, ולא עושה זאת בשל הזיכויים הכספיים אותם מקבל בגין צריכת זמן אוויר ואשר מקזזים את התשלום החודשי עבור המכשיר – מעתה לא יצטרך לשקול שיקול זה ויוכל להמשיך ליהנות מהזיכויים ולעבור.**

**ניתוק הזיקה בין רכישת ציוד הקצה הסלולרי ובין ספק השירות הסלולרי הינו נדבך נוסף בהורדת חסמי המעבר בין החברות.**

לפני כשנה ומחצה, הודיע משרד התקשורת על החלטתו לקצר את תקופת ההתחייבות למפעיל הסלולרי מ- 36 חודשים ל- 18 חודשים, ההחלטה בדבר ניתוק הזיקה כאמור הינה צעד משמעותי וחשוב בהורדת חסמי המעבר וזאת מאחר וכעת קבלת ההחלטה לעבור למפעיל אחר המציע לו תנאים טובים יותר להתקשרות לא תהיה כרוכה בהפסד של זכויות שהיה זכאי להן בגין רכישת ציוד הקצה.

### **הכללים למתן ההטבות (לרבות זיכוי כספי):**

התנאי למתן ההטבות למנוי יהיה הצגה של הציוד הסלולארי ושל אישור קניה כגון: חשבונית מס, קבלה, חשבון טלפון או דף פירוט חיובים של חברת כרטיסי אשראי, המעיד על רכישתו בארץ או בחו"ל, וזאת בעת ההתקשרות עם החברה הסלולארית.

באישור הרכישה יופיעו, בין היתר, תאריך הרכישה והסכום ששולם. ההטבות יינתנו על ידי החברה הסלולארית למשך תקופה שלא תפחת מהתקופה בה ניתנו ההטבות למנוי הרוכש ציוד מהחברה הסלולארית. לעניין זה, רשאית החברה להביא בחשבון את המועד בו נרכש ציוד הקצה, כפי שמופיע באישור הרכישה.

מנוי שרכש מספק אחר ציוד קצה מדגם מסוים, אשר משווק על ידי החברה הסלולארית, בעת פנייתו של המנוי אליה, יקבל הטבות על פי אותם תנאים ובגובה זהה לזה הניתן למי שרכש את ציוד הקצה מהחברה.

החברה הסלולארית תקבע עבור דגמים של ציוד קצה שאין היא משווקת לא יותר משש רמות סיווג, וכן את תנאי מתן הזיכוי וגובהו לכל אחת מהרמות, וזאת בהלימה לגובה ההטבות ולתנאי ההטבות שהיא מעניקה למכשירי ציוד קצה המשווקים על ידה, שהינם מכשירים מדגמים בעלי מאפיינים דומים.

החברה הסלולארית תסווג את הציוד שברשות המנוי לאחת מהרמות שנקבעו על ידה, ותעניק לו את ההטבות בהתאם.



## משרד התקשורת לשכת הדובר

**שר התקשורת משה כחלון:** "בעקבות המצב החדש הלקוח יוכל לעבור מחברה לחברה עם מכשירו וליהנות מהטבות כמו זיכוי בזמן אוויר, הטבות שכיום הוא זכאי לקבל רק אם רכש את המכשיר מאותה חברה. החברה הסלולארית תחויב להציג באתר האינטרנט שלה מידע עדכני בדבר ההטבות שהיא מעניקה למי שרוכש ממנה או מספק אחר ציוד קצה".

**מנכ"ל משרד התקשורת עדן בר טל:** "זהו צעד נוסף במסגרת מדיניות המשרד והשר להגביר את התחרות בשוק הסלולר ולהיטיב עם הצרכנים. במשרד בוחנים צעדים נוספים להגשמת מטרה זו, ובהן הקטנת החסמים לאספקת אפליקציות שלא על ידי החברות הסלולאריות ("הגן הסגור"), ניתוק הקשר בעניין ספק שרות השיחות הסלולריות וספק שרותי האינטרנט הסלולריים ועוד".

ד"ר יחיאל שבי  
דובר  
050-6236001  
shabiy@moc.gov.il

### דוגמאות

הדוגמאות מבוססות על ההנחה שמפעיל סלולרי מאפשר למנוי פריסת תשלומים בגין רכישת המכשיר על פני 36 חודשים.

#### 1. דוגמה 1

- א. מנוי רכש בחנות פרטית מכשיר מדגם מסויים וביקש להצטרף כמנוי לרשת חברה סלולרית.
- ב. חברת הסלולר מוכרת מכשיר מהדגם הנ"ל במחיר של 3,600 ₪ בפריסה ל-36 תשלומים (100 ש"ח לחודש) ומעניקה זיכוי של 90 ₪ בחודש בו דיבר המנוי בסכום של מעל 199 ₪.
- ג. **חברת הסלולר תעניק למנוי שרכש את המכשיר מהדגם הנ"ל בחנות הפרטית זיכוי של 90 ₪, בחודש בו דיבר בסכום של מעל 199 ₪, וזאת במשך 36 חודשים. הטבה הזוהה להטבה לה היה זכאי אילו היה רוכש המכשיר ממנה.**

#### 2. דוגמה 2

- א. מנוי רכש בחברת סלולר א מכשיר מדגם מסויים וביקש להצטרף כמנוי לרשת שלה.
- ב. חברת סלולר א מוכרת מכשיר מהדגם הנ"ל במחיר של 2,124 ₪ בפריסה ל-36 תשלומים (59 ש"ח לחודש) ומעניקה זיכוי של 30 ₪ בחודש בו נעשה שימוש של מעל 100 ש"ח ו-59 ₪ בחודש בו נעשה שימוש של מעל 200 ₪.
- ג. כעבור 20 חודשים להיותו מנוי חברת סלולר א בחר המנוי לנייד את מספר הטלפון שלו עם המכשיר שברשותו לחברת סלולר ב.
- ד. חברת סלולר ב מוכרת את המכשיר מהדגם הנ"ל במחיר של 1,944 ₪ בפריסה ל-36 תשלומים (54 ₪ לחודש) ומעניקה זיכוי של 54 ₪ בחודש בו דיבר המנוי בסכום של מעל 150 ₪.



## משרד התקשורת לשכת הדובר

ה. חברת סלולר ב תעניק למנוי זיכוי של 54 ₪ בחודש בו דיבר בסכום של מעל 150 ₪ למשך 16 חודשים לפחות. משמע, עד לגמר ההטבה אותה היה זכאי לקבל מחברה א.

ו. גם אם חברת סלולר ב אינה מוכרת מכשיר מהדגם הנ"ל, היא תעניק למנוי הטבה בהיקף הניתן על ידה למכשירים דומים הנמכרים על ידה .