



אופק – אגודה שיתופית לניהול הון

פרוטוקול – ועד מנהל 5/6/2016

נוכחים: יהודה טלמון, אפרת פריימן, יפעת סולל, ראובן חורש, אלונה ליפשיץ, אלי גרשנקרוין, טלי בהט.

נוכחים נוספים: תום דרומי חכים, איתן מתוקי, אפרת קאופמן.

עדכון תוכנית אופק:

אחת השאלות שעסקנו בהן לאחרונה היא האם אופק צריכה לספק שירותים באופן עצמאי, או באמצעות מערכת מחשוב של חברה קיימת. ההבדל בעלויות הוא מאוד משמעותי, ולכן פנינו לחברות P2P קיימות, והתחלנו לבדוק עלויות במסגרת שיתוף פעולה איתן. קצב הגידול היום בחברות האלו כ-2-3 מליון בחודש. מאחר והתגלעו קשיים עם החברה הראשונה שבחנו את שיתוף הפעולה איתה, בחנו את האפשרות של שיתוף פעולה עם חברה בשם טריא. מדובר בעצם על להיות מסגרת נפרדת בתוך טריא - קהילה. קהילה זו מעיין אוכלוסיה סגורה עם מכנה משותף, כשהשייכות לקהילה מאפשרים לתת הלוואות בתנאים טובים יותר.

דיון:

- הריבית למשקיעים צריכה להיות נמוכה יותר וללווים גבוהה יותר.
- התוכנית העסקית היתה קיימות בהנחות מסויימות חלקן השתנו ולכן, יש צורך לבנות חדשה עם מרווח גדול יותר בין הלווים ולמלווים. לא נכון להסתמך רק על ה-1000 ש"ח של המצטרפים החדשים.
- אם רק 25% חברתי, יש כאן ערבוב שהוא בעייתי ופסול, גם ביחסי הציבור וגם ביחס לחברים, אין הגיון בכך. חברי אופק ואלו שאנו רוצים שיצטרפו, אנו מדברים על מודל פעילות מוגדר, שונה מהקורה כיום. אם מה שאופק תציע זה לעשות דרכה את מה שכבר קיים - לא עשינו כלום.
- הבהרה: מי שרוצה ש-100% מהכסף שלו יהיה חברתי זה מתאפשר לו, אבל מי שרוצה לבנות תמהיל אחר, פותחים לו את הדלת.
- לא עשינו עדיין את מה שהתחייבנו, אין בנק, ולכן המינימום הוא שזה יהיה חברתי בלבד. אנחנו כבר עכשיו קהילה.
- הרוח של החברים שהלוואות חברתיות זה הרצון והשאיפה. בואו נבין מה המשמעויות של העבודה עם טריא.
- הבהרה לגבי השינוי בתכנית – מדוע נעשה שינוי? ב-3% קשה מאד לתת הלוואות, קשה לגייס מלווים. עד כה ביקשנו הצעה על מותג אופק מלא וזה מעל מיליון ש"ח, להכנס למערכת הקיימת בטריא זה 100,000 ש"ח. יש לזה משמעות גם בעלויות וגם בנראות ללווים והמלווים. לגבי סוג ההלוואות, אפשר לבוא ולהגיד אנו קהילה בטריא, כל ההלוואות הן חברתיות ב-100%. החשש הוא שיווצר קושי באפשרות לגייס משקיעים. אנחנו שואפים ל-300-250 משקיעים חדשים בחודש. אפשר להתחיל במודל מסויים ואז להתקדם.

- אנחנו יכולים להתחיל כקהילה במסגרת הפעילות של טריא, ומשם נצא לדברים נוספים. הסיכון בכך מועט יותר כי זה 100 אש"ח.
- אולי ניתן לנסות למצוא פיתרון ביניים - בין 100 אש"ח למיליון הפער הוא גדול, יכול להיות שניתן למצוא פתרון באמצע.
- ההתקשרות נעשית בין שני גופים, צריך לוודא שבמקרה שקורה משהו לטריא, או שאנו רוצים להחזיר הכל אלינו, מה זה אומר על הפרויקט? יש היום לטריא מספר שיתופי פעולה כאלה. יש תעריף ומנעד שלם של אפשרויות.
- כדאי להתחיל עם העלות הנמוכה ביותר כמה שיותר מהר, ובהמשך להוסיף תוספות אם יש צורך. אם לא נגדל במספר החברים יהיה קשה עד לא אפשרי להתקדם.
- הצעה: לערוך סקר בקרב החברים.
- אחרי שלמדנו לעומק את המודל של הגוף הראשון שבחנו, אנו יודעים להגיע שהמודל שלטריא, מתקדם יותר וגמיש יותר טכנולוגית. יכול להיות שבעתיד הפלטפורמה שלהם תאפשר לנו דברים נוספים. השותפות איתם לא מבושלת אלא בתחילת הדרך.