

פרוטוקול אסיפת חברים 8 בנובמבר 2016

17:30 - לא קיים מניין חוקי לאסיפה של מחצית מחברי האגודה, ולכן ככל שמניין זה לא יתכנס בתוך כשעה (18:30), תפתח אסיפה נדחית וכל מניין החברים יהיה חוקי.

– 18:30

יהודה טלמון, יו"ר הוועד המנהל: ערב טוב חברות וחברים יקרים, אני כל פעם נפעם מכך שהחברות והחברים קמים מהכורסא ובאים לאסיפות של אופק. אני רוצה להתחיל ולהזמין את הה"כ שלי יחומביץ', שהיא גם חברת אופק בעצמה.

הה"כ שלי יחומביץ':

שלום לכולם וברכות "לבוסים שמרוויחים את המשכורות השמנות מעל 2.5 מליון" יהודה טלמון ותום דרומי. אני מאוד גאה להיות גם חברה וגם בעלים של מה שבקרוב יהיה אגודת אשראי ובמהרה גם בנק. אני חושבת שאני שייכת לדור המייסדים. כשהרעיון קם די הזדרזתי לקנות מנייה ב-3000 שח ולפרוס אותה לעשרה תשלומים. אני חייבת לומר שרובנו כאן קנינו מנייה מסיבות ערכיות - גם מתוך רצון לעשות שינוי במערכת הבנקאית הריכוזית שעושקת את הלקוחות שלה, לא נותנת לנו ריבית על כסף שאנחנו שמים בבנק, אבל לוקחת ריבית נשך על המינוס שלנו, גם כי רצינו לעשות מעשה הוא נכון, מוסרי, צודק, וגם כי רצינו לעשות מעשה שמייצג כלכלה לא ריכוזית אלא כלכלה שמשרתת את כולם. יש כח בכך שאנחנו בעסק הזה ביחד. אנחנו נמצאים בתקופה מאוד מעודדת ומשמחת. כבר מחר עולה לוועדת הרפורמות בראש ח"כ אלי כהן החוק שנוגע ישירות לאגודות האשראי במסגרת חוק ההסדרים. חוק ההסדרים הוא לא מהמהלכים החביבים עלי. הוא חוק מזעזע של חוקים וביטולי חוקים שמוטלים בכפייה על כל הכנסת, אבל גם אני בעוונותיי הכנסתי בעבר לחוק ההסדרים סעיף ברוחי - אם הוא כבר קורה, אז שיהיה בו כבר סעיף טוב. אין ספק שהחוק הזה חשוב. ואם החוק הזה קיים אז טוב שהוא יהיה בעדנו. זה ציון דרך מאוד משמתי וכל הכבוד ליהודה ולתום. יהודה אני מכירה אותך המון שנים ואתה יודע לעבוד מול הכנסת. זה דורש המון תעצומות נפש להכות ולהכות, אבל בסוף יוצא זרזיף מים. נשמח לומר לנכדים שלנו עוד המון שנים שאנחנו הנחנו את אבן הפינה לגוף הזה. מלבד המעשה הערכי, אנחנו רוצים בהצלחתו של הגוף הזה. אז אני מברכת אתכם, ובהזדמנות זו אני קוראת לכם לגייס עוד חברים. זה יותר קל עכשיו כשהמנייה תרד כנראה ל-1000, וזה לא שאנחנו יצאנו פרייארים, או שערך המנייה שלנו ירד, פשוט יותר קל לגייס עכשיו חברים - במיוחד כשהבנק יעניק עכשיו הלוואות בתנאים טובים יותר. כל אלה מאפשרים עכשיו להפיח רוח חדשה. אז אני מאחלת לכם להמשיך בפרוייקט שלנו ובמטרה שלנו שהיא צודקת ואולי היא עוד מעט גם תהיה משתלמת.

יהודה טלמון, יו"ר הוועד המנהל: תודה לשלי שבכישרונה הצליחה לנסח טוב את מה שקורה פה. אני לא היתי יכול לנסח זאת טוב יותר. אני אפתח במספר מילים ומייד נעבור לסדר היום. כשנבחר ועד חדש אמרנו לכם שאנחנו עושים חישוב מסלול מחדש. בזכות האמון שנתתם בנו, ובזכות הוועד המנהל אנחנו פועלים באותה רוח. אני יכול לומר בגאווה רבה שהיה לנו חלק מאוד גדול במהלך עליו דיברה שלי. אבל היתה לנו עזרה מאוד גדולה גם מוועדת שטרומ וגם מצוות בריס. אנחנו מקווים שבמחצית 2017 אופק תהיה אגודת אשראי, שהמשמעות היא מתן של סל השירותים שבנק נותן במגבלה של גובה והיקף - מיליארד וחצי ש"ח לפיקדונות ומיליארד וחצי ₪ להלוואות. וכל זה מתאפשר בזכות האמון שאתם הפגנתם, ואתם ממשיכים להפגין. ואנחנו מקווים שנמשיך לפעול ונשיג את היעדים. אני רוצה להזמין את תום דרומי, המנכ"ל.

תום דרומי-חכים, מנהל האגודה: סדר יום עמוס לפנינו.

- עדכון על הפעילות בשנה האחרונה
- הצגת דוחות כספיים לשנת 2015 ואישורם
- הצגת ביצוע תקציב 2016
- הצגת תקציב 2017 ואישורו
- מינוי רואה חשבון מבקר
- הצגת דוח ועדת ביקורת
- הפחתת מחיר רכישת מניית החבר – הצגה ודיון

אני מבקש לאשר את סדר היום.

בעד: כולם. אין מתנגדים.

עדכון פעילות 2016 – אחד ההישגים המשמעותיים בשנה החולפת היה הישג רגולטורי. אנחנו הופתענו באופן מאוד חיובי. אני מבקש להזמין את עו"ד יפעת סולל שהובילה איתנו את המהלך הזה.

יפעת סולל, חברת הוועד המנהל: שלום לכולם. קשה לזהות נקודה שאפשר לומר עליה 'פה קרה השינוי'. מאז שאמרנו כאן שאנחנו עושים מיזם קואופרטיבי בישראל, היו שלל אכזבות. ואז התחלנו לבנות מערכת שכן תאפשר לנו לבנות מערכות פיננסיות. כמו ששלי אמרה, חוק ההסדרים זו לא הדרך לקדם חקיקה חברתית. נעשתה עשייה פוליטית רבה מצידנו, בה הצלחנו לשכנע מספר פקידיים ובראשם עו"ד בריס שהוביל ועדה מאוד רצינית שהיו בה נציגי משרדים ורשויות שונות, והצלחנו לשכנע אותם שהמודל הקואופרטיבי הוא מודל נכון. אז רק להיזכר איפה היינו לפני שנה - 75 מליון שקל הון עצמי לפני הוצאות ההקמה, ללא חובת מודל דמוקרטי ועם יכולת התערבות קיצונית והגבלה של הרחבת הפעילות – הרבה דברים קרו מאז.

עשינו הרבה עבודה בשנה הזו:

- נכנסה מפקחת – הדבר המרכזי שאפשר לומר בעניין הזה – אם קודם המנטרה הייתה תחרות זה טוב אבל יציבות זה יותר חשוב, נכנסה מפקחת חדשה והיא אמרה שהיא לא יודעת על מה מדובר. כאשר מדובר בגופים פיננסים קטנים, אין להם השפעה על יציבות המשק ולכן אתם יכולים לרוץ. כמו כן, אין סיבה שהפיקוח על הבנקים יפקח על אגודות אשראי קטנות. היא אמרה שהיא תומכת, משחררת וחושבת שבמקרה זה יש צורך בכמה שפחות רגולציה. אם תצליחו, נאפשר לכם לעשות הכל. זו גישה שונה לחלוטין ממה שראינו קודם.
- הוקמה ועדת בריס בעקבות זה שעשתה עבודה מצוינת. הופענו בפניהם 3 פעמים – בשלב הראשון לבד, לאחר מכן הבאנו לשם את ז'אן לואי באנסל שהיה בתפקידים רגולטורים בצרפת והמפגש היה מאד משמעותי. הופענו בפני הוועדה פעם נוספת לאחר שפורסמה הטיטה. לאחר שקראתי את הנוסח שאושר בשבוע שעבר, ראיתי שקיבלו הרבה מההערות שלנו. מדובר בהצעה גדולה, אעבור על כמה נקודות.

נקודות מרכזיות:

- הפחתת ההון העצמי המזערי ל-800 אלף ₪ מ-75 מיליון ₪.
- הגנת המודל הדמוקרטי – פעם ראשונה שמיצרים תאגיד קואופרטיבי חדש בישראל מאז קום המדינה. חשוב לנו להכניס לשם כמה שיותר מהעקרונות הקואופרטיביים, זו פריצת דרך. לא יהיה מצב שבו אגודת אשראי פועלת בלי שתהיה הנהלה הנבחרת על ידי החברים.
- אפשרות לגדול בהתאם להתפתחות הטבעית.
- שקיפות – יש הגדרה בחוק של שקיפות מוגברת לאגודות אשראי. הגנה בפני מוטיבציה בפירוק. אי אפשר יהיה לפרק אגודת אשראי בלי ש-80% יתמכו בכך באסיפה שישתתפו בה 75% מהחברים.
- ערך מניית חבר לא יעלה. אי אפשר לעשות ספקולציות במניית חבר. חברים שירצו לצאת יקבלו את הסכום ששילמו בתוספת הצמדה. היו לנו תקדימים מאד קשים בארץ. מניית חבר אינה השקעה אלא אפשרות להשתתף בפעילות הקואופרטיב.

בחוק ההסדרים קשה לעשות שינויים, זה תהליך חקיקה מאד מהיר, חייב לעבור עם התקציב.

אנחנו רוצים להכניס עוד מספר דברים פנימה למשל:

- ההצעה מגבילה את החברים לבני אדם ועסקים קטנים. אנחנו חושבים שצריך לאפשר הצטרפות גם לכל מי שמאגד אנשים באופן שאינו למטרות רווח – עמותות ואגודות שיתופיות. זה יתן לנו גם כח כלכלי.
- כרגע רשום שזה בהחלטת שר אילו אגודות והתאגדויות יכולות להצטרף.
- חסר הנושא של מיסוי – לאיזו הגדרה מיסויית אנחנו שייכים.

ננסה לתקן את הדברים האלו - לא בטוח שנצליח, אבל ננסה.

לוחות זמנים:

אנחנו מדברים על אמצע 2017. די דרמטי.

שאלה: האם קיבוצים נלקחים בחשבון?

קיבוץ, ברגע שיש לו מספר מסוים של עובדים וההיקף הכלכלי מעל לגודל מסוים, לא יוכל להצטרף, לכן אנחנו מנסים להכניס פנימה אגודות שיתופיות ועמותות על מנת שכן יוכלו להצטרף. זו אמירה חברתית משמעותית.

יהודה טלמון: אני רוצה להודות לעו"ד יפעת סולל. קיבלנו זימון היום ב-15 אחה"צ ל-8:30 בבוקר מחר. יפעת תהיה שם. יפעת תמיד מתייחסת במהירות לכל סעיף והיא גרמה לאנשים להתייחס ולשנות.

תום דרומי: בשלב זה אני רוצה לחזור לענייני הברכות מההתחלה. מיה, נציגת החברים שביקשה לברך.

מיה כספי:

חברי וחברות אופק, ידידי וידידותיי.

אני נרגשת מאוד לעמוד מעל במה זו,

לא רק בשל ההתרגשות הטבעית שבעמידה הזו על במה ומול קהל, אלא דווקא בשל הזכות לעמוד פה במעמד המיוחד בו הדבר הזה הקרוי אופק, עושה את צעדיו הראשונים מרעיון, חזון, קונספט, למשהו ממשי ובר קיימא.

חשבתי לפתוח ולספר על מערכת היחסים הפרטית שנרקמה ביני ובין אופק, אבל ככל ששקעתי בכתיבה שכזו, הבנתי כי על אף הניחוח הרומנטי, הרומן הזה הוא הכל מלבד משהו פרטי. בפועל, זה קשר שנרקם ברוח 2011, מתוך ההמון ומתוך ההתפכחות וההבנה כי השוק הכלכלי הישראלי בכלל, והבנקאי בפרט, הינו מערכת משומנת שכל תכליתה היא לזקק ריכוזיות ופערים. אני בטח לא צריכה לומר כמה מסוכן זה כאשר מדובר במערכות מונופוליסיות האוחזות בידיהן את המשק כולו.

כמי שמעולם לא היתה בקיאה בכלכלה, בשווקים פיננסיים, במערכות בנקאיות... לא ידעתי המון מהן אגודות אשראי. לא הכרתי את המודלים הגלובליים, אלו שמחוץ לגבולות הקיבוץ הישראלי, ובטח לא מהו בנק אופק שהיה אז בחיתוליו.

את אופק פגשתי בפייסבוק. שם למעשה הכרנו (אולי לא בשונה ממערכות יחסים של ימינו). אבל המפגש הארעי הזה שלח אותי ללמוד.

גם אם לא יודעים הרבה, מספיק לחקור מעט בכדי להבין את השיטה הקיימת היום (המקוממת יש לומר) ואת האימפקט האדיר שיכול לעורר בנק קואופרטיבי כאופק, על הכלכלה והחברה הישראלית.

לא לקח זמן רב והחלטתי. אני לוקחת חלק. לוקחת אחריות אישית וחברתית.

קניתי מניה.

בטח לכל אחד מהחברים והחברות פה סיפור קצת אחר. בשלב ההוא, רכישת המניה היתה מבחינתי השתתפות מספקת. את העבודה בפועל השארתי למביני ומבינות העניין, כי הרי מה לי ולהקמת בנק? האמנתי בכל ליבי (ואני עדיין מאמינה) שמי שהופקדו לפעול עבורי, עבור כולנו, לשינוי השיטה, לפירוק הריכוזיות, להקמת בנק אופק, עושה זאת מתוך חזון אמיתי ואמונה.

לי, כך האמנתי, בטח לא יהיה במה לתרום.

טעיתי.

היום אני מבינה שיצירת אלטרנטיבות, הקמת קואופרטיבים, חיזוק המגזר הרביעי, עסקים חברתיים, פירוק מונופולים ומזעור הריכוזיות בכלל ובשוק הבנקאות בפרט, הם אינם עניינים פיננסיים. הם בראש ובראשונה עניינים חברתיים ובתהליכים מסוג זה, לכל אחד ואחת מאיתנו חשיבות. לכולנו יש מה לתרום. השוק הריכוזי והפערים החברתיים בישראל מונחים בראש ובראשונה על יסודות האדישות של החברה. על טמינת ראשנו בחול. על ההנחה השגויה שהנחתי גם אני. שאין לנו יד ודבר בעניין.

התרגשתי לרכוש מניה של אופק. היה לה ניחוח של אופטימיות, של האפשרות האמיתית לשינוי, לצד הידיעה כי המסע יהיה ארוך וסבוך (בכל זאת... מדובר בניסיון לערער על הכוחות החזקים במשק). ואכן (על אף שטרם אפשר לסכם אותו, כי הוא עוד חי ובוועט) המסע היה פתלתל ובאחד מפיתוליו ראיתי לנגד עיניי את האפשרות שהרעיון והחזון שבבסיס אופק, לא ישרדו את הדרך.

לא. לא היה מדובר במתקפת נגד של הבנקים הגדולים או ברגולציה נשכנית ובולמת (שהרי גם כאלה היו בדרך). מול אלה כבר גילינו כי ניתן לעמוד. הסכנה האמיתית למשבר התעוררה בנקודה בה אנחנו איבדנו אמון, ושחררנו את אחיזת הידיים שליכדה אותנו.

נשמע קלישאתי אבל כך היה הלכה למעשה.

אני מטפלת במקצועי כבר שנים רבות. אם יש משהו שאני בקיאה בו, זה מהותם של תהליכי שינוי. ותהליכי שינוי, קטנים כגדולים, הם תמיד ארוכי טווח, גדושים בעליות ומורדות, לעתים מייאשים, וכדי שאלו יוכלו להתקיים ובהצלחה, הם חייבים בשני דברים מרכזיים.

אמון ואורך רוח.

אולי נעשו בדרך טעויות. אולי.

ובכל זאת, איך שלא נסובב את זה, זו הדרך שהובילה אותנו אל הנקודה הזו. אנחנו כאן יחד בפתחו של עידן חדש, ממשי יותר, והוא מתאפשר בזכות כל מה שחלף ונקלע לדרכינו. על רגעי הדבש וכן, גם על העוקץ. בזכות אלו שפעלו, אולי לעתים גם שגו, אבל דחפו את העגלה מהיום בו צץ הרעיון של יציאה למסע שכזה. בזכות כל אחד ואחת שפעלו מהיום הראשון של אופק ועד לרגע זה ממש ובזכות החברים שהפקידו בידיהם את אמונם. אנחנו.

כאשר הבחנתי אז שאופק עומד בפתחו של משבר, שאנו חברי וחברות אופק כבר לא רוח גבית אלא סערת רוחות, מהסוג הלא מקדם, הבנתי כי רכישת המניה לכשעצמה איננה מספקת ויש לקחת חלק אקטיבי יותר על מנת שהרעיון הזה, ירקום עור וגידים.

היום חלקכן וחלקכם מכירים אותי שכן בעקבות האירוע המכונן ההוא, הצטרפתי אז לשורות העשייה וזכיתי להכיר רבים מכם. נרתמתי למה שרק היה צריך, החל מטלפונים לחברי האגודה וכלה בחוגי בית, הרצאות, תיאומים

וארגון. זכיתי ללמוד על כלכלה, על המשק הישראלי, על כל אותם דברים גלובליים שחשבתי שלוקאלית שכמותי לעולם לא תדע.

אבל בעיקר זכיתי לגלות שמאחורי הקלעים יש קבוצה של שותפים ושותפות לחזון. קבוצה מקצועית, חברתית, מלאת נכונות וערכים, שעושה כל שביכולתה כדי שבסופו של יום, האגודה שלנו תעמיד מוסד פיננסי ראוי, איכותי וערכי. קואופרטיב בנקאי. אופק.

אין לי ספק שיהיו בדרך החלטות רבות שנאלץ להחליט. כבר עמדנו מול כמה כאלה בעבר, כמו פתיחת קרן הנאמנות שנשמרה לזכותו של כל בעל מניה, ובימים אלה אנו ניצבים מול ההכרעה סביב הפחתת עלות המניה למצטרפים חדשים. עוד נעמוד מול הכרעות קשות נוספות בעתיד. תמיד יהיו קולות לכאן ולכאן. תמיד נפגוש בחוסר הסכמות. אין דרך אחרת. לפעמים נכעס ונתקומם, לעתים נתרצה. זה טיבן של הכרעות. תמיד יהיו להן מחירים ותועלות ועמדותינו כחברי וחברות אגודה המונה אלפי אנשים, ינועו על פני הרצף שבין אלה ואלו. אבל באף שלב, ואין זה חשוב איפה אנו ממוקמים על הציר, אסור לנו לאבד את האמון ברעיון. באף שלב אסור לנו לסובב את גבינו לתהליך ולאנשים שמובילים אותו (והרי הם שם כי בחרנו בהם).

גם אם לפעמים נדמה לנו שאפשר היה לעשות יותר טוב, שאפשר היה לבחור אחרת, שכדאי היה לנווט שונה, אנחנו חייבים וחייבות להשמיע את קולנו אך לא לצאת כנגד אלו שנבחרו להוביל ולא לפעול כדי לחבל בעשייתם. לא לנטוש את הספינה. עלינו תמיד לנהוג בצניעות ולהניח כי מה שרואים מכאן לא תמיד רואים משם. אם יש לנו רעיונות אחרים תמיד אפשר ואף רצוי לקום ולהצטרף לעשייה. זה פרוייקט משותף של כולנו. לכל אחד ואחת מאיתנו יש מה לתת ואיך לתרום להצלחתו. אבל חשוב להשאר קונסטרוקטיביים ופרודוקטיביים.

יש שיגידו שאני רומנטיקנית או תמימה ואולי הצדק איתם. אבל כשמדובר על רעיון, על חזון, על דבר מה שאינו ממשי אלא יש להוציאו אל הפועל ממרחבי הרוח והמחשבה, אז אין אלא להיות רומנטיקנים. בלי זה מה כבר ניתן לייצר? אולי אולי את אותו המודל הישן והמוכר (גם אם באדרת שונה) שאותו קיוונו להחליף.

זו הזדמנות לומר תודה לכל חברי וחברות הוועד המנהל, לכל העוסקים והעוסקות במלאכה, המתנדבות והמתנדבים. עשייתכם הברוכה הובילה אל פיתחו של עידן חדש של אופק. עידן ממשי יותר. עידן בו הופכים הלכה למעשה.

אני מקווה שכל אחד ואחת מאיתנו, חברי וחברות אגודת אופק, ימצאו את הדרך לתת יד באופן אקטיבי ולתרום לתהליך החשוב הזה שעתידי להשפיע על כולנו כפרטים, כחברה ועל הכלכלה הישראלית ופניה.

זיכרו, שותפות אמיתית לא מתחילה ונגמרת איפה שמתקיימות הסכמות. היא נאמדת לא פחות, אם לא יותר, גם בנקודות החיכוך. בצמתי המחלוקת.

אני מאמינה שאם נצליח להשאר כרוח גבית גם בצמתיים אלה, החזון יהפוך למציאות.

תודה רבה ובהצלחה

תום דרומי: לפני שנה דובר על זה שאנחנו מתחילים בפעילות. השירות הראשון שאמרנו שאנחנו מבקשים להתחיל בו – הלואאות לעמיתים. שירות שדומה למה שבנק נותן, אך מחוץ לתחום הרגולטורי שהמערכת האינטרנטית הצליחה לאפשר.

התחלנו בפעילות לפני מעט יותר משבוע, דרך מערכת טריא.

בשבוע האחרון 654 חברי אופק כבר נכנסו למערכת. 104 חברים הפקידו כמיליון וחצי ₪.

לחבר אופק אחד כבר אושרה הלואאה. יש עוד מספר חברי אופק שנמצאים בתהליך.

היינו בשבועות האחרונים בתהליך הרצה של המערכת, איפשרנו את הפעילות רק לחברי אופק. ממש רק היום התחלנו לשחרר הודעות לתקשורת.

באתר אופק:

1. כניסה לחשבונך
2. הכנסת סיסמא
3. הצגת הדף הראשון – התרשמות מחלק מהמערכת.

כך נראית המערכת. אנשים מכניסים סכום לחשבון הנאמנות. ההלוואות מחולקות למספר גדול של אנשים - הלווים במערכת. כך אנחנו מבטלים את המתווכים שנמצאים בדרך כלל במערכת.

על פניו, בתהליך של צורך כספי, היינו יכולים לפנות למספר גדול של אנשים שאנחנו מכירים ולבקש מכל אחד סכום קטן תחת חוזה מסודר אך הדבר מורכב מכל מיני סיבות. כאן אנחנו מאפשרים קהילה במקום שבו יש היכרות אמורפית אך תחושת שייכות. הדבר גם מאפשר חיבור בין אנשים בשלבים שונים בחיים – נגיד בין צעיר שזקוק לכסף לבין אדם מבוגר ומבוסס יותר. בהמשך אותו צעיר גם יוכל להיות המלווה.

אנחנו מבקשים לראות כיצד ניתן לייצר מערכות סגורות בתוך מסגרות שייכות שונות כגון – שכונה, מקום עבודה, ועוד. לדוגמא אנחנו נמצאים לקראת הגעה לסיכום עם ארגון עובדים בשם "כח לעובדים" שיוכל באמצעות המערכת להפעיל טוב יותר את קרן השביתה לעובדים ואת השירותים שהוא מציע לעובדים שלו.

אנחנו גייסנו לאחרונה עובד נוסף באופק – את אבי מנקס, שיפתח את פעילות הקהילות הזו.

אנחנו מאמינים שיתכן שאותן הקהילות יוכלו לענות על ביטויים מקומיים שאופק כאגודה במרחב האינטרנטי לא תוכל לענות עליהם - גם בהיבט השיווקי, גם בהיבט התפעולי וגם בהיבט הדמוגרפי.

תחום קשרי חברים

בשנה האחרונה הקפאנו את גיוס החברים היזום. הייתה חוסר וודאות רגולטורית רבה. כעת כשברור לנו, אנחנו נפעל באופן אקטיבי בנושא. גייסנו עובד חדש בשם אהרון פורת לצורך העניין.

אנחנו נפתח את ההיבטים השונים של הפעילות, ונבין את המשמעות הדמוקרטית של אגודה של 5,000, 10,000 חברים.

לאור הפעילות לאחרונה, אנחנו עתידים לצאת בקמפיין רחב יותר בהזמנה לאנשים להצטרף. ואני קורא גם לכם להפיץ את הבשורה, בין אם על ידי הזמנה לחוגי בית ובין אם על ידי הפצה באופן כללי.

לאור ההתבהרות הרגולטורית של התקופה האחרונה, אנחנו מבינים שהאפשרות לספק שירותים היא מאד רחבה. כיום מדובר על כלל השירותים הבנקאיים למעט משכנתאות לדיור. אגודות אשראי יכולות לספק את כל השירותים שבנקים סטנדרטיים מאפשרים. לכן אנחנו מתחילים להיערך לספק בהדרגה את הצרכים של חבר אופק ממוצע.

בין היתר, אנחנו מדברים על:

- כרטיסי חיוב
- הלוואות
- פיקדונות/חסכונות
- רכיבים מסויימים מתוך שירות העו"ש ועוד.

הרעיון הוא לספק יותר ויותר שירותים שבנקים מספקים במהלך השנים הקרובות, במטרה שלאט לאט זה יהיה חשבון בנק שמאפשר את מרבית השירותים. כל זאת תוך חשיבה על איך ניתן לאפשר שירותים באופן אחר ולא

רק עוד שירותים בנקאיים - מהו הערך המוסף שזה יודע לייצר, איך מתכננים תקציב טוב יותר, איך מאפשרים להגדיר מטרות פיננסיות ולחסוך עבורן. יש בעולם דוגמאות כאלו ואנו רוצים לראות איך אנחנו מביאים את זה לישראל.

להצגת הדוחות הכספיים – אני מבקש להזמין את איתן מתוקי, יועץ כלכלי שעובד איתנו בשנה וחצי האחרונות.

נמצא איתנו כאן גם רו"ח חיים וורמברנד – מנהל החשבונות שלנו.

אני מקווה שהתעמקתם בדוחות הכספיים בבית כי כאן נעבור על הנקודות העיקריות בהן.

הדוחות הוכנו על ידי משרד סומך חייקין.

מבחינת המאזן, קודם כל צריך להגיד שכשאנחנו רואים את סוף הפעילות של 2015, היא במצב מאד שונה מהפעילות של 2016. ב-2015 היה צמצום פעילות, פיטורי כמעט כל העובדים.

יפעת סולל: צמצום ההוצאות.

נקודות עיקריות:

בחשבון הנאמנות היו בסוף 2015 מעט יותר מ-7 מיליון ₪. ההון העצמי לסוף 2015: 7,017 אלף ₪.

הצלחנו לסיים את 2015 עם מעט מאד חובות, ורוב ההון של אופק פשוט ישב בחשבון הנאמנות.

[מעבר על הדוח]

(לצפייה בדוח: https://www.ofek.coop/download/216_b73769f953e5899fbc0f445872bbc52)

שאלות נוספות לגבי הדוחות?

שאלה: מה עשינו עם חשבון הנאמנות.

בדצמבר 2015 החלטנו על שינוי המנגנון. סיימנו את פעילות החשבון והתחלנו בפעילות. חלק הושקע בהקמת המערכת להלוואות עמיתים. חלק מושקע ככרית בטחון בהלוואות העמיתים וצובר ריבית טובה יותר. האתגר שלנו בשנים הקרובות הוא לראות איך אנחנו משתמשים בהון של האגודה – מצד אחד מגדילים אותו בהצטרפות חברים אבל גם להשתמש בו להשקעות בהקמת שירותים שיוכלו להחזיר את עצמן, להפסיק להתבסס על הצטרפות ולעבור להתבסס על פעילות. זה אתגר ארוך טווח למעבר לאספקת שירותים וגם שמספר החברים בסך הכל יהיה מספיק להיקף פעילות משמעותי.

הצבעה לאישור הדוחות:

בעד: מרבית הנוכחים הרימו את ידם.

נגד: 0

נמנע: 1

דוח ביצוע תקציב 2016

בסוף דצמבר האחרון אישרנו תקציב פעילות של 5 מיליון ₪. הדבר התבסס על הנחה שאופק תצטרך לפתח בעצמה את השירותים. בסופו של דבר גילינו שניתן וזול יותר להתבסס על מערכות של גופים קיימים. גם ההתפתחות הרגולטורית מאפשרת זאת בעתיד.

עלויות הפיתוח: מ- 1.6 מיליון ₪ ירדה הוצאה ל-144 אש"ח.

גם עלויות כח האדם ירדו משמעותית.

הוצאות השיווק: 166 אש"ח – חלקם עוד לא הוצאו אבל אנחנו מעריכים שעד סוף השנה נוציא את הסכום הזה על פעילות הקמפיין הרחב וקריאה להצטרפות של הציבור הרחב.

יהודה טלמון: אם אתם רואים, אנחנו כל יום בוחנים את עצמנו, אנחנו לא עושים לעצמנו הנחות וזו התוצאה של הדבר.

תום דרומי: ביצוע 2016 עדיין כולל את תשלום המע"מ, סכום שעדיין לא הצלחנו להתקזז מולו. אם נצליח להתקזז על חלק מהוצאות המע"מ, ההוצאה תהיה נמוכה יותר.

תקציב 2017

עיקר התקציב מופנה לפיתוח שירותים חדשים והרחבת גיוס החברים החדשים. על אף שאנו אופטימיים בזירה של החקיקה, לאחריה יש תהליך ארוך של רגולציה ותקנון. נפגשנו עם דורית סלינגר שעתידיה להיות המפקחת על אגודות האשראי. החל מאמצע 2017 היא תוכל להתחיל להעניק לנו רשיון במידה ונעמוד בדרישות (עדיין לא ברורות כל הדרישות והרגולציה). כל ההערכות הן עדיין בגדר הערכות כלליות.

סעיפים כלליים:

- הערכה שנצליח לגייס 1320 חברים. ההערכה מבוססת בין היתר על הידיעה שהיו שנים שבהן אופק גייסה מעל ל-300 חברים בחודש ומצד שני בשנה האחרונה שבה לא פעלנו בנושא ועדיין הצטרפו כמה מאות חברים. יש שיגידו שזה אופטימי מדי ויש שיגידו שזה פסימי.
- בנוסף, בשנת 2017 אנחנו מתחילים לראות הכנסות מהלוואות עמיתים.

יהודה – הערה: חשוב לציין שאנחנו מקווים שזה יהיה הרבה יותר גבוה מזה. ההערכה היא שמרנית.

- הכנסות מפעילות ומריבית – 200 אש"ח.
- הכנסות של 1.3 מיליון ₪ מהצטרפות חברים.
- סך הכנסות של כ-1.5 מיליון ₪
- הוצאות שכר: 950 אש"ח. כרגע עומדים על כ-3 משרות. ב-2017 מעריכים שנגדל ל-5 משרות.

שאלה: מה המשכורת הגבוהה ביותר? השכר באופק הוא בין השכר הממוצע במשק (כ-9,500 ₪), לפעמיים השכר הממוצע במשק (כ-19 אלף ₪), ברוטו.

| סעיף | סכום | פירוט |
|---|-----------------------|--|
| הכנסות | | |
| רכישת מניות חבר (הכנסה הונית) | 1.3 מיליון ₪ | בהנחה של הפחתת מחיר המניה ל-1000 ₪ למצטרף. |
| הכנסות הלוואות עמיתים | 110 אלף ₪ | סכום שנתי של הכנסות מהפעלת הלוואות העמיתים. |
| הכנסות מימון | 90 אלף ₪ | סכום שנתי של הגידול בכרית הביטחון |
| סה"כ הכנסות | 1.520 מיליון ₪ | |
| הוצאות | | |
| הוצאות שכר | 980 אלף ₪ | הוצאה שנתי על שכר. הערכה של כ-5 משרות. השכר באופן הממוצע במשק, לפעמיים השכר הממוצע במשק. |
| הוצאות מקצועיות | 240 אלף ₪ | ייעוץ, ליווי טכנולוגי ואסטרטגי, בחינה כלכלית ובנקאית |
| יח"צ, שיווק ומכירות | 340 אלף ₪ | יחסי ציבור, שיווק וקידום ההצטרפות – בעיקר בדיגיטל |
| הוצאות הנהלה וכלליות | 320 אלף ₪ | הוצאות תפעול כלליות, סעיפים מרכזיים: רישיון מערכות תוכנה ושירותי ענן, הנהלת חשבונות, ביקורת ומשפטיות, שכירות, מיסים, ביטוח, אסיפה וקשרי תברים. |
| עלויות הקמת מערכות | 590 אלף ₪ | |
| סה"כ הוצאות | 2.470 מיליון ₪ | |
| גרעון שנתי | -950 אלף ₪ | |
| אופק פועלת לקבלת סיווג במע"מ של עוסק. במקרה של סיווג כמוסד כספי צפויה הוצאה נוספת של כ-400 אש"ח (מס שכר ואי קיזוז מס תשומות), כאשר בגין מס השכר ניתן יהיה להתקדז בשנה שלאחר מכן (כ-200 אש"ח). | | |

2016 – תקציב מול ביצוע:

| תקציב מאושר 2016 | ביצוע 2016* | |
|-----------------------------------|--------------|-----------------------------|
| 1,666 | 140 | רכש והטמעת מערכת |
| 2,201 | 500 | הוצאות כח אדם |
| 546 | 660 | הוצאות מקצועיות |
| 235 | 160 | הוצאות שיווק (שאינן כח אדם) |
| 690 | 70 | הוצאות הנהלה וכלליות |
| סה"כ הוצאות הקמה – באלפי ₪ | 1,530 | 5,332 |

* לא סופי, שערור.

עיקר השינויים בביצוע תקציב 2016 נבעו משינוי באופן הקמת מערכת הלוואות העמיתים: בחירה באפיק של פעילות על גבי מערכת קיימת, על פני רכש מערכת עצמאית ופיתוח התאמות.

בנוסף, ביצוע 2016 כולל כרגע את תשלום המע"מ, בניגוד להערכה הראשונית, ואנו ממשיכים לפעול על מנת שנוכל לקדז אותו.

הפער בין הכנסות להוצאות יגיע ל-950 אלף ₪.

אנחנו פועלים לסווג את אופק כעוסק במע"מ. יש כאן משמעות כלכלית כבדה של כ-17% וייתכן גם מס שגר. הדבר משמעותו 400 אש"ח.

שאלה: נושא העוסק – איך משפיע על מתן הלוואות?

לא קשור לעוסק של אופק. כל ההוצאות הולכות ישירות למלווה. המע"מ שאנחנו מדברים עליו הוא לגבי הפעילות של אופק בלבד. אנחנו פועלים לקבל אישור ל-2017 וגם אישור רטרואקטיבי לפחות של 2015, 2016 – מדובר במשמעות של החזר של כחצי מיליון ש"ח. המניה היא השקעה הונית ולכן היא לא משלמת מע"מ ואין מע"מ לקיזוז.

שאלה: מאיפה ממומן הגרעון?

מההון העצמי של אופק – יש לנו בהערכה לסוף 2016 לכ-6 מיליון ש"ח, ונרד לסדר גודל של 5 מיליון ש"ח. זה ההון העצמי של אופק, יש לה הון עצמי בו אנו משתמשים לעשות את הפיתוח קדימה. הפעילות השוטפת – המימון לה בא מתוך הפעילות עצמה ולא מתוך ההון העצמי.

שאלה: האם יש בתקנון הגבלות לגבי הלוואות.

אנחנו לא צופים שבשנה הקרוב נידרש לקחת הלוואות.

שכר ממוצע – השכר לא הולך להשתנות ב-2017.

בקשה – לראות בשקיפות מלאה את המשכורות.

השכר באופק הוא 9 אש"ח עד 19 אש"ח. השכר נע בין הממוצע במשק לכפול ממנו.

שאלה: לגבי השיקול שהתפרש כחסכון של השימוש בטריא – שמי שנכנס רואה שהתנאים שטריא נותנים טובים יותר מהתנאים של אופק. אם יבואו אנשים שמחפשים למקסם את הרווח ילכו דרך טריא.

תשובה: התנאים שאופק מציעה לחבריה דרך טריא לא שונים משמעותית מהתנאים שטריא מציעה. מי שמחפש תשואה מירבית כנראה שמקומו לא באופק. אנחנו לא במקום של להיות מי שנותן את התשואה המירבית, אלא תשואה הגיונית וסבירה כדי שיהיה בה גם מימד חברתי. אנחנו נועדנו כדי להביא לצמצום המרווחים שבו אתה תשיג תשואה יותר סבירה והגיונית מהחסכונות בבנק ושמי שלוהה יקבל תשואה נמוכה יותר.

שאלה – בנסיבות הקיימות העובדה שיש כזה גרעון בשנה הראשונה היא בלתי נמנעת. האם יש תכנית עסקית שעתידיה לכסותה מהוצאות מעפילות.

המטרה של כל פעילות שנבצע שתופעל מתוך הכנסותיה. הגרעון שנוצר נוצר משני טעמים: א. פיתוח פעילויות חדשות – אם נקבל רשיון אנחנו צריכים לפתח ולהטמיע כרטיסי אשראי או פקדונות. זו השקעה בפיתוח. זה לא הפסד מפעילות, אלא מהשקעה בפיתוח. שנה הבאה הפעילות תכסה וגם תשיא רווחים לאגודה. אנחנו לא מתכננים לאורך זמן לגרוע מההון של האגודה לצורך פיתוח.

שימו לב שהשנה הקרובה אנחנו כבר מתכננים לעומדים בגרעון של 950 אש"ח, לעומת השנה הקודמת שבה הגרעון היה 1,500 אש"ח. הייתי רוצה להציג תכנית של 10 שנים אבל אנחנו לא יודעים איך תיראה הרגולציה, איך ייראו ההוצאות וההכנסות ואנחנו עכשיו גם רק בתחילת ההוצאות על עלויות הפיתוח.

איתן מתוקי (ממשיך) – הצד השני הוא גיוס החברים. ההכנסות הם תוצאה של מספר החברים שיעשו שימוש בשירותים האלה. אם נגיע ל-15 אלף חברים, סביר שכל פעילות שניגע בה תהיה רווחית.

שאלה – יש תכנית גיוס?

אנחנו מתכננים יציאה לקמפיין, עיקרו דיגיטלי, בסדרה של סרטונים של חברי אופק מפורסמים יותר ופחות שמבשרים שאופק חוזרת לפעילות. וכן מבקשים להפחית את מחיר המניה בכדי לאפשר הצטרפות לציבור הרחב.

שאלה – האם ההסכם עם חברת המחשוב הוא על בסיס תעריף קבוע?

כן.

שאלה – האם בדקנו באיזו רמה של פעילות יהיה כדאי לפתח מערכת עצמאית.

אנחנו לא יותר מדי כבולים אליהם (לטריא), כי מדובר במערכת הלוואות עמיתים. בחנו לעומק מספק חברות לפני שהתקשרנו איתם. ההתקשרות שיצרנו היא כזו שאינה קתולית. המשך השירותים – אנחנו בוחנים גם אותם וגם אחרים בכדי לראות מהי המערכת המתאימה לשירותי הליבה של המערכת הפיננסית.

שאלה – אנחנו עדיין לא בנק או חברת אשראי?

אנחנו אגודה שיתופית, חלק מהרגולציה שחלה עלינו היא פטור מתשקיף בעקבות תשקיף שהגשנו לרשות לניירות ערך, ומצד שני אנחנו לאט לאט עוברים להיות מבוססים על המערכת הרגולטורית החדשה המתפתחת. כיום ההגדרה הכי מדויקת היא אגודה שיתופית שיש בה פעילויות שונות לטובת חבריה.

שאלה – אמרת שאנחנו פועלים כמעט כמו בנק ונותנים את כל השירותים.

לא כיום. בעתיד.

שאלה – לגבי הפטור מתשקיף שקיבלנו מהרשות לני"ע.

הרגולציה החדשה אינה סותרת את הפטור מתשקיף. עם זאת, נבחן את אותו פטור מתשקיף כאשר נהפוך לאגודת אשראי תחת פיקוח של המפקחת על אגודות האשראי.

שאלה – אני מודאג מהחצי אחוז שעליו נשענת ההלוואה – איך אנחנו חיים ממנו.

זה אמור לגדול באופן הדרגתי. הוצאות הפעילות שלנו על מערכת הלוואות העמיתים בשנה הקרובה היא אפס. איך מצליחים לחיות מזה בטווח הארוך? מוסיפים שירותים נוספים ומגדילים את היקף הפעילות (יותר חברים / לקוחות שיש להם הלוואות, פיקדונות, עו"ש, כרטיס אשראי). היקף הפעילות של החברה שנותנת את השירותים הוא 100 מיליון, לכן היא כן יכולה לחיות מהפעילות.

יהודה טלמון – אנחנו סטרטאפ – בונים זהיר והדרגתי ובהחלט עול ההוכחה הוא עלינו, לראות גידול משמעותי של חברים. אם לא נגדיל פעילות, לא נתקדם.

רן חכים, חבר ועד – לדעתי המרווח הוא קטן מדי ואנחנו אמרנו שניתן הלוואות במחיר הנמוך ביותר ולמלווים את התשואה הגדולה ביותר. התשואה כאן היא פנטסטית. זו הייתה דילמה, היה עליה ויכוח. האסיפה יכולה לקרוא לבקש לשנות אותנו. גילוי נאות מלא: יש להתייחס לעלות מעסיק ולא לברוטו כאשר מדובר בשכר. כמו כן, יש היום כסף אבל צריך להיזהר איתו מאד, דיונים על קצב פיתוח השירותים מתקיימים בועד המנהל. עוד דבר – הועד המנהל לא קיבל החזר הוצאות של שקל אחד אפילו בשנה האחרונה. מצד אחד התנהגות אחראית ואת השאלות של מחלוקת יש להעלות. לגבי שאלת העתיד – הפעילות של מתן הלוואות ופקדונות, תעלה השאלה של מה עושים בנוסף לזה. כי חלק גדול ממקבלי הלוואות יהיו זקוקים לליווי ולנו יהיה הרבה מה לעשות.

מי בעד אישור התקציב?

בעד – מרבית הנוכחים.

נגד – 2

נמנע – 1

מינוי רו"ח מבקר לשנת הפעילות הקרובה

בשנים האחרונות התבססנו על השירותים של משרד סומך חייקין. כחלק מבחינת מספר תחומים, במיוחד לאור המענה בנושא המיסים והמע"מ, אנחנו מבקשים למנות את משרד ארנסט אנד יאנג (EY) לרו"ח מבקר.

אנחנו מנסים להגיע לסיכומים והבנות עם רשויות המע"מ לגבי נושא עוסק מורשה. המשמעות הכלכלית כ-500 אש"ח חסכון. העלות שזה יעלה לנו – היא זהה בין המשרדים.

הצבעה על מינוי רו"ח E&Y כרו"ח מבקר

בעד – מרבית הנוכחים

נגד – 0

נמנע – 2

דוח ועדת ביקורת

דוח ועדת ביקורת נשלח אליכם. חברי ועדת ביקורת מונו בדצמבר והתחילו את פעילותם רק בינואר השנה. כהונתם חופפת לקדנציית הוועד המנהל. באותה תקופה הפעילות המרכזית הייתה הקמת המערכת להלוואות וגם עבודה בנושא הרגולציה. לאור התחלת הפעילות הפיננסית יש לבחון מהם השינויים שיש לבצע בנושא הביקורת.

אנחנו רוצים להודות לוועדת הביקורת על פעילותה בהתנדבות. יו"ר הוועדה פרופ' יורם עדן מלמד ולא יכול היה להגיע לכאן.

הפחתת מחיר רכישת מניית החבר

יפעת סולל – היו לא מעט דיונים בנושא מחיר ההצטרפות. הקביעה הבסיסית של 3000 ₪ הייתה מבוססת על כך שנצטרך הון עצמי מאד גדול וגם הנחה שאפשר להביא בסכום זה 30,000 איש. אנחנו יודעים שזה לא פשוט, ושצריך להיות אנשים מסוג מסוים בשביל להצטרף כך. וגם יש אנשים שאין להם את הסכום אבל מעוניינים להצטרף. ההחלטה התקבלה בעבר, אבל אין משמעותה שצריך להמשיך כך עד אין קץ. ייתכן מאד שהיא גם איפשרה את ההגעה להון הראשוני שקיים לנו היום.

אין מגבלה באף תקנון, גם לא בתקנון אופק לאפשר לוועד המנהל לשנות את מחיר המניה מעת לעת, אנחנו חשבנו שזה משמעותי מספיק כדי להביא את ההחלטה להצבעה בקרב החברים. ניסינו לייצר פתרון שמצד אחד מאפשר לחברים חדשים להצטרף וגם מצד שני לא משאיר את החברים שהצטרפו בשלב היותר היפותטי, במצב שפוגע בהם.

אנחנו גם לא רוצים וגם לא יכולים להחזיר את הכסף. המשמעות היא שכל אחד יקבל מעט מאד כסף, וגם רוצים שהחברים הוותיקים יהיו חלק מהמהלך הזה. קיבלנו על המודל אישור מרשם האגודות השיתופיות.

המודל נותן שתי אפשרויות לחבר קיים:

1. החברים הותיקים יכולים להישאר במצב הקיים. להמשיך להחזיק במניית החבר ששילמו עליה 3000 ₪. המשמעות היא שבעת פדיון ופירוק – החלק היחסי שיוחזר הוא החלק היחסי מ-3000 ₪.
2. אנו מאפשרים גם אלטרנטיבה שאומרת שכל חבר שיבחר בכך יכול להודיע לנו שמניית החבר שבידו תומר למניה ששווה 1000 ₪ ולהורות לנו להנפיק שתי מניות חדשות שעלותן 1000 ₪ לשני אנשים לפי בחירתו שכשירים להיות חברים. הכשירות: כל אדם שהוא בגיר מעל גיל 18 או תאגיד שהוא עסק קטן.

מניית חבר באופק היא לא מניה שאפשר לקבל בגינה דיבידנדים כי אינה רשאית לחלק דיבידנדים. אין רווחים שנצברים. יתרות שיווצרו הולכות לפיתוח עסקי האגודה. אם יש לנו יותר כסף אז ריבית על הכסף שיש תהיה יותר גבוהה וריבית הלוואות יותר נמוכה. זה המודל האירופי.

במודל האמריקאי שהוא השני, יש חלוקת דיבידנדים. המודל שאנחנו עובדים איתו הוא ללא חלוקת דיבידנדים.

אם אופק חפצת חיים, אנחנו חייבים להגדיל את מספר החברים. הלוואי ונגיע לימים שבהם המניה תוכל לרדת עוד הפעם. אבל היות שאנו עובדים על בסיס תכנית עסקית, אנחנו לא יכולים להוריד אותה יותר.

שאלה – למה 1000, מי שיכול לשלם 1000, יכול לשלם גם 1500 או 2000.

יהודה - אני לא יודע על בסיס מה אתה אומר את זה. לא בטוח שזה כך בכלל. אנחנו בסוף צריכים להתייבב על מספר. אנחנו חייבים להפחית את מחיר המניה כדי להגדיל את חוג ומספר החברים. אתה צודק לחלוטין שבדיון ובשאלה אפשר לקיים המון דיונים וקיימנו המון דיונים. ובסוף היום, מצד אחד בנסיון להפחית כמה שיותר ומצד שני בהתחשב בצרכים התקציביים, ראינו לנכון להעמיד אותו על 1000 שח. אנחנו מקווים שהמספר הזה יגרום לחברים נוספים להצטרף. כל דבר ישקל לזמן ולעיתוי ולצרכים של אופק - הצרכים להגדיל מספר חברים ויחד עם זאת לצבור הון.

שאלה – אני בתחושת אי נוחות, מה שקורה זה שיש הבדל בין שאלה ותשובה לנושא שבו ניתן להביע דעה. ההתייחסות העקרונית לסכום שהיא עולה, השתתפות בדיון על מחיר המניה.

יפעת - קיימנו אסיפה פתוחה של חברים על הנושא כי אין כאן איזה מספר מקודש או משהו ברור או תוצאה מתמטית. יש פה הערכות, וניסינו להבין מה יהיה נכון לעת הזאת. השתתפו בפגישה 30 איש, האסיפה שודרה בשידור חי ופרסמנו סיכום וקריאה להביע עמדה ולהעביר הצעות. אנחנו מנסים לפתוח כל דבר ככל שאפשר, וקלטנו עכשיו עוד עובד שזה חלק מהתפקיד שלו (קידום ערוצי השיח עם החברים).

יהודה טלמון – תוספת – אנחנו לא חושבים שכל החוכמה אצלנו. יכולנו להחליט בעצמנו לפי התקנון אבל החלטנו בכל זאת שההצבעה תהיה של החברים.

שאלה – לא הייתי בארץ הרבה זמן אבל האם לקחתם בחשבון שמי שהיו הראשונים להשקיע 3000 ₪, מה חושבים אלה שיכולים עכשיו לקנות מניה ב 1000 ₪ ושאלו שנה הבאה זה יהיה נמוך יותר.

יפעת - מחיר המניה יכול לרדת ולעלות, זו החלטה של האגודה. אבל משהו יסודי יותר – היתרון שבפעילות היא לא מהסכום הראשוני אלא מהפעילות השוטפת. המטרה שלנו היא שהפעילות תאפשר הכנסה גדולה יותר מאשר הסכום ששולם. אני מקווה שתוך לא הרבה זמן היתרונות של הפעילות השוטפת יהיו גדולים יותר מהמחיר של המניה. ולכן, מי שהצטרף מוקדם יותר, מרוויח יותר מהזמן שבו היה חבר.

שאלה – האם מנקודת מבט הוועד המנהל – האם הייתם רוצים שהרבה אנשים יפצלו את המניה והאם תעודדו את החברים לכך?

יהודה - כן. אנחנו ניצור לכם את המנגנונים התפעוליים והטכנולוגיים של הענקת המניה. אני מחכה לרגע שבו אתן לכל אחת מבנותי שתי מניות.

שאלה – מי שלא קנו מניה בגלל המחיר, האם יודעים מה היו כן מוכנים לשלם. והאם יש מומחה שיווק או כלכלן בין הצוות של אופק.

יפעת - לא נעשה סקר אבל ההחלטה לא התבססה רק על חברי הוועד. התייעצנו עם הרבה מאד אנשים גם כלכלנים, גם אנשי שיווק, וגם הרבה חברים. אם מישהו יגיד לך שיש לו מספר קסם, אני לא אאמין לו. מנסיון באגודות אחרות, זה מחיר ד"י סטנדרטי.

יהודה - כל אחד שהצטרף כאן ב-3000 ש"ח, ידענו שאנחנו נכנסים לעסק נחשוני שאין בו וודאות. אין מנוס מהערכות מסוימות בעניין הזה.

יפעת סולל – אני חושבת שבאמת יש פה נחישות ואת הרצון לייצר פה את האלטרנטיבה. כל המהלך הזה מייצר הזדמנות.

הערה מהקהל – יש לי תחושה כאילו אתם מתנצלים על ההפחתה של המניה. אני מרגיש זכות גדולה להיות שותף לדבר הזה. האינטרס שלי הכלכלי שיהיו מקסימום חברים, כדי שתהיה פעילות. אני סומך עליכם שהצעד בשלב הזה הוא לצורך האינטרס שלי. בשביל זה קניתי את המניה, זה בדיוק מימוש הרצון שלי.

שאלה – קניתי את המניה בתשלומים כסטודנט. לא חבל לי על הכסף אבל אולי אנחנו פועלים פה נגד האינטרס משתי סיבות:

- א. קהל של 20 אלף מתעניינים. הם הראשונים שיצטרפו כשנוריד את המחיר אבל להם אנחנו מפצלים את המניות שלנו.
- ב. מצד שני אפשר דווקא לתת לנו אופציות לתת 4 מניות ב-500 ש"ח לאנשים. וגם איך אפשר למנוע ספרות במניות.

יפעת - הקשר בינך לבין האנשים שאתה נותן להם את המניות – מה יש בינך לבינם – אין לנו שום קשר לזה. הפיצול לשתי מניות חדשות פירושה שיהיו שני חברים חדשים. הם לא נכנסים בנעלי החבר הוותיק, כל ההגדרות בתקנון הם שלהם כחברים חדשים. ההצבעה האינטרנטית נפתחת מהיום ונמשכת עד יום שישי.

שאלה – יש לי בקשה שכל הפרסומים תפרסמו גם באתר האינטרנט, לא רק בפייסבוק כדי שנוכל לקרוא ולהעביר את זה הלאה. גם באימייל.

יהודה - אין ספק. בוודאי. גם בנושא הניוזלטר אנחנו גם כל הזמן בין הרצון ליידע לבין הימנעות מהטרדה. יש כאן זהירות ונסיון לאיזון.

הערה – אני חושב שהשינוי הוא דרסטי מדי. פסיכולוגית השינוי. בנוסף, התקציב של 2017 גרעוני, בנוסף הגרעון יהיה יותר גדול עוד ממה שיהיה בתקציב. בסופו של דבר נצטרך לצבור הון הרבה יותר משמעותי כדי להיות בנק. אם נתחיל להוריד את המניה לא נוכל לצבור הון עצמי כדי לתת את כל השירותים שהבנקים נותנים. ולכן אני חושב שהדבר הנכון הוא מחיר של 1500 ש"ח. זה אומר שמניה מתפצלת ל-2 מניות, וזה אומר יותר הכנסות וגם שכל מניה מתפצלת ל-2 מניות. זוהי הצעתי.

הערה – אני תומך בהצעה אבל מעלה את עניין מקור הכסף.

שאלה – רציתי להציע שמאחר ובהתאם לחוק שאמור לעבור מחר, אולי כדאי לדחות לאחר הצעת החוק כי ממילא יש לנו מספיק כסף כרגע להתנהל עד אמצע 2017.

איתן - התכנית העסקית שהוצגה היא בהתאם להערכה שהורדת מחיר המניה יעלה את הסכום הנכנס. אנחנו במומנטום וחייבים לנצל אותו עכשיו. עכשיו בשביל לקבל הצטרפות נרחבת לאור הפעילות המתחילה.

שאלה – חשוב לייצר הסבר טוב באינטרנט לכל מי שלא פה היות שהם הולכים להצביע.

יפעת - יידענו ונמשיך ליידע.

שאלה – למה לא מאפשרים לעוד הצעות שעלו הערב לעלות?

יפעת - היו הרבה הזדמנויות להציע. כמו כן, ההכרעה הזו מעכבת מפעילות הצטרפות בימים אלו וגם מערכת ההצבעה היא משהו שכבר נערכנו אליה.

שאלה – האם יש יתרונות להיות חבר קואופרטיב כרגע?

יהודה - חבר אופק ועובר את תהליך החיתום – יקבל הלוואה בריבית קבועה של 3.5%. מי שאינו חבר אופק – לא כל אחד יכול לבקש הלוואה ומי שיכול לבקש – החיתום שלו הוא בהתייחס לקבוצה הספציפית, יש כל מיני רמות וכולן יותר גבוהות. כולם יכולים לבקש לקבל הלוואה עד 50 אש"ח.

אנחנו רוצים להודות לכל המגיעים.