



אופק – אגודה שיתופית לניהול הון

פרוטוקול הוועד המנהל, 26/8/2015

נוכחים: ראובן חורש, רן חכים, טלי בהט, אפרת קאופמן, אלונה ליפשיץ, יהודה טלמון.

נוכחים נוספים: תום דרומי חכים, גילי ברטורא, אלדד בריק (יו"ר ועדת ביקורת) ויונתן בן דב (חבר ועדת ביקורת), איתן מתוקי (סייע בכתיבת התוכנית העסקית).

1. דיון עם חברי ועדת ביקורת:

- הוצג התהליך של השינוי האסטרטגי – תהליך של שינוי באופן הפעילות והתחלת פעילות באופן מהיר. לאחר שהשינוי יגיע לסיכום ראשוני בוועד המנהל הוא יוצג לחברי האגודה לאישור. התחלת הפעילות במודל החדש אינה מצריכה, ככל הנראה, שינויים רגולטוריים – כרגע האגודה מסוגלת כאגודה לאשראי וחסכון ומדובר בהחלט בפעילות במסגרת הסיווג.
- מקורות המימון של הפעילות החדשה – אנחנו עדיין בוחנים את עלויות הקמת המערכות, בהתאם אנחנו בוחנים כיוונים שונים למימון המערכת – בין אם בפריסת עלויות ההקמה מול משקיעים חברתיים, ובין אם בפריסת עלויות ההקמה מהצטרפות החברים.
- הוצג צמצום ההוצאות השוטפות החודשי, וכן התחלת החזר חובות לספקים. האגודה אינה בגרעון תפעולי. התזרים ישלח לחברי ועדת הביקורת.
- ביטוח נושאי המשרה אושר על-ידי הוועד המנהל הקודם ושולם בעבר, חל למשך שנה קדימה ועדיין בתוקף.
- אופן הפעילות מול וועדת שטרום – פועלים ללא לוביסטים. חברי הוועד המנהל מדברים עם אנשי קשר בוועדה.

2. המשך דיון על מודל הפעילות החדש:

בהנחה שחזון הבנק הוא אכן מעט יותר רחוק וצריך להגיע אליו בשלב יותר מאוחר, אנחנו כרגע מנסים ליצור מודל שמתחיל את הסיפור בקטן, כאגודת אשראי, במודל של P2P. להקים עסק שיכול לתת הלוואות בריביות שהן נמוכות יותר מאלו הקיימות בשוק, ולאפשר ריביות טובות יותר על פקדונות מהבנקים. הגוף הזה לא יקבל פקדונות כפקדונות בנקאיים – ההפקדות ינתנו כהלוואות.

הכנסות המיזם: דמי רכישת המניה, וכן מרווח ריביות מצומצם.

ניתן יהיה להחזיק את הגוף באופן יציב ללא הגדלת היקף הפעילות רק כאשר נגיע להיקף הלוואות משמעותי.

הבעיה העיקרית היא למצוא היקף מספק של לווים, בהיקף הלוואה ראשוני של 15-30 אלף ש"ח. ככל גוף שמעניק הלוואות צפוי אובדן אשראי, זה בתוכנית, זה יכנס למודל סיכונים מותאם. בהתאם מתוכננת כרית בטחון.

משך חיים ממוצע של הלוואה – שלוש שנים, בהתאם לגובה ההלוואה.

מאחר ואנחנו לא בנק, לא מדובר בפיקדון אלא במודל של השקעה/חסכון, כ-P2P.

הערכה של משך הקמה של 9 חודשים עד שנה, הערכה ראשונית לעלות כל תהליך ההקמה של 4-5 מיליון ש"ח.

תוך כדי ההתחלה כבר נגייס חלק מהמלווים כדי שניתן יהיה להריץ את המערכת.

המערכת תדע באופן אוטומטי לבצע את הבדיקה של בקשת ההלוואה ואת פונקציה של מטריצה בין מלווים ללווים - P2P.

מודל חיתום – עדיין בבדיקה, מוזנים נתונים שהלקוח מעביר, כאשר ניתן לבדוק את הנתונים הללו במקורות אחרים – מרשם האוכלוסין, בדיקת פשיטת רגל, מוגבל בנק ישראל וכדומה. בדיקות נוספות – תלושי משכורת נבדקים באופן ידני בד"כ.

גם הבנקים היום נותנים אשראי ללקוחות שהם לא ראו פיזית.

מערכות P2P, עובדות על אותו עיקרון עם יכולות בדיקה של משתנים אחרים – למשל הנחות על בסיס רשתות חברתיות.

איך מגיע הכסף – או בהעברה בנקאית, או בהוראת קבע.

כאשר מישו מבקש לבצע עסקה בכרטיס האשראי – כל תשלום מעל 400 ₪ נבדק לגבי יכולת ההחזר. גם ברגע שמדובר בתשלומים – מקבלים תשובה מחברת האשראי.

דיון והערות:

- אנחנו צריכים לבדוק איך אנחנו פונים גם לאנשים שלא מצליחים לקבל אישור על אשראי בבנק ושאינן להם כרטיס אשראי.
- לדיון – צריך להיות מדובר על כרטיסי אשראי בנקאיים ולא כרטיסי אשראי חוץ בנקאיים.
- הסיכוי שיהיה ביטוח פקדונות הוא נמוך. יתכן ואם אנחנו ניקח את רובד הסיכון הראשון המדינה תוכל לקחת על עצמה את רובד הסיכון השני. זה לא טריוויאלי לבקש את הכסף.
- מודל החיתום הוא קריטי. ללא מודל שיוודע לקבוע ולדרג לוויים לפי רמת הסיכון ושלפיו אנחנו יכולים לקבוע מה רמת הסיכון שאנחנו מבקשים, כך שניתן יהיה לבצע ערבוב בין מגזרים, לא נוכל לעבוד.
- יש צורך להגדיר באופן יותר מפורט את היעדים שלנו – מה היקף הפעילות, מה מאפייני ההלוואות, מהו הפרופיל של מקבלי ההלוואות – ואיתו לצאת לציבור.
- לגבי מקורות הכסף להלוואות – לא לגעת בהון העצמי. מצד שני – יתכן שיש להכיר בצורך של ההקמה הראשונית, בהיקף של 500 או 1000 הלוואות, ולהשתמש בסכום מסוים מההון העצמי לצורך הקמת המערכות – בכפוף לאישור החברים. לא להלוות את ההון העצמי.
- ניתן להעריך שלא תהיה בעיה להשיג את הכסף – בתשואה של 1-2% יש גורמים מוסדיים גדולים, וגם אנשים פרטיים שיוכלו להשקיע במיזם. צריך בנובמבר להגיע למצב שבו יש לנו פרטים מספיקים בכדי להציגם לחברים.

הרעיון הוא כזה – אנחנו לא יכולים לקחת על עצמנו לקחת הלוואות למי שאי אפשר לקבוע כרגע את מודל הסיכון שלו. אנחנו צריכים לקבוע את הקריטריונים בהתאם לכרית בטחון מסוימת, ביצוע בדיקה אוטומטית, ובהתאם לצפות למסגרת אובדן אשראי מסויים. אנחנו נשתדל לבנות זאת באופן שבו תהיה כמה שפחות מעורבות אנושית.

כשנגיע לתיק אשראי של כ-100 מיליון נוכל לכסות מתוך המרווח את כל העלויות השוטפות, ובנוסף להחזיר את עלויות ההקמה.

- ההנחה היא שכל כסף אחר שנכנס (תרומות, סיוע ממשלתי, ...) יאפשר לנו את הקטנת הריבית וכן את שינוי המרווחים על סמך סבסודים שיתקבלו.

לצורך היציאה לדרך – אנחנו מדברים על היקף פעילות ראשוני של 3-4-5 מיליון ₪, המרווח יהיה 150 אלף ₪.

- אנחנו צריכים לראות איך אנחנו מייצרים מערכת גם למודרי אשראי, גם אם זה לפרטים בודדים.

שאלה: למה ישנה הנחה שיהיה קשה למצוא לוויים? תשובה: מדובר בהלוואות יחסית קטנות, צריך "עבודת רגליים" יותר ארוכה.

עקרונות שחשוב להקפיד עליהם בפעילות המיזם:

- היבטים חברתיים
- מפת דרכים של האופן בו השירותים השונים יתפתחו לבנק
- צבירת הון הדרגתי שיאפשר הרחבת שירותים ופעילות.
- הגדלת מספר החברים לשם הגדלת האפשרויות להציע שירותים נוספים.

3. עדכון תגובות שמתקבלות מהחברים:

התקבלו תגובות מאוד אוהדות לשינוי הכיוון האסטרטגי. מצד שני יש חברים שיש להם חוסר אמון, וזה לא כל כך משנה מה אנחנו עושים.

דיון:

- אנחנו צריכים להציג שכחלק משינוי המודל, אנחנו גם נשנה את המודל של קרן הנאמנות באופן שבו חברים שרוצים יוכלו לפדות את המנייה.
- ככל שנציג מודל שנותן יותר השראה, שמציע חזון, נוכל להקטין את היקף החברים שרוצים לעזוב.
- אנחנו חייבים להציג מודל שמפרט בדיוק מאיפה הסכומים מגיעים. בעבר לא הצגנו תכנית מספיק ברורה למקורות של תהליך ההקמה.
- בנוסף, המודל צריך להציג איך מצטרפים ואיך יוצאים.