

04.02.2021

אופק - פרוטוקול מישיבת הוועד המנהל

נוכחים: יו"ר - יהודה טלמון, יפעת סולל, חני אלגביש, טלי בהט, דקלה גבע, דגן לוי, אפרת פרימן, ראובן חורש, סול בן שימול, תום דרומי חכים - מנכ"ל אופק, איתן מתוקי - סמנכ"ל הכספים.

סדר היום:

1. מעבר על העקרונות לרשיון כפי שהתקבל מהרשות.
2. הצגת ההיערכות העסקית הנדרשת וההשפעה התקציבית.

דיון:

1. **תום** - התקבלה טיוטת עקרונות לרשיון מרשות שוק ההון הביטוח והחיסכון. בפרק "תחומי עיסוק" היה לנו משא ומתן ארוך מול הרשות בהגדרת הסעיף, אנו ביקשנו להגדיר את כל תחומי העיסוק הקיימים בחוק, אך הרשות הגדירה כעת רק את הבסיס: פיקדונות ואשראי, ותחומי שירותי עו"ש יוגדרו במהלך השנה הקרובה. מערכת הפיקדונות ואשראי תתבצע על המערכת של טאטא ובמקביל נעבוד על ההגדרה של שירותי עו"ש.
יהודה - אנחנו נעלה לאוויר עם עו"ש, אנחנו נקבל רישיון מותנה, ביום שנעלה לאוויר זה יהיה יחד עם עו"ש.
- תום** - אנחנו צריכים להגיע להון כולל של 10 מיליון ש, ההון הכולל יורכב מהון עצמי של כ- 7 מיליון, והון משני של לפחות - 3 מיליון ש.
- תום** - "פעילות חיתום אשראי" - אנחנו נעשה בעצמנו, בחנו מודולים שונים לחיתום אשראי בתקופה האחרונה. בשנה הקרובה, אנו צפויים לדון בהרחבה בנושא מודל חיתום האשראי של אופק.
- דגן** - האם נתנו ביטוי בתוכנית העסקית לעלויות של המודל?
תום - כן.
- יהודה** - בהתייחסות ל"דוחות כספיים רבעוניים" - המשמעות פה היא בעיקר עלויות במעבר לדיווח IFRS.
- תום** - כן, גם עוד עלויות של תהליכי ביקורת, אך אלו דברים שידענו עליהם. המערכות של טאטא יודעות ליצוא את הנתונים בפורמט הזה.

יהודה – הצפייה שלנו כי במהלך שבוע הבא נקבל את הנוסח הסופי והמוסכם על הממונה. נצטרף לקבוע כיצד תתבצע הדוברות וכו' של הפרסום. הדיון עם הרשות הוא בקצבים גבוהים שלא הכרנו.

2. הצגת ההיערכות העסקית הנדרשת – תום מציג לועד את התוכנית העסקית המפורטת, האתגר הגדול הראשון הוא גיוס של הון כולל 10 מיליון ₪.

יהודה – מעבר לקמפיין גיוס שנצא אליו בקרוב, התוכנית העסקית שסוכמה עם הרשות מאד שמרנית וצנועה, יותר ממה שאנחנו הצגנו בהתחלה.

דגן – בכדי ליצר הון עצמי צריך לעמוד לא רק בדרישה הראשונית, אלא גם ליצור את ההיתכנות הכלכלית אשר מגדילה את ההון בהמשך. לכן אנחנו מחויבים לא רק שיצטרפו חברים אלא גם יעסקו בפעילות משמעותית.

תום – כעת אני מבקש להציג בפניכם מה המשמעויות מבחינה כלכלית לקבלת הרישיון. עם קבלת הרישיון אנו נצטרף לפעול ב-

א. הקמה של המערכות לאגודת האשראי לאספקת שירותים.

ב. במקביל להקמה של המערכות, אנו נדרשים להוצאות נוספות של קמפיין, כוח אדם שוטף.

קמפיין – תום הציג את עלות גיוס הממוצע לגיוס חבר, אשר מחושבת מתוך ההכנסה שלו.

יפעת – אנו יכולים ליצר קרן המאפשרת מימון מניות חבר עבור אנשים אחרים אשר ידם אינה משגת. זהו דבר שניתן להציע לגופים חברתיים וכו'.

דגן – הנקודה של היקף ההצטרפות היא הכי קרטית.

יהודה – זאת המשימה שלנו, כולנו נתגייס לזה, אני מאד מקווה כי בפניה נכונה של "חבר מביא חבר" כן יביא עוד חברים.