

## פרוטוקול מישיבת הועד המנהל - 7/5/2020

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

**חסרים:** אפרת פרימן

**נושאים לדיון** - הצעה לשיתוף פעולה עם השולמנים.

**יהודה** - פנתה אלינו קבוצת "אני שולמן". מדובר בהתארגנות של עצמאים ובעלי עסקים קטנים. הם רואים קווים משותפים בפעילות במסגרת של גוף פיננסי קואופרטיבי. אנחנו מבקשים לאפשר להם לפעול במסגרת "קהילת אשראי" במסגרת אופק. לבחינה: לאפשר להם להצטרף לאופק בסטטוס "מועמדים" ובתשלום חלקי של עלויות השיווק. בניית מודל הצטרפות ל"שולמנים" - גיוס חברים מקבוצת השולמנים, בניית מהלך גיוס חברים דרך שיתוף פעולה עם ה"שולמנים". במידה הועד יאשר אנו נשאיר את דרך היישום ליפעת, ליונה נושן, תום ואיתן.

**סול** - אני תומכת ברעיון שלך, אך עדין נדרש להבין בין ההתנהגות שלנו פנימה לבין המסר שאנחנו יוצאים החוצה.

**חני** - אני חושבת שיש יתרונות בחיבור עם השולמנים אך מכיוון ונראה כי הם לא כל כך מאורגנים מספיק, חשוב שיהיה גילוי נאות מאד ברור.

**דקלה** - נראה לי כהזדמנות טובה, חשוב להגדיר את התאריך הקובע.

**יהודה** - הכניסה לסטטוס של "המועמדים" תהיה לכל מי שיצטרף החל מתאריך הקובע.

**ראובן** - אני מקבל את ההצעה של יהודה, אך חשוב כי התשלום החלקי חייב להיות מותנה - מבחינה מהותית.

**יפעת** - אני חושבת שאנחנו צריכים בעת הזו לעצור ולחשוב. נזכור שכבר המון הזמן אנחנו לא עוסקים שבשיווק של אופק. אם אנחנו חושבים שכעת זאת עת נכונה לצאת בשיווק של גיוס, אז בואו נגדיר איך ומה עושים.

**יהודה** - אנחנו לא יוצאים במהלך יזום של גיוס חברים, נקרתה לנו הזדמנות עם השולמנים.

**יפעת** - אני חושבת שזה בסדר ללכת עם השולמנים, אך אנחנו צריכים לנהל את כל השיווק ושיח הנ"ל ולא אנשים אחרים.

**יהודה** – אני מבקש לקבל החלטה, האם מבחינה רעיונית - ערכית אנחנו חושבים שאופק יכולה לקלוט כעת אלפי שולמנים, זאת השאלה, איך אנחנו מטפלים בפניה הזו של השולמנים.

**יפעת** – אני חוששת שהשיתוף פעולה הזה יביא לכך שמישהו מבצע מהלך יזום בשם אופק. הבעייתיות היא שאנחנו מייצרים תמריץ לאנשים לשווק הצטרפות לאופק ואותם אנשים הם לא עובדים של אופק, הם לא מטעמנו. אנחנו רוצים ליצר שת"פ בין ארגונים, אין בעיה, אנחנו חושבים שכדאי לקדם קמפיין שיווקי לקהל יעד מסויים, זה בסדר, אז בואו נשב עימם יחד ונבנה איתם קמפיין.

**יהודה** - מבקש להעמיד לדיון את השאלה - "לעת הזו, (ללא קשר לשת"פ עם השולמנים, מיוחסת לכלל המצטרפים), כל המצטרפים אשר הצטרפו החל מ- 15.3.2020 (תחילת הקורונה) החברים הנ"ל יהיו בסטטוס "HOLD" כ"מועמד לחברות", דמי ההצטרפות יהיו סגורים בחשבון נאמנות עד דצמבר 2020 או עד קבלת הרישיון המוקדם מבין השניים, הביצוע נשאר ליפעת, תום, יונה גושן ואיתן.

**דגן** – אני לא רואה בעיה לתת לצד שלישי/שני שישווק בשמנו, אני רואה בעיה אם הכסף שלנו ישמש למטרות שאינן מתאימות לאופק. אני מציע כי נבקש מהם לקבל פירוט הוצאות לפעילות השיווק.

**תום** - אני מסכים כי השיתוף פעולה הנ"ל הינו מורכב מבחינת אופק, אך יחד עם זאת, אני מבין כי אופק במצב הרגולטורי כיום לא יודעת להביא 1,000 מצטרפים מיידית. יש משהו בהתלהבות של השולמנים, יחד עם הראשוניות שהם מציגים כיום שיש בו פוטנציאל שכדאי לבדוק אותו, לתחושתי זה שווה להצטרף לשיתוף פעולה הזה.

**סול** - מהם הזכויות של מועמד?

**יהודה** - הוא ללא זכויות, זוהי רק הצהרת כוונות, למועמד אין זכויות.

**חני** - אני חושבת שכדאי לבחור תאריך אחר להתחלה, לא לעשות קשר בין התאריך לבין הקורונה.

**יהודה** – אפשר לומר תחילת מאי.

**הועד אישר את העיקרון שיהודה הציע.**

[עדכון: המודל המוצע לעיל לא יצא לפועל, וכמה מאות חברים מקהילת "השולמנים" הצטרפו לאופק כחברים לכל דבר].