



פרוטוקול אסיפת חברים 2 בדצמבר 2015

17:00 – לא קיים מניין חוקי לאסיפה של מחצית מחברי האגודה, ולכן ככל שמניין זה לא יתכנס, בתוך שעה (18:00), תיפתח אסיפה נדחית וכל מניין החברים יהיה חוקי.

שלום לכולם, ראשית אני מודה לכם על הגעתכם, ומעריך מאוד את החלטתכם לקחת חלק פעיל ולמלא את תפקידכם כחברים פעילים באופק. אני תום דרומי-חכים, ייסדתי את אופק עם שותפים נוספים ב-2012 וכיום אני משמש כמנהל האגודה.

אני מבקש להודות למאיר שור, אשר שימש תקופה ארוכה כראש צוות המחשוב של אופק ופונה היום לאפיקים אקדמאיים. תודה ובהצלחה!

פעם האחרונה שנפגשנו בפורום זה היינו מיד לאחר מערכת בחירות סוערת. התפתחויות רבות התרחשו מאז, בארץ ובעולם, בכנסת ובמשלה וגם באופק. היום ננסה לדון בהתפתחויות השונות וגם לבחון את ההצעה לשינוי האסטרטגי אותה אני ויתר חברי הוועד המנהל מבקשים לאשר.

אחד האתגרים איתם אנו מתמודדים כקואופרטיב פיננסי הינו להרחיב את הדין הציבורי בנושאי כלכלה וחברה במטרה לשלב את המסגרת הקואופרטיבית בכלל ובפרט של הבנקאות הקואופרטיבית כחלק מכלכלה בריאה ומגוונת.

אחד הגורמים המרכזיים שהגביר את הדין החברתי-כלכלי בתקופה האחרונה היה שידורה של הסדרה "מגש הכסף", סדרה שבה צפו למעלה ממיליון ישראלים.

אני מבקש להזמין את פרופ' דני גוטווין, ראש החוג להיסטוריה באוניברסיטת חיפה ואחד מהדוברים המרכזיים בסדרה. דני יציג את עמדתו לגבי הפוטנציאל הגלום בקואופרציה בשינוי החברתי-כלכלי בישראל.

דני, בבקשה.

פרופ' דני גוטווין:

אני אתחיל בתיקון קטן על דבריו של תום, אני חושב שמספר הצופים בסדרה הוא כבר שני מיליון. אני מציין את העובדה כדי לחזק את הנקודה שהצפיה עוררה עניין בסוג אחר של התנהלות כלכלית שונה בישראל. היא מבטאת את הרעיון שאנשים חושבים שצריך לנהל את הדין הזה בצורות שונות – אין דרך אחת. היסטורית הקואופרציה מופיעה מתוך הכרה מצד אחד לשנות את כללי המשחק.

אנגליה הויקטוריאנית, העסק נראה יציב אך בכל אופן הרסני. באנגליה של אותם שנים הבינו שמהו בשיטה הזו הוא לא נכון מוסרית וגם מבחינת קיומו של סדר כלכלי לטווחים.

הקואופרציה – מטרתה לשנות את היחס בין הון לעבודה. רעיון של שותפות, עבודה, ביטול הערך העודף. אם נעשה את זה באופן רחב, אנחנו יודעים שהשיטה תהיה נתונה להשתנות. העברה של השיטה לתחום הצרכני, צריכה משותפת של צרכנים (קניית תשומות משותפת), הקטנת הרווח ונסיון לגעת בלב ליבה של השיטה – וזו הבנקאות הקואופרטיבית. יש כאן משהו מעבר לביטול היחסים ההיסטוריים בין לווה למלווה, יש כאן גם ארגון של השיטה הפיננסית באופן אחר.

בנקים יש הרבה פחות מחנויות. בהתחלה זה נתפס כקריאת טיגר על לב ליבה של המערכת. ככל שהחלו לצוץ, הרעיון היה שבאופן הזה אתה מייצר כח שמאפשר את קיומם של שאר הדברים. הבנקאות הקואופרטיבית מאפשרת את קיומם של קואופרטיבים אחרים או את חיי הייצור בכלל (למשל הלוואות לחקלאים מודרי אשראי).

הנושא של הקואופרציה נולד לתחום של ההנחה הדיאלקטית – נסיון בתוך החברה לייצר מערכת שבהשתנות ההדרגתית שלה היא משנה את הסדר של הענף כולו.

מי שתפס את הנושא בצורה הטובה ביותר הוא הרצל – באלטנוילנד הוא מתאר בצורה מדויקת את הכלכלה הקואופרטיבית שאמורה לגמול את אירופה מכל צרותיה. החברה החדשה מנקודת מבטו היא פדרציה של קואופרטיבים בנושאי הבנקאות, השירותים (עיתונים, בתי ספר). היתרון העצום בבסיס הקואופרטיבי הוא ביטול של אותה סיבה באירופה שהורסת אותה ומייצרת את האנטישמיות וכדומה.

אתה צריך לקבל אישור ממשלתי – למה שהממשלה תיתן אישור. אני מסדר הסדרים מבלי להתנגש בשיטה. האיכות תהפוך לכמות.

המחאה החברתית הביעה רצון רחב לשנות את ההסדרים הכלכליים חברתיים שפועלים לטובת מעטים. עניין הקואופרטיבים עלה בנושא זה כי נתפס כעניין נח, מאפשר לקיים מהלכים מוגבלים שאינם כרוכים בעימות גדול, בין ימין ושמאל אלא מדבר מתוך חתירה ל-well being משותף.

אנחנו מגיעים היום למקום שבו הקואופרציה בישראל מתקשה להתרומם. ההישגים קיימים אבל הם לא רבים. מנקודת השקפה אחרת, אופק היה צריך להיות פלטפורמה לאחרים.

ההגיון הקואופרטיבי – ההנחה היא שהסדר הקואופרטיבי יכול לצמוח אם יש לו יכולת בסיסית לייצר שינוי.

אם נחזור לציונות, גם הרצל דיבר על בנק אפ"ק (התגלגל לבנק לאומי), אבל היה בנוי על באופן שבו אנשים מצטרפים, קונים מניה, מהלך שאמור להקרין על כל המערכות. המהלך של אופק הוא גם מהלך של בניית בנק לצורך בניית חברה. כי ברור לגמרי שכל המערך הקואופרטיבי מתקשה להתרומם. כל זה מתרחש בתוך מערכת שלא יודעת איך זה אמור להתקיים ואין לה נכונות גבוהה לשתף פעולה.

אופק היא לחלוטין לא עוד יוזמה, אלא יוזמה שברגע שתתקיים תתחיל להיות האבן שנזרקה לתוך המים ומתחילה לייצר אדוות. ככל שהמערך יגדל, גם יגדלו היכולות החוקיות, רגולטוריות שלו. זה בסופו של דבר שם הסיפור. בישראל התקיימה מערכת קואופרטיבית משגשגת בשנות ה-50 כי הייתה מערכת רגולטורית עשירה שתמכה.

אופק הוא לא רק אופק, הוא גם המקום שייצור את האופק לעוד הרבה מיזמים שכרגע אינם יכולים להתרומם. זה המקום ההיסטורי שאנחנו עומדים בו.

אם נסתכל על איפה קיימות קואופרציות רציניות – במקומות בהן יש שתי וערב רחב שתומך בהן. השאלה היא איך יוצרים את השתי וערב.

מאז 2011, המחאה, רמות אי השוויון בישראל מצטמצמות. המגמה היא עדיין מגמה קטלנית. אנחנו עדיין ניצבים הרחק מעל למגמות ה-OECD של אי שוויון. אך הלחץ החברתי שנוצר אז משפיע.

הממשלה לא השתנתה והמדיניות לא השתנתה, אך אותו מרכיב של דעת קהל / לגיטימציה ציבורית הפך לכזה שגם אם לא שינה את המגמה, בהחלט החליש אותה. השאלה הגדולה היא מה יקרה לאותם ישראלים שיראו את חייהם עם שינוי המגמה.

תודה.

תום דרומי חכים, מנהל האגודה:

תודה רבה לדני. עכשיו נתחיל בחלק היותר פורמלי של האסיפה.

ראשית, לפי כללי הטקס והפרוטוקול אנחנו מתבקשים לבחור את יו"ר האסיפה ומזכיר האסיפה. לתפקיד יו"ר האסיפה לרשותכם את עצמי ולמזכירת האסיפה את דנה שלייפר.

בעד: כולם. אין מתנגדים.

קעת נעלה להצבעה את סדר היום המוצג לפניכם:

1. הצגת השינוי האסטרטגי

2. הצגת המודל הכלכלי ותקציב 2016

3. דיון, שאלות ותשובות

4. הסבר על ההצבעה האינטרנטית

5. בחירות לוועדת ביקורת

בעד: כולם. אין מתנגדים.

התוכנית האסטרטגית שאנו הולכים לדון עליה נשלחה אליכם כשלוש-ארבע פעמים. במהלך הדיון היום נעשה היום מהלך של מעבר על הצגת התוכנית האסטרטגית כפי שנשלחה אליכם מספר פעמים.

לאחר מכן נערוך דיון שיפתח בהצגת שאלות ולאחר מכן להבעת עמדה ודיון.

נקודה נוספת: אנו עורכים פה בחירה לוועדת הביקורת של האגודה. נסביר את התהליך בפירוט לקראת סיום, אך קיבלתם CV של המועמדים ופתקי הצבעה. בסוף האסיפה, אנא שלשלו אותם בקופסא בחוץ.

ברשותכם נתחיל.

אנחנו נמצאים במהלך הזה כ-4 שנים. כשיצאנו לדרך דרישות הרגולציה לא היו קיימות, דרישות ההון לא, והיכולת לכמת את ההיענות של הציבור הייתה יחסית מוגבלת, מספר חודשים לאחר המחאה, 450 אלף ישראלים יצאו לרחובות.

היום דרישות בנק ישראל להקמה של אגודה בנקאית – עומדות על 75 מיליון, סכום נוסף הדרוש לעלויות הקמה/מחשוב – כל זה נדרש להקמה מלאה. אין מימד לגמישות באיך נקרא בנק ומהו מכיל. כל זה מביא אותנו לתכנית שדורשת 30 אלף חברים ביום פתיחה והון ראשוני של בין 125-150 מיליון לפתיחה.

מאז קמה אופק הרגולציה הפכה ליותר ויותר מובהקת, היום גם רשמית. היום אנו מסתכלים עליה נכוחה. אנו מבינים שהפער מביא אותנו לצורך לייצר פתרון כלשהו, כי ישיבה על הגדר לא באה בחשבון ביחס לחברים שהצטרפו ולשם קידום חזון אופק.

ניזכר לאן אנו הולכים: [הצגת החזון של אופק]

חזון אופק מתחבר לרצף הרעיוני שפרופ' גוטווין הציג. אנחנו המשך לתנועה הקואופרטיבית בישראל לשינויים רחבים יותר. ב-4 השנים האחרונות המתנו, עלות החברות היא יקרה ולא בטוח שזה סכום שמתאים למי שזקוקים לכך, אותם אנשים שצריכים הקלה.

אותה תכנית אסטרטגית שניסינו לייצר לפי בנק ישראל – ההון שצברנו לא עומד בקנה המידה, נצבר רק מחברים ואין פעילות שיכולה לקדם את ההון. האגודה צברה יכולות שיווקיות אך לא בנקאיות. הצלחנו לפנות למצטרפים אידיאולוגים, שיכולים למצוא עניין בהרצאה של פרופ' גוטווין, שמבינים את הבשורה החברתית. יש עוד לא מעט בציבור אך עדיין הצלחנו להגיע רק ל-3000 חברים. כמו כן, היום אי אפשר לעזוב את האגודה, ולקבל את הסכום שהופקד בחשבון הנאמנות. אפשר לעזוב רק אם האגודה תפורק ב-2018 או 2020, או אם יתקבל רשיון בנקאי.

היום אנחנו אומרים שאנחנו הולכים להתחיל בפעילות, לצבור נסיון, לתת פרק זמן של חודשיים למי שרוצים לעזוב, ולהציע שירותים פיננסיים יותר מתקדמים בשביל אותם 30 אלף לקוחות שיוכלו להיות רלוונטיים כשיוקם בנק.

ההון אמור להצטבר תוך 10 שנים וגם להוסיף שירותים פיננסיים נוספים שיאפשרו לצבור אותו אף בזמן קצר יותר.

אתמול נפגשנו עם חדווה בר, הצגנו לה את המהלך, קיבלנו אוזן קשבת על אף שהתבקשנו לא לחשוף את המהלכים של בנק ישראל.

אני מבקש להזמין את יהודה טלמון, יו"ר אופק.

יהודה טלמון, יו"ר הוועד המנהל של אופק:

תודה רבה לכל אחד ואחת מכם שבא. משנבחר הוועד המנהל החדש הדבר הראשון שעמד על הפרק הוא לעשות חשב מסלול מחדש. מצד אחד יש לנו נכס מאד יקר של מספר מכובד של 3000 אנשים, אנשים האמינו ברעיון, רובם ככולם אנשים אידיאולוגים שהבינו שהמהלך הזה אמור להביא בשורה, אולי פחות לעצמם ויותר לילדים ולנכדים שלנו. לכן הרגשנו צורך לעשות עם זה. לשבת על הגדר, לצפות שנגיע לאותו מספר קריטי של רוכשי מניות לא היה נראה ממשי, אמיתי, בר ביצוע בטווח זמן סביר. סיעור המוחות הביא אותנו למסקנה שזירת הפעילות הנדרשת ביותר היא תחום האשראי. בתוכו זיהינו בעיה של מרווחים – "ברי המזל" מקבלים היום 0 על הפקדונות ומי שצריך לקבל הלוואות – סביבת ריבית שנעה על 8-9% במצב הטוב, ברע 14-15%, ראיתי גם את המספר 18%. יש פה תחום פעילות ראוי, אפשרות להיכנס בטווח דיי מידי ללא צורך בקבלת רשיון מאותם גורמים שמעכבים אותנו.

תחום ההלוואות P2P, הוא תחום שקיים (לא המצאנו את הגלגל), אבל הבשורה היא הלוואות עמיתים חברתיות, יש פה אפשרות למפקידי לקבל ריבית יותר גבוהה מזו של הפקדון וריבית שפויה עבור המלווים. זה מאפשר לצבור הון עבור חזון הבנק עליו אנחנו לא מוותרים ולא זונחים.

זה מהלך שיש אפשרות לבצע תוך מספר חודשים מועט.

העקרונות הם:

- המלווים יזכו לקבל פקדונות בריביות טובות יותר.
- הלווים יזכו לקבל הלוואות בריביות נמוכות יותר מהלוואות בנקאיות.
- כולם יצברו את המניה באופן הדרגתי. הלווים – אנחנו מודעים לכך שהם לא יכולים לשלם את הסכום ולכן התהליך הוא הדרגתי, אפילו סימלי.
- אנחנו מדברים על מתן הלוואות למי שהם בעלי יכולת החזר.

יכול להיות שיש מי שלא יאהבו את המהלך. לכן נתנו מסדרון יציאה בתוך המודל הזה, ככל שהמהלך יאושר על ידי חברי אופק, תוך פרק זמן מוגדר, יוכלו לקחת את האלפיים אצל הנאמן ולהיפרד. אנחנו לוקחים בחשבון שיהיו כאלה. מבדיקות ותחושות אנחנו מאמינים שזה לא יהיה מספר ענק, אבל כמובן שאין ביכולתנו לדעת.

היה לנו ברור שלא תהיה נוכחות להצבעה קריטית. היות שאנחנו רואים במהלך דרמטי – היה חשוב שלחברים תהיה יכולת להביע את דעתם – לכן ההצבעה אינטרנטית ולכן מהיום בערב עד ראשון בצהרים יש יכולת להצביע באינטרנט. נדע בסוף אם נתת לנו את המנדט או לא.

לאחר מכן תהיה יכולת לפרוש.

נשאלנו את השאלה למה לא ניתן להצביע על כל חלק בתכנית בנפרד – לא ניתן. זה שלם אחד, זה או הכל או כלום. הכל תלוי בכל, אם מאשרים צריך לאשר את המהלך על כל מה שיש בו.

אנחנו חושבים שהמהלך הוא צעד ראשון להגשמת חזונה של אופק.

אנחנו מתכננים אבני לגו נוספות במהלך אך קודם נשלים את המהלך הזה, אני מקווה.

אני מבקש להזמין את איתן מתוקי. איתן היא סמנכ"ל כספים בחברות גדולות במשק, אחר כך בקרן הון סיכון, היום משמש כיועץ של הרבה סטרטאפים ועסקים.

איתן מתוקי:

אני אציג את התכנית: קיבלנו את ברכת הדרך על הפעולה ופעולות עתיד מתוכננות מהנגידה.
הפרמטרים שאנחנו חושבים כי הם ולידים – הם הלוואה ממוצעת של 15,000 ש"ח מכל מלווה.
ההלוואה הממוצעת לכל לווה – 10,000 ש"ח.

תקופת החזר – 3 שנים.

סכום הצטרפות ראשונית מהצד של המלווה – 1000 ₪. חברי אופק החדשים לא צריכים לשלם את הסכום הזה. לאחר מכן המניה תמשיך להיציב מתוך הריבית של אותם מלווים בשיעור של חצי אחוז שאותו מלווה מקבל עד שישלים את כל המניה. הריבית ללווה ולמלווה היא כרגע – 3% שנתית.

עלויות התפעול – בדיקת לווים, עלות מחשוב, עלות שמירת פקדון – 2.5% עלות חד פעמית.

אנחנו נותנים אפשרות לחברי אופק הקיימים לקבל הלוואות, אנחנו מניחים שלא יעלה על 20% מהותיקים, השפעה מינורית על התכנית.

הקרן ששומרת על כספי המלווים – קרן בטחון – 5% מהסכום שמלווים. אם ההלוואה הממוצעת היא 15 אלף ש"ח, 5% מתוכם הולכים לכרית הבטחון, במידה והמלווה ירצה את כספו לאחר התקופה, הוא כמובן יקבל גם את אותם 5%.

יש ציין שההלוואות מבוססות על כך שההלוואה ניתנת ממספר מלווים ללווה בודד ומספר לווים מקבלים מלווה. אנחנו מקטינים את הסיכון לכל הלוואה. הנסיון מהעולם – רמת הדיפולט לא עולה על בין 0.5-0.7%. בארץ הנסיון עדיין קטן, מדברים על מספרים יותר נמוכים אך קטן ולכן קשה להתייחס אליהם כרפרנס.

עלויות ההקמה של המערכת:

סדר גודל של 5 מיליון ₪ עלות כוללת – שנה ראשונה.

מחשוב, רשיון לשימוש בתכנות, בניית מערכת לבדיקת לקוחות, מרכז שירות. כרגע מתוכנן לקבל אפשרות להשתמש ב-2.5 מיליון ₪ שנמצאים בנאמנות. עוד 2.5 מיליון ₪ מתכוונים לגייס מעמותות, משקיעים, מלווים. כבר קיבלנו התחייבות לא סופית לחצי מיליון מתוך הסכום הזה. אנו בקשר עם מספר גופים שאם יממשו את מה שאנחנו מבקשים, אנחנו מעל ה-2.5 מיליון ₪ שאנחנו מדברים כרגע. אלו לא מלווים פוטנציאליים אלא רק גופים שיתנו הלוואה למערכת ההקמה כאשר התכנית מדברת על כך שלאחר 5 שנים אנחנו מתחילים להחזיר להם את ההלוואה במשך שנתיים. זה לא קשור לכסף שאנחנו מלווים. אנחנו רוצים להשתמש ביתרת הכסף למתן הלוואות. הסכומים האלה יישארו בסוף התהליך, ימשיכו לשמש כהון חוזר של אופק.

מתוך כך נגזר התקציב.

התכנית העסקית מניחה שהרבה יותר ממה שאנחנו משערים יעזבו את אופק – ששליש יעזבו. לכן נשארו רק עוד 2.5 מיליון שח למתן הלוואות.

באלפי ש"ח:

רכש והטמעת מערכת - 1,666 מיליון

כח אדם – 2 מיליון שח – 2,201

הוצאות מקצועיות – 546

הוצאות שיווק ראשוניות – 235

הוצאות הנהלה וכלליות – 690

5.3 מיליון – הסה"כ.

אמרתי 5 מיליון כי ההערכה היא שנוכל להביא חברים חדשים למתן הלוואות.

עוד נתון אחד שחשוב לדעת – כל הכספים יהיו בחשבון נאמנות חדש, שיעביר את הכסף מהמלווים
הלווים ללא מגע לחשבון הבנק של אופק. למעשה הכספים מחויבים על ידי הנאמנות הזו.

תום דרומי חכים:

נעבור לדיון.

מזמין עוד חברי ועד – יהודה, אלונה, יפעת תצטרף עוד שנייה. השאר יענו ממקומם.

יש לנו זמן לשאול את כל השאלות ולקיים את הדיון.

מציע שנתחיל משאלות הבהרה / פרמטרים נוספים ולאט לאט נפתח את הדיון לשאלות יותר
מהותיות.

ש:רצייתי לדעת מיהם המלווים?

ש:כמה הון עצמי עשוי להיצבר מהשנה הראשונה / שנייה מזה?

ש: לא ראיתי תכנית עסקית – אני רוצה לדעת מה קורה עד שנה 2020. אין הכנסות מהמודל הזה.
מי באופק יודע לנהל הלוואות – אף אחד באופק לא יודע לנהל הלוואות. אם היה לכל אחד מחברי
הועד – הייתם משקיעים את זה במיזם הזה?

ת: הלווים – משקי בית ועסקים זעירים בעלי יכולת החזר. תהייה בדיקה אוטומטית.

ניהול הלוואות הוא ניהול אוטומטי לא ע"י אנשים אלא ע"י מערכת. כל מצטרף חדש, מלווה חדש
ישלם 1000 שח על חשבון המניה. הם ישמשו כחלק מההוצאות שאותם אנו נקיים בתקופה
הראשונה, העסק מתאזן פחות או יותר. כמות הכסף מה-2.5% דמי הניהול הם במהלך שנה 4-5 –
אנחנו מגיעים לאיזון הזה. עד אז אנחנו מצפים 3,000 מצטרפים בשנה. הכסף הזה ישמש גם
להוצאות שוטפות במהלך התקופה הראשונה. אותו 0.5% ילך להון העצמי.

ה-18 מיליון שח אחרי 10 שנים מגיעים מה-2.5% והמה-2000 שח שיצטברו לאט לאט.

ש: למה אתה נותן שיעבוד על הפקדון? תשתמש בפקדון. 2.5 אתה רוצה להקדיש להקמת המיזם.
2.5 נוספים אתה מלווים. אתה לא מעדיף להלוות לעצמך? מעבר לזה תציג תזרימי מזומנים, מצב
כלכלי נכון להיום – כמה כסף יש בפקדון – מה הלך אם הלך.

ת: כרגע יש 7.2 מיליון שח.

ש: זה אומר שהוצאתם 3 מיליון על מה?

ת: הוצא בעיקר על גיוס 3700 החברים ועל קידום הרגולציה, כמו גם שכר, שכירות, מוקד טלפוני. זה
נמצא בדוחות הכספיים ב-4 השנים האחרונות.

איתן מתוקי: לשאלתך למה ה-2.5 – אנחנו מנסים לנסות לשמור את האפשרות להתחיל את המיזם
כמה שיותר מהר: אנחנו לא יודעים כמה יעזבו אותנו. אנחנו חושבים שיותר יעיל מבחינת התכנית
להשתמש בכסף הזה כדי להתחיל להריץ את המהלך.

ש: אנחנו לא ילדים, יש פה הרבה אנשים שיודעים מה זה תכנית עסקית. אותי מעניין השנים הבאות.

ת: ההוצאות הממוצעות לכל שנה – 3.5-4 מיליון שח.

ההכנסות מחברים חדשים – 3 מיליון שח.

השאר בא מה-2.5%. החל משנה 3-4 מתאזנים. החל משנה שנייה יש לנו הכנסות מסודרות. את
העסק לא ינהלו חברי הועד המנהל אלא אנשי מקצוע שזה תחום ההתמחות שלהם. בנוסף לאיתן
מתוקי עבדנו עם יועצת בעמדות בכירות בבנקים. לא זזנו בלי האינפוטים שלה. השכר הוא לא לאנשי
הוועד המנהל אלא לאנשי מקצוע שיודעים לתפעל עסק כזה.

ת: בהקשר הקואופרטיבי – האתגר בשליחת החומרים: לשלוח אקסל בהרבה מובנים זה כמו להגיד אנחנו לא פונים לאף אחד, היינו מצליחים להגיע לאולי 200 איש שהיו קוראים. האתגר היה לראות איך אנחנו מצליחים לייצר מסר שמביא את הנחות הבסיס, מספרים סופיים אבל מצליח להיות במסמך שמרבית האנשים יקראו אותו. היה גם מסמך של עוד 4-5 עמודים. לכן בהחלטה פנינו ל- 99% שקראו וגם מהם קבלנו הערות ולא פנינו לאותו 1% , יתכן בטעות, למרות שגם הם היו במפגש לפני כחודש וגם במפגש פייסבוק על שאלות ותשובות.

נשאלנו על שאלות של רמות בטחון, רגישות. התכנית יודעת לחיות לאורך זמן גם אם אין מספר מצטרפים של 3,000, מספר הלוואות יותר נמוך – אבל עומד גם במקרים האלה. אבל יש כאן גם עוד נקודה אחת – לא לקחנו בחשבון בכלל את ההלוואות מהחברים שגם יכולות להשלים כבר את כל התמונה.

רן חכים: הרגישות של התכנית הזו היא שיצטרפו 3,000 בשנה. אני גימלאי, בתשואה שמובטחת אנחנו מוכנים לתת עשרות אלפים ולא עשרת אלפים שקל. רוב חברי אופק הם אנשים אידיאליסטים עם מקורות. לא תהיה בעיה של מקורות. ייתכן שלא נהיה זקוקים למקורות מגופים חיצוניים. האתגר הוא היכולת לגייס 3,000. מי שיצטרף חדש וישלם פרומילים – זה לא ייתן מקורות להצטרפות מסיבית ואם יהיה מספיק כסף מחברים חדשים, למה שנרצה לגייס עוד חברים? זו הרגישות של התכנית. כרגע לא מדובר על עו"ש, הגבייה תיעשה בבנקים, הבנק יצטרך לאשר לו הו"ק לדבר הזה – זה כבר אות אחת של אמינות.

הפנייה תהיה לכל עם ישראל וזה דורש שיווק ופרסום, מאד תהיה חשובה העבודה של הצוות על הקריטריונים למי נותנים. אני הסתייגתי בהחלטה גורפת שאפשר לקחת את כל ההון העצמי שלא צובר כרגע ריבית (0.17%). הכוונה של ה-5% הייתה ליצור קרן שאולי נוכל להלוות אותה לאנשים בודדים, אולי תאפשר פרעון מוקדם, נראה.

500 לווים לשנה זו לא מערכת גדולה, אני חושב שאולי צריך להפעיל אותו באוטוסורסינג כי זה קטן. אני חושב שאולי צריך להעלות ל-5.5% מ-3%. אני רוצה לסכם ולומר שיש פה קושי בלקבל את כל המהלך בכולו, וגם הבהרות לאותם אנשים שמעוניינים להתעמק.

בחודשים עד היום לא המלצתי לאף אחד להצטרף לאופק. אנחנו צריכים להתחיל לעבוד ורק אז לרכוש אמון.

(כפיים)

ש: אני מאד מבקש לא לשלוח לי אקסל, כן לשלוח למי שמבקש. קואופרטיב מבוסס על אמון. השאלה שלי היא על שיווק – איך נגיע לאותם אנשים שאנחנו רוצים

ש:מה לגבי אותם גורמים שכבר עושים P2P בארה"ב?

ש:מדוע התכנית העסקית מבוססת על 3,000 ש"ח בהסתכלות על העבר, חושב שצריכה להיות יותר קונסרבטיבית.

ש: אני מבקש להפסיק להציע שנעזוב כי זה מעליב. לגבי הלווים – שצריכים לשלם כדי להצטרף – למה שזה יחזיק מים?

ש:אני מבקש שיקחו בחשבון בעניין התקנון נושא שקורים לו זכויותיה של המניה – מרבית האנשים קנו את המניה מסיבות אידיאולוגיות – אני העלתי את הנושא בפני צפי – אם רוצים לגייס אנשים ללא אמצעים – צריך להבטיח להם שהמניה לא תלך לאיבוד לאחד 120. אם לא תעשו את זה יצאו רבים כולל אני.

ש:יש סכום גבוה של הקמת מיכון – אפשר לקבל פירוט.

ש:אני בטוח שבחודשים האחרונים חשבתם על מודלים בכלל ולא רק זה. מהם? וגם מה מצופה אם לא יאושר בפורום האינטרנטי? במידה וכן יאושר – איך נכנסות יוזמות פיננסיות נוספות – אם הן לא מופיעות היום בתכנית.

ש: בעקבות מה שרן דיווח – אמר שבין היתר – לא עכשיו שוקלים את העניין של עו"ש – אני שואל מתי כן נוכל להתחיל להשתמש בזה לעו"ש. אני מציע על מנת לגייס משקיעים נוספים, שההנהלה תיצר סרטון שיווקי שיופץ בפייסבוק לחברים – וכל אחד יעביר לחבריו במוצע גייס 3 שקלים.

ש: האם יש אפשרות לגייס עדיין חברים במודל הישן?

ש: בכל מה שקשור לנושא השיווק – כדאי לשנות את השם – בנק העם או בנק לשם העם כי הבנק נולד כבנק הקואופרטיבי חברתי הראשון – יש לו מטרה נעלה – אם תגיד את זה זה ישרת את המטרה.

ש: אם התכנית תצליח יותר ממה שחושבים – איך ינהלו התורים.

ש: שאלת הבהרה קטנה – כמה הלוואות יש נגיד לבלנדר, כמה כסף.

ש: שיהיה את ההלוואות לווים ומלווים האם במהלך השנים תוכל לראות את הנתונים של כמה לווים וכמה מלווים.

ת: הכוונה היא שמי שיבוא לקחת הלוואה לא ישים 1000 אלא יקחו ממנו 0.5%. תהיה אפשרות תמיד להצטרף ב-3000 ₪.

איך מגיעים המלווים – מה שנאמר פה לגבי הסרטון, הפצה וירלית וכו' זה חלק מהדברים שנעשים. יש מספר גופים במשך שנותנים הלוואות – כולם בריביות יותר גבוהות שאנו נותנים.

גוף שנותן היום הלוואות ב 3 מיליון ש"ח בחודש – אמר שאם נוכל להעמיד מלווים הם יוכלו להעמיד את הכל מי שעומד בתור אצלם. הבדיקה שלנו מול גופים אחרים/ מול שווקים בעולם מדברת על כך שיש מקום גם למספר המלווים וגם למספר הלווים שאנחנו מדברים עליו. גיוס הלווים היא הבעיה המרכזית שאיתה אנחנו אמרים להתמודד. יש לנו רשימה כרגע של 15,000 איש שפנו לאופק כדי להתעניין. עצרו את הרשימה. כמו כן, עד כה אנחנו גייסנו אנשים ולא הצענו כלום, רק על רעיון. כרגע אנחנו מדברים על גיוס תוך מתן בתמורה. אבל כמו שאמר רן וגם אחרים – זו הבעיה המרכזית שאיתה נתמודד. חלק מזה נפצה דרך מתן הלוואות דרך ההון העצמי של אופק כמו שהוצג כאן.

אין קשר בין המלווה ללווה, הם לא מכירים. בחלק מהאגודות זה ניתן, בדר"כ לא ברמה האישית אלא המגזרית (אני רוצה להלוות רק לפריפריה וכו...). פרטני מאחד לאחד לא ניתן וזה גם לא המודל עליו אנחנו מדברים.

פנינו לגופים בארץ דיברנו גם עם חברות מחו"ל, אנחנו יודעים מה נעשה שם. לא קיבלנו עצתם לגבי המודל שלנו אבל הוא לא שונה בהרבה מהמודל הקיים.

אם מישהו ירצה להגדיל ולהיות חבר מלא הוא יוכל, אם לצבור – יוכל. אני לא מחייב אף אחד להיות חבר, הוא יכול להישאר מועמד.

לגבי הזכות להורשת מניה – מה שמוגדר בתקנון מדבר על זה שהמניה לא נאבדת אלא נערכת פניה ליורשים שיש להם יכולת לקבל את הכסף חזרה או להחליט מי חבר.

אם יש באג בתקנון נשנה אותו.

חשוב להגיד כבר היום – השם: אנחנו נתן למומחי השיווק להחליט איך למתג את המהלך.

כמו כן, אנחנו לא מעריכים שנחכה 10 שנים וזה יהיה השירות היחיד. יש לנו הערכות לגבי עו"ש וכו אבל זה עדיין דיונים ראשוניים שלא מגיעים לרמה מגובשת שאפשר להציג פה.

אנחנו נבחן לאחר ההשקה מהם אותם שירותים נוספים שאופק מציעה, אנחנו צריכים להיות יותר ויותר דומים למודל בנקאי. אנחנו מקיימים על זה הרבה דיונים עם הרבה גורמים. השאלה מה קורה עוד 10 שנים היא קצת שאלה תיאורטית, אנחנו לא מתכוונים להגיע לשם רק עם השירות הזה.

נשאלה שאלה לגבי סיכוני מיכון. אנחנו עובדים עם מומחים מחו"ל ואנחנו נעשה תהליך עם אנשי מקצוע שיבקרו את התהליך.

P2P – בדקנו את העניין, לא בדקנו מודל שהוא טוב יותר. על גבי ההון העצמי שנצבר נוכל להוסיף פעילויות אחרות. 15-20 מיליון שיצטברו זה מעבר למה שנצבר עד היום.

אנחנו לא יודעים מתי יוקם בנק. ברור לנו לפי הרגולציה הקיימת שזה ייקח עוד הרבה זמן. בהחלט יכול להיות מהלך שיקצר את הדיון הזה, אנחנו לא יודעים אבל האמירה נאמרה.

בנק ישראל והרגולציה הקיימת יצרו מודל קצת היסטורי. מה אנחנו עושים בפועל – עושים צד של הלוואות וחסכונות. נכון זה לא פקדונות בנקאיים שיש בהם הבטחה מהמדינה לודאות. אבל אנחנו גם כן מייצרים מנגנונים שהופכים את זה למאד דומה.

כמו כן, כל המהלך של אופק לא היה יכול להתרחש ללא מהפכת האינטרנט. זה כי אנחנו יכולים לחבר באמצעות האינטרנט בין הרבה לווים והרבה מלווים. אז נכון אנחנו מאמינים שתוך כמה שנים יתחברו למהלך אבל זה מהלך קיים, ואנחנו רואים שהרגולציה מאפשרת אותו במודל הקיים.

אנחנו רוצים רשיון בנקאי כי הוא נותן פיקוח וודאות מבחינת הציבור אבל בסופו של דבר בשביל לענות על המודל. אנחנו חושבים שיום אחד במודל הזה נוכל לעשות טרנספורמציה לעמוד בדרישות הרגולטוריות והמהלך יהיה כמעט שקוף מבחינתנו.

יש פה תורים, אישור לתת הלוואות על פי תור, כיוון שאסור לנו להחזיק פקדונות, לא נוכל לקחת כסף ממלווים ללא הלוואות שאנחנו יודעים לתת, לכן אולי זה יהיה הדרגתי – כל פעם ניתן קצת.

ש: אני לא מבין למה אי אפשר לקיים את המערכת מההפרש.

ת: זה 2.5%, זה יודע לחיות ככה.

ש: אני רוצה להודות על המפגש הזה. אני מעריכה מאד את ההתמדה. אני רוצה להציע לכל מי שכועס, לקחת חלק, להיות מעורב.

ש: אני רוצה להגיד שהמפגש עשה לי הרגשה טובה. בעיקר בשל איכות התשובות וכן בשל העובדה שזה הפסיק להיות מעגל סגור. כמו כן, עכשיו יש לי בסיס להמלצה להצטרפות – לתת הלוואה. נוסף לכך הריבית שמציעים לאדם שמחפש השקעות סולידיות – אין דבר כזה יותר טוב מאשר 3%. אני מושקעת באגרות חוב קונצרניות שנותנות 2% בשנה. אז בסך הכל זה נותן לי הרגשה מאד טובה. הבעיה שלי היא באמת שאם אני רוצה לתת הלוואות חברים ללווים, משהו חסר לי בערבות ובבטחון שאני לא שמה את זה על קרן הצבי.

ש: הפיזור וקרן הבטחון אמורים לתת את הבטחון.

ת: אתם צריכים לנסח את זה כדי שאני ארגיש יותר טוב.

ש: מה הבסיס להחלטה שאמור להיות 3%.

ת: החשיבה עלתה מהכיוון של הלווים – לתת את הריבית הטובה ביותר ללווים שהיא הריבית הטובה ביותר. הוא נמוך גם ממה שנותנות היום החברות בתחום הזה.

בנוסף – אם ישנו את הרכיב בבנק ישראל ייתכן שנשנה את זה. זו ההחלטה עכשיו.

קודם כל אנחנו באנו להיות חברתיים. בשביל ריביות גבוהות לא צריך אותנו. אבל זה גם לא 3, יש פה גם עלות התפעול. תוסיף אותה, תגיע למסר חברתי – אתה זקוק לכסף? אנחנו יודעים שתחזיר את הכסף ואנחנו רוצים לעזור לך.

ש: איפה בא לידי ביטוי הסיכון בגובה הריבית?

ת: העניין הוא לתת את אותה ריבית, כן לסבסד על ידי לווים חזקים, לווים פחות חזקים.

שאלת הסיכון באה לידי ביטוי באם נותנים או לא נותנים את ההלוואה.

ש: אני חושבת שיש כאן פטרונות. אנחנו נותנים משהו שיש לו ניחוח חברתי ואני חושבת שבמידה מסוימת אנחנו יורים לעצמנו ברגל. אני חושבת שצריך לתת אופציה בכלל בלי קשר לשום דבר. אני אדם נזקק, זה לא מספיק?

ת: בסך הכל האגודה מעוניינת לתת הלוואה לחברים בה. אנחנו מדברים על סכום מאד סימלי (0.1) על דמי חברות.

בין אלו שאומרים שהאגודה סגורה מול פתוחה לגמרי – אנחנו מנסים למצוא משהו שהוא משלב ביניהם. אנחנו פה מדברים על אגודה שיתופית שבה שני הצדדים הם חברים, מצד אחד יש רצון לפתוח, מצד שני יש פה אגודה.

רציתי להגיד עוד משהו – שאלו פה לגבי שיווק – חלק מהדרך לשווק דברים זה פשוט לעשות. הבעיה באופק הייתה שחלק מהותי מהכסף שגויס הלך לשיווק, וכאן האלטרנטיבה היא להתחיל לעשות, זה מביא הרבה יותר אנשים.

ש: אני מציע לעשות פיילוט: אם אנחנו מעוניינים לעשות שינוי חברתי בישראל אז יש זמן, לא להמר בכספים של אנשים. הצעה שניה – יש פה בועד המנהל 6 עורכי דין. היה צריך להגיש בקשה לבג"צ, ולהגיד שלא הגיוני שאנחנו לא יכולים לפעול. יש לנו הרבה כסף

ת: לגבי הפיילוט – הוא כבר נעשה על ידי הרבה גופים. אין צורך לעשות עוד פיילוט על מה שכבר קיים. אין בעיה טכנית או של סיכון גבוה מדי.

הבקשה לבג"צ נבדקה – כפי שאתה יודע גם בנק ישראל יודע לחסן את עצמו וככל הנראה הפניה היא לא האפיק הנכון. אני מאמין שהמהלך שאנחנו עושים היום הוא הרבה יותר רדיקלי כי אנחנו מקימים בנק בלי צורך להגיע לבנק ישראל.

תום יסביר את נושא ההצבעה ויהיו עוד תשובות בהמשך.

ש: בשבילי יום עצוב היום, באתי בתחושה שנגמר. אני מצדיע לכל האנשים פה אבל עם כל הצער זה עומד בסתירה עם כמה בעיות: א. אופק טמן בחובו הבטחה לפתיחות, שיתוף – היו עוד חלופות, עוד עקרונות, איפה דיון. אתם מביאים דבר אחד והוא סגור. היעדר הוויה של שיתוף, שמאפשרת לאנשים להיות חלק מההתדיינות וההשתתפות. בנוסף, זה לא זה לראות שקף של 2.5 מספרים. באהבה אני אומר את זה.

ש: ענת – כל מה שאני שומעת פה לא הגיוני בעצם. זה פה מטרה – עד כה לא נעשה מאומה – אתם באים עם הצעה נפלאה שאומרת אנחנו מתחילים לפעול, אני חושבת שזה הליך טוב שהולך לאפשר לעוד אנשים להצטרף למעגל הזה.

ש: עם כל הכבוד לכל מה שאומרים פה – אנשים זורקים ביקורת אבל לא נותנים אלטרנטיבה. יש שתי אפשרויות – שהעניין יסתיים, או שהרעיון החדש הזה יאפשר משהו חדש.

ש: שאלה – יש פה קולות רבים – הפיילוט הכי טוב הוא לחיות את הדברים. עוד זמן מה נראה מה קורה בפועל. אולי אפשר להגדיר בצורה פומבית מה הציפייה להצלחה או אי הצלחה כדי שיהיה בחינה של המודל – האם אנחנו מרוצים ממנו או לא.

ת: אי אפשר לבצע פיילוט בלי להקים מערכת. אנחנו עדיין שוקלים בהתחלה לשלם לגוף חיצוני והוא ינהל את הכסף בהתחלה.

ש:בקשה בשל הדמוקרטיה אני מבקש להעלות להצבעה את נושא בג"צ.

יפעת סולל, חברת ועד: אני מגלגלת את הרעיון של בג"צ בראש מהרגע שפורסמה טיוטת המבנה. משפטית כרגע אין מתווה, הוא צריך חקיקה, כל עוד הוא ברמה של החלטה משפטית אי אפשר לתקוף את זה. אנחנו מעבר לזה גם יודעים שיש תהליכים כרגע. יש סיכוי רע שהוא לא יעבור כפי שהוא. עתירה לבגצ עלולה לקחת שנים, אנחנו צריכים להגיע לשם אך ורק אם אנחנו מרימים ידיים מכל דרך אחרת. אני חושבת שיש לנו כן סיבה מסוימת לאופטימיות באשר למהלכים הרגולטורים, נפגשנו עם המפקחת החדשה – הרוחות שונות ממה שהיה קודם. בעיני צריך ללוות את התהליך הזה, לראות איך אנחנו נמצאים בכל מקום, מול בנק ישראל, בכנסת, מול משרד האוצר ויש סיכוי שהדברים יוכלו להתקדם למקומות יותר אופטימיים.

מה שאנחנו אומרים היום – אנחנו לא רוצים להמשיך ולהשאיר את כל הקלפי בידיים של השלטון. עד עכשיו השארנו את כל הכח אצלם. אנחנו רוצים לקחת את השליטה לידינו בלי לוותר על המטרה הסופית, וגם בינינו יש חלוקה של מי עושה מה. אבל אנחנו מתחילים מהלך שהיתרון הכי גדול שבו הוא שבשביל לייצר אותו אנחנו לא צריכים רגולטור. כל מה שהצלחנו עד עכשיו נושא הקואופרטיבי הצליח כי לא היינו צריכים אף אחד אחר. אופק לא מצליח כרגע כי אנחנו תלויים בשלטון שלא רוצה שינוי. כל עוד תלויים בו, אנחנו ממשיכים להיות תקועים.

חצי משפט אחרון, אני גם בתחושה שאופק צריך להיות שקוף ואנחנו צריכים ללמוד לשתף יותר אנשים בתהליך, חלק ממה שאנחנו צריכים לעשות. ההצעה מצד אחד מאד רחבה מבחינת התהליך שכבר נעשה ועדיין זו לא תכנית סופית ואמרנו שאנחנו רוצים לחזור לפורום הזה בשביל לקבל אישור על המהלך. אחריו אפשר לבחון חלופות.

יהודה טלמון: תרשו לי כמה מילים לסיכום: רוצה להודות לכם על הסבלנות לשבת ולשמע. אני רכשתי מניה בהתחלה כי חשבתי שזה דבר נכון לעשות ולא הייתה מאד מעורב עד שיום אחד קראתי שדורון שורר ושאר החברים קמו והתפטרו ואז חשבתי שמסע כזה חשוב ורעיון חברתי כזה חשוב – לתת לו לרדת לטמיון זו תהיה אבדה גדולה והנסיין של הבאים בתור תהיה קשה הרבה יותר. אני עשיתי הרבה פעילות חברתית... הכל תפקידים שנעשו בהתנדבות ולמרות שבמשפחה לא ככה אהבו את זה, חשבתי שאסור לתת למאמץ הזה לרדת לטמיון. בהינתן המצב הנתון שאר חברותי, המצב שמצאנו לא היה מזהיר – חופה ריקה של אותם 1000 ש, אני לא בא להעביר ביקורת ולכן במייד 95% מהוצאות אופק חתכנו על המקום וישבנו לחשוב במצב הנתון הזה מה אפשר לעשות הלאה.

יפעת אמרה שאנחנו צריכים לחשוב על משהו שיעקוף את הרגולטור. אני חושב שבגז זה לא צעד נכון אני חושב שמי שלא עושה לא טועה. וצריך לעשות.

אני חושב שעשינו את הדבר בשיא השקיפות, לא שיא אבל הרבה. אני חושב שאנו מציגים מעשה, אשמח אם חברי וחברות אופק יראו בזה דבר ראוי ויתמכו בו.

תום דרומי-חכים: אני מבקש לציין מספר הליכים פרוצדורליים, נישאר אח"כ לשאול שאלות:

ועדת הביקורת כפי שציינתי – ועדת הביקורת הקודמת ביצעה עבודתה נאמנה. עם סיום כהונת הוועד הקודם הכהונה של ועדת הביקורת מסתיים אוטומטית. חלקם יוצאים לחו"ל בשנה הקרובה ולכן הם לא ממשיכים. אני מודה לכל מי שהגיש מועמדות.

לגבי ההליך של ההצבעה האינטרנטית, אנחנו נעזרים באות המערכת שבה נעזרנו בשלוש השנים האחרונות. ניסינו לשפר שם עוד כמה אופנים. אנחנו מקווים לאחוז הצבעה גבוה. המוקד יהיו פתוח טלפונית בבקרים של ימי החול, בשאר הזמן ניתן יהיה לפנות בדוא"ל.

דוא"ל נוסף של דרך ההצבעה יישלח מחר בבוקר. זה מבחינת ההליכים הפרוצדורליים. מוכנים להמשיך לענות לשאלות פרטנית או כללית.

תודה רבה וערב טוב.

יו"ר האסיפה נעל את האסיפה.