

פרוטוקול אסיפת חברי אופק 2/6/2017 - אופק – אגודה שיתופית לניהול הון

10:30- לא קיים מניין חוקי לאסיפה של מחצית מחברי האגודה, ולכן ככל שמניין זה לא יתכנס בתוך כשעה (11:30), תפתח אסיפה נדחית וכל מניין החברים יהיה חוקי.

ברכות - יהודה טלמון, יו"ר הוועד המנהל:

מודה למי שטרם ביום שישי להגיע. אנחנו נמצאים בתחילתה של תקופה מסעירה, האספה עצמה עלולה להיות משעממת - באנו לאשר דוחות כספיים ושינויים בתקנון שנדרשים לקבלת רישיון. הדבר האמיתי זה מה שמתרחש מסביב.

ביום ראשון מגישים בקשה לרישיון, ועל פי לשון החוק יש למפקחת 70 יום להגיב. העבודה מול הצוות של המפקחת היא בשיתוף פעולה מלא. באופן לא טריויאלי זכינו לשיתוף פעולה מכל הגורמים. באנו לטפס במעלה ההר שבתחילת הדרך זה היה בלתי אפשרי לכבוש את הפסגה שלו, אבל בסופו של יום כל מי שחבר למסע הזה נתן כתף וסייע. זה התחיל מהרוח הגבית שקיבלנו משר האוצר משה כחלון שהיה קשוב מהרגע הראשון לצורך בשינוי, זה המשיך בוועדה של שטרם, והמשיך בוועדה של יואל בריס, כולם כאחד היו קשובים. חשוב לומר שחלק לא קטן מהתוצאה צריך לייחס לניירות עמדה שהעברנו, ולישיבות הדדיות ומפרות שהיתה בהן אוזן קשובה. אפשר לומר בגאווה לא מועטה שהפחתת ההון העצמי וחקיקת החוק לאגודות אשראי הן תוצאה של פעילות של חברי אופק.

התקשורת משתמשת במינוח "בנק חברתי". אופק אכן נוסדה מתוך כוונה לייסד בנק קואופרטיבי, אלא שהצרכים הובילו להווסדו של גוף שנקרא אגודת אשראי. סוג כזה של גופים קיים בעולם - לא המצאנו את הגלגל. קידום החקיקה, הקמה של רגולטור חדש, רגולציה מופחתת - זה מה שמאפשר לנו להעלות את הרכבת על הפסים ולהתחיל לנסוע. אנחנו מקווים שהבקשה שלנו תטופל במהירות האפשרית ושעד סוף השנה הזאת יונפק רישיון. השירותים הראשונים יהיו שירותים של פקדונות והלוואות.

בהמשך הדרך הכוונה היא להרחיב את סל השירותים לאפשר חשבונות עו"ש, כרטיסי דביט, כרטיסי קרדיט. בין לבין עלינו לאוויר עם מה שהרגולציה אפשרה לנו - הלוואות העמיתים. גם פעילות במסגרת של הלוואות עמיתים זה מודל שנמצא היום בתהליכי חקיקה ורגולציה. כדי לסבר את האוזן - כשמסתכלים בראייה כוללת, בתוך פחות מ-4 חודשים כ-20 מיליון שקל של כספי חברים החליפו ידיים, זה ממלא גאווה.

שאלה מהקהל: מה עמדת הבנקים, האם הם מפריעים לפעילות?

יהודה טלמון: פגשתי אתמול במקרה את לילך אשר טופילסקי מבנק דיסקונט והיא לחצה את ידי ואמרה לי כל הכבוד. באיגוד הבנקים רואים בזה עובדה קיימת וזו כבר לא שאלה של יהיה או לא יהיה. האמת היא שלא הרגשנו שהם שמו לנו מקלות בגלגלים בפעילות בכנסת או באוצר. אלה העובדות, זה המצב. פגשתי גם בכירים מבנק הפועלים שהביעו הערכה. לצד זאת, חשוב לומר במידת הצניעות המתבקשת שאנחנו לא מהווים היום איום למערכת הבנקאית הנוכחית, אלא יוצרים נישה לאנשים שהערך החברתי חשוב להם לצד הפעילות הכלכלית. אם נגרום תוך כך לבנקים לשנות את ההתנהלות שלהם עשינו את שלנו.

עוד מילה, בחרנו לקיים את האספה כאן כי אנחנו משתדלים למצוא מקומות לא שגרתיים שנהוג לכנס בהם אספות כלליות ובעלות המינימלית האפשרית.

תום דרומי-חכים, מנכ"ל האגודה: תודה לאברהם הוסטל שמארחים אותנו כאן. ברשותכם נצלול לפורמליסטיקה. ברשותכם, אהרן מצוות קשרי החברים ירשום פרוטוקול.

סדר היום:

- ברכות
- סקירת פעילות אופק בשנה החולפת
- הצגת הפעילות המתוכננת להמשך השנה
- הצגת תיקוני התקנון הנדרשים לשם עמידה בתנאים לקבלת רשיון להפעלת אגודת
אשראי
- הצגת הדוחות הכספיים לשנת 2016
- דיון ופאנל שאלות ותשובות עם חברי הוועד המנהל

השנה האחרונה היתה דרמטית בהתפתחות של אופק. אופק קמה ב-2012 מתוך כוונה להקים בנק קואופרטיבי. בהתחלה נתקלנו במשוכה ראשונה רגולטורית מצד רשות ני"ע - על מנת לאפשר למכור מניות שלא ייחשבו כהצעה לציבור, הגשנו תשקיף והצלחנו, לאחר שנה וחצי, לקבל פטור מתשקיף. בשנים 2013-15 התמודדנו עם הפיקוח על הבנקים. ניסינו שיכירו את המונח הזה "בנק קואופרטיבי". בהתחלה הם לא הכירו אותו בכלל, בהמשך הם התחילו להכיר את המושג, הם רצו להטיל עלינו רגולציה שלא אפשרה לנו לקום בדמות הון עצמי של 75 מיליון שקלים, שאין לזה אח ורע בעולם. בהמשך עם התחלפות המפקח ושר האוצר החקיקה נכנסה להליך מהיר שאפשר בחוק ההסדרים האחרון לכלול הקמה של אגודת אשראי, מנוח שמאפשר לנו להתחיל פעילות בהון עצמי של בין 800 אלף שקל ל-3 מיליון שקלים, הון שכבר יש לנו. בהמשך, עם הגידול ההדרגתי בפעילות, כשנגיע למיליארד וחצי שקלים של פיקדונות או צבר אשראי, נוכל לפנות לקבלת רישיון לפעול כבנק.

עד אז אנחנו מקפידים לא להשתמש במונח בנק, אבל נוכל מבחינת הרגולציה לספק את כל השירותים הבנקאיים המקבילים, שחברי אופק מעוניינים בהם.

כשהקמת אגודת האשראי הפכה ריאלית, התחלנו במקביל להיערך להקמת המערכות הטכנולוגיות - תהליך שנמצא בעיצומו בימים אלה. אנחנו בקשר עם 3 בתי תוכנה שמפתחים עבורנו את המערכות. המהלך האסטרטגי של אופק אומר שאנחנו לא נקים בעצמנו מערכות, אלא נפעל בעזרת גופים שיש להם מערכות קרובות ונבצע על גביהן התאמות. מחפשים גופים שיש להם את הניסיון והיכולת ואין להם ניגוד אינטרסים, כדי שנחבור אליהם בשיתוף פעולה וכדי שנוכל לספק את השירותים על אותן מערכות. נבחרו גופים מסוימים ואיתם אנחנו מתקדמים, בהערכה שעד שנקבל את הרישיון המערכות יהיו מוכנות.

במקביל אנחנו נערכים בצד הפיננסי. נדרשת קפיצת מדרגה בפעילות גם ביכולות גם בניסיון. הוקמה ועדה פיננסית בראשות חבר הוועד המנהל ראובן חורש ששימש כדיקן המסלול למנהל עסקים במכללת פרס, הוא פרופ' לכלכלה, למימון ומשפטן והוא היה גם מנכ"ל משרד התמ"ת. בנוסף חבר בוועדה פרופ' יורם עדן, סגן המנהל במכללה למנהל ברשל"צ. גם לו יש ניסיון בוועדות אשראי ובוועדות השקעות ובתהליכים בגופים פיננסיים דומים. בנוסף חבר בוועדה איתן מתוקי, שמשמש יועץ פיננסי לאופק כבר כמה שנים. במקביל אנו נעזרים ביועץ סיכונים עם ניסיון מהמערכת הבנקאית.

מאז האספה האחרונה בסוף 2016 בעצם התחלנו בפעילות גיוס מחודשת. חשוב לציין שבמשך תקופה ארוכה אופק לא צירפה חברים באופן אקטיבי. בחצי שנה האחרונה, חידשנו את גיוס החברים, גם בחוגי בית גם באמצעות פייסבוק. יש קמפיין סרטונים שמתגלגל, פעילות יח"צ בשיתוף משרד היח"צ יוניק, ובמקביל גם עשינו מתיחת פנים עיצובית - הלוגו, האתר, כל הקו הגרפי.

נתונים: במהלך 2017 הצטרפו 282 חברים חדשים, בנוסף 591 הצטרפו כחלק מתהליך המרת המניות. בסוף פברואר השקנו את מערכת שמאפשרת לחברי אופק להמיר את המניות ולהעניק שתי מניות חברות לבחירתם. אנחנו בתקופה הקרובה נזכיר את האופציה הזאת לחברים נוספים. אנחנו יודעים שחלק מהבעיה היא שחלק מהחברים עדיין לא החליטו מה הם עושים, יש זמן אבל אנחנו ממליצים לחברים להתקדם בתהליך הזה.

נכון לאתמול חברים באופק 4692 חברים, ככל הנראה האגודה השיתופית הגדולה הפעילה בישראל שמתנהלת באופן כזה ומנהלת אספה כללית. בחמשת החודשים הקרובים העברנו 40 חוגי בית בכל רחבי הארץ מברעם בצפון ועד מצפה רמון, אתם מוזמנים להזמין אותנו גם אליכם, גם אם אתם במרכז וגם אם אתם גרים רחוק יותר.

מבחינת הלוואות עמיתים - המערכת הושקה באוקטובר 2016. אזכיר שפנינו לנתיב הזה מכיוון שאז לא ראינו את הנתיב הרגולטורי של הקמת בנק או אגודת אשראי מתקדם, ובאפיק הזה אין כרגע צורך ברגולציה ספציפית. עד כה חברי אופק השקיעו במערכת סכום כולל של כ-20 מיליון

שקלים, סכום השקעה ממוצע של 40 אלף שקלים. אנחנו רואים דפוס שהחברים שמים סכום של 5000 שקל, רואים מה קורה עם הכסף לחודשיים-שלושה, ואחר כך מוסיפים עוד.

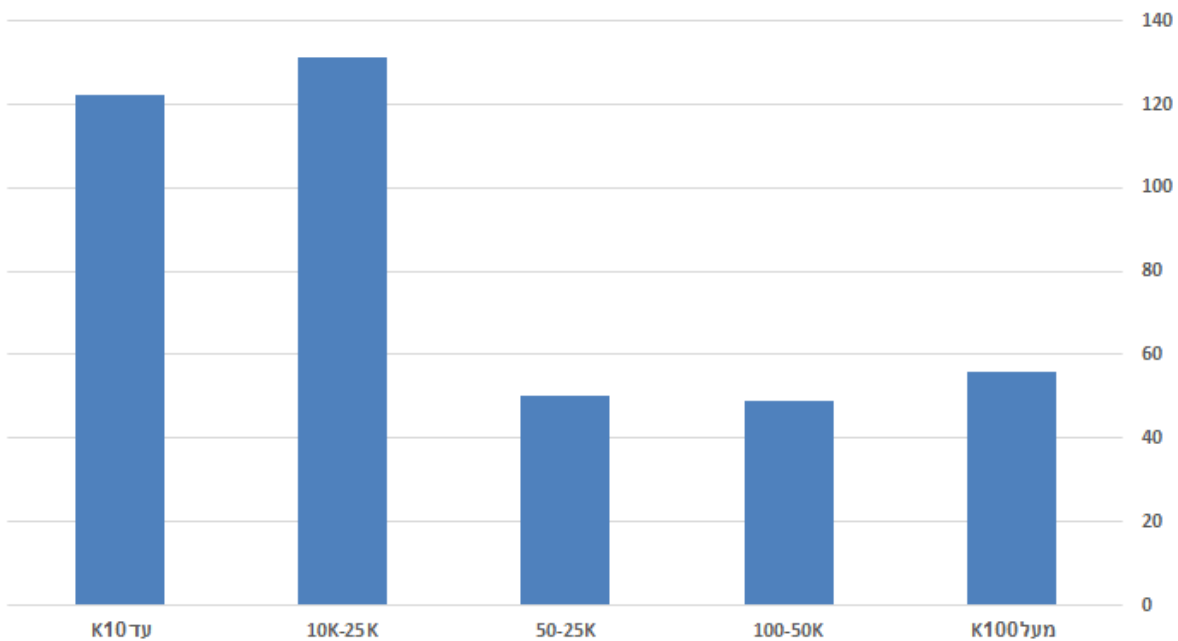
אנחנו רואים פעילות בקרב קהילות לווים - ארגונים או גופים, או מסגרת שייכות כמו מקומות עבודה, יישובים או פעילות אחרת, שבאים אלינו ואנחנו מגדירים יחד מאפיינים פיננסיים, את הצרכים שאותו גוף מבקש ומנסים לראות איך השירותים שלנו יכולים להתאים לו. כמה דוגמאות: ארגון העובדים כוח לעובדים הולך לנהל באמצעותנו את קרן השביתה שלו, הוא הפקיד אותה כמעין בטוחה ואנחנו מבצעים את תהליך החיתום כנגד אותה בטוחה, וכך הוא יכול למנף את הפעילות שלו.

שאלה מהקהל: הכל דרך טריא?

תום דרומי-חכים: כן. דוגמה נוספת - אנחנו יוצאים בקריאה למימון תאים סולאיים בבתי פרטיים, בסוף השנה האחרונה עברה חקיקה שמאפשרת לבתי פרטיים להקים על גג הבית תאים סולאריים ללא צורך בפתיחת תיק מס הכנסה וללא צורך בהיתר בנייה. הצליחו לפתור הרבה בעיות רגולטריות, ואנחנו יצרנו מסלול מימון יחד עם חברות שמקימות תאים סולאריים, אותן חברות שמות סוג של בטוחה, אנשים פונים אלינו ומקבלים הסדר מימוני להקמת המערכות הסולאריות, והחידוש הוא שאנחנו מתאמים את גובה ההחזר החודשי קרוב מאוד לגובה חשבון החשמל, מה שמאפשר למשפחה לקבל "חשמל בחינם" מהשמש - היא ממשיכה לשלם את אותו גובה הוצאה על חשבון חשמל כהחזר הלוואה, ולאחר כ-8 שנים מסתיימת ההלוואה, מה שמשאיר למשפחה כ-15 שנה ליהנות בחינם מהחשמל שמפיקה המערכת.

התשואה השנתית הצפויה במערכת הלוואות העמיתים היא כ-4.5%, אחרי מס, בהתאם לנתוני עבר. ישנו סכום בגובה של כ-0.68% שאינו מושקע כרגע, בא והולך. התשואה צפויה אחרי חוב בפיגור או חוב אבוד.

התפלגות השקעות – מספר המשקיעים לפי סכום השקעה



לעניות דעתי זה מהווה סוג של הבעת אמון במערכת, ובאופק. אנחנו גם רואים ממש משבוע לשבוע איך אנשים שהפקידו 10 אלף של מעלים הדרגה את השקעתם.

שירותים שנשיק ב-2017

בכפוף לקבלת היתר רגולטורי מתאים: פקדונות והלוואות, שירותים שאופק תספק מעצמה ומתוך ההון העצמי שלה, שישמש לחלק מהפעילות שלה. לא מדובר בהלוואות עמיתים שבהן הכסף שהחברים מפקידים הולך באופן ישיר להלוואות, אלא בשירות פקדונות שיהיה במאפיינים דומה לפקדון בנקאי. אנחנו נערכים לתת מספרים מדויקים של אחוזי ריבית, כרגע אני עדיין לא יודע לומר. כיום בבנקים, בלי קשר לסכום ולתקופה, מדובר ב-0.1%-0.2% אנחנו מדברים על לנסות לספק את השירותים בפי 10 או 15. בנוסף אנחנו מפתחים מודלים נוספים של קהילות אשראי. זה גם יצליח לייצר שירותים מותאמים יותר, וגם מהווה אפיק להרחבת הפעילות, סוג של אפיק שיווקי.

אנחנו מתכננים להשלים את מיתוג אופק במערכת הלוואות העמיתים. היום חברי אופק מועברים לאתר טריא במיתוג אופק, המעבר הזה ייפסק והפעילות תהיה כולה תחת אתר אופק.

אנחנו נערכים לשירותים נוספים, שאנחנו יודעים שחברי אופק מעוניינים בהם, ושהציבור הרחב ממתין להם. בראש ובראשונה שירותים של עו"ש, כרטיסי חיוב קרדיט או דביט. המטרה היא שבסופו של דבר חברי אופק והציבור הרחב יוכלו לראות באופק את החלופה הבנקאית השלמה, ובית פיננסי עבור השירותים שהם מקבלים כיום בשירותים הבנקאיים.

שאלה מהקהל: ציינת בהתחלה שהצטרפו אחרי המעבר לטריא והפיצול סך הכל 700 או 800 חברים, השאלה שלי מתי לפי החשבון שלכם, ובאיזה היקף פעילות צריך להיות כדי שהסכומים שאתם גוזרים יכסו את הוצאות התפעול, ואיך מגיעים לזה.

תום דרומי-חכים: אנחנו יודעים להגיד שצריך להגיע להיקף פקדונות של כ-200 מיליון שקלים כדי להיות מאוזנים. חברי אופק הפקידו ב-4-5 חודשים כ-20 מיליון שקלים. אם אתם זוכרים, בהערכות שלנו כשהשקנו את המערכת דיברנו על 10 מיליון בשנה. בתוך 4 חודשים עברנו את הרף הזה. אם נישאר על אותו קצב בתוך כשנתיים-שלוש אופק מגיעה לאיזון, במקביל להצטרפות של חברים שמאפשרת את המשך פיתוח המערכות ובתכנית העסקית אנחנו צופים בשנת הפעילות השניה או השלישית שנגיע לאיזון במודל של אגודת אשראי.

שאלה מהקהל: כל ה-20 מיליון בחוץ?

תום דרומי-חכים: כן, כרגע מלבד 0.68%.

שאלה מהקהל: יש חברים שלווים?

תום דרומי-חכים: בהיקף מצומצם, כמה עשרות, ואנחנו מקווים להגדיל את זה בעקבות פעילות הקהילות. הפרופיל של חברי אופק מוצא צורך יותר בצד ההשקעות ופחות בהלוואות, אנחנו רוצים להרחיב את הפעילות גם בצד מתן האשראי.

שאלה מהקהל: סך הכל יש 10% מתוך החברים שהשתתפו בהלוואות. אתם בחרתם את הצד של המלווים. יש גם עמלה?

תום דרומי-חכים: שיעור התשואה הוא אחרי הכל, כולל העמלה. אנחנו יודעים שמודל הלוואות העמיתים הוא מורכב יחסית. הסיכון נופל על המפקיד. מדובר בהשקעה, לא בחיסכון. זה מודל חדשני ומורכב, ולא בכדי גם ביתר גופי ההלוואות החברתיות וה-P2P בישראל זה לא מגיע להיקפים משמעותיים של אנשים שמשקיעים באופן עצמאי. כן, ההקפים גדלים, זה מגיע לעשרות ומיליוני שקלים. אני מאמין שהשירות של תכנית חיסכון על בסיס פיקדון ייתן תשובה מבחינת הסיכון והמורכבות המופחתת. אנחנו מקווים שנציג בו תשואה שאמנם לא תגיע ל-4-5% אבל תהיה תחרותית לאפיקים אחרים, במיוחד לאפיקי החיסכון הבנקאי הסטנדרטי.

שאלה מהקהל: איזה אחוז חברי אופק מהווים בטריא? אם אני משקיעה בטריא ומקבלת 4% למה שאעבור למשהו כמו 2% באופק?

תום דרומי-חכים: להערכתי רוב חברי אופק לא מבינים את מודל הלוואות העמיתים, ורואים בו מודל מורכב וגם מסוכן לצרכיהם. אנחנו מאמינים שאופק צריכה לספק סל שירותים, ביניהם בפרופיל השקעה - סיכון גבוה יותר, ולצדו שירות של פקדונות.

יפעת סולל, חברת הוועד המנהל והאמונה על תחום הרגולציה והממשל התאגידי: שלום לכל למי שכאן ומי שבבית. אנחנו באספה טכנית ומספקים נתונים מספריים, אבל עצרתי השבוע כשכתבתי את הנוסח הרביעי או החמישי להגשת בקשת רישיון לפעול כאגודת אשראי, והבנתי - זה סוג של רגע היסטורי, ואז גם מצאתי את עצמי מנסחת את זה באופן קצת פחות טכני.

כל התהליך הרגולטורי מתגלגל כמעט מהיום שהחוק נכנס לתוקף. למרות שהחוק נכנס לתוקף רק אתמול, החלטנו שאנחנו לא מחכים, ופנינו לרגולטורית עוד לפני שהחוק עבר, ואמרנו שאנחנו רוצים להתחיל להזיז דברים, ורוצים לעשות את זה כמה שיותר מהר. אנחנו בתהליך הזה באופן אינטנסיבי מפברואר.

אני חושבת שיש לנו רגע לעצור ולומר שעשינו פה משהו, ואחרי השניה הזאת נחזור לעבוד קשה. כי כמו שראיתם עד עכשיו, הפעלת אגודת אשראי זה סיפור מורכב שכולל הרבה עניינים טכניים ורוב העבודה לא הירואית. מבחינת המהלכים מול הרגולטורים - אנחנו מול שלושה, גם מול רשם האגודות השיתופיות וגם עדיין מול בנק ישראל. יש פה כמה תהליכים. כשנכנס החוק לתוקף פנינו למפקחת ושאלנו איך צריך להיראות התהליך להקמת אגודת אשראי, ואמרו לנו - בואו תגידו לנו. וזה התהליך שאנחנו נמצאים בו כבר כמה חודשים - להציג הצעות, לקבל פידבקים, ולבדוק צעד אחרי צעד. במסגרת הזאת היינו צריכים לשנות שני סעיפים בתקנון, ובשביל זה היינו צריכים את אישור רשם האגודות השיתופיות, ולהתאים את הממשל התאגידי למה שהרגולטור מצפה.

כמו שיהודה אמר, אנחנו עומדים מול מערכת שנותנת תחושה שהם רוצים לאפשר לנו להתקדם ולהצליח. לקחנו את הממשל התאגידי שלנו ועיבנו איתו את מה שנראה לנו הכרחי כרגע. אנחנו נקים עוד ועוד שיעסקו גם במודל הדמוקרטי וקשרי חברים - יש עוד עבודה כדי שהקשר עם החברים יהיה ישיר ויאפשר בשוטף קשרים קרובים. העברנו את ההצעה הזאת, אמרו לנו שזה נראה מצוין. המשכנו עם המערכות הטכנולוגיות שתום תיאר, לפחות באפיק אחד עוצרים אותנו בתהליך מבנק ישראל שלא נותן תשובות על אלמנטים ספיציפיים. אני לא חושבת שהם נגדנו, פשוט יש להם סדרי עדיפויות אחרים ומבחינתם יש להם זמן. הקצב שלהם הוא לא הקצב שלנו. אנחנו פועלים במתח שבין להפעיל לחץ דרך התקשורת ודרך חברי כנסת ובין דיאלוג וקשר ישיר ושיתוף פעולה, אם צריך נעלה מדרגה, אני מקווה שלא נזדקק לזה.

התחושה שנותנים לנו היא שהצלחה שלנו היא הצלחה של החוק, של הרגולטור החדש.

לגבי תהליכי הצבעה - המודל שלנו הוא לאפשר לכמה שיותר מהחברים לקחת חלק, ואנחנו רואים בזה מטרה שהחברים יהיו פעילים, גם מעבר להצבעות. אנחנו שואפים שהחברים יוכלו להשתתף הרבה מעבר להצבעות. אני שולחת להם את הפרשנות שלנו לגבי מערכת ההצבעה, אנחנו מאמינים ומקבלים שהם יקבלו את זה.

משפט על שותפים בינלאומיים - אנחנו עומדים בקשר קרוב עם הארגון הבינלאומי של הבנקים הקואופרטיביים, היו"ר של הארגון עזר לנו בתהליך החקיקה וקידם כמה נקודות, ובנוסף אנחנו התחלנו תהליך הצטרפות לארגון בינלאומי של בנקאות אתית, שעומד בסטנדרטים מאוד גבוהים

ובוחן כל ארגון שמבקש להצטרף אליו בשבע עיניים. אנחנו עוד במעמד של משקיף בארגון, ואנחנו בודקים מה המהלכים שנדרשים מאיתנו כדי שנהפוך לחברים מן המניין.

שאלה מהקהל: באיזו מידה רגולטרים קיבלו את ההצעות?

יפעת סולל: במהלך החקיקה, התרומה שלנו לאיך שנראה החוק היא בעיקר בתחומים של הקואופרטיביזציה של החוק. הם דיברו על תחרות, מתוך עמדה שצריך להכניס עוד גורמים לשוק הבנקאות בישראל. אני לקחתי את עקרונות התנועה הקואופרטיבית וניסיתי לתרגם אותם לסעיפי חוק, והצלחנו במידה משמעותית. מעט מאוד מהדברים שהבאנו לא נכנסו פנימה, כמו למשל סעיף שאגודת אשראי חייבת לקבל כל מי שרוצה להצטרף, רשם האגודות השיתופיות חשב שזה במנדט שלו להחליט מה יהיה כתוב בתקנון וזה לא נכנס לחוק.

גם בתחום של שיתוף פעולה בין אגודות אשראי, שזה לכאורה מנוגד לדרישות של רשות הגבלים עסקיים, ההצעות שלנו נכנסו לחוק. כיוון שאנחנו הגוף הראשון שעושה את זה, מעבר להתנהלות שלנו חשוב שאנחנו מציבים סטנדרט שיהיה קשה אחר כך לרדת ממנו. הקריטריונים שאנחנו מציגים ישפיעו על הדרך שהרגולטור יתייחס לבקשות הבאות שיגיעו אליו.

שאלה מהקהל: מהם בדיוק הקשיים שמעמיד בנק ישראל?

יפעת סולל: אנחנו צריכים להתחבר למערכות כמו שב"א כדי לנהל חשבונות, אנחנו רוצים קוד תאגיד שמי שנותן זה בנק ישראל. ברגע שיפתרו את זה לא נצטרך אותם בהמשך. ופה הם לוקחים את הזמן.

שאלה מהקהל: מה שחסר זה אסטרטגיה שיווקית. אף אחד בתקשורת ומהאנשים שמעורבים בשוק ההון בבנקאות מכירים אותנו.

יפעת סולל: שני דברים, אחד - חשבנו שבשלב הזה נהיה בחשיפה יותר גבוהה ושיצטרפו חברים בעקבות הפעילות של מערכת הלוואות העמיתים. יחד עם זאת הפערים לא מאוד גדולים, כשהצפייה האמיתית לפריצה זה עם קבלת הרישיון להפעיל אגודת אשראי. עד סוף 2016 היינו רק רעיון, ויש מגבלה למספר האנשים שמצטרפים רק לרעיון, הנקודה שבה תהיה הכרה מהמדינה בנו כגוף פיננסי תהיה נקודה משמעותית.

עם זאת, הנקודה החשובה ביותר היא אספקת שירותי עו"ש, מה שיאפשר לאנשים לעזוב את הבנקים. אנחנו בונים את האסטרטגיה כדי שביום שנקבל את הרישיון - אני מקווה שנוכל לספור את זה בשבועות ולא בחודשים - נוכל לצאת בפריצה תקשורתית. זה לא שאנחנו לא בתקשורת. אנחנו מופיעים בתקשורת לא מעט, גם בתקשורת הכלכלית וגם בכללית, וגם בעיתונים וגם בטלוויזיה.

הסיבה הפורמלית להתכנסות שלנו היום היא לאפשר שני תיקונים בתקנון [הסעיפים מופיעים על המסך]: סעיף שקובע שפושט רגל לא יוכל להיות חבר אגודה - אני מודה שאני לא יודעת למה הוא היה בתקנון מלכתחילה.

הסעיף השני, מלכתחילה כשהקמנו את אופק וחשבנו שנצטרך עשרות רבות של מיליוני שקלים כדי שנוכל להתחיל לפעול חשבנו שנצטרך משקיע גדול שייתן את ההון ויוכל לקבל עד 20 אחוז מהאגודה. על פי החוק, לשמחתי, אגודות אשראי יכולות לפעול רק כשלכל חבר יש זכות הצבעה אחת, ולכן אנחנו נדרשים למחוק את הסעיף הזה מהתקנון כדי שנוכל לקבל רישיון.

הצבעה

בעד השינוי התקנוני : כולם.

נגד : אף אחד.

נמנע : אך אחד.

השינויים עברו בפה אחד. כל החברים הנוכחים תמכו בשינויים המוצעים.

(מחיאות כפיים)

תום דרומי-חכים: תודה רבה, אנחנו עוברים להצגת ולאישור הדוחות הכספיים ל-2016 [הדוחות מוצגים במקביל להסבר]:

כחלק מהגשת הבקשה לרישיון אנחנו מגישים את הדוחות הכספיים. הסעיף המרכזי הוא סעיף ההון העצמי שעומד על 5.594 מיליון שקלים. המאזן קצת מורכב כי בשנת 2015 מרבית הפעילות ישבה בחשבון נאמנות, שהועברו לנכסים השוטפים, כחלק מתחילת הפעילות של האגודה.

חלק מההון של אופק נמצא בבנק, וחלק נמצא במוסד פיננסי אחר - זו כרית הביטחון.

חייבים ויתרות חובה - מדובר בעיקר בכרטיסי אשראי - חלק גדול מהחברים מצטרפים ברכישה של עד 10 תשלומים והם עדיין נחשבים ביתרות חובה.

הוצאות הנהלה וכלליות בסך מיליון ו-390 אלף שקל, אנחנו מתחילים לראות הכנסות מפעילות מימון - מריבית למעשה, 27 אלף שקלים. רוב הסכום בסך מיליון וכ-300 אלף שקל זו הוצאה.

הפירוט של הוצאות הנהלה וכלליות: על גיוס חברים הוצאו 152 אלף שקלים, על שכ"ד והוצאות משרדיות - 73 אלף שקל (פירוט מלא במצגת).

מה המשמעות של הגידול בין 2015 ל-2016 במאזן - אנחנו דנים על לפני שנתיים בהשוואה לפני שנה. לפני שנתיים אופק היתה בסוג של עצירה, מלבד כמה חודשים בתחילת השנה ולאחר שנבחר הוועד המנהל החדש, אבל למעשה רוב הפעילות ב-2015 היתה פעילות של גישוש הדרך, היינו בימים שלא היה ברור לאן הרגולציה הולכת. שנת 2016 זו כבר שוב שנת פעילות.

רן חכים, חבר הוועד המנהל: ההנחה הייתה שאופק תתקיים מהצטרפות של חברים חדשים. כשלא נכנסים חברים חדשים יש בעיה קשה. זה מחייב אותנו לקבל החלטה לקראת גיבוש התכנית העתידית ל-2017 לחדד את המודל העסקי. כי אי אפשר שעמלות לא נרצה לקחת, מרווח ריביות נרצה לצמצם - אין מאיפה לאופק להתקיים. אני מציע בנתונים האלה לאשר את המאזן, ולדרוש שלקראת תוכנית 2018 יוצג מודל עסקי חדש.

עוברים להצבעה - אישור הדוחות הכספיים.

בעד אישור הדוחות הכספיים: כולם

נגד: אף אחד

נמנע: אף אחד

שאלה מהקהל: המצגת חשופה לציבור או רק לחברי אופק?

תום דרומי-חכים: מבחינתנו ציבור חברים של כמעט 5000 איש, זה לפתוח את החומרים לכלל הציבור הישראלי. החומרים יועלו לאתר, האסיפה משודרת גם עכשיו בשידור חי. אמנם אנחנו לא גוף ציבורי במובן של חברה ציבורית, אבל אנחנו שואפים שהמגוון של חברי אופק יהיה דומה לתמהיל של החברה הישראלית, והאינטרסים שאופק תקדם יהיו של כלל החברה הישראלית.

שאלה מהקהל: מה המרווח בין המלווים ללווים נכון להיום?

תום דרומי-חכים: בממוצע, הלווים חברי אופק מקבלים הלוואות באחוז ריבית של 3.5, ומי שאינם חברי אופק מקבלים טווח ריביות של בין 3.5% ל-7% המשקיעים מקבלים בממוצע כ-4.5%. מבחינת המרווח של שירות הפיקדונות זה תלוי בהיקף הפעילות. אנחנו מצד אחד מבקשים שהלוואות יהיו זולות ככל הניתן, ומצד שני רוצים לספק ריבית גבוהה ככל הניתן למי ששמים את הכסף, ומצד שלישי מבקשים לשמור את ההוצאות שמאפשרות את הפעילות. אני מעריך שננסה לייצר רווח ומרווח של כ-2%, אבל כאמור זה עדיין בבדיקות ובהערכות.

שאלה מהקהל: אם תוכל לספר על הבדיקות שעושים לפני שמעבירים כספים ללווים, והיקף החובות האבודים.

תום דרומי-חכים: מערכת הלוואות העמיתים מאפשרת למשקיע לחלק את ההשקעה בממוצע למעל 200 חתיכות, פיסות הלוואה, וכל אחת מהן ניתנת ללווים אחרים. הכסף הזה צבוע ובעיקר הסיכון צבוע, המערכת מחולקת ל-4 דרגות סיכון. חלק מתהליכי הבדיקה הם בדיקה אישית של מטרת ההלוואה, של גובה ההלוואה, של הסיכון, של היכולות הפיננסיות של הלווה מול ההתחייבות וההכנסות, גם בדיקת עומק של ההיסטוריה הפיננסית שלך במערכות האשראי בישראל באופן כללי, וגם סוג של ניסיון לבדוק אם כחלק מתהליך הבקשה שלך יש סוג של כוונות לא מדויקות או כוונות זדון שעלולות לגרום לכך שבהמשך לא תחזיר את הכסף. זה נעשה באמצעות כל מיני פרמטרים של האופן שבו אתה מגיש את תהליך הבקשה, למשל פרמטרים שלא מודעים אליהם, למשל הקצב שבו אתה מקליד את מספר הזהות שלך.

בואו נבחין בין השירות שאופק מספקת היום ובין השירותים העתידיים. אנו פועלים לכך שהשירות העתידי של הפיקדונות יהיה דומה במאפייני הסיכון שלו לפיקדון בנקאי. אופק תהיה מחויבת להחזיר את הפיקדון בהתאם לגובה הריבית שהיא התחייבה אליו. ההתחייבות הזאת מאוד עמוקה. אם משהו משתבש אופק משלמת מההון העצמי שלה כדי להחזיר אותו. היום אין במערכת הבנקאית ביטוח פיקדונות רגולטורי, עם זאת במערכת הבנקאית בישראל, בנקים כמו ונפלו ובאופן גורף ציבור המשקיעים לא נפגע. במקרה כמו הבנק למסחר המשקיעים קיבלו את כספם מתקציב המדינה. זה חלק מהעלות הרגולטורית. המדינה משמשת כסוג של חגורת הגנה נוספת.

היום כ-80% מההלוואות ניתנות לאנשים מקהילות שיש להם שכבות הגנה, למשל מישהו מכוח לעובדים שמבקש הלוואה דרך הארגון, ואחר כך הארגון שם לו כרית הגנה שהיא מחויבת כלפינו ב-100% החזר, ואז תהליך החיתום מול אותו אדם קצת פחות משמעותי.

שאלה מהקהל: מה נכלל בדרישות הרף של מיליארד וחצי שקל שזה הרף שמסיים את הפעילות כאגודת אשראי ומעביר אותנו לקבלת רישיון בנקאי רגיל?

תום דרומי-חכים: רף אחד הוא של מיליארד וחצי שקלים פיקדונות, ורף חלופי הוא סך כלל ההתחייבויות של צבר האשראי שגם הוא עד מיליארד וחצי שקלים. כשנגיע לאחד הספים נגיש רישיון לפעול כבנק לכל דבר.

שאלה מהקהל: מה לגבי הנזילות של ההשקעות?

תום דרומי-חכים: במערכת הלוואות העמיתים הכסף ניתן למשיכה בד"כ תוך יום-יומיים. רוב הכסף נמצא בהלוואות תקינות, האחוז הקטן שנמצא בתהליכי גבייה ייקח קצת יותר זמן. חלק מחברי אופק שביקשו הלוואה סורבו, אנחנו מנסים למצוא פתרונות ספיציים, חלקם נמצאים בתהליכי ייעוץ פיננסי למשפחה. התקרה של עד 50 אלף שקלים תישאר להלוואות צרכניות, אנחנו רוצים להגדיר הלוואות מסוגים שונים בסכומים שונים.

שאלה מהקהל: היתה כוונה לעשות שיתוף פעולה עם פעמונים. זה יכול להיות בהרבה נקודות השקה עם אופק, גם מבחינת השקעה, גם כאפיק השקעה חסכוני למשפחות במצב מורכב. האם קידמתם את זה?

תום דרומי-חכים: אנחנו בקשר עם פעמונים. כרגע אנחנו פועלים דרך ארגון אחר, אבל אנחנו בקשר איתם ובודקים אפשרות גם להעניק חינוך פיננסי.

תודה רבה לכולם.