

פרוטוקול אסיפת חברי אופק 28/2/2018 - אופק - אגודה שיתופית לניהול הון

[פירוט מלא של האסיפה נמצא בהקלטת הוידאו של האסיפה בדף הפייסבוק של אופק]

פתיחת האסיפה וברכות - יהודה טלמון, יו"ר הוועד המנהל.

איתן מתוקי מציג את הדוחות כספיים של האגודה ל2017:

עיקר ההוצאות - פעולות על מנת לפתח את מערכת הפקדונות וההלוואות שתפעל עם קבלת הרישיון. הפעלנו יועצים על מנת לעבור את המשוכה הרגולטורית. בסיכום השנה נשארנו עם 5 מיליון שקל מזומנים. השקענו בפיתוח המערכת 300 אלף שקל. וההון הוא 5.3 מיליון שקל. הוצאות הנהלה וכלליות 1.2 מיליון. במהלך השנה קיבלנו הכנסות מימון משני מקורות - כספים שהפקדנו בפקדונות שונים וכספים שקיבלנו מטריא על פקדונות שהועברו דרכם ואנשי אופק שהפקידו ולוו דרכם, טריא העבירה חלק מהעמלה לאופק. אלה הנתונים בדוח. סה"כ ההפסד הוא 1.1 מיליון שקל.

שאלה מהקהל: איך נגרם ההפסד ומה משמעותו?

איתן מתוקי: א. הדין והחשבון מופיע באתר וגם במייל שנשלח לקראת האסיפה. הוא ייחתם לאחר שנאשר אותו באסיפה. הרכב ההוצאות - גיוס חברים 200 אלף שקל, הוצאות משרדיות - פחות מ50 אלף שקל שירותים מקצועיים בהם - רו"ח, עו"ד, ייעוץ רגולטורי ופיננסי, ייעוץ ניהול סיכונים, ייעוץ בתחום העבודה בתחום הבנקאי - 480 אלף שקל. הביטוח נרשם כרכוש של האגודה.

ההפסד הוא ההוצאות בניכוי 140 אלף שקל הכנסות. המושג הפסד הוא מושג חשבונאי, אנחנו מחויבים במושג הזה כי כך הוא מופיע בדוחות וכך הוא מגיע למס הכנסה.

יהודה: מציג את תקציב 2017, תקציב אל מול ביצוע.

שאלה מקהל: בשנתיים האחרונות נוצר חוב של 2.5 מיליון שקל. כלפי מי החוב ואיך נכסה בהמשך?

יהודה: אין חוב. יש הוצאות יותר מההכנסות. יש לאופק הון עצמי שהיא משתמש בו כדי לפתח את האפליקציה, לטפל ברגולציה על מנת בסופו של יום לקבל רישיון. משתמשים הון העצמי כדי להגיע לרגע שיהיה רישיון וכך אופק תוכל להגדיל הכנסות ולהגיע לאיזון. זה מופיע בתכנית העסקית..

שאלה מהקהל: מה מקור ההון?

יהודה: מהמניות שנרכשו על ידי החברים.

שאלה מהקהל: איזה אחוז מהעמלה של טריא מועבר לאופק?

איתן: מחצית.

יהודה: בשנה שעברה אישרנו תקציב ל-2017 ואנחנו מציגים תוצאות סופיות תקציב מול ביצוע. הערכנו שבמהלך 2017 נצרף 1320 חברים, בפועל הצטרפו 1573 חברים חדשים. מהם 613 חברים שרכשו מניות חברות בתשלום של 1000 שקל. השאר פיצלו את המניות שלהם, וזה לא כסף שנכנס לאופק. כך שלמעשה היינו בגירעון של 707 חברים לעומת מה שהערכנו שנגייס לעומת מה שנגייס בפועל. זה נובע מהערכה שזמן קבלת הרישיון יהיה מהיר יותר.

החלטנו אסטרטגית ושיווקית לא לצאת בגיוס חברים חדשים לפני קבלת רישיון. יושבים באולם אנשים שרכשו מניה בגלל הפן האידיאולוגי, אבל המסה הקריטית תהיה לרוב אנשים שחושבים מה יוצא להם בתכלס, ולא רק רעיונות באוויר. לכן הקמפיין השיווקי יתחיל רק כשנקבל את הרישיון. למעשה ההצטרפות של 613 חברים חדשים לא באה כפעולה יזומה שלנו, אלא מהופעות בתקשורת, וכל הופעה כזאת שתום או יפעת או אני הופענו בהם גרמה לכך שאנשים במחרת היום קנו מניה.

כיום יש 5390 חברים באופק. בצד ההכנסות לו היינו עומדים בצפי הצטרפות החברים הייתה צריכה להכניס 1.3 שקל, אבל בפועל רק 613 אלף שקל נכנסו בסעיף הזה. הואיל והפעילות לא התחילה אז הצפי שלנו בהתאם, אם נלך לשורה התחתונה למעשה צפינו להכנסות של מיליון וחצי ובפועל היה מחצית שזה 750 אלף שקל. אבל בסעיף ההוצאות אפשר לראות שהתאמנו את סעיף ההוצאות להכנסות. צפינו שהוצאות השכר יהיו 980 אלף והם היו 630 אלף שקל. צמצמנו דרסטית את הוצאות ההנהלה וכלליות. עלויות הקמת המערכות, זה הפיתוח, היה מתוקצב ב-590 אלף שקל ובפועל הוצאנו 320 אלף שקל. כך שסך ההוצאות של 1.045 שקל. כך שבסך הכל מבחינת תקציב אל מול ביצוע כמעט לא יצאנו גירעוניים - פער של 46 אלף שקל.

שאלה מהקהל: בפיתוח היה בערך חצי מהתקציב. מה התועלת? תכנית הפיתוח התעכבה?

יהודה: הצלחנו לחסוך בפיתוח, אבל זה לא עיכב אותנו.

נעבור לתקציב 2018 - התקציב מבוסס על ההנחה שבמהלך מאי נקבל רישיון ואז נצא בקמפיין לגיוס חברים חדשים. אנחנו מתכננים עד סוף 2018 לצרף 1725 חברים חדשים. אם נעמוד ביעד תהיה הכנסה של 1.725 אלף שקל.

בסעיף ההוצאות אנו צופים שעלות השכר תעמוד על 980 אלף שקל. חשוב לציין ש9 חברי הוועד המנהל עובדים בהתנדבות. שכר מקבלים רק האנשים שעובדים בפועל יום יום. מדובר ב3 משרות היום, מעבר לנותני השירותים. ככל שנקבל את הרישיון נוכל להגדיל את מצבת העובדים והוצאות השכר יגיעו לשש משרות ונגיע ל930 אלף שקל. הוצאות התפעול מוערכות ב230 אלף שקל. הוצאות מקצועיות - ייעוץ, ניהול סיכונים, רגולציה מאחורי כל שם כזה עומדת עבודה מרובה, מוערכת ב360 אלף שקל. יח"צ ומכירות מוערך ב800 אלף שקל. הוצאות הנהלה וכלליות 430 אלף שקל. הפירוט בדוח. הכסף הכי כבד הוא בעלויות הקמת מערכות - מתקצב ב1.2 מיליון שקל, פיתוח שרתים, אפליקציה ואתר אינטרנט. אנחנו מזהים את הצורך להאיץ את הפיתוח לכיוון של שירותי עו"ש ולכן אנחנו מגדילים את תקציב הפיתוח.

הוצאות מיסוי כמוסד כספי - ברגע שאופק תקבל רישיון, הסטטוס המיסוי שלה יהיה מוסד כספי, ואז יש הוצאות של מיסוי של דמוי מע"מ ומס שכר של 530 אלף שקל ו150 אלף שקל.

שאלה מהקהל: לגבי התכנית העסקית של 2018. חשבתי שעם קבלת הרישיון תהיה אפשרות של חשבון עו"ש. הבנתי שלא. מה הצפי הריאלי לא משאלת לב, ושאלה שניה אם זה לא קורה בתוך 2018 מה ההערכה שתהיה צמיחה בהצטרפות של אנשים כשאינן להם מוצר שונה. העלויות שאנחנו רוצים להוסיף על הפיתוח הן הכי כבדות, ואם הצפי הוא לזמן רחוק אז למה להשקיע כל כך הרבה עכשיו.

יהודה: ההערכה היא לא לזמן רחוק, וזה תלוי בנו ולא ברגולטור. הצפי לעו"ש הוא שבמהלך 2019 יצטרפו שירותי עו"ש, פשוט הפיתוח של מערכות עו"ש הוא פיתוח כבר ולא פשוט. שתבינו, חברת טאטא הודית פיתחה לבנק קטן בישראל מערכות ניהול כדי להשתחרר מהתלות של אותו הבנק מקבלת שירותים של בנק גדול. זה עלה כמעט 100 מיליון שקל. אתם מבינים שלאופק אין 100 מיליון שקל כדי לפתח מערכות. אנחנו עובדים כמו סטארט אפ ואנחנו מייצרים תחליף שאין לו אח ורע. בהשקעה של מיליוני שקלים בודדים ניתן יהיה לנהל חשבונות עו"ש. זה יבוא לידי ביטוי בהצעה שלנו לשינוי המבני בהמשך האסיפה, כי גם

ההוצאות האלה כבדות על אופק ונרצה להוסיף שותפים ולספק את השירותים לגופים נוספים.

לגבי השאלה למה שחבר ירצה להצטרף לפני עו"ש - העניין שלו להצטרף נובע משני השירותים הראשונים שנעלה כאן ועכשיו כשנקבל את הרישיון, הפקדונות ואופק תיתן לחברי וחברות אופק ריבית של 1.5% על הפקדונות, לעומת 0-0.5% בבנק רגיל. מאידך, אם אתה נזקק להלוואה ואני מדבר על משקי בית, כי אי אפשר לדבר ברמה פרטנית, לרוב משקי הבית ההלוואות שאופק תציע יהיו אטרקטיביות ויהיו זולות ב-20-25% (אל תתפסו אותי במילה) מהאלטרנטיבה הקיימת.

שאלה מהקהל: אי אפשר להוציא את הפיתוח של העו"ש למיקור חוץ?

איתן: המערכות הזולות ביותר שבדקנו עולות 15 מיליון דולר והעלות השנתית היא .. מיליון דולר לשנה. אנחנו הולכים לפתח מערכת שיהיו מעורבים בה גורמים חיצוניים, כמו מס"ב שנצטרך להתחבר למערכות שלה (מרכז הסליקה בין-בנקאי). המערכות שאנחנו הולכים לפתח יעלו בהערכה 5 מיליון שקל מקצה לקצה. זה קנה מידה אחר לחלוטין, ועדיין כדי לפתח מערכת שתשרת גופים אחרים בארץ ובחול אנחנו רוצים להכניס עוד גורמים שישתפו איתנו פעולה.

יהודה: ארחיב קצת את היריעה בסוגיה הזאת. הייתה לנו מלחמה לא פשוט לקבל קוד תאגיד בנקאי. יש מספר לבנק לאומי ולבנק דיסקונט, בנק ישראל עמד על הרגליים האחוריות ואמר שאופק היא לא בנק. זה היה מאבק לא פשוט ולהגיע להסכמות עם בנק ישראל - לאופק יהיה קוד תאגיד. זה הליכים מאוד לא פשוטים, מאוד מורכבים, טכנולוגיות, אבטחת מידע וכו'. אם נצליח נהיה רשומים בספר השיאים של גינס למי שהצליח להקים מערכת ניהול עו"ש בעלות כל כך נמוכה.

שאלה מהקהל: מי המפתח?

יהודה: אנחנו עובדים עם גוף שנקרא קימאיה, ועם טריא.

שאלה מהקהל: מה שחסר זה לדעת על מי אנחנו מוציאים את הכסף. אנחנו אומרים הנהלה וכלליות, למען השקיפות שנדע על מי מדובר מי החברות, כמה כסף יוצא עליהן..

יהודה: אם תלך לביאורים על המאזן תמצא הסברים

שאלה מהקהל: אין שמות

יהודה: אני מקבל את ההערה, נוסף את השמות, בהמשך נעלה גם לאתר של אופק את השמות. אנחנו בעד שקיפות כמה שיותר רבה.

שאלה מהקהל: בנוגע לאשראי, אני מבין שזה בשלב ראשון רק למשקי בית - י

יהודה: בשלב ראשון גם עסקים קטנים וזעירים, עד 250-300 אלף שקל. אנחנו בקשר עם לא מעט ארגונים של עסקים קטנים וזעירים, ושם ההזדמנות העסקית. אולי עם מנהל רשות המסים החדש נצליח שרכישת מניה תיחשב כהוצאה, זה לא כזה גדול אבל בינתיים לא הצלחנו, אולי עם המנהל החדש נצליח.

עד כאן תקציב 2018.

שאלה מהקהל: בנוגע ליחס הלימות הון?

יהודה: הרגולטור לא קבע בינתיים כללים לגבי הלימות הון.

שאלה מהקהל: אם כך נהיה מוגבלים,

יהודה: סוגיה לא פשוטה, הרגולטור עוד לא יודע להגדיר את הכללים, אבל אנחנו קובעים כללים לעצמנו בהתאם לניהול סיכונים ועליה מתבססת התכנית העסקית.

עוד נושא אחד שיעלה להצבעה וזה השלמת המבנה התאגידי. אופק כמוסד כספי לא תוכל לקזז את המע"מ, שהוא מרכיב מאוד כבד בהוצאות הפיתוח. לכן השינוי התאגידי, שאנחנו עוד לא סגורים על התצורה שלו, אנחנו עדיין עובדים על זה עם הרו"ח עם רשם האגודות, אנחנו רוצים לספק שירותי מחשוב לאגודות אשראי שיוקמו בעתיד אנחנו רוצים אפשרות להשתתף במרכז ממשלתי לאספקת שירותי מחשוב לאגודות אשראי - האוצר יצא במכרז, ומחר אנחנו מגישים נייר עמדה של אופק לעניין הזה ואנחנו יודעים שבמהלך מאי ייצא המכרז, והכוונה לגשת אליו יחד עם השותפים הטכנולוגיים ושיתופים פיננסיים, מה שיאפשר עלויות פיתוח נמוכות, והיתרון הנוסף הוא הנושא המיסוי ואפשרות להתקזז על מע"מ. בהצבעה האינטרנטית נצטרך את המנדט שלכם לבצע.

שאלה מהקהל: תוקם חברה בת?

יהודה: עוד מוקדם להתחייב על התצורה הספציפית, אבל זה גם יכול להפוך למקור הכנסות. זה יהיה עוסק לצרכי מע"מ שיוכל לקבל שותפים והשקעות ולפעול כמו חברה לכל דבר.

הערה מהקהל: יש את זה בהרבה אגודות. אנחנו לא ממצאים את הגלגל.

יפעת סולל: אתאר את המהלכים שעברנו. אתם זוכרים שלמעשה אנחנו בתהליך הנוכחי מאז סוף 2015 עם כניסתה לתפקיד של המפקחת על הבנקים ששחררה את האפשרות להעביר את חוק הפיקוח על המוסדות הפיננסיים ואפשרה הקמת אגודות אשראי, עד אז היינו מול רגולטורים ופוליטיקאים שתמכו אבל לא עזרו בפועל. למעשה החוק שגם הקים את הרשות ובו הפרק על אגודות פיקדון ואשראי שהשפענו רבות על מה שיהיה בו ואיך שהוא נראה והמודל שהוגדר בחוק זה המודל שהמלצנו עליו, כמעט כל מה שרצינו שיהיה בו יש בו. החוק נכנס לתוקף ביוני 2017 מאז אנחנו במהלכים מול הרגולטורים. בעיקר מול הרגולטור שלנו - הצוות שעובד מולנו מלא ברצון טוב, מצד שני זה פעם ראשונה שהם עושים את זה, זה רגולטור חדש מדובר בחוק חדש, כל התהליכים נבנים תוך כדי תנועה. הצעות שלנו, דיונים מולם התאמות וכן הלאה.

אני אעבור על ההצגות שלנו מולם ודברים שקיבלנו אישור ואיפה אנחנו עומדים כרגע. הון האגודה של אופק עומד בהגדרות החוק. החוק קובע שתי פאזות - בהיקף פעילות מצומצם ורחב, הגשנו מהתחלה היקף פעילות רחב, שדורש הון של 3 מיליון שקל, שיש לנו. היינו צריכים לעשות התאמות בתקנון. הצגנו לרגולטור את מודל ניהול סיכונים, ישבנו עם מי שאחראי על ניהול סיכונים ברשות שוק ההון, קיבלנו אישור עקרוני להפעלה על בסיס המודל שלנו. נאמר לנו על ידם שיכול להיות בהמשך יחייבו אותנו בדרישות נוספות, אבל אם יחליטו כך הם יאפשרו שנה לבצע את ההתאמות.

קיבלנו אישור על התכנית העסקית, אנחנו אמורים להציג מולם ב10 באפריל ברזולוציות יותר גבוהות. ניהלנו דיונים ארוכים מול בנק ישראל בנוגע לקוד מוסד. נקודת המוצא הייתה שהם לא יאפשרו, ואחרי שהבהרנו שאין דרך להתנהלות סבירה בלי הקוד הזה, גם אם לא נשתמש במילה "בנק" (אסור לנו להשתמש במילה "בנק" זה בניגוד להוראות הפיקוח על הבנקים). אחרי הפעלת לחץ ופגישות וחזרה על כך שלא נתפשר על זה, אנחנו כל הזמן במתח בין רגולטור שרוצה לקדם ואנחנו רוצים להיות ביחסים טובים, אחרי תקופה ארוכה הגענו למצב שיש לנו שיח ושיח טוב עם הגורמים הרלוונטיים גם בבנק ישראל וקיבלנו הסכמה לקבלת קוד מוסד, לא קיבלנו הסכמה לפתיחת חשבון בבנק ישראל. כן נצטרך לעשות את הפעולות דרך גורם ביניים, זה חלק מההתנהלות שתהיה קצת יותר מורכבת, הצענו מודל שהם לא חשבו עליו ויאפשר לנו לעשות את זה יחסית פשוט. מבחינתם זה לא סמנטיקה - אנחנו לא בנק מבחינתם וזה מייצר גם מגבלות.

כיוון שמצאנו מודל פעילות טוב, לא התעקשנו על פתיחת חשבון ישירות בבנק ישראל, ונעבוד עם גורם מתווך.

ב10 באפריל אנחנו מציגים את המערכת הטכנולוגית, זה הדבר האחרון שאנחנו צריכים להציג לרגולטור ובעקבות זאת אנחנו מצפים להגדרות קונקרטיות של לוחות זמנים לקבלת הרישיון.

שאלה מהקהל: תהיה הצגה של הטכנולוגיות לחברים?

יפעת: אנחנו מקווים שיהיה פרק זמן קצר בין האישור לרגע שנוכל לצאת לדרך.

שני דברים שעדיין עומדים על הפרק - אחד הקמת המערכת. הם דורשים מערכת שתיתן מענה גם לבנקים חדשים, אנחנו טוענים שזה לא רלוונטי לאגודות אשראי. הדבר הנוסף הוא תיקון החוק - הדבר היחיד שלא הצלחנו להעביר במהלך החקיקה, היה ויכוח מאוד גדול החוק הזה נועד בהגדרה לתת מענה כדי לתת שירותים למשקי בית ועסקים קטנים, שזו גם המטרה שלנו, אבל הוגדר שיוכלו להיות חברים באגודה רק תאגידיים שהם עסקים קטנים. לטענתנו, נכון שעיקר המטרה זה לספק שירותים לגופים כאלה, אבל אנחנו מוצאים לנכון לאפשר גם לגופים גדולים יותר שיש לנו שותפות עקרונית איתם לעבוד איתנו. ברגע האחרון של החקיקה בכנסת אפשרנו לכל האגודות והעמותות להיות חברות באגודת אשראי, אבל רק עד סף פעילות של 2.5% מההון העצמי, שזה מעט מאוד. אנחנו בקשר עם גופים במשק - בעיקר אגודות שיתופיות - שמעוניינים לעבוד איתנו ולהפקיד הרבה כסף לתקופה ארוכה גם מהבחינה הכללית וגם לתמיכה ברעיון.

שאלה מהקהל: איך יימנע דילול שלנו?

יפעת: גם גופים גדולים יוכלו לרכוש רק מניית חברות אחת. יש לנו עניין שהם יהיו חברים, זה יכול לאפשר לנו את הפעילות ולשמש כרית ביטחון. קיבלנו תיקון להצעה שפשוט יחזיר את שיקול הדעת לרגולטור. קיבלנו את הסכמה הרגולטור, קיבלנו את הסכמת משרד האוצר, התחיל הליך חקיקה שאנחנו מקווים שיהיה מהיר ונוכל לפתור את העניין הזה.

שאלה מהקהל: אני מבין שאין ברירה, אבל התלות ברגולטור בעייתית כי הוא עלול להתחלף ועלול להגיע רגולטור יותר עוין. בנוסף אם את יכולה לספר אם נתקלתם בהתערבות של הבנקים המסחריים לחסום את ההתקדמות הזאת.

יפעת: למעשה גם היום החוק משאיר שיקול דעת רחב מאוד לרגולטור בקשר להתנהלות של אגודות אשראי. לגבי התערבות של הבנקים - במהלך החקיקה באופן קצת מפתיע, לא ראינו מעורבות משמעותית של הבנקים המסחריים. מעט מאוד לוביסטים הסתובבו שם. אנחנו מעריכים שהם לא רואים בנו איום. בדרך כלל בנקים מסחריים מסתכלים קדימה תקופה קצרה, 2-3-4 השנים הבאות, ובזמן הזה כנראה שלא ניצר איום משמעותי, או לפחות כך הם חושבים, ואני מקווה שיתברר שהם יטעו. ראינו קשיים מול בנק ישראל, לא יודעת אם זה מקום להרע או כי הם גוף בירוקרטי. ראינו התערבות שלהם במקומות אחרים - באוגוסט נכנס חוק בנוגע להלוואות עמיתים, ושם ראינו את הבנקים מנסים להתערב, ושם הצלחנו לייצר לפחות הגנה של 3 שנים עד שהבנקים יוכלו להפעיל מערכות הלוואות עמיתים, בתקווה שבשנים האלה המערכות האלה יתבססו מספיק.

הערה מהקהל: מציע במקום "בנק" - "טרום בנק".

שאלה מהקהל: במתכונת הפעילות העתידית דרך גורם מתווך - האם זה יהיה בנק? האם תהיה לו דרך לחסום אותנו בדרך הזאת?

יפעת: כן, באמצעות בנק, אין דרך אחרת. אבל המודל שהוצע לא יאפשר להם לחסום וגם הכל נעשה תיאום הדוק עם בנק ישראל ולא יאפשרו להם לעשות את זה. ניכנס להתקשרות רק אחרי שנוודא את זה.

שאלה מהקהל: ואם אף בנק לא ירצה?

יפעת: מי שמאשר את המודל זה בנק ישראל, והוא יכול ומחייב בנקים לפעול בדרכים מסוימות. נכון שיש לנו ניסיון עם הלוואות עמיתים שהבנקים עושים להם בעיות, כיוון שהכל נעשה בתיאום ובאישור מוקדם של בנק ישראל כשניכנס לזה אני לא רואה בנק שייקח את הסיכון לייצר משהו שיפעל בפעילות שלנו כי הם יידעו שזה יתפוצץ להם בפרצוף.

שאלה מהקהל: חקיקתית זה מעכב את ההתקדמות?

יפעת: אנחנו מתקדמים בכל מקרה, אבל זה מעכב את היקף הפעילות והגופים שנוכל לעבוד איתם.

שאלה מהקהל: הכוונה שבסוף כן נהיה בנק?

יפעת: אנחנו פועלים מכוח חוק שאינו חוק הבנקאות, אנחנו לא תחת הפיקוח של בנק ישראל. החוק מאפשר לאגודות אשראי לגדול עד היקף פעילות של 1.5 מיליארד שקל, כשנגיע לשם נוכל להגיש בקשה להיות מוכרים כבנק.

יהודה: צריך להבין שהעובדה שאנחנו מכונים אגודת אשראי ופיקדון לא מונעת מאתנו לספק את כל השירותים הבנקאיים. כשנגדל נגיע לתקרה ונחשוב שזה נכון להפוך להיות בנק קואופרטיבי, הרגולציה תאפשר את זה.

שאלה מהקהל: במידה והשנה יהיו עיכובים וההון העצמי ירד האם יש סיכוי שנאבד את הרישיון?

יפעת: התכנית בנויה כך שנשמור על 3 מיליון שקל, אבל יש אפשרות להקים אגודות אשראי בהון עצמי יותר נמוך וגם היקף הפעילות יותר קטן. ההבדלי בשלב הראשון לא מאוד דרמטיים. השיח השוטף עם הרגולטור מייצר תחושה של ביטחון ויציבות שלא נגיע למקום הזה שלא יאפשר לנו לפעול.

יהודה: זו שאלה חשובה. הרגולטור מודע לבעייתיות הזאת, ולכן הרצון שלו הוא לתת לנו רישיון כמה שיותר מהר. אבל אם זה לא יקרה נהיה חייבים לעשות שינוי תקציבי כדי שלא נרד בהון העצמי.

יהודה עובר לדבר על החזון -

כשנהיה עם 200 מיליון שקל בפקדונות התכני העסקית שלנו מתאזנת. אנחנו חותרים לצירוף של חברים, מכוונים ל-25 אלף חברים בשנתיים הקרובות. אנחנו מדברים גם על הצטרפות של בודדים וגם אנחנו במגעים עם ועדים לא קטנים, להצטרפות של חברה (לא של הוועד כוועד) שיכול לתת מכפילי כוח גדולים. התקווה שתוך שנתיים נגיע להיקף היעדים שיאפשרו לנו להיות מאוזנים בלי לאכול את ההון העצמי. זה החזון, אנחנו עובדים על תכנית שיווקית ויח"צ שנעלה לאוויר עם קבלת הרישיון, כדי להגיע לתוצאה הזאת.

אנחנו עם יכולות מוגבלות, אין לנו 10 מיליון שקל לתקציב פרסום בטלוויזיה ושלטי חוצות. הפרסום שלנו יהי בעיקר במדיות החברתיות. העובדה שנהיה החלוץ לפני המחנה ונהיה

הראשונים לקבל רישיון תיתן לנו חשיפה תקשורתית גבוהה, וזה למדנו מהעבר מביא להצטרפות של הרבה מאוד חברים.

היינו מצפים שמי שמצטרף כחבר לאופק יבין שיש כאן אלטרנטיבה ראויה לבנקים, אנחנו לא מצפים שמי שיצטרף לאופק יסגור למחרת את חשבון הבנק שלו. אגב, לכ-100 מיליון אמריקאים יש חשבונות באיגודי אשראי, ולהרבה מהם יש גם חשבון בנק והם לוקחים את השירותים מאיפה שכדאי.

שאלה מהקהל: א. אני לא רואה את הפירוט של ההוצאות שייגרמו בגלל האם לא יהיה מצב שנידרש לדרוש איזו עמלה מסוימת לניהול עו"ש כדי לשרוד? שאלה שנייה מה לגבי השקעות בשוק ההון?

יהודה: עוד אין הצעת תקציב ל-2019. ברגע שתהיה אפליקציה מוכנה תהיה תכנית עסקית. וכמובן השאלה אם נידרש לקחת עמלות זה ודאי יהיה עמלה מינימלית בוודאי יותר נמוכה מהבנקים. אנחנו לא פועלים על מנת לייצר רווחים אלא לספק שירותים. בנוגע לשאלה השנייה - השאיפה היא לספק בסופו של דבר את כל השירותים, אבל השקעות בשוק ההון לא בעדיפות ראשונה.

לא יודע מי מכם נזקק לתת לבעלים ערבות בנקאית להבטחת דמי שכירות, תראו את האבסורד - אתה שוכר דירה 5000 שקל ואתה נדרש להביא 3 חודשי שכירות 15 אלף שקל. אתה נדרש להפקיד בבנק 15 אלף שקל כדי שהבנק יוכל להנפיק נייר על הכסף שלך כדי שבמקרה הצורך בעל הדירה יוכל לתבוע את הכסף הזה, ועל זה דורש 2.5% אחוז. אופק רוצה לספק שירות כזה שלא רק נדרוש עמלה אלא אפילו תקבלו ריבית על הכסף כמו פיקדון. זאת דוגמה לכיוון מחשבה ואנחנו חושבים בעוד כיוונים כאלה.

שאלה מהקהל: מי שחבר היום באופק באו קודם כל כי חשוב להם שיהיה בנק כזה. האם שקלתם בשלב ראשון להקטין את הרווחים של מי שמשקיע בטריא וכך לשמור יותר על ההון העצמי וכך לסגור יותר את הפער.

יהודה: אין קשר בין הדברים. מי שמשקיע בטריא לא אוכל מההון העצמי של אופק. כל בעל מניות באופק שמשקיע בטריא מייצר הכנסות לאופק מה-0.5% עמלה.

שאלה מהקהל: הבנתי שהשקיעו בערך 50 מיליון שקל. כמה אנשים?

יהודה: פחות או יותר. למעלה מ-700 חברים. הממוצע עומד על 150 אלף שקל. אבל הממוצע מטעה כי יש חברים שהשקיעו סכומים גדולים ויש כאלה שהשקיעו כמה אלפי שקלים.

הערה מהקהל: ההזדמנות הגדולה היא בעסקים, אפשר לעשות אותו דבר פה.

יהודה: אתה מתפרץ לדלת פתוחה. הואיל ואנחנו ב-100% פעילות אינטרנטית, וכאן החיתום לעסקים יותר מורכב מחיתום למשקי בית, ועל זה אנחנו גם עובדים.

שאלה מהקהל: בעניין הקשר לטריא. לטריא יש חשבון נאמנות בטריא. האם יש אפשרות שזה יהיה חשבון של אופק..

איתן: זה ההבדל בין טריא לבינו. טריא היא גוף מתווך, היא זירת מסחר. אנחנו לצורך העניין פועלים כאשר החשבון מופקד ישירות לחשבון שלנו ואנחנו מנהלים אותו. אופק מדברת עם טריא גם האפשרות שננהל להם את חשבון הנאמנות, אבל זה לא כזה פשוט - הכספים של טריא זה מאות מיליונים היום, יכול להיות שהרגולטור יעצור אותנו. זאת הסיבה, אבל זה בהחלט יכול להשתנות.

שאלה מהקהל: יש לי המון סבלנות ואני מעריך את הסבלנות שלכם. אבל מיום ההחלטה על פיצול המניה ציפיתי שנהיה 9000 חברים, ואני לא מבין למה לא מעודדים את החברים לבצע את הפיצול ולו בשביל הדין.

יהודה: אתה צודק, אני מודה שלא עשינו מספיק כדי לפמפם אצל החברים את האפשרות לפצל את המניה, זה הולך להשתנות בקרוב. לגבי הקמפיין החיצוני - אנחנו שומרים את המשאבים ליום הרישיון, כי לגייס חברים חדשים אנחנו רוצים לעשות על בסיס הרישיון.

יהודה: אופק ידעה עליות ומורדות, אני חושב שאנחנו בפתח של תקופה חדשה ואם הרישיון יינתן לפי לוחות הזמנים שהובטחו לנו נראה פעילות הולכת וגדלה, אנחנו נראה מצטרפים רבים חדשים ואני מקווה שבאסיפה השנתית הבאה נהיה במקום אחר ואני רוצה להודות לכל מי שטרח והגיע לכאן. תודה רבה וחג שמח.

תודה רבה לכולם.

יו"ר האסיפה נעל את האסיפה.



חתימת יו"ר הוועד המנהל, יו"ר האסיפה, יהודה טלמון: _____

חתימת מזכיר האסיפה, אהרן פורת: _____
אהרן פורת