

**נוכחים:** יהודה טלמון, אפרת פריימן, יפעת סולל, אורי אופיר, רן חכים, אלונה ליפשיץ, טלי בהט, אלי גרשנקרוין, ראובן חורש.  
נוכחים נוספים: תום דרומי חכים, איתן מתוקי.

### **פרוטוקול:**

תום: נפגשנו בשלושת החודשים האחרונים עם שורה של חברות, שעשויות לספק לנו שירותים. השירות הראשון הוא שירות פקדונות. אנחנו מבקשים שתהיה שם הצעה מעניינת. כמעט כל הבנקים מיושרים על ריבית אפסית על פקדונות, השאיפה שלנו, בכל אחד מהשירותים לתת שירות ברמה צרכנית גבוהה מבחינת המחיר וערך נוסף בשירות.

שירות נוסף: מתן אשראי. לראות איך מוסיפים על מה שאנחנו עושים היום להלוואות בסוגים שונים, לתקופות שונות וכו' – שנוכל להחליט אילו הצעות אשראי להציע.

שירות נוסף: עובר ושב וכרטיס דביט. זה השירות שמחבר את כל המערכת לשירותי העברת כספים: תשלומים, הוראות קבע, להוציא כסף בכספומטים.  
בנוסף אנחנו מבקשים להשלים את מהלך הלוואות העמיתים, להטמיע אותנו כשירות של אופק, בלי לעבור דרך אתר טריא, מה שיעניק לנו גמישות בהיבטים שונים (עדין טריא תהיה הפלטפורמה הפיננסית).

שלחנו את הפירוט של הצרכים למספר חברות. קיבלנו מהן הצעות לעלויות ומשכי זמן. לא הצלחנו למצוא עדין הצעה סבירה לתחום עובר ושב וכרטיס הדביט. קיבלנו הצעה אחת והיא מאד יקרה.

טלי: חשוב מאוד שנפעל עם מערכת עובדת ומשומנת, ושלא נתחיל הרפתקאות עם יצרן תוכנה שיש לו אמביציות.

יהודה: אנחנו לא הולכים לפיתוח. רוצים לרכוב על פלטפורמות קיימות. הסך הכל בינתיים נותן הצעת ערך מאד יקרה.

אלונה: אין משהו בחו"ל?

תום: אנחנו עדיין לא יודעים איך יראו מערכות הקשרים שלנו עם בנק ישראל. ככל שנדע טוב יותר מהי הרגולציה שתחול עלינו, נדע איך נוכל להתחבר לספקים שקיימים בישראל. הצעה

שבחנו, היא מעין ארנק אלקטרוני, המייתרת התקשרויות מסוימות עם בנק ישראל. כיון שיש שם כמה ספקים בדרך, זה יוצא מאד יקר.

יהודה: השירות היום מיועד למי שלא יכול אחרת, בעיקר עובדים זרים, וזה מאד יקר.

יפעת: בלי היכולת להוציא כסף, אי אפשר להתחיל...

תום: לא רק בנק ישראל. אחרי שנדע מה קורה עם הקישורים בבנק ישראל, נוכל לעשות סבב נוסף מול הגופים הפועלים בישראל.

רן: אני רוצה להתייחס למשהו אחר - אין מספיק חברים המבקשים הלוואות. על זה אנחנו צריכים לדבר.

יהודה: הא בהא תליא. אתה צודק שיש לראות איך מגיעים לעשרות אלפי חברים, לא בהכרח לווים. לא קובעים לאנשים אילו שירותים הם יצרכו. כל חבר יצרוך את השירותים שנכון להם. ברור שלא נציע 5% על פקדונות. אנחנו מדברים על אילו אחוזי ריבית נוכל להציע. כשנהפוך לאגודת אשראי, יש לנו אחריות לריבית שאנחנו מתחייבים לתת. בטריא מדובר בהשקעה. הסיכון הוא של המלווה. נושא גיוס החברים הוא משמעותי. דנו בו בהרחבה בישיבה הקודמת. לא עושים קמפיין לגיוס חברים, בלי לדבר על מה נותנים להם. אנחנו כבר לא מוכרים רק רעיון.

טלי: צריך לזכור את הנושא של פיצול חברות כרטיסי האשראי. להם יש תשתיות.

תום: הבעיה היא שאנחנו לא יכולים להציע להם את ההצעות שרמי לוי מציע למאות אלפי החברים במועדון הלקוחות של כרטיס האשראי שלו.

טלי: לוח הזמנים שאנחנו מדברים עליו, אמצע השנה הזו – נשמע מאד בעייתי.

תום: אין ספק שהיינו שמחים להביא הצעה שכוללת מפת דרכים מלאה, עם איזה ספק אנחנו הולכים לפתח גם את הכרטיסים המגנטיים והעובר ושב. כרגע אני מביא הצעה שכוללת מערכת פקדונות ואשראי. אני מבקש להתחיל לאפיין את המערכות האלה. אני מעריך שאת המערכות האלה נוכל להפעיל ביולי, אולי בספטמבר. קיבלנו הצעה מטריא לפתח חשבון פקדון.

טלי: יש סיכונים בפיתוח.

תום: נכון, אבל זה לא פיתוח מאפס. אנחנו מנסים להתבסס על חברות ישראליות שמספקות שירותים קרובים ולבצע התאמות, מערכות שבמסגרות אחרות היו ניתנות על ידי ספקים של מערכות ליבה. על פניו זו נראית הצעה סבירה, גם מבחינת עלויות וגם לוחות זמנים.

איתן : התוכנית היא של פקדונות והלוואות.

תום : אנחנו מתבססים על כך שיהיה ביקוש לפקדונות האלה, אצל טריא. על סמך הגיבוי שקיים אצלם.

ראובן : צריך להיות תמהיל של חברים. צריך לפנות באופן שונה למי שיצטרפו כדי להיות מפקידים לבין מי שיצטרפו כדי להיות בעיקר לווים. המספרים בהחלט מתיחסים לפרופורציות האלה, למעט העובדה שהגדרנו את כל הכסף ל-PR וצריך להעביר לשיווק.

יהודה : יש את אותם 20 אלף איש שהביעו ענין באופק. דיברנו בישיבה הקודמת על שני אנשי טלמרקטינג שינסו לפנות אליהם. ראינו אנשים. זה יתחיל בתחילת פברואר. הדבר השני הוא לצאת בקמפיין ברשתות החברתיות. הסרטון בכתובה. נבחר הפרזנטור, גיא אדלר. אנחנו עובדים עם המשרד של ניסים דואק, לאחר שעברנו תהליכים. הדברים לא קורים מספיק מהר, או באופן שהיינו רוצים לראות. ניסים בדיוק היה מאושפז ולכן אי אפשר היה יותר מדי ללחוץ, אבל אין ספק שנצטרך לבחון שוב את הדברים.

תום : התוכנית כרגע מניחה שכל הכסף מבוסס על מרווח טריא. כל הרחבה של תיק האשראי של אופק באופן ישיר, בלי טריא, יהיו תוספות.

ראובן : נוכל לקבל הלוואה מבנק ישראל?

יפעת : הלוואות מבנק ישראל יאלצו אותנו להפקיד בבנק ישראל ולעמוד במחוייבויות. ממה שנאמר לי על ידי פרופי זוסמן, הם לא רוצים לחייב אותנו, כך שאנחנו ביתרון מול הבנקים בהקשר הזה.

אפרת : בהסכם שאמור להיות מול טריא, הם ישתמשו בכסף שלנו. תהיה לנו אפשרות לשלוט במה הם עושים עם הכסף?

איתן : כל זמן שיהיה ביקוש גבוה, לנו תהיה אפשרות לכוון את הלוואות אותן אנחנו רוצים לתת.

ראובן : החיתום הוא טריא. אנחנו לא מפתחים מודל חיתום עצמאי. כל מי שיעבור את החיתום, נוכל לגביו לומר.

רן : מטריא הודיעו לי בעקבות השקעתי, שההשקעה פוצלה בין 30 הלוואות.

תום : תיק ההשקעות של אופק עשה כבר 30 אלף ₪.

רן : אני מבקש דיווח שבועי על מספר הלווים.

תום : היום הלוויים מאופק הם מעטים. אנחנו עושים מאמץ בתחום הקהילות. זה עובד יותר לאט ממה שקיוונו, אבל יש הרבה קצוות שיביאו לווים.

אנחנו מנסים לייצר הצעה איך ההצטרפות לאופק לאחד השירותים תכלול גם את עלות מניית החברות.

תהליך הפיתוח כולל גם סקר צרכים, על חווית משתמש וחווית השימוש מחברה שמתמחה בזה ואיפיינה דברים טובים לבנקים בארץ ובעולם.

הנתון המרכזי שמכריע מתי התוכנית מגיעה לאיזון הוא בשאלה מתי צבר הפקדונות או האשראי מגיע למאתיים מליון ₪. כרגע זה בשנה החמישית. נעשה מאמץ להקדים את המועד. חלק מהמאמץ הוא ביכולת של גופים קרובים.

יהודה : אנחנו ננסה לגייס פקדונות מגופים גדולים.

תום : עלויות התוכנית : 650 אלף ש"ח. ממשק משתמש : 210 אלף. התאמות, הרחבות ויצירת מותג נפרד בהלוואות עמיתים : 200 אלף ₪. בנוסף יש לנו הצעה מחברה אחרת של ממשקי משתמש, שפיתחה חלק מהממשקים לאחד הבנקים. שם ההצעה יותר מפולחת. קיבלנו גם הצעה, יקרה יחסית, של אפיון חווית המשתמש וסקר צרכים – 140 אלף ₪.

ראובן : מי מגדיר את "המשתמש"?

תום : הגדרת המשתמש היא חלק מתהליך העבודה. אנחנו מתכננים גם מובייל וגם דפדפן רגיל.

יהודה : למה שלא נמשיך לעבוד בממשק חצי טריא וחצי אופק, עד 2018?

איתן : החשיבה שלנו, היא שאם אנחנו הולכים לכיוון הזה, אפשר יהיה במערכת הפקדונות לעשות דברים משותפים ואז חבל יהיה להוציא את הכסף פעמיים. צריך לרדת לפרטים, כדי שנוכל לקבל החלטות.

אלי : אנחנו רוצים שתהיה מערכת מקבילה של פקדונות ו-P2P כך שכל אחד יוכל להחליט איפה לשים את הכסף?

איתן : אכן. רק לחברי אופק. אופק כישות משפטית, תחליט כמה כסף מהפקדונות היא יכולה לשים בטריא. מבחינתנו אנחנו רואים את זה כפקדון.

תום : ההבדל המרכזי בין פיקדונות ל-P2P הוא על מי נופל הסיכון. בפיקדונות אופק לוקחת את הסיכון עליה.

יהודה : מתי נקבל המלצה לגבי ההוצאות?

איתן : בעוד כחודשיים.

אלונה : אני רוצה להבין. כשאנחנו מקבלים את הדוחות של המלווים, אקבל בהלוואות של אופק ולא של טריא? האם זה שווה 200 אלף ₪?

איתן : התשובה היא כן, והשאלה היא עיתוי. אני עדין לא יודע את התשובה המדויקת. כנראה אפשר יהיה לדחות את זה.

ראובן : אם עושים את המערכת השלישית של הפקדונות, האם יש חפיפה בין המערכות?

רן : אפשר יהיה לבחור בין תשואה של 5% לבין תשואה של 2%? אסור להעמיד את החברים בדילמה הזאת. אופק צריכה לנהל.

יהודה : החשש אינו אמיתי. גם היום כשהייתי מוכן לשים יותר כסף בטריא, לא העברתי את כל פיקדונותיי. כאשר ניתן יהיה לבחור, כל אחד יבחר בסיכון שמתאים לו.

איתן : היום בקופות גמל אפשר להחליט על מסלול. רוב האוכלוסיה נשארת במסלול הבטוח, נטול הסיכונים.

אלי : צריך להציג סקר צרכים.

**הוחלט** : תוכנית הפיתוח המוצעת אושרה. יש להתחיל באיפיון המערכות ולהתקדם באופן הדרגתי עם הפיתוח תוך עדכון של הוועד המנהל.