

13.11.2019

פרוטוקול הוועד מנהל

נוכחים: יו"ר - יהודה טלמון, חני אלגביש, טלי בהט, ראובן חורש, יפעת סולל, דקלה גבע, דגן לזין.

תום דרומי חכים - מנכ"ל אופק, איתן מתוקי - סמנכ"ל כספים.

חסרים: סול בן שימול, אפרת פריימן.

נושאים לדיון -

1. עדכון רגולטורי
2. עדכון בנושא שיווק ויח"צ - **מוזמן שני גרשי**
3. עדכון בנושא קשרי חברים - **מוזמנת אתי דעי**
4. התייחסות למסמך שנשלח בעניין ארנק אלקטרוני.

נושא 1 - עדכון בנושא הרגולציה -

תום - הוזמנו לדיון אצל הממונה בעוד כשבועיים, הממונה הודיע כי קיבל את החומרים ששלחנו.

בעקבות החומרים ששלחנו, הסגן החדש לניהול סיכונים, עמית גל, טען כי אופן חישוב הפסדי אשראי שאופק מבצעת אינו תקין.

איתן - אנחנו פועלים בהתאם להנחיות של EY לחישוב הפסדי אשראי. שלחנו לסגן שני סוגי חישוב - באופן ש-EY ממליצים, ובאופן שבו הוא מבקש שנציג.

הדרך שבה הסגן רוצה עלולה ליצור הפרשה שנתית גבוהה יותר. הראנו כי אנו מצלחים לשמור על הלימות ההון גם בחישוב החדש. הם לא חזרו אלינו אם הם מקבלים את אופן החישוב שלנו.

תום - הם ביקשו לברר את אותה שאלה גם לפני שנה וחצי, שלחנו את הנושא אז וגם הפעם לבדיקה נוספת במשרד רואי החשבון EY, התשובה שהתקבלה - כי החישוב שאנו מציעים הינו נכון.

ועדת הכספים של הכנסת התכנסה ב- 23/10/2019 - עדכון

יפעת - ברקת הוזמן לועדת הכספים בכנסת והיה אמור להעניק עדכון לועדת הכספים על הנעשה במשרד בשנה האחרונה.

אנו דאגנו כי חברי הכנסת יעלו את נושא אופק, 4 פעמים בקירוב. היה חשוב לנו ליצור אצל ברקת את התחושה כי הוא לא יכול להמתין עם תשובה, וגם ליצור עניין בקרב שאר חברי הכנסת אשר אינם מכירים את אופק. מיד לאחר הדיון הגיעו אלי מספר פניות מצד מספר חברי כנסת שאינם מכירים אותנו, לפגישה.

אני לא זוכרת חדר ועדה מלא ח"כים כפי שהיה הפעם. היה חשוב שחברי הכנסת החדשים יבינו מיהו הממונה, היה שיעור מעניין. מתוכננת פגישה לשבוע הבא עם ח"כ אורית פרקש. היא הגיעה מאד מוכנה לועדת הכספים עם שאלות אל הממונה, ח"כ מירב כהן - חברת כנסת חדשה גם הגיע מאד מוכנה.

טלי - מי התייחס לגבינו בוועדה?

תום - משה גפני - הוא אף התייחס מס' פעמים, ניצן הורוביץ, אחמד טיבי, ועוד. **יהודה** - הבינו שיש לנו את היכולת להפעיל אנשים, ולא כדאי להמשיך למשוך זמן. העבירו לי את המסר "כי עשינו הצגת תכלית".

יפעת - ברקת הצהיר - כי הוא מוכן להיפגש עם ח"כים מתי שהם מבקשים - אנו רואים בכך חשיבות גדולה, הדבר יכול לשרת אותנו בעתיד.

תום - אנו מגיעים למצב של "הישורת האחרונה", אני צפוי לקבל שיחה מהרפרנט הבכיר ברשות, אודי מוריה, בזמן הקרוב, אנו חייבים לנסות ולהבין מה "הלך הרוח", ואיזה סוג של לחץ אנחנו צריכים להפעיל - פוליטי, פנימי.

ככל הנראה - מחלקות שונות בתוך הרשות.

דקלה - האם קיבלנו מסמך על אישור המסמכים?

יהודה - התיק שלנו לא יעלה לדיון אם חסר מסמכים, עדין לא אמרו לנו מתי יגיע הדיון.

תום - הם יוכלו לאשר לנו אך הם ידרשו עוד השלמות, אנחנו עדין לא יודעים האם אלו השלמות שיקשו עלינו את ההתקדמות או לא.

נושא 2 - הצגת התוכנית האסטרטגית של אופק ע"י שני גרטי -

שני גרטי - הציג את אסטרטגית השיווק והפרסום של אופק, הציג את תחומי האחריות שלו כסמנכ"ל שיווק.

שני הציג את הפעילות המבוצעת היום ומה צפוי להיות מייד עם קבלת הרישיון.

חני - מרגישה כי האסטרטגיה המוצעת מאד מצמצמת.

תום - אנו מציעים כאן לעשות שינוי, השאלה מי מעוניין לרכוש מניה כיום על בסיס רעיון, לרוב הם אנשים אידיאולוגים. ככל שאנחנו נציע יותר שירותים אז הכיוון יהיה יותר תועלת לחבר.

חני - לא חושבת שהשפה צריכה להיות אידיאולוגיה או חצי אידיאולוגי. אופק מחפשת אנשים מכל מני סוגים, לראות שאנחנו לא מצטמצמים מדי.

דקלה - שני זה נראה טוב, האם אנחנו חושבים על "גל שני" של מצטרפים ל- 2011? האם אנחנו מוכנים לגל מצטרפים?

שני - כן אנחנו מוכנים, לא מתוכננת פעילות שיווק למצטרפים כפי שהיה בעבר.

יפעת - להגדיר תחומים שאנחנו רוצים לקדם, ויצירת סדר עדיפויות.

יהודה - התחלנו בעבר עבודה עם בעלי מוסכים, אך עדין לא הינו מתקדמים כמו היום.

טלי - האם יש חלוקה בין אנשים פרטים לבין עסקים?

יהודה - לא עשינו

תום - ככל שנעשה התאמה למוצרים, כך נוכל להתאים את האסטרטגיה.

חני - מה היה הגיוס המסיבי ב- 2014 + 2017?

תום - יצרנו 2 קמפיינים באותם שנים, ב-2014 - יח"צ, העסקנו צוות חוגי בית גדול (כ- 40 חוגי בית בחודש), צוות טלפנים גדול עם 2 משמרות, 7 עובדים סבב השעון.

ב- 2017 - בעקבות חקיקת החוק יצאנו עם קמפיין מצומצם, התוצרים שלו היו בינונים.

נושא 3 - **הצגת הפעילות של קשרי החברים ע"אני דעי** -

אתי הציגה את עיקרי הפעילות והממשקים עם החברים, מתעניינים וכו'.

החשיבות הגדולה ביצירת שפה אחידה בין המענה בתשובות לחברים/מתעניינים לבין השיווק.

הוצגו נתוני המצטרפים.

אופן הפעילות וקשר עם טריא. הוצגו הנתונים של המשקיעים דרך אופק- טריא.

דקלה - האם קיים פילוח של החברים לפי ישובים בארץ?

תום - פילוח החברים הינו לאורך כל המדינה, הוצגה המפה.

נושא 4 - עדכון ראשוני על "הארנק הדיגיטלי" -

תום: נפגשנו בחודש האחרון עם חברה שמייצרת ארנק תשלומים דיגיטלי. התחום הנ"ל מקבל תאוצה גדולה בעולם ובישראל, אפליקציות תשלום- אשר מחליפה את כרטיס האשראי, הדבר מעניק חווית לקוח שונה, ואפשרויות הכנסה. קיבלתם חומרי רקע.

בשנים האחרונות בישראל נכנסו 3 ארנקים כאלה- ביט, פפר פי, פי" בוקס.

זה חלק מהאסטרטגיה של הבנקים עם ההתמודדות עם הפרדת חברות כרטיסי האשראי מהמערכת הבנקאית. בחלק מהעולם אפליקציית התשלומים הופכת להיות חזקה יותר מהבנק.

היום אופק יכולה לתת בנוסף לשירות כרטיס אשראי - לתת שירות של אפליקציית תשלומים.

טאטא היום לא יודעים לספק אפליקציית תשלומים, זה לא חלק מהמכרז.

נוצר קשר עם חברת סטרטאפ לארנק דיגיטלי בשקלים, בישראל, אפליקציה מאד מתקדמת.

היתרון מבחינתנו - זהו טכנולוגיה שאנחנו צריכים, נפגשנו איתם כ-3 פגישות, עדין מנסים להבין איזה סוג של שיתוף פעולה יהיה נכון לעשות איתם.

הם קיבלו את הגנת הינוקא לגבי ארנקי תשלום דיגיטליים.

דקלה- האם ניתן להביא אפליקציה מחו"ל?

איתן - מורכב, חיסרון בממשקים המתאימים לישראל. חשוב לזכור, הפיתוח לארנק זה יהיה בארץ, ולכן זה יעזור ויהיה קל לעשות בפיתוח מול טאטא.

ב - 12/12 צפויה להיערך השקה פורמלית שלהם.

תום- אנחנו מדברים איתם על מיתוג אופק, צריך להבין מה ההיבטים הטכנולוגיים וכו'

דקלה - יש לזה היבט רגולטורי?

תום - בהחלט יש היבט רגולטורי, ויש יתרון כי אין הגבלת סכום.

איתן - בביט יש מגבלה של 50,000 שח בשנה ועד 3,500 שח העברה בחודש.

דגן - מה שיקולי ההגבלה?

איתן - במערכת התשלומים כיום - בנק ישראל הגביל את הפעילות ל- 2 מיליארד שח.

תום - הסביר כיצד ביט עובד, וכיצד זה יעבוד בעתיד. אל מול העו"ש שיהיה לנו בטאטא, נוכל לחבר את החשבון לאפליקציה שלנו, ההעברות יהיו ישירות דרך החשבון.

עסקים קטנים - יעזור להם, כי לא יצטרכו לשלם עבור עמלת כרטיסי אשראי וכן הכסף יגיע באופן מיידי.

יהודה - יש לנו יועץ לתחום כרטיסי אשראי, הוא היה איתנו בפגישה, הוא עוד לומד את הנושא לעומק.

חני - מה המודל העסקי שלהם?

תום - זהו הליך ארוך, המודל הינו בהסדרי העמלות מול בעל העסקים וכן קיצור מועד התשלום.

היתרון בשת"פ איתם-יצירת הנחות בבתי עסק מסויימים- סוג של מועדון לקוחות, אנחנו רוצים ליצור את החבילה הכוללת.

טלי - מי עומד מאחורי החברה?

תום - פגשנו אותם, יש משקיע, לא עשינו עדיין D.D (בדיקת נאותות) ככל שנתקדם נבצע זאת, זה משקיע קטן, יש שם חב' טכנולוגית שבעבר ניסתה לעשות משהו דומה בצד הקריפטו אבל היום הסבו את הטכנולוגיה לשקלים.

טלי - הפעלת המוצר תחת מיתוג אופק, האם זה נכון לנו להיות באמצע ביניהם לבין טאטא?

תום-טאטא יש להם רשימת תכולות שהם התחייבו עליהם אל מול הרגולטור, טאטא יודעת לספק API והם יצליחו להתחבר לזה, אנחנו נצטרך לראות מול טאטא איך הם מספקים את הממשקים, אנחנו חייבים להיות באמצע.

איתן- קצת מוקדם לדבר על כך.

טלי- טאטא התחלו לעבוד?

איתן- הם גייסו צוות ומנהלים. טאטא יסיימו לא לפני סוף/אמצע 2021.

תום- אושר בוועדת הכספים הסעיף התקציבי של מימון לשכת השירות - 200 מיליון שח, התחייבות שקשה לצאת מזה.

חני- מה הבעיה שלנו, למה אנחנו לא יכולים להתחיל לפעול כמוהם?

תום- אנחנו מבקשים להיות בנק, האחריות היא שלנו.

איתן- המעבר בין זירת מסחר לאחריות (רישיון רשם). הסיכונים שבנק ישראל רואה מה הסיכוי שהם רואים שמדינת ישראל תצטרך להתערב.

בטריא זה השקעה, מתווך ולכן זאת תחת המונח זירת מסחר.

דקלה- האם כדאי לאופק לשנות את המודל ולעבור לזירת אשראי?

תום- שאלה טובה, אבל אנחנו פועלים כרגע במודל של ניהול סיכונים כמו בנק.

אחד היתרונות המרכזיים בשת"פ כזה שיתכן ונוכל לספק את השירות הזה 'מחר בבוקר', בלי לקבל רישיון, נוכל להתקדם עוד צעד לקבלת עוד שירותים לחברים.

דגן - האם נכון יהיה לאופק לבנות מס' אפשרויות הנמצאים בזירת המסחר ולא לפעול כבנק?

יהודה - לא חשבנו בכיוון הזה, ואני מקווה שלא נצטרך לחשוב על כך, בתחושה שלי - משה ברקת שינה את הגישה.

תום - אנחנו בוחנים איתם את השת"פ, וכן מי עוד נמצא בשוק בישראל.

איתן - קיימות עוד חברות אבל הן קשורות בטבור לבנקים.

סיכום: מאושר להתקדם עם הסכם העקרונות.