

מסייעים לשפר את מצבו הפיננסי של העסק בתקופת הקורונה

דני מזרחי, מנכ"ל חברת אופל בלאנס הציבורית, אחת החברות הוותיקות והמוכרות בתחום האשראי החוץ-בנקאי, שופך אור על העולם הפיננסי החדש בו לעסקים יש כלים מתקדמים ואפשרויות שלא קיימות במערכת הבנקאית הישנה

סוף צור



סניף אופל בלאנס באשדוד | צילומים: יח"צ



במה אישית: דני מזרחי

גיל ומצב משפחתי: 49, נשוי + 4.
תפקיד: מנכ"ל ואחד מבלי השליטה בקבוצת אופל בלאנס.
מס' עובדים: 50.
ניסיון ניהולי: 24 שנות ניהול.

לתת שירות לכלל הלקוחות - חלשים וחזקים

אחריות ושמרנות: "אופל צמחה לאורך השנים באחריות ושמרנות, תוך ניהול חיתום קפדני והכרה מעמיקה של לקוחותיה. אנו מאמינים בפיוור לקוחות רחב אשר מונע תלות ומפחית משמעותית סיכונים נלווים. מדיניות זאת סייעה לחברה לשמור על שולי רווחיות גבוהים ודבקות בחלוקת הרווחים עם בעלי המניות".

מה שהבנקים לא לוקחים בחשבון: "עסקים אשר חוו קריסה כלכלית מכירים היטב את התופעה שבה יום אחד הבנק מסרב לתת להם אשראי או הלוואה, וכמובן שחוקים שונים כמו צמצום השימוש במזומן וחוק דירוג האשראי מקשים אף הם על האפשרות של בית העסק להציג איתנות פיננסית ולקבל סיוע כלכלי מהבנק. הבנקים מחליטים על מתן סיוע לאחר שבדקו את האיתנות הפיננסית של העסק. מדר זה נשען בעיקר על היכולת של בית העסק לעמוד בהתייבויות מול הבנק. לרוב הבנק נשען על ביטחונות שבית העסק אמור להעמיד ולא תמיד לוקח בחשבון את ההכנסות הצפויות של בית העסק בעתיד הקרוב ובעיקר את יכולת הייצור של העסק. הייחודיות שלנו היא ביכולת לתת שירות לכלל הלקוחות - חלשים וחזקים, בעלי הון ובקשיים כלכליים. יתר על כן, אני סבור שהשירות שלנו מצמצם פערים חברתיים ומאפשר לכלל האוכלוסייה לקחת חלק בשוק מאתגר".

דימוי שלילי של האשראי החוץ-בנקאי: "במשך שנים הבנקים גרמו לציבור להאמין כי רק הם יכולים לתת שירותים פיננסיים. עם זאת שוק האשראי החוץ-בנקאי התפתח והשתכלל מאוד בשנים האחרונות ומהווה אלטרנטיבה משמעותית למימון מצד המערכת הבנקאית. כל עוסק או בעל חברה ימצאו כיום נקודות השקה וצורך בשירותים אלו, ופעמים רבות מה שמפריד בין שימוש בכלים ישנים ומוגבלים לבין כלים חדשים ומתקדמים הוא רק שינוי תודעתי".

הרחבת הפעילות העסקית דווקא עכשיו

ציפיית לשנה החדשה: "למרות שזוהי תקופה מאתגרת הצלחנו לשמור על חוסנה ואיתנותה של קבוצת אופל בלאנס. בתקופת משבר ניתן להבין את המשימות האדירה ביישום המדיניות האסטרטגית הייחודית של אופל בלאנס ביחס למתחרותיה, בפעילות שמרנית, המאופיינת בפיוור גבוה ומביאה לחומ"ס נמוך ביחס לבנקים וגופים פיננסיים אחרים. ידענו לצלוח משברים בעבר ואני גאה לומר כי אנו צולחים גם את המשבר הנוכחי. אנו נמשיך במתן שירות וליווי צמוד של לקוחותינו הקיימים ונפעל להרחבת הפעילות העסקית שלנו".

אשראי חוץ-בנקאי: "כבר לפני כעשור הכיר הרגולטור בצורך ליצור שוק פיננסי תחרותי ומשוכלל, בו הבנקים כבר לא מהווים את מוקד הכוח היחיד, ובחר לעודד הקמת גופים פיננסיים שיהוו תחרות למערכת הבנקאית המסורתית. כיום פועלות בשוק מספר חברות פיננסיות המחזיקות ברישיון למתן אשראי ומפוקחות על-ידי רשות שוק ההון. אנחנו היינו מחלוצי התחום בישראל".

ההחלטה להיכנס לתחום: "בתחילת דרכי המקצועית ראיתי את הצורך בתחרות למערכת הבנקאית המסורתית. הבנתי שיש צורך להקים חברה שתהווה אלטרנטיבה אמיתית לבנקים והקמתי את אופל. התחלנו בסניף קטן בראשון לציון ומאו צמחנו משמעותית. כיום אנו חברה עם פריסה ארצית של 5 סניפים הנסחרת בבורסה בשווי של כ-250 מיליון שקל".

עמדת הרגולציה: "חשוב לציין שהרגולטור הבין את הצורך בתחרות אמיתית לבנקים ונקודת המפנה המשמעותית לדעתי הייתה בשנת 2016 עם פרסום חוק הפיקוח על שירותים פיננסיים וחוק אשראי הוגן. במהלך השנים ועד היום לקחתי חלק פעיל בוועדת החוקה של הכנסת בכדי לסייע בעיצוב החקיקה אשר תייצר שוק פיננסי איכותי ומשוכלל ותייצר תחרות ואלטרנטיבה אמיתית ממנה יוכלו להנות הציבור. כמובן שחלק מהבנקים ניסו להערים קשיים, אבל התמקדנו במטרה, והיום אנו עובדים בשיתוף פעולה עם הבנקים".

בידול עסקי: "אופל היא חברה ציבורית הנסחרת בבורסה ולצד זאת חברה משפחתית. אחי שחר מנהל את פעילות הקבוצה כחולון ובראשון לציון וברירק-טוריון החברה נמצאים אחי, גיסי ואחרים. קיימים אתגרים בניהול חברה ציבורית עם בני משפחה, אך ההתקדמות המשמעותית והחזקות של אופל במהלך השנים נובעות לדעתי משיתוף הפעולה של בני המשפחה וההירתמות המשמעותית להצלחת החברה, וזאת מאחר ומצד בני המשפחה וגם העובדים אשר מהווים בעבורנו משפחה מורחבת לא מדובר בעוד מקום עבודה".

הליך דירוג וחיתום סזיפי איכותי

תקופת הקורונה: "מלווה באי-ודאות משמעותית. עסקים קטנים ובינוניים ניצבים חסרי אונים אל מול המערכת הבנקאית ומקווים לפתרונות ואשראי מהיר. עסקים רבים שמצבם הפיננסי היה איתן התעוררו למציאות בה ההכנסות קטנו משמעותית וההוצאות נותרו כפי שהיו. אחת הבעיות המרכזיות שבעלי עסקים מתמודדים איתן בכל תקופה וכעת יותר מתמיד היא תנאי קבלת התשלום. העבודה בוצעה, ההוצאות נערמות אבל הכסף יכנס בעוד 30, 60, 90 ימים. הסיטואציה הזאת בעייתית במיוחד כאשר פונים למערכת הבנקאית לסייע, שכן מבחינת הבנקים, במרבית הפעמים בעל העסק יידרש להעמיד ביטחונות בכדי לקבל אשראי כנגד צ'קים דהויים. כשאנחנו רוצים לתת אשראי כנגד צ'ק דהוי אנחנו לא מסתכלים על היכולת הפיננסית של בעל העסק, אנחנו בוחנים את היכולת הפיננסית של כתוב הצ'ק ולכן אנו יודעים לתת שירות גם לעסקים אשר איתנותם הפיננסית נפגעה או כאלו שאין ברשותם בטחונות".

עבודה מהבית או מהמשרד? "למרות שזוהי תקופה מאתגרת אנו המשכנו לפעול כל העת ונתנו שירות בסניפים, בהתאם להנחיות הממשלה ותקן התו הסיגול. אנו מאמינים כי גוף פיננסי מקצועי צריך להיות זמין לקהל לקוחותיו בייחוד בזמנים קשים. במהלך תקופת הסגר אופל ידעה לספק שירות לעסקים הקטנים והבינוניים בזמן שהנגישות לבנקים הייתה מוגבלת, ובזמן שגופים פיננסיים אחרים סגרו את שעריהם. על רקע המחויבות ללקוחותינו שמרנו על מצבת עובדים מלאה ולא הוצאנו עובדים לחל"ת, גם מתוך ראייה ארוכת טווח, אשר תאפשר לנו להמשיך ולצמוח ביום שלאחר המשבר, ומתוך הבנה שהלקוח לעולם לא ישכח מי היה שם בעבודתו בעת בה היה זקוק לכך".

קווים לדמותו של הצוות שעובד איתך: "העובדים שלנו מקצועיים וקפדניים. כל העובדים מבינים את החשיבות בביצוע הליך דירוג וחיתום סזיפי איכותי, יעיל ומהיר, וזאת על מנת שנוכל לתת שירות מצוין ללקוח דווקא בתקופה מאתגרת זו".