

### פרוטוקול ישיבה וועד מנהל מתאריך - 5.3.19

נוכחים: ברק אצילי, אייל ברונסון, אבי רוזנבלום, מקס לוי, עדנה כהן, פיטר הוד, ריצ'רד גסו. בן רון.

אורחים: רם אמית, עמנואל ישראלי, אורי מיכאלי, יוסי ברונהיים, יועץ חיצוני - אייל טל.

חסרים: מירית עמוסי, ג'ון גבע, מנחם הלפרן.

מיקום: משרד עמנואל ישראלי, דרך עכו מרכז נעמן, קריית מוצקין.

הנושא	דיון והחלטות
<p>דברי פתיחה וכללי</p>	<p>ברק – יו"ר אני רוצה להודות להנהלת "מגן סוכנות לביטוח" ולעמנואל שמארחים אותנו במשרדם והכינו לנו כיבוד ופינוקים. הישיבה הפעם תהיה מאד מיוחדת כפי שהודעתי מראש. מצטרפים אלינו 4 הדירקטורים של החברה הכלכלית שמאד מעורבים בעשייה באיגוד ונבצע דיון על אסטרטגיה תקשורתית בהובלתו של אייל טל שהגיע לישיבה ומכין לנו עבודת ניתוח אסטרטגי לגבי כיוונים ועשייה תקשורתית לחיזוק האיגוד והמותג CFP. זו ישיבה ראשונה לחשיבה דיון וסיעור מוחות לגבי אסטרטגיה התקשורתית שאותה נבצע בהמשך השנה ומכאן והלאה. ישיבה נוספת במרכז שתהיה עם מתנדבים נוספים והנהלת הוועדות ומתנדבים באיגוד. לפני כן רציתי לעדכן בשם מירית שלא הצליחה להגיע כי סגרנו הסכם עם ארקיע להפקת הכנס השנתי. עלות הפקה מאד נמוכה יחסית להצעות האחרות, כמו שדיווחנו בישיבה הקודמת.</p>

<p>ארקיע נתנו את ההצעה הכי טובה משמעותית מאחרים וזו ההצעה המנצחת.</p> <p>כדי להבדיל בין האוכלוסיות השונות. למתכננים פיננסיים CFP ששלמו השנה דמי חבר יהיה מחיר עלות + קצת בהרשמה מוקדמת והרשמה מאוחרת יהיה יותר יקר, חברי לשכות נוספים יקבלו הנחה מסוימת.</p> <p>אדם בחדר זוגי ישלם כ - 1,800 ₪ כולל טיסות שני לילות אירוח מלא כולל כנס וכל הפעילויות. *הערה: דמי הרשמה נשארים אצלנו. יש גם אפשרות לרכוש רק אופציית כנס.</p> <p>בכנס נציג כלים, טכנולוגיה, קייס סטדי מלא, הרצאות מוטיבציה, תמחור עלות לשירותי תכנון פיננסי, יישום בפועל, נהלי עבודה, רגולציה ועוד. יהיה מרתק והצוות בהנהלת מירית כבר נערך. עדנה ואני עם הוועדות שלנו, מקדמים את הנושא הכלכלי. ניהול ההפקה משותף עם ארקיע – אנחנו ניתן את הדרישות והם יבצעו. יש כאן הרבה עבודה.</p> <p><u>אסטרטגיה שיווקית</u></p> <p>מי שמכין לנו ייעוץ אסטרטגיה – אייל טל איש יח"צ.</p> <p>מטרת התהליך – מיתוג ומיצוב המקצוע יחד עם גיוס נוטשים, אנחנו ענף שנמצא בתהליך עלייה.</p>	
<p>נשאלת השאלה איך מציגים לציבור את נושא התכנון הפיננסי - מה החזון, אנו צריכים המלצות מה לבצע בפועל ואיך לתקשר את זה.</p> <p>חשוב מאד העלאת המודעות בקרב הציבור של המקצוע "מתכנן פיננסי".</p> <p>צריכים ראשית לעבוד על שיווק המקצוע.</p> <p>רציתי לעדכן כי פנה אליי עופר מעדיף – אמר כי הוא יוזם כנס פרישה "מתכננים עתיד" מתוכנן ל 30.5. הכנס יעסוק בתכנון פיננסי ופרישה.</p> <p>ראינו באתר כי EFPA אמורה כנראה להוות נדבך מרכזי בכנס.</p> <p>רם אמית</p> <p>יש לשים לב להבדל:</p> <p>1. השתתפות בכנס כזה או אחר זו אסטרטגיה .</p> <p>2. לעדיף יש קהל יעד רחב יותר משלנו, ואין להתעלם מהיתרונות שלו .</p> <p>ברק: שאלה כללית האם לחבור לגופים שונים על מנת להעלות מודעות למקצוע ?</p> <p>בואו ניתן לאייל טל להציג את עצמו ונקיים דיון פתוח כדי שאייל יוכל לקבל חשיבה וכיוונים לעבודה.</p>	<p>אסטרטגיה תקשורתית</p>

אייל טל – יועץ אסטרטגי

עבדתי עם גופים גדולים ומשרדים מובילים ליחסי ציבור, עיתונאי לשעבר וגם מגשר. מומחה בנייתו משברים ואסטרטגיה תקשורתית.

לדעתי אנו צריכים להגדיר את מטרתנו העיקרית.

ברק

הכנס הבא ב-5.5.19 יהיה באילת ואני מאמין שכמו שהכנס השנתי באלמא היה מוצלח ומאד מקצועי גם הכנס הזה יהיה חזק מאד. השנה מתוכנים עוד

כמה ימי עיון בנושא פרישה. מה יתרום לנו להיכנס לעוד כנס ?

אפשר שניתן הכרה בניקוד CPD לכנס עדיף ואנשי האיגוד ישתתפו בפנל.

פיטר - עדיף נהיו ריקים מתוכן ולכן אין להם הרבה אנשים, אני לא מעוניין ללכת לכנס שמדברים על מוצרים. אני מעוניין בערך מקצועי.

מצד הבעד - יקדם אותנו בכללי.

נגד – שלא ישתמשו בנו כ"לידים".

יוסי ברונהיים – חשוב שמספר גורמים ימשיכו לעסוק בתכנון פיננסי ובסופו של דבר כולם יעסקו בזה. תחילה ממליץ לצקת חזון, ולתת גושפנקא

משפטית לנושא. תכנון פרישה גם נושק לתחום.

ישנה קבוצה שלנו CFP שהיא מובחרת בנושא. אני ממליץ להשתתף בכל כנס שיזמינו אותנו.

עמנואל ישראלי – אני ממליץ כל מקום שאליו ניקרא בתנאי שנבדל את עצמינו כ- CFP. עופר מעוניין להביא כמה שיותר אנשים, אנו צריכים להיות

ולראות נוכחות.

עדנה כהן – הכנס הזה פחות מעניין אותנו, אותנו יעניין להראות נוכחות כ

CFP

אבי רוזנבלום - שאלתנו האם לפרסם את השתתפותנו בכנס, אנו כן צריכים לאפשר הכרה בניקוד לצורך לימודי המשך.

מקס לוי – אני חושב שיש שיטת עבודה אצלנו שאנו מציגים כפי שאני עושה במנטורינג, מתכננים טוענים כי הם הולכים לאיבוד, אנחנו צריכים להציג את

המתודה שלנו.

עמנואל – אנו צריכים להופיע בכל כנס, היתרון שלנו יהיה בהופעתנו בכל מקום.

אורי מיכאלי - השיטה הקיימת היא בעייתית, יש חשיבות לאובייקטיביות. חלקנו סוכני ביטוח ואנו מערבבים פה, הקמנו משרד לתכנון פיננסי וקיימת הפרדה מלאה בנושא.

ברק – האם אנו רק מתכננים פיננסיים או שאנו צריכים להפריד את פעילותנו לסוכן הביטוח. אנו הגוף היחידי המסמיך CFP אנו עורכים את המבחן.

פיטר – הרגולטור מכסח את עמלות סוכן הביטוח, אנו נמצאים באי וודאות ולכן אנו צריכים לשנות את התפיסה. אנו צריכים למצוא פיתרון לאי הוודאות הזאת

אייל

עדיף הינו גוף מסחרי, הוא למעשה מושך נותני חסות באמצעותכם, אני מתרשם כי הוא ישתמש באיגוד.

מטרתנו להגדיר את האסטרטגיה של איגוד המתכננים הפיננסיים. מה הוא קהל היעד.

איך ביכולתנו לשדר את המקצוע. להשתתף בכנסים זה שולי.

הציבור הרחב לא יודע מה זה CFP הוא לא יודע שהוא צריך תכנון פיננסי.

השאלה העיקרית – כיצד להעלות את הצורך במתכנן פיננסי.

עמנואל – CFP זה אחריות מקצועית. למשל איילון לא יתנו אחריות מקצועית למתכנן פיננסי שאינו CFP

מקס לוי – אנו צריכים להיות גוף מוביל אנו צריכים לקרוא למנטורינג – התמחות על מנת ש CFP יבינו את המשמעות של הפעילות להם.

אייל טל: השירות שלכם הוא המוצר. אנו צריכים לספק מענה לצורך של התכנון הפיננסי. אנו צריכים לבדל את התכנון הפיננסי.

ברק: החזון הוא כי תכנון פיננסי יכול להתאים לכולם. אני מתמקד בלקוחות ונותן להם ערך מתמשך.

אייל טל : החלק הראשון שדיברנו עליו הינו השתתפותנו בכנסים כן או לא? אני מגיע מבחוץ ואיני מכיר את ה CFP, מה נכון ומה לא נכון לאיגוד בשלב הזה היא ראשית שידעו ויכירו שיש איגוד.

כגוף היציג של ה CFP בארץ אתם בראש ובראשונה צריכים להגדיר יעדים.

השאלה היא מול מי ? רגולציה חיצונית?

ברק - להעלות תובנה שיכולים להצטרף אלינו קהלים נוספים.

<p>ברק - טוב, אני רוצה לחזור לגבי נושא הכנס, יש יתרון יחסי בהשתתפות בפאנל או השתתפות בהרצאה, אני אבקש זמן הרצאה של 20 דק' וזאת על מנת להבהיר את עמדתנו של המתכנן הפיננסי.</p> <p><b>החלטה – ברוב קולות להיכנס לכנס בהתאם לתנאים מקדימים.</b></p> <p><b>החלטה - אישור לקחת את שירותיו של אייל טל.</b></p> <p><b>אושר ברוב קולות – תחילת עבודה בכפוף לדין קבוצתי באסטרטגיה. בן –יעביר חומרים אודות האיגוד.</b></p>	<p>החלטות השתתפות בכנסים</p>
<p>סוכם להעביר לאייל חומר בנושא CFP צוות שמגיע לפגישה שאלות :</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. מה אתם רוצים כאיגוד ?</li> <li>2. מה אתם צריכים לעשות לטובת העניין ?</li> <li>3. הגדירו את קהלי המטרה שאליהם אתם מכוונים, כלפי מטה וכלפי מעלה.</li> </ol>	<p>הכנה לפגישה הבאה עם אייל טל יועץ אסטרטגיה שיווקית</p>
<p>אייל ברונסון - האם זה רלוונטי כרגע להשקיע כל כך הרבה ?</p> <p>אבי רוזנבלום - מה ייתן לנו האתר ?</p> <p>ברק אצילי – החלטנו על הקמת אתר ואושר בישיבות קודמות וגם בתקציב. הכוונה היא להראות נוכחות בגוגל. עלינו להראות למועצה הבינלאומית בישיבה בציריך כי יש לנו איגוד מקצועי שנותן מענה לכל מתכנן. פיטר - יש הצעה טובה אך יחד עם זאת מציע לבחון הצעה נוספת.</p> <p><b>החלטה - עדנה, אייל ופיטר יבחנו הצעה נוספת.</b></p>	<p>פיטר הוד-אתר איגוד חדש</p>
<p>תואמה ל 26.3.19 ברעננה מוזמנים חברי הנהלה קודמת וחברי וועדות .</p>	<p>פגישה נוספת עם אייל טל</p>

הערות : ישיבה הבאה תהיה ב 17.4.19 במושב תומר מתארחים אצל עדנה כהן

ישיבת חודש מאי מבוטלת עקב הכנס השנתי.

לאישור הפרוטוקול :

