

פרוטוקול ישיבת הוועד המנהל מתאריך 10.1.24

משתתפים: יוסי ברונהיים, ינון שריקי, אריאל אזולוס, אריאל דביר, מיכל פלג, דוד בכר, גיא וולף, עוזי סימון.
 עו"ד ג'ון גבע, עו"ד ירון זמר, אורן דזובס, מנחם הלפרין, כרמית אשל.
 מיקום ושעות: זום, 16:00-17:30.

עדכונים שוטפים - יוסי	<p>ביטוח דירקטורים ונושאי משרה – שמח לעדכן כי יש ביטוח דירקטורים! תודה רבה לעו"ד ג'ון גבע על הסיוע. פיתוח עסקי – מבקש להבהיר כי יש לשמור על סודיות בכל הנושאים שמעלים, לרבות פיתוח עסקי, אסטרטגי, שיתופי פעולה וכו'. מאושר ע"י כולם. פרוטוקול דצמבר – מאושר ע"י כולם. יוסי: נושא היועץ האסטרטגי כרגע לא עומד לדיון.</p>
יעדי ועדות	<p>ועדות <u>קשרי חברים</u>: ינון שריקי – האתגר שאנשים ירצו להישאר כמה שיותר בקבוצה/קהילה הזאת. תכנים/לימודים, מודל אחר של פרקטיקום – בעבר המודל לא עבד. ימי עיון כל רבעון – לבדוק. מיכל – שת"פ עם לשכות. <u>רגולציה פנימית/סטנדרטים</u>: דוד בכר – בשלב זה, לדעתי הוועדה לא רלוונטית. סטנדרטים – קוד אתי, ועדת אתיקה פועלת כאיתנה. רגולציה – כידוע לא קיימת. באתר של הארגון ה"ב"ל, מופיע – ה FSPB, מברך על אכיפה של סטנדרטים פנימיים, ומאמין שגופים ממשלתיים צריכים להכיר..." מבקש מכל חברי הוועד, שלחו אלי משוב – בעד או נגד נושא הרגולציה. עוזי – מתנגד בתוקף לרגולציה. אחד הדברים שגרמו לי להיכנס ל CFP זה דווקא שאין בו רגולציה. אני גם משפטן ומכיר את נושא הרגולציה. אריאל א. – גם אני מתנגד לנושא הרגולציה. ראינו מה זה עשה ל CFP במקומות אחרים בעולם. דוד – נציגות בלהב – מדוע חוץ מברק שהוא סגן נשיא בלהב, אין עוד נציג? לא חושב שזה נכון. לבדוק מול ברק. אריאל אזולוס: <u>לימודי המשך</u> – בהמשך לסילבוס שהצגתי באספת החברים, 8.1.24 - מבקש את אישורכם לתכנית הזאת – תכנית של 7 מפגשים 3 שעות כ"א בנושא של תכנון פיננסי, כולל שיווק, תמחור, בניית תכנית עסקית, חוזים והסכמים לעבודה וכו'. בתכנית ישתתפו מרצים מן החוץ. מטרת התכנית היא שהחברים ידעו לעסוק בתכנון פיננסי בפועל. אנחנו ננסה להשיג ספונסרים לתכנית – חברות תוכנה, השקעות וכו' הלשכה גם תשתתף בעלויות.</p>

<p> במינימום גם אחרי זה העלות לכל חבר שישתתף, תהיה משהו כמו 1500 – 2000 אחרי השגת ספונסרים/השתתפות הלשכה. אין דרך בפחות, הרבה הוצאות על שכירת מקום, מרצים וכו'. העלות לחברים יחסית נמוכה. יש הרבה השקעה בתכנית, כמובן גן מצד הסטודנטים. סטודנט שלא ישקיע לא יהיה מתכנן פיננסי. יוסי – צריך דחיפה והתנעה של התהליך. להוציא עם עלויות. החלטה: התכנית מאושרת ע"י כל חברי הוועד המנהל. אריאל ינסה להשיג ספונסרים. </p>	
<p> דיון ראשוני בלבד – הצגת קובץ צפי תקציבי לוועדות. מיכל – בקשות לתקציב בהתאם למטרות הוועדה והיעדים. הכסף הוא לא שלנו. צריך לשרת את המטרות. ישנם תחומים משיקים. סעיפים תקציביים שצריך לבחון, למשל חברות בארגונים חיצוניים. להביא כמה הצעות מחיר מספקים. לבחון לאורך זמן האם שירת את המטרה. אם לא – אין טעם להמשיך להשתמש בתקציב. דיון והצבעה על נושא התקציב נקבע לסוף החודש. </p>	<p>תקציב – מיכל פלג</p>


 ל ש כ ת
 המתכננים
 הפיננסיים
 בישראל
 ע.ר. 58045804

פרוטוקול ישיבת תקציב מתאריך 23.1.24

משתתפים: יוסי ברונהיים, אריאל אזולוס, מיכל פלג, דוד בכר, גיא וולף, עוזי סימון.
 מנחם הלפרין, כרמית אשל.
 מיקום ושעות: זום, 16:00-17:00.

תקציב – מיכל פלג, יו"ר ועדת כספים	<p>קשרי חוץ – ינון (לא נמצא) יוסי: עם אינטראקציה לברק אצילי. כרגע לא הועלה לדין/הצבעה.</p> <p>לימודי המשך – אריאל אזולוס:</p> <p>מבקש אישור לתקציב עבור צילום ועריכה מקצועית של הסדנא שלי. 21 שעות צילום. עלות 7,300 + מע"מ.</p> <p>מיכל – מה המטרות</p> <p>אריאל – לשווק את הסדנא לחברי לשכה/גורמים חיצוניים. 50 התעניינו.</p> <p>מיכל: התעניינו, לא קנו. אי אפשר לקחת 80% מכל התקציב שלך רק עבור זה. איך זה יחזיר את ההשקעה.</p> <p>יוסי – אריאל ידאג לפרסם את זה ולשווק את זה בקבוצה ודרך אמצעים אחרים.</p> <p>כרמית – יש במערכת קורס של ספונרו שהשקענו בו אלפי שקלים על צילום ועריכה ולא מוכר כי לא עושים לו שיווק דיגיטלי. זה חייב ללכת עם תקציב נוסף של שיווק דיגיטלי.</p> <p>מיכל – נכון. רק דרך הקבוצה לא ימכור ולא יחזיר עלויות. בשביל מה לצלם ולערוך, למה לא בזום? החומרים הרי מתיישנים. לעשות פיילוט ואם תבוא הדרישה אז תמיד אפשר יהיה.</p> <p>אריאל – לא רלוונטי לגבי התיישנות בקורס הזה. צריך שיהיה ערוך ומצולם מקצועי כי אנשים הולכים לקנות את זה. חייבים לצלם מראש.</p> <p>מיכל – למה לא להשאיר חלק מהכסף למרצים איכותיים בתשלום. מרצים מהשורה הראשונה שיבקשו כסף עבור הרצאות.</p> <p>אריאל – יש מרצים ללא עלות אפשר להסתדר איתם.</p> <p>עוזי – למי שייך הקניין? צריך להפנים שדברים עולים כסף.</p> <p>יוסי – ללשכה. האם מישהו מתנגד לתהליך שיהיה קורס דיגיטלי מצולם באופן כללי הכוונה, בלי להתייחס להוצאות? אף אחד לא מתנגד.</p> <p>אם כך אריאל מוכן לשווק את הקורס הזה ולדאוג שהוא ימכר כדי שזה יהיה משתלם. האם יש מתנגדים?</p> <p>מיכל – לא יודעת מה היעילות להוציא מעל 7000 ש, מה גם שהתעניינו סהכ 50 אנשים וזה עוד בטרם פורסם התמחור. יכול להיות שימצאו שהתמחור גבוה מידי לטעמם ולא ירכשו.</p> <p>יוסי – האם ללשכה תהיה עלות נוספת מעבר ל 7000 ש?</p> <p>כרמית, מיכל – עלויות של שיווק דיגיטלי כי אין דרך להגיע לקהל בלי.</p>
--------------------------------------	--

יוסי – אז צריך לקחת עלויות גם של זה. אני מציע שנעבור להצבעה

1 מתנגדת (מיכל) 5 בעד. **מאושר.**

בקשה לתקציב עבור שיווק דיגיטלי של המערכת –

אריאל: במערכת הלימודים, יש קורס של אלון ספונרו. השקענו בקורס הזה המון שעות עבודה צילום ועריכה בעלות של אלפי שקלים. הקורס עוד לא מכר. יש צורך בשיווק הדיגיטלי שלו דרך מערכת ידע. מבקש עבור זה תקציב נוסף מעבר לתקציב שניתן לי. זה חלק מההתחייבות שלנו כלפי אלון ספונרו – שנשווק את הקורס שלו.

יוסי – איפה זה כתוב שצריך לשווק את זה. אם כתוב, צריך לעמוד בהסכם עם ספקים. האם זה מתחלק בין הלשכה לאלון.

אריאל – צריך לשאול את ברק הוא עשה איתו הסכם.

יוסי – בבקשה תפנה אליו ותשיג את ההסכם כדי שנדע.

החלטה – בינתיים לא מאושר עד שיתקבל ההסכם הכתוב. אריאל יפנה לברק להשיג את ההסכם.

תשלום למערכת ידע –

אריאל – נדרש לצורך תחזוקה ותמיכה במערכת סכום של כ 3000 ₪. עבור 20 שעות (לפי 120 ₪ לשעה). **מאושר ע"י כולם.**

רגולציה פנימית וסטנדרטים – דוד בכר.

דוד – אני איני זקוק לתקציב מכיוון שהוועדה שלי אינה קיימת.

חקיקה ומינויים – עוזי סימון

טרם הוגש תקציב. יוסי – ידרש לך תקציב עבור הנושא של כוורת היועצים ועבודה מול משרדו של ג'ון גבע בהקשר הזה אם יהיה צורך.

ועדת הסמכה – גיא וולף

הוועדה לא צריכה תקציב, כי מתקצבת את עצמה מעלויות המבחנים. ברגע שיש מבחן של יותר מ – 16 משתתפים, יש רווח. (מציג טבלה ובה צפי רווחים לפי 20, 30, 40 נבחנים). היעדים של הוועדה השנה הם גם להגדיל משמעותית את מספר הנבחנים בדרך של להוסיף עוד גורם מסמיך אחד לפחות ובעתיד יתכן ועוד כמה. בנוסף, סדנה של ירון מוסקונה, על איך כותבים שאלות /קייס סטאדי למבחן. נתקלים בבעיה שאין כותבים למבחן. אין מספיק שאלות. כל מבחן יש צורך לכתוב מחדש.

מיכל – למרות שלא ציינת תקציב, מציעה לתת לוועדה תקציב של 5000 ₪. להוצאות כלשהן.

מאושר ע"י כולם.

וועדת שיווק ומיתוג – מיכל פלג

המטרה היא להעלות את המודעות למוטג CFP. ע"פ ההצעה של כרמית – שיווק אורגני של סרטון התדמית שהלשכה הפיקה, בדרך של שיתופים. יצור מעורבות של המתכננים, ופרסים על שיתופים (לפי כמות), וכמובן יגביר מודעות ע"י השיתופים במדיה (פייסבוק). מלבד הקצאת סכום לפרסים, לא נדרש תקציב כי לא קמפיין ממומן. סכום של כ – 3000 – 4000, עבור פרסים ועריכה קלה של הסרטון אם יהיה צורך. **מאושר עי כולם.**

בנוסף, כ – 10,000 שקלים עבור שדרוג ועיצוב האתר. שיהיה אתר יותר דינמי, חדשני ומשודרג, גם לטובת המתכננים וגם לטובת הציבור הרחב. לצורך כך נביא מספר הצעות מחיר.

מאושר עי כולם

שאר התקציב (כ-10,000 ₪), יבחן עבור פרסום במדיות (עיתונות, פייסבוק ממומן סרטוני ריל וכו') בהתאם. יילקחו הצעות מחיר בהתאם. אריאל – ממומן מאוד יקר, בערך 7000 בחודש, אבל אפשר להתחיל עם כמה אלפים.

יוסי – אפנה לארגון הבינלאומי לקבלת אישור להשתמש בחומרים שלהם ולתרגם.

החלטה – **מאושר ע"י כולם** תקציב לוועדת שיווק עבור שלושת המטרות 35,000. הועדה תיעזר בניסיון של כרמית בתחום. יוסי – אנו מודים למיכל על ישיבה עניינית וממוקדת.