

נכויות וזכויות 04

מס הכנסה מכיר בבעיות רפואיות שלא ידעת עליהן, ומשרד הביטחון מכיר גם בלחץ נפשי

הוצ' רכב 08

קיבלתם רכב מהעבודה? קודן יחזיר לכם כסף; נהג פגע בככם? שווה לפנות לבימ"ש השלום

די לניצול! 15

דייר סרבן מפריע לכם בתמ"א 38? לקחתם הלוואה בשוק האפור? החוק לצידיכם

מגייע לך!

אל תצא פראייר - המוסף לזכויות צרכניות ואזרחיות | ינואר 2016



**מבלי
לפגוע
בזכויות**

הכסף שמגיע לך ממס הכנסה ומהביטוח הלאומי • הסודות שמאחורי האותיות הקטנות • הטריקים של חברות הליסינג • שיטות ההתחמקות של חברות הביטוח, ואיך לחסוך משמעותית בדמי הניהול

צדכן המודע לזכויותיו - מצפן לשוק בריא

לעסקים חובות הגילוי אינן נוחות. הנטייה הטבעית היא לומר לצדכן את מה שמביא ביעילות מרבית לסגירת עסקה, בלי תיאור של היבטים פחות אטרקטיביים בעסקה. לכן, לצד אכיפה יעילה של הרגולטור, חיוני שהצדכן ידע את זכותו לגילוי נאות ויעמוד על קיומה.

ולבסוף, יש לזכור: צדכן שאינו מודע לזכויותיו, פחות בטוח בקנייה ולעתים נרתע מביצוע העסקה. למשל, מול עסק שאינו מכיר, באינטרנט או בבחירת מתנה. גם לעסק משתלם שהצדכן יחוש ביטחון בעסקה, כי אז הוא יקנה יותר ורק במעט מהמקרים יבטל. אין זה מקרי שבמדינות מערביות עסקים נוהגים מיוזמתם לאפשר ביטול עסקה. הם מבינים שצדכן בטוח יותר - קונה יותר.

בברכה,
רון רגב כביר
מנכ"ל אמון הציבור

רכן בבירור את המידע שיכול להשפיע על החלטתו: המחיר, תכונות המוצר או השירות, מידת האחריות של העסק לעמידה בהבטחותיו, התנאים שיחולו אם הצדכן יבקש לבטל את העסקה ועוד. החוק לא מאפשר להבליט רק מידע שנוח לעסק להדגיש, ולהצניע מידע שיכול לגרום לעסק קשה להיתפס כלא-אטרקטיבית דיה. כך נוצק תוכן ממשי במושג התיאורטי 'מידע מלא' לגבי העסקה. בנוסף, בעידן של שירותים מקוונים להשוואת עסקאות ועסקים, אנו מתקרבים למועד בו נוכל לקבל מידע לגבי כל המתרחש בשוק.

יתרה מזאת, איסור ההטעיה מתייחס גם לאופן הצגת המידע: עסק המבטיח בהבלטה ערך לצדכן, אך בתקנון שאינו קורא הוא מעקר מתוכן את ההבטחה - מטעה. החובה למסור את המידע החשוב באופן שלא יטעה את הצדכן, תורם מהותית להחלטות 'רציונליות' יותר של הצדכנים והעסקים.

את הצדכן. חובת הגילוי קובעת שכדי למנוע הטיה, על העסק למסור לצדכן באופן ברור ומיוזמתו כל מידע חשוב לפני ביצוע העסקה. מדובר בהגנה מוסכמת בכל העולם, על אף שהיא מציבה אתגר לא פשוט בפני העסק: הוא חייב להשתמש בקשר המתמשך עם צדכנים על-מנת לאתר פערי מידע והבנה שפגמו בהסכמה של חלקם לעסקאות מולו, ולתרגם את ממצאיו לשיפור במידע ובמצגים שלו לעתיד.

אין ספק כי הבנת תנאי העסקה, לפני שהתחייבנו לשלם, מסייעת לקבל תנאים טובים ולוודא שהעסקה מתאימה לנו. ישנם שלושה תנאים המוכרים כחיוניים לתחרות משוכללת, המותנים בשימוש של צדכנים בזכותו לגילוי מלא: לכל המוכרים והקונים צריך להיות מידע מלא על כל המתרחש בשוק; כל קונה יכול לבחור היכן לקנות ולהיפך; ונחור צה התנהגות רציונלית של המוכרים והקונים. חובת הגילוי הנאות מאלצת עסק להציג לצד-

עות שכיחה היא לחשוב שעסקה כוללת לא רק חליפין של כסף וסחורה, אלא גם חלוקת סיכונים בינינו, הצדכנים, לבין העסק: סיכון לפגם



במוצר, לחוסר התאמה בין מה שבחרנו למה שמסופק, למלאי שנגמרו, למחיר שעולה, לקושי למצוא חלקי חילוף, לאובדן המוצר בדואר ועוד. לעסק יש תמיד יותר השפעה על חלוקת הסיכונים, ונטייתו הטבעית היא להעמיס כמה שיותר מהסיכון על הצדכן. בהתאם, ההגנות על זכויות הצדכן נוגעות לאופן בו צריכה להתבצע חלוקת הסיכונים בינו לבין העסק.

ההגנה הצרכנית הבסיסית ביותר היא איסור ההטעיה, ובתוכה חובת הגילוי הנאות: שעסק לא יעשה דבר - במעשה או במחדל, שעלול להטעות

ביטוח לאומי מסייע לך במיצוי זכויותיך

מרכזי 'יד מכוונת' מעניקים חינוך ייעוץ והכנה לועדות הרפואיות

מיום הגובים עמלות ושכר טרחה, והוא מופעל באמצעות חברות פרטיות ובמימון הביטוח הלאומי.

מרכזי 'יד מכוונת' הוקמו כדי לסייע לציבור למצוא את זכויותיו. כיום פועלים שני מרכזים שנותנים שירות לתושבי הצפון והדרום, ובקרוב יפתחו מרכזים נוספים באזור המרכז ובירושלים.

לקבלת שירות באזור הדרום, פנו בטלפון 08-6831919, yadm@medition.co.il
בפיקס 08-6831918 ו' 7' מ'ד' 03-5121170
לשירות באזור הצפון, פנו בטלפון 04-9126885, 07-9126885
merkazy@fmi.com ו' 7' מ'ד' 04-9126890

מרכזי 'יד מכוונת' מעניקים ללא תשלום שירותי ייעוץ והכנה לועדות הרפואיות בביטוח הלאומי, לתושבי חיפה והצפון, בארבע והדרום. השירות ניתן על-ידי מיטב הרופאים המומחים, שמסייעים לפונים להתכונן בצורה אפקטיבית להופעה בפני הועדות הרפואיות, להגיש תביעות נכונות ומעובדות לביטוח לאומי, להכין את התיק הרפואי והמסמכים הנדרשים, ומתן הדרכה אישית על ההתנהלות בוועדה.

השירות במרכזי 'יד מכוונת' ניתן חנם לכל פונה, בניגוד לנעשה על-ידי גופים פרטיים דו-

הזכות למידע רפואי

בית החולים מקשה עליכם לקבל את כל התיק הרפואי? כך תעשו זאת נכון | עו"ד אביחי דר

צמם - עדיין אין זה אומר שמלוא המידע נמסר כי זאת יש לדעת: כל בקשה לקבלת מידע רפואי, ללא יוצא מן הכלל, עוברת בבית החרוץ לים דרך מחלקת בעלת השם המעניין 'המחלקה לניהול סיכונים'. אומנם מחלקה זו נועדה לנהל את הסיכונים הרפואיים ותהליכי בקרת האיכות בבית החולים, אך חלק לא מבוטל מתפקידה הוא לנהל גם את הסיכונים המשפטיים - קרי, הסיכונים מפני תביעות של חולים.

כאשר אנו, עורכי הדין, מוציאים תיק רפואי בשמו של חולה, כמעט שאין מקרה בו אנו מקבלים את מלוא התיק כבר עם בקשתנו הראשונה. משהו תמיד יהיה חסר. לעתים נדרשים אף מספר 'סבבים' עד לקבלת החומר המלא, ולפעמים נדרשות עינינו על-מנת להבחין בחסרונם של בדיקה או רישום כזה או אחר ממקרים שהיו בטיפולנו, אין לנו ספק כי המידע עובר 'סינון' במחלקת ניהול הסיכונים של בית החולים - ב'שיטת מצליח', כמוכר, ומתוך תקווה שהמטופל או עורך הדין המייצג אותו לא ישימו לב לחומר שחסר. כך, למשל, לתוך תיק שקיבלנו באחד המקרים השתרבבה בטעות פתקית שעליה רשם אחד הרופאים: "למסור - אין כל סכנה בתיק...".

מכיוון שמלוא המידע הרפואי הוא, כאמור, כלי הכרחי ובל-יעבור להצלחתה של תביעת הרשלנות הרפואית, חשוב לדעת להגשים בצורה המיטבית את זכותו של החולה לקבל את המידע הרפואי הנוגע אליו.

עו"ד אביחי דר הוא שותף במשרד עו"ד גנסים-א. דר, העוסק בתביעות רשלנות רפואית.

אין תביעת רש" לנות רפואית ללא גישה למידע רפואי. לשון אחר, אדם המעוניין להגיש תביעה בגין רשלנות רפואית, חייב לקבל את האפשרות לעיין בתיק הרפואיים השמורים במוסד הרפואי. התיק הרפואי הוא 'חומר הגלם', על פיו יחרוץ השופט אם הייתה רשלנות אם לאו. התיק הרפואי נמצא בחזקתו של המוסד הרפואי, הוא נרשם על-ידי אנשי המוסד הרפואי, והנו הכ"לי הכמעט-יחיד לדעת מה אירע במהלך הטיפול בחולה. נכון שגם לדבריו בעל פה של המטופל יש משקל, אך זכות הבכורה ניתנת לרשומה הרפואית, כזאת שקשה מאוד לסתור אותה וכראיה לטיפול שניתן בפועל לחולה.

מכאן החשיבות העצומה בקבלת התיק מלאתיקו הרפואי של אדם, החושד שנפגע כתוצאה מרשלנות רפואית במוסד בו טופל. אומנם הזכות למידע רפואי, ובצידה חובתו של המוסד הרפואי למסור את המידע, נקבעה בחוק זכויות החולה עוד בשנת 1996 - ולמעשה הייתה קיימת עוד שנים רבות קודם לכן, מכוח פסיקת בתי המשפט לזכות הכללית לחופש מידע - אך מכאן ועד ליישומה המלא בפועל של זכות זו הדרך היא ארוכה, ובעיקר פתלתלה. גם אם החולה מודע לזכותו לקבלת המידע ומבקש זאת מבית החולים, וגם אם בית החולים מוסר לו את המידע ללא תירוצים והתחמקויות שונות ומשונות - וגם בכך אנו נתקלים, בסיפור-ריהם של חולים שניסו להוציא את המידע בע-



סובלים מבעיות רפואיות? אולי אתם זכאים לפטור ממס הכנסה



הזכאות לפטור ממס הכנסה או להחזרי מס בסכומים ניכרים לא בהכרח תלויה בנכות בדרגת שיתוק וכיסא גלגלים. לעתים די בצבך של מספר נכיוות קשות פחות | עו"ד שרונה גונן



רבים מן הסובלים מבעיות רפואיות ונכיוות אינם מודעים לכך שהם יכריזים לקבל פטור מוחלט ממס הכנסה, ואף לקבל החזרי מס בסכומים ניכרים, רטרואקטיבית ולמשך שש שנים. אם אדם בעל מוגבלות רפואית או נכה ידע לנהל באופן מר-שכל את מהלכיו מול רשויות המס והביטוח הלאומי, יופיע מוכן לוועדות הרפואיות של הביטוח הלאומי - ורצוי בלוויית עורך דין המתמחה בכך - הוא יוכל ליהנות מהחזרי מס ומפטור ממס הכנסה שהיקפיהם עשויים להגיע למאות אלפי שקלים ואף יותר. אומנם התנאי לקבלת פטור או החזרי מס הוא שלמבקש ייפסקו 90% נכות לצמיתות על-ידי רופאי הביטוח הלאומי, החברים בוועדות הביטוח הלאומי ופועלים בשיתוף רשויות מס ההכנסה,

אולם נכה בשיעור 90% אינו בהכרח אדם משר-תק הרתוק לכיסא גלגלים: אצל אנשים הסובלים מבעיות רפואיות שונות, במספר תחומים, עשויות להצטבר מספר נכיוות כך שהנכות הכוללת המשוך-קללת תגיע לכדי 90% ותעניק להם פטור ממס. בנוסף למגבלות רפואיות כגון מגבלות אורתור-פדיות ונוירולוגיות או הפרעות בשמיעה ובראייה, שידוע לרוב כי הן מקנות נכות, קיימות בעיות רפואיות שונות איתן מתמודד האדם באופן יומיומי ואשר עשויות להקנות לו נכיוות נוספות. דוגמאות לבעיות כאלו הן הפרעות בעיכול, שומן עודף, סוכרת, בעיות בכליות או בלב, פקקת ורידים ברגליים המפריעה לתפקוד, טינטון, הפרעות נשימה כולל דום נשימה בשינה ואסטמה, הפרעות נפשיות ועוד. על-מנת לקבל מהביטוח הלאומי קצבת נכות כללית קבועה ולכל החיים, דרושה קביעה של רופאי הביטוח הלאומי בדבר נכות לצמיתות משר-קללת של התובע בשיעור של 60% לפחות, או

התובע נכנס לוועדות הרפואיות בלוויית עורך דין, רצוי להצטייד בפרקליט מומחה על מנת למצות את הזכויות ולקבל קצבה חודשית שבמהלך השנים עשויה להגיע למאות אלפי שקלים במצטבר. דעו, כי ישנם גופים לא משפטיים המתמקדים לסייע לפונים אליהם בקבלת קצבה מהביטוח הלאומי, אך אלה אינם יכולים לייצג את הפונה אליהם בוועדות הרפואיות. למעשה, הם גובים מהחולה כספים בסכומים ניכרים ומחתימים אותו על הסכמים שעלולים להיות דרקוניים, אך בסופו של דבר הוא נאלץ לייצג את עצמו בפני רופאי הביטוח הלאומי - והדבר עלול להיות בעוכריו.

עו"ד שרונה גונן היא מומחית בתביעות נזיקין ורשלנות רפואית



בלי לחץ: משרד הביטחון מכיר בלחץ הנפשי כגורם נכות

מחלה הפורצת או מתפתחת בתקופת השירות הצבאי עקב לחץ נפשי, מוכרת לצורך קבלת תגמול נכה צה"ל. סיפורה של שרית (שם בדוי) פרץ את הדרך לחולים רבים | עו"ד אלי סבן



בשנים האחרונות נאלץ משרד הביטחון להכיר יותר ויותר במחלות שנגרמות כתוצאה מהשירות הצבאי ותנאיו. כך, למשל, הכיר המשרד בספחת (פסוריאזיס) ובמחלות אחרות כגון סוכרת, סכיזופרניה וטרשת נפוצה, ככאלה שנגרמו עקב לחץ נפשי במהלך השירות הצבאי. המקרה של שרית (שם בדוי) היה מפורצי הדרך לשינוי בתפישת מערכת הביטחון, כאשר לקשר שבין השירות הצבאי לבין השפעותיו הבריאותיות על החיילים. שרית לא חשבה שמחלת הספחת ממנה החלה לסבול לפני גיוסה לצבא, תוכר לה זכיות לקבלת תגמול נכה צה"ל. היא שירתה בין השנים 2003-2005 שירות צבאי מלא כאשר בראשיתו, בתקופת ההכשרה, הייתה נתונה תחת לחץ נפשי רב. מיד לאחר הטירונות החלה שרית להבחין בפרי-

ישנם מסלולי שיקום בעבודה כשכיר או כעצמאי כמו-גם בהכשרה מקצועית או בהשכלה גבוהה. בנוסף, קיימות הטבות רבות - מעבר לתרום פות, טיפול רפואי וציוד רפואי - הניתנות אף הן בהתאם לגובה אחוזי הנכות והסטטוס של הנכה. בין אלה ניתן לציין רכב רפואי, תו חנייה לרכב, מלווה, עזרת הזולת, ביגוד, הנעלה, בית הבראה, שכר לימוד, חונכות, השתתפות בטיפולי שיניים, הוצאות טלפון, הנחה בארנונה ובמס רכישה, פטור מאגרת טלוויזיה, דמי נסיעות, דמי חימום וקירור; ומגוון מענקי דיוור, נישואין, ציוד ביתי, חגים ואף מענק אש"ל בחו"ל. גם ילדי הנכים זכאים למענקים, קים, ממענקי נישואין ובר מצווה, ועד למענק השתתפות בלימודים על-תיכוניים ואקדמיים.

עו"ד אלי סבן הינו מומחה בתביעות נגד משרד הביטחון ובייצוג נכי צה"ל.

השירות הצבאי. עוד קבע ד"ר משיח, כי קיים קשר בשיעור של 50% בין המחלה לבין השירות. שרית הייתה מהראשונות שמשרד הביטחון קיבל את תביעתה, לאחר שהכיר בכך שהלחץ הנפשי לפני הגיוס הוא שגרם למחלתה ולכן יש לראות בה כאילו נגרמה באופן מלא. לאחר שאגף השיקום קבע כי מחלת הספחת אירעה בתקופת שירותה הצבאי ובעקבותיו, קבעה הוועדה הרפואית במשרד הביטחון נכות בדרגה של 20% לשרית. משמעותה של דרגת נכות בשיעור כמו זה, היא שהנכה זכאי לתגמול חודשי לכל ימי חייו, לטיפול רפואי באמצעות אגף השיקום, ולהבראה בים המלח. בנוסף, יכול הנכה לבקש שמשרד הביטחון יממן עבורו לימודים במוסד להשכלה גבוהה ומלגות קיום לכל תקופת הלימודים - או, לחלופין, הקמת עסק לפרנסתו. מעבר לתגמול החודשי, ישנם תגמולים מיוחדים הניתנים לנכים שאינם ברי-ש"קום, שלא יכולים להשתכר למחייתם ואשר שיעורם כאמור משתנה בהתאם לאחוזי הנכות. כמו כן,

חה בגופה, והיא אובחנה כמי שסובלת מספחת. ספחת היא מחלת עור כרונית העוברת לרוב בתורשה, בשל פגם מולד בעור, היא מתפרצת כתוצאה ממצבי דחק נפשי או גופני ומתאפיינת במצבי נסיגה והחמרה לסירוגין. במשך שנים טופלה שרית במרפאות קופת החולים, עד שיום אחד 'נפל לה האסימון' והיא הבינה שמחלתה פרצה למעשה ערב גיוסה לצה"ל, עקב הלחץ הנפשי בו הייתה נתונה. בעקבות זאת, הגישה תביעה להכרה כנכה לצורך קבלת תגמולים ממשרד הביטחון, וצירפה אליה חוות דעת של ד"ר יעקב משיח, מומחה למחלות עור ומין. בבדיקתו, מצא ד"ר משיח כי למעשה שרית אובחנה כחולה בספחת כבר בקופת החולים, מספר ימים לפני גיוסה, שכן בגופה החלו לבצבץ סימנים של המחלה. "בהתחשב בהתפרצות המחלה בעיקר לאחר הגיוס", קבע ד"ר משיח, "תוך כדי ההכשרה והסטרס הנובע מהליך זה, הנני נוטה להכליל את התיאור היחיד של פסוריאזיס מספר ימים טרם הגיוס, כחלק מהציפייה והלחץ לפני תחילת

הקץ לעוקץ בביטוח הסיעודי: אי-שליטה על הסוגרים, פשוטו כמשמעו

כדי לדחות תביעות סיעוד, מתחו חברות הביטוח את הפרשנות ל'אי-שליטה על הסוגרים' אל מחוזות מופרכים. תביעה ייצוגית שהוגשה באחרונה תשים סוף לקיפוח של החולים הסיעודיים | עו"ד מאירה זוהר

הסוגרים' להיות תוצאה של מחלה או ליקוי אורר-לוגיים או גסטרואנטרולוגיים בלבד.

אנו טענו בתביעה הייצוגית כי באמצעות פר-שנות מופרכת זו, מקפחות חברות הביטוח את זכויותיהם של כל המבוטחים שסובלים מאי-שליטה על סוגרים שלא על רקע אורולוגי או גסטרו-לוגי. בנושא זה, הבהרנו בכתב התביעה, מרבית החוקים באי-שליטה על סוגרים סובלים מבעיה זו דווקא על רקע בעיות תפקודיות אחרות, ולא על רקע אורולוגי או גסטרו-לוגי. בנוסף, טענו כי חברות הביטוח מוד-עות לכך, ולכן הן אימצו לעצמן פרשנות שמשמעותה אישור של מיעוט התביעות ודחייה של מרביתן.

כשבוע לאחר שהגשנו את התביעה הייצוגית, שדווחה קרוב לוודאי גם לדורית סלינגר המפק-חת על הביטוח, מיהרה זו להוציא טיוטת חוזר מטעמה ובמסגרתה הבהירה, בין היתר, את המובן מאליה: אי-שליטה על הסוגרים על רקע ניידות, תיחשב כאי-שליטה על הסוגרים לכל דבר ועניין.

עו"ד מאירה זוהר עוסקת בתביעות ביטוח סיעודי

גדרת המפקח על הביטוח משנת 2003, בדבר מהו 'מק-רה סיעודי' - אין זכר לפרשנות שחברות הביטוח החליטו לספק לפעולה של 'אי-שליטה בסוגרים', כדי להעניק בגינה ניקוד. בפשטות, וללא כחל ושרק: מדובר בהמ-צאה של חברות הביטוח, שנועדה לקפח את זכויותיהם של המבוטחים שאינם שולטים על סוגריהם.

לאור ריבוי המקרים שהגיעו למשרדי, הגשנו בחו-דש ספטמבר השנה בבית המשפט המחוזי מרכז, בק-שה להגשת תביעה ייצוגית בשםם של שלושה קשי-שים סיעודיים, כנגד חברות הביטוח דקלה, הראל, מגדל, כלל והפניקס, בין היתר בשל כך שהן הפרו וע-דין מפורט את הסכם הביטוח הסיעודי עם מבוטחיהן. וזאת, בעת שהן אימצו עמדה 'פרשנית' לפיה על-מנת שתוכר תביעה סיעודית בכל הנוגע לר-כיב ה'שליטה על הסוגרים', לא מספיק שהמבוטח 'לא שולט על הסוגרים' כתוצאה ממחלה, תאונה או ליקוי בריאותי, וגם אין די בשימושי הקבועים בקטטר, בחיתולים, ובאביזרי הספיגה השונים. לגישתן המופרכת של חברות הביטוח, בכדי שתו-כר תביעה בעניין זה, על בעיית 'אי-השליטה על

בבדיקה התפקודית. לעיתים די בשתיים, שאחת מהן היא השליטה על הסוגרים.

כשמדובר בקשישים חולים ומוגבלים הסוב-לים ממחלות כרוניות קשות ביותר, אשר המדינה אישרה להם להעסיק עובד זר, קשה מאוד להג-דירם כעצמאים ביכולתם להתלבש או להתרחץ - ומכיוון שכך, נהגו חברות הביטוח 'להתלבש' על פעולת הסוגרים. כאשר לפעולה זו, המציאו חב-רות הביטוח דרישה 'מקורית' שלפיה על האדם הסיעודי להגיש להן אישור של אורולוג או גסט-רולוג על מקור בעיית השליטה בסוגרי, הטיפול התרופתי שהוא מקבל בגינה, וכיוצא בזה.

יתרה מזאת, כדי להצדיק דחיות רבות של תביעות סיעוד, לא היסטו חברות הביטוח לדרוש מהמבוטחים לעבור בבדיקה אורודינמית, הבוח-נת את תפקוד מערכת השתן התחתונה. מדובר בבדיקה מכאיבה ופולשנית, האמורה 'להוכיח' לחברת הביטוח את קיומה של בעיה אורולוגית במערכת השתן, אשר גורמת לאי-השליטה בשתן. אלא שבהגדרה המופיעה בפוליסה - התואמת לה-

ב שנים הרבות בהן אני עוסקת בתביעות ביטוח סיי-עודי, נתקלתי פעמים רבות בעוקץ שיטתי מצד חברות הביטוח במהלך יישוב ובחינה של תביעות סיעוד המוגשות להן. מדובר בניקוד אשר אמור להינתן למבוטחי סיעוד ברכיב יכולת השליטה שלהם על הסוגרים, אך בדרך לקבלתו מערימות חברות הביטוח שלל דרישות ותנאים שהופכים את תהליך התביעה למפרך וארוך - וללא כל הצדקה מעשית.

כידוע, על-מנת שאדם יוכר כסיעודי בחברת הביטוח, עליו לענות בדרך כלל על שלושה קריי-טריונים של מוגבלות בפעולות היומיומיות (ADL, בשפה המקצועית): הלבשה, רחצה, ניידות, אכיל-לה ושתיה, מעברים ושליטה על הסוגרים. כא-שר מבוטח מגיש לחברת הביטוח תביעה לקבלת תשלומי סיעוד, עליו לצבור לפחות שלוש נקודות



עובדי הייטק: כך תחסכו רבע מיליון שקלים

הריכוזיות בשוק הפנסיות וביטוחי המנהלים פרנסה עד כה נהדר את מנהלי ההסדרים הפנסיוניים, אך עידן התמימות תם: הייטק זון ומיטב דש הצניחו דרמטית את גובה דמי הניהול | ירון בר און

הביטוח המחזיקה במניותיו ומנהלת את תוכניות הביטוח של לקוחותיו.

האם מיטב דש אינה רוצה להרוויח? כמובן שכן, אולם המודל שלה שונה: המהלך בהובלתה מתרגם את כוח הקנייה המשמעותי של מועדון הצרכנות הייטק זון, המונה למעלה מ-180,000 חברים. והיא הסכימה לכך מהטעם הפשוט - היא רוצה לחדור באופן אגרסיבי לתחום הפנסיה ומוכ-נה להפחית את דמי הניהול, מתוך הבנה כי תצליח להגדיל את ההכנסות באמצעות ניהול כספי הפנ-סיה של הייטקיסטים רבים.

אין ספק שמנהלי ההסדרים ישיבו מלחמה שעה, על-מנת לשמר לעצמם תיק ביטוח מת-גמל ורווחי. חלקם בוודאי יהלכו אימים בהפ-חדות ושכנועים שכל מטרתם לשמר תיק ותיק ורווחי בדמי הניהול המתגמלים, אך אין כל סיבה הגיונית לשלם דמי ניהול גבוהים, כאשר כיום עומדת בפני העובד אפשרות לחסוך סכום כסף דרמטי בקרנות הפנסיה ובביטוחי מנהלים - והכל בלחיצת כפתור.

ירון בר און הוא מנכ"ל ובעלים של הייטק סוכנות לביטוח, המתמחה בשירותי ביטוח ופיננסים לעובדי הייטק בישראל. בעבר שימש בר און כסמנכ"ל בסוכנות הביטוח 'מבטח סיימון'.



לם כנפרד על התפעול הפנסיוני, ולא העובד. אך כל נתבלבל: שימור רמת מחירים גבוהה ממשיך להיות אינטרס מובהק של מנהלי ההסדר, ואלה ינצלו את יתרונם כבעלי הנוכחות על המגרש על-מנת לשמר רמה זו. חברות הביטוח שרכשו במאות מיליונים את סוכנויות ניהול ההסדרים, מצפות מהן לשמר רווחיות. כל הפחתה בדמי הניהול ו/או אובדן לקוח פוגעת ברווחיות של מנהל ההסדר ככובעו כסוכן, וכמובן פוגעת בהכנסות של חברת

הבשר' ומשמרים רמת מחירים גבוהה. לכאורה מתקיימת תחרות, אולם במציאות בה המעסיק מקבל חינום שירותי תפעול, הרי שאת עלותם מש-לם העובד באמצעות דמי ניהול גבוהים. אין ארו-חות חינום.

מדובר בשוק חולה, אותו ניסתה המפקחת על הביטוח להבריא אך בהצלחה חלקית בלבד. על-פי התיקון החדש, העובד רשאי לבחור לעצמו את התוכנית ואת הקופה, והמעסיק הוא שנדרש לש-

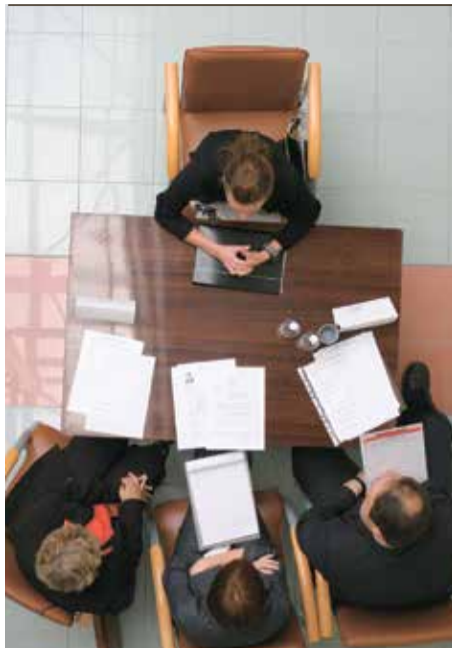
250,000 אלף שקל - זהו הסכום הממוצע אותו יכולים לחסוך כיום עוב-די הייטק, מתוך דמי הניהול שהם צפויים לשלם לקרן הפנסיה ולתוכניות ביטוח המנהלים שלהם. היקף החיסכון העצום נובע מהפער שבין דמי הניהול שהם מש-למים, לבין דמי הניהול שהם יכולים לשלם על-פי תנאים שהשיג עבורם מועדון הצרכנות 'הייטק זון' עם בית ההשקעות 'מיטב דש'. לפי תנאים אלו, דמי הניהול יהיו בשיעור של 0.09% מהצביר-רה ושל 0.9% בלבד מהפרמיה, ומדובר בסכומים הנמוכים משמעותית מאלה שמשלמים עובדים בחברות הייטק גדולות. גם בביטוחי המנהלים, יכולים חברי המועדון להשיג דמי ניהול נמוכים - ובעשרות אחוזים.

תשאלו מדוע יתרון הגודל, של השתייכות העו-רבים לארגון גדול, לא תורגם עד כה לדמי ניהול נמוכים? ובכן, התשובה פשוטה: הריכוזיות בשוק. מספר מצומצם של מנהלי הסדרים פנסיוניים, הנ-שלטים בידי מספר מצומצם עוד יותר של גופים מוסדיים אשר לאורך שנים סמוכים לבדם ל'סיר



מימוש זכויות בביטוח הלאומי? רק עם עורך דין

על עוולות הביטוח הלאומי אין צורך להכביר במילים: אפשר להסתדר לבד ואולי גם לקבל משהו, אבל עורך דין שמתמצא בנפתולי החוק ישיג עבורך יותר. הרבה יותר | עו"ד רומי הוניג



פטיות הרלוונטיות לתיק כגון טענות בדבר אסכולה רפואית, טענות לעניין הלכות בבית הדין, הפניה לס' עיפים רלוונטיים בחוק ובתקנות וכדומה.

זכות הטיעון בפני הוועדה הינה זכות בסיסית, וזו אינה מסתיימת כאשר עורך הדין מציג את טי' עוניו בפני הוועדה. משמעותה הינה שעל הוועדה להקשיב לטענות אשר נטענו בפניה, ולהתייחס אליהן במטרה לקבל החלטה עניינית. על החלטות המוסד לביטוח לאומי, כמו-גם של ועדות היוש' בות מכוח חוק הביטוח הלאומי, ניתן להגיש תוב' ענה (תביעה או ערעור) לבית הדין האזורי לעבודה ולהיות מיוצג גם בהליך זה על-ידי עורך דין.

עו"ד רומי הוניג היא שותפה בחברת עו"ד לביא-הוניג העוסקת בתביעות נגד הביטוח הלאומי ונזיקין.



בעלך עבד ואת נשארת עם הילדים? מגיע לך פיצוי

כאשר האישה מוותרת על קריירה למען גידול ילדים וטיפול בבית, בעוד בעלה משכיל ועושה חיל במקצועו, היא שותפה לינכסי הקריירה שלו. אם יתגרשו, תקבל את חלקה בשותפות | ד"ר עו"ד רונן דליהו

כליים בידי האישה להשלים את התואר האקדמי, יביא לצמצום חוסר השוויון שנוצר בין הצדדים ול' מתן הזדמנות לה להגיע ליכולת השתכרות זהה לזו של בעלה; פסק בית המשפט כי הבעל יממן את לי' מודי האישה - בנוסף לסכום אשר ישלים את הכנס' תה, העשויה להיפגע כתוצאה מהלימודים. לסיכום, הפסיקה מנסה ליצור שוויוניות בין בני הזוג בעת גירושין, באמצעות חלוקת נכסי הק' ריירה של בן-הזוג שיש בידו פוטנציאל השתכרות גדול יותר או שהגיע להישגים שנותנים לו עדיפות על פני בן-הזוג האחר - שכירים כעצמאים. יחד עם זאת, דווקא המגמה השוויונית לכאורה עלולה לי' צור חוסר סימטריה ואי-שוויון מובהקים, במקרים מסוימים בהם התחזיות אינן מתיישבות עם המ' ציאות. כיצד להעריך את נכסי הקריירה, אם כן, כי' צד לחשבם ומהם הגורמים והשיקולים שיש לקחתם בחשבון על-מנת לא ליצור עיוותים? ימים יגידו.

ד"ר עו"ד רונן דליהו, בעל משרד העוסק בדיני משפחה, משמש כיו"ר הפורום הארצי לדיני משפחה.

עלולה להיות בעייתית. בה-בעת, פסיקת בתי המ' שפט השונים טרם התגבשה לכדי הלכה אחידה ומ' חייבת, הנעזרת בכלים מתאימים למדידה. באחד המקרים, דן בית המשפט בסוגיית נכסי הק' ריירה - אך של שכירים: זוג התגרש לאחר שנות ני' שואין רבות. הבעל, שכיר בחברת הייטק, סיים במהלך הנישואים תואר ראשון במדעי המחשב וצבר זכויות כספיות שונות. האישה, לעומתו, החלה ללמוד גם היא לתואר במדעי המחשב, אך פרשה במהלכם עקב גי' דול הילדים וטיפול במשק הבית. היא התקשתה למ' צוא עבודה, וגם כשהצליחה נפל שכרה בהרבה משכר בעלה.

בדין בבית המשפט למשפחה נפסק כי במבחן התוצאה אין מחלוקת כי השתכרותו של האיש, ול' כאורה גם כושר השתכרותו העתידי במצב דהיום, עולים משמעותית על זה של האישה. צוין כי יש לבדוד מן הכישרון האישי הטבוע באיש, את מר' כיב ההשכלה והניסיון אותם רכש במסגרת לימודיו ועבודתו בתקופת הנישואים, בשעה שהאישה לא יכלה לעשות כן. לאחר שקבע כי מתן הכלים הכל-

רבות נדחות התביעות - בין בשל אי-דיוקים או טעויות קולמוס שנפלו בעת מילוי הפרטים הרל' וונטיים לתביעה, במקרה הטוב; ובין מחמת אי-ידעת הדין הקיים בנושא התביעה, במקרה הרע. במקרים רבים, אנו עדים לדחיות מקוממות שהיו נחסכות אילו האזרח היה מקבל ייעוץ וייצוג משפטי: מקרים של התקף לב או אירוע מוחי עקב לחץ מתמשך בעבודה, למשל, אינם מוכרים על-ידי הביטוח הלאומי כ'פגיעה בעבודה'. עם זאת, אירוע של דחק נפשי חריג שאירע עקב העבודה, ואשר גרם להתקף לב או לאירוע מוחי, עשוי להיות מוכר כ'פגיעה בעבודה' ולזכות את הנפגע בגמלאות. אלא שאזרח הממלא בעצמו את הטפ' סים, או נעזר לשם כך במי שאינו עורך דין, עלול לטעות במילוי הטפסים ולאבד בכך את זכאותו. מעבר לכך, הגשת התביעה לביטוח הלאומי מבלי לבדוק אם קיימת התנגשות בין זכויות על-פי דין אחר, עלולה לגרום לנפגע נזק בלתי הפיך. התנגשות כזו קיימת, לדוגמה, בין זכויות המוק'

לא רבים יודעים זאת, אבל על פי חוק ניתן להיות מיוצג על-ידי עורך דין בה-ליכים מול המוסד לביטוח הלאומי. בא' חרונה עברה חקיקה בכנסת, ממנה משתמע כאילו אפשר בלי ייצוג משפטי בהליכים מול המוסד, אבל על עוולות הביטוח הלאומי אין צורך להכביר במילים. חוק הביטוח הלאומי הוא אחד המורכבים והמסובכים, ולעיתים נדמה שמטרתו היא להרחיק אזרחים ממימוש זכויותיהם. דווקא בשל כך, יש חשיבות רבה להסתייעות בעורך דין. פעמים רבות מוצא האזרח את עצמו מול שר' קת שבורה בבואו להתנהל בעצמו מול הביטוח הלאומי. אכן, ההליך לצורך מימוש זכויותיו מת' חיל בעת מילוי טופס התביעה והגשתו לסניף המ' טפל. אולם מילוי הטופס כמוהו כתצהיר, ולעתים



בשנים האחרונות חלה עלייה ניכ' רת במודעות הציבורית, בעיקר בקרב נשים, לגטימיזציה שבדרישה לחלוק עימן את 'נכסי הקריירה' של הבעל לא' חר הגירושין. בשורה של פסקי דין, הכירו בתי המשפט בזכותה של אישה לקבל פיצוי בגין היתרון של בעלה עליה, מבחינת התפתחותו המקצועית והאישית ומב' חינת פוטנציאל השתכרותו העתידי. נכסי הקריירה או ה'הון האנושי' מהווים מרכיב נוסף של הנכסים המשותפים, והם כרי-איזון בדיוק כמו הזכויות הפנסיוניות, החסכונות או נכסים אחרים. מדובר בנכסים הוניים בלתי מוחשיים, שנצברים ברוב המקרים על-ידי בעלי מקצועות חופשיים עם מוניטין, המנהלים עסק משגשג ומצליח משלהם בתחום עי' סוקם. למעשה, נכסי הקריירה משקפים את הגורמים שעומדים מאחורי הצלחתו של העוסק כגון מוניטין אישי, תארים ודרגות מקצועיות, ואת הרווח המופק



נא להכיר: הטריקים של חברות ליסינג שעולים לכם ביוקר

חברות הליסינג נוקטות בשלל שיטות למיקסום רווחיהן: סעיפים עמומים בחוזה, הארכת ההתקשרות מעבר לרצוני, הערכה שגויה של הקילומטראז' הצפוי, ומה לא. גזור ושמור | אבי הורוביץ

בה בגלל הקנס נוכח החריגה מצפי הנסועה. כלל אחרון, ולא פחות חשוב, מתייחס לה- כרת שיקוליהן של חברות הליסינג בבואן לש- ווק את כלי הרכב שברשותן. לעתים הן 'מוכרות' ללקוחותיהן את אותם כלי רכב שנוח להן למכור - בשל כמות גדולה שנותרה במלאי, או עקב הבי- עלות השלובה שבינן לבין היבואן המבקש למכור את כלי הרכב שאותם הוא משווק. זו הסיבה, למ- של, שהן נוהגות להציע רכבים בעלי צריכת דלק גבוהה שהביקוש עבורם נמוך, ואשר מתאפיינים ברמת בטיחות נמוכה ובעלויות שווי שימוש גבוהה.

אבי הורוביץ הקים וניהל את חברת הליסינג הראשונה בישראל (ניו-קופל), ומשמש כיום כיועץ ליסינג לחברות וארגונים גדולים.

כב (קילומטראז'). לקוח בעסקת ליסינג קובע מראש מהי צריכת הקילומטרים הצפויה, אותה יבצע במה- לך תקופת העסקה. על בסיס דרישה זו, ההצעה הניתנת ללקוח לוקחת בחשבון אפשרות של חריגה מסוימת בתחזית, ותשלום סכום סביר לכל קילומטר עודף שיבוצע. חברת הליסינג מתמחרת את עלות הליסינג על בסיס תחזית הנסועה המבוקשת, ולכן יש חשיבות בהערכת הנסועה של כלי הרכב המוז- מן. מחד, חשוב שלא לשלם בגין נסועה גבוהה מדיי מזו המבוצעת בפועל; ומאידך, יש להיזהר מהזמנה ותשלום עבור נסועה נמוכה כדי לא לשלם קנסות גבוהים בגין חריגה בכמות הקילומטראז'.

בשנים האחרונות נתקלתי במספר מקרים בהם הלקוח הודיע לחברת הליסינג כי הרכב צפוי לנ- סוע כמות נסועה גבוהה, אך נציג חברת הליסי- נג החתים אותו על חוזה שכלל סף נסועה נמוך מהמבוקש לצורך מתן הצעת מחיר אטרקטיבית. בסופו של דבר, הלקוח שהתקשר עם החברה בשל 'העסקה המשתלמת', מוצא את עצמו מוותר על הצעות משתלמות באמת ומשלם מחיר גבוה בהר-

שכירות אחרונים, כך שבחודש ה-34 יופסק הת- שלום אף שכלי הרכב נמצא בשימוש הלקוח עד תום התקופה. אלא שישנם לא מעט חוזים בהם נקבע כי במקום שהתשלום יופסק בחודש ה-34 והעסקה תימשך עד לחודש ה-36, נגבה התשלום במקרים אלו בגין החודשים 37-39 - ובכך נאלץ הלקוח להזיק ברכב שהתיישן ועם עלויות אח- זקה גבוהות. על-מנת להימנע מכך, יש לוודא כי החוזה כולל סעיף שמבהיר כי כל תקופת ההתקש- רות לא תעלה על 36 חודשים.

באותו הקשר, בחלק מחברות הליסינג הקט- נות נהוג כי המקדמה משמשת כתשלום נוסף לדמי השכירות. החברה מקבלת מקדמה מהלקוח, וסכום זה לא נזקף על חשבון התשלומים האחרונים אלא מהווה תשלום עודף או סכום המשמש להארכה של תקופת ההתקשרות מעבר לרצוני. באמצעות טריק זה, יכולות חברות הליסינג הקטנות להעניק מחיר תחר- תי, לעיתים זול מהמתחרים, אך מבחינת הלקוח יוצא כי בחישוב הסופי יהיה הסכום שישלם גבוה יותר. כלל נוסף עוסק בהערכה הנכונה של נסועת הר-

ש חברות ליסי- נג שמנצלות את בורותו של הציבור, באמצעות טריקים שגורמים ללקוח הפסד כספי משמעותי ביותר בעת חכירה של רכב חדש. כך, למשל, הן מנצלות את היעדר המודעות בנוגע לאופן ההתקשרות הנכון עימן, ומכניסות סעיפים בעייתיים שמנוסחים באופן עמום ו'מקפח' לכאורה. למעשה, גם מנהלי כספים וקציני רכב עלולים ללכת שבי אחר סיסמאות ומספרים, מבלי להבין את המשמעות ארוכת הטווח של עסקת הלי- סינג. אולם ניהול רכש מושכל עשוי לחסוך כסף רב, וכאשר מדובר בצי המונה 50 כלי רכב, לדוגמה, נ- תן להגיע לחיסכון מצטבר של מאות אלפי שקלים. הכלל הראשון לחיסכון בליסינג קשור למשך תקופת העסקה. בדרך כלל, נקבעת תקופת ההח- זר ל-36 חודשים, וכדי להקטין את הסיכונים נהוג לדרוש מהלקוח מקדמה בגובה של עד 3 חודשי



נוסעים ברכב צמוד? מגיע לכם כסף ממש הכנסה

שכיר המחזיק ברכב צמוד משלם מדי שנה כ-12 אלף שקל מיותרים. מה יכול להחזיר אותם? קודן קטן. כך תהפכו מס להכנסה | רו"ח יואל רטנר

ואתו בעיקר לצורכי עבודה, והוא נושא בנטל המס בתלוש המשכורת, יכול להגיש בקשה להחזר מס ממס הכנסה והמוסד לביטוח לאומי. בפועל, על מנת לקבל את ההחזר, נדרש העובד להתקין ברכב קודן בו הוא מסמן מדי נסיעה האם מדובר בנסיעה לצורכי עבודה או לצרכים פרטיים. התקנת הרכיב ברכב אינה נחשבת 'פולשנית'. בסוף כל חודש מק- בל העובד דו"ח המפרט את התפלגות הנסיעות לפי אחוזים. על בסיס נתונים אלה אנו מגישים דו"ח אישי לרשויות המס, לצורך קבלת החזר מס בגין השימוש העסקי שנעשה ברכב. חשוב לדעת כי המעסיק אינו צד בעניין.

יתרה מזה, לא רק שכירים יכולים לחסוך הון ולהפוך מס להכנסה. מלבד חברות שמגלמות את שווי השימוש, גם עצמאים יכולים לחסוך במוצעי כ-20,000 שקלים. כיצד? באמצעות הכרה בהוצאות הרכב לפי שיעור נסיעותיהם העסקיות - ולא לפי 45% כפי שנקבע בתקנות מס הכנסה.

רו"ח יואל רטנר הוא מנכ"ל חברת SAVETAX, המתמחה בהפחתת שווי שימוש ברכב.



מטלות תעסוקתיות, ישלם את אותו המס שמוטל על עובד המשתמש ברכב בעיקר לצרכיו הפרטיים. מעוות לגמרי. גם בית המשפט חשב כך. בשורה של פסיקות נקבע כי המשתמש ברכב ישלם מס שמחושב רק על סמך נסיעותיו הפרטיות. לפיכך, כל נסיעה שבר- צעה לצורך ייצור הכנסה הינה נסיעה עסקית, ועליה מחזיק הרכב לא צריך לשלם אף לא שקל אחד בודד. למעשה, כל שכיר בעל רכב צמוד המשמש

שתדעו על כך. היא לא מעוניינת שתדעו שעד היום הצלחנו לחסוך ללקוחותינו חצי מיליארד שקלים. תקנות מס הכנסה קובעות כי שווי השימוש של רכב צמוד יחושב כסכום של 2.48% מ'מחיר המחיר- רון' הרשמי - הפיקטיבי - של יבואני הרכב, ואין זה משנה אם הנסיעה בוצעה לצורכי עבודה או לצרכים פרטיים. לשיטת המדינה, עובד שמקבל רכב צמוד ממקום העבודה, ומשתמש בו בעיקר לצורכי ביצוע

נהל רשות המ- סים הודיע לא- חרונה כי מינה צוות פנימי מיוחד, הכולל נציגים בכירים מה- חטיבות השונות בר- שות, שיקדם את מיצוי זכויותיהם של האזרחים בכל הנוגע לתחומי המס. אכן יוזמה ברוכה, אלא שרשות המסים לא מגלה לכם שלמעשה כל מי שמחזיק רכב צמוד זכאי לק- בל החזר מס בגין נסיעותיו העסקיות. עד כה היא לא עשתה זאת, והסיבה לכך פשוטה: קל הרבה יותר לגבות ממחזיקי הרכב הצמוד את מס שווי השימוש, מאשר להתמודד עם תכנוני המס האגר- סיביים של החברות הגדולות. תקנות מס הכנסה לשווי השימוש ברכב, יוצרות עיוותי מס שונים עבור מאות אלפי שכירים שמחזי- קים ברכב צמוד. התוצאה: גבייה לא מוצדקת בסך כ-4 מיליארד שקלים בשנה. במילים אחרות, כמעט כל מי שמחזיק ברכב צמוד יכול לחסוך כ-12,000 שקלים בשנה. אבל רשות המסים לא מעוניינת



תביעות קטנות בנוזקי רכב: נחיתותו של המבוטח ההדיוט

תבעתם את הנהג שפגע בכם בבית המשפט לתביעות קטנות. הבעיה: תהיו בעמדת נחיתות מול נציג חברת הביטוח שמנגד. הפתרון: קחו עורך דין ולכו לבית משפט השלום | ד"ר עו"ד אסף ורשה



אין כמעט סיכון: כאשר התביעה מתקבלת, הצד המפסיד הוא שיישא בהוצאות המשפט, לרבות שכר טרחת עורך הדין של התובע.

ד"ר עו"ד אסף ורשה, מומחה בדיני ביטוח ונוזקי, משמש כיו"ד ועדת תביעות רכוש ושיבוב בלשכת עורכי הדין.

מתפקידו להעלות מיוזמתו טיעונים כאלו ואחרים. זהו תפקידו של התובע ולא של השופט. עולה מכך, באופן אבסורדי, שדווקא לנציג חברת הביטוח יש שפה משפטית משותפת עם בית המשפט, בעוד שהמבוטח חסר הניסיון מתקשה לנהל שיח ענייני ותכליתי עם השופט.

לנוכח חוסר השוויון בין היכולות המשפטיות של שני הצדדים, עלולה להיות זאת טעות - ולבטח אם הנוק מוערך בסכומים גבוהים - להגיע לבית המשפט לתביעות קטנות, ולצפות כי השופט יקבל את התביעה רק כי מדובר במלחמה של דוד וגוליית. לפיכך, על-מנת לאזן בין הכוחות, עומדת לרשות הנפגע אפשרות לה- גיש תביעה לבית משפט השלום, והיתרונות הגלומים בזה בלתי מבוטלים.

ראשית, כאשר מדובר בתביעה שמסוגלת כ'פח אל פח', מערכת בית משפט השלום מחישה את הטיפול בה, ומשך הזמן שיידרש לסיים את הליך הבירור יכול שלא יעלה על זה שבבית המשפט לתביעות קטנות. כמו כן, התיק ינותב לעבר שופט שמומחה בניהול תיקים מסוג זה. מבחינת המבוטח,

השפה המשפטית והסוגיות המשפטיות שמועלות על-ידי נציג חברת הביטוח. בסופו של דבר, חוסר ההבנה והניסיון של המבוטח בפרקטיקה המשפטית משחקים לרעתו במקרים רבים. גם אם בית המשפט יקבע כי לנפגע מגיע פיצוי, גובהו יהיה נמוך משמעותית מזה שמגיע לו.

כך קורה, למשל, כאשר מדובר על תאונה בצר- מת, והמבוטח מגיש התביעה לא טוען כי נקט בכל אמצעי הזהירות הנדרשים בטרם כניסה לצומת, בשל חוסר היכרותו עם תקנה 65 לתקנות התעבורה וההלכות שנקבעו בבית המשפט העליון. מנגד, מאחר שהצד השני מודע היטב להלכות אלו, סביר להניח שגם במקרה זה יפחית בית המשפט מש- מעותית מסכום הפיצוי, ולעיתים עד כדי מחצית מגובה הנוזק.

הציפייה כי בית המשפט יאזן בין חוסר ההב- נה המשפטית של המבוטח, לבין נוכחותו של נציג מיומן מטעם חברת הביטוח, מתבררת לעיתים כש- גויה. בית המשפט פוסק בהתאם למכלול הראיות והעמדות שהציגו הצדדים במהלך הדיון, ואין זה

בוטחים רבים שרוכשים פולי- סת ביטוח צד ג' בלבד, ומעורבים בתאונה עקב רשלנותו של הצד השני, מוצאים את עצמם מת- מודדים לבד עם השל-



כות הנזק: חברת הביטוח של הפוגע דוחה את פנייתם לפיצוי, וכמובן שהפוגע אינו משתף פעולה. לכאורה, האפשרות היחידה שעומדת לרשותם היא פנייה לבית המשפט לתביעות קטנות. ואכן, רבים פונים לאפיק זה וסבורים כי הצדק ייעשה ובית המשפט יפסוק להם פי- צויים - אולם המציאות שונה, והדרך אל הצדק רצופה מהמורות שחובה להכיר בטרם יוצאים אליה.

כי זאת יש לדעת: במעמד הדיון שייקבע, יתייצב הצד הפוגע - אך הוא לא יהיה לבד: לצידו יעמוד נציג מטעם חברת הביטוח, מומחה בניהול תביעות 'פח אל פח' (תביעות בגין נזקי תאונה) ועתיר ניסיון בהדי- פת תביעות. וכך, חרף נסיבות התאונה שמצביעות על רשלנות של הצד השני, מתקשה המבוטח להבין את

חושדים שמרוויחים על חשבונכם? כדאי לבדוק תביעה ייצוגית

לחברות הגדולות יש תמיד איזשהו סעיף נידח בהסכם, כדי לחמוק מתשלום צודק. מה עושים? קחו עורך דין לתובענות ייצוגיות. לפעמים זה שווה לכם עשרות ומאות אלפי שקלים | עו"ד ורו"ח מיכאל רוזן; עו"ד ענבל פרברי

קנונים המעורפלים וההפניות למסמכים חיצו- ניים, המצויים בחוזי החברות הגדולות. לרובנו אין זמן וכוח להתעסק בזה, אבל בדיוק לשם כך ניתן לפנות לעורכי דין המומחים בתביעות ייצוגיות. מכיוון ששכר הטרחה בהן נקבע על-ידי בית המ- שפט, והנתבע הוא שנדרש לשלם אותו, המשמ- עות היא שהצרכן הפונה לטיפול לא נדרש לשלם כלל עבור הבדיקה ברוב המקרים. ישנם משרדים שאפילו לא דורשים מהתובע שכר טרחה בגין ניהול ההליך עצמו.

אומנם אין הבטחה שכל תביעה ייצוגית תצליח בהכרח, אך הבדיקה עצמה בוודאי לא יכולה להזיק. היום, יותר מתמיד, כל החוזים המסובכים שקיבלתם מהבנקים, חברות הביטוח, חברות התקשורת וכדו- מה, פתוחים לבדיקה ולקריאת תיגר מצד הצרכנים - ולא רק מצידן של החברות הגדולות. הבחירה אם לממש את האפשרות הזו היא בידיכם.

משרד עו"ד מיכאל רוזן מתמחה בהגשת תובענות ייצוגיות ובתחום המיסוי המוניציפלי

סגרת פסיקת גמול מיוחד לתובע ייצוגי. דוגמא נוספת היא של חברת תקשורת השול- חת סיכום עסקה קצר, במסגרתו נכלל 'סעיף סל' הקובע כי הלקוח מתחייב לעמוד בכל התנאים והתקנונים שמפורסמים באתר החברה. אלא שבאתר האינטרנט קיימים 17 מסמכים שונים - שנוסחו על-ידי החברה, ללא כל יכולת השפעה של הלקוח עליהם - ובכולם תנאים שרירותיים ומוטים לטובת החברה.

במקרים אלו, חשוב להבין כי העובדה שיש ביי- די החברה מסמך כתוב, אין משמעותה שהמסמך בהכרח מחייב ושהתנהלות החברה חוקית. ניתן לזכות בפיצוי גבוה במסגרת תביעה ייצוגית נגדה, שלא לדבר על העזרה שבכך לשאר צרכני החברה שיבואו לאחר מכן. הדבר נכון גם לגבי חשבונות שונים מרשויות מקומיות: אלה כוללים לעיתים רכיבים בלתי חוקיים שבתי משפט פסלו במסגרת תביעות ייצוגיות, תוך פסיקת גמול בסך עשרות אלפי שקלים לתובעים הייצוגיים. הצרכן הטיפוסי מתקשה לעקוב אחרי כל הת-



כך, למשל, משרדנו נתקל במצבים בהם אדם הצטרף לפוליסת ביטוח, מבלי שהוצגה בפניו הפוליסה עצמה אלא רק תמציתה ככמה עמודים. בדיעבד, כאשר אירע מקרה ביטוח, התברר שמתמ- צית זו נעדו סייגים והחרגות קיצוניות מאוד: אלה נכללו בפוליסה המלאה בלבד, וחברת הביטוח ניס- תה להתנער מאחריותה לשלם לאור סייג שהופיע בפוליסה ולא שולב בתמצית. התנהלות כזו של חב- רת הביטוח מקימה עילה להגשת תביעה ייצוגית, שיכולה לייצר לתובע הכנסה של עשרות ואף מאות אלפי שקלים מעבר לסכום הביטוח שמגיע לו, במ-

שאנחנו מקבלים שיחת טלפון שמ- ציעה 'מבצע חדש' או כשמחלקים לנו פלאיר עם העסקה המוצעת, רובנו מרגישים שח- ברות גדולות מנסות להרוויח על חשבוננו. אנחנו מקפידים לשאול בעל- פה שאלות שקשורות לעסקה ומעלים דרישות, אבל מתעצלים לכתוב אותן ולוודא שישנו מסמך ברור המסכם את הדברים, כדי שניתן יהיה להוכיח אותם במקרה הצורך. החברות המסחריות הגדולות נוטות לנצל מצבים אלה ומסתפקות בהעברת מסמך קצר שלכאורה מסכם את העסקה, אך מְפנה בדרך כלל למסמכים נוספים שהצרכן מעולם לא קרא, ואשר ממילא קשים לאיתור. רק לאחר מכן, מגלה פתאום הצרכן חיובים חדשים או תנאים מקפחים, שמעולם לא היה מסכים להם אילו ידע עליהם מראש, אשר נובעים מ'נהלים' של החברות הללו או מחוזים אחי- דים ארוכים ומסובכים שהן עצמן ניסחו.



מדריך למשלם הארנונה: לצמצם חיובים

משלמים אלפי שקלים לשנה על ארנונה? הבנה בסיסית של דיני הארנונה יכולה עשויה לחסוך לכם ממון רב | עו"ד ירון נדם

חיילים, ניצולי שואה ואזרחים ותיקים. שתי הדרכים העיקריות להפחתת החיובים הן בחינת השטח והסיווג לפיו נקבע החיוב. יש להיזהר ממקרים בהם החיוב נעשה בחסר. כמו כן, עיון בצו הארנונה יכול לגלות אם המחזיק בנכס משתייך לרשימת הנהנים מהפטור או אם שיעור הפטור החלקי שניתן לו אכן תואם את החוק. אם מתגלה טעות באופן בו חושב השטח, בסיווג או בגובה הפטור, קיימות כמה אפשרויות לערעור - מרמת מנהל הארנונה ועד לבית המשפט. ראשית, פונים אל מנהל הארנונה במכתב 'השגה' על עצם החיוב או שיעורו. אין חובה להיעזר בעורך דין אך רצוי להיוועץ בבעל מקצוע המ-תמחה בתחום המיסוי העירוני. מנהל הארנונה חייב להשיב להשגה תוך 60 יום, אחרת מופעלת סנקציה של קבלת ההשגה. אם החלטתו בהשגה לא מקובלת על המחזיק בנכס, ניתן תוך 30 ימים לערער בפני ועדת ערר המורכבת משלושה חברים נציגי ציבור, שאינם עובדי הרשות המקומית או חברי מועצת העיר, ואלה דנים בערר. אומנם קביעתם מחייבת את הצדדים, אך קיימת להם רשות ערעור על הקביעה בפני ערכאה משפטית.

עו"ד ירון נדם הוא שותף במשרד עו"ד בן אלעזר ושות' העוסק בתחום המיסוי המוניציפאלי.



ויתכן אף שהנכס יפוצל למספר יחידות שומה כגון משרד, שטח ייצור, מחסן וכדומה. ישנן מספר הנחות בארנונה הקבועות בחוק, והן תלויות במצבו של הנכס. למשל, אם הנכס ריק, בשיפוצים או אפילו לא ראוי לשימוש - פטורים שונים, שלא פעם הרשויות מכלכלות בגינם את הנישומים - וכן פטורים התלויים בנסיבותיו של המחזיק עצמו. אוכלוסיית הזכאים לפטור נחלקת בין כאלו שהפטור ניתן להם בשל מצבם הכלכלי (בהתאם לטבלאות הכנסה ומספר הנפשות בדי-רה) או הבריאותי (נכות, למשל). יש גם פטורים מיוחדים הניתנים לאוכלוסיות מסוימות כגון

התעריף, אולם אופן המדידה של שטח הנכס שונה מרשות לרשות ולכל רשות שיטה משלה. יש כאלו המחייבות לפי שטח 'נטו', ויש כאלו הנוהגות להוסיף לכל דייר את חלקו היחסי בשטחים המשותפים. אותו דין חל לגבי מרפסות, חדרי שירות וכדומה, ויש רשויות שלא כוללות אותם בשטח לחיוב. שיטת המדידה היא בהתאם לקבוע בצו הארנונה, והרשות המקומית אינה מוסמכת לשנות שיטה זו. את תעריפי החיוב קובעות הרשויות על-פי השימוש בפועל בנכס. אם, לדוגמה, הנכס משמש כדירת מגורים, החיוב יעשה לפי סיווג 'מגורים'. בנכסים עסקיים קביעת התעריף מורכבת יותר,

הרשויות המקומיות גובות מאיתנו מסי ארנונה באלפי שקלים לשנה, סכומים שהולכים וגדלים מדי שנה ומהווים נטל כבד על הסל המשפחתי-כמו גם בתקציב הוצאות העסק. הבנה בסיסית של דיני הארנונה - בשיטת המדידה של שטח הנכס, בסיווג הנכס השונים, בהנחות ובפטורים לסוגיהם, במגוון ערכאות הערעור - יכולה עשויה לחסוך ממון רב. ארנונה היא מס המוטל על מי שמחזיק בנכס בתחומה של הרשות, ומשמש מקור למימון הוצאותיה. שיעורי הארנונה שונים בכל רשות מקומית, והם תולדה של תעריפים שנקבעו עוד בשנות ה-80 של המאה הקודמת. בשנים האחרונות, נעשה עדכון התעריפים מדי שנה בהתאם לנוסחה הקבועה בחוק, לפיה שיעור העדכון יחור שב על בסיס שיעור העלייה במדד המחירים לצרכן יחד עם שיעור עדכון מדד השכר הציבורי. לר-שויות מסוימות, המוגדרות כרשויות 'עצמאיות', יש היתר להעלאה נוספת של 0.3% המהווה החזר הלוואה שהן נתנו למדינה, שמטרתו איזון התקציב של רשויות מקומיות חלשות. החיוב בארנונה נקבע לפי שטח הנכס במכפלת



לא גזרה משמים: איך לנהוג בדרישות תשלום של רשויות המס ומקרקעי ישראל

הרשויות מנצלות בחוסר תום לב את האזרח התמים כדי להגדיל את חובותיו אליהן. עורך דין מומחה שיועד להתמודד מולן, יכול לחסוך לך מאות אלפי שקלים. כיצד? שווה לקרוא | עו"ד גד שטילמן



חלק עיקרי מסכום החוב השנוי במחלוקת. אולם גם כאן אין מקום להתייחס: הקשיים שמערימה הרשות הם בעיקר בשלב הפרוצדורלי. מי שמצליח להתגבר עליו, באמצעות עורך דין המומחה בתחום, ימצא את עצמו בפני ועדה מקצועית - ובסופו של יום, יוכל להשיג הפחתה משמעותית בחוב. לעיתים מדובר בסכומים של מאות אלפי שקלים!

עו"ד גד שטילמן הוא בעל משרד המתמחה בדיני אגודות שיתופיות ורשות מקרקעי ישראל.

להגיע לערכאות משפטיות והם מעדיפים להתפרש כשהם נתקלים בעורך דין מקצועי ועקשן. בכל הקשור לתשלומים לרשות מקרקעי ישראל (רמ"י), המצב חמור אף יותר. החלטות של מועצת מקרקעי ישראל משתנות מעת לעת, נידון סוחר אינו ברור ונתון לפרשנות. כך הן, למשל, דרישות לתשלום דמי היתר בגין תוספת בנייה למגורים, או דמי שימוש בגין שימוש שונה ממטרת החכירה. רמ"י יצרה במכוון סבך בירוקרטי המקשה על יכולתו של חוכר לערור על השומה, הפרו-צדורה להשגה 'מוסותרת' באתר הרשות, ורק מומחים בתחום יכולים לאתר את ההוראות. מי שבכל זאת מצליח למצוא את ההנחיות להגשת השגה, מגלה שיש להגישה בטפסים מיוחדים המפרידים בין טענות שמאיות לבין טענות משפטיות, כשמועד ההגשה שונה בכל אחת מהטענות. טענות עובדתיות כנגד השומה, כגון מחלוקת על שטח המבנה או תקופת השימוש, לא נדונות כלל בהשגה. מי שמשלם את האגרה, מגלה מיד שהרשות מסרבת לדון בהשגה אם לא ישלם בנוסף

בדרך-כלל באותיות קטנות - קצרים ביותר. במקביל, אזרח החושש שהליכי 'השגה' וערר בעזרת שמאי, רואה חשבון או עורך דין יעלו יותר מאשר החיסכון בתשלום, נאלץ בסופו של יום לשלם תחת לוח הזמנים הלחוצי, הקבוע בדרישת התשלום. כך, לדוגמה, בעת מכר זכויות במקרקעין, נדרשים הקונה והמוכר לשלם מס שבח ומס רכישה. חישוב מס השבח מסובך, מאז הרפורמה האחרונה אין פטור מלא על דירות מגורים, והוחל מס 'שבח ליניארי'. רשויות המס מנצלות את העובדה שדרך החישוב של המס אינה נהירה, ופקיד השומה נוטה להגדיל את המס המוצהר והמשולם על-פי השומה העצמית של הנישום. במקרה כזה, אין 'להרים ידיים': הסתייעות מלכתחילה בעורך דין מקצועי מאפשרת לכלול בשירות המשפטי הנלווה לעסקה גם שירותי 'השגה'. כמו כן, ניתן לשכור את שירותיו של עורך הדין על בסיס הצלחה, משום שהתעקשות על תשלום 'מס אמת' מניבה בדרך-כלל הקטנה של המיסוי. בסופו של דבר, גם פקידי השומה אינם מעוניינים

רשות לתשלום של היטלים מה-רשויות המוניציפאליים, מסים מרשויות המס ותשלומים שונים לרשות מקרקעי ישראל, מלוות בדרך-כלל בשוברי תשלום ובהם אזהרה על ריביות, קנסות או 'איומים' אחרים שיצורפו לסכום החוב אם הוא לא ישולם עד למועד שנקבע בשובר. האזרח הישראלי הממוצע נוטה לקבל כתורה מסיני את ההסברים המצורפים לדרישות התשלום, אך התנהלותו הטבעית מנוצלת על ידי הרשויות בחוסר תום לב - להגדלת סכום החוב. באופן טבעי, האזרח הפשוט חושש להתמודד עם הרשות ומניח שסכומי החוב 'חוקיים' בסלע, ולכן מתייחס לדרישת התשלום בבחינת 'ראה וק' דש'. כך, למשל, אין בדרישה לתשלום הסבר של ממש לאופן החישוב או לתעריף המשמש בסיס לחוב, ואם עולה ספק בדבר נכונות החיוב הרי שלוחות הזמנים להגשת השגה או ערר - המפורטים



אובדן כושר עבודה: כך תחסכו כפל תשלומים לביטוח

התמצאות בפרטים הקטנים של פוליסת אובדן כושר עבודה יכולה למנוע הוצאות מיותרות ולהניב לכם הכנסה נאה במקרה הצורך. כך תעשו זאת נכון | עו"ד ערן יעקובוביץ'



שקל. לכאורה, הוא שילם פרמיות עבור סכום בייטוח של 15,000 שקל. אלא שאם שכרו הממוצע ב-12 החודשים שלפני היותו באי-כושר יעמוד על 8,000 שקל, הוא יזכה לקבל 6,000 שקל בלבד (75% מ-8,000 שקל) - משלוחת חברות הביטוח גם-יחד!

כמו כן, יש לשים לב כי בפוליסות מסוימות קיים סעיף קיזוז של התגמולים להם זכאי המבוטח מהמוסד לביטוח לאומי, כך שבמקרה של תאונת עבודה אשר תוכר כמזכה בכספים מהביטוח הלאומי - יקוזזו כספים אלה מהתגמול החודשי הקובע בפוליסה. מומלץ לזכור זאת, ולדעת כי חברת הביטוח מוכנה בדרך-כלל - בתוספת פרמיה - לבטל סעיף קיזוז זה.

מעבר לכך, קיימת אפשרות לרכוש הרחבה לכיסוי של אובדן כושר עבודה, הקובעת שגם אם המבוטח הינו באובדן כושר עבודה חלקי, הוא עדיין זכאי לתגמולי ביטוח - אולם גובה הפיצוי יהא יחסי לשיעור הפגיעה בכושר השתכרותו. אם, למשל, שיעור אי-הכושר שלו יעמוד על 35%,

במגבלת 10% מהשכר, שכן מעבר לכך נדרשת בדרך-כלל הצהרת בריאות חדשה.

ועוד: כאשר חברת הביטוח מכירה במבוטח במצב של אובדן כושר עבודה, היא תשלם לו תגמול מדי חודש בחודשו. אך זאת יש לדעת, כי במידה שהמבוטח רכש כיסוי לשחרור מתשלום פרמיות, החברה אף תשחרר אותו מתשלום פרמיות הביטוח כל עוד הוא במצב של אובדן כושר עבודה. בנוסף, ברוב רובן של הפוליסות הכוללות כיסוי לאובדן כושר עבודה, ישנו סעיף הקובע תקרת פיצוי של 75% מההכנסה המוצהרת בפועל לרשויות המדינה ב-12 החודשים שקדמו למקרה הביטוח - וזאת, מכל הביטוחים ו/או קרנות הפנסיה שרכש המבוטח גם-יחד. סעיף זה, יצוין, נוסף לפוליסות בעקבות הנחיה של המפקח על הביטוח. לפיכך, על המבוטח לוודא כי אינו משלם פרמיות עבור פיצוי יתר, שלא יזכה לו בכבוד היום. כזו היא, לדוגמה, מי שביטח את עצמו למקרה של אובדן כושר עבודה בשלוש חברות ביטוח שונות, כאשר בכל אחת מהן סכום הביטוח הינו 5,000

תגמולי הביטוח בגין אובדן כושר עבודה הינם לרוב סכום קבוע שנקבע מראש על-ידי הצדדים, על סמך הצעת הביטוח - בקשת המבוטח/או בעל הפוליסה - ובהתאם לסכום הנקוב בדף פרטי הביטוח בפוליסה. ברם, תשומת לב לנקודות שיועלו במאמר זה עשויה להניב לכם הכנסה נאה בכבוד העת, במקרה הטוב; ולחסוך מכם הוצאות מיותרות, במקרה הפחות הטוב.



סכום הביטוח לאובדן כושר עבודה יכול להיות סכום קבוע חד-ערכי הצמוד למדד כשלהו כגון מדד מחירים לצרכן, רווחי השקעות וכדומה, או לחלופין יכול להשתנות מדי חודש בהתאם לגובה הפרמיה המשולמת. במקרה האחרון, קובעים המבוטח/או בעל הפוליסה אחוז פרמיה וממנו נגזר השכר - כך שכאשר עולה גובה השכר, חשוב לדעת כי בהתאמה גדל גם סכום הביטוח. זאת,

יוכפל סכום הביטוח ב-35% - וזה יהא גודלו של הפיצוי החודשי.

סיכומו של דבר, על המבוטחים לשים לב למגבלות הקיימות על הסכום המשולם במקרה של אובדן כושר עבודה, ולבדוק שהם לא משלמים יותר מדי על פוליסה - אשר בזמן אמת לא יזכו לקבל את כולה, בגלל הוראות הרגולטור או תנאי הפוליסה.

עו"ד ערן יעקובוביץ' הוא שותף במשרד עו"ד צבי יעקובוביץ' ושותף העוסק בדיני ביטוח וניזוקין.

תאונות העבודה של הצווארון הלבן

תאונת עבודה היא גם כזו שנובעת מתגובה קשה, רגשית ופיזיולוגית, של העובד ללחצים חיצוניים ולא שגרתיים | עורכת דין רוני רוטשטיין

האם כל אירוע של אוטם שריר הלב יכול לקבל הכרה? לא בהכרח. הפגיעה צריכה לנבוע מאירוע חריג מרצף של אירועים חריגים בשגרת העבודה. למרבה האירוניה, דווקא מצב של מתח מתמשך אינו מוכר כפגיעה בעבודה. מאידך, על אף שאירועים לבנים או מוחיים תוקפים כמעט אך ורק את הסובלים מטרשת עורקים, יתר שומנים בדם או מעשנים, המשפט הישראלי קובע כי אירועי העבודה הינם בבחינת 'הקש ששבר את גב הגמל', ולפיכך מדובר בתאונת עבודה ולא בתחלואה טבעית. עוד נציין, כי האוטם עצמו אינו חייב לקרות במהלך העבודה, וגם אוטם שאירע מספר ימים לאחר האירוע החריג בעבודה, יוכר כתאונת עבודה.

ניסיונו הרב מלמד כי במקרים רבים לא די בהגשת תביעה למוסד לביטוח לאומי, ונדרש ניהול הליך בבית הדין לעבודה. הדקויות המאפיינות את המקרים הללו מבחינה עובדתית, רפואית ומשפטית, מחייבות כי ניסוח הפנייה הראשונית למוסד לביטוח לאומי, ההכנה לחקירה על ידי חוקר המוסד והייצוג בבית הדין ייעשו בתשומת לב מרבית, ועל ידי עורכי דין הבקיאיים בנבכי החוק והפסיקה בנושא זה.

עורכת הדין רוני רוטשטיין היא שותפה ב'רוטשטיין ברקאי' - חברת עורכי דין למימוש זכויות רפואיות וסוציאליות



בהם תגובתו של העובד ללחץ גרמה לו נכות משמעותית. עובדים בכירים, למשל, או בעלי עסקים עצמאיים, שהתבקשו לבצע משימות חריגות בייחס לעבודתם השגרתית, נדרשו לעמוד בלוח זמנים בלתי-אפשריים או נקלעו למריבה חריפה עם חבר לעבודה או הממונה עליהם - כל אלה לקו באוטם שריר הלב או באירוע מוחי, והוכרו על-ידי המוסד לביטוח לאומי כפגיעים בעבודה.

כסובל מאוטם שריר הלב. התקף לב, בלשון העם. חייו אולי ניצלו, אך תפקודו הנפשי והפיזי נפגעו קשות, והוא לא הצליח לשוב לעבודה. בעקבות תביעה שהוגשה על-ידי משרדנו, הוכר אדם זה כנפגע בעבודה והוא מקבל קצבת נכות מעבודה בסכומים גבוהים מאד, לכל ימי חייו. מקרה זה מהווה דוגמה מובהקת לסוג זה של תאונות עבודה, אך קיימים מקרים רבים נוספים

המושג 'תאונת עבודה' מצטייר לרוב בדמיונו כמקרה שבו פועל קשה-יום נופל מסולם, נפצע כתוצאה מעבודה עם מכונות וכיוצא בזה.



עם זאת, ישנם מקרים בהם הזכאות לפיצויים בשל תאונת עבודה אינה מובנת מאליה, כמו למשל כאשר הגורם לתאונה אינו נראה לעין אלא מצוי בתגובה הרגשית והפיזיולוגית של העובד ללחצים חיצוניים. סוג זה של תאונות ניתן לכנות כ'תאונות העבודה של הצווארון הלבן', ופעמים רבות הוא מוכר על-ידי המוסד לביטוח לאומי כפגיעה בעבודה.

כך, לדוגמה, סמנכ"ל שיווק בחברה מסוימת אשר נשלח מטעמה לתערוכה מקצועית בפאריס, על מנת שיטפח קשרי מסחר עם לקוחות חדשים. במהלך התערוכה, וללא הודעה מוקדמת, דרש ממנו מנכ"ל החברה לשאת הרצאה בנושא שלא היה מוכר לו, ואשר הצריך ידע טכני מורכב. הבקשה החריגה מילאה את העובד אימה, שמא לא יוכל לבצע את עבודתו כנדרש ואף יפטר. מכיוון שבאותה עת רכש דירה, המחשבה על פיטורין גרמה לו חרדה קשה שבגינה החל לחוש ברע, איבד את הכרתו ופונה לבית החולים המקומי בו אוכחן

הסכם הממון וחשיבותו במניעת עגירות

אף אחד לא מייחל לגירושין, אבל הסכם ממון טוב והבנות ברורות וחתומות מראש יכולים להשפיע דרמטית על אופי הפרידה | עו"ד רפי שדמי

תקופה שתיקבע בהסכם, אשר תתחיל להיספר מיום מתן ההודעה של אחד הצדדים על רצונו בגירושין. הרעיון העומד בבסיס תשלום המזונות המוגדלים, הינו קביעה של סכום מזונות שישתלם לבן הזוג המסורב מדי חודש בחודשו, ללא כל קשר להכנסותיהם ולמצבם הכלכלי של בני הזוג. מומלץ לקבוע סכום חודשי אשר אכן מהווה איום והרתעה כלפי הצד האחר, כדי שלא ידבק בסירובו. ההיגיון העומד מאחורי הטלת חיוב זה הוא כי אדם המקבל הודעה על רצונו בן זוגו לה-תגרש, יפעל להגיע להסכם ולסיום ההליך באופן מהיר על מנת שלא יצטרך לשאת בחיוב הכספי אשר יטיל עליו ההסכם במידה שלא ייתן גט בתום תקופת הזמן הקצובה.

באשר לגושפנקא החוקית של הסכם הממון, לפי חוק יחסי ממון, אם ההסכם נחתם לפני הנישואים ניתן לאשר אותו אצל רשם נישואין או אצל נוטריון ובכך להעניק לו תוקף משפטי. במידה שההסכם נחתם לאחר הנישואים, על בני הזוג לפנות לבית משפט למשפחה או לבית דין רבני על מנת לאשר אותו.

עו"ד רפי שדמי הינו מומחה בדיני משפחה וירושות



כי אף אדם אינו רוצה למצוא עצמו כבול במערכת נישואים אשר הוא אינו רוצה בה עוד, ועל כן מומלץ בחום לחתום על הסכם זה בכל גיל. מלבד נושא מניעת הסרבנות ניתן להוסיף להסכם, כמו-כן, אלמנטים נוספים בהתאם לצורך. אחד הכלים להתמודדות עם סרבנות הגט הוא הוספת סעיף להסכם, בנוגע לתשלום מזונות מוגדלים שיצטרך בן הזוג הסרבן לשלם לבן הזוג המסורב. אפשר לקבוע כי כספים אלה ישולמו בתום

האישה צריכה להסכים לקבל את הגט. אי-הסכמה לביצוע אחד מן השניים על-ידי הגבר או האישה, משמעו כי הזוג ימשיך להיות נשוי על אף שאחד מהם אינו רוצה בכך עוד. הניסיון מלמד שבמקרים רבים מאוד הפרידות - גם אם לא התכוונו לכך - הן קשות וכואבות. שי-קוליהם של בני הזוג שנתונים בסערת רגשות הם לא תמיד רציונליים, ולעיתים רבות יצר הנקמנות מקבל את הבכורה וגובר על ההיגיון. חשוב לציין,

ש האומרים כי הנישואין הטובים ביותר הם אלה הצריכים את פני הגירושין. אף אחד לא מייחל חלילה לפרידה, אבל הסכם ממון טוב וקביעת הבנות ברורות וחתומות מראש יכולים לסייע בצורה דרמטית על אופיה של הפרידה, אם תקרה. אומנם החתימה על הסכם ממון טרם הנישואין או בפתחם כרוכה באי-נעימות קטנה, אך זו מתגמלת לעומת עגמת הנפש שעלולה להיות כרוכה בפרידה. לפיכך, ועל אף אי-הנעימות, מומלץ לנסח הסכם ממון טרם הנישואין ולהתייחס בו גם לאפשרות של 'סרבנות גט'.

סרבנות גט הינו מצב בו אחד מבני הזוג מבין קשה להתגרש, אך בן הזוג השני מסרב לכך וכופה עליו להישאר נשוי לו. לפי החוק במדינת ישראל, נישואין וגירושין בין יהודים יבוצעו על-פי ההלכה היהודית, המורה כי גירושין יכולים להיעשות רק כאשר ישנה הסכמה של שני הצדדים להתגרש. על-פי דין תורה הגבר צריך ליתן גט מרצונו החופשי, ואילו על-פי תקנות 'חרם דרבנו גרשום'



החלום ועברו: על חשיבותו של הסכם מייסדים

כאשר מגיע לסיומו 'ירח הדבש' בין שותפים עסקיים, מתגלה לא פעם הפער שבין הציפיות לבין המציאות. כדי לגשר עליו, רצוי לחתום מראש על הסכם מייסדים | עו"ד אהרון שורץ



מידה מסוימת הוא אף עלול בתחילה להעכיר את היחסים בין השותפים - אולם מוטב להיות זהירים מאשר מרוששים. מוטב לנקות את השולחן מראש ולהסדיר את מערכת היחסים, ולא לתת לגורל או לשינויים במצב הרוח לתעתע בכך בעתיד.

עו"ד אהרון שורץ הוא שותף מייסד במשרד 'שורץ ציגלר ושותף', עו"ד, העוסק במשפט מסחרי, ליטיגציה מסחרית ונדל"ן.

בין שותפים, שהמשותף לכולם הוא העובדה כי הצדדים לא השכילו לחתום מראש על הסכם מייסדים שקבע, בין היתר, כיצד יתבצע מהלך פי-רוק השותפות. חתימה על הסכם כזה משנה לחלוטין את פני התמונה, ובעיקר חוסכת המון כסף ואנרגיה. כמה כסף? פירוק שותפות באין הסכם מייסדים מגיע בנקל ל-80,000 שקל. מנגד, עלות הכנתו של הסכם מייסדים תגיע לכ-10,000 שקל, במידה שמדובר בהסכם מורכב. במהלך השנים ליוויתי לא מעט יזמים, וסייעתי בידם בכתיבת הסכם מייסדים. הסכם טוב אינו מסתכם רק ביכולת להסדיר את אופן הפירוק, אלא מסייע לצדדים לנהל באופן מושך תף את העסק. לא מעט משתנים הם בגדר נעלם כאשר מדובר בעסקים, ועל הצדדים לצמצם ככל שניתן את מרווח אי-הוודאות באשר להיקף אחריותו המקצועית של כל שותף.

לפיכך, הסכם טוב יכול פירוט והסבר על היקף ההשקעה בזמן ובכסף; כיצד ימונו בעלי תפקידים אסטרטגיים במיזם כגון יועץ משפטי, רואה חש-

בין שותפים, שהמשותף לכולם הוא העובדה כי הצדדים לא השכילו לחתום מראש על הסכם מייסדים שקבע, בין היתר, כיצד יתבצע מהלך פי-רוק השותפות. חתימה על הסכם כזה משנה לחלוטין את פני התמונה, ובעיקר חוסכת המון כסף ואנרגיה. כמה כסף? פירוק שותפות באין הסכם מייסדים מגיע בנקל ל-80,000 שקל. מנגד, עלות הכנתו של הסכם מייסדים תגיע לכ-10,000 שקל, במידה שמדובר בהסכם מורכב. במהלך השנים ליוויתי לא מעט יזמים, וסייעתי בידם בכתיבת הסכם מייסדים. הסכם טוב אינו מסתכם רק ביכולת להסדיר את אופן הפירוק, אלא מסייע לצדדים לנהל באופן מושך תף את העסק. לא מעט משתנים הם בגדר נעלם כאשר מדובר בעסקים, ועל הצדדים לצמצם ככל שניתן את מרווח אי-הוודאות באשר להיקף אחריותו המקצועית של כל שותף.

לפיכך, הסכם טוב יכול פירוט והסבר על היקף ההשקעה בזמן ובכסף; כיצד ימונו בעלי תפקידים אסטרטגיים במיזם כגון יועץ משפטי, רואה חש-

לא בכדי יש המש-וים בין שותפות לצורך הקמת מיזם חדש לבין נישואים. אולם פעמים רבות, אחרי 'ירח הדבש', מגלים השותפים עד



מהרה את הפער שבין הציפיות למציאות. חלק מהבטחות השותף השני אינן מקוימות במלואן, התוכנית העסקית לא מתאימה למציאות, ומשום מה משקיעים לא עומדים בתור. במקרה אחר, אתה מגלה שהשותף מכניס ידו לחשבונכם המשותף ועושה בו ככל שרואה; או שלאחר שגיעת ומצאת משקיע או שותף שלישי - שותפך מתנגד. כאשר חילוקי הדעות כה קיצוניים, מה עושים? יש שמרכינים ראש ומוותרים, ויש כאלה המשלמים הון תועפות לעורכי דין בשביל לפרק את השותפות. אבל יש גם דרך אחרת: חתימה מלכתחילה על הסכם מייסדים. בתי המשפט עמוסים לעיפה בסכסוכים

עסקים קטנים – הונאות גדולות

יחסית להיקף הפעילות הכספית בעסקים הקטנים, שיעור המעילות בהם נרחב מאשר בעסקים הגדולים. לפניכם חמישה כלים להגברת הבקרה ולשיפור ההרתעה | רו"ח עופר אלקלעי



נים להפיק דו"חות כאמור, בעלות נמוכה ובתמורה גבוהה לעסק. רוטציה: בדומה להפרדת תפקידים, גם רוטציה יכולה להיות בעייתית בעסקים קטנים. עם זאת, בקרה זו חשובה לכל עסק. האפשרות להעסיק שני עובדים באותו תפקיד מסייעת במצבי חירום, ומעלה את הרמה המקצועית של העובדים באמצעות הרחבת ההבנה שלהם את העסק.

רו"ח עופר אלקלעי, מומחה בזיהוי ואיתור מעילות, הנו שותף במשרד 'אלקלעי מונרו' בקרה וניהול סיכונים.

שימוש בדו"חות חכמים: כלי בקרה נוסף, בעסקים קטנים כגדולים, הוא השימוש בדו"חות חכמים. צ'קים מסדרות עתידיות, שינויים חריגים במלאי יחסית לקנייות ומכירות, חוסר רציפות במספרי צ'קים, גידול בצ'קים יחסית להיקף המחזור, קיום צ'קים במערכת על שם עובדים בעסק, ירידה בתקבולים במזומן ועוד – כל אלה יכולים להתקבל בקלות על-ידי המנהלים, ולסייע באיתור מעילות. עסקים קטנים נוטים פחות להיעזר בכלים אלו, אשר יכולים לסייע רבות לכל מנהל בעסק. קיימים כיום מומחים רבים אשר מסייעים לארגו-

הוצאה לחופשה: מעילות רבות מתגלות כאשר העובד המועל יוצא לחופשה. עובדים שמבצעים מעילות נוטים שלא להיעדר ממקום העבודה, מתוך חשש אמיתי שלא יוכלו לתת הסברים לשאלות הנשאלות בעסק, או מתוך חשש שמישהו אחר יבצע פעולות בתחום פעילותם ובכך עלול להביא לגילוי המעילה.

הפרדת תפקידים: במקרים רבים, הארגון חשוף למעילות כאשר עובד אחראי לשורה של פעולות. כך, לדוגמה, כאשר אותו עובד שמקבל צ'קים מלקוחות, הוא גם זה שרושם אותם בספריים וגם האחראי על ההתאמה עם הלקוח. למרות הבעייתיות, בעסקים קטנים ניתן לפתור זאת באמצעות שינוי הפעולות המבוצעות על-ידי העובדים הקיימים, והפרדת הפעולות בצורה טובה יותר בין העובדים.

ביקורות פתע: אחד מכלי הבקרה הטובים ביותר הינו ביקורות פתע. הביקורת צריכה להתבצע בתחומים רגישים כגון מלאים, קופה, אמצעי תשלום וכדומה; ומומלץ לבצע ספירות פתע של מלאי, בדיקת רציפות צ'קים ועוד. עובד שידוע כי ביקורת פתע עלולה להתבצע בכל עת, יחשוב פעמיים לפני ניצול של פרצות שלא נבדקות כלל.

המצב הכלכלי הרעוע מביא לגידול בהיקף המעילות בקרב העובדים. זו עובדה. אולם באופן מצער, מרבית בעלי העסקים פועלים לצמצום החשיפות רק לאחר שהסוסים כבר ברחו מהאורווה, ולאחר שהעובד טמן את ידו עמוק לתוך כספי בית העסק ונטל כספים, תוך מעילה בוטה באמון שניתן לו. מחקרים קובעים שביחס להיקף הפעילות הכספית, שיעור המעילות בעסקים קטנים גדול בהרבה לעומת העסקים הגדולים. דהיינו, זה יכול לקרות גם לך, בעל העסק הקטן, צא מהשאננות.



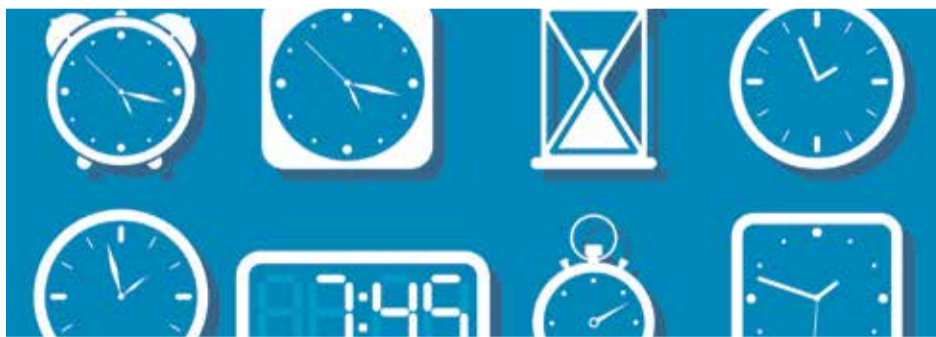
אומנם לעסק קטן ממוצע אין משאבים לשכור שירותים של חברה לבקרת מעילות, אולם במקרים רבים גם אין צורך בה כשלב הראשון. זאת, משום שמניעת מעילות בעסקים קטנים מבוססת על הגברת הבקורות ושיפור ההרתעה, וישנן לא מעט פעולות שיכול בעל העסק לבצע בעצמו ואשר הוכיחו את עצמן כיעילות מאוד. הנה לפניכם המרכזיות שבהן.

שעון נוכחות אינטרנטי – חיסכון גדול במחיר קטן

בתי עסק קטנים לא מתקינים שעון נוכחות בשל עלותו הגבוהה, ומסתכנים בתביעות משפטיות של עובדים לשעבר. לא עוד: יישום נוכחות אפשרי כיום בתוכנה פשוטה, ובמחיר זניח | עמי ברגמן

יש פתרון לכך, ועלותו זניחה: לרשות עסקים קטנים עומדת כיום אפשרות להתקין תוכנה אינטרנטית בעלות של 48 שקל בלבד, שמספקת להם פתרון אפקטיבי ביותר. במקום להתקין מערכת נוכחות יקרה של אלפי שקלים, יכול בעל העסק לשלם סכום פעוט ולקבל תמורתו מענה פשוט ומושלם, מעבר לחיסכון הכספי המשמעותי. המערכת מספקת דו"ח שעות לכל עובד, כולל שעות נוספות, היעדרויות, חופשות מחלה וימי חג, כמו-גם איחורים ויציאות מוקדמות ממקום העבודה. המערכת גם ניתנת ללא כל התחייבות: משלמים שכירות חודשית, ומפסיקים מתי שרוצים. בשורה התחתונה, אין כל היגיון כלכלי בתשלום של סכומים גבוהים עבור מערכות נוכחות מורכבות ומיותרות, ולבטח אין היגיון במתן אפשרות לעובדים לנצל את החוק הדרקוני, ואת אי-הסדר ששורר ברבים מבתי העסק הקטנים.

עמי ברגמן הוא מנכ"ל משותף בחברת 'עוקץ מערכות', העוסקת באספקת פתרונות ממוחשבים בתחום כוח האדם.



הנוכחי, מאפשר החוק לתובעים לנצל את הבעייתיות שכרוכה ברישום ידני. כך, למשל, נקבע כי במקרים בהם העובד תובע את המעסיק בגין אי-תשלום עבור שעות עבודה, והמעסיק לא מציג רישום נוכחות מסודר, בתביעה של למעלה מ-60 שעות נוספות בחודש מוטלת חובת ההוכחה על בעל העסק. הלה יידרש להוכיח כי העובד לא עמד "לרשות העבודה במשך שעות העבודה השנויות במחלוקת", ועכשיו לך תוכיח שאין לך אחות – או שתשלם, והרבה.

אך בפועל המצב שונה: בעקבות מספר תיקונים בחוק, הוגבר משמעותית הנטל על המעסיק בנושא הרישום – וזה משחק היטב לידי התובעים. עובדה היא כי ברבים מבתי העסק הקטנים אין שעון נוכחות. הסיבה לכך נובעת מהיעדר פתרונות ייעודיים לבתי עסק קטנים, שנאלצו לרכוש עד כה פתרונות יקרים שמתאימים לעסקים גדולים. כתוצאה מכך, נאלצים מעסיקים רבים לנהל ידנית את מערך הנוכחות – וכאן מתחילות הבעיות: בניסוחו

בית הדין לעבודה הפך במרוצת השנים לשוט כואב ושימושי עבור עובדים, אשר בתום יחסי עובד-מעביד החליטו לבוא בדין עם מעסיקיהם.



קם לשעבר. בשיעור לא קטן של המקרים, מדובר בעובדים שהועסקו בבתי עסק קטנים אשר מטעם בע הדברים אין בידם אפשרות לממן יועץ משפטי צמוד. בעלי עסקים אלו מחזיקים בקושי את ראשם מעל פני המים ומנסים לחסוך בהוצאות, אך לבסוף מוצאים את עצמם משלמים עשרות אלפי שקלים – הן לעובד והן לסגור שמייצג אותם במשפט.

אחת החובות הבעייתיות ביותר מבחינת המעסיק, היא רישום עילה לרבות מתביעות העובדים, היא רישום הנוכחות. לכאורה, קל לבצע מעקב אחר נוכחות העובדים, לבטח כאשר מדובר בבית עסק שמעסיק מספר מצומצם של עובדים,

מבולגן? הספקים של בית העסק שלך מרוויחים מזה (ואתה מפסיד)

בית העסק שלך חתום על עשרות הסכמים בעלי תוקף קצוב, שלאחריו משתנים המחירים הנקובים בו - ותמיד לדעתך. אלא אם יש לך מערכת שמתריעה על סיום קרוב של כל הסכם | אבי פרץ



בפועל, כל הסכם נסרק ומועלה למערכת, כש-בנוסף נדרשת חתימתם של שני מורשים המאשרים את תוכנו. המערכת מספקת התראה על מועד סיומו של ההסכם, באופן שמאפשר לבית העסק להיערך כנדרש בזמן לקראת חידושו. רק באופן זה, יכול בית העסק להבטיח כי מערך הסכמיו ינוהל באופן היעיל והחסכוני ביותר.

אבי פרץ הוא מנכ"ל חברת 'פתרונות אפקטיביים' העוסקת בייעוץ עסקי לחיסכון ולבקרת עלויות.

רה על מסוגלות הארגונים לצמצם את החשיפה שלהם למעילה כספית. מחקרים בנושא מצביעים על כך, שב-7% מהארגונים התגלו הונאות שהיו נמנעות כתוצאה מניהול מבוקר של ההסכמים - בין היתר, בשל תשלום פיקטיבי לספקים פיקטיביים ולעובדים פיקטיביים כגון תשלום לעובדי ניקיון שלא הועסקו בפועל, שימוש ברכב חברה שהיה אמור לחזור לחברת הליסינג, גניבת מכשירי סלולר עקב אי-ניהול של המלאי.

כפתרון לכך, ניתן כיום להטמיע בבית העסק מערכת פשוטה המאפשרת לנהל את מערך ההסכמים בחברה, בקלות רבה ובאופן היעיל ביותר. כל ההסכמים זמינים, מנוהלים ונגישים בכל רגע - גם במקרה של תחלופת כוח אדם - באופן שמר-נע כל אפשרות לפספס את מועד החידוש; ומנהל את ההסכמים בצורה מבוקרת, באמצעות מערכות הרשאה שמגבירות את השקיפות ומצמצמות את האפשרות לחוסר סדר.

ררים את המחירים כלפי מטה. עם זאת, קשה להאשים את מנהלי בית העסק בניהול כושל, שכן מדובר בשורה ארוכה של הסכמים שכוללים תנאים משתנים, עם תנאים מתלים, לוחות זמנים, הטבות או קנסות. בין ההסכמים שיש לטפל בהם, ניתן לציין שכירות ודמי ניהול, ארנונה, חברת ניקיון, ציוד משרדי, מכונות צילום, שירותי IT, ליסינג, דלק, ספקי תקשורת שונים, מרכזיית טלפונים, כביש 6, שליחויות, הסעות והובלות, חשמל, ארכיב וגניזה, תוכנות הנהלת חשבונות, רישיונות למחשבים ושרתים, שמירה, ביטוח אלמנטרי, דירקטורים, ביטוח חיים, בנקים (עמלות, הלוואות), תלושי שכר, טיסות לחו"ל, גמל ופנסיה.

הנזק הכספי נגרם בשל העובדה כי החוזה שמתחדש אינו כולל את כל התנאים שהושגו בניהול המו"מ טרם החתימה. יתרה מזה, הנזק לא מסתכם בתשלומי היתר בלבד: לאי-הסדר סביב סוגיית חידוש ההסכמים יש השלכה ישי-

בתי עסק משקיימים עים הון על-מנת להגדיל את המחזור ולשפר את שורת הרווח באחוזים בודדים, אולם אינם מודעים לעובדה כי בקרה כר-שלת אחר חידוש ההסכמים המסחריים שלהם עם כלל נותני השירותים, מביאה לכדי עלייה בהוצאות בשיעור של כ-22% בממוצע כתוצאה מאיחור בטיפול.

בית עסק בינוני חתום בממוצע על 30 חוזים עם נותני שירותים וגורמים מסחריים שונים, ועל חוזה העסקה מגוונים לבעלי התפקידים השונים בארגון. אולם מחקרים מוכיחים כי רק 63% מבתי העסק מבצעים מעקב כולל ומדויק אחר מועד חידוש ההסכמים. כך, למעשה, נוצר מצב בו הלקוח מאבד את היכולת לשפר את התנאים המסחריים, ואינו מנצל את השינויים שחלים בשוק אשר גר-



הסוד המסחרי וההגנה עליו בבית המשפט

הסוד המסחרי הוא אבן פינה של עסקים רבים וההגנה עליו חשובה מכל - אך היכולת להגן עליו דורשת היערכות מראש וראייה קדימה. כך תעשו זאת נכון | עו"ד יורי נחושתן

מר בסוד שהוא באמת סוד מסחרי, לבין כזה שניתן לגילוי בנקל על ידי אחרים (כלשון החוק) - שאז אין הוא בגדר סוד מסחרי. בימינו, מידע עסקי רב הוא זמין באינטרנט. חלק מן המידע הוא גלוי, אך איסופו ועיבודו לכזה - הוא-הוא הסוד המסחרי. רשימת לקוחות, למשל.

ההגנה על הסוד המסחרי בבית המשפט נתקלת בקושי נוסף, הנובע מעצם העובדה שפנייה לבית המשפט בטענה של גזל סוד מסחרי מחייבת חשיפה מסוימת של עצם הסוד, בדיוק בסיטואציה שבה אין הדבר רצוי. יצוין, כי לבית המשפט שיקול דעת כיצד להגן על סוד מסחרי המוגש כראיה במסגרת הליך משפטי, אך מדובר בסיכון עסקי כאשר עצם הניסיון להגן על הסוד - עלול לשלול את תוקפו.

בסיכומו של דבר, הסוד המסחרי הוא אבן פינה של עסקים רבים, בין צעירים ובין ותיקים ומבו-ססים. החשיבות בהגנה נאותה על הסוד המסחרי של העסק היא רבה אך בה במידה, היכולת להגן עליו היא חמקמקה ודורשת היערכות מראש וראייה קדימה.

עו"ד יורי נחושתן הוא שותף במשרד נחושתן, ספרן, שרף יפה ושות', העוסק במשפט מסחרי וליטיגציה מסחרית.



כסוכים על נושא זה, דובר היה בעובדים לשעבר אשר כלפיהם נטען כי נטלו מידע עסקי מן החברה שבה עבדו, ועברו לעסק מתחרה. בעניין זה, תוע-לתו של סעיף אי-תחרות היא מוגבלת ולכן חשוב להגן על הסוד המסחרי בעצם ההתייחסות אליו כאל סוד. באופן מעשי, מתבטא הדבר בקיומן של הגנות על סודיות המידע - הרשאות מוגבלות לגי-שת למערכת המחשוב, כספות ועוד - התחייבויות לשמירת סודיות וכדומה.

בעייתיות נוספת בהגנה על סוד מסחרי היא קביעת הגבול בין מידע עסקי, אף אם הוא נש-

המקיימים יחסי אמון ביניהם. חשוב שיינקטו כבר בשלב מוקדם למדי אמצעים לשמירת סודיות המידע, אחרת קיים סיכון של העתקה וגזילה של המידע בהיותו מידע בלתי מוגן על ידי החוק, גם אם מדובר במידע בעל ערך כלכלי.

ואולם, הסוד המסחרי אינו מתמצה רק בט-כנולוגיות פורצות דרך. גם עסקים ותיקים מחזיקים בסודות מסחריים. כאלה הם, למשל, רשימת לקוחות, בסיסי נתונים כגון התפלגות מכירות לפי לקוחות, וכיוצא בזה מידע מסחרי רב-ערך שכל מתחרה עסקי היה שמח לקבלו. אכן, לא פעם בס-

ב עידן הנוכחי, בו הטכנולוגיה כובשת מקום בכל תחומי החיים, הולך הקניין הרוחני ומקבל מעמד בעל חשיבות עליונה בהצלחתם של מיזמים רבים. אחד מתחומי הקניין הרוחני שיש לשים אליו לב במיוחד הוא זה המכונה 'סוד מס-חרי', שאינו מתייחס רק לטכנולוגיה או חדשנות. בעוד שהפטנט הרשום מתפרסם בהרחבה, וכמוהו, למשל, גם היצירה המוגנת בזכויות יוצרים, הרי שהסוד שואב את כוחו ואת הגנת החוק - מעצם היותו סוד: הגדרת 'סוד מסחרי' בחוק עוולות מס-חריות התשנ"ט 1999 קובעת כי 'מידע עסקי, מכל סוג, שאינו נחלת הרכים ושאינו ניתן לגילוי כדין בנקל על ידי אחרים, אשר סודיותו מקנה לבעליו יתרון עסקי על פני מתחריו, ובלבד שבעליו נוקט אמצעים סבירים לשמור על סודיותו'.

ברבות מן החברות הצעירות, הקניין הרוחני היחיד שיש ביכולתן להגן עליו הוא הסוד המס-חרי, שהרי חולף זמן רב עד שפיתוח מסוים יכול לקבל הגנה של פטנט. מצד שני, חברות סטארט אפ פועלות לא פעם כעסק 'משפחתי' ובין חברים,





כך לא תפסידו כסף בעת שליחת כבודה לחו"ל

התחרות בין חברות השילוח הבינלאומי מולידה שלל שיטות לצמצום הוצאותיהן והגדלת רווחיהן. הראש היהודי ממציא לנו פטנטים? - גם פתרונות לחמוק מהם: הנה הם לפניכם | אילן רביבו

הן יוסיפו עלויות בלתי צפויות כגון מע"מ על כל העלות (אין מע"מ אלא על שירותים הניתנים בא"ר), כך שבפועל המחיר יעלה על כל הצעה מחב"רה איכותית.

נפח המטען הוא תחום נוסף שמשיע על מחיר השילוח. חברות רבות מתמחרות הובלה בע"לות נמוכה, אך למעשה הן יחייבו לפי נפח הגבוה מן הנפח בפועל. על-מנת להימנע מכך, מומלץ כי הלקוח ימדוד בעצמו את נפח המטען לאחר אריזתו והמכלתו בארגז הייצוא - לפי מכפלה של אורך, רוחב וגובה המטען - ועדיף לטרוח ולנסוע אל מחסני החברה כדי לערוך את המדידה.

טיפ אחרון, ולא פחות חשוב: בניגוד למדינות רבות בעולם, החוק בישראל מתיר לכל אדם להקים חברה ולהציע שירותי שילוח בינלאומיים, ללא כל רישיון נדרש. כתוצאה מזה, פועלות ביש"ראל חברות של אדם אחד, ללא כל אישור, רישיון או אמצעים וצידוד המאפשר שירות יעיל לכל אורך הדרך, ולמעשה הן מפעילות קבלני משנה - משלב

יש לדרוש מהמוביל עותק של שטר מטען (Bill of Landing) של המטען, ובו כל המידע הנדרש. מומלץ לבחור בחברה המספקת מעקב משלוחים כחלק מהשירות, מה שיבטיח את יציאת המטען והגעתו ליעד.

האינטרנט הוא כלי יעיל למעקב אחר מהלך השילוח, אך בו-זמון הוא עשוי לשמש גם למניפולציות. כך, למשל, אתר מסוים מציע חמש הצעות מחיר מתחרות הובלה בינלאומית. לכאורה הוא מאפשר בחירה, אלא שעיון מדוקדק באתר מגלה כי הלוגואים של החברה זהים - ובפועל האתר אינו משווה בין הצעות, אלא גורם לגולש לקבל הצעה גרועה באמתלה של מחיר נמוך מבין ההצעות השונות.

חלק מחברות ההובלה נותנות הצעת מחיר זו"ל מאוד - למשל, פחות מ-\$200 לכל מ"ק עבור הובלה לארה"ב - אך לא טורחות ליידע על קיומן של עלויות נוספות שיידרשו בהמשך כגון אחסנה, שחרור, בדיקה, הובלה מיוחדת וכדומה. לחלופין,

מ עבירים מכולה לחו"ל? האינטרנט מלא בהצעות אטרקטיביות, אך אתם עלולים לגלות שלבסוף חויבתם בע"לויות נוספות ומפתי"עות שששויות להאמיר לכדי מאות דולרים. לא מעט חברות הובלה פיתחו מגוון שיטות לצמצום הוצאותיהן והגדלת רווחיהן, על חשבון הלקוח שלא תמיד מבחין באינטרס הסמוי ומשלם על כך מכספו. להלן מספר 'הפתעות' נפוצות בהן אתם עלולים להיתקל - והמענה להתמודדות מולן.



חברות הובלה רבות מדווחות ללקוחותיהן על מועד הגעה קרוב יחסית של המשלוח, אולם בפר"על הן מעכבות את המטען עד שיוכלו לצרפו למ"טען אחר, על-מנת לחסוך בעלויות. כתוצאה מכך, הלקוח עלול למצוא את עצמו ממתין למטען במ"שך שבועות רבים מעבר למתוכנן. כדי למנוע זאת,

האריזה ועד לפריקת המטען במדינת היעד. מצב זה גורם לאותן 'חברות' להתנער מכל אחריות כש"נוצרת בעיה, ולייחס את האחריות לקבלני המשנה השונים.

כדי שלא להיקלע למצב כזה, מומלץ לשכור מוביל בינלאומי בעל מוניטין ידוע, המחזיק ברי"שיון של שילוח בינלאומי המסונף לארגונים בינלאומיים כגון FIDI או Bar, והינו בעל תעודת הסמכה ISO 9001-2008. כאשר יש גורם מנהל ואחראי לכל אורך הדרך, גם אם המחיר יקר מעט יותר, מובטח שהמטען אכן יגיע ליעדו.

אילן רביבו הינו מנכ"ל חברת השילוח A. Univers Transit.

לא צריך מאות אלפי דולרים: בעל עסק קטן זכאי לאשרת עבודה בארה"ב



ישראלי שמחזיק באזרחות זרה יכול כבר כיום לקבל ויזה לארה"ב, על בסיס השקעה כספית קטנה יחסית. כיצד? הנה הפרטים | עו"ד צבי קן-תור

רה ישראלית אשר נפתח במימון אזרח מדי"נת האמנה ומאוישת בידי עובד שגם הוא אזרח אותה מדינה. כל מי שישכנע את רשויות ההגירה בארה"ב כי השקעתו תיצור מקומות עבודה לעו"בדים מקומיים, וכי הוא עומד בכל יתר הדרישות, יוכל לקבל אשרה זו.

להוכיח כי השקעתו צפויה ליצור מקומות עבודה בארה"ב. לפיכך, הישראלים הרבים שהשקיעו בר"כישת דירות בארה"ב בשנים האחרונות, לא יוכלו לעשות שימוש בהשקעתם זו כדי לקבל אשרות עבר"דה, מכיוון שמדובר בהשקעה פסיבית שאינה יוצרת מקומות עבודה חדשים. מאותה סיבה, גם השקעה בתיק מניות ואג"ח נחשבת כהשקעה פסיבית.

החוק המאפשר לקבל אשרת E-2 מהווה הז"דמנות לכל עסק קמעונאי כגון עסקי רכב ומזון, מספרות או נציגות מסחרית בארה"ב של חב"סכום ההשקעה אינו קבוע ואין רף מינימום, אך התוכנית העסקית צריכה להראות כי ההשקעה - אשר חייבת לבוא מהון עצמי - תספיק כדי לה"ביא את העסק לרווחיות סבירה. ההשקעה חייבת להיות גבוהה יותר מן הסכום המספיק למחיי"ת המבקש ומשפחתו. בשונה מרוב סוגי אשרות הע"בודה האחרות, אותן יש להגיש לרשויות ההגירה בארה"ב, מוגשת בקשה זו לקונסוליה הרלוונטית - והיא שקובעת, על פי שיקול דעתה ולפי קריט"ריונים שונים, אם ההשקעה מספיקה או לא.

לצורך קבלת אשרת E-2, נדרש מגיש הבק"שה להוכיח לרשויות ההגירה בארה"ב, בין היתר, כי בכוונתו להקים בארה"ב עסק פעיל. כך, למשל, אדם שירכוש בארה"ב בית שממנו הוא מתכוון למכור יצירות אמנות, צפוי לא להיחשב כבעל עסק פעיל, לעומת מצב בו מבקש האשרה מראה כי בכוונתו לפתוח גלריה לאמנות.

סכום ההשקעה אינו קבוע ואין רף מינימום, אך התוכנית העסקית צריכה להראות כי ההשקעה - אשר חייבת לבוא מהון עצמי - תספיק כדי לה"ביא את העסק לרווחיות סבירה. ההשקעה חייבת להיות גבוהה יותר מן הסכום המספיק למחיי"ת המבקש ומשפחתו. בשונה מרוב סוגי אשרות הע"בודה האחרות, אותן יש להגיש לרשויות ההגירה בארה"ב, מוגשת בקשה זו לקונסוליה הרלוונטית - והיא שקובעת, על פי שיקול דעתה ולפי קריט"ריונים שונים, אם ההשקעה מספיקה או לא. במסגרת התוכנית העסקית, יידרש המבקש

ה דלת לקבלת אשרת עבודה לארה"ב עבור בעלי עסקים קטנים הייתה עד לאחרונה סגורה בפני רבים מהם. תנאי הסף - השקעה של



לפחות מאות אלפי דולרים - מנע מהם את האפ"שרות להשקיע ביוזמות מסחריות. אולם לא עוד: בשנה האחרונה אישר הנשיא אובמה חוק שיכניס את ישראל לרשימת המדינות המזכה את אזרחיהן לבקש אשרת E-2. יישום החוק צפוי להתחיל במהלך השנה הקרובה, אך מבחינת ישראלים שמ"חזיקים בדרכון של אחת מ-39 המדינות החתומות על אמנת השקעה עם ארה"ב - הדלת כבר פתוחה לרווחה: בעל עסק קטן שלוש עיניו לעבר ארה"ב, ומחזיק בדרכון רלוונטי של אחת המדינות הללו, יכול כבר היום להתחיל בתהליך קבלת הוויזה.

עו"ד צבי קן-תור, מומחה בדיני ניוד מומחים, הוא שותף במשרד עוה"ד קן-תור שם עכו' ומשמש כיו"ד ועדת האשרות בלשכת המסחר ישראל-אמריקה.

התחדשות עירונית: מה עושים עם דייר סרבן



מתכננים לשדרג את הבניין בפרויקט תמ"א 38 אך יש דייר סרבן שמטרפד את התוכנית? בקרוב: תיקון לחוק יאפשר לכפות עליו הסכמה | עו"ד שי אליאב



על אף שמדי שנה יש יותר יוזמות בתוכניות תמ"א 38, אחד החסמים הגדולים שעימם מתמודדים הדיירים ובתי המשפט הם הדיירים הסרבנים. מה ניתן לעשות במקרה של דייר סרבן, ומהן הפעולות הבסיסיות שצריכים לעשות דיירי בניין הרוצים לבצע פרויקט תמ"א 38 בבניין שלהם?

המסגרת הנורמטיבית לבחינת ההתכנות האכיפה של פרויקט המבוסס על תמ"א 38 היא בחוק המקרקעין, בכל הנוגע לחיזוק בתים משותפים מפני רעידות אדמה. בהתקיים התנאים הקבועים בחוק החיזוק, ניתן להגיש תביעה למפקח על רישום המקרקעין לצורך אכיפת הסכמתו של מיעוט המתנגד לביצוע הפרויקט. הדבר נגזר, בין היתר, בסוג הפרויקט המבוקש - בין שהוא חיזוק המבנה ובין שהוא הריסת המבנה והקמת בניין חדש תחתיו.

פרויקט חיזוק הוא בבסיסו פוגעני פחות מפ-

רויקט הריסה, משום שבמסגרת פרויקט הריסה נדרש פינוי של בעל הדירה על-מנת להרוס את ביתו. מכיוון שכך, בפרויקט חיזוק די ברוב של שני שלישים שים מבעלי הדירות, אשר להם צמודים שני שלישים מהרכוש המשותף, כדי להגיש כנגד המיעוט הסרבן תביעה שתכפה עליו את ביצוע הפרויקט. בפרויקט הריסה, לעומת זאת, סך ההסכמה גבוה יותר ויש צורך ברוב של ארבע חמישיות מבעלי הדירות ובעלי הרכוש המשותף. למפקח על רישום המקרקעין יש, כמובן, סמכות לקבוע תנאים מסוימים לצורך אכיפת הפרויקט על המיעוט המתנגד. בהקשר זה, יזם לאחרונה משרד המשפטים תיקון לחוק, שמטרתו לאפשר פינוי באמצעות צו של דיירים סרבנים המטרפדים פרויקטים של פינוי-בינוי בבניינים משותפים. בקליפת אגוז, ניתן לומר שהיוזמה מציעה לאמץ את המודל הקיים בפרויקטים מכוח תמ"א 38. על פי החוק הקיים בנושא פינוי-בינוי, יכולים בעלי דירות לתבוע בניזקין את המיעוט המתנגד. לאמור, להגיש תביעה כספית על הנזקים הנגרמים עקב סירובם. כלי זה אינו מהווה מכשיר ישיר למימוש פרויקט, כי אם אך להשיב את הרוב על

ביעות, קיבל בית המשפט את התביעה הנזיקית ופסק פיצויים בהיקפים גבוהים של מאות אלפי שקלים ויותר כנגד בעלי הדירות הסרבנים. לוי תקבל התיקון לחוק, באופן בו יהיה ניתן לתבוע את אכיפתו על אותו בעל דירה המסרב לפרויקט, מצב זה לא רק שיהיה בקשר ישיר עם מטרת החוק והגשמתו - שהיא, כאמור, לקדם פרויקטים אלו - כי אם יקל ויזרז את משך ההליכים הנמתחים היום בבתי המשפט בערכאות השונות.

עו"ד שי אליאב הנו שותף במשרד עו"ד גינדי-כספי, העוסק בנדל"ן ומלווה פרויקטים רבים של התחדשות עירונית.

נזקו התיאורטי, ובעצם מהווה הרתעה כנגד המיעוט החושש מתביעה כספית. כדברי בית המשפט העליון (בע"א 3511/13 שורצברגר נ' מרין): "החוק אינו מאפשר לכפות על הדייר הסרבן להצטרף לפרויקט, אלא רק מציב 'תג מחיר' לעמידתו הדווקנית על סירובו".

מכאן יוצא, שההסדר בתמ"א 38 הנו פשוט יותר בכך שהוא מהווה האמצעי הישיר להגשמת המטרה - ליצור הרמוניה חקיקתית בין שני סוגים של פרויקטים, אשר לשניהם מכנה משותף רחב של התחדשות עירונית, רווחה, והגנה על חיי אדם. בתי המשפט בישראל דנו עד כה במספר תביעות של בעלי דירות כנגד מיעוט מתנגד. במרבית הת-

אפשר לבטל הסכם הלוואה בשוק האפור

בניגוד לדימוי הרווח, רבים מהמלווים נמנעים מעימות עם לווה שלא מהסס לפנות לרשויות, ואם הסכם הלוואה מנוגד לחוק - בית המשפט יכול לבטלו | עו"ד משה דורה

המשפט, חייב להיחתם חוזה מסודר בינו לבין המלווים. ככל שלא נכתב חוזה, או שלא הופיעו בו הפרטים הנדרשים, מהווה הדבר עילה לפנייה לבית המשפט בבקשה לבטלו. חוק הלוואות החוץ-בנקאיות קובע באופן מסודר אילו פרטים צריכים להופיע בחוזה. כך, למשל, על החוזה לכלול את שמותיהם המלאים של הצדדים ואת סכום הלוואה המקורי - ולא, כפי שקורה פעמים רבות, סכום שכולל מלכתחילה גילום של הריבית.

כמו כן, החוזה צריך לכלול את שיעורי הריבית, ואין המלווה יכול להסתפק רק בחישוב הריבית השבועית או החודשית: עליו לנקוב בסכום הריבית המרבית שתשולם לאורך כל תקופת הלוואה, כולל הריבית דריבית בגין איחור בתשלום הריבית. נוסף על כך, בהסכמים המכילים ריבית משתנה, על המלווה לפרט את כל מרכיבי הריבית והאופן בו היא תשתנה. לפיכך, נקבע בחוק כי קודם לחתימה על חוזה הלוואה, חייב המלווה להעביר ללווה את הנוסח הסופי, על מנת להעניק לו הזדמנות סבירה לעיין בו ואף להיוועץ עם עורך דין.

עו"ד משה דורה הוא מומחה לדיני בנקאות, כינוסים ופירוקים, ושותף במשרד עו"ד דורה, כהן, ויצמן



מהעלות הכוללת הממוצעת לאשראי לא-צמוד שהבנקים נותנים לציבור. לשם כך, נקבע בחוק, מפרסם בנק ישראל מדי חודש את העלות הכרזת הממוצעת של האשראי לציבור. אם יתברר כי שיעור הריבית גבוה מהמותר, רשאי בית המשפט לפסוק על ביטול ההסכם ותשלום ריבית בשיעור המרבי שנקוב בחוק.

על-מנת שהלווה יוכל להגן על עצמו בבית

העלייה ביוקר המחיה, הקיפאון בשכר המשולם לשכירים, ההרעה בתנאי התשלום וההאטה שחווה המשק - כל אלו תורמים לפריחה של שוק הלוואות האפור. הקלות היחסית בה ניתן לקבל המחאת מזומן מהשוק האפור דוחקת רבים לעבר 'מלתעות' בדמות ריביות רצחניות, לעיתים בשיעור של מאות אחוזים. ברם, חוק הלוואות הבנקאיות מגדיר באופן מפורש מהי תקרת הריבית שמוותר לגבות. היה ויתברר כי חרגה מהמותר, ניתן בהחלט לבטל את הסכם הלוואה. העובדה כי חתימת הלווה מתנוססת עליו אינה מעידה כי הוא הסכים לתנאיו, כשמדובר בשיעורי ריבית גבוהים מהמותר.

מטבע הדברים, פעמים רבות מתקשה הלווה לעמוד בתנאי הלוואה והלחץ מצד המלווים גורם, ברוב אולם התפיסה הרווחת על-פיה הם לא יהססו לשלוח את הלווה לבית החולים בשל הפיגור בתשלומיו אינה תואמת תמיד את פני המציאות. בפריחה, רבים מהמלווים חוששים להיקלע לעימות עם



מ'שטרתי' - לווה אשר לא מהסס לפנות לרשויות, ובכלל זה גם לרשויות המס. פסילת האפשרות על הסף להתעמת עם המלווה בהליך משפטי הינה שגויה, ומותרת את הלווה עמוק בתוך הביצה. חוק הסדרת הלוואות חוץ-בנקאיות, המסדיר מתן אשראי בשוק החוץ-בנקאי ('השוק האפור'), קובע בין השאר כי העלות המרבית הכוללת של האשראי בהלוואה מסוג זה, תהיה פי שתיים ורבע