



סוגיות שכ"ט עם לקוחות ובין עורכי דין והסכם שכ"ט לדוגמא – ינואר 2011

שותף פלוני שב מבית המשפט בחיפה ומקונן: "זהו היום השני ברציפות שאני נוסע להוכחות בחיפה וכל היום הולך על נסיעות...שכן יש לי לקוח תל אביבי שעניינו מתברר בבימ"ש בחיפה" לשאלתנו ענה: "כשסיכמתי את שכר הטרחה עם הלקוח, לא העליתי על דעתי שללקוח סניף בחיפה ושם הוגשה התביעה. והנה אני, עורך דין ומתמחה מפסידים ימים בנסיעות".

שותף במשרד אחר מבקש עזרתנו בחוות דעת בתביעת רשלנות מקצועית שעילתה, טענות לקוח שעורך הדין היה צריך לתזכר אותו בעת מימוש אופציה להארכת הסכם שכירות. תביעות רשלנות מקצועית רבות נסובות סביב השאלה "את מי עורך הדין מייצג?" כשהללו בעיקר בעסקאות מכר מקרקעין עת צד טוען שאף הוא היה מיוצג על ידי עורך הדין הנתבע.

בבוררות מסוימת המתנהלת בפנינו, מלין משרד עורכי דין על משרד אחר כי האחרון אינו עומד בהסדר העברת תיקים ותשלום כמתחייב מהסכמה בעל פה שהייתה לפני 12 שנה...

במאמר אחר כתבנו כי בתחום הגבייה, בעבר נהנה סקטור עורכי הדין ממוסר תשלומים יחסית גבוה וכיום פוגשים אנו בעיות גבייה ברמות של 5%-10% בממוצע מהכנסות המשרד.

דוגמאות אלו ואחרות מלמדות על התנהלות שגויה של עורכי הדין, עת הם באים להסדיר את הסכם ההתקשרות ושכר הטרחה עם לקוחותיהם ועיתים אף בינם לבין עצמם.

האם לקוחות יחתמו או יאשר הסכמי שכר טרחה?

הסכם התקשרות ושכר טרחה ברור חוסך אי הבנות, מונע מבוכה, מקטין סיכונים ומקטין עלויות מיותרות במתן השירות ובזבוז כסף וזמן בעת חילוקי דעות.

ישנם משרדים שבהם הסכמי ההתקשרות ושכר הטרחה מובנים ומסודרים מהווים חלק בלתי נפרד בפרוטוקול השירות, אך לא מעט משרדים פוסחים על שלב זה.

הנימוקים להתנהלות זו רבים והשכיחים שבהם: "הלקוח לא יחתום..." "הלקוח יברח..." "למי יש זמן..." "הוא לקוח ותיק".."לא נעים".

דוברים אלו יופתעו לשמוע כי הלקוח הממוצע ובוודאי הלקוח העסקי, יעריך משרד אשר יציג בפניו הסכם התקשרות ושכר טרחה הוגן ומובנה. רובם של הלקוחות היו מעדיפים לחיות בתנאי וודאות ושקיפות לגבי שכר טרחה שישלמו לעורכי דינם.

ובנוסף נלמד כי את נושא "הקיבול וגמירות הדעת" ניתן לנסות לגבש ללא חתימה של הלקוח.

שלבי קבלת לקוח והסכם שכר טרחה?

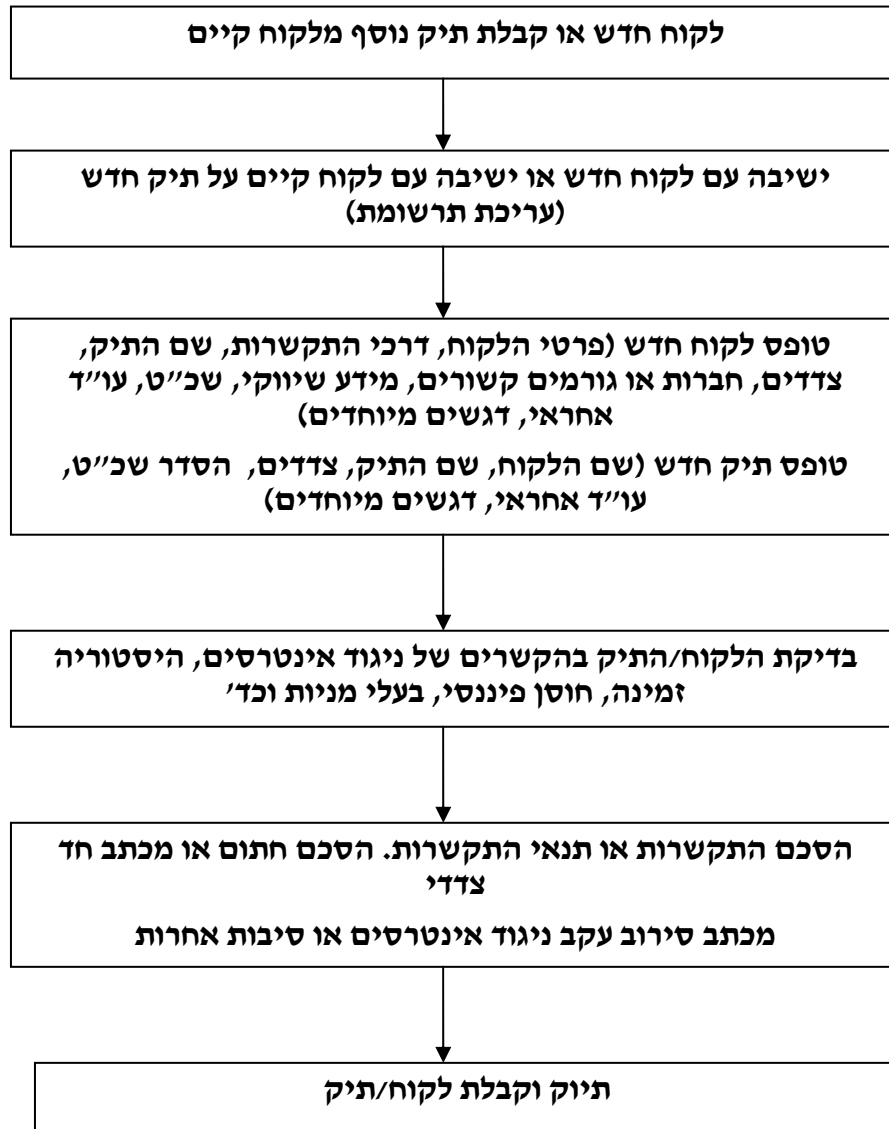
רבים המקרים בהם עו"ד מסיים פגישה עם לקוח נותן בידי מזכירתו כרטיס ביקור והנחיה לא ברורה "אנא פתחי תיק".

הסדרת קליטת הלקוח חייבת להיעשות לאלתר ואין לפסוח על שלב זה או להותירו לשלב מאוחר. דחיית הנושא משכיחו מהצדדים. גם כאשר עומד נושא ייצוג דחוף על הפרק: אם סעד זמני ו/או עסקה "חמה" יחל עורך הדין בטיפול אך יבקש במקביל להסדיר את היבטי התקשרות ויעקוב כי עניין זה מבוצע.

את קליטתו של לקוח או תיק חדש במשרד יש לערוך כמפורט בתרשים המצורף. בין השאר, יש לשאוף לטופס מסודר לפתיחת הלקוח או התיק בו ימסרו על ידי פרטים חשובים אשר יסייעו בעתיד בקבלת מידע על הלקוח, בבדיקת ניגוד אינטרסים של הלקוח וגורמים הקשורים בו, לדרכי התקשרות ושיווק וכד'.



כאשר לא מקבלים לקוח למשרד מטעמים שונים או שלקוח הגיע למשרד לפגישת התייעצות ולא המשיך, חובה לתעד, במכתב ללקוח, באי מייל או בכל דרך אחרת, את סיבת פנייתו של הלקוח למשרד, מועד הפגישה או השיחה ומאזיה טעמים הלקוח סורב או לא המשיך בקבלת שירות. נחשפים אנו למקרים רבים בהם לקוחות "מתעוררים" מקץ זמן ותובעים משרדים על "ייעוץ" שכביכול קיבלו ותייעוד כלשהו איין.





אלו נושאים יש לכלול בהסכם שכר טרחה?

נתמקד בנושאים העיקריים אותם יש להסדיר ואת מרביתם נקבע בדוגמת הסכם מצורפת:

מיהו הלקוח? – תביעות אחריות מקצועיות רבות מלמדות, שיש להבהיר היטב מיהו הלקוח המיוצג? מי ייתן הוראות לעורך הדין? יש להקפיד בעיקר במקרים של ייצוג במשותף או במקרה של תאגידים בהם אורגנים שונים. כן ישנם מצבים, כגון: עסקאות מקרקעין, בהם על עורך הדין להבהיר לצד שאינו מיוצג, שעורך הדין אינו מיוצג ואף להימנע מייצוג כלל בעסקה.

קשר עם המשרד – חשוב שירותית לניהול הקשר עם הלקוח אך יש בכך גם כדי לחסוך סיכונים בהתנהלות בין המשרד ללקוח. כך לא יתנער הלקוח מהודעה מסוימת מהמשרד עת זו הגיעה למכשיר פקס, או מקום בו נדרשת התייחסות דחופה של הלקוח וזו מתמהמהת או כלל אינה ניתנת? או חובתו של הלקוח על להודיע על שינוי כתובת או דרכי התקשרות.

מהו הייצוג? – חובה כי היקף השירות יהיה ברור לרבות שלבים, לויז' וכד'. האם השירות הינו חוות דעת כוללת על מגוון סוגיות בדיני המס או מענה לשאלה ספציפית? מה בדיוק כולל ריטיינר ומה יקרה עת מכסת השעות תהיה מעל רף מסוים? כמה ישיבות בית משפט כלולות בתיק ומה יהיה התעריף בסטייה מכך? האם ייצוג בעריכת הסכם מקרקעין כולל ייצוג בפני רשויות רלבנטיות? האם הייצוג אינו כולל מומחים? טיפול בערעור, בבוררות, בגישור וכד'.

הפסקת ייצוג על ידי עורך הדין – בכפוף להוראות הדין מתי עשוי עורך הדין לבקש לשחררו מייצוג ובין השאר הסדרת סוגיות ניגוד אינטרסים.

הפסקת ייצוג על ידי הלקוח – מאז ביטולם בבג"צ של כללים 27 ו-28 לכללי הלשכה והחלתו של כלל 27 החדש, עדיין אין פתרון בטוח בנושא הפסקת הייצוג. לכן ההסדרה עוברת לשלב החוזי. בפרט אמור הדבר בעסקאות/תיקים ארוכי טווח ו/או תלויי הצלחה, בהם עורך הדין ליווה את הלקוח בחינם או בתמורה זניחה ומוצא עצמו ללא לקוח וללא שכר טרחה.

שכר הטרחה – הסדרה ברורה של שכר טרחה: האם בשעות ושל מי מאנשי המשרד, מחיר השעה, מע"מ, האם מחיר קבוע? מהצלחה? כיצד מוגדרת הצלחה? מועד קבלת דמי הצלחה? ליווי ברטיינר וכד'. בסעיף זה יש להבהיר את נושא ההוצאות: צילומים, שליחויות, נסיעות שונות וכד'. כמו כן לזכור כי הוצאות הנקבעות על ידי בית המשפט שייכות ללקוח.

שיטות חיוב ומועדן – מועדי תשלום והתנהלות בעת גבייה. משרדים פוסחים על הבהרה זו ומוצאים עצמם מנהלים מרוץ מיותר בנושאי גבייה.

הוראות אחרות לפי העניין והדין ולרבות שאלת הגבלת אחריות, שיפוי במקרים מסוימים, מצגים, קיזוז, ואפילו ערבות בעלי מניות לתשלום שכר טרחה.

ישוב מחלוקות – כל משרד ומדיניותו ובמסגרת כך יש לוודא כי תניות אלו יובהרו ו/או יוסכמו בפוליסת האחריות המקצועית.

האם לתבוע לקוחות בהעדר תשלום

מרבית המשרדים אינם נוהגים לתבוע לקוחותיהם במקרה של אי תשלום. תביעה של לקוח עשויה במקרים רבים להסב נזק למשרד מאותו לקוח, כגון כריכתה המיידית של התביעה בתביעה נגדית על רשלנות מקצועית. כמו כן מיצובו של המשרד כמשרד התובע לקוחותיו לא תמיד תועיל למשרד. יחד עם זאת על המשרד לבחון היטב ולאזן בין רצונו להשיב לעצמו את סכום החוב לבין ההשפעה הספציפית או המערכתית שתביעה זו עשויה ליצור וכמובן מהם סיכויי הגביה מאותו לקוח? שאולי הינו כבר בחדלות פירעון ונהיה בין נושיו הלא מובטחים.



הסדרי שיתוף ושכר טרחה בין עורכי דין

מניסיוננו בבוררות, גישורים וחוות דעת לבית המשפט, אנו למדים שעורכי הדין נכשלים גם בהסדרת שכר טרחה במקרים של שיתוף בשכר הטרחה בינם לבין עצמם.

חלק ממנוף השיווק של עורכי דין הינו קבלת ותיקים מחבריהם תחת מודל עסקי המוסכם לפי העניין. לדוג' נקבע שבתמורה להעברת הטיפול יהיה זכאי עורך הדין המעביר לתשלום הנגזר משכר הטרחה המתקבל. המודלים לשיתוף רבים: יש הנוהגים לבקש 33% מכל הכנסה ללא הגבלת זמן (סכום העברה גבוה יחסית ביחס לתמחיר תיק רגיל), יש המסתפקים ב- 25% ולמשך מספר שנים, יש הקובעים פרמיה ראשונית עד סך תשלום מסוים ומעבר לה חלוקה אחרת וכד'.

לימים, בחלק מן המקרים עורך הדין מגלה כי העברת אחוז גבוה שוחק מאוד את שולי הרווח הנותרים לו. סקטור עורכי הדין הנמצא בתחרות עשוי להותיר לעורך הדין המטפל 40% שולי רווח ואם מהללו יותר משלושת רבעי יועבר לעורך הדין אחר יוותר בידי עורך הדין המטפל אחוז רווח מזערי. במקרים אחרים, מרגיש עורך הדין כי הוא שימר את הלקוח ואף הגדיל את נתח העבודה ומדוע שימשיך לשאת על גבו את חברו?

יש מקרים שהלקוח הוא זה שלוחץ על עורך הדין להפחית את שכר הטרחה ומסביר שאין זה מעניינו אם עורך הדין מחויב בהעברת סכומים כלשהם לאחר.

מקום בו הצדדים מבינים שיש לגשר על הפערים הם מתקנים את המודל הקיים ביניהם. אך מקום בו לא מושגת הסכמה נוצר סכסוך שבסופו של יום פוגע בשני הצדדים ואף גורם ללקוח עצמו לעזוב ולפנות לעורך דין שלישי.

לכן וכמו אל מול הלקוחות, נמנה מספר דגשים עליהם על עורכי דין לתת את הדעת מקום בו הינם שוקלים ליצור הסדר זה או אחר בשכר טרחה.

ראשית, יש לבחון שולי הרווח אותם יותיר התיק? לבדיקה זו השלכה ישירה על סוג המודל העסקי. לדוגמא, אם השירות עתיר עבודה כוח אדם? האם לשירות פרמית סיכון בזמן או בהצלחה וכד'.

לאחר שבחנו את כדאיות הרווחיות ננסח מודל נוח ונכון כלכלית עבור שני הצדדים. מוצע שמודל זה לא יהיה אין סופי וייבחן מעת לעת לפי השינויים שאירעו: אצל הלקוח, עורך הדין המטפל, הסיבה התחרותית וכד'.

ננסה לצפות כל מיני מצבים משתנים שעשויים לשנות את הערכות המוצא ו/או המודל העסקי. כגון מקום בו לקוח מרוצה יביא עימו עבודה בתחום אחר, או יביא עימו עבודה של חברה קשורה או לחילופין, יבקש להעסיק את עורך הדין המטפל כיועץ משפטי שכיר בחברה וכד'.

מצוידים בתובנות אלו נפנה ונערוך הסדר התקשרות ושכר טרחה בו ניתן את מלוא הדגשים והעקרונות כאילו ערכנו הסכם התקשרות עם לקוח. הסכם התקשרות כאמור אינו חייב להיות ארוך וגם בעמוד או שניים נוכל להביא לכדי וודאות סוגיות רבות.

באותו הסכם גם נבהיר היטב מהן הדרכים לפתרון מחלוקות ונוודא שהללו יהיו בדרכי נועם וללא כל חשיפה פומבית. כך נמנע מעצמנו עלויות עסקה שונות, פומביות מביכה ואף נטישת הלקוח אשר בליבת הסכסוך.

לאחר הסקירה דלעיל – מצ"ב דוגמא מייצגת למרבית הסעיפים בהסכם לקוח ידיוני

עורך דין זלמנוביץ דודי, מנכ"ל חברת GLawBAL המתמחה ביעוץ, בשיפור ביצועים ובהשמה של משרדי עו"ד והסקטור המשפטי. למאמרים נוספים אנא פנה ל: www.glawbal.com



Zalmanovitch David

Attorney at law, B.A, LL.B, M.B.A

Founder & CEO

www.glawbal.com

**להלן דוגמא מייצגת למרבית הסעיפים בהסכם ידידותי – יש להתאים/להאריך/לקצר
לכל מקרה ונסיבותיו (לדוגמאות מורכבות יותר או באנגלית פנו למשרדנו)**

תאריך: _____

לכבוד _____

אנו מברכים אותך עם הצטרפותך לקהל לקוחותינו.

מכתבנו זה נועד להביא בפניך מספר כללים על פיהם נוהגים אנו לתת שירות ללקוחותינו והוא יחול על כל השירותים שתקבל ממשרדנו. בהצטרפותך לקהל לקוחותינו ו/או במתן הוראות לאנשי משרדנו, הינך מסכים שנפעל בשימך ונספק לך שירותים משפטיים על פי הכללים והתנאים המפורטים במסמך זה גם אם לא חתמת על מסמך זה **[בכפוף להלכות בדבר קיבול הסכם מעין אחד בהתנהגות]**. מכתבנו זה יבוא במקום כל הסכם אחר הקיים בינינו. **[ללקוח חוזר זהו הסכם מסוגר וכל שירות חדש יהיה בנספח – ראו להלן]**.

מי אנחנו ובמה אנו מתמחים?

עו"ד _____ אנו מתמחים ב_____

אנו מעסיקים עו"ד בכירים בעלי השכלה רחבה וניסיון מגוון ורב בתחומים בהם הינם מטפלים. על לקוחותינו נמנים מוסדות וארגונים _____, משלב הייזום וההקמה ועד חברות וארגונים _____ **[ניתן להוסיף לפי העניין מסר שיווקי אך להיזהר ממצגים ושמות לקוחות]**.

כיצד אנו מעניקים שירות ללקוחותינו?

אנו מדגישים במשרדנו את היבטיי השירות ללקוח ומתוך ראייה כוללת של צורכי הלקוח אנו מקצים לכל אחד מלקוחותינו שותף אחראי אשר אחראי אסטרטגית לכל ענייניו המטופלים במשרד. שותף זה נמצא בקשר שוטף עם כל אחד מעורכי הדין המטפל ספציפית בענייני הלקוח. בכל מקרה של שאלה/הערה/הארה הינך מוזמן לפנות לשותף _____.

מחירם של השירותים הניתנים לך?

אנו גובים את שכר טרחתנו בהתאם לביצועה של העבודה בפועל בהתאם **לאמור מטה/נספח א'...** מקום בו קיים תעריף שעות זה עשוי להשתנות מעת לעת בהתאם למדיניות המשרד. במקרים מסוימים אנו עשויים להסכים עם הלקוח על תעריף כולל (Fix) לתיק או לעסקה או על תעריף ליווי (Retainer) לתקופה או על שכר טרחה אשר ייגזר מהצלחתנו בתיק או בעסקה מסוימת. היקפו של השירות הניתן לך ומחירו מפורט בנספח א'. **[למשרדים להם לקוחות מזדמנים ניתן לקבוע את התמחיר הספציפי בגוף ההסכם אך ללקוחות חוזרים מוצע להוסיף נספח. מטה דוגמא בלבד יש להתאים לכל עניין ונסיבותיו, להתאים ולהרחיב]**.

✚ **מחיר קבוע בסך של _____** בצירוף מע"מ כדין בגין ליווי בהליך משפטי או ליווי אחר לפי העניין... ו/או כמפורט בנספח א'. בהליך זה סכום זה אינו מותנה בתוצאות המשפט בכל



Zalmanovitch David

Attorney at law, B.A, LL.B, M.B.A

Founder & CEO

www.glawbal.com

אחד מן השלבים או כולם, לרבות אם תושג פשרה בכל שלב של המשפט ואף גם תושג מחוץ לכותלי בית המשפט או טרם הגשת ההליך לערכאות.

תעריף שעות כדלקמן:

- סך של ___ ש"ח בצירוף מע"מ בגין כל שעת עבודה של פלוני ו/או שותף אחר במשרד.
- סך של ___ ש"ח בצירוף מע"מ בגין כל שעת עבודה של עורך דין במשרד.
- סך של ___ ש"ח בצירוף מע"מ בגין כל שעת עבודה של מתמחה במשרד.
- ⊕ סך של ___ ש"ח בצירוף מע"מ עבור כל הופעה בבית משפט מעבר לדיון הראשון. סכום זה אינו כולל הוצאות נסיעה וזמן נסיעה לבית המשפט...
- ⊕ אנו רשאים לשנות את תעריפנו הנ"ל מעת לעת ובלבד.....
- ⊕ שיעור של _____ (לא כולל מע"מ) מכל סכום תביעה כספית או הליך לפי העניין שיוגש וזאת ללא קשר לתוצאות בתיק..... אשר ישולם..... [זכרו האמור בנושא תעריף הצלחה]
- ⊕ ריטיינר חודשי בסך _____ בתוספת מע"מ. מצ"ב כנספח א' סוגי השירותים הכלולים בריטיינר... [זכרו האמור בנושא גידור שירותים בריטיינר]
- ⊕ [לפי העניין יש להרחיב ולהתאים הוראות ספציפיות ובפרט לתיקי נדל"ן – עסקות ומכר, תיקי נזיקין צד תובעים, תיקי גבייה, ליווי בהשקעה, תנאים מתלים וכי"ב]

הוצאות והוצאות משפט

בנוסף לשכר טרחתנו אנו מחייבים את לקוחותינו בהוצאות השוטפות הנגזרות מהטיפול בתיק ובין השאר צילומים, נסיעות, שליחויות, הודעות פקס וכי"ב. במקרה של הליך משפטי, מעבר לשכר הטרחה, אנו נהיה זכאים לקבל לעצמכם כל סכום שיפסק לטובתכם ע"י בית המשפט ו/או הוצאה לפועל כשכ"ט עו"ד והוצאות... [כל משרד וגישתו ובלבד שהדבר יוסדר חוזית]

כיצד אנו נגיש לך את חשבונותינו וחובת התשלום?

אנו נגיש לך לפירעון את חשבונות שכר הטרחה מידי חודש אלא אם כן סוכם אחרת. מועד תשלום של חשבונותינו הינו שוטף + 30. את חשבונותינו ניתן לשלם בהמחאה ו/או בהעברה בנקאית. אלא אם נקבע אחרת, שכרנו ישולם בתשלום אחד כמופיע בבקשה לחיוב ובתוספת מע"מ כדין. חשבונית מס כדין תונפק לך רק לאחר פירעון כל תשלום. [זכרו הינכם עובדים על בסיס מזומן].

כיצד נמנע מצב של ניגוד אינטרסים?

בעת הזו ועל פי המידע שלפנינו, איננו מודעים לניגוד אינטרסים בין השירותים הניתנים לך כלקוח לבין לקוחותינו האחרים ו/או שירותים אחרים. במידה ובזמן כלשהו בעתיד יתגלה כי קיים או נוצר, ניגוד אינטרסים כאמור, אנו שומרים לנו את הזכות להפסיק את מתן השירותים או ייצוגך. במקרה זה נעשה את כל הדרוש לכך כי זכויותיך לא תיפגענה ונמליץ בפניך על נותן שירותים אחר.

מה יהיה שכרנו במקרה בו העברת את התיק לעורך דין אחר או הפסקת את הטיפול?

בכל מקרה בו העברת את התיק לטיפולו של עורך דין אחר ומבלי לגרוע מזכויותינו על פי דין, אנו נהיה זכאים למלוא שכר טרחתנו או השכר הראוי עד מועד סיום העבודה או ההעברה כאמור או על פי הקבוע בנספח א' והכול על פי העניין. [שימו להוראות כלל 27 החדש]



זכות קיזוז ועיכבון

בכל מקום בו תחוב, לנו ו/או למי מטעמנו, בחוב כלשהו אם בגין שכר טרחה ואם בגין הוצאות ובנוסף לאמור בכל דין, אנו נהיה רשאים לקיזוז חוב זה מכל תשלום אשר ישולם ו/או שולם על ידך למשרדנו בגין כל שירות אחר. אנו ניתן לך הודעה בגין קיזוז כאמור 7 ימים טרם ביצוע הקיזוז.

בכפוף להוראות הדין ומבלי לגרוע מכל סעד הקיים לנו על פי כל דין, אנו נהיה רשאים לעכב תחת ידינו כל תיק ו/או מידע ו/או תשלום, בכל מקרה של חוב אשר לא שולם על ידך לנו ו/או למי מטעמנו. **[שימו להוראות כלל 27 החדש וסעיף 88 לחוק לשכת עורכי הדין]**

מהי האחריות שלנו?

אנו עושים כמיטב יכולתנו לתת לך שירות מקצועי, יעיל ואיכותי אך יחד עם זאת הרינו להסב את תשומת ליבך לנושאים הבאים:

- ✚ נבקש כי כל הנחיותיך אלינו יינתנו בכתב. במקרים דחופים ביותר, נקבל הנחיות בעל פה.
- ✚ בתי המשפט ו/או רשויות אחרות קובעים לוחות זמנים ברורים וקפדניים ביחס לכל פעולה אשר נבצע בשימך, אנו נביא לידיעתך את המועדים בהם נבקש לקבל ממך מידע ו/או התייחסות. עלינו להבהיר כי אנו לא נישא בכל אחריות מקום בו הוראותיך אלינו לא תגענה במועדים אשר יקבעו על ידינו או מקום בו הוראותיך תהיינה חסרות ו/או לא ברורות.
- ✚ על מנת שנוכל ליתן לך את השירות הטוב והיעיל ביותר חשוב לנו מאוד כי תעדכן אותנו בכל שינוי בפרטי כתובתך, מספרי הטלפון והפקס שלך, כתובת הדואר האלקטרוני שלך וכל שינוי אשר יחול במבנה הבעלות ו/או באישיות המשפטית של הגוף המקבל מאיתנו את השירותים. אנו לא נישא בכל אחריות מקום בו ייגרם הפסד ו/או נזק לזכויותיך אשר נובע, במישרין או בעקיפין, מהעובדה כי לא עדכנת אותנו כאמור.
- ✚ במקרים בהם הטיפול בענייניך החל באמצעות נותן שירותים אחר והועבר אלינו אנו לא נישא באחריות לטעויות ו/או כשלים אשר אירעו אצל אותו נותן שירותים או במהלך פרק הזמן בו ענייניך טופלו על ידי נותן שירותים זה.
- ✚ מערכות המחשב, המידע, הגיבוי ואבטחת המידע שלנו הן מערכות סטנדרטיות מקובלות. אנו לא נישא בכל אחריות לנזק ו/או הפסד אשר עילתם שיבוש במערכות האינטרנט והדואר אלקטרוני ולרבות, אובדן מידע ברשת האינטרנט הציבורית ו/או פגיעת וירוסים במערכות אינטרנט ו/או ניתור והתחקות אחר מסרים אלקטרוניים אשר יתבצע על ידי צדדים שלישיים.
- ✚ אנו לא נישא בכל אחריות לכל נזק לרבות, נזק מיוחד, תוצאתי או עקיף, שיגרם על ידי אש, מלחמה, פעולות חבלה, הפרעות קשות בסדר הציבורי, סגירה ו/או מניעה של מוסדות רישום בארץ ובעולם, מחסור במקורות סבירים להספקה של ציוד חיוני למערכות שלנו, מעשה או מחדל של ספק או מגבלות שהוטלו עקב תקנות או צווים ממשלתיים, הוראה של רשות מחוקקת או רגולטורית, מגבלות צבאיות או ביטחוניות, אמצעים למניעת הונאה, או עילות אחרות שאינן בשליטתנו. כמו כן אנו לא נישא בכל נזק גוף או רכוש ככל שייגרם לך.

מהם כללי הדין החלים על ההתקשרות עימנו?

כללי הדין החלים על ההתקשרות עימנו וכן על תוקפו ופרשנותו של מסמך זה הם דיני מדינת ישראל. לבית המשפט בעיר תל אביב - יפו תהיה סמכות בלעדית לדון בכל טענה ו/או סכסוך אשר



Zalmanovitch David

Attorney at law, B.A, LL.B, M.B.A

Founder & CEO

www.glawbal.com

עילתם ההתקשרות בייננו או על הכללים המפורטים במסמך זה. **[להתאים כמובן לסוג הלקוח ומיקום משרדו של עורך הדין]**

כללי

אנו נוכל לתקשר עימך בכל אחת מהדרכים הבאות (דואר, פקס ודואר אלקטרוני) לכתובות ו/או מספרי הטלפון/פקס אשר הומצאו לנו על ידך. כל הודעה אלייך באחד מאמצעי התקשורת הנ"ל תחשב כאילו התקבלה על ידך תוך 24 שעות מרגע משלוחה (ובמקרה של דואר תוך 72 שעות). במידה ואינך מעוניין כי נשלח לך הודעות באחר מן האמצעים המפורטים לעיל, עליך להודיענו, על כך, במפורש בכתב.

שלך

אישור

אני החתום מטה _____ מאשר כי קראתי, הבנתי והנני מסכים להוראות והתנאים החלים על קבלת שירותים משפטיים ממשרדכם.

על החתום: _____

תפקיד: _____

[חברה – חתימה + חותמת ובצריך עיון ערבות בעלי השליטה ואישור מורשי חתימה]

תאריך: _____

[ראה במבוא נושא קיבול בהתנהגות]