



כיצד חברות הביטוח תשמרנה את משרדי עורכי הדין הטובים?

כוחות השוק והתחרות משפיעים רבות על כל סקטור עורכי הדין. בכפיפה אחת מוצאים אנו משרדים רווחיים ומשגשגים ומנגד משרדים הנאבקים מידי יום על פרנסתם. הפעם בחרנו לעסוק במשרדי עורכי הדין שעיסוקם בתחומי הביטוח לגווניו ולהביא בפניכם תקציר מהרצאה שניתנה בכנס חברות הביטוח "אאידה" שנערך לפני מספר שבועות.

הייצוג בנושאי ביטוח הינו מגוון ועוסק בעיקר בנוקי גוף, נזקי ממון ורכוש, תאונות דרכים וכיוב'. עורך דין המייצג בענייני ביטוח יכול למצוא עצמו כמייצג חברות הביטוח או כמייצג ניזוקים. מרבית המשרדים ימצאו שקשה להיות בשני הצדדים ובעיקר בשל ניגוד אינטרסים. עוד ימצאו המשרדים שלייצג חברות ביטוח קשה גם מסיבות נוספות. אמנם לייצג גופים גדולים ומבוססים תורם ליציבות וודאות המשרד, אך מנגד, במקרים רבים, מנגנוני שכר הטרחה הנהוגים במרבית חברות וגופי הביטוח, מותירים את משרדי עורכי הדין עם שולי רווח בעייתיים ועיתים אף מתחת לנקודת הכדאיות הכלכלית. מסיבות אלו גם קשה למשרדים אלו לגייס כוח אדם איכותי ולתגמלו בהתאם.

לדוגמא, בעת מנתחים אנו מחלקות במשרדים העוסקות בייצוג בתחום הביטוח, אנו מגלים מקרים בהם עו"ד המייצג חברת ביטוח מגיע לרמת שעת חיוב אפקטיבית של \$20 - \$30 ואף גם נמוך מכך! בעוד וככל שניתן הדבר, עו"ד אחר באותה מחלקה שייצג תובע כנגד חברת ביטוח אחרת, יגיע לשעת חיוב אפקטיבית של \$150 ויותר.

הסיבה המרכזית כאמור לעיוות זה נעוצה במנגנוני שכר הטרחה של חברות הביטוח אשר כמעט ואינם מייחסים ערך למרכיב הזמן המושקע בתיק ושכר הטרחה, במרבית המקרים, הינו שילוב של ערכים קבועים ונגזרת מסכום התביעה או השיבוב לפי העניין, או במקרה של נזקי גוף, ואריאציות שונות על תעריפי "אבנר" המסורתיים. יתרה מכך, לעיתים מגיע הדבר לאבסורד לפיו עורך הדין המתגונן בתיק יזכה לשכר טרחה גבוה יותר עת הסכום שייפסק או יושג בפשרה יהיה גבוה יותר ובעצם לרעת החברה. מצד שני מנגנוני התמחיר בצד התובע מבוססים בדרך כלל על סכום חיוב קבוע ונגזרת מהצלחה העולים גם עד כדי 20% ו- 30%. כך רואים אנו לאחרונה יותר ויותר משרדי עורכי דין וחלקם מהשורה הראשונה עוברים מצד "הנתבעים" לצד "התובעים" למגינת ליבן של חברות הביטוח.

מטרתו של טור זה אינה להוכיח את חברות הביטוח אלא ההיפך, להבהיר כי הערכות נכונה ותמחיר ראוי עשויים מחד, להותירם עם משרדי עורכי דין טובים ואיכותיים ובמקביל גם להכניס כסף רב יותר לקופתן. במסגרת מנגנונים אלו, הניתנים ליישום די בקלות, על חברות הביטוח לשאוף שעורך הדין יתוגמל בגין הזמן שמושקע בתיק ויחד עם זאת ליצור קשר ישיר בין הצלחתו בתיק או הערכת סיכון אובייקטיבית לבין שכר טרחתו. קשב לעצה זו גם יותיר יותר משרדים טובים בצד חברות הביטוח וימנע מעברם ל"צד התובעים".

עורך דין זלמנוביץ דודי, מנכ"ל חברת GLawBAL המתמחה בייעוץ, בשיפור ביצועים, במיזוגים ובהשמה של משרדי עו"ד והסקטור המשפטי.

1 אין לעשות שימוש להפיץ ו/או לשכפל ו/או לצלם מסמך זה ו/או חלקו ללא אישור

אין לראות באמור במסמך זה כייעוץ ו/או חוות דעת מקצועית כלשהי

העושה שימוש באמור במסמך זה ותוכנו עושה זאת על אחריותו בלבד