



**סקטור עורכי הדין – צילום מצב דמוגרפי וכלכלי**  
**גלובס מאי 2022**

**תוכן עניינים**

<b><u>עמודים</u></b>	<b><u>פרק</u></b>
2	דמוגרפיה
3	התוצר
3-5	הריבוד – הכנסות המשרדים
6	שכר עורכי הדין
7-8	משיכות השותפים
9-14	העשירונים
14-15	התפלגות תחומים
16-18	מיזוגים
18-20	השפעת משבר הקורונה 2020 ביחס ל- 2019
21-22	השפעת משבר הקורונה 2021 ביחס ל- 2020
23-24	השפעת משבר הקורונה לפי תחומים

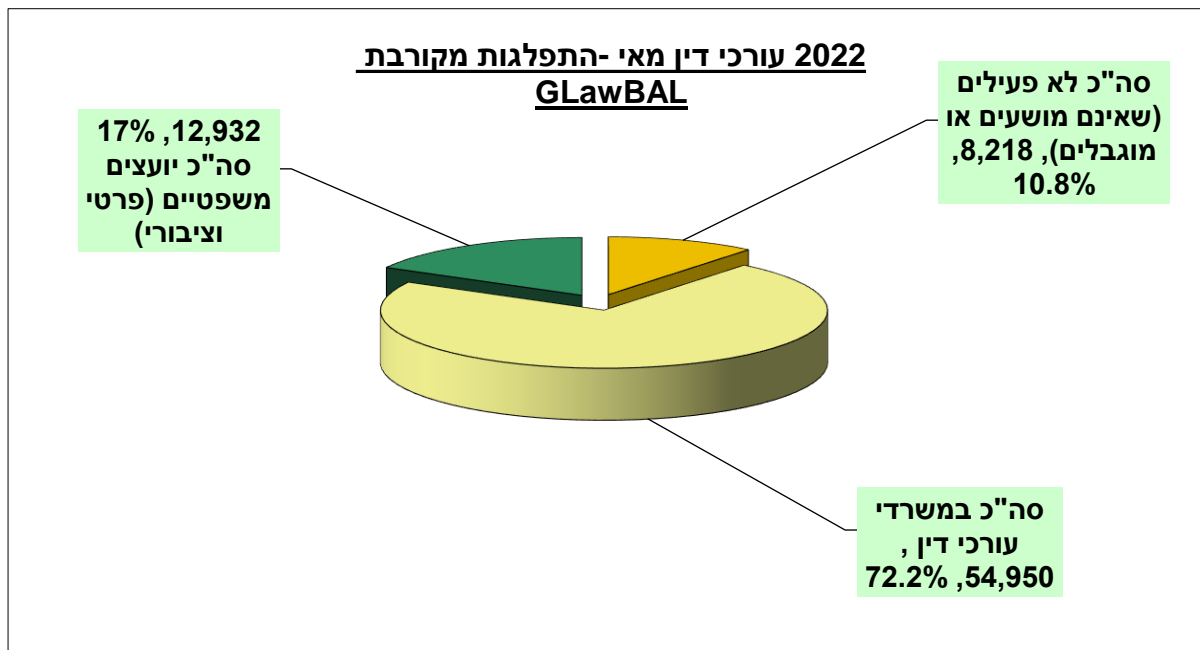


**צילום מצב דמוגרפי וכלכלי – סקטור עורכי הדין – גלובס מאי 2022**

לקראת כנס לשכת עורכי הדין באילת ובסיומה של שנה נוספת מאז תחילת משבר הקורונה, פנה גלובס לעו"ד דודי זלמנוביץ העומד בראש חברת GLawBAL העוסקת בייעוץ לסקטור לבחינת מצבו הדמוגרפי והכלכלי של סקטור עורכי הדין בישראל. עו"ד זלמנוביץ סקר בפנינו מספר נתונים, מגמות ותהליכים בסקטור כעולה מטיפולה של החברה במעל 1,000 סביבות עבודה משפטיות בכלל ומשרדי עורכי דין בפרט. כמו כן סקירה ספציפית על התמורות שחלו בסקטור בשל משבר הקורונה בשנים 2020 ו-2021.

**1. דמוגרפיה**

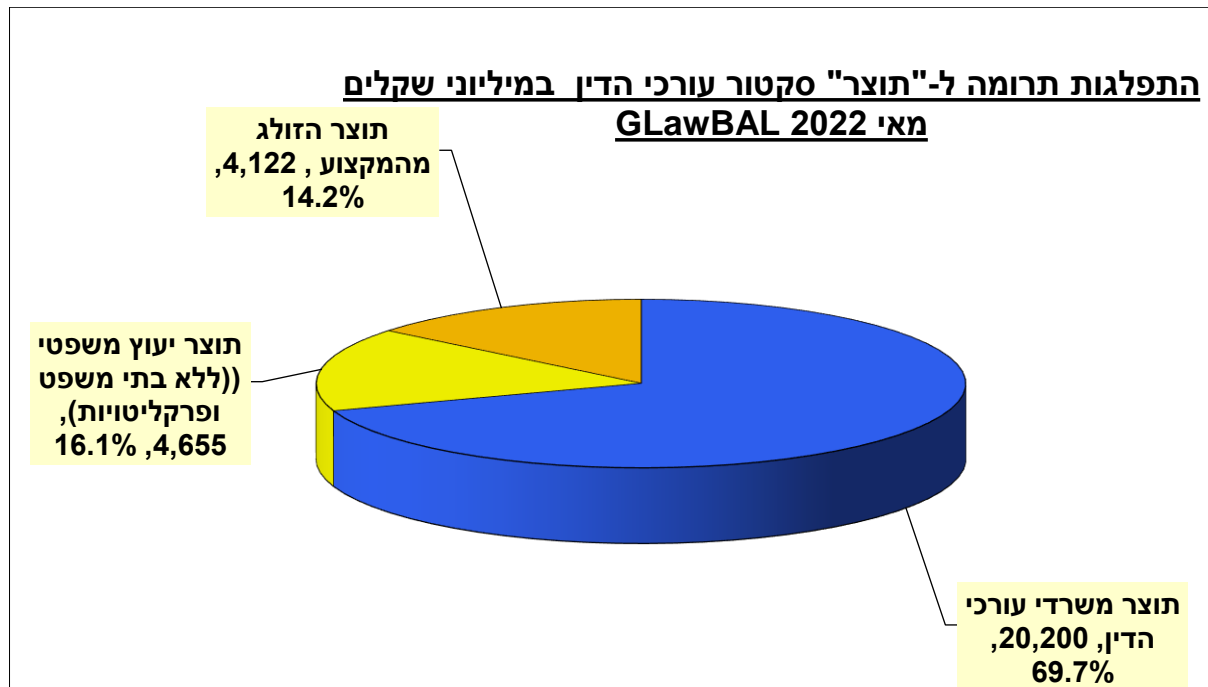
בשנת 2022 בעולם מעל 7 מיליון עורכי דין, בארה"ב מעל 1.4 מיליון עורכי דין. ב-2022 מספר עורכי הדין בישראל, שהוסמכו אי פעם, מעל 90,000 מתוכם פעילים כ-75 אלף (כ-40 אלף גברים וכ-35 נשים) כ-50 אלף מהם במחוזות ת"א והמרכז. זהו שיא עולמי הנושק למשוואה של עו"ד אחד לכ-124 תושבים בארץ ועו"ד אחד לכ-20 תושבים בגוש דן. נזכיר בעת הקמת לשכת עורכי הדין בתחילת שנות ה-60 היו פעילים פחות מ-2,400 עורכי דין. הסקטור צעיר וכ-70% מעורכי הדין, מתחת ל-40 וכ-20% בוותק של עד 5 שנים. התפלגות המקורבת של עורכי הדין בסקטור עורכי הדין בישראל מוצגת מטה והיא כ-54,950 עו"ד פעילים במשרדי עורכי דין כ-12,930 בייעוץ המשפטי הפרטי, או הציבורי וכ-8,000 עורכי דין מחזיקים בתעודת עורך דין ולא פעילים והללו בדרך כלל במשרות ניהול, רכש, ציות, רגולציה וכד'.





**2. התוצר**

התוצר השנתי במשרדי עורכי דין בישראל ב- 2022 חצה את 20.2 מיליארד השקלים. התוצר במחלקות המשפטיות (הפרטיות והציבוריות) הינו מעל 4.6 מיליארד שקלים לשנה. אך נושא המטריד מאוד את עורכי הדין היא העובדה שכ- 4.1 מיליארד שקלים "זולגים" מהמקצוע, שסכום זה יכול לספק עבודה למעל 9,600 עורכי דין בעלי מחזור הכנסה ממוצע! שכ"ט זה זולג לפרופסיות אחרות שמציבות דריסת רגל במחוזות משפטיים ובין השאר לארגונים עסקיים שונים (כגון החברות למימוש זכויות) ו/או מתווכים ומאכרים שונים. כמו כן התקדמות הטכנולוגיה, רשת האינטרנט והרשתות החברתיות, הפכו את הידע המשפטי והמוצרים המשפטיים לזמינים, שיתופיים וזולים וגם כאן זולגת עבודה רבה מעורכי הדין.



**3. הריבוד/הכנסות המשרדים**

הריבוד בסקטור עורכי הדין בישראל ממשיך להיות חסר תקדים ביחס לעולם. מחד, מגה משרדים אשר חלקם חצו מזמן את רף 450 עורכי הדין או "בוטיקים" יוקרתיים, שלכל הללו רווחה כלכלית מרשימה ובמשרדים הטובים חוצה את רף ה- 1.4 מיליון שקל מחזור הכנסה של שכר טרחה אותו מייצר עו"ד בשנה. משרדים אלו ממשיכים לגדול ו- "בולעים" משרדים ובעיקר משרדים בינוניים כשהתוצאה שמעל 30 מהם התפרקו או מוזגו בשנים האחרונות. ומנגד, קיימים עשרות אלפי עורכי דין שמטפלים בעיקר בסוגיות של

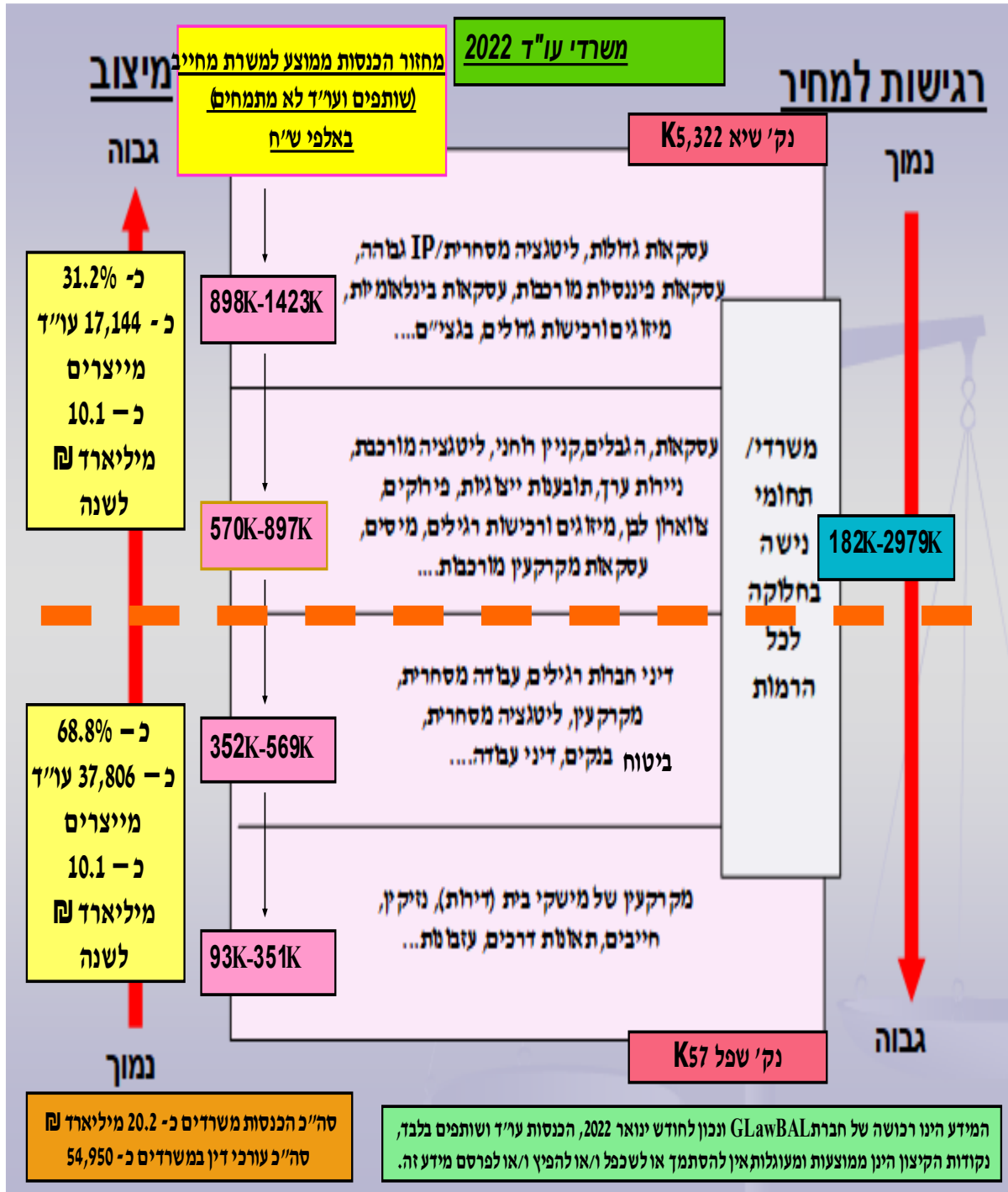


משקי בית (כגון נזיקין, תעבורה, מכר דירות וכד') החווים תחרות קשה, המביאה חלק מהם גם מתחת לרף ההיתכנות הכלכלית וערכים הפסדים כגון פחות מ- 200,000 שקל מחזור הכנסה אותו מייצר עו"ד בשנה. כמוצג בתרשים בהמשך, הצגת ההכנסות השנתיות של משרדי עורכי הדין בישראל (וכמקובל בעולם) הינה בארבע רמות של הכנסה במשרדי עורכי דין בעלי מופע פעילות מגוון (שאינם משרדי בוטיק). ורמה אחת במשרדי הבוטיק (משרד בוטיק מוגדר כמשרד בו מעל 85 אחוזים מהפעילות בתחום אחד). ההכנסות משקפות הכנסות משכר טרחה בלבד ללא מע"מ, הוצאות לקוח או שכר טרחה שאינו בכסף. כמוצג בתרשים, קיימת הלימה בין תחומי העיסוק של המשרד, מיצובו ורגישות לקוחותיו למחיר, לבין הכנסותיו השנתיות.

במשרדים שעיסוקם בעיקר משקי הבית והתחומים המוצגים בשכבה הנמוכה בתרשים, ההכנסה למשרת עו"ד לשנה נעה בין כ- 93 אלף ₪ לשנה לעו"ד לבין כ- 351 אלף ₪ לעו"ד לשנה. ההכנסות ברובד זה של משרדים שהינן על סף ההיתכנות הכלכלית משקפות את הבעיה המרכזית של התחרות בסקטור ושרידותם של חלק לא קטן ממשרדים אלו.

בקבוצה השנייה, ההכנסה לעו"ד נעה בין כ- 352 אלף ₪ למשרת עו"ד לשנה ל- 569 אלף ₪ למשרת עו"ד לשנה. בקבוצה זו משרדים בהם פעילות במיצוב גבוה יותר עבור משקי הבית ופעילות ללקוחות מסחריים בהם חברות קטנות וכיוב'. כמו כן יש משקי בית שלמדו שסוגיות העולות כדי עסקאות קריטיות בחייהם, הם מעדיפים להפקיד במשרדים להם רמת מיצוב וכן וותק גבוהים יותר, הגם שיכול להיות שעו"ד צעיר יותר יהיה מוכשר ומנוסה בתחום הליווי המבוקש ובמרבית המקרים יהיה זמין ומעורה יותר עבור הלקוח. לקבוצה השלישית, בה ההכנסה לעו"ד נעה בין כ- 570 אלף ₪ למשרת עו"ד לשנה לכ- 897 אלף ₪ למשרת עו"ד לשנה, משתייכים רוב המשרדים הגדולים והבינוניים, בהם פעילות מסחרית, תיקי ליטיגציה/מקרקעין מורכבים, פעילות חדלות פירעון, פעילות שוק הון, התמחויות מיוחדות וכד'. כאן יהיו מרבית המשרדים הגדולים והבינוניים בסקטור ובטיקים שונים.

לא רבים המשרדים בקבוצה הרביעית בה נעה ההכנסה בין 898 אלף ₪ למשרת עו"ד לשנה לכ- 1.42 מיליון ₪ למשרת עו"ד לשנה כך לדוגמא רק 6 משרדים גדולים מבין 20 המשרדים הגדולים הצליחו בשנת 2022 לעבור את רף ההכנסה של 1 מיליון ₪ לעו"ד (מיעוט אף חצה את הרף של 1.25 מיליון ₪ לעו"ד). בקבוצה ייחודית זו מספר משרדים בעלי פרופיל התמחויות יוקרתי, שירות ללקוחות חו"ל, משרד בחו"ל וכד'. השונות בקבוצת הבוטיקים גדולה ונעה בין כ- 182 אלף ₪ למשרת עו"ד לשנה לכ- 2.98 מיליון ₪ למשרת עו"ד לשנה. נתונים מעניינים נוספים הינם נקודות השיא והשפל, בנק' השפל מחזור הכנסה שנתי מגוון של כ- 57 אלף ₪ למשרת עו"ד לשנה מול נק' שיא שלא הייתה מביישת משרדים בחו"ל של כ- 5.32 מיליון ₪ למשרת עו"ד לשנה. לשיאים אלו מגיעים רק בוטיקים ייחודים בתחומי מס, הון משפחתי, תחומי נזיקין מיוחדים, קניין רוחני בתחום הגבוה ותיקים בינלאומיים וכיוב' ועוד. חשוב לציין שאין בערכי ההכנסה כדי ללמד על משיכותיהם של השותפים הנגזרים ממבנה השותפות ושולי הרווח.





**4. שכר עורכי דין**

שכר עורכי דין מאופיין בשונות רבה מאוד ההולכת וגדלה עם הוותק בשנים. לעיתים עורכי דין בתחומים מבוקשים זוכים לרמות שכר בעשרות אחוזים גבוהים יותר מחבריהם באותה רמת וותק. כך גם רמות התנאים משתנות בין קבוצות שונות של משרדים ועורכי דין, גודלם, תחום ההתמחות, המיקום הגיאוגרפי, תארים נוספים, היקף משרה, רמת האנגלית, ניסיון עבודה בחו"ל וכד'.

מתום שנת 2021 ותחילת 2022 חלו תמורות גדולות בתחום השכר של עורכי הדין. בין אם הללו הושפעו מכוחות הביקוש וההיצע, פועל יוצא של תנופת המשק והמשרדים בתום 2021 ותחילת 2022, בין אם הללו הושפעו מתחרות הקיימת על עורכי הדין גם בחברות ההי טק ובין אם הללו הושפעו מסדרי עדיפויות והעדפות של שכבת עורכי הדין הצעירים (פוסט דור ה-Y), אשר ניהול שגרת חייהם ותמהיל בין מישור העבודה וחיי המשפחה שונה ביחס לדורות עברו.

בימים אלו של לקראת אמצע 2022 ויחד עם הבלימה שניכרת בצמיחת המשק ובוודאי פעילות ההי טק, נעצרה גם עליית שכר עורכי הדין אבל עדיין רמות הביקוש בהחלט גבוהות וכל תחום, כאשר עדיין מככבים תחומי החברות, המקרקעין, הליטיגציה והתחום הבינלאומי.

בטבלה מטה רמות השכר של עורכי דין שכירים נכון לחודש מרץ 2022 לפי רמות ומיצובם של המשרדים השונים. לא נרחיב במסגרת מצומצמת זו ביחס לתנאים הנוספים הנלווים לכל תפקיד קרי תנאי סוציאליים, ימי הבראה, ימי חופשה, בונוסים הטבות שכן גם הללו בשונות רבה בין התפקידים והמשרדים השונים וכמובן בין סקטור משרדי עורכי הדין וסקטור הייעוץ המשפטי הפנימי.

<b>משרדי עורכי דין שכר עורכי דין שכירים ברוטו בשקלים</b>				
<b>ותק</b>	<b>משרדים מגה גדולים / גדולים או בוטיקים יוקרתיים</b>	<b>משרדים בינוניים/גדולים</b>	<b>משרדים בינוניים/קטנים</b>	<b>במשרדים קטנים</b>
שנה 1	16,000 – 14,000	14,000 – 12,500	13,000 – 11,000	9,750 – 7.750
שנה 2	19,000 – 16,000	16,000 – 13,500	14,500 – 12,000	10,500 – 8,500
שנה 3	21,000 – 17,000	17,000 – 14,500	16,000 – 13,500	11,500 – 9,000
שנה 4	23,000 – 19,000	19,000 – 16,000	17,500 – 14,500	13,000 – 11,500
שנה 5	25,000 – 20,000	22,000 – 17,500	20,000 – 15,000	14,500 – 12,000
שנה 6-8 ואילך	32,000 – 24,000 ויותר	28,750 – 18,500 ויותר	25,000 – 17,000 ויותר	18,000 – 13,000



## **5. משיכות השותפים**

כמוצג בטבלה, בעמוד הבא, גם רווחי השותפים בשנת 2022 מצויים בשונות מאוד גדולה שמשקפת את השונות הקיימת במיצוב המשרדים והכנסותיהם. רמות התגמול של השותפים בארץ נחלקות לשמונה, כאשר למשרדים במיצוב נמוך קיימות 5 רמות בלבד.

יודגש כי רמות התגמול שלהן מבטאות תגמול משכר טרחה בלבד ולא תגמול מדמי ייזום, ניירות המירים וכיוב'. הערכים מוצגים כ- "משיכות" חודשיות ולא שכר ברוטו, או מוצגת עלות מעביד הכוללת מקום בו מדובר בשותפים שהינם שכירים.

**הרמה הראשונה**, במשרדים במיצוב נמוך, מציגה משיכות חודשיות ממוצעות של 13,450 ₪ - 20,150 ₪ וכוללת בעיקר שותפים זוטרים וצעירים שבדרך כלל מנגנון השותפות שלהם הינו שותפות לתיקים. רמה זו במשרדים הגדולים/בינוניים ובבוטיקים במיצוב גבוה, הינה בעיקר המדרגה של שותפי החוזה ומשיכותיהם החודשיות הממוצעות תהיינה 31,250 ₪ - 46,400 ₪.

**ברמה השנייה**, במשרדים במיצוב נמוך, שותפים בדרגת משיכות חודשית ממוצעת של: 15,300 ₪ - 27,900 ₪. במשרדים הגדולים/בינוניים ובבוטיקים במיצוב גבוה נמצא ברמה זו, שותפים ברמת משיכה חודשית ממוצעת של: 37,750 ₪ - 59,150 ₪.

**הרמה השלישית**, במשרדים במיצוב נמוך, כוללת שותפים שמשיכותיהם החודשיות הממוצעות תהיינה 17,300 ₪ - 37,200 ₪. במשרדים הגדולים/והבינוניים ובבוטיקים במיצוב גבוה, נפגוש במדרגה זו בעיקר, שותפי הון בדרג נמוך או שותפים זוטרים בבטיקים, ומשיכותיהם החודשיות הממוצעות תעמודנה על 51,650 ₪ - 83,050 ₪.

**ברמה הרביעית**, במשרדים במיצוב נמוך, המשיכות החודשיות הממוצעות תהיינה 24,350 ₪ - 48,400 ₪. במשרדים הגדולים/והבינוניים או בבטיקים במיצוב גבוה רמת המשיכות תעמודנה על ממוצע חודשי של: 71,500 ₪ - 108,300 ₪.

**רמה חמישית**, הינה בעצם הרמה האחרונה במיצוב נמוך. ברמה זו קיימים בעלי משרדים קטנים ייחודיים וממוצע המשיכה החודשי בה הינו 32,500 ₪ - 65,900 ₪. במשרדים הגדולים/בינוניים והבוטיקים במיצוב גבוה, תגענה המשיכות לממוצע חודשי של 91,800 ₪ - 151,600 ₪.

**ברמה השישית**, הולכים ומתמעטים השותפים וגדל משרע המשיכות הממוצע ועומד על 137,250 ₪ - 256,950 ₪ לחודש.

**ברמה השביעית**, נמצאים מספר קטן אף יותר של שותפים בכירים ביותר אשר משיכותיהם החודשיות תעמודנה על ממוצע של מעל 256,950 ₪ בחודש.

**רמה שמינית**, הינה חריגה ובה לא יותר ממספר עשרות בודדות של שותפים המצליחים למשוך מידי חודש מעל 383,500 ₪ ואף הרבה יותר.





<b>שותפים במשרדי עורכי דין ממוצע משיכות חודשיות בשקלים חדשים (לא שכר ברוטו)</b>				
<u>רמה</u>	<u>שותף</u>	<u>וותק שנות בממוצע</u>	<u>משרדים ממוצע קטנים</u>	<u>גדולים משרדים ממוצע יוקרתיים בוטיקים/ובינוניים</u>
1	שותפי חוזה/שיתוף בתיקים	8-11	14,150 - 22,350	32,450 - 47,100
2	שותפים זוטרים/שיתוף בתיקים/שותפים במשרדים קטנים	11-14	17,800 - 29,500	38,450 - 59,900
3	שותפים דרג שלישי/שותפים בבוטיקים/שותפים ובעלי משרדים קטנים	13-17	19,150 - 38,850	52,850 - 84,600
4	שותפים דרג שני/שותפים בבוטיקים/בעלי משרדים קטנים	15-20	25,750 - 49,700	72,350 - 109,450
5	שותפים דרג ראשון/בעלי בוטיקים/בעלי משרדים קטנים ייחודיים	עשרים מעל	34,100 - 67,250	93,150 - 154,700
6	שותפים בכירים/בעלי בוטיקים	עשרים מעל		139,850 - 261,950
7	שותפים בכירים ביותר/בעלי בוטיקים יוקרתיים	עשרים מעל וחמש		261,950 מעל
8	שותף מייסד/שותף בכיר ביותר/בעלי בוטיקים יוקרתיים ביותר	עשרים מעל וחמש		392,400 מעל
<b>מבוסס על סקרי השכר של חברת GLawBAL, הנתונים ממוצעים, מנורמלים ונכונים לחודש מרץ 2022</b>				
<b>הנתונים כוללים משיכות מרווחי המשרד כולל בונוסים אך ורק מפעילות משפטית</b>				

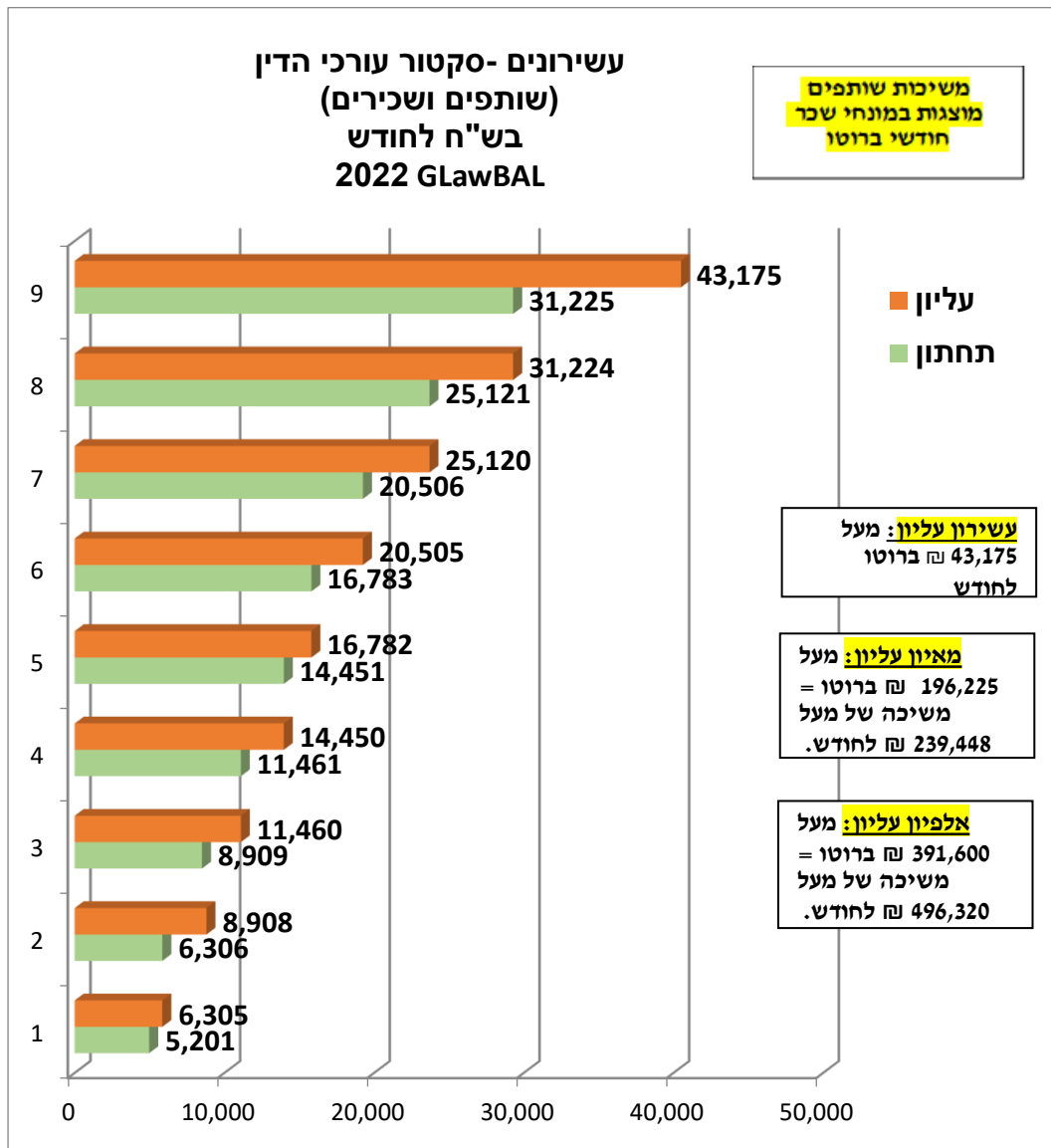




**6. עשירונים**

רמות ההשתכרות בסקטור עורכי הדין בעשירונים מוצגות בגרף מטה ובטבלה אשר לאחריה.

1. כל עשירון מונה כ- 7,500 עורכי דין.
2. מונחי השתכרות ברוטו, מייעוץ משפטי ואינו כולל כל תשלום ו/או זכות נלווים, כגון אופציות אצל יועמשי"ם, או תשלומים נוספים לרבות קצבאות למינן.
3. לשם מכנה משותף זהה, תורגמו משיכות השותפים במשרדים לערכי שכר ברוטו.





### ניתוח ההתפלגות לעשירונים

1. בעשירון התחתון נמצא את הרוב התחתון "והאומלל" ביותר בסקטור שרובו המכריע הינו עורכי דין צעירים במשרדים קטנים שכמעט כולם יימצאו בפריפריה. עשירון זה הינו תמונת המראה המובהקת ביותר של התחרות המאוד קשה הקיימת בסקטור עורכי הדין. שכר ברוטו כאן מתחיל באזור שכר המינימום 5,201 ברוטו לחודש ועד 6,305 ברוטו לחודש.
2. גם ערכי ההשתכרות בעשירון השני נמוכים יחסית ונעים בין 6,306 ברוטו לחודש ועד 8,908 ברוטו לחודש. לעשירון זה מצטרפים כבר כמעט כל עורכי הצעירים במשרדים הקטנים במרכז ובפריפריה ומעט מחבריהם הותיקים יותר במשרדים הקטנים, חלק לא מבוטל מהשכירים הצעירים בייעוץ המשפטי של הסקטור הציבורי ואף חלק מהשכירים הצעירים בייעוץ המשפטי בסקטור הפרטי אך בעיקר בחברות קטנות. בעשירון זה אנו מוצאים גם שותפים צעירים מאוד (שותפי חוזה או תיקים) במשרדים קטנים מאוד ובעיקר בפריפריה.
3. צירוף העשירון השלישי, המתחיל ברף תחתון של 8,909 ברוטו לחודש, מביאנו כמעט לשליש מעורכי הדין הפעילים בסקטור והללו משתכרים מתחת ל- 11,460 ברוטו לחודש. לעשירון זה מצטרפים כבר כל עורכי הצעירים במשרדי עורכי הדין הקטנים בכל הארץ וגם רבים מהוותיקים יותר בוותק של עד 4 ו- 5 שנים. כאן כבר יהיו חלק מעורכי הדין הצעירים מאוד במשרדים הבינוניים, כמו כן כל השכירים הצעירים בייעוץ המשפטי של הסקטור הציבורי ואף כאלו ותיקים יותר בוותק של 2-3 שנים. שכירים צעירים בייעוץ המשפטי בסקטור הפרטי בחברות קטנות ואף מעט בחברות בינוניות וכן עוד שותפי חוזה ושותפי תיקים צעירים מאוד במשרדים קטנים.
4. הרף העליון של העשירון הרביעי הינו 14,450. לעשירון זה מצטרפים מרבית עורכי הדין בוותק הבינוניים במשרדי עורכי הדין הקטנים בפריפריה ואף במרכז. עורכי דין צעירים במשרדים הבינוניים ועורכי דין צעירים מאוד במשרדים הגדולים והבוטיקים היוקרתיים. כאן יימנו מרבית עורכי הדין השכירים בוותק של 2-3 שנים שאינם מנהלים, בסקטור הציבורי. עוד כמעט כל השכירים הצעירים בייעוץ המשפטי בסקטור הפרטי ויותר שכירים בוותק של 2-4. וכן בעשירון זה נמצא עוד שותפים צעירים במשרדים קטנים אשר בקבוצה זו כבר נראה גם שותפי הון בעלי משרדים קטנים אשר למרות הקמת משרד ונטילת כל הסיכונים נשארים בסוף החודש עם ערכי שכר שפחותים מ- 15,000 ברוטו לחודש.
5. הרף התחתון בעשירון החמישי הינו 14,451 ברוטו לחודש והרף העליון הינו 16,782 ברוטו לחודש. השכר החציוני של הסקטור שלמעשה כ- 32,500 לערך עורכי דין משתכרים מעליו. גם אם שכר חציוני זה גבוה כפי שתיים מהשכר החציוני בכלל האוכלוסייה ובכ- 40% מעל השכר הממוצע במשק יש לזכור כי ההשוואה לממוצע כלל האוכלוסייה אינה במקומה, שכן עו"ד רוכש השכלתו בשנות לימוד רבות שבגינן גם קיים החזר השקעה העולה לא מעט. לעשירון זה הצטרפו כמעט כל עורכי



הדין בוותק הביניים במשרדי עורכי הדין הקטנים בכל הארץ. עורכי דין בוותק של 2-4 במשרדים הבינוניים ואף כמעט כל עורכי הדין הצעירים ביותר במשרדים הגדולים והבוטיקים היוקרתיים. כאן גם עורכי דין ותיקים יותר בוותק של 3-5 שנים שאינם מנהלים, בסקטור הציבורי ואף מנהלים זוטרים בסקטור הציבורי. כאן שכירים ותיקים יותר בייעוץ המשפטי בסקטור הפרטי בשנים 3-5. ובקבוצה זו כבר אנו נראה עוד שותפי חוזה במשרדים קטנים גם יותר שותפי הון בעלי משרדים קטנים גם במרכז.

6. הרף העליון בעשירון השישי מתרחק כבר ל- 20,505 ₪ לחודש. בשערי עשירון זה מצטרפים כמעט כל עורכי הדין הבכירים במשרדים קטנים, עורכי דין בוותק של 3-5 שנים במשרדים בינוניים ואף בחלק מהגדולים. שכירים יותר ותיקים בסקטור הציבורי ואף מנהלים זוטרים, שכירים בוותק של 4-6 בייעוץ המשפטי של הסקטור הפרטי שאינם מנהלים ואף מעט יועצים משפטיים של חברות קטנות ביותר ובעיקר בסגמנטים תעשייתיים בהם משולם ליועצים משפטיים, שכר נמוך. בקבוצה זו עוד ועוד שותפים במשרדים קטנים ואף בעלים של משרדים קטנים, אשר עיסוקם המרכזי הינו מתן שירות מגוון למשקי הבית.

7. המשרע בעשירון השביעי נע בין 20,506 ₪ ברוטו ל- 25,120 ₪ וכולל שכירים בוותק הביניים ויותר במשרדים בינוניים וגדולים ובוטיקים שונים בשנת וותק של 4-6. שכירים ותיקים יותר בסקטור הציבורי שאינם מנהלים בשנות וותק 4-7 וגם מנהלים אך מרביתם זוטרים. לכאן יצטרפו שכירים בוותק ביניים בסקטור הפרטי ועוד יועצים משפטיים של חברות קטנות וכמובן עוד שותפים במשרדים קטנים הן בפריפריה והן במרכז.

8. הרף העליון של העשירון השמיני הינו 31,224 ₪. בעשירון זה כמעט ואין שכירים במשרדים קטנים או שכירים צעירים, או בוותק הביניים, בייעוץ המשפטי של הסקטור הפרטי ושאינם מנהלים גם אם זוטרים. בעשירון זה שכירים בכירים טרם השותפות במשרדים בינוניים וגדולים ובוטיקים שונים ואף מספר קטן של שותפי חוזה במשרדים אלו. כאן כבר פרקליטים ועורכי דין בכירים בייעוץ המשפטי הציבורי בתפקידי ניהול יותר זוטרים. כאן מנהלי תחומים ומחלקות בייעוץ המשפטי הפרטי בחברות ביניים ויועצים משפטיים בחברות קטנות. בקבוצה זו נוכחות דומיננטית של בעלי משרדים קטנים אשר תמהיל לקוחותיהם כולל גם משקי בית וגם לקוחות מסחריים קטנים או בוטיקים שאינם ייחודיים או יוקרתיים.

9. הרף העליון של העשירון התשיעי הינו 43,175 ₪. בעשירון מעט שכירים ותיקים במשרדים בינוניים וגדולים אשר טרם הפכו לשותפים. כאן יהיו מרבית הבכירים והמנהלים בייעוץ המשפטי הציבורי. עוד נמנה בעשירון זה שכירים מנהלים בייעוץ המשפטי הפרטי של חברות גדולות ויועצים משפטיים של חברות קטנות בתחומים מצליחים, או חברות ביניים. בעשירון זה רבים משותפי החוזה ומעט



שותפי הון זוטרים במשרדים הבינוניים ובעלי משרדים קטנים בעל אפיון יותר מסחרי או מיוחד מחבריהם בעשירון השמיני.

10. העשירון העשירי והעליון הינו בשונות גדולה ומתחיל בשכר של 43,175 ₪ לחודש. בעשירון זה נמצאים כל שאר כ- 7,500 עורכי הדין אשר לא נמנו בעשירוני הקודמים. בעשירון זה, למעט חריגים מיוחדים, אין שכירים במשרדי עורכי דין, ישנם כמה עשרות פרקליטים ויועצים משפטיים בסקטור הציבורי וכמה מאות יועצים משפטיים ראשיים או סגניהם בסקטור הפרטי. עשירון זה מכיל את כל יתרת שותפי החוזה במשרדים הגדולים והבוטיקים ולמעשה את כל שאר השותפים אך בשונות גדולה מאוד ביניהם.

11. השונות הגדולה בעשירון העליון מחייבת אותנו להציג גם את המאיון העליון אשר הרף התחתון שלו עומד על 196,225 ₪ לחודש במונחי ברוטו (שהמשיכה הינה כ- 239,448 ₪ לחודש). כ- 750 עורכי דין מרוויחים מעל סכום זה. בקבוצה זו רק שותפי הון במשרדי עורכי דין בינוניים וגדולים ובוטיקים שונים וכמעט רובה המוחלט של קבוצה זו ממוקם במרכז הארץ או בערים ירושלים וחיפה.

12. ניתוח רמות ההשתכרות של האלפיון העליון של סקטור עורכי הדין, אינו בעל מובהקות סטטיסטית מלאה, הן בשל השונות והן בשל גודל הקבוצה (כ- 75 עורכי דין). יחד עם זאת ובאופן מקורב נוכל לקבוע כי הרף התחתון של האלפיון העליון עומד על כ- 391,600 ₪ לחודש במונחי ברוטו המשקף משיכה חודשית של 496,320 ₪ לחודש. עו"ד זלמנוביץ מציין, חשוב מאוד להדגיש כי אלפיון זה מרחיק גם לרמות יותר גבוהות, אך הרף התחתון שלו עדיין נמוך בכרבע מהרף התחתון של האלפיון העליון באוכלוסייה כולה. כמו כן נציין כי ערכי משיכה של שותפים בכירים בארה"ב יכולים להגיע בקלות לפי 9 ויותר מהאלפיון העליון שלנו...

<u>עשירון</u>	<u>רף תחתון</u>	<u>רף עליון</u>	<u>וותק</u>	<u>משרדים (ראה פירוט)</u>	<u>ייעוץ משפטי פרטי/ציבורי</u>
1	5,201	6,305	צעירים עד שנתיים	משרדים קטנים בעיקר בפריפריה	
2	6,306	8,908	צעירים עד שנתיים ומעט וותק ביניים	משרדים קטנים	צעירים בייעוץ המשפטי הציבורי ומעט בייעוץ הפרטי
3	8,909	11,460	צעירים עד שנתיים, וותק ביניים	משרדים קטנים ובינוניים	צעירים/וותק ביניים בייעוץ המשפטי הציבורי וצעירים בייעוץ המשפטי הפרטי



וوتק ביניים בייעוץ המשפטי הציבורי, צעירים ומעט וותק ביניים בייעוץ המשפטי הפרטי	משרדים קטנים ובינוניים ומעט גדולים	צעירים עד שנתיים, וותק ביניים	14,450	11,461	4
וوتק ביניים בייעוץ המשפטי הציבורי, צעירים/ וותק ביניים בייעוץ המשפטי הפרטי	משרדים קטנים ובינוניים ומעט גדולים	מעט צעירים וותק ביניים מעט שותפי חוזה ושותפים	16,782	14,451	5
וوتק ביניים בייעוץ המשפטי הציבורי שאינם מנהלים, מעט צעירים/ וותק ביניים בייעוץ המשפטי הפרטי	משרדים קטנים ובינוניים ומעט גדולים ובוטיקים שונים	וותק ביניים, בכירים, שותפי חוזה ושותפים	20,505	16,783	6
וوتק ביניים וותיקים בייעוץ המשפטי הציבורי חלקם מנהלים, וותק ביניים בייעוץ המשפטי הפרטי ויועמשיים של חברות קטנות	משרדים קטנים ובינוניים וגדולים ובוטיקים שונים ויוקרתיים	וותק ביניים, בכירים שותפי חוזה ושותפים	25,120	20,506	7
וותיקים ומנהלים בייעוץ המשפטי הציבורי, וותק ביניים ובכיר בייעוץ המשפטי הפרטי ויועמשיים של חברות קטנות ובינוניות	משרדים קטנים ובינוניים וגדולים ובוטיקים יוקרתיים	בכירים שותפי חוזה ושותפים	31,224	25,121	8
בכירים ומנהלים בייעוץ המשפטי הציבורי, בכירים בייעוץ המשפטי הפרטי ויועמשיים של חברות קטנות ובינוניות	משרדים קטנים ובינוניים וגדולים ובוטיקים יוקרתיים	בכירים שותפי חוזה ושותפים	42,175	31,225	9
כמה עשרות מנהלים בייעוץ המשפטי הציבורי, יועמשיים של חברות בינוניות וגדולות	משרדים בינוניים וגדולים ובוטיקים יוקרתיים	בכירים ושותפים	ומעלה	43,175	10

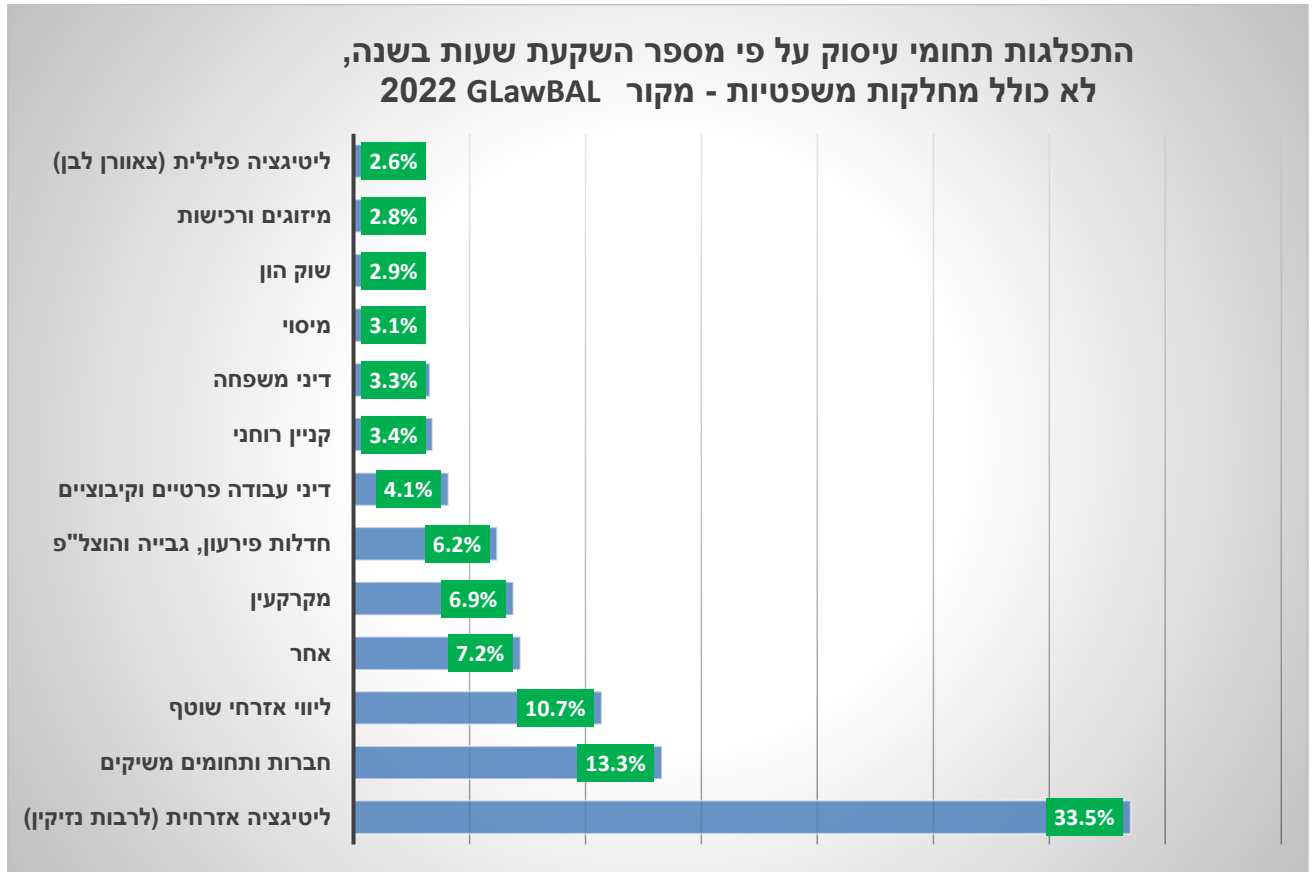


לסיכום, על פי המוצג בטבלת העשירונים ובפרט מבחן השכר החציוני, מקצוע עריכת הדין עדיין מספק עתיד תעסוקתי עדיף על פני מקצועות אחרים. יחד עם זאת השונות הגדולה בסקטור עורכי הדין הנגזרת מאופי המקצוע וגווניו והתחרות בו, מייצרת הבדלים תהומיים בין רבדיו של הסקטור. עוד נדגיש כי בחירת מסלול הקריירה בתחילת הדרך עשוי לקבוע היכן יהיה עורך הדין בסופה. כך לדוגמא, שני סטודנטים בעלי הישגים זהים בלימודים מאותו מוסד לימוד, עשויים למצוא עצמם במרחק של מספר עשירונים זה מזה והפרש עצום בהכנסתם, עת אחד לדוגמא יחל דרכו בייעוץ המשפטי הפרטי בחברות גדולות ומצליחות בשאיפה להגיע לתפקיד היועץ המשפטי ויתמקם בקלות במקום טוב בעשירון העליון, או בוודאי יתקדם לתפקיד שותף בכיר במשרד בינוני או גדול או בוטיק יוקרתי ואז מובטח מקומו במאיון העליון. באותה עת מקום בו הסטודנט האחר לדוגמא, יפנה למסלול שכיר במשרד קטן או לתפקיד שאינו ניהולי בייעוץ המשפטי בסקטור הציבורי, הרי ברוב המקרים גם בשיא הקריירה הוא ידשדש בין העשירון הרביעי לשביעי וישתכר פחות עשרות רבות של אלפי שקלים בחודש ואף יותר, מחברו לספסל הלימודים.

#### **7. התפלגות תחומי הייעוץ**

להלן התפלגות בתרשים ובטבלה מטה, תחומי העיסוק של עורכי הדין במשרדים, בשעות שנתיות ובאחוזים ונכון לשנת 2022. הערכים מחושבים לפי דרגת יעילות של 85% מפוטנציאל השעות לתיקי לקוחות הכולל בסקטור (ראה בהמשך אופן החישוב של שעות לתיקי לקוחות). במידה מסוימת תמהיל זה דומה למקובל בארה"ב ובאירופה המערבית למעט נושא אחד והוא עודף ברור של שעות ליטיגציה בהשוואה למדינות הנ"ל.

<b>התפלגות תחומים 2022</b>		
<b>אחוזים</b>	<b>שעות שנתיות</b>	
33.5%	27,789,094	ליטיגציה אזרחית (לרבות נזיקין)
13.3%	11,032,685	חברות ותחומים משיקים
10.7%	8,875,920	ליווי אזרחי שוטף
7.2%	5,972,581	אחר
6.9%	5,723,724	מקרקעין
6.2%	5,143,056	חדלות פירעון, גבייה והוצל"פ
4.1%	3,401,053	דיני עבודה פרטיים וקיבוציים
3.4%	2,820,386	קניין רוחני
3.3%	2,737,433	דיני משפחה
3.1%	2,571,528	מיסוי
2.9%	2,405,623	שוק הון
2.8%	2,322,671	מיזוגים ורכישות
2.6%	2,156,766	ליטיגציה פלילית (צאוורן לבן)
<b>100.0%</b>	<b>82,952,520</b>	<b>לפי 54,950 עורכי דין והנחת יעילות 85%</b>



א. על פי המוצג ניתן לראות כי האמירה שליטיגציה הינה "מלכת המשפט" אינה קלישאה שכן שלישי מהשעות בשנה הינן בתחום הליטיגציה האזרחית לסוגיה השונים. אם נוסיף גם את תחומי חדלות הפירעון וההוצל"פ או תחומים נוספים בהם קיימת ליטיגציה (כגון בתחומים הפלילי, המנהלי, עבודה, משפחה וכד'), אנו מתקרבים למסקנה כי כ- 50% מזמנם של עורכי הדין מושקע בליטיגציה בבית המשפט ומחוץ לו. במילים אחרות מעל 42 מיליון שעות בשנה מושקעות בתחום הליטיגציה לסוגיה ובהיבטיו הרחבים אם בבית המשפט ו/או מחוץ לו.

ב. מכאן יכולים אנו לראות פרספקטיבה נוספת על המועסקות של בתי משפט וטריבונאלים אחרים בישראל שאין לה שני בעולם, הנדרשים להציג מערכת שתדע להתמודד עם אותן עשרות מיליוני שעות ומהצד האחר עד כמה חשוב לפתח מנגנוני התדיינות חליפיים כגון גישורים או בורריות אשר להערכתנו מנקזים אליהם לא יותר ממיליון שעות בשנה.





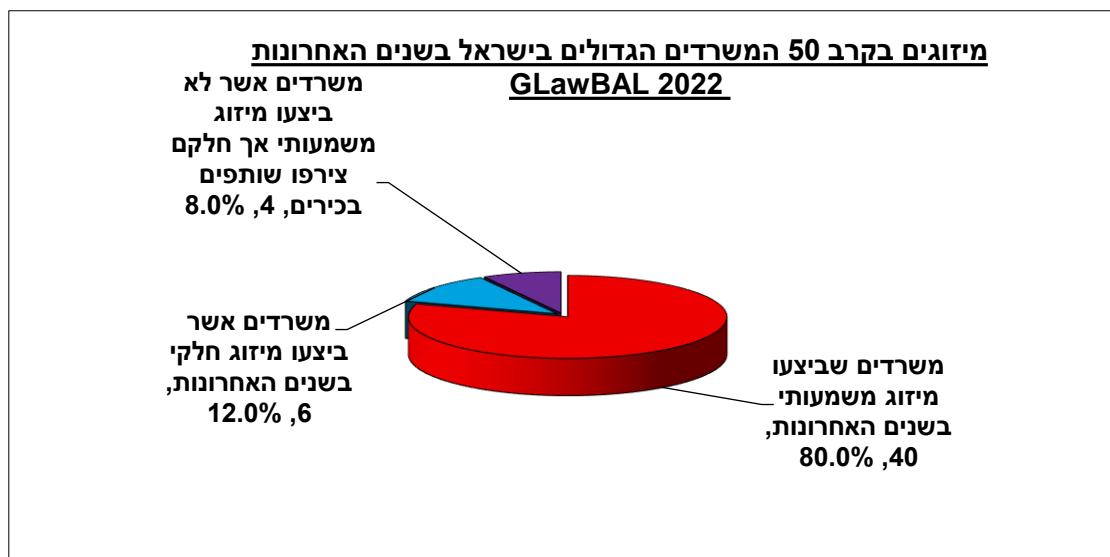
**8. מיזוגים**

לפני מספר שנים די כעסו עליי עת ניבאתי וכתבתי שמרבית המשרדים "הבינוניים" דאז ובהם בין 10 לכ- 50 עורכי דין, יתמזגו או יתפרקו בשנים הקרובות.

"נבואה" זו התגשמה ומעל 30 משרדים כאלו התפרקו, פוצלו או מוזגו באופן מלא או חלקי. ביניהם: צלרמאייר, פילוסוף; קנטור אלחנני טל; אפשטיין חומסקי אוסנת; ברץ; שדות; אייל שנהב; ראבד מגריזו בנקל; הרמן מקוב; ווינשטוק זקלר; שנהב קונפורטי אלרום; ברקמן וקסלר בלום; שלמה נס; רון גזית רוטנברג; גילת, קנולר, גראוס, סלומון ויוסי זלצמן; שריר שיו; דודי תדמור ויובל לוי שהתמזגו יחדיו ולאחרונה התמזגו עם יגאל ארנון; דן להט; קונפינו, בן צבי, לוכטנשטיין זלינגר; גלוזמן, חוברס שם טוב, זיסמן אהרוני גאייר, המבורגר עברון עם ארדינסט, עמית פולק מטלון, טולציינסקי שטרן, שביט בר און גלאון צין, גולדמן, ארליך אדלשטיין, מהולל שדות ועוד...

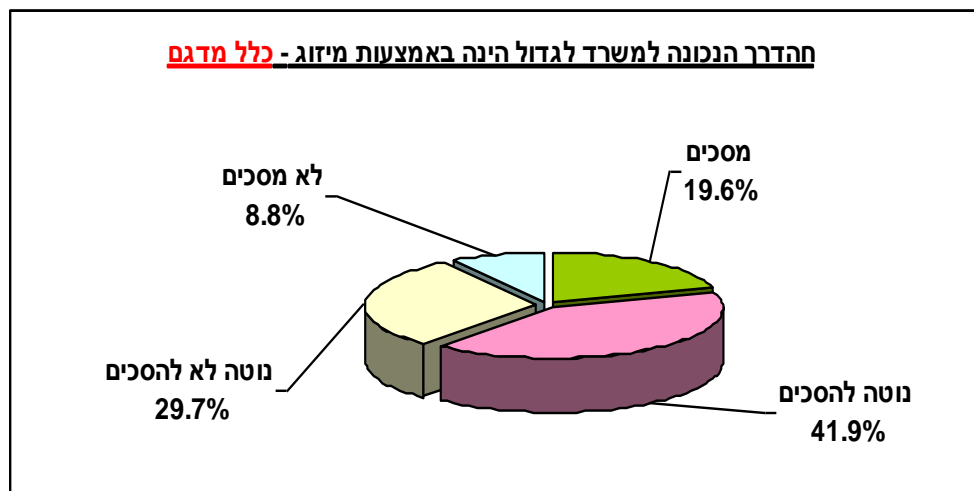
אנו צופים שיתרת המשרדים מהפרופיל הנ"ל (ושאינם משרדים מתמחים או בעלי אפיון גיאוגרפי או סקטוריאלי), שכבר כיום בתהליך דעיכה איטי, אנו נחזה בפירוקם או מיזוגם בתקופה הקרובה. חלק מהללו משרדים מפוארים בהם גם היו עשרות שותפים ועורכי דין אשר לא השכילו להבין את "צו השעה" והוא חבירה או מיזוג או הגדלת מאסה קריטית של שותפים, עורכי דין ובהתאמה לקוחות ותחומי עיסוק.

כמוצג בתרשים בעמוד הבא, בקרב 50 המשרדים הגדולים בישראל, 40 משרדים שהם 80% ביצעו מיזוג משמעותי ב- 7 השנים האחרונות, 6% מהללו ביצעו מיזוג חלקי ו- 4% לא ביצעו מיזוג אך צירפו שותפים בכירים על אנשיהם. מי שמקפיד וזוכר את הנתונים המקבילים שלנו משנים קודמות לומד כי אנו מדברים על עלייה שנתית של מעל 15% במספר המיזוגים בקרב המשרדים. ובעיקר הצטרפותם של משרדים אשר החזיקו בגישה של גידול טבעי ולא מיזוגים ושינו דעתם.





כך גם באותה עת ניבאתי, כי למעט בתחומים בהם לא נכון או קשה למשרדי בוטיק להתמזג, נראה בשנים הבאות גם מיזוגים רבים של משרדי בוטיק לתוך המשרדים הגדולים כהשלמה של נישות מבוקשות. ואכן כך קרה בתחומי דיני העבודה, המקרקעין, שוק ההון, הי טק, חדלות פירעון ואף מיזוג משרדי נישת מייוחדים, בהם עסקנו לאחרונה, להם התמחויות מיוחדות כגון מימון תשתיות בחו"ל, תקנות הגנת הפרטיות האירופאית, מגזרים ספציפיים בתחומי המקרקעין, עולם הבלוקצ'יין והקריפטו, עולם ה-E-Commerce המתוחכם, תחומי הרגולציה השונים ועוד משרדי נישת שונים. כמוצג בתרשים מסקר שנערך על ידינו בעבר, בקרב מדגם מייצג של 400 שותפים ושותפות ממשרדים שונים ברחבי הארץ ומכל סוגי המשרדים, עולה כי 61.5% מכלל המשיבים סוברים שהדרך הנכונה למשרד עורכי דין לגדול הינה באמצעות מיזוג.



אמנה את הסיבות העיקריות למיזוגים:

- א. מיזוגים, רכישות ושיתופי פעולה מוצלחים בעולם ובישראל, היו ונשארו הדרך המהירה לגדילתו של משרד עורכי דין, הרחבת התמחויותיו, פיזור סיכונים והגדלת שולי הרווח לשותפיו.
- ב. במשרד עורכי דין מרוויחים (באחוזים) הכי הרבה על היחידה הזולה ביותר. כשמיזוג טוב מייצר מבנה פירמידה עם תמהיל נכון של שותפים ושכירים ניתן למנף זאת לטובת מיקסום שכר הטרחה בוודאי במסגרת שכ"ט קבוע, ריטיינר או שכ"ט מהצלחה.
- ג. שילוב של עניין התמהיל עם מגוון השירותים של משרד, מאפשר למשרד להציג בחלק מהמקרים דווקא מחירים זולים, ולסבסד זאת באופן צולב עם שירותים אחרים.
- ד. מיזוג מגדיל את מספר השותפים וכיום גם למעל 100 שותפים, שכל אחד מהם הוא למעשה סוכן שיווק בעל מוטת קשרים והיכרות ונוצרת מניפת שיווק הכוללת עשרות שותפים. בניית מנגנון תגמול נכון בקרב השותפים מאיצה מוטיבציה זו.



- ה. פרדוקס הוא, שיש הצפה של המקצוע בעורכי דין, אך בפועל מעטים מהם עומדים בסטנדרט הביקוש אותו מציגים מרבית המשרדים. ככל שהמשרד גדול יותר וממוצע יותר כך יוכל לגייס כוח אדם איכותי יותר לשורותיו לרבות מתמחים מבוקשים.
- ו. אצל הלקוחות העסקיים הגדולים, בוודאי קונצרנים, חברות בינלאומיות וחברות מקומיות גדולות, שם המשחק הוא "ללכת על בטוח" ולפנות למשרדים הגדולים והממוצעים והרבה על בסיס מדריכי דירוג. מרבית היועמשי"ם ירגישו נוח יותר, כלפי הנהלת החברה ובעלי מניותיה, אם יציגו שבחרו משרד על סמך גודלו ומיצובו. עניין זה של גודל עומד לעיתים אף בבסיס תנאי מכרז להעסקת משרד.
- ז. "תוכניות הפרישה" במשרדי עורכי דין הפכו לפופולארים בשנים האחרונות. במשרד גדול בו יש דילול רחב של שותפים, ניתן לייצר מודל פרישה ודאי יותר עבור שותפים. וברוב המקרים שאינו תלוי בביצועים עתידיים לאחר הפרישה. זאת, הן למקרה של פרישה בגיל פרישה, הן בשל פרישה מהמקצוע והן למקרים של אובדן כושר ועד מוות.
- ח. משרדי עורכי דין גדולים מגייסים אנשי ניהול מקצועיים, המבצעים את עבודת הניהול טוב יותר נכון יותר וזול יותר (מזמנו של השותף או מנהל), זאת בשונה ממשרד קטן יותר המתקשה בכך בשל מגבלות תקציב או העדר מודעות.
- ט. במשרד גדול, קיים מערך שיווק משומן ומיומן. רק משרד גדול יכול להקדיש שכר ועלויות לביצוע שיווק ברמה גבוהה ותחרות במערכי השיווק במשרדים האחרים. כך גם רק משרד גדול יכול להקדיש תקציבים גדולים לתשתיות שיווק, כנסים, נסיעות לחו"ל וכדומה.
- י. במשרדים יש יחס ישר בין מיצוב וגודל לתמחיר. מחקרים שלנו מציגים שבמשרדים הגדולים הפער בין התמחיר לשעה האפקטיבית הניגבת קטן יותר מהמשרדים הקטנים.

#### **9. קורונה – השנים הטובות ביותר עבור מרבית סקטור עורכי הדין**

עם תחילת המשבר, פרסמנו בעיתון גלובס, ניתוח העוסק בהשפעה הצפויה של משבר הקורונה, על משרדי עורכי הדין בהשוואה למשברים קודמים. [לנוסח המלא של הפרסום הכולל 22 עמודים של ניתוחים הערכות וממצאים, הקלק כאן](#). בתחילת 2021 ושוב לבקשת עיתון גלובס, בחנו את ביצועי משרדי עורכי הדין ושמחנו לראות כי הערכותינו, ברובן הגדול, התממשו ([לסקירה זו הקלק כאן](#)). כיום כמעט אמצע 2022 מעל שנתיים מתחילת המשבר נשוב ונבחן את השפעת המשבר על סקטור משרדי עורכי הדין.

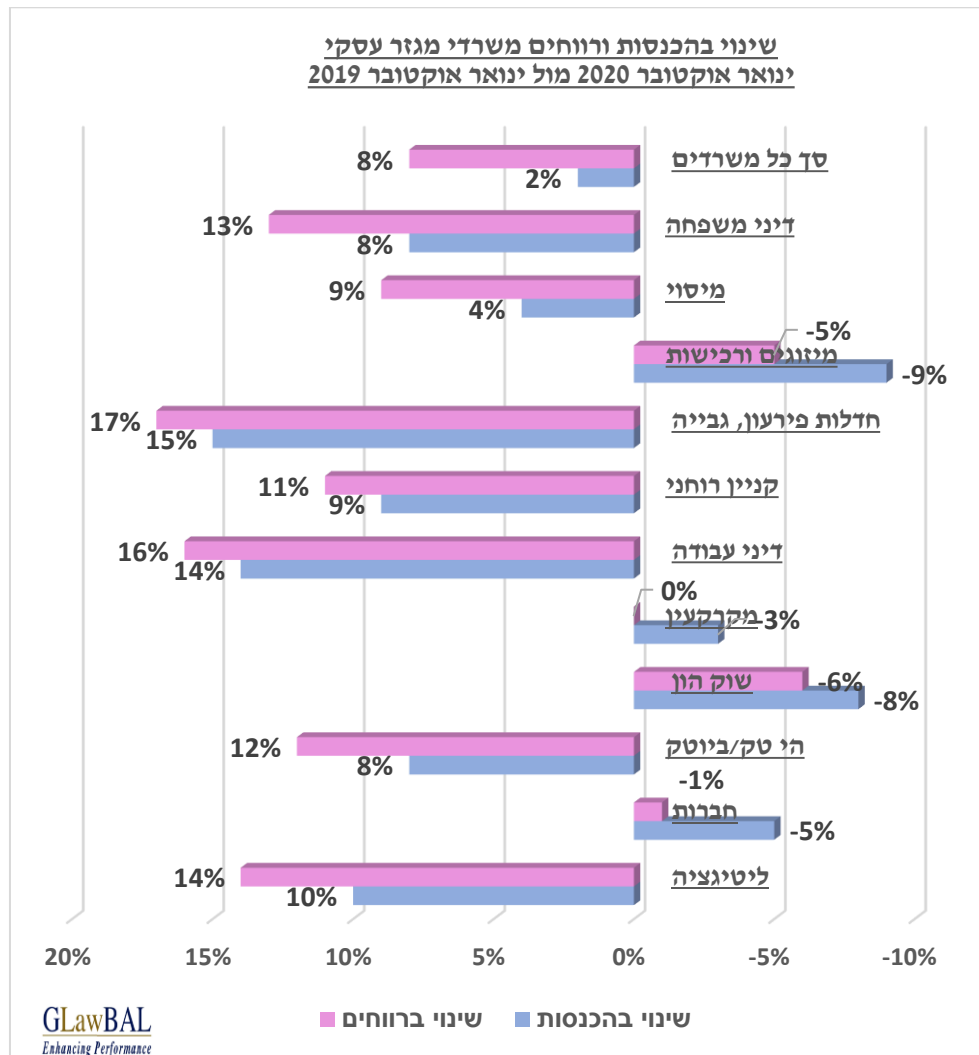
הניתוח מבוסס על מדגם של 120 משרדים בגדלים שונים ובוטיקים מתמחים, העוסקים בעיקר בתחומי ייצוג לסקטור העסקי משפחות/יחידים אמידים. וכן מדגם מייצג של 150 משרדים העוסקים בתחומי ייעוץ שונים ללקוחות פרטיים מקרב משרדי הבית והציבור הרחב.



**2020 ביחס ל- 2019**

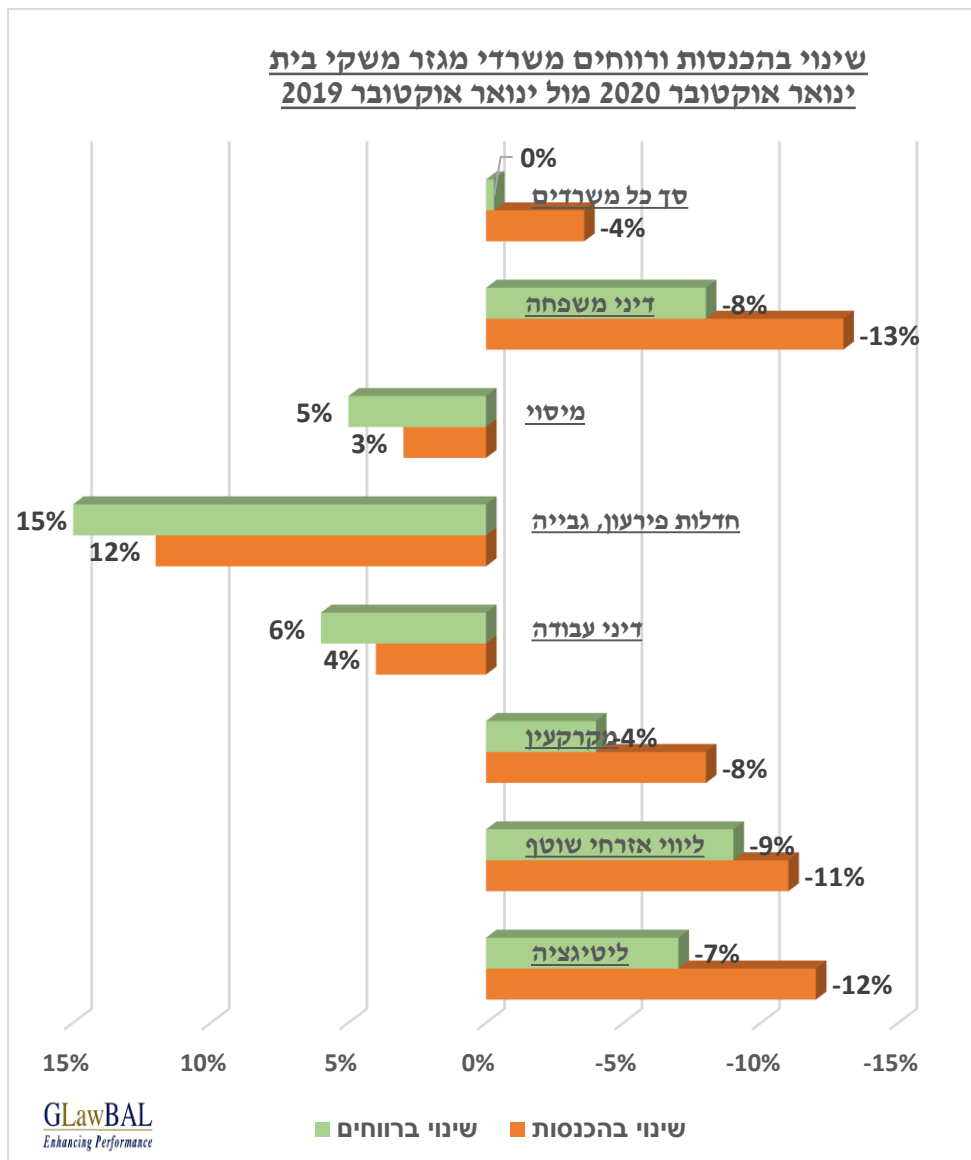
כמפורט בגרף הראשון בהמשך, אנו רואים כי, באופן ממוצע, הכנסות המשרדים במגזר העסקי/בוטיקים, בתקופה הנמדדת, ב- 2020 דומות ל- 2019 (ואפילו עלייה של כ- 2%) **ובכולם הרווחים הממוצעים היו גבוהים (עלייה ממוצעת של 8%)!**

הסיבות הינן, מצד אחד תמהיל של שירותים, אשר בחלק מהם ההכנסות עלו, בחלק לא הושפעו ובחלק ירדו (ראה ניתוח מפורט בהמשך). ובמקביל חיסכון בהוצאות אותן חסכו המשרדים בתקופת המשבר, כגון חל"ת עובדים (בעיקר מטה ומזכירות), הורדת שכר, הקפאת בונוסים והטבות, חיסכון בארנונה ועוד. עוד נוסף שבחלק מהמשרדים גם הודגמה גבייה מאסיבית בעת המשבר ואף היענות של לקוחות, שונים להקדים תשלומים (לדוג' לקוחות הסקטור הציבורי בהוראת המדינה).





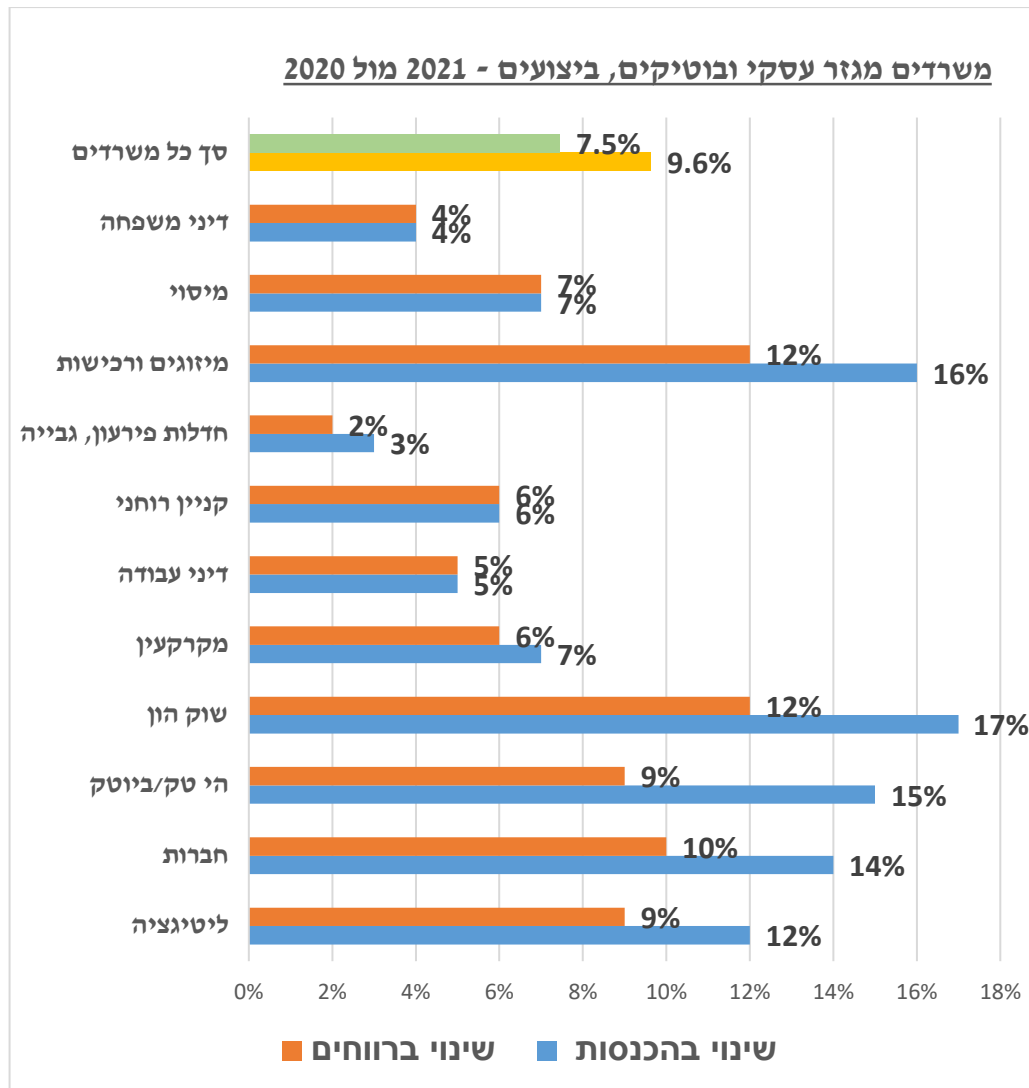
להשלמת התמונה וכמוצג בגרף אשר מטה, ראינו כי, בתחום המשרדים העוסקים במשקי הבית, למעט תחום דיני עבודה, הגבייה וחדלות הפירעון, היתה ירידה בין 2019 ל- 2020 בהכנסות (-4%). אך ירידה נמוכה יותר ברווחים, גם כאן פועל יוצא של החיסכון בהוצאות ובדומה למשרדים העסקיים (בנושאי חל"ת, הורדת שכר, הקפאת בונוסים והטבות, חיסכון בארנונה ועוד). ניתוח זה ביחס למשרדים אלו הנותנים שירות למשקי הבית והציבור הרחב, הינו למעשה תמונת הראי של המצב הכלכלי במשקי הבית במהלך שנת 2020, שמטבע הדברים, בעת משבר, הללו דוחים הוצאות שונות הנחשבות ל – "מותרות" ובכלל זה לרבות לייעוץ משפטי הנחוץ להם.





**2021 ביחס - 2020**

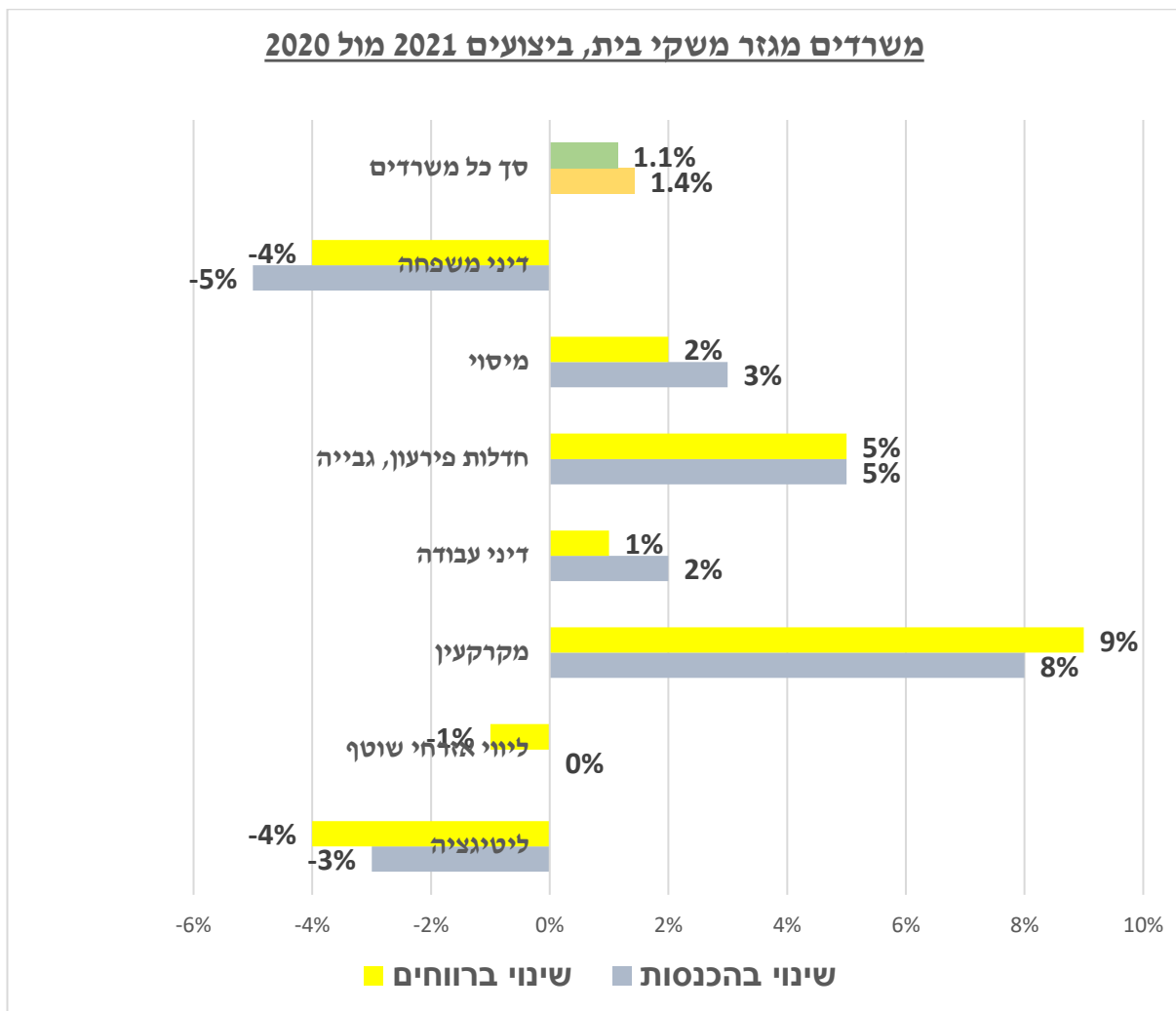
סיכומה של 2021 ותחילתה של 2022 המשיכו מגמת פריחה של סקטור משרדי עורכי הדין ובוודאי בתחום העסקי כמו גם בוטיקים ייחודיים. מגזר משקי הבית שיפר כמה ערכים ביחס ל- 2020 אך עדיין במרחק די גדול ממגזר המשרדים הנותנים שירות לסקטור העסקי והמשרדים המתמחים.



בגרף מעלה, אנו רואים כי, באופן ממוצע, הכנסות המשרדים במגזר העסקי/בוטיקים, בתקופה ב- 2021 עלו בשיעור ניכר ביחס להכנסות 2020 וזאת כמעט בכל סגמנט ותחום שהשיאנים הם תחומי החברות, המיזוגים, שוק ההון, ההי טק והליטיגציה. אך נשים לב שבתחומים אלו העלייה ברווחים הייתה נמוכה יותר מהעלייה בהכנסות וזאת בעיקר פועל יוצא של עליות השכר המאוד גבוהות בתחום זה של עורכי הדין.



גם לתחומים של מקרקעין, מיסוי, קניין רוחני ודיני עבודה היתה עדנה והפער בין העליה בהכנסות לעליה ברווחים לא ניכר כפי התחומים האחרים ובעיקר נוכח העבודה שעליות השכר כמו גם הביקושים הגיעו בשלבים יותר מתקדמים של השנה. יחד עם זאת אחר הדברים המבדלים משבר זה מ-3 המשברים שלפניו (93, 2001-2 ו-2008), הוא העובדה שתחום חדלות הפירעון לא פרח כלל כמצופה מקום בו המשק נוהג להיפך ממשבר רגיל וחווה האצה בכל תחום כמעט (ראה הסבר בהמשך).



מנגד וכמוצג בטבלה מעלה, במגזר משקי הבית המצב השתפר יחסית ל-2020 עם עליה ממוצעת של 1.4% בהכנסות ו-1.1% ברווחים. השונות כאן היא גבוהה ובעוד תחומי המקרקעין, חדלות הפירעון והגבייה עלו הן בהכנסות והן ברווחים, תחומים כגון דיני משפחה, ליטיגציה ואף ליווי אזרחי שוטף הציגו ירידה של בין 1% ולכ-4% הן בהכנסות והן ברווחים.





**פירוט - השפעת המשבר על תחומי הייעוץ השונים בשנים 2020-2021**

- בתחילת המשבר, שבמשרדים המסחריים, בתחום דיני החברות במגוון הרחב שלהם, קיימת ירידה של כ- 5% בהכנסות, פועל יוצא משיתוק חלקי בפעילות החברות, בעיקר בסגר הראשון, נטייה לחיסכון תקציבי של יועצים משפטיים, עבודה מרוחק של לקוחות וכד'. יחד עם זאת לאחר הסגר השני ראינו התאוששות מסוימת. בשנת 2021 תמונה זו התהפכה לחלוטין עם גידול בהכנסות במגזר החברות ב- 14% וגידול ברווחים של 10% שהפער בין השניים מלמד על ההתייכרות הכבדות בשכרם של עורכי הדין השכירים.
- ב- 2020 ראינו ירידה של כ- 8% בפעילות משרדי שוק ההון, שלפחות בתחילת המשבר נכנסו להקפאה אך משלב מסוים החלה האצה שלא לומר נסיקה של הכנסות במשרדי שוק ההון, עת לדוגמא בשנת 2021 היו יותר מפי 20 הנפקות משנת 2020 ואנו רואים גידול בהכנסות של 17% וגידול ברווחים של 12%. מגמה זו הולכת ונבלמת במספר השבועות האחרון.
- במגזר ההיטק ויותר הביו טק, כבר ב- 2020 ראינו עלייה ממוצעת של 8% בפעילות וזאת מכיוון שפעילות ההייטק לא רק שלא נעצרה, קיבלה דחיפה בכל העולם המיחשובי (עבודה מרוחק על כל המשתמע) והרפואי המלווה משבר בריאותי שכזה. גם 2021 הסתיימה אולי אפילו בסחרור וגידול בהכנסות של 15% עם גידול ברווח של 9% פועל מאוד מובהק של עליית שכר עורכי דין העובדים בתחום זה. גם מגמה זו הולכת ונבלמת במספר השבועות האחרון.
- באשר לתחומים הנ"ל במשרדים הנותנים שירות ליחידים ומשקי הבית, בהללו כמעט אין ליווי של חברות, שוק ההון והייטק כך שהללו כמעט ולא נמדדו, בין השאר בשל חוסר מובהקות סטטיסטית.
- ב- 2020 תחום דיני העבודה הפרטי והקיבוצי, זכה לעדנה בעת משברים וכך גם היה המצב בשני המשברים הקודמים (גידול ממוצע של 14%). הן בשל העובדה שמעסיקים נדרשים להשפעות של הרגולציה והתקנות בימי משבר, בשל סכסוכים קיבוציים, נוכח הרצון לפתוח הסכמים במשק ועד הצורך לרענן כללים בסביבת העבודה. ב- 2021 עדיין אנו רואים גידול ביחס ל- 2020 (5% בהכנסות) אבל לא בערכים כפי 2020. גם משרדי משקי הבית, הנותנים ייעוץ בעיקר לעובדים, זכו ב- 2020 לעליה (4%) וביקושים, בייעוץ בתחומי הפיטורין, זכויות, חל"ת וכד' כשב- 2021 גם מגמה זו התמתנה.
- למרות הסגירה החלקית של בתי המשפט, בתחום הליטיגציה, הודגמה ב- 2020 עלייה (10%) במחלקות הליטיגציה במשרדים הגדולים ובבוטיקים. סוגיות המשבר (כגון סיכול חוזים ועסקאות), העלו על סדר היום מתחים ובהמשך מחלוקות וסכסוכים. בנוסף, סוגיות מהדין המנהלי, מצאו דרכן אל בג"צ ובאופק תובענות נגזרות ותובענות ייצוגיות. תחום תביעות לשון הרע "חוגג" לאחרונה נוכח חילוקי הדעות הפוליטיים, מעורבות הרשתות החברתיות וכן "פתיל קצר" נוכח המצב המתוח שאפיין את השנה. מגמות אלו המשיכו ב- 2021 עם עליה של 12% בהכנסות.



- בתחום משקי הבית, ב- 2020 היקף הליטיגציה ירד (12%) כמו גם הליווי האזרחי השוטף, שכן הללו מצאו דברים דחופים יותר להשקיע את כספם בתקופה מאתגרת זו. זאת למעט הללו שנדרשו לייצוג בתחומי פש"ר והוצל"פ (עליה ב- 12%). החל מחודש מאי 2020 תחום הנזיקין והביטוח כמו גם תביעות כנגד המוסד לביטוח לאומי מתחילים להציג ביקושים ערים. בשנת 2021 התמתן קצב הירידה ל- 3% - בהכנסות ו- 4% - ברווחים שכן משקי הבית החלו לשוב לשגרה לרבות בהיבט זה.
- בשנת 2020 וכמו בכל משבר, עולם חדלות הפירעון והנשייה זכה לביקוש (15%), אם כי בשונה ממשברי עבר פחות מהצפוי. זאת בשל דחית תשלומי משכנתאות והלוואות עסקיות, כמו גם הנחיות של בנק ישראל והפיקוח על הבנקים לפעול ברכות יתר בחייבים ומשם גם הקלות בהליכי הגבייה כלפי חייבים, הארכה של תקופות "האזרה", סגרים ארוכים בהם נחסך כסף וכדומה. בשנת 2021 אנו רואים התמתנות ועלייה הרבה יותר נמוכה של 4% בהכנסות.
- ב- 2020 בתחום דיני המס, משרדי המס נדרשו לעבודה בתחום המענקים וייצוג מול הרשויות שכאן יש דמיון בביקוש בין כל סוגי המשרדים (עליה של 3%-4%). ב- 2021 המשיכה מגמה זו ואף התגברה ביחס למשרדי המס המלווים את הסקטור העסקי (עלייה של 7% בהכנסות).
- ב- 2020 עדנה גדולה קיימת למשרדי הקניין הרוחני שפעילותם נלווית לעולם ההייטק, הפארמה והמכשור הרפואי (עליה של 9% בממוצע). ב- 2021 נמשכת מגמה זו אך מתמתנת עם עלייה של 6% בהכנסות ו- 6% ברווחים.
- ב- 2020 בתחילת המשבר ולמרות שתחום הבנייה נעצר חלקית, הורגשה האטה בתחום הנדל"ן העסקי. אך בהמשך, בין השאר, בשל שחרור כספים משוק ההון והורדת מס רכישה, התחום חזר לפרוח. משרדי משקי הבית נהנו פחות משגשוג זה בשל החשש לרכוש דירה. אך ניתן היה לראות תנועה של משפרי דירור כמו גם יהודים מחו"ל שחזרו לרכוש דירות והפעם גם כחלק מתהליכי עלייה שגדלו בתקופת הקורונה. 2021 הייתה למעשה די שנת הנדל"ן עם עלייה של 17% במחירי הדירות, עליה גדולה בקרב נוטלי המשכנתאות, דחיפה מחודשת של חלק מהמיזמים בהתחדשות עירונית ועוד. כל הללו גרמו להמשך עלייה בביקושים ובהכנסות של משרדי המקרקעין (כ- 9%).
- ב- 2020 עולם ההון המשפחתי ודיני המשפחה בסגמנט הגבוה זכה לעלייה (8%). בין אם כתוצאה מכך שהסגרים דחפו עוד זוגות "להפריד כוחות". ועד בעלי משפחות שהבינו "שלא לעולם חוסך" ופנו לערוך צוואות. מגמה זו בסגמנט הגבוה נמשכת ב- 2021 הגם שיורדת ל- 4% גידול בהכנסות וברווחים ביחס לשנת 2020. ב- 2020 בתחום משקי הבית בהם תהליך של גירושים והפרדת בתים הינו כמעט בלתי אפשרי בעת משבר, נצפתה האטה גדולה (-13%) שהתמתנה בשנת 2021 (5%- בהכנסות ו- 4% ברווחים).

**עו"ד זלמנוביץ דודי מייסדה ומנהלה של חברת GLawBAL המתמחה בשיפור ביצועים, השמה, מיזוגים וב-18 שירותי ייעוץ ואחרים נוספים לסקטור המשפטי וסקטור נותני השירותים.**