



"דמי העברה" מתיקים – "חוק המספרים" – כלכליסט אפריל 2012

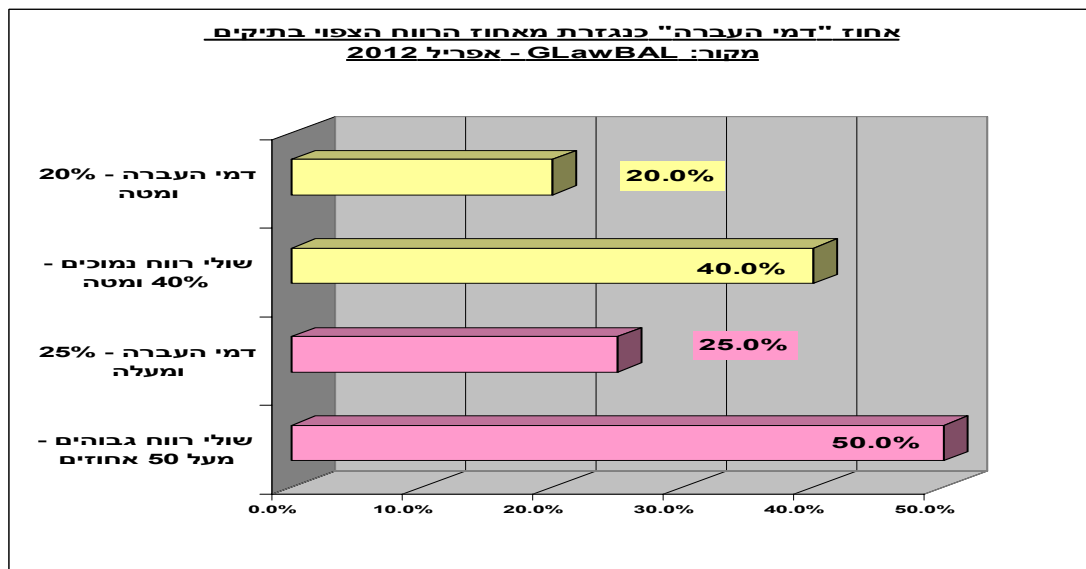
"דמי העברה" מתיקים הינה פרקטיקה ידועה ומוכרת בקרב עורכי דין. קורה לא אחת כי עו"ד נתקל בצורך להפנות תיק מסוים לחברו. זאת, בין השאר, במצבים הבאים: עו"ד אליו פונה הלקוח אינו מנוסה בנושא הפנייה, עו"ד אליו פונה הלקוח עסוק מאוד או במשרדו אין די כוח אדם לטפל בפנייה (לדוגמא כשנדרשת ליטיגציה מורכבת), עו"ד אליו פונה הלקוח נתקל בעת הטיפול בתיק, בצורך להשלים ייצוג מתחום נוסף (כגון היבטי מס של עסקה מסחרית או עסקת מקרקעין) וכיו"ב.

עת מתבצעת העברה עולה לסדר היום השאלה מהם דמי ההעברה הראויים? מספר פרמטרים משפיעים על גובה דמי ההעברה ובין השאר: שיטת התמחיר בתיק, האם שכ"ט בשעות? במחיר קבוע? נגזרת מהצלחה? מהו תמהיל כוח האדם שיטפל בתיק במשרד הנעבר? וכמובן שולי הרווח הצפויים בתיק?

לא אחת עורכי דין מתעלמים מהפרמטר של שולי הרווח בתיק וקובעים דמי העברה אשר למעשה הופכים את הנושא ללא כדאי עבור אחד הצדדים.

במרבית משרדי עורכי הדין בישראל ומרבית התיקים המסחריים או תיקי ליטיגציה, שולי הרווח הינם 50% ואף למטה מכך. לכן ולדוגמא, מקום בו שולי הרווח הצפויים מתיק עומדים על 40% ודמי ההעברה למשרד המעביר, יהיו 33%, ימצא עצמו המשרד הנעבר עם חלק מינורי בן 7%. לכן במקרה כזה ההמלצה תהיה שדמי ההעברה לא יעלו על מחצית משולי הרווח הצפויים בתיק, קרי לא יותר מ- 20%. מנגד, בהחלט יתכנו תיקים בהם שולי הרווח הצפויים עולים על 50% ואז יש מרווח גדול יותר לדמי ההעברה של 25% ואף למעלה מכך.

הגיון זה של כדאיות דמי ההעברה ביחס לשולי הרווח ועקרונות נוספים, חל גם על מנגנוני הבאת תיקים במשרד פנימה, שותפות חוזה וכיו"ב. על נושאים אלו ועל אופן חישוב שולי רווח במשרד עורכי דין, פנו לדף הפרסומים באתר הבית שלנו בכתובת: www.glawbal.com.



עו"ד זלמנוביץ דודי, מנכ"ל חברת GLawBAL המתמחה בייעוץ, בשיפור ביצועים, בהשמה של משרדי עו"ד, מחלקות משפטיות והסקטור המשפטי.

המעוניין לעיין בשאר מאמרינו ובכלל שירותי החברה אנא פנה ל: www.glawbal.com