



תעריפי הצלחה – "חוק המספרים" – כלכליסט מרץ 2012

עורכי הדין מוכרים ללקוחותיהם את הזמן שיש בידם, בזמן זה מושקעים ידע, מקצועיות וניסיון. אך מספר שעות העבודה אותו ניתן למכור הינו מוגבל וכך גם שכר הטרחה אותו ניתן לגבות. מנגד את הלקוח לא מעניין מרכיב הזמן המושקע על ידי עורך הדין אלא התוצאה. קימות דרכים שונות לגשר על הפער בין מגבלת הזמן של עו"ד ומבחן התוצאה החשוב ללקוח. אחת מדרכים אלו הינה "תשלום בגין הצלחה" שהינו אחוז מסוים מההצלחה או מהחיסכון בשירות המשפטי הניתן ללקוח.

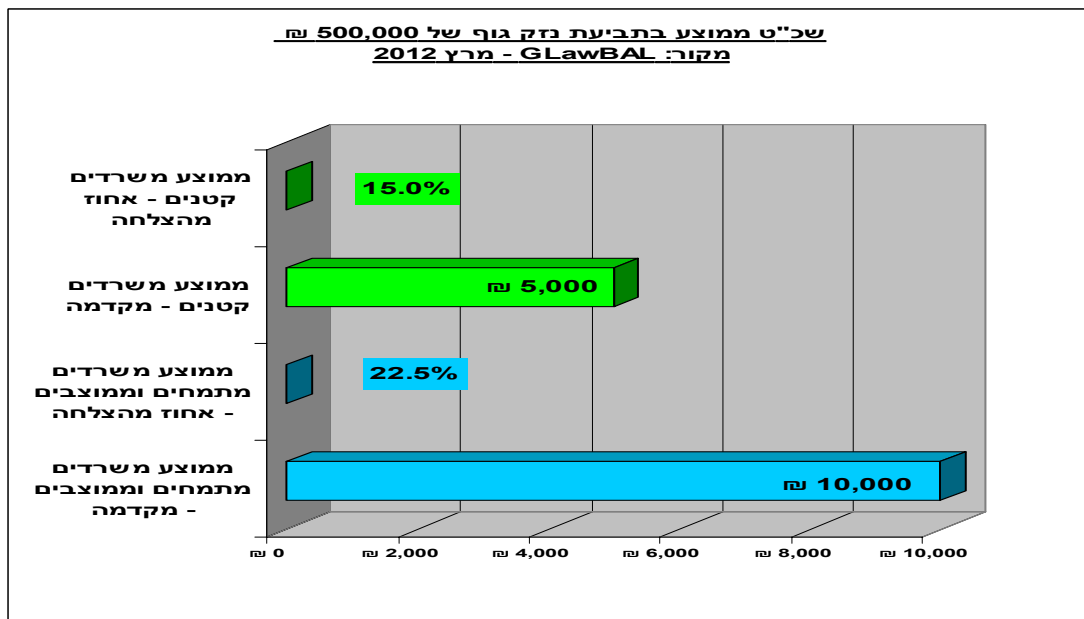
במקרים רבים הלקוח הוא זה המבקש שיטה זו שכן הוא מסכים להתחלק עם עו"ד בהצלחה. במסגרת של תמחיר מהצלחה קיימת חלוקת של סיכויים/סיכונים: סיכוי מקום בו יושקע מעט זמן וההצלחה תהיה גדולה או סיכון לפיו יושקע זמן רב וההצלחה מינורית, או גרוע מכך, כשלון. מסגרת תשלום בגין הצלחה נפוצה מאוד בתחומי המס, נזיקין, ליקויי בנייה ועוד. שיטות תמחיר הצלחה אף נקבעו במקרים מסוימים בחקיקה כגון בייצוג בתאונות דרכים. מנגד ישנם תחומים בהם קיים איסור מהדין לגבות תמחיר הצלחה, כגון בייצוג בהליכים פליליים.

גם בתיקים בהם מרכיב התמחיר הינו ההצלחה, קיימת שונות בתמחיר ביחס לסוג המשרד המלווה, בין משרד ממוצע ומתמחה לבין משרד קטן, זאת תחת ההנחה שמשרד ממוצע ומתמחה יביא תוצאה טובה יותר ולכן כדאי ללקוח גם לשלם לו אחוז גבוה יותר בגין הצלחה.

כמוצג בשקף מטה, אם ניקח דוגמא מתחום הנזיקין לתביעה לנזק גוף העומד על חצי מיליון ₪ נראה כי במשרדים קטנים ולא מתמחים, יעמוד התמחיר על ממוצע 5,000 ₪ דמי קדימה וממוצע אחוז מהצלחה בתיק יעמוד על 15%.

לאותה תביעה במשרדים מתמחים וממוצבים, ישלם הלקוח ממוצע של 10,000 ₪ דמי קדימה וממוצע האחוז מהצלחה בתיק יעמוד על 22.5%.

להרחבה בנושא זה ובאחרים, 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