

אברמזון יורם ושות'

רואי חשבון

אהליאב 4, ירושלים

מיקוד 94467

טל': 02-5378880

פקס: 02-5378885

26 בנובמבר, 2014

ניתוח עלויות הנדרשות לטיפול בתביעה לגמלה בפני המוסד לביטוח לאומי

טיוטה לדין

התבקשתי על ידכם לבחון את השפעת הצעת חוק הגמלאות על הכנסות הגורמים המתווכים השונים ורווחיהם ועל פעילות השוק כולו, כיצד תשתנה ההשפעה האמורה בהינתן הנחות שונות לגבי השיעורים הקבועים בהצעת החוק ולגבי מבני הגבלת התשלום, ולבחון מה טווח המחירים אשר יאפשר המשך פעילות גורמים מתווכים תחת מבנה הוצאות נורמטיבי או מבנה הוצאות אחר והצעת חלופות אפשריות אחרות לשיעורים ולאופן הגבלת תשלום המוצע בה, על הכנסות הגורמים המתווכים השונים ורווחיהם ועל פעילות השוק כולו.

במסגרת עבודת הייעוץ התבקשתי להתייחס לנושא זה ולא לשאלות כלכליות חברתיות אחרות הקשורות לחוק זה. לאור זאת אין בחוות דעתי זו הבעת דעה לגבי החוק מעבר לאמור מעלה.

לשם קביעת חוות דעתי המובאת בזאת נפגשתי עם ארבע חברות למימוש זכויות, לשכת עורכי הדין, נציגי ביטוח לאומי והכנסת. קיבלתי מכל הגורמים הנ"ל מידע כספי ותפעולי וערכתי בדיקות נוספות אשר מצאתי לנכון שנדרשות לי לניתוח המצב. אני סבור כי בדיקות אלו מאפשרות לי להביע את דעתי בנושא.

חברות למימוש זכויות

מסקירתי עולות המסקנות הבאות:

1. ממוצע העלויות הנדרשות למתן השירותים כפי שנמצאו על ידי בחברות למימוש זכויות הינן:

ממוצע	
7,999	עלות ללקוח

עלויות אלו מביאות בחשבון התאמות ותיאומים כפי שמפורטות בדוחות המפורטים של החברות. עיקרי המתודולוגיה והניתוחים שנעשו בנתונים הכספיים שהועברו אלינו מוצגים מטה.

העלויות לא כוללות התייעלות נוספת אפשרית בחברות. המלצתי היא כי העלות הממוצעת תשמש לשם קביעת מחיר, ככל שיוחלט על פיקוח בענף.

2. יישום העלויות הללו בהצעת החוק יביא לגביה של מספר הגמלאות הבא, כשההנחה היא שבחשבון הגמלה מובא בחשבון מלוא סכום הגמלה (כולל, למשל, תוספת בעד תלויים לעניין נכות כללית):

7,999		עלות ללקוח
800		דמי פתיחה
7,199		דמי הצלחה ללקוח
	64%	שיעור הצלחה
11,310		
	90%	שיעורי גבייה הנחות וכו'
12,567		הכנסה מלקוח שזכה
1,870		גמלה ממוצעת (ממוצע נתוני החברות)
6.72		מספר קצבאות

מהחישוב שהוצג לעיל שכ"ט יעמוד על 6.7 קצבאות המהוות כ-11.2% מ-60 קצבאות.

3. מספר הקצבאות הינו פונקציה של מספר החודשים לגבייה ושיעור הגבייה. כמו כן גובה דמי פתיחת התיק משפיע גם הוא על מספר הקצבאות. להלן טבלת רגישות:

דמי פתיחת תיק חודשי גבייה	0	200	400	600	800	1000	1200	1400	1600	1800
12	62.2%	60.7%	59.1%	57.5%	56.0%	54.4%	52.9%	51.3%	49.8%	48.2%
18	41.5%	40.4%	39.4%	38.4%	37.3%	36.3%	35.3%	34.2%	33.2%	32.1%
24	31.1%	30.3%	29.6%	28.8%	28.0%	27.2%	26.4%	25.7%	24.9%	24.1%
30	24.9%	24.3%	23.6%	23.0%	22.4%	21.8%	21.2%	20.5%	19.9%	19.3%
36	20.7%	20.2%	19.7%	19.2%	18.7%	18.1%	17.6%	17.1%	16.6%	16.1%
42	17.8%	17.3%	16.9%	16.4%	16.0%	15.6%	15.1%	14.7%	14.2%	13.8%
48	15.6%	15.2%	14.8%	14.4%	14.0%	13.6%	13.2%	12.8%	12.4%	12.1%
54	13.8%	13.5%	13.1%	12.8%	12.4%	12.1%	11.8%	11.4%	11.1%	10.7%
60	12.4%	12.1%	11.8%	11.5%	11.2%	10.9%	10.6%	10.3%	10.0%	9.6%
66	11.3%	11.0%	10.7%	10.5%	10.2%	9.9%	9.6%	9.3%	9.0%	8.8%
72	10.4%	10.1%	9.9%	9.6%	9.3%	9.1%	8.8%	8.6%	8.3%	8.0%

4. עוד יובהר כי שינוי בהיקף הגמלה המותרת לגבייה (למשל הכרת גבייה מגמלת תלויים לגבי נכות כללית) ישפיע על מספר הקצבאות לגבייה. להלן טבלת רגישות בהנחה שהגמלה לא כוללת גמלת תלויים (ההנחה היא שגמלה ללא תלויים מהווה בממוצע כ-70% מהגמלה הכוללת):

דמי פתיחת תיק	0	200	400	600	800	1000	1200	1400	1600	1800	
חודשי גבייה											
12	88.9%	86.7%	84.4%	82.2%	80.0%	77.8%	75.5%	73.3%	71.1%	68.9%	
18	59.3%	57.8%	56.3%	54.8%	53.3%	51.8%	50.4%	48.9%	47.4%	45.9%	
24	44.4%	43.3%	42.2%	41.1%	40.0%	38.9%	37.8%	36.7%	35.5%	34.4%	
30	35.6%	34.7%	33.8%	32.9%	32.0%	31.1%	30.2%	29.3%	28.4%	27.6%	
36	29.6%	28.9%	28.1%	27.4%	26.7%	25.9%	25.2%	24.4%	23.7%	23.0%	
42	25.4%	24.8%	24.1%	23.5%	22.9%	22.2%	21.6%	20.9%	20.3%	19.7%	
48	22.2%	21.7%	21.1%	20.6%	20.0%	19.4%	18.9%	18.3%	17.8%	17.2%	
54	19.8%	19.3%	18.8%	18.3%	17.8%	17.3%	16.8%	16.3%	15.8%	15.3%	
60	17.8%	17.3%	16.9%	16.4%	16.0%	15.6%	15.1%	14.7%	14.2%	13.8%	
66	16.2%	15.8%	15.4%	14.9%	14.5%	14.1%	13.7%	13.3%	12.9%	12.5%	
72	14.8%	14.4%	14.1%	13.7%	13.3%	13.0%	12.6%	12.2%	11.8%	11.5%	

5. להלן ניתוח רגישות של שכר הטרחה כתלות בשיעור הרווח של החברות:

שיעור רווח	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%	11%	12%	13%	
חודשי גבייה											
12	53.4%	53.9%	54.5%	55.0%	55.5%	56.0%	56.5%	57.0%	57.5%	58.0%	
18	35.6%	36.0%	36.3%	36.6%	37.0%	37.3%	37.7%	38.0%	38.4%	38.7%	
24	26.7%	27.0%	27.2%	27.5%	27.7%	28.0%	28.3%	28.5%	28.8%	29.0%	
30	21.4%	21.6%	21.8%	22.0%	22.2%	22.4%	22.6%	22.8%	23.0%	23.2%	
36	17.8%	18.0%	18.2%	18.3%	18.5%	18.7%	18.8%	19.0%	19.2%	19.3%	
42	15.3%	15.4%	15.6%	15.7%	15.9%	16.0%	16.1%	16.3%	16.4%	16.6%	
48	13.4%	13.5%	13.6%	13.7%	13.9%	14.0%	14.1%	14.3%	14.4%	14.5%	
54	11.9%	12.0%	12.1%	12.2%	12.3%	12.4%	12.6%	12.7%	12.8%	12.9%	
60	10.7%	10.8%	10.9%	11.0%	11.1%	11.2%	11.3%	11.4%	11.5%	11.6%	
66	9.7%	9.8%	9.9%	10.0%	10.1%	10.2%	10.3%	10.4%	10.5%	10.6%	
72	8.9%	9.0%	9.1%	9.2%	9.2%	9.3%	9.4%	9.5%	9.6%	9.7%	

6. שכר טרחת עורכי הדין שנמצא על ידי הינו :

6.1. דרג ראשון ושני (ייצוג בוועדה כלשהי)

שעות	ערך שעה	עלות עבודה	דמי פתיחה	סיכויי הצלחה	שיעור גבייה והנחות	שכ"ט	אומדן גמלה	כמות גמלאות	% מ-60 קצבאות
נכות כללית	35.6	10,639	800	70%	90%	15,617	1,870	7.8	13%
נכות עבודה	27.3	8,170	800	58%	90%	14,161	1,870	7.6	13%
מיצוע	30	8,911	800	61%	90%	14,658	1,870	7.8	13%

6.2. דיון בבית הדין (ללא שלבים קודמים):

שעות	ערך שעה	עלות עבודה	דמי פתיחה	סיכויי הצלחה	שיעור גבייה והנחות	שכ"ט	אומדן גמלה	כמות גמלאות	% מ-60 קצבאות
נכות כללית	24.4	7,300	800	50%	90%	14,567	1,870	7.8	13.0%
נכות עבודה	19	5,827	800	43%	90%	12,877	1,870	6.9	11.5%
מיצוע	22	6,563	800	46%	90%	13,779	1,870	7.3	12.2%

שכ"ט בשלב הערעור יחול רק על התוספת בגמלה שהושגה בהליך זה

7. לטעמי ראוי לקבוע את שכר הטרחה כפונקציה של כלל הגמלאות המשולמות (כולל, למשל, תוספת בעד תלויים לעניין נכות כללית) וזאת על מנת לתמרץ את נותני השירות להעניק שירות טוב יותר לכל תחומי פעילותם. יובהר כי ככל שהיקף בסיס הגמלה לחיוב רחב יותר כך ניתן להפחית את שיעור החיוב (כלומר אם נקבע כי שכר טרחה נאות הינו 7 קצבאות מהגמלה המלאה, הרי אם יוחלט כי ניתן לגבות רק מ-70% מהיקף הגמלה סך הקצבאות יעלה ל-10).

8. בהמשך לכך מומלץ לתגמל בגין גמלה רטרואקטיבית בגובה של 2% נוספים (על התקופה הרטרואקטיבית בלבד) כלומר שיעור שכר הטרחה על תגמולים רטרואקטיביים יהיה $2\% + 10.8\%$. מטרת תוספת שיעור הגבייה היא לתמרץ את החברות לתגמולים רטרואקטיביים. המשמעות היא הכספית היא כ-450 ש"ח $= 2\% * 12 * 1,870$ = גמלה ממוצעת לשנה כפול 2%.

9. להערכתי הארכת משך הגבייה לטווח שעולה על 3 חודשים ממועד הזכייה אמורה ליקר את שכר הטרחה בכ-0.7% לכל חודש. עלויות אלו משקפות את עלויות האשראי שיווצרו לחברות בתוספות כח אדם נוסף לניהול הגבייה על פני זמן. המשמעות היא שפריסת התשלום על פני 12 חודשים משמעותה ייקור של כ-6% מסך כל שכר הטרחה, שהם כ-800 ש"ח נוספים לשכר הטרחה. להערכתי פריסה ארוכה של דמי הטרחה לא ישרתו כלכלית את שני הצדדים (הלקוח ונותן השירות) שכן עלויות הגבייה יביאו לייקור השירות ולמגעים מיותרים בין הצדדים, אובדן הזיקה בין התשלום לבין השירות.

10. מומלץ לקבוע מנגנון אחיד לקביעת שכר הטרחה על מנת שהלקוחות יוכלו בנקל להשוות בין הצעות. כלומר לדוגמה לקבע את מס' החודשים מהם נגבית הגמלה, כמוצע בהצעת החוק, כך שהצגת הפחתה מהשכר הנגבה תהיה אחידה.

11. ישנן קצבאות שערך נמוך וייצרו חוסר כדאיות לייצוג ומתן שירותים. כך למשל בנכויות עבודה באחוזים נמוכים, או העלאת שיעור הקצבה. מוצע לבחון מקרים אלו בנפרד מהליבה הכללית של הצעת החוק. להערכתנו במקרים כאלו ראוי להעלות את שיעור שכ"ט ובמקביל להפחית את אחוז הגבייה מיתר הגמלאות כך ששכר הטרחה הכולל יישאר דומה.

12. להערכתי הקטנת שכר הטרחה עלול להביא למעבר לחוות דעת רפואית מחוץ לשירות הניתן דבר העלול לפרוץ את מגבלת שכר הטרחה המפוקח המוצע ואולי גם לייקר ללקוח.

13. לדעתי, במידה ויאומצו המלצותיי המובאות בדוח זה, אחת מתוך ארבע החברות תגיע להפסדים, אלא אם כן תבצע תוכנית של הפחתת הוצאות. יצויין כי חברה זו דיווחה על גובה גמלה ללקוחותיה הגבוה מבין החברות שנבדקו (אם כי הוצאות החברה גבוהות בשיעור גבוה יותר ביחס לאחרות מאשר גובה הגמלאות). לדעתי יתר שלוש החברות יצליחו לכסות את עלויותיהם בתוספת רווחיות נאותה (ולא מעבר לכך).

להלן פירוט החישובים שהביאו אותי למסקנות המופיעות מעלה.

מתודולוגיית חישוב הרווחיות לכלל החברות למימוש זכויות:

1. אופן ייחוס העלויות בין תחומי הפעילות – תחום הביטוח הלאומי לעומת תחומים אחרים שהחברות פועלות בהן (כגון מס הכנסה).
 - 1.1. החברות למימוש זכויות עוסקות מול מספר מוסדות:
 - 1.1.1. ביטוח לאומי.
 - 1.1.2. מס הכנסה – פטור ממס הכנסה על נכות מעל 90% עד הכנסה שגובהה 4 פעמים מהמשכורת הממוצעת.
 - 1.1.3. חברות ביטוח ופנסיה – בהתאם לביטוח של המטופל.
 - 1.1.4. משרד הביטחון ואחרים.

הצעת החוק קובעת פיקוח על תעריפים רק לגבי טיפול במקרים של ביטוח לאומי. לאור זאת יש לבצע הפרדה בין ההכנסות וההוצאות הנובעות מביטוח לאומי לבין פעילות מול גורמים אחרים.
 - 1.2. אופן ייחוס עלויות העבודה בין תחום ביטוח לאומי לתחומי פעילות נוספים – אופן ייחוס עלויות העבודה אמור להיות על פי כמות התיקים ושעות העבודה לתיק. לא הוצגו בפני שעות עבודה לתיק, עם זאת נטען בעל פה כי להערכתם שעות העבודה הנדרשות לביטוח לאומי הינן גבוהות יותר מהתיקים בתחומים האחרים. משיחות עם גורמים אחרים הושמעו טענות הפוכות על פיהן דווקא מקרי מס הכנסה הינם ארוכים יותר בעיקר לאור זאת כי לאחר המעבר בוועדות הרפואיות נדרש דיון מול מס הכנסה. מצאתי לנכון לייחס את עלויות העבודה על פי תיקים.
 - 1.3. ייחוס עלויות פרסום – החברות שביצעו הפרדת פעילויות עבורנו ייחסו עלויות אלו לפי לקוחות. לטעמי עלויות הפרסום נועדו לייצר הכנסות או רווחים לחברה. ייחוס העלויות על כן צריך להיות או על סמך ההכנסות או הרווחיות הגולמית בתחום. מתוך שמרנות ופשטות בחרתי לייחס את עלויות הפרסום לפי שיעור ההכנסות.
 - 1.4. ייחוס יתר העלויות – מרבית העלויות הינן עלויות שנגרמות מכמות העובדים (שכ"ד משקף למשל את השטח הנדרש לעובדים וכן הלאה) לאור זאת ייחוס העלויות יהיה בהתאם לייחוס עלויות השכר (על פי תיקים). חריג לכך יהיו עלויות הגבייה – עמלות כרטיסי האשראי שייחוסו לפי יחס ההכנסות (כיוון שרוב עלויות אלו נגזרות כאחוז מתוך ההכנסה).
2. פערי עיתוי בין ההכנסות להוצאות – הדיווח הכספי של החברות נעשה באופן הבא:
 - 2.1. הוצאות נרשמות על בסיס מועד השירות שניתן לחברה – לדוגמה פרסום שבוצע בשנת 2011 יירשם כהוצאה בשנת 2011. באופן דומה עובד שעבד בשנת 2012 ההוצאה בגינו תירשם בשנת 2012.
 - 2.2. ההכנסות נרשמות בעת קבלת הכספים מהלקוחות. כלומר לקוח ששילם בשנת 2014 ההכנסה בגינו תירשם בשנת 2014.
 - 2.3. כפי שהוצג לנו על ידי העוסקים בענף הליך הטיפול בלקוח אורך כ-18 חודשים. ההוצאות נרשמות לאורך אותם 18 החודשים בעת היווצרותם. לעומת זאת ההכנסות נרשמות רק לאחר תום הטיפול כלומר לאחר אותם 18 חודשים (ולעיתים אף בתשלומים). המשמעות היא שדוח הרווח וההפסד שמדווחות החברות בענף מציג הכנסות בגין טיפול בלקוחות מסויימים (שהגיעו בתקופה האחרונה) ואילו ההכנסות הינן בגין לקוחות אחרים שהגיעו לפני 18 חודשים. נציין כי אנו קיבלנו את נתוני החברות לגבי אומד הזמן בטיפול, נתוני ביטוח לאומי מראים על אומדי זמן שונים (וקצרים יותר), עם זאת הנתונים מתייחסים לבקשה ולא ללקוח, שיכול להגיש מספר בקשות (נכות זמנית ואחריה נכות קבועה או המשך נכות זמנית וכו').
 3. ננסה להבהיר את הדבר באופן הבא:
 - 3.1. לפי תיאורי החברות להלן שרשרת הטיפול בלקוח:
 - 3.1.1. הליך שיווק וגיוס לקוחות
 - 3.1.2. לאחר מכן נערך הליך סינון ראשוני בחברות. בסופו משלם הלקוח דמי פתיחת תיק בגובה של 5%-15% מכלל הסכום.
 - 3.1.3. נערך הליך בניית תיק שאורך כשלושה חודשים.

3.1.4. ליווי (ללא ייצוג בוועדות המוגבל לעורכי הדין בלבד) של המטופל לאורך הועדות השונות של ביטוח לאומי הליך שאורך כשנה ושלושה חודשים.

3.1.5. ככל שהתיק הסתיים בהצלחה הלקוח משלם שכר טרחה - עיקרו בעת הזכייה וחלקו פרוס על פני מספר חודשים נוסף.

3.2. לפי המידע שהועבר לנו היקף הטיפול בלקוח בתקופת שלושת חודשי הכנת התיק מהווה כ-37% מכלל העבודה הנדרשת בתיק ואילו הליווי לאורך הועדות צורך כ-63% מעלויות העבודה בתיק.

3.3. לאור זאת להלן תרשים המתאר את העלויות וההכנסות על ציר הזמן:

חודש	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	
עלויות	פרסום	סינון																						
הכנת התיק																								
ליווי התיק																								
עלויות גבייה																								
דמי פתיחה																								
דמי הצלחה																								

ובאחוזים מתוך ההוצאה:

חודש	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	סה"כ		
שיעור ביצוע העבודה																					
פרסום	100%																				
טיפול	12.3%	12.3%	12.3%	12.3%	12.3%	12.3%	12.3%	12.3%	12.3%	12.3%	12.3%	12.3%	12.3%	12.3%	12.3%	12.3%	12.3%	12.3%	12.3%	4.2%	
גבייה																					100%
שיעור מההוצאה הכוללת																					
פרסום	38%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	
טיפול	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	3%	
גבייה	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%	
סה"כ	46%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	8%	100%	

3.4. להלן טבלה המשקפת את מועד רישום ההוצאות בגין מטופל בהתאם לחודש בו החל את הטיפול ואת מועד רישום ההכנסות המתקבלות (בהנחה שהתקבול מתקבל מייד עם סיום התיק):

הוצאה	שנת 0	שנה 1	שנה 2	הכנסה	שנת 0	שנה 1	שנה 2
ינואר	84%	16%	0%	7%	93%	0%	
פברואר	81%	19%	0%	7%	93%	0%	
מרץ	79%	21%	0%	7%	93%	0%	
אפריל	76%	24%	0%	7%	93%	0%	
מאי	74%	26%	0%	7%	93%	0%	
יוני	71%	29%	0%	7%	93%	0%	
יולי	69%	31%	0%	7%	93%	0%	
אוגוסט	66%	31%	3%	7%	0%	93%	
ספטמבר	63%	31%	6%	7%	0%	93%	
אוקטובר	61%	31%	8%	7%	0%	93%	
נובמבר	53%	36%	11%	7%	0%	93%	
דצמבר	46%	41%	13%	7%	0%	93%	
בממוצע	69%	28%	3%	7%	54%	39%	

4. משמעות הפער -

4.1. ככל שהיה שוויון כמותי בין כמות הלקוחות בגינם יש הכנסות לכמות הלקוחות בגינם יש הוצאות היה ניתן להתעלם מהפער האמור. אולם בעיקר לאור העובדה כי מדובר בענף בצמיחה הרי שכמות הלקוחות בגינם מבוצעות ההוצאות עולה בשיעור ניכר על פני הלקוחות בגינם נגבות הכנסות.

4.2. להערכתנו הפער בין כמות הלקוחות המטופלים (בגנים נרשמות הוצאות) לבין כמות הלקוחות שסיימו טיפול (מלא או חלקי) ובגנים נרשמו הכנסות עומד על כ-25%-20% בכל אחת מהחברות שנבדקו.

4.3. המשמעות היא שכאשר השוק יגיע למיצוי, קרי היקף הלקוחות השנתי בכל אחת מהחברות יתייצב, כמות הלקוחות המשלמים תהיה שווה לכמות הלקוחות המקבלים טיפול ואזי הדבר יביא לגידול בהכנסות ביחס להוצאות של כ-20%.

4.4. להלן דוגמה ליישור קו של חברה לדוגמה (הנתונים אינם מייצגים נתוני חברה מסוימת והם מוצגים רק לשם המחשת עקרונות החישובים שבוצעו לגבי החברות שנבדקו):

	2011	2012	2013	סה"כ
כמות לקוחות שהתקבלו	662	826	1000	
שיעור הוצאה שנרשמה בגנים בשנת 2013	3%	28%	69%	
לקוחות משוקללים בשנת 2013 בגנים נרשמה הוצאה	23	231	686	940
שיעור הכנסה שנרשמה בגנים בשנת 2013	39%	54%	7%	
לקוחות משוקללים בשנת 2013 בגנים נרשמה הכנסה	256	447	71	775

4.5. אם נניח כי כמות הלקוחות שנכנסה בשנת 2013 מהווה את מיצוי השוק, הרי שבמצב שיווי משקל הוצאה והכנסה תהיה בגין אותה כמות לקוחות. המשמעות היא שהתאמת הוצאות והתאמת ההכנסות תהיה כדלקמן:

שיעור הגידול הצפוי	בעת מיצוי השוק	2013	
6%	1,000	940	לקוחות משוקללים בגנים נרשמת הוצאה
29%	1,000	775	לקוחות משוקללים בגנים נרשמת הכנסה

4.6. כלומר בעת שיווי משקל היקף ההכנסות צפוי לגדול ב-29% ביחס לגידול של 6% בהוצאות.

4.7. המשמעות היא שלמעשה כבר כיום יש לחברות הכנסה מובטחת מתיקים בתהליך ומסכומים שטרם נגבו ואשר לא מופיעים בדוחות הכספיים של החברות. הסכומים מגיעים להערכתי בכל ארבעת החברות שבחנתי במספר מיליוני ₪ לא מבוטל.

4.8. **לשם דוגמה** אם החברות מרוויחות בדיווח בדוחות הכספיים כ-15%, בפועל הרווחיות רבה יותר וזאת כיוון שאין התאמה עיתית בין ההכנסות להוצאות. ההתאמה תבוא לידי ביטוי גם בדוחות הכספיים בעת מיצוי השוק. להערכתנו שיעור הרווח שלהם הוא כ-30% כפי שניתן לראות בדוגמה הבאה:

דוח רווח והפסד	2013	שיעור הגידול הצפוי	בעת מיצוי השוק
הכנסה	1,000	29%	1,290
הוצאה	850	6%	905
רווח	150		386
שיעור הרווח	15.0%		29.9%

5. עלויות מימון בגין פערי עיתוי בין ההכנסה להוצאה – הפרש העיתוי בין ההכנסה להוצאה גוזר על החברות עלויות מימון.

5.1. שיעור המימון שמצאתי לנכון לקבוע בגין פערי העיתוי הינו 4%. שיעור הריבית להלוואות לעסקים קטנים מטעם משרד הכלכלה (כיום בסביבת הריבית הנוכחית היא אף אינה גבוהה ביחס לשוק).

- 5.2. מניתוח הדוחות הכספיים של החברות עולה כי אשראי הספקים שניתן בגין עלויות הפרסום מגיע לעד 4 חודשים, כך שנראה כי האשראי המצטבר נטו הניתן ללקוחות עומד על כשנה.
6. שיעור הרווחיות הראוי –
- 6.1. החברות הציגו נתונים לגבי שיעורי הרווחיות המקובלים של עסקים דוגמת משרדי רואי חשבון ועורכי דין. בעסקים אלו שכרם של השותפים הינו חלק מהרווח של השותפות, בעוד בחברות בהן אנו מטפלים השכר של בכירי החברה כלול בתוך עלויות החברות. לאור זאת השוואה זו אינה במקום.
- 6.2. מבדיקתנו בחברות שירותים מבוססי כח אדם מיומן שיעורי הרווחיות נעים בטווח של 5%-8%. להלן הנתונים שנבדקו:
- 6.2.1. שיעור הרווח התפעולי המקובל לחברות השמה לפי מס הכנסה (לא מדובר בחברות המעסיקות כח אדם, אלא על חברות המתעסקות בהשמה). – 6% רווח תפעולי.
- 6.2.2. חברות ייעוץ בורסאיות בשנים 2011-2013 – אמנת, מטריקס, לודן, תפו, איי אל די ואייבי טרנס. – ממוצע משוקלל של רווח של 5%.
- 6.2.3. מדגם אמריקאי של חברות שירותים מוטי כח אדם מתוך מדגם של פרופסור דמודאראן – 6.0%
- 6.2.4. מדגם אירופאי של חברות שירותים מוטות כ"א מתוך מדגם פרופסור דמודאראן – 7.7%.
- העלויות המיוצע של כלל המדגמים הינו כ-6%. עם זאת היות ומדובר בחברות קטנות יחסית וכן עיקר שכ"ט מבוסס הצלחה הוחלט לבצע התאמה ל-9% המשקפת תוספת 3% סיכון בגין הצלחה.
7. תיאום עלויות – ככלל התבססתי על עלויות החברה עצמה. במספר מקרים מצאתי לנכון להתערב במבנה העלויות ולתאם את העלויות לרמה שמצאתי לנכון כסבירה. תיאום עלויות נעשה במקרים האלו:
- 7.1. העלות אינה נדרשת לשם הפעלת העסק (תרומות, קנסות).
- 7.2. מסקירת הענף נראה כי ישנן עלויות שאינן קשורות לטיב השירות שהן גבוהות משמעותית או שהן חד פעמיות.
- 7.3. שכר בעלים מעל סכום מסויים, מהווה מבחינתי משיכת רווחים ותואם אף הוא.
8. שיעור התיקים הכפולים בביטוח לאומי ובמסגרות הטיפול האחרות (כלומר תיקים המטופלים בביטוח לאומי ובמוסד אחר), נמצא כנמוך, כאשר בייחוס העלויות חולקו ההוצאות בגינם בין התחומים. לאור זאת אין ניתוח פרטני של תיקים אלו.
- המשך הדוח מדבר על נתונים חסויים שהועברו על ידי החברות ושכל חלק נמסר לעיון החברה הרלוונטית.
9. חישוב הגמלה הממוצעת בוצע על סמך מדגם של גמלאות שקבלו הלקוחות בתקופה שנבחנה על ידנו. בנוסף נבחנו הכנסות החברות מביטוח לאומי ביחס ללקוחות שהטיפול בהם הסתיים בהצלחה, ושכר הטרחה שנגבה מהם. ההתאמה בין נתוני המדגם לנתוני ההכנסות היתה קרובה מאוד. בהמשך לכך ומאחר ולא נמסרו לי נתונים אחרים לגבי גמלה ממוצעת אצל עורכי הדין, הנחתי כי גובה הגמלה למטופלים של עו"ד דומה לממוצע של החברות למימוש זכויות.

עורכי דין

1. ההשוואה בין שירותים שניתנים על ידי עורכי דין לשירותים הניתנים על ידי החברות למימוש זכויות הינם שונים במהותם.
 - 1.1. החברות למימוש זכויות מבצעות באמצעות הפרסום והשיווק הכוונה של הציבור לדרוש את זכויותיהם מול הביטוח הלאומי ומוסדות אחרים. בשלב השני הם מסייעות להן לפנות אל המוסדות הרלוונטיים.
 - 1.2. עורכי הדין אינם עוסקים בהכוונה ובעידוד של הציבור לפנות לקבלת זכויות (מבחינה אתית גם אסור להם). מאידך בנוסף לסיוע לפנייה, הם נותנים שירותי ייצוג וייעוץ משפטי.
 - 1.3. לאור זאת לא בהכרח צריכה להיות הלימה בין שני השירותים.
2. בניגוד לחברות למימוש זכויות, לגבי עורכי דין בחרתי שלא לבחון את כלל עלויות העסק אלא לנסות לאמוד את השעות הנדרשות לטיפול בתיק ממוצע ועלות השעה תיקבע על סמך מקובלות במשרדי עורכי דין.
3. אומדני שעות –

לשכת עורכי הדין העמידה בפנינו את הנתונים הבאים כאומדי שעות עבודה:

נכות כללית		שעות עבודה	אחוז תיקים	נכות עבודה		שעות עבודה	אחוז תיקים
קבלת תיק + איסוף חומר + הכנה להגשת התביעה	15	קבלת תיק + איסוף חומר + הכנה להגשת התביעה	15				
ועדה רפואית נכות זמנית * 3 כולל הכנה לועדה, הופעה ונסיעה	15	ועדה רפואית - נ. זמנית * 2	10				
ועדה רפואית * 3 כולל הכנה לועדה, הופעה ונסיעה	15	ועדה רפואית - נ. צמיתה * 2	10				
ועדת אי כושר	5	ועדה תקנה 15	5				
סה"כ	50	הליכים מספיים (נכה מזקק, תיקון בסיס שכר)	5	35	70%		
		סה"כ	45	29.25	65%		
ערר לועדה רפואית לעררים	8	ערר לועדה רפואית (לרבות על נכות זמנית)	8				
הופעה בועדה רפואית לעררים * 2	10	הופעה בועדה רפואית לעררים	5				
הופעה בועדת אי כושר לעררים * 5	5	סה"כ	13				
סה"כ כולל ערר	23		58	11.8	20%		
				14.8	20%		
ערעור לבית הדין	15	ערעור לבית הדין	15				
הופעה בבית הדין כולל הכנה חזרה לועדות רפואיות	8	הופעה בבית הדין כולל הכנה חזרה לועדות רפואיות	8				
סה"כ כולל ערעור לבית הדין	33	סה"כ ערעור	5				
			28	6.02	7%		
			86				
ערעור לבית הדין הארצי	25	תביעה להכרה בית הדין - הכנת תביעה	20				
		הופעה מקדמית הכנה הכנת תצהירים, עדויות וחוות דעת	8				
		עדויות וחקריות כולל הכנה סיכומים לשלב העובדתי	40	1.31	1%		
		שאלות הבהרה למומחה הרפואי והתייעצות רפואית	20				
		סיכומים לשלב הרפואי	20				
		סה"כ	144				
			230	16.1	7%		
		ערעור / בר"ע לבית הדין הארצי (הן על הנכות והן על ההכרה)	30				
			260	2.6	1%		
				65.57	100%		

4. ניתוח הנתונים תחשיבי העלויות שהתקבלו:

4.1. ההליך הראשון המתואר בתביעות שהוא קבלת תיק + איסוף חומר + הכנה להגשת התביעה, הינו הליך שמבוצע גם על ידי חברות למימון זכויות. בניתוח שעות שהועבר אלי וכלל מדגם של כ-20 תיקים, נאמדו השעות לשלב זה בכ-10 שעות (לעומת 15 ע"י לשכת עורכי הדין).

4.2. ביקורים בועדות רפואיות נאמדו ע"י לשכת עורכי הדין בכ-5 שעות. הביקור עצמו אורך כרבע שעה. זמן המתנה וכן הגעה בזמן סביר מראש מאריכים את השעות לעד שעה. נוסף לכך זמני נסיעות של שעה נוספת. בתוספת הכנה והיערכות שבהתאם לתיקי חברות למיצוי זכויות נאמדו בכשעתיים לוועדה - סך הכל 4 שעות.

4.3. אין באפשרותי לאמוד את יתר הזמנים, עם זאת לאור שתי הבחינות שבוצעו מעלה מצאתי לנכון לנכות כ-10%-20% מהזמן שהוערך על ידי לשכת עורכי הדין.

4.4. להלן נתונים שהתקבלו מביטוח לאומי אודות הטיפול בועדות:

ועדות רפואיות

סוג	דרג דיון	נכות כללית				
		2013	2012	2011	2010	2009
בקשות	סה"כ	75,604	78,100	73,988	72,018	79,228
	דרג ראשון	66,390	67,966	68,054	62,065	68,490
	דרג שני - עררים	9,213	10,134	5,934	9,953	10,738
דיונים	סה"כ	166,969	166,540	166,857	156,990	170,207
	דרג ראשון	145,576	143,647	143,714	135,756	149,425
	דרג שני - עררים	21,393	22,893	23,143	21,234	20,782
ממוצע לבקשה	דרג ראשון	2.19	2.11	2.11	2.19	2.18
	דרג שני - עררים	2.45	2.26	3.90	2.13	1.94

מהנתונים עולה כי ישנם 2.2 דיונים בדרג ראשון. לשכת עורכי הדין הציגה ממוצע של 3 דיונים. מתוך הנחה כי מדובר בטיפול במקרים מסובכים יותר, הערכת הלשכה נראית לנו סבירה.

להלן חלוקה של כמות מקבלי קצבת נכות כללית לפי נכות זמנית או קבועה:

נכות כללית - מצטרפים חדשים בשנת 2010			
מקבלים	מספרים	מעמד בשנת 2013	מעמד בשנת 2010
54%	10,396		מקבלי נכות צמיתה
46%	8,902		מקבלי נכות זמנית
100%	19,298		סה"כ
49%	4,327		מתוך מקבלי נכות זמנית
10%	895		
41%	3,680		

24%	זמנית בלבד
54%	צמיתה בלבד
22%	זמנית + צמיתה
13.91%	זמנית פעם נוספת
9.53%	כישלון בצמיתה לאחר זמנית (נניח 50% מהאלה שיצאו מהמערכת לאחר זמנית)

60%	סה"כ זמנית
86%	סה"כ צמיתה

<u>מיצוע</u>	<u>שיעור העובד</u>	<u>שיעור המיצוב</u>	<u>שכ"ט</u>	<u>מיצוב</u>	<u>סטטוס עובד</u>
53	25%	70%	302	מיצוב נמוך	שותפים
39	25%	30%	517	מיצוב בינוני	
111	75%	70%	212	מיצוב נמוך	שכירים
86	75%	30%	383	מיצוב בינוני	
289					
299	3.5%	הצמדה			

8. מיצוע בין עבודות נכות עבודה לנכות כללית בוצע לפי יחס של 70% נכות עבודה ו-30% נכות כללית.

9. להבנתי הצעת החוק תהיה בשלושה מדרגים של שכ"ט:

9.1.1 טיפול ללא ייצוג בוועדות

9.1.2 ייצוג בוועדות מדרג ראשון או בוועדות ערר

9.1.3 דיון בבית הדין – שיעור שכ"ט יהיה באחוז בפני עצמו, תוספתי לשלבים האחרים. כלומר אם היה טיפול רק בשלב זה, המייצג יקבל רק את שיעור שכ"ט לפי שלב זה, ואם היה ייצוג גם בשלבים קודמים, יקבל את השכ"ט לפי שני השלבים יחד.

10. לאור האמור לעיל להלן אומדן שכר הטרחה הראוי לעורכי דין:

10.1. עבור ייצוג בדרג ראשון ובדרג שני (כולל את השעות עד וכולל שלב הערר)

<u>שעות</u>	<u>ערר שעה</u>	<u>עלות עבודה</u>	<u>דמי פתיחה</u>	<u>סיכויי הצלחה</u>	<u>שיעור גבייה והנחות</u>	<u>שכ"ט</u>	<u>אומדן גמלה</u>	<u>כמות גמלאות</u>	<u>% מ-60 קצבאות</u>
נכות כללית	35.6	299	10,639	800	70%	15,617	1,870	7.8	13%
נכות עבודה	27.3	299	8,170	800	58%	14,161	1,870	7.6	13%
מיצוע	30	299	8,911	800	61%	14,658	1,870	7.8	13%

10.2. עבור ייצוג בבית הדין (כולל את השעות בשלב הערעור על הוועדות בבית הדין האזורי ובבית הדין הארצי לפי אחוז התיקים ולא כולל את השעות לשלב תביעה להכרה בבית הדין האזורי ואת הליך ההמשך לעניין זה בבית הדין הארצי)

<u>שעות</u>	<u>ערר שעה</u>	<u>עלות עבודה</u>	<u>דמי פתיחה</u>	<u>סיכויי הצלחה</u>	<u>שיעור גבייה והנחות</u>	<u>שכ"ט</u>	<u>אומדן גמלה</u>	<u>כמות גמלאות</u>	<u>% מ-60 קצבאות</u>
נכות כללית	24.4	299	7,300	800	50%	14,567	1,870	7.8	13.0%
נכות עבודה	19	299	5,827	800	43%	12,877	1,870	6.9	11.5%
מיצוע	22	299	6,563	800	46%	13,779	1,870	7.3	12.2%

שכ"ט בשלב הערעור יחול רק על התוספת בגמלה שהושגה בהליך זה.

מקורות

חומר בכתב שהועבר אלינו:

1. זכותי

- a. דוחות כספיים.
- b. תיאור החברה.
- c. נתונים תפעוליים בחברה (היקף פניות ולקוחות)
- d. ניתוחים של החברה על מצבה הכספי ומצב השוק.
- e. ניתוחי תיקים מדגמיים (שכ"ט ושעות עבודה).

2. לבנת פורן

- a. נתונים כספיים
- b. ניתוחים של החברה על מצבה הכספי
- c. נתונים כספיים אודות רכיבים מסויימים בחברה

3. אורפז

- a. דוחות כספיים
- b. מאזני בוחן
- c. נתונים תפעוליים (כמו עובדים תיקים ועוד)
- d. תיאור תפעולי של החברה

4. החברה למימוש זכויות:

- a. דוחות כספיים
- b. מאזני בוחן
- c. נתונים תפעוליים (היקף לקוחות).

יובהר כי בנוסף למידע זה ניהלנו דיונים עם החברות והועבר לנו על ידם מידע נוסף בעל פה לרבות הסברים וביקורים באתרי החברה. ככלל להערכתנו, הענות החברות לבקשותינו היתה מניחה את הדעת ואף למעלה מכך