



עלון ללקוחות

יוני
2015

גיליון מס' 6



קוראים יקרים,

אנו מתכבדים להציג בפניכם את עלון המשרד מס. 6.

בגיליון זה כללנו שני מאמרים על פוליסות ביטוח "מיוחדות". הראשונה, הפוליסה לביטוח "אחריות נושאי משרה", והשנייה פוליסת "סייבר". בעוד הראשונה לבשה ופשטה צורה בעשרות השנים האחרונות, הרי השנייה עושה את צעדיה הראשונים, וברור שזו תלבש ותפשוט צורה במהלך השנים הקרובות.

בתחילת החודש מלאו למשרדנו 30 שנה.

חגיגות ה-30, בהן נטלו חלק עובדי המשרד, שילבו דיונים מקצועיים עם סוף שבוע של "כיף" באי היווני כרתים. גם אם החגיגות נועדו לציין את העבר – פנינו לעתיד. הדיונים עסקו בעיקר בשאלה: ולכן ב-30 השנים הבאות?

אחת הטעויות הנפוצות של ארגונים (צבאיים, מסחריים, ספורטיביים ואחרים) היא ההנחה שמה שהיה, הוא שיהיה. ממלכודת זו אנו מבקשים לחמוק. לשם כך, ולשם שיפור השירות, ביצענו, ואנו מבצעים, בשנה האחרונה, בסיוע חברות מתמחות, שני מהלכים מהותיים.

המהלך הראשון, שכבר בוצע, הוא ארגון מחדש של המשרד, והפעלתו על ידי צוותים מקצועיים. נזכיר כי בשלושים השנה הראשונות "צמח הארגון מעצמו", עד שהפך לגדול במשק בתחום. ארגון מחדש של המשרד, שאינו, בלשון העם, "טיול של אחר הצהריים", מניב פירותיו, בין היתר, בהרחבת מהותית של מעגל הלקוחות.

המהלך השני, בו פתחנו לאחרונה, הוא התווית דרך למשרד, תוך מיתוגו מחדש, וקידום דור העובדים הצעיר לקדמת הבמה.

נשמח לצעוד אתכם יחד גם בשלושים השנה הבאות.

עו"ד עידו בלרשטיין, מנכ"ל

במהדורה זו:

2	ההיסטוריה של ביטוח "אחריות נושאי משרה"
5	סיכוני סייבר – השקת פוליסה חדשה ע"י חברת AIG
8	ביטוח אובדן רווחים LOSS OF PROFIT
11	כמה מילים על אחריות שילוחית, אחריות ישירה וביטוחי אחריות
13	על המשבר הכלכלי הגדול, על עטי ה- SAFFORD FIFTH AVENUE ועל גמ"ח



ההיסטוריה של ביטוח "אחריות נושאי משרה"

מאת עו"ד אורי אורלנד

על מנת לנסות ולהבין את מבנה הפוליסה, נשוב למקורותיה. ענייננו בביטוח שפותח במהלך עשרות השנים האחרונות (כשמונים שנה, אם נקדים למועד פיתוח המוצר בכלל, וחמישים שנה, אם נתייחס למתכונתו המודרנית), וזה בא לענות על צורך הנובע, בין היתר, משינויים בחקיקה ובפסיקה, ראשית בארה"ב ומאוחר יותר בעולם המערבי בכלל.

בעוד פוליסות לביטוח אחריותו של ארגון נועדו להגן, קודם כל, עליו, ולרוב הן תכסינה גם את חבותם של נושאי המשרה אצלו (בעיקר: הפוליסות לביטוח "אחריות כלפי צד שלישי" ו"אחריות מקצועית"), ככיסוי הטפל לעיקר, הרי ביטוחי "אחריות נושאי משרה" נועדו, בראש ובראשונה, להגן על נושאי המשרה, והכיסוי הביטוחי בהן לחבותו של הארגון הוא טפל. גם הכיסוי המודרני לחבותו של הארגון, הכולל כביטוח בפני תביעות בקשר עם ניירות ערך ובקשר עם יחסי עבודה, מקורו באילוץ משפטי (פרשת Nordstrom), עת היה על מבטחים לממן את רוב הוצאות המשפט, או אף כולן, בתביעות ניירות ערך ויחסי עבודה, שהוגשו נגד החברה, בנוסף לנושאי המשרה. מעבר לאותם מקרים בודדים, החברה היא רק "בעלת הפוליסה" ולא "המבוטח".

הפוליסה לביטוח "אחריות נושאי משרה" שוקה, בראשיתה, החל משנות השלושים של המאה ה-20, על ידי תאגיד הללוידיס' האנגלי, לנושאי משרה בארה"ב. המשבר הכלכלי הגדול הביא, במחצית הראשונה של שנות השלושים, שנות שיא המשבר, לחקיקת חוקים שפגעו ביכולתם של נושאי משרה להסתתר מאחורי מסך ההתאגדות של החברה. באותה עת, היו חברות מנועות משיפוי וביטוח נושאי משרה אצלן, ועל אלה היה לממן הביטוח מכיסם. אולם, גם החקיקה המחמירה עם נושאי משרה לא הביאה לגל של תביעות נגדם בגין אחריותם המקצועית לנושאי משרה, ותחום ביטוח זה לא פרש עד שנות ה-80 של המאה העשרים כנפיים.

על פי הלצה ידועה: "גמל הוא סוס שעבר וועדה". "הגמל" של תחום ביטוחי האחריות הוא הפוליסה לביטוח "אחריות נושאי משרה", היא פוליסת האחריות המורכבת והמעורפלת ביותר. אפילו על שאלה בסיסית כמו: מיהם המבוטחים תחת הפוליסה? לא ניתן להשיב תשובה מלאה וברורה.

"הוועדה" היא המציאות המשפטית והכלכלית, בעיקר בארה"ב, שיצרה, לאורך עשרות שנים, את אותו "גמל". בעוד בפוליסות אחרות לביטוח אחריות כמעט ולא חלו שינויים לאורך עשרות רבות של שנים, והן שומרות על מתכונת פחות או יותר קבועה, אין הדבר כך לעניין ביטוח "אחריות נושאי משרה", וזה פושט ולובש צורה.

לכאורה, לא כך צריכים היו להיות הדברים. פוליסה זו עניינה רק גזרה אחת משלוש בהן עוסקת משפחת הפוליסות לביטוח "אחריות מקצועית", עליה היא נמנית (נזקי גוף, נזקי רכוש ונזק כלכלי) – גזרת הנזק הכלכלי, ועניינה אחריותם המקצועית של נושאי משרה כנושאי משרה. אלא שבמהלך השנים זו הלכה וקבלה מתכונת שאינה תמיד ברורה, ואף חרגה מתחום ביטוח האחריות לתחומים אחרים כגון שיפוי נושאי המשרה בגין הוצאות חקירה ומשפט פלילי (אף אם המקרה עצמו אינו מהווה עילה לתביעת חבות תחת הפוליסה).

לעיתים, יש צורך באירוע "מכונן" על מנת שנושאי משרה יתעוררו, ויבקשו לבטח את חבותם. בישראל, "האירוע המכונן" היה פרשת בנק צפון אמריקה (שהתפוצצה בשנת 1985, ולענייננו, בה הוטל על נושאי משרה לשאת בנזקים כספיים שנגרמו לבנק), שזעזעה את אושיות מוסד הדירקטוריון, גם אם זו לא נגעה במישרין לביטוח זה. אם עד ה"פרשה" נתפסו דירקטורים כבעלי זכויות ולא חובות, הרי מעתה לא יכולים היו עוד לומר: איני מתמצא. מי שאינו מתמצא – יתכבד וישב בביתו.

ההיסטוריה של ביטוח "אחריות נושאי משרה" (המשך מעמוד קודם)

מטרת הביטוח הייתה אחת – מתן הגנה כלכלית לנושא משרה על חבותו (ביטוח הידוע כיום כ- Side A), עת הוא פועל כנושא משרה, ומכאן שמו המקורי: Personal Financial Protection.

במהלך אותה תקופה התעוררה שאלה משפטית, האם לחברה בכלל מותר לערוך ביטוח שיגן על נושאי משרה בה? התשובה ניתנה במדינות ארה"ב בדרך של חקיקה, הן לעניין התרת שיפוי והן לעניין ביטוח.

נזכיר כי גם בישראל, עד לתיקון מס. 4 לפקודת החברות (1991), התעורר ספק האם חברה רשאית לערוך ביטוח עבור נושאי המשרה בה על חבותם כלפי אחרים (גם אם, בפועל, נערכו ביטוחים שכאלה, שעל עריכתם לא נאסר במפורש). נושא ה"מותר" או "אסור", בהעדר הוראה מפורשת בחוק, נגע גם לשאלה של תקנת הציבור, אותה ייתרה החקיקה.

התקופה השנייה, החל מאמצע שנות הששים, ועד לאמצע השמונים של המאה ה-20. כאן הוצע ביטוח הן לנושאי המשרה, שעתה רשאיות היו החברות לשאת בעלותו, והן ביטוח שיפוי לחברה במקרה בו זו שפתה את נושאי המשרה. התקופה השנייה מיוחדת בשינויים מחמירים בחקיקה ובפסיקה, שינויים שהגבירו את חשיפתם של נושאי המשרה לחבות.

בעוד שוק הביטוח בתקופה הראשונה היה בעיקרו שוק אנגלי שפעל בארה"ב, מאופיין שוק הביטוח בתקופה השנייה בכניסת מבטחים אמריקאים אליו, דבר שתרום לשכלולו.

מדוע יש בכלל צורך בביטוח "אחריות נושאי משרה"? הרי ענייננו בחברות, להן מסך התאגדות, שנועד במקור לחצוץ בין בעלי מניותיהן, נושאי המשרה ואורגנים אחרים שלהן לבין העולם החיצון.

אלא שבעל מניות אינו בהכרח נושא משרה – ולהפך. בעוד הרמת מסך ההתאגדות היא פעולה משפטית מורכבת (שהרי הקלתה הייתה מצמצמת או אף מאיינת את היתרון שבהתאגדות כחברה), אין הדבר כך בעקיפת המסך, והגשת תביעות אישיות נגד נושאי משרה ואורגנים אחרים.

מקובל שעקיפת מסך ההתאגדות, להבדיל מהרמתו, אינה מערערת את אישיותה הנפרדת של החברה, אך ניתן גם לטעון אחרת (אני נמנה עם הטוענים אחרת). בעוד המחוקק חסם כמעט לחלוטין את חשיפתם של בעלי מניות בחברה לחבות, אין הדבר כך לגבי נושאי משרה בה, ואלה חשופים לתביעה בעילה נזיקית (המחייבת, כמו בכל תביעה נזיקית, קיומן של אחריות מושגית וקונקרטי, הפרתן, אירוע נזק וקשר סיבתי בינו לבין הפרת האחריות).

בחלוקה כללית, ניתן לחלק את ה"היסטוריה" של הפוליסה לשלוש תקופות אשר קווי הגבול ביניהן אינם חדים וברורים (אנו עוסקים כאן בעיקר בארה"ב, בחוקים מדינתיים ולא פדרליים ובפסיקות אשר בעינינו הן לעיתים תמוהות), ותקופה לעיתים פולשת לתקופה:

◆ **התקופה הראשונה**, החל משנות השלושים ועד לאמצע שנות הששים של המאה ה-20. כאן המוצר היה ביטוח שנרכש על ידי נושאי המשרה, ולא על ידי החברה, שהייתה מנועה הן משיפוי והן מרכישת ביטוח, בעוד על נושאי משרה לא נאסרה רכישת ביטוח פרטי. תקופה זו ראשיתה בתקופת המשבר הכלכלי הגדול, שפרץ במלוא עוזו בחודש אוקטובר 1929, ונמשך כעשר שנים.

ההיסטוריה של ביטוח "אחריות נושאי משרה" (המשך מעמוד קודם)

מבנה הפוליסה יוצר לעיתים אבסורדים – כגון, שנושא משרה בהווה או בעבר, מגיש לחברת הביטוח תביעה שלא על דעתה של בעלת הפוליסה (וכ"מבטח", הוא רשאי לעשות כן), בעוד על החברה, בעלת הפוליסה, מוטל לשאת בתשלום סכום ההשתתפות העצמית. כך, למשל, עשויה חברה להסתייג מהוצאת לשון הרע על ידי נושא משרה בה, אך, מאידך, יהיה עליה לשאת בתשלום סכום ההשתתפות העצמית על תביעת שיפוי שהגיש אותו נושא משרה למבטח, היה והיא רשאית לשפות אותו.

דוגמא לאבסורד נוסף נגעת לשיפוי החברה על סכומים אותם שלמה לנושא המשרה. בעבר, די היה בהודעה של החברה למבטחים כי היא מסרבת לשפות את נושא המשרה, כדי שתהא פטורה מתשלום סכום ההשתתפות העצמית. שוק הביטוח פתר אבסורד זה בדרך של שינוי נוסח הפוליסה כך שתשלום סכום ההשתתפות העצמית חל גם היה והחברה רשאית לשפות, אפילו בחרה שלא לעשות כן.

ומה הלאה?

הזליגה לכיוון שיפוי עצמאי של החברה, גרמה למצב בו עלולה זו לנגוס מגבול האחריות שנועד במקורו להגן על נושאי המשרה. תגובת הנגד של נושאי המשרה היא רכישת פוליסות בהן רק Side A, או קביעת מנגנון בפוליסה המבטיח לנושאי המשרה כי בכל מקרה תביעה נגד החברה, יעמוד לרשותם גבול אחריות מינימלי מוסכם.

בעתיד סביר שנראה יותר ויותר ביטוחים במתכונת של Side A בלבד, דהיינו, לאחר "הסיבוב הגדול", נשוב למקור – הגנה על נכסיו הפיננסיים של נושא המשרה.

♦ **התקופה השלישית**, החל מאמצע שנות השמונים של המאה ה-20 ועד ימינו אלה, בה הפוליסה לנושאי המשרה ולחברה היא משולבת (מגמה שהחלה כבר בתקופה השנייה), וזו חלה הן על שיפוי נושאי המשרה (Side A) והן על שיפוי החברה בסכומים בהם שפתה את נושאי המשרה (Side B). אפשר ושילוב הפוליסות נועד לענות גם על היבטי מיסוי נושאי המשרה בגין ההטבה. התקופה השלישית היא התקופה של הרחבת טווח הכיסוי הביטוחי מחד, כגון – לעניין כיסוי חבות עצמאית של הארגון (בתחילה, רק אם התביעה הוגשה גם נגד נושאי משרה, ולאחר מכן גם בכלל) וצמצום זכויות המבטחים מאידך. כל עוד תביעות נגד נושאי משרה היו במשורה, היה הכיסוי הביטוחי כפוף למספר מועט של חריגים. משהחל גל תביעות, והשוק התקשח, פעלו המבטחים לצמצום הכיסוי בדרך של הוספת חריגים.

עתה מתרחב הביטוח גם, במקרים מסוימים, לשיפוי החברה עצמה על חבותה כלפי אחרים (בעיקר – תביעות ניירות ערך ותביעות יחסי עבודה, Side C).

גם אם הפוליסה עדיין שומרת בתקופה השלישית על מרכיביה משתי התקופות הראשונות, מובנם המעשי של אלה אינו תמיד זהה. כך, למשל, כוללת הפוליסה כיסוי לשיפוי החברה על סכומים בהם שפתה את נושאי המשרה, אך המשמעות המעשית היא שהחברה תישא בתשלום השתתפות עצמית במקרה בו הוגשה תביעה על ידי נושא משרה מבטח, ולא כיסוי בו משפה החברה את נושא המשרה ודורשת ממבטחיה החזר.



סיכוני סייבר – השקת פוליסה חדשה ע"י חברת AIG

מאת עו"ד יעקב פירר

יש לציין כי טווח הסיכונים בפניהם ניצבים ארגונים בקשר עם מערכות המידע שלהם - רחב בהרבה מהיכולת לבטח בפניהם.

ראשית, נזכיר כי בתורת ניהול הסיכונים, רכישת ביטוח היא "האמצעי האחרון" לטיפול בסיכון. לאחר שאתרנו את הסיכון, ולאחר שהערכנו אותו הן מבחינת שכיחותו, והן מבחינת היקפו, עלינו לבחון כיצד לטפל בו. האמצעי הראשון – הימנעות, אינו מעשי במקרה זה. האמצעי השני – הפחתת הסיכון, מעשי גם מעשי. נזכיר רק את "חומות האש", מערכי גיבוי ומערכות חומרה חליפיות (ע"ע "בנקים"). האמצעי השלישי – העברת הסיכון לצד שלישי, מעשי גם בדרך של ביטוח (אך אבוי לו לארגון שאמצעי ההגנה הראשון שלו הוא ביטוח).

מכאן נובע כי כל ארגון מחויב להתייחס לנושא מערכות המידע בהיבט של ניהול סיכונים, להשקיע במערכות גיבוי, בטחון ובטיחות והכנת תכנית יעילה למקרה אסון (DISASTER RECOVERY PLAN). העברת חלק מהסיכון לחברת ביטוח הוא אחד האמצעים המקובלים בניהול הסיכונים.

עם העלייה במודעות לסיכוני סייבר וריבוי המקרים המתפרסמים על נזקי ההאקרים בארץ ובעולם, אנו רואים התעניינות גוברת ברכישת ביטוח מפני סיכוני סייבר. שוק הביטוח מציע פוליסות שונות ומגוונות, המבוססות על ביטוחים הנמכרים בשוק הביטוח הבינ"ל.

בימים אלו משיקה חברת AIG את הפוליסה החדשה: CyberEdge 2.0 2015, ובשורות הבאות נסקור את עיקרי הפוליסה. כיסוי הביטוח כפוף, כמובן, לכל תנאי הפוליסה וסייגיה.

תסריטי בלהות מתפרסמים חדשות לבקרים. מערכות בנקאיות שותקו, מחברת "סוני" נגנבו סרטים חדשים שטרם יצאו להפצה, מחברת טרגט נגנבו פרטים אישיים של מיליוני לקוחות (כולל מספרי כרטיסי אשראי). וכמאמר השיר: "זוהי רק ההתחלה לה-לה-לה-לה..."

עולם הביטוח המוכר לנו כיום הוא, בעיקרו, יציר המאה ה-19, והמחצית הראשונה של שנות העשרים. מדובר בעולם שמרן המתפתח לאיטו. הפוליסה הקלאסית לביטוח ימי משנת 1749 הייתה בשימוש למעלה ממאתיים שנה כמעט ללא שינויים. אולם, ה"עולם האמיתי" אינו ממתין לפיתוח פוליסות ביטוח חדשות, אלא מתקדם עם הטכנולוגיה בצעדי ענק.

במאה ה-21 מהוות מערכות המידע מרכז קריטי לפעילות כל ארגון. השבתת מערכות המידע פוגעת ביכולת הארגון לתפקד כמעט באופן מיידי (תלוי כמובן באיזה מערכת מדובר).

רב הארגונים מבטחים את מערכות המידע מפני נזק פיזי, במסגרת ביטוח "אש מורחב" ולעיתים תחת פוליסת "כל הסיכונים לצידוד אלקטרוני". הפוליסות המקובלות **מבטחות אירוע נזק פיזי, אך אינן מבטחות מפני נזקים כלכליים שאינם נובעים מנזק פיזי**. לפיכך סיכונים רבים נותרים ללא מענה ביטוחי. סיכונים אלו כוללים:

- ◆ השחתת מידע או מחיקתו,
- ◆ חדירת וירוסים,
- ◆ גניבת מידע של הארגון או לקוחות,
- ◆ השבתה ואבדן הכנסות עקב מתקפת סייבר,
- ◆ הוצאות לחקירת האירוע ולשחזור מידע,
- ◆ פגיעה במוניטין

ועוד ועוד.

סיכוני סייבר – השקת פוליסה חדשה ע"י חברת AIG (המשך מעמוד קודם)

- מתן ייעוץ ותמיכה לארגון במהלך האירוע.

ג. שירותי מומחי מחשוב:

- חקירת הכשל באבטחה: כיצד קרתה החדירה והאם עודנה נמשכת.
- עצירת הפרצה והכשל הטכנולוגי.
- טיפול במניעת גישה למחשבים וסילוק וירוסים.
- בדיקת מערך המחשוב והצורך בהודעה לשלטונות.

ד. שיחזור המידע:

- בדיקת התכנות המידע (של הארגון ושל צד שלישי).
- שיחזור המידע והתאמת התכנה לרישיונות ההפעלה של הארגון.

ה. הגנה על מוניטין:

- תשלום הוצאות נחוצות וסבירות לחברת ייעוץ, כדי למנוע את הפגיעה התדמיתית בארגון ולטפל בחשיפה התקשורתית בעקבות האירוע.

ו. עלויות משלוח הודעות:

- תשלום הוצאות נחוצות וסבירות בקשר עם חקירת האירוע, איסוף מידע, הקמת מוקד טלפוני ומשלוח הודעות לאנשים וגורמים שהמידע שלהם נחשף כדי לצמצם את הנזק וכן לשלטונות – לפי הצורך.

ז. בקרת אשראי זהות:

- תשלום הוצאות נחוצות וסבירות כדי לעקוב ולמנוע פעילות כרטיסי אשראי או גניבת זהות של אנשים שמידע שלהם נחשף באירוע.

ראשית, נזכיר כי גם אם חברת AIG היא מחברות הביטוח הקטנות בישראל, הרי שבמספר תחומים, כמו ביטוח "אחריות נושאי משרה", היא נחשבת מובילת שוק, בהתאם למעמדה בעולם.

שוק ביטוחי הסייבר בישראל (וגם בעולם) עדיין אינו מגובש. סביר כי כניסתה של חברת AIG לתחום ביטוח זה תיצור סטנדרט חדש, ומבטחים אחרים יצעדו בעקבותיה.

הפוליסה יוצרת כיסוי משולב מפני נזקים והוצאות שנגרמו למבוטח עצמו עקב אירועים בתקופת הביטוח, וכן מבטחת מפני תביעות משפטיות שתוגשנה מצדדים שלישיים בתוך תקופת הביטוח (CLAIMS MADE FORM).

הפוליסה כוללת שלושה פרקים, עם אופציה להרחבות נוספות.

1. פרק א' – ניהול אירוע:

א. שירותי תגובה ראשונית:

- כיסוי הוצאות לתמיכה וייעוץ משפטי ותיאום בין נותני שירותים נוספים.
- ייעוץ ותמיכה ראשונית ממומחי מחשוב.
- ייעוץ תקשורת לליווי המשבר התדמיתי.

תשלום עלויות אלו במשך 72 השעות הראשונות מקרות האירוע, ללא השתתפות עצמית.

ב. שירותים משפטיים מתמשכים:

- בדיקת החשיפה המשפטית בגין חשיפת מידע, בהתאם לאירוע ולרגולציה.
- בדיקת הצורך לעדכן את השלטונות ואת האנשים שמידע שלהם נפרץ.

סיכוני סייבר – השקת פוליסה חדשה ע"י חברת **AIG** (המשך מעמוד קודם)

ג. סחיטת סייבר -

- המבטח ישלם עבור כספים ששולמו בעקבות איום סחיטה לגרימת נזק באבטחת המידע ופרסום מידע אישי.
- המבטח ישלם עבור מומחה לחקירת האירוע ולניהול המשבר.

ד. חבות מדיה דיגיטלית -

- המבטח ישלם תביעות צד שלישי והוצאות משפטיות בקשר לפעילות המדיה של המבוטח של המבוטח. הכיסוי כולל:
- תביעות דיבה והשמצה.
- הפרת זכויות יוצרים בשוגג.

ה. פעילות מיקור חוץ (OUTSOURCING) -

- הפוליסה ניתנת להרחבה לביטוח אירועים ונזקים שנגרמו כתוצאה מכשל אבטחה בשירותי מיקור חוץ. הכיסוי במסגרת הרחבה זאת חל על כל פרקי הפוליסה שצוינו לעיל – כולל שירותי תגובה ראשונית.

לסיכום, כיועצי ביטוח חסרי פניות, אנו סבורים כי הפוליסה החדשה המוצגת בשוק מהווה "קפיצת מדרגה" בהגנה מפני סיכוני סייבר. ללא ספק, על כל ארגון לבחון את צרכיו, לבדוק את מוצרי הביטוח הקיימים בשוק ולשקול רכישת פוליסה להגנה מפני סיכוני סייבר כחלק מתפיסת ניהול הסיכונים של הארגון.

2. פרק ב' – הגנת מידע – חבות רגולטורית:

- א. תשלום הוצאות משפטיות ואחרות להגנה במקרה של חקירת רשויות הקשורה לאירוע.
- ב. תשלום קנסות ברי ביטוח אשר הוטלו על הארגון בעקבות חקירה רגולטורית.

3. פרק ג' – ביטוח חבות כלפי צד שלישי:

- א. המבטח ישלם תביעות צד שלישי והוצאות הגנה משפטיות, בעקבות תביעה של פריצת מידע אישי או מסחרי.
- ב. המבטח ישלם תביעות צד שלישי והוצאות הגנה משפטיות, בעקבות תביעה בגין כשל אבטחת מידע.
- ג. המבטח ישלם תביעות צד שלישי והוצאות הגנה משפטיות, בעקבות תביעה בגין אי-הודעה על פריצת המידע לצד שלישי ולרגולטור.
- ד. המבטח ישלם תביעות צד שלישי והוצאות הגנה משפטיות, בעקבות תביעה בגין הפרת חובה בנוגע לעיבוד מידע ע"י צד שלישי אליו הועבר המידע, כאשר האחריות למידע מוטלת על המבוטח.

4. כיסויים אופציונליים נוספים:

- א. ביטוח אבדן הכנסות – בעקבות פגיעה מתמשכת ברשת (כפוף להשתתפות עצמית של מספר שעות).
- ב. ביטוח הוצאות מוגדלות – שנועדו להקטין את משך ההפרעה לפעילות המבוטח.



ביטוח אובדן רווחים LOSS OF PROFIT INSURANCE

מאת עו"ד שחר גולדרינג

בפוליסת אש. הנזק מכוסה, וכתוצאה מאותו נזק מכוסה גם ישנה הפרעה או הפסקה במהלך פעילותו של העסק המבוטח. ככלל, לא יערכו מבטחים ביטוח בפני נזקים תוצאתיים, אם לא נערך על ידם ביטוח הנזק הישיר. ה"רציו" לכך הוא כפול. ראשית, אלה חוששים כי אם נערך ביטוח הנזק הישיר על ידי מבטח אחר, זה לא יזדרז בתשלום תגמולי הביטוח, מה שיגדיל את חבותם הם. שנית, לעיתים מתעוררת שאלה האם הנזק הישיר מכוסה תחת הפוליסה? הפקדת ההחלטה בידי מבטח אחר היא, בלשון המעטה, בעייתית למבטחי הנזק התוצאתי. יחד עם זאת יצוין כי הדבר אפשרי ככל ויוכח כי הרכוש מבוטח כיאות.

סכום הביטוח בפוליסת אובדן רווחים:

סכום הביטוח הינו הרווח הגולמי הביטוחי של העסק (כולל גם עלות השכר). ולעניין שכר עבודה יערך דיון נפרד. **רווח גולמי ביטוחי** מוגדר כסכום המתקבל מסך כל מחזור ההכנסות עסקו של המבוטח בתוספת מלאי סגירה ובניכוי הוצאות לא מבוטחות ומלאי פתיחה. יודגש כבר כעת כי הגדרת רווח גולמי לצרכי ביטוח שונה מההגדרה לרווח גולמי חשבונאי שהינו מחזור הכנסות בניכוי עלות המכירות. **"מחזור"** הינו מחזור המכירות של המפעל כפי שמופיע בדו"ח רווח והפסד.

לצרכי ביטוח אובדן רווחים כולל המחזור שלושה רכיבים:

1. הוצאות קבועות
 2. הוצאות משתנות (נקראות גם הוצאות לא מבוטחות או הוצאות נחסכות)
 3. רווח נטו (לפני מס, היות ותגמולי הביטוח כאן חייבים במס).
- ניתן לומר כי בכל מוצר של חברה שנמכר יש גם אחוז של הוצאה קבועה, אחוז של הוצאה משתנה ואחוז רווח.

הפוליסה לביטוח אובדן רווחים הינה פוליסה משלימה לפוליסה לביטוח "אש מורחב". בעוד פוליסת האש תשפה על הנזק הפיזי שנגרם, כגון נזק למבנים, מלאים ומכונות וציוד (הון), נותרה עדיין חשיפה של ירידה ברמת הפעילות בכל תקופת הנזק והשיקום עד הפסקת פעילות לחלוטין. נזק זה עלול להמשך גם מעבר לתקופת כינונו של הרכוש שניזוק, עד השבת המחזור הכספי לאותה רמה בה היה אלמלא הנזק.

במקרה נזק, מאבד המפעל הכנסות עקב אי מכירת מוצריו, וכן נמשכות ההוצאות הקבועות. בנוסף, יוציא זה לעיתים גם הוצאות נוספות, הן כדי להקטין את הנזק והן כדי לשמר את לקוחותיו.

מטרת הפוליסה לביטוח אובדן רווחים הינה הן שיפוי המבוטח על הוצאותיו הקבועות, על רווח שנמנע ממנו, ועל הוצאות שהוציא על מנת להקטין נזקו של המבטח. גם במקרה בו הנזק לרכוש אינו מהותי, עדיין יתכן שהנזק התוצאתי גדול. פוליסת אובדן רווחים תופעל רק לאחר שאירע נזק פיזי לרכוש המכוסה בפוליסת הרכוש. די בנזק נמוך לרכוש, ואפילו נזק במסגרת סכום ההשתתפות העצמית, על מנת לאפשר הפעלת הכיסוי גם בפרק אובדן הרווחים.

במסגרת מאמר זה נתמקד במספר הגדרות חשובות להבנת פוליסה זו ודרכי החישוב לסכומי הביטוח והשיטות השונות לחישוב רכיב שכר עבודה בביטוחים המסחריים המוכרים כיום בענף הביטוח.

על מנת להפעיל את הכיסוי בפרק אובדן רווחים יש לעמוד בתנאי הגדרת מקרה הביטוח. קיום נזק לרכוש המבוטח

ביטוח אובדן רווחים (המשך מעמוד קודם)

תקופת השיפוי

תקופת השיפוי בפוליסה נקבעת ע"י המבוטח עם עריכת הביטוח. תקופת השיפוי אינה מסתיימת כאשר מתחיל המפעל לייצר מחדש אלא ממשיכה עד להשבת המצב הכספי לקדמותו, לאותו מצב בו היה נמצא אלמלא הנזק. בכל מקרה לא תימשך תקופת שיפוי זה מעבר לכיסוי אותו רכש המבוטח. כיצד נמדד ההפסד שנגרם? ההפסד נמדד ביחס למחזור המכירות של תקופת זמן שקדמה לתאריך הנזק והיא מקבילה לתקופת השיפוי. לדוגמא: אם תקופת השיפוי היא 9 חודשים והיא מתחילה עם קרות מקרה ביטוח ביום 15.6.15 (גם אם כבר עבר חצי שנה מתחילת הכיסוי הביטוחי ואף אם ארע מקרה הביטוח ביום האחרון של הפוליסה) ומסתיימת ב-14.3.16 אזי הנזק יימדד ביחס לרווח בתקופת המחזור הסטנדרטי שהוא בין 15.6.14 ועד 14.3.15. בכל מקרה גם אם נבחרה תקופת שיפוי פחותה מ-12 חודשים, סכום הביטוח צריך לשקף את הרווח הגולמי למשך שנה. אם נבחרה תקופת שיפוי ארוכה משנה, עליה לשקף את מלוא התקופה (אם תקופת השיפוי היא, למשל, בת 18 חודשים, יעמוד סכום הביטוח שבפוליסה על 150% מהרווח הגולמי השנתי).

ביטוח שכר עבודה באובדן רווחים והשיטות הנהוגות לביטוח:

כפי שנאמר קודם, שכר עובדי מנהלה, חברי דירקטוריון ומנהלים בכירים יחשבו כהוצאות קבועות שכן גם במקרה נזק לחברה ימשיך שכרם להיות משולם. יחד עם זאת לגבי שכר העובדים ניתן למצוא מספר דרכים לביטוח שבבסיסם יכולים להוזיל את פרמיית הביטוח ואולם יש לבדוק כי אכן מתאימים לאופי ההתקשרות של החברה מול עובדיה ולהלן יובאו שיטות אלו וננסה להבין את היתרונות והחסרונות בכל שיטה ולמי מתאים יותר.

הוצאות קבועות - אלו הן הוצאות שאינן משתנות ובלתי תלויות בשינויים שחלים בתפוקת המפעל, והמבוטח ימשיך להוציא אותן גם אם המפעל יפסיק לייצר. בהוצאות אלו אנו כוללים: דמי שכירות, הוצאות מימון, שכר דירקטורים ועובדי מנהלה קבועים, שכר עבודה (ראה דיון נפרד), פרסום, אחזקת רכבים, ביטוחים, שכ"ט קבוע ליועצים משפטיים ורו"ח.

הוצאות משתנות שאינן מבוטחות, ותחסנה מהמבוטח במקרה נזק. אלו הן הוצאות אשר משתנות עם השינויים שחלים בתפוקת המפעל ובהם אנו כוללים: רכישת חומרי גלם, הוצאות אנרגיה, עמלות מכירה, חומרי אריזה, עבודות חוץ, דואר ומשלוחים, תקשורת.

חלק מההוצאות המשתנות תחסנה רק בחלקן, למשל: הוצאות אנרגיה (חשמל, גז, מים) תקשורת, אש"ל וכיבוד, הדרכה מקצועית, רכב וכו', ולכן יש לבטח את החלק שלא יחסך.

כאמור סכום הביטוח הוא הרווח הגולמי הביטוחי אותו ניתן לחשב על פי אחת משתי הדרכים הבאות:

1. הוצאות קבועות בתוספת רווח נקי לפני מס. {ראוי להוסיף 5% עד 10% עבור הוצאות קבועות בלתי מפורטות וזאת למקרה שלא הובא בחשבון מלא ההוצאות הקבועות}.
2. מחזור הכנסות, בתוספת מלאי סגירה, בניכוי הוצאות משתנות, בתוספת מלאי פתיחה. בכל אחת מהדרכים הנ"ל נקבל את הרווח הגולמי הביטוחי השנתי, הוא הבסיס לסכום הביטוח שבפוליסה (הסכום המלא, אם תקופת השיפוי הינה עד 12 חודשים, והסכום המותאם לתקופת השיפוי, אם זו עולה על 12 חודשים). חברה מפסידה, יכולה לבטח את ההוצאות הקבועות שלה (לרוב – יבקש המבטח לנכות ממנו את ההפסד).

ביטוח אובדן רווחים (המשך מעמוד קודם)

היתרונות של שיטה זו, מעבר לחיסכון מסוים בפרמיה, היא מאפשרת לבעל העסק לבחור את אותם העובדים להם הוא זקוק ואותם הוא ימשיך להעסיק, את היתר – יפטר, וכאשר ישוב העסק לפעול יגייס עובדים חדשים.

היא מאפשרת לבעל העסק להימנע מפיטורי עובדים חיוניים למפעל במשך אותו הזמן שהמפעל משותק או שאינו עובד במלוא הקצב, עד שניתן יהיה לראות אילו שינויים יש להכניס בהעסקת העובדים מבלי להזיק לעסק ולאור הנסיבות המשתנות.

השיטה גם מאפשרת למבוטח לוותר על היתרה ולקבל במקומה תקופת שיפוי נוספת של ביטוח השכר ב-100%. אפשרות זו נקראת "תקופה מאוחדת" (קונסולידציה). לדוגמא:

רווח גולמי (כולל שכ"ע משרד ראשי והנהלה) 4,000,000 ₪
שכ"ע 10,000,000 ₪ תקופת השיפוי 12 חודשים, כאשר:
100% משכ"ע למשך 15 שבועות
30% משכ"ע ליתרת תקופת השיפוי.
או 100% לתקופה מאוחדת של 25 שבועות.

לפי השיטות השנייה והשלישית בהם מבוטח שכר העבודה בנפרד מהרווח הגולמי, יש לשים לב כי שכר הנהלה וכלליות נכלל במרכיב הרווח הגולמי כהוצאה קבועה, ולא תחת סעיף שכר עבודה.

חסרונה של שיטת "הבסיס הכפול" הוא בכך שתמורת חיסכון מסוים (לא יחסי!) בפרמיה, מאבד המבוטח את אחד הכלים העיקריים שלו להתנהלות מול מבטחיו במקרה נזק. שכן המבוטח יכול להסכים לפטר עובדים "תמורת" אי הפחתה בתגמולי ביטוח למשל ברכישת מכונות משופרות לעומת המכונות שניזוקו.

במאמר הבא נדון בחריגים העיקריים ובהרחבות של פוליסה זו.

שיטה ראשונה - בשיטה זו יש לכלול את שכר העבודה השנתי במסגרת סכום הביטוח שהוא הרווח הגולמי הביטוחי.

שיטה זו מתאימה למפעלים שבהם נדרש כוח אדם מיומן אשר לא רצוי לפטרו בזמן השיקום של המפעל, שמא אח"כ לא ניתן יהיה להשיג את כוח האדם המיומן הדרוש.

שיטה זו מתאימה גם לעסקיים כמו למשרדים או חנויות, בהם תקופת השיפוי קצרה, ולא רצוי לפטר עובדים מיומנים שיהיה קשה להשיגם שנית.

החיסרון בשיטה זו - הכללת כל שכר העבודה בסכום הביטוח מגדילה את סכומי הביטוח וע"י כך מייקרת את הפרמיה.

שיטה שנייה - שיטה זו מתאימה למפעל היכול לפטר ולגייס עובדים ללא קושי.

לפי שיטה זו ניתן לבטח את כל שכר העבודה לתקופה קצרה כגון חודש או חודשיים.

סכום הביטוח יהיה שכר העבודה לאותה תקופת שיפוי, מה שמאפשר הוזלת הפרמיה. לדוגמא: אם שכר העבודה השנתי הוא 12 מיליון ₪ אזי אם ביקשת תקופת שיפוי לחודשיים סכום הביטוח יהיה 2 מיליון ₪ בלבד. יצוין כי שיטה זו אינה שכיחה ומבטחים מתנגדים לה.

שיטה שלישית - שיטה "בסיס הכפול". כאן המבוטח מבטח את שכר העבודה בנפרד. דרך זו מקובלת בפוליסות בהן תקופת השיפוי היא בת 12 חודשים ויותר.

חברת הביטוח מבטחת לתקופה ראשונה נניח 100% משכר העבודה לשמונה שבועות. ההנחה שהחברה תמשיך לשלם משכורות לכול עובדיה בחודש חודשיים ראשונים. לאחר מכן מבוטח רק אחוז מסוים משכר העבודה למשך יתרת השיפוי.



כמה מילים על אחריות שילוחית, אחריות ישירה וביטוחי אחריות

מאת עו"ד אורי אורלנד

שולח, לעוולה שבוצעה על ידי שלוחו (שאינו עובדו ואינו קבלן עצמאי, אך אפשר והוא שלוח של השולח במסגרת השליחות).

בעוד שלוח אינו מטיל על השולח אחריות אם פעל שלא במסגרת השליחות, אין כך לגבי עובד. כאן תוטל על המעביד אחריות, אפילו חרג העובד מסמכותו. אין בהטלת אחריות שילוחית על מעביד ועל שולח כדי לפטור עובד או שלוח מאחריות (אשר אפשר וגם היא מכוסה תחת פוליסת ביטוח אחריות שנערכה על ידי המעביד, או על ידי השולח, או לטובתם).

אך לא כל אחריות של אדם בגין מעשה או מחדל של אחר היא בגדר אחריות שילוחית. כך, למשל, נקבעה, בסעיף 15 לפקודת הנזיקין (נוסח חדש), לעניין בעל חוזה, רשימה סוגרה של מקרים בהם הוא עלול לחוב באחריות ישירה:

- (1) הוא התרשל בבחירת בעל חוזהו;
- (2) הוא התערב בעבודתו של בעל חוזהו באופן שגרם לפגיעה או לנזק;
- (3) הוא הרשה או אישר את המעשה שגרם לפגיעה או לנזק;
- (4) הוא היה אחראי מכוח חיקוק לעשיית המעשה שביצעו מסר לקבלן עצמאי;
- (5) הדבר שלעשייתו נעשה החוזה היה שלא כדין.

לעניין ביטוח, עלינו להבחין בין אחריותו של מבוטח, לבין אחריותם של אחרים.

מקובל (גם אם לא על הכול) כי פוליסה לביטוח אחריות חלה, בכפוף לתנאיה והוראותיה, גם על אחריותו החוקית של המבוטח בגין מעשה או מחדל של אחרים, בין אם אחריותו היא שילוחית ובין ישירה, ואין צורך בהרחבה מיוחדת (אך מקובל לכלול הרחבה שכזו בפוליסות לביטוח אחריות).

פוליסת ביטוח היא מסמך משפטי לכל דבר ועניין. אמנם, בניגוד לדעה הרווחת, פוליסת ביטוח אינה החוזה בין הצדדים לה, אלא רק הוכחה לקיומו, אך לרוב ייקבעו זכויותיהם וחובותיהם על פיה.

גם אם ענייננו במסמך משפטי, ה"רשימה" בפוליסה (אותו חלק הנוגע למבוטח הספציפי) אינה מנוסחת לרוב על ידי אנשי משפט, אלא על ידי חתמים, ומכאן "תקלות" הקונות להן אחיזה בלשון הביטוחית.

אחד השיבושים השכיחים בפוליסות ביטוח הוא השימוש בביטוי "אחריות שילוחית" לצורך כיסוי חבותם של מזמיני עבודה/שירותים על אחריותם החוקית עקב מעשה או מחדל של המבוטח. הדבר מתעורר בעיקר כאשר מזמין עבודה/שירותים דורש שפוליסת אחריות של קבלן/ספק תורחב לשפות אותו על מעשה או מחדל שלהם.

בעולם הביטוח הישראלי, נתפסת אחריות בגין מעשה או מחדל של אחרים כאחריות שילוחית, ואין הדבר בהכרח כך. יש בתיחום אחריותם של אחרים על פי הפוליסה כך שתחול רק על זו השילוחית, כדי לצמצם הכיסוי הביטוחי, גם אם לא זו הייתה כוונת המנסח.

מהי אחריות שילוחית?

אחריות שילוחית הינה אחריותו של אדם בגין עוולות שביצעו אחרים, והיא חריג לעיקרון על פיו אין אדם אחראי למעשי זולתו.

בחוק השליחות, תשכ"ה – 1965 מוגדרת "שליחות":

- א. שליחות הוא ייפוי כוחו של שלוח לעשות בשמו או במקומו של שולח פעולה משפטית כלפי צד שלישי.
- ב. כל פעולה משפטית יכולה לשמש נושא לשליחות, חוץ מפעולה שלפי מהותה או על פי דין יש לבצעה אישית. בתמצית, אחריות שילוחית היא של מעביד, לעוולה שבוצעה על ידי עובדו תוך כדי עבודתו, ואחריותו של

כמה מילים על אחריות שילוחית, אחריות ישירה וביטוחי אחריות (המשך מעמוד קודם)

לעיל. אין זה מקובל שביטוח יכסה אחריותם של אחרים בגין מעשה או מחדל של המבוטח, אך ההרחבה תחול על אחריותם השילוחית בלבד. כאן, צמצום ההרחבה לביטוח אחריותם של אחרים כך שזו תחול רק על אחריות שילוחית, עלול ליצור פער בכיסוי הביטוחי, העלול ליפול על כתפי המבוטח (היות וזה התחייב לקיומה של הרחבה לכיסוי אחריותם של אחרים עקב מעשה או מחדל שלו, ולא רק לכיסוי אחריותם השילוחית). הגיעה העת לשרש את הביטוי "אחריות שילוחית" מפוליסות ביטוח.

כיסוי ביטוחי למזמין, תחת פוליסת ביטוח של קבלן/ ספק עשוי לחול -

1. כמבוטח לכל דבר ועניין (למשל, ביטוח "עבודות קבלניות" בו שם המבוטח מורחב לכלול גם את המזמין ואת הקבלנים וקבלני המשנה, אפילו לא בשמם המפורש).
2. בגין אחריותו השילוחית על מעשה או מחדל של המבוטח.
3. בגין אחריותו הישירה על מעשה או מחדל של המבוטח.

בהרחבת הכיסוי הביטוחי כדי לכסות גם את חבותם של אחרים, מבטח אינו אמור להפריד בין סעיפים 2 ו-3

יצא לאור! "מדריך מעשי לביטוח עסקי (רכוש ואחריות)"

ספרו של יועץ הביטוח עו"ד אורי אורלנד כולל הסברים כלליים על ביטוחי רכוש ואחריות בכלל, וכן ניתוח שיטתי של פוליסות ביטוח רבות. בעוד הספרות הביטוחית בישראל מתמקדת בעיקר בדיני ביטוח, מתמקד המדריך החדש בפן הפרקטי של ביטוחי רכוש ואחריות, וזה עוסק בשאלות כמו: מהו ערך כינון של רכוש? מהו סעיף אחריות צולבת? מהם בסיסי הפוליסות השונות לביטוח אחריות? מהו ביטוח אחריות נושאי משרה? ועוד.

מחיר הספר: 450 שקל, כולל מע"מ

להזמנות:

לכבוד הוצאת פוליסה 03-5407884, mazkirut@tikshoret.co.il, פקס 03-5493622 ת.ד. 2606 רמת השרון 4730142	
כן, אנו מעוניינים לרכוש את ספרו של עו"ד אורי אורלנד, מדריך מעשי לביטוח עסקי (רכוש ואחריות) .	
המזמין: _____ ארגון: _____ מספר עותקים: _____	טל' _____ כתובת _____ נא שלחו חשבונית ע"ש _____ לכתובת _____ מצ"ב המחאה לפקודת תקשורת כלכלית בע"מ בסך _____ שקל.
נא לחיוב כרטיס אשראי ויזה ישראלכרט דיינרס אמריקן אקספרס אחר	
מס' הכרטיס _____ תוקף _____ מס ת.ז. _____	חתימה _____

על המשבר הכלכלי הגדול, על עטי ה - SAFFORD FIFTH AVENUE ועל גמ"ח

שם הדגם, Fifth Avenue (שם שאינו אופייני ל-Parker, אותו נשאו גם עטים של יצרנים אחרים), ניתן לו על ידי המזמינה, רשת החנויות Woolworth, לה הייתה חנות גדולה בשדרה החמישית בניו-יורק, והוא שווק באמצעותה. ראשיתו של המשבר הגדול בסוף חודש אוקטובר 1929. די אם נציין שבשיא המשבר, הגיע שיעור האבטלה בארה"ב לכ- 25%.

הנשיא האמריקאי שכיהן בשנים 1929 עד 1933 (שנת שיא המשבר) היה הרפובליקאי Herbert Hoover, קפיטליסט שנקט במדיניות של "שב ואל תעשה", מתוך תפיסה שהמשבר הכלכלי יחלוף מאליו, ורק יחסן, לאורך זמן, את הכלכלה. התנהלותו העצימה את ההערכה לנשיא הדמוקרטי Franklin D. Roosevelt שהחליף אותו.

מכשירים חברתיים רבים בחברה ובכלכלה המודרנית – מקורם בלקחי המשבר הכלכלי הגדול. כלים חברתיים כמו "דמי אבטלה" ו"הבטחת הכנסה" נתפסים על ידנו כיום כחובה מוסרית של מדינה כלפי אזרחיה. אך אלה לא התקיימו בארה"ב של פרוץ המשבר הגדול, אלא הוחלו בהמשכו, לאחר שהמפלגה הדמוקרטית זכתה בשנת 1933 בבחירות לנשיאות.

המשבר ארך כעשור, ומקובל כי הסתיים רק בחודש ספטמבר 1939, עם פרוץ מלחמת העולם ה-II (ארה"ב הצטרפה למלחמה לאחר ההתקפה היפנית, בשביעי בדצמבר 1941, על בסיס "פרל הארבור", אך בהכנות לה החלה עוד קודם לכן).



ציפורן המתכת הפשוטה, ונטולת מתכת קשה בחוד,

של עט ה-Fifth Avenue

ב"פינת התרבות" נביא הפעם תמצית ממאמרו של אורי, שפורסם לאחרונה.

לרוב, עניינם של אספני כלי כתיבה הוא בעטים מהמעגל הראשון (היוקרתי) או השני (הממוצע). אולם קיימים עטים מהמעגל השלישי, בעלי ציפורני מתכת פשוטות, שאינם פחות (ולעיתים הם אף יותר) מעניינים. הפעם נעסוק בתחתית של התחתית, בעט זול במיוחד, בשם Fifth Avenue, ובסיפור המיוחד לו.

התקופה העיקרית המעניינת את חובבי כלי הכתיבה הישנים היא העשור של המשבר הכלכלי הגדול, שזעזע את ארה"ב בשנות השלושים של המאה העשרים (שיאו – 1933), "תור הזהב" של העט הנובע. אותם יצרנים אמריקאים של כלי כתיבה שהצליחו, בשנות המשבר, "להחזיק את הראש מעל המים" (רוב היצרנים – נעלמו מהשוק) התחרו על כיסם של בעלי הממון, בין היתר בדרך של פיתוח גימיקים (בחלקם – מיותרים). אולם השוק הרחב לכלי כתיבה, גם אם לא היה הרווחי ביותר, בשנות המשבר, לא היה זה של שני המעגלים הראשונים, אלא של המעגל השלישי,



שוק העטים הזולים.

מיקומו של עט ה-Fifth Avenue, בו נעסוק הפעם, הוא בתחתית של התחתית, בשוליו הרחוקים (מאד) של המעגל השלישי. זהו עט אותו ייצרה Parker לא תחת שמה, אלא תחת השם Safford, גם אם היצור בפועל בוצע במתקניה, ובציוד שלה.

על המשבר הכלכלי הגדול, על עטי ה - SAFFORD FIFTH AVENUE ועל גמ"ח (המשך מעמוד קודם)

אך מה עם השכבה הרחבה של תושבים שאינם יכולים עתה לרכוש עט בעלות של שכר שבועי? כאן התפתח שוק של עטי המעגל השלישי, עטים פשוטים, העשויים צלולואיד צבעוני המושך את העין, שהיה עתה חומר זול וזמין.

כאמור, מאחורי השם Safford מסתתרת יצרנית העטים הידועה Parker. שם החברה הוא שמו האמצעי של מייסד חברת האם, (George Safford Parker), שביקשה להרחיק עצמה מזיהוי עם עטי השוליים של המעגל השלישי.

בצוק העיתים, חברת Parker נאלצה לייצר תחת שמה דגמים מוזלים. בעוד העטים האיכותיים של החברה עלו לצרכן בין 7\$ ל-10\$, ייצרה החברה בתקופת המשבר גם דגמים מוזלים בעשרות אחוזים, אך גם בכך לא היה די.

הדרך של Parker לסייע למובטלי עירה, Janesville שבמדינת Wisconsin, החל משנת 1933, שיא המשבר, היתה העסקתם ב"משמרת שנייה" במפעלה, בייצור כלי כתיבה בסיסיים וזולים, ללא רווח לה (או רווח שולי), גם אם בשכר מינימאלי, שדי בו כדי לענות על צרכי חיים בסיסיים.

לשם כך הוקמה בשנת 1933 חברת Safford, ונחתם הסכם בינה לבין קמעונאית הענק F. W. Woolworth לפיו תמכור לה החברה עטים תחת שם הדגם Fifth Avenue, במחיר של 10 סנט לעט, ו- 7.5 סנט לעיפרון. העטים נמכרו לצרכן במחיר כפול של 20 סנט לעט, ו- 15 סנט לעיפרון. במילים אחרות, בפועל, Parker, תחת שם שונה, ייצרה עטים אותם מכרה ב- 2-3% ממחיר עטי היוקרה שלה. ההזמנה הראשונה של Woolworth הייתה ל- 164,000 עטים, כמות לא קטנה בכלל, ובפרט בתקופת משבר כלכלי.

ונשוב לעולם כלי הכתיבה. איכות כלי הכתיבה משקפת, בין היתר, את יכולתה של האוכלוסייה "להכניס את היד לכיס" ולרכוש אותם. במילים אחרות, על היצרנים להתאים את מוצריהם ליכולתה הכלכלית של האוכלוסייה.

בתקופת השגשוג הכלכלי של שנות ה-20 התרחב מעמד הביניים, וזה יכול היה להרשות לעצמו הוצאה כספית גבוהה על מותרות. באותה תקופה פעלו בארה"ב עשרות רבות של יצרני כלי כתיבה.

המשבר הכלכלי הגדול שחק את מעמד הביניים, והביא לחלוקה שונה במבנה החברה: עתה הורכבה זו משכבה דקה של בעלי הון, מול שכבה רחבה של תושבים שהפרוטה אינה מצויה בכיסם, ומתחתה מובטלים וחסרי בית.

רוב יצרני כלי הכתיבה בארה"ב נאלצו, עקב המשבר, לנעול שעריהם. על מנת לשווק לבעלי הממון, היה על היצרנים שנתרו לחדש. "תור הזהב" הניב עטים מרהיבים דוגמת Parker Vacumatic ו-Eversharp Doric, והתקנים דוגמת ה-Adjustable Nib, ציפורן אותה ניתן לכוון לדרגות קושי שונות.



Eversharp Adjustable Nib. מהגימיקים המיותרים של תקופת המשבר הכלכלי

על המשבר הכלכלי הגדול, על עטי ה - SAFFORD FIFTH AVENUE ועל גמ"ח (המשך מעמוד קודם)

הכספי העיקרי, וזו גם מגרעתו הגדולה של העט;

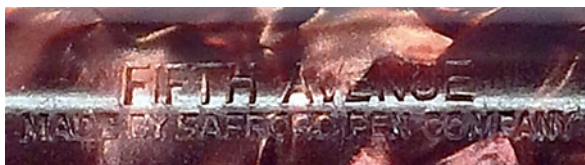
◆ טבעות המתכת, מנוף המילוי והתפס לא צופו ציפוי מגן (אם כי פה ושם צצים גם עטים להם חלקי מתכת מצופים);

◆ התפס חובר למכסה בעזרת ארבע "אוזניים";

◆ התקן המילוי בעט הנובע הוא Lever Filler מיושן (ראשיתו בשנת 1912);

◆ אחסון הדיו בעט הנובע הוא בשקית גומי מתלה.

היות ועטי ה- Safford לא סומנו בקוד שנת ייצור ורבעון, לא ידוע לנו עד מתי נמשך ייצורם. סביר שזה הסתיים במחצית השנייה של שנות ה-30, עם שוך המשבר.



מילוי עט ה- Fifth Avenue הוא על ידי מנוף (Lever Filler), פס המתכת שבאמצע הגוף

נראה שלחברת Parker לא היה כל עניין להבליט מעורבותה בייצור עטים כה זולים, ואין בידנו חומר "רשמי" עליהם. החברה אף לא ניסתה להאדיר שמה בפרסום על העסקת מובטלים.

החומר הכתוב ה(כמעט) יחיד העוסק בעט ה- Fifth Avenue הוא זיכרונותיו של Philip Hull, עובד חברת Parker במשך ארבעים ותשע שנים, שלא עברו "עיבוד" בידי אנשי יחסי ציבור.

המחבר החל עבודתו בחברת Parker בשנת 1934, עת נאלץ להפסיק לימודיו עקב מצבו הכלכלי, ועסק בייצור עטי Safford.

ייצור כלי כתיבה במחיר נמוך, חייב חיסכון בעלויות:

◆ שימוש ב-Celluloid ממוחזר ושאריות חומר קיימים עטים בהם ניתן לזהות בכפתור העליון והתחתון חומר ששימש לייצור עטי יוקרה של החברה. נראה שמקורו של זה בשאריות;

◆ בעט הנובע הותקנה ציפורן מתכת פשוטה ולא גמישה החסרה חומר קשה בחודה (זה הידוע בשמו הגנרי "Iridium"). כאן הושג החיסכון