



אלי ויזל (30 ספטמבר, 1928 - 2 יולי, 2016)

Elie Wiesel (September 30, 1928 - July 2, 2016)

אפיק ושות' עורכי דין ונוטריון
AFIK & CO. ATTORNEYS AND NOTARY

גיליון 208: 6 יולי, 2016
Issue 208: July 6, 2016



הגיליון המקצועי הדו שבועי של [אפיק ושות'](#), [עורכי דין ונוטריון](#)

The Bi-Weekly Professional Magazine of [Afik & Co, Attorneys and Notary](#)

החשמונאים 103, ת.ד. 20144 תל אביב-יפו 6120101, טלפון 03-609.3.609, פקס 03-609.5.609
103 Hahashmonaim St., POB 20144, Tel Aviv 6120101, Israel, Telephone: +972-3-609.3.609

תוכן עניינים

אפיק ושות' מרכינה ראשה לזכרו של אליעזר "אלי" ויזל (30 ספטמבר, 1928 - 2 יולי, 2016) – חתן פרס נובל לשלום על פעילותו למען זכויות אדם ומי שעסק ללא לאות בפעילויות חינוכיות להנצחת זכר השואה ומניעת מקרי רצח עם אחרים ברחבי העולם.
Afik & Co. bows its head in memory of Eliezer "Eli" Wiesel (September 30, 1928 - July 2, 2016) – A Nobel Peace Prize laureate for his dedication to human rights and a person who was persistently engaged in educational activities to commemorate the Holocaust and prevention of other genocides around the world.

1. מאמר: עוולת גניבת עין

Article: The Passing off Tort in Israel

מאמר בנושא היקף הגנה בעוולת גניבת עין מאת עו"ד יאיר אלוני, ממשרד אפיק ושות'
An article by Yair Aloni, Adv. on the issue of the scope of protection of the tort of Passing Off in Israel.

2. מאמר: המהפכה השקטה של הצרכנות הפיננסית

Article: The silent revolution of consumption habits

מאמר בנושא שינויים בהרגלי הצריכה של אזרחי העולם, מאת מר עומר גטניו יו"ר איגוד המתכננים הפיננסיים בישראל ומנכ"ל חברת The Service תכנון פיננסי (א.פ.פי) בע"מ
An article by Mr. Omer Gattenio, chairman of the Union of Financial Planners in Israel and the CEO of "The Service" Financial Planning (F.P.) Ltd on the issue of changes in global consumption habits.

3. עדכוני תאגידים, הגבלים עסקיים וניירות ערך

Corporate, Antitrust and Securities Law Updates

א. זכות סירוב ראשונה כללית ניתנת להפעלה על ידי שני בעלי מניות יחד

כלכלי ת"א: זכות סירוב ראשונה כללית ניתנת להפעלה על ידי שני בעלי מניות המתנים אותה ברכישה מלאה משניהם, אך לא זכות סירוב פרטנית לכל בעל מניות
A general right of first refusal may be activated jointly by two shareholders

ב. ניתן לבטל סעיף בהסכם שכירות המונע שימוש בחנות באופן הפוגע בתחרות

מחוזי ירושלים: בעלים של נכס רשאי להגביל יעוד השימוש בנכס שבבעלותו, גם לתקופה ארוכה. בית המשפט רשאי לבטל סעיף המגביל שימוש ככל שהגבלה פוגעת בתחרות.
A clause in a lease agreement limiting use of a store and thus limiting competition may be cancelled

4. עדכוני משפט מסחרי, קנין רוחני ודיני עבודה Commercial, Intellectual Property and Labor Law Updates

א. חוק שעות עבודה ומנוחה יחול על מנהלים בדרג ביניים או זוטר

עבודה ת"א: חוק שעות עבודה ומנוחה יחול על עובד שלא היה חלק מההנהלה בכירה בחברה ולא הוכח ששולם לו שכר גבוה במיוחד.

The hours of work and rest law will apply to intermediate level or junior managers

ב. הסכם בוררות חייב מסמך בכתב אך לעתים תחלופת אימיילים תספיק

שלום ת"א: משלוח במייל של טיוטת הסכם הכולל סעיף בוררות תהווה הסכם בוררות אף אם הטיטה לא נחתמה אם הצדדים פעלו לאחר מכן על פי ההסכם.

An arbitration agreement must be in writing but sometime exchange of e-mails will suffice

ג. חקיקה: עודכן שכר המינימום במשק כך שהחל ביום 1 יולי, 2016, שכר המינימום עומד על 4,825 ₪

Law Update: As of July 1, 2016, the minimum wage in Israel will be ILS ₪ 4825 per month.

5. עדכוני מקרקעין:

Real Estate Updates

טעות במרשם המקרקעין ביחס לשטח הדירה אינה משנה זכויות

מחוזי ת"א: לא ניתן לשייך חלקים משטח משותף בבניין לדירה בהסתמך על אי התאמה ברישומי רשם המקרקעין ביחס לשטח הדירה.

A clerical error in the Land Registry regarding the size of the apartment does not affect rights

רשימת התפוצה של משרד אפיק ושות', עורכי דין ונוטריון, מופצת אחת לשבועיים לקהל של כ 5,800 איש וכוללת פרסומים מקצועיים תמציתיים בנושאים משפטיים המעניינים את הקהילה העסקית והינם בתחומים בהם עוסק המשרד. להסרה מהתפוצה או הצטרפות יש לשלוח מייל לכתובת newsletter@afiklaw.com ובכותרת לכתוב "אנא הסירו/צרפו אותי לרשימת התפוצה". ניתן להעביר עדכון זה לכל אדם ובלבד שיועבר בשלמות וללא כל שינוי. אין האמור בעדכון ייעוץ משפטי ובכל נושא מומלץ לפנות למשרדנו על מנת שהעובדות תיבחנו היטב בטרם תתקבל החלטה כלשהי. למאגר פרסומים קודמים: <http://www.afiklaw.com>

Afik News is the biweekly legal and business Israel news bulletin published by Afik & Co. (www.afiklaw.com).

Afik News is disseminated every second week to an audience of approximately 5,800 subscribers and includes concise professional publications on legal and business Israeli related issues of interest to the business community in areas in which the Afik & Co. firm deals. For removal (or joining) the mailing list please send an email to newsletter@afiklaw.com with the title "Please remove from mailing list" or "Please add me to the mailing list." The Afik News bulletin is copyrighted but may be freely transferred provided it is sent as a whole and without any changes. Nothing contained in the Afik News may be treated as a legal advice. Please contact Afik & Co. for a specific advice with any legal issue you may have.

For previous Afik News publication see <http://www.afiklaw.com>.

Article: Passing Off Tort in Israel

מאמר בנושא היקף הגנה בעוולת גניבת עין בישראל.

An article about the scope of protection of the tort of Passing Off in Israel.

את המאמר בשפה האנגלית והעברית ניתן למצוא בקישור:

The article may be found in the following link:

<http://www.afiklaw.com/files/articles/a208.pdf>

המאמר הוא מאת עו"ד יאיר אלוני, עורך דין במשרד אפיק ושות', (www.afiklaw.com) העוסק במשפט האזרחי והמסחרי, לרבות בתחום המקרקעין, ליווי משפטי למוכרים ורוכשים, ניהול משא ומתן וניסוח הסכמי מכר ורכישה ומשפט מינהלי.

The article by attorney Yair Aloni, Adv. of the law office of Afik & Co., Attorneys and Notary (www.afiklaw.com) whose main practice areas are commercial and civil law, including real estate, legal advice to purchasers and sellers and negotiations of purchase and sale transactions and administrative law.

Article: The silent revolution of consumption habits

מאמר בנושא המהפכה השקטה המתחוללת בהרגלי הצריכה הגלובליים.

An article about the silent revolution that has been brewing in global consumption patterns.

את המאמר בשפה האנגלית והעברית ניתן למצוא בקישור:

The article may be found in the following link:

<http://www.afiklaw.com/files/articles/ts208.pdf>

המאמר הינו מאת מר עומר גטניו, CFP, יו"ר אגוד המתכננים הפיננסיים, מייסד חברת The Service תכנון פיננסי (אף. פי) בע"מ (www.theservice.co.il). חברת The Service מתמחה בתכנון פיננסי, ניהול עושר והעברת עושר בין דורית של משפחות אמידות בישראל. החברה מלווה משפחות אמידות להגשמה ומימוש של הרצונות והיעדים שלהן, באמצעות הנכסים שצברו עד כה וכן הנכסים שיצברו בעתיד. החברה מסייעת ללקוחותיה להשיג שליטה ובטחון בעתידם באמצעות מיקוד ב- 4 יסודות בסיסיים: הכנסות, הוצאות, נכסים והתחייבויות, והשוואתם אל מול המטרות והיעדים של אותם לקוחות.

The author is the chairman of the Union of Financial Planners in Israel and the founder of The Service Financial Planning (F.P.) Ltd. (www.theservice.co.il).

The Service's areas of expertise are financial planning, wealth management and intergenerational wealth transfer. The Service works with affluent families in fulfilling their goals through the assets they have accumulated and will accumulate. It involves a continuous process of planning, executing & managing four basic items: Income, expenses, assets and liabilities, comparing them to the client's goals and objectives.

א. זכות סירוב ראשונה כללית ניתנת להפעלה על ידי שני בעלי מניות יחד**A general right of first refusal may be activated jointly by two shareholders**

[תא (ת"א) 2038-06-15 קרור אחזקות בע"מ נ' תופאפ תעשיות בע"מ, המחלקה הכלכלית בבית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו, 14.06.2016, כב' השיפוט דניה קרת-מאיר]

הסכם בין שלושת בעלי מניות בחברה כלל זכות סירוב ראשונה במקרה מכירת מניות על ידי מי מהם. שניים מבעלי המניות פנו לשלישי בהצעה כי ירכוש את מניות שניהם (אך לא אחד מהם בנפרד) אך הוא דרש לרכוש מאחד בלבד.

בית המשפט קבע, כי באופן עקרוני כאשר קיימת זכות סירוב ראשונה כללית אין מניעה למספר בעלי מניות להתקשר יחד בעסקה עם צד שלישי ואז עליהם להציע את אגד המניות המוצעות במשותף למכירה לבעלי המניות האחרים ואלו זכאים לרכוש את אגד המניות המוצע באותם תנאים בהם הוצעו המניות לצד ג'. עם זאת, במקרה זה הסכם בעלי המניות קבע הוראות שונות לגבי אופן מימוש זכות הסירוב הראשון על ידי כל בעל מניות ומנגנון זה נועד לשמור על יחסי הכוחות בחברה ולכן לא יכולים היו בעלי המניות לחייב רכישת מניותיהן כאגד אחד. משמעות הדבר היא ששתי ההצעות פסולות ולא ניתן גם לקבל אחת ללא השנייה.

A shareholders agreement between three shareholders of a company set a right of first refusal in case of sale of shares by one of the shareholders. Two of the shareholders approached the third in an offer to purchase the shares of both (but not one of them) but he insisted on purchasing shares of one only.

The Court held that when a general right of first refusal exists it does not preclude a few shareholders to jointly enter into a transaction with a third party and then such need offer the group of shares under the same terms offered by the third party. However, in this case the shareholders agreement set different provisions as to the application of the right of first refusal to the different shareholders for the purpose of preserving the balance of powers in the company and thus the two shareholders could not obligate the third one to purchase their shares as one. This means that both right of first refusal offers are improper and the third shareholder could not accept one and not the other.

ב. ניתן לבטל סעיף בהסכם שכירות המונע שימוש בחנות באופן הפוגע בתחרות**A clause in a lease agreement limiting use of a store and thus limiting competition may be cancelled**

[תא (י-ם) 30206-07-14 מרכז הפעמון בע"מ ואח' נ' ברנרד מדיקל בע"מ, בית המשפט המחוזי בירושלים, 14.06.2016, כב' השיפוט ארנון דראל]

בעל מקרקעין החכיר ל-999 שנים חנות במרכז מסחרי תוך שבהסכם הוגבלו המטרות האפשריות לשימוש בחנות המוכרת. החוכר טען שההגבלות על השימוש בנכס בלתי חוקיות ויש לבטלם. בית המשפט קבע, כי לבעלים הזכות למנוע שימוש לא ראוי בנכס, כך שהוראה הסכמית הקובעת את מטרת השימוש ולצידה הוראה הקובעת את האפשרות לשנות את המטרה בהסכמת המשכיר היא חוקית, גם אם היא לזמן ארוך מאוד, מכיוון שהמדובר בהוראה חוזית, שהצדדים נקשרו בה מרצונם החופשי. עם זאת, יכול והוראות אלו יפסלו מקום בו הבעלים היה מסרב מטעמים לא סבירים לשנות את יעוד השימוש, או מטעמים של מניעת תחרות בניגוד לחוק ההגבלים העסקיים. מכיוון שבאותו המקרה הנימוק לאי שינוי היעוד היה סביר והגיוני, הורה בית המשפט לחוכר לעשות שימוש בנכס בהתאם ליעודו כפי שהוסכם עם בעלי הנכס.

An owner of land leased for 999 years a store in a shopping center and the lease agreement limited the use of the store. The lessee argued that the restrictions are illegal and should be canceled.

The Court held that an owner of land has the right to prevent an improper use of the property, so that a contractual limitation on the use and alongside a possibility of changing the use is valid, even if it is for a very long time, because it is a contractual provision agreed on both parties. However, such provisions may be cancelled where the landlord unreasonably refuses to to change the purpose of use, or for reasons of prevention of

competition in violation of the Antitrust Law. Because in this case the basis for refusal to change the purposes was reasonable and logical, the Court ordered the lessee to use the property in accordance with the limitation agreed in the agreement.

4. עדכוני משפט מסחרי, זכויות יוצרים ועבודה

Commercial, Intellectual Property and Labor Law Updates

א. חוק שעות עבודה ומנוחה יחול על מנהלים בדרג ביניים או זוטרים

The hours of work and rest law will apply to intermediate level or junior managers

[סעש (ת"א) 51234-12-13 ארז להב נ' א.פ.י.אס.אי (שינוע בינלאומי) בע"מ, בית הדין האזורי לעבודה בתל-אביב-יפו, 08.05.2016, כב' השופטת דגית ויסמן]

עובד שפוטר טען, בין היתר, כי הינו זכאי לתמורת עבודה בגין שעות נוספות. המעסיק טען כי המדובר במנהל ולכן לא חלות הוראות חוק שעות עבודה ומנוחה. בית הדין לעבודה קבע, כי מנהלים בדרג ביניים או ניהול זוטרים אינם יוצאים מגדר תחולתו של החוק וכי יש לפרש את החריגים לחוק באופן מצמצם. בענייננו, לא הוכח שלעובד הייתה סמכות לקבוע מדיניות, שהיה בתפקיד הנהלה בכירה או איש סודה של ההנהלה או שולם לו שכר גבוה במיוחד. משכך, חוק שעות עבודה ומנוחה חל על העובד והוא זכאי לתשלום שעות נוספות.

A dismissed employee claimed that he is entitled to overtime pay. The employer argued that the hours of work and rest law does not apply as the employee was a manager. The Labor Court held that intermediate or junior management level employees are subject to the law and that the law exceptions are to be narrowly interpreted. In this case, it was not proven that the employee had the authority to set policy, was at a high management position or was a secret bearer for the high management, or was paid high salaries. Thus, the hours of work and rest law applies on the employee and he is entitled for payment of overtime.

ב. הסכם בוררות חייב מסמך בכתב אך לעתים תחלופת אימיילים תספק

An arbitration agreement must be in writing but sometime exchange of e-mails will suffice

[תא (ת"א) 48752-12-15 אירום טכנולוגיות בע"מ נ' ViaSat Inc, בית משפט השלום בתל אביב - יפו, 03.06.2016, כב' השופט עמית משה סובל]

בין צדדים נוהל משא ומתן להקמת שותפות לפיתוח מוצר טכנולוגי אך לא נחתם הסכם. כשהוגשה תביעה בישראל טען הנתבע כי יש לעכב ההליכים מכיוון שבנוסח ההסכם שנשלח קיים סעיף הקובע שכל סכסוך יתנהל בבוררות בלונדון. בית המשפט קבע, כי הסכם בוררות חייב להיות בכתב (או בחילופי הודעות) אך לא חייב להיות חתום אם ניתן להראות גם ללא חתימה את גמירות הדעת של הצדדים להתקשר בהסכם. לעתים גם משלוח טיוטת הסכם במייל מטעם אחד הצדדים למשנהו עשויה להיחשב הסכם בוררות גם אם לא נחתם ההסכם וזאת אם הצדדים פעלו לאחר מכן על פי ההסכם. במקרה זה אף אחד מהצדדים לא חתם על הסכם הבוררות וטיוטת ההסכם לא היתה מוסכמת ונשארו בה מחלוקות מהותיות לגבי סוגיות מרכזיות. לכן בית המשפט דחה את הטענה כי קיים הסכם בוררות בלונדון וקבע שהתיק יתנהל בבית משפט בישראל.

Two parties negotiated a partnership for development of a technological solution but the agreement was not signed. When a claim was filed in Israel the defendant argued that the proceedings should be stayed because the draft agreement included a clause that required any dispute to be held in arbitration in London.

The Court held that an arbitration agreement must be in writing (or exchange of notices) but does not need be signed if one can show existence of agreement to enter an enforceable contract. Sometimes dispatching a draft agreement by email by one party to the other will be deemed an arbitration agreement even if not signed, if the parties have acted thereafter pursuant to the agreement. In this case neither party signed the arbitration agreement and the draft was not accepted and certain material disagreement existed as to certain vital issues. Thus, the Court rejected the contention that a London arbitration agreement existed and held that the case will be heard at an Israeli Court.

The minimum wage has been updated

[חוק שכר מינימום (העלאת סכומי שכר מינימום - הוראת שעה), התשע"ה - 2015, ס"ח 2489, 25.01.2015]

בעקבות הסכם קיבוצי שנחתם בין ההסתדרות החדשה לבין נשיאות הארגונים העסקיים, ביום 25.1.2015 פורסם חוק שכר מינימום (העלאת סכומי שכר מינימום - הוראת שעה), התשע"ה - 2015, לפיו יועלה בהדרגה שכר המינימום בשלוש פעימות אשר יתפרשו על פני שנתיים. ביום 1 יולי, 2016, חלה הפעימה השנייה בהעלאת שכר המינימום, אשר עומד כעת על 4,825 ₪ לחודש במקום 4,650 ₪ ואילו השכר השעתי עומד עתה על 25.94 ₪ במקום 25 ₪.

Following the collective agreement signed between the Histadrut and the Presidency of Business Organizations, the Minimum Wage Law (raising minimum wage amounts - temporary order) - 2015 was published. Pursuant to the temporary order the minimum wage will gradually raise in three stages which will be spread over two years. On July 1, 2016, the second pulse took place, and currently the minimum wage is ILS 4825 per month instead of ILS 4650 while the hourly wage now stands ILS25.94 instead of ILS25.

5. עדכוני מקרקעין

Real Estate Updates

טעות במרשם המקרקעין ביחס לשטח הדירה אינה משנה זכויות

A clerical error in the Land Registry regarding the size of the apartment does not affect rights

[תא (ת"א) 56459-12-13 משה שוט אוהיון דנברג נ' אמנון רזניק, בית המשפט המחוזי בתל אביב - יפו, 15.06.2016, כב' השופט יהושע גייפמן]

בעל דירה, המצויה בקומת הקרקע של בנין משותף, ביקש לקבוע כי יש להצמיד לדירתו שטח של 16 מ"ר מתוך השטח הלא בנוי שנמצא מחוץ לדירתו מאחר ועל פי הרישומים במרשם מקרקעין גודל הדירה שלו אמור להיות כ-16 מ"ר יותר מגודלה בפועל. בית המשפט קבע, כי רישום שטח דירה ברשם המקרקעין אין בו די כדי ללמד על בעלות בשטח שמצוי מחוץ לדירה ושאינו שטח בנוי. גם אם חלה טעות ברישום שטח הדירה במרשם המקרקעין, אין הדבר יכול להקנות זכויות בעלות בשטח המצוי מחוץ לדירה שנבנתה, בייחוד כאשר שטח זה שימש במשך למעלה מ-60 שנה כחלק מהרכוש המשותף של הבית המשותף.

An owner of an apartment located at the ground floor of a condominium claimed that an area of 16 sq. of open space outside his apartment should be attached to his apartment because the land registry records show that the actual size of the apartment lacks a similar area.

The Court held that the recording at the Land Registry the apartment's size is not sufficient to establish an ownership claim regarding an unbuilt outdoor space. Even if a clerical error exists in the Land Registry regarding the size of the apartment, this by itself cannot grant ownership rights in an area located outside the apartment, especially when such area was used for over 60 years as part of the common property of the condominium.

צבירת מוניטין בעסק לעיתים אורכת זמן רב ובוודאי כרוכה בהשקעת משאבים רבים ועמל רב. לעיתים קמים מתחרים עסקיים או חקיינים שונים אשר מבקשים 'לקצר תהליכים' וליחס לעצמם כינויים או סימנים השייכים לבעלי עסקים אחרים וזאת על מנת למשוך לקוחות לעסקם בצורה לא הוגנת ובמטרה ליהנות מרווח קל. איזו הגנה עומדת לרשות העוסקים הנפגעים?

חוק עוולות מסחריות אוסר על עוסקים להציג נכס או שירות שייחשבו בטעות נכס או שירות שיש להם קשר לעוסק אחר ומגדיר זאת כעוולת "גניבת עין". התכלית העומדת בבסיס עוולת גניבת עין היא להגן על מוניטין של עוסק ביחס לעסקו ולמנוע ניצול לא הוגן מצד עוסקים מתחרים.

הוכחת קיומה של עוולת גניבת עין עשויה להעניק לנפגע סעדים חשובים כגון צו מניעה (זמני, עד סיום ההליך, או קבוע) להפסקת המעשים הפוגעניים, סעד כספי ללא הוכחת נזק בסך של עד 100,000 ש"ח ואף דרישה לפיצויים בגין נזק שנגרם בפועל, ככל שנזק שכזה יוכח. אולם, הוכחת קיומה של העוולה אינה דבר פשוט וכרוכה בקיומם של מספר תנאים הכרחיים.

ראשית, על העוסק הנפגע להוכיח כי אכן קיים לו מוניטין מוכח ביחס לשירות או המוצר. צריך להראות כי הציבור מזהה את הטובין או את השירותים שבהם מדובר עם עסקו של התובע-הנפגע לעומת יתר העוסקים בענף. כך למשל, לא די בכך שהעוסק-הנפגע עשה שימוש במוצר קודם לכן או במשך זמן רב, אלא יש להוכיח כי השם, הסימן או התאור רכשו לו הוקרה והכרה בקהל הצרכנים ואלה מזהים את הסימנים או השמות עם העוסק-הנפגע או כאלה הקשורים אליו.

בנוסף להוכחת מוניטין, יש גם להוכיח כי השירות או הטובין, אשר מוצעים לציבור על ידי העוסק הפוגע, מקימים חשש סביר להטעיית הציבור באופן כזה שקהל הצרכנים עשוי להתבלבל שמדובר בטובין או שירות השייכים לעוסק-הנפגע, או כאלה הקשורים אליו. בתוך כך, בית המשפט יסתייע במספר מבחנים כגון: מבחן המראה והצליל – האם יש דימיון במראה או בצליל שיכול לגרום לבלבול; מבחן סוג הטובין וחוג הלקוחות – ככל שקיים מכנה משותף בין סוג המוצר או השירות וככל שמדובר בטריטוריה עסקית זהה גובר החשש לקיומה של הטעייה; מבחן שאר נסיבות העניין והשכל הישר – בית המשפט יתרשם האם מבחינה מעשית אכן יכולה להיווצר הטעייה תחת נסיבות המקרה.

יש לציין, כי היקף ההגנה שתינתן לסימן או תיאור עלולה להשתנות בהתאם לסוגו. כך למשל, שם גנרי לא יזכה כלל להגנה (כגון: "עריכת דין", "מנועי דיזל", "עבודות עץ" וכיוצ"ב) ושם תיאורי, אשר נועד לצורך תיאור השירות או המוצר או השימוש בו מקובל בקרב הרבים, יזכה להגנה מועטה ביותר (כגון: "אוכל איטלקי", "24/7" וכיוצ"ב). אולם, שמות מרמזים – יזכו להגנה מוגברת (לדוג': Waze לחברה המספקת שירותי ניווט דרכים, פלאפון בתחום הסלולאר וכיוצ"ב) ושמות דמיוניים יזכו להגנה הרחבה ביותר (למשל, טוטו, Apple, Orange וכיוצ"ב).

במקרה בו קיים חשש לפגיעה במוניטין (בין מצד הפוגע ובין מצד הנפגע) מוצע להיוועץ בהקדם עם עורך דין המתמחה בנושא ולפעול להקטנת הנזק הנגרם, לרבות, לעתים, באמצעות הגשת בקשה למתן צו מניעה זמני. חשוב לזכור שחלוף הזמן עשוי להשפיע על תוצאות ההליך.

* עו"ד יאיר אלוני הינו עורך דין במשרד עורכי הדין אפיק ושות' (www.afiklaw.com) המתמקד בכל קשת התחומים של המשפט האזרחי והמסחרי, לרבות בתחום המקרקעין, ליווי משפטי למוכרים ורוכשים, ניהול משא ומתן וניסוח הסכמי מכר ורכישה. אין בסקירה כללית זו משום ייעוץ משפטי כלשהו ומומלץ להיוועץ בעורך דין המתמחה בתחום זה בטרם קבלת כל החלטה בנושאים המתוארים בסקירה זו. לפרטים נוספים: 03-609.3.609 או במייל: afiklaw@afiklaw.com.

The Passing Off Tort in Israel/ Yair Aloni, Adv.*

Accumulating a good business reputation often takes a long time and certainly requires investing many resources and effort. Sometimes business competitors or imitators attempt to 'shorten processes' by adopting trade names or using symbols that belong to other businesses in order to unfairly attract customers to their business. What protection does the law provide?

The Israeli Commercial Torts Law prohibits business owners from displaying goods or services that may be mistaken for goods or services that belong to, or have a connection to, another business and defined such tort as "Passing off". The purpose of such tort is to protect the reputation of a business and prevent unfair competition and exploitation by others.

Proving the basis of the tort may enable several material remedies, such as an injunction relief in order to stop unlawful actions (temporary, until the end of the procedure, or permanently), monetary relief without need to proof of damage of up to ILS 100,000 and even a claim for compensation for damage, if such damage is proven. However, proof of the existence of the tort basis is not always a simple matter and involves several preconditions.

First, the victim has to prove that he has a proven reputation in relation to the service or the product. One need show that the public identifies the goods or services in question with the business compared to competitors in the market. For example, it is not sufficient to show that the business used the product before or for a long time, but one need show that the name, symbol or mark created reputation and recognition by the consumers and they identify the marks or names with the business.

In addition to proving the reputation, one also need prove that the goods or services which are offered by the tortfeasor may reasonably be deemed misleading to the public in such a manner that the consumers may be confused to think that the goods or services are related to the business, or associated with it. In doing so, the Court will employ several reference tests, including a test of sight and sound – whether there is any similarity of appearance or sound that can cause confusion; Test of type of goods and clientele – The more common grounds between the types of products or services and the more similar business territory, the more likely it is to be misleading; Test of other circumstances and common sense - The Court will examine if indeed under the particular circumstances a misleading can be formed.

Note, that the scope of protection given to a mark or description may vary according to its type. For example, generic names will have no protection at all (such as "law services", "diesel engine", "wood work", etc.) and a descriptive names, which is intended to describe the product or service or a terms which use is common among many, will receive only a light, if any at all, protection (such as "Italian food", "24/7", etc.). However, suggestive names will receive increased protection (e.g.: Waze for a company supplying navigation services, Pelephone for cellular market, etc.) and imaginary names will have the broadest protection (for example, Toto, Apple, Orange, etc.).

In any case where there is risk of damage to reputation (whether from the offending side or the offended side) one should be consulted as soon as possible with a lawyer specializing in this field and act to reduce the damage caused, including, at times, by submitting a request for a temporary injunction. It is important to remember that the passing of time may affect the result of the legal procedure.

* Yair Aloni is a senior associate at Afik & Co., Attorneys and Notaries (www.afiklaw.com), emphasizing on commercial and civil law, including real estate, legal advice to purchasers and sellers and negotiations of purchase and sale transactions. Nothing herein should be treated as a legal advice and all issues must be reviewed on a case-by-case basis. For additional details: +972-3-6093609 or at the e-mail: afiklaw@afiklaw.com

המהפכה השקטה של הצרכנות הפיננסית

כתב: עומר גטניו

בשנים האחרונות מתחוללת מהפיכה שקטה בהרגלי הצריכה של אזרחי העולם. גם לישראל הגיעה מהפיכה זו והיא מאלצת את יצרני המוצרים, ספקי השירותים והמשווקים למיניהם להיות יצירתיים יותר ולחשוב מחדש על תפיסות העבר: בעברית קוראים לזה "האחדה", בלעז זה נשמע קצת יותר טוב - "קונסולידציה".

זה נמצא בכל מקום והפך לטבע שני אצל כלנו. פעם קנינו מוצרי מזון בהתאם להתמחות המוכר: בשר אצל הקצב, ירקות אצל הירקן, לחמים ודברי מאפה במאפיה, מוצרי בסיס במכולת השכונתית, אך היום אנחנו רוצים לקנות הכול אצל ספק אחד, במקום אחד עם מגוון רחב ובעיקר במינימום זמן. דוגמה נוספת ניתן לראות בשוק הטלקום - פעם צרכנו שירותים מספקים שונים בנפרד, טלפון נייד, טלפון ביתי, תשתית אינטרנט, תוכן אינטרנט, כבלים, שיחות לחו"ל... היום הכול ארוז כחבילת שירותים כוללת, תחרותית ובאמצעות ספק אחד.

תהליך דומה קורה גם בתחום הפיננסי וליתר דיוק, בהרגלי הצריכה של שירותים פיננסיים. הצרכן הישראלי, בשונה ממה שנהוג לחשוב, הופך להיות יותר ויותר מתוחכם. אם בעבר, משק בית נהג לרכוש מוצרים פיננסיים שונים ממשווקים שונים, מיצרנים שונים ובפלטפורמות ניהול שונות, כל מוצר במקום אחר - קצבה נרכשה בקרן פנסיה באמצעות סוכן ביטוח, חיסכון קצר נרכש דרך קרן נאמנות או תיק מיועץ באמצעות יועץ בנקאי, חיסכון בינוני נרכש בקופת גמל דרך מגוון משווקים, ריסק למקרה מוות באמצעות הסוכן, הרי שהיום אנו עדים לשינוי. את השינוי מובילים כוחות השוק, אך גם הרגולציה האקטיבית, המאלצת את נותני השירותים והמשווקים בתחומי החיסכון והפיננסים, לראות את תמונת הלקוח המלאה לפני המלצה על פעולה כזו או אחרת וכן להסתמך יותר ויותר על תשלום עבור ייעוץ או שירות ישירות מכיסו של הלקוח, על פני עמלות המשלמות מיצרן המוצר על מכירה חד פעמית של המוצר. לא רחוק היום בו המרווחים על מכירת המוצרים יהיו רזים מדי או לא יהיו בכלל, מה שיאלץ את כל נותני השירותים בענף-הסוכנים, המשווקים הישירים של המוסדיים וכן מערכי הייעוץ בבנקים, לשנות את המודל העסקי ששירת אותם נאמנה עד כה ולהתחיל לחשוב על מודלים המבוססים על תשלום עבור ייעוץ חד פעמי או מתמשך מהלקוח.

אך לא רק על המודל העסקי מבוסס המעבר לקונסולידציה של שירותים. הצרכן מוכן לשלם מכיסו עבור ייעוץ או שירות בעלי ערך עבורו, בדמות קבלת תמונה מלאה במקום אחד של נכסיו והתחייבויותיו ונגישות מלאה למגוון הפתרונות הקיימים בשוק המקומי והבינלאומי. הצרכן מצפה מנותן השירותים להיות רב תחומי בידע, בכישורים וביכולות, שיעניק לו מענה על מגוון צרכים בשוק רווי שינויים ורפורמות בקצב מסחרר בתחומי המיסוי, החיסכון, הפרישה ועוד.

מהפיכה זו מהווה איום עבור כל נותני השירותים שלא ישכילו לזהות את רצונם של הצרכנים וימשיכו לנהוג כימים ימימה. רבים מתוכם ימצאו עצמם יום אחד, ולא בעוד הרבה זמן, עם פחות לקוחות, עם הכנסה נמוכה משמעותית עבור כל לקוח ועם דרישות שירות גבוהות יותר מבעבר.

כמובן שקיימת גם הזדמנות גדולה עבור אלו שישדרגו את עצמם מבחינת ידע מקצועי, כלי עבודה מתקדמים ושקופים ללקוח וכן עם יכולות רב תחומיות העונות על צרכים מגוונים של הלקוח. אותם נותני שירותים יוכלו להיחשף ללקוחות אמידים ומתוחכמים יותר היודעים להעריך ולתגמל עבור שירות יוצא דופן. הדרך להגיע להזדמנות זו חייבת לעבור דרך השקעה מתמשכת בצבירת ידע, בהכשרה מקצועית ובהרחבה משמעותית של מגוון השירותים אותם יהיה חייב משרד הייעוץ להעניק ללקוחותיו. בנוסף, מתגלה צורך באנשי מקצוע מיומנים שאינם קיימים היום במערכי הייעוץ השונים, המתמחים באנליזה פיננסית ותומכים בפעילותם של נותני השירותים ללקוחות הקצה.

עבור הלקוחות, מדובר בלא פחות מפריצת דרך; לראשונה, יחשפו בפני הלקוחות שירותים שהיו נגישים לשכבה מאוד מצומצמת של צרכנים ויאפשרו למשקי בית שאינם נמנים בהכרח על האלפיון העליון, ליהנות משירותים פיננסיים כוללים תחת קורת גג אחת, באמצעות אנשי מקצוע מצוינים הרואים את טובת הלקוח ומחויבים רק אליו.

*הכותב הינו יו"ר איגוד המתכננים הפיננסיים בישראל ומנכ"ל "The Service תכנון פיננסי (א.פ.י) בע"מ".

The Service Financial Planning (F.P) Ltd.

Maskit 8, Herzliya Pituach

03-9707070

info@theservice.co.il

www.theservice.co.il



The Silent Revolution

By Omer Gattenio CFP®

Over the past few years, a silent revolution has been brewing in global consumption patterns. The revolution has also reached Israel, and it has forced producers, service providers and marketers to be more creative and to rethink previous assumptions. In Hebrew, the term is “Haachada”; in English it sounds a bit better: “Consolidation”.

It’s everywhere and it has become second nature to all of us. Once we bought food based on the expertise of the seller: Meat from the butcher, vegetables from the greengrocer, bread and baked goods from the bakery and basic food items from the local grocery store. However, today we want a “one-stop shop” that sells a broad range of products that takes a minimum investment of time on our part. Another example can be seen in the telecom market - we used to purchase individual services from various suppliers: Fixed line, mobile, internet infrastructure, internet content, cable TV, international long-distance, etc. Today everything is bundled into a single package at a competitive price from a single supplier.

A similar process is underway in the financial industry, or more specifically, the consumption patterns of financial services. The Israeli consumer, contrary to what is commonly believed, is becoming more and more educated. In the past, Israeli households purchased financial products from various salespeople, providers and management platforms: Pensions from insurance agents, short-term savings through mutual funds or portfolio advice from a bank, medium term investments through provident funds sold by various marketers, life insurance through an insurance agent, etc. Today, we are witnessing a change in the market. This shift is being driven by the powers of the market as well as regulatory changes that are requiring service providers to look at the total picture of the client before making any recommendations, and to shift from commission-based compensation from the sale of products to fee-only compensation. We are not far from the day when the profitability from the sale of products will be slim to none, an event that will force all financial service providers - agents, in-house sales teams and advisers at the banks to change their business models and to think of new models, based on one-time or ongoing fee-only advice paid by the client.

That said, it is not just the shift to consolidation that is forcing the change in the business model. Consumers are prepared to pay out-of-pocket fees for advice or added-value services in exchange for getting a view of the entire picture of their financial assets and liabilities, as opposed to a focus on a single area. Consumers want access to the entire range of financial solutions available in both the domestic and international markets. Consumers expect financial providers to have a broad range of knowledge and abilities that will provide solutions to a wide range of needs in a market, with ever changing regulation in taxation, savings, retirement and more.

The Service Financial Planning (F.P) Ltd.

Maskit 8, Herzliya Pituach

03-9707070

info@theservice.co.il

www.theservice.co.il



The revolution is a threat to service providers who cannot identify the changing demands of consumers, and who will continue to act as if nothing has changed. One day in the not too distant future, many of them will find themselves with fewer clients, significantly lower income per client and with greater demands for service than in the past.

Of course, there is a huge opportunity for those service providers who strengthen their professional knowledge, use advanced tools that are transparent to the client and who have expertise and abilities in multiple areas that can answer the wide ranging needs of clients. These providers can be exposed to educated, high net-worth clients who can value and pay for exceptional service. The path to this opportunity lies through continued knowledge gathering, professional training and the broadening of the range of services offered to clients. Additionally, there is a need for qualified professionals who are not currently part of the various financial advisory profession, who can specialize in financial analysis and who can support the activities of financial service providers to the end user.

For clients, this is nothing less than a breakthrough. For the first time, clients will be exposed to services that were previously available only to a very small number of consumers, and will allow households that are not in the top tier of wealth, to receive comprehensive financial services under one roof, through capable professionals who are dedicated solely to the benefit of the client.

The author is the chairman of the Union of Financial Planners in Israel and the CEO of "The Service Financial Planning (F.P.) Ltd".