

הקרן הישראלית למימון הליכים משפטיים



The Israeli Litigation Funding Fund

Disclaimer

המצגת שלהלן כוללת אינפורמציה כללית וחלקית בלבד לעניין השקעה פוטנציאלית בקרן הישראלית למימון הליכים משפטיים, שותפות מוגבלת, 'הקרן', ואינה מתייחסת לשיקולים או דרישות ספציפיים של משקיע פוטנציאלי כלשהו, או להיבטים משפטיים, חשבונאיים, מיסויים, רגולטוריים ואחרים הקשורים בהשקעה על ידי משקיע כאמור. בשום מקרה אין המצגת מהווה מתן ייעוץ או הדרכה כלשהם, ואינה תחליף לקבלת ייעוץ והדרכה מקצועיים על ידי מי שמוסמך לחתום. הנהלת הקרן מפצירה בכל משקיע פוטנציאלי לפנות לקבלת ייעוץ והדרכה כאמור בקשר עם השקעתו הפוטנציאלית בקרן, לרבות ייעוץ מס המתחשב בנתוניו ומצבו המיסוי של כל משקיע פוטנציאלי.

המידע במצגת כפוף לשינויים מעת לעת, ואינו מהווה תחליף לבחינת המסמכים המשפטיים, לרבות הסכם השותפות ובקשת ההצטרפות מסמכים אשר הם, והם בלבד, יחייבו את המשקיעים בקרן ואת השותף הכללי של הקרן, החברה לניהול הקרן למימון הליכים משפטיים בע"מ ההשקעה בקרן טומנת בחובה סיכויים, אולם גם סיכונים. על כל משקיע פוטנציאלי להעריך את כל היבטי ההשקעה באופן עצמאי, ובכללם את תוצאות המס של השקעה כאמור, בהתאם לצרכיו הוא.

מצגת זו כמו גם הזכויות בקרן מיועדות למשקיעים מקצועיים ומנוסים בלבד, אשר להם הידע המקצועי והיכולת לקבל החלטה בדבר ההשקעה בקרן, או כאלה שקיבלו ייעוץ מקצועי בקשר אליה, על פי שיקול דעתם.

אין במצגת זו משום הצעה לציבור לרכישת זכויות בקרן ותכליתה אך מסירת מידע ראשוני על הקרן למספר מצומצם של עד 35 משקיעים במהלך כל תקופה של 12 חודשים (למעט גופים המנויים בסעיף 15א(ב) לחוק ניירות ערך, תשכ"ח-1968). המצגת אינה מהווה בשום אופן שידול או הצעה לרכישת זכויות בקרן המחייבת פרסום תשקיף. בכל מקרה, ההצטרפות לקרן תבוצע רק עם ובכפוף להתקשרות במסמכי הקרן. המידע המוצג במצגת זו כולל 'מידע צופה פני עתיד', אשר אינו מבוסס בהכרח על ביצוע העבר. מידע כאמור כולל בין היתר תחזיות, מגמות, צפי ותרחישים עתידיים. מידע זה מבוסס על הערכות ואומדנים אשר נעשו כמיטב הבנתו של השותף הכללי, ונועד אך ורק לתת סקירה כללית. אין כל ודאות כי הערכות ואומדנים אלו אכן יתממשו בעתיד ואין להסתמך על מידע זה בעת קבלת החלטת השקעה בקרן. בנוסף, לגורמים מאקרו כלכליים השפעה מהותית על שוקי ההון, ולשינויים אלה עלולה להיות השפעה ישירה על ביצועי הקרן ותשואותיה.

מצגת זו מיועדת לעיונם של המשקיעים הפוטנציאליים בפניהם היא הוצגה, ולהם בלבד. שכפול, העתקה, הפצה, העברה או גילוי לאחר בכל דרך שהיא של מצגת זו או כל חלק מן המידע הכלול בה אסור בהחלט. המקבל מצגת זו מתחייב ומסכים שלא לשכפל, להעתיק, להפיץ להעביר או לגלות לאחר בכל דרך שהיא מצגת זו או כל חלק מן המידע הכלול בה, למעט ליעוצו המורשים.

הצוות הניהולי (1/2)

- **עידו נויברגר, יו"ר הקרן** - מנכ"ל משותף בבית ההשקעות ווליו בייס. איש עסקים ומנהל ותיק ומוערך בשוק ההון הישראלי, בעל ניסיון של למעלה מ- 20 שנה במגוון רחב של פעילויות פיננסיות וניהול חברות ציבוריות וגופים מוסדיים. בשנת 1993 הקים מר נויברגר ביחד עם ויקטור שמריך את בית ההשקעות איפקס, לימים דש-איפקס, אשר ניהל נכסים פיננסיים בהיקף של למעלה מ- 60 מיליארד ₪. מר נויברגר הינו בעל תואר ראשון ותואר שני בכלכלה במסלול למצטיינים של אוניברסיטת תל אביב.
- **אבי בסון, מנכ"ל, שותף** - מנהל ותיק ומוערך, בעל ניסיון של למעלה מ- 25 שנים בשוק ההון הישראלי, בנקאות, ביטוח והשקעות. טרם הצטרפותו לקרן כיהן מר בסון בשורת תפקידי ניהול בכירים בגופים מוסדיים, האחרון שבהם כסמנכ"ל יובנק, מקבוצת הבינלאומי ולפני כן - כמנכ"ל כלל פיננסיים עמיתים, מקבוצת כלל ביטוח וכמנכ"ל אינווסטק ניהול קרנות נאמנות. מר בסון הינו בעל תואר שני במנהל עסקים (MBA) ותואר ראשון בכלכלה (בהצטיינות), מאוניברסיטת תל אביב.

הצוות הניהולי (2/2)

- **ליאור קוור (רו"ח), סמנכ"ל כספים** - בעל ניסיון של למעלה מ- 17 שנה בתחומי החשבונאות והפיננסים, בהובלה וניהול הנפקות, גיוסי הון ובמיזוגים ורכישות של חברות. מר קוור שימש כסמנכ"ל כספים במספר חברות פרטיות וציבוריות, ביניהן דש איפקס. בעבר שימש כמנג'ר ביקורת בקוסט פורר גבאי את קסירר רואי חשבון (Ernst & Young). למר קוור תואר ראשון במנהל עסקים וחשבונאות מהמכללה למנהל ותואר שני מאוניברסיטת בר אילן במשפטים לרואי חשבון.
- **יאיר אפרתי, דירקטור** - בעל ניסיון של למעלה מ- 20 שנה בתחום הבנקאות להשקעות כולל מיזוגים, רכישות, גיוסי הון ו- Management Buyouts. מכהן כיום כסמנכ"ל ווליו בייס מיזוגים ורכישות בע"מ. בעבר, שימש מר אפרתי כסמנכ"ל חברת המיזוגים והרכישות של מיטב דש, חברה מובילה בתחום הבנקאות להשקעות בישראל ולפני כן כיועץ בכיר בחברת מקינזי בלונדון ובניו-יורק. מר אפרתי הינו בעל תואר שני במנהל עסקים (MBA) מאוניברסיטת משיגן (בהצטיינות יתרה) ותואר ראשון בכלכלה מאוניברסיטת תל אביב.

פעילות הקרן

- **הקרן הישראלית למימון הליכים משפטיים** הוקמה בתחילת 2016, והיא מהקרנות הראשונות שהחלו לפעול בתחום זה בישראל.
- הקרן מתמחה במימון לקוחותיה, בעלי זכויות תביעה, לצורך מימוש מלוא זכויותיהם במגוון רחב של הליכים משפטיים:
- ✓ תביעות אזרחיות בבתי משפט, הליכי פירוק, בורריות בארץ ובחו"ל וסוגי מחלוקות אחרים.
- ✓ מימון תביעות נזיקין ורשלנות רפואית
- **מימון כל סוגי הוצאות:** שכ"ט, אגרות בי"מ, חוות דעת מומחים והוצאות מלוות לניהול התיק.
- **התמורה לקרן:** השתתפות בתקבולי הזכייה, זאת רק במקרה בו התביעה מצליחה.
- הקרן מעסיקה אנשי מקצוע, עו"ד וכלכלנים ונעזרת בגורמים מקצועיים חיצוניים ו/או משפטנים בכירים, לבחינת סיכויי התביעה
- **מימון ההליכים בכל שלבי התביעה** – לפני הגשה, במהלך התביעה וגם לאחר שנים של דיונים.
- הקרן אינה מחליפה את עוה"ד המייצג ואינה מעניקה ייצוג משפטי בעצמה, אלא עוסקת במימון ההליכים המשפטיים בלבד.

העברת הסיכון של אובדן כספי ההשקעה מהתובע לקרן

- במקרה בו התביעה נדחית, הקרן סופגת את הפסד הכספים שהשקיעה במימון ההליכים המשפטיים ולא התובע

למי מיועד המימון?

- תובעים פוטנציאלים בעלי היעדר יכולת או יכולת מוגבלת לממן את תביעתם בהיקף מלא
- תובעים המעוניינים לגדר את הסיכון של דחיית התביעה והפסד כספים שהושקעו במימון ההליכים המשפטיים
- חברות המעוניינות להימנע מהוצאות תזרימיות, המכבידות על המאזן
- המימון מעניק גב פיננסי איתן והבטחת השקעה איכותית בתיק עד תום ההליכים, גם במקרים של מאבק ממושך

עבודה מול משרד עוה"ד המייצג

- הקרן עובדת מול משרדי עו"ד המובילים בישראל ומול משרדים נבחרים מחו"ל
- הקרן אינה מחליפה את עו"ד המייצג ואינה מעניקה ייצוג משפטי בעצמה, אלא עוסקת במימון ההליכים המשפטיים בלבד.
- השתתפות הקרן במימון ההליכים מביאה לתועלת הדדית, שיפור הצעת הערך ללקוחות המשרד ולהגדלת היקפי הפעילות.
- מאפשר להציע ללקוחות המשרד "חבילה" של ONE STOP SHOP וזאת כנגד תשלום אחוזים מהזכייה בלבד, מבלי שהלקוחות יוציאו שקל אחד מכיסם.
- היעדר ניגודי עניינים בין הקרן כגוף פיננסי-כלכלי לבין עורך הדין המייצג
- מימון ההליכים על ידי הקרן מהווה "טריגר" להתנעת תביעות בעלות פוטנציאל, במקרים בהם ללקוחות אמצעים מוגבלים ותורם להצלחת התביעה.

היתרונות בקבלת מימון מהקרן

- ✓ המימון מאפשר התנעת הליכים משפטיים עבור לקוחות בעלי אמצעים מוגבלים או לקוחות המעוניינים לגדר את הסיכון של דחיית התביעה והפסד הכספים שהושקעו בה.
- ✓ במקרה בו התביעה נדחית – הקרן סופגת את הפסד הכספים שהושקעו על ידה במימון ההליכים ולא התובע
- ✓ גב פיננסי איתן של הקרן מבטיח השקעה איכותית בתיק עד תום ההליכים, גם במקרה של מאבקים ממושכים
- ✓ מספק ללקוח שקט נפשי בגין חוסר הודאות והחששות מהוצאות בלתי צפויות בשלבים מתקדמים ומאפשר את מיצוי זכויות התובע/מפרק ואת סכומי התביעה.
- ✓ מאפשר לתובע לקבל ייצוג משפטי מעו"ד מובילים וחוות דעת מקצועיות מהמומחים הבולטים בתחומם, בלי להתפשר בשל מגבלות תקציביות - מה שכמובן משמעותי ביותר להצלחת התביעה ולסכומי הזכייה.
- ✓ המימון תורם לזירוז ההליכים, אשר לעיתים קרובות "נתקעים" או מתעכבים עד שהתובעים מצליחים לגייס את המשאבים הדרושים לקידום התביעה.
- ✓ מימון ההליכים על ידי הקרן מאפשר ללקוח לקבל חבילת שירותים מלאה, כנגד תשלום של אחוזים מהזכייה בלבד, מבלי להוציא שקל אחד מכיסו.



"In the law, the only thing certain, is the expense"

(Samuel Butler. 1855 - 1902)

תהליך ההתקשרות מול הקרן

סיום ההליך

מימון
ההליך

אנליזה
חיצונית

אנליזה
פנימית

פנייה לקרן

12. קבלת פסק
דין או סיום ההליך
בהסדר פשרה.

13. תשלום
מבוסס הצלחה
לקרן, בהתאם
להסכם ההשקעה.

10. תשלום שוטף
של ההוצאות
המשפטיות

11. מעקב, עדכון
ודיווח בקשר עם
התקדמות ההליך

8. ביצוע בדיקה
משפטית חיצונית
נוספת, באמצעות
מומחים מקצועיים
(Due Diligence)

9. אישור סופי של
ההשקעה ומימון
התביעה.

5. ביצוע אנליזה
פנימית לתיק.

6. הכנת הצעה
עסקית וסיכום
התנאים המסחריים.

7. חתימה על הסכם
השקעה (בכפוף
לאנליזה משפטית).

1. פניה לקרן עם
תביעה פוטנציאלית

2. פגישת היכרות
עם הלקוח ועוה"ד
המייצג

3. חתימה על NDA

4. לימוד ובדיקה
ראשונית של עיקרי
התביעה

מנגנון התקשרות מול הקרן

- הקרן זכאית לקבל אחוז מוסכם מזכייה שתתקבל בהליך, בנוסף להחזר ההשקעה בפועל.
- שיעור ההשתתפות של הקרן בזכייה משתנה מתיק לתיק, בהתאם להיקף התביעה, סכום ההשקעה הנדרש של הקרן, מורכבות התביעה, לו"ז ועוד.
- במקרים מסוימים האחוזים נקבעים בהתאם למדרגות או כמכפלות של ההשקעה
- הקרן זכאית לקדימות בהחזר ההשקעה.
- לעיתים נקבע החזר מינימאלי לקרן, במקרה של זכייה בהליך.

קריטריונים לאישור המימון על ידי הקרן:

- תיקים בהיקף משמעותי ובעלי סיכויי הצלחה טובים
- רמת הביטחון בגבייה מול הנתבע/ים
- עלויות הטיפול הצפויות בתיק
- בחינת עוה"ד המייצגים בתיק
- בחינת סכום ההשקעה הנדרש ביחס לסכום הזכייה הפוטנציאלי

Litigation Funding – השוק הבינלאומי

- שוק מפותח מאוד המציג שיעורי צמיחה גבוהים
- היקף התביעות הממומנות נאמד בסך של למעלה מ – 15 מיליארד \$
- חלק מהקרנות התאגדו כחברות ציבוריות מצליחות באנגליה, ארה"ב ואוסטרליה
- החברות הציבוריות הבינלאומיות בתחום, מציגות שיעורי צמיחה ורווחיות דו-ספרתיים לאורך השנים האחרונות.
- לאחרונה הורחבה פעילותן של מספר קרנות בינלאומיות גם לשוק המקומי בישראל, בחיפושן אחר שיתופי פעולה

השוק הבינלאומי – Litigation Funding

IMF
BENTHAM

נסחרת ב - AUX

Burford

נסחרת ב - AIM

THERIUM.

PARABELLUM CAPITAL



HARBOUR
LITIGATION FUNDING

VANNINCAPITAL

JURIDICA
INVESTMENTS LTD
STRATEGIC CAPITAL FOR LAW MARKETS

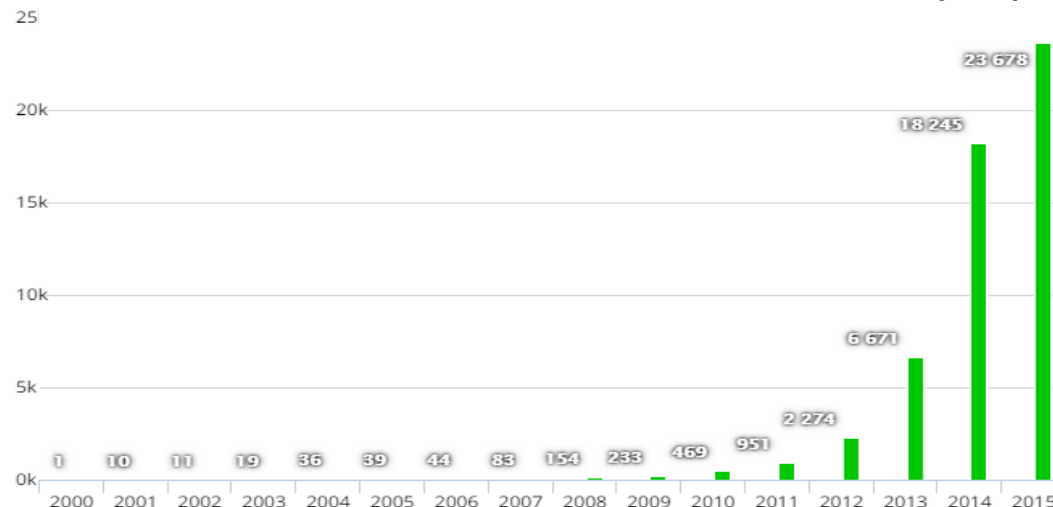
נסחרת ב - AIM

G|K|C
GERCHEN KELLER CAPITAL

שוק התביעות בישראל - נתונים

- מדי שנה נפתחים בישראל למעלה מ- 40,000 תיקים אזרחיים בבתי המשפט המחוזיים (לפי פרסומי הנהלת בהמ"ש)
- מספר התביעות בישראל צומח בקצב של כ- 8% בשנה
- כ- 67% מהתיקים במדינת ישראל מסתיימים בהסדרי פשרה
- משך חיי תיק ממוצע בישראל (בשנת 2017) עמד על כ- 570 ימים מפתיחת ההליך
- הנהלת בתי המשפט במגמת התייעלות וסגירה מהירה של תיקים

ותק תיקים במחוזי לפי בציר:



* The Marker, 14.2.2016 - מתוך נתוני הנהלת בתי המשפט

מבנה הקרן

▪ הקרן הישראלית למימון הליכים משפטיים - שותפות מוגבלת

הקרן

▪ החברה לניהול הקרן למימון הליכים משפטיים בע"מ.
בעלי מניות: ווליו-בייס (70%), אבי בסון (20%), אחרים (10%)

חברת הניהול



רואי חשבון



עו"ד

החברה לניהול הקרן למימון תביעות משפטיות בע"מ

מגדל דיסקונט | יהודה הלוי 23 תל-אביב

טל': 03-6223381 | פקס: 03-6223478

www.legalfund.co.il



The Israeli Litigation Funding Fund