



בוקר, הראל ושות' | משרד עורכי דין ונוטריון
Boker, Harel & Co. | Law Offices and Notary

Yaniv Boker, Adv & Notary
Dror Harel, Adv
19 Pachornik St., Nes Ziona, Israel
132 Menachem Begin St., (Azrieli) Tel Aviv
Tel: 972-8-6384080 | Fax: 972-8-6384083

יניב בוקר, עורך דין ונוטריון
דרור הראל, עורך דין, MBA
רח' אברהם פצ'ורניק 19, (יובלים, בנין A) נס ציונה
דרך מנחם בגין 132 (עזריאלי, משולש, קי' 28) ת"א
טל. 08-6384083 פקס. 08-6384083

25 בדצמבר 2023

מבלי לפגוע בזכויות

במסירה אישית

ובדוא"ל: _____@gmail.com

לכבוד,

מר _____

בע"מ _____

, תל אביב _____

הנדון: דרישה לקבלת החזר כספי

ביטול הסכם והתראה לפני נקיטה באמצעים משפטיים

מרש, מר פלוני אלמוני, מילא את ידיי לפנות אליך כדלקמן:

1. ניתנת לך בזאת דרישה לקבלת החזר כספי בגין תשלום שקיבלת ממרשי בסך 30,000 ₪ והודעה אודות ביטול הסכם ההתקשרות עמו מיום 22.11.2023 (להלן: "ההסכם"). כבר יובהר, כי אין מדובר בהסכם תם-לב מצידך אלא בהסכם דרקוני, נצלני, מקפח שהן תוכנו והן הנסיבות בהן "נכרת" אין עומדות (ולא יעמדו) במבחני הדין והפסיקה. ההסכם (שהתמורה הכספית שיש לשלם ביחס לשירות שמופיע בו עצום, חסר תקדים ומעורר פליאה בלשון המעטה) נחתם בחופזה במסגרת פגישה אחת בלבד ותוך מסכת לחצים מתוחכמת ושיווק אגרסיבי פסול.
2. זאת ועוד, ההסכם, התכתובות, השיחות ומכלול הראיות בתיק מדברים בעד עצמם ומוכיחים שביצעת הפרות יסודיות של ההסכם, כאלו שאילו מרשי ידע שיתרחשו – כלל לא היה מתקשר עמך בהסכם. התנהלותך נמצאת בניגוד לאיסנפור חוקים ודינים, לרבות חוק החוזים, עקרון תום הלב, עשיית עושר שלא במשפט ועוד.
3. ניכר, כי הנך פועל אל מול מרשי בחוסר תום לב משווע, משל היה "כספומט" שכל תפקידו לספק לך כספים ותשלומים. הבטחת לו עסקה מסוג אחד אך עוד לפני שיבש הדיו מעל דפי ההסכם, מרשי גילה לצערו, הן שהטעת אותו בכריתת החוזה והן שלא יתקיים כפי שהובטח לו כלל ועיקר.
4. בסמוך למועד חתימת החוזה, התגלו למרשי שלל מצגי השווא שהצגת לו, ההטעיות וחוסר תום הלב במו"מ מצדך, אשר מביאים ללא ספק לביטול ההסכם עפ"י כל חוק ודין.

5. מרשי התקשר עמך בהסכם בהסתמך על התחייבויות שפיזרת לכל עבר לפיהן, בין היתר, ביכולתך לתווך עבורו הלוואה בסך 85,713 ₪ ולהעמיד לרשותו חנות מקוונת שמכניסה כ- 30,000 ₪ בחודש, תוך שהיא מנוהלת ומתופעלת באופן שוטף על ידך (להלן לכאורה: "הנכס הדיגיטלי שמניב הכנסה חודשית פסיבית לכל החיים").
חזור והדגש, מרשי מעולם לא ביקש לרכוש קורסים מקצועיים כאלה ואחרים ו/או ללמוד כיצד לתפעל את הנכס הדיגיטלי, זאת בכדי שהוא "יעשה זאת בעצמו". ההתחייבות היחידה שניתנה למרשי בזמן המו"מ הטרומי חוזי היתה שבתמורה לכספו - הוא יקבל אך ורק את הנכס הדיגיטלי שמניב הכנסה חודשית פסיבית לכל החיים, תוך שאינו נדרש לעשות דבר מעבר לכך.
6. מרשי סמך על מצגים רבים שהצגת לו ושינה את מצבו הכלכלי לרעה בהסתמך עליהם ובין היתר ע"י תשלום מקדמה בסך 30,000 ₪ ולא תיאר לעצמו שעוד בטרם יבש הדיו על ההסכם, יגלה שהמתת עליו נזקים, עוגמת נפש, בזבוז זמן והוצאות מיותרות.
7. מרשי הדגיש בפניך, חזור והדגש, שאין ביכולתו הכלכלית לממן מכיסו את עלות העסקה והדבר תלוי בקבלת מימון, ככל שיתקבל, מהגורמים אשר הבטחת לו שיעמידו לרשותו את הלוואה.
8. לדאבון לבו של מרשי, שלל המצגים וההתחייבויות שנתת לו לפיהן החנות המקוונת תניב לו תוך זמן קצר (חודש) הכנסות ורווחים מרובים בזכות שירותך (לכאורה), התבררו עד מהרה כאי-אמיתות ורחוקות שנות אור מהמציאות והוא נותר עם הבטחות ריקות מתוכן.
9. מרשי מעולם לא תכנן לשלם תשלומים גבוהים ויקרים בעבור שירותים שכלל אינו מקבל.
10. בשלב המו"מ הטרומי חוזי הצגת בפני מרשי שהשירות העיקרי שיתן לו על-ידך, הנו ניהול פעילויות השיווק והתפעול של הנכס הדיגיטלי על כל המשתמע מכך וללא מגבלת זמן, לשם השגת יעדי ההתקשרות.
11. אין ולא יהיה ספק שהמצג לפיו ניהול השיווק יעשה באופן שוטף על ידך, שהוצג כמצג יסודי ועיקרי להסכם ושעליו מרשי הסתמך בבואו להתקשר עמך – התברר כהפרה יסודית ושהפרתו מובילה ללא כל ספק לביטול ההסכם לאלתר.
12. הווה אומר, מרשי שוכנע להאמין שאתה תהיה אחראי לניהול החנות ללא מגבלת זמן ואולם כאשר עיין בשנית בהסכם, התחוור לו שכבר לאחר שישה חודשים תועבר אליו האחריות לניהול והנבת ההכנסות מהנכס הדיגיטלי. זו מעולם לא היה רצונו או כוונתו של מרשי.
13. נראה כי הדברים נעשו בדיוק להפך מהייעוץ שמרשי קיבל ממך תוך מצג שווא והטעייה.
14. בחינת המקרה על פרטיו ונסיבותיו מעלה כי מדובר בהתנהגות שננקטה תוך סטייה והפרה מובהקת של חובות האמון והזהירות המוטלות על משווקים, עד כדי הטעיה של ממש.
15. כחלק יסודי מהתקשרות בהסכם למתן שירותי שיווק, עליך לספק הסבר מקיף אודות המודל העסקי והמשפטי של ההתקשרות על כל המשתמע מכך, אלא שבפועל לא ניתן למרשי כל הסבר כנדרש וכמתבקש ויתרה מזאת, אף ניתן לו הסבר שאינו תואם את ההסכם בפועל.
16. תוכן ההסכם עליו מרשי אולץ לחתום בפגישה הקצרה שהתקיימה, מהווה חריגה מסטנדרט התנהגות מקצועי סביר, וברור שהוא לא היה חותם אילו היתה ניתנת לו ההזדמנות הסבירה ללמוד את ההסכם ולהתייעץ עם אנשי מקצוע מטעמו ואילו, כנדרש מחובת האמון והזהירות המוטלות עליך המידע שסיפקת לו היה תואם את העסקה שעליה הוחתם בפועל.
17. עוד עולה שלמרשי כלל לא הוסבר דבר אודות איפיון החנות (הנכס הדיגיטלי), סוג ואופי המוצרים שיימכרו בו, הקטגוריות והסגמנטים שיופיעו בחנות, קהל היעד, התחרות בשוק, סיכונים,

סיכויים, חוזקות וחולשות, עיצוב החנות, קידום אורגני וממומן של החנות, סוגי משלוחים ללקוחות, סליקת אשראי וכיוצ"ב ועל ניתן ללמוד מכך שביצעת מכירה "לשם המכירה בלבד".

18. יתרה מכך, יובהר שמרשי כלל לא נכנס לאתר הקורסים ולא צפה בשום תוכן, קורס דיגיטלי ו/או השתתף במפגש פרונטלי.

התייחסות להסכם

19. ברי שההסכם מיועד לאוכלוסיות חלשות ולאנשים שאינם קוראים הסכמים. אנשים שקוראים הסכמים לא יחתמו על הסכם זה ובטח שיועץ משפטי לא יכניס לקוח שלו לעסקה מעין זו.
20. חובת הזהירות הבסיסית שלך היתה לוודא שמרשי, יקבל ייעוץ מבעלי מקצוע כגון עורך דין ויועצי השקעות ושיווק למיניהם אשר יבארו לו את המשמעויות של העסקה אליה הוא שוקל להכנס.
21. ואולם, אופן קרות האירועים בעניינו של מרשי, הנו מביך ומקומם ובניגוד לשיקול הדעת המקצועי והאתי הסביר ביותר.
22. בנוסף, לצורך קיום חובת תום הלב במו"מ, שומה היה עליך להציג מצגת מקיפה הסוקרת את תחומי הפעילות, ההתחייבויות, החובות והזכויות שבהסכם, על כל המשתמע מכך.
23. למרשי ניתן מצג רשלני, בקשר להסכם ההתקשרות.
- טוב היה אילו מרשי היה מוזמן למשרדך לצפיה במצגת משמעותית וקבלת סקירה מקצועית לרבות הזדמנות העלות שאלות ולהתייעץ עם בעלי מקצוע פרטיים מטעמו בטרם יחליט כיצד לפעול.

הדגש חוזר והדגש, למרשי הובטח והוצג כי הנכס הדיגיטלי ימסר לו תוך ימים בודדים ושהוא יניב לו הכנסות נאות כבר בחודש הראשון לרבות המשך ניהולה ותפעולה של החנות ללא מגבלת זמן ואולם בפועל, התברר לו תוך זמן קצר שבין המצגים וההתחייבויות לבין תוכן ההסכם והמציאות שטפיה על פניו, אין כל קשר.

המצגים המופיעים באתר האינטרנט www.co.il (להלן: "אתר האינטרנט")

24. מרשי הופנה על ידכם להתרשם משלל המידע והמצגים המופיעים באתר האינטרנט ושתוך זמן קצר התבררו כמצגי שווא.
- כך לדוגמה, התוכן שמופיע בבאנרים הראשיים של האתר:
- 24.1. לא הגיע הזמן לשנות לעצמך את המציאות? עד מתי תמשיכו לעבוד מ9 עד 5 בשביל שהבוס שלכם יתעשר על חשבון הזמן והגב שלכם? בעידן של היום כבר לא חייב לעבוד מצאת החמה עד צאת הנשמה ולקום כל בוקר בתחושה של אכזבה מעוד יום שאתם מתים שיגמר. אפשר אחרת ובשביל זה הקמנו את תכנית _____ תכנית שבה אנחנו נקים וננהל עבורכם נכס דיגיטלי שיעבוד בשבילכם.
- 24.2. חוץ מהרווחים אנחנו נותנים שקט נפשי ללקוחות שלנו – הם יודעים שהחנות שלהם מנוהלת בצורה מלאה ע"י מקצוענים שעושים את זה במשך שנים ובהצלחה רבה.
- 24.3. הלקוח לא צריך לבצע פעולות יזומות. אנחנו דואגים לכל התהליף החל מבניית החנות ועד לשירות לקוחות של הרוכשים.

- 24.4. כמעט ואין שום פעולה ומאמץ שאתם צריכים לדאוג לגביהם בניהול המכירות והחנות - אנחנו כאן בשבילכם!
- 24.5. בהשקעות חכמות הכסף שלכם עובד בשבילכם. אתם לא צריכים לעבוד בשביל לראות מכירות ורווחים - אתם רק צריכים להשקיע בצוות הנכון (רמז: אנחנו!)
- 24.6. לא צריך לדעת למכור! לא צריך לדעת לשווק! לא צריך אוריינטציה טכנולוגית! לא צריך להבין באטסי! לא צריך להבין בתחום הנכסים הדיגיטליים!
- 24.7. שנייה, מי עושה שירות לקוחות? הצוות שלנו ממוקם בפיליפינים והוא ידאג לטפל בחנות שלכם מסביב לשעון בכדי לטפל בהזמנות ובשירות הלקוחות לאחר הכשרה מעמיקה שעבר אצלינו.
- 24.8. מזל טוב! התחלתם להרוויח! החנות התחילה לייצר תנועה, הצוות מוכן לטפל בהזמנות, והמוצרים עולים באופן יום יומי לחנות שלכם. עכשיו נשאר רק להינות מההכנסה הפאסיבית שלכם ולתת לנו להמשיך להגדיל לכם את החנות והרווחים.
- 24.9. מי ינהל לי את החנות? יש לנו צוות בישראל ובפיליפינים שמנהל את כל החנויות שלנו ושל לקוחות שלנו, יש מחלקה של חקר שוק והעלאת מוצרים, מחלקה של שירות לקוחות והזמנות. ומתן גיא בעצמו בבקרה שבועית על כל ההתקדמות של החנויות במטרה לראות שהמגמה נשארת בעלייה.

- על אף המצג הנ"ל, למרשי התברר שהחנות תמסר לידי רק בעוד כשלושה חודשים ושכל מקרה ניהול החנות מצדכם יארך שישה חודשים בלבד.
25. אין כל ספק שבעניינינו בהתחשב במידע המועט והלא מדויק (בלשון המעטה) שניתן למרשי ואשר אינו משקף לאמיתו את תכולת ההסכם, מהותו, השלכותיו ותנאיו, הרי שמרשי הוטעה על ידכם והטעיה זו היא שהביאה אותו להתקשר עמך בהסכם דרקוני שכזה.

לסיכום

26. ידו של מרשי תהיה על העליונה בכל הליך שיפתח מאחר שגרסתו יצוקה, מנומקת ונתמכת באדנים עובדתיים ומשפטיים איתנים.
27. מרשי עשה דיי ועמד בכל הסטנדרטים החוזיים והמשפטיים המצופים ממנו.
28. לא ניתן להתעלם מכך שלא פעלת כנדרש עפ"י החוק והדין אל מול מרשי והוא יעמוד על קוצו של יוד עד לקבלת כל זכויותיו.
29. לאור הפרות שביצעת והחזרה שנחתם בכחש ותוך הטעייה חמורה, הוא מבוטל בזאת לאלתר.
30. הנך מתבקש להעמיד אמצעי תשלום בסך 30,000 ₪ בגין המקדמה שמרשי שילם ולתאם עם משרדי את אופן העברת התשלום.
31. מרשי הורני שככל שלא תפעל כמתבקש ממך לעיל ו/או תגיע עמו להסדר הוגן וסופי, להגיש תובענה לבית המשפט המוסמך תוך דרישה להוצאות משפט לחומרה על הצד הגבוה ושכ"ט עו"ד ריאלי בגין הצורך לנהל הליכים משפטיים שהיה מיותר לקיימם.
32. אין באמור לעיל ובמה שלא נאמר בו בכדי לפגוע בטענות מרשי כנגדך.

בברכה,

נחתם אלקטרונית

דרור הראל, עו"ד