

משרד חקירות

פרופיל עסקי ענפי:

הענף:

נתוני הענף

בישראל פועלים כיום, על פי הערכה, כ- 465 משרדי חקירות, בחלוקה גיאוגרפית להלן:

◀ אזור ירושלים – כ- 40 משרדים.

◀ אזור ת"א והמרכז – כ- 210 משרדים.

◀ אזור חיפה – כ- 85 משרדים.

◀ אזור הדרום – כ- 20 משרדים.

◀ אזור הצפון – כ- 30 משרדים.

◀ אזור השפלה – כ- 20 משרדים.

◀ אזור השרון – כ- 60 משרדים.

חלוקת משנה ענפית

"חוקר פרטי", על פי הגדרת החוק, הנו מי שעוסק בהשגת ידיעות על הזולת או באיסופן, לצרכי אחרים ודרך שירות לכל, ושלא לצרכי מחקר מדעי, סקר דעת קהל או פרסום ברבים.

חלוקת המשנה העיקרית הנה בהתאם לתחומי ההתמחות:

◀ חקירות אישיות – אישות, גירושין.

◀ חקירות עסקיות:

○ חשיפת מעילות והונאות.

○ חשיפת גניבות עובדים.

○ חקירות כלכליות – איתור חייבים, חקירות יכולת, איתור נכסים ורכוש.

○ חקירות בנושאי תביעות ביטוח.

○ אבטחת מידע.

○ חקירת עבירות מחשב ואינטרנט.

○ זכויות יוצרים.

◀ בדיקות וחקירות טכניות, כולל מניעת האזנות סתר.

קיימים משרדים חקירות רבים העוסקים ומתמחים במגוון תחומים.

השוק:

מאפייני השוק

◀ השוק הנו שוק תחרותי בו פועלים עסקים רבים, בסדרי גודל שונים.

◀ עיסוק בענף דורש רישוי.

◀ עיסוק כחוקר פרטי הנו בהתאם לשורה ארוכה של חוקים ותקנות, אשר העיקריים שבהם

הנם:

- חוק חוקרים פרטיים ושירותי שמירה התשל"ב-1972.
- תקנות חוקרים פרטיים ושירותי שמירה התשל"ב-1972 – כולל תקנות אתיקה קפדניות.
- חוק הגנת הפרטיות התשמ"א-1981.
- חוק האזנות סתר התשל"ט-1979.
- חוק חופש המידע התשנ"ח-1998.
- ◀ על חוקרים פרטיים מוטלות מגבלות עיסוק, דוגמת האיסור לעסוק בביטוח, בתיווך מקרקעין או תיווך עסקי.

לקוחות: הגדרת שוק היעד וגודלו, פילוח השוק

- לקוחות פרטיים – בעיקר חקירות אישות וממון.
- לקוחות עסקיים – מהווים את הפלח העיקרי בפעילותם של משרדי חקירות. לקוחות מרכזיים הנם:
- ◀ חברות ביטוח – לחקירות בנושאי תביעות ביטוח ורמאות בביטוח.
 - ◀ בנקים – איתור חייבים, איתור נכסים, יכולת החזר.
 - ◀ כלל החברות העסקיות – נדרשות לשירותי חוקרים במגוון נושאים:
 - איסוף מידע, בהתאם למותר בחוק, על מתחרים, ספקים ולקוחות.
 - איתור ומניעת גניבות ומעילות – פנימי וחיצוני.
 - ייעוץ וחקירות מסוגים שונים.

תחרות

המתחרים בענף הנם חוקרים פרטיים או משרדי חקירות, בהתמחות דומה או במיקום גיאוגרפי קרוב.

ספקים

- הספקים המרכזיים עמם עובד משרד חקירות:
- ◀ ספקי ציוד מקצועי – עיקוב, צילום, הקלטה. בשוק פועלים ספקים רבים, בתחומי התמחות שונים.
 - ◀ ספקי שירותים, דוגמת מכוני פוליגרף.
 - ◀ קבלני משנה – חוקרים העובדים כפריילאנס ומבצעים משימות חקירה אד-הוק, בהתאם לצרכים משתנים.
 - ◀ ספקי ציוד משרדי ומנהלתי, כנדרש בכל משרד.

אמצעי שיווק

מספר רב של שיטות שיווק ופרסום נהוגות ומשמשות חוקרים ומשרדי חקירות לשם הגדלת מעגל הלקוחות.
מול המגזר העסקי:

- ◀ פניה ישירה / טלמרקטינג - איתור קהלי יעד מוגדרים ולקוחות פוטנציאליים וקיום פגישות עמם במטרה להציע שירותים.
 - ◀ הסתייעות במעגל היכרויות קיים לבניית מאגר לקוחות פוטנציאליים.
 - ◀ הצעת שירותים נלווים (דוגמת בדיקות עובדים).
 - ◀ הפקת והפצת אמצעי קידום מכירות.
 - ◀ מתן דגש על שירות ויחס אישי ללקוח.
- מול המגזר הפרטי:
- ◀ פרסום בעיתונות המקומית.
 - ◀ פרסום בדפי זהב.
- בנוסף, קיים שימוש ביח"צ ובאינטרנט – הן באמצעות אתר של העסק עצמו והן פרסום באתרים העוסקים בתחום.

גורמים משפיעים על הצלחה:

- ◀ גורם הצלחה מרכזי הנו מוניטין – הנובע מגיבוש יתרון יחסי עבור הלקוח, בשילוב יחסי אמן שלו במשרד. משרד המצליח ליצור מוניטין מול קהל לקוחות קבוע יזכה להכנסה חודשית קבועה המאפשרת רווחיות ופיתוח העסק.
- ◀ גורם מרכזי נוסף המשפיע כיום, ברמת התחרות הגבוהה בענף, הנו המחיר.

מחסומי כניסה לענף:

- ◀ חסם הכניסה המרכזי לתחום הנו דרישות הרישוי, ופרק הזמן הנדרש לקבלת רישיון: על המבקש להיות חוקר פרטי לעבור התמחות בת 3 שנים ולעמוד בבחינות.
- ◀ חסמי הכניסה הכלכליים הנם נמוכים יחסית. חוקר פרטי מתחיל יכול, בדרך כלל, להתחיל לעבוד בתחום בהשקעה כספית קטנה יחסית, כקבלן משנה של משרד לחקירות פרטיות או אף באופן עצמאי.

כח אדם:

- ◀ משרד / תאגיד לחקירות פרטיות יעסיק, בדרך כלל, כח אדם כמפורט להלן, בהתאם לגודלו ולהיקפי פעילותו:
 - ◀ חוקרים פרטיים מורשים – כשכירים או כפרילאנס.
 - ◀ חוקרים פרטיים בהתמחות.
 - ◀ כח אדם מנהלתי.
- ◀ על פי החוק, עיסוק כחוקר פרטי אפשרי רק למי שיש לו רישיון מטעם הועדה לרישוי חוקרים פרטיים במשרד המשפטים. על מי שמעוניין לעבוד בחקירות פרטיות לעמוד במספר דרישות:
 - ◀ אזרח ישראל, תושב ישראל וכן 23 לפחות.
 - ◀ בוגר 12 שנות לימוד לפחות.

- ◀ עבר אימון של 3 שנים בהתאם לדרישות החוק. יחד עם זאת, קיים מסלול המיועד לבעלי ניסיון בחקירות בשירות הציבורי, המבקשים מועדת הרישוי הענקת פטור מהתאמות בחקירות פרטיות, על יסוד ניסיונם בחקירות.
- ◀ עמד בבחינות בדיני ישראל ובאתיקה מקצועית.
- ◀ אין מניעה להענקת רישיון מטעמים של בטחון הציבור או מטעמים של עברו, תכונותיו והתנהגותו של המבקש.

ציוד נדרש:

- הציוד הנדרש במשרד חקירות הנו ממספר סוגים:
- ◀ ציוד משרדי וריהוט, כנדרש בכל משרד.
 - ◀ כלי רכב, כולל, לעיתים, כלי רכב דו גלגלי למשימות עיקוב.
 - ◀ ציוד מקצועי – עיקוב, הקלטה וצילום.
 - ◀ תקשורת – מכשירי טלפון ומכשירי קשר.
- חלופה לרכישת הציוד הנדרש הנה שכירתו, בהתאם למשימות העומדות בפני החוקר / המשרד.

מימון:

השקעה נדרשת

ההשקעה הנדרשת הנה בהתאם לסוג הפעילות והיקפה: חוקר מתחיל נדרש לציוד בסיסי בהשקעה של אלפי ₪ בודדים (לא כולל כלי רכב). משרד חקירות המבצע חקירות מתוככמות יידרש להשקעה גבוהה יותר לרכישת הציוד המתאים. בשל מגוון האפשרויות, מומלץ לבצע בדיקת מומחה לפני ביצוע ההשקעה.

פדיון ורווחיות בענף

פדיון משרד חקירות נובע ממספר מקורות:

- ◀ פדיון מחוקרים – הפדיון השנתי לחוקר בשנת 2003 עמד, בממוצע, על סך **612-787 א' ₪**. בסף הגבוה ימצאו משרדי חקירות העוסקים בחקירות אישיות, כלכליות ואיתור. בסף התחתון ימצאו משרדים המתמחים בחקירות ביטוח. הפדיון לחוקר מתלמד הנו שווה ערך ל- 1/2 חוקר בשנה הראשונה להתמחות ול- 3/4 חוקר בשנה השנייה. בשנה השלישית להתמחות ייחשב המתלמד כחוקר מלא, מבחינת הפדיון.
- ◀ פדיון מקבלני משנה – הפדיון נטו למשרד הנו 2/3 מהיקף הפעילות שביצע קבלן המשנה – קרי: קבלן המשנה מקבל שכ"ט בגובה 1/3 מהפדיון שיצר. הפדיון השנתי הממוצע לחוקר העובד קבלן משנה עבור משרד חקירות הנו **210-262 א' ₪**.
- ◀ הכנסות נוספות – גבייה מלקוחות בגין הוצאות רכב וגבייה מלקוחות עבור שימוש באמצעי עזר, כגון בדיקות פוליגרף או גרפולוגיה: המשרד גובה תשלום גבוה בכ- 25% מהתשלום אותו הוא מעביר למכון המבצע. (מבוסס על קווי הנחייה כלכליים של נציבות מס הכנסה).

תנאי תשלום מקובלים

- ◀ בחקירות פרטיות – תשלום המבוסס על שעות עבודה + הוצאות. מקובל תשלום מקדמה ובהמשך – בהתאם להתפתחות הטיפול.
- ◀ בחקירות עסקיות – תשלום המבוסס על שעות עבודה או לחילופין על בסיס ריטיינר / פרויקט + הוצאות. תנאי האשראי – שוטף + 60-30.

רמת הסיכון:

- ◀ רמת הסיכון לחוקר מתחיל אינה גבוהה. הסיכונים העיקריים שלו הנם באובדן ההשקעה הראשונית ובמחיר האלטרנטיבי שהוא משלם על תקופת ההתמחות ועל השלבים הראשוניים ברכישת חוג לקוחות. כלומר: אובדן השתכרות ממקור אחר.
- ◀ רמת הסיכון בפתחת משרד גבוהה יותר. כשלון עסקי יביא לאובדן ההשקעה הראשונית בשיפוץ וריהוט המשרד ולעתים לעלויות שוטפות כגון שכ"ד ומשכורות.

רישיונות ואישורים:

- קיימות מספר רמות לפעילות בתחום:
- ◀ חוקר פרטי – דרישות הרישוי הנן כמפורט בסעיף "כח אדם".
- ◀ משרד לחקירות פרטיות – נדרש רישיון להפעלה. הקריטריונים לרישיון הנם:
 - חוקר פרטי מורשה.
 - בן 28 לפחות.
 - בעל ניסיון של 5 שנים כחוקר.
- ◀ תאגיד של חוקרים פרטיים – נדרש רישיון להפעלה. הקריטריונים לרישיון הנם:
 - התאגיד רשום בישראל כדין ואין לו כל הגבלה על ערבות חבריו.
 - כל חבריו ומנהליו הם חוקרים פרטיים, אלא אם אישרה הועדה השתתפותו של מי שאינו חוקר פרטי.
 - מטרתו, כפי שפורטה בתזכיר ההתאגדות, היא עיסוק בחקירות פרטיות בלבד.
- על מנת לפעול בתחום נדרש תשלום אגרה שנתית. התעריפים לשנת 2005 הנם:
 - ◀ לחוקר פרטי – 847 ₪ בשנה.
 - ◀ למשרד או לתאגיד חוקרים פרטיים – 2,122 ₪ בשנה.

ביטוחים:

- ◀ ביטוח עסק (תכולה ומלאי) וביטוח צד שלישי.
- ◀ ביטוח אחריות מקצועית.
- ◀ ביטוח חבות מעבידים.
- ◀ ביטוח אובדן הכנסות.
- בנוסף למצוין לעיל, מומלץ להיוועץ בסוכן ביטוח לגבי הצורך בביטוחים נוספים.

כתובות רלבנטיות:

- ◀ משרד המשפטים, המחלקה לרישוי חוקרים פרטיים ושירותי שמירה, רח' בית הדפוס 11, גבעת שאול, ירושלים. טל. 02-6513466, פקס. 02-6514366. כתובת אתר האינטרנט: www.justice.gov.il/MOJHeb/HokrimPratim/Default.htm
- ◀ לשכת החוקרים הפרטיים בישראל, דרך מנחם בגין 48, ת"א. טל. 03-6877637, פקס. 03-7255933. כתובת אתר האינטרנט: www.ibpi.org.il

טיפים:

- ◀ עיקר הכנסות משרד חקירות מגיע מלקוחות קבועים. היות והמרכיב העיקרי בשימור לקוח הוא אמינות, יש להקפיד על איכות ואמינות השירות.
- ◀ בשלבים הראשונים להקמת עסק ניתן לפעול מהבית, תוך חסכון בהשקעה הראשונית ובהוצאות הקבועות. לאחר ביסוס מערך לקוחות קיים ומערך לקוחות פוטנציאלי רחב שיצדיק את קיומו של העסק, ניתן להרחיבו.
- ◀ חלופה נוספת לחוקר המתחיל הנה להשתלב במשרד קיים כפרילאנס. פעילות כזו מאפשרת לחוקר רכישת ניסיון מעבר לזה הנרכש בהתמחות, ללא הסיכון הכרוך בכך.
- ◀ מומלץ להיעזר במט"י המקומי בהקמת העסק ובהפעלתו.

1. מאמצים רבים הושקעו בהבטחת מהימנות ונכונות הנתונים והמידע המופיעים בפרופיל עסקי ענפי זה. יחד עם זאת **הרשות לעסקים קטנים ובינוניים בישראל**, מט"י-ישראל, מ"ל הפרופיל ו/או עורכו אינם אחראים לדיוק הנתונים המופיעים בו, ו/או לכל שינוי בהם.
2. השימוש בפרופיל זה ו/או במידע המופיע בו הינו באחריות בלעדית של המשתמש, ואין הרשות לעסקים קטנים, מט"י-ישראל, מ"ל הפרופיל ו/או עורכו אחראים לתוצאות ולנובע מהשימוש הנ"ל.
3. המידע המובא בפרופיל אינו מהווה תחליף לבדיקה אישית ומקצועית של הנתונים הרלבנטיים, בטרם פועלים על פיהם.
4. פרופיל עסקי זה נערך באפריל 2005 על-ידי אמיר כבירי - ייעוץ כלכלי ועסקי עבור **הרשות לעסקים קטנים ובינוניים בישראל**.