

כך קונים תאגידי הענק את שתיקת התובעים

חברות ביטוח, סלולר ובנקים מעדיפים פעמים רבות לחתום על הסכמי פשרה סודיים עם תובעים - ולשלם מיליוני שקלים בתמורה למחיקת התביעה ■ גם במקרים של רשלנות רפואית נדרשים התובעים לשמור על שתיקה ■ מה הבעיות בהסכמים החשאיים, ומי בכל זאת נפגע מהם?

08:02 29.09.2013 מאת: יסמיו גואטה

אלי שירי, חבר הנהלת הבורסה ליהלומים, תבע לפני כמה שנים את בנק דיסקונט על הפסדים שנגרמו לו מהשקעותיו במסחר באופציות מעו"ף. בית המשפט דחה את תביעתו, אבל שירי לא התייאש. הוא פנה גם לרשות ניירות ערך, בדרישה לפתוח בחקירה פלילית נגד נושאי משרה בבנק ונגד דירקטורים באותה עת. הרשות החליטה לא לפתוח בחקירה, ושירי עירער על ההחלטה לבית המשפט.

שלושה חודשים לאחר מכן, בעיצומו של הערעור, הגישו לפתע שירי, שיוצג על ידי עו"ד אסף ברם, ובנק דיסקונט, שיוצג על ידי המשרדים נשיץ-ברנדס וארדינסט בן נתן, בקשה משותפת לדחיית הערעור והערעור שכנגד. בבקשה היבשה והקצרה לא הסבירו הצדדים מה גרם להם לסגת מהערעורים, אך ל-TheMarker נודע שהצדדים הגיעו לפשרה, שבה התחייב הבנק לשלם לשירי יותר מ-7 מיליון שקל בתמורה להתחייבותו של שירי לשמור על סודיות.

הסכמי הפשרה הסודיים, כמו זה שעליו חתמו שירי ודיסקונט, פעמים רבות כלל אינם מוגשים לבית המשפט. מבחינת חברות גדולות ותאגידים, זוהי דרך נוחה - ולעתים זולה - לקנות את שתיקת הלקוח ולשכנע אותו למשוך את ההליכים המשפטיים הפומביים.

היוזמה לעריכת הסכמי הפשרה מגיעה לרוב מהחברות הנתבעות - חברות ביטוח, בנקים, חברות סלולר, יצרני מזון, חברות תעופה ורשתות שיווק - שמוכנות לשלם לתובע, ולסגור את התביעה בקול דממה דקה. הצדדים בדרך כלל מוסרים לבית המשפט הודעה קצרה על סיום ההליך המשפטי לאור הסכמה ביניהם, אבל ההסכם הסודי מפורט בהרבה. עורכי הדין מחויבים לפעול לפי הוראות הלקוח ולטובתו. לכן, אף שלעתים הם סבורים כי הפשרה אינה ממצה את זכויות הלקוח עד תום, ובשל יחסי הכוחות המוטלים לטובת החברות הגדולות, הם ממליצים ללקוח לחתום עליה.

לדברי עו"ד אסף פוזנר, מומחה לדיני נזיקין שמייצג לקוחות בעיקר מול חברות ביטוח, "הסכמי הפשרה הסודיים הם אחת השערוריות הכי גדולות שיש. הנתבעים רוצים להסתיר את העובדה שהתשלום, אבל דווקא באותם מקרים ברור שהתשלום. הם הרי לא היו מסכימים לשלם סכומים גבוהים כל כך לפני משורת הדין".

פוזנר מפנה אצבע מאשימה כלפי השופטים שמאשרים את ההסכמים. לדבריו, "כשהצדדים מגישים לשופטים הודעה ומבקשים שהתיק יהיה סודי, השופטים צריכים להגיד שהם לא מוסמכים להחליט בעניין. למרות זאת, השופטים מעדיפים לגמור את התיק בפשרה ומשתפים פעולה, לדעתי בניגוד לחוק. זה מרגיז, כי מסתירים מידע מהציבור. תופסים את התובעים בשלב שבו הם צריכים את הכסף - ומעקמים להם את היד".

מסר פשרני הוא בעיה

עו"ד ברק טל, שותף בכיר במחלקת הליטיגציה במשרד עורכי הדין יגאל ארנון ושות', המייצג בעיקר את הנתבעים, כלומר החברות שמציעות את הפשרות, סבור אחרת. "הסכם פשרה שבו סעיף סודיות הוא פשרה לגיטימית, שאינה נוגדת כל חוק - למעט במקרים מיוחדים, כמו תביעות ייצוגיות, שבהן כל הסדר פשרה אמור להיות גלוי ולקבל את אישורו של בית המשפט (ראו מסגרת). הסודיות בהחלט שווה כסף מצדו של הצד הזקוק לה, בעיקר כשהשיקולים הם כלכליים וטאקטיים. כשהצד החזק מבקש סודיות, הוא בדרך כלל ישלם עליה. כמו בכל הסכם, זה עניין של משא ומתן וכוח מיקוח".

טל מסביר כי "חברה בעלת לקוחות רבים חוששת שפרסום הפשרה במקרה אחד יביא לגל תביעות נגדה. במרבית הפעמים, פשרה של חברות נעשית כי עלות ניהול התיק עלולה להיות גבוהה יותר מסכום התביעה, גם אם התביעה אינה מוצדקת. מכיוון שיש לקוחות רבים שחוו אותה סיטואציה כמו התובע, רבים מהם יתבעו או יפנו בדרישה לחברה. חברות גדולות רבות סבורות שמבחינה אסטרטגית לא נכון לשגר מסר פשרני, מכיוון שהוא עלול להיות מנוצל לרעה נגדן".

טל מוסיף כי "בעידן התביעות הייצוגיות, השיקול הכלכלי קיבל ממד דרמטי יותר. פרסום של פשרה עם לקוח אחד עלול לגרום מיד תביעה ייצוגית, תוך טענה שהעובדה שהחברה התפשרה היא 'הודאה' בצדקת טענתו של הלקוח".

תמריץ משמעותי נוסף לשמירה על סודיות הוא שיקול השם הטוב של הגוף הנתבע והחשש מפרסום שלילי. לדברי טל, "פעמים רבות צדדים לסכסוך אינם מעוניינים שיידעו שהם התפשרו. למשל, בתביעות של רשלנות רפואית ורשלנות בכלל, פרסום הפשרה עלול לפגוע בשמם הטוב של הנתבעים. לעתים הסיבה לפשרה קשורה במצב כלכלי מסוים, או במצב רפואי שנזכר בפשרה, ומבקשים לשמור אותו בסוד. אלה הסיבות השכיחות לסודיות של פשרה, ובדרך כלל הסיכוי שהצד השני יפר את הסודיות קטן".

עם זאת, למרות היתרונות שהוא מונה, טל מסתייג מפשרות מסוג זה. "באופן אישי, אני לא אוהב פשרות סודיות", הוא אומר. "אני בדרך כלל לא ממליץ עליהן ללקוחותי, אלא במקרים נדירים, כשאין ברירה, ובעיקר כשהסיבות הן של צנעת הפרט, להבדיל מסיבות כלכליות-טאקטיות".

לדבריו, הפשרות הסודיות היו פופולריות בהרבה לפני 20 שנה. "אנו חיים כיום בעולם שקוף יותר, שבו היכולת לשמור עניין בסוד מצטמצמת", אומר טל. "לכן, כשיש סיכוי גבוה שהפשרה הסודית תיחשף, הנזק לצד שהיה מעוניין בסודיות גדול הרבה יותר. העובדה שהוא ביקש לשמור על הפשרה סודית תעמוד נגדו, אפילו מבחינה פסיכולוגית, כאילו היה לו מה להסתיר וכאילו הוא מודה שהיתה לו סיבה טובה לשלם, אף שפעמים רבות הסיבה אחרת לחלוטין".

למי אכפת האינטרס הציבורי, תביא כסף

מדוע מסכימים התובעים לחתום על הפשרות הסודיות ולהמשיך לשתוק, אף שהם חושבים שתביעתם מוצדקת? לדברי פוזנר, "התובעים נמצאים במצב כלכלי קשה וצריכים את הכסף. מבחינתם, האינטרס הציבורי אינו חשוב. הנתבעים הם חברות גדולות שמחזיקות את התובעים כבני ערובה ואומרות להם שאם לא יחתמו - הן לא ישלמו להם (כי יש סיכוי שיפסידו במשפט, י"ג). התובעים חוששים שאם ימשיכו לנהל את התיק, יש להם סיכוי להפסיד או לקבל פחות".

פוזנר מוטרד מהסתרת ההסכמים במקרים של רשלנות רפואית, מאחר שהם מאפשרים לחברות ביטוח לגונן על רופאים בעייתיים. "כשאדם בוחר ללכת לרופא מסוים, הוא צריך לדעת אם היו תביעות רשלנות שהתקבלו נגד אותו רופא. ההסתרה מרתיעה אותי".

הנתבעים מרמים את הציבור ומסתירים מהם את האמת. מבחינה ציבורית, יש לעמוד על כך שההסכמים יתפרסמו".

פשרות סודיות בתביעות על פגיעות גוף ונפש מסבות הפסדים לביטוח הלאומי ולמערכת המשפט. פוזנר אומר כי "כשנתבע בתביעה רשלנות רפואית, למשל, מחויב בתשלום פיצוי כספי, המוסד לביטוח לאומי יגיש נגדו תביעה לתשלום הסכום ששילם לתובע. במקרה של פשרה סודית, הביטוח הלאומי אינו יודע אם ניתן פיצוי, וכך יכולת המעקב שלו מוגבלת".

מערכת המשפט, שלעתים מעניקה פטור מאגרה לתובע במקרה שבו התביעה נדחתה, מפסידה כסף, כי למעשה התובע קיבל כסף בפשרה סודית".

עו"ד ד"ר רוי בר קהן ממשרד בלושטיין, בר קהן, ציגנלאוב, המתמחה בייצוג לקוחות מול תאגידים, אומר כי לצד לקוחות שחותמים על פשרות ומסתפקים בכסף, "יש תובעים שחשוב להם העניין העקרוני. הם מתעקשים על ניהול ההליך עד תומו ומעוניינים בהכרעה עקרונית, גם אם בסופו של דבר הם עלולים להפסיד במשפט ולהפסיד סכום פשרה נאה. במקרים שבהם מבחינה משפטית אני סבור שהצדק עמי ברמה גבוהה של ודאות, וגם הלקוח משתכנע, קל יותר להסתכן בפסק דין".

בר קהן מוסיף כי "יש מקרים שבהם די בחליפת מכתבים מבוססת כדי לשכנע צד שכנגד להגיע לפשרה סודית, היות שעצם הגשת התביעה יכולה כבר להיות גורם שממנו אין דרך חזרה בהקשר של פומביות". לדבריו, "פשרות סודיות לפני הגשת תביעה תמיד עדיפות. הגשת התביעה כבר גורעת מן הסודיות, כי היא כבר מלמדת שהיה סכסוך".

הפשרות הסודיות אסורות בתביעות ייצוגיות - אבל יש דרכים לעקוף את האיסור
החוק אוסר במפורש פשרות סודיות בתביעות ייצוגיות, ומחייב הגשה של הפשרה לאישור בית המשפט. הסכמים אלה גם מובאים לידיעת היועץ המשפטי לממשלה והציבור לפני אישורם הסופי בבית המשפט, והם מורשים להתנגד לפשרה מטעמים שונים. עם זאת, קיימות דרכים עוקפות לדרישה להגיש את הפשרה לאישור בית המשפט. פרופ' אלון קלמנט, מומחה לתביעות ייצוגיות מהמרכז הבינתחומי הרצליה, אומר כי שיטה אחת היא להגיש לבית המשפט הודעת הסתלקות, שבה התובע מוותר על התביעה - והתביעה נמחקת. הצדדים מפרטים בהודעה את גובה הגמול לתובע ואת שכר הטרחה שישולם לעורך דינו, וכך תובע אחר יוכל להגיש תביעה דומה נגד אותו גוף. ואולם קלמנט אומר כי "החברות יודעות שבפועל זה לא קורה, ולכן מסכימות להודעת ההסתלקות". לדבריו, "על אף שהצדדים נדרשים ליידע את בית המשפט, ההליך הרבה יותר פשוט מפשרה". במקרה של הודעת הסתלקות בתביעה ייצוגית שמעלה עילת תביעה חזקה, קלמנט סבור כי "בית המשפט צריך לפרסם הודעה ולחפש עורך דין אחר ותובע ייצוגי אחר שינהלו את התביעה, אבל הם אינם עושים זאת".

לעתים תובע מעדיף לשגר מכתב איום בהגשת ייצוגית, ודי בכך כדי להביא לפשרה סודית. לטענת קלמנט, "במקרים כאלה התובע למעשה מבקש ש'יקנו' כדי שלא יתבע". עו"ד ברק טל, שמייצג חברות נתבעות, אומר שנתקל במצב הזה לא מעט. "מעולם לא המלצתי ללקוח לעשות זאת", הוא אומר, "אף שידוע לי שיש עורכי דין שדעתם שונה. מבחינה פורמלית, כנראה שאין עם זה בעיה משפטית, אם כי לדעתי זה לא נקי מספקות". קלמנט סבור כי מניעת המידע מהציבור היא בעייתית: "בכל פעם שחברה יכולה למנוע מידע מהציבור, היא מוכנה לשלם על זה. מי שמרוויח הוא מי שהמידע מצוי בידו. אם מדובר בנזקי עבר, בעקבות הפשרה החברה לא תשלם על הנזקים לציבור. המצב חמור יותר כשהמידע נוגע לנזק שממשיך להיעשות, מכיוון שהפשרה הסודית מונעת מידע שיכול למנוע נזקים".