



מתי גישור הוא טעות כלכלית? במיוחד כאשר יש נכסים מורכבים

האקטואר **רוני פולניצר** מסביר מתי כדאי לבחור בהליך גישור לצורך איזון משאבים בין בני זוג במסגרת גירושין – ומתי דווקא לא.

אתמול העברתי הרצאה על הערכת שווי אופציות לעובדים במסגרת לשכת מעריכי השווי והאקטוארים הפיננסיים בישראל. "אתה באמת חושב שמתרגשים שיש להם כתבי אופציה לעובדים למניות רגילות של חברה פרטית שהם קיבלו במסגרת תוכנית ESOP יסכימו לשלם למעריך שווי בהליך גישור גם על הערכת שווי החברה הפרטית, גם על פיצול רכיבי ההון של החברה הפרטית לשם הערכת השווי של המניה הרגילה בחברה פרטית וגם על הערכת שווי כלכלי של כתבי האופציות שהוענקו להם על ידי החברה?" שאל אותי חבר לשכה אחד. "זה ממש לא מעניין אותי", עניתי לו, "אז שלא ישלמו. מה איכפת לך, מה אני לשכת הסעד?". חבר לשכה אחד פסק, "אני בהליכי גישור לא מבצע בכלל הערכת שווי של אופציות או של מניות, אני משאיר את זה כתשלום עתי לפי כלל הזמן כמו שאני עושה ביתר הנכסים המורכבים". "חמור מאוד", עניתי לו, "אתה דופק את הצד החלש ואפילו לא מסביר לו על מה הוא מוותר".

לפני כמה ימים נתקלתי במשפט הבא: "אל תעשה לנו עכשיו הערכת שווי מקיפה. תן לנו ככה אינדיקציית שווי קטנה, כדי שנגיע להסכם גישור מהר". בעיניי, אין משפט שממחיש טוב יותר את ההבדל שבין הליך גישור לבין הליך משפטי לצורכי חלוקת רכוש בגירושין. בהליך משפטי, המטרה היא להגיע, ככל שניתן, לחקר האמת. בית המשפט ממנה מומחים, מתבצעים גילויי מסמכים, נחקרים בעלי דין ומומחים, ונעשה ניסיון לברר מהו השווי הכלכלי האמיתי של כל נכס. בהליך גישור, המטרה שונה לחלוטין. המטרה היא להגיע להסכם. אין בכך פסול. להפך. פעמים רבות הסכם טוב עדיף על פסק דין מצוין. אבל מניסיוני כמעריך שווי וכאקטואר, אנשים רבים אינם מבינים שברגע שהם נכנסים לחדר הגישור, הם נכנסים גם לממלכת הוויתורים. הוויתור הראשון אינו בהכרח על כסף. הוא על השאיפה להגיע לשווי הכלכלי המדויק ביותר.

גישור אינו טוב או רע – הוא פשוט לא מתאים לכל מקרה

אני אינני מתנגד לגישור. כאשר לבני הזוג יש דירת מגורים, שני חשבונות בנק, שתי קרנות פנסיה חדשות ורכב – אני כמעט תמיד אמליץ להם ללכת לגישור. מדוע? מפני שבמקרים כאלה, גם אם תהיה סטייה מסוימת בהערכת שווי של נכס כזה או אחר, העלות של ניהול הליך משפטי מלא תהיה בדרך כלל גבוהה יותר מהנוק שעלול להיגרם מאותה סטייה. אין היגיון כלכלי להוציא מאות אלפי שקלים על עורכי דין, מומחים וחוות דעת כדי להתווכח על פערים שאינם מהותיים. במקרים כאלה הגישור הוא, לדעתי, הפתרון הנכון. אבל ככל שמורכבות הנכסים עולה – כך משתנה גם ההמלצה שלי.

הבעיה מתחילה כאשר הנכסים מורכבים

כאשר לאחד מבני הזוג ישנן מניות בחברות פרטיות, אופציות לא סחירות, זכויות מסוג Earn-out, נכסי קריירה, פנסיה תקציבית, פנסיה מקרן פנסיה ותיקה, מטבעות קריפטוגרפיים או מבני אחזקות מורכבים – השאלה כבר אינה רק כיצד מסיימים את ההליך.

השאלה היא האם בכלל יודעים מה שווים הנכסים. הערכת שווי איננה מספר שמחשב פולט בלחיצת כפתור. ככל שמספר הנחות העבודה בהערכת השווי גדל, כך גם גדל ערכו של כל מסמך נוסף, של כל שאלה נוספת ושל כל בדיקה נוספת. לכן, דווקא בנכסים מורכבים, כל קיצור דרך עלול לשנות באופן מהותי את השווי. וכאן בדיוק, לדעתי, נוצר המתח הגדול ביותר בין גישור לבין הערכת שווי.

שני מקצועות עם מטרות שונות

המגשר נמדד בכך שהצדדים חתמו על הסכם. מעריך השווי נמדד בכך שהגיע, ככל שניתן, לשווי הכלכלי הנכון. אלה אינן תמיד אותן מטרות. ככל שהערכת השווי תהיה יסודית יותר, כך היא עלולה לחשוף פערים גדולים יותר בין הצדדים. ככל שהבדיקה תהיה עמוקה יותר, כך ייתכן שיהיה קשה יותר להגיע להסכמה. לכן, לדעתי, קיים מתח מובנה בין הרצון להגיע במהירות להסכם לבין הרצון להגיע לחקר האמת הכלכלית.

אסימטריית המידע

ברוב המקרים, הצד המחזיק בחברה הוא גם זה ששולט במידע. הוא מכיר את העסק, הוא מחזיק בדוחות, הוא יודע מהם ההסכמים שעליהם חתם, הוא מכיר את תוכניות התגמול, את הסכמי האופציות, את התחזיות ואת הנתונים הדרושים לצורך הערכת השווי. בן הזוג האחר אינו מחזיק במידע הזה. הוא תלוי כמעט לחלוטין בכך שכל החומר הרלוונטי יאסף, ייבדק ויונתח. זו בדיוק הסיבה לכך שאני סבור שכלל שהנכס מורכב יותר, כך חשובה יותר בדיקה יסודית. במונחים כלכליים, זהו בדיוק מצב של אסימטריית מידע, שבו צד אחד מחזיק במידע רב יותר מהצד האחר.



גם לשכר הטרחה יש משמעות

קיים גם היבט נוסף שכמעט אינו מדובר. הערכת שווי איכותית של חברה מורכבת או של תוכנית אופציות עולה כסף. לפעמים הרבה מאוד כסף. כאשר מדובר בנכסים מורכבים, העלות משקפת את היקף העבודה הנדרש. אלא שבהליכי גישור קיימת ציפייה שהכול יהיה מהיר וזול. מכאן נולד מתח נוסף. כיצד ניתן לבצע עבודת הערכה מקיפה כאשר הצדדים אינם מעוניינים – ולעיתים גם אינם מסוגלים – להשקיע את המשאבים הדרושים לה? זו אינה שאלה של מקצועיות. זו שאלה של מבנה ההליך.

אינדיקציית שווי אינה הערכת שווי

כמעריך שווי, אני שומע לא אחת אמירות ברוח: "אל תעשה עכשיו הערכת שווי מקיפה. תן אינדיקציית שווי. העיקר שנצלח את הגישור". לדעתי, משפט זה מתמצת את ההבדל בין גישור

לבין הערכת שווי. אינדיקציית שווי היא כלי למשא ומתן. אבל אסור להתבלבל בינה לבין הערכת שווי כלכלית מלאה. אינדיקציית שווי היא כלי למשא ומתן, בעוד שהערכת שווי היא כלי לגילוי האמת הכלכלית. אלה אינם אותו מוצר. כאשר בני זוג מחלקים דירה – אין לכך משמעות רבה. כאשר בני זוג מחלקים 11 חברות פרטיות, אופציות, נכסי קריירה ופנסיה תקציבית – המשמעות היא עצומה.

קודם להבין – אחר כך להתפשר

אני אינני מתנגד לפשרות. להפך. פשרה היא חלק בלתי נפרד מכל הליך משפטי וכל הליך גישור. אבל יש הבדל עצום בין להתפשר לאחר שיודעים מהו השווי לבין להתפשר משום שמעולם לא נבדק מהו השווי. לטעמי, אדם צריך לדעת על מה הוא מוותר. פשרה היא החלטה מודעת. ויתור שנובע ממחסור במידע איננו אותה פשרה.

מבחן פשוט

אני מציע לכל זוג ששוקל גישור לשאול את עצמו שאלה אחת בלבד: מה בדיוק יש לנו לחלק? אם התשובה היא דירה, רכב אחד, מספר קטן של חשבונות בנק ומספר קטן של פנסיות מקרנות פנסיה חדשות – לכו לגישור. תחסכו זמן וכסף. אבל אם התשובה כוללת עסקים/חברות, מניות, אופציות/תמורה מותנית, פנסיה תקציבית/פנסיה מקרן פנסיה ותיקה, נכסי קריירה ו/או נכסים מורכבים אחרים – עצרו לרגע. שאלו את עצמכם האם אתם באמת יודעים מה שווים הנכסים שעליהם אתם עומדים להתפשר.

השאלה האמיתית

רבים שואלים כמה יעלה ההליך המשפטי. לטעמי, זו אינה השאלה הנכונה. השאלה היא כמה עלול לעלות לכם לא לדעת מהו השווי האמיתי של הנכסים. לעיתים החיסכון בשכר טרחת עורכי דין ומומחים הוא אמיתי. ולעיתים אותו חיסכון מתגמד לעומת שווי הזכויות שעליהן ויתר אחד הצדדים מבלי שהבין את ערכן. לכן, אינני סבור שהוויתור האמיתי הוא בין גישור לבין בית משפט. הוויתור האמיתי הוא בין שני מצבים שונים לחלוטין. במצב הראשון, הצדדים יודעים מהו השווי של הנכסים – ואז מחליטים להתפשר. במצב השני, הצדדים מתפשרים מפני שמעולם לא נערכה בדיקה מספקת של השווי. בעיניי, אלה אינם שני מסלולים זהים. גישור הוא כלי חשוב, ולעיתים הוא הכלי הטוב ביותר. אבל ככל שהנכסים מורכבים יותר, כך גוברת החשיבות של הערכת שווי מקצועית, יסודית ומבוססת על מידע מלא. גישור טוב איננו תחליף להערכת שווי טובה. הוא צריך לבוא אחריה – לא במקומה. ככל שהנכס מורכב יותר, כך יקר יותר לוותר על חקר האמת.

האקטואר רוני פולניצר הוא הבעלים ומעריך השווי הראשי של פירמת הערכות שווי "שווי פנימי – מערכי שווי בלתי תלויים", וכן מייסד ונשיא לשכת מערכי השווי והאקטוארים הפיננסיים בישראל (IAVFA). פולניצר הוא מומחה להערכת שווי תאגידיים, נכסים בלתי מוחשיים, מכשירים פיננסיים מסובכים וזכויות פנסיוניות וסוציאליות מורכבות. הוא מחבר הספרים "המדריך למערכי שווי תאגידיים" ו"המדריך לאקטוארים של ביטוח חיים", ומחברם של למעלה מ-1,000 פרסומים מקצועיים בתחומי הערכות השווי והאקטואריה.