

## מי הזיז את העכבר שלי? טכנולוגיה, שירותים משפטיים מקוונים ואתיקה מקצועית

מאת  
נטע זיו\*

### תקציר

המאמר בוחן את ההשלכות של התפתחות טכנולוגיית מידע על הספקת שירותים משפטיים. כמו כל תחום בחיינו, גם שדה השירותים המשפטיים מושפע מכניסתה של טכנולוגיית מידע חדשה המשנה את הדרך שבה אנו רגילים לפעול. אתרים המציעים לציבור מידע משפטי, הפניות לעורכי־דין ועריכת מסמכים אוטומטית, והרשתות החברתיות שעורכי־הדין פעילים בהן, הם כולם התפתחויות המתרחשות במהירות, והכללים המשפטיים אינם מדביקים את קצב השינוי. לשכת עורכי־הדין בישראל, וכמוה גם גופים דומים במדינות אחרות, מבקשים ליישם את כללי האתיקה ה"ישנים" על הטכנולוגיה החדשה, ובכך מחמיצים את ההזדמנות הטמונה בחידוש הטכנולוגי. האם תוכנה המבוססת על אלגוריתם העורך בעבורי חוזה התקשרות מסיגה את גבול המקצוע? האם יש בפעולתה משום "עריכת מסמך משפטי"? האם עורכי־דין המקבלים הפניות של פונים לאתרים משפטיים עוברים על הכלל האוסר קיום שותפות עם מי שאינו עורך־דין? מה דינה של פרסומת באתרים לא־משפטיים? במאמר נבחנות התצורות השונות שבהן חדרה הטכנולוגיה לשדה השירותים המשפטיים ואת השלכותיהן על נגישותה של מערכת הצדק, על הפרופסיונליות ועל הדרך שבה אנו חושבים על המשפט ועל כלליו.

מבוא

א. טכנולוגיה ושירות משפטי

1. טכנולוגיה וחדשנות בשירות עורכי־דין

2. טכנולוגיה ושירות משפטי הניתן לא באמצעות משרד עורכי־דין

ב. שירותים משפטיים וטכנולוגיה – היבטים של אתיקה מקצועית

1. פרסומת ושידול

2. איסור שיתוף בהכנסות ואיסור ייצוג של לקוחות שהופנו מגופים למטרת

---

\* פרופסור מן המניין, הפקולטה למשפטים, אוניברסיטת תל־אביב. במחקר ובעריכת המאמר נעזרתי רבות בפרופ' מיכאל בירנהק, בד"ר לימור זר־גוטמן וכן בעוזרי־המחקר שהחלו עימי את בחינת הנושא – גיא רובינשטיין ועודד נשר. תודותיי העמוקות להם.

## רווח

3. הגנה על הלקוח: הכרת הלקוח, ניגוד עניינים וסודיות
4. אתיקה ורשתות חברתיות
- ג. שירותים משפטיים וטכנולוגיה – הסגת גבול המקצוע
  1. ייעוץ וחיווי-דעת משפטיים
  2. לשכת עורכי הדין בישראל נ' דטהפקס בע"מ
  3. עריכת מסמך משפטי
  4. ההתדיינות בעניין LegalZoom
    - (א) קרוליינה הדרומית
    - (ב) קרוליינה הצפונית
- ד. החזית הטכנולוגית-המשפטית
 

סיכום: טכנולוגיה ונגישותו של המשפט

## מבוא

הסביבה שאנו חיים בה רוויה טכנולוגית מידע, ושעות רבות ביום אנו פועלים במרחבים מקוונים. טכנולוגיה זו מעצבת הרגלי חיים, משפיעה על מערכות יחסים, ומשנה את האופן שבו אנו מבינים פרטיות ומרחב ציבורי. היא מחדדת את מקומה של המדינה בפיקוח על מהלכינו, את כוחם של תאגידים לשלוט בידע על חיינו, ואת האופנים שבהם אנו צורכים חדשות, רוכשים מוצרים, משלמים חשבונות, מביעים מחאה פוליטית וקוראים ספרים. מדובר בתהליכים דינמיים ומהירים בקצב התפתחותם. הם נוגעים בתחומי חיינו העיקריים, וקשה לדמיין איך חיינו בלעדיהם.<sup>1</sup>

השפעת הטכנולוגיה על המשפט היא דרמטית, והוגדרה על-ידי השופט חשין כמהפכה. לדבריו, אנו חווים "שינויי טכנולוגיה של רבולוציה. שכן המחשב – ועימו האינטרנט – אינם אך מוטציה של צורות חיים קודמות שהיכרנו ואשר בִּיתְנוּ בשיטת המשפט. חיים חדשים הם, והילוכם אין הוא כהילוך צורות החיים שהורגלנו לחיות בחברתן".<sup>2</sup> אלקין-קורן ובירנהק הגדירו את היחסים בין משפט לבין טכנולוגיה כדו-כיווניים: המשפט, כמערכת ערכית, נדרש להגיב על התפתחות טכנולוגית, אך הוא גם מעצב את הטכנולוגיה, אשר מצידה מכוננת יחסים חברתיים בעלי תוקף במשפט. מכיוונה של הטכנולוגיה, המשפט עשוי לחשוף את הממדים הערכיים של הטכנולוגיה (אף שזו נדמית כניטרלית ואובייקטיבית). לפיכך, הם טוענים, "נקודת המבט של משפט וטכנולוגיה [מאפשרת] לזהות את מרחב הבחירה הטמון בפיתוח הטכנולוגי ואת תפקידו של המשפט בעיצובה של הטכנולוגיה".<sup>3</sup>

1 ניבה אלקין-קורן ומיכאל בירנהק "הקדמה: משפט וטכנולוגיות מידע" רשת משפטית: משפט וטכנולוגיות מידע 11 (ניבה אלקין-קורן ומיכאל בירנהק עורכים, 2011).

2 תב"ם 16/01 סיעת ש"ס – התאחדות הספרדים העולמית שומרי תורה נ' סגן יושב-ראש ועדת הבחירות המרכזית, פ"ד נה(3) 159, 165 (2001).

3 אלקין-קורן ובירנהק, לעיל ה"ש 1, בעמ' 13.

גם שדה השירותים המשפטיים מושפע מהתפתחותן של טכנולוגיות מידע ומהמרחב הדיגיטלי. להתפתחות זו יש השלכות על עבודתם של עורכי־דין, שהם שחקנים מרכזיים בשדה זה. בחלק מהמקרים הממשק המקוון הוא חוליה מקשרת לשירותים אנושיים (שירות מקוון חלקי), ובמקרים אחרים המשתמש אינו נעזר בשום שלב בגורם אנושי, והשירות ניתן באמצעים טכנולוגיים בלבד (שירות מקוון מלא). כך או אחרת, בכל אחד מהמצבים הללו הרכיב הטכנולוגי מחליף פעולות שבעבר עשה אדם – בדרך־כלל עורך־דין, ולעיתים מישוה שעבד בפיקוחו של עורך־דין.

במאמר זה אצביע על הפוטנציאל הטמון בטכנולוגיה מקוונת לעצב מחדש את שדה השירותים המשפטיים, ובכלל זה באמצעות כניסת שחקנים חדשים לשדה, יצירת דרכים חדשות להקצאה ולצריכה של שירותים משפטיים, הגברת נגישותו של המשפט ושרטוט מחדש של תפקידם של עורכי־הדין בכל אלה. כניסת טכנולוגיה מקוונת לשדה השירותים המשפטיים מאתגרת את הדרך שבה אנו חושבים על המשפט, על יחסי עורך־דין-לקוח, על אתיקה, על ידע מובחן ועל מומחיות מקצועית. אטען כי כדי שנוכל ליהנות מהיתרונות הטמונים בשירותים משפטיים מקוונים, יש להשתחרר מדפוסי חשיבה ומכללים שהתעצבו והתקבעו על בסיס הטכנולוגיה הישנה, ולהתאימם לשינויים שהטכנולוגיה החדשה מביאה עימה. כל זאת מבלי לוותר על ערכי־היסוד של המקצוע המשפטי, שבבסיסם נאמנות ללקוח ולמערכת הצדק ומחויבות לקידום נגישותה בדרך שוויונית ככל האפשר.

עורכי־דין עושים שימוש תדיר בטכנולוגיה במהלך עבודתם המקצועית – הם משתמשים במאגרי מידע ובממשקים מקוונים להגשת מסמכים, מקימים אתרי אינטרנט למשרדיהם, משתפים פעולה עם אתרים משפטיים המציעים מידע ושירותים משפטיים לציבור הרחב, משתמשים ברשתות חברתיות כחלק מעבודתם המקצועית ועוד. כניסתה של טכנולוגיה לתחום השירותים המשפטיים מציבה בפני הפרופסיה המשפטית שאלות ישנות בלבד שחדש בנושאים כגון פרסומת ושידול, שיתוף בהכנסות עם מי שאינם עורכי־דין, ניגוד עניינים, חיסיון וסודיות. אך היא גם מעלה שאלות חדשות אשר לא יכולנו להעלותן על הדעת לפני קיומה של הטכנולוגיה החדשה – למשל, משמעות המושג "עריכת מסמך משפטי" במסגרת שימוש בתוכנה לעריכת מסמכים (document assembly software).

לא רק עורכי־דין גילו את היתרון הגלום בעולם המקוון. חברות מסחריות פועלות בתחום במתכונות מגוונות, ולא תמיד בתחרות עם עורכי־דין. חלקן מהוות אמצעי תיווך בין לקוחות לבין עורכי־דין, בתשלום מופחת או מכוה דמי מנוי. "תחנות ממסר" אלה, המחברות בין לקוחות לבין עורכי־דין, מפרסמות לעיתים מידע משפטי כללי בתחומי פעילותן, חוקים חדשים, פסיקה עדכנית ומאמרים בנושאים משפטיים. יש שהן מציעות לציבור "לוחות מודעות" וירטואליים שבאמצעותם המשתמשים יכולים להפנות שאלות משפטיות פרטניות וכלליות ולקבל עליהן תשובות – לפעמים באופן שפתוח לעין הציבור ולפעמים בפרטיות. חלקם מפעילים חדרי שיחוח (צ'ט), שבהם משתמשים יכולים לחלוק מידע בינם לבין עצמם, או פורום הידודי (אינטראקטיבי) בהשתתפות עורכי־דין.

אחד השימושים הרווחים בטכנולוגיה המקוונת מאפשר לצרכן־לקוח לרכוש טפסים משפטיים שהוא נזקק להם. ברמת מובחנות נמוכה מדובר בהורדה של טפסים סטנדרטיים ריקים על־פי תבנית מוכנה מראש, אותם הלקוח ממלא בעצמו, וכן הגשה של טפסים אלה באופן מקוון לנמען (בדרך־כלל רשות ציבורית). ברמת מובחנות גבוהה יותר התוכנה המייצרת

בעבור הלקוח (או בעבור יותר מלקוח אחד, אם כמה צדדים פועלים יחדיו) מסמך מותאם אישית על-פי הוראות, נתונים, מידע והנחיות הניתנות על-ידי הלקוח הפועל בממשק עם התוכנה. התוכנה מעבירה את הלקוח ממסך למסך ובונה בעבורו את המסמך האישי על-פי ההוראות המתקבלות ממנו.

בדרך זו מוצעים ללקוחות מגוון מסמכים "מן המוכן", ובכלל זה הסכמים לשכירת נכס ולרכישת נכס, הסכמי מכר כלליים ומיוחדים, ייפוי-כוח, צוואות לאחר המוות וצוואות-בחיים, הסכמי עבודה, הסכמים לרישוי פטנטים וזכויות יוצרים, ומגוון מסמכים לעסקים, כגון מסמכים לרישום חברה, בקשות לאישור סימן מסחר, הסכמי מכר לטובין ועוד. כן אפשר להפיק באופן מקוון הסכמי הלוואה, הסכמים למתן שירותי ייעוץ, טפסים לפשיטת-רגל, הסכמים לשכירת קבלן שיפוצים, אדריכל, גגן או רצף, הסכם ליסינג, הסכם לשימוש בנכס עם תמורה או ללא תמורה, ועוד. במדינות שקיימת בהן אפשרות של גירושים ללא אשם, הטפסים כוללים את כל הערכה הנדרשת לשם חלוקת רכוש והסכמות אחרות בתחום המשפחה. המחירים שווים לכל נפש: ערכת טפסים להתאגדות של חברה או שותפות ב-99 דולר, צוואה ב-69 דולר, רישום סימן מסחרי ב-169 דולר, ייפוי-כוח ב-35 דולר וכיוצא באלה.<sup>4</sup> מדובר בתעשייה בהיקף עצום. חברת LegalZoom, שהחלה לפעול כבר בשנת 2001, דיווחה בשנת 2011 לרשות ניירות-הערך האמריקנית (כחלק ממהלך של גיוס הון המציבור) על כ-2 מיליון משתמשים במשך 10 שנים, מהם 500,000 רק בשנת 2011. הלקוחות ביצעו 490,000 פעולות באותה שנה, והערכתה היא ש-20% מפעולות הרישום של חברות בע"מ בקליפורניה בשנת 2011 נעשו תוך שימוש בטפסים של החברה. מבחינת המחזור הכספי מדובר בנסיקה מהירה: הכנסות החברה היו 103 מיליון דולר בשנת 2009, 120 מיליון דולר בשנת 2010, ו-156 מיליון דולר בשנת 2011.<sup>5</sup> RocketLawyer, שנהפכה בשנת 2011 לחלק מקבוצת Google, דיווחה אז על 70,000 משתמשים ביום ועל הכנסות שהסתכמו באותה שנה ב-10 מיליון דולר.<sup>6</sup>

מה ההשלכות של התפתחות שוקית זו על מקצוע עריכת-הדין? מה הבעיות המשפטיות שהיא מעוררת? האם יש בה כדי להגביר את נגישותו של המשפט או שמא יש בה כדי "למסחר" את השירות המשפטי ולפגוע באיכותו? מי צפויים להיות הנהנים העיקריים ממנה? במאמר זה אנסה לבחון שאלות אלה. הפרק הראשון יסקור את השלכות של התפתחויות טכנולוגיות על שדה השירותים המשפטיים, תוך בחינת הצורות השונות שבהן נעשה שימוש בטכנולוגיה מקוונת להספקתם. בפרק השני אסקור את הסוגיות האתיות-המשמעתיות

4 ראו, למשל, אתר LegalZoom (<https://www.legalzoom.com>); אתר LawDepot (<http://www.lawdepot.com>); אתר RocketLawyer (<https://www.rocketlawyer.com/legal-documents-forms.r1>).

5 הנתונים לקוחים ממאמרו של ברטון: Benjamin H. Barton, *A Glass Half Full Look at the Changes in the American Legal Market* 17, 18–19 (Univ. of Tenn. Legal Studies Research Paper No. 210, 2013), available at [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2054857](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2054857).

6 ראו דיווח בכתב-העת פורבס: Daniel Fisher, *Google Jumps into Online-Law Business with Rocket Lawyer*, FORBES (Aug. 11, 2011), <http://www.forbes.com/sites/danielfisher/2011/08/11/google-jumps-into-online-law-business-with-rocket-lawyer/>

המתעוררות כאשר עורכי־דין מפעילים שירותים משפטיים מקוונים, ובפרק השלישי אבחן את ההשלכות המשפטיות של הענקת שירותים משפטיים מקוונים על־ידי מי שאינם עורכי־דין, ובראשן הסוגיה של הסגת גבול המקצוע. ניתוח זה ייעשה תוך בחינה של המהלכים שנקטה עד כה לשכת עורכי־הדין בישראל נגד חברה אחת בתחום זה (דטהפקס בע"מ) ושל התדיינות משפטית שהתנהלה בתחום זה בארצות־הברית נגד חברה אחרת (LegalZoom). בפרק הרביעי אנתח את הזיקה בין התפתחויות אלה לבין קידום נגישותה של מערכת הצדק, ובפרק הסיכום אמנה את היתרונות כמו־גם האתגרים הגלומים בהתפתחות טכנולוגית להספקת שירותים משפטיים.

## א. טכנולוגיה ושירות משפטי

### 1. טכנולוגיה וחדשנות בשירות עורכי־דין

שימוש בטכנולוגיית מידע אינו דבר חדש בעולמם של משפטנים. תלמידים למשפטים מקבלים כְּמוֹבן מאליו את זמינותם של מאגרי מידע משפטיים, ומתחקים באמצעותם אחר מקורות המשפט במהלך הלימודים: מנועי־חיפוש מוצאים בעבורם חוקים ותקנות, פסקי־דין, מאמרים ורשימות שונות המתמצות ומסכמות את המצב המשפטי בתחומים שונים. גם עורכי־דין, ותיקים כחדשים, עושים שימוש תדיר בכלים טכנולוגיים במהלך עבודתם המקצועית: הם עושים שימוש בטכנולוגיה לשם שיווק עבודתם, משתמשים במאגרי מידע משפטיים לשם איתור מקורות ולצורך מחקר משפטי, מגישים מסמכים לבית־המשפט ומקבלים לידיהם החלטות שיפוטיות דרך ממשק מקוון, משתפים קבצים וכן רושמים תאגידים דרך האינטרנט. חלק מהשימושים הטכנולוגיים מוגבלים לעורכי־דין בלבד. כך, למשל, בישראל רישום חברה באינטרנט וכן פעולות שונות במערכת בתי־המשפט כרוכים בקבלת "כרטיס חכם" (או התקן דומה), אשר כיום רק עורכי־דין רשאים להחזיקם. נוסף על כך, כחלק מתהליכי הגלובליזציה השתנו הכלים והאמצעים המסורתיים לביצוע עבודה משפטית. פירמות במדינות מפותחות החלו לעשות שימוש במיקור חוץ של שירותים משפטיים למדינות שבהן כוח העבודה זול יותר (בדרך־כלל לעבודה משפטית בסיסית). מיקור חוץ כזה נהיה אפשרי רק בזכות התפתחותה של טכנולוגיה מקוונת המאפשרת שיתוף מסמכים וקבצים אחרים, שיחות וידיאו חוצות־יבשות וכיוצא באלה.<sup>7</sup> כאמור, עורכי־דין השכילו לרתום טכנולוגיות מתקדמות לביצוע פעולות אשר בעבר היו עתירות כוח־אדם. בארצות־הברית, למשל, נעשה שימוש בטכנולוגיה לצורך ביצוע פעולות של גילוי מסמכים מוקדם (e-discovery) באמצעות "קידוד חזוי" (predictive coding).<sup>8</sup>

7 ראו, למשל: Swethaa Ballakrishnen, 'I Love My American Job': Professional Prestige in the Indian Outsourcing Industry and Global Consequences of an Expanding Legal Profession, 19 INT'L. J. LEGAL PROF. 379 (2012).

8 המונח predictive coding מציין מצבים שבהם מחשב מתוכנת לערוך חיפוש בכמויות גדולות של מסמכים תוך שימוש באלגוריתמים מורכבים, בדרך המחקה את תהליך המיון הנעשה על־ידי אדם בעל ידע בתחום. ראו בעניין זה: Charles Yablon & Nick Landsman-Roos, Predictive Coding: Emerging Questions and Concerns, 64 S.C. L. REV. 633, 634 (2012–2013).

העיקרון המנחה פעולה זו הוא יצירת מדגם של מסמכים שעל בסיסו נעשית אקסטרפולציה מחושבת לבניית תוכנות המבוססות על אלגוריתמים היכולים לנבא בדרגת ודאות גבוהה יחסית אם מסמך כלשהו רלוונטי להליך הנדון, וזאת מתוך כמות רבה של מסמכים – לעיתים מאות אלפים או מיליונים.<sup>9</sup> בתי-המשפט קיבלו את הטכנולוגיה כלגיטימית לצורך הליכי גילוי מסמכים, וברומה לטכנולוגיות אחרות, יש להניח כי הקידוד ייעשה מדויק יותר ככל שיגבר השימוש בו.<sup>10</sup> בהקשר של משאבי-אנוש, ההשלכה של השימוש ב-e-discovery הייתה בתחילה על עובדים משפטיים בדרגות נמוכות במשרדי עורכי-דין, אשר באופן מסורתי ביצעו עבודה שגרתית זו, שכעת הוחלפה במיכון. אך במהרה נהפכה טכנולוגיה זו לכלי עצמאי שהתפתח אף מחוץ למשרדי עורכי-דין: קמו חברות המתמחות בשירותי e-discovery, והן שכללו את המודל והציעו אותו למשרדי עורכי-דין. בעקבות זאת שירות אשר בעבר נעשה בתוך המשרד הולך ועובר מיקור חוץ, ותהליך זה משליך על המבנה של משרד עורכי-הדין ועל הדרישות באשר למקצועיותו של כוח-האדם בו.

עורכי-דין עושים שימוש יצירתי בממשק הטכנולוגי על-מנת להציע שירותים משפטיים במתכונת שונה מהמקובלת. עם התפתחות הטכנולוגיה של רשתות חברתיות, החלו עורכי-דין לעשות בהן שימוש כחלק מפעילותם המקצועית. ממשק זה עורר שאלות בנוגע להשלכות של השימוש ברשתות (כגון פייסבוק, טוויטר או לינקדאין) על נורמות אתיות מסורתיות של עורכי-דין (ראו להלן תת-פרק 4).

מעבר לשימוש ברשתות החברתיות, מפעם לפעם מתפרסמים סיפורים על עורכי-דין יזמים המבקשים "לשבור את השוק" באמצעות שימוש בטכנולוגיות חדשות. לדוגמה, עורך-דין צעיר מקליפורניה הקים מיזם שעיקרו הספקת שירות בתחום רישום תאגידים באמצעים טכנולוגיים ובאוטומציה כמעט מלאה, וזאת במטרה, לדבריו, "לחסל את הפרקטיקה המשפטית כפי שאנו מכירים אותה". את השירות האישי של עורכי-דין יש לשמור, לדירו, לפעולות מורכבות בלבד.<sup>11</sup>

באופן דומה, עורכת-דין המתמחה בתחום המשפחה הקימה את המיזם Wevorce, המציע שירות שונה מהמקובל בתחום הגירושים, תוך הישענות חזקה על אמצעים טכנולוגיים. כך המיזם מציג את עצמו לפני לקוחות פוטנציאליים:

9 ראו, למשל: John O. McGinnis & Russell G. Pearce, *The Great Disruption: How Machine Intelligence Will Transform the Role of Lawyers in the Delivery of Legal Services*, 82 *FORDHAM L. REV.* 3041 (2014); Joseph H. Looby, *E-Discovery – Taking Predictive Coding Out of the Black Box*, *FTI JOURNAL* (Nov. 2012), <http://ftijournal.com/article/taking-predictive-coding-out-of-the-black-box-deleted>.

10 ראו, למשל, את הסקירה של קראוס: Jason Kraus, *Courts and Judges Embrace Predictive Coding, but Is It Really Fixing Discovery?*, *ABA JOURNAL* (Feb. 1, 2015), [http://www.abajournal.com/magazine/article/courts\\_and\\_judges\\_embrace\\_predictive\\_coding\\_but\\_is\\_it\\_really\\_fixing\\_discovery/?utm\\_source=maestro&utm\\_medium=email&utm\\_campaign=tech\\_monthly](http://www.abajournal.com/magazine/article/courts_and_judges_embrace_predictive_coding_but_is_it_really_fixing_discovery/?utm_source=maestro&utm_medium=email&utm_campaign=tech_monthly).

11 Victor Li, *Seeing the Possibilities of Automation, Tim Hwang is Working Toward the Death of Practice-as-Usual*, *ABA JOURNAL* (Sept. 9, 2014), [http://www.abajournal.com/mobile/article/seeing\\_the\\_possibilities\\_of\\_automation\\_tim\\_hwang\\_is\\_working\\_toward](http://www.abajournal.com/mobile/article/seeing_the_possibilities_of_automation_tim_hwang_is_working_toward)

"High-tech. High Touch.

Our simple-to-use software guides our entire process, removing much of the inefficiency (and expense) of traditional divorce.

More importantly, our technology frees our team to focus on you instead of paperwork."<sup>12</sup>

המיזם אף מתווה אמירה ערכית לגבי אופן מתן השירות – הוא מסתמך על עיקרון של שיתוף-פעולה בין בני-הזוג המתגרשים (amicable divorce), קבלת סיוע ממומחים שונים ושיטת תמחור המבוססת על מחיר קבוע (flat fee). בעוד העלות הממוצעת של גירושים היא 27,000 דולר, גירושים על-פי Wevorce עולים בממוצע 10,000 דולר.<sup>13</sup> מיזמים אלה ואחרים מופעלים ומקודמים על-ידי עורכי-דין, בדרך-כלל צעירים, שאליהם מצטרפים לאחרונה גם משרדים גלובליים. כך, למשל, במאי 2015 הכריזה פירמת עורכי-הדין הגלובלית Denton על הקמת פרויקט NextLaw, המוגדר כ"מעבדה" וכ"מאיץ עסקי משפטי" (legal business accelerator). מדובר בפלטפורמה טכנולוגית המתיימרת "לשנות את הפרקטיקה המשפטית בעולם" ולפעול לטובת לקוחותיה ברחבי העולם. כך החברה מתארת את המיזם:

"The goal of NextLaw Labs is to develop a suite of technologies that will fundamentally change the practice of law, improving client service and enhancing client solutions, supporting seamless cross-border service in today's global economy. Dentons – along with its thousands of lawyers and professionals around the world – will be the accelerator's lead supporter and investor, serving as the global testing ground for new products, services and other ideas to be vetted, piloted and scaled."<sup>14</sup>

באשר לעורכי-הדין הצעירים, הללו רואים את עצמם כמי שמאתגרים את הסדר הישן באמצעות שימוש באמצעים טכנולוגיים המאפשרים הספקת שירותים משפטיים בתצורות מתקדמות אשר מוזילות מחירים, מאפשרות גישה מקוונת, וככלל עושות שימוש במיכון חכם המחליף שירותים אנושיים. חלק מאותם עורכי-דין מכונים rebel lawyers או legal rebels, אלא שהדיווח השוטף עליהם מסונף לאתר לשכת עורכי-הדין האמריקנית (ABA), ללמדנו שגוף ממסדי ומעט אנכרוניסטי זה בחר להכיל את עורכי-הדין ה"מורדים" הללו ולתת להם במה.<sup>15</sup>

במחשבה נוספת, הדבר אינו מפתיע. לשכת עורכי-הדין האמריקנית הבינה כנראה את הפוטנציאל הטמון במודלים החדשים ובטכנולוגיה המקוונת בכל הקשור למתן מענים ללקוחות, ואם כך, עדיף שהדבר יעשה על-ידי עורכי-דין, ולא בתחרות עימם. באמצעות

12 ראו <http://wevorce-public.herokuapp.com/>.

13 ראו <https://www.wevorce.com/>. המיזם מופעל על-ידי עורכת-דין ובן-הזוג שממנו התגרשה.

14 ראו: *Denton Launches NextLaw Labs and launched Legal and Business Accelerator*, MARKETWatch (18.5.2015), <http://www.marketwatch.com/story/dentons-launches-nextlaw-labs-and-creates-legal-business-accelerator-2015-05-18>.

15 ראו אתר לשכת עורכי-הדין האמריקנית: <http://www.abajournal.com/legalrebels>.

קבלה והכלה של עורכי-הדין החדשים, לשכת עורכי-הדין האמריקנית מבקשת לנכסם ולהשאירם תחת שיפוטה ואחריותה, ובר-בזמן להמשיך להיאבק כדי למנוע את כניסתם של שחקנים שאינם עורכי-דין לשדה דינמי זה.

אנו רואים, אם כן, שהטכנולוגיה פעולת במגוון דרכים: יש שהיא משמשת "ספרייה" ומקור לחומרים משפטיים; במקרים אחרים היא כלי-עזר לפעולות שנעשו באמצעות טכנולוגיה ישנה (תכנות לחישוב שיעורי מס, זכאויות כספיות, הנחות וכדומה); לעיתים היא מהווה כלי ניבוי (פונקציית ה-e-discovery); ולבסוף, במקרים מסוימים היא עשויה להחליף שירות משפטי אנושי.

ריבוי הפונקציות של השימוש בטכנולוגיה מוביל, עם זאת, לכך שחלק מהפעולות "בורחות" מהשטח שהיה שמור באופן מסורתי לעורכי-דין בלבד. אכן, לצד החידושים המוצעים על-ידי עורכי-דין המסתייעים בטכנולוגיה – אשר יכולים להיות חתרניים ואף מרדניים או לחלופין ממסדיים ומסורתיים – קמו חברות מסחריות שאינן בבעלות עורכי-דין ואשר מציעות גם הן שירותים משפטיים לציבור הרחב.

## 2. טכנולוגיה ושירות משפטי הניתן לא באמצעות משרד עורכי-דין

חברות מסחריות העושות שימוש בטכנולוגיה מקוונת לשם הספקת שירותים משפטיים פועלות בשש דרכים עיקריות. רובן מציעות יותר מצורת שימוש אחת, ומשלבות כמה אפשרויות של מתן שירות ללקוחות. כאמור, חלק מהחברות הללו מצויות בבעלות עורכי-דין, אולם חלקן בבעלות של יזמים שאינם עורכי-דין. כפי שנראה בהמשך, לסוגיית הבעלות יש משמעות משפטית, בין היתר במקרים שבהם החוק אינו מתיר לעורך-דין לתת שירות ללקוח שהופנה אליו מגוף שאינו בבעלות עורכי-דין.<sup>16</sup> כך המצב בישראל.

אלה ששת השירותים העיקריים הניתנים על-ידי החברות:<sup>17</sup>

1. פרסום מידע משפטי שוטף באופן נגיש – בדרך-כלל המטרה היא לספק מידע משפטי בפורמט מובן ונגיש לקהל הרחב או לקהל מוגדר. החברות מציעות הפניות לחקיקה, מעדכנות את המצב המשפטי בתחום שבו הן פועלות, ומעלות לאתר פסקי-דין והחלטות שיפוטיות אחרות, ידיעות עיתונאיות בענייני משפט וכן מאמרים של עורכי-דין (ושל אחרים). בחלק מהמקרים כל אדם יכול לקבל את המידע עם הכניסה לאתר, ובמקרים אחרים יש צורך במנוי. חלק מהאתרים מציעים גם סרטונים קצרים שבהם עורכי-דין מסבירים נקודה משפטית מסוימת, בדרך-כלל באופן כללי. דוגמות לסוגיות משפטיות המטופלות בסרטונים

16 ראו לעניין זה ס' 58 לחוק לשכת עורכי הדין, התשכ"א-1961 (להלן: חוק לשכת עורכי-הדין או חוק הלשכה); כלל 11ב לכללי לשכת עורכי הדין (אתיקה מקצועית), התשמ"ו-1986 (להלן: כללי האתיקה).

17 החברות העיקריות הפועלות בתחום זה בישראל הן דטהנט (מייסודה של דטהפקס) – <http://www.datafax.co.il/datafaxweb/Default.asp>; "משפטי" (מקבוצת דפי זהב) – <http://www.mishpati.co.il/>; אתר הפורומים המשפטיים – <http://www.lawforums.co.il/>; "פרקליטים" (מבית mako) – <http://praktitim.mako.co.il/>; "LawGuide" – עורכי דין ומידע משפטי בישראל" – <http://www.lawguide.co.il/>. כמו-כן פועלות בישראל החברות המופרות של מאגרי המידע המשפטי, ובראשן נבו, תקדין ופדאור.



הן "זכויות של ידועים-בציבור לירושה", "מהו חשבון מוגבל בבנק", "מחיקת חובות בהוצאה לפועל", "מה עושים אחרי הגשת כתב אישום", "זכויות של עסקים בנכסים ברמי-מפתח" וכיוצא באלה. באשר לכותבים באתר, לעיתים מדובר במערכת האתר, ולעיתים בעורכי-דין המתקשרים עם האתר לצורך פרסום מאמרים בשמם (לפעמים אף בתשלום).

מבחינת עורכי-הדין מדובר בפלטפורמה שדרכה הם יכולים לחשוף את עצמם ולהגיע לנראות גבוהה. במילים אחרות, הצגת מאמרים באתר וכן סרטונים משפטיים מהווה אמצעי לפרסומת, ועל-כן אין תמה שעורכי-דין מוכנים לשלם בעבור האפשרות להציג את עצמם בכתב או במדיה חזותית. נוסף על כך, בחלק מהאתרים מופיעה בסוף הידיעה/הכתבה/המאמר הצעה לפנות לעורך-הדין שכתב את התוכן לצורך המשך ייעוץ או טיפול. סביר שמי שמעוניין לקבל מידע נוסף בתחום הידיעה אכן יפנה לאותו עורך-דין אם אין לו חלופה. אולם שירות זה, על פניו, אינו יוצר יחסי עורך-דין-לקוח, ואינו מיועד לתת ייעוץ במקרה פרטני (והדברים מצוינים מפורשות באתרים). מבחינת החברות המפעילות אותו, זהו שירות נלווה לשירותים מתקדמים יותר, והוא מיועד להוביל את הלקוחות הפוטנציאליים אל החברה המעניקה את המידע, ולא אל חברה אחרת.

**2. הפעלה של פורומים משפטיים – רוב האתרים מפעילים "פורומים", כלומר קבוצות-דיון המחולקות בדרך-כלל על-פי נושאים (משפחה, עבודה, הוצאה לפועל, רשלנות רפואית וכיוצא בהן), והם מזמינים את הציבור לשלוח אליהם שאלות משפטיות, הנענות על-ידי עורכי-דין אשר פעילים בפורומים ורשומים באתר. לעיתים רחוקות הפורום אינו מנוהל על-ידי עורך-דין, אלא על-ידי איש-מקצוע אחר (למשל, חוקר פרטי). חלק מהאתרים המתחזקים את הפורומים הם בבעלות עורכי-דין ומופעלים על-ידיהם, אך חלק מהם אינם בבעלות עורכי-דין. לעיתים הפורום אינו נחזה כמשפטי, אלא כפורום כללי בנושא מסוים (למשל, רכב, אופנועים, מחלות, דירות), אך בפועל הוא "מסתיר" מאחוריו, בין היתר, שירות של ייעוץ משפטי. כמקובל בפורומים אחרים באינטרנט, התשובות הניתנות על-ידי המשיבים בפורום הן פומביות ונגישות לכל אדם הנכנס אליו. הפורומים מקפידים לציין כי אין מדובר בייעוץ משפטי, אלא במידע בלבד, ובמקרים רבים התשובה הראשונית הניתנת לפונה היא כללית. שאלות-המשך מצד הפונים נענות לעיתים קרובות בהמלצה להתייעץ עם עורך-דין המתמחה בנושא.<sup>18</sup>**

אף שבנסיבות אלה הפונים אינם מופנים מפורשות לעורך-הדין שענה את התשובה לשאלתם בפורום, סביר להניח שחלקם פונים אליו מטעמי היכרות או נוחות. מכאן שגם פלטפורמה זו מהווה במידה רבה אמצעי לפרסומת ולהשגת לקוחות.<sup>19</sup> בדרך-כלל עורכי-הדין המנהלים פורום אינם עובדים של החברה המפעילה את האתר, אלא מתקשרים עימה בהסכם שבו הם מקבלים את הרשות לנהל את הפורום תמורת תשלום.<sup>20</sup>

18 יש לציין כי מתכונת דומה קיימת גם בתחומים אחרים. בתחום הבריאות, לדוגמה, ניתן מידע רפואי ראשוני כללי, ובדרך-כלל כלולה בו המלצה לפנות לרופא.

19 יתר על כן, סביר להניח כי הופעה באתרים מסוג זה מעלה את הסיכוי ששמו של עורך-הדין יופיע במקום גבוה גם בחיפוש במנועי-חיפוש כלליים. מדובר, אם כן, באמצעי לפרסומת מהסוג החדש, הנסמך על אופן התכנות של חיפוש מקוון.

20 לצורת ההתקשרות בין עורכי-דין לבין החברה יש השלכה בעיקר לגבי ס' 58 לחוק לשכת עורכי-הדין או כלל 11 לכללי האתיקה, אשר יידונו בהמשך.

3. הפניה לעורך־דין בתחום הרלוונטי – חלק מהאתרים מזמינים את הלקוחות להציג לפנייהם שאלה או סוגיה משפטית, ואז מפנים אותם לעורך־דין המתמחה בתחום. לפעמים הפנייה נעשית לנציג האתר (למשל, באמצעות שיחוח) או באמצעות העלאת שאלה ושליחתה לכתובת האתר. יש שמופיעים באתר שמות של עורכי־דין (עם תמונותיהם), אשר מציעים לפונים לפנות אליהם ל"יעוץ אישי" ולהשאיר פרטי התקשרות. לעיתים הפונה מתכתב עם עורך־הדין בדוא"ל, ולפעמים נוצר מפגש בין הפונה לבין עורך־הדין.

מכאן שהאתר מציע למעשה מעין שירות "תיווך" למציאת עורך־דין מתאים. החברות מפעילות מאגר מומחים בתחומים שונים, ומפנות את הפונים לעורכי־דין שנראים מתאימים לפי סוג הבעיה המוצגת. לא ברור לפי אילו אמות־מידה ניתן להיכלל במאגר המומחים, ובחלק מהמקרים עורכי־דין משלמים על־מנת להיכלל בו.

4. מכירת מנויים לפונים בעבור שירות קבוע מאתרים משפטיים – בעוד במקרים שתוארו בסעיפים 2 ו־3 לעיל מדובר בדרך־כלל בפונים אקראיים שיש להם צורך מזדמן בשירות משפטי, מתכונת נוספת מופעלת לגבי מי שנזקק לשירות תדיר ובאופן חוזר. חלק מהחברות מציעות לציבור "מנוי" המזכה אותם בשירות חינם או מוזל לתקופה קצובה, מפעם לפעם וכאשר עולה הצורך. מתכונת זו מתאימה בעיקר למי שנתקל בבעיות משפטיות באופן חוזר ונשנה, כגון מעסיקים, נושים גדולים, ומי שמנהלים הליכים מרובים נגד צרכנים או לקוחות. יש אתרים הפועלים רק על־פי שיטת המנויים, ובהם רכישת המנוי מזכה את הלקוח בקבלת שירות כללי או אישי. שירות כללי כולל אפשרות להיכנס למאגרי המידע של האתר, ולעשות שימוש במחשבוני משלמים בתחומים שונים (זכויות בעבודה, מיסוי וכדומה). שירות אישי כולל אפשרות לקבל ייעוץ משפטי פרטני בתשובה לשאלתה שהפונה מעלה. התשובות ניתנות על־ידי מומחים, בדרך־כלל עורכי־דין אולם לא כך בכל המקרים, וללקוח יש אפשרות לקבל הפניית־המשך לייעוץ אישי אצל מומחה בתעריף מוסכם, שהוא זול יותר מהתעריף המקובל של המומחה. מתכונת זו מציעה למעשה את כל השירותים המופיעים בסעיפים 1–3 לעיל, אולם רק למנויים באתר. מכיוון שמדובר בשירות ללקוחות ששילמו דמי מנוי, כחלק מה"חבילה" רמתו גבוהה מרמת השירות הניתנת למי שנכנס לאתר באופן אקראי. מדובר אפוא במודל עסקי מוכר מתחום השירותים המקוונים, הכוללים תוכן מסוים חינם ושירותי ערך מוסף בתשלום, בדרך של מנוי או תשלום חד־פעמי.

5. מכירת טפסים ומסמכים משפטיים בתבניות כלליות – בקטגוריה זו ניתן לקבל מהחברה, בממשק מקוון, טפסים ומסמכים בדרגות מובחנות משתנות. יש אתרים שניתן להוריד מהם טפסים כלליים (הסכם מכר לנכס, הסכם שכירות, הסכם לרכישת שירות, הסכם עבודה), ואז מדובר בטפסים סטנדרטיים, שעל הפונה למלא על בסיס נתוניו האישיים ואופי הפעולה שהוא מבקש לבצע. במצבים אלה הלקוח אינו מקבל סיוע מעבר לקבלת הטופס או המסמך. הללו מספקים לו תבנית ראשונית, שאותה הוא מתאים לצרכיו בכוחות עצמו.

6. מכירת טפסים ומסמכים בהתאמה אישית – אפשרות נוספת, משוכללת יותר, היא קבלת מסמכים מסוגים שונים המותאמים ללקוח לצורך פעולה קונקרטית. מקרים אלה נעים ממצב שבו הלקוח ממלא באתר את המסמך הסטנדרטי, עם או בלי אפשרות לשנות בו סעיפים או תנאים, ועד לאפשרות מתקדמת יותר שבה הלקוח מזין נתונים מתוך הפעולה המשפטית שהוא מבקש לבצע, והתוכנה מייצרת בעבורו מסמך מותאם אישית לצרכיו. שירות כזה יכול להינתן גם כאשר שני צדדים מבקשים לייצר לעצמם הסכם המותאם לנסיבות

ההתקשרות ביניהם.<sup>21</sup> במקרים מסוג זה הפונים אינם נעזרים כלל בכוח אנושי, והממשק בינם לבין האתר המקוון הוא מלא.<sup>22</sup>

מה המשמעות של התפתחויות אלה מנקודת־המבט של "משפט וטכנולוגיה"? כניסתה של טכנולוגיה חדשנית לתוך שדה השירותים המשפטיים משכללת את עבודתם של עורכי־דין הממשיכים לעשותה בדרכים המסורתיות, אך גם מאפשרת ליצור דפוסי פעולה חדשים (בעיקר עסקיים), שונים מאלה שהיו מקובלים מימים ימימה. מבחינה זו, ובדומה לתחומים אחרים, הטכנולוגיה אינה ניטרלית; התערבותה עשויה לשנות מציאות. היא מעמידה לפנינו אפשרויות פעולה המחייבות חריגה מדפוסי מחשבה מסורתיים, המבוססים על קטגוריות שעוצבו במסגרת גבולותיה של הטכנולוגיה הישנה. אכן, יש שטכנולוגיה משפרת ומשכללת ביצועים במתכונות קיימות, מבלי לשנותם באופן מהותי. אולם עיקר פועלה הוא בהשפעה על הדרך שבה אנו חושבים על מציאות כלשהי, ובכלל זה על המציאות המשפטית.<sup>23</sup> לפי גישה זו, שירות משפטי סופק בעבר בדרך מסוימת לא בהכרח בשל התכונות האינהרנטיות והרדוק הפנימי של "המשפט", אלא (גם) מכיוון שהיינו מוגבלים לתבניות החשיבה ששיקפו את גבולותיה של הטכנולוגיה הישנה. כניסתה של הטכנולוגיה החדשה תעצב מחדש את הדרך שבה אנו חושבים על מושגים כגון "ייעוץ משפטי" או "מסמך משפטי", מכיוון שנפתחה הדרך לדמיין משהו אחר. ריצ'רד סוסקינד (Susskind) טוען כי מדובר בשינוי הפרדיגמה המשפטית, לא פחות. לדבריו, מה שאנו יודעים על המשפט והדרך שבה אנו חושבים על שירות משפטי ישתנו לחלוטין בגלל כניסתה של טכנולוגיה מבוססת־אינטרנט לתחום הידע והשירות המשפטי.<sup>24</sup>

אם בעבר סברנו שיעוץ משפטי מחייב התקשרות קבועה וארוכת־טווח עם עורך־דין אחד המעניק לנו שירותים כוללים, הטכנולוגיה מאפשרת כעת קיטוע של השירות ורכישת מידע ממקורות שונים ומבוזרים. בעבר סברנו שהרכיב המשמעותי ביותר בשירות המשפטי הוא שיקול־הדעת האנושי המקצועי, כלומר, התאמת המכשיר המשפטי הראוי ללקוח, תוך בחירה מבין כמה אפשרויות, על בסיס נתונים פרטיקולריים שהלקוח מספק לעורך־הדין בעקבות דיאלוג המתנהל ביניהם. אך כיום יש תוכנות המסוגלות לבצע פעולות דומות. במילים אחרות, הטכנולוגיה פותחת צורות חדשות של הספקת שירות משפטי, ובכך מובילה אותנו לחשיבה מחודשת על מהותו של משאב זה.

תהליך זה מתרחש, כך נדמה, בעיקר "מלמטה". הטכנולוגיה מקדמת במהירות חידושים בשדה השירותים המשפטיים, והאסדרה (רגולציה) אינה מצליחה להדביק את קצב השינויים

21 מיזם ישראלי שהחל לפעול בדרך זו במהלך 2015 הוא LegalUp. עם הקמת האתר הוא תואר על־ידי מקימיו כ"מערכת המאפשרת יצירה של הסכמים דינמיים, המותאמים בדיוק לצרכים הייחודיים של כל משתמש". לאחר חודשים מספר הוסר הכיתוב העברי מהאתר בנסיבות לא־ברורות. ראו אתר LegalUp – <http://legalup.me/default?lang=hebrew#whatislegalup>.

22 גם שיטת ה־"creative commons פועלת באופן דומה: יוצרים מפיקים לעצמם ובעצמם רישיון, שבו יוכלו להשתמש מול משתמשים.

23 אלקין־קורן ובירנהק, לעיל ה"ש 1.

24 RICHARD SUSSKIND, THE END OF LAWYERS? RETHINKING THE NATURE OF LEGAL SERVICES (2008) 17–18.

וההתפתחויות. כך בכלל, וכך בפרט בתחום האתיקה המקצועית, האמורה להסדיר את התנהגותם של עורכי־הדין מול לקוחותיהם, בתי־המשפט, חבריהם למקצוע והציבור בכללותו. כללי האתיקה המקצועית של עורכי־דין עוצבו על בסיס תפיסה מסוימת של יחסי עורך־דין-לקוח, שהיא שונה מאוד מזו המתוארת בחלק זה. הכללים הניחו כי לעורך־הדין יש משרד במקום קבוע, שהוא אינו מפרסם את שירותיו ברבים או מזמין אליו לקוחות ומציע להם שירות, שהוא פועל במשק סגור ללא שותפים שאינם עורכי־דין, שגבולות ייחודו של המקצוע ברורים ויציבים, ושחובת נאמנות חזקה ללקוח מהווה את המסד הערכי החשוב ביותר של הפרופסיה. גורמים שונים שאינם קשורים כלל לשינויים טכנולוגיים – ביניהם משברים כלכליים עולמיים,<sup>25</sup> הגידול במספר עורכי־הדין והתגברות התחרות הפנימית והחיצונית,<sup>26</sup> השפעות הגלובליזציה על דפוס העיסוק במקצוע עריכת־הדין<sup>27</sup> ושינוי יחסי הכוח בין עורכי־הדין ללקוחותיהם<sup>28</sup> – כבר החלו לתת את אותותיהם ולהשפיע על דפוס העיסוק במקצוע ועל כללי האתיקה המסורתיים.<sup>29</sup> אולם לכניסתה של הטכנולוגיה לשדה השירותים המשפטיים יש השפעה מכרעת, מכיוון שהיא "רוחבית" וחודרת לכל תחום, ומשליכה על כל אחד מהשינויים הללו.

חשוב להכיר בכך שהחידוש הטכנולוגי אינו משנה מציאות "ניטרלית" או "טבעית". גם הענקת שירות משפטי בצורות ההתקשרות ה"מסורתיות" נשענו על טכנולוגיה מסוימת – עט נוצה וקלף, מכונת כתיבה, דואר כרכרות, טלפוניה ומכשירי פקסימיליה, מחשבים אישיים – ומה שנרמזה בעינינו כדרך היחידה להעניק שירות משפטי אינו אלא תוצר של סביבה טכנולוגית נתונה. מכאן שהשירות המקוון משקף התפתחויות טכנולוגיות נמשכות ורציפות. כך, תקשורת המתרחשת לא בדרך של מפגש פנים-אל-פנים יכולה, מצד אחד, להגביר נגישות למי שאינם יכולים להגיע באופן פיזי למשרד עורכי־דין. מצד אחר, היא עלולה ליצור תחושה – לעיתים מוצדקת ולעיתים מוטעית – של יכולת לטפל בבעיה משפטית לבד וללא הסתייעות באיש־מקצוע. ייתכנו בהחלט נסיבות שבהן עדיף שאדם יקבל ייעוץ מקצועי בלתי־אמצעי; במקרים אחרים המידע הזמין מסייע בהכוונת הפונה לנתיב נכון – דבר שלא היה מתרחש אלמלא זמינותו. זו דרכה של התערבות טכנולוגית בתחומי חיים רבים כיום, והמשפט בכלל זה.

- 
- 25 ראו, למשל, את השינויים שחלו במבנה הפירמות של עורכי־הדין בעקבות המשבר הכלכלי של 2008: Larry E. Ribstein, *The Death of Big Law*, 2010 Wis. L. Rev. 749.
- 26 ראו, למשל, את הגיליון 19 (3-2) (2012) INT'L J. LEGAL PROF. אשר הוקדש לנושא זה.
- 27 ראו, למשל: Gillian K. Hadfield, *Legal Infrastructure and the New Economy*, 8 J. L. & POL'Y FOR INFO. SOC'Y 1 (2012). לטענת הדפילד, הבעיה העיקרית היא שעורכי־דין אינם מורגלים במתן שירות שבמרכזו מצויה גישת ניהול סיכונים, ולא מניעת סיכונים.
- 28 ראו, למשל: Christopher J. Whelan & Neta Ziv, *Privatizing Professionalism: Client Control of Lawyers' Ethics*, 80 FORDHAM L. REV. 2577 (2012).
- 29 ראו, למשל, את הדיון בהוראות לעניין השימוש ברשתות חברתיות להלן בתת־פרק 4.

## ב. שירותים משפטיים וטכנולוגיה – היבטים של אתיקה מקצועית

שימוש בטכנולוגיה להספקת שירות משפטי – הן על-ידי עורכי-דין והן על-ידי גופים וארגונים שאינם עורכי-דין (או פירמה של עורכי-דין) – אינו מתיישב תמיד עם כללי אתיקה ונורמות מקצועיות מסורתיות, מאחר שאלה התפתחו והתקבעו בעידן שבו טכנולוגיה זו לא הייתה קיימת. כאמור, כללים משפטיים ואתיים נוצרים בתוך ומתוך מציאות קונקרטית, הכוללת פרקטיקות ארגוניות, חברתיות ותרבותיות המצויות לעיתים במתח עם פרקטיקות חדשות, ביניהן כאלה המבוססות על טכנולוגיה חדשה. נבחן אפוא אילו מהכללים המסדירים הספקת שירות משפטי על-ידי עורכי-דין מושפעים מכניסתה של הטכנולוגיה לתחום זה. בפרק זה אדון בכללים החלים על עורכי-דין, ובפרק ג אבחן את הנורמות המסדירות את פעולתם של מי שאינם עורכי-דין, בראש ובראשונה בנוגע להסגת גבול המקצוע.

לצורך הדיון חשוב לזכור כי כללי האתיקה אינם ניטרליים, ולא רק מן היבט של "משפט וטכנולוגיה". גישות שונות למקצוע עריכת-הדין רואות בהם אמצעי להגנה על אינטרסים וערכים מגוונים הנגזרים, לשיטתם, מהעקרונות המצויים בבסיס ההתארגנות הפרופסיונלית בכללותה. כך, למשל, גישות ביקורתיות למקצוע עריכת-הדין רואות בכללים בדבר איסור פרסומת ואיסור שידול, בדבר הסגת גבול המקצוע, בדבר איסור השותפות בין עורכי-דין לאחרים ועוד – אמצעים להגנה על אינטרסים של עורכי-דין ולשמירה על מעמד המקצוע ועל עניינם של חבריו. כללים אלה מגבילים תחרות פנימית וחיצונית, ונועדו למנוע כל טשטוש בהבחנה בין עורכי-דין לבין נותני שירות אחרים, כדי לא להפחית במעמדם של הראשונים. לעומתן, גישות פונקציונליסטיות מניחות כי תהליך ההתארגנות הפרופסיונלית מתעצב על-מנת לקדם אינטרסים ציבוריים (למשל, הנגשת המשפט, קידום הדמוקרטיה ושלטון החוק, שמירה על זכויות אדם, פתרון סכסוכים יעיל). משכך, הן רואות באותם כללי אתיקה אמצעי להגנה על הציבור, על מערכת הצדק ועל אינטרסים חברתיים נוספים.<sup>30</sup> מכאן שניתוח השפעתה של הטכנולוגיה על כללי האתיקה ועל מארג היחסים שהם יוצרים מצריך הנחה בדבר המטרות והאינטרסים המוגנים על-ידי כללים אלה.

בכתיבה קודמת טענתי כי הגם שאי-אפשר להצביע על תיאוריה גדולה שמסבירה באופן כוללני ואחיד את הבסיס התיאורטי של כל כללי האתיקה, בחלק ניכר מהמצבים ההנחה בדבר קידום האינטרס העצמי משכנעת יותר מן ההנחה שבבסיסם מצוי האינטרס הציבורי.<sup>31</sup> מכאן שגם לניתוח בפרק זה, בדבר הממשק שבין כללי האתיקה לבין הטכנולוגיה, יש משמעות תיאורטית – הן מבחינה תיאורית והן מבחינה נורמטיבית, כמוכן.

30 לסקירה מרחיבה ראו נטע זיו מי ישמור על שומרי המשפט? עורכי דין בישראל בין מדינה, שוק וחברה אזרחית פרק ראשון (פרסומי הפקולטה למשפטים, אוניברסיטת בראילן, והוצאת הקיבוץ המאוחד, 2015).

31 שם, בעמ' 48. ראו גם נטע זיו "מי הזיז את הגלימה שלי? – על הסגת גבול מקצוע עריכת הדין" מחקרי משפט כד 439, 453-454 (2008).

## 1. פרסומת ושידול

השימוש הראשון שעשו עורכי־דין בטכנולוגיה דיגיטלית היה בתחום השיוק של עבודתם. אין זה מפתיע אפוא שנושאי הפרסומת והשידול היו הראשונים שהגיעו לדיון לפני ועדות האתיקה שעסקו בממשק שבין הכללים לבין ההתפתחויות הטכנולוגיות. זאת, אף שנושאים אלה אינם מצויים בליבת העיסוק במקצוע עריכת־הדין (להבדיל מחובת הנאמנות ללקוח ולבית־המשפט, מחובת הסודיות ומהאיסור לפעול בניגוד עניינים). עוד יודגש כי לגבי הכללים בנוגע לפרסומת ולשידול, הביקורת על היותם אמצעים לקידום האינטרס העצמי של עורכי־הדין (מניעת תחרות) היא החזקה ביותר. אכן, המרחב האינטרנטי מאפשר בקלות יחסית, ובדרך־כלל במחיר סביר, ליזום פעולה במרחב הציבורי המכוונת לקהל בלתי־מסוים. להבדיל ממודעות פרסומת או מפרסומת ישירה או עקיפה ברדיו או בטלוויזיה, כמעט לכל אדם יש כיום גישה למרחב הווירטואלי. באופן כללי, הכללים בדבר המותר והאסור במסגרת הפרסום המקוון מצויים עדיין בהליכי גיבוש. גם לשכות עורכי־דין בעולם ובישראל נדרשו לתת את דעתן למופעי השונים, ולבחון אם יש בהם משום "פרסומת" (lawyers' netvertising).

חוק לשכת עורכי־הדין וכללי האתיקה אוסרים פרסומת, אלא אם כן היא הותרה בכללים.<sup>32</sup> הכללים מתייחסים לתוכן הפרסומת (שם, תארים נוספים, תחום עיסוק, שפות), למסגרת שבה ניתן לפרסם (מודעות בגודל מסוים, מדורים מובחנים) ולמגבלות שונות בנוגע לפרסומת (למשל, איסור מלל קולי, איסור הצבת תמונות של לקוחות). קיימת ועדה העוסקת בשאלות בענייני פרסומת, וזו גיבשה במשך השנים הוראות נוספות – למשל, איסור להזמין כתבת פרופיל על משרד עורכי־דין, איסור לחלק פריטים (עטים, שעונים, לוחות־שנה) שמוטבע עליהם שם עורך־הדין, איסור לכלול דברי שבח עצמיים, איסור פרסום מחירי שירות ועוד.<sup>33</sup> באשר לפרסום אינטרנטי, כלל 3(ה) לכללי לשכת עורכי־הדין (פרסומת) קובע כמה הוראות מיוחדות המרחיבות את המותר לעומת פורמטים אחרים (למשל, התרת איורים ודימויים גרפיים, התרת לינקים לאתרי משפט), אך נשמרה ההוראה המחייבת שבכל אלה לא תהיה פגיעה בכבוד המקצוע.<sup>34</sup> חלק ניכר מסוגיות הפרסומת באינטרנט שהתעוררו במשך השנים עסקו בשאלת המותר והאסור בפרסום באתרים של עורכי־הדין, וועדת הפרסומת הרחיבה בהדרגה את המותר בתחום זה, בדרך־כלל לאחר שעורכי־הדין כבר ביססו פרקטיקה שלא זכתה בהסדרה עד שהיא נהפכה לעובדה מוגמרת. כך, למשל, בהחלטה משנת 2010 נקבע כי "מותר לפרסם באינטרנט תמונות ואיורים שאינם פוגעים בכבוד המקצוע", אך לא הותר שימוש בסרטים, ובהחלטה משנת 2014 קבעה ועדת האתיקה הארצית כי "אין להבחין בין פרסום בדרך של טקסט כתוב לבין פרסום בדרך של וידאו".<sup>35</sup> על הסרטון להיות מוגבל

32 ס' 55 לחוק לשכת עורכי־הדין; כללי לשכת עורכי הדין (פרסומת), התשס"א-2001 (להלן: כללי לשכת עורכי־הדין (פרסומת)).

33 ראו באופן כללי לימור זר־גוטמן "שמירה על כבוד המקצוע ותדמיתו ופרסומת לעורכי דיין" מחקרי משפט כד 491 (2008).

34 כלל 3(ה) לכללי לשכת עורכי־הדין (פרסומת).

35 ההחלטה האוסרת: החלטה את 122/09 "פרסומת: אסור לפרסם סרט פרסומת ותדמית באינטרנט" אתיקה מקצועית 34 (2010), נגיש בכתובת [http://www.israelbar.org.il/newspaper\\_](http://www.israelbar.org.il/newspaper_)

למתן מידע על עורך־הדין או המשרד, ואינו יכול לכלול "דברי שבח עצמיים" או לפגוע בכבוד המקצוע.<sup>36</sup>

בתווך שבין הגדרת המותר והאסור באתר של משרד עורכי־הדין לבין המגבלות החלות על התקשרות של עורכי־דין עם גופים חיצוניים (ראו בפסקה הבאה), קבעה ועדת האתיקה בשנת 2005 כי עורך־דין אינו רשאי לתת שירותים משפטיים (למשל, מילוי טפסים לצורך הגשת כתבי תביעה או הגנה בתביעות קטנות) באמצעות אתר שאינו אתר המשרד שלו.

הנימוק העיקרי שעליו התבסס האיסור הוא עקיפת הכללים בדבר פרסומת.<sup>37</sup> ועדת האתיקה נדרשה לתת את דעתה למקרים שבהם עורכי־דין היו מעוניינים להתקשר עם אתרים שונים, שאינם אתר המשרד שלהם, על־מנת שאלה יפנו אליהם לקוחות. סוגיית ההתקשרות בין אתרים מסוג זה לבין עורכי־דין מעלה בדרך־כלל שאלות מעבר לעניין הפרסומת, שעיקרן איסור השיתוף בהכנסות (סעיף 58 לחוק הלשכה) או האיסור להעניק ייצוג למי שהופנה על־ידי גוף הפועל למטרת רווח ומפרסם ברבים מתן שירותים משפטיים (כלל 11ב). אולם ועדות האתיקה השעינו את מסקנותיהן גם על איסור הפרסומת. כך, למשל, נשאלה ועדת האתיקה אם עורך־דין רשאי לתת ייעוץ משפטי באמצעות אתר אינטרנטי המאפשר לעורכי־דין, תמורת תשלום, לתת ייעוץ משפטי חנם לפונים אליהם: הפונה בוחר את עורך־הדין בהתאם לתחום ההתמחות, ומקבל ממנו ייעוץ באמצעות שיחת וידאו. הוועדה סייגה את ההיתר בכך ש"כפרסום יקפיד עורך הדין על כל כללי האתיקה והפרסומות, ובכלל זה האיסור לפרסום דברי שבח עצמיים, איסור הטעייה, ושמירה על כבוד המקצוע".<sup>38</sup> סייגים דומים לגבי פרסומת ברשתות חברתיות נכללו בחוות־דעת משותפת של "ועדת הרביזיה בכללי האתיקה" ו"ועדת האינטרנט" של הלשכה, אשר אושרה על־ידי ועדת האתיקה המרכזית בינואר 2015.<sup>39</sup> הסעיף המרכזי בהנחיה (סעיף 2.1) קובע כי על עורך־דין להימנע

ההחלטה .innerData3.asp?pgId=91859&catId=60&path\_catID=60&fatherId=91298 המתירה: "פרסומת: באתר המשרד מותר לכלול קטעי מדיה מצולמים מקצועיים" אתיקה מקצועית 53 (2014), נגיש בכתובת [http://www.israelbar.org.il/newspaper\\_innerData3.asp?pgId=180817&catId=60&path\\_catID=60&fatherId=180620](http://www.israelbar.org.il/newspaper_innerData3.asp?pgId=180817&catId=60&path_catID=60&fatherId=180620).

36 פגיעה בכבוד המקצוע נחשב, למשל, המאמר "20 עצות למי שעבר עבירה" שהופיע באתר של משרד עורכי־דין, ובו הנחיות לעברייני איך להתחמק מהחוק. ועדת האתיקה קבעה כי פרסום זה אסור, בהיותו התנהגות שאינה הולמת עורך־דין. ראו החלטה את 60/12 "אתר המשרד: מאמר מקצועי שתוכנו אסור" אתיקה מקצועית 51, 2 (2013), נגיש בכתובת [http://www.israelbar.org.il/newspaper\\_innerData3.asp?pgId=150411&catId=60&path\\_catID=60&fatherId=149573](http://www.israelbar.org.il/newspaper_innerData3.asp?pgId=150411&catId=60&path_catID=60&fatherId=149573). החלטה את 143/04 "הקמת אתר אינטרנט המפרסם ומעניק שירותים משפטיים" אתיקה מקצועית 13 (2005), נגיש בכתובת [http://www.israelbar.org.il/newspaper\\_innerData3.asp?pgId=19391&catId=60&path\\_catID=60&fatherId=19384](http://www.israelbar.org.il/newspaper_innerData3.asp?pgId=19391&catId=60&path_catID=60&fatherId=19384). (להלן: את 143/04).

37 החלטה את 111/1 "פרסומת: אתר אינטרנט העוסק במתן ייעוץ משפטי" אתיקה מקצועית 56 (2015), נגיש בכתובת [http://www.israelbar.org.il/newspaper\\_innerData3.asp?pgId=202490&catId=60&path\\_catID=60&fatherId=202483](http://www.israelbar.org.il/newspaper_innerData3.asp?pgId=202490&catId=60&path_catID=60&fatherId=202483). (להלן: החלטה את 111/1).

39 לשכת עורכי דין "רביזיה" 1/14 – חוות דעת צוות פייסבוק בנושא פעילות עורכי דין ברשתות חברתיות (Social Media) לאישור ועדת האתיקה הארצית", נגיש בכתובת [http://www.israelbar.org.il/newspaper\\_innerData3.asp?pgId=202490&catId=60&path\\_catID=60&fatherId=202483](http://www.israelbar.org.il/newspaper_innerData3.asp?pgId=202490&catId=60&path_catID=60&fatherId=202483).

"מפרסום תוכן המערב תוכן מקצועי ושאינו מקצועי, העלול ליצור הטעיה, שידול אסור, פגיעה בכבוד המקצוע, או הפרה אחרת של כללי האתיקה המקצועית". מכאן שפרסום ברשתות חברתיות מותר, אך מותנה בהפרדת תכנים אישיים ותכנים מקצועיים (מטעמים של שמירה על כבוד המקצוע, אך גם בשל החשש מפני הטעיית הציבור) וכן בהימנעות מפרסומת שאסורה באופן כללי (למשל, מהכללת דברי שבח עצמיים, מהצגת תכנים שיש בהם פגיעה בכבוד המקצוע, מפרסום מוטעה וכיוצא בהם).

נראה, אם כן, כי סוגיית הפרסומת באינטרנט, על צורתיה השונות (אתרים של משרדי עורכי־דין, רשתות חברתיות, אתרים המספקים מידע על שירות משפטי או הפניה לשירות כזה), אכן מטרידה את לשכת עורכי־הדין. כמו בהקשרים אחרים, הלשכה מצדיקה את התערבותה בהסדרת נושא הפרסומת הן בשיקולים מתחום "כבוד המקצוע" והן בצורך להגן על לקוחות מפני שירות מטעה או הפרת כללי אתיקה שנועדו ישירות להגן עליהם (סודיות, למשל).

תהא אשר תהא עמדתנו לגבי הגבלת פרסומת של עורכי־דין בכלל, פרסומת במדיה האלקטרונית מעלה שיקולים נוספים, שאינם קיימים לגבי פרסומת במתכונת המסורתית. כך, למשל, בצד החשש מפני הטעיית לקוחות בשל העובדה שפרסומת מקוונת נגישה וזולה לכלל עורכי־הדין, יש להביא בחשבון שבאותה מידה גם בקרת הלקוחות על הפרסומת זמינה וקלה יותר, לנוכח נגישותם של אתרי "ממליצים" ו"מבקרים", העורכים סקרי שוק על שירותים שונים. אם נוסיף על כך את ההנחה כי הגבלת הפרסום מקשה בסופו של דבר את הגישה למידע משפטי, מתחזקת ההצדקה לרכז את ההגבלות הקיימות על פרסומת במדיה זו. בסמיכות לנושא הפרסומת מצוי איסור השידול. סעיף 56 לחוק הלשכה אוסר על עורך־דין לשדול – בין הוא עצמו ובין על־ידי אדם אחר – "למסור לידיו עבודה מקצועית". בדומה לפרסומת, גם השידול נעשה על־ידי פנייה יזומה מטעמו של עורך־הדין, אולם לא לציבור בלתי־מסוים, אלא לנמען ספציפי. ההבחנה בין פרסומת לשידול מיטשטשת, עם זאת, בשל השינוי הטכנולוגי. כך, למשל, דוא"ל מאפשר "פנייה אישית" לציבור בלתי־מסוים. פנייה זו תיחשב ככל הנראה פעולה של שידול, בעוד שפנייה באתר הפייסבוק תיחשב פרסומת. זוהי דוגמה נוספת להשפעתה של הטכנולוגיה החדשה על משמעותם של מונחים שהיו מובחנים ונפלו תחת קטגוריות נפרדות בעידן הטכנולוגיה הישנה.

סוגיית השידול, בדומה לפרסומת, מעלה אף היא שאלות לגבי הרציונל העומד מאחוריה. מצד אחד נטען כי האיסור נועד להגן על לקוחות מפני הטעיה או כניסה להליך משפטי תחת השפעה לא־הוגנת מצד עורך־הדין, וכן לשמור על כבוד המקצוע. מכיוון ביקורתי נטען כי איסור השידול נועד בראש ובראשונה למשטר את התחרות הפנימית בין עורכי־הדין.<sup>40</sup> סוגיית

israelbar.org.il/UploadFiles/social\_networks\_activity\_jan\_2015.pdf. חוות־הדעת אומצה

בינואר 2015, וועדת האתיקה הוציאה בעניין גילוי־דעת. ראו הודעות דוברות הלשכה "המותר והאסור לעורכי דין בפעילות ברשתות החברתיות באינטרנט" אתר לשכת עורכי הדין בישראל [http://www.israelbar.org.il/article\\_inner.asp?pgId=201939&catId=6](http://www.israelbar.org.il/article_inner.asp?pgId=201939&catId=6) (12.1.2015)

40 לגישה ביקורתית כלפי הוראות האוסרות שידול על־מנת להגביל את התחרות הפנימית בין עורכי־הדין ראו, למשל: JEROLD S. AUERBACH, UNEQUAL JUSTICE: LAWYERS AND SOCIAL CHANGE IN MODERN AMERICA 43, 204–205 (1976). זיו "מי הזיז את הגלימה שלי?, לעיל ה"ש 31, בעמ' 446–454.



השידול אינה נדונה בדרך-כלל בפני עצמה, אלא נלווית להוראות בדבר איסור פרסומת, לאיסורים מכוח כלל 11 או למצבים שבהם גוף שאינו משרד עורכי-דין יוצר תמריץ עקיף לפנות לעורך-דין שקשור אליו.<sup>41</sup>

שימוש בטכנולוגיה מקוונת העלה גם הוא שאלות בנוגע לשידול. כך, למשל, קבעה ועדת האתיקה כי דיוור ישיר (באמצעות דוא"ל) למספר רב של נמענים מהווה שידול אסור;<sup>42</sup> כי הפניה לאתר של משרד עורכי-דין מפורום מקוון שבו עורך-דין מעניק מידע כללי, בלוויית הכיתוב "נא בקרו באתר שלי", הוא אסור;<sup>43</sup> וכי לעורך-דין אסור לשלם לפורום משפטי באינטרנט כדי להיכלל ברשימת המשתתפים בו, מכיוון שיש בכך שידול אסור.<sup>44</sup> בדומה לשיקולים בדבר פרסומת, ובמיוחד לנוכח הטשטוש שבין שידול לבין פרסומת, יש לשקול ריכוך של האיסור או פרשנות מצמצמת שלו ככל שמדובר בהיבטים של שימוש בטכנולוגיה.

## 2. איסור שיתוף בהכנסות ואיסור ייצוג של לקוחות שהופנו מגופים למטרת רווח

ההוראות האוסרות שותפות ושיתוף בהכנסות (סעיפים 58 ו-59 לחוק לשכת עורכי-הדין) והכלל האוסר ייצוג לקוח שהופנה על-ידי מי שאינו עורך-דין בתנאים מסוימים (כלל 11 בלכללי האתיקה) קרובים בתחולתם ובמטרתם. הם נועדו להגביל את דרכי שיתוף-הפעולה המקצועי בין עורכי-דין לבין אחרים שאינם עורכי-דין: סעיפי החוק – באמצעות הגבלות לגבי שיתוף כספי; וכלל האתיקה – באמצעות הגבלות לגבי הפניות של לקוחות.

איסור השיתוף בהכנסות בין עורכי-דין לבין מי שאינם עורכי-דין מחשק חלק ניכר מהמיזמים המעוניינים להציע לציבור שירותים משפטיים בתצורות חדשות החורגות מהמודל המסורתי של משרד עורכי-דין המצוי בבעלות עורכי-דין ומעסיק עורכי-דין בלבד. מכוח איסור זה עורכי-דין מוגבלים מליצור מנגנונים שמתקיימים בהם "חלוקת עבודה" ושיתוף-פעולה בין עורכי-דין לבין מי שאינם עורכי-דין. האיסור חל הן לגבי פרופסיות אחרות המעניקות שירות תחת אסדרה ופיקוח (למשל, רואי-חשבון, רופאים, סוכני ביטוח, פסיכולוגים) והן לגבי מי שאינם משתייכים לפרופסיה כלשהי, ובכלל זה משקיעים ויזמים עסקיים.

כמו בנושא השידול והפרסומת, גם בעניין זה קיימות גישות שונות באשר לרציונל שבבסיס האיסור החל על שותפות או שיתוף בהכנסות. גישות ציבוריות יטענו כי רציונל

41 ראו, למשל, החלטה את 127/05 "שידול אסור" אתיקה מקצועית 17 (2006), נגיש בכתובת [http://www.israelbar.org.il/newspaper\\_innerData3.asp?pgId=34693&catId=60&path\\_catId=60&fatherId=33972](http://www.israelbar.org.il/newspaper_innerData3.asp?pgId=34693&catId=60&path_catId=60&fatherId=33972).

42 החלטה את 193/13 "פרסומת: משלוח דואר אלקטרוני לנמענים אקראיים" אתיקה מקצועית 56 (2015), נגיש בכתובת [http://www.israelbar.org.il/newspaper\\_innerData3.asp?pgId=202488&catId=60&path\\_catId=60&fatherId=202483](http://www.israelbar.org.il/newspaper_innerData3.asp?pgId=202488&catId=60&path_catId=60&fatherId=202483).

43 החלטה את 322/11 "התבטאות עורך דין בפורום באינטרנט תוך קישור לאתר משרדו" אתיקה מקצועית 46 (2012), נגיש בכתובת [http://www.israelbar.org.il/newspaper\\_innerData3.asp?pgId=130847&catId=60&path\\_catId=60&fatherId=130149](http://www.israelbar.org.il/newspaper_innerData3.asp?pgId=130847&catId=60&path_catId=60&fatherId=130149).

44 את 270/09 "מתן מענה על-ידי עורכי דין במסגרת פורומים באינטרנט" אתיקה מקצועית 40 (2011), נגיש בכתובת [http://www.israelbar.org.il/newspaper\\_innerData3.asp?pgId=109384&catId=60&path\\_catId=60&fatherId=109217](http://www.israelbar.org.il/newspaper_innerData3.asp?pgId=109384&catId=60&path_catId=60&fatherId=109217).

זה טמון בחשש מפני פגיעה בעצמאות שיקול-הדעת של עורכי-דין. לפי גישה זו, עורכי-דין יתקשו לציית לכללי האתיקה בנסיבות שבהן צורת ההתקשרות מעניקה למי שאינו עורך-דין (ואשר לפיכך אינו כפוף לנורמות פרופסיונליות כלל או כפוף לנורמות אחרות) השפעה על שיקול-הדעת המקצועי של עורך-הדין. במילים אחרות, כאשר עורך-דין מצוי במבנה עסקי שבו אין חפיפה – ואף קיים מתח – בין שיקול-הדעת המקצועי שלו לבין שיקול-הדעת של מי ששותף לו בהכנסות (בשל רצונו של האחרון להשיא רווחים או בשל מחויבותו לכללי אתיקה נוגדים), עורך-הדין עלול להימצא במעין ניגוד עניינים, ודי בכך להצדיק את האיסור.<sup>45</sup>

גישות ביקורתיות יטענו כי מדובר בנורמה שמקורה בהסדרים של סגירות ובחשש מפני שטוש ההבחנה בין מקצוע עריכת-הדין לבין עיסוקים אחרים, העלול לפגוע בקרנו של המקצוע כפרקטיקה מובחנת וייחודית. מכיוון זה נטען כי ניתן להתגבר על החשש לניגוד עניינים באמצעות כללים נקודתיים שינחו עורכי-דין כיצד לפעול כאשר מתעורר מתח בין נאמנויות שונות. כללים אלה יכולים, למשל, להתנות את אישור ההתקשרות בקיום מנגנונים שמטרתם להבטיח שמירה נאמנה על כללי האתיקה. לפי שיטה זו, אין הצדקה לאסור כל התקשרות שיש בה שיתוף הכנסות, ככזו.<sup>46</sup>

אכן, האיסור מכוח סעיף 58 לחוק הלשכה היווה בפועל חסם בפני יצירת מבני התקשרות בין עורכי-דין לבין אחרים לשם הספקת שירותים משפטיים. כך, למשל, נקבע כי עורך-דין אינו רשאי להתקשר עם מי שאינם עורכי-דין לצורך חלוקת שכר-טרחא ביניהם בגין טיפול בעסקת מקרקעין<sup>47</sup> או לקיים שותפות עסקית עם רואה-חשבון.<sup>48</sup> לגבי מתן שירות משפטי בתצורות חדשות נקבע כי עורך-דין אינו רשאי לייצג לקוח המבקש להקים "פלטפורמה

45 גבריאל קלינג *אתיקה בעריכת דין* 82-83 (2001).

46 על הגישות השונות למקצוע עריכת-הדין ראו זיו "מי הזיז את הגלימה שלי?", לעיל ה"ש 31, בעמ' 445-451. נושא השיתוף בהכנסות קשור גם לסוגיית העיסוק הרב-תחומי (multi-disciplinary practice) וכן לסוגיית המבניים העסקיים החלופיים (ABS – alternative business structures). לעניינים אלה ראו זיו *מי ישמור על שומרי המשפט?*, לעיל ה"ש 30, בעמ' 145 ו-167. באוסטרליה, למשל, שם מותר שבעלות על משרד עורכי-דין תהיה של הציבור או של משקיעים (ומשכך קיים שיתוף בהכנסות), ההתמודדות עם החשש מפני הפרת כללי האתיקה נעשה באמצעות אסדרה שמיועדת ליצור אצל עורכי-הדין מודעות למצבים בעייתיים ולהבהיר להם למי נאמנותם נתונה, תוך הגבלת כוחם של בעלי המניות להכתיב לעורכי-הדין כיצד לפעול. ראו בעניין זה: Christine Parker, *Peering Over the Ethical Precipice: Incorporation, Listing, and the Ethical Responsibilities of Law Firms* (paper presented at The Future of the Global Law Firm Symposium, Georgetown Law Center, Center for the Study of the Legal Profession, 17-18 Apr. 2008), available at <http://ssrn.com/abstract=1132926>.

47 החלטה את 275/10 "סעיף 58: שותפות אסורה עם מי שאינו עורך דין" *אתיקה מקצועית* 49 (2013), נגיש בכתובת [http://www.israelbar.org.il/newspaper\\_innerData3.asp?pgId=142090&catId=60&path\\_catId=60&fatherId=141822](http://www.israelbar.org.il/newspaper_innerData3.asp?pgId=142090&catId=60&path_catId=60&fatherId=141822)

48 "אסורה שותפות בין עורך דין לרואה חשבון וכללי עיסוק אחר" *אתיקה מקצועית* 8 (2004), נגיש בכתובת [http://www.israelbar.org.il/newspaper\\_innerData3.asp?pgId=10377&catId=60&path\\_catId=60&fatherId=10371](http://www.israelbar.org.il/newspaper_innerData3.asp?pgId=10377&catId=60&path_catId=60&fatherId=10371)

טכנולוגית ושיווקית להענקת שירותי ייעוץ וגביית תשלום עבורם, לרבות ייעוץ משפטי טלפוני על ידי עורכי דין", במבנה עסקי שבו החברה תעביר לעורכי-הדין שיעברו איתה תשלום בעבור זמן הייעוץ בניכוי עמלת שימוש.<sup>49</sup> כן נאסרה התקשרות עסקית במיזם שבו חברה המספקת שירותי חיוב טלפוני תאפשר לעורכי-דין להשתמש בתשתית התקשורת שלה להענקת ייעוץ טלפוני "בעניינים טכניים", מבלי שהלקוח יצטרך להגיע למשרד.<sup>50</sup> ועדת האתיקה נדרשה למצב שבו עורכי-דין מעוניינים להתקשר עם אתר שיאפשר להם, תמורת תשלום, לתת ייעוץ משפטי ראשוני חינם לפונים אליהם. הגולשים יבחרו את עורך-הדין על-פי תחום ההתמחות, ויקבלו ממנו ייעוץ באמצעות שיחת וידאו. ועדת האתיקה קבעה כי התקשרות כזו מותרת בתנאי שעורך-הדין לא ישלם לאתר עמלה או חלק משכר-הטרחה של לקוח שיגיע אליו דרך האתר, אולם אין מניעה לשלם לאתר תשלום קבוע (שאינו תלוי בקבלת שכר-טרחה מלקוח שהפנה האתר).<sup>51</sup> מעמדה זו אנו למדים כי הוועדה בוחנת את מבנה ההתקשרות ואת דרכי התשלום, הן של עורך-הדין לאתר והן של הלקוח לעורך-הדין, כדי להכריע בדבר חוקיות הפעולה. אכן, נראה שסעיף 58 מחייב הבחנות מסוג זה. כאשר אין קשירה או התניה בין התשלום של הלקוח לעורך-הדין לבין התשלום של עורך-הדין לאתר (למשל, שיטת תשלום של דמי מנוי קבועים, שאינם תלויים בהפניה או בקבלה של לקוחות), נראה שאין הפרה של סעיף 58. לעומת זאת, כאשר התשלום של עורך-הדין לאתר נגזר משכר-הטרחה שקיבל מלקוח שהגיע אליו דרך האתר, הדבר מפר את הוראת הסעיף ועל-כן אסור. מבחינת איסור השיתוף בהכנסות, אם כן, קיימת מגבלה רק אם הצדדים יצרו מבנה של שכר-טרחה אשר קושר ותולה את הכנסות האתר באלה של עורך-הדין, ולהפך.

מדובר בהבחנה שהיא מלאכותית לעיתים, ואשר אין בה כדי למנוע את כל המצבים שבהם לעורך-דין נוצר אינטרס כספי משותף עם חברה-אתר, העלול להטות את שיקול-דעתו לכאן או לכאן. אכן, איסור השיתוף בהכנסות הולך ונשחק במדינות המבקשות לקדם מיזמים נגישים וחדשניים להענקת שירות משפטי.<sup>52</sup> במקום האיסור הגורף, החשש לניגוד עניינים מטופל באופן נקודתי באמצעות כללי אסדרה ספציפיים. זה כיוון שמן הראוי לבחון לנוכח ההזדמנויות המוצעות על-ידי הטכנולוגיה החדשה.

את איסור השיתוף בהכנסות משלים כלל 11ב. הכלל חוקק על-מנת להתמודד עם שיתופי-פעולה בין עורכי-דין לבין גופים אחרים בדרך שאין בה בהכרח שיתוף בהכנסות, והוא מגביל עורכי-דין בייצוג לקוחות בהתקיים תנאים אחרים.<sup>53</sup> כלל 11ב(א) אוסר על עורך-דין לייצג לקוח שהופנה על-ידי גוף אשר "פועל למטרת רווח ולמטרה זו מפרסם

49 החלטה את 117 "כלל 11ב וסעיף 58: מיזם אסור של חברה המעניקה ייעוץ טלפוני וגובה לפי רקה" אתיקה מקצועית 39 (2011), נגיש בכתובת [http://www.israelbar.org.il/newspaper\\_innerData3.asp?pgId=107619&catId=60&path\\_catId=60&fatherId=107502](http://www.israelbar.org.il/newspaper_innerData3.asp?pgId=107619&catId=60&path_catId=60&fatherId=107502)

50 החלטה את 317/09 "אסור ייעוץ משפטי טלפוני בתשלום" אתיקה מקצועית 38 (2010), נגיש בכתובת [http://www.israelbar.org.il/newspaper\\_innerData3.asp?pgId=105084&catId=60&path\\_catId=60&fatherId=104787](http://www.israelbar.org.il/newspaper_innerData3.asp?pgId=105084&catId=60&path_catId=60&fatherId=104787)

51 החלטה את 111/1, לעיל ה"ש 38.

52 זיו מי ישמור על שומרי המשפט?, לעיל ה"ש 30, בעמ' 44-43.

53 זיו מי הזיז את הגלימה שלי?, לעיל ה"ש 31, בעמ' 466-468.

ברבים מתן שירותים משפטיים". כלל 11(ב) דן במצבים שבהם עורך־דין מועסק על־ידי גוף אשר "פועל למטרת רווח וגובה תמורה" בגין השירות המשפטי שעורך־הדין מעניק, ואוסר על עורך־הדין להעניק שירות משפטי ללקוח שאינו המעסיק. מכאן שתחולתו של כלל 11(ב) רחבה מזו של סעיף 58, ותלויה במהות פעולתו של הגוף המעסיק או המפנה. בהקשר של הספקת שירותים מקוונים המצב המשפטי מורכב למדי, וקשה לעקוב אחר ההיגיון העומד בבסיסו. אם עורך־דין מתקשרים עם אתר במטרה להשתתף בפורומים משפטיים או לתת ייעוץ לפונים פרטניים (בין פונים אקראיים ובין פונים על בסיס מנוי קבוע), חוקיות ההתקשרות תלויה בדרך הפעולה של האתר. אם החברה המפעילה את האתר פועלת "למטרת רווח", וכן "מפרסמת ברבים מתן שירותים משפטיים", אזי קבלת הפניות אסורה. יש להדגיש כי כלל 11(ב) מתנה את האיסור בכך שהחברה "מפרסמת ברבים" שהיא עצמה עוסקת ב"מתן שירותים משפטיים", קרי, הכלל אינו מתחקה אחר פעולת החברה בפועל (בכך עוסק סעיף 20 לחוק הלשכה). עולה מכך שאם חברה מפעילה אתר שיש בו רק פעולת "תיווך" בין עורכי־דין לפונים, מבלי שמתקיימים התנאים לעיל (ובלי שיתוף בהכנסות, כאמור), אזי כלל 11(א) אינו חל. נוסף על כך, כלל 11(ב) אוסר על עורכי־דין להיות מועסקים (כשכירים) על־ידי אתר המזמין גולשים לקבל באמצעותו ייעוץ או ייצוג משפטי, ככל שהאתר פועל למטרת רווח וגובה תמורה בעד השירות שעורך־הדין מעניק. אנו רואים אפוא כי השילוב של סעיף 58 עם כלל 11(ב) יוצר, בכחינת טלאי על טלאי, סבך של "חישוקים" המגבילים את אופני ההתקשרות בין עורכי־דין לבין אתרים הפועלים בשדה השירותים המשפטיים המקוונים. החלתם על שירותים אלה נדמית כמהלך גמלוני משהו, המבקש להתאים כללים שבאו לעולם במציאות אחת למציאות אחרת שכבר השתכללה והשתנתה לבלי הכר כמעט. ספק אם המטרה שעמדה בבסיסן של ההוראות הללו הייתה ראויה בשעתה, אולם קשה שבעתיים להצדיקה בעידן שבו האפשרויות להספקת שירותים משפטיים מקוונים הולכות ומתרבות. מיזם מקוון למתן שירות משפטי מוזיל עלויות באופן משמעותי (אין צורך במשרד, במזכירות, בציוד); הוא מאפשר קיטוע של השירות המשפטי ומתן שירות נקודתי ומוגבל; הוא מאפשר שיתוף בידע, במיוחד לגבי פעולות פשוטות ושגרתיות; הוא מקל בקרת צרכנים באמצעות דירוג וציון שביעות־רצון – וכיוצא באלה יתרונות שנעדרו מהשירות המשפטי המסורתי. קשה אפוא למצוא את ההיגיון והרציונל בבסיס ההוראות שבסעיף 58 ובכלל 11(ב), ומן הראוי לבטלן ולחשוב על חלופות אסדרתיות שיתאימו למתכונת שירות כזו.

### 3. הגנה על הלקוח: הכרת הלקוח, ניגוד עניינים וסודיות

בגלל המאפיינים המיוחדים של שירותים מקוונים, גם ההתקשרות בין עורך־דין ללקוח עשויה להתעצב בדרך נבדלת מזו המסורתית. ברור שלא כל ממשק בין שירות משפטי לבין שימוש בטכנולוגיה יוצר יחסי עורך־דין-לקוח שונים מהמקובל. למשל, אתר המספק אך ורק שירות של תיווך בין גולשים לעורכי־דין, אשר בסופו נוצר ביניהם קשר המציית לדפוסים המקובלים, אינו מעורר שאלות של אתיקה מקצועית מעבר לאלה הקיימות בדרך־כלל. אולם יש ששירותים משפטיים מקוונים מסופקים במתכונת שונה – למשל, כשירות "נקודתי" או "מתוחם", לעיתים אף ללא מפגש אישי בין עורך־הדין ללקוח.

בעבר היו יחסי עורך-דין-לקוח בנויים על מודל שבו הלקוח מגיע למשרדו של עורך-הדין ופורש לפניו יריעה רחבה של עובדות ונסיבות, ועורך-הדין מעניק לו את כל העזרה המשפטית שהוא נזקק לה. מציאות זו כבר אינה רווחת. תהליך התבחנות על בסיס מומחיות ותחום ידע החליף במידה רבה את משרד עורכי-הדין המעניק שירות כללי (general practice). שירות משפטי חלקי או מקוטע (fragmented), המוענק תוך "פירוק" הסוגיה המשפטית לרכיביה (unbundled legal service), נהפך לדרך מקובלת של התקשרות בין עורכי-דין ללקוחות.<sup>54</sup> הייעוץ המשפטי המתוחם – à la carte, כפי שהוא מכונה לעיתים – מהווה זה זמן חלק מהשיח בדבר נגישותו של המשפט, והוא נבחן כחלופה הן להעדר ייצוג כולל והן לשירותי משפט שנעשו יקרים כאשר הם ניתנים במתכונת המסורתית.<sup>55</sup> שירות משפטי מתוחם מספק בדרך של מתן מידע משפטי לעניין מוגדר, ניסוח מסמך או הסכם, סיוע בכתיבת-צללים "מאחורי הקלעים" של מסמכים משפטיים, ייצוג בבית-משפט לעניין מסוים בלבד (למשל, רק בשלב קדם-המשפט או המעצר הפלילי), ייעוץ כללי לגבי דרך ההתנהלות המשפטית (coaching and strategizing), ואף הליכי גישור בתנאים מסוימים. שירות כזה יכול שיינתן במפגש פנים-אל-פנים בין עורך-דין ללקוח, אך במקרים רבים הוא נעשה בדרך חלופית. לפעמים מעניק השירות הוא שוליית עורך-דין (paralegal), יש שהשירות ניתן בדרך של ייעוץ טלפוני, לעיתים הוא ניתן באמצעות שליחת מסמך מתאים לפונה, וכיוצא בזה.<sup>56</sup>

כללי האתיקה מתירים לעורכי-דין לתחום את ההתקשרות בינם לבין הלקוח, ולהגבילה לעניינים שעליהם הסכימו מראש. הדברים מצוינים במפורש בכללים המומלצים של לשכת עורכי-הדין האמריקנית, Model Rules of Professional Conduct, בכלל 1.2(c), הקובע: "A lawyer may limit the scope of the representation if the limitation is reasonable" under the circumstances and the client gives informed consent.<sup>57</sup> מסקנה דומה עולה בעקפיין מכלל 14(ה) לכללי האתיקה של לשכת עורכי-הדין. אף שכלל זה עניינו הגבלת שירות משפטי לצורך מניעת ניגוד עניינים, הוא מתיישב עם דיני החוזים ודיני השליחות הכלליים, המתירים הגבלת התקשרות. וזו לשונו של כלל 14(ה): "עורך דין ולקוחו רשאים להסכים, בכתב, לתחום את השירות המקצועי אשר יתן עורך הדין ללקוח, כדי למנוע

54 לניסיון להעריך שירותים משפטיים נקודתיים או חלקיים ראו: Jessica Steinberg, *In Pursuit of Justice? Case Outcomes and the Delivery of Unbundled Legal Services*, 18 GEO. J. POVERTY L. & POL'Y 453 (2011).

55 Brenda Star Adams, "Unbundled Legal Services": A Solution to the Problems Caused by Pro Se Litigation in Massachusetts's Civil Courts, 40 NEW ENG. L. REV. 303 (2005).

56 Stephanie Kimbro, *Using Technology to Unbundle in the Legal Services Community*, esp. 6–13 (Harv. J. L. & Tech. Occasional Paper Series, 2013), available at <http://jolt.law.harvard.edu/symposium/articles/Kimbro-UsingTechnologytoUnbundleLegalServices.pdf>.

57 ABA, Model Rules of Professional Conduct – Rule 1.2: Scope of Representation and Allocation of Authority Between Client and Lawyer, available at [http://www.americanbar.org/groups/professional\\_responsibility/publications/model\\_rules\\_of\\_professional\\_conduct/rule\\_1\\_2\\_scope\\_of\\_representation\\_allocation\\_of\\_authority\\_between\\_client\\_lawyer.html](http://www.americanbar.org/groups/professional_responsibility/publications/model_rules_of_professional_conduct/rule_1_2_scope_of_representation_allocation_of_authority_between_client_lawyer.html).

התנגשות עם ייצוג לקוח אחר או עם ענין או עם חובה אחרת של עורך הדין, בתנאי שצמצום השירות הינו סביר בנסיבות הענין ואינו פוגע בחובת הנאמנות של עורך הדין ללקוחותיו.<sup>57</sup> שירותים משפטיים מקוונים נוטים מטיבם להיות במתכונת של סיוע משפטי מתוחם ומוגבל, במיוחד כאשר מדובר בלקוחות אקראיים. זאת, לנוכח הצורך ליצור קטגוריות מובחנות שבהן יינתן הסיוע, אשר מבוססות על הגדרה ראשונית של הבעיה הנעשית מראש על-ידי הפונה (למשל, "הסכם שכירות", "רישום פטנט", "פיצויים בתאונת-דרכים" וכיוצא בהם). יש לתת את הדעת לכמה סוגיות אתיות המתחדרות במצב זה:

- זיהוי והכרה של הלקוח – כאשר מדובר במתן סיוע לאדם מסוים, להבדיל ממתן מידע משפטי כללי שאינו "תפור" לנסיבותיו של פונה,<sup>58</sup> יש להקפיד על זיהוי הלקוח ועל קבלת מידע בסיסי לגביו, גם אם בהעמקה פחותה מן המקובל בהתקשרויות הנעשות בדרך המסורתית. זאת, מכיוון שההתקשרות המתוחמת, שהיא הבסיס להענקת השירות במתכונת זו, צריכה להיות "מסוימת" דייה לעמוד בדרישות של דיני החוזים הכלליים. זאת ועוד, עורך-הדין יתקשה למלא את חובותיו האחרות בדבר איסור ניגוד עניינים או סודיות אם הוא לא ידע למי הוא מעניק את הייעוץ או בעבור מי הוא מכין מסמך. אכן, נראה כי מתן שירות משפטי אנונימי, שבמסגרתו הצדדים אינם מעבירים פרטי זיהוי ומידע בסיסיים זה לזה, אינו ראוי, אף שעשויים להיות לו יתרונות מסוימים.<sup>59</sup> זאת, הן מנקודת-מבטו של הלקוח בכל הנוגע באחריות המקצועית של עורך-הדין כלפיו (שכן שירות אישי מותאם עדיף בדרך-כלל על שירות שאינו מותאם אישית, אף שהאחרון יכול להיות אנונימי), והן מבחינת עורך-הדין, הנדרש להקפיד על כללי האתיקה בסיסיים. יש להבטיח אפוא שגם במתכונת מקוונת ידעו הצדדים מול מי ההתקשרות נעשית.
- ניגוד עניינים – שירותים משפטיים מקוונים מתוחמים מעלים סוגיות מתחום ניגוד העניינים. כאשר נשאלה ועדת האתיקה של לשכת עורכי-הדין אם עורך-דין רשאי להקים אתר למתן שירות של כתיבת כתבי תביעה והגנה בתביעות קטנות (ללא ייצוג), היא ביססה את סירובה, בין היתר, על החשש מפני ניגוד עניינים. בנמקה את הסירוב ציינה הוועדה כי "בשל העובדה כי כתבי בי-דין אמורים להיכתב ללא פגישה עם הלקוחות, ומבלי היכרות עימם, הרי שהקמת אתר אינטרנט מן הסוג המבוקש עלולה להעמיד את עורך הדין במצב בו הוא מכין כתב תביעה עבור צד אחד, ובה בעת מכין כתב הגנה עבור הצד השני".<sup>60</sup> אכן, המגבלות בנושא ניגוד העניינים רלוונטיות במצב של הענקת שירותים משפטיים מקוונים, אך לדעתי ועדת האתיקה לא נתנה את דעתה לכלל השיקולים שיש להביאם בחשבון במצב זה. ראשית, ובהנחה שמקפידים על קבלת מידע ופרטים לגבי זהות הלקוח, כפי שצוין לעיל, כלל 14(ה) מאפשר תחילה מראש של השירות, על-מנת לא לפגוע יתר על המידה באפשרותו של עורך-הדין להעניק ייצוג ללקוח אחר. תחילה זו אפשרית בתנאי שהיא סבירה בנסיבות העניין ואינה פוגעת בחובת הנאמנות של עורך-הדין לאותו לקוח. אותו

58 על ההבחנה בין מידע משפטי כללי לבין ייעוץ מובחן ראו להלן פרק ג.  
 59 למשל, חיסכון בעלויות זיהוי, נגישות גבוהה יותר של השירותים המשפטיים למי שאינם מעוניינים להזדהות במרחב הווירטואלי.  
 60 את 143/04, לעיל ה"ש 37.

היגיון צריך לחול גם במצב של הענקת שירות משפטי באמצעות אתר מקוון. כלומר, האפשרות התיאורטית להיווצרות ניגוד עניינים אינה צריכה לפסול מראש הענקת שירות כזה. על עורך-הדין לברר כמיטב יכולתו, לפני קבלת פונה או לקוח, אם הדבר עלול להוביל לניגוד עניינים עם לקוח או פונה אחר.<sup>61</sup>

שנית, ניתן לטעון כי לנוכח הרצון לקדם את נגישותו של המשפט ואת האפשרות לממש זכויות באמצעות פנייה לשירותים משפטיים מקוונים, קיימת הצדקה להגמיש קמעה את הרף של ניגוד העניינים האסור. דוגמה להגמשה כזו מצויה בכלל 6.5 לכללי המודל של לשכת עורכי-הדין האמריקנית, הקובע כי לגבי שירות משפטי "קצר-טווח ומוגבל" (short-term limited legal service), הניתן על-ידי ארגון ללא כוונת רווח או על-פי מינוי של בית-משפט, וכאשר אין למי מן הצדדים ציפייה להמשך ייצוג באותו עניין, החובה בתחום ניגוד העניינים משתנה: האיסור לייצג לקוחות בעלי אינטרסים מנוגדים באותו עניין (המקבילה של כלל 14(ב) לכללי האתיקה) וכן האיסור לייצג נגד לקוח לשעבר באותו עניין (המקבילה של כלל 16 לכללי האתיקה) חלים רק אם עורך-הדין יודע שניגוד העניינים מתקיים בפועל, ולא כאשר קיים רק חשש לניגוד עניינים, שזהו הרף המקובל בתחום זה.<sup>62</sup>

כלל 6.5 – אף שתחולתו מוגבלת לייצוג על-ידי ארגונים חברתיים או על-פי מינוי של בית-משפט – מציע פתרון למצבים של ייצוג מתוחם ומוגבל בזמן, תוך איזון בין השמירה על חובת הנאמנות ללקוח לבין החשש מפני יצירת תמריץ שלילי חזק מדי למתן שירות משפטי מתוחם, שהינו שירות המקדם את האינטרס הציבורי של הנגשת המשפט. יצוין כי בפני דילמה דומה ניצב בית-הדין המשמעתי של לשכת עורכי-הדין, כאשר דן במקרה שבו נקלע עורך-דין למצב של ניגוד עניינים בין פונה מזדמן, אשר לו נתן שירות משפטי ללא תשלום (פרו-בונו), לבין לקוח אחר של אותו עורך-דין, שביקש לרכוש את שירותיו באותו עניין. בית-הדין פירש את האיסור בדבר ניגוד עניינים (שם

61 החובה לבחון הימצאות בניגוד עניינים אכן נכללת בפרקטיקה של הענקת שירות משפטי מקוון. ראו Kimbro, לעיל ה"ש 56, בעמ' 15-16.

62 ראו: ABA, Model Rules of Professional Conduct – Rule 6.5: Nonprofit and Court-Annexed Limited Legal Services Programs, available at [http://www.americanbar.org/groups/professional\\_responsibility/publications/model\\_rules\\_of\\_professional\\_conduct/rule\\_6\\_5\\_nonprofit\\_court\\_annexed\\_limited\\_legal\\_services\\_programs.html](http://www.americanbar.org/groups/professional_responsibility/publications/model_rules_of_professional_conduct/rule_6_5_nonprofit_court_annexed_limited_legal_services_programs.html). וזו לשונו של כלל 6.5:

- (a) A lawyer who, under the auspices of a program sponsored by a nonprofit organization or court, provides short-term limited legal services to a client without expectation by either the lawyer or the client that the lawyer will provide continuing representation in the matter:
- (1) is subject to Rules 1.7 and 1.9(a) only if the lawyer knows that the representation of the client involves a conflict of interest; and
  - (2) is subject to Rule 1.10 only if the lawyer knows that another lawyer associated with the lawyer in a law firm is disqualified by Rule 1.7 or 1.9(a) with respect to the matter.

דובר במצב של כלל 16) בדרך המתיישבת עם רוחו של כלל 6.5. בית־הדין בחן אם השירות קצרה־הטווח והמוגבל שנתן עורך־הדין ללקוח המזדמן אכן יצר ניגוד עניינים עם הלקוח האחר, תוך בחינת המידע שהועבר בין הצדדים בפועל. מכיוון שמצא כי במסגרת חילופי־הדברים עם הלקוח המזדמן לא נכלל מידע שלא היה אפשר להשיגו בדרך אחרת, קבע בית־הדין כי האיזון הראוי מצדיק אי־פסילה של הייצוג האחר מחמת ניגוד עניינים.<sup>63</sup>

מכאן שעצם החשש להתהוות ניגוד עניינים אינו חייב להוות מכשול – אפרוירי – בפני הענקת שירותים משפטיים מקוונים מתוחמים. יש לזכור כי חובת הנאמנות ללקוח, ובכלל זה החובה לא לפעול בניגוד עניינים, מקבלת משמעות שונה בעולם הטכנולוגי, שבו הציפייה לפרטיות משתנה, שבו נתונים אישיים שלנו נגישים במאגרי מידע שאין לנו שליטה בהם, שבו אנחנו מקיימים קשרים מקוונים עם אנשים שאיננו מכירים, שבו אנו פועלים במסגרת הנחות חדשות לגבי המאזן בין פעילות אנונימית וגלויה, ועוד. בהינתן שינויים אלה יש לצפות גם לשינוי הדין בתחום ניגוד העניינים. בשלב הראשון ניתן להניח כי כל עוד השירות המשפטי ניתן תוך קבלת מידע בסיסי בלבד על זהות הלקוח ועל העניין המשפטי שלו, והצדדים מסכימים להגדיר את ההתקשרות ביניהם כהתקשרות מתוחמת מבחינת נושא וזמן, ניתן להתאים את כללי ניגוד העניינים בדרך שתגן ותאזן בין האינטרסים השונים הפועלים בהקשר זה: מחד גיסא, הגברת נגישותו של המשפט; מאידך גיסא, שמירה על חובת הנאמנות ללקוח.<sup>64</sup>

• **סודיות וחיסיון** – באופן דומה יש לבחון גם את חובתו של עורך־הדין לשמור בסוד "כל דבר שיוכא לידיעתו בידי לקוח או מטעמו", כלשון כלל 19 לכללי האתיקה. הקפדה על זיהוי הפונה והבהרת גבולות ההתקשרות הן הבסיס גם לבחינת חובת הסודיות. כל עוד אלה נשמרות, אין הבדל של ממש בין שירות משפטי מתוחם הניתן באמצעות אתר לבין שירות משפטי מוגבל המוענק בדרך אחרת (למשל, מרכזי ייעוץ המאושים על־ידי עורכי־דין פרובונו). כידוע, כאשר אדם פונה לעורך־דין כדי לברר אפשרות להתקשרות, גם אם זו אינה משתכללת בסופו של דבר לכלל יחסי עורך־דין-לקוח, חלות על עורך־הדין חובות שונות, ובכלל זה חובות זהירות, מגבלות מתחום ניגוד העניינים וכן חובות סודיות לפי ציפייה סבירה של הצדדים.<sup>65</sup> החובה לשמור בסוד מידע שקיבל עורך־דין מידי פונה – בין באופן אישי ובין בדרך של התקשרות מקוונת – חלה בכפוף לחריגים המוכרים בדין הכללי לגבי גילוי.

63 ראו בעניין זה נטע זיו "כללי ניגוד העניינים של עורכי דין ונגישות למשפט: עורך הדין האחרון בעיר" – לי או לך? (בעקבות פסק דינו של בית הדין המשמעתי של לשכת עורכי הדין – בד"מ 18/98) "המשפט" י 311 (2005).

64 לשם הגברת ההגנה על הלקוח ניתן גם לכלול במסמך ההתקשרות נוסח של disclaimer המסייג את השירות ומגביל את חובת ניגוד העניינים.

65 ראו, למשל, ע"מ"ש 2/60 פלוני נ' יושב־ראש וחברי המועצה המשפטית, פ"ד טו 311, 316 (1961); ע"א 4612/95 מתתיהו נ' שטיל, פ"ד נא(4) 769, 787 (1997): "...גם אם המערערים לא היו לקוחות של עורכי־הדין, היו מוטלות על עורכי־הדין חובות מסוימות כלפיהם. הכלל הוא, שיכול גם שתיווצר אחריות מושגית כלפי מי שאינו לקוחו של עורך הדין, הפונה בבקשת עצה או מידע אל עורך הדין...".



חובת הסודיות כלפי פונה פוטנציאלי או עתידי הוכרה בכלל 1.18 לכללי המודל של לשכת עורכי-הדין האמריקנית, המנחה עורכי-דין לפעול כלהלן:

- “(a) A person who consults with a lawyer about the possibility of forming a client-lawyer relationship with respect to a matter is a prospective client.
- (b) Even when no client-lawyer relationship ensues, a lawyer who has learned information from a prospective client shall not use or reveal that information, except as Rule 1.9 would permit with respect to information of a former client.”<sup>66</sup>

נראה אפוא שהחובות העקרוניות בדבר הסודיות ואף החיסיון יכולות להישמר גם במצבים של התקשרות מקוונת.

עלול להתעורר קושי לגבי חובת הסודיות במקרה שבו אדם פונה לאתר, ועל-מנת לקבל מידע או ייעוץ ראשוני (או הפניה לעורך-דין בתחום הרלוונטי) הוא מוסר מידע למי שלא חלות עליו חובות סודיות. אולם סוגיה זו אינה מיוחדת לשירותים משפטיים מקוונים, אלא קיימת בכל מצב של תיווך או הפניה לעורך-דין. הפתרון לכך הוא אחת משתיים: ניתן ליידע מראש את הפונה כי אם הוא מעוניין שתישמר סודיות, עליו לתת מידע כללי ככל האפשר, ולא לגלות דברים העלולים להתגלות לאחר-מכן בניגוד לרצונו; האפשרות האחרת היא להכפיף אתרים מסוג זה לאסדרה נקודתית בדבר סודיות, בדומה לזו הקיימת לגבי עורכי-דין.

#### 4. אתיקה ורשתות חברתיות

כפי שהוסבר לעיל, הממשק בין עבודתם של עורכי-דין לבין שימוש ברשתות חברתיות, כגון פייסבוק, לינקדאין וטוויטר, מעורר כמה סוגיות אתיות.<sup>67</sup> להלן המרכזיות שביניהן: (א) האחריות הכללית של עורכי-הדין לתוכנם של החומרים (פוסטים, בלוגים, אתרים) המופיעים בפרופיל הציבורי שלהם ואשר הועלו לשם על-ידי אחרים; (ב) פרסומת (ובכלל זה כללים לגבי יידוע הציבור בדבר מומחיות בתחום משפט כלשהו); (ג) שידול לקוחות באמצעות הרשת החברתית; (ד) מתן מידע, ייעוץ ושירות משפטי אחר באמצעות הרשת החברתית. (ה) שימוש במידע המופיע בפרופיל ציבורי או פרטי של אדם אחר (בדרך-כלל של הצד שכנגד); (ו) יצירת קשר עם אדם מיוצג באמצעות רשת חברתית; (ז) ייעוץ ללקוח

ABA, Model Rules of Professional Conduct – Rule 1.18: Duties To Prospective Client, 66 available at [http://www.americanbar.org/groups/professional\\_responsibility/publications/.model\\_rules\\_of\\_professional\\_conduct/rule\\_1\\_18\\_duties\\_of\\_prospective\\_client.html](http://www.americanbar.org/groups/professional_responsibility/publications/.model_rules_of_professional_conduct/rule_1_18_duties_of_prospective_client.html)

שימוש של שופטים ברשתות חברתיות מעלה שאלות דומות במידה מסוימת לאלה העולות בהקשר של עורכי-דין, אך הן שונות מהן לנוכח ייחודו של התפקיד השיפוטי. בשנת 2014 פעלה ועדה מטעם הנהלת בתי-המשפט, בראשות מנהל בתי-המשפט השופט מ' שפיצר, לקביעת כללים של "מותר ואסור" לשופטים במסגרת השימוש בפייסבוק. ראו רויטל חובל "שופטים יורשו להשתמש בפייסבוק, אך לא להציע ולקבל חברות של עורכי דין" הארץ <http://2.2.2014> www.haaretz.co.il/news/law/premium-1.2232517

דבר הסרת מידע או הוספת מידע לפרופיל שלו ברשת החברתית, במיוחד כאשר מדובר בהוספת מידע מוטעה; (ח) שימוש במידע שהלקוח השיג באמצעות רשת חברתית. חוות הדעת בנושא שאומצה על-ידי לשכת עורכי הדין בישראל בינואר 2015 מתייחסת בעיקר לסוגיות של פרסומת ושדול, עירוב תכנים פרטיים ומקצועיים, ושמירה על כבוד המקצוע.<sup>68</sup> לשכת עורכי הדין של מדינת ניו-יורק, לעומת זאת, פרסמה הנחיות מפורטות יותר, ואחת המרכזיות שביניהן נוגעת בשימוש במידע שמקורו ברשתות החברתיות.<sup>69</sup> מימד השיתוף יוצר מצבים שבהם עורכי דין מקבלים מידע ממי שקשור אליהם או אל הלקוח שלהם ברשת חברתית. סקר שנערך בשנת 2010 על-ידי ארגון עורכי הדין העוסקים בתחום המשפחה בארצות הברית מגלה כי יותר מ-80% מעורכי הדין מדווחים על גידול בהסתמכות על רשתות חברתיות כמקור לדליית מידע רלוונטי לייצוג לקוחותיהם.<sup>70</sup> בנסיבות אלה מתעוררת שאלה לגבי גבולות המותר והאסור בשימוש במידע כזה לטובת הלקוח במסגרת הייצוג המשפטי. ההנחיות של לשכת עורכי הדין של מדינת ניו-יורק מבחינות בין מידע המצוי בפרופיל הציבורי של אדם לבין מידע החשוף רק למי שאותו אדם הסכים שיוכל לצפות בו. הבחנה נוספת נוגעת בזיהוי הגורם שאליו הגיע המידע – עורך הדין או הלקוח. כאשר מדובר במידע המצוי בפרופיל הציבורי של אדם, הצפייה בו וכן השימוש בו אינם מעוררים כל בעיה אתית.<sup>71</sup> כאשר מדובר במידע המצוי בפרופיל הפרטי, הנגיש רק על בסיס הסכמה, נראה שהדבר תלוי בדרך השגת המידע. אם עורך הדין מבקש מאדם לאפשר לו לצפות בפרופיל האישי שלו מבלי לגלות לו שהוא מייצג צד מעוניין או מבלי להזדהות באופן אמיתי, אזי מדובר בהתנהגות בלתי-ראויה מבחינה אתית. אומנם, ההבחנה בין פרופיל ציבורי לפרופיל פרטי כבר אינה חדה. מי שיש לו אלפי חברים בפייסבוק, שאת רובם הוא אינו מכיר באופן אישי, יתקשה לטעון לציפיית פרטיות בפרופיל הפרטי, הפתוח לחברים בלבד. עם זאת, כאשר עורך דין פונה לאדם בעניין הקשור לפעילות מקצועית קונקרטי,

68 ראו לעיל ה"ש 39.

69 New York State Bar Association, *Social Media Ethics Guidelines of the Commercial and Federal Litigation Section of the New York State Bar Association* 1–2 (June 9, 2015), available at <http://www.nysba.org/workarea/DownloadAsset.aspx?id=47547> (להלן: ההנחיות של לשכת עורכי הדין של מדינת ניו-יורק). בהנחיות אלה יש התייחסות גם לבירור מידע לגבי חברי חברה-מושב, עניין שאינו רלוונטי לישראל. כן ראו: Hope A. Comisky & William M. Taylor, *Don't Be a Twit: Avoiding the Ethical Pitfalls Facing Lawyers Utilizing Social Media in Three Important Arenas-Discovery, Communications with Judges and Jurors, and Marketing*, 20 TEMP. POL. & CIV. RTS. L. REV. 297 (2011) ראו: *Big Surge in Social Networking Evidence Says Survey of Nation's Top Divorce Lawyers*, AM. ACAD. OF MATRIMONIAL LAWYERS (Feb. 10, 2010), <http://www.aaml.org/about-the-academy/press/press-releases/e-discovery/big-surge-social-networking-evidence-says-survey->

71 כך עולה מהנחיה 4.A להנחיות של לשכת עורכי הדין של מדינת ניו-יורק, לעיל ה"ש 69: "A lawyer may view the public portion of a person's social media profile or public posts even if such person is represented by another lawyer"

ומבקש לשם כך לצפות בתכנים אך מבלי לגלות את כוונתו, אני סבורה כי מדובר בחציית קו הציפייה לפרטיות, בשל היות המבקש עורך-דין. כך גם קובעים הכללים של מדינת ניו-יורק. מה הדין כאשר הלקוח פונה לאדם באמצעות רשת חברתית ומקבל ממנו מידע הרלוונטי לעניין משפטי שהוא (או אחר המקורב אליו) צד בו, מבלי לגלות לאותו אדם את זהותו האמיתית או את מטרת פנייתו או תוך הצגת מצג שקרי? האם בניסבות אלה עורך-הדין יכול לעשות שימוש במידע שהתקבל?

מצב זה אינו שונה מבחינה מהותית מנסיבות אחרות שבהן לקוח (או אדם המקורב אליו) משיג מידע שהוא חיוני לטיפול משפטי בדרך של תרמית או בדרך בלתי-חוקית אחרת. ועדת האתיקה של לשכת עורכי-הדין נתנה את דעתה למצבים אלה, ועמדה, הנראית ראויה בעיניי, נגזרת ממידת הקרבה או הריחוק של עורך-הדין מהפעולה להשגת המידע. אם עורך-הדין לא יזם את השגת המידע בדרך הבלתי-ראויה, לא סיפק הנחיות לביצועה ולא היה מעורב בשום פעולה לקידומה, אזי אין מניעה שהוא יעשה שימוש בראיה שהושגה.<sup>72</sup> אל לעורך-הדין להנחות את הלקוח לפעול בדרך בלתי-חוקית או בדרך שיש בה תרמית, שהרי עקרון-יסוד באתיקה המקצועית של עורכי-הדין קובע כי הם סוכניה של מערכת הצדק. אולם אם עורך-הדין לא היה מעורב בביצוע הפעולה להשגת המידע, הכלל צריך להיות שמותר לו לעשות בה שימוש. גורלה הראיתי ייקבע על-סמך הדין המהותי החל בתחום או על-סמך דיני הראיות, אשר יקבעו את קבילות המידע כראיה בהליך משפטי. אך מבחינה אתית צריך לחול הכלל לעיל, וזאת בין שהמידע הושג ברשת חברתית ובין שהוא הושג בדרך אחרת.<sup>73</sup>

### ג. שירותים משפטיים וטכנולוגיה – הסגת גבול המקצוע

בעבר איימו כותבי הבקשות על שטח המחיה של עורכי-הדין.<sup>74</sup> לאחר-מכן היו אלה החברות ל"מימוש זכויות" שהטרידו את מנוחתה של לשכת עורכי-הדין בישראל. עם

72 ראו בעניין זה החלטה את 169/09 "גבולות חובת הנאמנות ללקוח: שימוש במידע שהושג בעבירה לטובת הלקוח" אתיקה מקצועית 35, 4 (2010), נגיש בכתובת [http://www.israelbar.org.il/newspaper\\_innerData3.asp?pgId=93795&catId=60&path\\_catId=60&fatherId=93560](http://www.israelbar.org.il/newspaper_innerData3.asp?pgId=93795&catId=60&path_catId=60&fatherId=93560) החלטה את 370/11 "גבולות חובת הנאמנות ללקוח: שימוש במידע שיש ספק אם הושג בעבירה" אתיקה מקצועית 47, 4-5 (2012), נגיש בכתובת [http://www.israelbar.org.il/newspaper\\_innerData3.asp?pgId=133630&catId=60&path\\_catId=60&fatherId=133486](http://www.israelbar.org.il/newspaper_innerData3.asp?pgId=133630&catId=60&path_catId=60&fatherId=133486)

73 ראו ברוח זו גם הנחיה 5.D להנחיות של לשכת עורכי-הדין של מדינת ניו-יורק, לעיל ה"ש:69

"A lawyer may review the contents of the restricted portion of the social media profile of a represented person that was provided to the lawyer by her client, as long as the lawyer did not cause or assist the client to: (i) inappropriately obtain private information from the represented person; (ii) invite the represented person to take action without the advice of his or her lawyer; or (iii) otherwise overreach with respect to the represented person."

74 כותבי הבקשות היו מומחים להגשת כתבי בית-משפט אשר לא היו עורכי-דין, ועורכי-הדין בתקופת המנדט הבריטי נאבקו בנחישות על-מנת להעלים מן השטח. ראו זוי מי ישמור על

השתכללות הטכנולוגיה המקוונת התגלה מקור חדש לדאגתם של חברי המקצוע: חברות טכנולוגיה המציעות לציבור הרחב, בתצורות שונות, מידע ושירותים משפטיים בממשק מקוון. כאשר מדובר בהספקת שירותים משפטיים על-ידי מי שאינם עורכי-דין, הגופים המגינים על הפרופסיה מזדרזים לפעול על-מנת לסכל את התחרות החדשה. הכלי המרכזי המצוי בידיהם הוא האיסור החל על הסגת גבול המקצוע. איסור הסגת גבול המקצוע (צידו האחר של ייחוד המקצוע) היווה מאז ומעולם אמצעי מרכזי בידי לשכות עורכי-דין – בישראל כמו במדינות אחרות – על-מנת לשמר את הסדר הישן, ובמסגרתו הוענק לעורכי-דין מרחב פעולה אקסקלוסיבי שהגביל את התחרות בשדה השירותים המשפטיים.<sup>75</sup>

איסור הסגת גבול המקצוע חל על כל מי שאינו עורך-דין או פירמה של עורכי-דין, כהגדרתה בחוק הלשכה (שותפות או חברת עורכי-דין). מכאן שתחולתו משתרעת גם על גופים מסחריים המצויים אומנם בבעלות עורכי-דין אך אינם עומדים בכללים המחייבים אותם, שעיקרם איסור השותפות עם מי שאינו עורך-דין ואיסור הגבלת הערכות של חברת עורכי-הדין.<sup>76</sup>

כפי שהוסבר בפרק 1, לאחרונה נכנסו חברות מסחריות לתחום הספקת השירותים המשפטיים המקוונים, על בסיס הנחה עסקית-כלכלית שלשוק זה יש פוטנציאל רווחיות משמעותי, המסוגל לעמוד בתחרות עם עורכי-הדין. פעילותן של החברות מעלה שתי סוגיות משפטיות מרכזיות על רקע הדין המצוי בנושא של הסגת גבול המקצוע: האחת היא החשש להפרה של סעיף 20(3) לחוק הלשכה, האוסר "עריכת מסמכים בעלי אופי משפטי בשביל אדם אחר"; והאחרת היא החשש להפרת האיסור הקבוע בסעיף 20(4) בדבר "ייעוץ וחיווי דעת משפטיים" על-ידי מי שאינו עורך-דין.<sup>77</sup> בעוד שהנושא של ייעוץ/חיווי-דעת זכה בפרשנות משפטית מעמיקה בפסיקתם של בתי-המשפט בישראל, קיימת התייחסות מועטה בלבד לעריכת מסמכים משפטיים.

## 1. ייעוץ וחיווי-דעת משפטיים

ההלכה בעניין היקף המותר והאסור במתן ייעוץ וחיווי-דעת משפטיים התגבשה בפסק-דינו של בית-המשפט העליון בעניין המרכז למימוש זכויות רפואיות.<sup>78</sup> בעניין זה הניחה השופטת ארבל את המסד לפרשנותו של סעיף 20, תוך שהיא מתווה כמה עקרונות פרשניים:<sup>79</sup> (א)

שומרי המשפט?, לעיל ה"ש 30, בעמ' 118-122.

75 זיו "מי הזיז את הגלימה שלי?", לעיל ה"ש 31, והמקורות שם.

76 ס' 58, 59 א ו-159 לחוק לשכת עורכי-הדין. ייתכן מצב שבו עורכי-דין הם בעלים של חברה מסחרית אולם החברה הינה בע"מ. על-פי ס' 59א(א)(1), תנאי להכרה בחברת עורכי-דין הוא "שהחברה רשומה בישראל לפי פקודת החברות ואין לה כל הגבלה על אחריות בעלי המניות בה", ועל-פי ס' 59א(א)(3), תנאי נוסף הוא ש"כל חברי החברה ומנהליה הם חברי הלשכה".

77 סל השירותים של החברות המציעות שירותים משפטיים מקוונים אינו כולל ייצוג משפטי ישיר, ולכן ס' 20(1) ו-20(2) לחוק לשכת עורכי-הדין אינם רלוונטיים ברוב המקרים.

78 ע"א 4223/12 המרכז למימוש זכויות רפואיות נ' לשכת עורכי הדין (פורסם בנבו, 25.6.2014).

79 וזו לשון ס' 20 לחוק לשכת עורכי-הדין:

"הפעולות המנויות להלן, לא יעשה אותן דרך עיסוק, או בתמורה אף שלא דרך עיסוק, אלא עורך דין; ואלה הפעולות:

אי־אפשר להגדיר מראש באופן ממצה את המונחים הכלולים בסעיף 20, ובכלל זה "ייצוג", "אופי משפטי" וכדומה. (ב) לעניין המונחים "ייעוץ" או "מתן חוות־דעת" יש לבחון אם השירות או הפעולה "כרוכים בהפעלת שיקול דעת רחב, תוך שקלול של משתנים רבים או שמא מדובר בפעולה טכנית בעיקרה, שאינה מצריכה בחירה בין דרכי פעולה רבות". ככל ששיקול־הדעת רחב יותר כן ניטה לראות בפעולה ייעוץ או חיווי־דעת. (ג) היקף המותר והאסור בתחום זה צריך להיגזר גם מהחשש לנזק העלול להיגרם לפונה עקב קבלת שירות לקוי – "ככל שמדובר בפוטנציאל משמעותי יותר ובנזק בלתי הפיך, הרי שיהיה זה שירות שיוקצה לעורכי דין בלבד". (ד) יש לבחון את החלופות העומדות לפני הפונים לקבלת השירות המדובר.<sup>80</sup>

קווים מנחים אלה יתוו גם את המצב המשפטי לגבי פעילותן של החברות המספקות שירותים משפטיים מקוונים. נוסף על כך, בהקשר של חברות מסוג זה יש להבחין בין מתן מידע משפטי, אשר אינו אסור, לבין ייעוץ או מתן חוות־דעת, אשר מותרים לעורכי־דין בלבד. כפי שהוסבר בפרק א, חלק ניכר מהחברות מציעות מגוון שירותים, החל במתן מידע משפטי כללי – עדכוני חקיקה ופסיקה, מאמרים, טקסט כתוב וסרטונים המסבירים מצב משפטי בתחום מוגדר – וכלה בשירות אישי ופרטני.

ככל שהמידע כללי יותר ואינו מתייחס למצב עובדתי קונקרטי, הנטייה תהיה לראות בו מידע משפטי, ולא ייעוץ או חוות־דעת. לעומת זאת, ככל שהמידע שניתן לפונה יישען על נסיבות המייחדות אותו ואת מצבו, ניטה לראות בו ייעוץ משפטי. גם בהקשר זה הקווים המפרידים בין מתן מידע לבין ייעוץ אינם חדים. מעסיק יכול לשאול: "האם הדין מחייב אותי להפריש קרן פנסיה לעובדת במהלך חופשת לידה, אם היא הועסקה בהעסקה ישירה רק תקופה קצרה לפני יציאתה לחופשת לידה?", ותהא זו שאלה כללית של קבלת מידע משפטי; אולם הוא יכול גם לשאול: "פנינה עבדה אצלי במשך שנתיים לפני יציאתה לחופשת לידה, מתוכן שנה וחצי כעובדת קבלן וחצי שנה בהעסקה ישירה – כיצד עליי לפעול? האם עליי לשלם את תשלומי הפנסיה בעבורה במהלך חופשת הלידה?", ואז התשובה תהא קרובה יותר לייעוץ משפטי. ההבחנה תהא תלויה אפוא במידת המסוימות והקונקרטיות של המצב העובדתי, ובמידת היכולת להשיב על השאלה תשובה כללית, שאינה מיוחדת לעובדותיו של המקרה הספציפי המדובר.

- (1) ייצוג אדם אחר וכל טיעון ופעולה אחרת בשמו לפני בתי דין, בוררים וגופים ואנשים בעלי סמכות שיפוטית, או מעין שיפוטית;
- (2) ייצוג אדם אחר וכל פעולה אחרת בשמו לפני – משרד ההוצאה לפועל; לשכת רישום הקרקעות; הפקיד המוסמך לענין חוק בתים משותפים, תשי"ג-1952; רשם החברות; רשם השותפויות; רשם האגודות השיתופיות; רשם הפטנטים והמדגמים; רשם סימני המסחר; פקיד השומה ונציג מס ההכנסה לענין פקודת מס הכנסה; המנהל לענין חוק מס שבח מקרקעין, תש"ט-1949; מנהל מס עזבון לענין חוק מס עזבון, תש"ט-1949;
- (3) עריכת מסמכים בעלי אופי משפטי בשביל אדם אחר, לרבות ייצוג אדם אחר במשא ומתן משפטי לקראת עריכת מסמך כזה;
- (4) ייעוץ וחיווי דעת משפטיים.

80 עניין המרכז למימוש זכויות רפואיות, לעיל ה"ש 78, פס' 46-48 לפסק־דינה של השופטת (בדימוס) ארבל.

נראה, אם כן, שהשילוב של מימד הקונקרטיות עם המבחנים שציינה השופטת ארבל בעניין המרכז למימוש זכויות רפואיות – במיוחד לשאלת היקפו של שיקול-הדעת – יסייע בהתוויית גבולותיו של סעיף 20(4) לגבי "ייעוץ וחיווי דעת משפטיים" באמצעות שירותים משפטיים מקוונים. שאלה זו התעוררה בעניין דטהפקס, שאליו אפנה עתה.

## 2. לשכת עורכי הדין בישראל נ' דטהפקס בע"מ

באוקטובר 2013 הגישה לשכת עורכי-הדין לבית-המשפט המחוזי בירושלים תביעה נגד חברת דטהפקס בע"מ (להלן: דטהפקס), שבה ביקשה צווי מניעה זמניים וקבועים שימנעו את פעילותה, בטענה שהיא מפירה את סעיף 20 לחוק הלשכה.<sup>81</sup> דטהפקס פועלת בתחום זכויות עובדים ושכר, ובעת הגשת התביעה העניקה שירותים בשיטה של מנויים. מנוי שנתי (שמחירו עמד על כ-2,000 ש"ח) זיכה את בעל המנוי בכל השירותים הבאים: (א) שימוש ב"דטנהנט", הכולל מאגרי מידע ותוכנות חישוב; (ב) קבלת עיתון שבועי ובו עדכונים בנושא יחסי עבודה; (ג) השתתפות בימי-עיון ובהשתלמויות; (ג) הסתייעות ב"מרכז מומחים", שדרכו היה אפשר להפנות שאלות שונות, בין היתר לעורכי-דין. למעשה, עיקר הטרונגיה נגד דטהפקס הייתה לגבי הפעלת אותו "מרכז מומחים", שאליו היה אפשר להפנות שאלות בתחום יחסי עבודה ושכר ולקבל תשובות מ"מומחים" בתחום. לטענת הלשכה, לנוכח אופי השאלות והפניות של בעלי המנוי לאתר, דובר בשירות שהוא בבחינת ייעוץ משפטי. להלן דוגמות אחדות לפניות שהובאו בכתב התביעה בתמיכה לטענה זו:

- האם עובדים שנעדרו עקב השרפה שפרצה באזור הכרמל יהיו זכאים לשכר בעבור אותם ימי היעדרות?
- האם נדרש תשלום שכר ביום האבל עקב אסון המסוקים?
- האם ניתן לבצע ויתור הדדי על מתן הודעה מוקדמת?
- האם סיום העסקתה של מטפלת בשל העברת קשישה למחלקה סיעודית בבית-אבות מחייב תשלום פיצויי פיטורים?
- מהו המועד לתשלום פיצויי פיטורים כך שלא תיווצר הלנת פיצויי פיטורים?
- האם חובה על-פי חוק/תקנה או על-פי צו הרחבה לשלם ביגוד לעובדים העובדים במטבח ובחדר-אוכל קיבוציים?
- "ברצוני לקבל את חוות דעתכם, עובדת שפוטרתי ב-18.2.2013 וקבלה הודעה מוקדמת עד 18.3.2013 אך כבר בחודש 2.2013 קבלה תעודת מחלה רצופה עד 14.3.2013 ז"א שגם בתקופת ההודעה המוקדמת היתה בחופשת] מחלה – האם יש לשלם לה גם עבור ימי העבודה וגם עבור חופשת] מחלה?"

אנו רואים כי מדובר בשאלות ברמות שונות של הפשטה וספציפיקציה. בעקבות הגשת התביעה והבקשה לצו מניעה זמני הגיעו הצדדים ביום 28.11.2013 להסכמה על צו זמני, שבמסגרתו הסכימה החברה להימנע מפעולות שונות במרכז המומחים. צו המניעה הזמני אסר על דטהפקס להפעיל את מרכז המומחים בדרך של מתן חוות-דעת משפטיות לסיטואציות

81 ת"א (מחוזי י-ם) 51587-10-13 לשכת עורכי הדין בישראל נ' דטהפקס בע"מ (פורסם בנבו, 16.11.2014).

קונקרטיות ומתן תשובות משפטיות לסיטואציות קונקרטיות. כן נאסר עליה לפרסם את קיום מרכז המומחים ואת האפשרות לפנות אליו. עוד נקבע כי באתר יודגש שיינתן לפונים "מענה כללי בדרך של הפנייה למאגרי מידע, לפסיקה ולחקיקה", ולא "תשובות לשאלות קונקרטיות", וכי הצו לא יחול על הפניה למאגר המידע של דטהפס.<sup>82</sup>

סלע-המחלוקת בעניין היה אפוא הקו המבחין בין "מתן מידע" לבין "ייעוץ וחיווי דעת" מבחינת רמת הקונקרטיזציה המצויה בחילופי-הדברים בין הפונים לבין המומחים מטעם החברה. אכן, בתקופת תוקפו של צו המניעה הזמני המשיכה דטהפס לפעול בדרך של הפניה לפסיקה ולחקיקה, וכן למאגר המידע שלה, אשר כלל "מאמרים" בנושאים שלגביהם התקבלו פניות לחברה. מבחינת דטהפס היא הייתה מוכנה להמשיך לפעול במגבלות אלה, אולם לשכת עורכי-הדין טענה כי גם הפעילות המצומצמת מהווה הפרה של סעיף 20. מפסק-הדין בתיק זה, שניתן בחודש נובמבר 2014, עולה כי ה"מאמרים" שאליהם הופנו הפונים הם שהיוו, בסופו של דבר, את נקודת המחלוקת העיקרית בין הצדדים. בירור עובדתי לגבי דרך הפעולה של דטהפס העלה כי אותם מקורות מידע הקרויים "מאמרים" נערכו בדרך של שאלה-תשובה בנוגע למערכת עובדתית שהייתה מסוימת וקונקרטית במקרים רבים. מכאן הסיק בית-המשפט כי אף שהדברים לא נקראו "ייעוץ משפטי", בפועל דובר בייעוץ משפטי או במתן חוות-דעת משפטית, וזאת לנוכח שיקול-הדעת הרחב שיש להפעיל על-מנת לבחור את ה"מאמר" המתאים או הדומה ביותר למקרה שבגינו נעשתה הפנייה. במהלך הדיון לא הובהר מי מעניק את השירות (אם מדובר בעורכי-דין או באחרים), אולם בית-המשפט קבע כי אף שמבחינה לשונית אין מכנים זאת ייעוץ, "על אותם עובדים עלומים להתאים את ה'מאמר' אליו יפנו את השואל לשאלה הקונקרטית המופנית על ידי הלקוח. עצם פעולת ההתאמה מצריכה הבנה משפטית רחבה בתחום דיני העבודה (ובתחומים משקים) ודיוק בבחירת ובהצגת הסוגיה המשפטית, או הסוגיות המשפטיות, המתעוררות במקרה הסציפי".<sup>83</sup>

מבחינת הצורך להגן על הציבור – שאותו הגדיר בית-המשפט כתכליתו של סעיף 20 – נקבע כי ה"מאמרים" אינם מנוסחים כדרכם של מאמרים משפטיים, אלא בדרך של שאלה ותשובה. יש לשער כי הקורא ההדיוט, שאינו בקי בתחום המשפטיים, מבין מדרך ניסוח זו כי מדובר בשאלה אודות מעשה שהיה, שעובדותיה תואמות למדי את עניינו של הפונה, שהופנתה למומחה בתחום וזכתה על ידו לתשובה קונקרטית ולייעוץ בנוגע לדרך בה יש לנקוט.<sup>84</sup>

בסיכומו של דבר קיבל בית-המשפט את התביעה בנקודה זו, ואסר על דטהפס את ההפניה למקורות מסוג של מאמרים כמענה לפניות בסוגיות משפטיות. אנו רואים, אם כן, כי העובדה שהשירות ניתן באמצעות אתר מקוון, ולא בדרך של מענה אנושי, לא שינתה את צורת הניתוח של הסוגיה המשפטית. בית-המשפט לא התקשה להחיל בעניין דטהפס את המבחנים שנקבעו בעניין המרכז למימוש זכויות רפואיות,

82 ת"א (מחוזי י-ם) 51587-10-13 לשכת עורכי הדין בישראל נ' דטהפס בע"מ (פורסם כנבו, 28.11.2013).

83 עניין דטהפס, לעיל ה"ש 81, פס' 22 לפסק-הדין.

84 שם, פס' 25 לפסק-הדין.

והממשק המקוון לא הציב קשיים מיוחדים בפני מעשה הפרשנות המשפטי. כאמור, סוגיה שלא התבררה בעניין דטהפקס היא זהותם של אותם "עובדים עלומים" (כפי שכונו על-ידי בית-המשפט) אשר עמדו מאחורי החומרים שסיפק האתר. ניתן לשער כי במסגרת שירות של מענה אנושי הייתה סוגיה זו מתבררת, ולא נותרת נסתרת. אך מבחינה משפטית אין בכך כדי להשפיע על מעשה הפרשנות, אשר אסר על החברה לפעול בדרך של הפניה למאמרים ולחומרים משפטיים, כמוסבר לעיל, וזאת בין שהיא פעלה באמצעות עורכי-דין ובין שהיא פעלה באמצעות מומחים שאינם עורכי-דין.

ניתן להקשות ולשאול מה היה המצב המשפטי אילו לא אדם ביצע את ההפניה למאמר או למקור משפטי, אלא אלגוריתם שתוכנת לכך מראש. הבה נניח שהחברה עיצבה שאלון שמביא בחשבון את כל האפשרויות וכולל מראש את כל הנתונים הנדרשים על-מנת לקבל תמונה מלאה על המצב העובדתי. הפונה ממלא את השאלון תוך שהוא עובר ממסך למסך בהתאם למענה ולנתונים שמסר בממשק המקוון, ובסופו של התהליך הוא מקבל "מאמר" – תשובה לגבי המצב המשפטי או המלצה כיצד עליו לפעול. האם במקרה כזה הניתוח בשאלת היות השירות "ייעוץ משפטי" אינו משתנה? האם כאשר עורך-דין חשב מראש על כל השאלות האפשריות, ועל כל ההסתעפויות לשאלות-ההמשך הנגזרות מהתשובות המתקבלות, וחבר למתכנת שיצר תוכנה המעניקה את השירות, נגיע למסקנה משפטית שונה? אני סבורה שהתשובה לכך היא חיובית, ושאין מדובר בהפרה של סעיף 20, בין מכיוון שאין זה "ייעוץ" ובין משום שעורך-הדין נתן את הייעוץ מלכתחילה.<sup>85</sup> מצב טכנולוגי כזה משנה את דרך החשיבה שלנו לגבי מהותו של אותו "ייעוץ". החלק הבא, העוסק בעריכת מסמך משפטי, ידגים מצב כזה.

### 3. עריכת מסמך משפטי

הדין המצוי בתחום של הסגת גבול המקצוע אוסר בדרך-כלל על מי שאינו עורך-דין להכין ולערוך מסמכים "בעלי אופי משפטי".<sup>86</sup> לב השאלה הוא אפוא מהו "מסמך בעל אופי משפטי". ההגדרה והפרשנות של המונח מדגישים את קיומו של טווח אפשרויות שלגביהן יש לקבל החלטות, בדומה לפרשנות המונח "ייעוץ משפטי". כן מושם דגש בקיומו של מרחב שיקול-דעת – הן בשלב הבחירה של סוג המסמך הרלוונטי למצב הדברים והן בתהליך עיצובו, הכנתו ועריכתו. ככל ששיקול-הדעת ואפשרויות הבחירה נרחבים יותר, הנטייה תהיה לראות בפעולה עריכת מסמך משפטי; ככל שמדובר במסמך שמילוי והשימוש בו מוגבלים ו"טכניים" – כלומר, אפשרויות הבחירה מצומצמות או אף אינן קיימות כלל – הנטייה תהיה לא לראות בו מסמך בעל אופי משפטי שעשייתו מוגבלת לעורכי-דין.<sup>87</sup>

85 על-פי המצב המשפטי התקף בישראל, כדי שהדבר יוגדר "ייעוץ משפטי", יש צורך שעורך-דין יהיה שותף לבניית האלגוריתם המדובר. לא כך אם הדין אינו מגדיר ייעוץ משפטי כשייך לתחום העיסוק של עורכי-דין בלבד, כפי שקורה, למשל, בתחומי משפט מסוימים באנגליה.

86 ס' 20(3) לחוק לשכת עורכי-הדין.

87 ראו, למשל, ת"א (מחוזי י-ם) 4033/02 לשכת עורכי-הדין בישראל נ' אלבו רביבו (פורסם בנבו, 13.11.2005).



כמו בישראל, גם בתי-המשפט בארצות-הברית ניסו לצקת תוכן למונח "מסמך משפטי" בהקשר של הסגת גבול המקצוע, וגם שם, כמו בישראל, מלאכת הפרשנות לא הייתה פשוטה.<sup>88</sup> לעיתים היא התאפיינה במעגליות ובטאוטולוגיה: מסמך משפטי הוגדר כמסמך שיש להפעיל בעשייתו שיקול-דעת משפטי. כך, למשל, הגדיר בית-משפט במדינת אורגון לפני עשורים מספר את המונח practice of law בהקשר של עריכת מסמכים משפטיים:

"...the drafting or selection of documents and the giving of advice in regard thereto any time an informed or trained discretion must be exercised in the selection or drafting of a document to meet the needs of the persons being served. The knowledge of the customer's needs obviously cannot be had by one who has no knowledge of the relevant law. One must know what questions to ask."<sup>89</sup>

אנו רואים כי יצירת החיבור בין צרכיו של הפונה לבין סוג המסמך הנדרש, והתאמת המסמך לצרכים אלה, הם המגדירים מעשה כפעולה משפטית המיוחדת לעורכי-דין. בהתאם לגישה זו, עצם זיהוי צרכיו של הפונה צריך להיעשות על-ידי מי שבקיא בדין הרלוונטי, ולכן גם פעולה זו מיוחדת לעורכי-דין.

הגדרה זו של המונח practice of law היא רחבה, ואכן ניתן לתהות אם כל אימת שיש לזהות "צרכים" נדרש לשם כך משפטן.<sup>90</sup> אולם גם אם נניח שזו ההגדרה בהקשר של עריכת מסמך משפטי, נשאלת השאלה באיזה שלב ובאיזה אופן המשפטן צריך לבצע את פעולת הבחירה והעריכה ה"ממוסמכת" בעבור לקוחו. בתפיסה המסורתית של יחסי עורך-דין-לקוח, חילופי-ההכרים בין הלקוח לעורך-הדין מתקיימים פנים-אל-פנים (או בחליפת טקסטים – למשל, בדוא"ל) בסדרה כרונולוגית של שאלות ותשובות. הלקוח מציין עובדה/צורך, עורך-

88 גם במדינות ארצות-הברית ההגדרה של "עיסוק משפטי" לצורך הסגת גבול המקצוע כוללת, בין היתר, התייחסות להכנתם ולעריכתם של מסמכים (נוסף על איסורים אחרים של ייצוג וייעוץ משפטיים), תוך שימוש במונחים שונים, כגון: "preparing documents for another which effect legal rights or duties"; "drafting documents... with respect to the law"; "Preparing... any written documents containing legal argument or interpretation of law"; "the drafting or selection of documents, the giving of advice in regard to them, and the using of an informed or trained discretion in the drafting of documents to meet the needs of the person being served"; "He prepares for clients documents requiring familiarity with legal principles, beyond the ken of the ordinary layman – for example, wills and such contracts as are not of a routine nature".  
 השונות ראו: American Bar Association, Center for Professional Responsibility, *Appendix A: State Definitions of the Practice of Law*, available at [http://www.americanbar.org/content/dam/aba/migrated/cpr/model-def/model\\_def\\_statutes.authcheckdam.pdf](http://www.americanbar.org/content/dam/aba/migrated/cpr/model-def/model_def_statutes.authcheckdam.pdf)

89 Oregon State Bar v. Security Escrows, Inc., 233 Or. 80, 89, 377 P.2d 334 (1962)

90 גישה רחבה זו הובעה על-ידי בית-המשפט המחוזי בפרשת המרכז למימוש זכויות רפואיות – ראו ת"א (מחוזי י-ם) 9270-07 לשכת עורכי הדין בישראל נ' המרכז למימוש זכויות רפואיות בע"מ (פורסם בנבו, 3.4.2012) – אך היא נדחתה על-ידי בית-המשפט העליון באותה פרשה (לעיל ה"ש 78).

הדין שואל שאלת הבהרה או מבקש פירוט, הלקוח משיב, עורך-הדין מציין כמה אפשרויות, הלקוח בוחר ביניהן, וכן הלאה. צורת תקשורת זו מניחה כי אי-אפשר לחזות מראש את כל המצבים, הפרטים, העובדות, צומתי ההחלטות, ההסתעפויות, ההכרעות והתשובות הנדרשים לצורך מתן השירות של יצירת המסמך המבוקש. כאשר זו ההנחה, ניווט הלקוח בינות מגוון האפשרויות הפתוחות לפניו אכן מצריך הפעלת שיקול-דעת בזמן אמיתי.

יש מן הסתם מצבים לא-מעטים שבהם הנחה זו אכן משקפת את המציאות. אולם קיימים מצבים אחרים שלגביהם נסיון החיים והניסיון המקצועי מלמדים כי ניתן לחזות מראש את כל (או רוב) האפשרויות העומדות לפני הלקוח לצורך הכנת מסמך משפטי המתאים לצרכיו. בנסיבות אלה ניתן להכין מראש תרשים-זרימה של כל המידע וההחלטות הנדרשים. שלב זה יבוצע מן הסתם תוך הסתייעות במשפטן, אשר יזהה את אפשרויות הפעולה ויצביע על אפשרויות הבחירה. תרגום "תרשים-זרימה" כזה לאלגוריתם (קרי, לסדרה של פעולות לביצוע) ולתוכנה ממוחשבת מייצר מוצר טכנולוגי חדש להפקת מסמך. את המוצר הזה המשתמש מפעיל ללא צורך בחילופי-הדברים שתוארו לעיל. תוכנות כאלה, המכונות document assembly software, מקדרות אפוא את שיקול-הדעת לכלל תוכנת הפעלה, המחליפה במידה רבה את שיקול-הדעת המקצועי של עורך-הדין בעת הפעלתה על-ידי המשתמש. כאשר לקוח עושה שימוש בתוכנה כזו ומייצר לעצמו מסמך בעל נפקות משפטית המתאים לצרכיו, האם מדובר ב"עריכה והכנה של מסמך משפטי"? קשה לענות על שאלה זו. שיקול-הדעת האנושי הומר באלגוריתם שקודר מראש, ולא ברור בדיוק היכן שיקול-הדעת המקצועי מצוי, מה מקומו ומה מעמדו בנסיבות שכאלה. זוהי סיטואציה שבה טכנולוגיה חדשה "משבשת" דפוסי חשיבה קיימים. קשה להתאים את עולם המושגים הקיים לממשק הטכנולוגי-האנושי החדש, שכן ממשק זה אינו מתאים להגדרות שנוצרו והתפתחו בתנאים טכנולוגיים אחרים.

על הקושי להתאים הגדרות משפטיות של עריכת מסמך משפטי לטכנולוגיה מסוג של document assembly software מלמדים שני פסקי-דין שניתנו בארצות-הברית נגד חברת LegalZoom – האחד בקרוליינה הדרומית והאחר בקרוליינה הצפונית. בשני פסקי-דין אלה, השונים מעט בכיוונם, נדון כעת.

#### 4. ההתדיינות בעניין LegalZoom

חברת LegalZoom פועלת בכל מדינות ארצות-הברית, ומציעה לציבור שירותים של הפקת מסמכים בתחומים שונים, וכן שירותים משפטיים ולכר-משפטיים נלווים. עסקים יכולים לקבל מהחברה, בין היתר, מסמכי התאגדות (רישום חברה בע"מ, שותפות מוגבלת ובלתי-מוגבלת, עמותה), כמו-גם שירותים של הגשת דוחות מיסוי, בחירת שם לתאגיד (כולל סיוע במצבי DBA – Doing Business As), רישום סימני מסחר, פטנטים וזכויות יוצרים, וכן שורה של מסמכים אחרים לביצוע התקשרויות עסקיות (כגון הסכם לשכירת נכס, הסכמי הלוואה והסכמים למתן שירות). החברה מציעה שירות גם ליחידים, ובכלל זה הכנת צוואות וצוואות-בחיים, הסכמים להגנה על חיית-הבית במקרה של מות הבעלים, הסכמי מתנה, הסכמי קדם-נישואים, מסמכים לגירושים בהסכמה וכדומה. מחירי השירות המתפרסמים באתר החברה מלמדים על עלויות לא-גבוהות – לדוגמה, רישום חברה בע"מ

במחיר 149 דולר, רישום סימן מסחר במחיר 169 דולר, וצוואות במחירים שנעים בין 69–79 דולר. החברה מציעה תמיכה של עורכי-דין בכל עת שהלקוח מעוניין בכך.<sup>91</sup> נגד חברת LegalZoom (להלן: החברה) הוגשו תביעות בכמה מדינות בארצות-הברית, בטענה שפעולותיה מהוות הפרה של כללי ייחוד המקצוע בהקשר של הכנת מסמכים משפטיים (ובמקרים שונים גם בהקשר של מתן ייעוץ משפטי). אתרכו בשני הליכים שהסתיימו בתוצאות שונות. בהליך הראשון, שהתקיים בבית-המשפט במדינת קרוליינה הדרומית, הסתיימה התביעה בהסכם שקיבל את אישורו של בית-המשפט, ובו קובעו התנאים שבהם תוכל החברה להמשיך בפעולותיה. בהליך השני, שהתנהל במדינת קרוליינה הצפונית, נדחתה תביעת החברה להכריז כי היא אינה מסיגה את גבול המקצוע, אולם לאחר-מכן הגיעו הצדדים לפשרה שתאפשר את פעילותה בתנאים מסוימים. בחינת הליכים אלה משקפת את הקושי הכרוך במהלך משפטי המבקש להחיל על הטכנולוגיה החדשה את התבניות וההגדרות הקיימות.

### (א) קרוליינה הדרומית

בעניין *T. Travis Medlock v. LegalZoom, Inc*. ביקשו כמה תובעים בעלי עניין מבית-המשפט לאסור על החברה למכור לציבור "מסמכים לעזרה עצמית הידורית" (interactive self-help form documents), ובכלל זה מסמכים להקמת חברה בע"מ, לשינוי תקנון החברה, לשינוי מטרות החברה, לפירוק החברה ולהגשת דוחות שנתיים, וכן מסמכים לרישום עמותה, מסמכי גירושים בהסכמה, צוואות, הסכמי שותפות, ייפוי-כוח, הסכמים להגנה על חיית-הבית, הסכמי שכירות ועוד.<sup>92</sup>

בעקבות התביעה מינה בית-המשפט חוקר מטעמו על-מנת לברר את העובדות שבבסיסה, והצדדים פנו להליכי גישור. בעקבות הגישור הם הגיעו להסכמה אשר אלה עיקריה:

- א. החברה תפעיל את האתר בדרך שתאפשר לפונים לבחור את הטופס/המסמך המבוקש, ולאחר הבחירה תחיל התוכנה תבנית מוכנה מראש (pre-existing template) בהתבסס על בחירת הלקוח.
- ב. תנאי מוקדם להפקת הטפסים הוא שמדובר במסמכים שהם לאלה המוצעים על-ידי רשות ציבורית או במסמכים שנבדקו ואושרו על-ידי עורך-דין מוסמך.
- ג. הלקוח יוכל לצפות בטפסים גנריים לפני שהוא רוכש את הטופס ההידודי.
- ד. התוכנה תאפשר מענה לשאלונים במילותיו של הלקוח (verbatim). כל שינוי בקליטת המידע שאינו "בלשון הלקוח" יתועד ויקבל את אישורו.
- ה. החברה תיידע את הציבור שהיא אינה משרד עורכי-דין, ולא תציין שהמסמכים תואמים את הדין המקומי. כן נקבעו הוראות אחדות לגבי ביטול עסקה והחזר תשלום.
- הסכם פשרה זה קיבל את אישורו של בית-המשפט, בעקבות המלצת החוקר. ההמלצה החיובית התבססה במידה רבה על הסבר לגבי דרך פעולת התוכנה ועל האוטומציה הגלומה בה. וכך נכתב ברוח של החוקר:

91 אתר LegalZoom: <https://www.legalzoom.com/>.

92 T. Travis Medlock v. LegalZoom, Inc., Case No. 2012-208067, Reports on Finding of Fact and Recommendation to Approve the Settlement Agreement (S.C. Sup. Ct., Oct. 18, 2013).

“Customers select the form by indicating... their desired product... The customer continues by typing answers to an online questionnaire. The questionnaire operates automatically. LegalZoom’s online software records input from the customer verbatim and automatically transfers the input to the template without modifying the customer’s original input.”<sup>93</sup>

כלומר, הבסיס להמלצת החוקר לאשר את הפעולה היה שהתוכנה רק קולטת את המידע שהמשתמש נותן ומעבירה אותו כלשונו לפורמט מקוון, מבלי לעשות דבר מעבר לכך. מכאן שמתכונת זו אינה כרוכה לכאורה בהפעלת שיקול-דעת, שמהותו בחירה בין אפשרויות שהלקוח מציג ו"תרגום" דבריו למונחים בעלי משמעות משפטית.

יש להדגיש כי נימוקי החוקר לקביעה כי אין מדובר בפעולה משפטית אסורה לא התבססו על כך שעורך-דין נטל חלק בהכנת התכנים של התוכנה, לרבות ההסתעפויות שלה בתהליך השימוש בה. מהתיק עולה כי בחלק המקרים אכן השתתף עורך-דין בתהליך, אולם הבסיס לאישור הפעולה היה כאמור אחר, והושתת על אופי ההידוד (האינטראקציה) בין המשתמש לבין התוכנה.

#### (ב) קרוליינה הצפונית

בעניין *LegalZoom.com, Inc. v. N. Carolina State Bar* ביקשה החברה להכריז כי פעולותיה אינן מפרות את הדין בעניין הסגת גבול המקצוע. ההליך החל בבקשה של לשכת עורכי-הדין של קרוליינה הצפונית מחברת LegalZoom להפסיק את פעולותיה בתחום הכנת המסמכים. בין הצדדים התנהלו חילופי-דברים, אך אלה נותרו תלויים ועומדים ללא הכרעה. במקביל ביקשה החברה אישור מהלשכה לרישום "תוכנית מנוי לשירותים משפטיים" (prepaid legal services plan). מדובר בתוכנית המציעה למנויים הנחה הן על חבילת שירותים משפטיים שמעניקים עורכי-דין והן על חבילת שירותים של הכנת מסמכים באוטומציה. מכיוון שלשכת עורכי-הדין סברה כי חלק מהחבילה מהווה פעולה שיש בה הסגה של גבול המקצוע (הכנת המסמכים), היא סירבה לרשום את התוכנית, והחברה הגישה לבית-המשפט הגבוה של מדינת קרוליינה הצפונית בקשה לפסק-דין הצהרתי המחייב את הלשכה לעשות כן. לשכת עורכי-הדין ביקשה לסלק את התביעה על הסף, בין היתר בטענה שהחברה מסיגה את גבול המקצוע בהכנת המסמכים בעבור הלקוחות.<sup>94</sup>

בקשתה של LegalZoom לפסק-דין הצהרתי נדחתה, לאחר שנקבע כי היא לא מיצתה את ההליכים המנהליים כנדרש בטרם פנתה לבית-המשפט. אומנם, גם טענת הלשכה בדבר הסגת גבול המקצוע לא התקבלה (מכיוון שהבסיס העובדתי הנדרש לשם הכרעה לא נפרש לפני בית-המשפט בהליך זה), אולם בית-המשפט הבהיר את המסגרת לניתוח הסוגיה, שאליה אבקש להתייחס.

93 שם, פס' 13-14 לפרק הממצאים העובדתיים ("Findings of Fact").

94 *LegalZoom.com, Inc. v. N. Carolina State Bar*, 2014 NCBC 9 (Sup. Ct. Div., N.C., Mar. 24, 2014).

לב המחלוקת נגע בפעולת ה"הסתעפות" (branching) הנעשית על-ידי התוכנה, שבמסגרתה, כמוסבר לעיל, המשתמש מועבר משלב לשלב בהתבסס על המידע הכלול בתשובותיו. לשכת עורכי-הדין טענה כי מהלך זה דומה לפעולה שעושה עורך-דין. לדבריה:

"the branching process is more akin to the practice of law, including professional judgment, and should be compared to the manner in which a lawyer interviews a client and chooses portions of a form depending on the client response, such that the choice of which part of the form to use or omit depends upon the exercise of judgment."<sup>95</sup>

לחיוזוק הטענה שהחברה מסיגה את גבול המקצוע ציינה הלשכה כי המסמכים הנערכים על-ידי LegalZoom (באמצעות התוכנה ההידודית) הוכנו על-ידי "מיטב עורכי-הדין בתחום", ללמדנו כי מדובר במסמכים משפטיים.<sup>96</sup>

בית-המשפט נדרש לפרשנות המונח practice of law על בסיס הדין התקף במדינה, המכיר בשני חריגים להסגת גבול המקצוע. חריג אחד הוא "ייצוג עצמי" או "עזרה עצמית", ומשמעו שלאדם מותר לעשות למען עצמו כל פעולה שהייתה נחשבת הסגה של גבול המקצוע אילו אחר (שאינו עורך-דין) היה עושה אותה למענו. החריג האחר הוא "רישום בקשה" (scrivener exception) – מצב שבו אדם רק מתעד או רושם דברים שאחר אמר לפניו, ללא תרומה או מעורבות נוספת. LegalZoom טענה כי היא נופלת בגדר אחד מהחריגים הללו. בית-המשפט הכיר בכך שחלק מהפעולות שהחברה מבצעת אכן מהוות עזרה עצמית או רישום בקשה, אולם הוא התקשה להגדיר את המשמעות המשפטית של תהליך ה"הסתעפות" המצוי בלב השירות המתקדם יותר של החברה, שבמסגרתו מעוצב ההסכם האישי. וכך תיאר בית-המשפט את הקושי:

"The court is not yet comfortable that it understands the overall process of preparing more complex documents... how the branching software process is implemented in preparing such documents, including whether and how a customer's answer to one question effects what further parts of the template are offered and what further choices the customer is asked to make... If a customer makes one choice presented to him by the branching software, are there portions of the template that are then never shown to the customer?"<sup>97</sup>

עם זאת, כאמור, העדר בסיס עובדתי מספק לבירור עניינים מסוג זה הוביל לדחיית הבקשה להכריז על הפרקטיקה כמפירה את ייחוד המקצוע. במקביל להליכים המשפטיים החלה החברה לקדם תיקון חקיקתי במדינה, שבמסגרתו תשונה ההגדרה של practice of law. על-פי ההגדרה המוצעת, ייתוסף לה סייג, שיוציא מכלל האיסור הכנת מסמכים לעזרה עצמית המעידים על עצמם שהם אינם תחליף לייעוץ משפטי של עורך-דין. וזו לשון ההצעה:

95 שם, פס' 29 להחלטה.

96 שם, פס' 30.

97 שם, פס' 66 להחלטה.

“84 – 2.1.(b) The phrase ‘practice law’ does not encompass any of the following:

...

(2) The design, creation, assembly, completion, publication, distribution, display, or sale, including by means of an Internet Web site, of self-help legal written materials, books, documents, templates, forms, computer software, or similar products if the products clearly and conspicuously state that the products are not a substitute for the advice of an attorney.”<sup>98</sup>

לשכת עורכי־הדין של קרוליינה הצפונית התגיסה במלוא עוצמתה לסכל את התיקון לחוק. בשלב הראשון עלה הדבר בידה, אולם לאחר־מכן הגיעו הצדדים לפשרה אשר אפשרה את המשך פעילותה של החברה בתנאים מוסכמים.<sup>99</sup> מסמך פנימי של הלשכה הסביר כי אומנם לא כל הפעולות שנעשו על־ידי LegalZoom מהוות הסגה של גבול המקצוע, אך הבעיה טמונה בשיטת ההסתעפויות. וכך נאמר במסמך:

“LZ’s [=LegalZoom’s] use of ‘decision trees’ and other such algorithms to create legal documents tailor-made to the individual consumer does present significant concerns and the State Bar has endeavored to prevent LZ from engaging in these activities.”<sup>100</sup>

אנו שבים, אם כן, לשאלת שיקול־הדעת המקצועי, ואם ניתן להמירו באלגוריתמים ותוכנות. אכן, ניתן לתמוה – האם ההשוואה בין המצבים האנושיים למצבים הממוחשבים

98 השינוי הוא לחוק 84-2.1 (General Statute), G.S. (General Statute) המגדיר את המונח practice of law. התיקון הוא: An Act to Further Define the Term “Practice Law” for Purposes of Regulating the Unauthorized Practice of Law, HB (House Bill) 663 ב־10.3.2013, נגיש בכתובת <http://www.ncga.state.nc.us/sessions/2013/bills/house/html/h663v4.html>.

99 ראו, למשל: Richard Granat, *Update on North Carolina Bar’s Resistance to Change*, eLAWYERING BLOG (Aug. 11, 2014), available at <http://www.elawyringredux.com/2014/08/articles/competition/update-on-north-carolina-bars-resistance-to-change/>. במקביל התנהל בין הצדדים הליך שעניינו טענה כי לשכת עורכי־הדין פועלת כהגבל עסקי, כמונעה את חברת LegalZoom מלהפיץ את התוכנית למנויים. בחודש יוני 2015 הגישה החברה תביעה לצו מניעה ולפיצויים: *LegalZoom v. North Carolina State Bar*, Case No. 1:15-CV-439 (M.D. N.C.). התביעה מתבססת על פסיקה של בית־המשפט העליון של ארצות־הברית, שעניינה הגבלות בנוגע להתארגנות פרופסיונלית מטעמי הגבלים עסקיים (North Carolina State Board of Dental Examiners v. Federal Trade Commission, 135 S. Ct. 1101 (2015)). בחודש אוקטובר 2015 הגיעו הצדדים לפשרה, שבמסגרתה הסכימה החברה כי המסמכים שהיא מציעה ללקוחות יקבלו אישור מראש של הלשכה, ושני הצדדים הסכימו לקדם חקיקה שתבהיר את המונח “unauthorized practice of law” בדרך שתתיר בתנאים מסוימים שימוש באתרים של “עזרה עצמית”. ראו: *LegalZoom resolves \$10.5M antitrust suit against North Carolina State Bar*, ABA JOURNAL (Oct. 23, 2015), [http://www.abajournal.com/news/article/legalzoom\\_resolves\\_10.5m\\_antitrust\\_suit\\_against\\_north\\_carolina\\_state\\_bar](http://www.abajournal.com/news/article/legalzoom_resolves_10.5m_antitrust_suit_against_north_carolina_state_bar).

100 Granat, לעיל ה”ש 99, ציטוט מעמדתה של לשכת עורכי־הדין.

במקומה? להבדיל מהידוד "חי" (עם עורך־דין או נותן שירות אחר), שבו הבחירה מבין אפשרויות הפעולה נעשית בדרך־כלל בזמן־אמת, בטופס המקוון כבר הוטמעו מראש כל אפשרויות הפעולה על־פי סדר מסוים. מכאן שהבחנה בין פעולה "טכנית" לבין פעולה שיש בה "שיקול־דעת" – הבחנה שהתפתחה מחוץ למרחב המקוון – עשויה במקרים מסוימים להחמיץ את החידוש שיש בפורמט כזה.<sup>101</sup> לפנינו מצב שבו "המסמך המשפטי" כבר עבר קונפיגורציה המאפשרת לתוכנה להעביר את המשתמש מאפשרות אחת לאחרת תוך התאמת הטופס למשתמש.<sup>102</sup> למעשה, יש בכך כדי לעקוף או לייתר את ההכרעה אם בשלב זה מדובר ב"עריכת מסמך משפטי". שאלה זו פשוט אינה מתאימה למצב הנדון.<sup>103</sup>

## ד. החזית הטכנולוגית־המשפטית

"Hackcess to Justice" (על משקל Access to Justice) הוא שמו של אירוע שהתקיים לראשונה בשנת 2014 בבוסטון בחסות לשכת עורכי־הדין האמריקנית. כנס ראשון זה הוקדש לשימוש בטכנולוגיה משפטית לקידום נגישותה של מערכת הצדק.<sup>104</sup> באירוע התקבצו מתכנתים, עורכי־דין וכן "גיקים של טכנולוגיה" לתחרות פצחנים (hackers), על־מנת לבחון כיצד טכנולוגיה יכולה לשפר את נגישותו של המשפט. המשתתפים הגדירו חמש דרכים מרכזיות שבהן טכנולוגיה יכולה לקדם מטרה זו: (1) תוכנות ליצירה ולעריכה של מסמכים (document assembly software); (2) שימוש בטלפונים חכמים ובטכנולוגיה סלולרית; (3) מערכות ליישום מידע משפטי על עובדותיו של מקרה קונקרטי; (4) פורטלים משפטיים מדינתיים; (5) הגברת היעילות באמצעים טכנולוגיים. במקום הראשון בתחרות זכה היישומן PaperLess, המייצר צוואות־בחיים ונאמנויות באוטומציה מלאה. בכנס השני,

101 יכולה להתעורר בעיה במצבים שבהם מצב משפטי אינו ברור ואין לגביו הכרעה חלוטה. במצבים אלה יש ליידיע את המשתמש במהלך יצירת הטופס בדבר המגבלה הקיימת ביחס לוודאות ההתקשרות.

102 יש להביא כמובן בחשבון שהטופס מעורכן תמיד למועד מסוים, ועם שינוי המצב המשפטי (חקיקה חדשה או פסיקה) יש לשנות ולעדכן גם את התוכנה. עריכת עדכונים היא חלק מהאחריות המקצועית של החברה המציעה את השירות. גם בעניין זה יש יתרון לממשק הטכנולוגי, כי מרגע שנערך עדכון, הוא יחול על כל המשתמשים העתידיים באופן אוטומטי, דבר שלא יכול להיות מובטח בממשק אנושי.

103 אם נדרשת בכל־זאת הכרעה בשאלה זו, התשובה לה דומה לזו שניתנה לגבי ייעוץ משפטי. ראו לעניין זה לעיל ה"ש 85 והטקסט המפנה אליה.

104 ראו: Matthew Yospin, *Results of the ABA Journal's Hackcess to Justice Hackathon*, LTT (Aug. 26, 2014), <http://www.lawtechnologytoday.org/2014/08/results-of-aba-journal-Victor-Li-Winning-Apps-in-'Hackcess-to-Justice'>. ראו גם: *hackcess-to-justice-hackathon/Help Write Wills, Navigate Disasters and Calculate Jail Time*, ABA J. (Aug. 9, 2014), available at [http://www.abajournal.com/news/article/lawyers\\_and\\_developers\\_take\\_part\\_in\\_inaugural\\_hackcess\\_to\\_justice\\_legal\\_hac](http://www.abajournal.com/news/article/lawyers_and_developers_take_part_in_inaugural_hackcess_to_justice_legal_hac).

שנערך בניו-אורלינס במרץ 2015, זכה במקום הראשון היישומון LegalProof, המאפשר ללקוחות ולעורכי-דין לשמר ראיות בהליכים אזרחיים.<sup>105</sup> במידעון של לשכת עורכי-הדין האמריקנית מחודש מרץ 2015 נסקרו עשרים יישומונים מובילים המסייעים בקבלת עזרה משפטית. ההנחה הרווחת היא שיישומונים סלולריים צפויים להיות תחליף חלקי לשירות במתכונת המקובלת של מפגש אישי בין עורך-דין ללקוח במשרד. יישומונים אלה הם מסוגים שונים.<sup>106</sup> לדוגמה, Ask a Lawyer: Legal Help הוא יישומון המאפשר לאנשים לקבל עזרה משפטית ראשונית מעורכי-דין ללא תשלום, באמצעות שיחה או הודעות טקסט. היישומון BernieSez מאפשר לאדם לצלם מסמך משפטי כלשהו (הודעת קנס, תביעה) ולהעלותו לענן, שם עורכי-דין מתחרים על הענקת השירות ללקוח. התשלום נעשה רק כאשר נעשית התקשרות בין עורך-דין ללקוח. CitizenshipWorks הוא יישומון המעניק למהגרים מידע קונקרטי על זכאותם לקבל אזרחות אמריקנית, על המסמכים שיש להמציא לשם כך ועל הדרישות שעליהם למלא לצורך זה. היישומון מאפשר גם להתאמן לקראת שני מבחנים שמהגרים צריכים לעמוד בהם כתנאי לקבלת אזרחות. Disastr נותן מידע לגבי הרשויות שניתן לפנות אליהן בכל אירוע קשה או אסון שאדם עלול להיות מעורב בהם, ולגבי עורכי-דין שיכולים לסייע בקבלת פיצוי או עזרה אחרת בעקבות אירוע כזה. LawZam מאפשר ללקוחות להעלות שאלות ביישומון, לבדוק ולסקור עורכי-דין העשויים להתאים לצורכיהם, לנהל שיחת וידיאו או שיחה עם עורך-הדין מציע השירות, ולראיין אותו באופן מקוון תוך השוואה עם אחרים.<sup>107</sup>

כמה בתי-ספר למשפטים מציעים לסטודנטים קורסים או קליניקות שבהם משימתם הפדגוגית היא לתכנן יישומונים בתחומי משפט שונים ללקוחות פוטנציאליים. בהסבר על הרציונל של הקורס נאמר כי מדובר במהלך שנועד להתמודד עם העומס הרב המוטל על משרדי הסיוע המשפטי, הנאלצים לדחות לקוחות רבים בשל מחסור בכוח-אדם.<sup>108</sup>

Victor Li, *Winning App at Hackcess to Justice New Orleans Helps Clients Preserve Evidence*, ABA J. (Mar. 23, 2015), available at [http://www.abajournal.com/news/article/winning\\_app\\_at\\_hackcess\\_to\\_justice\\_in\\_new\\_orleans\\_helps\\_create\\_and\\_keep\\_tra/?utm\\_source=maestro&utm\\_medium=email&utm\\_campaign=tech\\_monthly](http://www.abajournal.com/news/article/winning_app_at_hackcess_to_justice_in_new_orleans_helps_create_and_keep_tra/?utm_source=maestro&utm_medium=email&utm_campaign=tech_monthly).

לעומת ההתייחסות המעמיקה והמפורטת של לשכת עורכי-הדין בניו-יורק, ראו, למשל, את התייחסותה של הוועדה לענייני פרסומת של לשכת עורכי-הדין בישראל, אשר קבעה – בהוראה בת שורה אחת, ללא כל הסבר או דיון – כי "שילוב פרטי משרד באפליקציה מהווה פרסומת אסורה ואינה עולה בקנה אחד עם כללי הפרסומת. אין בעמדתנו לאשר ולהכשיר קיומה של אפליקציה מסוג זה". "הנחיות והחלטות ועדת הייעוץ לענייני פרסומת" אתיקה מקצועית 53 (2014), נגישה בכתובת [http://www.israelbar.org.il/newspaper\\_innerData3.asp?pgId=180819&catId=60&path\\_catId=60&fatherId=180620](http://www.israelbar.org.il/newspaper_innerData3.asp?pgId=180819&catId=60&path_catId=60&fatherId=180620).

Joe Dysart, *20 Apps to Help Provide Easier Access to Legal Help*, ABA J., LEGAL TECH. (Apr. 1, 2015), available at [http://www.abajournal.com/magazine/article/20\\_apps\\_providing\\_easier\\_access\\_to\\_legal\\_help/?utm\\_source=maestro&utm\\_medium=email&utm\\_campaign=tech\\_monthly](http://www.abajournal.com/magazine/article/20_apps_providing_easier_access_to_legal_help/?utm_source=maestro&utm_medium=email&utm_campaign=tech_monthly).

Tanina Rostain, Roger Skalbeck & Kevin G. Mulcahy, *Thinking Like a Lawyer; Designing Like an Architect: Preparing Students for the 21st Century Practice*, 88 CHI.-KENT L.



כיצד נעריך התפתחויות אלה? אילו אינטרסים וערכים הן מקדמות? האם הן משנות באופן מהותי את היכולת ליהנות מהגנת המשפט? היש בהן כדי לקדם נגישות שוויונית של מערכת הצדק?

### סיכום: טכנולוגיה ונגישותו של המשפט

החיבור בין התפתחות טכנולוגית לבין הנגשת שירותים משפטיים אינו מפתיע. סוגיית נגישותו של המשפט מעסיקה חוקרי משפט, קובעי מדיניות וארגוני זכויות כבר עשורים, והיא רחוקה מלבוא על פתרונה.<sup>109</sup> התנועה לקידום נגישותם של המשפט והצדק, מסבירה מור, "הצביעה על הפער הקיים בין המשפט בספרים למשפט בפעולה בהקשר של עקרונות היסוד המשפטיים: שלטון החוק והשוויון בפני החוק".<sup>110</sup> בהקשר של הזכות לנגישות משפטית אנו עוסקים לא רק ב"זכות הגישה לערכאות",<sup>111</sup> אלא בהיבטים רחבים יותר של אפשרות הגישה למשפט ולמערכת הצדק, כמובן של היכולת ליהנות מתוכני ההסדרה של המשפט המהותי. כיצד חדירתה של טכנולוגיה לשדה השירותים המשפטיים נקשרת לכללי האתיקה ולעקרון נגישותו של הצדק? פרקטיקות שמרניות של סגירות, המגובות בכללים העוסקים ב"כבוד המקצוע", אפיינו במשך שנים את דרך הספקתם של השירותים המשפטיים. הסדר הישן תרם לכך שהמשפט נהיה מחוץ להישג־ידם של רבים.<sup>112</sup> חלק מן ההוראות הכלולות עד היום בכללי האתיקה בישראל (אף אם אין הן נאכפות בדבקות על־ידי הלשכה) – כגון החובה לקבל לקוח רק ב"משרדו" של עורך־הדין (או במקום אחר, ובלבד שהדבר נעשה "בתנאים ההולמים את כבוד המקצוע") וכן הוראות בדבר "ייחוד המשרד" ו"חדר ההמתנה"

.Rev. 743 (2012–2013)

109 באופן כללי ראו: (Mauro Cappelletti ed., 1981); *ACCESS TO JUSTICE AND THE WELFARE STATE* (Mauro Cappelletti ed., 1975); *ACCESS TO JUSTICE* (Mauro Cappelletti ed., 1975); *CHRISTINE PARKER, JUST LAWYERS: REGULATION AND ACCESS TO JUSTICE* (1999) יורם רבין זכות הגישה לערכאות זכות חוקתית (1998); יובל אלבשן זרים במשפט – נגישות לצדק בישראל (2005).

110 שגית מור "הזכות לנגישות, נגישות למשפט ונגישות לכל: ביקורת מוגבלות ושיח נגישות" חוקים (צפוי להתפרסם ב־2016).

111 ראו, למשל, יובל אלבשן "נגישות האוכלוסיות המוחלשות בישראל למשפט" עלי משפט ג 497 (2003).

112 אלבשן זרים במשפט – נגישות לצדק בישראל, לעיל ה"ש 109, *Cultures of Commitment: Pro Bono for Lawyers and Law Students*, 67 *FORDHAM L. REV.* 2415 (1999); Gillian K. Hadfield, *The Price of Law: How the Market for Lawyers Distorts the Justice System*, 98 *MICH. L. REV.* 953 (2000). על האופן שבו מבנים להספקת שירותים משפטיים הגבילו את נגישותו של הצדק מנקודת־מבט היסטורית ראו: JEROLD S. AUERBACH, *UNEQUAL JUSTICE: LAWYERS AND SOCIAL CHANGE IN MODERN AMERICA* (1976).

של<sup>113</sup> – נדמות אנכרוניסטיות בעידן של גמישות תעסוקתית וטשטוש בין המרחב התעסוקתי למרחב הפרטי, בין היתר באמצעות שימוש בטכנולוגיות של העברת מידע ושיתוף קבצים.<sup>114</sup> המונח "כבוד המקצוע" נדרש להתאים את עצמו במהירות לתפיסות הרואות במשפט משאב השואף להיות זמין, נגיש, מובן ובהישג־יד ככל האפשר. הטכנולוגיה משתפת בתהליך זה, ויש לה תפקיד חשוב בהגדרה מחדש של מה ייחשב "מכובד" ומהי התנהגות שאינה הולמת "את כבוד המקצוע". לפני כעשר שנים היה קשה להעלות על הדעת שלשכת עורכי־הדין תאשר השתתפותו של עורך־דין בסרטון מקוון שבו הוא מופיע ומסביר לציבור סוגיות משפטיות. כיום התנהגות זו נחשבת כנופלת בתחום ההתנהגות המותרת.<sup>115</sup>

החידושים הטכנולוגיים בהספקת שירותים משפטיים פותחים הזדמנויות חדשות הן לעורכי־דין והן ליזמים שאינם עורכי־דין. מבחינת עורכי־הדין, חלק ניכר מהחידושים יוצרים פלטפורמות חדשות שדרכן עורכי־דין יכולים למצוא לקוחות, להתחבר אליהם ולהתקשר עימם. כמדיום חדש, הן ממלאות את ייעודן – לתווך בין עורכי־הדין לבין ציבור הלקוחות הפוטנציאלי. חלקן מאפשרות לעורכי־דין לתת שירות זול, נגיש ומהיר יותר, ובדרך זו לקדם את נגישותם של המשפט ומערכת הצדק.

כחלק מתהליך זה יש לבחון אם הכללים הישנים המסדירים את עבודתם של עורכי־הדין עודם מותאמים ורלוונטיים, ועד כמה הרציונל שעמד בבסיסם תקף עדיין. כפי שציינתי לעיל, אני סבורה כי נדרשת התאמה של כללי האתיקה למדיום זה. יש לחשוב על דרכים להגן על הציבור בנושא ההיכרות עם הלקוח, מניעת ניגוד עניינים ושמירה על סודיות – הוראות המצויות בליבת האתיקה המקצועית של עורכי־הדין. סוגיות כגון שידול ופרסומת נעשות קשות יותר למשטור, וממילא מצויות בשולי הדיון האתי. כך בכלל, וכך במיוחד בעידן שבו המידע נגיש לפרט בנקישת אצבע והגבולות בין הפרטי לפרהסייה היטשטשו לכלי הכר.

מן הראוי לבחון מחדש גם את איסור השיתוף בהכנסות ואת המגבלות לגבי קבלת הפניה מגופים שאינם עורכי־דין (כלל 11 ודומיו). ככל שהוראות אלה נועדו להגן על הלקוח ולהבטיח איכות שירות – יש למצוא דרכים אחרות שבהן יחויבו עורכי־דין לשמור על כללים אתניים; וככל שהן נועדו לשמור על דפוסי עיסוק מסורתיים ולמנוע תחרות – אין להן עוד מקום.

אין לחשוש מחדירתה של טכנולוגיה לשדה השירותים המשפטיים, ולמעשה אי־אפשר למנוע זאת. לשכת עורכי־הדין האמריקנית כבר הבינה כי עדיף לנכס את החידושים הטכנולוגיים בהספקת שירותים משפטיים לטריטוריה שלה מאשר להיאבק בהם באמצעות הטלת איסורים משמעתיים על עורכי־דין מסיבות של כבוד המקצוע או נימוקים אחרים מסוג זה. לפי גישה זו, כראי לשמר את החדשנות בתוך הפרופסיה (לעיתים תוך הכלה של עורכי־דין המגדירים את עצמם "מורדים" – rebels), ולהתאים את כללי האתיקה לנסיבות החדשות. את המאמץ, לפי גישה זו, יש להקדיש למאבק במסיגי הגבול החדשים, שהן החברות הטכנולוגיות עצמן.

113 כללים 3 ו־4 לכללי האתיקה.

114 על ההשלכות של כניסת הטכנולוגיה למרחב התעסוקתי ראו, למשל, מיכאל בירנהק (מרחב פרטין) – הזכות לפרטיות בין משפט לטכנולוגיה 411-434, 434-464 (2010).

115 ראו לעיל ה"ש 35 ו־36.

יש להעביר תחת עין ביקורתית גם את ההוראות בדבר הסגת גבול המקצוע החלות על מי שאינם עורכי־דין. המאבקים נגד חברת LegalZoom בארצות־הברית ובחברת דטהפסק בישראל מייצגים דפוס חשיבה מיושן, שאינו מבחין בין שירותים משפטיים שונים מבחינת מאפייניהם. נדמה שלשכות עורכי־הדין שבזכותם קונספציות הנגזרות משאלת זהות הבעלים של החברה המספקת את השירות (אם הם עורכי־דין או לא). משכך הן אינן בוחנות את הדרכים להבטיח שהשירות אכן יהיה ברמה טובה, מעודכן ומדויק, ויוענק על־ידי מי שיש לו מומחיות בנושא, בין אם הוא עורך־דין ובין אם לאו. כך, למשל, בעניין LegalZoom, במקום להתפלפל אם הפעולה הנעשית על־ידי התוכנה מהווה "עריכת מסמך משפטי" או לא, יש לחשוב על דרכים להבטיח כי מי שבונה את תרשים־הזרימה של ההסתעפויות בתוכנה יהיה גורם מקצועי המכיר את הדין בנושא ויכול לציפות את מירב המצבים האפשריים. באופן דומה, בעניין דטהפסק יש לברר אם מי שמעניק את הייעוץ לחברות הפונות עבר הכשרה מתאימה בתחום של זכויות עובדים, ויכול לתת תשובות ברמה טובה, בין אם מדובר בעורך־דין ובין אם לאו.<sup>116</sup>

התפתחויות טכנולוגיות אלה יחייבו מעקב ובירור מתמיד, תוך השוואה בין שיקול־הדעת האנושי לבין תכנות ואלגוריתמים, ובחינה עד כמה אכן ניתן להחליפם זה בזה. כן תידרש התייחסות מתמדת לשאלות דוגמת אלה: כיצד ניתן למנוע טעויות בממשק הטכנולוגי, לגלותן ולתקנן? עד כמה הממשק המקוון אכן מוזיל את השירות כאשר מדובר במסמכים וכאשר מדובר בפעולות מורכבות? מה אנו מאבדים כאשר אנחנו מוותרים על קשר בין־אישי בין עורך־דין ללקוח? כל אלה הן שאלות שימשיכו ללוות אותנו עם התחזקות השימוש בטכנולוגיה משפטית, והן אינן שונות במהותן משאלות המתעוררות בתחומים חברתיים אחרים שבהם חדרה הטכנולוגיה לחיינו.

ההתפתחות הטכנולוגית המשפטית מעמידה לפני החברה הזדמנויות חדשות להתקדם במימוש שאיפה להשגת "צדק לכל". עלינו להשכיל להשתמש בה בדרך שתגשים מטרה זו, תוך התאמת הנורמות הפרופסיונליות של עורכי־הדין למדיום החדש. במקביל יש להכיר בתפקידם של שחקנים חדשים בהספקת שירות משפטי, ולשקול אסדרה של עיסוקם והכפתו לפיקוח, על־מנת להגן על האינטרס של הציבור. בדרך זו נוכל לאפשר הספקת שירות בצורות חדשות, ולהרחיב את נגישותה של מערכת הצדק. זאת יש לעשות גם אם הדבר כרוך בצמצום המונופול שיש לעורכי־הדין בשדה השירותים המשפטיים.

116 השוו זיו מי ישמור על שומרי המשפט?, לעיל ה"ש 30, בעמ' 152.