

出山第一案 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文
https://www.100test.com/kao_ti2020/479/2021_2022__E5_87_BA_E5_B1_B1_E7_AC_AC_E4_c122_479485.htm 我在潍坊工作期间，在律师事务所独立承办的第一个大案，是标的212万元的保险合同纠纷案，但这个案子却成了我心底永远抹不掉的屈辱。那天我刚从法院看卷回来，主任招呼我到他办公室去。我家乡的镇党委副书记和一个玻璃厂的厂长在等我。“听说你当了律师，我们正好碰上个案子，请你为家乡出把力。”书记姓冷，快人快语，开门见山。我以前在乡镇党委的时候给冷书记写过材料，还跟他下过一段时间的乡，彼此熟悉，一年前他调到另一个乡镇，仍然干党委副书记，主管乡镇企业。“既然领导信得过我，我出点里义不容辞”，刚满实习期就有案子找上门，我心里很高兴。“你们讲一下案情，把材料给我看一下。”我马上进入角色，开始着手研究案情。案子标的高达212万元，但案情却并不复杂。玻璃瓶厂向某保险公司投保了企业财产保险，在合同期内制作玻璃瓶的二号炉因积垢过多、热量不宜散发而坍塌，造成212万元经济损失。玻璃瓶厂向保险公司索赔，保险公司仅仅同意赔偿30万，由于相差悬殊，玻璃瓶厂决定起诉。我谈了三点分析意见：一、保险合同纠纷实行严格责任原则，即如果保险公司不能证明被保险的财产损失是保险合同条款所规定的免责范围，保险公司就应赔偿。二、本案一旦胜诉，虽然标的巨大，但保险公司作为金融机构，执行不成问题。三、本案的关键在于准备索赔的证据。由于玻璃瓶厂为避免损失，重新修建了窑炉，我们只能索要重置价。重置窑炉的材料费、运费、人工费都必须有客观、真实的证据材料。我们只能在此基础上确

定诉讼标的。我还向他们提了一条建议：本案在立案前应找找法院，最好争取冻结被告的资金，这样既可以保证判决顺利执行，又可以打击一下被告的傲慢心理，争取不战而屈人之兵。冷书记、刘厂长听完我的分析，大喜过望，当即决定委托我代理此案，并马上填了二万元代理费的现金支票。第二天，我放下手头的其他案子，一个人进驻玻璃瓶厂，用了一了礼拜时间，看现场，查资料，计算核对各种损失，整理出各种书证300余页。在此基础上，我写好了起诉书和诉讼保全申请书。刘厂长翻阅着整理的井然有序的各种诉讼文件，连连称赞“没想到，你身手这么快，我原认为，没有一月时间你搞不出头绪来呢。”我道：“兵贵神速，无非是少睡点觉嘛。”当天上午十一时，冷书记、刘厂长带我去院长家。冷书记跟院长很熟，说明来意，院长马上表态受案，并打电话叫来主管业务的副院长。副院长翻着厚厚一叠诉讼材料问：“你们请了哪里的律师？”“请了我。”我说。“你？”副院长抬起头来，她是个因精通业务远近闻名的院长，许多大名鼎鼎的诉讼律师都佩服她。“你干了几几年律师？”“没几年，半年。”“半年？不对吧，这文件是你一个人整理的？”“是我自己搞的。我正式干律师确实只有半年，不过我此前搞过几年代理业务，您对我不熟。”“他到北京学过律师，回来后水平是提高很快，”冷书记插话，“在乡镇时他跟我干过，也就是调解调解民事纠纷什么的，这次回来叫人刮目相看，连我吃惊不小。”“你不是叫李建强？”副院长继续盯着我问，她的眼睛锐利地象把利刀。“是呀。”我大惑不解，副院长根本不认识我，但对我的名字却耳熟能详。“你是个厉害的角色呀，你干了半年律师，给我们法院翻了

八个案子，连中院都引起了震动，我几天前还在法庭庭长会议上宣布，凡属李建强代理的案子，一定要经审委会研究后才可下判。”“我们有些有些法官也不争气，”院长接过话头，对冷书记说“光知道喝酒，不知道学习业务，总让他们这些律师钻孔子。”我窘迫万分，涨红着脸说：“院长，我们律师并不是要故意钻孔子，给法院找麻烦……。”副院长向我摆摆手：“你不用解释，责任在我们，不在你，你潜力很大，头脑灵活，如果走正途，会成为一个很优秀的律师。”“院长……”我感到委屈，“什么叫如果走正途？”副院长哈哈大笑：“年轻人，你倒挺敏感，你敢说你所有承办的案子都严格依据了事实和法律吗？”“院长，您不能以要求法官的标准要求律师，”我急赤白脸，“律师是为当事人提供法律服务的，他当然要站当事人的角度来看和解释问题。”“你是说，拿人钱财，就该为人消灾？对不对？”副院长笑咪咪的看着我。“是的，不过是在法律允许的范围内，”我毫不相让。“年轻人，你如果走进了法律不允许的禁区呢？”副院长眼光如炬，口舌如剑。冷书记见我们唇枪舌剑，怕把气氛搞坏，连忙打圆场，我也只能收住。因为已近中午，院长留我们吃饭，我觉得自己在这种场合，太尴尬也太难受，便执意要走，副院长发话把我拦住。“小李，我的话你可能不爱听，但都金玉良言，你应该把我和院长的话捎给你们主任，你们合伙所人员来源复杂，不象国办所都是干部，应该加强管理，否则要吃亏的。”虽然副院长的话充满偏见，但因她用心良苦，言词恳切，我也不好再反驳。那天中午，我破例喝了七八两白酒，连院长的酒也替了，下午回家呼呼大睡，一觉睡到第二天红东升，朝霞满天。一夜无梦。法

院向保险公司送达了民事诉状，并同时冻结了该公司的215万元现金，保险公司的黄经理着了急，因而频频打电话找刘厂长指责他不够朋友，一面又要求法院解冻，被法院拒绝后，黄经理又要求主持庭前调解。刘厂长问我该怎么办，我说，这是意料之中的事，现在调解的时机根本不成熟，但如果法院通知调解，咱们还是要去。两天后，我们接到了法院的调解通知，我和刘厂长赶到经济庭，得知调解将在副院长的亲自主持下进行。黄经理带着青岛分公司理赔处的一位处长亲自来应诉，这两个西装笔挺、气宇轩昂的保险干部进了法院如同进了自家公司，只见他们坐在沙发上，架着腿，用夹着香烟的手指不停点划着，声色俱厉地教训我们：一个乡镇企业，竟然敢申请冻结国家金融机构的资金，造成影响，你们赔得起吗？面对这两个盛气凌人的当事人，刘厂长显得可怜巴巴：“帐户是法院冻的，又不是我们厂冻的，你们干嘛冲我来？”“你们不申请法院能冻吗？马上申请解冻，否则一切损失由你负责！”黄经理直指刘厂长的鼻子。我终于忍无可忍：“黄经理，你们违反合同，拒绝履行赔偿责任，我们申请冻结你的帐户有什么不对？合同当事人在法律上是平等主体，你们以为‘国家金融机构’就可店大欺客、任意妄为吗？”“你是什么人？”“原告特别授权的委托代理律师，有关本案的法律问题你都可以跟我谈。”“律师？”黄经理嘴角露出一丝讥笑。“律师我们见得多了，我们公司也有，还是上海的高级律师，现在我请问你这位律师一个法律问题，你究竟根据什么申请法院冻结我高达二百多万资金？”黄经理铁青着脸，把“根据什么”这四个字咬得特别重。“黄经理，我也请教您一个问题，我如果没有根据，包括事实和

法律两个方面的依据，法院会冻您的钱吗？”我反唇相讥，黄经理一时语塞。这时，主持调解的副院长进来了，“刚才有个会耽误了一会儿，大家原谅啊。”与我们一一握手，我们分头坐下。副院长说：“你们这个案子院里很重视，本来按照标的应该由中院作一审的，但考虑到法律关系比较明确，案情也不复杂，大家又都是本市人，在我们法院处理对大家都有利，今天不是正式开庭，你们当事人双方可以在互让互谅的基础上，谈一下自己的调解意见。大家一齐努力，争取在开庭前解决这个案子。”副院长的话听起来入情入理，可我还是听出来了一些不和谐的意味。“谁先谈？”副院长笑容可掬，不象是在主持法庭调解，倒象是在开茶话会。本来是应该原告先谈的，可副院长一出口，黄经理立即搭上了腔：“调解我们同意，但我们最多只能赔三十万元，而且还必须先给我们解冻，否则我们拿什么赔？”“黄经理，”副院长把笑脸转向他，“我们院里的汽车都在你们那里保险，咱俩两家关系一向不错，我也不好说你们什么，你们家大业大，刘厂长他们是乡镇企业，负债率达90%以上，摊上这档子事，连职工工资都发不出了，你们给三十万是不是太少点了？”我一听坐不住了，副院长不是在主持调解，而是在替我们讨施舍呢。黄经理双手一摊：“院长，我不是不给您面子，我实在是没办法，不信你问王处长，”他指了指旁边戴眼镜的那位，“我的理赔审批权只有三十万，多赔一分，我都是越权。”“是啊，是啊，”王处长连连点头。“你们青岛分公司不能放一放吗？”副院长又问那位王处长。“这个得请示，我和黄经理都做不了主。”王处长也学着黄经理的样子摊摊手，耸耸肩。这哪里是在调解，分明在乞讨嘛，我

再也压不住心头之火，“黄经理，你认为被保险财产损失赔偿额的确定，应该根据实际损失，还是根据你的审批权限？”

“你这话是什么意思？”

“我的意思很明确，假若你的客户损失了200万元，而你只有三十万元的审批权，那么你只赔三十万吗？你在跟客户签合同时是这样承诺的吗？”

“没有这种假如，你这是虚假前提。”

“怎么是虚假前提？我们有确凿的证据证明我们损失了200多万，而你刚才也口口声声说你只有三十万审批权。”

“我赔你们三十万是照顾你们，你们厂的损失根本就不在保险范围内，你们是炉内积垢过多，导致炉窑散热不畅而坍塌，保险除外责任条款规定，机械锈垢属自然磨损，不在保险范围之内。”黄经理熟知保险知识，听起来言之成理。

“黄经理，机械锈垢与因机械锈垢原因造成其他损害不是一个概念，前者是自然磨损，后者是保险事故，更何况本案也不是机械锈垢，怎么会不在保险范围之内呢？再说，保险公司不是福利机构，而是自负盈亏的金融企业，不在保险范围之内，你竟然也可以批给三十万元巨额赔偿，您黄经理的权力是不是太大了一点？”

“不谈了，不谈了，”黄经理涨红着脸，连连摆手，“你们既然不想要，三十万也不给了，想怎么着怎么着吧。”

副院长一看要谈崩了，连忙把我和刘厂长叫到一边，连连埋怨我：“你这个小李，让我说你什么好，又不是开庭，你那么伶利齿干什么？调解不成开不了工，你们有什么好处？你给当事人想过没有？”

我说：“院长，调解应该在弄清事实，分清是非的基础上进行，今天这个样子，他们连起码的诚意都没有，怎么调解成？”

“这是庭前调解，不是开庭调解，你那么认真干什么？下次调解你不要来了，今天先到这里吧。”副院长说话

，气呼户地转身就走。刘厂长一见这阵势，连忙跟上去，怯生生地问：“院长，要不先要这三十万，剩下的事以后再谈？我们厂等米下锅呢。”“美的你们，你自己跟保险公司谈去吧。”调解不欢而散，走出法庭，书记员悄悄告诉我，“咬住别放，反正钱也冻了，这个案子二百万元也判地下来。”我把书记员话转告刘厂长，刘厂长神色恍惚，看不出是喜是忧。这个案子，此后便再也无声无息。过完工春节后我去法院，遇到原来的那个书记员，问他何时开庭，他说：“开什么庭，早结案了。”我大吃一惊，忙问什么时候结的，他告诉我春节前保险公司请了上海的两个律师，在法院看完了卷以后觉得必输无疑，摇着头走了。保险公司黄经理知道硬打不行了，又去找市人大的领导做玻璃瓶厂的工作，最后以付五十万元了结。“结果是人大领导定的，我只是负责写了一份调解书，真是可惜，这么好的一个案子。”书记员连连叹息。“刘厂长怎么会同意呢？他怎么不让我出庭呢？”“他们敢让你出庭吗？你那张嘴，一出庭，不就把事搅黄了？至于刘厂长，他是集体企业的厂长，他敢不听人大领导的？”我气得仰天长叹，这叫办地什么案子？几天后，冷书记和刘厂长来所里要求退费，我说：“一百五十多万你们说不要就不要了，给律师这点小钱你们到看地眼里了？”刘厂长苦笑：“李律师，你为我们出的力我们永远都不忘，我们厂现在太穷，法院也退了一半，你看你们是否退一点？”我请示了主任，给这位可怜的厂长退了一万二千元律师费。

100Test
下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问
www.100test.com