

新老律师如何合作办理诉讼案？PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/481/2021_2022__E6_96_B0_E8_80_81_E5_BE_8B_E5_c122_481632.htm

律师职业是高度个性化的职业。特别是诉讼案件，法律本身就规定最多只能委托两名代理人或者辩护人出庭参与诉讼。如果知识水平、执业能力相当的律师合作，可能比较好办：这个案缺了谁，另一个律师都可以顶上。但如果是熟练的律师与不熟练的律师合作，问题就很大。主要存在如下问题：（一）第一个问题是面临着当事人是否接受的问题。从上面案件来源的几个种类可以看出：当事人委托一个律师办理法律事务，往往带有很大的特定的信任关系在里面。熟练的律师必须向当事人有一定的说明、甚至有一定的承诺，当事人才肯接受另外一名律师。（二）第二个问题是独立处理各种事务的能力。在办理案件的过程中，往往会碰到许多问题需要处理，在处理过程中可能要找相关的朋友或领导帮忙，还可能要向当事人解释、沟通。熟练的律师他能够独立处理，即另一名律师不在场的情况下，也能处理好；而不熟练的律师他不会处理，甚至不知所措。（三）第三个问题是对案件质量的负责问题。当事人有什么事情，总是找老律师，即使新律师能够独立处理一些事情，但如果碰到问题，或者对某些方面的处理不满意，还是要找到老律师。如果老律师处理不好、协调不好，很可能连老律师也失去这个当事人。我听到不少新律师说：那你老律师要带一下呀，要指导指导呀。不错，新律师需要老律师指导。但老律师他也是律师，他也要靠办案来获取经济收入。老律师他不是专职教练，他不以教练为主要工作。老

律师也是一个运动员，又要做运动员，又要做教练，显然增加了不少工作负担。有些案子，如果介绍给新律师办，其工作量要大得多，甚至还不如自己办的工作量多。显然，老律师又要提供案源，又要带你，经济效益没有增加，工作量却增长不少。如果偶尔为之还可以，长期如此，是没有积极性的。必须有相应合理的分配机制，调动各方面的积极性。这里还存在一个问题：刻苦、勤奋、好学的新律师，往往有老律师一点拨，就通了，或者稍稍带上一段，自己领会很快，短短时间就可以独立办案。但有些新律师，却带很长时间，都还未能上路。如果自己拥有案源更有利可图，那这部分律师很快就可以靠自己的努力获得案源，甚至还能为别的律师提供案源。分配方案是引导一个事务所发展的一个基本制度。传统的分配方式，我们很难找到合作的方式，而且似乎也没有合作的必要，造成各自为政的局面。这种情况，如果在办所初期，还有其合理因素，发展到一个大所，再这样下去，很难有竞争力。（一）案源的开拓也可以合作。新律师可能案子少，是因为暂时缺乏获得案源的能力和手段。但新律师也可能有案源线索。在传统分配制度下（自己找案自己办，别人找案各一半），新律师好不容易碰到案源线索，肯定不想与他人分享。但是，按照现行的方案，具有合作共赢的基础。首先，新律师知道案件线索后，自己去开拓，其成功的概率一般没有老律师高；其次，即使成功概率很高，新律师没有老律师侃的价钱高。如果新律师一万元能谈下来，那老律师很可能谈到两万、三万。这样，新律师请出老律师，发挥老律师擅长开拓案源的特长，自己的收入不但没有减少，还可能增加；第三，新律师也可以分享30%的案源开拓收

益，按照我们的方案，属于共同开拓；最后，在这一过程中，新律师还可以从老律师那里学到开拓案源的经验。（二）承办案件收入虽然比原来可能会减少，但能给新律师提供一个学习和锻炼的机会。以前我总劝新律师：没事多看书，多听一下老律师开庭。但现在想来，一律师，连基本经济来源都没有的情况下，他在这里能专心看书？听开庭也存在问题，如果他对案情一点不了解、对证据材料一点不熟悉，他去开庭是没有什么意思的。而要了解案情、掌握证据材料，又需要付出一定的劳动。如果在老律师提供案源的情况下，又合作办案，则可以获得锻炼机会，又可以有一定的经济收入；还可以与老律师保持紧密关系，从而可以尽快学到执业本领。（三）老律师指导新律师的动力和客户维护的动力来源。如果仅仅规定：案源开拓者只是一次性提成30%，很可能案源开拓的律师就没有指导新律师、进行客户维护的动力。因为案源开拓者的经济利益一次性实现了，至于承办案件的律师办案质量如何、房户是否满意、以后这个客户是否还会不会请本所的律师，这都与老律师无关了。我们的方案规定，案源开拓都永久享有分配权，就解决了这个问题：将承办律师的办案质量、客户的满意程度，与老律师的经济效益紧紧地挂靠起来。而且，老律师可以通过少接案子、少办案子，腾出时间和精力来指导新律师、作好客户维护的工作。当然，案源开拓都的分配权是逐步减少。这一方面是考虑：不能让开拓者一劳永逸坐享其成，而要鼓励老律师开拓更多、更大的新案源，另外一方面的考虑是鼓励承办律师努力将案件办好、服务好当事人，这样收入会越来越增加。（四）规定一些律师必须接受其他律师提供的案件，主要是基于奖勤

罚懒的作用。有些律师占着优厚的办公条件，却不努力学习，不努力想办法增加案源。有些一年的收入还不够支付基本的费用。这样，别人提供案件，你就没有理由拒绝办理。当然，有些律师可能一段时期收入减少甚至没有收入，是有原因的。因此我们设立两种情况：有些情况如果有正当理由，也可以拒绝办理。 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