

风险代理：律师慎过五关 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/484/2021_2022__E9_A3_8E_E9_99_A9_E4_BB_A3_E7_c122_484113.htm 文•蒋卫忠 江苏洲际英杰律师事务所 近年来，越来越多的律师选择风险代理的形式为当事人提供法律服务。风险代理之所以为当事人所接受，是因为商事领域和诉讼领域存在诸多风险，债权及其它权益受损、甚至全盘“泡汤”的情况时有发生，即使已经裁判胜诉，有时最终也只是多了一张“法律白条”，因此越来越多的权利人对权利救济的过程已无参与的兴趣，也不愿预支维权的费用，而对律师的工作要求以及衡量律师的水准和作用，往往只剩下一个指标权利实现的实际到账率，为此，一部分当事人就将麻烦的事务“打包”，全权交给律师代理，甚至费用也由律师承付；律师热衷于风险代理，是因为这种代理形式，挑战与利益诱惑并存，而只要操作成功，每每获得丰厚回报。这种代理形式使得律师业越来越远离传统的收费模式，而更多地体现其商业化运作的一面；使得律师不再仅仅是社会财富的占有、分配的维护和调节者，而且直接参与了社会财富的再分配。风险代理给律师业务收入增长的贡献日趋明显，并继续呈上升之势。风险代理能否健康发展，关系到律师业的未来。笔者以为，律师开展风险代理应当过好以下五关：一、风险揭示诚信关。律师与客户商谈风险代理，总要首先指出风险之所在。而委托事务风险的大小，又往往与律师收费的额度与方法相关。但是风险揭示，既反映出律师的专业判断力和预见性，而且也在考验一个律师的诚信度。律师应当运用专业技能和经验，高屋建瓴地看

到风险所在，然后客观地进行风险交底，并告知风险规避可能的路径，使当事人在“货比三家”选律师的过程中，感到你与众不同的诚信和专业洞察力，也为当事人以后认可自己业务中客观存在的风险的逐步缩小直至最终的消除，是自己选择的律师精心策划、不断努力的结果，作好铺垫。律师如果为了向风险代理方向发展，对当事人一味只讲风险，不谈胜算，或者把风险夸大，把本来较小的风险或者无关终局的风险说得危言耸听，用律师的三寸不烂之舌把“活”的说成“死”的，或者“半死”的，以此营造风险代理置之“死”地而后生的契机，当事人就可能会失去委托于你的信心，风险代理就无从谈起；律师如果利用当事人法律知识的欠缺，把本来无风险的业务讹称有风险，落个“风险代理无风险”的肥差，则违背了律师执业的诚信原则，构成服务欺诈。

二、比例适度取费关。对律师而言，与客户谈判的核心是风险代理条款中的代理费的取费额度。代理费额度的确定，考验着一个律师的良知。我们会遇到多类型的当事人，有的在接洽时已知风险所在，主动抛出诱人的“绣球”，甚至开出倒4/6、倒3/7的盘子。有的当事人没有相关的经历，在律师的揭示下，认识到权利实现的风险和风险代理的必要，要求律师开价。我们注意到，一些地方的司法行政机关或者律师协会制订了风险代理的指导意见，有的规定风险代理的律师取费比例不低于争议标的的30%，有的规定不低于20%，这些规定为律师开价划定了底线，属于对律师行业的保护性规定。但是，风险代理的收费比例似不宜过高，因为律师提供的服务毕竟是中介服务，收费过高会给当事人留下律师掠夺社会财富的贪婪形象，会降低律师的社会公信度，遏制当事人

对律师服务的需求。而且，任何社会中介，当向社会索取过度的利益时，就会被社会所厌恶（美国社会的律师业已有此征兆）。而在中国现有的中介行业中，律师业的收费也许是最高的。为此，我们应当注意律师自身的经济利益与公共利益、客户利益之间的适度平衡。笔者认为，律师风险收费一般不宜超过50%，超过这一比例，当事人的心理容易产生失衡，甚至会在中途抛开律师，主动（或者接受）与对方当事人妥协、媾和。律师行业协会可以考虑规定律师风险代理的最高收费比例。

三、循规蹈矩操作关。风险代理的事务一般难度较大，挑战性强；在高报酬的刺激下，诱惑力大；如果是律师垫资的风险代理业务，律师同时还承受可能赔本的压力。代理的事务却又总是各有难点，而且在动态变化着，有的源于事实和证据的客观方面，有的源于滞后的法律方面，有的来自于法官及对法官干预的执法环境方面，有的一审定局了、二审又出现险情。律师必须激活身上的每一根神经，使出浑身解数，充分发挥律师精深的专业知识、高超的业务技巧和良好的公共关系的作用，才能攻克一个个堡垒。在这一过程中，律师最需要的是冷静和理智，必须恪守律师的职业道德和执业纪律，决不越雷池一步，稍有放纵，或者利令智昏，就会行冒险越轨之事，陷入违法乱纪的泥潭。从另一角度而言，如果律师在风险代理的过程中，利益惠及司法人员，那么，按常规收费形式为主代理的律师，遇上那一类司法人员，业务可能更难操作，因为那一类司法人员有利益的期待心理。因此，攻克风险代理的难点和险情，一方面在考验律师的能耐，另一方面是在考验律师的灵魂与操守。在目前一定程度上还存在“打官司就是打关系”的情况下，风险

代理的律师最难攻克的堡垒是“关系”，其次是证据。因此，在风险代理业务中，律师最容易步入两个“雷区”，一是“勾兑”心理失衡的法官，其次是作伪证。但是，律师实在不值得为“身外之物”冒被判终身出局甚至入狱的风险。总之，律师在风险代理中易被“病毒”感染，律师必须自尊、自重，洁身自爱。

四、代理契约保密关。

众所周知，诉讼的过程，本质上是利益确认与调整的过程，但走进“法律之门”，我们很快就会发现，参与诉讼的各方心态较为复杂，甚至有点儿微妙，套路也各异，在法律搭建的平台上，一不小心，就会落入“人为刀俎，我为鱼肉”的惨局。值得一提的是，有些法官总爱打听律师是否风险代理，有的则用律师的卖力程度估揣律师是否风险代理，如得悉一方律师是风险代理，伺机而动的权力寻租心理就可能躁动起来；如得悉双方律师都是风险代理，法官便有为律师“打工”的刺伤感，心理更易失去平衡。容易出现的情况是：有些法官，与律师主动套近乎，认准一头搞权力寻租；如果两头不认，有时则会出现莫名其妙的阴阳怪气，让你律师感觉办事就是不爽，甚至用逆向思维否定你的真知灼见，以体现自己的权力存在和至尊地位。如果对方律师和当事人知道你是风险代理的，情况可能会更糟，就会在法庭上、法院里，乃至社会上，到处喧嚷，让人产生“律师是在为自己的利益而争，而不是为正义而战”的错位感。一些法官为了防止被人误解，撇清自己，甚至不敢支持风险代理律师的正确意见。因此，律师风险代理的天机不可泄漏，是否保密，往往关系到风险代理的成败。律师要作好风险代理的保密工作，不仅自己要谨慎，尤其不能主动向法官披露自己是风险代理的信息，因为这丝毫

不利于你代理工作的正常展开；还要注意调适好与自己的客户、特别是所内同仁的关系（事务所依法实行的业务登记制度使得风险代理的底细被同事外泄成为可能）；当然，律师要养成无论是风险代理还是非风险代理业务，均能一以贯之地严谨、务实、敬业的代理风格，不要给人予揣摩是否风险代理的空间。

五、普通代理不厌关。风险代理的高回报，使律师容易上瘾。律师一旦尝到了风险代理的甜头，胃口可能被一下子吊大，再去办理按律师业务收费标准承接的手头普通业务，容易产生不值得那么认真投入的索然无味的感觉；或者在办理风险代理事务的过程中，怠慢常规收费的业务；再去承接当事人不愿采取风险代理的新的业务的积极性，甚至也大打折扣。其实，律师业务，“肥”的和“瘦”的往往是相间而来的，在处理“瘦”的业务中，律师积累经验，当事人则认识了律师，“瘦”的业务处理多了，就提高了处理风险业务的能力，也就容易获得较“肥”的业务。而且，现在的中国社会需要的更多的是追求正义的奉献型律师，而不是头脑尖削的风险代理律师族。因此，常规收费形式的代理，律师是不能忽略和怠慢的。

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