

律师流动与客户流失 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/485/2021_2022__E5_BE_8B_E5_B8_88_E6_B5_81_E5_c122_485080.htm 律师流动也称律师转所，一般是指律师事务所的专职律师申请转到其他律师事务所任专职律师，或律师事务所的兼职律师申请转到其他律师事务所任兼职律师。也有人称之为律师调动，但笔者觉得还是律师流动一词能比较形象的反映律师事务所人员当前的进出状况。本文所说的律师流动不仅指狭义的律师流动即律师在律师事务所之间流动，也包括广义的律师流动即律师退出原来的律师事务所与他人共同设立新的律师事务所的情形。律师客户即是律师为其有偿提供法律服务的法律服务对象，主要是指律师的常年法律顾问单位。自2000年国有律师事务所与司法行政机关全面脱钩改制后，律师事务所类型打破了国资律师事务所一统天下的格局，现有律师事务所以合伙为主，合作不多，国有已寥寥无几。与此同时，律师失去了国家干部的身份，进所执业也不需事业或行政编制。具有律师资格或法律职业资格的人想当律师不再受身份、编制的限制，只要符合《律师法》的要求就可以进入律师事务所。律师愿进，律师事务所愿收，律师就可以在律师事务所之间流动。在官本位观念的影响下，有人把律师事务所主任看成是官，许多律师特别是已有了一定影响的律师抱着“宁当鸡头，不为凤尾”的想法拉起几个人，另立山头当个主任。《律师法》规定设立律师事务所的门槛不高，只要三个以上律师合伙或合作并具备其他条件就行。这样一来，律师事务所分多合少数年一分的现象几成定律。在这些因素影响下，律师

在各律师事务所流动频繁，如笔者认识的一个律师，数年里换了4个律师事务所。随之一个现象是，律师客户随着律师走。《律师法》第23条规定，律师承办业务，由律师事务所统一接受委托，与委托人签订书面委托合同，按照国家规定向当事人统一收取费用。因此，律师客户是律师事务所的客户而不是律师个人的客户具有法律上的依据。而从法律服务合同是律师事务所与客户签订来看，律师客户是律师事务所的客户而不是律师个人的客户是有合同依据的。也就是说客户是律师事务所的客户而不是律师个人的客户是没有问题的。而有的客户其资料完全可能属于律师事务所的商业秘密，律师转所带走客户可能还侵犯了律师事务所的商业秘密。但在律师行业中，律师都是把客户当作自己个人的客户，个人的财富，也从未把客户资料作为律师事务所的商业秘密对待。律师事务所对此也并无多大的反响。客户能成为某律师事务所的客户，承办律师的努力和心血无可否认，但并不能因此而认为客户是律师个人的。律师是一个最懂法律最讲法律的群体，在这方面做得却不如其他行业。公司、企业的职工走人带走客户，公司、企业必将与其交涉，甚至诉诸法律。律师客户随律师走，却成了行规，见怪不怪。客户随律师走的是与非，智者见智，仁者见仁，看法不一。笔者认为这是一个不正常的现象，其负面影响不可忽视。客户随律师走直接影响了律师事务所对律师特别是年轻律师培养的的积极性，以致律师事务所不愿接收新律师进所，不愿费钱费力培养律师；也影响了律师的社会评价，公众只认律师不认所，把律师看成单打独斗的个体户，把律师事务看作设地摊的市场；同时不利于律师事务所规模化专业化，不利于整个律师事业的

稳定持续发展。但这种现象的产生不能归罪于哪一位律师个人，而是律师行业现状的必然产物。首先，客户成为律师个人的客户是与律师的分配制度密不可分的。现在，大多数律师事务所实行的是提成制，律师的收入、名声、实力与其业务收入高低密切相关，而律师的客户资源是业务收入的源泉，因此律师就不可能把客户完全交给律师事务所掌握、管理。律师工作方式的隐秘性又使客户与律师个人产生直接的关系，客户与律师事务所只是法律的，名义、间接的关系。因此，律师客户的定位并不仅仅靠《律师法》“律师承办业务，由律师事务所统一接受委托，与委托人签订书面委托合同”这样简单的规定就能解决问题。而应针对其产生的原因采取相应措施，如：完善律师事务所的分配制度；发挥律师事务所的整体优势为客户提供优质的法律服务；司法行政机关在办理律师流动、审批律师事务所设立时充分注意这个问题，等等。这样才能妥善解决律师客户的定位。

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