

## PRAWNIK

# Zapłacisz radcy, o ile wygra sprawę

Sukces w sądzie to zysk dla prawnika, **jeśli przegra nie dostanie nic**. Scenariusz rodem z amerykańskich filmów prawniczych może być niedługo sposobem na zarabianie przez radców prawnych

Ewa Maria Radlińska  
ewa.radlinska@infor.pl

Zakaz umawiania się przez radców prawnych z ich klientami wyłącznie na wynagrodzenie procentowe od wywalczonej przed sądem kwoty może zostać już wkrótce wykreślony z Kodeksu Etyki Radcy Prawnego. W dniach 7-9 listopada br. odbędzie się Krajowy Zjazd Radców Prawnych, podczas którego ma zostać uchwalony nowy kodeks etyki. Dziś taki model rozliczania się z klientami jest zakazany zarówno dla radców, jak i adwokatów. Co więcej, barierą taką ustanowiła również międzynarodowa organizacja reprezentująca prawników europejskich – Rada Adwokatów i Stowarzyszeń Prawniczych Europy (CCBE), której członkami są oba samorządy. Adwokat Jerzy Naumann, były prezes Wyższego Sądu Dyscyplinarnego Adwokatury, uważa, że jest to jak najbardziej uzasadnione.

– Przyjęcie przez adwokata sprawy za wynagrodzeniem płatnym wyłącznie procentem od wygranej wyzwala wszystkie patologie, jakie można sobie wyobrazić – podkreśla.

Wiceprezes Krajowej Izby Radców Prawnych (KIRP) Dariusz Sałajewski, tłumaczy, że Kodeks Etyki Prawników Europejskich nie ma jednak wprost zastosowania.

– Model ustanowiony przez CCBE jest formułą zalecaną, ale nie jest obowiązującym prawem – wskazuje.

## Procent dla radców

Według sondażu przeprowadzonego wśród radców prawnych większość z nich jest gotowych zaryzykować, że jeśli przegrają w sądzie, nic nie zarobią.

– Nie mam nic przeciwko tzw. umowom sukcesu, jeżeli obie strony się na to godzą. Sprawy dotyczące pozyskiwania klientów czy umawiania się z nimi na wynagrodzenie powinny być poza kontrolą samorządu – uważa radca prawny Agata Rewerska.

Ostateczny projekt przedłożony zjazdowi zawiera rów-

no wariant znoszący całkowicie obecny zakaz umawiania się na procent od wygranej, jak i podtrzymujący aktualne rozwiązanie. Zgodnie z tym ostatnim (art. 29 ust. 3 kodeksu etyki radcy prawnego) radcy nie wolno zawierać z klientem umowy, na mocy której klient zobowiązuje się zapłacić honorarium za jej prowadzenie wyłącznie proporcjonalnie do wyniku (pactum de quota litis). Dopuszczalna jest natomiast umowa, która przewiduje dodatkowe honorarium za pomyślny wynik sprawy.

Propozycja znosząca ograniczenie zakłada jednak, że zakaz ma zostać utrzymany, jeżeli sprawa dotyczy obrony w sprawach karnych, karno-skarbowych, o wykroczenia, rodzinnych, opiekuńczych, nieletnich, pracowniczych oraz szkód niemajątkowych, a także skargi konstytucyjnej.

Część prawników (zarówno radców, jak i adwokatów), którzy są zwolennikami zniesienia ograniczeń, wskazuje, że przepis wymaga interwencji, bo i tak jest de facto martwy.

– Tak, biorę procent od wygranej. Jak nie zgodzę się na taką umowę, to stracę klienta, który pójdzie do innej kancelarii, która na takie rozwiązanie się zgodzi – mówi młody radca, który prosi o zachowanie anonimowości. W końcu,

## Pomieszczenie interesów adwokata z interesami klienta działa na niekorzyść tego drugiego

zakaz wciąż w kodeksie tkwi, a to oznacza, że za jego złamanie grozi postępowanie dyscyplinarne.

– W naszej izbie jednak żaden radca nie został do tej pory ukarany za popełnienie takiego deliktu dyscyplinarnego – mówi dr Tomasz Niedziński, rzecznik dyscyplinarny Okręgowej Izby Radców Prawnych w Warszawie.

## Jak zarabiają prawnicy

### Zasady wynagradzania radców prawnych

Przy ustalaniu wysokości honorarium należy się kierować:

- koniecznym nakładem pracy
- miejscem świadczenia usługi
- stopniem trudności i złożoności sprawy bądź zadania
- wymaganą specjalistyczną wiedzą
- znaczeniem sprawy dla klienta, którego ona dotyczy

### Zasady wynagradzania adwokatów

- trzeba poinformować klienta o wysokości honorarium lub o sposobie jego wyliczenia, np. na podstawie czasu pracy

I dodaje, że popiera pomysł zezwalający radcom na umawianie się z klientem na procent od wygranej.

– Powinna być jednak określona maksymalna wysokość procentu, na jaki strony będą mogły się umówić – zaznacza.

## Miliony do podziału

W amerykańskich realiach, gdzie adwokaci często walczą o wielomilionowe odszkodowania dla klientów, 20- czy 30-proc. udział w wygranej oznacza pokaźne wynagrodzenie. Dlatego też wręczając wizytówkę poszkodowanemu, w pierwszych słowach informują o zasadach wypłaty honorarium: „no win, no fee”. W Polsce przyznawane przez sądy stawki są znacznie niższe, choć z roku na rok rosną. W tym miesiącu zapadł w warszawskim sądzie apelacyjnym wyrok zasądający rekordowe odszkodowanie: Dorota S., która na skutek wypadku samochodowego została sparaliżowana, ma dostać 2,5 mln zł odszkodowania od ubezpieczyciela.

Odszkodowanie dla niej wywalczyła GDPM Grupa Doradcza Prawno-Medyczna, która umowy na zasadzie success fee stosuje z powodzeniem.

Radca prawny Łukasz Chruściel z kancelarii Raczowski i Wspólnicy, zwraca uwagę, że zmiana zasad może poszerzyć dostępność usług prawnych dla osób biedniej-

szych, które nie są w stanie na początkowym etapie wyłożyć pieniędzy na proces. Jednocześnie dla prawników oznacza, że trzeba będzie za inwestować w sprawę, która może trwać latami.

– Amerykański system procentowego rozliczania się prawnika z klientem jest jednak wart uwagi. Zwłaszcza jeśli zostanie wprowadzony przez radców – mówi adwokat Piotr Schramm, partner w Kancelarii GESSEL.

Wyjaśnia, że propozycja nie określałaby stawki minimalnej ani ograniczeń w dokonywaniu uzgodnień stawki procentowej. Pozwalałaby więc na tak wysokie honoraria w wygranej sprawie, że klient nie zgodziłby się na nie, gdyby były opłatą stałą, niezależną od wyniku procesu.

Sprawa ma jednak także drugi wymiar.

– Jeśli taki system wprowadzą radcy, adwokaci, nie mając takiej możliwości, mogą napotkać na trudność konkurowania na rynku – zauważa mec. Schramm.

## Procent nie dla adwokata

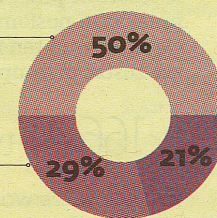
Adwokaci takich zmian obecnie nie przewidują.

– Adwokat stałby się zakładnikiem nie tyle interesu klienta, ile własnego. Nikt przecież nie chce, i nie powinien, pracować za darmo. Pomieszczenie przez adwokata interesów własnych z interesami klienta zawsze działa na niekorzyść klien-

## Wyniki sondażu wśród radców prawnych

Radcy powinni mieć możliwość prowadzenia spraw wyłącznie za procent od wygranej

Honoraria za sukces powinny być zakazane. Można za to umówić się z klientem na dodatkowe honorarium za pomyślny wynik sprawy



Źródło: e-kirp.pl

Zakazane powinno być umawianie się wyłącznie na procent od wygranej, chyba że sprawa dotyczy szkody majątkowej. Można za to umówić się z klientem na dodatkowe honorarium za pomyślny wynik sprawy

ta – wskazuje mec. Jerzy Naumann.

I wyjaśnia, że podobnie destrukcyjnych skutków można się doszukać w szeregu innych zajęć: korepetytor, który swoje wynagrodzenie całkowicie uzależnia od powodzenia ucznia w egzaminach, czy lekarz, który godzi się na honorarium wyłącznie, gdy pacjent cudem wyzdrowieje.

– Pactum jest niczym innym jak deprecjacja pracy adwokackiej i sprowadzeniem jej do poziomu albo załatwiactwa, albo gry losowej. I dlatego jest w Europie powszechnie odrzucane jako niedopuszczalne – tłumaczy mec. Naumann.

Zdaniem adwokata Karola Orzechowskiego z kancelarii Pietrzyk Orzechowski Wójtowicz, warto jednak podjąć dyskusję nad zmianami w tym zakresie również w państwie.

– Zdarza się, że pobierane konieczne wynagrodzenie jest nieproporcjonalnie małe i ustalane wyłącznie po to, aby spełnić warunki określone w zbiorze zasad etycznych. Zasadnicze wynagrodzenie pochodzi zaś z pozytywnego rozstrzygnięcia sporu. Tego typu praktyka powoli ogarnia cały rynek, w tym również adwokata – podnosi.

Arkadiusz Radwan, prezes Instytutu Allerhanda, który zajmuje się m.in. analizą roli instytucji prawnych w funkcjonowaniu rynku, tłumaczy, że jeśli klientem jest duża fir-

ma, to rzeczywiście nie ma potrzeby chronienia jej przez regulacje dotyczące wynagradzania prawników.

– Z klientami indywidualnymi sprawa nie jest jednak taka prosta. Niekiedy nie jest on w stanie wyłożyć środków na proces albo nie jest w stanie zaakceptować ryzyka porażki, która będzie go kosztować również wynagrodzenie pełnomocnika. Ale istnieje też ryzyko odwrotne: wykorzystania nieporadności i niedoświadczenia klienta przez pełnomocnika. W praktyce zdarzają się jednak jeszcze inne sytuacje: klient umawiający się na success fee nie wyjawia swojemu pełnomocnikowi wszystkich okoliczności istotnych dla sprawy. Pełnomocnik, zgadzając się na pracę za wynagrodzeniem stosunkowym, dokonuje pewnej kalkulacji, która bazuje na danych, które potem okazują się niepełne – zauważa.

– Trudno przewidzieć, które rozwiązanie zostanie przyjęte. W środowisku radców pojawiają się głosy, że obecna regulacja nie wytrzymuje wymogów współczesności – wskazuje mec. Sałajewski.

Dodaje, że wariant pozwalający na zawieranie umów sukcesu i wykluczający z tej możliwości tylko pewne rodzaje czynności prawnych jest bardziej życiowy.

– Do rynku trzeba się dostosowywać. Nie powinniśmy być w tej kwestii za bardzo dogmatyczni – podkreśla.