

# 律師應當收諮詢費

吳俊達\* / 文

P 律師\*\* / 圖

律師應當收諮詢費，通常我只有以下幾種情況不收諮詢費：

- 一、和我很熟，彼此有相當交情，我們經常互相討論法律問題，一起成長，甚至彼此已經有業務合作關係。通常是法律圈內關係的好朋友。
- 二、案情引起我強烈興趣，案情特別，放過這案子人生會有遺憾，我願意免費花時間好好研究。
- 三、我從來沒處理過，需要自己先花時間摸索和研究。當然，我一開始也會明講，願意信任我，我們可以繼續。
- 四、訴訟標的金額實在太小，小到我覺得連當面付費諮詢都可能侵害實體利益。通常我會建議電話講講就好，不用特別來找我。
- 五、案情實在太無聊透頂，比如：網路上罵來罵去要告公然侮辱、輕微小車禍、小額欠錢不還等，無聊到我一點興趣也沒有。這種案子，我也會建議，火速電話講講，不用跑來找我開

會。

- 六、透過電話聯絡，就可以發現，當事人很麻煩難搞，且律師費不夠高。因為我根本不想承接，當然連諮詢費都免了。

關於法律諮詢，我的習慣做法，都是請當事人先提供資料，讓我看完研究清楚，才會約開會，並進行實質內容的討論。我非常不喜歡一邊看資料，一邊諮詢，因為光是整理事實，排序、確認資料，就非常浪費時間，自然不太可能進入非深入的專業策略規劃及分析。

因此，在這種必須花時間研究案情，檢視資料，並進行實質討論的案件，我一定會先收取諮詢費，如果有正式委任案件再從委任酬金中扣除。

面對當事人諮詢，了解他有沒付費意願，也是一種基本的過濾。

十幾年執業經驗告訴我，當事人通常都有錢，甚至比律師有錢比比皆是，不想付諮詢費這點，表示他對案件根本不重視，或他只

\* 本文作者係執業律師

\*\* 本文插圖畫者係執業律師（P律師為筆名）

想假借交情、佯稱業務來凹律師，或他性格上就是很摳的當事人。這時候，律師毅然拒絕，就是停止時間損失最好的方式。

我們辛苦唸書拿學位，考過律師高考，還要花時間腦力激盪，絕對不是要給人家凹的。尤其，我們的生命有限，我們更不可能，也沒必要，背負著律師應當參與公益的包袱，就理所當然為每個來客都免費諮詢服務一次。

高專業的服務，就要有一定的合理收費，因為公平正義或商場雙贏，經常都是律師貢獻智慧，發揮創意才能實踐或創造出來。



隔天...

