

談談律師報價

吳俊達* / 文

P 律師** / 圖

律師費一個審級，報價80萬，合不合理？我來分享個人執業經驗。

很難說。

- 一、刑事重罪案件一審報價80萬，若大家不會質疑（因為當事人可能有罪就要關很久很久），那麼，幫助當事人脫離內耗身心靈、有毒關係的離婚案件，也可能足以影響當事人未來5－10年的人生，又為什麼不能當然報價80萬呢？
 - 二、案件報價合理與否？要看案件本身複雜程度、涉及訴訟利益大小、對當事人的人生意義、律師預計投入辦案的人力、物力及資源，及當事人財力、律師名氣及執業經驗。以上各種因素，綜合衡量，最重要的是：當事人是否完全信任、願意高價委任律師。
 - 三、當然，毫無疑問，律師應該要向客戶「初步說明」：自己的專業用心程度、案件處理規劃、案件沙盤推演、投入辦案資源、具體服務事項（例如：包不包括全天候即時訊息回覆、隨時通話需求、辦案過程提供情緒價值）等，以說服客戶理解報價的合理性。
- 若只是陪客戶一起罵罵對造、鼓勵（慫

恚？）客戶告這告那、客戶說什麼都對，相信不論報價再多便宜，一樣都無法取得客戶的信任。

- 四、另一種情況是，經過實際諮詢互動之後，律師覺得這案件很棘手，或當事人本身充滿負面能量（難溝通、挑剔、麻煩），律師內心壓根不想接這案子，又礙於某些原因（如介紹人情）不便直接拒絕，於是透過「高額報價」讓當事人自己「知難而退」放棄委任。
 - 五、此外，也不排除一種情況：案件確實很簡單，律師很清楚這點，而當事人看起來「頗有資力」，律師想要「輕鬆好賺」，就特別報個高價。
 - 六、關於報價合理性，其實是很複雜的問題。
- 理論上，越複雜困難的案件，律師收費應該越高，但實際上，經常我們可以發現：越是困難、越需要律師絞盡腦汁的案件，當事人反而未必願意多付太高律師費，原因在於：當事人往往只看結果，而當事人「事先預見」爭取滿意結果有相當困難時，願意投入的成本就會傾向壓低。
- 七、尤其，常見台灣社會，找律師的當事

* 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）

人，都有一種心理：我要求律師用最小的付出成本、最快的速度、最不麻煩自己的方式，去達成最滿意的法律服務結果。

白話說，就是：處理法律工作，要律師趕快弄，要律師弄到好，還要律師盡量便宜。

八、但仔細想想，這三點，都是律師完全能控制的嗎？只要稍微瞭解法律體系及司法系統，就知道清楚答案了。

用最簡單的例子：病患因疾病就醫，醫生可以保證100%且快速痊癒？

九、別忘了，最重要的一點是，案件進到律師手上時，案件（紛爭）結構本身，就像是「先天疾病狀態」。

律師往往無法事先改變這個結構本身，只能在案件「現有證據基礎」（常見局勢就不利自己當事人）之上，「用心盡力」協助當事人去下這盤「開局結構可能就不公平」的棋局，或盡力將一副滿手爛牌努力打好（陪伴並減輕當事人的損害及傷害）。

十、最後，身為當事人，你可能會想問：若我覺得律師費報價有點高（當律師不願降價），但實際諮詢之後，我又很想委任這位律師，我該怎麼辦？

我的具體建議是：向律師提出一個分期方案，或請律師能夠依照案件實際進行階段，比如：委任簽約、完成起訴遞狀、開始調解程

序、調解不成進入訴訟、開庭第三次以上等「不同工作節點」，作為律師費的分期收費時點。

一來，這樣的分期收費提議，有機會換得律師「一次性降價收費」的「回應對案」（比如，80萬變成一次收50萬）。

其次，若總價不變，但可以變成「分階段收款」，意味著：依照律師階段性工作來付費，當事人在付費的同時，都能感受到律師逐步、按部就班為自己完成哪些事項、提供哪些具體服務。

分期給付、分階段付款（兩者容有差異），對當事人來說，一者可以減輕「必須一次付清動輒五位數以上律師費」的財務壓力，二者在心理上會比較踏實、安心，因為當事人也「比較不會覺得」律師一次收我好多錢但好像都沒開始做事、律師收費後到底有沒有在做事等「不利當事人與律師間信任關係」的矛盾心理。

