

**Etyka zawodu adwokata.
Regulamin wykonywania
zawodu adwokata. Komentarz
praktyczny, orzecznictwo,
wzory i kazusy**

Wydanie 5.

Przejdź do produktu na ksiegarnia.beck.pl

Część I

Komentarz praktyczny z orzecnictwem

Rozdział 1. Rozpoczęcie praktyki adwokackiej

1. Miesiąc miodowy
2. Oczekiwania dzisiejszych klientów
3. Strona internetowa kancelarii adwokackiej, blog. Problem reklamy i pozycjonowania strony
4. Kontrowersje wobec specjalizacji adwokatów
5. Przegląd orzecznictwa

Rozdział 2. Kontakt z klientem

1. Kancelaria – miejsce spotkań z klientem
2. Doświadczenie pierwszego kontaktu z klientem
3. Sztuka rozmowy z nowym klientem
4. Opowieść klienta – elementy kluczowe
5. Podsumowanie spotkania
Wzór Nr 1. Wezwanie adwokackie
6. Margines niepewności jako element profesjonalnego wykonywania swoich obowiązków
7. Nieznośny syndrom biurka
8. Klauzula o zakazie konkurencji
9. Nie odpuszczaj, czyli sądowy *touchdown*
10. Przygotowanie klienta do wizyty w sądzie
11. Przegląd orzecznictwa

Rozdział 3. Koszty adwokackie

1. Rozmowa o kosztach adwokackich
2. System wynagrodzenia adwokackiego według rozporządzenia MS w sprawie ponoszenia przez Skarb Państwa kosztów nieopłaconej pomocy prawnej udzielonej przez adwokata z urzędu
3. Rozliczanie spraw z urzędu
4. Umowa z klientem na obsługę prawną

- Wzór Nr 2. Umowa o zastępstwo procesowe
5. Modele rozliczeń z klientem
 6. Dochodzenie roszczeń finansowych od klienta
 7. Możliwość wypowiedzenia pełnomocnictwa klientowi wobec zaległości finansowych
 8. Przegląd orzecznictwa

Rozdział 4. Wstąpienie adwokata do sprawy

1. Nawiązanie kontaktu z klientem z urzędu – uwagi praktyczne
Wzór Nr 3. List do klienta z prośbą o kontakt
2. Specyfika pomocy prawnej osobie tymczasowo aresztowanej lub umieszczonej w zakładzie leczniczym
Wzór Nr 4. Wniosek do sądu o zwrócenie się do rady adwokackiej o wyznaczenie innego pełnomocnika z listy miejscowych adwokatów
3. Ogólne zasady prowadzenia spraw z urzędu
4. Przegląd orzecznictwa

Rozdział 5. Reprezentowanie klienta w sądzie

1. Czynności przed rozprawą
2. Niestawiennictwo
3. Wniosek o wyłączenie sędziego
4. Przygotowanie się do przesłuchania świadków
5. Taktyka przesłuchania świadków
6. Jedenaście zasad przesłuchania na sali sądowej
 - 6.1. Nigdy nie pytaj świadka o to, czego nie wiesz
 - 6.2. Jeden świadek – jedna teza
 - 6.3. Formułujmy krótkie i proste pytania
 - 6.4. Jeśli świadek nas pogrąża, przerwijmy mu
 - 6.5. Kluczowe pytanie zadajmy na końcu przesłuchania
 - 6.6. Nie bądź agresywny wobec świadka
 - 6.7. Nigdy nie czytaj pytań z kartki
 - 6.8. Pomóż świadkowi, jeśli jest to bezpieczne
 - 6.9. Ucz się na cudzych i własnych błędach
 - 6.10. Zakończ w odpowiednim momencie
 - 6.11. Omówienie rozprawy z klientem
7. Specyfika reprezentacji klienta w sprawie wydania wyroku łącznego
Wzór Nr 5. List do klienta przebywającego w zakładzie karnym
8. Adwokat wobec sądu
9. Immunitet adwokacki a odpowiedzialność za naruszenie dóbr osobistych
10. Tajemnica adwokacka
Wzór Nr 6. Pismo przygotowawcze powoda
Wzór Nr 7. Pismo przygotowawcze pozwanej

Wzór Nr 8. Faktura za obsługę prawną

11. Przegląd orzecznictwa

Rozdział 6. Adwokat w relacjach z prasą

1. Komentarz do własnych spraw
2. Zasady komentowania bieżących wydarzeń i zapadłych orzeczeń
3. Przegląd orzecznictwa

Rozdział 7. Adwokat w postępowaniu apelacyjnym

1. Adwokat wobec sądowej porażki
2. Wspólna decyzja klienta i adwokata co do dalszego postępowania w sprawie
Wzór Nr 9. Oświadczenie klienta o niewnoszeniu apelacji
3. Apelacja wobec absencji klienta
Wzór Nr 10. List do klienta w przypadku braku kontaktu
Wzór Nr 11. Pismo do klienta informujące o przebiegu rozprawy, na której nie był on obecny
4. Współpraca adwokata i klienta przy treści apelacji
Wzór Nr 12. Apelacja dotycząca naruszenia przepisów prawa materialnego
5. Przygotowanie klienta do rozprawy apelacyjnej
6. Przegląd orzecznictwa

Rozdział 8. Adwokat w postępowaniu kasacyjnym

1. Specyfika postępowania adwokata z urzędu w sprawach sądowych
2. Zakres pełnomocnictwa w sprawach z urzędu
Wzór Nr 13. List do klienta dotyczący wniesienia skargi kasacyjnej w jego imieniu
3. Odmowa sporządzenia kasacji
Wzór Nr 14. Odmowa wniesienia skargi kasacyjnej przez adwokata wyznaczonego z urzędu (1)
Wzór Nr 15. Odmowa wniesienia skargi kasacyjnej przez adwokata wyznaczonego z urzędu (2)
4. Postępowanie adwokata wobec odmowy sporządzenia skargi kasacyjnej
5. Wypowiedzenie pełnomocnictwa klientowi z urzędu
6. Uwagi *de lege ferenda* (lista adwokatów przy ORA gotowych do sporządzenia kasacji)
7. Przegląd orzecznictwa

Rozdział 9. Zakończenie współpracy adwokata z klientem

1. Wydanie dokumentów
2. Końcowe rozliczenie sprawy
3. Przegląd orzecznictwa

Rozdział 1. Rozpoczęcie praktyki adwokackiej

1. Miesiąc miodowy

Żeby lubić ten zawód, trzeba go kochać. Niestety, początki praktyki adwokackiej to przede wszystkim **nauka pokory i cierpliwości**. Młody adwokat z pozoru ma wszystko: dobre studia, doświadczenie nabyte na kilkuletniej aplikacji, wreszcie zdany egzamin.

Jak wiemy, ostatnią czynnością, przed wpisem na listę adwokatów, jest ślubowanie. Każdy adwokat zobowiązuje się, zgodnie z jego treścią, działać gorliwie, sumiennie i zgodnie z przepisami prawa.

Artykuł 5 ustawy z 26.5.1982 r. – Prawo o adwokaturze (t.j. Dz.U. z 2022 r. poz. 1184 ze zm.): „Ślubuję uroczyście w swej pracy adwokata przyczyniać się ze wszystkich sił do ochrony praw i wolności obywatelskich oraz umacniania porządku prawnego Rzeczypospolitej Polskiej, obowiązki swe wypełniać gorliwie, sumiennie i zgodnie z przepisami prawa, zachować tajemnicę zawodową, a w postępowaniu swoim kierować się zasadami godności, uczciwości, słuszności i sprawiedliwości społecznej”.

Dobrze skrojona toga z zielonym żabotem wisi w szafie. Każdy z nas pamięta adwokacki miesiąc miodowy: poszukiwanie miejsca na kancelarię, urządzenie gabinetu, zamawianie wizytówek, odbiór tabliczki ze swoim imieniem i nazwiskiem oraz tytułem zawodowym.

Kilka miesięcy po otwarciu kancelarii wszystko jest gotowe, ale w poczekalni pustki. Minęły już czasy, gdy poczekalnie kancelarii adwokackich były pełne **klientów**. Dziś niewiele osób szuka pomocy u adwokata, kolejek więc, jak w dawnych zespołach adwokackich, nie ma. Coraz mniej klientów decyduje się na poważną rozmowę

Adwokat po zdaniu
egzaminu

Ślubowanie

Pozyskiwanie
klientów

z adwokatem, zwłaszcza: odpowiednio wcześniej. Klienci (i chyba coraz częściej sami adwokaci) nie mają czasu ani na dłuższą rozmowę, ani na zbadanie istoty sprawy sądowej. Większość z naszych klientów chce kupić rozwiązanie prawniczego problemu. Kupić, najlepiej tanio, a najlepiej za 9,99 zł *on-line*. W supermarketach powstają biura pisania pism sądowych, namiastki kancelarii, a płacąc SMS-em, można otrzymać opinię prawną w każdej, nawet w skomplikowanej sprawie. Dobrze sprzedają się wydania codziennych gazet z dodatkami prawnymi, np. poradnikiem na temat spraw rodzinnych czy spadkowych. Klienci nie chcą poświęcić samym sobie więcej czasu. Skoro ból głowy można doraźnie zgasić tabletką przeciwbólową, to w podobny sposób można zaradzić kłopotom sądowym. Tyle tylko, że w reklamie każdego leku na migrenę jest anons: „przed użyciem skonsultuj się z lekarzem lub farmaceutą” itp. Niestety w przypadku porad prawnych udzielanych w oparciu o wrywkowe wiadomości, nie ma podobnego zastrzeżenia.

Rozwiązanie problemu? Tu i teraz. Szybko i najlepiej tanio. Bez żadnej refleksji.



Ważne
dla
praktyki

Natychmiastowa,
szybka pomoc

W notatkach adwokata sprzed kilku lat:

Ciekawy artykuł *Lori Gottlieb* (w: *What Brand Is Your Therapist?*, *New York Times*, 25.11.2012 r., która opisuje **trudne początki** swojej praktyki psychoterapeutycznej w Los Angeles. Z pozoru *Lori* ma wszystko: studia, doświadczenie, gabinet pod prestiżowym adresem Beverly Hills 90210. Tylko jakoś pacjentów nie ma. „Nikt już nie chce terapii – każdy chce kupić rozwiązanie problemu”. Powstają aplikacje terapeutyczne na smartfony, rozwija się rynek usług *life coach*, dobrze sprzedają się poradniki, jak w dwa tygodnie wyjść z depresji czy uzależnienia. Pacjenci, o ile są, zamiast terapii żądają niemal natychmiastowych efektów. Odnoszę podobne wrażenie w praktyce adwokackiej. Klienci są zabiegani, zniecierpliwienie wypiera możliwość i chęć spokojnej rozmowy. Krótkie, zdawkowe porady uspokajają ich na chwilę. Skoro można dziś otrzymać w banku pożyczkę na setki tysięcy złotych w 10 minut, to dlaczego adwokat nie może rozwiązać problemu w 20, no może w 25 minut? Długie, szczerze, ale trudne rozmowy klienta z adwokatem odchodzą do lamusa. Dziś ta relacja opiera się na: SMS-ach, rozmowie telefonicznej (najczęściej z samochodu) i wymianie e-maili. Gdzieś umarła sztuka rozmowy o problemach najważniejszych z ważnych. Obejmując obronę w trudnej sprawie karnej, adwokat bierze na siebie odpowiedzialność za losy klienta. Klienta zagubionego w skompli-

kowanym świecie prawa – *mens abhorret incerta*. Klienta, który doświadcza jednej z najtrudniejszych chwil w życiu: stanu podejrzenia, często oskarżenia. Idzie tu o rzeczy podstawowe: życie, zdrowie, honor, dobre imię – klienta i jego najbliższych. Adwokat obrońca musi mieć komfort zakreślenia **linii obrony**. Linii obrony, która jest jednocześnie marginesem, poza który nie może się w sprawie posunąć. Opracowanie linii obrony to najczęściej żmudne poszukiwanie kontekstu w sprawie, jakiejś tajemnicy prowadzącej do motywu. Opracowanie linii obrony wymaga chwili spokoju, inaczej będzie tej obrony karykaturą. Rozmawiałem o tym z tymi, którzy w ponurych czasach komuny bronili w sprawach, gdzie w tle „wisiała” groźba szubienicy. Znakomici adwokaci. Niezmiennie podkreślali konieczność żmudnej, czasochłonnej pracy nad sprawą. Odejście od tej reguły jest błędem w sztuce. Podobnie podczas pobytu w Los Angeles zrzuceniem profesjonalnego losu miałem okazję poznać bodaj najlepszych karnistów w Kalifornii. Znamienne jest to, że nie różnią się niczym od swoich polskich kolegów: spokojni, ale uważni słuchacze, wysłuchani podczas spotkania. Wszystko to, co powiedziane, jest wysłuchane, bez przerywania, spoglądania na zegarek, zerkania na ekran telefonu komórkowego. I co najważniejsze: nie oceniają klienta. Zło, głupota, marność, błąd – zawsze w kontekście naszej, chwiejnej, ludzkiej natury. Jednak co z tego, skoro w dziesięciosekundowej reklamie można pokazać ból żołądka i zwalczyć go jedną musującą tabletką, to dlaczego nie można wybronić kogoś kilkoma e-mailami?

Linia obrony

Te uwagi, spisane kilka lat temu, nadal są aktualne. Ostatnio powstają coraz liczniej strony internetowe, które oferują **szybkie porady prawne on-line**. Doradcami są tzw. doradcy prawni, ale też prawnicy-adwokaci i radcowie prawni oraz aplikanci. Porady są udzielane w oparciu o przesłane przez klienta, często niepełne, dokumenty i opisany przez niego stan faktyczny (*sic!*). Jednocześnie w regulaminie serwisu uczciwie zaznaczono, że ani doradcy prawni, ani portal nie biorą żadnej odpowiedzialności za przekazane konsultacje i ich skutek. Trudno wy tłumaczyć opinii publicznej, że lekarz nie może postawić prawidłowej diagnozy przez telefon, podobnie adwokat nie jest w stanie udzielić rzetelnej porady prawnej przez telefon czy Skype’a. Chociaż, z drugiej strony, czy możemy zabronić komukolwiek korzystania z porad dentysty przez telefon? Słyszymy często magiczne zakłęcie „rynek to uregułuje”, ale ilu sytuacji nie da się już nigdy naprawić?

Szybkie porady
prawne on-line

2. Oczekiwania dzisiejszych klientów

Adwokat, który prowadzi swoją praktykę w **indywidualnej kancelarii** lub w **niewielkiej firmie**, musi pokochać swój zawód (w każdym sensie tego słowa). Musi się pogodzić z tym, że dzisiejszy klient jest zabiegany i okazuje zniecierpliwienie, gdy adwokat nie spieszy się z szybką, najlepiej optymistyczną odpowiedzią. Często klient lekceważąco poucza, że „to sprawa ewidentna, prosta, wystarczy coś tam napisać” (tak ktoś mu podpowiedział na forum internetowym). Rzuca na stół dokumenty sądowe i oczekuje załatwienia sprawy. Uczciwa konsultacja wskazująca na brak realnej szansy pozytywnego wyniku odbierana jest przez klienta jako wyraz indolencji adwokata. A szkoda, bo takie postępowanie jest właśnie zgodne z ZEA (§ 6, 44, 57).

Analiza problemu prawnego, znalezienie najlepszego wyjścia w konkretnej sprawie – wszystko wymaga skupienia i czasu. Skupienie wyklucza działania pochopne, porady *a vista*. To już wystawia cierpliwość klienta na wielką próbę. Ileż to razy trzeba wyjaśniać klientom, że prowadzenie sprawy wymaga **współpracy i wzajemnego szacunku** obu stron: klienta i adwokata. Niezbędne jest również zaufanie (§ 51 ZEA).

Przejęcie przez proces sądowy – szczególnie przez proces karny – jest to żmudna, niełatwa, ale wspólna droga. Będą chwile zwątpienia, będzie zmęczenie i znużenie. Potrzebne jest wzajemne wsparcie, „szczerść w naszym klubie to norma”.



Ważne dla praktyki

Prowadziłem kiedyś bardzo skomplikowaną sprawę na terenie USA, klientem był Polak skazany na wieloletnie więzienie za drobne przestępstwo. Podczas kilkuletniego procesu wiele razy traciłem wiarę w sens prowadzenia sprawy o warunkowe przedterminowe zwolnienie. Różnica systemów prawnych, specyfika prawa stanowego, jakieś lokalne układy (...). Gubiłem się w tym wszystkim. Mój klient, wiedząc o tym, co jakiś czas wysyłał mi z więzienia listy, które mnie (!) podtrzymywały na duchu. Wreszcie, po pomyślnym zakończeniu sprawy, mogę stwierdzić, że gdyby nie wsparcie ze strony klienta, odpuściłbym tę sprawę, uznając – być może słusznie – że nie mam szans na jakąkolwiek fachową pomoc.

W § 6 i 8 ZEA Naczelna Rada Adwokacka wyznaczyła kierunek działań adwokackich: „§ 6. Celem podejmowanych przez adwokatów czynności zawodowych jest ochrona interesów klienta. § 8. Adwokat powinien wykonywać czynności zawodowe według najlepszej woli i wiedzy, z należytą uczciwością, sumiennością i gorliwością. Obowiązkiem adwokata jest stałe podnoszenie kwalifikacji zawodowych i dążenie do utrzymania wysokiej sprawności zawodowej”.

Innymi słowy, jak słusznie zauważa *K. Stępiński*, adwokaci powinni działać „mądrze i odważnie” (§ 43 ZEA stanowi wprost – odważnie i honorowo), a udzielenia pomocy prawnej, zgodnie z art. 28 ust. 1 PrAdw, mogą odmówić tylko z ważnych powodów. Zauważyć jednak trzeba, że przepis art. 28 PrAdw ma już pół wieku i jest przepisem „martwym”. Powstał za głębokiej komuny, gdy adwokaci wykonywali zawód w zespołach adwokackich i wtedy gdy formalnie sprawy przydzielał kierownik zespołu. Jeśli komuś nie pasowała przydzielona sprawa, mógł odwołać się do rady (np. na tej zasadzie krewny zgwałconej mógł wybronić się od prowadzenia sprawy o gwałt). Obecnie jednak przepis ten nie jest stosowany (tak słusznie *K. Stępiński*, Adwokat Andrzej Nogal tworzy nowe zasady etyki adwokackiej, <http://prawo.gazetaprawna.pl/artykuly/818228,adwokat-andrzej-nogal-tworzy-nowe-zasady-etyki-adwokackiej.html>). Problemem jest raczej podejmowanie się adwokatów takich spraw, jakich ani ich wiedza, ani doświadczenie nie pozwalają im się podjąć.

Przypominamy klientom, że każda sprawa sądowa ma swoją dramaturgię, należy jednak wierzyć w mądrość sądu, rozważyć sędziowskiego wyrokowania i, co tu dużo mówić, w **sprawiedliwość**. Gdy jednak o tym mówimy, czasem pojawia się u nich uśmiech politowania. Z góry przyjmują najgorszy scenariusz. Należy jednak przyznać, że gdyby nie ta, czasami wątpla, nadzieja, to ta praca nie miałaby sensu.

Kiedyś zadzwonił do mnie klient, prosząc o pilne spotkanie. Okazało się, że jest w trakcie skomplikowanego procesu o zniesienie współwłasności. Oczekiwał ode mnie, abym spowodował szybkie zakończenie sprawy. Skarżył się na swojego poprzedniego pełnomocnika, doświadczonego, starszego adwokata. Co się klientowi nie podobało? „Za każdym razem gdy zadawałem mu pytanie, sprawdzał coś w kodeksie. On chyba nie znał prawa!” – opowiadał mi klient.

Odmowa pomocy
prawnej

Sprawiedliwość



Ważne
dla
praktyki

Bezskutecznie próbowałem mu wytłumaczyć, że dotychczasowy adwokat prowadził sprawę sumiennie, wyjaśniałem również, że każdy z nas sprawdza przepisy w kodeksie. To naturalne, że mamy pod ręką aktualny kodeks. Klient ze zdziwieniem popatrzył na mnie i wyszedł. Zapewne znalazł kogoś, kto bez sprawdzania w kodeksie poprowadził mu sprawę (*Wojciech Bergier*).

Ileż to razy klient zaskakuje nas swoimi **pytaniami zadawanymi telefonicznie**, żądając niemal natychmiastowej odpowiedzi. Najczęściej dzwoni w sobotę, po południu. Zazwyczaj jesteśmy w sklepie, na spacerze z dziećmi, wypoczywamy. Złapany w telefoniczną pułapkę, adwokat musi wykazać się refleksem i, co tu dużo mówić, odwagą. Należy spokojnym, ale zdecydowanym tonem powiedzieć: „dziękuję za telefon (bo dłaczego nie mielibyśmy podziękować?), ale wydaje mi się, że nie jest to najlepsza pora na naszą rozmowę, jeśli to możliwe, oddzwonię w poniedziałek”. Pochopne odpowiedzi zamiast budzić zaufanie, są często źródłem konfliktów. Plagą są również SMS-y, np. w sprawach o władzę rodzicielską matki informują o każdym spóźnieniu się ojca na widzenie, czy godzinnym opóźnieniu powrotu, tak jakby same nigdy nie utknęły w wieczornym korku ulicznym.

Inna, też powszechna, sytuacja. Po całodziennej, wyczerpującej rozprawie, zmęczeni wracamy do domu. Stojąc w korku, odbieramy telefon od klienta. Nie sposób zebrać myśli, akta jego sprawy są gdzieś w kancelarii, prowadząc samochód, nie mamy jak zrobić notatek, nie za bardzo wiadomo, o co mu może chodzić. Jest jednak wyjście z takiej sytuacji. O ile nie jest to coś pilnego, możemy spokojnie mu wytłumaczyć: „przepraszam, ale nie jest to najlepszy moment na rozmowę, wracam po całodziennej rozprawie, muszę zebrać myśli, chętnie oddzwonię za kilka godzin”. Z pewnością jest to lepsze rozwiązanie niż prowadzenie rozmowy na granicy irytacji.

Jednak żeby doświadczyć takiej sytuacji, **trzeba w ogóle mieć klienta**, a może inaczej: trzeba, aby klient miał nas jako swojego adwokata. Jak się zatem wyróżnić spośród niemal identycznie wyglądającej grupy prawników?

3. Strona internetowa kancelarii adwokackiej, blog. Problem reklamy i pozycjonowania strony

Przeciętna **strona internetowa** firmy prawniczej to zdjęcie oparte o wielkie dębowe biurko adwokata z zaciśniętym krawatem pod szyją. Na biurku leżą tomy niewątpliwie poważnych książek prawniczych, otwarty laptop, lampka biurowa, koniecznie z zielonym kloszem, telefon komórkowy oraz, gdzieś w tle, figurka *Temidy* trzymającej wagę. Czasem zdjęcie młotka sędziowskiego, oto znak, że adwokat chodzi do sądu. W zakładce „specjalizacja” (co na to NRA?) wymienione wszystkie dziedziny prawa, z prawem kosmicznym włącznie. Tylko czy takiej informacji oczekują nowi klienci?

Napiszmy coś więcej o tej dziedzinie prawa, która jest naszą pasją, w której czujemy się pewnie. Dlaczego nie wspomnieć o swojej **drodze do zawodu adwokata, o ukończonych aplikacjach, kursach, doświadczeniu zawodowym**. Dziś jest wiele sposobów na uzyskanie tytułu adwokata. Dla klienta może być istotną informacją, że adwokat jest również nauczycielem akademickim, był w przeszłości sędzią, prokuratorem czy też odbył aplikację adwokacką zakończoną egzaminem końcowym. Może warto podać, kiedy i z jakim wynikiem końcowym tę aplikację ukończył. Zadbajmy o te szczegóły na swojej stronie, tak aby klient miał komfort wyboru swojego pełnomocnika. Z pozoru nieważne wiadomości na temat naszej kariery mogą mieć znaczenie dla klientów.

Warto również zadbać o to, aby na stronie internetowej był **formularz kontaktowy**, to bardzo wygodne dla klientów – przeglądając stronę, od razu mogą wysłać do nas e-mail z prośbą o kontakt. Dobrym wyjściem jest zamieszczenie najprostszego i bardzo wygodnego formularza z trzema polami do wypełnienia.

Formularz kontaktowy

Imię i nazwisko:
Numer kontaktowy/e-mail:
Krótki opis stanu faktycznego:

Strona internetowa

Formularz kontaktowy



Ważne dla praktyki

Wypełnienie tych trzech pól zabierze klientowi kilka minut, my zaś będziemy mogli zdecydować, czy możemy podjąć się sprawy, czy też lepiej zarekomendować innego adwokata.

Mając na stronie opracowany formularz, trzeba się liczyć z tym, że bierzemy na siebie odpowiedzialność za szybką reakcję na zgłoszenie. Bezwzględnie należy niezwłocznie odpisywać na wszystkie poważne e-maile od klientów, gdyż liczą oni, że otrzymają szybką odpowiedź. Nie chodzi o merytoryczną poradę, chodzi o nawiązanie kontaktu. E-mail od klienta – tak jak piłkę w tenisie – można szybko odbić na jego stronę, pisząc kurtuazyjnie kilka słów z podziękowaniem za kontakt i zapewnieniem, że przygotujemy odpowiedź w najbliższych dniach. Jest to dla niego jasny sygnał, że e-mail nie trafił do spamu i że ktoś poświęcił mu uwagę. Jeśli zupełnie nie mamy czasu na odpowiedź, napiszmy krótką informację, że odpowiemy na e-mail w kolejnym tygodniu. Innym sposobem na przedłużenie terminu do merytorycznej odpowiedzi jest zadanie klientowi kilku istotnych, dodatkowych pytań związanych ze sprawą. Nim klient odpowie na te pytania, zyskujemy czas na lepsze przygotowanie się do kontaktu osobistego. **Ważne, aby na każdy z e-maili klienta była nasza odpowiedź. Dbajmy o szybkość w kontaktach z klientami.**

Blog

Warto również rozważyć, czy na stronie nie prowadzić bieżących wpisów na tematy prawne. Taki **miniblog** powstaje systematycznie, gdy mamy wolny dzień, gdy nie ma klientów. Oczekując na przyjęcie kolejnych spraw, zamiast siedzieć beczynnie w kancelarii, można napisać kilka uwag o najnowszych orzeczeniach sądowych, kilka prostych porad na tematy prawne. Dla odwiedzających naszą stronę jest to sygnał, że jesteśmy na bieżąco z problemami prawnymi, ponadto potrafimy w przystępnej formie wyjaśnić złożoności prawa. Jest to też sygnał, że faktycznie interesujemy się daną kategorią spraw z danej dziedziny prawa. Być może ktoś, kto przegląda naszą stronę, zostanie zachęcony wpisem i zleci nam swoją sprawę. Przede wszystkim, oczekując na klientów, nie pozwólmy sobie na beczynność i bierność. Adwokat powinien być cały czas aktywny, nawet jeśli nie ma chwilowo klientów. Prowadząc bloga, ćwiczymy styl, aby myśli były jasne, zwarte i logiczne. Felieton to nie pismo sądowe, ale niejednemu pismu przydałby się skrót (o połowę).

To trudna sztuka pisać o prawie tak, aby zrozumiał nas przeciętny odbiorca.

Przy zakładaniu i projektowaniu strony internetowej od razu pojawia się kwestia jej reklamowania. Dla specjalistów tworzących stronę internetową kancelarii jest to naturalne pytanie do swych zleciiodawców.

Otóż od 26.5.2023 r. reklama adwokatów nie stanowi już problemu. Uchwała Naczelnej Rady Adwokackiej Nr 93/2023 wprowadziła zmiany znoszące wszelkie całkowite zakazy dotyczące korzystania z informacji handlowych przez adwokatów. Jednocześnie zostały wprowadzone ograniczenia dotyczące treści zamieszczanych w przekazywanych informacjach. Tym samym przepisy Kodeksu Etyki Adwokackiej dotyczące informacji handlowej i reklamy są już zgodne z wymogami art. 24 dyrektywy usługowej (zob. treść nowych przepisów wraz z komentarzem do zmian na s. 2).

Sąd Najwyższy w post. z 8.1.2019 r. (II DSI 9/18, Legalis) uznał, że płacenie za uzyskanie pierwszeństwa w wyświetleniu informacji o kancelarii stanowi delikt dyscyplinarny. Pozycjonowanie uznano za formę agresywnej reklamy. Zasadniczym pytaniem nie jest to, czy adwokat może się reklamować, bo co do tego panuje zgoda. Reklama nie przystoi adwokatowi, może on jednak posługiwać się informacją handlową (zaś ta jest jako sposób reklamy produktu i usług dozwolona, aczkolwiek pod pewnymi warunkami). Zarówno w środowisku adwokackim, jak i w doktrynie (*J. Naumann, Zbiór Zasad Etyki i Godności Zawodu. Komentarz, Warszawa 2017*) panuje pogląd, że dopuszczenie reklamy w zakresie niczym nieograniczonym spowoduje sytuację, w której duże, a więc posiadające znaczne środki finansowe kancelarie zdominują rynek, na którym nie będzie miejsca dla małych kancelarii, lub dla indywidualnych adwokatów. Nie ma wiarygodnych badań empirycznych potwierdzających tę tezę. Co więcej, z obserwacji rynku amerykańskiego wynika, że duże firmy nie korzystają z możliwości agresywnej reklamy (billboardy, ogłoszenia na środkach komunikacji, płatne reklamy w TV). Natomiast widoczna tu jest duża aktywność małych kancelarii. Nam z USA nie po drodze, stąd przyjęliśmy europejskie wzorce i standardy. Chociaż do UE jest w tej materii nam nadal daleko, chociażby z tego powodu, że nie wiemy czym jest usługa adwokacka. W Niemczech od 2007 r.

obowiązuje nowoczesna ustawa definiująca tę specyficzną materię (*Rechtsdienstleistungsgesetz*).

Google Ads jest częścią największej wyszukiwarki świata informatycznego, jaka została stworzona do przeszukiwania Internetu, a funkcjonuje ona, ponieważ pobiera rozsądne opłaty (a więc takie koszty, jakie może ponieść każdy adwokat). Ergo, co nie jest zakazane, jest dozwolone, należy tylko baczyć, aby sama treść tego anonsu spełniała kryterium informacji handlowej, określonej w § 23 ZEA. Natomiast to, czy odbiorca otrzyma tę informację na pierwszej stronie książki telefonicznej, czy na ostatniej, stanowi przedmiot indywidualnej decyzji każdego adwokata. Świadomie może też adwokat zdecydować, przy jakich tematach jego link do kancelarii ma się pokazać, tzn. karnista wybierze inne słowa kluczowe niż specjalista od prawa pracy. Osobnym problemem jest to, że adwokatura nie zajęła się tym, jak uporządkować samą kwestię specjalizacji, pozostawiając to wolnemu rynkowi.

Nie znamy uzasadnienia tego precedensowego wyroku SN, niewątpliwie jednak budzi zdziwienie to, czym się skład orzekający zajmował. Bo co oznacza sformułowanie „poza kolejnością”? O jakiej kolejności mowa, bo Internet odbiega od alfabetycznego układu książki telefonicznej. Wyszukiwarki internetowe mają swoją, często dosyć oryginalną specyfikę.

Druga okoliczność badana przez SN to, czy to obwiniony zgłaszał osobiście tę usługę. Czy jednak ta okoliczność ma jakiegokolwiek znaczenie wobec treści zestawionych powyżej norm?

4. Kontrowersje wobec specjalizacji adwokatów

Specjalizacja

W obecnych czasach adwokatura (ze szkodą dla siebie) nie uznaje specjalizacji, choć dyskusja już się zaczyna. Mimo to specjalizacja faktycznie już istnieje i rozwija się, ponieważ wymusiła ją na nas sami klienci (zawsze wybierze on adwokata, o którym słyszał, że „zna się na tych sprawach”) oraz ustawodawca. W chwili obecnej, wobec ogromnej liczby przepisów prawa, skomplikowanych proce-

dur, nie da się być specjalistą od całego prawa. Jedna osoba nie jest w stanie „ogarnąć” wszystkich dziedzin, nie można być alfą i omegą podatków, rozwodów, rozbojów i spraw gospodarczych jednocześnie.

Dlatego na rynku usług prawniczych spotykamy się z adwokatami od spraw karnych, rozwodów, spółek itp. Choć dobór rozmówców przez dziennikarzy tworzących programy radiowe i telewizyjne jest czasami dla adwokatów wręcz humorystyczny. Tu celebryta wygrywa z prawdziwym specjalistą.

„Niektórzy z nich umieją nawet prowadzić sprawy przeciwko państwu związane z naruszeniem praw podstawowych. Zapewne dlatego drogi mecenasa Mikołaja Pietrzaka i domniemanego terrorysty przecięły się. Czy był powód, by adwokat, który jest specjalistą w określonej dziedzinie, mógł odmówić przyjęcia sprawy tylko dlatego, że jest działaczem samorządowym? Odpowiedź «tak» zalatuje paranoją, bo właśnie z uwagi na zasadę wyrażoną w art. 1 ust. 1 PrAdw przepis art. 28 ust. 1 PrAdw nie może mieć zastosowania w sprawie o ochronę praw obywatelskich. Tych wartości muszą bronić wszyscy adwokaci. Także ci, którym wydaje się, że terrorysta nie może być pokrzywdzonym w rozumieniu Kodeksu postępowania karnego! Żaden adwokat nie ma prawa odmówić prowadzenia właśnie takiej sprawy. Zatem nie dziwi, że adwokat Mikołaj Pietrzak, kolega równie roztropny, co odważny, specjalizujący się w sprawach karnych – także takich, w których prawa i wolności obywatelskie są naruszane – przyjął sprawę o pozbawienie wolności i tortury, czyli poważne przestępstwa ścigane w Polsce z urzędu, a następnie przez kilka lat ją prowadził. A skoro wyczerpał możliwości działania przed polskimi sądami, postanowił szukać sprawiedliwości przed Europejskim Trybunałem Praw Człowieka. Proste? Tak! Zgodne z zasadami etyki? Tak!” (tak *K. Stępiński*, Adwokat Andrzej Nogal tworzy nowe zasady etyki adwokackiej, *Gazeta Prawna* 28.8.2014 r.).



Ważne
dla
praktyki

Można jednak zauważyć, że od niedawna, „coś drgnęło” i rozpoczęto rozmowy o **potrzebie specjalizacji w adwokaturze**. Jak pamiętamy, niedawno publiczne poruszanie tego tematu można było przypłacić utratą stanowiska we władzach samorządu adwokackiego (mec. *Jakub Jacyna*, ówczesny przewodniczący Komisji Etyki Zawodowej przy NRA, za publiczne wypowiedzi na ten temat musiał pożegnać się z pełnią funkcją, podczas gdy prawem i powinnością przewodniczącego Komisji Etyki Zawodowej było publiczne zabranie głosu w taki sposób, by wspierać koncepcję, którą uważa

za słuszną). Dyskusja na ten temat odbyła się już w 2014 r. we Wrocławiu. Na konferencji analizowano rozwiązania, które z powodzeniem funkcjonują w innych krajach europejskich. Sposób regulacji tej materii nie jest bowiem wszędzie jednakowy. I tak np. **Niemcy** postawili na bardzo sztywny model, który przewiduje, że tytuł adwokata-specjalisty uzyskuje osoba, która odbyła długi i kosztowny teoretyczny kurs, przedłożyła kilkadziesiąt własnych pism procesowych i zdała egzamin przed komisją „Oberspecjalistów” z określonej dziedziny prawa. Dużo bardziej liberalni są w tej kwestii **Francuzi**, którzy biorą pod uwagę dorobek i praktykę.



Ważne
dla
praktyki

W mojej opinii polskim adwokatom najbardziej spodobały się rozwiązania francuskie. W ich ocenie nie istnieje obecnie potrzeba tak restrykcyjnej regulacji, jaką zakłada model niemiecki. Nie godzimy się na egzamin. Jest natomiast przyzwolenie na nadawanie certyfikatów. Co ważne, specjalizacja jest potrzebna i może być dobrą okazją dla młodych adwokatów do wyróżnienia się wśród konkurencji. Adwokatura się rozwija i chce się otworzyć na nowe możliwości (Jakub Jacyna).

Potrzeba
wprowadzenia
specjalizacji

Konferencja zakończyła się podsumowaniem, że **specjalizacja jest potrzebna** i rozwiązania w tej kwestii będą rekomendowane w NRA do dalszych rozważań.

UCHWAŁA NR 66/2019
Naczelnej Rady Adwokackiej
z 21.9.2019 r.

w sprawie zmiany § 9 Zbioru Zasad
Etyki Adwokackiej i Godności Zawodu
(t.j. – obwieszczenie Prezydium Naczelnej Rady Adwokackiej
z 27.2.2018 r.)

Naczelna Rada Adwokacka postanawia, że § 9 Zbioru Zasad Etyki Adwokackiej i Godności Zawodu (Kodeks Etyki Adwokackiej) otrzymuje następujące brzmienie:

- „1. Z zawodem adwokata nie wolno łączyć zajęć, których wykonywanie uwłaczałoby godności zawodu adwokata lub ograniczało jego niezależność oraz podważało zaufanie do Adwokatury.
2. Łączenie zajęć nie może prowadzić do:
 - a. obniżenia jakości świadczonej przez adwokata pomocy prawnej;

[Przejdź do księgarni →](#)