**Jak znaleźć dobrego prawnika w sprawie o oszustwo gospodarcze?**

W życiu wielu polskich przedsiębiorców przychodzi taki moment, w którym konieczne staje się skorzystanie z pomocy prawnika. Tylko jak znaleźć tego, który rzeczywiście pomoże nam rozwiązać nasze problemy? Właśnie tego istotnego zagadnienia będzie dotyczył nasz dzisiejszy miniporadnik.

**Szkic sytuacyjny**

Załóżmy, że jesteśmy przedsiębiorcą, który został oszukany przez nierzetelnego kontrahenta, w związku z czym potrzebuje pomocy prawnej w odzyskaniu swoich pieniędzy, optymalnie również w doprowadzeniu do skazania oszusta.

**Pierwsza i najważniejsza rzecz**

Z naszym problemem zgłaszamy się **do prawnika wyspecjalizowanego w danej tematyce**. Dlaczego tak? Ponieważ prawo jako takie to bardzo szeroka dziedzina, więc specjalizacja jest tutaj częstokroć kluczem do sukcesu – naszego sukcesu. To właśnie doświadczenie w konkretnej „działce” jest czymś, co potrafi zrobić różnicę. Jeśli więc mamy do czynienia ze sprawą gospodarczą, to znajdźmy prawnika, który zajmuje się podobnymi przypadkami od lat, a nie np. kogoś, kto jest świetny w rozwodach czy prawie autorskim.

**Jak rozliczać się z prawnikiem**

Jeśli już wybraliśmy mecenasa, który / która wydaje nam się godny/a zaufania, to pora przejść do finansów. No i tutaj bez zaskoczenia: dobry specjalista nie będzie tani i trzeba się liczyć z wydatkiem rzędu kilkuset PLN za 1h jego pracy, co często przekłada się na rachunek w kwocie kilku tysięcy PLN. Doświadczony prawnik na ogół też nie będzie godził się na rozliczenie w modelu 100% success fee, czyli płacimy mu honorarium dopiero po wygranej sprawie (zwłaszcza jeśli mówimy o nieco bardziej skomplikowanej sprawie gospodarczej). Jeśli więc jakiś adwokat czy radca w podobnych okolicznościach godzi się bez problemu na płatność dopiero po zwycięstwie, to jest spora szansa, że:

1. Jest to prawnik, który nie czuje się zbyt pewnie w danej tematyce i możemy być dla niego „królikiem doświadczalnym”.
2. Dodatkowe koszty zostaną nam zaprezentowane na dalszym etapie (o czym później).

Niektórzy prawnicy proponują rozliczenie ryczałtowe, czyli stałą miesięczną opłatę za tak zwane pozostawanie w gotowości oraz określoną w umowie liczbę godzin, którą dany prawnik może przeznaczyć na nasz case. Czy warto brać taki model współpracy pod uwagę? Niekoniecznie. Relatywnie niskie miesięczne wynagrodzenie ryczałtowe (np. 500 PLN) może się wydawać kuszące, ale trzeba brać pod uwagę, że sprawy dotyczące przestępczości gospodarczej potrafią się ciągnąć kilka lat, a wtedy nasze koszty związane z obsługą prawną będą liczone w tysiącach złotych (co niekoniecznie przełoży się na nakład pracy prawnika adekwatny do pobieranego przez niego wynagrodzenia). Zamiast ryczałtu korzystniej więc rozliczać się etapowo, np. wpłata 2000 PLN za przyjęcie sprawy + kolejne raty w miarę postępu postępowania i związanego z tym nakładu pracy pełnomocnika.

**Jak często wygląda współpraca z prawnikami w praktyce**

Zaryzykujemy stwierdzenie, że większość prawników obiecuje szybkie i pozytywne załatwienie naszej sprawy oraz deklaruje, że nie powinniśmy się niczym martwić, bo jesteśmy pod ich skrzydłami. Niestety, cała działalność naszego profesjonalnego pełnomocnika kończy się niekiedy na złożenia pisma inicjującego daną sprawę (np. złożenie zawiadomienia o popełnieniu przestępstwa). A potem? Potem zapada cisza, niekiedy na dłuższy czas. Nie zawsze należy za to winić konkretnego prawnika, gdyż młyny wymiaru sprawiedliwości mielą w naszym kraju powoli.

Tymczasem klienci, zniecierpliwieni stagnacją, udają się do innego prawnika. Ten często krytykuje posunięcia swojego kolegi po fachu, po czym deklaruje, że przejmie sprawę i szybko doprowadzi ją do końca. Problem jest taki, że niestety w sprawach dotyczących przestępstw gospodarczych nie zawsze da się cokolwiek przyspieszyć, a klient tak naprawdę ponosi tylko koszty związane z opłaceniem kolejnego pełnomocnika.

**Ok, co więc może zrobić klient, aby zmaksymalizować swoje szanse na to, że współpraca z danym prawnikiem będzie udana?**

Na pewno musi dostarczyć mu jak najwięcej informacji, które mogą być przydatne w kontekście prowadzenia danej sprawy. Zasada jest bowiem taka: czego nie powiemy sądowi, tego ten nie będzie wiedział. A skoro tak, to pominięcie istotnych szczegółów zmniejsza nasze szanse na zwycięstwo. Z doświadczenia podpowiemy, że w przypadku spraw gospodarczych (ale i również np. podatkowych) najlepiej sprawdza się model, w którym klient aktywnie włącza się w postępowanie – w końcu zna on doskonale daną branżę i szczegóły konkretnego kontraktu, przebieg jego realizacji itp.

Kolejna kwestia to „ciśnięcie” naszego pełnomocnika, aby ten zdawał nam sprawozdania z tego, co dzieje się aktualnie w naszej sprawie. Niektóre kancelarie biorą bowiem dużą ilość case’ów i w związku z tym nie zawsze mają czas, aby rzetelnie i szybko „ogarniać” je wszystkie. W konsekwencji jeśli ktoś nie „ciśnie”, to jego sprawa może zostać nieco przesunięta w kolejce priorytetów, a tym samym jej pozytywne zakończenie oddali się w czasie. Z kolei klient, który jest „upierdliwy” i regularnie dopytuje się o aktualny stan, może niekiedy liczyć na to, że ktoś z kancelarii szybciej pchnie jego temat do przodu. Oczywiście nie zawsze tak będzie, ale jednak szanse rosną.

**Co powinno wzbudzić naszą nieufność i zmotywować nas do zmiany pełnomocnika na innego?**

Jest kilka sygnałów świadczących o tym, że dany prawnik może niezbyt dobrze wywiązywać się ze swoich obowiązków, a niekiedy wręcz próbować naciągnąć swoich klientów na niepotrzebne koszty.

1. Popełnianie błędów proceduralnych, które skutkują niekorzystnymi następstwami procesowymi. Przykłady? Niedotrzymanie terminów procesowych, błędy w podstawach prawnych skutkujące odrzuceniem pisma przez sąd, istotne błędy w opisie stanu faktycznego (np. pomylenie nazwisk czy nazw firm).
2. Tak zwane „motanie się w zeznaniach”, czyli niechęć do wyjaśnienia klientowi przyjętej strategii postępowania lub / oraz do zrozumiałego uzasadnienia podjęcia takich, a nie innych działań.
3. Obiecywanie gruszek na wierzbie, czyli utrzymywanie klienta w przekonaniu, że nie ma żadnych zagrożeń dla jego sprawy (rzecz jasna nie dotyczy to najprostszych rzeczy, typu zapłata bezspornej faktury). Dobry prawnik powinien nam bowiem przedstawić ryzyka związane z procesem, a także dać do zrozumienia, że w sądzie tak naprawdę nie ma 100% gwarancji sukcesu – może to być np. 90%, ale nigdy nie pewniak.
4. No i wreszcie coś, co w zasadzie dyskwalifikuje danego prawnika, a mianowicie propozycja quasi korupcyjna. Niekiedy zdarza się tak, że jakiś pełnomocnik powołuje się na swoje „układy” w prokuraturze czy też sądzie, co ma niestandardowo przyspieszyć załatwienie danej sprawy oraz skutkować ogromnym wzrostem prawdopodobieństwa jej szybkiego zakończenia. W ślad za taką wizją idzie zwykle konkretna propozycja: *proszę dać mi taką a taką kwotę „pod stołem”, a ja zmotywuję nią odpowiednich ludzi do szybkiego i korzystnego zakończenia Pana sprawy”.* Na ogół jest to kwota znacznie (nawet kilkukrotnie) większa niż wynagrodzenie dla takiego prawnika. Do tego typu propozycji należy podchodzić z ogromną rezerwą, gdyż w zdecydowanej większości przypadków stanowią one zwykłe wyłudzenia czy też ich próby.

**Reasumując**

Najważniejsze to wybrać pełnomocnika wyspecjalizowanego w danym typie spraw, który dodatkowo będzie nam w stanie polecić np. dobrego detektywa specjalizującego się w tematach gospodarczych, czy też skutecznego komornika. No a potem stosujemy starą, sprawdzoną zasadę: *ufaj, ale kontroluj (i motywuj)*. Ok, to tyle na dziś – na sam koniec dodamy jeszcze, że już wkrótce startujemy z kolejną turą sprzedaży szkolenia Białych Kołnierzyków, w którym znajdziecie ogromną porcję wiedzy na temat skutecznego zabezpieczenia biznesu przed ryzykiem różnego rodzaju. O szczegółach będziemy informować już wkrótce!

**Z pozdrowieniami**

**Ekipa Białych Kołnierzyków**