

## Finanse kancelarii muszą być ujawniane

Kodeks etyki zawodowej zabrania reklamy usług kancelarii prawnych. Dopuszczalne jest jednak informowanie o świadczonej pomocy prawnej. Prawnicy niechętnie podają dane o swojej działalności, a w szczególności dane o przychodach kancelarii.

Wielu prawników nie chce ujawniać podstawowych informacji dotyczących działalności kancelarii. Tymczasem mogłoby to zachęcić potencjalnego klienta do powierzenia spraw konkretnemu zespołowi. Wykazały to wypełniane przez kancelarie ankiety do tegorocznego rankingu Kancelarii Prawnych Gazety Prawnej. Kryteria przychodu, ilości zawartych ugód czy wygranych spraw sądowych, nie były mile widziane, a prawnicy często zasłaniaли się kodeksami etyki zawodowej. Adwokat Andrzej Michałowski, wiceprezes Naczelnej Rady Adwokackiej, przyznaje, że podawanie wysokości obrotów osiągniętych przez adwokata czy liczby pracowników kancelarii nie jest dopuszczalne w kodeksie etyki adwokackiej.

- Nie oznacza to, że każdy wypadek podania przez adwokata takich informacji będzie oceniony jako naruszenie zasad etyki. Wydaje się, że musi o tym decydować cel i kontekst przekazania takich informacji - mówi Andrzej Michałowski.

### Obawy prawników

Część prawników rozumie niechęć do upubliczniania informacji o przychodzie.

- Jeśli przeciętny Kowalski nie życzy sobie upubliczniania tej informacji, to dlaczego kancelaria adwokacka miałaby chcieć inaczej - pyta adwokat Michał Synoradzki z kancelarii Synoradzki, Bentkowska i Partnerzy.

Jego zdaniem podanie zbyt wysokich dochodów może budzić zawiść, zbyt niskich może narazić na kompromitację u konkurencji.

Największe kancelarie w Polsce spotkały się nawet, by omówić temat realizacji Zasad Etyki Radcy Prawnego i uchwał Krajowej Rady Radców Prawnych. Na spotkaniu tym stwierdzono, że ze względu na stosowanie różnych metod rachunkowych i sprawozdawczości finansowej przez działające w Polsce firmy prawnicze, szczególnie przez kancelarie międzynarodowe, dane na temat przychodów i zysków poszczególnych kancelarii nie są ze sobą porównywalne. Na tej podstawie kancelarie decydują się nie podawać wielkości osiągniętego przychodu.

### Informacje w KRS

Utajniane przez kancelarie informacje są jednak publicznie dostępne w Krajowym Rejestrze Sądowym.

- Zdecydowana większość tych informacji, które powszechnie w naszej branży uważa się za wrażliwe, i tak znajduje się w domenie publicznej - zauważa adwokat Rafał Kos, partner w kancelarii Kubas Kos Gaertner. Kancelarie działają przecież obecnie w formie spółek prawa handlowego, z czego wynikają określone obowiązki w zakresie sprawozdawczości finansowej - dodaje.

Podobnego zdania jest Marek Rosiński - partner zarządzający kancelarii Baker & McKenzie.

- Mam nadzieję, że udostępnianie informacji o przychodach przestanie z czasem wzbudzać kontrowersje wśród kancelarii - mówi Marek Rosiński.

Naczelna Rada Adwokacka podchodzi jednak do sprawy sceptycznie.

Zgodnie z kodeksami etyki prawnicy mogą podawać stawki wynagrodzenia. Informacje takie powinny być jednak udzielane na wyraźną prośbę klienta lub w indywidualnie skierowanej ofercie. Podobne reguły dotyczą podawania metod obliczania wynagrodzenia oraz kwoty ubezpieczenia.

- Informacje te muszą być jednoznacznie sformułowane i nie mogą budzić wątpliwości. Zastosowanie się do tych reguł nie rodzi ryzyka odpowiedzialności dyscyplinarnej. Klientom zapewnia natomiast komfortową informację, w tym ochronę ich interesów - mówi Andrzej Michałowski.

- Nie sądzę, aby adwokatura zgodziła się na publikowanie wysokości osiągniętych obrotów. Taka informacja nie ma znaczenia dla klienta, którego interesuje suma ubezpieczenia - dodaje.

Rafał Kos uważa jednak, że ujawnienie informacji o wielkości przychodu czy liczbie wygranych spraw jest z korzyścią dla transparentności rynku usług prawniczych i nie stwarza jakiegokolwiek zagrożenia dla relacji kancelaria - klient.

- Zaletą jawności sprawozdań finansowych kancelarii prawnych jest możliwość porównywania ich wyników i efektywności oraz tworzenia rzetelnych rankingów opartych na kluczowych wskaźnikach efektywności - mówi dr Ryszard Sowiński, z kancelarii Renata Urowska i Wspólnicy, także twórca bloga marketing-prawniczy.pl.

Nowe wytyczne

Do marca 2009 r. Naczelna Rada Adwokacka ma zająć się dostosowaniem reguł podawania informacji do wymagań zmieniającej się rzeczywistości.

- Będzie to dotyczyło zapewne m.in. reguł uczestniczenia w rankingach i publicznej informacji o wynagrodzeniach - wyjaśnia Andrzej Michałowski.

Uważa on, że choć wyników dyskusji na razie nie można przesądzać, to jednak można założyć, że nie będzie przeszkód w informowaniu o liczbie pracowników. Takie ograniczenie jest nadmierne w zderzeniu z potrzebą rzetelnego informowania klientów.

Podobnego zdania jest Ryszard Sowiński.

- liczba prawników zatrudnionych w kancelarii nie jest najlepszym kryterium oceny jej wielkości i efektywności - twierdzi dr Sowiński.

- Wielkość przychodów, rentowność, dynamika przychodów, dochód na partnera, przychody na prawnika, wskaźnik utylizacji czy realizacji stawek - to są prawdziwe miary efektywności i na ich podstawie można oceniać wielkość i dynamikę kancelarii prawnych - dodaje.