

A kolik to bude stát, pane advokát?

Jan Hrnčář

Často lze zaslechnout hořkování „prostého lidu“ nad tím, že advokát je předražený vyřídiluch, který při účtování za své služby nezná bratra. Je tomu skutečně tak?

Pojďme společně nahlédnout do této – pro někoho – advokátní alchymie, která však ve skutečnosti žádnou alchymii není.

Jaké si to uděláš...

Jistě, jedna ze základních (ne-li první) otázek vztahu advokát – klient je totiž přirozené cena za služby advokáta, neboť výkon advokacie se provádí zásadně za úplatu. Advokát svou cenu zná (nebo to umí dobře předstírat) nebo musí znát, kde jsou zákonné a profesně etické limity jeho požadavků. Klient neví, matně tápe nebo je z domova vyzbrojen radami typu „táto, víc jak pět tisíc mu nedávej!“ a snaží se vyjednávat. Cena – výše odměny za služby advokáta – však není nějakým handlováním na koňském trhu, nýbrž výsledkem ujednání mezi advokátem a jeho případným klientem, jehož meze regulují závazné právní předpisy a stavovské předpisy České advokátní komory. Základem pro odměňování je ust. § 22 zák. č. 85/1996 Sb., o advokacii, odkazující na vyhlášku Ministerstva spravedlnosti č. 177/1996 Sb., o odměnách advokátů a náhradách advokátů za poskytování právních služeb – tzv. advokátním tarifem (Tarif). Tarif rozlišuje tzv. smluvní a mimosmluvní odměnu. Přednost má sjednání dohody mezi advokátem a klientem o smluvní odměně. Nebude-li sjednána, při určení výše odměny se použijí ustanovení Tarifu o mimosmluvní odměně. Zpravidla je však advokáty upřed- nostňována

(a klientům nabízena) dohoda o odměně smluvní, která představuje ujednání o částce, za níž bude právní služba poskytnuta, anebo o způsobu jejího určení. Taková smlouva může být uzavřena písemně, ústně nebo konkludentně, a to i v průběhu poskytování právní pomoci, ale i po jejím skončení.

Advokát jako podnikatel

V polemice s úvodním tvrzením tedy nelze advokátský stav generalizovat jako spolek lidí, kteří se kromě jiného profesně zabývají tím, jak z lidí „mámit“ peníze dle své libovůle, naopak vše má svá pravidla. Advokáti jsou totiž při výkonu advokacie ve vztahu k třetí osobám podnikateli ve smyslu § 2 odst. 2 písm. c) obchodního zákoníku a již samotné náklady na výkon advokacie, ale i cena za to, že mohou vůbec vykonávat tuto profesi, nejsou nikterak zanedbatelné. Počínaje etapou vzdělávání, která nekončí absolutoriem na vysoké škole nebo složením advokátních zkoušek, nýbrž pokračuje nikdy nekončícím procesem profesního sebezdokonalování, přes náklady kanceláře a jejich zaměstnanců, až po povinné odvody Komoře z titulu příslušnosti k této stavovské skupině a daňové povinnosti (daň z příjmů, daň z přidané hodnoty, silniční daň).

Advokát jako podnikající osoba chce mít pochopitelně své služby zaplacený a nemůže bez dalšího přejímat riziko případného neúspěchu v soudním sporu, ač by si to tak mnozí klienti jistě představovali. Nehledě na to, že i na trhu právních služeb panuje volná hospodářská soutěž, byť omezenějšího rozsahu (např. regulace reklamy), proto má potencionální klient možnost si mezi nimi zvolit jemu vyhovujícího. Ano, není to levná záležitost, ale není to jejich výmysl. Často se i tak stává, že lidé kontaktují advokáta, aby jim jen dal takovou malou radu, samozřejmě bezplatně. Dobrá, proč ne, ale i advokát musí vydělávat. A uznejte, přišli byste do kadeřnictví s tím, že chcete „jen tak trochu přistříhnout účes“...?

Jaká může být smluvní odměna?

Ale zpět ke smluvní odměně. Alespoň rámcová kvantifikace její výše se zpravidla odvíjí z Tarifu, jež můžeme pracovníčně nazvat kostrou jejího výpočtu. Obecně je stanoveno, že má být přiměřená, a nikoliv ve zřejmém nepoměru k hodnotě a složitosti věci. Kupříkladu

du za vyřízení běžného tzv. smluvního bezdětného rozvodu bez vypořádání společného jmění manželů by byla odměna 30 000 Kč zjevně neadekvátní. Jak jsem výše předestřel, výše smluvní odměny by se měla zejména odvíjet (ne-li přímo vycházet) z poměru vyjednávacích schopností a možností advokáta a klienta, z rozsahu povědomí klienta o poměrech na trhu právních služeb, z odborné specializace, zkušeností, pověsti a schopností advokáta. Přihlízí se i k povaze a době trvání vztahů mezi advokátem a klientem při poskytování právních služeb, k časovým požadavkům na vyřízení věci, k obtížnosti a novosti skutkových a právních problémů spojených s věcí a k pravděpodobnosti, že v důsledku převzetí věci klientem bude muset advokát odmítnout převzetí jiných věcí. Na to vše je při uzavírání dohody dobré myslet. Jak vidno, „cena advokáta“ může mít značný rozptyl.

Způsobů určení výše smluvní odměny může být několik:

1 Odměna časová (podle časových jednotek) – vychází z množství času, který advokát stráví při poskytování právní služby klientovi, nejčastěji určená počtem hodin (tzv. hodinová sazba). Je-li ve smlouvě o časové odměně proveden odhad její celkové výše, přičemž klient z ní závazně vychází, je v zájmu advokáta, aby klienta předem písemně informoval o podstatném překročení původně odhadnuté výše odměny. V opačném případě se nemůže domáhat zaplacení částky, o kterou byl původní odhad její výše překročen.

2 Odměna za úkon – je stanovena dle počtu jednotlivých úkonů právní služby, např. sepsání smlouvy, jednání s protistranou, účast u výsledku svědka v přípravném řízení, zastoupení u soudního jednání aj.

3 Odměna určená paušální částkou – klient pravidelně (zpravidla měsíčně) platí dohodnutou částku bez ohledu na požadované množství právních služeb v daném období. Zpravidla vhodné pro podnikatelské subjekty, které by byly v případě potřeby nuceny nárazově hradit mnohem vyšší náklady za právní služby v daném období.

4 Odměna stanovená pevnou částkou – nejčastěji jako odměna za tzv. vyřízení věci, např. obstarání vše potřebného při zakládání obchodní společnosti či prodeji nemovitosti, ale i za jednorázové poskytnutí právní služby, např. právní porady.

5 Odměna stanovená podílem na hodnotě věci nebo na výsledku věci – tzv. success fee (odměna za úspěch) či pactum de quota litis. Tento způsob určení odměny je vhodný zejména tam, kde si klient není jistý výsled-



kem sporu, a proto nechce nést riziko případného neúspěchu. Ono riziko pak na sebe bere advokát, který, má-li úspěch, získá mnohem větší odměnu, než by byl jinak klient ochoten sjednat. Výše takto sjednané odměny však nelze zpravidla považovat za přiměřenou, je-li tento podíl vyšší než 25 %. V této souvislosti je známá kauza advokáta Altnera, který za odměnu sjednanou tímto způsobem získal České straně sociálně demokratické zpět Lidový dům.

6 Kombinace výše uvedených způsobů určení odměn

Pro předběžnou kontrolu a zamezení neobjednaným „vícepracím“ (právním službám) je advokát povinen při sjednávání smluvní odměny poskytnout klientovi pravdivé informace o očekávaném rozsahu svých výkonů a na jeho žádost i úplné vysvětlení o výši mimosmluvní odměny v dané věci. Proto je vhodné při sjednávání smlouvy formulovat svoje požadavky dostatečně jasně a jednoznačně vymezit rozsah právního zastoupení advokátem v dané věci. Ze strany advokáta lze naopak očekávat, že bude požadovat písemné zdokumentování zásadních klientových pokynů pro případ možných budoucích nedorozumění, a to zejména tehdy, trvá-li klient na postupu ve věci, jež advokát považuje za nesprávný. Nadto ční apel Etického advokátního kodexu, že se advokát vždy snaží o finančně neefektivnější řešení sporu, aby klientovi podle okolností případu ve vhodném okamžiku doporučil mimosoudní řešení nebo řešení v rámci rozhodčího řízení.

Odměnou to nekončí

Protože při poskytování právní služby zpravidla vznikají advokátovi hotové výdaje, jako jsou soudní a správní poplatky, poštovné, cestovní náklady, hovorné, znalecké posud-

ky a odborná vyjádření, překlady a kopie listin aj., může advokát účtovat klientovi, resp. mu náleží vedle odměny i tzv. náhrada hotových výdajů, kterou lze dle dohody s klientem zahrnout do celkové výše smluvní odměny, nebo může být vypočtena mimo ni. Není-li blíže sjednána, dle ust. § 13 Tarifu náleží advokátovi za vnitrostátní poštovné, místní hovorné a přepravné paušalizovaná částka 300 Kč za jeden úkon právní služby (tzv. režijní paušál). Z těchto výdajů je často citelným zásahem do vaší peněženky zejména soudní poplatek, jehož konkrétní výše závazně stanovuje příloha zák. č. 549/1991 Sb., o soudních poplatcích. Je stanoven pevnou sazbou či procentem z hodnoty předmětu sporu, nejsou-li řízení nebo určité subjekty od soudního poplatku osvobozeny (např. řízení ve věcech péče soudu o nezletilé, navrhovatel v řízení o náhradu škody z pracovního úrazu a nemoci z povolání).

Vedle toho má advokát vůči svému klientovi nárok na náhradu za promeškaný čas, která činí 100 Kč za každou započatou půlhodinu a má kompenzovat ztracený čas za úkony provedené v místě, jež není sídlem či bydlištěm advokáta, za čas strávený cestou na místo určení a zpět (typicky cesta a účast u soudu v jiném městě), za čas promeškaný v důsledku zpoždění zahájení jednání před soudem nebo jiným orgánem, jestliže toto zpoždění činí více než 30 minut.

Náhrada za čas promeškaný v souvislosti s poskytnutím právní služby ve výši jedné poloviny mimosmluvní odměny náleží advokátovi za účast při jednání, které bylo odročeno bez projednání věci, a za dostavení se k jednání, jež se nekonalo, aniž bylo o tom advokát včas předem vyrozuměn. Bylo-li jednání odročeno nebo se nekonallo z důvodů spočívajících na straně klienta advokáta a byly-li tyto důvody advokátovi známy nejméně dva dny před termínem

jednání, náleží mu náhrada ve výši jedné čtvrtiny mimosmluvní odměny.

Daň z přidané hodnoty ve výši 19 % není v odměně advokáta zahrnuta, a je-li advokát jejím plátcem, je třeba ji připočíst.

Advokát je pojištěn

Riziku vzniku kárné odpovědnosti se vystavuje ten advokát, jež by po klientovi požadoval zaplacení smluvní odměny v plné výši, aniž by právní služby poskytoval ve sjednaném rozsahu, nedohodnou-li se jinak. Na druhou stranu se lze mít za to, že nárok advokáta na smluvní odměnu nezaniká ani za situace, kdy z jeho strany nebyla klientovi poskytnuta právní služba kvalitně. Nicméně je možné se domáhat po advokátovi náhrady škody, kterou na základě poskytnutí právních služeb nebo právní rady prokazatelně klientovi způsobil. Pro tento případ odpovědnosti za škodu je zákonnou povinností advokáta být pojištěn. Základní limit pojistného plnění je jeden milion korun.

Opačnou stránkou vztahu advokát – klient je nezaplacení odměny advokátovi, a to ať již smluvní či mimosmluvní – tzv. palmáre. Advokáti této situaci předchází žádostí o platbu předem, tzn. složení přiměřené zálohy klientem již při uzavření smlouvy o poskytování právních služeb. Zodpovědný a opatrný advokát se tak vyhne případné žalobě na zaplacení této částky proti nesolidnímu klientovi – palmární žalobě. Žaloby jsou sice jeho dením chlebem, ale ve vlastních záležitostech se jedná o natolik citlivé téma, že zcela jistě neprospívá ani jeho pověsti. Nutno dodat, že není nepřiměřeným a neoprávněným požadavkem advokáta, žádá-li po klientovi již při uzavření smlouvy zálohu v rozsahu pravděpodobné výše celkové odměny. ☒