



【司律倫理系列】 界線與規範：律師如何 合法推展業務？

賴柏翰
執業律師

目次	壹、案例事實 貳、倫理爭點	參、解 析 肆、結 論
----	------------------	----------------

壹、案例事實

甲在通過律師高考，於某律師事務所擔任實習律師及受雇律師短暫一年之後，仍無法習慣律師職業的作息不定以及常需跨縣市開庭奔波的辛勞，且當下對於必須長期與各行各業的當事人溝通案情與攻防策略感到疲憊不堪，因此在家人建議下開始準備公務人員考試。經過數月苦讀，佐以自己過去律師執業經驗以及累積的知識，終於通過地方特考

「法制」，並在A地方政府法務局從事法制、訴願、行政訴訟、法令及法規發佈研究、消費安全稽查及教育宣導、政府採購廠商申訴案件及履約爭議調解案件之處理等事項。

甲在法務局任職近20餘年，歷經結婚生子，穩定的生活支撐著甲陪伴小孩成長的心願，工作期間接觸過許多不同種類的律師，甲開始想像如果自己是執業律師處理該等案件，說不定能提供當事人不同的協助，加上小孩也已經分別

[本檔案僅供試閱，完整內容請見本刊或月旦知識庫。](#)

開始就讀國、高中，對於父母陪伴的需求也逐漸減少，甲因此多了許多時間，逐漸萌生再度從事執業律師工作的想法。在家人的支持下，甲辭去法務局的職務，於當年法律系同學的事務所承租一個辦公室合署，開始執業律師的工作。

剛開始執業時由於案源不穩定，甲律師的心裡有些著急，想要增加自己的群眾曝光度。看著社群平台上有部分過去的同學紛紛在社群平台上張貼關於自己工作經驗的說明，便想要在社群媒體及網頁上自我行銷，並透過在網路中進行關鍵字行銷，以便需要法律服務的民眾容易搜尋到甲律師。甲律師在廣告中詳述過去在A地方政府法務局、擔任律師時期的工作與案件處理經驗，並強調其專長是處理與行政機關間的訴願與行政訴訟。於此同時，甲律師也在研擬與同業或其他專業人士之間的案件介紹費用及分潤機制，希望藉此能夠擴大自己的潛在客戶範圍。

貳、倫理爭點

一、律師能否藉由刊登或發送廣告以推展業務？

二、律師自我宣傳是否有任何限制？

三、律師能否以自己承辦的案件，作為吸引當事人的宣傳內容？

四、曾經擔任公職者於轉任律師後，有何應注意之事項？

五、律師能否藉由支付介紹人報酬，拓展自己的當事人範圍？

參、解析

一、律師能否藉由刊登或發送廣告以推展業務？

律師是亟需與當事人間建立信任關係的產業，早年為了擔心律師寄發廣告會有挑唆或招攬訴訟的情形，因此過去通常認為執業律師不得發送廣告、宣傳自己的業務；而律師招攬業務也只能靠當事人間口耳相傳，或者廣泛參加國際或地方社團以增加自己的知名度。

律師法第40條規定律師不得挑唆訴訟，或以誇大不實、不正當之方法推展業務，並規定律師推展業務之限制，於律師倫理規範中定之。而全國律師聯合會（下稱「全律會」）於2013年制定律師推展業務規範，並於2022年修正法規名稱及全文通過，並在同年透過律師倫理規範第12條，將律師推展業務規範納入律師倫理當中。至此已確立違反律師推展業務規範的行為，即屬違反律師倫理規範的行為，均有可能受到懲戒。但反而言之，在符合規定的範圍內，律師確實可以藉由刊登或發送廣告以推展業務。

依據律師推展業務規範的規定，律師可以透過招攬或廣告以推展業務。招攬是對於特定人，廣告則是對於不特定人，舉凡發送簡介、信函、電子郵件、

本檔案僅供試閱，完整內容請見本刊或月旦知識庫。

在網際網路上設置網站或各式傳播工具推展業務都屬於廣告。除於律師或事務所的官方網站之外，刊登廣告應於廣告時，在各式傳播內容明顯處（例如：在信封或內容首頁等）表明為廣告之意旨，使接收者得以直接理解其性質。除此之外，律師推展業務規範課予律師保存義務：律師刊登廣告，應於該廣告行為終了時起3年內，保存完整廣告複本、廣告行為日期與場所等相關紀錄，以供將來公會調查或相關法律程序進行。

二、律師自我宣傳是否有任何限制？

律師推展業務，無論是以招攬或廣告的方式，最忌諱的就是提供錯誤不實，或有重大扭曲、省略，足以使他人對該事實或法律產生錯誤認知的情形。除此之外，律師也應該避免過於誇大，或使人看到該則廣告後會對該律師抱有過度期待。舉例而言，甲律師可以在推廣業務時介紹自己過去任職公務機關的經歷，但千萬不可藉由明示或暗示與公務機關有特殊關係或影響力，甚至藉此做為招攬業務的手段。同時，也不得表示訴訟的勝訴率，畢竟每一件訴訟案件的本質都不相同，強調勝訴率容易引人錯誤或誤認之虞。

律師推展業務規範於2022年修正時，草案曾經仿照美國律師倫理規範，希望能夠規定律師於未經全律會或由全律會承認的專業能力或資格授予機構授

予特定領域之專業認證前，不得自稱為特定領域之專家，以免誤導當事人。惟律師若於名片、官方網站或其他傳播媒體表明其執業範圍之主要領域，或僅單純敘述曾修畢某課程，則不在本規範禁止之列。然而此項草案於2022年修正律師推展業務規範時正反意見紛歧，因此並未通過。即便如此，甲律師在推廣業務時，最好還是將訴願及行政訴訟列為其「主要執業領域」，而不要使用「專家」或「專長」等用語為妥。

三、律師能否以自己承辦的案件，作為吸引當事人的宣傳內容？

甲律師若希望以其擔任律師時期的工作與案件處理經驗作為推展業務的內容，應避免提及其委任人名稱、也不應該以受任中、過去處理或參與的事件作為行銷重點，除非該事件已經廣為一般人所知悉，或屬於未特定委任人且無損害委任人利益之虞的情形。若有上述情形，在公開委任人名稱之前，應得到當事人書面同意。否則，甲律師不僅有可能違反律師推展業務規範，甚至有可能涉及違反律師保密義務。因此，即便甲律師曾經承辦某些知名人士的矚目案件，仍不建議以其曾經承辦該等當事人案件作為宣傳內容，否則應得到當事人事前書面同意，並須避免將案件細節廣泛宣傳。實際上，甲律師若習於將自己承辦的案件作為宣傳內容，對某些潛在

本檔案僅供試閱，完整內容請見本刊或月旦知識庫。