

國立交通大學

科技法律研究所

碩士論文

律師服務網路媒合平台之倫理問題—以法易通
事件為中心

The Ethical Issues of Online Legal Matching
Service: The case of Lifelaw Company



研究生：傅若婷

指導教授：陳鈺雄 博士

中華民國一百年七月

律師服務網路媒合平台之倫理問題—以法易通事件為中心

The Ethical Issues of Online Legal Matching Service: The Case of
Lifelaw Company

研究生：傅若婷

Student: Fu, Jo-Ting

指導教授：陳誌雄 博士

Advisor: Dr. Chen, Chih-Hsiung

國立交通大學

科技法律研究所

碩士論文



A Thesis
Submitted to Institute of Technology Law
College of Management
National Chiao Tung University
in Partial Fulfillment of the Requirements
for the Degree of
Master
in
Technology Law

July 2011

Hsinchu, Taiwan, Republic of China

中華民國一百年七月

律師服務網路媒合平台之倫理問題—以法易通事件為中心

研究生：傅若婷

指導教授：陳鈺雄 博士

國立交通大學科技法律研究所 碩士班

摘要

「法易通股份有限公司」是律師服務的媒合平台，民眾遇到法律問題，可以在法易通的網站搜尋適合的律師進行諮詢，亦可撥打行動電話，透過電腦系統運作，與律師即時通話。參與法易通平台的律師和法易通以拆帳的方式分享消費者支付的費用，律師公會全國聯合會認為，律師容許法易通就其諮詢服務費中抽成，違反律師倫理規範第 12 條「律師不得以支付介紹人報酬之方式招攬業務」，因此函請各地方律師公會轉知其律師會員，加入法易通者，應儘速退出。

本文探討的問題為律師參與法易通平台是否違反上述條文。由於法易通的服務已於 2009 年下線，本文透過與其創辦人鄭鵬基董事長進行訪談，補足其他二手資料不全之處。此外，目前我國律師倫理在此一領域發展尚淺，故本文援引美國相關學說與實務意見，做為學理分析之基礎。

法易通事件的意義，在於它是運用新興科技的便利性及減少成本的經濟性，來提供律師服務的首例。本文認為，此類媒合平台並無明顯對民眾造成傷害之虞，縱有風險，也應採最小限制手段，不能一律禁止。目前律師倫理規範第 12 條之「介紹人」一詞或可限縮解釋為傳統之仲介人，媒合平台因性質不同，應不適用該條規定。建議全聯會針對律師使用媒合平台等新興科技工具推展業務之方式，以及新興科技工具業者之經營條件，訂出明確規則，使民眾得以享受新興科技的益處，律師亦得避免涉入違反倫理之爭議。

關鍵字：律師服務網路媒合平台、法易通、律師倫理規範、仲介服務、廣告

The Ethical Issues of Online Legal Matching Service: The Case of Lifelaw Company

Student: Fu, Jo-Ting

Advisor: Dr. Chen, Chih-Hsiung

Institute of Technology Law
National Chiao Tung University

ABSTRACT

Lifelaw Company provided legal matching services that help people find suitable lawyers. When consumers encounter legal issues, they can find lawyers on Lifelaw Company's website or by its cell phone service. Lawyers and Lifelaw Company shared fees paid by consumers on a percentage basis. The National Bar Association considered the fee-splitting agreement violated Article 12 of the Rules of Professional Conduct which prohibits lawyers from paying "matchmakers" and commanded lawyers to withdraw at once.

This Article discusses whether it is ethical for lawyers to participate in Lifelaw Company's service. This Article combines an interview with the founder of Lifelaw Company with other secondary resources as factual basis for further theoretical analysis. Since related discussions are relatively little in Taiwan, this Article also introduces theories and ethical opinions in U.S. as reference.

Lifelaw Company marked the first case in which new technologies were used to promote lawyers' service. This Article concludes that matching services are less likely to cause harm to consumers and therefore they should not be banned without any exception. Even if there are certain risks, minimal restraints should be applied. "Matchmakers" in Article 12 of the Rules of Professional Conduct should be construed as traditional lawyer referral service and new matching services such as Lifelaw Company does not fall into that category due to its distinct characteristics. This Article suggests that the National Bar Association should formulate explicit rules on lawyers' use of matching service and other new technologies and related conditions, so that consumers can enjoy the benefits of new forms of marketing tools and lawyers can refrain from violating their professional obligations.

Key words: online legal matching service, Lifelaw Company, rules of professional conduct, referral service, advertising

誌謝

這篇論文是我在求學生涯中最大的挑戰，因為很多人的幫助，我才得以完成，在此表達我對他們的謝意。

首先，我必須感謝我的指導教授陳鈺雄老師。從開始寫論文以後，我發覺論文遠比想像中困難，於是我時常停滯不前，也不敢面對老師，以致於進度一再延宕，老師卻從來沒有責備之詞，不僅持續給我鼓勵，對於我提出的每一個問題，老師都非常仔細的回答。其後老師為了協助我儘速完成，放下手邊所有的工作，傾全力幫忙修改檢討，老師總是在極短的時間內回信給我，甚至時常工作至深夜時分，老師對本論文付出的心力與犧牲難以想像。

此外，林志潔老師在投稿事宜上毫無保留的協助，是本文獲得期刊接受不可或缺的原因，老師對本文的貢獻無法估算。此外，在學習及生活上老師亦對我非常照顧，我沒有幫老師完成什麼工作，老師卻總是主動幫忙，令我感激萬分。

口試時，承蒙李崇僊老師與劉尚志老師擔任口試委員，兩位老師在非常匆促的時間內閱讀我的論文，並指出論文中缺漏及過於理想的地方，使我得以重新思考論述的細節，非常謝謝兩位老師寶貴的建議。

法易通鄭鵬基董事長在工作百忙之餘接受訪談，並提供寶貴的一手資料，我非常感激，鄭董事長對普及法律服務之貢獻與熱忱值得敬佩與學習。

在閱讀資料及寫作的過程中，我時常遇到瓶頸，夏禾永遠樂意陪我討論，即使我未能完成約定好要討論的閱讀或寫作進度，也從未失去耐心。當我心情低落時，夏禾更是協助我恢復平靜的重要支柱。夏禾是本文能完成最重要的幕後功臣，僅此獻上最誠摯的謝意。

宇真提供實證研究的建議，並給我鼓勵。敏超在國考忙碌之餘，自願幫忙尋找相關書籍。所辦的以欣在口試等行政程序上的熱心協助，以及不厭其煩的回答無數問題。我都非常感激。

最後，謝謝媽媽的愛與支持。

在科法所的三年，有眾多師長愛護照顧、同學們陪伴扶持，是我最幸福的一段時光。這篇論文代表碩士生涯即將劃上句點，未來我將更加努力，勇敢前進。

若婷 敬上

中華民國一百年七月

目錄

中文摘要.....	i
英文摘要.....	ii
誌謝.....	iii
目錄.....	iv
一、緒論.....	1
(一) 研究動機與目的.....	1
(二) 研究方法.....	3
1. 文獻分析法.....	3
2. 實證研究法.....	3
(三) 研究架構與主要內容.....	3
二、法易通事件之經過與爭議.....	5
(一) 法易通平台運作方式.....	5
(二) 法易通與律師酬勞分配方式.....	5
(三) 法易通事件發展經過.....	6
1. 全聯會發函：律師應儘速退出法易通.....	6
2. 公平會處分：全聯會違反公平法.....	8
3. 訴願會決定：公平會處分撤銷.....	8
4. 最新進展：公平會將另為新處分.....	9
三、美國律師倫理規範與律師服務網路媒合平台相關之規範.....	11
(一) 網路平台運作方式.....	11
1. 消費者提出問題.....	11
2. 律師閱讀消費者的問題及回覆.....	11
3. 律師—當事人關係在網站外成立.....	11
(二) 網路平台之倫理爭議.....	12

(三) 網路平台之定性：廣告或仲介服務.....	13
(四) 律師支付費用給網路平台是否違反倫理規範.....	15
1. ABA Model Rules 第 5.4(a)條本文.....	15
2. ABA Model Rules 第 7.2(b)條	16
(五) 聯邦貿易委員會政策規劃處、競爭局及經濟局(FTC)對網路媒合平台之意見.....	18
(六) ABA 仲介服務之專門規範	19
1. 「ABA 律師仲介及資訊服務之最高法院模範規定」	19
2. 「加州律師公會關於加州律師仲介服務之規定與規則，包含律師仲介服務之最低標準」	20
(七) ABA 倫理委員會－科技與廣告之初步提案	21
四、律師服務媒合平台在台灣律師倫理規範下可能之規範方式.....	24
(一) 律師倫理規範第 12 條.....	24
1. 法條沿革.....	24
2. 規範目的.....	25
3. 介紹人報酬之意涵.....	26
(二) 律師服務媒合平台與傳統仲介行為之差異.....	27
1. 法易通不從訴訟服務中收費，且不論有無成立訴訟委任一律收相同費用.....	27
2. 法易通以電腦系統客觀分配律師.....	27
3. 潛在當事人係主動與法易通聯繫.....	28
(三) 律師服務媒合平台對律師獨立性的影響.....	28
(四) 律師服務媒合平台可提昇人民的法律服務可近性.....	29
(五) 開放律師服務媒合平台可能存在的弊害及應對方案.....	30
五、結論.....	33
參考文獻.....	34

附件一：訪談內容.....	38
(一) 訪談之問題意識.....	38
(二) 訪談之前置作業.....	38
(三) 訪談結果摘要.....	38
附件二：各州倫理意見簡表.....	45



一、緒論¹

(一) 研究動機與目的

曾有民調顯示，發生權益爭議的民眾，只有 47.7% 會找律師協助；不找律師的民眾中，有 55.9% 表示價格因素是他們裹足不前的主要原因。由此可知，傳統律師收費昂貴的刻板印象，對一般民眾協請律師之意願具有相當影響²。雖然司法院設有「法律扶助基金會」，但其扶助的對象限於一定資力以下者，不符扶助標準者需另尋其他管道。另有論者指出，一般人輒有缺乏認識律師管道之困難，遇有法律問題每私下詢問親友有何律師可介紹，徵詢口碑，口耳相傳。因此，部分對於打官司完全無能為力，訴狀撰寫及開庭陳述能力一塌糊塗之律師，仍有部分接案甚豐，收入頗多，似風光無限之病態及諷刺情境。如此，且難免病急亂投醫，以訛傳訛，延誤紛爭之解決及權益之維護³。

此外，研究顯示，台灣律師分佈之情形存在城鄉及區域的嚴重落差，就「執業律師登錄法院次數與戶籍人口數比率」而言，台北市及新北市為 1:1,083，即每 1,083 人就有 1 位律師可提供服務，高雄縣市則為 1:12,317，屏東縣更高達 1:15,855。由此可知，我國律師資源高度集中於北部地區，中南部民眾之律師資源相對稀少，不易獲得律師的即時協助⁴。

「法易通股份有限公司（以下簡稱「法易通」）」著眼於上述情形，為減輕律師業資訊不透明、資訊不對稱⁵等問題，與縮短法律服務資源城鄉差距，透過網路和行動電話建立民眾與律師的媒合平台，提供平價、即時的律師服務⁶。民眾遇到法律問題，可在法易通的網站搜尋適合的律師進行諮詢，亦可撥打行動電話，透過電腦系統運作，與律師即時通話。截至該

¹ 本文已獲月旦民商法雜誌接受，預計刊登時間為今(2011)年 12 月。

² 世新大學民調中心伍佩鈴副主任曾就民眾對法律諮詢的經驗與意見進行調查，轉引自鄭彙翰報導，手機直撥 55885 百位律師 24 小時提供專業諮詢，beephone 電信蜂網站，2006 年 4 月 7 日，<http://www.beephone.com.tw/shownews.php?id=578>（最後點閱日：2011 年 7 月 30 日）。

³ 姜世明，法律倫理學，頁 306。另見林利芝，律師業務—律師廣告與招攬行為之探討，月旦法學雜誌，第 188 期，頁 135，2011 年 1 月。

⁴ 法務部專案委託研究「我國律師執業及分佈情形與律師需求量實證研究」報告，計畫主持人：東吳大學法律學系余啟民副教授，研究完成日期：2006 年 1 月 12 日，轉引自蕭明哲，數位匯流下台灣法律服務業的現狀與未來—以法易通為例，東吳大學法律學系碩士論文，頁 39，2010 年 7 月。

⁵ 法易通鄭董事長發現，民眾多半靠人情介紹找律師；而律師為了接案，也往往不顧專長，上門的案子來者不拒，導致法律服務產生非常多糾紛。林孟儀，付三千元 律師變成你的 7-ELEVEN，商業周刊，第 904 期，2005 年 3 月 21 日，<http://www.businessweekly.com.tw/article.php?id=19912&p=1>（最後點閱日：2011 年 7 月 30 日）。鄭董事長在訪談中表示：「2000 年法易通出現的時候，網路已漸漸普及，許多律師事務所也開始利用這樣的新興科技。然而，這樣的嘗試往往會遇到一個問題，亦即：消費者要如何在網路的茫茫大海中找到適合自己的律師事務所？有鑑於此，我們便決定要設計一個平台，讓律師的背景資訊及其他如各別律師在法院的判決等可以資訊公開的內容，邀請律師做較為詳盡的提供。...在資訊不對稱的情況下，消費者基本上是很容易被律師霸凌的。試想：當一個消費者發生了法律上的問題，人心惶惶的時候，為什麼不能讓他有比較的機會，選擇最適合自己的律師？而在法易通平台出現前的情況便是如此，民眾僅有極少的選擇，故而往往只能做出有限理性的決定。也正因為我們認識到這樣的問題，於是在法易通開辦的第一階段，我們就建立了網路平台，希望能解決資訊不對稱的問題。」見本文附件一、問題 1 之回答。

⁶ 甚有論者認為，法易通的營運模式將開啟律師競標客戶的新局面，改寫法律服務的遊戲規則。林孟儀，同前註。

平台下線前，法易通的服務吸引 8 萬多人使用，點閱逾 20 萬人次⁷。

參與法易通平台的律師和法易通依一定比例分配消費者支付的服務費，亦即雙方以拆帳的方式分享報酬，因而引起違反律師倫理規範之爭議。律師公會全國聯合會（以下簡稱「全聯會」）認為，律師參與法易通即容許法易通就其諮詢服務費中抽成，違反律師倫理規範第 12 條「律師不得以支付介紹人報酬之方式招攬業務」，因此函請各地方律師公會轉知其律師會員，加入法易通者，應儘速退出。其後，公平交易委員會（以下簡稱「公平會」）認定，全聯會之行為違反公平交易法（以下簡稱「公平法」）第 14 條第 1 項「事業不得為聯合行為」之規定。全聯會提出訴願，行政院訴願審議委員會（以下簡稱「訴願會」）決定將原處分撤銷。

法易通事件主要涉及兩個層次的問題。其一，公平會是否可以審理全聯會對律師倫理規範的解釋？亦即，律師倫理規範與公平法衝突時應如何處理？相關問題正在訴訟中，且台灣法學會於 2010 年 7 月 3 日主辦之「從法易通事件談起：論律師倫理規範與競爭法之交錯座談會」業經許多學者專家討論⁸，限於篇幅，本文不再論述。其二，律師參與法易通是否違反律師倫理規範？此為本文所欲探討之問題。蓋如果律師參與法易通並不違反律師倫理，自然也不存在與公平法衝突的問題。

本案警告函所依據的律師倫理規範第 12 條，其概念及其涵攝範圍，過去並無正式文件對之進行清楚定義。全聯會作成上述「懲戒之預告」的警告函後，對於那些未聽從警告函而未退出法易通的律師，並未進行任何懲戒行為，因此吾人無由得知全聯會對「律師不得以支付介紹人報酬之方式招攬業務」概念之正式看法，以及對此條文可能之不同見解。例如：以電腦自動系統運作的網路平台是否該當於該條條文所稱之介紹「人」？該條所指的「業務」，是以訴訟案件為主，還是也包括一般民眾法律意見的諮詢在內？另外，律師倫理規範第 9 條規定「律師應參與法律扶助、平民法律服務，或從事其他社會公益活動，以普及法律服務。」，目前法律扶助基金會及各大學法律系的法律服務社也常提供法律諮詢服務，如果律師們基於律師倫理規範第 9 條，以較低廉的價格，透過網路媒合平台，提供一般社會大眾法律諮詢意見，算不算是第 12 條所稱之「推廣業務」？相較於律師倫理規範第 12 條並未全面禁止廣告行為的價值判斷，同條全面禁止支付介紹人報酬，其差別待遇的理由何在？介紹人一定會產生弊害嗎？

從更高的角度來看，法易通案真正的意義，在於它是運用新興網路科技的便利性及減少成本的經濟性，來提供律師服務的首例，而我國律師倫理規範對剛普及的新興科技，尚未對之作充分的討論及相對的調整。因此，本案所代表的一種法律業務推廣模式—法律服務網路

⁷ 鄭董事長表示，使用及點閱人次可證明市場需求確實存在，黃瑞明等，「從法易通事件談起：論律師倫理規範與競爭法之交錯座談會」會議記錄，月旦法學雜誌，第 188 期，頁 269，2011 年 1 月。

⁸ 詳參黃瑞明等，同前註，頁 254-272，2011 年 1 月。就律師倫理規範是否具（法）規範性（效力），可參考顧立雄、周廷翰，律師倫理規範之規範性與實效性——從法易通事件談起，萬國法律，第 174 期，頁 32-41。就州律師公會是否應受競爭法(Sherman Act)之管制，美國最高法院在 Goldfarb 案判決中表示：州律師公會在特定目的下為政府機關(state agency)並不能使其豁免於競爭法，而為其會員之利益制定限制競爭之規定。Goldfarb v. Virginia State Bar, 421 U.S. 773, 791(1975).

媒合平台—是否真的違反律師倫理規範，應屬尚未解決的爭議，有需要參考國外見解。而美國網路媒合服務行之有年，學說及實務意見豐富，猶他州律師公會甚至與網路媒合服務龍頭業者LegalMatch合作，由LegalMatch的系統提供尋找猶他州律師的服務⁹，因此本文援引美國法在學說以及實務上的相關見解對此一議題進行探討，藉由不同觀點的比較分析，進行更加全面的論述與探討。

(二) 研究方法

本文之研究方法主要包含文獻分析法與實證研究法，來討論法易通事件之相關律師倫理規範議題。

1. 文獻分析法

針對法易通事件的始末與有關論述，本文廣泛蒐集、參考國內之相關學術資料、新聞報導、及其他網路資料。透過援引法律倫理學之專書、期刊論文，建構本文在探討分析上的學理基礎，深化法易通此一個案研究的學術價值。惟我國律師倫理在此一領域的發展歷程尚淺，相關文獻尚未盡完足，故此，本文在律師倫理之理論建構上，大量援引美國法的資料，包含美國律師公會(American Bar Association, 以下簡稱ABA)制訂之「專業行為準則(Model Rules of Professional Conduct, 以下簡稱ABA Model Rules)」¹⁰、各州律師倫理規範、各州倫理意見、ABA 專門報告、學術期刊等文獻，希望瞭解美國學說與實務對律師服務網路媒合平台之看法，並透過比較法之研究，增益本文的學理分析基礎。

2. 實證研究法

除了文獻分析法外，本文亦採用訪談此實證研究方法。在實際操作上，本文將訪談定位為深度訪談，以法易通之創辦人鄭鵬基董事長（以下簡稱鄭董事長）為訪談對象，訪談時間約 2 小時。訪談的問題均為開放式，希能這樣的設計能讓訪談對象暢所欲言，並透過與訪談對象之對話，更深刻而全面地了解法易通平台實際的運作模式，以及相關事件的背景歷程、發展情況，以及其他在二手資料上難以窺見全貌的資訊。使本文的寫作能在詳實而完整的事實基礎上進行學理面的分析，進而對相關法律問題有更加精確切實之討論。

(三) 研究架構與主要內容

本文之內容共分為五章，以及兩個附件，其基本結構與主要內容分述如下：

第一章：

⁹ LegalMatch, Find the Right Utah Lawyer, <http://utahbar.legalmatch.com/> (last visited July 30, 2011).

本章為緒論，內容包含：研究動機與目的、研究方法、研究架構與主要內容。

第二章：

本章為法易通事件的經過與爭議，內容分為三節，寫作之主要目的在於具體呈現法易通事件的始末與相關之法律爭點。本章一開始先介紹法易通平台的運作方式，接著繼續介紹法易通平台最具爭議性的環節—法易通與律師分配酬勞之方式。透過此二節的論述，讓讀者對法易通平台的運作建構基本的認識與了解。第三節的部分則以時間為軸，條列法易通事件發展之重大事件，讓讀者了解整個事件的發展歷程、法律爭議之所在，以及各方所持之不同觀點與見解。

第三章：

本章為美國律師倫理規範與律師服務網路媒合平台相關之規範，內容分為七節，重點在於介紹美國目前存在之網路平台的運作方式及其所衍生之法律倫理問題、相關之法律倫理規範模式與態樣、學說與實務對於此類議題的討論與重要見解、及目前最新的發展趨勢。由於我國律師倫理規範在此一領域的發展歷程尚淺，故此，本文希望透過對美國之網路平台、相關法規範和學說實務見解的介紹，充實學術理論面之論述，增益本文法律爭點分析的深度與廣度。

第四章：

本章為網路平台在台灣律師倫理規範下可能之規範方式，共分為五節，主要的寫作目的，係在介紹完美國法的情況後，於本章回歸到我國之現況，從我國的律師倫理規範出發，搭配本文第二章、第三章之法易通事件的事實面內容與美國相關學術理論之建構，再輔以實證訪談的結果，重新對法易通事件的各項法律爭點作進一步的分析，最後希望對台灣目前律師倫理規範以及新興科技平台之相關規範設計提出修正的方向與建議。

第五章：

此部分為本文之結論。

附件一：

此部分為本文之實證研究內容，其為一質性的深度訪談，訪談內容包括：訪談之問題意識、前置作業、結果摘要。期望透過此部份之內容，增加本文中法易通事件之事實面及法律面內容的完整性與正確性，並促進更多法律相關議題的思考、討論與研究。

附件二：

此部分為各州倫理意見簡表，內容為各州倫理規範之主管機關對律師服務網路媒合平台之看法，透過簡表的形式，希望呈現各州對此類新興科技平台見解上之異同，以充實討論的多元性。

二、法易通事件之經過與爭議

(一) 法易通平台運作方式

法易通股份有限公司為法律諮詢服務之交易平台業者，招募律師成為會員，透過網路和行動電話提供服務。網路平台，民眾須先向法易通申請成為會員並購買點數，始可利用搜尋引擎輸入關鍵字或依服務地區、專長領域、收費價格等搜尋選擇律師進行諮詢；行動電話平台，法易通與電信業者及律師共同合作，民眾如遭遇法律問題，利用行動電話撥打簡碼 55885，由電信業者將訊號傳送至法易通之伺服器，配合電腦系統運算後選出符合用戶需求之律師，伺服器即透過電信業者呼叫被選定之律師的行動電話，使民眾與律師即時諮詢。用戶可直撥律師之簡碼，亦可輸入需求條件後由電腦系統選派，或完全由電腦系統自動選派¹⁰。法易通並不介入雙方諮詢，亦不干涉或參與其後續約定¹¹。

(二) 法易通與律師酬勞分配方式

律師透過法易通平台提供諮詢服務，與法易通訂有「律師服務通路整合計劃合作契約」，其計價模式亦分為網路及行動電話兩種。網路部分，每次費用為新臺幣 250 元至 500 元不等，律師諮詢費用按每次服務總費用 60% 之比例計費，法易通數位匯流服務費用則為 40%。行動電話部分，與法易通合作之電信業者有遠傳、台灣大哥大、中華及大眾等 4 家。由律師於自行選擇之服務時段內，為加入法易通電信加值服務「55885」及類似服務之電信用戶，提供每秒 0.65 元（即每分鐘 39 元）之法律服務，律師按通話費用 25% 之比例計費¹²，電信業者之電信費用所占比例，各家條件不一，平均約占 30%，其餘則屬法易通數位匯流服務之費用。個別律師如接通率（指該律師在登入服務平台時間內，成功接聽數除以總來電數）在 70% 以上者，額外再取得應得費用之 10%，在 80% 以上者，額外再取得應得費用之 20%，以此類推¹³。電信業者並額外向法易通收取簡碼月租費及電信傳輸費（以秒計費）等。是法易通平台之法律諮詢服務係由電信、數位匯流及律師等三者複合而成，各方成本隨平台被使用時間之延長

¹⁰ 網路平台包含「線上律師網站」、「Koexpert 專家諮詢網」等網站，公平會處分書，99 年公處字第 099060 號，頁 8，<http://www.ftc.gov.tw/uploadDecision/4d59bd81-d08f-4641-8ce7-f914c40acc03.pdf>（最後點閱日：2011 年 7 月 30 日）。鄭董事長在訪談中表示：「在網路平台的部分，消費者可以看到律師的簡介，並透過這樣的介紹來了解律師的專業背景是否符合自己目前的需求，並可自由選擇。在行動電話的部分，在電話剛接通時會先透過語音的方式選擇北、中、南等不同地區之律師，再來則是律師的專長。完成地區與專長的選擇後，系統便會透過參數運算，隨機分配律師。而每一位律師自己也有一組代碼，可以在諮詢的過程詢問律師，或是直接在網路取得此一代碼。如果消費者希望指定律師，便可在接通時直撥這組代碼。」見本文附件一、問題 4 之內容。

¹¹ 公平會處分書，同前註，頁 2。

¹² 晚上 8 點至凌晨 0 時，及政府機關核訂之假日上午 8 時至凌晨 0 時，律師收費則為 30%；每日 0 時至翌日上午 8 時，律師收費則為 40%。法易通，98 年法易字第 9805004 號函，頁 1-2。

¹³ 此機制設計係考量諸多因素，如系統資源浪費程度、消費者快速取得資源的程度、律師投入服務程度等。此外，由於考量此服務之公益性質，如消費者完全無力支付電信費用時，呆帳部分全部由法易通與電信業者吸收，律師之服務費用則由法易通代替消費者支付。法易通函，同前註，頁 2。

及次數之增加而增加¹⁴。

(三) 法易通事件發展經過

1. 全聯會發函：律師應儘速退出法易通

2003 年間，台北律師公會曾以法易通經營法律諮詢服務平台之模式涉嫌違反律師法為由向臺灣臺北地方法院檢察署（以下簡稱「臺北地檢署」）舉發，經臺北檢察署調查後於 2005 年 11 月間以北檢大律 92 律他 18 字第 60569 號函復略以：法易通所提供之相關法律諮詢服務，如涉及訴訟案件，係由法易通一般會員透過在網路登錄之方式自行委任律師處理；而該網站確有律師登錄服務，法易通法律網僅作為提供會員接觸並選擇律師之平台介面，法律事務均係洽由聯盟律師出面辦理。另依法易通與律師簽訂之律師服務通路整合計畫合作契約，法易通與聯盟律師屬類似承攬或委任之無名契約關係，並非僱傭或合夥關係，且法易通會員委任聯盟律師進行訴訟，法易通亦未額外抽取佣金。法易通法律網係基於現今社會工商發展及科技進步之情況下，因應一般人日常實施法律行為之法律諮詢需求，所產生之新型態網路法律顧問服務，法易通既未涉訴訟行為，非律師專屬訴訟服務，自難認有違反律師法第 48 條及第 50 條規定¹⁵。

2008 年間，全聯會間接獲律師致電表示，律師加入法易通，因法易通與電信業者合作，民眾每分鐘付費 39 元，律師僅分得 9.75 元，似有被剝削之情形。全聯會爰於同年 7 月間召開專案會議，就法易通招募律師提供民眾法律諮詢，是否違反律師法及律師倫理規範進行討論。全聯會並請法務部解釋法易通是否違反律師法相關規定¹⁶。

2009 年 2 月 13 日，法務部以法檢字第 0980800470 號書函回復略以：公司如以架設網路平台方式招募一般會員（民眾）及專家會員（律師），並未實際辦理訴訟事件，而係由律師提供民眾法律服務，尚難謂與律師法第 48 條第 1 項規定有悖¹⁷。另該項法律諮詢服務亦非由公司直接提供，故亦難認該公司違反公司名稱及業務預查審核準則第 12 條規定，遽認有經營為法所不許經營之業務。

¹⁴ 公平會處分書，前揭註 10，頁 2。鄭董事長在訪談中表示：「網路平台的付費方式為每個問題的金額由各律師自行訂之，通常一個問題 200 元左右，也有例外免費回答者，若律師不收費，法易通基於公益精神也不收錢。每個律師的問題費用固定，不因字數多寡等而有所影響。消費者支付的費用應分為『律師諮詢費』及『法易通平台費』，因為在實際的運作面上並非全部只有律師提供服務，法易通之平台同樣也在提供服務，並有一定之成本。」法易通在設計上，無論是消費者或者是律師雙方都不需支付會費，消費者給付的包括通話費、加值資訊系統使用費及諮詢費。...法易通沒有設律師費折扣之規定，律師費之多寡由律師與當事人決定，法易通不會介入。」見本文附件一、問題 6、問題 3 之內容。

¹⁵ 公平會處分書，前揭註 10，頁 3。

¹⁶ 全聯會第 7 屆第 17 次常務理事會記錄，頁 4，http://www.twba.org.tw/assem_detial.asp?N_id=498（最後點閱日：2011 年 7 月 30 日）。公平會處分書，前揭註 10，頁 4-5。

¹⁷ 98 年法檢字第 0980800470 號：律師法第 48 條第 1 項規定：「未取得律師資格，意圖營利而辦理訴訟事件者，除依法令執行業務者外，處…」而所謂「訴訟事件」，係指民事、刑事及行政訴訟事件，且涵括具體訴訟案件繫屬於檢察署、法院之偵、審事件，並及於訴訟前為當事人撰作書狀等相關行為。

2009年3月28日，全聯會第8屆第3次常務理事會議再就法易通案進行討論。會中認為：法易通本身並不違反律師法。不過，律師同道如參與法易通之平台，提供法律服務，並由法易通按比例分配收費，則有違反律師倫理規範第12條，該條規定禁止律師「支付介紹人報酬」。據先前了解，法易通之諮詢服務係以行動電話通話費方式收費，並由法易通與參與律師從中抽取一定比例。故律師參與該平台提供服務，性質上即容許法易通就其法律諮詢服務費用抽成，與「支付介紹人報酬」無異。應認違反律師倫理規範第12條規定。決議：(1)再函請法務部釋示法易通是否已違反律師法第50條之立法意旨。(2)函請各地方律師公會轉知律師會員加入法易通已涉違反律師倫理規範第12條，已參加之律師，應儘速退出¹⁸。

2009年4月1日，全聯會以律聯字第98049號發函至各地方律師公會。新竹律師公會、台北律師公會及台中律師公會分別於4月8日、14日及15日轉知所屬會員，參加法易通之律師應儘速退出¹⁹。

2009年4月，法務部以法檢字第0980014221號書函回復略以：依法易通與律師間之契約等資料觀之，尚難認係由法易通直接提供一般會員之法律服務而涉有律師法第20條規定辦理法律服務之範疇，故亦難認法易通涉違反律師法第50條規定²⁰。

新竹、台北、台中三地律師公會轉知所屬會員後，至2009年7月已有23名律師退出法易通，且有半數以上已加入之律師因擔心不利影響，而呈現停滯狀態，其他律師更不敢申請加入法易通。行動電話法律諮詢服務每日流量原為25,000秒至35,000秒，也減少為5,000秒至15,000秒，並於同年8月起停止服務²¹。

法易通認全聯會及台北、新竹、台中三地律師公會決議或發函通知律師退出法易通之行為，涉有違反公平法，因而向公平會檢舉。

¹⁸ 全聯會第8屆第3次常務理事會紀錄，頁4，http://www.twba.org.tw/assem_detial.asp?N_id=528（最後點閱日：2011年7月30日）。鄭董事長在訪談中回應：「...法易通未就律師諮詢費抽取任何費用，不論法易通就個別問題收取多少費用，都可換算成比例。因此，關鍵並非比例，而是法易通亦有提供服務，消費者支付給法易通之費用是法易通提供服務所得，非自律師費中抽取。行動電話平台的部分，亦應該將整體服務區分為：『電信公司線路』、『法易通專線增值系統』、以及『律師諮詢』這三個面向，而非僅有律師提供服務。電信費本來就是以時間計算費用，法易通僅是以代收轉付的方式將律師諮詢費交給律師，法易通所保留者為其提供增值系統服務之所得，非自律師諮詢費中抽成。個別律師亦可向電信公司申請類似法易通之專線增值系統，但每個月費用可能需數萬元，法易通僅是以類似 PCHome、Yahoo 的模式，以較有效率的方式讓各個律師提供服務。...實際上，在這套服務中我甚至可以不用給律師錢，很多律師還是會願意來，因為他可以接觸到民眾，而且是真正的 target。而為什麼我們會給律師錢，是基於鼓勵律師參與這個服務的想法...。而當參與的律師漸增，我們還是一本初衷，讓律師們可以獲得類似車馬費這樣的收入。如果說這樣要叫做抽成，那我真的很想問：如果沒有電信公司、增值平台，律師還可以在家提供服務嗎？如果不親自出門能接觸到客戶嗎？在這樣的情況下，怎麼可以說功勞全部是律師的，電信公司和專線平台都在剝削律師呢？」見本文附件一、問題6之內容。

¹⁹ 公平會處分書，前揭註10，頁1。

²⁰ 公平會處分書，前揭註10，頁3-4。

²¹ 公平會處分書，前揭註10，頁4。鄭董事長在訪談中表示：「律師公會轉知會員退出法易通後，確實仍有願意留下的律師，但人數太少，規模不足，無法撐起這整個營運平台。因為法易通的運作是將律師正常工作以外的時間開放出來，在不影響正常工作的前提下來提供更多消費者服務。當律師紛紛離去時，規模就會不夠，無法滿足消費者的需求。儘管我們原本看起來有140幾個律師，但白天在線的大約是70幾個。實際上最後願意留下的律師不多，可能不到10個。」見本文附件一、問題5之內容。

2. 公平會處分：全聯會違反公平法

2010年5月19日，公平會認定，全聯會開會決議並發函至各地方律師公會，請其轉知律師會員退出法易通，約束事業活動且足以影響服務供需之市場功能，違反公平法第14條第1項本文²²，處新臺幣50萬元罰鍰²³。處分理由摘要如下：

(1) 律師法未限定律師提供諮詢之管道，全聯會之行為已約束律師透過網路平台提供服務之自由

律師透過網路平台提供服務可及時撮合供需雙方，減少交易成本，並增加消費者選擇機會，進而促進經濟效益，且律師法並未就律師提供法律諮詢服務之管道設有相關規定。是律師如非自行架設網站提供諮詢服務，亦可透過加入類似法易通經營型態之網路平台提供法律服務²⁴。

全聯會有嚴謹之律師懲戒制度，因此當全聯會以律師參與法易通可能違反律師倫理規範，已影響律師選擇是否進入與是否繼續使用網路平台提供服務之自由，亦即約束律師事業活動，進而斷傷整個律師提供服務管道多元化之建立²⁵。

(2) 全聯會基於律師倫理規範所作成之決議，如涉及事業競爭行為，仍受公平法規範

律師倫理規範係全聯會依律師法第15條²⁶訂定，其目的為維護律師職業尊嚴及榮譽，惟性質非屬行政機關所訂之法律、法規或命令，關於事業競爭行為，自應優先適用公平法之規定，是全聯會解釋律師倫理規範之內容，應於上開意旨之範疇內為之，且不得豁免公平法之規範²⁷。

3. 訴願會決定：公平會處分撤銷

全聯會不服上述處分，提出訴願。2010年11月22日，訴願會決定將該處分撤銷²⁸，訴

²² 公平交易法第14條第1項本文規定：「事業不得為聯合行為。」同法第7條規定：「本法所稱聯合行為，謂事業以契約、協議或其他方式之合意，與有競爭關係之他事業共同決定商品或服務之價格，或限制數量、技術、產品、設備、交易對象、交易地區等，相互約束事業活動之行為而言。前項所稱聯合行為，以事業在同一產銷階段之水平聯合，足以影響生產、商品交易或服務供需之市場功能者為限。第1項所稱其他方式之合意，指契約、協議以外之意思聯絡，不問有無法律拘束力，事實上可導致共同行為者。同業公會藉章程或會員大會、理、監事會議決議或其他方法所為約束事業活動之行為，亦為第2項之水平聯合。」

²³ 公平會處分書，前揭註10，頁1。

²⁴ 公平會處分書，前揭註10，頁11。

²⁵ 公平會處分書，前揭註10，頁12。

²⁶ 律師法第15條：「律師公會應訂立章程，報請所在地地方法院檢察署層轉法務部及所在地社會行政主管機關備案；章程有變更時，亦同。全國律師公會聯合會應訂立律師倫理規範，提經會員代表大會通過後，報請法務部備查。」

²⁷ 公平會處分書，前揭註10，頁14。

²⁸ 行政院決定書，99年院臺訴字第0990106262號，主文，<http://www.ey.gov.tw/ct.asp?xItem=75281&ctNode=>

願決定內容摘要如下：

全聯會主張，當事人支付之法律諮詢報酬，係由法易通及律師以 40% 及 60% 之比例分配，顯屬事先約定由律師將獲取法律諮詢服務費用之 40% 作為法易通轉介當事人之報酬，自屬律師倫理規範第 12 條所禁止之情形。全聯會未禁止律師透過網路平台方式提供服務，且全聯會及各地方公會網站均有提供民眾免費之律師名單與專長查詢，無礙律師提供服務管道多元化之建立²⁹。

公平會主張，法易通為加入平台律師資料之資訊平台，由消費者自行選擇諮詢律師，且該公司與律師間之合作契約，亦經臺北地檢署調查後，認定該公司僅為網路設備及電信中介傳輸費用，會員所支付之法律服務報酬均依約定轉付與平台律師，雙方屬類似承攬或委任之無名契約關係，法易通公司並無抽取佣金營利之行為，故難認該公司為平台律師之案件介紹人³⁰。縱依全聯會之解釋，法易通違反律師倫理規範，惟原處分所非難者係全聯會決議並發函要求律師公會所屬律師退出法易通公司法律諮詢平台之行為，因全聯會不得限制律師提供法律服務之管道，上開決議及發函行為之手段與解釋權已欠缺實質正當之關聯性，逸脫律師法第 15 條制定及解釋律師倫理規範之授權，並非公權力之行使，且已影響市場之供需功能，其應為之發函方式係建議律師不得支付法易通公司報酬等語³¹。

訴願會認定，本件全聯會本於就律師倫理規範之解釋權，認定律師加入法易通公司提供法律諮詢服務之費用分配架構，已構成支付介紹人報酬而違反律師倫理規範第 12 條之規定，並基於律師公會依律師法之規定，對於違反律師倫理規範應付懲戒之律師具移送懲戒權，乃立於保護所屬會員免受懲戒之立場，應屬依律師法授權而為之解釋及於懲戒前所為勸告行為。公平會未慮及全聯會所為決議及發函行為具有「適用律師倫理規範及公平交易法之衝突情形」時，究否具備相當於阻卻違法之事由，不無斟酌餘地。爰將原處分撤銷，由公平會另為適當之處理。

4. 最新進展：公平會將另為新處分

訴願決定後，法易通曾向臺北高等行政法院提起撤銷訴訟³²，惟遭駁回³³。依訴願決定內容，公平會將另為其他處分。

需要強調的是：雖然 2009 年 4 月全聯會發文後，至法易通下線的 8 月之間，仍有部分律

1096&mp=1（最後點閱日：2011 年 7 月 30 日）。

²⁹ 行政院決定書，同前註，事實（二）。

³⁰ 行政院決定書，前揭註 28，理由（六）。

³¹ 行政院決定書，前揭註 28，理由（九）。

³² 2011 年 3 月 16 日，公平會委員會決議，鑑於為免重為適法之處理與前揭訴訟結果有所歧異，暫不予調查處理。公平會第 1010 次委員會議紀錄，頁 2-3，<http://www.ftc.gov.tw/upload/631f122e-ec80-4cbd-a812-cd20df2e4ddf.pdf>（最後點閱日：2011 年 7 月 30 日）。

³³ 鄭董事長在訪談中表示：「我向高等行政法院提出之撤銷訴訟也被以當事人不適格為由遭到駁回。現在只能等待公平會做出新的行政處分...。」見本文附件一，問題 1 之內容。

師留在法易通，並未退出，但並無任何一位不聽從警告函的律師被移送懲戒，因而無由從懲戒決議中得知全聯會及法院對律師倫理規範第 12 條之概念作更清楚說明。按該條原始立法時，網路並不存在，故該條文從原先意欲規範之態樣（例如挑唆包攬訴訟為目的的業務員），是否當然可擴及於網路普及後，由自動化的電腦系統進行的媒合行為，仍有疑義。在「從法易通事件談起：論律師倫理規範與競爭法之交錯座談會」中，亦有學者主張本案並非律師倫理規範第 12 條所稱之「仲介」，而是一種新興的「廣告」模式³⁴。

以下介紹律師服務網路媒合平台行之有年的美國，對此業務推廣型態所作的見解。



³⁴ 「法易通不是利用業務員主動積極行銷，而是提供資訊讓你找到諮詢的所在，所以我不太能同意這不是廣告行為而是仲介行為的說法。...法易通的 **business model** 很新穎、很特別，他與傳統的廣告手法不同，並非事前收費而是事後收費，但不能因此斷定他就是仲介，而應該是一種新型態的廣告手法，我們不能隨意擴張相關法令或自律規範的解釋，扼殺新的 **business model** 的出現。」黃銘傑教授發言紀錄，見黃瑞明等，前揭註 7，頁 270。另有學者指出，目前網路上也出現一種連結律師與需求法律服務者的民眾之網路平台（指「生活智庫法律顧問平台」），網站上根據律師專長分類，提供律師名單與經歷、專長介紹供尋求服務者參考，建構連結律師與客戶之管道，該網站提供的法律諮詢分類為電話諮詢或預約面談，兩者皆需付費。此等提供接觸相關法律服務管道之網站，亦可謂之為另一型態之廣告。見林利芝，前揭註 3，頁 156。

三、美國律師倫理規範與律師服務網路媒合平台相關之規範

(一) 網路平台運作方式

在美國，類似法易通的網路平台已運作相當時間，以 1999 年成立³⁵的LegalMatch為例，其運作方式大致可分為 3 個步驟：

1. 消費者提出問題

消費者在 LegalMatch 的網頁上填寫問卷，並簡單描述其問題，其後消費者可選擇是否透露身份及聯絡方式，完成後透過 LegalMatch 的系統送出。

2. 律師閱讀消費者的問題及回覆

LegalMatch 會立即以電子郵件通知符合該消費者所需專長及地理區域的所有律師，有意願者可以系統或消費者所提供之聯絡方式回覆消費者。當消費者收到律師的回覆時，可以看到該律師及其事務所之重要資訊。

3. 律師—當事人關係在網站外成立

消費者在閱讀律師的回覆後，可與該律師電話聯絡或當面諮詢，其後雙方可能成立律師—當事人關係。LegalMatch 不會介入律師—當事人關係之成立，也與律師收費及其他資訊無涉。

LegalMatch 在網站上說明其非仲介服務，而是一種新的雙盲媒合系統(double-blind matching system)³⁶。LegalMatch 不會仲介(refer)律師給消費者，而是由消費者主動提出問題，有興趣的律師直接回覆消費者。由於不是仲介服務，LegalMatch 不需向各州主管機關登記或申請核准³⁷；律師支付LegalMatch 付費也不會違反倫理規範禁止律師因他人推薦其服務支付有價之物的限制，律師支付的費用屬正常的廣告費³⁸。

³⁵ LeaglMatch, Company Overview, <http://www.legalmatch.com/attorneys/companyinfo.html> (last visited July 30, 2011).

³⁶ LeaglMatch, Legal Match Ethics FAQs, Q1, <http://www.legalmatch.com/attorneys/ethicsFAQs.html> (last visited July 30, 2011).

³⁷ LeaglMatch, Legal Match Ethics FAQs, Q4, <http://www.legalmatch.com/attorneys/ethicsFAQs.html> (last visited July 30, 2011).

³⁸ LeaglMatch, Legal Match Ethics FAQs, Q5, <http://www.legalmatch.com/attorneys/ethicsFAQs.html> (last visited July 30, 2011). LegalMatch 的年費約美金 4,000-20,000 元，依法律領域與地理區域而收費不同，且其並未開放給所有律師加入。Steve Seidenberg, *Web-Based Firm Offers an Easy But Pricey Way for Lawyers to Hook Up With Clients*, 90-JAN A.B.A. J. 21, 21(2004).

(二) 網路平台之倫理爭議

目前各州在處理律師使用網路工具推展業務的議題時，其處理方式並非建立新的規範，而是就目前現有的規定討論各類型的網路工具應如何適用³⁹。故此，以下先簡單說明目前美國律師倫理規範對於律師推展業務之規定，其後再論述各州對網路平台的意見。律師推展業務的方式在美國律師倫理規範下可分為「廣告(advertising)」、「招攬(solicitation)」和「仲介服務(referral service)」三種型態。

「廣告」指律師藉助各種媒介，對社會大眾或不特定多數人介紹其本身或事務所所提供法律服務的一般資訊。美國律師倫理規範允許律師透過書面、錄音（錄影）、電子通訊設施如公眾媒體等方式進行廣告⁴⁰。廣告的內容可包括律師姓名、事務所名稱、地址、電話、服務項目、收費基準、律師外語能力等可能引起消費者注意之資訊⁴¹，但不得為不實或誤導消費者⁴²。

「招攬」指律師或其業務人員，為促銷該律師之委任，主動與他人接觸之行為⁴³。美國律師倫理規範規定，律師不得基於營利目的，以當面、電話或即時電子通訊的方式招攬業務，除非對象為律師、親屬、熟人、前客戶⁴⁴；招攬之內容必須真實無誤，不可引人錯誤⁴⁵；律師不得以代理人規避違法行為⁴⁶。招攬行為有不當影響、脅迫(intimidation)及誇大(over-reaching)之疑慮，因此相關規範的目的為保護民眾免於不當招攬行為的影響，按一般民眾與律師直接接觸時可能已感不堪負荷，若律師堅持立即被委任，此時民眾難以充分評估與理性判斷其他替代方案與自身利益⁴⁷。

³⁹ William I. Weston, *The Ethics of Advertising And Other Issues Related to Law Firm Web Sites*, 2005 PROF. LAW. 69, 71 (2005).

⁴⁰ MODEL RULES OF PROF'L CONDUCT R. 7.2(a) Subject to the requirements of Rules 7.1 and 7.3, a lawyer may advertise services through written, recorded or electronic communication, including public media.

⁴¹ MODEL RULES OF PROF'L CONDUCT R. 7.2, Comment [2].

⁴² MODEL RULES OF PROF'L CONDUCT R. 7.1 A lawyer shall not make a false or misleading communication about the lawyer or the lawyer's services. A communication is false or misleading if it contains a material misrepresentation of fact or law, or omits a fact necessary to make the statement considered as a whole not materially misleading. 律師廣告規範之發展歷程，可見 Stephen A. Bailey, *Fooling Ourselves? An Ethical and Constitutional Analysis of Lawyer-To-Lawyer Advertising*, 10 Fla. Coastal L. Rev. 385, 398-409 (2009). 律師廣告效益之分析，可見 Christopher M. Mensoian, *Bates, The Model Rules and Attorney Advertising*, 32 MCGEORGE L. REV. 77, 79 (2000).

⁴³ 王惠光，法理學講義，頁 185-186；朱蕙敏，律師廣告行為之思考，全國律師，2 卷 4 期，頁 92，1998 年 4 月號。

⁴⁴ MODEL RULES OF PROF'L CONDUCT R. 7.3(a) A lawyer shall not by in-person, live telephone or real-time electronic contact solicit professional employment from a prospective client when a significant motive for the lawyer's doing so is the lawyer's pecuniary gain, unless the person contacted: (1) is a lawyer; or (2) has a family, close personal, or prior professional relationship with the lawyer.

⁴⁵ MODEL RULES OF PROF'L CONDUCT R. 7.3(c) Every written, recorded or electronic communication from a lawyer soliciting professional employment from a prospective client known to be in need of legal services in a particular matter shall include the words "Advertising Material" on the outside envelope, if any, and at the beginning and ending of any recorded or electronic communication, unless the recipient of the communication is a person specified in paragraphs (a)(1) or (a)(2).

⁴⁶ MODEL RULES OF PROF'L CONDUCT R. 8.4(a) It is professional misconduct for a lawyer to: (a) violate or attempt to violate the Rules of Professional Conduct, knowingly assist or induce another to do so, or do so through the acts of another;

⁴⁷ MODEL RULES OF PROF'L CONDUCT R. 7.3, Comment [1]. 律師親自招攬之弊端，包括挑起訴訟、誣告或貶損法律

「仲介服務」有兩項特徵：一、協助客戶確認其問題為法律問題；二、公正地(unbiased)推薦具有適法律專長的律師，此為仲介服務最重要的功能⁴⁸。仲介服務協助當事人找到適合律師，另一方面也為律師增加案源，對消費者與律師都有好處，然而仲介人可能為促使委任契約成立，不當影響律師及當事人之決定，因此律師倫理規範對律師參與仲介服務設有許多限制，ABA對仲介服務的經營者亦設有專門規定⁴⁹。

律師服務網路媒合平台可張貼律師的個人資料，看似具有廣告的功能，另一方面其經營型態又與仲介服務類似，是故，網路平台之倫理爭議主要有二：一、網路平台是廣告或是仲介服務⁵⁰？二、系爭網路平台是否符合相對應之廣告或仲介規範？以下援引實務意見對網路平台屬性的看法，其後就倫理規範的相關規定進行論述。

(三) 網路平台之定性：廣告或仲介服務

實務上，各州對網路平台的定位不一，認為網路平台為廣告者，有北卡羅萊那州、羅德島州等⁵¹。

北卡羅萊那州律師公會表示，網路平台具有仲介服務及律師名冊(legal directory)兩個面向，網路平台宣稱在准許律師加入時經過篩選，故其具有仲介服務的特性；網路平台提供律師之姓名及資訊供消費者選擇，也具備律師名冊的特性，但網路平台嚴格來說不是仲介(not strictly a referral service)，因為網路平台不會替消費者決定特定律師。網路平台的消費者與傳統仲介服務被動的接受者不同，網路平台的消費者必須自行評估接收到的資訊，並做出選擇，如此傳統仲介對消費者的可能傷害可被避免⁵²。

羅德島州最高法院倫理顧問小組(Ethics Advisory Panel)認為，LegalMatch並非仲介服務。LegalMatch沒有推薦、仲介或直接指定特定律師給消費者，且所有註冊律師都可以收到全部消費者的提問；消費者可在收到律師回覆後，直接與其有興趣的律師聯絡。律師—當事人關係是在網站外(off-line)成立，LegalMatch未參與，而且是由當事人主動⁵³。

界的聲譽、詐騙或超收律師費、怠於善盡律師職責、虛偽不實陳述等，對民眾可能滋生不當影響而造成傷害，所以律師以招攬方式拓展業務比以廣告拓展業務，受到更多阻礙。林利芝，前揭註 3，頁 145、154。關於律師使用電子郵件及其他網路工具招攬客戶，可參考 Marc S. Moller, Michael E. Kerman, *The 45-Day "No-Solicitation" Rule In The Internet Age*, 23 NO. 4 AIR & SPACE LAW. 1, 15-17 (2011).

⁴⁸ ABA MODEL SUP. CT. RULES GOVERNING LAW. REFERRAL & INFO. SERVICE, http://www.americanbar.org/groups/lawyer_referral/policy.html. ABA 仲介服務專門規範未提供仲介服務之明確定義，而係指出仲介服務之主要功能。Ethics Committee of the Colorado Bar Association, Ethics Opinion 122: The Applicability of Colo. RPC 7.2 to Internet-Based Lawyer Marketing Program, <http://www.cobar.org/index.cfm/ID/386/subID/26527/CETH%20/> (last visited July 30, 2011).

⁴⁹ 詳見本章第(六)節。

⁵⁰ Geri L. Dreiling, *Surfing for Lawyers: FTC Endorses Online Legal Matchmaking*, 5 NO. 29 ABA J. E-REPORT 4, 4 (2006).

⁵¹ 各州意見整理可見本文附件二。

⁵² North Carolina State Bar, Formal Ethics Opinion 1, Participation in On-Line Legal Matching Service, April 23, 2004, <http://www.ncbar.gov/ethics/printopinion.asp?id=683> (last visited July 30, 2011).

⁵³ Rhode Island Supreme Court Ethics Advisory Panel, Opinion No. 2005-01, February 24, 2005.

認為網路平台屬仲介服務者則有德州、華盛頓州等。

德州最高法院專業倫理委員會曾於 2005 年發佈意見，其認為仲介的特徵是確認消費者需要法律服務，其後媒合或聯絡適合的律師。如果網站僅提供各個律師的資訊，由消費者依照自己的考量選擇律師，則該網站不是仲介服務，而是廣告；若網站利用律師提供的資訊（如專長領域）進行尋找或篩選，其後推薦、建議或提供給消費者考慮，那該網站是仲介服務。就網路平台而言，律師支付網路平台費用，換取與消費者聯絡進而獲得委任的機會；網路平台蒐集消費者的法律問題並提供給支付費用的註冊律師，故該類網路平台是仲介服務⁵⁴。

2006 年，德州律師公會專業倫理委員會(Professional Ethics Committee for the State Bar of Texas)曾向聯邦貿易委員會政策規劃處、競爭局及經濟局(Federal Trade Commission's Office of Policy Planning, Bureau of Competition, and Bureau of Economics, 以下簡稱FTC)提問律師是否得參與律師服務網路媒合平台。FTC的結論為網路平台對消費者有利，若律師公會無法證明消費者受有損害，不應禁止律師參與網路平台⁵⁵。

其後，德州最高法院專業倫理委員會發布新意見⁵⁶，放寬對廣告之認定，私營網路服務若符合一定標準，就不是違法的仲介，而是合法的廣告，律師得支付費用參加。合法廣告的標準包含：

1. 消費者選擇律師的過程是依據雙方提供的資訊，且完全是透過電腦系統自動運作，不得行使任何裁量。
2. 網路服務充分確保消費者知悉：a. 只有付費給網路服務的律師才有機會回覆其問題；b. 網路服務對律師的服務品質不作任何陳述；網路服務不得宣稱其為仲介服務或使消費者誤導其為篩選、仲介、推薦參加的律師。律師會員應全面開放，或者，如有數量或資格之限制，亦應使消費者知悉。
3. 網路服務收取的費用是 Rule 7.03(b)的合理廣告費。
4. 網路服務不得以不合理的方式限制特定地理區域或法律領域的律師數量，進而造成推薦特定律師之效果。
5. 律師透過網路服務寄送給消費者的初次訊息是廣告資訊，且訊息中需註明：本訊息包含廣告資訊、系統依據消費者問題的地理區域與法律領域通知符合的律師、律師參與網路服務需支付費用。

⁵⁴ The Supreme Court of Texas Professional Ethics Committee, Opinion Number 561, August 2005, <http://www.legalethicstexas.com/pdf/Opinion%20561.pdf> (last visited July 30, 2011).

⁵⁵ FTC 意見請見本章第（五）節。

⁵⁶ The Supreme Court of Texas Professional Ethics Committee for the State Bar of Texas, Opinion Number 573, <http://www.legalethicstexas.com/pdf/Opinion%20573.pdf> (last visited July 30, 2011). 此份意見為 FTC 回覆德州律師公會專業倫理委員會提問(May 26, 2006)後作成。Opinion Number 561 一般性地禁止律師支付費用給營利性網路媒合服務，但未論及該類網路服務若能符合一定標準，可使其符合德州律師倫理規範，此份意見討論的重點即為設定使私營網路服務符合倫理的標準。

6. 律師不得以當面、電話、或即時互動之電子通訊設備與消費者聯絡，除非消費者有此要求。

華盛頓州律師公會專業行為準則委員則表示，網路平台會確認消費者的法律需求，並將案件資訊傳遞給經過認證具相關專業的那群律師，符合仲介服務的定義⁵⁷。

(四) 律師支付費用給網路平台是否違反倫理規範

1. ABA Model Rules 第 5.4(a)條本文：律師或律師事務所不應與非律師分享法律服務費⁵⁸。

依據ABA的解釋，第 5.4 條為傳統上律師與第三人分享費用之限制，以及禁止第三人指揮或控制律師提供服務之過程，其目的為保護律師專業判斷之獨立性⁵⁹。論者指出，第 5.4 條的基本想法為：律師必須獨立於第三人，因此需降低第三人可能造成的影響。若律師與第三人約定以金錢或其他有價之物換取推薦該律師之服務，即有違反此規定之疑慮。另外，若第三人可自提供客戶獲得利益，很可能會違反關於廣告的規定，而難以管理⁶⁰。

北卡羅萊那州律師公會認為，律師可以參與網路平台，只要兩者間沒有第 5.4(a)條的酬勞分配，以及律師對所有有關資訊的真實性負責。雖然律師可支付一定比例的網路服務營運的合理支出，但不得支付律師費的任何部份給網路服務業者。

羅德島州專業行為準則審議小組則認為，律師支付年費給 LegalMatch 不違反第 5.4(a)條本文規定，因為會員費是固定的(flat fee)，與律師有無獲得委任無關，且非自律師費抽成或與律師費有關，而是用來購買廣告與接收消費者提問的服務，為合理的廣告費用，不是法律禁止的與非律師間分擔費用約定。亦即，律師可以支付一定比例的合理費用作為系統營運費，但不得支付律師費的任何部分或比例給網站。

⁵⁷ 該網路平台設有「認證制度」，律師可以加入該網站成為標準會員或額外申請認證(Verified)律師資格，認證律師需繳交三項專業能力證明，但不需付費。通過認證的律師會依專業領域分組。優點包含：律師的個人檔案增加認證標誌(Verified logo)；只有委任認證律師的消費者可獲得保證金(Satisfaction Guarantee)；認證律師會排入優先名單(Active Priority Listing)，認證律師的回覆會排在標準會員及年資較少的認證律師之上。該委員會認為，認證律師的標誌標示及優先名單顯示公司在所有會員律師中較推薦通過認證者，換言之，公司進行主觀判斷，提供超過行政的服務。Washington State Bar Association, Advisory Opinion: 2106, 2006, A lawyer's participation in an online for-profit referral service, <http://mcle.mywsba.org/IO/print.aspx?ID=1549> (last visited July 30, 2011). Geri L. Dreiling, *Choosing Up Sides: States Are Split on whether Attorneys May Take Part in Online Legal-Match Services*, 93-MAY A.B.A. J. 28, 29 (2007).

⁵⁸ MODEL RULES OF PROF'L CONDUCT R. 5.4(a) A lawyer or law firm shall not share legal fees with a nonlawyer, except that: (1) an agreement by a lawyer with the lawyer's firm, partner, or associate may provide for the payment of money, over a reasonable period of time after the lawyer's death, to the lawyer's estate or to one or more specified persons; (2) a lawyer who purchases the practice of a deceased, disabled, or disappeared lawyer may, pursuant to the provisions of Rule 1.17, pay to the estate or other representative of that lawyer the agreed-upon purchase price; (3) a lawyer or law firm may include nonlawyer employees in a compensation or retirement plan, even though the plan is based in whole or in part on a profit-sharing arrangement; and (4) a lawyer may share court-awarded legal fees with a nonprofit organization that employed, retained or recommended employment of the lawyer in the matter.

⁵⁹ MODEL RULES OF PROF'L CONDUCT R. 5.4, Comment [1].

⁶⁰ Ronald D. Rotunda, John S. Dzienkowski, LEGAL ETHICS - THE LAWYER'S DESKBOOK ON PROF'L RESP. LEGAL ETHICS, Law. Deskbk. Prof. Resp. § 7.2-3 (2011-12 ed.), § 7.2-3(a).

2. ABA Model Rules 第 7.2(b) 條：律師不應基於他人推薦其服務而給予任何有價值之物，除了：(1) 支付合理的廣告或通訊費用；(2) 支付非營利或合格律師仲介服務之通常費用。合格律師仲介服務指經過適當管理機關核准者⁶¹。

第 7.2 條原則禁止律師支付費用換取推薦或仲介客戶，為上述第 5.4 條精神的體現，其目的為保護律師專業獨立的判斷⁶²。

ABA Model Rules 1983 年版本的第 7.2 條僅允許律師支付通常費用予「非營利(not-for-profit)」仲介服務或法律服務組織，2002 年修法改為律師支付通常費用予「法律服務計畫或『非營利或合格的』仲介服務，合格的仲介服務指經過適當主管機關核准者」⁶³。修正理由顯示，該次修正的用意為更進一步配合 ABA 對仲介服務之政策。ABA 注意到，潛在當事人(pro prospective clients)會認為仲介服務為消費者導向的組織，仲介服務會公正地(unbiased)推薦具適當經驗之律師，並提供其他客戶保護機制，如設定抱怨申訴程序、要求律師投保專業責任保險等。基於潛在當事人對仲介服務之認知，ABA 認為有加以保護的必要。該次修正的結果為允許律師支付通常費用予「營利」仲介服務，但前提為該營利服務已提供潛在當事人適切的保護機制，進而通過適當管理機構之認可⁶⁴。

潛在當事人的保護機制最好能與 ABA Model Supreme Court Rules Governing Lawyer Referral and Information Service (以下簡稱「仲介服務模範規定」)，與 Model Lawyer Referral and Information Service Quality Assurance Act 對仲介服務所訂的 4 項核心標準一致，包含：(1) 開放所有律師參加，只要其：具備律師執照、適格、達到仲介服務為保護潛在當事人而對律師資格要求所訂之合理客觀標準；(2) 要求每一位參與仲介服務的律師投保合理適當之專業責任保險；(3) 以合理的方式評估消費者的滿意程度，並處理消費者之抱怨；(4) 不推薦對擁有、

⁶¹ MODEL RULES OF PROF'L CONDUCT R. 7.2(b) A lawyer shall not give anything of value to a person for recommending the lawyer's services except that a lawyer may (1) pay the reasonable costs of advertisements or communications permitted by this Rule; (2) pay the usual charges of a legal service plan or a not-for-profit or qualified lawyer referral service. A qualified lawyer referral service is a lawyer referral service that has been approved by an appropriate regulatory authority; Rule 7.2(b)(1) 允許之廣告或傳播型態包含：紙本律師名冊(directory listings)、線上律師名冊、報紙廣告、電視、廣播、網域名稱(domain name)登記、贊助費、網路廣告條幅(banner ads)、集體廣告等。MODEL RULES OF PROF'L CONDUCT R. 7.2, Comment [5].

⁶² Kathryn A. Thompson, *Client Web Sites And The Lawyer Ethics Rules: What Your Client Says About You Can Hurt You*, 16 No. 4 PROF. LAW. 1, 5 (2005).

⁶³ See http://www.americanbar.org/groups/professional_responsibility/policy/ethics_2000_commission/e2k_72_202.html (last visited July 30, 2011). 1983 年版本(經劃線刪除者)為: pay the usual charges of a "not-for-profit" lawyer referral service or legal service organization. 2002 年版本為: pay the usual charges of a legal service plan or a "not-for-profit or qualified" lawyer referral service. A qualified lawyer referral service is a lawyer referral service that has been approved by an appropriate regulatory authority. 另有論者指出，ABA Model Rules 第 5.4 條未區分非律師為營利或非營利，若律師為獲得案件而支付非營利仲介服務費用，類似於支付仲介費，即與該仲介服務分享費用，則屬第 5.4 條所禁止之行為，不論該仲介服務為營利或非營利。Ronald D. Rotunda, John S. Dzienkowski, LEGAL ETHICS - THE LAWYER'S DESKBOOK ON PROF'L RESP., Law. Deskbk. Prof. Resp. § 7.2-3 (2011-12 ed.), § 7.2-3(d).

⁶⁴ ABA Ethics 2000 Commission, February 2002 Report, Rule 7.2: Advertising, Model Rule 7.2 Reporter's Explanation of Changes, TEXT: 4. Paragraph (b)(2): Modify to permit lawyers to pay the usual charges of "a not-for-profit or qualified lawyer referral service", http://www.americanbar.org/groups/professional_responsibility/policy/ethics_2000_commission/e2k_72_202.html (last visited July 30, 2011).

經營、或受雇於仲介服務之律師⁶⁵。由於制訂仲介服務的專門規範係基於社會大眾對仲介服務的主要認知，因此專門規範僅適用於的對公眾宣稱其為仲介服務之「營利」組織⁶⁶。

另一方面，參與仲介服務的律師必須盡合理的努力確保仲介服務的活動與律師的專業義務相一致⁶⁷。仲介服務可與潛在當事人接觸，但亦需遵守律師與潛在當事人接觸之相關規定。因此，仲介服務所做的廣告不得為不實或引人錯誤，可能的情形為潛在當事人受廣告誤導，而誤以為政府機關或律師公會贊助該仲介服務。律師也不得允許仲介服務以違反Model Rules第7.3條的方式與客戶當面、電話或即時聯絡⁶⁸。

由於網路平台多為營利性質，該次修正賦予其符合倫理規範的可能性，亦即，若網路平台通過審核成為合格的仲介服務，即無律師支付費用違反倫理規範之疑慮。就ABA對各州立法的統計結果，目前已有20餘州允許律師支付費用予合格的仲介服務，即營利仲介服務，或允許律師支付費用而未區分仲介服務為營利或非營利性質⁶⁹。然而，其中僅有少數州另行制訂營利性仲介服務的審核程序，實務上各州在衡量網路平台是否符合倫理時，多以「廣告或仲介」之二分法為標準，若認定網路平台屬廣告，律師支付合理的費用符合倫理；若認定其為仲介服務，律師支付費用違反倫理⁷⁰。

南卡羅萊那州律師公會倫理審議委員會認為，網路平台向律師收取合理的廣告費用不違反倫理規範，因為網站平台並未介入資訊接受者做決定的過程；惟若網站平台限制或篩選可參與的律師，則有違反倫理規範的可能⁷¹。

德州⁷²、華盛頓州⁷³、羅德島州⁷⁴之倫理規範則未開放營利性仲介，因此均認為律師支

⁶⁵ MODEL RULES OF PROF'L CONDUCT R. 7.2, Comment [6]

⁶⁶ ABA Ethics 2000 Commission, *supra* note 64. Because the need for special regulation arises from the prevailing public perception of lawyer referral services, this special regulatory regime is only applicable to a for-profit organization that holds itself out to the public as a lawyer referral service. ", and *see* Comment 6: "A lawyer referral service, on the other hand, is any organization that holds itself out to the public as a lawyer referral service. Such referral services are understood by laypersons to be consumer-oriented organizations that provide unbiased referrals to lawyers with appropriate experience in the subject matter of the representation and afford other client protections, such as complaint procedures or malpractice insurance requirements."

⁶⁷ MODEL RULES OF PROF'L CONDUCT R. 5.3.

⁶⁸ MODEL RULES OF PROF'L CONDUCT R. 7.2, Comment [7]

⁶⁹ ABA CPR Policy Implementation Committee, Variations of the ABA Model Rules of Professional Conduct, Rule 7.2 Advertising, http://www.americanbar.org/content/dam/aba/migrated/cpr/pic/7_2.authcheckdam.pdf, As of Feb. 14, 2011 (last visited July 30, 2011). 本文初步整理結果，開放合格仲介的州有：AK, CA, CT, DE, FL, ME, MO, MT, NE, NM, OH, OK, SC, SD, VT, WV, WY；未區分仲介服務為營利或非營利的州有：MS, NV, PA, TN, UT。

⁷⁰ Dreiling, *supra* note 57, at 28-29.

⁷¹ South Carolina Bar Ethics Advisory Committee, Ethics Advisory Opinion 01-03, 2001 March, <http://www.sbar.org/MemberResources/EthicsAdvisoryOpinions/OpinionView/ArticleId/644/Ethics-Advisory-Opinion-01-03.aspx> (last visited July 30, 2011). Dreiling, *supra* note 50, at 4.

⁷² 德州專業行為準則第7.03(b)條規定，律師得例外支付通常費用予符合德州律師仲介服務品質保證法(Texas Lawyer Referral Service Quality Assurance Act)規定的仲介服務，而該法第952.102條規定，律師仲介服務必須由政府經營或為非營利單位。TEXAS DISCIPLINARY RULES OF PROF'L CONDUCT R. 7.03 (b) A lawyer shall not pay, give, or offer to pay or give anything of value to a person not licensed to practice law for soliciting prospective clients for, or referring clients or prospective clients to, any lawyer or firm, except that a lawyer may pay ... the usual charges of a lawyer referral service that meets the requirements of Occupational Code Title 5, Subtitle B, Chapter 952(Texas Lawyer Referral Service Quality Assurance Act). Texas Lawyer Referral Act Section 952.101 A person may not operate a lawyer referral service in Texas unless such person obtains a certificate from the State Bar of Texas. Section 952.102 To

付營利性網站費用違反其倫理規範。北卡羅萊那州之倫理規範亦未開放營利性仲介⁷⁵，惟其律師公會採取較開放之態度，其認為，網路平台不符合非營利之限制，不過，網路平台嚴格來說並不是仲介，且沒有符合該標準也不該禁止律師參與⁷⁶。

(五) 聯邦貿易委員會政策規劃處、競爭局及經濟局(FTC)對網路媒合平台之意見

2006年FTC曾就律師是否應參與網路平台表示意見⁷⁷。FTC認為，網路平台讓消費者以較低成本，比較不同律師的收費與服務品質，若使用傳統律師名冊，消費者需要自行找出可能適合的律師並發展評估的方式，較為耗時耗力，許多不重要的資訊也可能參雜其中，增加篩選的困難。網路平台透過減少消費者的搜尋成本，應可降低消費者最終支付的金額及/或使其獲得較高品質的服務⁷⁸。

FTC表示，允許非律師仲介客戶給律師可能有法律上疑義，然而網路平台並未出現類似問題。網路平台並未支持或建議特定律師，而係給予消費者徵求律師的管道；律師提供給消費者的資訊仍受廣告規範的限制。若證據證明消費者被誤導而受到損害，律師公會可採取較小限制的手段，例如要求網路平台業者揭露會員律師的數量、參與服務的事務所，並說明消費者的提問僅寄給會員律師而非所有的律師；甚至清楚說明成為會員律師的條件及要求⁷⁹。

FTC的執掌為規範限制競爭的行為，因此其以市場競爭之角度討論網路平台之優劣，其結論為：網路平台可降低消費者之搜尋成本，進而增加律師之間的競爭，最終有利於所有消費者。這些話隱含的意思是：律師公會要禁止網路平台，應該要盡舉證責任，證明消費者有可能受害。

obtain a certificate, the lawyer referral service must, among other requirements, be operated either by a governmental entity or a non-profit entity.

⁷³ WASHINGTON RULES OF PROF'L CONDUCT R. 7.2(c): A lawyer shall not give anything of value to a person for recommending the lawyer's services, except that a lawyer may ...may pay the charges of a not-for-profit lawyer referral service ...

⁷⁴ RHODE ISLAND RULES OF PROF'L CONDUCT R. 7.2 (c) A lawyer shall not give anything of value to a person for recommending the lawyer's services except that a lawyer may (2) pay the usual charges of ...a not-for-profit lawyer referral service;... Rhode Island Supreme Court Ethics Advisory Panel, Opinion No. 2005-01, February 24, 2005.

⁷⁵ NORTH CAROLINA RULES OF PROF'L CONDUCT R.7.2(b) A lawyer shall not give anything of value to a person for recommending the lawyer's services except that a lawyer may (2) pay the usual charges of a not-for-profit lawyer referral service...

⁷⁶ North Carolina State Bar, *supra* note 52.

⁷⁷ Federal Trade Commission Office of Policy Planning, Bureau of Economics, Bureau of Competition ("FTC"), Re: Comments on a Request for Ethics Opinion Regarding Online Attorney Matching Programs, 2006, <http://www.ftc.gov/os/2006/05/V060017CommentsonaRequestforAnEthicsOpinionImage.pdf> (last visited July 30, 2011).

⁷⁸ FTC, *id.*, at 4.

⁷⁹ 不過 David Hricik 教授認為，FTC 委員會的意見實際上很難限制德州律師公會發佈禁令，因為律師與線上仲介之間的約定傳統上由州管轄，除非「不得分攤費用」的規定造成極大損害，聯邦競爭法才可能適用。Drilling, *supra* note 50, at 4.

(六) ABA 仲介服務之專門規範

律師業發達的美國，並未一律禁止律師仲介服務。相反的，自 1937 年 Los Angeles County Bar Association 建立仲介服務開始⁸⁰，合法的律師仲介組織在美國存在至少有 70 年以上。仲介服務出現的原因為回應中產階級無法找到適合律師之需求，其目的為協助有能力支付一般律師費，但對法律系統缺乏經驗、不瞭解需要何類型的服務、或擔心與律師會面的潛在費用，而無法找到適合律師者⁸¹。

1. 「ABA 律師仲介及資訊服務之最高法院模範規定」

1989 年，ABA 制訂「仲介服務模範規定」，制定之主要考量為消費者保護。依「仲介服務模範規定」，律師僅能參與符合該規定之仲介服務⁸²，而「仲介服務模範規定」規範之重點如下：

(1) 合格的(qualified)律師仲介服務應為公共利益(public interest)經營，其應提供其他可能協助客戶的機關（如政府、消費者保護機關等）之相關資訊，並提供仲介服務、義務法律服務計畫(pro bono programs)及其他法律服務提供者。仲介服務可由私人經營，只要其主要目的為公共服務⁸³。

(2) 仲介服務之會員資格應該放給各管轄區內所有具備執業資格、符合仲介服務要求之律師。會員資格不得限於特定地理區域或法律領域。會員費之數額必須合理⁸⁴。

(3) 仲介服務必須要求其會員投保職業責任保險(malpractice insurance)或提供財力證明⁸⁵。

(4) 仲介服務及獲仲介之律師向客戶收取之總費用，不得高於該客戶未使用仲介服務（及以其他管道找到律師）所可能支付之總費用⁸⁶。

(5) 若某律師有仲介服務之所有權、或為仲介服務之經營者、或受仲介服務所僱用，則仲介服務不得仲介得收取費用之案件(fee generating referral)予該律師或該律師之事務所。仲介服務得提供仲介服務予其董事會(board)或管理委員會(governing committee)之律師，只要那些律師未獲得任何優惠待遇⁸⁷。

(6) 仲介服務必須定期調查消費者對其律師服務的滿意程度，調查方式可透過信件或電話為

⁸⁰ Michael D. Margolin, *California Lawyer Referral Services: What They Are, How They Operate And What They Can Do For You*, 2 J. LEGAL ADVOC. & PRAC. 83, 83 (2000).

⁸¹ ABA MODEL SUP. CT. RULES GOVERNING LAW. REFERRAL & INFO. SERVICE, *supra* note 48.

⁸² ABA MODEL SUP. CT. RULES GOVERNING LAW. REFERRAL & INFO. SERVICE R. I. 該條評註說明：消費者難以瞭解何處可以找到適合的律師，仲介服務的功能即為以負責及公正的方式，填補此資訊不足，且收取合理費用。隨者私營(private)、營利性(for-profit)仲介服務的出現，提供給公眾的資訊增加，但該類服務是否維持客觀及公正則有疑問，因此有制訂本規範的必要。

⁸³ ABA MODEL SUP. CT. RULES GOVERNING LAW. REFERRAL & INFO. SERVICE R. II.

⁸⁴ ABA MODEL SUP. CT. RULES GOVERNING LAW. REFERRAL & INFO. SERVICE R. IV(1)(2).

⁸⁵ ABA MODEL SUP. CT. RULES GOVERNING LAW. REFERRAL & INFO. SERVICE R. IV(3).

⁸⁶ ABA MODEL SUP. CT. RULES GOVERNING LAW. REFERRAL & INFO. SERVICE R. V.

⁸⁷ ABA MODEL SUP. CT. RULES GOVERNING LAW. REFERRAL & INFO. SERVICE R. VI.

之，且不必包含每一位客戶。若有關於律師、仲介服務、仲介服務員工之抱怨，應予調查並採取適當行動⁸⁸。

(7) 仲介服務必須建立律師加入、暫停服務、除名之程序，該些程序之內容必須包含上訴機制(appeal process)，另得包含同儕審查(peer review)。所有程序需在仲介服務的資料上清楚說明⁸⁹。

(8) 依據仲介服務所在管轄區之法律，仲介服務除收取仲介費(referral fee)外，得另外向獲仲介之律師收取律師費之一定比例。惟該費用（來自律師費者）僅得用於仲介服務的合理營運支出、或資助仲介服務或仲介服務所贊助組織之公共服務活動⁹⁰。

(9) 仲介服務必須建立不同類別的專門小組(subject matter panels)，並建立小組成員資格的最低標準。專門小組所需的數目，將視各仲介服務所服務的社群之需求，而有所不同。小組成員之資格要求應包含「於所需法律領域，具備充足經驗」，以確保該律師之能力。仲介服務應要求律師提交其符合仲介服務所訂規定之證明，證明文件可包含宣誓書(affidavit)或確認書(affirmation form)形式之證明⁹¹。

2. 「加州律師公會關於加州律師仲介服務之規定與規則，包含律師仲介服務之最低標準」

加州對於律師仲介服務的規範訂於「商業與職業法(Business and Professions Code.)」⁹²，該法規定，任何個人或單位，若未能達到本法所訂要求，不得以仲介客戶予律師為營運目的；律師亦不得接受非法仲介業者仲介之客戶⁹³。依「商業與職業法」之授權⁹⁴，律師公會在經過最高法院許可後，應建立仲介業者之相關規則，而相關規則應包含之主要項目與上述ABA「仲介服務模範規定」相同，如：會員資格應該開放⁹⁵；欲成為合格律師仲介服務之單位應向州律師公會申請⁹⁶，並支付申請費及更新手續費(renewal fee)，其數額由公會合理認定之，公會在收取費用時應綜合考量該仲介服務之狀況，包括其性質屬營利或非營利⁹⁷；符合標準者，律師公會將核發證明(Certification)；律師仲介服務應持續設立活動協助資源較缺乏之民眾⁹⁸；合格仲介服務之律師應投保專業責任保險⁹⁹。

依商業與職業法之授權，加州律師公會訂定「加州律師公會關於加州內律師仲介服務之規定與規則，包含律師仲介服務之最低標準(Rules and Regulations of the State Bar of California

⁸⁸ ABA MODEL SUP. CT. RULES GOVERNING LAW. REFERRAL & INFO. SERVICE R. VII.

⁸⁹ ABA MODEL SUP. CT. RULES GOVERNING LAW. REFERRAL & INFO. SERVICE R. VIII.

⁹⁰ ABA MODEL SUP. CT. RULES GOVERNING LAW. REFERRAL & INFO. SERVICE R. IX.

⁹¹ ABA MODEL SUP. CT. RULES GOVERNING LAW. REFERRAL & INFO. SERVICE R. X.

⁹² BUS. & PROF. CODE, § 6155.

⁹³ BUS. & PROF. CODE, § 6155, subd. (a).

⁹⁴ BUS. & PROF. CODE, § 6155, subd. (f).

⁹⁵ BUS. & PROF. CODE, § 6155, subd. (f). (1).

⁹⁶ BUS. & PROF. CODE, § 6155, subd. (f). (2).

⁹⁷ BUS. & PROF. CODE, § 6155, subd. (f). (4).

⁹⁸ BUS. & PROF. CODE, § 6155, subd. (f). (5).

⁹⁹ BUS. & PROF. CODE, § 6155, subd. (f). (6).

Pertaining to Lawyer Referral Services Including Minimum Standards for Lawyer Referral Services in California)」¹⁰⁰，該規定於 1997 年 1 月 1 日生效。

(七) ABA 倫理委員會—科技與廣告之初步提案

今(2011)年 6 月 29 日，ABA 倫理委員會 20/20 (ABA Commission on Ethics 20/20¹⁰¹，以下簡稱「ABA 委員會」) 發佈關於律師使用科技工具發展客戶之初步提案(Initial Draft Proposal –Technology and Advertising)¹⁰²，該委員會肯定網路工具的正面功能¹⁰³，其認為，律師經常使用網路傳播法律資訊及吸引新客戶，具有教育社會大眾之正面效果，社會大眾可知悉其法律權利、可選擇的處理方式、可使用哪些類型的法律服務及相對應之成本、特定律師的背景等。因此，委員會的目的之一為確保律師以符合倫理的方式，持續提供上述對公眾有益的訊息。而其提案的結論為不需為網路廣告建立新的規定或限制，目前既有的規定已足夠，然而第 1.18 條¹⁰⁴、第 7.2 條、第 7.3 條¹⁰⁵之部分內容有必要澄清，以減輕律師使用網路工具

¹⁰⁰ The State Bar of California, Rules and Regulations of the State Bar of California Pertaining to Lawyer Referral Services Including Minimum Standards for a Lawyer Referral Service in California, <http://rules.calbar.ca.gov/LinkClick.aspx?fileticket=mKEKxX4ytUA%3d&tabid=1149> (last visited July 30, 2011).

¹⁰¹ ABA Commission on Ethics 20/20, Ethics 20/20 News, NEW: A message from Commission on Ethics 20/20 Co-Chairs, Jamie S. Gorelick and Michael Traynor: Release of Commission's Initial Draft Proposal: Lawyers' Use of Technology and Client Development, http://www.americanbar.org/groups/professional_responsibility/aba_commission_on_ethics_20_20.html (last visited July 30, 2011).

¹⁰² ABANow, ABA Commission on Ethics 20/20 Recommends No New Restrictions on Lawyer Advertising: Initial Proposal Suggests Only Clarifications to Select Rules, <http://www.abanow.org/2011/06/aba-commission-on-ethics-2020-recommends-no-new-restrictions-on-lawyer-advertising/>; ABA Commission on Ethics 20/20, Initial Draft Proposal –Technology and Advertising, June 29, 2011 (hereinafter “Initial Draft Proposal”), http://www.abanow.org/wordpress/wp-content/files_flutter/1309382231technology_client_proposal_062911.pdf (last visited July 30, 2011). (Initial Draft Proposal 包含 Resolution、Report 兩部分，以下所引頁數為個別文件上的頁數)。

¹⁰³ Initial Draft Proposal, *supra* note 102, Report, at 1.

¹⁰⁴ Initial Draft Proposal, *supra* note 102, Resolution, at 1. Proposed amendments Rule 1.18(a) A person who discusses communicates with a lawyer about the possibility of forming a client-lawyer relationship and has a reasonable expectation that the lawyer is willing to consider forming a client-lawyer relationship with respect to a matter is a prospective client. (底線部分為提案內容)。提案內容將第 1.8 條「潛在客戶(prospective client)」的定義為更細緻之規定，消費者除了和律師「溝通(communicate)」成立客戶—律師關係的可能外，尚須「可合理期待該律師有意成立客戶—律師關係」者，才是潛在客戶。而「討論(discuss)」改為「溝通」一詞，也表示客戶—律師關係可能在雙方尚未開始口頭討論時即已成立。當消費者以電子通訊設備開啟與律師的對話時，該消費者是否可合理期待律師有意建立客戶—律師關係，可能依據的因素包含：律師是否曾代理或拒絕代理該消費者；消費者在與律師對話前是否看到任何警示說明，內容為律師義務成立之限制、條件、免除或拒絕承認(disclaim)；警示說明是否清楚、可得理解、置於明顯處；律師的行為或表達是否與警示內容相反。舉例而言，若某律師的網站鼓勵消費者提出個人的疑問，而網站沒有任何警示說明，則提交問題的消費者可能成為潛在的客戶；若網站僅提供律師或事務所之資訊，該類資訊本身原則上不足以構成該律師有意建立之合理期待。使用電子通訊可能在不注意(inadvertently)的情況下成立客戶—律師關係，故提案的目的為提供判斷原則，以警示律師避免類似情形，並確保社會大眾不會誤會透過電子通訊設備與律師溝通可能產生的結果。Initial Draft Proposal, *supra* note 102, Report 2-4. 關於網路諮詢與律師和當事人關係之建立，可參考陳鈺雄、夏禾，律師與當事人關係建立之倫理問題—美國與台灣之比較，法學新論，第 28 期，頁 20-21，2011 年 2 月。

¹⁰⁵ Initial Draft Proposal, *supra* note 102, Resolution, at 7. Proposed amendments Rule 7.3, Comment [1] A solicitation is a targeted communication initiated by the lawyer that is directed to a specific potential client and that offers to provide, or can reasonably be understood as offering to provide, legal services. In contrast, a lawyer's communication typically does not constitute a solicitation if it is directed to the general public, such as through a billboard, an Internet banner advertisement, a website or a television commercial, or if it is in response to a request for information or is

之疑慮。

就Model Rules第7.2條的部分，ABA委員會說明該條實際上允許律師與非營利或合格的仲介服務分配(divide)客戶費(client fee)，但費用之用途限於固定的(set)廣告活動(advertising programs)，如電視或報紙廣告¹⁰⁶。ABA委員會注意到，網路使廣告與仲介服務之界線日益模糊，新的行銷工具，如Legal Match, Total Attorneys, Groupon¹⁰⁷, Lawyers.com無法直接歸入舊有「廣告或仲介服務」的分類中，故而律師在接到一位客戶(pay for each client lead)後支付該些網站公司費用是否構成第7.2條的因「推薦(recommending)」而給予有價之物有疑問¹⁰⁸。委員會檢視第7.2(b)條的原始目的為避免律師利用他人進行違反倫理規範之業務招攬行為，例如，避免律師支付推銷員(runner)費用向消費者當面招攬業務(in-person solicitation)。然而，使用業務員之疑慮在網路行銷工具的情形並不明顯，尤其是部分網路服務的運作方式與倫理規範不相衝突，例如，某些網路服務不進行當面招攬、或傳播不實或引人錯誤之資訊¹⁰⁹。為此，ABA委員會對「推薦」之意義進行釐清，「推薦」指對律師的認證(credential)、能力、服務品質背書(endorse)或擔保(vouch)者¹¹⁰，律師得使用導引客戶之線上服務(Internet-based client leads)，只要那些服務不「推薦」律師¹¹¹，且律師支付的費用不違反第1.5(e)條¹¹²及第

automatically generated in response to Internet searches. (有底線的部分為草案新增的內容)該條的修正重點為說明當律師有意提供或「可合理認為提供法律意見」予特定客戶時，構成招攬的行為。因此，即使律師表達的內容不包含正式的提出委任的要求，若有此意圖，即構成招攬。此外，使用搜尋引擎所出現的廣告不構成招攬，因為其較接近於律師對問題的回答(不是招攬)，而較不類似對特定客戶寄送信函之行為(是招攬)。

¹⁰⁶ Initial Draft Proposal, *supra* note 102, Report, at 4. ABA 律師仲介及資訊服務常委會(Standing Committee on Lawyer Referral and Information Service)對公營律師仲介服務(Public Service Lawyer Referral)比例收費之調查結果顯示，一般而言第7.2(b)條被解釋為允許律師與非營利或合格仲介服務分享(share)費用。Initial Draft Proposal, *supra* note 102, Report, at 5. Survey of Public Service Lawyer Referral Regarding Percentage Fees, <http://qa.americanbar.org/content/dam/aba/migrated/legalservices/lris/clearinghouse/state.authcheckdam.pdf> (last visited July 30, 2011).

¹⁰⁷ Groupon, <http://www.groupon.com/>. Groupon 為知名團購網站，關於律師使用團購卷販賣其服務是否違反倫理規範，可參見 Staci Zaretsky, Ethics vs. Professionalism: Is Groupon Feasible for Lawyers?, <http://lawyerist.com/ethics-vs-professionalism-is-groupon-feasible-for-lawyers/> (last visited July 30, 2011).

¹⁰⁸ Initial Draft Proposal, *supra* note 102, Report, at 4.

¹⁰⁹ Initial Draft Proposal, *supra* note 102, Report, at 5.

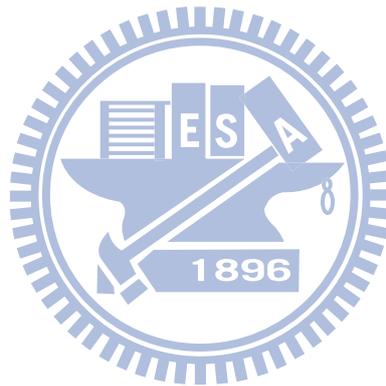
¹¹⁰ Initial Draft Proposal, *supra* note 102, Resolution, at 5. Proposed amendments Rule 7.2, Comment [5], Lawyers are not permitted to pay others for ~~channeling professional work~~ recommending the lawyer's services. A communication contains a recommendation if it endorses or vouches for a lawyer's credentials, abilities or qualities. Moreover, a lawyer may pay others for generating client leads, such as Internet-based client leads, as long as the person does not recommend the lawyer and any payment is consistent with Rule 1.5(e) (division of fees) and Rule 5.4 (professional independence of the lawyer). See also Rule 5.3 for the duties of lawyers and law firms with respect to the conduct of nonlawyers, ~~who prepare marketing materials for them.~~ (劃線刪除的部分為 comment 原文，有底線的部分為草案新增之內容)。

¹¹¹ Initial Draft Proposal, *supra* note 102, Report, at 4-5. ABA 委員會舉例說明，某律師事務所免費贈送印有該事務所名稱之運動衫，且在 Facebook 張貼穿著該運動衫之照片者，可參與抽獎。運動衫與得獎機會應屬有價值之物(anything of value)，然而，民眾穿著免費運動衫無法被合理認為係「推薦」該事務所之認證(credential)、能力、服務品質，亦即為該事務所之認證(credential)、能力、服務品質等背書，故不構成 ABA Model Rules 第 7.2 條之「因推薦而之付有價值之物」，該事務所之行為應被允許。

¹¹² MODEL RULES OF PROF'L CONDUCT R. 1.5 (e) A division of a fee between lawyers who are not in the same firm may be made only if: (1) the division is in proportion to the services performed by each lawyer or each lawyer assumes joint responsibility for the representation; (2) the client agrees to the arrangement, including the share each lawyer will receive, and the agreement is confirmed in writing; and (3) the total fee is reasonable.

5.4 條，及該些網路服務不進行不實資訊、當面招攬等與律師義務相違之行為¹¹³。

除了上述「不修正條文、僅於評註(comment)澄清條文範圍」之方式外，ABA委員會目前正在考慮另一種修正方式—「刪除第 7.2(b)條禁止律師因非律師推薦而支付費用之限制」。如此，律師得因營利仲介服務之推薦而支付其費用，只要仲介服務之行為不違反律師義務（不實宣傳、當面招攬），且該費用不違反第 1.5(e)條（支付費用的原因為受到推薦，且費用非來自律師所得）及第 5.4 條（推薦者不會控制律師提供服務的方式）。支持此方案者認為，刪除第 7.2(b)條仍可維持禁止他人為違反倫理行為之限制（如支付業務員費用進行當面招攬），且律師得自由利用新的行銷工具，例如，營利性仲介服務可推薦客戶幾位特別適合該個案的律師，提供該些律師的介紹及比較收費方式，此類仲介服務能以較非營利仲介服務更有效率的方式進行媒合，進而使法律服務更具可近性及可負擔性。惟目前ABA委員會未採納此方案，原因為刪除限制後，營利單位有不當影響媒合過程及律師之疑慮¹¹⁴。



¹¹³ Initial Draft Proposal, *supra* note 102, Report, at 5.

¹¹⁴ Initial Draft Proposal, *supra* note 102, Report, at 6.

四、律師服務媒合平台在台灣律師倫理規範下可能之規範方式

(一) 律師倫理規範第 12 條

1. 法條沿革

本案全聯會決議之法律依據為舊律師倫理規範第 12 條：「律師不得以誇大不實之宣傳支付介紹人報酬、聘雇業務人員或其他不正當之方法招攬業務」。該條文於 2009 年 9 月 19 日經全聯會會員代表大會通過修正，現行條文為：「律師不得以下列方式推展業務：一、作誇大不實或引人錯誤之宣傳。二、支付介紹人報酬。三、利用司法人員或聘雇業務人員為之。四、其他不正當之方法。」¹¹⁵。舊條文文字不甚通順，修正後已做出改進¹¹⁶。按修正理由看來，律師公會對於律師招攬業務的行為似是採行「原則允許、例外禁止」的態度，而例外之情況即是律師倫理規範第 12 條所列之態樣¹¹⁷。另修正理由與本案所爭之「介紹人報酬」較無直接關連，「支付介紹人報酬」屬律師不正當招攬業務之態樣，應無疑問。

台北律師公會於 1999 年第 31 屆第 37 次理監事聯席會議通過「律師業務推展規範」¹¹⁸，試圖對律師推展業務的方式訂定較詳細之規定。「律師業務推展規範」制訂目的為：律師係以法律專門知識經驗服務社會人群，其執行業務應特別注重職業倫理，故律師推展業務應有其分際，爰依本會章程第 36 條第 2 項¹¹⁹及律師倫理規範第 12 條之規定，訂定本規範¹²⁰。針對支付介紹人報酬之行為，該規範第 6 條規定：律師不得對外支付介紹費予單純介紹案件之人以招攬業務，亦不得僅因充任介紹人而收受介紹費用¹²¹。論者認為，律師不得僅因充任介紹人而收受介紹費用，係因律師轉介案件必有不得已的考量，或因時間、案件性質、地域等衝突或限制，因此不應收取報酬。且若律師得因充任介紹人而收受介紹費用，律師將不再是以專業服務的精神從事法律業，而可能演變成以拓展業務介紹案件做為其業務，亦有違律師專業性格¹²²。雖該規範尚未經會員大會通過，尚未施行，惟該規範係經過詳細之規劃與討論，並參酌我國現有法律實務狀況所制訂，故仍有值得參考之處¹²³。除了律師業務推展規範外，

¹¹⁵ 修正理由：一、改為分款敘述，較為明確；二、參考公平法第 21 條，增訂「引人錯誤之宣傳」亦在禁止之列；三、律師如利用司法人員招攬業務，易使當事人認為其與司法機關有特殊關係，為免影響司法公正形象，亦應與禁止；四、「聘雇」依據立法院公佈之統一用字表，應修正為「聘僱」。

¹¹⁶ 姜世明，前揭註 3，頁 319-320。王惠光，前揭註 43，頁 192。

¹¹⁷ 林利芝，前揭註 3，頁 160。

¹¹⁸ 台北律師公會，律師業務推展規範，<http://www.tba.org.tw/about.asp?id=80&class=39&classname=%E5%85%AC%E6%9C%83%E8%A6%8F%E7%AB%A0>（最後點閱日：2011 年 7 月 30 日）。

¹¹⁹ 台北律師公會章程第 36 條第 2 項：會員業務推展規範由理事會訂定，經會員大會通過後施行，修正時亦同。

¹²⁰ 台北律師公會，律師業務推展規範，第 1 條，前揭註 118。

¹²¹ 與推展業務方式有關的條文另有第 2 條：律師僅得藉由發送簡介、信函、傳真或電子郵件，刊登雜誌廣告，使用招牌，印製名片或卡片，或在網際網路(INTERNET)上設置網站(Website)之方式推展業務，但不得為誇大、不實或引人錯誤之記載。第 4 條：律師不得利用廣播、電視、電影、報紙、廣告看板、汽球及其他類似媒體或媒介為廣告行為。第 5 條：律師不得聘僱律師以外之人員主動撥電話或拜訪不特定人，以推展業務。

¹²² 王惠光，前揭註 43，頁 195。

¹²³ 王惠光，前揭註 43，頁 187。

上述四種律師不得從事招攬業務的行為的具體內容為何，一直缺乏實務上明確之見解¹²⁴，因此以下透過學者的意見進行介紹與討論。

2. 規範目的

就律師倫理規範第 12 條的規範目的，學者間或有不同意見。有論者認為，此乃源於過去「狀師（代替民眾處理訴訟事務者）」與官府勾結，助紂為虐或肆意挑唆興訟，故傳統思想上貶抑與厭惡藉由代書狀紙行為從中漁利之惡習，而法規化抑制其發展，因此律師法在制定之初即明文限制¹²⁵律師不得挑唆訴訟，或以不正當之方法招攬訴訟¹²⁶。另有論者自律師業之職業特性出發，認為律師業務是自由業¹²⁷而非商業，律師工作並不像商業行為是以追求利潤為唯一目的，尚具有公共利益之本質與社會責任的特性。雖然律師仍有拓展業務之自由，但必須顧及律師工作尊嚴及特性¹²⁸。

此外，另有論者認為，律師公會制訂律師倫理規範第 12 條的目的係考慮到消費者有被詐欺的可能，按律師與消費者之間本已具高度資訊不對等，五花八門的服務型態之下，消費者被騙的機率極高。然而，其亦認為，現行法對律師的不實廣告或消費者欺罔已有其他主管法規管制，律師公會事先以統一標準限制服務提供的態樣是否必要，有待商榷；此外，以律師挑攬訴訟的理由制定相關行為規範，其前提是政府知道社會上有一個適當的訴訟量，超過這個量，對社會是不利的。但除了政府無法知悉最適訴訟量為何外，進一步禁止律師提供特定法律服務的理由，會讓很多民眾失去保護重要權利的機會¹²⁹。

亦有學者採取較為開放之立場，認為招攬行為應係價值中立之行為，律師利用業務員或其他介紹人（如汽車修理廠員工）而對其人身資格、服務項目等為介紹或推薦，無論是否支給報酬，若未有誇大不實、威脅、利誘或涉及不正競爭等不正當手段，似無禁止之理。亦即，重點應在於招攬時所為手段之不正當性，而非對於「支付介紹人報酬或聘僱業務人員」等行為本身之禁止。律師倫理規範第 12 條應解釋為「律師以支付介紹人報酬或聘僱業務員從事招攬業務者，該等人所為招攬行為，僅能在律師自行為之時，亦能被容許者，始得為之」，或「律師以支付介紹人報酬或聘僱業務員從事招攬業務者，該等招攬行為不得以誇大不實或其他不正當方法為之」¹³⁰。

本文認為，律師倫理規範第 12 條之立法目的在於保護消費者之自主意志及維護律師獨立

¹²⁴ 王惠光，前揭註 43，頁 185。

¹²⁵ 律師法第 35 條：律師不得挑唆訴訟，或以不正當之方法招攬訴訟。

¹²⁶ 林利芝，前揭註 3，頁 159。

¹²⁷ 德國之專門職業稱自由業。

¹²⁸ 王惠光，前揭註 43，頁 185。

¹²⁹ 陳志民教授發言紀錄，見黃瑞明等，前揭註 7，頁 260。

¹³⁰ 姜世明，律師業務招攬行為之限制，臺灣本土法學，第 106 期，頁 123，2008 年 5 月。律師聘僱業務人員或與某單位或人員合作尤其介紹業務，並給予報酬固應受前開規範之限制。德國聯邦律師法第 49(b)條第 3 項第 1 句：禁止律師與律師或其他第三人訂有仲介佣金之協議。實務見解認為此等約定必然造成律師不當倚賴仲介人，其佣金協議乃因違反強制規定及公序良俗而無效。姜世明，前揭註 3，頁 213、324。

性¹³¹。律師職業之本質乃其具有高度之專業知識，因而與其當事人之間存在知識落差之不對等關係¹³²。若律師得以「誇大不實之宣傳」招攬業務，一般消費者可能無法區辨該廣告的內容真偽，或誤認訴訟為解決紛爭之最佳手段，進而做出對其較為不利的決定。若律師得透過支付介紹人報酬或聘僱業務員推銷業務，由於介紹人及業務員多以實際委任的客戶數或業績為計算報酬之基礎，民法甚規定介紹人僅於雙方當事人契約成立始有報酬請求權¹³³，故介紹人與業務員有強烈誘因促使律師與當事人成立委任契約。而介紹人或業務員為促銷委任，即可能對當事人為誇大不實之陳述，甚或詐欺威脅，消費者在無法完全判斷下，決定之自主性受極大影響。另外，介紹人或業務員亦可能盡力說服律師承接案件，律師雖有能力自主判斷¹³⁴，然仍不免受到人情壓力等因素影響。是故，為維護律師執行業務之獨立性，應盡力排除非律師之可能影響¹³⁵。

3. 介紹人報酬之意涵

律師法及律師倫理規範未對介紹人進行定義。本文認為，介紹人應同民法之居間人，即俗稱之「仲介」¹³⁶。民法第 565 條規定，居間契約為當事人一方為他方報告訂約之機會或為訂約之媒介，他方給付報酬之契約。居間可分為報告訂約機會之「報告居間」，及訂約之「媒介居間」，報告居間僅以他方報告訂約之機會為已足，不以訂約時周旋於他人之間為之合說為必要¹³⁷。居間人之報酬，以契約因其報告或媒介而成立者為限，居間人始得請求報酬¹³⁸。

就律師而言，其使用介紹人之主要目的應為獲得「訴訟委任」之機會。律師法規定，非律師不得辦理訴訟事件¹³⁹，因而訴訟事務應為律師最重要之業務。介紹人報酬則為律師為增加案源以獲得受任所支付之代價。對律師仲介而言，律師與當事人委任契約成立始有報酬請求權，因此自然會盡力用各種方法，主動促成契約成立。此為傳統仲介行為可能產生弊害之處。

¹³¹ 律師倫理規範第 4 條：律師應重視職務之自由與獨立。關於律師獨立性之介紹，可參考姜世明，前揭註 3，頁 207-217。

¹³² 姜世明，前揭註 3，頁 208。

¹³³ 民法第 568 條第 1 項：居間人，以契約因其報告或媒介而成立者為限，得請求報酬。

¹³⁴ 律師受任時需注意不得以違背公序良俗、或有損律師尊嚴及信譽之方式承接業務；不得承接恐嚇或無訴訟利益之案件；不得擔保有利結果。律師受任需注意之事項，詳見姚孟昌等著，法律倫理學，頁 346-348。

¹³⁵ 反對律師使用業務員，可參考王惠光，前揭註 43，頁 194-195。

¹³⁶ 楊芳賢等合著，民法債編各論（下），頁 144-145。居間人之功能在於將互相所不知的締約意願導引在一起，此種交易乃由商業所發展出來，因為要約之提出者與對此要約感興趣者間，雙方甚難互相知悉，為提高市場透明度，居間自有其重要性，我國民間通稱為仲介（介紹人或經紀人）。

¹³⁷ 52 台上 2675。

¹³⁸ 58 台上 2929。

¹³⁹ 律師法第 48 條第 1 項：未取得律師資格，意圖營利而辦理訴訟事件者，除依法令執行業務者外，處一年以下有期徒刑，得併科新台幣三萬元以上十五萬元以下罰金。其他律師得辦理之業務，見律師法第 20 條第 1 項及第 2 項：律師受當事人之委託或法院之指定，得辦理法律事務。律師得辦理商標、專利、工商登記、土地登記及其他依法得代理之事務。

(二) 律師服務媒合平台與傳統仲介行為之差異

本文認為，介紹人固有其風險，然而法易通之經營型態與傳統仲介不同，故不宜直接認定為介紹人。此外，法易通可提昇司法可近性，具有普及法律服務的正面價值，與律師倫理規範第 9 條之意旨相符。至於此種律師服務網路媒合平台，若有可能發生對消費者造成損害之虞，可以由主管機關透過定型化契約、認證機制、律師執業不當訴訟等其他機制，加以防止。

1. 法易通不從訴訟服務中收費，且不論有無成立訴訟委任一律收相同費用

法易通與傳統仲介最大的差異在於，法易通僅涉及法律諮詢服務，不介入諮詢後可能發生之訴訟事務服務。法易通僅就法律諮詢服務向使用者收費，諮詢後若使用者與律師成立委任契約，法易通並不收費，亦即法易通不能從訴訟委任契約中獲取利益，不論後來有無成立訴訟委任契約，一律只針對諮詢的部分收費。此與傳統仲介相反（若契約未成立，就沒有報酬）。因此法易通並無動機去積極促成訴訟委任契約，這使得這種經營方式與傳統的仲介行為有所差異。

網路或行動電話諮詢未必係以尋求委任為目的。當事人可能只是要得到法律意見而已，其案情未必達到需要訴訟委任的程度。雖然網路或行動電話諮詢有可能不如當面面談清楚，但與傳統方式相較，當事人去找不同律師一個個面談耗時耗力，很多當事人甚至不知道要去哪裡找律師，反而可能在倉促之下進行委任。法易通提供的管道讓當事人可以很方便的找到不同律師，甚至可以拿上一個律師的問題問其他律師，如此應該可以降低被詐欺的風險。由於當事人可以對不同的律師進行比較，反而可在深思熟慮之後，再決定選擇最適合自己的律師。

雖然法律諮詢也是律師業務的一種，但仔細分析消費者因網路平台可能受到的損害，可發現並未比傳統的法律諮詢服務方式來得高。由於消費者並未授予律師代理權，因此不會發生律師濫用代理權的問題。法易通的行動電話服務是以秒計費，與目前傳統的一小時或半小時為計費單位的模式相比，也難以認為法易通的以時計費，對消費者造成損害的可能性比較大。尤其，法易通的以時計費，是律師與消費者之間直接的對話，若消費者認為律師意見不符其需要，可直接掛斷電話，不會增加無謂的帳單。而透過網路及行動電話平台的便利性，讓消費者可容易取得第二、甚至第三意見，以決定最佳的法律策略，這是傳統方式所難以提供的。

2. 法易通以電腦系統客觀分配律師

法易通的平台係以電腦系統運作，若當事人未指定特定律師，透過系統參數設定，所有會員律師都有平等的機會接受該當事人之訊息¹⁴⁰。而傳統仲介服務僅服務特定或少數律師，

¹⁴⁰ 蕭明哲，前揭註 4，頁 42。鄭董事長在訪談中表示：「我認為法易通不是律師倫理規範第 12 條的『介紹人』，

較難顧及個別當事人所需之法律專業、收費等需求，且其人為運作之方式也難免受到主觀因素之不當影響。相較之下，法易通透過電腦系統運作分配律師，不受人為因素干擾，被濫用機會較低。

3. 潛在當事人係主動與法易通聯繫

在傳統仲介型態，因促成交易方能取得報酬，故仲介人有主動聯繫潛在當事人的誘因，造成在招攬行為上可能對潛在當事人內心造成壓迫之弊害。然而，法易通並未主動與潛在當事人聯繫，而是以廣告之方式說明法易通的運作模式，再由潛在當事人主動連上法易通的網站或撥打行動電話尋求服務，故不存在招攬行為影響當事人自主性的可能弊害。

值得附帶討論的是，支付報酬者是潛在當事人。因此若以民法的有名契約居間來認定，則居間契約究竟是存在法易通與律師之間，還是存在於潛在當事人與法易通之間？考量到無論是網路平台或行動電話諮詢，潛在當事人均係主動與法易通聯繫，則法易通亦可能被解係與潛在當事人訂約，而非律師之居間者。不過，潛在當事人通常不會有興趣了解法易通與律師之間的費用分攤方式，基於計費方式係契約必要之點來看，既然係律師而非潛在當事人最在意費用分攤方式，則居間契約之當事人應該仍是法易通及律師。

(三) 律師服務媒合平台對律師獨立性的影響

在「從法易通事件談起：論律師倫理規範與競爭法之交錯座談會」上，有全聯會成員發言認為，「法易通在網路和行動電話諮詢費上，都是扣除成本後和律師分擔。若其是為了平台營運、維護成本而就每個案件抽取「固定」費用，是沒有問題的，但如此抽成比支付報酬給介紹人更加嚴重，因為錢是直接由法易通收取後分配給律師，如果允許法易通的行為，也應允許律師聘僱業務員，否則會有判斷上不一致之問題。...法易通的行為比單純的介紹案件抽佣金更加嚴重，因其對整個交易的控制更加深入。如果不能以本條[律師倫理規範第 12 條]處理法易通，則不免有輕重失衡之虞。」¹⁴¹。

由上可知，其所欲捍衛之價值不是當事人之利益，而是「律師獨立性(lawyer independence)」。法易通之報酬係自律師費抽成而得，且收受報酬之方式非由律師支付法易通，而係法易通向消費者收取後，再分配給律師，因而產生律師執業環境被非法律人掌握之疑慮。

本文亦贊同律師獨立性為實現其社會功能之根本，然而，法易通對律師獨立性之掌控實

法易通是一種新興的科技工具，是中立的平台。在實際的運作上，我們除了會確認各律師的專業背景與相關紀錄外，在分案時不會有任何人為干涉，而是由消費者自行選擇，或是透過電腦隨機分配來決定獲案的律師。在這個過程中不會影響消費者對於律師的自由選擇，更不會去影響律師的法律判斷。這和傳統的介紹人或者是仲介等概念應該是有所差異的。」見本文附件一、問題 6 之內容。

¹⁴¹ 蔡兆誠律師發言紀錄，見黃瑞明等，前揭註 7，頁 264-265。

較傳統仲介人低，主要在於：法易通不涉及訴訟委任業務，而只涉及法律意見的諮詢，亦即只針對當事人在委任律師之前、進行選擇的階段，其後當事人可自行與律師聯絡，不再透過法易通，而最終是否成立委任契約，法易通並不介入。由於法易通之收費不與委任契約成立與否掛勾，因此沒有挑唆當事人、影響律師之誘因；且法易通係以被動的角度，基於消費者已經存在的法律問題，提供符合專長之律師，亦無特別推薦特定律師，消費者對於是否接受諮詢及諮詢的時間長短有完全自主之決定，這與傳統仲介或業務員本質上服務於特定或少數律師不同。

即使是行動電話服務的法律諮詢，當事人仍可在選定律師之後，另外直接撥打律師的連絡電話進行諮詢，不再透過法易通的系統來跟律師連絡（律師也可在電話中建議當事人不透過法易通系統與之連絡），就不會被法易通收取費用¹⁴²。因此在需要較長時間（例如當事人講了40分鐘之後就選定律師，但完成整個案件需要數小時的諮詢）的法律諮詢案中，法易通對收費的影響，不會包含整個法律服務的全部費用，而只涉及在最初選定由何律師承辦業務的那一小段。這跟傳統單純介紹案件抽佣金（以整個案件的費用來拆帳）的方式完全不同。

雖然法易通看似「依一定比例與律師拆帳」，而非支付固定報酬，但這跟一般訴訟業務的拆帳不同，而比較像是電信業者常用的以秒計費或以分計費制。何以收取單一固定費用(flat fee)就無問題，而依時間收取費用(hourly fee)就有問題，在判斷標準上似宜進一步說明。

雖然法易通事件案發當時市場上主要只有其一家律師服務網路媒合平台，但以法易通所占有的市場規模，根本未達到足以影響律師加入與否之自由的程度。不論法易通的收費方式如何，參與的律師可以選擇加入，也可以選擇不加入而用傳統的方式推廣業務。此外，從市場競爭的角度來看，當市場上存在二家以上的律師服務網路媒合平台時（由於建置系統平台的費用並非高昂，因此市場一旦開放，市場上存在二家以上的平台是極有可能的），不同平台為提高對消費者服務的品質，必然要爭取較優秀的律師加入。因此，各平台必須提高支付給律師的報酬，以吸引優秀律師加入。所以，問題應不在於個別平台究竟是採固定收費或以時計費，而在於是否允許二家以上的平台進行公平競爭。

（四）律師服務媒合平台可提昇人民的法律服務可近性

目前政府雖有提供免費法律諮詢之資源，但大多需要事前預約、到場面談、且限定部份時段¹⁴³，消費者除需克服時間、地點之限制外，若預約人數眾多，亦無法即時獲得解答，遇

¹⁴² 鄭董事長在訪談中表示：「當消費者透過法易通與律師取得聯繫後，其後續是否要繼續透過法易通來和該律師取得聯繫，抑或是和律師間不透過法易通，直接以市話進行聯繫（即消費者直接打電話到律師事務所），都是消費者和律師之間可以自由選擇的事情，我們不會去限制，律師甚至可以將自己事務所的電話放在法易通網站上都沒有問題。不過，實際上，律師未必會希望與客戶私下接洽，因為透過法易通，律師可以確定打來的消費者真的有需求，並會支付服務報酬。不像傳統的情況，許多人電話問一問就沒有下文了，不確定性比較高。」見本文附件一、問題1之內容。

¹⁴³ 以台北市為例，各區公所調解委員會服務時間多為每週一至週五上午9：30-11：30，各地婦女中心多每週僅一個時段，見法務部，法律諮詢資源—台北市，<http://www.moj.gov.tw/ct.asp?xItem=29321&ctNode=27961>；大學

有緊急情況無法馬上找到律師協助；此外，到場後可諮詢的時間也受到預約人數之限制，其疑問很可能無法一次解決。另一個問題為法律諮詢費動輒每小時數千元¹⁴⁴，一般收入之當事人很難詢問多個律師，再比較出較適合者。

論者認為，律師業具高度資訊不對等，一般大眾很難在短時間內瞭解法律專業知識，而律師公會的規範對解決資訊不對稱的幫助不大。從競爭和市場的角度而言，促進競爭是讓資訊充分最主要的管道，讓更多的律師透過各種新型態的法律服務管道告訴社會大眾法律的實質內容，並非所有事情都非得由律師來辦。故，應使法律服務的管道更加暢通，讓消費者自己決定要找哪一方面的法律專業人士處理問題¹⁴⁵。

本文認為，律師透過媒合平台提供服務，可提昇人民的法律服務可近性(legal accessibility)。法易通的服務只要有網路或行動電話基地台覆蓋之處即可使用，不僅突破當事人與律師之時空限制，急迫情況時當事人可即時獲得最基本的處理，避免損害擴大。此外，法易通的收費小於一般諮詢行情，且其計費方式較有彈性，法易通的網路平台以點數計費，行動電話平台以秒計費，與傳統律師諮詢以半小時或一小時為計費單位不同，因而消費者可以較低的費用與較方便之方式對不同律師進行初步比較，降低尋求第二意見之成本。就參與媒合平台的律師而言，一位曾使用法易通的律師表示：政府其實有提供免費的平民法律服務，但是有特定時段，需要面對面諮詢，效果不彰，網路則可以克服時空限制。透過網路，一來做社會服務，二來確實有廣告的作用，三年來透過法易通而來的接案占比率雖還不高，不過，這樣的服務會成為一種新趨勢¹⁴⁶。

(五) 開放律師服務媒合平台可能存在的弊害及應對方案

媒合平台具有強化當事人選擇律師的意志自主性、落實民眾訴訟權的優點，已如上述。然而，開放媒合平台，真的不會有問題嗎？¹⁴⁷本文認為，除了前述全聯會表示的疑慮外，可

法律服務社學期間服務時間約為每一至二週一天，暑期服務時間減少，如：台灣大學法律服務社，學期間服務時間約每週一天，暑期服務時間約每月一天，<http://www.law.ntu.edu.tw/legalservice/index.files/Page419.htm>；東吳法律服務社，學期間服務時間約每一至二週一天，<http://www.scu.edu.tw/law>（首頁－社團活動－法律服務社）（最後點閱日：2011年7月30日）。

¹⁴⁴ 台北律師公會章程第29條(甲)1：討論案情每小時新台幣捌仟元以下，但案情複雜或特殊者，得酌增至新台幣壹萬貳仟元。新竹律師公會章程第28條(甲)一：討論案情每小時不得逾新台幣捌仟元。但案情繁雜或特殊者得酌增至新台幣壹萬貳仟元。未滿一小時以一小時論。

¹⁴⁵ 陳志民教授發言紀錄，見黃瑞明等，前揭註7，頁259-260。

¹⁴⁶ 林孟儀，同前註4。

¹⁴⁷ 鄭董事長在訪談中表示，法易通針對可能的風險，設有消費者保護機制：「法易通過去一直很關心消費者的心聲，設有客訴的制度，並會定期調查消費者使用法易通的滿意度及相關意見。我們希望透過制度的建立，清楚了解各個律師提供服務的狀況，及時汰除不適任的律師，維持法易通平台提供服務的質量、保障消費者之權益。...在服務結束後，[法易通的系統]並會調查消費者對本次服務的滿意度，評比從一到五分，消費者可以自己鍵入其所認知的評分。而這樣的評比結果會成為一個ranking，讓服務態度較差，或者是鮮少開手機的律師被排到後面去。如此的市場競爭機制會讓律師去提供良善的服務，無法滿足消費者需求的律師將會被自然淘汰。...[行動電話平台的運作成果]消費者申訴的件數總共只有5件，在我們後來做的消費者滿意度調查中，民眾的反應非常良好，平均一個法律問題都會諮詢3個律師以上。而在5件申訴的案件中，其中1件的抱怨內容

能存在的問題有二，一是律師為求在極短的諮詢時間內獲得當事人選定委任，可能在溝通過程中出現誇大不實的自我吹噓；二是媒合平台在提供律師人選給當事人時，如果不是依律師專長是否符合當事人需求的原則，而是讓繳錢比較多的律師，有比較多被推薦的機會，亦即揀選律師的標準不夠中立，就有可能對當事人造成傷害。

對於第一個問題，首先，這在傳統的律師業務推廣方式下也一樣會存在。而且，媒合平台因為讓當事人可以在較多的律師之間進行比較，事實上是比其他業務推廣方式有較低的傷害可能性。其次，光是有誇大不實的可能性，不構成「全面禁止」的理由。在美國律師廣告的里程碑案例Bates v. State Bar of Arizona一案中，Arizona律師公會以律師倫理規範禁止律師進行廣告，因而受到公平法的處分。該案一路上訴到聯邦最高法院，Arizona律師公會主張，由於律師有強制加入律師公會的法定義務，且律師公會受法律授權制定律師倫理規範，因此律師公會應被視為受國家委託行使公權力的機關，其制定倫理規範是國家行為，不受公平法的管制¹⁴⁸。另外，其主張，律師為了在廣告中吸引當事人委任，必然會誇大其詞，造成誤導，故有全面禁止之必要¹⁴⁹。聯邦最高法院否定了Arizona律師公會的這兩項主張，認為律師公會即使有法律授權制定自律規章，仍然是一個同業公會，並未因此變成行政機關¹⁵⁰。即使廣告有可能造成消費者誤導，仍然只能處罰有誤導性的廣告，而不能全面的禁止¹⁵¹。申言之，對律師業務推廣方式的限制，應該要有正當理由，且遵守比例原則。

對於第二個問題，正是基於此原因，ABA在修改專業行為準則時，才會要求營利性仲介服務應通過審核，而「仲介服務模範規定」要求仲介服務在仲介客戶上不得給予董事會或管理委員會的律師特別待遇；會員資格必須開放；會員費的數額必須合理等，即須採開放而中立的推薦標準¹⁵²。綜之，美國對營利性質的仲介服務亦未全面禁止，而係輔以審核機制及配套規定，以保護消費者。這就是一種基於比例原則下的價值決策。亦即，對於此種新興律師業務推廣方式的態度，正確的作法應該是積極管理，而非消極的全面抵制。

是不滿律師在諮詢時打呵欠，但經我們事後向該名律師進行了解，發現當時的電話諮詢時間為凌晨 2 點鐘和 4 點鐘，律師感到生理上的疲倦，應係情有可原。...法易通設有客訴的機制，這讓律師無法在諮詢的過程中，利用資訊不對稱來誑騙消費者。比如說有一些律師告訴消費者：我出庭一次就要 5 萬元，但照理說律師收費是用「審級」計算，一個審級 6 萬、8 萬不等，民眾用了法易通之後，就可以發現過去的律師騙他。...我們過去有找過富邦討論律師責任保險的問題，但當時富邦表示在律師人數較少的情況下，費率必須要拉高一些。另外我們的隨機分案制度也是對消費者的一種保護機制，我們還有一個審議小組，由專業人事組成，會針對整個流程是否有不公平的情況，持續的去做檢討與修正，這樣的流程也都有通過經濟部之審核。此外，在客訴機制的建構方面，如果發生申訴的情形，在過往的經驗裡我們都是退費處理，並會以此為據，調整律師個人的 ranking，讓整個平台建立有律師的淘汰機制，確實保障消費者權益。」在法易通的平台下，消費者是有機會對律師進行評比的，而評比的結果和其他的一些指標，如律師對自己資訊公開的程度、願意接受消費者評鑑的狀況、接聽率，客訴情況等不同指標，來調整個別律師的點數。點數越低的律師就會被排到越後面，形成市場的自然淘汰。這是制度面的設計，但一如前述，我們真正接到的客訴其實是少之又少，客戶的滿意度非常的高。」請見本文附件一、問題 2、問題 4 之內容。

¹⁴⁸ Bates v. State Bar of Arizona, 433 U.S. 350, 359 (1977).

¹⁴⁹ *Id.* at 372.

¹⁵⁰ *Id.* at 361.

¹⁵¹ *Id.* at 378.

¹⁵² 參見本文第三章第（六）節。

本文認為，全聯會宜針對律師使用媒合平台等新興科技工具推展業務之方式，以及新興科技工具之經營條件，制定更為細緻之規範，以防止可能的風險及爭議。針對媒合平台之經營而言，本文建議可以制訂下要求：

1. 媒合平台之會員資格應開放給所有具備執業資格且未受懲戒處分¹⁵³之律師。
2. 媒合平台之運作應以中立為原則，不得依據其主觀標準對律師之能力或服務為評價或進行排序，以避免造成推薦特定律師的效果。媒合之過程應透過電腦系統運作，排除人為因素之不當影響。
3. 媒合平台應要求律師會員投保責任保險。
4. 媒合平台應提供消費者及律師表達意見之空間，如設立個別律師的留言版、討論區等，消費者可於留言版內說明對該律師的服務是否滿意及原因，該律師亦得回應。若律師有違反律師法或律師倫理規範之情事，消費者除可發表負面意見外，媒合平台亦應協助消費者向該律師所屬之律師公會檢舉¹⁵⁴，由律師公會決定是否懲處，媒合平台不直接進行判斷。



¹⁵³ 律師法第 39 條：律師有左列情事之一者，應付懲戒：一、有違反第二十條第三項、第二十一條、第二十二條、第二十四條、第二十六條、第二十八條至第三十七條之行為者。二、有犯罪之行為，經判刑確定者。但因過失犯罪者，不在此限。三、有違背律師倫理規範或律師公會章程之行為，情節重大者。同法第 40 條：律師應付懲戒者，由高等法院或其分院或地方法院檢察署依職權送請律師懲戒委員會處理。其因辦理第二十條第二項事務應付懲戒者，由各該主管機關逕行送請處理。律師公會對於應付懲戒之律師，得經會員大會或理事、監事聯席會議之決議，送請律師懲戒委員會處理。同法第 41 條：律師懲戒委員會，由高等法院法官三人、高等法院檢察署檢察官一人及律師五人組織之；委員長由委員互選之。同法第 44 條：懲戒處分如左：一、警告。二、申誡。三、停止執行職務二年以下。四、除名。

¹⁵⁴ 律師倫理規範第 49 條：律師違反本規範，由所屬律師公會審議，按下列方法處置之：一、勸告。二、告誡。三、情節重大者，送請相關機關處理。台北律師公會會員違反風紀案件處理程序第 2 條：凡認本公會會員執行業務有違反法律或倫理風紀之行為，依律師法、律師懲戒規則、律師倫理規範及其他法令，應受懲戒者，得由本公會會員、政府機關或一般民眾向本公會提出檢舉。各理監事亦得主動提案處理。

五、結論

律師服務媒合平台是透過資訊科技的發達，提供一種過去不存在的法律服務。這種服務方式，在邏輯上可能不為舊規範所容，但因為資訊科技的特性，未必有舊倫理規範所不容許的性質。

2010 及 2011 年，是民間要求司法改革呼聲最強烈的時刻，包括要求外部人參與司法人事決定及懲戒程序、人民參審等等，其主要核心價值，無非是希望對人民充權(empower)，讓人民在司法程序中有更大的決定權力，這項價值在人民選擇律師的權力上，也一樣適用。本文認為，媒合平台提昇人民法律服務可近性(legal accessibility)、普及法律服務之重要功能應予正面肯定。即或認為律師誇大其詞、促銷委任的行為在媒合平台上有可能出現，也不能因此構成全面禁止的結論，正確的作法應為積極管理，而非消極抵制。是故，對於律師使用媒合平台進行規範，即有其必要性。

綜上所述，本文認為，與傳統提供法律服務的方式相比，媒合平台並無明顯對民眾造成傷害之虞，縱有風險，也應採最小限制手段，不能一律禁止。目前律師倫理規範第 12 條之「介紹人」一詞或可限縮解釋為傳統之仲介人，媒合平台因性質不同，應不適用該條規定。建議全聯會針對律師使用媒合平台等新興科技工具推展業務之方式，以及新興科技工具業者之經營條件，訂出明確規則，使民眾得以享受新興科技的益處，律師亦得避免涉入倫理規範之爭議。亦即透過政府管制及市場競爭，避免營利性團體可能造成的傷害，如此可兼顧科技發展帶來之變革與倫理規範的保護意旨。



參考文獻

一、中文書籍

1. 王惠光，《法律倫理學講義》，作者自版，初版，台北市（2007）。
2. 姜世明，《法律倫理學》，元照，初版，台北市（2010）。
3. 姚孟昌等著，東吳大學法學院主編，《法律倫理學》，新學林，一版，台北市（2009）。
4. 楊芳賢等，《民法債編各論（下）》，元照，初版，台北市（2002）。

二、中文期刊

1. 朱蕙敏，〈律師廣告行為之思考〉，《全國律師》，2卷4期，頁92-98，1998年4月。
2. 林利芝，〈律師業務—律師廣告與招攬行為之探討〉，《月旦法學雜誌》，第188期，頁135-164，2011年1月。
3. 姜世明，〈律師業務招攬行為之限制〉，《臺灣本土法學》，第106期，頁117-124，2008年5月。
4. 陳誌雄、夏禾，〈律師與當事人關係建立之倫理問題—美國與台灣之比較〉，《法學新論》，第28期，頁1-31，2011年2月。
5. 黃瑞明等，〈「從法易通事件談起：論律師倫理規範與競爭法之交錯座談會」會議記錄〉，《月旦法學雜誌》，第188期，頁254-272，2011年1月。
6. 劉孔中，〈專門職業服務解除管制及其競爭規範之研究〉，《律師雜誌》，第241期，頁66-93，1999年10月。
7. 顧立雄、周廷翰，〈律師倫理規範之規範性與實效性——從法易通事件談起〉，《萬國法律》，第174期，頁32-41，2010年12月。

三、中文學位論文

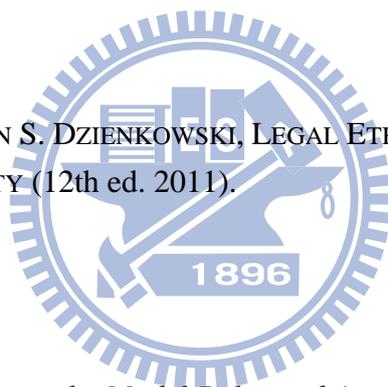
1. 蕭明哲，《數位匯流下台灣法律服務業的現狀與未來—以法易通為例》，東吳大學法律學系碩士論文，2010年7月。

四、其他中文參考文獻

1. 台灣大學法律服務社，<http://www.law.ntu.edu.tw/legalservice/index.files/Page419.htm>（最後點閱日：2011年7月30日）。
2. 東吳法律服務社，<http://www.scu.edu.tw/law>（首頁－社團活動－法律服務社）（最後點閱日：2011年7月30日）。
3. 林孟儀，付三千元 律師變成你的 7-ELEVEN，商業周刊，第 904 期，2005 年 3 月，<http://www.businessweekly.com.tw/article.php?id=19912&p=1>（最後點閱日：2011年7月30日）。
4. 法務部，法律諮詢資源－台北市，<http://www.moj.gov.tw/ct.asp?xItem=29321&ctNode=27961>（最後點閱日：2011年7月30日）。
5. 鄭彙翰報導，手機直撥 55885 百位律師 24 小時提供專業諮詢，beephone 電信蜂網站，2006 年 4 月 7 日，<http://www.beephone.com.tw/shownews.php?id=578>（最後點閱日：2011年7月30日）。

五、英文書籍

1. RONALD D. ROTUNDA & JOHN S. DZIENKOWSKI, *LEGAL ETHICS: THE LAWYER'S DESKBOOK ON PROFESSIONAL RESPONSIBILITY* (12th ed. 2011).



六、英文期刊

1. Christopher M. Mensoian, *Bates, the Model Rules and Attorney Advertising*, 32 MCGEORGE L. REV. 77 (2000).
2. Geri L. Dreiling, *Choosing Up Sides: States Are Split on Whether Attorneys May Take Part in Online Legal-Match Services*, 93-MAY A.B.A. J. 28 (2007).
3. Geri L. Dreiling, *Surfing for Lawyers: FTC Endorses Online Legal Matchmaking*, 5 NO. 29 ABA J. E-REPORT 4 (2006).
4. Kathryn A. Thompson, *Client Web Sites and the Lawyer Ethics Rules: What Your Client Says About You Can Hurt You*, 16 NO. 4 PROF. LAW. 1 (2005).
5. Marc S. Moller, Michael E. Kerman, *The 45-Day "No-Solicitation" Rule in the Internet Age*, 23 NO. 4 AIR & SPACE LAW. 1 (2011).
6. Michael D. Margolin, *California Lawyer Referral Services: What They Are, How They Operate and What They Can Do For You*, 2 J. LEGAL ADVOC. & PRAC. 83 (2000).

7. Stephen A. Bailey, *Fooling Ourselves? An Ethical and Constitutional Analysis of Lawyer-To-Lawyer Advertising*, 10 FLA. COASTAL L. REV. 385 (2009).
8. Steve Seidenberg, *Web-Based Firm Offers An Easy but Pricey Way for Lawyers to Hook Up With Clients*, 90-JAN A.B.A. J. 21 (2004).
9. William I. Weston, *The Ethics of Advertising and Other Issues Related to Law Firm Web Sites*, 2005 PROF. LAW. 69 (2005).

七、專門報告

1. ABANow, *ABA Commission on Ethics 20/20 Recommends No New Restrictions on Lawyer Advertising: Initial Proposal Suggests Only Clarifications to Select Rules*, <http://www.abanow.org/2011/06/aba-commission-on-ethics-2020-recommends-no-new-restrictions-on-lawyer-advertising/> (last visited July 30, 2011).
2. ABA Commission on Ethics 20/20, *Ethics 20/20 News, NEW: A message from Commission on Ethics 20/20 Co-Chairs, Jamie S. Gorelick and Michael Traynor: Release of Commission's Initial Draft Proposal: Lawyers' Use of Technology and Client Development*, http://www.americanbar.org/groups/professional_responsibility/aba_commission_on_ethics_20_20.html (last visited July 30, 2011).
3. ABA Commission on Ethics 20/20, *Initial Draft Proposal –Technology and Advertising, June 29, 2011*, http://www.abanow.org/wordpress/wp-content/files_flutter/1309382231technology_client_proposal_062911.pdf (last visited July 30, 2011).
4. ABA CPR Policy Implementation Committee, *Variations of the ABA Model Rules of Professional Conduct, Rule 7.2: Advertising*, http://www.americanbar.org/content/dam/aba/migrated/cpr/pic/7_2.authcheckdam.pdf (last visited July 30, 2011).
5. ABA Ethics 2000 Commission, February 2002 Report, *Rule 7.2: Advertising, Model Rule 7.2 Reporter's Explanation of Changes, TEXT: 4. Paragraph (b)(2): Modify to permit lawyers to pay the usual charges of "a not-for-profit or qualified lawyer referral service"*, http://www.americanbar.org/groups/professional_responsibility/policy/ethics_2000_commission/e2k_72_202.html (last visited July 30, 2011).
6. ABA Survey of Public Service Lawyer Referral Regarding Percentage Fees, <http://qa.americanbar.org/content/dam/aba/migrated/legalservices/Iris/clearinghouse/state.authcheckdam.pdf> (last visited July 30, 2011).

八、其他英文參考文獻

1. Groupon, <http://www.groupon.com/> (last visited July 30, 2011).
2. LeaglMatch, *Company Overview*, <http://www.legalmatch.com/attorneys/companyinfo.html> (last visited July 30, 2011).
3. LegalMatch, Find the Right Utah Lawyer, <http://utahbar.legalmatch.com/> (last visited July 30, 2011).
4. Staci Zaretsky, *Ethics vs. Professionalism: Is Groupon Feasible for Lawyers?*, <http://lawyerist.com/ethics-vs-professionalism-is-groupon-feasible-for-lawyers/> (last visited July 30, 2011).



附件一：訪談內容

（一）訪談之問題意識

法易通平台的出現與演變歷程，對台灣法律服務產業具有劃時代的意義。法易通透過新的科技工具，改變既有律師提供服務之態樣與頻率，並獲得消費者及經濟部等政府機關的高度肯定。本文希望從律師倫理的角度出發，先對法易通的創辦歷史以及運作模式進行深入了解，其後對法易通是否確實違反律師倫理規範進行討論，例如法易通在運作模式上有無調整之必要與空間？目前律師倫理規範的規定是否合理？若有修正的需要，未來可能的修正方向為何？等問題，綜合我國學者、律師界之見解，並參酌美國法之觀點，做更為細膩的探討與分析，以期能為新興科技工具在我國法律服務領域之未來發展，建構較為嚴整的學理基礎。

如前所述，法易通平台已於 2009 年 8 月下線，關於其發展歷程及運作模式僅有極少數之二手資料記載，如碩士論文、網路新聞庫存頁面等，且各方所述之內容存有些許差異，難以窺見全貌。故此，本文以為要了解法易通平台的運作及其背後的創建理念，最適切的做法便是與法易通之創辦人—鄭董事長進行深度訪談。希望透過此次訪談，增益本文對法易通相關倫理問題探討的深度與廣度，俾補缺漏。

（二）訪談之前置作業：

為了達到上述訪談目標，此次訪談在問題設計上均為開放式問題，並將訪談的時間設計為 2 個小時。希望透過這樣的設計，讓訪談對象有充裕的時間對提問及相關的議題進行完整的論述與回應。

（三）訪談結果摘要

此部分將以重點摘要的方式，具體呈現本次訪談所設計的問題與鄭董事長的回應。

【問題 1】網路平台和行動電話平台提供服務的主要目的是否不同，亦即，網路平台的目的是否以「提供進一步成立訴訟委任契約前的諮商階段」為主，而行動電話平台的目的，則以「只有法律諮詢，不一定涉及訴訟委任」為主？

※鄭董事長（以下簡稱答）：

使用網路平台和行動電話平台提供服務的主要目的並無不同，同為法易通提供服務的一種管道。如果從法易通的發展歷程來看，網路平台諮詢是較早出現的服務態樣，在民國 89 年，也就是 2000 年法易通出現的時候，網路已漸漸普及，許多律師事務所也開始利用這樣的新興科技。然而，這樣的嘗試往往會遇到一個問題，亦即：消費者要如何在網路的茫茫大海中找到適合自己的律師事務所？有鑑於此，我們便決定要設計一個平台，讓律師的背景資訊

及其他如各別律師在法院的判決等可以資訊公開的內容，邀請律師做較為詳盡的提供。由於我自己曾經在公平會待過¹⁵⁵，對於「資訊不對稱」這樣的問題非常清楚。在資訊不對稱的情況下，消費者基本上是很容易被律師霸凌的。試想：當一個消費者發生了法律上的問題，人心惶惶的時候，為什麼不能讓他有比較的機會，選擇最適合自己的律師？而在法易通平台出現前的情況便是如此，民眾僅有極少的選擇，故而往往只能做出有限理性的決定。也正因為我們認識到這樣的問題，於是在法易通開辦的第一階段，我們就建立了網路平台，希望能解決資訊不對稱的問題。

不過，網路平台實際開始運作後，我們發現了一些障礙。第一個是網路在法律服務的提供上比較無法達到「即時」的要求。另一方面，網路服務需要透過打字的特點，同樣也限制了此一平台服務的即時性。因此，僅有網路平台的法易通服務大致維持了3年多，在進入第二階段後，我們就開始研發行動電話的平台服務模式，結合數位匯流、電信業者，以及律師這三個關鍵的環節，在經過 NCC 的核准後，透過電信增值服務的方式，讓消費者只需撥打 55885，即能輕鬆的使用法易通平台，並在每秒鐘 0.65 元、每分鐘 39 元的費率下獲得所需之律師服務。這樣的行動電話服務平台問世後，廣受消費者的青睞與好評，並在實際運作上，成為法易通提供服務的主要管道。

在這邊需要特別說明的是：法易通的行動電話服務平台，在成本上包含：支付電信業者之電信費、拉專線的租金和機台等增值服務平台的費用、及律師提供服務之報酬。故此，我們當初設計大約抓 1/3、1/3、1/3 費用分攤的比例，其實是天經地義¹⁵⁶。但是全聯會卻緊抓此點認為我們在經營律師事務所、有抽成，甚至認為我們有剝削律師。但當初地檢署來調查我們的時候，我們的帳冊就是完全公開，調查的結果也沒有問題。儘管地檢署一開始對於我們的營利模式與目標感到不解，但我們讓地檢署知道我們的模式是透過加入會員，繳交諮詢費的方式來維繫法易通的營運。而法易通創立的出發點更是單純，就是：資訊為什麼不能對稱？資訊應該是要公開的！

另外值得一提的是，當消費者透過法易通與律師取得聯繫後，其後續是否要繼續透過法易通來和該律師取得聯繫，抑或是和律師間不透過法易通，直接以市話進行聯繫（即消費者直接打電話到律師事務所），都是消費者和律師之間可以自由選擇的事情，我們不會去限制，律師甚至可以將自己事務所的電話放在法易通網站上都沒有問題。不過，實際上，律師未必會希望與客戶私下接洽，因為透過法易通，律師可以確定打來的消費者真的有需要，並會支付服務報酬。不像傳統的情況，許多人電話問一問就沒有下文了，不確定性比較高。

我們也曾經對消費者和律師進行滿意度調查，結果顯示雙方的滿意度都相當高，在成案率上也相當不錯，平均每 100 件案子，大約有 15% 可以成案。這樣的數字還是我們沒有廣為宣傳下的數字，若我們廣為宣傳，其成果將會更加可觀。而且法易通提供的服務僅在於讓消費者可以輕鬆便利地找到適合的律師，律師與消費者之後的互動我們則毫不干涉，因為我要

¹⁵⁵ 鄭董事長曾於公平交易委會擔任視察（1992 年至 2000 年），並曾於東吳及元智大學教授公平交易法。

¹⁵⁶ 法易通函，98 年法易字第 9807001 號函。

做的是一個 structure、一個結構，重點是放在消費者端的部分，避免讓其在消費過程中受到欺騙，律師這一邊則是讓其有機會獲得更確定的服務來源，形成一個供給與需求的關係。

儘管地檢署在調查後認為我們沒有問題，但全聯會始終無法認同我的觀點，透過各種不同的手段，先後以律師法、律師倫理規範，甚至是公司法等為依據，向台北地檢署、法務部，經濟部等機關檢舉我們，步步進逼，但我們在法律上都能夠站得住腳，沒有問題。最後全聯會卻發函各律師公會，造成參與法易通的律師大量退出。我過去曾經待過公平會，深知全聯會的做法有違公平法，而且後來我也獲得公平會的支持。無奈訴願的結果卻撤銷了公平會的行政處分，而我向高等行政法院提出之撤銷訴訟也被以當事人不適格為由遭到駁回。現在只能等待公平會做出新的行政處分，另外我也考慮從民事的部分來進行求償，自己繼續 fighting 下去。

【問題 2】您覺得消費者或律師使用網路或行動電話平台有沒有風險？若有，是否可能建立相對應之處理機制？實際上是否發生過問題？是否曾有律師或消費者對法易通或其他網路平台表示過意見？

答：

關於這個部分，法易通過去一直很關心消費者的心聲，設有客訴的制度，並會定期調查消費者使用法易通的滿意度及相關意見。我們希望透過制度的建立，清楚了解各個律師提供服務的狀況，及時汰除不適任的律師，維持法易通平台提供服務的質量、保障消費者之權益。

實際上，在法易通剛開始推展行動電話平台服務的階段，電信業者多少都抱持著一種觀望和懷疑的態度，認為律師怎麼可能願意提供這樣的服務？傳統的律師收費如此高昂，每小時之談話費從 6000 元、8000 元，甚至到 12,000 元不等，讓消費者望之卻步，也使諮詢難以成為一個市場。然而，在我們經過市場調查後，發現諮詢確實可以成為一個市場，於是便著手來推這樣的平台。讓民眾可以在網路上瞭解律師的相關資訊，再透過行動電話與適合的律師聯繫。如果消費者僅是單純地想諮詢法律問題，沒有指定的需求，我們的系統便會 random 的幫消費者分配律師。在服務結束後，並會調查消費者對本次服務的滿意度，評比從一到五分，消費者可以自己鍵入其所認知的評分。而這樣的評比結果會成為一個 ranking，讓服務態度較差，或者是鮮少開手機的律師被排到後面去。如此的市場競爭機制會讓律師去提供良善的服務，無法滿足消費者需求的律師將會被自然淘汰。

行動電話平台的運作成果，實際上跌破了許多人的眼鏡。在推出後的 3 年內，用戶大約有 8 萬多人，23 萬多通電話。更令人感到意外的是：消費者申訴的件數總共只有 5 件，在我們後來做的消費者滿意度調查中，民眾的反應非常良好，平均一個法律問題都會諮詢 3 個律師以上。而在 5 件申訴的案件中，其中 1 件的抱怨內容是不滿律師在諮詢時打呵欠，但經我們事後向該名律師進行了解，發現當時的電話諮詢時間為凌晨 2 點鐘和 4 點鐘，律師感到生理上的疲倦，應係情有可原。我們也和律師溝通過類似的情況可以選擇休息，不用堅持在這

樣的時間點進行服務，但有些律師其實是兢兢業業的，當他們認為客戶正處於需要法律服務的時候，他們便會展現出敬業的堅持與態度。

而只有 5 件申訴紀錄，這樣的數字反映著什麼樣的訊息呢？這代表我們有確實對律師進行把關，並在制度面上的設計相當成功，讓消費者可以根據律師的專業背景介紹，確實找到自己所需要的律師來進行諮詢。此外，低客訴率所反映出的另一個訊息是，競爭所帶來的進步。由於消費者透過法易通平台，在較低的費率下可望和多位律師進行諮詢，再為最後的決定。加上法易通設有客訴的機制，這讓律師無法在諮詢的過程中，利用資訊不對稱來誣騙消費者。比如說有一些律師告訴消費者：我出庭一次就要 5 萬元，但照理說律師收費是用「審級」計算，一個審級 6 萬、8 萬不等，民眾用了法易通之後，就可以發現過去的律師騙他。資訊應該公開，我不認為因為律師證書的保護，就可以予取予求。

競爭對於律師產業其實是好的、是正面的，儘管有部分律師擔心如此的運作模式會讓律師的訂價大幅下降，有損其利益。實際上卻未必盡然，因為透過良性的競爭以及更多接觸消費者的機會，律師的獲益實可能不減反增。不過，這樣的觀點始終難以被律師界所接受，許多律師也很抗拒改變的發生。實際上，1999 年 OECD 的 guideline 也已清楚揭示了各國之競爭法主管機關應該要在律師業、會計師業等解除管制的方向¹⁵⁷，此已為全球的趨勢。

再舉一個例子，曾經有一位計程車司機在路上發生車禍，警察到場後對他的態度相當不友善，於是他撥打了 55885，透過電話詢問律師應該如何處理。警察一開始還半信半疑，後來司機讓律師與警方直接溝通後，警察的態度立刻變得和緩許多，事後並對於這樣的服務感到嘖嘖稱奇，這就是我們所希望達到的「一機在手，律師帶著走」，實際運作的結果也深獲消費者的肯定，甚至是經濟部也曾頒發創新服務獎給法易通平台，肯定我們的價值與貢獻，甚至於還把法易通列入國貿局的對國外宣傳的範例。然而，許多律師卻依然不願意接受這種新型態的服務，甚至當面和我翻臉，說我搶了他們的飯碗，並透過各種不同法律途徑來阻礙法易通的發展。但現今各行各業都在競爭，為何唯獨律師不用競爭呢？法易通平台運作的這麼好，對消費者有這麼多實益，卻沒有辦法繼續經營下去，實在是件相當遺憾的事情。我曾經在日本演講過這套服務，講完後日本的 16 個銀行的理事長全部站起來鼓掌。法易通平台的建構是很有意義的，在我離開這個世界後，還是有消費者可以打電話給律師尋求服務。

關於消費者保護的部分，我們過去有找過富邦討論律師責任保險的問題，但當時富邦表示在律師人數較少的情況下，費率必須要拉高一些。另外我們的隨機分案制度也是對消費者的一種保護機制，我們還有一個審議小組，由專業人事組成，會針對整個流程是否有不公平的情況，持續的去做檢討與修正，這樣的流程也都有通過經濟部之審核。此外，在客訴機制的建構方面，如果發生申訴的情形，在過往的經驗裡我們都是退費處理，並會以此為據，調整律師個人的 ranking，讓整個平台建立有律師的淘汰機制，確實保障消費者權益。

¹⁵⁷ OECD 專門職業服務解除管制之行動綱領：1. 會員國應改革其規範與作法，以增加專門職業內之經濟競爭。各國政府-尤其是競爭法的主管機關-特別應該廢止或修改不當限制進入市場、約定價格以及對酬金及服務內容為真實廣告之規定。轉引自劉孔中，專門職業服務解除管制及其競爭規範之研究，律師雜誌，第 241 期，頁 73，1999 年 10 月。

我也曾想過要請律師或消費者出來現身說法，這麼做的目的是為了得到媒體力量的支持。但當時媒體和民意都已經站在我這邊，基於保護律師和消費者的立場，我就沒有再去請他們出來對群眾發聲。不過很可惜的是，媒體沒有辦法持續追到現在這個階段。

【問題 3】除了與律師比例分配諮詢費外，法易通是否有其他與收費有關的規定，例如：年費、訴訟費用折扣等類似規定？

答：

法易通在設計上，無論是消費者或者是律師雙方都不需支付會費，消費者給付的包括通話費、增值資訊系統使用費及諮詢費。在律師的部分，除了被除名或遭到懲戒者外，都可以自由決定是否加入法易通的平台。另外，法易通沒有設律師費折扣之規定，律師費之多寡由律師與當事人決定，法易通不會介入。

【問題 4】若消費者沒有指定特定律師，系統如何為該消費者選出律師，隨機分配或律師之間排序？若有排序，是否特定律師優先？

答：

這個問題可以分成兩個部分回答，在網路平台的部分，消費者可以看到律師的簡介，並透過這樣的介紹來了解律師的專業背景是否符合自己目前的需求，並可自由選擇。在行動電話的部分，在電話剛接通時會先透過語音的方式選擇北、中、南等不同地區之律師，再來則是律師的專長。完成地區與專長的選擇後，系統便會透過參數運算，隨機分配律師。而每一位律師自己也有一組代碼，可以在諮詢的過程詢問律師，或是直接在網路取得此一代碼。如果消費者希望指定律師，便可在接通時直撥這組代碼。

關於排序的部分，前已述及，在法易通的平台下，消費者是有機會對律師進行評比的，而評比的結果和其他的一些指標，如律師對自己資訊公開的程度、願意接受消費者評鑑的狀況、接聽率，客訴情況等不同指標，來調整個別律師的點數。點數越低的律師就會被排到越後面，形成市場的自然淘汰。這是制度面的設計，但一如前述，我們真正接到的客訴其實是少之又少，客戶的滿意度非常的高。

在過去也有很多業者想要模仿我們的 model，像如大陸對法易通平台的運作模式一直很有興趣，但我其實都不太擔心。在網路平台的部分或許可以模仿得唯妙唯肖，但在行動電話的部分我們有自己的 knowhow，比如說 MVPN 的設計，消費者可以等幾秒鐘、指定的律師不在時的處理模式等，我們都有精心研究過，摸索了相當長的時間，並將相關的資訊及數據紀錄下來讓電腦去 run。這套技術我們本來有打算申請專利，但因為專利需要公開，權衡後我們還是決定透過營業秘密來保護這套技術。

【問題 5】 律師公會轉知會員退出法易通後，仍有些律師願意留下，為何最後會決定下線？有無其他行政機關的干預？

答：

律師公會轉知會員退出法易通後，確實仍有願意留下的律師，但人數太少，規模不足，無法撐起這整個營運平台。因為法易通的運作是將律師正常工作以外的時間開放出來，在不影響正常工作的前提下來提供更多消費者服務。當律師紛紛離去時，規模就會不夠，無法滿足消費者的需求。儘管我們原本看起來有 140 幾個律師，但白天在線的大約是 70 幾個。實際上最後願意留下的律師不多，可能不到 10 個。當時我們也收到許多律師寄來的存證信函，說他們被我們欺騙，真的讓人感受到人情冷暖。

在我們和全聯會對抗的過程中，原本想要贊助我們的投資者也紛紛抽手，不了了之。在資金進不來的情況下，我們實在無法繼續經營下去。其實在過去我們曾經有考慮過要讓更大規模的公司來接手法易通，另外也曾思考將這套平台運用在其他領域，如心理師所提供的服務就很適合運用此一平台。儘管這樣的想法一開始在心理師界引起熱烈的討論，但由於心理師公會中也有人的配偶是律師公會的成員，並在心理師公會的會議中提出此一平台的運用是違法的，導致這樣的合作計畫無法順利成型。

法易通或許在這個領域走得太快了，儘管全聯會目前還沒有辦法接受這樣的型態，但未來他們也可能自己出來辦一套類似的服務。只要剖析一下法易通的運作模式，其實並不困難。但由公部門來做這件事情，其成效如何我會比較擔心。

【問題 6】 您覺得法易通是否屬於倫理規範第 12 條的「介紹人」？律師與法易通酬勞分配的方式是否屬「支付介紹人報酬」？

答：

我認為法易通不是律師倫理規範第 12 條的「介紹人」，法易通是一種新興的科技工具，是中立的平台。在實際的運作上，我們除了會確認各律師的專業背景與相關紀錄外，在分案時不會有任何人為干涉，而是由消費者自行選擇，或是透過電腦隨機分配來決定獲案的律師。在這個過程中不會影響消費者對於律師的自由選擇，更不會去影響律師的法律判斷。這和傳統的介紹人或者是仲介等概念應該是有所差異的。

至於律師與法易通的酬勞分配是否為「支付介紹人報酬」，法易通既然不是「介紹人」，自然不受該條對於支付報酬的限制，遑論法易通根本沒有抽成。在案件委託的部分，我們本來就沒有抽成的問題。我針對網路平台及行動電話平台的收費模式做進一步的說明：

(1) 網路平台

網路平台的付費方式為每個問題的金額由各律師自行訂之，通常一個問題 200 元左右，也有例外免費回答者，若律師不收費，法易通基於公益精神也不收錢。每個律師的問題費用固定，不因字數多寡等而有所影響。消費者支付的費用應分為「律師諮詢費」及「法易通平台費」，因為在實際的運作面上並非全部只有律師提供服務，法易通之平台同樣也在提供服務，並有一定之成本。重要的是，法易通未就律師諮詢費抽取任何費用，不論法易通就個別問題收取多少費用，都可換算成比例。因此，關鍵並非比例，而是法易通亦有提供服務，消費者支付給法易通之費用是法易通提供服務所得，非自律師費中抽取。

(2) 行動電話平台

在行動電話平台的部分，亦應該將整體服務區分為：「電信公司線路」、「法易通專線增值系統」，以及「律師諮詢」這三個面向，而非僅有律師提供服務。電信費本來就是以時間計算費用，法易通僅是以代收轉付的方式將律師諮詢費交給律師，法易通所保留者為其提供增值系統服務之所得，非自律師諮詢費中抽成。個別律師亦可向電信公司申請類似法易通之專線增值系統，但每個月費用可能需數萬元，法易通僅是以類似 PCHome、Yahoo 的模式，以較有效率的方式讓各個律師提供服務。

全聯會針對律師在行動電話諮詢服務分配到 25% 到 30% 左右這一點，認為法易通還是有抽成的問題，且律師僅拿到三成，是一種剝削。對於這樣的說法，我的回應是：實際上，在這套服務中我甚至可以不用給律師錢，很多律師還是會願意來，因為他可以接觸到民眾，而且是真正的 target。而為什麼我們會給律師錢，是基於鼓勵律師參與這個服務的想法，從一開始的 10 個、20 個，越來越多，很多願意加入我們服務的律師都是法官退下來的律師，或者是剛考上國考的新進律師。而當參與的律師漸增，我們還是一本初衷，讓律師們可以獲得類似車馬費這樣的收入。

如果說這樣要叫做抽成，那我真的很想問：如果沒有電信公司、增值平台，律師還可以在家提供服務嗎？如果不親自出門能接觸到客戶嗎？在這樣的情況下，怎麼可以說功勞全部是律師的，電信公司和專線平台都在剝削律師呢？這樣的說法實在讓我很難接受，我也問全聯會不然我該怎麼做，得到的答案就是：「你們不收費就對啦！」在一個自由經濟國家中，我實在無法接受這種說法，法務部、地檢署、經濟部都說我 OK，我是一個合法的廠商，為什麼你說不行就不行？就算是認為有律師倫理規範的問題，也應該是有嚴謹的程序，有委員會來審查，其組成也不是只有律師，還包含有學者和法官。同時我也有向全聯會表示他們的做法有違公平交易法，而我們之間就在律師倫理規範以及公平交易法這邊產生了歧異。

但實際上，我們就是沒有抽成，這也是通過地檢署、法務部，以及經濟部之檢驗的。而對於法易通的營運，很多人還是很疑惑，認為：「你們真的不抽成嗎？單靠電信費就可以生存嗎？」，答案是沒有錯的，當量夠大的時候，我們就可以生存。實際上，法易通初期的成本很高，從網路到行動電話，前前後後大約花了 1 億多。但當市場上大家都知道 55885 後，成本會越來越小，也沒有抽成的必要，抽成也不符合我們創立法易通的本旨，我們不會抽成。

附件二：各州倫理意見簡表

州別	意見編號	日期	結論
North Carolina	Formal Ethics Opinion 1	2004	律師得參與網路服務，但律師與網路服務不可有報酬分配，且網路服務提供的資訊須為真實。
Rhode Island	Opinion No. 2005-01	2005	LegalMatch 不是仲介服務，其年費是合理的廣告費； 律師支付 LegalMatch 年費不是與非律師分享報酬；律師回覆消費者的提問不是違法招攬。律師參與 LegalMatch 符合倫理。
Texas	Opinion Number 561	2005	系爭網路服務為私營仲介服務，故律師不得支付費用參加。
Texas	Opinion Number 573	2006	私營網路服務若符合一定標準，就不是違法的仲介，而是合法的廣告，律師得支付費用參加。
Colorado	Ethics Opinion 122	2010	若網路服務符合一定條件，即為合法的廣告。

州	North Carolina ¹⁵⁸
決議單位	The North Carolina State Bar
時間	April 23, 2004
意見編號	Formal Ethics Opinion 1, Participation in On-Line Legal Matching Service
事實	系爭網路服務媒合律師與潛在客戶。欲參與網路服務的律師需支付一次性的註冊費及年費，前者用於確認資格及技術設定等，後者用於支付經常性的行政、系統與廣告支出，且依個別律師的收費現況、專長、年資等有所不同。消費者透過網路服務提出匿名請求，如果律師對該提問有興趣，可寄送該消費者相關說明及個人資訊，消費者可在與其聯絡的律師中進行選擇並與進行聯絡。網路服務不介入律師－客戶關係之形成，也與律師費無涉。
爭點	律師能否參與網路服務？
法條	<ul style="list-style-type: none"> ● North Carolina Rules of Professional Conduct, Rule 7.2 (b) A lawyer shall not give anything of value to a person for recommending the lawyer's services except that a lawyer may <ul style="list-style-type: none"> (1) pay the reasonable costs of advertisements or communications permitted by this Rule; (2) pay the usual charges of a not-for-profit lawyer referral service that complies with Rule 7.2(d), or a prepaid or group legal services plan that complies with Rule 7.3(d); and ● North Carolina Rules of Professional Conduct, Rule 7.2 (d) A lawyer may participate in a lawyer referral service subject to the following conditions: <ul style="list-style-type: none"> (2) the referral service is not operated for a profit;
結論	律師得參與類似仲介服務與律師名冊的網路服務，但律師與網路服務間不可有報酬分配，且所有關於律師及網路服務的資訊須為真實。

¹⁵⁸ North Carolina State Bar, *supra* note 52.

理由	<p>網路服務具有「仲介服務」及「律師名冊」兩個面向，網路服務表示在准許律師加入時經過篩選，故具有「仲介服務」的特性；網路服務提供律師的姓名及資訊供消費者選擇，故也具備「律師名冊」的特性。</p> <p>Rule 7.2(d)(2)規定仲介服務必須非以營利為目的。網路服務符合其他條件但不符合該款，如果消費者想要個人化或較快速的服務，需要支付費用，且網站上未說明消費者如何得知所有註冊律師的姓名。不過，網路服務嚴格來說並不是仲介，且沒有達到所有標準也不該禁止律師參與(not strictly a referral service and failure to meet all of conditions set forth in Rule 7.2(d) should not prohibit a lawyer from participating)。網路服務的消費者與傳統仲介服務被動的接受者不同，網路服務的消費者必須評估接收到的資訊，並自行做出選擇，如此傳統仲介對消費者的潛在傷害可被避免。</p> <p>不過，律師參與網路服務仍需遵守其他倫理規範，例如Rule 5.4(a)禁止律師與非律師分享費用¹⁵⁹，雖然律師可支付一定比例的網路服務營運的合理支出，但不得支付律師費的任何部份給網路服務業者。此外，律師需對網路服務提供之資訊（關於該律師及其事務所之部份）的真實性負責¹⁶⁰。</p>
----	---



¹⁵⁹ North Carolina Rules of Professional Conduct, Rule 5.4(a) A lawyer or law firm shall not share legal fees with a nonlawyer...

¹⁶⁰ North Carolina Rules of Professional Conduct, Rule 7.1(a) A lawyer shall not make a false or misleading communication about the lawyer or the lawyer's services. A communication is false or misleading if it: (1) contains a material misrepresentation of fact or law, or omits a fact necessary to make the statement considered as a whole not materially misleading; (2) is likely to create an unjustified expectation about results the lawyer can achieve, or states or implies that the lawyer can achieve results by means that violate the Rules of Professional Conduct or other law; or (3) compares the lawyer's services with other lawyers' services, unless the comparison can be factually substantiated.

州	Rhode Island
決議單位	Supreme Court Ethics Advisory Panel
時間	February 24, 2005
意見編號	Opinion No. 2005-01
事實	Legal Match.com 網站上說明其為律師廣告的平台(advertising forum)，提供律師張貼個人資料或專長等資訊，所有消費者都可提出問題，其後由律師自行決定是否回覆、是否徵求委任及提供聯絡資訊。消費者可在網站看到註冊律師的一般資訊；提出法律問題時可選擇匿名；消費者可與張貼廣告或回覆其問題的任何律師聯繫。
爭點	律師參與 Legal Match 是否符合倫理？
法條	<ul style="list-style-type: none"> ● Rhode Island Rules of Professional Conduct, Rule 5.4(a) A lawyer or law firm shall not share legal fees with a nonlawyer... ● Rhode Island Rules of Professional Conduct , Rule 7.2(c) A lawyer shall not give anything of value to a person for recommending the lawyer's services except that a lawyer may (1) pay the reasonable costs of advertisements or communications permitted by this Rule; (2) pay the usual charges of a legal service plan or a not-for-profit lawyer referral service;...
結論	<p>Legal Match 的年費是符合 Rule 7.3(c)(1)的合理廣告費；Legal Match 不是仲介服務；律師支付 Legal Match 年費不是違法的與非律師分享費用；律師回覆消費者的線上提問不是違法的招攬。</p> <p>綜上，律師參與 Legal Match 符合倫理。</p>
理由	<p>律師支付年費給 Legal Match 不違反 Rule 5.4(a)本文規定，因為年費是固定的(flat fee)，與律師有無獲得委任無關，且非自律師費抽成或與律師費有關，而是用來購買廣告與接收消費者提問的服務，即為合理的廣告費用，不是法律禁止的與非律師間分擔費用約定。</p>

Legal Match 並非仲介服務，因其未推薦、仲介或直接指定特定律師給消費者，且所有註冊律師都可以收到全部消費者的提問；消費者可在閱讀網站上的廣告或收到律師回覆後，直接與其有興趣的律師聯絡。律師－當事人關係是在網站外(off-line)成立，Legal Match 未參與，且是由當事人主動。因此年費並非仲介報酬，而是 Rule 7.2(c)(1)的合理廣告支出。

由於法律問題是由消費者主動提出，因此律師回覆提問並非受 Rule7.3 禁止的招攬。



州	Texas ¹⁶¹
決議單位	The Supreme Court of Texas Professional Ethics Committee
時間	August 2005
意見編號	Opinion Number 561
事實	系爭私營網站向律師收取固定的月費或年費作為註冊費用，其後將律師的姓名與專長領域張貼在網頁上。消費者遇到法律問題，可在網頁上填寫表格，提供聯絡資訊並簡單敘述其問題，之後網站會將資料寄給註冊的律師（一位或多位），律師即可與該消費者聯絡。網站不會參與律師提供服務的過程，也不會從律師費抽取任何比例。
爭點	律師得否支付費用給私營網站，以換取其媒合服務？
法條依據	<ul style="list-style-type: none"> ● The Texas Disciplinary Rules of Professional Conduct, Rule 7.03(b) A lawyer shall not pay, give, or offer to pay or give anything of value to a person not licensed to practice law for soliciting prospective clients for, or referring clients or prospective clients to, any lawyer or firm, except that a lawyer may pay reasonable fees for advertising and public relations services rendered in accordance with this Rule and may pay the usual charges of a lawyer referral service that meets the requirements of Occupational Code Title 5, Subtitle B, Chapter 952.(Texas Lawyer Referral Service Quality Assurance Act) ● Texas Lawyer Referral Act, Section 952.101 person may not operate a lawyer referral service in Texas unless such person obtains a certificate from the State Bar of Texas. ● Texas Lawyer Referral Act, Section 952.102 To obtain a certificate, the lawyer referral service must, among other requirements, be operated either by a governmental entity or a non-profit entity.
結論	系爭網路服務為私營仲介服務，故律師不得支付費用參加。

¹⁶¹ The Supreme Court of Texas Professional Ethics Committee, *supra* note 54.

理由	<p>「仲介服務」的基本特徵是確認消費者需要法律服務，其後媒合或聯絡具備適合專長的律師。如果網路服務僅提供各個律師的資訊，由消費者依照自己的考量或評估選擇律師，則該網路服務是「廣告」；若網路服務利用律師提供的資訊（如專長領域）進行尋找或篩選，其後推薦、建議或提供給消費者考慮，則該網路服務是「仲介服務」。</p> <p>本案中，律師支付網路服務費用，換取與消費者聯絡進而獲得委任的機會；該網路服務蒐集消費者的法律問題並提供給支付費用的註冊律師，故該服務非廣告，而是招攬或仲介服務，違反 Rule 7.03(b)。</p> <p>由於德州律師仲介法第 952.102 條規定，仲介服務必須由政府經營或為非營利單位。系爭網路服務既為私營、營利性，無法通過認證。是以，律師不得付費參加。</p>
----	--



州	Texas ¹⁶²
決議單位	The Supreme Court of Texas Professional Ethics Committee
時間	July 2006
意見編號	Opinion Number 573
事實	某私營網路服務提供消費者提問法律問題與收到律師回覆的服務。有意參與該網路服務的律師需支付固定費用，數額依律師想加入的地理區域與法律領域決定。網路服務不介入律師受任的過程，亦不會因委任契約成立、律師費用高低、訴訟結果收取補償金。
爭點	私營網路服務需符合哪些標準，律師方得參加？
法條	<ul style="list-style-type: none"> ● The Texas Disciplinary Rules of Professional Conduct, Rule 7.03 (b) A lawyer shall not pay, give, or offer to pay or give anything of value to a person not licensed to practice law for soliciting prospective clients for, or referring clients or prospective clients to, any lawyer or firm, except that a lawyer may pay reasonable fees for advertising and public relations services rendered in accordance with this Rule and may pay the usual charges of a lawyer referral service that meets the requirements of Occupational Code Title 5, Subtitle B, Chapter 952.(Texas Lawyer Referral Service Quality Assurance Act) ● Texas Lawyer Referral Act, Section 952.101 person may not operate a lawyer referral service in Texas unless such person obtains a certificate from the State Bar of Texas. ● Texas Lawyer Referral Act, Section 952.102 To obtain a certificate, the lawyer referral service must, among other requirements, be operated either by a governmental entity or a non-profit entity.
結論	私營網路服務若符合一定標準，就不是違法的仲介，而是合法的廣告，律師

¹⁶² The Supreme Court of Texas Professional Ethics Committee, *supra* note 56.

	得支付費用參加。
理由	<p>合法廣告的標準包含：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 消費者選擇律師的過程是依據雙方提供的資訊，且完全是透過電腦系統自動運作，不得行使任何裁量。 2. 網路服務充分確保消費者知道：(a)只有付費給網路服務的律師才有機會回覆其問題；(b)網路服務對律師的服務品質不作任何陳述。網路服務不得宣稱其為仲介服務或使消費者誤導其為篩選、仲介、推薦參加的律師。律師會員應全面開放，或者，如有數量或資格之限制，亦應使消費者知悉。 3. 網路服務收取的費用是 Rule 7.03(b)的合理廣告費。 4. 網路服務不得以不合理的方式限制特定地理區域或法律領域的律師數量，進而造成推薦特定律師之效果。 5. 律師透過網路服務寄送給消費者的初次訊息是廣告資訊，且訊息中需註明：本訊息包含廣告資訊、系統依據消費者問題的地理區域與法律領域通知符合的律師、律師參與網路服務需支付費用。 6. 律師不得以當面、電話、或即時互動之電子通訊設備與消費者聯絡，除非消費者有此要求¹⁶³。 <p>若律師有意參與特定網路服務，需確定其符合上述標準的第1項至第4項；若確定符合，律師仍有責任監督網路服務持續符合標準；此外，律師亦需確保其廣告之方式符合上述標準的第5項至第6項。</p>

¹⁶³ The Texas Disciplinary Rules of Professional Conduct, Rule 7.03(a) A lawyer shall not by in-person or telephone contact seek professional employment concerning a matter arising out of a particular occurrence or event, or series of occurrences or events, from a prospective client or nonclient who has not sought the lawyer's advice regarding employment or with whom the lawyer has no family or past or present attorney-client relationship when a significant motive for the lawyer's doing so is the lawyer's pecuniary gain....

州	Colorado ¹⁶⁴
決議單位	Ethics Committee of the Colorado Bar Association
時間	Adopted May 17, 2008 Amended October 16, 2010
意見編號	Ethics Opinion 122: The Applicability of Colo. RPC 7.2 to Internet-Based Lawyer Marketing Program
事實	以虛擬之案例(FictitiousLegalDirectory.com; FictitiousLegalReferral.com)說明律師名冊與仲介服務之區別
爭點	網路律師行銷服務是線上律師名冊(on-line directory listings) (合法) 或私營仲介服務 (違法) ?
法條依據	<ul style="list-style-type: none"> ● Colorado Rules of Professional Conduct(RPC), Rule 7.2 (a) Subject to the requirements of Rules 7.1 and 7.3, a lawyer may advertise services through written, recorded or electronic communication, including public media. ● Colorado Rules of Professional Conduct, Rule 7.2 (b) A lawyer shall not give anything of value to a person for recommending the lawyer's services except that a lawyer may¹⁶⁵ (1) pay the reasonable costs of communications permitted by this Rule; (即廣告, 包含on-line directory listings¹⁶⁶) (2) pay the usual charges of a not-for-profit lawyer referral service or legal service

¹⁶⁴ Ethics Committee of the Colorado Bar Association, *supra* note 48.

¹⁶⁵ 依據 Colorado Rules of Professional Conduct, Rule 7.2(b)本文規定, 律師原則上不得因他人推薦而收取費用(參見 Rule 1.5(e) Referral fees are prohibited.), 但有兩個例外, 即 Rule 7.2(b)(1)之合理廣告費用與(2)非營利仲介服務之通常報酬。

¹⁶⁶ Colorado Rules of Professional Conduct, Rule 7.2 Comment [5] Lawyers are not permitted to pay others for channeling professional work. Paragraph (b)(1), however, allows a lawyer to pay for advertising and communications permitted by this Rule, including the costs of print directory listings, on-line directory listings, newspaper ads, television and radio airtime, domain-name registrations, sponsorship fees, banner ads, and group advertising.

	organization. ¹⁶⁷
結論	目前存在的網路律師行銷服務多介於廣告（合法）與營利仲介服務（違法）的光譜之間，若符合本意見所列條件，則為合法的廣告。
理由	<p>合法的廣告需具備以下條件：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 消費者提問後，網路服務選擇律師的方式必須是由軟體程式執行的非主觀過程；或是依據消費者和律師提出的資訊進行選擇，但不得行使任何裁量。 2. 網路服務必須充分確保消費者了解：(1)只有支付費用的律師才會被納入該網路服務，進而有機會回答其提問；(2)網路服務在沒有客觀標準為基礎時，不得對律師的服務品質進行評價。網路服務不得自稱為仲介服務，且不可讓消費者誤會網路服務是在篩選、仲介或推薦參與的律師。網路服務需揭露其是否開放給所有律師參加，若否，限制律師參加的標準為何，例如人數或資格上之要求。 3. 網路服務收取的費用為合理費用，且用於廣告與公共關係。 4. 網路服務不得以任何方式造成實質上產生推薦特定律師予特定類型消費者之結果。 5. 律師與消費者初次溝通時需遵守 Rule 7.3(d)¹⁶⁸之規定。

¹⁶⁷ Colorado Rules of Professional Conduct, Rule 7.2 Comment [6] A lawyer may pay the usual charges of a legal service plan or a not-for-profit or qualified lawyer referral service.... A qualified lawyer referral service is one that is approved by an appropriate regulatory authority as affording adequate protections for prospective clients. 然而，Colorado Supreme Court 並未指定審核營利仲介單位之主管機關，Ethics Committee 不知道有任何申請成為合格營利單位(approved for-profit entity)之程序。Ethics Opinion 122, Footnote 2. 因此，律師不得支付費用予營利仲介服務。

¹⁶⁸ Colorado Rules of Professional Conduct, RPC Rule 7.3(d) Every written, recorded or electronic communication from a lawyer soliciting professional employment from a prospective client known to be in need of legal services in a particular matter shall: (1) include the words "Advertising Material" on the outside envelope, if any, and at the beginning and ending of any recorded or electronic communication, unless the recipient of the communication is a person specified in paragraphs (a)(1) or (a)(2); (2) not reveal on the envelope or on the outside of a self-mailing brochure or pamphlet the nature of the prospective client's legal problem. A copy of or recording of each such communication and a sample of the envelopes, if any, in which the communications are enclosed shall be kept for a period of four years from the date of dissemination of the communication.