

Beszélgetés dr. Réti Lászlóval a Budapesti Ügyvédi Kamara elnökével a „szolgáltató” kamaráról

## A felzárkózás, a „paradigmaváltások” terén a budapesti ügyvédek a mai társadalom példaképei lehetnek

2005–2006-ban egyre erősebbé vált az igény, hogy „láthatóvá” legyen a kamara három fontos funkciója: az érdekvédelem, az igazgatás és a szolgáltatás. Ekkor a budapesti ügyvédek egy csoportja az európai elvekre és gyakorlatokra is tekintő, de a hazai sajátosságokban gyökerező programot állított össze, mely a „Látható Kamara Programja” elnevezést kapta. Ezt mindhárom kamarai elnökjelölt – magyar közéletben példátlan módon – egyöntetűen elfogadta. Tisztes és kollegiális kampányukat is ennek jegyében folytatták le.

Jómagam nem forradalmárként, hanem türelmetlen konzervatívként érkeztem a kamara élére 2006-ban. Úgy látom, hogy a változások, amelyeken a jövőre 135 éves Budapesti Ügyvédi Kamara (BÜK) az utóbbi években keresztülment, a meglévő értékek megőrzéséről és modernizálásáról szóltak.

A programba beleszóltak külső tényezők, de ez nem lassította, inkább gyorsította a változásokat. A szolgáltatási irányelv hazai adaptálása, a joghoz való hozzáférés európai kormányzati programjai, az információtechnológia példátlan ütemű fejlődése sok mindent ártit, de még többet igazolt is a program pontjaiból. A pénzmosás elleni szabályok, a jogügylet-biztonsági követelmények, az elektronikus aláírás és -cégeljárás, az adózási, számviteli szabályok szigorodása és bürokratizálódása, a határkeresztelő, illetve az internetes ügyvédi szolgáltatásnyújtás rohamos terjedése, az ügyvédi reklám lehetőségének engedélyezése és nem utolsósorban a tételes jog nagymérvű változása – naponta új kihívások elé állították az ügyvédi kart.

A világtrend és a technológia vezérelte új kihívásokkal nem szembe kell menni, hanem a magunk érdekeit megvédvé, a lehetőségeket közös hasznunkra kell fordítani. Ennek kulcsa az ügyfelek megtartása, mert ebből lesz megélhetésünk, forrásunk a fennmaradásra. Az ügyfelek pénztárcáját és megbecsülését kinyitó kulcs: a mindig fokozható minőség. Ebben találkozik össze az ügyfelek és az ügyvédek érdeke. A „minőségi” szakmaiság legfontosabb elemei: a tudás, az etikai és erkölcsi színvonal magas szintű biztosítása, és természetesen az irodai megfelelés is. Mindez úgy, hogy az ügyvédek költségei ne nőjenek, hanem csökkenjenek. Más szóval: javuljon a hatékonyság.

E folyamatok szemléletváltásra kényszerítik a kamarát. Fokozatosan, elemről elemre ki kell építenünk a szolgáltatások ügyvéd-támogatási oldalát, hogy a növekvő terhek

mellett a magyar ügyvédek ne összeroppanjanak, hanem továbbra is versenyképesek maradjanak.

Bár a létszámnövekedéssel párhuzamosan a joganyag és az ügyvédi tevékenységek köre is kibővült – ez kedvező körülmény –, de ezt a döntően egyéni praxisokra épülő budapesti ügyvédség nyilván nem könnyen követi. Ezért a képzésben szükséges a legnagyobb változtatás. Ez a „szolgáltató” kamara felépítésének parancsa a tagdíjbeszedő és fegyelmet osztó „igazgató” kamara mellé, vagy még inkább fölé!

A jelöltoktatás színvonalának javítása mellett az ügyvédek tudásmenedzselésében kell a kamarának saját valódi szerepét mindegyiknek megtalálnia és olcsó, de hatékony struktúráit kiépítenie. A képzés vezérelve az ügyvédi minőségbiztosítás. Egyaránt le kell fedje az irodaviteli tudnivalókat (technikai minimumok, hatósági, vagy kamarai előírások folytán megkövetelt nyilvántartások, belső eljárások, kötelező bejelentések, alkalmazottak betanítása, vagy akár a számlázás), az ügyfélkezelési metodikákat, a kockázatkezelést, de a tételes jogi tudás karbantartását is. Ez az ügyfelek érdeke és az ügyvédek gazdasági érdeke is. Mivel a továbbképzésnek anyagi és szabadidőkorlátai egyaránt vannak, e téren a kamarának aktívabbnak kell válnia – a tagdíjak reálértékének emelése nélkül. Hiszen a gazdasági válság hatása is érinti az ügyvédi társadalom jelentős részét. Mindez a növekvő bürokratikus terhekkel is párosulva, a kis irodákat létükben veszélyeztetheti. Nélkülük viszont nincs jogállam, nincs joghoz való hozzáférés, nincs hatékony gazdaság és persze nincs erős kamara sem.

A következő négy évnek természetesen továbbra is nagy feladata a szabályozó kamara egyszerűbbé és ügyfélcentrikusabbá tétele. Az igazgatást ahol lehet, elektronikus-kussá kell alakítani, hogy az ügyvédek irodáikból tudják intézni a kamarai ügyeket. A fegyelmi ügyeket pedig megelőző, felvilágosító tevékenységgel kell csökkenteni.

Mivel nincs a tisztes és kollegiális ügyvédi praxis biztosító, ügyvédi díjat védő normatív mechanizmus és nem érzékelhető a zugirászat, a köklerséggel szembeni hatósági védelem, az ügyvédek csak a minőségi szolgáltatás, a hozzáadott érték juttathatja megfelelő jövedelemhez.

Még csak terveinkben léteznek az ország ügyvédségére kiterjedő normatív oktatási keretrendszer, de a továbbképzés nem vár-



hat. Ezért azt önkéntes alapon kell szerveznünk. Aki veszi a fáradságot (és akitől ezt ügyfelei igénylik), az ésszerű áron és időkeretekben jusson hozzá olyan képzéshez, aminek sikeres elvégzését a kamara hitelesen igazolja. Aki veszi a fáradságot arra, hogy kiépíti a kamarai minőségbiztosítási ajánlásokat követő irodát, az igazolhassa mindezt kamarai tanúsítvánnyal is. És legyen joga ezt tisztes és kollegiális módon a jogkeresők tudtára hozni. Az ügyfél ennek nyomán könnyebben tudja felmérni az ügyvédválasztás rizikóit. Akinek erre nem futja, vagy akinek ügyfélköre ezt nem igényli, azt pedig ne sanyargassuk.

A kamara oktatási-módszertani szolgáltatásai általános ingyenességének kérdése több morális kérdést is felvet. A kamarán belül ugyanis a *per capita* egyenlő közteherviselés elve érvényesül, mindenki ugyanannyi tagdíjat fizet, ebből kell gazdálkodnunk. Joggal kifogásolhatja mondjuk egy büntetőügyekre specializálódott kolléga, hogy miért vannak túlsúlyban a civilisztikai, vagy éppen adójogi kérdésekkel foglalkozó ingyenes konferenciák, kerekasztalok, oktatások. Miért költjük az ő pénzét titkárnők képzését szolgáló *e-learning* programokra, amikor neki nincs alkalmazottja? Miért kell a JÜB- és a Takarnet-kezelésre útmutatót fejleszteni, amikor cég- vagy ingatlanügyekkel ő nem foglalkozik? A közepes és nagyobb irodák saját tudásmenedzselési és minőségbiztosítási rezsimeket tartanak fent, me-

lyek tapasztalataink szerint jól működnek. Ezért a tudásfejlesztést a jövőben a kis irodák és a szegényebb kollégák szemszögéből közelítjük meg. Csak hogy a célközönség földrajzilag, tevékenységileg, életkor és ügyfélkör szerint is diverzifikált. Nehezíti a döntéseket, hogy továbbra sincs egy megbízható szociológiai felmérés az ügyvédi társadalom szerkezetéről. Így aztán nem egészen alaptalanul vetik a kamarai vezetők szemére, hogy nem ismerik a kart, nem tudják kik az ügyvédek és miből élnek.

A karban természetesen nincs kötelező teljes munkaidős önfoglalkoztatás. Azaz ügyvédnek lenni nem feltétlenül „főállás”. Tömegek dolgoznak fél- vagy háromnegyed kapacitással, a legkülönbözőbb okokból. A tagdíjat, a biztosítást és újabb az adót viszont mindenkinek 100%-ban ki kell fizetnie. A praxisukat fenntartani kénytelen fiatal és középkorú nők, akikre a hagyományos családi szerepek is hárul, délután négy óra után megszűnnek ügyvédeknek – legalábbis este nyolcig. (Esetükben ki és hogyan állapítja meg a „tevékenységre jellemző” jövedelmet?) Rengeteg idejük vesz el a hivatali várakozás, a felőrási holtidők, vagy akár a csúsforgalomban történő araszolás révén. Számukra az információtechnológia révén tudunk segítséget nyújtani. Szerencsére a nők gyorsan tanulnak és az elmúlt években imponáló fejlődőképességről tettek tanúságot.

Külön meg kell említeni az 50 év feletti kollégákat, akiknek jó része műszaki és nyelvi hátrányban van a fiatalabb ügyvédekkel szemben, vagy a peremkerületek ügyvédeit, akiknek hagyományos ügyköre – az ingatlan és a családjog – nagyon alulra került. A leszakadó csoportok komoly egzisztenciális gondokkal küszködnek, és a békés öregkoruk a jelenlegi nyugdíjrendszer mellett közel sem biztosított. A „szegény” ügyvéd budapesti tömegjelensége.

A kamara lehetőségeihez mérten megpróbál belefolylni a jogalkotás folyamatába is. A jogszabálytervezetek véleményezésével általában a Magyar Ügyvédi Kamarát keresik meg, rendszerint rendkívül rövid határidő biztosításával. Ezekben az esetekben megfelelő háttér (szakmai kabinetek és gyakorlott közigazgatási jogászok) nélkül nehéz megalapozott szakmai véleménnyel megtagadni, esetleg befolyásolni a jogalkotást. Még az ügyvédséget közvetlenül érintő kérdésekbe is belezavarnak a politikai háttéralkuk. Miért kellett bennünket a gyors és jó „e-aláírás” mellett – esetleg helyett? – a kormányzati dróton működő és lassú ügyfélkapura kényszeríteni? A 3 ügyvédjelöltés foglalkoztatási kórlát mit old meg? Csak összehasonlításképpen: a bírák lényegesen jobb pozícióval bírnak: az OIT külön érdekvédelemmel „minisztériumként” működik, jól megfizetett szakemberekkel, hivattal. Okosan szervezik munkájukat a közjegyzők és a végrehajtók is. Érdemes tőlük tanulnunk.

Az ügyvédi reklám problematikája is változik. Az internet telis-tele van cégek jogi

hirdetéseivel. Találunk olyanokat, akik ügyvédeknek „közvetítenek ki” ügyfeleknek bizonyos, gyakran nem ellenőrzött szakmai szempontok alapján. A megoldás az, hogy talán a kamara tiltassa be az internetet? Az ügyvédkényszer folytán az ügyek végén mindig van magyar ügyvéd is. Jobb esetben tulajdonos a közvetítőben, rosszabb esetben morzsáért dolgozik és nem függetlenül. Nyilván tisztességes, jó nevű kollégáink számai próbálkoznak velük, akik aztán tartanak a kamarától és sokszor nem alaptalanul. Tevékenységükben sérülhet a függetlenség és az ügyvédi titok is. Ám a kamara csak a vakságról tenne tanúságot, ha nem látná, hogy a kamarai joghatóság alá nem tartozó felhajtók (külföldiek, kft.-k, internet) a mi tagjaink versenytársait (könyvelők, irodaszolgáltatók, pénzügyi tanácsadók, külföldi ügyvédek stb.) hozzák esetleg előnyös helyzetbe. Azaz: ha a saját tagjainknak megtiltjuk, hogy modern eszközökkel mutassák meg magukat az ügyfeleknek, majd bemutatnak az ügyfélnek mások – másokat. Lehet, hogy az igazában hatékonyan soha nem szankcionálható tiltásokkal ügyvédeinket az ügyfelektől, az ügyfeleket pedig a saját ügyvédeinktől „védjük meg”. Hová megy a profit? A hivatásrenden kívülre, azaz a tagdíjat, biztosítást nem, vagy nem itthon fizetők zsebébe. Ez nem lehet érdekünk.

A következő egy-két éves időszakban a regulátor és a többi kamara számára is elfogadható ajánlásokat kell kidolgoznunk az ügyvédi marketingről, annak érdekében, hogy elhatároljuk az ügyfelek érdekét sértő magatartásokat az ügyvédek segítőktől. Engem is irritálnak a mosporreklámmal versengő ügyvédi reklámok és félttem az ügyfeleket, félttem a kar hírnevét, tisztességét. De nekünk magunknak lenne fontos tisztázni, hogy mi a különbség a tevékenységbemutató és a nem megengedhető reklám között. Mi a különbség a tartós és transzparens szakmai partner, a regulált közvetítő, vagy a jutalékéhes ügynök és felhajtó között. Lényeges kérdés, hogy vannak-e normákba süríthető elvárhatóságok, illetve miért ne lenne elképzelhető egy „fehér zóna” támogatása?

Választások előtt állunk a kamarában is, mérleget kell készíteni. Sok a dolog és sosem elég az elért eredmény. Az elmúlt három és fél évben sokszor éreztem magam nagyon magányosnak, de ennél sokkal többször éreztem a felém sugárzó biztatást. A kamara munkatársai hamar mögém álltak és nagyszerű gardává váltak. Az elnökség bizalmatlansága lassabban oszlott, de mára megszoktak, inkább segítenek, mint bántanak. Örömmel szemlélem, hogy az európai átlaghoz való felzárkózás, az önképzés, a „paradigmaváltások” terén a budapesti ügyvédek méltán lehetnek a mai magyar társadalom példaképei. Nagyon rövid idő alatt, nagyon nagy utat tettek meg – nem kevés áldozat és küzdelem elvén – karként nagyon sikeresen.

A magyar ügyvédség feléért felelős BÜK-nek határozottan, de fontolva kell halad-

### Réti László, ügyvéd

Réti, Antall & Madl Landwell ügyvédi iroda

Budai értelmiségi családban született, négy testvére van. Felesége ügyvéd (első és egyben utolsó házasság), két lány, két fiú gyermek édesapja, 7–25 évesig. Az egyetem óta van az ügyvédi karban, ebből 17 éve angol nyelvű szakmai környezetben. Ma is 22 évvel ezelőtti társával van közös irodája, ami 15 éve a budapesti top 15 között található. Korábban privatizációval, vállalatfelvásárlásokkal, ingatlan-tranzakciókkal foglalkozott, ma inkább a nyomtatott média ügyeivel, versenyjoggal, fogyasztóvédelemmel és polgári perekkel. Véleménye szerint elsőrangú kollégái vannak.

A rendszerváltás előtt Kárpát-medencei járó, népzenebarát politikai ellenzéki. 1993 óta örül a visszanyert érzelmi-szellemi szabadságnak és a visszaszerzett régi barátoknak. Rendezett néprajzi előadássorozatot, 2007-ben egy habán kerámia-kiállítást az Iparművészeti Múzeumban. Szeretne még egy hasonlót ügyvenni. Van hét-száz régi magyar könyve, ugyanennyi cserepe és egy tartósan ott evő, nyugodt kutyája. Nincs nyaralója, hajója, külföldi befektetése, állami kitüntetés. Szeret otthon lenni, szívesen látja barátait. Bablevesben, töltött káposztában és hangszeres népzeneben érzi magát erősnek. Borhoz, szivarhoz, autóhoz nem ért, nem ült vitorlázó-repülőn és még több földrészen nem járt. Azon van, hogy az unokáival is akcentus nélkül beszélhessen magyarul. Felesége mindezt nem bánja. Cseppet sem hiszik, hogy a helyzet reménytelen.

nia, mert „vezérhajóként” a 19 másik területi kamara, a jelöltekkel együtt 15 000 fős magyar ügyvédi kar érdekeire is figyelemmel kell lennie. A belső „piac” nyitott és egyre nyitottabbá válik. A célok eléréséhez szükséges eszközök, hatáskörök – és persze erőforrások – jó része vagy a kormányzatnál, vagy a Magyar Ügyvédi Kamaránál van. Az ügyvédségen belüli tartós politikai és szervezeti béke viszont ritka kincsé átalakul korunknak és erre építhetünk, mert ez nem egyszerűen a szerencse eredménye. Az elmúlt század vérzivataros korszakaiban az ügyvédi hivatásrend óriási áldozatok árán, de morálisan mindig jelesre vizsgázott, nem követte el más szakmák, vagy éppen a társadalom többségének hibáit. Meg vagyok győződve arról, hogy ez részben a szakma sajátosságából fakad, de jelentős részben érdeme azoknak, akik a kart az elmúlt 135 évben vezették. Balgaság lenne ezt elfeledni. Ezt a felelősséget teljességében átérzem, de ez minden nap erőt is ad, derűvel, bizakodással és tettekésséggel tölt el.

Dr. Bodolai László – Dr. Réti László