

Proč najednou tlačí klienti na cenu?

Komerční sdělení

Trend je jasný, klienti stále více zpochybňují cenovou nabídku právních služeb, čím dál urputněji hledají způsoby, jak snížit celkovou cenu, a stále častěji chtějí znát aktuální zůstatek ve smluveném rozpočtu. Proč tomu tak je? Co jsou hlavní příčiny změny na trhu s právními službami?

Zhruba sto let bylo poskytování právních služeb výsadou advokátních kanceláří, trhem s vysokou bariérou vstupu. Mít právní vzdělání znamenalo téměř jistý příjem a v podstatě jediným měřítkem ceny byla hodinová sazba. Výše zisku na jednoho partnera rostla společně s ekonomikou. To samozřejmě není realitou posledních let. O co déle se však právnická profese ubránila vývoji, který vidíme v méně regulovaných odvětvích, o to rychlejší a drastičtější bude změna nyní.

Začalo to s ekonomickou krizí v roce 2008, rychle se snižující zisky nutily firmy škrtat kdekoli to bylo možné. Jako první se sahalo na položky negenerující bezprostřední zisk, mezi nimi právě i na položku rozpočtu právní služby. Firmy se naučily šetřit a proto i po ustálení ekonomické situace začalo stále více klientů zpochybňovat nabízený ceník služeb a vyžadovat nové formy nastavení odměny advokáta. Díky tomu se i do českého trhu s právními službami dostalo mnoho institutů, které rozhodně nebyly normou, zastropování ceny (price-capping) jako nejčastější z nich.

Celkově se však firmy naučily během krize drobit rozpočet na jednotlivé položky a tláčit na efektivitu nákladů každé z nich. Díky tomu se původně jednotné "právní služby" začaly v očích klienta dělit na kritické, běžné a komoditní.

"Právní služby se začaly v očích klienta dělit na kritické, běžné a komoditní."

Pod **kritickými právními službami** si můžeme představit například zastupování klienta ve sporech nebo složité M&A případy. Tato skupina služeb je a bude s velkou jistotou téměř vždy výsadou advokátů. Konkurence však prudce roste ve službách běžných a komoditních, těch, které jsou pro kancelář denním chlebem a největším zdrojem příjmů. Konkurence samozřejmě tlačí ceny dolů a nutí kanceláře hledat nové způsoby, jak obhájit své náklady.

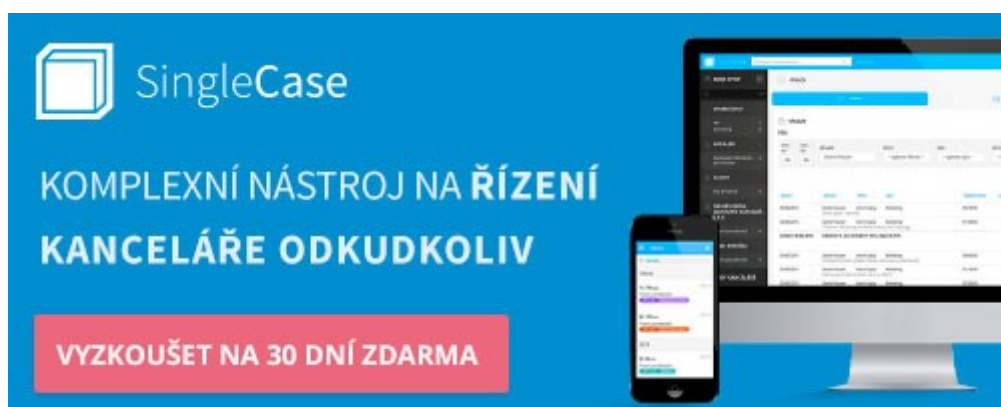
U **komoditních služeb** změna nastala jako první, díky internetu dostala široká veřejnost přístup k právním vzorům a ke zdrojům informací. Informacím, které byly původně součástí know-how advokátních kanceláří. Můžeme si myslet své o jejich kvalitě a spolehlivosti, v očích veřejnosti se však tyto způsoby řešení právních záležitostí staly jasnou alternativou k poptání právníka, a tento trend se jen tak nezmění.

V současné chvíli probíhá lítý boj o **služby z kategorie běžné**, kromě výše zmíněných je důvodem zvyšující se konkurence mezi samotnými advokátními kancelářemi. S každým ročníkem absolventů oboru práva se zvyšuje saturace trhu. A bude hůř, trend ve světě totiž ukazuje na snížení bariér vstupu na trh, příkladem budiž Velká Británie a konkurence v podobě konzultantských firem (tzv. Velké čtyřky). Zde je třeba také zmínit současné téma s pokoutnictvím/vinklářstvím, ukazuje totiž na neochotu klientů zaplatit za expertizu advokáta, nepochopení jeho přidané hodnoty, a vnější tlak na další snižování bariér vstupu na trh s právními službami.

Toto jsou ve zkratce hlavní důvody, kvůli kterým jsou dnes klienti opatrnější, mají více možností a větší přehled o cenách služeb. Proto chtějí přehodnotit spolupráci i ti Vaši klienti, kteří s Vámi jsou již dlouho a byli doposud vždy spokojeni. A právě proto musí i Vaše kancelář přehodnotit své podnikání, hledat nové možnosti, kde klientům přinést přidanou hodnotu, a zachovat si tak stávající zisky. Jak ale začít?

Prvním krokem je si přiznat, že obor právních služeb prochází hlubokou transformací. To, co "vždycky" fungovalo, nebude nejspíš fungovat dnes a rozhodně nebude fungovat za 3-5 let. Zlatá devadesátá léta, kdy klient platil už na recepci, jsou nenávratně pryč. Ale jako každá změna trhu, i tato s sebou nese příležitost. Je třeba však změnu akceptovat, pochopit, a přizpůsobit se jí.

Doporučení, jak udělat klienty spokojenější s cenou a nalákat nové, si řekneme v dalším článku - 5 tipů pro alternativní odměňování právních služeb.



© EPRAVO.CZ – Sbírka zákonů , judikatura, právo | www.epravo.cz

Další články:

- [Recenze publikace: Chalupa, R. Zákon směnečný a šekový – komentář směnečné části. Zákon o mezinárodním právu soukromém – komentář směnečné části. Praha: Leges, 2021, 646 s.](#)
- [Recenzia](#)
- [Budoucnost je v technologiích i udržitelnosti](#)
- [Anotační recenze: Vyvlastnění a vyvlastňovací řízení](#)
- [Věznice jsou přeplněné a věznění příliš drahé. Knihou Tresty budoucnosti chce INFO.CZ otevřít diskuzi o změnách](#)
- [Recenze na knihu: Zdeňková, V., Seidlová, M., Čornejová, H., Peterová H.: Jak správně vytvářet a využívat FKSP: Jak postupovat při poskytování příspěvku na stravování.](#)
- [Recenze na knihu: Zuzana Strnadová: Co by měl vědět příjemce dotace. 1.vyd. Praha: GRADA Publishing, a.s., 2019, ISBN: 978-80-247-3076-9](#)
- [Ondřej Chmela: Zrušení poplatku za podnět k ÚOHS lze považovat za správné](#)
- [Anotační recenze: Koudelka, Z., Průcha, P., Zwyrtke Hamplová, J.: Zákon o obcích \(obecní zřízení\) – Komentář. Praha: Leges, 2019, 480s](#)
- [Pražské finále osmého ročníku konferencí Soukromé právo](#)
- [Recenze: Jakub Tomšej a kolektiv – Zaměstnávání cizinců v České republice](#)