

A pénz nem számít, ha ügyvédet keresünk!

Egyre tudatosabban keresünk ügyvédet: a választást a szakmai háttér, a kiszolgálás minősége és az első benyomás befolyásolja leginkább. Meglepő módon csak a harmadik legfontosabb szempont az ár. Derül ki az Ügyvédbróker.hu független ügyvédkereső és közvetítő portál által 2011. augusztus elején, 800 fő megkérdezésével készített online felmérésből.

A felmérésből kiderül, hogy ma már az internetezők többsége inkább a saját meglátásai alapján választ ügyvédet, és kevésbé hagyatkozik ismerőseire. A megkérdezettek 86 százaléka interneten keresne ügyvédet, amely megelőzi az ismerősök által ajánlott ügyvédválasztást, amelyre 69 százaléknyan lennének inkább hajlandóak.

Többségben vannak azok, akik több ügyvédtől kérnek ajánlatot, és csak ezek összehasonlítása alapján döntenek el, hogy kit bíznak meg. A felmérésben részt vevők 86 százaléka több ügyvédtől is ajánlatot kér, 35 százalék pedig többjükkal konzultál is. Általánosságban elmondható hogy a tudatos, megbízás előtt alaposan tájékozódó ügyfelek aránya kiemelkedően magas.

Az ügyvéd kiválasztás sorrendje is azt sejteti, hogy a hazai ügyfelekre jellemző érzékenységek itt háttérbe szorul. Az ügyfelek a szakmai háttérrel tartják a legtöbbször, ezután következik a szimpátia, és csak a harmadik legfontosabb szempont az ügyvéd kedvező díjszabása. Az ismerősök ajánlása is csak az ötödik legfontosabb érv.

A személyes kiszolgálást is jobban díjazták az ügyfelek. Amelyik ügyvéd a lehető leggyorsabban válaszol, általában az a nyerő. Fontos az ügyfél számára az egyedi, személyre szabott ajánlat, a szakmai háttér, és csak ezután következik a díjazás.

A felmérés szerint az internetezők esetében az ügyvédkeresés ma már szinte minden esetben az interneten kezdődik, előzetes tájékozódással és információgyűjtéssel. Legtöbbször az ügyvéddel készült szakmai interjú, vagy egy általa készített publikáció, vagy éppen a saját weboldal befolyásolná leginkább a jogi képviselő kiválasztásában.

Mindezek befolyásolják, hogy mely ügyvédekkel veszi fel az ügyfél a kapcsolatot, azonban az ajánlatok alapos mérlegelése után kerül sor a döntésre. Az internet inkább a keresésben segít, a végső döntést az ügyvédválasztásról, az ügyfelek 92 százaléka egy személyes konzultáció után hozza meg.

„A kutatás eredményei alátámasztják a tapasztalatokat, miszerint az internet megváltoztatja az ügyvédkeresési szokásokat. Míg eddig ha valaki ügyvédet keresett szinte kizárólag az ismerősök véleményét kérte ki, ma ezt kiegészíti, sőt esetenként felváltja az interneten való keresés” – mondta Gera János az Ügyvédbróker.hu üzemeltetője.