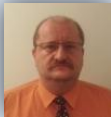


**DR. KULCSÁR ISTVÁN**

EGYÉNI ÜGYVÉD

[DEBRECEN]



2009 augusztusa óta dolgozik egyéni ügyvédként, előtte hosszú időt – 25 évet - töltött a közigazgatásban. Irodája Debrecenben a Petőfi téren található. Ügyvédi praxisának megnyitását követően nem sokkal csatlakozott az Ügyvédbrokerhez.

Polgári peres és peren kívüli eljárásokban, családjogi és büntető ügyekben valamint gazdasági ügyekben lát el képviselőt. Európai jogi szakjogász szakképesítéssel rendelkezik, referenciái között több Hajdu-Bihar megyei önkormányzatnak végzett munka is megtalálható.

**NÉVJEGY**

- **Név:** Dr. Kulcsár István
- Egyéni ügyvéd
- **Cím:** 4024 Debrecen, Petőfi tér 17. 2/10.
- **Telefon:** +36 52 788 325
- **Mobil:** +36 20 589 2070
- **Szakképesítés:** európai jogi szakjogász
- **Szakterületek:**
  - ✓ polgári jogi ügyek
  - ✓ családjogi ügyek
  - ✓ büntető ügyek
  - ✓ gazdasági ügyek

**ÜGYVÉDBRÓKER TAG**

- 2009. november 12. óta
- Ez idő alatt több mint **200 db** elküldött ajánlat

„... általában minden harmadik vagy negyedik ajánlatból sikeres megbízás lesz. Szerintem a sikeres ajánlatok a korrekten megfogalmazott és megfelelő árat is tartalmazó ajánlatok. Igyekszem még aznap, az ajánlatkérés napján ajánlatot küldeni, ez is hozzájárul a sikerhez.”

**Szakterületek**

*Milyen jogterületeken vállal képviselőt, milyen típusú ügyeket vállal?*

❖ Egyéni ügyvédként elsősorban polgári, családjogi, büntető és gazdasági ügyekben állok ügyfeleim rendelkezésére.

*Az Ügyvédbrokeren keresztül milyen jogterületekről fogad ajánlatkéréseket?*

❖ A fent felsorolt jogterületeken, tehát elsősorban a családdal, bűncselekményekkel és ingatlanval valamint a vállalkozásokkal és pénzügyekkel kapcsolatos ügyeket fogadok és ezekre adok ajánlatot. Elsősorban Hajdu-Bihar megyében, de nem ritka, hogy a szomszédos megyékben is vállalom ügyeket.

**Kapcsolat az ügyfelekkel**

*Milyen módon kerül kapcsolatba új ügyfelekkel?*

❖ Mivel az ügyvédi hivatás és megbízás a bizalmon alapszik, ezért leggyakrabban ajánlás útján kerülök kapcsolatba új ügyfelekkel. Emellett az Ügyvédbrokeren keresztül is számos új ügyféllel kerültem kapcsolatba. 25 évig dolgoztam a közigazgatásban, nyilván ott is kialakult egy kapcsolatrendszer, tehát fontos, de nyilván nem egyedüli szempont az így megszerzett kapcsolati tőke. Emellett pártfogó ügyvédi képviselőt is vállalom, így ebből a forrásból is érkeznek megbízások.

*Mit tapasztal mennyire szokás ügyvédhez fordulni Magyarországon?*

❖ Véleményem szerint a jogi kultúra ma alacsony Magyarországon. Ez alatt azt értem, hogy az ügyfelek kevés ügyet képesek maguk megoldani, emiatt tud megélni nagyszámú ügyvéd. Nagyon nagy számban fordulnak az emberek ügyvédhez családjogi esetekkel: leggyakrabban bontóperhez, gyermek elhelyezési ügyben vagy tartásdíjjal kapcsolatos ügyekben keresnek képviselőt. Emellett bizonyos esetekben: például a magasabb szintű bíróságok előtt, valamint a cégeljárásban, vagy az ingatlan adásvételrel kapcsolatos ügyekben a szabályok írják elő ügyvéd közreműködését.

**Ügyvédség helyzete**

*Milyen hatással van a gazdasági válság a magyarországi jogi piacra, illetve manapság Önt milyen ügyek kapcsán keresik, betudhatóan a gazdasági válságnak is?*

❖ Véleményem szerint szűkült a jogi megbízások piaca és valamennyire át is alakult. A gazdasági környezetnek nagy befolyása van az ügyvédi megbízásokra is. A válság előtt - a mesterséges hitelkihelyezések nyomán - az ingatlan adásvétellel kapcsolatos ügyekből kifejezetten sok volt, ez mára drasztikusan lecsökkent. Ennek következtében más jellegű ügyek szaporodtak meg: a bedőlt hitelek, de ezekkel nagyon nehéz előre jutni.

A gazdasági társaságok fizetési nehézségei, egymás közötti elszámolási problémái több esetben terelődtek át jogi útra, peres eljárásokká a válság nyomán. Itt értelemszerűen átfordult a piac: a gazdasági társaságoktól érkező megbízásokban főképpen a megszűnéssel, felszámolással kapcsolatos ügyek kerültek előtérbe.

Az ügyfelek fizetési nehézsége is problémát okoz, de az ügyvédi díjak is eléggé nyomottak. Korábban több kolléga is arról számolt be, hogy lehetőség volt választani az ügyek között, míg most erre nincsen lehetőség. Nem arról van szó, hogy válogatnánk, hanem korábban sokkal inkább szakmai döntés volt egy-egy ügy vállalása, most előfordul, hogy anyagi is.

*Milyen nehézségekkel szembesül ügyvédként?*

❖ A gyorsan változó jogi környezet sok esetben nehézséget okoz. Szakmai szemmel az úgynevezett „salátatörvényekkel” az a gond, hogy egy törvényen belül egyszerre több jogszabály kerül módosításra, gyakran átláthatatlanná téve azt, így nehézkessé válik a joganyag követése. Problémás az is, hogy ugyanaz a jogszabályt többször kerül módosításra, így nincs meg a kellő felkészülési idő sem. Gyakran fordulnak elő megfogalmazásbeli, szerkesztésbeli hibák valamint koordinációs problémák a jogszabályok között.



## Ügyvédbrókerről

**Mióta használja az Ügyvédbrókert, mi a tapasztalata a rendszerrel kapcsolatban? Mit tart az Ügyvédbróker fő előnyének?**

❖ 2009 év végén regisztráltam az Ügyvédbrókerbe. Az a véleményem, hogy nagyon hasznos, jól felépített rendszer. Kifejezetten könnyűnek találom a kezelőfelületet mind az ügyvédek mind az ügyfelek szempontjából. Az új megjelenés a régihez képest sokat lendített az oldalon, és a megújulással bevezetett új kiegészítő funkciók is hasznosak, gondolok itt a visszajelzésekre, sablonokra.

A legfőbb előnye a rendszernek véleményem szerint az, hogy gyors kapcsolatteremtést, és egyszerű kommunikációt biztosít. Az ügyfeleknek pedig szerintem az nyújtja a legfőbb előnyt, hogy több ajánlat kérhető és összehasonlítható, nem szükséges végigtelefonálni az ügyvédekkel.

**Mennyi ajánlatot ad átlagosan havonta?**

❖ 8-10 ajánlatot küldök havonta, a megyében beérkező és az általam ellátott jogterületekről érkező eseteket lehetőség szerint azonnal megválaszolom.

**Nyomon követi-e az elküldött ajánlatai státuszát? (elolvasták-e, pozitívan értékelték-e, lezárták-e)**

❖ Igen, minden esetben. Megnézem azt is, hogy összesen hány ajánlat érkezett az esetre, elolvasták-e az ajánlatomat, értékelték-e.

**Mi a tapasztalata, az Ügyvédbrókeren keresztül milyen típusú ügyekben érkezik a legtöbb megkeresés?**

❖ A gazdasági, büntető és családjogi esetek dominálnak, azt tapasztalom, hogy az ingatlannal kapcsolatos ajándékozási és adásvételi szerződések is gyakoribbak.

**Voltak-e, vannak-e sikeres megbízásai az Ügyvédbróker rendszer segítségével? Mit gondol, mi ennek a legfőbb oka?**

❖ Igen vannak, általában minden harmadik vagy negyedik ajánlatból sikeres megbízás lesz. Egyaránt van ennél sikertelenebb és sikeresebb időszak is. Szerintem a sikeres ajánlatok a korrekten megfogalmazott és megfelelő árat is tartalmazó ajánlatok.

Igyekszem még aznap, az ajánlatkérés napján ajánlatot küldeni, ez is hozzájárul a sikerhez.

**Ön tapasztalata szerint mi alapján választanak az ügyfelek ügyvédet az Ügyvédbrókerben?**

❖ Az ár és a munkadíj biztosan fontos szempont, ugyanakkor a válasszal kapcsolatos benyomások, az adatlap, a fénykép, mely bizalmat kelt egyaránt fontosak. Az, hogy valaki gyorsan kap választ, ajánlatot szintén fontos lehet.

**Mit tart ügyvédként az online ügyvédkeresés előnyeinek?**

❖ Az ügyfelek számára az kedvező, hogy nem kell telefonálni, kényelmesen kapnak több ajánlatot is. Az ügyvédek esetében amennyi energiát befektet az ember, annyi megbízást kap.

**Mi dönti el, hogy válaszol-e egy beérkező ajánlatkérésre? Milyen szempontokat mérlegel?**

❖ Fontos az, hogy csak olyan ügyet vállalok, amiben látok reményt a megbízásra. Ez az ügyfelek által leírtakból többnyire megállapítható. Üzleti alapon gondolkodom, tehát amelyik ügyben nem látom a megbízás lehetőségét, abba nem fogok bele. Szívesen vállalom komplexebb ügyeket is, ebben az esetben is mindig mérlegelem az ajánlatadás során az ár/érték arányt.

