

美國波士頓宣業法律事務所創辦人張宣業律師

當律師如做生意 要找出自己的路

撰文 | 劉愷詩 圖片來源 | 達志影像

美國波士頓宣業法律事務所創辦人張宣業律師，從文藻外語跨組就讀中原物理系，赴美深造取得物理學博士後，因謀求教職不順利，先到法律事務所工作，為了加強法律知識到法學院進修，並自此開啟律師生涯。

在台灣出生成長，美國波士頓宣業法律事務所創辦人張宣業律師從文藻外語系跨組中原物理系，畢業後原本想赴美深造成為物理學博士，擔任教授，然而教職路走得不如想像順遂。取得物理博士學位後，先到法律事務所工作，協助判讀科學相關的專利技術文件，並為了加強法律知識到法學院進修，卻開啟了律師生涯。原以為能擺脫文法商領域，又因緣際會回到「本行」，周折卻保有彈性的人生轉彎，讓張宣業在執業過程中，能靈活看待律師這行。

張宣業 2006 年進入法律事務所服務，

2012 年法學院畢業，順利考上律師，2015 年成立法律事務所。張宣業說，因為美國是移民國家，對於開事務所、開公司這方面的規定很有彈性，沒有嚴格限制，不一定是只有公民才能開業，最重要是取得合法身分報稅，所謂合法身分包括自己拿到綠卡或居留權，或是獲公司聘用，願意給予工作簽證等。

張宣業認為，在美國開律師事務所門檻不是很高，端看想怎麼發展，是想成為美國律師在當地執業，還是想到美國開發台灣的法律業務市場。若跟他一樣是前者，可先到美國考執照，想辦法移民，取得一個身分；若是以開發業務為主，其實很容易，有點像設分部，只是要注意各州法律的規定不同。

他提醒，美國的律師是由州政府管理，並非由聯邦管理，各州的規定不同，像加州不接受其他州的律師執照。當地流傳的



趣聞是一名史丹福法學院院長上任時卻沒有加州律師執照，這在美國常常發生，在 A 州取得律師執照，不見得一定能在 B 州通過考試。

經營事務所 首重建立人際網絡

張宣業分析，美國律師考試相對好考，只要付出努力，一定考得過，因此每年產生的律師量也很大。即使律師這麼多，但美國的律師市場仍然沒有飽和。「需求一直都在，重點是如何在過程中，找到自己的一條路。」張宣業強調，開發自己的市場，是最困難的，也可以說，律師業務的開發不順利，是橋梁沒有建立好的問題，並不是需求不存在，這也凸顯建立人脈網絡的重要性。

開業 4 年，由於過去在專利事務所的經驗，張宣業目前主要以智慧財產權的案件為主，並逐漸延伸到其他與專利無關的案件。根據統計，事務所最大量的案源其實是來自歐洲，而不是美國。對方是如何跨海找到張宣業的法律事務所？他說，這種事很難說，完全是靠個人網絡的稠密度，透過客戶的介紹，鏈結到其他客戶。他樂觀地說，只要隨著時間慢慢累積，生意就會越來越好做。

一般認為，美國市場大，經營事務所相對比較容易。張宣業認為，要看如何定義市場。法律除了地區上業務，還有國際上的業務，國際業務就不能以單一市場來看。像他來自台灣，在美國扎根，因為懂中文，可以開發中國大陸客戶的生意。

「法律這行是很活的」，張宣業說，法律是知識經濟，只要有電腦、有網路就能提供專業技能和服務，沒有地域性限制。他的事務所「非訴業務」量很大，與訴訟業務的比例大約各占一半。舉例來說，中資要到美國收購公司，收購過程在技術方面需要評估專利價值，此時便需要美國專業律師處理，律師必須要了解這領域才能出具法律意見，評估公司有多少資產。

市場永遠有需求 先建立自己的口碑

比起在美考律師執照、開事務所，張宣業認為，經營事務所困難的多。而問起如何經營律師事務所，其實就像問怎麼做生意一樣，「你不知道誰需要，而需要的人不知道供應商在哪」。像許多營業額不錯的小公司要談合約、結盟，這些都需要法律服務，但這些小公司常常不好找律師。

談到拓展法律業務的方式，張宣業說，台灣嚴格禁止打廣告，而在美國允許打廣告，但有條件限制，包括不能親自登門拜訪推銷、不能標榜 100% 勝訴率，避免誇大不實，此外，在路上、報章或網路上貼廣告，甚至寄傳單、電子郵件等都是允許的。

張宣業說，他從上一間事務所離開後，沒有帶走任何客戶，從零開始，事務所從小型慢慢成長到中型，一般需要 6 至 10 年的時間，而目前他的事務所營運 4 年，仍處於積極開發階段，「還活得好好的。」張宣業提及，他看過許多被大型事務所解雇的律師，因為景氣差找不到工作，選擇

自己出來開業，一開始雖然辛苦，但撐個2至3年後，便開始電話接不完，代表已經有一定的業務量。

在美國房東與房客的糾紛時有耳聞，許多州的法令是保護房客而不保護房東，碰到房客住進來不付房租房東也束手無策，因此不少華人律師在美國專門接這類的案件。他建議，新科律師若一開始沒案子可接，可以考慮做這種案件，或從法扶案件開始，在特殊領域建立起自己的口碑，「光做這件事可以養活一個家」。

這些都是創造需求，張宣業表示，其實處處是機會，跟所有生意都是一樣的，完全靠經營。這也是為什麼餐飲市場永遠有新餐廳開幕，在現代人大部分以外食為主的情況下，難以定論市場已經飽和。

尊重專業 讓律師發揮真正功能

張宣業表示，美國50個州，加上關島與維京群島，華府的律師人數最多，最少是南卡羅萊納州，在南卡州的人口與律師比為0.2%，等於100個人有2個律師。而台灣2,300萬人，目前註冊律師不到2萬人，大概1萬人有7個律師，其實數量是相當不夠的。

既然需求在，為什麼產生流浪律師的問題？台灣近年來開放律師考試，仍有不少流浪律師，很多人認為，是市場已經飽合。然而張宣業點破迷思，流浪律師不等於律師過剩。他認為，造成台灣流浪律師的原因有兩個，一是政府放寬律師考試，但後面沒有配套措施讓這些人活下來；二

是老百姓對律師這行的認知太少，他們不認為有需要，導致「無法把餅做大，讓律師真正發揮功能」。

而從制度面來看，台灣和美國對於「律師」的觀念也有很大的差別。張宣業說，美國雖然前門大開，讓想當律師的人進來，但後門收緊，如果做了不該做的事，涉及犯罪，後果相當嚴重，會撤銷律師執照，這種「積極開放，有效管理」的方式意味著律師身分不是永久的，必須小心經營。

反觀台灣，考過律師資格後，也許一輩子不可能被拿掉這個身分。他說，這是歷史演進的過程，早年專制時代，不希望有太多律師，怕律師會反對政府，因此律師量不大，要撤銷律師的牌幾乎是不可能，除非是很嚴重的現行犯。隨著時代演進，台灣逐漸放寬律師考試，前門展開但後門沒收緊，導致有些律師拿到執照，卻沒有好好做，做錯也沒有懲戒，加上一般老百姓對律師缺乏認知，甚至認為律師沒有什麼專業，只是多懂一些法律知識而已，自



在美國，通常民眾遇到糾紛時，進法院前會先找律師評估，尊重律師專業，避免浪費資源。



然而「沒有把律師當作一個選項」。

張宣業進一步說明，在美國，律師除了是 lawyer，也稱 attorney，有代理人（agent）的意思。意思是，你的事情我幫你代理，律師必須站在當事人的立場，做利益最大化處理。律師也被視為「法院的代言人」，幫法院從事法律業務，因此美國政府不太跟老百姓打交道，很多人從事移民律師業務，美國移民申請入籍、綠卡等，都要透過律師處理。如果公司要幫員工申請綠卡，若公司代表人不具備律師身分，根本沒辦法與移民局對話，律師可說是重要橋樑。

在台灣，政府覺得要為民眾服務，且怕挨罵，「不該是政府做的事情也攬下來做」，因此會看到移民署人員幫外籍新娘填表格，舉動看似體貼，但如果填錯了，誰要負責？幫忙填表格有很明顯的利益衝突，卻不規避，張宣業直言，這在美國是不可能發生的。

傳統來說，美國一遇到糾紛會上法院，進法院前會先找律師評估，律師介入後，說不定到最後不用上法院，避免浪費資源。而在台灣，民眾不尊重法律專業，遇到問題選擇自己上法院提告，不然就是找媒體、找民代。他常聽到身邊台灣律師最常抱怨「很累」，做的很辛苦，卻沒有得到客戶認同，主因即是「不尊重專業」。

前進美國開業 可選擇適合的經營模式

談到兩地事務所最大的差別，張宣業

說，有一點最大的不同是，美國開事務所不一定要獨資或合夥，有幾種公司型態可做選擇；而在台灣必須是獨資或合夥，律師必須負無限責任。過去曾發生律師事務所的律師非法賣掉客戶股票，捲款潛逃，所有合夥人必須拿出身家財產來賠；在美國，把事務所的資產賠完就算結束了，原則上不會牽涉到個人。

一般來說，美國的律師事務所有幾種類型，第一是有限責任的合夥制 LLP（limited liability Partner）；第二是 PC（professional corporation），提供專業服務的公司，必須是有執照的律師才能成為 PC 合夥人；第三種是 LLC（limited liability company），跟 LLP 有點類似，但不太一樣，屬於新興種類的公司。各類型都有其優缺點，可選擇最適合自己的經營模式。張宣業的事務所屬於 PC，在稅賦方面擁有較多優惠。

台灣的法治發展雖然還有很大的成長空間，但以律師養成來說，台灣訓練相對完整，律師通過考試要實習 1 年，等到進入職場便能馬上銜接業務；而美國律師不用實習，考過就發照，因此很多法學院學生畢業後到了工作場合，無法立即處理法律問題，訓練相對不足。

綜上所論，台灣人才不輸國外，台灣律師若想到美國發展，仍須先到美國接受法律教育，並通過至少一個州的律師考試。開設法律事務所不難，難在累積人脈，開拓業務，然而各行各業皆然，經過時間累積，終究能走出屬於自己的一條路。①