



潇湘晨报·晨视频记者 报道

本想找人帮忙追回欠款,在网上找到“专业团队”“金牌律师”的链接后,对方自称某律所的法务主任,先让你交几百元,又让你交几千元,最终欠款没着落,高额服务费也拿不回……近日,全国各地多名消费者向记者反映,他们在网上找到律所,付费追债服务,却遇到虚假承诺诱导收费、退款难等问题。

这类通过网络推广获取案源的律所,常被称为“网推所”,这些以律所名义提供的服务,背后究竟由谁在操作?

记者兵分两路,一路以委托人身份体验,另一路记者以求职者身份进入与律所合作的法律咨询公司,起底网推律所背后的乱象。

# “网推律所”如何层层收割委托人?

“套娃式”收费,律师实为销售员,不懂法律就问AI,费用“想收多少收多少”



AI制图。

## 投诉 网上找律师,付款后又被要求继续交钱

浙江的陈先生告诉记者,由于朋友借了4000元一直未还,他在某购物App上搜索律师后,找到了一个自称湖南谨其律师事务所法务主任的人。“我通过链接下单后,对方给了律所的人的联系方式,然后让我申请退款,现在链接已经下架了。”

在陈先生支付了600元的律师函费用后,对方又要求交数千元。他把欠款人的信息发给法务主任,询问有没有打电话联系,得到的答复是已经联系。可当陈先生向欠款人求证时,对方却否认

接到过相关电话。

今年2月及4月,长沙市司法局以不正当承揽业务处罚了湖南昌旭、谨其律师事务所。司法局文件中提及,这两家律所均与湖南推英法律咨询有限公司有合作经历,在合作期间产生了大量投诉。

而某招聘App上,湖南推英法律咨询有限公司(以下简称“推英公司”)仍以湖南推英网络科技有限公司的名义,在大量招聘法律顾问,记者以求职者身份入职该公司。

## 话术 要让客户觉得是律师,但不能自称律师

在岗前培训中,记者实际接触的是一线销售的工作。

负责培训的工作人员高女士介绍,一线销售员主要推销代发律师函的服务,对于价格可随心所欲,“五百(元)六百(元)是你自己报价”。

谈到咨询费,高女士表示,500元能收,50元也能收,要看客户能付多少,“你想收多少就收多少”。

如何让客户多花钱?高女士称:“你拱

火共情,引起客户对欠款人的怒火,那你就收单更大。”培训时,高女士强调,要告诉客户他支付的服务费会主张由欠款人承担,“只能说是主张”。

如果客户问“你来自哪家律所”该如何回答?高女士明确表示:“说我们是孤星律所。”与此同时,她又提醒:“客户觉得我们是律师,但我们不能自称为律师。”

不懂法律如何解答客户咨询的专业问题?高女士给出的办法是去问AI找答案。

## 员工 虚假承诺后再收割一波律师费

发完律师函,收费还远未结束。准备办理离职的员工胡女士(化姓)介绍,一线销售收到律师函费用后,由二线销售负责调解、推销起诉服务,“前端可能明示、暗示胜诉率,甚至承诺‘包赢’”。

胡女士称,后续实际上法务团队只负责写材料,“客户临近开庭才发现没有

律师出庭,他就很生气,销售便解释此前费用不含出庭费,要求再交一笔请律师的钱”。而拿着这笔律师费,公司会去找律师外包,从中赚取差价。

外包的律师靠谱吗?胡女士解释,由于材料不是律师整理的,“他们可能什么都不清楚就去开庭了,大概率会败诉”。

## 体验 等客户付费后立马推翻承诺

另一路记者根据线索,以委托人身份添加了一线销售吴主任的微信,咨询追回6000元欠款的事宜。

吴主任未在一开始就表明自己并非律师,就直接询问被欠款的情况。在记者主动询问后,吴主任才表明身份:“我们是四川孤星律师事务所。”记者进一步追问其是否为该律所执业律师后,吴主任称,“我是孤星的法务主任”。

在听完事件经过后,吴主任迅速推销起律师函及调解服务,承诺有90%至95%的概率回款,并表示“非常有把握处理好”。

支付500元后,记者被拉进一个由5名“主任”“老师”组成的服务群,但群内并没有执业律师。

## 举报 记者举报后公司退租人去楼空

8月27日,记者再次来到推英公司,现场仍在正常营业,有销售还在打电话向客户推销业务。27日至28日,记者将掌握的情况反馈给司法、市场监管等部门。

9月1日,记者再访推英公司时,公司办公地点已人去楼空。物业工作人员称

公司已经退租,但不清楚具体搬离时间。

9月10日,司法、市监、公安等部门联合约谈推英公司法定代表人张先生,要求其尽快处理存量投诉,并告诉张先生,各部门将继续调查处理,如涉嫌犯罪,将移送公安机关。

## 回应 公司负责人称挂靠律所,受访律师称公司在冒用

记者查询全国律师执业诚信信息公开平台发现,四川孤星律师事务所仅有一名执业律师。公司大量接单后,究竟由谁办案,谁负责?记者表明身份,向推英公司法定代表人张先生和四川孤星律所负责人王律师求证。

“我们是挂靠了一个外地的律所,用外地律所的名义在做。”张先生称,自己与律所签劳动合同,再签承包合同。被问是否算律所员工时,其称:“他们这么设置的,他说为了规避风险。”

王律师则称,推英公司是在冒用自己律所的名义,律所与公司没有任何关系。“我只认识张先生,他跟律所签了劳动合同,他说帮我打造一个团队。”

对于推英公司员工以律所的名义注册企业微信并接案,王律师表示,自己与张先生吸纳的团队成员签署了《学习培训协议》,让他们在律所学习,择优录用成为律所的正式员工。

对于后续服务责任,张先生称,像孤星这样的律所,合作方式就是律所自己交付、自己兜底,“我如果退出了,那估计我也不管(售后)了”。王律师则称,张先生收走案件款后不处理投诉,团队挣走了钱,最终律所仍要承担后果,律所也

是受害者。

销售为何夸大承诺?张先生举例,有销售承诺胜诉后律师费由被告承担,后来官司赢了,欠款也还了,法院却没有判被告承担律师费,客户因此认为销售虚假承诺,要求退款。

张先生将此归为“销售自己的个人行为”,但又表示,“如果完全按规定推销,这个客户就一定不会找你,他一定会去找别人”。

王律师承认,有些夸大宣传以及“律师费由对方出”的说法是虚假的,引起了很多投诉。但被问及是否知道销售具体写了什么、与客户聊了什么,他回应:“确实不知情。”

服务内容是否充分解释?张先生称,会提到调解,但并不会每一句都解释清楚,客户问到会作解释。王律师则称,律所要求说清楚,合同也有明确约定,但工作人员是否讲清楚,他不得而知,“工作人员我也管不了这么多”。

针对退款争议,张先生称,相关维权群中已有一半人收到退款,“但他们还在群里怂恿更多人,通过发避雷帖或者其他方式要求退款”。张先生自称“弱势群体”,因其个人隐私被扒出并被发到网上,“我觉得网暴,我也在遭遇”。

## 提醒 注意与律所签订委托合同

记者根据暗访的内容,及双方负责人的说法,整理出了一个从律所到咨询公司的“网推所模式”:

双方为了规避风险,律所与咨询公司负责人签订劳动合同,咨询公司的员工既是公司负责人的团队成员,又与律所签订《学习协议》,对外体现为律所的实习生;这些员工分为一线销售、二线销售和法务等岗位,其中,一线销售负责推销律师函,二线销售负责调解并进一步推销起诉服务,法务则负责整理材料、撰写起诉状。律所提供身份和业务背书,咨询公司员工注册律所的企业微信,对

外自称律所接案并层层收费。

长沙市律师协会发布的风险提示指出,部分律所网络推广存在承诺胜诉、虚构案例、低价引流等乱象,并提示“案源与办案分离”的风险,提醒群众核验律师资质,与律所签订委托合同,通过对公账户支付费用。

对委托人来说,付款前还应确认谁具体承办案件,费用是否包含发函、调解、撰写起诉状及律师出庭,后续是否另收费,以及退费如何约定。把服务内容写清、留下合同和付款凭证,才能在发生争议时有据可查。