

青年律师的专业化之路

——基于“元甲模式”的新时期律师业务突围的路径选择

罗 昭, 吴王平

(湖南邵阳律师事务所, 湖南 邵阳 422000)

摘 要:近 10 年来,随着市场经济的深入和国家法治进程的不断推进,特别是“互联网+”时代的到来,律师业务随之也发生着巨大的变化。业务范围从原有的婚姻家庭、劳动争议、人身损害、合同纠纷、法律顾问等传统领域逐渐过渡到金融证券、知识产权、海外并购等以资本市场为重心的新型业务领域。另一方面,北上广深等发达地区高端律所不断向内地城市扩张,这种律所扩张所带来的业务结构的不断改变正在冲击着内地整个律师行业。律师业务发展方向到底应该何去何从,新型业务领域是否就意味着未来一片光明,立足传统业务领域是否就意味着一定会被淘汰?青年律师必须在广阔的法律领域寻找到适合自己发展的一方净土,获得核心竞争力。

关键词:传统业务核心竞争力;青年律师;专业化

中图分类号:D916.5 **文献标识码:**A **文章编号:**2095-4824(2020)05-0095-04

一、内地青年律师执业现状

1. 业务少,青年律师普遍面临着现实生存压力。青年律师由于刚刚执业,办案经验不足,他们常常面临无案可办或是有案不会做的窘境,只能跟着师傅或等着律所其他同事交代一些跑腿类事务性杂活,根本没有自己的独立案源。执业三到五年的律师,虽然已经积累了一定的经验,但由于执业时间不长,人脉资源不够,且身边知晓自己做律师的人并不太多,案源的缺乏仍然是这个阶段律师所面临的最大问题。而执业八至十年或业内资深律师,即便他们手里已经掌握着社会优质的人脉资源,且获得了一定的业内声誉,但这个阶段的律师都会有意无意挑选案源,能真正入他们法眼的案件也是极其有限,优质案源仍然是影响他们收入的主要因素。当然,案源少几乎是内地每个阶段所有律师面临的困惑,尤其是青年诉讼律师最为煎熬,他们常常会因为自身案源少且十分不稳定,直接影响到自身的收入状况,也因此面

临着极为残酷的现实生存压力。

2. 业务杂,无法保证每个领域的案件都能得心应手、尽善尽美。在市场经济高度发达的今天,律师业务领域也在不断扩展,这在无形之中对传统型律师提出了极高的要求,且不说成为“百科全书”式的律师,但至少也应当是复合型律师。然而传统“万金油”律师在面对我国庞杂的法律部门、深邃复杂的法理时,也处于窘境,律师个体在办案时也是捉襟见肘,从而在实际办案过程中往往无法保证对每个领域的案件都能得心应手,也无法保障每一个案件的办案质量,当事人的权益也无法得到充分保障。这种传统型律师常常会面临业务庞杂带来的煎熬。

3. 实务经验少,缺乏一定数量案件的办案技能历练。大法官柯克曾说:“法律是一门艺术,在获得对它的认识之前,需要长期的学习与实践。”法律是一门综合性的艺术,它既强调法律职业者对法律规范的准确把握,也强调法律职业者对法的价值、法的精神的探讨,强调法律职业者对法律

收稿日期:2020-07-06

作者简介:罗 昭(1980—),男,湖南邵阳人,湖南邵阳律师事务所律师,硕士。

吴王平(1983—),男,湖南邵阳人,湖南振威律师事务所律师,硕士。

思维的培养。^[1]内地大部分年轻律师普遍存在实践经验少,尤其实务经验少,缺乏一定数量案件的办案历练。人们常说实践出真知,实践是认识的基础,而缺乏实务经验的青年律师在日常办案过程中难免心里发怵,这或许也和三四线城市律所对青年律师的培养制度和方式不健全有莫大关联。在三四线城市绝大部分律所并非完全“公司制”的律师事务所,律所无法作为一个有利的平台来促进青年律师的成长和发展,不少青年律师往往会陷入没有案源可历练的恶性循环。实务和学习的紧密联系是律师实务的前提,有理论而无实务,流于空谈;有实务而无理论,行而不远。青年律师不仅要通晓法律的文字表述,更要掌握其精神和实质。若只关注法律条文本身而忽略对法律条文所蕴含法的精神、法的价值的探索理解和运用,那么青年律师对法律规范的适用犹如盲人摸象、管中窥豹,只见其表不见其里,难免陷入一叶障目的困境,而突破这种困境最行之有效的方法就是不断在实务中打磨,从而突破案源瓶颈,从根源上打破案源对律所或是青年律师的限制。

二、北京“元甲模式”的特色之路

1. 找准定位,走适合自身特色的发展之路。北京市元甲律师事务所(简称元甲)于2006年由北京市司法局批准设立,总部位于北京CBD中央商务区,至今成立十余年,是国内成立较早的大型综合性老牌律师事务所之一。自成立以来,北京市元甲律师事务所致力于为各领域客户提供全方位的专业法律服务,以处理交通事故案件为主,历经十余年风雨、稳步发展,专业化的律师团队、综合化的服务领域、公司化的管理体制,目前律所拥有专业律师及辅助人员100余名,年办案量数3000多起。同时在全国有合作机构80个以上,立志打造“元甲法律生态圈”,在为客户提供高品质法律服务的同时,实现共赢,共同承担起社会责任及义务。在北京,面对上千家律所的激烈竞争,面对极其高昂的律所运营成本,元甲律师事务所若是像京师、中伦等大律所走综合发展之路,势必会因为自身缺乏独特的竞争优势而只能望其项背。但元甲律师事务所选择另辟蹊径,定位于传统的单一的“交通事故”业务领域,12年潜心耕耘,律师事务所的规模逐步发展壮大,慢慢发展至今日成熟的公司化律师事务所,并且引以为傲的是每年办理的交通诉讼案件量达2000件,在北

京上千家律师事务所中脱颖而出。此外,2010年北京市元甲律师事务所还将其成熟稳健的实务操作编辑出版了《交通事故赔偿与和解》一书。2016年,元甲律师事务所《中国交通事故律师办案指引》一书问世,再次引起律师行业广泛关注,被称为交通事故领域内最具实用性、最接地气的维权办案宝典。显然,元甲律师事务所、元甲律师的成功与其当初准确定位密不可分。

2. 做好与客户心理相匹配的“硬件”条件。元甲律师事务所给人的第一印象,与内地传统的律所毫无差异,甚至有点杂乱无章,更没有想象中的高大上。但在逐渐了解元甲后,会发现它是全北京承接交通事故案件量最大、最专业的公司化管理律所,其办案模式基本实现了专业化、标准化、流程化。首先是别具一格的办公室设计:独特的带有排号预约功能的接待台、气势恢宏的律所形象墙、功能严格区分的会议室、别出心裁的公共接待区,系统展示元甲的发展历程并通过陈列柜中的书籍及荣誉证书、奖杯等给人耳目一新的感受。在律所狭长通道里,左边墙面挂满锦旗,每一面锦旗右下角都有一个二维码,扫码即可了解案件详情;右边整面墙摆放的全部是案卷档案,两面墙的设置说明元甲办理的交通案件数量非常大,案件质量也非常高,给当事人强烈的说服力、感染力。这充分说明,一支专业的律所对外宣传运营团队,也是律所和律师保持知名度的重要保证。

3. 通过制度和团队建设提升律所、律师软实力。拥有一般律所不具备的市场团队,这支神秘而强大的队伍保障了律所源源不断的案源。通过制度化有规划性的培训、学习,使得律所、青年律师时刻保持上进,在培训的同时,也不断提升了青年律师的业务水平和办案能力。此外,元甲的激励机制和淘汰机制也让元甲律所、元甲律师在激烈的市场竞争中保持着强大的核心竞争力。

三、“元甲模式”给新时代青年律师实现传统业务突围带来的启示

曼昆的经济学原理一书中提出“随着社会分工的细化,专业的人做专业的事,使得每个人的获取相关服务或商品的成本降低”^[2],在“互联网+”时代的今天,对于简单的法律咨询完全可以通过自媒体平台获悉,青年律师在日常实务中需要做的是给当事人提供具体明确可执行的解决方案,而当下社会关系越发复杂,法律数量庞杂,对着眼

于传统业务的青年律师带来诸多挑战。2019 年司法部在《关于律师专业水平评价体系和评定机制试点的通知》中明确提出,在不久的将来律师的专业水平评价会成为律师评价的一项重要工作,律师业务专业化是未来必然趋势。因此,三四线城市的青年律师要把握机遇,迎接挑战,结合自身实际找准定位,冲破传统业务所带来的束缚,给自己设定一条符合自身发展的专业化之路。

1. 律师传统业务发展核心在于市场营销。互联网时代,律师的主战场不在法庭,而在市场。十年前,律师业务的推广主要靠口碑和人脉关系,那时因信息相对闭塞,业务也相对单一,一个律师做得好与不好,关键看与公检法的关系。然而,在自媒体时代,人们获得信息的途径越来越多,社会大众都不再依赖公检法或熟人关系网介绍律师,而是通过网络获取律师个人及律所信息。传统业务领域尤其如此。律师不会做营销,就永远只能受制于他人。仅仅是在交通事故领域,律师的市场前景是无限大的,问题是如何让这些交通事故受害人知道你在做交通事故业务,进而委托你来承办业务,其关键和核心在于营销。特别是在三四线城市,事故发生率高,律师只要肯在市场下工夫,前景一定是一片光明。

2. 传统业务突围必须以市场为导向,彻底告别“靠天吃饭”的揽案方式。以市场为导向,意味着律师就要走出去。而如何走出去,把案件引进来,这是一门学问,更是一门艺术。正如中顾网高度强老师所说,做律师,一定要大大方方走出去,漂漂亮亮讲出来,最后把钱体体面面挣回来。走向市场意味着主动出击,而非守株待兔。只有先做好市场定位,并拟定出良好的营销方案,然后主动出击,发现痛点,挖掘客户即时需求,业务才会越做越大,越做越稳定。以往那种靠公检法、靠交警队介绍案源的方式也并非完全不可取,但市场做好了,即便没有传统业务案件,也完全不影响律所或是团队的案件来源。从元甲营销模式可知,交通事故市场营销方式多种多样,以扫楼为核心,建立呼叫中心、交通事故救助 APP 同步录入、渠道开拓等多种模式,无一不是律师拓展业务的方式。

3. 与专业化相匹配的律所硬件建设是留住客户的根本。很多人一提到律所专业化,脑海里立马就会闪现出几千平米的高端 CBD 写字楼、金碧辉煌的前台接待大厅、空姐式的迎宾接待等等。

然而,律所传统业务的专业化并不等同于一味地追求高大上,建立与服务对象相匹配的外部接待环境,远比一味追求高大上要实在。通过对北京多家律所考察学习,以地理位置同处北京 CBD 中央商务区的“德和衡律师事务所”、“中伦律师事务所”与“元甲律师事务所”来看,前两家律所都是全国排名靠前的专业律所,每年律所的营业收入达几亿之多,其中“德和衡律师事务所”在知识产权领域是做得相当成功的,“中伦律师事务所”作为一家综合性律所,其实力就更不用说了。这两家律所的办公面积都有上万平方米,写字楼的装修更是奢华至极,每年光场地租赁开支就高达几千万。而“元甲律师事务所”,因其业务领域早期只专注于交通事故受害人,服务对象均是社会普通老百姓,甚至可以说服务对象都是社会底层,尤以进京务工者居多,因此,从客服对象群体感受层面而言,元甲的公办公室硬件设置是非常接地气的,也是最能让客户所接受的。试想,如果一个进城务工的农民工发生车祸需要委托律师,一到律所,装修高大上的律所非但不能给他带来亲切感,相反,会让他感觉浑身不自在,在这种心理态势下,后期成单的可能性是可想而知的。而同样,“德和衡”与“中伦”所服务的客户群如果换到“元甲”这种装修环境的律所来,显然也是完全不行的。因此,专业化不能等同于高大上,最重要的是要匹配客户心理感受。

4. 律师专业化发展深耕细作还是创新扩张。《国语·齐语》提出:“深耕而疾耰之,以待时雨。”所谓律师领域的深耕细作,即是把律师行业的某一业务板块不断做精做细。内地律所要做好这一点,可以向其他成熟的律所同行学习,用产品化的思维来提供法律服务。服务产品化、产品标准化、标准模块化将是律师行业拓宽市场,创立新商业模式最为关键的因素。元甲在交通事故领域做到了极致,即便在北京这样极具竞争力的一线城市,它照样能在上千家律所中取得一席之地,正是因其在专业领域深耕并开花结果,最后鹤立鸡群。换言之,如果元甲不坚持走服务产品化、产品标准化之路,而是不断地试图在新的领域创新,与其他大所抗衡,也许这家小而精的律师事务所早就不存在了。从这个意义上来讲,元甲的成功证实行业的深耕远比扩张要有优势,选择的客户群体越具体,越独特,你越能让自己集中发力,解决问题的能力越具有稀缺性,从而更有可能进入到一个

无人竞争的“蓝海区域”,实现“小切口、大空间”。

从笔者专注的交通事故领域来看,以专业化为抓手和发展目标,目前团队建设不断壮大与完善,依赖市场营销,接案量呈不断上升趋势。不理解与不擅长该领域的当事人,包括律师同行会说:“交通事故案件很简单,不就是给受害人计算赔偿数吗?哪个律师办理都一样”,交通事故案件真的哪个律师办都一样吗?殊不知,为了给受害人争取更大的合法权益,从受害人住院律师就开始介入,争取有利责任划分,指导其住院需要注意的各个事项,协助受害人办理出院手续,帮助其审核病历资料,看医生是否有遗落伤情诊断,出院前拿着伤者的首次入院记录与诊断证明提前与法医做好

沟通,避免出院病历书写不当给后期评残造成的不利因素,与医生协调诊断证明的书写方式,指导参与伤残评定,诸如此类的这些环节,每一个环节处理的结果均会影响到受害人最终的赔偿金额。因此,任何领域的深耕带来的都是服务对象权益的最大化,盲目的创新扩张还不如坚守某一领域,将它做精做细。

[参 考 文 献]

- [1] 王文卓. 律师专业化发展的方法论探析——以法律理论及法律思维为视角[J]. 中国律师, 2018(3).
- [2] 申波. 律师专业化道路发展与青年律师专业化道路选择[J]. 中国高新区, 2018(8).

The Professional Road of Young Lawyers

Luo Zhao, Wu Wangping

(Shaochang Law Firm, Shaoyang, Hunan 422000, China)

Abstract: In the past 10 years, with the deepening of the market economy and the continuous advancement of the process of national rule of law, especially the arrival of the “Internet +” era, great changes have taken place in the lawyer business. The business scope has gradually shifted from the original traditional fields such as marriage and family, labor disputes, personal injury, contract disputes and legal counsel to the new business fields focusing on the capital market such as financial securities, intellectual property rights and overseas mergers and acquisitions. On the other hand, high-end law firms in developed regions such as Beijing, Shanghai, Guangzhou and Shenzhen continue to expand to mainland cities. This kind of law firm expansion as the tentacles, and the resulting constant change in business structure is exerting impact on the entire mainland law industry. What is the direction of the development of the lawyer business? Does the new business field mean making great profit? Does the foothold in the traditional business field mean that lawyer business will be eliminated? Young lawyers have to find a pure land suitable for their own development in a broad legal field so as to gain the core competitiveness.

Key Words: traditional business core competitiveness; young lawyer; specialization

(责任编辑:胡先砚)