

如何创建名牌合伙制律师事务所 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/483/2021_2022__E5_A6_82_E4_BD_95_E5_88_9B_E5_c122_483530.htm 【首届中国律师论坛(2001.12.9-12.10)论文选登】合伙制律师事务所是一种国际上通行的律师组织形式，由于合伙制内部机制灵活，发展颇具生机和活力，符合我国律师体制改革的发展方向。但是，由于中国律师的发展尚处在初级阶段，律师的发展无一种固定的模式和成功的经验可借鉴，因此，如何在合伙所内确立灵活的内部机制，借鉴国外同行发展中积累的成功经验，摸索出一套行之有效的、适应社会主义市场经济法制建设发展所需要的合伙制模式，创建律师服务业的品牌，便已成为当务之急。笔者试从中豪律师事务所的发展来探讨名牌合伙所的创建。中豪律师事务所创所伊始，在重庆司法局的大力支持下，合伙人指导思想正确，注重长远规划和发展，狠抓管理，强化服务质量，坚持走高层次、专业化道路和创法律服务业品牌。经过三年的发展，从创所初期的5名专职律师（含合伙人），1名行政人员发展到今天拥有22名专职律师、11名行政人员；形成了擅长代理金融证券、房地产、涉外、资产重组等法律事务的专业优势，拥有了证券律师从业资格、招（投）标律师从业资格、外贸职工内部持股改造律师从业资格。1998年荣获先进集体称号、1999年荣获重庆市首批市级文明律师事务所称号，并推荐参加部级文明律师事务所评选。目前，中豪所又在加紧筹办上海分所。与此同时，中豪所非常注重硬件建设，现已拥有939平方米的高档写字楼、3部高级小轿车，所内配置19台电脑，设置了电脑局域网、电子

信箱、网址，拥有电脑法律检索系统和专业的图书馆，迅速跻身国内一流律师事务所行列。回顾创业之路，笔者认为：

一、合伙人办所指导思想必须明确合伙制所在“人和”、“人合”的基础上，必须注重长远的规划发展。不能因为自谋案源，自收自支，而只顾眼前利益，不积累，搞分光、吃光。律师事务所如何发展，合伙人应结合自身的实际予以确定，彼此精诚团结，把律师职业当作自己的事业，理顺合伙机制，实行合伙人授权行政管理，注重积累，着眼于未来，否则，合伙所无发展可言。

二、优质高效的法律服务是合伙所立所之本合伙所创建初期，人少、案源少，没有知名度，要在竞争中生存、发展，上规模、上档次，为客户提供优质快捷的法律服务非常重要，赢得客户的依赖和稳定的客户群体可为合伙所的发展奠定坚实的基础。合伙所要建立优质服务的品牌效应，应当做好以下工作：

（一）选拔高素质的执业律师创立品牌，高素质的律师是关键。兵不在多在于精，聘用律师必须有良好的品行，受过系统法律教育，执业经验丰富，执业规范。中豪所现有22名专职律师中：博士生1名、研究生6名、双学士3名、本科生10名。由于律师工作的特殊性，应少聘或不聘特邀与兼职律师，以使律师能有充沛的精力、充裕的时间投入工作，为客户提供高质量、高效率的服务。同时，应注重律师的专业化和知识更新，所内应有专项资金为执业律师提供培训、交流、深造的机会，提高律师的执业水平和拓展其视野。加强律师职业道德和敬业精神的管理，禁止律师的拜金化倾向，以避免影响律师业这个朝阳产业的信誉和发展。

（二）实行主、协办律师制度为了对客户负责，监督律师的服务质量，中豪所借鉴法院审判员和书记员

制度强制推行主、协办制度。凡熟悉律师业务、具有系统的律师业务知识和丰富的实践经验、执业三年以上、能独立承办各项法律事务的律师为主办律师。主办律师负责具体承办案件，对客户负责，协办律师协助主办律师做事务性工作，不能单独会见客户和出庭代理诉讼，打破一旦取得律师资格就单独办案这种对客户不负责任、也不利于律师成长的传统作法，树立合伙所全新的执业形象。（三）实行案件合议和集体讨论制度为了把好法律服务质量关，中豪所结合律师专业特点将律师业务划分为6个业务部，律师必须将承办案件提交各所属业务部进行合议，就案件的事实、性质、代理思路等广泛听取、征求全面意见，达到集思广益，取长补短，以保证服务质量的目的。凡各业务部合议不能达成一致意见或重大疑难案件，必须提交所务会集体讨论决定，发挥整体作战的能力。对客户负责，让客户对法律服务质量满意。（四）创建客户部，进行跟踪服务律师的服务质量怎样，客户是否满意以及何时需要何种法律服务，事务所应有专人和客户沟通。为此，所内创设客户部，与客户保持热线联系，就律师的服务方式、服务质量进行跟踪、回访，了解客户的法律服务需要，联络与客户的感情，处理客户的投诉，便于在巩固现有客户关系的基础上，开拓新的客户，促进新的发展。

三、改善办公条件，加强硬件设施投入合伙所经过一段时间的创业，积聚了一定的资金后，必须走规模化、档次化的发展之路。要上规模、上档次，办公条件的建设和办公形象的改善显得尤为重要，它可以展示事务所的综合实力和增强客户的信任感。同时，律师拥有一个宽敞、明亮、雅致的办公环境，也便于开拓业务。

四、树立合伙所良好的社会形象是

发展的关键合伙所由于系私营性质的事务所，有赖于建立良好的形象以取信于客户，因此，怎样树立合伙所的公众形象非常重要。（一）加强与媒体的合作，将律师的形象直观展示给公众建所以来，中豪所先后与《重庆晚报》、《重庆经济日报》、重庆电视台、重庆有线电视台等媒体进行合作，以协办或律师信箱等形式，宣讲法律、宣传法制，树立了良好的社会形象，提高了中豪所在重庆的知名度。（二）积极承办社会影响较大的案件对受委托代理的具有社会影响的案件，抽调骨干律师认真办理，若能取得满意的诉讼结果，便可增加事务所的知名度和影响力。如中豪所承办的周矩诉甘肃出版社侵犯姓名权案、周梅自诉罗勇刚重婚案、“天丽公司”侵犯重庆电视台名誉权案、重庆“虹桥案”等，由于律师在代理上述案件中取得佳绩，社会公众予以了高度的评价。（三）捐资助学，展示律师崇高的社会责任感合伙所在具备一定的规模和实力后，应当以适当的方式捐助公益事业，既回报社会，又弘扬律师事业，提高律师的社会地位。中豪所为此在1998年初捐助20名失学儿童重返校园，体现律师的爱心和博大的胸怀。同年4月，捐资100万元在西南政法大学设立“中豪律师奖学金”，支持法学教育事业，奖励品学兼优的在校学生，全国各大媒体在显要版面争相予以报道，反响强烈，树立了律师尊师重教的光辉形象。1999年3月，捐资10万元在重庆筹建中豪律师“希望小学”，进一步体现了律师的爱心和弘扬了律师的社会责任感。（四）对贫困无助的人提供资助和法律援助律师是公平、正义的化身，救助贫困无助的人可以提升、美化律师形象。如中豪所在获知少年何先知无辜惨遭保安毒打后，立即赶往医院探望，在经济上

予以资助并表示愿意为其提供法律援助，《重庆晚报》等媒体对中豪所的义举进行报道后，收到较好的社会效果。

五、妥善解决员工福利，增加凝聚力合伙所的发展，人才是关键，怎样留住人才，增强凝聚力，使员工有家的归宿感尤为重要。中豪所做了许多有益的尝试：（一）专职律师购房、购车可向事务所申请50%的无息借款，同时无偿向行政人员提供住房。（二）定期组织全体员工旅游。（三）关心员工生活。（四）妥善解决员工的医疗、保险等后顾之忧。（五）公费培训律师。

六、注重律师的执业形象由于社会公众对律师职业的崇敬以及港、台影视对律师形象的美化，使得客户对律师的外在形象非常挑剔，执业律师怎样树立自己的职业形象在一定程度上决定客户的信任程度。因此，中豪所强调：（一）注重仪表，行政人员着职业装，律师着西装、衬衫、领带，穿着应整洁、有品位、有档次。（二）注重礼仪，讲普通话。（三）禁止在办公室抽烟、酗酒、赌博。

七、注重专业化发展，拓展专业服务领域合伙所要生存，要适应竞争和发展的需要，必须确定专业化发展方向，引导律师向专业化纵深方面发展。中豪所从建所初期便确定以经济、金融、房地产、涉外为发展重点，经过三年的发展，已形成上述一系列专业化优势，拥有一批法律功底扎实、专业化程度高、办案技巧娴熟的执业律师，受理的案件90%以上均为专业范围内案件，受到客户的好评和欢迎。

八、进行VI形象包装VI形象，即视觉识别形象。任何组织给人的第一形象都是VI形象。调查表明，VI在所有信息传播的比例中占到了80%以上。律师事务所的VI，表现在办公环境档次、风格，律师衣着，交通工具，以及各种诉讼文书，文件格式、色泽等

等。VI有助于提高律师事务所和律师整体形象，保持高昂士气并形成温文尔雅、严谨审慎的作风。中豪所通过聘请专家对所的形象进行整体设计，收到了良好的效果。中豪所通过合伙人和全体律师的三年的不懈努力，形成了管理规范、执业专业化、律师年轻化、服务档次化的“四化”特色。一批高学历、复合型的执业律师纷纷脱颖而出，代理了多起资产重组和知识产权等新类型案件或重大社会影响的案件。数十家大型集团公司（含上市公司）、金融机构、房地产企业纷纷聘请中豪所作为法律顾问。中央电视台、重庆电视台、《人民日报》、《法制日报》、《中国律师》、《重庆晚报》等媒体多次对中豪所取得的成绩及典型案件进行报道，对该所律师的敬业精神、业务能力、职业道德等各方面给予高度评价。中豪律师在重庆乃至全国具有了一定的知名度，中豪所的快速发展得益于主管局的扶持和引导，得益于创所伊始的规范和律师的自律。他山之石，可以攻玉，中豪律师的发展之路诚与同行共勉。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com