

律所应加强与其他中介行业的合作 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/484/2021_2022__E5_BE_8B_E6_89_80_E5_BA_94_E5_c122_484638.htm 拓展法律服务市场是律师界经久不衰的话题。在一部分律师看来，案源难找、顾问点难求、市场难拓。总之一个字，难！但是，我们对眼皮下的市场却视而不见。律师业本来正儿八经属于中介行业，但往往与中介行业的合作却忽视了，形成了“鸡犬之声相闻，老死不相往来”的沉闷局面，造成信息的屏蔽、资源的浪费。思路决定出路。因此，深入研究律师所与中介行业的横向合作就显得尤为重要。在经济全球化的浪潮中，在市场经济深入发展的背景下，我国律师业迎来了更多的发展机遇，但同时也面临着更加激烈的竞争和严峻的挑战。如何在新的形势下求得生存和发展，已经成为摆在律师所面前的一个十分迫切、亟待解决的问题。随着市场的不断发育成熟，律师业所面对的是更为成熟更为理性的客户和更加复杂的市场。这不仅表现在服务质量的高精化，更表现在服务领域的多元化。在具体的服务项目中，客户的需求往往是多方面的，某一阶段中，甲客户对某专业是现实的客户，对另外的专业则是潜在的客户。这样，在中介行业之间就出现了一种隐性的“生物链”现象。因此，狭隘的固守模式已不能适应时代需求，中介行业的业务合作势在必行。中介组织主要包括信息咨询类(社会调查中介、公证服务中介)；财务评估类(会计师事务所等)；法律服务类(律师事务所等)；市场交易类(典当、拍卖等)；经纪与代理类(商业、房地产、职业介绍和文化艺术行业)；保险代理类(保险代理公司、保险经纪公司、保

险评估公司等)以及广告类和融资租赁类等。中介组织间的横向业务合作，其实质是建立一种信息互通的机制，通过资源共享，提高资源利用率，形成市场共拓的局面，达到利益共有、多方共赢的目的。中介组织间的横向业务合作能够带来一系列积极效应。

降低业务成本 中介组织在推出服务、寻找客户资源的市场导入期成本相对较高。而中介组织间的互相推介，相当于具有品牌效应的合作伙伴之间的免费宣传，双方“无偿”地使用对方的客户资源，各方与客户接触的触角更多、渠道更广，减少了广告、公关等费用的支出，使业务成本大大降低。

扩大各方影响 我们知道，一般的客户都会认为，你这个单位的服务好、质量高，其合作伙伴的实力也不会差。在业务合作中，可通过共享对方的影响等资源优势来提高自身的知名度和美誉度，从而扩大合作方的影响。中介组织之间的横向业务合作使各方资源得以充分利用，如客户资源、信息资源、人才资源、管理经验等。

壮大客户队伍 进行业务合作的中介组织可将对方的客户较快地培养成自己的客户，借助合作伙伴的优势来壮大准客户群，以打造更大的市场空间。

满足市场需求 随着经济的发展，市场主体已不满足于获得单一的服务，需要同时获得两种以上的服务，即服务需求的多元化。加强中介行业的横向合作，建立一个社会化、市场化的中介服务网络，就能够较好地满足市场日益增长的需求。在满足市场需求的同时不断提高中介组织自身的生存能力、发展能力和竞争能力。另外，中介组织之间互相推介客户，不仅能直接增加客户资源，扩大业务量，而且能满足客户的多元化需要，无形中提高了客户的满意度，形成更为稳定忠诚的客户群，增加了潜在客户，迅速提升了其知

名度和美誉度。增强竞争力 中介行业的业务合作，可以使合作的各方都能腾出更多的时间和精力来从事市场的拓展、服务水准的提高，从而使合作方“相对扩大规模”，增强竞争的能力。通过加强中介组织的横向业务合作，建立中介战略联盟，形成一个门类齐全、机制灵活、功能完备的中介服务网络体系，培育和发展独特的竞争能力，在激烈的市场竞争中站稳脚跟。总之，加强律师所与中介行业之间的横向业务合作，是落实科学发展观，创新发展模式，提高发展质量的有益探索。 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