

江苏润远律师事务所 版权所有



京师、大成律所总部考察简报

2017年7月15日

宋建君

CONTENTS

01 — 访问活动背景介绍

02 — 两大所共同特点

03 — 两大所各自特点

润以心 行至远

01

访问活动背景介绍

润以心 行至远



两大所共同特点

01

两所网站访问
(简介、大成
与DONTONS
合并)

02

总部均在北京
设立早
规模大
人员多
全球化

03

图片欣赏



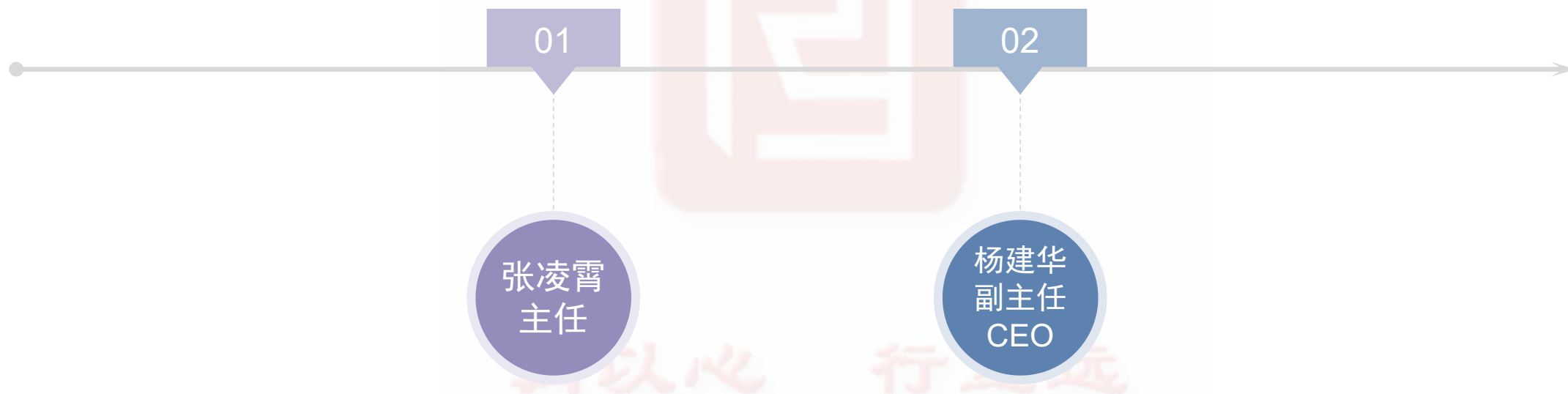
两大所各自特点

01 — 京师律师事务所

02 — 大成律师事务所

润以心 行至远

京师律师事务所



京师——张凌霄主任

- ✍️ 2014年重组，产权朝阳区政府，原为海鲜市场，北京第一家独栋律师大厦，律师所命名大厦。大成每天每平方米18元，京师3.5元。近千人大所。
- ✍️ 公司化管理+合伙制有机结合，合伙人会、董事会、监事会。
- ✍️ 职业经理人制度，杨建华原是盈科CEO，在盈科找来三个领导，后聘来，CEO不做案子，但是合伙人，对董事会负责。
- ✍️ 海底捞式服务，当事人入前台，前台人员站起来，茶水、关门，给律师足够的尊重。执行最严格的管理制度，有投诉，查实，先内部解决，封帐。
- ✍️ 部门主任备案制，如刑事案件，条件：三个及以上案件，三个兄弟，组事刑事一组，也可以有刑事二组、三组等，到年底看收费，胜者竞出。
- ✍️ 分所改革，不收费用，OA 系统照搬，只有一个要求，做当地老大，规模或收费老大。

京师——张凌霄主任

- ✍️ 企业文化，人人佩戴徽章，有100多个社团，有各晚会，影视公司、移民公司、法医鉴定、模拟法庭。开门就可以见我张凌霄。当事人“你不在京师，就在去京师的路上”。京师的烟酒茶。
- ✍️ 部门设置的前提是细分业务领域，例如不可能设置一个大的知识产权部，而是细分著作、商标和专利等。
- ✍️ 京师学院、党校，党建带动律所发展。律师有傲骨。把律师团结起来的，是制度、党建。
- ✍️ 每个月有上亿流水，北京律师生活最低收费每年63万元。
- ✍️ 心存警醒，常怀感恩

润以心 行至远



京师——杨建华副主任、CEO

- ✍ 分配机制：低成本，目标是律师管理成本到0，房间费到0，计算到2000人，流水到10个亿，不在乎管理费，打造律师的生态圈。如微信用户，成本不是用户出，是跨界生态圈如滴滴等商户支付，提供律师增值服务，商务、资金、人脉，在京师平台做成规模化后到品牌化。
- ✍ 合伙人，和聘用律师一样分配，一样摊成本。要么精品所（一招鲜），要么规模化。
- ✍ 青年律师培训：京师律政，司考培训班，实习律师有专业培训、讲座、讲堂，完全开放。
- ✍ 进入京师，是小生态圈，是社区，有部门对接医院、学校资源，关心律师的衣食住行，想他所想，解决后顾之忧，让律师“专精尖”。
- ✍ 2014年不到18人，三年800多人，人性、人文关怀，以人为本，律师为中心，把律师的事当自己的事来办。



大成律师事务所



大成——宋云锋，高级合伙人

青年律师培养：

- ✍️ 设立青年工作委员会，管委会委员兼任青委会主任，定期交流培训，各专业委员会，每年2至3次专委业务培训；
- ✍️ 高级合伙人，考核时完成1至2次所培训、讲座；
- ✍️ 内部业务部门微课堂，一周1至2次培训，一年累计100至200次；
- ✍️ 执业道德、风险、案例；
- ✍️ 足球联赛，20多个队伍，自行车协会，骑行川藏一个月，绕行台湾，网球，徒步，工会经费支持。

大成——宋云锋，高级合伙人

✍️ 总部、分所分配机制

✍️ 对分所，总部没有要求上交利润，但各办公室要交管理费用于全球管理；

✍️ 业务指导，跨执业地域，跨部门和专业委员会；

✍️ 全球统一的行业组、专业组，每天收到全球信息，每年组织1至2次会议，如来自中东、法国能源部招标文件。

大成——宋云锋，高级合伙人

✍️ 案源开拓

✍️ 全球通道，向全球发出需求、推送。从中国区看，团队合作，如中国高级合伙人微信群，如在瑞士设立酒店，案源合作，业务利润可以协商，发生利益冲突，由监督管理委会启动仲裁机制。

润以心 行至远

大成——宋云锋，高级合伙人

✍️ 合伙人结构

- ✍️ 三级：高级（无限、有利润分配）、二级、初级，晋升标准，除业务之外，新晋升标准越来越高，人力资源部测试，对新晋访谈，对合伙人不规范进行处罚；
- ✍️ 对外发表言论，必须事先报备；
- ✍️ 发现问题，成立小组调查；
- ✍️ 大数据支持；
- ✍️ 立案相互审批，并提意见，相互了解，监督，对风险有交流。

大成——宋云锋，高级合伙人

✍️ 专业化

✍️ 专业化是防控风险最好的方式之一，专业上更精深，经验更丰富，内部建立征信系统。



润以心 行至远

大成——宋云锋，高级合伙人

✍️ 未来设想

- ✍️ 三年五年规划，未来战略，争取更多大成律师进入全球律师领袖；
- ✍️ 全球办公室、网络如何更有效的运作，全球人力资源、客户资源整合，协调效益；
- ✍️ 全球资讯市场、各业务领域合作；
- ✍️ 服务标准化，确保系统稳定性，如中国和日本产品；
- ✍️ 一带一路。

润以心 行至远

大成——宋云锋，高级合伙人

✍️ 总架构

✍️ 中国区，顾问委、董事局、管委会、监事会，合伙人一人一票选举。



润以心 行至远



THANKS