

# 巧用综合金融杠杆撬动价值链 法律服务再升级

## ——访北京市京师(深圳)律师事务所律师高伟强

“我们不再将视野局限在 20 平方米的办公室之内,而是不断延展法律服务,回应瞬息万变的市场和不同客户群体的需求。”日前,北京市京师(深圳)律师事务所(以下简称京师深圳)律师高伟强在谈及非诉讼法律业务创新时提到,提供专业的法律服务是律师的本分,而在专业合规的基础上,更要学会利用商业思维,站在企业家的角度思考不断拓宽业务渠道,以“种树”思维,前瞻化布局,寻求可持续发展新路径。

为应对新冠肺炎疫情对法律顾问业务的冲击,同时敏锐洞悉市场尤其是企业主对健康经营理念的变化和需求,高伟强及其团队探索出“法律+保险+综合金融”法律服务模型,联动保险、银行、基金等专业机构,精准构建适用于不同群体业务需要的一体化服务圈。“这不是对抗思维,而是对固有资源的存量开发和增量开发,从而实现律所和律师业务的自循环和内循环,让链条上的相关方都得到可观的价值增值。”高伟强说。

### 深耕非诉讼领域 为客户排忧解难

2016年,高伟强从西南政法大学法学硕士毕业后,便来到深圳,进入了全国综合排名靠前的中伦律师事务所执业。

众所周知,法律服务可分为诉讼服务和非诉讼服务。近年来我国经济的快速发展,非诉讼法律业务需求也在持续增加。“诉讼服务通常具有较强争议性、纠纷突出等特点,更多需要律师‘攻’的能力。而非诉讼业务则不同,它更倾向于调动律师‘和’的协调能力。”高伟强如是看待诉讼服务和非诉讼服务的区别。

高伟强选择了非诉讼法律服务,并专注于政府法律事务、房地产与基础设施法律事务以及企业法律事务,先后担任多个大型企业及政府部门的法律顾问,也因此积累了丰富的执业经验和客户资源。

一般情况下,律师的非诉讼业务以咨询、顾问服务为主,这类业务需要律师及时解答当事人的各种法律疑惑,为当事人排忧解难。

“如今,排忧解难的过程不再是简单的法律答疑解惑,需要律师在合法合规的前提下,针对当事人存在的问题及需求,提供定制化服务方案。”高伟强认为,随着市场经济的不断开放发展,单纯的律师咨询、法律事务已不能解决当



高伟强,西南政法大学法学硕士,律师,京师深圳综合金融事务部(筹建)主任、房地产与基础设施部副主任、深圳西南政法大学校友会房地产建设工程专委会主任,在政府与企业法律顾问、房地产与基础设施法律事务、大健康与财富传承等领域具有丰富执业经验。长期担任深圳市水务局、深圳市龙华区政府、福田区政府物业管理中心、深圳南山宝生村镇银行股份有限公司、华润置地、新浩集团等政企机构法律顾问。

前市场高速蝶变、高效运营过程中的多重需求。以市场为导向扩容服务内容,不仅是推进法律服务升级的大势所趋,更能切实降低当事人风险,促进经济社会健康可持续发展。

### 以市场需求为导向 细化服务主动求变

2020年,新冠肺炎疫情对广大企业经营发展造成重大影响,有的企业甚至陷入生存困境,不得不采取降薪裁员等方式缓解压力,法律顾问经费也被缩减甚至合同到期后不再续约。据统计,2020年3月至6月,某律所原本服务的顾问单位中,约10%生存困难甚至发不出工资,提出暂停续约法律顾问服务;近30%的企业有望缩减顾问费用。

疫情对企业法律服务市场的影响是长远的。业内分析,虽然一些企业压缩法律顾问经费骤减,但也有一些企业对法律顾问服务呈现出刚性需求。例如,经济增速放缓,企业销售、履约、应收款都可能出现困难,风控点增多,这时法律顾问来提供法律服务显得更为重要。

当前,企业法律顾问仍是一块尚未完全发掘的蓝海市场,需要律所、律师主动应变,提供更加有针对性的、优质的法律服务。很多律所、律师也在思考如何转危为机,高伟强便是如此。

“需求倒逼选择。”由于法律服务行

业是典型的存量分配模式,律师的收入与客户的付费能力息息相关。疫情暴发后,企业付费能力和付费意愿普遍受创,如何开发新的有付费潜力的客户,或是借助外力以撬动原有业务链条的内生动力。此时,刚刚加入京师深圳的高伟强,面对新的市场需求,结合自身的职业定位,与校友组成专业团队,调整了业务模式,并进行了成功实践。

“我们为深圳某重劳务型公司输出的法律服务,就从根本上实现了当事企业、企业员工、律所、金融机构的多元共赢,帮助企业实现了疫情影响下的良性运转。”据高伟强介绍,该企业有4000名基层员工分布在全国10余个城市与地区,主要从事劳务服务工作。疫情过后,员工工作内容更趋复杂,工作带来的潜在风险增加。同时,企业现金流压力也在持续加大。如何平衡两者的关系,同步降低企业与员工的风险?高伟强团队在为企业做好法务合规工作的同时,引入了保险业务、金融服务,为企业购买日常经营必须的雇主责任险以及员工意外险,同时请金融机构根据企业情况对现金进行科学化理财,增值企业财富。

“就如烹饪,同样的原材料,不一样的制作方法,口感便大不同。”高伟强说,在综合了法律服务、保险业务和金融服务后,深圳这家重劳务型企业的活力被激发了。目前,不仅收益实现了正增长,

员工福利也大幅增加,他个人作为企业法律顾问也因为服务好、解决问题彻底而得到客户肯定,续签了新的服务合约。借助金融工具,原本对小微企业来说“高昂”的法律服务成本基本可以被削减至零,企业以及律所甚至均可以产生额外的增值收益。

通过该项目的创新服务,无论是企业管理者、员工,还是保险公司、金融机构、律师团队都得到了更好的收益,真正实现了共生、共融、共赢。

### 链动金融等各方资源 推动法律服务再升级

“我们不再把视野局限在 20 平方米的办公室之内,就业务谈业务,而是不断延展专业法律服务,适配不同客户群体的需求,通过串联优质的客户,产生价值增值。”高伟强把这一创新服务模式概括为“善用金融工具,实现律师服务的自循环与内循环”。

也就是说,选择高质量合作伙伴,频频共振搭建“综合金融”服务平台。具体而言,保险业务方面,中国人寿保险是央企,拥有很强的社会责任感。高伟强认为,专业的事情留给专业的人做。除中国人寿保险外,和京师深圳综合金融服务合作的广发银行、中小微企业促进会、深圳法律援助基金会等形成了“商业联盟”,共同服务客户。

企业和个人都需要对抗重大危机的前置化布局。买保险是一个“大树原理”,对于购买人来说,前期投入不大,但是一旦出现理赔事件后就可以借助杠杆效应获得相对更加全面的补偿。

“律师以往就是出现了问题给客户及时止损,但意外的发生是无法预料的。不过,你买了保险就不一样。保险赔付是完全可以分担企业压力,同时保障企业员工权益的。”高伟强认为生命健康是人人需保护、个个要爱护的,更是企业长治久安的基础。这一过程中,提供专业法律服务的律师定位则从“救火员”变成了“保健员”。

### 推一体化综合服务圈 全方位护航企业发展

出具法律意见书、律师函,完成合同审查,辅导企业设立、兼并、投融资、收购……这些都是常态化非诉讼法律业务内容,也是传统非诉讼律师的工作重点。

在高伟强看来,以上内容只是非诉讼业务面广、综合性强的表现点。当前,京师深圳正在以点带面、点面结合,串珠成链,力求为客户提供全周期、高质量的“大健康”服务方案。对此,高伟强特别提到了当事人尤其是企业主普遍关注的健康,至少应当包括“四个健康”,即生命健康、家庭健康、财务健康、风控健康。

受疫情影响,我国中小微企业的生存状态堪忧,抗风险能力也在降低。通过调研,高伟强团队发现,这些风险外化,大多与企业本身的融资困难或成本高、内外部纠纷增多、营销收入断流等有关,也和企业领导人、员工生命健康等息息相关。为此,在政府主管部门支持下,京师深圳携手深圳市小微企业发展促进会、深圳市新材料协会、深圳慈善基金会、中国人寿、广发银行等,推出了“法律+保险+综合金融”一体解决方案,并筹建综合金融法律事务部,旨在以法律思维引领,善用金融工具实现法律服务的自循环和内循环,践行一体化服务圈理念。

“这是一个不同于以往传统法律服务只讲法务的产品,它是以往法律服务为接口,串联生命、财务、风控‘大健康’专业机构服务的一体化服务圈。”高伟强说,“非诉讼律师的宏观与综合思维,高效处理能力是发挥良好纽带作用的基石。独行快,众行远,相信携手共行的服务模式会给当事人带来更多更优的解决方案,助力美好社会发展。” (陈晓玲 屈文琳)

链接 >>>

## 高伟强:与京师深圳不期而遇惺惺相惜

谈及为何离开中伦而转到京师深圳,高伟强坦言,“选择京师,是因为它的现代化管理水平和市场化程度都比较高,与自身职业定位和业务思路比较契合,而且对青年律师的支持几乎可以说是不遗余力的。”

深圳有 1.5 万多名律师,每位律师都有自己的定位。高伟强自执业之初就锚定了执业领域和相对稳定的行业客群。据其转述,有一次,一个政府部门负责人找到他说:“高律师,你能做我们的法律顾问吗?”那时,刚好高伟强的儿子出生,家庭的需求、市场的发展、个人的转型,促使其反问道:“如果我到一家新成立的律所重新开展律师事业,你还会选择我吗?”对方斩钉截铁地说:“我选择你,是因为你的专业性。”

于是,高伟强开始尝试走出稳定性很高、职业生生涯也相对品牌化、规律化的大所,独立

执业。

而在创业的过程中遇到了当时已在京师深圳执业的西南政法大学校友,并向其介绍了京师深圳的模式。“不可否认,两年时间里京师深圳的规模、影响力、发展都很快,和我个人的职业规划——想要以市场需求为导向,不局限于单一法律咨询顾问服务的思路不谋而合。所以,我就来到了京师深圳。”

据了解,作为一家全球化的综合性法律服务机构,京师不仅始终致力于为客户提供一站式法律服务,还为律师“搭平台、汇资源找合作、享发展”,加强与同行间的沟通与合作,建立资源共享、品牌共建、业务共赢的发展机制。同时,京师深圳实行“职业经理人制度”,这项制度使得律所资源在全国范围内实现了有效配置,让专业的人做专业的事,能够实现“1+1>2”的协同效应,让执业律师安心开展业务,更好服务于客户。

“最吸引我的是京师律所所有‘先付

出,再绑定’的底气。”高伟强对京师深圳“以律师为本”的理念表现出了高度的认同。据其介绍,京师深圳着力构建律师执业零成本的平台,在专业化建设、人力资源配备、资金保障、个人品牌规划、市场运营方面,都会投入无限精力去支持每一位律师,同时注重青年律师的培养,关注青年律师的成长,定期为青年律师开展各种公益培训与答疑解惑。

高伟强利用金融工具,通过自循环和内循环提升法律服务价值链的业务思路,在京师深圳得到了加成,大健康综合专业法律团队也已成型。

其中,曾从事民事商事审判工作二十余年、熟谙各类民商事争议裁判方向的京师深圳联合创始人杨潮声,擅长融合客户商业目的、预测与规避法律风险、创新交易方案、解决复杂疑难问题;律师蒋忠昶则专注房地产与基础设施、争议解决、合规与风控管理,擅长时间跨度长、法律关系复杂的历史遗留问题争议解



▲高伟强在青年律师培训会上分享综合金融服务理念。

嘉敏/摄

决,曾为多起重大投资项目的风险控制、交易结构设计等提供法律意见和起草法律文件;律师胡振华具有丰富的诉讼与非诉项目经验,为多家企业提供常年法律顾问服务,并为多个重大项目提供非诉法律服务,处理多起重大疑难复杂的诉讼案件,均达到了预期的诉讼效果,累

计代理的案件标的额超 10 亿元。除了专业法务人员,还有保险、金融、基金等机构的专业人员,共同组成了专业化、多元化的综合服务团队。

“当团队的专业化、商业化和业务发展遇到难题的时候,京师给予全面护航和平台支撑。”高伟强说。