

从0到 100 家律所

FROM 0 TO 100 FIRMS

走进瀛和

刘白◎编著



法律出版社 LAW PRESS · CHINA

从0到100
家律所

赢走
和进

刘白◎编著

图书在版编目(CIP)数据

走进瀛和:从0到100家律所 / 刘白编著. —北京:
法律出版社, 2016.5

ISBN 978-7-5118-9497-7

I. ①走… II. ①刘… III. ①律师事务所—管理—研究—中国 IV. ①D926.5

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第096392号

走进瀛和:从0到100家律所
刘白编著

编辑统筹 法律应用出版分社
策划编辑 李群
责任编辑 李群 李璐
装帧设计 马帅

© 法律出版社·中国

出版 法律出版社
总发行 中国法律图书有限公司
经销 新华书店
印刷 固安华明印业有限公司
责任印制 胡晓雅

开本 720毫米×960毫米 1/16
印张 18.25
字数 240千
版本 2016年10月第1版
印次 2016年10月第1次印刷

法律出版社/北京市丰台区莲花池西里7号(100073)

电子邮件/info@lawpress.com.cn

网址/www.lawpress.com.cn

销售热线/010-63939792/9779

咨询电话/010-63939796

中国法律图书有限公司/北京市丰台区莲花池西里7号(100073)

全国各地中法图分、子公司电话:

第一法律书店/010-63939781/9782

重庆公司/023-65382816/2908

北京分公司/010-62534456

西安分公司/029-85388843

上海公司/021-62071010/1636

深圳公司/0755-83072995

书号:ISBN 978-7-5118-9497-7

定价:49.00元

(如有缺页或倒装,中国法律图书有限公司负责退换)

谨以此书献给中国律师行业，
纪念《中华人民共和国律师法》颁布20周年！

“瀛和模式”为何如此与众不同？

仿佛一夜之间，好像眨眼之间，中国律师业发展突然诞生了一种新的模式。我将其称为“瀛和模式”。

这是一种什么模式呢？其与此前中国律师业出现的发展模式有什么不同呢？

据我多年对中国律师业的观察与见证，我国律师事务所在规模化发展进程中，主要出现了以下三种模式：一是自然做大。国内有一批大所如金杜所、君合所、中伦所等，基本上都成立于20世纪80年代末或90年代初，基本上都在北京、上海这样的大城市，基本上都通过自身的探索与实践，建成了今天名列前茅的律师事务所。二是合并做大。像国浩律师集团、上海锦天城所、北京竞天公诚所、北京金诚同达所、湖北得伟君尚所、山东众成清泰所等律师执业机构，都是通过合并或吞并的方式，将自己的团队品牌越做越大。尤其值得一提的是，大成所与世界大所德同所的合并，通过合并而形成了世界上最大的律师事务所。三是联盟做大。这种做大的模式特点是没有特别要求，只是一种相对松散型的相互合作。相互之间不必更改所名，不要重新注册，不做统一要求。重要的是相互之

间的业务合作、管理沟通。其中既有仍处于松散型的“八方律师联盟”与香港律师吴少鹏于 1994 年发起的“长江律师联网”及山东德衡律师事务所发起的“德和衡律师联盟”，也有走向半紧密型的“中世律所联盟”。

现在，我要说，我国律师业的规模化建设又诞生了一种新的模式，那就是联邦做大。这个结论来自于 2015 年 5 月我走访瀛和律师机构之后，来自于最近我通读这部叫作《走进瀛和》的新书之际。

掩卷沉思，浮想联翩。可以说，本书既是一部我国律师从创业到创新的人才故事汇聚，也是一部当下律师从探索到实践的品牌故事汇编，更是一部从改革到发展的专业故事汇总。

从“瀛和前传”到“网络时代”，体现的是一种创业的激情；从“制度为王”到“复盘归零”，展现的是一种专业的理性；因为有了“一路有你”与“极致品牌”的故事，才有了瀛和的人才保证与品牌提升；因为有了“扩张之路”与“律所管理”，才使瀛和能够实现弯道超越与跨越式发展；通过“人和社会”与“生态系统”乃至“全球战略”的描述，我们又看到了瀛和的明天与未来。

什么是瀛和？为什么是瀛和？为什么“瀛和模式”如此与众不同？

其实，瀛和是一家律师机构，瀛和是一种发展模式，瀛和是一个历史开端。

2013 年 12 月，对于中国律师界来说，不经意间诞生了两个词汇：一个是瀛和律师机构，另一个是 winteam500。所谓“winteam500”，是指瀛和律师机构的 logo，表达了以人为本，欲打造 500 家全球各地律所的雄心壮志。而“瀛和律师机构”则是指其从一开始就希望贡献一片森林，而不只是一棵大树。从此，中国的律师界因为他们而不同。他们致力于打造中国行业领先的规模化、品牌化、专业化、国际化、信息化的法律服务机构，提升中国企业的商务与法务价值，

优化与改变律师行业生态。同时，他们还致力于打造一个法律服务体系，建设一个互助共赢的整合平台。更重要的是，他们还打造了一种崭新的律所发展模式，展现了一个全新的律所发展开端。

据说，这是国内首家诞生的互联网基因律师机构，机构以互联网精神和技术，提供信息化、规模化、专业化、品牌化、国际化专业法律服务。他们的目的就是怀揣互联网基因，致力于成为中国电商法律服务第一品牌；2016年建成至少拥有100家各地律所的网络体系，并以创新经营理念为经络，超前服务意识、品牌化管理为血液，改变着传统律所管理模式。

作为创始合伙人，七个志同道合者汇聚在一起，立志打造互联网形势下的新型律所，于是就有了不同以往、耳目一新的“瀛和律师机构”：所谓“瀛”，即海也，意即浩瀚宽广，通达四海；而“和”，即谐也，其意为团队齐心，和瀛天下。

因为瀛和律师机构既是国内第一家联邦式发展的律师资源整合平台，也是中国第一家线上律师事务所，还是第一家O2O模式运营的法律服务平台。正是因为国内国际、线下线上、法务商务等相互融合，使瀛和以互联网精神为发展导向，打造出一套具有自身特色的法律服务生态系统。可以说，这是国内第一家具有创新经营理念、超前服务意识、品牌化管理、公司化运营的法律服务机构，是集多家各地律所为一体的律师行业集团军。庞大的信息体系、规模化连锁经营、专业运营团队、超前品牌规划、国际化战略视野，使瀛和迅速实现了品牌的张扬与提升。截至2015年年底，瀛和律师机构在全国各地已经建立50余家律所，并强力布局加拿大、韩国、新西兰、马来西亚等多个国家，在全国设立两岸事务中心、刑辩中心、知识产权中心、不良资产事务中心、PPP中心、中加法律事务中心、移民中心、中俄法律事务中心、重大案件论证中心等业务中心及不同于传统法学教育的职业继续教育机构“瀛和学院”，通过引领、整合、

对接、培训，促进各地业务发展，提高专案处理能力，真正做到了各种资源的整合与共享。

于是，我们看到了一种类似于联邦式协作与合作的律师机构。一个“瀛”字，把全国志同道合的律所结合在一起，强调相互之间的平等与开放、协作与分享，这是一种前所未有的创新；一个“和”字，则以一种与时俱进的创业精神，营造了和谐、和气、和平的发展氛围；一条线，无论是线上还是线下，都能将运营、品牌、资源等重大难题实现有机结合与紧密融合。

当下这个世界，似乎每天都在变。律师业也在变，而瀛和律师机构的诞生或许就是当下我们所见到的律师界最大变化之一。在我看来，与金杜的自然做大和大成的合并做大乃至中世律所联盟等机构的联盟做大一样，瀛和的联邦做大同样也是我们应该重点关注的中国律师业的现象与现实。

从创业初期的 100 多名专业律师及十几名员工，到目前拥有 50 余家开业或正在开业的各地律所，正在快速融入瀛和大家庭，瀛和平台式创业效果初显；从法律电商的初步概念，到专注、口碑、极致、互联网精神的理解，再到拥有制胜产品，至此，互联网的魅力已经覆盖瀛和。可以说，他们不仅创造了“瀛和模式”，而且还缔造了“瀛和速度”。

只有两年多的时间，他们为何能够缔造“瀛和速度”？只是两年多的光阴，他们为何能够创造“瀛和模式”？

通过对照党的十八届五中全会报告与我国十三五发展规划，我感觉突然找到了答案。如何破解发展难题，怎样厚植发展优势，都必须牢固树立并切实贯彻创新、协调、绿色、开放、共享的发展理念。律师业也是这样，也需要破解经济新常态下各种问题的路径，牢牢把握五大发展理念作用于新常态的着力点。

通过阅读，我们发现本书描述的瀛和故事，既体现了创新发展

的故事，也展现了协调发展的故事，又呈现了绿色发展的故事，还表现了开放发展的故事，更实现了共享发展的故事。

因为《中国合伙人》，才有了瀛和的诞生；因为中国律师业，才有了瀛和故事的出现。《中国合伙人》只是一部电影，但瀛和故事却是一种发展的印记，也是一种时代的见证。故事中的主人公，个个有着洋溢的青春与激情，人人有着远大的志向与梦想。他们的故事才刚刚开始，他们的故事正期待着下一个高潮；他们的大戏还刚刚拉开大幕，他们的风景即将完美呈现。

中国律师业刚刚进入“30万时代”——30万余名律师及2.4万余家律师事务所，如何面对14亿多人口和6000余万家企业的法律服务市场，不仅是一种形势，其实也是一种趋势，而且更是一种大势。“互联网+”时代的到来，正在逐步颠覆传统的法律服务模式。而“互联网+法律”的新模式，又将为传统法律服务的转型与升级提供一次巨大的挑战与机遇。

在律师界，曾经出现了不同版本的律所发展的“秘密”，如“中伦的秘密”。现在，既是初生牛犊，也是后起之秀的瀛和又以“开放、平等、协作、分享”的“互联网精神”贡献了“瀛和的秘密”。

如何解读，怎样解密，只能靠您慢慢“走进瀛和”。

许多瀛和人都热爱跑步，酷爱马拉松比赛。在瀛和人看来，如果把瀛和也看作一场跑步，那么，一要跑步向前；二要坚持跑；三要 and 一群人跑。

您是在“走进瀛和”中跑步还是在跑步中“走进瀛和”呢？

刘桂明

《民主与法制》周刊总编辑

2016年4月29日晨于井冈山山下

目 录

1 第一章 瀛和前传

如果在法律界，有这样一群优秀的律所管理人：他们在各自领域取得骄人业绩，他们曾工作在同一律所，又先后辞职，聚合在一起共谋发展，他们拥有激情与梦想。那么，他们将会缔造怎样的法律新生态？

任何一个领域都需要开拓者，在律师界，虽然晚一步，但有他们就不晚。

瀛和前传，解读瀛和创建和发展的的心路历程，那些艰苦的岁月历历在目，它告诉我们，不负初心，为梦想奋力一搏，绝不将就……

29 第二章 网络时代

在互联网时代，有些领域的变化已经深入骨髓，彻底颠覆传统业态，比如电商。但律师界还是微波不澜，到底怎样的机构才能担当突破的重任？

所幸，近两年，在律师界诞生了一匹黑马，这个国内首家怀揣互联网基因的律师机构，在寒冷的冬日带来一抹阳光，她以互联网精神和专业的技术，提供品牌化、规模化、专业化、国际化、信息化的专业法律服务，像一棵小小的树苗，落地扎根。

这样的气魄，这样的瀛和，是一个秘密。

瀛和开创了律界的网络时代，本章我们可以看到瀛和是如何打开律界互联网光阴的。

63

第三章 制度为王

制度为王的时代，就是要有一个规范，要有一条准绳，谁也离不开它的约定。

瀛和具有十分清晰的目标和行为规范，不是凭空捏造，而是在瀛和创始人以往的成功经验和实践基础上，反复磨合，集个体管理精华凝聚而成。

那么，瀛和到底有着怎样的组织制度在支撑着这个新兴律师机构的快速运转？又是如何为整个律师界服务的呢？

85

第四章 复盘归零

发展就是这样，总是从肯定否定又肯定中不断上升前行。这就是生命力产生的源头。

复盘归零，展现的正是这样的“动力”。瀛和律师机构的故事，正是诠释了这样一个嬗变过程。他们敢于承认错误，敢于纠错，敢于从第一次聚集到第二次分开，再出发，再回归零点，从容进入第二阶段发展，打破“大锅饭”，实行责任制，这其中的细节可谓精彩，不可多得，开卷有益。

123

第五章 一路有你

一路有你，是种温馨的感觉。

而人才又是一个恒久的话题。在法律界，有没有这样一个温馨的大家庭，能够为我们解读人才的秘密？

看瀛和律师机构平台是如何吸引上千名精英律师的，看一大批专业律师人才、运营管理人才、品牌规划人才怎样集聚到瀛和这个团队的，看这个人才大体系，打造出了哪些优势？瀛和为这些人才解决了哪些痛点？

在法律这条大道上，庆幸一路有你——瀛和与你一起走。不要错过，对瀛和秘密的解读，你会收获不同的感悟。

151

第六章 极致品牌

winteam500, 一个内涵深刻、意境深远的商业标识。它不仅是一个漂亮的公司符号,还承载着一个品牌发展的全部质量。本章看点在“品牌”二字。瀛和从来不缺乏品牌。瀛和品牌中心在2015年先后推出MV宣传片和《瀛和律师》杂志、《瀛和律师画报》三个宣传品。一个个纸上故事,一部部品牌圣经,聘请专业形象设计师为他们设计pose,邀约最出色的摄影师定格他们的微笑,记录他们的故事。

171

第七章 扩张之路

有这样一个机构,它的扩张起始点从2014年厦门开业,到2014年年底有近20家律所落地,在这个阶段中探索出初步布局之路;2015年1月主任年会又是个始点,年终50余家各地律所的升级……这个机构就是瀛和律师机构。

你的心中一定会问,瀛和的发展扩张到底给予了我们哪些启示?

这是一条发展之路,有特色、有方法,这些律所管理精英打开一条互联网法律通道,是律界一道精彩的风景。

197

第八章 律所管理

律所管理是这一章的“主题”。瀛和将开放、平等、协作、分享的互联网精神融入服务的每一个环节,赢得内部律师、外部客户及合作伙伴的一致好评,在业内享有一定的知名度。

有精准管理的地方才有精彩,有精彩才会不断吸引关注的目光,瀛和是如何加强管理的?有哪些特色和创新?凭什么短短两年时间吸引了50多家律所加入?

瀛和的精彩就在这里:瀛和法宝、瀛和底线、管理如何让瀛和出彩、瀛和特色、瀛和创新、瀛和精准管理、瀛和秘密,新起点、新瀛和,若你想加入瀛和律师机构,请详读这一章。

227

第九章 人和社会

瀛和的成长离不开社会各界的厚爱和支持，瀛和高开高走、成绩卓然、赢得世人瞩目。本章带您走近与瀛和交往的伙伴，近距离接触律界大咖，正是这些良师益友，向瀛和燃旺的篝火上添加了用之不竭的柴薪。瀛和倡导以人为本，把人的作用、人的影响、人的交往、口碑相传看作事业发展的中心和主线。瀛和机构的成长过程就是瀛和律师和各地律所的成长，也是内部和外部人才合作、长期交流、互相帮助、借力前行的“蝶变”过程。

251

第十章 生态系统

瀛和生生不息，集中体现在它对于生态构建的理解和孵化新项目上。瀛和 2016 年计划完成全球范围内 100 家律所布局，打造拥有 5000 名精英律师的资源整合平台。本章回顾了建所之初，瀛和总部高度定位，通过品牌中心、管理中心、资源中心的多管齐下，提升了 VI、OA、网站、邮箱、微博、微信、制度、产品、资源的品质和特色。瀛和凭什么是“第一”？凭什么“抢先”？凭什么“领跑”？本章都有详尽的记录。做强是初衷，做大是现实，瀛和人已经完成了蓝图上的部分内容，正在朝着既定目标砥砺前行。

267

第十一章 全球战略

从全球布局到全球攻略，瀛和人用了短短两年时间，国外律所的旗帜就插遍亚欧大陆、大洋彼岸。2014 年年初，瀛和正式制定全球化发展战略。当年 9 月福建瀛坤所成立，瀛和确定瀛和国际化布局。本章重点推介国外律所设立的机会、努力和故事，告诉读者国外律所是“这样建起来的”。瀛和的商业模式，瀛和的创业基础，瀛和的创新精神，把创业作为发展平台，把创新作为创业的活细胞……这一切，到底是怎样运作的呢？

第一章
瀛和前传



任何一个领域都需要开拓者、缔造者。在互联网时代，马云一步步缔造了阿里巴巴帝国，刘强东创建了京东，俞敏洪创立新东方，每一个行业都有属于他们的领跑者。所以，他们来了。

瀛，海也，浩瀚宽广，通达四海。

和，谐也，团队齐心，和瀛天下。

瀛、和，凝聚在一起，以全新的正能量优化着行业生态。

他们，法律界一群优秀的律所管理人，在各自领域取得骄人业绩，他们曾工作在同一律所，又先后辞职，聚合在一起共谋发展，他们拥有激情与梦想。

事实就是，他们成为合伙人，共同打造了一个叫瀛和的律师机构。

回顾瀛和创建和发展的历程，从中知晓法律界生态圈不断优化的格局从何而来。而我们看瀛和，是用第三只眼，看律界的新形象崛起者是怎样的初始状态，看瀛和如何度过那些艰苦岁月。这一路瀛和诠释了：何为不负初心，为梦想奋力一搏，绝不将就……

某年某月某日，孙在辰、徐双泉、申伟、梁迪、董冬冬、李磊、黄翔，这七个名字被偶然连在一起，于是，诞生了一种张力，那是一种可以提振律界精气神的正能量。

乾坤流转，沧海桑田，从来都是顺应时代大潮的弄潮儿笑傲江湖。瀛和是时代的产物，瀛和有汇聚百川的胸怀，瀛和能够成就共同的梦想。

什么是瀛和？

了解律界格局的优化历程，从瀛和的发展脉搏以得出这样一个结论：变，永远是不变的永恒结局。

泱泱华夏五千年，从“尧有九佐”到“周天子赐之土战”，皆聚集有能力者。纵观历史上与智者有关的故事，好像总是同变革如影随形。智者是一个时代的产物，总会有一个惊人的缔造。

世事轮回，历史总有相似，21 世纪的中国律界不乏智者，如果瀛和是，那么，它的诞生只为携一股清风，开辟一片律界崭新的天空。

什么是瀛和？

瀛和是一家律师机构。

2013 年，是瀛和历史的开端。

2013 年，中国的律界因为他们而不同。有一群怀抱理想的律师确定了愿景：打造中国行业领先的规模化、品牌化、专业化、国际化、信息化的法律服务机构，提升中国企业的商务与法务价值，优化与改变律师行业生态！

瀛和的核心是打造一个法律服务体系，建设一个互助共赢的整合平台。

这样的瀛和律师机构初出江湖，便带来创新效应。瀛和人演绎了瀛和的昨天、今天，正在创造美好的明天，正在优化中国律界的传统格局。

自 2013 年始，两年，仅仅两年的时间，在别人还在打盹的时候，瀛和人已然打造了瀛和的核心竞争力：具有竞争力的电商平台、多元化的战略伙伴、专业化的运营管理模式、几乎遍布全国的服务网络、深刻理解行业的核心团队。

他们的目标就是怀揣互联网基因，致力于成为中国电商法律服务第一品牌；建成至少拥有 100 家成员机构的实体网络体系。以创新经营理念为经络，超前服务意识、品牌化管理为血液，改变传统律所模式。

瀛和律师机构既是国内第一家联邦式发展的律师资源整合平台，也是国内第一家线上律师事务所，还是第一家 O2O 模式运营的法律