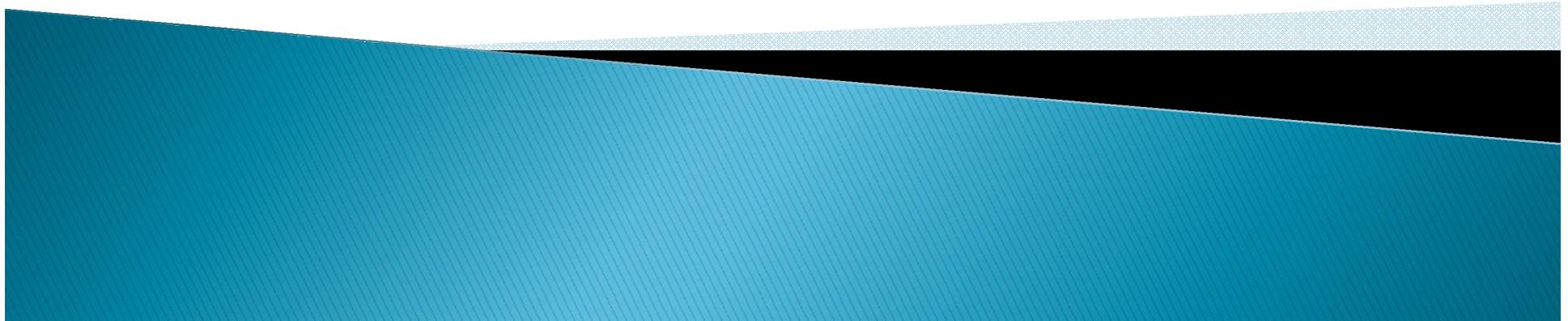


青年律師的市場策略： 如何建立專業形象

嘉賓講者：羅杰 主任律師
廣東德港律師事務所



個人簡介



個人簡介

▶ 顧問律師

▶ 主要執業範圍：



許林律師行
Hui & Lam

內地：

民商事、刑事訴訟；婚姻、繼承、房地產；商事合約；法律顧問

香港：

商事訴訟；公司設立、收購合併、資產重組；上市諮詢；中國委託公證；婚姻、繼承

為何選擇內地

► 個人考慮：

- ① 優勢、劣勢：最適合的位置
- ② 目標：個人抱負
- ③ 定位：律師、商人？
- ④ 年齡：職業規劃

► 香港環境：競爭、壓力、發展路徑



為何選擇內地

- ▶ 法律服務的市場容量及飽和度：

	人口（萬）	律師（萬）	比例（%）
內地	140000	25	0.018
香港	700	0.8	0.114
美國	31600	130	0.411

- ▶ 商務活動頻繁、企業守法意識提高、政府思維轉變
- ▶ 新一輪改革開放催生新的法律服務
 - ① 上海：自由貿易區
 - ② 廣東：前海、南沙、橫琴
 - ③ 粵港澳自由貿易區

為何選擇內地

- ▶ 中港律師有共同的客戶
- ▶ 香港法律事務與內地關聯性高
- ▶ 內地與香港法律的重大差異造就兩地律師合作交流頻密
- ▶ 香港律師選擇內地合作夥伴：能力、經驗、理念、工作方式
- ▶ 兩地律師的相互融合：工作地點、文化、合作形式（前海聯營律師事務所）、資格
- ▶ 兩地律師收入比較



青年律師要具備的素質

- ▶ 視野更開闊；思想更開放；虛心學習；不歧視、不排外
- ▶ 知識要扎實；不斷自我增值
- ▶ 語言：兩文三語
- ▶ 社交技巧：提高溝通能力、塑造自我形象、建立社交網路
- ▶ 注意個人形象



青年律師的專業形象

► “專業” = 知識 + 經驗 + 能力 + 客戶信任 + ?

- 法律知識：基礎知識、執業資格、學歷
- 執業經驗
- 個人能力
- 如何贏取客戶信任：溝通、說明客戶解決問題



青年律師的專業形象

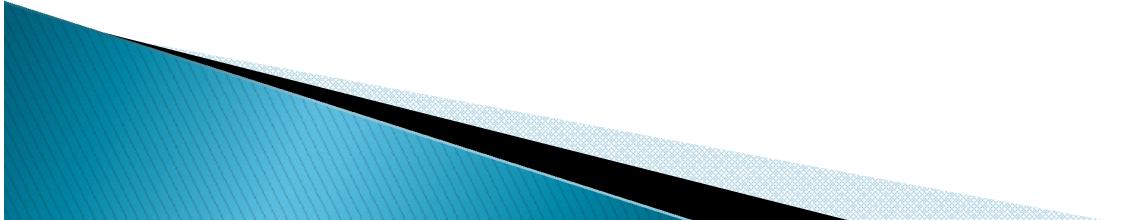
- ▶ 如何獲取客戶的信任？
- ▶ 留意身邊的潛在客戶：律師在家人、朋友圈子的形象
- ▶ 社會名氣：媒體的作用、學術影響、擔任社會職務
- ▶ 個別的新客戶：案情分析、初步建議、跟蹤諮詢、合理收費



青年律師的專業形象

► 如何令自己更“專業”？

- ① 學曆：高低、專業領域
- ② 個人能力：組織策劃、領導、自信
- ③ 執業資格：越多越好？
- ④ 經驗：專一執業領域 vs 寬泛執業領域
 - 團隊執業 vs 個人執業
 - 授薪律師 vs 顧問律師
 - 私人執業 vs 公司律師



進入內地市場：取得內地執業資格

- ▶ 自2004年，有近百人已獲准在內地從事律師職業。
- ▶ 司法部：自2013年10月1日起擴大取得內地法律職業資格並獲得內地律師執業證書的港澳居民在內地從事涉及港澳居民、法人的民事訴訟代理業務範圍。
- ▶ 除原有婚姻家庭、繼承糾紛外，擴大至涉港澳合同糾紛、智慧財產權糾紛、與公司、證券、保險、票據等有關的民事訴訟以及與上述案件相關的適用特殊程式案件，共五大類237種民事案件。
- ▶ 內地非訴訟業務

進入內地市場：取得內地執業資格

- ▶ 自2004年內地開放港澳居民可以參加國家司法考試、並在內地從事律師職業以來，先後共有3100名港澳居民參加了司法考試，190人通過考試取得法律職業資格。
- ▶ 通過率：6%（港澳居民）、約20%（總體通過率）、30%-40%（法律專業）
- ▶ 共同點：在內地接受法律教育
- ▶ 建議：內地LLM課程；應試輔導班；應試技能及經驗交流



進入內地市場：未取得內地執業資格

- ▶ 目前渠道：港澳律師擔任內地律師事務所法律顧問（不得辦理內地法律業務）
- ▶ 前海的新機遇：內地與香港聯營律師事務所
- ▶ 設想：內地律師事務所可聘請香港律師；可接內地及香港法律事務；低個人所得稅（15%）



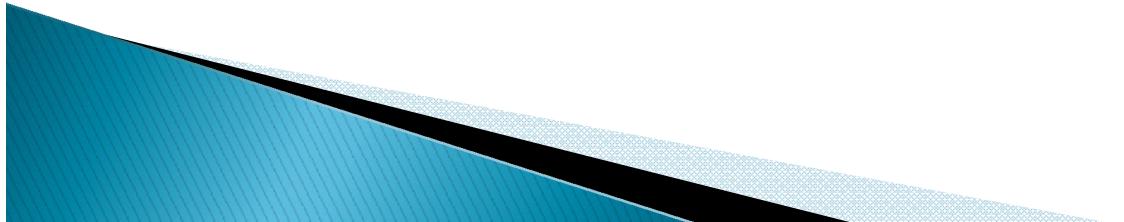
進入香港市場：取得香港執業資格

- ▶ 以香港律師身份執業：
本地、外地、國際律師事務所；公司律師
- ▶ 如何取得資格：
 1. 途徑一：LLB/JD→PCLL→Trainee→Solicitor
 2. 途徑二：內地律師執業滿5年可參加 Overseas Lawyers Qualification Examination；開卷考試；總體通過率66%（2012）



進入香港市場：未取得香港執業資格

- ▶ 註冊外地律師：158人為具備內地法律資格人士
(主要為內地人)
- ▶ 執業限制：只能解釋內地法律、不能成為合夥人
- ▶ 主要業務：IPO、商業並購、民事法律意見
- ▶ 好處：工作語言、接觸普通法、發展專業合作網路、
積累客戶



青年律師專業化：如何獲取經驗

- ▶ 專業技巧源於經驗的累積
- ▶ 獲得經驗的途徑：
 1. 師傅傳授
 2. 實務操作
 3. 知識轉換
- ▶ 經驗的範圍：如何解決法律問題、律師專業操守、如何爭取客戶信任、如何管理下屬及律師事務所等



如何獲取經驗：內地 vs 香港

▶ 內地青年律師

1. 多數為個體執業，少數為團隊執業
2. 多數從事寬泛業務，少數專注于單一業務
3. 多數為自雇形式，少數為授薪律師
4. 多數自己發展客戶，少數由律師所指派客戶
5. 晉升合夥人快



▶ 香港青年律師：相反



▶ 原因：法律制度、市場成熟度、客戶要求高低

如何快速獲取經驗：職業規劃

- ▶ 目標：合夥人、公司律師、政府律師、從政、經商...
- ▶ 成為合夥人：3-5年（內地），5-15年（香港）
- ▶ 理想規劃：
 1. 獲取執業資格
 2. 作為授薪律師在團隊內執業3-5年，專一領域
 3. 個人執業或作為顧問律師執業3-5年，寬泛執業領域
 4. 成為合夥人或創業
 5. 確定個人、律師所的專業方向
 6. 20-30年執業
- ▶ 提升學歷：留學、不同專業



未來展望

- ▶ 青年律師主導法律服務市場的發展方向
 1. 執業地域更廣
 2. 專業分化程度更高
 3. 競爭更激烈
- ▶ 高端業務由少數青年律師掌控
- ▶ 中、港、澳、台律師加快融合



Thank you!

聯絡方式:

E-mail: rogerluo.sz@gmail.com

Mobile: +86 14716020518; +852 55337982

