



我们的 团队

弘韬综合部： 专业问道 服务润心

编者语：“人生为一大事而来，做一大事去。我们想做一些有意义的事，同心协力，成为最好的律师团队。”怀着这样的想法，2019年12月26日，山西弘韬律师事务所王茂林律师和朱乾龙、毛利娟、郝晓峰等多位经验丰富的律师一拍即合，组建了山西弘韬律师事务所综合事业部。

有情有义有肝胆，亦师亦友亦同舟。以刑事辩护为起点，目前综合事业部团队已发展为民事纠纷、刑事辩护、非诉业务三大业务板块齐头并进，主任律师、执业律师、实习律师三级人才梯队协同发展的品牌律师团队。综合事业部律师团队目前共有23名律师，其中，执业律师15名，实习律师8名，这相当于太原市中等律所的体量。案件之繁，人员之多，让综合部建立了一套行之有效的管理体系，形成了混合交叉式的人才培养方式。

专业·臻于团队

依托对山西的法律业务市场现状的认识，综合部目前发展有民事纠纷、刑事辩护、非诉业务三大业务板块。在谈到案源开发时，主任王茂林说，“秘诀就是做精，只要把事情做好做到极致的时候，问题自然迎刃而解”。在王茂林的带领下，综合部团队以真诚的态度，永远站在甲方的立场上，认真办案，执着做事，树立了良好的团队口碑，与当事人、合作企业建立了稳定的合作关系。

唯才是用，唯才是金。混合交叉式培养方式是综合部团队管理的最大特色之一，通过在同样的岗位上任职，这一方式可以让律师积累更为丰富的办案经验，以混合竞争的方式推动团队律师更快地找到自己热爱并擅长的领域，同时不断开发自身潜能，帮助青年律师长远发展。同时，王茂林十分注重团队律师职业道德的培养，“人活得越纯粹，人就会越有力量。如果思想太复杂，陷入恶性竞争，人是无法轻装上阵、履践致远”，他说。

综合部形成了一周两会的团队特色。一

是在每周日上午举行的培训分享会，团队内实习律师全体参与，执业律师选择性参与，由主任王茂林牵头对案件办理和律师实操应用进行经验分享。二是在每周日下午进行的案件总结会议，综合部每周会集中对所有的办结情况和下一步计划进行梳理，并对遇到的疑难问题进行探讨，并达成一致。通过一周两会的形式，综合部为部门内三个业务团队提供了绝佳的交流平台，互相学习，不断开拓视野，促进团队律师持续成长。此外，综合部团队还有“写书”的传统。每半年，主任王茂林都会带领团队律师合作写书，总结半年中办理过的案件，在回顾经验中学习。

“团队要有新鲜血液才会有活力”，主任王茂林十分注重新人律师的培养，“我们希望为新人扣好律师的第一颗扣子”。综合部团队每年至少会有五名以上的实习律师加入，部门会为新人律师安排对应的执业律师指导，同时第二梯队的执业律师也会交叉指导实习律师，同时鼓励第三梯队的实习律师彼此学习，以团队的力量助力新人律师快速成长。在综合部中，实习律师就有机会独立承办小型案件，这对实习律师的成长具有极大帮助。同时，主任王茂林也曾多次应邀前往省律协举办的律师培训进行授课分享，助力青年律师发展。

专精·执于品质

1. 民事纠纷，展现专业协作

重大民事商事清欠业务，是综合部民事纠纷业务板块中重要的组成部分之一。目前，在主任王茂林的带领下，弘韬综合部组建了一支全链条服务、全流程跟进的清欠团队，共服务有六家大型央企，通过招投标的途径，以批量的形式承接案件，形成了标准化的工作方式，此外也与一些企业建立有长期合作关系。根据尽调、诉讼清收、非诉讼清收等不同的案件性质，清欠团队为每个项目匹配对应专长的律师，同时为每个项目设置一位对接专员，每周以周报的形式更新案件进

度。当遇到案情复杂的项目时，综合部律师还会合作进行省外作战，形成前线突破、后方支援的团队合作战略，只为给企业提供高质量、超预期的法律服务。

“沟者，构筑管道也；通者，顺畅也”，弘韬律师事务所工会主席、综合部执业律师朱乾龙在谈及清欠业务时反复提到沟通的重要性。沟通是承办案件，以非诉手段进行回款中极为重要的一环。以充足的前期准备为基础大胆沟通，认真倾听对方的话语，时刻为当事人考虑是朱乾龙多年办案中形成的三点沟通秘诀。真诚待人认真负责，全面客观把握案情，朱乾龙曾凭借沟通的力量，以一通电话，二十分钟，成功回款100万。他说，“这其实还是因为真诚，找到双方间的共同点，成功打开沟通之门，一切都会水到渠成”。

2. 刑事辩护，体现法律温度

刑事辩护是综合部成立之初便精深的业务领域，他们以空杯心态，具体问题具体分析，面对每一个案件，每一个当事人，维护当事人的合法利益，尽可能还原案件真实，为实现社会公平正义坚持不懈。“刑事辩护律师要有温度，让当事人感受温度，让法官感受温度，然后还要让家属感受温度，彰显对人性的关怀”，综合部执业律师朱乾龙说。团队内，王茂林、朱乾龙等律师均有在司法机关的相关职业经历，他们带领刑辩团队深入了解公检法的工作流程，提高办案效率与质量，进一步增强刑辩团队业务能力。

综合部执业律师郝晓峰凭借专业的刑辩能力与负责的工作态度，为当事人洗刷罪名，降低刑期至一年半。这是一个跨越十年的系列团伙抢劫案件，郝晓峰代理的当事人在案发十年后被抓。在当事人及其家属都不抱希望的时候，郝晓峰仍然坚持探求案件的真实，只为最大程度维护当事人的合法权利。郝晓峰在仔细查阅案件信息后以认定犯罪事实证据不充足的辩护意见，向法院提出调取公安机关相关笔录、同步录音录像等

资料，进行犯罪事实进行再次认定。经过重新调查，最终法院只认定当事人参与了一起抢劫案件，刑期由预期的十年缩减为一年半。专业，是以证据为突破，积极与公诉机关交换意见；责任，是承办案件中与当事人接近六十次的会见沟通。郝晓峰说，“我们不承诺结果，但我们保证一旦提案，便会不计成本、竭尽所能承办案件，只为当事人带来希望。”

3. 非诉业务，尽显律师能力

“非诉业务，实际上是能够与企业建立信赖关系的领域”，王茂林说。目前，综合部开展有法律顾问、企业合规等方向的非诉业务方向，为国企、私企发展提供法律支持，同时不断探索集团改制、破产清算等业务方向。相比于讲究效率的诉讼业务，非诉业务要求律师对企业的规章制度有更为深入的认识，要为企业把脉，因地制宜地解决问题。综合部团队以高质量的非诉业务为出发点获得大型国企、央企的认可，从而进一步带动部门内其他团队的发展，形成了良好的团队可持续发展道路。“不忘当事人的委托，不忘法律人的信仰”，是综合部非诉团队执业律师毛利娟的执业理念，她专长于经济类合同纠纷案件。谈到她的执业理念，毛利娟说，这都要从一个一千块钱的案件说起。在这个只挣了一千块的案件中，她坦言，“其实最后的时间成本和经济成本远远不止于此。但在整个过程中通过不断地与当事人沟通，不断地固定补充证据，四个小时的庭审，我们完全预测了对方的预测，判决最后完全支持了我方的诉请。案件结束，代理费已经不重要了，因为我从中学到了办案子的方法”。

破产领域是毛利娟近期在探索研究的新领域。“破产是一个企业面临的最坏结果，掌握破产知识有助于在为企业提供法律顾问服务时增强提前防范意识，帮助企业更好地规避风险”，毛利娟说，“未来我希望在目前擅长的民商事合同类业务的基础上，以破产领域知识开拓公司类的业务，为企业提供更全面的法律服务，为团队探索更多元的案件业务，让自己在律师这条路上行远自迩”。

结语：专心·合以聚力

凝聚力，是综合部的最亮眼标识。说起加入综合部的原因时，综合部执业律师刘钱说，“这是一个有情有义的团队。人情味太浅，团队内往往只为了追名逐利，但人活着不只是为了名利”。综合部不仅在专业知识上帮助团队律师持续精进，还在团队协作的过程中鼓励律师间彼此学习，看到他人身上的闪光点。综合部民事业务执业律师丁扬成表示，综合部是一个永争第一的团队，而综合部团队心中的远大理想，是希望未来中国法治进步有他们的一份力量，这对他们来说比任何物质成就都更为重要。

谈到目前疫情对律师行业的影响，王茂林说，“其实并不是市场份额小了，而是市场对人的要求更高了。这就需要律师更加注重专业研究，持续精进自身业务能力。机会总会为努力的人留一扇门，只要有那一扇门，那我们团队一定可以进去。”未来，综合部团队将坚守职业初心，不断开拓专业潜能，怀着一颗赤诚的心，在法律的道路上笃行不怠，携手共进。

本报记者 苏珊 张丹丹

