

企业合规师：企业风险管理的“把脉人”

中国妇女报全媒体记者 徐阳晨

井荣风无疑是幸运的，2008年大学毕业后成为独立律师，正好赶上律师行业迅猛发展的第一波红利。2014年，她踏入合规领域，又赶上企业合规管理改革的第二波红利。

市场的“热”与“冷”

在北京市中盾律师事务所的合伙人办公室里，中国妇女报全媒体记者见到了民商律师、企业合规师井荣风，扎着利落的马尾辫，一身整齐的职业装，干练、低调中透着沉稳。

什么是企业合规师？面对第一个问题，井荣风打了个通俗比喻：“就是给企业安全经营‘上保险’或‘打补丁’。具体怎么做？即‘通过对企业财务、人事及各项经营管理活动的合规管理，把事前风险防范和事中法律救济两种优势发挥到最大’。”

追溯过往荣光，井荣风在律师圈打拼多年，已小有名气，是继续深耕民商案件还是开辟新业务？她思考良久。“根据已有的资源和经验，待在原地会更得心应手，但离开舒适圈，也许会有惊喜。”凭借多年的职业敏感，她嗅出企业合规巨大的市场需求。

2016年，我国企业合规改革伊始，国有企业率先试点，但实践中存在诸多难点和痛点，行业顶级人才稀缺；而中小企业普遍缺乏合规管理体系，常常因为“栽了跟头”才意识到要补上这一课。对于初入合规领域的律师，要做好以上工作，“跨领域学习”能力是基本功。

“财务审计报告、人事指导手册，甚至员工心理培训类书籍我都有不少。”井荣风指着满满的书架对记者说，因为合规业务涉及商业行为准则、合规组织体系、防范体系、监控体系及应对体系多个维度，领域涵盖财务、工商、税务、人事、网络安全与数据合规等内容，从业者不仅要精通法律法规，还要学会看账、部门权责设计甚至工程调度，“律师、人力或审计人员都有从事合规工作的可能，但刑事和民商律师优势更为明显，是主流从业者。”井荣风分析当下行业现状。

但目前，市场需求巨大并不一定能兑换“真金白银”。有个案件让井荣风印象深刻：一家设计公司老板意外发现其得力助手“接私活”“撬客户”“偷用公司产品设计图稿”等违规行为，决定解雇这名助手。但为了不扩大影响，老板希望该助手自动离职，并减发两个月薪水作为赔偿。但就在助手离开公司半年之后，一纸诉状告至劳动仲裁委，捏造公司“拖欠工资、违法解雇”，让公司有苦说不出，焦头烂额。

“我接手这个案子时，发现公司在‘反不正当竞争’方面上存在管理漏洞，容易被别有用心的人钻空子。”井荣风说着拿出一摞摞劳动合同、员工手册和部门设计文本，这是在处理劳动仲裁后，她帮助该公司做的合规整改，特别对“设计师”的监管角色、“竞业限制”“不正当竞争”等内容增减调整。

“常常是我们帮别人打赢了官司，再免费附赠一个合规修补。”对这种“白出力”的活儿，井荣风看作是“打地基”，“小企业也有苦衷，整体合规的成本较高，他们明知有‘踩雷’的风险，也做不起，我们能帮一点儿是一点儿。”

一条路走的人多了，才能踏出大道。

2021年3月，人社部向社会正式发布了18个新职业，其中就包括“企业合规师”。目前，我国企业总数超过4000万家，除了大型国企、互联网巨头等具有合规管理能力，千万级规模的中小企业只占合规业务的10%，尚未普遍树立“合规文化”。井荣风认为，中小企业合规业务市场需要慢慢地精心培育，甲方乙方之间有共识、信赖和默契，才能做到双赢。

平衡、学习和口碑

合规管理最怕什么？“扯皮、推诿、拒绝增加内控成本。”井荣风说。

如何平衡企业内部利益，考验着合规师的“情商”。比如，做工程合规这条线，井荣风发现很多施工单位项目签证、合同等文件无专人保管，极易丢失。应该交由谁来保管？井荣风试着与其他部门交涉，但都因加重工作负担而互相推诿，她又试着建议公司增设档案管理部门，也因成本问题被搁浅。

“合规往往意味着增加风险管控的成本，设计路线再完美、再详尽，对企业来讲不能真正落地，也没有实际意义。”在这个案例中，井荣风努力兼顾各部门利益，最后采取折中办法，将“档案管理”纳入财务部门，而条件是对财务部门薪酬调级，增加绩效奖励。在合规的“硬”约束下寻求最大的灵活性，一直被井荣风视为最难能可贵的行业“守正”。

这些变通和制衡的背后，是大量业外知识的积累。“你要兼具商业思维和法律思维，就要不停地学习，而且是孤勇地、无尽头去学。”井荣风的办公桌上，放着一打PPR管（保温管）学习资料，是这段时间“自学”的内容，管子的热熔点是什么？热熔之后漏水的原因有哪些？是操作不当还是管件本身的问题？为了弄懂相关行业惯例及合规准则，她啃下一块块硬骨头。

不仅要补短板，更要做好领跑。新业态、新经济点在哪里，企业合规就在哪里。井荣风坦言，初入这个圈子，很多人认为企业合规是个“噱头”，锦上添花而已。曾经有一位网红主播，因涉及与平台签约事项，咨询了井荣风相关事宜，但井荣风在协议中发现了法律风险漏洞，并一一指出。“当时也没说付费问题，只是简单咨询，但我指出问题后，他们立马意识到了事情的严重性，聘请我去和公会（平台）谈判。”井荣风认真地说，合规是能真正维护当事人利益的。

在谈判中，井荣风一直推进着她的“劝和”原则。一方面要确保网红主播的切身利益，一方面也为达成合作保留让步。“面对新经济业态，我们不摆架子、不搞强硬对立，合规的目的是促成合作，维护行业的长期发展。”打入网络直播新业态后，井荣风像一个垦荒者，在直播打赏、税负承担、背景音乐付费等合规空白领域开荒拓土，向高级合规师（行业领域合规）迈进。

井荣风深谙“客户黏性”的重要性。“不能一上来就谈佣金，一个客户的信任可能带来一个家族、一个圈子甚至一个行业的人脉。”井荣风明白，客户今天是钢材商，明天可能是人工智能公司，跨度大、不确定性强，一次做不好就丧失了先机，唯有紧紧抓住“专业口碑”，才能在风口站得更久。

女律师的“荣光”

但凡是跳出“舒适圈”的女性，都够算得上一个“拼”字。一天十几个小时的高强度工作、不断处理新案件新问题、在极短时间内接受并学习新事物，自学有成……采访中，井荣风谈及了很多优秀女律师的成功“事迹”，她感同身受的一点是，这个行业无关性别，只要立足专业本身，解决企业的核心诉求，就不存在突破不了的“天花板”。

井荣风庆幸站在岔路口，没有犹豫，果断加速。“很感谢我的丈夫，帮我承担了很多家庭分工。”出差、加班、自学充电必然会压缩对孩子的陪伴，但丈夫和家人的支持，让她少了份焦虑，多了份坦然，“我会尽量留出晚上的时间陪孩子，做高效陪伴。”无论事业上多成功，井荣风认为母亲的角色不可替代，谈及未来，她希望用自己的“学习劲头”影响孩子，用事业上的成就带动孩子，以她为荣，共同进步。

记者手记

近年来，我国企业在海内外发展势头迅猛，伴随而来的风险管理漏洞不断增多，企业合规师随之被推上风口，但对从业者的要求也越加严格。记者从井荣风身上感受到，这种“严格”不仅体现在专业技术上，更体现在“心理”素质上。“面对完全陌生的领域，不紧张吗？”“下周就要拿出成果，不着急吗？”“破不了的利益格局，怎么办？”从她的语速、举止以及情绪中，似乎找不到“兵荒马乱”，日复一日的高强度训练已成就了她的举“重”若轻。

“学习、尊重、平衡”是井荣风在采访中的高频词，合规管理实战中，她把女性细腻、善于沟通、韧性等优点放大，于各方利益中巧妙平衡，游刃有余，在新时代律师的十年中，找到了属于自己的一片天地。