

Nel Regno Unito sono nate nuove strutture per effetto del Legal Services Act

Nuove frontiere hi-tech per legali

Tra Abs e Lpo, per gli avvocati cambia il modo di operare

DI GIULIA PICCHI

L'esercizio di predire il futuro dei servizi legali riparte su basi nuove. Un conto, infatti, era immaginarsi quali miglioramenti e (possibilmente piccoli) cambiamenti si potevano apportare alle singole fasi del processo di erogazione dei servizi (dall'acquisizione di nuova clientela alla verifica della sua soddisfazione), un altro è avere a che fare con strutture che l'idea l'hanno realizzata e che sono sul mercato a competere con quelle più tradizionali.

Non solo più la situazione economica generale e una clientela sempre più esigente, ma cambiamenti normativi, specializzazione per processi, progressi tecnologici sono i driver che più di recente hanno portato alla costituzione di nuove realtà.

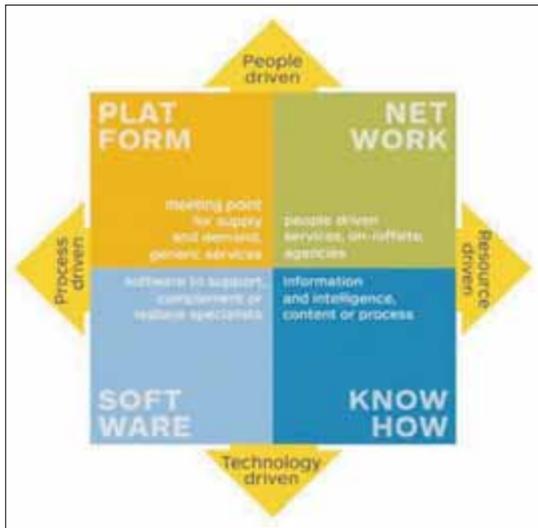
Cambiamenti normativi e nuove tecnologie

Gli effetti del *Legal Services Act* non hanno tardato a farsi sentire e si sono propagati anche al di fuori dell'Inghilterra.

La norma che ha permesso ad avvocati e non di fare business insieme attraverso la costituzione delle c.d. *Alternative Business Structures (ABS)*, adatte anche ad accogliere investitori esterni, ha generato nuove forme di competizione del tutto disruptive per il mercato tradizionale ad opera di strutture decisamente più pronte a ridisegnare il vecchio modello di erogazione dei servizi legali sfruttando la tecnologia per mettersi e restare in contatto con i clienti, offrendo modalità nuove e più semplici per svolgere almeno parte delle attività attraverso la rete e fornendo consulenza e documenti legali personalizzati cloud-based.

Il tutto con una formula indiscutibilmente attraente per la clientela: «Nessuna sorpresa. Niente tariffe orarie. Niente fatture sciocanti».

È il caso di *Rocket lawyer*, *LegalZoom*, *Docracy*, *Venturedocs*, *Docstoc* e la svedese *Vqlegal* – solo per citarne alcune. Realtà più o meno focalizzate su diversi target di clientela ma che in sostanza si rivolgono a quanti hanno la necessità di redigere dei documenti (le categorie in cui ricadono sono le più varie: dagli accordi prematrimoniali ai copyright, dai testamenti ai contratti di locazione immobiliare) e sono perfettamente



te a loro agio a farlo *online*, seguendo delle semplici procedure guidate e riducendo così quasi a zero l'interazione con un avvocato «in carne e ossa».

Un altro modo di avvantaggiarsi dei cambiamenti normativi e fare contestualmente leva sui progressi tecnologici è stato quello proposto da *Absolute Barrister*, la nuova realtà fondata nel 2014 dalla coppia *Simon* e *Katy Gittins* che mette in contatto diretto i clienti -imprese o individui- con il barrister disintermediando completamente il solicitor.

«È finalmente arrivato il momento di parlare di lawtech» suggerisce il cofondatore *Simon Gittins* «in fondo esistono già fintech, adtech, martech, edtech e foodtech, perché non lawtech allora?»

E continua: «*Absolute Barrister* coniuga i valori tradizionali -eccellenza ed etica- con la tecnologia e i processi tipicamente adottati dalle imprese per progettare una risposta su misura e rendere semplice accedere a una consulenza legale così come è facile acquistare qualsiasi altro servizio sul web».

Per chi non lo sapesse, solicitor e barrister sono figure tipiche dei sistemi giuridici che adottano la common law. Mentre fino a pochi anni fa e semplificando al massimo, i compiti delle due tipologie di avvocati erano chiaramente definiti: i barrister erano gli unici abilitati a svolgere la loro attività dinanzi alle Corti superiori mentre i solicitor erano gli unici a poter curare personalmente i rapporti con i clienti-, i cambiamenti normativi recenti hanno progressivamente avvicina-

to le due figure ma soprattutto hanno completamente superato la regola secondo cui per potersi avvalere di un barrister era indispensabile rivolgersi prima a un solicitor.

Con evidenti riflessi sui costi e i tempi che un doppio incarico comportava per il cliente.

La visione che ha mosso i due coniugi –che inizialmente hanno persino dovuto abbandonare l'idea perché troppo anticipatoria- è proprio questa: rendere il ricorso agli esperti facilmente accessibile facendo leva sull'efficienza che è in grado di garantire solo la tecnologia.

Via i doppi costi ma via anche la difficoltà di trovare il barrister giusto per il tipo di problema che ha il cliente: «*Absolute Barrister* di fatto riesce già a dare una risposta a praticamente ogni quesito di tipo legale» puntualizza *Gittins*.

Specializzazione per processi

Ci si riferisce in particolare a quei fornitori di servizi legali esterni, più correttamente indicati come *Legal Process Outsourcing providers*, nati in molti casi per consentire agli studi legali di concentrare le proprie energie su attività ad alto valore aggiunto e spesso cresciuti al punto di riuscire ad aggredire le attività economicamente più interessanti –e un tempo esclusivo appannaggio delle strutture tradizionali.

Se agli esordi, infatti, le LPOs offrivano nella maggior parte dei casi attività di ricerca o legate alla revisione documentale, spesso avvalendosi di uffici dislocati dove il costo del lavoro

è decisamente più basso (tipicamente l'India per i paesi di lingua anglosassone), più di recente queste strutture hanno cominciato ad occuparsi non più solo delle due diligence ma direttamente della stesura di accordi in operazioni di M&A.

Stando così le cose non è difficile intuire che sempre più di frequente i general counsel finiscano per scavalcare gli studi e rivolgersi direttamente agli LPO per beneficiare del risparmio di costi ma anche per avere accesso a specialisti di talento, disponibili 24/7 e soprattutto scalabili, sia laddove sia necessario un supporto maggiore, sia dove invece sia opportuno ridimensionare velocemente. Per non parlare dell'eventuale rapidità, grazie anche alle differenze di fuso orario.

Tra le strutture più note: l'indiana *Bodhi Global Solutions*, che si rivolge specificamente ad organizzazioni che operano nel settore farmaceutico e del data management, *ClutchGroup*, *CobraLegalSolutions*, *Legal Managed Services* nata dall'acquisizione da parte di *Thomson Reuters* di *Pangea3*, *MindCrest*, *QuisLex*, la statunitense *UnitedLex* che ha acquisito il competitor *LawScribe* nel 2010, *Integreon*, *CPA Global* focalizzata sulla proprietà industriale.

Un'altra analisi interessante in merito a come si sono di recente evoluti i servizi legali viene da uno studio condotto da *Filip Corveleyn* di *Tools4Legal* che dopo aver analizzato oltre 200 realtà ha costruito una matrice –*The Legal Innovation Matrix*– per mappare i nuovi fornitori di servizi legali in 4 quadranti, a seconda della «spinta» che ne è alla base.

Corveleyn quindi distingue le realtà *people driven*, *resource driven*, *technology driven* e *process driven* e dalla combinazione di queste determinanti le suddivide tra *Platform*, piattaforme che si propongono come punti di incontro tra domanda e offerta di servizi legali; *Software*, soluzioni che grazie all'uso intensivo della tecnologia sono in grado di ridurre al minimo indispensabile il ricorso all'avvocato; *Know How*, provider ampiamente riconosciuti per la loro affidabilità e credibilità focalizzati sull'offerta di informazioni e template; e infine *Network*, fornitori in grado di poter mettere a disposizione dei clienti professionisti altamente qualificati per il tempo strettamente

necessario.

A proposito di questi ultimi, sono da segnalare tra i più noti e oltre a *Obelisk Legal Support*, quelle iniziative che prendono le mosse direttamente dagli studi più tradizionali, come *Eversheds Agile* e *PeerPoint* di *Allen&Overy*, esempi di strutture che offrono una soluzione a quello che Corveleyn indica come il paradosso legale dell'arbitraggio dei costi proponendo avvocati a contratto, avvocati su richiesta, managed legal services e team dislocati presso gli uffici del cliente per il tempo necessario scelti all'interno dei loro network di professionisti.

E l'Italia? Anche da noi sono apparse alcune realtà pronte a fornire informazioni –e quindi a posizionarsi nella casella «Know How» della matrice- ma anche a mettere in contatto la domanda con l'offerta.

Tra queste è ancora unica nel suo genere la piattaforma *4cLegal*, entrata nel mercato posizionandosi come il primo operatore specializzato in *beauty contest* legali. Obiettivo dichiarato: realizzare la «best practice» nel settore dell'acquisto di servizi professionali, attraverso procedure informatizzate trasparenti, tracciate e in grado di assicurare il rispetto di tutti gli interessi in gioco. «A nostro avviso» –sottolinea il Founder di *4cLegal*, l'avvocato *Alessandro Renna*- «nuovi fattori stanno sempre più influenzando le dinamiche di incontro tra domanda e offerta di servizi legali. La compliance, la necessità di tracciare le decisioni di spesa e la managerizzazione delle direzioni legali, conducono verso la logica della comparazione e della competizione trasparente e tracciata. Se a questo aggiungi la digitalizzazione quale tendenza generale dei processi aziendali, ottieni il *beauty contest* digitalizzato, che è il processo realizzato e proposto sul mercato da *4cLegal*».

Interessante anche il riscontro del mercato verso questa iniziativa «Oltre 60 tra multinazionali, compagnie assicurative, operatori finanziari e società industriali hanno oggi un account su *4cLegal*, così come oltre 160 studi professionali. Motivo di orgoglio aver realizzato le piattaforme di gestione dell'albo dei difensori delle società pubbliche *Anas* e *Gse*, promuovendo il *beauty contest* quale best practice nel settore pubblico».

info@marketude.it