

Sistema legale

Law firm, strategie inedite con le banche dati Ma servono anche fantasia e «vecchi saperi»

Il processo civile telematico è senza dubbio una delle più importanti innovazioni tecnologiche introdotte nel sistema giudiziario italiano. Divenuto realtà il 30 giugno 2014, dopo una sperimentazione che ha coinvolto alcuni tribunali, il cosiddetto Pct è il sistema di servizi informatici destinato a sostituire via via la gran parte delle operazioni di cancelleria, deposito e notifica degli atti giudiziari. Parallelamente al processo di digi-

talizzazione in atto nelle giustizie, anche gli studi legali hanno iniziato ad investire nelle nuove tecnologie, in progetti, strategie e servizi che hanno permesso loro di semplificare, razionalizzare e velocizzare il lavoro attraverso la gestione e la conservazione elettronica dei documenti, l'uso della firma digitale e la condivisione delle informazioni in banche dati. «Per lo studio legale lo sviluppo dei database e del knowledge management è

strategico», spiega Aldo Palumbo di Toffoletto De Luca Tamajo e Soci, tra i relatori della tavola rotonda «Tecnologie, strategie digitali e privacy. Lo studio legale 2.0», organizzata da Legal, il mensile di Le Fonti. «Dotarsi di sistemi in grado di elaborare in modo efficiente le informazioni raccolte permette al professionista di attingere poi a validi suggerimenti basati sulle esperienze pregresse. Si può reperire con rapidità documentazione ri-

levante per l'attività, sia essa un atto, un parere, inserendo una sola parola chiave, a condizione che, a monte, vi sia stata una raccolta di dati ampia ed curata, accompagnata da un'opera di indicizzazione efficiente». Questi processi nascondono però anche delle insidie. «La digitalizzazione spinge la professione a specializzarsi sempre di più ma a perdere quel sapere orizzontale, che il cliente considera spesso un valore aggiunto», aggiunge Denis Fosselard di Ashurst. «L'innovazione tecnologica permette alle law firm di valorizzare la propria conoscenza di base rispetto a quella del singolo legale, accentuando così

la fidelizzazione del cliente nei confronti degli studi», aggiunge Luca Egitto di R&P Legal. «Fare l'avvocato è cultura, conoscenza di base ma anche fantasia e improvvisazione, e in questo la tecnologia non può aiutare», sottolinea Luca Failla di LabLaw. «In Italia è ancora radicata una visione artigianale del mestiere, la convinzione che il nostro sia un servizio sempre su misura del cliente fondato più sul valore del professionista che su quello del brand dello studio. Negli ultimi anni i clienti però sono sempre più orientati a servizi standardizzati».

A. SAL.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

