

Ecco come la tecnologia è destinata a rivoluzionare i servizi. Italia ai primi passi

Professioni, piattaforme e tools ridisegnano l'attività legale

Pagina a cura
di CLAUDIA MORELLI

Si fa presto a dire innovazione nel settore dei servizi legali. Che siano piattaforme Diy (Do it yourself) che «sfornano» documenti legali e contratti o marketplace per far incontrare domanda e offerta di servizi legali; che siano siti che forniscono consulenza legale via web o via chatbot; che siano sistemi di intelligenza artificiale che aiutano gli avvocati a realizzare complicate due diligence o ricerche complesse o che li aiutino a «prevedere» l'esito della causa in base alla giurisprudenza prevalente; o che si spingano a profilare magistrati e avvocati (i primi per fornire agli avvocati gli argomenti più apprezzati e accolti in giudizio; i legali in funzione del loro specifico «win rate»), si potrebbe dire che non c'è più limite alla fantasia. Ma saremmo in errore: perché non si tratta di fantasia ma di realtà.

Mentre non c'è giorno che nel mercato hi-tech, soprattutto di matrice anglosassone, non vengano annunciate nuovi piattaforme e tools destinati a ridisegnare il mondo dei servizi legali, in Italia il fenomeno è decisamente agli albori. Molte delle piattaforme di cui parleremo non sono ancora arrivate (troppo complesso il sistema giudiziario e volatile la giurisprudenza italiana) ma non sarebbe neanche giusto sentirsi al riparo. Per due motivi.

Legal tech tricolori. Il primo è che anche nel Belpaese alcune startup stanno contribuendo a muovere le acque.

Si tratta di uno, ancora sparuto, gruppo di legal tech che si propongono sul mercato italiano con idee di business le più varie, ma con un comun deno-

Le principali piattaforme global di legal AI			
Contract Due Diligence or Review	Legal research	Insights /Prediction	E-Discovery
Kira system	Ross Intelligence	Predictive	Ever Law
e-Beria	Westlaw	Premonition	Disco
Luminance	Bloomberg law	Ravel Law	Text
Legal robot	Lexis Answers	Case Crunch	Open Text
Beagle	Case text	Lex Machina	Vertone

minatore: il diritto.

C'è chi propone compliance per il copyright per chi utilizza contenuti sul web (DandiMedia, 18 mila accessi/giorno al sito), chi fornisce pacchetti di documenti legali + consulenza (Iubenda o Lexdo.it con 155mila documenti legali prodotti); chi permette di sventare abusi nel diritto d'autore (Kopyra); chi organizza marketplace per promuovere l'incontro tra domanda e offerta di servizi legali (è il settore «più popoloso», con il leader di prodotto ProntoPro, e poi piattaforme esclusivamente legal come un buonavvocato.it e justavv.it.); chi organizza beauty contest per le aziende, finalizzati alla scelta del miglior studio legale (4clegal); chi ha trasformato tutto il codice penale in una piattaforma intelligente (Toga), che fornisce risposte immediate sulle caratteristiche processuali di ciascun reato (termini, prescrizione, oblazione ecc.). Chi raccoglie prove dal web certificandole con blockchain (C.R.I.O); chi automatizza le attività senza alcun valore nello studio legale, una sorta di gestionale avanzato, come Elibra. Chi sta lavorando ad un sistema blockchain per la risoluzione arbitrata delle controversie, sia che riguardino smart contracts che abbiano ad

oggetto contratti e accordi «tradi-

zionali» (Jur). Si aggiungono anche i servizi cloud, che ancora sconosciuti un paio di anni fa, ora quasi fanno parte della dotazione ordinaria di uno studio legale ben organizzato.

Law firm e innovazione competitiva. Il secondo motivo per cui gli avvocati dovrebbero guardarsi intorno riguarda il gioco della competitività tra i grandi studi, sia di matrice anglosassone con sedi in Italia sia law firm italiane, che sempre di più si sta giocando sulla capacità di innovare il processo di «produzione» del servizio legale, con i partner più sensibili alla digital transformation che stanno incominciando a testare e/o istruire sistemi intelligenti per svolgere con maggiore efficienza servizi commodities.

Portolano Cavallo sta istruendo Luminance (una piattaforma di AI per la due diligence), Dentons sta testando Predictive (tool di giustizia predittiva che lo studio ha realizzato in Francia); Dla Piper sta implementando Kira, un altro software che la individuazione di clausole contrattuali particolari per valutarne il rischio in caso di due diligence o per garantire; Bonelli Erere ha creato il suo Blab (laboratorio hi-tech).

Antesignano nella innovazione è stato lo studio Toffoletto De

Luca Tamajo che, tra le altre cose, ha realizzato un gestionale di studio specifico per studi legali operanti nel settore del diritto del lavoro.

Sul fronte istituzionale legale (Cnf e Ordini) tutto tace se non sul fronte (informatico più che digitale) dei processi telematici e dei paletti alla comunicazione digitale (via web e social).

I notai, decisi a mantenere la propria quota di mercato, hanno creato un sistema di blockchain (Notarchain) per la registrazione dei passaggi di proprietà e di valore.

Poco ancora, rispetto ai colleghi inglesi che realizzano investimenti in legal tech e soluzioni innovative, con l'obiettivo di lanciarle sul mercato e alle istituzioni che stanno creando gruppi di lavoro ad hoc per studiare l'impatto degli algoritmi sul sistema giustizia (anche se, ad onor di cronaca, va comunicato che anche in UK o in Francia l'innovazione tra i legali viaggia a mille velocità diverse, tra avvocati pionieri e avvocati «ritardatari»).

Qualche dato. L'Osservatorio Professionisti e Innovazione digitale del Politecnico di Milano già ci ha detto che la spesa in «innovazione» degli studi professionali è in continua progressione, segnando un +3,8%

tra il 2017 e che le stime 2018 parlando di 1 miliardo e 200 milioni di euro.

Nel contempo la ricerca ci dice che le «tecnologie» utilizzate sono quelle ormai «meno innovative» (dal punto di vista di effetto disruptive): firma digitale, fatturazione elettronica, sito web (!); mentre se ci spostiamo verso tecnologie più innovative, collegate ad una visione proattiva dello studio professionale in un mercato digitale e molto competitivo allo stesso tempo (e dove, a furia di «marketing sostitutivo», sono svaniti i tradizionali confini tra una professione e un'altra mentre si affacciano figure professionali ibride, che congiungono diversi saperi), constatiamo la grande «timidezza» dei professionisti italiani: i software di workflow o gestione crediti, i Crm (Customer Relationship Management), le applicazioni di Business intelligence e di Intelligenza artificiale sono utilizzate in percentuali tra l'8 e il 2%; mentre più del 47% dei professionisti non «sanno cosa sono».

Sarà forse anche per questa forma di «analfabetismo digitale» delle professioni intellettuali che l'indice Desi 2017 della Unione europea (Digital Economy and Society Index) colloca l'Italia al quart'ultimo posto.

Unico aspetto positivo è il livello della integrazione della economia digitale (business e e-commerce), abbastanza consistente.

Per opinione comune tra gli stessi legali, se c'è un fattore che ostacola la digital transformation del settore legale esso è la scarsa ontologica propensione al rischio e al fallimento propria degli avvocati. A ben vedere, un limite che potrebbe essere fatale.

—© Riproduzione riservata—