

Rok 2035

Týdeník Euro uspořádal s partnery předních advokátních kanceláří „kulatý stůl“ a vyptával se jich na temné vize Richarda Suskinda a budoucnost advokacie

⊕ Právní vizionář Richard Suskind tvrdí, že v příštích 20 letech dojde na advokátním trhu k zásadním změnám. Do poskytování právních služeb se pustí neprávnické, lidé si budou masově stahovat vzorové balíčky smluv z webu, komunikace s advokátem se přesune na internet, jisté právní úkony, jako je třeba rešeršování méně důležitých dokumentů, se budou „outsourcovat“ do Indie a některé tradiční, ale nepřizpůsobivé advokátní kanceláře zaniknou. Je to katastrofická vize a mě by zajímalo, nakolik podle vás nastane.

VLADIMÍRA GLATZOVÁ (VG): Otázka je, zda připustíme, aby se v budoucnu veškerá mezilidská komunikace omezila na elektronickou, a zda necháme svět ovládnout virtuální realitou. To je jedna z vizí budoucnosti a v ní by nebyla jiná ani advokacie. Pokud ale tuto vizi nepřipustíme - nebo alespoň v blízké době nepřipustíme -, tak si nemyslím, že by osobní rovina měla z advokacie vymizet. Fenomén, o kterém jste mluvil, existuje. V případě sofistikovanějších služeb, které naše kanceláře poskytují, jsou ale posouzení konkrétní otázky zkušeným právníkem a osobní důvěra nesmírně důležité. Existuje mnoho klientů, kteří mají intenzivní vazbu na jednoho právníka. Důvěřují mu, spoléhají na to, že se o jejich věc postará a že ji nebere jen zaměstnaneckým přístupem.

MONIKA NOVOTNÁ (MN): Podle mě to platí nejen pro korporátní, ale i pro drobnou klientelu, u které je pocit důvěry snad ještě důležitější. Zastavím se u vašich slov - poslat „méně důležité dokumenty“ na zpracování do Indie. Obávám se, že to je úplně špatná představa, protože když je někdo předem nepřechte, nemůže vědět, že v nich není nic důležitého.

LADISLAV ŠTOREK (LŠ): Když se před 30 lety točil film *Návrat do budoucnosti*, měli tvůrci představu, že dnes budou všichni používat raketové skateboardy a létat auty. Myslím, že úplně stejně to za 20 let ode dneška bude s nejradiálnějsími představami o advokacii. Kontakt s právníkem bude potřeba vždy, protože Suskindovo tvrzení, jak si podnikatel za 100 eur stáhne z internetu balíček dokumentace k založení společnosti, je nereálná. Neumím si představit, jak by to běžný podnikatel, pokud to už předtím pětkrát nedělal, sám dokázal.

ROBERT NĚMEC (RN): Do právní profese stejně jako do

jiných oborů pronikají moderní technologie a advokáti se musejí přizpůsobit. Sofistikovanější IT systémy zvyšují efektivitu práce a nahrazují některé manuální činnosti. Dříve měli advokáti spoustu pisarů, dnes díky IT technologiím a komunikačním prostředkům stačí jedna asistentka celému týmu právníků. Je zřejmé, že některé jednoduché činnosti nebo typizované úkony nahradí moderní technologie úplně. Před 20 lety bylo založení „s. r. o.“ vrcholem právního poradenství, dnes jsme mnohem dál.

⊕ Ideální by samozřejmě bylo, pokud by se člověk nebo firma dokázali obejít bez právníka. To je ale často jen zbožné přání.

VG: Dříve to bylo tak, že kdo měl majetek, měl i družinu, která ho chránila. Majetek si chráníme i dnes, nicméně pokročili jsme a místo zbrojnošů potřebujeme poradce, abychom se v dnešním světě vyznali. Ten je neobyčejně komplikovaný, a protože je komplikovaný, musí být i regulovaný, a tudíž jsou, bohužel, třeba právníci. Jednou jsem o tom napsala na blog a pod ním se vyrojila spousta komentářů, že se právo musí zjednodušit. Pak tam ale někdo vložil takový hezký komentář na moji podporu, že bychom také mohli zjednodušit fyzikální zákony, abychom si všichni doma mohli postavit malý jaderný reaktor. Právo prostě zjednodušit nelze, svět nelze odregulovat, není cesta zpátky.

RN: Pro mě je spíš zářející, jak velká část lidí se dokáže obejít bez právníka. Bohužel úroveň právní gramotnosti je u nás mimořádně nízká. Řada lidí se na advokáta obrací, až když mají nějaký skutečný problém, a to se týká i firem. Často se nám při akvizicích zejména menších společností stává, že jejich právní záležitosti jsou v katastrofálním stavu. To samozřejmě velmi snižuje jejich tržní hodnotu.

⊕ K nějakým změnám přesto dojde. Přežijí vůbec velké kanceláře, jako jsou ty vaše, nebo spíš převládne volná uskupení advokátů, která spolu budou ad hoc spolupracovat?

MN: Myslím, že kanceláře existovat budou, protože i mezi advokáty je nejdůležitější důvěra. Obrovskou výhodou kanceláře je možnost poradit se s kolegy. Pokud



MONIKA NOVOTNÁ
partner advokátní
kanceláře Rödl & Partner



VLADIMÍRA GLATZOVÁ
řídící partner advokátní
kanceláře Glatzová & Co.



LADISLAV ŠTOREK
řídící partner advokátní kanceláře Dentons



ROBERT NĚMEC
řídící partner advokátní
kanceláře PRK Partners

bych je ale osobně neznala, nemohla bych se na ně a jejich názory nikdy plně spolehnout.

VG: Každý opravdu velký klient potřebuje, aby mu kancelář pokryla širokou škálu právních oblastí, a to zvládnou jen velké advokátní kanceláře.

LŠ: Souhlasím. Otázka by klidně mohla být položena jinak: Budou za 20 let ještě existovat velké korporace? A myslím, že se nikdo neopovází říci, že tu už nebudou giganty jako Apple nebo Volkswagen. Základní rozvrstvení zůstane podle mě stejné - velké korporace budou využívat velké kanceláře, menší firmy středně velké kanceláře a živnostníci budou spoléhat na samostatné advokáty.

RN: Myslím, že nadále budou existovat různé formy výkonu advokacie, protože různí klienti mají různé potřeby. Někteří vyžadují komplexní právní servis, jiní naopak hledají nejlepšího specialistu na konkrétní oblast.

⊕ Kanceláře tedy existovat budou, ale bude v nich někdo sedět?

VG: Je strašně důležité, aby lidé seděli fyzicky na jednom místě. Home office u nás tolerujeme jen výjimečně, protože osobní interakce mezi lidmi je nutná. Nedovedu si například představit, že zkušený advokát na dálku vysvětluje koncipientovi, jak má přistupovat ke klientovi. Nejde jen o předání suché informace, ale i o nonverbální komunikaci, která může být stejně důležitá jako ta verbální. Navíc myslím, že člověk společnost potřebuje, že lidé chodí do práce rádi, mají rádi své kolegy, a věřím, že něco takového by ani sami nechtěli.

MN: Vedlo by to ke strašně osamělosti a musím říci, že takovou advokacii bych ani dělat nechtěla.

RN: Souhlasím s kolegy, že osobní kontakt je důležitý. Na druhé straně moderní IT technologie umožňuje podstatně lépe pracovat z domova. Dnes není problém mít on- »

» line přístup k poště, dokumentům nebo know-how přes virtuální privátní síť, není problém uskutečnit videokonferenci v podstatě odkudkoli. Zejména v případě kolegů nebo kolegyn, kteří se chtějí věnovat rodičovským povinnostem, se nám tento způsob spolupráce osvědčil. Domnívám se, že do budoucna se tento způsob práce bude uplatňovat ještě více.

VG: Napadl mě konkrétní příklad, k čemu takové odosobnění vede. Ještě před deseti až patnácti lety se due diligence prováděly úplně jinak než dnes. Tenkrát jsme přijeli do firmy a řekli, dejte nám všechny dokumenty, které máte, a všechno, co nedostaneme, může být použito proti vám. A oni nám je dali. Vše stálo na osobním kontaktu. Věděli jsme, jak se klient chová, jaká je ve společnosti firemní kultura. Velké investiční společnosti - třeba když Warburg Pincus kupoval Zentivu - se nás pak často ptaly: Jací jsou? Dá se jim věřit? A my odpovídali, že ano - zdá se, že to jsou slušní lidé. Dnes je due diligence frustrující. Dostanete přístup do virtual data room, kde prakticky nic není, chcete klást otázky, ale nemáte komu. Stojí to méně peněz, ale výsledek není k ničemu.

LŠ: Pochybuji, že to stojí míň.

MN: Já si dokonce myslím, že si firmy musejí předem najmout poradce, aby jim vyseparoval správné dokumenty, které pak vloží do data roomu. Za ty roky se ale změnil i výstup. V 90. letech jsme odevzdávali tlusté zprávy, ve kterých byly popsány všechny smlouvy, včetně toho jak je vypovědět a jaké penále z nich plyne. Dnes klienti chtějí tabulku.

ⓔ *Na jednom listu papíru, předpokládám.*

MN: Pokud možno na co nejméně stránkách a nic jiného než popis rizik a jejich ocenění.

ⓔ *Které právní firmy budou lépe prosperovat? Menší a vysoce specializované, nebo větší bez jasné specializace?*

MN: Obecně si myslím, že bude nutno spojit obojí. Aby firma přežila, musí mít lidi, kteří se právu budou věnovat generálně, ale kromě toho by se měla zaměřit na nějaký segment trhu - ať už to budou daně, arbitráže nebo nemovitosti - a v něm klientovi nabídnout skutečné experty.

LŠ: Vnesl bych do toho pohled ze zahraničí. Ve finančních centrech, jako jsou Londýn nebo New York, existují kanceláře, které dělají jen jednu věc a jsou nejprofitabilnější na trhu, typicky třeba Wachtell, Lipton, Rosen & Katz. Velký trh jim to dovolí, ovšem v našich podmínkách bude třeba balancovat mezi oběma polohami.

RN: Záleží na tom, na jaký segment trhu se ta která kancelář zaměřuje. Profitovat se dá jak v segmentech s nižší přidanou hodnotou, kde jde spíš o kvantitu, tak v segmentech specializovaných, kde je důležitější kvalita. Segmenty s nižší přidanou hodnotou jsou však dle mého názoru zranitelnější, protože je mnohem snadnější do nich vstoupit.

ⓔ *Počet advokátů v uplynulých letech stále rostl, což v kombinaci s nastávajícími změnami může znamenat, že se jich v budoucnu část neužívá.*

LŠ: Nedávno jsem se dočetl, že v Itálii je mnohem více právníků než třeba ve srovnatelně velké Francii (v roce 2011 měla Francie 53 744 advokátů, kdežto Itálie 162 820 -

pozn. red.). Když jsem byl nedávno v Itálii, s překvapením jsem zjistil, že se všem žije náramně dobře. Jednu část tamní advokacie tvoří stará generace rodinných poradců, která klientům radí pomalu od toho, kam mají jít pokřtít syna, až po největší transakce. Pak tam ale existuje generace právníků, kterou živí vyloženě to, že někoho znají. Je jich pro mě až nepochopitelně moc, a když jsem se ptal proč, řekli mi, že v každém městě musí být někdo, kdo zná místního soudce a dojednává s ním, co je třeba. Je to zkrátka věc přístupu, někde je poptávka větší, jinde menší.

MN: Z mého pohledu je to možná předčasná obava. V době, kdy jsem studovala a ještě dalších deset až patnáct let poté, chtěla být velká část studentů advokáty. Jenže dnes, když mluvím se studenty, tak jich do advokacie míří poměrně málo a spíš se mezi sebou baví, jak by to bylo skvělé, kdyby pracovali v nějakém úřadu s pevnou pracovní dobou.

LŠ: Chytří advokáti se uživí vždy. V budoucnu by se dokonce mohl otevřít nový segment trhu - lidé, kteří dnes k advokátovi nechodí, protože je na ně i minimální hodinová sazba ve výši 1000 až 1500 korun moc. Myslím, že u samostatných advokátů je pořád prostor, aby šli s cenou poněkud dolů, a pokud by se jim výměnou za to podařilo přitáhnout zmíněnou masu lidí, mohli by se tím docela dobře živit.

RN: Je pravda, že příliš mnoho advokátů může působit problémy, zejména pokud by se nedokázali uživit poctivě. Taková situace může vést k vyvolávání umělých sporů nebo k ještě horším nešvarům. Na druhé straně platí, pokud mají lidé více využívat právních služeb, musejí být tyto služby snáze dostupné. Jestli se díky moderním technologiím zlepší dostupnost právních služeb, nevidím na tom nic špatného. Je jistě lepší, když si člověk koupí kvalitní právní vzor online, než aby podepsal neplatnou smlouvu nebo se poradil se sousedem, který se už kdysi jednou soudil.

ⓔ *Možná ano, na druhé straně se u nás začaly objevovat internetové servery, třeba Vaše nároky.cz nebo ePohledávky.cz, které na tuto skupinu cílí a používají velmi agresivní reklamu.*

MN: Já se spíš bojím masivního vstupu neziskových organizací na trh právních služeb. Už nyní se to projevuje v novele insolvenčního zákona, kde oddlužení budou moci podávat jen advokáti nebo určité neziskové subjekty. U advokáta je vždy jistota, že má odpovídající právní vzdělání, absolvoval koncipientskou praxi a je pojištěný. Tohle všechno u neziskových organizací být nemusí. Nemyslím si, že je východiskem jen to, aby solitérní advokáti snižovali sazby. Důležitá by byla iniciativa státu, která by umožnila, aby advokátní služby využívali i ti, kteří na ně dnes nedosáhnou. Advokátní komora by o podobnou spolupráci určitě stála.

RN: Nevidím problém v tom, pokud jsou právní služby poskytovány online, jde mi však o to, aby byly poskytovány kvalifikovanými advokáty a v souladu se zákonem i etickými předpisy. ●