



GIORGIO ALTIERI

TONUCCI & PARTNERS

ALTIERI, PUNTARE SU DIGITALE E FORMAZIONE MA SENZA STANDARDIZZARE IL RAPPORTO CON I CLIENTI

La riforma della Giustizia e le leve su cui agire per ridurre la durata dei processi, l'evoluzione della pratica forense e la sua regolazione normativa, l'impatto della digitalizzazione e più in generale dell'intelligenza artificiale, le strategie e la vision dello Studio Tonucci & Partners, italiano ma dalla vocazione internazionale, che fin dalla sua nascita ha ottenuto importanti successi in Italia e all'estero. E molto altro ancora. Ne parliamo con l'Avv. Giorgio Altieri.

La riforma della Giustizia, con al centro l'obiettivo della riduzione della durata dei processi, è una delle 'mainstone' propedeutiche a cui l'Italia con il Pnrr si è impegnata formalmente con l'Unione europea per poter beneficiare delle risorse del Recovery-Fund Next Generation Eu. Nello specifico, quali a suo giudizio sono i cardini su cui agire per ridurre la durata dei processi?

La proposta di riforma Cartabia del processo civile si muove nella giusta direzione, con una positiva rivisitazione del progetto Bonafede. Importante rendere ordinaria l'esperienza fatta durante la pandemia delle udienze con modalità telematica o con lo scambio di breve note scritte. Interessante la procedura accelerata in materia di diritti disponibili per i casi più semplici, con l'accoglimento della domanda con ordinanza provvisoria ed esecutiva oppure il rigetto già all'esito della prima udienza. La prima udienza non sarà più un'udienza inutile. Le parti dovranno aver precisato l'oggetto della controversia e il giudice dovrà provvedere sulle istanze istruttorie predisponendo un calendario del processo. Una riforma mancata nel processo civile è stata l'omessa fissazione di termini perentori per arrivare alla sentenza, come accade nei regolamenti arbitrali.

Anche la riforma del processo penale si è proposta di accelerare i tempi della giustizia. La novità che più ha acceso il dibattito ha riguardato, come noto, l'improcedibilità dell'azione penale qualora i giudizi di impugnazione non si concludano entro determinati termini. Il Governo poi è stato delegato a razionalizzare numerosi istituti processuali la cui concreta funzione è stata vanificata dalla prassi applicativa. Così, ad esempio, sono più chiari i termini di

durata massima delle indagini e il rinvio a giudizio non potrà più essere disposto quando non ci sia ragionevole previsione di condanna. Saranno poi ampliati alcuni benefici del patteggiamento e ci sarà più spazio per le pene sostitutive e la c.d. "giustizia riparativa". L'attuazione piena della riforma richiederà ancora del tempo perché il Governo dia seguito alla delega. Nonostante l'avvertita esigenza di riforma, nulla è stato previsto per la separazione delle carriere tra magistrati inquirenti e giudicanti, soluzione invece necessaria per restituire effettiva fiducia in una giustizia equilibrata.

Cosa pensa dell'attuale normativa sugli strumenti alternativi al processo per la risoluzione delle controversie? Perché in concreto il loro decollo in Italia è stato così lento e la loro effettiva utilizzazione così limitata? In altre parole, è favorevole a un allargamento di questi strumenti e a renderli davvero più incisivi?

Tra gli interventi più interessanti della riforma Cartabia c'è l'effettivo potenziamento, anche con benefici fiscali, degli strumenti di risoluzione alternativa delle controversie.

Importantissimo il rafforzamento delle procedure conciliative, sia in sede di mediazione che in sede giudiziale, nei contenziosi che vedono coinvolte le pubbliche amministrazioni, con l'esenzione da responsabilità contabile dei dirigenti delle amministrazioni pubbliche che raggiungano una conciliazione, salvo in caso di dolo o colpa grave.

Di rilievo l'introduzione della negoziazione assistita nel processo del lavoro e finanche nei giudizi che riguardano le società di persone.

Quali margini di fattibilità e utilità vede per l'impiego di applicazioni di intelligenza artificiale nelle attività legali, sia per l'assistenza stragiudiziale che per l'assistenza giudiziale, all'interno degli studi legali e in generale tra gli operatori del diritto?

Nel diritto, soprattutto nei sistemi di *common law*, si ritiene che l'intelligenza artificiale potrà avere successo. In quei sistemi, il va-

lore dei precedenti giurisprudenziali è vincolante ed esistono già *software* che riescono a dare un responso predittivo sull'esito del giudizio, in alcuni casi con percentuali attorno all'80%.

Più difficile sarà estendere l'intelligenza artificiale alla complessità dei sistemi di *civil law*, non tanto perché è la legge a mutare piuttosto rapidamente, ma soprattutto perché l'orientamento giurisprudenziale è tutt'altro che vincolante e gli operatori del diritto contribuiscono a un continuo lavoro di esegesi.

Nel penale dove si discute di libertà, di diritti fondamentali e di esercizio del potere sanzionatorio da parte dello Stato, sembra impensabile che si possa ricorrere a un diritto applicato da sistemi matematici.

Restando sul tema, quali strumenti gestionali di intelligenza artificiale, se li avete, utilizzate nel vostro Studio?

Vista la continua evoluzione tecnologica, ciclicamente dobbiamo rimettere tutto in discussione. L'ultima volta, lo abbiamo fatto due anni fa e l'anno scorso quando è scoppiata la pandemia abbiamo potuto garantire la piena continuità dei nostri servizi.

Ogni utente può essere ovunque nel mondo, se ha un collegamento internet e il suo *device*, è come se stesse virtualmente sempre a Studio. L'accesso è garantito, in fase di login, da un sistema OTP, con un codice numerico che varia di continuo.

Negli ultimi mesi abbiamo adottato un *content management*

all'avanguardia. Cataloga sulla base delle indicazioni del professionista i documenti e le email di ogni giorno. Siamo quindi a un'applicazione concreta di intelligenza artificiale.

In tema dell'attività di marketing da parte degli Studi legali, i limiti posti dall'attuale normativa sono adeguati, guardando anche all'evoluzione in atto nella professione? Anche su questo il dibattito nella categoria è serrato e il tema di fondo è come conciliare un allargamento delle possibilità di fare marketing restando all'interno dei principi deontologici.

Caduti i limiti legati alle modalità informative, la presenza degli avvocati sul web e i social è aumentata in modo esponenziale.

Oggi i temi di confronto sono il costo sempre maggiore di investimenti in comunicazione e la necessità di trovare forme efficaci per farsi apprezzare dal mercato.

Gli studi professionali devono avere un *brand* e dei professionisti riconosciuti.

Divulgare la notizia sulla specifica operazione anche di rilievo è oramai ripetitivo e poco efficace. Occorre invece saper individuare temi di interesse e costruirci sopra una comunicazione rapida, selezionando i destinatari (*target*). Una comunicazione generalizzata e non mirata è inutilmente dispersiva e non apporta alcun valore aggiunto.





In conclusione, quale la strategia per il futuro di Tonucci & Partners? Alla luce della trasformazione in atto e di quelle prevedibili del mondo della Giustizia, quali i settori di attività che ritenete più promettenti e sui quali puntare maggiormente per uno Studio di livello come il vostro?

Tonucci & Partners è una realtà che opera sin dalle origini in Italia e a livello internazionale, con propri uffici nell'Est Europa. Negli anni '90 Tonucci & Partners fu uno dei primi studi italiani ad avere un ufficio a New York e nei primi anni 2000 aprì una sede a Parigi.

In seguito, lo Studio scelse di collaborare a livello internazionale con le più prestigiose *law firm* in tutto il mondo, mantenendo la presenza diretta nei paesi dell'Est Europa per assistere l'imprenditoria italiana che andava a focalizzare un generale interesse verso quei mercati.

Nel prossimo futuro, ci proponiamo di accrescere l'offerta di servizi nei settori legali ad alta tecnologia.

Il PNRR apre scenari ottimistici e continueremo a investire in formazione e digitalizzazione. Restiamo tuttavia convinti di non dover standardizzare l'assistenza professionale, banalizzando il rapporto con il cliente oppure offrendo servizi prossimi a commodities.

Dovremo utilizzare le maggiori informazioni che ci perverranno dall'utilizzo della digitalizzazione per aumentare la capacità di approfondimento e la rapidità di intervento.



Il progetto di uno Studio italiano dalla vocazione internazionale, con particolare focus sull'est Europa, prende avvio nei primi anni '90 nella sede storica di Palazzo Soderini-Frankestein a Roma.

Sin dagli esordi lo Studio Tonucci & Partners ha ottenuto risultati di prestigio in Italia e all'estero. Pionieri nello stabilire uffici nell'Est Europa, si è specializzato sin da subito nei diritti dei Paesi dell'Est, offrendo ai clienti servizi legali in loco e transnazionali, con un forte accento a tutti gli aspetti legali e fiscali dell'internazionalizzazione di impresa.

I clienti trovano nello Studio un'assistenza completa, qualificata e un rapporto di partnership che va ben al di là dei meri aspetti legali e fiscali. Non sono infatti un caso la forte fidelizzazione della clientela e gli stretti rapporti che perdurano nel tempo. Il cliente cerca soluzioni tecniche, ma anche di essere affiancato nelle sue scelte strategiche e su tutto ciò lo Studio Tonucci & Partners è sempre in prima linea.

Gli uffici dello Studio sono situati in Italia (Roma, Milano, Padova, Prato, Trieste, Foggia), in Albania (Tirana) e in Romania (Bucarest) e Tonucci & Partners è in grado di assicurare un'assistenza day-to-day ai clienti nazionali e internazionali su tematiche interne e cross-border. Collabora inoltre con le più prestigiose law firm internazionali in tutto il mondo.