

INTERVIU - Amelia Teis s-a desprins din structura D&B David și Baias, unde era partener, pentru un proiect ce urmărește să dezvolte instrumente digitale care să ofere clienților propria infrastructură juridică. i.Lo, primul chatbot juridic al noii firme, potențat de inteligența artificială, a fost testat și oferă răspunsuri în fracțiuni de secundă. "Pe lângă serviciile clasice, dezvoltăm o nișă pe care o vedem că fiind viitorul modului în care clienții vor avea acces la servicii juridice eficiente, practice și la costuri semnificativ reduse. Credem cu tărie că acesta este viitorul în care vom funcționa, oricât de mult ne-am opune"



care are și o componentă proprie AI", a declarat Amelia Teis într-un interviu acordat ^{Biz}Lawyer.

Avocatul spune că își dorește să contribuie la conștientizarea necesității de automatizare a unor procese repetitive și în domeniul juridic. "Motiv pentru care, liniile strategice pentru primul an sunt de a consolida echipa nu doar în zona de servicii clasice, dar mai ales în cea de legal tech, astfel încât să putem oferi clienților noștri acces la procese de business inovatoare, simplificate, eficiente, la costuri semnificativ reduse și fără a se pierde din calitatea informației livrate".

i.Lo este primul pas al noii firme în integrarea tehnologiei digitale în serviciile juridice și s-a născut pentru că avocații au înțeles nevoile clienților de a avea acces și în acest domeniu la tool-uri eficiente și economice. "Prima componentă i.Lo finalizată, testată și accesibilă în prezent în sistem *early acces* este i.Lo HR și acoperă domeniul muncii, urmând a fi lansate și variantele i.Lo PP (public procurement / achiziții publice) și i.Lo GDPR (protecția datelor)", a explicat **Amelia Teis**.

În concret, i.Lo funcționează pe baza de întrebări și răspunsuri în fracțiuni de secundă. Testarea a fost făcută inițial pe componenta tehnică, ca rețea neuronală dezvoltată intern de către echipa TechStartup, o agenție digitală care a dezvoltat deja soluții inovatoare în alte industrii, și pe redarea conținutului corect la întrebările testate de către echipa de legal. Ulterior, a fost ales un eșantion de utilizatori care au testat chatbotul „la prima mână”. În prezent, proiectul este în etapa *early acces*, ceea ce înseamnă că chatbotul este disponibil unui număr limitat de clienți ai societății ca și testare finală.

[Descopera oportunitățile de recrutare de pe LegiTeam! GRATUIT.](#)

”Roadmap-ul i.Lo are deja etapele stabilite în vederea extinderii și îmbunătățirii, câteva dintre ele fiind: lansarea aplicațiilor Mobile iOS și Android, lansarea i.Lo PP și i.Lo GDPR, antrenarea chatbotului cu documente, doctrina, practica națională și europeană, integrarea i.Lo cu viitoarele tehnologii AI de pe piața tech pentru a se putea conecta „autonom” la cele mai noi materiale legislative. Pentru claritate, vorbim despre un roadmap pe un termen mediu de cca. 2 ani”, a menționat interlocutoarea ^{Biz}Lawyer.

Pe termen mediu, echipa de management a noii firme și-a propus să ajungă la un număr de 20 de avocați full time și un număr dublu de colaboratori externi. Pe termen lung, dimensiunile considerate ideale ar fi de 50 de colaboratori interni și un număr semnificativ de colaboratori externi.

Mai multe despre noua firmă și proiectele acesteia, dar și despre soluțiile de automatizare a activității juridice prin integrarea tehnologiei digitale, în interviul acordat de **Amelia Teis** publicației noastre.

* * * * *

^{Biz}Lawyer: V-ați desprins în luna mai din asocieria cu D&B David și Baias pentru a fonda o nouă societate de avocați. Va rugăm să ne dați câteva detalii referitoare la această entitate: cum se numește firma, cu câți avocați pornește la drum, cine sunt coordonatorii?

Amelia Teis: Societatea de avocatură poartă denumirea celor patru parteneri fondatori *Teis Cercel Mareș Popovici SCA*. Am pornit la „drum” nu doar cu colaboratori interni, dar am dezvoltat și o rețea de colaboratori externi, în sistem *pe baza de proiect*. Am gândit acest sistem pentru a putea acoperi solicitările clienților din toate ariile de practică care impactează activitatea de zi cu zi a unei companii, astfel încât să putem oferi servicii juridice de tip *one stop shop*, la calitatea și eficiența cu care i-am obisnuit pe clienții noștri.

Numeric, societatea are la înființare 5 avocați interni și 15 colaboratori externi (experți tehnici, FIDIC, consultanți fiscali, practicieni în insolvență, experți în achiziții publice).

Noua entitate va fi un ‘boutique law firm’, nișat pe anumite arii de practică, sau veți dezvolta, în timp, o firmă full service? Cum va veți poziționa?

Astăzi putem fi considerați un *boutique law firm*, care însă oferă *full service*, lucru posibil prin sistemul de colaboratori externi. Avem practici în care pot spune că deja excelăm și care nu mai reprezintă o nisă pentru noi, cum sunt disputele, achizițiile publice, dreptul muncii sau administrativ, spre exemplu.

Pe lângă serviciile juridice clasice, dezvoltăm o nisă pe care noi o vedem ca fiind viitorul modului în care clienții

vor avea acces la serviciile juridice eficiente, practice și la costuri semnificativ reduse. Ma refer aici la *legal tech*, arie prin care ne dorim să oferim soluții de automatizare a activității juridice prin integrarea tehnologiei digitale în serviciile juridice.

Care sunt ariile de practică pe care veți pune accent anul acesta și din ce zone ale economiei vin cei mai importanți clienți?

Fără a ne „abate” de la ariile clasice de practică, focusul nostru va fi în zona de *legal tech*, sens în care am și dezvoltat i.Lo pe platforma www.legaldesign.ro. i.Lo este primul nostru chatbot juridic care are și o componentă proprie AI. Pe termen lung, ne dorim să dezvoltăm instrumente digitale care să ofere clienților propria infrastructură juridică digitală personalizată. Suntem deja partenerii unor jucători importanți din industrii precum defence&security, aviație, agricultură, real estate sau infrastructură, și care, dincolo de serviciile juridice prestate în mod tradițional, au fost extrem de deschiși în a ni se alătura și pe nișa legal tech.

Care ar fi dimensiunile ideale pentru noua firmă pe care o coordonați? Ce tip de proiecte aveți în vizor pentru primul an de activitate?

Pe termen mediu, ne-am propus să ajungem la un număr de 20 de avocați full time și un număr dublu de colaboratori externi. Pe termen lung, dimensiunile pe care le considerăm ideale ar fi de 50 de colaboratori interni și un număr semnificativ de colaboratori externi. Ca și proiecte, avem în vedere atât cele din zonele deja consacrate, cum sunt disputele, achizițiile publice, muncii, comercial sau administrativ, dar mai ales consolidarea și dezvoltarea nișei legal tech.

Care sunt principalele linii strategice ale firmei în primul an de activitate?

Ne dorim ca încă de la început să contribuim la conștientizarea necesității de automatizare a unor procese repetitive și în domeniul juridic. Motiv pentru care, liniile strategice pentru primul an sunt de a consolida echipa nu doar în zona de servicii clasice, dar mai ales în cea de legal tech, astfel încât să putem oferi clienților noștri acces la procese de business inovatoare, simplificate, eficiente, la costuri semnificativ reduse și fără a se pierde din calitatea informației livrate.

”Valorile pe care le respect în cariera sunt identice cu cele din plan personal. Am crezut mereu că suntem pe atât de profesioniști pe cât de oameni suntem la nivel personal. Motiv pentru care am cautat mereu oameni de echipă, responsabili, echilibrați, ambițioși, cu respect pentru muncă, dar și pentru distracție... Simțul umorului intră și el în descriere. Iar anii din spate mi-au dovedit de fiecare dată că avocatura se învață și aici e rolul nostru, al „mentorilor” să găsim resortul potrivit. În schimb, caracterele nu se schimbă.”

Amelia Teis, Partener Coordonator Teis Cercel Mareș Popovici SCA

Dezvoltați un soft juridic potențat de inteligența artificială (AI). Vorbiți-ne puțin despre acest proiect: când a pornit, cu cine l-ați dezvoltat, cum l-ați testat, ce știe să facă, ce urmează, cum va fi îmbunătățit?

i.Lo este primul nostru pas în integrarea tehnologiei digitale în serviciile juridice și s-a născut pentru că am înțeles nevoile clienților de a avea acces și în acest domeniu la tool-uri eficiente și economice.

Prima componentă i.Lo finalizată, testată și accesibilă în prezent în sistem *early acces* este i.Lo HR și acoperă domeniul muncii, urmând a fi lansate și variantele i.Lo PP (public procurement / achiziții publice) și i.Lo GDPR (protecția datelor). Componenta tehnică este dezvoltată în colaborare cu TechStartup, o agenție digitală care a dezvoltat deja soluții inovatoare în domeniul aplicațiilor web și mobile în alte industrii.

În concret, i.Lo funcționează pe baza de întrebări și răspunsuri în fracțiuni de secundă. Astăzi are în baza de date răspunsuri la peste 1000 de întrebări din domeniul dreptului muncii, răspunsuri care sunt opiniile noastre juridice și care conțin nu doar o analiză a textelor legale, doctrinei și practicii, dar mai ales expertiza și experiența noastră. Practic, clientul are acces 24/24 la răspunsurile avocaților care administrează chatbotul, în mai puțin de 3 secunde, la un cost minim. Dacă o întrebare nu se regăsește în platformă, vom încerca răspunsul în maxim 48 de ore.

Testarea a fost făcută în T₀ pe componenta tehnică, ca rețea neuronală dezvoltată intern, de către echipa TechStartup, și pe redarea conținutului corect la întrebările testate de către echipa legal. Ulterior, a fost ales un eșantion de utilizatori care au testat chatbotul „la prima mână”. În prezent suntem în etapa *early acces*, ceea ce înseamnă că chatbotul este disponibil unui număr limitat de clienți ai societății noastre ca și testare finală.

A fost un efort imens și o muncă extraordinară depusă nu doar de către noi, dar și de echipele externe cu care am colaborat, într-un termen extrem de scurt prin raportare la rezultatele obținute. Țin să le mulțumesc și aici pentru întreg suportul și profesionalismul de care au dat și dau dovadă în continuare. Dar toate aceste eforturi ar fi rămas fără rezultatul scontat dacă nu ne-ar fi fost alături clienții noștri, care s-au aratat nu doar deschiși, dar chiar încântați să folosească aplicația.

Folosiți deja acest soft în munca de zi cu zi? Cât de mulțumiți sunteți de rezultate? Cum îl veți întrebuința: îl folosiți doar în cadrul firmei, îl puneți la dispoziția publicului? Și cum va fi accesul: gratuit sau cu plată?

Nu doar că îl folosim în munca noastră de zi cu zi (mai ales din rațiuni de testare), dar ne-am și autosurprins în momentul în care am primit o solicitare de la un client pentru a livra un punct de vedere pe 2 aspecte legate de contractele de muncă. La acel moment eram în faza de urcat conținut în baza de date a chatbot-ului. Avocatul care se ocupa de pregătirea răspunsului nu știa că răspunsurile se regăseau deja în bază, nefiind parte din echipa de proiect, dar a vrut să vadă ce îi răspunde i.Lo atunci când nu știe răspunsul. Surpriza a fost că a primit răspunsurile pe loc. Iar deadline-ul inițial de 3 zile pentru client s-a transformat în ‘acum’.

Soft-ul a fost conceput încă de la început pentru clienții noștri, nefiind accesibil publicului larg și nici gratuit. Accesul se face pe baza de contract de asistență juridică având ca obiect livrarea de servicii juridice pe aspecte de dreptul muncii prin intermediul platformei i.Lo.

Opiniile unor profesioniști care ocupă poziții de top în departamentele juridice ale unor companii importante, pe platforma www.in-houselegal.ro. Urmărește temele dezvoltate de avocați sau membri ai comunității *In-houseLegal* și propune subiecte.

Veți investi în continuare în acest soft? Intenționați să îi extindeți și îmbunătățiți funcțiunile ?

Am fost conștienți încă de la început ca va fi o investiție continuă și ca suntem abia la început. Dar este o investiție pe care ne-o dorim tocmai pentru ca noi credem cu tarie ca acesta este viitorul în care vom funcționa, oricât de mult ne-am opune.

Roadmap-ul i.Lo are deja etapele stabilite în vederea extinderii și îmbunătățirii, câteva dintre ele fiind: lansarea aplicațiilor Mobile iOS și Android, lansarea i.Lo PP și i.Lo GDPR, antrenarea chatbotului cu documente, doctrina, practica națională și europeană, integrarea i.Lo cu viitoarele tehnologii AI de pe piața tech pentru a se putea conecta „autonom” la cele mai noi materiale legislative. Pentru claritate, vorbim despre un roadmap pe un termen mediu de cca. 2 ani.

Din discuțiile purtate de redactorii ^{Biz}Lawyer cu mai mulți jucatori importanți din piața juridică, deși se declara deschiși către nou, către zona digitală, avocații nu cred că AI îi poate ajuta în mod real în munca de zi cu zi. Poate doar pe aspecte nesemnificative... Care ar fi argumentele dvs. în combaterea acestei idei?

E normal să fim reticenți. Dar dacă vrem să vedem viitorul, ar trebui să ne uităm în trecut. Orice schimbare majoră sau progres tehnologic din istorie au fost privite cu mai multă reținere decât entuziasm. De la calculatoare, la internet. Și de fiecare dată, inevitabil, controversele au pornit de la faptul că „mașina va înlocui componenta umană”. Tot istoria ne arată că acest lucru nu s-a întâmplat niciodată. Din contra, aceste tehnologii nu au făcut decât să ușureze munca umană și să dezvolte noi zone de acces și creștere economică.

Prin urmare, vom fi înlocuiți noi, avocații, de așa ziii roboți? Nu. Ne pot ajuta să devenim mai eficienți prin automatizarea unor procese repetitive? Da. Și o spun acum din experiența personală pentru că dezvoltăm exact acest tip de tehnologii.

Considerați că este un moment prielnic pentru un nou început? Există un moment anume în care un tânăr avocat poate pleca din firma în care a lucrat și poate alege să-și construiască propria societate? Ce investiții presupune lansarea unei firme?

Voi începe prin a spune că nu mai sunt demult un tânăr avocat și că nici nu aș recomanda un asemenea pas în cariera unui tânăr avocat. De ce? Pentru că, oricât de multă încredere am avea în noi, experiența de viață, în primul rând, și cea de business, sunt cele care vor face diferența între jucătorii din piața avocaturii. Consider că există un moment și un loc potrivit pentru noi toți, dar fără a arde etapele necesare mai ales unui avocat care are nevoie să învețe și să crească în mod constant și firesc. Ce aș recomanda, în schimb, este seriozitate și implicare indiferent de firma și poziția în care se afla, pentru că tot ce se acumulează ca experiență și cunoștințe va contribui la propriul viitor. Învățați pentru voi, nu pentru firmă.

Ca și investiții pentru o societate de avocatură, cea mai importantă componentă este cea umană: echipa. Am pornit la drum cu o regulă de bază, și anume aceea că echipa este, pentru noi, cea mai importantă și prioritară investiție. Atât din punctul de vedere al calităților umane, dar și din perspectiva potențialului pe care îl putem identifica.

Calitatea umană și profesionalismul extrem chiar, reprezintă și motivul pentru care am pornit pe acest drum împreună cu partenerii mele *Ioana Cercel*, *Adelina Mareș* și *Luana Popovici*, cu care lucrez de mai bine de 10

ani și ma bucur enorm ca putem construi împreună un vis comun.

[Intra pe LadyLawyer.ro și afla mai multe despre activitatea, preocupările și proiectele doamnelor avocat din cele mai importante firme de pe piața locală](#)