



Private Lawyer, czyli zawsze działać w interesie klienta

Z adwokatem **Jarosławem Ziobrowskim** z Ziobrowski Tax&Law rozmawia **Katarzyna Mazur**.

Kim jest Private Lawyer często określony jako prawnik na nowe czasy?

Private Lawyer kojarzy nam się z filmami, gdy ludzie sukcesu, właściciele dużych firm mają swojego prawnika na telefon i on uczestniczy w rozwiązywaniu wielu spraw.

W Polsce to usługa także coraz bardziej popularna i bardziej dostępna niż mogłoby się zdawać. To nie tylko prawnik, ale także doradca i osoba zaufana, która oferuje dedykowaną i spersonalizowaną usługę dla ludzi biznesu. Klientami są właściciele dużych firm rodzin-

nych, członkowie zarządów, akcjonariusze oraz inwestorzy, ale także aktorzy, piłkarze. Dzięki połączeniu wiedzy w zakresie prawa podatkowego, prawa gospodarczego oraz prawa rodzinnego i spadkowego taki prawnik może efektywnie rozwiązywać sprawy związane



z planowaniem i zarządzaniem majątkiem prywatnym i rodzinnym. Niektórych może to oburzyć, ale taki prawnik dostępny jest praktycznie całą dobę. Private Lawyer to prawnik pierwszego kontaktu. Jeżeli klient poszukuje specjalisty od pozwu medycznego, zamierza kupić nieruchomość w Hiszpanii albo zakłada spółkę w Dubaju, zadaniem takiego prawnika jest współpraca przy tych projektach również z zewnętrznymi firmami doradczymi czy prawniczymi specjalizującymi się w wąskiej dziedzi-

Klient oczekuje nie tylko rozwiązywania bieżących problemów, ale również monitorowania i dostosowania jego biznesu do zmian zachodzących w prawie, gospodarce czy na świecie.

nie. Współpraca z międzynarodowymi partnerami lub korzystanie z sieci zawodowej bardzo się przydaje. Klient oczekuje nie tylko rozwiązywania bieżących problemów, ale również monitorowania i dostosowania jego biznesu do zmian zachodzących w prawie, gospodarce czy na świecie. W ten sposób buduje się relacje oparte na zaufaniu, oferując kompleksową obsługę prawną, podatkową i doradztwo biznesowe. Jeżeli można to określić jednym zdaniem to połączenie doświadczenia zawodowego,

otwartości na różnorodność, etyka zawodowa, rozbudowana sieć kontaktów oraz j wiedzy z różnych obszarów prawa.

Jakie są konkretne przykłady sytuacji, w których podejście Private Lawyer przyniosło klientom rzeczywiste korzyści pod względem rozwiązania problemów, jak i optymalizacji sytuacji prawno-podatkowej?

Mamy wiele przykładów gdzie wiedza i doświadczenie Private Lawyer ma nieoceniony wpływ na biznes i życie prywatne klienta. Z jednej strony są to sytuacje, w których wczesna identyfikacja potencjalnych problemów jest kluczowa i prowadzi do sprawnych rozwiązań. Otwarte podejście do planowania sukcesji w firmie rodzinnej pozwoli uniknąć sporów w przyszłości i zapewni stabilność biznesu. Z drugiej strony private lawyer uczestniczy w bieżącym rozwiązywaniu pojawiających się problemów i pomaga gasić pożary. Zmieniające się przepisy i wykładnie prawa

Private Lawyer jest świadomy, że rynek i prawo są dynamiczne, dlatego stale doskonalą swoją wiedzę. Inwestuje w szkolenia i na bieżąco monitoruje zmiany w przepisach.

w zakresie Polskiego Ładu także pokazały, że warto mieć takiego prawnika, który sprawnie reaguje na wprowadzane zmiany. Private Lawyer aktywnie uczestniczy w rozstrzyganiu sporów spadkowych, zapewniając kompleksowe wsparcie oraz doradza klientom w kwestiach testamentów, zachowków, ale także negocjuje kontrakty oraz opiniuje inwestycje. Zajmuje się ochroną prywatności oraz wizerunku klienta. Dodatkowo Private Lawyer może działać jako obrońca klientów w sprawach karno-skarbowych.

W jaki sposób Private Lawyer dostosowuje się do zmian na rynku i w prawie, aby zawsze oferować klientom nowoczesne i skuteczne rozwiązania?

Private Lawyer jest świadomy, że rynek i prawo są dynamiczne, dlatego stale doskonalą swoją wiedzę. Inwestuje w szkolenia i na bieżąco monitoruje zmiany w przepisach. Prawniki powinni być elastyczni i kreatywni w poszukiwaniu nowych, innowacyjnych rozwiązań dla klientów w ramach aktualnych przepisów prawa. Wykorzystuje nowoczesne technologie, aby efektywnie obsługiwać klientów i dostarczać im innowacyjne rozwiązania dostosowane do współczesnych potrzeb. Automatyzacja rutynowych zadań pozwala skupić się na bardziej złożonych aspektach swojej pracy.

Jak Private Lawyer utrzymuje i buduje zaufanie klientów? Czy istnieją konkretne opracowane strategie mające na celu zapewnienie satysfakcji klientów w trakcie i po zakończeniu obsługi prawnej?

Terminowe dostarczanie usług i precyzyjność w dokumentacji są kluczowe dla budowania pozytywnego wizerunku. Prawniki powinni dostosować formę komunikacji do preferencji klienta.

Z mojego doświadczenia wynika, że budowanie zaufania opiera się na dostępności oraz efektywnej komunikacji. Prawnik powinien zawsze działać w interesie klienta i proponować mu rozwiązania, które będą dla niego najlepsze. Oczywiście istotna jest także staranność w obsłudze spraw i mierzalne efekty. Terminowe dostarczanie usług i precyzyjność w dokumentacji są kluczowe dla budowania pozytywnego wizerunku. Prawniki powinni dostosować formę komunikacji do preferencji klienta, czy to przez e-maile, telefony, czy spotkania osobiste. Wydaje się to oczywiste, ale czasami o tym zapominamy. Klienci chcą być informowani o postępach w swoich sprawach, nawet jeśli są to niewielkie zmiany. Po zakończeniu sprawy warto zapewnić dodatkowe wsparcie, gdy znajdzie taka potrzeba i pokazać klientowi, że jesteśmy zainteresowani jego dalszym losem i gotowi pomóc w przyszłości.