

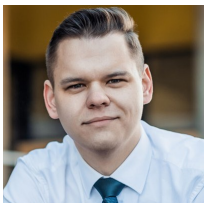
Byznys nechce stroj na smlouvy. Chce advokáty, kterým může důvěřovat

Zatímco se debata o budoucnosti právních služeb točí kolem umělé inteligence, první vlna výzkumu Legal & Business Insight 2026 (LBI 2026) ukazuje, že klienti advokátních kanceláří chtějí především něco, co jim AI nenabídne: pocit bezpečí a osobní vztah.

Dokládá to jedno z klíčových zjištění: přes tři čtvrtiny dotázaných by si přála poznat advokáta po lidské stránce, a to ještě před prvním kontaktem. Výzkum mezi 102 respondenty z řad majitelů firem, manažerů a živnostníků, kteří o právních službách reálně rozhodují, přinesl obraz klienta, který ví, co chce, ale rozhoduje se stále emočně. Advokáta si nevybírá jen podle odbornosti, ale podle toho, komu důvěřuje a s kým si sedne.

AI je přitom už dávno ve hře, ale jako nástroj, ne jako soupeř. Polovina firem (51 %) sáhne po AI nástroji několikrát ročně místo toho, aby hned volala advokátovi. Přesto 73 % respondentů nevěří, že by umělá inteligence advokáty během pěti let nahradila. Vysvětlení nabízí právě onen požadavek na vztah: klient nechce jen odpověď, chce někoho, kdo se za ni podepíše a s kým ho pojí důvěra vybudovaná v čase.

„Čekali bychom, že v době AI budou firmy chtít hlavně rychlost a nejnižší cenu. Data ale říkají pravý opak. To, co klient hledá primárně, je bezpečný vztah: advokát, který je mu sympatický, rozumí jeho byznysu a kterému věří. A přesně tuhle emoční vazbu si umělá inteligence patrně jen tak k uživatelům nevytvoří. Pro advokáty z toho plyne jasný úkol – na vztahu se svými klienty aktivně pracovat, a to ideálně ještě před prvním kontaktem.“



Karel Kreml

komunikační agentura Politinkers, autor výzkumu LBI 2026

Výzkum vznikl ve spolupráci s podnikatelskou komunitou **Business Friends**, jejíž členové se stali součástí respondentů. Výsledky byly poprvé představeny na exkluzivní snídani s advokáty **26. května 2026**.



VIP snídanež uskutečněná v Usedlosti Cibulka, na které jsme advokátním kancelářím prezentovali výsledky první vlny výzkumu Legal & Business Insight.

„Business Friends je komunita majitelů a ředitelů firem, ale i malých živnostníků, kteří spolu sdílejí zkušenosti a hledají obchodní vztahy postavené na důvěře, nikoliv na jednorázových transakcích. Naši členové se do výzkumu zapojili jako respondenti a mluví z nich přesně to, co v podnikání sami zažíváme: kompetence je samozřejmost, ale spolupracovat chceme s lidmi, kterým věříme.“



Romana Křížová

majitelka Business Friends

Pro advokátní kanceláře z výzkumu vyplývá pragmatický závěr: v éře, kdy se rutina automatizuje, se hodnota přesouvá k tomu, co zůstává výhradně lidské: k důvěře, kontextu a proaktivnímu zájmu o klienta. To je půda, na které s advokáty umělá inteligence soupeřit nedokáže. Zatím.

O výzkumu

O VÝZKUMU

RESPONDENTI 102	OTÁZKY 30 výzkumných otázek
SBĚR DAT 25. března – 17. dubna 2026	METODA SBĚRU online dotazování CAWI
CÍLOVÁ SKUPINA Podnikatelé z platformy Business Friends — vrcholoví manažeři, finanční ředitelé, majitelé firem a živnostníci	

Deset klíčových zjištění v grafech

Nejdůležitější data z výzkumu **LBI 2026**. Pod každým grafem je uvedeno přesné znění otázky, kterou jsme respondentům položili. U otázek s možností více odpovědí se součet přesahuje 100 %.

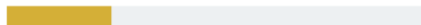
VÝBĚR ADVOKÁTA

**77 % chce poznat
advokáta i po lidské
stránce — jen 7 % chce
„stroj na právo“**

Důležité — raději pracuji s lidmi, **52 %**
u kterých vím, jak přemýšlejí



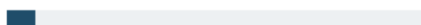
Naprosto klíčové — chemie a **25 %**
důvěra stejně jako odbornost



Okrajové — prověřím až na první **16 %**
schůzce



Nerozhoduje — hledám „stroj na **7 %**
právo“



PTALI JSME SE

*„Jak důležité je pro vás poznat
advokáta i po ‚lidské‘ stránce –
například skrze jeho styl komunikace
či osobní profily?“*

Zdroj: LBI 2026

KLIENT ADVOKÁTNÍ KANCELÁŘE

**K dlouhodobému
partnerství táhne
chování a vztah, ne cena**

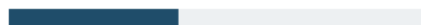
Proaktivní upozorňování na **49 %**
rizika (advokát se ozve sám)



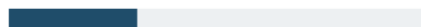
Osobní vztah a vysoká míra **46 %**
důvěry



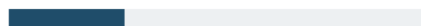
Už v dlouhodobém partnerství **41 %**
jsme



Předvídatelné a transparentní **31 %**
náklady



Garantovaná rychlá reakční **28 %**
doba



PTALI JSME SE

*„Co by vás nejvíce motivovalo přejít
od ad-hoc spolupráce k
dlouhodobému partnerství s
advokátem?“*

Zdroj: LBI 2026 · více odpovědí

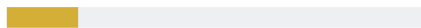
VÝBĚR ADVOKÁTA

76 % chce specialistu, ne všeumělce

Raději specialista (u běžných věcí generalista nevadí) **59 %**



Výhradně úzký specialista na můj obor **17 %**



Byznysově uvažující všeuměl **24 %**



PTALI JSME SE

„Do jaké míry je pro vás překážkou, pokud advokátní kancelář nemá specializaci na váš obor?“

Zdroj: LBI 2026

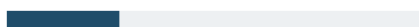
KLIENT ADVOKÁTNÍ KANCELÁŘE

52 % volá advokáta na prevenci, ne na „hašení požáru“

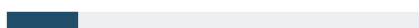
Preventivně, než problém vůbec nastane **52 %**



V počáteční fázi sporu **27 %**



Zatím nebylo potřeba **17 %**



„Hašení požáru“ — škoda už vznikla **2 %**



PTALI JSME SE

„Když jste naposledy oslovili advokáta, v jaké fázi problému to bylo?“

Zdroj: LBI 2026

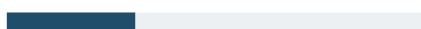
VÝBĚR ADVOKÁTA

Doporučení vede (80 %), ale každý 5. klient zlomí dobrou online prezentaci

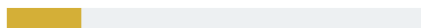
Doporučený advokát, i bez online stopy **49 %**



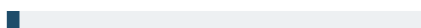
Doporučený advokát, online nemá vliv **31 %**



Rozhodla by srozumitelná online prezentace **18 %**



Nedoporučený, ale online dobře vypadá **3 %**



PTALI JSME SE

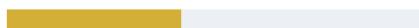
„Máte na výběr ze dvou advokátů se stejnou praxí – ke kterému se přikloníte?“

Zdroj: LBI 2026

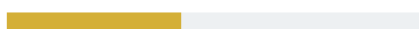
VÝBĚR ADVOKÁTA

Co ničí vztah: vysvětlování byznysu od nuly a čekání na odpověď

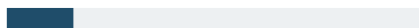
Zdlouhavé vysvětlování byznysu a kontextu od nuly **42 %**



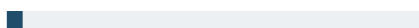
Čekání na odpověď / urgování termínů **42 %**



Revize smluv (advokát „přepálil“ komerční dohodu) **16 %**



Složitá administrativa zadávání a fakturace **4 %**



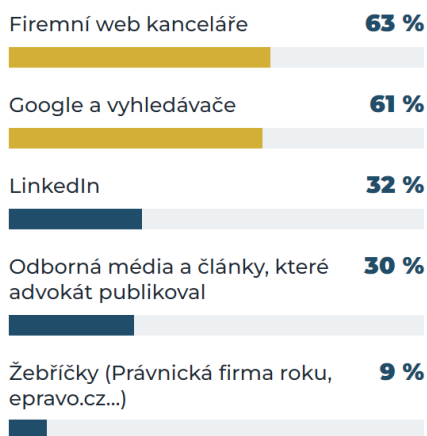
PTALI JSME SE

„Co je pro vás největším ‚požírčem času‘ při spolupráci s advokátem?“

Zdroj: LBI 2026 · více odpovědí

VÝBĚR ADVOKÁTA

Klienti si vás prověřují hlavně na webu a přes Google



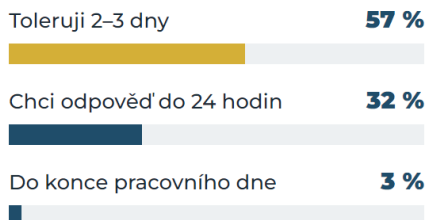
PTALI JSME SE

„Pokud si advokáta prověřujete nebo hledáte online, jaké kanály k tomu využíváte?“

Zdroj: LBI 2026 · více odpovědí

VÝBĚR ADVOKÁTA

57 % v klidu počká 2–3 dny — tlak na okamžitou reakci si advokáti tvoří sami



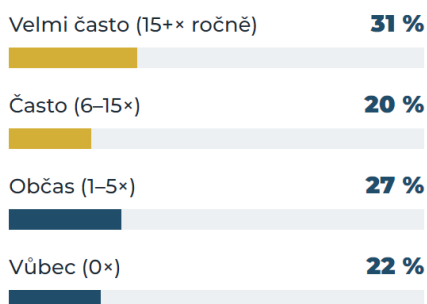
PTALI JSME SE

„Jaká je pro vás ‚kritická hranice‘ odezvy na e-mailovou poptávku, po jejímž uplynutí oslovíte jinou kancelář?“

Zdroj: LBI 2026

UMĚLÁ INTELIGENCE

51 % firem už používá AI 6+× ročně na právní úlohy



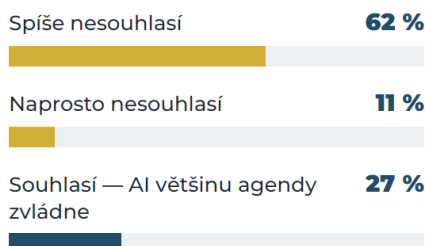
PTALI JSME SE

„Kolikrát za poslední rok jste použili AI nástroj (ChatGPT, Gemini, Claude) pro vyřešení právního dotazu místo volání advokátovi?“

Zdroj: LBI 2026

UMĚLÁ INTELIGENCE

73 % nevěří, že za 5 let vyřeší většinu práva bez advokáta díky AI



PTALI JSME SE

„Nakolik souhlasíte s výrokem: ‚Za 5 let zvládne moje firma vyřešit většinu právní agendy bez advokátů díky AI‘?“

Zdroj: LBI 2026

Další články:

- [Heureka v přelomovém sporu s Googlem vysoudila před prvostupňovým soudem přes 400 milionů korun. Zastupovala ji advokátní kancelář ROWAN LEGAL](#)
- [V prvním pololetí zaznamenala skupina HAVEL & PARTNERS tržby 815 milionů korun](#)
- [Změny v AML legislativě: co přinese nová evropská a česká úprava](#)
- [JUDr. Lucia Šoralová posílila tým bpv BRAUN PARTNERS](#)
- [Katrin Vydržel novou advokátkou Aegis Law](#)
- [Žádná teorie, jen praxe: Zaposlouchajte se do nové podcastové série Na ROWinu od ROWAN LEGAL](#)
- [Vyloučení položek z koupě části závodu aneb kde leží hranice možného vylučování majetku a dluhů z převodu](#)
- [Zkušený advokát Radek Matušek posiluje ROWAN LEGAL](#)
- [Jakub Král: když se zdravotnické právo setkává s praxí](#)
- [Odklad AI Actu firmy uklidnil. Kvůli Shadow AI přitom porušují povinnosti už dnes](#)
- [FAIRSQUARE posiluje vedení. Novými partnery se stávají Klára Rücklová a Marian Boubel](#)