



PAGINE A CURA
DI CHIARA ALBANESE

Circa uno su cento ce la fa. Gli studi legali d'affari ricevono ogni giorno numerosi curriculum di aspiranti d'avvocati e il processo di selezione e formazione delle risorse junior che devono garantire il ricambio generazionale di uno studio non conosce interruzioni.

Anche se l'imbutto da superare per entrare come praticanti o come avvocati abilitati in uno studio d'affari ha il collo sempre più stretto, l'inchiesta realizzata da *AvvocatiOggi* (si veda la tabella allegata) mostra che per chi ha le carte in regola le opportunità non mancano nonostante la crisi. In media infatti, dopo un'attenta selezione effettuata attraverso una serie di colloqui, una candidatura su cento sfocia in una collaborazione.

Il record di contatti è di **Gianni Origoni Grippo**, che nel 2009 ha collezionato circa 3 mila richieste di collaborazione. A fronte dei cv

ricevuti, nel 2009 gli ingressi nello studio guidato da **Franco Gianni** sono stati 30. L'1% netto.

«Ci prefiggiamo di essere uno studio istituzionale che sopravviverà ai propri fondatori, pertanto investiamo intensamente nella selezione, formazione e crescita delle nuove generazioni», osserva **Rosario Zaccà**, assieme a **Gabriella Covino** partner responsabile del Recruitment dello studio, che ogni anno partecipa alla *Job Fair* che si svolge ogni anno a New York.

La prima scrematura delle centinaia dei curriculum ricevuti si basa principalmente sul voto di laurea del candidato. In media viene effettuato un colloquio ogni dieci curriculum ricevuti.

Le modalità variano in ogni studio. **Tonucci & Partners**, per esempio, dedica all'incontro dei candidati collaboratori una giornata a settimana e periodicamente alcuni soci

La crisi non ferma l'attività di reclutamento

Nuove leve negli solo un giovane

dello studio partecipano agli incontri organizzati dalle principali università italiane (tra cui *Luiss* e *Bocconi*) per collegare il mondo accademico a quello del lavoro.



Giuseppe la Scala

L'occhio di chi seleziona cade innanzitutto sul voto di laurea.

Per chi esce dall'università con un libretto buono ma non eccellente tuttavia, non tutto

è perduto.

«Se decido di assumere come praticante un neolaureato che non ha una votazione di laurea brillante mi assumo una responsabilità, perché se non si rivela un ottimo professionista il mio errore risulta evidente. Corro questo rischio se vedo negli occhi del candidato il fuoco della passione per questa professione. Non mi piace chi arriva da noi dopo averle tentate tutte: occorre che il candidato dimostri che, dopo avere conseguito una laurea che apre tante strade, quella dell'avvocatura sia proprio la sola che egli intende intraprendere», spiega **Andrea Magliani**, partner del settore Litigation di **Pedersoli e Associati**.

Oltre al voto, con sempre maggiore interesse chi seleziona cerca la conoscenza dell'inglese e competenze trasversali al diritto.

«In uno studio come il nostro è necessaria un'ottima conoscenza almeno dell'in-

glese, meglio se anche di una seconda lingua», aggiunge il professionista. «Chiamiamo con interesse per un colloquio chi ha avuto esperienze all'estero, sia di studio che di lavoro. Riteniamo che queste esperienze siano indicative di una certa «capacità di stare al mondo» e di spirito di iniziativa», continua Magliani.

Nel 2009 il numero dei curriculum ricevuti dallo studio è aumentato, probabilmente come conseguenza della crisi che ha colpito il mercato.

Spiegano da **Cleary Gottlieb**: «Lo scenario è sempre più competitivo ed è indispensabile mostrare interessi e passioni e capacità di comprendere i settori più innovativi dell'economia e dell'impresa», gli studi assumono ancora. Investire sui profili più giovani è necessario per assicurare il corretto ricambio generazionale o, in altre parole, «la sopravvivenza» della firm.

Lo studio milanese **La Scala e associati** riceve in media cinque o sei autocandidature

Gli ingressi e il numero dei curriculum ricevuti dai principali studi legali italiani nel 2009 (ordinati per numero di curriculum ricevuti)

Studio legale	Ingressi junior	Curriculum ricevuti	Colloqui effettuati	% Ingressi sulle candidature	Settori rafforzati
Gianni Origoni Grippo	30	3.000	100-150	1	M&A, contenzioso, restructuring, diritto ambientale, banking, project finance
Clifford Chance	20	2.000	100	1	capital markets
Bonelli Erede Pappalardo	46	1.962	100	2,3	antitrust, labour, banking
Legance	15	1.850	80	0,8	corporate, finance
Allen & Overy	10	1.800	150	0,55	project finance, banking, contenzioso, corporate
Chiomenti	14	1.750	50	0,8	labour, finance, corporate, amministrativo, contenzioso
Nctm	18	1.500	80	1,2	contenzioso, M&A, corporate, amministrativo, intellectual property
Cleary Gottlieb	7	1.500	35	0,46	corporate, antitrust
Cba	45	1.400	220	3,1	fiscale, energy, corporate
Tonucci & partner	15	1.200	200	1,25	energy, penale societario, tutte
Dewey & LeBoeuf	11	1.000	70	1,1	tutte
Orrick	20	1.000	40-50	2	M&A, private equity, contenzioso
Pavia e Ansaldo	16	1.000	50	1,6	corporate, M&A, banking, amministrativo, antitrust,
Pedersoli & Associati	4	1.000	40-50	0,4	contenzioso
Nunziante Magrone	4	600	50	0,6	fiscale, corporate
Freshfields	12	550	40	2,1	contenzioso, labour, antitrust, fiscale
Macchi Di Cellere Gangemi	5	500	10	1	energy, project finance
Ashurst	3	500	50	0,6	energy, transport and infrastructure, corporate, banking
Linklaters	5	500	50-60	1	antitrust, corporate, banking, capital markets, projects
Lablaw	20	400	30	5	studio specializzato in diritto del lavoro
Dla Piper	19	350-400	200	4,75	contenzioso, labour, insurance
Toffoletto	12	300	50	4	studio specializzato in diritto del lavoro
Cms - Aa&cs	12	300	40	4	banking, corporate, labour
Norton Rose	9	300	55-65	3	corporate, banking, contenzioso
Lombardi Molinari	4	250	30	1,6	contenzioso, stragiudiziale
De Berti Jacchia	5	200-250	40	2	contenzioso, corporate
Carnelutti	5	150	50	3,3	energy, intellectual property, diritto fiscale
Calmetta avvocati	3	60-80	10-15	4	energy, corporate
Cocuzza & associati	1	100	20-30	1	real estate
Magri & associati	3	40	15	7,5%	amministrativo, ambientale

Siamo

Gli studi d'affari assumono ancora. Nonostante la crisi economica e la maggiore competitività del mercato, le law firm investono sul ricambio generazionale per garantire la sopravvivenza dello studio. «Il periodo non ha condizionato in peggio l'ingresso dei giovani neolaureati, che se dotati di un ottimo curriculum e di una solida competenza linguistica straniera hanno le stesse chance di prima. Al limite può avere condizionato quello dei professionisti meno giovani», osserva **Gianluca Zampa**, partner dello studio inglese **Freshfields**.

Domanda. Quanto investe lo studio sul ricambio generazionale?

Risposta. La genesi e il futuro dello studio non sono legati alle figure di alcuni professionisti senior. Lo studio coincide con una partnership di oltre 450 soci, che investe quotidianamente

di avvocati in erba delle law firm italiane

studi legali, su cento ce la fa

al giorno e il senior partner **Giuseppe La Scala** osserva che «in questo periodo gli studi sono più prudenti nell'investimento in risorse perché il costo di un praticante non è solo la sua modesta retribuzione, ma anche un costo di struttura che oggi si sopporta malvolentieri».

Per quanto riguarda i settori in cui sono inserite le nuove figure professionali, il sondaggio mostra come gli studi abbiano rafforzato dipartimenti differenti, in particolare quelli di punta della firm.

A soffrire meno sono i settori anticiclici, su tutti il diritto del lavoro e il contenzioso, ma anche settori nuovi tra cui l'energy e il project finance.

Tuttavia, secondo **Paolo Daviddi**, managing partner di **Norton Rose**, all'inizio della carriera il settore di inserimento conta meno. «Stiamo parlando di neolaureati, praticamente delle «tele bianche» sulle quali il dominus potrà creare il professionista», afferma.

Più importante è invece

avere le idee chiare sul tipo di studio in cui si vuole crescere professionalmente. «La professione del legale sta cambiando da avvocato a manager che fornisce servizi legali, quindi il divario tra grandi studi e piccoli studi legali aumenta», aggiunge Daviddi.

«Un neolaureato

deve scegliere se orientarsi verso uno studio di medie e piccole dimensioni o uno studio più grande. Si tratta di una scelta che deve tenere in debita considerazione anche le attitudini personali del giovane laureato, in quanto coinvolgono non solo aspetti tecnico-



Francesco Gianni

professionali ma anche modalità di relazione», interviene **Gabriella Agliati**, responsabile delle risorse umane dei professionisti di **Nctm**.

La tabella mostra che le percentuali di successo sono maggiori in uno studio di minori dimensioni, che in media riceve meno richieste di collaborazione. È il caso, per esempio, di **Calmetta Avvocati Attorneys e Magri e Associati**.

Se si hanno le idee chiare, un'altra strategia può essere puntare su uno studio specializzato come **La b L a w e Toffoletto**, che nel 2009 hanno regi-

strato rispettivamente 20 e 12 ingressi.

«Sotto il profilo professionale, uno studio più grande può offrire l'opportunità di sinergie interne tra diverse aree giuridiche e quindi una visione molto ampia e articolata delle questioni, ma in tale contesto un giovane agli esordi deve evitare di limitarsi a precoci specializzazioni. In un contesto più piccolo è più facile una formazione diversificata in varie aree giuridiche ma ciò potrebbe impedire una caratterizzazione dell'ambito operativo più avanti nella carriera», aggiunge Agliati.

In una law firm il percorso professionale di un neolaureato sempre più frequentemente inizia con uno stage, il primo passo verso l'ingresso come praticante. Per esempio nelle sedi italiane di **Allen & Overy** nel 2009 sono entrati 15 stagisti.

«Lo stage è un importante strumento di flessibilità, che consente ai giovani di formarsi in maniera operativa in vari settori», afferma **Francesca Faccendini**, marketing developer di **CMS Adonino Ascoli & Cavasola Scamoni**.

Faccendini accenna a un'altra peculiarità di questo set-

tore. Anche se in prospettiva i guadagni di un professionista sono elevati, nei primi tempi l'aspirante avvocato deve prepararsi a stringere la cinghia. «Il neo laureato spesso vede

compensi molto bassi soprattutto nella fase iniziale della carriera rispetto ai futuri avvocati degli altri paesi europei. Credo che il divario sia da imputare a una prassi oramai consolidata in Italia che si

traduce in uno scarso potere contrattuale dei neolaureati a cui non viene riconosciuta l'immediata «spendibilità» della laurea e delle relative conoscenze, ma anche nel ritenere che sia proprio l'opportunità che viene offerta a essere una chance da cogliere al volo».

Anche questa una caratteristica esasperata dall'aumentata competitività del settore.

© Riproduzione riservata

Avvocati Oggi
a cura di **ROBERTO MILIACCA**
rmiliacca@class.it

ZAMPA (FRESHFIELDS)

sempre alla ricerca dei migliori

il proprio tempo e le proprie risorse economiche nel selezionare, formare e trattenere le risorse su cui si è tanto investito.

D. Ci sono iniziative particolari dedicate ai neolaureati?

R. Da molti anni Freshfields ha istituito un concorso annuale, il «Premio Freshfields», rivolto ai migliori laureandi/laureati provenienti dalle facoltà di giurisprudenza italiane, che abbiano dato ai loro studi un indirizzo commerciale o internazionale e siano interessati a intraprendere una carriera professionale nella stessa direzione come avvocati o consulenti d'impresa.

D. Quali profili sono maggiormente richiesti?

R. Non esiste un praticante o avvocato «tipo» il potenziale è la caratteristica che cerchiamo di riconoscere nei candidati che incontriamo. La vocazione internazionale, le numerose aree di pratica funzionale e l'eterogeneità della nostra clientela richiedono giovani di talento, provenienti dalle più

prestigiose università, oppure giovani professionisti che mostrino di aver maturato esperienze ad alto contenuto professionale in realtà simili.

D. Quali caratteristiche osservate durante un colloquio di selezione?

R. Nel corso dei colloqui conoscitivi cerchiamo di cogliere le capacità analitiche del neolaureato. Vogliamo persone capaci di fare attenzione ai particolari tanto quanto al contesto generale, di individuare i nodi centrali di un problema, di trovare soluzioni alternative, di spiegare questioni di natura complessa in modo semplice e sintetico. Vogliamo intravedere decisione e motivazione: la carriera scelta è intellettualmente ed economicamente appagante, ma richiede molti sacrifici. Importante un cenno all'acume commerciale, dote che a nostro avviso matura con l'esperienza e con il tempo. Ai clienti non vogliamo offrire solo eccellenza tecnica, ma cerchiamo di comprendere anche le loro esigenze commerciali e di cooperare attivamente con loro.

© Riproduzione riservata



CARTASEGNA (SHILTON SHARPE QUARRY)

Ci sono molte opportunità

Il mercato si presenta meno difficile di quello che si crede e sicuramente ci sono più opportunità per un neolaureato che per un over 30». È l'opinione di **Sarah Cartasegna**, senior associate della compagnia di head hunting **Shilton Sharpe Quarry** e avvocato.

Domanda. Ma quali sono le carte fondamentali oltre a un ottimo voto di laurea?

Risposta. Il voto di laurea diventa imprescindibile per entrare negli studi legali prestigiosi. Oltre a ciò, sicuramente continua ad avere un forte peso l'età in cui ci si laurea, che ormai non può più superare i 24 anni. L'idea è che a 26 anni si deve essere entrati in pieno nel mondo del lavoro.

D. Su quali settori puntare?

R. Non ha nessun senso parlare di settori di specializzazione per ragazzi giovani. La formazione deve continuare ad essere classica, quindi giudiziale, diritto civile e diritto commerciale. Oltre a questo, l'inglese giuridico è un'altra conoscenza che un candidato deve offrire fin da subito.

D. Come possono gli studi d'affari garantire il ricambio gene-

razionale nonostante la crisi?

R. I giovani neolaureati e neoavvocati non sono tra le fasce che stanno maggiormente risentendo della crisi e i costi contenuti di questi profili li rendono appetibili anche in questo mercato. Il punto sarà capire se le «regole del gioco» saranno le stesse quando questi giovani cresceranno, ma è presto per dirlo.

D. Quali consigli per chi si affaccia oggi sul mercato?

R. Non distrarsi. Il mercato è altamente competitivo e non c'è spazio per chi ha inizialmente scelto di dedicarsi anche ad altro oppure non ha le idee chiare fin da subito. Il mio consiglio è sempre di iniziare a lavorare presto ed eventualmente «correggere il tiro» strada facendo. È più facile cambiare settore del diritto, cambiare studio o andare a lavorare in azienda quando si ha già nel proprio bagaglio di esperienza qualche anno in uno studio legale molto formativo e con una forte reputazione.



© Riproduzione riservata