

Trend Mag - Legalcommunity.it ha recensito tutti i cambi di tendenza, che vanno dagli investimenti tecnologici al welfare aziendale

# Innovazione Le «law firm» puntano sul benessere

Orari flessibili e sempre più attenzione per non far scappare le new entry già formate. Software 4.0 e tariffe creative

DI LUISA ADANI

Venti di rinnovamento anche nel tradizionalissimo mondo degli studi legali che avverte sempre più l'esigenza di confrontarsi con rapporti professionali, modalità di lavoro e tecnologie in evoluzione. Lo dicono gli ultimi dati raccolti da Mag-legalcommunity.it, il settimanale digitale dedicato al mercato dei servizi legali. Un dato simbolo: rispetto a due anni fa è raddoppiato il numero degli studi che segnala di aver operato cambiamenti nel modo di vivere e di esercitare la professione, vale a dire il 20% delle 100 realtà considerate.

Due fra gli altri i casi emblematici: Nctm che ha destinato un budget costante alle spese per l'innovazione e lo studio Toffoletto De Luca Tamajo che ha attivato un dipartimento di ricerca e sviluppo per l'identificazione di nuovi prodotti e sulle tematiche del management delle conoscenze (*knowledge management*).

«Il cambiamento più significativo che abbiamo rilevato — commenta Nicola Di Molfetta, direttore di Legalcommunity.it — non riguarda aspetti tecnici o tecnologici ma gestionali. L'attenzione sempre maggiore che gli studi professionali prestano alla gestione e allo sviluppo dei collaboratori nella consapevolezza

che la gestione frettolosa e poco attenta degli anni scorsi ha provocato numerose disfunzionalità».

È il caso dei «tappi» che hanno impedito ai giovani di crescere con il risultato che spesso i migliori se ne andavano depotenziando la possibilità dello studio di creare valore dalle esperienze sviluppate. Oggi invece si tende a investire sui talenti e a disegnar per loro percorsi di carriera ad hoc gestendo in modo trasparente il sistema delle promozioni e mantenendo sempre aperte le ricerche di selezione per essere certi di catturare i migliori. La prova nei fatti: Dla Piper prevede un sistema di auto-candidatura alla partnership senza che si debba aspettare che la propria promozione sia

sponsorizzata da altri mentre sul fronte dell'anzianità l'età media nello studio Toffoletto De Luca Tamajo è 38 anni e più della metà delle persone sono nate dopo il 1980.

## Le differenze

Coerentemente all'attenzione per lo sviluppo dei collaboratori cresce anche l'interesse per il loro benessere dato che è ormai chiaro che non sono più gli anni del carrierismo a tutti i costi e che le nuove generazioni di avvocati sono sensibili a un buon bilanciamento fra vita privata e vita professionale. A questo proposito Gitti Partners consente ai colleghi con figli un ampio margine di flessibilità nella modulazione dell'orario di lavoro e Lea concede che alcuni pomeriggi alla settimana si la-

vori da dove si desidera. Sempre con l'obiettivo di venire incontro alle esigenze dei collaboratori alcune realtà sviluppano anche formule di retribuzione non monetizzata. Lo studio La Scala lo fa implementando un sistema di welfare aziendale con bonus bebè e un bonus scuola mentre Linklaters si avvale della collaborazione di una psicologa delle organizzazioni per migliorare il clima aziendale.

La seconda categoria di innovazione rilevato da Mag — legalcommunity.it, riguarda invece la dimensione tecnologica in senso stretto. È il caso dell'introduzione di un sistema di software su browser internet che consente la gestione di tutto quanto rientra nel lavoro degli avvocati oppure dei sempre più frequenti interventi per garantire la massima sicurezza sulle informazioni gestite dallo studio.

E veniamo ora a un altro aspetto che porta con sé novità interessanti; riguarda le tariffe e il nuovo approccio che ha visto alcuni studi porsi in un regime di quasi partnership con i clienti. Work for equity è la formula sviluppata dallo studio Lea indirizzata alle start up sue clienti — lavoro per te e in cambio mi cedi una piccola quota della tua società — mentre lo studio Lexellent ha elaborato «no excellence no fee» (se non sei soddisfatto del nostro lavoro e ce ne spieghi le ragioni puoi non pagarci). In CastaldiPartners, trasparenza e chiarezza dei rapporti prevedono che nel con-

tratto stilato con i clienti vengano indicati in chiaro tre punti: scopo del mandato, gruppo di lavoro incaricato, proposta economica. Nell'ottica di offrire iniziative di informazione e aggiornamento ai clienti, Berti Jacchia sviluppa degli osservatori online di aggiornamenti su specifiche materie e Associati Willkie Farr Gallagher ha costituito una task force legale per i clienti che desiderano investire in mercati strategici non convenzionali.

Infine, la promozione e il branding dello studio con tanto di logo che ne racconta la filosofia e i valori. Nctm riproduce nel suo marchio le quinte stilizzate del Teatro Burri al parco Sempione a Milano al cui restauro ha contribuito considerando questa immagine indicative dell'impegno dello studio a sostegno della cultura e delle arti. Altrettanto innovativa ma di taglio diverso è stata invece la campagna di comunicazione del progetto Africa con cui lo studio BonelliErede ha raccontato a tutti i suoi stake holder il suo progetto di internazionalizzazione che l'ha portata in Egitto e Etiopia.

## Nuovi rapporti con i clienti: pagamenti in azioni per le start up



Peso: 49%

**I numeri**

**239 mila**

Gli avvocati iscritti all'Albo in base all'ultima rilevazione effettuata dalla Cassa forense

**34 mila**

È il reddito medio pro capite in euro degli avvocati italiani. Ma in realtà degli 8 miliardi di euro di entrate complessive 3,9 miliardi vanno al 7,5% degli avvocati.

**6,8**

Ogni mille abitanti. È la densità massima di avvocati. La regione italiana con la maggiore presenza di togati rispetto alla popolazione è la Calabria

**60 mila**

Gli avvocati italiani il cui reddito non supera i 10.300 euro l'anno. Sono 20 mila a dichiarare un reddito pari a zero

**2012**

È l'anno in cui è stata approvata la legge di riforma forense che disciplina l'attività di avvocato

**84**

Il numero di avvocati presenti in Francia ogni 100 mila abitanti. Il rapporto sale a 191 in Germania, 270 in Italia e 278 in Spagna

**47%**

La percentuale di avvocati donne presenti in Italia e iscritte all'Albo

**44 anni**

È l'età media degli avvocati iscritti alla Cassa forense. Così la divisione per sesso: 46 anni per gli uomini e 42 per le donne. La maggiore numerosità degli iscritti è raggruppata nella fascia fra i 30 e i 59 anni

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Peso: 49%