



Con l'avvocato in prestito lo studio rafforza il legame con i clienti

Secondment. Il servizio di consulenza da svolgere in via temporanea in azienda è sempre più richiesto e rinsalda i rapporti commerciali al prezzo di perdere per un po' la risorsa. Il nodo della responsabilità

Massimiliano Carbonaro

Fornisce agli studi legali una finestra diretta all'interno delle aziende creando rapporti più saldi con i clienti, ma è anche considerata un'attività formativa per gli avvocati più giovani. Sono questi per le law firm i punti di forza del cosiddetto *secondment*, una forma di consulenza particolare, per cui un avvocato dello studio è dislocato come risorsa aggiunta presso l'azienda cliente. L'avvocato-*secondee* diventa un supporto all'ufficio legale interno, o lo sostituisce nelle aziende meno strutturate, per periodi lunghi. Un servizio che viene offerto dagli studi pur non garantendo un immediato vantaggio economico, dovendo far fronte all'assenza di una risorsa.

Non c'è un identikit univoco dell'avvocato i cui servizi vengono richiesti: non è necessariamente un profilo junior, a volte è un mid-level e può capitare che sia persino un partner. Ad esempio in questo momento presso **BonelliErede** sono in corso 12 *secondment*, mentre nel 2024 ne sono stati attivati ben 22. Un impegno a cui lo studio può far fronte grazie alle sue dimensioni. «Crediamo molto in questa pratica, poiché rappresenta uno strumento formativo per le nostre risorse a cui offre una conoscenza più approfondita della realtà aziendale – spiega il partner Gianfranco Veneziano – Seppure, talvolta, questo “prestito” richiama uno sforzo economico per lo studio e un piccolo sacrificio per chi deve

compensare l'assenza del collega, l'attività genera un rapporto più fluido con il cliente, riducendo il rischio che quest'ultimo si rivolga alla concorrenza».

In generale, il *secondment* è considerato un'esperienza positiva per l'avvocato perché si ritrova all'interno di un ecosistema diverso rispetto a quello dello studio. «Di fronte a queste richieste ci si chiede sempre se rappresentano un'opportunità o un problema – commenta l'avvocato Christian Faggella, ad di **La Scala Società tra Avvocati** –. Questo servizio non si traduce mai in un vantaggio economico e spesso richiede uno sforzo nel sostituire la risorsa, ma è un'opportunità per far crescere il talento. Lo stesso professionista apprezza il fare un percorso in azienda. Più soci dello studio hanno fatto un'esperienza di *secondment*».

Presso **GA (Grimaldi Alliance)** vengono attivati due-tre *secondment* al mese. «Ci vengono richiesti da aziende tra loro diversissime, sia per dimensioni, sia per settori in cui operano. Peraltro, è un servizio diffuso anche all'estero – commenta Francesco Sciaudone, fondatore e global managing partner di GA –. Mentre nelle aziende più strutturate l'esigenza è quella di affiancare e aiutare il team interno, nelle realtà più piccole c'è necessità di una consulenza generale per servizi legali».

Ma è necessario che gli accordi stipulati siano ben studiati, suggerisce Uberto Percivalle, partner di **Andersen**. «Il *secondee* resta una risorsa dello studio e occorre chiarire a chi appartiene la responsabilità professionale – commenta –. Se

l'azienda arriva ad assegnare un pc, un telefono e una mail è chiaro che si verifica un'attenuazione della responsabilità da parte dello studio». «Senza contare – conclude – che occorre fare attenzione a come il *secondee* si relaziona con i colleghi dello studio su alcuni problemi». Anche gli aspetti logistici sono importanti: in studio il professionista non ha vincoli di orario, non è così in azienda. «Può capitare di essere chiamati ad una gara informale per questo servizio – spiega Paolo Grandi, partner di **RPTLRP legalitax** – ma non è così frequente. Inoltre, non sempre è un'attività full time. Il classico contratto dura in media sei mesi».

Se però il *secondment* fino a qualche anno fa prevedeva la presenza fissa in azienda, ora le cose stanno cambiando. Giacomo Mazzoleni partner di **SZA** che questo servizio l'ha vissuto in prima persona sottolinea come «prima del Covid il *secondment* si svolgeva con un distacco permanente in azienda. Ora si è creata una modalità ibrida che non si sviluppa più in una presenza fisica ma in un supporto continuo». Così **Polis Avvocati**, che negli ultimi due anni ha attivato una decina di “prestiti”, ha deciso di declinarlo in modo diverso. «Anche noi all'inizio avevamo un distacco completo di un nostro professionista – conclude Andrea Di Comite, tra i founder dello studio – ora gestiamo il *secondment* con gruppi di lavoro composti da più avvocati, cercando di coprire tutti i settori del diritto con team di professionisti che si alternano dal cliente e in studio».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

PAROLA CHIAVE

#Secondment

Si tratta di un contratto tra lo studio legale e un'azienda (di solito, cliente). Lo studio "presta" in via temporanea un proprio avvocato all'azienda per supplire a carenze di organico momentanee, a picchi di lavoro o per offrire una consulenza specializzata in passaggi chiave

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.



185977