



Trend Legalcommunity ha fotografato le scelte dei giuslavoristi

Bilanci Tengono i fatturati Resta un affare da specialisti

Consulenza e contenziosi sono le due principali attività
Ma le «law firm» generaliste investono di meno

DI ANDREA SALVADORI

Gli studi legali investono meno per l'acquisizione di nuovi professionisti da inserire nei team di diritto del lavoro. Allo stesso tempo però le boutique specialistiche, dopo la battuta d'arresto del 2014, sono tornate a vedere crescere il proprio giro d'affari. Secondo un'analisi curata da Legalcommunity.it per *Corriere Economia*, incentrata su un campione di 35 studi attivi nel settore (italiani, internazionali e boutique), solo poco più della metà degli interpellati, il 55%, ha aperto le proprie porte a nuovi avvocati nel corso dell'ultimo anno.

La mappa

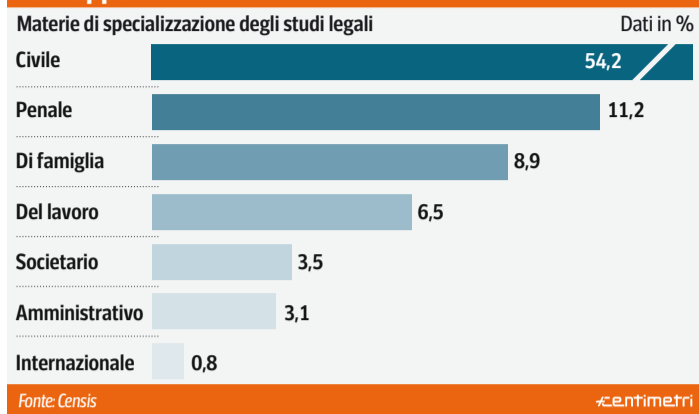
Dei 48 ingressi registrati dall'analisi di Legalcommunity.it solo due hanno riguardato tra l'altro la figura del partner. In 28 casi si tratta di collaboratori con una seniority piuttosto bassa, in 14 di praticanti neolaureati, mentre gli of counsel sono stati 4. «E' evidente che gli studi, soprattutto quelli specializzati, puntano soprattutto sulla crescita interna piuttosto che sull'inserimento di professionisti con un'esperienza consolidata. In

genere queste operazioni, in una situazione segnata da una crescita ancora modesta del mercato, non garantiscono infatti i ritorni attesi a fronte dell'investimento effettuato», spiega Nicola di Molfetta, direttore di legalcommunity.it. Non stupisce dunque, come rileva l'ultimo rapporto annuale sull'Avvocatura del Censis, che solo il 6,5% degli studi italiani sia specializzato in diritto del lavoro, nonostante gli ambiti di applicazione della materia siano svariati.

Tra le realtà che hanno puntato di più su nuove risorse figurano

LabLaw, BonelliErede, Gianni Origoni Grippo Cappelli e Orsingher Ortu. Il primo ha tra l'altro sviluppato un processo di ramificazione territoriale che, di recente, lo ha portato all'apertura di un ufficio a Bari, in Puglia, con la local partner Serena Botta. Orsingher Ortu, invece, ha di fatto avviato la pratica di diritto del lavoro con l'arrivo di un socio, Alessandro de Palma, proveniente da BonelliErede. Patrizio Bernardo ha quindi fatto il suo ingresso, insieme ad un team di tre professionisti, in Delfino e Associati Willkie Farr Gallagher. Realtà,

La mappa



quest'ultima, dalla quale a fine 2015 erano usciti Massimo Dramis e Annarita Ammirati per dare vita a Dramis Ammirati e Associati, il loro studio di diritto del lavoro.

La divisione

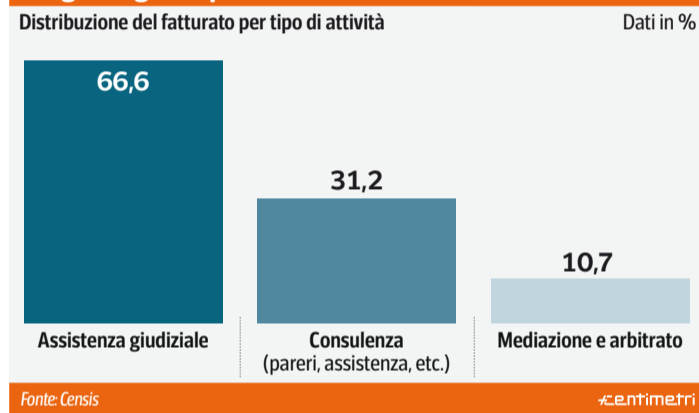
La fetta più importante del business dei giuslavoristi spetta in Italia agli specialisti. «Sono soprattutto loro infatti a gestire le operazioni più complesse, le grandi ristrutturazioni aziendali o le operazioni di merger acquisition. Così come sono loro a rappresentare i grandi manager», specifica

importanti studi giuslavoristici italiani, come Toffoletto De Luca Tamajo, Ichino Brugnattelli e Trifirò, hanno visto aumentare i propri ricavi. LabLaw ha chiuso l'anno con un calo del 7% ma ha registrato nel primo trimestre del 2016 una crescita del 30%. Lo scorso anno il bilancio è stato positivo anche per quegli studi multidisciplinari italiani, come BonelliErede, Chioamenti e Gianni Origoni Grippo Cappelli Partners, che possono contare su team di giuslavoristi da tempo strutturati.

Un altro elemento che emerge dall'analisi è il fatto che negli studi multipractice, «il labour ha una presenza necessaria ma anche una funzione sostanzialmente ancillare rispetto alle practice trainanti della struttura. Mediamente, infatti, il fatturato mosso dai dipartimenti giuslavoristi vale tra il 5% e il 15% del totale del fatturato». Queste realtà multidisciplinari, interessate soprattutto a vendere i propri servizi in ambito corporate e finance, finiscono così spesso per vendere l'assistenza in ambito giuslavoristico a tariffe più basse, diluendone il valore e penalizzando gli studi specializzati.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Chi guadagna di più



Nelle strutture «multi practice» il «labour» vale tra il 5 e il 15% dei ricavi totali

Nicola di Molfetta. Il Jobs Act ha inoltre spinto la professione ad evolvere e ad occuparsi più di consulenza, ma non ha limitato l'attività di contenzioso così come si prevedeva, con riflessi positivi dunque anche sui fatturati. Nel 2015, infatti, sempre secondo i dati raccolti da Legalcommunity.it, i più

Liquidità Prestito medio 18.000 euro

Arriva il microcredito

Aiuti per mediatori e conciliatori

Arriva il micro credito per gli avvocati in difficoltà. Grazie ad un accordo tra l'Osservatorio sull'uso dei sistemi ADR (Ente di ricerca per l'innovazione giuridica e sociale) e l'Ente nazionale per il microcredito. L'intesa è volta a dare ossigeno ad una generazione di professionisti forensi non bancabili, che fa sempre più fatica ad arrivare a fine mese e ad accedere al credito, visto che non hanno le garanzie richieste. Potranno accedere ai micro finanziamenti gli avvocati specializzati nei sistemi alternativi di risoluzione delle controversie, detti anche ADR (dall'acronimo inglese di Alternative Dispute Resolution) quali mediazione, negoziazione e arbitrato.

«Gli avvocati hanno troppi costi fissi, obblighi contributivi elevati e spesso attraggono la clientela solo con il passa parola — spiega Ivan Giordano, giurista e coordinatore del dipartimento di mediazione tributaria e per l'impresa dell'Osservatorio sull'Uso dei sistemi ADR —. I processi telematici richiedono strumenti informatici su cui bisogna investire, mentre la formazione necessita spesso di fondi da anticipare. Insomma tanta liquidità che i legali non hanno in tasca».

Secondo alcune stime, il reddito medio di un avvocato, nel corso degli ultimi 15 anni, si è ridotto del 15%. «Ci aspettiamo di ricevere in media 4-5 mila richieste l'anno, con circa 18 mila euro di finanziamento — dichiara Mario Baccini, presidente dell'Ente nazionale per il microcredito (nella foto) — con un importante effetto leva: ogni beneficiario potrà a sua volta garantire 2,43 posti di lavoro in più». La copertura arriva fino a 25 mila euro, con una garanzia statale. Oltre a dare sostegno ai giovani laureati che vogliono aprire un'attività in proprio, si vuole risolvere il problema dei cittadini più svantaggiati che non possono permettersi di pagare la parcella di un avvocato. «ADR si occuperà di sviluppare tutta la parte inerente i servizi — continua Baccini —. Faremo un bando entro l'anno per selezionare gli istituti di credito. Per ora abbiamo accordi con le Banche di credito cooperativo, in queste ore stiamo chiudendo con Banca Popolare del Lazio e dell'Emilia-Romagna. Nelle Regioni di Lazio, Calabria, Emilia Romagna e Veneto sono stati infine già stanziati 90 milioni di euro, a disposizione però di tutti i professionisti, non solo legali».

BA. MILL.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

VI GUIDIAMO SU ROTTE TRACCIATE DA EFFICIENZA, PARTNERSHIP E TECNOLOGIA.

IL SENSO DEL LAVORO È ANCHE QUESTO.

FT INNOVATIVE LAWYERS 2015 AWARD NOMINEE

Dal 1925 lavoriamo con il lavoro.

www.toffolettodeluca.it

MILANO · NAPOLI · ROMA · BERGAMO

Ricerche

Avvocati: piccolo resta bello

L'avvocatura italiana ha retto alla crisi. Seppure con inevitabili sofferenze, la categoria forense ha infatti dimostrato di avere una solidità che le ha permesso di affrontare di petto la lunga fase negativa congiunturale. E' questo quanto emerge dal Rapporto annuale sull'avvocatura italiana, commissionato al Censis, presieduto da Giuseppe De Rita (nella foto), dalla Cassa Forense su un campione di quasi 8.000 avvocati.

Nell'ultimo biennio la maggior parte degli avvocati fa sapere di non avere riportato saldi negativi nel proprio fatturato: per il 25% del campione il giro d'affari è infatti aumentato, per il 30,4% è rimasto stabile. Inoltre, il 75,8% degli interpellati dichiara che il numero di addetti del proprio studio è rimasto sostanzialmente invariato, mentre per l'8,9% del campione gli occupati sono addirittura aumentati. Il giro d'affari del settore poggia soprattutto sull'assistenza giudiziale (rappresenta infatti il 65,9% dell'attività fiscalmente dichiarata dagli studi, percentuale che sale al 73,8% nel Mezzogiorno). L'attività consulenziale garantisce il 28,7% del fatturato dagli studi, quella di mediazione e di arbitrato il restante 5,4%.

La professione rispetcia il



sistema economico ed è infatti composta in larga prevalenza da microstrutture: quasi il 70% del campione è titolare unico di studio e il 65% delle realtà del settore conta sui servizi di al massimo tre professionisti. Il mercato di riferimento dell'avvocatura italiana è per quasi tre quarti di natura locale, raggiunge raramente il livello regionale e nazionale, mentre è pressoché assente a livello internazionale.

Il peso del mancato o ritardato pagamento delle fatture è considerato dagli avvocati italiani il principale problema che devono affrontare nello svolgimento dell'attività professionale. Lo indica il 79,5% del campione come prima opzione di scelta tra un massimo di tre possibili risposte. Seguono il peso crescente dei costi degli adempimenti normativi, burocratici o fiscali (65,7%) e il calo della domanda di mercato (44,8%). L'avvocatura non ha infine ancora raccolto la sfida delle nuove tecnologie. Il 74,2% del campione fa sapere infatti che lo studio dove svolge la propria attività professionale non ha un proprio sito web. Chi lo ha lo utilizza in prevalenza a fini promozionali e poco per interagire con la clientela. Il passaparola tra i clienti, le relazioni sociali e le amicizie sono ancora oggi i principali canali di promozione dell'attività sul mercato.

L. TOR.

© RIPRODUZIONE RISERVATA