

Faccia a Faccia

PUCCIO:
«QUANDO HO SCELTO
L'INDIPENDENZA HO PENSATO
A UN PROGETTO DI VITA»

Modelli innovativi

SLI: PRATICANTI E GIÀ
PARTNER? SUCCEDA A
BOLOGNA

In evidenza

ALLEN & OVERY PUNTA
ALLA VALORIZZAZIONE
DEI TALENTI

Video intervista

IANNACCONE E ASSOCIATI,
40 ANNI TRA ARTE E DIRITTO

Benetton

ANDREA PEZZANGORA, UNA
VITA DA GENERAL COUNSEL

In house

BERTINI, UNA GC
AL CENTRO DELLA
TRANSIZIONE ENERGETICA

Fintech

MONEYFARM,
II ANNI IN CRESCITA

CHI VUOLE FARE (ANCORA) L'AVVOCATO?



L'avvocatura italiana sta effettivamente rischiando di lasciare indietro una generazione? Eppure, osservando il mercato, si vede che anche al di fuori delle "gabbie dorate" dei grandi studi, lo spazio per chi ha idee e progetti esiste: a testimoniarlo è il successo di quegli avvocati che decidono ancora oggi, nonostante tutto, di mettersi in proprio

di giuseppe salemme

Su Reddit, social network molto popolare nei Paesi di lingua inglese, gli utenti hanno creato una sezione chiamata “lost generation”, che conta quasi 400mila iscritti, principalmente millennials e gen-Z. L’espressione “generazione perduta” vorrebbe riferirsi a tutti quei giovani a cui le circostanze storiche ed economiche precludono l’ingresso nel “mondo dei grandi”. Fu resa celebre da Hemingway, che la usò in riferimento ai ragazzi costretti a combattere nelle trincee della Prima guerra mondiale. Mentre il parallelismo cercato dagli utenti del social (fatte le debite proporzioni) sarebbe quello con una generazione cresciuta in un’epoca segnata da crisi economico-finanziarie, ambientali e sanitarie, e in un mondo in cui la forbice delle disuguaglianze, sempre più larga, toglie spazio a quei giovani in cerca di un’opportunità per farsi valere e trovare il proprio posto nel mondo. La bio del gruppo in questione recita: “Abbiamo fatto tutto quello che ci è stato detto di fare... e ora?”.

LOST GENERATION FORENSE

A leggere l’ultimo rapporto Cassa Forense-Censis sull’avvocatura italiana, si potrebbe essere tentati dall’affibbiare un’etichetta simile anche ai giovani avvocati entrati nel mercato del lavoro negli anni 2000.

Perché certo, la contrazione dei redditi della classe forense (e del volume del mercato dei servizi legali in generale) è un dato che riguarda tutti; così come tutti sono colpiti dai momenti di difficoltà economica o geopolitica. Ma il rapporto sottolinea proprio come siano le nuove generazioni, con donne e residenti al Sud in testa, a risentirne di più (si veda il box). Gli effetti sono già visibili: per la prima volta, gli avvocati in Italia diminuiscono. E uno su tre valuta l’abbandono dell’attività.

Si può parlare di disaffezione dei giovani verso la carriera forense? Su MAG, dopotutto, sottolineiamo da mesi le difficoltà che gli studi legali stanno incontrando nel reclutare nuove forze (si veda il numero 180 di MAG), anche a causa della sempre maggiore attrattività di percorsi “alternativi”, come quello in-house. L’avvocatura italiana sta effettivamente rischiando di lasciare indietro una generazione?

In parte forse sì.

Eppure, osservando attentamente l’evolversi del mercato è facile rendersi conto che, anche al di fuori delle “gabbie dorate” dei grandi studi, lo spazio per chi ha idee e progetti esiste: a testimoniarlo è il successo di quegli avvocati che decidono ancora



MICHELE DI TERLIZZI

OCCUPANDOCI
PRINCIPALMENTE
DI ENERGIA E
INFRASTRUTTURE,
ABBIAMO COLTO UN
MERCATO IN CRESCITA




GIUSEPPE VACIAGO

STIMOLIAMO I GIOVANI GARANTENDO
ESPERIENZA E FORMAZIONE, SIA
ALL'INTERNO CHE ALL'ESTERNO

LO SCENARIO

PER IL 60% DEGLI AVVOCATI ITALIANI, LA SITUAZIONE È “CRITICA”

Negli anni scorsi c'erano stati segnali d'allarme. Ma forse solo quest'anno il rapporto Censis-Cassa Forense sull'avvocatura italiana ha presentato uno scenario tale da giustificare quel pessimismo sul futuro che molti avvocati, anche d'affari, manifestavano già da qualche tempo. E lo sanno bene tutti quei giuristi in erba che si sono sentiti almeno una volta tagliare le gambe dal sarcastico “ma chi te lo fa fare” del collega anziano di turno, insofferente rispetto alla saturazione del mercato e ai redditi non proporzionati agli anni di studio e alle ore di lavoro. Nel 2022, per la prima volta nella storia, il numero di avvocati attivi in Italia è diminuito (-1,3%). Evidentemente a quel “ma chi te lo fa fare” i giovani ormai non riescono a trovare una risposta soddisfacente. In generale, nel 2020 (ultimo dato a disposizione) il reddito medio dell'avvocato è diminuito del 6%, fermandosi a poco meno di 38mila euro annui. Ed è calata del 4,1%, fermandosi a 8,5 miliardi di euro, anche la dimensione economica complessiva dell'avvocatura, principale indicatore dello stato di salute della professione. Non solo: il volume d'affari è distribuito in maniera impari anche a livello geografico. In media, quello degli avvocati del Nord è doppio rispetto a quelli attivi nel Meridione. Il risultato? Il sondaggio condotto da Censis testimonia che la larga maggioranza degli avvocati (oltre il 60%) descrive come “critica” la propria condizione; il 28,4% addirittura “molto critica”. E solo il 23,3% prevede un miglioramento nel breve termine; anzi, per il 30% della popolazione forense la situazione peggiorerà ulteriormente. E un avvocato su tre (il 32,8%) sta pensando di abbandonare definitivamente la toga. (g.s.) 

**Reddito medio annuo per classe d'età degli iscritti.
Confronto con reddito medio totale degli iscritti pari a 100**

| Classi d'età | v.a. (€) | % |
|------------------------|---------------|--------------|
| Meno di 30 anni | 13.274 | 35,1 |
| 30-34 | 16.123 | 42,7 |
| 35-39 | 22.635 | 59,9 |
| 40-44 | 28.115 | 74,4 |
| 45-49 | 35.905 | 95,0 |
| 50-54 | 45.943 | 121,6 |
| 55-59 | 53.868 | 142,6 |
| 60-64 | 58.642 | 155,2 |
| 65-69 | 57.592 | 152,4 |
| 70-74 | 53.390 | 141,3 |
| 74 e più | 35.235 | 93,3 |
| Totale Iscritti | 37.785 | 100,0 |

Fonte: elaborazione Censis su dati Cassa Forense

oggi, nonostante tutto, di mettersi in proprio. E che riescono, grazie a modelli innovativi, all'abilità nell'anticipare le tendenze del mercato, o alla conoscenza della propria clientela, a ritagliarsi uno spazio per crescere e svilupparsi. E così trasformare una potenziale “generazione perduta” in un esempio per gli avvocati di domani.

PRIMO: INNOVARE

Michele Di Terlizzi, pugliese d'origine, inizia la sua carriera forense facendosi le ossa in studi tradizionali. Ma nel 2004, insieme al fratello Flavio, che si occupa di finanza, intuisce che nel mercato c'è spazio per un modello di studio che unisca l'advisory legale e finanziaria: nasce così il progetto L&B Partners. «Oltre a intuire un trend del mercato, ho assecondato un'inclinazione personale. I clienti hanno apprezzato il modello: all'epoca era più frequente il connubio del legale con il tributario che con il finanziario», racconta l'avvocato a MAG. Ma a contribuire al successo dell'insegna, che oggi conta circa 50 professionisti, è stata anche la scelta del settore di specializzazione: «Occupandoci principalmente di energia e infrastrutture, abbiamo colto un mercato in crescita: nei primi anni 2000 erano davvero in pochi a occuparsi di rinnovabili rispetto al segmento oil&gas. Oggi rappresentano il settore prevalente sul mercato».

Innovare e anticipare come parole d'ordine, dunque. Un mantra che vale anche per 42 Law Firm, studio nato a fine 2020 e che si propone come punto di riferimento della consulenza in ambito digital: per startup native digitali, ma anche per aziende interessate a intraprendere un percorso di digital transformation. Con l'ausilio della “costola” LT42, una società che fornisce direttamente soluzioni software per gestire i processi aziendali. Un modello che parte necessariamente dai giovani: «Che stimoliamo garantendo esperienza e formazione, sia all'interno che



GIULIO GRAZIANI

L'ATTRATTIVITÀ DI UN PROGETTO, PER I GIOVANI, PASSA DA STRUTTURE E FORME CHE CONSENTANO IL CONNUBIO DI PROFESSIONALITÀ DIVERSE

all'esterno», spiega il partner **Giuseppe Vaciago**. Alla base di ogni progetto che riesce a imporsi sul mercato ci sono necessariamente le competenze. Ma, come spiega **Giulio Graziani**, serve anche la fantasia necessaria a immaginare una professione diversa. Il caso Freebly è per certi versi un blueprint dell'innovazione nel ramo dei servizi legali: uno studio "diffuso", il primo in Italia a costituirsi sotto forma di società benefit e a mettere al centro l'avvocato in quanto persona. «Credo che l'attrattività di un progetto per i giovani non passi più dalla possibilità di agire in uno studio multipractice; ma dal pensare a strutture e forme che consentano il connubio di professionalità diverse». Freebly, ad esempio, si è recentemente dotato di un responsabile sostenibilità e di un disability manager: professionisti che supportano la struttura verso l'interno e, al contempo, svolgono consulenza per i clienti.

TRA NORD E SUD

Tutti e tre i progetti menzionati finora hanno sede principale a Milano. Così come lo studio legale Logrillo, boutique penalistica dell'avvocata **Valeria Logrillo**. Pugliese, dopo essersi formata negli studi di professionisti come Michele Laforgia e Giulia Bongiorno, a 30 anni ha scelto di mettersi in proprio. Attribuisce i risultati ottenuti dal suo

progetto professionale a due fattori principali: «Sono cresciuta con la fame di assorbire il più possibile dai professionisti che avevo intorno; e già a 23 anni avevo voglia di farmi valere in questo mestiere. In più, ho voluto provare a svecchiare un po' l'immagine del penalista. Basta con tutte quelle spese 'di rappresentanza'; ai miei collaboratori fornisco un PC portatile e la flessibilità per lavorare da dove si vuole. Questo ci rende una macchina leggera e flessibile, e il cliente oggi lo apprezza», spiega l'avvocata.

Ma quella verso Milano non è l'unica strada a disposizione dei giovani avvocati. C'è anche chi sceglie di "tornare a casa". **Sabino Sernia**, dopo dieci anni di passati tra le sedi romane di diverse law firm internazionali e un'esperienza in-house in Aspi, ha deciso insieme alla collega **Celeste Liso** di fondare lo studio legale Onlex, con sede principale ad Andria (e una operativa a Roma). «Eravamo convinti che la Puglia avesse un tessuto imprenditoriale in forte espansione, ma non quelle competenze necessarie alle aziende per compiere determinate operazioni: l'avvocatura al Sud è ancora fatta per lo più da avvocati generalisti», spiega Sernia a MAG. «Io e Celeste abbiamo puntato sulle nostre competenze: per me corporate m&a e Ip, per lei litigation e fallimentare. Erano pochi gli studi capaci di dare assistenza in queste materie; e i clienti sono attratti



VALERIA LOGRILLO

AI MIEI COLLABORATORI FORNISCO UN PC PORTATILE, E LA FLESSIBILITÀ PER LAVORARE DA DOVE SI VUOLE. QUESTO CI RENDE UNA MACCHINA LEGGERA E IL CLIENTE LO APPREZZA



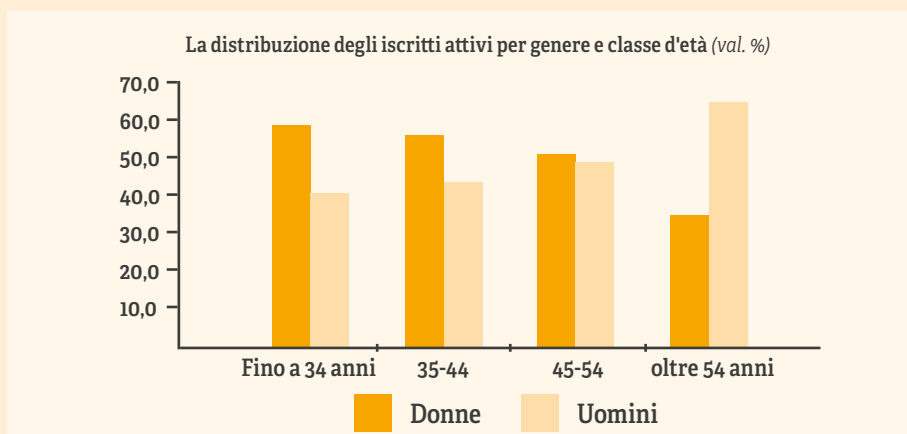
FRANCESCO PERCHINUNNO

L'ASSOCIAZIONE

AIGA, PERCHINUNNO: "SPECIALIZZAZIONE SEMPRE PIÙ ESSENZIALE"

Dall'ottobre 2021, l'avvocato Francesco Perchinunno è presidente di Aiga - Associazione italiana giovani avvocati. Uno dei focus del suo mandato è stato, fin dall'inizio, il futuro della professione: il campo da gioco che i giovani giuristi devono imparare a conoscere per essere reattivi rispetto alle esigenze del mercato. Ed è proprio nella prospettiva di un'analisi di mercato che Perchinunno interpreta gli ultimi dati del report Censis/Cassa forense: «I giovani scarseggiano perché la professione è meno attrattiva economicamente rispetto al passato; se si perde la serenità reddituale si perde anche appeal», sostiene. Ma non è l'unico fattore: «Credo che la pandemia abbia portato in generale, soprattutto tra i giovani, a una preferenza per il lavoro dipendente rispetto a quello autonomo. E nemmeno si può trascurare il fatto che proprio in questo periodo siano tornati in auge i concorsi pubblici, che erano quasi scomparsi da 10 anni. Periodo in cui gli albi hanno svolto la funzione di ammortizzatori sociali, soprattutto al Sud. La fase di calo, dunque, è anche in parte fisiologica», afferma.

«Un altro dato interessante del rapporto è quello sulla natura del fatturato dell'avvocatura italiana: ormai solo il 50% deriva dai processi; il resto è tutto stragiudiziale. Questo si ripercuote sulle competenze richieste agli avvocati, che sono sempre più specialistiche». C'è quindi bisogno di riconversione delle competenze e specializzazione: «I giovani sanno bene quanto sia necessario, per entrare nel mercato, avere una formazione focalizzata su tutti quei settori in cui attualmente c'è un'alta domanda di assistenza ma un'offerta non ancora adeguata: penso a privacy, IT, sanitario, agroalimentare». E questo senza mai perdere di vista la funzione sociale dell'avvocato, che rimane quella di «tutela di cittadini e imprese». (g.s.)



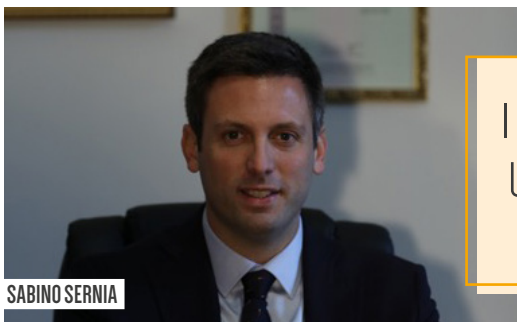
Fonte: elaborazione Censis su dati Cassa Forense

dalla possibilità di avere un avvocato a chilometro zero, che conosca bene il territorio in cui opera, e che abbia la capacità di offrire un'assistenza su misura». Un discorso analogo può essere fatto per il Nord-Est, da sempre particolarmente ricco di realtà industriali e produttive bisognose di assistenza legale. Una zona in cui, nelle sedi di Padova e Belluno (oltre a quella di Milano), dal 2016 è attivo Laward, studio fondato da **Pierantonio Luceri** e Nicola Roni. «Ci siamo conosciuti tra i banchi della Bocconi, e poi abbiamo lavorato insieme in Bird & Bird», racconta Luceri, che all'età di 33 anni fonda lo studio insieme a Roni, nel frattempo trasferitosi a Belluno. «È stato un progetto orientato al medio-lungo termine. Siamo partiti leggeri, con il metodo *lean startup*: Nicola da Belluno e io in un co-working a Milano. Coniugare l'organizzazione dei grandi studi con un approccio più flessibile e dinamico ci ha permesso di crescere e adeguarci ai cambiamenti del mercato».

POCHE CERTEZZE, TANTA PASSIONE

Tutti i progetti professionali citati hanno saputo ritagliarsi uno spazio nell'attuale mercato. Ma tra i relativi protagonisti non sembra esserci alcun "bias del sopravvissuto": nessuno nega che oggi ai giovani possa far paura lanciarsi in questo mercato professionale. Anche perché molti di loro stanno ora toccando con mano, a loro volta, la penuria di collaboratori giovani e appassionati. Per Vaciago la ragione è che «si è un po' perso il lato formativo dello scambio dominus-praticante. Senza quello, e con il livello di reddito di chi muove i primi passi in questo mondo ai minimi, cosa dovrebbe spingere il

giovane ad affezionarsi alla professione?», si chiede Vaciago. «Le dinamiche del mercato sono cambiate: nella professione di 25 anni fa, anche all'interno di un grande studio, era possibile accedere alla partnership dopo dieci anni di lavoro. Ora i tempi si sono allungati: ma mentre noi abbiamo vissuto il cambiamento sulla nostra pelle, le nuove generazioni hanno visto da subito il "re nudo", sostiene l'avvocato Luceri. Sulla rinnovata consapevolezza dei giovani giuristi concorda anche Di Terlizzi. Con una precisazione: «La certezza di diventare partner in breve tempo non c'è comunque mai stata, e in ogni caso non tutti possono diventarlo», spiega. «E non condanno chi ha esigenza di un diverso equilibrio tra lavoro e vita privata: sono corsi storici che non vanno combattuti ma compresi e assecondati, sempre compatibilmente con le esigenze dello studio, specie quelle di formazione e crescita professionale dei più giovani. Però sarei deluso se questa disillusione all'origine portasse i giovani a non lottare per i loro obiettivi». I consigli che gli avvocati rivolgono ai professionisti in erba sono vari: prepararsi al sacrificio e, mai scontato, migliorare l'inglese; farsi le ossa in uno studio tradizionale, o addirittura in-house. Formarsi, anche in campi non attinenti al diritto, ed essere vigili sulle tendenze del mercato. Ma, soprattutto, coltivare e seguire le proprie inclinazioni personali. E, come aggiunge l'avvocata Logrillo, «essere una spugna nei confronti dei grandi professionisti che si incontrano. Quando studiavo ero un'amante del diritto penale. Ma è stato lavorare con un avvocato come Michele Laforgia che mi ha fatto capire che quello, per me, era il lavoro più bello del mondo». ▣



SABINO SERNIA

I CLIENTI SONO ATTRATTI DALLA POSSIBILITÀ DI AVERE UN AVVOCATO A CHILOMETRO ZERO, CHE CONOSCA IL TERRITORIO E OFFRA UN'ASSISTENZA SU MISURA

CONIUGARE L'ORGANIZZAZIONE DEI GRANDI STUDI CON UN APPROCCIO PIÙ FLESSIBILE E DINAMICO CI HA PERMESSO DI CRESCERE E ADEGUARCI AL MERCATO

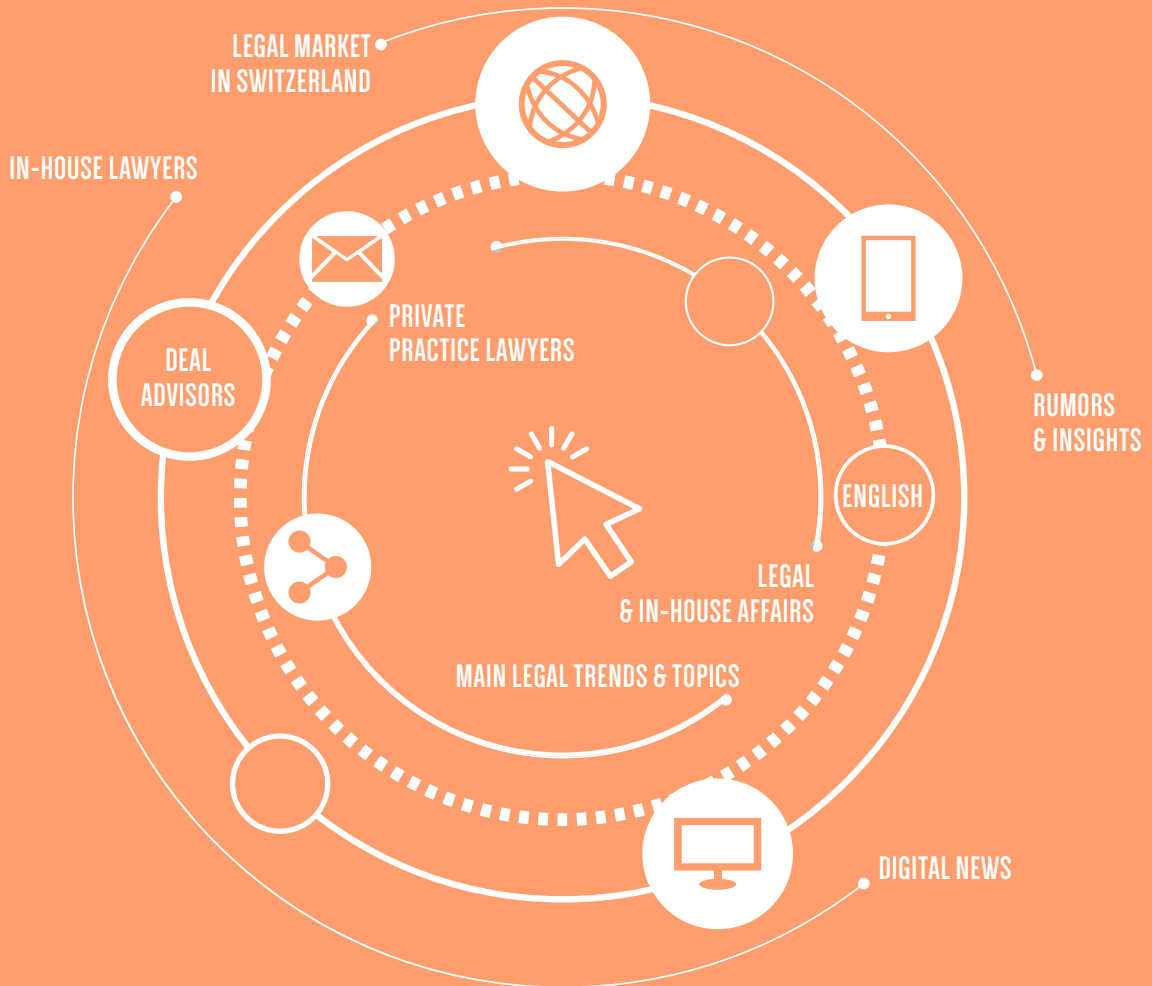


PIERANTONIO LUCERI



LEGALCOMMUNITYCH

The first digital information tool dedicated to the legal market in Switzerland



Follow us on  

www.legalcommunity.ch