

MERCATO LEGALE

Studi legali: l'occhio dell'head hunter sulle prospettive professionali dell'Associate

Thomas Vella, consultant Finance Hunters

05 novembre 2012


LEX24
**A
CURA DELLA REDAZIONE
DI LEX24**

 Non sei ancora abbonato
a LEX24? Per scoprire come
farlo [clicca qui](#)

Il mercato degli studi legali italiani e internazionali in Italia presenta una situazione di flessione che si protrae ormai dal 2009.

Le practice che incidono in modo rilevante sul fatturato hanno registrato un sensibile ridimensionamento, (a volte a causa dell'uscita di alcuni partners), altre in controtendenza hanno visto una crescita addirittura fino all' 8%.

In questo panorama così variegato e incerto vediamo quale sarà una **possibile evoluzione per la figura dell'Associate/Senior Associate**.

La realtà del mercato italiano ha raggiunto una vera e propria concentrazione, quasi una saturazione, all'interno dei dipartimenti trainanti (Corporate, Banking&Finance, Capital Markets) al punto che per il professionista la curva di crescita è drasticamente rallentata; le possibilità di concorrere ad una **partnership (Equity)** sono ridotte al minimo per il Senior Associate e allo stesso modo anche i profili Junior difficilmente avranno l'occasione di essere coinvolti dall'inizio sulle operazioni più delicate.

Cerchiamo di capire come gli avvocati specializzati in aree particolarmente colpite dalla crisi possono provare a **riposizionarsi nel mercato degli studi legali d'affari**.

La tendenza principale per ciò che riguarda i **Senior** è lo **spin-off**: creare sinergie con altri professionisti, cercando di offrire al cliente un'assistenza customizzata e verticale su una o più practises, attraverso il rapporto professionale e personale costruito nel tempo con i clienti.

Questo tipo di soluzione non mira a ricreare nel tempo realtà parimenti strutturate ma persegue l'obiettivo di capitalizzare l'esperienza maturata, e proseguire l'iter di crescita professionale.

Per quanto riguarda la fascia **Junior Associate** (tipicamente tra i 28 e i 32 anni), potrebbe rivelarsi vincente una flessibilità intesa come disponibilità a valutare studi legali in cui vi sia la concreta possibilità di confrontarsi anche con **temi che non siano necessariamente riferiti alla propria area di specializzazione**.

Come esemplificazione potremmo considerare il professionista che fin dal periodo di pratica si è occupato di cartolarizzazione, e che non ha mai maturato esperienza nel contenzioso classico civile e commerciale (che completerebbe la formazione e l'approccio alle problematiche del diritto), precludendosi in tal modo la **chance** di essere preso in considerazione per altre posizioni laterali di contenuto finanziario.

A fronte dunque dell'eccessiva strutturazione e verticalizzazione dei dipartimenti degli studi legali internazionali, con tutte le conseguenze di crescita sopra descritte per gli Associates, gli **studi legali di medie dimensioni** (20/40 professionisti) che offrono la reale opportunità di diversificare la propria specializzazione, rappresentano oggi una validissima alternativa, anche a discapito di minori compensi, operazioni di minor valore e in generale di una visibilità internazionale a volte inesistente.