

MERCATO LEGALE

1/3

# Studi legali: l'occhio dell'head hunter sui compensi

Diego Di Barletta, director, e Thomas Vella, consultant, Finance Hunters

16 luglio 2012

**LEX 24**

A

CURA DELLA REDAZIONE  
DI LEX24

Non sei ancora abbonato  
a **LEX24**? Per scoprire come  
farlo **clicca qui**

La diversa attitudine degli studi legali italiani e internazionali, presenti sul mercato domestico, determina uno sviluppo differente dei compensi dal praticantato alla figura del *senior associate*.

La survey salary 2012 di Finance Hunters è stata effettuata verso professionisti con *seniority* diversa, partendo dal praticante abilitato al patrocínio (quindi almeno con almeno un anno di esperienza) fino ai *Senior Associate* con 6/8 anni di esperienza. Gli studi legali di riferimento sono stati distinti in due categorie: *Italian law firms* e *international law firms*.

Per entrambe le tipologie, sono stati presi in considerazione 6 *Law Firms* considerate dal mercato tra le più prestigiose e rinomate, e quindi da una parte i grandi studi legali strutturati italiani e dall'altra alcune delle *Law Firms* del *Magic Circle*.

L'indagine evidenzia per la fascia *Trainee* (1/2 anni di esperienza) una **forte discrepanza** tra il **compenso d'ingresso nello studio legale italiano e della Law Firm internazionale** - con una variabile in valore in media tra i 5.000€ e i 10.000€ l'anno. I dati si riferiscono a praticanti con almeno un anno di esperienza, quindi già abilitati.

Questo è essenzialmente dovuto al fatto che i requisiti d'ingresso necessari per entrare a far parte di una *Law Firm* inglese o americana sono più rigidi: conoscenza fluente dell'inglese e LL.M. diventano infatti caratteristiche imprescindibili già nei giovani di 27/28 anni. Nello studio italiano invece, soprattutto per determinate "practices" (come il Labour, il diritto Amministrativo e il Contenzioso), le maglie della selezione si allargano in un'ottica di crescita interna corrisposta però da un compenso inferiore (intorno ai 20.000€ annui).

Per ciò che riguarda la fascia *Junior Associate*, fondamentale requisito per accedere fin da subito a un compenso di un certo livello è aver superato l'esame per l'abilitazione alla professione al primo tentativo. Per molti studi infatti, sia i Top italiani che quelli del Magic Circle, all'ottenimento del titolo, corrisponde anche una revisione del compenso.

La crescita economica interna è per gli studi legali internazionali scandita attraverso tabelle prefissate dall'*head quarter* in base agli anni di esperienza, al fatturato apportato e alle "billable hours". Le revisioni variano tra il 15% e il 20%. Gli studi strutturati italiani non hanno invece una procedura rigida di revisione del compenso, in quanto molto è dovuto al dipartimento e quindi al socio di riferimento che dunque può decidere (compatibilmente con i costi del dipartimento) di modificare il compenso dell'Associate in relazione a valutazioni "più soggettive". Analogo discorso si potrebbe riproporre per accedere alla *Partnership*. Per alcuni studi italiani la nomina a Socio diviene più un riconoscimento (*Salary Partner*) mentre per la maggior parte degli Studi, sia italiani che internazionali, il pacchetto di clienti e quindi il fatturato proprio apportato allo studio è il requisito indispensabile per non rimanere nel limbo del *Senior Associate*, che dopo 8 anni di esperienza, non avrà più una revisione del compenso ma un fisso accompagnato da *bonus* calcolati sul fatturato apportato.

In termini di valori massimi assoluti i professionisti con i compensi più alti a parità di *seniority*, provengono dalle *Law Firms* del Magic Circle con un paio di eccezioni per le *Italian Law Firms*. Ciò è dovuto alla estrema strutturazione dei dipartimenti in cui i professionisti hanno una particolare e approfondita expertise fin dalla pratica. Queste figure rare possono rivendersi sul mercato come "pezzi pregiati", appetibili per le principali *Law Firms*.

L'indagine è stata condotta su richiesta di alcuni committenti per inquadrare meglio il *benchmark* retributivo nel mercato italiano delle *law firms* di maggior prestigio (Italiane ed internazionali).

Oggi l'*head hunter* è chiamato ad assolvere ad un ruolo di "osservatorio privilegiato" rispetto a certe evoluzioni delle nuove professionalità richieste da un mercato sempre più specialistico:

- da un lato quindi la necessità di saper fornire utili indicazioni ai propri clienti per una corretta strategia di "attraction o di retention" salariale dei propri talenti;
- dall'altro l'incessante richiesta dei candidati di ottenere conferme rispetto alla corretta valorizzazione della propria *seniority*.

I dati indicati nei grafici a seguire esprimono la media dei compensi annui per ciascuna fascia considerata nello studio di riferimento per il 2011/2012.

