

STUDI & CARRIERE

Sempre più studi legali cercano nuove idee e offrono nuovi servizi per soddisfare la clientela

La sfida del nuovo millennio è diversificare l'attività legale

Pagine a cura
DI FEDERICO UNNIA

Diversificare per crescere, si diceva una volta. E probabilmente questa idea è valida anche oggi, anche per il mondo dell'avvocatura. Per far breccia nel cuore di vecchi e nuovi clienti, infatti, molti studi stanno iniziando a portare avanti idee innovative per diversificare, appunto, la loro offerta, andando oltre quella *legal*. Diverse le esperienze che si possono raccontare di studi che cercano nuove idee per migliorare il proprio lavoro, ma anche per migliorare le istituzioni o le norme. Pochi mesi fa,

per esempio, l'assemblea dei soci di **Eversheds Sutherland Italia** ha deciso, alla luce delle nuove sfide imposte al mercato legale e alla crescente complessità di gestione organizzativa interna, di creare uno *steering committee* per cogliere le nuove sfide del mercato. Il comitato si relaziona con i responsabili di dipartimento delle diverse aree di pratica nell'implementazione delle diverse attività.

È invece di poche settimane fa la notizia di **Chiomenti** che ha nominato **Francesco Queirolo** senior advisor dello Studio a supporto della propria strategia di crescita integrata. Queirolo, già partner di Egon Zender, assume il ruolo di senior advisor dello Studio Chiomenti a partire dal mese di gennaio del 2020 e metterà a disposizione dello studio la sua esperienza nella valorizzazione del capitale umano, fattore determinante per lo sviluppo dello Studio in una prospettiva di crescita e rafforzamento a lungo termine.

Lo studio **Dla Piper**, invece, ha deciso di puntare sulle donne, ma anche sull'assistenza alle Pa nelle gare pubbliche. Sul fronte gender, attraverso alcune sue professioniste (nello specifico le avvocate **Carmen Chierchia** e **Raffaella Quintana**) ha formato **Law - Leadership Alliance for Women**, con lo scopo di valorizzare i talenti femminili dello studio e creare

una community di professioniste, anche esterne allo studio, per coltivare iniziative comuni

sulle problematiche di genere. Ma non solo: nell'ultimo anno fiscale il team di **Dla Piper** ha gestito circa 250 pitch, tra privati e pubblici (circa una 50ina sono state le gare ad evidenza pubblica gestite nell'anno). Da qui l'idea di costituire un gruppo di lavoro specializzato: il team dedicato assiste i professionisti dello studio in relazione alla partecipazione a procedure

di gara pubbliche e nelle diverse attività relative a incarichi professionali assunti in favore di pubbliche amministrazioni, enti e società pubbliche, sia nella fase di gara che in quella esecutiva.

Un confronto di idee, in particolare sul tema della privacy, lo ha lanciato lo studio legale **Hogan Lovells**: «L'obiettivo è di favorire un dialogo pubblico

sulle opportunità e le sfide derivanti dalla crescita dell'economia digitale e dall'uso dei dati personali». Per stimolare

la discussione su questo tema, **Hogan Lovells** ha lanciato una nuova iniziativa: **Privacy 2040**. Si tratta di una piattaforma, spiega lo studio, «per la leadership di pensiero in questo settore, con l'obiettivo di incoraggiare la collaborazione a lungo termine tra imprese, policy maker e autorità. L'iniziativa intende favorire discussioni strategiche con le imprese sull'impatto della legislazione esistente e futura, nonché una partecipazione attiva con i policy maker in termini di creazione di documenti, incontri one-to-one, tavole rotonde ed eventi. L'analisi di **Hogan Lovells** condotta a livello globale evidenzia infatti potenziali preoccupazioni su molti temi. «C'è una tensione costante tra l'evoluzione inarrestabile della

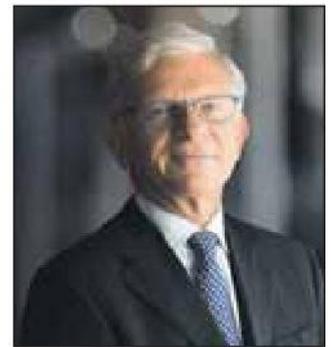
tecnologia e gli sforzi dei legislatori, delle autorità e dei tribunali per salvaguardare la privacy delle persone nell'economia dei dati», dice **Eduardo Ustaran**, co-head della practice di Privacy e Cybersecurity di **Hogan Lovells**. Questo crea l'opportunità di incontrarsi e trovare soluzioni. Attraverso **Privacy 2040**, useremo la nostra leadership in questo settore per riunire coloro

che affrontano questo problema e contribuire a sostenere l'innovazione e l'adozione di pratiche responsabili e lungimiranti in materia di privacy e sicurezza informatica».

In cerca di idee per migliorare la Pa è, invece, l'associazione **Civicum**. Nata nel 2004 come Fondazione su iniziativa di **Federico Sassoli de Bianchi** si è trasformata in associazione nel 2012. Scopo di **Civicum** è portare efficienza ed efficacia nelle istituzioni e nella Pa anche

utilizzando gli strumenti della trasparenza e del merito. Nel consiglio direttivo opera **Francesco Abbozzo Franzì**, socio fondatore di **Nunziante Magrone**: «L'impegno in **Civicum** è nato come iniziativa personale: avevo già avuto l'esperienza di presiedere l'Associazione

dei Laureati in Giurisprudenza dell'Università degli Studi di Milano (**AlGiusMi**) e sono convinto che sia doveroso dedicare del tempo e impegnarsi per attività che possano avere un respiro più ampio, che possano contribuire a fare qualcosa di positivo per le future generazioni. Ho coinvolto su specifiche tematiche alcuni dei colleghi dello studio che via via si sono resi disponibili a dare il loro contributo. Ritengo che nel tempo potremo comunicare anche all'esterno con maggior forza e in modo strutturato il nostro impegno».



Francesco Abbozzo Franzì



Stefania Gandini



Carmen Chierchia



Eduardo Ustaran



Tra i settori in cui innovare, IA, comunicazione e p.a.

Bernoni Grant Thornton, invece, punta sulla comunicazione. Lo studio ha creato al proprio interno una divisione che si occupa di comunicazione per i propri clienti «in risposta al bisogno della clientela di una consulenza che, avvalendosi delle sinergie esistenti tra i professionisti delle diverse linee, offra un'assistenza altamente personalizzata in un settore in costante evoluzione. La digitalizzazione dei processi e l'innovazione tecnologica infatti, fanno della comunicazione un settore sempre più strategico. Diventa quindi fondamentale un approccio sinergico tra i consulenti con diverse expertise, che assistano il cliente in base alla industry ed acquisiscano il know how necessario per poter sfruttare le opportunità che l'attuale contesto economico offre. In tale ottica, l'appartenenza ad un network di consulenza internazionale rende queste opportunità ancora più accessibili. «La nostra proposta di consulenza è versatile, si delinea in base alle esigenze del cliente e si articola attraverso una strategia in diverse aree della comunicazione nelle quali svolgiamo un ruolo di affiancamento, coordinamento, e supervisione» spiega **Stefania Gandini**, head of communications di Bernoni Grant Thornton e quindi responsabile della divisione.

Lo studio legale internazionale **Dwf** ha invece aperto **Dwf Claims Italia**, soggetto autonomo per la gestione dei sinistri (*third party administrator - TPA*). La nuova società, che fa parte della linea di business **Connected services**, ha l'obiettivo di aiutare compagnie assicurative straniere o Sindacati operanti nel mercato dei Lloyd's che non hanno il presidio di questa funzione in Italia e necessitano di esternalizzarla. «L'iniziativa è nata sin dal lancio della

practice insurance di Dwf Italy, essendo evidenti le potenzialità di un servizio come quello fornito da Dwf Claims nel mercato italiano, dominato sino a quel momento da società di gestione di sinistri di matrice perlopiù familiare e, per questo motivo, non inclini a effettuare investimenti in software, tecnologia e risorse a beneficio dei clienti» ricorda **Matteo Cerretti**, partner, head of Insurance (Italia) di Dwf. «Ad oggi non ci risulta che ci siano altri studi legali che abbiano intrapreso iniziative. Questa novità è stata accolta con grande interesse da parte dei nostri clienti e, più in generale, dal settore assicurativo, trattandosi ad oggi di un unicum sul mercato. E ormai una tendenza sempre più marcata sia per le compagnie italiane

che straniere quella di ridurre il numero dei service providers nei propri panel di fiduciari; tutto ciò con lo scopo di ottenere una maggiore efficienza e controllo nella gestione degli stessi nonché un contenimento dei costi», aggiunge Cerretti.

Interessante anche l'esperienza portata avanti da **Alessandro De Nicola**, senior partner di **Orrick**. «Una ventina d'anni fa insieme ad alcuni amici ho fondato la **Oxford & Cambridge Society of Northern**

Italy di cui ho l'onore, fin dal principio, di ricoprire la carica di presidente». L'associazione che racchiude gli alunni delle università di Oxford e Cambridge, tramite le attività che organizza, ha l'obiettivo di incoraggiare l'incontro tra persone che pur avendo la stessa provenienza accademica vantano un background differente. Tra i membri della Society, che ormai sono oltre 200, si contano molteplici e differenti profili da filosofi a chimici, da economisti ad ingegneri, da fisici a biologi, che sotto lo stesso tetto partecipano agli appuntamenti proposti con la prospettiva di arricchire e accrescere culturalmente la propria competenza ed esperienza professionale e privata. «Inoltre **Oxbridge Society of Northern**

Italy collabora anche con altre associazioni di prestigiose università e business school del mondo, come ad esempio la

Columbia University, offrendo così la possibilità di creare momenti di incontro e di confronto per giuristi che hanno frequentato scuole differenti. La Society è anche social e ha creato qualche anno fa il proprio profilo aperto al pubblico su FB in cui posta le attività organizzate, commenti su tematiche di attualità e news delle Università da cui trae origine».

Nuove idee sul fronte dell'Intelligenza artificiale per lo **Studio Martelli & Partners** che ha lanciato **Cicerone**, il programma di IA in grado di generare autonomamente atti giudiziari di qualsiasi genere. «Cicerone è un programma che abbiamo realizzato in un'ottica di efficientamento dei tempi e dei costi del lavoro. Il supporto che il programma offre ai miei professionisti consente di potere lavorare un elevato numero di pratiche in termini decisamente ridotti. È pensato per ottimizzare i tempi di lavoro, quindi ci consente di lavorare in maniera ottimale una elevata quantità di pratiche in tempi ridotti e in maniera efficiente», spiega **Giovanni**

Battista Martelli, ceo dello

studio.

Toffoletto De Luca Tamajo ha invece lanciato il nuovo prodotto «Tutela dei segreti aziendali». «Oggi, nell'epoca della digitalizzazione, la tutela dei segreti aziendali è sempre più rilevante, tenuto conto che può bastare un click per sottrarre e divulgare enormi quantitativi di dati, anche riservati», sottolinea **Stefano de Luca Tamajo**, partner di Toffoletto De Luca Tamajo. Le recenti riforme hanno aggiunto altri strumenti di protezione per i datori di lavoro, prevedendo una serie di tutele, sia dal punto di vista civilistico che penalistico. Peraltro, già da qualche tempo, a seguito delle modifiche all'articolo 4 dello Statuto dei lavoratori, il datore di lavoro ha maggiori possibilità di controllo su luoghi e strumenti di lavoro, anche al fine di tutelare dati e segreti aziendali.

Infine **Clifford Chance** da anni impegnato in iniziative a favore di inclusione e diversità. Da ultimo con la partnership **Progetto Libellula**, il primo network italiano di aziende e organizzazioni unite contro la discriminazione di genere e la violenza sulle donne. Primo studio legale a supportare **Progetto Libellula**, intende imprimere una spinta concreta nell'ambito della diversità di genere, a partire da un'analisi del proprio contesto e implementando iniziative capaci di creare un senso comune e condiviso di urgenza al cambiamento. È sempre stato all'avanguardia nel settore legale per l'attenzione alle politiche di diversity e inclusione rivolte ai suoi professionisti e dipendenti.

© Riproduzione riservata

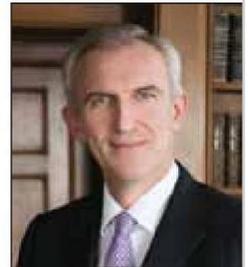
Supplemento a cura
di **ROBERTO MILLIACCA**
rmiliacca@italiaoggi.it
e **GIANNI MACHEDA**
gmacheda@italiaoggi.it



Francesco Queirolo



Matteo Cerretti



Alessandro De Nicola