

.professioni

L'indagine 2019

Le aziende rafforzano i team legali

Le aziende rafforzano i team legali interni e cambiano rotta sugli studi esterni. Lo rivela un'indagine Mopi, in collaborazione con Aigi, per Il Sole 24 Ore.

Bussi — a pagina 7



Giuristi d'impresa. Indagine Mopi con Aigi per Il Sole 24 Ore: nel 2019 in un caso su 4 aumenta il ricorso alle strutture interne

Team legali più forti: l'azienda cambia rotta sugli avvocati esterni

Chiara Bussi

Argo ai giuristi d'impresa. L'esigenza di contenere i costi (ma non solo) spinge le aziende a ridurre il budget destinato ai servizi legali esterni e a rafforzare le strutture interne. Una sfida per gli studi legali che prestano la propria consulenza: per far fronte al nuovo scenario dovranno giocare la carta della specializzazione. Lo rivela un'indagine realizzata per Il Sole 24 Ore da Mopi, l'associazione che riunisce gli addetti al marketing e alla comunicazione degli studi, in collaborazione con Aigi, che rappresenta i giuristi d'impresa.

Tra le 180 aziende del campione la tendenza a potenziare i professionisti del team legale interno emerge per una su quattro. Restrin-

gendo il focus si scopre che il 61% di esse ha più di 500 dipendenti, mentre solo l'11% delle imprese che hanno fatto questa scelta ha meno di 100 addetti. Il percorso è cominciato già lo scorso anno, con una serie di azioni che vanno tutte in quella direzione. Così quasi la metà del campione (45%) negli ultimi 12 mesi ha aumentato l'efficienza interna delle procedure e il 34% dichiara di aver già spostato parte del lavoro tradizionalmente svolto dagli studi al team interno. L'obiettivo è risparmiare (per il 20%), ma anche gestire nuove responsabilità all'interno del dipartimento (25 per cento).

I risultati dell'indagine pongono dunque nuove sfide non solo per i giuristi d'impresa, ma anche per gli studi legali che prestano la loro con-

sulenza legale e dovranno far fronte a queste nuove esigenze. A questi

ultimi le aziende chiedono infatti uno sforzo aggiuntivo: tanto per capire il loro business (41%), quanto per migliorare comunicazione e interazione (35%). Ma soprattutto cercano una maggiore pianificazione della spesa (50% delle risposte) e una struttura dei prezzi diversa rispetto alle tariffe orarie.

Anzi, per più di un'azienda su quattro il minor costo offerto da un concorrente è una delle ragioni che potrebbero spingere a cambiare studio. Per poter sostenere i costi,





**GREGORIO
CONSOLI
(CHIOMENTI):**

«A premiare saranno
la specializzazione
e l'offerta
multidisciplinare»

i 500 e i mille addetti.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

un'impresa su tre (34%) cerca così di spuntare sconti. Non si tratta di una novità del 2019, perché oltre la metà degli interpellati dichiara di aver già ricevuto prezzi più calmierati per i servizi legali affidati a uno studio esterno. Tra questi, ben un terzo ha potuto usufruire di un ritocco all'ingù delle parcelle tra il 5 e il 10% e il 23% ha potuto spuntare uno sconto tra il 10 e il 15 per cento.

«L'indagine - sottolinea Gregorio Consoli, partner responsabile del dipartimento Banche e Finanza di Chiomenti - evidenzia due chiare indicazioni: il lavoro che va dalle imprese ai consulenti esterni è principalmente legato a operazioni

straordinarie e contenzioso, che più difficilmente possono essere svolte internamente». L'altro segmento dove gli studi legali esterni possono espandersi ulteriormente è la consulenza di alto profilo, «dove la logica della libera professione e il confronto con realtà diverse - chiarisce Consoli - possono essere un valore aggiunto». Allo stesso tempo, le imprese chiedono comprensione del business e specializzazione. «Gli studi legali - prosegue Consoli - hanno un ruolo importante se investono correttamente le loro risorse. In quest'ottica, ad esempio, il nostro studio ha deciso di investire nelle competenze e nelle specializzazioni. Per dare valore aggiunto, occorre formare le specializzazioni e mettere a disposizione del cliente team multidisciplinari in cui le diverse specializzazioni sono poste in modo coordinato al servizio del cliente».

È proprio la maggiore specializzazione che spinge le aziende a cambiare lo studio fornitore di servizi legali. Nell'ultimo anno ha imboccato questa strada il 16% del campione. A pesare sono anche i maggiori servizi al cliente (43%), la rapidità delle risposte (26%) e la maggiore esperienza legale (19 per cento).

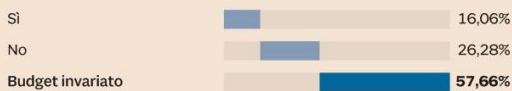
Quest'anno, invece, solo il 16% del campione intende aumentare il budget destinato alle spese legali. La scelta non è strettamente legata alla dimensione dell'azienda: una su tre ha tra 200 e 500 dipendenti, ma sono ben rappresentate anche quelle con meno di 50 addetti e tra

I risultati della ricerca

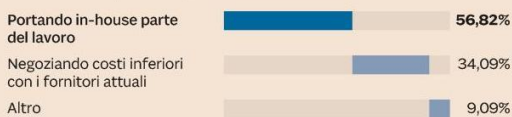
Le tendenze per i giuristi d'impresa e le scelte delle aziende. Risposte in %

Nel 2019 prevedete di aumentare o diminuire i professionisti del team legale interno?**Negli ultimi 12 mesi avete fatto****Che tipo di lavoro avete affidato ai consulenti legali esterni?**

Risposta chiusa a scelta multipla

**Prevedete di aumentare il budget per spese legali date in outsourcing nel 2019?****Come pensate di diminuire i costi legali?**

Risposta chiusa, scelta singola

**Che cosa vorreste dagli studi legali che vi seguono?**

Risposta chiusa, scelta singola

**Se avete ricevuto sconti dagli studi legali negli ultimi 12 mesi a quanto sono ammontati?**