

IL MERCATO/OSSERVATORIO COLLABORATORI

SENIOR ASSOCIATE E COUNSEL

Cambiare studio conviene di meno

Aumentano i passaggi di collaboratori nel primo semestre: +22% rispetto al 2020. Oltre la metà ottiene una promozione, ma si dimezzano gli ingressi nella partnership

di **Massimo Morici**

CHE L'ACCESSO ALLA PARTNERSHIP sia diventato più difficoltoso in questa fase di mercato, lo dimostrano anche i movimenti di senior associate e counsel nella prima metà dell'anno. I passaggi registrati dall'Osservatorio TopLegal sono aumentati a doppia cifra: 83 nel primo semestre di quest'anno, +22% dai 68 nello stesso periodo del 2020. Ma il numero di collaboratori che, lasciando lo studio, è riuscito a diventare socio non ha seguito la stessa traiettoria. Anzi, si è dimezzato nel giro di un anno.

Per i più ambiziosi, cambiare insegna rischia insomma di non essere una strategia particolarmente efficace. O per lo meno, non come in passato. I dati. Nel primo semestre di quest'anno solo 11 collaboratori in uscita sono entrati nella partnership dello studio di approdo, poco più di uno su dieci (13,3%) di tutti i senior associate e counsel in uscita. Viste in prospettiva, invece, le promozioni a socio per via

esterna sono la metà di quanto l'Osservatorio aveva registrato un anno prima (26,5%).

Tra chi è cresciuto cambiando studio, si segnalano nel primo semestre del 2021 quattro professionisti. Antonio Di Stefano counsel di **Latham & Watkins** è entrato come partner in **Target**, la boutique nata dalla fusione **Malguzzi** e uno spin off di **Lms** formato da un team di professionisti con un passato in comune in Latham.

Alessandra Spagnol, professionista di lungo corso sulla piazza torinese, ha lasciato Pedersoli, dove collaborava, per diventare socia in **R&P Legal & Tax**. Luca De Menech, ex managing associate di **BonelliErede**, è diventato a inizio anno salary partner di **Dentons**.

Sempre Dentons ha visto uscire poco dopo la managing counsel Dina Colleparti, passata a **Belvedere Inzaghi** come nuovo socio.

Al netto di un restringimento dell'accesso alla

IL MERCATO/OSSERVATORIO COLLABORATORI

Passaggi di senior associate e counsel

Primo semestre 2021

Modello studio	Ingressi	Uscite	Saldo
Big Four	14	6	8
Medio grandi (50-100 professionisti)	8	2	6
Monospecializzati	12	12	0
Studi internazionali	17	18	-1
Grandi (>100 professionisti)	12	17	-5
Medio piccoli (<50 professionisti)	19	24	-5

Secondo semestre 2020

Modello studio	Ingressi	Uscite	Saldo
Big Four	9	2	7
Medio piccoli (<50 professionisti)	20	16	4
Medio grandi (50-100 professionisti)	6	5	1
Monospecializzati	8	9	-1
Grandi (>100 professionisti)	10	15	-5
Studi internazionali	13	19	-6

Fonte: rielaborazione TopLegal su dati degli studi al 12 luglio 2021

partnership anche per via esterna negli ultimi 12 mesi, chi cambia studio continua ad avere una buona possibilità di salire a livello gerarchico. Nella prima parte del 2021, il 54,2% dei passaggi ha visto un professionista entrante con un ruolo più alto di quello che aveva nello studio di provenienza.

I passaggi con aumento di grado sono stati di meno nello stesso periodo del 2020 (50% dei passaggi), in un periodo che comunque scontava gli effetti del primo lockdown, con i soci costretti a rimandare i piani di crescita ai trimestri successivi per gestire la crisi di liquidità sul breve termine. Ma c'è un segnale che, forse più degli altri, indica un peggioramento della salute del mercato legale nel primo semestre di quest'anno, con gli studi costretti a restringere ulteriormente l'accesso alla partnership: la diminuzione delle promozioni per via esterna rispetto a un deciso aumento delle de-equitizzazioni.

A fronte del calo a doppia cifra di nomine a socio di senior associate e counsel provenienti da insegne concorrenti, sono più che raddoppiati i movimenti in senso contrario. Nella prima parte del 2021, le de-equitizzazioni hanno rappresentato il 14,5% dei passaggi. Un anno prima superavano appena il 7%.

Cinque i passaggi più significativi da inizio anno, che hanno visto soci lasciare lo studio per diventare collaboratori di un'insegna concorrente. Nico Moravia, partner di **Pavia e Ansaldo**, è rientrato in **Freshfields** come counsel e responsabile dell'amministrativo. Giuseppe Aminzade, socio di **Ruccellai & Raffaelli**, è passato a **Hogan Lovells** come counsel. Massimo Agostini, socio di **Grimaldi**, è diventato counsel di **Norton Rose Fulbright**. Nello sport, il duo Pierfilippo Capello e Andrea Bozza, soci di **Osborne Clarke**, sono passati a **Withers**, entrambi come senior counsel. 