



Tradizionalismo o innovazione? Generalizzazione o specializzazione? Individualismo o sinergia? Questi gli orientamenti che definiscono la profonda trasformazione che negli ultimi 20 anni ha interessato il mondo dell'avvocatura, attualmente ancora in evoluzione, portando alla sempre maggiore affermazione di una nuova figura di avvocato, "l'Avvocato d'affari". In passato l'avvocato in quanto tale, quale conoscitore stimato e talvolta di successo del diritto in toto, che spaziava dal diritto di famiglia, a quello penale, dal societario all'ereditario, godeva di una serie di riconoscimenti sociali, culturali ed economici, rappresentando un punto di riferimento in grado di risolvere tutti i problemi del proprio cliente.

Alla luce degli odierni e sostanziali mutamenti del contesto socio-economico, culturale e finanziario, col radicale aumento, rispetto agli inizi degli anni '90, del numero di laureati, dovuto alla maggiore fruibilità della cultura, la concorrenza è diventata spietata e la drastica riduzione del lavoro, un dato sotto gli occhi di tutti. Sintomatica di questo momento storico, è l'esigenza per i professionisti del diritto di cavalcare il cambiamento e non farsi sopraffare dagli eventi, di assurgere ad "imprenditori di se stessi", scegliendo di specializzarsi e diventare leader in una determinata e

specifico materia. Ed è proprio in quest'ottica che si colloca la figura innovativa dell'avvocato d'affari o business lawyer. Ma chi è l'avvocato d'affari? E chi può diventarlo? Lo spiega molto bene Nicola Di Molfetta nel suo libro "Avvocati d'affari".

L'avvocato d'affari è un professionista altamente specializzato, creativo, dotato di un'ampia visione e capacità di analisi sia economica che legale, le cui particolari abilità rappresentano le caratteristiche salienti, i termini precisi atti a conferire quel valore aggiunto e quella specificità alla sua figura. È prima di tutto un avvocato, che compie un percorso formativo inizialmente uguale a quello di un avvocato civilista, penalista o specializzato in qualsiasi altro settore, ma che dopo l'esame di abilitazione alla professione sceglie di completare la propria formazione sul campo o, parallelamente o in alternativa, di frequentare master specifici in avvocatura d'affari.

Non più avvocati d'azienda quindi, bensì studio legale azienda, dotato internamente di un commerciale, di un recruiting e di un vasto campionario di specializzazioni per citarne alcune, diritto di autore o delle fusioni e acquisizioni di aziende, diritto bancario.

È proprio in quest'ultimo ambito che agiscono piattaforme

legali, come lo studio legale Chiomenti, Clifford Chance, Francesco Gianni - Gianni Origoni, Grippo Cappelli & Partners, - BonelliErede, - Dentons, Legance o come la nuova, ma già solida realtà di Mls Business Partners, una Rete Integrata costituita da più di 150 avvocati dislocati in tutta Italia, assicurando un presidio specializzato per ogni ufficio giudiziario, contraddistinta da best practice e logiche comportamentali. Mls nasce dall'idea di un gruppo di avvocati professionisti appassionati e profondi conoscitori del diritto bancario e del mondo degli Npl (Non Performing Loan o crediti deteriorati), che hanno vissuto sul campo l'evoluzione del mercato del credito e affrontato i problemi legati alla gestione del credito.

C'è da dire che tutti i mutamenti descritti non sono esenti da scontri di natura generazionale ovviamente. Tra incognite e difficoltà, quattro diverse generazioni nate tra la metà degli anni '20 e la metà degli anni '80 si ritrovano a lavorare gomito a gomito, con aspettative e valori non sempre concordanti, la cui vicinanza, se da un lato può essere una incredibile ricchezza a cui attingere per superare questo momento di profonda crisi economica, dall'altro può rivelarsi potenzialmente esplosivo.

ROMA

DIANO D'INFORMAZIONE FONDATAO NEI