

ItaliaOggi Sette

Avvocati

Oggi

IL PRIMO GIORNALE DEI PROFESSIONISTI DELLA GIUSTIZIA

FRANCESCO GIANNI (GIANNI, ORIGONI, GRIPPO & PARTNER)

Prima di tutto va premiato il senso di appartenenza allo studio

Gianni Origoni Grippo & partner ha adottato un sistema misto tra l'inglese e l'americano. Gli utili sono infatti distribuiti da un comitato remunerazioni che si riunisce ogni anno in primavera. Una parte dei profitti dello studio è assegnata al socio sulla base di un punteggio che cresce ogni anno ed è legato alla seniority. L'altra fetta è legata invece alla performance, vale a dire ai risultati economici raggiunti dal partner ma anche al suo apporto complessivo alla crescita dello studio.

L'obiettivo, afferma ad *AvvocatiOggi* Francesco Gianni, socio fondatore dello studio, è sviluppare i principi di equità e solidarietà condivisi da tutti i partner.

Domanda. Avvocato Gianni, come funziona il modello di distribuzione degli utili adottato dallo studio?

Risposta. Il comitato remunerazioni dello studio discute la distribuzione degli utili ogni anno, tra aprile e maggio. Vengono acquisiti i dati complessivi dello studio ed esaminati i risultati di ciascun socio e le relative aspettative di crescita: l'obiettivo è ripartire gli utili in modo tale da privilegiare la compattezza della compagine sociale, premiando tuttavia le performance superiori alla media.

Una parte degli utili viene distribuita sulla base di un punteggio. Ogni socio conta infatti su un certo numero di punti e ogni anno il punteggio individuale cresce, salvo casi eccezionali come, ad esempio, una performance molto al di sotto delle aspettative.

D. E l'altra parte degli utili?

R. La distribuzione della restante parte degli utili è legata ai risultati raggiun-

ti durante l'anno dai singoli soci. È una sorta di bonus che viene assegnato in maniera meritocratica.

Non è legato esclusivamente ai risultati economici ma all'apporto complessivo del socio alla crescita dello studio. Per esempio, è premiato anche chi si è dedicato ad attività relative alla



Francesco Gianni



gestione dello studio che, gioco forza, hanno portato via del tempo all'assistenza dei clienti. Parlo in particolare degli avvocati che si sono dedicati a progetti specifici, come può essere in questo momento lo sviluppo della sede di Abu Dhabi che abbiamo appena aperto, oppure le attività di training.

D. A quale tipo di modello si è ispirato lo studio?

R. Si tratta di un sistema misto tra l'inglese e l'americano. Nel corso della carriera del socio vi sono due momenti di valutazione, in cui si esaminano complessivamente i risultati raggiunti e le prospettive future.

D. Quali i vantaggi del vostro metodo?

R. È un metodo che valorizza, a nostro modo di vedere, oltre alla fidelizzazione, anche l'attività di cross-selling sviluppata dal partner. Se un avvocato si occupa di m&a e coinvolge su un cliente o su un'operazione anche il gruppo dedicato all'antitrust, per esempio, consegue un risultato importante per tutto lo studio.

A mio modo di vedere, comunque, non esistono formule magiche di distribuzione degli utili che funzionano sempre e per sempre. L'obiettivo primario deve essere quello di sviluppare principi di equità e solidarietà che vengano condivisi da tutti i soci.

Per questo motivo, le formule devono essere riviste periodicamente. Oggi il mercato legale è infatti molto diverso rispetto a cinque anni fa, quando la crisi non si era ancora manifestata. Noi abbiamo ricalibrato il nostro sistema tre anni fa, a prescindere dalla crisi, proprio per rafforzare il senso di appartenenza al gruppo e fare in modo che la distribuzione degli utili favorisca la moltiplicazione del valore all'interno di tutto lo studio.

—© Riproduzione riservata—■