

**Avvocati.** Nel capoluogo campano e a Catanzaro le prime aperture meridionali del franchising Alt

# Il negozio giuridico sbarca al Sud

## A Napoli il 20% di chi ha chiesto consulenza è diventato cliente

**Gennaro Grimalizzi**

Gli studi legali del progetto Alt (Assistenza legale per tutti) approdano al Sud. Dopo Milano e Roma, le insegne degli "studi legali su strada" sono visibili anche a Napoli e Catanzaro. Col franchising Alt si fa posto a una nuova concezione e versione della professione forense: il cliente, suonando un campanello, si trova a tu per tu con l'avvocato per esporgli problemi di vario genere e cercare le soluzioni migliori a tutela dei propri interessi. Potrà contare sulla professionalità di penalisti, civilisti, avvocati del lavoro, amministrativisti o tributaristi.

Niente colloqui con segretarie, attese telefoniche per fissare un appuntamento e anticamera prima di incontrare il legale. Quando non c'è bisogno di colloqui diretti, si fanno consulenze online. Gli "studi su strada" sono stati incoraggiati due anni fa dal decreto Bersani, che ha abolito i minimi tariffari, il divieto di farsi pubblicità e di patto di quota lite (l'accordo che consente ad avvocato e cliente di dividerli l'eventuale ricavo della controversia). La formula Alt mira a rendere l'avvocato più vicino al cliente, a farlo apparire meno ingessato e distaccato.

Il primo franchising meridionale è stato inaugurato a Napoli all'inizio di dicembre su iniziativa del penalista Massimo Romano e del giuslavorista Stefano Palomba. La sede, situata al Vomero, ha suscitato l'interesse dei cittadini: «Abbiamo avuto - dice Romano - un centinaio di persone che ci hanno chiesto dall'apertura ad oggi una consulenza e di queste almeno il 20% è diventato cliente, confermandoci il mandato. Sono entrati e poi diventati clienti commercianti, casalinghe, viaggiatori ai quali è stata rovinata la vacanza dalle carenze del tour operator, lavoratori dipendenti, tassisti, soggetti truffati o danneggiati da atti vandalici, indagati per reati di vario genere o condannati in primo grado, persone che necessitano di assistenza previdenziale, stranieri con problematiche di vario genere, aziende e società di recupero crediti. Insomma, la stessa clientela che di solito si rivolge ad uno studio legale tradizionale».

Lavorare "sulla strada" non significa svolgere la professione con minor rigore. Anzi. Entrare in Alt richiede elevate capacità professionali, oltre a spiccate doti relazionali: la severità della selezione è uno degli elementi su cui si

basano gli ingressi di nuovi soci, giovani o di provata esperienza che siano. «Tutto ciò - commenta Romano - a garanzia e tutela dei clienti e della stessa rete di studi. Ne va della nostra credibilità. In una società in grande e veloce evoluzione come quella attuale e maggiormente rivolta a praticità e concretezza, ci è sembrato necessario evolverci nella nostra professione garantendo, comunque, un elevato standard di professionalità e qualità».

«Tariffe convenienti e trasparenti». È quanto si legge sulla vetrina del negozio legale di Catanzaro, dove ci sono quattro avvocati. Tra questi, Pasquale Barbieri: «Vogliamo che il cliente sappia dal primo momento quanto costa un eventuale contenzioso ed evitare che faccia salti nel buio. La nostra politica tariffaria intende incoraggiare il ricorso alla consulenza presso gli avvocati ed evitare brutte sorprese a coloro che spesso si rivolgono a chi non è un legale. Siamo inoltre in grado di offrire consulenza alle aziende con professionisti preparati e a prezzi molto vantaggiosi».

Nel 2009 è prevista l'apertura di una ventina di "studi legali su strada" in tutta Italia, compreso un altro a Napoli, nella zona di Chiaia.

### Undici professionisti



In vetrina. Il locale del progetto Alt (Assistenza legale per tutti) a Napoli

#### La mappa

I primi studi legali in franchising del progetto Alt (Assistenza legale per tutti) sono sorti a Milano e Roma

Poco dopo hanno aperto le sedi di Napoli (nel quartiere del Vomero) e Catanzaro. Ad oggi, fuori dal Centro e dal Nord Italia,

ne opera una soltanto un'altra, quella di Olbia, Entro l'anno aprirà un secondo studio a Napoli

#### Le squadre

Sono sette gli avvocati che lavorano nello studio Alt di Napoli  
A Catanzaro ci sono quattro professionisti

## CAMPANIA. Promosso a Napoli dall'Ordine dei commercialisti

# Un corso sulle aziende sanitarie

**Marco Molino**  
NAPOLI

Un percorso di studio in quattro lezioni per comprendere le principali problematiche economico-gestionali delle aziende sanitarie. Lo promuove, a partire dal 29 gennaio, l'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili del Tribuna-

le di Napoli. Negli incontri sarà analizzato ogni aspetto del complesso funzionamento delle strutture pubbliche e private di settore, dalla programmazione finanziaria alla organizzazione interna e ai rapporti con i cittadini.

Obiettivo del corso - aperto a commercialisti, medici e personale sanitario - è fornire le com-

petenze necessarie per l'inserimento e la crescita professionale nell'ambito del management socio-sanitario degli enti territoriali, dei presidi ospedalieri e di tutte le società industriali e di servizi operanti nel settore biomedico allargato.

Il primo incontro sarà dedicato al "controllo di gestione" del-

le aziende, cioè a quelle azioni tese a migliorare la qualità dei servizi, possibilmente riducendo o controllando le spese. Gli interventi presi in esame verranno suddivisi in cinque fasi, a cominciare dall'individuazione dei processi clinico sanitari e delle procedure amministrative. Si passerà alla valutazione dell'organizzazione e della produttività, alla scelta di indicatori per valutare il rapporto costi-benefici. Seconda e terza lezione saranno imperniate sul capitolo della gestione finanziaria. Vincenzo Tonno, responsabile

del settore bilancio della Asl Napoli 1, e Carlo Parenti, presidente della Commissione di studio Sanità, affronteranno il tema dei «bilanci delle aziende sanitarie pubbliche e private». Sulle «peculiarità fiscali, contabili e legali» interverrà Fulvio Merlino, ordinario di diritto amministrativo della Federico II di Napoli. Ultimo appuntamento, il 26 febbraio: il Sostituto Procuratore della Repubblica, Francesco De Falco, terrà una relazione sulla Legge 231 del 2001 relativa agli aspetti organizzativi e al Risk Management.

### INTERVENTO

## «La crisi riduce i turnover e la selezione è più dura»

di Antonio Ricciardi\*

Quale futuro occupazionale aspetta i giovani laureati e specializzati in materie finanziarie? Quali aspettative possono avere in questo momento di grave crisi finanziaria dalle nuove politiche di recruiting adottate dai grandi istituti finanziari? Certamente alcuni segnali non sono confortanti: il numero di aziende del settore che prevede di non incrementare il proprio organico nei prossimi due anni è in aumento. Inoltre, numerose banche d'affari internazionali stanno riducendo il numero di assunzioni e attuando il blocco del turn-over.

Il clima generale, tuttavia, non sembra essere di panico, ma di prudenza e lo "tsunami" che ha colpito il mondo della finanza sembra risparmiare alcuni settori. Tengono meglio le banche di medio livello e il settore assicurativo, meno colpiti dalla crisi. Si salvano le figure junior e il dato non stupisce: si tratta per lo più di lavoratori assunti con contratti a tempo determinato utili a coprire i naturali buchi nell'organico senza per altro gravare troppo i bilanci.

È interessante, inoltre, esaminare alcuni dati statistici utili a percepire le nuove dinamiche selettive poste in essere dagli istituti di credito. Ad esempio, l'indicatore del turn-over del settore bancario, sancisce il sorpasso delle donne ai danni degli uomini: ogni 10 donne che escono dal lavoro, infatti, ne vengono assunte 14 contro i 7 assunti tra gli uomini ogni 10 uscite. Le aziende partner della Scuola di Alta Formazione dell'Ipe - che a Napoli il 16 gennaio ha dato il via alla VII edizione del Master in Finanza Avanzata - richiedono corsi capaci di sviluppare competenze "anti-crisi": elevate abilità di problem solving, spirito di

iniziativa, team working, concentrazione sugli obiettivi, attenzione ai costi. Il dato incoraggiante per giovani così formati è che essi diventano il nuovo obiettivo delle politiche di selezione delle istituzioni finanziarie. Sono i giovani nati nella prima metà degli anni '80 a possedere le caratteristiche più ricercate dal sistema finanziario moderno: disponibilità agli spostamenti, padronanza delle lingue straniere, conoscenza dei metodi quantitativi (Statistica e Matematica) e delle nuove tecnolo-

#### CHI ASSUME

Nelle assicurazioni e nelle banche medie rimangono maggiori le possibilità di inserimento

#### PIÙ RICHIESTI

Apprezzati i giovani nati nei primi anni 80 con competenze specifiche su come affrontare fasi critiche

gie informatiche, visione positiva del cambiamento, grande capacità di innovazione, flessibilità di apprendimento.

Quali strumenti utilizzano le banche per la "caccia" ai talenti di questa generazione? Da una recente ricerca promossa dal Gruppo di studio e attenzione dell'Accademia Italiana di Economia Aziendale, l'80% delle grandi società ritiene il colloquio il metodo più efficace per la verifica delle conoscenze dichiarate dai candidati. Ovviamente non esiste una "ricetta magica" che garantisca l'esito positivo di

un colloquio di lavoro ma si tenta di fornire ai giovani la conoscenza delle regole fondamentali da tener in conto durante qualsiasi iter selettivo. In primo luogo, è fondamentale un'adeguata preparazione sulla società presso la quale si effettua il colloquio. Secondo aspetto fondamentale è quello della presentazione: il modo di vestirsi, così come quello di parlare, hanno un'importanza maggiore di quanto si creda. Fondamentale è anche dimostrare personalità, evidenziando gli aspetti chiave della propria persona; non vanno dimenticate regole basilari quali sorridere, mantenere il contatto visivo, l'affinità empatica con i selezionatori ed avere la capacità di esprimere il proprio pensiero in maniera chiara e convincente. Non bisogna mai dimenticare che il colloquio è l'occasione per dimostrare ed evidenziare non solo la propria preparazione e le motivazioni al lavoro, ma anche determinazione, costanza, tenacia, rispetto per i colleghi e buona educazione; l'atteggiamento positivo è molto importante per un valutatore. In sintesi: preparazione - presenza - personalità - pensiero.

La scuola di alta formazione dell'Ipe è ben consapevole di tutto ciò: con i circa 200 allievi formati nelle prime 6 edizioni del master in «Finanza Avanzata: Metodi Quantitativi e Applicazioni Informatiche», il placement è stato del 100% nel giro di 6 mesi; il 40% dei diplomati Master lavora presso Banche o Intermediari finanziari, il 30% nella Consulenza, il 15% in Azienda e il restante 15% in Università o enti della pubblica amministrazione.

\* professore di Economia aziendale alla  
Facoltà di Economia della Università della  
Calabria