

Tariffazioni alternative: opportunità o minaccia? gli esiti del Summit di Milano

I TEMI

Meccanismi tariffari fondati sul valore e sulla qualità sono pressoché sconosciuti in Italia, dove la tariffa oraria è il parametro principalmente utilizzato dal mercato legale. Mai come in questo momento, invece, alcune tipologie di tariffazione alternativa potrebbero rappresentare uno strumento in mano agli studi per assicurarsi uno zoccolo duro di ricavi e monitorare la propria salute economica. Permettendo loro di eludere le insidie di una gestione finanziaria fondata esclusivamente sulla tariffa oraria che, essendo legata alle operazioni straordinarie, è soggetta a bruschi cambiamenti tra un esercizio finanziario e l'altro.

I RELATORI A CONFRONTO

Ha preso le mosse da queste premesse il TopLegal Summit di Milano, che si è tenuto lo scorso 28 maggio. Al dibattito hanno preso parte Angelo Rocco Bonissoni, managing partner di **Cba**; Antonio Corda, head of legal affairs di **Vodafone Italia**; Stefano Morri, managing partner di **Morri Cornelli e Associati**; Mario Ortu, senior partner di **Orsinger Ortu**; Claudia Ricchetti, legal counsel Europe Italy Asia & Africa di **Igt**; Gianfranco Veneziano, partner di **Bonelli Erede Pappalardo**; e Rosario Zaccà, managing partner di **Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners**.

IL FATTORE TEMPO

Nonostante il tema della quarta edizione del TopLegal Summit fosse, quindi, imperniato sulle possibilità offerte dalle tariffazioni alternative, durante il confronto tra studi e imprese è emerso che il fattore tempo rimane percepito come imprescindibile dagli studi legali, sia che si tratti di un parametro interno per valutare l'efficienza dei collaboratori, sia che venga proposto ai clienti come valutazione sommaria del monte ore dedicato a una pratica.

Se il tempo deve continuare a giocare un ruolo fondamentale nell'incontro economico tra domanda e offerta, allora il tema è quello di rendere la tariffa oraria più efficiente, in modo tale che i consulenti possano continuare a utilizzarla e i clienti ottengano una maggiore ottimizzazione del loro budget.

GLI ESITI DI MILANO

Date queste premesse, e in vista dei problemi insiti nell'utilizzo del conto ore, i protagonisti del Summit milanese hanno messo in luce come diventa non solo auspicabile ma del tutto necessario un partenariato tra advisor e clienti, che dovrebbe assicurare che la valutazione del costo del servizio da parte dello studio legale sia più corretta possibile, poiché basata su conoscenze adeguate dell'impresa e della direzione legale. I clienti esigono prevedibilità dei costi, certezza e trasparenza; ai consulenti chiedono quindi la capacità di fornire stime economiche che non subiscano variazioni nel corso del mandato, nonché offerte economiche coerenti con le risorse umane dispiegate per il mandato.

Quando si parla di tariffe, però, il grande nodo irrisolto, come emerso nel corso del Summit, rimane l'incapacità del mercato di dare alla prestazione professionale un valore in sé. Nel corso del TopLegal Summit in programma a Roma il prossimo 22 ottobre, chiederemo a studi e clienti di confrontarsi nuovamente sul tema delle tariffe alternative, alla ricerca di un possibile percorso condiviso.