



Luca Zitiello

## ZITIELLO: «DIVERSIFICARE PER NON ESSERE DEGLI YESMEN»

Parla il fondatore della boutique che da sempre si occupa di regolamentare e intermediari. Ecco come preservare la propria autonomia intellettuale.

**D**iversificazione è la parola d'ordine. Ed è un principio che lo studio Zitiello applica al concetto di specializzazione, così come a quello delle competenze dei suoi avvocati o alla composizione del proprio portafoglio clienti.

Diversificare salva. E aiuta anche a crescere. Perché consente di fronteggiare i periodi di crisi. Ma anche perché consente a un'organizzazione professionale di mantenere la propria indipendenza. Anzitutto sul piano intellettuale. I clienti non hanno bisogno di "yesmen", dice in questa intervista a *Mag by legalcommunity.it* **Luca Zitiello**,





### **Tanti clienti significano molto più lavoro sulle spalle degli avvocati...**

Io non lo nascondo. E lo ripeto sempre qui dentro. Le cose sono cambiate: bisogna lavorare di più. Oggi bisogna fare il doppio per avere una redditività simile a quella che si aveva prima della crisi. I budget sono ridotti.

### **E quindi?**

Bisogna lavorare sull'efficienza e sulla capacità produttiva.

### **E sulla crescita?**

Sì ma non solo sulla crescita numerica. La crescita è un concetto che si vuole misurare sempre in termini quantitativi. Per cui si domanda sempre, quanti siete? Ma la vera questione da porre sarebbe: quali siete?

### **Torniamo all'efficienza...**

Io posso essere competitivo a tariffe che decrescono se una cosa ci metto poco tempo a farla. E perché ci metto poco tempo? Perché la conosco, l'ho già vista, l'ho già fatta. Ho accumulato esperienza nel settore di riferimento.

### **I partner e i collaboratori, in questa ottica, diventano un asset importante. Vera e propria parte integrante dell'avviamento dello studio. Come si fa a evitare che vadano via?**

Noi abbiamo trasmesso l'idea che chi lavora qui dentro lo fa pensando che sta contribuendo alla crescita e allo sviluppo di qualcosa che gli appartiene e che un domani sarà suo. Io ho sempre messo grosso impegno nel curare ciò che pensavo che fosse mio o che un giorno lo sarebbe stato.

## Qual è la percentuale dei soci “nati” nello studio?

Lo studio, tolto me, conta nove soci. Di questi, otto lo sono diventati per crescita interna. Sono maturati qui dentro. Conoscono la struttura, i clienti, i meccanismi. Sono la risultante di un processo di integrazione molto forte.

## Ma non siete chiusi al mercato?

Guardiamo il mercato ma non vogliamo venir mai meno ai nostri principi. A giugno abbiamo preso una socia nell'assicurativo (**Silvia Colombo**, ndr) perché dovevamo assecondare una crescita che era in corso. Ma sono passi che vanno fatti con attenzione.

## La diversificazione si riflette anche nella tipologia di attività che svolgete. Quanto è cresciuto l'impegno nel giudiziale?

Moltissimo. Possiamo dire che siamo a 50 e 50. Quando un intermediario ha un contenzioso con la clientela ha bisogno di legali che siano bravi processualisti ma anche conoscitori della normativa di riferimento. Sino a dieci anni fa, però, il contenzioso era davvero poca cosa.

## Ovvero?

Prima di Parmalat il contenzioso bancario o assicurativo era molto ridotto: l'attività si divideva tra un 80% di stragiudiziale e un 20% di giudiziale. Dopo tutti gli scandali che ci sono stati e che hanno portato da un lato i risparmiatori a vincere il timore reverenziale verso le istituzioni finanziarie e dall'altro la giurisprudenza a diventare meno favorevole al sistema, noi ci siamo trovati ad assistere il mercato su temi quali i derivati, l'anatocismo, l'usura, le gestioni patrimoniali, le polizze assicurative...



**«Lo studio, tolto me, conta nove soci. Di questi, otto lo sono diventati per crescita interna. Sono maturati qui dentro. Conoscono la struttura, i clienti, i meccanismi. Sono la risultante di un processo di integrazione molto forte».**



## E avete creato anche un dipartimento ad hoc?

No, tutti i nostri soci fanno sia attività giudiziale sia stragiudiziale. Questo perché siamo da sempre convinti che avere entrambe le competenze aumenti il valore di un avvocato. Quando fai un contratto lo fai meglio se hai anche il polso di quello che succede in tribunale.

## Questa evoluzione vi ha consentito anche di far fronte alla pressione sulle fees?

In realtà, il giudiziale è caratterizzato da convenzioni che i gruppi fanno per realizzare economie di scala. Quindi sul giudiziale c'è stato aumento del lavoro ma compressione della redditività della singola pratica. Per noi è stato un processo naturale. Quando il contenzioso è aumentato i clienti ci hanno dato anche quello. 🍷