



Uno degli effetti dell'emergenza Covid-19 è la nuova vocazione dei legali al confronto sul web

# Avvocati e webinar, lo studio si fa conoscere con la rete

DI ANTONIO RANALLI

**V**ideoconferenze, riunioni on line, webinar. Il lockdown ha cambiato la vita e il modo di lavorare degli avvocati e degli studi legali, anche nelle forme di incontro e di organizzazione dei meeting. Se prima dell'emergenza molti studi erano impegnati nell'organizzazione di convegni e iniziative, oltre che delle tradizionali riunioni di lavoro, il Covid-19 ha costretto tutti gli studi, grandi e piccoli, a ripensare le modalità per incontrare clienti e partner per lavoro, e più in generale per tenere vive quelle occasioni di incontro utili per gli scambi professionali e di business affair.

Ecco alcune delle esperienze che sono state realizzate durante queste settimane. «I webinar sono uno strumento utile soprattutto per approfondire tematiche molto ben delineate che vanno a interessare e coinvolgere una platea facilmente identificabile», spiega **Gianmatteo Nunziante** socio dello **Studio Nunziante Magrone**. «Questo strumento è ancora più efficace se organizzato con un partner di rilievo. Noi ci siamo per esempio focalizzati sul tema del *real estate* tramite un evento web con la Camera di Commercio Spagnola in Italia. Molto innovativo il format di appuntamenti ideato da **Niccolò Ferretti**, il nostro socio responsabile del dipartimento IP: si tratta del progetto **#IPhour**, un ciclo di video interviste rese poi disponibili in streaming su LinkedIn con imprenditori, inventori, designer e protagonisti di primo piano del settore della proprietà intellettuale. Alcuni di questi strumenti potranno

continuare ad affiancare o rafforzare gli incontri dal vivo. Sarà più facile invitare a seguire i convegni e i nostri appuntamenti in duplice modalità: dal vivo e da remoto facilitando così la partecipazione di un maggior numero di persone. In queste settimane abbiamo contribuito a mantenere vivo il rapporto con i nostri stakeholder tramite l'invio di newsletter tematiche e abbiamo rafforzato le nostre relazioni internazionali organizzando diverse videochat con studi stranieri».

Le videoconferenze hanno portato molti studi a cimentarsi con la tecnologia. «Una mattina ci siamo svegliati... e ci siamo trovati in lockdown, una mattina ci siamo svegliati... e siamo diventati videomaker», racconta **Roberta De Matteo**, capo della comunicazione di **Orrick Italia**. «Questo forse nel nostro mondo professionale è stato uno degli aspetti sani dell'epidemia che ha stimolato attitudini e capacità che non pensavamo di possedere. Ecco come è iniziata la nostra «nuova» avventura di cineasti - non me ne vogliono i seri professionisti di questo settore - perché anche se lavoriamo in un ambito molto tradizionale e rigoroso ci appassioniamo con vigore quando possiamo contribuire con un tocco creativo. Passati i primi momenti di irrequietezza e adattati al nuovo

modus operandi la reazione dei professionisti alle sollecitazioni del nostro team è stata eccellente e travolgente. A oggi abbiamo realizzato tra video interviste e webinar ormai oltre 15 «produzioni», fruibili da chiunque e diffusi tramite i nostri social italia-

ni LinkedIn, Youtube e Twitter, e ne abbiamo in cantiere da qui a settembre altrettanti. Abbiamo creato un paio di format con l'hashtag **#OrrickOnAir**, che ormai i nostri affezionati spettatori riconoscono dal suono del jingle che accompagna i primi secondi di apertura, ospitando alcuni esponenti di spicco del mondo economico finanziario con cui ci siamo confrontati su varie tematiche che stanno impattando il nostro mercato e quelli internazionali. Nel breve periodo non vedo alternative, nel medio lungo più facile si vada verso una formula mista».

Per **Luca Tufarelli**, founder e partner dello studio legale **Ristuccia Tufarelli & Partners** «il diritto delle telecomunicazioni e delle nuove tecnologie costituiscono la nostra quotidianità così come la partecipazione a progetti innovativi nella realizzazione di e-business. In questo

periodo abbiamo reso lo smart working la modalità principe dei nostri processi, abbiamo partecipato a diversi webinar anche su temi come le app traccianti e grazie all'aiuto e il supporto del Gruppo abbiamo comunicato con i nostri clienti e target attraverso la stampa, le video interviste, il nostro sito, le news e i social. Per noi l'incontro di persona con i clienti è e resterà fondamentale ma abbiamo messo a frutto la propensione all'uso delle nuove tecnologie fin dal primo giorno del lockdown.

Continueremo a utilizzare questi strumenti per facilitare il rapporto fra colleghi ma anche per raggiungere i nostri clienti quando bisogna privilegiare l'immediatezza, l'informazione



e la relazione agile».

Il lockdown ha determinato situazioni totalmente nuove, con regole specifiche che si andavano sovrapponendo giorno per giorno, e necessitavano di interpretazione immediata. «Fin da subito abbiamo iniziato a operare via web», dice **Nicla Picchi**, fondatrice e managing partner dello studio legale **Picchi, Angelini & Associati**, «L'idea di proporre dei webinar ci è parsa quasi ovvia: è stata la conseguenza naturale di una situazione nella quale ricevevamo le stesse richieste da molte imprese, alle quali dovevamo dare risposte molto simili. Il format dei nostri webinar è stato semplice e informale: la durata complessiva era di circa un'ora, metà della quale dedicata a fornire informazioni, e il resto a rispondere alle domande dei partecipanti. La partecipazione è stata ampia, e i riscontri decisamente positivi. Ritengo che i webinar non sostituiranno i seminari «dal vivo», ma si affiancheranno a questi nell'offerta di eventi da parte degli studi».

Lo studio **Montella Law** cura i webinar sulle tematiche legali del Centro di Competenze Digitali, primo hub sulla digitalizzazione dei processi. In questo periodo di distanziamento ha registrato un aumento delle richieste di approfondimento delle problematiche legate alla compliance e alle normative nazionali ed europee degli strumenti digitali. «I webinar e, in generale, la formazione a distanza sono strumenti utili», spiega **Pietro Montella**, perché consentono di raggiungere un ampio numero di persone e di avere un'interlocuzione e un confronto in alcuni casi maggiore. Da questo punto di vista i webinar avvicinano il relatore a chi ascolta il quale spesso dietro il proprio pc supera la timidezza nella formulazione di domande, considerazioni e/o interventi di vario genere. Ritengo utile il mantenimento di queste inizia-

tive anche in futuro affiancandole, però, a convegni e incontri dal vivo che sono fondamentali per ampliare la propria rete di relazioni professionali».

Durante il lockdown sono stati cancellati numerosi eventi e tavole rotonde. «Siamo passati all'organizzazione di webinar, digital talk e alla registrazione di brevi video nei quali continuare a comunicare e a mantenere la relazione con clienti e prospect specie in un periodo di enorme proliferazione normativa come quello che stiamo vivendo», afferma **Emanuela Sabbatino**, socia del dipartimento di Corporate M&A dello studio CBA e componente del team interno di marketing e comunicazione, «Abbiamo anche messo a punto un ciclo di incontri digitali sul tema della diversità, inclusione e responsabilità sociale che vede coinvolte le professioniste di CBA e di numerosi studi internazionali. È una modalità utile e nuova, interessante perché abbiamo riscontrato che facilita lo scambio, abbatte molte barriere ed è sfidante perché ci stimola a trovare nuovi modi per essere accanto a clienti e colleghi spesso valicando i confini nazionali. Per il futuro ci auguriamo di adottare un modello misto».

**Lexant** invece collabora con realtà operanti nel mondo della formazione e ha dato vita ad alcuni format. «Attraverso poi la formula dei nostri Club Lexant», spiega il partner **Andrea Arnaldi**, «siamo soliti organizzare, in modalità «off line», eventi e workshop per i nostri clienti e per associazioni di categoria. Lo stato d'emergenza Covid -19 con le sue relative restrizioni ha spinto anche Lexant a utilizzare la formula del webinar ancorché, a nostro parere, già «vecchia» e poco funzionale. Per questo motivo, proprio nel periodo di lockdown, abbiamo collaborato con **Academy Ask** alla realizzazione di una piattaforma digitale per la gestione on line non solo di corsi di formazione ma anche di

workshop ed eventi. Siamo oggi in grado di raggiungere i nostri clienti con una offerta formativa e informativa caratterizzata sempre da un momento «live» ma anche da una interazione con l'utente tramite la gestione di un Forum o la possibilità di scaricare e condividere video, saggi e pubblicazioni».

**Concilia Lex** ha invece ideato e realizzato un format di evento digitale. «L'iniziativa ha riscosso apprezzamenti e una grande eco», racconta **Elisa Di Martino**, responsabile della segreteria nazionale, «Siamo

intenzionati a tornare all'organizzazione di eventi di persona, come abbiamo fatto negli ultimi anni ma abbiamo riscontrato quanto utili e funzionali siano anche gli eventi digitali. Permettono di intercettare una platea più ampia e interessata ai temi. Inoltre consente anche il coinvolgimento di relatori la cui agenda è spesso molto fitta e che possono partecipare più agilmente ad eventi on line di quanto possa avvenire in incontri di persona».

Per **Littler Italia**, studio che nasce nella Silicon Valley, smart working e webinar non sono mai stati una novità. «Il passaggio al digitale, anche nel caso dei workshop, è stato assolutamente naturale e più che positivo come feedback», affermano i co-managing partner **Edgardo Ratti** e **Carlo Majer**, «Abbiamo rapidamente convertito in webinar gli eventi che avevamo in programma e la risposta è stata immediata. Due le lezioni che abbiamo imparato: la prima è che il pubblico mediamente è più disponibile all'interazione, se messo a confronto con temi di interesse - noi abbiamo lavorato sul tema dello smart working, dell'employer branding post Covid, per citare due esempi - e dall'altro che ogni nostro evento, in futuro, vivrà anche di una parte virtuale. Penso per esempio al nostro grande evento europeo, The Employer, che

Data: 29.06.2020 Pag.: 34,35  
Size: 1776 cm2 AVE: € 85248.00  
Tiratura: 58779  
Diffusione: 21671  
Lettori: 100000



abbiamo spostato al marzo 2021 ma che manterrà una parte di pubblico collegato da remoto, insieme al pubblico presente a Londra».

Per **Francesca Gesualdi**, counsel di **Cleary Gottlieb** «si tratta di uno strumento pratico ed economico, che consente di superare qualunque problema logistico e facilita così la partecipazione, sia dei relatori che del pubblico, raggiungendo anche persone abitualmente lontane dai principali fori di discussione

in Italia o all'estero. In secondo luogo, il webinar consente una notevole flessibilità nell'organizzazione dei contenuti rispetto a un classico seminario dal vivo. In terzo luogo, la potenziale maggiore difficoltà nel tenere la concentrazione del pubblico comporta uno sforzo di sintesi nell'esposizione, che si traduce spesso in discussioni maggiormente efficaci e mirate. Infine, se per alcuni versi il webinar appare meno engaging rispetto a un incontro faccia a faccia, abbiamo riscontrato che il pubblico si sente più libero di intervenire e contribuire alla discussione, perché la distanza contribuisce a ridurre l'imbarazzo».

«Il nostro studio ha da molto tempo posto al centro della relazione contrattuale con i propri clienti il tema della «conoscenza», facendo in modo che la stessa non avvenga in forma episodica bensì continua», dice **Paolo de Berardinis**, partner fondatore dello studio giuslavoristico **de Berardinis Mozzi**. «Per queste ragioni abbiamo organizzato, con il supporto della nostra **Labour Alliance**, riunioni a cadenza regolare. L'avvento della pandemia ci ha costretto a utilizzare lo strumento del webinar in sostituzione degli incontri. Questo ha consentito la continuazione degli appuntamenti, che si sono moltiplicati in ragione della profusione di norme -specialmente nel «nostro» campo lavoristico- che si

sono di recente susseguite. Lo strumento del webinar per il futuro prossimo continuerà a dover essere utilizzato e ritengo si possa ipotizzare una sorta di affiancamento costante e dunque webinar più riunioni».

L'iperproduttività legislativa legata al Covid-19 ha portato molti studi a organizzare incontri on line quotidiani. «In due mesi ho preso parte, in qualità di relatore, a più di dieci sessioni formative aventi a oggetto i rischi e le responsabilità di natura penale per le imprese nell'ambito dell'emergenza Covid», spiega **Andrea Puccio**, managing partner di **Puccio Penalisti Associati**, «Simili esperienze presentano indubbi aspetti positivi, che auspico siano preservati nel tempo, pur nella consapevolezza dei limiti che presentano. Infatti, lo strumento del webinar se, da un lato, facilita - anche in termini di time consuming e cost saving - l'accesso alle informazioni e le interazioni tra partecipanti e relatori, eliminando le barriere che spesso si innescano a causa di fattori comportamentali, come la timidezza, d'altro canto, però, stante l'inconsistenza della realtà virtuale, rende più difficoltoso il ruolo del relatore, il quale non ha la diretta percezione del livello di attenzione e di partecipazione dell'intera platea».

Le misure di contenimento del contagio da Covid-19 e il periodo di lockdown hanno portato la professione legale a sperimentare modelli nuovi, attraverso il cosiddetto *learning by doing*. «Mentre ci si avvia al ritorno alla normalità occorre riflettere sull'utilità di alcuni di questi strumenti», afferma **Giuseppe Fornari** dello **Studio Fornari e Associati**, «La procedura organizzativa e partecipativa più snella ed efficiente, che non soffre delle distanze geografiche e dei complicati incastri di agenda, unitamente alla possibilità di ampliare la

platea del confronto, non meno attenta e partecipe che ai convegni in presenza, rendono questo strumento sicuramente prezioso anche per il futuro. A condizione, però, che non si dimentichi la centralità dell'uomo rispetto allo strumento tecnologico».

Questo momento di crisi ha aperto spazi di riflessione. «Sulla spinta dell'importanza dei legami preesistenti e nuovi sono nate iniziative che spaziano dalla formazione a veloci scambi di idee», dicono **Antonio Bana** e **Sara Tarantini** dello **Studio Legale Bana**. «Il nostro studio ha fatto grande uso del webinar. Con l'associazione Indicam è nato un ciclo sulla proprietà intellettuale che approfondisce le interconnessioni tra diritto civile e penale per fashion, food e design. Poi abbiamo analizzato i provvedimenti dell'emergenza Covid. Questa esperienza ci ha insegnato che una corretta informazione non è scontata, e la

sfida coinvolge anche gli studi legali. Penso ai rischi - soprattutto penali - per le imprese strette tra emergenza sanitaria e crisi economica. Durante il lockdown la tecnologia è stata strumento straordinario di diffusione di idee e documenti consentendo sessioni di lavoro e di formazione. Ci accompagnerà anche nella Fase 2, ma crediamo che il «fattore umano» resterà insostituibile nonché primo motore di ogni vera ripresa».

Per **Luca Masotti**, partner di **Massotti Cassella** «come studio, in genere, non siamo mai stati particolarmente favorevoli all'uso di eventi/congressi come strumento di marketing: le rare volte che lo abbiamo fatto è stato su temi specifici, molto legati alla nostra attività, e di grande attualità nel momento. Privilegiamo in genere forme di comunicazione diretta e personale, come esaustive newsletter. La sensazione è che nella maggior parte dei casi nei webinar si privilegi l'elemento promozionale rispetto a quello formativo, ap-



profittando della situazione per ottenere visibilità ma senza condividere informazioni di valore aggiunto almeno per gli addetti ai lavori. Francamente difficile prevedere cosa possa succedere in futuro: credo in ogni caso che sempre più si utilizzeranno webinar e strumenti simili. Auspicio solo una ricerca attenta a temi di interesse e valore formativo aggiunto, con attenta selezione dei formatori che devono avere anche dimestichezza col nuovo strumento comunicativo».

Il lockdown ha spinto a ripensare la gestione dell'attività di consulenza per adattarla ai rapporti a distanza. «In questa fase abbiamo usato i webinar prevalentemente per raggiungere i clienti e il nostro network analizzando con loro i diversi provvedimenti, in particolare il Decreto liquidità», spiega **Daniele di Prospero**, partner di **Studio Legale Tributario Fantozzi & Associati**. «Le rilevanti implicazioni sono state discusse con altri professionisti, oltre che con imprenditori e amministratori di società. L'obiettivo era sensibilizzare le imprese a effettuare gli adeguamenti organizzativi richiesti dalla legge per prevenire possibili insol-

venze. Lo studio, poi, grazie a diverse videoconferenze, ha progettato una rete di oltre 30 società, prevalentemente edili, per sfruttare le agevolazioni Eco e Sisma Bonus. Il webinar ha sicuramente rappresentato un valido aiuto durante il lockdown consentendo di salvaguardare la piena operatività delle attività professionali. Lo Studio non potrà rinunciare ai convegni dal vivo ma questo strumento sarà utile anche in logica promozionale».

Per **Andrea Guarino**, name partner di **Guarino e Associati** «i webinar si sono rivelati uno strumento più snello e di rapida organizzazione rispetto ai tradizionali convegni, nonché di agevole pubblicizzazione attraverso i social media. La funzione di networking risulta però leggermente stemperata e pertanto ritengo che in futuro un mix di convegni tradizionali e di webinar sarà la soluzione più efficace. Tra i webinar che hanno visto protagonista lo studio, uno sulla figura di Giuseppe Guarino con la partecipazione (tra gli altri) di Gianni Letta, Gianni Ferrara, Vincenzo Cerulli Irelli (organizzato da Eureka) e uno coordinato dalla

prof. Maria Alessandra Sandulli sul tema: «La sentenza del 5 maggio 2020 della seconda Camera del Tribunale costituzionale federale tedesco (e le sue conseguenze)».

Tutti concordi nell'affermare che quella appena sperimentata è un'esperienza destinata a restare. «Attuali ed interessanti sono, ad esempio, webinar che le più importanti associazioni professionali globali stanno organizzando - con la partecipazione di professionisti di ogni parte del mondo - sulle conseguenze che l'emergenza ha ed avrà sui contratti e sull'organizzazione del lavoro negli studi professionali», conclude **Gabriele Consiglio**, partner di **Talea Tax Legal Advisory**. «I nostri professionisti stanno inoltre partecipando a webinar come docenti o come moderatori, sia su temi legati all'emergenza sia nell'ambito di corsi già programmati e che adesso sono opportunamente tenuti con la nuova modalità. Infine abbiamo utilizzato i webinar per la formazione interna, sia quale strumento per l'implementazione del protocollo anti-Covid di Studio, sia nell'ambito della offerta formativa professionale specifica che Talea offre ai propri associati su base continuativa».

## *Grandi e piccoli studi rafforzano le proprie expertise*

Data: 29.06.2020 Pag.: 34,35  
Size: 1776 cm2 AVE: € 85248.00  
Tiratura: 58779  
Diffusione: 21671  
Lettori: 100000



**Paolo de Berardinis**



**Elisa Di Martino**



**Luca Masotti**



**Andrea Puccio**



**Edgardo Ratti**



**Gianmatteo Nunziante**



**Andrea Guarino**



**Francesca Gesualdi**



**Roberta De Matteo**

Ritaglio Stampa ad uso esclusivo del destinatario. Non riproducibile

Data: 29.06.2020 Pag.: 34,35  
Size: 1776 cm2 AVE: € 85248.00  
Tiratura: 58779  
Diffusione: 21671  
Lettori: 100000



**Luca Tufarelli**



**Nicla Picchi**



**Pietro Montella**



**Emanuela Sabbatino**



**Andrea Arnaldi**

Ritaglio Stampa ad uso esclusivo del destinatario. Non riproducibile