Deloitte.

in2law

LA PROFESSIONE DEL LEGALE IN-HOUSE:
opportunità di carriera e strategie di crescita

15 dicembre 2022

MAKING AN IMPACT THAT MATTERS since 1845

The Legal Market & how to seek the best professional opportunities

Tina Lombardi

Webinar

LA PROFESSIONE DEL LEGALE IN-HOUSE: opportunità di carriera e strategie di crescita

1. Short Presentation – in2law
2. The Legal Market
3. How to seek the best professional opportunities and be ready to win them!

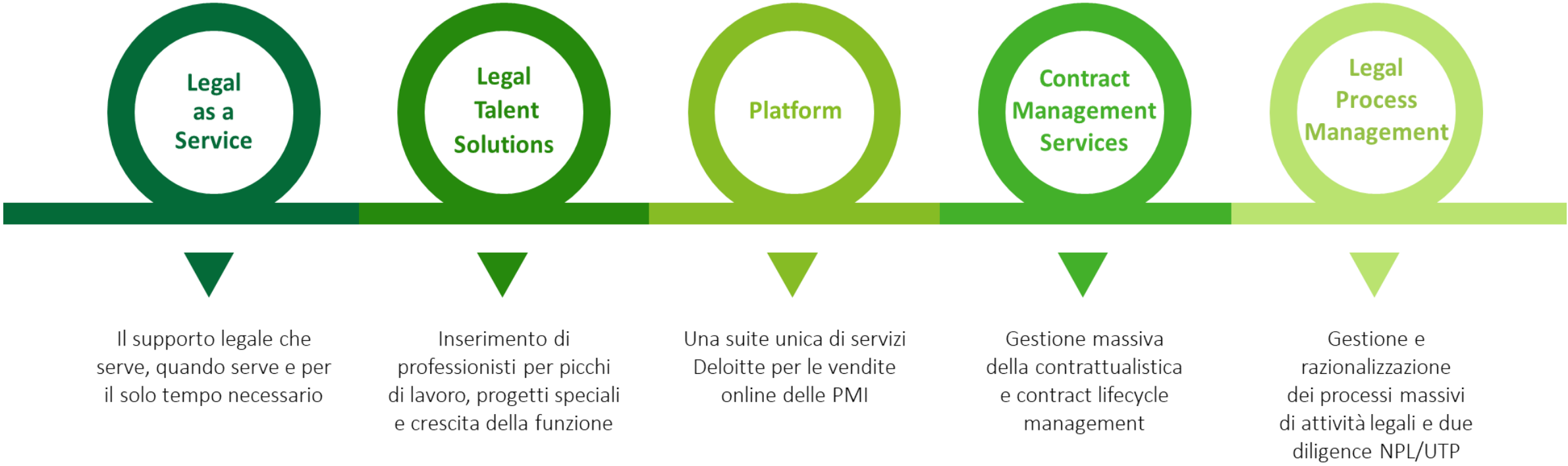
© In2Law S.r.l.

In2law è il primo provider di Legal Managed Services in Italia

Trasformiamo la complessità legale in un vantaggio competitivo per la tua azienda

I Legal Managed Services di in2law

Gli LMS sono **servizi legali alternativi** che offrono alle aziende un supporto concreto nel raggiungimento dei propri obiettivi di business. Attraverso risorse on-demand altamente qualificate e tool tecnologici all'avanguardia, in2law è in grado di supportare realtà di diverse dimensioni e settori, con o senza ufficio legale interno, nel raggiungimento dei propri obiettivi di business e nell'ottimizzazione dell'ecosistema legale.



© In2Law S.r.l.

The Legal Market

Where is it going

It’s busy!

Nonostante l'incertezza politica ed economica globale, le aziende continuano a investire per rafforzare la loro struttura corporate in Italia e all’estero.

Le funzioni legali interne non fanno eccezione

Man mano che l’ecosistema legale diventa sempre più **regolamentato** e complesso, i team in-house sono sempre più strutturati e influenti. Nella professione in-house il mercato è sempre più **competitivo** nella ricerca dei migliori talenti.

I team legali delle grandi aziende si trovano a dover **gestire volumi di contratti**, a dover rispondere a un numero di clienti interni sempre in crescita e lo **sviluppo tecnologico** rende il cambiamento una costante.

© In2Law S.r.l.

Sviluppi recenti

Il Post-pandemia e la recente crisi*

2021-2022

Il mercato legale è stato ed è ancora molto attivo!

- Nel post pandemia l'economia globale ha conosciuto una **crescita senza precedenti**, e l'industria legale non è stata da meno.
- Il PIL italiano nel **2021** è cresciuto del **6,5%.** Le aziende hanno quindi per sostenere tale crescita hanno **potenziato le attività di recruitment**, incluse quelle legali.
- Anche nel **2022**, nonostante la guerra, la crisi energetica e l'aumento dei prezzi, la **tendenza non si è arrestata** e le conseguenze della crisi non hanno – ancora - manifestato il loro impatto.

,

TENDENZE

Quali sono i trend?

- **L'aumento degli stipendi** è la conseguenza del ruolo più centrale del legale interno, oggi non più solo tecnico e business partner ma garante e baricentro dei valori dell'azienda, anche abbracciando nuovi ambiti (ESG).
- A questo dato si accompagna una tendenza ad un maggior **insourcing del legal work**.
- La pandemia ha **cambiato il mondo del lavoro** (fenomeno della «great resignation») **e le priorità** soprattutto dei giovani sono il work-life balance, oltre ad un ambiente di lavoro stimolante ed una crescente attenzione alla responsabilità sociale.
- **L'equilibrio tra smart working e presenza** si è attestato tra il **30/70%** e il **40/60%**, e le aziende che non offrono questo tipo di opzione fanno fatica ad attrarre talento

*Italy in-house legal market report and salary guide 2022 2023 di Taylor Root

© In2Law S.r.l.

Prospettive

Cosa aspettarsi dal 2023*

VUCA (volatility, uncertainty, complexity and ambiguity)

Prospettive di rallentamento dell'economia legate alla crisi energetica ed al contesto politico internazionale. Cambiamento attitude dei legali.

MODELLI ORGANIZZATIVI IBRIDI

Le imprese continueranno a attuare modelli organizzativi aziendali ibridi, richiedendo e offrendo flessibilità.

ATTITUDE AL CAMBIAMENTO

Il 70% dei legali aziendali e il 58% di quelli delle law firm ritengono molto o abbastanza probabile lasciare la propria posizione. A fronte delle aspettative di sviluppo di carriera e promozioni, appena il 39% dei legali afferma che la propria organizzazione è capace di gestire i talenti, mentre appena il 33% è in grado di attrarre gli avvocati e motivarli a restare.

TECNOLOGIA

Gli avvocati – soprattutto quelli in-house- si aspettano di lavorare con le tecnologie: l'87% ritiene sia estremamente o molto importante che il corporate legal office faccia ricorso a strumenti tecnologici.

NUOVI ORIZZONTI PER IL LEGALE

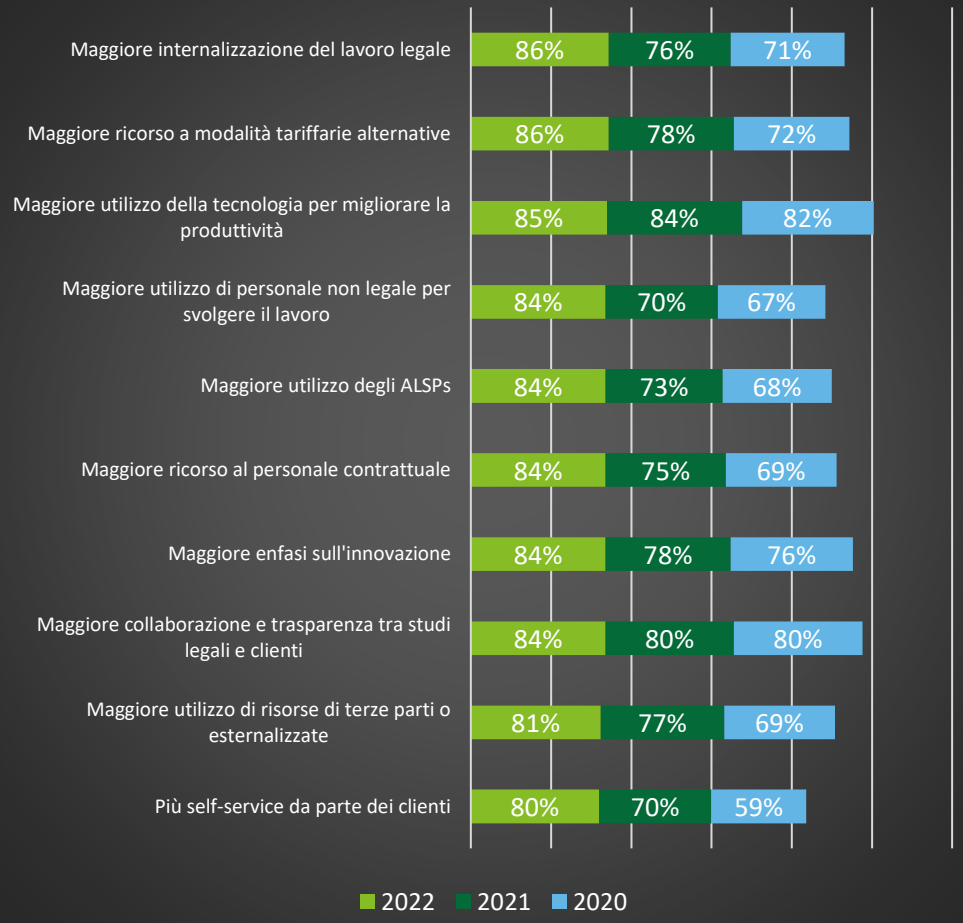
L'innovazione tecnologica ed le competenze ESG sono diventati centrali per la professione legale in-house, creando nuove opportunità di carriera.

* The Wolters Kluwer Future Ready Lawyer, 2022 Survey Report

The changing legal department

Le principali sfide per gli uffici legali sono: gestire le crescenti esigenze dell'ufficio legale interno, influenzare il cambiamento negli studi legali e migliorare le operazioni legali e la gestione dei progetti legali

Cambiamenti previsti all'interno dei dipartimenti legali



Tecnologie classificate da avvocati aziendali

- Legal matter management
- Contract management software / contract analytics
- Document management
- Cybersecurity & encryption tools
- E-signature
- Corporate housekeeping (e.g., entity management)
- Corporate e-meetings and e-voting management
- Knowledge management
- Third-party risk management
- Legal spend management
- Decision support tools (e.g., predictive analytics)
- Digital court proceedings
- Collaboration software
- E-discovery

2022 Finding

Sempre più avvocati d'azienda affermano che queste tecnologie di trasformazione avranno un impatto sulla loro organizzazione nei prossimi 3 anni, ma meno del 40% le comprende molto bene

© In2Law S.r.l.

New Law – what is it?

I dipartimenti legali in-house stanno implementando l'automazione/serializzazionde dei processi legali ordinari nel tentativo di "liberare» i legali e consentire loro di svolgere un lavoro più sofisticato basato su progetti - la sfida è «do less with more».

Soluzioni innovative per migliorare l'efficienza dei dipartimenti legali
- aumento dei fornitori di servizi legali e degli avvocati ad interim..

Primo esperimento: Axiom Law – ora un turonver di $ 380 M

Poi: Lawyers on Demand, Eversheds Agile, Pinsent Mason's Vario, A&O Peer to Point, Riverlaw, Obelisk...

E in Italia?

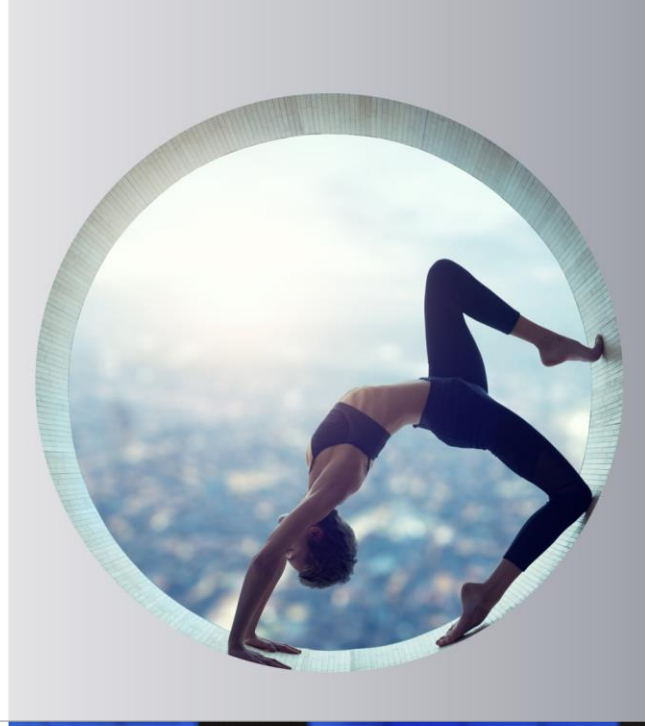
© In2Law S.r.l.

INNOVAZIONE

Siamo pionieri di una trasformazione radicale nella professione legale e nelle modalità del suo esercizio

FLESSIBILITÀ

Rispondiamo alle necessità del cliente, lavorando presso la sua sede o da remoto, calibrando il flusso di lavoro a seconda delle esigenze dei nostri business partner



in2law

COMMUNITY

Siamo un network di professionisti che condivide gli stessi valori e che collabora ogni giorno per rivoluzionare il mondo dei servizi legali

EFFICIENZA

Ci allineiamo alle esigenze e al budget del cliente, razionalizzando i costi ed ottimizzando l'ecosistema legale

Come ricercare le migliori opportunità professionali ed essere pronti a conquistarle

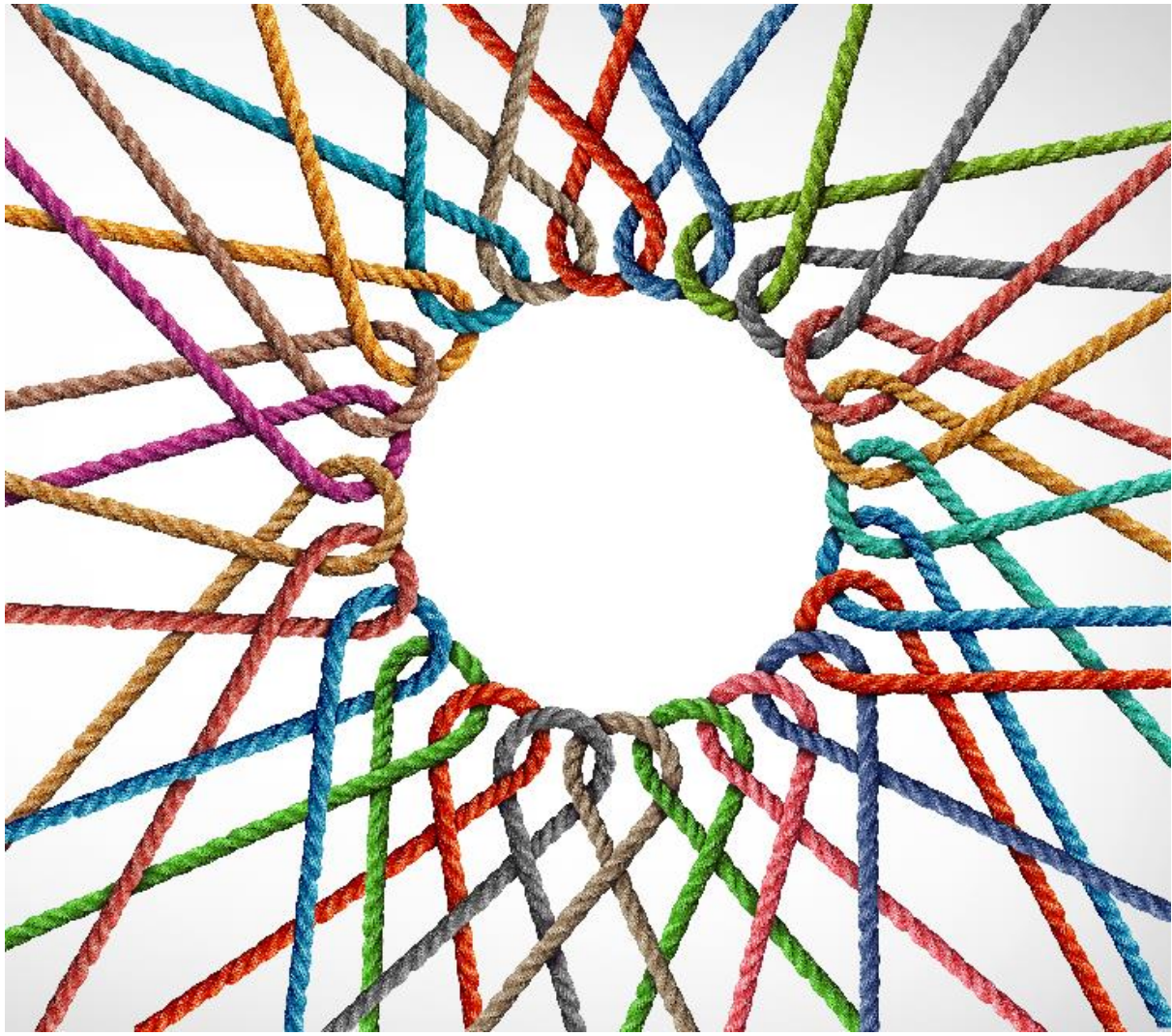
COSA DOVRESTI FARE?

- Ricerca aziende, team e sviluppi
- Tieniti aggiornato sull'attualità
- Aggiorna il tuo CV
- Assicurati che il tuo LinkedIn sia aggiornato (il 70% dei datori di lavoro utilizza i social media per assumere)
- Sii proattivo e determinato

© In2Law S.r.l.

COMPETENZE NON TECNICHE NECESSARIE PER GLI AVVOCATI D'IMPRESA

- **Abilità comunicative**: capacità di adattare le comunicazioni a diversi tipi di pubblico e tradurre questioni complesse in linguaggio non giuridico.
- **Capacità di sviluppare relazioni** con altri colleghi ed essere un team player.
- **Capacità di essere strategici**, di anticipare i problemi e stimare i rischi, di comprendere il business.
- **Capacità di gestire progetti**, essere resilienti sotto pressione per fornire consulenza su questioni e aree del diritto (spesso con tempo / fatti limitati).Comprendi la cultura della tua azienda e sii proattivo e adattabile.



© In2Law S.r.l.

Prepararsi per la selezione –
CV assessment & interview preparation

Laura Tomei

Member firms and DTTL: Insert appropriate copyright
[To edit, click View > Slide Master > Slide Master]

Interview preparation

Come preparare il colloquio

GET READY

- Durante il colloquio, sistemati in un posto tranquillo e confortevole, senza distrazioni.
- Alcune domande potrebbero avere come oggetto il tuo stile di lavoro. Cerca di non focalizzartici troppo.
- Quando rispondi alle domande, sii conciso ma dettagliato.
- Dress code: Business casual

BE READY

- Prima del colloquio, prenditi del tempo per conoscere l'azienda, i loro valori, principi, prodotti/servizi e i vari team

GREAT ANSWERS

- Assicurati che ogni risposta abbia un inizio, una parte centrale e una conclusione. Descrivi la situazione o il problema, le azioni che hai intrapreso e il risultato.
- Prepara brevi descrizioni di situazioni diverse che hai affrontato e sii pronto a rispondere alle domande di follow-up con maggiori dettagli. Seleziona esempi che mettano in evidenza le tue abilità uniche e che dimostrino che hai corso rischi, avuto successo, fallito e che sei cresciuto nel processo.
- Le specifiche sono fondamentali; evita le generalizzazioni. Fornisci un resoconto dettagliato di una situazione per ogni domanda a cui rispondi ed usa dati o metriche per supportare il tuo esempio.
- Sii disponibile e diretto. Non abbellire o omettere parti della storia

© In2Law S.r.l.

Interview preparation

Tips

TIP	
INTERVIEW TIP 1	È consentito fare riferimento allo stesso scenario più di una volta, se necessario, ma si consiglia vivamente di utilizzare esempi diversi per rispondere alle varie domande. Ciò fornirà ai recruiter un set di dati più ampio da utilizzare, come base per andare avanti nel processo di intervista..
INTERVIEW TIP 2	L'azienda è un'organizzazione basata sui dati, quindi preparati a parlare di come hai fissato gli obiettivi e di come gli hai monitorati e misurati. Menziona quali sono stati i tuoi compiti e le tue responsabilità personali rispetto a quelli del team, dove hai in prima persona ottenuto risultati eccezionali e dove hai commesso errori e imparato a fare le cose in modo diverso. Gli esempi in cui hai messo al primo posto sia i clienti interni (colleghi, team che hai supportato, ecc.) che i clienti esterni (stakeholder esterni al tuo team / organizzazione) saranno di particolare interesse per l'azienda.
INTERVIEW TIP 3	Usa esempi recenti. Gli esempi dovrebbero riferirsi a situazioni verificatesi negli ultimi anni; tuttavia, assicurati di riportare risultati chiari, altrimenti non si riuscirà a fornire una risposta STAR completa.

© In2Law S.r.l.

Interview preparation

STAR METHOD (Situation, Task, Action, Result)

TIP	
SITUATION	Descrivi la situazione in cui ti trovavi o il compito che dovevi portare a termine. Fornisci dettagli sufficienti affinché l'intervistatore comprenda la complessità della situazione. Questo esempio può provenire da un precedente lavoro, progetto scolastico, attività di volontariato o qualsiasi evento rilevante.
TASK	A quale obiettivo stavi lavorando?
ACTION	Descrivi le azioni che hai intrapreso per affrontare la situazione con una quantità adeguata di dettagli e mantieni l'attenzione su di te. Quali passi specifici hai fatto? Qual è stato il tuo contributo particolare? Fai attenzione a non descrivere cosa ha fatto il team o il gruppo quando si parla di un progetto. Facci sapere cosa hai effettivamente fatto. Usa la parola io non "noi" quando descrivi le azioni.
RESULT	Descrivi il risultato delle tue azioni e non essere timido nel prenderti il merito del tuo comportamento. Quello che è successo? Come si è concluso l'evento? Cosa hai realizzato? Cos'hai imparato? Fornisci esempi utilizzando metriche o dati, se applicabile.

© In2Law S.r.l.

Deloitte.

in2law

Important notice

This document has been prepared by In2Law S.r.l. S.B. a Socio Unico for the sole purpose of enabling the parties to whom it is addressed to evaluate the capabilities of In2Law S.r.l. a Socio Unico to supply the proposed services.

The information contained in this document has been compiled by In2Law S.r.l. a Socio Unico and may include material obtained from various sources which have not been verified or audited. This document also contains material proprietary to In2Law S.r.l. a Socio Unico . Except in the general context of evaluating the capabilities of In2Law S.r.l. a Socio Unico, no reliance may be placed for any purposes whatsoever on the contents of this document. No representation or warranty, express or implied, is given and no responsibility or liability is or will be accepted by or on behalf of In2Law S.r.l. a Socio Unico or by any of its partners, members, employees, agents or any other person as to the accuracy, completeness or correctness of the information contained in this document.

Other than stated below, this document and its contents are confidential and prepared solely for your information, and may not be reproduced, redistributed or passed on to any other person in whole or in part. If this document contains details of an arrangement that could result in a tax or insurance saving, no such conditions of confidentiality applies to the details of that arrangement (for example, for the purpose of discussion with tax authorities). No other party is entitled to rely on this document for any purpose whatsoever and we accept no liability to any other party who is shown or obtains access to this document.

This document is not an offer and is not intended to be contractually binding. Should this proposal be acceptable to you, and following the conclusion of our internal acceptance procedures, we would be pleased to discuss terms and conditions with you prior to our appointment.

In2Law S.r.l. a Socio Unico, a company, registered in Italy with registered number 13086660159 and its registered office at Via Tortona no. 25, 20144, Milan, Italy, is an affiliate of Deloitte Central Mediterranean S.r.l., a company limited by guarantee registered in Italy with registered number 09599600963 and its registered office at Via Tortona no. 25, 20144, Milan, Italy.

Deloitte Central Mediterranean S.r.l. is the affiliate for the territories of Italy, Greece and Malta of Deloitte NSE LLP, a UK limited liability partnership and a member firm of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, a UK private company limited by guarantee ("DTTL"). DTTL and each of its member firms are legally separate and independent entities. DTTL, Deloitte NSE LLP and Deloitte Central Mediterranean S.r.l. do not provide services to clients. Please see www.deloitte.com/about to learn more about our global network of member firms.

© 2022 Deloitte Central Mediterranean. All rights reserved.