



---

# LE INTERVISTE DI 4cLegal

---



BALDI & PARTNERS

AVVOCATI E COMMERCIALISTI

Francesca Baldi, Senior partner di Baldi & Partners



**Francesca Baldi**  
Senior partner  
Baldi & Partners

# 1

## Quella volta che... Ci racconti un caso memorabile

Non so se si tratti di un caso memorabile, ma sicuramente è una circostanza che non dimenticherò! Venni chiamata da un nostro cliente, la cui azienda ha diverse filiali all'estero, per seguire una controversia a Chicago. Ricevetti la richiesta solo qualche giorno prima della data della riunione e dovetti passare il tempo in aereo studiando la documentazione, senza tempo per riposare. Per un ritardo nella partenza dal volo dall'Italia mancai la coincidenza a Francoforte, allungando il viaggio di diverse ore. Arrivata finalmente a destinazione, con le gambe ancora intorpidite dal volo ed il fuso orario che si faceva sentire, non trovai la valigia sul nastro trasportatore, ma poiché ero in ritardo non ebbi il tempo di andare allo sportello Lost & Found...



**Francesca Baldi**  
Senior partner  
Baldi & Partners

1

Praticamente un incubo! In taxi passai il tempo a parlare con la segretaria esecutiva del mio cliente affinché mi aiutasse a reperire un abito pulito per la riunione. Sembrava andare tutto storto, ma per fortuna i nervi e l'esperienza mi hanno sostenuta e riuscimmo a definire in via stragiudiziale la controversia, evitando così la causa.



**Francesca Baldi**  
Senior partner  
Baldi & Partners

## 2

# Gli ultimi rapporti sulla professione dicono che gli avvocati sono sempre più donne, come lo spiega?

Le statistiche dicono che il genere femminile sia il più numeroso nella popolazione mondiale, ma in realtà ritengo che le vere ragioni di un accesso sempre più numeroso delle donne alla nostra professione vadano trovate in una loro maggiore abilità nell'organizzare il lavoro, in una migliore concentrazione e determinazione nel raggiungimento degli obiettivi e, soprattutto, in una maggiore predisposizione a lavorare in gruppo. Tutte queste caratteristiche sono fondamentali nell'ambiente di lavoro attuale, che sempre di più richiede capacità di programmazione e di rapportarsi in team.



**Francesca Baldi**  
Senior partner  
Baldi & Partners

## 3 La formazione di un avvocato in Italia è teorica, lunga e complessa, se lei potesse riformare il sistema cosa farebbe?

Il contesto in cui oggi si muove un avvocato è ormai globale, mentre vi è sempre meno spazio per la figura del professionista che opera prevalentemente a livello locale. È quindi importante che un giovane che aspira alla professione legale faccia esperienze all'estero il prima possibile. Le Facoltà di Giurisprudenza di alcune Università italiane hanno compreso questa necessità, attivando corsi in lingua inglese e programmi di studio all'estero, ma c'è ancora molto da fare. Personalmente considero fondamentali le mie prime esperienze dopo la laurea negli Stati Uniti e nel Regno Unito. Per questo motivo il nostro Studio incoraggia tutti i giovani collaboratori neo-laureati a compiere percorsi simili.



**Francesca Baldi**  
Senior partner  
Baldi & Partners

Ciò è possibile anche perché lo Studio fa parte del Network internazionale di professionisti Geneva Group International (GGI), del cui Comitato Esecutivo sono la prima donna a far parte. Ritengo infine, sulla base della mia esperienza, che lo studio universitario sia ancora troppo basato sull'esposizione orale, mentre a mio avviso occorre che gli studenti facciano pratica fin da subito di una attività, la scrittura, così fondamentale per un avvocato.



**Francesca Baldi**  
Senior partner  
Baldi & Partners

## Qual è la sua opinione su deontologia e pubblicità nella vostra professione?

Il rapporto tra deontologia professionale e pubblicità resta una questione dibattuta, anche se oggi il nostro codice deontologico riconosce il diritto dell'avvocato e dello studio legale ad una pubblicità informativa, che comunque deve avere i requisiti della verità, correttezza, trasparenza, segretezza e riservatezza. Non c'è dubbio, quindi, che la pubblicità sia indispensabile per farsi conoscere in un mercato globalizzato, ma la correttezza e la veridicità richieste devono essere rispettate. Per me, infatti, la deontologia professionale è un faro, una regola di vita. Ritengo che un avvocato debba essere estremamente rigoroso in termini deontologici e che tale rigore sia richiesto anche al cliente nel rispettare le regole che sono proprie della sua attività, perché solo così si possono costruire rapporti proficui e durevoli nel tempo. Anche per tale motivo ho acquisito negli anni la convinzione che la migliore pubblicità rimanga la parola di un cliente soddisfatto.



Scopri tutte le expertise e i track record dello Studio sulla  
piattaforma **[www.4clegal.com](http://www.4clegal.com)**

4c s.r.l.

Corso Buenos Aires, 90 20124 – Milano

Numero verde 800136094

[info@4clegal.com](mailto:info@4clegal.com)