

Soft Skills

Oltre il giovanilismo: la sfida della longevità negli Studi professionali

di **Giulia Maria Picchi** - Senior partner Marketude

Seminario di specializzazione

Incisi e altri segreti della lingua processuale persuasiva

Scopri di più

Per anni gli Studi professionali hanno costruito gran parte della loro strategia di sviluppo attorno ai giovani: i praticanti da formare, i collaboratori dinamici da far crescere, i nuovi partner da inserire. La narrativa dominante era quella del “ricambio generazionale”.

Ma i dati demografici ci costringono a rivedere questo paradigma.

Secondo il World Health Organization, entro il 2030 una persona su sei nel mondo avrà più di 60 anni; in Italia, l'ISTAT conferma che la fascia over 65 è già oggi molto significativa, circa il 25% della popolazione.

E mentre la natalità cala, la vita professionale si allunga: molti avvocati, notai e commercialisti continuano a esercitare ben oltre i 65 anni, spesso con ruoli chiave per la continuità dello Studio.

A complicare ulteriormente il quadro c'è un altro dato: **il calo delle iscrizioni alle professioni**. Negli ultimi anni le statistiche hanno registrato una diminuzione di nuovi ingressi sia negli ordini degli avvocati sia in quelli dei commercialisti. Questo significa che il ricambio generazionale non solo è più lento, ma non è nemmeno garantito. Le nuove leve sono meno numerose e questo rende ancora più urgente valorizzare chi è già all'interno dello Studio e creare un ecosistema in grado di trattenere e motivare i talenti.

Non si tratta quindi solo di una questione di numeri, ma di un cambiamento che ridisegna il modo stesso di concepire le carriere, i servizi ai clienti e l'organizzazione interna degli Studi.

[CONTINUA A LEGGERE](#)



Seminario di specializzazione

Incisi e altri segreti della lingua processuale persuasiva

[Scopri di più](#)