

# Iurance

---

*Partner placement*  
per studi legali in Italia.

# Partner placement *per studi legali* in Italia.

**I**urance è una boutique di legal search con sede a Milano. Aiutiamo gli studi legali a inserire partner e senior associate — un mandato alla volta, in retainer, in riserbo.

Il mercato in cui operiamo è ristretto: qualche centinaio di partner tra gli studi di riferimento a Milano e Roma. Lo conosciamo nome per nome, e trattiamo con cura le informazioni che ci vengono affidate.

*Non è un volume. È una disciplina.* Meno di dieci mandati all'anno. Per scelta, non per mancanza di richiesta.

# La pratica del *partner placement* non è la pratica del *recruitment*.

Il recruitment vive di volumi. Assume fungibilità: più fascicoli, più match, più fee. Nel mercato partner la fungibilità non c'è — solo un piccolo gruppo di professionisti con book, culture e ragioni precise per muoversi. Il mestiere sta nel sapere chi, e quando.

## §I Il mandato

Il mandato viene prima della ricerca. Lo scriviamo insieme — settimane, non giorni — per definire cosa richiede davvero la posizione, quale compenso è praticabile, cosa lo studio offre oltre al compenso. Il mandato governa tutto ciò che segue.

## §II L'approccio

Diretto, individuale, off-record. Nessun database venduto. Nessun InMail di massa. Presentazioni da practice a practice.

## §III La valutazione

Leggiamo il book. Leggiamo il fit culturale. Lasciamo che il professionista legga lo studio senza la nostra pressione.

## §IV La transizione

I trasferimenti di partner falliscono per ragioni che affiorano dopo la firma. Restiamo per il primo anno, in silenzio, se richiesto.

## Dove *lavoriamo.*

Lavoriamo a livello partner e senior associate nelle dieci practice che seguono, per studi italiani e internazionali con presenza a Milano.

01 Corporate · M&A

02 Private equity

03 Capital markets

04 Banking & finance

05 Restructuring & insolvency

06 Tax

07 Employment

08 IP

09 Litigation & arbitration

10 Regulatory

ALTA INTENSITÀ DI DOMANDA ·  
2025-2026

Private equity · Leveraged e private credit · Golden Power e FDI ·  
Restructuring · Tech regulatory.

SENIORITY

Solo partner e senior associate.

GEOGRAFIA

Milano primaria. Roma su retainer. Altre città su segnalazione.

## Il mercato italiano *in cinque numeri.*

# 165

PASSAGGI DI SOCI FRA STUDI ITALIANI · 2024

# €112 M

FATTURATO SPOSTATO FRA STUDI · 2024

# €3,8 mld

GIRO D'AFFARI TOP-50 STUDI ITALIANI · 2024

# -42%

EQUITY PARTNER MOVIMENTATI 2025 VS 2024

# 49%

NOMINE PARTNER 2025 SENZA EQUITY

Il mercato italiano dei grandi studi è piccolo e concentrato: i primi 10 studi generano il 60% del fatturato, i primi 20 il 78%. Circa 1.500 partner equity fra Milano e Roma, conosciuti al mercato uno per uno.

Il 2024 ha portato l'Italia al quarto posto europeo per private equity — €56 mld di deal value, +100% anno su anno. Il 2025 è stato di raffreddamento: il lateral market si è spostato dal single hire al team lift-out, dal ruolo equity al ruolo ibrido. Le aperture di nuovi uffici internazionali a Milano avvengono sempre più spesso per sottrazione di team da studi rivali, non per greenfield.

# Dove una *boutique* fa la differenza.

## 01 Perimetro dichiarato

Partner equity, salary partner, senior associate. Dieci practice. Milano primaria, Roma su retainer. Fuori da qui, non operiamo.

## 02 Mapping profondo

Circa 1.500 partner equity fra Milano e Roma — li seguiamo per practice area, track record, conflict perimeter, segnali di mobilità. Una lettura che un headhunter generalista globale, con trenta mercati nel portfolio, difficilmente costruisce dalla headquarter di Londra.

## 03 Team lift-out

Il vettore strategico dominante del 2024-2025. Coordinare 5-20 professionisti per 6-12 mesi richiede project management — conflict mapping, preavviso, non-solicit, continuità client, compattezza del team in transizione. Lo facciamo noi. Il generalista fa search.

## 04 Benchmark compensation

In Italia non esiste l'equivalente del NALP americano. Con il 49% delle nuove nomine partner non-equity, la struttura delle retribuzioni è sempre meno leggibile dall'esterno. Il nostro dato si costruisce con 30-50 conversazioni all'anno — non si compra in report.

---

## Sul *rapporto*.

Lavoriamo in retainer, su mandato esclusivo. Gli incarichi a success fee e i mandati paralleli sullo stesso ruolo per studi diversi non rientrano nel nostro modello. Preferiamo dirlo prima: se riteniamo di non poter condurre bene un mandato, lo condividiamo all'avvio.

---

CADENZA	< 10 mandati / anno
SHORTLIST	4-6 settimane
CLOSING	3-5 mesi
MEDIO	
FEE	Retainer in tre tranches — avvio · shortlist · signing

---

---

«*Un mandato alla volta.  
Quello è il servizio.*»

# Iurance

---

INCONTRI *confidential@iurance.com*

WEB [iurance.com](http://iurance.com)

SEDE Milano · Roma

PRATICA Partner placement

CADENZA < 10 mandati · anno