



**OPERAZIONE
LONDRA
PER GRIMALDI**



**Legalcommunity
Finance & Tax
Awards 2015**



**Zitiello: «Diversificare
per non essere
degli yesmen»**



**Gabetti: «Real estate,
meno «venditori»
più consulenti»**

M & A

LA SPALLATA



**Duecento operazioni
nel primo trimestre
2015. Tornano i big
deal. Il valore del
mercato schizza del
200% a 25 miliardi.
E gli italiani ridiventano
i protagonisti**



Indice a icone

Elenco segnalibri

Numero

Bookmark

Condivisione della pagina via social o mail

Cerca

Indice

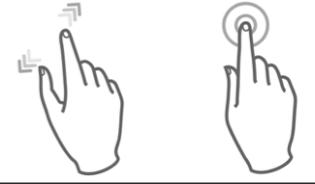


Clicca per andare all'indice

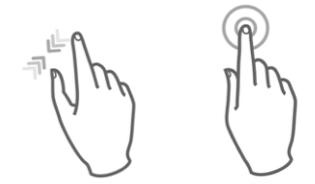
Scorrimento orizzontale



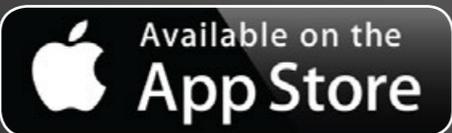
Spread o doppio click per ingrandire



Pinch o doppio click per diminuire



Click in alto per il menu



TARIFFE, STUDI INTERNAZIONALI E IL RISCHIO DI CORTOCIRCUITO

di nicola di molfetta



L'attività degli studi internazionali in Italia ha sempre dovuto fare i conti con le peculiarità del nostro Paese sul piano culturale, economico e sociale. Il peggior errore commesso in passato da quasi tutte le insegne straniere calate a “conquistare” la Penisola è stato quello di pensare che a Londra o a Roma, a New York o a Milano, il business di uno studio legale, alla fin fine, potesse seguire le stesse regole, le stesse logiche e le stesse dinamiche.

Sbagliato. E questa è una lezione che tutti gli studi di matrice straniera hanno mandato a memoria nel corso degli ultimi sette anni, rivedendo e ripensando in vario modo la loro presenza in Italia, cercando e (in molti casi) trovando un proprio centro di gravità più o meno permanente che rendesse possibile la presenza del loro brand su una piazza che, nel bene o nel male, resta comunque tra le prime 10 economie del mondo.

Una questione, tuttavia, resta ancora aperta nella gestione delle relazioni tra gli avamposti italiani e i quartier generali delle law firm di matrice anglosassone. Si tratta della definizione del costo delle prestazioni dei soci di stanza negli uffici di Milano o Roma.

L'esistenza di un delta tra il valore delle ore fatturabili in Italia e quello delle billable hour in piazze



...Oggi, il costo del lavoro giornaliero di un avvocato nell'ambito di un contratto di consulenza continuativa è sceso a meno di 30 euro



mediamente nemmeno ai 400 euro l'ora. Sulla carta, sono solo i "brand partner" ovvero i soci che da soli valgono buona parte dell'avviamento di uno studio che possono teoricamente pretendere cifre nell'intorno degli 800 euro l'ora per il proprio lavoro.

Così, mentre dopo il 2009 le tariffe in Inghilterra hanno ripreso a crescere, in Italia hanno continuato a calare o hanno cominciato a ristagnare, restando imbrigliate nell'incapacità degli studi legali di gestire la leva tariffaria. La gara al massimo ribasso (oggi, il costo del lavoro giornaliero di un avvocato nell'ambito di un contratto di

consulenza continuativa è sceso a meno di 30 euro) che ha dettato legge nella competizione tra legali a qualsiasi livello, ha creato un nuovo habitat in cui per poter esistere o resistere bisogna riuscire a rendere economicamente sostenibile e redditizia una struttura che mediamente non potrà (se non in rarissimi casi) pretendere mai più di 400 euro l'ora per il lavoro di uno dei propri soci. E questo, sempre che i clienti accettino di pagarle quelle ore e non pretendano che il servizio venga fornito a una cifra complessiva predeterminata e non rinegoziabile.

Questo calo delle tariffe, dunque, ha anche ampliato la distanza tra i soci italiani e quelli delle sedi estere di alcuni studi internazionali che, di nuovo come dieci anni o quindici anni fa, faticano a capire come mai in Italia i propri clienti possano usufruire di billable hour da hard-discount mentre a Londra o negli Usa debbano pagare parcelle più salate. La mediazione culturale, stavolta, si sta rivelando più difficile che in passato. Con quali conseguenze, lo scopriremo nei prossimi mesi. 📢

nicola.dimolfetta@legalcommunity.it
 @n_dimolfetta

N. 35 del 13.04.15



by legalcommunity



M&A
LA SPALLATA

Duecento operazioni nel primo trimestre 2015. Tornano i big deal. Il valore del mercato schizza del 200% a 25 miliardi. E gli italiani ridiventano i protagonisti

Mag by legalcommunity.it è una newsletter di legalcommunity.it

Direttore
nicola.dimolfetta@legalcommunity.it
 con la collaborazione di
laura.morelli@financecommunity.it

Centro Ricerche
vincenzo.rozzo@legalcommunity.it
 con la collaborazione di
cristina.testori@legalcommunity.it

Grafica e impaginazione: grafica@legalcommunity.it
 Hicham R. Haidar Diab • www.kreita.com

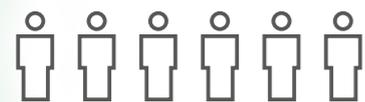
Legalcommunity S.r.l. • Via Savona, 123
 20144 Milano • Tel. 02.84.24.38.89
info@legalcommunity.it • www.legalcommunity.it

Amministratore unico
aldo.scaringella@legalcommunity.it

Eventi e Comunicazione
stefania.bonfanti@legalcommunity.it
 con la collaborazione di
francesca.avenale@legalcommunity.it

Per informazioni e pubblicità
info@legalcommunity.it

IP & TMT ²⁰¹⁵ Awards



by **legalcommunity**.it

11.05.2015

LA GIURIA

IPPOLITO BANFI

Legal & General Affairs Manager, Kartell

GIUSEPPE BELLAZZI

Responsabile dell'Ufficio Contratti Immobiliari e di Fornitura, Intesa Sanpaolo Group Services

CLAUDIO BERGONZI

Segretario Generale, Indicam

PIERANGELO BIGA

Presidente e Managing Partner, ICM International

PAOLA BROVELLI

General Counsel, Samsung Electronics Italia

VALERIO BRUNO

Director of Legal Services Contracting, Accenture

MARILÙ CAPPARELLI

Senior Regional Counsel, Head of Legal Italy, Greece and Turkey, Google

FRANCESCO CARDUCCI

Direzione Legale, Parmalat

CRISTIANO CORI

Senior Counsel Intellectual Property, GE Oil & Gas

EUGENIO CORTINOVIS

General Counsel Italy, Greece Cyprus, Malta and Vimpelcom Global Account Alcatel-Lucent

BARNABA COSTALONGA

Senior Director Legal & Business Affairs, Viacom International Media Networks Italia

ANTONINO CUSIMANO

General Counsel, Telecom Italia

FRANCESCO DE LUCA

Licensing Director, Gruppo Cartorama

ANDREA DE MIN

Head of Legal & Compliance, Alcon Italia

ANGELO DI GREGORIO

Professore Ordinario di Economia e Gestione delle Imprese, Università degli Studi di Milano-Bicocca

FEDERICA FERRINI

Legal Counsel Coca-Cola Italia

JACOPO FUSAIA

Console Onorario, Repubblica di Indonesia

NICCOLÒ GIORA

IPR, Brand and Commercial Legal Counsel, Vodafone Omnitel B.V.

TANYA JAEGER DE FORAS

Vice President & Deputy General Counsel EMEA, Luxottica Group

GIACOMO LEO

General Counsel, Poltrona Frau

GIUSEPPE MASTROMATTEO

Chief Creative Officer, Ogilvy Italy

ELENA MAURI

General Counsel, Belstaff Group

ELENA MORINI

General Counsel, Moleskine

MONICA NANNARELLI

General Counsel, Morellato Group

FRANCESCO PAOLINO

Senior Legal Counsel, Italy Lead Avanade

ALESSANDRA PAPA

Vice President Legal and Corporate Affairs, Italiaonline

PAOLO QUAINI

Group General Counsel, OTB

FABIO RAPETTI

Head of Legal & Corporate Affairs, 360 Payment Solutions

LUCA SANFILIPPO

General Counsel, Sky Italia

STEFANO SIGLIENTI

Presidente, Vintage Capital

MARCO TARTAUILL

Direttore Affari Legali, IBM Italy

ANNE-MARIE VAN DE KIEFT

Marketing Director Wellness and Skin Health Southern Europe, GlaxoSmithKline Consumer Healthcare

ESTHER VAN WEERT

Pharma Healthcare Compliance Leader Europe, Roche

08

Schiavello e Fava
si mettono in proprio



13

Tre settimane
a tutto m&a



19

Operazione Londra
per Grimaldi



24

M&a, gli studi e gli
avvocati protagonisti
del I trimestre 2015



32

Al via Amtf:
start up legale
“anfibia”



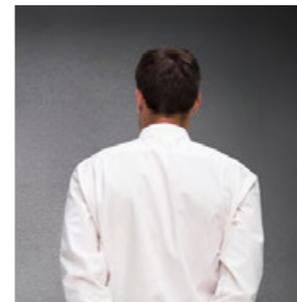
Zitiello:
«Diversificare per non
essere degli yesmen»

34



Real estate,
meno “venditori”
più consulenti

40



Reati aziendali,
uno stress test
per i modelli 231

45



Avvocato in Uk, dove
non serve la laurea
in giurisprudenza

52



Legalcommunity
Finance & Tax
awards 2015

58

ECR, NUOVA INSEGNA PER L'ANTITRUST

Nasce Ecr Legal, studio specializzato in diritto dell'Unione Europea, diritto della concorrenza e regolamentazione dei mercati, fondato da **Claudia Cattarin, Flora Santaniello, Gabriella Scionti** e **Adele Sodano**.

Un team, tutto al femminile, caratterizzato da un trascorso comune in primari studi legali italiani e internazionali. Cattarin e Scionti, prima di mettersi in proprio hanno lavorato per diversi anni in Allen & Overy, Flora Santaniello arriva da Simmons & Simmons mentre Adele Sodano è una ex Chiomenti.

Ecr Legal vuole posizionarsi sul mercato come una realtà innovativa, in grado di proporre servizi di consulenza di alto profilo sia alle imprese che agli studi legali privi di una competenza antitrust e regolamentare interna. Lo studio ha due sedi: Roma e a Bruxelles, piazze strategiche per la consulenza in materia di diritto dell'Unione Europea e della concorrenza. 🇮🇹

SCHIAVELLO E FAVA SI METTONO IN PROPRIO

Nuova iniziativa professionale per **Giuseppe Schiavello** e **Ilaria Fava**. I due avvocati, secondo quanto rivelato da *legalcommunity.it*, stanno dando vita a una boutique legale che si occuperà di diritto bancario e finanziario, commerciale, societario, m&a e contenzioso. La nuova organizzazione si chiamerà SF Avvocati e, tra le altre cose, lavorerà in partnership con Be law, realtà fondata nel 2009 da **Barbara Bettelli** attiva, tra le altre cose nel settore media ed entertainment.

Schiavello, prima di SF, ha lavorato in Gianni Origoni Grippò Cappelli, dov'era arrivato nel 2012 assieme a **Luigi Chessa** con il quale aveva lasciato Cdp, dov'era approdato dopo 15 anni trascorsi in Macchi di Cellere Gangemi. Fava, invece, arriva da Ughi e Nunziante dov'era approdata nel 2012. In precedenza, l'avvocata aveva lavorato nel proprio studio e prima ancora era stata vice president nell'ambito dell'ufficio legale di Deutsche Bank. 🇮🇹



Giuseppe Schiavello

SVOLTA MILANESE PER LIPANI CATRICALÀ

Nuova sede e nuovo socio per Lipani Catricalà & Partners. Lo studio di matrice romana sbarca a Milano con l'arrivo di **Giorgio Lezzi**, proveniente dallo studio legale Sza. «Abbiamo realizzato un progetto che avevamo in cantiere da tempo – dichiara **Damiano Lipani** – e che segna la determinazione dello Studio a rendere stabile la propria presenza a Milano. Questo è diventato possibile anche grazie alla partnership con Giorgio Lezzi che ci consentirà di continuare a seguire costantemente i clienti del nord Italia con l'accuratezza e l'attenzione che ci sono proprie».

Lezzi, che ha collaborato dal 2003 al 2015 con lo Studio Sza di Milano come senior associate, ha una consolidata esperienza nell'ambito del diritto degli appalti pubblici di lavori, forniture e servizi: è specializzato nell'assistenza e consulenza nella predisposizione di bandi e disciplinari di gara relativi all'affidamento di concessioni e di appalti pubblici - anche attraverso il sistema del project financing e delle altre forme di partenariato pubblico privato - in favore di enti territoriali, enti locali, enti pubblici e società incaricate della gestione di servizi pubblici locali e di committenza pubblica. Nel tempo ha sviluppato le sue competenze nella difesa di stazioni appaltanti e dei soggetti partecipanti a procedure ad evidenza e nella consulenza in favore degli enti aggiudicatori per le gare di affidamento dei contratti pubblici nei settori speciali, anche in relazione alle tematiche antitrust. 🏛️



Giorgio Lezzi

SOLLIMA SI METTE IN PROPRIO E LANCIA GSLEX

Diritto societario, del lavoro, previdenza sociale, contenzioso fiscale, contrattualistica: sono queste le aree di attività in cui opererà lo studio GSlex. Si tratta della boutique appena fondata da **Giuliano Sollima** (nella foto). L'avvocato ha seguito di recente l'acquisizione del 5% di CcC (Class China e-Commerce) da Class Editori e soprattutto, sempre per Cremonini, ha lavorato alla cessione di Inalca a IQ Made in Italy Investment Company. Prima di dare vita a GSlex, Sollima ha lavorato per oltre 22 anni in Sciumè & Associati. 🏛️



Giuliano Sollima

L'ESPERIENZA RAGGIUNGE
QUALSIASI OBIETTIVO.

IL SENSO DEL LAVORO
È ANCHE **QUESTO**.



Dal 1925 lavoriamo con il lavoro.
www.toffolettodeluca.it

 Ius Laboris Italy Global HR Lawyers
Toffoletto De Luca Tamajo
MILANO. NAPOLI. ROMA. BERGAMO.

I CINESI DI BOSS & YOUNG PRENDONO UN SOCIO ITALIANO

Dopo più di 13 anni di collaborazione con lo studio Chiomenti e un'esperienza maturata per 8 anni in Cina presso le sedi di Pechino e Shanghai, **Amedeo Celori** entra come partner in Boss & Young, uno degli studi legali cinesi leader in Cina, con circa 260 professionisti e sedi a Shanghai, Pechino, Chongqing, Wuhan e Nanchino. Celori, basato a Shanghai, sarà il socio responsabile del coordinamento delle assistenze in favore sia delle aziende italiane che operano in Cina che di quelle cinesi che investono in Italia. 🇮🇹



Amedeo Celori

CNF, MASCHERIN È IL NUOVO PRESIDENTE

Nella prima riunione amministrativa dopo il rinnovo elettorale, il Consiglio Nazionale Forense ha eletto come nuovo presidente **Andrea Mascherin**, già consigliere segretario nella scorsa consiliatura.

Eletto al Cnf dal distretto di Trieste, penalista, subito dopo l'elezione Mascherin ha annunciato una rinnovata stagione di impegno e di lavoro «a pieno ritmo».

Il Consiglio ha inoltre eletto i componenti dell'Ufficio di Presidenza: **Giuseppe Picchioni** (vicepresidente- distretto di Bologna), **Francesco Logrieco** (vicepresidente- distretto di Bari), **Rosa Capria** (consigliere segretario- distretto di Firenze), **Giuseppe Gaetano Iacona** (tesoriere- distretto di Caltanissetta).

Il nuovo plenum del Cnf, che rimarrà in carica fino al 2019, è composto tra 33 componenti, di cui otto avvocate, per rispetto del principio della rappresentanza di genere introdotto dalla legge di riforma dell'ordinamento professionale, prima in Italia e in Europa a farlo.

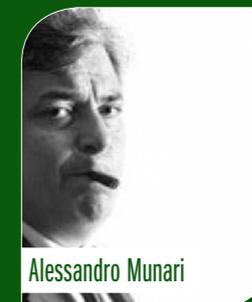
«Il nuovo Cnf lavorerà per promuovere l'impegno dell'Avvocatura per la ripresa sociale del Paese nel rispetto dei valori e principi di una società democratica; questo significa che al centro dell'impegno ci sarà la tutela dei diritti dei cittadini, che non devono essere sacrificati a valori meramente economici», ha dichiarato Mascherin. «Con specifico riguardo alle sfide che attendono la professione, è necessario un cambio di marcia verso una ulteriore modernizzazione della professione, con lo sguardo sempre attento alla tutela dei grandi valori che hanno fatto da sempre dell'Avvocatura il baluardo delle democrazie occidentali». 🇮🇹



Andrea Mascherin

BAFF, IL CINEMA SECONDO MUNARI

Si alza il sipario sull'edizione 2015 del Baff, il Busto Arsizio Film Festival, presieduto dall'avvocato **Alessandro Munari**, naming partner dello studio Munari Cavani. L'evento, dedicato quest'anno al regista **Mario Monicelli**, sarà inaugurato con un brunch il prossimo sabato 18 aprile in Piazza Castello a Milano. Ospite della giornata sarà **Sergio Castellitto**.



«L'idea nasce dalla scommessa tra un gruppo di amici che hanno deciso di fondare un festival cinematografico in una città normalmente non deputata a questo tipo di eventi, ma con una vocazione più industriale come Busto Arsizio», spiega Munari, da due anni alla guida del festival ma organizzatore fin dalla nascita, nel 2003. «Oltre a rappresentare l'evento - racconta l'avvocato -, con lo studio seguono anche tutte le questioni legali, come ad esempio i contratti con gli artisti e con tutti gli altri soggetti coinvolti». Nessun contributo economico da parte dello studio, però, «se non a titolo personale».

Il festival, riconosciuto e apprezzato per la sua qualità, ha ospitato negli anni personaggi come **Francis Ford Coppola** e **Michelangelo Antonioni**. E proprio a quest'ultimo è dedicata la scuola di cinema collegata al BAFF, l'"Istituto Cinematografico Michelangelo Antonioni", guidato sempre da Munari fin dalla sua nascita.

Conciliare l'attività legale con quella dedicata ad arte e cultura, per l'avvocato, «non solo è possibile ma è anche doveroso, soprattutto oggi che le pubbliche amministrazioni e gli sponsor non sono più in grado di fornire risorse a questo tipo di eventi». In questo senso «il ruolo del legale diventa quindi ancora più importante non solo in virtù della propria immagine o delle proprie conoscenze giuridiche, ma anche perché può sfruttare la propria rete di contatti e metterla, in questo modo, a disposizione della collettività». 🍿

TRE SETTIMANE A TUTTO M&A

L'arrivo dei cinesi in Pirelli è l'operazione simbolo del ritrovato slancio del settore che rappresenta oltre il 30% dell'attività degli studi legali d'affari.

Oltre un mandato su tre riguarda operazioni di m&a. L'ingresso di ChinaChem in Pirelli è l'operazione simbolo di un periodo estremamente proficuo per il settore che ha visto molti big

deal, come la vendita di World Duty Free e la fusione tra Yoox e Net-a-porter e operazioni di minori dimensioni ma elevato valore strategico come l'integrazione di De Padova in Boffi. Segnali di salute arrivano anche dal banking



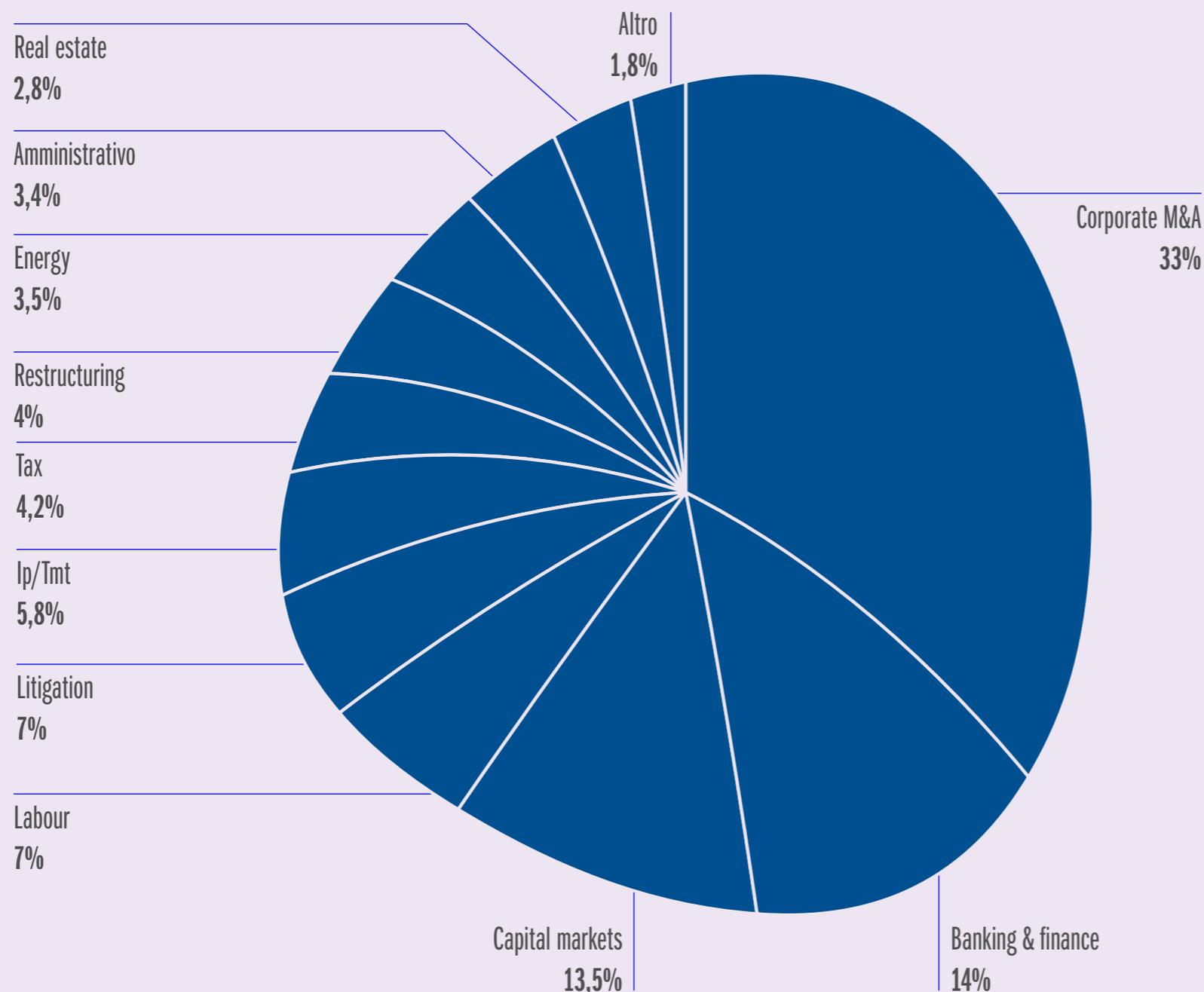
(14%). Mentre la gestione dei non performing loans si conferma un'attività in crescita.

TUTTI I LEGALI DELL'ACCORDO PIRELLI

L'arrivo del socio cinese in Pirelli porta la firma dello studio legale Pedersoli e Associati. [Come anticipato da *legalcommunity.it* il 20 marzo](#), sono stati gli avvocati della law firm di via Monte di Pietà ad assistere China National Chemical Corporation nell'operazione che la porta ad acquistare il 26,2% di Pirelli da Camfin. Al deal, sempre per ChinaChem hanno partecipato anche Clifford Chance, che si è occupato degli aspetti legali connessi al finanziamento e lo studio cinese Jun He per i profili di diritto cinese. Per Pedersoli ha agito una squadra di legali guidata da **Antonio Pedersoli** e **Andrea Gandini**, con **Luca Saraceni** junior partner, **Andrea Faoro** e **Francesca Leverone** senior associate, e il socio **Davide Cacchioli** con **Lisa Noja** junior partner per gli aspetti antitrust. Clifford Chance ha invece assistito le società cinesi per gli aspetti relativi al finanziamento che verrà assunto dalla Bidco, con un team cross-border guidato dai soci **Charles Adams** e **Giuseppe De Palma**, **Michael Dakin** e

I SETTORI CHE TIRANO

Suddivisione in percentuale delle operazioni segnalate, per comparto di attività

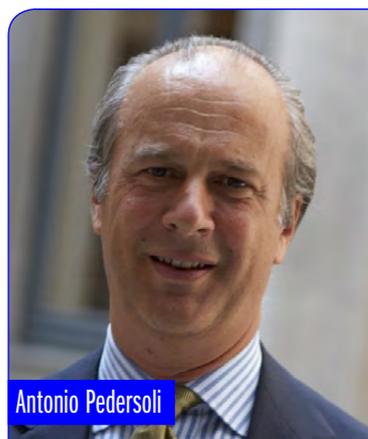


Maggie Lo.

L'operazione ha una struttura a dir poco articolata e ha visto ChinaChem, tramite la controllata China National Tire & Rubber Co (Cnrc), firmare un accordo per la compravendita e il co-investimento con Camfin e i suoi azionisti relativamente alla partecipazione del 26,2% del capitale ordinario di Pirelli detenuta da Camfin, assistita sul piano legale da Chiomenti e dallo studio Lombardi Molinari Segni, che si occupa delle questioni legate al finanziamento con la salary partner **Mara Fittipaldi**.

All'esito di questa operazione, dunque, si modifica profondamente l'assetto di controllo del gruppo milanese attivo nella produzione di pneumatici. Per Camfin ha agito un team di Chiomenti formato dai soci **Michele Carpinelli** e **Francesco Tedeschini** affiancati dagli avvocati **Renato Genovese**, **Francesca Villa** e **Alessandro Zappasodi**. Nell'ambito di questa operazione, i cinesi di ChinaChem si apprestano a prendere il posto dei russi di Rosneft come primo azionista della Bicocca. L'azionista russo è stato affiancato da un team di Linklaters formato dai soci **Giovanni Pedersoli** e **Pietro Belloni** più la managing associate **Marta Sassella** e il trainee **Matteo Tabellini**. Unicredit e Intesa (entrambe titolari di un 12% di Camfin)

* Periodo dal 24 marzo al 13 aprile 2015 • Fonte: legalcommunity.it



Antonio Pedersoli



Charles Adams



Giovanni Pedersoli



Francesco Gatti



Jeff Lawlis



Luciano Acciari



Mara Fittipaldi

sono invece state assistite da d'Urso Gatti e Bianchi con i soci **Francesco Gatti**, **Gianni Martoglia** e **Anton Carlo Frau**.

Cnrc ha anche sottoscritto un impegno con J.P. Morgan Limited, che agirà in qualità di arranger e di sottoscrittore del finanziamento del debito a servizio dell'acquisizione relativo all'operazione prospettata, inclusa l'Opa. Jp Morgan è stata affiancata dagli avvocati di Latham & Watkins con un team formato dai soci **Jeff Lawlis**, **Andrea Novarese**, **Maria Cristina Storchi**, **Christopher Kandel**, più il counsel **Ryan Benedict** e l'associate **Karan Chopra**. Per i profili tax da un team di Gianni Origoni Grippo Cappelli guidato dai partner **Luciano Acciari** e **Fabio Chiarenza**, supportati dal senior associate **Luciano Bonito Oliva**. All'operazione di finanziamento partecipano anche Unicredit e Intesa Sanpaolo

assistite sempre da d'Urso con il junior partner **Andrea Limongelli**.

- LA PRACTICE
Corporate m&a, banking, tax
- IL DEAL
Ingresso di China National Chemical Corporation in Pirelli
- GLI STUDI
Pedersoli e Associati, Chiomenti, Clifford Chance, Latham & Watkins, Linklaters, d'Urso Gatti e Bianchi, Lombardi Molinari Segni, Gianni Origoni Grippo Cappelli
- GLI AVVOCATI
Antonio Pedersoli, Andrea Gandini, Luca Saraceni, Andrea Faoro, Francesca Leverone, Davide Cacchioli, Lisa Noja (Pedersoli);

Michele Carpinelli, Francesco Tedeschini, Renato Genovese, Francesca Villa, Alessandro Zappasodi (Chiomenti); Charles Adams, Giuseppe De Palma (Clifford Chance); Giovanni Pedersoli, Pietro Belloni, Marta Sassella, Matteo Tabellini (Linklaters); Francesco Gatti, Gianni Martoglia, Anton Carlo Frau, Andrea Limongelli (d'Urso Gatti e Bianchi); Jeff Lawlis, Andrea Novarese, Maria Cristina Storchi, Christopher Kandel, Ryan Benedict, Karan Chopra (Latham & Watkins); Luciano Acciari, Fabio Chiarenza, Luciano Bonito Oliva (Gianni Origoni Grippo Cappelli); Mara Fittipaldi (Lombardi Molinari Segni)

- IL VALORE €
8,116 miliardi di euro



Award winner for our work in [mobile](#) and [e-payments](#)

TO OUR CLIENTS - THANK YOU

*"This is in reality an award for our clients:
this important recognition is possible thanks to their support and trust."*

Andrea De Matteis
Founding Partner

www.dematteislex.com

CLIFFORD CHANCE E FRESHFIELDS NEL FINANZIAMENTO DI ENEL GREEN POWER IN SUDAFRICA

Clifford Chance ha assistito Enel Green Power, che attraverso la società interamente controllata Enel Green Power RSA, ha concluso un contratto di finanziamento per un totale di 2.100 milioni di rand sudafricani (equivalenti a circa 160 milioni di euro) con KfW IPEX-Bank, assistita nella sua qualità di lender, unico lead arranger e agent da un team legale di Freshfields e con la parziale copertura assicurativa della Export Credit Agency tedesca Euler Hermes.

Il contratto di finanziamento, assistito da una parent company guarantee rilasciata



Giuseppe De Palma

Emiliano Conio

dalla controllante Enel Green Power, è il primo erogato da KfW IPEX-Bank al Gruppo Enel Green Power e prevede la disponibilità da parte di EGP RSA di due distinte linee di finanziamento di durata pari, rispettivamente, a 7 e 17 anni, nonché un tasso di interesse in linea con il benchmark di mercato. Il finanziamento è correlato all'investimento nel parco eolico di Gibson Bay, situato nella provincia di Eastern Cape, Sudafrica. L'impianto sarà composto da 37 turbine da 3 MW ciascuna, per una capacità installata totale di 111 MW, in grado di generare circa 420 GWh all'anno.

Il team di Clifford Chance ha visto il coinvolgimento del socio **Giuseppe de Palma** e dell'associate **Fabrizio Nebuloni** nonché del socio **Florian Mahler** e dell'associate **Kevin Wilcock** della sede di Düsseldorf. Freshfields ha assistito KfW con un team guidato dal

socio **Emiliano Conio** e composto dagli associate **Tiziana Germinario** e **Francesco Lombardo**, tutti membri del team milanese banking & finance.

-
- LA PRACTICE
Banking
 - IL DEAL
Finanziamento concesso da KfW IPEX-Bank al Gruppo Enel Green Power
 - GLI STUDI
Clifford Chance, Freshfields
 - GLI AVVOCATI
Giuseppe de Palma, Fabrizio Nebuloni (Clifford Chance); Emiliano Conio, Tiziana Germinario, Francesco Lombardo (Freshfields)
 - IL VALORE €
160 milioni di euro
-

BEP E GATTAI NELL'ACCORDO TRA CREVAL E CERVED SUGLI NPL

Bonelli Erede Pappalardo ha assistito il gruppo bancario Credito Valtellinese nella definizione degli accordi per lo sviluppo di una partnership industriale di lungo termine con il gruppo



Cerved Information Solutions, affiancato da Gattai Minoli Agostinelli, per la gestione dei propri crediti non performing. È stata perfezionata la cessione del 100%



Federico Vezzani

Cataldo Piccarreta

di Finanziaria San Giacomo, società interamente controllata da Credito Valtellinese e specializzata nella gestione dei crediti non performing del Gruppo Creval a Cerved Credit Management Group, per un corrispettivo di 21,7 milioni di euro. Contestualmente è stato sottoscritto un contratto della durata pluriennale per la gestione della generalità dei crediti non-performing del Gruppo Creval da parte di Cerved Credit Management Group. Per Bonelli Erede Pappalardo ha agito un team coordinato da **Federico Vezzani**

(attivo nella sede di Londra) e composto da **Gianfranco Veneziano** (Milano) e **Calogero Porrello** (Milano) per gli aspetti m&a, da **Giuseppe Sacchi Lodispoto** (Londra) per il servicing e da **Giuseppe Rumi** (Milano) per i profili regulatory. Deloitte Financial Advisory ha agito in qualità di advisor finanziario. Cerved Credit Management Group è stata assistita da Gattai Minoli Agostinelli & Partners con un team composto dal partner **Cataldo Piccarreta** e dagli associate **Lorenzo Fabbrini** e **Federico Michelini**. 🌐

- LA PRACTICE
Real estate
- IL DEAL
Acquisizione dell'Energy park da parte di Hines Sgr
- GLI STUDI
Dla Piper, Hogan Lovells
- GLI AVVOCATI
Guido Inzaghi, Francesco De Blasio (Dla Piper), Marco Rota Candiani (Hogan Lovells)
- IL VALORE €
118,7 milioni

OPERAZIONE LONDRA PER GRIMALDI

Lo studio prende Riccardo Sallustio da Bep e Michael Bray, ex Clifford Chance. Nella City una base forte per il banking. Il fatturato 2014 arriva a 24 milioni. Sciaudone svela le prossime mosse.

Fatturato in crescita. Partnership raddoppiata. E nuovi lateral hire. Lo studio legale Grimaldi, a due anni dalla sua rifondazione, è ancora un “cantiere” aperto. E i lavori in corso puntano alla costruzione di una realtà che, a regime, «arriverà a cubare 150 avvocati». Parola di **Francesco Sciaudone**, socio fondatore dello studio e componente del comitato esecutivo. A *Mag by legalcommunity.it* spiega che l’obiettivo di questo progetto professionale è dare vita a una struttura «coerente con le caratteristiche del mercato italiano» ma che non rinuncia a coltivare la propria apertura internazionale.

Non a caso, gli investimenti del 2015, partono proprio da Londra, dove a giugno 2014 Grimaldi era sbarcato con l’arrivo dell’equity partner **Fabio Pizzoccheri** proveniente da Ashurst. Qui, adesso, la struttura si appresta a ufficializzare l’ingresso di **Riccardo Sallustio** e di un team proveniente



Francesco Sciaudone

da Bonelli Erede Pappalardo oltre all'arrivo di **Michael Bray**, ex managing partner a livello globale di Clifford Chance, studio di cui è rimasto socio fino al 2012 e dove ha operato come consulente fino al 2014.

Si tratta di due profili di peso. Il primo, socio dal 2003 di Bep e dal 2014 consulente dello studio fondato da **Sergio Erede, Franco Bonelli** e **Aurelio Pappalardo**, ha sempre operato a Londra, prima all'interno della Bers (Banca europea per la ricostruzione e lo sviluppo), poi in Allen & Overy, prima di passare nelle fila del primo studio italiano. Sallustio si occupa di banking & finance, così come Michael Bray che però si dedica molto anche al restructuring, e nella City è talmente di casa che da diverso tempo cura per Clifford Chance i rapporti con i principali clienti bancari. Bray, nel 1993, fu assieme a **Vittorio Grimaldi** il deus ex machina della partnership tra lo studio italiano e il più grande dei magic circle dell'epoca. Con Sallustio e Bray, dice Sciaudone, «arriveranno in tutto una decina di persone che saranno distribuite negli uffici di Londra, Milano e Roma». Tra queste ci saranno i counsel **Roberto de Nardis di Prata** e **Giacomo Serra Zanetti**.

UNA CRESCITA STRATEGICA

Lo studio sta dimostrando, a detta di Sciaudone, «una capacità di crescita strategica, scommettendo su Londra e sul banking alla luce di uno scenario macroeconomico ben preciso». Il riferimento è ai primi segnali di ripresa che passano soprattutto attraverso le numerose operazioni cross border in cui la capitale britannica gioca il ruolo di crocevia finanziario e relazionale. La City viene sempre più spesso indicata come il luogo dove nascono i deal. E l'investimento in un forte presidio londinese si rivela «fondamentale



Fabio Pizzoccheri



Riccardo Sallustio



Michael Bray



Vittorio Grimaldi

PARTNER

I lateral hire messi a segno da Grimaldi da gennaio 2014

SOCI	STUDIO DI PROVENIENZA	SETTORE
Riccardo Sallustio	Bonelli Erede Pappalardo	Banking & Finance
Michael Bray	Clifford Chance	Banking & Finance; Restructuring
Davide D'Angelo	Pedersoli	Private equity
Giovanni Bocciardo	Ughi e Nunziante	Corporate; Banking
Riccardo Salvatori	Cba	Tax
Paolo Daviddi	Norton Rose Fulbright	Private equity; Capital markets; Corporate m&a
Annalisa Pescatori	Tonucci & Partners	Corporate m&a; Corporate governance
Fabio Pizzoccheri	Ashurst	Corporate; Financial Markets
Francesco Simone Crimaldi	Mercanti Dorio	Contenzioso
Donatella De Lieto Vollaro	Norton Rose Fulbright	Capital markets; Corporate m&a

Fonte: elaborazione Mag by legalcommunity.it

finance community  .it



Awards

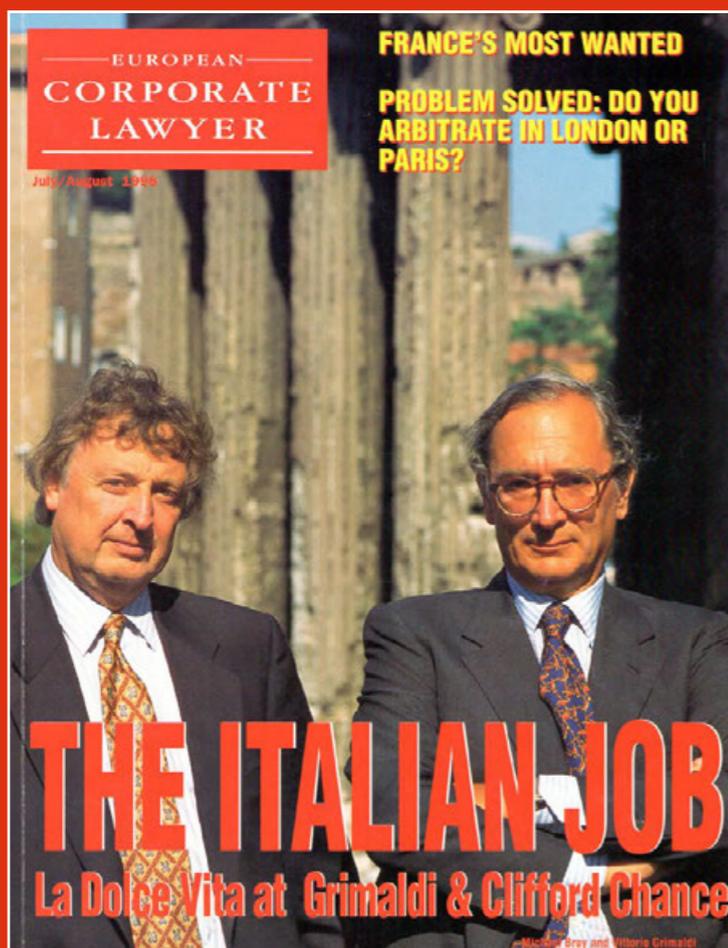
26 novembre 2015

in collaborazione con

Legance
AVVOCATI ASSOCIATI

Simmons & Simmons

AMARCORD



Correva l'anno 1993 quando per la prima volta le strade di Grimaldi e Bray si incrociarono per dar vita alla JV tra la super boutique italiana (contava 45 fee earner) e la law firm magic circle. Tre anni dopo la coppia si guadagnava la copertina di Corporate Lawyer. Ma nel 2002 l'alleanza saltò.

anche per lo sviluppo di una piattaforma italiana qual è il nostro studio», conferma Sciaudone.

GLI ULTIMI INGRESSI IN ITALIA

Il rafforzamento di Londra segue di pochi giorni gli arrivi di **Vincenzo Donativi** e **Nicoletta Carapella**. Il primo, of counsel, proviene da Ughi e Nunziante, si occupa di fallimentare e di ristrutturazioni ed è professore di diritto commerciale. La seconda, counsel, arriva invece da Pedersoli. Si occupa di diritto societario con particolare focus su operazioni di m&a e private equity e di fatto segue l'ingresso di **Davide D'Angelo**.

DIMENSIONI RADDOPPIATE IN DUE ANNI

Nell'arco di due anni, quindi, lo studio ha raddoppiato le proprie dimensioni sia complessive sia a livello di equity partner. La crescita numerica segue l'espansione del business di Grimaldi che ha chiuso il 2014 con un fatturato in crescita del 20%, a quota 24 milioni di euro. Un trend che il primo trimestre del 2015



Vincenzo Donativi



Nicoletta Carapella



Davide D'Angelo

sembra confermare e migliorare, visto che, come afferma l'avvocato, «abbiamo registrato un incremento del 40% rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso». Sul mercato, lo studio non solo ha riaggregato alcuni professionisti con cui già aveva lavorato in passato (si pensi, per esempio, ad **Annalisa Pescatori**) ma sta dimostrando anche una chiara capacità attrattiva che già si era potuta intuire con gli ingressi di **Paolo Daviddi**, **Donatella de Lieto Vollaro** e **Francesco Simone Crimaldi**.

«PROFESSIONISTI, NON DIPENDENTI»

«Sta venendo fuori», commenta a tale proposito Sciaudone, «la forza del progetto del nuovo Grimaldi, che si caratterizza nell'aggregare

attorno a un nome, una storia, una personalità quale è Vittorio Grimaldi, stimata dal mercato, nazionale e internazionale, un'organizzazione in cui i professionisti (che stanno arrivando da primari studi italiani e internazionali) trovino voglia e motivazione di lavorare per sviluppare il proprio business in maniera duratura, all'interno di uno studio che vuole mettere tutti nella condizione di poter fare il proprio meglio». In che modo? Semplificando al massimo i rapporti tra i soci, dice l'avvocato. «Pretendiamo solo che ciascuno di noi faccia il professionista e non il dipendente. Chi lavora in Grimaldi deve sentire "suo" lo studio, così da costruire, ad esempio, il proprio budget sulla base di quello che è effettivamente in grado di fare». Sul piano del compenso dei soci, questo si riflette in un sistema che prevede una retribuzione basata all'80% sul lockstep e al 20% sulla performance del singolo partner.

OBIETTIVO REDDITIVITÀ AL 60%

Il 2015 sarà un anno fondamentale per lo studio. Come ribadisce Sciaudone, «vedrà andare a regime l'ingresso dei nuovi soci (ben 10 dalla scorsa estate ad oggi), così come il nostro progetto su Londra». Grimaldi lavorerà sullo sviluppo delle practice in cui si è rafforzato e in cui era meno presente. A sottendere il tutto c'è la convinzione che lo sviluppo e la crescita debba seguire un principio di distribuzione del rischio sul mercato geografico. «Uno studio deve avere dimensioni credibili in ognuna delle sedi in cui è presente, senza mai superare una certa soglia dimensionale, così da avere massa critica senza però una eccessiva polarizzazione del rischio geografico». Sciaudone ha ben chiare le caratteristiche che



Annalisa Pescatori



Paolo Daviddi



Donatella de Lieto Vollaro



Francesco Simone Crimaldi

dovranno sempre più caratterizzare l'associazione: italianità, riconoscibilità e network internazionale. Una struttura di questo genere, se gestita bene, può essere molto profittevole. «Secondo me uno studio di 150 professionisti che lavori sulla parte alta del mercato - ben equilibrato in termini geografici e di competenze - riesce ad avere a regime una redditività del 60%. Noi, oggi, siamo già a buon punto; se realizzeremo quanto ci siamo prefissati, potremo centrare questo traguardo».

UN FUTURO DA HUB

Ma il raggiungimento di questi target potrebbe non essere solo un punto di arrivo importante. Negli uffici di Grimaldi si respira anche voglia di innovazione. E il desiderio di creare, a lungo termine, una istituzione con una forte capacità aggregativa attorno a un brand rilevante per il mercato. Una realtà che possa diventare una sorta di hub legale nazionale senza venire meno alla regola dell'equilibrio e della distribuzione geografica del rischio. Fantascenari legali? Si vedrà. 🍷

M & A

LA SPALLATA



Duecento operazioni nel primo trimestre 2015. Tornano i big deal. Il valore del mercato schizza del 200% a 25 miliardi. E gli italiani ridiventano i protagonisti.

Se sia arrivata la ripresa o no è ancora presto per dirlo. Certo è che i dati del primo trimestre 2015 sul mercato dell'm&a italiano sono decisamente positivi. In termini di volume, l'attività è cresciuta del 17,6% arrivando a contare 200 operazioni. Ma il dato eclatante è quello relativo al valore delle operazioni, balzato del 212,5% a 25 miliardi di euro. Un'attività intensa che ha visto i legali italiani dare una spallata alla stagnazione e alla concorrenza straniera che, fino allo scorso anno l'ha fatta da padrona nelle "partite che

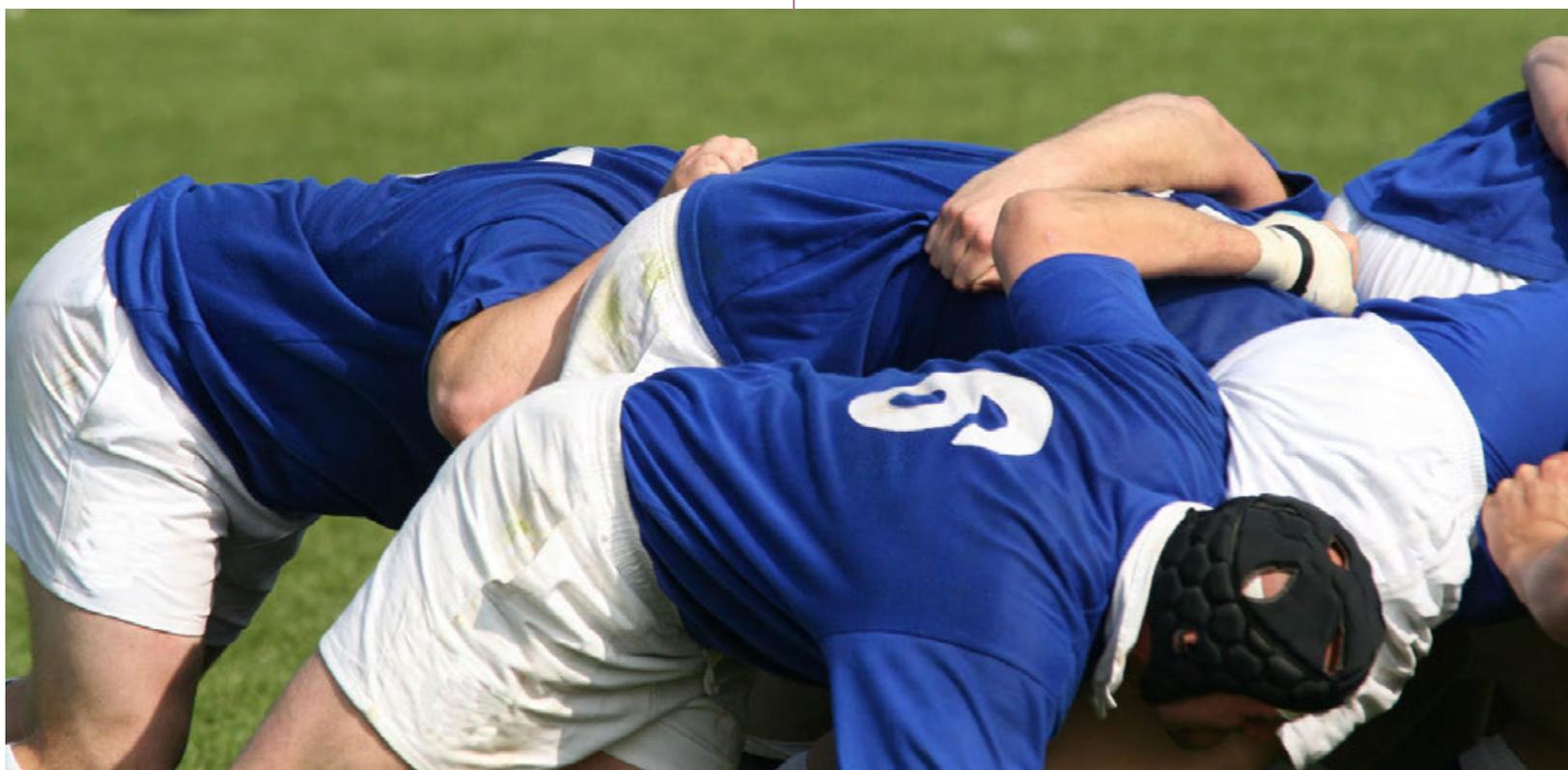
contavano" a scapito degli operatori con base nel Bel Paese. Il deal più importante? Indubbiamente quello che ha portato il marchio Pirelli nel portafoglio dei cinesi di China National Chemical Corporation e che, da solo, vale un terzo dell'intero mercato m&a di questo trimestre. Ma come sempre *Mag by legalcommunity.it* concentra la propria attenzione sull'analisi del volume di attività degli studi impegnati nell'm&a. Le ragioni sono semplici. Primo, la pressione sulle fee dei professionisti che agiscono come consulenti nelle operazioni di



fusione e acquisizione è diventata così alta da non rendere più il valore del deal un indicatore diretto della redditività dell'operazione stessa. Secondo, in operazioni molto complesse il numero di advisor coinvolti è estremamente elevato, ma il ruolo svolto da ciascuna law firm è molto diverso così come anche le parcelle che ognuna avrà staccato al proprio cliente.

DOMINIO ITALIANO

Guardando i volumi di attività, il primo dato che salta all'occhio è il dominio italiano sul mercato. Le prime sette posizioni nella classifica ordinata per numero di operazioni seguite, infatti, sono occupate tutte da insegne nazionali. Sul podio, Gianni Origoni Grippo Cappelli (Gop) occupa il gradino più alto con 13 deal, seguito da Bonelli Erede Pappalardo (Bep) e Chiomenti con 11 ciascuno. Rispetto allo stesso periodo



legalcommunity

financecommunity



sono lieti di invitarLa alla tavola rotonda

AVVOCATI E SOCI DI CAPITALE L'OPPORTUNITÀ E LA SFIDA

Martedì 26 maggio 2015 • Milano

in collaborazione con

CARNELUTTI LAW FIRM
EXCELLENCE THROUGH TIME

MORRI CORNELLI ASSOCIATI
STUDIO LEGALE E TRIBUTARIO

Per informazioni:
www.legalcommunity.it - sezione eventi

dell'anno precedente, oltre al sorpasso di Gop su Chiomenti, va notato il balzo di Bep che è passato dalla nona posizione alla seconda anche se nel suo track record di quest'anno ci sono due operazioni il cui closing è tutt'altro che scontato: si tratta dell'opas di Ei Towers su Rai Way, operazione in cui lo studio assiste la controllata pubblica, mentre il bidder è affiancato da Chiomenti, e del matrimonio tra Cavalli e il private equity Clessidra, affiancato da Gattai Minoli Agostinelli.

Se si considera l'ex aequo per numero di operazioni annunciate tra Bep e Chiomenti,

allora il terzo gradino del podio va assegnato a Nctm che ha all'attivo 9 operazioni. Lo studio guidato da **Alberto Toffoletto** mostra un andamento coerente rispetto al primo trimestre 2014 quando i deal in cui risultava impegnato erano 7. Mentre Gop e Bep hanno raddoppiato il volume della propria attività. Bene anche Chiomenti: +37%.

LA SPALLATA

Il dominio italiano si riscontra anche sul versante del valore delle operazioni seguite. Il

che non accadeva da almeno tre anni. Lo studio fondato da **Francesco Gianni**, con 13,160 miliardi di euro conquista la vetta anche di questa classifica, seguito, in questo caso, da Chiomenti (11,738 miliardi) e Latham & Watkins (9,532).

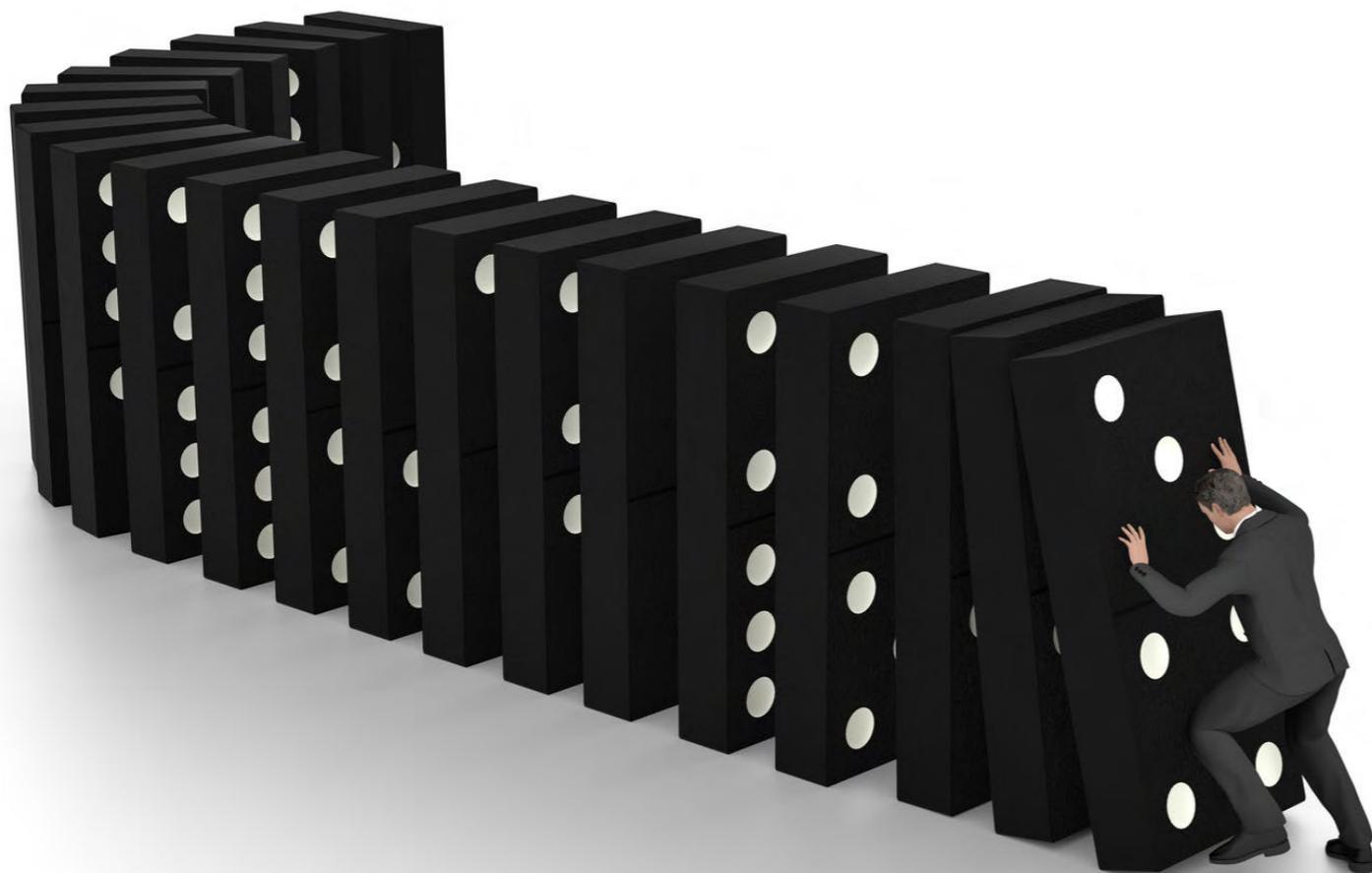
Nello stesso periodo dello scorso anno, invece, non solo le prime posizioni di questa classifica non erano occupate da realtà nazionali, ma addirittura erano appannaggio di insegne che non avevano nemmeno una sede in Italia come Simpson Thacher & Bartlett, Davis Polk, Skadden Arps e Sullivan & Cromwell. Sulla loro

BEST 5 DEAL

Dati in milioni di euro

Valore del deal	Target	Bidder	Legali acquirente	Legali del venditore
8.116	Pirelli (venditori: Camfin e azionisti Camfin)	ChemChina	Pedersoli e Associati; Jun He; Latham & Watkins (JpMorgan); Gianni Origoni Grippo Cappelli (JpMorgan); Linklaters (Rosneft); d'Urso Gatti e Bianchi (Unicredit, Intesa SanPaolo)	Chiomenti; d'Urso Gatti e Bianchi; Lombardi Molinari
3.578	World Duty Free (Venditori Edizione Holding e Schema 34)	Dufry Group	Gianni Origoni Grippo Cappelli; Homburger; Slaughter and May; Wachtell Lipton Rosen & Katz	Bonelli Erede Pappalardo
1.637	Ansaldo Sts (Venditori: Finmeccanica)	Hitachi	Gianni Origoni Grippo Cappelli;	Grimaldi; Chiomenti (per la target)
1.324	Sorin	Cyberonics	Legance; O'Melveny & Myers; Sullivan & Cromwell	Gattai Minoli Agostinelli; Gianni Origoni Grippo Cappelli; Latham & Watkins
1.291	Rai Way	Ei Towers	Bonelli Erede Pappalardo	Chiomenti

Fonte: elaborazione Mag by legalcommunity.it su dati MergerMarket



© Alison Beecher - Fotolia.com

performance pesava l'effetto Fiat: nel periodo, infatti, l'operazione di maggior valore (2,651 miliardi) era rappresentata dall'integrazione tra Fiat North America Llc e Fca Us. Quest'anno, invece, l'operazione che ha influenzato maggiormente il risultato dei piazzamenti per valore delle operazioni seguite, come già accennato, è stata la vendita di Pirelli che da sola vale la bellezza di 8,116 miliardi.

EFFETTO CINA PER PEDERSOLI

L'operazione che ha portato la Bicocca sotto il controllo cinese porta anzitutto la firma dello studio Pedersoli, che ha assistito gli acquirenti di ChinaChem con un team formato da **Antonio Pedersoli** e **Andrea Gandini**, affiancati da **Luca Saraceni** junior partner, **Andrea Faoro** e **Francesca Leverone** senior associate, mentre il socio **Davide Cacchioli** con la junior

partner **Lisa Noja** si sono occupati degli aspetti antitrust. Pedersoli da alcuni anni sta investendo intensamente nella creazione di un network di contatti e collaborazioni in Cina (a fine 2013 lo studio aveva assistito Jihua Group Co. Ltd nello sviluppo di un progetto per la realizzazione di 35 destination centers nelle principali città della Repubblica Popolare) e il mandato per l'acquisizione del colosso degli pneumatici italiano è stato anche il frutto di una costante e diversificata azione diplomatica dello studio nell'ex celeste impero.

In prima linea sul deal Pirelli c'è anche lo studio Chiomenti, che ha schierato una squadra formata dai soci **Michele Carpinelli** e **Francesco Tedeschini** affiancati dagli avvocati **Renato Genovese**, **Francesca Villa** e **Alessandro Zappasodi** (per avere



Sergio Erede

Andrea Aiello

M&A BEST 20 PER VOLUME DELL'ATTIVITÀ I TRIMESTRE 2015

Studio Legale	Valore delle operazioni (in mln di euro)	Numero delle operazioni
Gianni Origoni Grippo Cappelli	13.164	13
Bonelli Erede Pappalardo	8.068	11
Chiomenti	11.738	11
Nctm	14	9
Pedersoli	8.942	7
Legance	1.874	7
d'Urso Gatti e Bianchi	9.196	6
Latham & Watkins	9.532	5
Linklaters	9.872	5
Allen & Overy	1.437	4
Pirola Pennuto Zei	42	4
Clifford Chance	8.296	3
Grimaldi	2.330	3
Gattai Minoli Agostinelli	1.324	3
Baker & McKenzie	602	3
King & Wood Mallesons	126	3
Dla Piper	17	3
Portolano Cavallo	17	3
Lombardi Molinari Segni	8.116	2
Freshfields Bruckhaus Deringer	818	2

Fonte: elaborazione Mag by legalcommunity.it su dati MergerMarket

il quadro completo degli advisor che hanno seguito l'operazione [clicca qui e leggi il barometro di questo Mag](#)).

GIANNI L'INTERNAZIONALE

Tutti i big deal del trimestre hanno avuto carattere cross border. Oltre all'operazione Pirelli, c'è stata la vendita di World Duty Free, seguita da Bep per gli azionisti Edizione e Schema 34 con un team coordinato dal socio fondatore **Sergio Erede** insieme al socio **Paolo Daino** e di cui hanno fatto parte la managing associate **Giulia Bianchi Frangipane** e il senior associate **Giorgio Groppi**. Gli acquirenti, vale a dire gli svizzeri di Dufry, sono stati assistiti dal



Stefano Valerio



Umberto Nicodano

solito Gop, con un team formato da Francesco Gianni, **Andrea Aiello**, **Giuseppe De Simone**, **Ludovica Di Paolo Antonio**, **Claudia Lami** e **Francesco Fortuna**.

Lo studio Gianni ha anche mandato in porto un'operazione di m&a in tutto e per tutto internazionale assistendo Dolphinus Holding nella sottoscrizione di un contratto di fornitura di gas naturale destinato al mercato egiziano del valore di oltre un miliardo di dollari dal consorzio di produttori statunitensi e israeliani capeggiati da Noble Energy Ltd (quotata alla borsa di New York) e Delek Group Ltd (quotata a Tel Aviv). Cross border sono state anche l'acquisizione di Sorin, assistita da Gattai, Gop e Latham, da parte di Cyberonics affiancata da Legance; la cessione di Ansaldo Sts, assistita da Chiomenti, da parte di Finmeccanica, affiancata da Grimaldi, ai giapponesi di Hitachi, per i quali ha agito Gop; nonché l'acquisto del 24% di Generali Ppf Holding da parte di Generali a cui hanno lavorato Bep, Linklaters e lo studio ceco Bbh.

SCARICA GRATIS

CFO

E-BOOK 2015 



Download PDF

AL VIA AMTF: START UP LEGALE “ANFIBIA”

I fondatori sono Crivelli, Giofrè, Ferrario e Schiaffino. La struttura si occupa di societario, amministrativo e penale. Obiettivo di fatturato per quest'anno: 1,9 milioni



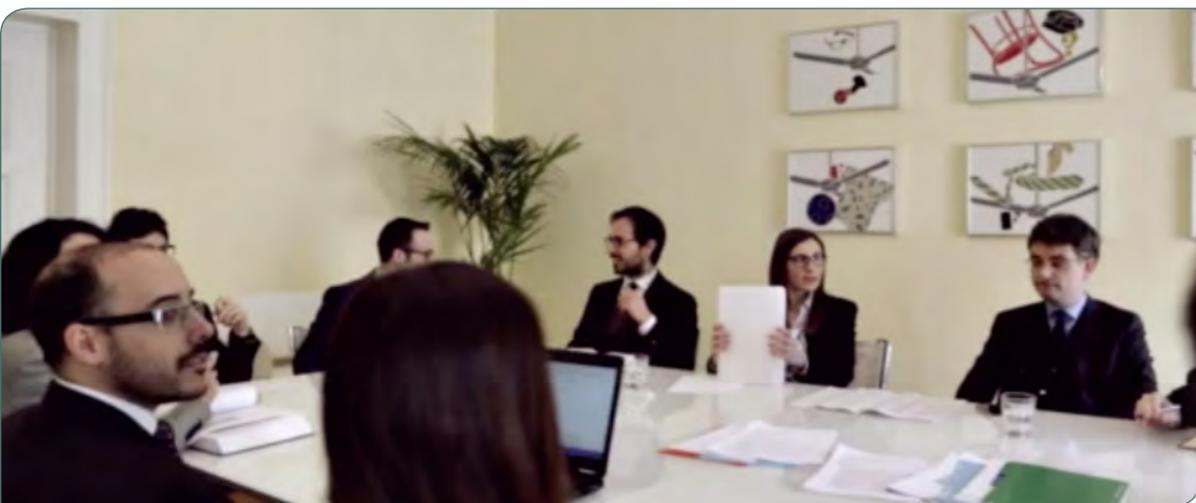
Da Sinistra: Filippo Schiaffino, Michele Giofrè, Tommaso Ferrario e Alberto Crivelli

I 2014 è stato un anno record sul fronte delle start-up legali ([si veda il numero 28 di Mag by legalcommunity.it](#)). E il 2015 comincia con lo stesso passo.

Tra le realtà più interessanti che si affacciano sul mercato c'è sicuramente Amtf Avvocati. La

sigla cela i nomi dei fondatori di questo studio che mette insieme professionisti specializzati in ambito societario, penale e amministrativo. Si chiamano Alberto, Michele, Tommaso e Filippo e di cognome fanno rispettivamente Crivelli, Giofrè, Ferrario e Schiaffino.

Avvocati diversi, con altrettante storie diverse alle spalle, ma una visione condivisa della professione e di come vada declinata oggi: essere avvocati significa essere imprenditori di se stessi e riuscire a stare sul mercato con le proprie forze.



Si descrivono come soci «anfibi», capaci di masticare il diritto nelle sue diverse branche, ma consapevoli che la specializzazione è una caratteristica imprescindibile per l'offerta di servizi legali.

Oltre alla base milanese, questa boutique, che a pochi mesi dalla sua nascita conta, oltre ai quattro fondatori, anche 16 collaboratori, ha uffici a Brescia, dove opera in alleanza con lo studio Nassini (importante insegna di commercialisti) e a Genova, terra d'origine di **Tommaso Ferrario**, l'amministrativista del gruppo, che prima di dare vita ad Amtf ha lavorato per Carnelutti.

I civilisti, **Alberto Crivelli** e **Michele Giofrè**, inseparabili da anni e con un passato in Scarpellini Naj-Oleari, si occupano sia del

contenzioso che del real estate, passando per i settori media e pubblicità. Mentre **Gian Filippo Schiaffino**, titolare della "quota" penale del team, arriva dalla grande scuola di **Giuseppe Iannaccone**.

A tenere a battesimo il loro sodalizio è stata l'operazione

di vendita delle Torri Wind in cui hanno affiancato, in fase di due diligence, uno dei pretendenti: Ei Towers. La stessa società tramite cui Mediaset ha lanciato la clamorosa opas su Rai Way.

Ma nell'elenco dei clienti di questa nuova realtà legale compaiono diverse aziende degne di nota: da Esaote a Cal, da Tirreno Power a Sorgenia, passando per numerose banche come Deutsche Bank e Bnp Paribas e diversi soggetti del mondo della comunicazione come Noesis o Fleischman.

Tra le motivazioni che hanno spinto il gruppo a unirsi e a dare vita a questo progetto professionale c'è stata, tra le altre cose, la volontà di dire «basta» alla parcellizzazione del lavoro. Evitare la dispersione di valore

a cui si va incontro in strutture complesse e recuperare il rapporto diretto con la clientela che, a loro dire, sta dimostrando di apprezzare questa formula. Ovvero la possibilità di trovare all'interno di una stessa struttura competenze trasversali, capaci di rispondere ai diversi bisogni dell'azienda.

Non è un caso, infatti, che con molte società, lo studio abbia siglato accordi di assistenza continuativa. «Ci posizioniamo», dicono a *Mag by legalcommunity.it* i soci fondatori di Amtf, «come partner dei nostri clienti». Ovviamente senza che ciò implichi la rinuncia a seguire anche delle operazioni straordinarie. Cosa che tuttavia non è sempre possibile, soprattutto se il deal del caso richiede anche massa critica. A tale proposito, però, i soci osservano che spesso vengono «coinvolti nelle operazioni da altri studi, magari più grandi, che però scelgono di affidare a noi una parte del loro lavoro».

Presenza diretta e velocità di risposta, secondo Crivelli, Giofrè, Ferrario e Schiaffino sono i fattori che fanno la differenza per una struttura con queste caratteristiche e che per il 2015 si dà un obiettivo di fatturato di poco inferiore ai 2 milioni di euro. 🍷



Luca Zitiello

ZITIELLO: «DIVERSIFICARE PER NON ESSERE DEGLI YESMEN»

Parla il fondatore della boutique che da sempre si occupa di regolamentare e intermediari. Ecco come preservare la propria autonomia intellettuale.

Diversificazione è la parola d'ordine. Ed è un principio che lo studio Zitiello applica al concetto di specializzazione, così come a quello delle competenze dei suoi avvocati o alla composizione del proprio portafoglio clienti.

Diversificare salva. E aiuta anche a crescere. Perché consente di fronteggiare i periodi di crisi. Ma anche perché consente a un'organizzazione professionale di mantenere la propria indipendenza. Anzitutto sul piano intellettuale. I clienti non hanno bisogno di "yesmen", dice in questa intervista a *Mag by legalcommunity.it* **Luca Zitiello**,



finance community

Il primo strumento di informazione
sui protagonisti del mercato finanziario

www.financecommunity.it



Tanti clienti significano molto più lavoro sulle spalle degli avvocati...

Io non lo nascondo. E lo ripeto sempre qui dentro. Le cose sono cambiate: bisogna lavorare di più. Oggi bisogna fare il doppio per avere una redditività simile a quella che si aveva prima della crisi. I budget sono ridotti.

E quindi?

Bisogna lavorare sull'efficienza e sulla capacità produttiva.

E sulla crescita?

Sì ma non solo sulla crescita numerica. La crescita è un concetto che si vuole misurare sempre in termini quantitativi. Per cui si domanda sempre, quanti siete? Ma la vera questione da porre sarebbe: quali siete?

Torniamo all'efficienza...

Io posso essere competitivo a tariffe che decrescono se una cosa ci metto poco tempo a farla. E perché ci metto poco tempo? Perché la conosco, l'ho già vista, l'ho già fatta. Ho accumulato esperienza nel settore di riferimento.

I partner e i collaboratori, in questa ottica, diventano un asset importante. Vera e propria parte integrante dell'avviamento dello studio. Come si fa a evitare che vadano via?

Noi abbiamo trasmesso l'idea che chi lavora qui dentro lo fa pensando che sta contribuendo alla crescita e allo sviluppo di qualcosa che gli appartiene e che un domani sarà suo. Io ho sempre messo grosso impegno nel curare ciò che pensavo che fosse mio o che un giorno lo sarebbe stato.

Qual è la percentuale dei soci “nati” nello studio?

Lo studio, tolto me, conta nove soci. Di questi, otto lo sono diventati per crescita interna. Sono maturati qui dentro. Conoscono la struttura, i clienti, i meccanismi. Sono la risultante di un processo di integrazione molto forte.

Ma non siete chiusi al mercato?

Guardiamo il mercato ma non vogliamo venir mai meno ai nostri principi. A giugno abbiamo preso una socia nell'assicurativo (**Silvia Colombo**, ndr) perché dovevamo assecondare una crescita che era in corso. Ma sono passi che vanno fatti con attenzione.

La diversificazione si riflette anche nella tipologia di attività che svolgete. Quanto è cresciuto l'impegno nel giudiziale?

Moltissimo. Possiamo dire che siamo a 50 e 50. Quando un intermediario ha un contenzioso con la clientela ha bisogno di legali che siano bravi processualisti ma anche conoscitori della normativa di riferimento. Sino a dieci anni fa, però, il contenzioso era davvero poca cosa.

Ovvero?

Prima di Parmalat il contenzioso bancario o assicurativo era molto ridotto: l'attività si divideva tra un 80% di stragiudiziale e un 20% di giudiziale. Dopo tutti gli scandali che ci sono stati e che hanno portato da un lato i risparmiatori a vincere il timore reverenziale verso le istituzioni finanziarie e dall'altro la giurisprudenza a diventare meno favorevole al sistema, noi ci siamo trovati ad assistere il mercato su temi quali i derivati, l'anatocismo, l'usura, le gestioni patrimoniali, le polizze assicurative...



«Lo studio, tolto me, conta nove soci. Di questi, otto lo sono diventati per crescita interna. Sono maturati qui dentro. Conoscono la struttura, i clienti, i meccanismi. Sono la risultante di un processo di integrazione molto forte».



E avete creato anche un dipartimento ad hoc?

No, tutti i nostri soci fanno sia attività giudiziale sia stragiudiziale. Questo perché siamo da sempre convinti che avere entrambe le competenze aumenti il valore di un avvocato. Quando fai un contratto lo fai meglio se hai anche il polso di quello che succede in tribunale.

Questa evoluzione vi ha consentito anche di far fronte alla pressione sulle fees?

In realtà, il giudiziale è caratterizzato da convenzioni che i gruppi fanno per realizzare economie di scala. Quindi sul giudiziale c'è stato aumento del lavoro ma compressione della redditività della singola pratica. Per noi è stato un processo naturale. Quando il contenzioso è aumentato i clienti ci hanno dato anche quello. 🍷

ORLANDO e FORNARI
studio legale

Giuseppe Fornari

“Figura di spicco tra i penalisti, il professionista fa la voce grossa anche nel settore fiscale. Apprezzato da clienti e osservatori del mercato, ha una clientela di qualità che comprende soprattutto banche d'affari internazionali”.

Finance & Tax 2015
Awards
by **legalcommunity**
Martedì 24 marzo 2015

Professionista dell'anno
Penale Fiscale
GIUSEPPE FORNARI
ORLANDO E FORNARI



www.orlando-fornari.it

Via Chiossetto, 18 20122 Milano – Tel. +39 02 541 079 54
penale@orlando-fornari.it

REAL ESTATE, MENO “VENDITORI” PIÙ CONSULENTI

Parla Elio Gabetti, fondatore di Luxury Homes: «L'immobiliare non è più visto come un settore in picchiata ma è in evoluzione e in particolare è cambiato il ruolo dei mediatori».

di *laura morelli*

La crisi economica ne ha ridotto gli scambi di oltre il 10% e ne ha svalutato il patrimonio fino al 30%, ma per il real estate il 2015 potrebbe essere l'anno della rinascita. Secondo l'ultima ricerca di Tecnocasa, l'immobiliare sta dando segnali concreti di inversione di tendenza con le transazioni cresciute del 3,6%, un segno più



SHEARMAN & STERLING^{LLP}

TREMONTI
VITALI
ROMAGNOLI
PICCARDI
E ASSOCIATI
STUDIO LEGALE E FISCALE



è lieta di invitarLa al

REAL ESTATE FORUM

Giovedì 21 maggio 2015 • Ore 8,45
Park Hyatt • Milano

Media partner

legalcommunity

financecommunity

Per informazioni: www.legalcommunity.it - sezione eventi



Elio Gabetti

strettamente commerciale, ma deve tener conto anche del mercato, della fascia di prezzo in cui può entrare per essere venduto, del luogo dov'è costruito e dell'influenza delle nuove costruzioni nella stessa zona, facendo un confronto fra i valori. Inoltre c'è sempre maggiore attenzione ai particolari e alla qualità dell'immobile, sia da un punto di vista tecnico sia sotto un aspetto di documentazione, ma anche il costo di una eventuale

ristrutturazione.

Prima l'intermediario non valutava questi aspetti?

Sì, sono aspetti che hanno sempre contato, ma ora hanno acquisito una nuova centralità perché sono le condizioni di mercato a essere cambiate. Prima le dinamiche erano più semplici.

E ora è anche più difficile vendere...

Oggi è difficile vendere ma non è impossibile se l'operazione viene fatta tenendo conto di determinati criteri. Sta quindi al consulente indirizzare il proprietario entro un range di valori accettati e accettabili dal mercato attraverso la valutazione di tutti quegli aspetti che le dicevo prima. È questo il cuore dell'attività dell'agente immobiliare, il lavoro è diventato

più impegnativo e professionale nella sua veste di consulente. Altrimenti è inutile, si va a illudere il cliente e vanificare lo sforzo di intermediazione. Prima c'era più improvvisazione e superficialità.

Il settore è stato uno dei più colpiti dalla crisi. Secondo lei la situazione è stata gestita nella maniera più corretta o si sarebbe potuto fare di meglio per arginare le perdite?

Io credo che, dopo una crescita fin troppo esagerata avuta fino al 2008, dovuta sia alla congiuntura favorevole del mercato sia per il cambio dalla lira all'euro, che di fatto ha gonfiato i prezzi, un assestamento dei valori era prevedibile e necessario. Tutto sommato in Italia l'andamento è stato nella media rispetto al resto d'Europa e la crisi ha intaccato ma in modo non esasperato. Ad esempio in Spagna il valore degli immobili è sceso fino al 50%, in Italia del 25-30% di media.

Qual è stato l'aspetto più penalizzante per l'Italia?

La domanda in realtà c'era, a mancare è stata principalmente la liquidità e in particolare nella fascia medio bassa. Questo ha tagliato parecchia quota di domanda. Ora il sistema bancario si sta riprendendo e infatti si sta iniziando a vedere un'inversione di tendenza con valori immobiliari più orientati al mercato.

Quanto ha influito il sistema Paese nella crisi del settore?

Ha influito nelle sue criticità, sia politiche, sia di farraginosità e burocrazia o di trasparenza, ad esempio non rendendo chiari i tempi e i ritorni del proprio investimento, e qualcuno si è quindi tirato indietro. Ma nel momento in cui c'era un progetto interessante, gli investitori sono arrivati comunque.

Il 2015 è veramente l'anno della ripresa?

Stiamo ripartendo, in particolare da Milano, che sta dando forti segnali di risveglio e di interesse da chi aspettava già da un po' di tempo di fare determinate operazioni. Inoltre stiamo assistendo a un ritorno di interesse da parte dei fondi anche nel residenziale con una speranza di redditività interessante, e questo è un segnale positivo. L'immobile non è più visto come un settore in picchiata dal quale scappare, con tasse pesanti e una forte mancanza di liquidità.



© Frank Basso - Fotolia.com

Come stanno rispondendo gli investitori a questi segnali positivi?

Si vede più concretezza nelle trattative, nella manifestazione di interesse dell'investitore ad esempio rispetto a due tre anni fa quando il mercato era statico e gli acquirenti latitavano. Tuttavia, quello che ancora manca è un prodotto di prima classe che attiri gli investitori. Ad esempio il progetto a Porta Nuova è stato venduto facilmente perché è un asset forte. Quando esiste un prodotto di questo tipo l'investitore arriva.

Quali sono ancora gli ostacoli da superare?

Innanzitutto una fiscalità meno opprimente, ma serve anche un ambiente più sereno e stabile per gli investitori, tale per cui si decida di investire seriamente nell'immobile. L'incertezza economica è stata fra le peggiori cause della fuga degli investitori.

Quando si tornerà a pieno ritmo?

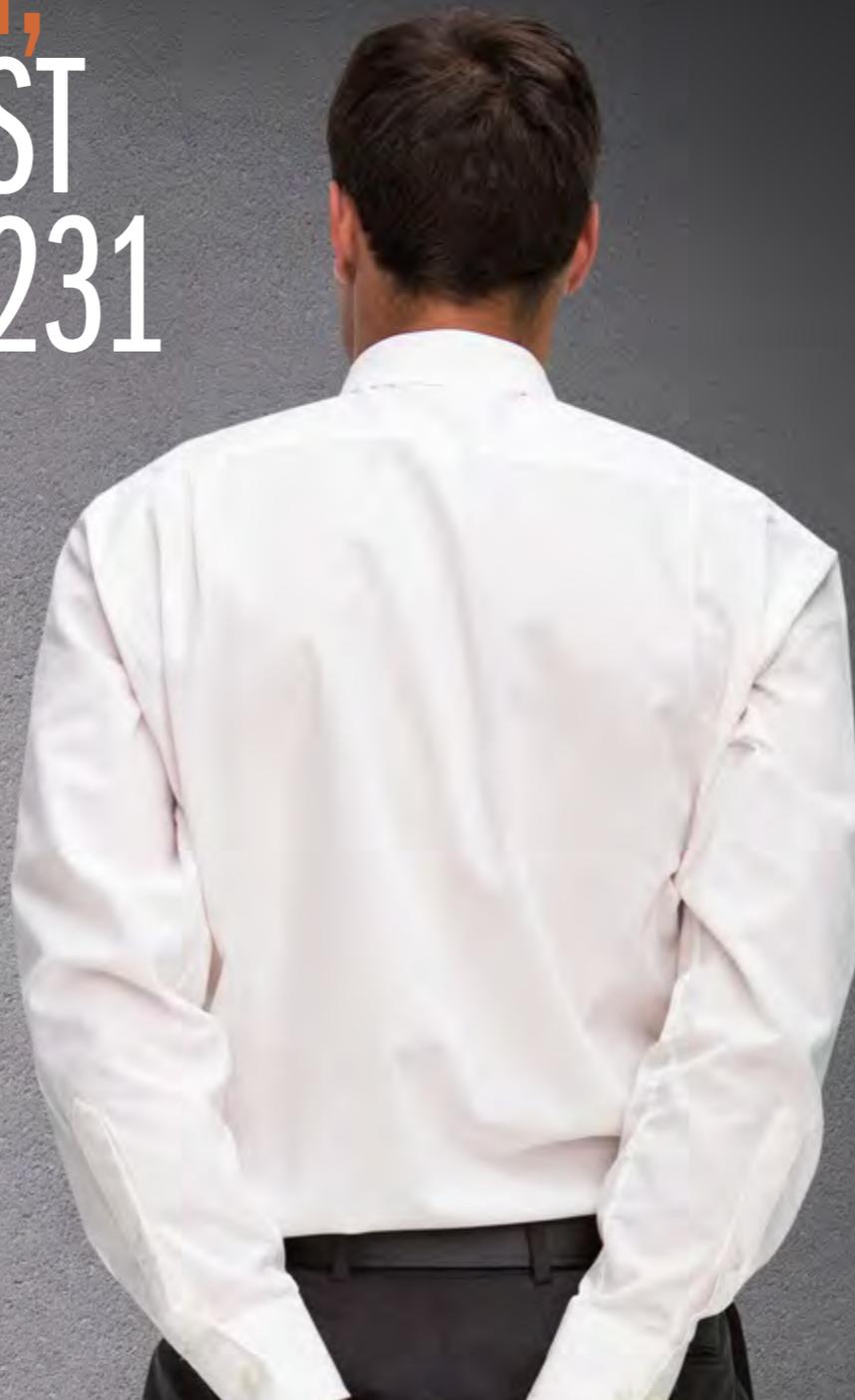
Difficile dire con quali tempi la situazione si assesterà, ma credo che se i prezzi resteranno abbastanza stabili, a partire dal 2016 si dovrebbe avere una maggiore stabilità.

Quest'anno a Milano ci sarà l'Expo, l'evento influenzerà anche il real estate?

Non credo avrà effetti diretti su questo tipo di mercato, ma sicuramente sarà importante per quanto riguarda l'immagine e l'affermazione di Milano, e del Paese intero nel resto del mondo. Avere una determinata immagine poi si ripercuoterà anche per giustificare determinati valori immobiliari. 🏠

REATI AZIENDALI, UNO STRESS TEST PER I MODELLI 231

Consulenti e avvocati operano sempre più spesso in sinergia per individuare le falle presenti nelle procedure. Ecco quali sono i campanelli d'allarme a cui prestare attenzione.



Ai modelli 231 serve uno stress test. Per le aziende che sperano nell'esimente prevista dalla normativa sulla responsabilità penale delle imprese, riuscire a dimostrare l'efficace attuazione di ogni misura necessaria a prevenire la commissione di reati da parte dei propri dipendenti può fare la differenza in sede giudiziale. «È per questo», spiega a *Mag by legalcommunity.it* **Giovanni Foti**, country managing partner di Accuracy, «che sempre più clienti ci chiedono di verificare la tenuta del modello». Un'attività che può essere svolta sia «ex ante», ovvero prima che un reato o presunto tale sia commesso, sia «ex post» ossia dopo che c'è stata la contestazione di una violazione di legge. In ogni caso, si tratta di un'attività che i consulenti svolgono quasi sempre affiancati da avvocati penalisti. «In questa tipologia di lavoro», conferma **Francesco Isolabella**, socio dello studio Isolabella della Croce, «le competenze specifiche del legale e del consulente entrano in sinergia».



Giovanni Foti

Al fondo, queste due figure mettono a fattor comune la capacità di individuare le possibili derive “patologiche” insite in determinati processi interni all’azienda e la conoscenza di numerosi modelli e di un’ampia casistica di episodi problematici.

EX ANTE: I CAMPANELLI D’ALLARME

Com’è facile intuire, il ricorso a uno stress test

ex-ante dovrebbe consentire di individuare eventuali falle nel sistema di “sicurezza” implementato dall’azienda e intervenire per sanarle. Ma come si scelgono le aree da sottoporre allo stress test, che ovviamente non può essere fatto su tutto?

Ci sono dei campanelli d’allarme, spiega Foti, «a cui bisogna prestare particolare attenzione». Tra questi, per esempio, «la crescita dei costi di consulenza/intermediazione; l’espansione dell’azienda in mercati dove prima era completamente assente grazie alla mera collaborazione di intermediari/consulenti; la mancanza di documentazione attestante l’effettivo lavoro di intermediari/consulenti; il management override, ovvero l’eccessiva indipendenza decisionale del management; oppure la scarsa attività - inteso come interventi e segnalazioni - dell’organismo di vigilanza». Anche nell’attività ex-ante la collaborazione con i penalisti è fondamentale. «Chi fa compliance», osserva Isolabella, «analizza fattori ed elementi che poi vanno tradotti in termini di rischio e di soluzioni per evitarlo o diminuirlo. Tra consulenti e legali, quindi, il lavoro si svolge in simbiosi».

Al termine dello stress test, che ha messo

alla prova concretamente la funzione oggetto dell’analisi, all’azienda «viene rilasciato un documento con l’indicazione di tutte le azioni da implementare per perfezionare la funzione ed eventualmente sanare o comunque affrontare eventuali falle», spiega Foti.

EX POST: LA RICERCA DELLA FALLA

Quando invece lo stress test viene effettuato



Francesco Isolabella

ex post, gli avvocati che stanno agendo per l'azienda inquisita si fanno affiancare dai consulenti e avviano un'analisi che parte dagli atti dell'inchiesta. «Si ripercorre in un'ottica di "giudizio controfattuale" la catena delle procedure simulando le medesime o analoghe prestazioni/condotte oggetto di

contestazione e si individua la falla (o, perlomeno, l'ipotesi di malfunzionamento) su cui bisogna intervenire o su cui si formula comunque un progetto di intervento perlomeno migliorativo», continua il country managing partner di Accuracy. «Gli inquirenti fanno delle ipotesi», aggiunge Isolabella,

«noi verifichiamo se si tratta di un'ipotesi plausibile, attraverso un test di efficacia delle procedure in corso che consiste nell'applicazione delle condotte oggetto di accusa alle procedure esistenti per vedere se quanto contestato sarebbe potuto accadere o se per realizzarlo sono state aggirate delle procedure. Oltre a questo, lo stress test serve a mettere in sicurezza l'azienda e il modello organizzativo "aggrediti" dall'indagine attraverso una vera e propria "sperimentazione contrattuale" che consiste nell'assumere come vere le ipotesi di accusa e nell'intervenire sulle procedure esistenti migliorandole in modo coerente alle stesse accuse (a prescindere quindi dal fatto che siano fondate o meno) per assicurarsi che condotte come quelle contestate non possano comunque mai verificarsi. Quindi si procede alla verifica del funzionamento del modello su cui si è intervenuti».

Nel corso di questa analisi, sottolinea poi l'avvocato, «è importante anche verificare e dimostrare che l'interesse o il vantaggio dell'azienda non sono sempre identificabili nei vantaggi eventualmente derivanti dalla commissione di un illecito da parte dei propri dipendenti o apicali ma che



spesso (al di là del vantaggio immediato ottenuto dall'azienda in conseguenza della commissione di un dato reato, si pensi al caso tipico della corruzione di un funzionario che consente di vincere un appalto) l'azienda non avrebbe avuto alcun interesse o vantaggio a mettere in atto determinate condotte che, invece, sono contrarie ai propri principi etici e al proprio modus operandi e che sono pertanto foriere di un danno economico, reputazionale e di immagine ben superiore a qualsiasi vantaggio economico possa essere derivato dall'illecito». A tale proposito, aggiunge Foti, «noi consulenti ci occupiamo proprio di tradurre in termini economici e finanziari tutti i processi aziendali, in modo da rendere evidente il danno che la società subisce in questi casi».

COSTI VARIABILI

Quanto ai costi di uno stress test che, soprattutto se effettuato prima che ci sia un problema, può consentire di evitare delle "mine", sia Foti sia Isolabella non si sbilanciano. «Tutto dipende dalle dimensioni dell'azienda, da quali e quanti sono i mercati in cui opera, da quale sia il grado di complessità della sua organizzazione», dice Foti. «Di certo», aggiunge Isolabella, «chi si affaccia a mercati internazionali non può non affrontare questi temi». 📄



È ora di **AGGIORNARSI**

.....

Grafica • Web • Pubblicità • Foto • Stampa

.....

info@kreita.com

www.kreita.com

KREITA
ne combiniamo di tutti i colori



LOCONTE & PARTNERS
STUDIO LEGALE E TRIBUTARIO

MEMBER OF  **ASLA**

MILANO

Via Fratelli Gabba, 3
20121
Tel. +390245476250
Fax +390245476251
milano@studioloconte.it

BARI

Corso della Carboneria, 15
70123
Tel. +390805722880
Fax +390805759312
bari@studioloconte.it

ROMA

Via G. B. Martini, 14
00198
Tel. +39068419536
Fax +39068419688
roma@studioloconte.it

PADOVA

Galleria Porte Contarine, 4
35100
Tel. +390490975574
Fax +390495912325
padova@studioloconte.it

www.loconteandpartners.it

AL FAIR PLAY FINANZIARIO SERVE MENO DISCREZIONALITÀ

di francesco giuliani*



Le speranze di **Michel Platini** - Presidente dell'UEFA - a proposito del fair play finanziario erano chiare e condivisibili: l'obiettivo era il "benessere generale del calcio", fare in modo che "passione faccia rima con ragione". Per ora è andata un po' diversamente.

Certo, nei nostri campionati quelli di Brescia Calcio e Parma sono casi limite: ma le finanze del calcio italiano vivono non da oggi un momento complesso, ricco di tensioni di liquidità. E questo malgrado il fair play finanziario, nato nel 2009 dalla cooperazione tra UEFA e Commissione Europea, ma attuato dal 2011. Il fair play finanziario prevede che le squadre qualificate per le competizioni UEFA dimostrino di non avere debiti insoluti verso altri club, giocatori e autorità sociali o fiscali per tutta la stagione.

In altre parole devono dimostrare di aver pagato tutti i conti. Le regole sono leggermente cambiate nel corso degli anni: dalla stagione 2013/2014 le società devono garantire di non spendere più di quanto guadagnano, mentre dalla stagione 2014/2015 avranno sotto la lente d'ingrandimento anche i valori economici degli ultimi tre anni. Fra le squadre italiane? Virtuose Napoli e Fiorentina, mentre l'Inter deve fronteggiare un buco da circa 180 milioni di euro, ed è in attesa - a breve - della

decisione della Commissione dell'UEFA, che valuterà se gli "introiti sperati" - per esempio dalle future partecipazioni a competizioni internazionali - siano una voce idonea a scongiurare l'applicazione di sanzioni. In fin dei conti il fair play finanziario è una regola di condotta con un obiettivo chiaro: innescare una gestione virtuosa delle casse dei club. Il suo scopo infatti non è tanto quello di "appiattare" tutte le società allo stesso livello - tanto meno economico - ma incoraggiare le società a costruire il proprio successo anche sulla stabilità finanziaria e in maniera costante nel tempo. Il fair play finanziario in definitiva vorrebbe creare un ambiente economico migliore, nel quale gli investimenti sul futuro vengano premiati, e una gestione oculata sia un valore anche sociale, che produca i suoi effetti in termini di stabilità sia per le società sia per i suoi dipendenti.

Un punto interessante del fair play finanziario riguarda le perdite dei club, che possono spendere fino a cinque milioni di euro in più di quanto guadagnano in ciascun periodo di valutazione, ma possono farlo solo a certe condizioni. È dubbio che questo possa essere consentito se il debito viene coperto da un

pagamento diretto, per esempio da parte della proprietà del club: è esattamente quanto accaduto a Paris Saint Germain e Manchester City, sanzionati con una multa di 60 milioni di euro ciascuno.

Ma chi decide misure e sanzioni? È sempre l'UEFA, tramite l'Organo di Controllo Finanziario dei Club, che le declina in vari step, a seconda della gravità delle violazioni. Così si passa dall'iniziale avvertimento, per arrivare poi a una multa, alla trattenuta degli introiti ricavati da una competizione UEFA, fino alla squalifica dalle competizioni in corso, l'esclusione da

future competizioni, o la revoca di un titolo o di un premio. La UEFA naturalmente non tiene per sé il denaro, ma lo distribuisce a titolo di solidarietà ad altri club europei.

In conclusione, nel sistema puntiforme del calcio europeo, il fair play finanziario è uno strumento sicuramente utile, che guarda al futuro e alla sostenibilità del calcio professionistico. Ma nel presente del fair play finanziario si intravede la necessità di lasciare meno discrezionalità agli organi di controllo. 🚫

**Partner di Fantozzi & Associati*





1
2
3
4
5

AVVOCATO A LONDRA, DOVE NON SERVE LA LAUREA IN GIURISPRUDENZA

Ma il percorso che porta alla professione passa per l'ingresso in uno studio come praticante e un corso di specializzazione. L'esperienza di Villy de Luca



Giurisprudenza, un corso di laurea scelto per "esclusione". Poi è subentrata la passione per il diritto. E la scoperta che leggi e finanza potevano coesistere nella professione d'avvocato. Così **Villy de Luca**, 25 anni, romano, figlio di un avvocato amministrativista, ha trovato la sua strada nella professione. E ha scelto di muovere i primi passi a Londra.

Quando hai deciso di andare all'estero?

Nonostante viva nel Regno Unito da tre anni e mezzo ormai, ho scelto di andare all'estero non una ma due volte. La prima volta è stata durante il mio ultimo anno alla Bocconi.

Cosa ti ha folgorato?

Le materie finanziarie mi avevano molto affascinato



quindi avevo deciso di prendermi un anno post laurea per approfondirne lo studio. Ho conseguito un master in Diritto e Finanza all'Università di Oxford. L'idea iniziale era quella di rientrare in Italia una volta conseguito il Master ad Oxford.

E invece...

Nel 2012 sono tornato in Inghilterra. Avevo vinto il "Premio Freshfields per i migliori laureati in giurisprudenza" che offriva un lavoro su Roma e Milano.

L'offerta era molto allettante ma allo stesso tempo è arrivata una proposta da Allen & Overy a Londra. Quando è arrivato il momento di decidere ho optato per l'offerta inglese.

Cosa ha orientato la tua decisione?

Quello che mi ha convinto è stata la possibilità di lavorare nella sede centrale di uno dei maggiori studi legali del mondo.

La ritieni una scelta alla portata di tutti (anche economicamente)?

Londra è una città piena di opportunità ma anche estremamente competitiva. Ogni anno vengono offerti tra i 5.000 e i 6.000 posti da praticanti a fronte di circa 50.000 domande.

Insomma, uno su 10 ce la fa...

È molto difficile trovare un lavoro senza aver fatto alcuna esperienza di studio nel Regno Unito o negli Stati Uniti (Master o LL.M.). Di conseguenza chi aspira a lavorare a Londra deve avere il tempo e le risorse per intraprendere un percorso di studio qui.

Ci sono forme di sostegno?

Il Regno Unito è estremamente meritocratico e se si ha talento le università hanno a disposizione molte borse di studio che coprono tutte le spese universitarie. La situazione diventa molto più facile quando si inizia a lavorare presso gli studi legali. Le retribuzioni sono molto elevate e permettono ai praticanti di mantenersi in maniera completamente autonoma.

È possibile ottenere l'abilitazione da avvocato avendo conseguito una laurea in Italia?

Il sistema Giuridico anglosassone è unico nel suo genere in quanto non richiede una laurea in

Londra è una città piena di opportunità ma anche estremamente competitiva. Ogni anno vengono offerti tra i 5.000 e i 6.000 posti da praticanti a fronte di circa 50.000 domande.



- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

giurisprudenza per conseguire l'abilitazione da solicitor o barrister.

Ovvero?

Le do solo un dato per farle capire la portata del fenomeno: il 50% dei partner a Londra non ha studiato giurisprudenza all'università. Per diventare solicitor nel Regno Unito, è sufficiente frequentare un corso di conversione (*graduate diploma in law*) e un corso di abilitazione (*legal practice course*) della durata complessiva di 15 mesi. I due corsi sono strutturati come dei veri e propri master quindi presuppongono la frequentazione delle lezioni, compiti a casa ed esami finali.

Dopo l'esame che succede?

Una volta terminati con successo i due corsi si diventa praticanti abilitati allo svolgimento della professione forense. Per conseguire il titolo da solicitor, tuttavia, è necessario lavorare per due anni in uno studio legale. Per fare un parallelo con l'Italia è come se l'esame di Stato fosse anticipato a prima della pratica e, anziché essere un esame secco, è un corso universitario.

Quindi viene prima il lavoro e poi la formazione?

La cosa più importante da tenere a mente è che senza la pratica di 2 anni non si acquisisce il titolo

quindi, in sostanza, l'accesso alla professione dipende dall'essersi assicurato un posto da praticante in uno studio legale. In Inghilterra le assunzioni vengono fatte prima che un ragazzo debba fare il corso di conversione e abilitazione. Non solo gli studi si fanno carico al 100% delle spese del corso (e normalmente pagano anche uno stipendio nel mentre) ma garantiscono il posto da praticante una volta terminato il corso.





Insomma, strada in discesa...

Questo è un grande vantaggio del sistema in quanto chi intraprende il percorso di abilitazione ha la certezza che una volta superati gli esami avrà un lavoro certo per 2 anni e diventerà solicitor.

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

Quali pensi che siano le maggiori differenze (positive e negative) tra lo svolgere la professione a Londra e farlo in Italia?

Lavorare a Londra è estremamente stimolante e sicuramente voglio continuare a crescere in questa realtà. Non nascondo, tuttavia, che l'Italia è il mio Paese e mi piacerebbe un giorno tornare per contribuire a migliorarlo.

Le differenze maggiori stanno nelle dimensioni dello studio. Il mio, ad esempio, conta circa 2000 persone che lavorano su 3 grattacieli da 11 piani ciascuno. Questo ha ovviamente pro e contro.

Partiamo dai pro...

I pro sono indubbiamente nella retribuzione e nell'importanza dei casi su cui si lavora. La retribuzione media per i praticanti a Londra è di circa 42.000 euro e i casi su cui si lavora sono tra i maggiori al mondo e spesso ci si ritrova a leggerli sulle prime pagine del Financial Times.

Le note dolenti?

In una realtà così grande si è spesso un numero tra i tanti e bisogna faticare molto per farsi notare dai partner.

Per te, questa è un'esperienza di passaggio o ti vedi definitivamente all'estero?

È ancora presto per dirlo. Lavorare a Londra è estremamente stimolante e sicuramente voglio continuare a crescere in questa realtà. Non nascondo, tuttavia, che l'Italia è il mio Paese e mi piacerebbe un giorno tornare per contribuire a migliorarlo.

Sai che molti di quelli che hanno scelto di tornare in Italia spesso si sono sentiti dire che l'esperienza fatta non aumentava la loro seniority agli occhi dello studio? Cosa ne pensi?

Sono consapevole e sono anche d'accordo. Il solo fatto di lavorare a Londra non vuole



YOUNG GUNS

1
2
3
4
5

necessariamente dire che uno abbia maggiore esperienza dei colleghi italiani. Faccio un esempio. Se lavoro 5 anni nel dipartimento di corporate a Londra e poi mi trasferisco in Italia, non vedo perché mi si debba riconoscere maggiore seniority considerando che il tipo di operazioni che si fanno in Italia presuppongono l'uso di una legge diversa e di conseguenza l'esperienza maturata a Londra non sarà un grande added value.

Occhio alle risposte boomerang...

Quello che però va riconosciuto è che in alcuni settori l'aver lavorato a Londra può portare grande benefici allo studio. In molti settori (vedi ad esempio capital markets, diritto bancario o arbitrato) si lavora quasi sempre in inglese e con il diritto inglese. In questi casi credo che gli studi sarebbero disposti a riconoscere maggiore seniority a fronte di assicurarsi un avvocato che ha maturato l'esperienza sul campo nella capitale britannica.

Insomma: consiglieresti ad altri di fare questa esperienza?

Assolutamente sì. Un'economia globalizzata come la nostra richiede un'apertura mentale e una flessibilità che si può acquisire solo vivendo e lavorando, anche solo per un periodo, all'estero. Sia

che si voglia rimanere a lavorare qui o si desideri tornare in Italia, un'esperienza in una realtà come Londra non può che arricchire. 🎁

Questo è il primo di una serie di articoli che Mag by legalcommunity.it dedicherà ai giovani che si affacciano alla professione e che vogliono conoscere esperienze di colleghi e scoprire che futuro li attende, dopo gli studi.



© Maria Agostini / Fotostudio.com



Workshop | 16 aprile 2015, a partire dalle 9,15

Jobs Act: Il nuovo diritto del lavoro

Un'opportunità da non perdere per discutere i temi giuridici più interessanti introdotti dal Jobs Act.

I relatori del Workshop saranno il responsabile del team di diritto del lavoro di Norton Rose Fulbright Studio Legale, Attilio Pavone, e i suoi collaboratori, Vincenzo Di Gennaro e Giorgio Manca.

I principali temi

- il contratto a tutele crescenti
- i nuovi ammortizzatori sociali
- le collaborazioni coordinate e continuative
- la variazione delle mansioni.

Iscrizione gratuita aperta alle aziende.

R.S.V.P. entro martedì 14 aprile: italy@nortonrosefulbright.com

LEGALCOMMUNITY FINANCE & TAX AWARDS 2015

Il settore ha i suoi protagonisti.
Noi li abbiamo celebrati lo scorso 24 marzo.

Autorevoli operatori della **community finanziaria e fiscale italiana** si sono riuniti il 24 marzo a Milano per celebrare la nona edizione dei *legalcommunity Awards*, focalizzata, per la seconda volta, sui settori **Finance & Tax**.

La serata ha visto la presenza di 490 persone, tra professionisti di law firm italiane e internazionali specializzati nelle rispettive materie, general e legal counsel di prestigiose aziende, advisor finanziari nonché rappresentanti della stampa e del mondo della comunicazione.

Il prestigioso riconoscimento è stato assegnato da [una giuria composta da numerosi banker e tax director](#).



SCARICA GRATIS



DUE MERCATI IN EVOLUZIONE

Anche quest'anno il percorso che ha portato alla celebrazione dei protagonisti dei mercati finanziario e fiscale è andato di pari passo con l'attività di ricerca svolta dal **Centro Ricerche di legalcommunity.it** sui settori. Ecco un anticipo di ciò che è emerso.

A cura di Vincenzo Rozzo



Finance

Un mercato in salute, quello finanziario che, tra finanziamenti, bond, quotazioni e ristrutturazioni, muove un'Italia un giro d'affari di quasi 200 milioni di euro mettendo in campo un esercito di circa 700 professionisti (dati elaborati dalle stime del **Centro Ricerche di legalcommunity.it** su un campione di 35 studi legali d'affari attivi nella materia).

È un settore, innanzitutto, che ha prodotto un gran numero di operazioni di importanza strategica ed economica che hanno in parte contribuito a una ripresa che, seppur a piccoli passi, inizia finalmente (e concretamente) a essere percepita.

Project finance, banking e debt capital markets, i settori che hanno visto il maggior numero di deal materializzarsi nel corso del 2014.

Dal finanziamento per la costruzione e gestione della Linea 4 della metropolitana di Milano (dal valore di 516 milioni), al project bond firmato Antin Solar.

Il comparto ha anche registrato alcuni cambi di poltrona di peso. L'operazione Segni, oltre a coincidere con l'apertura di una sede romana dell'ex Lombardi Molinari, ha prodotto un evidente rafforzamento dello studio nell'equity capital markets nonché un incremento di mandati nel settore.

Un altro caso importante è stato quello di **Riccardo Agostinelli** che, con il suo team (da Latham & Watkins), è passato allo studio fondato da **Bruno Gattai** facendo cambiare denominazione e logo dell'associazione oltre che a rafforzare notevolmente la practice finance.

Tax

Il 2014 è stato segnato da tre spin off e da una serie di cambi di poltrone che hanno in parte contribuito a cambiare la geografia del mercato fiscale italiano. Ad aprile, Macchi di Cellere Gangemi ha incorporato un team proveniente da Di Tanno e associati. Si tratta di 10 professionisti che comprendono nomi noti del comparto come **Stefano Petrecca**, **Eugenio Romita** e **Francesco Capitta**. Con i nuovi innesti, il gruppo (dopo aver perso numerosi elementi nel corso degli ultimi anni), torna ad avere un ruolo da protagonista nel mercato.

A novembre, invece, il settore ha visto la nascita di una nuova associazione professionale interamente specializzata nella materia. Si tratta della boutique fondata da **Paolo Ludovici** che, dopo oltre 20 anni in Maisto e associati, ha scelto la strada dell'indipendenza.

A inizio 2015, invece, DLa Piper ha aperto le porte a uno dei maggiori tributaristi in Italia, **Giulio Andreani**, che, con il suo team, è entrato a far parte (in qualità di senior advisor) del dipartimento tax guidato da **Antonio Tomassini**.

Il nuovo anno ha anche visto l'esordio di Puri Bracco Lenzi, associazione formata da buona parte della sede romana dello studio Miccinesi.

Sul piano delle operazioni, invece, il trend di crescita della materia fiscale (che vale circa 400 milioni secondo una stima effettuata su un campione di 40 studi attivi in Italia) va di pari passo con l'incremento dei mandati in materia finanziaria e corporate m&a.

Tutto questo e tanto altro nei nostri **Report** sui settori **Finance** e **Tax**.



**SFOGLIA
LA FOTOGALLERY**

Studio dell'anno **FINANCE**

LEGANCE

Il dipartimento, «ampio e multidisciplinare», dispone di professionisti che, a detta di molti, sono leader nelle rispettive aree di competenza. Il team (apprezzato anche per l'ottimo approccio con la controparte) è presente nelle operazioni che hanno segnato il settore, sia in termini di valore economico che di spessore strategico nel corso del 2014.



Andrea Giannelli (Legance)

IL PUNTO
DI VISTA



“
**UNO STUDIO DEVE
 SAPER ESSERE FLESSIBILE
 QUANDO FA CONSULENZA
 ALLE IMPRESE**
 ”

I FINALISTI

- Bonelli Erede Pappalardo
- Chiomenti
- Clifford Chance
- Legance
- Linklaters

Avvocato dell'anno **FINANCE**

CAROLA ANTONINI

Chiomenti

«Brillante». In termini di reputation, ha raggiunto un diffuso riconoscimento che arriva non solo da clienti e controparti, ma anche da numerosi osservatori del mercato. Definita una «super esperta di finance» vanta un track record di qualità.



Carola Antonini (Chiomenti)

IL PUNTO
DI VISTA



“
IN QUESTO 2015
VEDREMO PIÙ OPERAZIONI
NEL DEBT CAPITAL MARKET
E NELL'M&A
”

I FINALISTI

- **Carola Antonini**
Chiomenti
- **Emanuela Da Rin**
Bonelli Erede Pappalardo
- **Giuseppe De Palma**
Clifford Chance
- **Alberto Giampieri**
Legance
- **Davide Mencacci**
Linklaters

Studio dell'anno **BANKING**

CLIFFORD CHANCE

Protagonista del mercato italiano per reputazione dei professionisti e qualità delle operazioni, lo studio si distingue per un mix di avvocati italiani e internazionali con capacità di strutturare deal complessi sia a livello domestico che cross-border.



Giuseppe De Palma (Clifford Chance)

IL PUNTO
DI VISTA



“
DOPO IL QUANTITATIVE EASING,
LE BANCHE DEVONO TROVARE
I GIUSTI EQUILIBRI PER FAR
RIPARTIRE L'ECONOMIA REALE
”

I FINALISTI

- Allen & Overy
- Bonelli Errede Pappalardo
- Clifford Chance
- Linklaters
- Shearman & Sterling

Avvocato dell'anno **BANKING**

GIANLUCA FANTI

Ashurst

«Ha capacità politica. Sa infatti relazionarsi molto bene con la controparte e gestire situazioni delicate. E' un ottimo mediatore». Il mercato gli riconosce anche competenze tecniche e conoscenza approfondita del settore. Il 2014 è stato l'anno della sua consacrazione.



Gianluca Fanti (Ashurst)

IL PUNTO
DI VISTA



“
QUEST'ANNO ASSISTEREMO
A NUOVE DISMISSIONI
DI ASSET NON CORE E
OPERAZIONI PIÙ STRATEGICHE
”

I FINALISTI

- **Andrea Arosio**
Linklaters
- **Emanuela Da Rin**
Bonelli Errede Pappalardo
- **Giuseppe De Palma**
Clifford Chance
- **Gianluca Fanti**
Ashurst
- **Davide Mencacci**
Linklaters

Studio dell'anno **PROJECT FINANCE**

GIANNI ORIGONI GRIPPO CAPPELLI & PARTNERS

Dal primo project bond (Antin Solar) al finanziamento per la costruzione della linea 4 della metropolitana di Milano, nel project finance il nome dello studio è ricorrente nei deal di importanza strategica.



Ottaviano Sanseverino (Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners)

IL PUNTO
DI VISTA



“
IL PROJECT FINANCE IN
ITALIA È IN LINEA CON
LA MEDIA EUROPEA E STA
ANDANDO MOLTO BENE
”

I FINALISTI

- Ashurst
- Bonelli Erede Pappalardo
- Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners
- NCTM
- Norton Rose Fulbright

Avvocato dell'anno **PROJECT FINANCE**

ROSELLA ANTONUCCI

Legance

Sempre più protagonista dell'high market italiano, la professionista, nel corso dell'ultimo anno, ha conquistato un ruolo di primo piano nel comparto finanziario. «Molto tutelante» secondo i clienti, è una presenza costante nelle operazioni che contano.



Rosella Antonucci (Legance)

IL PUNTO
DI VISTA



“
IL PROJECT BOND È UNO
STRUMENTO UTILE NON SOLO
NELLE INFRASTRUTTURE
MA ANCHE NELL'ENERGY
”

I FINALISTI

- **Rosella Antonucci**
Legance
- **Tessa Lee**
Linklaters
- **Carlo Meacci**
Ashurst
- **Ottaviano Sanseverino**
Gianni Origoni Grippo Cappelli
& Partners
- **Catia Tomasetti**
Bonelli Erede Pappalardo

Studio dell'anno **DEBT CAPITAL MARKETS**

ALLEN & OVERY

Anche quest'anno lo studio corre sulla corsia del mercato dei capitali, campo nel quale il team è considerato quasi all'unanimità leader assoluto. Sia a livello internazionale che nel perimetro della Penisola, è un punto di riferimento per le più importanti banche d'affari.



Cristiano Tommasi (Allen & Overy)

IL PUNTO
DI VISTA



“
STIAMO VEDENDO UN
INCREMENTO DELL'ALTERNATIVE
FINANCE COME FORTE
REAZIONE ALLA CRISI
”

I FINALISTI

- Allen & Overy
- Clifford Chance
- Latham & Watkins
- Linklaters
- Simmons & Simmons

Avvocato dell'anno **DEBT CAPITAL MARKETS**

PATRIZIO MESSINA

Orrick Herrington & Sutcliffe

Vanta il maggior track record nel mercato legale italiano nell'ambito dei cosiddetti Mini-bond. E' stato infatti advisor di oltre un terzo delle emissioni registrate nel corso del 2014. All'attivo conta operazioni per un valore aggregato di circa 400 milioni.



Patrizio Messina (Orrick Herrington & Sutcliffe)

IL PUNTO
DI VISTA



“
OLTRE I MINIBOND ESISTONO
ALTRI STRUMENTI PER
LE PMI, AD ESEMPIO I
FINANZIAMENTI SINDACATI
”

I FINALISTI

- **Jeff Lawlis**
Latham & Watkins
- **Piergiorgio Leofreddi**
Jones Day
- **Dario Longo**
Linklaters
- **Patrizio Messina**
Orrick Herrington & Sutcliffe
- **Cristiano Tommasi**
Allen & Overy

Studio dell'anno **EQUITY CAPITAL MARKETS**

SHEARMAN & STERLING

Ha seguito la prima Ipo in Italia del 2014 (Amh) e tante altre nel corso dell'anno per un ingente valore economico complessivo. La practice rappresenta uno dei core business per lo studio, che viene sempre più indicato come uno "specialista" della materia.



Tobia Croff (Shearman & Sterling)

IL PUNTO
DI VISTA



“
NEL 2015 STIAMO VEDENDO
UN AUMENTO POSITIVO
DELL'ATTIVITA' DI EQUITY
CAPITAL MARKET
”

I FINALISTI

- Clifford Chance
- Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners
- Latham & Watkins
- Linklaters
- Shearman & Sterling

Avvocato dell'anno **EQUITY CAPITAL MARKETS**

CLAUDIA PARZANI

Linklaters

E' il suo momento. «Veloce, determinata, pratica nell'approccio», ha ormai raggiunto un riconoscimento diffuso nell'equity capital markets, settore dove ha recentemente seguito un ingente aumento di capitale di una nota banca italiana.



Claudia Parzani (Linklaters)

IL PUNTO
DI VISTA



“
PER QUEST'ANNO
CI ASPETTIAMO MOLTE PIU'
IPO, AUMENTI DI CAPITALE
ED EMISSIONI
”

I FINALISTI

- **Roberto Culicchi**
Hogan Lovells
- **Domenico Fanuele**
Shearman & Sterling
- **Fabio Ilacqua**
Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners
- **Barbara Napolitano**
Bonelli Erede Pappalardo
- **Claudia Parzani**
Linklaters

Studio dell'anno **FINANCE RESTRUCTURING**

PEDERSOLI E ASSOCIATI

Protagonista di una delle più importanti ristrutturazioni patrimoniali e finanziarie svolte in Italia nel periodo di riferimento, lo studio colleziona anche numerosi consensi da parte di clienti, controparti e osservatori.



Alessandro Fosco Fagotto e Maura Magioncalda (Pedersoli e Associati)

IL PUNTO
DI VISTA



“
L'AVVOCATO È COME UN
INTERPRETE DEI LINGUAGGI
DELLE PARTI, DEVE UNIRLI
IN MODO COSTRUTTIVO
”

I FINALISTI

- Ashurst
- Bonelli Erede Pappalardo
- Chiomenti
- Pedersoli e Associati
- Simmons & Simmons

Avvocato dell'anno **FINANCE RESTRUCTURING**

FRANCESCO DE GENNARO

Ashurst

Numerose sono state le operazioni messe a segno nel settore. Ha seguito primari istituti di credito in articolate operazioni di ristrutturazioni. Il mercato lo apprezza per la sua competenza in materia e per l'approccio collaborativo con i clienti.



Francesco De Gennaro (Ashurst)

IL PUNTO
DI VISTA



“
NEL 2015 VEDREMO UN
AUMENTO DEI CONCORDATI
PREVENTIVI A VANTAGGIO DEGLI
STUDI ESPERTI NEL SETTORE
”

I FINALISTI

- **Giulia Battaglia**
Chiomenti
- **Francesco De Gennaro**
Ashurst
- **Antonio Lombardo**
Dla Piper
- **Ugo Molinari**
Lombardi Molinari Segni
- **Stefano Sennhauser**
Allen & Overy

Studio dell'anno **CONTENZIOSO FINANZIARIO**

ALLEN & OVERY

«Con il tipico approccio anglosassone, orientato ai fatti», la law firm è considerata leader in Italia nel panorama legale finanziario, nonché un punto di riferimento delle principali banche internazionali assistite anche in riferimento a numerosi procedimenti penali.



Massimo Greco (Allen & Overy)

IL PUNTO
DI VISTA



“
PER GESTIRE BENE UN
CONTENZIOSO LA PRIMA
COSA È STRUTTURARE UN
TEAM COMPETENTE
”

I FINALISTI

- Allen & Overy
- Clifford Chance
- Dla Piper
- Hogan Lovells
- Pavia e Ansaldo

Avvocato dell'anno **CONTENZIOSO FINANZIARIO**

ENRICO CASTELLANI

Freshfields Bruckhaus Deringer

Tra i più apprezzati del comparto, soprattutto dai suoi colleghi competitor. Si distingue per le cause di alto profilo, l'esperienza maturata nel settore e la conoscenza approfondita del mondo bancario.



Enrico Castellani (Freshfields Bruckhaus Deringer)

IL PUNTO
DI VISTA



“
NEL 2015 IL CONTENZIOSO
FINANZIARIO CONTINUERÀ
CON LO STRESSO TREND
DEGLI ULTIMI ANNI
”

I FINALISTI

- **Enrico Castellani**
Freshfields Bruckhaus Deringer
- **Massimo Greco**
Allen & Overy
- **Giuseppe Lombardi**
Lombardi Molinari Segni
- **Francesco Maruffi**
Simmons & Simmons
- **Stefano Parlatore**
Legance

Studio dell'anno **PENALE FINANZIARIO**

MORO VISCONTI DE CASTIGLIONE GUAINERI

Tra i più quotati in Italia nel diritto penale di impresa, lo studio ha un consolidato know-how nel mondo finanziario. Tra i clienti, numerosi dirigenti ed ex-dirigenti di banche straniere.



Roberta Guaineri (Moro Visconti de Castiglione Guaineri)

IL PUNTO
DI VISTA



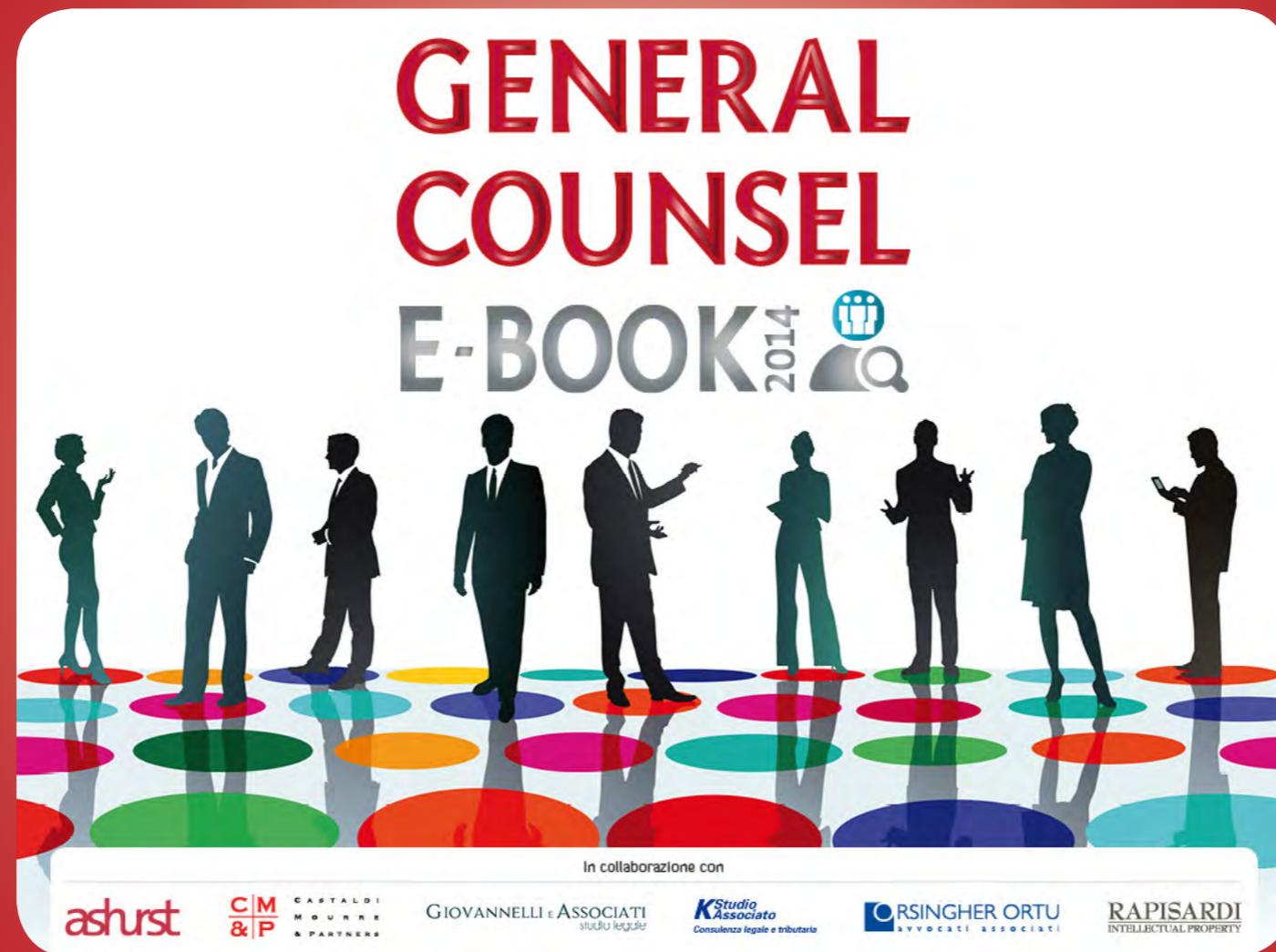
“
CON LA VOLUNTARY DISCLOSURE
LA NOSTRA ATTIVITÀ
AUMENTERÀ SOPRATTUTTO
NELLA CONSULENZA
”

I FINALISTI

- Campeis
- Dinoia Federico
Pelanda Simbari
Uslenghi
- Iannaccone
e Associati
- Moro Visconti
de Castiglione
Guaineri
- Mucciarelli

1.372 PROFESSIONISTI A PORTATA DI CLICK

SCARICA GRATIS LA TUA COPIA



Available on the
App Store



GET IT ON
Google play



Download PDF

Avvocato dell'anno **PENALE FINANZIARIO**

GIUSEPPE IANNACCONE

Iannaccone e Associati

Tra i penalisti, è uno dei più attivi nella specializzazione relativa ai reati finanziari. E' stato protagonista della più nota controversia in materia di derivati.



Giuseppe Iannaccone (Iannaccone e Associati)

IL PUNTO
DI VISTA



“
NEL 2015 CI SARÀ UNO
SVILUPPO DEL CONTENZIOSO
PENALE AD ESEMPIO NEI
REATI DI BANCAROTTA
”

I FINALISTI

- **Fabio Cagnola**
Bana
- **Marco Calleri**
Mucciarelli
- **Giuseppe Fornari**
Orlando e Fornari
- **Giuseppe Iannaccone**
Iannaccone e Associati
- **Francesco Mucciarelli**
Mucciarelli

Studio dell'anno **RISING STAR**

GATTAI MINOLI AGOSTINELLI & PARTNERS

Pur avendo meno di 2 anni, questo studio punta ad essere leader del mercato. E alcune indicazioni da parte degli operatori del settore ci sono già: non a caso il dipartimento è stato segnalato da clienti e competitor e indicato dai più come “un astro nascente” del panorama finanziario italiano.



Riccardo Agostinelli (Gattai Minoli Agostinelli & Partners)

IL PUNTO
DI VISTA



“
NEL 2015 CONTINUERANNO
LE RISTRUTTURAZIONI MA RIPARTIRANNO
ANCHE IL CORPORATE
E L'ACQUISITION FINANCE
”

Avvocato dell'anno **RISING STAR**

FILIPPO PINGUE

PLC

A inizio 2014 ha fondato la sua boutique, dopo una lunga carriera presso uno studio internazionale dove figurava tra i soci fondatori. L'esperienza è il suo punto di forza.



Filippo Pingue (PLC)

IL PUNTO
DI VISTA



“

**LE CARTOLARIZZAZIONI QUEST'ANNO
RITORNERANNO A ESSERE
UNO STRUMENTO FONDAMENTALE**

”

Studio dell'anno **EMERGENTE**

K&L GATES

Con un raggio d'azione che copre tutte le specializzazioni della materia finanziaria, lo studio inizia a farsi largo nel settore. Il focus di attività è rivolto soprattutto al comparto immobiliare, area nel quale il team riceve consensi dai clienti.



Da sinistra: **Marco Amoruso** (MPS) e **Andrea Pinto** (K&L GATES)

**IL PUNTO
DI VISTA**



“
**STIAMO ASSISTENDO
 A UN MAGGIORE SVILUPPO DEL LENDING
 E DEL REAL ESTATE FINANCE**
 ”

Avvocato dell'anno **EMERGENTE**

ANDREA DE MATTEIS

De Matteis

Ha da poco fondato la sua boutique. In questo settore, il professionista ha maturato una profonda specializzazione nell'ambito dei pagamenti mobili ed elettronici e dell'e-finance/fintech.



Andrea De Matteis (De Matteis)

IL PUNTO
DI VISTA



“
IL 2015 SARÀ UN ANNO
MOLTO INTERESSANTE DAL PUNTO DI VISTA
DEI PAGAMENTI ELETTRONICI
”

Studio dell'anno TAX

CHIOMENTI

Il nutrito gruppo di professionisti opera su tutti i fronti con un approccio innovativo e multidisciplinare. Ha inoltre un bagaglio di operazioni importanti per la rilevanza degli importi e dei soggetti coinvolti.



Massimo Antonini (Chiomenti)

IL PUNTO
DI VISTA



“
L'INCERTEZZA DELLE NORME
È FRA GLI ELEMENTI CHE
PIU' SCORAGGIANO GLI
INVESTITORI STRANIERI
”

I FINALISTI

- Bonelli Erede Pappalardo
- CBA
- Chiomenti
- Freshfields Bruckhaus Deringer
- McDermott Will & Emery

Avvocato dell'anno TAX

PAOLO LUDOVICI

Ludovici & Partners

Nel 2014, dopo un decennio trascorso in noto studio specializzato nella materia, ha dato vita alla sua boutique indipendente che si è subito imposta tra i protagonisti del mercato. Del resto parliamo di un professionista dalla solida reputazione e con anni di esperienza in tutte le aree del fiscale.



Paolo Ludovici (Ludovici & Partners)

IL PUNTO
DI VISTA



“
CON IL NUOVO STUDIO
VOGLIAMO CONCENTRARCI
SULLA CONSULENZA FISCALE
DI QUALITÀ
”

I FINALISTI

- **Giulio Andreani**
Dla Piper
- **Paolo Ludovici**
Ludovici & Partners
- **Guglielmo Maisto**
Maisto e Associati
- **Stefano Petrecca**
Macchi di Cellere Gangemi
- **Stefano Simontacchi**
Bonelli Erede Pappalardo

Studio dell'anno **CONSULENZA FISCALE**

ALLEN & OVERY

Il team tratta gli aspetti fiscali connessi a numerose operazioni di aggregazioni societarie, alcune delle quali dalla struttura cross border e di rilevanza economica. Punto di forza è il network internazionale.



Francesco Bonichi (Allen & Overy)

IL PUNTO
DI VISTA



“
C'È MOLTA ATTENZIONE
OGGI ALL'AREA FISCALE,
SOPRATTUTTO A QUELLA
DELLE PERSONE FISICHE
”

I FINALISTI

- Allen & Overy
- Bonelli Erede Pappalardo
- Legance
- Macchi di Cellere Gangemini
- Pirola Pennuto Zei

Avvocato dell'anno **CONSULENZA FISCALE**

LEO DE ROSA

Russo De Rosa Associati

Il professionista, noto e stimato dal mercato, svolge larga attività di consulenza fiscale (core business dell'intero studio) in operazioni di corporate m&a, private equity, finanziamenti e riorganizzazioni societarie.



Leo De Rosa (Russo De Rosa Associati)

IL PUNTO
DI VISTA



“
QUESTO È L'ANNO DELLA
VOLUNTARY DISCLOSURE,
UN'OCCASIONE PER CHI DEVE
REGOLARIZZARE LA SUA POSIZIONE
”

I FINALISTI

- **Giulio Andreani**
Dla Piper
- **Francesco Bonichi**
Allen & Overy
- **Leo De Rosa**
Russo De Rosa Associati
- **Marco Graziani**
Legance
- **Andrea Tempestini**
McDermott Will & Emery

Studio dell'anno **TRANSFER PRICING**

BAKER & MCKENZIE

Il tax, e in particolare il transfer pricing, rappresentano i settori di punta dello studio nel quale i professionisti dedicati godono di un ottimo feedback del mercato. Network internazionale, valore del brand e operazioni di rilevanza strategica i punti distintivi della law firm.



Mario D'Avossa (Baker & McKenzie)

IL PUNTO
DI VISTA



“
IL RISK MANAGEMENT È FRA
GLI ASPETTI DI TRANSFER
PRICING PIÙ CONSIDERATI
DALLE AZIENDE
”

I FINALISTI

- Baker & McKenzie
- Di Tanno e Associati
- KStudio
- Maisto e Associati
- McDermott Will & Emery

Avvocato dell'anno **TRANSFER PRICING**

STEFANO SIMONTACCHI

Bonelli Erede Pappalardo

È tra i più quotati fiscalisti italiani. Il transfer pricing è la sua materia. Ha infatti raggiunto un consenso unanime da clienti e osservatori del mercato.



Stefano Simontacchi (Bonelli Erede Pappalardo)

IL PUNTO
DI VISTA



“
IL CONSULENTE DEVE
AIUTARE LE AZIENDE AD
APPLICARE BENE I PRINCIPI
STABILITI DALLE AUTORITÀ
”

I FINALISTI

- **Piermauro Carabellese**
NCTM
- **Stefano Grilli**
Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners
- **Guglielmo Maisto**
Maisto e Associati
- **Domenico Ponticelli**
Di Tanno e Associati
- **Stefano Simontacchi**
Bonelli Erede Pappalardo

Studio dell'anno **CONTENZIOSO FISCALE**

MAISTO E ASSOCIATI

Per clienti e competitor il brand dello studio, tra i più conosciuti del comparto fiscale, «è una garanzia di eccellenza e qualità». Assistite con continuità società leader nei rispettivi settori di attività in numerosi e complessi procedimenti giudiziari.



Marco Cerrato (Maisto e Associati)

IL PUNTO
DI VISTA



“
**TRANSFER PRICING E
 FISCALITÀ INTERNAZIONALE
 SONO FRA I TEMI CHE PIU'
 AFFRONTEREMO QUEST'ANNO**
 ”

I FINALISTI

- Bonelli Erede Pappalardo
- Freshfields Bruckhaus Deringer
- Macchi di Cellere Gangemi
- Maisto e Associati
- Tremonti Vitali Romagnoli Piccardi

SCARICA GRATIS

HR

E-BOOK 2015 



By

legalcommunity 

In partnership con

GRIMALDI STUDIO
LEGALE

Con il patrocinio di

AIDP
ASSOCIAZIONE ITALIANA PER
LA DIREZIONE DEL PERSONALE
Gruppo Regionale Lombardia



Download PDF

Avvocato dell'anno **CONTENZIOSO FISCALE**

GIULIO ANDREANI

Dla Piper

È uno dei maggiori tributaristi in Italia. Recentemente è entrato a far parte di una law firm internazionale, contribuendo alla crescita del dipartimento tax. Il professore assiste importanti società italiane ed estere in numerosi contenziosi e ristrutturazioni.



Giulio Andreani (Dla Piper)

IL PUNTO
DI VISTA



“
L'INCERTEZZA FISCALE È
FRA I PROBLEMI CHE PIU'
PESANO AGLI INVESTITORI
STRANIERI IN ITALIA
”

I FINALISTI

- **Giulio Andreani**
Dla Piper
- **Michele Citarella**
Simmons & Simmons
- **Guglielmo Maisto**
Maisto e Associati
- **Renato Paternollo**
Freshfields Bruckhaus Deringer
- **Stefano Petrecca**
Macchi di Cellere Gangemi

Studio dell'anno **FISCALITÀ FINANZIARIA**

DI TANNO E ASSOCIATI

Secondo il giudizio di clienti e competitor, lo studio, insegna storica della fiscalità nazionale, è «leader indiscusso» della materia tributaria/finanziaria. Il team ha seguito numerosi deal di spicco per clienti importanti, tra cui le maggiori banche d'affari.



Domenico Ponticelli (Di Tanno e Associati)

IL PUNTO
DI VISTA



“
SERVE PIU' CERTEZZA E
TRASPARENZA DEL DIRITTO
NEI CONFRONTI DEGLI
INVESTITORI ISTITUZIONALI
”

I FINALISTI

- Allen & Overy
- Chiomenti
- Di Tanno e Associati
- Macchi di Cellere
Gangemi
- Simmons & Simmons

Professionista dell'anno **FISCALITÀ FINANZIARIA**

FRANCESCO GUELFİ

Allen & Overy

Stimato dal mercato, la sua attività è rivolta al mondo finanziario, practice di punta dell'intero studio di cui è socio. Nel 2014 ha prestato assistenza fiscale nell'ambito di numerose ed importanti operazioni di equity e debt capital markets.



Francesco Guelfi (Allen & Overy)

IL PUNTO
DI VISTA



“
L'ATTUAZIONE DELLA
LEGISLAZIONE FISCALE È FRA
GLI ASPETTI DA MIGLIORARE
PER ATTIRARE INVESTITORI
”

I FINALISTI

- **Michele Citarella**
Simmons & Simmons
- **Claudia Gregori**
Legance
- **Francesco Guelfi**
Allen & Overy
- **Paolo Ludovici**
Ludovici & Partners
- **Vania Pretella**
Cleary Gottlieb Steen & Hamilton

Studio dell'anno **FISCALITÀ DELLE RISTRUTTURAZIONI**

McDERMOTT WILL & EMERY

Leader del settore a livello internazionale, anche l'ufficio italiano conquista il mercato fiscale con mandati di alto profilo, tra cui numerose ristrutturazioni e riorganizzazioni. Segue con continuità sul versante tributario multinazionali, italiane e straniere, attive in disparati ambiti.



Carlo Maria Paoella (McDermott Will & Emery)

IL PUNTO
DI VISTA



“
IN UNA RISTRUTTURAZIONE
È IMPORTANTE PIANIFICARE
TUTTO PER EVITARE AGGRAVI
IMPREVISTI
”

I FINALISTI

- Bonelli Erede Pappalardo
- CBA
- Chiomenti
- Di Tanno e Associati
- McDermott Will & Emery

Professionista dell'anno **FISCALITÀ DELLE RISTRUTTURAZIONI**

ANGELO BONISSONI

CBA

Attivo su tutti i fronti, la fiscalità delle ristrutturazioni è tuttavia la materia per la quale il professionista è ritenuto, da numerosi operatori, tra i maggiori player nazionali. Nel 2014 ha infatti seguito numerose riorganizzazioni societarie dal rilevante valore economico.



Angelo Bonisconi (CBA)

IL PUNTO
DI VISTA



“
LA FISCALITÀ È UNO
DEGLI ELEMENTI IN UNA
RISTRUTTURAZIONE DA
VALUTARE PIU' ATTENTAMENTE
”

I FINALISTI

- **Angelo Bonisconi**
CBA
- **Giuseppe Giannantonio**
Chiomenti
- **Francesco Guelfi**
Allen & Overy
- **Maricla Pennesi**
Baker & McKenzie
- **Andrea Silvestri**
Bonelli Errede Pappalardo

Studio dell'anno **PENALE FISCALE**

BANA

Nome noto, soprattutto nelle aule di Tribunale. Lo studio oltre a vantare un largo consenso di mercato, è stato protagonista di una delle più importanti cause giudiziarie dell'anno che ha coinvolto famosi stilisti italiani.



Fabio Cagnola (Bana)

IL PUNTO
DI VISTA



“
SERVE UNA MAGGIORE
RAZIONALIZZAZIONE
DELL'INTERVENTO PENALE
NEI REATI FISCALI
”

I FINALISTI

- Aiello
- Bana
- Moro Visconti de Castiglione Guaineri
- Mucciarelli
- Orlando e Fornari

Professionista dell'anno **PENALE FISCALE**

GIUSEPPE FORNARI

Orlando e Fornari

Figura di spicco tra i penalisti, il professionista fa la voce grossa anche nel settore fiscale. Apprezzato da clienti e osservatori del mercato, ha una clientela di qualità che comprende soprattutto banche d'affari internazionali.



Giuseppe Fornari (Orlando e Fornari)

IL PUNTO
DI VISTA



“
SAREBBE MOLTO UTILE
AL SETTORE FISCALE LA
DEPENALIZZAZIONE DI
ALCUNI REATI
”

I FINALISTI

- **Domenico Aiello**
Aiello
- **Giuseppe Bana**
Bana
- **Massimo Dinoia**
Dinoia Federico Pelanda
Simbari Uslenghi
- **Giuseppe Fornari**
Orlando e Fornari
- **Francesco Mucciarelli**
Mucciarelli

Studio dell'anno **RISING STAR**

VALENTE ASSOCIATI GEB PARTNERS

Dalla consulenza al contenzioso, passando per transfer pricing e penale, la boutique è completamente dedita alla materia con una attività di qualità. Inizia a essere sotto i riflettori del mercato, anche attraverso una efficace strategia di comunicazione.



Da sinistra: **Piergiorgio Valente** e **Federico Vincenti** (Valente Associati GEB Partners)

IL PUNTO
DI VISTA



“

**PREZZI DI TRASFERIMENTO
E TAX GOVERNANCE SONO FRA GLI ASPETTI
PIÙ CONSIDERATI OGGI**

”

Professionista dell'anno **RISING STAR**

STEFANO LOCONTE

Loconte & Partners

In ascesa, secondo l'opinione di molti. Nel corso dell'anno si è contraddistinto per aver vinto innanzi le Commissioni Tributarie diversi contenziosi relativi ad un noto gruppo multinazionale, per un controvalore di diverse decine di milioni.



Stefano Loconte (Loconte & Partners)

IL PUNTO
DI VISTA



“

**LA VOLUNTARY DISCLOSURE AUMENTERÀ
ENORMEMENTE IL LAVORO DEGLI STUDI**

”

Studio dell'anno **EMERGENTE**

WITHERS

In linea con la strategia di crescita e di investimenti portata avanti nel corso dell'ultimo anno, lo studio inizia ad emergere anche nel mondo fiscale dopo una intensa attività di recruitment. L'attività è rivolta ai contenziosi e, in generale, alla legislazione tributaria.



Giulia Cipollini (Withers)

IL PUNTO
DI VISTA



“
LA FISCALITÀ È UN SETTORE
SEMPRE IN EVOLUZIONE E RICHIEDE
UN'EXPERTISE ANCHE INTERNAZIONALE
”

Professionista dell'anno **EMERGENTE**

ROBERTO EGORI

Freshfields Bruckhaus Deringer

Senior associate di una law firm internazionale e braccio destro del capo dipartimento tax del suo studio. È sempre in prima linea in complessi contenziosi seguiti per conto di gruppi internazionali attivi in diversi ambiti.



Roberto Egori (Freshfields Bruckhaus Deringer)

IL PUNTO
DI VISTA



“
IL TAX PUÒ DARE MOLTO
AI GIOVANI AVVOCATI
E OFFRIRE LORO SPAZI DI CRESCITA
”

Premio *legalcommunity.it* PER L'ECCELLENZA FINANCE

MARCELLO GIOSCIA

Ughi e Nunziante

Laurea in Filosofia conseguita in Francia, una in Giurisprudenza a Genova, un LL.M. A New York e un seminario di diritto americano in Austria, e tanto altro. Dal suo curriculum, con i connotati internazionali, si evince uno spessore culturale di alto profilo. Socio storico di uno studio italiano con un grande nome, nel corso della sua lunga carriera si è sempre occupato di alta finanza.



Ritira il premio: **Giuseppe De Falco** (Ughi e Nunziante)



Premio *legalcommunity.it* PER L'ECCELLENZA TAX

GIUSEPPE PIROLA

Pirola Pennuto Zei

Socio fondatore della “società” di consulenza tributaria più grande d'Italia, per numeri di organico e fatturato, “il ragioniere”, nel corso della sua lunga carriera, ha seguito (e segue) noti gruppi italiani e stranieri, e spesso ha rivestito il ruolo di interprete fiscale per l'attuazione di importanti operazioni di m&a.



Giuseppe Pirola (Pirola Pennuto Zei)

IL PUNTO
DI VISTA



“

**CREDO CHE LE SANZIONI
ANDREBBERO RIDOTTE E INDIRIZZATE
SULLE VERE EVASIONI**

”

DEAL OF THE YEAR FINANCE

PRIMO PROJECT BOND ITALIANO ANTIN SOLAR INVESTMENTS

Questa operazione è la prima del suo genere in Italia e una delle prime emissioni ibride nel settore europeo delle energie rinnovabili.

Studi legali

- Ashurst
- Gianni Origoni Grippo Cappelli
- Norton Rose Fulbright

Advisor

- Citibank
- Natixis
- UBI Banca
- Marsh
- OST Energy

Aziende

- Antin Solar Investments

**I protagonisti del "Deal of the year"**

In alto da sinistra: **Federico Cottone** (Marsh), **Valeria Caruso** (Citibank), **Umberto Mauro** (Norton Rose Fulbright), **Alberto Cei** (Natixis), **Umberto Tamburrino** (Antin Solar Investments), **Lorenzo Fidato** (UBI Banca), **Umberto Antonelli** (Ashurst), **Francesca Brillì** (Ashurst)

In basso da sinistra: **Fulvio Mariani** (OST Energy), **Carloandrea Meacci** (Ashurst), **Ottaviano Sanseverino** (Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners), **Gianluca Fanti** (Ashurst)

INTERVISTE DEAL OF THE YEAR

IL PUNTO DI VISTA

VIDEO

Federico Cottone (Marsh)

IL PUNTO DI VISTA

VIDEO

Lorenzo Fidato (UBI Banca)

IL PUNTO DI VISTA

VIDEO

Fulvio Mariani (OST Energy)

IL PUNTO DI VISTA

VIDEO

Umberto Mauro (Norton Rose Fulbright)

IL PUNTO DI VISTA

VIDEO

Carloandrea Meacci (Ashurst)

IL PUNTO DI VISTA

VIDEO

Alberto Cei (Natixis) e **Umberto Tamburrino** (Antin Solar Investments)

TAX LITIGATION OF THE YEAR

ACCORDO TRA AZIMUT E AGENZIA DELLE ENTRATE

Con il supporto di un team di specialisti di un noto studio tributario e societario, il gruppo ha perfezionato un accordo con l'Agenzia delle Entrate per la definizione di ogni controversia derivante dai processi verbali di constatazione notificati fra il 2010 e il 2013.

Studi legali: STS Deloitte
Azienda: Azimut

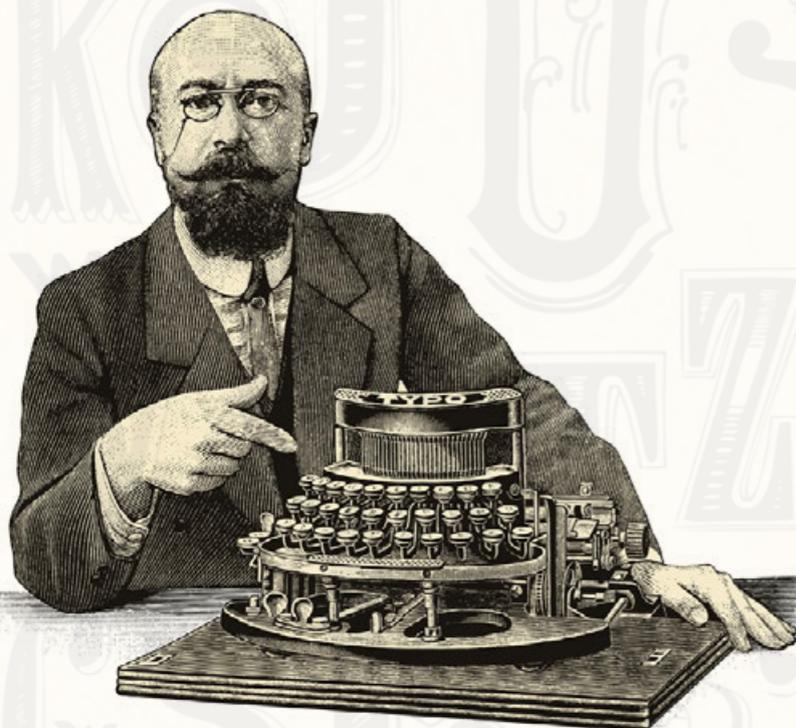


Fabrizio Cavalli (STS Deloitte)

IL PUNTO
DI VISTA



“
CI SONO MOLTE NORME ANCORA POCO CHIARE
NEL NOSTRO ORDINAMENTO
E QUESTO COMPLICA LA LORO APPLICAZIONE
”



«Crediamo nelle macchine e nelle persone»

Caro direttore,
ho letto il suo editoriale in apertura della newsletter n. 90 di legalcommunity.it dal titolo [“Avvocati, il futuro passa per macchine e intelligenza artificiale”](#) e mi offro testimone della sua lungimiranza.

Poche settimane fa la responsabile del servizio IT dello Studio (una ragazza di trent'anni che arrivò in Studio 10 anni fa per fare la centralinista; intelligente e “smanettona” fu trasferita alle relazioni con i fornitori di software e hardware; appena la struttura si arricchì di risorse – ora sono tre a tempo pieno e gestiscono inhouse tutta l'attività ordinaria, supervisionano la straordinaria e governano un centro di costo da mezzo milione di euro all'anno – ci chiese il part time per poter frequentare la facoltà di informatica) si è laureata con una tesi su un programma di gestione dell'attività di recupero crediti che lo Studio ha promosso e finanziato e che costituisce uno dei perni della nostra attività nel settore.

Un investimento, dunque, non solo in denaro, ma anche in risorse umane, “attenzione” e cultura dell'innovazione.
E uno dei successi dei quali andiamo più fieri.

Un affettuoso saluto,
Giuseppe La Scala

Lettere al Direttore

Per le vostre lettere, riflessioni,
suggerimenti, critiche... scrivete a
nicola.dimolfetta@legalcommunity.it

LA DISPONIBILITÀ? VA MANEGGIATA CON CAUTELE

di mario alberto catarozzo*

Il cliente va sempre curato e deve sempre **percepire** di essere importante per il proprio legale. Per ciascun cliente – lo sappiamo – il proprio caso è il più importante, il più urgente e ama essere coccolato. Su questo il cliente non deve essere deluso.

Partendo da tali considerazioni, prenderci cura del cliente è un *must* per il professionista, se vuole fidelizzarlo. L'attenzione che va fatta, tuttavia, è non andare dal lato opposto rispetto al passato. Bisogna delineare la sottile linea di confine tra **disponibilità** e **servilismo**.



IL DUBBIO

Il cliente vuole dire la sua, vuole capire (o almeno ci prova), vuole tenere il timone della propria situazione. Chiama sul cellulare il

proprio avvocato come regola, manda email a pioggia senza farsi troppi problemi, si risente se non viene richiamato nell'arco di pochi minuti. Vuole, insomma attenzione,

velocità e...spendere poco (possibilmente). A fronte della cresciuta competitività degli studi, della crisi economica che ha disegnato un mercato nuovo, delle tecnologie che annullano le distanze, gli studi e i singoli professionisti si sono riorganizzati. Nei grandi studi (e non solo) la regola è la **velocità**. Sempre connessi, con il cellulare sempre in mano, pronti a rispondere tempestivamente a mail e telefonate. Prendersi cura del cliente viene dunque inteso principalmente con l'essere veloci. Ma sarà così? L'essere veloci è sempre un plus? L'essere sempre disponibili siamo sicuri che venga percepito dal cliente sempre come segno di cura e di attenzione? Qualche dubbio lo avanziamo, e vediamo perché.

CONTRASTO E SCARSITÀ

I due ointi su cui poggeremo le nostre considerazioni sono il **principio del contrasto** e il **principio della scarsità**. Quest'ultimo ci insegna che la limitatezza di un bene o servizio fa sì che lo stesso venga percepito come di maggior valore. Se applichiamo al tempo questo principio, le conclusioni sono che l'essere sempre raggiungibili sul cellulare dal cliente, rispondere sempre alla velocità della

luce alle email e alle telefonate, farà sì che il nostro tempo venga percepito come di minor valore. Tradotto in altro modo, essere sempre disponibili trasmette (inconsiamente) al nostro interlocutore che abbiamo tanto tempo, che non abbiamo altro su cui siamo impegnati e che può chiamarci quando vuole lui. La conseguenza è che ben presto il nostro impegno sarà sicuramente apprezzato, ma **perderà valore**

agli occhi del cliente. Inoltre, il cliente verrà così abituato, "educato", da voi a questo *standard*, per cui questa diventerà la normalità per lui e la prima volta che non potrete rispondere tempestivamente, che non sarete subito disponibili verrà vissuta dal cliente come un disvalore. Detto in altro modo, il cliente si arrabbierà in questi casi, senza più percepire il valore della vostra disponibilità negli altri.



“Any messages while I was out?”

GESTIRE LE RICHIESTE

Quale è, dunque, la soluzione? La scelta migliore potrebbe essere quella di rispondere sì al cliente con tempi ragionevolmente veloci (di solito entro la mezza giornata in cui ci ha cercato), magari anticipandogli con altri strumenti che abbiamo ricevuto la sua chiamata e che richiameremo all'ora x. In questo modo il cliente percepirà la cura che avrete avuto nei suoi confronti, perché vi sarete presi la briga di informarlo, nonostante foste impegnati, che lo richiamerete a un'ora precisa (non genericamente più tardi, ma all'ora precisa). Nello stesso tempo il cliente percepirà che sarete pieni di impegni e che

nonostante avrete poco tempo, vi starete prendendo cura di lui. Ottimo! No a un atteggiamento "servile", quindi, sì a un atteggiamento strategico.

CATTIVE ABITUDINI

Quanto al primo principio, quello del contrasto, se il cliente per parlare con voi deve un pochino faticare, per esempio c'è il filtro della segretaria (che si prende cura di informarlo opportunamente sui vostri impegni e disponibilità), se arrivare a parlare con voi non è così scontato, ma è una "conquista", vedrete che vivrà il tempo che gli dedicherete

come un valore e non come la normalità. Per esempio, se io posso telefonare direttamente al mio commercialista sul cellulare, dopo un po' questa sarà la norma e non percepirò più come un valore tale disponibilità. Se invece io sento regolarmente la collaboratrice e solo per le cose più delicate posso disturbare il mio commercialista, questo farà sì che, per il principio del contrasto, quando riuscirò a parlare con lui sarà per me di particolare valore. Dunque va rivista l'idea che essere sempre disponibili sia un plus e che sia l'unico modo per prendersi cura del cliente.

5 ATTIVITÀ

Quanto a questo secondo punto, vediamo altre attività, oltre alla tempestività, con cui l'avvocato può prendersi realmente cura del proprio cliente rinforzandone il legame:

1. **ascolto attivo:** dedicare del tempo autentico al proprio cliente per comprendere la propria visione delle cose e solo dopo poter operare come consulente; troppo spesso il legale ascolta per rispondere e non per comprendere;
2. **andare dal cliente:** ciascun cliente

La scelta migliore potrebbe essere quella di rispondere sì al cliente con tempi ragionevolmente veloci (di solito entro la mezza giornata in cui ci ha cercato), magari anticipandogli con altri strumenti che abbiamo ricevuto la sua chiamata e che richiameremo all'ora x.

(parliamo qui di società) desidera che il proprio consulente conosca la propria realtà, respiri l'aria della propria azienda, si dedichi a entrare nel suo mondo per poter dare un servizio tailor made; sono pochi i legali che vanno strategicamente a conoscere il cliente e la sua realtà aziendale;

3. **propositività:** i clienti oggi non si accontentano del legale "esecutivo" che si limita a fare ciò che il cliente gli chiede e a risolvere problemi; questo lo da, oramai, per scontato. Il cliente desidera oggi un consulente di business che lo affianchi nelle scelte e lo aiuti a generare business;
4. **empatia:** a tutti piace chi ci capisce, chi ci aiuta, chi è simile a noi. Si chiama empatia la capacità di entrare in sintonia col cliente; i professionisti di un tempo, seduti in cattedra a declamare, che fanno sentire il cliente inferiore e ignorante, non piacciono più a nessuno;
5. **competenza:** il cliente alla fine vuole sentirsi tranquillo e la tranquillità non è una questione razionale, ma emotiva. Ciò comporta che egli ami il professionista che sa coniugare sapientemente

capacità relazionale (empatia) con **competenze tecniche** (professionalità). Ciascuno vuole avere la sensazione di aver riposto i propri interessi nelle mani giuste. L'autorevolezza con cui si portano avanti le decisioni, la credibilità e il giusto tecnicismo fanno sì che il cliente – che mediamente non capisce nulla di ciò che l'avvocato sta tecnicamente facendo – si senta al sicuro, tutelato da una persona assolutamente competente, preparata, con esperienza.

In conclusione, attenzione a puntare tutto sulla velocità, meglio definire in studio uno stile con cui relazionarsi con i propri clienti, che siano frutto di valutazioni di equilibrio tra disponibilità e cura del cliente da una parte e tutela della propria

immagine, decoro e professionalità dall'altra.



**Formatore e Coach specializzato sul target professionisti dell'area legale
coach@mariocatarozzo.it*





LE TAVOLE
DELLA LEGGE

SAPORE DI MARE A MILANO DA OMEGA3

di giacomo mazzanti

Ogni tanto frequentare colleghi avvocati per diletto aiuta a scoprire nuovi ristoranti di cui si ignora l'esistenza ma che, al contrario, meritano veramente di essere segnalati: è il caso del ristorante Omega 3.

Nato poco più di un anno fa (13 marzo 2014) il locale si trova a pochi passi dal centro: entrati, si scopre un ambiente molto accogliente, niente di sfarzoso (Milano è piena di locali con arredamenti bellissimi e cucina deprimente) ma che ti fa sentire subito a casa. Questo anche grazie al merito del patron **Francesco** della sua gentilezza e bravura in sala, qualità che si ritrovano nei piatti serviti.

Pesce cucinato in tutte le maniere ma con grande attenzione ai crudi: ho provato un plateau di frutti di mare (una gioia per gli occhi e per il palato) e devo dire di essere rimasto piacevolmente sorpreso. I primi, come pure i secondi, sono preparati bene e si resta sul tradizionale: vi consiglio le linguine con aragostine o la gustosa frittura mista, croccante e asciutta al punto giusto.

Dolci fatti in casa e servizio molto premuroso. È un locale "solido": magari ve ne fossero di più a Milano!

Omega 3 merita molto, visto che anche il conto non riserva brutte sorprese: con 40 euro sarete molto contenti di averlo provato.

Grazie Eva per averci fatto conoscere questo ottimo ristorante! 🍷



In agenda

Omega3

Via Francesco Guicciardini, 8
20129 Milano

Tel.: +39. 02.76024111

info@ristoranteomega3.it

www.ristoranteomega3.it



IL LAVORO
È LA NOSTRA PASSIONE.

I nostri valori
sono l'impegno,
la disponibilità
e la competenza.
**Perché il lavoro per Voi
è una passione.**

Milano

Via Boccaccio, 14 - 20123

Tel: +390249530760

Genova

Via Roma, 6 - 16121

Tel: +390108593501

info@giglioscofferi.it

www.giglioscofferi.it

AVV. MARIO SCOFFERI

GIGLIO & SCOFFERI
STUDIO LEGALE DEL LAVORO



La rubrica *Legal Recruitment by legalcommunity.it* registra questa settimana 6 posizioni aperte, segnalate da 5 studi legali: De Matteis, Hogan Lovells, La Scala, Studio Zitiello e Associati e Watson Farley & Williams. I professionisti richiesti sono in totale 6 tra collaboratori, praticanti, neo-avvocati, neo-laureati e senior associate. Le practice di competenza comprendono il diritto amministrativo, antitrust, bancario e assicurativo.

Per future segnalazioni scrivere a:
cristina.testori@legalcommunity.it

La pubblicazione degli annunci è GRATUITA.
Basta solo segnalare le posizioni aperte alla mail indicata.

DE MATTEIS

Sede. Roma.

Posizione aperta. Trainee.

Area di attività. Diritto Antitrust, E-payments, Cyber Security, Data Protection.

Numero di professionisti richiesti. 1.

Breve descrizione. Giovani talenti che condividano valori di eccellenza e integrità. Laurea in giurisprudenza con il massimo dei voti. Ottima conoscenza inglese (livello C2 o C1). Madrelingua italiana. Maturità, professionalità e impegno uniti a curiosità e passione.

Riferimenti. Inviare cv con una lettera di accompagnamento all'indirizzo:
adematteis@dematteislex.com

HOGAN LOVELLS

Sede. Milano.

Posizione aperta. Praticante/Giovane Associate.

Area di attività. Amministrativo.

Numero di professionisti richiesti. 1.

Breve descrizione. Praticante/Giovane Associate

con almeno 12 mesi di esperienza effettiva nel campo del diritto amministrativo, con particolare riferimento ai settori del diritto urbanistico, dell'edilizia e ambientale. Ottimo inglese scritto e parlato.

Riferimenti. Inviare cv dettagliato a Careers.Italy@hoganlovells.com

con specifico riferimento all'annuncio (Giovane collaboratore – Amministrativo – Milano).

LA SCALA

Sede. Milano.

Posizione aperta. Giovane avvocato.

Area di attività. Diritto Bancario.

Numero di professionisti richiesti. 1.

Breve descrizione. Il candidato ideale è un giovane avvocato, autonomo nella redazione degli atti e nella partecipazione alle udienze. Titolo preferenziale, rivestirà una precedente esperienza maturata nell'ambito del diritto bancario.

Riferimenti. Le candidature sono da inviare a:
recruitment@lascalaw.com.

STUDIO ZITIELLO E ASSOCIATI

Sede. Milano.

Posizione aperta 1. Junior associate.

Area di attività. Diritto Assicurativo.

Numero di professionisti richiesti. 1.

Sede. Roma.

Posizione aperta 2. Junior associate.

Area di attività. Diritto dei mercati finanziari, bancario e assicurativo.

Numero di professionisti richiesti. 1.

Breve descrizione. Si ricercano candidati che abbiano conseguito il titolo di avvocato. Età non superiore a 30 anni.

Riferimenti. Inviare CV a studio@zitielloassociati.it

WATSON FARLEY & WILLIAMS

Sede. Roma.

Posizione aperta. Mid/Senior Associate.

Area di attività. Dispute Resolution.

Numero di professionisti richiesti. 1.

Breve descrizione. Requisiti: Voto di laurea superiore a 107/110 presso primari istituti universitari; qualifica di avvocato ottenuta da almeno 2 anni; buona/ottima conoscenza della lingua inglese scritta e parlata; esperienza effettiva di almeno 3 anni in ambito contenzioso e arbitrati maturata presso primari studi legali italiani o internazionali.

Riferimenti. Inviare la propria candidatura a infoitaly@wfw.com

