

10° ANNIVERSARIO 2013 | 2023



MAG

NUMERO 195	13 febbraio 2023
---------------	---------------------

SPECIALE

Legalcommunity
FINANCE Awards 2023

Aigi

Al traguardo i primi tre
in house counsel certificati

Legal tech

Con Fuse, Allen & Overy
fa spazio alle start up

«NORMATIVA CONTRO IL FUMO? IO PORTO IN SALVO I SIGARI»

Ilaria de Benedictis, general counsel di Manifatture Sigaro Toscano, racconta
a MAG come sta affrontando le sfide poste dalla direttiva europea

Editoriale

Nicola Di Molfetta



Attrazione legale

Credo che neanche durante i ruggenti anni Novanta, il mercato dei servizi legali abbia visto un doppio debutto nello stesso giorno di due law firm internazionali in Italia. È successo, invece, in questo inizio di 2023. In questo mese di febbraio, solitamente così ordinario. Il panorama delle insegne attive nella Penisola si è arricchito di due realtà caratterizzate da un forte impegno nell'assicurativo: Clyde & Co e Dac Beachcroft. La notizia, quindi, si presta almeno a una doppia considerazione.

La prima è la conferma che l'Italia è considerata un mercato interessante dagli operatori del mercato dei servizi legali. Del resto, si tratta di una delle principali economie dell'Europa continentale, un Paese ancora in crescita (il Pil 2022 è salito del 3,9%) e capace di tenere botta rispetto agli scenari recessivi che molti tratteggiavano a fine anno (+0,4% di crescita acquisita a inizio 2023). Questo doppio

debutto giunge a un anno di distanza dall'arrivo di Seyfarth Shaw nel 2022, di Bsf nel 2021 e poi ancora di Squire Patton Boggs e Greenberg Traurig nel 2020 e così via, potremmo proseguire a ritroso ricordando i recenti debutti di Littler, Dwf, Herbert Smith Freehills e Dentons che quest'anno compirà otto anni di presenza nella Penisola.

La seconda considerazione, invece, riguarda l'approccio di queste organizzazioni internazionali al mercato italiano. La scelta di puntare sull'Italia selezionando un'area di attività ben definita accomuna molti dei progetti avviati nella Penisola in questi anni. Il caso di Clyde & Co e Dac Beachcroft, poi, è ulteriormente caratterizzato dalla circostanza che entrambe queste insegne avranno un focus ben definito nell'insurance. Cosa che merita una postilla. Il settore assicurativo è in forte espansione. Neanche a farlo apposta, proprio nel giorno del debutto italico di questi due studi, i media finanziari nazionali hanno riportato la notizia di una possibile operazione di private equity su un imponente portafoglio di polizze vita Generali. Si è parlato di una partita il cui valore potrebbe arrivare alla cifra monstre di 20 miliardi. Poi c'è il capitolo fusioni che sta interessando molti intermediari spinti a fare massa critica anche in ossequio ai nuovi requisiti di patrimonializzazione previsti dalla normativa di settore. E ancora, il fenomeno insurtech: la variabile tecnologica sta cambiando radicalmente il comparto che vede l'approdo sul mercato di nuovi prodotti come le assicurazioni parametriche che sfruttano la blockchain. Insomma, l'elenco sarebbe lungo e culminerebbe ovviamente nel grande capitolo del contenzioso (in cui Clyde & Co e Dac Beachcroft dovrebbero debuttare da protagonisti). Qui, fra le altre cose, dobbiamo considerare che il settore sta assistendo a un'importante crescita del livello di complessità delle controversie cui sta contribuendo la diffusione di polizze d&o (directors & officers liability) e di quelle warranty & indemnity a protezione delle operazioni di m&a.

Questi numerosi fronti caldi, per i professionisti della legge degli affari, si traducono in pile di dossier e incarichi. Una torta che, fino a oggi, in Italia, è stata divisa da una quantità decisamente ristretta di operatori. Stando a Chambers, si arriva a contarne appena una decina. Quindi, gli spazi per posizionarsi e crescere ci sono. Soprattutto, se la propria offerta presenta il giusto mix di trasversalità, specializzazione e copertura cross border. 🍷



LEGALCOMMUNITY AWARDS

Sono gli awards che si riferiscono alla testata Legalcommunity ovvero che premiano i migliori avvocati di studi per settore industriale o per area di diritto.

IP&TMT Awards	Milan, 23/03/2023
Tax Awards	Milan, 13/04/2023
Forty under 40 Awards	Milan, 25/05/2023
Corporate Awards	Milan, 15/06/2023
Italian Awards	Rome, 06/07/2023
Labour Awards	Milan, 14/09/2023
Litigation Awards	Milan, 21/09/2023
Real Estate Awards	Milan, 09/10/2023
Marketing Awards	Milan, 23/10/2023



LEGALCOMMUNITYCH AWARDS

The Legalcommunity Switzerland Awards is the event celebrating in-house & private practice lawyers in Switzerland.

Legalcommunity Switzerland Awards	Zurich, 04/05/2023
Inhousecommunity Days Switzerland	Zurich, 26-27/10/2023



LEGALCOMMUNITYMENA AWARDS

The Legalcommunity MENA Awards event celebrates the excellence of in-house legal departments and private practice lawyers in the Middle East and North African markets.

LegalcommunityMENA Awards	Cairo, 23/11/2023
---------------------------	-------------------

LEGALCOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

La settimana internazionale di eventi per la legal business community a Milano.

Legalcommunity Week	Milan, 12-16/06/2023
Corporate Music Contest	Milan, 14/06/2023



INHOUSECOMMUNITY AWARDS

Si pongono l'obiettivo di far emergere le eccellenze delle direzioni affari legali, del personale, dei CFO, e delle direzioni affari fiscali.

Inhousecommunity Days	NEW DATE Rome, 04-06/10/2023
Inhousecommunity Awards Italia	Milan, 19/10/2023



FOODCOMMUNITY AWARDS

Sono gli awards che si riferiscono alla testata Foodcommunity. Save the Brand celebra i brand italiani del settore food mentre i Foodcommunity Awards premiano gli chef e i format del settore food & beverage.

Save the Brand	Milan, 03/07/2023
Foodcommunity Awards	Milan, 27/11/2023



FINANCECOMMUNITY AWARDS

Sono gli awards che si riferiscono alla testata Financecommunity ovvero che premiano i migliori bankers, advisors, investitori, banche, professionisti del private equity e Sgr cioè i professionisti del mondo finance in Italia.

Fintech Awards NEW	Milan, 16/03/2023
Financecommunity Awards	Milan, 16/11/2023

FINANCECOMMUNITYWEEK

LCPUBLISHINGGROUP

L'evento annuale globale per la finance community.

Financecommunity Week	Milan, 13-17/11/2023
-----------------------	----------------------



Sono gli eventi trasversali del Gruppo ovvero che si rivolgono a tutte le nostre communities: legal, inhouse, finance e food.

Sustainability Summit	NEW DATE Milan, 28/03/2023
Sustainability Awards	NEW DATE Milan, 28/03/2023
Inspirallaw Italia	Milan, 03/04/2023

Ask the submission form to: guido.santoro@iberianlegalgroup.com
For more information about the events send an email to: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com

LC PUBLISHING GROUP
IBERIANLAWYER
AWARDS

These events refer to Iberian Lawyer and they reward the best lawyers and law professionals in Spain and Portugal.

Sustainability Summit Spain	Madrid, 16/02/2023
Inspirallaw	Madrid, 09/03/2023
Iberian Lawyer Labour Spain	New Date Madrid, 29/03/2023
Sustainability Summit Portugal	New Date Lisbon, 27/04/2023
Iberian Lawyer IP&TMT Spain	Madrid, 23/05/2023
Iberian Lawyer Energy Awards	Madrid, 29/06/2023
Iberian Lawyer IP&TMT Portugal	Lisbon, 13/07/2023
Iberian Lawyer Legaltech Day	Madrid, 20/09/2023
Iberian Lawyer Forty Under 40 Awards	Madrid, 17/10/2023
Legal Day	Madrid, 07/11/2023
Gold Awards	Madrid, 07/11/2023
Iberian Lawyer Labour Portugal	Lisbon, 05/12/2023

LC PUBLISHING GROUP
THE
LATINAMERICANLAWYER
AWARDS

The event aims to highlight the excellence of private practice lawyers, experts in the sector of energy and infrastructure in Latin America.

The LatAm Energy & Infrastructure Awards	São Paulo, 13/12/2023
--	-----------------------

LEGALCOMMUNITYWEEK
LCPUBLISHINGGROUP

La settimana internazionale di eventi per la legal business community a Milano.

Legalcommunity Week	Milan, 12-16/06/2023
---------------------	----------------------

LC PUBLISHING GROUP
LEGALCOMMUNITYCH
AWARDS

The Legalcommunity Switzerland Awards is the event celebrating in-house & private practice lawyers in Switzerland.

Legalcommunity Switzerland Awards	Zurich, 04/05/2023
Inhousecommunity Days Switzerland	Zurich, 26-27/10/2023

LC PUBLISHING GROUP
LEGALCOMMUNITYMENA
AWARDS

The Legalcommunity MENA Awards event celebrates the excellence of in-house legal departments and private practice lawyers in the Middle East and North African markets.

LegalcommunityMENA Awards	Cairo, 23/11/2023
---------------------------	-------------------

Sommario



8

AGORÀ

Ad Attilio Mazzilli la leadership di Orrick Italia

20

BAROMETRO

Verde Finanza

26

Ip: il rebus degli algoritmi creativi

34

Legal tech: le start up entrano in studio

44

Dac Beachcroft: due sedi e otto professionisti... per cominciare

48

Big deal e non solo: tutti pazzi per l'insurance

52

Herbert Smith Freehills: aggiunge massa critica all'offerta in Italia

56

Alternative Legal Firm e "uberizzazione" della professione

60

Ipo Eurogroup Laminations il prospetto parla inglese

64

Le competenze ambientali al servizio della finanza sostenibile

66

DIVERSO SARÀ LEI

Pensioni, tra uomini e donne il divario è lampante

68

Giurista d'impresa: ecco i primi tre certificati da AIGI

78

SPECIALE

Legalcommunity Finance Awards 2023

104

CARTOLINE

Crediti deteriorati in crescita per la prima volta in dieci anni

106

Equita K Finance: 24 anni di crescita nel settore mid-cap

116

Fintech, nel 2022 raccolti 900 milioni

120

Il venture capital in blockchain

124

RECRUITMENT

La rubrica Legal Recruitment by legalcommunity.it

140

FOOD FINANCE

L'osservatorio di MAG su cibo e investimenti punta i fari sulle principali operazioni

144

Capitaneo's table: a Milano apre Verso

152

LE TAVOLE DELLA LEGGE

Da Surli, tra amici nel cuore di Noce

154

MIMEMAG

Agorà

Ad Attilio Mazzilli la leadership di Orrick Italia

L'avvocato **Attilio Mazzilli**, partner responsabile del Tech Group italiano e membro dell'International Technology Companies Group di Orrick, è stato nominato co-managing partner per le sedi italiane, dove affiancherà **Guido Testa**, già managing partner della firm italiana.

La nomina di Mazzilli si inserisce all'interno di un più ampio piano strategico di ulteriore implementazione del settore tech di Orrick, che già oggi è tra le firm più attive in Europa per numero di operazioni nel settore tech e venture capital (secondo Pitchbook) e si avvale di un dipartimento composto da oltre 150 professionisti fortemente integrati nell'ecosistema, che hanno nel proprio portafoglio clienti 10 delle 20 principali società tech, oltre 3.000 high-growth tech companies a livello globale e centinaia di investitori.

«Replicheremo l'efficiente modello del dipartimento tech attraverso una sempre crescente integrazione della firm a livello internazionale. In ottica strategica, lo studio continuerà il piano di verticalizzazione con la costituzione e il rafforzamento di team dedicati e altamente specializzati nelle singole industries», ha dichiarato Mazzilli.

Avvocato, consulente ed esperto in tech e venture capital, Attilio Mazzilli è partner di Orrick dal 2015 dove si occupa di m&a prevalentemente in ambito cross-border di operazioni di venture capital, private equity e fintech.



ATTILIO MAZZILLI



LC Publishing Group

lcpublishinggroup.com



INFORMAZIONE



EVENTI



CENTRO RICERCHE



PUBBLICAZIONI

LC Publishing Group fornisce informazione 100% digitale sul mondo legal, finance e food, il tutto in chiave "business". È il più grande editore legal in Sud Europa e America Latina con l'acquisizione della quota di maggioranza in Iberian Legal Group.



LC Publishing Group S.p.A.
Sede operativa: Via Savona 100 | 20144 Milano
Sede legale: Via Tolstoj 10 | 20146 Milano
Tel. + 39 02 36727659



Stefano Pantaleo diventa head of compliance di ITA Airways

Stefano Pantaleo è stato nominato head of compliance di ITA Airways. Entra quindi nella squadra legale capitanata dal general counsel Paolo Quaini, cui il professionista farà diretto riporto. Contemporaneamente, mantiene il suo ruolo di membro del Consiglio Generale di AIGI.

Pantaleo ha maturato esperienza sia in studi legali che in house. Dal 2018 a oggi ha ricoperto il ruolo di vice president legal di Alitali. In passato è stato in Cementir Holding. Prima ancora, ha lavorato per gli studi Zitiello e Associati, Paul Hastings e Camozzi & Bonisconi.



STEFANO PANTALEO



VINCENZO DE FALCO

Vincenzo De Falco è ceo di METI Corporate Finance

Vincenzo De Falco è ceo della nuova società METI Corporate Finance, lanciata dal gruppo Ersel all'inizio dell'anno. De Falco lascia così dopo quasi 2 anni l'incarico di managing director in Credit Suisse, restando però board member di Sace e di Green Arrow Capital. La sua carriera nel mondo della finanza lo ha visto impegnato in diverse realtà: dal 2006 al 2010 aveva già lavorato presso l'istituto di credito svizzero in veste di co-head del comitato investment banking della filiale di Milano, dal 2017 fino al 2020 è invece stato responsabile dell'investment banking in Ubi Banca.



LEGALCOMMUNITY

Il primo strumento di informazione completamente digitale
sui protagonisti del mondo Legal in Italia

INTERVISTE AI PROTAGONISTI

TREND DI MERCATO

NEWS DAGLI STUDI LEGALI D'AFFARI

CAMBI DI POLTRONA

CLASSIFICHE / BEST 50

FATTURATI DEGLI STUDI



Seguici anche
sui nostri canali social



Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto



www.legalcommunity.it

Marina Lanfranconi e Matteo Biondetti entrano in KPMG



MARINA LANFRANCONI, FRANCESCA LEONI, MATTEO BIONDETTI

Gli avvocati **Marina Lanfranconi** e **Matteo Biondetti** sono entrati lo scorso 1 febbraio nel team tax & legal di KPMG. Assieme a loro, passa in KPMG anche l'associate **Francesca Leoni**. "Dopo anni di proficua e costruttiva collaborazione, inizia un nuovo percorso professionale per i fondatori e i soci dello studio Milalegal", recita la pagina web dello studio. L'ingresso di questa boutique consentirà di avviare in KPMG un nuovo dipartimento specializzato in intellectual property, media e new technologies. L'idea è quella di fornire soluzioni a nuovi scenari, criticità e sfide di un mercato sempre più globalizzato e digitalizzato.

Giuseppe Sabbatini è head of legal di Société Generale

Dallo scorso 16 gennaio, **Giuseppe Sabbatini** è il nuovo responsabile legale di Société Générale Milan Branch, dove ha preso il posto di Guido Lanzono, andato in pensione.

Sabbatini ha svolto la propria attività professionale presso studi legali italiani ed internazionali nonché in primari istituti di credito, tra cui, in particolare, Caboto Holding-Sim (Gruppo Intesa) e, da ultimo, Unicredit (Gruppo UniCredit), dove ha svolto il ruolo di legal counsel in house per oltre 20 anni.



GIUSEPPE SABBATINI



LEGALCOMMUNITYMENA

The first digital information tool dedicated to the legal market in MENA
Egypt, Qatar, Saudi Arabia, United Arab Emirates

LEGAL MARKET IN MENA AREA

DEAL ADVISORS

PRIVATE PRACTICE LAWYERS

RUMORS & INSIGHTS

LEGAL & IN-HOUSE AFFAIRS

MAIN LEGAL TRENDS & TOPICS

IN-HOUSE LAWYERS



Follow us on



www.legalcommunitymena.com

Marco Lattuada nuovo deputy head di BNP Paribas CIB Italia

Marco Lattuada entra nel gruppo BNP Paribas e assume il ruolo di deputy head corporate & institutional banking Italia, a diretto riporto di Vittorio Ogliengo, executive chairman di CIB Italia e vice direttore generale di BNL BNP Paribas. Lattuada è stato fino ad oggi global head investment banking & structured finance di Intesa Sanpaolo, dove, nell'ambito della divisione CIB, ha ricoperto in passato il ruolo di global head per i settori telecom, media e technology. È stato anche senior director per Bank of America-Merrill Lynch e vice presidente di Bank of America – CIB.



MARCO LATTUADA



PAOLO FERRARA

Paolo Ferrara entra nel dipartimento sport di Bergs & More

Lo studio Bergs & More ha ufficializzato l'ingresso di **Paolo Ferrara** nel dipartimento sports business in qualità di senior associate. Ferrara – con cui arriva a 6 il numero totale di professionisti che nella practice sono specializzati nella consulenza al mondo dello sport – in passato ha lavorato in Abarth, Adidas e Deloitte. Nel 2019 si è trasferito a New York, con l'incarico di audit staff services per Funaro & Co, per poi rientrare nel 2020 in Italia, nuovamente in Deloitte. Porta in Bergs & More una professionalità nuova, in termini sia di esperienza sia di approccio ai clienti, che gli permetterà di offrire un contributo anche in chiave corporate.



SANCTION RISK: NAVIGATING THE GROWING AND CHANGING COMPLEXITIES

14th FEBRUARY 2023 | from **5.00pm** to **6.30pm**

FOUR SEASONS HOTEL • VIA GESÙ 6/8 | MILAN

SCHEDULE:

4.30pm | Registration

5.00pm | Welcome and Introduction

- Antonio Golino, Partner, Head of Italy Regulatory Investigations and Financial Crime, Clifford Chance, Italy
- Nicola Di Molfetta, Editor-in-Chief, LC Publishing Group

5.10pm | Keynote Speeches

- David DiBari, Partner, Global Co-Head of Risk, Clifford Chance, Washington
- Michael Lyons, Partner, Litigation & Dispute Resolution, Clifford Chance, London

5.40pm | Roundtable moderated by **Nicola Di Molfetta**

- Barbara Benzoni, Head of Legal, International Mid-Downstream and Chemicals activities, Eni
- Giulio Fazio, General Counsel, Enel
- Shannon Lazzarini, Head of Group Legal Advice & Litigation and Group Deputy General Counsel, UniCredit
- Livio Russo, Group Ethics Officer, Generali

6.30pm | Cocktail Reception

The event will be held in English

REGISTRATION

For information: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com

SUSTAINABILITY SUMMIT



IBERIAN LAWYER



“EFG” - ENVIRONMENT, FINANCE, GOVERNANCE

16 FEBRERO 2023

9:00-13.30

WELLINGTON HOTEL

C. DE VELÁZQUEZ, 8, 28001, MADRID • SPAIN

REGISTER

Partners

ARMANEXT

BAT
IBERIA

CECA MAGÁN
ABOGADOS

FIVE-E
RESPONSIBLE INVESTMENT

Supporter



ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID

Para informaciones: anna.palazzo@iberianlegalgroup.com



IBERIANLAWYER



“EFG” - ENVIRONMENT, FINANCE, GOVERNANCE

09:00 ☉ ☕ REGISTRACIONES Y CAFÉ DE BIENVENIDA

09:30 ● MENSAJES DE BIENVENIDA

Ovidio Soler Leonarte, External Affairs Manager, *BAT Spain and Portugal*

09:40 ● MESA REDONDA 1 “ENVIRONMENT”

Carlos Menor, Legal Director & Compliance Officer, *Renault Group Iberia*

Teresa Minguéz Díaz, General Counsel and Compliance & Integrity Officer, *PORSCHE IBÉRICA, S.A.*

Patricia Miranda Villar, Head of the Legal Department and Member of the Management Committee
Compliance Officer, *OUIGO Spain*

Pedro Ramos Cueto, Director de Asesoría Jurídica y Secretario del Consejo de Administración, *DVP Solar Worldwide, S.L.*

María José Rovira, Socia del área de medioambiente, *CECA MAGÁN ABOGADOS*

MODERADOR

Julia Gil, Journalist, *Iberian Lawyer*

10:40 ● MESA REDONDA 2 “FINANCE”

Iñigo Asensio, Founder & CEO, *Five-E*

Alejandro Brancós, Managing Director - Investment Banking, *Bank of America*

María Lago, Managing Director, *Armanext*

Silvia Madrid, Head of Legal & Compliance, *UniCredit S.p.A.*

David Mesia, Head of Energy Spain, *ING Bank NV*

MODERADOR

Irina Wakstein, Journalist, *Iberian Lawyer*

11:40 ● ☕ COFFEE BREAK

12:10 ● MESA REDONDA 3 “GOVERNANCE”

Ana Bayo Busta, Head of Law, Patents & Compliance / Board Secretary, *Bayer Iberia (Spain & Portugal)*

Ana Buitrago, General Counsel, Board Member, Secretary of the Board, *Amazon*

Sagrario Fernandez, General Counsel y Vicesecretaria del Consejo de Administración, *Grupo Dia*

Carlos López Martín de Blas, Secretario General y Director de Asesoría Jurídica, *Grupo Secuoya*

MODERADOR

Julia Gil, Journalist, *Iberian Lawyer*

13:10 ● PREGUNTAS Y COMENTARIOS FINALES

Eugenio Ribón, Decano del Ilustre Colegio de la Abogacía de Madrid (ICAM)

13:30 ☉ 🍴 ALMUERZO

Partners

ARMANEXT

BAT
IBERIA

CECA MAGÁN
ABOGADOS

FIVE-E
RESPONSIBLE INVESTMENT

Supporter



ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID

Para informaciones: anna.palazzo@iberianlegalgroup.com



IBERIANLAWYER



ANTONIO CHIUSOLO



VALENTINA CALLE

Doppietta di ingressi in Five-E. Cresce l'ufficio legale

Five-E prosegue la sua strategia di crescita annunciando l'ingresso di due nuove risorse legali: **Antonio Chiusolo** e **Valentina Calle**, entrambi basati nella sede di Madrid dell'azienda. Chiusolo, che proviene da Abei Energy, entra in Five-e in qualità di legal manager per l'Italia e l'estero, riportando direttamente a Valentina Mercati, group general counsel e general manager. Calle, che prima era in Samsung Electronics, si unisce al team con il ruolo di legal counsel per la Spagna, riportando direttamente a Chiusolo.

Mario Altieri è il nuovo country head per l'Italia di Morgan Stanley

Dopo aver guidato l'attività in Italia di Morgan Stanley per oltre 16 anni, **Domenico Siniscalco** lascia il ruolo di country head per l'Italia. Prende il suo posto **Mario Altieri**. In Morgan Stanley dal 1999, il nuovo country head ha maturato esperienza sui mercati internazionali lavorando come responsabile distribuzione fixed income per l'area Asia-Pacific e responsabile Equity per l'Europa continentale. Siniscalco resterà in Morgan Stanley in qualità di senior advisor e vice presidente.





CELEBRATION NIGHT

DIVERSITY & INCLUSION

The event dedicated to the top **50** private practice and in-house women lawyers in **Italy** in 2023

SAVE THE DATE

3 APRIL 2023

18.30

FOUR SEASONS HOTEL • VIA GESÙ 6/8 • MILANO

Follow us on



#inspiralawIT

For info: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com

Il barometro

Verde Finanza



I SETTORI che tirano

CORPORATE M&A 21%

BANKING & FINANCE 18%

CAPITAL MARKETS 15%

ENERGY 12%

REAL ESTATE 10%

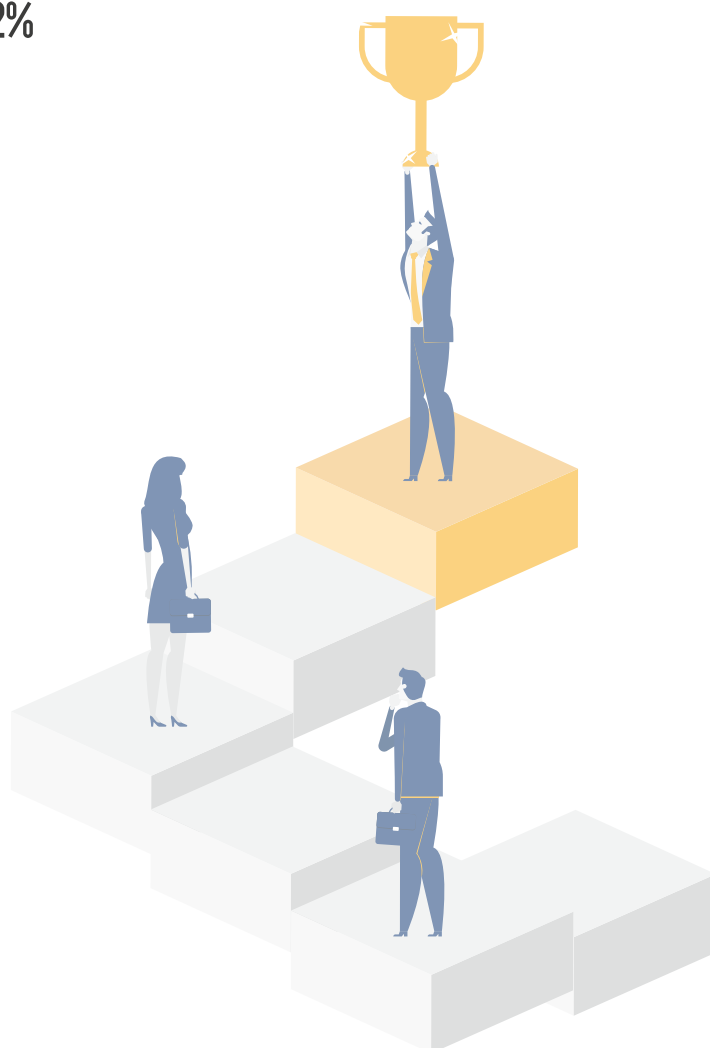
RESTRUCTURING 7%

AMMINISTRATIVO 6%

LAVORO 4,5%

TAX 3%

ALTRO 3,5%



Periodo di riferimento: 31/01/23 – 12/02/23. Fonte Legalcommunity.it

Simmons e Allen&Overy nel nuovo bond green di A2A da 500 milioni

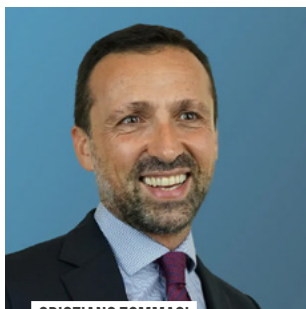
A2A ha collocato un nuovo prestito obbligazionario green per un valore nominale di 500 milioni di euro e durata 11 anni. Nell'operazione, Simmons & Simmons ha affiancato l'emittente A2A e Allen & Overy ha assistito gli istituti finanziari che hanno curato il collocamento: Citigroup e Crédit Agricole CIB in qualità di global coordinators, e BBVA, BofA, BNP Paribas, Citigroup, Crédit Agricole CIB, Goldman Sachs, Intesa Sanpaolo IMI CIB, Mediobanca, Santander, Société Générale e Unicredit in qualità di joint bookrunners.

Il green bond corrisponde una cedola annua fissa pari a 4,375% ed è stato ammesso a quotazione sul mercato regolamentato della Borsa del Lussemburgo. I proventi netti derivanti dall'emissione andranno a finanziare gli Eligible Green Projects: progetti strategici di economia circolare e transizione energetica legati allo sviluppo delle rinnovabili, al settore ambientale, all'efficienza energetica e alle reti elettriche definiti all'interno del Sustainable Finance Framework di A2A.

Simmons & Simmons ha agito con un team guidato dalla partner **Paola Leocani** e composto dal managing associate **Baldassarre Battista** e dall'associate **Ilaria Barone**, oltre al partner **Marco Palanca** e la supervising associate **Carmen Mione** per gli aspetti fiscali. Il team di Allen & Overy nell'operazione è stato diretto da **Cristiano Tommasi** e **Craig Byrne**, partner e co-head del dipartimento



PAOLA LEOCANI



CRISTIANO TOMMASI

International Capital Markets, coadiuvati dall'associate **Elisabetta Rapisarda** e dal trainee **Marco Mazzurco**.

Il team A2A è stato guidato da **Patricia Gentile**, head of finance & insurance del gruppo, e da **Paolo Viganò**, head of debt and financial planning, assistiti dal team legale interno di A2A.

La practice

Debt Capital Markets

Il deal

Emissione green bond A2A

Le banche

Citigroup, Crédit Agricole CIB, BBVA, BofA, BNP Paribas, Citigroup, Goldman Sachs, Intesa Sanpaolo IMI CIB, Mediobanca, Santander, Société Générale, Unicredit

Gli studi

Simmons, Allen&Overy

Gli inhouse

Patricia Gentile, Paolo Viganò

Il valore

500 milioni di euro

Orrick e Clifford Chance per il green bond di Acea

Gli studi legali internazionali Orrick e Clifford Chance hanno agito nell'ambito dell'emissione da parte di Acea di un green bond per un importo complessivo pari a milioni 500 di euro, con tasso 3,875% e scadenza al 24 gennaio 2031.

L'emissione, che rientra nell'ambito del green financing framework e a valere sul programma Euro Medium Term Notes (EMTN) da 5 miliardi di euro, è quotata sul mercato regolamentato della Borsa di Lussemburgo. L'operazione di collocamento è stata curata da Bank of America, Goldman Sachs, Intesa SanPaolo IMI, JP Morgan, Unicredit in qualità di joint lead manager.

Orrick ha assistito Acea per gli aspetti di diritto italiano e inglese con un team guidato dai partner **Patrizio Messina** e **Alessandro Accrocca** e dagli associate **Edoardo Minnetti** e **Cosimo Spagnolo**. Gli aspetti fiscali sono stati curati da **Giovanni Leoni** e **Camillo Melotti-Caccia**. Inoltre,



ALESSANDRO ACCROCCA



PATRIZIO MESSINA

Acea ha seguito l'operazione con i team in house finanza e legale affari. Clifford Chance ha agito per gli istituti di credito con un team guidato dai partner **Filippo Emanuele** e **Gioacchino Foti**, con i senior associate **Jonathan Astbury** e **Francesco Napoli**, coadiuvati da **Francesco Leucadi**.

La practice

Debt Capital Markets

Il deal

Emissione green bond Acea

Le banche

Bank of America, Goldman Sachs, Intesa SanPaolo IMI, JP Morgan, Unicredit

Gli studi

Orrick, Clifford Chance

Il valore

500 milioni di euro



FILIPPO EMANUELE



GIOACCHINO FOTI

original lender, global co-ordinator, green structuring advisor and coordinator e hedging co-ordinator, e da ICBC, che ha agito in qualità di mandated lead arranger e original lender, con Loan Agency Services che ha agito in qualità di agent e security agent.

Gli asset sono situati in posizione strategica nell'area metropolitana di Roma e a Grosseto, un paio dei quali già stati realizzati, stabilizzati e locati, mentre la restante parte saranno oggetto di un successivo sviluppo. Tutti gli asset dovranno soddisfare elevati standard di sostenibilità e in particolare dovranno ottenere la certificazione LEED Gold o BREEAM New Construction Very Good. DNV ha rilasciato una second party opinion che conferma l'allineamento dell'operazione ai Green Loan Principles 2021 amministrati dalla Loan Market Association. Allen & Overy ha prestato la sua assistenza con un team coordinato dal partner **Stefano Sennhauser**, coadiuvato dall'associate **Marco Mazzola** e dalla trainee **Sara Muscioni**. Gli aspetti tax dell'operazione sono stati seguiti dal counsel **Elia Ferdinando Clarizia**, mentre i profili di diritto amministrativo e immobiliare dal counsel **Luca Amicarelli**, dalla senior associate **Roberta Errico** e dalla trainee **Isabella Scoccimarro**. Shearman & Sterling ha agito con un team coordinato dal partner **Giulio Tognazzi**, coadiuvato dall'associate **Marta Mastroeni**.

La practice

Bancario

Il deal

Finanziamento al fondo Iron

Le banche

Unicredit, Industrial and Commercial Bank of China

Gli studi

Allen & Overy, Shearman & Sterling

Il valore

104 milioni di euro

Allen&Overy e Shearman&Sterling nel finanziamento da 104 milioni al fondo Iron (Prelis)

Allen & Overy e Shearman & Sterling hanno assistito rispettivamente Unicredit e Industrial and Commercial Bank of China, da una parte, e Prelis sgr, dall'altra, quale società di gestione del fondo "Iron" interamente sottoscritto da BentallGreenOak, nella strutturazione, negoziazione e sottoscrizione di un contratto di finanziamento green, dell'importo complessivo di circa 104 milioni di euro, in relazione, inter alia, all'acquisizione e allo sviluppo di un portafoglio di 6 asset ad uso logistico per un totale di circa 128mila mq di superficie commerciale utile.

Il finanziamento, suddiviso in linee term e revolving, verrà messo a disposizione da Unicredit, che ha agito in qualità di mandated lead arranger, bookrunner,



STEFANO SENNHAUSER



GIULIO TOGNAZZI



LEGALCOMMUNITY
AWARDS

IIP & TMT

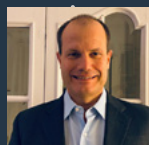
11TH EDITION

23.03.2023

19.15 CHECK-IN
19.30 COCKTAIL
20.15 CEREMONY
21.00 STANDING DINNER

MELIÀ

Via Masaccio, 19 | Milan



Giuseppe Betti
CFO
Movendo Technology



Emiliano Berti
Head of Legal & Compliance
Europe, *Nokia*



Valerio Bruno
Director of Legal Services
ICEG Contracting
Accenture



Francesco Carducci
D.P.O. - Legal Director IP
Gruppo Lactalis Italia



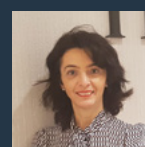
Anna Cataleta
Senior Partner
P4I



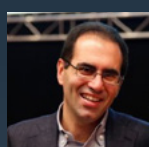
Valentina Chimirri
Corporate
& Risk associate manager
Jakala



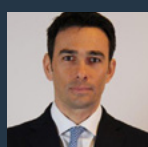
Daniele Ciccolo
Head of Legal Affairs
Telepass



Sara Citterio
Corporate Affairs, Legal
and Compliance Manager
Trussardi



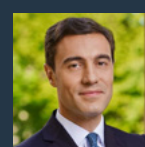
Luigi Condorelli
Principal Counsel
The Walt Disney Company Italia



Antonio Corda
General Counsel
Vodafone



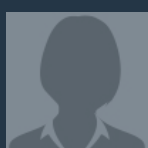
Furio Curri
Head of Group General Legal
Affairs,
Assicurazioni Generali



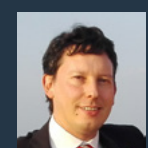
Marcello Dolores
Vice President - Corporate
Legal and Regulatory Affairs for
Southern Europe
Discovery Networks International



Anna Esposito
Legal Counsel
TeamSystem



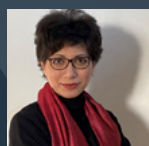
Sabrina Gentile
Legal & Corporate Affairs
Director
Editoriale Domus



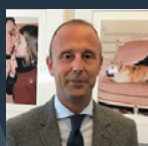
Ming San Hu
Data Protection Officer
Nexi Group



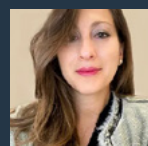
Lorena Iacomino
Legal Manager
Discovery



Rita Izzo
Head of Group Digital &
Operations Legal
Unicredit



Antonello Lauro
General Counsel
Pomellato



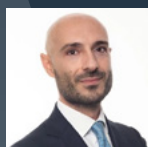
Tiziana Lombardo
Associate - Head of Legal
and Corporate Affairs
Quest Partners Italia



Fabrizio Manzi
General Counsel, Chief Legal
and Compliance Officer
Italiaonline



Elena Mauri
Group Legal Affairs & IP
Director
Ermenegildo Zegna



Antonio Palermo
Group Data Protection
Officer
Angelini Holding



Daniela Paletti
Head of Legal Europe
Edizioni Condé Nast



Rachele Perico
Head of Legal
TBS Crew



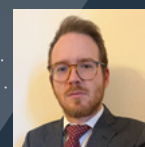
Marianna Piana
Deputy General Counsel for
Global Broadband
Eutelsat



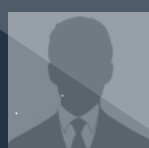
Gianluca Previti
Head of Intellectual Property
Iveco Group



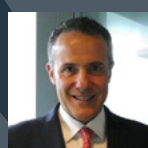
Marco Raffini
Head of Legal
Kering Italia



Davide Resentini
Direzione Affari Legali
Eni



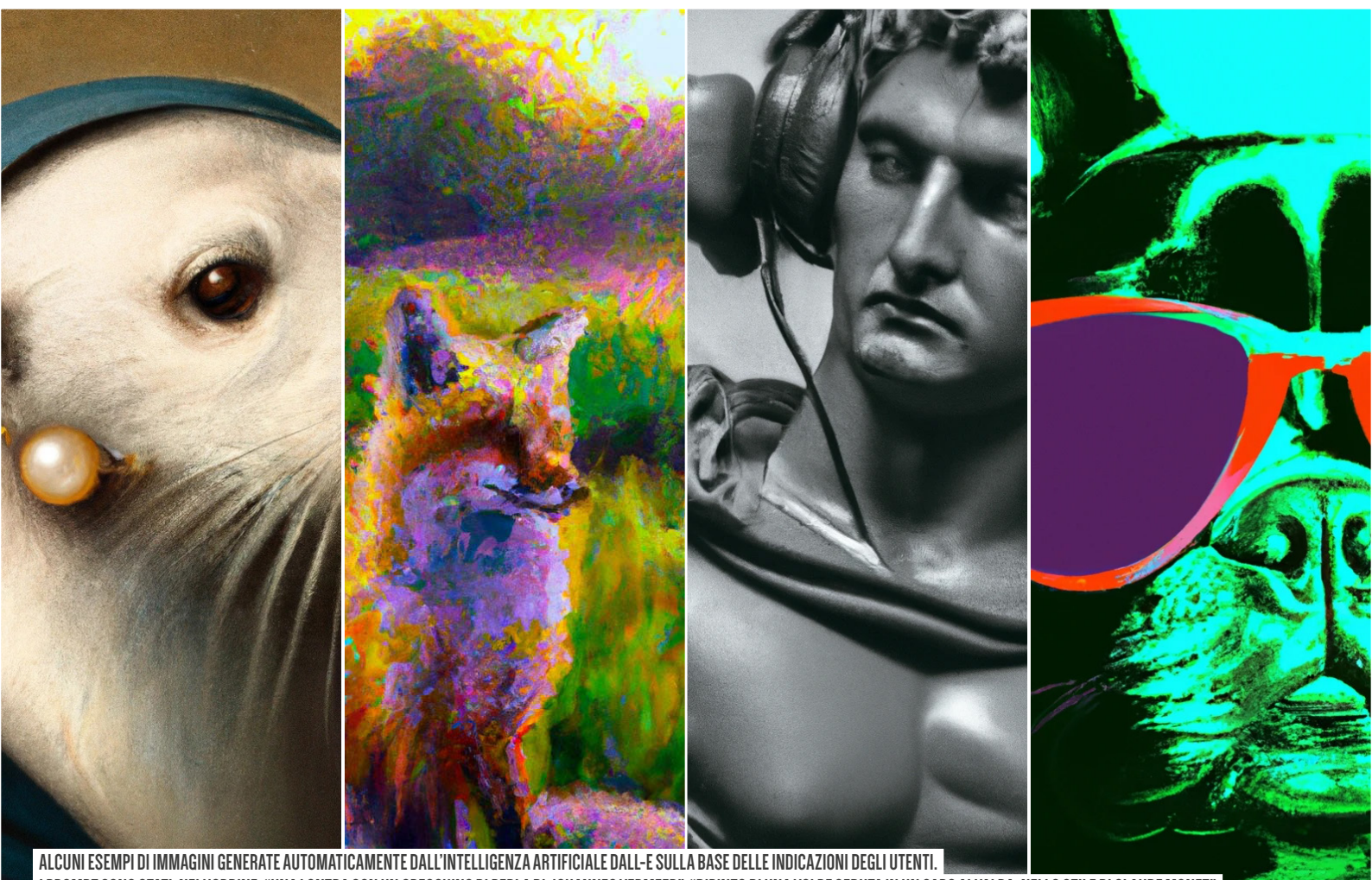
Luca Rossi
General Counsel
Opko



Umberto Simonelli Silva
Chief Legal & Corporate Affairs
Officer - Company Secretary
Brembo

Il boom delle intelligenze artificiali generative ha già scatenato una nuova scia di contenziosi, tra dubbi giuridici e filosofici. MAG ne ha parlato con l'avvocato Vittorio Cerulli Irelli

di giuseppe salemme



ALCUNI ESEMPI DI IMMAGINI GENERATE AUTOMATICAMENTE DALL'INTELLIGENZA ARTIFICIALE DALL-E SULLA BASE DELLE INDICAZIONI DEGLI UTENTI.

I PROMPT SONO STATI, NELL'ORDINE: "UNA LONTRA CON UN ORECCHINO DI PERLA DI JOHANNES VERMEER"; "DIPINTO DI UNA VOLPE SEDUTA IN UN CAPO ALL'ALBA, NELLO STILE DI CLAUDE MONET"; "UNA FOTO DEL DAVID DI MICHELANGELO CHE INDOSSA LE CUFFIE MENTRE FA IL DJ"; "UN DIPINTO IN STILE ANDY WARHOL DI UN BULLDOG FRANCESE CHE INDOSSA OCCHIALI DA SOLE".

Ip: il rebus degli algoritmi creativi

Come si fa a provare che il data-set utilizzato per addestrare l'IA conteneva contenuti protetti?

Il 13 gennaio 2023, tre disegnatrici statunitensi hanno intentato una class action contro tre società attive nel campo dell'intelligenza artificiale (nello specifico Stability AI, Midjourney e Deviantart) per violazione del copyright sulle loro opere. Le artiste (la fumettista Sarah Andersen e le illustratrici Karla Ortiz e Kelly McKernan), rappresentate dall'avvocato Joseph Saveri, sostengono che i "generatori di immagini" messi a disposizione del grande pubblico da queste società, e divenuti virali negli ultimi mesi, sfruttano senza consenso le loro creazioni per "insegnare" ai loro algoritmi a riprodurre il loro stile, permettendo agli utenti di creare istantaneamente decine di immagini che sembrano effettivamente a loro riconducibili. Per il meccanismo della class action statunitense, qualora la corte federale di San Francisco decidesse di sostenere le tesi delle ricorrenti, anche altri artisti o detentori di diritti d'autore potrebbero aggregarsi alle tre ricorrenti originali e chiedere un risarcimento per le violazioni; ed è per questo che la portata di questa vicenda è stata descritta come in grado di condizionare pesantemente lo sviluppo delle intelligenze artificiali generative

(di cui abbiamo parlato nello scorso numero di MAG), anche perché quello appena descritto non è l'unico contenzioso del genere emerso negli ultimi mesi. C'è chi sostiene che siamo all'inizio di una lunga guerra tra società di IA e detentori di diritti d'autore. Ma è effettivamente così?

DENTRO LE IA

Vittorio Cerulli Irelli, avvocato socio dello studio Trevisan & Cuonzo, è specializzato nelle controversie brevettuali tecnologiche "di frontiera": negli ultimi anni ha seguito ad esempio i primi contenziosi relativi agli algoritmi di riconoscimento visivo presenti nelle telecamere delle automobili. A MAG ha spiegato quali sono i profili giuridici problematici del funzionamento di IA come ChatGpt o come quelle citate in giudizio negli Usa. «Internet è una miniera inesauribile di materiale indicizzato, che include anche contenuti protetti da diritto d'autore. E le società di IA lo raccolgono tutto, indiscriminatamente, con una tecnica chiamata



VITTORIO CERULLI IRELLI

La prossima frontiera sarà comprendere a chi spetta la titolarità del diritto d'autore sulle opere generate da questi algoritmi

“web scraping” (letteralmente “raschiare il web”, ndr), per poi usarlo per addestrare i loro algoritmi».

Già su questo primo punto emergono le complessità. L'avvocato spiega innanzitutto che tecniche di “data mining” come il web scraping, almeno in Europa, sono disciplinate dalla direttiva europea sul copyright (2019/790), che le considera lecite se a svolgerle sono enti di ricerca, istituti culturali o comunque enti non lucrativi. Se invece la raccolta di dati è opera di un'impresa commerciale, ai titolari dei

diritti d'autore è consentito sottrarsene tramite un opt-out.

Ma anche qualora l'opt-out fosse avvenuto, rimane un problema: la prova. «Come si fa a provare che il data-set utilizzato per addestrare l'IA conteneva contenuti protetti? A parte qualche rara eccezione, la maggior parte dei data set sono black boxes, non consultabili liberamente», fa presente Cerulli Irelli. In alcuni casi questo problema potrebbe rivelarsi aggirabile: l'agenzia fotografica americana Getty Images, ad esempio, ha citato in giudizio Stability AI presso la corte federale del Delaware e presso l'High Court inglese, lamentando l'utilizzo senza consenso di milioni di immagini protette. «Il data-set usato da Stability AI per è uno dei pochi “aperti”» spiega l'avvocato. «Ma la cosa divertente è che il claim è stato promosso dopo che diversi utenti del servizio avevano segnalato la presenza del watermark di Getty Images nelle immagini generate dall'IA».

In parziale supplenza della poca trasparenza dei data-set utilizzati, va detto che alcune piattaforme di IA come ChatGpt sono particolarmente candide nell'ammettere la possibilità che il loro funzionamento violi la proprietà intellettuale altrui. «Questo è indicativo dell'approccio, forse inevitabile, adottato finora dalle società proprietarie

Una delle illustrazioni presenti nella causa che Getty Images ha intentato contro Stability AI, in cui è possibile notare le somiglianze (compreso il watermark di Getty Images) tra una fotografia originale e una generata dall'intelligenza artificiale.



delle piattaforme: che non è teso a risolvere i problemi alla radice, ma a intervenire ex post ogni qualvolta una violazione viene contestata», spiega Cerulli Irelli. Questo, oltre a obbligare i titolari dei diritti a essere proattivi nella loro gestione (ad esempio operando il già citato opt-out), apre un ulteriore tema relativo alla giurisdizione: «Ogni Paese protegge diversamente i suoi autori. Gli Usa, con la disciplina del fair use, sono più permissivi, anche per l'importanza della loro industria tecnologica e per la necessità di concorrere con la Cina, paese in cui lo sviluppo di sistemi di IA è un obiettivo strategico per il cui conseguimento vengono sacrificate altre esigenze, dalla privacy dei cittadini, alla protezione del diritto d'autore. In Europa abbiamo invece un'industria culturale molto forte, e il nostro diritto della proprietà intellettuale è stato modellato dall'interesse degli autori a mantenere il controllo delle loro creazioni e a vedersi garantite delle revenues».

FUORI DALLE IA

I problemi non riguardano solo la fase di "addestramento" degli algoritmi generativi. «Le tre disegnatrici americane che hanno fatto causa alle società di IA sostengono che a violare il loro diritto d'autore sia anche l'output, cioè l'immagine generata dagli algoritmi» prosegue l'avvocato di Trevisan & Cuonzo. Una di loro, la fumettista Sarah Andersen, ha spiegato recentemente sul New York Times: «Il mio modo di disegnare è il complesso culmine della mia formazione, dei fumetti che divoravo da bambina e delle tante piccole scelte che costituiscono la somma della mia vita. L'arte è profondamente personale, e l'IA ne ha appena cancellato l'umanità, riducendo il lavoro della mia vita a un algoritmo». Sono parole sentite, di un'artista che teme non solo di perdere la possibilità di mantenersi grazie al suo lavoro, ma anche di venire associata a creazioni e idee che non le appartengono: nello stesso articolo, racconta infatti di come questi generatori di immagini abbiano consentito ad alcuni utenti di creare e diffondere strisce a fumetti quasi indistinguibili dalle sue, ma con contenuti politicamente vicini all'estrema destra

statunitense.

Ma è così? Come dovremmo considerare le intelligenze artificiali? Sono freddi algoritmi capaci di privare persino l'arte del suo fin qui imprescindibile elemento umano? O sono piuttosto embrioni di intelligenza, che, come dei bebè, cercano gli schemi del mondo che li circonda per poi provare a replicarli? Che responsabilità hanno gli sviluppatori che scrivono i loro codici? E gli utenti che le utilizzano?

È molto facile cadere nel filosofico quando si trattano questi temi. Lo sa anche l'avvocato Cerulli Irelli: «La prossima frontiera sarà comprendere a chi spetta la titolarità del diritto d'autore sulle opere generate da questi algoritmi. E se addirittura gli algoritmi stessi possano essere concepiti come titolari: dopotutto generano contenuti che, se fossero prodotti da un umano, sarebbero "suoi"...». Sul punto è anche possibile interrogare direttamente un'IA come ChatGpt che, a domanda esplicita, nega questa possibilità, in effetti ad oggi non prevista da alcun ordinamento. Con qualche rara eccezione: nel Regno Unito, spiega l'avvocato, sono state poste le basi per considerare legittimo autore di un computer-generated work *"the person by whom the arrangements necessary for the creation of the work are undertaken"*. In altre parole, l'utente stesso, che esprime la sua creatività interagendo con la macchina e dando l'input per la creazione. L'esempio fornito è quello delle moderne fotocamere, che fanno ampio uso di IA per assistere l'utente nello scatto: «se la fotografia esprime la creatività del fotografo, sarà protetta in quanto lavoro artistico» si legge sul sito del governo britannico. La protezione durerà 50 anni dal momento della generazione, rispetto ai 70 (dalla morte dell'autore) garantiti alle arti tradizionali.

Ma, conclude Cerulli Irelli, un'apertura in questo stesso senso è arrivata anche in Italia. «Proprio lo scorso 16 gennaio, l'ordinanza 1107/2023 della Corte di Cassazione ha riconosciuto, sebbene solo incidentalmente, la possibilità di riconoscere tutela autorale anche quando l'opera è generata con l'ausilio di algoritmi informatici, sulla base di scelte e input provenienti dall'utente». ■

LEGALCOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

7th
EDITION

12 - 16 JUNE 2023

Hotel Principe di Savoia
Piazza della Repubblica 17 - Milan, Italy

THE GLOBAL EVENT FOR THE LEGAL BUSINESS COMMUNITY

Patronage



Platinum Partners

BonelliErede

CHIOMENTI

MAISTO E ASSOCIATI



PwC TLS
Avvocati e Commercialisti

Gold Partners



Baker
McKenzie.

CASTALDI PARTNERS
1996



BERGS & MORE
LEGAL, TAX AND BUSINESS ADVISORY



GIANNI & GPBL

PIPUCCIO
PENALISTI ASSOCIATI

Supporters



Media Partners



For info: helene.thiery@lcpublishinggroup.com

Legalcommunity Week 2023

■ Open with registration ■ Private Event

WEDNESDAY 7 JUNE		Partners	Venue	Reg./Info
18:30 - 22:30	■	Pre-Opening Cocktail	 B&P Sarabino & Partners Consulenza in Comunicazione d'Impresa	Milan INFO
MONDAY 12 JUNE				
9:00 - 13:00	■	Opening Conference	 PwC TLS Avvocati e Commercialisti	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan REGISTER
16:00 - 18:00	■	Roundtable: "Legal Privilege: a European Tour"	 AIGI	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan REGISTER
From 18:30	■	General Counsel Cocktail	 GPBL	Gatti Pavesi Bianchi Ludovici Piazza Borromeo 8 - Milan INFO
From 20:30	■	Rooftop Party	 CASTALDIPARTNERS	CastaldiPartners Via Savona 19 - Milan INFO
TUESDAY 13 JUNE				
8:00 - 9:30	■	Breakfast on Finance	 GIANNI ORIGONI	Gianni & Origoni Piazza Belgioioso 2 - Milan REGISTER
9:15 - 13:00	■	Conference	 BonelliErede	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan REGISTER
11:00 - 13:00	■	Roundtable	 PUCCIO PENALISTI ASSOCIATI	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan REGISTER
From 19:00	■	Women leadership: the in-house cocktail	 Baker McKenzie	Baker McKenzie Piazza Filippo Meda 3 - Milan INFO
WEDNESDAY 14 JUNE				
6:15 - 8:30	■	Corporate Run	 LC PUBLISHING GROUP	Canottieri San Cristoforo Alzaia Naviglio Grande 122 - Milan INFO
9:00 - 13:00	■	Conference	 CHIOMENTI	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan REGISTER
From 19:30	■	Rock the Law - Corporate Music Contest	 LC PUBLISHING GROUP ROCK THE LAW	FABRIQUE Via Gaudenzio Fantoli 9 - Milan REGISTER
THURSDAY 15 JUNE				
9:00 - 13:00	■	Conference	 MAISTO E ASSOCIATI	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan REGISTER
16:00 - 18:00	■	Roundtable: "CFO & Total Reward"	 ANDAF Associazione Nazionale Dottori Commercialisti e Finanziari	Hotel Principe di Savoia Piazza della Repubblica 17 - Milan REGISTER
19:15 - 23:30	■	Corporate Awards	 LEGALCOMMUNITY AWARDS	Palazzo del Ghiaccio Via Giovanni Battista Piranesi 14 - Milan INFO
FRIDAY 16 JUNE				
18:00	■	International guests greetings	 LC PUBLISHING GROUP	Milan INFO

SEE YOU FROM 12 TO 16 JUNE 2023

For information please send an email to : helene.thiery@lcpublishinggroup.com

www.legalcommunityweek.com



CORPORATERUN

LEGALCOMMUNITYWEEK

Wednesday

14 JUNE 2023

6 . 1 5

6KM (NON-COMPETITIVE)

MILAN, TO BE DISCLOSED SHORTLY

SAVE THE DATE



5th Edition

14 JUNE 2023

from **7.30 pm**

FABRIQUE Via Gaudenzio Fantoli, 9 - Milan

REGISTER

#CorporateMusicContest

Il caso Fuse. L'hub di innovazione tecnologica di Allen & Overy ha appena chiuso la selezione della settima cohort. Delle dieci applicazioni in uso allo studio, sette sono passate da qui

di nicola di molfetta



SHRUTI AJTSARIA

Legal tech: le startup entrano in studio

Le aziende che hanno preso parte a Fuse hanno registrato molti successi, hanno avviato trial delle loro soluzioni con Allen & Overy, spesso avendo A&O come primo grande cliente

Chissà se quest'anno ci sarà spazio anche per un'italiana. Si è appena chiusa la selezione delle startup legal tech che faranno parte della settima edizione del progetto di incubazione Fuse, promosso dalla law firm Allen & Overy. Si tratta di un'iniziativa molto importante che mostra quale dovrebbe essere il rapporto virtuoso tra studi legali e operatori del mercato tecnologico professionale per far sì che questo possa evolvere in una collaborazione effettiva. Ne abbiamo parlato con **Shruti Ajitsaria**, partner e head of Fuse.

Quante aziende faranno parte di questa settima edizione di Fuse?

Uno dei vantaggi di Fuse e della sua natura dinamica, è che possiamo decidere quante aziende accogliere dopo aver condotto il processo di selezione. Con 16 aziende, la precedente edizione è stata quella che ha visto la maggiore partecipazione. Per questo settimo gruppo ci aspettiamo di accogliere un numero analogo di aziende, ma lo stabiliremo in base al processo di selezione.

Qual è il bilancio delle edizioni precedenti?

Fuse ha aperto le porte alla fine di ottobre 2017 ed è andato oltre ogni mia aspettativa. Questo è stato possibile grazie all'impegno profuso da Allen & Overy in termini di investimenti nella tecnologia e nel futuro dell'assistenza legale e grazie alla qualità delle aziende che abbiamo accolto in Fuse.

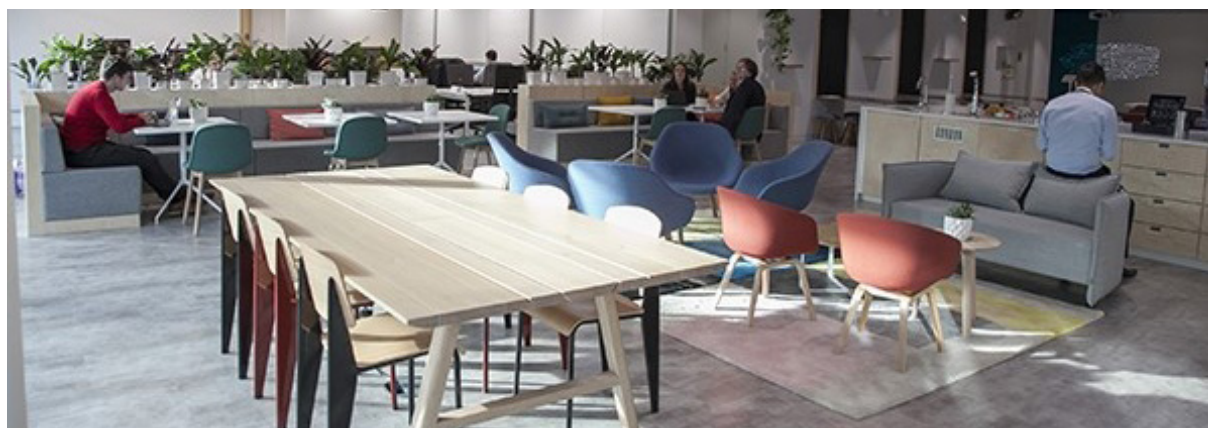
Quindi?

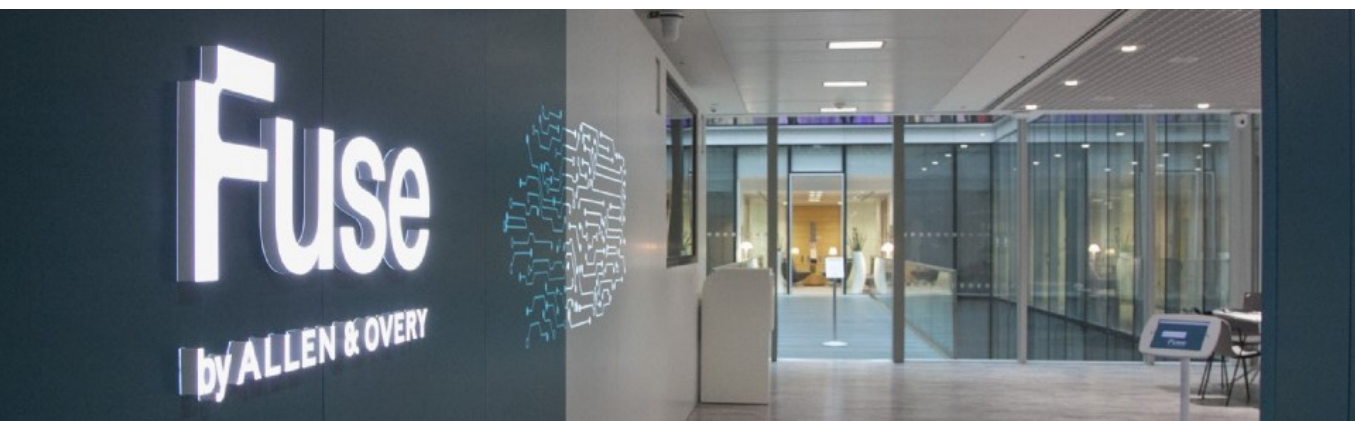
Le aziende che hanno preso parte a Fuse hanno registrato molti successi, hanno avviato trial delle loro soluzioni

con Allen & Overy, spesso avendo A&O come primo grande cliente del settore legale, hanno migliorato i loro prodotti e ne hanno definito la tabella di marcia grazie alla possibilità di un confronto reale con i clienti, hanno ampliato la loro clientela attraverso i contatti con la nostra rete di clienti e hanno visto crescere la loro reputazione nel mercato del legal tech. Anche questo settimo gruppo includerà aziende segnalate dai nostri clienti; questo filone è stato incluso in risposta al grandissimo interesse dei nostri clienti per il progetto.

Quali sono le innovazioni nate in Fuse che hanno avuto la maggiore risposta dal mercato?

Nel corso degli anni, le aziende che hanno preso parte a Fuse hanno avuto successo. Definely e Avvoka sono due dei nomi che mi vengono in mente. Definely è entrata come startup early-stage alla terza edizione di Fuse e da allora fa parte del gruppo di aziende alumni. Nel 2022 ha preso parte ad una delegazione commerciale





di Black Tech Founders del Regno Unito, sostenuta dal governo, che offriva alle società tech UK fondate da imprenditori neri l'opportunità di esplorare l'ecosistema tecnologico statunitense. Inoltre, Definely è stata selezionata per partecipare a "Lloyds lab", l'hub di innovazione tecnologica per il mercato assicurativo di Lloyd's, ed è stata anche inclusa tra i partecipanti del primo "UK Black Founder Cohort" di "Launch with GS", l'iniziativa di Goldman Sachs con investimenti per 1 miliardo di dollari pensata per aumentare i capitali e facilitare i rapporti tra investitori e imprenditori neri.

Avvoka, invece?

Avvoka ha fatto parte del primo gruppo di aziende che abbiamo ospitato e da allora fa parte degli alumni. Nel 2021 la Loan Market

Association (l'associazione di riferimento a livello europeo nel mercato dei prestiti sindacati) ha lanciato LMA. Automate, una piattaforma documentale automatizzata per i prestiti sindacati realizzata in collaborazione con Avvoka e A&O. Nel 2022 Avvoka è stata scelta per partecipare ad una delegazione di aziende tech del Regno Unito in Asia e si è posizionata Band 1 nel ranking Chambers dedicato alle aziende di automazione documentale LawTech.

Quali quelle in cui avete investito anche voi di Allen & Overy o che usate nello studio oggi?

Delle dieci applicazioni legal tech attualmente in uso in A&O, sette sono di aziende che hanno preso parte a una delle edizioni di Fuse, vale a dire Avvoka, Collaborate, Definely, iManage RAVN, Kira, Legatics e Structure Flow. Inoltre, continuiamo

a lavorare con diverse delle aziende alumni su progetti più piccoli o su casi importanti per specifiche practice, o come parte del nostro impegno con i clienti sulle loro strategie di trasformazione digitale. Per la maggior parte A&O non finanzia o acquisisce quote delle aziende di Fuse, il valore aggiunto della collaborazione deriva dalla relazione che si costruisce e dalla rete di contatti introdotti.

Oggi si parla di ChatGpt: quali impieghi potrà avere questa tecnologia nell'attività degli studi legali?

Siamo entusiasti delle opportunità che l'utilizzo di ChatGpt consente. Non vediamo l'ora di lavorare con i nostri professionisti e, potenzialmente, anche con le aziende ospiti di Fuse per sperimentare nuovi utilizzi per questo tipo di strumenti di intelligenza artificiale generativa. 🗣️

Non vediamo l'ora di lavorare con i nostri professionisti e, potenzialmente, anche con le aziende ospiti di Fuse per sperimentare nuovi utilizzi per gli strumenti di intelligenza artificiale generativa



LEGALCOMMUNITYCH

AWARDS

SAVE THE DATE
04.05.2023

19.15 • ZÜRICH

A portrait of Leonardo Giani, a man with short dark hair and a light beard, smiling. He is wearing a dark blue pinstripe suit jacket over a white shirt. The background is dark and out of focus. The entire image is framed by a thin orange border.

CLYDE & CO IN ITALIA: «CONFERMARE LO STANDARD»

MAG incontra Leonardo Giani. L'avvocato racconta l'arrivo a Milano della law firm internazionale e spiega la strategia di sviluppo che parte dall'insurance

di giuseppe salemme



Il fermento senza precedenti che il mercato italiano del diritto assicurativo sta vivendo in questo inizio anno (e che proviamo a raccontare su questo numero di MAG) è iniziato l'11 gennaio 2023, quando Legalcommunity ha dato la notizia dell'arrivo di Clyde & Co.

Parliamo di un colosso da circa 3.200 avvocati distribuiti in oltre 60 uffici in sei continenti, per un giro d'affari globale che nell'esercizio 2021-2022 ha raggiunto i 650 milioni di sterline (circa 732 milioni di euro).

Nel marzo 2022, la law firm era salita agli onori delle cronache per aver integrato Blm, altra insegna insurance britannica, mettendo a segno uno dei merger tra studi più rilevanti degli ultimi anni. Ad esito del quale, come testimoniano i dati di Chambers, la practice di dispute resolution di Clyde & Co è divenuta la più grande tra tutte quelle delle law firm britanniche.

In realtà, della possibilità che lo studio aprisse una branch italiana si discuteva da tempo tra gli addetti ai lavori. «Il progetto Italia è stato avviato tempo fa. La cosa che fa piacere è che, dopo aver esaminato attentamente le diverse opportunità del mercato, abbiamo scelto noi». Parla al plurale **Leonardo Giani** (45 anni il prossimo giugno), l'avvocato che il top management della firm ha individuato per guidare il progetto Clyde & Co Italy. Giani porta con sé nella nuova avventura professionale un team di circa 7-8 professionisti, riuniti intorno a sé durante una carriera che l'ha visto collaborare con importanti insegne italiane e internazionali. Dopo la pratica in BonelliErede è passato in quello che all'epoca si chiamava Lombardi Molinari Segni da cui, nel 2009 è andato in Norton Rose Fulbright dove si è guadagnato i galloni da of counsel. Sei anni e mezzo dopo, Giani è entrato in Baker McKenzie, partner del dipartimento di contenzioso, quindi,

Sono stati i clienti stessi dello studio a chiedere di aprire un ufficio italiano. Per le assicurazioni l'Italia è un mercato enorme e molto appetibile

nel 2018 è entrato in Simmons & Simmons dove è arrivato a ricoprire il ruolo di partner e head of litigation.

MAG ha intercettato Giani pochi giorni dopo il 1° febbraio, data d'apertura ufficiale dello studio a Milano. L'avvocato sorride dalla sede di Piazza Vetra 17, a due passi dalle Colonne di San Lorenzo, scelta come headquarter milanese di Clyde & Co. Tra quelle mura, spiega Giani, c'è già molto lavoro. E anche tanto spazio per crescere.

Avvocato Giani, come è avvenuto l'incontro con Clyde & Co?

Lavorando da anni in questo settore anche con clienti stranieri, sentivo spesso parlare di questo studio globale, l'unico tier-1 in ambito insurance litigation. Si parlava anche da anni di una sua possibile apertura in Italia: ma c'erano molte voci e poche certezze. Il primo contatto informale con lo studio l'ho avuto circa un anno fa: il management dello studio ha valutato e indagato

Il mercato del rischio cyber cresce ogni giorno; adesso è necessario avere almeno un paio di persone dedicate solo a quello

a lungo e alla fine lo scorso novembre c'è stata l'accelerazione decisiva. A tal proposito devo anche ringraziare i miei ex colleghi di Simmons, che hanno subito capito quanto fosse importante quest'opportunità e con i quali siamo rimasti in ottimi rapporti.

Quale opportunità ha visto la law firm nel mercato italiano secondo lei?

Posso dire che sono stati i clienti stessi dello studio a chiedere di aprire un ufficio italiano. Per le assicurazioni l'Italia è un mercato enorme e molto appetibile: il volume dei premi raccolti è molto elevato e, peculiarità unica dell'Italia, il numero dei sinistri è decisamente rilevante se

paragonato ad altri paesi.

E per lei cosa ha significato compiere questo passo?

Per un avvocato come me, specializzato in insurance litigation, e che fa litigation da quando ha iniziato la professione, Clyde & Co è in assoluto il posto dove stare. È già come essere a casa mia. E lo dico senza timore di sembrare appagato, dato che a 45 anni mi sento ancora relativamente giovane per sostenere la crescita di questo progetto [ride, ndr].

Veniamo allora ai dettagli di questo nuovo progetto. Con quanti professionisti siete partiti?

Mi sono spostato con tutto il mio team: siamo da subito in 7-8 professionisti, tra cui gli avvocati Giorgia De Zorzi, Marta Pezzera e Alfredo Foglia e la trainee Martina Tiralongo. Dirigere il lavoro e gestire le persone è una parte importantissima del mio lavoro, a cui dedico molto tempo. Siamo molto uniti, e ci frequentiamo anche al di fuori del lavoro, cosa molto importante per me.

L'impressione è che la strategia sia di partire dalla specializzazione storica di Clyde & Co l'assicurativo, per poi espandersi. È così?

Diciamo di sì. Il piano è di espanderci progressivamente: non a tutti i costi, ma



GIORGIA DE ZORZI



ALFREDO FOGLIA



MARTA PEZZERA



MARTINA TIRALONGO

matchando l'alto standard dello studio e prendendo le persone giuste. In primis l'intenzione è quella di far crescere il team core con degli associate, dato che il lavoro in ambito claims, litigation, financial e cyber è già tanto. In seguito, progettiamo di ampliarci con le aree ancillari all'assicurativo: e quindi con un paio di ingressi per il regulatory e il marine & aviation, e facendo crescere dall'interno qualcuno dei miei per la parte cyber. Insomma, quello che punto a dare è una coerenza all'intero progetto.

Attualmente siete un team molto giovane. Cercherà di mantenere questa "linea verde" nell'ampliamento del team?

Non mi precludo niente: il mio compito è scegliere i migliori nei settori di nostro interesse, e se ci sarà la possibilità di ingaggiare una persona valida non sarà certo la sua età a fermarmi. Il mio unico obiettivo sarà scegliere i professionisti con la reputation migliore, che possano confermare lo standard di Clyde sul mercato.

Vi siete dati un'orizzonte temporale?

Diciamo che nel giro di due anni puntiamo a essere già in grado di assistere le compagnie assicurative a 360 gradi. Poi preferisco non darmi paletti, perché voglio essere sicuro di prendere le persone giuste. Ma i piani sono buoni e il network dello studio è incredibilmente supportive.

Un'ultima domanda: prima ha accennato all'importanza di una practice cyber. Del rischio di attacchi informatici e della diffusione di polizze assicurative ad hoc (di cui avevamo parlato proprio con lei su queste pagine qualche tempo fa: si è tornati a parlare in questi giorni a causa dell'attacco ransomware che ha colpito diversi server in tutta Europa. Quanto pesa la componente cyber nel giro d'affari di uno studio come il vostro?

Quello del rischio cyber è un mercato che cresce ogni giorno che passa. Io l'ho visto nascere. È partito in sordina, quando gli incidenti erano due o tre al mese; adesso è necessario avere almeno un paio di persone dedicate solo a quello. Ma in Italia, come dicevo prima, il mercato è variegato: anche il tema della responsabilità professionale da noi è sempre sulla cresta dell'onda, dato che le polizze in questo campo sono spesso obbligatorie. 

Lo studio in cifre

I professionisti
3200

I soci
480

Il fatturato globale in euro
732milioni

Gli anni di crescita consecutiva del fatturato
24

Gli euro di profit per equity partner
800mila circa

LA SEDE A LONDRA



SUSTAINABILITY SUMMIT

LC PUBLISHING GROUP



SAVE THE DATE 28 MARCH 2023

9:00-13.00

FOUR SEASONS HOTEL • VIA GESÙ 6/8 • MILANO

REGISTRATION

Sponsors



Media Partners



For info: helene.thiery@lcpublishinggroup.com

SUSTAINABILITY SUMMIT

LC PUBLISHING GROUP



28 MARCH 2023

9:00-13:00

FOUR SEASONS HOTEL • VIA GESÙ 6/8 • MILANO

PROGRAM

- 08:45 ● CHECK-IN & WELCOME COFFEE
- 09:00 ● WELCOME MESSAGE
- 09:10 ● SESSION I "ENVIRONMENT"
- 10:10 ● SESSION II "FINANCE"
- 11:10 ● COFFEE BREAK
- 11:30 ● SESSION III "GOVERNANCE"
- 12:30 ● CLOSING REMARKS
- 12:45 ○ LIGHT LUNCH

Sponsors



Media Partners



For info: helene.thiery@lcpublishinggroup.com

**La law firm punta sull'assicurativo
con un lateral hire da Advant Nctm.
In squadra entrano i soci Anthony
Perotto, Guido Foglia e Michele Zucca.
L'Italia è parte fondamentale del
progetto di crescita in Europa**



GUIDO FOGLIA



ANTHONY PEROTTO



MICHELE ZUCCA

**Dac Beachcroft:
due sedi e otto professionisti...
per cominciare**



Si comincia con un team di otto persone. Dac Beachcroft ha svelato il suo piano d'apertura in Italia lo scorso primo febbraio e ha affidato la guida delle due sedi di Milano e Roma a un team di tre soci, **Anthony Perotto, Guido Foglia e Michele Zucca**, tutti provenienti da Advant Nctm. Con loro, anche cinque associate, che rappresenteranno la squadra di partenza con cui la law firm, dallo storico focus nel settore insurance, affronterà il mercato italiano.

La timeline dello studio Dac Beachcroft parte dal 1762, ma il natale dello studio, così come lo conosciamo oggi data 2011 quando lo studio Beachcroft si fonde con Davies Arnold Cooper.

L'arrivo in Italia dell'insegna, si pone in linea di continuità con una serie di aperture e alleanze che l'organizzazione ha messo a segno nel corso di questi anni e che, in Europa, vede Dac Beachcroft presente in

Francia, Spagna, Irlanda e, dalla scorsa estate, in Germania. Qui, lo studio ha firmato un accordo di cooperazione per espandere il suo rapporto con lo studio tedesco Bld Bach Langheid Dallmayr, con il quale ha fondato l'alleanza Legalign Global.

L'ultimo bilancio dello studio, secondo quanto dallo stesso comunicato lo scorso agosto, ha visto il fatturato attestarsi a quota 280 milioni di sterline (+2%, pari a circa 314 milioni di euro), con un utile di 62 milioni (70 milioni in euro) e profitti per componente pari a 650mila sterline (730mila euro).

Ma torniamo all'operazione Italia. Come accennato, si tratta di un deal che al momento sembra avere un focus specifico nell'assicurativo e nel contenzioso di alto profilo, sebbene lo spettro delle aree di attività della law firm sia ormai multidisciplinare e multisettoriale. Il team acquisito è stato fino a oggi

la squadra che si occupava di insurance in Advant Nctm. Una compagine d'eccellenza, stando al ranking dell'autorevole directory inglese Chambers che, infatti, piazza l'avvocato Perotto in prima fascia. Perotto ha cominciato la sua carriera in Traverso & Associati. E, successivamente, è entrato a far parte di Nctm, dove nel 2006 è diventato partner oltre che head del dipartimento insurance, socio del dipartimento contenzioso, arbitrati e ADR. Sempre in quello che oggi è diventato Advant Nctm, Perotto è stato membro del consiglio di amministrazione e ha gestito a lungo l'ufficio londinese. Assieme ai soci Foglia, Zucca e al team di professionisti con cui adesso è confluito in Dac Beachcroft, ha dato vita, negli anni, a un pool legale che mette in campo una vasta esperienza nell'assistenza ad assicuratori e assicurati nell'ambito di complesse controversie giudiziarie e procedimenti arbitrali, oltre

che in materia di analisi di copertura e gestione dei claim. Ovviamente, i professionisti assistono anche gli operatori del mercato assicurativo anche in questioni non contenziose e si occupano di consulenza, in materia regolamentare e di compliance, nello sviluppo e creazione prodotti assicurativi, in materia di distribuzione e intermediazione, oltre che in materia di operazioni straordinarie e trasferimenti di portafoglio.

«Aspiriamo a essere lo studio legale di riferimento del settore assicurativo globale – ha dichiarato **Gustavo Blanco**, head of international business di DAC Beachcroft, a margine dell'annuncio ufficiale riguardante l'arrivo dello studio in Italia – e per questo dobbiamo essere presenti in tutti i mercati in cui operano i nostri principali clienti. L'aggiunta di Anthony, Guido e Michele, insieme a tutto il loro team, significa che Dac Beachcroft è ora presente in cinque giurisdizioni-chiave per il settore assicurativo in Europa». «L'Europa - è un'area chiave per noi – ha ribadito **Helen Faulkner**, head of insurance della firm –. Gli assicuratori, così come i loro assicurati, richiedono sempre più supporto da parte nostra per gestire i loro rischi internazionali. Attraverso i nostri uffici nel Regno Unito, in Irlanda, in Spagna e in Francia, la nostra recente espansione in Germania e ora l'apertura degli uffici in Italia, saremo in grado di soddisfare al meglio le loro esigenze nel mercato europeo». (n.d.m.) 

Lo studio in cifre

Le origini
1762

L'anno di fondazione
2011

Il fatturato in sterline dell'ultimo anno
280milioni

L'utile in sterline
62milioni

I professionisti in Italia
8

I soci
3

Gli uffici: a Milano e Roma
2

FINTECH AWARDS

SAVE THE DATE

16 MARCH 2023

FOUR SEASONS HOTEL
Via Gesù, 6/8 | Milan

JURY



**Anna
Di Silverio**
CEO
Avanade Europa



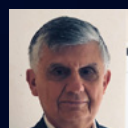
**Laura
Furlan**
Direttore Generale
PostePay



**Alessandro
Hatami**
Founder
Pacemakers.io



**Fabrizio
Pagani**
Senior Advisor
Vitale & Co.



**Francesco
Panfilo**
Senior Advisor
Apax Partners



**Corrado
Panzeri**
Partner e Head of InnoTech
Hub di The European House
Ambrosetti



**Barbara
Poggiali**
Presidente
Fondo Italiano
di Investimento



**Aldo
Scaringella**
CEO
LC Publishing Group



**Sergio
Zocchi**
Presidente
ItaliaFintech

Partner

GATTALMINOLI, PARTNERS
STUDIO LEGALE

Per gli studi legali d'affari cresce la strategicità dell'assicurativo in Italia. Corrono le operazioni e il Paese scopre le potenzialità di un mercato rimasto per anni una nicchia. La frontiera? È l'insuretech



Big deal e non solo: tutti pazzi per l'insurance

Proprio di questi giorni è la notizia che i private equity hanno messo nel mirino un portafoglio di polizze vita Generali il cui valore potrebbe arrivare a 20 miliardi di euro.

Una raffica di operazioni. L'assicurativo entra nel radar degli studi legali d'affari che puntano ad ampliare il proprio raggio d'azione sul fronte corporate e finance anche a questo settore.

L'operazione, però, non sarà la prima del genere. Il primato, qui, spetta a Gamalife, compagnia assicurativa portoghese



PAOLO GHIGLIONE



FRANCESCO GIANNI

con sede secondaria in Italia, portfolio company del private equity Apax, che assistita da Legance e da Lca, ha acquisito da Zurich Investments Life, assistita da BonelliErede, una parte del portafoglio vita italiano composto prevalentemente da polizze tradizionali e alcune polizze multiramo e unit linked, da circa 8,4 miliardi di euro di riserve tecniche. L'operazione è stata chiusa lo scorso dicembre e ha visto in campo tre copiosi team legali guidati rispettivamente da **Gian Paolo Tagariello**, per Legance, **Ranieri Romani** per Lca e **Stefano Micheli** per BonelliErede.

Questo possibile nuovo trend è paradigmatico del dinamismo che sta caratterizzando il settore e del lavoro che sta producendo per gli studi legali d'affari.

BIG DEAL

Proprio nel 2022, uno dei maggiori closing in ambito m&a ha riguardato il colosso delle riassicurazioni Partner Re, ceduto da Exor, assistita dai legali di Sullivan & Cromwell, ai francesi di Covéa. Ma l'elenco dei big deal registrati nel settore negli ultimi anni è piuttosto lungo. Si pensi, per esempio, alla serie di operazioni che ha interessato Aviva impegnata a cedere le proprie attività in Italia affiancata dai



EMANUELE GRIPPO

legali di Allen & Overy guidati dal socio **Paolo Ghiglione**. Così come non possiamo non ricordare l'opa su Cattolica lanciata da Generali nel 2021. Un deal che ha visto impegnato al fianco della compagnia triestina, lo studio Gianni & Origoni con un team coordinato dal socio fondatore **Francesco Gianni**.

Nello stesso anno, lo stesso studio, con un team guidato dal socio **Emanuele Grippo** ha affiancato la Spac Revo nella business combination con Elba Assicurazioni. Mentre nel 2020, Pedersoli ha assistito Intesa Sanpaolo Vita, con un team guidato dal socio Carlo Pedersoli, nell'acquisizione di una quota di controllo (destinata a incrementarsi fino al 100% del capitale) di RBM Assicurazione Salute (adesso diventata Intesa Sanpaolo Rbm Salute), terzo operatore in Italia nel mercato assicurativo salute, in precedenza posseduto interamente dal gruppo RBH della famiglia Favaretto.

BROKER

Molta attività si è vista sul fronte intermediari. Tra le più recenti, quella con cui First Advisory, società indirettamente controllata da fondi gestiti da Nextalia sgr, ha perfezionato l'acquisizione del 100% di Farad Insurance Broker Italia,



NINO LOMBARDO

intermediario assicurativo indipendente operante nel segmento del private insurance e nel brokeraggio di soluzioni assicurative per il mercato del wealth management. Al deal, per First Advisory ha lavorato un pool legale dello studio Chiomenti, con un team composto, tra gli altri, dal partner **Luigi Vaccaro** e dal senior associate **Tommaso Caciolli**. I venditori, invece, sono stati assistiti da Osborne Clarke con un team guidato dal partner **Alessandro Villa**. Da ricordare anche l'assistenza di Plusiders che, con un team guidato dal socio **Paolo Puri**, ha assistito +Simple, piattaforma francese di insurance brokerage digitale, nell'acquisizione di Innovaction Insurance & Wholesale Brokers. Sempre nel corso dell'anno, Acrisure, broker internazionale nel settore assicurativo e riassicurativo, tramite la propria società italiana Acrisure, ha acquisito Premium Intermediazioni Assicurative, broker assicurativo nel settore agricolo, e Demetra, società di servizi a supporto delle compagnie di assicurazione. Acrisure è stata assistita per gli aspetti legali da Pedersoli studio legale con un team guidato dai partner **Ascanio Cibrario** e **Luca Rossi Provesi**, mentre i venditori sono stati assistiti da BonelliErede con un team guidato dalla partner **Giulia Bianchi Frangipane**. E



ASCANIO CIBRARIO

poi c'è stata l'operazione con cui dopo aver acquisito, nel luglio 2021, la maggioranza del capitale sociale di Andrea Scagliarini, Howden Italia ha perfezionato la seconda acquisizione in Italia, acquistando il 100% di Tower, broker assicurativo indipendente con sede a Vicenza. Howden Italia è stata assistita da DLA Piper con un team multidisciplinare guidato dai partner **David Maria Marino** e **Matteo Almini** e coordinato dall'avvocato **Daniele Sotgiu**.

INSURTECH

Infine, tra le frontiere del momento c'è quella rappresentata dall'insuretech. Il settore, secondo i dati diffusi da Italian Insurtech Association, ha registrato investimenti per un totale di 450 milioni nel 2022. E l'associazione ipotizza il raggiungimento di 1 miliardo di euro investiti entro il 2023. La divisione degli investimenti avuti nel settore si suddivide in: 250 milioni di euro investiti in progetti di innovazione interni alle compagnie assicurative, 120 milioni in collaborazioni con tech companies e 80 milioni in startup innovative. Nel 2022 gli investimenti in venture capital hanno raggiunto e superato il traguardo di 2

miliardi di euro, con le startup e scaleup italiane che hanno segnato un +67,3% di investimenti rispetto al 2021. Tuttavia, solo il 4% degli investimenti di venture capital è stato destinato a startup del mondo insurtech: il che significa che i margini di crescita ci sono e teoricamente sono ampi. Tra i deal messi a segno nel corso del 2022, l'operazione con cui il broker assicurativo MAG ha acquisito la maggioranza di Neosurance, scaleup insurtech che opera come broker digitale e abilitatore tecnologico. Gli aspetti legali dell'operazione sono stati curati, lato MAG, da DLA Piper, con il socio **Nino Lombardo**, mentre DCS & Partner, con **Cesare de Carolis** e **Barbara Bergamaschi**, ha assistito Neosurance, Neosperience e Digital Tech. A fine anno, invece, Ughi e Nunziante studio legale ha assistito il gruppo Munich Re, attivo nel settore assicurativo e riassicurativo, nella costituzione di un accordo di partnership insurtech verticale (Mga) con la compagnia assicurativa Global Assistance, specializzata nelle polizze danni per le persone e pmi, e con l'intermediario Wopta Assicurazioni, agenzia assicurativa phygital. Ughi e Nunziante ha agito come legal advisor di Munich Re con un team guidato dal partner **Filippo Mazza**. 📄



GIAN PAOLO TAGARIELLO

MAG incontra Laura Orlando, managing partner responsabile della sede di Milano della law firm all'indomani del lateral hire del team di Augusto Santoro con cui lo studio ha investito nel corporate. «Una mossa che definirei propulsiva». L'operazione segue gli arrivi di Algieri e Mancuso

di nicola di molfetta



LAURA ORLANDO

Herbert Smith Freehills: aggiunge massa critica all'offerta in Italia

Ci aspettiamo che il private equity sarà un'area in cui si concentrerà specialmente il lavoro cross-border del team

Non si arresta il processo di crescita di Herbert Smith (Hsf) in Italia. L'ultima mossa dello studio nella Penisola è stata il lateral hire di un team corporate guidato dal socio **Augusto Santoro**, ex Simmons & Simmons, e formato da **Bernadetta Troisi**, of counsel, nonché dai senior associate **Michela Merella** e **Guglielmo Ferrari**, e dall'associate **Cesare Saputo**. L'operazione segue di poco l'arrivo in squadra di **Annamaria Algieri**, ex Dla Piper, responsabile della nuova European Trademark and Design Filing & Prosecution Practice; e arriva a un anno di distanza dall'inserimento di un altro team, che ha fondato la practice di diritto penale d'impresa della law firm in Italia, guidata dal partner **Enrico Maria Mancuso**, ex Pedersoli. Per approfondire il senso e gli obiettivi di questa accelerazione dello studio sul fronte corporate, MAG ha incontrato **Laura Orlando**, managing partner dell'ufficio di Milano di Hsf e global head Ip dello studio.

Come si inquadra strategicamente l'arrivo di questo team? Hsf punta su una nuova practice e si apre a una



Andiamo avanti nel nostro progetto di crescita che non esclude nuovi lateral, continuando tuttavia il nostro investimento sulla promozione interna dei talenti

nuova fetta di mercato?

Con l'arrivo di questo team Hsf si apre a due nuove practice in Italia, ovvero al private equity e all'equity capital markets (Ecm), e punta a consolidare e rafforzare la propria offerta a tutto tondo in ambito corporate sotto la guida di Augusto Santoro.

Che opportunità avete visto in questa iniziativa? Quali sono gli spazi "aggredibili"?

Molti studi internazionali hanno avviato il proprio percorso in Italia proprio partendo dalla costituzione di una practice corporate. Noi abbiamo

fatto una scelta diversa, in linea con il Dna di Herbert Smith Freehills a livello globale, e in questi cinque anni siamo cresciuti costantemente e organicamente, seguendo il filo conduttore del sector focus e dell'allineamento alla strategia internazionale dello studio. Riteniamo di essere riusciti così ad affermarci sul mercato italiano come un player con un approccio particolarmente specialistico e una profonda conoscenza verticale delle dinamiche dei settori in cui operiamo, che

Lo studio in cifre

Apertura in Italia

2018

Le persone che lavorano nella sede di Milano

50

I partner

6

I counsel

3

La sede in Italia, a Milano

1



AUGUSTO SANTORO

ci rende in grado di parlare davvero la lingua dei nostri clienti e del business.

Quindi?

Ora è giunto il momento di aggiungere massa critica alla nostra offerta in Italia, e lo facciamo integrando un intero team strutturato e molto senior, guidato da un professionista di grande solidità e prestigio come Augusto Santoro, che da anni si trova su una traiettoria di immensa crescita e ha scelto di continuare la sua crescita insieme con Hsf, in Italia e in Europa.

Private equity, Ecm, su cosa si concentrerà l'attività del team?

Augusto, Bernadetta e team sono professionisti di m&a e diritto societario la cui esperienza è molto ampia. Le loro competenze sono ben allineate alla strategia internazionale dello studio, in un momento in cui l'Italia e la regione Emea sono al centro degli investimenti di Hsf. In tal senso, questo ingresso risponde all'esigenza di offrire ai nostri clienti un team pan-europeo integrato nelle operazioni societarie cross-border. In particolare, tra i piani strategici della firm a livello globale (sintetizzati in un documento di framework battezzato "Ambition 2025" e pubblicato sul sito dello studio) vi è un focus particolare sul private capital, e ci aspettiamo quindi che il private equity sarà un'area in cui si concentrerà specialmente il lavoro cross-border del team.

Possiamo definire questa mossa transformational per lo studio?

Più che trasformativa, io la definirei come propulsiva. Sono certa, anche per la conoscenza personale e professionale che mi lega da tanti anni ad Augusto Santoro e Bernadetta Troisi, che non solo le competenze, ma anche i valori, la visione e il metodo di lavoro si integreranno alla perfezione, con un effetto moltiplicatore.

Ed è una mossa che si pone in linea di continuità con altre recenti iniziative...

Questa mossa risponde poi a una logica di crescita organica che abbiamo pianificato e stiamo perseguendo da tempo, in parallelo, nelle varie practice fondanti di Hsf in Italia. L'ingresso di Augusto e del suo team segue il recente lateral hire di Annamaria Algieri come responsabile della nuova European Trademark and Design Filing & Prosecution Practice, e l'ingresso, esattamente un anno fa, di un team di cinque professionisti capitanato dal partner Enrico Maria Mancuso che ha fondato la practice di diritto penale d'impresa.

Come si integra questo nuovo set di competenze con quelle già presenti in Hsf in Italia?

Il nostro studio è già protagonista nell'assistenza in operazioni di m&a, domestiche e cross-border, nel settore dell'energia e delle infrastrutture. La practice italiana energy & infrastructure guidata da Francesca Morra è riconosciuta per la conoscenza profonda e multidisciplinare del settore, che spazia dall'm&a alle strutture contrattuali complesse, alla finanza di progetto e allo sviluppo di infrastrutture energetiche, includendo gli aspetti regolatori e di diritto della concorrenza.

Augusto e la sua squadra sono attivi in diversi settori industriali, tra cui farmaceutico e sanitario, Tmt, servizi finanziari e moda-lusso, andando così a completare e integrare in modo perfettamente complementare la nostra attuale piattaforma.

Ci sarà spazio per nuovi innesti?

Sì, certo. Andiamo avanti nel nostro progetto di crescita che non esclude la possibilità di nuovi lateral, continuando tuttavia il nostro investimento sulla cura e la promozione interna dei talenti, che è per noi un valore fondamentale. 🍷



Alternative legal firm e "uberizzazione" della professione

di antonello leogrande*

Anche se è passato qualche secolo dalla rivoluzione industriale e pochi decenni dalla British invasion musicale, ancora una volta il modello liberista della terra di Albione sembra scontrarsi con quello protezionista del vecchio Continente, dove c'è una forte resistenza al cambiamento.

Arriva infatti sempre da oltremarica un nuovo fenomeno che sta letteralmente trasformando anche il mercato dei servizi legali offerti da studi organizzati e strutturati, sulla base di due fondamentali elementi di novità. Il primo è che ogni avvocato opera come consulente della firm, nel senso che non ne è dipendente ed è libero di gestire la sua relazione col cliente. Il secondo è che lo studio è costituito da un'infrastruttura "dematerializzata".

Quest'ultimo termine non deve spaventare, nel senso che la "smaterializzazione" dello studio legale non ha niente a che vedere con la sostituzione della figura dell'avvocato con un algoritmo frutto dell'intelligenza artificiale (sebbene a breve si arriverà anche a questo), bensì identifica una nuova formula di svolgimento della professione in maniera (si) aggregata (ma) in (quasi totale) assenza di uno spazio fisico. Tutto questo è ovviamente reso possibile dalla tecnologia, grazie alla quale si possono condividere e gestire comunicazioni e relazioni, con colleghi, clienti e istituzioni, come pure creare e consultare ogni genere di file e dato, in tempo reale e senza alcuna necessità di ritrovarsi materialmente nello stesso luogo. Una modalità di svolgimento della prestazione che, in quanto eseguita in qualunque luogo e in ogni tempo, ha dato origine alle formule di smart-working o remote-working o agile-working, già in uso in contesti aziendali e organizzativi complessi di profilo internazionale e che la pandemia ha reso così familiari a tutti molto rapidamente. L'utilizzo, poi, di spazi situati in strutture di co-working e shared offices risponde sufficientemente ad ogni necessità di incontro e networking con clienti e colleghi, oltre ad offrire una base logistica anche per le necessità (oramai davvero minime) di cancelleria e di gestione del cartaceo.

Altri aspetti fondamentali sono: i maggiori vantaggi economici per l'avvocato e per il cliente, l'assenza di gerarchie e di obiettivi di fatturato, con una forte ispirazione ai principi di condivisione valoriale e di mutualità (nel senso

che tutti i professionisti aderenti hanno parità di condizioni contrattuali per i servizi ricevuti indipendentemente da quanto performano).

Il vantaggio economico per l'avvocato consiste in una sostanziale inversione delle percentuali di ripartizione tra studio e avvocato. Infatti, mentre in una struttura tradizionale il professionista riesce a portare a casa mediamente non oltre il 30% dei ricavi generati col suo lavoro, grazie a questo nuovo modello organizzativo (denominato fee-share), solo una parte dei suoi compensi (di solito proprio fino a un massimo del 30%) viene lasciata allo studio a fronte dei servizi di supporto ricevuti, così mettendo a frutto come minimo un buon 70%. Ciò che si traduce anche nell'opportunità di riduzione delle tariffe in favore dello stesso cliente (anche prediligendo una politica di fixed fee rispetto a quella di hourly rate).

Questa forma innovativa di studio legale (classificato come "ALF Alternative legal firm" e che la Solicitor Regulation Authority non ha esitato a definire l' "uberization" dei servizi legali) conta in Gran Bretagna già quasi una quarantina di realtà, di cui circa una decina si collocano, sia per numero di avvocati che per volume di fatturato, tra i big player.

Il primo è stato Keystone Law, fondato nel 2003 (col nome di Lawyers Direct) da James D. Knight e Charles M. Stringer, una realtà che oggi conta 464 avvocati, un fatturato (a gennaio 2022) di circa 70 milioni di sterline, con diverse sedi sia in Inghilterra che in Australia, e che ha ottenuto la quotazione alla Borsa di Londra nel 2017.

Nel 2010, su iniziativa di Darryl Cooke e Sarah Goulbourne, nasce Gunnercooke che, con i suoi 350 partner, 20 associati, 20 consulenti di management, 11 sedi nelle principali città inglesi, oltre che a Berlino, New York e Budapest, registra un fatturato (a dicembre 2021) di quasi 50 milioni di sterline e un alto tasso di crescita ed espansione.

Altra sigla con un numero di aderenti alto (420) e un fatturato ragguardevole (a settembre 2021, circa 35 milioni di sterline) è Setfords Solicitors. Fondato nel 2006 dai due cugini Chris e Guy Setford con David Rogers, questo studio è indicato come tra i più gettonati in ambito domestico, sia per la sua presenza capillare sul territorio che per una politica di retention particolarmente

flessibile.

I numeri più importanti però li registra Taylor Rose Mw, una firm frutto della fusione tra Taylor Rose Ttkw, costituita nel 2009, e McMillan Williams (Mw), acquisita nel Maggio 2020, con ben 33 sedi sparse in tutta l'Inghilterra, 550 avvocati e un fatturato (a settembre 2021) che supera i 70 milioni di sterline.

Di più piccolo calibro sono le altre realtà, tra le quali vale la pena citare Spencer West, nata nel 2010 per mano di Simeon Spencer e che oggi conta 120 avvocati, 14 sedi sparse tra Inghilterra, Spagna, Belgio, Eau, Caraibi, Pakistan. Poi Excello Law, studio fondato nel 2018, oggi con una decina di uffici sparsi nel Regno Unito e circa 200 avvocati.

Ancora, Nexa Law che nasce nel 2016 e conta 122 avvocati, operanti tra Londra e il Galles.

Infine, Aria Grace, fondato nel 2018, che riunisce quasi 40 avvocati negli uffici di Londra.

E IN ITALIA COSA SI ASPETTA?

Sulla lentezza nel cambiamento incidono senz'altro profonde diversità culturali (certo non la differenza dei sistemi giuridici, che, anzi, sembrano ridurre le distanze, dato che, in definitiva, nei paesi di common law si registra una proliferazione normativa e in quelli di civil law predomina sempre più il precedente giurisprudenziale).

Comunque, grazie alla mia esperienza di attività in entrambi i paesi, credo di poter sostenere che è solo un problema di carattere metodologico.

Benché sia un tema piuttosto complesso che meriterebbe ulteriore spazio, cerco di spiegarlo qui molto brevemente.

Di certo, a differenza nostra, l'approccio anglosassone nelle relazioni professionali è molto pragmatico, nel senso che si pone una grande attenzione all'essenzialità delle informazioni e al timing piuttosto che alle peculiarità di carattere personale ed empatico. Comunque, lo standing di autorevolezza e prestigio dell'avvocato, invece che trasmettere al cliente senso di distacco e disagio, viene al contrario utilizzato per apparire semplicemente come un problem solver, non indispensabile, focalizzato subito a rendere un servizio con competenza, nel minor tempo possibile e nel rispetto del miglior rapporto costi benefici. Benché all'avvocato italiano non manchino affatto quelle doti essenziali di autoimprenditorialità (anzi, posso testimoniare che noi siamo molto più intraprendenti e creativi), ciò che fa la differenza

è, innanzitutto, la capacità di organizzarsi e lavorare in squadra a discapito della visibilità individuale, nonché quella attitudine ad essere marketing oriented, ovvero, per dirla in breve, più "commerciale".

Certamente in Italia pesano ancora alcuni ostacoli di carattere deontologico (mi riferisco, per fare alcuni esempi, ai divieti in tema di (i) pubblicità, (ii) metodi liberi e alternativi di determinazione dei compensi, (iii) modalità di acquisizione del cliente), e voglio auspicare che presto anche da noi si comprenda quanto siano superabili adottando, come in Inghilterra, una severa regolamentazione che ne punisca l'uso distorto. Senz'altro, anche l'implementazione di alcuni modelli anglosassoni nel nostro sistema assicurativo (penso alle polizze per i casi di conditional fee agreement o di success fee) e finanziario (mi riferisco al third party funding), può agevolare questo percorso di adeguamento alle nuove, impellenti ed ormai ineludibili esigenze di rinnovamento del mercato dei servizi legali.

Ovviamente, per identiche stringenti policy di etica e deontologia, la tutela e soddisfazione del cliente restano su entrambi i fronti i pilastri fondamentali del ruolo (e della prestazione) del professionista, ma quello che cambia è piuttosto l'approccio, molto pratico e diretto quello inglese, più incline ai simbolismi iconici e alle convenzioni quello italiano. Resta il fatto che, per essere smart (e commercialmente efficaci), bisogna anche sforzarsi di cambiare pelle, rinunciando un po' all'appel esteriore a vantaggio della sostanza.

Senza dubbio, grazie alla smaterializzazione delle infrastrutture e alla vision del sistema di fee-sharing, le alternative legal firm rappresentano uno strumento molto utile per traghettare la professione legale verso l'innovazione ma nel rispetto della tradizione, in quanto rimettono al centro l'importanza della relazione fiduciaria e personale tra avvocato e cliente, ottimizzano il life-work balance e, al tempo stesso, si pongono e operano sul mercato come player strutturati, non meno di qualsiasi altra firma del magic circle. 

**Founder di Freebly e head dell'Italian Desk di Gunnercooke LLP*

Nota dell'autore: i dati relativi agli studi legali citati nel presente articolo sono pubblicamente accessibili e tratti dal registro imprese britannico (Companies House), dall'ordine forense nazionale inglese (Law Society), dai website di ciascuna entità.



LEGALCOMMUNITY
AWARDS

Tax^{10th edition}

13.04.2023

19.15 CHECK-IN

19.30 COCKTAIL

20.15 CEREMONY

21.00 STANDING DINNER

FOUR SEASONS HOTEL

Via Gesù, 6/8 | Milan

ANTONIO COLETTI



È la prima volta che in Italia viene presentato un prospetto unico in inglese per la quotazione. Si tratta di una importante novità che MAG ha fatto spiegare ad Antonio Coletti di Latham & Watkins, advisor della Ipo. «L'Italia si allinea alle altre giurisdizioni europee»

di nicola di molfetta

Ipo Eurogroup Laminations il prospetto parla inglese

Il prospetto unico consente di muoversi più rapidamente e si inserisce in un processo efficiente senza duplicazione di attività da parte del management

L'ipo di Eurogroup Laminations (Eurogroup) è stata una delle più attese di questo inizio anno. Non solo perché si è trattato della prima sul listino principale, non solo per le dimensioni (la capitalizzazione auspicata sopra i 900 milioni di euro) ma anche perché ha rappresentato la prima volta in cui, in Italia, una società si è quotata presentando un prospetto unico in lingua inglese. Gli advisor dell'operazione sono stati Jp Morgan, Bnp Paribas, Intesa Sanpaolo (divisione Imi Cib) e Unicredit (joint global coordinator e joint bookrunner), Rothschild & Co (advisor finanziario), mentre Unicredit ha agito come listing agent e Kepler Cheuvreux quale specialista ai fini della quotazione. Sul fronte legale, Latham & Watkins è stato l'advisor legale della società, mentre Linklaters quello dei joint global coordinator e joint bookrunner.

Per parlare della svolta storica rappresentata dalla presentazione del prospetto unico, MAG ha interpellato l'avvocato **Antonio Coletti**, socio di Latham & Watkins che ha seguito da vicino l'operazione e ha lavorato a questa importante innovazione.

L'ipo di Eurogroup è la prima che viene fatta in

Italia con un prospetto unico in inglese: perché è una svolta importante per il settore?

Dopo diverse consultazioni pubbliche alle quali il nostro studio ha attivamente partecipato, l'Italia si allinea alle altre giurisdizioni europee in un quadro regolamentare unitario (il Regolamento Prospetti). Il prospetto redatto in lingua inglese riduce i tempi di preparazione e consente un processo di quotazione efficiente. Grazie anche alla collaborazione dei funzionari Consob, nonché delle banche e degli altri advisor e facendo leva sul nostro team di avvocati Italiani supportati dai nostri colleghi statunitensi, siamo riusciti a cogliere l'opportunità del mutamento normativo predisponendo il primo prospetto in lingua inglese che presenta un formato semplificato rispetto al passato, nel rispetto degli schemi del Regolamento Prospetti.

L'Italia diventa più internazionale?

Il prospetto diventa più simile agli altri prospetti europei e quindi più facilmente intellegibile per gli investitori che sono prevalentemente internazionali. Il prospetto in lingua inglese viene utilizzato, insieme al cosiddetto offer supplement, per il collocamento presso gli investitori istituzionali europei e i cosiddetti qualified institutional buyers negli Stati Uniti d'America.

Quali sono le principali differenze rispetto a prima?

In passato in Italia per il collocamento di azioni nel contesto di un'Ipo sul mercato regolamentato Euronext Italia era necessario predisporre due



distinti documenti: un prospetto di quotazione in lingua italiana e oggetto di istruttoria e approvazione da parte della Consob e un documento di offerta internazionale (offering circular), ossia un documento in lingua inglese redatto secondo la prassi internazionale e rispondente anche ad alcune regole statunitensi (in particolare la Rule 144A dell'US Securities Act). Questo creava una duplicazione nel processo redazionale, inefficienze nella predisposizione dei documenti e problemi di allineamento tra i due diversi testi.

Adesso invece?

Ora è possibile predisporre un unico documento in lingua inglese: il prospetto di quotazione da presentare alla Consob che poi una volta approvato, costituirà insieme all'offer supplement (un breve documento a corredo del prospetto di quotazione), il documento di offerta da utilizzare ai fini del collocamento istituzionale.

Quali i "vantaggi"?

Poter predisporre un prospetto in lingua inglese consente dei tempi di redazione rapidi per poter intercettare le finestre di mercato che, in una situazione di elevata volatilità dei mercati, è fondamentale per il successo delle operazioni. Inoltre, la lingua inglese consente di beneficiare dei contributi degli industry team delle banche che agiscono nel contesto dell'operazione, composti in maggioranza da persone che non parlano italiano. Infine, la redazione di un documento in lingua inglese consente alle società emittenti l'utilizzo di documentazione già predisposta nel contesto di altre operazioni, ad esempio i documenti di offerta utilizzati nell'ambito di emissioni obbligazionarie, ove la documentazione è normalmente redatta in lingua inglese. Inoltre, la lingua inglese ha il vantaggio di poter utilizzare in tutto o in parte i contenuti del prospetto anche per altri materiali predisposti nel contesto dell'operazione garantendo maggiore coerenza informativa nella documentazione complessiva al fine di evitare asimmetrie informative.

Si tratta di una novità che potrà contribuire ad avvicinare le imprese italiane alla Borsa?

Sì, in quanto da un lato consente di muoversi più rapidamente e, dall'altro, si inserisce in un processo efficiente senza duplicazione di attività

da parte del management della società emittente che, oltre all'ipo, deve continuare ad occuparsi della gestione del business.

Il mercato delle ipo nel 2023 che prospettive ha? Il 2022 è stato un po' freddo, soprattutto nella seconda parte...

Dopo un periodo di forte espansione, il 2022, alla luce di diverse incertezze (come la guerra in Ucraina e l'inflazione) ha visto sospendere o rimandare molte operazioni con molti candidati che hanno atteso l'evoluzione del mercato. Sebbene permangano ancora molte incertezze, l'esperienza recente insegna che storie di successo e il coraggio nell'intraprendere il percorso di quotazione sono indispensabili per cogliere eventuali opportunità di mercato.

Ovvero?

Nel pieno dell'incertezza del 2022 il nostro studio ha assistito Industrie De Nora che ha completato il proprio percorso di quotazione con grande successo anche post avvio delle negoziazioni. Allo stesso modo abbiamo assistito Eurogroup che a sua volta ha raggiunto l'obiettivo della quotazione in questa difficile ed incerta fase del 2023. L'Italia è piena di società internazionali con una storia e un percorso di successo. Siamo fiduciosi che il 2023, anche alla luce di queste importanti novità normative, presenterà delle opportunità per le società che avranno il coraggio di intraprendere il percorso di quotazione anche in momenti di incertezza e che saranno in grado di farsi trovare pronte per cogliere le finestre di mercato che si potrebbero aprire nei prossimi mesi. 





LEGALCOMMUNITY
AWARDS

4th Edition

ITALY Forty40 UNDER

25.05.2023

19.15 CHECK-IN
19.30 COCKTAIL
20.15 CEREMONY
21.00 STANDING DINNER

EAST END STUDIOS
Via Mecenate, 84/10 | Milan

Offrire un punto di partenza univoco per garantire gli Esg richiesti dal mercato è un buon inizio per una vera transizione ecologica

di giovanna landi e francesca samartin*



**Le competenze ambientali
al servizio della finanza sostenibile**

È di recente istituzione una **task force per la trasparenza e la finanza sostenibile contro il greenwashing** coordinata da Ispra (Istituto Superiore per la Protezione e Ricerca Ambientale). Il suo obiettivo principale è quello di individuare, insieme al Forum della Finanza Sostenibile, le pratiche ingannevoli adottate dagli operatori di mercato, al fine di contrastare il fenomeno del cosiddetto *greenwashing finanziario*, ossia la comunicazione di informazioni non veritiere in merito all'impatto ambientale provocato dalla propria attività.

Il coinvolgimento dell'ISPRA, ente tecnico tradizionalmente impegnato nella verifica delle conformità ambientali di siti industriali e attività produttive (o anche nelle verifiche dell'uso dei marchi verdi come l'"Ecolabel"), è la dimostrazione di come, nello sviluppo della finanza verde, occorra partire dalla verifica del rispetto della normativa ambientale vigente, nonché delle migliori tecniche e buone pratiche di settore comunemente adottate dal mercato.

Oggi il mondo finanziario richiede che tutti gli operatori coinvolti (istituti finanziari, fondi, soggetti finanziati ecc.) siano in grado di garantire il rispetto degli standard Esg (Environmental, social, governance) per dimostrare il rispetto e la corretta gestione dei temi ambientali e sociali. Su tali standard si è peraltro consolidato un forte consenso tra tutti i portatori di interesse.

Da dove arrivano questi criteri e come si applicano?

Si sono sviluppati, a livello internazionale, a seguito di impegni assunti dagli Stati negli anni in materia di sostenibilità e rispetto di valori sociali.

A partire dal concetto di "sviluppo sostenibile" (1987, Rapporto Brundtland), la sostenibilità è da anni al centro dell'impegno internazionale, almeno in teoria. Ricordiamo ad esempio la firma nel 2015 dei paesi delle Nazioni Unite dell'Agenda 2030, programma di sviluppo fondato su diciassette *Sustainable Development Goals* (SDG) da perseguire per garantire pace e prosperità. Questi valori sono stati inseriti quali vincolanti nella politica europea (si pensi al *Green Deal* di cui alla Comunicazione della Commissione Europea del 2019).

La trasformazione verde ha pervaso il mondo della finanza; sempre nel 2019, l'Unione Europea ha emanato il Regolamento (UE) 2019/2088 relativo agli investimenti sostenibili e all'informativa trasparente sulla sostenibilità nel settore dei servizi finanziari mentre, nel 2020, ha introdotto il Regolamento (UE) 2020/852 sulla tassonomia, quale strumento di classificazione degli investimenti green (come, ad esempio, quelli che favoriscono la mitigazione della crisi climatica).

In tale contesto si sono sviluppati appunto gli standard Esg che dovrebbero, come recita ad esempio nel suo fondamentale libro Luca Dal Fabbro (Esg *La Misurazione della Sostenibilità*, Rubbettino 2022), aiutare a misurare e valutare la sostenibilità aziendale.

I criteri Esg non sono però definiti, né, forse, sono facilmente definibili, visto l'ampissimo spettro di applicazione, e questo provoca incertezze e perplessità verso un robusto sviluppo della finanza sostenibile, tanto che già alcuni parlano di "bolla" Esg, prima ancora che gli stessi abbiano attecchito concretamente.

In buona sostanza oggi tutti, banche, fondi di investimento, operatori ecc., puntano all'investimento green che rispetti le politiche ambientali, favorisca equità e giustizia sociale, ma nessuno sa bene come misurare tali valori e come valutarne la genuinità.

Per tale ragione, è opinione di chi scrive che, se non altro, il punto di partenza di tali politiche debba essere il pieno e completo rispetto della normativa ambientale applicabile nel caso concreto e in relazione all'attività svolta. Ciò è verificabile attraverso noti processi di due diligence legale e tecnica, e la creazione della task force coordinata da Ispra è testimonianza della correttezza di tale approccio.

Gli avvocati esperti in diritto ambientale, occupandosi di procedure autorizzative ambientali, possono quindi svolgere un ruolo importante in tale contesto.

Offrire un punto di partenza univoco per garantire gli Esg richiesti dal mercato è senz'altro un buon inizio per una vera transizione ecologica. 

* Studio Legale Landilex

Diverso sarà lei

Pensioni, tra uomini e donne il divario è lampante

**Il patrimonio delle ex lavoratrici
corrisponde ad appena il 76% di quello detenuto
dai colleghi maschi**

di michela cannovale



ASCOLTA
IL PODCAST

Cornute. E pure mazziate. Ebbene sì, il gender gap economico sembra caratterizzare ogni fase della vita di una donna: dalla paghetta in tenera età (ne abbiamo parlato qui) alla pensione in età un po' meno tenera.

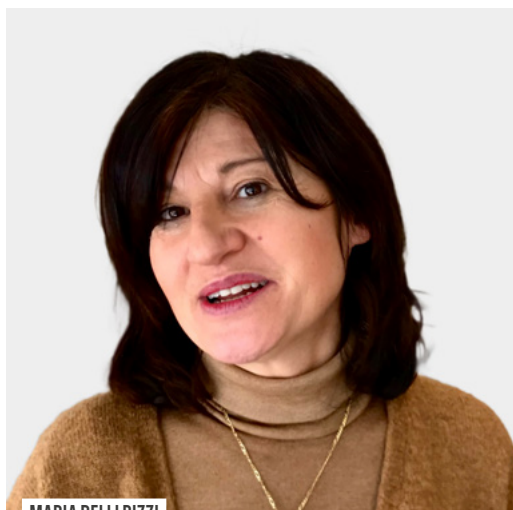
Tutto collegato? Certo.

Ma "la verità mi fa male, lo sai", diceva Caterina Caselli.

E sia. Secondo lo studio "Global Gender Wealth Equity 2022" di WTW, le donne raggiungono solo i tre quarti della ricchezza degli uomini al momento del pensionamento.

Per la precisione: a livello globale, l'ex lavoratrice arriva alla

pensione in media con appena il 74% del patrimonio detenuto dai suoi colleghi maschi. La differenza tra i paesi inclusi nell'analisi di WTW va dal 60% nel peggiore dei casi (Nigeria) al 90% nel migliore (Corea del Sud).



MARIA DELLI PIZZI

A livello europeo, la media è leggermente superiore a quella mondiale:

nel Vecchio Continente, infatti, si registra un divario economico pari al

77%.

L'Italia è parzialmente in linea con questi numeri:

le nostre compaesane accumulano il 76% del livello totale di ricchezza nelle mani degli uomini.

Meglio di noi, tuttavia, fa la Spagna, dove le donne detengono l'86% del patrimonio dei loro coetanei al momento del pensionamento.

Peggio – incredibile ma vero sulla base dell'usuale performance dei paesi

nordici – l'Olanda (70%).

Insieme a Maria Delli Pizzi, executive compensation & board advisory, senior director di WTW, parliamo delle cause e degli effetti di questa disparità, a livello nazionale ma anche oltre i confini. 



LEGALCOMMUNITY
AWARDS

corporate

9th edition

15.06.2023

SAVE

— THE —

DATE

19.15

PALAZZO DEL GHIACCIO

Via Giovanni Battista Piranesi, 14 | Milan

L'associazione lavora adesso al progetto di legge per il riconoscimento definitivo di questa figura professionale

di michela cannovalè



Giurista d'impresa: ecco i primi tre certificati da Aigi

Una certificazione professionale per il giurista d'impresa? Abbiamo i primi tre certificati. L'iniziativa, ideata da Aigi (Associazione Italiana Giuristi d'Impresa) per formare e valorizzare la figura del legale in house e presentata ufficialmente durante il convegno *"Un giurista d'impresa certificato 4.0"* di giugno 2022, è stata portata avanti in collaborazione con Kiwa, l'ente certificatore, e da LHH, la società di head hunting parte del gruppo Adecco, già Badenoch + Clark. Dopo un rodaggio durato circa due anni, lo scorso 26 gennaio ecco il primo traguardo: una sessione d'esame – la prima in assoluto per la professione del legale in house in Italia – che ha conferito la certificazione professionale a tre giuristi. Sono **Luca Rossi**, responsabile affari legali e societari di Oppo Italia, **Jacopo Busnach Ravenna**, legal manager di McDonald's, ed **Elena Culot**, responsabile ufficio legale e gare di Tesi, elettronica e sistemi informativi.

L'obiettivo del progetto non è solo quello di diventare un punto di riferimento per il mondo dei giuristi d'impresa a livello globale, ma anche, e soprattutto, di arrivare dove legislatore e istituzioni professionali non arrivano. La categoria del legale in house, infatti, non aveva ancora – fino ad oggi, perlomeno – un riconoscimento formale al pari degli avvocati del libero foro. Tanto che, come ribadito dal Consiglio nazionale forense nel 2020, non possono essere considerati avvocati e il loro nome deve essere cancellato dall'albo. «Permettetemi di dire – ha

dichiarato in un video postato sul suo profilo LinkedIn **Giuseppe Catalano**, presidente di Aigi – che questo progetto, partito quasi in sordina alla fine del 2019, è stato portato avanti con grande impegno dall'Associazione, grazie soprattutto al lavoro del cantiere certificazione guidato da Giorgio Martellino e Adriano Peloso. E che, come associazione, stiamo lavorando molto intensamente a un disegno di legge per il riconoscimento della nostra figura».

MAG ha sentito **Giorgio Martellino**, vicepresidente di Aigi, nonché general counsel di Avio, e membro del comitato direttivo dell'Associazione, e **Adriano Peloso**, general counsel per l'Italia di Dedalus.

Ecco cosa abbiamo scoperto.

LE BASI: I REQUISITI PER ACCEDERE ALL'ESAME

Per accedere all'esame è necessario dimostrare di avere una serie di requisiti. Già in fase di application, infatti, il candidato deve dare prova di aver svolto un certo numero di esperienze professionali, di avere un titolo abilitativo, una laurea in giurisprudenza (o equivalente) e altri ed eventuali elementi valutati dalla commissione giudicatrice.

Come ha spiegato Martellino, «l'esame verte innanzitutto su tre diverse prove scritte, una per ogni livello di anzianità dell'esaminando. C'è quindi una prova dedicata ai legali in house junior, una per i middle ed una per i senior. Le domande

del test sono 30, tutte a risposta multipla, e cercano di abbracciare in maniera trasversale le varie materie che riguardano l'attività professionale e le competenze tecniche del giurista d'impresa».

Non è detto, tuttavia, che tutti superino la prova scritta a pieni voti. Ecco perché viene concessa una seconda chance a chi non ottiene il massimo dei punti: «Un esame orale che verte esattamente su quelle domande a cui non si è risposto correttamente».

«Dopodiché, per tutti, una valutazione delle soft skills», come la capacità di lavorare in team, la creatività, la predisposizione alla leadership, l'attitudine alla comunicazione e alla cooperazione con colleghi che non facciano necessariamente parte della direzione legale in house. «La parte delle soft skills, nello specifico, viene esaminata da LHH attraverso una simulazione di casi aziendali tipici. Gli esaminandi devono spiegare come si comporterebbero, caso per caso». Anche qui c'è una soglia



GIORGIO MARTELLINO



ADRIANO PELOSO

minima di risposte corrette da raggiungere. Il punteggio ottenuto, sommato a quello della parte scritta (ed eventualmente orale), porta alla certificazione finale.

LA CERTIFICAZIONE DURA TRE ANNI. E POI?

La certificazione non si ottiene una sola volta nella vita. Aigi prevede infatti che i legali in house debbano sottoporsi all'esame ogni tre anni. Nella pausa triennale tra un "tagliando" e l'altro, intanto, è obbligatorio seguire corsi di aggiornamento ed eventi di formazione al fine di mantenere viva la memoria e, soprattutto, rimanere al passo con i tempi. «Una sorta di bollino di qualità – ha commentato Martellino – che deve essere garantito nel corso del triennio. E quando, dopo tre anni, si ripete l'esame, non necessariamente questo corrisponde a un livello di seniority superiore, che dipende unicamente dal numero di anni di servizio dell'esaminando».

CERTIFICAZIONE PER IL GIURISTA D'IMPRESA: DALL'IDEA AL FATTO

Ma come si è sviluppato il progetto della certificazione professionale? Come ha sottolineato Peloso, «l'idea certificazione per il giurista d'impresa è nata da una riflessione maturata ai vertici di Aigi nel 2019. Il progetto è poi stato condiviso con gli organi dell'associazione, che lo hanno approvato fornendoci un primo budget affinché l'iniziativa prendesse forma. Ci siamo confrontati con i nostri partner, Kiwa e Lhh, e abbiamo creato dei gruppi di lavoro – ciascuno con a capo un coordinatore – che studiassero gli schemi di certificazione già preesistenti per altre professioni. Gli stessi gruppi si sono inoltre occupati di customizzare gli esami finale sulla base del livello di seniority del candidato e, quindi, di produrre una serie di prove e domande che andassero bene per il legale junior, per quello middle e quello senior. A fine 2021 abbiamo finalizzato una prima bozza di schema per la certificazione, l'abbiamo approvata e abbiamo diffuso l'iniziativa attraverso i canali dell'associazione, organizzando anche eventi di divulgazione alla presenza dei più importanti stakeholders istituzionali. Il 26 gennaio di quest'anno, infine, abbiamo lanciato la prima sessione d'esame con i primi tre certificati (uno per ogni livello di seniority) in cui **Giovanni Cerutti**, che tengo a ringraziare molto, ha svolto il ruolo di presidente di commissione d'esame, mentre il sottoscritto è

stato esaminatore e componente di commissione».

INTERAZIONE TRA CERTIFICAZIONE ED ISCRIZIONE AD ALBI SPECIALI

Facciamo chiarezza: la certificazione è totalmente volontaria. Dunque, non è propedeutica per l'iscrizione all'Aigi (e viceversa). Allo stesso tempo, non è neanche incompatibile con l'iscrizione ad albi speciali (come quelli degli ex enti pubblici economici). «In entrambi i casi, le cose sono svincolate. La certificazione è un sistema per qualificare tutti i giuristi di impresa e per coprire la spazio rimasto vuoto dalla legge che regola (o, per meglio dire, non regola) la professione dei legali in house».

L'ELENCO DEGLI ASSOCIATI AIGI CHE HANNO FATTO PARTE DEI GRUPPI DI LAVORO

NOME	COGNOME
Francesco	Benigni
Cristina	Cabella
Gaetano	Dambra
Tiziana	Ferrantini
Alessio	Malavenda
Giorgio	Martellino
Stefano	Pantaleo
Adriano	Peloso
Luisa	Saulino
Miranda	Savona
Francesca	Spreafico

IN CHE SENSO UN DISEGNO DI LEGGE?

E qui ci colleghiamo al discorso legislativo. Come ha affermato Catalano nel video pubblicato su LinkedIn, l'obiettivo di Aigi è, attraverso il percorso della certificazione professionale, arrivare a un disegno di legge per il riconoscimento della figura del giurista d'impresa. In che senso? «Ci sono tanti aspetti della carriera del giurista di impresa che la legge professionale non regola – ha chiarito Martellino, rispondendo alla nostra domanda –, tant'è che esiste una disparità tra legali in house ed avvocati del libero foro, la cui professionalità viene invece riconosciuta

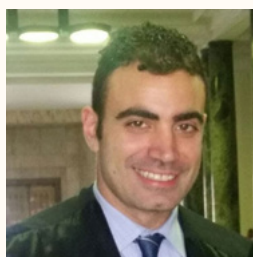
ufficialmente e formalmente. Ma anche il compliance officer e l'internal auditor, a differenza del legale in house, sono professioni certificate. È questo il motivo per cui Aigi intende proporre agli stakeholders dell'Associazione (quindi istituzioni, avvocati e legislatore) un disegno di legge per riconoscere definitivamente il giurista d'impresa come categoria interna a quella, più ampia, degli avvocati. Una necessità che nasce anche dal fatto che l'assenza di tale riconoscimento comporta pure una serie di problematiche a livello operativo, come l'impossibilità per il legale in house di usufruire di benefici come, ad

esempio, il legal privilege».

Una legge, peraltro, non andrebbe a vantaggio unicamente del singolo, ma anche dell'impresa. «Vari paesi in Europa e nel mondo prevedono non solo il riconoscimento professionale del giurista di impresa, ma anche una tutela per il legale stesso e l'impresa che lo assume. L'assenza di una certificazione è quindi una discriminazione concorrenziale per le aziende italiane. Sulla base di questo, riteniamo che i tempi siano maturi, oltre che per la certificazione in sé, anche per il riconoscimento a livello normativo della figura del giurista di impresa». 

LA TESTIMONIANZA DEI PRIMI TRE CERTIFICATI

Qual è il valore aggiunto della certificazione professionale per il giurista d'impresa? MAG lo ha chiesto ai primi tre certificati.



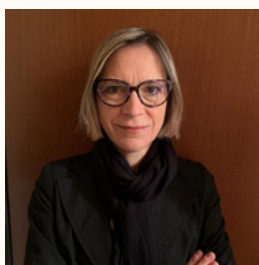
Luca Rossi
IL GIURISTA JUNIOR

«La certificazione AIGI è un'ottima opportunità per validare le nostre competenze, visto che la nostra professione non gode di alcun tipo di regolamentazione. In ambito lavorativo, essere in possesso di un documento che certifichi le proprie competenze a priori è poi un fattore fondamentale anche per eventuali colloqui. Due i livelli che vanno a beneficiare della certificazione: il singolo giurista, che ha un vantaggio competitivo rispetto a chi non è certificato, e la singola azienda che può godere di collaboratori con un valore aggiunto»



Jacopo Busnach Ravenna
IL GIURISTA MIDDLE

«Ho un passato da legale del libero foro, professione per cui l'aggiornamento è costante. Il giurista di impresa è di fatto un manager, un partner economico dell'azienda. Eppure, capita che l'attività di formazione venga delegata agli avvocati esterni con cui il business si interfaccia. La certificazione non mi ha dato semplicemente un documento in più, ma mi permetterà di mantenere vivo il mio livello di preparazione nel corso dei prossimi tre anni, riallineando così la figura del legale in house a quella dell'avvocato a tutto tondo»



Elena Culot
LA GIURISTA SENIOR

«La certificazione costituisce la conferma di una professionalità acquisita in tanti anni di esperienza lavorativa, così come delle soft skills, abilità interpersonali che sono ormai necessarie per lo svolgimento della nostra attività, quasi manageriale. Con la certificazione è quindi possibile dare valore aggiunto – quanto mai oggettivo, visto che proviene da un soggetto terzo – a tutte le capacità personali che, se applicate, possono essere di vantaggio per l'azienda presso cui si lavora e presso cui ci si propone per una nuova esperienza lavorativa»

A portrait of Ilaria de Benedictis, a woman with long dark hair, wearing a dark blazer and a watch, with her hands clasped near her chin. The image is framed by a thin orange border.

«NORMATIVA CONTRO IL FUMO? IO PORTO IN SALVO I SIGARI»

Ilaria de Benedictis, general counsel di Manifatture Sigaro Toscano, racconta a MAG come sta affrontando la direttiva europea contro i tabacchi aromatizzati

di michela cannovalle

«Stiamo lavorando soprattutto per sensibilizzare Bruxelles su temi specifici. Ritengo sia fondamentale mettere nelle mani del decisore europeo strumenti di conoscenza»

La direttiva 2014/40/UE, detta anche Tpd (Tobacco Product Directives) e contenente le disposizioni relative alla lavorazione, presentazione e vendita dei prodotti a base di tabacco e suoi correlati, è entrata in vigore in tutta Europa nel maggio 2016. Con un obiettivo principale: tutelare la salute dei cittadini e allontanare, per quanto possibile, i giovani consumatori dall'acquisto e utilizzo di sigarette, sigarette elettroniche, tabacco e sigari. Con questa direttiva, fra le altre cose, è stato introdotto l'obbligo delle cosiddette "avvertenze combinate" sui rischi derivanti dal fumo, che "danneggia gravemente te e chi ti sta intorno", che "danneggia i tuoi polmoni", che "crea un'elevata dipendenza, non iniziare". "Combinare", vengono definite, perché i messaggi di avvertimento si combinano sempre con immagini fotografiche scioccanti sulle conseguenze del fumo. Con questa stessa direttiva, poi, sono scomparsi anche i vecchi pacchetti da 10. Molti se li ricorderanno. Ora, per scoraggiare ancor di più il consumo di prodotti lavorati del tabacco tra i giovani, la Commissione europea sta pensando di inasprire ulteriormente la TPpd. Tra i provvedimenti in considerazione compare, per esempio, la revisione dell'accisa minima e il divieto di utilizzo degli aromi. Queste misure, attualmente in vigore solo per le sigarette, verrebbero estese



Sotto la lente

Chi è Ilaria De Benedictis

Subito dopo la laurea ha iniziato la pratica forense e ha conseguito l'abilitazione alla professione di avvocato, preferendo tuttavia la via della carriera in house. Prima di approdare in Mst nel 2018, ha lavorato per Maccaferri occupandosi degli aspetti legali di alcune società del gruppo. È stata membro dell'Organismo di Vigilanza di varie società, ruolo che ricopre oggi in Mst, dove ha assunto anche l'incarico di responsabile delle relazioni istituzionali. Alla domanda «Come è capitata in Mst?», risponde: «Quando lavoravo in università, ho saputo che stavano cercando una figura nell'ambito legale in Manifatture Sigaro Toscano.

Deve sapere che ho sempre amato l'odore del sigaro. Da bambina, nella mia casa al mare, c'era una scatola in legno che racchiudeva dei sigari, ed io la aprivo per sentirne l'odore almeno venti volte al giorno, ne ero affascinata. Insomma, inviare la mia candidatura a Mst è stato un gesto spontaneo, mi sembrava di conoscere quel mondo da sempre».



anche ad altri prodotti, sigari compresi. MAG ne ha parlato con **Ilaria de Benedictis**, general counsel e responsabile relazioni istituzionali di Manifatture Sigaro Toscano (Mst). De Benedictis è anche l'unica figura legale all'interno dell'azienda e, da quando Bruxelles ha avvertito che intensificherà la sua azione

legislativa contro il fumo, sta cercando di fare il possibile affinché il "suo" sigaro non sia coinvolto nei divieti.

Perché il sigaro Toscano non dovrebbe rientrare tra i prodotti vietati dalla direttiva europea contro il fumo?



Nel caso del sigaro Toscano, le preoccupazioni nei confronti di un eventuale consumo da parte delle giovani generazioni sono infondate per due ragioni: in primis, il nostro è un prodotto di nicchia che rappresenta solo l'1% del mercato; in secondo luogo, il sigaro Toscano non è un prodotto per giovani. Il nostro consumatore tipo ha più di 30-35 anni ed è lo stesso motivo per cui il legislatore europeo, tempo, addietro ha esentato il segmento dei sigari da diversi provvedimenti sia a livello di packaging (sui sigari non sono previste le avvertenze sanitarie fotografiche) sia a livello di ingredientistica (nei sigari è possibile utilizzare aromi). I nostri consumatori, inoltre, non sono semplici fumatori, ma dei veri e propri appassionati: amano il prodotto, la sua tradizione, l'arte di vivere che gira intorno, la sua italianità.

E quali strumenti legali ha finora messo in campo per aiutare l'azienda a tutelare il suo prodotto?

Stiamo lavorando soprattutto per sensibilizzare Bruxelles su temi specifici. Ritengo sia fondamentale mettere nelle mani del decisore europeo strumenti di conoscenza per consentire di prendere delle decisioni che non vadano a ledere o penalizzare un intero comparto o un'intera filiera senza un effettivo vantaggio per il consumatore. Quello che facciamo, nella pratica, è incontrare i soggetti decisori qualificandoci come portatori di interesse per rappresentare, sempre in modo trasparente, il nostro punto di vista.

Qual è il vostro punto di vista esattamente?

In questo caso specifico riguarda le ricadute che determinate politiche restrittive potrebbero avere, per le dinamiche sia economiche, che fiscali, che occupazionali. La legislazione sui prodotti da fumo è già molto vincolante e nuovi eventuali divieti potrebbero avere un impatto molto grave per noi, ed in particolare per lo stabilimento di Cava de' Tirreni in cui si producono i sigari aromatizzati, così come sull'intera filiera tabacchicola italiana.

E state riuscendo a farlo capire anche alla commissione europea?

Siamo fiduciosi che Bruxelles tenga conto delle nostre osservazioni e che le nostre ragioni

possano essere accolte. Finora, negli incontri abbiamo riscontrato interesse da parte degli attori europei e grande sensibilità rispetto ai temi posti alla loro attenzione. Come dico spesso, il sigaro Toscano non ha bandiere politiche, ma un'unica grande bandiera che è quella italiana. Tutti hanno compreso le nostre preoccupazioni e si sono mostrati attenti e coinvolti sul tema della salvaguardia di una eccellenza italiana.

Quanti sigari vengono prodotti ogni giorno da Mst?

Il sigaro Toscano viene prodotto nelle due manifatture di Cava de' Tirreni e Lucca, peraltro, in quest'ultimo ancora oggi è operativo il reparto di sigari fatti a mano senza eguali in Europa, un gruppo di circa 40 sigaraie, dopo un addestramento di 18-24 mesi, producono 500 sigari al giorno, con la stessa tecnica e passione di 200 anni fa. Oggi il sigaro toscano è distribuito in oltre 40 paesi, praticamente in tutti i continenti, con una crescita che dal 2006 non ha mai visto interruzioni.

Qual è l'indotto generato da Mst?

È un indotto significativo, non solo per quanto riguarda le normali attività di un'azienda manifatturiera (trasporti, logistica, forniture, ecc.) che impattano soprattutto sui territori dove sono presenti gli stabilimenti, ma anche per ciò che concerne quelle agricole. Parliamo di circa 200 aziende con oltre 2mila addetti che si troverebbero improvvisamente a non avere un committente che oggi acquista più del 90% del tabacco Kentucky prodotto in Italia. Un tessuto lavorativo considerevole, insomma. Senza contare che Mst non è solo un'azienda che dà lavoro a centinaia di famiglie, ma è anche tradizione e cultura. Non tutti conoscono i 200 anni di storia dietro il nostro marchio. È importante che l'Ue tenga conto delle specificità dei paesi membri, e in particolare delle ricadute sociali ed economiche che alcune decisioni possono comportare.

E quali sono invece i numeri della vostra produzione?

Nell'ultimo bilancio approvato del 2021, il fatturato arriva a 116 milioni di euro, con un export che ha superato il 25%. In tutta Europa il sigaro Toscano sta avendo performance positive: i paesi che guidano la crescita dell'export sono la

Turchia, l'Europa Orientale e la Germania, ma anche in Spagna e in Francia i sigari Toscano continuano a crescere. E proprio sulla base di questa crescita, l'unico modo che abbiamo per tutelare il nostro prodotto e quindi il nostro business è informare i nostri interlocutori europei, metterli a conoscenza della nostra realtà aziendale, della peculiarità del nostro prodotto ma anche dell'unicità dei nostri consumatori rispetto agli altri consumatori di tabacchi lavorati.

Allo scopo di tutelare il business dell'azienda dalle normative europee con potenziali effetti negativi, si sta facendo affiancheggiare da studi legali esterni?

Mi supporta una società di consulenza specializzata in lobby e relazioni istituzionali sia in Italia che in Europa.

E al di fuori di questo caso, essendo l'unica figura legale in azienda, per quali attività

si fa affiancare da studi esterni?

Principalmente per tematiche connesse alla proprietà intellettuale, al deposito di marchi e brevetti, ma anche per questioni legate alla privacy, e a seconda delle varie esigenze e alle tematiche giuridiche da affrontare mi rivolgo di volta in volta a specialisti del settore. Per quanto riguarda invece la gestione contenziosi, ad oggi abbiamo una sola causa civile pendente, avendo chiuso positivamente tutte le altre cause ereditate dalle passate gestioni.

Un buon risultato, quindi...

Beh, credo che prevenire sia meglio che curare. Ritengo che attraverso la redazione di contratti chiari e precisi ma anche la creazione di una cultura aziendale che ponga la necessaria attenzione al rispetto e al dialogo con le controparti, si possano evitare inutili incomprensioni, ed ancor più inutili e sempre dispendiosi e aleatori contenziosi. Ad ogni modo, nel caso in cui si dovesse generare un conflitto con una controparte, preferisco tentare di risolverlo bonariamente, anche attraverso la conclusione di accordi transattivi. 

Tre curiosità sul sigaro Toscano

- Il sigaro Toscano nasce per caso nel 1815 a Firenze, quando una partita di tabacco Kentucky lasciata all'aperto viene completamente bagnata da un temporale. Ma, visto che non si butta via niente, quella stessa partita viene riutilizzata per preparare dei sigari a basso prezzo per il popolo fiorentino. Si scopre tuttavia che l'acqua della pioggia ha fatto fermentare il tabacco, dandogli un gusto nuovo e apprezzato dai consumatori. È così che, nel 1818, si dà alla produzione dei sigari Toscano.
- Il sigaro Toscano ha avuto un ruolo importante da un punto di vista sociale: la produzione dei sigari, rigorosamente a mano, è sempre stata affidata alle donne, che con la loro manualità riuscivano ad arrotolare più facilmente le foglie di tabacco. Non solo. Le sigaraie, seppur dopo aspre lotte sindacali, sono state le prime lavoratrici ad ottenere un contratto regolamentato e gli asili nido nei luoghi di lavoro.
- Nel corso degli anni, il sigaro Toscano è passato dalle mani del monopolio di Stato a quelle di BAT, dopo la privatizzazione dell'ETI, per poi tornare di proprietà completamente italiana nel 2006, quando un gruppo di imprenditori italiani, capitanati dal presidente Luca Cordero di Montezemolo, hanno acquisito dalla multinazionale inglese il ramo di azienda del sigaro.



INHOUSECOMMUNITY

Il primo strumento di informazione completamente digitale
sui protagonisti del mondo In House in Italia

LA FIGURA DEL GENERAL COUNSEL

NOMINE VERTICI AZIENDALI

NEWS DALLE DIREZIONI AFFARI LEGALI

EVOLUZIONE DELLA PROFESSIONE



Seguici anche
sui nostri canali social



Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto



www.inhousecommunity.it

Legalcommunity Finance Awards 2023

I VINCITORI



SFOGLIA LA FOTOGALLERY

I PROTAGONISTI DEL SETTORE
SONO STATI CELEBRATI
IN UNA ESCLUSIVA SERATA DI GALA





Allo Spazio Antologico - East End Studios di Milano si sono svolti i **Legalcommunity Finance Awards 2023**. La cerimonia è stata l'occasione per celebrare le eccellenze del mercato legale in ambito Finance. La decima edizione dell'evento, organizzata da Legalcommunity.it, ha visto il conferimento dei riconoscimenti attribuiti dalla giuria alle eccellenze che nel corso dell'anno si sono distinte maggiormente per reputazione e attività.

Di seguito i vincitori di tutte le categorie con le relative motivazioni:



Categoria	Vincitori
LAWFIRM OF THE YEAR	Chiomenti
LAWYER OF THE YEAR	Davide D'Affronto - Simmons & Simmons
THOUGHT LEADERSHIP	Charles Adams - Clifford Chance
LAW FIRM OF THE YEAR FINANCE	Gattai, Minoli, Partners
LAWYER OF THE YEAR FINANCE	Alessandro Fosco Fagotto - Dentons
LAW FIRM OF THE YEAR PROJECT FINANCE	BonelliErede
LAWYER OF THE YEAR PROJECT FINANCE	Monica Colombero - Legance
LAW FIRM OF THE YEAR BANKING	Dentons
LAWYER OF THE YEAR BANKING	Stefano Sennhauser - Allen & Overy
LAW FIRM OF THE YEAR DEBT CAPITAL MARKETS	White & Case
LAWYER OF THE YEAR DEBT CAPITAL MARKETS	Filippo Emanuele - Clifford Chance
LAW FIRM OF THE YEAR RESTRUCTURING	Lener & Partners
LAWYER OF THE YEAR RESTRUCTURING	Ugo Molinari - Molinari Agostinelli
LAW FIRM OF THE YEAR NON-PERFORMING LOANS	Orrick
LAWYER OF THE YEAR NON-PERFORMING LOANS	Marc-Alexandre Courtejoie - Gatti Pavesi Bianchi Ludovici
LAW FIRM OF THE YEAR REGULATORY	Zitiello Associati
PROFESSIONAL OF THE YEAR REGULATORY	Francesco Di Carlo - FIVELEX
LAW FIRM OF THE YEAR SHIPPING	Watson Farley & Williams
LAWYER OF THE YEAR SHIPPING	Francesco Djaliti - CBA
LAW FIRM OF THE YEAR REAL ESTATE	Ashurst
LAWYER OF THE YEAR REAL ESTATE	Pierandrea Bonali - Dentons
LAW FIRM OF THE YEAR STRUCTURED FINANCE	Cappelli RCCD
LAWYER OF THE YEAR STRUCTURED FINANCE	Gianrico Giannesi - Chiomenti
LAW FIRM OF THE YEAR LEVERAGED FINANCE	Simmons & Simmons
LAWYER OF THE YEAR LEVERAGED FINANCE	Marina Balzano - Orrick
LAWFIRM OF THE YEAR AVIATION FINANCE	Eversheds Sutherland
LAWYER OF THE YEAR AVIATION FINANCE	Laura Pierallini - Pierallini Studio Legale
BEST PRACTICE WEALTH MANAGEMENT	PwC TLS
LAW FIRM OF THE YEAR PRIVATE CLIENTS/FAMILY OFFICE	Orsingher Ortu
LAWYER OF THE YEAR PRIVATE CLIENTS/FAMILY OFFICE	Giovanni Bandera - Pedersoli Studio Legale
LAW FIRM OF THE YEAR PRIVATE DEBT/MINIBOND	Orrick
LAWYER OF THE YEAR PRIVATE DEBT/MINIBOND	Marcello Bragliani - Latham & Watkins
LAW FIRM OF THE YEAR WEALTH MANAGEMENT	Campeis
LAWYER OF THE YEAR WEALTH MANAGEMENT	Emanuele Grippo - Gianni & Origoni
LAW FIRM OF THE YEAR FINTECH	CMS
LAWYER OF THE YEAR FINTECH	Michele Odello - EY
LAW FIRM OF THE YEAR FINANCIAL CRIME	Grande Stevens
LAWYER OF THE YEAR FINANCIAL CRIME	Enrico Maria Mancuso - Herbert Smith Freehills
BEST PRACTICE FINANCIAL CRIME	Iannaccone e Associati



LAW FIRM OF THE YEAR

BONELLIEREDE

CHIOMENTI

CLIFFORD CHANCE

LEGANCE

SIMMONS & SIMMONS



SALVATORE SARDO, GIROLAMO D'ANNA, SARA CERRONE, DANIELE CUGINI, FEDERICA SCIALPI
ROCCO PUGLIESE, ALESSIA CAPODURI, GIANRICO GIANNESI, GREGORIO CONSOLI
LUDOVICA RUSPANTINI, BENEDETTO LA RUSSA, ALESSIO PALUMBO, FILIPPO MODULO

LAWYER OF THE YEAR

CHARLES ADAMS

Clifford Chance

GREGORIO CONSOLI

Chiomenti

DAVIDE D'AFFRONTA

Simmons & Simmons

PATRIZIO MESSINA

Orrick

CATIA TOMASETTI

BonelliErede



THOUGHT LEADERSHIP

CHARLES ADAMS

Clifford Chance





LAW FIRM OF THE YEAR FINANCE

CLIFFORD CHANCE

DENTONS

GATTAI, MINOLI, PARTNERS

GIANNI & ORIGONI

PEDERSOLI STUDIO LEGALE



GIAN LUCA COGGIOLA, SILVIA PASQUALINI, ENRICO FONTANINI, FEDERICO TROPEANO
LORENZO VERNETTI, GAETANO CARRELLO, ELENA CALZAVARA
FRANCESCO MARIA SIMONETTA, DAVIDE STRACQUADANIO, VIOLA MEREU

LAWYER OF THE YEAR FINANCE

EMANUELA DA RIN
BonelliErede

GIUSEPPE DE SIMONE
Gianni & Origoni

ALESSANDRO FOSCO FAGOTTO
Dentons

MARIO LISANTI
Ashurst

MAURA MAGIONCALDA
Pedersoli Studio Legale



LAW FIRM OF THE YEAR PROJECT FINANCE

ASHURST

BONELLIEREDE

GIANNI & ORIGONI

LEGANCE

WATSON FARLEY & WILLIAMS



LUCIA VITTORIA LONOCE, ELISA ODOGUARDI, ALBERTO GEA, GIOVANNA ZAGARIA
GIORGIO FRASCA, GABRIELE MALGERI, BEATRICE CORDA
MARILU MARTORIELLO, LUIGI MAZZOLA, MICHELE FLORIO

LAWYER OF THE YEAR PROJECT FINANCE

MONICA COLOMBERA

Legance

SIMONE EGIDI
Herbert Smith Freehills

NICOLA GAGLIONE
Gattai, Minoli, Partners

OTTAVIANO SANSEVERINO
Gianni & Origoni

CATIA TOMASETTI
BonelliErede

DANIELA VIAGGIO
Eversheds Sutherland



LAW FIRM OF THE YEAR BANKING

BONELLIEREDE

CAPPELLI RCCD

CHIOMENTI

DENTONS

LATHAM & WATKINS



FLAMINIA LUCCHETTI, ANTIDA CUTULI, PIERANDREA BONALI
TOMMASO ZANIRATO, FRANCO GIALLORETI, ROSALBA PIZZICATO
ALESSANDRO FOSCO FAGOTTO, GAIA GROSSI, GIANPAOLO GAROFALO, EDOARDO GALEOTTI

LAWYER OF THE YEAR BANKING

IACOPO CANINO
White & Case

DAVIDE D'AFFRONTA
Simmons & Simmons

GIUSEPPE DE PALMA
Clifford Chance

ALESSANDRO FOSCO FAGOTTO
Dentons

STEFANO SENNHAUSER
Allen & Overy



INHOUSECOMMUNITYDAYS

LC PUBLISHING GROUP

4th EDITION

SAVE THE NEW DATE
4 - 6 OCTOBER 2023

ROME



**THE EVENT DEDICATED
TO THE LEGAL IN-HOUSE FUNCTION**

Partners



Sponsor



With the support of





INHOUSECOMMUNITYUS

The 100% digital information tool in English for U.S. and international In-house counsel



LEGAL AND INHOUSE AFFAIRS

INHOUSE INTERNATIONAL POSITIONS

GENERAL COUSEL IN THE US

COMPANIES' TOP MANAGEMENT

INTERNATIONAL DIGITAL NEWS



Follow us on



www.inhousecommunityus.com

LAW FIRM OF THE YEAR DEBT CAPITAL MARKETS

ALLEN & OVERY

BONELLIEREDE

CLIFFORD CHANCE

HOGAN LOVELLS

WHITE & CASE



JOHN SANDERS, IOANA GAGA, EVGENY SCIRTÒ OSTROVSKIY, TOMMASO TOSI
FRANCESCO BALESTRA, NOEMI STIMAMIGLIO, NICOLA ACCONCIA

LAWYER OF THE YEAR DEBT CAPITAL MARKETS

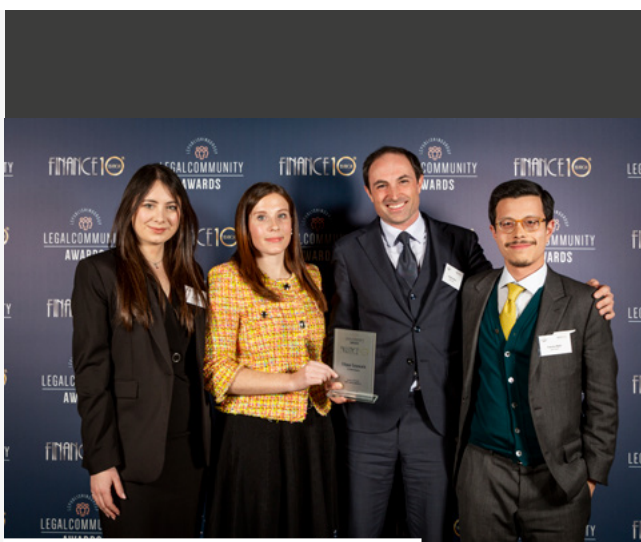
ALESSANDRO ACCROCCA
Orrick

MASSIMILIANO DANUSSO
BonelliErede

FILIPPO EMANUELE
Clifford Chance

PAOLA LEOCANI
Simmons & Simmons

PIERGIORGIO LEOFREDDI
Dentons



RITIRANO IL PREMIO: NICOLE PACCARA, MINERVA VANNI
JONATHAN ASTBURY, FRANCESCO NAPOLI

LAW FIRM OF THE YEAR RESTRUCTURING

GILIBERTI TRISCORNIA E ASSOCIATI

LENER & PARTNERS

MOLINARI AGOSTINELLI

PEDERSOLI STUDIO LEGALE

PWC TLS



SOFIA MARIA LENER, MARZIA BOVE, RAFFAELE LENER
MELANIA ACOCCELLA, GRAZIA BONANTE, CARLO CAPRIANI

LAWYER OF THE YEAR RESTRUCTURING

GAETANO CARRELLO
Gattai, Minoli, Partners

VITTORIA GIUSTINIANI
BonelliErede

RAFFAELE LENER
Lener & Partners

MAURA MAGIONCALDA
Pedersoli Studio Legale

UGO MOLINARI
Molinari Agostinelli



LAW FIRM OF THE YEAR NON- PERFORMING LOANS

CHIOMENTI

EVERSHEDS SUTHERLAND

FRESHFIELDS

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI

ORRICK



SALVATORE GRAZIADEI, ANDREA CICIA, MADELEINE HORROCKS, SABRINA SETINI
ANNALISA DENTONI-LITTA, DANIELA PIETRINI E PATRIZIO MESSINA

LAWYER OF THE YEAR NON- PERFORMING LOANS

GIUSEPPE CAVALLARO
Studio Legale Cavallaro

MARC-ALEXANDRE COURTEJOIE
Gatti Pavesi Bianchi Ludovici

GIANRICO GIANNESI
Chiomenti

GIULIANO MARZI
Freshfields

PATRIZIO MESSINA
Orrick



LAW FIRM OF THE YEAR REGULATORY

CAPPELLI RCCD

CMS

FIVELEX

LENER & PARTNERS

ZITIELLO ASSOCIATI



FRANCESCO DONADEI, PAOLO SOBRINI, ANNA BETTONI, FABIO COCO
BENEDETTA MUSCO CARBONARO, FRANCESCO MOCCI, LUDOVICA D'OSTUNI
PIETRO LORENZI, PAOLO FRANCESCO BRUNO, ILARIA SPIRITO

PROFESSIONAL OF THE YEAR REGULATORY

FRANCESCO DI CARLO
FIVELEX

EMANUELE GRIPPO
Gianni & Origoni

FRANCESCO MOCCI
Zitiello Associati

MICHELE ODELLO
EY

ALESSANDRO PORTOLANO
Chiomenti



LAW FIRM OF THE YEAR SHIPPING

CBA

LEGAL4TRANSPORT

LEGANCE

NORTON ROSE FULBRIGHT

WATSON FARLEY & WILLIAMS



SERGIO NAPOLITANO, DAVIDE CANEPA, NOEMI D'ALESSIO, MICHELE AUTUORI
FURIO SAMELA, ANTONELLA BARBARITO, ANNA PALOMBA, BEATRICE D'AMATO

LAWYER OF THE YEAR SHIPPING

FRANCESCO DIALTI CBA

ALFREDO LIZIO
ADVANT Nctm

GIUSEPPE LOFFREDA
Legal4Transport

CARLOANDREA MEACCI
Ashurst

FURIO SAMELA
Watson Farley & Williams



LAW FIRM OF THE YEAR REAL ESTATE

ASHURST

DENTONS

DLA PIPER

GIANNI & ORIGONI

SHEARMAN & STERLING



ANDREA SCARFONE, AMEDEO BARDELLI, LUCA MARIA CHIEFFO, AURORA PIGNALOSA
BEATRICE MELITO, FRANCESCA CIOPPI, DAVIDE CIPOLLETTA
MARIO LISANTI, DANIELE DAINESI

LAWYER OF THE YEAR REAL ESTATE

PIERANDREA BONALI Dentons

GIUSEPPE DE SIMONE
Gianni & Origoni

VALERIO FONTANESI
Giovannelli e Associati

MARIO LISANTI
Ashurst

FRANCESCO LOMBARDO
Freshfields

GIULIO TOGNAZZI
Shearman & Sterling





LEGALCOMMUNITY



INHOUSECOMMUNITY

concorso
letterario

Il Edizione i RACCONTI dell'ULTIMO BICCHIERE

Tema: "A ruota libera"

Partecipazione: gratuita

Organizzato da LC Publishing Group con le testate Legalcommunity.it e Inhousecommunity.it, il concorso letterario si rivolge a tutti i professionisti del diritto che abbiano già affrontato la scrittura o che coltivino il sogno di esprimere la propria creatività attraverso la scrittura.

Caratteristiche del racconto:
lunghezza di massimo 7.000 battute (spazi inclusi), inedito e che non abbia già partecipato ad altri concorsi letterari. L'autore dovrà garantire che il racconto non violi alcun diritto d'autore di terzi.

Chi può partecipare:
tutti i professionisti del diritto: Magistrati, Avvocati, Notai, Giuristi d'Impresa, Praticanti, Stagisti, Laureati in Giurisprudenza.

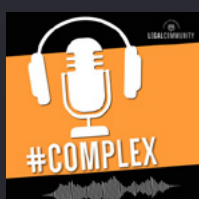


SEGUI I NOSTRI PODCAST

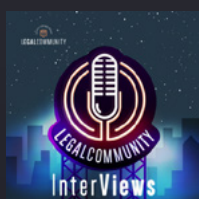
PUBLISHING GROUP
LC



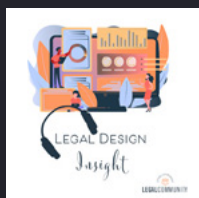
LA RASSEGNA AUDIO
DELLE MAGGIORI NOTIZIE
PUBBLICATE
SUI SITI DEL GRUPPO



I COMMENTI
SULLE PRINCIPALI TEMATICHE
LEGATE ALLA GESTIONE DEGLI STUDI LEGALI



LE INTERVISTE
SULL'ATTUALITÀ
DEL MERCATO
DEI SERVIZI LEGALI



IL PRIMO PODCAST ITALIANO
DEDICATO
AL LEGAL DESIGN
E AI SUOI PROTAGONISTI



PARLIAMO
DI LUCI E OMBRE
DELLA DIVERSITY & INCLUSION



I TREND DELLE OPERAZIONI
STRAORDINARIE,
CON BANKERS
E AVVOCATI D'AFFARI



I DIALOGHI
CON I PROTAGONISTI
DELLA BUSINESS COMMUNITY,
TRA MERCATO E PASSIONI



LAW FIRM OF THE YEAR STRUCTURED FINANCE

CAPPELLI RCCD

CHIOMENTI

GATTAI, MINOLI, PARTNERS

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI

SIMMONS & SIMMONS



MARCELLO MAIENZA, FEDERICO DI LORENZO, MATILDE SCIAGATA
CINZIA TERLETTI, CLAUDIA MARCUZZO, STEFANO AGNOLI
CAMILLA GIOVANNINI, NICOLA BARESI, FABIO ZAMBITO, ELIO INDELICATO

LAWYER OF THE YEAR STRUCTURED FINANCE

PAOLO CALDERARO
Cappelli RCCD

MASSIMILIANO DANUSSO
BonelliErede

GIANRICO GIANNESI

Chiomenti

PATRIZIO MESSINA
Orrick

VITTORIO POZZI
Legance



LAW FIRM OF THE YEAR LEVERAGED FINANCE

ALLEN & OVERY

GATTAI, MINOLI, PARTNERS

LATHAM & WATKINS

ORRICK

SIMMONS & SIMMONS



DAVIDE D'AFFRONTI, FILIPPO NERI, FABRIZIO NEBULONI
MARIA ILARIA GRIFFO, CETTINA MERLINO, FRANCESCO BURLA
ALESSANDRO ELISIO, NICHOLAS LASAGNA



LAWYER OF THE YEAR LEVERAGED FINANCE

RICCARDO AGOSTINELLI
Molinari Agostinelli

MARINA BALZANO
Orrick

IACOPO CANINO
White & Case

GAETANO CARRELLO
Gattai, Minoli, Partners

ALESSANDRO FOSCO FAGOTTO
Dentons



LAW FIRM OF THE YEAR AVIATION FINANCE

CBA

DLA PIPER

EVERSHEDS SUTHERLAND

LEGAL4TRANSPORT

STUDIO PIERALLINI



FERNANDO DI LAURA FRATTURA, UMBERTO MAURO, ROSSELLA SEVERI

LAWYER OF THE YEAR AVIATION FINANCE

GIUSEPPE LOFFREDA
Legal4Transport

UMBERTO MAURO
Eversheds Sutherland

BARBARA MICHINI
Gianni & Origoni

LAURA PIERALLINI
Pierallini Studio Legale

GIOVANNI RAGNONI BOSCO LUCARELLI
DLA Piper



BEST PRACTICE WEALTH MANAGEMENT

PWC TLS



LUCIANO VITALI, PIERGIORGIO BORDONI, FRANCESCA PRINCIPE
ANTONIO ROSSI, PIERPAOLO MARANO, ANNA DI VILIO, FABRIZIO CASCINELLI
MARIO ZANIN, LUCA BETTINELLI, GIULIA DI BERTO
SILVIA BENINCASA, FRANCESCO DELLA SCALA

LAW FIRM OF THE YEAR PRIVATE CLIENTS/FAMILY OFFICE

FIVELEX

GIANNI & ORIGONI

GRIMALDI ALLIANCE

ORSINGERH ORTU

WITHERS



LUIGI BAGLIVO, MASSIMO RITROVATO

LAWYER OF THE YEAR PRIVATE CLIENTS/FAMILY OFFICE

LUIGI BAGLIVO

Orsingher Ortu

GIOVANNI BANDERA

Pedersoli Studio Legale

MASSIMILIANO CAMPEIS

Campeis

FRANCESCO DI CARLO

FIVELEX

LUCA ZITIELLO

Zitiello Associati



LAW FIRM OF THE YEAR PRIVATE DEBT/MINIBOND

DENTONS

EVERSHEDS SUTHERLAND

GATTAI, MINOLI, PARTNERS

MOLINARI AGOSTINELLI

ORRICK



GIULIO ASQUINI, ALESSANDRO ACCROCCA, MARINA BALZANO
SABRINA SETINI, SALVATORE GRAZIADEI, PATRIZIO MESSINA

LAWYER OF THE YEAR PRIVATE DEBT/MINIBOND

MARCELLO BRAGLIANI
Latham & Watkins

MARC-ALEXANDRE COURTEJOIE
Gatti Pavesi Bianchi Ludovici

SIMONE LUCATELLO
Simmons & Simmons

PATRIZIO MESSINA
Orrick

LORENZO VERNETTI
Gattai, Minoli, Partners



LAW FIRM OF THE YEAR WEALTH MANAGEMENT

CAMPEIS

CHIOMENTI

FIVELEX

GIANNI & ORIGONI

PWC TLS



FRANCESCO MARIA D'ANGELO, CARLOTTA CAMPEIS, MASSIMILIANO CAMPEI
GIOVANNI DE CAL, CAMILLA EGLE CINTI



PUBLISHING GROUP
LC

IL VOSTRO PODCAST, LA VOSTRA VOCE

Le crisi sono grandi opportunità. In *Scenari Legali*, attraverso la voce dei protagonisti, proviamo a capire insieme il mondo di oggi e di domani in un momento di cambiamenti.

ASCOLTA LE PUNTATE ►





LEGALCOMMUNITYCH

The first digital information tool dedicated to the legal market in Switzerland



LEGAL MARKET IN SWITZERLAND

IN-HOUSE LAWYERS

PRIVATE PRACTICE LAWYERS

RUMORS & INSIGHTS

LEGAL & IN-HOUSE AFFAIRS

MAIN LEGAL TRENDS & TOPICS

DIGITAL NEWS



Follow us on



www.legalcommunity.ch

LAWYER OF THE YEAR WEALTH MANAGEMENT

LUIGI BAGLIVO

Orsingher Ortu

MASSIMILIANO CAMPEIS

Campeis

FRANCESCO DI CARLO

FIVELEX

ANNA DI VILLIO

PwC TLS

EMANUELE GRIPPO

Gianni & Origoni



LAW FIRM OF THE YEAR FINTECH

BONELLIEREDE

CMS

GATTAI, MINOLI, PARTNERS

GATTI PAVESI BIANCHI LUDOVICI

42 LAW FIRM



ALESSANDRO RENDINA, MARIA GIOVANNA PISANI, GIANFABIO FLORIO
PAOLO BONOLIS, EVA SELVAGGIUOLO, FRANCESCO SABATINO

LAWYER OF THE YEAR FINTECH

PAOLO BONOLIS

CMS

EMANUELA CAMPARI BERNACCHI

Gattai, Minoli, Partners

FABIO COCO

Zitiello Associati

ATTILIO MAZZILLI

Orrick

MICHELE ODELLO
EY



LAW FIRM OF THE YEAR FINANCIAL CRIME

GRANDE STEVENS

HERBERT SMITH FREEHILLS

IANNACCONE E ASSOCIATI

MUCCIARELLI

STUDIO LEGALE DIODÀ



FEDERICA SANNA, NICOLA MENARDO, STEFANIA NUBILE, VALENTINA CACIONI

LAWYER OF THE YEAR FINANCIAL CRIME

GUIDO CARLO ALLEVA
Alleva & Associati

GIUSEPPE CAMPEIS
Campeis

GIUSEPPE IANNACCONE
Iannaccone e Associati

ENRICO MARIA MANCUSO
Herbert Smith Freehills

NICOLA MENARDO
Grande Stevens



Cartoline



Crediti deteriorati in crescita per la prima volta in dieci anni

Dopo dieci anni di tregua, l'Outlook Abi-Cerved 2022-2024 sui crediti deteriorati delle imprese, torna a stimare un aumento del tasso di deterioramento, l'indicatore che esprime la percentuale dei crediti in bonis diventati non performing nel corso di un anno. L'indice, pari al 2% nel 2021, a fine 2022 ha raggiunto il 2,3%: un dato significativamente inferiore rispetto al periodo pre-Covid (2,9% nel 2019) ma destinato a salire nel 2023 al 3,8%, toccato già nel 2017, per poi nuovamente scendere nel 2024 al 3,4%.

Si tratta di valori ampiamente inferiori ai preoccupanti picchi registrati nel 2012 (7,5%) che, tuttavia, riflettono un peggioramento che riguarda ogni settore e classe dimensionale di impresa: solo le costruzioni fanno registrare tassi di deterioramento minori rispetto al 2019, mentre, al contrario, le microimprese registrano il livello più alto di nuovi crediti in default, rilevabile già nel 2022.

Secondo l'analisi Abi-Cerved, il peggioramento della qualità del credito risente dell'indebolimento della domanda a cui si associa una cospicua spinta inflattiva delle materie prime e del caro energia. Inoltre, il costante innalzamento dei tassi d'interesse da parte della Banca Centrale Europea ha incrementato il costo del debito per le imprese, che a causa del quadro instabile non riescono a pianificare correttamente le azioni e non fruiscono più delle misure di sostegno al credito adottate durante la pandemia, ora solo parzialmente sostituite.

«Nel corso del 2023, a causa delle incognite derivanti dal contesto geo-politico e con la fine certa dalle misure emergenziali applicate nel periodo pandemico, i crediti deteriorati delle imprese torneranno ad aumentare - afferma **Andrea Mignanelli**, amministratore delegato di Cerved Group -. Ci aspettiamo però impatti moderati sulla nostra economia: il mercato negli ultimi anni si è strutturato non solo per gestire un aumento dei volumi ma è anche maturato nelle politiche di gestione da parte delle banche e degli operatori specializzati per fronte a questa emergenza. È quindi un mercato in grado di gestire i volumi di Npl attesi. Sarà sempre più importante l'utilizzo di strumenti, algoritmi e tecnologie».

«Il previsto rallentamento del ciclo, le tensioni geo-politiche e il rialzo dei tassi di interesse, determineranno da quest'anno una crescita del rischio di credito che, seppur pienamente gestibile dalle banche, interrompe il lungo processo di discesa iniziato nel 2012 - ha osservato **Giovanni Sabatini**, direttore generale dell'Abi -. L'inversione della tendenza è un segnale che conferma l'esigenza di interventi volti a facilitare la ristrutturazione dei crediti e, in generale, di misure a tutela della sostenibilità del debito delle imprese, aumentato per effetto della pandemia». 

ACC EUROPE ANNUAL CONFERENCE

16-18 April • SQUARE Conference Centre – Brussels, Belgium

Building Bridges — Join your in-house colleagues from across Europe for the 2023 ACC Europe Annual Conference in Brussels, the heart of Europe.

The city of Brussels and its role in bringing people together perfectly symbolises our conference theme: “Building Bridges”, which is all about inspiring in-house counsel to forge relationships that open our minds to new opinions, challenge insights, provide fresh experiences, and teach us how to sustain connections.

Sessions will be delivered over three dynamic programme tracks, and will cover topics including:

LEAD THE LAW

- Cartels
- Legal professional privilege
- Cyber-attacks and personal data
- Advocacy in Europe

LEAD THE BUSINESS

- Crisis management
- Legal ops as business enablers
- Embracing employee views
- ESG and sustainability

LEAD YOURSELF

- Building your in-house career
- The art of persuasion
- Diversity, equity and inclusion
- Stimulate creativity

1. ACC Bitesize

3 short, powerful, and inspirational presentations.

2. Roundtable Sessions

Intimate sessions moderated by ACC Board members to discuss, debate, and share ideas.

3. Social programme prior to and after the conference

Including a guided tour of the city centre and visits to the European institutions.



INHOUSECOMMUNITY

Media Partner

acceurope2023.com • acc.com/europe

Filippo Guicciardi fuori dal coro: «Per eseguire un mandato, più della specializzazione, serve saper fare m&a e avere esperienza nel risolvere i problemi». Il 2023? «Ci aspettiamo un'ulteriore crescita»

di eleonora fraschini



FILIPPO GUICCIARDI

Equita K Finance: 24 anni di crescita nel settore mid-cap

Il deal tra Caleffi e Mirabello Carrara e quello tra Star Capital e Optoplast sono solo i capitoli più recenti della serie di operazioni seguite nell'ultimo anno da Equita K Finance. Il 2022 infatti è stato un anno da record per la società di advisory fondata e guidata da **Filippo Guicciardi**. «Siamo nati come K Finance nel 1999 dall'iniziativa mia e del socio **Giuseppe Grasso**», ha spiegato Guicciardi, intervistato da MAG. La decisione di unire le forze con Equita Group è arrivata qualche anno fa: «Dal 2008 al 2020 abbiamo avuto come socio The European House Ambrosetti, che aveva il 25% del nostro capitale. Nel 2020 abbiamo ceduto il 70% alla banca d'investimento privata Equita, mantenendo però una nostra indipendenza con il 30% delle quote». Il risultato è stata la creazione di un gruppo complementare: Equita, quotata alla Borsa di Milano, ha grandi capacità nel settore equity e debt capital market, K Finance invece ha portato le sue competenze nel saper dialogare con gli imprenditori e nella realizzazione di operazioni cross-border.

Di quali tipologie di operazioni vi occupate e in che misura guardate all'estero?

Noi realizziamo soprattutto operazioni nel mid-cap con un focus del 90% in m&a e private equity. Per quanto riguarda l'estero, abbiamo costituito Clairfield International, una partnership internazionale che oggi ha 25 uffici nel mondo. Nel periodo pre-pandemia facevamo il 70% delle operazioni cross-border. Dal 2015 al 2019 abbiamo fatto 50 operazioni, di cui 35 internazionali. Poi la pandemia

evidentemente ha rallentato questo trend, anche se il nostro numero medio di operazioni nel triennio 2020-22 è passato da 10 a 15. Nel 2022 c'è stata una prima forte ripresa del mondo cross-border e quest'anno ci aspettiamo un'ulteriore crescita.

Quali sono invece le prospettive sul mondo m&a?

Continuiamo a vedere un mercato dell'm&a vivace, spinto da diversi fattori. Ci sono motivazioni endogene al mercato. In primo luogo, le aziende per competere sui mercati devono crescere, la dimensione è premiante: le aziende italiane sono piccole e hanno necessità di aggregarsi. La seconda motivazione è l'internazionalizzazione. Se vuoi competere sul serio devi essere presente dove c'è mercato e, se necessario spostarti di conseguenza. La terza leva è costituita dai passaggi generazionali, un tema sempre più attuale. Queste tre motivazioni, che c'erano nel 2022, ci sono anche quest'anno. Ci sono poi motivazioni esogene al mercato che spingono l'm&a, che sono sostanzialmente l'abbondanza di liquidità, di equity e di debito.

Non avete avvertito un rallentamento dovuto alle difficoltà economiche che stiamo vivendo?

Nell'ultimo periodo l'equity continua a essere disponibile

perché i fondi di private equity hanno ancora tante munizioni da spendere. Si è invece ridotto il credito. Con il rialzo dei tassi di interesse e le incertezze geopolitiche, le banche sicuramente hanno ridotto la loro disponibilità a prestare soldi per operazioni di m&a. Questa riduzione è solo in parte compensata dall'attivismo dei fondi di privat debt e impatta maggiormente le operazioni large cap, che avevano leve molto spinte. Sulle operazioni di medie dimensioni invece non si sente.

Quest'anno vedremo anche tante operazioni di restructuring? Oppure questa ondata di cui si parla spesso arriverà più tardi?

Sono abbastanza ottimista da questo punto di vista. Tutti i nostri clienti di aziende industriali e di servizi continuano a essere pieni di ordini continuano ad andare bene. Certamente un po' di riduzione dei margini c'è, ma non stiamo parlando di quegli shock da crisi come abbiamo vissuto nel 2008, 2009 e 2011, con una riduzione drammatica della domanda. L'Italia ha la fortuna di godere di un sistema industriale che sta beneficiando della scelta di riportare in patria una serie di produzioni che prima erano in Oriente. Quindi personalmente non prevedo un'ondata di turnaround.

Nell'ultimo periodo l'equity continua a essere disponibile perché i fondi di private equity hanno ancora tante munizioni da spendere. Si è invece ridotto il credito

Spesso sentiamo che il segreto per fare bene m&a è essere molto specializzati. Cosa ne pensa?

Io sono un po' contrario rispetto a quello che pensano molti addetti ai lavori. Lancio una provocazione. Per prendere e assicurarsi un mandato, è importante far credere all'imprenditore di conoscere bene il suo settore. Per eseguire il mandato, però, se non si tratta di settori molto specifici, come ad esempio le banche e assicurazioni, bisogna essere bravi a fare m&a e avere esperienza nel risolvere i problemi che si presentano in questo tipo di settore. Per fare un esempio: da luglio 2020 a dicembre 2021, ho chiuso 19 operazioni in 18 settori diversi. Quindi siamo proprio sicuri che tutta questa competenza settoriale sia indispensabile?

Quali sono le difficoltà che si riscontrano di solito in un'operazione di m&a?

Nel mondo dell'm&a è sicuramente utile avere competenze finanziarie e una rete di relazioni, ma la qualità più importante è la capacità di risolvere i problemi quotidiani che ci sono in ogni operazione e che sono tutti diversi l'uno dall'altro. Devi saper gestire anche la psicologia delle



persone, soprattutto quando si lavora con le famiglie imprenditoriali.

Il valore aggiunto di un bravo advisor viene capito solo da chi fa un'operazione e la chiude, quando si rende conto di aver dovuto affrontare

mille problemi che non si immaginava ma che sono stati risolti.

Per quanto riguarda il futuro, quali sono i vostri progetti e i vostri obiettivi per il 2023?

Nel 2022 abbiamo fatto un anno record, in termini di operazioni, ma soprattutto di fatturato. Abbiamo un team molto coeso, composto da una ventina di persone, di cui una decina lavora insieme da 15 anni. Vogliamo quindi continuare a valorizzare il nostro team e far crescere la squadra con nuove risorse. 

L'Italia ha la fortuna di godere di un sistema industriale che sta beneficiando della scelta di riportare in patria una serie di produzioni che prima erano in Oriente



FINANCECOMMUNITY

Il primo strumento di informazione completamente digitale
sui protagonisti del mercato Finanziario in Italia

CAMBI DI POLTRONA

TREND DI MERCATO

NEWS DALLE BANCHE/FONDI/SGR

FATTURATI



Seguici anche
sui nostri canali social



Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto



www.financecommunity.it

A portrait of Alessandro Decio, a middle-aged man with grey hair and a beard, wearing a dark suit, a blue and white striped shirt, and a dark tie with small red polka dots. He is looking slightly to the right with a calm expression. The background is blurred, showing what appears to be an office or modern building interior with green and blue tones. The entire image is framed by a thin orange border.

TRA TERRITORIALITÀ E DIGITALIZZAZIONE: I PROGETTI DI BANCO DESIO

Alessandro Decio, ad e direttore generale dal 2020, racconta a MAG come si articola il modello dell'istituto di credito brianzolo che conta oltre 230 filiali

di eleonora fraschini

Lo scorso giugno Banco Desio ha firmato un accordo con Bper per l'acquisto di 48 filiali, decidendo così, a differenza di quanto stanno facendo altri istituti di credito, di investire sulla rete tradizionale radicata nel territorio. Con il modello di banca di prossimità, aperta alla digitalizzazione ma mai del tutto dematerializzata, la realtà, nata nel 1909 come cassa rurale, è oggi un solido gruppo bancario quotato alla Borsa di Milano. Le oltre 230 filiali sono distribuite in diverse regioni del Nord e del Centro Italia e contano circa 2100 dipendenti. Per capire le ragioni del successo di questo modello, che sembra essere in controtendenza rispetto al fenomeno delle challenger bank, MAG ha intervistato **Alessandro Decio**, ad e direttore generale di Banco Desio.

Decio ricopre il ruolo dal 2020, dopo una lunga carriera nel mondo bancario che è iniziata all'estero: a Londra è stato in Imi International, Morgan Stanley International, Ebrd – European bank for Reconstruction and Development, per poi ricoprire ruoli di crescente responsabilità in istituti di credito in Croazia, Bulgaria, Turchia. In Italia invece, dopo aver lavorato per McKinsey, Unicredit e Ing, è stato amministratore delegato e direttore generale di Sace dal 2016 al 2019.

Quali sono le caratteristiche di Banco Desio?

Banco Desio è una banca un po' anomala: è quotata ed è una banca di territorio, ma ha una maggioranza e una proprietà familiare che fanno capo alla famiglia Lado-Gavazzi. Un altro elemento particolare è che la famiglia ha da sempre deciso di separare molto distintamente la proprietà dal ruolo dei manager, che sono sempre stati indipendenti. È una banca che ha più di 110 anni, nata in Brianza, che oggi di fatto è quasi nazionale. Oltre che in Lombardia opera anche in Lazio, Marche, Toscana, Emilia, Umbria, Veneto, Liguria, Piemonte e presto anche in Sardegna. È inoltre una banca commerciale tradizionale e quindi la classica banca generalista.

Cosa vi differenzia dai vostri competitor?

Innanzitutto, abbiamo una forte attenzione al cliente. Si avrà modo magari di vedere nella nostra comunicazione che partiamo sempre dai dati che riguardano la clientela e dal livello di customer satisfaction. Vogliamo essere una banca prudente, ben capitalizzata e molto solida. Ma soprattutto vogliamo essere una banca che si distingue dalle altre per avere impegni, soddisfazioni e livelli di stabilità da parte della

«A fare la differenza sono sempre la qualità, la formazione e l'entusiasmo delle persone»



«Ci immaginiamo un modello che consenta di avere l'80% della relazione con l'operatore in digitale e il 20% fisico»

clientela significativamente più elevati rispetto alle altre. L'altro elemento che ci distingue sono i colleghi che lavorano nelle filiali: la nostra sfida più grande è fare in modo che siano sempre motivati. A fare la differenza sono sempre la qualità, la formazione e l'entusiasmo delle persone.

Quello della banca generalista è quindi un modello che funziona?

Per un lungo periodo si pensava che non ci fosse più futuro per banche come la nostra, anche se erano presenti sul territorio e in grado di dare risposte ai clienti. Si diceva che il futuro fosse o delle grandi banche globali oppure di banche digitali completamente dematerializzate. Noi però siamo convinti, e i dati ci stanno dando ragione, che la maggior parte delle persone vuole un servizio digitale a cui si accompagna anche la possibilità di avere qualcuno vicino con cui dialogare.

Crediamo che ci sia uno spazio nel mercato importante, perché vediamo che il cliente cerca

specializzazione, quindi una competenza su un prodotto specifico, ma anche capacità di risolvere i suoi problemi.

Quali misure avete intrapreso per supportare le famiglie?

A noi piace la definizione di "banca di prossimità", perché dà proprio l'idea di voler essere vicini ai clienti. A fronte dell'aumento dei tassi di interesse, ad esempio, abbiamo visto che per alcuni dei nostri clienti la rata del mutuo cresceva notevolmente. Dato che in questo periodo non si tratta dell'unica voce in incremento, abbiamo deciso di proporre ai nostri clienti di allungare la data del mutuo a cinque anni, in modo che la rata resti sostanzialmente la stessa che avevano prima dell'incremento dei tassi.

Una situazione simile si è verificata con la pandemia: siamo stati, credo, la prima banca che il giorno stesso in cui è iniziato il lockdown ha contattato i clienti per offrire una moratoria.

Quali sono invece le necessità delle imprese?

Fino a qualche mese fa, l'aumento del costo dell'energia e le difficoltà nel reperimento delle materie prime, lasciavano prevedere una situazione di grandissima emergenza. Lo scenario per fortuna è meno critico, questo però non vuol dire che vada tutto bene: le aziende hanno dovuto cambiare il modo di lavorare. Per esempio devono avere in magazzino uno stock di materie prime più importante rispetto al passato, nel caso in cui l'approvvigionamento non sia garantito. Tutto questo porta ad avere un fabbisogno finanziario più importante, anche in un contesto in cui le aziende continuano a



Le persone	L'ambiente
• 2.141 Dipendenti (41% donne 59% uomini) • 44% Assunzioni donne • 0% Gender pay gap • 98% A tempo indeterminato	• -2% Energia (vs. 2019) (100% da fonti rinnovabili) • -10% Emissioni (vs. 2019) • -17% Consumi carta (vs. 2019) • -30% Toner (vs. 2019)

lavorare bene e riescono a mantenere livelli di redditività importanti.

Quale ruolo devono giocare gli istituti di credito?

Abbiamo un ruolo importante in questo contesto: se non riconosciamo che la situazione è cambiata, non saremo in grado di garantire il giusto sostegno alle aziende. Dobbiamo portare un valore aggiunto. Pensiamo ad esempio al tema dell'energia e delle rinnovabili: il nostro obiettivo è dare disponibilità finanziaria alle aziende per realizzare progetti di efficientamento energetico. Banco Desio è particolarmente apprezzato dalle piccole e medie imprese perché è semplice dialogare con noi. Le aziende che si rivolgono a noi, di solito non hanno la necessità di investimenti giganteschi ma hanno bisogno di una banca che sia in grado di finanziare il capitale circolante e di dare risposte in giorni anziché mesi con un approccio credibile.

A giugno Banco Desio ha firmato un accordo con Bper per l'acquisto di 48 filiali ex Carige e Banco di Sardegna. Perché avete deciso di investire in questa direzione?

L'operazione non è ancora conclusa, ma si chiuderà entro febbraio. Siamo convinti che il nostro modello di business possa essere percepito come vincente da tanti clienti. La nostra prima preoccupazione sarà anzitutto quella di garantire la stabilità. Quindi vogliamo garantire che i clienti abbiano dei prodotti che siano uguali o migliori rispetto a quelli che avevano prima e che il loro punto di riferimento resti saldo. Stiamo già valutando una serie di ulteriori

assunzioni, perché crediamo che in alcune di queste filiali e di questi territori ci sia la possibilità di crescere e di fornire un servizio ai clienti.

Le filiali Carige, dato che la banca era in un contesto di grande stress, non sempre potevano supportare i fabbisogni finanziari dei propri clienti. Noi invece siamo una banca che ha una situazione patrimoniale e di liquidità molto solida e quindi ci possiamo presentare ai clienti con una maggiore disponibilità di capitale per la crescita.

Quali sono i vostri progetti per il futuro?

Vogliamo trovare la modalità giusta per lavorare con i piccoli operatori economici e le piccole imprese. Come ben sappiamo, queste realtà rappresentano la stragrande maggioranza delle imprese in Italia e dei posti di lavoro. Stiamo quindi progettando un modello di servizio dedicato alle pmi che sia basato su un'unica app in cui sia possibile fare tutto quello di cui il cliente ha bisogno: finanziamenti, assicurazioni, gestione delle scadenze e dei pagamenti. L'utente avrà però anche la possibilità di avvalersi del supporto dei nostri gestori. Ci immaginiamo un modello che consenta di avere l'80% della relazione con l'operatore in digitale e il 20% fisico. Crediamo che questo possa essere vincente perché, in un contesto così complicato, né il 100% fisico né il 100% digitale potrebbero funzionare davvero. Questo è un progetto che ci appassiona molto, perché siamo convinti che una banca con la nostra storia, dimensione e reputazione, possa essere meglio posizionata rispetto a tante altre per trovare la modalità giusta con cui servire questa tipologia di clienti. 📱

ILT



ITALIAN LEGALTECH

La prima associazione italiana per il legaltech

Il mondo legale è cambiato tanto negli ultimi anni e cambierà ulteriormente in maniera decisiva nei prossimi dieci anni. Innovazione e tecnologia saranno strumenti di cambiamento e impatteranno pesantemente sul contesto competitivo futuro del mercato dei servizi legali. La nostra missione è quella di aiutare gli studi legali, le direzioni affari legali, la ricerca legaltech, la finanza legaltech e le aziende produttrici di tecnologia a incontrarsi, a confrontarsi e ad aiutarsi nella comprensione di un futuro sempre più presente.

Per informazioni: info@italianlegaltech.it

Per membership: membership@italianlegaltech.it



www.italianlegaltech.it - T: +39 02 36727659



**PREZZO
39.90€**

**ORDINA
LA TUA COPIA!**

Scrivi a: books@lcpublishinggroup.com

Parla Marco Giorgino, direttore scientifico dell'Osservatorio Fintech & Insurtech del Politecnico di Milano

di claudia la via



MARCO GIORGINO

Fintech, nel 2022 raccolti 900 milioni

Fra le tendenze più importanti ne spiccano due: i servizi di banking as service e le challenger bank

Secondo l'Osservatorio Fintech & Insurtech del Politecnico di Milano, pubblicato lo scorso dicembre, l'ecosistema fintech & insurtech italiano ha continuato a crescere nel 2022, con sempre maggiori attori, ricavi, l'arrivo dei primi unicorni e di nuovi utenti, ma anche con un maggiore apprezzamento dei servizi digital finanziari e assicurativi. Nel nostro Paese

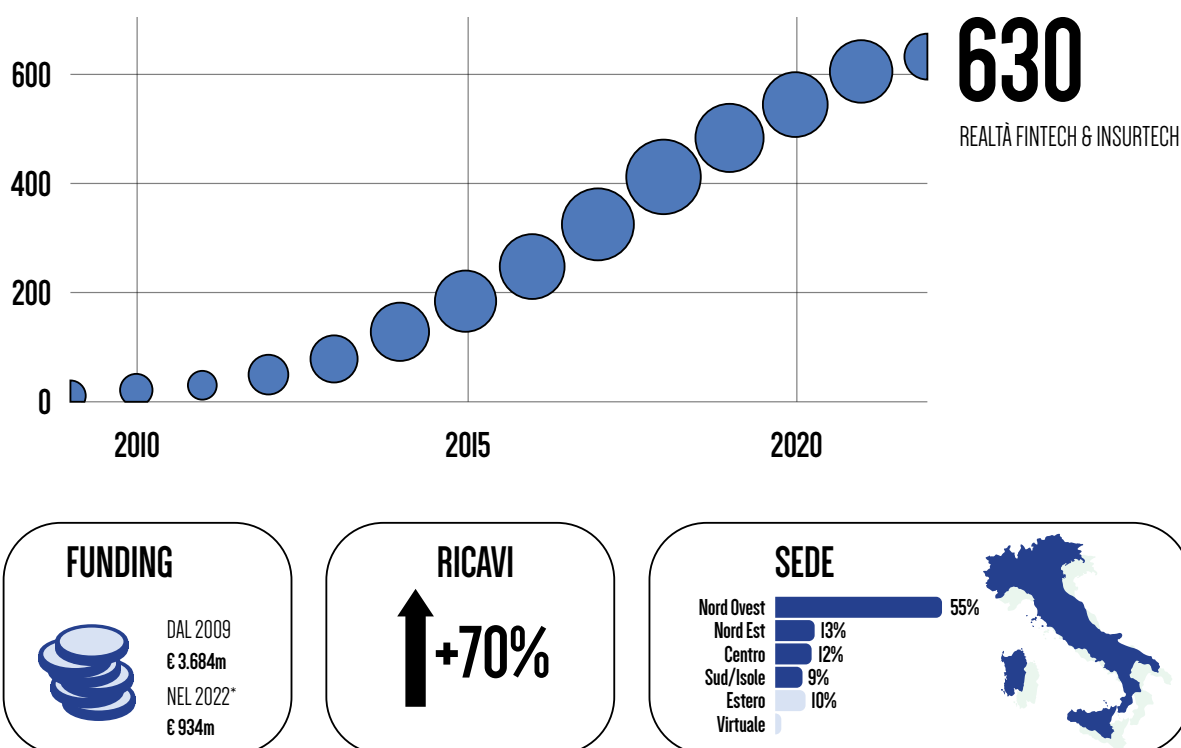
oggi si contano 630 startup e scaleup del settore, di cui 27 costituite da gennaio 2022 ad oggi, capaci di raccogliere oltre 900 milioni di euro di funding nel 2022, raggiungendo complessivamente 3,7 miliardi di euro dal 2009. Fra le tendenze più importanti ne spiccano due: i servizi di banking as service e le challenger bank, di cui l'Italia è la prima a livello europeo. MAG ne ha parlato con **Marco Giorgino**, direttore scientifico dell'Osservatorio Fintech & Insurtech del Politecnico di Milano.

Dalla ricerca si evince che la proposta delle startup/scaleup italiane è rivolta più alle pmi (71%) che ai consumatori (39%), è il 60% si rivolge direttamente a istituti finanziari. L'Italia è

allineata in questo senso agli altri Paesi o è una peculiarità del nostro sistema quello di essere più b2b?

In altri Paesi, la relazione tra fintech e intermediari finanziari in un rapporto B2B con la clientela è un po' meno diffusa rispetto al mercato italiano. D'altra parte, i progetti b2c sono impegnativi dal punto di vista finanziario, perché richiedono alti costi di acquisizione dei clienti e rapida crescita dei volumi, con il sostegno di ingenti capitali che in Italia a volte mancano. Da qui il forte interesse delle fintech italiane a realizzare partnership con incumbent che dispongano già di una base di clientela, da servire con prodotti e soluzioni innovative. Questo da un lato non consente

LE STARTUP E SCALEUP FINTECH & INSURTECH ITALIANE



di monetizzare l'intero valore creato, dall'altro però permette di ridurre i fabbisogni finanziari necessari per questa dinamica di crescita.

Perché i servizi di banking as a service e le challenger bank oggi sono le tendenze più promettenti?

I modelli banking as a service si stanno diffondendo perché sempre più operatori non finanziari integrano soluzioni finanziarie nel loro modello di offerta, instaurando nel consumatore una visione integrata delle opportunità di acquisto e dei servizi associati, in una customer journey completa. Le challenger bank, invece, offrono prospettive interessanti di sviluppo quando identificano in modo chiaro un target di clientela, anche di nicchia, offrendo un intero sistema di fruizione e di offerta digitale. Un ambito interessante è quello delle pmi che richiedono servizi finanziari: le challenger bank stanno costituendo partnership per costruire prodotti e servizi dedicati, in modalità digitale. La sfida è di trasformare i volumi in margini: non solo far crescere il numero di clienti, ma creare fonti stabili di ricavi e flussi di cassa.

Qual è il panorama europeo delle Challenger bank e come è posizionata l'Italia in questo scenario?

A fine di giugno, il nostro osservatorio ha censito 120 challenger bank in Europa. Il fenomeno è in crescita e si rivolge anche alla clientela italiana. Nel nostro Paese, se ne contano alcune, anche di successo. E le ragioni del successo sono dovute alla capacità di queste banche di offrire fin dalla nascita servizi finanziari più evoluti del semplice conto corrente e strumenti di pagamento online. Questo consente un posizionamento interessante, ad esempio per servizi avanzati come la ristrutturazione del credito.

Quanto conta per il mercato italiano l'ecosistema dell'embedded finance e dell'embedded insurance?

Partito in ritardo rispetto ad altri contesti, il nostro Paese mostra un tasso di crescita interessante in questi ambiti. Alla base c'è la necessità di offrire un'esperienza di acquisto integrata, anche per i servizi finanziari relativi che ne possono derivare, ed è favorito dalla presenza di piattaforme di banking as a service che consentono, attraverso l'uso delle relative licenze, di offrire servizi finanziari anche a operatori non finanziari. Ci attendiamo prospettive di crescita.

Perché invece le realtà insurtech fanno più fatica a rivolgersi all'estero?

In Italia quasi tutti i progetti insurtech sono rivolti alla

realità domestica, ma è anche una caratteristica tipica del settore assicurativo. La differenza importante con l'estero resta la scarsa diffusione del venture capital e anche del corporate venture capital, che favorirebbe un maggior numero di partnership (e di maggior valore) tra realtà Insurtech e incumbent.

Che prospettive e scenari immaginate per il 2023 per le realtà fintech italiane?

Il 2022 è stato un anno di crescita importante sia per i numeri che per il valore. Per il 2023, attendiamo una conferma di questo trend, sostanzialmente lungo tre indirizzi. Primo fra tutti proseguirà e si consoliderà la collaborazione tra le società a forte carattere tecnologico e realtà finanziarie incumbent, capace di portare valore a entrambe. Secondo, proseguirà l'attivismo delle autorità di vigilanza, un fatto positivo per il monitoraggio dell'innovazione in questo settore. Un esempio è rappresentato dalla call for proposal di Banca d'Italia che favorirà iniziative in ambiti come la blockchain e la decentralized finance. Terzo, prevediamo un'ulteriore crescita dell'embedded finance, con operatori non finanziari che integrano applicazioni e servizi finanziari nei loro processi e relazioni con i clienti, fornendo un'esperienza completa di acquisto e di consumo. 📱

FINANCECOMMUNITYWEEK

LC PUBLISHING GROUP

SAVE THE DATE

13-17

NOVEMBER 2023

MILAN

5th EDITION

The global event
for the finance community

Sponsors  Accuracy

#financecommunityweek    

For information: helene.thiery@lcpublishinggroup.com • +39 02 36727659

Parte un progetto chiamato Dao Studio che punta a validare almeno quattro idee all'anno. Negri della Torre spiega l'iniziativa e le prospettive per le startup



Il venture capital in blockchain

Sfruttare i vantaggi della blockchain per dare vita al primo venture studio basato su un'organizzazione autonoma e decentralizzata (Dao) per creare e stimolare un flusso di nuove realtà imprenditoriali facendo leva su una community di imprenditori, investitori, esperti e mentor. Con questa idea è nato da poco a Milano Dao Studio, fondato da Gianluigi Davassi, già amministratore delegato di Faire.ai e Andrea Gronchi, sviluppatore e analista blockchain. A curare gli aspetti legali dell'operazione l'avvocato **Alessandro Negri della Torre** (di cui abbiamo già parlato sul numero 189 di MAG), fondatore di LX20 Law Firm, che spiega a MAG come Dao Studio sia stato concepito cogliendo i vantaggi della blockchain per favorire l'augmented governance e forme di gestione e cooperazione più robuste e interattive rispetto a quelle ordinarie. «Con "augmented governance" intendiamo modalità migliorate di gestione dell'azienda. L'uso di strumenti trasparenti e robusti per la votazione, la condivisione di informazioni e documenti, l'integrazione di meccanismi che permettono l'automatica e trasparente esecuzione di alcune decisioni, sono miglioramenti possibili grazie alle Dlt (distributed ledger technologies), in grado di "potenziare" gli strumenti di governance» dice Negri della Torre.

Nei vostri obiettivi volete validare almeno quattro idee imprenditoriali all'anno: quali parametri prenderete in considerazione per scegliere le migliori e come sarà il vostro modus operandi?

L'obiettivo è far sì che le idee rispondano a specifiche e comprovate esigenze di mercato. Per raggiungere questo scopo, prima di appoggiare uno sviluppo effettivo, saranno effettuati studi di mercato e valutazioni approfondite da parte della community di esperti del settore. Questo aiuterà a identificare le opportunità e le sfide del mercato e a determinare la fattibilità tecnica e commerciale delle idee. Sarà poi privilegiato lo sviluppo di soluzioni tecniche e di business che siano in grado di ricevere rapidamente una conferma dal mercato. Ciò aiuterà a ridurre i rischi e a migliorare la probabilità di successo. L'approccio sarà "chirurgico" e allo stesso tempo fortemente "cooperativo".

Quali sono secondo voi i reali benefici delle Dao e perché è una struttura chiave per startup e venture?

Le Dao sono strumenti caratterizzati da alcune proprietà chiave: la trasparenza in quanto basate su Dlt, ossia un registro distribuito tipico dell'ecosistema blockchain (il cui operato è verificabile da chiunque), l'implementazione



L'architettura prevede la presenza di un "cervello" basato su un modello di decentralised autonomous organisation

Le Dao potrebbero essere un primo passo verso l'eliminazione di alcune asimmetrie informative tipiche dell'ecosistema societario

di strutture di governance dove si privilegia la cooperazione e un approccio bottom up, ma anche la possibilità di automatizzare alcune scelte soprattutto quando le stesse vengono assunte (e devono spiegare i propri effetti) "on-chain" e cioè all'interno della Dlt.

E sul fronte finanziario?

La Dao offre vantaggi in termini di trasparenza e monitoraggio dell'attività di governance, come ad esempio decisioni prese, allocazioni risorse, azioni decise o implementate. Si tratta di un elemento funzionale a una maggiore cooperazione tra gli stakeholder.

Le partecipazioni in nuove realtà vengono gestite direttamente attraverso la Dao?

Le decisioni di Dao Studio vengono assunte tramite la Dao. Pertanto, la decisione di costituire una specifica startup o compiere determinate scelte resta in capo ai partecipanti di questa entità che organizza l'attività generale dello studio. L'architettura prevede la presenza di un "cervello" (quello di Dao Studio) basato su un modello di decentralised autonomous organisation che organizza l'attività di creazione e gestione delle nuove iniziative imprenditoriali.

Nel 2021 il settore crypto ha raccolto enormi finanziamenti dalle società e dai fondi venture capital. Tuttavia, nel 2022 gli investimenti sono calati del 35% e per il 2023 gli analisti vedono un anno tra alti e bassi per le criptovalute anche a fronte di normative più stringenti. Questo potrebbe influenzare negativamente gli investimenti attraverso uno strumento come la Dao?

Dobbiamo tracciare una linea tra tecnologie (Dlt) e asset (criptovalute, ecc.). L'uso di tecnologie basate su registri distribuiti come ausilio a logiche di governance è in linea con le



ALESSANDRO NEGRI DELLA TORRE

caratteristiche e l'aspirazione della tecnologia. Dao Studio desidera validare idee imprenditoriali in diversi settori, anche non legati alla blockchain, ma facendo uso delle Dlt. Vi sono, naturalmente, punti di contatto con il mondo dei digital assets (comprese le criptovalute) in quanto l'uso delle Dlt permette di operare anche gestendo risorse aziendali sotto forma di crypto asset.

Perché le Dao potrebbero cambiare il mondo dei venture capital?

È solo il primo tassello in un percorso evolutivo che porterà a ridefinire le modalità di cooperazione e condivisione di informazioni tra gli stakeholder dell'ecosistema societario. La tecnologia permetterà sempre maggior trasparenza facilitando il monitoraggio dell'attività aziendale da parte degli investitori e fornirà a coloro che collaborano alla vita aziendale una piattaforma per interagire sfruttando tecnologie robuste che garantiscano un ordinato (e tracciato) scambio di informazioni, dati e documenti.

Le Dao potrebbero essere un primo passo verso l'eliminazione di alcune asimmetrie informative tipiche dell'ecosistema societario e, al contempo, favorire un maggiore (e più trasparente) coinvolgimento delle persone in azienda superando, almeno in parte, alcuni tradizionali paradigmi dell'ecosistema venture. 📄

II Edizione

Finance Law Academy 2023



recruitment



La rubrica Legal Recruitment by legalcommunity.it registra questa settimana **12 posizioni aperte**, segnalate da **10 studi legali**:

I professionisti richiesti sono 34 tra: Stagiaire/Trainee , Neoavvocato, Avvocato, Senior Associate Data Protection, Associate Debt & Finance, Trainee Corporate Compliance, Associate Corporate and M&A, Diritto Commerciale e Societario, M&A, Startups, Associate, Senior Associate, Chartered Accountant, Associate Tax / Senior Associate Tax, Praticante neolaureato Diritto del Lavoro, Associates / Senior Associates, Security Specialist con max 2 anni di esperienza, Junior Digital Project Manager con max due anni di esperienza, Segretaria Legale con almeno 2 anni di esperienza, Sales Controller con max 2 anni di esperienza, Junior associate corporate max 2 anni PQE.

Le practice di competenza comprendono: Consulenza fiscale e societaria, M&A Tax, Transfer Pricing, Diritto del Lavoro, Digital Innovation, Information Communication Technology (ICT), Segreteria, Amministrazione, Controllo di gestione, Corporate, M&A, Capital Markets, Diritto amministrativo, Privacy, Data Protection, Cybersecurity, Debt&Finance, Corporate Compliance, 231, Real Estate, Financial Services (focus regolamentazione del settore assicurativo), Debt Capital Markets, Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment, Litigation, Multidisciplinare, Litigation / Restructuring.

Per future segnalazioni scrivere a: ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com

ANDERSEN

1

SEDE: Torino

POSIZIONE APERTA: Chartered Accountant

AREA DI ATTIVITÀ: Consulenza fiscale e societaria

NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1

BREVE DESCRIZIONE:

Andersen Italia ricerca un chartered account che voglia crescere professionalmente in un ambiente positivo e collaborativo, nell'ambito della consulenza fiscale e societaria rivolta ad imprese ed a gruppi italiani e multinazionali.

Il candidato ideale possiede i seguenti requisiti:

- Abilitazione alla professione di Dottore Commercialista da almeno 3-5 anni
- Esperienza maturata in primari Studi Professionali od in Società di Revisione (ufficio tax)
- Buona padronanza della lingua inglese
- Autonomia nella gestione delle pratiche, proattività e capacità di gestire criticità
- Conoscenza del pacchetto Ms Office ed in particolare Excel

Si offre inserimento adeguato in base all'esperienza professionale acquisita, all'interno di un ambiente attento alla valorizzazione delle persone ed a fianco di professionisti esperti.

RIFERIMENTI: laura.ponzo@it.andersen.com

2

SEDE: Roma

POSIZIONE APERTA: Associate Tax / Senior Associate Tax

AREA DI ATTIVITÀ: M&A Tax

NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1

BREVE DESCRIZIONE: Andersen Italia è alla ricerca di un professionista da inserire all'interno del dipartimento M&A Tax della propria sede di Roma.

Nello specifico il collaboratore si occuperà:

- Attività di tax due diligence
- Consulenza fiscale in materia di fiscalità di impresa domestica ed internazionale
- Attività di ricerca e predisposizione di pareri e memo
- Assistenza nell'attività di tax structuring

Requisiti richiesti:

- Laurea in Economia e spiccato interesse per le materie giuridiche, in special modo diritto tributario e diritto societario
- Motivazione ed entusiasmo per la professione
- Spirito di iniziativa, ottime capacità relazionali e di lavoro in team
- Ottima padronanza del pacchetto Ms Office
- Costituirà titolo preferenziale l'aver conseguito un Master di specializzazione in diritto tributario ed una precedente esperienza di 2-4 anni in Studi legali internazionali e Big4

Si offre inserimento adeguato in base all'esperienza professionale acquisita, all'interno di un ambiente attento alla valorizzazione ed alla crescita professionale delle persone.

RIFERIMENTI: laura.ponzo@it.andersen.com

3

SEDE: Torino, Milano, Roma e Mestre (VE)

POSIZIONE APERTA: Associates / Senior Associates

AREA DI ATTIVITÀ: Transfer Pricing

NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 2

BREVE DESCRIZIONE:

Andersen Italia ricerca un Associates / Senior Associates da inserire nel proprio team di Transfer Pricing presso le sedi di Torino, Milano, Roma e Mestre (VE).

Le principali attività da svolgere saranno le seguenti:

- Assistenza a Gruppi multinazionali nella gestione delle operazioni infragruppo transfrontaliere
- Definizione e supporto nell'implementazione di Transfer Pricing Policy di Gruppo
- Analisi dei modelli di business e delle value chain dei Gruppi multinazionali
- Predisposizione di analisi economiche e di benchmarking mediante l'utilizzo di appositi database specialistici
- Assistenza nella predisposizione e nell'aggiornamento della documentazione di Transfer Pricing (Documentazione Nazionale e Master File)
- Partecipazione a riunioni con i clienti nonché raccolta ed organizzazione delle informazioni e dei dati
- Assistenza in procedure di accordi internazionali (Advance Price Agreement e Mutual Agreement Procedure)
- Analisi e supporto delle attività contenziose e pre-contenziose in materia di Transfer Pricing

È prevista una frequente interazione con colleghi di altri paesi, percorsi interni di formazione, generale e specialistica, nonché la partecipazione a gruppi di lavoro internazionali.

Requisiti richiesti:

- Laurea Magistrale in materie economiche e giuridiche
- Conoscenza avanzata del mondo Office, in particolar modo di Excel e Power Point
- Buona conoscenza della lingua inglese
- La pregressa esperienza nell'ambito del Transfer Pricing costituisce titolo preferenziale

RIFERIMENTI: laura.ponzo@it.andersen.com

BONELLIEREDE

1

SEDE: Milano

POSIZIONE APERTA: Praticante neolaureato Diritto del Lavoro

AREA DI ATTIVITÀ: Diritto del Lavoro

NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1

RIFERIMENTI: careers@belex.com

2

SEDE: Milano

POSIZIONE APERTA: Junior Digital Project Manager con max due anni di esperienza

AREA DI ATTIVITÀ: Digital Innovation

NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1

BREVE DESCRIZIONE: Attività di gestione, disegno ed implementazione progetti legati all'ambito della Digital Transformation

RIFERIMENTI: careers@belex.com

3

SEDE: Milano

POSIZIONE APERTA: Security Specialist con max 2 anni di esperienza

AREA DI ATTIVITÀ: Information Communication Technology (ICT)

NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1

BREVE DESCRIZIONE: Attività di esecuzione, sviluppo, aggiornamento e manutenzione di tutte le piattaforme tecnologiche inerenti alla cyber security

RIFERIMENTI: careers@belex.com

4

SEDE: Milano

POSIZIONE APERTA: Segretaria Legale con almeno 2 anni di esperienza

AREA DI ATTIVITÀ: Segreteria

NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1

BREVE DESCRIZIONE:

- Gestione a tutto tondo degli impegni del socio di riferimento anche mediante contatto diretto con i clienti e/o altri interlocutori, monitoraggio, aggiornamento e puntuale compilazione dell'agenda informatica;
- Gestione delle telefonate tramite tempestiva presa in carico delle stesse;
- Organizzazione e gestione delle riunioni (siano esse fisiche o virtuali), compresa la preparazione del relativo materiale, prenotazione della sala riunione;
- Organizzazione e gestione a tutto tondo delle trasferte;
- Attività di archiviazione sia informatica che cartacea di tutta la documentazione inerente le pratiche;
- Inserimento delle ore lavorate (time-sheet) e dei carichi di lavoro dei professionisti secondo le scadenze di volta in volta previste dalle policy di BonelliErede e/o tempestivo sollecito ai propri professionisti perché vi provvedano personalmente (sempre secondo le scadenze di cui sopra);
- Attività di parcellazione e chiusura della pratica a sistema;
- Raccolta, riordino, preparazione e gestione a tutto tondo delle note spese del professionista.

RIFERIMENTI: careers@belex.com



IBERIAN LAWYER



THE DIGITAL AND FREE MONTHLY MAGAZINE

DEDICATED TO THE IBERIAN BUSINESS COMMUNITY

Every issue includes:

- Interviews to lawyers, in-house counsel, tax experts
- Business sector studies
- Post-awards reports
- Video interviews

Follow us on



For information:
info@iberianlegalgroup.com

Search for Iberian Lawyer or IBL Library on





CELEBRATION NIGHT

DIVERSITY & INCLUSION

The event dedicated to the top 50 private practice and in-house women lawyers in **Spain & Portugal**

9 March 2023

- 18:45** • Registration
- 19:05** • Welcome message
 - **Eugenio Ribón**
Decano del Ilustre Colegio de la Abogacía de Madrid (ICAM)
- 19:15** • Round Table "Gender Gap and Gender Equality"
 - **Isabel Fernandes**, General Legal Counsel, Grupo Visabeira
 - **Silvia Madrid**, Head of Legal & Compliance Iberia, Unicredit
 - **Teresa Minguez Diaz**, General Counsel and Compliance & Integrity Officer, Porsche Ibérica, S.A
- 20:00** • Awards Ceremony
- 21:00** • Standing Dinner

WELLINGTON HOTEL

C. de Velázquez, 8, 28001 • Madrid

Partner **AMBAR•PARTNERS**

Supporter



ILUSTRE COLEGIO
DE LA ABOGACÍA
DE MADRID

REGISTRATION

Follow us on  

#inspirallaw

For information ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com • + 34 91 563 3691



IBERIANLAWYER

5

SEDE: Milano

POSIZIONE APERTA: Contabile Junior con max 2 anni di esperienza

AREA DI ATTIVITÀ: Amministrazione

NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1

BREVE DESCRIZIONE:

- Fatturazione passiva,
- raccolta autorizzazioni al pagamento ed esecuzione
- supporto alle attività di controllo, inserimento, registrazione e pagamento note spese e relativi giustificativi
- quadratura registrazioni effettuate
- assistenza, se necessario, nella gestione di piattaforme e-billing dei clienti

RIFERIMENTI: careers@belex.com

6

SEDE: Milano

POSIZIONE APERTA: SALES Controller con max 2 anni di esperienza

AREA DI ATTIVITÀ: Controllo di gestione

NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1

BREVE DESCRIZIONE:

- Sales Control e supporto alla gestione e alla parcellazione delle commesse
- Business Control: analisi vendite, produttività, per cliente e tipologia di attività, etc.
- Creazione e aggiornamento di reportistiche gestionali
- Analisi marginalità
- Pricing
- Elaborazione KPIs Partner dello Studio
- **RIFERIMENTI:** careers@belex.com

7

SEDE: Milano

POSIZIONE APERTA: Junior Associate Corporate max + 2 anni PQE

AREA DI ATTIVITÀ: Corporate, M&A, Capital Markets

NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1

BREVE DESCRIZIONE: Avvocato esperto in diritto commerciale, specializzato in M&A e Capital Markets

RIFERIMENTI: careers@belex.com

8

SEDE: Milano

POSIZIONE APERTA: Junior Associate Corporate max + 2 anni PQE

AREA DI ATTIVITÀ: Corporate, M&A

NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1

BREVE DESCRIZIONE: Avvocato esperto in diritto commerciale, specializzato in M&A

RIFERIMENTI: careers@belex.com

CARNELUTTI

1

SEDE: Milano

POSIZIONE APERTA: Avvocato

AREA DI ATTIVITÀ: Diritto amministrativo

NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1

BREVE DESCRIZIONE: Giovane avvocato con un anno di esperienza da inserire nel team di diritto amministrativo

RIFERIMENTI: careers@carnelutti.com

DELOITTE LEGAL

1

SEDE: Milano

POSIZIONE APERTA: Senior Associate Data Protection

AREA DI ATTIVITÀ: Privacy, Data Protection, Cybersecurity

NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1

BREVE DESCRIZIONE: Lavorerai nel team Data Protection e opererai con un alto livello di autonomia, svolgendo un'attività di consulenza stragiudiziale ad ampio raggio in materia di Privacy, Data Protection e Cybersecurity.

Rispondi al profilo che cerchiamo se sei un/a Avvocato/a con almeno cinque anni di esperienza post abilitazione, maturata specificamente in ambito Data Protection in primari studi legali italiani o internazionali. Requisito necessario è l'ottima conoscenza della lingua inglese.

RIFERIMENTI: Ti chiediamo di inviare il tuo CV all'attenzione di Maria Mattoli all'indirizzo recruitinglegal@deloitte.it indicando nell'oggetto: Rif. DP MI

2

SEDE : Milano

POSIZIONE APERTA: Associate Debt & Finance

AREA DI ATTIVITÀ: Debt&Finance

NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1

BREVE DESCRIZIONE: Lavorerai nel team Debt&Finance e sarai coinvolto/a con un crescente grado di autonomia nelle attività di:

- redazione di contrattualistica finanziaria e bancaria (e.g. contratti di finanziamento, contratti di sottoscrizione, regolamenti obbligazionari, contratti di garanzia);
- redazione di pareri, memoranda e documenti a supporto di scelte strategiche aziendali o di raccordo internazionale tra i vari uffici di Deloitte Legal nel mondo, in italiano e/o in inglese;
- Due diligence per i profili di diritto bancario e finanziario, in italiano e/o in inglese.

Rispondi al profilo che cerchiamo se sei un/a Avvocato/a con almeno due anni di esperienza specifica in ambito Banking & Finance.

RIFERIMENTI: Ti chiediamo di inviare il tuo CV all'attenzione di Maria Mattoli all'indirizzo recruitinglegal@deloitte.it indicando nell'oggetto: Rif. D&F MI

3

SEDE: Milano

POSIZIONE APERTA: Trainee Corporate Compliance

AREA DI ATTIVITÀ: Corporate Compliance, 231

NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1

BREVE DESCRIZIONE: Sarai coinvolto/a, con un crescente grado di autonomia, nelle attività di:

- implementazione e aggiornamento di Modelli Organizzativi di Gestione e Controllo ai sensi del D.Lgs. 231/2001 e supporto alle attività dell'Organismo di Vigilanza;
- design e implementazione di sistemi di deleghe e procure;
- assistenza a progettazione, sviluppo e attuazione di programmi di Corporate compliance per gruppi societari (salute e sicurezza sui luoghi di lavoro ai sensi del D.Lgs. 81/2008, Compliance alimentare, ESG, Anticorruption, Compliance ambientale, Whistleblowing);
- pareristica in ambito Compliance, Governance, supporto a organismo di vigilanza, attività di monitoraggio in ambito compliance 231, due diligence in ambito compliance EHS, 231, ESG, anticorruzione ecc.

Sei il profilo che cerchiamo se hai una laurea magistrale in Giurisprudenza e un'esperienza di pratica di almeno sei mesi in ambito Compliance e 231, parli un ottimo inglese e hai grinta da vendere.

RIFERIMENTI: Ti chiediamo di inviare il tuo CV all'attenzione di Maria Mattoli all'indirizzo recruitinglegal@deloitte.it indicando nell'oggetto: Rif. Trainee Compliance MI

4

SEDE : Genova

POSIZIONE APERTA: Associate Corporate and M&A

AREA DI ATTIVITÀ: M&A, Corporate

NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1

BREVE DESCRIZIONE: Lavorerai nel team Corporate M&A e sarai coinvolto/a, con un crescente grado di autonomia, nelle attività di:

- Due Diligence, con redazione del relativo Due Diligence Report;
- Predisposizione e revisione dei documenti contrattuali nell'ambito di operazioni straordinarie quali, a titolo esemplificativo, trasferimenti di partecipazioni, aziende e rami d'azienda, aumenti di capitale, fusioni (italiane e cross-border) e scissioni;
- Costituzione di società di diritto italiano e Joint venture societarie;
- Redazione e revisione di documentazione societaria (verbali di assemblea e del consiglio di amministrazione, statuti, patti parasociali ecc.).

Rispondi al profilo che cerchiamo se sei un/a Avvocato/a con almeno tre anni di esperienza specifica in ambito Corporate M&A e parli fluentemente inglese.

RIFERIMENTI: Ti chiediamo di inviare il tuo CV all'attenzione di Maria Mattoli all'indirizzo recruitinglegal@deloitte.it indicando nell'oggetto: Rif. M&A GE

FBP LEGAL

1

SEDE: Milano

POSIZIONE APERTA: Avvocato/a

AREA DI ATTIVITÀ: Diritto Commerciale e Societario, M&A, Startups

NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1

BREVE DESCRIZIONE: Lo Studio ha in corso una selezione per un/una avvocato/a con 3/5 anni di esperienza post abilitazione da inserire nel team M&A/Startups. Ottimo inglese indispensabile.

RIFERIMENTI: www.fpblegal.com, info@fpblegal.com, RIF: 20221123AP

GIANNI & ORIGONI

1

SEDE: Milano

POSIZIONE APERTA: Associate

AREA DI ATTIVITÀ: Real Estate

NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1

BREVE DESCRIZIONE: Lo Studio è alla ricerca di un avvocato specializzato in operazioni di compravendita immobiliare (asset deal / share deal), in contratti di locazione e in contratti di appalto privato che abbia maturato almeno 5 anni di esperienza in real estate presso studi di primario standing;

Completano il profilo:

- determinazione e forte motivazione
- ottima padronanza della lingua inglese (livello C1).

RIFERIMENTI: Inviare cortesemente il vostro CV all'indirizzo: recruiting-milan@gop.it

HOGAN LOVELLS

1

SEDE: Roma

POSIZIONE APERTA: Stagiaire/Trainee

AREA DI ATTIVITÀ: Financial Services (focus regolamentazione del settore assicurativo)

NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1

BREVE DESCRIZIONE: Siamo alla ricerca di un/a giovane professionista per ampliare il nostro dipartimento di Financial Services (con focus nella regolamentazione del settore assicurativo), sede di Roma.

Il nostro team presta consulenza legale alle imprese assicurative e agli intermediari operanti in Italia in relazione all'applicazione della disciplina legale e regolamentare con riferimento a tutte le fasi e a tutti gli aspetti della loro attività d'impresa. Seguendo un approccio multidisciplinare, il nostro dipartimento di diritto regolamentare assicurativo affianca ove necessario i colleghi che si occupano di diritto societario nell'ambito di operazioni straordinarie che coinvolgono imprese del settore assicurativo o qualora sia necessaria una consulenza specializzata, così come collabora con il dipartimento di contenzioso dello Studio, qualora sia cruciale il supporto regolamentare al fine dell'interpretazione e dell'applicazione della disciplina vigente.

Il/la candidato/a ideale è un/a giovane neolaureato/a in Giurisprudenza con votazione minima 105/110 uno spiccato interesse per la materia e una conoscenza fluente dell'inglese scritto e parlato quale requisito indispensabile. Eventuali esperienze formative e/o professionali svolte all'estero o presso un'autorità di vigilanza dei settori assicurativo, bancario o dei mercati finanziari sono positivamente valutate.

RIFERIMENTI: [Stagiaire/Trainee, dip. Financial Services - focus regolamentazione del settore assicurativo - Roma](#)

2

SEDE: Milano

POSIZIONE APERTA: Stagiaire/Trainee

AREA DI ATTIVITÀ: Debt Capital Markets

NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1

BREVE DESCRIZIONE: Siamo alla ricerca di un/a giovane professionista per ampliare il nostro team di Debt Capital Market, sede di Milano.

In particolare cerchiamo:

- un/a laureando/a oppure neolaureato/a, con tesi di laurea preferibilmente in diritto commerciale, societario, bancario o dei mercati finanziari, con votazione minima 100/110 e con una forte motivazione ed entusiasmo per il settore; oppure
- un/a praticante fino a 6 mesi di esperienza
- L'ottima conoscenza della lingua inglese (scritta e parlata) è requisito essenziale.

RIFERIMENTI: [Stagiaire/Trainee dip. Debt Capital Markets - Milano](#)

3

SEDE: Roma e Milano

POSIZIONE APERTA: Stagiaire/Trainee

AREA DI ATTIVITÀ: Corporate

NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 2

BREVE DESCRIZIONE Siamo alla ricerca una/un giovane collaboratrice/collaboratore per potenziare il nostro team Corporate M&A, sede di Roma.

La/il candidata/o ideale è neolaureata/o (votazione minima 105/110) con uno spiccato interesse per il diritto commerciale.

L'ottima conoscenza della lingua inglese (scritta e parlata) è requisito essenziale.

In particolare, ricerchiamo candidati che abbiano sviluppato la capacità di lavorare in team e su diversi progetti contemporaneamente. Flessibilità e curiosità completano il profilo della/del candidata/o ideale.

RIFERIMENTI: [Stagiaire/Trainee, dip. Corporate - Roma e Milano](#)

4

SEDE: Roma

POSIZIONE APERTA: Trainee

AREA DI ATTIVITÀ: Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment

NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1

BREVE DESCRIZIONE: Siamo alla ricerca di un/a Giovane Professionista per il team di Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment, sede di Roma. Il/la candidato/a collaborerà all'interno del dipartimento di Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment, supportando i colleghi più senior nel campo del diritto amministrativo, anche giudiziale, con particolare riferimento ai settori regulatory in generale, diritto ambientale e degli appalti, energy e project finance.

Il profilo ideale:

- un praticante avvocato che abbia maturato un'esperienza effettiva di almeno un anno nel settore, preferibilmente in primari studi legali internazionali o boutique
- la conoscenza fluente della lingua inglese (scritta e parlata) è un requisito indispensabile: eventuali esperienze formative e/o professionali svolte all'estero saranno positivamente valutate

RIFERIMENTI: (a chi inviare il Cv): [Trainee - Regulatory \(Administrative and Public Law\) and Environment \(Roma\)](#)

5
SEDE: Roma

POSIZIONE APERTA: Associate

AREA DI ATTIVITÀ: Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment

NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1

BREVE DESCRIZIONE: Siamo alla ricerca di una figura di Associate per il team di Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment, sede di Roma.

Il/la candidato/a collaborerà all'interno del dipartimento di Regulatory and Environment fornendo consulenza per società multinazionali e clienti nazionali nel campo del diritto amministrativo, anche giudiziale, con particolare riferimento ai settori regulatory in generale, diritto ambientale e degli appalti, energy e project finance.

Il profilo ideale:

- ha maturato esperienza in primari studi internazionali e/o studi legali specializzati nei settori sopra citati;
- è abilitato alla professione forense in Italia con un'esperienza effettiva di minimo 4 anni post-qualifica oppure 3 anni inclusa la pratica nel campo del diritto amministrativo;
- ha un'ottima conoscenza e utilizza la lingua inglese come strumento di lavoro quotidiano nella produzione scritta/orale; tale requisito è considerato essenziale, in mancanza del quale le candidature pervenute non saranno prese in considerazione

RIFERIMENTI: [Hogan Lovells Associate Regulatory \(Administrative and Public Law\) and Environment Roma](#)

6
SEDE: Roma

POSIZIONE APERTA: Senior Associate

AREA DI ATTIVITÀ: Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment

NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1

BREVE DESCRIZIONE: Siamo alla ricerca di una figura di Senior Associate per il team di Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment, sede di Roma.

Il/la candidato/a collaborerà all'interno del dipartimento di Regulatory (Administrative and Public Law) and Environment fornendo consulenza per società multinazionali e clienti nazionali nel campo del diritto amministrativo, anche giudiziale, con particolare riferimento ai settori regulatory in generale, diritto ambientale e degli appalti, energy e project finance.

Il profilo ideale:

- è abilitato alla professione forense in Italia con un'esperienza effettiva di minimo 6 anni post-qualifica nel campo del diritto amministrativo
- ha maturato esperienza in primari studi internazionali e/o studi legali specializzati nei settori sopra citati
- ha un'ottima conoscenza e utilizza la lingua inglese come strumento di lavoro quotidiano nella produzione scritta/orale; tale requisito è considerato essenziale, in mancanza del quale le candidature pervenute non saranno prese in considerazione

RIFERIMENTI: [Hogan Lovells Senior Associate Regulatory \(Administrative and Public Law\) and Environment Roma](#)

7
SEDE: Roma

POSIZIONE APERTA: Stagiaire/Trainee

AREA DI ATTIVITÀ: Litigation

NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1

8

BREVE DESCRIZIONE: Siamo alla ricerca di un/a giovane professionista per ampliare il nostro team di Litigation, sede di Roma.

La/il candidata/o ideale è una/un laureanda/o oppure neolaureata/o con votazione minima 105/110 e uno spiccato interesse per l'ambito del contenzioso societario, assicurativo e arbitrati.

L'ottima conoscenza della lingua inglese (scritta e parlata) è requisito essenziale.

RIFERIMENTI: [Stagiaire/Trainee, dip. Litigation - Roma](#)

SEDE: Milano / Roma

POSIZIONE APERTA: Stage pre-laurea

AREA DI ATTIVITÀ: Multidisciplinare

NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 2 per sede

BREVE DESCRIZIONE: Siamo sempre alla ricerca di giovani e brillanti studenti di Giurisprudenza al IV e V anno interessati a svolgere un tirocinio curriculare presso le nostre sedi di Milano e Roma.

I tirocinanti collaborano con tutti i dipartimenti dello Studio e supportano i professionisti svolgendo varie attività quali, a titolo esemplificativo, ricerche, traduzioni e supporto nella stesura di prime bozze di documenti e memoranda. Hanno inoltre la possibilità di partecipare alle varie attività formative organizzate dallo Studio.

Il/la candidato/a ideale è: studente di giurisprudenza con un brillante curriculum accademico. Disponibilità per almeno tre mesi full time.

L'ottima conoscenza della lingua inglese (scritta e parlata) è requisito essenziale.

Eventuali esperienze formative e/o professionali svolte all'estero saranno positivamente valutate.

RIFERIMENTI: [Hogan Lovells - Stage Curriculare Multidisciplinare](#)

ORSINGER ORTU

1

SEDE: Milano - Roma

POSIZIONE APERTA: stage

AREA DI ATTIVITÀ: Diritto del lavoro

NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1

BREVE DESCRIZIONE: Offriamo l'opportunità di collaborare con il nostro studio a laureandi e neolaureati dotati di una buona preparazione e dotati di:

- Ottima padronanza della lingua inglese
- Forte motivazione per l'attività professionale con specifico riferimento alla materia del diritto del lavoro
- Ottime capacità relazionali e di lavoro in team.

RIFERIMENTI: recruiting@orsingher.com

2

SEDE: Milano

POSIZIONE APERTA: praticanti

AREA DI ATTIVITÀ: Litigation / Restructuring

NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: /

Breve descrizione: Offriamo l'opportunità di collaborare con il nostro studio a neolaureati dotati di un'ottima preparazione e dotati di:

- Ottima padronanza della lingua inglese
- Forte motivazione per l'attività professionale con specifico riferimento alla materia del contenzioso
- Ottime capacità relazionali e di lavoro in team.

RIFERIMENTI: recruiting@orsingher.com

3

SEDE: Milano

POSIZIONE APERTA: neoavvocati

AREA DI ATTIVITÀ: Litigation / Restructuring

NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: /

BREVE DESCRIZIONE: Offriamo l'opportunità di collaborare con il nostro studio a giovani avvocati dotati di un'ottima preparazione, orientati e appassionati ai settori nei quali lo studio è attivo e dotati di:

- Ottima padronanza della lingua inglese
- Forte motivazione per l'attività professionale con specifico riferimento alla materia del litigation / restructuring
- Pratica svolta nel settore del contenzioso
- Ottime capacità relazionali e di lavoro in team.

RIFERIMENTI: recruiting@orsingher.com

PUCCIO PENALISTI ASSOCIATI

1

SEDE: Milano/Brescia

POSIZIONE APERTA: Associate

AREA DI ATTIVITÀ: Compliance e 231

NUMERO DI PROFESSIONISTI RICHIESTI: 1

BREVE DESCRIZIONE:

Lo Studio è alla ricerca di un professionista in ambito Compliance e 231, che risponda ai seguenti requisiti:

- esperienza qualificata in materia di Compliance e D.Lgs. 231/2001
- ottima conoscenza della lingua inglese, parlata e scritta
- seria motivazione a lavorare in team
- precisione nella gestione, anche in autonomia, degli incarichi
- tempestività e rispetto delle scadenze interne

L'attività consisterà nell'assistenza consulenziale ad aziende e gruppi multinazionali operanti nei più svariati settori produttivi e dei servizi.

Nello specifico, la risorsa si occuperà della conduzione di attività di predisposizione e implementazione di Modelli Organizzativi, supporto, assistenza e partecipazione ad Organismi di Vigilanza, anche mediante l'effettuazione di attività di audit, e nella predisposizione di procedure aziendali in ambito compliance (AML, anti bribery, ecc.).

RIFERIMENTI: info@pucciopenalisti.it

TALEA TAX LEGAL ADVISORY

SEDE: Milano

POSIZIONE APERTA: Collaboratore Senior e collaboratore Junior

AREA DI ATTIVITÀ: Corporate & Tax Numero di

PROFESSIONISTI RICHIESTI: 2

BREVE DESCRIZIONE:

Stiamo selezionando due profili per la nostra area Corporate & Tax: cerchiamo professionisti molto motivati, abituati a lavorare in team, con grande disponibilità, volontà di crescere e consapevoli di lavorare in un settore soggetto a flussi di lavoro importanti. E' gradita la disponibilità immediata.

- un collaboratore senior, di età compresa tra i 35 ed i 45 anni con Laurea Magistrale e iscritto all'albo dei dottori commercialisti ed esperti contabili: lavorerà insieme ai soci di riferimento e con l'ausilio dei collaboratori più junior, e oltre alle consuete attività professionali ordinarie, si occuperà di operazioni straordinarie.
- un collaboratore di età compresa tra i 26 e i 29 anni con Laurea Magistrale: opererà in un brillante team composto da altri collaboratori con maggiore esperienza e seniority che coadiuverà per entrare sin da subito nei processi operativi dello studio (elaborazioni dichiarazioni Iva, digitazioni bilanci e note integrative, verbali societari, adempimenti fiscali per tributi locali, etc.). I team, che lavorano a stretto contatto con i soci di riferimento, oltre alle consuete attività professionali ordinarie, si occupano anche di operazioni straordinarie.

RIFERIMENTI: Per candidarsi per una delle due posizioni, inviare cv e lettera di presentazione a recruitment@talea.eu



FOODCOMMUNITY

Il primo strumento di informazione completamente digitale
sui protagonisti del mondo Food in Italia

IL BUSINESS DEGLI CHEF E PRODUTTORI

APPROFONDIMENTI

SCENARIO ECONOMICO DEL SETTORE FOOD

INTERVISTE AI PROTAGONISTI

FATTURATI DEGLI CHEF

NEWS SUL MONDO FOOD & BEVERAGE
CON APPROCCIO ECONOMICO



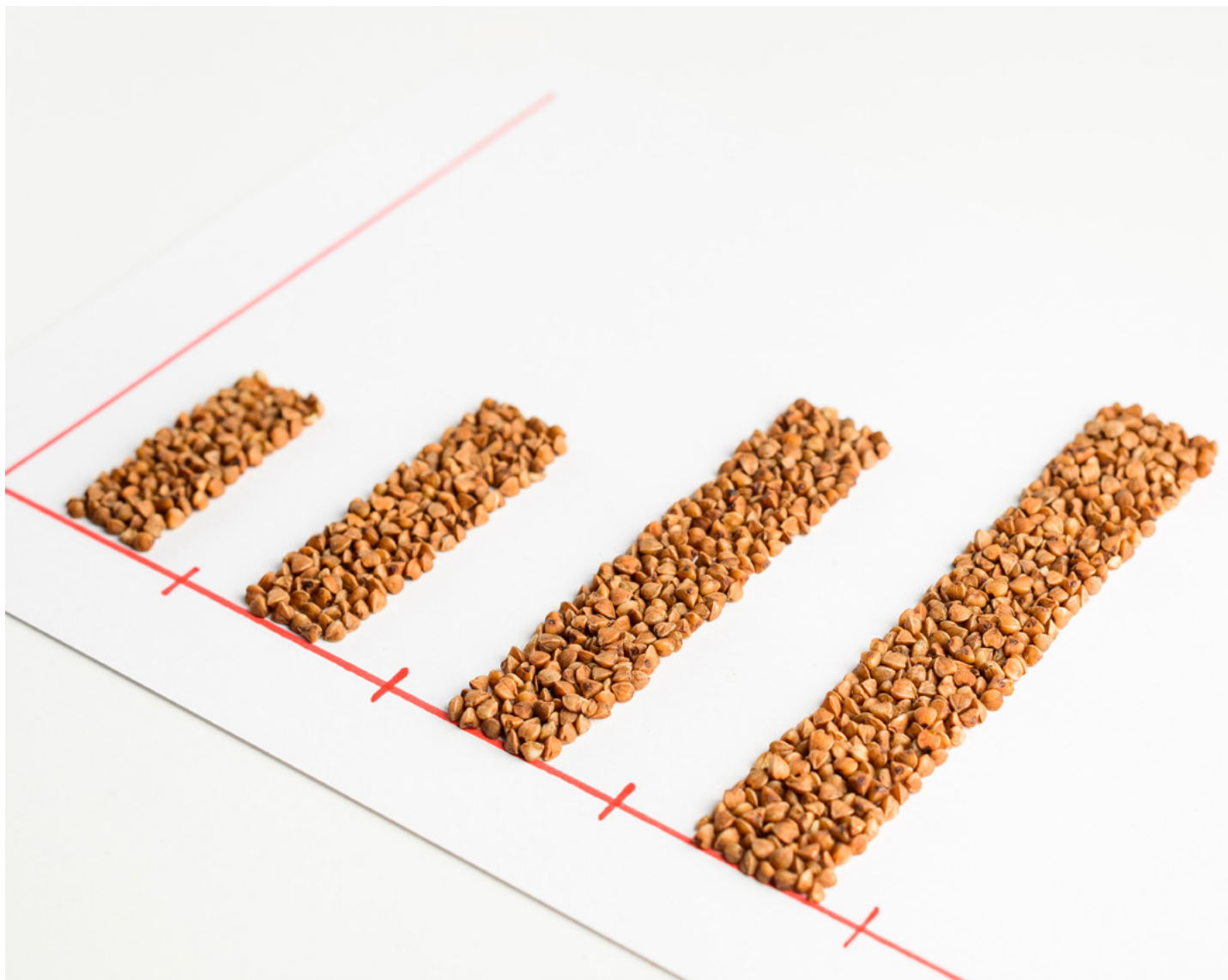
Seguici anche
sui nostri canali social



Iscriviti alla newsletter
e resta in contatto



www.foodcommunity.it



Food Finance

L'osservatorio di MAG
su cibo e investimenti
punta i fari
sulle principali operazioni

a cura di eleonora fraschini*

Non si ferma la crescita del gruppo Ferrero, che acquisisce Fresystem, rafforzandosi così nel comparto della frozen bakery. Una quota rilevante di Mangimi 4 Torri di Fossano è stata ceduta all'altro ramo familiare, la realtà è stata seguita da Ceresio Investors. Continua, infine, il supporto di Unicredit alle realtà impegnate sul fronte sostenibilità, la banca ha infatti finanziato Serenissima Ristorazione.

**Per segnalare operazioni per questa rubrica scrivere a eleonora.fraschini@lcpublishinggroup.com*

Gruppo Ferrero acquisisce Fresystem

Il Gruppo Ferrero ha acquisito Fresystem, azienda italiana attiva nel settore del frozen bakery. Fresystem, fondata nel 1983 e acquisita dalla famiglia Simioli nel 1991, rappresenta un punto di riferimento per gli operatori del settore. L'azienda, che ha chiuso il 2021 con un fatturato di 60 milioni di euro, opera in Italia tramite il polo produttivo di Caivano (Napoli). Produce e distribuisce referenze a marchio Cupiello e opera come produttore per conto terzi.

Vitale, con un team composto da **Alberto Gennarini**, **Valentina Salari**, **Azzurra Bisogno** e **Alessia Burzotta**, ha agito in qualità di advisor finanziario di Fresystem.

LMS studio legale ha assistito il gruppo Ferrero, con un team composto dai soci **Annalisa Esposito** e **Felice D'Acquisto** e dall'associate **Elisa Malanchini** e per i profili antitrust dal socio **Renato Nazzini** e dal senior associate **Luigi Calini**.

Giliberti Triscornia e associati, con un team

composto da **Alessandro Triscornia**, **Emilio Bettaglio** e **Luigi Copetti**, ha curato gli aspetti legali dell'operazione e la negoziazione dei contratti nell'interesse dei soci di Fresystem.

Il punto di forza di Fresystem è l'utilizzo di ingredienti pregiati, tra cui l'esclusivo lievito madre fresco, custodito e rigenerato quotidianamente in una zona dedicata dello stabilimento, uniti a processi e tecnologie di produzione innovativi. L'acquisizione rientra nell'ambito del percorso di crescita strategico di Ferrero nel mercato allargato del fuoripasto dolce e si colloca in un segmento ad alto potenziale.

L'operazione consolida la posizione di Ferrero in Italia, che rimane un polo strategico per il gruppo sia in termini produttivi, che di mercato. Lo stabilimento di Caivano diventa il secondo polo produttivo di Ferrero in Campania e si affianca allo storico stabilimento di Sant'Angelo dei Lombardi in provincia di Avellino.

La transazione, soggetta alle consuete condizioni di chiusura, dovrebbe concludersi nei prossimi mesi.



Mangimi 4 Torri di Fossano cede una quota rilevante all'altro ramo familiare

Ceresio Investors ha concluso un'altra operazione nel settore alimentare. Sotto la responsabilità di **Alessandro Santini**, affiancato dal suo team di corporate & investment banking, si è conclusa la vendita di una quota rilevante di Mangimi 4 Torri di Fossano all'altro ramo familiare, rappresentato da **Nino e Bartolomeo Rivoira**, già azionisti storici.

Obiettivo è garantire alla storica azienda del cuneese una crescita organica in ottica di continuità. Mangimi 4 Torri è attivo da tre generazioni, con un fatturato prossimo ai 30 milioni di euro l'anno.

Ceresio Investors ha seguito gli aspetti di natura finanziaria, fiscale e legale per la parte venditrice, mentre l'acquirente è stato assistito da un punto di vista finanziario, legale e societario dallo Studio Commercialisti Associati JointsNET, con il partner **Massimo Gramondi**.

«È bello vedere che le imprese familiari prediligono, come in questo caso, la continuità e il rafforzamento della compagine della famiglia maggiormente coinvolta nella gestione, assicurandosi così il futuro passaggio generazionale – commenta Santini – che è senza dubbio il momento più delicato per tantissime realtà che, in assenza di una guida, si trovano spesso ad affrontare la chiusura dell'attività». In questo caso, essendo presenti più rami familiari nell'azionariato, è stato dato spazio a coloro che erano maggiormente coinvolti nella gestione aziendale.



ALESSANDRO SANTINI

Unicredit finanzia e supporta Serenissima Ristorazione

Unicredit supporta i piani di sviluppo sostenibile di Serenissima Ristorazione, realtà italiana attiva nel settore della ristorazione commerciale e collettiva, con posizioni di leadership nel segmento della gestione delle mense ospedaliere.

In linea con l'attenzione nei confronti della sostenibilità integrata, già dimostrata nei percorsi di crescita intrapresi negli ultimi anni, il gruppo vicentino ha siglato con Unicredit l'accordo per una nuova linea di credito da 7,5 milioni di euro legata al raggiungimento di specifici obiettivi di sostenibilità.

Il finanziamento, denominato "Futuro Sostenibile", è la soluzione ad hoc studiata da Unicredit per le imprese che si impegnano a migliorare il proprio profilo di sostenibilità, ed è vincolato al raggiungimento di due obiettivi ESG che l'azienda si è impegnata a realizzare entro 3 anni: da un lato l'incremento in percentuale delle nomine a quadro direttivo e a dirigente delle dipendenti donne sul totale, dall'altro la promozione e l'organizzazione di percorsi formativi per tutti i lavoratori volti a promuovere buone pratiche di sostenibilità, tanto in ambito lavorativo quanto in ambito privato.

Attraverso il finanziamento "Futuro Sostenibile", Unicredit riconosce all'azienda, al momento dell'erogazione, una riduzione del tasso rispetto alle condizioni offerte previste per queste operazioni, con successiva verifica del raggiungimento degli obiettivi di miglioramento in ambito ESG, prefissati alla stipula del finanziamento.



TOMMASO PUTIN



MARIO E REMO CAPITANEO

Capitaneo's table: a Milano apre Verso

Nel 2023 la prima avventura solista di Mario e Remo Capitaneo. Si chiama Verso, è a due passi da Piazza del Duomo, e «unisce la sensibilità e la complicità di due fratelli alla novità della proposta culinaria»

di letizia ceriani

«Abbiamo immaginato un ristorante in cui la barriera fra sala e cucina fosse dissolta. Una cucina aperta, allargata, sconfinante»



I fratelli **Remo e Mario Capitaneo**, pugliesi classi '82 e '85, da giovanissimi migrano a Milano guidati dalla passione per la cucina. Si precedono, per poi raggiungersi, in varie case stellate (Berton, Cracco Peck, Devero, Mudec) finché quest'anno decidono di dare vita insieme al progetto **Verso**, in Piazza Duomo.

Da Verso costruiscono una ristorazione che elabora i concetti di condivisione, familiarità e contatto. Tutto grazie all'escamotage dello chef's table, il tavolo dello chef che si inserisce nella sala e dialoga con i commensali (qui 28). La cucina a vista è stata disegnata e progettata da **Icaro Milano** mentre l'arredamento è stato affidato allo studio **Andrea Langhi Design**. Nell'intervista a MAG, i fratelli chef Remo e Mario Capitaneo raccontano il nuovo progetto milanese.

Una carriera all'insegna della cucina di altissimo livello e ora un ristorante tutto vostro. Come nasce il progetto Verso?
Il nostro progetto da solisti nasce durante il lockdown. Un

momento difficile con tanti aspetti negativi ma che ha anche dato a tutti la possibilità di avere tempo per riflettere su di noi e sul nostro futuro. Così, abbiamo pensato a un ristorante che avesse un concept realmente differente: non solo la cucina a vista – ormai diffusa in molti locali –, ma un luogo in cui l'ospite fosse veramente al centro dell'attenzione sia da parte chef che da parte del servizio in sala.

Quindi "Verso"...

"Verso" un nuovo rapporto con il cliente, più vicino e familiare.

Tutti i coperti ruotano attorno allo chef's table...

Abbiamo immaginato un ristorante in cui la barriera fra sala e cucina fosse dissolta. Una cucina aperta, allargata, sconfinante, che invade pacificamente la sala, fondendosi in un unicum. Abbiamo moltiplicato l'idea dello chef's table, esperienza molto ambita da tutti i clienti.

Come è organizzato il servizio settimanale?

Siamo aperti pranzo e cena tutti i giorni tranne il martedì.

Milano è una delle città italiane più in fermento a livello enogastronomico. Qual è l'esperienza proposta da Verso?

Verso è un ristorante di cucina a quattro mani dove tecniche e sapori della tradizione – appresi nella Puglia delle nostre origini, in giro per l'Italia e per il mondo – si fondono con un'innovazione e una creatività degne della grande tavola. Facciamo sempre tesoro di quello che abbiamo imparato negli anni e cerchiamo di reinventarci ogni giorno. L'esperienza dello chef's table è sicuramente una formula unica per la città.

Parliamo del menù. Continui i rimandi alla cucina della tradizione. Come è stato pensato il percorso?

Abbiamo lavorato insieme tanti anni e abbiamo imparato a trasformare le differenze dei nostri caratteri in punti di forza. Tutto ciò si riflette molto anche nel percorso di cucina che proponiamo e nei piatti. Ad esempio, capesante dorate, foie gras, carote di Polignano e zafferano. Racconta due dolcezze: quella del mare e quella della terra.

«Tecniche e sapori della tradizione, pugliese e nostrana, si fondono con un'innovazione e una creatività degne della grande tavola»



Due identità, e due caratteri, dolcezza e acidità. Come anche gli spaghetti al granchio e marasciuoli. Due salse, una verde di marasciuoli, un'erba spontanea di provenienza pugliese che ricorda la nostra origine, e che dona il gusto amaricante e di terra al piatto e l'altra bianca con il granchio che esprime la dolcezza del mare. Nella parte esterna del piatto la salsa bianca e

all'interno e al centro la salsa verde. Anche qui, due identità, due aspetti contrastanti che si uniscono.

Da quante altre persone è composta la brigata?

Oltre a noi, in cucina ci sono tre giovani collaboratori tutti under 25, tra cui una cuoca coreana che, dopo aver lavorato con noi al Mudec da Enrico Bartolini, è tornata in Corea

per poi raggiungerci di nuovo a Milano per intraprendere con noi questo nuovo progetto, e altri due cuochi. In sala, invece, Marco Matta è maître e sommelier; dopo aver lavorato al Luogo di Aimo e Nadia e da Enrico Bartolini al Mudec a Milano, e successivamente a Casa Perbellini a Verona, ha scelto di tornare a Milano per lavorare con noi. Se dovete descrivere il vostro progetto in poche parole? Un ristorante che unisce la sensibilità e la complicità di due fratelli alla novità della proposta culinaria.

Dove pensate vi porterà la nuova apertura? Ambizioni future?

Per adesso ci accontentiamo di seguire con attenzione e dedizione il lancio del nuovo progetto. Saranno poi i nostri clienti a decidere la nostra fortuna futura. 🍷



10th Edition

PUBLISHING GROUP
LC

SAVE THE BRAND

BY FOODCOMMUNITY

L'evento che celebra i brand italiani nel settore del **FOOD**

SAVE THE DATE

03.07.2023

18.45

FOUR SEASONS HOTEL • VIA GESÙ 6/8 • MILANO

A photograph of two men standing in front of a shop window with green frames. The man on the left is wearing a light green sweater and has his arms crossed. The man on the right is wearing a dark blue blazer over a white shirt and also has his arms crossed. They are both smiling. The background shows a tiled floor and a window reflecting the street.

IL CUOPPO, LO STREET FOOD NAPOLETANO VERSO PIAZZA AFFARI

La società fondata dai fratelli Sangiovanni, ha appena inaugurato la terza bottega a Napoli, ed è in cerca di nuovi investitori. Nel prossimo triennio: 23 nuovi locali diretti in Italia e la quotazione in Borsa

di letizia ceriani

«Il format ha un preciso obiettivo: rivisitare in chiave gourmet le antiche ricette del fritto presenti nella tradizione culinaria partenopea e apprezzate in tutto il mondo»

A oggi sono tre le «botteghe» de Il Cuoppo, brand ideato dai fratelli Andrea e Giorgio Sangiovanni nel 2014. Il controllo di Cuoppo è affidato a La Compagnia del Cuoppo (holding di partecipazioni), Lucendro Sicav Plc (gruppo Gamma Capital) e Copan Management sono soci.

I riferimenti storiografici – che risalgono al 1800 circa - collocano il cuoppo all'interno di un contesto di strada, umile e popolare, intriso di tradizione, nonché di olio. Antenato dello street food così come lo conosciamo, il cuoppo è un cartoccio di carta paglia al cui interno è racchiusa una frittura mista, di mare, e di terra, con fiori di zucca, zeppoline, crocchè, palline di riso e polenta.

Fatto sta che a Napoli il brand dei fratelli Sangiovanni ha sbloccato il ricordo giusto e continua a crescere: con tre botteghe in città, annuncia un triennio ricco di novità. Sono previsti 23 nuovi locali diretti e 15 affidati al franchising, oltre alla quotazione in Piazza Affari. Il primo round di finanziamenti, svoltosi nel 2021,



«I numeri parlano chiaro. L'Ebitda è del 32% e il primo round di crowdfunding, tarato su di una raccolta di 200mila euro, si è chiuso con oltre 500mila euro raccolti»

si è chiuso in overfunding con un ammontare di oltre 500mila euro. Il secondo round si terrà nel prossimo autunno. Nella seconda metà dell'anno si prepara a una campagna di crowdfunding per velocizzare il processo di crescita.

Andrea Sangiovanni, co-founder de Il Cuoppo, racconta a MAG gli sviluppi futuri.

Il Cuoppo nasce nel 2014. Da dove viene l'ispirazione?

Il Cuoppo - Friggitori Napoletani nasce dalla tesi di laurea in Marketing e Comunicazione di Giorgio (n.d.r. Sangiovanni) che ha costruito il format insieme a me come case study con un preciso obiettivo: rivisitare in chiave gourmet le antiche ricette del fritto presenti nella tradizione culinaria partenopea e apprezzate in tutto il mondo. Fiori di zucca ripieni di frittatine di bucatini, croccché di patate, arancini di riso... tutte delicatezze che vengono servite calde e croccanti nel cuoppo, ovvero un tipico cono di carta paglia assorbente, pronte per essere gustate passeggiando per le vie delle città. Perché parliamo appunto di cibo da passeggio, cibo di strada, street food nobilitato, veloce e gustoso.

I numeri parlano chiaro e il brand convince gli investitori. Nel 2021, la prima campagna su CrowdFundMe.

Vero, i numeri parlano chiaro... e sono senza dubbio ottimi! L'Ebitda è del 32% in un mercato, quello della ristorazione, che oscilla tra il 13 ed il 15%. Ed è vero che il primo round, tarato su di una raccolta di 200mila euro, si è chiuso con oltre 500mila euro raccolti e con l'ingresso di investitori istituzionali, come Lucendro Sicav Plc del gruppo Gamma Capital e la Copan Management, veicolo di investimenti guidato da Alessandro Ungaro, già direttore generale del





gruppo Ing Italia.

Cosa vi aspettate, quindi, dal secondo round del prossimo autunno?

Dati i risultati raggiunti, possiamo ben sperare che, sia gli attuali azionisti quanto i potenziali nuovi investitori, aderiranno alla nuova offerta con quote di partecipazione anche più importanti.

Il piano per i prossimi cinque anni è molto ambizioso. Quali sono aperture previste?

Inaugureremo 23 nuovi locali diretti, in Italia e in Europa, 15 punti in franchising e, soprattutto, apriremo una quotazione a Piazza Affari sull'Egm (Euronext Growth Milan). Il piano di sviluppo è di certo ambizioso e prevede aperture dirette nelle principali città a vocazione turistica: Roma, Milano, Venezia, Torino. Verrà adottato lo stesso criterio di selezione per l'individuazione di location fuori dai confini domestici. Senza dubbio la realizzazione del nostro piano industriale dipenderà anche, ma non solo, dal successo delle adesioni da parte degli investitori privati ed istituzionali.

Che attenzione ponete nella scelta delle materie prime?

Crediamo nella forza e nell'unicità del nostro format che basa il suo successo su alcuni fattori chiave. Innanzitutto, un'attenta selezione delle materie prime, a partire dall'olio che utilizziamo per friggere di tipo "alto oleico"; la continua ricerca

di ricette originali da rivisitare in chiave moderna e più raffinata. Infine, i nostri dipendenti friggono solo ed esclusivamente "on demand", cioè su richiesta, e davanti ai clienti che apprezzano un fritto caldo e croccante.

Il format verrà rimodulato in base alla domanda o rimarrà invariato?

No, non cambierà perché lo riteniamo vincente e perché vogliamo portare i sapori e i profumi della nostra città sui marciapiedi di tutto il mondo.

Nel 2021 siete stati inseriti nei migliori locali street food della Guida Gambero Rosso.

Un importante riconoscimento. È bello ricordare anche che Simone Rugiati, chef riconosciuto a livello internazionale, nella gara culinaria televisiva Food Advisor alla quale abbiamo deciso di partecipare, ci ha assegnato la vittoria definendo il nostro "il miglior cuoppo di Napoli".

Qual è, secondo voi, il tratto distintivo di Cuoppo rispetto agli altri street food di matrice napoletana?

I nostri plus? Grande attenzione alla selezione delle materie prime, ricerca costante di ricette della tradizione napoletana da rivisitare in chiave gourmet affidandoci alle abilità, competenze e fantasia del nostro chef e, in ultimo, il fatto stesso che le nostre delicatezze vengono fritte su richiesta per poi essere riposte nell'iconico cono di carta paglia, il nostro cuoppo. 🍷

Tavole della legge

Da Surlì, tra amici nel cuore di Noce

di letizia ceriani



Su una piazza milanese in stato di grazia, teatro di sorpasso tra zone in e out, puntiamo i riflettori sul quartiere Noce (Nord di Cenisio), la zona tra Corso Sempione e il Cimitero Monumentale, e sulla notevole varietà di simpatici locali, da bere e da mangiare. Trasferitasi da Isola un anno fa con un format nuovo, l'enoteca Surlì (dal francese *sur lies*, ovvero "sui lieviti") apre in Via Losanna, a pochi metri dalla fermata Gerusalemme della metro.

Nelle mani, giovani ma sicure, dell'oste **Lorenzo Scarsi**, e dello chef **Vittorio Binacchi**, il progetto Surlì sgorga, innanzitutto, da un'amicizia, che dura dal 2017 ed è guidato da una missione condivisa: creare un ambiente in cui un buon calice e un buon piatto facciano la differenza dello stare insieme.

I vini sono sinceri, rifermentati, macerati, bianchi e rossi, cantine indipendenti, italiane ed europee. Il vino surlì è un vino frizzante la cui seconda fermentazione in bottiglia si dà tramite l'utilizzo del mosto che crea la bollicina.

I piatti della cucina sono forti, originali e seducenti. L'impostazione anarchica rivive anche nell'arredamento, fresco, colorato e moderno. Tre grandi vetrate regalano una tripla esposizione e si affacciano su un arioso dehor.



Mescita e piatti cambiano con cadenza settimanale, seguendo i ritmi e le disponibilità della stagione. Oltre ai sempre presenti taglieri di salumi e formaggi scelti, i piatti “must” vengono visti e reinventati ciclicamente.

Per divertirsi un po', accattivante la giardiniera, orto artigianale e agrodolce al punto giusto, e l'hummus di ceci, stracciatella, curry e aneto, o di lenticchie, con stracciatella e semi di lino. L'oste consiglia i crostoni, rigorosamente al lievito madre, con acciughe Albatros, cavolo rosso marinato e robiola montata, odori di basilico capperi in fiore, oppure con acciuga, ricotta, rabarbaro agro e basilico. Da abbinare con un macerato orange, un Riesling alsaziano, ma anche un rosso fresco e scarico.

Meritevole e onnipresente anche la proposta veggio. Verdure marinate o agro – da abbinare alle acciughe - e, per l'estate, puntarelle, panzanella e insalatine golose.

Che passione... la carne. Iconica la tartare battuta al coltello dal macellaio di fiducia, nelle varie sfumature: con salsa tonnata o sgombrata e scarola arrosto, mantecata alla francese, oppure condita con maionese allo zafferano e taralli sbriciolati. Tra le new entry, un soffice bao ripieno di guancia di cavallo brasata e salsa chimichurri.

Ogni venerdì in carta “gli speciali”, tra cui tartare di asino, tataki di cavallo o ricette a tema marittimo. Gusto e audacia come leitmotiv.

Non manca il carboidrato. Oltre al pane del forno Grazioli, nel menu lo «spaghettone» mantecato al burro, con colatura di alici, uova di pesce e zeste di limone, in estate viene servito freddo con prezzemolo, bottarga e il peperoncino per dare la giusta grinta. Al calice, si può spaziare da un bianco secco, a uno più strutturato o macerato, fino a un vino surli fresco, effervescente e dissetante. 🍷

SURLI
VIA LOSANNA, 29, 20154 - MILANO

MimēmaG

a cura de Il Praticante Medioevale*

Sapevate che Amadeus, per condurre il Festival di Sanremo fino a notte fonda per 5 giorni di fila, si è allenato lavorando una settimana come praticante avvocato?



SUSTAINABILITY AWARDS

LC PUBLISHING GROUP



SAVE THE DATE

28 MARCH 2023

19:15

FOUR SEASONS HOTEL • VIA GESÙ 6/8 • MILANO

Sponsor



Media Partners



ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com

MASTER IN MARKETING E COMUNICAZIONE LEGALE

Media partner



In collaborazione con



ONLINE

VENERDI E SABATO DAL 31 MARZO AL 19 GIUGNO 2023

Obiettivo

Il master punta a fornire le competenze e gli strumenti per svolgere funzioni di marketing e comunicazione in studi legali e tributari, società di consulenza di professional services, in agenzie di comunicazione e web agency; Inoltre si propone di fornire capacità tecniche e manageriali per l'inserimento nel mondo del lavoro.

Si tratta dell'unico master in Italia tenuto da professionisti del marketing comunicazione e business development inhouse dei principali studi legali italiani ed internazionali.

A chi si rivolge

Il master si rivolge a tutti coloro che sono interessati e motivati a intraprendere un percorso di carriera nel marketing e della comunicazione legale.

Temi trattati

Legaltech e legal design, branding e corporate identity, piano strategico di mkt operativo e legale, comunicazione e linguaggio dei social, sostenibilità e governance dello studio, legal writing e crisis management.

Modalità di ammissione

L'iscrizione è a numero chiuso ed è previsto un processo di selezione, comprensivo di colloquio motivazionale, finalizzato a valutare le competenze, le attitudini e le motivazioni dei candidati.

Per candidarsi è necessario inviare CV.

Saranno requisiti preferenziali: titolo di studio, conoscenza delle lingue straniere ed eventuali esperienze di lavoro.



MAG

IL QUINDICINALE DIGITALE GRATUITO

DEDICATO ALLA BUSINESS COMMUNITY

In ogni numero:

- Interviste ad avvocati, in house, fiscalisti, bankers, chefs, imprenditori
- Studi di settore
- Report post awards/eventi
- Video interviste

Follow us on



Search for MAG on



N.195 | 13.02.2023

Registrazione Tribunale di Milano
n. 323 del 22 novembre 2017

Direttore Responsabile

nicola.dimolfetta@lcpublishinggroup.com

con la collaborazione di

giuseppe.salemme@lcpublishinggroup.com
michela.cannovale@lcpublishinggroup.com
letizia.ceriani@lcpublishinggroup.com
eleonora.fraschini@lcpublishinggroup.com

Hanno collaborato

ilaria.iaquinta, claudia la via, camilla rocca

Graphic Design & Video Production Coordinator

francesco.inchingolo@lcpublishinggroup.com

Design Team and Video Production

andrea.cardinale@lcpublishinggroup.com
riccardo.sisti@lcpublishinggroup.com
claudia.gentile@lcpublishinggroup.com

Group Market Research Director

vincenzo.rozzo@lcpublishinggroup.com

Market Research Executive

guido.santoro@lcpublishinggroup.com
elia.turco@lcpublishinggroup.com

Market Research Team

bruna.maciell@lcpublishinggroup.com

CEO

aldo.scaringella@lcpublishinggroup.com

CEO Assistant

simona.anzelonibignotti@lcpublishinggroup.com

General Manager and Group HR Director

stefania.bonfanti@lcpublishinggroup.com

Group CFO

valentina.pozzi@lcpublishinggroup.com

Senior Legal Counsel

beatrice.azzolini@lcpublishinggroup.com

Events & Sales Coordinator

silvia.torri@lcpublishinggroup.com

Events Coordinator

francesca.vistarini@lcpublishinggroup.com

Events Assistant

ilaria.guzzi@lcpublishinggroup.com

Group Communication and Business Development Director

helene.thiery@lcpublishinggroup.com

International Project & Conference Manager

anna.palazzo@lcpublishinggroup.com

Communication & Social Media Department

floriana.papalia@lcpublishinggroup.com
alice.pratissoli@lcpublishinggroup.com
martina.vigliotti@lcpublishinggroup.com

Marketing & Sales Supervisor

chiara.seghi@lcpublishinggroup.com

Sales Coordinator

vincenzo.corrado@lcpublishinggroup.com

Direttore Responsabile

Iberian Lawyer e The Latin American Lawyer
ilaria.iaquinta@iberianlegalgroup.com

Account Executive Brazil, Iberian and LatAm Markets

amanda.castro@iberianlegalgroup.com

Legalcommunity CH

mercedes.galan@lcpublishinggroup.com

Legalcommunity MENA

suzan.taha@lcpublishinggroup.com

Amministrazione

lucia.gnesi@lcpublishinggroup.com

Servizi Generali

marco.pedrazzini@lcpublishinggroup.com

Per informazioni

info@lcpublishinggroup.com

Editore

LC Publishing Group S.p.A.
Sede operativa:
Via Savona, 100 - 20144 Milano
Sede legale:
Via Tolstoj, 10 - 20146 Milano
tel. 02.36.72.76.59
www.lcpublishinggroup.com