

# SALARY PARTNER LA FESTA È FINITA

Nei primi 30 studi legali italiani, c'è un socio non equity ogni 1,4 partner. Un esercito che pesa mediamente sul 5% del fatturato, che rischia di diventare un costo non più sostenibile dalle law firm. E negli Usa, un contract lawyer ha presentato istanza di bancarotta.

## LA VERITÀ PER FAVORE SUGLI AVVOCATI

Quanti dei luoghi comuni sugli avvocati sono fondati? Cosa c'è di vero nelle tesi di chi addita questa categoria professionale come una casta? E cosa, invece, è palesemente falso? *Mag by legalcommunity.it* ha deciso di provare a fare chiarezza.



**d'Urso Pavesi,**  
entro un mese  
la decisione



**Giovannelli,**  
la squadra  
e i primi deal



**Fiat Chrysler,**  
Fossati a capo  
del legal Emea

Anteprima veloce

Elenco segnalibri

Numero

Segnalibro

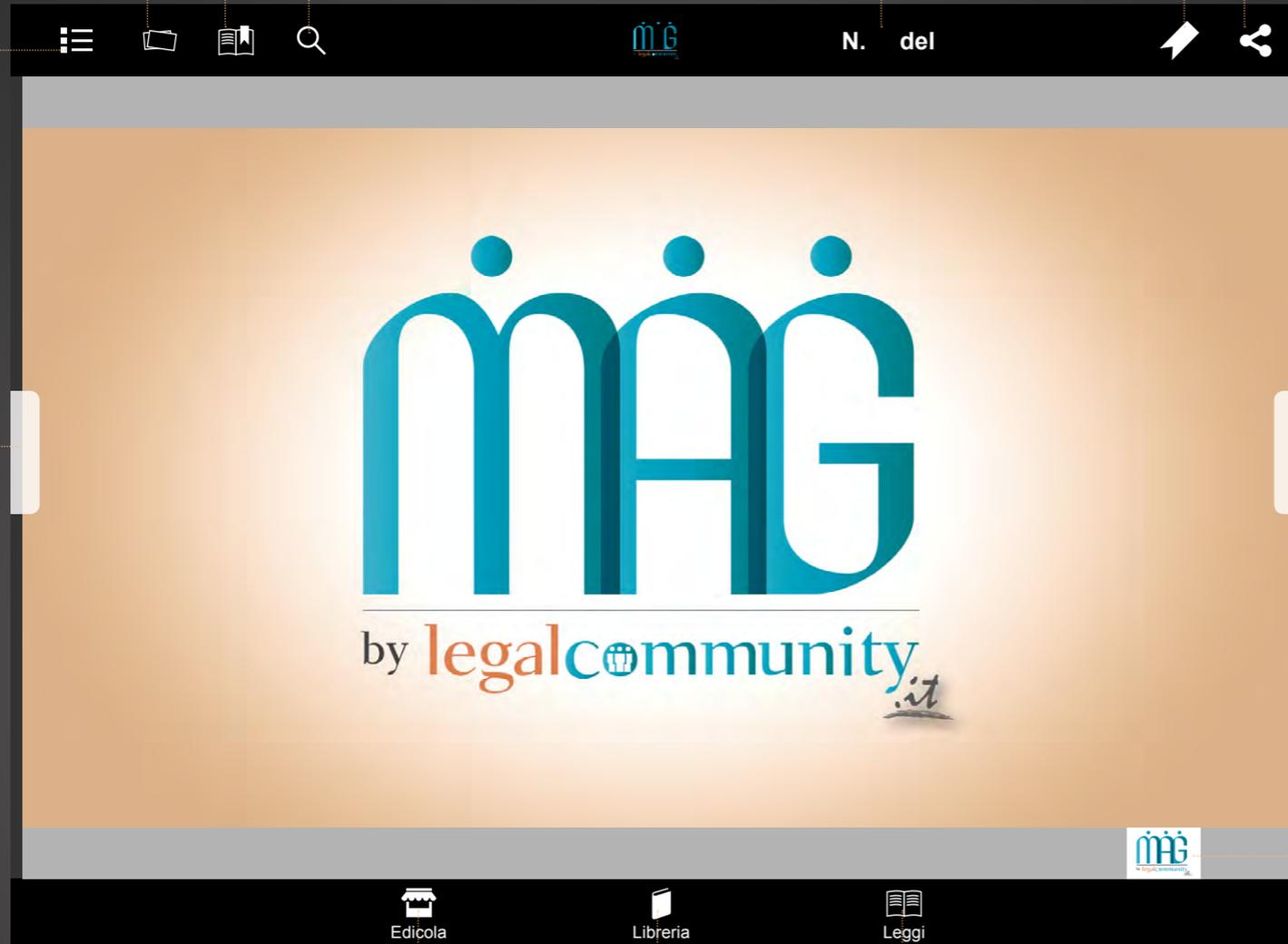
Condivisione della pagina via social o mail

Cerca

Indice

Indietro

Avanti



Edicola di MAG

Numeri Scaricati

Numeri in corso di lettura

Clicca per tornare alla copertina



Scorrimento orizzontale



Spread o doppio click per ingrandire



Pinch o doppio click per diminuire



Click in alto per il menu



# LA GIUSTIZIA HA BISOGNO DI UNA SVOLTA TEMERARIA

Gli avvocati rivendicano una funzione costituzionale e puntano il dito contro le riforme del processo civile che finora hanno penalizzato solo i cittadini. Ma per dimostrare le loro buone intenzioni, le toghe dovrebbero assumere una posizione coraggiosa e dire “basta” alle cause prive di fondamento.

*di nicola di molfetta*

**P**unto uno, la giustizia civile. Nel Paese dove si cambia tutto per non cambiare nulla, l'agenda del prossimo ministro della Giustizia, il guardasigilli del Renzi I, parte sempre dal problema dell'inflazione giudiziaria. Troppi processi. Troppo arretrato.

Nove milioni di cause, secondo gli ultimi dati di via Arenula. Nonostante 17 riforme del codice di procedura. O forse proprio per quello.

Certo è che il dopo Cancellieri dovrà essere anche all'insegna di una nuova stagione nei rapporti con l'avvocatura.

Il livello della tensione tra liberi professionisti e governo ha raggiunto l'acme. Anche per l'exasperazione suscitata dalla teoria d'interventi legislativi che hanno puntato sulla decimazione dell'attività forense per ottenere la deflazione di quella giudiziale. Il livello dello scontro si è

notevolmente innalzato. Lo scorso 20 febbraio c'è stato un corteo a Roma in cui circa 11mila avvocati hanno manifestato al termine di tre giorni di astensione nazionale dalle udienze proclamati dall'Oua.

Ma prima dello sciopero nazionale, gli ordini della Sardegna e quello di Lecce hanno deciso l'astensione dalle udienze a oltranza (!!!).

Una forma di protesta estrema.

Che valica i limiti consentiti dalle norme. E che nelle intenzioni dei suoi promotori proseguirà «fino a quando non saranno manifestati da parte del ministro della Giustizia e del Governo segni concreti di voler instaurare un confronto e una concertazione con gli organi istituzionali e politici dell'avvocatura sulle riforme e i temi della giustizia».

Gli avvocati sono stufi di essere considerati l'unica ragione per la quale il sistema giudiziario italiano annaspa e la competitività del Paese scivola sempre più in basso nelle classifiche dei grandi



**GLI AVVOCATI SONO  
STUFI DI ESSERE  
CONSIDERATI  
L'UNICA RAGIONE  
PER LA QUALE IL  
SISTEMA GIUDIZIARIO  
ITALIANO ANNASPA  
E LA COMPETITIVITÀ  
DEL PAESE SCIVOLA  
SEMPRE PIÙ IN  
BASSO NELLE  
CLASSIFICHE DEI  
GRANDI OSSERVATORI  
INTERNAZIONALI.**



osservatori internazionali. Nelle manifestazioni di fine febbraio, le toghe hanno denunciato il raddoppio dei costi per l'avvio di una causa, il paradosso della necessità di pagare per ottenere le motivazioni di una sentenza, i tagli che hanno colpito il gratuito patrocinio e l'introduzione della consulenza obbligatoria per poter avviare un processo ad elevato tasso tecnico. Ma tra le norme contenute nel nuovo disegno di legge per la riforma del processo civile, quella che più irrita le toghe è l'introduzione di una sanzione economica a carico dell'avvocato se il giudice dovesse valutare una causa priva di fondamento giuridico (temeraria).

«Così si punta solo a intimidire il difensore con grave pregiudizio per i diritti costituzionali dei cittadini», sostiene la stragrande maggioranza dei legali. Il rischio c'è. Vero. Ma è anche vero che proprio un serio impegno contro l'abuso del

processo (si rileggano le pagine del professor **Angelo Dondi** sul tema) potrebbe essere una dimostrazione fortissima dell'impegno degli avvocati contro l'inflazione giudiziaria.

Del resto i numeri mostrano come

|||||

**SU 52.843 RICORSI  
ANALIZZATI IN UN  
ANNO DALLA SUPREMA  
CORTE, 33.980 SONO  
STATI GIUDICATI  
INAMMISSIBILI E 7.621  
SONO ADDIRITTURA  
STATI BOLLATI COME  
INUTILI.**

|||||

i ricorsi inutili siano all'ordine del giorno. La Cassazione penale ne è un'esempio.

Come ha recentemente fatto notare **Luigi Ferrarella** sul Corriere della Sera, su 52.843 ricorsi analizzati in un anno dalla suprema corte, 33.980 sono stati giudicati inammissibili e 7.621 sono addirittura stati bollati come inutili.

E ad ammetterlo sono gli avvocati stessi che, nel motivare alcuni ricorsi mettono candidamente nero su bianco che si tratta di atti presentati «al solo fine di impedire il passaggio in giudicato della sentenza».

Certo, si tratta di prassi consentite da norme che non sono certo state fatte dagli avvocati. Ma se si vuole rivendicare un ruolo costruttivo nella gestione del sistema giudiziario, allora bisogna avere il coraggio di azioni davvero "temerarie".

*nicola.dimolfetta@legalcommunity.it*  
@n\_dimolfetta

N. 11 del 24.02.14



**SALARY PARTNER LA FESTA È FINITA**

Nei primi 30 studi legali italiani, c'è un socio non equity ogni 1,4 partner. Un esercito che pesa mediamente sul 5% del fatturato, che rischia di diventare un costo non più sostenibile dalle law firm. E negli Usa, un contract lawyer ha presentato istanza di bancarotta.

**LA VERITÀ PER FAVORE SUGLI AVVOCATI**  
Quanti dei luoghi comuni sugli avvocati sono fondati? Cosa c'è di vero nelle tesi di chi addita questa categoria professionale come una casta? E cosa, invece, è palesemente falso? Mag by legalcommunity.it ha deciso di provare a fare chiarezza.

d'Urso Pavesi, entro un mese la decisione

Giovannelli, la squadra e i primi deal

Fiat Chrysler, Fossati a capo del legal Emea

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

Direttore  
nicola.dimolfetta@legalcommunity.it

Centro Ricerche  
vincenzo.rozzo@legalcommunity.it

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

Foto copertina: © Sergej Nvens - Fotolia.com

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

Amministratore unico  
aldo.scaringella@legalcommunity.it

Eventi e Comunicazione  
stefania.bonfanti@legalcommunity.it

Webmaster • Gabriele Manna  
geberele@legalcommunity.it

Per informazioni e pubblicità  
mag@legalcommunity.it

sono lieti di invitarLa alla tavola rotonda

# LA VOLUNTARY DISCLOSURE

Martedì 18 marzo 2014 • ore 17,15  
Uptown Palace • Via Santa Sofia, 10 • Milano

In partnership con



Intervengono

**Giulio Andreani**

Professore di Diritto Tributario, Scuola  
Superiore dell'Economia e delle Finanze  
Dottore Commercialista

**Roberta Guaineri**

Socio, Studio Moro Visconti  
de Castiglione Guaineri

**Michele Muscolo**

Consigliere Delegato, Generfid  
(Gruppo Banca Generali)

**Modera**

**Nicola Di Molfetta**

Direttore, *legalcommunity.it*

Per informazioni ed iscrizioni:

[www.legalcommunity.it](http://www.legalcommunity.it) - sezione eventi





Giovannelli,  
la squadra  
e i primi deal 9

39 De Nicola:  
«la concorrenza  
va incoraggiata»



14 Trenta avvocati  
per la partita  
Q8-Shell



d'Urso Pavesi,  
entro un mese  
la decisione 43



Salary partner,  
la festa è finita 21

47 Agli inglesi  
piace Milano



25 Non soci,  
ma nobili  
mercenari



La manovra  
trasversale  
di Nctm 50



La verità,  
per favore,  
sugli avvocati 32

53 Voluntary  
disclosure, ecco  
come procedere



PER INFORMAZIONI

800.19.22.22

[www.energit.it](http://www.energit.it)



# DIAMO UN CENTRO ALLE TUE ENERGIE

**energia elettrica**  
**gas naturale**  
**energie rinnovabili**

L'energia è un elemento che ti circonda tutti i giorni, presente in ogni momento della tua vita, a casa come al lavoro, accompagna le tue attività e ti aiuta a realizzare le tue idee. Energit è con te sempre, per dare un centro alle tue energie!

 **energit**

## GIOVANNELLI, LA SQUADRA E I PRIMI DEAL

**S**punta una nuova insegna sul mercato dei servizi legali d'affari italiani. Si tratta di Giovannelli & Associati. È la boutique fondata da **Alessandro Giovannelli** dopo aver [lasciato a luglio 2013 lo studio Ashurst](#), dove guidava il dipartimento corporate.

Nel suo nuovo progetto professionale, Giovannelli ha coinvolto altri tre soci. Si tratta di **Matteo Delucchi**, **Fabrizio Scaparro** e **Matteo Colombari**.

Lo studio si occupa prevalentemente di operazioni di fusione e acquisizione, buyouts, joint ventures, ristrutturazioni e assistenza a fondi di private equity.

Il team, nelle scorse settimane, ha messo a segno le sue prime operazioni. Lo studio, infatti, ha affiancato Bridgepoint nella [vendita di La Gardenia a Orlando](#) e Asset Management Services Spa, società del gruppo guidato da Objectway Spa, nella [cessione di un ramo d'azienda a Mutuonline](#). 🌐



Alessandro Giovannelli

## FIAT CHRYSLER, FOSSATI A CAPO DEL LEGAL EMEA

**C**he lingua parla la direzione degli affari legali della nuova Fiat, ossia il gruppo automobilistico nato dalla integrazione tra Torino e Chrysler? Quartier generale in Olanda, residenza fiscale in Inghilterra e regia legale suddivisa per aree geografiche. Secondo quanto appreso da *Mag by Legalcommunity.it*, il numero uno del gruppo, **Sergio Marchionne**, ha deciso che coerentemente con la nuova organizzazione quadripartita del gruppo, Fca non avrà un general counsel unico ma quattro responsabili degli affari legali competenti per altrettante aree geografiche: Usa, Emea, Asia e Sud America.

La direzione Emea è stata affidata a **Giorgio Fossati**. Il dirigente lavora in Fiat dal 1988. Negli anni ha ricoperto numerosi ruoli e funzioni. Ha lavorato in Iveco, Fiat Spa e Fiat Auto con responsabilità nella contrattualistica e nella proprietà industriale. Più di recente è stato responsabile general affairs. In sostanza Marchionne ha deciso di organizzare il legal di Fca nello stesso modo in cui ha strutturato quello di Cnh Industrial. Anche nel gruppo che si occupa dei mezzi commerciali e da lavoro, la funzione legale Emea è affidata a un italiano: **Roberto Russo**, ex general counsel di Fiat Spa. 🌐

## DELFINO, DOPO I RUMOR, UN LATERAL

Che lo studio fosse in manovra sul mercato era cosa nota. E la prima operazione è finalmente arrivata. Delfino Willkie Farr & Gallagher cresce nel capital markets. Secondo quanto appreso in esclusiva da *legalcommunity.it*, infatti, lo studio guidato da **Maurizio Delfino** si appresta a salutare l'arrivo di un nuovo partner.

Si tratterebbe di **Martin Pugsley** avvocato con doppia abilitazione italiana e inglese, specializzato in finance law, proveniente dalla sede milanese di Dla Piper.

Con l'arrivo di Pugsley, il numero di soci dello studio Delfino Willkie Farr & Gallagher in Italia sale a sei. 🌐



Martin Pugsley

## NCTM FA CRESCERE LA PARTNERSHIP LONDINESE

Aumenta il respiro internazionale di Nctm che fa crescere la sede di Londra con un lateral hire da Bonelli Erede Pappalardo (Bep). Grazie a questa operazione, sale a 50 il numero complessivo dei soci dello studio. In arrivo, secondo quanto riferito in anteprima da *legalcommunity.it*, c'è **Andrea De Tomas** che fa il suo ingresso come equity partner. L'avvocato ha una lunga esperienza nell'area del Banking & Finance. Prima di lavorare per Bep ha fatto un periodo in Allen & Overy.

Con l'arrivo di De Tomas, la sede di Londra di Nctm arriva a contare sei professionisti tra cui un altro equity partner, **Anthony Perotto**, fondatore dell'ufficio, a cui si

aggiunge un socio che fa la spola tra la City e Milano.

Intanto, la sede di Bonelli Erede Pappalardo (studio che in Inghilterra ha una best friendship con Slaughter and May), coordinata dal partner **Andrea Carta Mantiglia**, prosegue l'attività con i soci **Riccardo Sallustio** e **Giuseppe Sacchi Lodispoto**, con i quali collaborano, tra gli altri, l'of counsel **Mauro Gi-**

**gante** e **Federico Vezzani** recentemente approdato nello studio da Riolo Calderaro Crisostomo. 🌐



Andrea De Tomas

## CALZA PERSIANI, FINE DELL'ALLEANZA

Lo studio legale Persiani e hELP - the Employment Law Plant hanno deciso di tornare ad [operare sul mercato come associazioni autonome](#).



Aldo Calza

Per effetto di questa scelta, si scioglie il binomio "hELP - Studio Legale Persiani".

L'iniziativa era stata messa in piedi da **Aldo Calza** e dal professor **Mattia Persiani** a gennaio 2012.

La nascita di hELP - Studio Legale Persiani, seguiva di pochi mesi l'uscita di Calza dalla partnership di Dla Piper (decisa a novembre 2011). L'unione tra i due professionisti aveva anche rappresentato l'integrazione tra due generazioni professionali. Mattia Persiani, infatti, è uno dei decani della materia in Italia ed è considerato tra i fondatori del diritto previdenziale. A gennaio 2010, il suo studio aveva subito un doppio spin off. E il professore aveva dovuto fare i conti con l'uscita di quasi tutti i suoi soci. A cominciare dal delfino, **Giampiero Proia** che ha dato vita

a una nuova associazione professionale, Proia & Partners, assieme a **Mauro Petrassi**, **Simone Pietro Emiliani** e **Guido Rossi**.

Dopo meno di due anni, quindi, Persiani rilanciava dando vita a questa iniziativa con Calza, assieme a una squadra di avvocati formata da **Giovanni Beretta**, **Camilla Persiani** e **Valerio Maio** che si univa al team di hELP.

Tra le ambizioni di questo progetto c'era quella di dar vita a una struttura internazionale. Ma prima di muoversi oltreconfine, lo studio aveva bisogno di aprire a Roma. La disponibilità di Persiani, che a sua volta era alla ricerca di una soluzione per allargare il proprio raggio d'azione al di fuori della Capitale e per sviluppare i contatti all'estero, aveva senza dubbio rappresentato l'occasione da cogliere.

A gennaio 2013 è arrivata, come da programma, anche l'apertura dello studio a Londra affidata a **Daniela Morante** che resta socia di Calza in hELP così come **Iacopo Aliverti Piuri** e **Filippo Savini Nicci**. 

## DINASTY GRIMALDI, SALVATORE TORNA DA VITTORIO

Ritorno a "casa" per **Salvatore Grimaldi**. L'avvocato, che a novembre 2011 aveva seguito lo spin off guidato da **Roberto Cappelli** dallo studio fondato da suo padre, **Vittorio Grimaldi**, secondo quanto annunciato in anteprima esclusiva da *legalcommunity.it* è tornato negli uffici di via Pinciana.

Nel frattempo, però, le cose sono cambiate. La vecchia associazione professionale non c'è più. E sotto il vessillo di famiglia hanno trovato casa nuovi soci, quasi tutti provenienti dall'ex Dewey & LeBoeuf.

Salvatore Grimaldi aveva deciso di seguire Cappelli nel passaggio in Gianni Origoni Grippo (che dopo questo ingresso sarebbe diventato Gianni Origoni Grippo Cappelli) assieme alla moglie, **Stefania Lo Curto** e ad altri otto collaboratori dell'ex Grimaldi e Associati. Tra questi, c'era anche **Nabor Zaffiri**, nipote acquisito di Cappelli. Anche lui, secondo quanto riferito da *legalcommunity.it* sarebbe uscito dallo studio Gianni (destinazione Londra, si dice).

Salvatore Grimaldi, intanto, ritorna con il grado di of counsel nello studio che porta il nome di suo padre. Invece, l'avvocata Lo Curto resta nella squadra di Cappelli, così come l'altra senior associate, **Sara Paoni**. 🌐



Vittorio Grimaldi

## TAX, ERNST & YOUNG SCEGLIE IMBIMBO

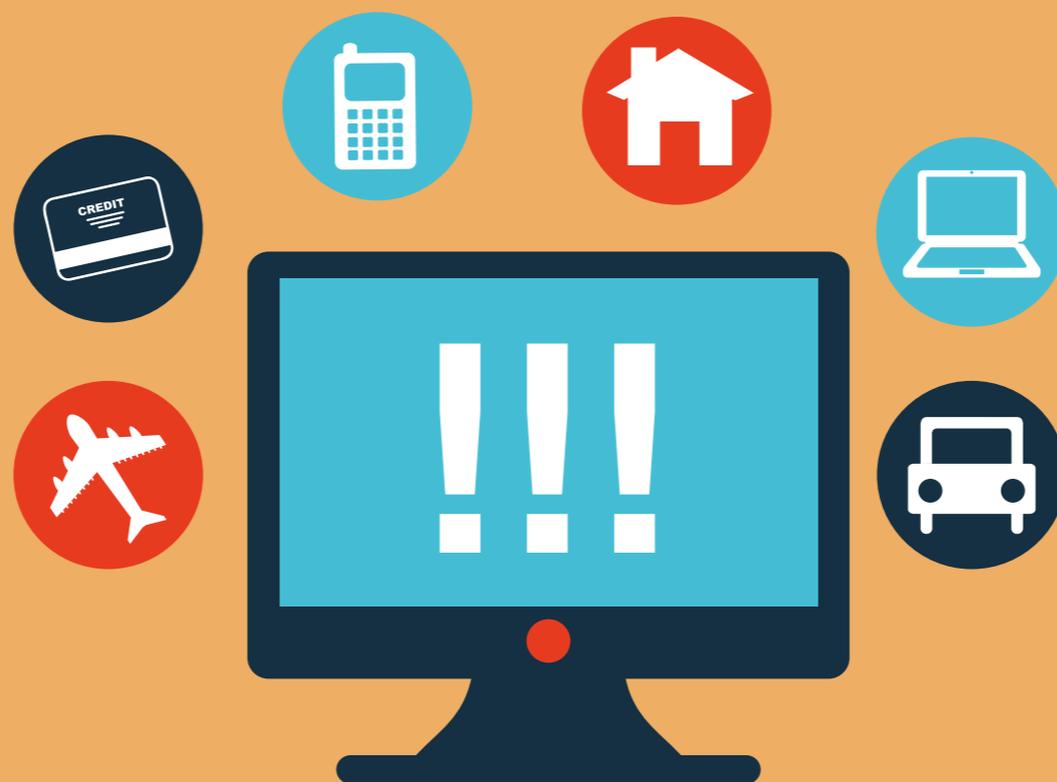
Cambio di poltrona per **Quirino Imbimbo**. Il fiscalista, fino a poche settimane fa socio dello studio R&P Legal, secondo quanto appreso da *legalcommunity.it*, è entrato in Ernst & Young e in particolare nella divisione che si occupa di transaction tax.

Imbimbo era arrivato nello studio fondato da **Riccardo Rossotto** e **Mario Colombatto** nel 2009, dopo aver militato nella sede di Milano dello studio Macchi di Cellere Gangemi, da cui era giunto dopo alcuni anni in Allen & Overy. Nel corso dell'ultimo anno, Imbimbo ha assistito PM & Partners in merito agli aspetti fiscali dell'acquisizione di PlastiApe e di Monviso. Sempre al fianco di PM & Partners, Imbimbo ha seguito gli aspetti fiscali legati all'operazione di investimento nel capitale di Futura Holding.

Il dipartimento tax di R&P Legal resta presidiato dai soci **Luca Nisco**, **Sara Lautieri** e **Alessandro Gulisano**. 🌐

sono lieti di invitarLa alla tavola rotonda

# SICUREZZA DEL PRODOTTO



Martedì 1 aprile 2014 • ore 16,30  
Studio Masotti & Berger  
Corso Magenta, 56 • Milano

Per informazioni ed iscrizioni:  
[www.legalcommunity.it](http://www.legalcommunity.it) - sezione eventi

# TRENTA AVVOCATI PER LA PARTITA Q8-SHELL

Hogan Lovells e Clifford Chance hanno chiuso la vendita delle 830 stazioni di servizio. Il valore è segreto, ma si parla di un deal da non meno di 300 milioni. Intanto, sale la temperatura sul fronte delle Ipo con Gianni Origoni Grippo Cappelli che prenota un posto in prima fila su Poste Italiane e Fincantieri. Mentre il lavoro torna protagonista dopo il mandato di Generali a Bonelli Erede Pappalardo per procedere contro gli ex vertici del colosso assicurativo triestino.

**V**ento di bonaccia sul mercato dei servizi legali. Attività un po' meno intensa per gli studi d'affari. Anche se continuano a vedersi deal interessanti. Oltre

sessanta mandati intercettati dal barometro del mercato di *Mag by legalcommunity.it* negli ultimi quindici giorni. Colpo di coda dell'M&A, che ha visto la chiusura di una delle operazioni più attese



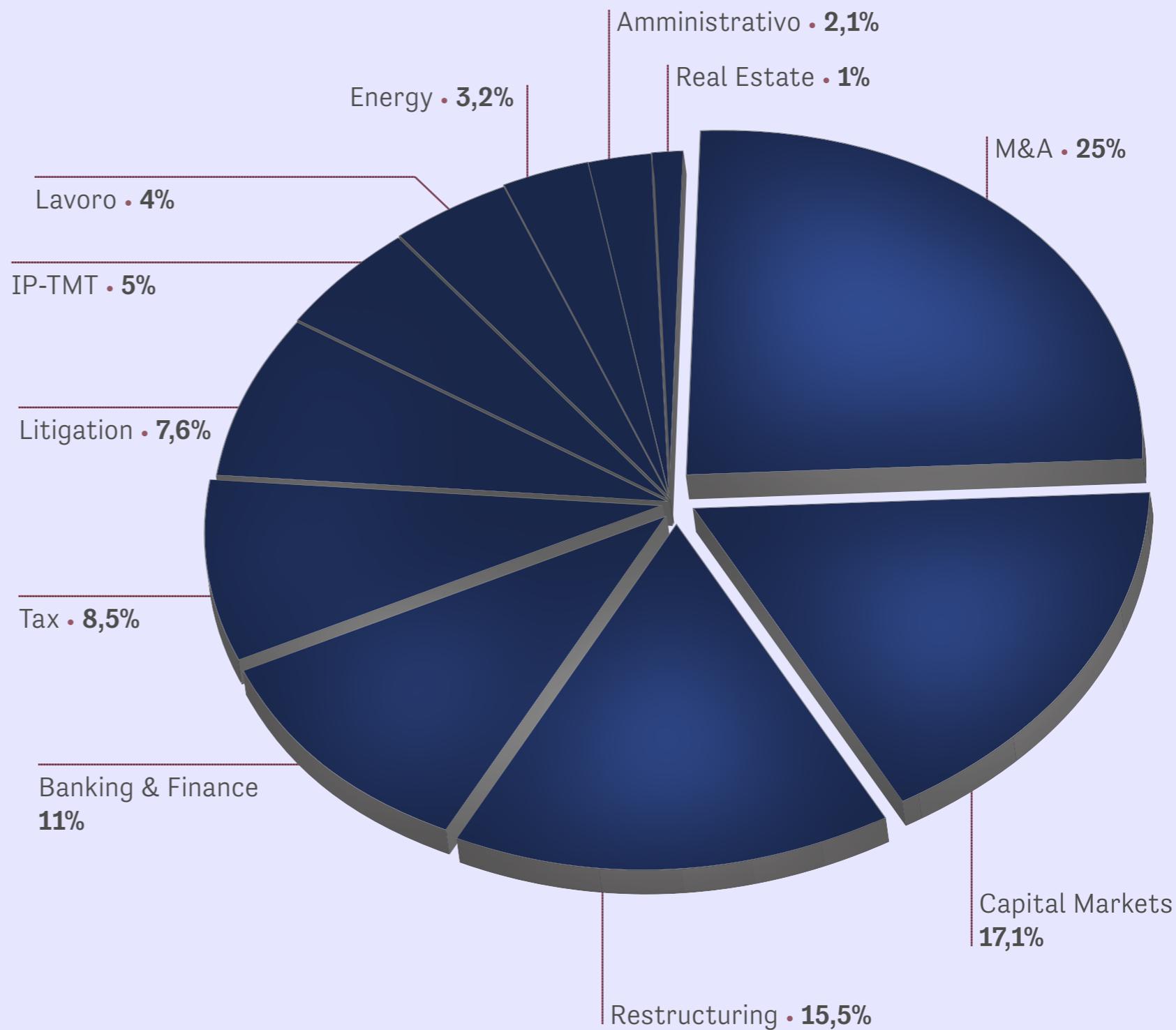
dell'anno, ossia la dismissione della rete Shell. Mentre sul fronte real estate, lo shopping di Blackstone (che ha lanciato [un'opa su Atlantic 1](#)) torna a far parlare di big deal in Italia. Nel capital markets, oltre alle emissioni obbligazionarie, si affacciano le nuove grandi Ipo. Intanto il tax e il restructuring continuano a far segnare alta pressione.

### HOGAN LOVELLS CON Q8 PER LE 830 STAZIONI SHELL

Hogan Lovells ha assistito le affiliate di Kuwait Petroleum International e il suo team legale interno, guidato dall'in-house counsel **Simon Whitworth**, nell'acquisizione delle partecipazioni nelle società Shell attive nei business Rete, Supply & Distribution e Aviazione in Italia. Shell è stata assistita dallo studio legale Clifford Chance. Secondo indiscrezioni mai smentite da Shell Italia, la società si

## I SETTORI CHE TIRANO

Suddivisione in percentuale delle operazioni segnalate, per comparto di attività\*



\* Periodo dal 10 febbraio 2014 e il 23 febbraio 2014 • Fonte: legalcommunity.it



concorrenti, come Tamoil, Total-Erg o IP di Api, non solo per capacità finanziarie, ma anche perché in questa gara hanno contato gli aspetti Antritrust. Q8 ha una presenza maggiore al Sud del Paese, mentre Shell ha più stazioni al

aspettava un incasso di circa 3-500 milioni di euro dalla cessione degli asset italiani.

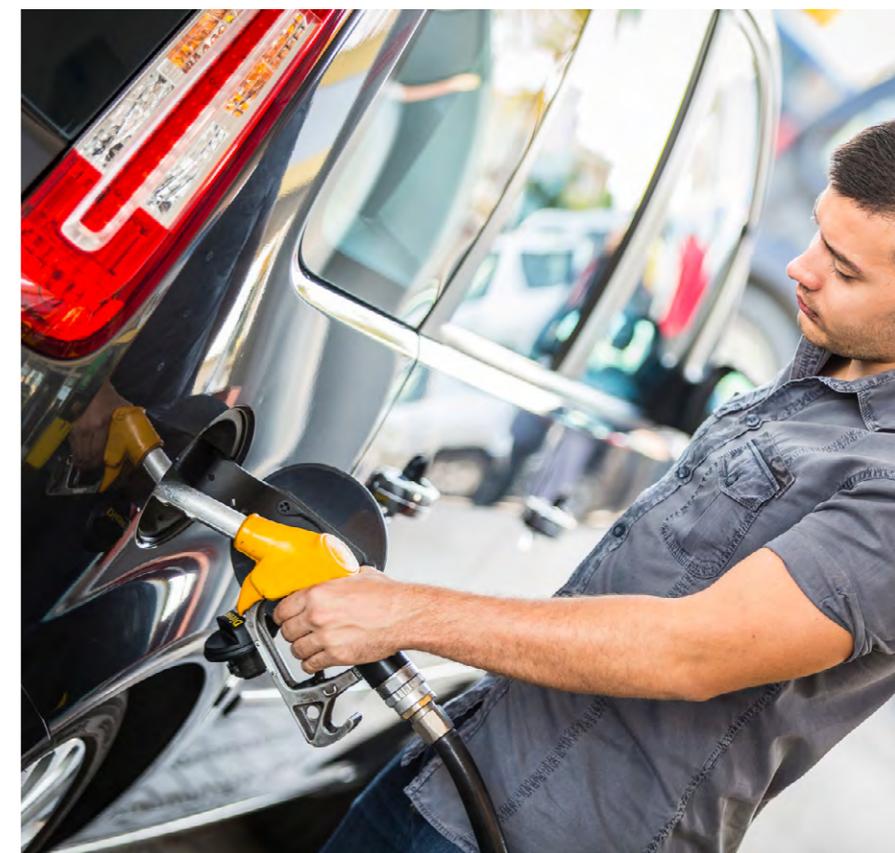
Con la vendita delle 830 stazioni di servizio di Shell Italia, il marchio Q8 sale al secondo posto come quota di mercato nel Paese posizionandosi intorno al 15%, alle spalle del gigante Eni.

La vendita è soggetta all'approvazione delle Autorità Antitrust e si prevede possa essere completata entro il 2014.

Shell continuerà ad essere presente nel nostro Paese nel business lubrificanti e in quello gas & power. Q8 ha sbaragliato gli altri

Nord e questo dovrebbe evitare sovrapposizioni. Il team cross-border e multidisciplinare di Hogan Lovells che ha assistito le affiliate di Kuwait Petroleum International è composto dai soci **Leah Dunlop**, **Antonio Di Pasquale** e **Ben Higson** con i senior associate, **Simone Cucurachi** e **Alex McPherson** che hanno seguito gli aspetti Corporate M&A. I profili di Commercial Law, invece, sono stati seguiti dal partner **Marco Berliri** e dalla senior associate **Paola La Gumina**. Le questioni di Environmental and Energy

Regulatory sono state gestite dal socio **Francesca Angeloni**, dall'of counsel **Francesca Covone**, e dalla senior associate **Gaia Gelera**. Per il Tax, poi, hanno agito il socio **Fulvia Astolfi**, l'of counsel **Serena Pietrosanti** e la senior associate **Fiona Bantock**. Ancora, gli aspetti di employment sono stati seguiti dal partner **Vittorio Moresco**,



© william87 - Fotolia.com

mentre quelli Antitrust, dai partner **Gianluca Belotti** e **Matthew Levitt**, con il senior associate **Jan Blockx** e l'associate **Eugenia Gambarara**. Al deal hanno lavorato anche gli of counsel **Filippo Chiaves** e **Andrea Atteritano** del Litigation. Il team multi giurisdizionale e multidisciplinare di Clifford Chance in Italia, invece, è stato guidato dal socio **Umberto Penco Salvi**, coadiuvato dal senior associate **Richard Tomlinson** e dagli associate **Giuseppe De Cola** e **Giovanni Bologna**. Tra i professionisti coinvolti, il socio **Carlo Galli** e il senior associate **Marco Palanca**, che hanno agito sui profili fiscali; il socio **Aristide Police** e il senior associate **Ivana Magistrelli** che hanno agito per gli aspetti di diritto ambientale; il socio **Luciano Di Via** impegnato sui profili antitrust e il socio **Simonetta Candela** che assieme alla senior associate **Paola Mariani** si è occupata degli aspetti di diritto del lavoro.

#### LA PRACTICE Corporate M&A

IL DEAL  
**Acquisizione della rete di distributori Shell in Italia da parte di Q8**

GLI STUDI  
**Clifford Chance, Hogan Lovells**

GLI AVVOCATI  
**Umberto Penco Salvi (Clifford Chance per Shell), Leah Dunlop (Hogan Lovells per Q8)**

IL VALORE €  
**3-500 milioni**

### GENERALI, GIUSTINIANI PREPARA L'AZIONE CONTRO GLI EX VERTICI

Il consiglio d'amministrazione di Generali ha dato mandato al Group Ceo, **Mario Greco**, per avviare

azioni risarcitorie e di responsabilità in sede giuslavoristica nei confronti degli ex manager **Giovanni Perissinotto** e **Raffaele Agrusti**.

A occuparsi dell'azione, secondo quanto appreso da *legalcommunity.it*, è **Marcello Giustiniani**, co-managing partner di Bonelli Erede Pappalardo. Stesso studio che, assieme a Mucciarelli, a luglio 2013, aveva firmato un parere per il board triestino, in cui venivano evidenziate le difficoltà nel procedere a un'azione di responsabilità in sede civile. La decisione assunta dal cda del Leone il 19 febbraio, arriva dopo la presa visione di una seconda opinion richiesta ai legali degli studi Portale Visconti, Chiomenti e Maresca. La nuova consulenza si è resa necessaria dopo che l'Ivass, il 7



Marcello Giustiniani



novembre 2013, ha chiesto alle Generali di riesaminare l'intera vicenda.

Nel dettaglio il mandato a Greco è «di intraprendere le azioni giudiziarie in sede giuslavoristica volte a impugnare e contestare gli accordi risolutivi dei rapporti di lavoro conclusi con Perissinotto e Agrusti, all'estinzione dei titoli vantati da Agrusti e al recupero delle somme pagate a Perissinotto». A Perissinotto è stato riconosciuto un trattamento di

fine rapporto pari a 11 milioni circa (a negoziarlo fu lo studio Nctm con un team composto da **Paolo Montironi** e **Michele Bignami**, assieme al professor **Roberto Sacchi**), mentre per Agrusti sono stati riconosciuti 6,12 milioni. La decisione di agire sul fronte giuslavoristico è legata al fatto che si tratta di una soluzione considerata più veloce, visto che un'azione civile avrebbe avuto bisogno di un via libera da parte dell'assemblea.

LA PRACTICE

**Labour**

IL DEAL

**Contestazione degli accordi risolutivi dei rapporti di lavoro con Giovanni Perissinotto e Raffaele Agrusti.**

GLI STUDI

**Bonelli Erede Pappalardo**

GLI AVVOCATI

**Marcello Giustiniani**

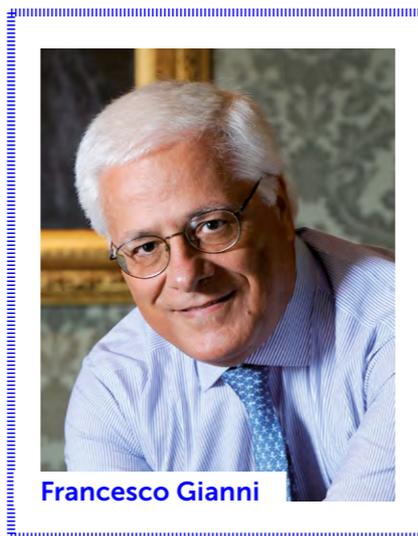
IL VALORE €

**17 milioni**

## **IPO DI STATO, DOPPIO CENTRO PER GIANNI ORIGONI**

È la quotazione più attesa dell'anno. Parliamo di Poste Italiane. E a conquistare il mandato

per l'assistenza legale all'azionista-ministero delle Finanze è stato lo studio Gianni Origoni Grippo Cappelli, come aveva anticipato *Mag by Legalcommunity* sul [numero 7 dello scorso 16 dicembre](#).



Francesco Gianni

Il mandato è stato ufficializzato dal dicastero guidato da **Fabrizio Saccomanni** che ha conferito anche l'incarico di

advisor finanziario a Lazard. La quota che lo stato intende privatizzare è del 40% circa. E l'operazione, nelle attese del ministero, dovrebbe fruttare almeno 4 miliardi. Di recente, lo studio Gianni Origoni Grippo Cappelli ha

affiancato Poste anche nell'ambito del suo ingresso nel capitale di Alitalia Cai.

Tornando ai progetti di Borsa, l'Ipo di Poste è, assieme alla quotazione di Fincantieri, la più importante dell'anno. E a questo proposito bisogna ricordare che **Francesco Gianni** è riuscito a guadagnare un ruolo anche su questo fronte. Infatti il suo studio è stato nominato advisor dalla società per l'operazione di quotazione e aumento di capitale.



LA PRACTICE  
**Capital Markets**

IL DEAL  
**Quotazione di Poste Italiane**

GLI STUDI  
**Gianni Origoni Grippo Cappelli**

GLI AVVOCATI  
**Francesco Gianni**

IL VALORE €  
**4 miliardi**





SCOPRI LO STUDIO



**LAVORIAMO CON IL LAVORO.  
DAL 1925.**



Ius Laboris **ITALY**

**TOFFOLETTO DE LUCA TAMAJO**

Milano . Napoli . Roma . Bergamo

[www.toffolettodeluca.it](http://www.toffolettodeluca.it)

# SALARY PARTNER, LA FESTA È FINITA



Nei primi 30 studi legali italiani, c'è un socio non equity ogni 1,4 partner. Un esercito che pesa mediamente sul 5% del fatturato, che rischia di diventare un costo non più sostenibile dalle law firm. E negli Usa, un contract lawyer ha presentato istanza di bancarotta.

**S**oci a metà. E a rischio fallimento. Fa discutere a New York, la storia di **Gregory M. Owens**. L'avvocato, a fine gennaio, ha presentato personale istanza di bancarotta facendo ricorso alla cosiddetta procedura del Chapter 7. L'avvocato Owens è un service partner. In Italia, abbiamo imparato a conoscere questa categoria di soci con l'aggettivo di salary. In sostanza, si tratta di legali che non posseggono quote di uno studio associato ma vengono remunerati con un fisso annuo a cui può aggiungersi, a seconda delle stagioni, un bonus. Solitamente, questi soci, non hanno clienti propri. O ne hanno pochi. E sostanzialmente lavorano sul portafoglio di contatti di un socio di riferimento dal quale dipendono in tutto e per tutto. Mister Owens dipendeva da un socio di Dewey & LeBoeuf, la Lehman Brothers degli studi legali. Oggi, lo studio non c'è più. E sul

conto di Owens, sono rimasti 400 dollari.

Una situazione limite? Forse. Ma Oltreoceano si comincia già a parlare di fine dei salary partner. «Negli ultimi 40 anni, potevi essere socio di uno studio legale limitandoti a svolgere un buon lavoro e a seguire la scia di chi portava clienti. Oggi, quel mondo è finito». A parlare è **Thomas S. Clay**, esperto di law firm management e numero uno di Altman Weil, intervistato sulla *Common Sense Column* del New York Times. La presenza di non equity partner negli studi americani è cresciuta esponenzialmente nel primo decennio degli anni 2000. Erano presenti nel 20% delle maggiori law firm all'inizio del secolo. Mentre oggi lo sono nell'84%. Per Thomas S. Clay, questa diffusione apparentemente inarrestabile è stata causata dal fatto che, in molti casi, gli studi legali non si sono accorti che una presenza massiccia di questa tipologia di soci «non è

economicamente sostenibile». Sul punto insiste anche **William Henderson**, direttore del Center on the Global Legal Profession e professore nella facoltà di Legge dell'Università dell'Indiana: «Chiunque non abbia clienti propri è in una condizione precaria». La corsa degli anni passati è finita, dice Henderson: «La foresta è stata abbattuta e le law firm combattono per conquistare quote di mercato». La condizione di salary partner, o service come dicono gli americani, a detta di Clay, è precaria per natura. «Hanno un'ottima retribuzione, prestigio sociale, un



**OGGI, LO STUDIO  
NON C'È PIÙ. E SUL  
CONTO DI OWENS,  
SONO RIMASTI 400  
DOLLARI.**





ufficio molto bello. Ma queste figure professionali non possono fare molto per uno studio. Una posizione non equity non può essere considerata un posto "sicuro". Il concetto è semplice, osserva **Scott A. Westfahl** della Harvard Law School: «Quando la specializzazione di un nonequity partner non è più richiesta dal mercato, la sua permanenza in uno studio non può essere garantita». Insomma, Oltreoceano si discute apertamente della fine dei salary partner. In Italia, invece, il dibattito

cova sotto le ceneri lasciate dall'incendio della crisi. Certo è che anche da noi, il fenomeno è esploso nel corso dell'ultimo decennio. Se si guarda ai primi 30 studi legali per fatturato in Italia, si parla di un esercito di oltre 220 professionisti che negli ultimi sette anni sono passati dallo status di collaboratori (associate o senior associate) a quello di soci salariati.

Il rapporto tra questa categoria e i partner equity si attesta a 1,4: vale a dire che nei primi trenta studi attivi in Italia (per fatturato) c'è un socio salary ogni 1,4 partner equity.

Il costo di questa particolare figura professionale per gli studi in cui sono presenti, secondo una stima elaborata da *Mag by legalcommunity.it* è pari a circa il 5% del fatturato. Un dato sostenibile? Non è facile da capire. Fatto sta che molte realtà cominciano a chiedere ai loro

salary partner di entrare nell'equity. E, sorpresa delle sorprese, in tanti stanno rispondendo di «no». Come si spiega? Secondo le voci raccolte si tratta di una diffusa avversione al rischio tra i giovani professionisti, a cui si aggiunge una profonda sfiducia rispetto alle prospettive di guadagno che, in tempi di magra, possono essere sensibilmente inferiori rispetto a quelle di un salary.

Per certi versi, sembra il mondo alla rovescia. Eppure, come conferma un sondaggio svolto recentemente dallo studio Eversheds sui giovani avvocati (23-40 anni), il 39% ritiene obsoleto l'attuale modello di partnership. Addirittura, uno su tre, tra i legali d'età compresa tra 26 e 30 anni, non si pone come obiettivo quello di diventare partner.

Ma se si punta a un incarico a sei cifre da contract attorney c'è il rischio di non avere più un futuro in un'associazione professionale. Chiedete a mister Owens. 



è lieta di invitarLa alla tavola rotonda

# PROCESSO ALL'AVVOCATURA

Giovedì 27 marzo • ore 17,30 • Sala Auditorium • La Scala Studio Legale • Via Correggio, 43 • Milano

Una professione essenziale per la garanzia dei diritti dei cittadini?  
O la causa principale del cattivo funzionamento della macchina della Giustizia italiana?

**AVVOCATI SUL BANCO DEGLI IMPUTATI**

**Paolo Giuggioli**

Presidente Ordine degli Avvocati di Milano

**Nicola Marino**

Presidente Oua

**Modera**

**Nicola Di Molfetta**

Direttore Legalcommunity.it

**Alessandro De Nicola**

Senior Partner Orrick, Herrington & Sutcliffe

**Giuseppe La Scala**

Partner La Scala Studio Legale

**Giovanni Lega**

Presidente ASLA (Associazione Studi Legali Associati)

Per informazioni e iscrizioni:  
[www.legalcommunity.it](http://www.legalcommunity.it) • sezione eventi

In collaborazione con

**LaScala**

STUDIO LEGALE  
in association with  
Field Fisher Waterhouse



# NON SOCI, MA NOBILI MERCENARI

Parla Raffaele Cavani,  
partner fondatore della  
boutique Munari Cavani: «Un  
salary partner è anzitutto  
un eccellente tecnico e  
dovrebbe essere capace di  
proporsi al mercato come un  
contractor indipendente».

**C'**è ancora posto per i salary partner nel mercato italiano? Per **Raffaele Cavani**, socio fondatore dello studio Munari Cavani, la risposta è affermativa. Purché cambi la percezione che questi professionisti hanno di loro stessi.

Primo, sostiene l'avvocato che assieme ad **Alessandro Munari** guida una realtà che nel 2013 ha realizzato un giro d'affari di 4,2 milioni di euro con 3 soci e 6 collaboratori, «basta con il chiamarli soci». Secondo, anche se privi di clienti «devono imparare a "vendersi" come liberi professionisti, dotati di un asset specifico (una elevatissima preparazione tecnica) che renda chiaro il loro valore». Considerarli un puro costo, a detta di Cavani, che in passato ha lavorato per Cleary Gottlieb, Texas Instrument e poi è stato tra i soci dello studio d'Urso Munari Gatti, è «una visione miope».

Ma l'affermazione dell'orgoglio salary non è a costo zero. Passa attraverso un inevitabile salto culturale, del quale questi stessi professionisti devono essere autori. Non tanto per rivendicare uno status di soci che non gli appartiene, ma per farsi accettare come una sorta di nobili "mercenari" del diritto.

### **Il socio salariato è un socio vero?**

Il socio equity non è uno stipendiato: guadagna solo se lo studio ha un utile a fine anno. Il salary partner o contract o service, invece, ha una retribuzione di base garantita a cui si può aggiungere un bonus a fine anno.

### **Quindi quella di salary partner è una condizione protetta...**

Certo, essere un equity partner comporta correre un rischio: ovvero doversi fare carico di un anno di magra e portare a casa zero euro. Di contro, quando le cose vanno bene, ovviamente

l'accettazione del rischio di impresa paga.



### **Perché un giovane avvocato su tre, oggi, non vuole diventare equity?**

Quando ho iniziato la professione, c'era una diffusa consapevolezza e accettazione che le cose potevano andare bene o male. Ma non c'era motivo di pensare che le cose potessero non funzionare; forse c'era una maggiore propensione al rischio, o all'investimento su se stessi, o semplicemente alla speranza.

### **E non esistevano i soci salary, ovvero senza clienti?**

In verità, i soci senza clienti c'erano anche allora. Erano, solitamente, fidi collaboratori che avevano trascorso la loro intera vita professionale al fianco di un *dominus* che li ricompensava assegnando loro una piccola quota dello studio. Ma erano altri tempi e questa figura nasceva in un altro contesto di mercato.

|||||

**QUANDO HO INIZIATO LA PROFESSIONE, C'ERA UNA DIFFUSA CONSAPEVOLEZZA E ACCETTAZIONE CHE LE COSE POTEVANO ANDARE BENE O MALE... FORSE C'ERA UNA MAGGIORE PROPENSIONE AL RISCHIO, O ALL'INVESTIMENTO SU SE STESSI, O SEMPLICEMENTE ALLA SPERANZA.**

|||||

### **Qual è la differenza principale?**

Oggi non è raro che si rinunci all'essere equity partner perché c'è una propensione al rischio più modesta, forse anche come effetto delle difficili contingenze che viviamo. Mi sembra un peccato, il rischio è di rinunciare a priori a tentare di essere all'altezza delle proprie ambizioni.

### **Un esempio?**

La preoccupazione più grande è: come faccio a procurarmi dei clienti? E cosa succede se non ci riesco?

### **Lei come ha fatto?**

Per caso, come molti. Il mio primo cliente mi è arrivato tramite l'università. C'era una piccola azienda del modenese con un problema di concorrenza. Per risolverlo si era rivolta alla facoltà di Legge del capoluogo. Lì eravamo in quattro ad occuparci di queste cose; io stavo finendo la mia tesi. Era estate, gli altri tre erano in

vacanza. E io ebbi il mio primo incarico.



### **Cose che non accadono più?**

Certo che possono accadere, e a quanto ne so fortunatamente accadono. Ma credo che il tema sia quello delle eccessive aspettative iniziali.

### **In che senso?**

Nel senso che la mia sensazione è che i giovani colleghi che si affacciano alla cosiddetta avvocatura d'affari pensino da subito ai "grandi clienti". Mentre un professionista che comincia, secondo me, dovrebbe essere fiero di partire dal bottegaio che ha sotto casa.

### **E non lo fanno?**

Un giovane avvocato non deve solo sperare che un grosso cliente investa sul suo presunto talento. Ma deve avere il coraggio di investire, lui per primo, sulle

potenzialità future di un assistito. Del resto, Bill Gates ha cominciato in un garage e di lì ha creato una delle più grandi corporation del mondo.

### **Pensi che beffa rinunciare a seguire un Bill Gates dei giorni nostri...**

Se guardi ai clienti start up, le opportunità si moltiplicano. Se pensi solo al club dei big 5, la sensazione di non farcela è inevitabile e forse giustificata.

### **È la cultura del tutto e subito e che domina?**

Da sempre la pazienza è merce rara tra i giovani avvocati. Ma non è solo questo.

### **Dica...**

Noto a volte un atteggiamento fatalistico, in linea con i tempi. E anche questo forse spinge tanti a preoccuparsi soprattutto di conservare un reddito fisso.

### **Ecco perché, potendo scegliere, si inizia a preferire una partnership protetta?**

Sì. Anche se non si può parlare di un salary partner (o contract o service partner come anche vengono chiamati) considerandoli dei soci.

### **Perché?**

Perché di fatto non lo sono. Sono in una condizione che talvolta può essere paradossale. Non hanno rischio d'impresa. E in alcuni anni e in determinate circostanze possono arrivare a guadagnare più, ad esempio, di un equity con un lockstep basso.

### **Sono soci mancati?**

No, non penso che un salary partner sia un socio mancato, almeno non in una accezione deteriore della definizione. Credo sia e dovrebbe essere altro, e che comunque altra dovrebbe essere



la sua collocazione nell'organico di uno studio legale.

### Ossia?

Un salary partner è anzitutto un eccellente tecnico. O dovrebbe esserlo, o sempre più diventarlo se crede in se stesso. Il suo "prezzo" (ossia il compenso che concorda con il suo cliente unico, vale a dire lo studio per cui lavora) dovrebbe essere comunque determinato da dinamiche di mercato. Il tutto ovviamente in una ottica di reciproca lealtà e correttezza professionale, ma non necessariamente in quella della stabilità di lungo periodo.

### Quindi, una specie di nobile mercenario?

E' una bella definizione sintetica, ma a patto di valorizzarne il senso etico, e la correttezza comportamentale durante l'esecuzione del mandato. Diciamo un *contractor* delle idee che

|||||

**MA IL  
PORTAFOGLIO  
CLIENTI NON È  
TUTTO. IL SOCIO  
DI UNO STUDIO  
È ANCHE UN  
PROFESSIONISTA  
CHE INVESTE SUI  
COLLEGGI PIÙ  
GIOVANI. LI AIUTA  
A CRESCERE,  
A DIVENTARE  
AUTONOMI...**

|||||

contribuisce alla circolazione delle intelligenze e alla effervescenza del mercato.



### Con buona pace della fedeltà al dominus o all'insegna dello studio...

Una fedeltà puntiforme: d'altra parte, mi pare piuttosto *naïf* pretendere una vera *affectio societatis* da chi, di fatto, socio non è.

### Quindi, parliamo di uno specialista che non vende un business case ma anzitutto la capacità di assistere al meglio i clienti di uno studio con determinate esigenze legali, insomma...

A quel punto dovrebbe essere capace di proporsi al migliore offerente come un *contractor* indipendente. Mentre credo che in molti abbiano un atteggiamento remissivo perché a volte tendono a sentirsi degli equity mancati e rischiano di essere percepiti come un puro costo della struttura. Il

che a mio giudizio è una visione miope e che non contribuisce a valorizzare lo spirito di iniziativa e di autostima di molti ottimi professionisti.

### **È una scelta che trova legittima?**

Non esprimo un giudizio di valore. Un professionista può scegliere di non diventare mai un equity perché non ha voglia o intenzione di farsi carico del rischio d'impresa con tutto quello che comporta.

### **E magari perché non ha clienti...**

Certo. Ma il portafoglio clienti non è tutto. Il socio di uno studio è anche un professionista che investe sui colleghi più giovani. Li aiuta a crescere, a diventare autonomi. Cura i rapporti con

la clientela esistente; si occupa (o dovrebbe occuparsi) del bene comune della propria ditta. Certo, non tutti possono avere voglia o il temperamento per farlo. Io stesso, agli inizi, non pensavo che ne avrei avuto le caratteristiche.

### **E poi cosa è successo?**

Si cresce, e se si ha la fortuna di trovare colleghi più esperti che sono disposti a investire



© Sergey Nivens - Fotolia.com

su di noi, le responsabilità diventano un onore più che un onere. Io questa fortuna l'ho avuta; e oggi mi piace pensare di poter costruire un progetto professionale solido dove i miei colleghi possano crescere.

### **C'è un futuro per i salary partner in questo mercato?**

I salary partner hanno un futuro se finalmente imparano a "vendersi" come liberi professionisti dotati di un asset specifico, una elevatissima preparazione tecnica in determinati ambiti di specializzazione, che renda chiaro il loro valore.

### **Quindi, qualche rischio devono cominciare comunque a prenderselo?**

Inevitabile. Se non ci fosse una ragionata propensione al rischio, in tutti i campi, la Terra sarebbe ancora piatta. 🌐



The logo for K&L GATES, featuring the text "K&L GATES" in white, bold, sans-serif capital letters centered within a dark blue square.

**K&L GATES**

K&L Gates – Studio Legale Associato  
piazza San Marco 1 – 20121 Milano  
Tel: +39 02 3030 291  
Fax: +39 02 3030 2933  
infomilano@klgates.com  
**www.klgates.com**

## Connessi con il mondo

K&L Gates offre consulenza innovativa e di qualità per le questioni legali più complesse, ovunque esse abbiano luogo. Grazie alla nostra estesa piattaforma internazionale di 48 uffici sparsi in quattro continenti, i nostri oltre 2.000 avvocati sono pronti ad aiutarvi a raggiungere gli obiettivi globali della vostra impresa.

Le principali aree di attività sono:

- Societario e commerciale
- Finanza di progetto
- Servizi finanziari
- Contenzioso e arbitrati
- Diritto amministrativo
- Real Estate
- Diritto bancario
- Ristrutturazioni e procedure concorsuali



# LA VERITÀ, PER FAVORE, SUGLI AVVOCATI

**Quanti dei luoghi comuni sugli avvocati sono fondati? Cosa c'è di vero nelle tesi di chi addita questa categoria professionale come una casta? E cosa, invece, è palesemente falso? *Mag by legalcommunity.it* ha deciso di provare a fare chiarezza sui miti e le leggende che circondano la corporazione più discussa d'Italia. E che da settimane protesta contro una politica distante e distratta.**

**A**vvocati in trincea. Gli albi scoppiano. I redditi calano. La politica è sempre più lontana. E l'opinione pubblica sembra non avere alcuna pietà per una categoria che continua a essere puntualmente additata come la responsabile del cattivo funzionamento della Giustizia. [Basti pensare all'ultimo attacco "firmato" Davide Serra.](#)

La base della professione non ci sta più a subire passivamente quello che, a torto o a ragione,

viene definito un gioco al massacro. E così a febbraio è cominciata la stagione delle iniziative eclatanti. La prima linea è in Sardegna. Qui, l'[11 febbraio è partito uno sciopero a oltranza](#) di cui si è fatto promotore l'Ordine di Cagliari, presieduto da **Ettore Atzori**, e a cui hanno aderito i Coa di Lanusei, Oristano e Tempio. Stop alle udienze civili, penali, amministrative e tributarie. Il ritorno in aula? Non è previsto. Almeno fino a che «non saranno manifestati da parte del Ministro della Giustizia e del Governo segni concreti di voler instaurare un confronto ed una concertazione con gli Organi Istituzionali e politici dell'Avvocatura sulle riforme ed i temi della Giustizia».

Inutile dire che, con la crisi di governo aperta dal voto di sfiducia nei confronti di **Enrico Letta** al termine della direzione Pd il 13 febbraio, è facile immaginare che la protesta sarda, a cui la stampa nazionale ha riservato una visibilità minima, potrebbe restare a lungo inascoltata.

A poco, del resto, è servito lo sciopero nazionale proclamato dall'Oua dal 18 al 20 febbraio, con tanto di manifestazione conclusiva a Roma con la consueta marcia tra i palazzi del potere.



Davide Serra

Le priorità sono altre. A cominciare dalla costituzione di un nuovo esecutivo.

Anche perché, occuparsi di avvocati rischia di essere molto impopolare. È facile ricordare le critiche subite dal governo Monti che, nell'ultimo giorno utile della propria legislatura ha ottenuto l'approvazione della riforma forense. Non c'erano urgenze più rilevanti? Si disse. Il punto è questo. L'avvocatura e i suoi problemi non

sono un tema politicamente vincente nel Paese.

Nonostante in Italia ci sia un avvocato in ogni famiglia, o quasi.

Perché? Molto incide la fama che circonda la corporazione, fatta di miti e leggende non sempre fondati. *Mag by legalcommunity.it* ha provato a capire quanto ci sia di vero in questi luoghi comuni e quanto no. 🌐



## GLI AVVOCATI ITALIANI SONO TROPPI?

Le toghe italiane sono 233.852. Dopo anni di incertezza sul numero, finalmente, le istituzioni forensi hanno prodotto un dato. Ma cosa significa? Difficile dirlo in senso assoluto. Allora proviamo a guardare il rapporto con il numero di cittadini. In Italia abbiamo un avvocato ogni 255 abitanti. Ma ogni regione fa storia a sé. In Calabria c'è un legale ogni 150 abitanti. In Valle d'Aosta, invece, ce n'è uno ogni 1.719.



## L'ITALIA È IL PAESE PIÙ TOGATO D'EUROPA?

Qui non si scappa. Parlano le cifre. Da noi, come detto, c'è un avvocato ogni 255 abitanti. In Spagna, la media è di uno ogni 260. In Gran Bretagna, c'è un legale ogni 360 abitanti. In Germania un *rechtsanwalt* ogni 512 cittadini. Per non parlare della sempre tanto invocata Francia dove *les avocats* sono addirittura 1 ogni 1.222 abitanti. Anche se le facoltà di legge pullulano d'iscritti (200.000). E 8 su 10 vogliono diventare avvocati.



## TANTI AVVOCATI, TANTE CAUSE?

Tanti avvocati, tante cause. La tentazione di risolvere il quesito con questa semplice equazione è forte. A novembre 2012, la ministra della Giustizia e avvocatessa Paola Severino, ha ricordato che «con 2,8 milioni di cause in ingresso, in primo grado, l'Italia è seconda soltanto alla Russia» nella classifica dei Paesi europei più litigiosi stilata dal rapporto internazionale Cepej. «Questo fenomeno determina un ulteriore intasamento del sistema».



## L'ARRETRATO GIUDIZIARIO È COLPA DEI LEGALI?

Secondo gli ultimi dati del ministero della Giustizia, in Italia ci sono 9 milioni di cause pendenti. Il che, solo nel 2013, ha prodotto un debito finanziario di 387 milioni legato alla «irragionevole durata» dei processi. Per il Cnf, questo arretrato è conseguenza delle 17 modifiche del codice di procedura civile intervenute negli ultimi 7 anni. Uno «tsunami» di norme che ha ingolfato il motore della macchina della Giustizia.



## LIBERALIZZAZIONI: SONO SERVITE A RENDERE PIÙ CELERE LA GIUSTIZIA?

La risposta, al momento, è negativa. Sempre secondo i dati del Cnf, tra il 2005 e il 2011 la durata media dei procedimenti di cognizione ordinaria in primo e secondo anno è aumentata di 2 anni, passando da 5,7 a 7,4 anni. E come se non bastasse, i costi di accesso alla Giustizia (contributo unificato) sono aumentati del 55,6% in primo grado, del 119,15% in appello e del 182,67% in Cassazione.



## GLI AVVOCATI SONO CONTRARI ALL'EVOLUZIONE DELLA PROFESSIONE?

Sicuramente una parte dell'avvocatura non vede di buon occhio le declinazioni di carattere moderno e stampo anglosassone della professione. La creazione delle società di capitali, l'apertura a forme innovative di remunerazione del lavoro, il riconoscimento della qualifica di avvocato ai giuristi d'impresa (in-house), la regolamentazione del ruolo degli avvocati collaboratori e l'introduzione di un contratto sono viste quantomeno con diffidenza.



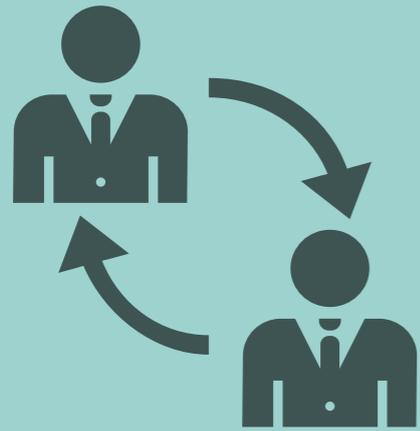
## GLI AVVOCATI SONO UNA CASTA BORGHESE BENESTANTE?

Forse era vero in passato. Nel 1985 gli iscritti agli albi erano 38mila. Oggi, come visto, sono sei volte di più. Il reddito medio degli avvocati tra il 1992 e il 2012 si è abbassato del 20%. Cosa significa in pratica? Che un legale, oggi, ha un reddito medio di circa 44.529 euro. Mentre venti anni fa questa somma era pari a 55.500 euro circa. In Italia ci sono circa 86mila avvocati che non raggiungono i 10.300 euro l'anno.



## GLI AVVOCATI SONO EVASORI FISCALI?

Nel 2011, Altroconsumo ha pubblicato il risultato di un'inchiesta da cui emergeva che il 44% dei cittadini che si erano rivolti a un avvocato nel corso dei 10 anni precedenti non aveva ricevuto alcuna fattura. Il nuovo codice deontologico insiste molto sul dovere di adempimento di ogni onere fiscale, previdenziale, assicurativo, contributivo.



## GLI AVVOCATI SONO UNA CASTA PROTETTA DALLA POLITICA?

Anche nella XVII legislatura, gli avvocati sono la categoria professionale più rappresentata in Parlamento. Ma il loro numero si è ridotto rispetto al recente passato. Nello specifico, a Montecitorio gli avvocati sono 69, vale a dire 15 in meno rispetto alla precedente legislatura. A palazzo Madama sono 38 a fronte di 46. Per ottenere l'approvazione della nuova legge forense (247/2012), la "casta" ci ha messo 79 anni.



## GLI AVVOCATI SONO UNA LOBBY?

Il tempo servito a ottenere la riforma della legge professionale del 1933 basterebbe a rispondere a questa domanda. Gli avvocati sono tanti e divisi. Organizzati in decine di associazioni. Spesso in concorrenza tra loro. Gli stessi vertici nazionali della professione hanno una doppia rappresentanza: istituzionale (Cnf) e politica (Oua). Questa divisione interna alla categoria la rende meno capace di agire come unico gruppo d'interesse.

# PROCESSO ALL'AVVOCATURA

Giovedì 27 marzo • ore 17,30 • Via Correggio, 43 • Milano

Per informazioni ed iscrizioni: [www.legalcommunity.it](http://www.legalcommunity.it) - sezione eventi





ha il piacere di invitarLa  
alla Tavola Rotonda

**Arbitrati e Operazioni di M&A**  
**L'utilizzo del meccanismo degli arbitrati per risolvere  
dispute sorte nelle operazioni di M&A**

**Galileo Pozzoli**  
*(Managing Partner, Curtis )*

**Stefano Azzali**  
*(Segretario Generale)  
(Camera Arbitrale di Milano)*

**Tanya M. Jaeger de Foras**  
*(Vice President and Deputy General Counsel EMEA)  
(Luxottica Group S.p.A.)*

**Oscar Boschetti**  
*(Direttore Affari Legali)  
(Pirelli Tyre S.p.A.)*

**Ian Tully**  
*(Partner, Curtis)*

[www.curtis.com](http://www.curtis.com)

Almaty • Ashgabat • Astana • Buenos Aires • Dubai • Frankfurt • Houston • Istanbul  
London • Mexico City • Milan • Muscat • New York • Paris • Washington, D.C.

## TAVOLA ROTONDA

7 maggio 2014  
h. 12:30 - 14:00 pm

presso  
Curtis, Mallet-Prevost, Colt & Mosle LLP  
Corso Matteotti n. 3,  
Milano

È previsto un *business lunch*

Media Partner



*A causa del numero limitato di posti disponibili,  
si prega cortesemente di confermare la presenza  
alla Sig.ra Ilaria Mondini*

*E-mail: [imondini@curtis.com](mailto:imondini@curtis.com)*

*Tel.: 02 76232001*

# DE NICOLA: «LA CONCORRENZA VA INCORAGGIATA»

Basta con le battaglie di retroguardia. Il presidente dell'*Adam Smith Society* e senior partner di Orrick sprona la categoria: «L'avvocatura è presidio di libertà».

---

«**L**a conservazione dell'esistente ha due vittime designate: l'efficienza dei mercati e gli avvocati stessi». **Alessandro De Nicola**, presidente dell'*Adam Smith Society* e senior partner della sede italiana della law firm americana Orrick, critica il gioco al massacro che si è scatenato contro l'avvocatura ma incita la professione a non respingere il cambiamento e l'evoluzione. E in questa intervista esclusiva a *Mag*



by *legalcommunity.it* afferma: «Bisogna essere meno arroccati nella difesa di quelli che sono falsi privilegi ed in realtà svantaggi per tutti, avvocati e clienti».

### **Per cominciare: l'avvocatura a suo giudizio è davvero un ostacolo alla crescita del paese? Perché?**

Non esagererei. Ci sono moltissimi professionisti e già questo garantisce una certa concorrenza ed in più gli avvocati si trovano a giocare con regole che dipendono solo in parte da loro. Quando si tratta di contribuire a queste regole, però, la prima reazione del CNF (non di tutta l'avvocatura a giudicare dal tanto sostegno che i miei articoli ricevono da colleghi) è di conservare l'esistente se non di tornare al passato.

### **Quanto incide il fatto che la categoria si ostini a limitare al massimo la concorrenza interna?**

Ecco, questa è il vero dramma. Le rappresentanze dell'avvocatura non paiono cogliere che la conservazione dell'esistente ha due vittime designate: l'efficienza dei mercati e gli avvocati stessi. Tralascio tutte le grandi motivazioni etiche di cui vengono ammantate

le posizioni dell'avvocatura: ci si oppone e ci si è opposti a regole e comportamenti tranquillamente accettati da Paesi di grande civiltà giuridica e con un sistema giuridico più efficiente del nostro.

### **Faccia un esempio, per favore...**

Tuttavia, se nel codice deontologico si dice che non si possono prestare servizi professionali a domicilio si dimostra o di non sapersi esprimere bene o di non avere la benché minima idea di come funzionano oggi.

### **E ci si espone alle critiche...**

Si presta il fianco a critiche che possono diventare irridenti: "Certo, Marchionne mi dice di andare da lui per discutere la strategia di una operazione finanziaria e io gli dico: prenda appuntamento con la mia segretaria per una visita in studio". Vorrei che questo non accadesse, sono dispiaciuto che gli avvocati vengano svillaneggiati con tweet tipo quelli del finanziere Serra che poi vengono diffusi per tutta la rete.

### **Cos'è l'avvocatura per un "turboliberista" (come spesso la definiscono) come lei?**

L'avvocatura, nella mia concezione liberale

della società, è prima di ogni altra cosa un presidio di libertà. Quando vedo gli avvocati pakistani in toga sfilare contro leggi restrittive della libertà di opinione, come fanno ora quelli turchi, pensavo che quella fosse l'essenza del mestiere: far rispettare la legge, difendere dagli abusi sia dello Stato che di altri cittadini, rappresentare una coscienza critica.

**Il nuovo codice deontologico fa importanti aperture nella regolamentazione dei rapporti con i clienti. Ma in quelli tra colleghi ribadisce vecchi divieti spesso superati dai comportamenti dei professionisti. Chi penalizza?**

Vengono penalizzati coloro i quali danno un miglior servizio al cliente e si industriano per trovare e creare opportunità di lavoro. Anche il creare opportunità non è disdicevole. Possono esserci migliaia di aziende o milioni di consumatori che stanno correndo rischi o subendo soprusi legali e non se ne rendono conto finché qualcuno non li allerta. Poi è ovvio che se si vuole fare la caricatura del parafanghista che aspetta all'angolo della strada l'incidente per dare il biglietto da visita all'automobilista, beh si entra nella facile retorica della *dignitas* e non se ne esce più.

**Ritiene che all'avvocatura (recentemente definita addirittura un cancro per il Paese) serva un'operazione di riposizionamento reputazionale?**

Intanto la reputazione la si conquista con la bravura degli avvocati e credo che la preparazione e la specializzazione dei professionisti sia in crescita. In secondo luogo credo che bisognerebbe dare l'impressione di essere meno arroccati nella difesa di quelli che sono falsi privilegi ed in realtà svantaggi per tutti, avvocati e clienti. Se penso quante inutili battaglie di retroguardia son state combattute contro il patto di quota lite ed ora che c'è il mondo va avanti tranquillo lo stesso, mi intristisco.

**Le istituzioni forensi e le associazioni lamentano la progressiva proletarizzazione della categoria. A suo giudizio, è possibile far tornare la professione d'avvocato un'attività prospera? Cosa si potrebbe fare?**

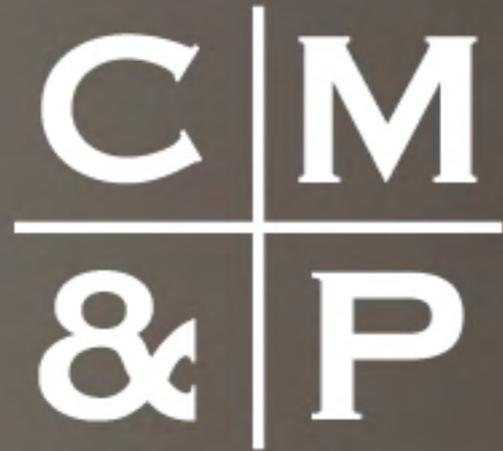
Non vorrei ripetermi ma direi incoraggiare la concorrenza che facilita l'innovazione, anche nelle forme di esercizio della professione: ad esempio, società di capitali e multidisciplinari, se si dimostreranno un modello di business vincente, ci invaderanno lo stesso dalla Gran Bretagna, inutile fare barriere. 🇮🇹

AVVOCATI

AVOCATS

SOLICITORS

ABOGADOS



C A S T A L D I  
M O U R R E  
& P A R T N E R S

MILANO

PARIS



C A S T A L D I  
M O U R R E  
& P A R T N E R S

# D'URSO PAVESI, ENTRO UN MESE LA DECISIONE

Intanto i due studi sono tra i maggiori protagonisti di questo inizio d'anno sul mercato dei servizi legali d'affari. Dal banking all'm&a, passando per il capital markets e il restructuring.

**C'**è chi parla di grande freddo. Chi invece di diplomazie al lavoro. A che punto è il tentativo di fusione tra gli studi legali d'Urso Gatti e Bianchi e Pavesi Gitti Verzoni di cui *Mag by legalcommunity.it* aveva svelato i retroscena nel numero 6 dell'11 novembre 2013? Secondo quanto appreso in ambienti vicini alla situazione, il dialogo tra le parti non si è mai arrestato. Passata la scadenza di fine anno, la necessità di chiudere in tempi rapidissimi l'operazione, da cui potrebbe nascere una realtà con 25 soci e un giro d'affari di 40 milioni di euro, è scemata. Tuttavia, questo non significa che le parti abbiano intenzione di lasciar trascorrere mesi. L'ora delle "decisioni irrevocabili" dovrebbe scattare a marzo. Superato il primo trimestre 2014, infatti, le probabilità che questa unione si faccia si ridurrebbero al lumicino. Intanto, quello a cui si assiste è uno



straordinario attivismo da parte delle due insegne legali. Se d'Urso e Pavesi avessero cominciato il nuovo anno insieme, ne sarebbero stati i protagonisti indiscussi. D'Urso Gatti e Bianchi, per esempio, è al lavoro su quella che potrebbe essere una delle 10 operazioni in assoluto più importanti dell'anno, ovvero la creazione della bad bank per la cartolarizzazione dei crediti difficilmente esigibili di Unicredit e Intesa SanPaolo. Il deal non

sarebbe rilevante solo dal punto di vista del suo valore finanziario, ma avrebbe anche un potenziale effetto di sistema rimettendo in moto l'attività creditizia dei due maggiori istituti del Paese.

### D'URSO GATTI TRA IPO E BAD

**BANK.** Se l'operazione bad bank, però, è circondata per il momento da tante incognite (i lavori sono ancora alla fase preliminare) ci sono altri mandati che lo studio ha portato a termine con successo. Come la quotazione di Ipo Challenger, a cui hanno lavorato i partner **Stefano Valerio** e **Rossella Pappagallo**, confermandosi advisor di riferimento nel mercato delle Spac. Sul fronte delle ristrutturazioni, poi, lo studio ha affiancato l'azienda alimentare Greci nella ristrutturazione del proprio debito e nel contestuale ingresso nel capitale del Fondo



Stefano Valerio

Paladin. Anche in questo caso al deal ha lavorato un team guidato da Valerio. Lo studio, poi, con il socio **Gianni Martoglia**, ha seguito anche l'ingresso del fondo Orlando in La Gardenia.

D'Urso Gatti e Bianchi

fa parte anche del gruppo di studi protagonisti del mercato degli aumenti di capitale delle banche sollecitato dalle pressioni della European banking authority. In particolare, i soci **Luigi Arturo Bianchi**, **Anton Carlo Frau** e **Franco Barucci**, hanno ottenuto il mandato per seguire la ricapitalizzazione da 800 milioni di Carige.

### PAVESI GATTI CON CHARME E

**BANCO POPOLARE.** Anche lo studio Pavesi Gatti Verzoni è stato chiamato all'appello per la

**D'URSO-PAVESI  
PROVE TECNICHE  
DI FUSIONE**

Trattative in corso per l'integrazione tra le due strutture. Sulla carta potrebbe nascere uno studio da 40 milioni di ricavi e 25 soci. Ma ci sono tre nodi da sciogliere: nome, concambio e governance.

**SPIN OFF, IN SEI ANNI PIÙ DI 50 SUPER BOUTIQUE**

Torino, Rossi scioglie l'associazione e va da Pedersoli

Latham & Watkins in luce tra M&A e Capital markets



Angelo Gitti

grande stagione degli aumenti bancari. In questo caso, però, dal Banco Popolare di **Pier Francesco Saviotti** che ha annunciato una ricapitalizzazione da 1,5 miliardi di euro. Lo studio, poi, ha affiancato, con una

squadra guidata da **Carlo Pavesi**, il fondo Charme della famiglia Montezemolo nella cessione (da circa 500 milioni) della partecipazione in Octo Telematics ai russi di Renova. E, come se non bastasse, ha anche assistito, con il socio **Angelo Gitti**, Intesa SanPaolo nell'operazione di conferma delle linee di credito esistenti e concessioni di nuovi finanziamenti ad Alitalia Cai.

Anche per lo studio Pavesi Gitti Verzoni, infine, non è mancato il lavoro sul versante delle ristrutturazioni. Qui, **Gregorio Gitti**, assieme ad Angelo ha affiancato il gruppo Mednav, mentre con **Diego Riva**, il gruppo Cis, in due complesse operazioni di riorganizzazione del debito. 

# ESPRIMI LA TUA PREFERENZA

IP & TMT <sup>2014</sup>  
 Awards

by **legalcommunity**  
 **.it**

# 17.06.2014

# RAYNAUD AND PARTNERS

## STUDIO LEGALE



**Private Equity - M&A**

**Acquisition Finance - Restructuring**

**Structure Finance**

**Derivatives**

**Equity Capital Markets**

**Insurance**

**Real Estate**

**Tax**

**Labour**

**Litigation**

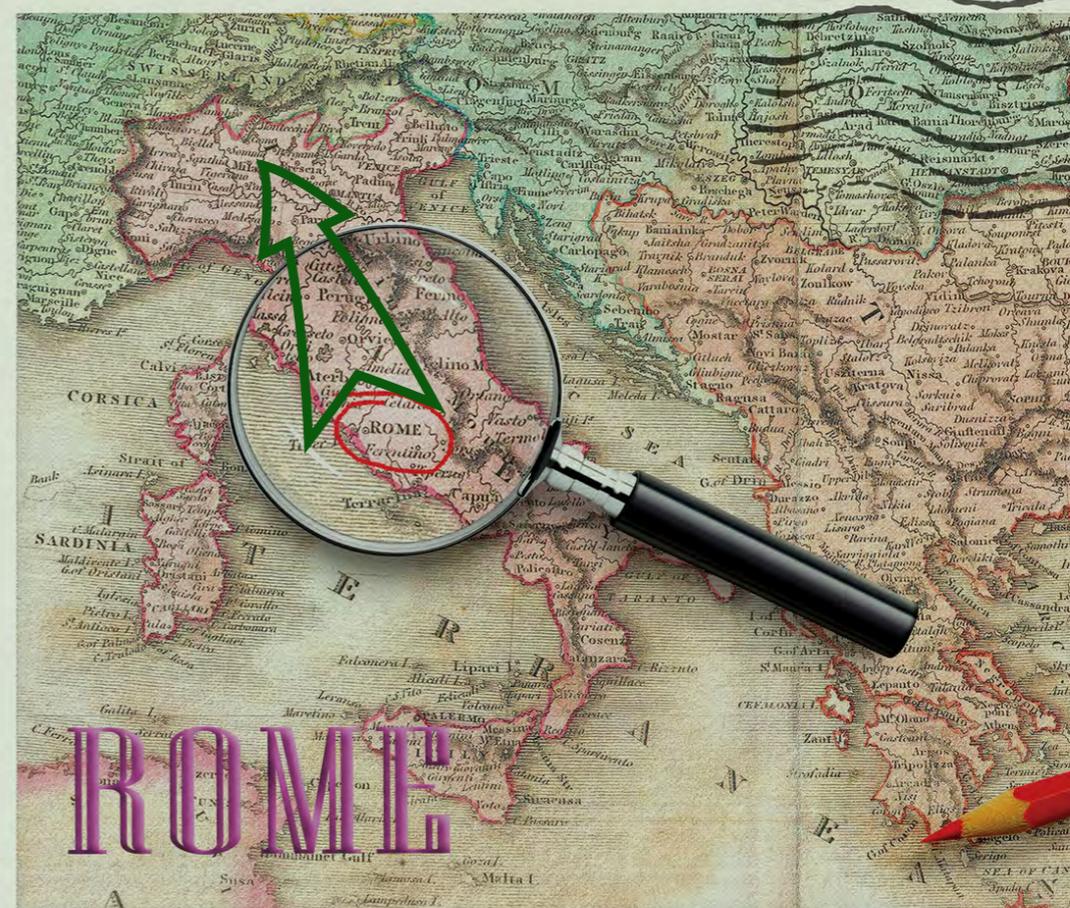
**RAPLEX**

Via Santa Maria Segreta, 6 - 20123 Milano (Italia)  
TEL. +39.02.7217091 - FAX +39.02.72170950/51  
segreteria@raplex.it - www.raplex.it

# AGLI INGLESI PIACE MILANO

Norton Rose Fulbright si appresta a trasferire il Tax nella base meneghina. Nelle settimane scorse era arrivato Mauro. Lo studio si allinea alla strategia seguita in passato da Clifford Chance, Linklaters, Allen & Overy e Freshfields.

**N**orton Rose Fulbright a Roma studio anglo americano guidato in Italia da **Nicolò Juvara**, appare intento a concentrare le proprie forze sempre più sulla sede di Milano. Nelle scorse settimane, infatti, lo studio ha portato nel capoluogo lombardo il socio **Umberto Mauro** con il suo team di banking and finance precedentemente di stanza a



Roma. Nelle prossime settimane potrebbe accadere la stessa cosa al gruppo di fiscalisti guidato dal socio **Andrea Fiorelli**. L'operazione lascerebbe la sede di Roma dello studio con un solo socio all'attivo, ossia, **Stefano**



Nicolò Juvara

**Maria Zappalà**, esperto di project finance, infrastrutture ed energy. Assieme a Zappalà, a dire il vero, la sede di Piazza San Bernardo conta anche sulla presenza di **Andrea Granzotto**, esperto di corporate e litigation, e professionista di elevata seniority.

Sebbene ci sia chi, sul mercato, pensa che questi spostamenti possano preludere alla chiusura della sede romana, fonti dello studio hanno assicurato a *Mag by legalcommunity.it* che gli uffici della capitale resteranno aperti e attivi.

La scelta di concentrare il proprio organico nella base milanese, però, non è stata fatta soltanto da Norton Rose Fulbright.

Il primo a decidere chiaramente di avere a Roma solo una sede di supporto è stato Linklaters. Lo studio guidato da **Andrea Arosio**, dopo il suo rilancio in Italia, ha investito le sue risorse quasi esclusivamente su

Milano dove oggi operano tutti i suoi soci.

Diversa la parabola di Clifford Chance. Lo studio magic circle, aveva esordito in Italia investendo in egual misura sulle sedi di Milano e Roma. Negli anni, tuttavia, la law firm ha concentrato prevalentemente la presenza dei partner nella sede meneghina. Ad oggi, infatti, i soci



Umberto Mauro



© DURIS Guillaume - Fotolia.com

della sede milanese sono 15, mentre a Roma sono di casa soprattutto **Luciano Di Via**, **Aristide Police** e **Giuseppe De Palma**.

Rapporto di uno a due, invece, per i partner delle sedi romana e milanese degli altri magic circle presenti in Italia: Allen & Overy e Freshfields.

Il primo, negli uffici di via Manzoni a Milano conta 8 soci, mentre a Roma opera con i 4 partner **Massimiliano Danusso** e **Silvia D'Alberti**, **Francesco Bonichi** e **Cristiano Tommasi**.

Il secondo, nel capoluogo lombardo ha 10 soci mentre a Roma è attivo con **Fabrizio Arossa**, **Raffaele Lener**, **Tommaso Salonico**, **Luca Ulissi** e **Gian Luca Zampa**.

Più equilibrata la distribuzione dei partner tra la capitale morale e quella politica del Paese nel caso di Hogan Lovells che conta 11 soci a Milano e 8 a Roma. Anche Simmons & Simmons ha un assetto di questo genere con 5 soci a Milano e 5 a Roma. 🌐

# IUSLETTER

L'APP DI AGGIORNAMENTO GIURICO DI CUI NON  
POTRAI PIÙ FARE A MENO

Rassegna stampa quotidiana,  
giurisprudenza commentata  
e la nuovissima sezione **Questions**,  
per avere una risposta alle tue domande!

Scaricala ora gratuitamente  
su Apple Store e Google Play

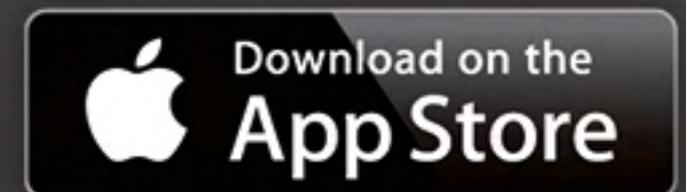
## Iusletter

informazione e aggiornamento giuridico

## LaScala

STUDIO LEGALE

*in association with  
Field Fisher Waterhouse*



e da oggi anche su



# LA MANOVRA TRASVERSALE DI NCTM

Salgono a 24 le aree di attività dello studio con la creazione della practice di Luxury & Fashion. Ai clienti, sempre più spesso, vengono proposti servizi già organizzati e a costo fisso.



© Jazper - Fotolia.com

**D**iamonds are a girl's best friends, cantava la meravigliosa Marilyn Monroe in "Gli uomini preferiscono le bionde". Ma anche agli avvocati non dispiacciono. Così come i bei vestiti o le calzature di lusso o ancora le macchine sportive.

No, non parliamo delle abitudini di acquisto degli avvocati d'affari. Ma delle loro strategie. Infatti, lo scorso 13 febbraio, lo studio Nctm ha inaugurato la practice di Luxury & Fashion. Si tratta di un'area d'attività in cui saranno impegnati dieci professionisti attivi in varie aree del diritto, per offrire un'assistenza trasversale a clienti del settore. Questa practice, la cui guida è stata affidata al lavorista **Michele Bignami**, è la quarta annunciata dallo studio nel corso dell'ultimo anno. E la seconda dall'inizio del 2014. La prima è stata quella dedicata al mercato dei capitali e degli intermediari finanziari a capo della quale c'è uno dei soci fondatori dello studio, vale a dire: **Alberto Toffoletto**. In ambito Luxury & Fashion, lo studio ha seguito recentemente L Capital nell'acquisto del 30% di Vicini spa da Giuseppe Zanotti, e prima ancora nell'acquisizione di Dondup. Sul fronte Ip, invece, Nctm ha fornito assistenza giudiziale in favore di



Michele Bignami



Paolo Montironi

Ermanno Scervino, Nike e Abercrombie & Fitch SA. Mentre in campo lavoristico lo studio ha recentemente agito per Marchon e Chimento.

Per quel che riguarda, invece, l'attività nel mercato dei capitali, Nctm si è occupato della quotazione di Brunello Cucinelli, dell'aumento di capitale di Maire Tecnimont e più di recente delle

quotazioni all'Aim di Net Insurance e Green Power. «L'organizzazione in aree di attività», spiega a *Mag by legalcommunity.it* il senior partner dello studio, **Paolo Montironi**, «consente di dare vita a gruppi di lavoro trasversali basati su una conoscenza condivisa di uno specifico settore».

La creazione di queste aree di attività, dice ancora Montironi, «non è solo conseguenza dell'esistenza di clientela attiva in ciascuno di questi comparti, ma è dettata anche dalla individuazione di settori che, a nostro parere, hanno buone possibilità di sviluppo e

crescita nei prossimi anni». Insomma, non si tratta solo di organizzare meglio il lavoro degli avvocati per la gestione del portafoglio esistente, ma di un approccio strategico al mercato con un chiaro obiettivo di posizionamento: «Farci percepire come i consulenti che conoscono le esigenze delle società attive in un determinato settore e capaci di fornire prodotti "chiavi in mano"». Con questo si intende proporre ai clienti un servizio già organizzato e a un prezzo predeterminato. «Si pensi all'assistenza per l'internazionalizzazione delle pmi: noi siamo in grado di affiancare l'azienda e aiutarla a stabilire la sede degli uffici all'estero, a trovare chi tenga i libri contabili, a fornirle tutto il know how in merito alla fiscalità locale e così via». Ad oggi, sono 24 le aree di attività in cui è organizzato lo studio. 🌐



La sede milanese

IP & TMT 2014  
Awards  
by legalcommunity.it

ESPRIMI LA TUA  
PREFERENZA

17.06.2014

sono lieti di invitarLa alla tavola rotonda

# FLESSIBILITÀ E *SMART WORKING*

Giovedì 5 giugno 2014 • ore 17,30  
Studio Clifford Chance • Piazzetta Bossi, 3 • Milano

In collaborazione con  
**AIDP**  
ASSOCIAZIONE ITALIANA PER  
LA DIREZIONE DEL PERSONALE  
Gruppo Regionale Lombardia

Per informazioni ed iscrizioni:  
[www.legalcommunity.it](http://www.legalcommunity.it) - sezione eventi



# VOLUNTARY DISCLOSURE, ECCO COME PROCEDERE

di antonio tomassini\*



© omnesi - Fotolia.com

**I**l recentissimo DL 4/2014 detta i tempi della voluntary disclosure, ovvero l'ultima chiamata per il rientro dall'estero dei capitali non dichiarati al fisco. Possono aderirvi le persone fisiche, le società semplici e i soggetti equiparati, i trust e gli enti non commerciali (non quindi le società di capitali) che detengono attività patrimoniali e finanziarie all'estero illegalmente, in violazione degli obblighi di monitoraggio fiscale.

Tali contribuenti entro il 30 settembre 2015 dovranno in primis compiere una verifica preliminare circa la convenienza della procedura.

**COSTI E RISCHI.** I punti di attenzione principali sono gli elevati costi per fattispecie evasive recenti e i potenziali risvolti penali. Fatta questa verifica preliminare, occorre



## Ci sono rischi penali per chi aderisce alla voluntary disclosure?

presentare formalmente una richiesta sui modelli messi a punto dall'Agenzia, documentare gli investimenti esteri ai fini della loro tassazione, ricevere notifica degli avvisi di accertamento (o degli atti di adesione, in caso di trattativa) e degli atti di contestazione per sanzioni RW cercando di massimizzare i benefici in termini di riduzioni delle sanzioni e versare nei termini senza

possibilità di rateazione o compensazione. Bisogna poi prendere atto che in ogni caso l'Agenzia sembra tenuta a comunicare alle Procure competenti la conclusione della procedura.

**NON È UNO SCUDO.** Non si tratta di uno scudo fiscale in quanto non è previsto il pagamento di un'imposta straordinaria a forfait per sanare le violazioni passate. Nel caso della voluntary disclosure le imposte sugli eventuali redditi sottratti a tassazione si pagano tutte. I benefici si hanno sul fronte della riduzione delle sanzioni. In particolare con riferimento alle sanzioni relative al quadro RW è stabilita per legge la spettanza della riduzione alla metà. Pertanto le sanzioni irrogabili sono del 1,5% (invece del 3%), se i capitali sono detenuti in Stati white list, e del 3% (invece del 6%), se i capitali sono detenuti in territori black list. Inoltre la norma chiarisce che le sanzioni così determinate (i.e. ridotte alla metà) possono essere ulteriormente ridotte ad 1/3 in caso di definizione agevolata.

**OMESSA DICHIARAZIONE.** Scelta in parte diversa è stata adottata per le sanzioni connesse alla infedele o omessa dichiarazione dei redditi scaturenti da tali attività estere, pari rispettivamente al 100 o al 120 per cento delle imposte non dichiarate. Per queste

non viene prevista la riduzione alla metà per legge (e quindi tale riduzione sarà facoltativa, come avviene nella generalità dei casi), anche se è possibile anche in questo caso la definizione agevolata con il pagamento di 1/6 della sanzione, in caso di acquiescenza all'accertamento, o di 1/3, nel caso in cui le imposte da pagare vengano definite all'esito di un accertamento con adesione.

**SI EVITA L'ACCUSA DI AUTORICICLAGGIO.** Infine gli aspetti penali. La norma contempla l'esclusione della punibilità per l'infedele e l'omessa dichiarazione e la (sola) riduzione alla metà delle pene previste per le fattispecie di frode fiscale. C'è poi la (data per certa) imminente introduzione del reato di autoriciclaggio, che per il principio del favor rei non sarà comunque perseguibile per condotte anteriori alla sua entrata in vigore. Ciò potrebbe rappresentare un incentivo ad aderire alla voluntary.

\* Partner responsabile del dipartimento Tax di DLA Piper in Italia.



© tiero - Fotolia.com

# LA VOLUNTARY DISCLOSURE

Martedì 18 marzo 2014 • ore 17,30 • Milano

Per informazioni ed iscrizioni: [www.legalcommunity.it](http://www.legalcommunity.it) - sezione eventi







**SI PUÒ COMUNICARE  
CON I PROPRI CLIENTI,  
E CON I POTENZIALI,  
SEGNALANDO  
NOVITÀ NORMATIVE,  
COMMENTANDO  
FATTI E SITUAZIONI,  
AGGIORNANDO I  
PROPRI FOLLOWER  
SULLE NOVITÀ DEL  
PROPRIO STUDIO E  
POI PROMUOVENDO  
EVENTI, PUBBLICAZIONI  
E NUOVI ARTICOLI DEL  
PROPRIO SITO.**



permettono interazione sociale tra gli utenti e quindi scambio di informazioni, opinioni, domande e risposte. Il web 2.0 si caratterizza proprio per questa socialità e per il fatto che sono gli stessi utenti che creano i contenuti, di cui altri utenti fruiscono.

I social network, invece, sono una tipologia di social media che permettono di creare reti stabili di connessioni tra utenti, basate su condivisioni di interessi e di professionalità. LinkedIn, Facebook e Google+ sono social network, mentre Twitter e Youtube sono social media.

### **PROFILO PRIVATO E PROFILO PUBBLICO**

Fatta questa distinzione, cerchiamo di capire la differente presenza che è possibile avere su un social network. Spesso sentiamo parlare di "pagine" di Fb o di Google+, di "diario" o "profilo personale" e di "gruppi". Bello, ma che sono?!

La premessa è che su un social network si può avere una presenza come persona fisica (privato), oppure un profilo "pubblico", *come professionista* o impresa. Nel primo caso, si apre un "diario" su Fb (o un profilo privato su Google+) dove metteremo le foto del mare, le torte fatte la domenica e cercheremo i contatti con amici e parenti. Nel secondo caso, e quindi a fini professionali, apriremo invece una "pagina" di Fb o di Google+, quindi un profilo pubblico nostro o del nostro studio.

### **MAI MISCHIARE IL PRIVATO E IL PUBBLICO.**

Se decidete di avere la doppia presenza sullo stesso social, curate bene che i due profili e i relativi contenuti siano distinti. Non è bello, infatti, che un potenziale cliente, che vuole conoscere la vostra attività professionale, si imbatta in tutta la vostra beltade in costume (per alcuni, a dire il vero,

potrebbe anche essere piacevole, ma non per tutti).

## LINKEDIN: IL SOCIAL PROFESSIONALE.

Questo social permette la creazione solo di profili personali, e non di studio. A LinkedIn dovete prestare la massima cura: dovete

esserci e il vostro profilo deve essere completo e aggiornato. LinkedIn è il primo posto dove gli head hunter vanno oggi a cercare nuovi candidati per posizioni professionali anche molto importanti e dove il potenziale cliente, anche dopo avervi conosciuto, va a raccogliere

informazioni sul vostro conto. Alcune regole fondamentali da rispettare sui social network per un uso professionale corretto:

- Curate che i contenuti descrittivi del vostro profilo siano completi.
- Verificate che i contenuti siano aggiornati.
- Controllate che non vi siano errori ortografici.
- Partite indicando per prima l'attività professionale attuale e andate a ritroso cronologicamente a ricostruire il vostro percorso.
- Corredate il profilo di pubblicazioni di cui siete autore, scritti su riviste, video in cui siete relatori a convegni.
- Completate il profilo con una vostra fotografia aggiornata e molto curata nella qualità (niente foto fatte con cellulari, sgranate, poco luminose, o prese da angolazioni strane); il mezzobusto con un'espressione gradevole è



sempre un evergreen.

- Fatevi fare da clienti e conoscenti (meglio se con posizioni professionali importanti) *endorsement*, quindi una sorta di testimonianza sulle vostre qualità professionali.

### **YOUTUBE, L'IMPORTANZA DEL VIDEO**

Spesso il legale sottovaluta l'importanza di avere un proprio canale su Youtube, quando invece la visibilità che ne può derivare è davvero ampia, se ben utilizzato. Per aprire un proprio canale su Youtube è sufficiente avere un account Google e utilizzare le medesime credenziali; inoltre, Youtube si presta ad un'ottima sinergia con il proprio sito Internet di studio: su quest'ultimo possiamo creare una pagina video, che ospiterà i nostri video caricati su Youtube. In tal modo arricchiremo il sito di studio di

|||||

**SE DECIDETE DI AVERE LA DOPPIA PRESENZA SULLO STESSO SOCIAL, CURATE BENE CHE I DUE PROFILI E I RELATIVI CONTENUTI SIANO DISTINTI. NON È BELLO, INFATTI, CHE UN POTENZIALE CLIENTE, CHE VUOLE CONOSCERE LA VOSTRA ATTIVITÀ PROFESSIONALE, SI IMBATTI IN TUTTA LA VOSTRA BELTADE IN COSTUME.**

|||||

risorse multimediali preziose per comunicare in modo efficace con i clienti e nello stesso tempo sfrutteremo la socialità che offre Youtube.

Quali video caricare? Beh, ci sono varie possibilità: video descrittivi della vostra attività (professionali e non fatti in casa), clip video di situazioni in cui siete stati relatori a seminari e convegni, clip video con cui sintetizzate le novità normative della settimana/mese. La raccomandazione è che i video siano brevi nella durata, non più di 3-5 minuti e siano di buona qualità.

### **TWITTER, CANALE DIRETTO CON I FOLLOWER**

Che se ne fa l'avvocato di Twitter? Cosa dire in 140 caratteri? E a chi? Si può comunicare con i propri clienti, e con i potenziali, segnalando novità normative, commentando fatti e situazioni, aggiornando i propri follower sulle novità del proprio studio e poi



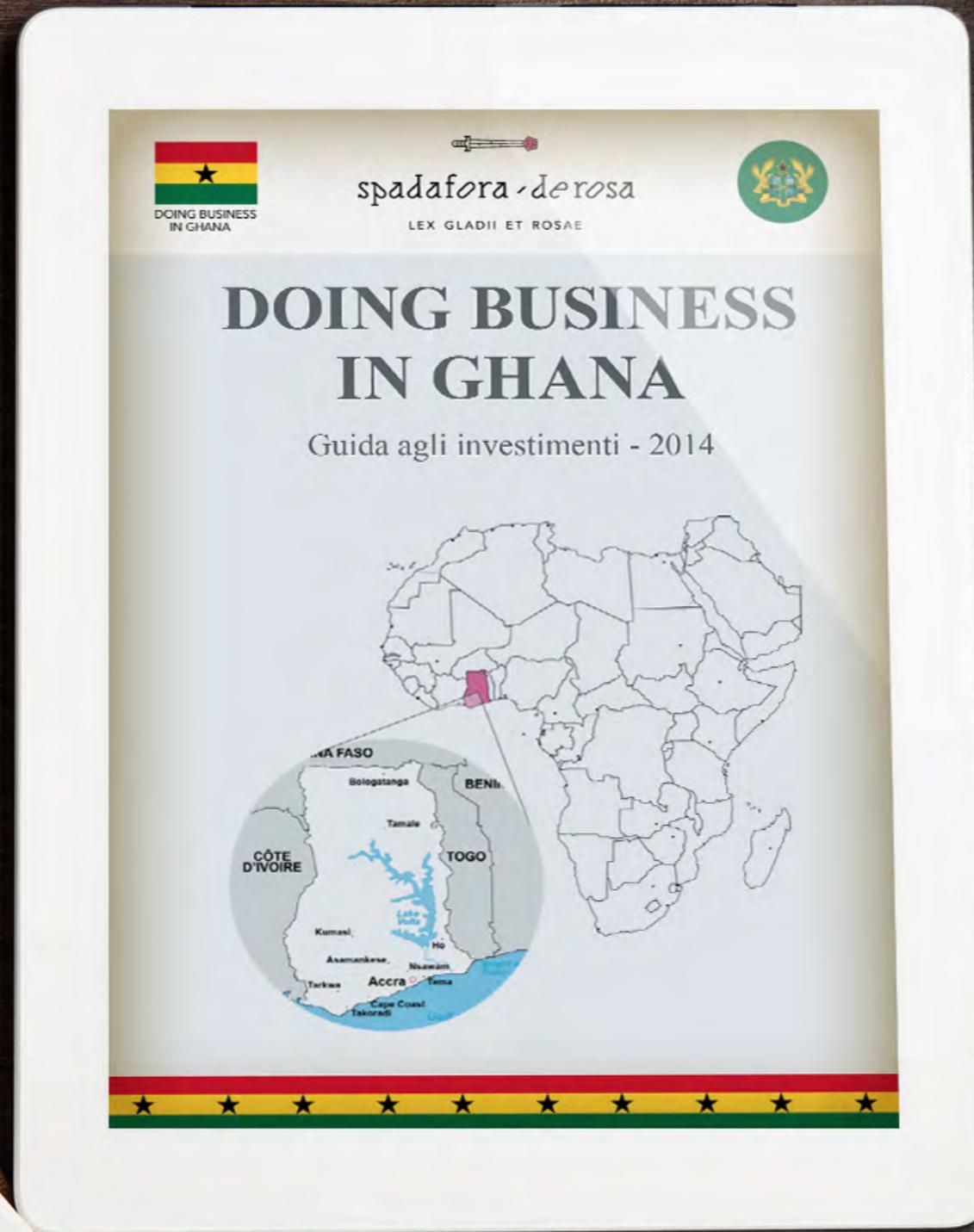
promuovendo eventi, pubblicazioni e nuovi articoli del proprio sito. Su Twitter (dove è possibile avere un profilo individuale o di studio) riceveranno le vostre comunicazioni tutti coloro che vi seguono (i follower, appunto), oppure anche altri a condizione che qualcuno dei vostri follower retwitti il vostro tweet. C'è una terza ipotesi in cui altri che non vi conoscono possono venire a conoscenza dei vostri tweet: se farete precedere le parole-chiave da un simbolo che si chiama hashtag (#) e che permetterà di far finire il vostro tweet nella lista dei risultati di chi sta cercando proprio quella parola. Ad esempio se scrivete #deontologia, troverà il vostro tweet chiunque cercherà su Twitter contenuti mediante la key word #deontologia.

Concludiamo con un'avvertenza: fate attenzione a non cadere nell'errore che, poiché sui social tutto (o quasi) è gratis, allora possiamo anche mettere contenuti distrattamente; ricordate che la viralità del web e l'eternità dei contenuti non perdonano, sono un boomerang incredibile per la brand image che si sta cercando di costruire.

*\*Formatore e Coach specializzato sul target professionisti dell'area legale - [coach@mariocatarozzo.it](mailto:coach@mariocatarozzo.it)*

Collana:  
Country e-books by legalcommunity.it

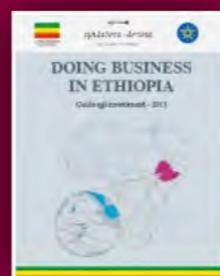
SCARICALO  
GRATUITAMENTE



La presente guida vuole rappresentare un utile strumento per coloro che intendono investire in Ghana, attesa la vasta gamma di settori di investimento ed il forte grado di apertura agli investimenti esteri. In tale prospettiva, attraverso la conoscenza dei principali settori di investimento, del contesto operativo e del quadro istituzionale, la guida intende offrire uno sguardo sintetico, ma, al contempo, chiaro in materia di incentivi agli investimenti con particolare attenzione al quadro normativo e agli aspetti relativi alla disciplina legale e fiscale ghanese, al fine di fornire ai futuri investitori tutti gli strumenti utili alla scelta di sviluppare forme di business in Ghana.

di **Nicola Spadafora**

Spadafora – De Rosa Studio Legale e Tributario



Visita la nostra sezione [LC Library](http://www.legalcommunity.it/lc-library) e scarica gratuitamente i nostri e.book. [www.legalcommunity.it/lc-library](http://www.legalcommunity.it/lc-library)

# LEGAL RECRUITMENT

by legalcommunity.it



La rubrica *Legal Recruitment by legalcommunity.it* registra questa settimana 17 posizioni aperte, segnalate dagli studi legali Mdba di Milano, Nctm (nelle sedi di Milano e Roma), Russo de Rosa Associati e Santa Maria.

Le figure richieste comprendono 6 collaboratori, 3 neo-avvocati, 3 praticanti (abilitati ed esperti) e 5 neo-laureati. Le aree di attività comprendono Diritto assicurativo, giudiziale, lavoro, bancario, tributario, societario M&A e l'attività di recupero crediti.

Per future segnalazioni scrivere a: [mag@legalcommunity.it](mailto:mag@legalcommunity.it)

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

## MDBA

Sede. Milano.

**Posizione aperta 1.** Avvocato di esperienza e capacità di organizzare un gruppo.

**Area di attività.** Assicurativo.

**Numero di professionisti richiesti.** 1.

Sede. Milano.

**Posizione aperta 2.** Neo avvocato e praticante abilitato.

**Area di attività.** Recupero crediti.

**Numero di professionisti richiesti.** 2.

Sede. Milano.

**Posizione aperta 3.** Neo laureato.

**Area di attività.** Giudiziale.

**Numero di professionisti richiesti.** 1.

**Breve descrizione.** Requisiti indispensabili sono la disponibilità a lavorare in gruppo e la motivazione a svolgere la professione forense.

**Riferimenti.** Inviare curriculum a [info@mdba.it](mailto:info@mdba.it) con oggetto: Candidatura legalcommunity.it

## NCTM

Sede. Milano.

**Posizione aperta 1.** Neo-avvocato con esperienza.

**Area di attività.** Lavoro.

**Numero di professionisti richiesti.** 1.

Sede. Milano

**Posizione aperta 2.** Praticante esperto.

**Area di attività.** Bancario.

**Numero di professionisti richiesti.** 1.

**Sede.** Milano.

**Posizione aperta** 3. Neo-laureato.

**Area di attività.** Giudiziale.

**Numero di professionisti richiesti.** 2.

**Sede.** Roma.

**Posizione aperta** 4. Neo-laureato.

**Area di attività.** Giudiziale.

**Numero di professionisti richiesti.** 2.

**Sede.** Roma.

**Posizione aperta** 5. Praticante esperto.

**Area di attività.** Bancario.

**Numero di professionisti richiesti.** 1.

**Breve descrizione.** NCTM seleziona collaboratori con l'esperienza e le competenze nelle aree sopra delineate. Requisiti necessari per tutti i candidati sono un voto di laurea pari o superiore a 105, l'ottima conoscenza della lingua inglese e un'ampia disponibilità al lavoro in team.

**Riferimenti.** I candidati potranno registrare il loro CV al seguente link: <http://www.nctm.it/recruiting/recruiting-cv.php>

## RUSSO DE ROSA

**Sede.** Milano.

**Posizione aperta** 1. Collaboratore.

**Area di attività.** Diritto tributario.

**Numero di professionisti richiesti.** 1.

**Breve descrizione.** Avvocato/dottore commercialista specializzato in Diritto tributario, anni di esperienza 2-5, area di attività: consulenza continuativa, redazione di pareri e contenzioso tributario. Richiesta ottima capacità di scrittura e conoscenza della lingua inglese parlata e scritta.

**Sede.** Milano.

**Posizione aperta** 2. Collaboratore.

**Area di attività.** Diritto tributario.

**Numero di professionisti richiesti.** 1.

**Breve descrizione.** Collaboratore con 2-3 anni di esperienza in primari Studi Professionali. La risorsa si occuperà di consulenza e assistenza, ordinaria e straordinaria, in materia fiscale per società di capitali.

**Sede.** Milano.

**Posizione aperta** 3. Collaboratore.

**Area di attività.** Diritto societario, Diritto tributario, contabilità, M&A.

**Numero di professionisti richiesti.** 1.

**Breve descrizione.** Collaboratore con 3-4 anni di esperienza in primari Studi Professionali. La risorsa si occuperà di consulenza, ordinaria e straordinaria, in materia fiscale, societaria e contabile con riferimento a società di capitali.

**Sede.** Milano.

**Posizione aperta** 4. Collaboratore.

**Area di attività.** Diritto societario, M&A.

**Numero di professionisti richiesti.** 2.

**Breve descrizione.** Praticante avvocato/giovane avvocato. Richiesta ottima conoscenza della lingua inglese parlata e scritta. La conoscenza di una ulteriore lingua straniera e l'attitudine allo studio finalizzata anche alla redazione di pubblicazioni giuridiche verranno valutate positivamente.

## SANTA MARIA

**Sede.** Milano.

**Posizione aperta.** Neo-avvocato con 1-2 anni di esperienza.

**Area di attività.** Diritto societario, Corporate governance, fusioni e acquisizioni.

**Numero di professionisti richiesti.** 1.

**Breve descrizione.** Ottima conoscenza della lingua inglese e dell'inglese legale scritto e parlato. Voto di laurea superiore o uguale ai 108/110.

**Riferimenti.** Inviare curriculum vitae all'indirizzo [santamaria@santalex.com](mailto:santamaria@santalex.com), con oggetto: Candidatura *legalcommunity.it*



 **KREITA**

*ne combiniamo di tutti i colori*

*Graphic Design • Web design • Corporate image  
Editorial design • Advertising • Photo • Print*

# Finance & Tax <sup>2014</sup> Awards



by **legalcommunity**.it

**16 aprile • ore 19.30 • Spazio Polene  
Museo della Scienza e della Tecnologia • Milano**

in collaborazione con



## LA NOSTRA GIURIA

### **CARLO ARTERIA**

Membro del Team di Gestione, Consigliere con delega - Star Capital SGR

### **ALBERTO BAFFA**

Investment Banking - Legal Industry Groups & M&A Corporate Finance, Banca IMI

### **MARCO BAGA**

Responsabile Area Investment Banking, Banca Profilo

### **GIAN PAOLO BAZZANI**

Managing Director, Saxo Bank Italia

### **LAURA BERETTA**

Group Tax Director, Indesit Company

### **CLAUDIO BERRETTI**

Direttore Generale, Tamburi Investment Partners

### **VALERIO CAPIZZI**

Head of Corporate Coverage Italy, ING Bank

### **GIAMPAOLO COREA**

Chief Operating Officer, Heta Asset Resolution (Italy)

### **EMANUELA CRIPPA**

Head of Legal Capital Markets, Crédit Agricole - CIB Milan Branch

### **PAOLA DE MARTINI**

Corporate Governance and Tax Director, Luxottica Group

### **LAURA DEL FAVERO**

Head of Legal & Compliance, Nomura International plc - Italian Branch

### **GIULIO FARAONE**

Tax Director, Davide Campari Milano

### **GAIA M. FRASCHETTI**

Head of Europe Tax, Lego

### **GIANLUCA GRILLINI**

Executive Director, UBS Italia

### **MASSIMO GUARNIERI**

Group Tax Planner, GIVI Holding

### **FRANCESCO MASCIANDARO**

Chief Financial Officer, Gruppo MutuiOnline

### **ANGELO MORETTI**

Amministratore Unico, Servif RR Donnelley

### **STEFANO PIERINI**

Responsabile Finanza, Ferrovie dello Stato Italiane

### **FABRIZIO VEDANA**

Vice Direttore Generale, Unione Fiduciaria

### **SILVIA SARDI**

Tax Director, Fiat Industrial

### **FRANCESCO VELLA**

Legal Capital Markets, Mediobanca