

# PATTO D'ACCIAIO IN BONELLI EREDE PAPPALARDO



## M&A, BIG DEAL CERCASI

Solo due operazioni sopra il miliardo di euro. E appena sei oltre i 400 milioni. Gli studi italiani lavorano di più ma restano ai margini delle acquisizioni a nove zeri. Ecco i protagonisti.



Real estate,  
sale la febbre  
del mattone



Processo all'avvocatura:  
alla professione serve il  
coraggio di guardare al futuro

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

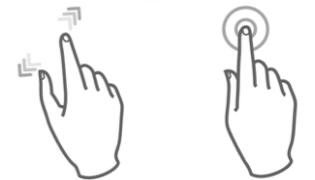
Clicca per tornare alla copertina



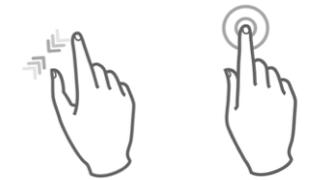
**Scorrimento orizzontale**



**Spread o doppio click per ingrandire**



**Pinch o doppio click per diminuire**



**Click in alto per il menu**



# IL DUMPING CORRE SUL FILO DEL TELEFONO

di nicola di molfetta

«**O**ffresi consulenza telefonica gratuita in attesa di un posto nel panel della società». E pensare che c'è ancora chi crede che il dumping non esiste. Come l'uomo nero o la pignatta d'oro alla fine dell'arcobaleno. Eppure accade che l'aggressività con cui alcuni studi legali cercano di recuperare spazi sul mercato tirando spallate ai concorrenti stia raggiungendo livelli che, letteralmente, imbarazzano la clientela.

Accade infatti che i soci di un'importante insegna del mercato della consulenza d'affari abbiano dato la loro disponibilità per rapidi consulti a distanza, non importa se estemporanei o quotidiani, alla modica cifra di zero euro. «Non ci dovrete niente», si è sentito dire il general counsel della banca a cui è arrivata la "proposta indecente". L'auspicio degli avvocati in questione è che, nel momento in cui l'istituto deciderà di rinnovare il "parco consulenti" con cui normalmente lavora per la gestione e soluzione delle proprie problematiche legali,

il proprio studio si veda riservare un posticino.

Eravamo abituati a sentir parlare di sconti. Avevamo visto offerte in stile prendi due e paghi uno. Ma il lavoro "a gratis" ci mancava. Beh, si dirà, ma si tratta solo di una telefonata... Pensare che qualche anno fa, i partner di questo genere di studi avevano la sfrontatezza e il potere contrattuale di potersi persino permettere di far pagare ai loro sventurati clienti la chiamata per gli auguri di natale. Il punto, però, non è questo.

Si sta assistendo a una corsa ai ribassi senza più esclusione di sconti. Oggi sono gratis le telefonate. Domani saranno gratis i consigli dispensati all'ora del tè. Fino a quando ad essere concessi in cambio di una calorosa pacca sulla spalla saranno le consulenze necessarie alla predisposizione di un contratto o all'esame di un potenziale contenzioso civile.

Qualcuno potrebbe giustificare queste iniziative riconducendole alla voce "marketing". Insomma, si tratterebbe di mosse promozionali. C'è chi compra pagine pubblicitarie sui giornali e chi organizza eventi di gala per affermare il proprio brand e posizionarlo sul mercato. E poi c'è chi impiega le stesse risorse per un'azione mirata alla conquista di uno specifico cliente. Spiace dirlo, ma l'argomento non regge.

Diverso è il caso di chi (e non si tratta certo di "grandi" studi d'affari) offre la prima consulenza gratuita a potenziali nuovi clienti. È una pratica di buon senso che non può che essere elogiata. Anche perché la tariffa per aver solo messo le scarpe sullo zerbino dell'avvocato è sempre apparsa tanto assurda quanto odiosa. Ma qui stiamo parlando di altro. In questo caso c'è uno studio che fa concorrenza sleale. Colpisce i

competitor sotto la cinta. Mette in imbarazzo il cliente facendolo sentire obbligato nei propri confronti e viziando, forse, l'esito del beauty contest su cui si baserà la sua prossima panel review.

Soprattutto, però, un modus operandi di questo tipo rischia di produrre un effetto boomerang pericoloso, anzi letale per l'intero settore. Perché di questo passo verranno meno tutti i punti di riferimento necessari per la valutazione del giusto prezzo a cui acquistare servizi legali. La demolizione del valore del prodotto inoltre potrebbe tradursi anche in quella della credibilità dei suoi fornitori.

Il marketing, con tutto questo, c'entra davvero poco. Qui siamo piuttosto nel campo dell'harakiri. 🍴

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

N. 14 del 07.04.14



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: © Serg Nvns - 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  
 geberle@legalcommunity.it

Per informazioni e pubblicità  
 mag@legalcommunity.it

# 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

### **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



Roma conquista  
la conferenza  
IBA per il 2018 8

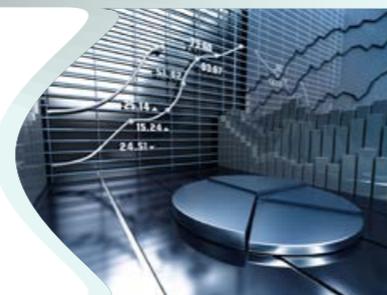
38

Real estate,  
sale la febbre  
del mattone



12

A tutto  
Capital Market



Alla professione  
serve il coraggio  
di guardare  
al futuro 44

44



Il patto d'acciaio  
di Bonelli Erede  
Pappalardo 19

52

Voluntary  
disclosure,  
tre ragioni  
dietro lo stop



26

Corporate,  
Linklaters  
prende  
Fantacchiotti



Un avvocato  
una  
specializzazione 56

56



M&A, big  
deal cercasi 29

60

Studi legali e customer  
satisfaction,  
5 modalità per  
conoscere l'opinione  
dei clienti



# 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



## ROMA CONQUISTA LA CONFERENZA IBA PER IL 2018

**O**biiettivo raggiunto. Per la prima volta nella storia, l'Italia, e Roma in particolare, ospiterà la conferenza annuale dell'Iba, International bar association.

Nel percorso di selezione, cominciato più di tre anni fa, la capitale ha superato la concorrenza di San Pietroburgo, Milano, Manchester e delle finaliste Barcellona e Glasgow.

Questo significa che tra l'ultima settimana di settembre e la prima di ottobre del 2018, nella Capitale arriveranno tra i 5 e i 6mila avvocati da ogni parte del mondo.

Il sindaco di Roma, Ignazio Marino, ha dato il proprio patrocinio all'iniziativa che durerà una settimana e si svolgerà nel nuovo centro congressi dell'Eur, la famosa Nuvola di Fuksas, con la cerimonia di apertura al Palazzo dello Sport. I delegati alloggeranno sia nelle strutture dell'EUR e dintorni (compreso il nuovo hotel La Lama annesso al centro) che nei più classici alberghi del centro di Roma.

Sono previsti una serie di social events, tra i quali una cena di gala il venerdì sera in chiusura del congresso che si svolgerà in una delle classiche locations romane (Villa Miani, Terme di Diocleziano, Caracalla, Villa Medici o Villa Giulia).

Come tradizione, tutti i più grandi studi organizzeranno per i delegati cene o cocktails ed after hours durante tutta la settimana. Da alcuni anni, per sfruttare al mas-

simo ogni possibile slot, sono previsti anche *late night drinks* e colazioni mattutine ad orari spesso improponibili specie dopo lunghe ed alcoliche serate ma "business is business".

Ad essere riusciti a centrare questo obiettivo sono stati un gruppo di avvocati romani guidati da **Claudio Visco**, managing partner di Macchi di Cellere Gangemi, che oggi ricopre anche la carica di vice presidente della Bar Issues Commission ("BIC") che si occupa in particolare dei rapporti con gli Ordini Professionali e le Law Societies che - insieme alle grandi law firm internazionali - sono l'anima dell'Associazione.

Nel 2010, con l'allora presidente dell'Ordine capitolino, **Antonio Conte** e con il presidente del Consiglio nazionale forense, **Guido Alpa**, Visco ha lanciato l'idea. E poi, con l'amico e socio **Stefano Petrecca** oltreché con i colleghi degli studi romani più coinvolti nell'IBA ha costituito un Host Committee del quale fanno parte Macchi di Cellere Gangemi, Gianni Origoni Grippo Cappelli, Nunziante Magrone, Chiomenti, Cleary Gottlieb, Allen&Overy, NCTM, Legance e Ughi Nunziante che, insieme all'Ordine di Roma guidato da **Mauro Vaglio**, hanno offerto, oltre al supporto organizzativo, anche una sponsorizzazione economica dell'evento (circa 50mila euro). 



## CAPPA, DEBUTTA IN PROPRIO DOPO L'ESTATE

**E**rmanno Cappa si mette in proprio. Il progetto professionale si chiama Cappa e Associati e secondo quanto risulta a *legalcommunity.it* dovrebbe vedere la luce subito dopo l'estate. L'avvocato, esperto di diritto bancario, si prepara a mettere insieme una struttura che, in tutto, conterà 7-8 professionisti e che opererà in sinergia con altre associazioni professionali.

In particolare, le aree di attività della boutique dovrebbero essere quelle del penale societario, antiriciclaggio, bancario, compliance e corporate.

Cappa, negli anni passati, è stato of counsel e partner dello studio La Scala dov'era entrato nel 2008. In precedenza ha guidato il team legale in-house della Banca Regionale Europea e per anni ha guidato l'associazione italiana dei giuristi d'impresa, Aigi. 🌐



Ermanno Cappa

## DAFFARRA, ROSSI E DI SALVATORE SI ALLEANO IN DDR TRUST

**N**uova insegna nel mercato dei servizi legali. **Luciano Daffarra**, **Davide Rossi** e **Salvatore di Salvatore** hanno dato vita a Ddr Trust, realtà specializzata in intellectual property, Ict, tax, trust e diritto societario.



Luciano Daffarra

Daffarra, che in passato ha guidato la Motion Picture Association ed è stato segretario generale della Fapav-Federazione anti-pirateria audiovisiva, negli scorsi anni è stato il socio di riferimento di Daffarra & Partners e name partner di Daffarra d'Addio. L'avvocato è esperto di proprietà intellettuale, diritto d'autore e media.

Davide Rossi ha all'attivo numerosi incarichi professionali attualmente in corso presso Enti e Associazioni: Direttore generale di Aires-Confcommercio, vicepresidente CAPI - International Confederation of Authors and Producers, membro del Collegio dei Probiviri AFI-Confindustria, membro del Comitato Anti-Contraffazione presso il ministero Sviluppo economico, membro del Comitato IP della Camera di Commercio USA in Italia e consigliere Giuridico ANSAR - Associazione Nazionale Speaker e Autori Radiofonici.

Infine, Salvatore di Salvatore, ex socio di Lca avvocati e commercialisti d'impresa, successivamente aveva fondato Accomply legal and tax counsel che si occupava di corporate & private properties, Ip, business & real estate properties e litigation. 🌐

## MVL, NUOVA INSEGNA NELL'AMMINISTRATIVO

**N**uova insegna nel mercato della consulenza in ambito amministrativo. Nasce Mvl avvocati associati frutto della sinergia tra una compagine già collaudata e di lunga esperienza, fondata da **Luigi Medugno** nel 1980, e **Francesco Vetrò**, professore di diritto amministrativo con rilevanti esperienze professionali nel settore della regolazione e, nell'ultimo decennio, al fianco del professor **Franco Gaetano Scoca** in importanti vicende contenziose e stragiudiziali.

La nuova struttura coinvolge, unitamente a Medugno e Vetrò, professionisti da sempre operanti nel settore del diritto amministrativo e del diritto civile: **Claudia Molino**, **Letizia Mazzarelli**, **Annalisa Lauteri** e **Federico Freni**, e i più giovani **Matteo Annunziata** e **Simona Barchiesi**.

Mvl opererà negli ambiti più classici degli appalti e delle concessioni (anzitutto in tema di giochi e scommesse), dell'urbanistica, della responsabilità amministrativa, del pubblico impiego non privatizzato, ma anche nel diritto dell'energia, della regolazione ed in quello dello sport. Analoga assistenza è assicurata anche nel settore del diritto civile, in particolare sui temi degli appalti, della concorrenza e del diritto dei consumatori. 🌐



finance community 

COMING  
Soon



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*

# A TUTTO CAPITAL MARKET

Sempre caldo il fronte delle quotazioni. Sei studi sono al lavoro sullo sbarco di Cerved in Borsa. Sul fronte del debito, invece, fioccano le operazioni innovative. Dal primo bond equity linked in ambito editoriale emesso da L'Espresso alla prima emissione di un minibond incentivante siglata da Bomi. Intanto sul fronte M&A si scalda la partita per Indesit.

**P**rosegue il rallentamento dell'attività M&A. Molte operazioni annunciate all'inizio dell'anno sono ancora in corso. Non si arresta, invece, la corsa del capital markets sia sul fronte equity sia su quello debt. Anzi, in quest'ultimo caso, si vedono operazioni innovative con anche nuovi emittenti che si affacciano al mercato. Molte di queste operazioni coinvolgono anche gli esperti di fiscalità che lavorano sempre più spesso in tandem con i professionisti del diritto finanziario. Segnali di vigore sul versante Ip ed Energy. Mentre torna a crescere anche il Real estate.

## GATTAI PREPARA CERVED PER PIAZZA AFFARI.

Cerved Information Solutions S.p.A., holding direzionale al vertice del Gruppo Cerved, ha presentato la domanda



© Alexandr Milic - Fotolia.com



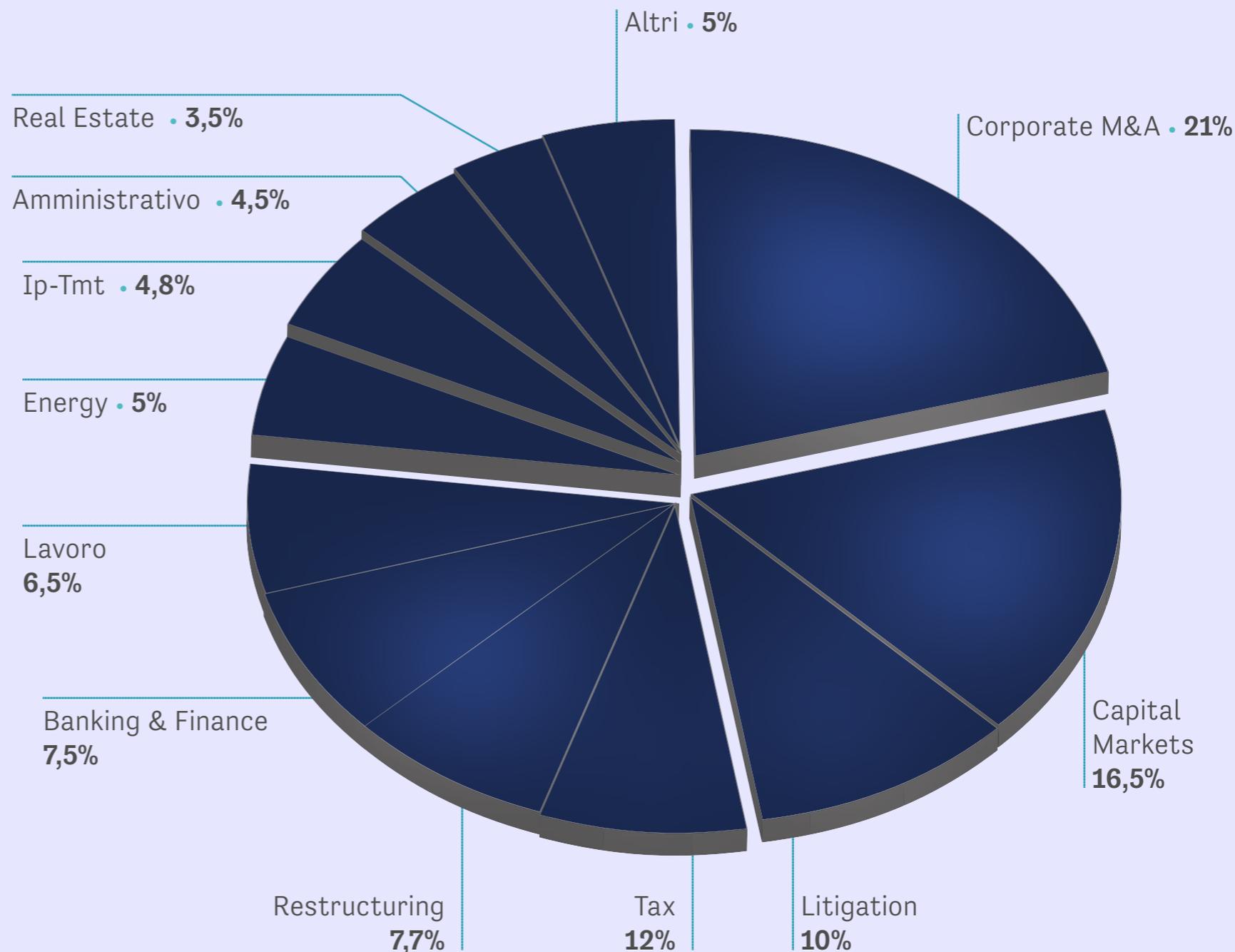
Bruno Gattai

Jeff Lawlis

di ammissione a quotazione delle azioni a Borsa Italiana. Gattai Minoli & Partners è l'advisor legale per i profili di diritto italiano con un team composto dai partner **Bruno Gattai, Nicola Brunetti, Emanuela Ciaffi** e **Cataldo Piccarreta** e dagli associate **Alessandro Dolce, Luigi Pisani, Michele Ventura** e **Claudio Zanda**. Cerved è anche assistita per i profili di diritto statunitense da Latham & Watkins con un team composto da **Antonio Coletti, Jeff Lawlis, Ryan Benedict, Irene Pistotnik** e **Isabella Porchia**. Cerved ha chiesto a Consob l'approvazione e il via libera alla

### I SETTORI CHE TIRANO

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



\* Periodo dal 24 marzo al 6 aprile 2014 • Fonte: legalcommunity.it



Michael Immordino

Luca Rossi

sono stati gli advisor legali per i global coordinators. Per Chiomenti è al lavoro un team guidato dai soci **Carlo Croff** e **Manfredi Vianini Tolomei**, per White & Case, invece, troviamo un team guidato dai partner **Michael Immordino** e **Ferigo Foscari** e include gli associate **Robert Becker** e **Valentino Belgioioso**. Pirola Pennuto Zei & Associati e Facchini Rossi & Soci (Frs) hanno seguito gli aspetti fiscali. Per Frs hanno agito il socio **Luca Rossi**, il senior associate **Giovanni Barbagelata**

pubblicazione del prospetto informativo relativo all'offerta di sottoscrizione e vendita finalizzata alla quotazione. Coordinatori globali dell'offerta saranno Banca Imi, Jp Morgan, Mediobanca e UniCredit, mentre Bnp Paribas, Deutsche Bank e Hsbc saranno i bookrunner. UniCredit sarà anche responsabile del collocamento per l'offerta pubblica, Banca Imi agirà come sponsor e Lazard sarà l'advisor. Chiomenti e White & Case



e l'associate **Valentina Buzzi**. Per Pirola **Stefano Tronconi**, **Francesca Mantegazza** e **Nathalie Brazzelli**.

LA PRACTICE

**Equity capital markets, Tax**

IL DEAL

**Ipo Cerved**

GLI STUDI

**Gattai Minoli & Partners, Latham & Watkins, Chiomenti, White & Case, Facchini Rossi & Soci, Pirola Pennuto Zei**

GLI AVVOCATI

**Bruno Gattai, Nicola Brunetti, Emanuela Ciaffi, Cataldo Piccarreta, Antonio Coletti, Jeff Lawlis, Carlo Croff, Manfredi Vianini Tolomei, Michael Immordino, Ferigo Foscari, Luca Rossi, Stefano Tronconi**

IL VALORE €

**n.d.**

## ALLEN & OVERY PER L'EQUITY LINKED DA COPERTINA DE L'ESPRESSO

Allen & Overy ha assistito il Gruppo Editoriale L'Espresso per il collocamento di un prestito obbligazionario equity-linked per un importo nominale di 100 milioni di Euro. Le obbligazioni avranno una durata di 5 anni e una cedola semestrale a tasso fisso del 2,625% annuo. Il team di Allen & Overy che ha assistito l'emittente riguardante tutti i profili di diritto inglese e italiano è composto dai partner **Craig Byrne** e **Cristiano Tommasi**, coadiuvati dalle associate **Alessandra Pala** e **Sarah Capella** e dal trainee **Gianluca Lecce**. Gli aspetti fiscali dell'emissione sono stati seguiti dal partner **Francesco Bonichi** e dall'associate **Michele Milanese**. Mediobanca e UniCredit hanno agito in qualità di joint bookrunner. Le obbligazioni - dice una nota della società - saranno emesse alla pari con un valore nominale unitario da 100.000 euro, fatto



Craig Byrne

Francesco Bonichi

salvo il caso in cui le stesse siano precedentemente convertite, rimborsate o acquistate e cancellate, saranno rimborsate alla pari il 9 aprile 2019. I titoli pagheranno una cedola semestrale a tasso fisso compresa tra il 2,625% e il 3,375% annuo. Il prestito sarà convertibile in azioni ordinarie subordinatamente all'approvazione, da parte dell'assemblea straordinaria, che si terrà "non più tardi del 31 luglio", di un aumento di capitale con esclusione del diritto di opzione degli azionisti da riservare esclusivamente al servizio della conversione.

LA PRACTICE

**Debt capital markets, Tax**

IL DEAL

**Bond equity linked Gruppo L'Espresso**

GLI STUDI

**Allen & Overy**

GLI AVVOCATI

**Craig Byrne, Cristiano Tommasi, Francesco Bonichi**

IL VALORE €

**100 mln**

## SIMMONS FIRMA IL PRIMO MINIBOND INCENTIVANTE

Simmons & Simmons ha assistito Bomi Italia Spa, multinazionale attiva nel campo della logistica biomedicale e diagnostica e tra le prime società ammesse al programma "Elite" di Borsa

Italiana, nella prima operazione di emissione di un prestito obbligazionario (minibond) "incentivante". Si tratta del primo caso in Italia di emissione di un bond di questa tipologia, ovvero di un prestito obbligazionario che basa i relativi meccanismi di remunerazione e rimborso direttamente all'ammissione a quotazione delle azioni della società su AIM Italia / Mercato Alternativo del Capitale con payout maggiorato e facoltà di rimborso anticipato in caso di mancata

quotazione. L'operazione, del valore di 1,5 milioni, ha inoltre contemplato, contestualmente all'emissione dello strumento obbligazionario e sempre in termini di incentivazione, l'attribuzione di warrant gratuiti esercitabili in caso di ammissione a quotazione della società su AIM Italia / Mercato Alternativo del Capitale ad uno strike price scontato sul prezzo di IPO. Il prestito è stato collocato per il suo intero ammontare e, per la quasi totalità, ad investitori istituzionali.

Il team di Simmons & Simmons che ha seguito l'operazione è stato coordinato dall'avvocato **Augusto Santoro** con l'ausilio di **Alessandro Capogrosso**, ed ha in particolare assistito la società nelle operazioni di strutturazione ed emissione del prestito di complessivi euro 1,5



milioni e della durata di 3 anni, e di ammissione a quotazione dello strumento finanziario sul segmento professionale del mercato ExtraMOT di Borsa Italiana. Il gruppo di Debt Capital Markets di Simmons & Simmons che fa capo all'avvocato **Piergiorgio Leofreddi** aggiunge così un'altra operazione innovativa a quelle con il Tesoro (BTP Italia).

LA PRACTICE

**Debt capital markets**

IL DEAL

**Bond equity linked Bomi Italia Spa**

GLI STUDI

**Simmons & Simmons**

GLI AVVOCATI

**Augusto Santoro**

IL VALORE €

**1,5 mln**



Augusto Santoro



Francesco Gianni

## GIANNI CON FINELDO SELEZIONA I PRETENDENTI PER INDESIT

Si scalda la partita per la vendita di Indesit. Fineldo, la cassaforte della famiglia Merloni, è alla ricerca del potenziale compratore. E secondo quanto appreso da *legalcommunity.it* si è affidata allo studio legale Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners, guidato da **Francesco Gianni**. Lo studio lavora in coppia con la banca d'affari Goldman Sachs per selezionare il pretendente giusto per questo merger



nel settore degli elettrodomestici "bianchi". Secondo quanto riportato da numerose fonti giornalistiche, mai smentite, in corsa per Indesit ci sono Whirlpool, Bosch-Siemens, Arcelik e Haier, oltre alla boutique londinese Ondra. Il prossimo passo, però, dovrebbe essere la selezione dell'advisor finanziario. I nomi che circolano sono Banca Imi (IntesaSanpaolo), JpMorgan e Deutsche Bank. Intanto, lo scorso 21 marzo, il cda di Indesit ha proposto la conversione obbligatoria delle azioni risparmio

in ordinarie nel rapporto di uno a uno. La mossa era attesa dal mercato, in vista di una sempre più probabile operazione di M&A. In un report dello scorso 5 marzo, ad esempio, Kepler Cheuvreux scriveva che le azioni risparmio sarebbero state convertite in ordinarie, presto in vista dell'operazione. 🗞

LA PRACTICE  
**Corporate M&A**

IL DEAL  
**Vendita Indesit**

GLI STUDI  
**Gianni Origoni Grippo Cappelli**

GLI AVVOCATI  
**Francesco Gianni**

IL VALORE €  
**n.d.**

legalcommunity.it



sono lieti di invitarLa alla tavola rotonda

# ANTICORRUZIONE E IMPRESE

Mercoledì 14 maggio 2014 • ore 17,30 • Park Hyatt • Via Tommaso Grossi, 1 • Milano



## Intervengono

**Franco Bonelli** Partner, Bonelli Erede Pappalardo  
**Francesco Centonze** Professore ordinario di diritto penale, Università Cattolica del Sacro Cuore  
**Franco Lagro** Partner, PwC Forensics  
**Gabriella Leonardi** Responsabile Accounting & Reporting, Stryker Italia  
**Massimo Mantovani** General Counsel Legal Affairs Department - Senior Executive Vice President, Eni

## Moderata

**Nicola Di Molfetta** Direttore, *legalcommunity.it*

**È stato richiesto l'accreditamento formativo all'Ordine degli Avvocati di Milano.**

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

# IL PATTO D'ACCIAIO DI BONELLI EREDE PAPPALARDO

Soci vincolati allo studio per tre anni. Penali salatissime per chi lasciasse prima l'associazione. Impegno alla condivisione dei clienti anche da parte dei fondatori che rinviavano la pensione a data da destinarsi. Ecco cosa prevede l'ultima svolta della law firm più potente d'Italia.



**U**n patto d'acciaio. Un vincolo che lega i 57 soci dello studio per tre anni. Nessuno potrà lasciare prima. Salvo pagare una penale da capo giro.

Si fa sul serio in Bonelli Erede Pappalardo. Associazione professionale che anche nel 2013 si è confermata, in base alle stime del *centro ricerche di legalcommunity.it*, il primo studio legale d'Italia per fatturato con 135 milioni di euro (+1,5%).

Si punta a centrare davvero l'obiettivo dell'istituzionalizzazione, entrato nell'agenda dei soci della law firm nel 2011 e riaffermato ufficialmente nell'assemblea che, a maggio 2013, ha varato l'attuazione del piano strategico triennale.

### **NESSUNO SI MUOVE PER TRE ANNI.**

Quando il 4 aprile scorso lo studio ha annunciato la costituzione



del dipartimento di diritto penale ([si veda il box](#)) con l'ingresso di **Francesco Sbisà**, ha colto l'occasione per comunicare al mercato anche l'avvenuta sottoscrizione di un «patto di fedeltà» da parte dei soci.

Cosa è?

Secondo quanto *Mag by legalcommunity.it* ha appurato, si tratta di un accordo che vincola i partner a restare in Bonelli Erede Pappalardo per tre anni. L'impegno è stato sottoscritto da tutti i soci dello studio tranne uno ([Giorgio Fantacchiotti che passa in questi giorni da Linklaters, si veda l'articolo in questo numero di Mag a pagina 26](#)).

In calce al documento, ci sono, quindi le firme dei fondatori **Sergio Erede** e **Franco Bonelli**, così come quelle dei managing partner, **Stefano Simontacchi** e **Marcello Giustiniani** e di tutti i componenti dell'associazione professionale dalla A di **Vittorio Allavena** alla V di **Gianfranco Veneziano**.

## Il commento

# SCOGLI CULTURALI E VINCOLI NECESSARI

Lavorare all'istituzionalizzazione di uno studio legale in Italia è un obiettivo che tante realtà, negli ultimi 10 anni, hanno dichiarato di voler raggiungere; poche hanno seriamente perseguito e ancora meno hanno, sinora, centrato.

Chi ci è arrivato più vicino, a mio personale parere è Nctm che, con scelte rivoluzionarie ha creato la prima vera brand law firm italiana, ossia la prima associazione professionale dove lo studio, come entità, è preminente rispetto ai suoi componenti, in termini di visibilità e accreditamento sul mercato.

Il caso di Nctm, però, ha insegnato quanto ardua possa essere l'impresa di centrare questo obiettivo che, nel caso specifico, è stato "pagato" con numerose uscite di professionisti che hanno messo a dura prova, negli anni passati, la capacità dei soci che restavano di riuscire a mantenere dritta la barra e a continuare lungo la strada decisa.

Oggi da Bonelli Errede Pappalardo si è deciso di fare lo stesso. Ma per evitare di passare attraverso un probabile *tourbillon* di *lateral hire* di soci scontenti o perplessi o refrattari si è deciso di vincolare tutti con un patto.

Era necessario? Sì, perché gli avvocati italiani (tutti) hanno una forma mentis lontana anni luce dalla cultura istituzionale. L'individualismo è connaturato a un modo di esercitare la professione che parte dal singolo avvocato e dalle sue capacità tecniche e relazionali spingendolo a massimizzarle anzitutto per il proprio tornaconto.

E allo scadere dei tre anni cosa accadrà? Scopriremo se l'esperimento è riuscito oppure no. (n.d.m.)



## UNA PENALE BLINDA LA PARTNERSHIP.

Di fatto, per lo studio nato nel 1999 e in cui oggi operano più di 300 professionisti, è giunta l'ora delle cosiddette decisioni irrevocabili.

E' arrivato il momento di contarsi e capire chi vuole davvero lavorare per la realizzazione di un progetto professionale che sta comportando la radicale riorganizzazione della struttura e del suo *modus operandi*. Si pensi solo alla creazione dei focus team per industry (come alta gamma, energy e pharma) e per prodotto (come danno ambientale, arbitrati internazionali e transfer pricing) varata la scorsa estate.

E proprio per non perdere tempo si è deciso di sottoscrivere questo patto di fedeltà che, oltre all'impegno morale a lavorare per la realizzazione degli obiettivi fissati dal piano strategico, prevede anche una penale

economica a carico di chi decida di chiamarsi fuori prima dei tre anni.

### **CHI LASCIA PRIMA, PAGA TANTO.**

L'introduzione della penale è stata indispensabile per evitare che l'accordo si riducesse a un blando gentleman agreement, ossia un patto tra gentiluomini



che una proposta allettante (o come direbbe Robert Redford "indecente") da parte di uno studio concorrente interessato a mettere le mani su uno dei partner avrebbe potuto facilmente far venir meno. Invece, secondo quanto appreso da *Mag by legalcommunity.it*, la somma che un socio "infedele" dovrebbe versare in caso di recesso anticipato è stata congegnata con una formula tale da renderla proibitiva non solo per l'eventuale partner dissidente, ma anche per l'ipotetico studio che pur di mettere a segno il lateral hire valutasse la possibilità di pagarla al posto dell'avvocato. La cifra è calcolata in proporzione agli utili percepiti negli ultimi anni dal singolo socio. Ed è facile immaginare che, più importante è il socio, più alta è la penale.

### **LO STUDIO AL CENTRO.**

Il piano strategico, nelle presentazioni ufficiali, parla di mettere «il cliente al centro di un servizio qualificato e integrato». Questo significa che lo studio punta a offrire un'assistenza quanto più completa possibile ai propri assistiti e a far sì che i soci siano impegnati a che ogni cliente riceva, per qualunque necessità, l'assistenza migliore possibile dal professionista più competente all'interno della law firm.

Si tratta, quindi, di attivare meccanismi che spingano i partner a non tenere i propri clienti per sé,

secondo una tradizionale logica individualistica, ma a sviluppare «un'organizzazione sinergica e integrata».

A ben guardare, quindi, questo approccio non solo mette il cliente al centro, come sottolineano gli statement ufficiali, ma anche e soprattutto lo studio.

Infatti, l'impegno alla condivisione della clientela, assieme all'introduzione di un sistema di remunerazione individuale basato sulla performance dell'intera associazione professionale e non del singolo, dovrebbe consentire di raggiungere l'obiettivo strategico di trasformare il business case del socio nel portafoglio clienti dello studio legale.

Ecco il perché del patto di fedeltà. La sola implementazione di modelli di cross selling e di pratiche operative mirate alla condivisione della clientela non poteva bastare. La letteratura legale è piena di statistiche che mostrano come i tentativi d'istituzionalizzazione basati

## BEP, SUL PENALE, SFIDA LE GRANDI BOUTIQUE

**Francesco Sbisà** è il primo socio penalista dello studio Bonelli Erede Pappalardo (Bep). [Il suo arrivo e la creazione di un dipartimento di penale](#) sono stati sollecitati dal mercato ossia dalle richieste dei clienti che hanno spinto lo studio a valutare l'opportunità di avviare una practice che potesse rafforzare le aree dedite all'anticorruzione, al contenzioso societario, al diritto dell'ambiente o a quello tributario. Ma il dipartimento penale dovrà, come ogni altro all'interno dello studio, avere la capacità di crescere e reggersi sulle proprie gambe e soprattutto di posizionarsi in concorrenza con le boutique dei grandi penalisti italiani. Anni fa, in un'intervista, Sergio Erede dichiarò che Bep non avrebbe aperto al penale a meno che non avesse deciso di dar vita a una squadra che all'interno dello studio non si limitasse a svolgere una funzione ancillare ma si collocasse come practice capace di stare sul mercato in modo autonomo. L'assenza di una domanda specifica e la peculiarità del settore penale, venivano, quindi, indicate come le principali ragioni per le quali lo studio non si lanciava in questa ulteriore sfida. Ora, a quanto pare, lo scenario è cambiato e Bep ha deciso di fare il fatidico passo. C'è da aspettarsi, quindi, che le collaborazioni con i grandi penalisti (da alleva a Mucciarelli) vadano progressivamente a diradarsi e che nel giro di poco, lo studio si posizioni come diretto concorrente di queste realtà. Così come, è più che probabile che l'arrivo di Sbisà non chiuda la campagna acquisti dello studio finalizzata a rafforzare il settore. 🎁



Francesco Sbisà

solo sull'introduzione di best practice di questo tipo abbia esiti fallimentari nel 70-80% dei casi.

### **EREDE E BONELLI RIMANDANO LA PENSIONE.**

E nel caso di Bonelli Erede Pappalardo, il patto di fedeltà serve anche a gestire il passaggio generazionale. Non è un caso che a firmarlo (e c'è chi dice anche a promuoverlo) siano stati pure i fondatori: Sergio Erede e Franco Bonelli.

I due soci erano alla soglia del pensionamento da statuto. Bonelli ha compiuto 75 anni nel 2013. Erede li compirà nel 2015. E le vecchie regole statutarie prevedevano che quella fosse la soglia anagrafica per l'uscita dalla partnership. Un'uscita che, secondo voci di mercato sarebbe potuta costare cara



allo studio, a causa di ventilate mega-liquidazioni dovute ai due avvocati. In realtà, secondo quanto appurato da *Mag by legalcommunity.it*, il "costo" dell'uscita di scena dei due avvocati non avrebbe comportato alcun esborso da parte dello studio. Piuttosto, avrebbe comportato una possibile perdita in termini di relazioni, clienti e fatturato. Ma i soci hanno deciso di rinnovare l'accordo con i fondatori (che in base alla riforma fanno parte di un gruppo di 9 partner remunerati a prescindere dal

risultato annuale) i quali, non solo hanno rimandato la pensione a tempo indeterminato, ma saranno parte attiva nel processo di istituzionalizzazione su cui la gestione Simontacchi-Giustiniani ha deciso di accelerare. Detto altrimenti, anche i clienti di Erede e Bonelli diventeranno parte del business case dello studio. 🗳️



# LABLAW

STUDIO LEGALE  
FAILLA ROTONDI & PARTNERS

## IL LAVORO NON CI FA PAURA

**Risolviamo ogni giorno i vostri problemi di diritto, organizzazione e gestione del lavoro**

Perché siamo un partner competente, flessibile e dinamico con oltre 20 anni di esperienza in ambito nazionale e internazionale. Perché abbiamo oltre 50 professionisti specializzati al vostro servizio che hanno già realizzato migliaia di consulenze e progetti in favore delle aziende. Perché utilizziamo le tecnologie più avanzate e condividiamo le expertise più innovative nell'ambito delle operazioni di outsourcing, ristrutturazione e gestione del personale.

**Perché siamo LABLAW.**

MILANO - ROMA - PADOVA - PESCARA - GENOVA  
[www.lablaw.com](http://www.lablaw.com)



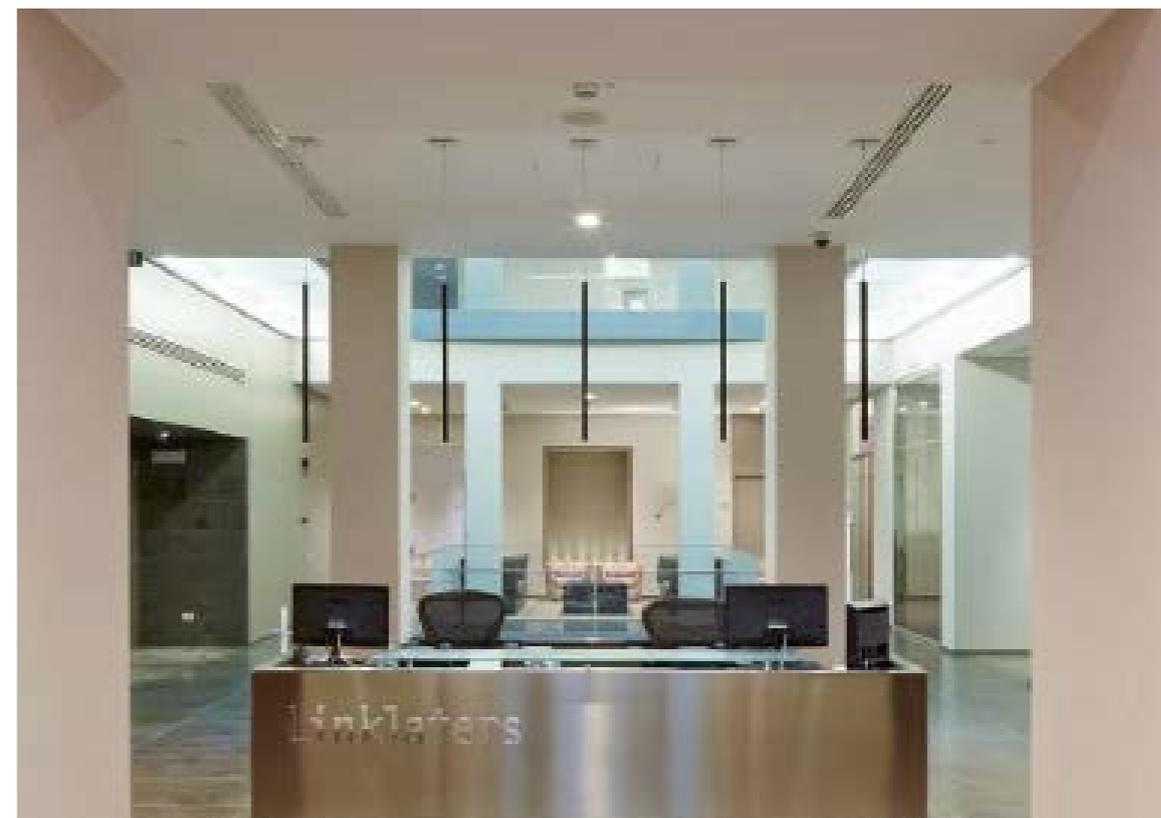
Consulenza aziendale | Relazioni industriali | Ristrutturazione e riorganizzazione aziendale | Contrattualistica e contenzioso del lavoro

# CORPORATE, LINKLATERS PRENDE FANTACCHIOTTI

Lo studio inglese rafforza l'M&A con il socio in arrivo da Bonelli Errede Pappalardo. L'ultimo esercizio si è chiuso con un incremento del fatturato a doppia cifra in Italia.

.....

**C**resce il fatturato. E si allarga la partnership. Linklaters, tra i magic circle presenti in Italia, è lo studio che, dalla sua rifondazione (seguita alla mancata alleanza con il colosso Gianni Origoni Grippo Cappelli) ha gestito con maggiore attenzione la strategia di crescita e di posizionamento mettendo subito da parte le velleità di dare vita a un colosso multidisciplinare con una doppia presenza milanese e romana che nella maggioranza dei casi si



è rilevata più utile a duplicare i costi di struttura che a raddoppiare le occasioni di business nel Paese.

## **RICAVI A 33 MILIONI.**

Lo studio guidato da **Andrea Arosio** ha archiviato il 2013 con un incremento del fatturato stimato da *legalcommunity.it* del 10% circa e quindi con ricavi che si sono attestati a 33 milioni di euro.

Una crescita non scontata in un momento complicato per la congiuntura economica e finanziaria, ma conseguenza della collocazione di mercato che vede la sede italiana della law firm inglese tra gli operatori

più accreditati nel banking & finance e nel capital markets ([si veda il numero 12 di Mag by legalcommunity.it da pagina 28 a 31](#)), nonché tra i primi dieci player nel mercato del corporate m&a per valore delle operazioni seguite nel corso dell'ultimo esercizio con all'attivo 10 deal per un valore complessivo di 6,258 miliardi di euro.



Andrea Arosio

Giorgio Fantacchiotti

Giovanni Pedersoli

### FANTACCHIOTTI LASCIA EREDE.

Un progetto professionale chiaro che continua a rivelarsi attraente per molti professionisti come dimostra l'ultimo lateral hire che lo studio ha messo a segno. Si tratta di **Giorgio Fantacchiotti** che, come anticipato da [legalcommunity.it](#) è entrato nella partnership della law firm dopo 10 anni da socio in Bonelli Erede Pappalardo e, in particolare, 17 al fianco di un mostro sacro dell'avvocatura d'affari italiana come **Sergio Erede**. Non è la prima volta che Linklaters riesce nella difficile impresa di "conquistare" un socio del primo studio italiano. Era già accaduto sei anni fa con l'arrivo di **Luca Picone** che, però, nel 2012 ha lasciato lo studio (assieme all'altro socio **Francesco Stella**) per Hogan Lovells.

### LE OPERAZIONI DEL NUOVO PARTNER.

Fantacchiotti si occupa di M&A, private equity (Chambers lo posiziona in fascia 2) e negli ultimi anni ha seguito diverse operazioni di finanza straordinaria. Tra i deal più recenti in cui è stato impegnato possiamo ricordare la cessione di Tower Light da parte di Ambienta a Generac Holdings, la trattativa di H3g con Telecom

Italia per una possibile integrazione delle compagnie di telecomunicazione e la conclusione della partnership tra Generali e Ppf Group in Europa Centro Orientale.

### CRESCHE LA SQUADRA DI PEDERSOLI.

Con l'arrivo di Fantacchiotti, il dipartimento di corporate mergers and acquisitions guidato da **Giovanni Pedersoli** torna a contare tre soci. Nello stesso anno dell'uscita di Picone e Stella, infatti, lo studio aveva promosso al rango di equity partner **Pietro Belloni** che, in questi anni ha fatto parte del team che ha seguito l'acquisizione di Ducati da parte di Audi, ha affiancato Oaktree nell'acquisto di Eskigel e a dicembre scorso Koenig & Bauer che ha rilevato il 90% di Flexotecnica. La partnership italiana dello studio inglese, dopo la promozione di Belloni nel 2012 non era più cresciuta, né organicamente né per linee esterne. 🏠



STELÉ PERELLI  
STUDIO LEGALE

A MEMBER  
OF BRANDI  
PARTNERS



sono lieti di invitarLa alla tavola rotonda

# INVESTIRE IN BRASILE

Giovedì 22 maggio 2014 • ore 17,30 • Uptown Palace  
Via Santa Sofia, 10 • Milano

## Intervengono\*

**Claudio Berretti** Direttore Generale, Tamburi  
Investment Partners

**Arthur Brandi** Partner, Brandi Partners

**Alessandra Perelli** Partner, Stelè Perelli Studio Legale

**Daniela Stelè** Partner, Stelè Perelli Studio Legale



# M&A BIG DEAL CERCASI

**Solo due operazioni sopra il miliardo.  
E appena sei oltre i 400 milioni.  
Gli studi italiani lavorano di più  
ma restano ai margini  
delle acquisizioni a nove zeri.  
Ecco i protagonisti.**

**G**li studi italiani? Da cercarsi con il lanternino. L'M&A è sempre più internazionale. E, caso strano, le insegne che si aggiudicano i mandati più ricchi sono sempre più spesso quelle di law firm che non hanno nemmeno una presenza diretta in Italia.

La tendenza, già evidenziata [sul numero 2 di Mag by legalcommunity.it](#), emerge con maggiore evidenza se si guarda il risultato dell'attività sul fronte delle fusioni e acquisizioni nel primo trimestre del 2014 che emerge dalle elaborazioni curate da *legalcommunity.it* sui dati di MergerMarket.

Se si considerano i primi 10 studi per valore delle operazioni seguite tra gennaio e marzo 2014 il dato è sconcertante: l'unico italiano presente in classifica è Pavesi Gitti Verzoni che, neanche a dirlo, è decimo. Il computo sale a 4 se si contano anche le sedi italiane di studi internazionali. In questo

caso, nell'elenco rientrano Baker & McKenzie, al primo posto con tre deal per un valore complessivo di 2,907 miliardi di euro; White & Case, al sesto posto grazie a quattro operazioni per un valore totale di 2,2 miliardi; seguito a ruota da Clifford Chance a cui sono ascritti 4 mandati per 2,153 miliardi di euro.

### IL DOPPIO CROLLO RISPETTO AL 2013.

La fotografia dello stesso periodo nel 2013 è totalmente diversa. Nella classifica dei primi 10 studi

legali attivi nell'M&A in Italia tra gennaio e marzo dell'anno scorso, infatti, gli italiani erano uno su due e se nel computo si consideravano anche le law firm internazionali con una presenza diretta nella Penisola, il dato saliva a 8.

Nel confronto con il primo trimestre del 2013 è interessante osservare anche il netto calo del valore delle operazioni ovvero il crollo del numero di big deal presenti sul mercato. A marzo 2013, per esempio,



SE SI CONSIDERANO I PRIMI 10 STUDI PER VALORE DELLE OPERAZIONI SEGUITE TRA GENNAIO E MARZO 2014 IL DATO È SCONCERTANTE: L'UNICO ITALIANO PRESENTE IN CLASSIFICA È PAVESI GITTI VERZONI CHE, NEANCHE A DIRLO, È DECIMO.

## LA CLASSIFICA DEL I TRIMESTRE 2014

Gli studi più attivi nell'M&A per numero di operazioni seguite

Studio legale	Valore dei deal*	Numero di deal
Chiomenti Studio Legale	862	6
NCTM Studio Legale Associato	49	6
d'Urso Gatti e Bianchi - Studio Legale Associato	962	5
Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & Partners	337	5
Allen & Overy LLP	74	5
White & Case LLP	2.200	4
Clifford Chance LLP	2.153	4
Bonelli Erede Pappalardo	649	4
Studio Pedersoli e Associati	399	4
Baker & McKenzie	2.907	3

\* mln di euro - Fonte: Elaborazioni Mag by legalcommunity.it su dati MergerMarket

guidava la classifica per valore delle operazioni di M&A seguite lo studio Bonelli Erede Pappalardo che aveva all'attivo 5 deal per 5,9 miliardi di euro. Mentre quest'anno, la vetta della classifica del primo trimestre, come già osservato, se l'aggiudica Baker & Mckenzie con

2,9 miliardi.

I cosiddetti big deal, ovvero le operazioni da 500 milioni di euro in su, si contano sulle dita di una sola mano. Solo due operazioni. Si tratta dell'acquisizione, ancora in corso di 127 gallerie commerciali di Klepierre da parte di Carrefour

(leggi l'articolo sul ritorno del real estate in questo numero di *Mag by legalcommunity.it*)

e della conquista del rimanente 41,5% di Chrysler da parte di Fiat. In quest'ultimo, ovvero maggiore dei due con i suoi 2,651 miliardi di valore, però, non ha agito alcuno studio Italiano. Nè per Fiat, che si è fatta assistere da Sullivan & Cromwell, né per il gruppo automobilistico di Detroit.



### CHIOMENTI GUIDA LA CLASSIFICA PER VOLUME.

Per avere un'idea più veritiera di chi abbia "fatto" il mercato dell'M&A in Italia nel corso del primo trimestre del 2014, quindi, non resta che analizzare la classifica per numero di operazioni seguite.

Sul podio ci sono Chiomenti, con sei operazioni per 862 milioni di euro, seguito da Nctm con altrettanti deal ma per un valore di

## LA CLASSIFICA DEL I TRIMESTRE 2014

Gli studi più attivi nell'M&A per valore delle operazioni seguite

Studio legale	Valore dei deal*	Numero di deal
Baker & McKenzie	2.907	3
Simpson Thacher & Bartlett LLP	2.861	2
Davis Polk & Wardwell LLP	2.651	1
Skadden Arps Slate Meagher & Flom LLP	2.651	1
Sullivan & Cromwell LLP	2.651	1
White & Case LLP	2.200	4
Clifford Chance LLP	2.153	4
Bredin Prat	2.000	1
Osborne Clarke	2.000	1
Pavesi Gitti Verzoni	1.153	2

\* mln di euro - Fonte: Elaborazioni Mag by legalcommunity.it su dati MergerMarket

49 milioni mentre al terzo posto c'è d'Urso Gatti e Bianchi con 5 deal all'attivo per 962 milioni. Lo studio fondato da **Carlo d'Urso** occupava la stessa posizione anche nel 2013. Ma se il numero di operazioni seguite era più o meno lo stesso (6 anziché 5)

il valore risulta drasticamente sceso: a fronte dei 962 milioni del primo trimestre 2014, nello stesso periodo del 2013 lo studio aveva seguito operazioni per complessivi 4,6 miliardi. Stesso discorso va fatto per Chiomenti. Lo studio guidato da

**Carlo Croff**, registra lo stesso numero di operazioni messe a segno nel primo trimestre 2013. Ciò che risulta profondamente variato è il valore: 862 milioni contro 5,7 miliardi. La new entry sul podio di gennaio-marzo 2014 è Nctm, che nello stesso periodo dell'anno precedente, invece, si era piazzata al 23esimo posto con due operazioni.



### SOLO IL RIASSETTO PIRELLI SOPRA QUOTA 500.

Tra i primi tre studi in classifica, d'Urso Gatti è quello che ha seguito le operazioni di maggior valore. Sul risultato incide in modo particolare il riassetto della catena di controllo di Pirelli. D'Urso Gatti e Bianchi ha affiancato, con **Francesco Gatti** e **Gianni Martoglia**, Intesa SanPaolo e Unicredit nella cessione delle



quote rispettivamente detenute in Lauro61 ai russi di Rosneft che hanno rilevato il 13,1% della Bicocca con un investimento complessivo di 748 milioni. L'operazione ha visto il coinvolgimento anche di Pavesi Gitti Verzoni al fianco di Clessidra, il private equity di Claudio Sposito, che è uscito dalla partita e dello studio legale Chiomenti che ha affiancato Marco Tronchetti Provera. Come noto gli studi d'Urso e Pavesi sono intenti da mesi in una trattativa per sondare l'opportunità di una fusione. Se fossero stati insieme, al termine di questo primo trimestre, avrebbero avuto all'attivo 6 operazioni per un valore totale di 1,367 miliardi, sempre che questo non si fosse rivelato un problema nell'intercettare l'incarico

degli ex soci di Lauro61 come, invece, sono riusciti a fare stando separati.



### CONTINUA LA CORSA DI BAKER & MCKENZIE.

Pavesi Gitti Verzoni è tra gli studi che si caratterizzano per un alto rapporto tra volume e valore dell'attività. Ancora meglio, però, ha fatto in questo inizio d'anno la base italiana di Baker & McKenzie che conferma il periodo di grande rilancio che sta attraversando da almeno due anni. Lo studio, infatti, secondo i dati a disposizione ha all'attivo tre operazioni. Ma nessuna di queste ha un valore inferiore ai 400 milioni. Oltre ad aver affiancato Carrefour nell'acquisizione di 127 gallerie commerciali

da Klepierre per circa 2 miliardi, lo studio ha agito con Haworth nell'acquisizione, per 497 milioni, di Poltrona Frau ed ha seguito la vendita dell'80% di Nuova Castelli a Charterhouse.

Baker ha fatto meglio anche dei grandi nazionali che, al fianco dei big deal hanno anche seguito operazioni di piccolo cabotaggio. Per esempio, Chiomenti ha seguito tanto la vendita, per conto di Unipol, del portafoglio danni della Milano Assicurazioni ad Allianz, per 440 milioni; quanto l'acquisizione del Boscolo Palace Hotel da parte di Millenium Hotels, per 66 milioni. Stesso discorso per Bonelli: con Charme nella cessione di Poltrona Frau, ma anche con Dompe nella vendita, per 10 milioni, di Amgen Dompe ad Amgen Inc.



Mario Ortu



Bruno Gattai



Francesco Sciaudone



Carlo d'Urso

### TESTA A TESTA GRIMALDI GATTAI.

Nel 2013 ci sono state anche alcune insegne legali che hanno fatto il loro debutto nell'M&A che conta. Come Orisngher Ortu, che dopo l'ingresso di **Mario Ortu** e **Nicola Barra Caracciolo**, arrivati da Freshfields, ha allargato stabilmente il proprio raggio d'azione oltre i confini dell'Ip. E infatti, in questo inizio di stagione, lo studio fondato da Mario Ortu, ha portato a casa tre deal per 46 milioni. Lo studio ha assistito Fox International nella cessione di The History Channel

agli italiani di A&E, ma anche il gruppo Fini nell'acquisizione di Greci industria alimentare.

Altra boutique che ormai non può più essere considerata nel novero delle debuttanti è Gattai Minoli. Lo

studio, nel primo trimestre 2014, ha all'attivo due operazioni, per 210 milioni di euro. La più rilevante? Quella in cui ha assistito uno dei grandi azionisti di Versace nella cessione di una quota del gruppo a Blackstone. Rispetto agli ex soci, ora in Grimaldi, lo studio di **Bruno Gattai** ha un'operazione in più. Ma il valore del deal su cui ha agito lo studio Grimaldi è superiore: 223 milioni. Si tratta dell'acquisizione di Amga da parte di Hera a cui hanno lavorato **Francesco Sciaudone** e **Francesca Neri**, assieme ai legali di LS Lexjus Sinacta, **Gianluigi Serafini** e **Silvia Frattesi**. 



# IL CORTO CIRCUITO CHE SEGNA L'M&A

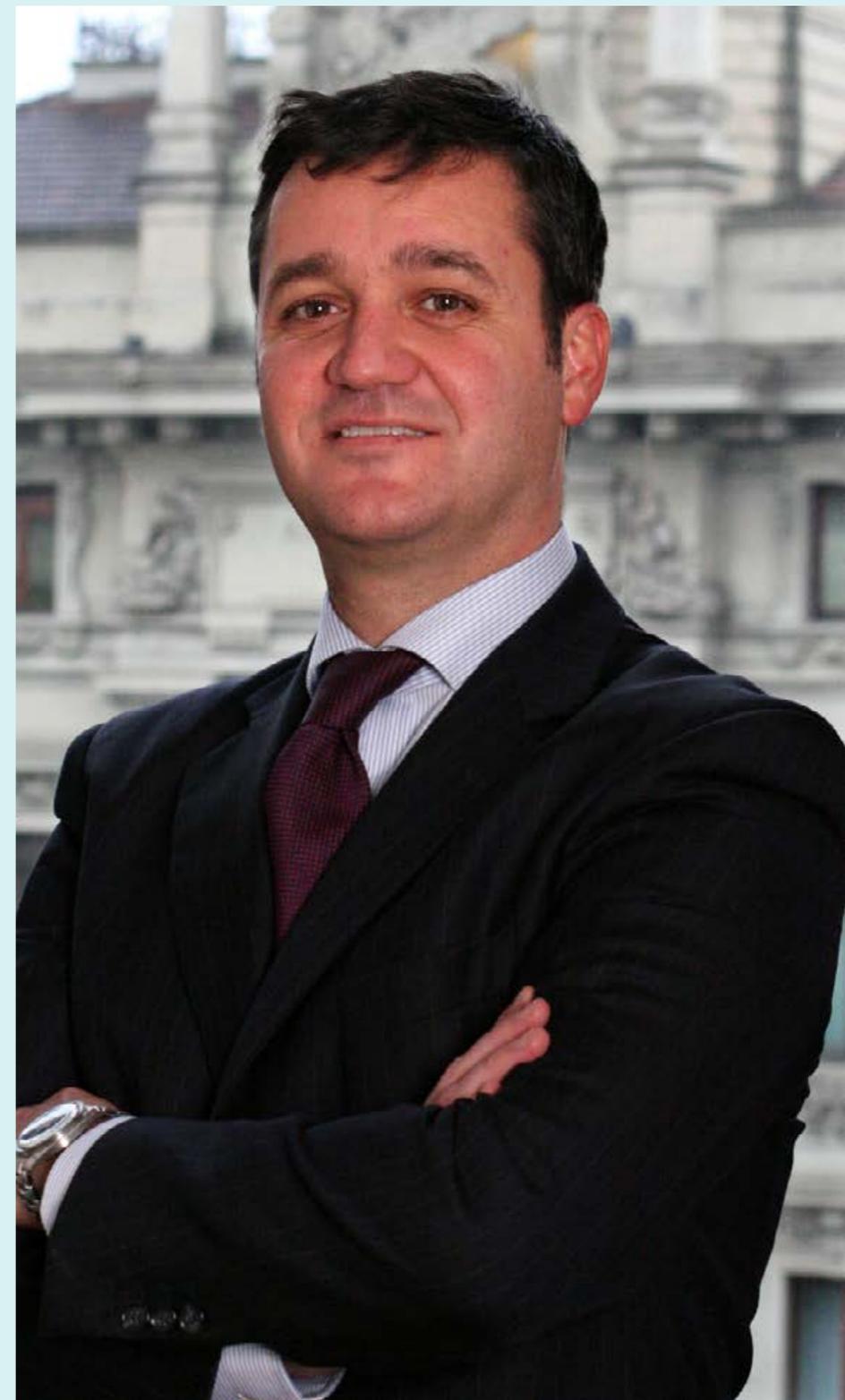
Parla Guerra (Dla Piper): «Ecco quali sono le conseguenze della riduzione del numero e del valore delle operazioni in cui è coinvolta l'Italia».

**D**la Piper è lo studio legale alle prese con una delle operazioni di M&A più importanti dell'anno: la possibile acquisizione di Alitalia Cai da parte della compagnia aerea di Abu Dhabi, Etihad. *Mag by legalcommunity.it* ha incontrato **Goffredo Guerra**, partner responsabile del dipartimento Corporate dello studio anglo americano, per discutere della crescente internazionalizzazione del settore, della riduzione del numero

dei big deal e delle conseguenze che il fenomeno sta avendo su chi opera in Italia.

## **L'M&A diventa sempre più un'attività cross border, cosa significa per i consulenti legali?**

Significa che occorre avere la struttura o i rapporti per gestire un'operazione su più giurisdizioni, assicurando il medesimo livello di qualità e dando evidenza al cliente di avere a che fare con un'unica squadra.



## E questo cosa comporta?

Ciò comporta che, oltre ad avere capacità tecniche, il consulente legale deve avere ancora maggiori attitudini alla gestione di una squadra. Inoltre, il legale che funge da punto di riferimento per il cliente dovrà avere una maggiore comprensione delle problematiche legali emerse in giurisdizioni straniere, sia per descriverle in maniera esauriente al cliente sia per gestirle nell'ambito della documentazione contrattuale.



## In Italia i cosiddetti big deal latitano. Le operazioni più grosse raggiungono al massimo il miliardo, ma sono sempre più rare. Cosa significa per la redditività delle practice di Corporate M&A?

Io farei un discorso più generale: è stata la riduzione generale dei deal che ha portato ad una maggiore competizione tra studi legali

della quale hanno beneficiato i clienti che hanno ottenuto un generale abbassamento delle fee per le operazioni di M&A. Tale riduzione è stata esacerbata dal decremento del valore dei deal, che

ha una duplice conseguenza.

### Dica...

Primo, i clienti guardano alle fee anche in relazione al valore del deal e quindi si aspettano di pagare meno per deal più piccoli, a prescindere dalla loro complessità. Secondo, anche gli studi che in passato non avrebbero concorso per deal "mid cap" ora partecipano alla selezione per operazioni di valore inferiore.

### Molti studi internazionali coprono l'Italia senza nemmeno avere una sede stabile. Crede che questo

## possa spingere alla ritirata degli operatori attualmente presenti?

No, la presenza in Italia è fondamentale per potere essere dei player attivi e riconosciuti. E' possibile gestire operazioni "spot" senza una presenza fissa ma alla lunga diviene impossibile coprire in maniera continuativa il mercato senza avere validi professionisti in Italia.

## Sul piano quantitativo, gli studi italiani hanno ancora la fetta di mercato più consistente: perché?

Secondo me ciò deriva dalla continuità della loro presenza sul mercato e con livelli qualitativi elevati. Alcuni studi stranieri che hanno inizialmente aperto in Italia hanno successivamente ridotto il loro ambito di intervento. Poi c'è l'esperienza di chi come noi, arrivati e cresciuti in un secondo momento, si è affermato. Gli studi italiani sono stati sempre presenti e quindi un punto di riferimento costante per le imprese ed anche per gli studi stranieri non affiliati. 

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**

# REAL ESTATE, SALE LA FEBBRE DEL MATTONI

Non solo ristrutturazioni. Si riaccende l'interesse verso le property company, con capitali in arrivo dall'estero. Ecco le più importanti operazioni e gli avvocati che le stanno seguendo.



**T**oh, chi si rivede: il real estate. Dopo anni di pressoché totale silenzio, l'industria del mattone torna ad animare l'attività degli avvocati d'affari italiani. Il 2014 si è aperto con un vero e proprio exploit di questo comparto che non solo annovera la più importante (sotto il profilo del valore) operazione di M&A finora registrata, ma ha visto riaccendersi l'interesse per le società d'investimento, con tanto di battaglie legali per la loro conquista.

## 2 MILIARDI PER LE GALLERIE KLEPIERRE.

Sul versante acquisizioni, a fine gennaio, un consorzio guidato da Carrefour Sa ha siglato un *memorandum of understanding* per rilevare da Klepierre Sa 127 gallerie commerciali tra Francia (57), Italia (7) e Spagna (63). L'operazione, che dovrebbe essere perfezionata entro la prima metà del 2014, prevede un investimento di 1,8

© alphasprint - Fotolia.com



Paolo Rulli



Laura Quintavalla



Guida Petraroli

miliardi in equity e 900 milioni in debito. Un deal complesso, cross border, che ha visto scendere in campo numerose insegne legali, anche italiane. Clifford Chance con **Paolo Rulli** ed **Ivana Magistrelli** per i profili legali e Baker & McKenzie con **Alberto Pregaglia** per i profili fiscali, stanno assistendo gli acquirenti. Mentre, con i venditori, c'è Osborne Clarke, con **Simone Monesi** e **Laura Quintavalla** per i profili legali, e Fantozzi & Associati, con **Guido Petraroli**, **Maurizio Busecchian** e **Carlo Sallustio** per quelli fiscali.

## ALTRI ACQUISTI IN GALLERIAIA.

Sempre in tema di centri commerciali, poi, va ricordata l'assistenza fornita da Dla Piper a CBRE Global Investors nella cessione dell'intero capitale della società proprietaria della

galleria del Centro Commerciale Carrefour di Limbiate, completata a fine 2013, a un gruppo assicurativo straniero per un valore di circa 140 milioni di euro. Lo studio anglo americano ha schierato **Francesco De Blasio**, partner responsabile del team real estate della sede di Roma, assieme a **Milena Linguanti**, senior associate. Mentre gli aspetti fiscali sono stati curati da **Mara Vanzetta** e **Massimiliano di Maria** dello studio Maffeis

Vanzetta.

Per l'acquirente, invece, ha agito un team di avvocati di Freshfields Bruckhaus Deringer composto da **Marzio Longo** e **Carlo Merisio**, rispettivamente socio e senior associate del gruppo real estate, nonché da **Vittorio Salvadori** di Wiesenhoff, socio e **Fabio Balza**, senior associate, entrambi del gruppo tax.

## DISFIDA FRANCESE PER RISANAMENTO.

Ma senza dubbio la partita più avvincente di questo inizio anno



Francesco De Blasio



Mara Vanzetta



Marzio Longo

è quella che si sta giocando su Risanamento. Tutto è cominciato con la conquista da parte di Chelsfield/The Olayan Group, affiancato da **Luca Arnaboldi** di Carnelutti, del portafoglio di nove immobili parigini del gruppo guidato da **Claudio Calabi** per 1,225 miliardi di euro. Nell'operazione (che dovrebbe produrre una plusvalenza civilistica di 100 milioni e consolidata di oltre 280 milioni) Risanamento è stata assistita dallo studio Bonelli Erede Pappalardo con il socio **Eliana Catalano**. L'operazione, però, ha aperto una breccia per il tentativo



Luca Arnaboldi



Eliana Catalano



dell'ex patron di Risanamento, **Luigi Zunino**, da tempo interessato a riconquistare il controllo della property company da lui stesso fondata. L'immobiliarista, assistito da **Alberto Maffei Alberti** socio e fondatore dello studio Maffei Alberti e **Giuseppe Schiuma**, per il tramite di Sistema Holding, ha impugnato la delibera del consiglio di amministrazione di Risanamento del 23 gennaio, in cui il board aveva dato semaforo verde alla cessione degli immobili parigini al fondo Chelsfield. Questa impugnazione, tuttavia, è stata ritirata. È seguita da un altro ricorso, firmato sempre da Schiuma, per la sospensione

della delibera del consiglio di amministrazione di Risanamento del 13 marzo sulla cessione degli immobili francesi. Il cda, a questo punto, ha incaricato della propria difesa lo studio Lombardi Molinari e l'avvocato **Vincenzo Mariconda** che hanno ottenuto dal Tribunale di Milano il rigetto della istanza di Zunino. Ma la parola fine alla travagliata cessione degli immobili parigini a Chelsfield/The Olayan Group non può ancora essere pronunciata. Il 7 aprile il cda di Risanamento ha accettato la proposta di Zunino per l'acquisto di due immobili di Parigi se anche Chelsfield dovesse essere d'accordo.



Maurizio Delfino



Domenico Fanuele



Lorenzo Piccardi

## SOROS METTE UN PIEDE IN IGD.

Decisamente meno turbolenta è stata l'incursione del magnate americano **George Soros** che ha conquistato il 5% di IGD Siiq (controllata dalle Coop), tramite il fondo Quantum Strategic Partners. IGD, affiancata da **Enrico Giordano** di Chiomenti, ha venduto al fondo di Soros, assistito da **Maurizio Delfino** di Delfino Willkie Farr & Gallagher, il 3,15% di azioni proprie il 28 febbraio, giorno in cui anche Unicoop Tirreno, secondo azionista di Igd dopo Coop Adriatica (43,6%), ha ceduto al fondo una parte della sua quota

scendendo dal 14,9% al 13,1% del capitale. L'operazione, del valore di circa 20 milioni, ha fatto molto discutere più che altro per l'apparente contraddizione insita in un "matrimonio" societario tra una realtà espressione

della cultura cooperativa italiana e il braccio finanziario di uno dei più grandi capitalisti americani. Al di là delle suggestioni socioeconomiche, tuttavia, l'operazione Soros è servita a dare visibilità a IGD alla vigilia di un road show europeo in cui la società (con investimenti concentrati soprattutto in centri commerciali) cercherà di attrarre nuovi investitori.

## BLACKSTONE CI RIPROVA CON ATLANTIC1.

Intanto, dopo aver messo le mani sugli immobili di Rcs, incluso lo storico palazzo del Corriere della Sera in via Solferino a Milano, il private equity americano Blackstone ha lanciato un'Opa sul fondo immobiliare Atlantic 1, gestito da Idea Fimit con un'offerta che presenta un 20% di premio per la clientela retail.

L'obiettivo sono asset immobiliari per un valore complessivo di 600 milioni, tra cui c'è anche il Palazzo dell'Informazione, sempre nel capoluogo lombardo. A giocare la partita, sul piano legale, per



conto di Blackstone sono stati Shearman & Sterling, con un team guidato dal managing partner in Italia **Domenico Fanuele**, lo studio Carbonetti e Simpson Thacher di New York. Advisor fiscale, invece, lo studio Tremonti Vitali Romagnoli Piccardi, con il socio **Lorenzo Piccardi**.

L'operazione sembrava destinata a chiudersi senza successo. L'offerta, partita il 13 marzo, era stata fiaccata dalla bocciatura del prezzo da parte del consiglio d'amministrazione di Idea Fimit assistito dallo studio Bonelli Erede Pappalardo con un team di

professionisti composto dal socio **Alessandro Balp**, dall'of counsel **Mauro Cusmai** e dall'associate **Riccardo Salerno**. Poi però Blackstone ha accresciuto il corrispettivo di offerta e ha cominciato a ricevere adesioni dagli istituzionali. L'offerta si chiude l'11 aprile.

### **CATELLA RAFFORZA LA PARTNERSHIP CON HINES.**

Nel frattempo, **Manfredi Catella** ha deciso di rafforzare la propria partnership con Hines in Italia. L'immobiliarista, assistito da

**Davide Braghini** di Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners e dallo studio Maisto per gli aspetti fiscali ha aumentato dal 10% al 28,87% la propria partecipazione in Hines Italia Sgr. La società, tra le altre cose, ha in portafoglio



il progetto Porta Nuova a Milano (2 miliardi di valore) che, a maggio 2013 ha visto l'ingresso come investitore della Qatar Investment Authority che ha messo le mani sul 40% del progetto.

Nell'ambito dell'operazione, Hines e i fondi Porta nuova sono stati assistiti dal solito Braghini con **Sara Poetto** e **Alessandro Carra**. I partner mediorientali, invece, sono stati affiancati da Shearman & Sterling con **Domenico Fanuele**, **Emanuele Trucco** e **Gianni Cirelli**. Gli aspetti fiscali dell'operazione, invece, sono stati rispettivamente seguiti da Maisto e Tremonti Vitali Romagnoli Piccardi. 🏠



Alessandro Balp



Davide Braghini



Sara Poetto

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



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





# ALLA PROFESSIONE SERVE IL CORAGGIO DI GUARDARE AL FUTURO



**N**essuna sentenza, ma un'analisi approfondita dei problemi e delle loro possibili soluzioni. Sul banco degli imputati improvvisato il 27 marzo nell'auditorium dello studio legale La Scala di Milano è salita l'avvocatura per il primo "processo" a una categoria professionale. L'accusa? Essere tra le zavorre più pesanti per lo sviluppo del Sistema Paese. La difesa? Essere una componente essenziale per l'esistenza stessa dello Stato di diritto. In un dibattito di oltre due ore, **Paolo Giuggioli**, Presidente dell'Ordine degli Avvocati di Milano, **Maria Grazia Bosco**, Vice Presidente dell'OUA (Organismo Unitario Avvocatura Italiana), **Imma**



**Troianiello**, Componente del cda della *Cassa Forense*, **Alessandro De Nicola**, senior partner di *Orrick*, **Giuseppe La Scala**, partner fondatore di *La Scala Studio Legale*, **Giovanni Lega**, presidente dell'ASLA (Associazione Studi Legali Associati) e **Claudio Visco**, componente del Progetto Studi Associati del *Consiglio dell'Ordine di Roma* hanno discusso di professione forense e avvocati. Un universo variegato, lacerato da molte contraddizioni, bisognoso di ritrovare una nuova identità.

Formazione, selezione e innovazione. Sono queste le parole chiave emerse nel corso del "processo". Per far sì che la categoria si riscatti dalla reputazione non buona che la circonda e conquisti un ruolo riconosciuto nel rilancio dell'economia del Paese bisogna lavorare su questi tre fronti.

Costruire il futuro a cominciare dall'università. Garantire la permanenza negli Albi solo a chi dimostra di essere capace di vivere dell'esercizio della professione.

Cambiare il modo di esercitare la professione aprendo la strada alle specializzazioni, stimolando formule innovative di servizio e incentivando l'organizzazione del lavoro in forma imprenditoriale ([leggi l'editoriale di Nicola Di Molfetta sul primo processo all'avvocatura](#)).

Di seguito proponiamo ai lettori di *Mag by legalcommunity.it* un sunto dei principali interventi registrati nella serata. Mentre, chi lo volesse può rivedere il processo [collegandosi a questo link](#). 📺

## GIUSEPPE LA SCALA

Io gli avvocati non mi sento di difenderli. Io dall'avvocato Alpa (Guido Alpa, presidente del consiglio nazionale forense) sono stato formato. Lo considero un grande giurista e un intellettuale di primissimo piano. Ma quando leggo la sua dichiarazione, a conclusione del Congresso nazionale giuridico forense che recita «L'avvocatura ha dimostrato la propria grande preparazione tecnico giuridica e la grande vivacità intellettuale», mi chiedo se siano frasi di circostanza o meno. Io in questa frase non mi ci riconosco. Non credo che il ceto forense, fatte salve le debite eccezioni, dimostri al Paese di connotarsi per la propria grande preparazione tecnico giuridica. Tantomeno credo che dimostri una grande vivacità intellettuale, soprattutto nel riflettere su se stesso. Il problema è che quando si è in 230mila non si è più una categoria. Non si è più un bel nulla. 📺



## ALESSANDRO DE NICOLA



L'avvocatura e gli avvocati, spesso, danno risposte sbagliate a domande vecchie. La cosa di cui bisognerebbe preoccuparsi non è tanto la difesa di privilegi o di un galateo nel modo di porsi verso i clienti, ma del fatto che siamo alla vigilia di una rivoluzione tecnologica devastante per la professione. Quello che sta per accadere, dal punto di vista della sostituibilità del 60-70% delle cose che fanno gli avvocati richiederebbe un ripensamento ben più profondo, del modo in cui i legali si pongono nei confronti dell'economia e dei loro clienti. Ci sono siti che offrono servizi online sempre più numerosi. Oggi un contratto di agenzia lo fa un essere umano. Tra cinque anni non sarà più così. E gli avvocati come reagiscono? All'inizio si cerca di negare il problema. Poi lo si deride. Ma alla fine si soccombe. Che si perda ancora tempo a parlare di codice deontologico o tariffe, per me è incomprensibile. I giovani avvocati che futuro anno? 



## PAOLO GIUGGIOLI



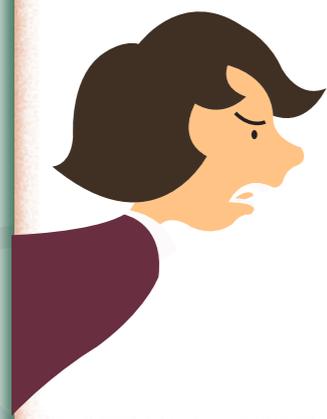
Sembrerebbe che l'avvocato che fa decreti ingiuntivi e cause sia diventato una cosa a parte. Ma questa pretesa evoluzione tecnologica non è una cosa positiva. I cittadini hanno ancora bisogno di un tale che dicano loro cosa devono fare per risolvere un problema. Sì, siamo un numero sterminato, noi avvocati. Bisognerebbe fare in modo che si diventi di meno e più preparati. Ma per farlo serve un consiglio dell'ordine che li controlli, che li obblighi alla formazione e che dica loro cosa possono o non possono fare. Eliminare le cause non è ancora possibile, però. Sono troppe? Il numero di cause è legato al fatto che gli avvocati devono sopravvivere. Qualche causa in più del dovuto, così, viene fatta. Nel 2013, a Milano, il numero di avvocati che si è cancellato dall'albo ha superato quello dei nuovi iscritti. Il tema della durata del processo è un'altra storia. 



## MARIA GRAZIA BOSCO



Non c'è una responsabilità degli avvocati nella durata del processo. Se quando si comincia un processo in appello, al termine della prima udienza si chiede l'udienza di precisazione delle conclusioni e questa viene fissata a due o tre anni dalla data di comparizione delle parti, la responsabilità degli avvocati dov'è? È il sistema che non funziona. Non vedo il nesso tra il numero di avvocati e la durata dei processi. Una volta avevamo le tariffe per ogni attività. Oggi se faccio 14 udienze istruttorie o ne faccio una, non cambia nulla. La clientela è cambiata. È stata fatta la revisione della geografia giudiziaria. Ma tanti tribunali accorpanti non sono in grado di gestire il contenzioso arrivato dalle sedi accorpate. Ci si vuole dire che siamo troppi? Forse è vero. Ma non si dica che la durata dei processi dipende da noi. 🗣️



Ma tanti tribunali accorpanti non sono in grado di gestire il contenzioso arrivato dalle sedi accorpate. Ci si vuole dire che siamo troppi? Forse è vero. Ma non si dica che la durata dei processi dipende da noi. 🗣️

## IMMA TROIANIELLO



I dati della Cassa ci raccontano una storia molto chiara e dolorosa. Nel 2013, gli avvocati iscritti agli Albi sono 230mila. Quelli iscritti alla Cassa, invece, sono 177mila. Nell'85 a un tasso annuo di crescita della popolazione pari a zero, quello degli avvocati era dell'1,1%. Dieci anni dopo, poi, nel '95, a un tasso di crescita demografica ancora pari a zero, il numero degli avvocati è cresciuto dell'11,6%. Nel 2001, il tasso di crescita della popolazione è diventato negativo (1,5%) mentre quello degli avvocati continuava a galoppare: +8,2%. Dovremmo chiederci cosa abbiamo consentito tutti noi che accadesse all'avvocatura. Oggi gli avvocati giovani sono la maggioranza. Abbiamo 64.566 avvocate tra 24 e 49 anni (su 75.792). Tra gli avvocati uomini 60.305 (su 88.755). Parliamo di una categoria giovane, femminilizzata con un corrispondente crollo dei redditi. 🗣️



## CLAUDIO VISCO



Vi siete chiesti perché lo stesso problema di insoddisfazione dell'opinione pubblica non lo soffrono i medici? Sentiamo parlare male della Sanità, ma non dei suoi operatori. Il motivo è sociologico. Quando viene in gioco un avvocato, c'è una controversia tra due soggetti dalla quale almeno uno dei due esce insoddisfatto. Poi, il ricorso all'avvocato in caso di una lite è obbligatorio. Io non legheerei il problema dell'inefficienza al numero degli avvocati. Io sono liberista in questo. Sarà il mercato a scegliere chi possa o non possa starci. Piuttosto, secondo me, sarebbe utile anche confrontare il numero di avvocati con quello di leggi vigenti. Credo che, in questo caso, oggi in Italia abbiamo molti meno avvocati rispetto a quando c'era solo il codice civile. 🇮🇹



## GIOVANNI LEGA



Il problema è a monte. Il primo vero limite da porre per frenare il fenomeno del sovraffollamento degli albi andrebbe posto all'università. Giurisprudenza è diventata una sorta di rifugium peccatorum. E' possibile che sui 230mila avvocati, più di 100mila dichiarano meno di 12mila euro l'anno? Com'è possibile che solo meno del 10% degli avvocati paghi il contributo di solidarietà? Gli studi associati, poi, pagano il 4% sul fatturato dell'associazione e il 4% sulle fatture dei collaboratori che, a loro volta, pagano il contributo alla Cassa. Con un reddito medio di 90.100 euro, versando contributi per 440mila euro un avvocato va in pensione con 3.900 euro. Con un reddito medio di un milione, versando 1,4 milioni di euro di contributi, un'altro avvocato riceverà esattamente lo stesso assegno pensionistico. Non mi sembra giusto che qualcuno debba destinare un milione per avvocati che non riescono a mantenersi con la professione o peggio, fanno del nero. 🇮🇹





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

MILANO

PARIS

---

RETAIL GROUP

---

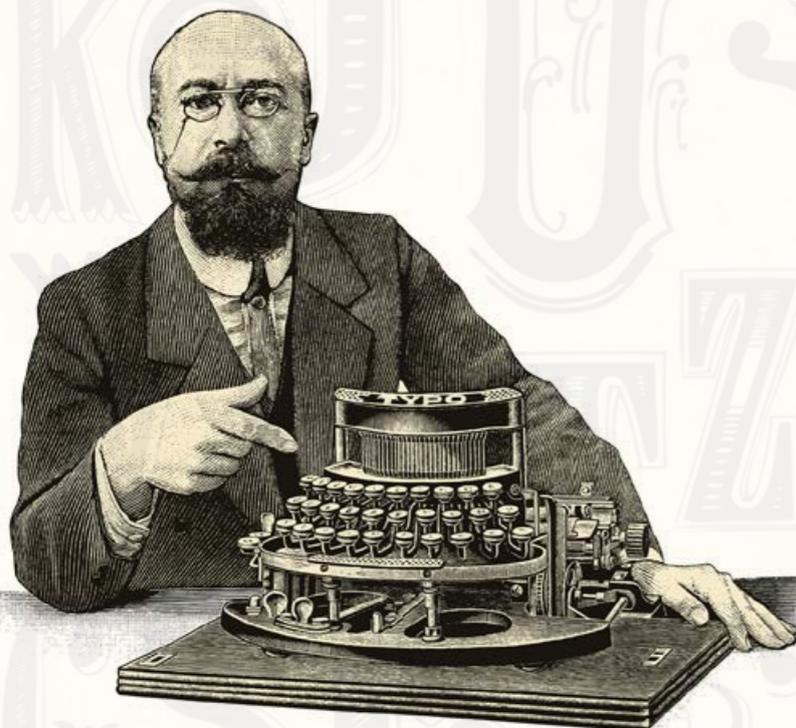
La nostra attività nel retail trova la sua ragione e la sua forza nella nostra presenza nelle due capitali mondiali della moda e del design, Parigi e Milano.

Assistiamo i nostri clienti:

- nella negoziazione, redazione ed esecuzione di contratti di locazione commerciale e di accordi con i maggiori centri commerciali, nelle operazioni di cessione ed affitto di ramo d'azienda;
- nella creazione e gestione delle reti di distribuzione e franchising, nella negoziazione e nella redazione dei contratti di agenzia, partenariato commerciale, nell'elaborazione di contratti quadro e condizioni generali di vendita;
- negli adempimenti di compliance in materia di protezione dei consumatori, regolamentazione di saldi e promozioni, realizzazione di giochi e concorsi a premio, etichettatura, tracciabilità dei prodotti e nelle attività di commercio elettronico, spesso disciplinate da diverse legislazioni nazionali.

I NOSTRI AVVOCATI DEL TEAM RETAIL

Enrico Castaldi - Daniela Antona - Camille Gibert  
Edoardo Calcaterra - Lisa Alice Julien - Sara Migliorini



## «Una categoria polverizzata, con interessi confliggenti»

Caro direttore,

Colgo il suo invito a intervenire sul tema, prendendo lo spunto da due aspetti che mi hanno particolarmente colpito durante il “Processo all’avvocatura” della settimana scorsa.

Ho sentito, e leggo nel suo corsivo, che il 75,8% degli avvocati avrebbero “tra i 24 e i 49 anni”, e che si richiede un vento riformatore da parte di queste “forze nuove della professione”. Forse ho letto male io, o forse non ho colto l’umorismo. Cos’hanno in comune un neo praticante e qualcuno che – a occhio – esercita o dovrebbe esercitare la professione da almeno una ventina d’anni? Forse il codice di avviamento postale, poco altro. L’uno è – beato lui – un neofita della professione; l’altro è ormai più vicino all’età della pensione che non a quella del debutto. L’uno è nato con tablet, laptop, social vari; l’altro – se è non è un *technopeasant* – ha dovuto comunque imparare nuove forme di comunicazione (che magari apprezza per efficienza e rapidità, ma che forse trova culturalmente povere rispetto ai ponderosi tomi cartacei sui quali si è formato). L’uno ha, o dovrebbe avere, tanta fame; l’altro ormai difende la propria tavola dall’attacco di altri commensali. Tutto questo, per dire che la percentuale vecchi/giovani mi sembra un po’ affrettata, e – mi permetto – un po’ tanto “italiana”. All’estero, un avvocato “giovane” di quasi cinquanta anni fa la figura di Norma Desmond in *Sunset Boulevard*.

### Lettere al Direttore

Per le vostre lettere, riflessioni, suggerimenti, critiche... scrivete a [nicola.dimolfetta@legalcommunity.it](mailto:nicola.dimolfetta@legalcommunity.it)

Altro tema, il Codice Deontologico, sul quale l'avv. De Nicola ha speso divertenti parole al vetriolo. Secondo me, è stato anche troppo soft. Parlare oggi di "avvocatura" e di "avvocati come categoria", in senso generale, mi pare non abbia molto pregio. Siamo sinceri: cos'hanno in comune professionalmente un *sole practicioner* che si occupa, che so, di diritto agrario in provincia e un partner di uno studio legale internazionale a Milano o Roma? A mio avviso, nulla; e forse neanche si sentono parte della stessa famiglia professionale. Forse sarebbe una scelta realista quella di prendere atto che, tra le altre rivoluzioni consumate dagli anni Novanta in poi, c'è stata anche quella di una polverizzazione della categoria degli avvocati, in una pluralità di "sottoinsiemi" con interessi a volte reciprocamente confliggenti. Non credo sarebbe un dramma chiamare le cose con il proprio nome e accettare quindi che ciascuna categoria di avvocati possa definire le proprie "regole del gioco" in totale autonomia, con il solo limite ovviamente della legge vigente.

Un cordiale saluto,

Raffaele Cavani



# È ora di **AGGIORNARSI**

.....  
Grafica • Web • Pubblicità • Foto • Stampa  
.....

[info@kreita.com](mailto:info@kreita.com)

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

**KREITA**  
ne combiniamo di tutti i colori

# VOLUNTARY DISCLOSURE, TRE RAGIONI DIETRO LO STOP

Discutibile convenienza economica, scarsa copertura penale e rischiosità per i professionisti chiamati ad assistere i cittadini. Ecco i nodi che hanno bloccato la conversione in legge della procedura prevista dal dl 4/2014 e che il governo Renzi deve provare a sciogliere.



**V**oluntary disclosure, tutto da rifare. La conversione in legge del decreto 4/2014, fino a inizio marzo, sembrava una cosa scontata. Poi, il governo Renzi ha deciso di inchiodare. E far confluire in un disegno di legge le norme sulla procedura di collaborazione volontaria per l'emersione dei capitali illecitamente esportati all'estero. Un tesoretto di circa 200 miliardi di euro di cui, grazie all'introduzione della procedura si potrebbe recuperare un altro 10%. Da inizio anno ai primi di marzo, si stima che siano state un'ottantina le persone fisiche che avevano deciso di fare ricorso alla procedura. E per le quali ora dovrebbe scattare un salvacondotto speciale che consentirà di portare a termine la procedura senza effetti "indesiderati".



Da sinistra: Emanuele Fisicaro, Michele Muscolo, Nicola Di Molfetta, Giulio Andreani e Roberta Guaineri

Il resto dei potenziali beneficiari della voluntary disclosure dovrà, invece, aspettare la legge. I tempi? Non saranno troppo lunghi. Come indicato da **Michele Muscolo**, consigliere delegato di Generfid, nel corso della tavola rotonda organizzata sul tema da *legalcommunity.it* in collaborazione con lo studio tributario Andreani e Banca Generali lo scorso 18 marzo, «la nuova normativa potrebbe vedere la luce già entro giugno. In Svizzera, abbiamo saputo, una grande banca ha vietato ai propri dipendenti di andare in vacanza durante la prossima estate» proprio per far fronte alle richieste che arriveranno dopo l'entrata in vigore della legge.

Ma la corsa all'adozione della procedura, secondo gli esperti, ci sarà se la nuova normativa terrà in

considerazione e supererà i punti deboli del decreto 4/2014. «A cominciare dall'onerosità», ha tuonato durante la tavola rotonda **Giulio Andreani**, dottore commercialista e professore di diritto Tributario alla Scuola Superiore dell'Economia e delle Finanze. A seconda dei casi, infatti, la vecchia procedura poteva costare al contribuente «da un minimo del 9% delle somme rimpatriate fino a un massimo dell'80%». Quest'ultimo caso, come sottolineato da Andreani, è quello in cui rientra il maggior numero dei casi. «E questo», ha osservato il professore, «è sicuramente uno dei primi motivi per il quale è stato necessario dover rimettere mano alla procedura».

In secondo luogo c'è il tema dei rischi sul fronte penale. Sempre Andreani ha ribadito: «La legge dovrà prevedere una maggiore copertura penale rispetto a quanto faceva il dl 4/2014. Per esempio, non si può pensare di lasciar fuori la dichiarazione fraudolenta». Inoltre, nel caso in cui a ricorrere alla procedura sia l'amministratore di una società che fa del nero e che le somme portate in emersione siano il frutto di questa attività illecita, «bisognerà preoccuparsi di fare in modo che anche le violazioni commesse dalla società siano in qualche modo oggetto di una copertura».

Una posizione che ha trovato conforto anche nell'analisi di **Roberta Guaineri**, socia dello

studio Moro Visconti de Castiglione Guaineri specializzato in materia di penale societario. L'avvocata ha evidenziato in particolare i rischi di un allargamento degli effetti dell'adozione della procedura «ai soggetti concorrenti al reato». E sul punto ha osservato: «L'incognita maggiore sarà l'atteggiamento delle procure in questi casi. Ma è difficile immaginare che si lascino sfuggire l'occasione per agire».

Ma c'è un terzo elemento che la prossima legge sulla collaborazione volontaria per l'emersione dei capitali deve tenere in considerazione: la posizione dei professionisti.

«La legge», ha detto **Emanuele Fisicaro**, docente di diritto Penale Commerciale e Legislazione Antiriciclaggio all'Università degli Studi di Bari, «deve chiarire la posizione del consulente a cui si rivolge il cittadino interessato a ricorrere alla procedura». In sostanza, secondo Fisicaro, senza l'esenzione totale dei consulenti dalle sanzioni previste per il mancato monitoraggio fiscale, c'è il rischio concreto che i cittadini non trovino professionisti disposti ad assisterli nell'ambito della procedura.

Proprio questo, però, è uno dei fronti su cui interviene il cosiddetto Ddl Capezzone, elaborato dalla Commissione finanze alla Camera e che

|||||

**LA NUOVA NORMATIVA POTREBBE VEDERE LA LUCE GIÀ ENTRO GIUGNO. IN SVIZZERA UNA GRANDE BANCA HA VIETATO AI PROPRI DIPENDENTI DI ANDARE IN VACANZA DURANTE LA PROSSIMA ESTATE PROPRIO PER FAR FONTE ALLE RICHIESTE CHE ARRIVERANNO DOPO L'ENTRATA IN VIGORE DELLA LEGGE.**

|||||

rappresenterà la base di partenza per la nuova normativa in materia di voluntary disclosure. Il testo, infatti, recepisce in toto le richieste delle categorie sul ruolo del professionista e degli intermediari in materia di segnalazioni antiriciclaggio (esenzione totale nell'ambito della procedura di voluntary disclosure).

Il Ddl Capezzone interviene anche sugli altri punti critici individuati. Le imposte dovute non sono più integrali, come nella versione originale, ma vengono dimezzate, salve le sanzioni sul monitoraggio fiscale.



Viene prevista la rateizzazione del pagamento. E, nella depenalizzazione da "disclosure volontaria" vengono fatte rientrare, oltre alla omessa o infedele dichiarazione, anche i reati di frode in dichiarazione «con altri artifici» (articolo 3 del Dlgs 74/2000). L'utilizzo di fatture o documenti per operazioni inesistenti, invece, rimane reato, ma con pena ridotta fino alla metà.

Per Muscolo non è detto che il Ddl Capezzone passi così come approvato nella sua prima formulazione. Tuttavia, al netto delle eventuali correzioni bisognerà avere presente che il ricorso alla «collaborazione volontaria rappresenterà l'opzione più conveniente. Oramai tutti i Paesi (a cominciare dalla Svizzera dove si stima che giaccia l'80% delle somme illecitamente detenute all'estero, ndr) sono compliant con la normativa antiriciclaggio e l'alternativa è andare a pagare fino al 240% rischiando persino l'arresto». 

# I FINALISTI

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

by **legalcommunity**.it

# 17.06.2014

# UN AVVOCATO UNA SPECIALIZZAZIONE

Il ministero della Giustizia ha individuato 14 aree che spaziano dal diritto di famiglia a quello commerciale, passando per quello dell'ambiente e amministrativo e tributario. Ecco come si ottiene il titolo.

**S**i fa presto a dire specializzati. Sono in arrivo le regole sull'utilizzo del titolo di avvocato specializzato. Il ministero della Giustizia ha individuato 14 aree che spaziano dal diritto di famiglia a quello commerciale, passando per quello dell'ambiente e amministrativo e tributario. A ciascuna area, inoltre, corrisponde uno specifico ambito di competenza (si veda la tabella).

Lo schema di decreto prevede che il titolo di avvocato specialista sia conferito dal Cnf dopo un percorso formativo oppure per una comprovata esperienza professionale. Chi utilizza il titolo di specialista senza averne diritto commette un illecito disciplinare. Il titolo non può essere speso per più di un'area. Per cui uno specializzato in diritto internazionale non può dirsi anche specializzato in amministrativo o in



© Africa Studio - Fotolia.com

## LE 14 AREE DI SPECIALIZZAZIONE

Aree di specializzazione	Ambito di competenza
Diritto delle persone e della famiglia	Diritto di famiglia
	Diritto delle associazioni, delle fondazioni e dei comitati
	Diritto dell'immigrazione
	Diritto delle successioni
	Diritto minorile
Diritto della responsabilità civile	Diritto della responsabilità civile per danni a cose e persone
Diritto penale	Diritto penale
Diritti reali, condominio e locazioni	Diritti di proprietà e altri diritti reali
	Divisioni
	Diritto del condominio degli edifici
	Diritto delle locazioni
	Diritto agrario
Diritto dell'ambiente	Diritto dell'ambiente

Aree di specializzazione	Ambito di competenza
Diritto amministrativo	Diritto amministrativo
Diritto industriale e della proprietà	Diritto industriale e della proprietà
Diritto commerciale e della concorrenza	Diritto dell'impresa e delle società
	Diritto dei contratti commerciali
	Diritto della concorrenza
Diritto dell'esecuzione forzata e delle procedure concorsuali	Diritto dell'esecuzione forzata e delle procedure concorsuali
	Diritto della crisi da sovraindebitamento
Diritto bancario e finanziario	Diritto bancario e finanziario
Diritto tributario	Diritto tributario e diritto doganale
Diritto del lavoro, della previdenza e dell'assistenza sociale	Diritto del lavoro, della previdenza e dell'assistenza sociale
Diritto dell'Unione europea	Diritto dell'Unione europea
Diritto internazionale	Diritto internazionale

Fonte: Ministero della giustizia

diritto dell'Unione Europea. Il titolo specialista può essere utilizzato per la pubblicità informativa sull'attività professionale. Non può presentare la richiesta

per l'assegnazione del titolo di avvocato specialista chi, nei tre anni precedenti, ha riportato una sanzione disciplinare definitiva per violazione del dovere di

competenza e aggiornamento professionale.

I percorsi di formazione consistono in corsi di

specializzazione organizzati dalle facoltà, dai dipartimenti, dagli «ambiti di giurisprudenza» delle università legalmente riconosciute. Il Cnf e i consigli degli ordini locali siglano poi, anche d'intesa con le associazioni specialistiche maggiormente rappresentative, convenzioni per assicurare una preparazione idonea al conseguimento del titolo.

La durata del corso deve essere almeno biennale e prevedere non meno di 200 ore di insegnamento.

La didattica «frontale» deve essere di almeno 150 ore e l'obbligo di frequenza è relativo almeno ai due terzi del



© Andrey Burmakin - Fotolia.com

tempo previsto per quest'ultima. Al termine di ogni anno di corso è prevista una prova scritta e orale.

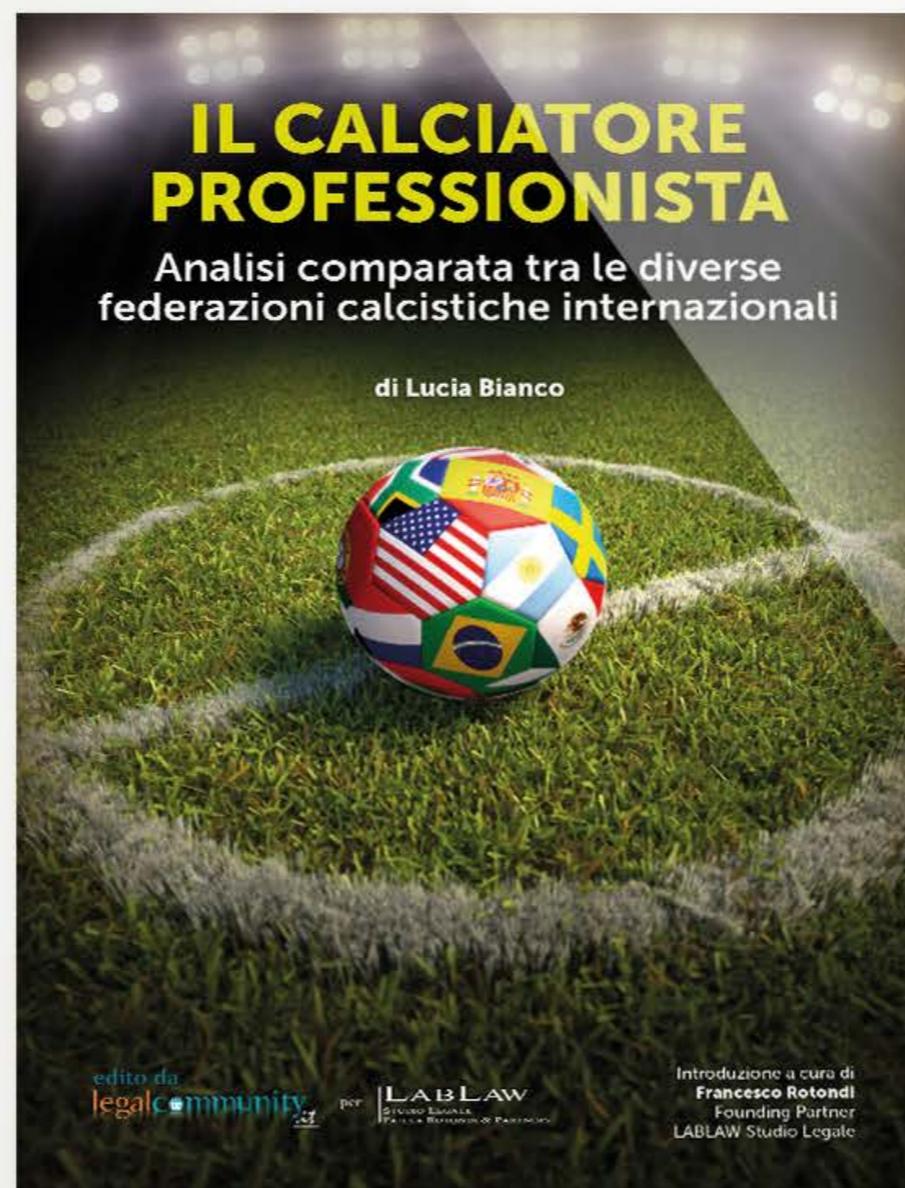
Quanto alla «comprovata esperienza», il ministero apre le porte del titolo di specialista anche agli avvocati che hanno un'anzianità di iscrizione all'Albo di non meno di 8 anni e che sono in grado di dimostrare di avere trattato nell'arco degli ultimi 5 in modo assiduo e prevalente cause riferite all'area di cui si chiede il riconoscimento. Mentre 50 è il numero minimo di cause tipiche per anno.

Preso il titolo è necessario conservarlo. Anche in questo caso scatta un'alternativa: la trattazione di almeno 50 casi all'anno nella materia di riferimento nell'arco di un triennio oppure, nei medesimi 3 anni, il conseguimento di 75 crediti formativi specifici con almeno 25 per anno.

Il titolo di specialista può essere revocato dal Cnf quando è inflitta una sanzione disciplinare definitiva per la violazione del dovere di competenza o di aggiornamento professionale oppure a causa del mancato rispetto degli obblighi di formazione continua. Ma la perdita della specializzazione scatta anche in tutti i casi in cui viene alla luce una complessiva inadeguatezza delle specifiche competenze. La revoca comunque non può essere disposta prima che sia stata svolta un'audizione del diretto interessato.

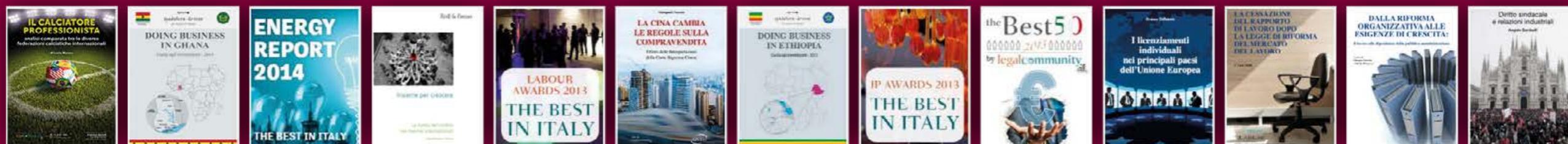
Finisce, quindi, l'era degli avvocati "tuttofare". Il ministro della Giustizia ha preso atto di una realtà che è già nelle cose da tempo. Nessun avvocato può infatti maneggiare con professionalità materie sempre più differenziate. 🌐

SCARICALO  
GRATUITAMENTE



Il testo analizza le disposizioni normative e le contrattazioni collettive, laddove esistenti, della figura del calciatore professionista in termini di comparazione tra i seguenti paesi: Italia, Belgio, Francia, Romania, Spagna, Inghilterra, Portogallo, Russia. Dalla disamina delle norme si evince che tra le federazioni esaminate indubbiamente quella italiana e quella francese sono più articolate e consentono di trattare la figura del calciatore come un "lavoratore speciale". Infatti nonostante la specialità dello sport sia riconosciuta a livello europeo, come dettato dal Libro Bianco dello Sport della Commissione europea del 2007, tale principio non è stato recepito da tutti i paesi e la comparazione effettuata dall'autore consente di ritenere come solo alcune di esse, tra i paesi esaminati, abbiano adattato le disposizioni legislative in materia di diritto del lavoro alla figura del calciatore nella accezione di lavoratore subordinato.....

di Lucia Bianco  
of counsel Sport Department LabLaw



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)

# STUDI LEGALI E CUSTOMER SATISFACTION

## 5 MODALITÀ PER CONOSCERE L'OPINIONE DEI CLIENTI

di mario alberto catarozzo\*

**C**osa pensiamo noi del nostro studio e dei nostri servizi di consulenza (brand identity) è importante. Ma cosa pensano i nostri clienti, o più in generale il mercato (brand image), lo è ancora di più. Tra i due, ciò che conta, alla fine, è il secondo. Un tempo nel mondo professionale il brand (marchio) si chiamava "immagine", "reputazione", "nome". Chiunque, alla domanda su quanto fosse importante l'immagine, il nome o la reputazione nella propria



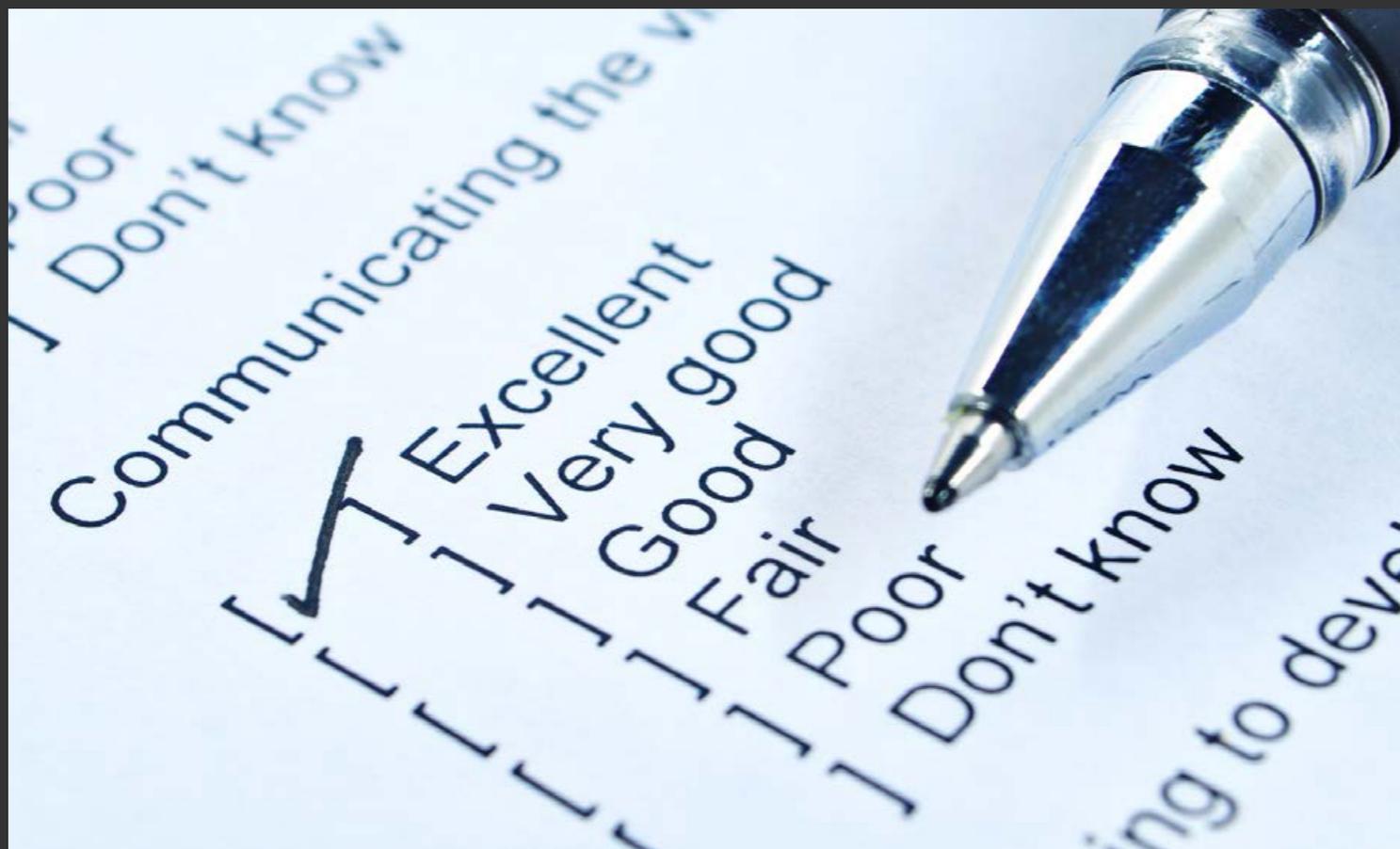
attività, avrebbe risposto "moltissimo". La reputazione (oggi reputation) era la premessa per l'attivazione del passaparola e quindi del business development. Se avessimo chiesto a un avvocato con diverse primavere alle spalle se *conoscesse* l'opinione dei propri clienti su di lui e sul proprio studio, la risposta quasi sempre sarebbe stata introdotta da un "penso... immagino...credo...ritengo... sono convinto che...spero...". In sostanza, non lo *sapeva*, lo

*immaginava*. E tanto bastava. E oggi? In un mercato molto più concorrenziale, con una moltiplicazione di servizi legali (specializzazioni, consulenze interdisciplinari, prestazioni in network) e di modalità operative diversificate (videoconference, App di Studio, aree riservate del sito per

scambio di documenti), di offerte di servizi variegate (dai negozi su strada alle consulenze on line, dagli accordi-quadro di consulenza al "pay per use") e di guerra sui prezzi, sapere cosa pensa il cliente dei nostri servizi (*customer satisfaction*) diventa fondamentale. Come è possibile, infatti, operare

scelte correttive o strategiche sulla nostra organizzazione di studio, sull'operato nostro e dei nostri collaboratori, se prima non conosciamo come siamo percepiti dai clienti e cosa i clienti desiderano avere ma non ricevono ancora da noi? Come possiamo offrire un nuovo servizio se prima non conosciamo le esigenze del *mercato*, quindi non solo dei nostri clienti, ma anche dei prospect? Nel primo caso parliamo di *customer satisfaction*, nel secondo di *analisi di mercato*.

Potremmo così scoprire che ciò che *pensiamo* noi dei nostri servizi legali, della nostra organizzazione e del nostro operato non corrisponde al *percepito* altrui. Oppure potremmo scoprire che il nostro cliente si trova bene con noi sotto alcuni aspetti, per esempio si sente in mani sicure (affidabilità), ma non si sente ascoltato a sufficienza, oppure ritiene economicamente cari i nostri servizi, perché non ne coglie



|||||

**SE AVESSIMO CHIESTO  
A UN AVVOCATO CON  
DIVERSE PRIMAVERE  
ALLE SPALLE SE  
CONOSCESSE  
L'OPINIONE DEI PROPRI  
CLIENTI SU DI LUI E  
SUL PROPRIO STUDIO,  
LA RISPOSTA QUASI  
SEMPRE SAREBBE STATA  
INTRODOTTA DA UN  
“PENSO...IMMAGINO...  
CREDO...RITENGO...  
SONO CONVINTO CHE...  
SPERO...”. IN SOSTANZA,  
NON LO SAPEVA, LO  
IMMAGINAVA. E TANTO  
BASTAVA.**

|||||

appieno il valore intrinseco. L'esito del questionario di *customer satisfaction* sono i feedback della clientela, ciò che loro percepiscono, vivono, comprendono, non la verità assoluta. Ma tanto basta. Se dal punto di vista dell'autostima e della forza di azione è sicuramente importante cosa pensiamo noi di noi stessi (anche qui possiamo parlare di "percepito"), ciò che conta nel business, non è tanto ciò che pensiamo noi di noi stessi, ma ciò che pensano gli altri di noi, ciò che resta nella testa del pubblico. Resta a questo punto capire cosa potrebbe essere indagato in una ricerca sulla *customer satisfaction* dello studio legale.

La premessa doverosa è che l'approccio con cui andrà impostata l'analisi della *customer satisfaction* per uno studio legale dovrà sempre essere propositivo, aprendo a miglioramenti nel servizio offerto alla clientela e mai una indagine piatta, mirata solo a

sapere cosa pensano i clienti. Per essere concreti, ciò vorrà dire impostare l'indagine in un'ottica di questo tipo: "al fine di migliorare ulteriormente i nostri servizi legali e di rispondere in modo mirato alle esigenze dei nostri clienti, Le chiediamo di darci le Sue preferenze e i Suoi suggerimenti rispondendo alle veloci domande del questionario di seguito proposto...".

Quanto a **cosa** potrà essere indagato, possiamo pensare a tre aree d'indagine:

- a. area contenutistica
- b. area relazionale
- c. area organizzativa/operativa.

Nella prima, andranno indagate le competenze dei professionisti di Studio come percepite dalla clientela, la soddisfazione nelle spiegazioni e nelle risposte dei consulenti alle richieste di chiarimento del cliente, l'aderenza tra ciò che il cliente si aspetta di ricevere e ciò che riceve in termini di servizio.



Nell'area relazionale, invece, andranno indagati aspetti relativi al *come* si sente trattato/curato il cliente: se si sente adeguatamente ascoltato, se ha instaurato con il professionista un rapporto di fiducia, ecc.

Infine, nell'area del "come" gli vengono forniti i servizi legali, andranno verificate la bontà dei canali di relazione (riunioni,

telefonate, email, area riservata del sito, App, videoconference), chiedendo se gradirebbe altre modalità.

Vediamo in chiusura **come** può essere somministrato un questionario di customer satisfaction ai clienti di uno studio legale.

Si aprono qui almeno **cinque modalità operative:**

1. l'invio per email di un word a clienti selezionati;
2. la predisposizione del questionario in word da scaricare dal sito Internet di Studio;
3. la predisposizione di una pagina *ad hoc* sul sito Internet, inviata mediante link allegato ad una email, dove indicare le risposte;
4. l'uso dell'App di studio in cui inserire una sezione di customer satisfaction stabile;
5. l'affidare a società esterne specializzate (o utilizzare software *ad hoc*) il lavoro.

L'ultimo passaggio, ma fondamentale, è poi *aggregare* i dati risultanti dalla customer satisfaction, saperli *interpretare* e saper trarre da essi *spunto per interventi migliorativi*. 🧑‍🎓

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



# finance community

**COMING**  
*Soon*