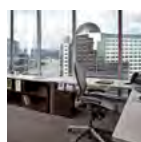




**AL REAL ESTATE SERVE
UN INVESTIMENTO
SULLA RIPRESA**



**Se l'Italia
finisce nel mirino
di Dentons**



**Orsini: «la compliance
gestita inhouse
non è negoziabile»**

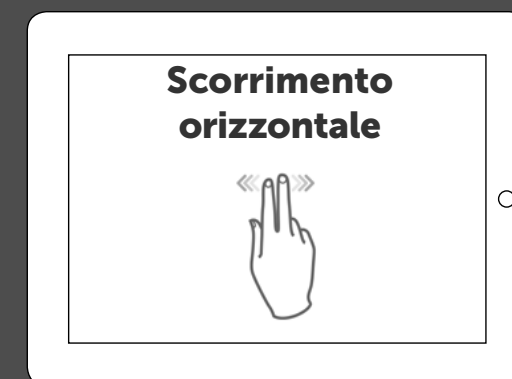


**Ecco chi sono
i primi legali
inglesi in Borsa**

AVVOCATI, ECCO DOVE LAVORANO I TALENTI IN ASCESA

**Riparte il mercato e crescono
gli spazi di visibilità per i futuri
leader. Uno studio su due riesce
nell'impresa di mettere in luce
i suoi astri nascenti.
E il 26,5% di questi è donna.**





PRIVATIZZAZIONI 2.0, TRA MARKETING E NOMENKLATURA

di nicola di molfetta



Da due anni a questa parte, in Italia, siamo tornati a parlare di privatizzazioni. Ma l'impatto della quotazione della vendita di società statali o controllate dallo Stato sui conti degli studi legali che hanno agito come consulenti è stato, finora, minimo.

E francamente è difficile pensare che la solfa cambi anche una volta che andranno in porto le operazioni attualmente in stand by.

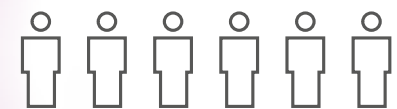
Nel 1998, lo studio Rossi staccò una parcella da 23 miliardi di vecchie lire per la sola privatizzazione dell'istituto SanPaolo di Torino. Facendo il calcolo della serva, oggi potremmo parlare di una "notula" da 11,5 milioni di euro.

Se consideriamo, invece, quanto hanno fruttato sinora alle casse degli studi legali coinvolti le privatizzazioni avviate dal governo Renzi, il conto finale, a stento, supererà il milione di euro.

Nei vent'anni intercorsi tra la grande stagione delle privatizzazioni e questa versione 2.0 decisamente low cost, sono cambiate molte cose.

Della lunga crisi degli ultimi otto anni abbiamo parlato tanto. L'effetto che essa ha avuto sulle tariffe praticate dagli studi legali è stato dirompente. Persa la dimensione elitaria in cui aveva prosperato

Corporate M&A *2015* Awards



by **legalcommunity**.it

30.06.2015

IN COLLABORAZIONE CON



ICM Advisors
INTELLECTUAL CAPITAL MANAGEMENT

sodali ALIGNING
INTERESTS

LA GIURIA

MARCO BAGA

Responsabile Investment Banking, Banca Profilo

CLAUDIO BERRETTI

Direttore Generale, Tamburi Investment Partners

PIERANGELO BIGA

Presidente e Managing Partner, ICM International

GIANFRANCO BUREI

Key Manager, Mittel Management

MASSIMILIANO BOSCHINI

Responsabile Partecipazioni Istituzionali, Intesa Sanpaolo

GIANFRANCO BUREI

Key Manager, Mittel Management

ALESSANDRO CARELLA

Vice President and General Counsel, Corporate Compliance,
Legal Matters & Risk Management, Costa Crociere

STEFANO CASSINA

Managing Director, J. Hirsch & Co.

GIOVANNI CERUTTI

SVP, Chief Legal & Risk Officer NTT DATA EMEA

GABRIELE CIOCCHETTI

Direzione Centrale Corporate Affairs, Fiera Milano

FEDERICO COLACICCHI

Director Real Estate Deals, PwC

FEDERICO DAL POZ

Head of Legal Affairs EMEA, Luxottica

PRIMIANO DE MARIA

Director European Regulations,
Purchasing and Services Legal Support, Lottomatica S.p.A.

MAURIZIO DI BARTOLOMEO

Head of Corporate Affairs, Giochi Preziosi

STEFANO DI GIOVAN PAOLO

Responsabile Affari Legali e tributari, AXA Italia Servizi

PAOLO FABIANI

Head of Legal Department, Technogym

STEFANO FOCACCIA

Coordinatore Restructuring Nord Italia, BNL Gruppo BNP Paribas

ELIO GABETTI

Socio Accomandatario e Fondatore, ELIO GABETTI Luxury Homes

CARLO GAGLIARDI

Partner, Investindustrial

FABIO GANDINI

Legal and Compliance Director, E.ON Italia

MARIA ANTONIETTA GIANNELLI

M&A Senior Project Manager, Enel

STEFANO GHETTI

Partner, Wise Sgr

STEFANO GIBERTI

Head of Legal Affairs Italy, GE Healthcare

ALBERTO GIORDANO

Head of Italian Utilities & Infrastructures Team, Lazard

ALESSANDRO GUIDOBONO CAVALCHINI

Direttore Affari Legali e Societari, La Rinascente

VITO MAURIZIO IACOBELLIS

EMEA - Legal & Corporate Affairs Legal Counsel, FCA Italy

MARCO LIPPI

Operating Partner, Pamplona Capital Management

STEFANO LISSONI

Director, Assietta Private Equity SGR

SONIA LORENZET

Partner, Alcedo SGR

MAURO MAIA

Senior Partner, F2i Sgr

GIUSEPPE MANZO

Head of Legal and Corporate Affairs Europe, Middle East & Africa,
Techint Engineering & Construction

GIAN MARCO NICELLI

Amministratore Delegato, Antirion SGR

ALESSANDRO PELLEGRINO

Investment Manager, VEI Capital

RICCARDO QUAGLIANA

General Counsel, Monte dei Paschi di Siena

PAOLO QUAINI

Group General Counsel, OTB

FABIO RAPETTI

Head of Legal & Corporate Affairs, 360 Payment Solutions

RENATO SALSA

Senior Partner, Fondo Italiano d'Investimento

MASSIMILIANO SENISE

Partner, Est4te Four

STEFANO SIGLIENTI

Partner, Vintage Capital

SIMONE STROCCHI

General Partner, Groupe Electa. Co-Founder Chairman&CEO,
IPO Challenger SPA

ALESSANDRO VESURGA

Legal Affairs Director, Canali

MARCO VISMARA

Partner, Arietti & Partners

per decenni, l'avvocatura d'affari italiana si è trovata coinvolta nel bel mezzo di una guerra combattuta prevalentemente a colpi di sconti, al termine della quale lo scenario di riferimento per il mercato della consulenza legale è mutato radicalmente.

Complice il clima di spending review, lo Stato è diventato un cliente molto meno interessante (sul piano economico) di quanto non lo fosse in passato. L'attenzione alla spesa, la trasparenza nelle procedure di selezione dei consulenti, l'adozione ormai consuetudinaria del criterio di offerta economicamente più vantaggiosa, hanno inciso notevolmente sulle dinamiche di prezzo.

A ciò si aggiunga che, ormai, è dato per scontato il fatto che enti e amministrazioni pubbliche debbano pagare meno per l'acquisizione di servizi legali. Quanto di meno? Si parte dal 25% al di sotto dei minimi tariffari o per meglio dire dei parametri. Ma in taluni casi si scende anche oltre.

Eppure l'interesse degli studi legali per il lavoro di Stato non sembra essere scemato. Tutt'altro. La corsa alla conquista di un mandato per l'assistenza a un ente per

un'operazione finanziaria o per la cessione di una partecipata continua a essere affollata di pretendenti.

Se non per i soldi, però, per cosa? Da un lato per il prestigio che caratterizza certe operazioni e la visibilità che si acquisisce nell'esserne protagonisti. Ciò a cui si rinuncia in termini di cassa, dicono molti avvocati, si recupera in termini di marketing vedendo affiancato, per mesi, il proprio nome a quello di un cliente così rilevante.

Ma c'è anche un altro fattore a cui, probabilmente, in tanti pensano. L'attuale fase politica è segnata da una radicale rifondazione della rete di potere politico ed economico. Il rinnovo delle cariche ai vertici delle principali aziende pubbliche o a controllo statale sta profondamente modificando la nomenclatura nazionale. Il che, con buona pace di chi predica la fine del capitalismo di relazione, rende il momento propizio per chi voglia investire nella costruzione di rapporti di fiducia con la nuova classe dirigente pubblica del Paese. 🇮🇹

nicola.dimolfetta@legalcommunity.it
@n_dimolfetta

N. 40 del 22.06.15

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

Direttore

nicola.dimolfetta@legalcommunity.it

con la collaborazione di

laura.morelli@financecommunity.it

silvia.pasqualotto@inhousecommunity.it

Centro Ricerche

vincenzo.rozzo@legalcommunity.it

con la collaborazione di

cristina.testori@legalcommunity.it

Grafica e impaginazione: grafica@legalcommunity.it

Hicham R. Haidar Diab • www.kreita.com

Foto copertina: © S.Kobold - 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

Per informazioni e pubblicità

info@legalcommunity.it

07

Selogna entra in
Gianni Origoni
Grippe Cappelli



15

Chiomenti
piglia tutto



18

Ecco chi sono
i primi legali
inglesi quotati



22

Se l'Italia finisce
nel mirino di Dentons



24

Avvocati,
ecco dove lavorano
i talenti in ascesa



Orsini:
«la compliance
gestita inhouse
non è negoziabile»

Il private equity
riparte al rallentatore

Al real estate
serve un investimento
sulla ripresa

Gli avvocati di Bari
chiedono il 5x1000

I giovani professionisti
ricominciano da tre

31

39

45

62

65

SELOGNA ENTRA IN GIANNI ORIGONI GRIPPO CAPPELLI

Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners potenzia ulteriormente il dipartimento Corporate/M&A con l'arrivo del partner **Francesco Selogna**. L'avvocato ha maturato un'approfondita e diversificata esperienza assistendo clienti corporate e istituzionali in operazioni di acquisizione e finanza straordinaria, leverage buyout, private equity e ristrutturazioni societarie e del debito. Proviene dallo studio Pavesi Gitti Verzoni, in cui dal 2008 ricopriva la carica di socio. È cresciuto professionalmente nello studio Bonelli Erede Pappalardo ed è stato visiting lawyer presso lo studio londinese Slaughter & May, acquisendo l'abilitazione professionale in Inghilterra e Galles come solicitor. 🏆



Francesco Selogna

RUFFINI È IL NUOVO AD DI EQUITALIA

È **Ernesto Maria Ruffini** il nuovo amministratore delegato di Equitalia. Classe 1969, Ruffini ha lavorato fino a oggi come avvocato tributarista nello studio romano Fantozzi & Associati. È un renziano di ferro, presente alla Leopolda fin dalla prima edizione del 2010. Con il Pd Ruffini ha collaborato per molte delle proposte in tema di fisco e tributi, lavorando anche a stretto contatto con il responsabile economico del partito e consigliere del presidente del Consiglio, Filippo Taddei. Palermitano, figlio dell'ex parlamentare Dc **Attlio Ruffini** e fratello di Paolo, ex direttore di Raitre e La7, l'avvocato è anche membro dell'associazione A buon diritto di **Luigi Manconi** e nel 2013 ha pubblicato il libro "L'evasione spiegata a un evasore. Anche a quello dentro di noi", con prefazione di **Romano Prodi** e postfazione di **Vincenzo Visco**. 🏆



Ernesto Maria Ruffini

NAPOLITANO NEL CDA DI ENEL GREEN POWER

Il consiglio di amministrazione di Enel Green Power ha nominato per cooptazione **Francesca Romana Napolitano** amministratore non esecutivo della società in sostituzione di **Andrea Brentan**, dimessosi dall'incarico a maggio.



Francesca Romana Napolitano

Napolitano attualmente ricopre il ruolo di responsabile legal affairs global infrastructure and networks nell'ambito del gruppo Enel. Laureata in giurisprudenza, è entrata a far parte del gruppo Enel nel 2005, ricoprendo successivamente in Enel Green Power il ruolo di responsabile corporate governance, M&A e Finanza e di segretario del consiglio di amministrazione della società. 🏆

TONUCCI SCOMMETTE SU MANCINI PER IL GAMING

Quirino Mancini, già founding partner di SCM Lawyers, fa il suo ingresso in Tonucci&Partners, dove arriva a ricoprire il ruolo di Head of Gaming & Gambling. Mancini, inserito tra i professionisti di prima fascia nel settore del gaming da Chambers Global, arriva con una struttura nutrita di professionisti. L'avvocato, in Tonucci, continuerà non solo a seguire gli operatori, investitori e fornitori internazionali da lui assistiti in questi anni sul mercato italiano del gaming, ma potrà anche esplorare nuove opportunità di business e partnership commerciali sui mercati esteri e in particolare quelli dell'Est Europa, dove Tonucci & Partners opera da anni. 🏆

SONO GLI IN HOUSE GLI AVVOCATI PIÙ TECNOLOGICI

Hanno lo smartphone e il tablet sempre in mano e, soprattutto, li utilizzano per il loro lavoro. È l'immagine dell'avvocato in house che emerge dal "2015 Canadian Legal Digital Survey", condotta da fSquared Marketing. Il sito *Corporate Counsel* ha evidenziato i punti più importanti emersi dallo studio.

- **Sono i più aggiornati:** i risultati indicano che l'83% degli avvocati d'impresa utilizza quotidianamente il web per visitare siti di informazioni legale. La ricerca ha inoltre rivelato che di questi il 37% usa lo smartphone mentre il 20% preferisce il tablet.
- **Il consulente esterno si trova sul web:** nonostante la segnalazione di un collega fidato rimanga ancora il modo principale con cui gli in house scelgono i propri collaboratori esterni, il 54% degli intervistati ha confessato di leggere le review degli studi su blog e siti di informazione legale. Inoltre il 17% ha affermato di controllare i social media - soprattutto LinkedIn - dello studio e dei suoi partner, mentre il 2% ha persino ammesso di monitorare attentamente i tweet degli avvocati che intende ingaggiare.
- **Social media addicted:** dalla ricerca è emerso che oltre il 75% degli in house utilizza i social media per il proprio lavoro. Anche in questo caso il social più usato è LinkedIn che serve soprattutto per tenersi in contatto con i colleghi o per individuare nuovi contatti di lavoro. 🏆

SEGUIAMO ROTTE
TRACCIATE DA EFFICIENZA,
PARTNERSHIP E TECNOLOGIA.

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

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

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

UNICREDIT PUNTA SUL WEALTH MANAGEMENT

Unicredit si prepara a rafforzare la propria presenza nel wealth management attraverso la costituzione di una società dedicata, come hub, per offrire tutti i servizi di consulenza e gestione degli investimenti a una clientela con più di 5 milioni di euro di patrimonio finanziario. La nuova società, riporta il comunicato, utilizzerà un nuovo brand, autonomo rispetto alla banca commerciale, e farà capo direttamente al Country Chairman, **Gabriele Piccini**. Il ruolo di direttore generale è stato affidato a **Frederik Geertman**, attuale responsabile dell'area centro, la cui posizione verrà ricoperta da **Giovanni Forestiero**, attuale responsabile dell'area nord ovest.

Il veicolo, operativo nel giro di qualche settimana e sicuramente entro l'estate, conta già su masse per 22-23 miliardi e «ha target molto ambiziosi di crescita e non può che essere a doppia cifra», tenendo conto che negli ultimi cinque anni i patrimoni sopra 10 milioni sono cresciuti in media ogni anno del 16%, ha spiegato il ceo **Federico Ghizzoni** nel briefing seguito al cda odierno. Inoltre la rete di private banking, che sarà rivolta alla clientela con patrimoni fra 500 mila e 5 milioni di euro e la cui responsabilità sarà affidata a **Salvatore Pisconti**, vedrà rafforzato il percorso di sviluppo, attraverso l'inserimento di ulteriori 200 banker, sia con piani di crescita interna, sia con investimenti nel recruiting.

Dario Prunotto, attuale responsabile del network private banking Italy, assumerà la responsabilità dell'area nord ovest del commercial banking Italy. 🏠

ATTILIO MAZZILLI ENTRA COME PARTNER IN ORRICK

Nuovo ingresso in Orrick. Si tratta del socio **Attilio Mazzilli** che entra nel team di corporate m&a dello studio. Mazzilli, che proviene da Cernelutti, vanta una profonda esperienza nell'ambito delle fusioni e acquisizioni, sia domestiche che internazionali, soprattutto di tipo industriale, di lpo, delle riorganizzazioni aziendali nonché delle procedure di insolvenza. Tra le industry nelle quali si è focalizzata la sua attività possiamo menzionare technology, con particolare attenzione alla telematica, insurance, nell'ambito della quale ha assistito diverse compagnie assicurative in svariate operazioni, ivi incluse transazioni bancassurance, automotive, fashion ed editoria.



Attilio Mazzilli

In precedenza, Mazzilli ha lavorato non solo in Cernelutti ma anche in Chiomenti e Pavia e Ansaldo. Con lui arriva **Livia Maria Pedroni**. 🏠

DOPPIETTA DI GENERALI SUL PODIO DEI FINANZIERI PIÙ PAGATI

Mario Greco, ceo di Generali, con 3,2 milioni di euro, seguito da **Federico Ghizzoni**, di Unicredit, con 3,026 e da **Piermario Motta**, amministratore delegato di Banca Generali con 2,925. Sono i manager della finanza che hanno ricevuto lo stipendio più alto nel 2014, stando alle elaborazioni fatte da *financecommunity.it* sulla classifica generale dei 100 dirigenti più pagati delle società quotate in Borsa stilata da *l'Espresso* e basata sulle comunicazioni delle stesse società.

Circa un terzo di questi dirigenti (32 per l'esattezza) operano in banche, assicurazioni, fondi di investimento e società di consulenza. Bisogna scendere al nono posto per trovare Greco, il primo banker della classifica, al quale seguono, nel ranking specifico del settore finanza, **Giovanni Tamburi**, di Tamburi Investment Partners, in quarta posizione con 2,8 milioni di euro, **Alberto Nagel**, con 2,2 milioni e **Renato Pagliaro**, 2,2 entrambi di Mediobanca, che si scopre essere l'istituto che paga di più, con quattro membri presenti in classifica. Oltre a Nagel e Pagliaro troviamo infatti anche **Stefano Marsaglia** (2 milioni) e **Francesco Saverio Vinci** (1,9 milioni), rispettivamente in nona e decima posizione.

Per quanto riguarda il settore delle assicurazioni, tolto il gruppo Generali, nel ranking ci sono anche **Giovanni B. Mazzuchelli**, amministratore delegato di Cattolica Assicurazioni, in ottava posizione con 2,1 milioni, **Roberto Guarena** di Vittoria Assicurazioni (1,398 milioni) e **Paolo Bedoni** di Cattolica Assicurazioni (1,16 milioni).

Non possono mancare nella classifica **Carlo Messina** e **Gaetano Micciché** di Intesa Sanpaolo, in settima e undicesima posizione con rispettivamente 2,2 e 1,7 milioni, dietro ai quali troviamo **Alessandra Gritti**, presidente e ad di Tamburi Investment Partners (1,7 milioni), **Pier Francesco Saviotti** di Banco Popolare 1710, **Claudio Berretti** di Tip (1,6), **Giuseppe Castagna**, ad di Popolare Milano, **Victor Massiah** di Ubi 1 e **Pietro Giuliani** di Azimut, tutti intorno al milione e mezzo.

Per quanto riguarda la classifica generale, il primato va a **Sergio Marchionne**, il manager più pagato in assoluto in Italia con 8,9 milioni di euro guadagnati lo scorso anno. Gli importi, relativi a retribuzioni e bonus percepiti nel corso del 2014, sono al lordo delle tasse ma non comprendono eventuali liquidazioni, stock option e bonus di ingresso. 🏆



Mario Greco

CARRARA E FUMAGALLI NELLA CORTE INTERNAZIONALE DI ARBITRATO DELL'ICC

Il Consiglio mondiale della Camera di Commercio Internazionale (Icc) ha approvato – in data 9 giugno 2015 - la composizione della Corte Internazionale di Arbitrato per il periodo luglio 2015-giugno 2018.

Rappresenteranno l'Italia alla Corte, **Luigi Fumagalli**, professore nell'Università Statale di Milano (membro, al secondo mandato) e l'avvocato **Cecilia Carrara** (membro alterno), socio di Legance.

La Corte Internazionale di Arbitrato è l'organo arbitrale indipendente della Icc. La Corte non risolve essa stessa le controversie, bensì amministra la soluzione delle controversie da parte di tribunali arbitrali in conformità del Regolamento di Arbitrato della Icc, occupandosi in particolare dell'approvazione dei lodi resi in conformità con il Regolamento Icc, decidendo sulle nomine degli arbitri qualora questi non siano nominati direttamente dalle parti e sulle istanze di riconsiliazione. 🧑🏻



Cecilia Carrara

MASSARA PRESIDENTE DELL'ODV DI EXOR

Nel giro di nomine che ha salutato il rinnovo degli organi sociali di Exor, holding di partecipazioni della famiglia Agnelli, si registra un “ritorno”. **Fernando Massara**, infatti, è stato eletto presidente dell'Organismo di vigilanza della società. L'avvocato d'origine romana, socio dello studio legale Grande Stevens, aveva già lavorato, fino al 2012, per Exor come responsabile affari legali e societari. La sua è stata una carriera che si è svolta quasi esclusivamente in azienda. Dopo la laurea in giurisprudenza alla Sapienza di Roma, l'avvocato è entrato in Assitalia, all'epoca ancora controllata da Ina. Esperienza di un anno, dopo la quale, Massara (era il 1992) è entrato in Sip, antenata dell'attuale Telecom Italia. Qui, lavorando nella direzione generale a Torino, l'avvocato ha seguito il riassetto della società, la trasformazione in Telecom Italia, la scissione del ramo relativo alla telefonia mobile (con la creazione, nel 1995, di Telecom Italia mobile) la fusione con Stet, la privatizzazione e il passaggio a Olivetti.

Nel 1999, poi, Massara è passato a Italdesign Giugiaro. Anche qui, è entrato come responsabile del legale. Ci è rimasto solo un anno, però, ma ha fatto in tempo a seguire la quotazione in Borsa del gruppo.

Nel 2000, infatti, è arrivata la proposta di Ifi, una delle due finanziarie che, all'epoca, erano a monte della catena di controllo del gruppo Fiat (Ifi controllava Ifil che controllava Fiat). Nel 2001, sulla scrivania di Massara è passata la quotazione in Borsa della Juventus. Due anni più tardi il riassetto societario che ha portato le partecipazioni, fino a quel momento divise tra Ifi e Ifil, tutte sotto il cappello della seconda. Nel 2004, l'avvocato ha assunto il ruolo di responsabile affari legali e societari di Ifil e nel 2009 ha gestito la fusione per incorporazione tra le due holding da cui è nata Exor a cui sembrava aver detto “addio” a novembre 2012, per passare in Grande Stevens. In realtà, si è trattato di un “arrivederci”. 🧑🏻

CHIOMENTI PIGLIA TUTTO

Lo studio ha agito come deal counsel nell'operazione con cui Investindustrial ha rilevato l'80% di B&B. Intanto Grimaldi prepara il primo bond Enav. E Gop avvicina gli investitori di Bee Taechaubol al Milan.

Rallenta l'attività m&a che, pur restando la prima (25%) per numero di mandati segnalati, segna un calo rispetto alla crescita del lavoro su altri fronti. Si conferma il buon momento del private equity (11,6%) mentre il capital markets (14%), con numerose operazioni sul fronte debito, recupera terreno rispetto al banking (9,7%).

CHIOMENTI NEL PASSAGGIO DELL'80% DI B&B A INVESTINDUSTRIAL

Regia dello studio legale Chiomenti

nell'operazione con cui Investindustrial ha comprato l'80% dei divani di B&B Italia. Al deal, secondo quanto risulta a *legalcommunity.it* hanno lavorato **Carlo Croff**, **Patrizia Liguti** per Investindustrial e **Luca Fossati** e **Michele Cera** per la famiglia Busnelli. Kirkland & Ellis LLP, invece, ha agito in qualità di advisor legale per il finanziamento. L'operazione, che si concluderà nel terzo trimestre di quest'anno, è stata supportata da un finanziamento fornito da Banca Imi e Unicredit (co-global coordinator, mandated lead arranger e bookrunner) e da Natixis (mandated lead arranger e bookrunner). UniCredit ha anche operato in qualità di banca agente.

Il ceo **Giorgio Busnelli** insieme al fratello **Emanuele** (figli del fondatore **Piero Ambrogio Busnelli**) resteranno azionisti di minoranza, ma manterranno la guida della società specializzata in arredamento di design di lusso. Si tratta di un nuovo giro con i fondi di private equity, dopo l'esperienza passata con il fondo Opera, al termine della quale nel marzo 2011 i due fratelli si erano ricomprati le azioni. B&B Italia ha chiuso il 2014 con un fatturato di 160 milioni di euro, di cui l'80% all'estero, e conta 480 dipendenti.



- LA PRACTICE
Private equity

- IL DEAL
Ingresso di Investindustrial in B&B

- GLI STUDI
Chiomenti, Kirkland & Ellis

- GLI AVVOCATI
Carlo Croff, Patrizia Liguti, Luca Fossati, Michele Cera (Chiomenti)

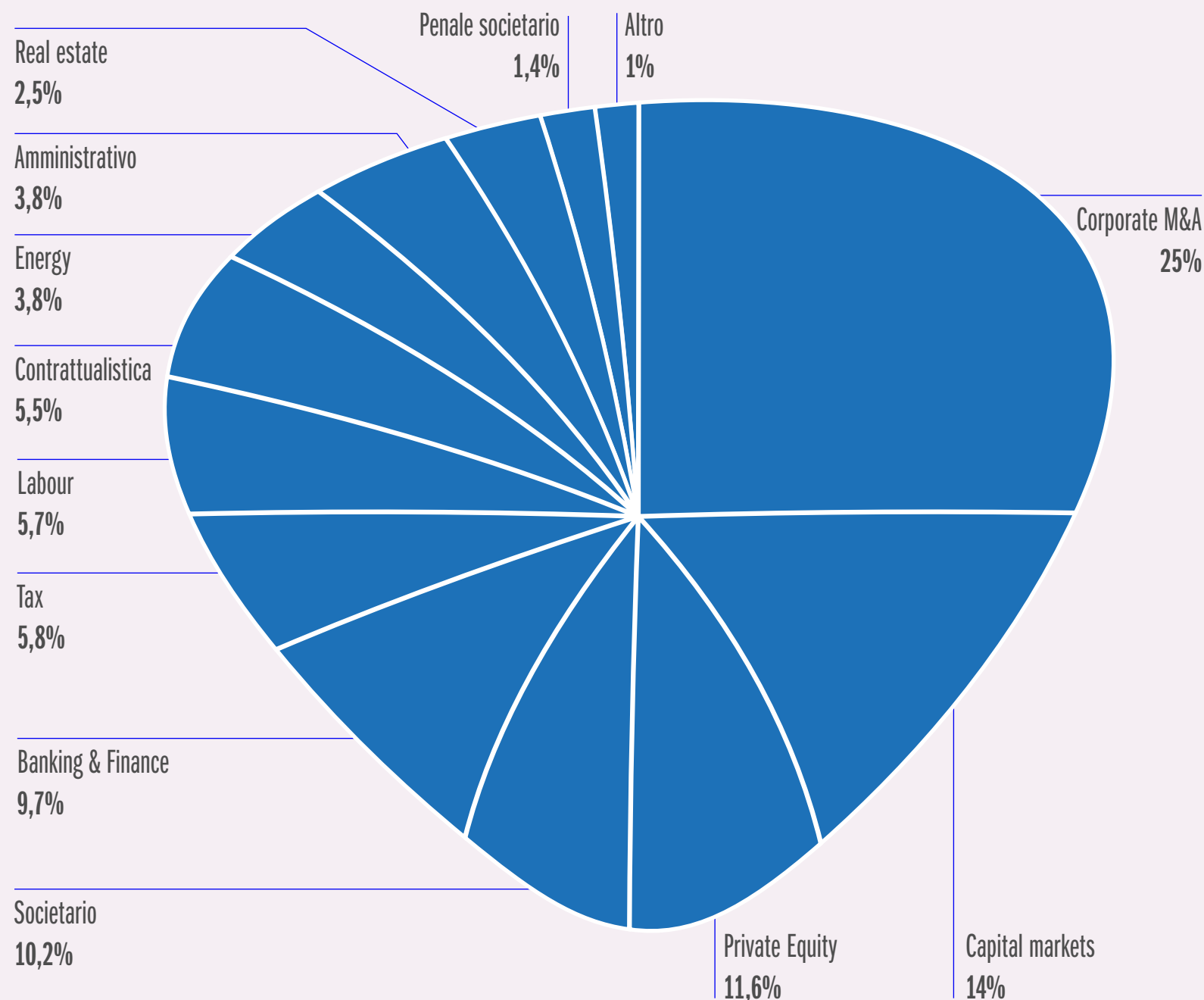
- IL VALORE €
160 milioni (stima)

BONELLI EREDE, TREMONTI E LEGANCE NELLA SCISSIONE DI SINTONIA

Taglia il traguardo la scissione di Sintonia, la holding che controlla il 45% di Atlantia e che fa capo ai Benetton i quali ne detengono il 45,5% tramite Edizione srl. Secondo quanto appreso da *legalcommunity.it*, infatti, l'atto di scissione è stato depositato al Registro delle Imprese e quindi l'operazione si appresta ad andare in porto nei tempi annunciati lo scorso dicembre, quando era stata data comunicazione della decisione dei soci di non rinnovare il patto parasociale.

I SETTORI CHE TIRANO

Suddivisione in percentuale delle operazioni segnalate, per comparto di attività



* Periodo dal 9 al 22 giugno 2015 • Fonte: *legalcommunity.it*

2015 save the brand

by legalcommunity financecommunity inhousecommunity

29.10.2015

IN COLLABORAZIONE CON

ICM Advisors
INTELLECTUAL CAPITAL MANAGEMENT

CLEARY
GOTTlieb

Alla scissione di Sintonia, sempre secondo quanto risulta a *legalcommunity.it*, hanno lavorato gli studi Bonelli Erede Pappalardo e Legance. Il primo, con un team guidato da **Sergio Erede** e **Stefano Cacchi Pessani** ha assistito la società ed Edizione. Legance, con una squadra formata dai soci **Filippo Troisi** e **Andrea Fedi** con la managing associate **Francesca D'Amico**, ha agito per Gic e Goldman Sachs cui fa capo rispettivamente il 17,7% e 9,9% di Sintonia.

I profili fiscali del deal sono stati seguiti da Tremonti Vitali Romagnoli Piccardi, che con il socio **Cristiano Garbarini** ha affiancato Sintonia, e da Legance che ha assistito anche su questo fronte gli altri azionisti della holding, con il partner **Marco Graziani**.

A questo punto, non c'è più un unico socio che controlla il 45% di Atlantia ma ce ne sono quattro. Il primo è sempre Sintonia, al 100% dalla famiglia Benetton, con il 30,25% della società autostradale, a cui si affiancano, InvestCo Italian Holdings (Fondo sovrano di Singapore) con l'8,05%, Athena Holding (Goldman Sachs) con il 4,55% e Mb Sinto (Mediobanca) con il 2,71%.



Sergio Erede

Filippo Troisi

Francesco Sciaudone

- LA PRACTICE
Corporate m&a
- IL DEAL
Scioglimento di Sintonia
- GLI STUDI
Bonelli Erede Pappalardo, Tremonti Vitali Romagnoli Piccardi, Legance
- GLI AVVOCATI
Sergio Erede e Stefano Cacchi Pessani (Bep), Filippo Troisi e Andrea Fedi, Francesca D'Amico, Marco Graziani (Legance), Cristiano Garbarini (Tremonti Vitali Romagnoli Piccardi)
- IL VALORE €
n.d.

GRIMALDI CON ENAV PER IL BOND

Secondo quanto risulta a *legalcommunity.it*, lo studio Grimaldi assiste Enav, con il founding partner **Francesco Sciaudone**, come consulente legale per lanciare il suo primo bond in vista della privatizzazione. L'operazione verrà realizzata attraverso un private placement e avrà un valore complessivo di 180 milioni, ovvero l'equivalente della riduzione di capitale di Enav decisa dall'azionista ministero del Tesoro nei mesi scorsi. L'emissione avrà un tasso fisso e una probabile durata di 7 anni. Enav ha anche scelto le banche che saranno incaricate dell'operazione: IntesaSanPaolo e Bnp Paribas.

Il bond rappresenta un test di mercato in vista dell'operazione di privatizzazione. L'indebitamento finanziario netto di Enav si attestava a fine 2014 a 113 milioni: una volta lanciata l'emissione e pagati al Tesoro i 180 milioni di riduzione del capitale l'indebitamento salirà a circa 293 milioni, con un rapporto con l'ebitda sotto 1,5 volte, in linea con gli altri competitor.

Il bond verrà lanciato con tutta probabilità a metà luglio: nel frattempo le banche e l'advisor legale cominceranno a lavorare al

prospetto informativo e a sondare l'interesse del mercato.

- LA PRACTICE
Debt capital markets
- IL DEAL
Bond Enav
- GLI STUDI
Grimaldi
- GLI AVVOCATI
Francesco Sciaudone
- IL VALORE €
180 milion

TUTTI GLI AVVOCATI DEL DEAL MILAN-MR BEE

Il presidente **Silvio Berlusconi** ha approvato l'accordo firmato dall'amministratore delegato di Fininvest **Pasquale Cannatelli** e Mr. **Bee Taechaubol** che prevede di trattare in esclusiva per un periodo di otto settimane un rapporto di collaborazione relativo all'Ac Milan. L'ipotesi di accordo, come riportato da *legalcommunity.it* lo scorso 6 giugno, prevede che il controllo del club rimanga nelle



mani del presidente Silvio Berlusconi e della Fininvest, cui farà capo una quota di maggioranza assoluta pari al 52%. Il consorzio rappresentato da Mr. Taechaubol acquisirà invece una quota di minoranza pari al 48%. Nella trattativa Mr. Taechaubol è assistito dallo studio Gianni Origoni Grippio Cappelli & Partners nelle persone dei partners **Stefano Grilli** e **Gianluca Ghersini**.



Fininvest è assistita da Chiomenti studio legale nelle persone dei partners **Luca Fossati** e **Marco Nicolini**. 🏠

- LA PRACTICE
Corporate m&a
- IL DEAL
Vendita del 48% del Milan
- GLI STUDI
Gianni Origoni Grippio Cappelli, Chiomenti
- GLI AVVOCATI
Stefano Grilli e Gianluca Ghersini (Gop), Luca Fossati e Marco Nicolini (Chiomenti)
- IL VALORE €
480 milioni

ECCO CHI SONO I PRIMI AVVOCATI INGLES QUOTATI

L'8 giugno ha debuttato all'Aim di Londra lo studio Gateley. L'operazione ha raccolto 30 milioni di sterline. Ma il prospetto avverte: i doveri dei legali prevalgono sugli interessi degli azionisti.

Gli studi legali in Borsa? Fino a poche settimane fa il tema si liquidava bollandolo come “roba dell'altro mondo”. Laddove l'altro mondo era l'Australia.

Quell'isolona tanto grande da valere un continente e dove un turista può rischiare di imbattersi in una delle dieci specie animali più letali esistenti al mondo, è stata anche la culla del primo esperimento di trasformazione di una law firm in una public company quotata. Lo studio in questione si chiama Slater & Gordon e grazie ai capitali raccolti sul mercato è riuscito ad avviare un processo di espansione internazionale che lo ha portato anche ad aprire nel Regno Unito. E proprio qui, in quest'altra isolona, dove le

automobili viaggiano sulla sinistra e la birra si beve calda, l'8 giugno c'è stato il debutto in Borsa del primo studio inglese.

La law firm protagonista di quest'operazione è Gateley, una delle prime 50 realtà del Paese. Nella giornata di debutto sull'Aim del London Stock Exchange ha raccolto oltre 30 milioni di sterline (circa 41,5 milioni di euro) arrivando a una capitalizzazione di mercato di circa 100 milioni.

L'operazione è stata resa possibile dal Legal Services Act del 2011 che ha introdotto la possibilità per le law firm inglesi e gallesi di accettare investitori esterni e allo stesso tempo ha consentito a società commerciali di fornire anche servizi legali (non a caso, la normativa è stata ribattezzata anche Tesco Law).



© James Shaw - Fotolia.com

IL 10% DELLE AZIONI AI CLIENTI

Ma chi sono stati i sottoscrittori della quota di capitale messa sul mercato? Principalmente si è trattato di soggetti vicini allo studio come il personale di staff e i partner a cui, però, si sono affiancati anche i clienti che hanno coperto circa il 10% dell'offerta.

Lo studio, contrariamente a quanto si potrebbe immaginare, non ha origini londinesi, ma affonda le proprie radici tra Birmingham ed Edinburgo.

Negli ultimi anni è cresciuto a colpi di fusioni e integrazioni. Nel 2007 con Shaw & Croft e l'anno successivo con Holmes Hardingham che hanno costituito la base londinese dell'organizzazione, mentre in Scozia ha unito le forze con gli avvocati di Olivers che hanno aumentato la capacità della struttura di assistere anche clienti individuali. Sempre nel 2007 Gateley è sbarcato a Dubai, mentre nel 2010 e nel 2012 è stata la volta di Manchester e Leeds.

FATTURATO IN CRESCITA NEGLI ULTIMI TRE ANNI

Espansione sul territorio accompagnata

SUDDIVISIONE DEL BUSINESS

		Corporate	Business Services	Employment & Pensions	Property	Banking & Financial Services
People	Number of fee earners (as at 31 March 2015)	55	48	40	134	72
	% of fees (FY14)	16.8%	17.2%	12.0%	33.1%	20.9%
Financial	FY12-FY14 CAGR	2.8%	10.1%	(5.2%)	13.7%	12.4%
	Sub departments	Corporate Private clients Family Tax	Commercial Regulatory Commercial dispute resolution	Employment Pensions	Construction Real Estate Planning Residential Development	Corporate recovery Asset finance Banking
Operational	Offices	Birmingham Leicester Nottingham London Manchester Leeds Dubai	Birmingham Leicester Nottingham London Manchester Leeds	Birmingham Leicester Nottingham London Manchester	Birmingham Leicester Nottingham London Manchester Leeds Dubai	Birmingham Nottingham London Manchester Leeds

Fonte: Gateley

finance community 

 Awards

Giovedì 26 novembre 2015 • Ore 19,15 • Milano

Per la prima volta in Italia saranno proclamate le eccellenze del mondo finance

Categorie

DCM Team & Professional of the year

In partnership con

ashurst

Corporate Finance Team & Professional of the year

In partnership con

PEDERSOLI e ASSOCIATI
STUDIO LEGALE

M&A Team & Professional of the year

In partnership con

**GIANNI-ORIGONI
& GRIPPO-CAPPELLI
PARTNERS**

Restructuring Team & Professional of the year

In partnership con

Simmons & Simmons

Private Equity Team & Professional of the year

In partnership con

Legance
AVVOCATI ASSOCIATI

Wealth Management Team & Professional of the year

In partnership con

LP
LOCONTE & PARTNERS

Leveraged Finance Team & Professional of the year

In partnership con

Linklaters

Verranno inoltre assegnati i riconoscimenti nelle seguenti categorie:

ECM, Real Estate, Tmt e Entertainment, NPL, Luxury

La partecipazione è su invito. Per informazioni: cristina.testori@financecommunity.it

da una crescita del giro d'affari. Secondo quanto riportato nei documenti depositati per la quotazione all'Aim, lo studio ha visto aumentare il proprio fatturato negli ultimi tre anni del 20,5% passando dai 45,3 milioni di sterline del 2012 ai 54,6 milioni del 2014, pari a circa 75,46 milioni di euro.

I ricavi dello studio sono ripartiti principalmente tra cinque aree di business. La più importante è quella del property che genera circa il 33%

dei ricavi. Seguono, in ordine d'importanza, banking & financial services (20,9%), business services (17,2%), corporate (16,8%) ed employment & pensions (12%).

PRIMA I DOVERI DI AVVOCATI

La quotazione, si legge nel prospetto, è stata decisa per recuperare nuove risorse che consentiranno allo studio di proseguire la sua

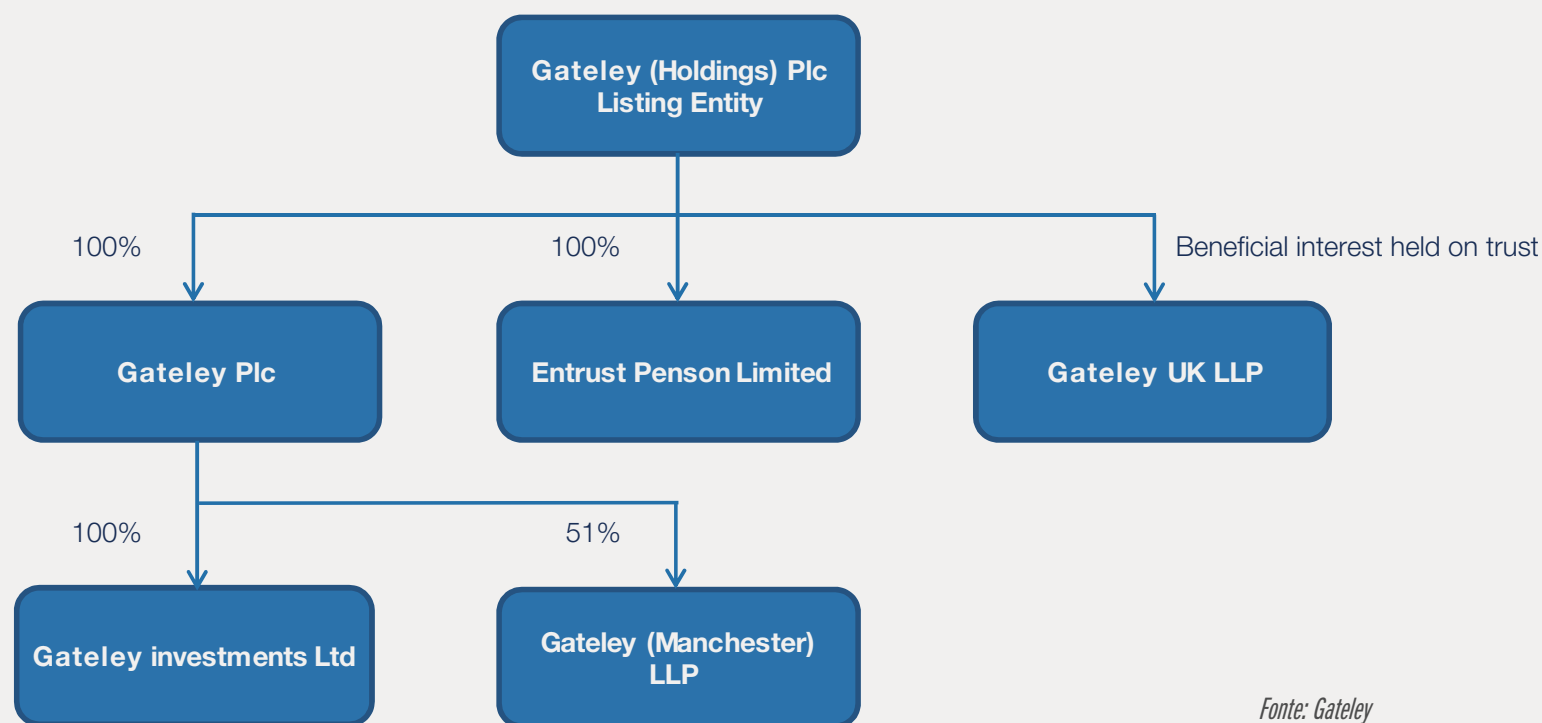
politica di espansione e di crescita. Allo stesso tempo, però, il documento ricorda che, data la particolare natura del business esercitato da Gateley, in alcuni casi potrà accadere che l'interesse degli azionisti sia posto in secondo piano rispetto alla necessità di rispettare le regole deontologiche e i doveri propri dell'attività di assistenza legale.

Il punto è molto rilevante perché risponde in modo chiaro alle perplessità di chi non vede la possibilità di conciliare gli interessi degli azionisti con l'esercizio della professione in modo indipendente e libero.

L'ESPERIENZA DI SLATER & GORDON

La stessa avvertenza era presente nel prospetto presentato per la quotazione della law firm australiana Slater & Gordon nel 2007. E questo non ha impedito allo studio di perseguire i propri obiettivi di espansione che lo hanno portato a crescere anche fuori dall'Australia, acquisendo non solo due studi legali inglesi (Pannone e Russell Jones & Walker), ma più di recente anche il ramo servizi professionali del colosso delle tecnologie assicurative Quindell: un'operazione costata la bellezza di 700 milioni di sterline. 🇬🇧

LA STRUTTURA SOCIETARIA DEL GRUPPO GATELEY



Fonte: Gateley

SE L'ITALIA FINISCE NEL MIRINO DI DENTONS

La law firm ha in corso colloqui con 21 studi legali in giro per il mondo. E non è detto che l'Italia non sia tra i mercati in cui punti a crescere.

Da anni molti analisti del mercato dei servizi legali preconizzano un'evoluzione del settore che nel prossimo futuro dovrebbe portare al dominio, sullo scenario globale, di 5-10 law firm. I candidati al ruolo di protagonisti in questo processo evolutivo sono numerosi. E tra questi c'è sicuramente Dentons. Il nome di questa law firm, forse, non dice molto ai legali italiani. Eppure si tratta di un colosso che negli ultimi anni è cresciuto a colpi di fusioni, seguendo un percorso che, in precedenza, hanno fatto in molti, come ad esempio Dla Piper.

L'operazione più clamorosa è stata la fusione con i cinesi di Dacheng annunciata a inizio

2015 e che dovrebbe essere perfezionata nelle prossime settimane. Grazie a questo merger, lo studio nato nel 2013 con l'alleanza tra Snr Denton, Fraser Milner Casgrain e Salans è diventato uno dei più grandi del mondo, almeno sul piano della quantità di professionisti e sedi. Dentons, infatti, conta 6.600 avvocati sparsi in 120 uffici distribuiti piuttosto equamente attorno al globo terracqueo. Quanto ai dati finanziari, invece, parliamo di una realtà che per il 2015 prevede di centrare un fatturato di 1,95 miliardi di dollari.

La vicenda di Dentons non solo è interessante perché racconta in che modo i colossi del legal



business mondiale si stanno muovendo per consolidare la propria leadership di mercato, ma anche perché, in qualche modo, potrebbe interessare anche l'Italia.

Da mesi, infatti, nei circoli degli avvocati d'affari italiani c'è chi parla di un interessamento da parte dei vertici di Dentons nei confronti del Bel Paese.

A tale proposito, contattato da *Mag by legalcommunity.it*, **Tomasz Dabrowski**, ceo di Dentons per l'Europa si è limitato a dire che lo studio continua a «studiare opportunità per rafforzare la propria struttura di business in Europa seguendo le esigenze dei propri clienti». Del resto, si sa, gli avvocati non sono soliti commentare i rumor.

Tuttavia a riaccendere la curiosità su quelle che potrebbero essere le prossime mosse



Tomasz Dabrowski

Joe Andrew



di Dentons e sull'attenzione dello studio verso il mercato italiano è arrivata un'altra indiscrezione. La voce giunge direttamente dalla City, dove si sussurra che la law firm stia portando avanti dei "merger talks" con la bellezza di 21 altri studi.

Questi contatti, secondo quanto riferito da diverse fonti di stampa, sarebbero in corso e riguarderebbero non solo realtà collocate in aree dove lo studio non ha ancora una presenza diretta, come Giappone, Australia e America Latina, ma anche partner situati in contesti geografici dove Dentons è già presente. A tale proposito, il chairman **Joe Andrew** ha fatto sapere a *The Lawyer* che l'operazione appena annunciata negli Usa, dove la law firm ha da poco reso noto un accordo di fusione con McKenna Long & Aldridge, è paradigmatica:

«Anche se siamo già presenti negli Usa - ha detto Andrew - vogliamo diventare più grandi».

Se questo è l'atteggiamento, allora, anche l'Europa potrebbe essere in target con l'esplorazione avviata dallo studio. E, in tal senso, i colloqui potrebbero essere stati avviati in Paesi come Germania, Spagna e Olanda, dove Dentons è già attivo in maniera diretta, ma anche in mercati dove lo studio non ha una presenza, come appunto l'Italia dove l'attività di business sembra essere in ripresa.

Tra il 2013 e oggi, secondo i dati MergerMarket, Dentons ha seguito sei operazioni di m&a in Italia, per un valore complessivo di circa 1,4 miliardi di euro. Il deal più rilevante è stato la vendita di SeverEnergia in cui lo studio ha affiancato Enel Investment Holding. 📺

AVVOCATI, ECCO DOVE LAVORANO I TALENTI IN ASCESA

**Riparte il mercato e crescono
gli spazi di visibilità per i futuri
leader. Uno studio su due riesce
nell'impresa di mettere in luce
i suoi astri nascenti.
E il 26,5% di questi è donna.**



La ripresa amplia gli spazi di visibilità per i talenti emergenti dell'avvocatura. L'incremento dell'attività degli studi legali, infatti, offre a un numero maggiore di professionisti la possibilità di mettersi in luce e di farsi notare dagli osservatori del mercato. Come riportato nel numero 37 di *Mag by legalcommunity.it*, il 2014 si è chiuso con una crescita del 2,6% del giro d'affari del settore della consulenza legale che in questo modo è arrivato a sfiorare quota 1,7 miliardi di valore, tenendo conto soltanto dei primi 50 studi legali attivi nel nostro Paese.

In tale contesto, il numero di professionisti emergenti, up and coming come dicono gli inglesi, così come quello dei collaboratori da tenere sott'occhio, è aumentato considerevolmente rispetto a un anno fa: +55%.

Se da un lato è vero che in questi ultimi 12 mesi sono aumentate le occasioni di visibilità, dall'altro è anche vero che non tutti gli studi e non tutti i settori sembrano offrire le stesse opportunità per mettersi in luce.

Nella precedente analisi svolta da Mag su questo fronte ([si veda il numero 16 di Mag by legalcommunity.it](#)) notavamo che a stento il 40% (37% per l'esattezza) dei primi 100 studi legali presenti in Italia contava almeno la presenza di un socio giovane o di un associate nell'elenco dei talenti in ascesa. A un anno di distanza le cose sono migliorate. La percentuale di studi che è riuscita a mettere in luce almeno uno dei suoi talenti emergenti è passata al 49%. Il che significa, però, che comunque in uno studio su due riuscire a farsi notare è ancora impresa ardua.

Mag by legalcommunity.it, elaborando i dati emersi dall'ultima edizione di Chambers Europe e integrandoli con quelli prodotti dal proprio centro ricerche nell'ambito delle analisi settoriali, ha individuato oltre 110 nominativi di

avvocati italiani in ascesa. In un caso su due, si tratta di nomi nuovi. Mentre il 26,5% è donna.

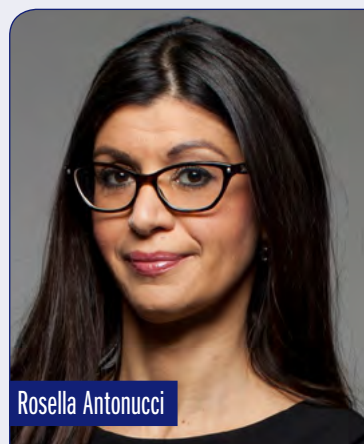
LEGANCE E DLA PIPER “FABBRICHE” DI TALENTI

Ma quali sono gli studi che contano il maggior numero di *young guns*? Tra gli italiani, il primato va a Legance dove militano nove dei professionisti che compaiono in questo elenco. Dal banking & finance, dove spicca il nome di **Rosella Antonucci**, al capital markets, dove emerge **Marzio Ciani**, passando per il contenzioso dove lo studio schiera **Cecilia Carrara** (in evidenza soprattutto per l'attività svolta in sede arbitrale).

A seguire, Bonelli Erere Pappalardo con cinque professionisti in lista. Oltre a specialisti del corporate come **Gianpiero Succi** e **Mario**

Roli, va messa in evidenza la presenza di **Anna Comanducci**, managing associate attiva nel banking & finance che, di recente, ha agito come project manager nel rifinanziamento da 580 milioni di euro di Metro5.

Tra gli internazionali, invece, è Dla Piper la struttura che conta



Rosella Antonucci



Gianpiero Succi



Giulio Maroncell



Francesco De Blasio

Breaking IUS



Iusletter

informazione e aggiornamento giuridico

Aggiornamenti e approfondimenti della redazione in materia di diritto bancario e dei mercati finanziari, di diritto dell'esecuzione e dell'impresa. Rassegna stampa giuridica ed economica dai più importanti quotidiani nazionali. Ogni giorno.

Scarica la App
gratuitamente su



ASTRI NASCENTI

Practice	Nome professionista	Studio legale	Up & Coming o Associate da seguire	Practice	Nome professionista	Studio legale	Up & Coming o Associate da seguire
Banking & Finance	Rosella Antonucci	Legance	Up & Coming	Competition/ European Law	Pietro Merlino	Cleary Gottlieb Steen & Hamilton	Up & Coming
	Silvia Dell'Atti	Macchi di Cellere			Lisa Noja	Pedersoli e Associati	
	Francesco DIALTI	Watson Farley & Williams			Giovanni Pallone	Tonucci & Partners	
	Valerio Fontanesi	Shearman & Sterling			Carlo Edoardo Cazzato	Dla Piper	Associate da seguire
	Pierpaolo Mastromarini	Watson Farley & Williams		Corporate M&A	Pietro Belloni	Linklaters	Up & Coming
	Carmine Oncia	Grimaldi			Riccardo Bovino	La Scala	
	Norman Pepe	RCC			Claudio Cerabolini	Clifford Chance	
	Ferdinando Poscio	Clifford Chance			Patrizia Liguti	Chiomenti	
	Pietro Scarfone	Allen & Overy			Mario Roli	Bonelli Erede Pappalardo	
	Andrea Cantarelli	Jones Day	Associate da seguire		Luca Saraceni	Pedersoli e Associati	
	Alessandro Elisio	Simmons & Simmons			Giampiero Succi	Bonelli Erede Pappalardo	
	Anna Comanducci	Bonelli Erede Pappalardo			Pietro Zanoni	Nctm	
					Giuseppe Toia	d'Urso Gatti e Bianchi	Associate da seguire
					Lucia Corradi	Nctm	
					Michele Ventura	Gattai Minoli Agostinelli	
Capital Markets	Federica Calmi	Chiomenti	Up & Coming	Contenzioso	Cecilia Carrara	Legance	Up & Coming
	Marzio Ciani	Legance			Giuseppe Curtò	Freshfields Bruckhaus Deringer	
	Annalisa Dentoni-Litta	Allen&Overy			Micael Montanari	Portolano Cavallo	
	Marcello Maienza	RCC			Lamberto Schiona	Jones Day	
	Isabella Porchia	Latham & Watkins					
	Linda Taylor	Linklaters					
	Emanuele Trucco	Shearman & Sterling					
	Carlo Lichino	Clifford Chance	Associate da seguire				
	Ugo Orsini	Linklaters					
	Augusto Santoro	Simmons & Simmons					

il maggior numero di emergenti: nove professionisti, tra cui possiamo citare **Giulio Maroncelli** nell'energy, **Mauro Carretta** nell'assicurativo e il terzetto formato da **Francesco De Blasio**, **Federico Vanetti** e **Paolo Foppiani** nel real estate. Sempre tra le law firm di matrice straniera, poi, si distinguono Simmons & Simmons, con sei professionisti segnalati, nonché Clifford Chance e Linklaters che ne hanno cinque ciascuno.

LA RIPRESA SI LEGGE NEL CORPORATE

Quanto ai settori che si sono rivelati una buona vetrina per i giovani avvocati, il primato va al diritto del lavoro,

ASTRI NASCENTI

Practice	Nome professionista	Studio legale	Up & Coming o Associate da seguire	Practice	Nome professionista	Studio legale	Up & Coming o Associate da seguire
Diritto del Lavoro	Federica Barbero	Linklaters	Up & Coming	Energy	Arrigo Arrigoni	Gianni Origoni Grippo Cappelli	Associate da seguire
	Livio Bossotto	Allen & Overy			Francesca Brilli	Ashurst	
	Lorenzo Cairo	Gattai Minoli Agostinelli			Simone Cadeddu	Bird & Bird	
	Edgardo Ratti	Trevisan & Cuonzo			Francesca Morra	Paul Hastings	
	Roberta Russo	Nctm		Assicurativo	Salvatore Iannitti	Norton Rose Fulbright	Up & Coming
	Mario Scofferi	Giglio Scofferi			Mauro Carretta	Dla Piper	Associate da seguire
	Alberto Testi	Grimaldi			Chiara Cimorelli	Simmons & Simmons	
	Silvia Tozzoli	Legance		IP	Gianluca De Cristofaro	Lca	Up & Coming
	Alessia Ciranna	Orrick	Associate da seguire		Elena Martini	Martini Manna	
	Patrizia D'Ercole	Delfino e Associati Willkie Farr & Gallagher			Ida Palombella	Withers	
	Gaia Gorla	Gianni Origoni Grippo Cappelli			Monica Riva	Clifford Chance	
	Sara Hüge	Scorcelli Rosa & Partners			Paola Furiosi	Santa Maria	Associate da seguire
	Alessandro Paone	LabLaw		Private Equity	Francesco De Gennaro	Ashurst	Up & Coming
	Luigi Ricci Palopoli	Simmons & Simmons			Laura Ortali	Gattai Minoli Agostinelli	
	Carlo Quaranta	Bird & Bird			Pietro Zanoni	Nctm	
Energy	Sabrina Borocci	d'Urso Gatti e Bianchi	Up & Coming		Gerolamo da Passano	Cleary Gottlieb Steen & Hamilton	Associate da seguire
	Carlo Del Conte	Pavia e Ansaldo			Carlotta Robbiano	Simmons & Simmons	
	Daniela Fioretti	Grimaldi		Amministrativo	Giorgio Fraccastoro	Fraccastoro	Up & Coming
	Giulio Maroncelli	Dla Piper			Filippo Pacciani	Legance	
	Filippo Ruffato	Legance			Tommaso Ferrario	Amtf	
	Giovanni Scirocco	Legance			Marco Mastroianni	Legance	

in cui opera più del 13% dei professionisti segnalati, seguito da banking & finance (10,5%), corporate m&a (9%) e capital markets (8,9%). In particolare, si nota l'exploit dell'attività sul versante delle fusioni e acquisizioni che ha messo in luce undici professionisti, ben nove in più rispetto a quanto emerso lo scorso anno. Il dato, quindi, sembra confermare quanto detto inizialmente a proposito dei primi effetti della ripresa che sembrerebbe ormai in corso. Stesso discorso si può fare per il real estate. Anche qui si è passati da un paio di profili messi in luce lo scorso anno a cinque. Tra i settori ad alto tasso di visibilità, poi, si confermano quelli che richiedono competenze

ASTRI NASCENTI

Practice	Nome professionista	Studio legale	Up & Coming o Associate da seguire
Real Estate	Francesco De Blasio	Dla Piper	Up & Coming
	Marco Mastrosera	Legance	
	Federico Vanetti	Dla Piper	
	Paolo Foppiani	Dla Piper	Associate da seguire
	Ivana Magistrelli	Clifford Chance	
Restructuring	Marcello Bragliani	Latham & Watkins	Up & Coming
	Paolo Manganelli	Paul Hastings	
	Andrea Pinto	K&L Gates	
	Antonio Tavella	Chiomenti	
	Elisabetta Varni	Bonelli Erede Pappalardo	
	Ettore Consalvi	Linklaters	Associate da seguire
	Alessandro Nolet	Cleary Gottlieb Steen & Hamilton	
	Federica Pietrogrande	Bird & Bird	
Shipping	Lawrence Dardani	Dardani	Up & Coming
	Sara Dameri	Nctm	Associate da seguire
	Alfredo Lizio	Chiomenti	

Practice	Nome professionista	Studio legale	Up & Coming o Associate da seguire
Tax	Ottavia Alfano	Di Tanno	Up & Coming
	Pietro Bracco	Puri Bracco Lenzi	
	Paola Camagni	Camagni e Associati	
	Giulia Cipollini	Withers	
	Salvatore Mattia	Valente Associati Geb Partners	
	Domenico Ponticelli	Di Tanno	
	Riccardo Ubaldini	Bonelli Erede Pappalardo	
	Raffaele Villa	Ernst & Young	
	Roberto Egori	Freshfields Bruckhaus Deringer	Associate da seguire
	Christian Montinari	Dla Piper	
Tmt	Giulio Coraggio	Dla Piper	Up & Coming
	Francesca Gaudino	Baker & McKenzie	
	Fabrizio Sanna	Orsingher Ortu	
	Alessandro Ferrari	Dla Piper	Associate da seguire
	Giorgio Mariani	Simmons & Simmons	
	Roberta Mollica	Carnelutti	
	Valerio Mosca	Legance	

CAMBIARE... PAGA

In diversi casi, si nota che ad aumentare il proprio grado di visibilità è anche la decisione di cambiare studio ovvero quella di mettersi in proprio. È stato il caso di **Ida Palombella** e **Giulia Cipollini**, passate in Withers rispettivamente da Chiomenti e da Cordeiro Guerra per andare a occuparsi di proprietà intellettuale e tax.

Sempre in ambito fiscale, la costituzione di Camagni e Associati ha dato a **Paola Camagni**, ex Deloitte, l'opportunità di rafforzare la propria visibilità. Stessa cosa è

più specialistiche. Oltre al labour, sono risultate ribalte efficaci per gli avvocati in ascesa

anche l'energy (che raggruppa l'8,8% degli emergenti), il tax (7,1%) e il tmt (6,2%).

accaduta a **Pietro Bracco**, attivo sempre nello stesso settore, grazie alla decisione di creare la boutique Puri Bracco Lenzi.



Ida Palombella



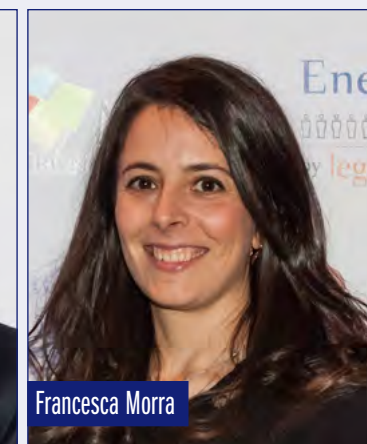
Giulia Cipollini



Paola Camagni



Pietro Bracco



Francesca Morra

CRESCERE LA TRUPPA IN ROSA: +67%

In forte crescita risulta anche il numero di avvocate in ascesa. Il 26,5% dei professionisti

rilevati dagli osservatori del mercato, infatti, è donna.

Molte di queste sono associate da seguire, il

che testimonia anche come il percorso di affermazione professionale per le esponenti del gentil sesso stia registrando una costante accelerazione. Possiamo ricordare, ad esempio, **Lucia Corradi** di Nctm, **Sara Huge** di Scorcelli Rosa, **Francesca Brilli** di Ashurst, **Roberta Mollica** di Cernelutti o **Francesca Morra** di Paul Hastings.

CORE BUSINESS E PRACTICE EMERGENTI

Infine, può essere interessante osservare che non sempre l'attività nelle aree di core business di uno studio garantisce maggiore visibilità agli avvocati di maggior talento.

Spesso è vero il contrario. Operare in un settore "laterale" offre maggiori spazi e occasioni per essere notati. Alcuni esempi, in tal senso, possono essere quelli di **Lisa Noja** che si occupa di competition law in Pedersoli, ovvero di **Federica Barbero** che fa diritto del lavoro in Linklaters e che nell'ultimo anno ha seguito il passaggio dei vaccini Novartis a GlaxoSmithKline, una delle vicende più complesse che si siano registrate in Italia, o ancora **Alfredo Lizio** che opera nello shipping di Chiomenti. 🏆



LA COMPLIANCE GESTITA INHOUSE NON È NEGOZIABILE

Parla Stefano Orsini impegnato nello sviluppo della funzione all'interno di Luxottica dove, di recente, è arrivato anche l'avvocato Giorgio Totis.

Norme sulla privacy, antitrust, anticorruzione. Sono sempre di più le leggi con cui le aziende devono fare i conti, prevedendo nuove prassi e nuovi regolamenti. Così molte imprese, per evitare sanzioni a volte davvero pesanti, sono corse ai ripari.

Ne è un'esempio la scelta di Luxottica di istituire, quattro anni fa, un dipartimento di compliance indipendente da quello legale.

Una sezione che come spiega l'avvocato **Giorgio Totis**, nuovo ingresso della squadra legale Luxottica, deve occuparsi di «strutturare progetti, anticipare eventuali problematiche future e creare una cultura del rispetto della conformità».

Un compito parallelo e indipendente rispetto a quello dell'ufficio legale



Stefano Orsini

che in Luxottica gestisce in house quasi tutte le questioni legali, ad esclusione della privacy e dell'antitrust in ambito internazionale. Abbiamo intervistato il capo della compliance Luxottica, il dottor **Stefano Orsini**.

Come è nata l'esigenza di istituire un'area compliance separata dal dipartimento legale?

Circa cinque anni fa su sollecitazione degli organi di governo societario e

GENERAL COUNSEL DELL'ANNO

by **inhousecommunity**

Giovedì 8 ottobre 2015 • Ore 17,00 • Milano

La partecipazione è su invito.

Per informazioni: cristina.testori@inhousecommunity.it

Programma

ore 17,00

Welcome

ore 18,00

Tavola rotonda

“Il peso dei Brand nella scelta degli advisor legali”

ore 19,30

l'In-House dell'anno:
la Premiazione

ore 20,30

Cena e musica live

ore 22,00

Open Bar



in collaborazione con

K&L GATES

con la partnership di

ICM Advisors
INTELLECTUAL CAPITAL MANAGEMENT

legalcommunity

financecommunity

in particolar modo del comitato controllo e rischi, Luxottica ha deciso di dotarsi di un dipartimento di risk management e compliance.

Con che obiettivo?

Poter avere una visione d'insieme sulle tematiche di rischio dal punto di vista operativo, strategico e di compliance. Una necessità per un'azienda che, come Luxottica, è distribuita in diverse aree geografiche e in diverse business unit, anche molto piccole e polverizzate sul territorio.

C'era la percezione che questo potesse costituire un rischio...

Sì. Infatti una delle preoccupazioni del consiglio di amministrazione era quella di accertarsi, ad esempio, che tutti gli oltre 7mila negozi che Luxottica ha nel mondo rispettassero le normative in vigore nei singoli Paesi. Una cosa complicata da verificare anche in una realtà come quella degli Usa dove non c'è un'unica normativa in tutto il Paese, e ancora più ardua in altre aree del mondo. Ogni Stato ha infatti le sue regole su come devono essere fatti i negozi e gli ambulatori o su come si raccolgono i dati.

Da chi dipende il dipartimento compliance?

Il dipartimento nasce con diretto riporto all'amministratore delegato product & operations.

Il dipartimento segue tutte le aree geografiche in cui Luxottica è presente?

Il Nord America riporta direttamente al group risk and compliance director. Il motivo è che gli Stati Uniti rappresentano per noi un'area geografia molto importante con un'altissima complessità normativa e una discreta storia di litigiosità. Per quanto riguarda invece la parte corporate

e tutte le altre aree geografiche del mondo, queste vengono seguite direttamente dall'ufficio di Milano.

Perché non assegnare queste competenze all'ufficio legale che già esisteva?

Perché la compliance in Luxottica ha cercato di farsi carico di tutte quelle materie che avessero un'esigenza non solo di validazione ma anche di prevenzione, controllo e mantenimento. In pratica abbiamo cercato di dividerci i ruoli. All'ufficio legale è rimasta la parte tipica dell'avvocato, mentre noi ci occupiamo della parte di supporto alla struttura di business, cercando di portare avanti una cultura di rispetto delle regole.



In che modo vi relazionate con l'ufficio legale?

Abbiamo un ottimo rapporto e collaboriamo su molte tematiche. Insieme seguiamo, ad esempio, diversi programmi di formazione, di informazione e di educazione rivolti ai nostri colleghi. Penso alle attività che facciamo per lo sviluppo e il mantenimento del codice etico o per l'identificazione di evoluzioni normative che possano avere impatto sulla nostra azienda o sul nostro business. Inoltre condividiamo e analizziamo insieme, con cadenza fissa, tutte le litigation che abbiamo in giro per il mondo per individuare eventuali aree di debolezza e sviluppare programmi di miglioramento.

Di recente è entrato nel vostro team l'avvocato Totis, quale sarà il suo ruolo?

Avevamo bisogno di una persona con un profilo legale molto forte che con le sue competenze ci potesse aiutare a inquadrare meglio i temi che dobbiamo affrontare. Penso ad esempio alla privacy o alla corporate social responsibility con la nuova normativa che obbligherà la disclosure. Inoltre l'avvocato Totis ha una grande esperienza di compliance internazionale.

Da quante persone è composto ora il dipartimento compliance?

Ci siamo io e l'avvocato Totis a Milano, due persone nel Nord America, una persona in Brasile e poi ci avvaliamo di consulenze esterne in base a quelle che sono le tematiche di riferimento. Infine c'è una persona junior per le attività di back office.



Giorgio Totis

La compliance è una funzione che difficilmente può essere svolta dall'esterno...

Per noi gestirla internamente non è un fatto negoziabile. Infatti siamo nati subito come una struttura interna. Non c'è stato un passaggio da outsourcing a insourcing. Questo non significa però che quando c'è bisogno non ci si rivolga all'esterno. Ma la gestione non può essere fuori dall'azienda.

Per quale motivo?

Perché la compliance è un aspetto strutturalmente connesso “al modo di fare”. Il nostro è infatti un dipartimento completamente integrato nel business aziendale.

Quali sono i vantaggi?

Se si lavora “da dentro” si può beneficiare con più facilità di quei momenti di condivisione e formazione che sono tipici delle strutture aziendali e che possono essere sfruttati dal nostro dipartimento per sensibilizzare ed educare i colleghi. Infine avere un dipartimento compliance integrato nell'azienda consente ai singoli lavoratori di avere sempre qualcuno a cui rivolgersi in caso di dubbi.

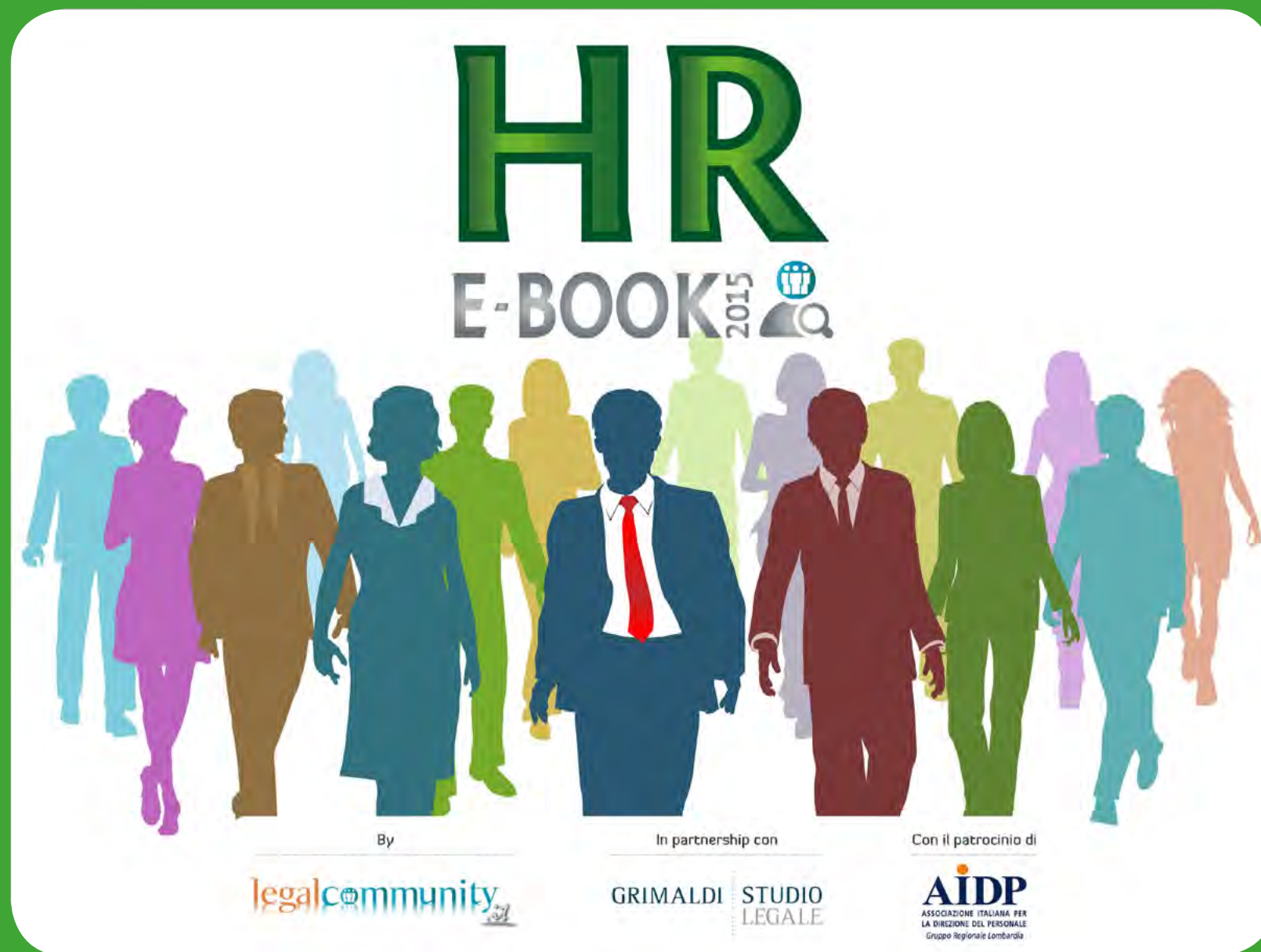
Contano anche le dimensioni dell'azienda?

Certamente. Luxottica oramai, in alcune aree, è un'azienda molto grande e, di conseguenza, visibile. È quindi importante pensare a tutte le implicazioni per la società e per i dipendenti.

Date mai mandati all'esterno?

No, di questo si occupa il dipartimento legale. Fin da subito abbiamo

SCARICA GRATIS



Download PDF

deciso che, anche sulle aree di nostra pertinenza, i mandati agli studi legali li avrebbero dati solo loro.

Per quale ragione?

Pensiamo sia un modo per garantire efficienza nella gestione del parco fornitori. Non ha senso cercare nuovi soggetti se il nostro dipartimento legale ha già rapporti lavorativi con studi legali che sono in grado di supportarci e di cui già conosciamo l'efficienza e le capacità.

Vi avvalete di altre figure di consulenti esterni?

Ci avvaliamo di società di consulenza, tra cui anche le big four, per il supporto progettuale. Per tutto il resto non ricorriamo a figure esterne.

Qual è il perimetro normativo di riferimento della funzione compliance in Luxottica?

Ci occupiamo di antibribery, antifrode, della normativa sui conflict minerals, del mondo del Foreign corrupt practices act (Fcpa), di quello 231. Inoltre collaboriamo con gli altri dipartimenti per quanto riguarda la privacy, la compliance fornitori e l'antitrust che seguiamo a quattro mani con l'ufficio legale. Infine negli ultimi tempi abbiamo iniziato a lavorare sulla dimensione della tax compliance.

Qual è l'area normativa che vi impegna maggiormente?

Fcpa, conflict minerals, antibribery occupano circa il 5% del nostro lavoro perché sono attività già avviate e ora siamo nella fase di “mantenimento”. La parte compliance fornitori il 25% così come quella relativa alla privacy. Forse l'aspetto in cui siamo più impegnati è quello della tax compliance che attualmente occupa il 45% del nostro tempo.

«Ci avvaliamo di società di consulenza, tra cui anche le big four, per il supporto progettuale. Per tutto il resto non ricorriamo a figure esterne».

Avete degli autoregolamenti o codici etici?

Sì, abbiamo un codice etico che è disponibile sul sito e stiamo mettendo a punto un programma di rilancio. Stiamo, infatti, lavorando con i colleghi dell'internal audit, della comunicazione e della formazione interna per sviluppare un sistema multilivello di formazione dei colleghi nel quale il codice etico avrà moltissimo spazio.

E sul fronte dell'anticorruzione?

Su questo tema siamo da sempre molto attivi. L'Fcpa e lo Uk bribery act sono tra i primi programmi che abbiamo lanciato già tre anni fa. Quest'anno inoltre ci sottoporremo all'audit di un soggetto esterno per avere un parere imparziale.

Prevedete forme di segnalazione e denuncia anonima come quelle recentemente proposte per i dipendenti degli enti pubblici?

Sì, anche questa è una pratica che abbiamo in uso da tempo. Inoltre da anni formiamo dipendenti e fornitori sul tema dell'anticorruzione con training sections specifiche che sono molto frequenti per chi partecipa a gare di evidenza pubblica o si relaziona con pubbliche autorità. 

LA SICUREZZA DEI DATI DIVENTA UN DOVERE ETICO

Le procedure con cui molti studi legali gestiscono i dati relativi ai clienti sono inadeguate. Negli Usa, il dovere di protezione delle informazioni viene dichiarato un imperativo deontologico dall'American bar association.



Se un criminale informatico volesse mettere le mani sui dati più sensibili e preziosi di una società potrebbe provare a violarne la rete aziendale. Oppure potrebbe scegliere un'altra via. Quella che passa attraverso i computer e le banche dati dei loro consulenti esterni. Spesso, infatti, questa opzione potrebbe rivelarsi più semplice della prima visto che molti studi legali non adottano adeguate misure di sicurezza.

Il problema della cybersecurity degli studi legali è stato affrontato durante l'*Alm's Mid-year cybersecurity and data protection legal summit*. Dal convegno è emerso - come riporta un articolo pubblicato su *Corporate Counsel* - che le aziende, e i loro general counsel, hanno tutto il diritto di verificare se gli studi legali con cui stanno lavorando utilizzano forme di protezione dei dati sensibili o se invece li lasciano esposti a potenziali violazioni. Un rischio che comporterebbe costi - non solo economici - molto alti per i clienti.

«Che gli avvocati se ne rendano conto o meno, il punto è che stanno maneggiando dati di grande valore che i criminali potrebbero monetizzare», ha dichiarato **Mark Sangster**, vice presidente marketing di Esentire, società di sicurezza

informatica. Dal summit è emerso però che il problema non si limita a una questione di “consapevolezza”. Spesso la vera difficoltà riguarda il fattore tempo e quello costi. Sembra infatti che gli studi facciano poco per la protezione delle loro banche dati perché non possono permettersi di spendere ore di lavoro e denaro nelle questioni “tecnologiche”.

Vincent Polley, responsabile It di Know Connect, e co-autore del *Cybersecurity handbook* dell'American bar association, ha spiegato che «anche se nessuna impresa ha ancora ammesso violazioni, non c'è alcun dubbio che questo sia già successo più e più volte».

Per questo motivo - e anche alla luce del fatto che le minacce informatiche sono cresciute molto negli ultimi anni - gli esperti hanno sottolineato che le aziende dovrebbero iniziare a considerare la possibilità di inserire tra i criteri che utilizzano per scegliere i propri consulenti esterni, anche la loro capacità di proteggere le proprie banche dati. «Se oggi io fossi un general counsel e dovessi ingaggiare uno studio legale, mi piacerebbe rivolgergli qualche domanda sulla sicurezza informatica che sono in grado di offrire. Gli chiederei, ad



esempio: “Chi è il responsabile della vostra cybersecurity?”. E se come risposta ottenessi solo esitazione o uno sguardo perso nel vuoto, questo implicherebbe la fine di ogni mio interesse verso quello studio come possibile consulente esterno per la mia azienda», ha detto Polley.

La grande attenzione rivolta dal mondo legale americano al tema della cybersecurity è testimoniata anche da una recente modifica, voluta dall'American bar association, alle norme che regolano la corretta relazione tra clienti e legali. Secondo questa nuova versione gli avvocati hanno l'obbligo etico di garantire la sicurezza dei dati del cliente. «Gli studi legali, dopo queste modifiche al regolamento, sono diventati direttamente responsabili della sicurezza informatica e della

corretta gestione delle informazioni che stanno raccogliendo sui loro clienti», ha dichiarato Polley, chiarendo che «se non sono in grado di farlo devono assumere o ingaggiare personale in grado di consigliarli o di svolgere questo compito al posto loro».

L'Aba ha inoltre stabilito, con una nuova modifica del regolamento sul codice etico, che gli avvocati, oltre ad essere responsabili della divulgazione delle informazioni riservate dei loro clienti, devono anche proteggerle “attivamente”. Questo significa che se gli studi legali non fanno tutti gli sforzi necessari per difendere le loro banche dati da possibili attacchi di hacker, non rientreranno più negli standard Aba.

Polley, tra le altre misure, ha raccomandato agli studi legali di affidare a un senior partner la responsabilità della sicurezza informatica e svolgere corsi di formazione dei dipendenti sul tema della cybersecurity. Inoltre ha consigliato di adottare misure per garantire che i dati dei clienti vengano crittografati e protetti con password per impedire il libero accesso degli altri professionisti dello studio che non stanno seguendo quel cliente. Importante anche non utilizzare mai reti wifi libere. 🚫

IL PRIVATE EQUITY RIPARTE AL RALLENTATORE

Nel 2014 i fondi hanno investito 3,53 miliardi di euro. Le aziende che hanno ricevuto investimenti sono state 248 e 311 le operazioni effettuate, in calo rispetto alle 368 dell'anno precedente.

di *laura morelli*

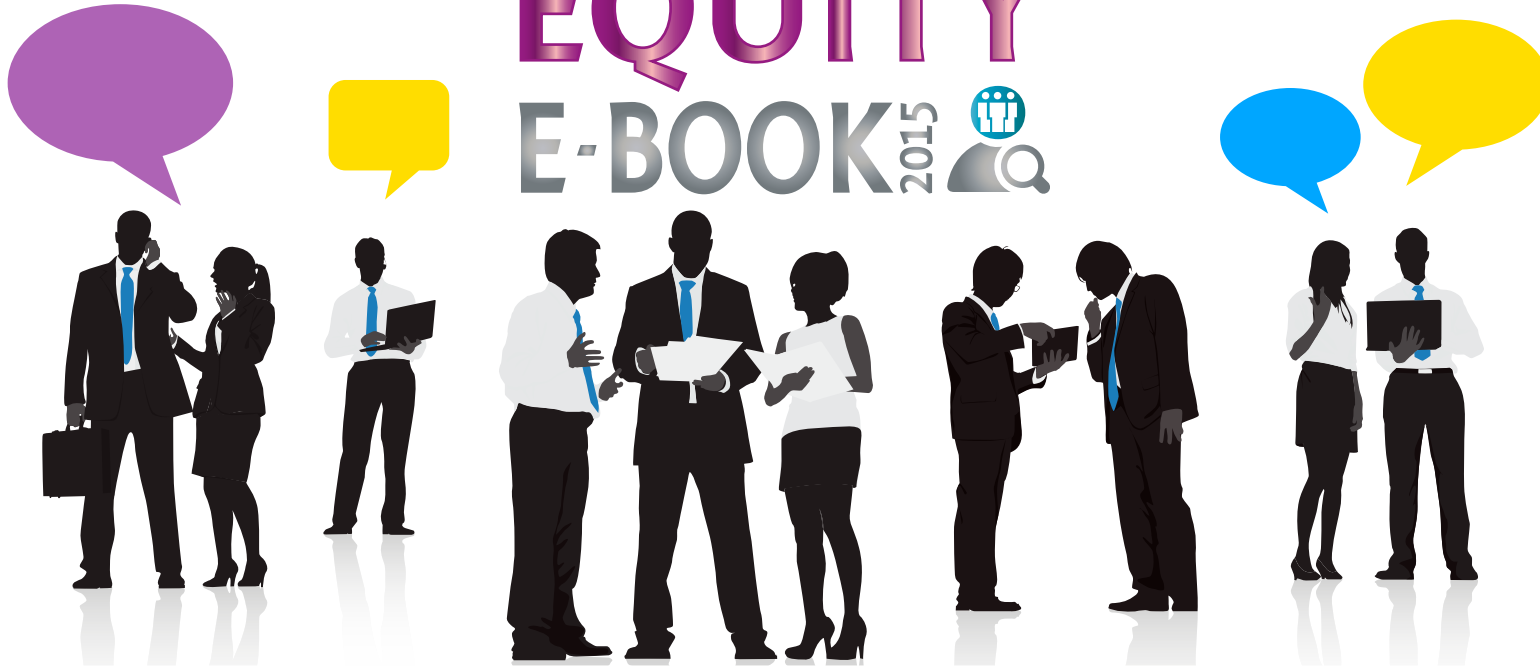
In cassa ci sono quasi 300 miliardi di dollari da spendere sul mercato. Ma lo scorso anno i fondi di private equity hanno eseguito operazioni “solo” per 94 miliardi, ossia il 31% del capitale disponibile. Per fare un confronto, nel 2007 i fondi hanno realizzato operazioni per 194 miliardi, a fronte di una disponibilità di 197 miliardi.

I dati Preqin, usati nell'analisi del settore fatta da **Stefano Gatti** e **Carlo Chiarella** del centro Baffi Carefin della Bocconi in collaborazione con Goldman Sachs, indicano come il 2014 abbia visto un'attività dei fondi



estremamente ridotta rispetto al periodo pre-crisi. Come se «da un lato il mercato a zero interessi, zero inflazione, basso costo del debito e dall'altro le alte valutazioni stiano spaventando il settore», suggeriscono i ricercatori. E in effetti dal 2008 al 2014 le Borse europee sono cresciute dell'85% mentre il price/earnings ratio è passato da 10,9 a 21,2. Nella ricerca, gli studiosi hanno analizzato tutte le 31.792 operazioni registrate da Bloomberg dal 2005 al 2014, ovvero 4.088 operazioni di private equity per un valore totale di 648,7 miliardi di dollari e 27.704

SCARICA GRATIS



PRIVATE EQUITY E-BOOK 2015



By

financecommunity

In collaborazione con

Accuracy

GIOVANNELLI E ASSOCIATI
studio legale

KPMG
cutting through complexity

BiancoBesozzi
& ASSOCIATI

CBA
STUDIO
LEGALE E TRIBUTARIO

GATTAI, MINOLI, AGOSTINELLI,
PARTNERS
STUDIO LEGALE

GIANNI-ORIGONI
GRIPPO-CAPPELLI
PARTNERS

ORRICK

legalcommunity

inhousecommunity



Download PDF

corporate takeover per un valore di 2.900 miliardi, suddividendole in tre periodi: quello pre-crisi (2005-2008), quello post-crisi (2009-2011), caratterizzato da buone condizioni di credito, basse valutazioni e incertezza diffusa tra gli investitori, e infine il periodo post Quantitative Easing (2012-2014) caratterizzato da credito poco costoso, rinnovata fiducia degli investitori e alte valutazioni di mercato.

FATTORE CONCORRENZA

I motivi di questa ripartenza al rallentatore del private equity sono diversi. Ma è l'elevata concorrenza a preoccupare di più gli operatori.

«I dati mostrano che, al crescere dei prezzi di mercato, la quota relativa di operazioni di private equity scende, mentre aumentano i takeover, perché le imprese sono meno preoccupate dai rendimenti delle operazioni e più interessate alle possibili sinergie industriali», osserva Gatti.

A supporto di questa tesi, sottolinea, c'è la riduzione del gap tra il valore medio delle operazioni dei private equity e quelle corporate pre-crisi.

Se infatti prima del 2008 la dimensione media di un'operazione di private equity era pari a 487 milioni di dollari e quella dei corporate takeover a 235,7, nel 2014 la differenza si è quasi annullata con valori medi pari rispettivamente a 319,3 e 311,5 milioni.

«I capitali ci sono e sono tanti, ma c'è anche una crescente concorrenza tra i fondi stessi che riduce le opportunità offerte



Alasdair Warren

Claudio Sposito, ceo Clessidra

OBIETTIVO MID MARKET



Claudio Sposito

La strategia di Clessidra consiste innanzitutto nel supportare il Made in Italy sul mercato globale. Abbiamo individuato quei settori che hanno la dimensione e le qualità per diventare competitivi a livello internazionale e scegliamo le buone società che hanno già una strategia chiara. In particolare, stiamo guardando al mid market, uno dei settori più affascinanti e composto da realtà di qualità che esportano molto, circa 60 miliardi in totale. Ci sono segmenti in cui le aziende italiane sono leader. Il nostro contributo consiste nell'aiutarle a crescere, a essere coraggiose, a prendere maggiori rischi, in particolare quelle a gestione familiare, ovvero il 90% delle mid size. Spesso è difficile attirare questo tipo di aziende ma la crisi e la globalizzazione hanno spinto gli imprenditori a vedere il private equity come una soluzione.

Terzo, poiché il mid market è frammentato, cerchiamo di adottare un approccio "buy and build" per creare poli competitivi e infine promuoviamo il passaggio dal complesso al semplice, ovvero il consolidamento e una maggiore trasparenza. 🏠

Luca Bassi, Managing Director, Bain Capital

FOCUS SULL'ITALIA

Oggi si sente spesso dire che l'Europa, e in particolare l'Italia, non sono buoni mercati a causa dei problemi che tutti conosciamo. In realtà con Bain Capital abbiamo capito che l'Italia è un buon posto dove investire. La crescita sta tornando lentamente e questo è positivo perché genera molte opportunità per le aziende che vogliono svilupparsi, vendere asset non core per comprare quelli strategici. Esistono tante società con grande capacità e tecnologia dove Bain Capital può intervenire per supportare il management in processi di trasformazione, internazionalizzazione e miglioramento operativo. Le aree chiave di interesse riguardano quindi quelle aziende che possono essere globalizzate e/o riposizionate nei vari settori industriali, come beni di largo consumo e pharma. Ma anche le società di servizi, nelle quali possiamo implementare strategie di consolidamento di settori frammentati. Quando si cercano opportunità, è importante considerare diversi aspetti come ad esempio il tipo di mercato dove opera l'azienda e le macro opportunità, ovvero come sviluppare e riposizionare il business di quell'azienda. 🎁



Luca Bassi

dal mercato - aggiunge **Alasdair Warren**, global co-head del financial sponsor group di Goldman Sachs - senza contare l'ingresso dei nuovi buyer provenienti dai mercati emergenti come Cina, Corea, Russia e Turchia. In Italia, e più in generale in Europa, tutti cercano le stesse opportunità negli stessi settori strategici». Quali in particolare? «Dal business consumer, al retail, ma anche quello dei servizi finanziari, come ad esempio Icbpi».

PIÙ LEVA CHE NEGLI USA

In questo contesto, ha osservato Warren, «se storicamente l'uso della leva finanziaria era più alto negli Usa che in Europa, oggi ci troviamo di fronte una situazione diametralmente opposta». Il che è indicativo se si pensa che, rispetto al 2007, la leva finanziaria si è abbassata nell'area Emea da 6,3 volte il rapporto debito/Ebitda a 5,3 volte, mentre dall'altro lato l'investimento in equity è salito al 54% del totale (nel 2009 era pari al 46%).

«In Europa, poi, stiamo vivendo gli effetti del Quantitative Easing, una novità che dovremmo vedere in cosa si tradurrà», aggiunge Warren.

La ricerca della Bocconi evidenzia anche che sono diminuiti i buyout.

CRESCONO GLI INVESTIMENTI STRANIERI

Guardando in Italia, la scena che ci troviamo davanti è molto simile a quella europea. Nel 2014 i fondi hanno investito 3,53 miliardi di euro contro i 3,43 del 2013, stando agli ultimi dati Aifi e Pwc. Le aziende che hanno ricevuto investimenti sono state 248 (contro le 281 del 2013) e 311 le operazioni effettuate, in calo rispetto alle 368 dell'anno precedente.

Il dato interessante è però che dei 3,53 miliardi di euro investiti, 1,9 provengono da investitori internazionali, il 40% in più rispetto al 2013.



ha il piacere di invitarLa
alla Tavola Rotonda

Il mercato italiano dei *Non-Performing Loans*: prospettive ed opportunità di investimento

Enrico Fagioli

(Responsabile Area Rischio
Anomalo e Recupero Crediti,
Monte dei Paschi di Siena)

Stefan Jaeger

(Senior Vice President, Colony Capital)

Luca A. Ramella

(Managing Director, AlixPartners)

Nicola Carnevale

(Responsabile Servizio Recupero
Crediti Specialistico, Monte dei
Paschi di Siena)

Andrea Mignanelli

(CEO, Cerved Credit
Management Group)

Lynn P. Harrison III

(Partner, Curtis)

Emanuella Agostinelli

(Partner, Curtis)

Moderà:

Alfonso Annibale De Marco

(Partner, Curtis)

www.curtis.com

Almaty ● Astana ● Beijing ● Buenos Aires ● Dubai ● Frankfurt ● Houston ● Istanbul
London ● Mexico City ● Milan ● Muscat ● New York ● Paris ● Rome ● Turkmenistan ●
Washington, D.C.

TAVOLA ROTONDA

24 giugno 2015

h. 12:30 - 14:00

presso

Curtis, Mallet-Prevost, Colt & Mosle LLP

Corso Matteotti n. 3,
Milano

È previsto un *business lunch*

Media Partner

legalcommunity

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

Tel.: 02 76232001



Fabrizio Pagani

«Il momento è propizio e il compito del governo è proprio quello di creare un buon business environment anche per gli investitori stranieri – sottolinea **Fabrizio Pagani**, capo della segreteria tecnica del ministro delle Finanze -. In questo senso abbiamo cercato di modernizzare e semplificare il sistema economico-finanziario italiano. Stiamo ad esempio portando avanti alcune liberalizzazioni come il direct lending promosso dalle assicurazioni, e favorendo l'accesso al

mercato dei capitali a tutte le aziende». A questo proposito, aggiunge, «una preoccupazione che abbiamo è la capitalizzazione delle società italiane. Stiamo guardando a questo problema proprio adesso con quelle che abbiamo definito “Pmi innovative” (nell’Investment Compact ndr) a cui abbiamo esteso gli incentivi fiscali per le start-up. Ci piacerebbe che i private equity in senso ampio guardassero a questa specifica categoria di società».

Secondo i ricercatori del Centro Baffi Carefin, puntare su questo tipo di aziende, e quindi spostare l'attenzione su «target di dimensioni inferiori» (in una rilevazione Preqin, l'86% degli intervistati si attende una simile evoluzione) nonché optare per una «specializzazione in alcuni mercati», potrebbero essere soluzioni per «trovare destinazione al denaro raccolto».

È così quindi che l'evoluzione del mercato ha cambiato il private equity. In un sistema sempre più concorrenziale, il vantaggio competitivo degli operatori non è più la quantità di denaro che sono in grado di investire, ma l'expertise, la capacità di selezione dei target e l'efficiente esecuzione delle operazioni che pensano di fare. 🎁

Fabrizio Carretti, Permira

L'IMPORTANZA DI UN APPROCCIO INDUSTRIALE



Fabrizio Carretti

Per i fondi l'uso della leva finanziaria non è più un tema di attualità. Nel caso di Permira, il deleverage ha generato solo il 20% del valore realizzato in 30 anni, mentre il restante 80% è stato creato attraverso la crescita delle aziende in portafoglio. I private equity in questo momento stanno affrontando una grande sfida. Come sappiamo c'è molta competizione non solo fra fondi ma anche con le altre forme di finanziamento. E per vincere bisogna avere l'abilità di impegnare il capitale a disposizione e differenziarsi dal contesto. Occorre avere un approccio industriale quando si incontrano gli investitori e proporre loro un progetto per il futuro dell'azienda. Ma questo tipo di approccio implica conoscenza, credibilità e visione. Ciò significa studiare e sapere bene con chi si sta parlando e formarsi un proprio punto di vista indipendente su cosa sia davvero importante per l'azienda, in un'ottica a lungo termine. In poche parole essere uno “sparring partner” per l'imprenditore e l'amministratore delegato di quell'azienda. 🎁

AL REAL ESTATE SERVE UN INVESTIMENTO SULLA RIPRESA

In Italia si stima un aumento del 10% delle operazioni. Ma sono ancora molte le criticità da risolvere. Ecco cosa ne pensano i protagonisti del settore.

Sono stati sette anni in apnea gli ultimi trascorsi dal settore immobiliare italiano. Il real estate è stato fra i più colpiti dalla crisi economica e quello meno in grado di fronteggiare la carenza di capitali. Non sono solo mancati gli asset competitivi, ma anche i soggetti istituzionali e gli operatori che agevolassero l'accesso sul mercato agli investitori stranieri, in

un contesto segnato da una fiscalità soffocante e una normativa confusionaria. Ma la sveglia sta suonando. Il tempo di riemergere è arrivato. Lo hanno evidenziato gli stessi protagonisti del settore, intervenuti nell'incontro "Focus Real Estate" organizzato dagli studi legali Shearman & Sterling, Tremonti Vitali Romagnoli Piccardi e Carbonetti, con *legalcommunity.it* e

financecommunity.it, secondo i quali è tempo di risolvere quelle criticità che prima impedivano il pieno sviluppo del real estate italiano.

TRANSAZIONI IN CRESCITA GRAZIE AGLI STRANIERI

A oggi il settore sembra stia ricominciando a





Marco Leone Nomura

Quest'anno ci aspettiamo un incremento del 10% delle [#compravendite](#) nel real estate, ovvero circa 470 mila in più



camminare in maniera autonoma. Secondo gli ultimi dati registrati a marzo, presentati durante l'incontro da **Marco Leone**, senior advisor di Nomisma, «le compravendite sono ripartite e abbiamo avuto un 3-4% di miglioramento delle transazioni rispetto all'anno scorso».

In termini di volumi «ci aspettiamo di chiudere quest'anno con un incremento del 10% nelle compravendite, ovvero circa 470 mila in più rispetto al 2014» ha aggiunto, sottolineando che si tratta di volumi ancora piccoli rispetto al periodo pre-crisi (800 mila compravendite) ma che lasciano sperare. Anche perché in soccorso arriva il mercato dei mutui e dei tassi bassi. «La stima per il prossimo anno è di 30 miliardi di mutui, una crescita del 30%», ha aggiunto. Per quanto riguarda il corporate, «abbiamo anche qui segnali positivi, siamo arrivati a 5,3 miliardi di investimenti in Italia, ovvero un 2,5-

3% del totale in Europa, una quantità ancora piccola ma che indica la crescente presenza degli investitori stranieri in particolare negli ultimi due anni, autori dei due terzi delle compravendite e non solo su Milano e Roma ma anche nelle province».

In generale, evidenzia Leone, «c'è una sensazione di ricchezza, di maggiore liquidità in circolazione che aiuta notevolmente il settore e invoglia le famiglie e gli investitori a guardarsi di nuovo intorno». In questo senso «il prossimo anno vedrà una favorevole



James Seppala Blackstone

Sono tre i problemi del real estate italiano: volumi limitati, poche società quotate e un [#sistemabancario](#) in panchina



dinamica di investimenti crossborder e l'arrivo di una enorme quantità di soggetti provenienti soprattutto dall'Asia Pacific».

I TRE PUNTI CRITICI

Il nostro Paese può dunque giocare un ruolo importante nel contesto immobiliare europeo sfruttando la sua attrattività nei confronti degli investitori stranieri. Ne è convinto anche **James Seppala**, managing director per il real estate di Blackstone, che si dice «molto positivo verso l'Italia e sulle prospettive del mercato immobiliare», come testimoniano gli investimenti del gruppo nella Penisola per «almeno 3 miliardi» negli ultimi due anni e mezzo.

Tuttavia, oggi sono tre, per Seppala, i limiti del mercato immobiliare italiano. Il primo è rappresentato dai volumi di scambio limitati



finance community

Il primo strumento di informazione
sui protagonisti del mercato finanziario



www.financecommunity.it



rispetto ad altri Paesi, con la conseguenza che lo stock immobiliare è «statico» perché gli «investitori istituzionali italiani, che hanno i grandi portafogli, non sono attivi come i loro corrispettivi stranieri». Per fare un esempio «l'anno scorso, il mercato di Parigi, cinque volte più grande di quello di Milano, ha visto un volume di transazioni di 14 miliardi di euro», circa 16-17 volte quello della capitale lombarda, «fermo a 800 milioni».

In secondo luogo, in Italia mancano società immobiliari in Borsa. «Il real estate come asset class quotato in Italia, rispetto al resto d'Europa, praticamente non esiste» e questo ha «un grande impatto sulla liquidità».

La terza grande problematica riguarda le banche, le quali «continuano a restare in panchina, non hanno venduto grandi portafogli immobiliari e non sono attive neanche a livello di finanziamenti». La situazione, riconosce,



Carlo Puri Negri Aedes

In Italia manca quell'[#enviornment](#) per cui l'operatore straniero pensa di venire qui a investire. Ora preferisce andare altrove



«sta migliorando». Ma esiste ancora una differenza troppo grande nella liquidità del mercato in Italia rispetto al resto d'Europa, anche nei confronti di Paesi che a livello macroeconomico sono meno competitivi, come la Spagna e il Portogallo.

IL NODO LEGISLATIVO

In questo contesto, l'immobiliare italiano, secondo **Manfredi Catella**, amministratore delegato di Hines Sgr è diventato «un mercato

di arbitraggio» perché «è più conveniente di molti altri mercati e quindi chi ha i soldi arriva e investe a sconti notevoli, anche del 50-60%». Oppure, afferma, «ci sono transazioni che riguardano gli immobili "trofeo"». Ma il mercato «si ferma qui», ed è questo, ora, secondo l'ad, il problema principale dell'Italia.

Come superarlo? Per Catella «bisogna lavorare sulla parte più industriale del Paese e agire sul fattore produttivo in modo da realizzare asset competitivi». Questo, ovviamente, dopo un intervento di «semplificazione normativa e fiscale che faciliti gli investimenti».

Il tema normativo rappresenta uno dei nodi più difficili da sciogliere e uno dei terreni sui quali si gioca il futuro del settore italiano. La complessità delle norme in passato ha reso impossibile, in Italia, avere



Manfredi Catella Hines sgr

Bisogna lavorare sulla parte industriale del Paese e agire sul fattore produttivo per realizzare [#asset](#) real estate competitivi





«quell'''environment''' capace di attirare investitori stranieri» sottolinea **Carlo Puri Negri**, presidente di Aedes. Ad esempio, «la legge sulle Siiq è arrivata in Italia e in Francia nello stesso momento – ricorda – ma oggi in Francia hanno 50 miliardi di market cap, in Italia solo due. Questo perché la legge era sbagliata ed era impossibile portare avanti

quel progetto». Senza contare, fra le altre cose, la pressione fiscale: «Oggi il tax rate per una persona che ha una piccola spa, va dal 65 all'80%», dice Puri Negri. La situazione attuale, da questo punto di vista, è però migliorata (si veda l'intervista a Domenico Fanuele) e infatti, evidenzia **Dario Strano** di Torre sgr, «la questione ora si sposta

sul problema "paese" e sulla certezza delle regole».

PIÙ QUOTATE, LO CHIEDE IL MERCATO

La barriera legislativa, secondo i protagonisti del settore, è fra i fattori che più hanno ostacolato la realizzazione di società real

»»

Dagli avvocati in Europa all'avvocato europeo

L'ACCESSO ALLA PROFESSIONE FORENSE IN ITALIA E IN EUROPA
FOCUS NAZIONALE AIGA | BIELLA 25 GIUGNO 2015

Biella | Palazzo Gromo Losa
Corso del Piazzo, 24
Giovedì 25 giugno 2015 | ore 15



Dario Strano Torre sgr

La crisi del real estate non è legata solo alle difficoltà normative ma c'è un problema "paese" e di [#certezze delleregole](#)



estate quotate, lo strumento considerato ideale per meglio fronteggiare periodi di crisi e di carenza di capitali.

Per **Aldo Marzocco**, amministratore delegato di Beni Stabili SIIQ, «serve mettere ordine nella legislazione, il mondo delle sgr si deve ristrutturare, eliminare, ad esempio, le piccole realtà e puntare alla quotazione».

Tuttavia, il percorso è più lungo di quanto si pensi. «La quotazione, la siiq, è solo l'ultima fase» evidenzia Marzocco, secondo il quale prima la sgr deve avere determinate caratteristiche, quali un portafoglio di qualità che renda e che non sia troppo diversificato, una certa visibilità del cash flow negli anni, un management di qualità e dimensioni competitive. «Il lavoro da fare è immane, bisogna creare portafogli da far diventare società e poi da quotare in Borsa. Solo così si creano le opportunità».

LA RELAZIONE COL SISTEMA BANCARIO

La ripartenza del settore, e al tempo stesso la sua crisi, come sostenuto da Seppala, sono legate a doppio nodo al mondo bancario. Specialmente, è il tema più attuale, per quanto riguarda il tema dei crediti non performing. La loro valorizzazione è infatti collegata a una riforma delle procedure fallimentari, sulla quale anche il governo sta lavorando e ha già creato una commissione ad hoc. «Il real estate ha sempre convissuto con il sistema bancario soprattutto perché la leva

bancaria definisce sempre più il rendimento dell'investimento – spiega **Emanuele Caniggia**, amministratore delegato di IdeAFIMIT Sgr -. Con la crisi e l'aumento dello spread, questa leva non è stata più l'opportunità di un tempo ma è diventata prima una necessità poi un effetto negativo: il debito costava più di quanto rendevano gli immobili». La situazione attuale è quindi una «montagna di 187 miliardi di euro di non performing loan che non hanno un mercato» perché «i muri di per sé non hanno valore se non c'è un'attività dentro».

È un tema, questo dei npl, che sta assumendo sempre più centralità e che anche gli operatori privati stanno cercando di risolvere. Ad esempio, aggiunge Strano, «Torre sgr sta lavorando su un fondo che possa gestire i concordati e le cui quote possano essere date ai sottoscrittori in sostituzione del proprio



Aldo Marzocco Beni Stabili SIIQ

Serve mettere ordine nella legislazione, il mondo delle [#sgr](#) si deve ristrutturare, eliminare le piccole realtà e puntare alla quotazione



credito». Si tratta quindi di un fondo retail, che ha lo scopo di «mettere a frutto la situazione del mercato reale, soddisfare l'esigenza degli investitori e lavorare sul sottostante».

Le numerose iniziative attorno al problema dei npl fanno ben sperare in un cambiamento in positivo della situazione. O almeno ne è convinto **Giuseppe Ranieri** di Fortress, secondo il quale «oggi ci sono tanti elementi che possono agevolare la cessione dei portafogli di crediti. Ad esempio l'asset quality review, che ha fatto emergere i problemi delle banche, ha dato anche la possibilità di individuare pacchetti cedibili. Ma anche tutte le iniziative oggi al vaglio del governo, come la possibilità di ridurre i tempi dei fallimenti e l'ipotesi bad bank, possono facilitare la dismissione dei npl».

Per Caniggia, inoltre, «una soluzione potrebbe essere delegare la gestione e la valorizzazione



Silvia Rovere Morgan Stanley sgr

Per diventare un mercato maturo, il [#realestate](#) deve trovare manager bravi e capaci di portare a termine le strategie di crescita



di questi immobili a qualcuno che fa questo mestiere, società di asset management che hanno expertise immobiliare».

QUESITONE DI GOVERNANCE

Quello del management è poi un altro tema sul quale gli operatori hanno posto grande attenzione. «Negli ultimi 10 anni, dal punto di vista della gestione professionale del real estate, è cambiato tutto, lo Stato si è reso conto che per poter avere masse critiche

servivano strumenti finanziari che potessero garantire l'accesso dei capitali esteri e da allora siamo passati da zero a 50 miliardi di massa gestita e operatori competitivi», ricorda **Silvia Rovere**, amministratore delegato di Morgan Stanley sgr.

«Tuttavia, il passaggio successivo per diventare un mercato maturo degno di un paese come l'Italia inizia dal trovare manager capaci di portare a termine le strategie di crescita per paesi, prodotto e specializzazione». Infine, ha concluso Rovere, in Italia va risolto il tema della governance: gli investitori, a detta della manager, non possono pretendere di avere un ruolo nella gestione. Qualunque sia il veicolo in questione, come i fondi immobiliari, le Sicaf, oltre le Siiq, «il problema è che spesso c'è confusione di ruoli. I gestori devono fare i gestori, gli investitori devono fare gli investitori». 🇮🇹



Giuseppe Ranieri Fortress

Le iniziative del governo come la possibilità di ridurre i tempi dei fallimenti o la [#badbank](#) possono facilitare la cessione degli Npl



LOCAZIONI E SIIQ, ECCO DA DOVE RIPARTE L'IMMOBILIARE

Parla Domenico Fanuele, managing partner di Shearman & Sterling: «L'infrastruttura giuridica esiste, ora queste strutture devono agevolare la fase di ripresa che stiamo vivendo».

Creare le giuste condizioni per favorire le operazioni di compravendita e di locazione e attrarre gli investitori stranieri sono gli obiettivi che il mercato immobiliare italiano deve raggiungere se vuole cavalcare l'onda della ripresa.

Si tratta di un percorso ancora impervio che passa attraverso la creazione di prodotti appetibili sul mercato e una maggiore attività degli operatori italiani. Ma il primo passo di questo cammino è senza dubbio la semplificazione normativa e fiscale. Un passo che per lungo tempo il mercato italiano ha chiesto di fare e che adesso sembra sia stato mosso. Portando il real estate italiano al secondo step della sua rinascita.



A tratteggiare il quadro della situazione è **Domenico Fanuele**, managing partner di Shearman & Sterling, che in questa intervista a *Mag by legalcommunity.it* spiega quali sono stati i cambiamenti normativi più significativi.

Avvocato Fanuele, negli ultimi anni burocrazia e fiscalità hanno spesso ostacolato la nascita di iniziative nel real estate. Cosa è cambiato?

Nell'anno passato il legislatore ha introdotto due importanti novità normative che dovrebbero favorire la ripresa del settore.

Quali?

Si tratta di modifiche contenute nel decreto cosiddetto "Sblocca Italia". La prima riguarda la possibilità di derogare alle disposizioni della legge 392 del 1978, la vecchia legge sulle locazioni commerciali, adeguando l'Italia al resto d'Europa, mentre la seconda riguarda la legge istitutiva delle società di investimento immobiliare quotate, le cosiddette Siiq.

In cosa consistono?

Nel primo caso, con le modifiche introdotte dal decreto, così come convertito, per i contratti di

«**Nell'anno passato il legislatore ha introdotto due importanti novità normative che dovrebbero favorire la ripresa del settore. Si tratta di modifiche contenute nel decreto cosiddetto "Sblocca Italia"».**

locazione di immobili a uso commerciale non classificati come beni di interesse artistico-culturale, il cui canone è uguale o superiore ai 250 mila euro, le parti possono derogare norme dapprima imperative, come, per esempio, quelle che riconoscono il diritto di prelazione a favore del conduttore in caso di vendita dell'immobile locato. Ma anche quelle che limitano la possibilità di aumentare il canone annualmente e il diritto di recesso anticipato del locatore, quelle che riconoscono il diritto di recedere al conduttore in presenza di gravi motivi e stabiliscono una durata minima del contratto.

Quindi ora è più facile affittare un immobile a uso commerciale?

Esatto. Tale cambiamento è stato fatto proprio

per facilitare le operazioni di locazione di grandi immobili e rendere il mercato più flessibile, anche per le operazioni di "sale and lease-back". In particolare, con la possibilità di escludere il recesso del conduttore in presenza di gravi motivi, un investitore finanziario interessato a comprare l'immobile per poi riaffittarlo allo stesso venditore può raggiungere un maggiore grado di sicurezza nell'investimento. Il conduttore, infatti non potrà terminare il contratto neppure in presenza di gravi motivi. Senza incorrere in un inadempimento.

E la seconda novità?

È quella relativa alle modifiche apportate alla legge 27 dicembre 2006 n. 296, come successivamente modificata e integrata con la



ARCHITETTO

AVVOCATO



MARKETING E ORGANIZZAZIONE
DELLE PROFESSIONI

LA PROFESSIONE DELLE DONNE, IMMAGINATA E REALE: UN CONFRONTO INTERGENERAZIONALE

Mercoledì 24 giugno 2015, ore 17
Sala Alessi - Palazzo Marino
Piazza della Scala 2 - Milano

Cosa si aspettano oggi i giovani dal loro futuro professionale? Come viene percepito il lavoro e gli adolescenti di oggi saranno professionisti diversi da quelli presenti oggi sul mercato? Di questo e del futuro della professione al femminile si discuterà alla luce dei risultati di due indagini parallele, una all'interno delle scuole superiori di Milano e una sulle/sui professioniste/i.

Intervengono:

Arch. **Valeria Bottelli** - Presidente del Consiglio dell'Ordine degli Architetti di Milano e partner dello Studio BDGS Architetti Associati

Avv. **Antonella Brambilla** - Socio Chiomenti Studio Legale

Dott.ssa **Roberta Dell'Apa** - Presidente dell'Associazione Italiana Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili e partner dello Studio Dell'Apa Zonca e Associati

Avv. **Barbara De Muro** - Responsabile ASLA Women e Partner Studio Legale Portale Visconti

Dott.ssa **Alberta Ferrari** - Senologa chirurga presso la Senologia della Fondazione IRCCS Policlinico San Matteo di Pavia

Ing. **Giovanna Gabetta** - Consigliere Nazionale Associazione Italiana Donne Ingegneri e Architetti e dipendente ENI Upstream and Technical Services

Dott.ssa **Marianna Vintiadis** - Country Manager Kroll

Prof.ssa **Francesca Zajczyk** - Delegata del Sindaco di Milano alle Pari Opportunità

Modera l'evento **Nicola Di Molfetta**, Direttore Legalcommunity.it

L'evento è gratuito previa iscrizione all'indirizzo eventi@mopi-italia.org o 347 6941277

con il patrocinio di:



Media Partner:





legge Finanziaria del 2007, che ha istituito le Siiq. In questo ambito il legislatore ha agito su due grandi macro aree.

Quali sarebbero?

Una è la defiscalizzazione quasi totale della Siiq grazie all'estensione di alcuni benefici prima destinati solo ai fondi immobiliari. L'altra è l'applicazione del beneficio fiscale, che prima era solamente sui redditi da locazione, anche all'attività di negoziazione, quindi alle

compravendite. Di conseguenza ora tutto quello che è comprato, o venduto, o locato dalla Siiq non è tassabile. Inoltre, il legislatore sta introducendo la possibilità per i fondi quotati di potersi "convertire", ossia liquidare, in Siiq. È una soluzione che sta già suscitando grande interesse negli operatori del mercato.

Che benefici ha portato questa modifica alle Siiq?

In questo modo il legislatore ha reso lo

strumento equiparabile, dal punto di vista dell'efficienza fiscale, agli altri strumenti che veicolano investimenti immobiliari negli altri Paesi europei e ha tolto tutti i dubbi che precedentemente si erano posti riguardo alla sua efficacia.

Più in generale, il mercato come risponde?

Una parte significativa del processo è stata fatta e da un punto di vista di trend macroeconomici siamo già entrati in una fase positiva in cui molti soggetti stanno tornando a investire. L'infrastruttura esiste: ci sono i fondi immobiliari, che sono congeniali per alcuni tipi di investitori; ci sono le Siiq, adatte per i prodotti quotati, e presto ci saranno le Sicaf, uno strumento ancora poco conosciuto ma che dovrebbe funzionare e che è l'ideale per quei soggetti che vogliono avere una governance più strutturata. Tutti e tre gli strumenti sono fiscalmente efficienti.

Ma...

Adesso bisogna capire se queste strutture legali, che sono state messe a disposizione degli operatori del settore, riusciranno ad agevolare la fase positiva che stiamo vivendo. 🍷

L'INTERNET OF THINGS DI DLA PIPER PARLA ITALIANO

Lo studio punta a rafforzare il suo posizionamento in un settore che nella Penisola, ad oggi, ha un valore stimato pari a 1,55 miliardi di euro.

Cucine parlanti, macchine intelligenti, magliette salva-vita. La tecnologia si indossa, si abita e si viaggia. E sempre di più, questa massa di bit e circuiti comunica in rete. La nuova frontiera per i professionisti del tmt si chiama Internet of things: l'Internet delle cose.

Un mercato in crescita che, ad oggi, in Italia ha un valore stimato pari a 1,55 miliardi di euro. E che ha bisogno di esperti anche in ambito legale. Perché le problematiche che solleva lo sviluppo di questa nuova industria sono molteplici e non solo di carattere tecnico.

Tra gli studi legali che per primi stanno investendo in questo settore c'è Dla Piper che ha recentemente costituito una task force globale dedicata



Giulio Coraggio

SCARICA GRATIS



Available on the
App Store



GET IT ON
Google play



Download PDF

al settore. La notizia è che a guidarla c'è un italiano: **Giulio Coraggio**, socio del dipartimento Ip&T guidato da **Giangiacomo Olivi**.

Il gruppo IoT globale di Dla Piper comprende oltre 80 avvocati dislocati tra Europa, Stati Uniti, Asia e Australia. In Italia, il team è formato da 7 professionisti.

Coraggio descrive le potenzialità di questo settore raccontando scenari futuristici ma anche molte innovazioni che sono già realtà. «I sensori hanno applicazioni in qualunque settore», dice l'avvocato, che risulta primo influencer in Italia e 22esimo al mondo su queste tematiche. «Nelle smart city, per esempio, i sensori potrebbero arrivare a gestire il traffico: se applicata a Milano, si stima, questa tecnologia produrrebbe 119 milioni di risparmi all'anno». Una cifra che sale a 3,5 miliardi se si immagina una svolta high tech per semafori e viabilità in tutt'Italia.



In questo scenario di cosa si occupa concretamente uno studio legale che lavora nell'Internet delle cose? «Ci sono tre settori di attività prevalenti in questo momento», dice l'avvocato, «e ciascuno di essi a sua volta produce mandati in che coinvolgono numerose aree di pratica». Quella delle smart city è sicuramente una delle tre industry. In questo ambito gli avvocati sono chiamati a

occuparsi di open data, privacy, proprietà intellettuale e product liability. Poi c'è il settore dell'automotive con le automobili connesse, dove oltre a tematiche di privacy e product liability, i legali sono chiamati a gestire questioni di carattere assicurativo e in materia di e-commerce e tutela dei consumatori. Terzo e fondamentale settore di applicazione dell'internet of things è il life science. «Anche qui», sottolinea Coraggio, «la privacy è un tema centrale a cui si affiancano la cyber security, l'outsourcing e il cloud computing oltre a evidenti tematiche in ambito regulatory».

Tra le operazioni (tutte riservate) seguite da Dla Piper in questo settore possiamo ricordare, a titolo di esempio, l'assistenza fornita a uno dei principali operatori di telecomunicazioni globali nella revisione dei contratti relativi all'offerta "Machine to Machine". L'assistenza, coordinata dall'Italia, ha coperto anche l'analisi di questioni relative al flusso, gestione e trattamento dei dati personali, e responsabilità dei vari stakeholder coinvolti anche a livello internazionale.

In ambito life science, lo studio ha fornito assistenza a uno di principali operatori di comunicazioni elettroniche statunitensi in un progetto di e-health, con relativa gestione e condivisione di dati su piattaforme cloud (compresi servizi SAAS di condivisione dati pazienti tra medici). L'assistenza ha coperto anche l'analisi di questioni relative al flusso e trattamento dati sensibili a livello internazionale.

Mentre sul fronte smart home, lo studio ha affiancato una realtà nella redazione del contratto di sviluppo di applicazioni software e piattaforme cloud al fine di poter operare in remoto tramite una smart application degli elettrodomestici, profilare gli utenti, e raccogliere le informazioni relative sia al dispositivo che al profilo degli utenti in una applicazione cloud. 📺

CORRUZIONE TRA PRIVATI, RIFLESSIONI DOPO L'ESORDIO

di silva annovazzi*



La giustizia in Italia è lenta perché ci sono pochi magistrati nei tribunali”. O ancora “Nel nostro Paese ci sono tante cause arretrate perché gli italiani sono troppo litigiosi”. Quante volte abbiamo sentito ripetere queste frasi per spiegare le ragioni di una giustizia che funziona poco e male. Eppure un rapporto, da poco pubblicato sul sito del ministero della Giustizia, dimostra che le cose non stanno proprio così.

Anche la corruzione tra privati ha fatto il suo esordio nelle aule dei tribunali. Il 27 marzo scorso il Tribunale di Milano ha condannato l'ex numero uno di Barclays Bank Italia per aver concesso cospicui prestiti all'imprenditore di quattro società e aver ricevuto in cambio versamenti sui propri conti correnti. Entrambi i soggetti sono stati condannati. I giudici hanno inoltre disposto il versamento di una provvisoria all'istituto di credito e la confisca del profitto di reato.

La pronuncia in questione costituisce la prima sentenza di condanna per il delitto di corruzione tra privati dal giorno del suo restyling con la legge anticorruzione n. 190 del 2012 la quale, in adempimento alle convenzioni comunitarie (Convenzione penale sulla corruzione del 1999 e Convenzione dell'ONU del 2003), ha modificato il previgente art. 2635 c.c. “*infedeltà a seguito della dazione o promessa di utilità*” ora rubricato “*corruzione tra privati*”, collocando tra l'altro il delitto tra i reati presupposto del D. Lgs. 231/2001.

La disposizione si affianca a numerose regolamentazioni straniere tra cui, *in primis*, il Bribery Act 2010 in vigore dal

luglio 2011 nel Regno Unito.

La norma nazionale punisce indistintamente sia categorie determinate di soggetti posti ai vertici della realtà aziendale sia i soggetti sottoposti alla loro direzione o vigilanza che, attraverso condotte corruttive (a seguito di promessa o dazione di denaro o altre utilità), compiono o omettono atti in violazione dei propri obblighi, cagionando un danno alla società. Affinché si configuri il reato è imprescindibile, da una parte, il legame tra il soggetto che pone in essere la condotta criminosa con la società (a differenza del UK Bribery Act in base al quale i soggetti attivi del reato sono indistintamente soggetti intranei o estranei alla società) e, dall'altra parte, il nocumento subito dalla società corrotta. In punto di condotta sanzionata, tende a configurarsi un esercizio distorto del potere che - in violazione dei propri obblighi di ufficio e anche di un più generico obbligo di fedeltà - producono nocumento e pregiudizi di vario genere all'ente in cui operano. Può configurarsi corruzione tra privati se un esponente della funzione commerciale di una società fornitrice regala un oggetto prezioso al buyer di una società cliente, al fine di convincerlo a stipulare un contratto di fornitura

a prezzi più alti di quelli di mercato, con conseguente pregiudizio per la società cliente, ovvero l'ipotesi di un esponente di una società che corrisponde denaro a un dipendente di una società concorrente, inducendolo a rivelargli notizie coperte da segreto industriale, così avvantaggiando l'ente "corruttore", ovvero ancora l'ipotesi di un funzionario di banca che conceda un finanziamento a un cliente senza che questi presenti idonee garanzie avendo ricevuto personalmente da questi denaro beni o altre utilità.

Questi esempi confermano in buona sostanza come la ratio della norma deve ravvisarsi nell'esigenza di punire quelle forme di cattiva gestione che hanno una ricaduta sul buon andamento societario, che sono in contrasto con i valori dell'etica e della legalità d'impresa. Difatti, oltre ad alterare la leale concorrenza tra le imprese, l'azione corruttiva *de quo* sfocia altresì nell'area del crimine d'impresa dove le spinte del business non sono state in grado di formare una cornice culturale etica adeguata. L'impatto evidente che il delitto di corruzione tra privati ha sulla realtà societaria è dimostrato proprio dalla sua collocazione nel novero dei reati sanzionati dal D.Lgs 231/2001, anche se è bene chiarire



che la corruzione tra privati costituisce fonte di responsabilità esclusivamente per la società di appartenenza dell'autore della corruzione che ha tratto un vantaggio dall'attività corruttiva. L'accertamento del reato di corruzione tra privati può portare all'applicazione di sanzioni pecuniarie per le società, e si rammenta che la disciplina di cui al D.Lgs. 231/2001 prevede che l'ente possa essere esonerato dalla responsabilità amministrativa solo se prova di aver adottato un modello di organizzazione, gestione e controllo che sia idoneo a prevenire la commissione del reato in oggetto. 📄

**partner Grimaldi Studio Legale*

GLI AVVOCATI DI BARI CHIEDONO IL 5X1000

Iniziativa anti-crisi del consiglio dell'Ordine che ha dato vita a una onlus. Obiettivo: sostenere i colleghi in difficoltà economica e aiutare i più giovani ad affrontare le spese per l'attività.

Reddito in calo. Ma anche aumento dei costi di base per lo svolgimento dell'attività professionale. Circa 400 cancellazioni dall'albo a partire dallo scorso novembre. Il consiglio dell'ordine degli avvocati di Bari ha deciso di intervenire a sostegno dei propri iscritti. Obiettivo: attingere alle risorse del 5x1000. Il modo è presto detto. L'ente, guidato dal neo presidente **Giovanni Stefani**, ha dato vita a una onlus, una Fondazione che punta a raccogliere fondi per sostenere gli avvocati in difficoltà economica così come per

aiutare i giovani professionisti a sostenere la mole di spese che devono affrontare nel momento in cui cominciano a esercitare. La sfida, a questo punto, dice Stefani a *Mag by legalcommunity.it*, è riuscire a far breccia nei contribuenti e «comunicare un'immagine nuova dell'avvocatura, che recuperi il rapporto di fiducia con i cittadini».

Com'è nata questa idea?

L'idea è nata sotto la presidenza di **Manuel Virgintino**. L'avvocatura barese soffre a

causa di una crisi devastante: le spese non calano e le difficoltà che i legali incontrano nel farsi pagare dai propri clienti crescono.

Quanto costa fare l'avvocato?

C'è da pagare la tassa di conservazione, pari a 140 euro all'anno. Poi, la Cassa forense per i primi 4 anni di attività ne costa 800 che raddoppiano nei secondi 4 anni e dopo 8 anni diventano circa 3mila euro, a prescindere dal reddito.

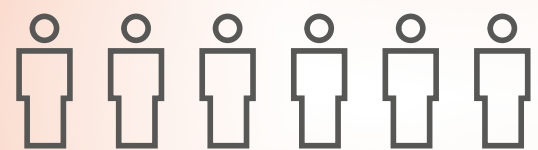
Però...

A tutto ciò vanno aggiunti i costi dello studio



VOTA IL TUO PREFERITO

Labour ²⁰¹⁵
Awards



by legalcommunity.it

28.09.2015

IN COLLABORAZIONE CON

AIDP
ASSOCIAZIONE ITALIANA PER
LA DIREZIONE DEL PERSONALE
Gruppo Regionale Lombardia

e il problema dei pagamenti dai clienti che non sempre arrivano...

Quindi?

Abbiamo immaginato un modo per recuperare delle risorse che non incidesse sulle casse dell'Ordine che a propria disposizione ha solo i soldi dell'iscrizione e non intende aumentarne il costo.

Così avete pensato al 5x1000...

È una prassi che già in altri casi ha dato buoni risultati. Prima di noi l'Ordine di Trani ha assunto un'iniziativa simile.

L'ordine non ha risorse proprie?

L'Ordine non ha una posta di bilancio

dedicata. L'avvocato che si trova in una situazione di disagio potrà presentare un'istanza alla onlus per ottenere un aiuto.

A Bari avete 7mila iscritti: quanti si trovano in difficoltà?

Non si può definire un numero esatto. Certamente sono in tanti a lamentare un crescente disallineamento tra costi e ricavi nell'ambito della propria attività.

Ma non dovrebbe essere la Cassa a provvedere in questi casi?

La Cassa forense copre certe esigenze solo fino a un certo punto. Ma da sola non riesce ad affrontare l'assistenza in maniera soddisfacente. Con questa onlus e con le

risorse che essa riuscirà a recuperare, noi potremo integrare l'aiuto che arriva dalla Cassa.

La Fondazione avrà solo una funzione assistenziale?

No, svolgerà anche un ruolo di ausilio economico per esempio per l'adeguamento tecnologico degli studi. Sul fronte dell'aggiornamento professionale, poi, organizzerà attività di formazione gratuita.

Per accedere alle risorse del 5x1000 dovrete riuscire a convincere i cittadini a sostenervi. Non sarà un'impresa facile...

Ha ragione. Ma vogliamo uscire dalle stanze in cui ci siamo rinchiusi per anni e recuperare il rapporto di affidamento con i cittadini. La figura e la funzione dell'avvocato non sono state sempre comunicate correttamente, ma possiamo rimediare.

Partendo da cosa?

Dal ricordare che la professione forense svolge una funzione fondamentale per la difesa dei diritti dei cittadini. Io sono fiducioso. 

«La Cassa forense copre certe esigenze solo fino a un certo punto. Ma da sola non riesce ad affrontare l'assistenza in maniera soddisfacente. Con questa onlus e con le risorse che essa riuscirà a recuperare noi potremo integrare l'aiuto che arriva dalla Cassa».



I GIOVANI PROFESSIONISTI RICOMINCIANO DA TRE

Università, tirocini e società: sono queste le questioni su cui intervenire per ridisegnare il ruolo e le funzioni di avvocati, commercialisti e notai nel sistema economico del Paese. Fgp presenta la sua piattaforma

Giovani avvocati, notai e commercialisti lanciano le loro proposte alla politica. La Federazione giovani professionisti (Fgp), alleanza sorta su iniziativa di Aiga (Associazione italiana giovani avvocati), Asign (Associazione italiana giovani notai) e Ungdcec (Unione nazionale giovani dottori commercialisti ed esperti contabili), ha presentato un documento con le indicazioni degli interventi più urgenti per sostenere le nuove generazioni di professionisti nel loro percorso di affermazione sul mercato.

Sono tre le idee principali, messe nero su bianco nel corso della terza Conferenza nazionale di Aiga: più flessibilità nei percorsi universitari introducendo maggiori specializzazioni; nuova normativa per i praticantati e i collaboratori di studio con la garanzia di un equo compenso, apertura delle società tra professionisti a figure professionali diverse e complementari.





IL LAVORO
È LA NOSTRA PASSIONE.

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

Milano

Via Boccaccio, 14 - 20123

Tel: +390249530760

Genova

Via Roma, 6 - 16121

Tel: +390108593501

info@giglioscofferi.it

www.giglioscofferi.it

AVV. MARIO SCOFFERI

GIGLIO & SCOFFERI
STUDIO LEGALE DEL LAVORO

LA SFIDA

«Il dialogo avviato in questi mesi con notai e commercialisti – sottolinea **Nicoletta Giorgi**, presidente dei giovani avvocati di Aiga – ha fatto emergere una comune sensibilità verso un ripensamento delle nostre professioni». Una delle sfide, secondo Giorgi, «è quella della possibilità di dare vita a studi multidisciplinari, allargando il perimetro delle società tra professionisti anche ad altre figure oltre agli avvocati». E a proposito dei soci di capitale, l'avvocata padovana ha una posizione netta: «Noi siamo inoltre favorevoli all'introduzione del socio di capitale negli studi professionali,



Nicoletta Giorgi

«Il dialogo avviato in questi mesi con notai e commercialisti ha fatto emergere una comune sensibilità verso un ripensamento delle nostre professioni. Una delle sfide è quella della possibilità di dare vita a studi multidisciplinari, allargando il perimetro delle società tra professionisti anche ad altre figure oltre agli avvocati»».

pur con i dovuti accorgimenti che evitino la strumentalizzazione del modello: lo studio mononucleare subisce la concorrenza di un mercato saturo, e per questo dobbiamo fornire all'avvocatura uno strumento in più per essere competitiva». Il cambiamento, dice Giorgi, non va demonizzato ma «gestito a nostro vantaggio. Se siamo d'accordo con la multidisciplinarietà degli studi, dobbiamo anche avere gli stessi strumenti degli altri professionisti». L'attività professionale sotto forma societaria, secondo i giovani professionisti, deve cercare di avvicinarsi

all'attività d'impresa, senza uniformarsi ad essa, ma adottando una serie di accorgimenti che tengano in dovuta considerazione le specificità di questa particolare attività.

ACCESSO ALLA PROFESSIONE

Un fronte caldo è quello dell'accesso alla professione. A detta di Fgp, è necessaria una maggior valorizzazione del percorso universitario, che non possa più considerarsi come un 'parcheggio' incontrollato di studenti lasciati a se stessi, costretti poi a confrontarsi



con le difficoltà e le asprezze di un mondo del lavoro incapace di integrare profili con percorsi universitari completamente sregolati. Secondo i professionisti di Fgp, serve maggiore flessibilità nel determinare i percorsi di formazione, tenendo conto delle esigenze di figure diverse.

«Dobbiamo combattere insieme anche la battaglia di civiltà per dare garanzie ai praticanti», aggiunge **Ludovico Capuano**, presidente dei giovani notai di Asign. Nel caso dei notai, i tempi di accesso alla professione sono particolarmente lunghi, fino a dieci anni: «Un lungo periodo di incertezza», sottolinea Capuano, «di fronte al quale vanno previsti tempi certi e giuste tutele di tipo economico».

NON SOLO SOCI

Altra questione comune è «il problema dei collaboratori di studio», afferma **Fazio Segantini**, presidente dei giovani commercialisti di Ungdcec. «Va trovata una forma di tutela per coloro che svolgono la professione all'interno di uno studio ma non hanno rapporti diretti con il cliente. La legge sulle Società tra professionisti ha creato



più problemi di quanti non ne abbia risolti. Non abbiamo bisogno di pastoie legislative che ci chiudano in gabbie, ma di una vera multidisciplinarietà». Secondo i giovani professionisti serve una sistematizzazione dei contratti per i collaboratori di studio, con la garanzia di un equo compenso. 🎁





1
2
3
4
5

LAVORARE A NEW YORK: CI SONO RIUSCITA COSÌ

Camilla Cocuzza, a New York non solo ha studiato ma è riuscita anche nell'impresa di entrare in uno studio legale. Un risultato tutt'altro che scontato ma raggiungibile. Soprattutto se non si guarda solo allo stretto circolo delle "big law"



Camilla Cocuzza viene da una famiglia di avvocati. Papà avvocato di libero foro. Mamma che ha lavorato come legale interno per il Mediocredito Lombardo, ora in Banca Intesa San Paolo. E sorella che si è laureata in giurisprudenza da un anno. «Insomma nessuno di noi è "scampato" al destino di codici e sentenze»,

racconta, «ma personalmente non mi sono mai sentita forzata a intraprendere questa strada». Da un paio d'anni. Camilla lavora a New York in uno studio legale boutique. Il traguardo è stato importante dal momento che, come racconta in questa intervista, riuscire a trovare lavoro nella Grande Mela non è assolutamente facile per un avvocato straniero.



- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

New York come l'hai incontrata?

In nessun luogo mi sono sentita "adatta" e istintivamente "ambientata" come a New York, dove sono arrivata per la prima volta nel 2006, durante l'estate del secondo anno di università, in occasione del Campus Abroad. Di quel caldissimo luglio, oltre alle lezioni alla New York University (NYU), a rischio febbre da aria condizionata, ricordo di aver camminato tantissimo ed esser rimasta letteralmente folgorata dalla città.

E non volevi più andar via...

Volevo trovare un modo per viverci più a lungo, abbastanza da non contare i giorni. Trasferirmi, allora, non era un piano, ma sicuramente un desiderio. La spinta alla decisione vera è arrivata mentre lavoravo come praticante a Milano da Cleary Gottlieb Steen & Hamilton.

Perché?

Da Cleary Gottlieb è un elemento di uguaglianza culturale per gli avvocati fare un LL.M. (*Master of Laws*) all'estero, soprattutto negli Stati Uniti.

Così anche io, pian piano, ho maturato l'idea di partire, ponendomi prima l'obiettivo di superare l'esame di avvocato in Italia. Penso di esser stata fortunata a riuscire a incastrare le due cose al primo colpo.

L'LL.M. incontra pareri discordanti tra gli avvocati: per te cosa ha significato?

La scelta di fare l'LL.M. è stata fondamentale nella mia vita, soprattutto a livello di apertura mentale, crescita e arricchimento personale. Ho conosciuto e sono diventata amica di persone fantastiche, preparatissime e provenienti da tutto il mondo.

In nessun luogo mi sono sentita "adatta" e istintivamente "ambientata" come a New York, dove sono arrivata per la prima volta nel 2006, durante l'estate del secondo anno di università, in occasione del Campus Abroad.



1
2
3
4
5

E sul piano formativo?

A livello didattico ho vissuto il master come un complemento della mia educazione. L'approccio universitario mi è particolarmente piaciuto: le lezioni si costruivano attorno a un dialogo professore-studenti, dando più spazio all'espressione dello studente e obbligando a una preparazione continua anche se meno capillare e disciplinata.

Ma lo consiglieresti?

Consiglio di valutare a fondo l'esperienza del Master negli Stati Uniti. Voglio però essere chiara sulle prospettive lavorative che offre l'LL.M. A mio avviso e per la mia esperienza l'LL.M. apre a un laureato italiano scarse possibilità di trovare un lavoro pagato in America, soprattutto a New York. In primo luogo è indispensabile sostenere e superare il New York Bar, in modo da ottenere l'abilitazione alla professione. In secondo luogo, bisogna essere molto flessibili, cercare tanto e accettare nel profondo di dover sempre aver a che fare con il limite del visto.

Ossia?

Per vivere e lavorare negli Stati Uniti serve un visto lavorativo e il datore di lavoro deve sponsorizzarlo. Molti datori di lavoro non considerano nemmeno candidati non americani per questo motivo.

La ritieni una scelta alla portata di tutti?

Il master non è affatto una scelta alla portata di tutti, soprattutto economicamente. Le tasse universitarie annuali si aggirano sui 50-60 mila dollari, a cui bisogna aggiungere il costo della casa, della vita e dei test universitari. Quasi tutte le università offrono borse di studio ma la competizione è alta e solo poche coprono l'intero ammontare. Una di queste è la Fulbright, che però obbliga l'assegnatario a ritornare nel suo paese per almeno due anni dopo il Master. È invece frequente per uno studente ottenere un finanziamento a condizioni agevolate, da ripagare una volta iniziato a lavorare.

Dicevi che trovare lavoro a New York è difficile: ma tu come ci sei riuscita?

Trovare lavoro è stato complicato... la ricerca è stata frustrante e la mia posizione attuale è arrivata in un modo e in un momento inaspettati.

Racconta...

Durante l'LL.M. non ho fatto della ricerca del lavoro la mia priorità e mi sono immersa totalmente





1
2
3
4
5

nell'esperienza. Solo verso la fine del secondo semestre e durante la preparazione del NY Bar Exam ho cercato lavoro più attivamente ma senza esiti positivi. Non sapevo bene dove cercare e guardavo soprattutto ai grandi studi.

Un errore?

Mi sono presto resa conto che il mio profilo era fuori mercato, perché gli studi americani hanno un processo di selezione dei candidati molto chiaro, che esclude quasi totalmente gli LL.M., soprattutto quelli europei. Infatti, tutte le "big law" aprono posizioni di summer

associate appositamente per gli studenti di giurisprudenza (JD) del secondo anno e poi a quegli stessi studenti offrono la posizione di associate dopo il New York Bar.

E gli LL.M.?

Gli studenti LL.M. restano al di fuori di questo processo e gli unici che riescono a trovare lavoro sono quelli il cui studio legale

di provenienza ha una relazione solida di mutuo vantaggio con uno studio a New York. In tal caso, allo studente LL.M. viene offerta una posizione di foreign associate, della durata di un anno che, nella quasi totalità dei casi, non si tramuta in una posizione permanente. Questo accade soprattutto a studenti provenienti dal Sudamerica, in particolare dal Brasile, con cui gli Stati Uniti hanno forti relazioni commerciali.

Quindi cosa hai fatto?

Ho iniziato ad allargare il mio ambito di ricerca, guardando anche a studi più piccoli e posizioni di legal intern un po' ovunque. Tramite il portale di offerte di NYU ho trovato una posizione di *legal intern* in una start-up. Tuttavia, era ormai agosto, avevo un biglietto di lì a pochi giorni per Milano, l'affitto era in scadenza e l'offerta economica di \$500 al mese non era per me concretamente accettabile. Quindi, molto a malincuore, sono tornata in Italia.

E in Italia ti sei rimessa a cercare?

Sì e su suggerimento di un amico ho consultato la lista di studi legali italiani a New York pubblicata sul [sito del Consolato](#). La lista include sia studi legali internazionali in cui un partner è italiano, sia studi con un Italian desk sia studi boutique

Trovare lavoro è stato complicato... la ricerca è stata frustrante e la mia posizione attuale è arrivata in un modo e in un tempo inaspettato.



1
2
3
4
5

fondati da uno o più avvocati italiani. L'elenco è un punto di riferimento per l'assistenza legale degli Italiani negli Stati Uniti, soprattutto a New York. È stato così che ho trovato Cilio & Partners, lo studio boutique dove lavoro da quasi due anni.

In che tipo di studio sei?

Cilio & Partners è una boutique legale a Manhattan che si rivolge e attrae principalmente clienti Italiani negli Stati Uniti. Gli avvocati dello studio parlano anche italiano e sono abilitati sia a New York che in Italia. Cerchiamo di assistere il cliente su tutti i fronti, senza un'area di specializzazione. Io mi occupo principalmente di corporate law, contract, real estate e business immigration. Tuttavia, mi è capitato anche di lavorare su casi di estate administration, *small claims* e registrazione di marchi.

Che differenze ci sono con l'Italia?

Essere avvocato a New York è molto diverso rispetto all'esserlo in Italia e la realtà di una boutique è altro rispetto a uno studio internazionale. Innanzitutto, la professione a New York ha ritmi molto veloci e meno formalità che in Europa. L'avvocato lavora a stretto contatto con il CPA (commercialista) per sviluppare strutture

efficienti per l'investitore e l'imprenditore straniero.

Poi?

L'avvocato gode di un alto rispetto sociale ed è un ufficiale del Tribunale (Supreme Court) dello Stato di New York. Per questo, tra l'altro, senza dover sostenere un altro esame, l'avvocato può diventare public notary e certificare l'autenticità delle firme su alcuni atti ufficiali, spesso ad uso amministrativo (ad esempio per i permessi presso il NYC Department of Building).

Cosa deve sapere chi vuole provare a venire a lavorare in uno studio legale a New York?

Per lavorare a New York, in qualunque campo, è necessario un visto lavorativo e per lavorare come avvocato bisogna essere ammessi al New York Bar.

Sembra lunga...

Una strada più veloce, se si cerca un'esperienza temporanea, può essere quella di proporsi come trainee in uno studio legale, meglio se di medie dimensioni, e chiedere di essere sponsorizzati con un visto J-1. Un laureato in giurisprudenza che ha almeno un anno di lavoro alle spalle può ottenere un J-1 con un'estensione massima di diciotto mesi. 🎁

CINQUE MOSSE PER DARE SCACCO ALLO STRESS

di mario alberto catarozzo*

Stress vuol dire resistenza alla tensione. E di tensione negli studi legali non ne manca di certo. Tempo e stress sono le facce di una stessa medaglia. Poco tempo, sempre, e tanto stress, sempre.

Intorno allo stress si sprecano falsi miti e convinzioni. Vediamo, allora, di fare un po' di chiarezza per capire come gestire questa che è in realtà una risorsa e non un problema.

C'ERA UNA VOLTA LO STRESS...

Da dove partiamo in questo nostro viaggio? Da molto lontano, dalla notte dei tempi in cui un essere su due gambe (zampe?) ha cominciato a calpestare il suolo terrestre. Alcune centinaia di migliaia di anni fa questo essere assomigliava solo vagamente alle sembianze che oggi ha l'uomo: peloso, curvo, basso (per alcuni esemplari oggi non è cambiato molto, a dire il vero). Dall'*homo ominide* all'*homo sapiens*, passando per l'*homo habilis*, l'evoluzione di questo bipede curioso ha attraversato varie fasi che ne hanno segnato l'evoluzione. L'obiettivo evolutivo era



rendere questo organismo, collocato in un ambiente potenzialmente ostile, adattabile e quindi fornirgli maggiori probabilità di sopravvivenza. In questo scenario si colloca il meccanismo dello stress di cui la natura ci ha dotato. L'obiettivo? Darci strumenti per affrontare le difficoltà e i pericoli, in modo da avere maggiori chance di farcela. È così

Ogni qual volta siamo concentrati nel fare qualcosa e suona il cellulare, oppure sentiamo il bip dell'sms, o ci arriva la mail del capo che ci scarica addosso qualcosa da fare di urgente, lo stress entra in gioco e ci da una "barretta energetica" per affrontare meglio la situazione.



che 150 mila anni fa (momento dell'ultimo adattamento genetico dell'uomo) se un nostro simpatico progenitore fosse stato attaccato da un lupo o da un orso, avrebbe potuto salvarsi scappando e arrampicandosi su un albero grazie agli effetti dello stress. In quell'occasione fare un balzo più lungo del solito o avere le energie per scalare un albero avrebbero fatto la differenza tra la vita e la morte. Lo stress aveva proprio la funzione di darci quelle energie e quella reattività che potevano fare la differenza. È così che alla vista del pericolo, la nostra sentinella sempre all'erta, l'amigdala (area del cervello limbico sede della paura), avrebbe dato l'allarme e innescato un meccanismo a catena che si sarebbe concluso con il rilascio nel sangue da parte delle ghiandole surrenali degli ormoni dello stress (adrenalinici e cortisonici). Ecco la trasformazione di una scimmia qualunque in una super scimmia, dotata di una marcia in più per salvarsi la pelle. Salito sull'albero e quindi messi in salvo, il nostro bipede si sarebbe riposato e rilassato. Questa è la c.d. "fase di scarico", in cui si recupera l'equilibrio emotivo, fisico e mentale. Lo stress aveva svolto egregiamente la sua funzione. Questo si chiama eu-stress, cioè "stress buono", utile.

...ED È ANCORA COSÌ

Il meccanismo si è mantenuto inalterato nel tempo e lo stress funziona oggi nello stesso identico modo, salvo che scatta non più di fronte al lupo o all'orso che tenta di attaccarci, ma davanti alla email, alle chiamate sul cellulare, alla riunione col capo, all'udienza, al cliente arrabbiato, alla sirena dell'autambulanza, allo stridio del treno che frena in stazione, al collaboratore che ci interrompe in continuazione.

Sono questi i lupi e gli orsi moderni. Ogni qual volta siamo concentrati nel fare qualcosa e suona il cellulare, oppure sentiamo il bip dell'sms, o ci arriva la mail del capo che ci scarica addosso qualcosa da fare di urgente, lo stress entra in gioco e ci da una "barretta energetica" per affrontare meglio la situazione. Il punto cruciale è che manca in questo contesto la fase di scarico. Siamo quindi costantemente, ininterrottamente sollecitati e senza soluzione di continuità. Saltiamo letteralmente da una mail a una telefonata, da una riunione a un sms, da una discussione a un atto che scade. Siamo quindi sottoposti a un tour de force costante dove ci è richiesto di essere attenti, pronti, veloci, precisi. Una situazione occasionale



inhouse community .it

Se ti sei iscritto prima del 18 maggio su legalcommunity.it,
usa le stesse username e password





“Another problem is that I haven’t had dinner with my family for a week.”

diventa così una costante, uno status. Ecco che compare il distress, lo “stress cattivo”, lo stato di continua pressione, sollecitazione, impellenza. Alla lunga l’organismo cede sotto questa pressione e i sintomi si trasformano in malesseri e patologie. Che fare dunque? È possibile gestire meglio lo stress nella professione? Si può prevenire?

5 PASSI NELLO STRESS

Partiamo da qui. Prevenire è possibile.

1. Innanzitutto partiamo da una maggior consapevolezza di come gestiamo le nostre giornate. Cominciamo a riconoscere tutti i comportamenti istintivi, quando rispondiamo in modo automatico a uno stimolo con una

risposta. Solo passando attraverso la consapevolezza si possono correggere e migliorare i comportamenti a nostro vantaggio.

2. Il secondo passo è quello di saper programmare e pianificare le attività in modo da avere maggiormente il timone della propria giornata e non subire gli scossoni degli imprevisti come tsunami che radono al suolo ogni vago sentimento di programmazione.
3. Il passo successivo è imparare a staccare senza vivere il senso di colpa conseguente. Le pause durante la giornata sono fondamentali come il pit stop delle macchine di Formula 1. Indispensabili per recuperare le energie e per ripartire con nuovo smalto. Ogni 2 ore al massimo dovremmo concederci una reale e piena pausa dalle attività. Cosa vuol dire in concreto ciò? Che dobbiamo ogni 2 ore lasciare il cellulare sulla scrivania e fare due passi, possibilmente senza pensare alle incombenze, rispondere alle email, fare telefonate. Semplicemente camminare un po’ (siamo esseri motori), rilassare gli occhi guardando lontano, fare due

chiacchiere con un collega, ma su argomenti non di lavoro così da staccare la mente. Bastano 10-15 minuti per recuperare le energie e ripartire meglio di prima. Al contrario, tirare la corda oltre misura, non staccare mai, fare orari assurdi spesso serve più a calmare il senso di colpa, che non a essere efficaci.

4. Altro passo fondamentale riguarda la pausa pranzo: possibilmente mai saltarla e possibilmente non “camuffarla”, cioè utilizzarla per incontrare clienti o fare riunioni.
5. Infine, come i nostri nonni ci hanno insegnato, fare una pennichella dopo pranzo resta una ottima abitudine. Certo, molti diranno, potendolo fare... Alcuni grandi della storia come Churchill e Salvador Dalì non ne potevano fare a meno. Chi ha una poltrona in ufficio può certamente approfittarne, per esempio. Bastano 20-30 minuti e si ritorna in forma pronti per il pomeriggio. La ragione della pennichella è che così facendo asseendiamo il nostro ritmo circadiano (sonno-veglia). Il nostro organismo tra le 13 e le 15 subisce, infatti, un calo della temperatura, a cui si

accompagna il rilascio della melatonina che ci fa venire sonno. Se combattiamo questo stato con il caffè, per esempio, ci sta che diventiamo nervosi e ci sentiamo stanchi e affaticati, stiamo andando contro a un ritmo naturale.

Oltre che da un punto di vista organizzativo (gestione del tempo e delle attività), lo stress può essere affrontato e gestito anche da un punto di vista fisico e mentale. Da un punto di vista fisico, lo stress richiede per essere tenuto sotto controllo attività fisica aerobica



(corsa, nuoto, passeggiate, bicicletta), per alcuni anche anaerobica (kick boxing, tennis, squash). Sicuramente ci sono poi attività fisiche rilassanti per mente e corpo: yoga, tai chi, vela, golf. Infine, esistono attività tipicamente mentali: zazen, mindfulness, arti marziali.

Ricordiamoci, in conclusione di questo nostro viaggio dentro lo stress, che oltre alle cause esterne (stressor prossimali) spesso sono quelle interne (stressor distali) ad essere la vera fonte dello stress. Come interpretiamo gli eventi, come ricostruiamo la realtà, il

significato che diamo a una situazione può essere la vera causa del nostro stress. Questa è la ragione per cui di fronte alla stessa situazione due persone reagiscono in modo molto diverso dal punto di vista dello stress, e non solo per una differente soglia di sopportazione. Impariamo dunque a ricostruire mappe della realtà più positive, realistiche e diventare così i migliori alleati di noi stessi, invece che i principali ostacoli. 🎁

**Formatore e Coach specializzato
sul target professionisti dell'area legale
@MarAlbCat*



LE TAVOLE
DELLA LEGGE

ESCO, PASSALACQUA APRE UN BISTRÒ MEDITERRANEO

di giacomo mazzanti



In agenda

ESCO bistrò mediterraneo

via tortona 26, milano

tel. +39.02.8358144,

info@escobistromediterraneo.it

www.escobistromediterraneo.it

La zona Tortona non finisce mai di stupire con il suo susseguirsi di nuovi locali. Stavolta parleremo della nuova creatura dello chef **Francesco Passalacqua**: Esco Bistrò Mediterraneo. Colpisce molto la bellezza del locale: l'architetto **Andrea Rossini** ha sfruttato un grande spazio articolato su due piani (per un totale di novanta coperti) per proporre l'atmosfera accogliente di un bistrot mediterraneo, tra ceramiche provenzali, pavimenti in rovere, divani e un bancone in quarzo naturale.

Bancone? Sì perchè si può passare anche solo per un aperitivo. Troverete un bravissimo barman (anzi mixologist come si dice ora...) che vi farà provare ottimi cocktail accompagnati da piccoli assaggi in versione dim sum.

Inoltre, lo chef Passalacqua vi offrirà una cucina improntata sulla qualità delle materie prime – selezionate da piccole produzioni artigianali – nell'essenzialità dei sapori e dei ricordi della tradizione piemontese che gli appartiene.

Il ristorante offre un menu stagionale e versatile, piatti "su misura" (in degustazione o al piatto), formule da condividere e pizze gourmet. A pranzo è possibile optare per una formula più veloce da 15 euro mentre la sera si possono spendere anche 40 euro, bevande escluse. Ho suggerito che la domenica (ora chiusi) propongano una versione brunch del loro menù, chissà se a breve potremmo avere un nuovo locale dove passare la domenica a pranzo... 🍷





La rubrica *Legal Recruitment by legalcommunity.it* registra questa settimana 18 posizioni aperte, segnalate da 9 studi legali: Albè e Associati, Curtis Mallet-Prevost Colt & Mosle, De Matteis, La Scala, LS Lexius Sinacta, MM&Associati, Nctm, Russo De Rosa e Associati e Watson Farley & Williams. I professionisti richiesti sono in totale 23 tra praticanti, associate, neo-avvocati e neo-laureati. Le practice di competenza comprendono proprietà intellettuale, consulenza fiscale, data protection, cyber security, fusioni e acquisizioni, private equity, corporate m&a, dispute resolution, litigation, diritto societario, antitrust, internazionale, del lavoro, tributario, civile, giudiziale, bancario.

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

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

ALBÈ E ASSOCIATI

Sede. Busto Arsizio (Va).

Posizione aperta. Associate.

Area di attività. Diritto del lavoro.

Numero di professionisti richiesti. 2.

Breve descrizione. Richiesta esperienza nel settore labour e ottima conoscenza della lingua inglese. Il trattamento economico sarà in linea con quello degli studi di medie dimensioni che operano nelle province di Varese e Milano in relazione alla seniority.

Riferimenti. Inviare la candidatura a:
chiara.greco@albeeassociati.it.

CURTIS MALLET-PREVOST COLT & MOSLE

Sede. Milano e Roma.

Posizione aperta 1. Un Mid-Senior Associate e 1 Mid-Junior Associate.

Area di attività. Corporate/M&A.

Numero di professionisti richiesti. 2.

Breve descrizione. Si ricerca un Mid-Senior Associate con titolo conseguito da 6-7 anni e un Mid-Junior Associate con titolo conseguito da 3-4 anni. Richiesto inglese fluente/madrelingua. Provenienza da qualificati studi internazionali o primari studi italiani.

Posizione aperta 2. Praticante neolaureato.

Area di attività. Corporate.

Numero di professionisti richiesti. 1.

Breve descrizione. Voto minimo 110/110.

Richiesto inglese fluente/madrelingua.

Posizione aperta 3. Praticante neolaureato.

Area di attività. Litigation.

Numero di professionisti richiesti. 1.

Breve descrizione. Voto minimo 110/110.

Richiesto inglese fluente/madrelingua.

Riferimenti. milanreception@curtis.com

DE MATTEIS

Sede. Roma.

Posizione aperta. Trainee.

Area di attività. Diritto antitrust, e-payments, cyber security, data protection.

Numero di professionisti richiesti. 1.

Breve descrizione. Cerchiamo giovani talenti che condividano i nostri valori di eccellenza e integrità. Il nostro successo dipende dalle capacità e dalla dedizione del nostro team. Richiesta laurea in giurisprudenza con il massimo dei voti (110 e lode). Ottima conoscenza della lingua inglese (livello C2).

CONVEGNO NAZIONALE

“VOLUNTARY DISCLOSURE ULTIME NOVITÀ”

- Modalità di regolarizzazione dei capitali e redditi non dichiarati -

Giovedì 9 luglio 2015 • ore 15.00 - 18.30 • Palazzo Alabardieri • Via Alabardieri, 38 • Napoli

ORE 15.00 - REGISTRAZIONE DEI PARTECIPANTI

RELAZIONI

ORE 15.30 - SALUTI

Dott. Giovanni Cossu, Presidente A.N.T.I. sez. Campania

Dott. Vincenzo Moretta, Presidente O.D.C.E.C. di Napoli

Avv. Flavio Zanchini, Presidente Ordine degli Avvocati di Napoli

MODERA: Dott. Aldo Scaringella, Editore legalcommunity.it,
financecommunity.it, inhousecommunity.it

“Il ruolo degli intermediari italiani nella procedura di VD: rischi ed opportunità”
Marco Finocchi Finn - Unione Fiduciaria Direttore Roma

“Profili ed effetti fiscali della voluntary disclosure”
Loredana Carpentieri - Università Parthenope di Napoli - consulente Assonime

“VD: attualità, criticità e prospettive di lungo periodo”
Giuseppe Marino - Università degli Studi di Milano

“Nuovi obblighi di monitoraggio fiscale e voluntary disclosure”
Paolo Gaeta - segretario A.N.T.I. Campania

“Voluntary disclosure: il punto di vista dell'Agenzia delle Entrate”
Aniello Napolitano - Ufficio Legale Grandi Contribuenti - Agenzia delle Entrate -
Direzione Regionale Lazio - socio A.N.T.I. Campania

DOMANDE E RISPOSTE

ORE 18.30 - FINE DEI LAVORI:

Pasquale Improta, vice presidente nazionale A.N.T.I.

Media partner

L'evento è in corso di accreditamento presso l'ODCEC di Napoli e l'Ordine degli Avvocati. Le prenotazioni per la partecipazione all'evento è possibile farle inviando una mail all'indirizzo ANTI@studiogaeta.com. Eventuali quesiti possono essere inviati almeno tre giorni prima ai seguenti indirizzi e-mail: anti@studiogaeta.com

o C1). Madrelingua italiana. Desiderio di specializzarsi in diritto antitrust, e-payments, cyber security, data protection. Maturità, professionalità e impegno uniti a curiosità e passione.

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

LA SCALA

Sede. Milano.

Posizione aperta 1. Un giovane avvocato e un praticante abilitato.

Area di attività. Ambito civilistico e bancario.

Numero di professionisti richiesti. 2.

Breve descrizione. I candidati ideali hanno esperienza in ambito civilistico e bancario. Costituiscono titolo preferenziale la conoscenza del gestionale EPC e l'aver svolto attività di due diligence su crediti bancari.

Riferimenti. Il candidati interessati possono inviare un CV dettagliato all'indirizzo mail:
recruitment@lascalaw.com

LS LEXIUS SINACTA

Sede. Bologna.

Posizione aperta. Associate.

Area di attività. Dipartimento diritto internazionale.

Numero di professionisti richiesti. 1.

Breve descrizione. Pregressa esperienza nel settore di almeno 4 anni. Laurea con una votazione non inferiore a 110/110 ed esperienza in studi legali di diritto internazionale, o società nell'ambito della contrattualistica internazionale. Indispensabile l'uso fluente della lingua inglese scritta e parlata con preferenza per un'esperienza di studio o di lavoro all'estero.

Buone capacità dialettiche, attitudine a lavorare in team, serietà e precisione nello svolgimento degli incarichi. La risorsa verrà coinvolta, in particolare, nell'assistenza ai nostri clienti per la gestione stragiudiziale e giudiziale di questioni aventi carattere di internazionalità, predisponendo memorandum e pareri specifici.

La retribuzione sarà commisurata all'esperienza e al lavoro svolto.

Riferimenti. Gli interessati sono pregati di inviare dettagliato curriculum completo di

recapito telefonico e indicare autorizzazione al trattamento dei dati personali ai sensi del D.Lgs. 196/2003.

Si assicura la massima riservatezza.

p.nisi@lslex.com

MM&ASSOCIATI

Sede. Milano.

Posizione aperta 1. Senior Tax Specialist.

Area di attività. Diritto tributario, consulenza fiscale.

Numero di professionisti richiesti. 1.

Breve descrizione. Esperienza di 3-5 anni in primari studi legali/tributari. Esperienza maturata nell'area della consulenza fiscale nazionale e internazionale continuativa per clienti italiani e stranieri; pianificazione fiscale, fiscalità internazionale, assistenza nella redazione delle note di bilancio consolidato in base ai principi contabili internazionali, stima dell'onere fiscale nelle operazioni straordinarie. Ottime doti relazionali e organizzative, spiccate capacità di analisi e propensione al team building. Buona conoscenza della lingua tedesca e di un'altra lingua straniera.

Sede. Milano.

Posizione aperta 2. Junior Tax Specialist.

Area di attività. Diritto tributario, consulenza fiscale nazionale e/o internazionale.

Numero di professionisti richiesti. 1.

Breve descrizione. Esperienza di 1-2 anni in primari studi legali/tributari. Buona conoscenza della lingua inglese. La conoscenza di un'altra lingua straniera rappresenta un requisito preferenziale. Ottime doti relazionali e organizzative e spiccate capacità di analisi.

Riferimenti. I candidati possono mandare il proprio cv a: info@mmassociati.net

WATSON FARLEY & WILLIAMS

Sede. Milano.

Posizione aperta 1. Praticante.

Area di attività. Lavoro.

Numero di professionisti richiesti. 1.

Breve descrizione. Richiesta esperienza nella materia. Voto di laurea pari o superiore a 105. Ottima conoscenza della lingua inglese e ampia disponibilità al lavoro in team.

Sede. Milano.

Posizione aperta 2. Avvocato.

Area di attività. M&A.

Numero di professionisti richiesti. 1.

Breve descrizione. Avvocato che abbia maturato circa 2 anni di esperienza nel settore. Ottima conoscenza della lingua inglese e ampia disponibilità al lavoro in team.

Sede. Milano.

Posizione aperta 3. Neo-avvocato.

Area di attività. Giudiziale.

Numero di professionisti richiesti. 1.

Breve descrizione. Neo-avvocato con esperienza nella materia. Ottima conoscenza della lingua inglese e ampia disponibilità al lavoro in team.

Sede. Roma.

Posizione aperta. Praticante/neo-avvocato.

Area di attività. Corporate.

Numero di professionisti richiesti. 1.

Breve descrizione. Esperienza nella materia, ottimo inglese. Voto di laurea pari o superiore a 105.

Riferimenti. Non saranno considerati e riscontrati CV privi del voto di laurea o dei requisiti indicati. I candidati potranno

registrare il loro CV qui: <http://www.nctm.it/recruiting/recruiting-cv.php>

RUSSO DE ROSA ASSOCIATI

Sede. Milano.

Posizione aperta 1. Collaboratore.

Area di attività. Diritto tributario.

Numero di professionisti richiesti. 1.

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

Sede. Milano.

Posizione aperta 2. Collaboratore.

Area di attività. Diritto tributario.

Numero di professionisti richiesti. 1.

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

Sede. Milano.

Posizione aperta 3. Collaboratore.

Area di attività. Diritto societario, tributario, contabilità, m&a.

Numero di professionisti richiesti. 1.

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

Sede. Milano.

Posizione aperta 4. Collaboratore.

Area di attività. Diritto societario, m&a.

Numero di professionisti richiesti. 2.

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

Riferimenti. Inviare il CV a info@rdra.it.

WATSON FARLEY & WILLIAMS

Sede. Roma.

Posizione aperta. Mid/Senior Associate.

Area di attività. Dispute Resolution.

Numero di professionisti richiesti. 1.

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

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





CREA SI PRESENTA

Cocktail con amici e clienti per l'inaugurazione ufficiale dello studio legale Crea. Una serata ben organizzata in cui è stato possibile visitare i nuovi uffici, ammirare le opere d'arte che li decorano e brindare assieme ai soci dello studio.



Daniele Caneva con alcuni ospiti della serata



Gli ospiti della serata di Norton Rose Fulbright

NORTON ROSE FULBRIGHT NE FA 15

Lo studio guidato da Nicolò Juvara compie 15 anni di attività in Italia. E li festeggia con un apericena molto glamour nel giardino del Bulgari hotel di Milano. Bankers e finanzieri hanno partecipato numerosi, assieme agli amici e ai soci della law firm.



L'INTRUSO



DA GRIMALDI IL PREMIO LETTERARIO THE BRIDGE

La terrazza dello studio Grimaldi a Milano ha ospitato la presentazione del premio letterario The Bridge organizzata in onore del console generale degli Stati Uniti d'America a Milano, Philip Thomas Reeker.



CON ERRELEGAL SI DIBATTE DI ALBERGHIERO AL LAGARE

Emiliano Russo, fondatore di Errelegal, ha invitato clienti e amici a un cocktail dibattito sul real estate alberghiero organizzato a Milano, sulla terrazza del LaGare. Location ambitissima della nouvelle vague milanese.



MANDACI IN ROSSO. DONACI IL TUO 5x1000.

C.F. 80113670154



ADSINT

Associazione Donatori di Sangue Istituto Nazionale Tumori

Questo è un punto a tuo favore.