

LC

01 - 29 febbraio 2020

INDICE

ı	
ı	∟∟

	24/02/2020 Il Sole 24 Ore Per i legali nelle aziende l'arma delle operations	5
	19/02/2020 La Repubblica - Roma Lo studio leader nel settore amministrativo	7
	12/02/2020 Assinews GRUPPO HELVETIA ITALIA SOLIDI PER TRADIZIONE, AFFIDABILI PER VOCAZIONE	9
	08/02/2020 Il Gazzettino - Treviso Studio BM&A è per Forbes uno dei cento al top in Italia	12
	06/02/2020 Forbes Italia L'azienda che vuole rivoluzionare il cioccolato	13
	03/02/2020 La Stampa - Nazionale Parola avvocato dell'anno	15
	05/02/2020 Organi di Trasmissione Una piattaforma a supporto della crescita	16
LC	WEB	
	27/02/2020 ilsole24ore.com 09:04 Per i legali in azienda arriva il supporto del manager taglia costi	18
	20/02/2020 Repubblica 01:32 Lo studio leader nel settore amministrativo	19
	14/02/2020 Horeca News 08:25 Augusto Contract e il mondo della mixology a Beer&Food Attraction	21
	12/02/2020 umbria24.it L'ordine milanese gli ha assegnato il Sigillo di San Gerolamo per il suo impegno nel contribuire al superamento delle lacune legislative	23
	11/02/2020 wallstreetitalia.com 11:46 Nuovi protagonisti del Corporate ed Investiment Banking: Francesco Canzonieri	24

10/02/2020 BisceglieViva 09:45	26
La professione forense ai tempi del digitale, convegno alle Vecchie Segherie Mastrototaro	
03/02/2020 Energmagazine.it 22:24 Lorenzo Parola è Avvocato dell'anno Energy & Utilities	27

LC

7 articoli

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

L'indagine. Sempre più diffusa la tendenza a ricorrere a team operativi per gestire l'attività di base, ridurre i costi e sgravare i general counsel

Per i legali nelle aziende l'arma delle operations

Valeria Uva

elle direzioni affari legali sbarcano le legal operations: più di una grande azienda su due ha introdotto risorse e meccanismi di efficientamento e semplificazione dei processi, a supporto del general counsel. In modo da permettere al team legale di concentrarsi solo sugli aspetti di consulenza pura. A indicare la nuova tendenza per l'in house legal service è l'indagine condotta dalla redazione e dal centro ricerche di Inhousecommunity.it e Mag: il 56% delle 40 realtà intervistate (banche e imprese medio grandi, italiane e straniere) ha già inserito risorse dedicate al funzionamento della macchina legale.

Si tratta di una tendenza che arriva dall'estero, ma che sta prendendo piede in Italia. Gli obiettivi sono molteplici: al primo posto c'è senz'altro il contenimento dei costi che si ottiene anche "snellendo" i passaggi amministrativi e mettendo sotto osservazione tutti i processi, ma possono esserci anche ragioni organizzative. Del resto la stessa indagine evidenza che la priorità numero uno nelle aziende è quella di «aumentare l'efficienza interna della fornitura dei servizi legali e dell'esercizio della professione» (ma al secondo posto c'è quella di «tenere sotto controllo il costo dei legali esterni».)

«Dal decreto 231 del 2001 fino al Gdpr e ora anche ai reati tributari è aumentato in modo esponenziale il peso della compliance all'interno



Giuseppe Catalano. Il presidente dei giuristi di impresa di Aigi segnala la crescente complessità della compliance nelle grandi aziende: «Dirigen ti legali come veri e propri

manager»

delle aziende - commenta Giuseppe Catalano, responsabile Corporate Affairs di Generali e presidente dei giuristi di impresa (Aigi) - con il rischio di sanzioni molto elevato, questo ha permesso ai legali di entrare in tutti i processi aziendali, di essere sempre più considerati come manager e non solo come tecnici del diritto».

I budget a disposizione

Se da un lato crescono i compiti attribuiti a queste direzioni, dall'altra però gli organici dedicati tendono a re-

PAROLA CHIAVE

Legal operations

Con il termine "legal operations" si intende la gestione di una serie di processi e attività che consentono alle direzioni affari legali di efficientare i servizi ai clienti, applicando pratiche commerciali e tecniche alla fornitura di servizi legali. Una squadra di professionisti fornisce pianificazione strategica, gestione finanziaria dei progetti e della tecnologia, consentendo al team legal di concentrarsi esclusivamente sulla consulenza legale pura. Chi lavora nelle legal operations svolge una professione multidisciplinare che richiede conoscenze di materie finanziarie, di marketing, analisi dei dati, di apprendimento e sviluppo e di ingegneria.

stare gli stessi, se non a diminuire. Secondo l'indagine negli ultimi 12 mesi solo in un caso su tre le risorse a disposizione dei dipartimenti legali sono aumentate; nel 59% dei casi, al contrario, non si è registrata variazione. Con la conseguenza che ben 9 su 10 tra i general counsel intervistati dichiarano un aumento dei carichi di lavoro già avvenuto e in arrivo anche nel 2020 (per l'82 per cento).

Gli studi esterni

Da notare che solo nel 16% dei casi si è scelto di supplire al sovvraccarico facendo ricorso agli studi legali esterni. Al contrario, sulle consulenze esterne è ancora in corso - e nulla fa prevedere un'inversione di tendenza una complessa manovra "a tenaglia" volta a contenere i costi (si veda anche la scheda a fianco). Ai fornitori le aziende chiedono soprattutto di prevedere importi differenziati in base alla tipologia di materia, oppure di indicare dei budget per i mandati.

Le tecnologie

Tre direzioni su quattro dichiarano di far uso abitualmente di legal tech. Ma la rosa degli strumenti utilizzati sembra ancora abbastanza classica: al primo posto c'è la gestione dei documenti (72%), seguita dalle ricerche legali e giuridiche (59%). Più indietro la gestione di controversie legali e l'e-billing.

«Nei nostri uffici c'è sempre più digitale - conclude Catalano - come Aigi stiamo valutando anche possibili applicazioni dell'intelligenza artificiale nel nostro lavoro».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

proprietà intellettuale è riconducibile

Speciale DIRITTO E CONSULENZA

INFORMAZIONE PUBBLICITARIA A CURA DELLA A.MANZONI & C.

P&I > LA BOUTIQUE D'ECCELLENZA PREMIATA A LIVELLO NAZIONALE DA ASSOCIAZIONI E RIVISTE DI SETTORE PER LA PROFESSIONALITÀ NEL SETTORE PUBBLIC UTILITIES E INFRASTRUTTURE

Lo studio leader nel settore amministrativo

uando si parla di Pubblic Utilities e Infrastrutture, nel settore del diritto amministrativo, serve affidarsi a professionisti che siano flessibili. Questa caratteristica consente la rapidità di azione e decisione. Inoltre, la sinergia con i migliori professionisti nel campo della finanza, rappresenta una carta vincente in ogni singola operazione.

GRANDE PRESTIGIO

Tra le eccellenze professionali in questo settore vi è lo studio legale P&I Guccione e Associati, composto di figure dall'esperienza quasi trentennale, che prestano assistenza legale in ambito giudiziale e stragiudiziale nelle principali aree del diritto

L'approccio integrato dello studio legale rappresenta una carta vincente nelle operazioni del settore

relative alle Pubblic Utilities e alle Infrastrutture.

Sin dal suo esordio, P&I è stato segnalato da Top Legal, prestigiosa rivista italiana del settore legale, come lo studio ad ottenere il più rilevante mandato dell'anno (l'assistenza a uno dei principali operatori telefonici nella gara indetta dal Ministero dello Sviluppo Economico per l'assegnazione delle frequenze 4G). L'alta specializzazione dello studio è ampiamente riconosciuta dal mercato: nel 2016, P&I è "Studio dell'Anno" nel settore Infrastrutture secondo la già citata rivista Top Legal. Nel 2018, Claudio Guccione è stato premiato come "Avvocato dell'Anno nel Diritto Amministrativo" ai

Legalcommunity Italian Awards (eccellenze territoriali: Lazio), mentre lo studio legale ha ricevuto il premio "Boutique di Eccellenza dell'Anno Contenzioso Amministrativo" ai Le Fonti Awards.

LE AREE DI ATTIVITÀ

In un contesto complesso e fortemente regolamentato, P&I si distingue per l'approccio integrato e multidisciplinare ma focalizzato esclusivamente sulle Public Utilities e le Infrastrutture, unito ad una profonda conoscenza dei precedenti e delle dinamiche che caratterizzano questi settori. Lo studio legale presta consulenza e assistenza in materia di concessioni di lavori e di servizi pubblici (autostrade, ospedali, porti, infrastrutture,

telecomunicazioni, energia, acqua, gas), di project financing, di leasing pubblico, di appalti pubblici di lavori, servizi e forniture ed è connotato da una forte, costante interazione con esperti di finanza pubblica. Oltre alla materia dei contratti pubblici e Partenariato Pubblico Privato (PPP), lo studio, con un gruppo qualificato di professionisti specializzati nel settore del diritto amministrativo, si occupa anche di diritto urbanistico, edilizia, ambiente ed energia.

INFRASTRUTTURE

Nell'ambito delle concessioni di lavori pubblici, lo studio ricopre un ruolo di leadership, specialmente nelle concessioni autostradali. Lo studio vanta una notevole esperienza grazie ai numerosi lavori svolti in tutta Italia. I professionisti prestano la loro consulenza in tutte le fasi di affidamento ed esecuzione della concessione, con riferimento sia a questioni strettamente attinenti alla disciplina dei contratti pubblici che a profili concernen-

Flessibilità, rapidità di decisione e di azione sono le caratteristiche che distinguono questi professionisti

ti la regolazione del settore autostradale. Lo Studio è particolarmente attivo anche nel settore delle infrastrutture di trasporti e di trasporto pubblico locale ed è stato protagonista di importanti operazioni sviluppate in Italia. Il sistema dei servizi pubblici locali è interessato da continue innovazioni normative, tecnologiche e gestionali. Il quadro giuridico subisce, inoltre, una periodica evoluzione, che comporta una sostanziale reimpostazione dei tradizionali assetti organizzativi. Lo Studio, forte di un know-how specifico nel settore, è in grado di affiancare gli Enti Locali e le Regioni, le aziende partecipate e le imprese private in modo pragmatico ed efficace.



LO STUDIO È PROTAGONISTA DI IMPORTANTI OPERAZIONI SVOLTE IN ITALIA



LO STUDIO È LEADER NEL SETTORE DELLE CONCESSIONI AUTOSTRADALI



la Repubblica



L'AVVOCATO CLAUDIO GUCCIONE E L'AVVOCATO MARIA FERRANTE



GRUPPO HELVETIA ITALIA SOLIDI PER TRADIZIONE, AFFIDABILI PER VOCAZIONE

Dalla significativa crescita dell'ultimo triennio al focus sulle PMI, dalle ottime *performance* delle Gestioni Separate all'impegno ambientale e sociale: intervista a Francesco La Gioia *CEO* del Gruppo Heivetia Italia



a cura della Redazione

È soddisfatto dei risultati economici conseguiti da Helvetia nel 2019?

Anche se chiaramente i dati non sono ancora consolidati siamo assolutamente contenti dei risultati raggiunti dal Gruppo Helvetia Italia nell'anno appena concluso. Un profitto netto in linea con gli obiettivi del 2019. Nel ramo danni la traiettoria di crescita complessiva è stata sicuramente superiore alla media di mercato. Oltre ad apprezzare molto la qualità tecnica del portafoglio, i volumi sono stati più che soddisfacenti soprattutto in relazione a due particolari dimensioni: lo sviluppo strategico delle polizze a favore delle piccole medie imprese (PMI) e la crescita del canale bancassurance sul quale abbiamo molto puntato, accanto alla storica presenza capillare della rete agenziale. Anche nel ramo vita abbiamo registrato un incremento ragguardevole. Siamo soddisfatti anche se, al momento, non possiamo fare previsioni sul nostro posizionamento rispetto al mercato. Relativamente al mix di nuova produzione la raccolta premi è stata superiore alla media di mercato, con il migliore posizionamento del ramo III.

Quali sono le previsioni per questo anno? Confida di proseguire il trend positivo dell'ultimo biennio?

Sì, assolutamente. Le *performance* conseguite nel 2018 e nel 2019 non sono certamente casuali ma figlie di interventi strutturali pianificati nel corso dell'ultimo triennio che hanno consentito di consolidare questa tendenza.

Anche se negli anni sono cambiati i prodotti e le tipologie di investimento, le polizze risparmio Helvetia continuano a mantenere andamenti più che lusinghieri a favore dei propri clienti. Come è possibile raggiungere questi risultati in un mercato finanziario poco vivace e dalle modeste remunerazioni? Sì è vero, le gestioni separate continuano effettivamente ad avere andamenti più che generosi grazie ad una accorta politica di asset allocation e asset selection contrassegnata da una particolare prudenza degli investimenti per garantire, rispetto al mercato, andamenti positivi, con un consolidamento costante del capitale.

Con le nuove polizze dedicate alle aziende (cyber risk ad esempio ...) siete sempre più al fianco delle PMI che rappresentano il tessuto economico del nostro paese. Quali sono gli obiettivi che intendete raggiungere e come? Le PMI sono la spina dorsale dell'economia italiana. E per noi rappresentano sicuramente una opportunità molto importante, non solo per la rilevante valenza economica, ma soprattutto perché sono ancora notevoli i margini di crescita, anche a causa della scarsa sen-

sibilità di queste imprese ai temi assicurativi e alla copertura dei rischi. Per questo vogliamo essere un loro chiaro punto di riferimento per l'assunzione e la gestione dei rischi di impresa. Un partner affidabile per sostenere il loro business e garantire il massimo della sicurezza. Per questo Helvetia si è attrezzata da tempo attraverso una coordinata serie di azioni: a) la specializzazione di un set di agenzie con specifiche competenze tecniche per eseguire una analisi completa dei possibili rischi, anche indipendentemente dalla vendita della polizza, arrivando a coprire quelli più insidiosi che possono intaccare la redditività di una azienda, b) la realizzazione di mirati prodotti assicurativi per i diversi settori produttivi e le attività svolte, c) una comunicazione chiara, puntuale ed esaustiva.

Con l'avvento delle *compagnie dirette* sembrava che le soluzioni assicurative (e in particolar modo le polizze RCA) fossero destinate ad una progressiva *standardizzazione* per poter essere meglio veicolate tramite il *web*. In realtà le indagini demoscopiche rivelano quanto per i clienti sia ancora importante il *fattore umano*, da sempre segno distintivo di Helvetia. La maggior parte delle polizze, infatti, sono ancora stipulate in agenzia. Come si pone Helvetia di fronte a questo scenario?

Sì, in effetti dopo un primo periodo di entusiasmo, per una serie di variabili non è accaduto quello che molti avevano previsto. Primo fattore differenziale rispetto agli altri paesi è la struttura geo - socio - economica dell'Italia dove il "tocco umano" resta ancora un elemento fondamentale; non è un caso, infatti, che la vendita diretta si sia affermata maggiormente nelle grandi città. Onestamente, non so se questo percorso si sia esaurito, oggi si parla tantissimo di digitalizzazione. È anche vero che presto diventeranno compratori di servizi assicurativi i membri di una generazione che è cresciuta con la tecnologia per cui potrebbe anche avere aspettative di tipo diverso. Anche se, in realtà, da quello che mi pare di osservare, la digitalizzazione rimane ad appannaggio delle fasi di prevendita e postvendita più che al vero e proprio momento dell'acquisto. In quest'ottica, risulta fondamentale un potenziamento dei servizi a valle. Helvetia si

trova in una fase di sperimentazione, con polizze vendute anche tramite il canale diretto, attraverso la piattaforma *Selly*. Comunque attualmente prevale ancora l'intermediazione fisica di agenti, broker e *bancassicurazione*.

La standardizzazione del prodotto è uno degli effetti della nuova direttiva per la trasparenza del settore assicurativo IDD (Insurance Distribution Directive) che, tra le altre conseguenze, ha avuto sicuramente una ripercussione diretta nel processo di ideazione, e di costruzione del prodotto stesso. Come si è attrezzata Helvetia per far fronte a questi cambiamenti?

In realtà l'IDD non è stata per Helvetia uno *shock* dal punto di vista contenutistico ma ha sistematizzato un processo che qualunque buon assicuratore avrebbe già autonomamente dovuto fare: costruire un prodotto assicurativo idoneo ad un preciso *target* di clienti e venderlo attraverso il canale distributivo più appropriato. In definitiva per Helvetia l'IDD ha rappresentato un'opportunità per svolgere una serie di attività di razionalizzazione e sistematizzazione di processi, di procedure, e dei **set documentali**. Sicuramente un'occasione per continuare a *"fare ancora meglio"*.

Il *pregiudizio* nei confronti del cliente è un altro dei temi centrali delle recenti normative. Cosa ha fatto Helvetia in questo senso?

In base ai nuovi principi normativi e alle attuali esigenze di mercato abbiamo aggiornato e calibrato l'intera gamma dei prodotti assicurativi da noi offerti. Poi abbiamo rivisto tutta la documentazione di polizza con l'intento di semplificarla quanto più possibile per renderla accessibile al maggior numero di persone. È stato un processo lungo e complesso. È necessario trovare il giusto equilibrio tra la completezza dell'informazione e la non ridondanza. Oltre a quanto previsto dall'IDD nel mondo assicurativo si è avviato, già da alcuni anni, un percorso culturale. Rispetto al passato i clienti attualmente sono più informati ed hanno una maggiore consapevolezza delle dinamiche assicurative, non solo perchè c'è una disponibilità informativa superiore ma anche perchè, attraverso Internet e le nuove tecnologie, è migliorato di gran lunga l'accesso alle fonti informative.

ASSINEWS 315

Sempre parlando di clienti; le frodi assicurative sono un altro tema caldo in quanto contribuiscono inevitabilmente ad aumentare i costi delle polizze ai danni dei consumatori. Come Helvetia intende contrastare questi fenomeni per tutelare i propri clienti anche contro questo rischio?

Le frodi rappresentano un fenomeno diffuso che dilata la dimensione dei costi finendo col far lievitare i prezzi delle polizze, non solo RC AUTO. Il fenomeno è molto difficile da sconfiggere completamente perché le frodi assicurative non sono figlie delle difficoltà economiche di questo momento ma sono sempre esistite senza avere un preciso perimetro circoscritto. Si va, ad esempio, dalla denuncia di un sinistro mai avvenuto, fino alla mera speculazione di sinistri effettivamente accaduti al solo scopo di ottenere liquidazioni più consistenti. Per contrastare efficacemente le frodi servirebbe un cambiamento culturale, uno scatto di orgoglio! Viviamo in un contesto sociale nel quale ci si vanta di poter guadagnare sulle assicurazioni senza considerarlo nemmeno un reato che, invece, è chiaramente identificato dal codice penale nell'art. 642. Come Helvetia possiamo contare su efficaci procedure antifrode tanto nella fase preventiva, attraverso il monitoraggio degli indicatori di anomalia, quanto in quella repressiva predisponendo le relative querele.

Il mondo digital ha introdotto poi nuove categorie di truffatori. Si pensi, ad esempio, al mondo delle false polizze acquistate in Internet su siti fantasma che rievocano fino a copiare website di Broker, agenzie e compagnie assicurative. Prima di acquistare una polizza online è sempre bene verificare tutte le informazioni disponibili prima di procedere al pagamento. Per questo come Helvetia mettiamo a disposizione di clienti e intermediari (sia sul sito, sia sulla nostra Home Insurance) una serie di dati e informazioni utili ad evitare, o per lo meno, a contenere questo fenomeno. Il mondo del cyber crime, infatti, ha il suo punto di forza nella mancanza di consapevolezza degli utenti. Nel 99% dei casi la frode informatica è legata ad un comportamento non corretto da parte del frodato. Quindi non solo imprudenza, negligenza oppure disattenzione ma anche scarsa informazione e modesta o insufficiente percezione del rischio.

Helvetia è da sempre molto attenta ai valori sociali impegnandosi in progetti di solidarietà e di sensibilizzazione, sostenendo *onlus* e associazioni di volontariato. Quali sono le iniziative che avete realizzato del corso del 2019 e quali i progetti in ambito sociale e ambientale per il 2020?

Attraverso le nostre iniziative intendiamo generare valore aggiunto in ambito sociale ed ambientale. Helvetia è, infatti, impegnata concretamente in difesa dell'ambiente sostenendo da anni la più grande campagna dedicata al risparmio energetico e alla mobilità sostenibile, promossa dalla trasmissione radiofonica Caterpillar di RAI RADIODUE: M'illumino di meno. Nel suo lungo cammino verso una consapevole responsabilità sociale d'impresa, dal 2016, Helvetia appoggia le attività promosse dal FAI, il Fondo Ambiente Italiano, attraverso l'adesione volontaria alla Membership Golden Donor. A livello socio-ambientale, Helvetia promuove la riforestazione e la cura dei boschi di protezione con il progetto CR Protection Forest. Dal 2014 ad oggi, Helvetia ha sostenuto, in collaborazione con uffici regionali ed enti forestali locali, 4 progetti di riforestazione e 1 progetto di riqualificazione e valorizzazione ambientale. In qualità di «assicurazione ecologica sulla vita», i boschi di protezione esercitano infatti una funzione protettiva contro fenomeni naturali come valanghe, alluvioni, smottamenti, frane e incendi. In veste di partner impegnato a livello locale sovvenzioniamo progetti selezionati in ambito sociale, collaborando con le organizzazioni no profit che operano a favore della collettività in cui siamo inseriti. Il 4 luglio, nell'ambito del Diversity Awards organizzato da LC Publishing Group, Helvetia ha ricevuto un riconoscimento nella categoria GENDER EQUALITY. Il Gruppo Helvetia è infatti da diversi anni impegnato nella diversity con molteplici iniziative. C'è Chi dice NO! ad esempio è una importante iniziativa di corporate responsibility. Nasce da una partnership con l'Associazione no profit Telefono Donna, una realtà che si adopera da anni sul territorio italiano contro la violenza sulle donne. Nei confronti della comunità Helvetia abbiamo, invece, ridotto drasticamente il consumo di plastica eliminando, ad esempio, le bottigliette dell'acqua minerale a favore della borraccia personale.

_a proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

Studio BM&A è per Forbes uno dei cento al top in Italia

avvocati specializzati in 16 aree fra quelle di maggiore interesse per il business e le esigenze delle imprese nazionali ed estere.

IL RICONOSCIMENTO

TREVISO Nuovo importante traguardo per lo studio legale BM&A di Treviso. Forbes Italia lo ha infatti inserito nella classifica delle 100 società al top nel mondo legale e della consulenza. «È un risultato inaspettato ma molto gradito, da condividere con i colleghi e con tutti i collaboratori - ha affermato l'avvocato Bruno Barel, uno dei quattro fondatori assieme ai colleghi Massimo Malvestio, Antonella Lillo e Guido Masutti - Ma il primo ringraziamento va ai miei genitori, ai quali debbo davvero tutto». Un riconoscimento che conferma l'attitudine dello studio legale a inserirsi tra quelli che vantano la professionalità più alta in tutta Italia, spaziando in diversi ambiti e garantendo una tra le migliori assistenze presenti oggi sul mercato. Il sigillo di Forbes Italia segue quello ricevuto lo scorso luglio dallo studio BM&A. Per la sua expertise e l'altissima professionalità e innovazione, si era infatti aggiudicato il premio come studio dell'anno nel campo del diritto digitale. Un premio che arrivava dalla prestigiosa giuria di Legal Community, uno dei maggiori opinion leader editoriali e influencer del settore legale italiani, ricevuto come tra le più interessanti realtà multidisciplinari del Triveneto, che nel 2017 ha creato l'E-commerce Legal Toolkit, ovvero una task force di professionisti specializzati sui temi dell'e-com-merce e dell'economia digitale. Dieci i professionisti impegnati nel progetto, tutti giovani, specializzati sui temi dell'e-commerce e dell'economia digitale che forniscono assistenza alle imprese che vogliano avviare o consolidare il business online, occupandosi per loro di contrattualistica e privacy, regime fiscale e proprietà intellettuale, fino alla tutela giudiziale ed extragiudiziale nelle controversie con consumatori, fornitori e concorrenti. Lo studio BM&A, costituito nel 1991, raccoglie oggi in un'unica associazione professionale 75 collaboratori, di cui 45



L'azienda che vuole rivoluzionare il cioccolato

Cioccolatitaliani è nata nel 2009 da un'intuizione di Giovanni e Vincenzo Ferrieri. Oggi la catena conta 40 punti vendita in sette paesi diversi e, da quattro anni consecutivi, può vantare una crescita in doppia cifra. L'obiettivo per il futuro è diventare un brand globale

> ra il 2009 quando in via _Edmondo de Amicis a Milano nacque Cioccolatitaliani, il primo format italiano completamente dedicato al mondo del cioccolato. Un luogo multiforme, in cui vivere il cioccolato in modo nuovo, dalle fasi di lavorazione quotidiane alla preparazione sul momento, partendo da una materia prima d'eccellenza. "Cioccolatitaliani nasce da un'intuizione mia e di mio padre e dalla lunga esperienza della mia famiglia nel mondo della pasticceria e della somministrazione alimentare", racconta Vincenzo Ferrieri, vice presidente dell'azienda. "Nel 2009 il

settore del food era ben diverso da come lo vediamo oggi, le catene di ristorazione erano poche, Eataly era appena nata e dell'Expo sull'alimentazione ancora non parlava nessuno. Anticipando il fermento attorno al mondo ristorazione. che sarebbe arrivato da lì a qualche anno, abbiamo creato un brand con una forte identità, che badasse al dettaglio e all'esperienza oltre che alla sostanza e lo abbiamo caratterizzato con quelli che sono poi diventati i suoi elementi iconici come le fontane di cioccolato". E, in effetti, il settore della ristorazione organizzata negli ultimi anni si è ampliato sempre di più, diventando centrale per l'economia del paese e il mondo del cioccolato è destinato a occupare sempre più spazio, seguendo un percorso simile a quello del vino di vent'anni fa. In questo contesto, Cioccolatitaliani si è distinta da subito per l'utilizzo di una materia prima di altissima qualità, il cacao Fino de Aroma, proveniente da Colombia. Equador, Venezuela e Perù, denominato direttamente dalla International Cocoa

Organization (Icco) e che rappresenta solo l'8% del raccolto mondiale. Ma il cioccolato, da solo, non basta, La chiave del successo è stata quella che in azienda viene chiamata la "Chocology" ovvero l'arte di mixare il migliore cioccolato del mondo con i prodotti tipici della somministrazione italiana: la gelateria, la caffetteria e la pasticceria. Questo è il segreto di un concept innovativo, capace di democratizzare il cioccolato e di abbracciare una fascia ampissima di clientela - che va dal consumatore esperto, fino al bambino che vuole semplicemente gustare un cono gelato - e di accompagnarla in ogni momento della giornata e lungo le quattro stagioni.

Oggi la catena conta 40 punti vendita in sette paesi diversi e, da quattro anni consecutivi, può vantare una crescita in doppia cifra grazie a una gestione efficiente e organizzata, coordinata da una prima linea di manager di grande competenza e proveniente da esperienze in realtà affermate e internazionali quali Lavazza e



proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina.

Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato









McDonald's.

"Ho sempre sostenuto che la qualità di un imprenditore si riconosca dalla capacità dei suoi collaboratori ed è per questo che ho investito più di tutto sulle persone e sulle competenze che potevano portare in azienda", spiega Giovanni Ferrieri, presidente di Cioccolatitaliani, "l'idea e la visione imprenditoriale, da sole, rappresentano soltanto il 3% del successo, mentre il 97% è il risultato della sua implementazione da parte di un team

motivato e coinvolto".

A conferma del grande impegno profuso nel progetto, l'azienda ha ricevuto negli ultimi anni numerosi premi e riconoscimenti. Per due anni consecutivi è stata premiata da Deloitte come Best Managed Company e per altrettanti anni ha ottenuto il Food Community Award come Best Format da Esportazione. Non meno importante è stato il recente riconoscimento, ricevuto alla fine del 2019, come Best Practice Finanza per la Crescita. La parte finanziaria, infatti, non è stata certo trascurata fra operazioni straordinarie e la più recente apertura del capitale avvenuta in favore di un fondo di private equity italo-russo. Mir Capital, che ha assunto una quota di minoranza della compagnia al fine di sostenerla nella realizzazione del suo ambizioso piano industriale.

E, parlando di piano industriale, gli obiettivi futuri di Cioccolatitaliani sono piuttosto sfidanti. Questi prevedono di triplicare il numero di punti vendita nei prossimi cinque anni rivolgendo particolare attenzione al canale domestico, dove la società sta analizzando location per nuove aperture a Roma, Firenze, Venezia e Torino e un occhio di riguardo al mercato europeo, in particolare a Francia, Spagna Inghilterra

e Portogallo, in cui sono programmate almeno un paio di aperture di flagship store. Verrà, inoltre, potenziato il canale del travel retail con numerose aperture all'interno di stazioni ferroviarie (proprio in questi giorni ha aperto il punto vendita all'interno di Roma Termini) e di aeroporti nazionali e internazionali. L'obiettivo, insomma, è quello di continuare a crescere e di creare, in Italia e nel mondo, una nuova cultura intorno al mondo del cioccolato, ampliando il nuovo segmento di mercato di cui Cioccolatitaliani è stato il pioniere, ovvero quello del "chocolate bar" attraverso un format che democratizza il cioccolato e lo rende accessibile a tutti, svicolando dall'idea ormai un po' obsoleta di boutique di lusso.

"In futuro continueremo a essere un'azienda retail e quindi ad aprire negozi, il nostro obiettivo è quello di creare un brand globale", conclude Vincenzo Ferrieri. "Abbiamo un progetto di lungo periodo e non è detto che le competenze e le risorse che l'azienda ha acquisito in questi anni non possano essere utilizzate anche per altre iniziative nel mondo food retail. Io, personalmente, fra dieci anni mi vedo sempre in azienda, ma magari a gestire un portafoglio di più brand".

LA STAMPA

diffusione:119903 tiratura:180741

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

Energy & utilities Parola avvocato dell'anno

Lorenzo Parola, partner di Herbert Smith Freehills a Milano, ha ricevuto da Legalcommunity – gruppo editoriale leader nella stampa legale italiana - il premio come «Avvocato dell'anno Energy & Utilities».



Accesso al credito

Una piattaforma a supporto della crescita

Nata nel 2015 con la missione di semplificare l'accesso al credito per le imprese, Credimi oggi conta 750 milioni di euro erogati e 4.000 aziende italiane che l'hanno scelta come canale di finanziamento. Per il 2020, Credimi ha in programma ulteriori innovazioni di prodotto, con l'obiettivo di facilitare la crescita delle imprese. «La nostra missione — ha dichiarato Ignazio Rocco, fondatore e CEO di Credimi, recentemente premiato ai Financecommunity Awards - è facilitare la crescita delle piccole e medie imprese italiane, attraverso la creazione di servizi perfettamente tagliati sulle loro esigenze. In questo senso abbiamo creato Credimi Futuro, il nostro nuovo prodotto di finanziamento a medio termine che ha l'obiettivo di facilitare l'accesso al credito per le imprese che investono e vogliono crescere. Le PMI rappresentano un motore importante dell'economia del nostro Paese, e fornire loro risorse per la crescita è particolarmente rilevante in un momento in cui il Paese fa fatica a uscire dalla stagnazione e ha bisogno di innovazione e investimenti sul futuro».



Ignazio Rocco, fondatore e CEO di Credimi.



LC WEB

7 articoli

Per i legali in azienda arriva il supporto del manager taglia costi

LINK: https://www.ilsole24ore.com/art/per-legali-azienda-arriva-supporto-manager-taglia-costi-AC68YaKB



L'indagine Per i legali in azienda arriva il supporto del manager taglia costi L'indagine sulle direzioni legali interne: uno su due fa spazio alla figura del manager per rendere più efficiente ed economica la macchina legale di Valeria Uva (BlendImages RF / AGF) 3' di lettura Nelle direzioni affari legali sbarcano lе legal operations: più di una grande azienda su due ha introdotto risorse e meccanismi d i efficientamento semplificazione processi, a supporto del general counsel. In modo da permettere al team legale di concentrarsi solo sugli aspetti di consulenza pura. A indicare la nuova tendenza per l'in house legal service è l'indagine condotta dalla redazione e dal centro ricerche di Inhousecommunity.it e Mag: il 56% delle 40 realtà intervistate (banche e imprese medio grandi, italiane e straniere) ha già inserito risorse dedicate al

funzionamento della macchina legale. Obiettivo risparmio Si tratta di una tendenza che arriva dall'estero, ma che sta prendendo piede in Italia. Gli obiettivi sono molteplici: al primo posto c'è senz'altro il contenimento dei costi che si ottiene anche "snellendo" i passaggi amministrativi e mettendo sotto osservazione tutti i processi, ma possono esserci anche ragioni organizzative. Del resto la stessa indagine evidenza che la priorità numero uno nelle aziende è quella di «aumentare l'efficienza interna della fornitura dei servizi legali e dell'esercizio della professione» (ma al secondo posto c'è quella di «tenere sotto controllo il costo dei legali esterni».) BUDGET SOTTO PRESSIONE Quali sono le misure più efficaci per contenere i costi? Risposte in percentualeFonte: Inhousecommunity - Mag «Dal decreto 231 del 2001 fino al Gdpr e ora anche ai reati tributari è aumentato in modo esponenziale il peso della compliance all'interno delle aziende commenta Giuseppe Catalano, responsabile Corporate Affairs di Generali e presidente dei giuristi di impresa (Aigi) con il rischio di sanzioni molto elevato, questo ha permesso ai legali di entrare in tutti i processi aziendali, di essere sempre più considerati come manager e non solo come tecnici del diritto». I budget a disposizione

Lo studio leader nel settore amministrativo

LINK: https://ricerca.repubblica.it/repubblica/archivio/repubblica/2020/02/19/lo-studio-leader-nel-settore-amministrativoRoma10.html

> Lo studio leader nel sett... Lo studio leader nel settore amministrativo LA BOUTIQUE D'ECCELLENZA PREMIATA A LIVELLO NAZIONALE ASSOCIAZIONI E RIVISTE DI SETTORE PER LA PROFESSIONALITÀ NEL SETTORE PUBBLIC UTILITIES E INFRASTRUTTURE Quando si parla di Pubblic Utilities e Infrastrutture, nel settore del diritto amministrativo, serve affidarsi professionisti che siano flessibili. Questa caratteristica consente la rapidità di azione e decisione. Inoltre, la sinergia con i migliori professionisti nel campo della finanza, rappresenta una carta vincente in ogni singola operazione. GRANDE PRESTIGIO Tra le eccellenze professionali in questo settore vi è lo studio legale P&I Guccione e Associati, composto di figure dall'esperienza quasi trentennale, che prestano assistenza legale in ambito giudiziale e stragiudiziale nelle principali aree del diritto relative alle Pubblic Utilities e alle Infrastrutture. Sin dal suo esordio, P&I è stato segnalato da Top Legal, prestigiosa rivista italiana del settore legale, come lo

studio ad ottenere il più rilevante mandato dell'anno (l'assistenza a uno dei principali operatori telefonici nella gara indetta dal Ministero dello Sviluppo Economico l'assegnazione delle frequenze 4G). L'alta specializzazione dello studio è ampiamente riconosciuta dal mercato: nel 2016, P&I è "Studio dell'Anno" nel settore Infrastrutture secondo la già citata rivista Top Legal. Nel 2018, Claudio Guccione è stato premiato come "Avvocato dell'Anno nel Diritto Amministrativo" Legalcommunity Italian Awards (eccellenze territoriali: Lazio), mentre lo studio legale ha ricevuto il premio "Boutique di Eccellenza dell'Anno Contenzioso Amministrativo" ai Le Fonti Awards. LE AREE DI ATTIVITÀ In un contesto complesso e fortemente regolamentato, P&I si distingue per l'approccio integrato e multidisciplinare focalizzato esclusivamente sulle Public Utilities e le Infrastrutture, unito ad una profonda conoscenza dei precedenti e delle dinamiche che caratterizzano questi settori. Lo studio legale presta consulenza e

assistenza in materia di concessioni di lavori e di servizi pubblici (autostrade, ospedali, porti, infrastrutture, telecomunicazioni, energia, acqua, gas), di project financing, di leasing pubblico, di appalti pubblici di lavori, servizi e forniture ed è connotato da una forte, costante interazione con esperti di finanza pubblica. Oltre alla materia dei contratti pubblici e Partenariato Pubblico Privato (PPP), lo studio, con un gruppo qualificato di professionisti specializzati nel settore del diritto ammini-strativo, si occupa anche di diritto urbanistico, edilizia, ambiente ed energia. INFRASTRUTTURE Nell'ambito delle concessioni di lavori pubblici, lo studio ricopre un ruolo di leadership, specialmente nelle concessioni autostradali. Lo studio vanta una notevole esperienza grazie ai numerosi lavori svolti in tutta Italia. I professionisti prestano la loro consulenza tutte le fasi d i affidamento ed esecuzione della concessione, con riferimento sia a questioni strettamente attinenti alla disciplina dei contratti pubblici che a profili concernenti la regolazione

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

del settore autostradale. Lo Studio è particolarmente attivo anche nel settore delle infrastrutture di trasporti e di trasporto pubblico locale ed è stato protagonista di importanti operazioni sviluppate in Italia. Il sistema dei servizi pubblici locali è interessato da continue innovazioni normative, tecnologiche e gestionali. Il quadro giuridico subisce, inoltre, una periodica evoluzione, che comporta una sostanziale reimpostazione dei tradizionali assetti organizzativi. Lo Studio, forte di un know-how specifico nel settore, è in grado di affiancare gli Enti Locali e le Regioni, le aziende partecipate e le imprese private in modo pragmatico ed efficace. Flessibilità, rapidità di decisione e di azione sono le caratteristiche che distinguono questi professionisti L'approccio integrato dello studio legale rappresenta una carta vincente nelle operazioni del settore L'AVVOCATO CLAUDIO GUCCIONE E L'AVVOCATO MARIA FERRANTE LO STUDIO È PROTAGONISTA IMPORTANTI OPERAZIONI SVOLTE IN ITALIA LO STUDIO È LEADER NEL SETTORE DELLE CONCESSIONI AUTOSTRADALI

Augusto Contract e il mondo della mixology a Beer&Food Attraction

LINK: https://www.horecanews.it/augusto-contract-e-il-mondo-della-mixology-a-beerfood-attraction/



Augusto Contract e il mondo della mixology a Beer&Food Attraction Da 0 Prodotti, sperimentazioni, food pairing, ma anche comunicazione, nuovi investimenti e locali sempre più ricercati. Il mondo della mixology continua a dettare tendenza e la sua corsa nel panorama del fuoricasa non sembra arrestarsi. Proprio il 'bere miscelato' sarà uno dei principali protagonisti di Beer&Food Attraction, la manifestazione riminese in programma dal 15 al 18 febbraio che riunisce in un solo appuntamento la più completa offerta nazionale e internazionale di birre, bevande e food per l'out of home. Per 4 giorni, bartender, ristoratori, imprenditori e professionisti d e l settore confronteranno sui trend, l'evoluzione ma anche le problematiche che ruotano attorno al mondo della miscelazione. Palcoscenico d'eccezione sarà il Mixology Lab allestito da Augusto Contract, general contractor specializzato n e l

foodservice, scelto come interprete efficace delle tendenze del mercato del food&beverage. "L'area che abbiamo realizzato ospiterà masterclass, degustazioni ed eventi sul poliedrico mondo dei cocktail. Per questo abbiamo scelto di dare vita ad un'atmosfera moderna e accattivante che possa essere la giusta ambientazione per le tematiche più rilevanti che verranno affrontate nella 4giorni fieristica - afferma Giacomo Racugno, CEO Augusto Contract. - Inoltre, cureremo due dibattiti in collaborazione e con la partecipazione di importanti professionisti del settore. Siamo perciò ancora più orgogliosi di aver dato il nostro contributo a questa kermesse, vero punto di riferimento del comparto". Gli interventi powered by Augusto Contract in programma sabato 15 febbraio sono: L'IMPATTO DELLA MIXOLOGY SUI FORMAT DELLA RISTORAZIONE Come impatta l'arte della miscelazione quando si progetta e realizza un locale? Un ricco panel di relatori indagherà su questo tema durante l'incontro in programma alle ore 14.30. Tavola rotonda con imprenditori del settore moderata da Francesca Corradi di FoodCommunity. C(L)OCKTAIL TIME, II tempo della mixology - di Chiara Degl'Innocenti e Penelope Vaglini. È in programma alle ore 15.30 l'intervento delle fondatrici di Cogtail Milano, la prima community dedicata alla mixology, che, in soli sette mesi, ha saputo dar vita ad un network di bartender, produttori e consumatori facendosi autorevole portavoce dei nuovi trend del settore. Durante l'incontro, lo squardo di Coqtail Milano indagherà sui trend del bere miscelato, con un focus sui prodotti più innovativi e sui locali che dettano tendenza. Augusto Contract è fra i primi ad aver portato il concetto di foodservice general contractor in Italia.

_a proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privatc

Nata da una costola della storica azienda fondata da Augusto Bocchini -pioniere italiano nel design di attrezzature per l'Horeca -Augusto Contract in poco più di 5 anni ha realizzato oltre 130 aperture per 50 brand. Il 2019 è stato per l'azienda di Jesi l'anno delle conferme: le nuove realizzazioni sono state 33, di cui 28 in Italia e 5 all'estero, mentre a livello geografico sono stati realizzati nuovi spazi in 18 città, 3 nazioni e 2 continenti. Tra i clienti principali della società si annoverano marchi del calibro di Sirio Bar, Burgez, Antica Focacceria San Francesco, O' Fiore Mio, Cioccolati Italiani e Panino Giusto, solo per citarne alcuni. AUGUSTO Contract AUGUSTO Contract - foodservice general contractor - è una società di arredamento e il primo general contractor specializzato nella realizzazione "chiavi in mano" di locali ristorazione commerciale, in Italia e all'estero. Affianca i brand del settore food&beverage nella crescita ed espansione nazionale e d internazionale. 5/5 (1)

proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa

L'ordine milanese gli ha assegnato il Sigillo di San Gerolamo per il suo impegno nel contribuire al superamento delle lacune legislative

 $\textbf{LINK:} \ \text{http://www.umbria24.it/attualita/dislessia-e-professione-forense-premiato-il-giovane-avvocato-perugino-antonio-caterino}$



Dislessia e professione forense, premiato il giovane avvocato perugino Antonio Caterino Antonio Caterino 12 febbraio 2020 II consiglio dell'Ordine degli avvocati di Milano ha conferito il 'Sigillo di San Gerolamo' all'avvocato peruguino Antonio Caterino per il suo impegno nel contribuire al superamento delle lacune legislative della legge sui DSA n. 170/2010 (i disturbi del neurosviluppo tra cui la dislessia), in relazione alle specificità della professione forense. È grazie al suo incitamento che il Consiglio ha realizzato la prima convenzione con la Corte d'Appello sul tema, con l'obiettivo di rendere Milano un punto di riferimento d'avanguardia in Italia: il protocollo consentirà, infatti, l'applicazione della legge sui dsa all'esame di abilitazione alla professione avvocato. Sigillo di San Gerolamo riconoscimento importante per Caterino, uno dei più

giovani avvocati a ricevere questa onorificenza, per Lca (lo studio milanese presso cui lavora) che da sempre lo sostiene in questa battaglia e per tutti i candidati dislessici che desiderano intraprendere la carriera forense. «Ricevere questo riconoscimento è stato entusiasmante commenta Caterino a legalcommunity.it. -, una gioia incontenibile resa grande ancora ρiù dall'immenso valore di ciò che l'Ordine degli Avvocati di Milano, la Corte d'Appello di Milano ed ASLA hanno compiuto con l'adozione della Convezione. A loro e al mio studio LCA, va tutta la mia gratitudine per aver portato avanti una iniziativa inedita, coraggiosa e dalla portata straordinaria, che conferma Milano un punto di riferimento importante sul fronte della lotta alla diseguaglianza e al pregiudizio, anche con riferimento alla dislessia e ai DSA. L'obiettivo che fin dall'inizio ci ha ispirati è stato quello di sovvertire il tradizionale significato negativo connesso alla dislessia, per andare a esplorare le modalità non convenzionali in cui questa differente forma di intelligenza si esprime, affinché anche ai giovani dislessici in ogni sede - scolastica e lavorativa - siano assicurate le stesse chance di successo».

Nuovi protagonisti del Corporate ed Investiment Banking: Francesco Canzonieri

LINK: https://www.wallstreetitalia.com/nuovi-protagonisti-del-corporate-ed-investiment-banking-francesco-canzonieri/



11 Febbraio 2020, di Massimiliano Volpe A valle del piano strategico 2019-2023 di Mediobanca, alcuni analisti, hanno messo in evidenza come quest'ultima stia quadagnando market share nelle operazioni di M&A cross border a scapito delle grandi banche globali. E' presto per dire se queste previsioni si realizzeranno, di certo in piazzetta Cuccia sanno bene che mantenere una posizione di leadership in un mercato divenuto altamente competitivo occorre la giusta dose di talento e grinta. Non ne è certo sprovvisto Francesco Canzonieri, 41 anni, che dal suo ingresso in Mediobanca, avvenuto nel 2014, ha scalato le posizioni fino a diventare Global Co-Head of CIB e Country Head per l'Italia a suon di operazioni portate a casa con successo. Una leadership quadagnata sul campo e riconosciuta dal mercato. Francesco Canzonieri ha ampiamente dimostrato le sua abilità, facendo incetta di premi e posizionamenti

nelle classifiche del settore Finanziario. Nel 2019, come già era stato per il 2018, Financecommunity lo ha premiato come Best Professional M&A of the Year sottolineando come Francesco Canzonieri abbia seguito "come senior sponsor le più importanti operazioni italiane fra cui riorganizzazioni, fusioni strategiche e partnership a nove zeri." Francesco Canzonieri, i primi passi Nato a Reggio Calabria, la sua parabola professionale suo carattere i I assomigliano molto alle correnti che agitano la striscia di mare davanti alla città: impetuose. Sbarcato a Milano grazie a una borsa di studio, vi rimane il tempo necessario a ottenere una laurea in Economia e Finanza presso la Bocconi. Poi è subito Londra dove Francesco Canzonieri entra in Goldman Sachs e passa attraverso la gavetta di mesi interi senza un giorno di riposo e notti passate in banca a macinare numeri e dati. In quel periodo però

Canzonieri ha modo di incontrare Massimo Tononi, un incontro importante da cui nascerà un rapporto di stima che dura tutt'oggi. Passano pochi anni e Canzonieri passa a Barclays dove inizia a scalare le posizioni fino a diventare Head of FIG Italy, SEE, CEE & Russia. L'arrivo a Mediobanca di Francesco Canzonieri Al di là dei titoli il talento italiano è ormai pronto a un ulteriore salto di qualità e qui il suo destino torna a incrociarsi con l'Italia. Quando Alberto Nagel, che da CEO di Mediobanca sta quidando l'Istituto a una profonda trasformazione, lo chiama a Milano per guidare il team Financial Institutions EMEA, uno dei settori core per la merchant di piazzetta Cuccia, Francesco Canzonieri non può rifiutare. La prima, e al momento unica, operazione di consolidamento bancario che vede protagoniste BPM e Banco Popolare, ha Mediobanca in cabina di regia. Canzonieri

La proprietà intellettuale è riconducibile alla fonte specificata in testa alla pagina. Il ritaglio stampa è da intendersi per uso privato

quell'occasione si conquista il rispetto e la stima anche di quei clienti inizialmente spiazzati dai modi molti diretti e senza convenevoli del giovane banker. Desterà scalpore nell'aprile del 2018 il ringraziamento di Carlo Messina, CEO di Intesa Sanpaolo, c h e nell'annunciare alla stampa la cessione a Intrum di 12 miliardi di euro di crediti non performing e la Joint Venture nell'attività di servicina elogerà pubblicamente l'operato di Canzonieri: «non saremmo stati nella condizione di stabilire una relazione di business e anche personale con Intrum se non attraverso l'azione svolta da Francesco Canzonieri», disse in quell'occasione, incrociando lo sguardo stupito dei presenti. Di lì in poi una serie di operazioni brillanti lo porterà a salire di grado fino alla nomina a Global Co-Head of CIB e Country Head per l'Italia. Il resto è storia recente e ci riporta alla cronaca finanziaria di questi mesi. Nel 2019 tutte le più grandi operazioni di M&A italiane portano la firma di Mediobanca e del team di Francesco Canzonieri, per un totale di oltre 13 miliardi di controvalore. Tra queste la riorganizzazione del Gruppo Gavio con la fusione di SIAS in ASTM, la business combination da 1,6 miliardi tra Inwit e

Vodafone Italia Towers e la quotazione di Nexi, la più grande del 2019. Ci sarebbe di che accontentarsi, ma questa non è una parola che fa parte del vocabolario di Canzonieri e c'è da scommettere che il suo obiettivo per il 2020 sia quello di mantenere la banca una presenza fissa ai grandi tavoli e fare del CIB il leader di mercato per operazioni cross border nei mercati di riferimento. vuoi aggiornamenti su Advisory inserisci la tua email nel box qui sotto: Iscriviti

La professione forense ai tempi del digitale, convegno alle Vecchie Segherie Mastrototaro

LINK: https://www.bisceglieviva.it/notizie/la-professione-forense-ai-tempi-del-digitale-convegno-alle-vecchie-segherie-mastrototaro/



La legge è uguale per tutti Attualità La professione forense ai tempi del digitale, convegno alle Vecchie Segherie Mastrototaro Evento organizzato dall'associazione giovanile forense in collaborazione col network di studi legali Lorusso, Lavermicocca, Giannubilo e Rana Bisceglie - lunedì 10 febbraio 2020 9.45 A cura di Vito Troilo Una mattinata di riflessione e approfondimento sulle trasformazioni della professione forense ai tempi della rivoluzione digitale. Sabato 15 febbraio, a partire dalle ore 9:30, illustri relatori si alterneranno nel corso del convegno in programma alle Vecchie Segherie Mastrototaro di Bisceglie sul tema "Lo studio legale: un giusto mix di persone, processi e tecnologia", organizzato dall'associazione giovanile forense in collaborazione col network di studi legali Lorusso, Lavermicocca, Giannubilo e Rana. Nel

corso dell'evento sarà presentato anche il libro di "Lex machine" di Nicola Di Molfetta, giornalista professionista e direttore di Legalcommunity. L'incontro introdotto sarà dall'avvocato Marianna Tiziana Belsito, presidente Agifor Trani. Previsto l'intervento dell'avvocato Tullio Bertolino, presidente dell'Ordine degli avvocati di Trani. L'avvocato Biagio Lorusso, fondatore dello studio legale Lorusso (1969) e già Giudice onorario del Tribunale di Bari, relazionerà su "Dal dominus al managing partner". L'avvocato Giuseppe Catalano, segretario del consiglio di amministrazione responsabile Corporate Affairs di assicurazioni Generali, presidente nazionale Aigi parlerà di "Avvocati del libero foro e legali d'impresa". L'evento è stato accreditato con l'attribuzione di tre crediti formativi. Vecchie Segherie Mastrototaro

Lorenzo Parola è Avvocato dell'anno Energy & Utilities

LINK: https://www.energmagazine.it/202001314234/Mercato/lorenzo-parola-e-avvocato-dell-anno-energy-utilities.html



Lorenzo Parola è Avvocato dell'anno Energy & Utilities Febbraio 2020 EnergMagazine Scritto da Redazione Lorenzo Parola -Herbert Smith Freehills - è l'unico avvocato italiano ad aver ricevuto per quattro volte il riconoscimento "Avvocato dell'anno Energy & Utilities". Il premio è stato conferito Legalcommunity, il gruppo editoriale di riferimento per la stampa legale italiana e promotore di iniziative ad hoc. L'avvocato Parola è riconosciuto come uno dei maggiori esperti di diritto dell'energia in Italia ed ha prestato la propria assistenza su alcune delle più innovative e complesse operazioni del settore. Avv. Lorenzo Parola Sono molto onorato di essere stato scelto per LegalCommunity Energy Awards e orgoglioso di ricevere questo importante premio per la quarta volta. Un riconoscimento per i traguardi che abbiamo raggiunto ma soprattutto uno stimolo per affrontare nuove sfide che

attendono i nostri clienti nel mondo dell'energia, in particolare transizione, decarbonizzazione e sostenibilità. L'avvocato assiste fondi infrastrutturali, utility e oil major in operazioni di M&A, sia nazionali, sia cross-border, con particolare focus nei settori della generazione da fonti rinnovabili e convenzionali, dell'oil&gas, dell'efficienza digitalizzazione energetica. Ha, altresì, maturato un'esperienza consolidata sugli aspetti contrattuali, autorizzativi regolamentari relativi allo sviluppo di progetti infrastrutturali, quali impianti CCGT e IAFR, terminali di rigassificazione GNL, stoccaggi gas, gasdotti e merchant lines.