



**LC**

01 - 30 aprile 2020

# INDICE

## LC

|                                                                                                                                |   |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---|
| 20/04/2020 La Repubblica - Affari Finanza<br><b>Avvocati d'affari a mercati fermi tagli ai costi ma non ai posti di lavoro</b> | 4 |
| 17/04/2020 MF - Nazionale<br><b>MDBA</b>                                                                                       | 8 |

## LC WEB

|                                                                                                                                                                    |    |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 28/04/2020 diritto24.ilsole24ore.com 14:08<br><b>AVVOCATI TRA INNOVAZIONE E TECNOLOGIA, IL WEBINAR DI THE SKILL</b>                                                | 11 |
| 20/04/2020 youmark.it 10:45<br><b>Wake Up Innovators   RESTART, con Connexia si parla di 'ripartenza', corporate governance e M&amp;A. Guest: Claudia Parzani.</b> | 13 |
| 16/04/2020 ETicaNews 07:51<br><b>In Francia il private equity punta al 40% di presenza femminile al 2030</b>                                                       | 15 |
| 08/04/2020 informazione.it 18:05<br><b>Storie di donne: l'intervista ad Anna Tavano, Head di Global Banking di HSBC...</b>                                         | 16 |
| 20/04/2020 Repubblica 23:14<br><b>Avvocati d'affari a mercati fermi tagli ai costi ma non ai posti</b>                                                             | 18 |

**LC**

**2 articoli**

**Gli studi professionali**

Avvocati d'affari a mercati fermi  
tagli ai costi ma non ai posti di lavoro

**ADRIANO BONAFEDE** ➔ pagina 22

## Imprese & lavoro

### I settori di fronte all'emergenza

# Avvocati d'affari a mercati fermi tagli ai costi ma non ai posti

**ADRIANO BONAFEDE**

Le strategie delle grandi law firm italiane e straniere: il blocco delle operazioni di M&A finirà, ora è primario salvaguardare il patrimonio di risorse umane di ogni studio

**S**on finiti i bei tempi. Anche per i ricchi avvocati d'affari, che negli ultimi cinque anni, dal 2014 al 2018, hanno visto il giro d'affari cumulato dei primi 50 studi crescere in Italia da 1,6 a 2,4 miliardi di euro. Ora la pandemia ha rapidamente rimescolato le carte in tavola. L'M&A, cioè fusioni e acquisizioni, e le altre operazioni straordinarie sul capitale delle grandi e medie imprese, che sono sempre state la parte più corposa del loro business, hanno subito una

battuta d'arresto: «E' ovvio - dice Alessandro De Nicola, senior partner uffici italiani e membro del Cda mondo di Orrick - che, ad esempio, il private equity attenderà qualche mese per cercare di fare operazioni a prezzi molto scontati». Dall'inizio

della pandemia le nuove operazioni sono state congelate, anche se fino alla fine di marzo più o meno tutti gli studi legali sono andati avanti per forza d'inerzia portando a termine le vecchie operazioni in itinere. Ma da aprile le cose stanno cambian-

**I numeri**

**30%**

**RIDUZIONE DEI COMPENSI**

Allo studio La Scala hanno deliberato una riduzione dei compensi dei partner del 30% e hanno proposto agli associati un accordo di solidarietà con cui rinunciano ad un 20%





do in peggio. E ora tutte le law firm presenti in Italia, dai big nostrani come BonelliErede e Gianni Origoni Grippio alle filiali di gruppi internazionali come Linklaters, Cleary Gottlieb, Shearman & Sterling tanto per citare qualche nome, sono alle prese con lo stesso dilemma: di quanto calerà il fatturato quest'anno? E cosa si deve fare per ridurre i costi e adattarli alla nuova struttura dei ricavi? Arrivare anche a rinunciare a una parte della forza lavoro, mandando a casa qualcuno sia fra i dipendenti che fra gli avvocati? O resistere sperando che i tempi bui duri non poco?

#### NESSUN LICENZIAMENTO (PER ORA)

«Questa volta - racconta **Nicola Di Molfetta**, direttore di **Legalcommunity**, la piattaforma giornalistica d'informazione sul mercato dei ser-

vizi legali - sembra che nessuno voglia licenziare. A differenza di quel che accadde nel 2008, quando molti studi decisero di tagliare molte teste. Ora, invece, prevale l'idea di non perdere le risorse e i talenti accumulati nel corso degli anni».

Ma se i licenziamenti per ora sono un tabù, nondimeno tutti cercano, chi più e chi meno, di ridurre i costi del personale. «I nostri soci - spiega Giuseppe La Scala, fondatore e senior partner dell'omonimo studio - hanno deliberato una riduzione dei loro compensi del 30 per cento almeno nei prossimi tre mesi. Ai nostri associati abbiamo proposto - per lo stesso periodo - un accordo di solidarietà che prevede la riduzione del 20 per cento del compenso forfettario, ma ci consente di non dover rinunciare a nessuno dei professioni-

sti che collaborano con lo studio. Per lo staff utilizzeremo in maniera flessibile (da poche ore a interi giorni) la Cassa integrazione». Gattai, Minoli, Agostinelli, Partners sta invece utilizzando la Cig per i dipendenti ma pagando loro la differenza rispetto alla normale retribuzione, in modo da garantire lo stipendio pieno. Alcuni studi a Milano, come Shearman & Sterling, hanno deciso soltanto «uno stop agli incrementi salariali dei nostri professionisti», come ha spiegato il socio Domenico Fanuele. «Se un impatto ci sarà dal Covid-19, saranno anzitutto i partner a farvi fronte».

#### LA SCOPERTA DELLO SMART WORKING

Gli studi legali non avevano mai sperimentato un massiccio ricorso al lavoro a distanza ma, spinti dalla necessità, hanno dovuto riconvertirsi

e lo hanno fatto senza difficoltà, scoprendo anche i suoi lati positivi. «Fortunatamente avevamo effettuato grossi investimenti in infrastrutture lo scorso anno - spiega Bruno Gattai, fondatore e managing partner di Gattai, Minoli Agostinelli, Partners - e in quest'occasione lo smart working ha funzionato perfettamente. Praticamente tutti possono lavorare da casa».

Ma l'appetito vien mangiando. Scoperto il lavoro a distanza, ora si fanno i conti e si vede che in futuro un suo utilizzo massiccio e programmato potrebbe far risparmiare sui costi. «Potremmo arrivare a ridurre

gli spazi del nostro studio», racconta Roberto Bonsignore, partner di Cleary Gottlieb. «Del resto, lo smart working è una richiesta che viene dai nostri stessi colleghi e che dà loro flessibilità, mentre per lo studio, se non sono tutti presenti allo stesso tempo, si apre la possibilità di contrarre gli spazi».

E gli studi stanno anche imparando a utilizzare le videoconferenze: «Nell'ultima settimana - spiega Pietro Cavasola, managing partner dello studio legale Cms - abbiamo fatto 122 riunioni in videoconferenza. E abbiamo di conseguenza ridotto i viaggi, che per noi rappresentano un costo rilevante. Non c'è dubbio: qualcosa dello smart working rimarrà anche dopo l'emergenza».

#### GLI AFFITTI

Come tutte le aziende in questo momento, anche le law firm italiane stanno ricontrattando i canoni d'affitto con i proprietari. «Per il momento - racconta Alberto Maggi, managing partner dello studio Legance a Milano - ci stiamo confrontando con i proprietari per evitare di pagare gli affitti nel periodo del lockdown, in cui l'accesso alle nostre sedi è rimasto precluso. Ci aspettiamo di trovare una certa ragionevolezza su questo punto, finché si parla di 2-3 mesi. Certo, se la situazione dovesse protrarsi, vedremo».

Gli studi legali d'affari stanno co-

minciando a soffrire sul lato M&a e operazioni straordinarie nonché su tutta la parte d'affari correlata alle sofferenze bancarie e agli immobili sottostanti, ma allo stesso tempo altri segmenti minori stanno crescendo, il che consente loro di continuare a lavorare.

#### GESTIRE LE CONSEGUENZE DELL'EMERGENZA

Lo spiega Andrea Carta Mantiglia,

partner e consigliere delegato di BonelliErede: «Le richieste di assistenza si stanno spostando alla gestione delle conseguenze dell'emergenza sanitaria in corso. Le aziende, infatti, stanno rallentando sulle attività di finanza straordinaria e si stanno concentrando nell'assicurare la continuità del loro business. Oggi i problemi più importanti, tra gli altri, sono: come tornare a produrre nel rispetto delle nuove regole, come finanziare il business facendo fronte al calo che molti stanno registrando, come spingere sulla digitalizzazione delle attività produttive e, in alcuni casi, riconvertire il business». Roberto Bonsignore rileva che sul segmento corporate è la finanza a tirare più di prima: «Facciamo rinegoziazione di debiti, oppure aiutiamo le imprese ad accedere ai finanziamenti previsti dal decreto liquidità. Sotto la nostra lente anche ristrutturazioni di debito e riorganizzazioni aziendali, insolvenze, concordati». E c'è una prospettiva per il futuro: «Prima o poi - dice De Nicola - il mercato di Npl e Utp ripartirà perché le banche già sanno che dovranno disfarsi di una grossa parte di crediti deteriorati».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

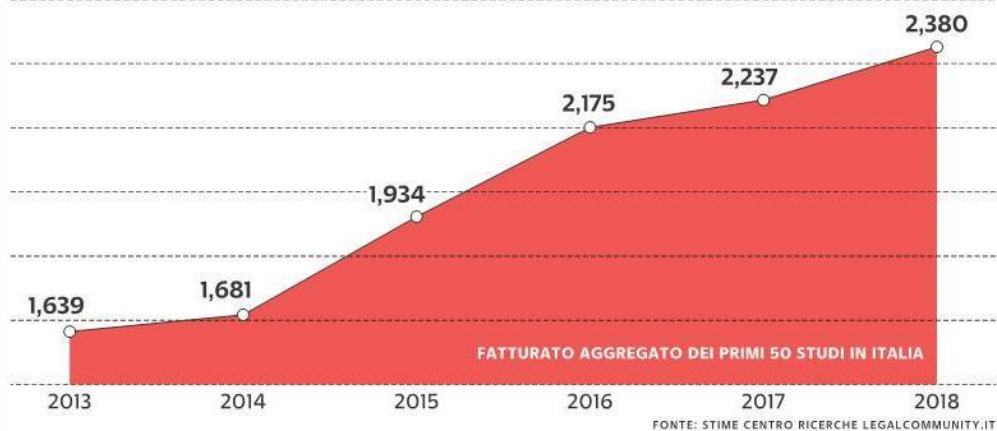




## I numeri

**IL GIRO D'AFFARI DELLE LAW FIRM ITALIANE È CRESCIUTO DEL 50% IN CINQUE ANNI**  
DATI AGGREGATI

IN MILIARDI DI EURO



## L'opinione

Nell'ultima settimana al posto dei viaggi abbiamo fatto 122 riunioni in videoconferenza con forti risparmi su una delle nostre maggiori voci di spesa

**PIETRO CAVASOLA**  
MANAGING PARTNER STUDIO CMS



**Bruno Gattai**  
socio  
fondatore  
di Gattai  
Minoli  
Agostinelli & P.

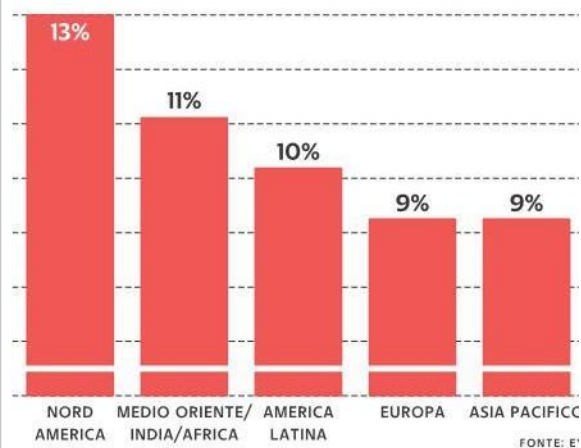


**Andrea Carta  
Mantiglia**  
partner e  
consigliere  
delegato  
BonelliErede

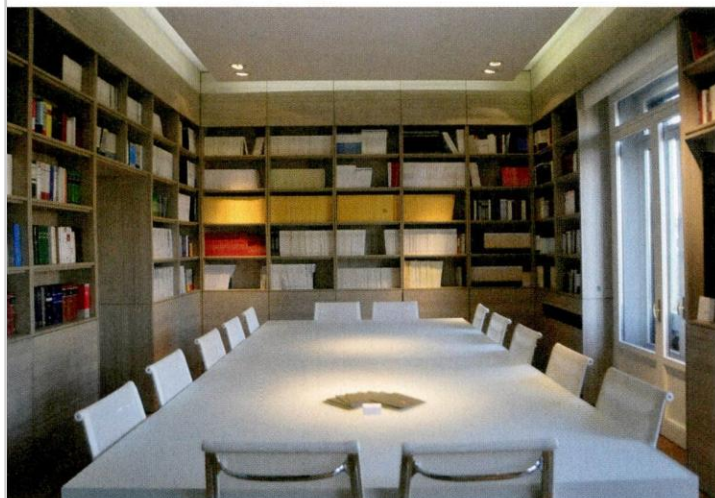


**Pietro  
Cavasola**  
managing  
partner di Csm

**LA SPENDING REVIEW DEGLI STUDI LEGALI**  
TAGLI ALLE SPESE IN %, MEDIA PER REGIONE



## I migliori Avvocati e i migliori Studi Legali Corporate 2020



**L**o Studio Legale MDBA offre ai propri clienti consulenza legale integrata spaziando in tutto l'arco del diritto civile, commerciale e in ampie aree di quello penale. Con sede a Milano, MDBA si avvale della collaborazione di una trentina di professionisti e ha tra i suoi clienti la quasi totalità dei principali gruppi bancari italiani, numerose assicurazioni, società quotate in borsa e molte imprese industriali, commerciali e finanziarie, con particolare riguardo al mondo del food, del fashion, del lusso e dell'arte. Il food in particolare negli ultimi anni è un'area di crescente importanza e tra i clienti comprende società di alta ristorazione, aziende produttrici e distributrici di alimenti di alta qualità, ma anche celebri chef, tutti interessati alla protezione legale delle loro creazioni. Un'area di attività che ha portato De Benedetti a ricevere nel 2018 il premio come «Avvocato dell'Anno Food» ai Corporate Awards di Legalcommunity.

MDBA ha sviluppato un modello di consulenza legale innovativo, orientato all'approccio multidisciplinare dei singoli professionisti e a una grande attitudine al lavoro in team. L'approccio di MDBA si basa sulla capacità di avere una visione globale per valutare le esigenze dei clienti, sulla possibilità di mettere in campo interventi specialistici mirati e funzionali agli obiettivi, sulla valorizzazione di team dove conoscenza e competenze sono condivise. Tutto questo permette a MDBA di lavorare al fianco di grandi aziende, sia italiane sia multinazionali, ma anche di operare a livello di piccole e medie imprese che necessitano di una consulenza completa.

Lo studio investe nella continua formazione dei professionisti e in innovazione per poter offrire un servizio di qualità ai propri clienti attraverso le applicazioni di gestione del lavoro: relazione con il cliente, knowledge management e gestione delle udienze.

## MDBA

**M**DBA law firm offers its clients integrated legal assistance in every sector of civil and commercial law as well as in many areas of criminal law. With offices in Milan, MDBA collaborates with about thirty lawyers and has most of the major Italian bank groups as its clients, together with a large number of insurance companies, public companies and many industrial, commercial and finance businesses, with special focus on the sectors of food, fashion, luxury and art. Over recent years, food in particular has seen important growth and the firm's clients include top-level food service companies, producers and distributors of prime quality foodstuffs and also famous chefs, all interested in legal protection for their creations. This area of activity saw De Benedetti win the title of "Food lawyer of the Year" at the 2018 Legalcommunity Corporate Awards.

MDBA has developed an innovative model of legal assistance, focused on a multidisciplinary approach of the individual professionals and excellent team performance. MDBA's approach is based on the capacity for global assessment of a client's needs, the ability to put into play specific goal-focused specialist operations, and on team work, exploiting shared knowledge and competences. All this enables MDBA to work alongside big companies, both Italian and multinationals, but also to operate on the level of SMEs requiring all-round assistance.

The firm invests in continual professional training and in innovation in order to deliver a quality service to its clients, thanks to careful management of client relationships, knowledge and judicial hearings.



**MDBA**   
**STUDIO LEGALE**



Lo studio MDBA ha tra i suoi clienti, oltre alla quasi totalità dei principali gruppi bancari italiani, numerose imprese industriali, commerciali e finanziarie in particolare nel mondo del fashion, del lusso, dell'arte e del food, compreso celebri chef. Nella foto qui sopra, i due soci dello Studio: da destra, Dante De Benedetti e Alessandro Lombardini.

*MDBA clients include not only almost all the major Italian bank groups, but also a large number of industrial, commercial and financial companies, in particular in the areas of fashion, luxury, art and food, including famous chefs. Photo above, the law firm's two partners: from right, Dante De Benedetti and Alessandro Lombardini.*

**Sede:** Milano, Piazza Castello 2, 20121; **Soci:** 2;

**Numero professionisti:** 31;

**Managing partner:** Dante De Benedetti;

**Operazioni principali:**

- Consulenza ad Alajmo per l'apertura di Amo(r) a Milano (2019);
- Consulenza a Romeo Gigli nella vittoria del contenzioso con Ittierre Holding (2019);
- Consulenza a Centeo, società del gruppo Aimo e Nadia, nella stipulazione degli accordi con il Gruppo Intesa relativi all'apertura di «Voce Aimo e Nadia» nel contesto del Museo Gallerie d'Italia in Piazza della Scala a Milano (2018).

**Head office:** Milan, Piazza Castello 2, 20121; **Partners:** 2;  
**Number of lawyers:** 31; **Managing partner:** Dante De Benedetti ;  
**Main operations:**

- Assistance to Alajmo for the opening of Amo(r) in Milan (2019);
- Assistance to Romeo Gigli in winning the dispute with Ittierre Holding (2019);
- Assistance to Centeo, company in the Aimo e Nadia Group, for stipulation of agreements with Gruppo Intesa relative to the opening of "Voce Aimo e Nadia" as part of the Museo Gallerie d'Italia in Piazza della Scala in Milan (2018).

# LC WEB

5 articoli

## AVVOCATI TRA INNOVAZIONE E TECNOLOGIA, IL WEBINAR DI THE SKILL

LINK: <http://www.diritto24.ilsole24ore.com/art/avvocatoAffari/newsStudiLegalIOrdini/2020-04-28/avvocati-innovazione-e-tecnologia-webinar-the-skill...>



WEBINAR D AVVOCATI TRA INNOVAZIONE E TECNOLOGIA, IL WEBINAR DI THE SKILL 28/04/2020 13:21 L'equilibrio tra apporto umano e tecnologia, tra competenza ed efficienza nell'evoluzione della professione legale. E la reazione delle law firm alle due grandi sfide contemporanee: le esigenze di un mercato sempre più low cost e l'Intelligenza Artificiale che affida a software e algoritmi parte dell'attività. Sono i temi del webinar "Innovazione e settore legale. Dove va la Lex Machine?" organizzato dallo studio di comunicazione The Skill in media partnership con il Gruppo 24 Ore. Un panel di avvocati, giuristi d'impresa e giornalisti specializzati - introdotto da Andrea Camaiora, Ceo di The Skill, e dalla responsabile comunicazione legale Federica Fantozzi, ha analizzato il presente e il futuro prossimo dell'avvocatura. L'evento ha tratto spunto dal saggio

"Lex Machine" di **Nicola Di Molfetta**, direttore delle testate di **LegalCommunity**. Licia Garotti, partner e responsabile dipartimento innovazione tecnologica dello studio Gattai, Minoli, Agostinelli & Partners, ha messo in luce una "questione culturale": "L'intelligenza artificiale è un enorme vantaggio, i software fanno risparmiare tempo. Ma bisogna prepararsi". Giuseppe Fornari, penalista d'impresa alla guida dell'omonimo studio, ha sottolineato la "summa divisio" tra la consulenza, che consente spazio agli algoritmi, e invece il processo penale che si svolge in aula. "La sacralità di alcuni luoghi non è sostituibile, alcuni aspetti del rito non sono forma bensì sostanza". Lucia Montecamozzo, office partner milanese di Fantozzi & Associati, è andata controcorrente: "Nel diritto tributario giurisprudenza ondivaga e norme indeterminate rendono difficile per il contribuente

usare l'IA. Trovo ingiusti molti accertamenti presuntivi come il redditometro e temo la creazione di un "boia cibernetico" se l'Agenzia delle Entrate scatenerà un algoritmo accertatore...". Per l'avvocato, le banche dati del Fisco dovrebbero essere accessibili anche ai legali del contribuente. Ma gli studi dovranno dotarsi di figure professionali capaci di analizzarle. Antonio Bana, dell'omonimo studio, avvocato esperto di tutela della proprietà intellettuale e industriale, ha condiviso i timori per la smaterializzazione del processo penale: "Nel controesame perderemmo chiarezza, tempestività, emotività". Va invece "alzata la cybersecurity con procedure gestionali e protocolli aziendali contro il crimine informatico". Concorda Fabio Pinelli, dell'omonimo studio, sui pericoli di un processo penale a distanza. E con la Fondazione Leonardo, di cui è membro, c'è in cantiere



uno statuto etico-giuridico dell'IA: "Punto di partenza è l'umanesimo digitale - ha detto l'avvocato - la tecnologia deve essere al servizio dell'uomo". Luca Bolognini, fondatore di ICT Legal Consulting e presidente dell'Istituto Italiano Privacy, considera la tecnologia nel proprio Dna: "Abbiamo in studio informatici e ingegneri che si occupano di sicurezza dati. Gli studi saranno sempre più multidisciplinari e informatizzati, ma l'IA non estrometterà le competenze personali". Francesco Bruno, partner di Pavia & Ansaldo, docente ordinario di diritto ambientale, ha notato come nell'emergenza coronavirus gli strumenti della sicurezza ambientale per le imprese - come il principio di precauzione - non sono cambiati. "Non c'è innovazione giuridica. Le aziende dovranno attrezzarsi con la formazione contro futuri "cigni neri", eventi imprevedibili come il Coronavirus, che impattino sul loro sviluppo". Cosimo Pacciolla, manager consulenza legale e contenzioso di Q8 si è detto preoccupato per la "commoditizzazione" dei prodotti legali evocando la proposta dal mondo anglosassone di un "automatic contract": "Noi clienti vogliamo prodotti più

veloci e meno costosi o il valore aggiunto della qualità?". Giorgio Martellino, general counsel di Avio, ha rilevato come la fase della pandemia stia facendo cadere molti tabù, tra cui lo smart working per gli imprenditori, o i webinar al posto dei convegni. "Il moderno giurista d'impresa non può più conoscere solo il settore legale ma deve interfacciarsi con altre funzioni. Oggi l'advice copre aspetti organizzativi, di compliance, giuslavoristici". Maddalena Valli, esperta di diritto delle nuove tecnologie di Legalitax, ha portato l'esempio della GDO: "L'avvocato deve parlare la stessa lingua del cliente, altrimenti diventa "bloccante". Fondamentale, quindi, la formazione". Carlo Scarpa, alla guida della sede padovana di Tonucci & Partners, ha affrontato il tema della riorganizzazione interna di molti studi: "Siamo artigiani o industriali? In Italia ancora per lo più artigiani che si avvalgono di software. Bisogna innovare il modello di business e la struttura, trasformandoci in imprenditori". A concludere la mattinata **Nicola Di Molfetta**, più volte chiamato in causa dai relatori per i temi del suo libro: "La competenza deve rimanere il fulcro, l'efficienza aggiunge valore alle prestazioni, ma nessun in

house farebbe a cambio".  
La locandina

## Wake Up Innovators | RESTART, con Connexia si parla di 'ripartenza', corporate governance e M&A. Guest: Claudia Parzani.

LINK: <https://youmark.it/ym-interactive/wake-up-innovators-restart-con-connexia-si-parla-di-ripartenza-corporate-governance-e-ma-guest-claudia-par...>



Wake Up Innovators | RESTART, con Connexia si parla di 'ripartenza', corporate governance e M&A. Guest: Claudia Parzani. 20 Aprile 2020 Quarto appuntamento con Wake Up Innovators | RESTART, il ciclo di incontri che l'agenzia indipendente di marketing e comunicazione CONNEXIA dedica alla 'ripartenza' post emergenza Covid-19. Ad accesso gratuito e interamente digitale, Wake Up Innovators | RESTART Special Edition è un'occasione di analisi concreta e confronto aperto con i protagonisti dell'imprenditoria italiana, per fare insieme il punto sul business e sulle strategie per reagire alla crisi Coronavirus e ripartire. Ospite del 'salotto virtuale' di Connexia sarà Claudia Parzani, Western Europe Managing Partner di Linklaters. Una storia professionale costellata di riconoscimenti nazionali e internazionali, in prima

linea nel sostegno a diversity e parità di genere, Claudia Parzani è l'unica italiana inserita nel Women Role Model 2019 pubblicato da HERoes e Yahoo Finance. Con Zornitza Kratchmarova, Corporate Communication Director di Connexia, Claudia Parzani condividerà la propria esperienza in corporate governance, equity capital market e public M&A. E uno sguardo sul futuro prossimo. Giovedì 23 aprile, dalle 9 alle 10, vento gratuito in live meeting previa registrazione sulla piattaforma @Cisco Webex. Claudia Parzani è avvocato specializzato in operazioni di equity capital market e public M&A. Esperta di corporate governance, ha fornito la propria assistenza a numerose società e primarie banche d'affari italiane e internazionali. Nel 2007 è entrata in qualità di partner in Linklaters dove attualmente ricopre la carica di Managing Partner per l'area Western Europe e

di Business Development & Marketing Partner a livello globale. Da sempre attenta ai temi di diversity, ha fatto parte del Consiglio Direttivo di Valore D e per tre anni ne è stata Presidente. È inoltre fondatrice di Breakfast@Linklaters, network di esponenti della business community femminile. Nel 2017 Claudia ha contribuito al lancio in Italia della campagna internazionale "Inspiring Girls", l'innovativo programma di mentorship che mette in contatto role model femminili e giovani ragazze in tutto il mondo di cui attualmente è madrina. Gli importanti traguardi professionali e il suo grande impegno in prima linea a sostegno delle cause in cui ha sempre fortemente creduto le hanno consentito negli anni di ottenere importanti riconoscimenti da organizzazioni nazionali e internazionali. Solo nell'ultimo anno, Claudia si è classificata al primo posto tra i 50 avvocati

protagonisti dell'anno secondo [legalcommunity.it](#), è stata inclusa nella lista degli avvocati più potenti d'Italia pubblicata da GQ ed è stata inserita nella classifica delle Women Role Model pubblicata da HERoes e Yahoo Finance (peraltro per il terzo anno consecutivo e più di una volta come unica italiana). Sempre quest'anno, la legal directory Chambers & Partners ha riconosciuto Claudia come "Eminent Practitioner" e la directory IFLR1000 l'ha inclusa tra le "Women Leaders". Attualmente Claudia ricopre, inoltre, la carica di Presidente di Allianz S.p.A. e Vice Presidente di Borsa Italiana S.p.A. Fino a dicembre 2019 è stata componente esterno del Consiglio di Amministrazione del Politecnico di Milano e, in passato, è stata altresì consigliere non esecutivo de Il Sole 24 Ore S.p.A. e Moleskine S.p.A. connexia webinar



## In Francia il private equity punta al 40% di presenza femminile al 2030

LINK: <https://www.eticanews.it/in-breve/in-francia-il-private-equity-punta-al-40-di-presenza-femminile-al-2030/>



In Francia il private equity punta al 40% di presenza femminile al 2030 16 Apr 2020 In Breve Commenta Stampa Invia ad un amico La Francia si impegna a portare la presenza femminile nel settore del private equity al 40% entro il 2030. È quanto sottoscritto da oltre 250 società del settore che si impegnano anche ad assegnare il 25% dei ruoli senior a professioniste, secondo France Invest, la principale associazione industriale del Paese (l'80% dei suoi membri sono tra i firmatari del documento). La notizia, riportata sul sito dell'Associazione Italiana del Private Equity, Venture Capital e Private Debt (Aifi), sottolinea anche come già nel 2018 un quarto del personale dei team di investimento in Francia fosse costituito da donne, rispetto al 17% di un decennio fa. In Italia secondo una ricerca condotta dal Centro ricerche di [Financecommunity.it](https://www.financecommunity.it) e Mag sui dati Aifi emerge che

«il 19,5% degli operatori del settore private equity è donna», mentre a livello mondiale (dati Preqin) «la componente femminile ha rappresentato il 19,7% dei dipendenti delle società di alternative asset management nel 2019, in leggera crescita rispetto al 18,8% del 2018».

## Storie di donne: l'intervista ad Anna Tavano, Head di Global Banking di HSBC...

LINK: <https://www.informazione.it/c/65B91116-1A25-4613-9410-86E007C3D6DC/Storie-di-donne-l-intervista-ad-Anna-Tavano-Head-di-Global-Banking-di-HSB...>



Storie di donne: l'intervista ad Anna Tavano, Head di Global Banking di HSBC Italia "Una carriera importante con un obiettivo ben chiaro, essere sempre se stessa": TgCom24 intervista Anna Tavano, Head di Global Banking di HSBC Italia. Le sfide, i sacrifici, i sogni di Anna Tavano, Head di Global Banking di HSBC Italia: protagonista della rubrica di TgCom24 "Storie di donne", la manager racconta come è arrivata ad affermarsi professionalmente in un contesto maschile, riuscendo anche a conciliare efficacemente il matrimonio e la maternità. Italia, 08 / 04 / 2020 (informazione.it - comunicati stampa - servizi) Le sfide, i sacrifici, i sogni di Anna Tavano, Head di Global Banking di HSBC Italia: protagonista della rubrica di TgCom24 "Storie di donne", la manager racconta come è arrivata ad affermarsi professionalmente in un contesto maschile,

riuscendo anche a conciliare efficacemente il matrimonio e la maternità. Storie di donne: il ritratto privato e professionale di Anna Tavano, Head di Global Banking di HSBC Italia "Una carriera importante con un obiettivo ben chiaro, essere sempre se stessa": TgCom24 introduce con queste parole l'intervista ad Anna Tavano, Head di Global Banking di HSBC Italia. Tra le 50 personalità più influenti del mondo finanziario secondo **Financecommunity**, è riuscita a farsi strada in un "contesto professionale decisamente molto maschile" inseguendo con coraggio e determinazione i propri sogni. Dopo la laurea in Economia conseguita a Roma, vuole occuparsi di finanza ma "avevo un problema: conoscevo bene il francese, che avevo studiato a scuola, ma quasi per niente l'inglese". Parte quindi per Londra e lì si iscrive a un corso di lingua: "Un giorno rividi alcuni vecchi amici dell'università

che lavoravano lì; uno di loro, chiacchierando, mi suggerì di inviare un mio cv a una banca d'affari che cercava giovani da inserire al proprio interno. Non sapevo neppure come scrivere un curriculum in inglese, ma mi feci aiutare e lo mandai. Fui convocata per un colloquio e con mia grande sorpresa mi assunsero". È l'inizio di una importante crescita professionale che l'ha portata ad affrontare (e vincere) numerose sfide: "Il pregiudizio era tale che un cliente è arrivato a dirmi che non solo ero giovane, ma anche meridionale! Vuoi sapere come è finita? Quella persona si è rivelata poi nel tempo uno dei miei migliori clienti. Grandi risultati per una giovanissima donna del sud". Molti anche i sacrifici, come ricorda Anna Tavano: "Per anni ho lavorato molto duramente, con orari che non mi consentivano di avere alcuna vita sociale e nessuno spazio personale. Tuttavia, sono stata

fortunata perché a Londra il sistema è meritocratico e da questo punto di vista non conta né l'età, né il sesso: sono stata premiata per i risultati e ho fatto in otto anni la carriera che in Italia probabilmente avrei fatto dopo venti". Conciliare matrimonio, maternità e carriera: l'esperienza di Anna Tavano Nell'intervista a TgCom24 trovano spazio anche gli affetti di Anna Tavano. Il marito, la figlia: "Rappresentano la mia assoluta priorità e mi hanno anche consentito di crescere professionalmente oltre che emotivamente". Non ha mai pensato però di rinunciare al lavoro, che per lei è "passione, perché sento di avere il fuoco dentro". Così, a qualche mese di distanza dalla maternità, decide di accettare un ruolo importante all'interno della Pubblica Amministrazione per restituire qualcosa al suo Paese, un'esperienza sfidante e difficile. L'obiettivo inizialmente era dedicare al massimo tre anni della sua vita professionale a questo incarico e, "in effetti, all'inizio del quarto anno, la banca per la quale avevo sempre lavorato mi richiamò. Fu un po' un ritorno a casa fino a quando non è arrivata la proposta di HSBC. Mi sono piaciuti molto il progetto, la cultura ed i valori della banca

quindi ho accettato la nuova sfida con grande entusiasmo". Trovare un equilibrio tra la vita familiare e lavorativa è stata "una vera conquista" ma le è servito anche per imparare "a concedermi del tempo, a prendermi cura di me stessa senza sensi di colpa". E alla fine, Anna Tavano sottolinea l'importanza di fare network e supportarsi vicendevolmente tra colleghe: "Occorre essere sempre se stesse e non rinunciare mai ai propri sogni". Le conquiste si basano sempre su qualche rinuncia, come testimonia il suo percorso professionale, ma "non bisogna mai abbandonare l'idea di realizzare i propri obiettivi: un giorno ci si potrebbe pentire di averlo fatto".

## Avvocati d'affari a mercati fermi tagli ai costi ma non ai posti

LINK: [https://ricerca.repubblica.it/repubblica/archivio/repubblica/2020/04/20/avvocati-daffari-a-mercati-fermi-tagli-ai-costi-postiAffari\\_e\\_Finanz...](https://ricerca.repubblica.it/repubblica/archivio/repubblica/2020/04/20/avvocati-daffari-a-mercati-fermi-tagli-ai-costi-postiAffari_e_Finanz...)

Avvocati d'affari a mercati fermi tagli ai costi ma non ai posti adriano bonafede Le strategie delle grandi law firm italiane e straniere: il blocco delle operazioni di M&A finirà, ora è primario salvaguardare il patrimonio di risorse umane di ogni studio. Sono finiti i bei tempi. Anche per i ricchi avvocati d'affari, che negli ultimi cinque anni, dal 2014 al 2018, hanno visto il giro d'affari cumulato dei primi 50 studi crescere in Italia da 1,6 a 2,4 miliardi di euro. Ora la pandemia ha rapidamente rimescolato le carte in tavola. L'M&A, cioè fusioni e acquisizioni, e le altre operazioni straordinarie sul capitale delle grandi e medie imprese, che sono sempre state la parte più corposa del loro business, hanno subito una battuta d'arresto: «È ovvio - dice Alessandro De Nicola, senior partner uffici italiani e membro del Cda mondo di Orrick - che, ad esempio, il private equity attenderà qualche mese per cercare di fare operazioni a prezzi molto scontati». Dall'inizio della pandemia le nuove operazioni sono state congelate, anche se fino alla fine di marzo più o meno tutti gli studi legali

sono andati avanti per forza d'inerzia portando a termine le vecchie operazioni in itinere. Ma da aprile le cose stanno cambiando in peggio. E ora tutte le law firm presenti in Italia, dai big nostrani come BonelliErede e Gianni Origoni Grippio alle filiali di gruppi internazionali come Linklaters, Cleary Gottlieb, Shearman & Sterling tanto per citare qualche nome, sono alle prese con lo stesso dilemma: di quanto calerà il fatturato quest'anno? E cosa si deve fare per ridurre i costi e adattarli alla nuova struttura dei ricavi? Arrivare anche a rinunciare a una parte della forza lavoro, mandando a casa qualcuno sia fra i dipendenti che fra gli avvocati? O resistere sperando che i tempi bui durino poco? «Questa volta - racconta **Nicola Di Molfetta**, direttore di **Legalcommunity**, la piattaforma giornalistica d'informazione sul mercato dei servizi legali - sembra che nessuno voglia licenziare. A differenza di quel che accadde nel 2008, quando molti studi decisero di tagliare molte teste. Ora, invece, prevale l'idea di non perdere le risorse e i talenti accumulati nel corso degli

anni». Ma se i licenziamenti per ora sono un tabù, nondimeno tutti cercano, chi più e chi meno, di ridurre i costi del personale. «I nostri soci - spiega Giuseppe La Scala, fondatore e senior partner dell'omonimo studio - hanno deliberato una riduzione dei loro compensi del 30 per cento almeno nei prossimi tre mesi. Ai nostri associati abbiamo proposto - per lo stesso periodo - un accordo di solidarietà che prevede la riduzione del 20 per cento del compenso forfettario, ma ci consente di non dover rinunciare a nessuno dei professionisti che collaborano con lo studio. Per lo staff utilizzeremo in maniera flessibile (da poche ore a interi giorni) la Cassa integrazione». Gattai, Minoli, Agostinelli, Partners sta invece utilizzando la Cig per i dipendenti ma pagando loro la differenza rispetto alla normale retribuzione, in modo da garantire lo stipendio pieno. Alcuni studi a Milano, come Shearman & Sterling, hanno deciso soltanto «uno stop agli incrementi salariali dei nostri professionisti», come ha spiegato il socio Domenico Fanuele. «Se un impatto ci sarà dal Covid-



19, saranno anzitutto i partner a farvi fronte». Gli studi legali non avevano mai sperimentato un massiccio ricorso al lavoro a distanza ma, spinti dalla necessità, hanno dovuto riconvertirsi e lo hanno fatto senza difficoltà, scoprendo anche i suoi lati positivi. «Fortunatamente avevamo effettuato grossi investimenti in infrastrutture lo scorso anno - spiega Bruno Gattai, fondatore e managing partner di Gattai, Minoli Agostinelli, Partners - e in quest'occasione lo smart working ha funzionato perfettamente. Praticamente tutti possono lavorare da casa». Ma l'appetito vien mangiando. Scoperto il lavoro a distanza, ora si fanno i conti e si vede che in futuro un suo utilizzo massiccio e programmato potrebbe far risparmiare sui costi. «Potremmo arrivare a ridurre gli spazi del nostro studio», racconta Roberto Bonsignore, partner di Cleary Gottlieb. «Del resto, lo smart working è una richiesta che viene dai nostri stessi colleghi e che dà loro flessibilità, mentre per lo studio, se non sono tutti presenti allo stesso tempo, si apre la possibilità di contrarre gli spazi». E gli studi stanno anche imparando a utilizzare le videoconferenze: «Nell'ultima settimana -

spiega Pietro Cavasola, managing partner dello studio legale Cms - abbiamo fatto 122 riunioni in videoconferenza. E abbiamo di conseguenza ridotto i viaggi, che per noi rappresentano un costo rilevante. Non c'è dubbio: qualcosa dello smart working rimarrà anche dopo l'emergenza». Come tutte le aziende in questo momento, anche le law firm italiane stanno ricontrattando i canoni d'affitto con i proprietari. «Per il momento - racconta Alberto Maggi, managing partner dello studio Legance a Milano - ci stiamo confrontando con i proprietari per evitare di pagare gli affitti nel periodo del lockdown, in cui l'accesso alle nostre sedi è rimasto precluso. Ci aspettiamo di trovare una certa ragionevolezza su questo punto, finché si parla di 2-3 mesi. Certo, se la situazione dovesse protrarsi, vedremo». Gli studi legali d'affari stanno cominciando  
PATTANAPHONG KHUANKAEW/GETTY