



LC

01 - 30 aprile 2021

INDICE

LC

07/04/2021 Capital 4
L'avanzata legal delle Big Four

06/04/2021 Corriere L'Economia 8
Da 40 a 80 mila euro in otto anni: crescono i compensi

LC WEB

21/04/2021 startmag.it 00:47 11
Stefano Simontacchi, chi è l'avvocato d'affari alla testa della cabina di regia della Farnesina per internazionalizzazione delle imprese

19/04/2021 dirittoeaffari.it 16:14 14
Nasce la European Super League: lo studio Clifford Chance impegnato nel progetto

LC

2 articoli

I quattro colossi globali della consulenza hanno scelto di puntare sul legal market italiano, dove sono riusciti a imporsi grazie a una strategia multidisciplinare, innovativa e hi-tech

di **Lucia Gabriela Benenati**

L'avanzata legal delle Big Four

Parola d'ordine: contaminazione

«Noi siamo EY: non soltanto una delle Big Four del mercato della consulenza ma un brand che si evolve nel tempo attraverso la digital transformation, la sostenibilità e il senso etico». Prima ancora dei deal e delle quote di mercato, per **Stefania Radoccia** (nella foto) conta il senso di appartenenza a una grande e innovativa famiglia che parla la lingua dei suoi clienti ed è in grado di accompagnarli nel percorso di trasformazione accelerata attraverso sofisticate strategie di consulenza. È stata questa visione integrata a renderla

protagonista di una rapida ascesa: esperta di diritto del lavoro, è approdata in EY nel 2016 come italian law leader e in tre anni ha portato avanti un percorso di crescita professionale culminato con la conquista del ruolo di managing partner dell'area Tax & Law nel 2019 (una delle prime donne nella storia a rivestire questo ruolo) e di Med regional accounts leader appena un anno dopo. Classe 1970, che dichiara senza esitazione, determinata e volitiva, appassionata di equitazione e arte, Radoccia guida uno studio di oltre 600 professionisti, di cui 67 tra partner e associate partner, ed è riuscita a triplicarne il fatturato nel triennio 2016/2019. «Ma siamo cresciuti a doppia cifra anche nel 2020, nonostante la pandemia», precisa la super avvocatessa, che attribuisce questo risultato all'incrocio di due anime: «Credo molto nella contaminazione: ho integrato la parte legale tradizionale con quella del business, cambiando la cultura dell'organizzazione e spingendo verso l'intreccio di competenze». D'altronde, lei stessa è la perfetta sintesi della formazione di giurista e della vocazione di manager. Tra i suoi punti di forza, c'è la capacità di individuare e valorizzare i pregi dei professionisti con cui lavora e di attrarre le eccellenze sul mercato con lateral hire di grande rilievo, che negli anni hanno rafforzato e ampliato il raggio d'azione dello studio. C'è, soprattutto, la capacità di individuare gli sviluppi del mercato, anticipandone i bisogni con un'offerta ampia e variegata. «Da noi le unità di business creano sinergie con il resto della struttura con l'obiettivo di essere utili ai clienti», spiega. La parola che riassume la

sua visione è proprio multidisciplinarietà: «Integriamo i servizi in maniera osmotica e sviluppiamo insieme delle offerte cross service line. E questo porta a una strategia di mercato condivisa e organizzata per market segment». In questo processo è fondamentale la tecnologia. «Big data, machine learning, intelligenza artificiale rappresentano la conoscenza e consentono di produrre tool di predictive: come si muovono le aziende, dove va il business... Nel mondo globale vince chi ha i dati perché è capace di essere driver del cambiamento». Per stimolare modelli di business legati alla data economy e alle tecnologie digitali, EY, in collaborazione con il Politecnico di Bari, a maggio 2019 ha inaugurato nel capoluogo pugliese il Competence center. Cinque gli ambiti di sviluppo: data and analytics, artificial intelligence e machine learning, robotic process automation, mobile & digital factory e digital protection & cyber security. A Roma, invece, ha trovato casa EY wavespace, lab di intelligenza collettiva che mostra alle imprese come usare le tecnologie digitali per gestire la disruption. «È un vero e proprio laboratorio di intelligenza collettiva con cui offriamo ad aziende, filiere, pubbliche amministrazioni, partner tecnologici, università e startup la possibilità di ripensare in senso più moderno e partecipativo la loro organizzazione utilizzando i consigli messi a disposizione da esperti di psicologia comportamentale e neuroscienze». Il prossimo obiettivo della numero uno di EY Tax & Law? «Semplice: vogliamo diventare i numeri uno non solo del mercato italiano ma anche di quello europeo».





Professionisti

Analisi e strategie, visione e leadership, tecnologie e innovazione: è il percorso in cui si muove il legal market delle Big Four, le quattro grandi società di consulenza a livello mondiale, negli ultimi anni protagoniste di una crescita esponenziale nella scena legale italiana. Nella classifica delle prime 50 law firm attive in Italia per fatturato 2019 (ultimi dati disponibili) stilata da Legalcommunity.it, la principale fonte di informazione digitale dedicata all'avvocatura d'affari in Italia, PwC TLS, EY, Deloitte Legal e Kpmg Studio Associato sono riusciti a piazzarsi nella top ten, andando all'arrembaggio degli studi legali tradizionali. La loro

avanzata ha sancito definitivamente la ripresa di un trend di ritorno al passato ed è il risultato di una maggiore capacità di investimento e del vantaggio che possono rappresentare le sinergie interne alle società internazionali di servizi professionali, dalla revisione al legal. Tutte e quattro sono riuscite ad affermarsi puntando su plus che molti dei loro competitor non posseggono, dalla presenza globale alle linee di servizio, dall'offerta multidisciplinare all'alto tasso tecnologico, alla capacità di attirare i talenti: se Deloitte Legal alla fine dello scorso anno ha siglato un'alleanza strategica con LabLaw per potenziare la practice del diritto del lavoro a livello ►►

I bisogni delle aziende al centro

In 15 anni è stato capace di diventare il primo studio professionale in Italia per fatturato nell'area tributaria e il secondo includendo l'area legale. «Un risultato che non avremmo potuto raggiungere senza una visione chiara di come stanno evolvendo i bisogni delle società di capitali e delle famiglie imprenditoriali italiane», considera **Fabrizio Acerbis** (nella foto), fondatore, socio e managing partner di TLS, il braccio legale e tributario del colosso della consulenza PwC. Classe 1964, dottore commercialista, Acerbis è il motore di una veloce macchina da corsa, che conta oltre 800 professionisti per 16 sedi nelle principali città italiane e punta a raggiungere un traguardo ambizioso: diventare il primo studio con competenze giuridico-economiche in grado di superare la soglia del quarto di miliardo di euro di fatturato. Un obiettivo preciso, che intende raggiungere «mantenendo rigorosamente un approccio tradizionale basato sull'intuitus personae professionista-cliente, in un contesto rafforzato da competenze offerte in modo integrato e con il supporto avanzato della tecnologia», spiega il numero uno di TLS. «Né più né meno di quello che i clienti stessi stanno sperimentando nelle loro realtà aziendali, grandi o piccole. Perché, al netto di studi con una forte ma limitata specializzazione, solo con una dimensione adeguata si potrà accompagnare le imprese nella soluzione di temi complessi», osserva. «Le società a proprietà diffusa e le società a controllo familiare stanno, tutte, assistendo a profonde trasformazioni del quadro competitivo in cui operano, e questo sta avvenendo a una velocità sconosciuta nel passato. Il tema critico, e centrale, è il tempo

che la singola impresa impiega nel reagire agli impulsi che riceve dall'esterno, che contengono quasi sempre sia minacce, sia opportunità. Il nostro compito, di avvocati e commercialisti, è favorire da parte dei nostri clienti una risposta di qualità e rapida, supportandoli nelle aree di nostra competenza, e mettendo a disposizione anche le competenze del network internazionale di cui siamo member firm. Per Acerbis, in questo contesto, in parte congiunturale e in parte strutturale, l'impatto dei profili legali e fiscali sulle decisioni che gli imprenditori devono prendere è evidente. «Un esempio riguarda la convinzione diffusa che i fattori Esg (environment, social, governance) influenzeranno notevolmente la capacità delle imprese private di accedere alle risorse di cui hanno bisogno, in forma di debito e di capitale, di usufruire degli incentivi e, in generale, incideranno sul posizionamento delle aziende. Sui temi di incentivi e governance, in particolare delle società non quotate, lavoriamo da anni attraverso la specializzazione di alcuni dipartimenti e partnership esterne con università e piattaforme digitali». Un secondo esempio riguarda la trasformazione digitale e il suo impatto trasversale sulle imprese di tutte le dimensioni. «Per rispondere a queste esigenze abbiamo creato, in maniera pionieristica già dal 2008, un dipartimento specializzato, affiancato qualche anno dopo da un secondo dipartimento (TLS Digital Lab). I due dipartimenti operano congiuntamente da incubatori sulle tematiche di disruption tecnologica con competenze miste legali, fiscali, societarie e Stem. Abilitano l'approccio

tradizionale che il cliente conosce quando si rivolge ad avvocati e commercialisti con strumenti che il cliente stesso sta imparando ad utilizzare e ad introdurre in modo sistematico nella propria azienda. L'ultimo esempio riguarda la connessione crescente tra supporto nelle situazioni di crisi e operazioni straordinarie (interne o esterne) come evoluzione naturale nel processo di risanamento. «Anche in questo caso, si tratta di un'area nella quale TLS sta crescendo e investendo: lo Studio è stato presente in diverse delle maggiori operazioni societarie che hanno interessato il Paese».





► globale, EY ha recentemente annunciato l'ingresso di Renato Giallombardo come responsabile del settore legale della sede di Roma e partner leader dell'area m&a, private equity e venture capital e del desk Middle East. E se nelle piazze di Roma e Milano le Big Four hanno saputo attrarre professionisti di spicco, in quelle regionali hanno inglobato realtà medio-piccole e specializzate ma molto attive sul territorio. Così, sono riuscite a imporsi non solo in ambito fiscale, area più contigua alla tradizionale attività di revisione, ma a mettersi in luce anche in altri settori presidiati dagli studi tradizionali, come corporate e M&A, finance, Ip, life science e immobiliare e a piazzarsi fra i player più attivi proprio nei deal di fusioni e acquisizioni.

M&A, i deal principali del 2021

Il mercato italiano dell'm&a ha chiuso in calo un 2020 molto complesso, su cui la pandemia ha avuto un impatto rilevante. La situazione di emergenza sanitaria ha infatti rallentato le operazioni, determinando una contrazione sia in termini di numero di operazioni, 830 contro le 1.085 del 2019, sia come controvalore complessivo, 34,5 miliardi di euro contro i 52,4 miliardi del 2019 (fonte Kpmg).

Le notizie buone arrivano, però, dalla pipeline di operazioni annunciate nel 2020 ma non ancora finalizzate. Con oltre 75 miliardi di controvalore, infatti, si presume che il 2021 possa segnare il ritorno del mercato M&A verso i livelli del 2018 (90 miliardi di euro) provando ad avvicinarsi agli anni record 1999-2000 (rispettivamente con 145 miliardi

La scommessa della giurisprudenza predittiva

«È necessario cambiare, cercare soluzioni nuove, fare le cose in maniera diversa per competere e distinguersi». Un'attitudine naturale per chi ha la curiosità nel Dna come Carlo Gagliardi (nella foto), 46 anni, avvocato specializzato in corporate, m&a ed equity capital markets dalla personalità eclettica e arguta. Prima di approdare in Deloitte come managing partner per sviluppare l'area legal, aveva svolto la professione per oltre 13 anni in prestigiosi studi nazionali e internazionali, prestando la propria assistenza in rilevanti operazioni

straordinarie. Nel 2012 è stato nominato general counsel di Banca Popolare di Milano (oggi Banco Bpm), presidente di WeBank e consigliere di amministrazione di Banca Akros e Banca Popolare di Mantova. Dopo avere contribuito alla ristrutturazione e al rilancio del gruppo bancario, curando la corporate governance, le operazioni di rafforzamento patrimoniale, i rapporti con le autorità e quelli con Bce e le attività di asset quality review, alla fine del 2014 è stato nominato partner e general counsel di Investindustrial, dove ha seguito le operazioni del fondo, sedendo nel consiglio di amministrazione delle società nel portafoglio. Nel 2018 è arrivata la chiamata di Deloitte. «Avevano bisogno di una figura a metà tra un avvocato e un manager. Sono entrato subito in sintonia con i soci della società e abbiamo iniziato a costruire lo studio». Oggi Deloitte Legal conta oltre 140 professionisti, opera in forma di società di capitali ed è alla continua ricerca della trasformazione nella professione, esattamente come il suo leader. «La tecnologia è la grande opportunità offerta agli avvocati per trasformare il modello di business, lasciando che tutte le attività a basso valore aggiunto siano oggetto di un processo verso la maggiore efficienza», spiega. Seguendo l'imperativo di Deloitte *making an impact that matters*, Gagliardi in due anni ha contribuito al cambiamento delle regole del gioco sapendo che innovazione non vuol dire It tool o qualsiasi altro strumento digitale ma «attitudine mentale, profonda e tutta interiore, data dalla capacità di comprendere il bisogno del cliente».

La sua prossima sfida è la giurisprudenza predittiva. «Nasce come un progetto di raccolta e sistemazione delle sentenze per avere una banca dati completa e affidabile sugli orientamenti giurisprudenziali in una determinata materia. A questo database si applica l'intelligenza artificiale, che crea delle mappe cognitive ed è in grado, se interrogata liberamente, di fornire risposte sul probabile esito di un giudizio in base a quelli emessi in precedenza», spiega il managing partner. In Deloitte sta per diventare una realtà. «Il nostro dipartimento di intelligenza artificiale sta collaborando con importanti istituzioni per realizzare un programma che consente, attraverso l'impiego di alcune parole chiave, di predire l'esito di un giudizio. Sia chiaro: questo sistema non elimina del tutto l'incertezza tipica di ogni processo ma consente di orientare gli attori nella scelta della migliore strategia in vista di un'azione in giudizio, contribuendo da un lato a ridurre il contenzioso e dall'altro a creare le condizioni per un effettivo rispetto della certezza del diritto», precisa Gagliardi, convinto assertore dell'importanza dell'innovazione nel mare infinito delle informazioni. «Generalmente, sovrastimiamo l'impatto della tecnologia nel breve termine e lo sottostimiamo nel lungo. La nostra sfida è quella di giocare d'anticipo e offrire ai clienti competenze e soluzioni che gli altri non hanno». Un esempio? «Nel 2019 abbiamo integrato una startup innovativa, in2law, che io considero un po' come la Netflix del settore legale perché offre servizi on-demand», dichiara scherzando. È compito degli innovatori immaginare il futuro, anche nella legge.



92_95_BIG FOUR_ade.indd 94





Professionisti

di euro e 129 miliardi di euro), teatro delle grandi fusioni bancarie sul territorio nazionale e dell'ingresso in Italia di grandi player dall'estero. L'operazione più rilevante è sicuramente la fusione tra Fca e Psa che darà vita a Stellantis, con un controvalore complessivo pari a oltre 22 miliardi di euro. Dall'integrazione nascerà il quarto costruttore automobilistico al mondo in termini di volumi.

Particolarmente interessanti appaiono gli sviluppi nel settore infrastrutture, con la possibile acquisizione di Autostrade da parte di un consorzio tra Cassa Depositi e Prestiti e i fondi internazionali Blackstone e Macquarie. Diverse le operazioni collegate al piano di digitalizzazione, che vedranno la stessa Macquarie acquisire una quota compresa tra il 40 e il 50% di Openfiber a un prezzo superiore ai 2 miliardi di euro, e i

fondi Kkr e Fastweb affiancare Tim nello spin-off della rete Fibercoop in un'operazione da circa 4,7 miliardi di euro. Proseguirà, inoltre, il risiko delle torri di trasmissione con Cellnex (controllata dal gruppo Edizione) pronta a investire circa 10 miliardi di euro per rilevare un network europeo di 24.600 torri da Ck Hutchinson.

C'è attesa anche per la finalizzazione delle operazioni di fusione tra Nexi-Sia e Nets, con controvalori in gioco per complessivi 10,5 miliardi di euro. Operazioni di minoranza importanti saranno quelle che vedono gli ingressi del fondo svizzero Partners Group in Telepass (con il 49% valorizzato circa 1,5 miliardi di euro) e del consorzio Cvc-Advent-Fsi nella media company creata dalla Lega Serie A per la gestione dei diritti televisivi (il 10% è stato valorizzato 1,7 miliardi di euro). **■**

(©riproduzione riservata)

Più attenzione al futuro delle imprese familiari

Crescere, crescere, crescere. È l'imperativo categorico di Richard Murphy (nella foto), dal 2012 managing partner di Kpmg Tax & Legal in Italia. Entrato a far parte del gigante della revisione e consulenza nel 1992 come consulente fiscale junior, ha scalato rapidamente i ranghi fino a diventare tax partner in meno di un decennio e capo del team di 70 global compliance management services nel 2015. Negli ultimi anni, il braccio legale di Kpmg è riuscito ad affermarsi in un settore dominato dagli studi tradizionali ispirando fiducia e guidando il cambiamento. «È il nostro purpose e significa mettere le competenze dei nostri professionisti al servizio delle aziende, soprattutto per aiutarle ad accelerare i percorsi di digital transformation e di sostenibilità», spiega Murphy. Il numero uno di Kpmg Tax & Legal, specializzato in adempimenti e questioni fiscali, nazionali e internazionali, prezzi di trasferimento, fusioni e acquisizioni e ristrutturazioni aziendali, lavora per numerose multinazionali in vari settori, come petrolio e gas, big pharma, telecomunicazioni e prodotti di consumo ma non dimentica le aziende del middle market. «In questo momento, le aziende stanno affrontando uno scenario complesso sotto il profilo fiscale e normativo. Inoltre, globalizzazione e innovazione tecnologica stanno ridefinendo in profondità la struttura dell'economia. In un contesto così sfidante, abbiamo strutturato un'offerta integrata chiavi in mano bilanciata, che coniuga servizi legali e fiscali, con i vantaggi di un grande network internazionale e la profonda conoscenza della realtà italiana».

Murphy individua nel presidio del territorio una delle carte vincenti dello studio che guida. «Ci consente di avere un rapporto di prossimità con imprenditori e manager e di offrire una gamma di servizi tailor-made». La multidisciplinarietà è uno dei punti di forza dello studio, che conta oltre 400 professionisti dislocati nelle principali città italiane. «Non ci limitiamo a fare audit ma una massiva attività consulenziale. Quello che ci diversifica dai nostri competitor è la possibilità di affrontare e gestire progetti complessi aggregando competenze: per esempio, lavoriamo con i colleghi dell'advisory. Un aspetto importante è sicuramente l'appartenenza a un network internazionale, in grado di assicurare una copertura anche nei posti più strani della terra».

A fronte di un mercato fiscale saturo, Kpmg Tax & Legal ha scelto di puntare sulle aziende di famiglia come strategia di crescita. Il motivo è semplice: questa tipologia di impresa rappresenta circa l'85% del totale delle aziende e il 70% degli occupati. Inoltre, se si considerano le imprese con un fatturato superiore ai 20 milioni di euro, ben 12mila sono a controllo familiare (su un totale di quasi 18mila). «Sono una parte essenziale del tessuto industriale e tra le imprese con le maggiori capacità di adattamento. Stiamo strutturando dei servizi ad hoc per seguire ogni aspetto professionale e personale dell'imprenditore e della sua famiglia».

Il secondo percorso è focalizzato sul rafforzamento delle competenze dello studio anche attraverso l'attrazione di professionisti autorevoli per assicurare ai

propri clienti un servizio caratterizzato dai più alti standard qualitativi in una logica full service. «Nello studio lavorano 120 avvocati, il nostro obiettivo è di raddoppiare il numero entro il 2022». Nella strategia di crescita si inserisce naturalmente anche lo sviluppo tecnologico. «Le parole chiave sono connettività, integrazione e automazione, così da cogliere le opportunità che lo sviluppo tecnologico offre per il ripensamento e la trasformazione di asset e procedure».



Da 40 a 80 mila euro in otto anni: crescono i compensi

Le retribuzioni negli studi legali d'affari in aumento anche del 10% sul 2018 secondo **Legalcommunity**. Donne, stipendi inferiori del 55%

di **Barbara Millucci**

La pandemia ha avuto un impatto limitato sulle retribuzioni dei collaboratori degli studi legali d'affari, che hanno subito un ridimensionamento molto minore rispetto a quello osservato in altre categorie di professionisti. Il 2020, per molte boutique di servizi legali, è stato un anno complicato, ma si sono concluse lo stesso molte operazioni. Alcune law firm hanno registrato esercizi record e questo ha avuto ovviamente un riscontro positivo sui compensi.

Secondo la *Salary Guide 2021* di **Legalcommunity.it**, che verrà pubblicata il 12 aprile su Mag e che *L'Economia* è in grado di anticipare, risulta in miglioramento, rispetto alla precedente analisi, il dato relativo all'andamento delle retribuzioni dei collaboratori nel corso dei primi otto anni di lavoro all'interno degli studi legali d'affari.

«Mediamente, nell'arco dei primi tre anni di attività in studio, un collaboratore porta a casa un compenso annuo di 39 mila euro, in aumento del 6% rispetto a quanto rilevato per il 2018 — spiega **Nicola Di Molfetta**, direttore di **Legalcommunity.it** e del quindicinale digitale Mag —. Tra il quarto e il quinto anno di attività, il compenso medio riconosciuto ai collaboratori risulta invece pari a 58.500 euro». In questo caso la crescita è del 10%.

Analizzando invece gli anni dal sesto all'ottavo, il periodo in cui un avvocato

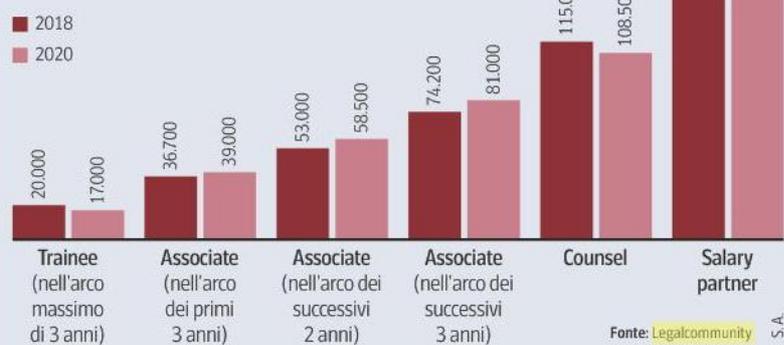
cresce in maniera importante in termini di *seniority*, il compenso arriva a 81 mila euro di compenso medio, in aumento del 9%.

Il divario

Ma come noto gli studi legali d'affari sono una componente minoritaria del panorama legale nazionale. Il 57% degli studi che ha partecipato alla rilevazione di Mag ha poi dichiarato di non aver rivisto la scala dei compensi degli associati, ma in alcuni casi si tratta della parte fissa del compenso. In

La mappa

La retribuzione media negli studi legali d'affari



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



molti casi invece la parte variabile è stata congelata e in alcuni è stata pagata in un secondo tempo.

Oltre a questi dati va però segnalato che persiste il *pay gap* tra donne e uomini, con le avvocatessse che in media incassano il 55% in meno rispetto ai colleghi maschi (dati La Previdenza Forense). Un segnale giunge da Agi (Avvocati giuslavoristi italiani) che per la prima volta elegge una donna come presidente. Si tratta di Tatiana Biagioni. Consigliera di parità della Provincia di Milano dal 2002 al 2013, dal 2015 presiede il Comitato Pari opportunità dell'Ordine degli avvocati di Milano. «Negli studi legali le donne non sono quasi mai al vertice, hanno problemi di carriera e ricoprono spesso ruoli subalterni», dice Biagioni.

I primi step della carriera legale non sono semplici, per entrambi i sessi. Tornando alla *Salary Guide* di **Legalcommunity**, «un praticante al primo anno percepisce 1.403 euro mensili, in calo del 12% rispetto al 2018 — continua Di Molfetta —. Negli anni successivi al primo la retribuzione aumenta ma è inferiore a quella riscontrata nell'edizione precedente della ricerca. Al secondo anno arriva mediamente intorno ai 1.800 euro (-7%), mentre al terzo supera di poco i duemila (-12%)». Compensi più bassi rispetto anche per consulenti e partner stipendiati.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

LC WEB

2 articoli

Stefano Simontacchi, chi è l'avvocato d'affari alla testa della cabina di regia della Farnesina per internazionalizzazione delle imprese

LINK: <https://www.startmag.it/economia/stefano-simontacchi-chi-e-lavvocato-daffari-alla-testa-della-cabina-di-regia-per-internazionalizzazione-del...>



Sarà l'avvocato Stefano Simontacchi, presidente dello studio legale Bonelli Errede, a coadiuvare - nella veste di consulente - il lavoro della cabina di regia della Farnesina per l'internazionalizzazione delle aziende italiane. Ecco curriculum, curiosità e relazioni. Sarà l'avvocato Stefano Simontacchi, presidente dello studio legale Bonelli Errede, a coadiuvare - nella veste di consulente - il lavoro della cabina di regia della Farnesina per l'internazionalizzazione delle aziende italiane. Esperto di tematiche legate alla capacità di intercettare investimenti esteri, a cominciare dagli incentivi e dalla necessità di creare un contesto di riferimento che sia affidabile agli occhi degli interlocutori stranieri, Simontacchi lo scorso anno ha fatto parte della task force, predisposta proprio da Colao su sollecitazione del governo Conte, ha ricordato oggi il Sole 24

Ore. Stefano Simontacchi è uno degli avvocati d'affari più potenti d'Italia: milanese, uomo di fiducia di Urbano Cairo, è da anni ai vertici della Top 30 stilata da **legalcommunity.it** per GQ Italia, il mensile di Condé Nast. Simontacchi è un interlocutore molto ascoltato dagli ultimi governi, con cui ha collaborato per la riforma delle Agenzie fiscali, per il Patent Box e per l'African Act. E' un uomo di fiducia di Patrizio Bertelli e di Cairo, azionista forte di Rcs: non a caso Simontacchi è nel consiglio di amministrazione di Rizzoli-Corriere della Sera che è presieduto da Cairo (che pure amministratore delegato). ECCO IL CURRICULUM DI STEFANO SIMONTACCHI: Stefano Simontacchi Data di nascita: 25 Settembre 1970 Istruzione e formazione Stefano Simontacchi dopo la maturità classica all'Istituto Leone XIII, si è laureato in Economia e Commercio con

lode presso l'Università Bocconi nel 1995. Nel 2000 ha conseguito un Master of Laws (LL.M.) con lode in International Taxation presso l'Università di Leiden, dove nel 2007 ha conseguito un dottorato di ricerca (Ph.D.) sempre in International Taxation. È abilitato alla professione di dottore commercialista dal 1998. Esperienza professionale Membro del Cda dal 2010, Stefano Simontacchi è Managing Partner dello Studio BonelliErrede dal 2013. Stefano Simontacchi è entrato in BonelliErrede nel 2007, dopo importanti esperienze in studi italiani di primissimo livello. Stefano Simontacchi coordina, tra l'altro, il gruppo di lavoro che si occupa di fiscalità internazionale, prezzi di trasferimento e private clients. Cariche e Qualifiche Di seguito le cariche detenute: - Cabara Insurance Broker Srl, Consigliere di

amministrazione - RCS Mediagroup S.p.A., Consigliere di amministrazione - Prada S.p.A., Amministratore non esecutivo Stefano Simontacchi è inoltre presidente della Fondazione Ospedale Buzzi da luglio 2015. Attività accademica Dal 2000 è docente dell'Advanced LL.M. in International Taxation dell'Università di Leiden in Olanda e dal 2011 è stato nominato dalla stessa università direttore del Transfer Pricing Research Center Leiden, primo centro di ricerca scientifica al mondo focalizzato sullo studio della tematica dei prezzi di trasferimento. Svolge inoltre attività di docenza in materia di diritto tributario nazionale e internazionale in vari corsi e master (è coordinatore scientifico del Master del Sole 24 Ore sul Transfer Pricing) e partecipa regolarmente come relatore a convegni nazionali e internazionali. Nel Maggio 2015 Stefano Simontacchi è stato nominato membro dell'EU Joint Transfer Pricing Forum. Pubblicazioni Di seguito le principali pubblicazioni internazionali: Stefano Simontacchi, Taxation of Capital Gains under the OECD Model Convention: With Special Regard to Immovable

Property, Kluwer, 2007 Stefano Simontacchi and Uwe Stoschek (eds), Guide to Global Real Estate Investment Trusts, Kluwer, 2010 Stefano Simontacchi and Kees van Raad, Materials on International, TP & EU Tax Law 2014/2015 - Volume 2; International Tax Center Leiden, 2014 Stefano Simontacchi and Kees van Raad, Materials on International, TP & EU Tax Law 2015/2016 - Volume 2; International Tax Center Leiden, 2016 ALTRO CURRICULUM DI SIMONTACCHI: È esperto di Tributario e in particolare si occupa di: fiscalità internazionale prezzi di trasferimento e pianificazione fiscale private clients fondi di investimento mobiliari e immobiliari strutture di private equity È Country Partner per gli Stati Uniti d'America New York È membro del Comitato Africa e dell'Africa Team. È Team Leader del Focus Team Corporate Governance e membro dei Focus Team Alta gamma/Luxury, Arte e beni culturali, Private Clients, Innovazione e Trasformazione Digitale (supporto strategico) e Public International Law & Economic Diplomacy. Lingue straniere: inglese Esperienze È entrato in BonelliErede nel 2007 dopo importanti esperienze in studi italiani di primissimo

livello e ne è diventato Partner nel 2008. Membro del CdA dal 2010, è stato Managing Partner dal 2013 a novembre 2018. Dal 1 dicembre 2018 ricopre la carica di Presidente. Inoltre, è membro del Consiglio di amministrazione di beLab S.p.A (società interamente controllata da BonelliErede) da luglio 2020. Dal 1995 al 2003 è stato docente di Contabilità e Bilancio presso l'Università Bocconi di Milano. Dal 2000 è docente dell'Advanced LL.M. in International Taxation dell'Università di Leiden in Olanda e nel 2011 è stato nominato dalla stessa università direttore del Transfer Pricing Research Center Leiden, primo centro di ricerca scientifica al mondo focalizzato sullo studio della tematica dei prezzi di trasferimento. Svolge inoltre attività di docenza in materia di diritto tributario nazionale ed internazionale in vari corsi e master (è coordinatore scientifico del Master del Sole 24 Ore sul Transfer Pricing) e partecipa regolarmente come relatore a convegni nazionali ed internazionali. È autore di numerose pubblicazioni che trattano di diritto Tributario. Nel Maggio 2015 Stefano Simontacchi è stato nominato rappresentante dell'International Tax Center Leiden presso l'EU Joint Transfer Pricing

Forum. Riconoscimenti È stato premiato ai TopLegal Awards 2016 come Professionista dell'anno. Alla IX edizione dei TopLegal Awards è stato premiato Managing partner dell'anno assieme a Marcello Giustiniani. È stato p r e m i a t o a i **Legalcommunity** Finance & Tax Awards 2015 come Professionista dell'anno Transfer Pricing. È segnalato dalle guide legali internazionali Chambers & Partners e The Legal 500 EMEA come massimo esperto in materia di diritto tributario. L'European Tax Awards ha premiato per quattro anni consecutivi il team guidato da Stefano Simontacchi quale migliore Transfer Pricing Team firm italiana. Che cosa dicono gli altri "He is outstanding, and he's also able to understand the business side" (Chambers and Partners) Qualifiche e attività accademica Attività Accademica: Direttore del primo Adv. LLM. in Transfer Pricing all'Università di Leiden in Olanda; Docente dell'LL.M. in International Taxation dell'Università di Leiden (dal 2000) Abilitazioni: Esercizio della professione di dottore commercialista (1998). Ordine dei Dottori Commercialisti di Milano LLM: International Taxation presso l'Università di Leiden (2000) PhD: International

Taxation presso l'Università di Leiden (2007) Laurea: Economia e Commercio presso l'Università Bocconi di Milano (1995) 21 Aprile 2021

Nasce la European Super League: lo studio Clifford Chance impegnato nel progetto

LINK: <https://dirittoeaffari.it/nasce-la-european-super-league-lo-studio-clifford-chance-impegnato-nel-progetto/>



Nasce la European Super League: lo studio Clifford Chance impegnato nel progetto
Redazione
L'annuncio della nascita della European Super League è stato un fulmine a ciel sereno che ha sconvolto l'intera opinione pubblica internazionale e in particolare il mondo del calcio europeo. Sembra oramai prossima una battaglia legale fra UEFA e i club fondatori di questa nuova competizione, che vedrà coinvolti solo 20 società fra le più meritevoli dei maggiori campionati europei (Lega spagnola, Premier League e Serie A). Secondo la redazione di **Legalcommunity** sarebbe Clifford Chance lo studio legale impegnato nel progetto di super lega di calcio europea. In particolare, l'ufficio di Madrid sarebbe al lavoro al fianco della neo costituita European Super League Company SL. La sede spagnola sarebbe impegnata in prima linea e attiva nel coordinamento di un team internazionale, che includerebbe anche i

professionisti della sede italiana.