

Molte le esperienze di professionisti che hanno deciso di restare a lavorare in altri Paesi

Avvocatura made in Italy, ecco i legali che hanno scelto l'estero

PAGINE A CURA
DI ANTONIO RANALLI

Sono sempre più numerosi gli avvocati italiani che decidono di intraprendere una carriera all'estero. Percorsi che nascono spesso dopo gli studi, da percorsi di specializzazione all'estero, ma soprattutto dalla volontà di misurarsi con legislazioni differenti e per avere una visione della professione decisamente globale. Gli avvocati italiani che operano all'estero rappresentano anche una sicurezza per quelle imprese e quei cittadini che, per vari motivi, si trovano a operare in altri paesi. *Affari Legali* è andata a conoscere alcuni dei professionisti che oggi occupano posizioni importanti in studi internazionali.

«In Italia, dopo la laurea in una delle università più rigorose, ho faticato a trovare un ruolo adeguato e opportunità di crescita in studi tradizionali. Mi attraeva l'opportunità di diventare un avvocato d'affari in un ambiente internazionale con una cultura di studio inclusiva e collaborativa, che favorisca la meritocrazia e la crescita professionale», spiega **Christian Moretti**, responsabile della divisione Global Mergers & Acquisitions di **Cozen O'Connor**, che conta oltre 800 avvocati in 30 uffici tra Stati Uniti e Canada. «Dopo un Master of Laws (LLM) a Columbia University nel 2001, e l'esame di abilitazione professionale a New York, che rappresentano le tappe obbligate per gli avvocati stranieri che vogliono esercitare la professione negli Usa, ho iniziato la mia carriera «americana» presso uno studio di Wall Street di grandi tradizioni che fu intrigato dal mio profilo internazionale. Sin dall'inizio, ho trovato un ambiente con scarsa gerarchia, estrema preparazione, e attenzione alla formazione e responsabilità dei giovani.

A New York, in meno di 10 anni sono diventato il primo presidente non americano nella storia plurisecolare della Columbia Law School Association, l'associazione degli ex allievi della più importante facoltà di legge di New York. Inizialmente, la nomina mi sorprese, ma poi capii che ero stato scelto perché avevo un background diverso dai miei insigni predecessori, nonché per la mia costante, quasi petulante, presenza alle attività dell'associazione. Come dice la famosa battuta, «l'ottanta per cento del successo è farsi vedere». Dopo questo percorso, ora apprezzo ancora di più l'importanza



Christian Moretti



Giuliano Iannaccone



Emiliano Zanotti



Mario Todino



Andrea Carraretto



Roberto Peroni

che gli studi americani pongono sul *mentoring* e la necessità di creare una cultura di studio che favorisca la crescita professionale e il ricambio generazionale».

L'avvocato **Giuliano Iannaccone** lavora dal 2011 per **Tarter Krinsky & Drogin**, law firm americana dal Dna italiano con sede centrale a New York. Il legale ha fondato e guida l'Italy Practice, la più grande squadra di avvocati in uno studio americano ingaggiati su clienti italiani, che ha fornito servizi legali a circa 500 società italiane. «La decisione di lavorare per società italiane in America risale all'inizio del mio percorso professionale, e rispecchia la volontà precisa di rappresentare una sorta di ponte tra il mio paese di origine, l'Italia, e quello dove ho scelto di vivere oltre vent'anni fa, gli Usa», spiega Iannaccone. «E non parlo solo da un punto di vista legale, ma anche e soprattutto sotto l'aspetto culturale, nel senso più ampio del termine. In Tarter Krinsky sono entrato come partner dello Studio nel marzo 2011, e in virtù della mia esperienza di consulente di fiducia di aziende con sede in Italia, maturata negli anni precedenti, ho potuto sperimentare come spesso le nostre imprese interessate a fare business negli Stati Uniti necessitano di un supporto dedicato.

In un'era segnata da incertezze internazionali, gli Usa rimangono un porto sicuro per le imprese italiane, ma oltre alle immense opportunità possono esserci anche dei rischi, soprattutto dal punto di vista legale, che oltreoceano risulta particolarmente complesso – a causa della sovrapposizione tra ordinamenti federali, statali e locali – e sostanzialmente differente rispetto al sistema italiano. Le nostre aziende devono sapere navigare in queste acque con cautela, devono essere consapevoli e preparate per affrontare le sfide uniche del mercato americano, ed è questo il pensiero che mi ha guidato quando ho fondato l'Italy Practice dello Studio».

Anche **Emiliano Zanotti** opera da molti anni negli Stati Uniti. È partner di **Ernst & Young LLP**, per cui si occupa di consulenza fiscale internazionale. «Sono il partner incaricato dell'Italian tax desk a New York, all'interno del Global tax desk composto da circa 200 professionisti d'ogni nazionalità, esperti degli ordinamenti tributari dei rispettivi paesi di provenienza», spiega Zanotti, «Il nostro gruppo, insieme ai colleghi statunitensi, offre alle multinazionali Usa un servizio di assistenza integrata multi-giurisdizionale, che contempera i diversi aspetti fiscali dei paesi interessati dall'operazione. Una prima ca-

atterizzazione della mia attività deriva dalla tipologia di clienti con cui lavoriamo. Si tratta delle case madri di gigantesche multinazionali, sempre impegnate in acquisizioni e dismissioni sui mercati esteri. Queste corporations richiedono generalmente l'assistenza professionale di consulenti a loro volta con carattere e presenza globali. Spesso grazie a un punto di riferimento negli stessi Stati Uniti.

Il mercato richiede che il consulente sia iperspecializzato. In proposito, mi accade di scoprire che il tale collega americano è super-esperto del primo comma di un dato articolo del codice tributario. Mentre per il secondo comma mi rinvia a un altro collega. Così che non è semplice convincere un cliente americano che si può essere competenti, ad esempio, sia di imposte dirette che di Iva. Il rapporto con i clienti è generalmente informale: ci si dà sempre del «you», niente voi, lei, tu... e si saltano titoli e cognome per chiamarsi per nome. Pochi abiti e cravatte. Un collega di New York una volta mi disse: «la cravatta la indossa un ragazzo alle prime armi o qualcuno che va a un'intervista di lavoro».

Mario Todino è dal 2016 socio dello studio legale **Jones Day** (dipartimento antitrust presso la sede di Bruxelles), una delle principali US law

firm con presenza globale. Prima di approdare a Jones Day, ha lavorato per oltre 15 anni presso le istituzioni italiane ed europee (Autorità antitrust e Commissione europea), e per circa 9 anni è stato responsabile della sede di Bruxelles di uno studio italiano. «La scelta di lavorare per un grande studio americano è stata ispirata dal desiderio di valorizzare le competenze di diritto europeo e l'esperienza acquisita presso le istituzioni e nella private practice a Bruxelles», spiega Todino.

«Quanto ai requisiti per poter accedere alle grandi law firm internazionali a Bruxelles, in termini di titoli di studio, è necessario un LLM riconosciuto nella propria area di specializzazione. Sotto il profilo dell'organizzazione del lavoro e dell'impegno professionale, non si riscontrano differenze con i grandi studi italiani che si occupano di diritto degli affari: ai professionisti è richiesta grande dedizione, produttività in termini di ore lavorative, disponibilità, efficienza, e tempestività nel rispondere alle richieste dei clienti. Per contro, nelle law firm americane si rimarcano delle grandi differenze culturali e di business model rispetto agli studi italiani. Questi ultimi, sulla base della mia esperienza, restano trainati dall'individualismo dei singoli professionisti e sono strutture relativamente piccole, che costruiscono il loro successo sulla flessibilità e sulla competitività delle loro offerte. In negativo, non c'è un approccio molto strutturato al cliente, il *business development* tende ad essere sviluppato in maniera opportunistica, il *cross-selling* tra pratiche diverse è limitato. Nei grandi studi americani, l'approccio al cliente è molto più strutturato, si cerca di fidelizzare il cliente e coltivare rapporti di lunga durata, con l'obiettivo ideale di lavorare con un numero minore di clienti di grande taglia a cui si vendono tanti servizi di diverse pratiche; sicché gli incarichi occasionali tendono ad essere scoraggiati anche per ridurre i rischi di conflitto che sono gestiti in maniera molto seria. Tutto ciò comporta anche un prezzo da pagare in termini di maggiore rigidità nella gestione dei conflitti e nell'applicazione delle tariffe che tendono ad essere più elevate».

Per **Andrea Carraretto**, Senior associate di **GSK Stockmann** e *Avocat à la Cour* nel Lussemburgo, «l'attuale mercato europeo permette ai professionisti legali di arricchire l'ottima formazione

L'apporto professionale all'interno delle law firm è diverso



Norman Pepe



Emily Bottle



Giulia Maienza



Federico Vasoli



Stefania Lucchetti

giuridica fornita dalle Università Italiane con un'esperienza professionale di stampo internazionale. Questa possibilità è particolarmente evidente nel Gran Ducato del Lussemburgo, dove spesso i deal coinvolgono varie giurisdizioni e richiedono di lavorare e collaborare in lingue diverse. Al fine di operare al meglio in questo contesto fortemente internazionale, l'ufficio di GSK Stockmann è composto da avvocati che provengono da, e hanno studiato in, varie parti del mondo. Inoltre, la particolare attenzione di GSK Stockmann al mercato italiano ha portato alla creazione di un Italian Desk, composto, tra gli altri, da avvocati abilitati in Italia o in Lussemburgo. Essendo abilitato come Avocat à la Cour nel Grand Ducato del Lussemburgo, collaboro con gli altri membri dell'Italian Desk per permettere ai nostri clienti e colleghi italiani di interagire con il mercato lussemburghese interfacciandosi con professionisti che hanno studiato in Italia conoscendone la lingua, la cultura, l'ambiente e l'attitudine imprenditoriale».

Si trova a Londra **Roberto Peroni**, attualmente senior associate transportation industry group di **Reed Smith LLP**. «Dopo gli studi in giurisprudenza presso l'Università degli Studi di Firenze, sono stato selezionato per un LLM presso la Loyola Law School di Los Angeles», racconta Peroni. «Ho poi iniziato la mia carriera presso un noto studio legale milanese dove ho avuto l'opportunità di occuparmi di diritto societario e bancario. Da lì ho lavorato presso lo studio internazionale Paul Hastings tra Milano e Londra. Mi sono poi stabilito permanentemente a Londra presso un gruppo armatoriale. Nel 2019, Reed Smith mi ha offerto un ruolo di senior associate presso il loro shipping team di Londra, dove mi occupo di shipping, offshore e logistica. In questi anni ho avuto modo di apprezzare molte differenze tra i due fori. Milano offre grandi opportunità agli avvocati d'affari italiani ed è forse ragionevole sostenere che è uno dei principali fori dove è possibile concentrarsi esclusivamente sugli aspetti stragiudiziali del diritto commerciale. Il foro londinese è davvero globale. Tradizionalmente, Londra è stata il punto di riferi-

mento per molti settori, tra i quali il banking, finance, assicurazioni, shipping, commodity trading e molti altri, e conseguentemente il diritto commerciale inglese nei secoli si è adattato al mondo degli affari internazionali con certi particolarmente attente alle esigenze commerciali, e in grado di fornire le loro decisioni in tempi molto ristretti. Negli anni, il diritto inglese è divenuto quindi il punto di riferimento per molti settori ed elettivamente applicabile anche in assenza di alcun nesso con UK. Negli ultimi anni, e di sicuro dopo Brexit, il ruolo di Londra nell'economia globale è ovviamente cambiato e progressivamente meno centrale di quanto potesse essere anche solo una decina di anni fa. Il foro di Londra rimane senza dubbio il foro elettivo prediletto per molti mercati. Nella mia esperienza di avvocato attivo nel mondo shipping, offshore e logistica, molto raramente sono coinvolto con pratiche legate al territorio UK, se non per la scelta delle parti del diritto e foro inglese. Al contrario, è molto comune essere nominato da clienti e operazioni in qualsiasi continente. Essendo abilitato alla professione in entrambe le giurisdizioni, sono il naturale punto di riferimento per qualsiasi pratica di diritto commerciale soggetta al diritto inglese che abbia un elemento italiano o mediterraneo, specialmente nei settori shipping, offshore e logistica».

A Londra da oltre 18 anni e dal 2018 ha aperto anche uno studio legale nella City. Si tratta di **Norman Pepe**, partner di **iLS (Italian Legal Services)**, studio da poco anche a Milano. «La mia esperienza professionale a Londra è sicuramente positiva e mi ha permesso di crescere molto sia tecnicamente sia da un punto di vista relazionale», spiega Pepe. «Essendo uno dei principali hub finanziari, la mia presenza in città mi ha consentito di lavorare su operazioni finanziarie transnazionali complesse e di venire a contatto con investitori e banker che operano su scala globale. Un aspetto importante della professione di avvocato d'affari è legato alla capacità di mettere in collegamento gli aspetti tecnico-legali di diritto italiano con l'approccio della clientela. In proposito, ho capito che l'avvocato italiano,

per essere efficace nel suo lavoro, deve fornire una sorta di bridge culturale non solo tra le parti coinvolte (cliente estero e controparte italiana o viceversa) ma anche rispetto al diritto italiano stesso. In pratica si tratta di spiegare in termini semplici e coincisi (a volte con parallelismi rispetto ad istituti simili di diritto inglese) le problematiche e le soluzioni a disposizione. In questo mi ha certamente aiutato sia gli studi che ho fatto per acquisire la qualifica di *solicitor* sia i rapporti personali che ho stretto con avvocati inglesi e clienti. Svolgere la professione di avvocato italiano a Londra è una esperienza estremamente formativa sotto molti punti di vista e permette di acquisire una visibilità in un certo tipo di mercato di servizi legali che sarebbe difficilmente ottenibile in Italia o altre piazze finanziarie europee. Non nascondo però che il diritto inglese ha avuto effetti negativi su questo processo avendo ridotto la centralità e l'esposizione della City rispetto alle transazioni finanziarie delle giurisdizioni continentali».

Herbert Smith Freehills, studio legale globale con sedi in tutto il mondo e da 6 anni anche a Milano, ha una storia peculiare da raccontare: avvocatessa straniera in Italia e viceversa. È recente la nomina a Milano dell'inglese **Emily Bottle** a partner di **Herbert Smith Freehills**: «Il mio lavoro ha un focus nel settore life sciences, dove l'Europa rappresenta il secondo mercato globale più grande dopo gli Stati Uniti», ha spiegato Bottle. «Di conseguenza, i nostri clienti necessitano di un'offerta di consulenza legale solida e robusta a livello paneuropeo. Il nostro investimento a Milano ha anche riguardato un'altra area di crescita: la recente istituzione del Tribunale Unificato dei Brevetti, che da pochissimi giorni ha la sua divisione centrale "life sciences" proprio a Milano. Il mercato legale italiano è molto diverso da quello di Londra. Londra è dominata da grandi studi internazionali, mentre il panorama italiano è più variegato, con le relazioni individuali avvocato-cliente che spesso prevalgono sull'insegnamento».

Nello studio di Londra, invece, si trova la senior associate **Giulia Maienza**. «Ho sempre avuto il sogno di trasferirmi a

Londra e, soprattutto da quando ho iniziato a lavorare nell'ufficio milanese di **Herbert Smith Freehills**, sono sempre stata incuriosita dalla possibilità di lavorare in uno degli headquarters dello studio», racconta Maienza. «Dopo circa un anno e mezzo di esperienza nel Regno Unito, posso dire di sentirmi ancora di più parte integrante di un vero e proprio network internazionale e di avere l'opportunità di lavorare insieme a moltissimi colleghi provenienti da team, nazionalità e patrimoni culturali diversi. Tra i vantaggi di lavorare all'estero, c'è sicuramente la possibilità di avere un contatto più diretto con clienti internazionali e l'opportunità di coordinare contenziosi paneuropei di grandissima rilevanza. Mi mancano alcuni aspetti dello studio italiano, come il rapporto a volte più diretto e informale con i clienti e la possibilità di essere maggiormente coinvolti nelle scelte strategiche locali, ma dall'altro lato sono enormemente grata di trovarmi oggi in un ufficio che ospita oltre 1000 persone, dove ogni giorno ho la possibilità di lavorare con partner diversi e di partecipare attivamente a working groups e comitati dedicati a diversi temi, ad esempio le tecnologie emergenti, la sostenibilità, i comittees D&I e Women Network».

Si divide tra Malta e il Vietnam, **Federico Vasoli**, managing partner di **dMTV - International legal and tax guidance**, studio che ha base principale a Singapore. «Pur essendo cresciuto a Milano, ho sempre aspirato a qualcosa di più, non necessariamente di meglio, ma sicuramente di diverso. Ho dunque cercato di infondere nella professione alcune delle mie passioni, tra cui il viaggio, le lingue, la curiosità verso materie completamente diverse tra loro. Ho studiato per alcuni periodi anche all'estero sia durante il liceo, sia durante l'università e, da studente del terzo anno (su quattro, nel lontano 2002) ho fatto uno stage presso uno studio legale a Pechino, in una Cina completamente diversa da quella odierna, molto più aperta al mondo esterno. Rifiutai la pratica in un importante studio legale milanese, per poter lavorare alcuni mesi in uno studio di Bruxelles e feci poi altre esperienze accademiche e lavo-

rative in vari paesi, per poi confluire nello studio di famiglia, aprirne l'ufficio di rappresentanza in Vietnam nel 2007 e poi staccarmi definitivamente una decina d'anni fa, in occasione del mio trasferimento a Malta e dell'apertura successiva non solo sull'isola, ma anche a Singapore, tenendomi stretto il Vietnam. La tipologia di clientela si è ampliata con il tempo: inizialmente assistevo prevalentemente società manifatturiere italiane per questioni contrattuali e societarie, mentre oggi a questo iniziale zoccolo si sono aggiunti imprenditori digitali un po' da tutto il mondo, clienti privati e società di servizi».

Da Milano a Hong Kong, dai grandi studi a uno studio personale, che lavora con l'estero. È l'esperienza di **Stefania Lucchetti**, dal 2019 titolare di **LawCrossBorder**, specializzata in contratti relativi al settore della tecnologia software, soprattutto cross border. «Mi sono laureata a Milano 1999, ho sostenuto l'esame da avvocato a Milano mentre lavoravo nello studio Allen&Overy con il quale mi sono anche trasferita per un periodo a Londra», racconta Stefania Lucchetti, «Ho poi lavorato inhouse per alcuni anni in Vodafone, sostenuto l'esame da avvocato a Londra e mi sono poi nel 2006 trasferita a Hong Kong dove ho lavorato e vissuto per otto anni. A Hong Kong inizialmente lavoravo inhouse in **Star Tv** (ai tempi appartenente al gruppo NewsCorp). Ho poi sostenuto anche l'esame da avvocato a Hong Kong e sono stata la prima italiana in assoluto a passare quell'esame. Sono rientrata in uno studio legale con Malleons (poi fuso con King & Wood). Sono poi rientrata a Milano con BonelliErede all'inizio del 2014. Dal 2019 ho uno studio legale mio, **LawCrossBorder**. La mia libertà mi consente di svolgere la professione con maggiore serenità, integrando il lavoro e gli impegni familiari nella mia giornata e di dedicarmi alle mie passioni artistiche. Infatti, sono una scrittrice, di saggistica e poesia».

— © Riproduzione riservata —

Supplemento a cura
di Roberto Miliacca
rmiliacca@italiaoggi.it
e Gianni Macheda
gmacheda@italiaoggi.it