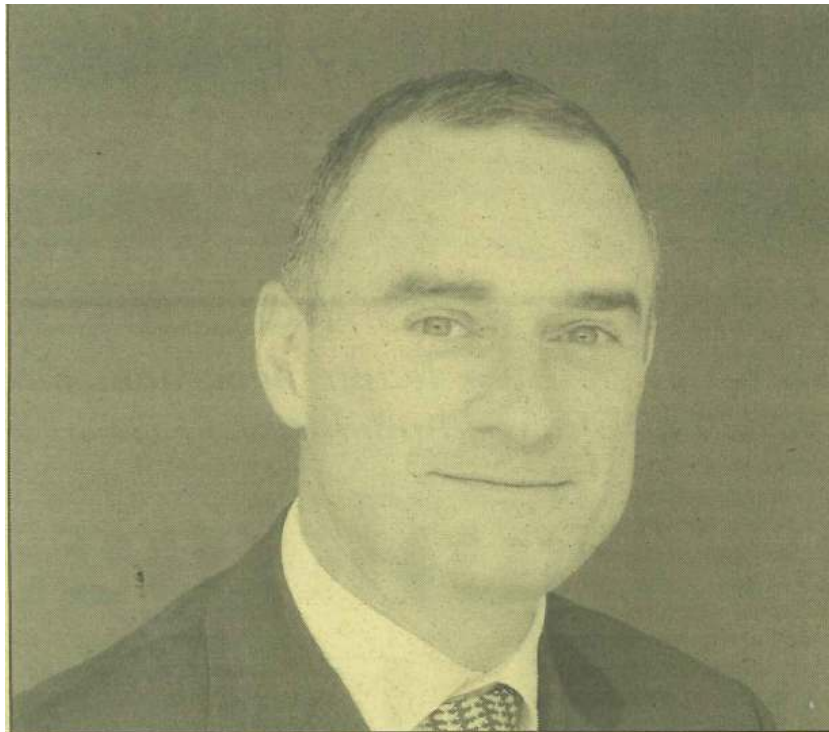


Al calo dei mandati nell'm&a ha fatto fronte

**La crisi ha reso
più forti con**

una crescita delle consulenze

**gli studi
le banche**



Francesco Cartolano

Pagine a cura
DI DUILIO LUI

Per i legali specializzati in finanza creativa, m&a e ipo quello attuale è molto probabilmente il momento più duro da diversi lustri a questa parte. Perché i mandati da parte delle banche latitano e non è facile riconvertirsi in altri settori in pochi mesi.

Per i professionisti che hanno seguito, invece, un approccio più trasversale il mercato ha semplicemente cambiato volto: cambia l'oggetto di intervento, ma la massa di lavoro è rimasta sostanzialmente immutata.

Anzi, le ferite ancora aperte degli eccessi che hanno caratterizzato il mondo finanziario recente passato, stanno spingendo verso un nuovo equilibrio il rapporto tra avvocati e gli istituti di credito, con i primi che acquisiscono un ruolo più centrale nelle trattative, così come in presenza di contenziosi.

Un ruolo di garanzia

«In passato, spesso l'avvocato era considerato solo come un pezzo di una macchina complessa, che coinvolgeva una pluralità di soggetti e ambiti», osserva **Gabriel Cuonzo**, «oggi, invece, ha acquistato un nuovo ruolo, spesso di garanzia. I mandati degli ultimi mesi hanno spesso riguardato situa-

zioni di difficoltà aziendali: in questo scenario, la banca si rivolge allo studio non solo per avere un parere legale sulla fattibilità dell'operazione, ma anche sulle implicazioni e le ricadute possibili in termini di business e continuità operativa».

Un peso maggiore, dunque, secondo l'analisi del managing partner di **Trevisan & Cuonzo**, tra i più attivi nel nucleo degli italiani sul fronte finanziario.

In questo periodo, tra le altre cose lo studio sta lavorando al finanziamento di un progetto nel settore fotovoltaico da 30 milioni di euro - denominato Recop - che coinvolge un consorzio di imprese per la realizzazione di diversi impianti fotovoltaici e che vede tra gli istituti di credito interessati al finanziamento **Banca Intesa Infrastrutture & Sviluppo**.

La parola d'ordine è customizzazione

Un inglesismo tramutato dal linguaggio informatico, che ormai è diventato di casa nelle strategie di business e che ora si fa strada anche nel campo della consulenza legale. «La crisi ha cambiato volto alla natura dei mandati, segnando il declino delle operazioni fatte market standard, a vantaggio di quelle customizzate, che tengono conto delle particolari esigenze della clientela», osserva **Andrea Novarese**, partner finance department di **Latham & Watkins**, studio che negli ultimi mesi ha lavorato su diversi dossier con clienti bancari, tra cui varie pratiche di finanziamento concesse dalla **Banca Popolare di Verona** (tra gli altri a **Calzedonia** e **Mandarin Capital**) e da **Mediobanca (Sorgenia)**. «Questo ha reso più appetibile il lavoro degli studi con una presenza strutturata in Italia, a svantaggio delle realtà più orientate all'applicazione di formulari, tanto in voga

qualche anno fa».

Detta in soldoni, la customizzazione consiste nella personalizzazione di un prodotto (e ora anche di un servizio) in base alle esigenze del singolo cliente. «In presenza di un rapporto commerciale tra la banca e un cliente, il primo obiettivo è la salvaguardia del rapporto, che va ricercata in tutti i modi, anche in presenza di situazioni di estrema difficoltà», aggiunge Novarese.

Dello stesso avviso è **Francesco Cartolano**, partner di **Dewey LeBoeuf**, che ha assistito la **Banca Popolare di Milano** e gli azionisti di riferimento per la ricapitalizzazione dell'istituto di credito. «In ambito bancario si è trattato della prima e finora unica operazione di questo tipo realizzata in Italia», commenta l'avvocato. «Una ricapitalizzazione re-

alizzata esclusivamente con fondi privati, senza intervento di denaro pubblico, come invece accaduto in molti casi negli Stati Uniti e in Gran Bretagna». Una novità anche per i consulenti legali: «In

casi come questo non esistono standard, il punto di equilibrio va ricercato caso per caso, esaminando le varie questioni sul tavolo».



Gabriel Cuonzo

Istituti stranieri in movimento sull'Italia

Tra le operazioni strategiche degli ultimi mesi, vanno segnalati i movimenti, in entrata e in uscita, di diversi gruppi finanziari esteri. È il caso di **Bnp Paribas**, che ha costituito una joint venture con **Fortis** e **Ubi Banca** per l'acquisto della maggioranza di **Ubi Assicurazioni**. La banca francese è stata affiancata da **Linklaters**, mentre quella italiana si è affidata a **Pedersoli e associati**. **Linklaters** ha seguito **Bnp Paribas** anche nell'uscita dalla joint venture con **Intesa Sanpaolo** siglata in campo assicurativo (**Centrovita Assicurazioni**).

Una delle principali operazioni (valore intorno a 1,7 miliardi di euro) è stata la compravendita del ramo di attività di securities services di Banca depositaria. A vendere è stata **Intesa Sanpaolo** (assistita da **Pedersoli e associati**), mentre a comprare **State Street**, società statunitense di servizi finanziari. Quest'ulti-

ma si è affidata a **Freshfields Bruckhaus Deringer**, con **Fabrizio Arossa** e **Nicola Asti** a curare l'acquisto, **Tommaso Salonicco** impegnato sul fronte antitrust e **Vittorio Salvadori** di **Wiesenhoff** al lavoro sugli aspetti fiscali.

«Le strategie delle banche straniere seguono da sempre un approccio differente rispetto a quelle italiane nei rapporti con il consulente legale, più basato su regole standard a livello internazionale», osserva **Enrico Castellani**, partner di **Freshfields**. «La loro avanzata nel nostro paese ha messo in discussione il sistema di retribuzione legato alla tariffa professionale, favorendo il passaggio a una fatturazione a tempo. Ultimamente, in particolare a seguito della crisi, si vedono crescenti tentativi di introdurre forme di caps preventivi ai compensi e componenti di retribuzione legate al successo».

— © Riproduzione riservata —

Operazioni degli ultimi mesi che hanno visto gli studi d'affari impegnati con la clientela bancaria

OPERAZIONE	CLIENTI	STUDI COINVOLTI	PROFESSIONISTI
Ristrutturazione del debito	Varie banche e Sofinter	Orrick	Paolo Carrière
Rifinanziamento ponte del prestito contratto in merito all'acquisto di Banca Antonveneta	Mps	Chiomenti	Giorgio Cappelli
Cartolarizzazione di crediti in bonis derivanti da contratti di leasing	Vari istituti di credito	Chiomenti	Giorgio Cappelli
Erogazione di un finanziamento da 15 milioni di euro a favore della società Plastal	Svenska Handelsbanken Publ	De Berti Jacchia Franchini Forlani,	Giuseppe Cristiano e Raffaella Romano
Salvataggio, con la conseguente ristrutturazione del debito da 6 miliardi, della Carlo Tassara	Unicredit	Simmons & Simmons, Bonelli Erede Pappalardo e Lombardi Molinari	Antonio Lombardo e Davide D'Affronto
Finanziamento e rifinanziamento destinati a Real Venice	Banca Imi e Intesa SanPaolo	Simmons & Simmons	Fabrizio Dotti e Alessandro Elisio
Affiancamento per un prestito da 80 milioni a Gamenet	Unicredit Corporate Banking	Nctm	Corrado Verna
Assistenza nel finanziamento a medio-lungo termine da 310 milioni di euro a Italcementi	Mediobanca	Nctm	Vittorio Valieri
Assistenza nei contratti di rifinanziamento dell'indebitamento in più società veicolo, ai fini dell'apporto a un fondo immobiliare gestito dal cliente	Cordea Savills	Jones Day	Francesco Squerzoni e Matteo Troni
Assistenza nella stipula di un contratto di costruzione chiavi in mano per un impianto fotovoltaico	Sunpower Corporation	Jones Day	Francesco Squerzoni e Gabriele Falda
Cessione del ramo di attività di securities services di Banca Depositaria da parte di Intesa Sanpaolo a State Street	State Street	Freshfields Bruckhaus Deringer, Pedersoli e associati	Fabrizio Arossa, Nicola Asti, Tommaso Salonicco e Vittorio Salvadori di Wiesenhoff
Uscita dalla joint venture con Intesa SanPaolo siglata in campo assicurativo (Centrovita Assicurazioni)	Bnp Paribas	Linklaters	Francesco Stella
Joint venture con Fortis e Ubi Banca per l'acquisto della maggioranza di Ubi Assicurazioni	Bnp Paribas	Linklaters, Pedersoli e associati	Francesco Stella e Andrea Zulli
Negoziazione di un finanziamento a Sorgenia	Mediobanca	Latham & Watkins	Andrea Novarese e Luca Lippolis
Negoziazione del finanziamento a diversi clienti, tra cui Calzedonia e Mandarin Capital Partners	Banca Popolare di Verona	Latham & Watkins	Riccardo Agostinelli e Roberto Vernetti
Negoziazione, per conto dei finanziatori mezzanini, delle modifiche al finanziamento per l'acquisizione di N&W Global Vending	Intermediate Capital Group	Latham & Watkins	Riccardo Agostinelli e Luca Lippolis
Accordo con Sator per la ricapitalizzazione	Banca Profilo	Dewey & LeBoeuf	Francesco Cartolano
Progetto nel fotovoltaico	Vari	Trevisan & Cuonzo	Gabriel Cuonzo