



Stefano Loconte

PUNTARE SU RISORSE UMANE E NUOVI MERCATI

Investimenti sui professionisti
e possibili aperture
internazionali. Così lo studio
Loconte mira a consolidarsi
in Italia e all'estero



DIBATTITO

IL RUOLO STRATEGICO
DELLA RESPONSABILITÀ
SOCIALE D'IMPRESA

RISTRUTTURAZIONI

LA DIFFICILE COSTRUZIONE
DEL BRAND

ANTIRICICLAGGIO

LINEE GUIDA PER GLI AVVOCATI

LOCONTE & PARTNERS

Le ragioni di una crescita a doppia cifra

Investimenti su risorse interne, acquisizione di professionisti senior e possibili nuove aperture internazionali. Questi i pilastri della strategia con cui Stefano Loconte punta a consolidare il posizionamento nazionale dello studio e l'insediamento all'estero

DI FEDERICA CHIEZZI



Uscito da un biennio di crescita esponenziale in termini di fatturato, aree di expertise e investimenti sulle risorse umane, lo studio Loconte & Partners, nato a Bari nel 1996 e in breve stanziatosi a Roma, Milano, Padova e Londra, è oggi un punto di riferimento per aziende e clienti privati in primis nel comparto del diritto tributario e della gestione di asset patrimoniali e, con sempre maggiore preponderanza, anche nel corporate e nel settore bancario. Il fondatore, **Stefano Loconte**, ha spiegato a *Legal* le ragioni di un così rapido sviluppo e le strategie, nazionali e internazionali, per far crescere l'insegna non solo in Italia ma, in prospettiva futura, anche all'estero.

Avete chiuso il 2015 con un fatturato 10 volte superiore all'anno precedente. Qual è il bilancio sull'anno che si è appena concluso?

Il 2016 si è rivelato un anno molto impegnativo ma pieno di soddisfazioni in quanto chiudiamo proseguendo il trend di crescita con percentuale a doppia cifra. La grande sfida del 2016 era consolidare l'imponente crescita dell'anno precedente e direi che l'obiettivo è stato raggiunto e ampiamente superato.

Parlando in termini più generali, quale ritiene sia stato l'andamento del mercato legale tra il 2015 e il 2016?

Il mercato legale ha continuato la sua fase di assestamento che ne ha fortemente modificato il contenuto. Da un lato una lunga serie di attività che il mercato ritiene ormai quasi commodity e per cui l'unica leva possibile per generare fatturato è quella del prezzo di vendita con conseguente forte erosione della marginalità e redditività di tali attività. Dall'altro, pochi settori che continuano a essere visti come a forte valore aggiunto, peraltro pratica-

ti da un ristretto numero di professionisti, come quello del wealth management e della pianificazione patrimoniale, che sono pregni di soddisfazioni e di margini di crescita.

La voluntary disclosure vi ha visto molto impegnati negli ultimi due anni. Quali sono state le principali problematiche su cui avete lavorato in tema di collaborazione volontaria?

Le problematiche sono state ampie e variegate, anche perché la posizione di ogni cliente rappresentava un mondo autonomo e a se stante che andava necessariamente trattato in quanto tale. In considerazione della nostra particolare expertise su tale tema, abbiamo lavorato molto nella regolarizzazione di posizioni collegate a trust e a strutture complesse estere. In alcuni casi, dopo un'analisi approfondita della fattispecie, abbiamo considerato tali enti come meri interposti e abbiamo re-

regolarizzato le attività imputandole direttamente in capo alle persone fisiche che li avevano costituiti o che ne risultavano beneficiari. In altri casi, invece, trattandosi di strutture vere abbiamo lavorato per

riportarle direttamente in Italia sotto il profilo fisico o anche solamente fiscale. Si è trattato, indubbiamente, di un lavoro particolarmente coinvolgente e interessante per tutti i professionisti che se ne sono occupati.

Il decreto fiscale collegato alla legge di bilancio 2017 (dl n. 193/2016), ha riaperto i termini per aderire alla procedura di voluntary disclosure bis. Cosa comporterà il ritorno della norma per l'attività del suo studio?

In realtà la riapertura dei termini per aderire alla procedura di voluntary disclosure non comporterà grossi stravolgimenti

Il mercato legale prosegue la fase di assestamento. Pochi settori sono a forte valore aggiunto, come quello del wealth management e della pianificazione patrimoniale

nella nostra struttura atteso che, a oggi, siamo ancora impegnati nella chiusura delle posizioni collegate alla prima versione e i relativi team di lavoro sono, pertanto, pienamente operativi. Chiaramente, la struttura è stata immediatamente riorganizzata in funzione di questa nuova finestra, anche in considerazione delle importanti novità in termini di sostanza e di forma contenute nella nuova versione della procedura di regolarizzazione ed emersione. In linea generale, ci aspettiamo (e auguriamo) un importante flusso di nuovo lavoro seppur con numeri più contenuti rispetto a quelli che hanno interessato la prima edizione.

Oltre alla voluntary disclosure, avete lavorato su altri mandati nell'ultimo anno?

Il 2016 è stato un anno molto importante che ci ha visto molto impegnati su vari fronti. In via principale sulle operazioni di pianificazione patrimoniale in molti casi derivanti dalle procedure di voluntary disclosure effettuate ma in misura importante frutto di iniziative di clienti non collegati all'emersione di patrimoni esteri non dichiarati. L'attività ha riguardato sia patrimoni "statici" legati a gruppi familiari che realtà societarie e aziendali; in ogni caso, siamo stati in grado di seguire sia gli aspetti legali sia quelli fiscali delle intere operazioni. Abbiamo, inoltre, consolidato e aumentato la nostra presenza nel mondo del contenzioso tributario adeguando anche in questo caso la struttura operativa alle differenti esigenze di mercato (un minor numero di contenziosi ma di maggior complessità e controvalore; assistenza nell'ambito dei giudizi di legittimità innanzi la Suprema Corte di Cassazione). Abbiamo sviluppato in modo sempre più soddisfacente il mondo corporate e dell'assistenza, anche continuativa, alle imprese. Abbiamo anche seguito una Ipo all'Aim di Milano e stiamo lavorando su un piano di incentivazione e fidelizzazione dei dipendenti e collaboratori di una importante realtà del mondo finanziario. Anche in questo caso, ci stiamo occupando sia degli aspetti legali sia di quelli fiscali dell'intera operazione.

Lei è stato promotore e sostenitore dell'importanza del wealth planning. Da avvocato, qual è il suo ruolo in questo frangente del diritto e perché è così importante?

Finalmente anche in Italia comincia a svilupparsi la cultura del wealth planning di cui sono sempre stato forte promotore e sostenitore. Ho scritto un manuale su questo tema che è stato da poco pubblicato nella sua seconda edizione, sono direttore scientifico di un master in Wealth management e pianificazione patrimoniale e a febbraio, in contemporanea con l'inizio della nuova edizione del Master, verrà alla luce il primo numero della prima rivista, di cui avrò l'onore della direzione scientifica, interamente dedicata agli strumenti e alle strategie della pianificazione patrimoniale. Il professionista ha un ruolo fondamentale in questo percorso perché è colui che deve essere in grado di comprendere le esigenze del cliente unitamente ai suoi rischi, anche solo potenziali o inespressi, e, conseguentemente, individuare gli strumenti più opportuni per realizzare la più idonea strategia di pianificazione. È evidente, tuttavia, che un ruolo così importante richiede professionisti altamente qualificati, con piena conoscenza degli strumenti tecnici, sia sotto il profilo legale sia fiscale, ma, soprattutto, con una grande capacità di ascoltare il cliente, attività in assenza della quale è impossibile interpretare correttamente le sue effettive esigenze.

L'estate scorsa avete iniziato il processo di internazionalizzazione che ha visto l'apertura della sede di Londra. Da cosa è scaturita questa scelta?

La scelta nasce dall'esigenza di venire incontro alle esigenze dei nostri clienti. In un contesto in cui le famiglie e i loro patrimoni sono sempre più globalizzati, vuoi per esigenze personali vuoi per esigenze di diversificazione, era impensabile prescindere da una presenza diretta altrettanto globalizzata. Siamo partiti

dalla piazza più importante per gli italiani, Londra, ma non escludiamo, forse già nel corso del 2017, ulteriori aperture dirette nel mondo internazionale. Oggi, con sempre più frequenza, una famiglia vede il proprio figlio andare a studiare e lavorare all'estero e, magari, rimanerci per un certo numero di anni anche costruendosi una propria famiglia. Si pongono, quindi, esigenze legali e fiscali collegate a questo fenomeno di mobilità o globalizzazione familiare. Parimenti, coloro che sono titolari di patrimoni importanti, hanno sempre più la necessità di diversificare gli investimenti al fine di diversificare il rischio paese o il rischio intermedio e anche in questo caso diventa di fondamentale importanza supportare questi investimenti con una adeguata strategia che tenga conto dei profili legali e fiscali tipici di ogni tipologia di investimento.



Avete inoltre aderito all'alleanza internazionale Geneva group international e avete instaurato una serie di partnership nel mondo. Quali sono i paesi dove secondo voi ci possono essere maggiori opportunità di business per uno studio legale come il vostro?

Le opportunità di business di uno studio come il nostro sono collegate alle opportunità di business della nostra clientela. Dipende, quindi, dal tipo di clientela o dal tipo di investimento che effettua il cliente. Se il cliente fa attività d'impresa, dipende se chiede supporto nello sviluppo dei mercati commerciali oppure per delocalizzare la produzione. Se il cliente sta operando al di fuori della propria attività d'impresa e nell'ambito del proprio patrimonio personale, allora la focalizzazione sarà senza ombra di dubbio su piazze finanziariamente evolute, se si

tratta di investimenti di natura finanziaria, o su mercati con prospettive interessanti di crescita nel mercato immobiliare, se si tratta di investimenti di questa natura. Ci sono, poi, tutti gli investimenti legati alle esigenze familiari e alla mobilità delle persone fisiche di cui ho parlato innanzi. È impossibile dire a priori quali potrebbero essere i mercati o i paesi con maggiori opportunità di business perché, come detto, dipende dalla ragione per cui il cliente si appropria ad un mercato specifico.

Quale sarà la vostra strategia nel breve-medio periodo per competere e differenziarvi nel mercato legale attuale, sia nazionale sia internazionale?

Proseguiremo nell'implementazione della strategia che stiamo già seguendo da alcuni

anni con l'obiettivo di posizionarci in maniera sempre più importante e decisa nel mondo dell'assistenza dei cosiddetti private client e della consulenza tributaria e corporate. Per far questo, oltre a far crescere e investire sulle risorse già presenti in studio, contiamo di aggregare ulteriori risorse con profilo senior, in grado di sviluppare e gestire autonomamente il business, oltre che di far crescere le risorse più giovani in maniera organica e strutturale. Già negli ultimi mesi del 2016 abbiamo inserito diverse risorse con questo profilo e l'obiettivo è di inserirne di ulteriori in maniera organica rispetto al crescita del business. Valutiamo, comunque, tutte le ipotesi di lavoro che possano consentire la crescita dello studio. Il 2017 sarà, comunque, per Loconte & Partners un anno veramente importante in cui la vera sfida sarà rappresentata dalla capacità dei professionisti dello studio di distaccarsi sempre di più dalla persona del suo fondatore. ♦

PIANI DI SVILUPPO

«L'obiettivo», rivela Stefano Loconte, «è posizionarci in maniera sempre più importante e decisa nel mondo dell'assistenza dei cosiddetti private client e della consulenza tributaria e corporate»