

mAG 11.01.16

LA VOLUNTARY
mette il turbo
a Loconte

Effetto tax. Lo studio Loconte & Partners, secondo le stime di *MAG*, ha archiviato il 2015 con ricavi per circa 14 milioni di euro, mettendo a segno una crescita del proprio giro d'affari di quasi 10 volte maggiore rispetto all'esercizio precedente. Un risultato sorprendente che catapulta quest'insegna indipendente, nata a Bari e oggi presente anche a Milano (che in realtà è la prima sede per numero di professionisti), Roma e Padova, tra le prime 50 realtà italiane per fatturato. Una performance degna di nota e che trova spiegazione essenzialmente nella mole di attività che la struttura guidata da **Stefano Loconte**, fondatore e name partner dello studio, ha svolto occupandosi di voluntary disclosure.

L'assistenza legale su questioni legate alla gestione degli asset patrimoniali è stata da sempre una delle aree d'attività caratterizzanti dello studio Loconte, tra i primi a costruire, per esempio, una practice specialistica dedicata ai trust. Negli ultimi anni, però, Loconte & Partners ha investito in maniera particolare sul



LA VOLUNTARY
mette il turbo a Loconte

Lo studio di matrice barese decuplica il proprio giro d'affari nel 2015 e ora punta al wealth management. La sede di Milano diventa la prima per numero di professionisti.

fronte fiscale e tributario arrivando a mettere in piedi un team che conta 30 professionisti tra cui, oltre a Loconte, i partner **Ernesto Sellitto** e **Giancarlo**

Marzo. Circa la metà di questi, va detto, hanno fatto il loro ingresso nello studio proprio nel corso di quest'anno. Una vera e propria task force che nel 2015 ha



Stefano Loconte

lavorato soprattutto su dossier legati alla voluntary disclosure. «Abbiamo seguito circa 1.500 (su un totale di circa 130 mila, ndr) domande», dice a *MAG* l'avvocato nato a Modena nel 1970 e cresciuto nel capoluogo pugliese, «arrivate quasi tutte da nuovi clienti».

Un caso da manuale, soprattutto se si considera che una delle lamentele più frequenti che oggi vengono dagli avvocati riguarda la mancanza di "spazi" sul mercato. Loconte e i professionisti che

lavorano con lui, sono stati, invece, capaci di intuire il potenziale che, in termini di produzione di mandati, era rappresentato dall'introduzione della voluntary disclosure nel nostro ordinamento. «Abbiamo cominciato a lavorarci con largo anticipo», racconta Loconte, «e soprattutto siamo riusciti ad affermarci come punto di riferimento per tutte le più importanti banche e istituzioni finanziarie nazionali e soprattutto estere», che erano quelle dove risiedevano gran parte dei capitali regolarizzati con questa procedura.

LO STUDIO IN CIFRE



Lo scorso 30 novembre, però, la finestra della voluntary disclosure si è chiusa. «Vero, ma il lavoro da fare non si è esaurito», dice Loconte, «adesso comincia tutta l'attività legata alla gestione dei patrimoni emersi». E proprio per questo lo studio si è strutturato per lavorare anche nell'area del wealth management. I temi d'interesse, a questo punto, diventano quelli della pianificazione di soluzioni innovative per la tutela, la conservazione e la trasmissione del patrimonio familiare in tutte le sue componenti (immobiliare, mobiliare, finanziario, opere d'arte, etc).

E poi c'è il "patent box". Ma sull'argomento, Loconte si mostra più freddo. «Non sono certo che questo strumento avrà lo stesso impatto della voluntary». E se gli si fa notare che due anni fa erano tanti anche gli scettici nei confronti della nuova procedura di emersione dei patrimoni detenuti all'estero, Loconte risponde: «Ma all'epoca chi diceva che nessuno avrebbe sfruttato questo strumento non teneva in debita considerazione che, con la fine del segreto bancario, il ricorso alla voluntary



«Chi viene a lavorare con noi sceglie di far parte di un progetto e di sposarlo nella consapevolezza che ne diventerà parte e potrà crescere con esso.»



disclosure sarebbe diventato praticamente obbligatorio».

Nel 2105, il giro d'affari legato all'attività tax è arrivato a rappresentare il 70% del fatturato di Loconte & Partners. E gli investimenti in quest'area non sono ancora finiti, visto che a inizio 2016 lo studio ha integrato la sua sede romana con l'arrivo di **Luca Giancola** da BonelliErede, confermando anche la sua capacità di attrarre risorse anche da strutture più grandi e blasonate. Ma come ci riesce? «Chi viene a lavorare con noi sceglie di far parte di un progetto e di sposarlo nella consapevolezza che

ne diventerà parte e potrà crescere con esso». Un processo che Loconte, appena nominato consulente del presidente della VI commissione permanente-Finanze della Camera dei deputati per lo sviluppo di proposte per la riforma della fiscalità dei trust e della finanza islamica, intende governare con cautela. «Aprire l'equity dello studio ad altri avvocati è un passaggio delicato», conclude l'avvocato, «ma questo non significa che io non sia aperto a valutare questa possibilità, soprattutto in ottica di crescita futura». E l'indipendenza? «Per il momento non è in discussione. Anche se in questi anni non sono mancati i corteggiatori». 

