

# «PER I NOSTRI CLIENTI SIAMO PARTNER E NON SOLO AVVOCATI»

Stefano Loconte, fondatore e managing partner dello studio legale tributario Loconte & Partners, attribuisce il merito del successo al suo team di 50 professionisti capaci di elaborare velocemente soluzioni specifiche e personalizzate

**N**onostante sia appena quarantacinquenne, grazie alla sua grande esperienza nel 2014 è stato nominato Esperto nelle materie giuridiche, fiscali e di relazioni industriali presso il ministero del Lavoro, nello staff del sottosegretario Massimo Cassano ed è consulente tecnico del pubblico ministero presso diverse Procure con riferimento a reati di natura fiscale, societaria e finanziaria. Un successo personale che si aggiunge a quelli dello studio legale Loconte & Partners, del quale Stefano Loconte è fondatore e managing partner. E l'avvocato sottolinea come il merito della crescita di quello che era nato meno di vent'anni fa come un piccolo studio professionale sia anche e soprattutto del gruppo di lavoro, cinquanta professionisti che operano per gruppi di specializzazione, dal diritto tributario al trust, dal banking al corporate alle procedure concorsuali. «Gli imprescindibili presupposti per il raggiungimento di brillanti risultati», spiega infatti Loconte, «sono la capacità di instaurare un rapporto esclusivo con il cliente e quella di creare un clima di positiva collaborazione all'interno del gruppo di lavoro». Perché, rimarca, «la caratteristica principale dello Studio è quella di affiancare il cliente con l'atteggiamento di un vero e proprio partner, cercando di assisterlo nel processo decisionale» non come semplice esecutore ma con un ruolo attivo. Ecco allora che, ribadisce l'avvocato, diventano elementi fondamentali «la specificità delle soluzioni e la velocità nell'esecuzione», principi che ormai fanno parte del DNA dei 50 professionisti «coesivi e competitivi» che lavorano per Loconte & Partners.

E per avere una migliore capacità di risposta, l'attività dello studio è stata divisa in macroaree a seconda degli ambiti di specializzazione: nell'area «Tax», relativa alla consulenza tributaria, convergono sia gli avvocati tributaristi sia i commercialisti, specialisti anche nella pianificazione fiscale; nel settore «Trust e attività fiduciarie» l'obiettivo è quello di individuare per ciascun cliente gli strumenti più idonei per la pianificazione e la protezione del patrimonio; nell'area «Banking & Finance» l'attività di advisory riguarda gli aspetti contrattuali e procedurali nella costituzione di banche, fondi, sgr, sim e, in generale, gli intermediari finanziari. Lo studio può infine contare sui settori «General corporate & Contrattualistica», che offre un'assistenza mirata nella redazione dei contratti tipici ed atipici maggiormente utilizzati nella pratica commerciale nazionale e internazionale, e «Procedure concorsuali», ambito nel quale la consulenza legale punta a mettere in opera strategie mirate a sistemare le posizioni, sfruttando tutte le possibilità di legge

per soluzioni che garantiscano l'attività sul lungo periodo e non minino la sopravvivenza dell'azienda. Su queste aree di lavoro spesso interagiscono professionisti con competenze e specializzazioni diverse per dare ai clienti soluzioni efficienti, dinamiche in grado di recepire i più moderni metodi organizzativi, operativi e consulenziali.

Nato a Bari nel 1996, lo studio di Loconte ha vinto negli anni diversi premi e riconoscimenti, dall'Intercontinental Finance Magazine Global Award 2010 come miglior studio legale italiano in materia fiscale ai TopLegal Awards 2011 e 2014 come miglior studio legale del Sud Italia, dal Global Law

Experts Award 2013 come Tax & Trust Law Firm of the Year in Italy al Corporate INTL 2014 quale migliore studio italiano per i settori Tax e Trust, dal Premio Le Fonti 2014 come miglior studio legale nel settore Fiscalità Nazionale al Finance&Tax Award LegalCommunity 2015 come Migliore Professionista Rising

Star Tax. E ora, dopo l'apertura delle sedi di Milano, Roma e Padova, è pronto al grande salto verso l'estero, con una presenza diretta nei Paesi nei quali ora opera attraverso accordi di partnership con importanti corrispondenti: Cina, Brasile, Egitto, Albania, Libia, Macedonia, Croazia, Marocco e Tunisia. Una notevolissima espansione alla quale ha contribuito anche l'incertezza economica degli ultimi anni: «La crisi», spiega infatti Loconte, «è stata per noi un'opportunità di crescita e posizionamento sul mercato, perché ha favorito l'emersione di policy legate esclusivamente al merito e alla meritocrazia». Perché le grandi aziende hanno rivisto i budget di spesa accorgendosi dell'esistenza di realtà professionali diverse – anche nelle parcelle – da quelle fino a quel momento utilizzate. «Molte nuove realtà», sottolinea l'avvocato, «hanno avuto così la possibilità di farsi conoscere e apprezzare». Come del resto è accaduto a Loconte & Partners che, approdato alla ribalta nazionale come professionista di riferimento, nel 2014 ha registrato un fatturato con una crescita a doppia cifra.

«Caratteristica principale dello Studio è affiancare il cliente con l'atteggiamento di un socio e non di un mero esecutore»

«La crisi è stata per noi un'opportunità di crescita e posizionamento sul mercato»



Del resto Loconte era già uno degli avvocati più apprezzati nel suo settore: autore, fra l'altro, di numerose monografie e coordinatore di opere collettive, è anche professore di Diritto Tributario, Diritto Tributario Internazionale e Diritto dei Trust presso l'Università degli Studi LUM «Jean Monnet» di Casamassima, nel Barese, e docente stabile presso le Business School ove si formano i migliori fiscalisti italiani. È poi membro del Consiglio direttivo dell'Associazione Studi Legali Associazioni Studi Legali e segretario del Consiglio direttivo della branch italiana della Society of Trust and Estate Practitioners.

## «QUANDO VOLEVO DIVENTARE UFFICIALE DEI CARABINIERI»

Quello di Stefano Loconte per l'avvocatura non è stato un amore a prima vista, anche se, sottolinea il legale, «oggi non vorrei fare nessun altro lavoro diverso da questo». «Dopo il diploma», racconta infatti il professionista, «volevo fare l'ufficiale dei carabinieri. Tanto che ho tentato l'ingresso all'Accademia Militare di Modena. Per due anni consecutivi ho vinto il concorso, ma dopo il periodo di tirocinio non sono mai rientrato nella quota destinata ai carabinieri, bensì sempre in quella dell'Esercito. Siccome non era quello che volevo fare ho dato le dimissioni». E si è iscritto a Giurisprudenza semplicemente perché era la facoltà con il minor numero di esami. È stato durante gli studi che è scoccata la scintilla per la materia giuridica, anche se Loconte era affascinato non dalla professione di avvocato ma da quella di notaio. Tanto da svolgere i due anni di praticantato, al termine dei quali fu però lo stesso notaio a consigliargli, per tipo di approccio, di diventare avvocato. Un consiglio che Stefano Loconte ha accolto e che l'ha portato ai lusinghieri risultati di oggi.



www.loconteandpartners.it