

MERCATO LEGALE

Banking & Finance: meglio specialisti o generalisti?

Thomas Vella, consultant Finance Hunters

15 luglio 2013

1/2



L'attuale struttura del mercato degli studi legali è in continuo divenire e la governance degli stessi è un tema molto attuale. L'andamento e la crisi dei mercati riflettono ed incidono sulla composizione e l'offerta delle grandi Firms italiane ed internazionali.

In questo contesto i c.d. dipartimenti interni sono stati oggetto da una parte di

rafforzamento del numero di collaboratori (soprattutto per le aree anticicliche come il restructuring, il fallimentare e il diritto del lavoro) e di ristrutturazione in uscita (in primis Corporate M&A e Real Estate), dall'altra di ulteriore specializzazione: quest'ultima opzione ha interessato in particolare modo i team del Banking & Finance.

Si è registrato infatti una notevole ramificazione dei professionisti del settore che, nell'ottica di offrire un consulenza a 360°, mirano ad occupare nicchie del mercato di riferimento.

I temi trattati sono diversi, a partire dal mercato bancario, la finanza strutturata, il project finance, il contenzioso finanziario e non ultimo il mondo assicurativo.

I professionisti che oggi hanno maggiore attrazione sul mercato hanno sviluppato una conoscenza della normativa sulla regolamentazione bancaria, finanziaria e assicurativa nella prima parte della propria professione, per poi approfondire una expertise specifica.

Spesso un'esperienza temporanea come legale interno di un intermediario finanziario è il trampolino di lancio per orientare l'attività in una precisa direzione.

L'Avv. **Vincenzo Giannantonio**, Partner dello studio legale Raynaud & Partner, ci offre il suo punto di vista a riguardo: *"In questo momento di contrazione dei mercati, possedere competenze specifiche e di settore permette di offrire non solo assistenza sull'attività ordinaria ma soprattutto proporre soluzioni strategiche all'interno del panorama normativo di riferimento nelle operazioni core del cliente, sia esso un intermediario finanziario e/o una società. Oggi, agire da "business partner" è un requisito indispensabile e solo una specializzazione e conoscenza della materia nello specifico permette di comprendere le esigenze. Un esempio su tutti è il mondo assicurativo in cui la conoscenza approfondita della normativa di riferimento e la gestione dei rapporti con l'IVASS sono essenziali, oltre a regolamentazione bancaria e finanziaria"*.

La tabella che segue indica oggi come è suddiviso mediamente un team di Banking & Finance nelle sue ramificazioni. La composizione media è di circa 30/35 professionisti, di cui 5/6 soci.

Il risultato è frutto dell'indagine rivolta verso 4 studi legali strutturati (sopra i 100 collaboratori) in cui la tendenza è una maggioranza di Partner ed Associates specializzati nel Bancario lato transaction e regolamentare, mentre in misura inferiore (ma crescente) sono i professionisti dedicati al comparto Assicurativo.

I dati indicati nei grafici a seguire esprimono la media dei compensi annui per ciascuna fascia considerata nello studio di riferimento per il 2011/2012.

