

THE BEST IN ITALY

FINANCE REPORT 2017





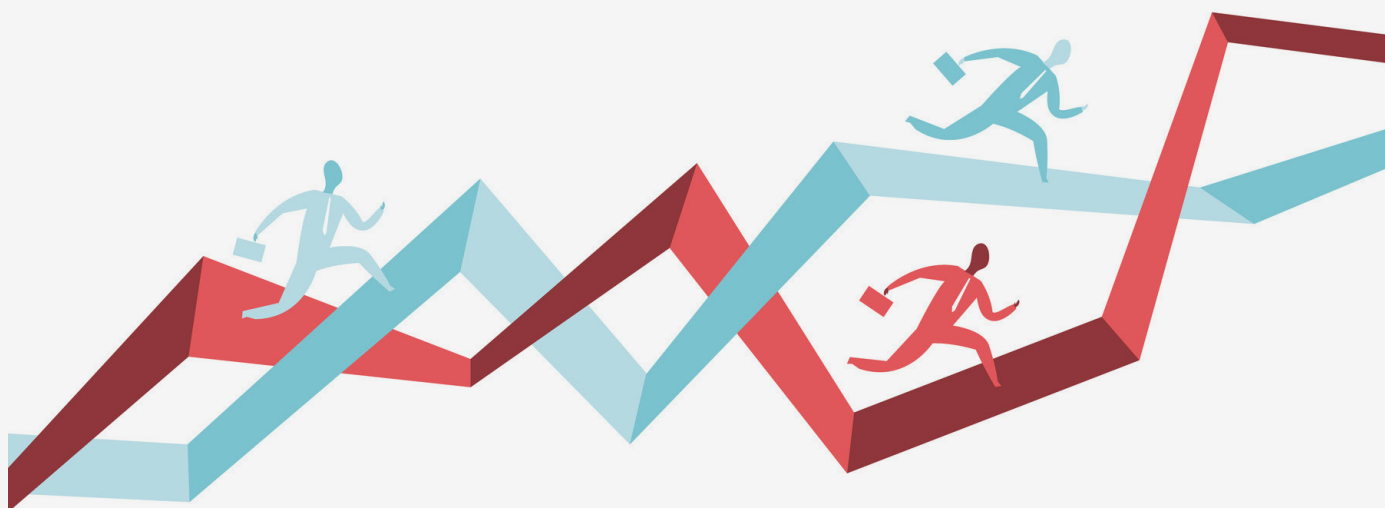
legal community *.it*



FINANCE REPORT 2017

UN ANNO A COLPI DI LATERAL

a cura di **Vincenzo Rozzo**



I numerosi lateral registrati tra il 2016 e gli inizi di questo 2017 sono una chiara indicazione della dinamicità di un settore, quello finanziario, sempre di più strategico e proficuo per il mercato legale italiano. I protagonisti dei passaggi di poltrona più rilevanti sono, tra l'altro, nomi con una riconosciuta qualità e una certa autorevolezza nel mondo finanziario in generale e, in particolare, in quelle aree in cui sono attivi. Sul fronte banking, ad esempio, ha fatto particolarmente eco il passaggio **Alberto Del Din** da Paul Hastings a Rcc. Il professionista è da anni noto nel mercato della finanza per la sua attitudine ad occuparsi di operazioni particolarmente complesse e innovative. Il mercato dei capitali, invece, ha visto protagonista quest'anno Simmons & Simmons. La law firm inglese ha infatti rafforzato il suo team grazie all'ingresso di **Paola Leocani** e **Nicholas Lasagna**, entrambi provenienti da White & Case dov'erano rispettivamente partner e local partner. Coinvolta in importanti riforme nell'ambito dei mercati finanziari, Leocani è una delle più autorevoli avvocate sul fronte debt capital markets in Italia. Sempre in ambito Dcm, ricordiamo il meno recente ingresso di **Massimiliano Danusso**, ex senior partner di Allen & Overy, nella sede Oltremarina di BonelliErede. E ancora,

sul fronte finance restructuring/banking, degno di nota è stato l'avvio della practice da parte di Dentons. A guidarla, anche qui un nome noto del settore ovvero quello di **Alessandro Fosco Fagotto**, ex socio di Pedersoli. Anche EY ha avviato a fine 2016 un dipartimento dedicato alla materia. Questa volta per mano di **Umberto Mauro** (ex Norton Rose Fulbright), attivo nelle aree della finanza strutturata e del mercato dei capitali e con un track record in settori come energy, infrastructure e aviation.

Tra finanziamenti, emissioni di bond, ristrutturazioni e progetti, il mercato finanziario italiano muove nella penisola un giro d'affari di quasi 240 milioni di euro con un esercito di circa 800 avvocati specializzati (dati elaborati dalle stime del centro ricerche di legalcommunity.it su un campione di 50 studi legali d'affari attivi nella materia).

Project finance, banking e debt capital markets sono i settori che hanno visto il maggior numero di deal materializzarsi nel corso del 2016 con il fondamentale contributo degli specialisti della materia. Tra questi, oltre agli studi del cosiddetto magic circle che confermano un posizionamento di leadership del mercato (anche) italiano, a far la voce grossa in termini di quantità e qualità dei mandati sono anche le big firm domestiche BonelliErede, Chiomenti, Legance e Gianni Origoni Grippo Cappelli. Nelle pagine che seguono i maggiori deal messi a segno da parte di tutti gli studi presenti in questo Report.

Attivi nella materia anche numerose boutique, soprattutto sul fronte litigation, oltre che penale. Comandé Di Nola Restuccia e lo studio Marino, ad esempio, sono stati impegnati sulla riforma delle banche popolari, ottenendo lo stop fino alla pronuncia della Corte Costituzionale. Mentre, i penalisti **Giorgio Perroni** di Perroni e Associati, **Giuseppe Bana** e **Marcello Bana** dello studio Bana e **Pasquale Cardelicchio** di Rcc hanno di recente ottenuto l'assoluzione di tutti i banker di JP Morgan nell'ambito del crack Parmalat. 🍷

vincenzo.rozzo@legalcommunity.it

FINANCE REPORT 2017



Finance Report 2017 è una newsletter di legalcommunity.it

Direttore

nicola.dimolfetta@legalcommunity.it

Centro Ricerche

vincenzo.rozzo@legalcommunity.it

Art direction: kreita.com

hicham@lcpublishinggroup.it

Impaginazione

samantha.petrovito@lcpublishinggroup.it

LC S.r.l. • Via Morimondo, 26 20143 • Milano

Tel. 02.84.24.38.89 • www.legalcommunity.it

Managing Director

aldo.scaringella@lcpublishinggroup.it

General Manager

stefania.bonfanti@legalcommunity.it

Coo

emanuele.borganti@lcpublishinggroup.it

Eventi e Sponsorizzazioni

eventi@lcpublishinggroup.it

Sales manager

marcello.recordati@lcpublishinggroup.it

Legal sales manager

diana.rio@lcpublishinggroup.it

Per informazioni e pubblicità

info@legalcommunity.it

FIGURES HAVE THEIR OWN LANGUAGE. WE SPEAK IT FLUENTLY.

At Accuracy, we help you to make sense of the languages of figures. Our teams comprehend, interpret, decipher and give meaning to figures with precision and objectivity, transforming them into relevant and effective advice.

For over twelve years now, this is how we have been helping our clients worldwide to make informed decisions.



Accuracy

Figures for decision

CHIAVE DI LETTURA

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

A

B

I valori sono A, B, C e corrispondono alle fasce di posizionamento degli studi attivi nel Finance nelle **classifiche più prestigiose del mercato legale** (Chambers & Partners e Legal 500).

A. Prima fascia **B.** Seconda fascia **C.** Terza fascia

I valori A, B, C sono determinati dalla **MEDIA DELLE VALUTAZIONI** (A, B, C) attribuite nei singoli campi di specializzazione della materia (project finance, banking, debt capital markets, finance restructuring, finance litigation, npl, finance regulatory).

Nello specifico:

A. Lo studio ha una consolidata presenza sul mercato con una notevole quantità di mandati ottenuti da clienti leader nel settore; capacità trasversali da parte del team che opera in tutte le sub-specializzazioni della materia; riconoscimento diffuso e "alta" reputazione evidenziata dai propri clienti, da quelli della controparte e, in generale, da tutti gli operatori del settore interpellati dal centro-ricerca, compresi i concorrenti.

B. Lo studio è presente e attivo sul mercato; la competenza del team ha punte di eccellenza focalizzate in una o più, ma non in tutte, le sub-specializzazioni; ha un riconoscimento consolidato e parzialmente diffuso, ottenuto soprattutto dai propri clienti e da quelli della controparte.

C. Lo studio è presente e attivo sul mercato; l'expertise del team ha una un'eccellenza focalizzata in una specifica area del settore; il riconoscimento arriva soprattutto dai propri clienti.

GIUDIZIO DEL MERCATO E RATING SUI PROFESSIONISTI

- ★ Sono considerati le Star del mercato, eccellenze assolute del settore unanimemente riconosciuti da clienti, competitor e controparti.
- AA** Hanno ottenuto il maggior numero di segnalazioni e commenti spontanei da autorevoli operatori del settore, inclusi colleghi competitor.
- A** Riconoscimento diffuso e consolidato. Hanno collezionato commenti positivi dai propri clienti e dalla controparte.
- B** Hanno un riconoscimento consolidato. Hanno collezionato segnalazioni positive dai propri clienti e, a volte, dalla controparte e osservatori del mercato.
- C** Citati per lo più dai propri clienti.

INDICE

Allen & Overy	8	Giovanelli e Associati	116
Alleva e Associati	14	Grimaldi Studio Legale	120
Ashurst	15	Hogan Lovells.....	124
BonelliErede	19	Iannaccone e Associati	129
Cagnola e Associati	24	K&L Gates.....	130
Caiazza Donnini Pappalardo	25	La Scala	134
Carnelutti.....	29	Latham & Watkins	137
CBA.....	33	Legance	142
CDRA	36	Linklaters	148
Chiomenti	41	Lombardi Segni e Associati	153
Cleary Gottlieb.....	46	McDermott.....	158
Clifford Chance	49	Molinari e Associati	163
CMS	54	NCTM	166
Craca Di Carlo Guffanti Pisapia Tatozzi	60	Norton Rose Fulbright.....	171
Curtis.....	65	Orrick.....	176
De Matteis.....	69	Orsingher Ortu.....	181
De Castiglione Guaineri e Associati.....	72	Osborne Clarke	185
Dentons	73	Pavia e Ansaldo	190
Di Tanno e Associati.....	78	Pedersoli Studio Legale.....	194
Dinoia Federico Pelanda Simbari Uslenghi	81	Perroni e Associati	199
Diodà Studio Legale.....	82	RCC.....	200
Dla Piper	83	Shearman & Sterling.....	204
Eversheds sutherland	88	Simmons & Simmons	208
EY	93	Studio Marini	213
Fornari e Associati.....	94	Tonucci & Partners	214
Freshfields.....	95	Watson Farley & Williams	218
Gattai Minoli Agostinelli & Partners.....	100	White & Case	223
Gatti Pavesi Bianchi	105	Zitiello e Associati	226
Gianni Origoni Grippo Cappelli & partners	110		



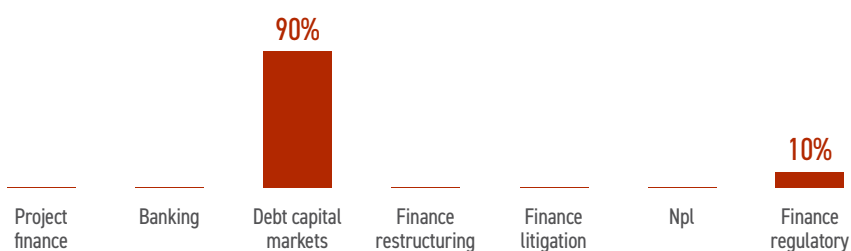
ALLEN & OVERY

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

CRISTIANO TOMMASI

AA

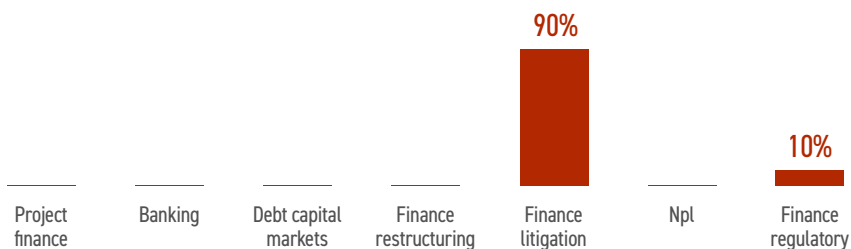
«È uno dei migliori DCM lawyer in Italia, in grado di assistere e dare valore aggiunto su operazioni complesse (anche in termini di strutturazione se necessario). Sempre presente sui deal ed estremamente approcciabile».



MASSIMO GRECO

A

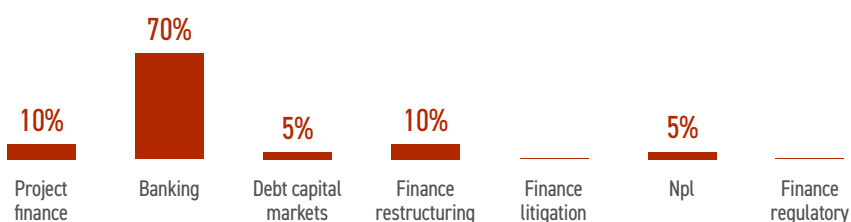
«Conosce bene il business di riferimento, autorevole e influente, con ottime capacità tecniche».



STEFANO SENNHAUSER

A

«Operato eccellente: ha la capacità di sintetizzare aspetti legali e commerciali per trovare il giusto equilibrio e soddisfazione fra le parti».



RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

B⁻

A

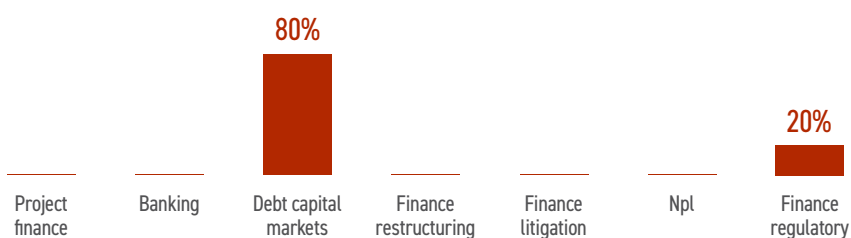


ALLEN & OVERY

CRAIG BYRNE

B

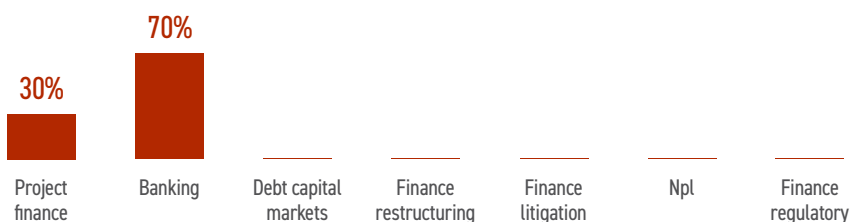
«Ha la capacità di comprendere situazioni complesse. Assicura prestazioni di alto livello».



PIETRO SCARFONE

B

«Efficace, tempestivo, preciso e pragmatico».



ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Pietro Bellone, Lisa Curran, Alessandra Pala, Patrizia Pasqualini

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo finanziario;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
5. team multidisciplinare capace di offrire un servizio completo in operazioni domestiche e cross border;
6. network internazionale e presenza radicata in Italia;
7. buon rapporto qualità-prezzo.



ALLEN & OVERY
DIPARTIMENTO



5
10,2% Partner

16
32,7% Altro



22
44,8% Associate

6
12,3% Counsel

55%
Finance



45%
Altri settori



- 10% Project finance
- 20% Banking
- 40% Debt capital markets
- 20% Finance restructuring
- 10% Finance litigation

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Finance dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

ALLEN & OVERY DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



STEFANO SENNHAUSER (foto),
CRAIG BYRNE,
CRISTIANO TOMMASI,
MASSIMO GRECO

NOMI PARTNER

Stefano Sennhauser, Craig Byrne,
Cristiano Tommasi, Massimo Greco

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Studio con eccellente livello di professionisti con cui abbiamo un lungo e consolidato rapporto, ci avvaliamo di loro in modo continuativo su vari e differenti fronti per tutta l'operatività investment banking. Il team possiede una conoscenza tecnica del mercato e del business ed è uno dei pochi in grado di fornire assistenza adeguata in operazioni strutturalmente complesse e differenti transazioni anche non market standard».

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

5

Nome. **Carlo Merisio**
Carica. **Counsel**
Provenienza. **Freshfields**

Nome. **Sherilyn Olls**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Simpson Grierson**

Nome. **Giulia Zanchetta**
Carica. **Trainee**
Provenienza. **Freshfields**

Nome. **Gabriele Petrini**
Carica. **Trainee**
Provenienza. **Chiomenti**

Nome. **Cristina Palma**
Carica. **Trainee**
Provenienza. **LUISS Guido Carli Università**





ALLEN & OVERY

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

PROJECT FINANCE | A

Team dedicato
7 • 14,2%

Partner dedicati
2 • 40%

NOMI PARTNER

Pietro Scarfone, Stefano Sennhauser

BANKING | A

Team dedicato
15 • 30%

Partner dedicati
2 • 40%

NOMI PARTNER

Pietro Scarfone, Stefano Sennhauser

DEBT CAPITAL MARKETS | A

Team dedicato
21 • 42,8%

Partner dedicati
2 • 40%

NOMI PARTNER

Craig Byrne, Cristiano Tommasi

FINANCE RESTRUCTURING | A

Team dedicato
5 • 10%

Partner dedicati
1 • 20%

NOMI PARTNER

Stefano Sennhauser

FINANCE LITIGATION | A

Team dedicato
12 • 24,4%

Partner dedicati
1 • 20%

NOMI PARTNER

Massimo Greco

NPL | A

Team dedicato
5 • 10%

Partner dedicati
1 • 20%

NOMI PARTNER

Stefano Sennhauser

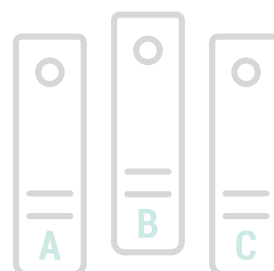
FINANCE REGULATORY | A

Team dedicato
7 • 14,2%

Partner dedicati
3 • 60%

NOMI PARTNER

Craig Byrne, Cristiano Tommasi, Stefano Sennhauser



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

ALLEN & OVERY

CLIENTI E MANDATI



Cliente
Campari



Tipologia di operazione
Banking



Soci di riferimento
Stefano Sennhauser, Pietro Scarfone



Controparte

-



Valore (euro)
300 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza relativa all'ottenimento del finanziamento concesso da Banco Popolare, Intesa Sanpaolo e UniCredit e finalizzato al rimborso anticipato di tutte le obbligazioni collocate tramite private placement negli Stati Uniti.



Cliente
Mediobanca



Tipologia di operazione
Banking - Acquisition finance



Socio di riferimento
Stefano Sennhauser



Controparte
Legance, Chiomenti, Giliberti Triscornia e Associati



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nel finanziamento per l'offerta pubblica di acquisto (OPA) volontaria totalitaria di Eolo Energia su Alerion Clean Power.



Cliente
BNP Paribas, P.Morgan, Barclays, UniCredit



Tipologia di operazione
Debt Capital Markets



Soci di riferimento
Craig Byrne, Cristiano Tommasi



Controparte
Orrick con Snam



Valore (euro)
1 miliardo

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'offerta intermediata per il riacquisto avente ad oggetto quattro serie di titoli di debito emessi da Snam, sino a un importo massimo complessivo di un miliardo di euro.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI FINANCE

Le maggiori banche d'affari nazionali e internazionali.

ALLEVA E ASSOCIATI

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

GUIDO CARLO ALLEVA

A

«Esperto, preparato, reattivo. Ha una pluriennale esperienza della materia e una conoscenza approfondita del mondo bancario e finanziario. Una garanzia di qualità».

RATING STUDIO PENALE

Media directories

legalcommunity.it

-

A

=

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

Quando si parla di penale societario, il nome dello studio è sempre tra i primi che vengono in mente a clienti e osservatori del mercato. Sul fronte finanziario, è stato protagonista di cause di rilievo economico e mediatico.

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. un riconosciuta esperienza e autorevolezza nel campo del diritto penale d'impresa,
2. conoscenza approfondita del mondo finanziario e bancario,
3. professionisti esperti, preparati e professionali,
4. approccio pragmatico e reattivo.



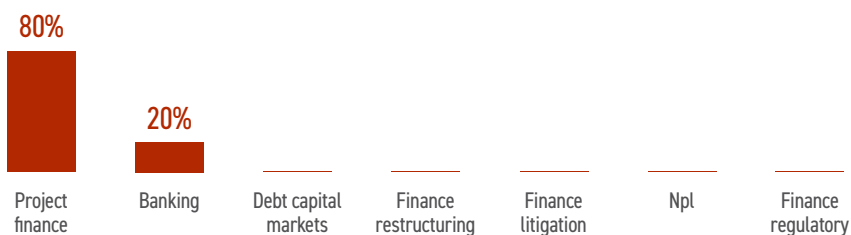
ASHURST

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

FRANCO VIGLIANO



«Possiede grande competenza ed esperienza e garantisce puntualità nelle risposte».



CARLOANDREA MEACCI

B

«Ha una approfondita conoscenza della materia, disponibile, efficiente e problem solver».



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Lo studio ha una forte presenza e presidio nel mercato project finance. Team efficiente, esperto e reattivo».

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

C⁻

B

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo finanziario;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
5. team multidisciplinare capace di offrire un servizio completo in operazioni domestiche e cross border.

CAPO DIPARTIMENTO

FRANCO VIGLIANO (foto),
CARLOANDREA MEACCI

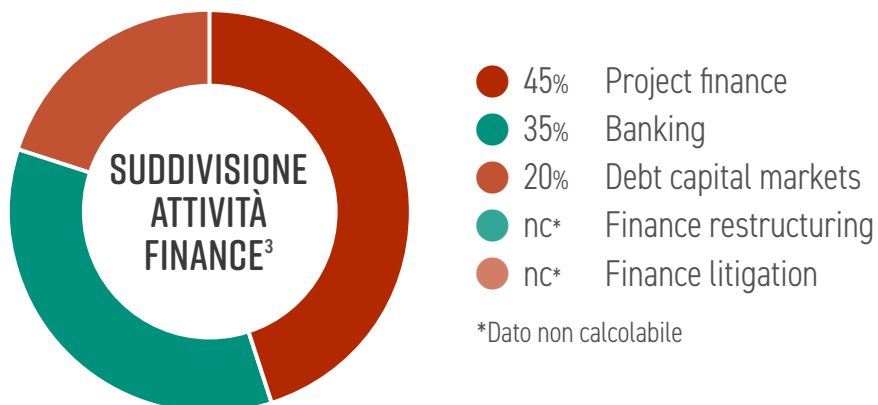


NOMI PARTNER

Franco Vigliano, Carloandrea Meacci
+ Stephen Edlmann (Capital Markets)



ASHURST DIPARTIMENTO



1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Finance dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

ASHURST

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

PROJECT FINANCE

| A

Team dedicato

14 • 93,3%

Partner dedicati

2 • 100%

NOMI PARTNER

Franco Vigliano, Carloandrea Meacci

BANKING

| B

Team dedicato

12 • 80%

Partner dedicati

2 • 100%

NOMI PARTNER

Franco Vigliano, Carloandrea Meacci

DEBT CAPITAL MARKETS

| B

Team dedicato

10 • 66,6%

Partner dedicati

1 • 50% + 1

NOMI PARTNER

Franco Vigliano + Stephen Edlmann (Capital Markets)

FINANCE RESTRUCTURING



FINANCE LITIGATION



NPL



FINANCE REGULATORY



FINANCE SHIPPING

| A

Team dedicato

2 • 13,3%

Partner dedicati

2 • 100%

NOMI PARTNER

Franco Vigliano, Carloandrea Meacci

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

ASHURST

CLIENTI E MANDATI



Cliente
Pool di Banche



Tipologia di operazione
Project Finance



Socio di riferimento
Franco Vigliano



Controparte
Legance, Chiomenti, Norton Rose Fulbright



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza alle banche finanziatrici della Brebemi in relazione al riequilibrio del piano economico-finanziario.



Cliente
Apollo



Tipologia di operazione
Finance/Capital Markets



Socio di riferimento
Carloandrea Meacci



Controparte
Russo De Rosa e Associati, Norton Rose Fulbright, Sidley Austin



Valore (euro)
40 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'emissione di titoli obbligazionari diretta al finanziamento di un portafoglio di 39 impianti fotovoltaici.



Cliente
Pool di Banche



Tipologia di operazione
Banking



Socio di riferimento
Carloandrea Meacci



Controparte
DLA Piper



Valore (euro)
66,72 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza agli istituti di credito nel finanziamento destinato al Gruppo 9Ren.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI FINANCE

Unicredit, MPS Capital Services Banca per le Imprese, Natixis, Enel Green Power, Banca IMI, Santander, ING Bank, Banca Popolare di Milano, UBI Banca, Siemens Bank, BNP Paribas, Credito Valtellinese, Intesa Sanpaolo, Centrobanca, Credito Bergamasco, Banca Europea per gli Investimenti, Cassa Depositi e Prestiti, SACE.

BONELLI REDE

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

CATIA TOMASETTI



«Il top del mercato. Eccellente, preparata e professionale».

MASSIMILIANO DANUSSO

AA

«Pilastro, advisor per eccellenza. Coniuga aspetto commerciale e giuridico».

MARCO ARATO

A

«Esperto, tempestivo nel rispondere e comprendere i problemi».

EMANUELA DA RIN

A

«Professionale e preparata».

PAOLO OLIVIERO

A

«Pragmatico e preciso. Ha grande expertise nelle ristrutturazioni».

STEFANO CACCHI PESSANI

B

«Ha un track record importante».

GIUSEPPE RUMI

B

«Assistenza eccellente, massima disponibilità e professionalità».

ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Tatiana Giacometti

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

A⁻

A



DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo finanziario;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
5. team multidisciplinare capace di offrire un servizio completo in operazioni domestiche e cross border.



BONELLIEREDE
DIPARTIMENTO



24
26,7% Partner



66
73,3% Associate

30%
Finance



70%
Altri settori



- 20% Project finance
- 30% Banking
- 15% Debt capital markets
- 25% Finance restructuring
- 10% Finance litigation

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Finance dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

BONELLIEREDE DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



CATIA TOMASETTI

NOMI PARTNER

Vittorio Allavena, Marco Arato, Angelo Bonetta, Stefano Cacchi Pessani, Roberto Cera, Emanuela Da Rin, Massimiliano Danusso, Vittoria Giustiniani, Monica Iacoviello, Vittorio Lupoli, Manuela Malavasi, Carlo Montagna, Barbara Napolitano, Paolo Oliviero, Alessandra Piersimoni, Marco Passalacqua, Silvia Romanelli, Giuseppe Rumi, Giuseppe Sacchi Lodispoto, Alberto Saravalle, Francesco Sbisà, Catia Tomasetti, Gianfranco Veneziano, Federico Vezzani

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Il team ha autorevolezza e capacità di portare valore aggiunto nelle operazioni. Profonda conoscenza del mercato di riferimento e delle dinamiche industriali che lo caratterizzano. La combinazione di tali elementi, unitamente al rigore e all'integrità nell'esercizio della professione, sono riconosciuti e apprezzati e consentono di creare valore aggiunto a beneficio della clientela».

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

9

Nome. **Massimiliano Danusso**
Carica. **Partner**
Provenienza. **Allen & Overy**

Nome. **Stefania Aristei**
Carica. **Of counsel**
Provenienza. **Allen & Overy**

Nome. **Sara Cerrone**
Carica. **Managing Associate**
Provenienza. **Allen & Overy**

Nome. **Ettore Frustaci**
Carica. **Senior associate**
Provenienza. **Allen & Overy**

Nome. **Gianpaolo Garofalo**
Carica. **Senior counsel**
Provenienza. **Allen & Overy**

Nome. **Gianluca Lecce**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Allen & Overy**

Nome. **Francesca Marchetti**
Carica. **Senior counsel**
Provenienza. **Allen & Overy**

Nome. **Pasquale Mosella**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Legance**

Nome. **Edoardo Pecorario**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Gattai Minoli Agostinelli**



BONELLIEREDE CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

PROJECT FINANCE | A

Team dedicato

Partner dedicati

NUMERO VARIABILE

1 • 4,2%

NOMI PARTNER

Catia Tomasetti

BANKING | A

Team dedicato

Partner dedicati

NUMERO VARIABILE

4 • 16,7%

NOMI PARTNER

Catia Tomasetti, Emanuela Da Rin, Massimiliano Danusso,
Giuseppe Sacchi Lodispoto

DEBT CAPITAL MARKETS | A

Team dedicato

Partner dedicati

NUMERO VARIABILE

2 • 8,3%

NOMI PARTNER

Emanuela Da Rin, Massimiliano Danusso

FINANCE RESTRUCTURING | A

Team dedicato

Partner dedicati

NUMERO VARIABILE

7 • 29,2%

NOMI PARTNER

Marco Arato, Vittoria Giustiniani, Vittorio Lupoli,
Paolo Oliviero, Marco Passalacqua,
Giuseppe Sacchi Lodispoto, Elisabetta Varni

FINANCE LITIGATION | A

Team dedicato

Partner dedicati

NUMERO VARIABILE

4 • 16,7%

NOMI PARTNER

Vittorio Allavena, Angelo Bonetta, Monica Iacoviello,
Manuela Malvasi

NPL | A

Team dedicato

Partner dedicati

NUMERO VARIABILE

3 • 12,5%

NOMI PARTNER

Emanuela Da Rin, Paolo Oliviero,
Giuseppe Sacchi Lodispoto

FINANCE REGULATORY | A

Team dedicato

Partner dedicati

NUMERO VARIABILE

2 • 8,3%

NOMI PARTNER

Giuseppe Rumi, Federico Vezzani

FINANCE SHIPPING | A

Team dedicato

Partner dedicati

2 • 2,2%

1 • 4,2%

NOMI PARTNER

Marco Arato

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

BONELLIEREDE CLIENTI E MANDATI



Cliente
Terna



Tipologia di operazione
Project Finance



Socio di riferimento
Catia Tomasetti



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'operazione di finanziamento in project financing per la realizzazione di una linea elettrica a 500 KV della lunghezza di 213 km da Melo a Tacuarembo (Uruguay).



Cliente
Abertis Infraestructuras



Tipologia di operazione
Banking



Socio di riferimento
Catia Tomasetti



Controparte
Lombardi Segni e Associati



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nel finanziamento per l'acquisizione di A4 Holding, controllante l'autostrada Brescia-Padova-Venezia.



Cliente
Monte dei Paschi di Siena



Tipologia di operazione
Debt Capital Markets



Socio di riferimento
Carlo Montagna



Controparte
-



Valore (euro)
4,2 mld

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza in relazione ad una operazione di liability management sui titoli subordinati di MPS.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI FINANCE

Beni Stabili, Cairo Communication, Antin Infrastructure, Icamap, Borletti Group, Bruin Sports Capital, Banca IMI, BNP Paribas, Royal Bank of Scotland, Société Générale, Unicredit, Maire Tecnimont, Salini Impregilo, Fonfazione Maugeri, Banca Popolare di Vicenza, BPM, Biverbanca, Lames, Ospedale Fatebenefratelli, Stefana, Nuova Banca delle Marche, Nuova Banca dell'Etruria e del Lazio, Nuova Cassa di Risparmio di Ferrara, Nuova Cassa di Risparmio di Chieti, General Electric, Quaestio, Deutsche Bank, F2i, Cassa di Risparmio di Bolzano, CitiGroup, CFE, Banca CR Firenze, Tax & Finance, GlaxoSmithKline, Attestor Capital, Fortress Investment, Bank of America Merrill Lynch.

CAGNOLA E ASSOCIATI

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

FABIO CAGNOLA

A

«Esperto, determinato, è una garanzia di assoluta qualità». Ha seguito numerose cause importanti e delicate per clienti di primo piano».

RATING STUDIO PENALE

NEW!

Media directories

legalcommunity.it

—

A

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«I professionisti dello studio sono puntuali, precisi, disponibili. Team professionale e preparato».

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. un riconosciuta esperienza e autorevolezza nel campo del diritto penale d'impresa,
2. conoscenza approfondita del mondo finanziario e bancario,
3. professionisti puntuali, precisi, disponibili,
4. approccio pragmatico.



CAIAZZO DONNINI PAPPALARDO

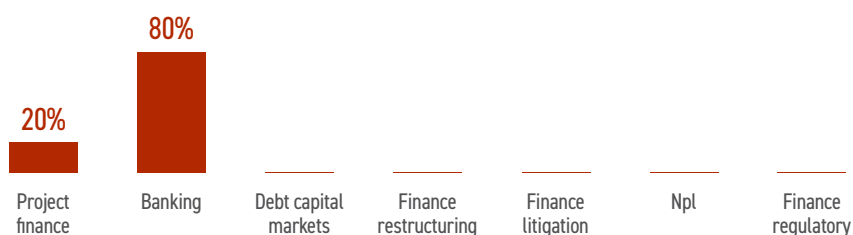
RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

GIULIO TOGNAZZI

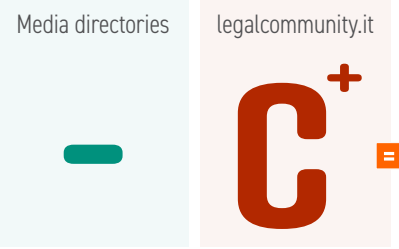
B

«Ottimo avvocato, preparato, disponibile e competente».

«Estremamente meticoloso nell'analisi giuridica dei problemi. Ha competenze trasversali che spaziano dal banking al diritto amministrativo».



RATING STUDIO



DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo finanziario;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner.

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Operato di livello assoluto. Professionalità, disponibilità e puntualità dell'assistenza e delle risposte».

CAPO DIPARTIMENTO



GIULIO TOGNAZZI

NOMI PARTNER

Giulio Tognazzi

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

1

Nome. **Marta Mastroeni**

Carica. **Trainee**

Provenienza. -



CAIAZZO DONNINI PAPPALARDO DIPARTIMENTO



1
25% Partner



2
50% Associate

1
25% Counsel

30%
Finance



70%
Altri settori



- 20% Project finance
- 80% Banking
- nc* Debt capital markets
- nc* Finance restructuring
- nc* Finance litigation

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Finance dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

CAIAZZO DONNINI PAPPALARDO

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

PROJECT FINANCE | B

Team dedicato
4 • 100% + **3**

Partner dedicati
1 • 100%

NOMI PARTNER

Giulio Tognazzi

BANKING | B

Team dedicato
4 • 100%

Partner dedicati
1 • 100%

NOMI PARTNER

Giulio Tognazzi

DEBT CAPITAL MARKETS | C

Team dedicato
4 • 100%

Partner dedicati
1 • 100%

NOMI PARTNER

Giulio Tognazzi

FINANCE RESTRUCTURING | C

Team dedicato
4 • 100%

Partner dedicati
1 • 100%

NOMI PARTNER

Giulio Tognazzi

FINANCE LITIGATION | C

Team dedicato
4 • 100% + **3**

Partner dedicati
1 • 100% + **2**

NOMI PARTNER

Giulio Tognazzi + Marisa Pappalardo (Diritto Commerciale e Societario), Roberto Donnini (Diritto Societario)

NPL | C

Team dedicato
4 • 100% + **2**

Partner dedicati
1 • 100%

NOMI PARTNER

Giulio Tognazzi

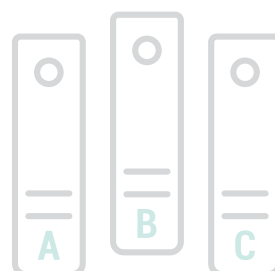
FINANCE REGULATORY | C

Team dedicato
4 • 100%

Partner dedicati
1 • 100%

NOMI PARTNER

Giulio Tognazzi



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

CAIAZZO DONNINI PAPPALARDO

CLIENTI E MANDATI



Cliente
Banca Europea per gli Investimenti



Tipologia di operazione
Banking



Socio di riferimento
Giulio Tognazzi



Controparte
Vetri Speciali



Valore (euro)
30 mln

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella messa a punto della documentazione relativa ad un finanziamento nell'ambito dello strumento di risk sharing dedicato alla ricerca e all'innovazione.



Cliente
Banca Nazionale del Lavoro



Tipologia di operazione
Banking



Socio di riferimento
Giulio Tognazzi



Controparte
IVS



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella redazione della documentazione relativa a due finanziamenti garantiti a favore di IVS Group e IVS Italia.



Cliente
Istituto di credito



Tipologia di operazione
Project finance



Socio di riferimento
Giulio Tognazzi



Controparte
Grimaldi



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza in relazione ad una due diligence legale e redazione della documentazione relativa ad un finanziamento.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI FINANCE

Cariparma, GE Capital.

CARNELUTTI

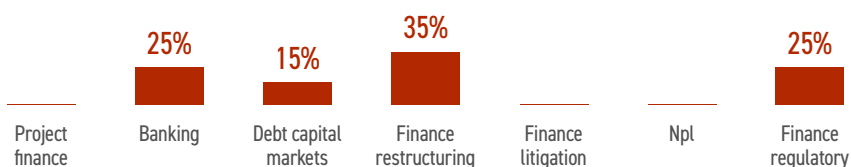
RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

MARCO LANTELME

B

«Tranquillizzante, tiene le attività nei giusti toni. Preparato e competente».

«Professionale e preparato tecnicamente. Sempre presente nella gestione della pratica».



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Il team assicura rapidità di intervento, competenza e capacità di relazione con la controparte bancaria».

RATING STUDIO



DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo finanziario;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner.

CAPO DIPARTIMENTO



MARCO LANTELME

NOMI PARTNER

Marco Lantelme, Claudio Lichino, Enrico Tarchi

CARNELUTTI
DIPARTIMENTO

5-10%
Finance



90-95%
Altri settori

3
30% Partner



5
50% Associate

2
20% Trainee

5-10%
Finance



90-95%
Altri settori



- 10% Project finance
- 35% Banking
- 10% Debt capital markets
- 40% Finance restructuring
- 5% Finance litigation

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Finance dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

CARNELUTTI

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

PROJECT FINANCE

| C

Team dedicato

10 • 100%

Partner dedicati

3 • 100%

NOMI PARTNER

Marco Lantelme, Claudio Lichino, Enrico Tarchi

BANKING

| B

Team dedicato

10 • 100%

Partner dedicati

3 • 100%

NOMI PARTNER

Marco Lantelme, Claudio Lichino, Enrico Tarchi

DEBT CAPITAL MARKETS

| C

Team dedicato

4 • 40%

Partner dedicati

2 • 66,7%

NOMI PARTNER

Marco Lantelme, Claudio Lichino

FINANCE RESTRUCTURING

| B

Team dedicato

10 • 100%

Partner dedicati

3 • 100%

NOMI PARTNER

Marco Lantelme, Claudio Lichino, Enrico Tarchi

FINANCE LITIGATION

| C

Team dedicato

3 • 30%

Partner dedicati

1 • 33,3%

NOMI PARTNER

Marco Lantelme

NPL

| C

Team dedicato

4 • 40%

Partner dedicati

2 • 66,7%

NOMI PARTNER

Marco Lantelme, Claudio Lichino

FINANCE REGULATORY

| C

Team dedicato

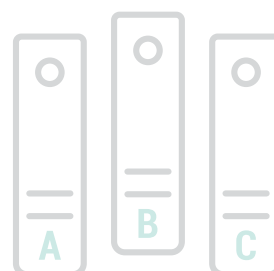
10 • 100%

Partner dedicati

3 • 100%

NOMI PARTNER

Marco Lantelme, Claudio Lichino, Enrico Tarchi



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

CARNELUTTI

CLIENTI E MANDATI



Cliente
CDS Holding



Tipologia di operazione
Banking



Socio di riferimento
Claudio Lichino



Controparte
Dentons



Valore (euro)
80 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza in relazione al finanziamento connesso alla cessione al gruppo Orion delle partecipazioni di una società proprietaria di un'area sita in Roma dove il cliente svilupperà un centro commerciale/polifunzionale.



Cliente
Belvedere Resort



Tipologia di operazione
Banking / Regulatory



Socio di riferimento
Marco Lantelme



Controparte
Grimaldi



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella negoziazione del finanziamento, anche attraverso i fondi europei Jessica, per lo sviluppo dell'area commerciale a Napoli che ha precedentemente ospitato gli stabilimenti della birra Peroni.



Cliente
Investire SGR



Tipologia di operazione
Finance restructuring



Socio di riferimento
Claudio Lichino



Controparte
Paul Hastings



Valore (euro)
89 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella ristrutturazione di un contratto di finanziamento immobiliare e relativi contratti di garanzia tra Barclays, sede secondaria di Milano, e Fondo Obelisco, gestito da Investire SGR.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI FINANCE

Banca IMI, Unicredit, Risanamento, Credito Valtellinese, SIX Financial Information, Intesa Sanpaolo, Chelsfield, BNP Paribas Reim.

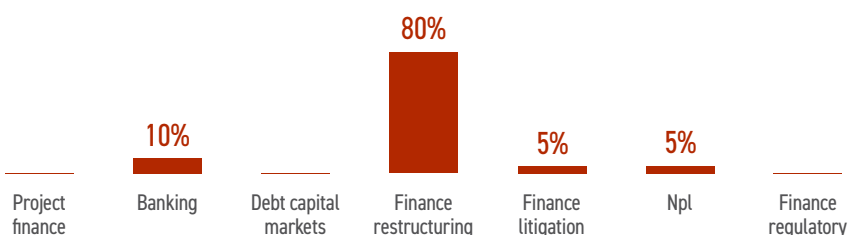
CBA

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

MATTEO BASCELLI

B

«Competente, presente e tempestivo».



PAOLO ESPOSITO

B

«Ha grande esperienza nel project finance. Preparato e sempre reattivo».



RATING STUDIO



DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo finanziario;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner.

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Team esperto, competente e multidisciplinare. Ha la capacità di comprendere rapidamente le esigenze di business».

CAPO DIPARTIMENTO



MATTEO BASCELLI

NOMI PARTNER

Matteo Bascelli, Paolo Esposito, Luca Fabbrini, Daniela Sorgato, Paolo Carriere



CBA
DIPARTIMENTO



5
71,5% Partner



2
28,5% Associate

20%
Finance



80%
Altri settori



- 30% Project finance
- 20% Banking
- nc* Debt capital markets
- 50% Finance restructuring
- nc* Finance litigation

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Finance dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

CBA

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

PROJECT FINANCE | B

Team dedicato

6 • 85,7%

Partner dedicati

1 • 20%

NOMI PARTNER

Paolo Esposito

BANKING | B

Team dedicato

3 • 42,8%

Partner dedicati

2 • 40%

NOMI PARTNER

Matteo Bascelli, Paolo Carriere

DEBT CAPITAL MARKETS | C

Team dedicato

2 • 28,5%

Partner dedicati

1 • 20%

NOMI PARTNER

Luca Fabbrini

FINANCE RESTRUCTURING | A

Team dedicato

7 • 100%

Partner dedicati

1 • 20%

NOMI PARTNER

Matteo Bascelli + Angelo Bonissoni (dip. Tax)

FINANCE LITIGATION | C

Team dedicato

2 • 28,5%

Partner dedicati

1 • 20%

NOMI PARTNER

Matteo Bascelli

NPL | C

Team dedicato

2 • 28,5%

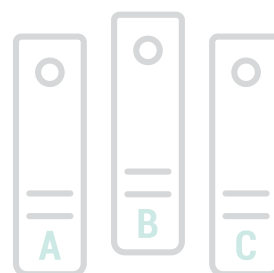
Partner dedicati

1 • 20%

NOMI PARTNER

Matteo Bascelli

FINANCE REGULATORY



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

CDRA

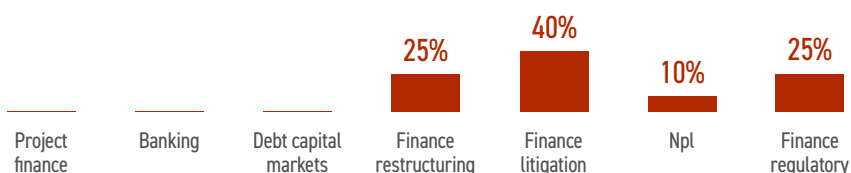
**“Professionalità, impegno e dedizione:
queste le nostre risorse nell’assistere i key player finanziari
in un mercato sempre più competitivo”**

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

SERGIO DI NOLA

B

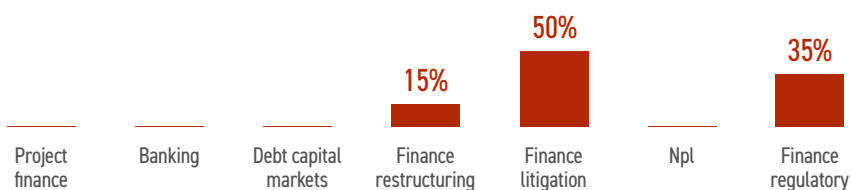
«Ha la capacità di comprendere rapidamente esigenze, business e operatività del cliente e trasformarle in soluzioni legali».



ANTONINO RESTUCCIA

B

«Alta professionalità, disponibilità, attenzione nei confronti del cliente. Assicura il giusto equilibrio nella gestione delle parti».



CARLO COMANDÈ

B

«Grande competenza, elasticità e tempestività sono i suoi punti di forza».



ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Carlo Vitagliano

RATING STUDIO

NEW!

Media directories legalcommunity.it

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo finanziario;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner.

CONTATTI

Via Festa del Perdono, 10
Milano (T. 02.39401011)

Via Pompeo Magno, 23/A
Roma (T. 06.3215007)

Via Caltanissetta, 2/D
Palermo (T. 091.340070,
T/F. 091.6252027)

405 Park Avenue, Suite 802
New York +(212) 223-1581,
Fax. +(212) 223-1578

segreteria@cdra.it



CDRA DIPARTIMENTO

0,9
30% Finance



2,1
70% Altri settori

3
21,4% Partner



8
57,2% Associate

2
14,3% Trainee

1
7,1% Counsel

30%
Finance



70%
Altri settori



- 25% Project finance
- 25% Banking
- nc* Debt capital markets
- 30% Finance restructuring
- 20% Finance litigation

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Finance dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

CDRA DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



SERGIO DI NOLA

NOMI PARTNER

Carlo Comandè, Sergio Di Nola,
Antonino Restuccia

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Sono in grado di fornire risposte esaurienti sugli argomenti proposti e di assistere con tempestività e competenza».

«Abbiamo scelto tale studio perché il gruppo ha bisogno di advisor competenti (soprattutto nel settore Finance) e al tempo stesso orientati al cliente, in termini di rapidità di risposta ed efficienza operativa, nonché di disponibilità dei soci, sempre presenti in prima persona nei momenti chiave dell'attività».





CDRA

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

PROJECT FINANCE | C

Team dedicato
5 • 35,8%

Partner dedicati
2 • 66,7%

NOMI PARTNER

Carlo Comandè, Antonino Restuccia

BANKING | C

Team dedicato
7 • 50%

Partner dedicati
3 • 100%

NOMI PARTNER

Carlo Comandè, Sergio Di Nola, Antonino Restuccia

DEBT CAPITAL MARKETS



FINANCE RESTRUCTURING | B

Team dedicato
7 • 50%

Partner dedicati
2 • 66,7%

NOMI PARTNER

Sergio Di Nola, Antonino Restuccia

FINANCE LITIGATION | B

Team dedicato
7 • 50%

Partner dedicati
2 • 66,7%

NOMI PARTNER

Sergio Di Nola, Antonino Restuccia

NPL | B

Team dedicato
10 • 71,4%

Partner dedicati
3 • 100%

NOMI PARTNER

Carlo Comandè, Sergio Di Nola, Antonino Restuccia

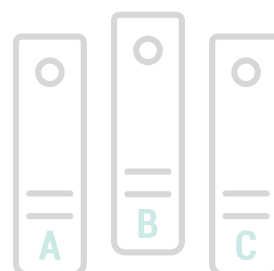
FINANCE REGULATORY | B

Team dedicato
6 • 42,8%

Partner dedicati
2 • 66,7%

NOMI PARTNER

Sergio Di Nola, Antonino Restuccia



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

CDRA

CLIENTI E MANDATI



Cliente
Comifin



Tipologia di operazione
Finance restructuring



Socio di riferimento
Sergio Di Nola



Controparte
DLA Piper, Gualtieri



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'accordo di ristrutturazione del debito commerciale (182 bis) e bancario (182 septies).



Cliente
Gruppo Europa Investimenti



Tipologia di operazione
NPL



Socio di riferimento
Carlo Comandè, Sergio Di Nola



Controparte
Gruppo Graci



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'acquisto di un pacchetto di NPL di rilevanti dimensioni connessi a opere pubbliche/enti pubblici.



Cliente
ASL Nuoro



Tipologia di operazione
Project finance



Socio di riferimento
Carlo Comandè



Controparte
Polo Sanitario Sardegna Centrale



Valore (euro)
1 miliardo

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza in una operazione di PPP – project financing per la realizzazione e gestione del Polo sanitario.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI FINANCE

Alba Leasing, Banca Nuova, Final, Willis Towers Watson.

CHIOMENTI

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

FRANCESCO AGO



«Decano della materia. Avvocato preparato, professionale, disponibile e cortese».

CAROLA ANTONINI

AA

«Estremamente professionale e competente. Super esperta in materia di project finance».

GIULIA BATTAGLIA

AA

«Reattività, disponibilità, un perfetto bilanciamento tra soft e hard skills: queste le sue qualità».

GREGORIO CONSOLI

A

«Fuoriclasse, super outstanding: disponibile, flessibile, conosce bene la materia».

GIORGIO CAPPELLI

A

«Eccellente professionista e abilissimo negoziatore».

CARMELO RAIMONDO

B

«Pratico e reattivo. Sempre sul pezzo».

ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Benedetto Larussa («valido collaboratore, lavora molto bene»)

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

A⁻

A



DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo finanziario;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
5. team multidisciplinare capace di offrire un servizio completo in operazioni domestiche e cross border.





CHIOMENTI DIPARTIMENTO



11
21,2% Partner
1
1,9% Trainee



36
69,2% Associate
4
7,7% Counsel

30%
Finance



70%
Altri settori



- 20% Project finance
- 30% Banking
- 15% Debt capital markets
- 25% Finance restructuring
- 10% Finance litigation

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Finance dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

CHIOMENTI DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



GIULIA BATTAGLIA

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

4

Associate

NOMI PARTNER

Francesco Ago, Massimo Colozza, Roberto Ghio, Giorgio Cappelli, Luca Bonetti, Carola Antonini, Giulia Battaglia, Giovanni Diotallevi, Carmelo Raimondo, Gregorio Consoli, Antonio Tavella

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Studio con un track record prestigioso, avendo lavorato sulle più importanti operazioni finance degli ultimi anni. Team numeroso, strutturato, esperto, aggiornato e multidisciplinare».





CHIOMENTI

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

PROJECT FINANCE | A

Team dedicato

Partner dedicati

NUMERO VARIABILE 3 • 27,3%

NOMI PARTNER

Giulia Battaglia, Carola Antonini, Giovanni Diotallevi

BANKING | A

Team dedicato

Partner dedicati

NUMERO VARIABILE 11 • 100%

NOMI PARTNER

Francesco Ago, Massimo Colozza, Roberto Ghio, Giorgio Cappelli, Luca Bonetti, Carola Antonini, Giulia Battaglia, Giovanni Diotallevi, Carmelo Raimondo, Gregorio Consoli, Antonio Tavella

DEBT CAPITAL MARKETS | A

Team dedicato

Partner dedicati

NUMERO VARIABILE 6 • 54,5%

NOMI PARTNER

Francesco Ago, Roberto Ghio, Giorgio Cappelli, Luca Bonetti, Carmelo Raimondo, Gregorio Consoli

FINANCE RESTRUCTURING | A

Team dedicato

Partner dedicati

NUMERO VARIABILE 8 • 15,4% 2 • 18,2%

NOMI PARTNER

Giulia Battaglia, Antonio Tavella

FINANCE LITIGATION | A

Team dedicato

Partner dedicati

NUMERO VARIABILE 2 • 18,2%

NOMI PARTNER

Giulia Battaglia, Antonio Tavella

NPL | A

Team dedicato

Partner dedicati

NUMERO VARIABILE 12 • 23,1% 4 • 36,4%

NOMI PARTNER

Gregorio Consoli, Carmelo Raimondo, Giulia Battaglia, Antonio Tavella

FINANCE REGULATORY | A

Team dedicato

Partner dedicati

NUMERO VARIABILE 16 • 30,8% 3 • 27,3%

NOMI PARTNER

Vincenzo Troiano, Alessandro Portolano, Alessandro Zappasodi

FINANCE SHIPPING | A

Team dedicato

Partner dedicati

NUMERO VARIABILE 4 • 7,7% 1 • 9,1%

NOMI PARTNER

Giulia Battaglia

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

CHIOMENTI CLIENTI E MANDATI



Cliente
ANAS



Tipologia di operazione
Banking



Socio di riferimento
Giovanni Diotallevi



Controparte
BonelliErede, Gianni Origoni Grippo Cappelli



Valore (euro)
830 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza in relazione all'emissione da parte di CAV di project bonds connessi al rifinanziamento del debito esistente contratto per la realizzazione del Passante di Mestre.



Cliente
Pool di Banche



Tipologia di operazione
Banking / Restructuring



Socio di riferimento
Antonio Tavella



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza in relazione alla ristrutturazione dell'indebitamento finanziario di Scandolara, Scandolara Holding e FTA.



Cliente
ATAC



Tipologia di operazione
Finance restructuring



Socio di riferimento
Giulia Battaglia



Controparte
-



Valore (euro)
208 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Ristrutturazione di un finanziamento in pool strutturato in due differenti linee di credito volto a sostenere il capitale circolante e l'operatività aziendale del beneficiario.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI FINANCE

Unicredit, Policlinico Gemelli, Alba Leasing, Intesa Sanpaolo, Saipem, Astaldi, Banca Nazionale del Lavoro, Banca Monte dei Paschi di Siena, Banca delle Marche, Banco Popolare Soc. Coop., BNP Paribas, Cassa di Risparmio di Parma e Piacenza, Crédit Agricole, ING Bank, Société Générale, Banca dell'Adriatico, Banca IMI, Cassa di Risparmio di Fano.

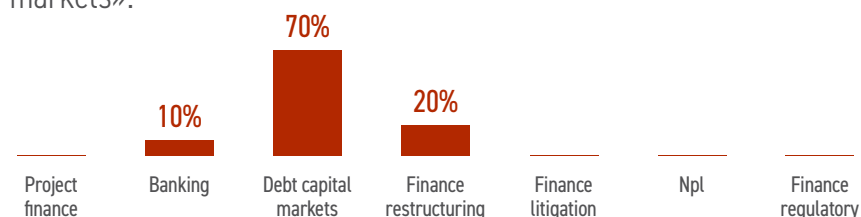
CLEARY GOTTLIB

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

PIETRO FIORUZZI

A

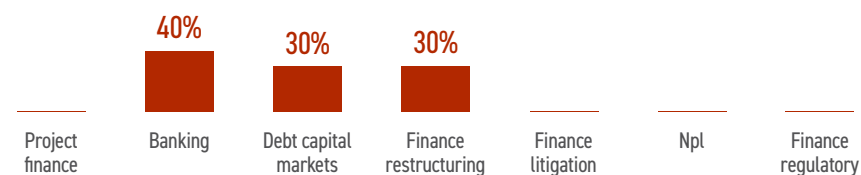
«Reattivo e pratico. Ha grande esperienza nel settore debt capital markets».



CARLO DE VITO PISCICELLI

B

«Disponibile, preparato, competente e tempestivo nelle risposte. Ottimo nel banking».



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Tempistiche certe, qualità e puntualità elevata, network internazionale, team esperto e competente».

NOMI PARTNER

Roberto Bonsignore, Giuseppe Scassellati, Pietro Fioruzzi, Carlo De Vito Piscicelli

RATING STUDIO



DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo finanziario;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
5. team multidisciplinare capace di offrire un servizio completo in operazioni domestiche e cross border;
6. network internazionale e presenza radicata in Italia.

CLEARY GOTTLIB DIPARTIMENTO



*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Finance dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

CLEARY GOTTLIEB

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

PROJECT FINANCE | C

Team dedicato

Partner dedicati

NUMERO VARIABILE

-

NOMI PARTNER

-

BANKING | A

Team dedicato

Partner dedicati

NUMERO VARIABILE

4 • 100%

NOMI PARTNER

Roberto Bonsignore, Giuseppe Scassellati, Pietro Fioruzzi, Carlo De Vito Piscicelli

DEBT CAPITAL MARKETS | A

Team dedicato

Partner dedicati

NUMERO VARIABILE 2 • 50% + 1

NOMI PARTNER

Giuseppe Scassellati, Pietro Fioruzzi + Claudio Di Falco (counsel)

FINANCE RESTRUCTURING | B

Team dedicato

Partner dedicati

NUMERO VARIABILE

-

NOMI PARTNER

-

FINANCE LITIGATION | C

Team dedicato

Partner dedicati

NUMERO VARIABILE

-

NOMI PARTNER

-

NPL | C

Team dedicato

Partner dedicati

NUMERO VARIABILE

-

NOMI PARTNER

-

FINANCE REGULATORY | C

Team dedicato

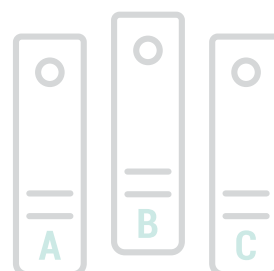
Partner dedicati

NUMERO VARIABILE

-

NOMI PARTNER

-



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

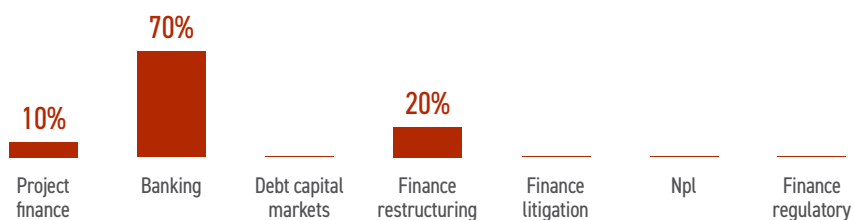
CLIFFORD CHANCE

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

CHARLES ADAMS



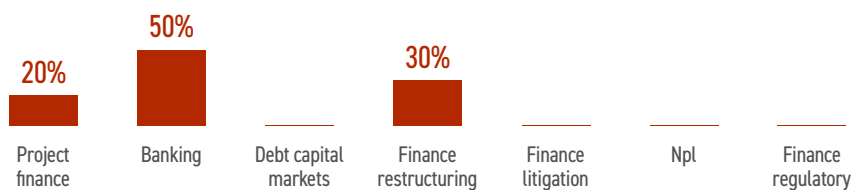
«Ha un'ottima preparazione tecnico giuridica e assicura rapidità di risposta, disponibilità e flessibilità».



GIUSEPPE DE PALMA

AA

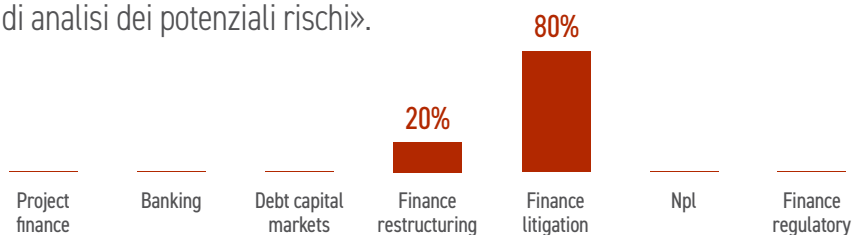
«È facile e piacevole lavorare con lui, è collaborativo e i rapporti interpersonali sono soddisfacenti. Conosce bene il business e risponde in anticipo alle richieste».



FABIO GUASTADISEGNI

A

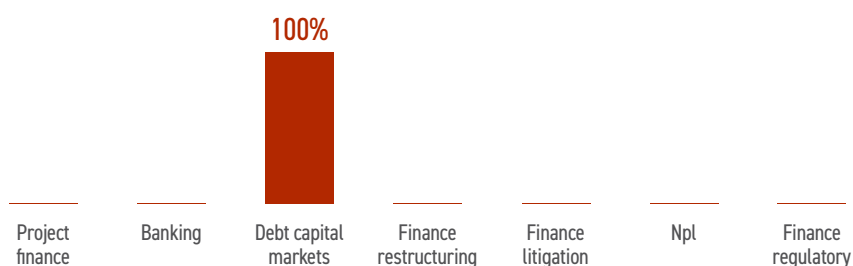
«Preciso e puntuale. Offre rapidità di risposta, completezza e profondità di analisi dei potenziali rischi».



FILIPPO EMANUELE

A

«Un vero asso nel mercato dei capitali. Super esperto della materia».



RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

A⁻

A

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo finanziario;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
5. team multidisciplinare capace di offrire un servizio completo in operazioni domestiche e cross border;
6. network internazionale e presenza radicata in Italia.





CLIFFORD CHANCE DIPARTIMENTO



10
19,2% Partner

13
25% Trainee



25
48,1% Associate

4
7,7% Counsel

40%
Finance



60%
Altri settori



- 10% Project finance
- 30% Banking
- 30% Debt capital markets
- 15% Finance restructuring
- 15% Finance litigation

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Finance dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

CLIFFORD CHANCE DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



GIUSEPPE DE PALMA

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

1

Nome. **Simone Marconi**

Carica. **Senior associate**

Provenienza. **Alleva**

NOMI PARTNER

Giuseppe De Palma, Charles Adams, Ferdinando Poscio, Lucio Bonavitacola, Carlo Felice Giampaolino, Fabio Guastadisegni, Filippo Emanuele, Umberto Penco Salvi, Tanja Svetina, Antonio Golino

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Livello particolarmente qualificato di competenze tecnico-giuridiche e di maturità professionale di tutti i suoi professionisti i quali uniscono al rigore dell'approfondimento giuridico la concretezza nell'esercizio della professione».





CLIFFORD CHANCE

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

PROJECT FINANCE | A

Team dedicato
10 • 19,2%

Partner dedicati
2 • 20%

NOMI PARTNER

Charles Adams, Umberto Penco Salvi

BANKING | A

Team dedicato
20 • 38,4%

Partner dedicati
3 • 30%

NOMI PARTNER

Giuseppe De Palma, Charles Adams, Ferdinando Poscio

DEBT CAPITAL MARKETS | A

Team dedicato
20 • 38,4%

Partner dedicati
2 • 20%

NOMI PARTNER

Filippo Emanuele, Lucio Bonavitacola

FINANCE RESTRUCTURING | A

Team dedicato
12 • 23,1%

Partner dedicati
5 • 50%

NOMI PARTNER

Fabio Guastadisegni, Carlo Felice Giampaolino,
Charles Adams, Giuseppe De Palma, Ferdinando Poscio

FINANCE LITIGATION | A

Team dedicato
15 • 28,8%

Partner dedicati
2 • 20%

NOMI PARTNER

Fabio Guastadisegni, Carlo Felice Giampaolino

NPL | A

Team dedicato
7 • 13,5%

Partner dedicati
1 • 10%

NOMI PARTNER

Tanja Svetina

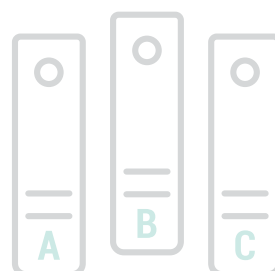
FINANCE REGULATORY | A

Team dedicato
7 • 13,5%

Partner dedicati
1 • 10%

NOMI PARTNER

Lucio Bonavitacola



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

CLIFFORD CHANCE

CLIENTI E MANDATI



Cliente
Pirelli



Tipologia di operazione
Banking



Socio di riferimento
Charles Adams



Controparte
Freshfields, Latham & Watkins, Gianni Origoni Grippo Cappelli



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nel processo di rinegoziazione del debito finalizzato a estendere le scadenze e a ottimizzare la struttura, a fronte degli effetti della fusione della società con Marco Polo Industrial Holding.



Cliente
Banca IFIS



Tipologia di operazione
Debt Capital Markets



Socio di riferimento
Tanja Svetina



Controparte
BonelliErede



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza negli aspetti di finanza strutturata dell'acquisizione di Interbanca da GE Capital.



Cliente
BNP Paribas



Tipologia di operazione
Finace restructuring



Socio di riferimento
Ferdinando Poscio



Controparte
-



Valore (euro)
350 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza in relazione alla ristrutturazione ed estinzione del debito di Riello Spa nel contesto dell'acquisizione del 70% della società da parte di UTC Climate, Controls & Security.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI FINANCE

NB Renaissance, Citi, Unicredit, Intesa Sanpaolo, Merrill Lynch, Deutsche Bank, BPM, Credit Suisse, Permira Advisers, Citibank, S&P, CVC Capital, Apax, Banca IMI, Mediobanca, Citigroup, Goldman Sachs, JP Morgan, HSBC France, GE Capital, The Royal Bank of Scotland, Blado Investment.

CMS

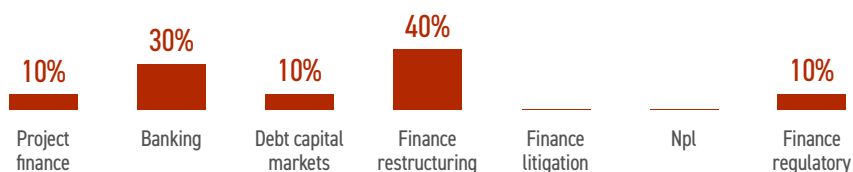
“Alta specializzazione, presenza in Europa e nel mondo, disponibilità. Lo Studio CMS è un punto di riferimento per gli operatori del settore”

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

PAOLO BONOLIS

B

«Ha ottima competenza tecnica, orientamento al cliente, conoscenza approfondita della materia, reattività di intervento. Professionista completo, sempre disponibile».



RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

C⁻

B⁻

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo finanziario;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
5. buon rapporto qualità-prezzo.

CONTATTI

CMS Adonnino Ascoli & Cavasola Scamoni

Via Agostino Depretis 86,
00184 Roma
T +39 06 47 81 51

Galleria Passarella, 1
20122 Milano
T +39 02 89 28 38 00

cms.law



CMS DIPARTIMENTO

3
Finance



3
17,6% Partner + 5



11
64,7% Associate

2
11,8% Trainee

1
5,9% Counsel

20%
Finance



80%
Altri settori



- 20% Project finance
- 30% Banking
- 10% Debt capital markets
- 30% Finance restructuring
- 10% Finance litigation

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Finance dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

CMS DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



PAOLO BONOLIS

NOMI PARTNER

Paolo Bonolis, Paolo Scarduelli, Stefano Chirichigno + Pietro Cavasola (Corporate M/A), Marco Casasole (Corporate M/A), Mauro Battistella (Contenzioso, Corporate M/A), Laura Opilio (Contenzioso), Emilio Battaglia (Penale)

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Ottimo team per capacità di reazione, esperienza e professionalità dei professionisti, conoscenza della materia, comprensione delle esigenze del cliente e del relativo business. Buon rapporto qualità-prezzo».





finance community *.it*

**Il primo strumento di informazione
sui protagonisti
del mercato finanziario**





CMS

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

PROJECT FINANCE

| B

Team dedicato

8 • 47,1%

Partner dedicati

1 • 33,3% + 2

NOMI PARTNER

Paolo Bonolis + Pietro Cavasola (Corporate M/A),
Marco Casasole (Corporate M/A)

BANKING

| B

Team dedicato

10 • 58,8%

Partner dedicati

3 • 100%

NOMI PARTNER

Paolo Bonolis, Paolo Scarduelli, Stefano Chirichigno

DEBT CAPITAL MARKETS

| C

Team dedicato

3 • 17,6%

Partner dedicati

1 • 33,3%

NOMI PARTNER

Paolo Scarduelli

FINANCE RESTRUCTURING

| A

Team dedicato

8 • 47,1%

Partner dedicati

2 • 66,6% + 1

NOMI PARTNER

Paolo Bonolis, Stefano Chirichigno + Mauro Battistella
(Contenzioso, Corporate M/A)

FINANCE LITIGATION

| C

Team dedicato

4 • 23,5%

Partner dedicati

1 • 33,3% + 1

NOMI PARTNER

Paolo Bonolis + Laura Opilio (Contenzioso)

NPL

| C

Team dedicato

5 • 29,4%

Partner dedicati

2 • 66,7%

NOMI PARTNER

Paolo Bonolis, Stefano Chirichigno

FINANCE REGULATORY

| C

Team dedicato

5 • 29,4%

Partner dedicati

1 • 33,3%

NOMI PARTNER

Paolo Bonolis

FINANCE SHIPPING

| C

Team dedicato

3 • 17,6%

Partner dedicati

1 • 33,3%

NOMI PARTNER

Paolo Bonolis

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

CMS

CLIENTI E MANDATI



Cliente
Aareal Bank



Tipologia di operazione
Finance restructuring



Socio di riferimento
Paolo Bonolis



Controparte

-



Valore (euro)
200 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella rinegoziazione di un accordo di ristrutturazione con il mutuatario.



Cliente
Società operante nel settore metalmeccanico



Tipologia di operazione
Finance restructuring



Socio di riferimento
Paolo Bonolis



Controparte

-



Valore (euro)
54 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nel rifinanziamento di precedente operazione di acquisition finance.



Cliente
Società operante nel settore Energy



Tipologia di operazione
Finance restructuring



Socio di riferimento
Paolo Bonolis



Controparte

-



Valore (euro)
550 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella ristrutturazione del debito del gruppo.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI FINANCE

Società attive in diversi settori e banche d'affari italiane e internazionali.

CRACA DI CARLO GUFFANTI PISAPIA TATOZZI

“Alchimia generazionale”

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

ALFREDO CRACA

B

«Esperienza, conoscenza del mercato, attenzione al cliente e alle esigenze, rispetto delle tempistiche, questi i suoi punti di forza».

FRANCESCO DI CARLO

B

«Si distingue per la competenza tecnica e per una consulenza caratterizzata da prudenza ben fondata. Ottimo professionista».

EDOARDO GUFFANTI

B

«Offre sempre suggerimenti validi, efficace e preciso nelle argomentazioni».

RATING STUDIO

NEW!

Media directories

legalcommunity.it

—

B⁺

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo finanziario;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/ bancario;
4. buon rapporto qualità-prezzo.



CONTATTI

Via degli Omenoni 2
20121 Milano, Italia

T. +39 02 3041 331

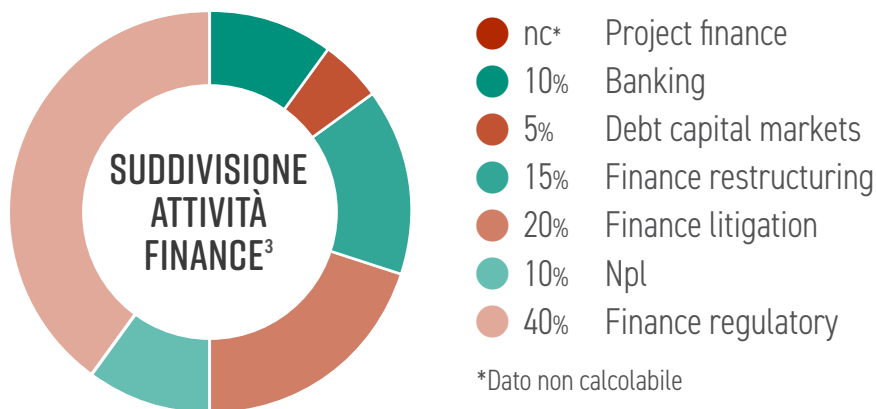
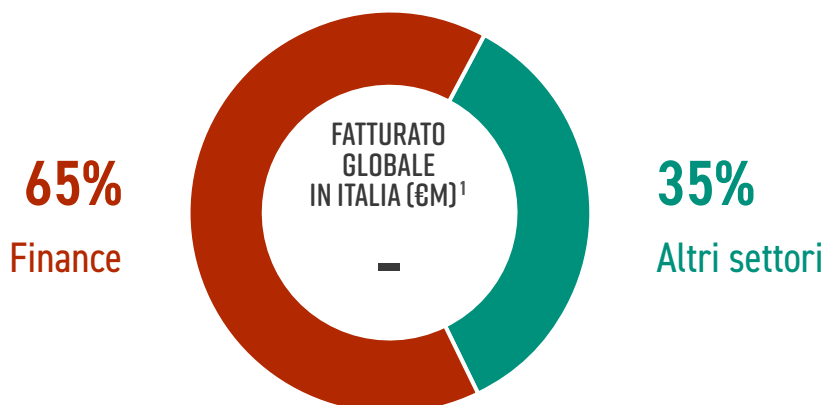
F. +39 02 3041 3333

www.5lex.it



CRACA DI CARLO GUFFANTI PISAPIA TATOZZI

DIPARTIMENTO



*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
 2. Stima dell'intensità dell'attività Finance dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
 3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

CRACA DI CARLO GUFFANTI PISAPIA TATOZZI

DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



NOMI PARTNER

Alfredo Craca, Francesco Di Carlo,
Edoardo Guffanti, Vittorio Pisapia, Claudio Tatozzi

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Completezza dell'offerta, coprono quasi tutte le aree della consulenza legale nell'ambito della finanza. Buon rapporto qualità-prezzo».

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

6

Nome. **Flavio Acerbi**
Carica. **Senior associate**
Provenienza. **Paul Hastings**

Nome. **Paolo Sanna**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Gattai Minoli Agostinelli**

Nome. **Giovanni Battista Donato**
Carica. **Associate**
Provenienza. **CMS**

Nome. **Francesca Caronello**
Carica. **Junior associate**
Provenienza. -

Nome. **Michelangelo Morcavallo**
Carica. **Trainee**
Provenienza. -

Nome. **Giulia Pallotti**
Carica. **Trainee**
Provenienza. -





CRACA DI CARLO GUFFANTI PISAPIA TATOZZI

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

PROJECT FINANCE



BANKING

| B

Team dedicato

18 • 54,5%

Partner dedicati

3 • 60%

NOMI PARTNER

Alfredo Craca, Francesco Di Carlo, Edoardo Guffanti

DEBT CAPITAL MARKETS

| C

Team dedicato

3 • 9,1%

Partner dedicati

1 • 20%

NOMI PARTNER

Alfredo Craca

FINANCE RESTRUCTURING

| C

Team dedicato

10 • 30,3%

Partner dedicati

2 • 40%

NOMI PARTNER

Alfredo Craca, Claudio Tatozzi

FINANCE LITIGATION

| A

Team dedicato

16 • 48,5%

Partner dedicati

3 • 60%

NOMI PARTNER

Alfredo Craca, Vittorio Pisapia, Claudio Tatozzi

NPL

| B

Team dedicato

7 • 21,2%

Partner dedicati

3 • 60%

NOMI PARTNER

Alfredo Craca, Francesco Di Carlo, Edoardo Guffanti

FINANCE REGULATORY

| A

Team dedicato

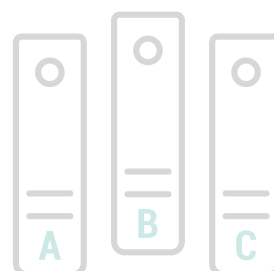
12 • 36,3%

Partner dedicati

2 • 40%

NOMI PARTNER

Francesco Di Carlo, Edoardo Guffanti



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

CRACA DI CARLO GUFFANTI PISAPIA TATOZZI

CLIENTI E MANDATI



Cliente

Banca Popolare di Milano



Tipologia di operazione

Banking



Socio di riferimento

Alfredo Craca



Controparte

-



Valore (euro)

18,5 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Concessione di un finanziamento in favore di Bluestone Crivelli destinato a finanziare un'operazione immobiliare in Milano.



Cliente

Blue Skye Management Limited



Tipologia di operazione

Debt Capital Markets - Banking



Socio di riferimento

Alfredo Craca



Controparte

-



Valore (euro)

130 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza in una innovativa e complessa emissione di bonds quotati per la ristrutturazione di un precedente indebitamento finanziario.



Cliente

Gruppo Kairos



Tipologia di operazione

Finance Regulatory



Socio di riferimento

Francesco Di Carlo



Controparte

-



Valore (euro)

Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza sui profili regolamentari in un accordo di partnership.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI FINANCE

Ersel SIM, Gruppo Generali, Il Gruppo MoneyFarm, Autorità di Vigilanza Maltese, Banca Profilo, Euclidea SIM, United Ventures, Insec, PPC(Parma Partecipazioni Calcistiche), Eataly, TIP-Pre-IPO, Advam Partners, Arca Fondi, PKB Servizi Finanziari, Goldman Sachs

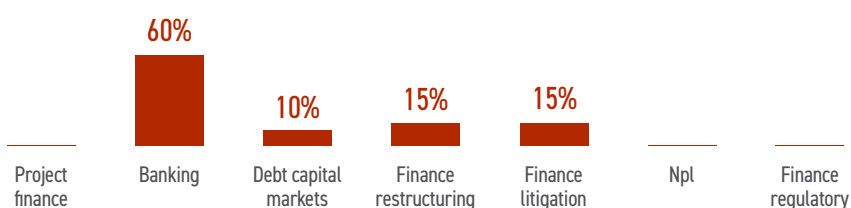
CURTIS

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

ALFONSO ANNIBALE DE MARCO

B

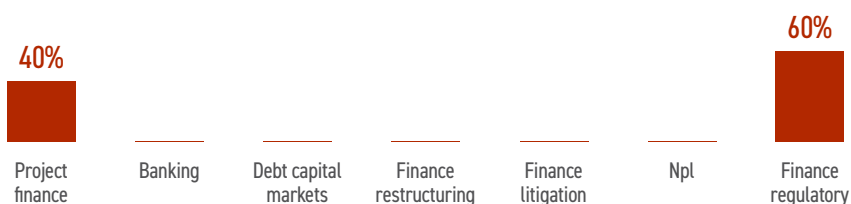
«Disponibilità, rapidità, conoscenza del mercato ed efficienza sono i suoi maggiori punti di forza».



DANIELA SABELLI

B

«Disponibile, preparata, competente, tempestiva e precisa nelle risposte (ho seguito l'avvocata nel suo passaggio a Curtis)».



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Il team si distingue per la capacità di comprendere le necessità del cliente, la velocità di esecuzione, l'approccio pragmatico e per il network internazionale».

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

—

B⁻


DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo finanziario;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
5. network internazionale e presenza radicata in Italia.

CAPO DIPARTIMENTO

ALFONSO ANNIBALE DE MARCO



NOMI PARTNER

Alfonso Annibale de Marco, Sergio Esposito Farber, Ian Tully, Daniela Sabelli, Fabrizio Vismara, Emanuella Agostinelli

CURTIS
DIPARTIMENTO

1,8
15% Finance



10,2
85% Altri settori

6
40% Partner



9
60% Associate

15%
Finance



85%
Altri settori



- 10% Project finance
- 50% Banking
- 10% Debt capital markets
- 15% Finance restructuring
- 15% Finance litigation

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Finance dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

CURTIS

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

PROJECT FINANCE

| B

Team dedicato

5 • 33,3%

Partner dedicati

3 • 50%

NOMI PARTNER

Daniela Sabelli, Alfonso Annibale de Marco,
Sergio Esposito Farber

BANKING

| B

Team dedicato

5 • 3,33%

Partner dedicati

2 • 33,3%

NOMI PARTNER

Alfonso Annibale de Marco, Sergio Esposito Farber

DEBT CAPITAL MARKETS

| C

Team dedicato

5 • 33,3%

Partner dedicati

3 • 50%

NOMI PARTNER

Alfonso Annibale de Marco, Sergio Esposito Farber, Ian
Tully

FINANCE RESTRUCTURING

| B

Team dedicato

10 • 66,7%

Partner dedicati

4 • 66,7%

NOMI PARTNER

Alfonso Annibale de Marco, Sergio Esposito Farber,
Fabrizio Vismara, Emanuella Agostinelli

FINANCE LITIGATION

| C

Team dedicato

10 • 66,7%

Partner dedicati

4 • 66,7%

NOMI PARTNER

Alfonso Annibale de Marco, Sergio Esposito Farber,
Fabrizio Vismara, Emanuella Agostinelli

NPL

| C

Team dedicato

10 • 66,7%

Partner dedicati

4 • 66,7%

NOMI PARTNER

Alfonso Annibale de Marco, Sergio Esposito Farber,
Fabrizio Vismara, Emanuella Agostinelli

FINANCE REGULATORY

| B

Team dedicato

5 • 33,3%

Partner dedicati

3 • 50%

NOMI PARTNER

Alfonso Annibale de Marco, Daniela Sabelli,
Emanuella Agostinelli

FINANCE SHIPPING

| C

Team dedicato

5 • 3,33%

Partner dedicati

2 • 33,3%

NOMI PARTNER

Alfonso Annibale de Marco, Sergio Esposito Farber

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

CURTIS

CLIENTI E MANDATI



Cliente
Istituto di credito



Tipologia di operazione
Banking



Socio di riferimento
Alfonso Annibale de Marco



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella negoziazione di un contratto di finanziamento a favore di una società veicolo per l'acquisizione di una società attiva nel settore dell'information technology.



Cliente
Società che opera nel mercato energetico



Tipologia di operazione
Banking / Regulatory



Socio di riferimento
Daniela Sabelli



Controparte
-



Valore (euro)
400 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella redazione delle norme della procedura di gara di appalto europea nonché nella predisposizione della documentazione finanziaria avente ad oggetto la stipula di uno o più contratti di finanziamento.



Cliente
Operatore di servizi di analisi e diagnostica



Tipologia di operazione
Banking



Socio di riferimento
Sergio Esposito Farber



Controparte
-



Valore (euro)
90 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza in relazione al finanziamento concesso da diversi istituti di credito allo scopo di dare attuazione al programma di acquisizione di molteplici laboratori diagnostici siti su tutto il territorio nazionale.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI FINANCE

Società attive in diversi settori e banche d'affari italiane e internazionali.

DE MATTEIS

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

ANDREA DE MATTEIS

B

«Pratico, esperto, preciso, attento alle esigenze del cliente con un'ampia conoscenza del mercato».



RATING STUDIO



DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
4. buon rapporto qualità-prezzo.

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Team esperto e preparato soprattutto in materia di Finance regulatory. Professionisti reattivi, pratici e disponibili».

CAPO DIPARTIMENTO



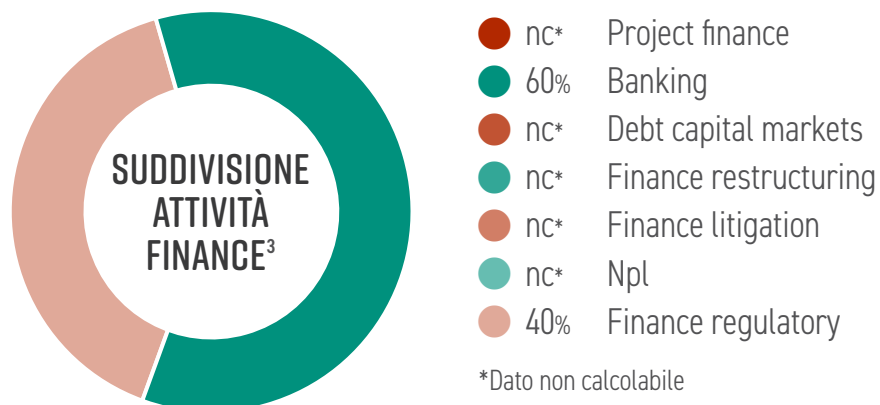
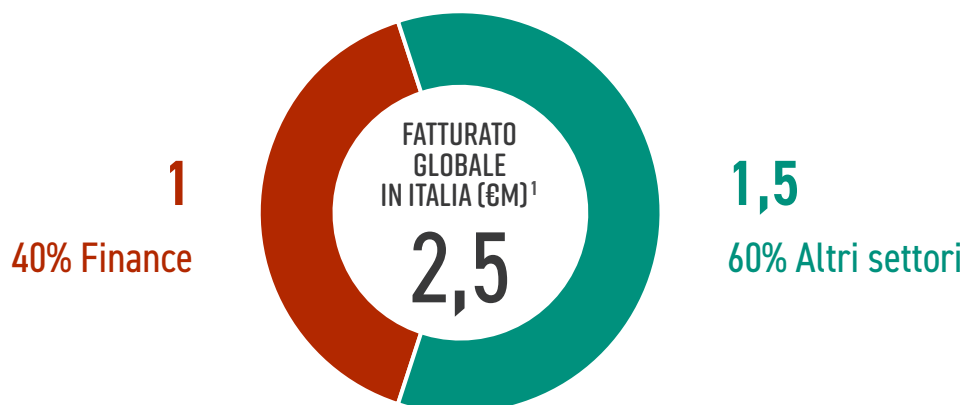
ANDREA DE MATTEIS

NOMI PARTNER

Andrea De Matteis



DE MATTEIS DIPARTIMENTO



1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Finance dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

DE MATTEIS

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

PROJECT FINANCE



BANKING

| B

Team dedicato

4 • 80%

Partner dedicati

1 • 100%

NOMI PARTNER

Andrea De Matteis

DEBT CAPITAL MARKETS



FINANCE RESTRUCTURING



FINANCE LITIGATION



NPL



FINANCE REGULATORY

| B

Team dedicato

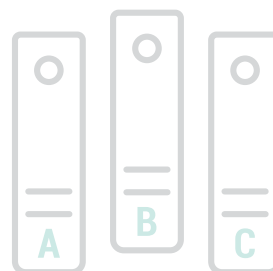
4 • 80%

Partner dedicati

1 • 100%

NOMI PARTNER

Andrea De Matteis



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

DE CASTIGLIONE GUAINERI E ASSOCIATI

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

ENRICO DE CASTIGLIONE

A

«Determinato e autorevole. Garanzia di qualità».

ROBERTA GUAINERI

A

«Reattiva, pratica ed esperta. Ha una conoscenza approfondita del mondo finanziario e bancario».

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

Il team assiste importanti clienti, italiani e internazionali, in questioni connesse al penale finanziario per vicende di rilevanza economica e mediatica.

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

—

A

=

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner.

NOVITÀ

A gennaio 2017 è nato lo studio De Castiglione Guaineri e Associati su iniziativa degli avvocati **Enrico De Castiglione** e **Roberta Guaineri** che nel 2001 avevano dato vita allo studio Moro Visconti de Castiglione Guaineri assieme al noto penalista **Alberto Moro Visconti**.



DENTONS

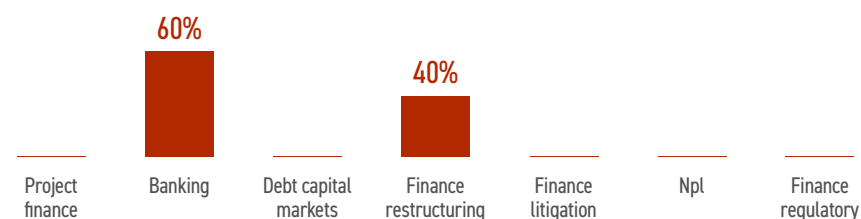
RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

ALESSANDRO FOSCO FAGOTTO

A

«Ha grande competenza ed elasticità».

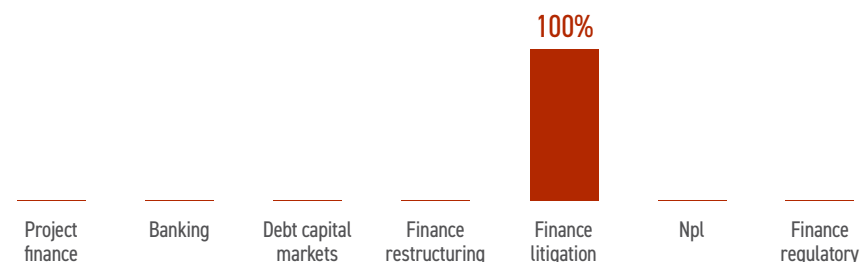
«Professionista completo: paziente, cura il deal, fa crescere i giovani».



SARA BIGLIERI

B

«Ottimo operato, ha il tipico approccio problem solving».



ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Franco Paolo Gialloreti, Maria Zanirato



RATING STUDIO

NEW!

Media directories legalcommunity.it

-

B

DIPARTIMENTO

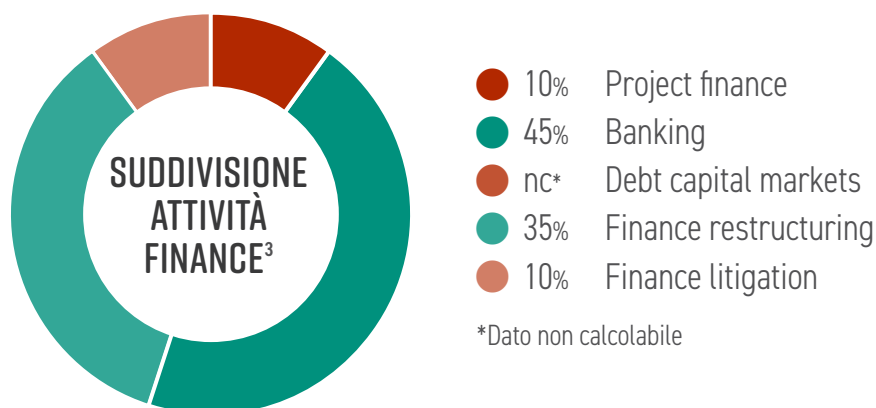
I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo finanziario;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner.

NOVITÀ

A novembre 2016 Dentons ha annunciato l'ingresso dell'avvocato **Alessandro Fosco Fagotto** che ha assunto il ruolo di responsabile del dipartimento Banking & Finance. L'avvocato proviene da Pedersoli.

DENTONS DIPARTIMENTO



1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Finance dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

DENTONS DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



**ALESSANDRO
FOSCO FAGOTTO**

NOMI PARTNER

Alessandro Fosco Fagotto, Federico Sutti,
Sara Biglieri

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Lo studio ha un livello particolarmente qualificato di competenze tecnico-giuridiche e di maturità professionale di tutti i suoi professionisti».

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

7

Nome. **Cristian Fischetti**

Carica. **Senior counsel**

Provenienza. -

Nome. **Alessandro Fosco Fagotto**

Carica. **Partner**

Provenienza. **Pedersoli**

Nome. **Edoardo Galeotti**

Carica. **Senior associate**

Provenienza. **Pedersoli**

Nome. **Franco Paolo Gialloreti**

Carica. **Senior associate**

Provenienza. **Pedersoli**

Nome. **Silvia Cammalleri**

Carica. **Associate**

Provenienza. **Pedersoli**

Nome. **Tommaso Roberto Maria Zanirato**

Carica. **Trainee**

Provenienza. -

Nome. **Rosalba Pizzicato**

Carica. **Trainee**

Provenienza. -



DENTONS

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

PROJECT FINANCE | C

Team dedicato
2 • 18,2%

Partner dedicati
1 • 33,3%

NOMI PARTNER

Alessandro Fosco Fagotto

BANKING | A

Team dedicato
9 • 81,8%

Partner dedicati
1 • 33,3%

NOMI PARTNER

Alessandro Fosco Fagotto

DEBT CAPITAL MARKETS



FINANCE RESTRUCTURING | A

Team dedicato
3 • 27,2%

Partner dedicati
2 • 66,6%

NOMI PARTNER

Alessandro Fosco Fagotto, Federico Sutti

FINANCE LITIGATION | B

Team dedicato
1 • 9,1%

Partner dedicati
1 • 33,3%

NOMI PARTNER

Sara Biglieri

NPL | B

Team dedicato
1 • 9,1%

Partner dedicati
1 • 33,3%

NOMI PARTNER

Federico Sutti

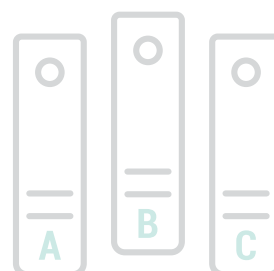
FINANCE REGULATORY | B

Team dedicato
1 • 9,1%

Partner dedicati
1 • 33,3%

NOMI PARTNER

Alessandro Fosco Fagotto



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

DENTONS

CLIENTI E MANDATI



Cliente
Pool di Banche



Tipologia di operazione
Banking



Socio di riferimento
Alessandro Fosco Fagotto



Controparte
Salmoiraghi & Viganò



Valore (euro)
70 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nel rifinanziamento dell'indebitamento finanziario del gruppo Salmoiraghi & Viganò, mediante emissione di nuove linee di credito.



Cliente
Banca Popolare di Milano



Tipologia di operazione
Finance restructuring



Socio di riferimento
Alessandro Fosco Fagotto



Controparte
MV Agusta Motor



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza in relazione alla ristrutturazione dell'indebitamento finanziario di MV Agusta Motor nel quadro della relativa procedura di concordato preventivo in continuità.



Cliente
Equita SIM



Tipologia di operazione
Banking



Socio di riferimento
Alessandro Fosco Fagotto



Controparte
Aksia Group



Valore (euro)
5 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza ad un fondo di private equity di debito nel finanziamento concesso a favore del gruppo Lameplast mediante la sottoscrizione di titoli di debito.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI FINANCE

Unicredit, GE Capital, Banca IMI, Banca Popolare dell'Emilia Romagna, MPS Capital Services, Intesa Sanpaolo, Cariparma.

DI TANNO E ASSOCIATI

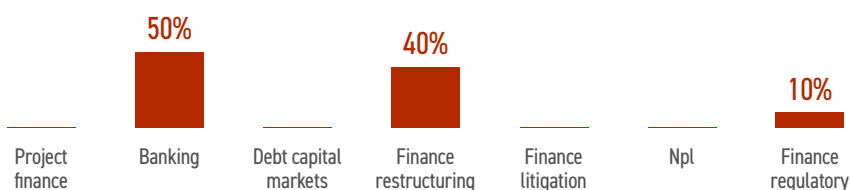
RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

MARCO CARBONARA

B

«Puntuale, preciso, operato di buona qualità».

«Rapidità nell'execution, essenzialità nell'approccio negoziale e pragmaticità sono i suoi punti di forza».



ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Domenico Patruno («puntuale e preciso»)

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Qualità molto buona. Ottima rispondenza alle richieste e alle tempistiche di lavorazione. Competenze specifiche sia nel banking che nel fiscale. Buon rapporto qualità-prezzo».

RATING STUDIO

NEW!

Media directories

legalcommunity.it

—

C

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
4. buon rapporto qualità-prezzo.

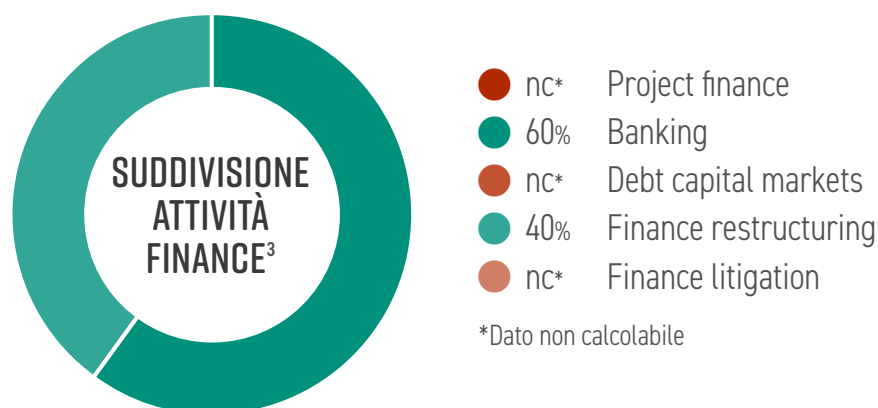
CAPO DIPARTIMENTO


MARCO CARBONARA

NOMI PARTNER

Marco Carbonara

DI TANNO E ASSOCIATI DIPARTIMENTO



1. Dato stimato
 2. Stima dell'intensità dell'attività Finance dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
 3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

DI TANNO E ASSOCIATI

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

PROJECT FINANCE



BANKING

| B

Team dedicato

5 • 83,3%

Partner dedicati

1 • 100%

NOMI PARTNER

Marco Carbonara

DEBT CAPITAL MARKETS



FINANCE RESTRUCTURING

| B

Team dedicato

1 • 16,7%

Partner dedicati

1 • 100%

NOMI PARTNER

Marco Carbonara

FINANCE LITIGATION



NPL



FINANCE REGULATORY

| B

Team dedicato

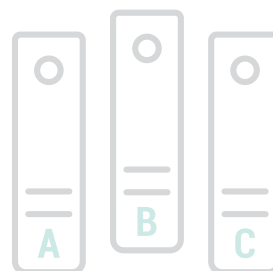
2 • 33,3%

Partner dedicati

1 • 100%

NOMI PARTNER

Marco Carbonara



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

DINOIA FEDERICO PELANDA SIMBARI USLENGHI

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

MASSIMO DINOIA

AA

«Autorevole, esperto, determinato, pragmatico». Ha un riconosciuta esperienza e autorevolezza nel campo del diritto penale d'impresa, oltre che una conoscenza approfondita del mondo finanziario e bancario.

**GIOVANNI DINOIA
FABIO FEDERICO
NICOLÒ PELANDA
ARMANDO SIMBARI
MATTEO USLENGHI**

A

«I professionisti sono tutti esperti, puntuali, precisi, disponibili. Team molto professionale e preparato».

RATING STUDIO PENALE

Media directories

legalcommunity.it

—

A

=

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner.



DIODÀ STUDIO LEGALE

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

NERIO DIODÀ

AA

«Dedizione al lavoro, costante sostegno al cliente, autorevolezza in Tribunale e conoscenza del mercato finanziario (oltre che del diritto penale)» sono i punti di forza riscontrati.

RATING STUDIO PENALE

Media directories

legalcommunity.it

—

A

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Professionisti esperti, attenti, precisi, rapidi nelle risposte e pratici nell'approccio».

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner.



DLA PIPER

NINO LOMBARDO

AA

«Completezza e sangue freddo, le sue maggiori qualità. Ha inoltre grande capacità analitica e comprensione del contesto».

«Pragmatico, reperibile, eccellente nella gestione quotidiana dell'operazione».

FRANCESCO DE GENNARO

A

«Rapporto professionale e umano molto positivo. Ha la capacità di proporre soluzioni alternative».

UGO CALÒ

B

«Possiede una visione strategica del deal. Disponibile, preparato, professionale, grande negoziatore, rapido nel feedback».

MARIO D'OVIDIO

B

«Garantisce alta professionalità, qualità del supporto, competenza e affidabilità».

FEDERICO ZUCCONI

B

«Sempre puntuale nel riscontro, ha una visione completa del deal».

RICCARDO PAGOTTO

C

«Preparatissimo tecnicamente, bravo nel negoziare con i clienti».

BARBARA PATRUNO

C

«Giovane molto preparata».

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

C

A⁻

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo finanziario;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
5. team multidisciplinare capace di offrire un servizio completo in operazioni domestiche e cross border;
6. network internazionale e presenza radicata in Italia.



DLA PIPER DIPARTIMENTO



11
22,9% Partner
13
27,2% Trainee



23
47,9% Associate
1
2% Counsel

20%
Finance



80%
Altri settori



- 16% Project finance
- 22% Banking
- 13% Debt capital markets
- 20% Finance restructuring
- 6% Finance litigation
- 6% Npl
- 10% Finance regulatory
- 7% Investment management funds

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Finance dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

DLA PIPER DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



ANTONIO LOMBARDO

NOMI PARTNER

Nino Lombardo, Ugo Calò, Mario D'Ovidio, Francesco Ferrari, Giovanni Ragnoni Bosco Lucarelli, Federico Zucconi, Domenico Gaudiello, Agostino Papa, Luciano Morello, Francesco De Gennaro, Luca Magrini

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«I punti di forza di Dla Piper sono: professionalità, attitudine al problem solving, capacità di rispondere rapidamente, conoscenza approfondita dell'istituto di credito, network internazionale».

«Avvocati reattivi, sempre sul pezzo, precisi, non perdono mai il focus».

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

5

Nome. **Elisa Toriello**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Chiomenti**

Nome. **Elisa Prati**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Orrick**

Nome. **Eusapia Simone**
Carica. **Associate**
Provenienza. **KPMG International**

Nome. **Eusapia Simone**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Carbonetti e Associati**

Nome. **Gilemma Nuges**
Carica. **Associate**
Provenienza. **BonelliErede**





DLA PIPER

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

PROJECT FINANCE | A

Team dedicato
10 • 20,8%

Partner dedicati
4 • 36,3%

NOMI PARTNER

Francesco Ferrari, Giovanni Ragnoni, Federico Zucconi,
Ugo Calò

BANKING | A

Team dedicato
15 • 31,2%

Partner dedicati
4 • 36,3%

NOMI PARTNER

Nino Lombardo, Mario D'Ovidio, Federico Zucconi,
Ugo Calò

DEBT CAPITAL MARKETS | B

Team dedicato
5 • 10,4%

Partner dedicati
1 • 9%

NOMI PARTNER

Luciano Morello

FINANCE RESTRUCTURING | A

Team dedicato
16 • 33,3%

Partner dedicati
4 • 36,3%

NOMI PARTNER

Nino Lombardo, Ugo Calò, Francesco De Gennaro,
Luca Magrini

FINANCE LITIGATION | B

Team dedicato
4 • 8,3%

Partner dedicati
1 • 9%

NOMI PARTNER

Domenico Gaudiello

NPL | A

Team dedicato
NUMERO VARIABILE

Partner dedicati
3

NOMI PARTNER

Domenico Gaudiello, David Marino, Alessandro Lanzi

FINANCE REGULATORY | B

Team dedicato
4 • 8,3%

Partner dedicati
1 • 9%

NOMI PARTNER

Agostino Papa

FINANCE SHIPPING | B

Team dedicato
6 • 12,5%

Partner dedicati
2 • 18,1%

NOMI PARTNER

Francesco De Gennaro, Luca Magrini

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

DLA PIPER

CLIENTI E MANDATI



Cliente
Giochi Preziosi



Tipologia di operazione
Banking



Socio di riferimento
Ugo Calò



Controparte
Gattai Minoli Agostinelli



Valore (euro)
140 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza alla società relativamente alla sottoscrizione di un contratto di finanziamento per complessivi 140 milioni concessi da un pool di banche.



Cliente
IDeA FIMIT



Tipologia di operazione
Finance restructuring



Socio di riferimento
Antonio Lombardo



Controparte
Gianni Origoni Grippo Cappelli, Shearman & Sterling, Paul Hastings, Lombardi Segni, Legance



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'acquisizione di sette edifici nel centro storico di Roma mediante un'operazione di compravendita ed apporto al Fondo Trophy Value Added.



Cliente
Imi



Tipologia di operazione
Debt capital markets



Socio di riferimento
Luciano Morello



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza all'emittente IMI nella predisposizione e gestione di tutte le piattaforme di offerta al pubblico / private placement / quotazione su mercati regolamentati e non regolamentati.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI FINANCE

Banche d'affari italiane e straniere e multinazionali attive in diversi settori merceologici.

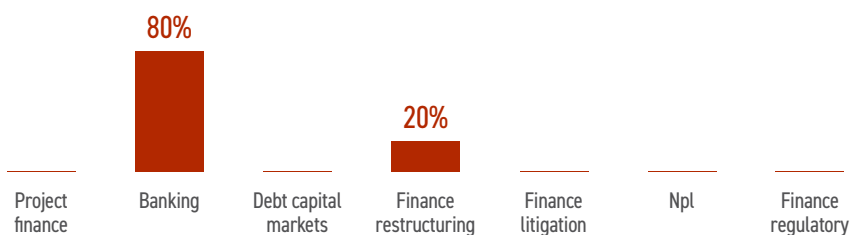
EVERSHEDS SUTHERLAND

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

MARCO FRANZINI

A

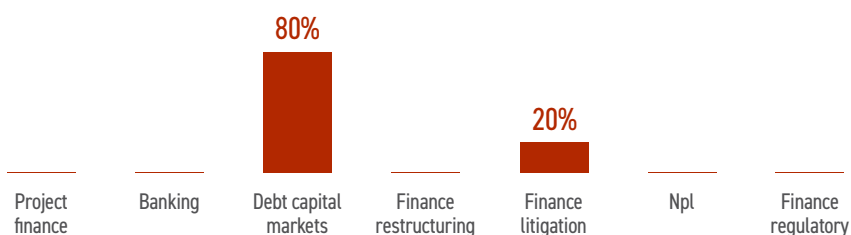
«Grande competenza e attenzione agli aspetti sostanziali oltre che formali. Costante supporto».



ALESSANDRO ENGST

B

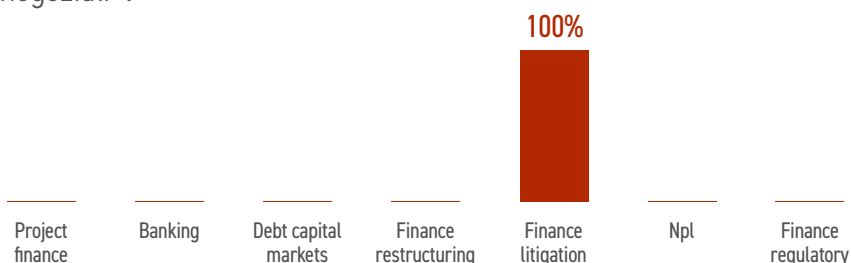
«Esperienza nel campo finanziario, flessibilità, velocità di esecuzione, i suoi punti di forza».



MARIAFRANCESCA DE LEO

B

«Ottimo operato. È esperta, preparata e possiede ottime capacità negoziali».



ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Andrea Troianiello, Valerio Lemma, Angelo Speranza, Alessandro Vischi

RATING STUDIO

Media directories legalcommunity.it

-

B⁻

=

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo finanziario;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
5. buon rapporto qualità-prezzo.





EVERSHEDS SUTHERLAND DIPARTIMENTO

1,7
20% Finance



6,8
80% Altri settori

3
21,4% Partner



7
50% Associate

3
21,4% Trainee

1
7,2% Counsel

20%
Finance



80%
Altri settori



- nc* Project finance
- 50% Banking
- 10% Debt capital markets
- 20% Finance restructuring
- 20% Finance litigation

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Finance dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

EVERSHEDS SUTHERLAND DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



MARCO FRANZINI

NOMI PARTNER

Marco Franzini, Mariafrancesca De Leo,
Alessandro Engst

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Il team possiede: competenza tecnica, padronanza dell'inglese, ottimo network internazionale. Assicura inoltre disponibilità e frequenza dei contatti».

«Cercavamo uno studio internazionale e abbiamo avuto un'ottima referenza».



EVERSHEDS SUTHERLAND

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

PROJECT FINANCE | C

Team dedicato
4 • 28,6%

Partner dedicati
1 • 33,3%

NOMI PARTNER

Marco Franzini

BANKING | A

Team dedicato
3 • 21,4%

Partner dedicati
1 • 33,3%

NOMI PARTNER

Marco Franzini

DEBT CAPITAL MARKETS | C

Team dedicato
3 • 21,4%

Partner dedicati
1 • 33,3%

NOMI PARTNER

Alessandro Engst

FINANCE RESTRUCTURING | B

Team dedicato
3 • 21,4%

Partner dedicati
1 • 33,3%

NOMI PARTNER

Marco Franzini

FINANCE LITIGATION | B

Team dedicato
4 • 28,6%

Partner dedicati
1 • 33,3%

NOMI PARTNER

Mariafrancesca De Leo

NPL | B

Team dedicato
7 • 50%

Partner dedicati
2 • 66,6%

NOMI PARTNER

Marco Franzini, Alessandro Engst

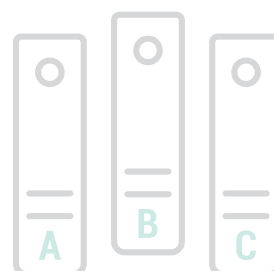
FINANCE REGULATORY | C

Team dedicato
5 • 35,7%

Partner dedicati
1 • 33,3%

NOMI PARTNER

Alessandro Engst



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

EVERSHEDS SUTHERLAND CLIENTI E MANDATI



Cliente
Italian Design Brands



Tipologia di operazione
Banking



Socio di riferimento
Marco Franzini



Controparte
FDL, Maisto, Giordano



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'operazione che ha portato all'acquisizione di Meridiani, società specializzata nella produzione e commercializzazione di mobili di alta gamma.



Cliente
Angelo Po Grandi Cucine



Tipologia di operazione
Banking



Socio di riferimento
Marco Franzini



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'operazione di cessione dell'intero gruppo all'americana Marmon Technologies.



Cliente
Neip III



Tipologia di operazione
Banking



Socio di riferimento
Marco Franzini



Controparte
Gambino Repetto



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza in relazione all'acquisizione del 75% di Panificio San Francesco.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI FINANCE

Investindesign, Unicredit, Sorgente SGR, Private Equity Partners, Mandarin Capital Partners, Health Holding Company, Industrie Chimiche Forestali, Gervasoni, IBL Banca, AXA, Bipiemme Vita, Fondo Pensione Cometa, Threestones Capital Management, EIDOS Partners, Morgan Stanley, FASI, Fondo pensione per il Personale dell'ex Banca di Roma.

EY

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

UMBERTO MAURO

B

«Esperto e pragmatico, un vero punto di riferimento. Ha capacità tecniche e un'ampia conoscenza del mercato bancario e finanziario».

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Professionisti esperti, rapidi, pratici e reattivi. Ottimo network internazionale».

CLIENTI E MANDATI



Cliente

Banca Generali



Tipologia di operazione

Debt Capital Markets



Socio di riferimento

Umberto Mauro



Controparte

-



Valore (euro)

La tranche senior di 95.000.000 è stata sottoscritta dalla banca nel contesto della sua nuova politica di gestione dei portafogli di terzi con titoli "non tradizionali", la tranche junior di 5.000.000 euro è stata sottoscritta da CFE (un fondo lussemburghese).

BREVE DESCRIZIONE

Il team di EY, guidato dal partner Umberto Mauro, ha agito quale transaction counsel in un'operazione di cartolarizzazione che prevede l'emissione di due tranche di titoli partly paid.

RATING STUDIO

NEW!

Media directories

legalcommunity.it

-

B

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. presenza, disponibilità e reperibilità del partner.

NOVITÀ

EY ha avviato a fine 2016 un dipartimento dedicato alla materia per mano di **Umberto Mauro** (ex Norton Rose Fulbright), attivo nelle aree della finanza strutturata e del mercato dei capitali e con un track record in settori come energy, infrastructure e aviation.

FORNARI E ASSOCIATI

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

GIUSEPPE FORNARI

A

«Esperto e pragmatico», ha un riconosciuta esperienza e autorevolezza nel campo del diritto penale d'impresa, oltre che una conoscenza approfondita del mondo finanziario e bancario.

GAIA CANESCHI ENRICO DI FIORINO RICCARDO LUCEV

B

«Professionisti esperti, rapidi nelle risposte, pratici e reattivi».

RATING STUDIO PENALE

NEW!

Media directories

legalcommunity.it

-

A

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. presenza, disponibilità e reperibilità del partner.

NOVITÀ

L'avvocato **Giuseppe Fornari** ha deciso di dare inizio a un nuovo progetto professionale, insieme ai colleghi che sono cresciuti con lui in questi anni: **Gaia Caneschi, Enrico Di Fiorino** e **Riccardo Lucev**: si tratta dello studio Fornari e Associati, inaugurato di recente.



FRESHFIELDS

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

EMILIANO CONIO

A

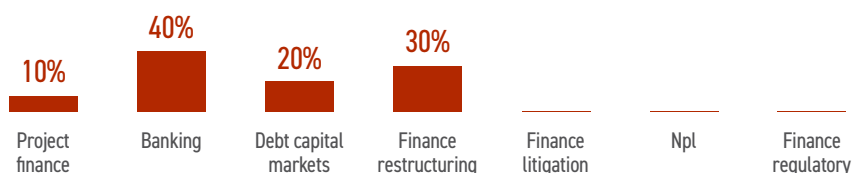
«Coniuga bene le esigenze della banca con quelle dell'utilizzatore finale».



CORRADO ANGELELLI

A

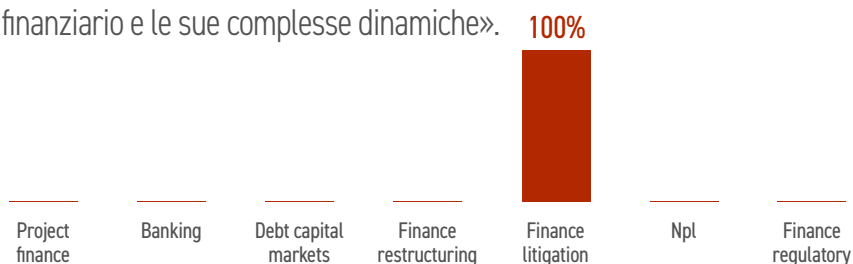
«Ha una conoscenza approfondita del mercato e del business associata a competenze tecnico-giuridiche».



ENRICO CASTELLANI

A

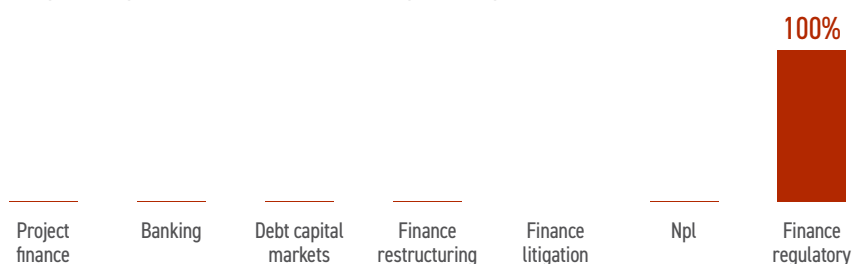
«Ottimo litigator, autorevole, esperto e pratico. Conosce bene il mondo finanziario e le sue complesse dinamiche».



RAFFAELE LENER

B

«Esperto, pratico e reattivo. Sempre disponibile e collaborativo».



ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Giuseppe Curtò, Giuliano Marzi, Carlo Merisio

RATING STUDIO



DIPARTIMENTO

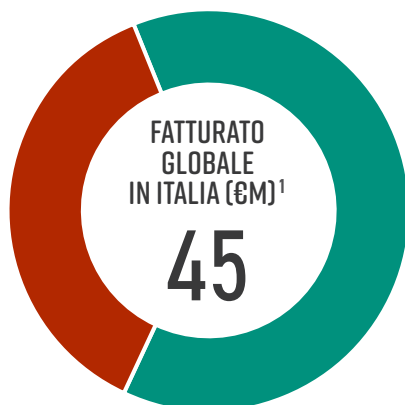
I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo finanziario;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
5. team multidisciplinare capace di offrire un servizio completo in operazioni domestiche e cross border;
6. network internazionale e presenza radicata in Italia.



FRESHFIELDS
DIPARTIMENTO

37% Finance



63% Altri settori

2
16,7% Partner + 2



8
66,6% Associate

2
16,7% Trainee

37%
Finance



63%
Altri settori



- 10% Project finance
- 35% Banking
- 25% Debt capital markets
- 20% Finance restructuring
- 10% Finance litigation

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Finance dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

FRESHFIELDS DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



EMILIANO CONIO

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

1

Nome. **Francesca Cioppi**

Carica. **Trainee**

Provenienza. -

NOMI PARTNER

Emiliano Conio, Corrado Angelelli + Enrico Castellani (Litigation), Raffaele Lener (Corporate)

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Lo studio si distingue per la qualità professionale degli avvocati, la capacità di coprire diverse aree e giurisdizioni, il network internazionale, l'approccio multidisciplinare e pragmatico».





FRESHFIELDS

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

PROJECT FINANCE | B

Team dedicato
10 • 83,3%

Partner dedicati
2 • 100%

NOMI PARTNER

Emiliano Conio, Corrado Angelelli

BANKING | A

Team dedicato
10 • 83,3%

Partner dedicati
2 • 100%

NOMI PARTNER

Emiliano Conio, Corrado Angelelli

DEBT CAPITAL MARKETS | B

Team dedicato
10 • 83,3%

Partner dedicati
2 • 100%

NOMI PARTNER

Emiliano Conio, Corrado Angelelli

FINANCE RESTRUCTURING | A

Team dedicato
10 • 83,3%

Partner dedicati
2 • 100%

NOMI PARTNER

Emiliano Conio, Corrado Angelelli

FINANCE LITIGATION | A

Team dedicato
8 • 66,6%

Partner dedicati
1

NOMI PARTNER

Enrico Castellani (Litigation)

NPL | B

Team dedicato
10 • 83,3%

Partner dedicati
2 • 100%

NOMI PARTNER

Emiliano Conio, Corrado Angelelli

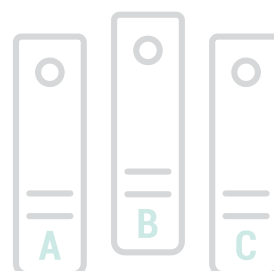
FINANCE REGULATORY | B

Team dedicato
4 • 33,3%

Partner dedicati
1

NOMI PARTNER

Raffaele Lener (Corporate)



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

FRESHFIELDS

CLIENTI E MANDATI



Cliente
Hellman & Friedman



Tipologia di operazione
Banking



Socio di riferimento
Emiliano Conio



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza in relazione all'acquisizione dell'intero capitale sociale di TeamSystem e al rifinanziamento del debito del gruppo mediante, tra gli altri, l'emissione di strumenti obbligazionari.



Cliente
Cerberus



Tipologia di operazione
Debt capital markets



Socio di riferimento
Corrado Angelelli



Controparte
-



Valore (euro)
300 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza in relazione ad un investimento in un portafoglio di crediti in sofferenza originati dalla Banca Popolare dell'Emilia Romagna.



Cliente
Monte dei Paschi di Siena



Tipologia di operazione
Finance restructuring



Socio di riferimento
Emiliano Conio



Controparte
Sei Consulting



Valore (euro)
70 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza in relazione alla ristrutturazione del debito delle società del gruppo Bergamaschi.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI FINANCE

Società attive in diversi settori e banche d'affari italiane e internazionali.

GATTAI MINOLI AGOSTINELLI & PARTNERS

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

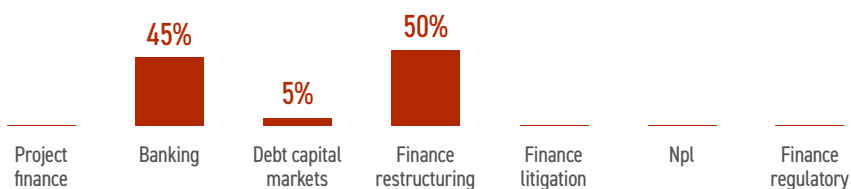
RICCARDO AGOSTINELLI

AA

«Molto bravo sia tecnicamente che commercialmente. È raro trovare un avvocato con entrambe le qualità».

«Ha la capacità di risolvere i problemi complessi con soluzioni semplici».

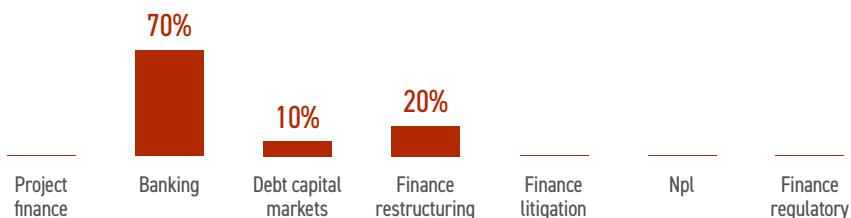
«Prestazioni di alto livello, esecuzione eccellente».



GAETANO CARRELLO

B

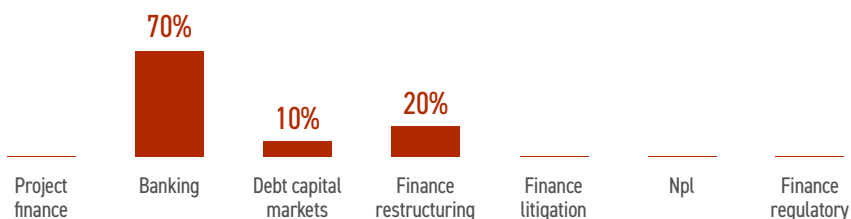
«Supporto, attenzione, precisione e tempestività di azione i suoi maggiori punti di forza».



LORENZO VERNETTI

B

«Preparato, competente, reattivo, commerciale e disponibile. Ottimo professionista».



ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Nicolò Harris, Federico Bal, Gerardo Gabrielli, Daniele Migliarucci

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

C⁻B⁺

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

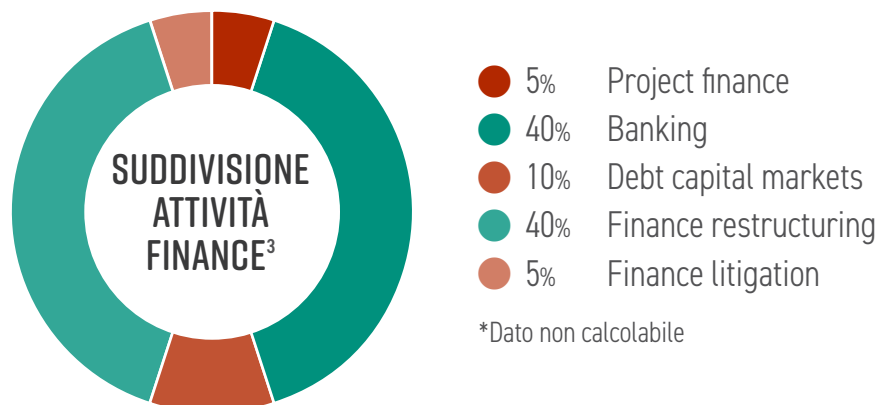
1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo finanziario;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
5. team multidisciplinare capace di offrire un servizio completo.

NOVITÀ

A settembre 2016, è entrata a far parte del team finance **Emanuela Campari Bernacchi**, con la qualifica di partner. L'avvocata proviene da Legance ed è stata seguita nel suo passaggio da 4 associate.



GATTAI MINOLI AGOSTINELLI & PARTNERS DIPARTIMENTO



1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Finance dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

GATTAI MINOLI AGOSTINELLI & PARTNERS

DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



**RICCARDO
AGOSTINELLI** (foto),
GAETANO CARRELLO

NOMI PARTNER

Riccardo Agostinelli, Gaetano Carrello,
Lorenzo Verneti, Emanuela Campari Bernacchi,
Marco Leonardi

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Probabilmente i migliori lato lender. Presa sul mercato e profonda conoscenza delle logiche sottostanti alle principali tematiche, network, multi-jurisdiction, assistenza globale anche all'interno delle strutture dei clienti. Lo studio è eccellente, l'investimento per crescere la presenza internazionale e migliorare lo standing sulle controparti London-based è stato intrapreso e va perseguito».

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

4

Nome. **Emanuela Campari Bernacchi**
Carica. **Partner**
Provenienza. **Legance**

Nome. **Salvatore Graziadei**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Legance**

Nome. **Valentina Lattanzi**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Legance**

Nome. **Allegra Arvalli**
Carica. **Trainee**
Provenienza. **Legance**



GATTAI MINOLI AGOSTINELLI & PARTNERS

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

PROJECT FINANCE | B

Team dedicato
11 • 55%

Partner dedicati
4 • 80%

NOMI PARTNER

Riccardo Agostinelli, Gaetano Carrello, Lorenzo Vernetti,
Marco Leonardi

BANKING | A

Team dedicato
11 • 55%

Partner dedicati
4 • 80%

NOMI PARTNER

Riccardo Agostinelli, Gaetano Carrello, Lorenzo Vernetti,
Marco Leonardi

DEBT CAPITAL MARKETS | A

Team dedicato
4 • 20%

Partner dedicati
2 • 40%

NOMI PARTNER

Emanuela Campari Bernacchi, Gaetano Carrello

FINANCE RESTRUCTURING | A

Team dedicato
11 • 55%

Partner dedicati
4 • 80%

NOMI PARTNER

Riccardo Agostinelli, Gaetano Carrello, Lorenzo Vernetti,
Marco Leonardi

FINANCE LITIGATION | C

Team dedicato
2 • 10%

Partner dedicati
1 • 20%

NOMI PARTNER

Sergio Fulco

NPL | C

Team dedicato
4 • 20%

Partner dedicati
1 • 20%

NOMI PARTNER

Emanuela Campari Bernacchi

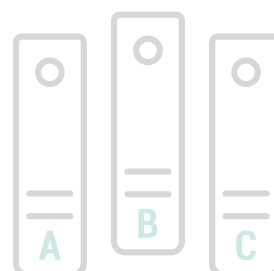
FINANCE REGULATORY | C

Team dedicato
11 • 55%

Partner dedicati
4 • 80%

NOMI PARTNER

Riccardo Agostinelli, Gaetano Carrello, Lorenzo Vernetti,
Marco Leonardi



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

GATTAI MINOLI AGOSTINELLI & PARTNERS

CLIENTI E MANDATI



Cliente
Pool di banche



Tipologia di operazione
Finance restructuring



Socio di riferimento
Gaetano Carrello



Controparte
AEM Cremona



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella complessa ristrutturazione della multi-utility AEM Cremona.



Cliente
UniCredit



Tipologia di operazione
Banking



Socio di riferimento
Lorenzo Verneti



Controparte
Gruppo Campari



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

L'operazione ha consentito il rimborso di tutte le obbligazioni collocate tramite private placement negli Stati Uniti.



Cliente
Bauer



Tipologia di operazione
Finance restructuring



Socio di riferimento
Riccardo Agostinelli



Controparte
Blue Skye



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

La società ha emesso un nuovo bond senior secured con scadenza quadriennale, comprensivo di una tranche di 20 mln per futuri investimenti.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI FINANCE

Società attive in diversi settori merceologici e banche d'affari italiane e straniere.

GATTI PAVESI BIANCHI

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

FRANCESCO GATTI

AA

«Esperto, preparato, sempre aggiornato. Si lavora molto bene con lui».

STEFANO VALERIO

A

«Professionale e preparato tecnicamente. Sempre presente nella gestione della pratica».

STEFANO VERZONI

B

«Garantisce competenza, professionalità e serietà. Ottima expertise nel finance litigation».

ANDREA LIMONGELLI

C

«Disponibile e flessibile, conosce bene la materia».

ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Andrea Sacco («giovane promettente»).

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

C⁻B⁼

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
4. team multidisciplinare capace di offrire un servizio completo.





GATTI PAVESI BIANCHI DIPARTIMENTO

3,2
10% Finance



28,8
90% Altri settori

10
37,1% Partner + 3
6
22,2% Trainee



8
29,6% Associate
3
11,1% Counsel

10%
Finance



90%
Altri settori



- 5% Project finance
- 30% Banking
- 10% Debt capital markets
- 30% Finance restructuring
- 25% Finance litigation

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Finance dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

GATTI PAVESI BIANCHI DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



FRANCESCO GATTI

NOMI PARTNER

Franco Barucci, Francesco Gatti, Paolo Garbolino, Luca Faustini, Andrea Limongelli, Gianni Martoglia, Carlo Pavesi, Vanessa Sobrero, Stefano Valerio, Stefano Verzoni
+ Rossella Pappagallo (Corporate M&A), Lorenzo Pintus (Contenzioso), Anton Carlo Frau (Corporate M&A)

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Tutti i partner seguono direttamente le operazioni, professionali, competenti, presenti e tempestivi. Ottimo studio con nome sinonimo di alta qualità».



GATTI PAVESI BIANCHI

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

PROJECT FINANCE | C

Team dedicato
6 • 22,2%

Partner dedicati
1 • 10%

NOMI PARTNER

Andrea Limongelli

BANKING | B

Team dedicato
8 • 29,6%

Partner dedicati
2 • 20%

NOMI PARTNER

Franco Gatti, Andrea Limongelli

DEBT CAPITAL MARKETS | A

Team dedicato
6 • 22,2%

Partner dedicati
3 • 30% + **2**

NOMI PARTNER

Franco Barucci, Vanessa Sobrero, Paolo Garbolino + Anton Carlo Frau (Corporate M&A), Rossella Pappagallo (Corporate M&A)

FINANCE RESTRUCTURING | A

Team dedicato
10 • 37,1%

Partner dedicati
2 • 20%

NOMI PARTNER

Luca Faustini, Andrea Limongelli

FINANCE LITIGATION | B

Team dedicato
6 • 22,2%

Partner dedicati
2 • 20% + **1**

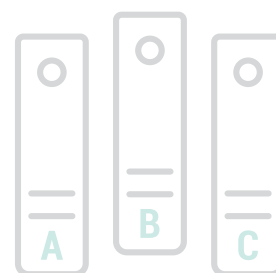
NOMI PARTNER

Stefano Verzoni, Carlo Pavesi + Lorenzo Pintus (Contenzioso)

NPL



FINANCE REGULATORY



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

GATTI PAVESI BIANCHI

CLIENTI E MANDATI



Cliente
Borsa Italiana



Tipologia di operazione
Finance litigation



Socio di riferimento
Stefano Verzoni



Controparte
Munari Cavani



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza in relazione alla pretesa responsabilità di Borsa Italiana in merito alla modalità di rettifica dei contratti derivati negoziati sul mercato IDEM, a seguito dell'operazione di aumento di capitale di MPS.



Cliente
Banco Popolare



Tipologia di operazione
Finance litigation



Socio di riferimento
Stefano Verzoni



Controparte
Sandulli



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'azione promossa dall'Amministrazione Straordinaria di P.A.I. Investments sulla eventuale responsabilità extracontrattuale per aver contribuito allo stato di dissesto della società attraverso una serie di operazioni di finanziamento.



Cliente
Unicredit



Tipologia di operazione
Banking



Socio di riferimento
Andrea Limongelli



Controparte
-



Valore (euro)
20 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'ambito di un finanziamento bridge concesso a Serenissima Holding.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI FINANCE

Mosaic Finance, Monte dei Paschi di Siena.

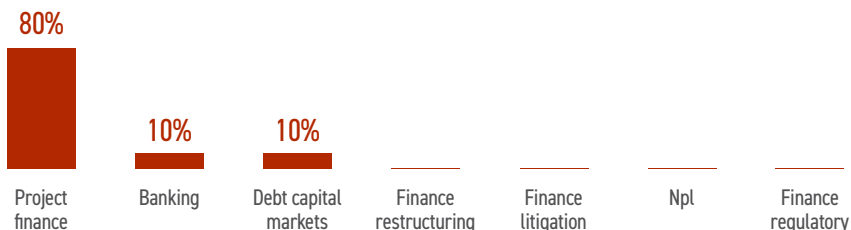
GIANNI ORIGONI GRIPPO CAPPELLI & PARTNERS

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

OTTAVIANO SANSEVERINO

AA

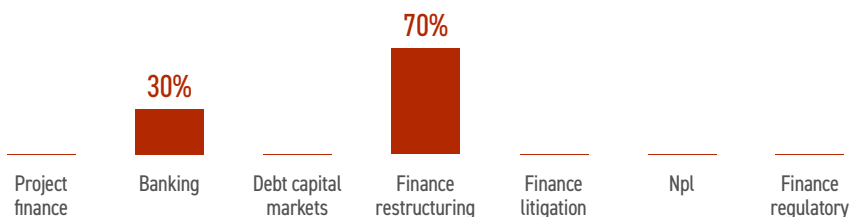
«Fuoriclasse nel project finance. Assicura sempre prestazioni di altissimo livello».



GABRIELLA COVINO

A

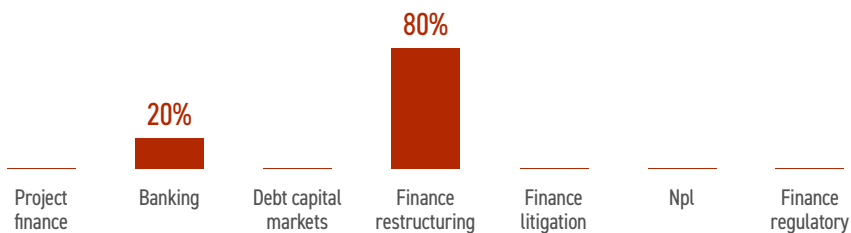
«Esperta, preparata, trova soluzioni efficaci in situazioni complesse».



MATTEO BRAGANTINI

A

«Tempestività e pragmatismo le sue maggiori qualità».



GIUSEPPE LOFFREDA

A

«Leader nel settore shipping, esperto e proattivo».



RATING STUDIO

Media directories legalcommunity.it

B

A⁻

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo finanziario;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
5. team multidisciplinare capace di offrire un servizio completo in operazioni domestiche e cross border.





GIANNI ORIGONI GRIPPO CAPPELLI & PARTNERS

DIPARTIMENTO



26
Partner



Numero Variabile
Associate

25%
Finance



75%
Altri settori



- 20% Project finance
- 30% Banking
- 15% Debt capital markets
- 25% Finance restructuring
- 10% Finance litigation

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Finance dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

GIANNI ORIGONI GRIPPO CAPPELLI & PARTNERS

DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



MATTEO BRAGANTINI, GIUSEPPE DE SIMONE (BANKING & FINANCE), GABRIELLA COVINO (FINANCE RESTRUCTURING), OTTAVIANO SANSEVERINO (PROJECT FINANCE) (foto), MARCO ZACCAGNINI (DEBT CAPITAL MARKETS), GIUSEPPE LOFFREDA (SHIP FINANCE), STEFANO AGNOLI (NPL), GIAN BATTISTA ORIGONI, ANTONIO AURICCHIO (FINANCE LITIGATION)

NOMI PARTNER

Matteo Bragantini, Giuseppe De Simone, Gabriella Covino, Ottaviano Sanseverino, Marco Zaccagnini, Giuseppe Loffreda, Stefano Agnoli, Gian Battista Origoni, Antonio Auricchio, Eugenio Grippo, Oriana Granato, Matteo Gotti, Emanuele Grippo, Richard Hamilton, Luca Jeantet, Decio Mattei, Federico Busatta, Alberto Nanni, Daniele Vecchi, Paolo Gnignati, Ettore Scimemi, Federico Dettori, Luca Mastromatteo, Paolo Bordi, Paolo Iemma, Augusta Ciminelli

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Tempistiche certe, alte competenze professionali, qualità dell'operato, capacità negoziali, approccio pratico e multidisciplinare, costante aggiornamento, nonché ottimo rapporto personale e professionale. Studio completo, vera eccellenza italiana».

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

5

Nome. **Enrico Esposito**

Carica. **Associate**

Provenienza. -

Nome. **Riccardo Siritto**

Carica. **Associate**

Provenienza. -

Nome. **Rocco Pugliese**

Carica. **Associate**

Provenienza. -

Nome. **Chiara Surace**

Carica. **Senior associate**

Provenienza. -

Nome. **Francesco Tresca Carducci**

Carica. **Associate**

Provenienza. -



inhouse community *it*





GIANNI ORIGONI GRIPPO CAPPELLI & PARTNERS

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

PROJECT FINANCE | A

Team dedicato

21

Partner dedicati

3 • 11,5%

NOMI PARTNER

Ottaviano Sanseverino, Eugenio Grippo, Oriana Granato

BANKING | A

Team dedicato

24

Partner dedicati

4 • 15,4%

NOMI PARTNER

Matteo Bragantini, Giuseppe De Simone, Stefano Agnoli, Matteo Gotti

DEBT CAPITAL MARKETS | A

Team dedicato

10

Partner dedicati

3 • 11,5%

NOMI PARTNER

Marco Zaccagnini, Emanuele Grippo, Richard Hamilton

FINANCE RESTRUCTURING | A

Team dedicato

18

Partner dedicati

5 • 19,2%

NOMI PARTNER

Gabriella Covino, Matteo Bragantini, Giuseppe De Simone, Matteo Gotti, Luca Jeantet

FINANCE LITIGATION | B

Team dedicato

64

Partner dedicati

11 • 42,3%

NOMI PARTNER

Gian Battista Origoni, Antonio Auricchio, Augusta Ciminelli, Decio Mattei, Federico Busatta, Alberto Nanni, Daniele Vecchi, Paolo Gnignati, Ettore Scimemi, Federico Dettori, Luca Mastromatteo

NPL | B

Team dedicato

20

Partner dedicati

3 • 11,5%

NOMI PARTNER

Matteo Bragantini, Giuseppe De Simone, Stefano Agnoli

FINANCE REGULATORY | B

Team dedicato

22

Partner dedicati

5 • 19,2%

NOMI PARTNER

Emanuele Grippo, Paolo Bordi, Richard Hamilton, Paolo Iemma, Marco Zaccagnini

FINANCE SHIPPING | A

Team dedicato

2

Partner dedicati

1 • 3,8%

NOMI PARTNER

Giuseppe Loffreda

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

GIANNI ORIGONI GRIPPO CAPPELLI & PARTNERS

CLIENTI E MANDATI



Cliente

Mercegaglia Group

Tipologia di operazione

Banking

Socio di riferimento

Matteo Bragantini

Controparte

Legance

Valore (euro)

Oltre 500 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella negoziazione di un finanziamento stipulato con un pool di banche italiane coordinato da Unicredit, Banca IMI e Intesa Sanpaolo.



Cliente

Ital Gas Storage

Tipologia di operazione

Project finance

Socio di riferimento

Ottaviano Sanseverino

Controparte

-



Valore (euro)

1 miliardo

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza in relazione a finanziamento, costruzione e gestione di un impianto di stoccaggio di gas naturale a Cornegliano Laudense, in Lombardia.



Cliente

Poste Italiane

Tipologia di operazione

Debt capital markets

Soci di riferimento

Marco Zaccagnini, Richard Hamilton

Controparte

-



Valore (euro)

2 miliardi

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza in relazione all'aggiornamento annuale del programma di emissioni obbligazionarie a medio-lungo termine.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI FINANCE

Cassa Depositi e Prestiti, Mahindra & Mahindra, CAV, Unicredit, MPS Capital Services, Morgan Stanley, Goldman Sachs, Intramar, Intesa Sanpaolo, Hitachi, BNP Paribas.

GIOVANNELLI E ASSOCIATI

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

STEFANO TRANIELLO

B

«Ha un'ottima conoscenza tecnico-giuridica, una buona relazione con il cliente e un'ottima presa con la controparte».

ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Ferrante Paveri Fontana

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Il team ha un'ottima conoscenza della materia finanziaria legata al mercato immobiliare. Ottima expertise nei progetti di finanziamento real estate».

RATING STUDIO

NEW!

Media directories

legalcommunity.it

—

C

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo finanziario;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
5. buon rapporto qualità-prezzo.

CAPO DIPARTIMENTO



**ALESSANDRO
GIOVANNELLI**

NOMI PARTNER

Alessandro Giovannelli, Fabrizio Scaparro, Andrea Bartolucci, Michele Mocarrelli, Stefano Traniello, Ferrante Paveri Fontana

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

2

Nome. **Stefano Traniello**

Carica. **Partner**

Provenienza. **Benessia Maccagno**

Nome. **Ferrante Paveri Fontana**

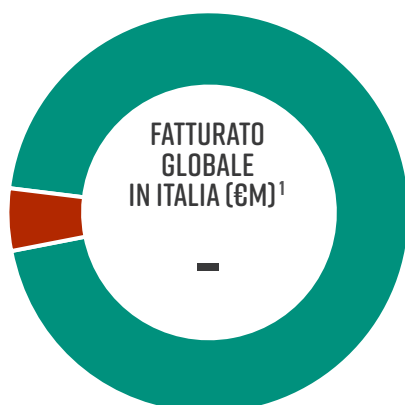
Carica. **Partner**

Provenienza. **Benessia Maccagno**



GIOVANNELLI E ASSOCIATI DIPARTIMENTO

5% Finance



95% Altri settori

6
37,5% Partner



7
43,8% Associate

3
18,7% Counsel

5%
Finance



95%
Altri settori



- nc* Project finance
- 40% Banking
- 30% Debt capital markets
- 20% Finance restructuring
- 10% Finance litigation

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Finance dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

GIOVANNELLI E ASSOCIATI

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

PROJECT FINANCE



BANKING

| B

Team dedicato

8 • 50%

Partner dedicati

3 • 50%

NOMI PARTNER

Michele Mocarrelli, Stefano Traniello,
Ferrante Paveri Fontana

DEBT CAPITAL MARKETS

| C

Team dedicato

4 • 25%

Partner dedicati

2 • 33,3%

NOMI PARTNER

Fabrizio Scaparro, Andrea Bartolucci

FINANCE RESTRUCTURING

| B

Team dedicato

3 • 18,7%

Partner dedicati

1 • 16,7%

NOMI PARTNER

Michele Mocarrelli

FINANCE LITIGATION

| C

Team dedicato

3 • 18,7%

Partner dedicati

-

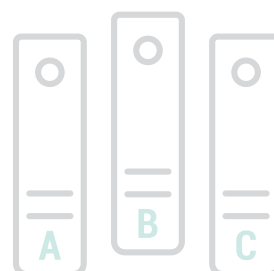
NOMI PARTNER

Enrico Caruso (Of counsel)

NPL



FINANCE REGULATORY



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

GIOVANNELLI E ASSOCIATI

CLIENTI E MANDATI



Cliente
Ardian



Tipologia di operazione
Finance restructuring



Soci di riferimento
Fabrizio Scaparro, Michele Mocarrelli



Controparte

-



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza in relazione all'acquisizione di Dedalus Holding e alla rinegoziazione dei finanziamenti in essere.



Cliente
Car World



Tipologia di operazione
Finance restructuring



Socio di riferimento
Michele Mocarrelli



Controparte

-



Valore (euro)
120 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella ristrutturazione del debito con 16 istituti di credito.



Cliente
AKNO Business Parks / Unicredit



Tipologia di operazione
Finance real estate



Socio di riferimento

-



Controparte

-



Valore (euro)
18 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Concessioni di finanziamenti e rimodulazioni finanziarie esistenti a supporto di un'operazione di consolidamento immobiliare.

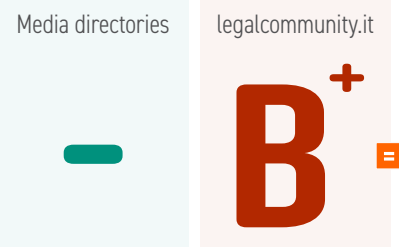
ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI FINANCE

Banca IMI, Unipolbanca, White Bridge, Ambrostore, Brugola Industriale, Unicredit, Mediobanca.

GRIMALDI STUDIO LEGALE

**"Grimaldi, 150 professionisti, 6 sedi e 20 anni di tradizione.
Il partner legale di riferimento per gli operatori
del mercato finance"**

RATING STUDIO



RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

FRANCESCO SCIAUDONE

A

«Esperto, concreto, multitasking, punto di riferimento per la Commissione Ue».

DAVIDE CONTINI

B

«Garantisce assistenza di alto livello, massima disponibilità e professionalità».



CARMINE ONCIA

B

«Ha la capacità di comprendere il business e gli obiettivi del cliente, garantendo così le migliori soluzioni».



DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo finanziario;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
5. team multidisciplinare capace di offrire un servizio completo.

CONTATTI

MICHAEL BRAY
Partner

Via Fratelli Gabba 4
20121, Milano

Tel: +39 02 30309330

Fax: +39 02 30309340

mbray@grimaldilex.com

www.grimaldilex.com



GRIMALDI STUDIO LEGALE DIPARTIMENTO



12
35,3% Partner



22
64,7% Associate

30%
Finance



70%
Altri settori



- 20% Project finance
- 35% Banking
- 20% Debt capital markets
- 20% Finance restructuring
- 5% Finance litigation

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Finance dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

GRIMALDI STUDIO LEGALE DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



**MICHAEL BRAY,
DAVIDE CONTINI** (foto)

NOMI PARTNER

Luigi Baglivo, Giovanni Bocciardo, Micheal Bray, Davide Contini, Stefano Lombrassa, Marzia Laura Martinoli, Carmine Oncia, Fabio Pizzoccheri, Riccardo Sallustio, Sergio Massimiliano Sambri, Francesco Sciaudone, Andrea Sgalla

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Team numeroso, strutturato, organizzato e multidisciplinare con ottime sinergie tra le differenti competenze».



GRIMALDI STUDIO LEGALE

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

PROJECT FINANCE | B

Team dedicato
15 • 44%

Partner dedicati
3 • 25%

NOMI PARTNER

Carmine Oncia, Sergio Massimiliano Sambri, Francesco Sciaudone + Daniela Fioretti (Project finance/Energy)

BANKING | A

Team dedicato
27 • 79,4%

Partner dedicati
9 • 75%

NOMI PARTNER

Luigi Baglivo, Michael Bray, Giovanni Bocciardo, Davide Contini, Marzia Laura Martinoli, Carmine Oncia, Fabio Pizzoccheri, Riccardo Sallustio, Andrea Sgalla

DEBT CAPITAL MARKETS | B

Team dedicato
8 • 23,5%

Partner dedicati
2 • 16,6% + **2**

NOMI PARTNER

Carmine Oncia, Riccardo Sallustio + Donatella de Lieto Vollaro, Paolo Daviddi (Capital markets)

FINANCE RESTRUCTURING | B

Team dedicato
14 • 41%

Partner dedicati
5 • 41,6% + **1**

NOMI PARTNER

Michael Bray, Stefano Lombrassa, Carmine Oncia, Fabio Pizzoccheri, Riccardo Sallustio + Tiziana Del Prete (Restructuring)

FINANCE LITIGATION | B

Team dedicato
8 • 23,5%

Partner dedicati
3 • 25%

NOMI PARTNER

Davide Contini, Luigi Baglivo, Marzia Laura Martinoli

NPL | B

Team dedicato
15 • 44%

Partner dedicati
3 • 25%

NOMI PARTNER

Michael Bray, Carmine Oncia, Riccardo Sallustio

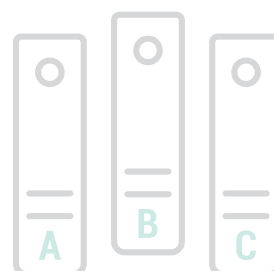
FINANCE REGULATORY | B

Team dedicato
12 • 35,2%

Partner dedicati
5 • 41,6%

NOMI PARTNER

Davide Contini, Luigi Baglivo, Marzia Laura Martinoli, Carmine Oncia, Riccardo Sallustio



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

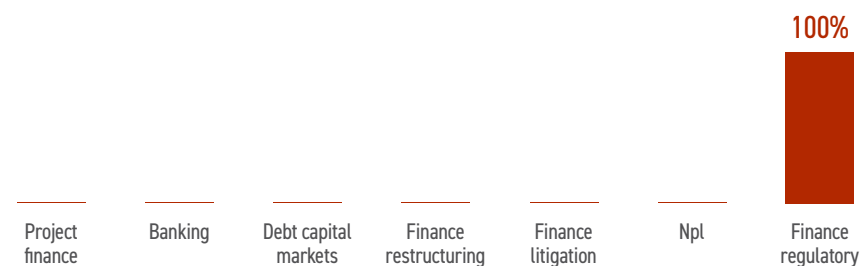
HOGAN LOVELLS

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

JEFFREY GREENBAUM

A

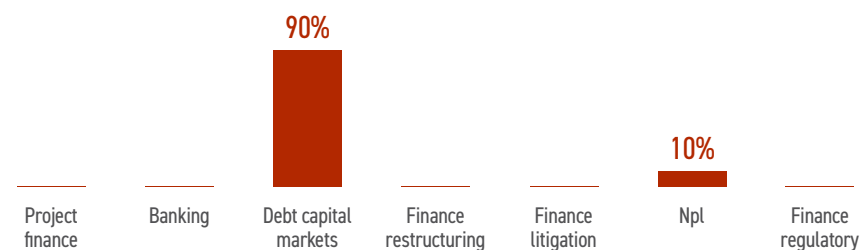
«I suoi punti di forza sono completezza, visione strategica, grande conoscenza del mercato finanziario e regolamentare».



FEDERICO DEL MONTE

B

«Ha grande competenza. Con lui abbiamo un rapporto fiduciario che si è creato con gli anni».



RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

C⁻B⁺

DIPARTIMENTO

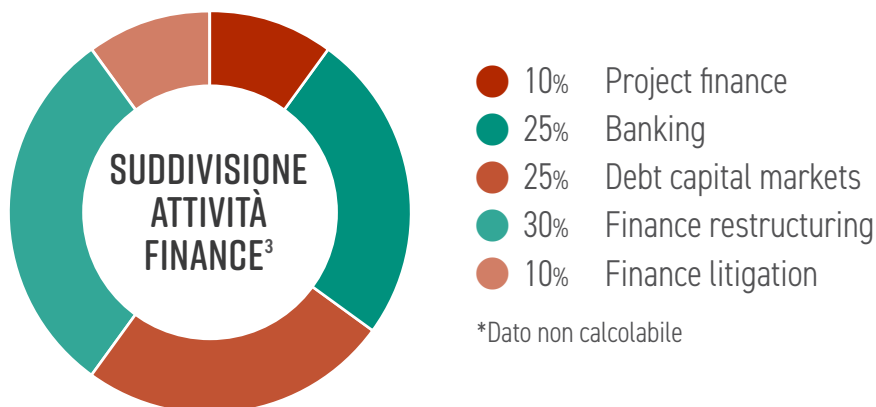
I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo finanziario;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
5. team multidisciplinare capace di offrire un servizio completo in operazioni domestiche e cross border;
6. network internazionale e presenza radicata in Italia.

NOVITÀ

Nel corso dell'anno il team è cresciuto con l'ingresso di 3 counsel, di cui 2 provenienti da Simmons & Simmons (**Annalisa Feliciani** e **Giulia Arenaccio**) e uno da EY (**Silvia Lolli**).

HOGAN LOVELLS
DIPARTIMENTO



*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Finance dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

HOGAN LOVELLS DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



NOMI PARTNER

Ernesto Apuzzo, Federico Del Monte,
Corrado Fiscale, Jeffrey Greenbaum,
Carlo Massini, Filippo Chiaves

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Partner e collaboratori molto competenti, con forti skills tecniche e abilità negoziali. Sono pragmatici e offrono soluzioni».

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

4

Nome. **Annalisa Feliciani**

Carica. **Counsel**

Provenienza. **Simmons & Simmons**

Nome. **Giulia Arenaccio**

Carica. **Counsel**

Provenienza. **Simmons & Simmons**

Nome. **Silvia Lolli**

Carica. **Counsel**

Provenienza. **E&Y Legal**

Nome. **Alberto Nurzia**

Carica. **Senior associate**

Provenienza. **Lombardi Segni e Associati**



HOGAN LOVELLS

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

PROJECT FINANCE | B

Team dedicato

5 • 19,2%

Partner dedicati

1 • 16,7%

NOMI PARTNER

Carlo Massini

BANKING | B

Team dedicato

5 • 19,2%

Partner dedicati

1 • 16,7%

NOMI PARTNER

Carlo Massini

DEBT CAPITAL MARKETS | B

Team dedicato

8 • 30,8%

Partner dedicati

2 • 33,3%

NOMI PARTNER

Federico Del Monte, Corrado Fiscale

FINANCE RESTRUCTURING | B

Team dedicato

5 • 19,2%

Partner dedicati

1 • 16,7%

NOMI PARTNER

Ernesto Apuzzo

FINANCE LITIGATION | B

Team dedicato

3 • 11,55%

Partner dedicati

1 • 16,7%

NOMI PARTNER

Filippo Chiaves

NPL | C

Team dedicato

10 • 38,5%

Partner dedicati

3 • 50%

NOMI PARTNER

Ernesto Apuzzo, Federico Del Monte, Corrado Fiscale

FINANCE REGULATORY | A

Team dedicato

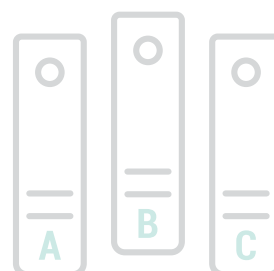
5 • 19,2%

Partner dedicati

1 • 16,7%

NOMI PARTNER

Jeffrey Greenbaum



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

HOGAN LOVELLS

CLIENTI E MANDATI



Cliente
Pool di finanziatori



Tipologia di operazione
Banking



Socio di riferimento
Carlo Massini



Controparte
Cinven



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nel finanziamento dell'acquisizione di Old Mutual Wealth.



Cliente
Pool di banche



Tipologia di operazione
Finance restructuring



Socio di riferimento
Ernesto Apuzzo



Controparte
Paul Hastings



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza in una operazione di rimodulazione dell'esposizione debitoria di Sila Holding.



Cliente
Single Resolution Board



Tipologia di operazione
Finance regulatory



Socio di riferimento
Jeffrey Greenbaum



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza in relazione alla compliance in generale con la normativa italiana di implementazione della Direttiva 2014/59/UE che ha istituito un quadro di risanamento e risoluzione degli enti creditizi.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI FINANCE

Banche d'affari italiane e straniere e società attive in diversi settori merceologici.

IANNACONE E ASSOCIATI

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

GIUSEPPE IANNACONE

AA

«Ha un riconosciuta esperienza e autorevolezza nel campo del diritto penale d'impresa, nonché una profonda conoscenza del mondo finanziario e bancario e delle sue complesse dinamiche».

RATING STUDIO PENALE

NEW!

Media directories

legalcommunity.it

—

A

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Professionisti puntuali, precisi, disponibili con un approccio pragmatico».

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. presenza, disponibilità e reperibilità del partner.



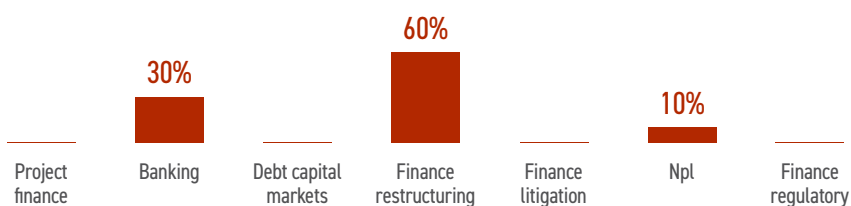
K&L GATES

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

ANDREA PINTO

B

«Possiede grande expertise nel finance restructuring e nel finance real estate. Veloce, pratico, preciso, disponibile, arriva dritto al cuore del problema e trova la soluzione più efficace».



RATING STUDIO



DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
4. network internazionale e presenza radicata in Italia.

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

Lo studio ha sviluppato una particolare competenza nel fornire assistenza legale, individuando la migliore soluzione nell'ambito dei finanziamenti per l'acquisizione di complessi immobiliari, inclusa quella relativa a portafogli, o a progetti di sviluppo. In quest'ambito i professionisti hanno maturato esperienza nella strutturazione di tutti gli aspetti finanziari legati a tali operazioni di finanziamento immobiliare sia dal lato degli enti finanziatori sia da quello dei prenditori.

CAPO DIPARTIMENTO


ANDREA PINTO

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

2

Nome. **Priscilla Conti**

Carica. **Associate**

Provenienza. **Ashurst**

Nome. **Celeste Cenedesi**

Carica. **Trainee**

Provenienza. -

NOMI PARTNER

Andrea Pinto, Pasquale Marini



K&L GATES DIPARTIMENTO

23% Finance



77% Altri settori

2
25% Partner



4
50% Associate

2
25% Trainee

23%
Finance



77%
Altri settori



- 8% Project finance
- 40% Banking
- nc* Debt capital markets
- 25% Finance restructuring
- nc* Finance litigation
- 27% Npl

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Finance dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

PROJECT FINANCE



BANKING

| B

Team dedicato

3 • 37,5%

Partner dedicati

1 • 50%

NOMI PARTNER

Andrea Pinto

DEBT CAPITAL MARKETS



FINANCE RESTRUCTURING

| B

Team dedicato

5 • 62,5%

Partner dedicati

2 • 100%

NOMI PARTNER

Andrea Pinto, Pasquale Marini

FINANCE LITIGATION



NPL

| B

Team dedicato

4 • 50%

Partner dedicati

1 • 50%

NOMI PARTNER

Andrea Pinto

FINANCE REGULATORY



FINANCE REAL ESTATE

| A

Team dedicato

5 • 62,5%

Partner dedicati

2 • 100%

NOMI PARTNER

Andrea Pinto, Pasquale Marini

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

K&L GATES

CLIENTI E MANDATI



Cliente
Aareal Bank



Tipologia di operazione
Banking



Socio di riferimento
Andrea Pinto



Controparte
Gianni Origoni Grippo Cappelli



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nel finanziamento per l'acquisizione di negozi da Findo Celio.



Cliente
Axa real estate



Tipologia di operazione
Finance Real estate



Socio di riferimento
Andrea Pinto



Controparte
Varie



Valore (euro)
300 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nel finanziamento per l'acquisizione di un portfolio real estate.



Cliente
Antirion Sgr



Tipologia di operazione
Finance Real estate



Socio di riferimento
Andrea Pinto



Controparte
Dla Piper



Valore (euro)
60 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nel finanziamento garantito da Ing Bank per l'acquisizione di un portfolio uffici.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI FINANCE

Banche d'affari italiane e internazionali e società attive in diversi settori merceologici.

LA SCALA

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

GIUSEPPE CAPUTI

B

«Professionale, pragmatico, esperto, reattivo».

MASSIMO LATTUADA

B

«Efficiente, esperto, sempre presente e disponibile».

MARCO PESENTI

B

«Ha doti tecniche elevate, conoscenza del mercato, assicura precisione e rapidità di esecuzione».

ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Vincenzo Di Cesare, Federica Falconi, Benedetta Grassi

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

Da circa 10 anni lo studio ha un team dedicato full time alla gestione degli NPLs e ora «è stato capace di ingegnerizzare la gestione di queste pratiche».

NOMI PARTNER

Tiziana Allievi, Giuseppe Caputi, Luciana Cipolla, Sabrina Galmarini, Paola Guidi, Massimo Lattuada, Paolo Francesco Bruno, Simona Damine, Margherita Domenegotti, Tommaso Fantuz, Marco Pesenti, Paola Strada

RATING STUDIO

NEW!

Media directories

legalcommunity.it

—

B

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner.



LA SCALA DIPARTIMENTO



12
Partner



Numero Variabile
Associate

30%
Finance



70%
Altri settori



- nc* Project finance
- 10% Banking
- nc* Debt capital markets
- 20% Finance restructuring
- 20% Finance litigation
- 10% Finance regulatory
- 40% Npl

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Finance dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

LA SCALA

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

PROJECT FINANCE



BANKING

| C

Team dedicato

Partner dedicati

NUMERO VARIABILE

4 • 33,3%

NOMI PARTNER

Tiziana Allievi, Paolo Francesco Bruno, Simona Daminelli,
Margherita Domenegotti

DEBT CAPITAL MARKETS



FINANCE RESTRUCTURING

| B

Team dedicato

Partner dedicati

NUMERO VARIABILE 2 • 16,6% + 1

NOMI PARTNER

Luciana Cipolla, Simone Bertolotti + Riccardo Bovino
(corporate M&A)

FINANCE LITIGATION

| A

Team dedicato

Partner dedicati

NUMERO VARIABILE

3 • 25%

NOMI PARTNER

Giuseppe Caputi, Massimo Lattuada, Marco Pesenti

NPL

| B

Team dedicato

Partner dedicati

NUMERO VARIABILE

4 • 33,3%

NOMI PARTNER

Paolo Francesco Bruno, Simona Daminelli,
Tommaso Fantuz, Paola Strada

FINANCE REGULATORY

| C

Team dedicato

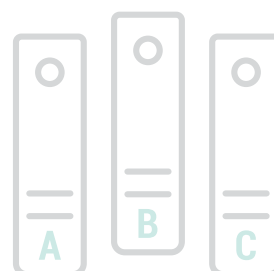
Partner dedicati

NUMERO VARIABILE

1 • 8,3%

NOMI PARTNER

Sabrina Galmarini



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

LATHAM & WATKINS

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

ANDREA NOVARESE

AA

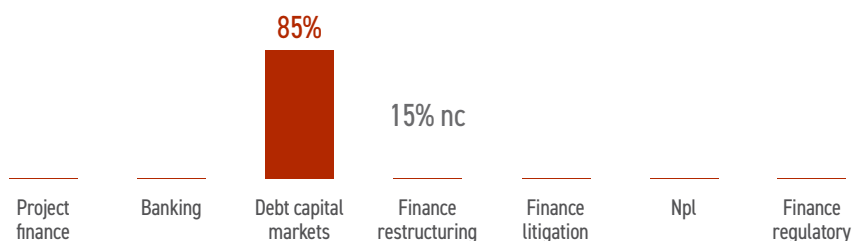
«Completo, tecnico, flessibile, esperto. Tra i migliori del mercato per il finance».



ANTONIO COLETTI

B

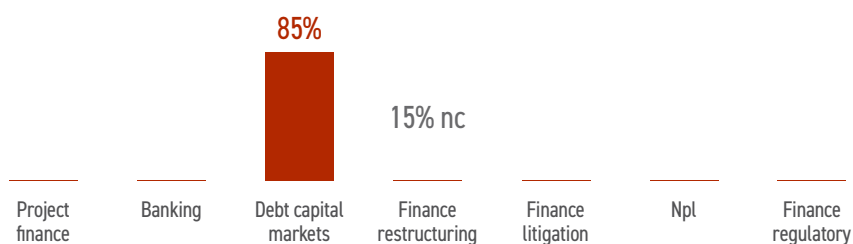
«Disponibilità, reattività, forte conoscenza del settore (DCM) i suoi punti di forza».



JEFF LAWLIS

B

«Preparato, disponibile, tempestivo, reattivo. Ottimo professionista».



RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

B

B⁺

DIPARTIMENTO

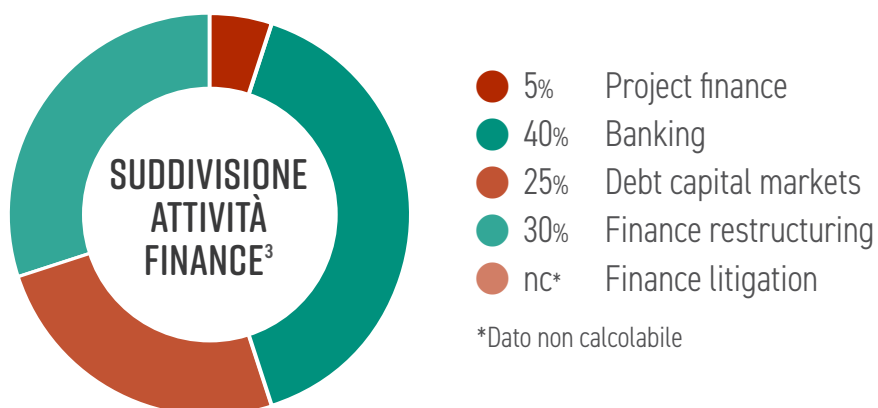
I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo finanziario;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
5. team multidisciplinare capace di offrire un servizio completo in operazioni domestiche e cross border;
6. network internazionale e presenza radicata in Italia.





LATHAM & WATKINS DIPARTIMENTO



1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Finance dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

LATHAM & WATKINS DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



**ANDREA
NOVARESE** (foto),
ANTONIO COLETTI,
JEFF LAWLIS

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

2

Nome. **Giuseppe Atria**

Carica. **Trainee**

Provenienza. **Linklaters**

Nome. **Eleonora Baggiani**

Carica. **Trainee**

Provenienza. -

NOMI PARTNER

Andrea Novarese, Antonio Coletti, Jeff Lawlis,
Marcello Braglini, Maria Cristina Storchi,
Ryan Benedict

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Livello particolarmente qualificato di competenze tecnico-giuridiche e di maturità professionale di tutti i professionisti dello studio. A questo si aggiunge il network internazionale e l'importanza del brand in Italia e all'estero».





LATHAM & WATKINS

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

PROJECT FINANCE | B

Team dedicato

Partner dedicati

NUMERO VARIABILE**1****NOMI PARTNER**

Andrea Novarese

BANKING | A

Team dedicato

Partner dedicati

13 • 41,9%**2 • 33,3%****NOMI PARTNER**

Andrea Novarese, Marcello Bragliani

DEBT CAPITAL MARKETS | A

Team dedicato

Partner dedicati

9 • 29%**3 • 50%****NOMI PARTNER**

Andrea Coletti, Jeff Lawliss, Ryan Benedict

FINANCE RESTRUCTURING | A

Team dedicato

Partner dedicati

14 • 45,2%**3 • 50%****NOMI PARTNER**

Andrea Coletti, Jeff Lawliss, Ryan Benedict

FINANCE LITIGATION | C

Team dedicato

Partner dedicati

2 • 6,4%**-****NOMI PARTNER**

Andrea Distefano (Counsel)

NPL | C

Team dedicato

Partner dedicati

13 • 41,9%**2 • 33,3%****NOMI PARTNER**

Andrea Novarese, Marcello Bragliani

SHIPPING FINANCE | B

Team dedicato

Partner dedicati

13 • 41,9%**2 • 33,3%****NOMI PARTNER**

Andrea Novarese, Marcello Bragliani

ACQUISITION FINANCE | A

Team dedicato

Partner dedicati

13 • 41,9%**2 • 33,3%****NOMI PARTNER**

Andrea Novarese, Marcello Bragliani

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

LATHAM & WATKINS

CLIENTI E MANDATI



Cliente
Pool di 27 banche



Tipologia di operazione
Finance restructuring



Socio di riferimento
Andrea Novarese



Controparte
Legance



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella negoziazione ed esecuzione dell'accordo di ristrutturazione di Maschio Gaspardo.



Cliente
Gruppo D'Alesio



Tipologia di operazione
Shipping / Restructuring



Soci di riferimento
Andrea Novarese, Marcello Bragliani



Controparte
Bonelli Erede, Watson Farley & Williams, Castaldo Magliulo



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella ristrutturazione del debito del gruppo.



Cliente
Pool di banche



Tipologia di operazione
Banking



Socio di riferimento
Andrea Novarese



Controparte
Clifford Chance



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'ambito del finanziamento concesso a Lavazza per scopi societari di carattere generale e a supporto dell'acquisizione del brand Carte Noir.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI FINANCE

Cariparma, BPER, Banca del Mezzogiorno, Banca delle Tre Venezie, Banca IFIS, Banco Popolare di Sondrio, BCC Padovana, BNL-BNP Paribas, BPM, Carife, Carige, Cividale, CR Veneto, Intesa Sanpaolo, Credem, Credito Valtellinese, Banco Desio, Friuladria, MC Italiano, MC Trentino, MC FVG, MPS, Popolare di Vicenza, Banco Popolare, UBI Banca, Unicredit, Veneto Banca, Volksbank, Iftalia, Cassa di Risparmio di Parma e Piacenza, Banca Sai, Mediocredito Italiano, Fineco Leasing, Credit Agricole Leasing Italia, Palladio Leasing, Selmabipiemme Leasing, Teleleasing in liquidazione, Biella Leasing, ING, Iveco Finanziaria, Loan Agency Services, JP Morgan, Banca IMI, Rabobank, Schumann.

LEGANCE

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

MONICA COLOMBERA

A

«Disponibilità, reattività, conoscenza enciclopedica del settore (Project finance) sono i suoi punti di forza. Professionista completa, un vero asso del mercato».

ANDREA GIANNELLI

A

«Presente, preparato, efficiente. È coinvolto in prima persona su tutte le operazioni e ha sempre un approccio volto a risolvere i problemi in modo intelligente».

LUCA AUTUORI

B

«Ha una esperienza pluriennale nel settore bancario, è competente, efficace e reattivo».

GIANDOMENICO CIARAMELLA

B

«Avvocato preparato, dotato di professionalità elevata, cortesia e disponibilità al confronto».

STEFANO PARLATORE

B

«Si distingue per la capacità di comprendere al volo il business e gli obiettivi del cliente».

PAOLA FIGLIODONI

C

«Operato eccellente. Risponde in maniera pragmatica».

BEATRICE ZILIO

C

«Ha un'ottima competenza in materia».

ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Iacopo Fontana, Federica De Simone, Antonio Siciliano, Vittorio Pozzi, Antonio Palazzolo, Antonio Matino

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

B

A



DIPARTIMENTO

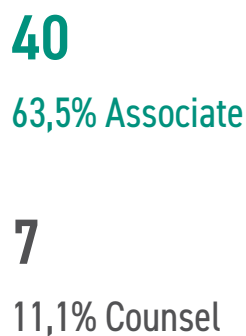
I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo finanziario;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
5. team multidisciplinare capace di offrire un servizio completo.

NOVITÀ

Nel corso dell'anno lo studio ha reclutato 16 nuovi professionisti, tutti con la qualifica di associate.

LEGANCE
DIPARTIMENTO



- 30% Project finance
- 25% Banking
- 15% Debt capital markets
- 20% Finance restructuring
- 10% Finance litigation

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Finance dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

LEGANCE DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



NOMI PARTNER

Andrea Giannelli, Giandomenico Ciaramella, Guido Iannoni Sebastianini, Luca Autuori, Emanuele Espositi, Monica Colombera, Filippo Ruffato, Alberto Giampieri, Paolo Pototschnig, Stefano Parlato, Daniele Geronzi + Claudia Gregori (Tax), Bruno Bartocci (Corporate finance), Filippo Troisi (Corporate finance), Andrea Fedi (Corporate finance)

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Ottima qualità generale del team: approccio multidisciplinare, reattività e pragmatismo, esperienza e professionalità, presenza costante dei soci senior nelle fasi critiche dell'operazione».



● ● ● ● ● ●

LEGANCE DIPARTIMENTO

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

16

Nome. **Nicola Bettoli**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Atrigna**

Nome. **Luca Armano**
Carica. **Associate**
Provenienza. -

Nome. **Simone Ambrogio**
Carica. **Senior associate**
Provenienza. **Bonelli Erede**

Nome. **Marina Piantoni**
Carica. **Associate**
Provenienza. -

Nome. **Andrea Pino**
Carica. **Associate**
Provenienza. -

Nome. **Salvatore Sardo**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Riolo Calderaro Crisostomo**

Nome. **Emanuela Procaro**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Comelli Vacca**

Nome. **Matilde Maria Maffeis**
Carica. **Associate**
Provenienza. -

Nome. **Lucilla Pensabene**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Caiazzo Donnini Pappalardo**

Nome. **Giovanni Nervo**
Carica. **Associate**
Provenienza. -

Nome. **Federico Sacchi**
Carica. **Associate**
Provenienza. -

Nome. **Mario Mazzotta jr.**
Carica. **Associate**
Provenienza. -

Nome. **Giorgio Tombolini**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Boursier Niutta**

Nome. **Maria Teresa Franzese**
Carica. **Associate**
Provenienza. -

Nome. **Gioia Caldarelli**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Bussoletti Nuzzo**

Nome. **Antonello Pezzopane**
Carica. **Managing associate**
Provenienza. **Chiomenti**

LEGANCE

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

PROJECT FINANCE

| A

Team dedicato

22 • 34,9%

Partner dedicati

2 • 18,2%

NOMI PARTNER

Monica Colombera, Filippom Ruffato

BANKING

| A

Team dedicato

37 • 58,7%

Partner dedicati

5 • 45,4%

NOMI PARTNER

Andrea Giannelli, Giandomenico Ciaramella, Guido Iannoni Sebastianini, Luca Autuori, Emanuele Espositi

DEBT CAPITAL MARKETS

| A

Team dedicato

11 • 17,5%

Partner dedicati

1 • 9,1%

NOMI PARTNER

Andrea Giannelli

FINANCE RESTRUCTURING

| A

Team dedicato

12 • 19,1%

Partner dedicati

3 • 27,3%

NOMI PARTNER

Alberto Giampieri, Giandomenico Ciaramella, Luca Autuori

FINANCE LITIGATION

| A

Team dedicato

13 • 20,6%

Partner dedicati

3 • 27,3%

NOMI PARTNER

Paolo Pototschnig, Stefano Parlatore, Daniele Geronzi

NPL

| A

Team dedicato

NUMERO VARIABILE 4 • 6,3% + 3

Partner dedicati

NOMI PARTNER

Andrea Giannelli, Luca Autuori, Emanuele Espositi, Alberto Giampieri + Filippo Troisi (Corporate finance), Bruno Bartocci (Corporate finance), Andrea Fedi (Corporate finance)

FINANCE REGULATORY

| A

Team dedicato

6 • 9,5%

Partner dedicati

1 • 9,1%

NOMI PARTNER

Andrea Giannelli

FINANCE SHIPPING

| A

Team dedicato

3 • 4,8%

Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

Claudia Gregori (Tax)

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

LEGANCE

CLIENTI E MANDATI



Cliente

Cassa Depositi e Prestiti, MPS, Banca IMI



Tipologia di operazione

Project Finance



Socio di riferimento

Monica Colombera



Controparte

-



Valore (euro)

Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'operazione di finanziamento dell'impianto waste to energy in fase di realizzazione in località Sesto Fiorentino.



Cliente

Mediobanca, UniCredit



Tipologia di operazione

Banking



Socio di riferimento

Andrea Giannelli



Controparte

-



Valore (euro)

Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza relativa al rifinanziamento concesso a Grandi Navi Veloci da un pool di istituti di credito.



Cliente

Gruppo Redilco



Tipologia di operazione

Finance restructuring



Socio di riferimento

Giandomenico Ciaramella



Controparte

-



Valore (euro)

Oltre 350 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella negoziazione con i creditori, pool di banche, finalizzata alla conclusione di un accordo di ristrutturazione del debito.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI FINANCE

Cassa Depositi e Prestiti, MPS, Banca IMI, Unicredit, BPM, Natixis, MedioCredito Italiano, Cassa di Risparmio del Veneto, Intesa Sanpaolo, The Bank of Tokio-Mitsubishi, Mediobanca, Goldman Sachs, Banco Popolare, BNP Paribas, BPER, GE Capital, Interbanca, Banca Popolare di Sondrio, Cassa di Risparmio di Parma e Piacenza, Banca Popolare di Vicenza, Banca Carige, IDeA Fimit, BNL, Credito Valtellinese, Alperia, Enel, Compass Banca, Aeroporti di Roma, Cementir Italia, UBI Banca, Cariparma, Albaleasing, Carispezia, Banca Valle, Maschio Gaspardo, Sansedoni Siena, Fortress Investment Group, Perseveranza Group, Caronte & Tourist, Grandi Navi Veloci, doBank, Elliot Advisors, F2i SGR, Crédit Agricole, BKW Energie, Tonello Energie, Quadrivio, Alperia, Moneygram, Cacib, Quaestio Capital Management, HERA, Sace, PWC, Rothschild, Venice Shipping and Logistic, Solar Shipping, Leonardo Finmeccanica, Credit Suisse.

LINKLATERS

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

ANDREA AROSIO



«Vera eccellenza del mercato, coniuga le esigenze della banca con quelle dell'utilizzatore finale. Negoziazioni ferree e di sostanza e non strumentali».

DAVIDE MENCACCI

AA

«Ha una grande competenza giuridica, oltre che un'ampia conoscenza del settore. Trova soluzioni a cui altri non pensano».

DARIO LONGO

A

«Qualità del servizio impeccabile: grande precisione, puntualità e chiarezza».

TESSA LEE

B

«Estremamente disponibile, riesce a trovare soluzioni che in determinate situazioni richiedono flessibilità. Non essendo italiana, ma parlando perfettamente l'italiano, comprende la mentalità estera e i rapporti diventano più semplici».

ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Antongiulio Scialpi

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

A

A



DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo finanziario;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
5. team multidisciplinare capace di offrire un servizio completo in operazioni domestiche e cross border;
6. network internazionale e presenza radicata in Italia.





LINKLATERS DIPARTIMENTO



5
13,5% Partner

4
10,8% Trainee



24
64,9% Associate

4
10,8% Counsel

60%
Finance



40%
Altri settori



- 15% Project finance
- 35% Banking
- 20% Debt capital markets
- 25% Finance restructuring
- 5% Finance litigation

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Finance dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

LINKLATERS DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



ANDREA AROSIO (foto),
DARIO LONGO

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

2

Nome. **Sara Astrologo**

Carica. **Trainee**

Provenienza. -

Nome. **Matteo Belloni**

Carica. **Trainee**

Provenienza. -

NOMI PARTNER

Andrea Arosio, Dario Longo, Davide Mencacci, Francesco Faldi, Claudia Parzani + Alessandro Villani (Litigation)

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Leader di mercato in termini di volumi e di conoscenza tecnica (anche grazie al supporto del network straniero). Fa la differenza l' input personale dei soci in situazioni di deal altamente complessi».





LINKLATERS

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

PROJECT FINANCE | A

Team dedicato

7 • 18,9%

Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

Tessa Lee (counsel)

BANKING | A

Team dedicato

26 • 70,3%

Partner dedicati

3 • 60%

NOMI PARTNER

Andrea Arosio, Davide Mencacci, Francesco Faldi

DEBT CAPITAL MARKETS | A

Team dedicato

8 • 21,6%

Partner dedicati

2 • 40%

NOMI PARTNER

Dario Longo, Claudia Parzani

FINANCE RESTRUCTURING | A

Team dedicato

17 • 45,9%

Partner dedicati

3 • 60%

NOMI PARTNER

Andrea Arosio, Davide Mencacci, Francesco Faldi

FINANCE LITIGATION | A

Team dedicato

8 • 21,6%

Partner dedicati

1

NOMI PARTNER

Alessandro Villani (Litigation)

NPL | A

Team dedicato

11 • 29,7%

Partner dedicati

2 • 40%

NOMI PARTNER

Dario Longo, Francesco Faldi

FINANCE REGULATORY | A

Team dedicato

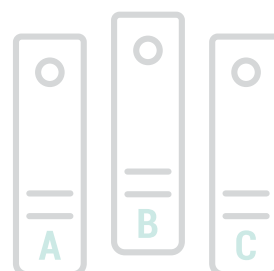
5 • 13,5%

Partner dedicati

1 • 20%

NOMI PARTNER

Dario Longo



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

LINKLATERS

CLIENTI E MANDATI



Cliente
MPS



Tipologia di operazione
Debt capital markets



Socio di riferimento
Dario Longo



Controparte
Orrick



Valore (euro)
1,6 miliardi

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'operazione di cartolarizzazione di crediti performing derivanti da contratti di leasing prevalentemente con PMI.



Cliente
GSO Capital Partners



Tipologia di operazione
Banking



Soci di riferimento
Andrea Arosio, Davide Mencacci



Controparte
Gianni Origoni Grippo Cappelli, Tremonti Romagnoli Piccardi, White & Case



Valore (euro)
55 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'ambito dell'acquisto di titoli Senior Secured Rate scadenza 2021 emessi da Ambretta e garantiti da Fintyre.



Cliente
Pool di Banche



Tipologia di operazione
Banking



Socio di riferimento
Andrea Arosio



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza agli arrangers e agenti in relazione al finanziamento per l'acquisizione di Doc Generici da parte di CVC.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI FINANCE

Natixis, Unicredit, Och-Ziff, BNP Paribas, UBS, Intesa Sanpaolo, ERG Renew, Banca CR Firenze, Banca IMI, Italian Branch, BPM, Regione Liguria, Regione Marche, Regione Puglia, Regione Campania, Regione Lombardia, Regione Lazio, EBRD, Mizuho Bank, Credit Agricole, Société Générale, The Royal Bank of Scotland, HSBC, Milan Branch.

LOMBARDI SEGNI E ASSOCIATI

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

GIUSEPPE LOMBARDI



«Ha un enorme bagaglio di esperienza e competenza, notevole preparazione giuridica, determinazione e velocità di decisione».

CARLA MAMBRETTI

B

«Super esperta e preparata nel project finance. Ottima risposta e reattività».

NICOLA GAGLIONE

B

«Approfondita conoscenza della materia, disponibilità, efficienza e approccio problem solving sono le sue maggiori qualità».

MARA FITTIPALDI

C

«Seria, esperta, precisa e reattiva».

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

C

B⁺



DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo finanziario;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
5. team multidisciplinare capace di offrire un servizio completo.





LOMBARDI SEGNI E ASSOCIATI DIPARTIMENTO



14
Partner



Numero Variabile
Associate

25%
Finance



75%
Altri settori



- 10% Project finance
- 20% Banking
- 5% Debt capital markets
- 35% Finance restructuring
- 30% Finance litigation

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Finance dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

LOMBARDI SEGNI E ASSOCIATI DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



NOMI PARTNER

Giuseppe Lombardi, Antonio Segni, Antonio Amoroso, Carla Mambretti, Federico Vermicelli, Filippo Rossi, Johannes Karner, Lazare Vittone, Lotario Dittrich, Manuela Soligo, Mara Fittipaldi, Marco Delli Noci, PierDanilo Beltrami, Renato Bocca

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Studio con alte competenze professionali, grande disponibilità da parte degli avvocati (tutti di primissimo livello), brand noto e stimato nel mercato».



LOMBARDI SEGNI E ASSOCIATI

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

PROJECT FINANCE | A

Team dedicato

Partner dedicati

NUMERO VARIABILE 1 • 7,1% + 1

NOMI PARTNER

Carla Mambretti + Nicola Gaglione (co-responsabile del dipartimento di project finance)

BANKING | B

Team dedicato

Partner dedicati

NUMERO VARIABILE 2 • 14,2%

NOMI PARTNER

Mara Fittipaldi, Antonio Amoroso

DEBT CAPITAL MARKETS | A

Team dedicato

Partner dedicati

NUMERO VARIABILE 2 • 14,2%

NOMI PARTNER

Antonio Segni, Federico Vermicelli

FINANCE RESTRUCTURING | A

Team dedicato

Partner dedicati

NUMERO VARIABILE 5 • 35,7%

NOMI PARTNER

Giuseppe Lombardi, PierDanilo Beltrami, Lazare Vittone, Johannes Karner, Federico Vermicelli

FINANCE LITIGATION | A

Team dedicato

Partner dedicati

NUMERO VARIABILE 7 • 50%

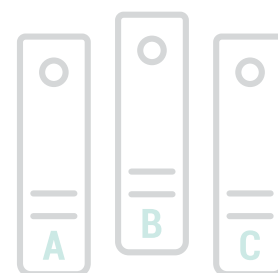
NOMI PARTNER

Giuseppe Lombardi, Lotario Dittrich, Manuela Soligo, Renato Bocca, Marco Delli Noci, Filippo Rossi, Lazare Vittone

NPL



FINANCE REGULATORY



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

LOMBARDI SEGNI E ASSOCIATI

CLIENTI E MANDATI



Cliente
Ilva



Tipologia di operazione
Finance Restructuring



Soci di riferimento
Giuseppe Lombardi, PierDanilo Beltrami, Lazare Vittone



Controparte

-



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza ai commissari straordinari di Ilva in amministrazione straordinaria nella definizione dell'accordo con gli esponenti della famiglia Riva e le società ad essi riconducibili.



Cliente
Monte dei Paschi di Siena



Tipologia di operazione
Finance Litigation



Soci di riferimento
Giuseppe Lombardi, Lazare Vittone, Marco Delli Noci



Controparte

-



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza in una serie di questioni legali riguardanti procedimenti civili e penali aventi ad oggetto due operazioni finanziarie poste in essere da BMPS, rispettivamente con Deutsche Bank nel 2008 e con Nomura nel 2009.



Cliente
Iccrea Bancalmpresa



Tipologia di operazione
Project Finance



Soci di riferimento
Carla Mambretti, Nicola Gaglione



Controparte

-



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza in un finanziamento in project finance in favore di Amon Power per il rifinanziamento di 2 impianti per la produzione di energia elettrica da fonte eolica situati in Puglia.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI FINANCE

Bper, Eurowind, Maire Tecnimont, Magnetti Building, Sisecam, Parmalat, Saipem, Banca Popolare di Milano.

McDERMOTT

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

MARCO CERRITELLI

B

«Professionista di valore e integrità, costantemente disponibile e presente sull'operazione. Coordina efficacemente il gruppo di lavoro che lo affianca. Approccio proattivo e conseguente capacità di anticipare i bisogni della clientela. Ha una tangibile attitudine alla soluzione dei problemi. Pragmatismo e capacità di contemperare con equilibrio le esigenze delle diverse parti».



VALENTINA PERRONE

C

«Giovane promettente, si sta affermando sul mercato».



RATING STUDIO



DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo finanziario;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
5. network internazionale e presenza radicata in Italia.



McDERMOTT DIPARTIMENTO

30% Finance



70% Altri settori

5
27,8% Partner



6
33,3% Associate

6
33,3% Trainee

1
5,6% Counsel

30%
Finance



70%
Altri settori



- 65% Project finance
- 15% Banking
- 10% Debt capital markets
- 5% Finance restructuring
- 5% Finance litigation

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Finance dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

McDERMOTT DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



MARCO CERRITELLI

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

1

Nome. **Giulia Alessio**

Carica. **Trainee**

Provenienza. -

NOMI PARTNER

Marco Cerritelli, Giovanni Nicchiniello,
Andrea Granzotto, Carsten Steinhauer,
Massimo Trentino

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Livello particolarmente qualificato di competenze tecnico-giuridiche e di maturità professionale di tutti i suoi professionisti i quali uniscono al rigore dell'approfondimento giuridico la concretezza nell'esercizio della professione. La struttura organizzativa dello studio in Italia consente sempre al management della società di avere un'interazione diretta e costante nel corso delle operazioni con i partner di riferimento i quali assumono concretamente la responsabilità della gestione del deal».



McDERMOTT

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

PROJECT FINANCE

| A

Team dedicato

6 • 33,3%

Partner dedicati

2 • 40%

NOMI PARTNER

Marco Cerritelli, Carsten Steinhauer

BANKING

| B

Team dedicato

6 • 33,3%

Partner dedicati

1 • 20%

NOMI PARTNER

Marco Cerritelli

DEBT CAPITAL MARKETS

| B

Team dedicato

6 • 33,3%

Partner dedicati

3 • 60%

NOMI PARTNER

Marco Cerritelli, Giovanni Nicchiniello, Massimo Trentino

FINANCE RESTRUCTURING

| B

Team dedicato

4 • 22,2%

Partner dedicati

2 • 40%

NOMI PARTNER

Andrea Granzotto, Giovanni Nicchiniello

FINANCE LITIGATION

| C

Team dedicato

2 • 11,1%

Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

Stefano Mechelli (Counsel)

NPL



FINANCE REGULATORY

Team dedicato

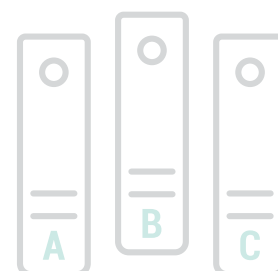
2

Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

-



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

McDERMOTT

CLIENTI E MANDATI



Cliente
Integrated Asset Management



Tipologia di operazione
Project finance



Socio di riferimento
Massimo Trentino



Controparte
Banca IMI, Mediocredito Italiano



Valore (euro)
127 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'organizzazione del finanziamento in relazione all'acquisizione del 75% delle azioni di Econergy Renewable.



Cliente
Garbagnate Salute



Tipologia di operazione
Project finance / Debt capital markets



Socio di riferimento
Marco Cerritelli



Controparte
Natixis



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza in relazione al rifinanziamento, mediante una struttura combinata di project bond e project finance facilities, dell'indebitamento contratto per la realizzazione del nuovo ospedale di Garbagnate milanese.



Cliente
BayernLB



Tipologia di operazione
Project finance



Socio di riferimento
Carsten Steinhauer



Controparte
CIC Renewable Energies



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Consulenza e assistenza in relazione al rifinanziamento di un portafoglio di impianti fotovoltaici in Italia per complessivi 12 MW.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI FINANCE

BBVA, Credit Agricole, UBI Banca, Unicredit, Impresa Pizzarotti, Pessina Costruzioni, Novara Salute, Meridiam, ASL2 Chieti, Comune di Milano, B Futura, Lega Nazionale Professionisti Serie B, BIM.

MOLINARI E ASSOCIATI

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

UGO MOLINARI

A

«Operato eccellente. Ha competenze tecniche, esperienza, approccio pratico e commitment. One man band».

ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Alessandro Fontana

RATING STUDIO

NEW!

Media directories

legalcommunity.it

—

B

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner.

NOVITÀ

A inizio 2017 è nato lo studio Molinari e Associati per mano del name partner **Ugo Molinari**, ex socio storico dell'insegna Lombardi Molinari Segni. Hanno seguito il nuovo progetto professionale avviato da Molinari altri 7 professionisti.



MOLINARI E ASSOCIATI

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

PROJECT FINANCE



BANKING

| B

Team dedicato

-

Partner dedicati

4 • 50%

NOMI PARTNER

Ugo Molinari, Alessandro Fontana, Mara Milano,
Beatrice Neri

DEBT CAPITAL MARKETS



FINANCE RESTRUCTURING

| A

Team dedicato

-

Partner dedicati

5 • 62,5%

NOMI PARTNER

Ugo Molinari, Alessandro de Botton, Marinella Ciaccio,
Alessandro Fontana, Paolo Barbanti Silva

FINANCE LITIGATION

| A

Team dedicato

-

Partner dedicati

2 • 25%

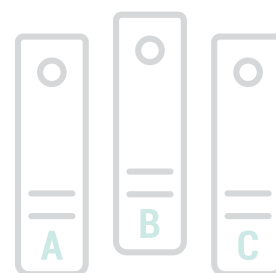
NOMI PARTNER

Ugo Molinari, Roberto Crosti

NPL



FINANCE REGULATORY



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

MOLINARI E ASSOCIATI

CLIENTI E MANDATI



Cliente
ECR Italia



Tipologia di operazione
Banking



Socio di riferimento
Alessandro Fontana



Controparte

-



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza in relazione alla stipula di un contratto di finanziamento con un istituto di credito internazionale.



Cliente
Carlo Colombo



Tipologia di operazione
Finance restructuring



Socio di riferimento
Ugo Molinari



Controparte

-



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella seconda negoziazione con i creditori per la ristrutturazione del proprio indebitamento finanziario.



Cliente
Fincos



Tipologia di operazione
Finance restructuring



Socio di riferimento
Ugo Molinari



Controparte

-



Valore (euro)

-

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza in relazione alla riorganizzazione dell'indebitamento finanziario della società e delle società che ad essa fanno capo.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI FINANCE

Rothschild, Bain, Leonardo, Vitale & Co, E&Y, Deloitte, PWC, BPM, MPS, UBI Banca, Unicredit, Banco Popolare, BNL, Banca IMI, Aareal Bank, Carlo Tassara, SEA Holding, Risanamento, Capital Dev, Sorgenia, Lazard, Alixpartners, Fenice Holding, Prelios, Kryalos, Arenella Immobiliare, Piaggio.

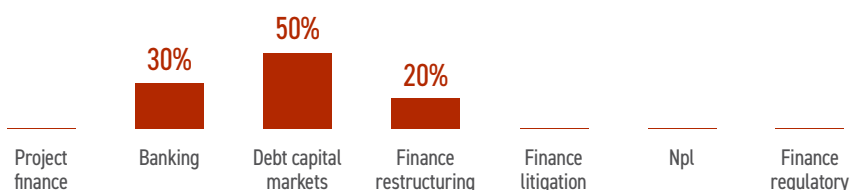
NCTM

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

STEFANO PADOVANI

A

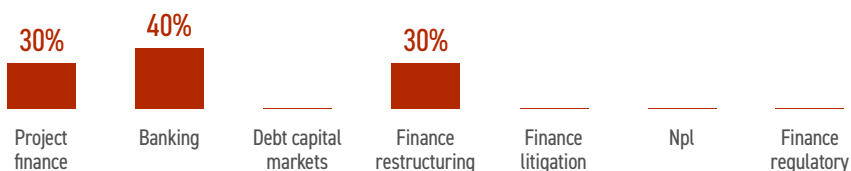
«Trasmette sicurezza perché ha sempre il controllo della situazione; estremamente corretto e preciso».



EUGENIO SIRAGUSA

A

«Efficiente, flessibile, presente, rapido ed efficace con una capacità di problem solving elevata».



GIOVANNI DE' CAPITANI

B

«Attento e competente anche sui temi non strettamente legali».

CORRADO VERNA

B

«Know how di qualità. Ottimo professionista».

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

C⁻

B⁺

DIPARTIMENTO

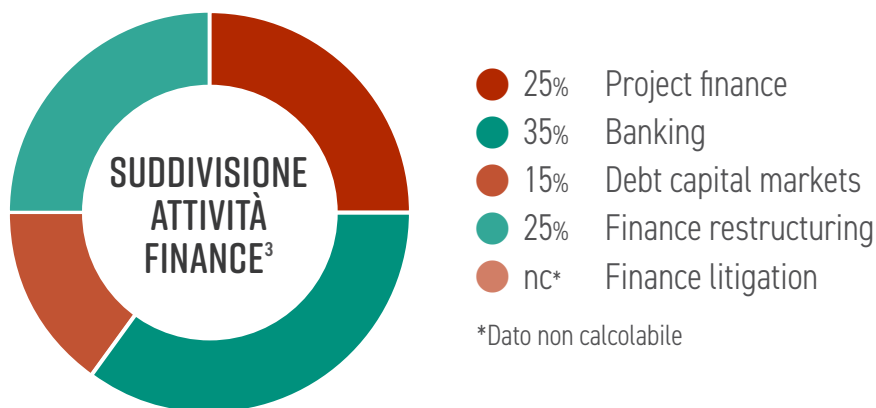
I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
4. buon rapporto qualità-prezzo.





NCTM DIPARTIMENTO

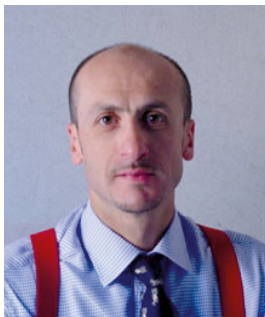


*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Finance dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

NCTM DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



STEFANO PADOVANI

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

1

Nome. **Dario Loaicono**

Carica. **Of counsel**

Provenienza. -

NOMI PARTNER

Andrea De Tomas, Matteo Gallanti, Stefano Padovani, Lukas Plattner, Eugenio Siragusa, Alessandra Stabilini, Corrado Verna, Giovanni de' Capitani, Giorgio Telarico

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Ottimo operato, ottimo rapporto qualità/prezzo. Team esperto, reattivo e concreto».

«Ci siamo trovati molto bene e intendiamo avvalerci di questo studio anche in futuro».





NCTM

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

PROJECT FINANCE | A

Team dedicato

6 • 28,6%

Partner dedicati

3 • 33,3%

NOMI PARTNER

Eugenio Siragusa, Giorgio Telarico, Corrado Verna

BANKING | A

Team dedicato

18 • 85,7%

Partner dedicati

7 • 77,8%

NOMI PARTNER

Giovanni de' Capitani, Andrea De Tomas, Matteo Gallanti, Stefano Padovani, Eugenio Siragusa, Giorgio Telarico, Corrado Verna

DEBT CAPITAL MARKETS | A

Team dedicato

10 • 47,6%

Partner dedicati

5 • 55,5%

NOMI PARTNER

Giovanni de' Capitani, Andrea De Tomas, Matteo Gallanti, Stefano Padovani, Lukas Plattner

FINANCE RESTRUCTURING | B

Team dedicato

18 • 85,7%

Partner dedicati

7 • 77,8%

NOMI PARTNER

Giovanni de' Capitani, Andrea De Tomas, Matteo Gallanti, Stefano Padovani, Eugenio Siragusa, Giorgio Telarico, Corrado Verna

FINANCE REGULATORY | C

Team dedicato

7 • 33,3%

Partner dedicati

3 • 33,3%

NOMI PARTNER

Andrea Novarese, Marcello Bragliani

NPL | B

Team dedicato

10 • 47,6%

Partner dedicati

5 • 55,5%

NOMI PARTNER

Giovanni de' Capitani, Andrea De Tomas, Matteo Gallanti, Stefano Padovani, Giorgio Telarico

SHIPPING FINANCE | A

Team dedicato

2 • 9,5%

Partner dedicati

1 • 11,1%

NOMI PARTNER

Eugenio Siragusa

FINANCE REAL ESTATE | A

Team dedicato

18 • 85,7%

Partner dedicati

7 • 77,8%

NOMI PARTNER

Giovanni de' Capitani, Andrea De Tomas, Matteo Gallanti, Stefano Padovani, Eugenio Siragusa, Giorgio Telarico, Corrado Verna

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

NCTM

CLIENTI E MANDATI



Cliente
AnaCap Financial Partners



Tipologia di operazione
NPL



Socio di riferimento
Matteo Gallanti



Controparte
Unicredit



Valore (euro)
420 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'acquisizione di un pacchetto di crediti non performing da Unicredit.



Cliente
Pool di banche



Tipologia di operazione
Project Finance



Socio di riferimento
Eugenio Siragusa



Controparte
Parco Eolico di Tursi e Colobrano



Valore (euro)
97 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nel finanziamento per la costruzione di un parco eolico in Italia.



Cliente
GE Capital



Tipologia di operazione
Banking



Socio di riferimento
Andrea De Tomas



Controparte
KME



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella negoziazione di un master factoring agreement multi giurisdizionale con il gruppo KME.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI FINANCE

Hypo Alpe Adria Bank, BPER, BPM, ICCREA Bancalmpresa, Credito Valtellinese, Unicredit.

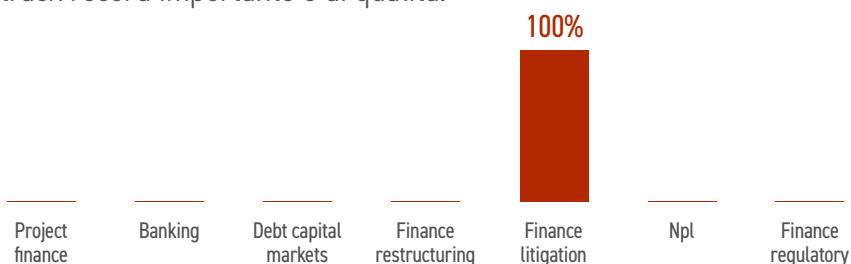
NORTON ROSE FULBRIGHT

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

ILARIO GIANGROSSI

A

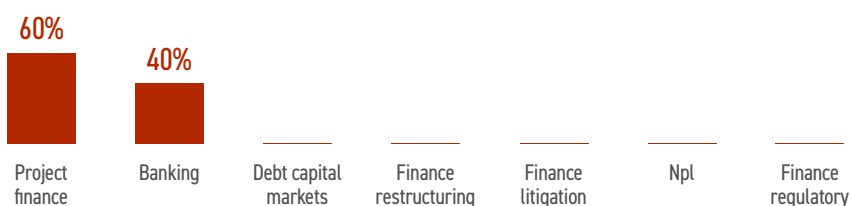
«Ottimo litigator: esperto, reattivo, determinato e coinciso». Ha un track record importante e di qualità.



ARTURO SFERRUZZA

A

«Punto di riferimento nel project finance per il mercato italiano».



GENNARO MAZZUOCOLO

A

«Eccellenza nell'industria shipping. Ha competenze tecniche e una vastissima conoscenza del settore».



ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Elisabetta Negrini, Alberto Castelli

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

C⁻B⁻

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
4. network internazionale e presenza radicata in Italia.





NORTON ROSE FULBRIGHT DIPARTIMENTO



3
15% Partner



17
85% Associate

35%
Finance



65%
Altri settori



- 45% Project finance
- 35% Banking
- 15% Debt capital markets
- 5% Finance restructuring
- nc* Finance litigation

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Finance dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate



**Il primo strumento di informazione
sui protagonisti del mondo food**



NORTON ROSE FULBRIGHT DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



**ARTURO
SFERRUZZA**

NOMI PARTNER

Arturo Sferruzza, Gennaro Mazzuocolo,
Mario Lisanti

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Approfondita conoscenza della materia finanziaria, disponibilità, efficienza e rapidità di risposta da parte degli avvocati, ottimo network».



NORTON ROSE FULBRIGHT

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

PROJECT FINANCE | A

Team dedicato

8 • 40%

Partner dedicati

2 • 66,6%

NOMI PARTNER

Arturo Sferruzza, Gennaro Mazzuoccolo

BANKING | B

Team dedicato

14 • 70%

Partner dedicati

3 • 100%

NOMI PARTNER

Arturo Sferruzza, Gennaro Mazzuoccolo, Mario Lisanti

DEBT CAPITAL MARKETS



FINANCE RESTRUCTURING | B

Team dedicato

3 • 15%

Partner dedicati

2 • 66,6%

NOMI PARTNER

Mario Lisanti, Gennaro Mazzuoccolo

FINANCE LITIGATION | B

Team dedicato

6 (DIP. LITIGATION)

Partner dedicati

1

NOMI PARTNER

Ilario Giangrossi

NPL



FINANCE REGULATORY



FINANCE SHIPPING | A

Team dedicato

1 • 5%

Partner dedicati

1 • 25%

NOMI PARTNER

Gennaro Mazzuoccolo

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

ORRICK

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

PATRIZIO MESSINA

AA

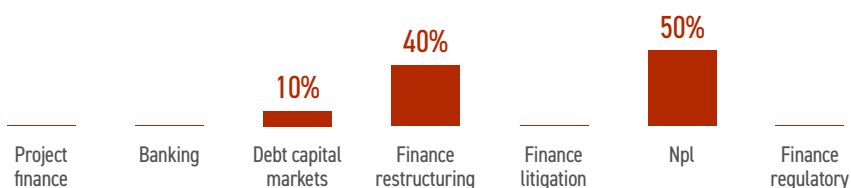
«Outstanding, non solo per le sue competenze tecniche ma anche per la capacità di comprendere il business e gli obiettivi del cliente, garantendo così le migliori soluzioni tecniche in relazione all'obiettivo aziendale».



GIANRICO GIANNESI

B

«Ottima assistenza prestata, rapido e determinato».



RAUL RICOZZI

B

«Valido advisor, professionale e preparato».



ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Alessandro Accrocca, Simone Lucatello

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

C⁻

B

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

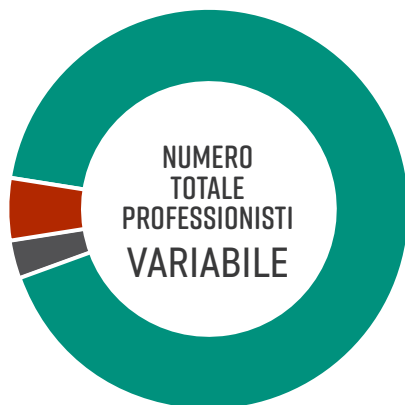
1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo finanziario;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
5. team multidisciplinare capace di offrire un servizio completo.



ORRICK
DIPARTIMENTO



5
Partner



Numero Variabile

Associate

3
Counsel

30%
Finance



70%
Altri settori



- 5% Project finance
- 10% Banking
- 80% Debt capital markets
- 5% Finance restructuring
- nc* Finance litigation

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Finance dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

ORRICK DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



PATRIZIO MESSINA

NOMI PARTNER

Patrizio Messina, Gianrico Giannesi, Annalisa Dentoni-Litta, Marco Zechini, Raul Ricozzi

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«La collaborazione con lo studio si è dimostrata molto proficua e di reciproca soddisfazione sulle operazioni nelle quali ci hanno assistito. Grande competenza tecnica nonché flessibilità nello strutturare soluzioni che riscontrano le esigenze del cliente sia nella gestione della pratica che nella gestione del rapporto con il team. Orrick è stato selezionato tra i maggiori studi competenti per il settore anche attraverso selezioni avvenute con beauty contest».

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

8

Nome. **Marco Donadi**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Carriera pubblicistica e universitaria**

Nome. **Maria Vittoria Cazzola**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Clifford Chance**

Nome. **Alessio Palumbo**
Carica. **Managing associate**
Provenienza. **BonelliErede**

Nome. **Giacomo Bellavia**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Willkie Farr & Gallagher**

Nome. **Rocco De Nicola**
Carica. **Trainee**
Provenienza. -

Nome. **Giuseppe Venneri**
Carica. **Trainee**
Provenienza. -

Nome. **Antonio Di Costanzo**
Carica. **Trainee**
Provenienza. -

Nome. **Simone Fioretti**
Carica. **Trainee**
Provenienza. -



ORRICK

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

PROJECT FINANCE | A

Team dedicato

4

Partner dedicati

1 • 20% + 1

NOMI PARTNER

Raul Ricozzi + Francesca Isgrò (Of counsel)

BANKING | B

Team dedicato

14

Partner dedicati

2 • 40% + 1

NOMI PARTNER

Patrizio Messina, Annalisa Dentoni-Litta +
Dorothy de Rubeis (Senior counsel)

DEBT CAPITAL MARKETS | A

Team dedicato

14

Partner dedicati

3 • 60%

NOMI PARTNER

Patrizio Messina, Gianrico Giannesi, Annalisa Dentoni-Litta

FINANCE RESTRUCTURING | B

Team dedicato

4

Partner dedicati

-

NOMI PARTNER

Daniela Andreatta (Special Counsel) + Marco Nicolini,
Andrea Piermartini Rosi (Corporate)

FINANCE LITIGATION



NPL | A

Team dedicato

14

Partner dedicati

3 • 60%

NOMI PARTNER

Patrizio Messina, Gianrico Giannesi, Annalisa Dentoni-Litta

FINANCE REGULATORY | B

Team dedicato

4

Partner dedicati

1 • 20%

NOMI PARTNER

Marco Zechini

FINANCE SHIPPING | B

Team dedicato

4

Partner dedicati

1 • 20%

NOMI PARTNER

Raul Ricozzi

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

ORRICK

CLIENTI E MANDATI



Cliente
Credito Fondiario



Tipologia di operazione
NPL



Soci di riferimento
Patrizio Messina, Annalisa Dentoni-Litta



Controparte

-



Valore (euro)
50 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza in qualità di cessionario di un portafoglio di NPLs da una banca italiana.



Cliente
Pool di Banche



Tipologia di operazione
NPL



Soci di riferimento
Patrizio Messina, Annalisa Dentoni-Litta



Controparte

-



Valore (euro)
80 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'acquisizione, mediante un veicolo di cartolarizzazione, di un portafoglio di crediti in sofferenza di titolarità di Banca di Credito Cooperativo Iripina.



Cliente
AnaCap Credit Opportunities III



Tipologia di operazione
NPL



Soci di riferimento
Patrizio Messina, Annalisa Dentoni.Litta



Controparte
Clifford Chance



Valore (euro)
2 miliardi

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza in un'operazione di acquisto di due portafogli di NPL ceduti da due società veicolo per la cartolarizzazione che avevano in precedenza emesso ABS in prevalenza detenute da GE Capital e The RoyalBank of Scotland.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI FINANCE

Sator private Equity Fund, Banca Valsabbina, JCI Capital, Tenax Capital, Snam, Italgas, Iccrea Banca, UBS, Finanziaria Internazionale Holding, JP Morgan, Société Générale, Banca Akros, Banca IMI, Citibank, Hsbc, Unicredit, GIPlast, Finint, Banca Aletti, Anthilia, Cartiere Villa Lagarina, Pro-Gest, MPS, BPER, Cassa centrale Banca Credito Cooperativo del Nord Est, Cassa Centrale Raiffeisen dell'Alto Adige, Banca Apulia, Veneto Banca, Tinaba, Arepo, BNL Positivity, CityPoste Payment, Edenred Italia, Hypo Alpe Adria Bank, Intesa Sanpaolo, Orwell, Paytipper, Poste Italiane, Puntoricarica, Santander.

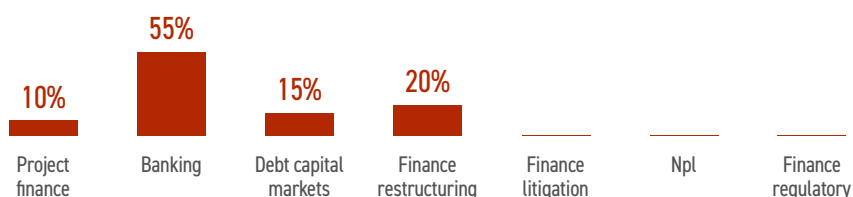
ORSINGERH ORTU

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

MANFREDI LEANZA

B

«Sempre presente, preparato, professionale. Ha capacità negoziale e qualità relazionale».



ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Nicola Barra Caracciolo

RATING STUDIO

NEW!

Media directories legalcommunity.it

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
4. buon rapporto qualità-prezzo.

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Il team possiede una profonda conoscenza della materia e la capacità di capire i business needs. Buon rapporto qualità-prezzo».

CAPO DIPARTIMENTO



MANFREDI LEANZA

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

2

Nome. **Francesco Vitali**

Carica. **Trainee**

Provenienza. **BonelliErede**

Nome. **Francesco Senesi**

Carica. **Trainee**

Provenienza. **Allen & Overy**

NOMI PARTNER

Manfredi Leanza



ORSINGERH ORTU DIPARTIMENTO



1
20% Partner



2
40% Associate

2
40% Trainee

10%
Finance



90%
Altri settori



- 10% Project finance
- 55% Banking
- 15% Debt capital markets
- 20% Finance restructuring
- nc* Finance litigation

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Finance dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate



ORSINGERH ORTU

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

PROJECT FINANCE | C

Team dedicato
5 • 100%

Partner dedicati
1 • 20%

NOMI PARTNER

Manfredi Leanza

BANKING | B

Team dedicato
5 • 100%

Partner dedicati
1 • 20%

NOMI PARTNER

Manfredi Leanza

DEBT CAPITAL MARKETS | C

Team dedicato
5 • 100%

Partner dedicati
1 • 20%

NOMI PARTNER

Manfredi Leanza

FINANCE RESTRUCTURING | B

Team dedicato
5 • 100%

Partner dedicati
1 • 20%

NOMI PARTNER

Manfredi Leanza

FINANCE LITIGATION



NPL | C

Team dedicato
5 • 100%

Partner dedicati
1 • 20%

NOMI PARTNER

Manfredi Leanza

FINANCE REGULATORY | C

Team dedicato
5 • 100%

Partner dedicati
1 • 20%

NOMI PARTNER

Manfredi Leanza

FINANCE SHIPPING | C

Team dedicato
5 • 100%

Partner dedicati
1 • 20%

NOMI PARTNER

Manfredi Leanza

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

ORSINGERH ORTU

CLIENTI E MANDATI



Cliente
Prelios



Tipologia di operazione
Finance restructuring



Socio di riferimento
Manfredi Leanza



Controparte
Unicredit



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nel rimborso integrale dell'indebitamento in essere in capo al fondo nei confronti di un pool di banche finanziatrici con contestuale ristrutturazione dell'indebitamento esistente nei confronti di UniCredit.



Cliente
F.I.L.A.



Tipologia di operazione
Banking



Socio di riferimento
Manfredi Leanza



Controparte
Unicredit, Intesa Sanpaolo, Mediobanca, BNL



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella strutturazione negoziazione e finalizzazione di un finanziamento a medio lungo termine destinato all'acquisizione di gruppi di società di nazionalità francese ed inglese.



Cliente
Rigoni di Asiago



Tipologia di operazione
Banking



Socio di riferimento
Manfredi Leanza



Controparte
Banco Popolare, MPS Capital Services, Banca FriulAdria, Mediocredito Trentino-Alto Adige



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella strutturazione, negoziazione e definizione di un contratto di finanziamento corporate destinato alla riorganizzazione della posizione debitoria della società e al finanziamento dei piani di crescita.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI FINANCE

Finproject, ACube, Skadden Arps.

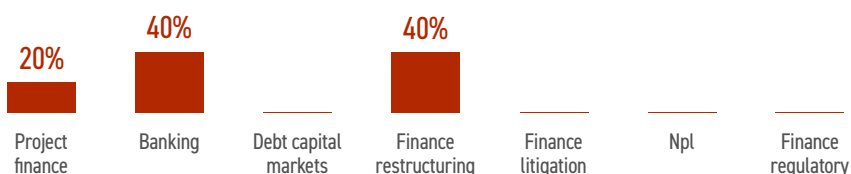
OSBORNE CLARKE

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

FEDERICA GREGGIO

B

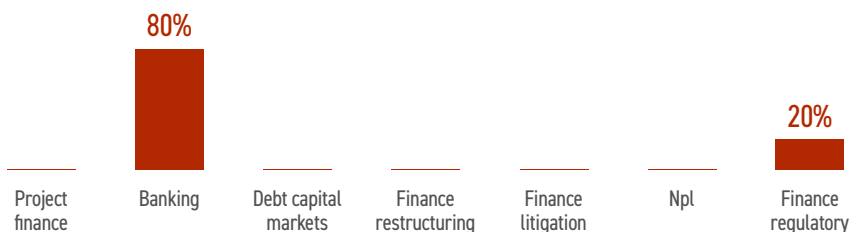
«Operato eccellente: velocità di esecuzione, capacità di capire le necessità della banca e di trovare soluzioni di mediazione tra le controparti».



UMBERTO PIATTELLI

B

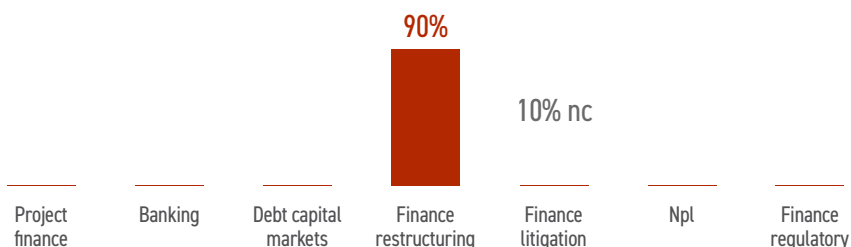
«Ha preparazione, professionalità, competenza e vasta conoscenza del settore finance».



FILIPPO CANEPA

C

«Grande conoscenza della materia. Professionale, cordiale e competente. Costante disponibilità mostrata al cliente».



ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Esmeralda Cassano, Barbara Schiavo

RATING STUDIO

Media directories legalcommunity.it

—

B⁻

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
4. buon rapporto qualità-prezzo.





OSBORNE CLARKE DIPARTIMENTO

2
18% Finance



9,1
82% Altri settori

4
25% Partner



7
43,8% Associate

5
31,2% Counsel

18%
Finance



82%
Altri settori



- 5% Project finance
- 55% Banking (including Alternative finance)
- nc* Debt capital markets
- 35% Finance restructuring
- 5% Finance litigation

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Finance dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

OSBORNE CLARKE DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



UMBERTO PIATTELLI

NOMI PARTNER

Federica Greggio, Umberto Piattelli,
Filippo Canepa, Federico Banti

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Ho riscontrato velocità, professionalità e capacità di execution nei tempi richiesti. Ottimo studio, con un buon rapporto qualità-prezzo».





OSBORNE CLARKE

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

PROJECT FINANCE | B

Team dedicato

1 • 6,2%

Partner dedicati

1 • 25%

NOMI PARTNER

Federica Greggio

BANKING / ALTERNATIVE FINANCE | B

Team dedicato

2 • 12,5%

Partner dedicati

2 • 50%

NOMI PARTNER

Federica Greggio, Umberto Piattelli

DEBT CAPITAL MARKETS



FINANCE RESTRUCTURING | B

Team dedicato

8 • 50%

Partner dedicati

2 • 50%

NOMI PARTNER

Federica Freggio, Filippo Canepa

FINANCE LITIGATION | C

Team dedicato

5 • 31,2%

Partner dedicati

1 • 25%

NOMI PARTNER

Federico Banti

NPL



FINANCE REGULATORY | B

Team dedicato

2 • 12,5%

Partner dedicati

1 • 25%

NOMI PARTNER

Umberto Piattelli

FINANCE SHIPPING | B

Team dedicato

1 • 6,2%

Partner dedicati

1 • 25%

NOMI PARTNER

Federica Greggio

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

OSBORNE CLARKE

CLIENTI E MANDATI



Cliente
Unicredit



Tipologia di operazione
Finance restructuring



Socio di riferimento
Federica Greggio



Controparte
Poggi



Valore (euro)
100 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella negoziazione e sottoscrizione di un nuovo contratto avente ad oggetto la concessione di un finanziamento.



Cliente
Xnext



Tipologia di operazione
Banking



Socio di riferimento
Umberto Piattelli



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza in tutte le fasi della campagna di equity crowdfunding, prestando assistenza sia in merito agli aspetti corporate sia a quelli di carattere regolamentare.



Cliente
Monitor



Tipologia di operazione
Finance restructuring



Socio di riferimento
Filippo Canepa



Controparte
Confidenziale



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella cessione dell'intera azienda alla newco Monitor Elevator Solutions.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI FINANCE

CiCrespi, Immobiliare Arkimede, Cassa di Risparmio di Bolzano.

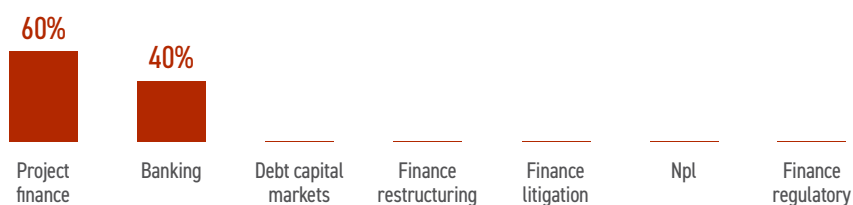
PAVIA E ANSALDO

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

MICHELE CICCHETTI

B

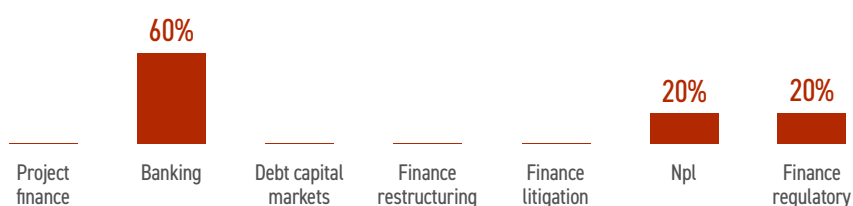
«Ha un'ottima expertise nel project finance, nonché una conoscenza dettagliata del mercato».



MARIO DI GIULIO

B

«Sempre in grado di fornire assistenza tecnica adeguata in operazioni strutturalmente complesse».



RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

C⁻
B⁻

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo finanziario;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
5. team multidisciplinare capace di offrire un servizio completo;
6. buon rapporto qualità-prezzo.





PAVIA E ANSALDO DIPARTIMENTO



12
42,8% Partner



16
57,2% Associate

25%
Finance



75%
Altri settori



- 20% Project finance
- 35% Banking
- 15% Debt capital markets
- 20% Finance restructuring
- 10% Finance litigation

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Finance dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

PAVIA E ANSALDO DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



**MARIO
DI GIULIO** (foto),
ROBERTO ZANCHI

NOMI PARTNER

Mario Di Giulio, Mia Rinetti, Marina Santarelli, Roberto Zanchi, Alberto Bianco, Giuseppe Besozzi, Claudio Cera, Michele Cicchetti, Caterina Luciani, Carlo Trucco, Luca Cuomo, Paola Carlotti

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Team multidisciplinare, capace di intervenire in tutti settori della materia. Disponibilità e presenza costante dei soci, buon rapporto qualità-prezzo».





PAVIA E ANSALDO

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

PROJECT FINANCE | B

Team dedicato
8 • 28,6%

Partner dedicati
3 • 25%

NOMI PARTNER

Claudio Cera, Michele Cicchetti, Luca Cuomo

BANKING | B

Team dedicato
15 • 53,5%

Partner dedicati
9 • 75%

NOMI PARTNER

Giuseppe Besozzi, Alberto Bianco, Michele Cicchetti, Luca Cuomo, Mario Di Giulio, Caterina Luciani, Mia Rinetti, Carlo Trucco, Roberto Zanchi

DEBT CAPITAL MARKETS | B

Team dedicato
9 • 32%

Partner dedicati
6 • 50%

NOMI PARTNER

Giuseppe Besozzi, Alberto Bianco, Mario Di Giulio, Caterina Luciani, Mia Rinetti, Roberto Zanchi

FINANCE RESTRUCTURING | B

Team dedicato
7 • 25%

Partner dedicati
6 • 50%

NOMI PARTNER

Giuseppe Besozzi, Alberto Bianco, Paola Carlotti, Mia Rinetti, Anna Saraceno, Roberto Zanchi

FINANCE LITIGATION | C

Team dedicato
7 • 25%

Partner dedicati
3 • 25%

NOMI PARTNER

Deborah Bolco, Maria Elena Armandola, Marina Santarelli

NPL | C

Team dedicato
4 • 14,2%

Partner dedicati
2 • 16,6%

NOMI PARTNER

Mario Di Giulio, Caterina Luciani

FINANCE REGULATORY | B

Team dedicato
7 • 25%

Partner dedicati
4 • 33,3%

NOMI PARTNER

Mario Di Giulio, Mia Rinetti, Carlo Trucco, Roberto Zanchi

FINANCE SHIPPING | C

Team dedicato
3 • 10,7%

Partner dedicati
1 • 8,3%

NOMI PARTNER

Caterina Luciani

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

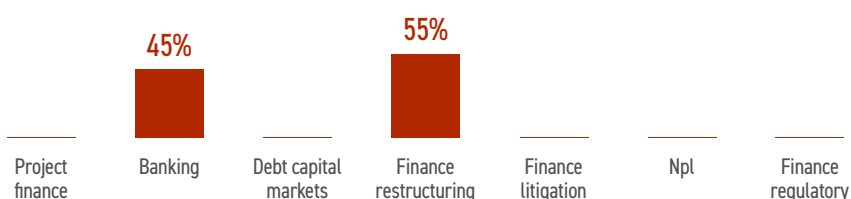
PEDERSOLI STUDIO LEGALE

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

MAURA MAGIONCALDA

A

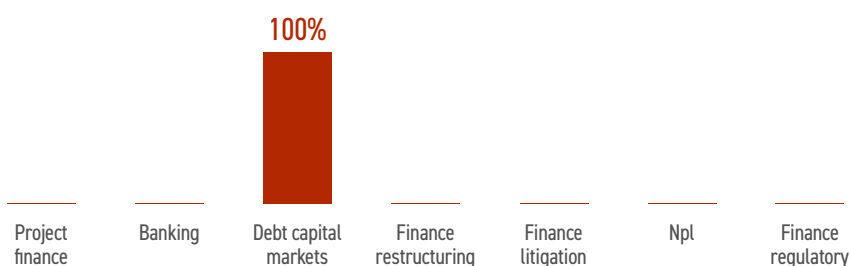
«Disponibile, efficiente, competente, rapida e presente. Davvero in gamba».



CARLO RE

B

«Super esperto nel mercato dei capitali. Serio e collaborativo».



MORENA BONTORIN

B

«Estremamente efficiente e preparata».

ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Consuelo Citterio, Alessandra De Cantellis

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

C⁻

B⁻

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner.





PEDERSOLI STUDIO LEGALE DIPARTIMENTO



5
31,3% Partner



8
50% Associate

3
18,7% Trainee

30%
Finance



70%
Altri settori



- nc* Project finance
- 40% Banking
- 15% Debt capital markets
- 45% Finance restructuring
- nc* Finance litigation

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Finance dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

PEDERSOLI STUDIO LEGALE

DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



**MAURA
MAGIONCALDA**

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

2

Nome. **Deborah de Rosa**

Carica. **Trainee**

Provenienza. -

Nome. **Filippo Paolo Durazzo**

Carica. **Trainee**

Provenienza. -

NOMI PARTNER

Maura Magioncalda, Alessandra De Cantellis,
Consuelo Citterio, Marcello Magro, Carlo Re

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Alta professionalità, disponibilità, attenzione nei confronti del cliente. Giusto equilibrio nella gestione delle parti».



PEDERSOLI STUDIO LEGALE

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

PROJECT FINANCE



BANKING | A

Team dedicato

8 • 50%

Partner dedicati

3 • 60%

NOMI PARTNER

Maura Magioncalda, Alessandra De Cantellis,
Consuelo Citterio

DEBT CAPITAL MARKETS | B

Team dedicato

8 • 50%

Partner dedicati

2 • 40%

NOMI PARTNER

Marcello Magro, Carlo Re

FINANCE RESTRUCTURING | B

Team dedicato

8 • 50%

Partner dedicati

3 • 60%

NOMI PARTNER

Maura Magioncalda, Alessandra De Cantellis,
Consuelo Citterio

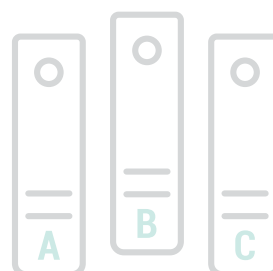
FINANCE LITIGATION



NPL



FINANCE REGULATORY



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

PEDERSOLI STUDIO LEGALE

CLIENTI E MANDATI



Cliente
Cassa di Risparmio di Biella e Vercelli



Tipologia di operazione
Debt capital markets



Socio di riferimento
Marcello Magro



Controparte

-



Valore (euro)
500 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza in relazione al programma di emissione di obbligazioni senior e alle relative offerte al pubblico.



Cliente
Pool di Banche



Tipologia di operazione
Finance restructuring



Soci di riferimento
Maura Magioncalda, Consuelo Citterio



Controparte

-



Valore (euro)
90 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nell'accordo per la ristrutturazione del debito di Gruppo Ceramiche Ricchetti.



Cliente
Groupe Alpha



Tipologia di operazione
Banking



Socio di riferimento
Maura Magioncalda



Controparte

-



Valore (euro)
125 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza in relazione ai contratti di finanziamento erogati da un pool di banche italiane ed internazionali guidato da banca IMI.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI FINANCE

Unicredit, Banca IMI, Anima Holding, , Intesa Sanpaolo, BPER, Banca Monte dei Paschi di Siena, MPS Capital Services, Banco Popolare, Veneto Banca, Banca CR Asti, Bnl-Bnp Paribas, Banca Popolare di Milano, Cariparma-Crédit Agricole, UBI Banca, Biverbanca.

PERRONI E ASSOCIATI

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

GIORGIO PERRONI

A

«Puntuale, preciso, disponibile, ha un approccio pragmatico». Ha seguito numerose cause importanti e delicate per clienti di primo piano.

ANDREA PUCCIO

B

«Reattivo, sempre presente e reperibile. Conosce bene le dinamiche bancarie».

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

Lo studio ha un riconosciuta esperienza e autorevolezza nel campo del diritto penale d'impresa, nonché una conoscenza approfondita del mondo finanziario e bancario.

RATING STUDIO PENALE

NEW!

Media directories

legalcommunity.it

-

A

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner.



RCC

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

ALBERTO DEL DIN

A

«È considerato uno dei protagonisti assoluti nella consulenza legale nei settori del banking, della finanza e della finanza strutturata. Con il suo ingresso lo studio è cresciuto di qualità».

MICHELE CRISOSTOMO

A

«Eccellenza nel mercato dei capitali, propone sempre soluzioni innovative».

SILVIO RIOLO

A

«Dal contenzioso alla consulenza, segue la materia finanziaria a 360 gradi. Uno dei maggiori player del mercato italiano».

PASQUALE CARDELLICCHIO

B

«Litigator con focus specifico nel mondo della finanza: diretto, pratico e vicino al cliente».

GUIDO MASINI

B

«Ottimo avvocato, esperto, professionale, conosce molto bene la materia».

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

C

A⁻

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo finanziario;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
5. team multidisciplinare capace di offrire un servizio completo.

NOVITÀ

A gennaio 2017 lo studio si è rafforzato ulteriormente con l'ingresso nella partnership di **Alberto Del Din**. In precedenza, l'avvocato ha lavorato come co-cahair nello studio Paul Hastings. Con lui anche gli avvocati **Fabio Zambito** ed **Enrico Stefani**.



RCC DIPARTIMENTO



7
28% Partner



20%
Finance



*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Finance dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

RCC DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



SILVIO RIOLO (foto),
PAOLO CALDERARO,
MICHELE
CRISOSTOMO

NOMI PARTNER

Silvio Riolo, Paolo Calderaro, Michele Crisostomo, Gennaro Arcucci, Marcello Maienza, Guido Masini, Federico Morelli

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

Riconosciuta expertise nel mondo finance, in particolare nel debt capital markets e nel finance litigation. «I professionisti hanno un approccio flessibile e pratico» e sono ritenuti tra i più esperti del mercato.





RCC

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

PROJECT FINANCE



BANKING

| A

Team dedicato

Partner dedicati

NUMERO VARIABILE

3 • 42,8%

NOMI PARTNER

Silvio Riolo, Paolo Calderaro, Marcello Maienza

DEBT CAPITAL MARKETS

| A

Team dedicato

Partner dedicati

NUMERO VARIABILE

4 • 57,1%

NOMI PARTNER

Paolo Calderaro, Michele Crisostomo, Guido Masini,
Marcello Maienza, Federico Morelli

FINANCE RESTRUCTURING

| A

Team dedicato

Partner dedicati

NUMERO VARIABILE

2 • 28,5%

NOMI PARTNER

Paolo Calderaro, Gennaro Arcucci

FINANCE LITIGATION

| A

Team dedicato

Partner dedicati

NUMERO VARIABILE

2 • 28,5%

NOMI PARTNER

Paolo Calderaro, Guido Masini

NPL

| A

Team dedicato

Partner dedicati

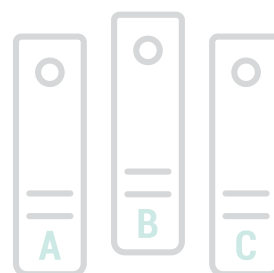
NUMERO VARIABILE

1 • 14,2% + 1

NOMI PARTNER

Silvio Riolo + Pasquale Cardelicchio (dal dipartimento
litigation)

FINANCE REGULATORY



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

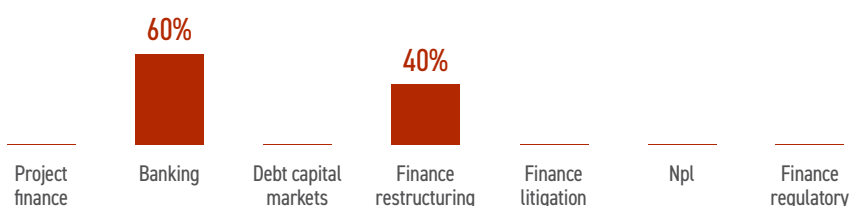
SHEARMAN & STERLING

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

DOMENICO FANUELE

A

«Ha un'ottima capacità di relazione, competenza tecnica e conoscenza del mercato».



TOBIA CROFF

A

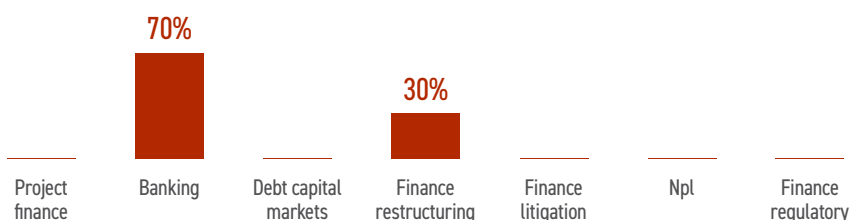
«Disponibilissimo e altamente competente, reattivo e rapido nelle risposte».



VALERIO FONTANESI

B

«Efficienza, tempestività, conoscenza consolidata del settore i suoi maggiori punti di forza».



RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

C⁻

B

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo finanziario;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
5. team multidisciplinare capace di offrire un servizio completo in operazioni domestiche e cross border;
6. network internazionale e presenza radicata in Italia.



SHEARMAN & STERLING DIPARTIMENTO



2
15,4% Partner



11
84,6% Associate

45%
Finance



55%
Altri settori



- nc* Project finance
- 45% Banking
- 30% Debt capital markets
- 25% Finance restructuring
- nc* Finance litigation

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Finance dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

SHEARMAN & STERLING DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



TOBIA CROFF

NOMI PARTNER

Tobia Croff, Domenico Fanuele

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Professionisti seri e capaci che vantano una grande esperienza nel settore e garantiscono sempre disponibilità e consulenza continuativa».



SHEARMAN & STERLING

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

PROJECT FINANCE



BANKING

| A

Team dedicato

6 • 7,6%

Partner dedicati

1 • 50%

NOMI PARTNER

Tobia Croff

DEBT CAPITAL MARKETS

| A

Team dedicato

7 • 53,8%

Partner dedicati

1 • 50%

NOMI PARTNER

Tobia Croff

FINANCE RESTRUCTURING

| A

Team dedicato

6 • 46,1%

Partner dedicati

2 • 100%

NOMI PARTNER

Domenico Fanuele, Tobia Croff

FINANCE LITIGATION



NPL

| B

Team dedicato

6 • 46,1%

Partner dedicati

1 • 50%

NOMI PARTNER

Tobia Croff

FINANCE REGULATORY

| B

Team dedicato

6 • 46,1%

Partner dedicati

1 • 50%

NOMI PARTNER

Tobia Croff

FINANCE SHIPPING

| C

Team dedicato

6 • 46,1%

Partner dedicati

1 • 50%

NOMI PARTNER

Tobia Croff

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

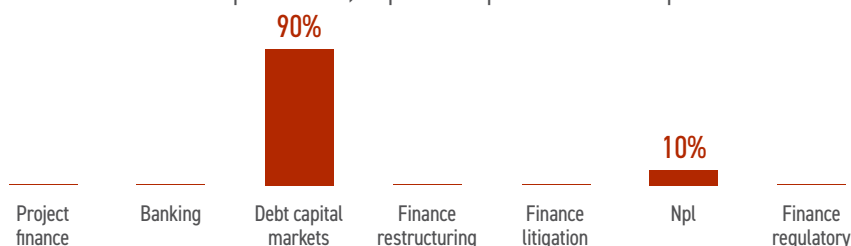
SIMMONS & SIMMONS

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

PAOLA LEOCANI

AA

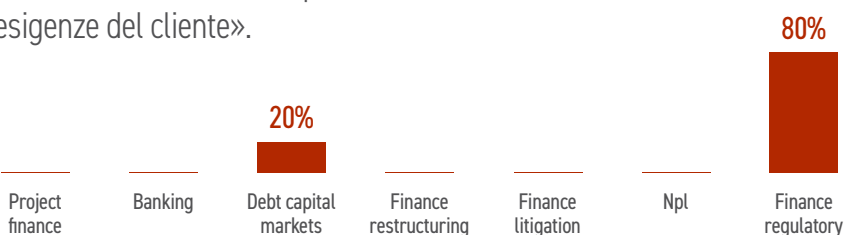
«Ha grande preparazione e vasta conoscenza del mercato dei capitali. Assicura inoltre disponibilità, rapidità e precisione dei pareri».



ROMEO BATTIGAGLIA

A

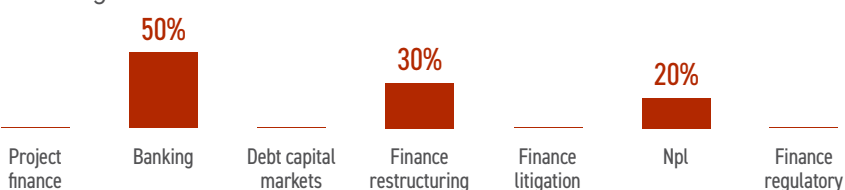
«Persona molto preparata, discreta, professionale. Tratta la materia in modo confidenziale, disposto ad andare incontro alle necessità ed esigenze del cliente».



DAVIDE D'AFFRONTO

B

«Risolve rapidamente le questioni trovando sempre la soluzione giusta. Ha l'approccio giusto con i clienti e coglie punti di equilibrio nelle negoziazioni».



NICHOLAS LASAGNA

B

«Sempre presente e disponibile. Possiede grande esperienza e vasta conoscenza del mercato».

FRANCESCO MARUFFI

B

«Ottimo litigator con una conoscenza specifica e dettagliata del settore».

ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Alessandro Elisio, Ilaria Griffo, Chiara Vedovati

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

C⁻B⁺

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo finanziario;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
5. team multidisciplinare capace di offrire un servizio completo;
6. network internazionale e presenza radicata in Italia.

NOVITÀ

A ottobre 2016, lo studio ha ufficializzato l'arrivo di due nuovi soci. Si trattava di **Paola Leocani** e **Nicholas Lasagna**, entrambi provenienti da White & Case dov'erano rispettivamente partner e local partner.



SIMMONS & SIMMONS DIPARTIMENTO



7
21,9% Partner
5
15,6% Trainee



19
59,4% Associate
1
3,1% Counsel

40%
Finance



60%
Altri settori



- 5% Project finance
- 35% Banking
- 25% Debt capital markets
- 20% Finance restructuring
- 10% Finance litigation

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Finance dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

SIMMONS & SIMMONS

DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



ROMEO BATTIGAGLIA

NOMI PARTNER

Romeo Battigaglia, Fabrizio Dotti,
Davide D'Affronto, Paola Leocani, Michael Dodson,
Nicholas Lasagna, Francesco Maruffi

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Il team ha una competenza profonda e conosce bene i processi interni della banca. Persone responsabili, mature, affidabili, caute quindi espongono poco a rischi».

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

7

Nome. **Nunzio Bicchieri**
Carica. **Of counsel**
Provenienza. **Watson Farley**

Nome. **Elena Macchi**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Watson Farley**

Nome. **Paola Leocani**
Carica. **Partner**
Provenienza. **White & Case**

Nome. **Nicholas Lasagna**
Carica. **Partner**
Provenienza. **White & Case**

Nome. **Baldassarre Battista**
Carica. **Managing Associate**
Provenienza. **White & Case**

Nome. **Pietro Magnaghi**
Carica. **Associate**
Provenienza. **White & Case**

Nome. **Fabrizio Nebuloni**
Carica. **Associate**
Provenienza. **Clifford Chance**

SIMMONS & SIMMONS

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

PROJECT FINANCE | C

Team dedicato

5 • 15,6%

Partner dedicati

1 • 14,3%

NOMI PARTNER

Paola Leocani

BANKING | A

Team dedicato

10 • 31,2%

Partner dedicati

3 • 42,8%

NOMI PARTNER

Davide D'Affronto, Fabrizio Dotti, Nicholas Lasagna

DEBT CAPITAL MARKETS | A

Team dedicato

10 • 31,2%

Partner dedicati

3 • 42,8%

NOMI PARTNER

Paola Leocani, Nicholas Lasagna, Michael Dodson

FINANCE RESTRUCTURING | B

Team dedicato

7 • 21,9%

Partner dedicati

2 • 28,6%

NOMI PARTNER

Davide D'Affronto, Fabrizio Dotti

FINANCE LITIGATION | B

Team dedicato

4 • 12,5%

Partner dedicati

1 • 14,3%

NOMI PARTNER

Francesco Maruffi

NPL | B

Team dedicato

8 • 25%

Partner dedicati

5 • 71,4%

NOMI PARTNER

Davide D'Affronto, Fabrizio Dotti, Nicholas Lasagna, Paola Leocani, Francesco Maruffi

FINANCE REGULATORY | A

Team dedicato

3 • 9,4%

Partner dedicati

1 • 14,3%

NOMI PARTNER

Romeo Battigaglia

FINANCE SHIPPING | C

Team dedicato

5 • 15,6%

Partner dedicati

3 • 42,8%

NOMI PARTNER

Davide D'Affronto, Fabrizio Dotti, Nicholas Lasagna

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

SIMMONS & SIMMONS

CLIENTI E MANDATI



Cliente

BNP Paribas, Monte dei Paschi di Siena, Banca Aletti, ICCREA



Tipologia di operazione

Debt capital markets



Socio di riferimento

Paola Leocani



Controparte

Jones Day



Valore (euro)

5,2 miliardi

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza in relazione all'emissione da 5,2 miliardi di euro del nuovo Btp Italia a otto anni indicizzato all'inflazione italiana.



Cliente

Pool di Banche



Tipologia di operazione

Finance restructuring



Socio di riferimento

Fabrizio Dotti



Controparte

Gianni Origoni Grippo Cappelli



Valore (euro)

146 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza in relazione alla ristrutturazione del debito derivante da un finanziamento concesso al Fondo Lido di Venezia gestito da Coima SGR.



Cliente

BNP Paribas



Tipologia di operazione

Banking



Socio di riferimento

Nicholas Lasagna



Controparte

Cleary Gottlieb



Valore (euro)

Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza in relazione al finanziamento dell'offerta pubblica d'acquisto obbligatoria totalitaria sulle azioni di Moleskine.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI FINANCE

Barclays, Snai, Banca IMI, Cassa di Risparmio del Veneto, Unicredit, Volksbank, Banca Popolare dell'Alto Adige, Monte dei Paschi di Siena, Capital Services, Banca Aletti, Iccrea, HSBC, Octo Telematics, BPER, Société Générale, Goldman Sachs, American Express.

STUDIO MARINI

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

ULISSE COREA

A

«Ha ottime capacità tecniche, sempre presente e disponibile».

FRANCESCO SAVERIO MARINI

B

«Esperto, preparato, reattivo. Ha un'ampia conoscenza del settore bancario».

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Team molto professionale e preparato».

RATING STUDIO

NEW!

Media directories

legalcommunity.it

-

B

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner.

NOVITÀ

Lo studio è stato tra i protagonisti del contenzioso sulla riforma delle banche popolari in Spa. Grande successo ottenuto dagli avvocati coinvolti che hanno visto accolta la propria istanza dal supremo giudice amministrativo.



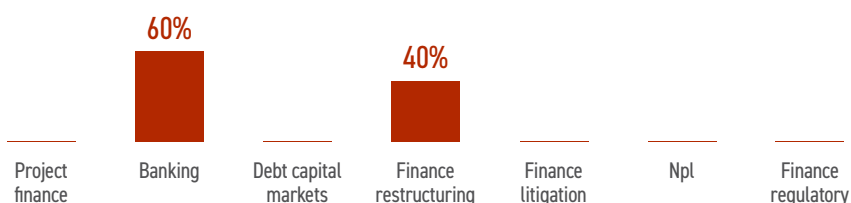
TONUCCI & PARTNERS

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

LIVIO ESPOSIZIONE

B

«Ottimo operato, ho riscontrato competenza, reattività, disponibilità e flessibilità».



RATING STUDIO

NEW!

Media directories

legalcommunity.it

-

C⁺

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo finanziario;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner.

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Buono studio con professionisti di qualità: reattivi, esperti, competenti. Hanno un approccio multidisciplinare».



CAPO DIPARTIMENTO


LIVIO ESPOSIZIONE

NOMI PARTNER

Pietro Rossi, Gianluca Cambareri,
Livio Esposizione, Andrea Marchetti,
Carmine Bruno



TONUCCI & PARTNERS DIPARTIMENTO

2
10% Finance



18
90% Altri settori

5
31,2% Partner



8
50% Associate

3
18,8% Trainee

20%
Finance



80%
Altri settori



- 15% Project finance
- 30% Banking
- 10% Debt capital markets
- 40% Finance restructuring
- 5% Finance litigation

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Finance dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

TONUCCI & PARTNERS
CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

PROJECT FINANCE | B

Team dedicato

8 • 50%

Partner dedicati

3 • 60%

NOMI PARTNER

-

BANKING | B

Team dedicato

16 • 100%

Partner dedicati

5 • 100%

NOMI PARTNER

-

DEBT CAPITAL MARKETS | C

Team dedicato

8 • 50%

Partner dedicati

3 • 60%

NOMI PARTNER

-

FINANCE RESTRUCTURING | B

Team dedicato

6 • 37,5%

Partner dedicati

2 • 40%

NOMI PARTNER

-

FINANCE LITIGATION | C

Team dedicato

3 • 18,7%

Partner dedicati

1 • 20%

NOMI PARTNER

-

NPL | C

Team dedicato

3 • 18,7%

Partner dedicati

2 • 40%

NOMI PARTNER

-

FINANCE REGULATORY | C

Team dedicato

5 • 31,2%

Partner dedicati

3 • 60%

NOMI PARTNER

-

FINANCE SHIPPING | C

Team dedicato

3 • 18,7%

Partner dedicati

1 • 20%

NOMI PARTNER

-

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

TONUCCI & PARTNERS

CLIENTI E MANDATI



Cliente
Terreal



Tipologia di operazione
Banking



Socio di riferimento
Livio Esposizione



Controparte

-



Valore (euro)
930 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella revisione di un atto modificativo di contratto di finanziamento senior con un gruppo di creditori rappresentati da ING London Branch.



Cliente
Accademia



Tipologia di operazione
Banking



Socio di riferimento
Carmine Bruno



Controparte

-



Valore (euro)
64,5 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza al fondo J Village nell'ottenimento di un finanziamento da Unicredit ed UBI Banca volto alla realizzazione di un progetto immobiliare all'interno del Comune di Torino.



Cliente
Ream



Tipologia di operazione
Project finance



Socio di riferimento
Carmine Bruno



Controparte

-



Valore (euro)
212 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza per il rifinanziamento da parte di un gruppo di banche del Fondo Core Nord Ovest.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI FINANCE

Wilmington Trust, UBU Banca, Juventus Football Club, Société Générale, Fondazione Enasarco.

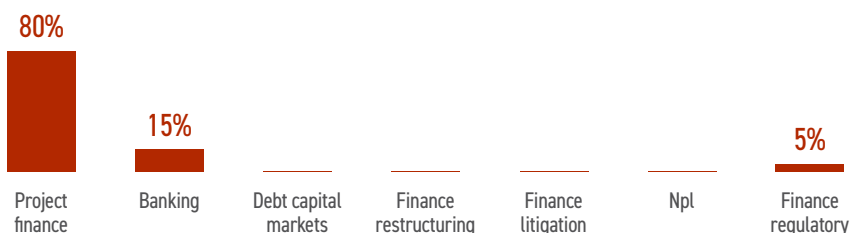
WATSON FARLEY & WILLIAMS

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

PIERPAOLO MASTROMARINI

A

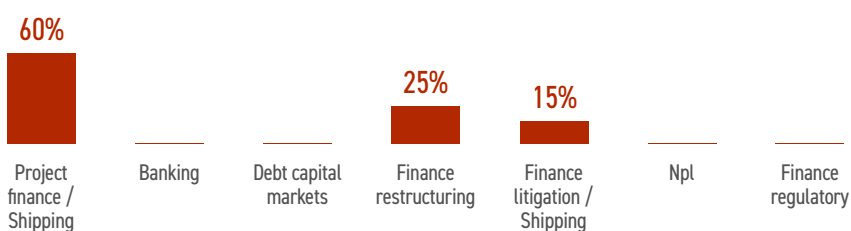
«Estremamente disponibile, sempre aggiornato sulle evoluzioni del mercato».



FURIO SAMELA (SHIPPING)

A

«Conosciuto e riconosciuto nel mondo degli armatori. Foriero di esperienza internazionale, preparato, capace e disponibile. Sul pezzo».



FRANCESCO DIALTI

B

«Comprende le esigenze della banca e cerca soluzioni innovative. Ottimo approccio commerciale, doti tecniche elevate. Meticoloso, fa sentire sicuri».



ALTRI PROFESSIONISTI EMERSI NEL CORSO DELLA RICERCA

Daniele Pompei, Michele Arruzzolo, Federico Tropeano

RATING STUDIO

Media directories legalcommunity.it

B⁻

DIPARTIMENTO

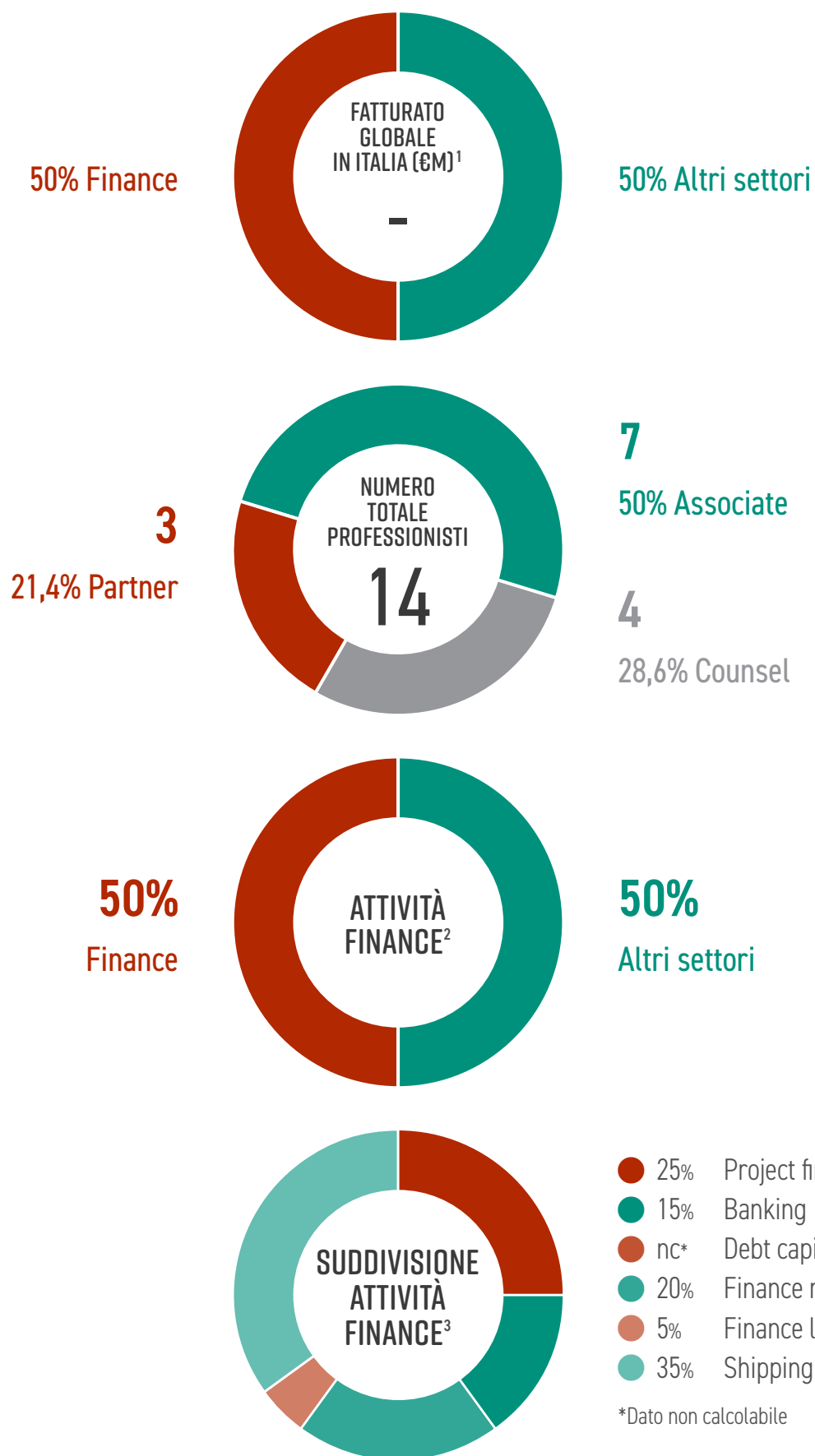
I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo finanziario;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner.





WATSON FARLEY & WILLIAMS DIPARTIMENTO



1. Dato stimato
 2. Stima dell'intensità dell'attività Finance dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
 3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

WATSON FARLEY & WILLIAMS

DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



FURIO SAMELA

NOMI PARTNER

Furio Samela, Francesco DIALTI, Pierpaolo Mastromarini

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Ottimo team: estrema disponibilità, professionalità, flessibilità, rapidità di risposta. Ci troviamo bene e intendiamo avvalerci di questo studio anche in futuro».

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

2

Nome. **Paolo Gallarà**

Carica. **Trainee**

Provenienza. **Gianni Origoni Grippo Cappelli & Partners**

Nome. **Giorgia Gentilini**

Carica. **Trainee**

Provenienza. -



WATSON FARLEY & WILLIAMS

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

PROJECT FINANCE | A

Team dedicato
5 • 35,7%

Partner dedicati
1 • 33,3%

NOMI PARTNER

Pierpaolo Mastromarini

BANKING | B

Team dedicato
4 • 28,6%

Partner dedicati
1 • 33,3%

NOMI PARTNER

Francesco DIALTI

DEBT CAPITAL MARKETS



FINANCE RESTRUCTURING | B

Team dedicato
14 • 100%

Partner dedicati
3 • 100%

NOMI PARTNER

Furio Samela, Francesco DIALTI, Pierpaolo Mastromarini

FINANCE LITIGATION | C

Team dedicato
5 • 35,7%

Partner dedicati
1 • 33,3%

NOMI PARTNER

Furio Samela

NPL | C

Team dedicato
5 • 35,7%

Partner dedicati
1 • 33,3%

NOMI PARTNER

Furio Samela

FINANCE REGULATORY | C

Team dedicato
14 • 100%

Partner dedicati
3 • 100%

NOMI PARTNER

Furio Samela, Francesco DIALTI, Pierpaolo Mastromarini

FINANCE SHIPPING | A

Team dedicato
5 • 35,7%

Partner dedicati
1 • 33,3%

NOMI PARTNER

Furio Samela

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

WATSON FARLEY & WILLIAMS

CLIENTI E MANDATI



Cliente
Pool di Banche



Tipologia di operazione
Shipping finance / Finance restructuring



Socio di riferimento
Furio Samela



Controparte
BonelliErede, Latham & Watkins, Castaldo Magliulo



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nella negoziazione e sottoscrizione di un accordo di ristrutturazione del debito delle società del Gruppo D'Alesio.



Cliente
Pavia Acque



Tipologia di operazione
Project finance



Socio di riferimento
Pierpaolo Mastromarini



Controparte
-



Valore (euro)
80 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza per tutte le attività di due diligence e nella procedura per la selezione del finanziatore/i con stesura della relativa documentazione.



Cliente
Pool di Banche



Tipologia di operazione
Banking



Socio di riferimento
Francesco Dialti



Controparte
-



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza nel finanziamento concesso alla cooperativa sociale Grado Riabilita utilizzato a supporto dell'iniziativa di acquisto, ristrutturazione e gestione dell'ex Ospizio Marino di Grado (GO).

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI FINANCE

Crédit Agricole, BNL, MPS, Banca Popolare di Vicenza, Banco Popolare, Cassa di Risparmio di Volterra, UniCredit, Carige, Cassa di Risparmio di San Miniato, J.P. Morgan, Goldman Sachs, Banca IMI, Banca Popolare di Milano, Monte dei Paschi di Siena, BCC Udine, BCC Fiumicello, BCC Staranzano, BCC Friuli, BCC Bassa Friulana, Iccrea, Deutsche Bank, Margherita, Global Investment Holding, Global Ports Holding, Clia, Falck Renewable, Sudtiroler Sparkasse, ING Bank, Commerzbank, Crédit Agricole, BPER, GE Capital, Crif Real Estate, Rimorchiatori Riuniti, Coeclerici Group, Navigazione Montanari.

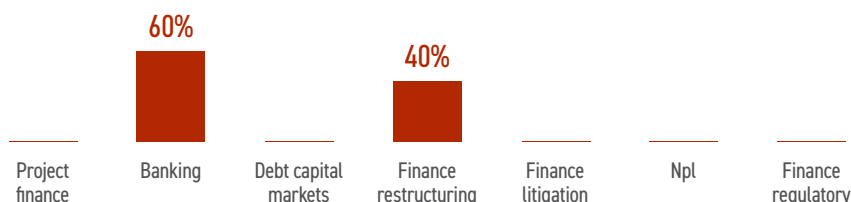
WHITE & CASE

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

IACOPO CANINO

A

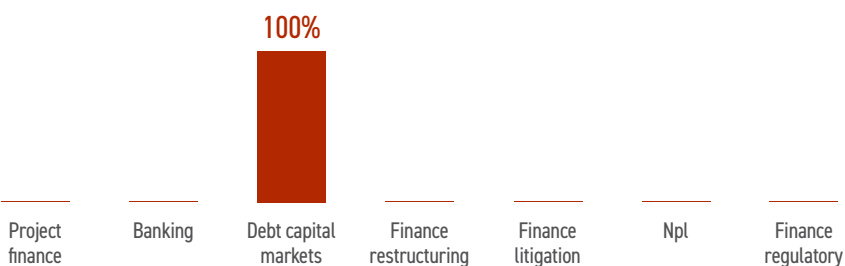
«Ha un approccio commerciale, flessibile nelle trattative».



MICHAEL IMMORDINO

A

«Ha una riconosciuta expertise nel mondo finance, in particolare nel debt capital markets. Vero asso del settore».



GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Lo studio ha la capacità di operare a livello multidisciplinare e internazionale, grazie alle competenze dei professionisti nel diritto americano, italiano e inglese».

RATING STUDIO

Media directories

legalcommunity.it

C

B⁺

DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. specializzazione e attività svolta in tutti i settori del mondo finanziario;
2. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
3. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
4. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
5. team multidisciplinare capace di offrire un servizio completo in operazioni domestiche e cross border;
6. network internazionale e presenza radicata in Italia.

CAPO DIPARTIMENTO



**MICHAEL
IMMORDINO**

NOMI PARTNER

Paul Alexander, Iacopo Canino, Ferigo Foscari, Michael Immordino

WHITE & CASE DIPARTIMENTO



4
13,3% Partner



26
86,7% Associate

60%
Finance



40%
Altri settori



- nc* Project finance
- 35% Banking
- 50% Debt capital markets
- 15% Finance restructuring
- nc* Finance litigation

*Dato non calcolabile

1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Finance dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

WHITE & CASE

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

PROJECT FINANCE



BANKING

| A

Team dedicato

Partner dedicati

NUMERO VARIABILE

1

NOMI PARTNER

Iacopo Canino

DEBT CAPITAL MARKETS

| A

Team dedicato

Partner dedicati

NUMERO VARIABILE

3

NOMI PARTNER

Michael Immordino, Iacopo Canino, Paul Alexander

FINANCE RESTRUCTURING

| A

Team dedicato

Partner dedicati

NUMERO VARIABILE

1

NOMI PARTNER

Iacopo Canino

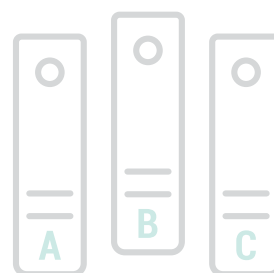
FINANCE LITIGATION



NPL



FINANCE REGULATORY



* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione



ZITIELLO E ASSOCIATI

RATING DEL MERCATO SUI PROFESSIONISTI

LUCA ZITIELLO

A

«Ha un'esperienza pluriennale e una vasta conoscenza del settore. Ha la capacità di comprendere le necessità del cliente e le possibili ricadute – per quest'ultimo - delle varie opzioni giuridiche disponibili».



FRANCESCO MOCCI

B

«Assicura velocità di esecuzione. Ha visione strategica e pragmatismo».



RATING STUDIO



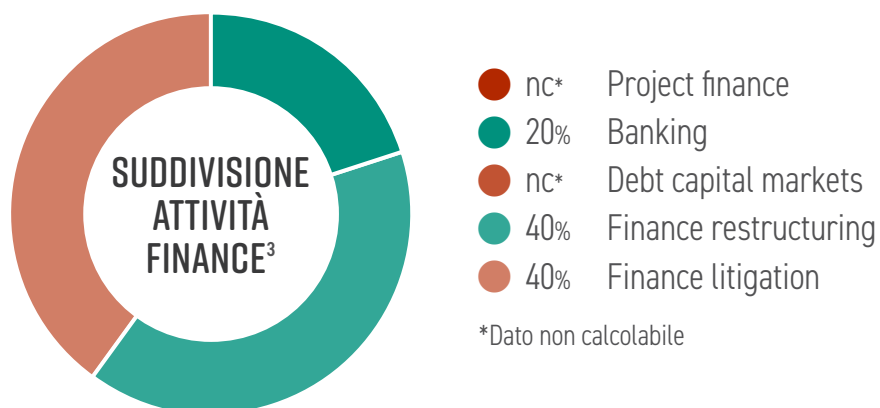
DIPARTIMENTO

I punti di forza del team sono:

1. competenze tecniche, professionalità e tempestività di risposta;
2. conoscenza del mercato e del business aziendale/bancario;
3. presenza, disponibilità e reperibilità dei partner;
4. buon rapporto qualità-prezzo.



ZITIELLO E ASSOCIATI DIPARTIMENTO



1. Dato stimato
2. Stima dell'intensità dell'attività Finance dello studio calcolata sulla base del totale delle operazioni comunicate
3. Stima dell'intensità dell'attività nei diversi campi di specializzazione calcolata sulla base delle operazioni comunicate

ZITIELLO E ASSOCIATI DIPARTIMENTO

CAPO DIPARTIMENTO



LUCA ZITIELLO

NOMI PARTNER

Fabio Coco, Silvia Colombo, Ludovica D'Ostuni, Rossella Mariani, Federica Malerba, Francesco Mocci, Benedetta Musco Carbonaro, Luca Zitiello

GIUDIZIO DEL MERCATO SULLO STUDIO

Sintesi delle interviste rivolte ai clienti

«Il team ha la capacità di comprendere le necessità del cliente, vanta competenza, velocità di esecuzione, pragmatismo, fees competitive».

INGRESSI NEL DIPARTIMENTO

2

Nome. **Anna Bettoni**

Carica. **Associate**

Provenienza. **Perno e Cremonese Radice e Cereda**

Nome. **Gaetano Dorio**

Carica. **Trainee**

Provenienza. **Dimitri**



ZITIELLO E ASSOCIATI

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE*

PROJECT FINANCE



BANKING

| C

Team dedicato

12 • 41,4%

Partner dedicati

3 • 37,5%

NOMI PARTNER

Luca Zitiello, Fabio Coco, Francesco Mocci

DEBT CAPITAL MARKETS



FINANCE RESTRUCTURING



FINANCE LITIGATION

| A

Team dedicato

26 • 89,6%

Partner dedicati

7 • 87,5%

NOMI PARTNER

Fabio Coco, Ludovica D'Ostuni, Rossella Mariani,
Federica Malerba, Francesco Mocci,
Benedetta Musco Carbonaro, Luca Zitiello

NPL



FINANCE REGULATORY

| A

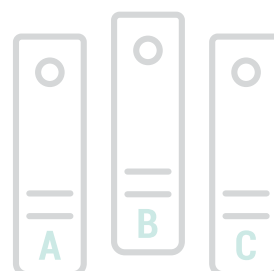
Team dedicato

29 • 100%

Partner dedicati

8 • 100%

NOMI PARTNER

Fabio Coco, Silvia Colombo, Ludovica D'Ostuni,
Rossella Mariani, Federica Malerba, Francesco Mocci,
Benedetta Musco Carbonaro, Luca Zitiello

* i professionisti possono essere attivi in più aree di specializzazione

ZITIELLO E ASSOCIATI

CLIENTI E MANDATI



Cliente
Banca Popolare Sant'Angelo



Tipologia di operazione
Finance regulatory



Socio di riferimento
Francesco Mocci



Controparte

-



Valore (euro)
30 milioni

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza in riferimento al rafforzamento patrimoniale con aumento di capitale ed emissione di obbligazioni subordinate convertibili.



Cliente
Deutsche Bank



Tipologia di operazione
Banking / Finance regulatory



Soci di riferimento
Luca Zitiello, Rossella Mariani, Francesco Mocci, Fabio Coco



Controparte

-



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza in riferimento alla revisione di tutta la contrattualistica utilizzata dalla banca per l'offerta di prodotti e servizi bancari e di investimento.



Cliente
Banca Popolare di Vicenza



Tipologia di operazione
Finance regulatory



Soci di riferimento
Luca Zitiello, Francesco Mocci, Benedetta Musco Carbonaro



Controparte

-



Valore (euro)
Confidenziale

BREVE DESCRIZIONE

Assistenza professionale nei sei procedimenti sanzionatori di fronte alla Consob e a quello di fronte alla Banca d'Italia.

ALTRI CLIENTI SEGUITI DALLO STUDIO PER OPERAZIONI FINANCE

BPER, Credit Suisse, Assofiduciaria, UBS, Credem, Cassa di Risparmio di Parma e Piacenza, Allianz, UBI Banca, Axa Assicurazioni, Edmond de Rothschild, Fineco Bank.

*ne combiniamo
di tutti
i colori*





LA RIVISTA GRATUITA DA PORTARE SEMPRE CON TE



Cerca **legalcommunity** su



e seguici su



Per abbonarsi alla versione cartacea scrivere a
info@lcpublishinggroup.it