



Edoardo Staunovo-Polacco,  
Giorgio Tarzia e Federica Comisso

TARZIA E ASSOCIATI | SPECIALIZZAZIONE ANTI-DUMPING

# DUECENTO PRATICHE PER TRE AVVOCATI

Lo studio che ha difeso le banche nelle revocatorie delle procedure Parmalat, Cirio e Giacomelli diventa un'associazione professionale. Ma la crescita dimensionale non c'entra...

DI NICOLA DI MOLFETTA

**D**opo decenni di carriera **Giorgio Tarzia**, titolare di uno dei più importanti studi di diritto bancario e fallimentare di Milano, ha deciso di dare vita a un'associazione professionale. La scelta, al primo impatto, potrebbe sembrare inserita nella scia del trend che negli ultimi anni ha visto compiere passi simili da parte di altri grandi del foro. Tra i casi più recenti quello di **Alberto**

**Santa Maria** (si veda TopLegal n. 4/2009).

Ma a ben guardare, la "strategia" dello studio Tarzia non è destinata a variare più di tanto. L'avvocato, 52 anni di storia professionale e difensore di numerose banche nelle revocatorie delle procedure Parmalat, Cirio, Cit, Volare, Giacomelli e Casillo, ha scelto di associare i suoi due unici collaboratori: **Edoardo Staunovo-Polacco** e **Federica Comisso**.

Il primo, lavora con Tarzia dal 1998. Comisso, invece, è nello studio da due anni, anche se è legata alla boutique da una consuetudine di rapporti di lunga data. L'assetto (tre soci e 5 persone di staff) non è destinato a cambiare. Crescita dimensionale e generalizzazione delle aree di pratica, non sono obiettivi che Tarzia e associati punta a raggiungere. «Non pensiamo nemmeno di prendere dei praticanti», afferma l'avvocato, «non avremmo del lavoro da affidare loro. Il punto è che non facciamo l'ordinaria amministrazione. Delegare è impossibile».

La struttura, che secondo una stima di TopLegal conta su un fatturato di circa 2,5 milioni di euro, è una sorta di clinica specialistica. «Chi si rivolge a noi», prosegue l'avvocato, «lo fa per problematiche particolari, questioni che non tutti sono in grado di affrontare perché richiedono un'expertise ben determinata». Non è difficile immaginare, quindi, che Tarzia e i suoi siano stati avvicinati da studi più grandi e invitati a unire le forze. «È accaduto un paio di volte. Ma entrare in uno studio con decine di avvocati e soci significava entrare in una organizzazione che segue logiche aziendali con regole e procedure ben definite e inderogabili. E questo, devo confessarlo, non mi attrae».

**Avvocato Tarzia, come ha maturato l'idea di dar vita a uno studio associato?**

Abbiamo ritenuto che il tipo di clientela e di lavoro che svolgiamo necessitasse di avere un inter-

locutore di questo genere: a metà strada tra una realtà individuale e il grande studio. L'idea, quindi, è stata quella di creare una mini boutique capace di fornire una consulenza specialistica.

**Ma voi siete davvero "mini": tre avvocati, senza nemmeno un praticante. Quanto lavoro riuscite a gestire con questo assetto?**

Attualmente abbiamo in carico circa duecento pratiche. Essendo, il nostro, lavoro contenzioso è molto scaglionato nel tempo. Anche se abbiamo praticamente una scadenza al giorno.

**Competenza specialistica significa parcelle a prova di dumping?**

Direi di sì. Non ci succede spesso che un cliente chieda sconti. E tanto meno fra concorrenti si ricorre alla leva del prezzo per conquistare mandati. Chi si rivolge a noi lo fa per risolvere problemi delicati e spesso complessi.

**Ma ancora non mi capacito di come facciate a fare tutto da soli...**

Non siamo soli in assoluto. Noi seguiamo cause in tutta Italia e, ovviamente, abbiamo una rete di corrispondenti di fiducia. Collaboriamo anche con molti commercialisti (a Milano, per esempio, con gli studi Solidoro e La Croce, ndr) il cui lavoro è molto importante quando ci sono da fare esami dei bilanci, analisi dei derivati o quando bisogna gestire la riorganizzazione di un'impresa.

**Lo studio aderisce a network internazionali?**

Da dieci anni facciamo parte di Librallex un'alleanza che conta 32 studi legali (fra cui anche gli studi Valobra Cherchi di Roma e Scasellati Sforzolini di Perugia, ndr). Trovo sia uno strumento impor-

tante perché ci consente di avere contatti diretti in altri Paesi e quindi la possibilità di risolvere dubbi o quesiti giuridici relativi ad ordinamenti stranieri in tempi molto rapidi.

**Vi capita anche di ricevere referrals?**

C'è un po' di scambio di lavoro, ma non tutti gli studi che aderiscono al network si occupano delle stesse materie. Ripeto, la cosa più interessante è avere in qualche modo un contatto diretto in altre giurisdizioni.

**Sempre riguardo alla vostra attività: quali sono i fronti caldi?**

Considerati i tempi che viviamo, uno dei fronti più caldi è quello delle crisi d'impresa e dei rapporti

si occupa di tali questioni.

**La specializzazione, di conseguenza, è una scelta imprescindibile...**

Certo. Spesso sentiamo dire che in Italia ci sono troppi avvocati. Io la penso esattamente al contrario. Gli avvocati con la "A" maiuscola sono pochi. E il sistema Paese ha bisogno di professionisti capaci di rispondere in maniera competente alle esigenze del tessuto imprenditoriale. Il problema di chi consiglia è quello di non dire solo dei "no". Bisogna dare pareri che consentano di minimizzare i rischi.

**Oltre alla continua produzione normativa, la consulenza nel diritto bancario deve fare i conti con una prassi che vede sem-**



“

**Il sistema Paese ha bisogno di professionisti capaci di rispondere in maniera competente alle esigenze del tessuto imprenditoriale**

Giorgio Tarzia

”

con le banche. Revocatorie e derivati ci danno altrettanto da fare. Poi c'è tutto un filone di mandati che si sta aprendo sulla scia della legge 122/10 che, fra le altre cose, prevede la predeuzione dei crediti delle banche erogati nel tentativo di salvare le aziende in difficoltà.

**È una materia in costante evoluzione...**

Dal 2005 a oggi, il Legislatore ha continuato a innovare la normativa senza soluzione di continuità, emanando anche due provvedimenti di modifica all'anno. Inutile dire che questo ha reso estremamente complicato il lavoro di chi

**pre più presenti commistioni tra diritto italiano e standard di common law?**

E si tratta di commistioni che possono causare più di un problema. I modelli contrattuali anglosassoni, per esempio in occasione della concessione di un finanziamento per la riorganizzazione di un'azienda, sono di prassi così pieni di vincoli e prescrizioni che da noi potrebbero indurre a ravvisare il ruolo di amministratore di fatto. Un avvocato deve sapere che in Italia l'eccesso di vincoli e tutele a garanzia dei crediti erogati da una banca può rivelarsi un boomerang. ■