LE POLIZZE VITA COME STRUMENTO DI PIANIFICAZIONE PATRIMONIALE E SUCCESSORIA: ASPETTI CIVILISTICI E FISCALI, *TREND* GIURISPRUDENZIALI E SOLUZIONI ASSICURATIVE

Roma, 5 Giugno 2019

Programma Preliminare, Razionale Scientifico, Curriculum Vitae Relatori, Informazioni Generali

Programma dei Lavori

INDIRIZZI DI SALUTO

11:00 – 11:30 Saluto di benvenuto – Presidente dell'Ordine degli Avvocati, Presidente dell'Ordine dei Dottori Commercialisti, Alessandro Tulli – CEO Swiss Life (Liechtenstein) AG

SESSIONE I: Gli strumenti di pianificazione patrimoniale e successoria e le polizze vita

11:30 – 11:45 **Il contesto economico e politico e le esigenze dei clienti UHNWI**
Avv. Alessandro Tulli – CEO Swiss Life (Liechtenstein) AG

11:45-12:00 **Protezione del patrimonio familiare, pianificazione patrimoniale e successoria: quali strumenti a disposizione della clientela HNWI**
Avv. Marco Finocchi Finn - Unione Fiduciaria S.p.A.
Dott. Massimiliano Franzaroli - Unione Fiduciaria S.p.A

12:00 - 12:30 **Cosa sono e come funzionano i prodotti assicurativi di ramo III (unit-linked): aspetti civilistici e fiscali**
Dott. Emidio Cacciapuoti - McDermott Will & Emery – Studio Legale Associato
Dott. Davide Massiglia - McDermott Will & Emery – Studio Legale Associato

12:30 - 13:00 **La protezione del patrimonio familiare attraverso le polizze vita**
Avv. Francesco Camerlingo – Swiss Life Global Solutions
Avv. Antonello Lupo – Studio Legale Ughi e Nunziante

13:00 - 14:00 **Pranzo di lavoro**

14:00 - 14:30 **Le polizze vita come strumento ottimale di pianificazione patrimoniale e successoria**
Dott. Emidio Cacciapuoti - McDermott Will & Emery – Studio Legale Associato
Dott. Davide Massiglia - McDermott Will & Emery – Studio Legale Associato

14:30 - 15:00 **Le ultime decisioni della Cassazione, l'importanza del rischio demografico e l'annoso problema della qualificazione giuridica dei prodotti di ramo III**
Avv. Luigi Cascone – Studio Legale Ughi e Nunziante
Avv. Giuseppe De Falco - Studio Legale Ughi e Nunziante
Avv. Antonello Lupo - Studio Legale Ughi e Nunziante

15:00 - 15:30 **La giurisprudenza comunitaria e gli spunti IDD (Insurance Distribution Directive) sulla qualificazione giuridica**
Avv. Luigi Cascone - Studio Legale Ughi e Nunziante
Avv. Giuseppe de Falco - Studio Legale Ughi e Nunziante

SESSIONE II: Tavola Rotonda

15:40 - 16:00 Question and answer session

Razionale Scientifico

In un contesto economico e politico nazionale e sovranazionale sempre più complesso ed incerto, le esigenze di protezione del patrimonio, di pianificazione patrimoniale e di passaggio generazionale, inevitabilmente si acuiscono soprattutto per la clientela HNWI. Il Convegno si propone di offrire una panoramica sulle diverse soluzioni, con particolare riferimento alle polizze di assicurazione sulla vita di tipo *unit-linked* e offerte da compagnie estere in libera prestazione di servizi o stabilimento (in questo contesto genericamente indicate come "**Polizze Vita**"), per le quali verranno trattati i principali elementi distintivi (di carattere civilistico, regolatorio e fiscale) e i più recenti sviluppi legislativi e giurisprudenziali, per finire con l'analisi di alcune soluzioni specifiche per il mercato Italiano.

Le Polizze Vita rappresentano uno strumento ottimale per affrontare, semplificare e risolvere molteplici aspetti delle vicende tipiche delle famiglie con ingenti patrimoni, tra i quali a titolo esemplificativo:

- **Conformità al diritto**: le Polizze Vita sono infatti pienamente riconosciute, regolamentate ed accettate da tutti gli ordinamenti europei e dalla maggior parte di quelli extra-europei quali strumenti per detenere attivi patrimoniali all'estero in maniera sicura e fiscalmente efficiente.
- **Pianificazione successoria**: le Polizze Vita sono lo strumento più efficiente per pianificare il trasferimento del patrimonio alle prossime generazioni, con la possibilità di identificare liberamente i beneficiari, stabilire le regole di distribuzione delle prestazioni caso morte e di differenziazione tra gli eredi, beneficiando al contempo di un'esenzione dall'imposta di successione e donazione.
- **Differimento fiscale**: I redditi generati dagli attivi patrimoniali sottostanti le Polizze Vita sono assoggettati a tassazione solo in caso di riscatto parziale o totale e, in certe circostanze, parzialmente in caso morte.
- **Ottimizzazione fiscale:** grazie alla tassazione *pro-quota* delle plusvalenze generate nelle Polizze Vita si ottiene una elevata mitigazione delle imposte sui redditi in caso di riscatti.
- **Semplificazione**: I redditi generati dagli attivi patrimoniali sottostanti le Polizze Vita non sono assoggettati ad alcun obbligo di reportistica. Solo il valore complessivo delle Polizze Vita deve essere riportato (*i.e.*, un solo rigo della dichiarazione dei redditi, fatto salvo il caso di detenzione per il tramite di società fiduciaria), facilitando gli obblighi dichiarativi e garantendo una maggior confidenzialità finanziaria.
- **Protezione patrimoniale**: se legittimamente strutturate le Polizze Vita possono garantire un elevato livello di segregazione patrimoniale.

Tutto ciò verrà analizzato, con espresso riferimento agli aspetti civilistici e fiscali, allo scopo di comprendere se le Polizze Vita siano il miglior strumento per la pianificazione e protezione del patrimonio familiare in alternativa o in aggiunta ad altri negozi giuridici.
La semplicità della stipula e della gestione delle Polizze Vita non è, comunque, immune da complicazioni, e un'apposita sessione del Convegno verrà dedicata all'esame della giurisprudenza, con particolare riferimento alle ultime sentenze della Cassazione e della dottrina relativa alla qualificazione giuridica del prodotto.

Curriculum Vitae Relatori

Avv. Luigi Cascone

Socio (Roma) dello studio legale Ughi e Nunziante dal primo gennaio 2001. Dopo la laurea in Giurisprudenza presso l'Università La Sapienza di Roma, Luigi Cascone si è specializzato nel diritto commerciale comparato ed internazionale, conseguendo dapprima un master presso l'università di Aix-en-Provence in droit des affaires internationales e, successivamente, conseguendo il dottorato in diritto commerciale uniforme e comparato presso l'Università La Sapienza di Roma ed il Postgraduate Diploma in International Commercial Arbitration presso la Queen Mary University of London.

Dopo aver svolto l'attività di assistenza presso le cattedre di diritto privato comparato dell'università di Roma la Sapienza e LUISS Guido Carli, Luigi Cascone svolge regolarmente attività di docenza per diversi master organizzati da tali università, occupandosi in particolar modo di diritto societario, di diritto internazionale privato e di contrattualistica.
Luigi Cascone ha pubblicato diversi articoli su importanti riviste italiane ed internazionali in materia di arbitrato.

Luigi Cascone assiste regolarmente società italiane ed estere innanzi a tribunali arbitrali (ad hoc, ICC, Camera Arbitrale di Milano, ICSID etc.), nonché innanzi alle corti italiane.

Parla correntemente italiano, inglese e francese oltre ad avere una buona conoscenza dello spagnolo e del portoghese.

Prof. Emidio Cacciapuoti LL.M.

Via Leon Battista Alberti 5, 20149 Milano
Tel. *+39 338 9310133*
Data di nascita: 15 aprile 1971
E-Mail: ecacciapuoti@mwe.com

ESPERIENZE PROFESSIONALI

McDermott Will & Emery Studio Legale Associato *05/2017 – in corso*
Milano

Partner responsabile del dipartimento fondi d'investimento, specializzato nella strutturazione di fondi di investimento italiani e internazionali, accordi di co-investimento, schemi di *carried interest*, operazioni di mercato secondario, istituzione di gestori di fondi alternativi.

King & Wood Mallesons (precedentemente SJ Berwin LLP) *09/2006 – 04/2017*
Milano

Partner responsabile del dipartimento *tax* e *fund formation* dell'ufficio Italiano, specializzato prevalentemente in strutturazione di fondi di *private equity*, assistenza a primari investitori istituzionali in relazione ad investimenti in fondi alternativi e operazioni straordinarie di riorganizzazione societaria. Esperto in materia di fiscalità internazionale, rilevante esperienza nella consulenza fiscale su operazioni finanziarie, di p*roject financing* e nella fiscalità immobiliare.

Studio Fantozzi & Associati *03/2005 – 08/2006*
Milano

Le attività svolte nello Studio Fantozzi & Associati riguardano principalmente: assistenza e consulenza ad alcuni fondi d'investimento nel settore del *private equity*; problematiche di fiscalità internazionale sulle imposte sui redditi e IVA.

Allen & Overy LLP *02/2004 – 03/2005*
Studio Brosio & Associati - Milano

In seguito allo *spin-off* dallo Studio Haarmann, insieme al gruppo di fiscalisti coordinati dal dott. Manganelli, ho iniziato a collaboratore con lo Studio Allen & Overy. Consulenza societaria e fiscale in relazione ad operazioni finanziarie, riorganizzazioni aziendali, *Project Financing* e problematiche di fiscalità internazionale.

Haarmann Hemmelrath & Partner *07/2000 – 01/2004*
Studio Calmetta Manganelli Ricci - Milano

Nel corso della collaborazione con il Dott. Andrea Manganelli ho trattato, prevalentemente, problematiche di fiscalità internazionale. Ho altresì seguito lo studio e la realizzazione di riorganizzazioni societarie internazionali.

Studio Associato Legale e Tributario *05/1999 – 07/2000*
***associated with Ernst & Young* International**
Milano

Consulenza fiscale ordinaria (imposte dirette e indirette) per società multinazionali straniere. Studio e realizzazione di operazioni straordinarie di fiscalità interna ed internazionale, attività di *due diligence* in stretta collaborazione con il dipartimento *corporate finance* della E&Y.

Heineken Italia S.p.A. *11/1998 – 04/1999*

Ufficio Affari Fiscali e Societari

Collaborazione con il responsabile dell'Ufficio affari fiscali e societari nello svolgimento, in particolare, delle seguenti mansioni: - predisposizione e compilazione dichiarazione dei redditi – disamina e risoluzione delle problematiche fiscali legate sia alle scelte manageriali, che agli aspetti operativi quotidiani – assistenza fiscale in generale all'area amministrativa.

Studio Associato Scotto Pontiggia *10/1994 – 11/1998*

Dottori commercialisti in Gallarate

Praticante presso uno studio di dottori commercialisti dove ho acquisito un'esperienza di lavoro, coordinandola con la fase finale dei miei studi universitari. Ho collaborato con il suddetto professionista nella tenuta e verifica di contabilità aziendali di società di persone e di capitali, nella redazione di bilanci di esercizio. Ho altresì coadiuvato nella predisposizione di pratiche di contenzioso tributario, nella chiusura di fallimenti e nella stesura delle dichiarazioni dei redditi e dei sostituti d'imposta.

TITOLI DI STUDIO

University of Leiden (Paesi Bassi) *08/2001 – 08/2002*

LLM Program in International Taxation

Ho conseguito il titolo di LL.M. (*cum laude*) frequentando il Master in Diritto Tributario Internazionale diretto dal prof. Kees Van Raad.

Tesi di Laurea: "*Allocation of profit under a EU comprehensive scheme*".

Supervisore: Prof. Malcom Gammie.

Abilitato alla professione di Dottore Commercialista *02/2001*

CERTI – Università Luigi Bocconi *10/1998 – 06/1999*

Master in Diritto Tributario dell'Impresa

Università degli Studi di Pavia *1990 – 1996*

Laurea in Economia e Commercio - Voto di Laurea conseguito: 97/110

Tesi in Diritto Tributario: "*La tassazione del disavanzo nelle fusioni societarie".*

INFORMAZIONI AGGIUNTIVE

Docenze:

* IPSOA (Milano) - Master in Diritto Tributario
* L.I.U.C (Libero Istituto Universitario Cattaneo), Castellanza: Professore a contratto – *Tax Law*

Pubblicazioni:

* "*Il fundraising nel private equity Terms and Conditions*" (2016 - in Quaderni AIFI sull'Investimento nel Capitale di Rischio, n. 39, EGEA).

* "Regime fiscale degli interessi sui finanziamenti a medio-lungo termine: novità in merito ai requisiti per l'esenzione da ritenuta", Diritto Bancario, 2016.

* "*Investments in Italy and Spain*" capitolo "*Private Investment Funds – the New Global Landscape*", *Private Equity international*, 2016.

* "Transazioni tra casa madre e stabile organizzazione: valore di mercato vs costo storico" - in Rassegna Tributaria, 2010, 1.

* "*Private Equity Funds, Permanent Establishments and Italian Operations*" – in *European Taxation* – IBFD, 2007, 4.

* "Società residente stabile organizzazione di una società non residente" – in Rassegna Tributaria, 2007, 4.

* "*The Attribution of Profits to Permanent Establishments*" – *Italian Chapter* – IBFD, 2005.

* "*Allocation of profit under a EU comprehensive scheme*", in Diritto e Pratica Tributaria Internazionale, 2004, I, 67.

* "*The taxation of dividends in Germany: from imputation to classical system*", in Diritto e Pratica Tributaria Internazionale, 2002, III, 874.

* "Sulla deducibilità delle spese generali sostenute dalla società madre ed attribuite alla stabile organizzazione", in Diritto e Pratica Tributaria Internazionale, 2001, II, 512.

Lingue: Inglese ottimo

FRANCESCO CAMERLINGO
Attorney-at-law, LL.M.
July 18, 1975
Italian citizen
Engelbertstrasse 15 - 8051 Zürich, Switzerland
E-mail: francescocamerlingo@hotmail.it
Mobile +41 79 410 86 94

POST QUALIFICATION EXPERIENCE

July 2011 – present: SWISS LIFE Global Solutions– Global Private Wealth - Zürich

- Since June 1st, 2015: Head of Sales, Switzerland - Private Clients Global

Leading and coordinating a team of experts serving the entire Swiss financial hub.
Responsible for institutional relationships with banks, brokers, asset managers, family offices, tax advisors, etc.

Direct responsibility for Italian and Greek markets (decision maker regarding strategy, products, development and tax planning).

In charge of life insurance solutions for new and/or emerging markets, such as Czech Republic, Brazil, Israel, Mexico, Russia and Turkey.

Best performing team and individual 2015/2016/2017: largest volume and fees production among all Sales organization.

- From January 1st, 2014 until June 1st, 2015: Sales Director

Responsible for Italian and Greek markets (decision maker regarding strategy, products, development and tax planning).

In charge of life insurance solutions for new and/or emerging markets, such as Czech Republic, Brazil, Israel, Mexico, Russia and Turkey.

Best performing individual 2014: largest volume and fees production among all Sales organization.

- From July 1st 2011 until December 31st 2013: Wealth Planning & Solutions Structuring Manager

Development and maintenance of life insurance products, assuring compliance with legal, regulatory and tax requirements. Structuring wealth and tax planning strategies/solutions for UHNW private clients, by combining life insurance products with trust, foundation and/or holding company. In charge of private equity transactions and processes (*i.e.*, unquoted assets as underlying of life insurance contracts).

Dec. 2008 – July 2011: HOGAN LOVELLS Law firm - Milan.

Practice areas: corporate, M&A, tax planning.

Providing advice and assistance, for both Italian and foreign clients, in respect of corporate ordinary, extraordinary and M&A transactions (e.g. drafting By-laws, deed of incorporations and shareholders' agreements; drafting and negotiating shares purchase and investment agreements, security package, loan agreements, covenants not-to-compete, joint ventures and commercial agreements). Structuring compliant and tax efficient solutions, particularly in the context of the extraordinary and M&A transactions.

Main clients, activities and transactions (2009/2010):

— *A-27 S.p.A.*- Transfer of the entire share capital to Emmi International Ltd.;

— *Cassa di Risparmio di Teramo / TERCAS* - Acquisition of the entire share capital of Cassa di Risparmio di Pescara CARIPE;

— *Finproject S.p.A.* - LBO transaction with Xenon Private Equity Ltd;

— *Gruppo Dondup* - LBO transaction with LCapital 2 F.C.P.R. - LVMH Group;

— *Altana S.p.A. and Moncler Maison S.p.A.* - incorporation of a corporate joint venture in order to manage the activities relating to the "Moncler" trademark;

— *BootBe Inc. and BootBe S.p.A.* - restructuring of the company's activities in order to set up the business in Italy;

— *Mediolanum Farmaceutici S.p.A.* - transfer of the entire share capital of Biologici Italia Laboratories S.r.l to LBO Italia Investimenti S.p.A.;

— *Tecno S.p.A.* - acquisition of majority shareholding by means of a reserved capital increase of the controlling company;

— *Honeywell Group*: corporate ordinary advice to the Italian entities of the group.

Jan. 2006 - Dec. 2008: MONACO Studio Legale, Milan - Rome.

Practice areas: corporate, M&A and tax law.

Providing advice and assistance, for both Italian and foreign clients in respect of compliance requirements, corporate ordinary and extraordinary issues, including relevant regulatory and tax aspects.

Main clients, activities and transactions (2006/2008):

— *Timberland Inc. e Timberland s.r.l.* – reorganization of the European companies of the group by centralizing the administrative and accounting activities in Switzerland; acquisition of two portions of going concern located in Turin;

— *Pfizer S.p.A* – corporate governance and advice to the company's management in respect to the various corporate ordinary issues;

— *Brioche Pasquier S.p.A.* - transfer of a going concern by contribution of the related activities into a newco and subsequent sell of the shares;

— *Amber Hedge Fund* - providing legal opinions and *memoranda* concerning the civil law and tax implications arising from the acquisition of shares in Italian listed companies.

Aug. - Dec. 2005: IBFD - International Bureau of Fiscal Documentation - Amsterdam. International Tax Academy

Secondment focused on international tax law and tax planning (tax treaties, corporate financing, fund structuring and acquisition techniques, transfer pricing).

Jan. 2004 - Dec. 2005: ALLEN & OVERY - Milan.

Practice areas: corporate, commercial and tax planning.

Providing advice and assistance in respect of legal and tax compliance, corporate and commercial matters, M&A transactions and tax planning.

Main clients, activities and transactions (2004/2005):

— *Emerald Advisory Services & Equity Investments S.A.* – private equity transaction for the acquisition of the entire capital of Alfatherm S.p.A.;

— *ABN Amro Capital S.p.A.* – legal advice in respect of corporate ordinary issues and due diligence activities on target companies, drafting the related reports;

— *Foram International Holdings BV - Foram Italia Due S.P.A* – structuring the acquisition by some Arabian natural persons of the shopping centres owned by the Foram Group, taking into account the obligations and ties as provided for by the *Ijaria* Law;

— *Banca Intesa S.p.A.* – drafting and negotiating the loan agreement for the rebuilding of the new railway station Garibaldi in Milan;

— *Duferco Group* – tax planning and subsequent reorganization of the activities of the European companies of the group.

Set. 2002 - Dic. 2003: HARMANN HEMMELRATH & Partners - Milano.

Practice areas: corporate, commercial and tax planning.

Providing advice and assistance particularly with the reference to compliance and tax efficiency of the restructuring and M&A transactions.

Main clients, activities and transactions (2002 - 2003):

— *Emerald Advisory Services & Equity Investments S.A* – acquisitions of the entire share capital of ECO S.p.A., AEB S.p.A. and Enotech S.r.l.;

— *Tetrapak S.p.A.* – ordinary advice in respect of corporate and tax issues, also by drafting legal opinions and *memoranda.*

2000 - 2002: Trainee at Manfredi Law Firm, Naples.

Practice areas: Commercial law, bankruptcy and civil and commercial litigation

ACADEMIC ACTIVITY

Jan. 2003 - present. Teaching assistant - Tax Law. Teaching assistant to Prof. Giuseppe Zizzo. Tax Law department of "Cattaneo" University, Castellanza, Faculties of Economics and Law.

2003 – present. Other Lectures:

- 2011 – present. Several lectures and seminars focused on Life Insurance as wealth and succession planning solution.
- Jan. 2013. Panel's member of "*Professione Finanza EXPO*", Milan. Responsible for "Life Insurance and Succession Planning" module.
- 2004 - present. Seminars and lectures of tax law at "Cattaneo" University, Castellanza, Faculties of Law and Economics.
- 2003. Master in Economics and Business Law - "*Tax treatment of business income deriving from stock capital participation*".
- 2003 - present. Lectures of tax law at the "*Specialization course for tax advisors*".

PUBLICATIONS

2012. Book (co-author). "Il Private Insurance in pratica", *Italian Private Banking Association,* - 2012, IlSole24Ore, Milan.

2006. Article (author). ITALY - "Supreme Court Decisions on Dividend Washing and Abuse of Rights in Tax Matters", in *Derivatives and Financial Instruments*, Vol. 8 – No. 4 – 2006, IBFD, Amsterdam.

2006. Article (co-author). ITALY - "Tax Treatment of Stock Lending Agreements" in *Derivatives and Financial Instruments* – 2006, IBFD, Amsterdam

QUALIFICATIONS

Mar. 2004. Admission to the Italian Bar.
Admitted in the 2002 session.

Jan. - Dec. 2002. Master in Economics and Business Law, "Cattaneo" University, Castellanza.
Topics: Business economics and accounting, corporate law, capital markets, bankruptcy and tax law.
Supervisor: Prof. Giuseppe Zizzo.

2001. Italian Institute for European Studies (IISE), Naples.
Scholarship focused on "*The international protection of rights*".

2000. University of Naples "Federico II".
Law Degree. Grade 108/110.
Thesis in Roman Law on "*Il valore del silenzio come manifestazione di volontà nel diritto romano (The legal meaning of the silence according to Roman law)*".
Supervisor: Prof. Lucia Monaco.

1995. High School "D. Cirillo", Aversa.
Diploma in Classical Studies.

* * *

Avv. Giuseppe de Falco

Attuale posizione: Socio (Roma) dello studio legale Ughi e Nunziante dal primo gennaio 2001.
Aree di competenza:

- Diritto commerciale
- Diritto bancario e finanziario.
- Mercato dei capitali.
- Finanza strutturata e derivati.
- Finanza di progetto.
- Aspetti regolamentari dell'attività bancaria e finanziaria.
- Diritto societario.
- Fusioni ed acquisizioni.
- *Joint ventures* e patti parasociali.
- Privatizzazioni.

Abilitazioni:

- Avvocato dal 1993
- Patrocinante presso le Giurisdizioni Superiori dal 2010

Formazione:

- *London School of Economics*, Gran Bretagna, Master of Laws, con specializzazione in *Banking and Financial Law* 1997-1998.
- Vincitore del concorso per l'ammissione al dottorato di ricerca in discipline giuspubblicistiche presso l'Università di Napoli, Federico II (1992).
- Diploma di specializzazione in Diritto Commerciale (1991) con tesi finale dal titolo "*Atto di destinazione e fondazione*". Votazione: 50/50.
- Primo classificato e vincitore di borsa di studio al concorso per l'ammissione alla scuola di specializzazione biennale in Diritto Commerciale presso l'Università "*Federico II*" di Napoli (1989).
- Laurea in Giurisprudenza presso l'Università "Federico II" di Napoli. Votazione: 110/110 e lode, plauso della commissione e invito a continuare gli studi. Media del 29,8 (1989). Tesi di laurea "*Il patto leonino*".

Lingue:

- Italiano: madrelingua.
- Inglese: fluente conoscenza dell'inglese parlato e scritto maturata sia nel corso della formazione accademica presso la *London School of Economics and Political Sciences* sia nella propria quotidiana attività lavorativa con clienti e studi stranieri (consistente nell'abituale redazione di pareri, contratti e corrispondenza in lingua inglese) o nell'ambito di associazioni e convegni internazionali di giuristi o pubblicazioni su riviste specializzate.
- Buona comprensione dello spagnolo scritto e orale e del francese scritto.

Attività Accademiche, didattiche e formative:

-è stato Cultore di Diritto Commerciale all'Università "Federico II" di Napoli (Prof. Gian Franco Campobasso).

-diverse docenze in corsi o master (es. *Master Diritto e Impresa de "IlSole24Ore"* in materia di finanza di progetto e contratti di finanziamento; *Master in International Business Law* dell'Università La Sapienza di Roma, *Master in diritto bancario e finanziario* di Just Legal Services in materia di IPO (*initial public offering* e quotazioni di borsa), o partecipazioni a convegni come relatore.

Pubblicazioni:

Autore di diverse pubblicazioni, in italiano ed in inglese, in Diritto Bancario e Finanziario.

- RINO CAIAZZO – GIUSEPPE DE FALCO
  "*Trasparenza ed autorizzazioni pubbliche nelle partecipazioni in imprese finanziarie*",

Rivista di Diritto del Commercio Internazionale (1995), pag. 263.

- MARCELLO GIOSCIA – GIUSEPPE DE FALCO "*Bank Confidentiality – Italy*" AAVV "*Bank Confidentiality*", a cura di Francis Neate, *Butterworths International Bar Association*; seconda edizione (1997), terza edizione (2003) e quarta edizione (2006) (pubblicazioni in lingua inglese).
- MARCELLO GIOSCIA – GIUSEPPE DE FALCO "*Eurolist*", Corporate Finance, (1999) settembre, pag. 14 (pubblicazione in lingua inglese).
- MARCELLO GIOSCIA – GIUSEPPE DE FALCO, "*Securities World – Italy*" AA.VV. in *Securities World, Jurisdictional Comparison*, 2005 (pubblicazione in lingua inglese).
- GIUSEPPE DE FALCO, "*Out with the Old*", in Legal Week, 28 giugno 2007 (pubblicazione in lingua inglese).
- GIUSEPPE DE FALCO, "Segreto bancario: morte o resurrezione ?" in Rivista di Diritto Bancario on-line, gennaio 2009. http://www.dirittobancario.it/cms/It/rivista_dettaglio.asp?Section=6&IDElement=623
- GIUSEPPE DE FALCO, "Gli accordi di ristrutturazione" in "Aperta Contrada", 03/2010. http://www.apertacontrada.it/2010/03/19/accordi-di-ristrutturazione-del-debito/
- GIUSEPPE DE FALCO, "*Stock Option Plan* destinato a dipendenti di controllata italiana e offerta fuori sede"; http://www.dirittobancario.it/cms/It/rivista_dettaglio.asp?Section=6&IDElement=726
- GIUSEPPE DE FALCO, "Divieto di *interlocking directorates* nel settore bancario e finanziario" in Sistema Società, il Sole24Ore http://www.diritto24.ilsole24ore.com/sistemaSocieta/bancarioEFinanziario/approfondimenti/2012/04/divieto-di--interlocking-directorates-nel-settore-bancario-e-finanziario.full.html
- E' in corso di pubblicazione un contributo dal titolo "*Eccezioni dilatorie*" destinato al volume "Risoluzione del contratto per inadempimento" (Nuova Giurisprudenza civile e commerciale" Sezione Contratti) della casa editrice UTET.
- GIUSEPPE DE FALCO, "Criteri delle *authorities* nel divieto di *interlocking directorates*" interpretativo del documento congiunto delle autorità di vigilanza e dell'AGCM in materia di divieto di *interlocking directorates* nel settore bancario e finanziario, in Sistema Società. IlSole24Ore.http://www.diritto24.ilsole24ore.com/sistemaSocieta/bancarioEFinanziario/approfondimenti/2012/05/i-criteri-delle-authority-nel-divieto-di-interlocking-directorates.full.html
- GIUSEPPE DE FALCO, "*Mobile ticketing* e la disciplina dei servizi di pagamento", in Sistema Società, IlSole24ore http://www.diritto24.ilsole24ore.com/sistemaSocieta/bancarioEFinanziario/approfondimenti/2012/06/il-mobile-ticketing-e-la-disciplina-dei-servizi-di-pagamento.full.html
- GIUSEPPE DE FALCO – LUIGI CASCONE, "*The securities litigation review – Chapter 13, Italy*", AA.VV. 2ND EDITION, 2017 (pubblicazione in lingua inglese).
- GIUSEPPE DE FALCO – LUIGI CASCONE, "*The securities litigation review – Chapter 13, Italy*", AA.VV. 3th EDITION, 2018 (pubblicazione in lingua inglese).

Associazioni:

- IBA – *International Bar Association*, sezione E.
- Associazione italiana LSE Alumni.
- AEDBF – Associazione Europea di Diritto Bancario e Finanziario.
- UIA – *Union International des Avocats*
- *European Finance Association* (EFA).

Principali operazioni seguite in vari campi sia in sede stragiudiziale sia in ambito giudiziale o arbitrale :

Societario e contrattualistica.

- Ha assistito e assiste continuativamente primaria multinazionale estera operante nel settore delle telecomunicazioni fornendo pareri ed assistenza in materia contrattualistica e un'importante società italiana fornitrice di servizi e apparecchiature di sicurezza per le forze di polizia e il Ministero della Difesa.
- Ha assistito primaria banca mondiale in un progetto innovativo di prestazione di servizi legati ad operazioni di riacquisto di azioni proprie.
- Ha assistito e assiste abitualmente diverse banche e società di varie dimensioni, specie nel settore finanziario, in attività ordinarie e straordinarie, nella *compliance* regolamentare e nella redazione di contrattualistica standard e non.

Operazioni bancarie e finanziarie.

- Ha seguito numerosissime operazioni di finanziamento tradizionale o strutturato nel settore corporate, per conto di primarie banche italiane ed estere;
- Consulenza su normativa regolamentare in materia di *governance*, trasparenza, contratti bancari, mutui fondiari, servizi di pagamento, operazioni *cross-border*, garanzie finanziarie.

Derivati.

- In qualità di consulente dell'ISDA e autore delle *opinions* italiane sull'*ISDA Master Agreement*, sul *netting* e sui *collateral agreements*, ha assistito primarie banche italiane e internazionali su tematiche legate ai derivati finanziari.

Contenzioso.

- Significativa attività di contenzioso in materia di diritto civile, commerciale, societario e in particolare bancario. Difensore o arbitro in diversi procedimenti arbitrali *ad hoc* o amministrati.

Privatizzazioni e operazioni di capital market:

- privatizzazione e quotazione di Aeroporti di Roma S.p.A. (ha assistito le banche capofila del consorzio di collocamento);
- privatizzazione e quotazione di Autostrade S.p.A. (ha assistito le banche capofila del consorzio di collocamento);
- privatizzazione e quotazione di Enel I tranche (ha assistito il Ministero del Tesoro);
- privatizzazione di Enel II tranche (ha assistito il Ministero del Tesoro);
- privatizzazione di Enel III tranche (ha assistito il Ministero del Tesoro);
- privatizzazione di Enel IV tranche (ha assistito il Ministero del Tesoro);
- prima quotazione in Italia di emittente estero già quotato in UE tramite il meccanismo "*Eurolist*";
- ha assistito una banca offerente straniera in un'OPA volontaria totalitaria;
- assistenza, come legale della società quotanda nella prima ed unica operazione di quotazione sul mercato azionario italiano di emittente estero mediante l'"automatismo" del passaporto europeo dei prospetti.

INFORMAZIONI PERSONALI

Marco Finocchi Finn

Via Piemonte, 39 – 00186 Roma

+39064203381 +39 335 73 55 134

mfinn@unionefiduciaria.it

Sesso maschio | Data di nascita 22/01/1969 | Nazionalità Italiana

POSIZIONE RICOPERTA
TITOLO DI STUDIO

DIRIGENTE AREA AMMINISTRAZIONI FIDUCIARIE
LAUREA IN GIURISPRUDENZA
AVVOCATO

ESPERIENZA PROFESSIONALE

Dal 2004 ad oggi

Unione Fiduciaria SpA - Via Piemonte 39 – 00186 Roma. www.unionefiduciaria.it

Fiduciaria

- ***Direttore commerciale e Responsabile Area Amministrazioni Fiduciarie****. Con più di dieci anni di attività lavorativa per Unione Fiduciaria SpA,, ho maturato una profonda esperienza nell'ambito dell'attività fiduciaria e delle operazioni di pianificazione patrimoniale e protezione del patrimonio. La partecipazione fattiva a ben tre sessioni di rimpatri di capitali nella stagione 2001-2009, oltre a rendere la sede di Roma per massa e numero di contratti equivalente alla decima Fiduciaria d'Italia, ha dato la possibilità di confrontarsi con i principali attori del Wealth Management in Italia ed all estero, divenendo un punto di riferimento per gli operatori del settore.*

Dal 2003 al 2004

MELIOR TRUST S.P.A. Compagnia Fiduciaria e di Trust *con la qualifica di* ***quadro direttivo di III° livello*** *CCNL Aziende di Credito e Finanziarie.*

Dal 2000 al 2003

Unione Fiduciaria S.p.A. Società Fiduciaria e di servizi delle Banche Popolari italiane*, in qualità di* ***funzionario*** *con responsabilità sul portafoglio clienti area centro-sud*

Dal 1997 al 2000

Studio Legale Barone, Via Tacito, 39 – Roma – *(diritto civile; diritto fallimentare; diritto amministrativo; diritto del lavoro; consulenza societaria); collaborazione in qualità di* ***avvocato.***

Dal 1996 al 1997

I.R.SI. Istituto di Ricerche sui problemi dello Stato e delle Istituzioni – *(politiche del lavoro e sviluppo occupazionale; non profit nell'organizzazione ed erogazione di beni e servizi) in qualità di* ***ricercatore*** *durante lo svolgimento del servizio civile (committenti istituzionali: C.N.R.; C.E.E.; C.N.E.L.; IS.FO.I.; FORMEZ; ISPEL).*

Dal 1995 al 1997

Studio Legale Bozzi – Via Paioli 2 – Roma – *(diritto civile; diritto di famiglia) collaborazione in qualità di praticante avvocato.*

Dal 1994 al 1995

UNIVERSITA' DEGLI STUDI DI ROMA "LA SAPIENZA", *collaborazione in qualità di* ***borsista*** *presso la Biblioteca l'Istituto di Diritto Internazionale.*

ISTRUZIONE E FORMAZIONE

Abilitazione all'esercizio della professione forense, *conseguita in data 27 ottobre 1999 presso il Consiglio dell'Ordine degli avvocati di Roma;*
Laurea in Giurisprudenza con voti 110/110, *conseguita in data 9 novembre 1995 presso l'Università degli Studi di Roma "La Sapienza";*
Diploma di Maturità Classica *conseguito nell'anno scolastico 1987-1988 presso il Liceo Classico G. Mameli, Via P.A: Micheli 28 – Roma.*

Commissione di studio sul Trust *organizzata nell'anno 2002 dall'Ordine dei Commercialisti di Napoli (Presidente: Dott. Paolo Gaeta; consulente: Avv. Maurizio Lupoi);*

Corso di specializzazione in "diritto dei consumi e responsabilità civile", *organizzato nell'anno 1997 dall'Università degli studi di Roma "La Sapienza" (Direttore: Prof. Guido Alpa)*

COMPETENZE PERSONALI

Lingua madre: Italiano

Altre lingue

	COMPRENSIONE		PARLATO		PRODUZIONE SCRITTA
	Ascolto	Lettura	Interazione	Produzione orale	
Inglese	OTTIMO	BUONA	BUONA	BUONA	BUONA

Competenze comunicative
- possiedo buone competenze comunicative acquisite durante la mia esperienza di direttore commerciale

Competenze organizzative e gestionali
- leadership (attualmente responsabile di un team di 11 persone)

Competenze professionali
- buona padronanza dei processi di controllo qualità (attualmente responsabile del controllo qualità)

Competenza digitale

AUTOVALUTAZIONE				
Elaborazione delle informazioni	Comunicazione	Creazione di Contenuti	Sicurezza	Risoluzione di problemi
Utente avanzato	Utente avanzato	Utente avanzato	Utente avanzato	UTENTE AVANZATO

- buona padronanza degli strumenti della suite per ufficio (elaboratore di testi, foglio elettronico, software di presentazione)
- buona padronanza dei programmi :Software bancario/fiduciario: Softrust; Trusnet; Ad Hoc; Remote Banking; OS1
- archivi giuridici informatici: Jurisdata; Foro Italiano; Infoutet; Italgiurefind; Quattro Codici Big Ipsoa;
- Windows; ms Office (word; Excel; Power Point); Netscape; Microsoft Explorer.

Patente di guida B

ULTERIORI INFORMAZIONI

Conferenze Partecipato come relatore ad innumerevoli conferenze, nell'ambito del mio lavoro.

Seminari Partecipato come relatore ad innumerevoli conferenze, nell'ambito del mio lavoro

Massimiliano Franzaroli

Luogo e data di nascita:	Siena, 25 ottobre 1974
Nazionalità:	Italiana
Stato civile:	Coniugato
Residente in:	Via C. Colombo - Residenza Astri, 522 - 20080 Basiglio (MI)
Telefono:	+39 348 898 5000
E-mail:	mfranzaroli@unionefiduciaria.it

ESPERIENZE LAVORATIVE

Giugno 2018
Ad oggi

Unione Fiduciaria S.p.A. – Società Fiduciaria e di Servizi delle Banche Popolari Italiane (Milano)
Responsabile Marketing & Corporate Business Development

- ideazione, progettazione e sviluppo di nuovi prodotti e servizi;
- definizione delle strategie di prodotto e i modelli di pricing;
- monitoraggio del rispetto dei modelli di pricing definiti;
- supporto alla Direzione Generale e coordinamento nella gestione delle relazioni con Clienti Istituzionali, Banche depositarie, Compagnie Assicurative e Intermediari;
- gestione della promozione dei prodotti della Società nei confronti delle Banche depositarie e dei Clienti Istituzionali;
- definizione di contratti di collaborazione/distribuzione;
- definizione dei contenuti riferiti a prodotti e servizi dalla Società per qualsiasi mezzo di comunicazione;
- promozione dei nuovi prodotti B2C collocati sul mercato attraverso canali diversi da quelli tradizionali e B2B;
- valutazione dei target di mercato e del pricing dei nuovi prodotti e servizi;
- disegno del sistema di CRM (Customer Relationship Management);
- pianificazione azioni di marketing specifiche finalizzate all'acquisizione di nuova clientela nonché al recupero di eventuali clienti persi;
- analisi della concorrenza e del posizionamento dei prodotti e servizi collocati presso la clientela.

Febbraio 2015
A Giugno 2018

Unione Fiduciaria S.p.A. – Società Fiduciaria e di Servizi delle Banche Popolari Italiane (Milano)
Funzionario dell'Area Commerciale

- relationship management su clientela privata e istituzionale;
- interazione con professionisti e istituti bancari esteri e italiani;
- studio, analisi e impostazione di operazioni fiduciarie quali:
  - incarichi fiduciari aventi oggetto portafogli finanziari depositati presso banche estere e non;
  - incarichi fiduciari aventi oggetto polizze assicurative emesse da compagnie estere;
  - incarichi fiduciari aventi oggetto partecipazioni in società di capitali non quotate di diritto italiano ed estero;
- mandati integrativi disciplinanti obblighi di vendita o mantenimento di partecipazioni societarie;
- '*escrow agreement*', disciplinanti il trasferimento di beni e/o diritti al verificarsi di determinate condizioni contrattuali;
- studio, analisi e impostazione di piani aziendali di incentivazione (es.: piani di '*stock option*', piani di azionariato diffuso, etc.)

Maggio 2014
A Settembre 2014

Kenton and Miles S.r.l. – Audit and Consulting (Milano)
Team leader (di un gruppo composto da altre tre risorse) - coordinamento di attività contabili e bilancistiche.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi dell'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e all'art. 13 GDPR 679/16

Massimiliano Franzaroli

Ottobre 2009
a Maggio 2014 *Studio Commercialista Dott. Massimo Franzaroli* (Milano)

- relazione con la clientela gestione di questioni contabili, fiscali e finanziarie riguardanti un diversificato gruppo di clienti;
- assistenza nella costituzione di società in contesto nazionale ed estero;
- assistenza nella costituzione di sedi secondarie sia di società estere in Italia sia di società Italiane all'estero;

Novembre 2006
a Giugno 2009 *Unifortune Asset Management SGR (società di gestione del risparmio di diritto italiano con sedi a Milano, Lugano e Londra)*
Responsabile del team Marketing e Sviluppo Commerciale con i seguenti compiti:

- coordinamento delle attività di marketing operativo e comunicazione;
- relationship management sull'intera clientela della SGR;
- sviluppo di nuovi prodotti;
- formulazione delle strategie di sviluppo commerciale della SGR e negoziazione di accordi di distribuzione;
- attività marketing e sviluppo volta all'acquisizione di nuovi clienti istituzionali (banche, SGR, SIM, assicurazioni, fondazioni -bancarie e non- casse previdenziali, fondi pensione e aziende);
- compilazione e conduzione di presentazioni interne circa l'andamento della raccolta e dei ricavi, lo sviluppo di pipeline di vendita e l'allineamento agli obiettivi aziendali.

Luglio 2003
a Novembre 2006: *Duemme SGR* (*Gruppo Banca Esperia*, *private bank di Mediobanca e Mediolanum*, Milano), presso l'Area *Clientela Istituzionale* con le seguenti mansioni:

- attività marketing e sviluppo volta all'acquisizione di nuovi clienti istituzionali (banche, SGR, SIM, assicurazioni, fondazioni -bancarie e non- casse previdenziali, fondi pensione e aziende);
- gestione della relazione con distributori e investitori istituzionali nell'ambito delle attività relative a mandati di gestione patrimoniale individuale, sottoscrizioni di organismi di investimento collettivo del risparmio (Sicav e Fondi di fondi hedge), sottoscrizioni di obbligazioni Strutturate "Hedge Linked";
- coordinamento degli aspetti contrattuali, tecnico-organizzativi e operativi legati all'istituzione di Fondi di fondi hedge dedicati (c.d. *White Label*) destinati al collocamento da parte di reti commerciali di banche terze;
- coordinamento dell'informativa nei confronti della rete commerciale e degli organi direttivi delle banche terze collocatrici;

Novembre 1999
a Giugno 2003 *Banca Popolare di Vicenza* (Milano), presso l'area di *Private banking* e *Wealth Management*, segmento di clientela HNWI (High Net Worth Individuals), con le seguenti mansioni:

- relazione con la clientela e consulenza in materia di investimenti finanziari;
- trading su azioni e strumenti derivati;
- sviluppo asset allocation tattica e strategica con strumenti d'investimento negoziati sui mercati regolamentati, fondi comuni di investimento e altre soluzioni d'investimento strutturate e derivate;
- analisi, monitoraggio e rettifica dei portafogli finanziari della clientela.

FORMAZIONE
25 ottobre 1999 Laurea in Economia Bancaria (vecchio ordinamento) conseguita presso la Facoltà di Scienze Bancarie, Finanziarie e Assicurative dell'Università Cattolica del Sacro Cuore di Milano.

Luglio 1993 Diploma di Ragioneria conseguito presso l' Istituto Tecnico Commerciale "Fabio Besta" di Milano.

LINGUE CONOSCIUTE
Inglese Estremamente fluente scritto e parlato (TOEFL: 109/120**)**
Francese Buono scritto e parlato

COMPETENZE INFORMATICHE
Programmazione in *Visual Basic for Applications* (VBA) in ambiente *Microsoft Excel.*
Approfondita conoscenza del sistema operativo *Windows* e del pacchetto *Microsoft Office*, in particolare di *MS Word*, *MS Excel* e *MS Powerpoint*.

Autorizzo il trattamento dei miei dati personali ai sensi dell'art. 13 del D. Lgs. 196/2003 e all'art. 13 GDPR 679/16

Avv. Antonello Lupo

Antonello Lupo è socio di Ughi e Nunziante Studio Legale dal 2014, e svolge la sua attività principalmente presso la sede di Milano.

Assiste società multinazionali, banche ed istituzioni finanziarie in materia di asset finance, finanza strutturata, M&A, riorganizzazioni e pianificazione fiscale. Assiste clienti privati in materia di trust e di pianificazione patrimoniale.
Siede in consigli di amministrazione ed advisory board di società italiane ed estere operanti nel settore dell'energia, delle nuove tecnologie, dell'innovazione e dei nuovi media.
Antonello Lupo è stato ricercatore presso l'International Bureau of Fiscal Documentation di Amsterdam ed ufficiale di complemento presso l'Ufficio Legislazione del Comando Generale della Guardia di Finanza di Roma.
Fa parte delle seguenti associazioni: International Fiscal Association (Comitato Esecutivo e Tesoriere Nazionale dal 2002 al 2006), International Bar Association, Society of Trust and Estate Practitioners (componente e Tesoriere dello European Committee, già Presidente della branch italiana) vicepresidente dell'Associazione Italia – Emirati Arabi Uniti.
Parla correntemente italiano e inglese.

Avv. Alessandro Tulli

Laureato in giurisprudenza presso "La Sapienza" di Roma nel 2002, ha conseguito un LL.M. in diritto dell'economia internazionale presso la Ludwig-Maximilans-Universität di Monaco di Baviera nel 2004. Avvocato dal 2006, ha iniziato la propria carriera in Germania presso la Hypovereinsbank.

Dal 2008 vive e lavora a Zurigo, dove è impiegato presso Swiss Life Global Solutions. Tra il 2013 e il 2016 ha ricoperto diversi incarichi per Swiss Life (Luxembourg) S.A. Attualmente è CEO di Swiss Life (Liechtenstein) AG.

Membro AIPB, in cui fa parte delle Commissioni Tecniche Wealth Advisory e Tax & Legal & Compliance.

Informazioni Generali

Sede

Hotel de Russie
via del Babuino
00187 Roma

Segreteria Organizzativa

Omnia Congressi ed Eventi s.r.l.
V. F. Marchetti 19
00199 Roma
info@omniacongressi.com

Modalità d'iscrizione

L'iscrizione è gratuita e comprende il kit congressuale, il pranzo di lavoro, l'attestato di partecipazione e, per gli aventi diritto, i crediti formativi.

Crediti Formativi

Verranno richiesti i crediti formativi per avvocati e per dottori commercialisti.

L'evento è stato realizzato grazie ad un grant non condizionante di

SwissLife
Global Solutions