Tax & Legal, il capitale ha bussato agli studi

Il mercato italiano del Tax & Legal sta superando un modello nel quale lo sviluppo degli studi dipendeva quasi solo dalla crescita organica e dal contributo dei soci. Oggi, accanto alla partnership tradizionale, **si affermano aggregazioni, acquisizioni di team e piattaforme sostenute da investitori finanziari**. La tendenza riguarda soprattutto la consulenza fiscale e societaria, ma coinvolge anche gli studi legali, chiamati a competere nelle operazioni più complesse: le imprese chiedono interlocutori capaci di integrare diritto, fiscalità, finanza e conoscenza dei settori. Il capitale accelera, ma non basta: contano talenti, competenze distintive e relazioni con le imprese.
Gli investitori non si limitano a finanziare uno studio: costruiscono piattaforme che crescono per acquisizioni successive, investimenti tecnologici e integrazione delle competenze. Emblematico è **Quantico**, iniziativa di club deal nata con UniCredit, che ha rilevato la maggioranza di **Spada Partners**, con il reinvestimento dei soci guidati dal managing partner Roberto Spada, e si è collegata a **Baldi Prati & P.**, diretto da Francesca Baldi e Guido Prati, per creare un polo di realtà complementari. La sfida è preservare la relazione fiduciaria con le imprese. Titan, piattaforma lanciata da AnaCap con la maggioranza di **CDR - Cattaneo Dall'Olio Rho & P.** (Bergamo e Verona), ha già integrato Studio Cavallini & P., ampliando competenze e presidio in Toscana. Il buy-and-build parte da una

BOIES SCHILLER FLEXNER



I partner dello studio Boies Schiller Flexner: da sinistra, in piedi, Jacopo Mosca, Gianluca Faella, Michele Curatola, Nicola Bonante, Stefano Zonca. Seduti, da sinistra Giancarlo Morelli, Alessia Allegretti e Luigi M. Macioce.



STUDIO SOLVING



PWC LEGAL



GREENBERG TRAURIG

realtà strutturata e valorizza gli studi acquisiti, condividendone investimenti e infrastrutture. In questo scenario si inserisce anche Montefiore Investment in **Studio Rock**, guidato dal managing partner Fedele Gubitosi e già cresciuto con l'integrazione di ICFC, con l'obiettivo di acquisizioni mirate. Diverso il modello di **Studitalia**, partecipata da Milano Capital, che ha aggregato Spaggiari-Pivetti e Merchants Square Professionisti Associati valorizzando complementarità e radicamento territoriale. Esperienze non sovrapponibili, ma con una direzione comune: il risultato dipende da integrazione, retention dei professionisti chiave e sinergie tradotte in un servizio migliore per i clienti.

Eccellenze italiane nella regia delle operazioni

Gli studi indipendenti creano valore dove il mercato chiede regia più che volume. BonelliErede, Chiomenti, Gianni & Origoni e Legance restano i riferimenti, capaci di coordinare team multidisciplinari su operazioni che intrecciano diritto societario, finanza, regolamentazione e profili internazionali. Nel 2025 Chiomenti è diventata la prima insegna indipendente per ricavi con 264 milioni di euro stimati, davanti a BonelliErede con 258,5 milioni; Legance ha superato quota 200 milioni. Senza dimenticare, tra gli altri, gli studi PedersoliGattai, Gatti Pavesi Bianchi Ludovici, Advant Nctm, Russo De Rosa Associati, Pavia e Ansaldo o Bureau Plattner. Ma la dimensione internazionale non è l'unico fattore distintivo: contano anche la conoscenza delle imprese familiari e del sistema produttivo italiano, la prossimità agli imprenditori e le competenze cross-border. **Boies Schiller Flexner** ha aperto cinque anni fa a Milano la prima sede nell'Europa continentale, guidata dai partner Alessia Allegretti, Luigi M. Macioce e Stefano Zonca; i recenti ingressi di Gianluca Faella, Nicola Bonante e Michele Curatola confermano l'Italia come hub europeo. **LawaL Legal & Tax Advisory**, guidato dal managing partner Piergiorgio Mancone, integra competenze legali, fiscali e contabili con sedi a Milano, Roma, Torino e Parigi. **Cappelli Riolo Calderaro Crisostomo Del Din & P.** (CRCCD) ha rafforzato il Capital Markets e la regolamentazione finanziaria, oltre all'apertura del dipartimento di diritto UE e concorrenza e il consolidamento delle aree restructuring e lavoro.

Assistenza fiscale tra grandi firm e boutique

Nel mercato fiscale convivono grandi organizzazioni multidisciplinari e internazionali e boutique tributarie focalizzate su questioni ad alto contenuto tecnico. **Maisto e Associati**, fondato nel 1991 dal prof. Guglielmo Maisto, è un riferimento della consulenza tributaria fondato sulla specializzazione; **Pirola Pennuto Zei & Associati**, con il chairman Massimo di Terlizzi, integra competenze fiscali e legali e amplia le practice. La crescita non passa solo dai capitali: **Fivers** ha rafforzato M&A, energy, public law e private equity con l'ingresso di team di professionisti, a conferma che il capitale umano è il primo fattore di sviluppo. **Greenberg Traurig** ha avviato una piattaforma fiscale integrata con Luca Marraffa e il suo gruppo da Di Tanno Associati. **Studio Solving**, guidato dal partner fondatore Francesco Conti, ha accolto l'avvocato Mauro Fierro e il suo team rafforzando le competenze nelle aree del diritto societario, bancario, industriale e della crisi d'impresa. Lo **Studio Delfino e Associati Willkie Farr & Gallagher LLP** da inizio anno ha accolto nuovi partner rafforzando le competenze nel banking, corporate m&a e nell'area del financial restructuring.

MAISTO & ASSOCIATI



A sinistra, Guglielmo Maisto, fondatore dello studio Maisto&Associati. In alto, da sinistra, Francesco Conti, partner fondatore di Studio Solving, Barbara Pontecorvo, managing partner di Pwc Legal e Luca Marraffa, new entry in Greenberg Traurig.



Qui a sinistra, Roberto Spada, managing partner di Spada Partners.
In basso, da sinistra, Massimo di Terlizzi, chairman di Pirola Pennuto Zei; Piergiorgio Mancone, managing partner di Lawal e Fedele Gubitosi, managing partner di Studio Rock.

SPADA PARTNERS

Il mercato ha premiato anche la consulenza specialistica integrata con le esigenze strategiche dei clienti: operazioni straordinarie e riorganizzazioni richiedono competenze fiscali, societarie e finanziarie coordinate. Piattaforme strutturate e boutique di eccellenza possono seguire percorsi diversi. Le Big Four (Deloitte, Pwc, EY e Kpmg) fanno leva su team multidisciplinari e rete internazionale. **Pwc Legal**, con la nuova managing partner Barbara Pontecorvo, è uno degli esempi più significativi di questo approccio, nel quale la consulenza si inserisce in un'offerta più ampia, rivolta ad aziende che affrontano operazioni complesse e percorsi di crescita internazionale.
Gli studi crescono con integrazioni, ingressi di soci e acquisizioni di team per ampliare competenze e presidio territoriale. Nei primi dieci mesi del 2026, secondo i dati di More Legal, i cambi di poltrona tra partner sono stati poco meno di trecento, in crescita sul 2025. **Gitti and Partners** ha integrato lo Studio Legale Brancadoro-Mirabile; **Gianni & Origoni** ha accolto l'intero team della boutique di Ciro Pellegrino, specializzata in white-collar crime. L'arrivo di professionisti da altre insegne accelera una practice, ma non equivale a un'aggregazione societaria: il valore dipende dall'integrazione nel modello dello studio. Gli internazionali, intanto, non stanno a guardare: nuove sedi e team su private equity e capital markets per Becker, Dwf, McDermott Will & Schulte, Ropes & Gray e Greenberg Traurig. Mentre le fusioni Hogan Lovells-Cadwalader e Ashurst-Perkins Coie hanno ridisegnato la mappa globale.

Per gli studi nazionali la risposta non è replicare i grandi network: il radicamento nel tessuto imprenditoriale resta un vantaggio, se sostenuto da una struttura adeguata. Il capitale finanziario richiede governance compatibile con indipendenza professionale, deontologia e tutela dei clienti; la crescita per acquisizioni impone integrazione, retention dei partner e condivisione di processi e strumenti. L'AI riduce le lavorazioni ripetitive ma aumenta la pressione dei clienti sui costi: la differenza non dipenderà dal tempo dedicato a un incarico, ma dalla qualità dell'analisi, dalle soluzioni e dalla responsabilità delle decisioni. Le piattaforme dovranno dimostrare che l'aggregazione dà benefici concreti oltre alla dimensione; gli studi indipendenti dovranno investire in competenze e tecnologia preservando la propria identità. Nessuna strategia garantisce da sola il successo: la vera eccellenza sarà di chi trasforma la dimensione in competenze, le aggregazioni in servizi integrati e il capitale in capacità di innovare. *(Paolo Bossi)*

PIROLA PENNUTO ZEI & ASSOCIATI



LAWAL



STUDIO ROCK



(©riproduzione riservata)