



ARMANDO SIMBARI

Simbari: «Nessun compromesso sulla qualità»

Il fondatore della boutique attiva nel diritto penale spiega il suo progetto a MAG. «Siamo focalizzati su tutto ciò che attiene ai white collar crimes»



Il networking con i professionisti di alto livello è fondamentale

«È arrivato il momento di garantire ai miei clienti un servizio ancora più ampio, con un elevato livello di assistenza che comprende non soltanto la difesa nei processi penali ma anche l'attività di compliance aziendale». Con queste parole, l'avvocato ha spiegato la decisione di mettersi in proprio e avviare un nuovo progetto professionale che prende il nome di Simbari Avvocati Penalisti.

Con lui, in questa iniziativa, ci sono gli associate **Alessandro Ruffini** e **Francesco Indirli**. Simbari ha lavorato a lungo nello studio Dinoia, di cui era diventato anche name partner. E nel suo cursus honorum professionale ha avuto anche un'esperienza nella law firm internazionale Dentons dove ha fondato, a suo tempo, il team White Collar and Investigation. MAG lo ha intervistato per entrare nei dettagli di questo nuovo progetto e per capire quali saranno i suoi primi sviluppi.

Partiamo dall'inizio: perché questa scelta di indipendenza? Che ruolo si propone sul mercato questo studio?

Credo che la scelta di fondare Simbari Avvocati Penalisti si possa considerare un'evoluzione naturale del mio percorso. Ho vissuto più di un ventennio con uno dei più grandi maestri del diritto penale, Massimo Dinoia frequentando

per così dire, una scuola di avvocatura di livello assoluto. Mi porto dietro un bagaglio di esperienze straordinario, non solo nel contesto dei processi penali ma anche nella gestione del rapporto con l'assistito.

Per il difensore, è cruciale mostrarsi preparato e sensibile alle esigenze di chi ha davanti, oltre che disponibile all'ascolto del tormento emotivo dell'assistito che deriva dall'essere coinvolto in problemi di rilevanza penale.

L'obiettivo che perseguo è quello di continuare a offrire i servizi di una boutique di eccellenza, che ponga sempre al primo posto la qualità del servizio, senza mai scendere a compromessi su questo.

Ha conosciuto la realtà degli studi associati, quella delle law firm internazionali: cosa vuol dire fare il penalista per lei oggi?

Quella del "grande studio" è stata un'esperienza che, seppur breve, mi ha aperto gli occhi su tanti aspetti della professione.

Al penalista di uno studio full service è imposta una gestione molto attenta delle risorse interne, che premia chi è più preparato e propositivo. Inoltre, il penalista full service è più consapevole del valore del tempo, aspetto questo che i penalisti tradizionali non considerano con la dovuta attenzione. Ho cercato di imparare il più possibile per poi portare valore aggiunto nella gestione dello studio indipendente.

Devo dire che i risultati si vedono, non solo sotto il profilo gestionale, ma anche nel rapporto con il cliente, che apprezza il fatto di avere un team dedicato che comprenda perfettamente le logiche dell'impresa.

Che tipo di clientela è nel vostro target?

La clientela resta quella che, nel corso di questo ventennio, ho avuto modo di assistere nelle vicissitudini giudiziarie e nell'attività di consulenza. Siamo focalizzati su tutto ciò che attiene ai white collar crimes, dalla difesa nei processi per reati tributari, fallimentari, societari, in materia di salute e sicurezza, ambientali alla responsabilità degli enti ai sensi del Decreto 231.

Che rapporto avrà con gli studi generalisti che spesso sono "clienti" importanti per un penalista?

Da quando mi sono affacciato al mondo della professione, ho capito che, per essere penalisti di eccellenza, il networking con i professionisti di alto livello è fondamentale.

L'assistenza penalistica, infatti, spesso arriva in un secondo momento, perché nasce dallo sviluppo delle verifiche tributarie o dalle problematiche complesse di gestione aziendale. L'assistito si affida in prima battuta al proprio legale storico nella ricerca dello specialista più competente cui arriva in seguito. È dunque importante che il generalista abbia subito il riferimento di un penalista fidato, che fornisca risposte con immediatezza e qualità alla richiesta di assistenza.

Questi rapporti però non si improvvisano, vanno costruiti e consolidati negli anni e c'è solo un modo per mantenerli vivi: garantire sempre una eccellente qualità del servizio.

Consulenza e attività giudiziale: c'è un equilibrio ottimale tra queste due aree di attività?

Rispetto a quando ho cominciato la professione, il rapporto è molto migliorato. All'inizio della mia carriera, le aziende non avevano una particolare sensibilità per le tematiche di compliance; spesso i manager si ponevano il problema soltanto dopo il suo verificarsi.

Oggi invece?

Oggi non è più così e devo dire che, pur essendo un penalista di "processo", le aziende mi richiedono sempre più assistenza e supporto continuativi su temi legati alla prevenzione e alla gestione del rischio.

Non c'è ormai società o istituzione finanziaria con un certo standing che non abbia maturato una elevata sensibilità sulla *compliance* e non abbia adottato articolate procedure e protocolli interni. Per la formazione di questi protocolli e del



FRANCESCO INDIRLI

personale che deve attuarli viene richiesta l'assistenza del penalista che sappia comprendere le logiche di business e sappia incrociarle con quelle di prevenzione.

Partite con una squadra "mimimal": pensate di crescere o inserire nuove risorse senior? Quali potrebbero essere le eventuali aree di sviluppo future dello studio?

Ai nastri di partenza ci sono due associate e altrettante risorse junior, oltre al personale di segreteria. Per una boutique di penalisti è comunque già un buon numero. Abbiamo scelto di dare ampio spazio alla comunicazione e all'immagine, anche grazie al supporto di consulenti esterni che curano espressamente questi aspetti (Paris & Bold, ndr). Siamo uno studio dinamico, e vogliamo essere presenti sul mercato con costanti aggiornamenti sulle novità normative e giurisprudenziali, per tenere aperto il dialogo con clienti e prospect. Vogliamo consentire alla clientela di orientarsi al meglio nelle scelte su determinate operazioni che possano astrattamente avere dei riflessi penali.

E rispetto ai lateral hire come vi ponete?

Quanto all'inserimento di risorse senior o a lateral hire, la bellezza di partire con un nuovo progetto sta proprio nel fatto di non escludere nulla in partenza.

L'importante è essere motivati e avere sempre "fame", voglia di migliorarsi, desiderio di continuare a crescere sia sotto il profilo della qualità sia della reputazione per conquistare progressivamente e mantenere la fiducia del mercato. (n.d.m.) 



ALESSANDRO RUFFINI