

D'ARGENIO POLIZZI, UNA BOUTIQUE 2020

Un nuovo socio, un'apertura all'estero e un modello di business che fa della specializzazione nell'insurance il suo punto di forza. L'ultimo anno? Si è chiuso con un crescita del 30% del fatturato

di elisabetta barbadoro



Network internazionale, aggiornamento costante e gestione agile. Sono questi i tratti distintivi di D'Argenio Polizzi, studio legale specializzato in materia assicurativa che conta tre partner – con una recentissima nomina – che vogliono fare dello studio una “boutique 2020”: innovativa, competente e pronta ad allargarsi in Lussemburgo. Una strategia che premia anche sui numeri: lo studio ha un trend annuale di crescita del fatturato «del 30%».

Proprio per la loro competenza settoriale sono diventati uno dei punti di riferimento nel campo, non solo per banche e compagnie assicurative – i loro principali clienti – ma anche per altri studi generalisti o firm straniere che cercano supporto per investimenti in Italia.

«Sappiamo di essere “antitrend” – scherza **Andrea Polizzi**, uno dei due fondatori – ma nel nostro caso la dimensione “sartoriale” ha premiato». I clienti sono aumentati insieme alla notorietà e alla reputazione dello studio. «Ci piace definirci una “Boutique 2020” – continua – un laboratorio artigianale ma innovativo, non fermo agli anni Novanta ma in costante evoluzione e aggiornamento». Il campo assicurativo, infatti, è tra i più dinamici sul piano normativo, «un mercato iper-regolamentato» come sottolinea **Matteo D'Argenio**, e non solo per quanto riguarda l'ordinamento nazionale, bisogna considerare regolamenti e direttive europee, come la recente IDD (direttiva sulla distribuzione assicurativa), approvata a

Bruxelles ed entrata in vigore il 23 febbraio 2018.

Un'altra innovazione da tenere d'occhio sono gli arbitrati tecnici assicurativi, che stanno prendendo piede per risolvere velocemente e in modo più agevole le controversie e su cui lo studio è molto attivo.

«Seguiamo i nostri clienti in modo rapido e informale, facciamo della sinteticità la nostra chiave di comunicazione ed è quello che vogliamo trasmettere anche ai ragazzi che lavorano con noi» spiega D'Argenio, l'altro fondatore dello studio, che mette l'accento sulla crescita interna dello studio. «Preferiamo assumere giovani avvocati neolaureati o con pochi anni di esperienza e insegniamo loro a fare della sintesi la loro tecnica di ragionamento: un modo di affrontare la professione nuovo rispetto alla tradizione. Oggi la comunicazione è più rapida



ANDREA POLIZZI

«SAPPIAMO DI ESSERE “ANTITREND”, MA NEL NOSTRO CASO LA DIMENSIONE “SARTORIALE” HA PREMIATO»

e fluida, quindi una capacità di espressione, orale e scritta, sintetica è più funzionale e ci permette di supportare i clienti con risposte immediate».

Ma chi sono i loro clienti? A questa domanda risponde Polizzi: «Principalmente banche o compagnie assicurative, lavoriamo molto con l'estero, in particolare con Francia, Lussemburgo, Liechtenstein e Irlanda.

Lavoriamo per una decina di istituti stranieri e 16 italiani». Ma è quello estero il loro terreno più fertile: «Siamo parte di una rete di studi internazionali indipendenti; per esempio, con DBG Legal, studio assicurativo francese con sede a La Rochette, abbiamo una collaborazione ufficiale». E l'orizzonte di espansione, a questo proposito, è ambizioso: «Stiamo valutando una presenza fissa in Lussemburgo - centro finanziario di primissima importanza per via della tassazione bassa e della facilità burocratica - aprendo una nostra sede o attraverso una partnership. Entro il 2020 contiamo di prendere una decisione in proposito».

Alta specializzazione e organizzazione da boutique sartoriale sono per D'Argenio e Polizzi due punti di forza. Da una parte, «sappiamo che il tema “gestione studio” appesantisce le giornate, l'essere boutique e artigiani ci permette di avere una struttura più agevole, meno spersonalizzante, che offre ai clienti un rapporto informale e diretto». E i risultati si vedono, da poco hanno promosso a socia Laura Troiano ([leggi qui la notizia](#)), entrata in studio subito dopo la laurea nel 2010.



MATTEO D'ARGENIO

«SEGUIAMO I NOSTRI CLIENTI IN MODO RAPIDO E INFORMALE, FACCIAMO DELLA SINTETICITÀ LA NOSTRA CHIAVE DI COMUNICAZIONE ED È QUELLO CHE VOGLIAMO TRASMETTERE ANCHE AI RAGAZZI CHE LAVORANO CON NOI»

«Diamo molta importanza al clima lavorativo, cercando di mantenere un ambiente positivo, collaborativo e stimolante, perché i ragazzi si trovino bene e abbiano voglia di crescere con noi» racconta Polizzi. E D'Argenio sottolinea: «Questo clima è figlio della nostra amicizia: prima lo studio era di mio padre, poi sono entrato io e nel 2007 ho conosciuto Andrea (Polizzi, ndr) con cui è nata un'intesa professionale e umana. Dal 2015 abbiamo iniziato a lavorare insieme. È nato così lo studio D'Argenio Polizzi». ■