

notai^{da}notare



**"ESPERIENZA E CAPACITÀ DI INNOVARSI,
ECCO COSA FA LA DIFFERENZA"**

A colloquio con Milano Notai

DONNE NOTAIO E PARI OPPORTUNITÀ TRA APPROCCIO CULTURALE E INIZIATIVE CONCRETE

di giovanni longo

C'è stato un tempo (per fortuna molto lontano) in cui le donne non potevano esercitare pubblici uffici, figurarsi diventare notaio. Grazie alla determinazione di alcune coraggiose pioniere, si sono aperte le prime crepe in una professione tradizionalmente maschile come quella notarile. Raggi di sole, prima timidi, poi sempre più luminosi, hanno contribuito a rendere la professione più inclusiva rispetto alle pari opportunità. La strada imboccata (da tempo ormai) è quella corretta, ma occorrono sforzi ulteriori per superare una volta per tutte le differenze di genere. A partire da un approccio culturale, sarebbe davvero un peccato non seminare al meglio su un terreno che appare fertile.

Di certo, stando ai dati pubblicati sul sito del Consiglio nazionale del notariato, su 5.033 notai, 1.941 sono donne, 3.092 gli uomini. Inoltre, tra i vincitori del selettivo concorso, uno su due è donna. Dando uno sguardo all'età, poi, incoraggia un altro dato significativo: la percentuale della presenza femminile tra i professionisti under 40 è intorno al 48%.

Ma sul tavolo sono ancora tanti i temi da affrontare per dare concreta attuazione alle pari opportunità sia sul fronte dell'accesso, sia su quello dello svolgimento della professione, della leadership e del raggiungimento di ruoli apicali. Conciliare i tempi di vita con quelli di lavoro, ad esempio, ancora oggi è più complicato per le donne. Per non parlare di quanto una professione tanto gratificante, quanto molto impegnativa, incide sul progetto di genitorialità in base al genere. Purtroppo, inoltre, troppo spesso gretti stereotipi, in tutto il mondo del lavoro, a parità di carriera e competenze, generano differenze reddituali ingiuste.

Il principale antidoto, dicevamo, si chiama sensibilità culturale, non fine a se stessa, ma come fonte di ispirazione per azioni tangibili. Il Comitato regionale notarile della Lombardia, ad esempio, ha di recente deliberato la costituzione della Commissione regionale per le Pari Opportunità, prima iniziativa a livello regionale dedicata alla promozione concreta della parità di genere all'interno della professione notarile. "La sua attività - si legge in una nota di fine gennaio - si svilupperà sia all'interno del notariato, con particolare attenzione alle dinamiche organizzative e professionali, sia nei confronti della società civile, promuovendo forme di collaborazione con le altre professioni e con enti e istituzioni impegnati sui temi delle pari opportunità, a livello territoriale e nazionale".

E siccome il tema non riguarda solo i notai, è al lavoro l'Osservatorio sulle pari opportunità nelle professioni ordinistiche, istituito dalla Fondazione per la professione psicologica Adriano Ossicini al quale hanno aderito il Consiglio nazionale del notariato, il Consiglio nazionale dei dottori commercialisti e degli esperti contabili e il Consiglio nazionale forense. L'obiettivo? "Analizzare, attraverso un adeguato supporto scientifico, la parità di genere nell'ambito delle professioni coinvolte al fine di definire migliori strategie di intervento per promuovere e realizzare l'equità tra i generi", si legge in una nota congiunta del febbraio 2025.

Ben vengano, dunque, tutte le iniziative di confronto tra professioni, studi, approfondimenti, proposte, finalizzate a favorire l'attuazione del principio di uguaglianza. Indipendentemente dal genere. Lo dice il buon senso, è scritto a chiare nell'art. 3 della Costituzione. © riproduzione riservata



RESPONSABILITÀ, TRASPARENZA E ATTENZIONE ALLA PERSONA

“Benvenuti nel nostro “salotto professionale”: relazione diretta con clienti e imprese, studio sempre orientato al problem solving. Il nostro impegno nella complessità giuridica, dall’inizio alla fine dell’operazione”

Leadership femminile, approccio costante al problem solving, relazione diretta tra notaio, clienti, professionisti e advisor. E poi ancora, formazione, innovazione e responsabilità. In una parola, anzi due, Milano Notai. Giovannella Condò, Monica De Paoli e Stefania Anzelini aprono le porte del loro “salotto professionale” nel cuore di Milano.

Milano Notai, il vostro non è mai stato uno studio notarile “tradizionale”. Vi siete distinti per un forte impegno su operazioni complesse, per expertise verticali, per un rapporto diretto con il cliente e un ruolo attivo con gli advisor. Che tipo di studio siete oggi?

“Se dovessimo definirvi con una formula semplice, diremmo: un notaio che c’è dall’inizio alla fine. Il notaio, per sua natura, non sceglie le operazioni,

però può scegliere come affrontarle. Fin dall’inizio, oltre vent’anni fa, abbiamo deciso di impegnarci nella complessità: studiare a fondo le operazioni, affiancare clienti e advisor sin dalle fasi iniziali per contribuire a costruire soluzioni solide e sostenibili. Questo significa lavorare in modo integrato con avvocati e fiscalisti, non come passaggio finale ma come parte attiva del processo. In questo contesto, la capacità di problem solving diventa centrale: spesso il valore sta proprio nel trovare la chiave giuridica più efficace per rendere possibile un’operazione. Allo stesso tempo, abbiamo sempre creduto nella relazione diretta e continua tra notaio, clienti, professionisti, advisor. Un rapporto basato su confronto, fiducia e accessibilità, che consente di accompagnare decisioni anche molto complesse. Anche i nostri spazi e la sede di



Un evento organizzato da Milano Notai presso il palazzo Poldi Pezzoli, dove ha sede anche lo studio

Milano, nel Palazzo Poldi Pezzoli, riflette questa visione: uno studio concepito come un “salotto professionale”, un luogo di relazione e networking dove far crescere connessioni di valore in modo strutturato e con benefici concreti per clienti e stakeholder. Insomma, siamo uno studio che non si adagia. Evolviamo costantemente, investendo in innovazione, formazione e nuovi modelli organizzativi, perché in un contesto che cambia rapidamente, l’esperienza è fondamentale, ma è la capacità di rinnovarsi che fa davvero la differenza”.

Presentazione delle socie. Partiamo da lei, Giovannella Condò. Di cosa si occupa in particolare?

“Mi occupo di operazioni di diritto societario, M&A, banking e project finance. Fin dall’inizio del mio percorso professionale ho scelto di dedicarmi ad ambiti complessi: sono stata tra i primi notai in Italia a lavorare su operazioni di project finance e continuo a seguirle con grande interesse. Affianco società, banche di investimento, fondi di private equity e venture capital, istituzioni finanziarie, startup e PMI innovative lungo tutte le fasi della

consulenza, con un approccio molto operativo e integrato. Sono sempre stata attratta dai contesti nuovi e in evoluzione: dalla normativa sulle startup, che ho iniziato a seguire sin dalle prime fasi della sua introduzione, fino ai settori più sfidanti come energia, infrastrutture e project finance e venture capital. Sono proprio questi ambiti, in cui innovazione e complessità si incontrano, a rappresentare per me lo stimolo più forte”.

Tra le recenti operazioni quale l’ha appassionata particolarmente?

“In generale direi tutte quelle legate al diritto societario, alle operazioni corporate, M&A e al mondo dei fondi di private equity, che restano il mio ambito naturale. Se però devo sceglierne una, penso a un’operazione nel venture capital, un settore che non ha ancora numeri enormi ma che trovo estremamente stimolante per il livello di tecnicismo e per l’energia che porta con sé. Mi riferisco al round di investimento da 14 milioni chiuso da ISAAC, una società innovativa attiva nello sviluppo di tecnologie antisismiche per infrastrutture. Un’operazione



Le tre socie dello studio



Giovannella Condò

guidata da 360 Capital e CDP Venture Capital, con la partecipazione di investitori come Ring Capital, Azimut Libera Impresa e Axon Partners Group. È stata un'operazione che mi ha appassionata perché mette insieme diversi elementi: innovazione, impatto concreto sul territorio e una struttura articolata dal punto di vista giuridico. È esattamente il tipo di complessità che rende questo lavoro così interessante”.

E invece, quali sono le principali attività di Monica De Paoli?

“Un notaio si occupa di tutto, e ritengo che questo “generalismo” faccia molto bene alla professione e alla vita. Tuttavia, anche io ho le mie specializzazioni e passioni; da molti anni, infatti, seguo in particolare due settori. Uno di essi è il real estate: lavoro principalmente insieme a SGR (e relativi fondi immobiliari) e Sicaf italiane e straniere sulle operazioni che più richiedono una visione d'insieme: acquisizioni, dismissioni, finanziamenti, garanzie, sostituzioni di SGR, operazioni straordinarie. Qui la complessità non è un'eccezione ma la regola, ed è proprio in queste “geometrie variabili” che mi trovo più a mio agio. Da un estremo all'altro del nostro mondo, posso dire di lavorare molto con il Terzo Settore, seguendone da vicino l'evoluzione storica, economica e legislativa. Per me il mondo del non profit è allo stesso tempo una palestra di studio e di lavoro ma anche un impegno personale con diversi enti. In questi anni, tutta l'economia che va dal non profit a forme societarie innovative come le società benefit e le B-corp sta crescendo di dimensioni e di ruolo. Interessarmi alle nuove forme di collaborazione tra pubblico, privato profit e non profit è per me un modo di partecipare alla crescita della nostra società e alla ricerca di forme inedite di sostenibilità e di coesione. Impatto, filantropia, partenariati, economie di comunità sono nuove frontiere della professione; mi trovo così ad affiancare enti italiani e stranieri, family office e professionisti di altre discipline in tutte le fasi: costituzione, passaggio a ETS, operazioni di trasformazione, fusione e scissione, spesso affiancate da attività di advisory e di due diligence anche fiscale. In questo momento capita di frequente che le mie due aree di interesse si intersechino: penso ai progetti di housing sociale, studentesco e a canone concordato, dove - anche grazie alla pressione dell'UE - crescono le collaborazioni su progetti di sistema tra finanza, PA e Terzo settore”.



Monica De Paoli

Anche a lei, notaio De Paoli, chiediamo di menzionare un'operazione recente che l'ha particolarmente appassionata.

“Lascio da parte alcune grandi operazioni convenzionali, con i maggiori partner industriali e finanziari, per parlare di una operazione che mi ha appassionato profondamente (anche perché ispirata ai principi dell'approccio integrato One Health): ho seguito il progetto della socia e amministratore delegato della Clinica Veterinaria San Marco di Padova, centro di eccellenza e riferimento in Italia e all'estero per l'attività clinica e per quella scientifica, con la nascita della fondazione “San Marco Research Foundation Ente del Terzo Settore” che, riconoscendo l'inscindibile interconnessione tra la salute degli esseri umani, degli animali, degli altri organismi viventi e dell'ambiente, ha per scopo la promozione, il sostegno e il consolidamento delle attività di ricerca scientifica, educazione, formazione e divulgazione nell'ambito della medicina veterinaria e traslazionale, della biologia, delle scienze naturali e biomediche, e alla quale verrà trasferita la biobanca della clinica. Contemporaneamente la società che gestisce la clinica è diventata benefit, integrando l'oggetto sociale con finalità di beneficio comune che amplificano l'impatto della fondazione creando sinergie e valore condiviso. Un bellissimo esempio di imprenditorialità illuminata e impegno civile”.

Stefania Anzelini: quali i suoi ambiti e i suoi maggiori interessi professionali?

“Mi occupo principalmente di Real Estate, Energy e Infrastructure, ambiti nei quali ho contribuito a sviluppare e consolidare le competenze dello Studio. Assisto fondi immobiliari nelle operazioni di acquisizione e dismissione di asset, con un focus sul segmento retail e sulle diverse fasi di commercializzazione, anche in relazione a immobili di nuova costruzione. Nel settore Energy e Infrastructure mi occupo in particolare di attività di due diligence immobiliare, funzionali a operazioni di investimento, con attenzione anche ai profili fiscali connessi. Supporto, inoltre, clienti italiani e internazionali in ambito testamentario e successorio, con l'obiettivo di favorire una pianificazione efficace e consapevole del passaggio generazionale dei patrimoni”.



Stefania Anzelini

Una recente operazione che l'ha particolarmente coinvolta?

“Tra le operazioni più recenti che ho seguito e che mi hanno particolarmente coinvolta c'è un project financing da 80,5 milioni di euro a supporto di un portafoglio di impianti fotovoltaici utility-scale sviluppato da Innovo Renewables S.p.A. L'operazione ha riguardato il finanziamento di un portafoglio di impianti per una capacità complessiva di circa 70 MWp, realizzati tramite una società veicolo dedicata, Innovo Power Generation 1. Si tratta di un passaggio importante nella costruzione della piattaforma di finanziamento di Innovo, dove la sostenibilità economico-finanziaria del progetto è l'elemento centrale di valutazione. Negli ultimi tempi mi sono avvicinata con sempre più interesse alle operazioni di project financing, che spesso rappresentano il punto di arrivo di un lavoro articolato di due diligence tecnica e legale sui siti posti a garanzia. In questo contesto, il contributo e l'expertise del notaio nella gestione e risoluzione delle eventuali criticità preliminari è fondamentale. È proprio questo percorso - dall'analisi degli asset fino alla costruzione di una struttura finanziaria complessa - a rendere queste operazioni così stimolanti”.

Quanti sono i professionisti e quali i valori che ispirano l'attività quotidiana dello studio?

“Lo studio conta un team di trenta professionisti e collaboratori. I valori che guidano il lavoro quotidiano sono responsabilità, trasparenza, qualità tecnica e attenzione alla persona. Un elemento distintivo è la relazione diretta e continua tra notaio e cliente: ogni pratica viene seguita con un coinvolgimento personale, che consente di comprendere a fondo le esigenze e costruire soluzioni su misura. A questo si affianca una forte capacità di problem solving, fondamentale per gestire operazioni complesse in modo efficace e tempestivo. Grande attenzione è inoltre dedicata alla crescita dei più giovani, non solo sul piano tecnico ma anche nello sviluppo delle soft skills, come comunicazione, gestione del cliente e lavoro in team”.

L'approccio di Milano Notai è riconosciuto per essere molto smart, innovativo e digitale. In che modo tutto questo aiuta nel lavoro quotidiano?

“La digitalizzazione consente di essere più efficienti, ridurre i tempi e offrire un servizio più

accessibile, anche a clienti internazionali. Tuttavia, la tecnologia è sempre al servizio della relazione: l'obiettivo è semplificare i processi per lasciare più spazio al confronto diretto tra notaio e cliente. Questo ci permette di accompagnare le decisioni con maggiore consapevolezza, valorizzando la nostra capacità di problem solving e offrendo risposte rapide ma sempre ponderate”.

Siete stati tra i primi studi ad offrire servizi notarili anche in videoconferenza. Perché questa scelta?

“È stata una scelta naturale, coerente con la nostra visione. Abbiamo intercettato un'esigenza crescente di flessibilità e internazionalizzazione. Offrire servizi da remoto significa abbattere barriere geografiche e rendere il servizio notarile più moderno, senza rinunciare alla sicurezza e alla qualità”.

Contributo dell'Intelligenza Artificiale: come gestirla senza mortificare il valore umano?

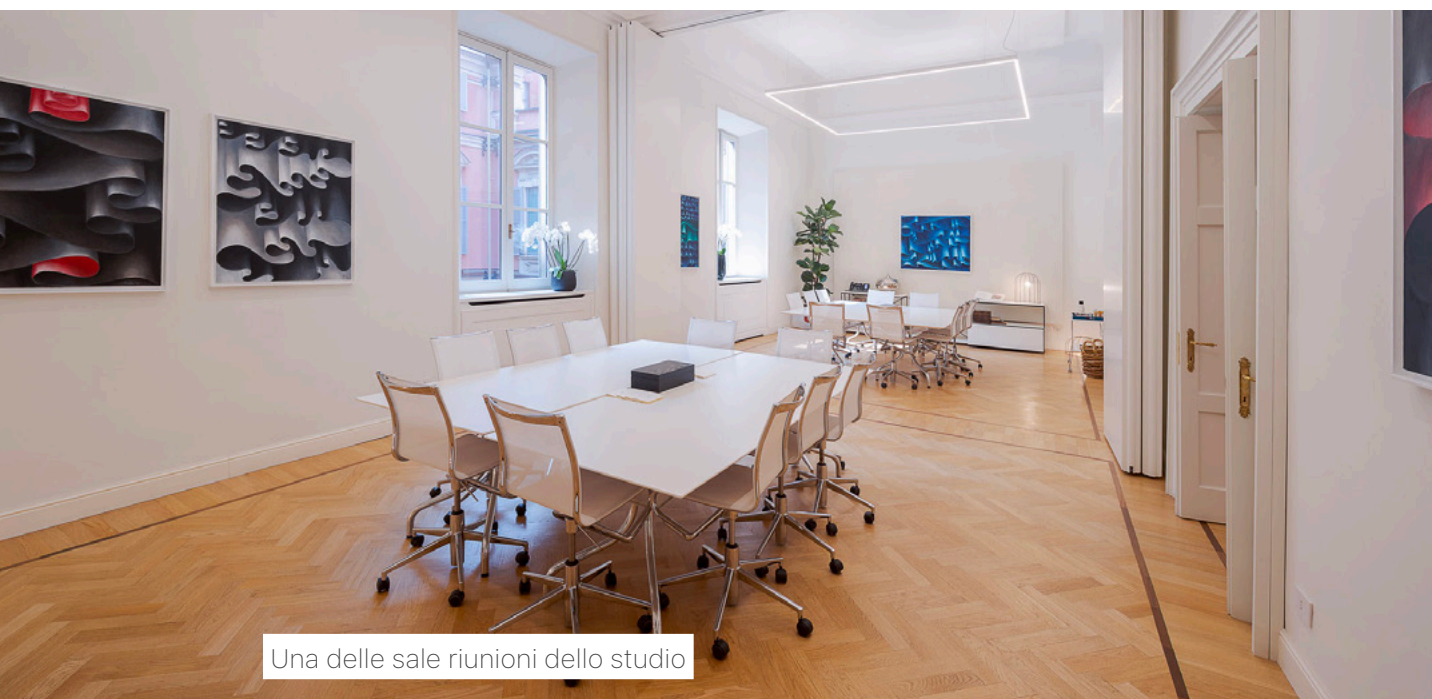
“L'intelligenza artificiale è uno strumento straordinario per aumentare l'efficienza e supportare le attività ripetitive. Tuttavia, il valore del notaio resta nella capacità di interpretare, valutare e garantire. LAI deve essere un alleato, non un sostituto e in alcuni casi può essere uno strumento per liberare tempo e per concentrarsi sulle attività a più alto valore aggiunto”.

La vostra sede è concepita come luogo di relazione e confronto. Potete descriverla?

“La nostra sede si trova all'interno dello storico palazzo del Museo Poldi Pezzoli, nel cuore di Milano: un contesto che riflette perfettamente la nostra idea di studio come luogo di relazione, cultura e confronto. Gli spazi sono stati pensati per essere accoglienti, luminosi e funzionali, lontani da un'impostazione formale e distaccata. Volevamo creare un ambiente in cui la relazione diretta e continua tra notaio e cliente fosse naturale e immediata, favorendo un dialogo aperto anche su temi complessi. In questo contesto, la capacità di ascolto e di problem solving trova il suo spazio ideale. La vicinanza con un luogo così ricco di storia e bellezza contribuisce inoltre a trasmettere un senso di cura e attenzione al dettaglio, che si riflette anche nel nostro modo di lavorare. Lo studio diventa così non solo un luogo dove si firmano atti, ma uno spazio in cui si condividono progetti, si accompagnano decisioni e si costruiscono relazioni di fiducia durature”.

Non solo atti e rogiti. Quanto spazio dedicate alla formazione?

“La formazione è centrale. Dedichiamo molto tempo all'aggiornamento professionale interno e alla partecipazione a iniziative esterne. In particolare, investiamo molto nella crescita dei giovani professionisti, affiancando alla



Una delle sale riunioni dello studio



preparazione tecnica un percorso strutturato sulle soft skills: dalla comunicazione efficace alla gestione della relazione con il cliente, fino alla capacità di lavorare in team e affrontare situazioni complesse con spirito proattivo. Negli anni, abbiamo anche sviluppato e proposto momenti di formazione e networking per clienti o cicli di formazioni per giovani professionisti e legali”.

Un consiglio a un giovane aspirante notaio.

“Studiare con disciplina, ma anche coltivare curiosità e apertura mentale. La professione richiede rigore, ma anche capacità di adattarsi e comprendere contesti sempre più complessi”.

Come vede la professione nel futuro?

“La professione notarile continuerà a evolversi, integrando sempre più tecnologia e nuove competenze. Il ruolo del notaio resterà centrale come garante della legalità e della certezza dei rapporti giuridici, ma con modalità operative più moderne, veloci e orientate al cliente”.

Milano Notai nasce da una leadership tutta al femminile, ma oggi il vostro percorso sembra andare oltre questa definizione.

Come si è evoluto il vostro approccio?

“Nella nostra esperienza, il tema della leadership non è mai stato un punto di arrivo, ma piuttosto una base su cui costruire. Oggi possiamo dire che è un aspetto acquisito: ciò che conta davvero è la qualità della guida, la visione e la capacità di far crescere lo studio nel tempo. Per questo guardiamo avanti, andando oltre le etichette. Il nostro focus è sulla crescita: della partnership, con un progressivo rafforzamento e ampliamento delle competenze, e dell’organizzazione nel suo complesso. Allo stesso tempo, continuiamo a investire in innovazione, sia nei modelli di lavoro sia nei servizi offerti, per rispondere a un contesto sempre più complesso e internazionale. In altre parole, più che definirci per ciò che siamo state all’inizio, preferiamo raccontarci per ciò che stiamo diventando: uno studio in evoluzione, capace di coniugare esperienza, apertura e visione futura”. © riproduzione riservata

