

LA FUNZIONE DI CONFORMITÀ

In-house legal e compliance: odore di separazione?

Strategica per la prevenzione del rischio reputazionale, la compliance inizia a essere istituzionalizzata come funzione separata dal legal. Le opinioni sono discordanti. Alla base, una scelta interpretativa: controllo o supporto al business?

di Maria Buonsanto



Da sinistra a destra: Alessandro De Nicola (Orrick); Vincenzo Maria Larocca (Eni); Galileo Pozzoli (Curtis Mallet); Sibilla Ricciardi (Microsoft); Brian Sheridan (Sorin); Eugenio Tranchino (Watson Farley & Williams); e Walter Vasselli (Finmeccanica)

Guai a considerare la funzione compliance solo come “un costo che cammina”. Anche in Italia sono ormai lontani i tempi in cui il management aziendale esauriva la compliance a un male necessario privo di alcun rapporto con il business. Al contrario, oggi la funzione di controllo e prevenzione è vista come una componente fondamentale della governance aziendale che, gestendo il rischio reputazionale e la conformità legale, contribuisce a far crescere l’impresa. Tanto da avvertire la necessità, non solo di rafforzare l’indipendenza e la professionalità delle parti coinvolte nel controllo e nella supervisione, ma anche ipotizzando la separazione della funzione compliance da quella legale. Una strada già battuta all’estero, in particolar modo negli Stati Uniti, le cui multinazionali hanno esportato il modello anche in Italia.

In-house legal e compliance: unione o separazione? Questo tema si è dibattuto durante la tavola rotonda organizzata da TopLegal in occasione dei TopLegal Corporate Counsel Awards dello scorso 4 luglio. Moderato da **Alessandro De Nicola**, senior partner di Orrick, il dibattito ha visto la partecipazione di **Vincenzo Maria Larocca**, executive vice president legal compliance di Eni; **Galileo Pozzoli**, managing partner di Curtis Mallet; **Sibilla Ricciardi**, direttore affari legali di Microsoft; **Brian Sheridan**, vice president e corporate legal affairs & general counsel di Sorin; **Eugenio Tranchino**, partner di Watson Farley & Williams e **Walter Vasselli**, group senior compliance officer di Finmeccanica.

Tutti i partecipanti sono stati concordi nell’evidenziare che i punti di contatto tra le funzioni compliance e legale sono numerosi, sottolineando come nell’ambito dell’attività

specificata e dei processi operativi presidiati in maniera diretta dalle due funzioni emergano sfere di apparente sovrapposizione. Tali ambiti di sovrapposizione derivano direttamente dalle definizioni di rischio legale (tipico della funzione legal) e di rischio di non conformità (tipico della compliance), che presentano aspetti decisamente affini – come nel caso del D.Lgs 231/01 sulla Responsabilità amministrativa delle società e i modelli di organizzazione, gestione e controllo.

Eppure, la compliance si sta trasformando in molti casi – soprattutto nelle aziende più strutturate – in una funzione autonoma e indipendente da quella legale, con un chief compliance officer (Coo) che riporta direttamente agli organi aziendali e non ai general counsel. Il perché è presto detto: la funzione legale risente delle scelte e dell’influenza delle unità di business, mentre la funzione compliance ne deve essere indipendente, così come espressamente richiesto dalla normativa. Va da sé allora che, se il general counsel vuole continuare a detenere un rapporto fiduciario con i vertici aziendali ed essere considerato driver di business, non dovrebbe presidiare anche alla funzione di controllo, che spesso assume connotati più investigativi che non interpretativi. Se questa è la direzione percorsa da Microsoft, Sorin e Finmeccanica, una voce fuori dal coro è rappresentata da Eni, che nel breve termine non prevede alcuna evoluzione atta a sganciare la funzione legale dalla compliance, considerandole due facce della stessa medaglia: la prevenzione dei rischi. Una compliance, quindi, che per Eni assume i connotati di supporto al business più che di controllo. Compliance: controllo o supporto al business? È su questa doppia interpretazione della funzione che si gioca la scelta sull’unione o separazione tra legal e compliance. **tl**

General counsel italiani divisi

Su un campione di 100 imprese, solo il 39% delle aziende ha un chief compliance officer

Tradizionalmente in Italia la compliance è talvolta confluita nella funzione legale, talvolta nella funzione di controllo interno (audit). Ma con la proliferazione di meccanismi di compliance si sono prospettati nuovi scenari nell'architettura del controllo dei rischi. Allo stato attuale, l'opinio-

ne sul merito della convergenza o della separazione delle due funzioni è essenzialmente spaccata in due, stando a un recente sondaggio del Centro studi TopLegal su 100 general counsel in Italia.

Secondo l'indagine, il 47% delle società interpellate ha una funzione compliance autonoma (tabella 1). Scorporando le banche ed altre attività fi-

nanziarie – per cui la separazione è imposta per legge – questa proporzione scende al 41%. Sorprende che la convergenza delle due funzioni abbia un'elevata incidenza nelle imprese grandi e medio-grandi.

Sul campione di 100 imprese, la presenza di un chief compliance officer è limitata al 39% delle azien-

Compliance e legal: unire o separare le funzioni?

La risposta di 100 general counsel di aziende in Italia

1 Nella sua azienda, le funzioni legale e compliance sono separate?

No	53%	Per dimensione	Sì	No
Sì	47%	Grandissima	66%	34%
		Grande	38%	62%
		Media - Grande	21%	79%
		Medio - Piccola	60%	40%
		Piccola	50%	50%

2 Esiste nella sua azienda un Chief compliance officer oltre al General counsel?

No	61%	Per dimensione	Sì	No
Sì	39%	Grandissima	55%	45%
		Grande	27%	73%
		Media - Grande	33%	67%
		Medio - Piccola	40%	60%
		Piccola	50%	50%

de (tabella 2). E anche in questo caso sono le grandi e medio-grandi imprese che si sono meno evolute.

Passando alle considerazioni sull'opportunità o meno di dividere le due funzioni, meno della metà – il 41% del campione – si esprime contro la separazione del legal e compliance (tabella 3). Ed è particolarmente contrario alla separazione la piccola azienda. Il 9% non ha ancora maturato una posizione definitiva sulla questione. Interessante anche il fatto che

la separazione non è ritenuta necessaria per il 34% tra le società ammesse in Borsa, per cui i danni d'immagine sarebbero più dirompenti. Fra i settori più propensi a dividere le due funzioni vi sono finanza, energia, moda e immobiliare.

Infine, nei casi in cui vi è una figura responsabile per la compliance, questa riporta nella maggioranza dei casi all'amministratore delegato (tabella 4). Solo il 19% riporta al general counsel.

Stando alle risposte ottenute dal sondaggio, le ragioni contro l'autonomia della com-

pliance sono essenzialmente due. Da una parte, si teme che una separazione creerebbe problemi di coordinamento con il conseguente rischio di una frammentazione delle responsabilità. L'unione, per contro, favorirebbe sinergie. Dall'altra parte, soprattutto (ma non esclusivamente) per le piccole aziende, un'ulteriore funzione è vista come dispendiosa nonché una duplicazione superflua delle procedure e dei costi di gestione. (M.D.P.) ¹¹

3 Siete d'accordo sulla necessità di separare le funzioni legal e di compliance?

Si	50%
No	41%
Non sa	9%

Società quotate	
Si	58%
No	34%
Non sa	8%

Per dimensione	Si	No
Grandissima	61%	39%
Grande	50%	50%
Media - Grande	50%	50%
Medio - Piccola	60%	40%
Piccola	25%	75%

Per settore	Si	No
Finanziari	80%	20%
Energia	73%	27%
Moda	71%	29%
Immobiliare	60%	40%
IT	50%	50%
Industria	34%	66%
Distribuzione	0%	100%

4 A chi riporta direttamente il responsabile della compliance nella sua azienda?

All'amministratore e delegato	53%
Al General counsel	19%
Altro (Cda, Cfo, Evp)	28%

Fonte: TopLegal General Counsel Agenda 2013