

Shipping Italy

Il quotidiano online del trasporto marittimo

Deloitte Legal accoglie Vernetti e il suo team: “Practice ‘Trasporti e Shipping’ ancora più completa”

Nicola Capuzzo · Tuesday, April 7th, 2026

Confermando le anticipazioni di SHIPPING ITALY dello scorso febbraio, da pochi giorni Deloitte Legal ha accolto all'interno del dipartimento di diritto marittimo, portuale e dei trasporti (Porti, Shipping & Transport) l'avv. Cecilia Vernetti insieme alle colleghe Giulia Fioretti, Ilaria Simonini e al collega Luca Moncini.

Ad accoglierla, fra gli altri, il prof. avv. Francesco Munari che è stato quattro anni fa tra i protagonisti dell'apertura del nuovo dipartimento di cui fanno parte anche gli avvocati Paolo Terrile, Alessandra Maniglio e Andrea Blasi, oltre a Emanuela Baj in qualità di of counsel.

SHIPPING ITALY ha chiesto loro cosa significa questo importante passaggio per il mondo legale nel settore marittimo e dello yachting.

Cosa significa per Deloitte Legal l'ingresso dell'avvocato Vernetti e del suo team?

Munari: “Quando ormai cinque anni fa abbiamo fatto la scelta di entrare in Deloitte Legal per rafforzare e, anzi, creare una practice ‘Trasporti e Shipping’ che prima non esisteva, abbiamo sempre pensato di voler crescere, non solo per linee interne ma anche aggregando professionisti capaci, che potessero completare e potenziare l’offerta dei nostri servizi legali. L’opportunità che si è presentata con l’avv. Cecilia Vernetti e il suo team è stata molto preziosa, per questo ci siamo trovati subito per capire se potevamo integrare le loro capacità nell’attività che noi svolgiamo. Più ci siamo parlati e più ci siamo resi conto che c’era complementarità e che il ventaglio di cose che possiamo fare è molto robusto: ad esempio anche dal punto di vista dello yachting sono certamente professionisti di primario standing, oltre a essere un team molto affermato sulla parte trasporti, claim assicurativi e altro. Tutte attività che vogliamo includere nella nostra offerta e insieme siamo convinti di qualificarci in queste aree entrando dalla porta principale.”

Questo nuovo ingresso in Deloitte Legal quali concrete opportunità può creare?

Vernetti: “Per me l’ingresso in Deloitte Legal rappresenta sicuramente l’opportunità di proseguire nel mio percorso professionale ma all’interno di una realtà più strutturata, sicuramente più internazionale e più orientata all’integrazione delle competenze e quindi alle sinergie. Mi permette di beneficiare delle altissime competenze del professor Francesco Munari che è riconosciuto a

livello nazionale e internazionale per il settore ports and shipping, in materia regolatoria e non solo. Integrando le sue competenze legali più ‘pubblicistiche’ con le mie più ‘privatistiche’ copriamo tutti i settori prevalenti dello shipping e possiamo fornire ai clienti un servizio completo, integrato, strutturato in una dimensione internazionale. Grazie anche al network dello studio potremo offrire un servizio di assoluta eccellenza mantenendo però l’ispirazione tradizionale della professione del diritto marittimo che entrambi conosciamo in maniera tradizionale.”

In quali aree d’attività vedete in prospettiva futura una particolare domanda di servizi legali?

Munari: “Le sollecitazioni che ci arrivano dal mercato e dal network sono molto rilevanti. Il fatto di essere collocati in un network molto internazionale che ci consente di arrivare sostanzialmente ovunque nel mondo con professionalità adeguate, rende più facile seguire i clienti in tutte le esigenze di business che possono avere. La complessità che oggi si sta sviluppando per le vicende note (guerre e conflitti militari, *ndr*), che peraltro continueranno per un po’ di tempo, certamente produce nuove opportunità di lavoro, perché, in questi casi, e nostro malgrado il settore subisce contraccolpi che fino a qualche anno fa non erano percepibili. Su questa domanda di servizi legali pensiamo di avere competenze, skill e copertura molto robuste. Vi è poi un altro aspetto che, dalle nostre esperienze in questi anni, ci consente di immaginare una crescita a un livello qualitativamente diverso dagli altri competitor: si tratta della consapevolezza che sempre di più il cliente vuole soluzioni legali integrate con altre esigenze e opportunità. L’avvocato specialista è utile, se non necessario; detto questo, al cliente piace poter contemporaneamente capire, rispetto a un tema specifico, non solo i temi legali, ma pure quelli fiscali, la compliance dal punto di vista ingegneristico, o le questioni relative alla sostenibilità.”

In Deloitte Legal fate squadra?

Munari: “Noi lavoriamo tanto con i nostri colleghi di altre *functions* del network per clienti che vogliono ricevere un servizio completo non soltanto dal punto di vista legale, ma idoneo a coprire, come dicevo, tutte le esigenze di business. Innestare competenze specialistiche, conoscenze e capacità legali su una domanda di servizi più integrata che oggi sempre di più le aziende vogliono, costituisce per noi un *upside* premiante. Noi siamo in grado di fornire un pacchetto pronto e finalizzato a una visione a 360 gradi per dare una soluzione di business integrata.

Vernetti: “In molte operazioni del settore yachting, ad esempio, il fatto di avere all’interno dello stesso studio sia la practice legal sia quella di tax advising consente di dare una soluzione che non sia soltanto una revisione contrattuale senza valore aggiunto ma che sia proprio una soluzione di business. Il cliente riceve un consiglio sulla struttura di business che consenta di ottenere un risparmio fiscale, un vantaggio commerciale, un vantaggio contrattuale tutto in un unico pacchetto di servizi.”

Cecilia Vernetti cosa ha trovato dentro Deloitte Legal?

Vernetti: “Sono entrata con Giulia Fioretti, Ilaria Simonini e Luca Moncini a cui devo sicuramente molto in termini di aiuto e collaborazione, sono tutti nati professionalmente nel diritto marittimo e quindi altamente specializzati. In Deloitte Legal ho trovato un’altissima specializzazione perché siamo tutti professionisti di vari settori ma dove la condivisione delle competenze è un fattore fondamentale. Noi crediamo che lo sviluppo di un certo tipo di attività legale per una certa tipologia di clienti sempre più grossi e sempre più *demanding* richieda studi strutturati e con

un'ampia presenza geografica, in modo da poter fornire risposte globali, precise, in tempi rapidi e con coperture giurisdizionali diverse. In un mondo degli affari che va sempre più veloce ed è molto più globale ci teniamo a mantenere l'eccellenza qualitativa dei servizi legali offerti. Tutto questo in prospettiva credo ci posizionerà in situazione di vantaggio rispetto agli studi tradizionali.”

ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER QUOTIDIANA GRATUITA DI SHIPPING ITALY

**SHIPPING ITALY E' ANCHE SU WHATSAPP: BASTA CLICCARE QUI PER
ISCRIVERSI AL CANALE ED ESSERE SEMPRE AGGIORNATI**

This entry was posted on Tuesday, April 7th, 2026 at 9:10 am and is filed under [Interviste](#)
You can follow any responses to this entry through the [Comments \(RSS\)](#) feed. Both comments and pings are currently closed.