



Mercoledì 01/02/2012

## **MONTI ABROGA IL TARIFFARIO DEGLI AVVOCATI**

A cura di: Studio Avv. Alberto A. Viganì

Fine delle tariffe forensi: un problema, un'opportunità o entrambi?

Il tariffario è morto, viva il tariffario.

Non sono il miglior difensore delle abrogate tariffe forensi (non le ho mai capite), ma credo che la scelta fatta senza organicità sia solo un inno all'anarchia.

Chi legge si starà dicendo che sono il solito avvocato retrogrado che difende il passato e non capisce come si muove il mercato. Beh, fermatevi; avete capito male.

Sono sicuro che il prezzario forense fosse farraginoso, incomprensibile ai più, male aggiornato e, più di tutto, oramai per gran parte disapplicato. In minimi erano poi stati già abrogati e dimenticati da diversi anni. Perché allora dico che la scelta fatta è foriera di pessime novità?

Lo spiego con un esempio: nel 1944, in Danimarca, per alcuni mesi non ci fu alcun servizio di pubblica sicurezza perché la polizia danese venne cancellata da una scelta militare del III° Reich occupante; conseguenza ne fu la scomparsa di ogni attività di controllo e repressione della criminalità con un picco altissimo di omicidi e reati violenti. Questo perché l'attività poliziesca, efficiente o meno che fosse, aveva comunque una funzione di prevenzione generale.

Bene, il tariffario se ne è andato e con lui ogni possibilità di dare un riferimento minimo alla quantificazione economica dell'attività dell'avvocato.

La scomparsa di ogni riferimento ad un prezzario base, anche se non vincolante, lascia spazio al libero arbitrio, che in mancanza di ogni scala di valori condivisi diventa sempre anarchia.

In realtà, sarà un'anarchia dove i soggetti in gioco non sono tutti uguali e dove si creeranno disparità di capacità contrattuale.

Da domani il compenso professionale sarà concordato caso per caso obbligatoriamente, comportando la generazione del prezzo al momento dell'incontro di domanda ed offerta: ovvero, quando il soggetto forte incontra il consenso del soggetto debole nella trattativa.

Insomma, l'abrogazione tout court del tariffario non vincolante nei minimi pregiudica di più i semplici cittadini italiani che la grande industria ed i poteri forti.

Capito perché? Nooo?

Allora facciamo un altro esempio: se il cliente dell'avvocato è una compagnia assicurativa, una banca o un gruppo industriale, sarà in grado di avvantaggiarsi di una posizione di forza e strappare le migliori condizioni economiche al legale, della serie: o è così o si trovano altri 100 avvocati interessati.

Del resto, tutti questi clienti lo facevano anche prima dell'abrogazione andando in deroga fino al 40% al di sotto dei minimi tariffari.

Se invece sei un povero Cristo e devi costituirti al volo in un processo per il quale sei già vittima, in ritardo e male organizzato (come la maggior parte delle persone che vive un contenzioso processuale una sola volta nella vita), dovrai rapportarti con un legale con il quale avrai poco tempo per trattare, una posizione di inferiorità per l'oggettiva asimmetria informativa e la difficoltà di capire qual'è l'orizzonte del prezzo medio



per la prestazione che chiedi.

Da questo confronto si capisce appunto che il primo passaggio discendente dall'abrogazione del tariffario svantaggia l'uomo comune e agevola i poteri forti.

L'avvocato da parte sua non sarà certo contento di esser stato venduto a tutta quella potenziale clientela che tratterà il servizio legale come un quintale di brugole, ovvero a peso. Infatti, per il cliente corporate il rapporto fiduciario è solo funzionale alla produzione ed al costo, dimenticando sovente ogni riferimento etico o di fedeltà personale - se non quando deve poi derivargliene una diretta utilità economica.

La scelta abrogativa è perciò un danno non tanto per la tasca del legale quanto per la qualità del suo rapporto con l'assistito: se si tratta di un cliente forte ci sarà un peggioramento all'insegna della sua volontà di risparmi economici - che comunque ci saranno, se si tratta invece di un cliente debole si innescherà un peggioramento della fiducia per il timore del cittadino di essere fregato in mancanza di ogni filtro pubblico legittimante la richiesta del compenso.

Guardando tutto questo dal punto di vista dell'avvocato sembra un ragionamento di natura meramente economica, ma non lo è. O meglio è anche altro.

Il fenomeno anarcoide che si va ad innescare creerà molta confusione nel mercato dei servizi legali, ci saranno le proposte 3x2 (vere o finte che siano), la settimana dello sconto, le offerte civetta (-50% per la prima pratica) o persino i preventivi low cost e full optional. Più di tutto, con la battaglia economica si avrà la trasformazione del prodotto legale in una commodity. Da qui deriverà un decadimento del contesto per la volgarizzazione del prestigio intellettuale dell'avvocatura e del prodotto "legale": tutti possono ben immaginare che la competizione sul solo prezzo verrà cercata da molti dei 230.000 avvocati in Italia.

Ma, come sempre, la rincorsa sul prezzo non porta altro che alla discesa del prezzo. E questo non serve a nessuno, nemmeno al cliente che preferisce un prodotto buono per il prezzo giusto che una schifezza per molto meno.

Per chi non vuole sentirsi metaforicamente esposto al mercato del pesce munito di cartellino con su scritto â,-/KG la necessità sarà pertanto fermarsi e riflettere cosa lo rende diverso, unico, insostituibile.

Su questo aspetto, ognuno potrà poi avere la sua ricetta o la sua nicchia di mercato, mentre alcune regole varranno per tutti.

Un'idea mi pare importante sotto il profilo della comunicazione avvocato-cliente: nell'anarchia del caos di un mercato appena deregolato (e, sia chiaro, non liberalizzato) spiccherà chi saprà rendersi esempio di limpidezza in garanzia e tutela dell'assistito.

Fino ad oggi, infatti, la certezza e la legittimità del tariffario applicato erano un prodotto filtrato dall'approvazione ministeriale. Era lo Stato a dire ai clienti che il prezzo del legale (alto o basso che fosse) era lecito. E il cliente poteva verificarlo - almeno in linea generale - e farlo poi persino certificare dall'Ordine forense o dal giudice.

Dopodomani non sarà più così. Sarà solo l'avvocato a qualificarsi in ragione di un rapporto chiaro e garantista nella determinazione del compenso dovutogli.

Il prodotto legale, già composto anche dal rapporto con il cliente e non solo dagli atti depositati, vedrà aggiungersi anche il percorso di spiegazione, condivisione e regolazione delle pattuizioni economiche fra professionista ed assistito.

Pensaci.

Avv. Alberto A. Vigani



---

Fonte: [www.avvocati.biz](http://www.avvocati.biz)