



Martedì 13/12/2011

## RIFORMA FORENSE E SELEZIONE DARWINIANA DELL'AVVOCATURA

A cura di: Studio Avv. Alberto A. Viganì

Riprendo la riflessione sugli effetti che avrà la legge di stabilità sulla vita degli avvocati italiani pubblicata qualche giorno fa, anche alla luce di quella che pare la reazione di larga parte della stessa avvocatura, o meglio dell'indifferenza trasversale e mal gestita dalla maggioranza dei rappresentanti della categoria forense.

In questi giorni si è infatti parlato molto della VII Conferenza Nazionale dell'Avvocatura indetta dall'OUA e di quello che doveva essere lì elaborato come punto di vista ufficiale degli avvocati italiani presenti con tutte, o quasi, le associazioni specialistiche di riferimento.

Se ne è parlato molto, ma poco ne è venuto fuori, se non una richiesta di formare un tavolo con il ministro dove confrontarsi sul da farsi. Non si detto o scritto nulla sugli effetti pericolosissimi di cui ho già parlato.

Tutto perciò è ancora da definirsi mentre l'introduzione delle società di capitali nel mondo delle professioni è già legge e, allo stato, si discuterà solo della sua attuazione.

Se quello è il punto di partenza che oggi dobbiamo porci come necessario ad ogni studio sul futuro della professione, mi pare giusto dare seguito a quanto anticipato nello scorso post per vedere come si può reagire alla spinta anti libera professione che, partendo dalla legge di stabilità, potrebbe condurre il mercato verso la presenza asfissiante di grandi studi legali partecipati in via maggioritaria dai centri di potere economico presenti sulla piazza (per ogni area e nicchia pensate voi alle possibili candidature).

L'esistenza di questi centri di erogazione di servizi pseudo professionali già esiste in altri settori e, da qui a pochi mesi, potrebbe diventare una realtà pure nel mondo forense cominciando ad erodere la clientela di quei professionisti che oggi mettono il rapporto con il cliente in priorità ad ogni altra forma di selezione del legale.

In effetti, fino a questo momento la clientela ha scelto il suo avvocato in ragione di un legame fiduciario, ed avvertito come privilegiato, con un particolare soggetto professionista e ciò a prescindere dalla sua collocazione all'interno di una struttura fisica di erogazione della prestazione richiesta.

Insomma, la persona è il fattore che ha sempre fatto la differenza, le caratteristiche soggettive hanno condizionato la valutazione del legale in un mondo in cui non si compete con un offerta fatta da altri avvocati che si presentavano ad armi pari.

Da domani potremmo invece avere uno studio legale concorrente che si qualifica come dotato di maggiori mezzi perchè questi gli sono forniti dalla stessa rappresentanza di categoria della clientela o persino da un soggetto sovraordinato alla clientela stessa: ad es., se la CA -- associazione artigiani -- fornisce ai suoi professionisti CAlex (sigla ipotetica che identifica lo studio legale partecipato in linea capitale dalla società di servizi di CA) i mezzi per schierare sede e risorse di stile industriale, credo che tutti possano immaginare come tale presentazione abbia una capacità di saturazione tale da impattare sul sentire di qualunque possibile cliente compreso nella sfera degli associati CA e dintorni. Anzi, CAlex sarà persino in grado di raggiungere i clienti già assistiti da altri legali presentandosi come il loro studio di riferimento perchè da loro stessi partecipato o, persino, controllato.

I mezzi, la capacità di attrarre anche clienti non conosciuti personalmente e una politica economica industriale possono quindi essere alcune delle armi per il genocidio dei professionisti di oggi, quelli che domani dovremmo chiamare "vecchio stile".



La realtà che si viene così a palesare è la candidatura ad una selezione che vedrà i mezzi di ieri inadeguati a superare il vaglio della competizione alimentare con i nuovi super concorrenti.

Individuata la patologia si può però provare a delineare una possibile terapia.

Premesso che non l'unico problema che consegue all'attesa riforma (pensa magari all'infiltrazione della malavita nel capitale), pare utile prendere atto che il confronto fra i competitors dell'offerta dei servizi legali di domani avverrà anche sulla scorta della percezione del cliente di quella che, nell'asimmetria informativa tipica del settore, a lui sembrerà la capacità operativa più importante fra quelle accessibili.

La competizione avviene perciò proprio sulla comparazione fra due prodotti legali che non sono in se tangibili e misurabili ma che vengono soppesati in ragione di quello che è il contenitore, o il mezzo strumentale, che sarà il diffusore della prestazione legale.

Fatte queste premesse, anche ad un non adetto ai lavori salterà agli occhi che maggiore è la dimensione operativa del soggetto erogante più credibile sarà la proiezione di credibilità che questo sarà in grado di spendere verso la potenziale clientela. Senza entrare nel merito di come questa offerta di servizi potrebbe essere presentata (pensa qui ad un approccio concorrenziale non deontologico verso gli associati di CA), mi pare opportuno evidenziare che il misurarsi con questi avversari porterà la media degli avvocati di oggi ad essere incapaci di primeggiare a causa di quella che potremmo definire una minor capacità di fuoco.

La ragione si può rintracciare proprio nell'assoluta prevalenza di studi legali "soloman" ovvero di studi con un singolo avvocato, al più affiancato da un certo numero di collaboratori. La forza del singolo è non comparabile con l'immagine di potenza che uno studio legato ad una struttura collegata ad una realtà sovra personale.

Ma questo non è l'orlo del baratro, perchè secondo chi scrive si può pensare a risposte professionali che non debbano sentirsi servite di un potere economico esterno, in specie di un potere di siffatta entità da potersi costruire e controllare uno studio legale in cui gli avvocati sono solo uno degli strumenti aziendali (pensa magari ad avvocati soci di minoranza e non presenti nel CdA).

Si deve tuttavia dire che la soluzione prospettabile non è di facile realizzabilità perchè va contro il normale sentire individualista dell'avvocato medio italiano che preferisce essere capitano di una zattera che ufficiale su una nave da battaglia.

Infatti, la polverizzazione degli studi legali italiani, che sono per oltre l'80% unipersonali, risente proprio della scarsa cultura locale del lavorare in team e della diffidenza verso il creare soggetti moltiplicatori delle risorse personali che hanno come conseguenza l'abolizione degli egocentrismi anarchici che troppo spesso hanno nuociuto all'avvocatura italiana.

Come dicevo un'alternativa però esiste.

Preso consapevolezza della forza della futura concorrenza si può quindi delineare una risposta non inferiore anche in diversificazione migliorativa del prodotto: poiché CGA non potrà mai sfuggire ai difetti sindacali della sua genesi, e di cui non può che essere prigioniera, ritengo che uno studio legale possa fare dei suoi limiti l'arma finale per contrapporsi vittoriosamente a quei soggetti che domani potremmo definire la "Grande Distribuzione dei Servizi Legali".

Se l'orizzonte dei servizi legali si sposta verso quello che potremmo definire "il Supermercato" allora noi dobbiamo inventare il prodotto che ha quello che lì manca.

- Contro un soggetto senza anima professionale, e con capitali più o meno occulti che lo controllano, si dovrà costruire uno studio di soli avvocati con gestione cristallina ed sbandierando come brand l'indipendenza dai poteri forti.



- Contro un soggetto con bandiera di facciata e interessi occulti si dovrà presentare una realtà con soli avvocati integerrimi e tradizioni verificabili.
- Contro un soggetto senza limiti deontologici si dovrà poter mostrare un gruppo di avvocati che professi una vita forense eticamente superiore.
- In contrapposizione ad un competitor Gigante e spersonalizzato, si dovrà costruire uno studio con mezzi sufficienti a farlo sentire indipendente dalla QUELLA singola pratica ma con la presenza di tanti avvocati da renderlo interessato alla vicenda di QUEL singolo cliente.
- Di fronte ad un soggetto opaco che cela in sé residente il conflitto di interessi, o forse volontà opposte al cliente, si dovrà palesare la certa e totale al solo fine del cliente.

Per riuscire a sopravvivere alla selezione fra l'opzione CALex o Studio Rossi Verdi & Partners si dovrà però sempre tener conto che la piccola bottega sartoriale non sarà in grado di vendere autorevolezza, e quindi credibilità, nella comparazione con i mezzi del colosso. Per conquistarsi una nicchia in cui regnare sarà perciò necessario raggiungere una massa critica minima superando le diffidenze e le abitudini di una vita di avvocatura.

Per questo mi sento di dire che solo nella crescita di un Team si possono trovare le energie che sono necessarie a superare un percorso che spinge verso una evoluzione forzata e selettiva come quella che ci troviamo davanti.

Pertanto, solo chi sarà in grado di innescare un fenomeno aggregativo di più avvocati, mantenendo a bandiera una primazia nella qualità del prodotto legale, e la cui opzione qualitativa sia resa fattore prioritario nella sua mission (rispetto a competitor di sigla -- CALex o altre), sarà a mio parere un soggetto con del valore aggiunto e non trascurabile sul mercato del suo mondo di riferimento.

Buon lavoro e in bocca al lupo.

Avv. Alberto A. Vigani

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