

## **Attività legale e Decreto Bersani: dall'eterogenesi dei fini ad una modesta proposta di emendamento.**

di Claudio Colombo  
(13/07/2006)

Come ormai a tutti noto, la recente pubblicazione sulla Gazzetta Ufficiale del c.d. decreto Bersani ha comportato, tra l'altro, l'abrogazione con efficacia immediata di tutte le disposizioni, relative alle attività libero-professionali, ed in particolare a quella legale:

- che prevedono la fissazione di tariffe fisse o minime (ma, singolarmente, non anche di quelle massime);
- che vietano di pattuire compensi parametrati al raggiungimento degli obiettivi perseguiti (c.d. patto di quota lite, o meccanismi simili);
- che vietano, in forma anche parziale, il ricorso alla pubblicità;
- che vietano la fornitura di servizi professionali di tipo interdisciplinare.

Tralascio questi ultimi due profili, e passo subito ad analizzare gli altri, proponendomi lo scopo di dimostrare come l'intervento normativo sia da un lato del tutto eccentrico, e dall'altro addirittura controproducente, rispetto alle finalità enunciate nel provvedimento. Tali finalità sono individuate, all'art. 1 del Decreto:

- nell'esigenza di rafforzare la libertà di scelta del cittadino consumatore;
- nella promozione di assetti di mercato maggiormente concorrenziali.

Ebbene, in relazione allo specifico settore di cui intendo occuparmi (ma credo che analogo discorso possa farsi anche in relazione alle altre professioni intellettuali), occorre anzitutto evidenziare come, per quanto concerne i fruitori dei servizi resi dagli avvocati, non vi siano solo i consumatori, ma vi siano anche (e forse soprattutto) le imprese, da quelle piccolissime alle grandi multinazionali, nonché le varie tipologie di soggetti giuridici pubblici e privati (enti, associazioni, fondazioni, la stessa pubblica amministrazione, quando non è patrocinata obbligatoriamente dall'Avvocatura dello Stato).

Questa elencazione sommaria evidenzia sostanzialmente che, a differenza di quanto accade in altri ambiti (esempio: in farmacia i medicinali vengono acquistati unicamente dai consumatori, poiché i professionisti e le imprese del settore hanno altri canali di approvvigionamento), la potenziale clientela dell'avvocato è per definizione eterogenea. Essa infatti si compone in parte di soggetti genericamente etichettabili come "parti deboli" (consumatori, lavoratori dipendenti, pensionati, ditte individuali, piccole imprese, etc.), mentre altri certamente non lo sono (imprese industriali medio-grandi, grande distribuzione commerciale, banche, assicurazioni, enti pubblici e para-pubblici, sindacati, etc.). Dunque, con riferimento alla prima delle due finalità sopra menzionate, appare evidente che una parte quantitativa e qualitativa enorme (ripeto: probabilmente preponderante) dei servizi resi dagli avvocati è assolutamente ad essa del tutto estranea.

Pur tuttavia è assolutamente evidente che, se si assume che i provvedimenti normativi oggi emanati finiscono per rappresentare un vantaggio in termini di costi per i fruitori del servizio, va detto chiaramente che tale vantaggio è garantito non solo ai consumatori (o a soggetti a loro assimilabili), ma anche alla c.d. "clientela forte". Non solo: come cercherò di dimostrare, saranno proprio questi soggetti ad avvantaggiarsi maggiormente, almeno in una fase iniziale, del beneficio dell'abolizione dei minimi tariffari e del divieto di lavorare gratis in caso di insuccesso.

Ma andiamo con ordine. Oggi la professione legale viene svolta da svariate tipologie di professionisti (o di loro aggregazioni): si va, infatti, dai grossi studi "all'americana", con decine se non centinaia di legali e svariate sedi, fino al singolo avvocato, che opera ancora da solo in maniera tradizionale, occupandosi magari di un po' di tutto; tra questi due estremi, ci sono moltissime ipotesi intermedie, che non sto ad elencare.

Ebbene, attualmente la clientela c.d. forte, proprio a causa della presenza dei minimi tariffari e del divieto di lavorare gratis in caso di insuccesso, finisce indistintamente per rivolgersi a studi incasellabili nelle diverse tipologie sopra evidenziate. Facciamo l'esempio di una compagnia di assicurazioni: se essa deve procedere ad un'operazione di fusione o di acquisizione, si rivolgerà presumibilmente ad uno dei grossi studi "all'americana", che dispongono non solo del *know how* per portare a termine siffatte operazioni molto complesse, ma anche di personale numericamente adeguato alla bisogna; se invece essa deve ottenere uno sfratto per morosità, in relazione ad un appartamento o ad un negozio di sua proprietà, il cui inquilino non paga il canone, troverà forse più conveniente affidarsi ad un avvocato "tradizionale", che probabilmente profonderà maggiore impegno, a parità di costi, al fine di far conseguire in tempi più rapidi il risultato utile al cliente, confidando così nel conferimento di altri incarichi; se poi ha bisogno di un qualificato parere giuridico, relativamente alla fattibilità di una certa operazione sotto il profilo della sua conformità a legge, si rivolgerà verosimilmente ad un avvocato che sia anche un docente universitario di chiara fama, ancorché il suo studio (come non infrequentemente accade) fosse ancora dimensionato sulla falsariga di quelli "tradizionali".

Questo è quanto accadeva fino a ieri: non credo che ciò potrà continuare ad accadere domani. È infatti evidente che, con la possibilità di pattuire condizioni "stracciate", se non addirittura *costless*, i grossi studi finiranno inevitabilmente per essere gli unici a poter proporre alla clientela c.d. forte termini particolarmente vantaggiosi in ordine alle attività di media, o bassa, importanza e complessità (che sono proprio quelle in cui oggi la presenza dei minimi tariffari ed il divieto di lavorare gratis in caso di insuccesso garantiscono l'esistenza di un regime realmente concorrenziale tra studi grossi e piccoli). Esemplicativamente: un grosso studio potrà concordare con una banca l'affidamento di un certo numero di pratiche rilevanti, verso la realizzazione addirittura gratuita (o anche semplicemente condizionata al buon fine) dell'attività di recupero crediti.

Ciò, ovviamente, finirà per chiudere il "mercato" della clientela c.d. forte a tutti gli altri avvocati, i quali presumibilmente:

- si lanceranno in via esclusiva sulla clientela c.d. debole, tentando di massimizzare il profitto a discapito di questa;
- rinunceranno allo svolgimento della professione in regime di libertà, entrando cioè in un grosso studio e divenendo, così, sostanziali lavoratori subordinati o para-subordinati;
- cambieranno mestiere.

A tale conclusione si perviene anche se si esamina la questione dal punto di vista dei meccanismi che presiedono all'affidamento degli incarichi legali nell'ambito della clientela c.d. forte. Ieri l'organo detentore del potere di conferire detti incarichi era senz'altro al riparo da qualsiasi possibile censura da parte degli organi di vigilanza e controllo interni ed esterni, qualora convenisse con il legale prescelto l'applicazione della tariffa minima. Domani non vi sarà probabilmente altra strada, che quella dell'effettuazione di vere e proprie gare, in esito alle quali saranno affidati gli incarichi allo studio che offrirà le condizioni economicamente più vantaggiose. A tali gare, che verosimilmente riguarderanno le diverse tipologie di incarichi, e non già le singole pratiche, potranno partecipare pressoché esclusivamente i grossi studi, specie se le clausole del bando dovessero prevedere, come è assai probabile, determinati requisiti dimensionali per poter presentare l'offerta.

Insomma, appare allora chiaro che, con riferimento al tema dei servizi resi a favore della clientela c.d. forte, oltre all'estraneità rispetto ad una delle finalità enunciate nel Decreto, vi è anche una profonda contraddittorietà con l'altra (la promozione di un assetto di mercato maggiormente concorrenziale).

Peraltro, anche sotto il profilo dei costi complessivi, se è possibile che in una prima fase vi sia effettivamente un contenimento, è assai dubbio che sul medio-lungo periodo ciò finirà per consolidarsi.

A parte, infatti, la circostanza che la maggiore complessità delle procedure di affidamento degli incarichi presenta certamente dei costi aggiuntivi, è del tutto evidente che, una volta contrattosi il numero dei potenziali fornitori del servizio, saranno spesso e volentieri questi ultimi ad essere in grado di "dettare le condizioni", ed i costi - invece che contrarsi - finiranno per aumentare.

\* \* \*

Esaurita l'analisi relativa alla c.d. clientela forte, veniamo ora ad esaminare la questione sotto il profilo della c.d. clientela

debole, a riguardo della quale debbono farsi alcune precisazioni.

La prima: la clientela c.d. debole si rivolge all'avvocato per lo più in ordine a questioni di tipo contenzioso. Quanto alla consulenza, questa si risolve, in misura sostanzialmente esclusiva, nella disamina pre-contenziosa (ed i cui costi, quindi, vengono poi inglobati in quelli della successiva attività contenziosa, ovvero - come accade nel caso della consulenza prestata in sede stragiudiziale nei confronti, ad esempio, delle assicurazioni in caso di incidente stradale - vengono addirittura poste a carico della controparte), ovvero in attività che non assurgono neppure al rango di vera e propria prestazione, tanto da non essere praticamente mai pagate.

La seconda: da tempo la clientela c.d. debole ha la possibilità di rivolgersi alle associazioni dei consumatori, ai sindacati, alle associazioni degli inquilini, a quelle della piccola proprietà, delle imprese artigiane, e via elencando, che a loro volta forniscono assistenza legale a condizioni molto favorevoli, tramite avvocati con loro convenzionati.

La terza: se la controversia legale è, per la parte c.d. debole, attiva, il meccanismo del rimborso delle spese a carico della parte soccombente, fa sì che, in caso di esito favorevole, l'assistenza legale sia realmente a costo zero, specie quando la controparte (datore di lavoro, assicurazione, banca, ente previdenziale, etc.) è un soggetto per definizione solvibile.

Alla luce di quanto si è detto, non sembra proprio che l'intervento normativo possa allora avere per effetto quello di garantire a questa parte della potenziale clientela degli avvocati dei significativi risparmi sui loro *budget*. In proposito, sarei veramente curioso di sapere qual è il costo mediamente sopportato dalle famiglie e dalle piccole imprese italiane per l'assistenza legale (resa dagli avvocati).

Dunque, al di là di quello che si può pensare, non mi pare che le novità recentemente introdotte finiscano per generare particolari benefici per queste categorie.

Ciò detto, se tuttavia si ritiene che tali benefici vengano effettivamente generati attraverso l'abolizione dei minimi tariffari e del divieto del patto di quota lite, e se è vero che la finalità precipua del provvedimento è rappresentata dall'esigenza di rafforzare la libertà di scelta del cittadino consumatore, perché non limitare la riforma ai rapporti con la c.d. clientela debole?

Credo infatti di poter affermare che, a differenza di quanto si è visto con riferimento alla clientela c.d. forte, la liberalizzazione delle tariffe e la soppressione del divieto di lavorare gratis in caso di insuccesso non abbia il medesimo effetto di determinare una significativa contrazione della concorrenza, sul versante dell'offerta dei servizi legali.

È infatti verosimile che il privato cittadino, piuttosto che affidarsi ad un grosso studio, entrare nel quale spesso incute soggezione, preferisca continuare a rivolgersi ad un avvocato "tradizionale", che probabilmente lo assisterà con maggiore "umanità", nell'ambito di un rapporto fondato sulla personale fiducia.

In conclusione, la proposta che mi permetto di avanzare è la seguente: viste le conseguenze complessive del provvedimento, che si rivelano essere, sul punto specifico, in parte del tutto estranee ed in parte addirittura contraddittorie con le enunciate finalità, emendare, in sede di conversione, l'art. 2, primo comma, lett. a) del c.d. Decreto Legge Bersani, limitandone così gli effetti ai rapporti tra professionisti e clientela c.d. debole.