

Il mondo forense si avvia verso il riconoscimento dell'attività svolta. Non senza perplessità

# Specializzazioni legali, un'opportunità per l'avvocatura

DI FEDERICO UNNIA

**S**ebbene al momento il Consiglio Nazionale Forense abbia una interlocuzione in corso con il Ministero della Giustizia su alcuni dubbi interpretativi che permangono, il mondo degli avvocati si misura con la nuova disciplina che permette di ottenere il titolo di specialista per comprovata esperienza. Una sorta di autocertificazione nella quale il richiedente – pena inammissibilità – deve dichiarare di aver frequentato, nel corso degli ultimi 5 anni, corsi di specializzazione o di aver maturato una comprovata esperienza nel settore di specializzazione. Il professionista deve anche comprovare di avere esercitato, negli ultimi 5 anni, in modo assiduo, prevalente e continuativo l'attività professionale in uno dei settori di specializzazione previsti dal decreto ministeriale. Questa esperienza, maturata nel settore di specializzazione, dovrà essere provata tramite una relazione e allegando idonea ed adeguata documentazione, giudiziale e/o stragiudiziale. Per ciascun anno, l'istante dovrà dimostrare di aver ricevuto e trattato incarichi professionali fiduciari rilevanti per quantità e qualità, almeno pari a 10 per anno, per un totale di almeno 50 incarichi fiduciari.

Viene da chiedersi: davvero occorre tutto questo? «È un traguardo di fondamentale importanza, personalmente sempre auspicato e difeso, e oggi anche avvertito come normale, oltre che imposto dalla crescente specificità della domanda», dice **Remo Danovi**, padre della deontologia ed etica professionale, oggi a capo dello **Studio Legale Danovi & Partners**. «Il titolo di avvocato specialista rappresenta un valore aggiunto che vale senz'altro la pena ottenere. La specializzazione deve necessariamente contraddistinguere una maggiore familiarità in uno specifico ambito rispetto alla generalità degli abilitati all'esercizio della professione forense. È quindi garanzia di una maggiore competenza del professionista e, conseguentemente, di una maggiore qualità del servizio offerto. Nel corso degli ultimi anni si è registrata una sempre maggiore concorrenza nel settore della



Remo Danovi



Andrea Stefanelli



Massimo Tavella



Francesca Sutti



Cesare Galli



Giuseppe Catalano

professione forense, alla quale è conseguito un livellamento verso il basso del giudizio sulla professione e dei compensi professionali. In questo contesto, la novità legislativa consente all'avvocato specialista di far valere la maggiore competenza e di essere senz'altro più competitivo. Il tutto a tacere degli evidenti vantaggi per colui che all'avvocato specialista decida di rivolgersi, che potrà infatti fruire di una consulenza specifica per il suo problema. L'effetto è il miglioramento collettivo dell'immagine della professione».

«La specializzazione nelle professioni intellettuali è sempre stato un aspetto che ha suscitato dibattiti e polemiche, vedendo da un lato i detrattori contestare la parzialità e la conseguente perdita di visione d'insieme mentre, dall'altra, gli entusiasti lodarne la verticalità da cui ne conseguirebbe una maggior professionalità», commenta **Andrea Stefanelli**, co-fondatore di **Stefanelli & Stefanelli**; «con ogni probabilità hanno ragione entrambi, sebbene il processo sia ineluttabile in quanto la specializzazione (nel diritto) è frutto dell'evoluzione della società e della sempre maggior complessi-

tà dei rapporti civili. Valuto dunque positivamente la decisione del Cnf, che consentirà di superare la logica dell'avvocato generalista e permetterà, a chi lo ritiene, di classificarsi in un certo modo. Io certamente seguirò il percorso per la specializzazione nelle materie di mia competenza, «contrattualistica pubblica e diritto sanitario». Anche se fra poco sarà possibile dichiararsi "specialista" o "specializzato" in una determinata branca del diritto, «ritengo non sarà tuttavia di per sé sufficiente per essere realmente specializzato, in quanto ciò deve necessariamente presupporre che l'avvocato patrocinante ogni anno un certo numero di cause o si veda affidati un determinato numero di incarichi stragiudiziali. Per non parlare degli aggiornamenti che si devono seguire. Ritengo valga oramai anche per gli avvocati la *web reputation*, che certamente non dipende dal titolo di specializzazione che si è in grado di utilizzare. Mi auguro tutto questo non sia limitato a dare un'etichetta all'avvocato, confidando cioè lo aiuti commercialmente, ma sia lo sprone per convincerlo a compiere scelte anche coraggiose d'approfondimento di determinati set-

tori, con una conseguente crescita di tutto il mondo del diritto e, quindi, anche della società» conclude.

Per **Massimo Tavella**, fondatore di **Tavella Studi di Avvocati** «in un mercato affollato come quello legale la specializzazione può giocare un ruolo importante: tradizionalmente la si ottiene sul campo, mediante la pratica, gli incarichi ricevuti dai clienti, i risultati in tribunale senza dimenticare il riconoscimento dei colleghi e controparti. Chi gode già di un certo posizionamento, potrebbe essere meno interessato a tale qualifica. Un aspetto interessante, soprattutto per i più giovani è la formazione richiesta per la certificazione della specializzazione e il suo successivo mantenimento. I severi requisiti – penso agli incarichi effettivamente eseguiti – dovrebbero garantire il conseguimento di una certa esperienza specifica. L'esperienza e la conoscenza del settore nel quale si opera che si traducono in una più efficace – in termini di conoscenza e tempestiva gestione del fascicolo. Oggi, per poter accreditarsi agli occhi dei clienti, si gioca sulla esperienza già maturata sul campo, oppure tramite gli strumenti di marketing legale che si sono sviluppa-

ti negli anni (attività social, eventi, ranking, premi etc). La specializzazione potrebbe costituire uno strumento in più per i colleghi più giovani. Per certi versi potrebbe anche rappresentare una misura di sicurezza dei clienti che si devono orientare nel mercato legale allorché devono affidare degli incarichi».

Secondo **Francesca Sutti** partner di **WLex Studio Legale** siamo davanti ad «un'iniziativa certamente interessante che, in definitiva, prende atto di una situazione di fatto ormai consolidata. Quando uno studio, come il nostro, punta alla specializzazione, anche grazie anche alle directory nazionali e internazionali in cui tutti noi compariamo, sono spesso già note al mercato o, comunque, facilmente identificabili. Tuttavia, non escludiamo per nulla di richiederla per le nostre professioniste. È un fattore qualificante ad esempio per la pubblica amministrazione che spesso per affidare gli incarichi ha necessità di avere una certificazione delle competenze, questo può valere quindi per dare ufficialità all'esperienza già raggiunta da un professionista. E ormai da molto tempo che la specializzazione è il punto di forza di molti studi legali. I dipartimenti legali delle aziende sono sempre più strutturati, qualificati e dunque autonomi. Quando si rivolgono al legale esterno è soprattutto perché cercano il supporto di qualcuno con una competenza molto specifica esperienza, frutto di una consolidata esperienza. E' presto per capire quali effetti concreti porterà, quel che è certo è che potrebbe contribuire a portare trasparenza sul mercato. E questo è positivo». Tutto bene, quindi? Non proprio. Esiste anche un fronte di scettici. Come **Cesare Galli** di **IpLaw Galli Società tra avvocati**: «continuo a credere fermamente che l'unico giudice del valore e delle capacità dei fornitori dei servizi legali, come di ogni altro prodotto o servizio, è quindi anche della loro maggiore o minore specializzazione, sia il mercato e che la tutela degli utenti risieda in regole rigorose circa la correttezza e la completezza della comunicazione. Invece immaginare criteri rigidi, e quindi necessariamente formali, per fregiarsi di un nuovo "ti-



# Sarà comunque il mercato a fare la selezione nel settore

tolto" significa introdurre una pericolosa semplificazione, che finirebbe di equiparare i migliori e i mediocri, che ci sono in ogni campo delle attività umane. Dunque, anche se sarà inevitabile adeguarsi al nuovo sistema, sono convinto che sarà poi comunque la libera concorrenza a «fare la differenza». Cosa distingue un avvocato specializzato in una materia? Secondo Galli «servono la conoscenza e prima ancora la comprensione dei problemi, così come la capacità di imparare dall'esperienza: tutte cose che però non si misurano sul piano quantitativo, ma qualitativo. Determinante per un leader, anche nel mondo del diritto, è infatti avere non solo competenze specialistiche nel proprio campo, che sono evidentemente indispensabili, ma anche una conoscenza generale aggiornata sull'evoluzione della scienza, delle tecnologie e dell'economia di qualunque settore, per essere al passo con i cambiamenti della società in cui viviamo ed anche una solida cultura umanistica (che invece tradizionalmente c'era, ma si sta sempre più

impoverendo), per avere il quadro d'insieme e la Visione del Futuro, che sono necessarie anche per impostare corrette strategie di utilizzo degli strumenti che il diritto offre. Il rischio è che possa servire soprattutto all'autolegittimazione dei meno capaci.

Sarà quindi importante che anche in questo campo almeno in prospettiva sia possibile aprire alla concorrenza, in particolare tra soggetti accreditati diversi delle stesse specializzazioni, che siano spinti a «gareggiare» tra loro nella credibilità delle rispettive valutazioni. L'alternativa è quella di una gara al ribasso, da cui l'avvocatura italiana deve rifuggire, se vuole continuare a guadagnare in credibilità a livello europeo e internazionale». Gli fa eco Luca Daffra senior partner dello studio **Ichino Brugnattelli e Associati** che candidamente ammette: «non penso di richiedere il titolo di «specialista». Non ritengo, infatti, che l'attribuzione di un'«etichetta» sia garanzia di competenza e di qualità, specialmente alla luce dei criteri individuati dal dm in materia. A

mio avviso, specie con riguardo ad alcune materie soggette a un continuo mutamento normativo (mi viene in mente il diritto del lavoro), non penso che frequentare un corso biennale da 200 ore renda l'avvocato uno specialista, così come non penso che possa definirsi esperto di diritto del lavoro, chi, per cinque anni, gestisca, in ciascun anno, 10 incarichi, specie se sono tutti su di una medesima questione (se patrocinio 50 cause di licenziamento, forse sarò esperto di licenziamenti, non certo di diritto del lavoro). Ciò che in realtà qualifica un avvocato come specializzato in una particolare materia sia l'esperienza concreta e quotidiana sul campo. Non basta la sola teoria e non basta la conoscenza di pochi aspetti di una determinata materia per darsi specialisti. Tanto più che oggi, più che in passato, i vari ambiti del diritto sono tra loro sempre più interconnessi. Sempre per parlare di diritto del lavoro, che è il settore in cui pratico, non penso possa fornirsi un'assistenza «completa» e qualificata ai propri clienti senza conoscere, per esem-

pio, gli aspetti concernenti il trattamento dei dati personali, piuttosto che il diritto della crisi d'impresa. A mio avviso, nel breve periodo, l'effetto sarà quello di un aumento dei corsi di specializzazione. Non credo, invece, che vi sarà una corsa a richiedere il riconoscimento della «specializzazione».

Ma gli avvocati specializzati come vengono visti dalla controparte che conta, ovvero i clienti e i loro general counsel? **Giuseppe Catalano**, presidente di **Aigi - Associazione Italiana Giuristi Impresa**, pur non avendo ancora l'associazione approfondito gli effetti della riforma, sottolinea che si tratta «Di una innovazione che personalmente guardo con favore, soprattutto perché apporta un elemento di modernizzazione nell'ambito della professione forense, sotto due profili. Da un lato, perché ribadisce la necessità che il professionista continui, anche durante l'esercizio della sua attività, il suo corso di studi, in quanto, nella richiesta del titolo di specialista, deve indicare quali corsi di specializzazione abbia frequentato: è un elemento

cui anche noi giuristi d'impresa diamo grande importanza, come indicato già oggi nel Codice di Condotta di Aigi e come sarà ancora più chiaro allorché avremo completato il progetto di certificazione che stiamo portando avanti. Dall'altro, perché introduce e legittima il fatto che un avvocato possa scegliere dei settori di specializzazione, senza per forza essere un «tutologo», denervando quindi uno degli elementi solitamente considerati un limite del legale d'impresa, la cui attività sarebbe circoscritta solo ad alcuni campi del diritto.

In generale, vedo comunque con favore tutti i segnali di modernizzazione nella regolamentazione della professione forense, come questo, auspicando una scelta simile a quella recentemente compiuta in Spagna, con la totale parificazione tra avvocati del libero foro e legali d'impresa nel campo dei diritti, e soprattutto, dei doveri».

— D. Riproduzione riservata —

Supplemento a cura di Roberto Miliacca  
rmiliacca@italiaoggi.it  
e Gianni Macheda  
gmacheda@italiaoggi.it

**SIMONA GRABBI, PRESIDENTE DELL'ORDINE DEGLI AVVOCATI DI TORINO**

## Formazione e specializzazione per la professione del futuro

«Delle specializzazioni si parla da molti anni e, anche se nei Fori più grandi molti avvocati praticano già almeno una «materia prevalente», il Rapporto Censis sull'avvocatura del 2015 alla domanda «Lo studio offre servizi professionali dedicati a segmenti di mercato specifici?» vede risposte negative al Nord per l'88% degli intervistati e sulla media nazionale per circa il 90% degli intervistati», dice ad **Affari Legali** **Simona Grabbi**, presidente dell'Ordine degli avvocati di Torino. «Tuttavia, da un lato la complessità delle norme giuridiche dall'altro l'imponente e continua produzione giurisprudenziale e i «riti» adottati da ogni singolo Tribunale impongono agli avvocati che non vogliono rischiare di violare il «Dovere di competenza» - di cui all'articolo 14 del nostro codice deontologico - di concentrare la loro attività sulle materie o sotto materie per le quali siano certi di poter offrire una consulenza realmente «competente». Occorre inoltre sottolineare che, come chi abitualmente riflette e scrive del futuro degli studi legali, da tempo afferma con vigore, i nostri potenziali clienti non si accontentano - e ancor meno si prevede si accontenteranno - dell'avvocato «generalista», ma per ogni singola questione che debbono - e dovranno - affrontare ricercano un avvocato davvero «esperto» nella materia.

**Domanda. Cosa avete fatto con l'Ordine?**

**Risposta.** Il nostro Coa, che ha da sempre curato con particolare attenzione l'offerta formativa, con la convinzione che la formazione obbligatoria non abbia come primo obiettivo il conseguimento dei crediti formativi ma debba fornire una concreta opportunità di

crescita professionale e connesse opportunità lavorative per i colleghi, ha partecipato ai bandi di Cassa Forense sulla formazione finanziata e ha vinto anche quest'anno ottenendo i fondi necessari ad organizzare un articolato corso di formazione in di diritto ambientale che prevede 9 lezioni teoriche seguite dalla illustrazione e discussione di casi pratici e da un tirocinio formativo presso studi legali e imprese di 20 ore. Il corso esamina l'innovativo tema del diritto dell'ambiente sotto tutti i punti di vista (civile, penale e amministrativo) e tende a fornire ai discenti una nuova expertise in un settore certamente in via di sviluppo tenuto anche conto della «Transizione ecologica» prevista come linea di lavoro dal Recovery Fund. Da ultimo la normativa sulle specializzazioni permette così di sanare quella anomalia, tutta italiana, per cui tutti (dai commercianti ai consulenti) possono darsi specialisti in una certa materia tranne gli avvocati che, proprio per l'alta funzione costituzionale che ricoprono, sarebbero di certo i più titolati a poterne vantare.

**D. Cosa credete distingua un avvocato specializzato in una materia?**

**R.** Dal punto di vista della «comunicazione» e in base all'articolo 17 del nostro codice deontologico forense: «E consentita all'avvocato, a tutela dell'affidamento della collettività, l'informazione sulla propria attività professionale, sull'organizzazione e struttura dello studio, sulle eventuali specializzazioni e titoli scientifici e professionali posseduti». E tuttavia evidente che tra un avvocato che precisa la sua «materia prevalente» con una auto dichiarazione non sistematicamente verifica-



Simona Grabbi

bile dai COA e comunque non indicata sull'albo e un avvocato che può vantare una specializzazione, sulla base di un «titolo» conseguito e vagliato prima dal proprio Ordine di appartenenza e poi dal Consiglio Nazionale Forense con espressa annotazione sull'albo non c'è paragone dal punto di vista dell'affidamento che si genera nel potenziale cliente. In Francia ad esempio dove la specializzazione è stata introdotta anni fa il potenziale cliente interroga l'albo informatico del Conseil National des Barreaux e trova per ogni ordine e materia i professionisti «certificati» con un loro spazio web dove può addirittura chiedere un appuntamento.

Occorre prestare attenzione al fatto che l'avvocato specializzato non perda le conoscenze imprescindibili anche nelle materie non di sua stretta competenza (si pensi alla mutevolezza della norma processuale civile e penale) e sappia sempre individuare l'esistenza di un problema richiedendo ove occor-

ra l'intervento di un altro specialista, esattamente come succede in medicina nei casi più complessi.

**D. Quale credete sarà l'effetto di questa novità?**

**R.** La specializzazione è prevedibile che porti con sé una modifica degli assetti degli studi con la creazione di «reti» di professionisti che possano soddisfare le richieste dei clienti a tutto tondo. Potenzierà lo sviluppo IT, quanto meno per la gestione dei lavori seguiti dalla rete di professionisti e per conservare e trasmettere le competenze acquisite. In terzo luogo la comunicazione ai potenziali clienti della specializzazione del singolo professionista o delle specializzazioni delle reti di professionisti non potrà che essere più agevole e certa. Infine, ma non in ordine di importanza i potenziali clienti saranno disposti a pagare un prezzo più alto per prestazioni «specialistiche» rispetto a quello che ora sono disposti a riconoscere a un avvocato generalista e quindi la specializzazione potrebbe aiutare la categoria a invertire il trend della lotta al ribasso sui prezzi delle prestazioni, lotta al ribasso che ha visto un generale impoverimento dell'avvocatura, come ci segnalano i rapporti Censis commissionati da Cassa Forense, dove si legge che il reddito medio degli avvocati italiani è sceso dai 55.600 euro annui del 1996 ai 40.180 del 2019 (pre covid) e con redditi medi di giovani colleghi e delle colleghe che sono davvero penalizzanti per chi offre una prestazione intellettuale a cui si è preparato in anni e con fatica.

— D. Riproduzione riservata —