

Avvocatura 3.0 – Crisi e prospettive di sviluppo dell'avvocatura italiana.

Che non sia facile oggi dipanare il groviglio di problemi che strozzano l'avvocatura, spesso anche per una proprie responsabilità, per molto tempo negate, appartiene alla categoria dell'ovvio. Tuttavia, l'unico modo per affrontare questa condizione in modo da minimizzare i danni ed assicurare una prospettiva, consiste nell'evitare di cedere alle tentazioni di scontro reddituale o generazionale, agli slogan, alle generalizzazioni ed alle pretese di soluzioni miracolistiche e omnicomprehensive.

C'è molta rabbia tra i colleghi, sicuramente giustificata da una crisi generale che colpisce profondamente una professione già segnata dalla sua inadeguatezza rispetto alla contemporaneità e da alcuni atteggiamenti di arroganza e arroccamento di una classe dirigente che ha avuto la pretesa di conservare (e quel che è peggio, trasmettere) un modello professionale superato dalla storia da almeno vent'anni, con l'aggravante che tale modello è stato perpetuato solo perché assicurava ad alcuni delle comode rendite di posizione. Si è trattato di una scelta miope e illusoria: la crisi e l'inevitabile necessità di adeguamento ai tempi e al mondo globalizzato hanno smantellato il piccolo mondo antico dell'avvocatura tradizionale nel modo peggiore, facendola trovare impreparata e costretta a subire mutazioni per cui non sembrerebbe avere antidoti, fino ad erodere anche le rendite di chi pensava di essere al riparo di ogni influsso negativo. Così oggi, salvo che per una ristretta cerchia di fortunatissimi, che conta meno di un decimo degli avvocati italiani, nessuno può dirsi realmente al sicuro.

Del resto, se la vulgata ci dice che in questo quadro la condizione peggiore tocchi ai più giovani, in realtà la situazione è più complessa. Forse la crisi maggiore, come avviene in altri settori, riguarda proprio i cinquantenni che sino a ieri non hanno mai superato il tetto di cristallo dei 25/30.000 € di reddito annuo, che negli anni difficili lo hanno visto dimezzarsi, mentre contemporaneamente per loro si allungavano i tempi per il raggiungimento dell'età pensionabile e peggioravano i criteri di calcolo dei loro trattamenti pensionistici.

Questi avvocati cinquantenni fanno fatica a riconvertirsi, hanno costi di struttura elevati rispetto al fatturato, e non possono competere con chi opera

sul medesimo mercato senza struttura o con una struttura minima. Essi non possono abbandonare né possono continuare nel modo in cui hanno fatto sinora, consumano i risparmi in attesa di tempi migliori o provano a galleggiare con acrobazie, ma si trovano costretti in un azzardo che fatalmente limita la libertà di scelta che dovrebbe essere propria di ogni libero professionista.

Dietro di loro abbiamo un numero ancora più vasto di quarantenni che per fatto generazionale non hanno mai conosciuto gli anni buoni, magari hanno galleggiato, tra gratuiti patrocini ed esenzione dall'iscrizione alla cassa, per cui oggi si trovano a fronteggiare contributi previdenziali obbligatori che ammontano ad un'alta percentuale dei propri redditi lordi, finendo di fatto con il diventare, o essere percepiti, come del tutto insostenibili. Per questi colleghi, fatalmente, un obbligo di contribuzione previdenziale che gravi fino alla metà dei ricavi, o anche oltre, costituisce il problema professionale più impellente, con tutti gli effetti che ne conseguono, anche in termini di allontanamento della loro attenzione da quelle soluzioni espansive che finiscono con il non essere percepite come prioritarie, e che invece potrebbero essere la vera soluzione al problema.

Infine abbiamo i trentenni, quelli che si sono laureati negli anni della crisi e vedono, non sempre a torto, nell'obbligo contributivo e nei criteri richiesti per la permanenza nell'albo una barriera all'ingresso, eretta dai più anziani per falcidiare e tener fuori i "nuovi arrivati".

A grandi linee, questa è, quantitativamente parlando, la situazione dell'80% dell'avvocatura italiana. Quindi abbiamo di fronte un problema sociale, o almeno socioeconomico che, proprio perché complesso, non può trovare una soluzione unica, ma richiede un'azione rivolta a diversi target, ed operata su piani complementari.

Vanno rimosse le cause genetiche dello squilibrio, adottando un nuovo modello di professione e, chiarito quale esso sia o possa essere, va creato un percorso che possa accompagnare gli avvocati nelle necessarie trasformazioni, anche con sostegni pubblici e/o incentivi fiscali. Quello che però deve esser chiaro è che nessuno può pretendere che il mondo ritorni quello che esisteva prima della crisi, o peggio, quello dei ruggenti anni 80.

Partendo da tali premesse, si possono individuare tre elementi strutturali che,

a prescindere dalla sfavorevole congiuntura economica attuale, sembrano determinare le maggiori difficoltà dell'avvocatura italiana:

- 1) l'eccessiva dipendenza economica dai tempi e dagli esiti dei processi statali, del tutto incontrollabili, e spesso perfino imprevedibili;
- 2) l'eccessiva frammentazione del mercato in studi piccoli e quasi tutti concentrati sul diritto interno;
- 3) la mancanza di una cultura interprofessionale e rivolta al problem-solving.

A ciò si aggiunge il fatto che gli avvocati, che per anni hanno compilato parcelle ex post, sulla base di tariffe obbligatorie predeterminate per legge, in generale rifiutano l'idea di libero mercato, perché non sono capaci né educati a determinare i propri compensi valutandoli in termini di costi e ricarichi, né riescono a negoziarli col cliente, con il risultato di far apparire l'aspetto economico del rapporto difensivo opaco ed ambiguo, cosa perniciosa per la solidità di un legame tendenzialmente fiduciario.

Ne consegue che, se dovessimo immaginare, hic et nunc, un'azione politica dell'avvocatura per uscire dall'angolo, essa dovrebbe essere basata su tre linee:

- 1) sfruttare la spinta dell'Unione Europea per lo sviluppo di circuiti di risoluzione e composizione delle controversie alternativi al processo statale (arbitrati, mediazioni, negoziazioni) assumendone la gestione, e moltiplicando tanto le risposte per la collettività che le proprie occasioni professionali.
- 2) spendersi per lo sviluppo e l'incentivazione delle società professionali ed interprofessionali, cercando di orientarle anche all'internazionalizzazione, o quanto meno, di rivolgerle verso il vecchio continente, in modo da poter esportare una professionalità giuridica in grado di confrontarsi sul mercato europeo su un piano certamente non disprezzabile, e spesso persino superiore, di quello offerto dai propri competitors.
- 3) affermare una funzione positiva dell'avvocato come giureconsulto e front-office della domanda di giustizia, e non più solo come difensore di una parte processuale.

Fissato questo quadro strategico, vanno immaginati una serie di interventi emergenziali o ponte, che consentano e favoriscano la ristrutturazione dell'avvocatura nelle direzioni indicate, come, a titolo esemplificativo:

- 1) Un fondo per l'anticipazione di gratuiti patrocinii e difese d'ufficio, anche con facoltà di cessione dei contributi erogati alla Cassa Previdenziale, in tutto o in quota, per compensazione di crediti previdenziali vantati dall'Ente;
- 2) In alternativa a quanto sopra, un programma per la graduazione dei crediti previdenziali, per chi intenda accedere a progetti di ristrutturazione e riqualificazione;
- 3) Un regime fiscale agevolato per le società professionali di nuova costituzione, insieme ad un regime semplificato per i conferimenti in natura di soci;
- 4) Un programma di riqualificazione degli avvocati in senso europeo e internazionale, anche col concorso di fondi europei. In quest'ambito, garantire la formazione e riqualificazione degli avvocati per gli ADR;
- 5) La predisposizione di contratti uniformi di assistenza legale, che garantiscano non solo il cliente, ma anche il professionista;
- 6) La predisposizione di una convenzione o contratto uniforme, per regolare i rapporti dello studio legale con gli avvocati collaboratori non soci. In questo senso si ritrovano spunti interessanti nel progetto di welfare attivo verso cui la cassa si va orientando, di concerto con l'Adepp.

Le proposte illustrate, aventi ad oggetto elementi di riforma del sistema previdenziale, mirano a rinnovare un patto che abbia per obiettivo una sostenibilità binaria, tanto dal lato del professionista che da quello dell'ente previdenziale, con la consapevolezza però che solo l'allargamento della torta, cioè una inversione della politica dei redditi, potrà assicurare tale sostenibilità strutturale nel lungo periodo.

Seguendo questo approccio complessivo e volto ad implementare il problem solving, si possono per esempio immaginare soluzioni inedite a contrapposizioni apparentemente antinomiche. Prendiamo il caso delle tre categorie generazionali di avvocati in difficoltà già indicate: un cinquantenne con struttura che fatica a mantenere, un quarantenne con struttura minima che non genera abbastanza reddito per crescere, ed un trentenne senza struttura. Operando singolarmente sullo stesso mercato, queste sono tre

debolezze in concorrenza, che peraltro limitano a vicenda le potenzialità espansive di ciascuno, ma costituendo una srl professionale le loro debolezze si trasformerebbero in opportunità, consentendogli di sfruttare la reciproca complementarietà.

La struttura dell'uno potrebbe valorizzarsi economicamente, diventando un investimento per la società, invece che un costo insostenibile per il singolo, offrendo al contempo agli altri soci uno strumento per uscire dalla precarietà ed aprirsi verso nuove prospettive. Tutti i soci potrebbero giovare di un'organizzazione maggiormente strutturata, che consentirebbe di affrontare anche materie e temi inaccessibili individualmente, e questo si tramuterebbe per tutti in più occasioni professionali e più reddito.

E' ovvio che incentivi fiscali (p. es. un'aliquota sugli utili ridotta per le società di cui una quota significativa sia detenuta da soci di età inferiore ai 45 anni) e finanziari (per esempio la creazione di strumenti di credito e/o microcredito finalizzati alla costituzione di società professionali di capitale), insieme ad una semplificazione del regime per i conferimenti in natura, orienterebbero e accelererebbero di molto un tale processo, diminuendo la frammentazione del mercato professionale dei servizi legali e quindi l'eccesso di concorrenza nel campo. Un simile processo, collocato in un progetto espansivo di aree d'impiego dell'avvocato come giureconsulto, mirante ad espandere le competenze e le possibilità dei professionisti dell'area legale oltre il processo statale nazionale, può rovesciare la negativa prospettiva odierna.