

LE TRASFORMAZIONI DELL'AVVOCATURA ITALIANA

di Maria Malatesta
26 febbraio 2010

Alla fine del XX secolo l'avvocatura italiana Ã stata attraversata da molteplici processi di cambiamento. Da un lato la globalizzazione ha introdotto nel campo legale nazionale nuove culture e modelli organizzativi favorendo l'emersione di nuove Ãlite.

Alla fine del XX secolo l'avvocatura italiana Ã stata attraversata da molteplici processi di cambiamento. Da un lato la globalizzazione ha introdotto nel campo legale nazionale nuove culture e modelli organizzativi favorendo l'emersione di nuove Ãlite. Dall'altro la crescita esponenziale del numero degli avvocati, iniziata in sordina negli anni Settanta a seguito della liberalizzazione degli accessi all'universitÃ , ed esplosa negli anni Novanta dopo la creazione della figura dell'avvocato unico, ha prodotto una frattura profonda in un corpo avvezzo a pensarsi in termini di Ãlite. L'intreccio tra queste due trasformazioni ha aumentato drammaticamente la concorrenza e con essa la forbice di reddito e di status tra le Ãlite della professione e la massa degli avvocati.

I grandi studi di affari sono comparsi in Italia alla fine degli anni Ottanta. Il modello angloamericano dello studio specializzato in fusioni e acquisizioni si Ã diffuso inizialmente al Nord attraverso la formazione di succursali dei grandi studi internazionali nelle quali sono confluiti importanti studi legali italiani. La legge del 1993, che autorizza la formazione di societÃ di professionisti, ha creato il presupposto normativo per la riorganizzazione del campo giuridico italiano in funzione della concorrenza transnazionale. La globalizzazione ha reso dinamico un mercato legale periferico qual Ã quello italiano, inducendo meccanismi concorrenziali e aprendolo a nuovi clienti e a nuovi influssi culturali. A questa si Ã aggiunto il fenomeno delle privatizzazioni, che hanno consentito al ristretto gruppo dei giuristi d'affari che operava agli inizi degli anni Novanta di diventare un nutrito gruppo di professionisti molto richiesti.

Il gruppo dei giuristi d'affari italiani Ã oggi un'Ãlite che gode di alti redditi. Nel 2006 i primi cento studi legali, nei quali erano impiegati 5.300 avvocati, si sono accaparrati il 14% del volume complessivo degli affari realizzati nel paese. Secondo un'indagine condotta nel 2007 i profitti di ciascun partner nei tre maggiori studi di avvocati d'affari italiani si aggiravano attorno all'1,6 milioni di euro, contro la media di un milione di euro degli avvocati tedeschi e spagnoli e degli 800.000 euro di profitto degli inglesi. L'avvocato d'affari italiano- tipo ha assunto i tratti salienti di quello americano, si identifica totalmente con il cliente-impresa, Ã aggressivo e spregiudicato, esibisce una spiccata mentalitÃ aziendalista -fino al punto di auspicare la quotazione in borsa dei grandi studi - non si impegna nell'associazionismo professionale nÃ ricopre cariche politiche. Il titolo universitario non Ã piÃ una garanzia di successo professionale e non a caso Ã diffuso tra gli esponenti delle generazioni piÃ vecchie. Oggi per i giuristi esperti di diritto societario e commerciale l'essere cattedratici conta sul mercato nella misura in cui sono in grado di fornire consulenze di alto livello. A fronte di questi cambiamenti resta immutata rispetto al passato la presenza degli avvocati d'affari nei consigli di amministrazione delle grandi imprese di cui sono consulenti.

La principale differenza rispetto alle precedenti generazioni sta nella formazione e nelle esperienze professionali internazionali. Oggi molti avvocati d'affari hanno lavorato fuori d'Italia e hanno dato un contributo decisivo al trasferimento della cultura legale angloamericana in Italia, fungendo da mediatore tra i due modelli professionali. L'internazionalizzazione Ã diffusa soprattutto tra coloro che hanno tra il 35 e i 40 anni e lavorano nelle law firms con sede in Italia.

Anche l'organizzazione della professione forense ha subito profonde trasformazioni. Il modello dominante dello studio legale monocratico e con forti radici locali Ã stato messo in discussione. Da un lato l'introduzione dell'associazione ha favorito l'ampliamento degli studi legali; dall'altro la penetrazione delle law firms angloamericane, iniziata negli anni Novanta ha fatto lievitare la concorrenza tra gli studi legali.

Dal 1881 al 1981 il numero degli avvocati italiani Ã stato pari a 7,5 per diecimila abitanti. L'aumento delle iscrizioni alle facoltÃ di giurisprudenza verificatosi negli anni Ottanta e la legge del 1997 che ha abbassato a tre anni dopo la laurea il periodo per sostenere l'esame di abilitazione hanno avuto un effetto esplosivo. Nel 1989 gli iscritti agli albi erano 53.000, di cui 40.000, iscritti alla Cassa nazionale forense; nel 2006 gli iscritti

agli albi erano saliti a piÃ¹ di 178.000, di cui 129.359 iscritti alla cassa. Nel 2008 questi ultimi sono diventati 143.976. La distanza tra le Ã©lites forensi, il cui reddito medio era nel 2005 pari a 261.000 euro annui, e il resto degli avvocati, con reddito medio di 47.383 euro, Ã¨ ulteriormente aumentata. La concorrenza Ã¨ stata esasperata anche dal rallentamento delle privatizzazioni, che rendono oggi il mercato legale italiano meno appetibile anche per le law firms straniere.

Sono in molti a ritenere che per uscire dalla crisi si debba aumentare il numero delle fusioni per creare grandi studi in grado di battere la concorrenza. Negli ultimi anni vi sono state numerose operazioni di accorpamento e di separazione tra i partner che hanno movimentato la geografia degli studi legali ma che hanno incontrato anche numerosi ostacoli.. Le maggiori difficoltÃ si sono verificate nelle fusioni tra gli studi legali italiani e quelli stranieri. Quando le law firms angloamericane sbarcarono in Italia, corteggiarono gli studi piÃ¹ importanti o i soci piÃ¹ prestigiosi, allo scopo di acquisire i clienti migliori e garantirsi il radicamento sul territorio. Ma l'associazione con i professionisti italiani piÃ¹ qualificati non ha dato i risultati sperati e ha fatto emergere un conflitto che non Ã¨ solo di natura economica, ma esprime lo scarto tra la mentalitÃ legale anglo-americano e quella italiana.

Il modello della partnership angloamericana, che ha al centro la law firm e non il singolo avvocato, non Ã¨ stato accettato da alcuni legali di grido, che hanno continuato ad agire da solisti, accaparrandosi i clienti migliori e chiedendo una ripartizione degli utili conseguente. Di fronte a queste difficoltÃ , alcune law firms straniere hanno adottato alleanze strategiche piÃ¹ flessibili, che consentono ibridazioni e reinterpretazioni del modello angloamericano con quello italiano.