

CAPITOLO 7

I 'CONFINI MOBILI' DELLA PROFESSIONE TRA REGOLAZIONE MACRO E MICRO

Andrea Bellini

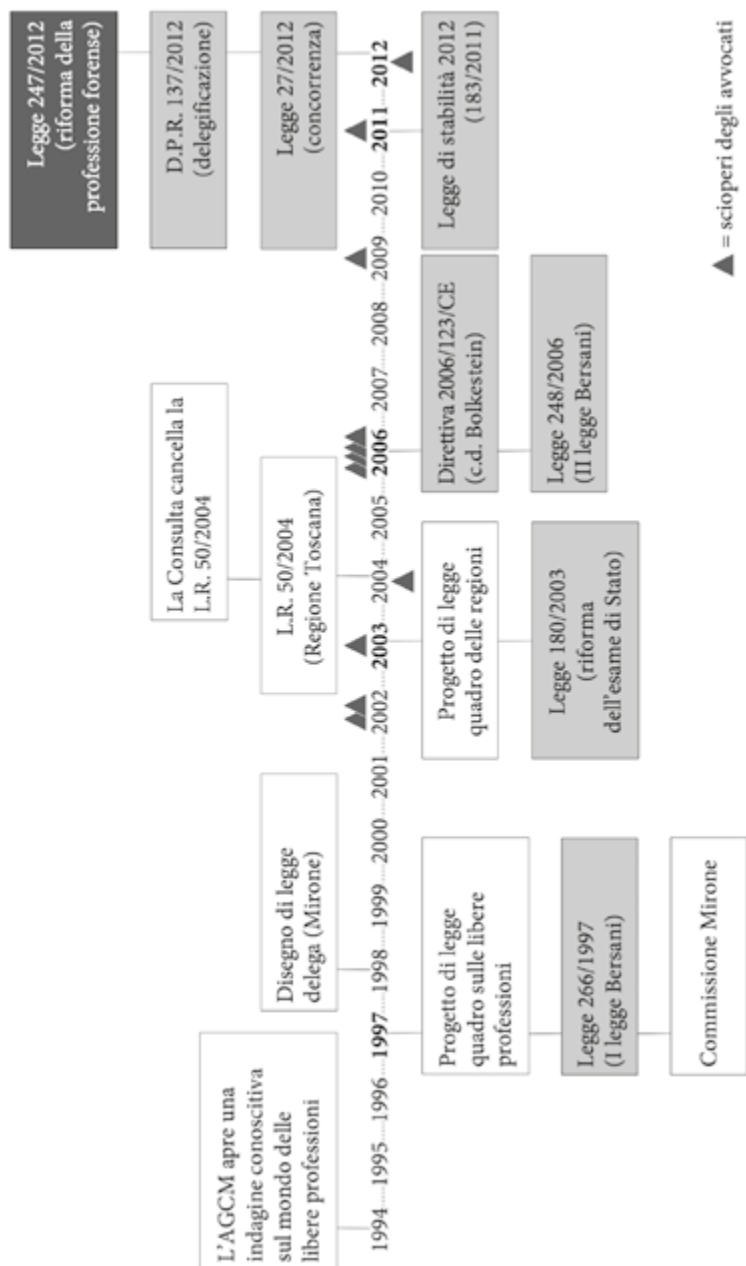
1. *Il processo di riforma della professione forense*

Nel 2012, ha visto la luce la riforma della professione forense. La legge 247 è arrivata a conclusione di un percorso lungo e irto di ostacoli, sullo sfondo di un più ampio processo che ha investito le professioni liberali (v. Figura 7.1, *infra*).

Il discorso sulla riforma delle professioni, in effetti, ha avuto avvio già nel 1994, quando l'Autorità garante della concorrenza e del mercato (AGCM) ha aperto un'indagine conoscitiva, portando l'attenzione, tra le altre cose, sulle regole per l'accesso agli albi professionali. Di lì a poco, nel marzo 1997, il Ministero della Giustizia ha lanciato il dibattito sul progetto di una legge quadro, consultando Ordini e Collegi. Pochi mesi più tardi, è stata costituita presso lo stesso Ministero la cosiddetta Commissione Mirone, dal nome del presidente, Antonino Mirone, cui è stato affidato il compito di redigere un disegno di legge. I lavori della Commissione hanno condotto, nel febbraio 1998, alla presentazione alla Camera di un disegno di legge delega per il riordino delle professioni intellettuali. Il progetto di riforma, in ottemperanza delle direttive comunitarie, toccava temi rilevanti, quali le tariffe, le società di professionisti, l'accesso alle professioni e, in generale, il ruolo degli ordini professionali.

Ne è seguita una lunga fase negoziale, fatta di tentativi falliti e piccoli passi, una fase segnata dalle pressioni di Mario Monti, commissario europeo alla concorrenza dal 1999 al 2004, dalla forte volontà riformatrice di alcuni Governi – in particolare, quelli di centrosinistra, con Pierluigi Bersani ministro, e quello tecnico guidato dallo stesso Monti – e dall'ingerenza di altre istituzioni, come le Regioni. La Regione Toscana, nello specifico, su mandato della Conferenza dei governatori, ha varato una legge (50/2004) recante disposizioni in materia di libere professioni intellettuali, in seguito cancellata dalla Consulta, in accoglimento di un ricorso presentato dal Governo (Berlusconi II), che aveva sollevato una questione di legittimità costituzionale (un conflitto di competenze Stato-Regioni).

Figura 7.1. Il processo di riforma delle professioni e della professione forense in Italia: tappe principali



Tra le tappe intermedie, nel processo di avvicinamento alla legge 247, si segnalano, in ordine cronologico: la cosiddetta legge Bersani I (266/1997), che interviene in materia di società tra professionisti; la legge di riforma dell'esame di Stato (180/2003); la legge Bersani II (248/2006), recante, tra l'altro, disposizioni urgenti per la tutela della concorrenza nel settore dei servizi professionali; la direttiva Bolkestein (2006/123/CE), dal nome del commissario europeo firmatario del provvedimento, la quale dispone la rimozione degli ostacoli alla libera circolazione dei servizi; la legge di stabilità 2012 (183/2011) e il cosiddetto DL liberalizzazioni (1/2012, poi convertito in legge 27/2012), che dispongono l'abolizione delle tariffe minime e la possibilità di costituire società tra professionisti; il DPR 137/2012 (convertito con modificazioni in legge 148/2012), recante riforma degli ordinamenti professionali, con interventi che anticipano i contenuti della legge di riforma della professione forense e, in tal senso, gli aprono la strada (accesso ed esercizio dell'attività professionale, libera concorrenza e pubblicità informativa, obbligo di assicurazione, tirocinio, formazione continua).

Il processo riformatore, tuttavia, non ha avuto un andamento lineare. Si sono registrate, infatti, resistenze in seno al Parlamento e da parte della stessa avvocatura, la quale non di rado ha dato vita a scioperi (v., ancora, Figura 7.1, *supra*). Episodi di protesta, in forma di astensione da tutte le attività giudiziarie, si sono riscontrati con una certa regolarità a partire dai primi anni Duemila. L'anno più caldo, da questo punto di vista, è stato il 2006, con un primo episodio nel mese di luglio, in occasione del varo del DL 223 (poi, convertito nella legge 248), due a settembre e uno a novembre. Casi di conflittualità si sono poi verificati nel 2009 e, soprattutto, nel biennio 2011-2012, quando il dibattito intorno alla riforma si è fatto più pressante e acceso.

Benché l'orientamento prevalente fosse quello della liberalizzazione dei servizi professionali, a ben vedere, il prodotto finale è stato il risultato di una mediazione tra interessi diversi, che ha portato al raggiungimento di *un nuovo equilibrio tra apertura al mercato e controllo dell'accesso alla professione*. Ciò ha implicato un'erosione del controllo monopolistico esercitato dall'Ordine professionale. Alcune disposizioni, in effetti, sono andate decise nella direzione di una *de*-regolazione (dall'abolizione dei minimi tariffari, all'abrogazione dei divieti di creare società tra avvocati e di svolgere pubblicità informativa, alla riduzione della durata del tirocinio, fino alla sottrazione della competenza disciplinare ai Consigli degli Ordini); altre hanno introdotto, invece, elementi di *ri*-regolazione (in particolare, il vincolo della dimostrazione dell'esercizio effettivo della professione, con l'obbligatorietà del possesso di una polizza assicurativa a copertura della responsabilità civile e della formazione continua, oltre che dell'iscrizione alla Cassa previdenziale forense).

Se lo scopo del legislatore era quello di rafforzare la funzione 'sociale' dell'avvocatura, di tutela dei diritti dei cittadini, in una logica di maggior efficienza e di trasparenza del servizio, esso è stato dunque perseguito con una modalità per certi versi ambivalente. L'idea di fondo era, infatti, quel-

la di consentire l'ingresso e la permanenza nella professione ai più meritevoli, con l'obiettivo latente di ridurre il numero di avvocati, ma in un regime di maggiore concorrenza e con più ampi margini di libertà nell'esercizio della professione.

2. I meccanismi di controllo dell'accesso alla professione

La storia della riforma della professione forense rivela un accresciuto interventismo dello Stato in una sfera regolativa, quella delle professioni cosiddette liberali, tradizionalmente lasciata all'autonomia delle stesse comunità professionali.

Ciò può essere visto come una risposta ai 'fallimenti' di quella forma di regolazione che Freidson (1983) ha definito *controllo dei pari*, cui si è fatto altresì riferimento come *autoregolazione* (cfr., per esempio, Olgiati 1989, 1994, 1997; Speranza 1991, 1992). Questi concetti descrivono una specifica situazione in cui lo Stato assegna a un gruppo professionale il potere di esercitare un controllo *formale* sui propri appartenenti, sulla base del principio che solo la comunità dei 'pari' abbia le conoscenze necessarie per valutare una prestazione professionale. Questo potere è attribuito a organismi di natura associativa, con *membership* obbligatoria, sul modello degli ordini professionali. E si sostanzia nella regolazione dei flussi d'ingresso nella professione, attraverso la definizione dei requisiti e delle regole per l'abilitazione e per l'iscrizione a un 'albo', e nel controllo dei comportamenti dei professionisti, giudicati da loro pari nell'ambito di un sistema autoritativo di norme di condotta e procedure tecniche.

L'erosione dell'autonomia delle professioni, d'altro canto, può essere interpretata, nel contempo, come causa ed effetto di una certa delegittimazione sociale del *professionalismo* quale «terza logica» di regolazione del mercato del lavoro (che presuppone, appunto, che il lavoro sia controllato dagli stessi membri delle professioni), contrapposta alla *burocrazia* (che affida il controllo ai manager) e al *mercato* (che lo lascia ai consumatori) (Freidson 2001). Ne è un esempio il dibattito che si è creato, in Italia, intorno alla più volte paventata possibilità dell'abolizione degli ordini professionali, che ha trovato peraltro un orientamento tendenzialmente favorevole nell'ambito delle istituzioni europee.

In tal senso, è conveniente guardare alla stessa regolazione del mercato del lavoro professionale come a un campo che, in realtà, è presidiato da una pluralità di 'agenti' di regolazione che, facendo leva su diversi meccanismi di controllo dell'accesso, concorrono all'effettiva organizzazione di una professione, oltre che alla sua 'costruzione' politica e sociale.

Nel caso della professione forense, in Italia, un ruolo cruciale è svolto proprio dallo *Stato*, il quale, da un lato, controlla l'accesso alla conoscenza specialistica attraverso le università pubbliche e definisce i requisiti e le modalità di accesso alla professione e, dall'altro, in qualità di legislatore, influenza il funzionamento dei vari meccanismi di controllo del mercato del lavoro professionale.

Per quanto riguarda gli altri agenti rilevanti, la *comunità professionale*, si è detto, controlla tramite l'Ordine l'accesso formale alla professione, ne disciplina l'esercizio e vigila sul suo corretto svolgimento. Il *mercato*, invece, ha un ruolo per lo più limitato, benché le scelte dei clienti influenzino sempre più la natura dei servizi legali e, in generale, del lavoro dell'avvocato. La *famiglia* e le *reti sociali*, infine, quali agenti di regolazione, ancorché poco visibili, operano una selezione implicita dei soggetti dotati delle risorse necessarie per potersi inserire con successo nel mercato del lavoro professionale.

Quello dell'accesso alla professione rimane, in effetti, il nodo principale, su cui anche la regolazione pubblica ha evidenziato limiti e disfunzioni e che i recenti interventi di riforma non hanno sciolto.

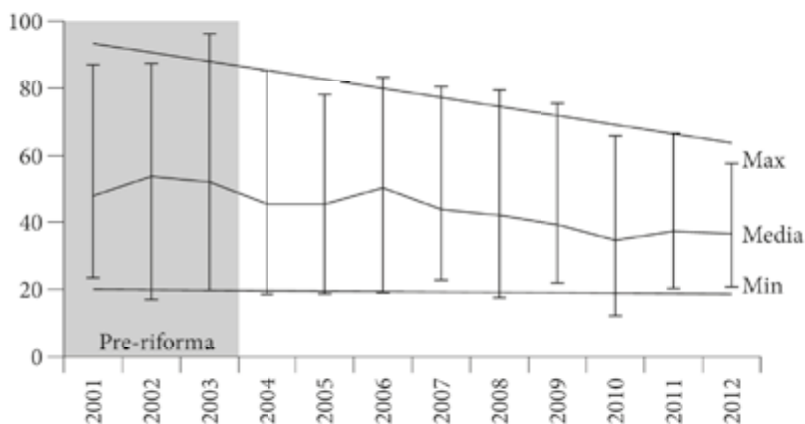
Al riguardo, più di trent'anni fa, Abel (1985) evidenziava come le *università* fossero divenute più o meno ovunque le istituzioni dominanti nel controllo dell'offerta professionale, avendo in affidamento il compito di selezionare quanti possono accedere al corpo di conoscenze formali di una professione (tra coloro che hanno sottolineato la centralità del ruolo della conoscenza per il controllo del mercato del lavoro professionale, cfr. anzitutto Sarfatti Larson 1977). È pur vero che, a differenza degli Stati Uniti, dove troviamo *law schools* private molto selettive che dominano il mercato dell'istruzione, in Europa si è avuto un graduale allargamento dell'accesso all'istruzione superiore, supportato dalle università pubbliche. In tal caso, l'assenza di barriere all'ingresso nel sistema universitario (dai costi d'iscrizione elevati al cosiddetto numero 'programmato') ha scaricato sugli altri meccanismi di regolazione l'onere di mettere in atto processi di selezione più stringenti.

Tra questi, spiega Abel, il *praticantato* fa leva sul potere discrezionale degli avvocati già sul mercato di decidere se accettare o meno i praticanti, ma anche – dovremmo aggiungere – di come impiegarli una volta presi in carico e quali prospettive offrire loro alla fine del periodo. Si tratta, tuttavia, di uno strumento già di per sé sottoutilizzato nella sua funzione latente di selezione 'sul campo' degli aspiranti avvocati. Per quanto riguarda l'Italia, la diminuzione della durata del tirocinio da 24 a 18 mesi, operata con il DPR 137/2012, ha ristretto ulteriormente gli spazi per una 'vera' formazione dopo la laurea e per una verifica della qualità professionale; d'altra parte, ha ridotto il periodo di dipendenza economica che è necessario sopportare per poter accedere alla professione. Come si è detto nel Capitolo 2, infatti, il modello di carriera dell'avvocato prevede tradizionalmente un percorso di tirocinio prolungato e *gratuito*, difficile da sostenere da chi non ha una famiglia alle spalle in grado di fornire un aiuto economico.

Per quanto riguarda l'*esame di abilitazione*, che lo stesso Abel, già a metà degli anni Ottanta, indicava come il principale ostacolo per l'accesso alla professione nel nostro paese, esso è stato oggetto di riforma nel 2003 (legge 180). Nello specifico, è stato disposto l'affidamento della correzione dei compiti a commissioni diverse da quelle della sede del concorso, individuate tramite sorteggio, ciò che nell'intento del legislatore avrebbe

dovuto limitare la discrezionalità dei commissari. Al riguardo, la Figura 7.2 mostra come il differenziale tra valori massimi e minimi della percentuale di ammessi agli orali registrati rispetto alla sede di correzione degli scritti sia andato riducendosi dal 2003 al 2012. La legge 247/2012, d'altra parte, ha aumentato la difficoltà dell'esame orale, per cui è ora previsto che i candidati dimostrino la conoscenza di quattro materie obbligatorie e due a scelta, oltre che della deontologia e dell'ordinamento forense. Soprattutto, si è consolidato il ruolo di 'regia' del Ministero della Giustizia, cui è attribuito il compito di definire le modalità e le procedure di svolgimento dell'esame e di valutare le prove.

Figura 7.2. Andamento degli ammessi agli orali sui presenti iscritti all'esame di Stato: media per l'Italia, valori massimi e minimi registrati nelle sedi di correzione degli scritti (%), anni 2001-2012)



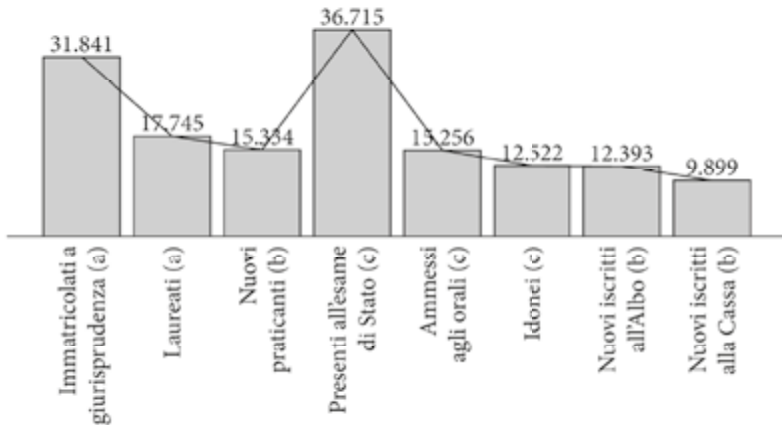
Fonte: elaborazione su dati del Consiglio nazionale forense.

L'avvio della professione, infine, implica il superamento della 'prova del mercato', ciò che richiede di trovare una posizione, acquisire la clientela e crearsi un giro d'affari, e la cui rilevanza come meccanismo di esclusione è tanto maggiore quanti più sono coloro che riescono a superare l'esame formale. Qui, come si è avuto modo di dire, la recente riforma ha introdotto alcuni dispositivi normativi finalizzati a facilitare l'ingresso e la permanenza nel mercato, benché con il vincolo della dimostrazione dell'esercizio effettivo della professione e il contestuale incremento dei costi fissi.

In sintesi, gli interventi realizzati non sembrano in grado di modificare significativamente il percorso d'inserimento nella professione, così come rappresentato in Figura 7.3. In particolare, si mantiene fluida la prima fase, quella che va dall'ingresso nel sistema universitario sino all'esame di abilitazione, in assenza di corsi universitari a numero programmato e con il praticantato che, di fatto, non svolge una funzione di selezione.

All'esame di Stato rimane pertanto affidata la funzione di 'filtro'. Qui, lo spauracchio è rappresentato dalle prove scritte. Il numero medio annuo dei presenti a queste ultime, registrato nel periodo 2006-2011, è infatti più che doppio rispetto a quello dei laureati e dei nuovi praticanti, ciò che si spiega con l'elevata percentuale di non ammessi agli esami orali che si ripresentano l'anno successivo e di coloro che effettuano tentativi multipli. Con la prospettiva di una maggiore selettività degli orali, peraltro, questa funzione di filtro può assumere un carattere ancor più accentuato. Il vero giro di vite, come si diceva poc'anzi, è stato dato tuttavia con la previsione del vincolo della dimostrazione dell'esercizio effettivo della professione.

Figura 7.3. Il percorso d'inserimento nella professione (valori medi per il periodo 2006-2011)



Nota: il dato sui laureati fa riferimento a quanti hanno conseguito una laurea che consente di accedere alla pratica legale (a ciclo unico, specialistica/magistrale o vecchio ordinamento).

Fonti: elaborazione su dati (a) Istat, (b) Cassa forense e (c) Consiglio nazionale forense (cfr., anche, Bellini 2014a; Tonarelli e Bellini 2015).

Ciò premesso, nelle pagine seguenti prenderemo in esame le strategie individuali di risposta ai cambiamenti normativi, per cercare di capire se e come questi possono ridisegnare i confini della professione. Nello specifico, facendo riferimento alla componente *attiva* della professione, di cui fanno parte i rispondenti al questionario, il capitolo si propone di formulare ipotesi in merito all'impatto che gli interventi di riforma hanno avuto e agli effetti che possono produrre nel lungo periodo sul mercato dei servizi legali. A tal fine, l'analisi si sofferma in modo specifico su alcuni aspetti oggetto di riforma, che sono, nell'ordine: l'obbligo di iscrizione alla Cassa forense; la possibilità di costituire società tra avvocati; l'abolizione dei minimi tariffari; e la possibilità di fare ricorso alla pubblicità.

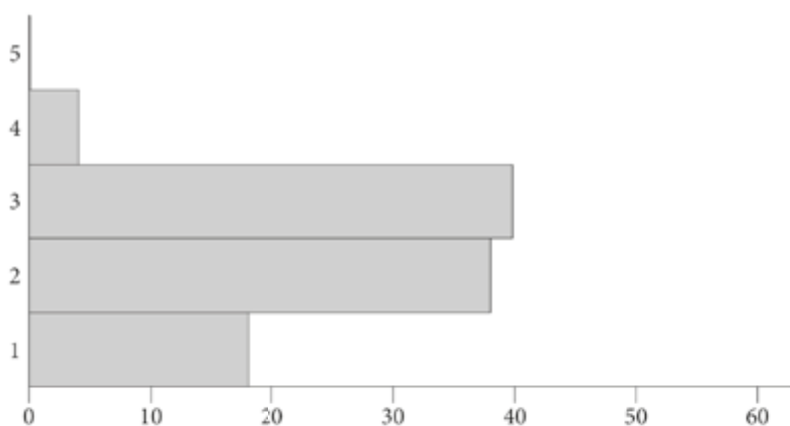
Alla base della riflessione sviluppata in queste pagine, vi è l'idea che per poter comprendere appieno le traiettorie del mutamento – in tal caso, le dinamiche di espansione e di stratificazione interna della professione – si debba guardare ai processi di regolazione a livello *macro* – i cambiamenti normativi – e *micro* – le strategie di adattamento individuali – nella loro interazione e reciproca influenza.

3. Una valutazione della riforma

In via preliminare, si è chiesto ai rispondenti al questionario di fornire una valutazione complessiva della riforma della professione forense, ciò per capire quale sia stata la percezione della 'qualità' della riforma da parte delle diverse componenti socio-professionali dell'avvocatura e per poter meglio interpretare le strategie di adattamento individuali.

In generale, in una scala da 1 a 5, dove 1 rappresenta l'approvazione minima e 5 la massima, la riforma ha ottenuto un voto medio pari a 2,30, con il 95,8% dei rispondenti che ha espresso un voto compreso tra 1 e 3, ciò che rivela un gradimento medio-basso (v. Figura 7.4). Se guardiamo agli estremi della scala, inoltre, si può notare come in un solo caso su 964 sia stato espresso il voto massimo, mentre il 18,0% del totale ha assegnato il voto minimo. L'opinione degli avvocati fiorentini sulla riforma, nel suo complesso, appare dunque piuttosto critica.

Figura 7.4. Voto assegnato alla riforma (n = 964)

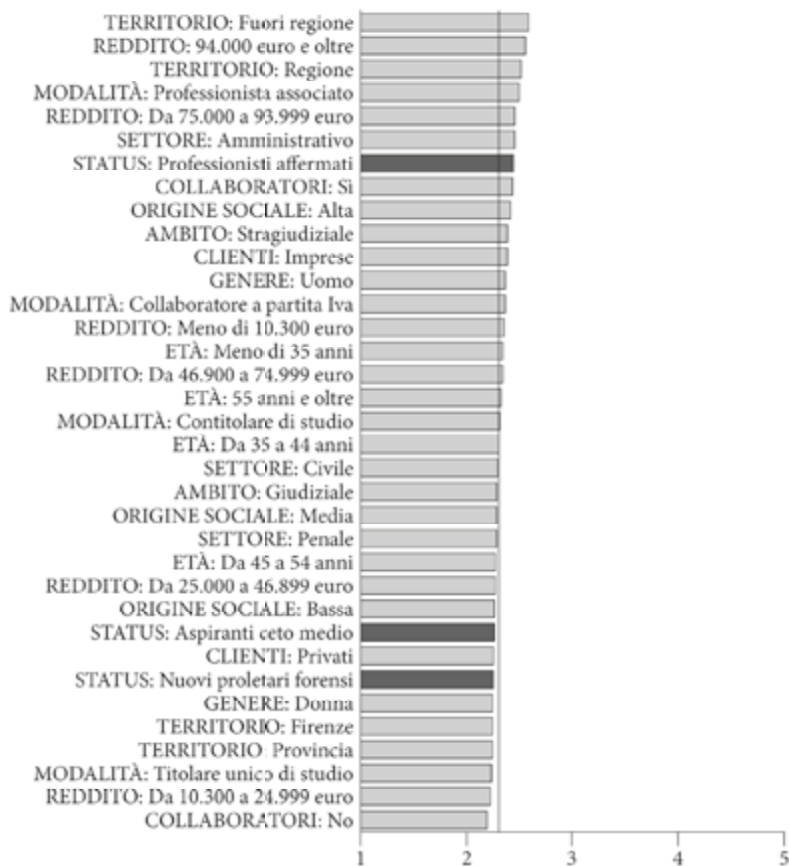


Nota: scala da 1 a 5, dove 1 rappresenta l'approvazione minima e 5 la massima.

Entrando nel dettaglio, l'analisi non ha peraltro evidenziato differenze significative tra le varie componenti. Come mostra la Figura 7.5, gli scostamenti dalla media generale sono molto contenuti per tutte le modalità di risposta considerate. Il contesto è pertanto quello di un'accoglienza,

nell'insieme, fredda. Per quanto i dati rivelino un gradimento relativamente più elevato tra gli appartenenti alle categorie identificate come 'forti' e più basso tra gli appartenenti alle categorie 'deboli' (v. Capitolo 3), né i primi né i secondi sembrano ritenere, in effetti, che le novità introdotte dalla riforma possano produrre dei cambiamenti significativi nelle loro rispettive vite professionali.

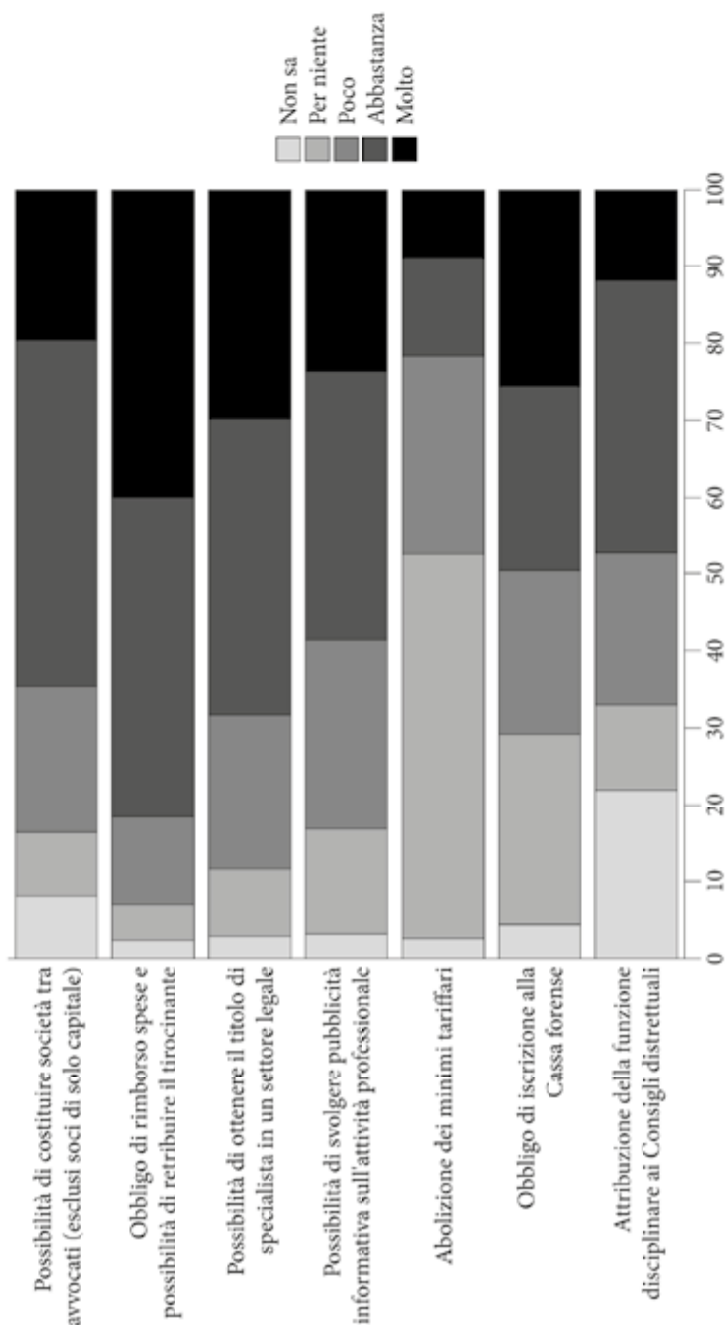
Figura 7.5. Voto medio assegnato alla riforma, in relazione alle caratteristiche dei rispondenti (n variabile)



Nota: scala da 1 a 5, dove 1 rappresenta l'approvazione minima e 5 la massima.

Indicazioni più interessanti provengono dall'analisi condotta sulle singole disposizioni normative, la quale consente di svolgere alcune considerazioni in merito ai diversi orientamenti presenti all'interno dell'avvocatura (v. Figura 7.6).

Figura 7.6. Accordo con le principali disposizioni normative (% , n = 964)



In generale, la novità accolta con un più ampio consenso è stata l'introduzione dell'*obbligo di rimborso spese* e della *possibilità di retribuire il tirocinante*. Al riguardo, l'81,6% dei rispondenti si è dichiarato molto o abbastanza d'accordo. È questo, del resto, un tema che, con il tempo, ha assunto i toni di una 'questione morale', nell'ambito di un più ampio discorso sull'uso del 'lavoro gratuito', in particolare dei giovani al primo inserimento nel mercato del lavoro. Esso è, dunque, investito di un forte valore simbolico, tale da vincolare normativamente le risposte degli intervistati. D'altra parte, come abbiamo avuto modo di dire nel Capitolo 2, esistono diverse 'logiche' che sottendono al rapporto che si instaura tra avvocato e praticante, che possono essere ricondotte a modi diversi di intendere la professione. Non appare un caso, pertanto, che siano gli individui in età avanzata, di 55 anni e oltre, a esprimere più di frequente dissenso verso questa specifica disposizione (il 25,7% contro una media del 16,0%). Sono, infatti, questi ultimi ad avere verosimilmente un legame più forte con un modello tradizionale di professionalismo, in cui prevale una razionalità di tipo etico-professionale, per cui quella di non retribuire il tirocinante è una scelta 'di principio', come parte di una strategia volta a stimolarne il senso di responsabilità e la dedizione verso la professione. È pur vero che la legge 247 parla genericamente di rimborso delle «spese sostenute per conto dello studio» e della *possibilità* di corrispondere, indistintamente, «un'indennità o un compenso», per quanto «commisurati all'effettivo apporto professionale», senza prevedere però un equo compenso. In tal modo, essa lascia ampi spazi di discrezionalità, nella scelta se retribuire o meno il tirocinante e in che forma, e nella determinazione degli importi, dei compensi e degli stessi rimborsi, rendendo così possibile minimizzare l'impatto in termini di costi economici. Ciò può contribuire a spiegare il prevalere di un orientamento 'idealista', per cui è 'giusto' remunerare il praticante, su orientamenti di tipo, appunto, etico o pragmatico.

Tra le altre innovazioni introdotte dalla riforma, hanno ricevuto un consenso medio-alto: la possibilità di ottenere e indicare il *titolo di specialista*, vincolata all'esito positivo di percorsi formativi almeno biennali o per comprovata esperienza nel settore di specializzazione (per cui si è espresso favorevolmente il 68,3% dei rispondenti); la possibilità di costituire *società tra avvocati*, in forma di società di persone, società di capitali o società cooperative, benché con soli soci avvocati iscritti all'Albo (64,6%); e la possibilità di svolgere *pubblicità informativa* sulla propria attività professionale, nel rispetto di criteri di trasparenza, veridicità e correttezza (58,7%). D'altra parte, solo il 21,3% si è dichiarato molto o abbastanza d'accordo con l'abolizione dei *minimi tariffari* e la previsione della libertà di pattuire i compensi. Gli intervistati si dividono, invece, sull'*obbligo di iscrizione alla Cassa forense* (con il 49,6% che si è detto molto o abbastanza d'accordo) e sull'attribuzione del *potere disciplinare*, già affidato ai Consigli degli Ordini territoriali, ai cosiddetti Consigli distrettuali di disciplina forense (con il consenso del 47,3%, ma con, dall'altro lato, un 21,9% che non si è fatto un'opinione in merito).

A tal proposito, distinguendo le disposizioni chiaramente dirette alla *deregolazione*, nel senso di una maggiore apertura al mercato, da quelle che invece vanno nella direzione di una *riregolazione*, che introducono cioè meccanismi di ‘chiusura’, è possibile svolgere alcune considerazioni ulteriori. Emergono, in effetti, diversi orientamenti, di nuovo associati a diversi profili socioeconomici, riconducibili alla dicotomia tra categorie forti e categorie deboli. Tra gli interventi di deregolazione, per esempio, la rimozione del divieto di pubblicità è stata accolta con maggior favore dalle donne (il 64,0% delle quali si è detto molto o abbastanza d’accordo), dagli individui con meno di 35 anni (73,0%), dai collaboratori a partita Iva (68,8%), da coloro che non hanno collaboratori (58,2%) e da chi ha un reddito basso (il 70,0% di chi dichiara meno di 10.300 euro e il 68,0% di chi si colloca tra i 10.300 e i 24.999 euro). Una situazione analoga è stata riscontrata rispetto all’abolizione dei minimi tariffari, benché a partire da un grado di approvazione, in generale, molto basso. Per contro, sono stati più spesso gli uomini (55,3%), gli individui con 55 anni e oltre (76,1%), i professionisti associati (70,4%), coloro che non hanno collaboratori (67,7%) e chi ha un reddito elevato (il 74,3% di chi si colloca nella classe più alta) a manifestare apprezzamento per un importante intervento di riregolazione quale l’introduzione dell’obbligo di iscrizione alla Cassa forense.

Il riferimento alla classificazione per status socio-professionale proposta nel Capitolo 3 consente di delineare un quadro di sintesi. Ciò che emerge, nello specifico, è la presenza di orientamenti tendenzialmente divergenti ai due poli della scala di stratificazione, con i professionisti affermati, da un lato, allineati su una posizione conservatrice e i nuovi proletari forensi, dall’altro, più aperti alla concorrenza. Gli appartenenti al primo gruppo, in particolare, si sono mostrati più favorevoli all’introduzione dell’obbligo di iscrizione alla Cassa forense, mentre gli appartenenti al secondo gruppo hanno espresso un consenso relativamente più elevato rispetto alla rimozione del divieto di pubblicità e all’abolizione dei minimi tariffari. Intorno a quest’ultimo aspetto, peraltro, si rileva una diffidenza generalizzata, probabilmente dovuta al timore che possa innescarsi una concorrenza al ribasso sul prezzo dei servizi, associata a un decadimento, anche morale, della professione.

4. *Le strategie di adattamento individuali*

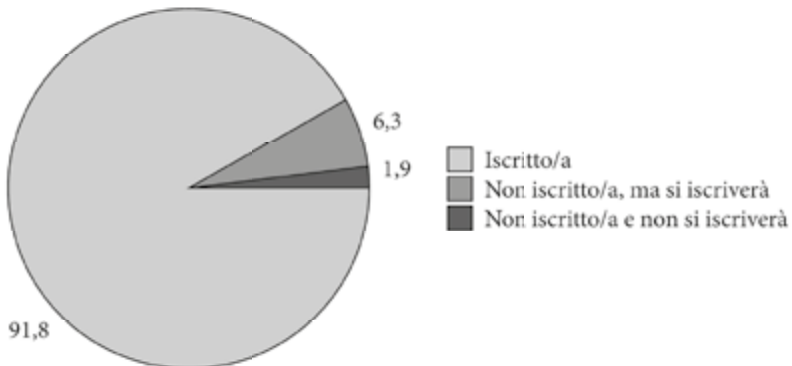
Tutto ciò premesso, quello che si è cercato di fare è stato indagare le strategie di adattamento individuali degli avvocati fiorentini rispetto alle novità più rilevanti introdotte dalla riforma e provare, quindi, a tracciare le possibili traiettorie del mutamento nell’ambito del mercato professionale legale.

Il primo aspetto preso in esame è la reazione rispetto all’introduzione dell’*obbligo di iscrizione alla Cassa forense*. Si tratta, di fatto, dell’aspetto più dirimente, poiché l’iscrizione all’Albo e, con essa, la possibilità di praticare la professione divengono vincolate, appunto, all’iscrizione alla Cassa

forense. L'aumento dei costi fissi che ne deriva, nelle attese degli addetti ai lavori, avrebbe dovuto indurre, peraltro, una consistente diminuzione del numero di iscritti all'Albo, imputabile a un effetto di 'scoraggiamento' di coloro che non esercitano effettivamente la professione o la esercitano in modo discontinuo.

Al riguardo, i dati mostrano tuttavia come solo l'8,2% dei rispondenti non fosse iscritto alla Cassa al momento della rilevazione (v. Figura 7.7). Come abbiamo visto nel Capitolo 3, si tratta per lo più di individui con meno di 35 anni e un reddito basso, vale a dire giovani nella fase di avvio della professione e con un volume di affari estremamente limitato. È, poi, una quota ancor più piccola, pari all'1,9% del totale, ad aver dichiarato di non essere iscritta e di non avere intenzione di iscriversi in futuro. E, tra di essi, non vi sono professionisti affermati. Ciò sembra indicare che la previsione dell'obbligo di iscrizione alla Cassa, di per sé, non possa produrre un impatto significativo in termini di 'desaturazione' del mercato dei servizi legali. Per chi pratica *attivamente* la professione, in generale, l'abbandono non appare un'opzione plausibile. Ciò può spiegarsi, in ipotesi, alla luce dell'ingente investimento in termini di tempo e denaro nel lungo percorso che conduce dall'immatricolazione all'università sino all'iscrizione all'Albo, investimento che ben giustifica un'attesa prolungata e ulteriori sacrifici. D'altro canto, può spiegarsi altresì con la mancanza di alternative praticabili; qui, anzi, un'argomentazione ricorrente nel dibattito, che trova un riscontro empirico anche in questa ricerca (in proposito, cfr. Bellini 2015), è che la carenza di opportunità occupazionali nel settore privato e nel pubblico impiego, oltre che nelle altre professioni legali (quali il notariato e la magistratura), spinga molti laureati in giurisprudenza, che nel frattempo hanno conseguito l'abilitazione, a intraprendere la professione di avvocato come 'seconda scelta'.

Figura 7.7. Iscrizione alla Cassa forense (% , n = 964)

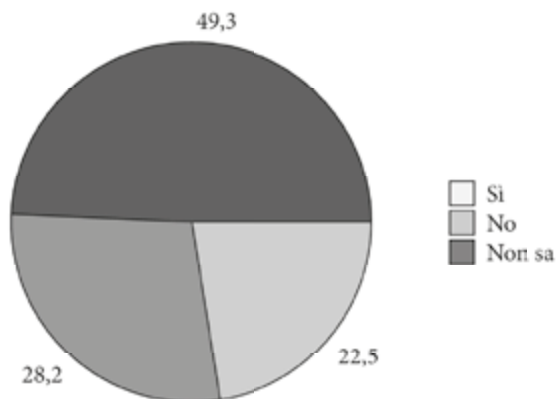


A ben vedere, dunque, l'aumento dei costi fissi derivanti dall'obbligo d'iscrizione all'ente previdenziale di categoria, in condizioni di più ampia libertà nell'esercizio della professione, rischia di generare effetti perversi. È infatti ipotizzabile che, a fronte dei maggiori sacrifici economici richiesti, chi decide di praticare la professione in condizioni d'incertezza possa adottare strategie volte a sfruttare le opportunità offerte dai dispositivi normativi di recente introduzione, una volta a regime: dalla possibilità, per esempio, di lavorare per una società tra avvocati, configurando la fattispecie atipica dell'avvocato 'dipendente', sino alla possibilità di competere liberamente sul prezzo dei servizi e di promuovere le offerte rivolte al pubblico.

Anche rispetto alle disposizioni che sottendono una logica di deregolazione, tuttavia, i dati forniscono indicazioni non scontate.

Per cominciare, solo il 22,5% dei rispondenti si è dichiarato favorevole alla possibilità di costituire, entrare a far parte di o lavorare per una società tra avvocati, mentre il 28,2% si è detto contrario (v. Figura 7.8). Al riguardo, peraltro, il dato che richiama l'attenzione è l'elevata quota di individui che non ha saputo esprimersi (49,3%), presumibilmente per la difficoltà di prevedere gli effetti sui percorsi di carriera e sui processi di lavoro, anche in ragione della lentezza del processo di attuazione della normativa, cui era demandata la risoluzione di alcuni aspetti nodali.

Figura 7.8. Possibilità di costituire, entrare a far parte di o lavorare per una società tra avvocati (% , n = 964)

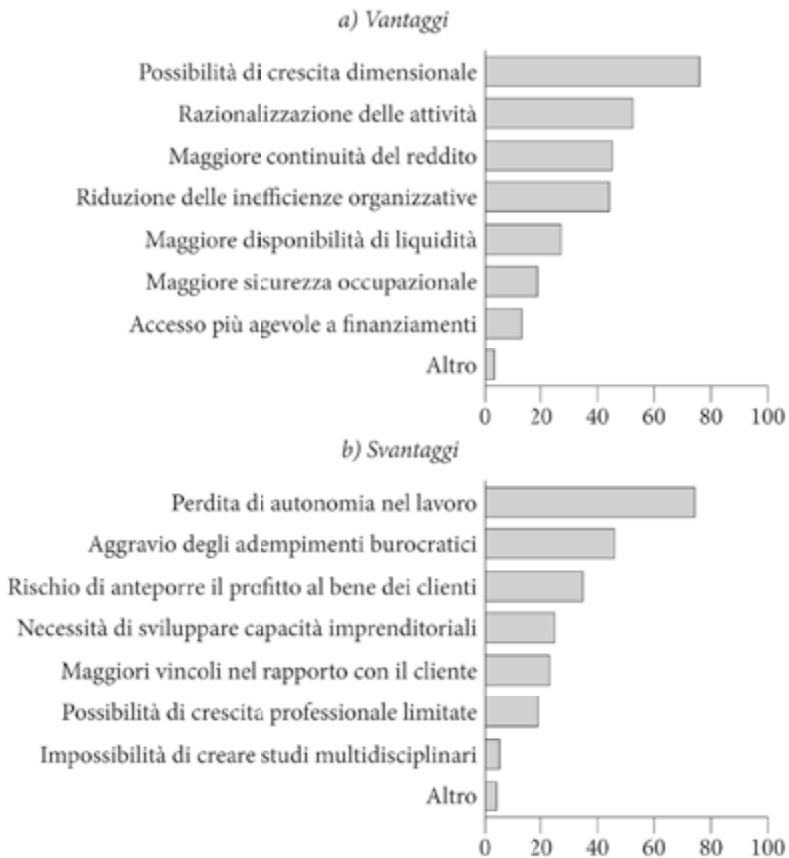


Qui, le differenze più significative rispetto ai profili dei rispondenti sono riscontrabili proprio tra chi è riuscito a elaborare una strategia di massima e chi, viceversa, al momento della rilevazione, non si era fatto un'opinione in merito. I diversi atteggiamenti si rispecchiano, di nuovo, nella contrapposizione tra categorie forti e deboli. Tra i primi, tuttavia, si ha un'ulteriore distinzione tra chi si è mostrato aperto e chi, invece, ha

escluso la possibilità di costituire o di aderire a una società tra avvocati. Le variabili rilevanti, qui, sono la classe d'età e la modalità di esercizio della professione. A dirsi favorevoli, infatti, sono stati più spesso gli under 45 e coloro che già esercitavano in forma associata o in condivisione con altri colleghi. D'altra parte, sono stati gli over 54 e i titolari unici di studio a dichiararsi più frequentemente contrari.

L'analisi delle motivazioni alla base delle risposte fornite restituisce un quadro coerente. Chi ha accolto con favore questa novità, in effetti, ha visto in essa soprattutto un'opportunità di crescita per lo studio (nel 76,0% dei casi). Chi, al contrario, ha manifestato dissenso vi ha ravvisato in primo luogo il rischio di perdita di autonomia nel lavoro (74,3%) (v. Figura 7.9).

Figura 7.9. Vantaggi e svantaggi attesi nel costituire, entrare a far parte di o lavorare per una società tra avvocati (risposta multipla, % di casi, n variabile)



Nota: solo chi pensa rispettivamente di poter (a) o di non poter (b) costituire, entrare a far parte di o lavorare per una società tra avvocati.

Per quanto riguarda l'abolizione dei minimi tariffari, poi, solo il 12,2% dei rispondenti ha dichiarato di aver adottato o di prevedere di adottare una strategia basata sulla riduzione delle tariffe per provare ad allargare la clientela (v. Figura 7.10). La maggior parte di essi si è detto, piuttosto, orientato a mantenere invariate le tariffe e a puntare sulla propria clientela di riferimento (46,8%), mentre una quota significativa ha dichiarato di non avere una strategia in particolare (29,5%) o di non saper rispondere alla domanda (5,3%). Solo una minoranza si è mostrata, dunque, disponibile ad agire sulla leva del prezzo per attrarre clienti, laddove gli orientamenti prevalenti sono invece di tipo conservativo o indifferente. Ciò conferma quanto già osservato rispetto allo scarso consenso con cui è stata accolta questa disposizione normativa.

Figura 7.10. Strategie adottate o che si prevede di adottare rispetto all'abolizione dei minimi tariffari (% , n = 964)



Come è lecito attendersi, sulla base di quanto già emerso, sono più di frequente gli appartenenti alle categorie deboli, in particolare le donne, gli individui con meno di 35 anni e i collaboratori a partita Iva, ad aver dichiarato di avere adottato o di prevedere di adottare una strategia di tipo competitivo, che fa leva sulla riduzione delle tariffe. Questi stessi soggetti sono, peraltro, anche quelli che più spesso non hanno saputo fornire una risposta sul tema. Più eterogenei sono, invece, i profili di coloro che hanno mostrato un atteggiamento di tipo conservativo o hanno affermato di non avere una strategia.

Sulla questione delle tariffe, alcuni elementi chiarificatori emergono dalle interviste in profondità.

Nello specifico, un'avvocata di 53 anni sottolinea l'utilità delle tariffe come 'punti di riferimento' anzitutto per i clienti, che attraverso di esse potevano verificare il livello di prezzo applicato dall'avvocato, ma anche

per gli avvocati, che a detta dell'intervistata avevano maggiore facilità nel quantificare il valore del proprio lavoro.

È un delirio questa cosa della liberalizzazione delle tariffe, perché quando c'erano le tariffe, comunque, c'era un punto di riferimento, nel bene e nel male, nel senso che il cliente poteva verificare se gli applicavi il massimo o il minimo. Io l'ho fatto anche quando non era obbligatorio, lo dico con tutta franchezza, ho applicato tariffe al di sotto del minimo, però il cliente lo sapeva, perché aveva dei punti di riferimento. La cosa antipatica è che, oggi, non ce li abbiamo più neanche noi i punti di riferimento. Il problema non è solo per il cliente, dunque; io non so più quanto vale il mio lavoro. E io, che lavoro molto con le pubbliche amministrazioni, facevo già i preventivi, per cui non è questo il punto. Il problema è che, mentre prima potevo dire «ti applico il minimo» oppure «ti applico il medio» oppure «questa è una controversia complessa e devo applicare il massimo», adesso non abbiamo un punto di riferimento. [A12]

Un altro intervistato, uomo di 47 anni, avvocato civilista, ribadisce la funzione delle tariffe come punti di riferimento, rivelandone peraltro un uso distorto:

di solito, le tariffe mi servono per dire al cliente quanto spenderebbe e gli prospetto una spesa a forfait che è solitamente inferiore, ecco. L'uso che ne faccio, sinceramente, è questo. [A13]

Al riguardo, un avvocato amministrativista, anch'egli di 47 anni, conferma che la pratica di derogare ai minimi tariffari era effettivamente già diffusa prima dell'intervento di liberalizzazione.

È giusto liberalizzare le tariffe, perché di fatto già lo erano, soprattutto per chi non opera nel contenzioso, dove c'era comunque un filtro, perché il giudice non ti poteva riconoscere più di quello cui ti avrebbe dato diritto la tariffa, salvo i casi in cui applicavano a mani basse – fortunati i destinatari, diciamo – le percentuali di maggiorazione previste, del 30% o 40%, per la particolare difficoltà o per il numero dei clienti delle parti seguite. Però, ecco, c'era questo filtro, c'era questa base costituita dalle tariffe forensi, che andavano in molti casi a compensare voci di attività che, magari, non avevi neanche espletato. [A03]

D'altra parte, vi è chi si dichiara favorevole, pur con la consapevolezza di possibili conseguenze negative nei termini di una crescente concorrenza al ribasso, soprattutto da parte di chi è nella fase di avvio della professione e fatica a trovare spazi. È, questo, il caso di un avvocato penalista di 38 anni, che in proposito chiama in causa il ruolo dell'Ordine come 'garante' della professione.

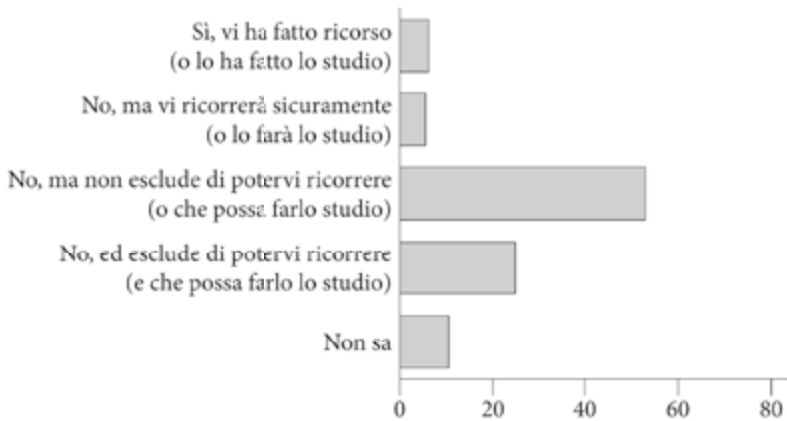
Sinceramente, credo che l'avvocato dovrebbe avere la serenità di scegliere e valutare quanto ritiene congruo il compenso rispetto all'attività che svolge. Certamente, ritengo che dovrebbe avere maggior tutela, visto che abbiamo un Ordine di appartenenza, [...] anche in termini di strumenti volti al recupero dei crediti [...], perché questo è uno degli aspetti che rendono la categoria un po' misconosciuta ai più. [...] *Advocatus*, in latino, vuole che sia una professione in cui la persona è chiamata alla difesa di qualcuno, quindi che faccia questo a prescindere dall'aspetto economico... aspetto economico che però fa parte in ogni caso dell'attività professionale. Pertanto, [...] quanto più un avvocato è tutelato da quel punto di vista, tanto maggiore ne sarà il rispetto da parte della collettività che gli si rivolge, secondo me. Quindi, ritengo giusto che ci sia una liberalizzazione. D'altra parte, questa liberalizzazione porta, come conseguenza, a un ribasso, perché comunque i giovani avvocati che cosa fanno? Ti fanno un decreto ingiuntivo per 20 euro. E questo perché? [...] Perché, d'altronde, un avvocato che non ha spazi [...] cerca, almeno all'inizio, di mettersi sul mercato riducendo le pretese economiche, magari cercando di metterci tutto l'impegno che può. Ritengo che, da questo punto di vista, dovrebbe essere l'Ordine a cercare di mettere dei rimedi tali da consentire a tutti di rendere gestibile l'attività professionale, anche a chi vi si è affacciato da poco tempo e ha voglia di farla. [A04]

Una penalista di 45 anni, infine, colloca la questione sullo sfondo di un più ampio mutamento, legato all'utilizzo estensivo delle nuove tecnologie, che ha investito la professione modificando significativamente il modo di relazionarsi con i clienti e, più in generale, i processi di lavoro.

Posso anche condividere la scelta della liberalizzazione e, soprattutto, dei nuovi parametri, che sono molto diversi, al di là degli importi. Che, poi, a conti fatti non è che ci sia tutta questa differenza. [...] Prima, si stava attenti a telefonare o ad andare dall'avvocato, perché comunque si sapeva che l'avvocato metteva in conto... ehm, bei tempi, uno potrebbe dire... Però, è cambiato tutto, adesso pensiamo soltanto all'e-mail. Cioè, io mi scambio le e-mail o i messaggi su WhatsApp con i clienti, a volte anche 10 o 20 in un giorno. Comunque, per me è lavoro, perché io leggo un'e-mail e rispondo. Ma che cosa faccio? Quale sarebbe la logica? [...] Qualche avvocato un po' più anziano ci prova ancora a mettere «esame fax», ma adesso non esiste più, il lavoro deve essere forfettizzato. [...] Certo, noi adesso abbiamo due alternative: io al cliente chiedo quello che voglio e, se lui firma e accetta, il problema non si pone; laddove questo non avviene, esistono i parametri previsti dalla legge, ci sono dei minimi, dei medi e dei massimi. [...] Certo, probabilmente se scrivo la letterina, non la monetizzo più, però, insomma, secondo me questo ha facilitato. Ecco, per quello che mi riguarda va snellito un aspetto, che a volte si passavano veramente delle giornate a fare notule, anche per il tribunale. [A24]

Un quadro simile a quello delineato rispetto alla questione delle tariffe è osservabile in merito alla *possibilità di svolgere pubblicità informativa*. Anche in questo caso, infatti, è una minoranza, pari all'11,7% del totale, ad aver dichiarato di aver già fatto ricorso o di voler ricorrere, in prima persona o attraverso lo studio, a questo tipo di pratiche per promuovere l'attività professionale; per contro, più del doppio, il 24,8%, ha affermato di non avervi mai fatto ricorso, negando peraltro la possibilità di potervi ricorrere in futuro (v. Figura 7.11). Di nuovo, la risposta prevalente rimanda a una strategia cauta, per cui, pur non avendo fatto uso della pubblicità, non si esclude di poterlo fare (53,0%). Rimane, poi, una quota comunque rilevante di individui che non sanno esprimersi sull'argomento (10,5%).

Figura 7.11. Ricorso alla pubblicità per promuovere l'attività professionale (% , n = 964)



In questo caso, tuttavia, non emerge un profilo ben identificabile. Tra le variabili considerate, la classe d'età è quella che ha una maggiore capacità esplicativa. Nello specifico, i giovani si mostrano relativamente più propensi all'utilizzo della pubblicità, ma anche all'adozione di una strategia di tipo adattivo, mentre gli individui in età matura si collocano più spesso in una posizione conservatrice. Ciò può spiegarsi, in ipotesi, con il fatto che chi è nella fase di avvio o di consolidamento della propria attività professionale veda nella libertà di svolgere pubblicità informativa una opportunità per farsi conoscere e per crearsi una clientela, laddove chi è in una fase avanzata della carriera rimane legato a una rappresentazione tradizionale della professione di avvocato e tende ad attribuire maggior peso alle possibili implicazioni di carattere deontologico.

Tra le posizioni favorevoli vi sono, paradossalmente, quelle espresse dalle testimonianze di due avvocati in età avanzata, una donna e un uomo entrambi di 62 anni, i quali sottolineano l'incongruenza del divieto di pubblicità in una società profondamente mutata, anche a fronte di pres-

sioni legate a un'accresciuta concorrenza internazionale. La prima, in particolare, vede nella pubblicità uno strumento di 'democrazia' e riconduce le resistenze che essa incontra nella sua applicazione a un atteggiamento essenzialmente 'snobistico', a suo dire radicato nella categoria. Il secondo, invece, colloca il tema nel quadro di una questione più generale, legata al tipo di organizzazione che l'avvocatura italiana deve darsi per poter contribuire alla crescita economica del paese e, al riguardo, parla dell'apertura alla pubblicità, così come della possibilità di costituire società di capitali, come di qualcosa di inevitabile.

A parte una pagina su Facebook, [...] un sito internet che però aggiorniamo poco e male, un'associazione che abbiamo presentato pubblicamente presso una libreria, presso i canali 'sociali' – servizi sociali, ecc. – che si occupano della materia, non ho aderito ad altre forme di pubblicità, tipo comprare spazi sui giornali di settore, ecc. Non l'ho ritenuto necessario; a me bastano le adesioni alle varie associazioni che sul territorio o a livello nazionale si occupano delle tematiche [...]. Non ho avuto neanche il tempo, devo dire proprio la verità, perché fin dall'inizio, quando c'era il divieto di fare pubblicità alle attività professionali legali, io ho sempre sostenuto che fosse una cosa di un'ipocrisia come poche, perché la pubblicità fatta apertamente, come quella sui divani, io trovo che sarebbe la forma più trasparente e più democratica di contatto con una possibile clientela. Uno compra mezza pagina di giornale, di un quotidiano o di una rivista, si presenta, dà le sue credenziali, dopodiché una persona lo può contattare e verificare, mentre le forme indirette di farsi conoscere possono anche essere legate a scarsa trasparenza. [...] Io trovo che il fatto di poter fare pubblicità sia estremamente liberatorio, per cui uno può direttamente fare un appello al contesto di potenziale clientela. [...]

Adesso, questo è diventato possibile, anche se non vedo grandi annunci sui giornali, perché [...] gli avvocati li snobbano un po', pretendono di essere una categoria più legata a momenti culturali, intellettuali. Magari lo fossero davvero! Allora, potrebbero forse rivendicare una sorta di superiorità, ma purtroppo non lo sono sempre, quindi trovo sconveniente che si arroccino in questi atteggiamenti un po' snobistici, per cui quello che vale per lo studio dentistico non può valere per l'avvocato. [A14]

Ci sono state per tanto tempo delle limitazioni eccessive su questo, non c'è dubbio. Negli ultimi tempi, qualche cosa sta cambiando. Non vorrei però che si arrivasse a una liberalizzazione totale, in stile americano, per cui alla fine puoi trovarti il cartellone per strada di quelli che fanno ricorso in Cassazione e ti promettono di vincerlo. Francamente, non vorrei che si arrivasse a questo. Per ora, non ci siamo. Ovviamente, una maggiore apertura alla pubblicità è abbastanza naturale, perché dobbiamo ormai competere in un mondo globalizzato, che è quello che è. Tra l'altro, questa è una questione legata al tipo di organizza-

zione che ci vogliamo dare. Ecco, su questo tema ci sono orientamenti molto diversi da parte del Sindacato avvocati e dei molti Ordini, perché molti vedono ancora nella professione legale il ruolo dell'avvocato libero, indipendente, ecc. Io ritengo che questo sia un errore, perché quella forma di avvocatura non esiste più. Era una forma del passato, che i tempi moderni ormai non consentono più, quindi si perde autonomia, si perde indipendenza. Anche l'idea di poter costituire società di capitali, in cui ci sono dei finanziatori che sicuramente hanno voce in capitolo, ma che possono dare robustezza alla struttura, quindi, per me è inevitabile. Se non si fa così, i grandi affari, le grandi questioni vengono trattate da studi esteri, come già è successo. [...] Insomma, il nostro tipo di organizzazione e la gelosia tipicamente individualista che caratterizza l'avvocatura italiana non aiutano a sviluppare un servizio che possa aiutare l'economia nel suo complesso a crescere. [A17]

Sono poi rintracciabili posizioni che esprimono un favore condizionato, come quella di un avvocato nella fase iniziale della carriera, uomo di 31 anni, indipendente, per il quale una liberalizzazione non regolata della pubblicità può comportare il rischio di un aumento delle disuguaglianze all'interno della categoria, avvantaggiando gli studi strutturati, che hanno maggiori risorse da destinare ad attività promozionale:

da un lato, il divieto di farsi pubblicità [...] era sicuramente fondato e legittimo un tempo. Oggigiorno, penalizza i giovani che tentano di inserirsi in un mercato chiuso e che, comunque, hanno bisogno di far conoscere il proprio nome e la propria attività. Dall'altro lato, una totale liberalizzazione, a parte dare l'idea di una commercializzazione dell'attività dell'avvocato, che non mi piace, favorisce chi ha il potere economico, perché la pubblicità sul giornale di quartiere può essere utile appunto all'avvocato del quartiere, ma credo che il divieto di fare pubblicità si debba rivolgere più che altro alla pubblicità su larga scala, in televisione, in radio. [...] Quindi, il problema della pubblicità è complesso, perché da un lato ce n'è bisogno per il giovane per farsi conoscere ed entrare nel mercato, dall'altro comporta dei rischi. Forse, andrebbe permesso per i primi cinque anni di attività [ride]. Non ho la soluzione al problema, però. [A09]

Questa stessa posizione, in effetti, trova conferma nella testimonianza di una donna di 53 anni, che esercita la professione a titolo individuale e afferma di non potersi permettere di allargare il proprio giro di affari:

non è che io sia contraria alla pubblicità, però ci vuole la sostanza. Non è che basti la pubblicità... Forse, può servire per farsi conoscere, per avere un mercato più ampio, ma io non me lo posso permettere, perché sono sola. Quindi, non ha senso che io mi avventuri in mercati oltre Firenze, oltre la Toscana. [A12]

Più critica è la posizione di un uomo di 44 anni, professionista associato, che sottolinea invece l'importanza di un controllo da parte degli Ordini e si dice convinto che la partita si giochi ancora nelle relazioni con i clienti:

abbiamo semplicemente deciso, adesso, di affiancare al nuovo sito web una brochure descrittiva dello studio, che però viene consegnata sempre quando c'è un contatto personale; non viene inviata come una newsletter generica a tutti gli imprenditori di un certo tipo. Ancora non ci muoviamo con questi strumenti qui. La mia opinione è che il sistema legale italiano sia ancorato a logiche datate, di conoscenza personale e, anche, di scarsa valorizzazione del merito. [...] Quindi, un mercato tutto basato sulla leva del prezzo, sulla libertà dei professionisti di decantare le proprie qualità, ha indubbiamente aspetti che meritano di essere considerati con attenzione. [...]

La nostra strategia è focalizzata sulla capacità di capire e di provvedere in modo efficace ai bisogni dei clienti. Non facciamo sinergie, accordi commerciali, non abbiamo partnership particolari. So, per esempio, che in altre realtà territoriali, come Roma e Milano, gli studi, specialmente quelli che sono affiliati a studi internazionali, adottano una politica di marketing strutturata. Noi cerchiamo comunque di essere attenti a quelle che sono le esigenze dei clienti e del mercato, questo sì. Quindi sappiamo che dobbiamo rispondere tempestivamente; sappiamo che se un cliente mi chiede la risposta per domani, dobbiamo dargliela entro domani. Cerchiamo di capire quale sia il valore aggiunto per le esigenze del cliente, però non facciamo marketing. [A21]

Su una posizione simile troviamo un'avvocata di 45 anni, anch'essa inserita in uno studio associato:

questo credo sia il problema fondamentale dei professionisti, specie degli avvocati. Io, personalmente – il mio socio è più giovane di me – sono un po' vecchia maniera. Devo dire che sono quasi due anni che pensiamo di fare un sito, un passo avanti e un passo indietro, perché poi alla fine, a mio avviso, l'avvocato nasce molto dal passaparola e da una non commercializzazione, che dovrebbe caratterizzare la nostra professione. Purtroppo, so che non funziona così. Però, io ho fatto un viaggio in America e devo dire che vedere i cartelloni pubblicitari è di un deprimente e di uno squallore che non posso descrivere, perché il professionista non è una bella faccia su un manifesto, che offre chissà che cosa, ma una persona cui ti affidi e con cui fai determinati percorsi, che possa essere il recupero crediti, la causa contro il condomino molesto o un sinistro in cui hai perso un figlio. Personalmente, io la visibilità me la sono fatta perché ho avuto processi importanti. [A24]

Tra chi esprime una posizione contraria, troviamo un uomo di 45 anni che esercita la professione individualmente, in condivisione con altri, che fa notare come, in Italia, la pubblicità sia poco utilizzata dagli avvocati:

mi sembra che sia giusto tenere dei limiti, per il decoro della professione, per evitare una concorrenza troppo aggressiva. Però, mi pare che la maggior parte dei legali non sfrutti nemmeno gli spazi che ci sono nella nuova normativa, tutto sommato. [A13]

Da ultimo, un uomo di 38 anni che lavora nello studio del padre esprime tutta la propria diffidenza verso quello che, in buona sostanza, vede come uno strumento di manipolazione:

è sempre pericolosa la pubblicità. Capisco perché nel codice deontologico [...] ci siano mille paletti. Perché la pubblicità, solitamente, è ingannevole, cioè deve comunque convincerti a comprare un prodotto. [A16]

In sintesi, ciò che emerge dall'analisi è una bassa propensione a sfruttare le opportunità offerte dalla riforma. Una conferma in tal senso può essere trovata, d'altronde, guardando all'uso combinato dei due dispositivi normativi che puntano più esplicitamente nella direzione della deregolazione: la libertà di pattuire i compensi e la possibilità di svolgere pubblicità informativa. In effetti, contrariamente a quanto avremmo potuto attenderci, solo una piccola parte dei rispondenti, il 2,3% del totale, ha dichiarato di perseguire *una strategia competitiva*, che implica cioè l'azionamento, nel contempo, della leva del prezzo e di quella della pubblicità per attrarre nuovi clienti. Vi è, poi, un 19,3% che ha evidenziato *una strategia ibrida*, che combina, appunto, strategie diverse nell'uso dei due strumenti. Nella maggioranza dei casi, invece, è stato riscontrato *un orientamento adattivo* (non si ha una strategia sulle tariffe e non si esclude di poter ricorrere alla pubblicità) o *conservativo* (si mantengono invariate le tariffe e si esclude di poter ricorrere alla pubblicità) o una combinazione dei due.

5. Conclusioni: avanti adagio, con cautela

Il capitolo ha mostrato come l'azione riformista dello Stato, orientata al perseguimento di un obiettivo generale di liberalizzazione del mercato dei servizi professionali legali, abbia effettivamente portato con sé alcune importanti novità. Il legislatore, tuttavia, non sembra aver tracciato una direzione univoca, avendo introdotto nel contempo elementi di deregolazione e nuovi elementi di regolazione.

In tal modo, si è detto, lo Stato ha potuto riaffermare il proprio ruolo di agente primario di regolazione, riducendo gli spazi dell'autonomia regolativa della professione. Esso, peraltro, ha rinunciato per lungo tempo a intervenire sul primo meccanismo di controllo del mercato del lavoro professionale, ovvero la regolazione dell'accesso all'*università*. Nel periodo in cui scriviamo, nondimeno, è in discussione la ristrutturazione del corso di laurea in giurisprudenza, con la costituzione, in parallelo al tradizionale modello 3+2, di un 4+1 finalizzato all'iscrizione agli Albi professionali di avvocati e notai, con un numero programmato per l'ultimo anno.

È questo, in effetti, un aspetto nodale, investito di una valenza ideologica, che tuttavia – come emerge dagli stessi dati della ricerca – può contare su un ampio consenso all'interno della comunità professionale: il 72,9% dei rispondenti all'indagine con questionario, infatti, si è dichiarato d'accordo con l'idea di introdurre meccanismi di selezione – appunto, il numero 'chiuso' – ai corsi di laurea che consentono l'accesso alla professione (v. Tabella AC.69, Appendice C). In tal senso, dunque, l'azione del legislatore intende fornire una risposta, benché con quella che appare una soluzione di compromesso, a una domanda della stessa comunità professionale o, quantomeno, di una parte rilevante di essa. D'altro canto, la diminuzione della durata del *praticantato* ha ristretto ulteriormente gli spazi per svolgere formazione e selezione 'sul campo', vale a dire sulla base di una valutazione delle capacità degli aspiranti avvocati nella quotidianità del lavoro di studio. Si rafforza, invece, almeno sulla carta, il carattere di selettività dell'*esame di abilitazione*, con la ristrutturazione dell'esame orale e il consolidamento del ruolo di 'regia' del Ministero della Giustizia. Alcuni interventi di rilievo, quali per esempio la liberalizzazione delle tariffe e la rimozione del divieto di pubblicità, hanno infine incrementato il peso del *mercato* come agente di regolazione, seppure con il 'contrappeso' del vincolo della dimostrazione dell'esercizio effettivo della professione.

L'analisi ha, quindi, rivelato che la *riforma della professione forense* è stata accolta in modo piuttosto freddo, ciò trasversalmente alle varie componenti socio-professionali dell'avvocatura fiorentina. Guardando ai singoli aspetti oggetto d'intervento, tuttavia, i provvedimenti volti più decisamente alla liberalizzazione del mercato si dimostrano anche i più divisivi, con gli appartenenti alle categorie forti allineati su una posizione conservatrice e, viceversa, gli appartenenti alle categorie deboli più aperti alla concorrenza.

Venendo alle *strategie di adattamento individuali* che i rispondenti hanno adottato o hanno previsto di adottare rispetto ai cambiamenti introdotti dalla riforma, ciò che si osserva, in generale, è un atteggiamento cauto e attendista. Questo è senz'altro dovuto al fatto che la rilevazione è stata effettuata alla fine del 2013, a un solo anno di distanza dal varo della riforma, con alcune disposizioni normative ancora in attesa di attuazione e molti nodi da sciogliere, ciò che rendeva difficile prevederne gli effetti una volta messa a regime. D'altra parte, le interviste in profondità hanno fatto emergere l'esistenza di posizioni più o meno consolidate rispetto ai principi che hanno ispirato le misure più controverse, laddove l'incertezza sembra essere legata alla necessità di capire quali saranno effettivamente le conseguenze in termini di riaggiustamento del mercato.

Nello specifico, è verosimile che l'*obbligo di iscrizione alla Cassa forense* e l'aumento dei costi fissi che ne consegue possano indurre una progressiva diminuzione del numero di iscritti all'Albo, fenomeno la cui entità è peraltro, al momento in cui scriviamo, ancora da verificare. È pur vero che, stando a quanto emerso dall'indagine, l'abbandono non sembra essere un'opzione plausibile per chi pratica *attivamente* la professione. An-

cora, le interviste hanno chiarito come gli individui siano più inclini ad adottare strategie volte, in prima battuta, al ridimensionamento del proprio stile di vita, con comportamenti di consumo più oculati nella vita privata, e quindi al taglio delle spese ritenute non necessarie in ambito professionale, ciò al fine di sostenere gli accresciuti costi legati all'avvio e all'esercizio ordinario della professione (v. Capitolo 3, paragrafo 4). In tal caso, è lecito ipotizzare che l'effetto investimento in capitale umano, pur essendo quest'ultimo caratterizzato da un rendimento decrescente, finisca per prevalere sull'effetto scoraggiamento, anche a causa della carenza di alternative occupazionali praticabili per i laureati in giurisprudenza. Una strategia ulteriore, mirata all'abbattimento dei costi fissi, è poi quella della cancellazione 'selettiva' dall'Albo, per cui all'interno di uno studio legale uno o più membri decidono, appunto, di cancellarsi, continuando di fatto a praticare la professione collaborando con altri che mantengono l'iscrizione. In definitiva, tale disposizione normativa corre dunque il duplice rischio di produrre un impatto poco significativo in termini di desaturazione del mercato e di generare l'effetto non voluto di indurre il ricorso a strategie di adattamento che portano con sé possibili implicazioni dal punto di vista della qualità dei servizi resi e della deontologia professionale.

Non sembra, peraltro, trovare conferma l'ipotesi di un diffuso ricorso a *strategie di tipo competitivo*, che fanno leva cioè sugli strumenti oggetto di deregolazione, come le *società tra avvocati*, la *pubblicità* e le *tariffe*. Stando ai risultati della ricerca, in effetti, appare poco realistico – almeno per ora – lo scenario di una 'americanizzazione' della professione, con cartelloni pubblicitari un po' ovunque che offrono servizi di (presunta) qualità a prezzi stracciati. In generale, sembra anzi prevalere il riferimento a una rappresentazione di tipo tradizionale della professione, ciò anche tra coloro, come i più giovani, che mostrano una propensione relativamente più elevata all'adozione di strategie concorrenziali. La quota considerevole di individui che non ha saputo fornire una risposta in merito o che ha espresso un consenso parziale – in accordo con alcune disposizioni e in disaccordo con altre – suggerisce, tuttavia, l'opportunità di monitorare la situazione negli anni a venire. Non è, infatti, escluso che i 'contorni' della professione e, ancor più, la sua composizione interna possano mutare in modo significativo nel lungo periodo, una volta che le implicazioni sostanziali della riforma saranno evidenti.

