

La professione forense e le riforme ormai necessarie

Deontologia & innovazione

Antonino La Lumia e Valentina Masi

Nessuno come Leibniz aveva compreso – in un’epoca di razionalismo – come l’avanzamento della conoscenza fosse legato alla simbiosi tra fatti e idee: ci induce così alla riflessione, Padre Paolo Benanti nel suo ultimo saggio (*Noi e la macchina: un’etica per l’era digitale*), aggiungendo che l’esperienza delle cose tecnologiche ha finito per confondere la nostra visione e le nostre aspettative, perché quello che ci manca è l’orientamento. In questo periodo di riforma della legge professionale, l’**Avvocatura** deve avere la lucidità per tenere la bussola e il coraggio per sposare l’innovazione: culturale e organizzativa, non solo digitale. I fattori di trasformazione della società, la diversificazione dei mercati, le nuove tecnologie e i mezzi di comunicazione che consentono agli **avvocati** di confrontarsi con una platea anche internazionale di potenziali clienti e di colleghi stranieri, impongono una revisione profonda dello “statuto” che dovrà disciplinare la professione **forense**. Bisogna aprire settori di attività e farlo senza infingimenti, mantenendo un presidio costante sulla difesa dei diritti e sui valori della deontologia. Intervenire sulle incompatibilità tra lo svolgimento della professione e l’assunzione di ruoli collaterali, come quelli di amministrazione di società (art. 18 l.p.), è ormai irrinunciabile, perché risponde a logiche di espansione della sfera di competenza degli **avvocati**. Allo stesso modo sul conflitto di interesse, previsto dall’art. 24 del codice deontologico. In un’ottica di tutela sostanziale (e non meramente formalistica), esso meriterebbe di essere accertato in rapporto allo stesso affare (e affari connessi) e non ai clienti: tale impostazione è stata adottata non solo da diversi ordinamenti di *common law* (Inghilterra e Galles) e *civil law* (Francia, Germania, Paesi Bassi, Spagna), ma anche dal codice deontologico europeo (art. 3.2.2). Accade spesso, infatti, che siano i clienti stessi a chiedere allo studio di operare come “*transaction counsel*” per negoziati convergenti verso un accordo o un contratto comune alle parti, in considerazione dei vantaggi che l’utilizzo di un singolo studio può dare in termini di costi e di celerità esecutiva, fermo restando che in caso di sviluppo contenzioso dei mandati, o anche su specifiche questioni di interessi contrapposti nei rapporti tra i clienti interessati, lo studio sarebbe tenuto a rinunciare a entrambi i mandati. In casi come questo, non vi sono ragioni per negare efficacia esimente al consenso di tutte le parti, purché sia scritto e informato e, ove opportuno, siano messe in atto misure di salvaguardia per le informazioni dei clienti. Inoltre, il consenso dell’ex cliente dovrebbe poter superare il divieto di agire contro una parte già assistita prima che sia decorso un biennio dalla cessazione dell’incarico, come oggi previsto dall’art. 68.1 del codice deontologico. Anche in questo caso, il codice europeo non contiene limitazioni analoghe alle nostre e una disciplina di apertura al consenso dell’ex cliente è stata adottata da altri Paesi europei, con le garanzie già presenti anche nel codice italiano. Un cenno, infine, alla pubblicità informativa: il nostro ordinamento prevede canoni inderogabili di trasparenza, correttezza e verità nelle comunicazioni, che non possono essere ingannevoli, denigratorie o suggestive, né determinare ipotesi di accaparramento di clientela.



Tutti elementi connaturati alla funzione stessa dell'**avvocato** e devono restare baluardi invalicabili. Tuttavia, l'evoluzione delle dinamiche della professione richiede un aggiornamento del concetto di comunicazione in ambito **forense** che sia in grado di valorizzare le specifiche competenze dell'**avvocato**, l'organizzazione dello studio e il bagaglio esperienziale legato principalmente alla clientela assistita e alla tipologia di affari trattati, fattore fondamentale per il conferimento del mandato. In una prospettiva di effettiva concorrenza e di allineamento agli altri Paesi europei, l'attuale formulazione dell'art. 35.8 del nostro codice deontologico, che vieta all'**avvocato** di indicare al pubblico il nominativo dei clienti, ancorché questi vi consentano, appare sempre più incompatibile con le esigenze di visibilità dei c.d. "*track record*", ossia di un'indicazione sulle esperienze dello studio in una determinata materia e con riferimento ad affari di natura analoga a quella del nuovo potenziale mandato. La visione è sempre la medesima: rendere contemporanea la professione **forense**.

*Presidente dell'Ordine degli Avvocati di Milano;
Consigliera dell'Ordine degli Avvocati di Milano*

© RIPRODUZIONE RISERVATA