

Unione regionale delle curie del
Piemonte e Valle d'Aosta
***Quale futuro per l'avvocato
generalista?***

30 aprile 2011

A cura di Avv. Giulia Facchini
Per associazione "*Sintonie - Prospettive
interdisciplinari per la persona, la
famiglia ed i minori*"

CHE COSA E' UN AVVOCATO VISTO DAL
POTENZIALE CLIENTE?

UN PROFESSIONISTA CHE VENDE
SUL MERCATO SERVIZI LEGALI;

Avv. Giulia Facchini

Come si regola oggi in generale il cliente/consumatore?

Chiede e quindi compra beni o servizi

COME?

- LOW COST, INDIFFERENZIATI E DI MASSA

OPPURE

- SPECIALIZZATI, DI NICCHIA E DI ALTA GAMMA

Lo vediamo

- NELLA VENDITA DI BENI
- Nella polarizzazione tra grande distribuzione/*boutiques* di alta gamma;
- NELLA FORNITURA DI SERVIZI
- In campo assicurativo e bancario dove proliferano servizi “*on line*” a costi decisamente inferiori, a scapito del servizio personalizzato dell’agente o del *broker*
- Ma anche in campo medico dove non esiste più il medico generico se non nella veste di medico di base e per i problemi seri si consulta lo specialista (probabilmente privato)

CHE COSA ACCADRA' NEL DIRITTO DI FAMIGLIA?

FERMA RESTANDO UNA FORTE TENDENZA ALLA DEGIURISDIZIONALIZZAZIONE, SECONDO ME NEL TEMPO AVREMO:

- **Le separazioni facili**, oserei dire dove ci sono pochi soldi, trattate in via seriale dai colleghi che sapranno organizzare degli studi monotematici (magari con vetrina nei centri commerciali) in cui lavoreranno a prezzi stracciati su grandi numeri, grazie ad una ottima organizzazione informatica del lavoro mediante la quale tenere un livello di aggiornamento accettabile dei collaboratori.

PROBABILMENTE IN QUESTO CASO SARA' SUFFICIENTE CHE IL "CAPO" DELL'ORGANIZZAZIONE SIA UN AVVOCATO SPECIALIZZATO NELLA MATERIA

CHE COSA ACCADRA' NEL DIRITTO DI FAMIGLIA?

- **Le separazioni complicate** (normalmente perché ci sono molti soldi in ballo) trattate da alcune *boutiques* del diritto, super specializzate che si occuperanno anche delle persone con meno denari ma con gravi problemi relazionali barcamenandosi tra incassi e costi di gestione alti anche a causa della necessità di aggiornamento specialisitico interdisciplinare continuo.

A MIO PARERE IN QUESTE *BOUTIQUES* OCCORRERA' CHE TUTTI I PROFESSIONISTI SIANO SPECIALIZZATI (COME TITOLO) E SI OCCUPINO CIASUNO DI APPROFONDIRE UN SETTORE NUOVO –MATRIMONI MISTI, SCELTA DELLA LEGGE APPLICABILE, SOTTRAZIONI INTERNAZIONALE DI MINORI, DIRITTO E TUTELA DELLA PERSONA ANZIANA O DISABILE E NOMINA PREVENTIVA DI AMMINISTRATORE DI SOSTEGNO, RESPONSABILITA CIVILE ENDOFAMILIARE ETC

SULLE SCUOLE DI SPECIALIZZAZIONE FORENSE

Avv. Giulia Facchini

SCUOLE DI SPECIALIZZAZIONE IN DIRITTO DI FAMIGLIA

- FONDAMENTALE PER LA SPECIALIZZAZIONE IN DIRITTO DELLA PERSONA DELLA FAMIGLIA E DEI MINORI UNA FORMAZIONE INTERDISCIPLINARE E **INTERPROFESSIONALE** CON PSICOLOGI, PSICHIATRI, ASSISTENTI SOCIALI ED EDUCATORI (E POSSIBILMENTE ANCHE CON I MAGISTRATI)
- ESPERIENZA DI SINTONIE E TRASMISSIONE DEI SAPERI
- **NO ALLE LEZIONI FRONTALI**
- **SI AGLI INCONTRI SEMINARIALI GUIDATI**
- **SI AL TUTORAGGIO**

QUALIFICA DEI DOCENTI DELLE SCUOLE DI SPECIALIZZAZIONE

- Art.2 del regolamento del 24 settembre 2010

“E’ specialista l’avvocato che ha ... una specifica e significativa competenza teorica e pratica”.

I docenti universitari che non esercitano la libera professione hanno sicuramente una significativa competenza teorica ma sovente non pratica.

Un avvocato però non è detto che sia anche un buon formatore ovvero un soggetto capace di trasmettere sapere giuridico teorico e pratico.

In ogni caso

Se verrà abolita la norma transitoria di cui all'articolo 13 del regolamento avremo docenti di scuole di specialità che non avranno il titolo di specialista

COSTO DELLE SCUOLE DI SPECIALIZZAZIONE E RETRIBUZIONE DEI DOCENTI. DUBBI

- QUANTO COSA FREQUENTARE L'UNIVERSITA' BOCCONI?
da €4.500 a € 10.000 all'anno
- QUANTO COSTA FREQUENTARE UN MASTER ALL'UNIVERSITA' BOCCONI?
€ 14.000
- PERCHE' UN AVVOCATO SPECIALIZZATO DOVREBBE TRASCURARE LA SUA ATTIVITA' PROFESSIONALE PER DEDICARE (MOLTE) ORE LAVORO A PREDISPORRE DELLE DOCENZE CON LO SCOPO DI FORMARE I SUOI CONCORRENTI?
- PERCHE' UN AVVOCATO SPECIALIZZATO DOVREBBE PREDISPORRE E SVOLGERE DELLE DOCENZE AI SUOI POTENZIALI CONCORRENTI PER UN PREZZO NON REMUNERATIVO (RISPETTO AL VALORE ORA/LAVORO DELLA SUA ATTIVITA' LIBERO PROFESSIONALE?)

La specializzazione il tema in Francia dove la specializzazione è stata introdotta nel 1993

CONSEIL NATIONAL DU BARREAUX

ASSEMBLEE GENERALE DES 12 ET 13 MARS 2010

“ RAPPORT SUR LA REFONTE DU REGIME DES SPECIALISATIONS DES AVOCATS ”

“Si è rilevato che il numero dei professionisti titolari di una specializzazione sia in costante diminuzione ad eccezione del diritto del lavoro e della previdenza sociale e del diritto pubblico e il numero di nuovi specialisti non ha compensato la perdita per pensionamento o altro dei colleghi che non esercitano più”

E GLI AVVOCATI DEI FORI DISTRETTUALI

La problematica delle specializzazioni presenta degli spunti di riflessione diversi a seconda della posizione geografica dell'avvocato e dei suoi potenziali clienti

PERCHE'?

- D'altronde, la pubblicità personale dell'avvocato sul suo « ambito di attività », in particolare negli albi professionali, contribuisce a creare confusione nel pubblico, e ciò pregiudica il principio del controllo delle mansioni nella professione ».
- Parimenti, l'attuale articolazione specializzazione/ambito di competenza (sotto specializzazione) non soddisfa né l'informazione per il pubblico né i bisogni dell'avvocato.

La specializzazione in Europa indicazioni del CCBE

Il Comitato della Formazione del CCBE ha tuttavia adottato il 29 settembre 2009 un rapporto sulla specializzazione degli avvocati in Europa le cui raccomandazioni sono le seguenti:

- «- 6.1 Prouovere la formazione della qualità superiore,
- - 6.2 Incoraggiare l'emergere di un insieme di principi e di linee direttive riguardanti i punti da considerare durante l'emergere di un regime di specializzazione degli avvocati;
- - **6.3 Evitare la confusione o l'incomprensione nell'utilizzo dei titoli di specializzazione**
- - 6.4 Aiutare il pubblico a trovare un avvocato europeo che possieda le qualificazioni appropriate secondo i criteri di ricerca desiderati, alla luce del futuro portale di giustizia online,
- - 6.5. Garantire che il riconoscimento formale (o forse informale) che esiste in un paese sia riconosciuta in un altro Stato membro, con la garanzia della denominazione appropriata.... »

1. Distinguere l'auto proclamazione di competenze dalla attestazione di specializzazione: problemi in Francia

- **II.1 – Specializzazione e pubblicità**
- **II.1.1. Distinguere tra pubblicità personale e autoproclamazione di competenza**
- La Commissione per la formazione ha constatato che l'autoproclamazione delle competenze fatta da un gran numero di avvocati all'interno degli albi professionali, sotto la loro responsabilità, é spesso erroneamente percepita dal pubblico come un'informazione controllata, qualificata. L'effetto creato dall'autolegittimazione della pubblicità nell'ambito delle attività svolte genera confusione e difficoltà:

Distinguere l'autoproclamazione di competenze dalla attestazione di specializzazione: problemi in Francia

- L'informazione percepita dal pubblico che crede di rivolgersi ad uno specialista, la cui qualità della prestazione e della competenza sarebbero validate dalla professione, è spesso alterata;
- **L'avvocato non è incoraggiato a chiedere di acquisire un certificato di specializzazione, dal momento che la pubblicità personale, in particolare attraverso gli albi, notament à travers, (e ancora peggio internet) sembra essere in grado di raggiungere lo stesso obiettivo e può essere anche più attraente nella sua stesura dei certificati di specializzazione (menzione «diritto delle persone» *versus* «diritto del divorzio».**
- Si osserva che la concorrenza tra avvocati si è distorta.

SPECIALIZZAZIONI ACQUISITE IN REGIME TRANSITORIO E FORI DI MEDIA GRANDEZZA

II.2.2 - Delle situazioni molto eterogenee che attengono al modo di ottenere la specializzazione, alla posizione geografica o alla materia svolta

Si osserva che numerosi colleghi hanno ottenuto la specializzazione nel 1994, nell'ambito del regime transitorio della legge di fusione del 1990 con i vecchi consigli giuridici.

Molti di loro non li utilizzano, o in ogni caso ne usano solo una su due o talvolta una su tre.

SPECIALIZZAZIONI NEI FORI MEDIO PICCOLI

- L'ostentazione dei certificati di specializzazione é globalmente meno diffusa nei fori di taglia modesta. In questi fori, numerosi colleghi non sfoggiano la loro specializzazione e non esitano a rivendicarsi come «generalisti», senza pertanto sperare che questo possa diventare una specializzazione.
- Nei fori periferici a dei fori importanti, curiosamente, il numero di avvocati specialisti non é sempre molto sviluppato ancorché potrebbe rappresentare un fattore di conservazione della clientela locale.
- L'avvocato che si proclama « specialista » può così restare un avvocato di prossimità.
- Generalmente sembra che più il foro é importante, più la richiesta di specializzazione é alta e più alcuni colleghi sarebbero favorevoli ad una moltiplicazione esponenziale del numero di specializzazioni per ottenere delle mansioni sempre più ricercate.

SPECIALIZZAZIONI NEI FORI PICCOLI E IN QUELLI GRANDI

- Conviene dunque tener conto altresì dei bisogni degli avvocati e del pubblico nei piccoli fori e in quelli più importanti come ad esempio PARIGI, LIONE, MARSIGLIA o altri.
- E' in queste condizioni che la Commissione per la Formazione spera di trovare un sistema che preservi sia l'esigenza delle specializzazioni ampie e che permetta ai colleghi, se lo desiderano, di esercitare una mansione complementare destinata a precisare la loro materia prediletta all'interno della specializzazione.

PROBLEMI DELL'ESAME PER LA SPECIALIZZAZIONE IN FRANCIA

II.2.3 -Un esame di accesso molto criticato che conviene orientare sul controllo della pratica professionale

Le domande sono spesso su degli ambiti troppo teorici e troppo vasti, l'avvocato viene valutato per il suo « controllo delle conoscenze universitarie » Un professionista acclamato nel suo foro e dai suoi clienti rischia di conseguenza di fallire a causa di domande troppo vaste (diritto della persona, diritto del lavoro) e dell'assenza di considerazione degli anni di esercizio quotidiano della materia.

PROBLEMI DELL'ESAME PER LA SPECIALIZZAZIONE IN FRANCIA

- Il carattere aleatorio dell'esame e l'assenza di un «controllo continuo oggettivo» scoraggiano gli avvocati. I commissari non sempre posseggono l'esperienza data dalla pratica professionale della materia.
- Vi é il rischio che i membri della commissione conoscano i candidati dal momento che esercitano nel medesimo contesto (critica sul rischio di un'indipendenza relativa).

MODIFICARE LA VALUTAZIONE PER LA SPECIALIZZAZIONE IN FRENCIA

- Infatti, esiste una generazione di avvocati che non ha beneficiato del regime di equivalenza del 1994, che spesso si è specializzato per necessità, ma che non ha mai voluto far validare questa specializzazione, dal momento che ha preferito all'aleatorietà dell'esame la massiccia diffusione di pubblicità personale sugli albi professionali.
- **E' questo il motivo per bisogna sia razionalizzare l'esame tenendo conto della realtà pratica ed oggettiva e promuovere le specializzazioni affinché diventino più attraenti delle attività di autoproclamazione sugli albi.**

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE IN FRANCIA E ITALIA

- 1- Droit de la famille, des personnes et de leur patrimoine (diritto della famiglia, delle persone e del loro patrimonio)
 - 2- Droit des étrangers et de la nationalité (diritto degli stranieri e della nazionalità)
 - 3- Droit du crédit et de la consommation (diritto dei consumi)
 - 4- Droit du logement (diritto condominiale)
 - 5- Droit de la santé (diritto della salute)
 - 6- Droit pénal (diritto penale)
 - 7- Droit des garanties, des sûretés et des mesures d'exécution (diritto delle misure cautelari e delle esecuzioni)
 - 8- Droit de la propriété intellectuelle (diritto industriale)
 - 9- Droit des nouvelles technologies, de l'informatique et de la communication (diritto delle nuove tecnologie, dell'informatica e della comunicazione)
 - 10- Droit des assurances (diritto delle assicurazioni)
 - 11- Droit bancaire (diritto bancario)
 - 12- Droit commercial et des affaires (diritto commerciale)
 - 13- Droit des sociétés (diritto societario)
- IN 1. Diritto di famiglia , dei minori e delle persone
 - 2. Diritto della responsabilità civile e delle assicurazioni
 - 3. Diritto commerciale
 - 4. Diritto del lavoro, della previdenza e della sicurezza sociale
 - 5. Diritto industriale
 - 6. Diritto della concorrenza
 - 7. Diritto tributari
 - 8. Diritto amministrativo
 - 9. Diritto della navigazione
 - 10. Diritto dell'unione europea
 - 11 Diritto penale

CAMPI DI SPECIALIZZAZIONE IN FRANCIA E ITALIA

- 14- Droit des associations et des fondations (diritto delle associazioni e delle fondazioni)
- 15- Droit fiscal (diritto fiscale)
- 16- Droit douanier (diritto doganale)
- 17- Droit immobilier (diritto immobiliare)
- 18- Droit des transports (diritto dei trasporti)
- 19- Droit de la concurrence (diritto della concorrenza)
- 20- Droit du travail (diritto del lavoro)
- 21- Droit de la sécurité sociale et de la protection sociale (diritto della previdenza e della sicurezza sociale)
- 22- Droit public (diritto pubblico)
- 23- Droit de l'arbitrage (diritto dell'arbitraggio)
- 24- Droit de l'Union européenne (diritto dell'UE)
- 25- Droit international (diritto internazionale)
- 26- Droit de l'environnement (diritto dell'ambiente)
- 27- Droit rural (diritto agrario)
- 28- Droit du sport (diritto sportivo)
- 29- Droit de la fiducie (diritto dei *trust*)

L'AGGIORNAMENTO PROFESSIONALE SPECIALISTICO IN FRANCIA E IN ITALIA

- L'obbligo annuale di formazione continua per l'avvocato specialista é oggi di 10 ore all'anno o 20 ore per due anni per specializzazione (invece di 5 ore all'anno) , di cui almeno 10 ore effettuate al di fuori della specializzazione.
- **L'avvocato specialista deve conseguire nel triennio almeno 120 crediti formativi (1 credito formativo un'ora di formazione) di cui almeno 30 ogni anno!**

Formazione permanente per avvocati specialisti in Francia

- Ebbene, un avvocato titolare di una specializzazione porta a termine ogni anno almeno 10 ore nella sua specializzazione alla quale si aggiungono 10 ore al di fuori di questa, ossia un totale di almeno 20 ore all'anno. **Quando é titolare di due specializzazioni, il minimo annuale é di 30 ore.**
- La diversificazione della formazione permette di evitare l'iper specializzazione, fonte di fragilità per l'avvocato, di favorire la pluri disciplinarità e di valorizzare i forum del diritto (i corsi estivi e i campus).

Protezione e promozione del titolo di specialista

VIII - PROTEZIONE E PROMOZIONE DEL TITOLO DI SPECIALISTA Il Consiglio nazionale degli Ordini e gli Ordini assicurano a vicenda la

- Promozione e la protezione delle specializzazioni

Con l'obiettivo di promuovere le specializzazioni:

- Il titolare di una specializzazione può usare nell'ambito della pubblicità
- Funzionale, sia sulla propria carta intestata sia all'interno degli albi, il titolo della propria specializzazione la cui stesura sarà determinata a seguito del parere di un professionista della comunicazione
- La specializzazione sarà accompagnata da un logo ufficiale del CNB (Conseil national des Barreaux) –
- -Il CNB pubblica una lista nazionale (repertorio) degli avvocati specialisti scaricabile da internet. Questa lista viene poi trasmessa agli avvocati e anche al pubblico. La Commissione comunicazione del CNB inizierà presto a svolgere una politica comunicativa adatta.

Protezione e promozione del titolo di specialista

L'avvocato può associare al proprio certificato di specializzazione una valutazione specifica autorizzata dalla Commissione

Per una migliore informazione al pubblico, sarà espressamente vietato ad ogni avvocato non titolare di un certificato di usare, all'interno della pubblicità funzionale, le denominazioni delle specializzazioni. (come sostiene solo una parte minoritaria della giurisprudenza)

L'avvocato (specialista) nell'era di internet

- Don Tappscott: *Net generation L'83% dei soggetti intervistati afferma di cercare notizie on line prima di comprare un prodotto.*