



AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

CORSO
DIRITTO DI FAMIGLIA
Palazzo di Giustizia di Torino
9 aprile 2015
La negoziazione assistita

Avv. Giulia FACCHINI



AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale



IO SONO

**“NEGOZI’OTTIMISTA”
PERCHE’**

La Negoziazione è una grande opportunità..

- **1. Per i cittadini/utenti del servizio giustizia** che possono provare a risolvere il loro contenzioso in tempi brevi e a costi ridotti partecipando attivamente alla ricerca di soluzioni “su misura”, di buon senso, e durature
- **Per il sistema giustizia:** che, se non è intasato, può concentrarsi sulle questioni che necessitano obbligatoriamente di un provvedimento giurisdizionale
- **Per gli avvocati:** che possono ampliare la sfera dei servizi offerti sul mercato della domanda legale e sperimentare un diverso modo di lavorare con un accrescimento professionale (e personale).

IL PROBLEMA E' ... VINCERE LE RESISTENZE (La mia statistica personale)

- 10 inviti alla negoziazione mandati
- 4 accolti e su 2 negoziazioni terminate una è andata a buon fine e l'altra no.
- 2 trattative aperte ma senza avere ancora firmato la convenzione di negoziazione ... (però almeno ci siamo parlati)
- 6 risposte interlocutorie – tipo *“ti dico se facciamo la negoziazione se prima di mandare una proposta nel merito del tuo assistito”*.



AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

LA MIA IMPRESSIONE A 4 MESI DALLA ENTRATA IN VIGORE DELLA LEGGE 162 / 2014

- **LE PARTI** -ricordo che è obbligo deontologico informare il cliente (art. 2 co. 7 legge 162 del 2014) della possibilità di esperire la **negoziazione**- sono piacevolmente sorprese di questa novità, anche perché normalmente hanno timore di “andare in tribunale”, per il più luogo tenebroso e angosciante.



AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

LA MIA IMPRESSIONE A 4 MESI DALLA ENTRATA IN VIGORE DELLA LEGGE 162 / 2014

- **LE PROCURE:** da un lato appaiono seccate di questo nuovo, indesiderato, incarico per il quale non si sentono formate e dall'altra sono “più realiste del Re” ponendo paletti e pretendendo verifiche che i nostri Presidenti, più esperti nella materia, non si sognavano di domandare, -vedi ad esempio la richiesta di produrre i modelli fiscali delle parti che in molti tribunali in caso di separazione consensuale e divorzio a domanda congiunta non venivano richiesti-

Osservazione: ma se ho un cliente che versa un assegno non fiscalmente “congruo” perché **superiore** rispetto a quanto dichiarato, l'ultima persona a cui voglio che giunga questa informazione è proprio il Pubblico Ministero (o no?).

LA MIA IMPRESSIONE A 4 MESI DALLA ENTRATA IN VIGORE DELLA LEGGE 162 / 2014

- **I COLLEGHI:** sono timorosi, spiazzati dalla mancanza del giudice ed intimoriti sia dagli incumbenti formali a cui siamo tenuti, che dalla necessita di modificare l'approccio al lavoro anche da un punto di vista organizzativo (una sessione di negoziazione reale può durare anche un paio di ore).
Rimandano ad un prossimo periodo di vacanza l'approfondimento della normativa e intanto aspettano che qualcun altro ci provi "*... vai avanti te che a me viene da ridere*"

E allora ...?

**POSSIAMO
ARCHIVIARE IL
CAPITOLO
NEGOZIAZIONE
FACENDO FINTA CHE
NON SIA MAI STATA
PROMULGATA LA
RELATIVA LEGGE?**





AGF
 AVVOCATO GIULIA FACCHINI
 Studio Legale

NO perché ...

Le nuove condizioni economiche e sociali hanno modificato l'approccio dei clienti al mercato; il cliente, sempre più informato e desideroso di partecipare in prima persona, a fianco del suo legale, alla risoluzione delle sue problematiche a carattere giuridico, affacciandosi al mercato dei servizi legali, **esige ora delle soluzioni concrete, economiche e rapide, valutando tra le varie opzioni, nel momento della scelta di un legale a cui affidare la vicenda che in quel momento gli crea un problema, cerca un plus valore** che consiste appunto nella prospettiva di una soluzione rapida concreta e possibilmente poco costosa.



AGF
 AVVOCATO GIULIA FACCHINI
 Studio Legale

Julie Mc Fafarlane "The evolution of a New Lawyer how lawyers are reshaping the practice of law"

L'esercizio delle procedure di risoluzione alternativa delle controversie e le pressioni del mercato finiranno quindi per modificare l'identità stessa dell'avvocato **che da avvocato sostanzialmente avversativo dovrà, se vuole stare sul mercato, assumere anche delle competenze mediative/negoziative**, per essere in grado di offrire al proprio cliente vari tipi di approcci e competenze .

ASSOCIAZIONE GIOVANI AVVOCATI TORINO

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

Insomma c'è molta strada da fare!!!!



ASSOCIAZIONE GIOVANI AVVOCATI TORINO

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

Coraggio!
Mettiamoci tutti insieme in cammino

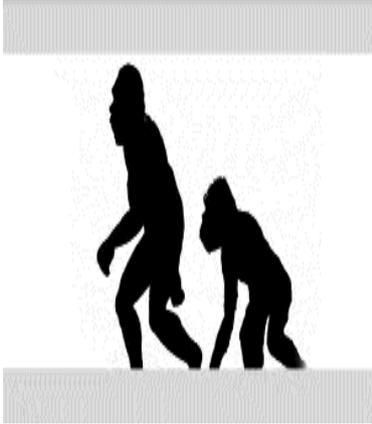


ASSOCIAZIONE GIOVANI AVVOCATI TORINO 

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

Veniamo al dunque:
**GLI ANTENATI
DELLA NEGOZIAZIONE ASSISTITA**

1. LA POSIZIONE DELL'EUROPA
2. IL DIRITTO COLLABORATIVO
3. LA PROCEDURE PARTICIPATIVE FRANCESE



ASSOCIAZIONE GIOVANI AVVOCATI TORINO 

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

IL DIRITTO COLLABORATIVO

BARREAU DE BRUXELLES
LE DROIT FAMILIAL COLLABORATIF

UNE NOUVELLE APPROCHE POUR RÉSOLURE VOS LITIGES FAMILIAUX



IL DIRITTO COLLABORATIVO

Questa metodica: “... si pone come prioritario l’obiettivo di salvaguardare il mantenimento di buone relazioni fra i componenti del nucleo familiare, anche dopo la separazione, nell’interesse sì dei figli, ma anche degli adulti coinvolti che, al termine di un riuscito percorso collaborativo, improntato al rispetto reciproco, avranno raggiunto accordi soddisfacenti per entrambi”.

IL DIRITTO COLLABORATIVO PRESUPPOSTI

- 1. che una separazione (o un divorzio) non si possa affrontare solo da un punto di vista legale perché “il Problema” per il/del cliente è ben più complesso e sfaccettato, composto allo stesso tempo da questioni legali, finanziarie, psicologiche, relazionali e di riorganizzazione della propria esistenza.*
- 2. che siano i membri della coppia in crisi i veri protagonisti della loro vicenda separativa, senza delega all’autorità giudiziaria.**

IL DIRITTO COLLABORATIVO PRESUPPOSTI

3. che tutti e quattro i protagonisti della procedura collaborativa (le due parti, ma anche i due avvocati) siano **estranei alla: "logica della contrapposizione che implica che vi sia un vincitore e un vinto"** ed intendano promuovere una procedura dalla quale: **"entrambe le parti devono sentirsi soddisfatte del risultato raggiunto"** ed accettino di fare un lavoro di equipe basato sulla comunicazione.
4. che la collaborazione sia **"attiva e sincera"** da parte di tutti e quattro i partecipanti, ciascun cliente con il suo avvocato.
5. che tutte le parti concordino che: **"il conflitto (...) non si possa affrontare solo sotto il profilo legale"**

IL DIRITTO COLLABORATIVO

LA RICETTA MAGICA

"Tutti i professionisti coinvolti ricevono un incarico limitato al raggiungimento dell'accordo e nessuno di loro potrà prestare la propria attività professionale nell'eventuale giudizio contenzioso fra le parti che dovesse seguire al percorso collaborativo qualora questo fallisse"

LA “PROCEDURE PARTICIPATIVE” FRANCESE

La procedura partecipativa in Francia nasce dai lavori della commissione Guinchard (2009) istituita per riflettere su una riforma più generale della giustizia, in un primo momento non destinata al diritto di famiglia, si è largamente ispirata al diritto collaborativo.

LA “PROCEDURE PARTICIPATIVE” FRANCESE

Questo istituto è entrato in vigore in Francia, nel settembre del 2011, in base alla legge 1609 del 22 dicembre 2010, che ha inserito la procedura partecipativa nel codice civile, agli articoli dal 2062 a 2067, in apposito capo, collocato al termine della parte dedicata ai contratti e a seguire dei capi dedicati al contratto fiduciario, alla transazione ed alla clausola compromissoria arbitrale e prima dei capi dedicati alla prescrizione e decadenza, **è la sola procedura di risoluzione alternativa delle controversie francese a essere integrata nella legge.**

LA DIFFERENZA TRA LA TRATTATIVA, LA MEDIAZIONE, IL DIRITTO COLLABORATIVO, IL “DROIT PARTICIPATIVE” E LA NEGOZIAZIONE ASSISTITA.

1. LA TRATTATIVA IN THE SHADOW OF LAW

In una normale trattativa ciascun difensore valuta ciò che il suo assistito potrebbe ottenere in giudizio, ovvero esperisce una negoziazione “*in the shadow of law*” –all’ombra degli orientamenti del tribunale competente per quella causa-, e insiste, normalmente, nel negoziare solo quando sa che il giudizio potrebbe portare al suo assistito soluzioni meno interessanti se non decisamente più dannose, di quelle potenzialmente ottenibili in una negoziazione.

2. LA PRASSI DELLA NORMALE TRATTATIVA

La metodica “tradizionale” di negoziazione impiegata dagli avvocati –anche quelli familiaristi- si basa essenzialmente su scambi scritti di proposte e controproposte, **senza un termine finale alla trattativa, e quindi con uso strumentale del tempo quantomeno da parte di uno dei due contendenti.**

3. L'ATTEGGIAMENTO DEI DIFENSORI IN UNA NORMALE TRATTATIVA

Anche nella normale trattativa (non già vedremo nella negoziazione) la relazione tra i due difensori è una relazione antagonista, un avvocato “di fronte” all’altro, ciascuno con l’obbiettivo di portare a casa il maggior vantaggio per il proprio assistito.



COME FUNZIONIAMO E COME DOVREMMO DIVENTARE

Il modello classico dell'avvocato è il **modello avversativo**, che prevede che l'avvocato abbia il compito **di convincere il tribunale** delle buone ragioni del suo assistito "vincendo" quindi la causa proposta.

Tale modello non prevede invece che l'avvocato abbia l'obbligo di convincere la controparte delle buone ragioni del proprio cliente, tantomeno che l'avvocato abbia l'obbligo di ottenere una soluzione conciliativa di reciproco gradimento.

LA METODICA DI UNA "NORMALE TRATTATIVA"

Raramente ci si incontra in quattro con i propri assistiti perché da tali incontri si esce normalmente con un conflitto maggiore perché ogni parte vuole vedere il suo avvocato "mordere" la controparte e se gli avvocati riescono a mantenere un certo aplomb ci pensano le parti ad azzannarsi.

ASSOCIAZIONE
TORINO
AGI
GIOVANI
AVVOCATI

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

MEDIAZIONE FAMILIARE



ASSOCIAZIONE
TORINO
AGI
GIOVANI
AVVOCATI

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

LA MEDIAZIONE (FAMILIARE)

La mediazione ha uno schema differente “In mediazione la relazione è triangolare il mediatore da una parte e le due parti dall’altra” “gli avvocati possono essere presenti in questa procedura, ma il loro ruolo sembra più utile nella fase di preparazione del processo, (informazioni preventive alla scelta della mediazione, enti mediatori, svolgimento della procedura etc) o al termine della mediazione quando occorre formalizzare nei termini e nelle dovute forme giuridiche l’accordo trovato in mediazione”.

LA MEDIAZIONE (FAMILIARE)

Durante la mediazione la presenza dell'avvocato sembra invece quasi inutile se non dannosa:

- **inutile** perché la mediazione deve avvenire tra la due parti litiganti, che dovrebbero riuscire, realmente, a “progettare” la propria vita futura, soprattutto come genitori,
- **dannosa** perché spesso il cliente ha fatto al suo avvocato una descrizione pur in buona fede, del tutto parziale dei fatti che hanno portato alla rottura del matrimonio, cercando un legame di alleanza quando non proprio un legame collusivo e la presenza del proprio avvocato in mediazione può rivelarsi un vero handicap quando la “controparte” fa un racconto assolutamente opposto, e magari più verosimile, della situazione.

LA PROCEDURA COLLABORATIVA



LA PROCEDURA COLLABORATIVA E IL SUO SCHEMA

La procedura collaborativa ha lo schema di un lavoro di equipe e presuppone una relazione rettangolare incrociata a quattro, grazie al principio della *“reformulation croisée,”* ovvero presuppone un rapporto di collaborazione basato anche su di **una comunicazione virtuosa ed efficace mirata ad un dialogo vero e efficace nonché produttivo**

- tra i due avvocati
- tra l'avvocato di A e il signor B
- tra avvocato di B e la signora A
- tra le parti A e B

LE TAPPE DELLA PROCEDURA COLLABORATIVA

Tappa 1: il primo incontro del cliente con l'avvocato che ha scelto

Tappa 2: Il primo contatto con l'altra parte (che volutamente non viene definita controparte).

Tappa 3: L'avvocato incontra il suo assistito.

LE TAPPE DELLA PROCEDURA COLLABORATIVA

Tappa 4: Il primo incontro: viene innanzitutto letta una convenzione alla partecipazione al procedimento collaborativo e le parti possono porre delle domande sull'accordo che andrà a vincolarle. Quando tutti sono convinti, l'accordo viene siglato.

Subito dopo, l'incontro **prosegue identificando i problemi che contrappongono le parti e sui quali è necessario negoziare. La negoziazione comincia con l'individuazione delle informazioni e dei documenti da scambiare all'incontro successivo. Si stabiliscono le tappe da fare prima del prossimo incontro e una scaletta degli incontri successivi.**

Dell'incontro è steso un verbale che viene sottoscritto da tutti e quattro i partecipanti.

LE TAPPE DELLA PROCEDURA COLLABORATIVA

- **Tappa 5:** la negoziazione continua lungo gli incontri che sono stati predeterminati identificando i punti di conflitto e lavorando in stretta collaborazione per cercare di individuare le soluzioni che possano portare all'intesa.
- **Tappa 6:** Gli avvocati predispongono l'accordo da sottoporre alla omologazione del tribunale e auspicabilmente tutte le parti lo sottoscrivono.

**LO SCHEMA DELLA PROCEDURA PARTECIPATIVA
FRANCESE (COSÌ COME QUELLO DELLA NEGOZIAZIONE
ASSISTITA ITALIANA)**

Anche la procedura partecipativa presuppone una relazione rettangolare, ma non incrociata. **Avremo quindi uno scambio comunicativo**

- tra i due avvocati
- tra l'avvocato di A e il signor A
- tra avvocato di B e la signora B
- tra le parti A e B

LA NEGOZIAZIONE ASSISTITA



L'ESSENZA DELLA NEGOZIAZIONE ASSISTITA

Come recita l'articolo 2 della L. 162/2014 *“La convenzione di negoziazione assistita da **uno o più avvocati** è un accordo mediante il quale le parti convengono di **cooperare in buona fede e con lealtà** per risolvere in via amichevole la controversia tramite l'assistenza di avvocati iscritti all'albo*

L'ESSENZA DEL CONTRATTO DI NEGOZIAZIONE È LA COLLABORAZIONE IN “BUONA FEDE E LEALTÀ”

**COME SI DECLINANO
IN CONCRETO
LA BUONA FEDE E LA LEALTA'
NELLE PROCEDURE DI
NEGOZIAZIONE ASSISTITA
PER LA RISOLUZIONE DI UN
CONFLITTO FAMILIARE?**

IN PRIMIS

Con una totale e incondizionata disponibilità delle parti -e dei loro difensori- **alla trasparenza e completezza delle informazioni, personali, ma anche reddituali e patrimoniali fornite, "condita" -o irrobustita che dir si voglia- da una volontà sinceramente collaborativa nella convinzione che i primi responsabili della progettazione del loro futuro di separati/divorziati siano proprio i due protagonisti del conflitto.**

QUANDO NON SI DEVE FARE UNA NEGOZIAZIONE ASSISTITA?

Questa procedura presuppone senz'altro: una maturità (adulità) di entrambe le parti sostanziali del conflitto, e ovviamente dei loro avvocati, una predisposizione verso l'equilibrio psichico ed il buon senso e presuppone che tutti i partecipanti alla negoziazione, avvocati compresi, **abbandonino autenticamente l'ottica antagonistica**, dove esiste un vincitore e un vinto, e adottino un'ottica collaborativa (olistica)

QUANDO NON SI DEVE FARE UNA NEGOZIAZIONE ASSISTITA?

Questa procedura quindi **non è adatta a tutti i separandi/divorziandi** che, spesso, manifestano” comportamenti regressivi”, quando non francamente patologici, quasi che la fine del legame di coppia li avesse privati, oltre che del ruolo di coniuge/compagno/a, anche di tutte le risorse/capacità personali e genitoriali.

Per una buona negoziazione è necessario che le parti manifestino

- A) una buona capacità riflessiva e autoriflessiva,
- B) siano concretamente capaci di non rispondere alle possibili provocazioni e di non alimentare il conflitto, tenendo invece sotto controllo le proprie reazioni emotive,
- C) siano in grado di fare lo sforzo mentale di proiettarsi oltre la crisi che stanno vivendo, progettando per sé e per i figli un futuro prossimo e remoto coerente con i bisogni, anche evolutivi, di ciascuno e con le concrete possibilità relazionali ed economiche di tutti i membri della famiglia.

COME FUNZIONA LA NEGOZIAZIONE

Profili formali

COME FUNZIONA LA NEGOZIAZIONE

- **ART. 2: LA DURATA:**

Da 1 a 3 mesi (il che prova che questa non è una modalità di rendere efficace un accordo già fatto ma che le parti debbono “negoziare”).

Proroga di 30 giorni solo sull'accordo delle parti.
La negoziazione quindi non è un metodo che come certe trattative consenta di prendere la controparte “per sfinimento”.



AGF
 AVVOCATO GIULIA FACCHINI
 Studio Legale

GLI ATTI DELLA NEGOZIAZIONE

ART. 4 COMMA 1: L'invito a negoziare

Deve indicare l'oggetto della negoziazione e per la negoziazione obbligatoria deve contenere l'avvertimento che la mancata risposta all'invito entro 30 giorni può essere valutato dal giudice al fine delle spese di giudizio. (...per quella non obbligatoria no?)



GLI ATTI DELLA NEGOZIAZIONE

ART. 4 COMMA 1: L'invito a negoziare un esempio con certificazione della firma ex articolo 4 co 2

AGF
 AVVOCATO GIULIA FACCHINI
 Studio Legale

Gentile signor,

si è a me rivolta la quale, mi ha compiutamente narrato le vicende che hanno portato alla Vostra separazione di fatto, sin dal marzo del 2010, facendomi presente che intenderebbe, ora, formalizzare la situazione con una separazione legale.

La mia assistita, nell'interesse dei Vostri figli, mi ha dato mandato di ricercare, in prima battuta, un accordo, manifestandomi anche la propria disponibilità, a esperire la procedura di negoziazione assistita, (ricerca di un accordo, cooperando *"in buona fede e con lealtà per risolvere in via amichevole la controversia tramite l'assistenza di avvocati iscritti all'albo"* come previsto dagli articoli 2 e 6 del D.L. 132 del 2014 convertito in legge n. 162 del 2014, lo scorso 6 novembre).

Con la presente La invito quindi a volermi fare contattare dal difensore che Lei vorrà nominare, al fine di verificare la Sua disponibilità ad esperire la procedura di negoziazione assistita, di cui la presente, sottoscritta anche dalla sig., costituisce formale invito.

Resto quindi in attesa di essere contattata, preavvertendola che, in difetto di cortese riscontro entro e non oltre giorni 15 dalla presente, la mia assistita ed io non avremo altre alternative se non agire giudizialmente e La avverto nel contempo che il suo eventuale silenzio o il suo rifiuto di accedere alla procedura di negoziazione assistita, come previsto dalla legge potranno essere valutati dalla autorità giudiziaria.

Confidando nella Vostra comune volontà di chiudere consensualmente questa vicenda attendo di sentire il suo difensore.

Con i migliori saluti.

Avv. Giulia Facchini

Nome e cognome cliente che sottoscrive

(per la sottoscrizione dell'invito alla negoziazione assistita)

E' autografa

Avv. Giulia Facchini (ai sensi dell'articolo 4 del D.L. 132 del 2014 comma 2 convertito in legge 162 del 2014)

GLI ATTI DELLA NEGOZIAZIONE

ART. 2: la convenzione di negoziazione

- Comma 2 sub punto 4: La **forma** è necessariamente **scritta** a pena di nullità.
- La convenzione di negoziazione è **un impegno a negoziare e non a trovare l'accordo**
- Comma 2 punto 5: E' conclusa con l'assistenza di **un avvocato per ciascuna delle parti**
- Comma 2 punto 6 Gli avvocati **certificano l'autografia della sottoscrizioni apposte sotto la propria responsabilità professionale**

GLI ATTI DELLA NEGOZIAZIONE

ART. 5 L'accordo di negoziazione

- L'accordo sottoscritto a seguito della negoziazione deve essere **sottoscritto dalle parti e dagli avvocati che li assistono (darei prudenzialmente in ogni pagina). Io ne faccio 4 originali**
- Gli avvocati **certificano l'autografia delle firme e la conformità dell'accordo alle norme imperative ed all'ordine pubblico.**

GLI ATTI DELLA NEGOZIAZIONE

I verbali degli incontri

- **Non sono previsti dalle norme ma (vedi procedura collaborativa) a me pare utile stendere un verbale degli incontri di negoziazione anche per fissare i punti su cui si è già raggiunto un parziale accordo e evitare che in futuro qualcuno possa contestare l'iter della negoziazione.** Buona regola anche rileggere e fare sottoscrivere anche in quadruplica copia il verbale degli incontri di negoziazione.
- Nel verbale di potranno fissare data luogo e ora del successivo incontro e gli eventuali "termini intermedi" per lo scambio di documenti o l'effettuazione di approfondimenti istruttori concordati.

GLI ATTI DELLA NEGOZIAZIONE

ART. 4 co 3 L'accordo di negoziazione

- La dichiarazione di mancato accordo è certificata dagli avvocati designati.
- **E SE SI È RAGGIUNTO UN ACCORDO SOLO PARZIALE?**
- Ovviamente non avrà l'efficacia della negoziazione ma nulla vieta che le parti lo sottoscrivano impegnandosi nel successivo procedimento giudiziale a sottoporlo congiuntamente al giudice facendo presente che per quella parte vi è un accordo (vedi procedure partecipative francese)
- Sarebbe bello che in questi casi il legislatore avesse previsto una corsia preferenziale per la decisione sulle questioni controverse ma purtroppo cos' non è.....

COME SI PUO' IN CONCRETO SVOLGERE LA NEGOZIAZIONE

a) L'oggetto della negoziazione

Per quanto attiene **all'oggetto della negoziazione**, quindi alla individuazione delle concrete questioni da negoziare, a parere di chi vi parla non è sufficiente indicare nella convenzione di negoziazione genericamente "separazione", "divorzio" o relative modifiche,

OCCORRE INVECE INDICARE CON DETTAGLIO E PRECISIONE LE QUESTIONI DA DIBATTERE.

b) La scelta dei documenti che le parti si chiedono rispettivamente di scambiare.

Va da sé che una piena e reciproca “*disclosure*” è consunzionale alla trattativa che si basa appunto, perché lo dice la norma che la prevede, su una cooperazione “*leale e in buona fede*” per risolvere in via amichevole la controversia.

LA RISERVATEZZA SUI DOCUMENTI SCAMBIATI

Quanto alla riservatezza sui documenti scambiati a parere di chi scrive, le parti possono espressamente pattuire, diversamente da quanto previsto all’articolo 9 secondo e terzo comma, **che tale riservatezza sia esclusa.**

PERCHE? Tale esclusione trova un fondamento normativo in materia di famiglia, nell’articolo 337 ter del codice civile MA NON SOLO



AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

LA RISERVATEZZA O MENO DELLA DOCUMENTAZIONE SCAMBIATA **ANDRA', IN OGNI CASO ESPRESSAMENTE PATTUITA NELL' ACCORDO DI NEGOZIAZIONE** PRECISANDO SE LA LIMITAZIONE PATTUITA SIA SOLO RISPETTO ALLA PRODUCIBILITA IN GIUDIZIO O ANCHE RISPETTO ALLA CONSEGNA DI COPIA DELLA DETTA DOCUMENTAZIONE AL PROPRIO CLIENTE



AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

**QUANTO COSTA LA
NEGOZIAZIONE ASSISTITA?**
(L'AVVOCATO E LA DIFFICILE ARTE DEL
PREVENTIVO)

PREMESSA NEGOZIAZIONE E PATROCINIO A CARICO DELLO STATO

- **Art. 3 C. 6: NEGOZIAZIONE ASSISTITA OBBLIGATORIA**

Nel caso di procedura di negoziazione assistita **obbligatoria all'avvocato non e' dovuto il compenso se il suo assistito ha i requisiti per** per l'ammissione al patrocinio a spese dello stato DPR 115/2002. Limite attuale di reddito € 11.369,24 da computare in diritto di famiglia per il solo richiedente a prescindere dal nucleo familiare.

Anche ipotizzando che questa previsione **non** si applichi alla negoziazione assistita facoltativa e a quella di cui all'art. 6, va da se che questo è un deterrente alla negoziazione

La legge 31 dicembre 2012, n. 247 (riforma della professione) art. 13 prevede:

- a. l'abolizione della tariffa;
- b. la possibilità di **concordare con il cliente il prezzo della prestazione professionale.**

Recita il comma 2: *"Il compenso spettante al professionista è pattuito di regola **per iscritto all'atto del conferimento dell'incarico professionale**"*

FORSE IL PREVENTIVO DIVENTERA' OBBLIGATORIO

QUALI LE MODALITÀ DI CALCOLO DEL COMPENSO PREVISTE?

“La pattuizione dei compensi è libera: è ammessa:

- la pattuizione a tempo,
- in misura forfetaria,
- per convenzione avente ad oggetto uno o più affari,
- in base all'assolvimento e ai tempi di erogazione della prestazione,
- per singole fasi o prestazioni o per l'intera attività,
- a percentuale sul valore dell'affare o su quanto si prevede possa giovare, non soltanto a livello strettamente patrimoniale, il destinatario della prestazione.

Vietati i patti di quota lite

SE NULLA E' STATO VALIDAMENTE PATTUITO

“I parametri indicati nel decreto emanato dal Ministro della giustizia, su proposta del CNF... si applicano

- quando all'atto dell'incarico o successivamente il compenso non sia stato determinato in forma scritta

- in ogni caso di mancata determinazione consensuale,

- in caso di liquidazione giudiziale dei compensi e nei casi in cui la prestazione professionale è resa nell'interesse di terzi o per prestazioni officiose previste dalla legge.

					
TARIFFAZIONE DI UNA SEPARAZIONE CONSENSUALE (ma volendo anche della negoziazione) IN BASE AI PARAMETRI MINISTERIALI					
VOCE	SCAGLIONE	SCAGLIONE	SCAGLIONE	SCAGLIONE	SCAGLIONE
	da € 1.100,01 a € 5.200,00	da € 5.200,01 a € 26.000,00	da € 26.000,01 a € 52.000,00	da € 52.000,01 a € 260.000,00	da € 260.000,01 a € 520.000,00
1. Fase di studio della controversia	405,00	875,00	1.620,00	2.430,00	3.375,00
2. Fase introduttiva del giudizio	405,00	740,00	1.147,00	1.550,00	2.227,00
TOTALE	810,00	1.615,00	2.767,00	3.980,00	5.602,00
+ 15% rimborso forfettario spese	121,50	242,25	415,05	597,00	840,30
TOTALE	931,50	1.857,25	3.182,05	4.577,00	6.442,30

				
TARIFFAZIONE DI UNA SEPARAZIONE CONSENSUALE – ma volendo anche di una negoziazione – IN BASE ALLA TARIFFA ORARIA				
INCOMBENTE	ORE LAVORO QUESTIONE FACILE	ORE LAVORO QUESTIONE NORMALE	ORE LAVORO QUESTIONE COMPLESSA	
Con il cliente per capire la situazione esaminare i documenti, ipotizzare degli obiettivi e dei percorsi per raggiungerli	2	5	10	
Con la controparte e il proprio cliente per lettere, telefonate, incontri per discutere dei vari temi e fare proposte e controproposte	2	4	8	
Per la stesura dell'accordo	0,30	1	2	
Per deposito ricorso, udienza e copie autentiche verbale	1	1	1	
Totale ore lavoro	5,30	11	21	
100 € ora	550,00	1.100,00	2.100,00	
150 € ora	825,00	1.650,00	3.150,00	
200 € ora	1.100,00	2.200,00	4.200,00	
250 € ora	1.375,00	2.750,00	5.250,00	
300 € ora	1.650,00	3.300,00	6.300,00	
350 € ora	1.925,00	3.850,00	7.350,00	
400 € ora	2.200,00	4.400,00	8.400,00	
450 € ora	2.475,00	4.950,00	9.450,00	
500 € ora	2.750,00	5.500,00	10.500,00	

**TARIFFAZIONE DI UNA SEPARAZIONE CONSENSUALE
-ma volendo anche di una negoziazione-
IN BASE AD UNA PERCENTUALE DEGLI ASSEGNI RICEVUTI O PAGATI**

IMPORTO ASSEGNI MENSILI	AMMONTARE ANNUO ASSEGNI	30%	50%
300	3.600,00	1.080,00	1.800,00
400	4.800,00	1.440,00	2.400,00
500	6.000,00	1.800,00	3.000,00
600	7.200,00	2.160,00	3.600,00

**TARIFFAZIONE DI UNA NEGOZIAZIONE ASSISTITA
-ma volendo anche di una separazione consensuale-
IN BASE AI PARAMETRI MINISTERIALI PER ATTIVITA' STRAGIUDIZIALE**

VOCE	SCAGLIONE	SCAGLIONE	SCAGLIONE	SCAGLIONE	SCAGLIONE
	da € 1.100,01 a € 5.200,00	da € 5.200,01 a € 26.000,00	da € 26.000,01 a € 52.000,00	da € 52.000,01 a € 260.000,00	da € 260.000,01 a € 520.000,00
TOTALE	1.215,00	1.890,00	2.295,00	4.320,00	5.870,00
+ 15% rimborso forfettario spese	182,25	283,50	344,25	648,00	880,50
TOTALE	1.397,25	2.173,50	2.639,25	4.968,00	6.750,50

QUANTO CHIEDERE PER UNA NEGOZIAZIONE ASSISTITA?

La richiesta dipende da alcuni fattori:

1. Il livello socio economico dei nostri assistiti
2. La tariffa che viene praticata dai nostri “competitor”
3. Il nostro posizionamento sul mercato
4. La difficoltà della questione (i coniugi sono già quasi d’accordo o sono abbastanza lontani da un accordo).
5. La nostra volontà di “promuovere” questo mezzo alternativo di risoluzione delle controversie

SPESE DI GIUSTIZIA E ALTRO

- Il Ministero ha chiarito su interpello della procura di Milano che al deposito dell’accordo presso la Procura non è dovuto il contributo unificato perché la procura non svolge attività giurisdizionale.
- Ha altresì chiarito che i termini di trasmissione alla Procura e allo stato civile **non sono sottoposti alla sospensione feriale.**

**LA “SEPARAZIONE”
DELLE COPPIE DI FATTO CON FIGLI
E’ DAVVERO ESCLUSA
DALLA NEGOZIAZIONE ASSISTITA?**

**NEGOZIAZIONE ASSISTITA
E FAMIGLIE DI FATTO**

L'articolo 6 della legge di conversione prevede che:
*“La convenzione di negoziazione assistita ... può essere conclusa tra **coniugi** al fine di raggiungere una soluzione consensuale di separazione personale, di cessazione degli effetti civili del matrimonio, di scioglimento del matrimonio ... di modifica delle condizioni di separazione o di divorzio”.*



AGF
 AVVOCATO GIULIA FACCHINI
 Studio Legale

NEGOZIAZIONE ASSISTITA E FAMIGLIE DI FATTO

La mancata indicazione delle controversie relative ai figli naturali nell'articolo 6 della legge 162 del 2014 esclude davvero tali controversie dal novero di quelle risolvibili mediante negoziazione assistita?

IN REALTÀ NO perché tali controversie potrebbero essere “negoziate” semplicemente in base all'articolo 2 e seguenti della legge, immaginando che la “specialità” dell'articolo 6 sia dovuta alla necessità della trascrizione delle negoziazioni effettuate in materia di separazione e divorzio (non già di quelle relative alle modifiche dei provvedimenti di separazione e divorzio) più che al fatto di riguardare la materia familiare/genitoriale.



AGF
 AVVOCATO GIULIA FACCHINI
 Studio Legale

NEGOZIAZIONE ASSISTITA E FAMIGLIE DI FATTO IL PROBLEMA DEL MANCATO PASSAGGIO AL P.M.

L'unico problema che può individuarsi all'applicazione della negoziazione assistita ai contenziosi delle famiglie di fatto con figli minori è che, non svolgendosi la negoziazione in base all'articolo 6 –che in effetti non la prevede, limitando la negoziabilità alle questioni “tra coniugi”-, non vi sarebbe la previsione della trasmissione dell'accordo relativo ai figli nati fuori del matrimonio al P.M. che, invece, in base alla sentenza della Corte Costituzionale n. 214 del 1996, deve necessariamente partecipare a questi procedimenti.

UNA PROPOSTA DI SOLUZIONE COSTITUZIONALMENTE ORIENTATA

Un'interpretazione costituzionalmente orientata della normativa però dovrebbe fare sì che **l'ufficio del Pubblico Ministero riceva e esamini, ai fini del visto ora previsto dal comma 2 seconda parte dell'articolo 6, anche gli accordi negoziati relativi alla regolamentazione dei rapporti genitori figli minori nelle famiglie di fatto, adottando quindi nei fatti una parificazione tra le due categorie di minori.**

***L'efficacia esecutiva
della scrittura di
negoiazione assistita
Art 5 della legge 164 del 2014***



AGF
 AVVOCATO GIULIA FACCHINI
 Studio Legale

L'articolo 474 c.p.c. già prevede al numero 2) che sono titoli esecutivi: *“Le scritture private autenticate”* ma solo *“relativamente alle obbligazioni di somme di denaro in esse contenute”* mentre nel caso di specie il titolo esecutivo si estende anche alle altre pattuizioni incluse quelle relative ai figli che i coniugi vorranno assumere.

L'accordo di negoziazione non necessita di apposizione della formula esecutiva che ex articolo 475 deve essere apposta unicamente sulle: *“... sentenze e gli altri provvedimenti dell'autorità giudiziaria e gli atti ricevuti da notaio o da altro pubblico ufficiale”* ma, come recita l'articolo della legge in esame: *“L'accordo di cui al comma 1 deve essere integralmente trascritto nel precetto ai sensi dell'articolo 480, secondo comma, del codice di procedura civile”*.



AGF
 AVVOCATO GIULIA FACCHINI
 Studio Legale

IL DECALOGO DELLA NEGOZIAZIONE ASSISITA IN MATERIA DI FAMIGLIA -GLI INCOMBENTI FORMALI-

A cura di Giulia Facchini
-avvocato in Torino-

e

Tiziana Bastiancich
**-Cancelliere presso la Sezione Famiglia del Tribunale di
 Torino-**

1. INVITO ALLA NEGOZIAZIONE

- a) Ho autenticato la firma del cliente in calce alla lettera di invito? (art. 4 comma 2)
- b) Ho indicato l'oggetto della controversia ? (art. 4 comma 1)
- c) Mi sono ricordata che per le questioni di cui all'articolo 6 non vale il termine di 30 giorni indicato dall'articolo 4 per le negoziazioni obbligatorie?
- d) Ho comunque fatto presente alla controparte, (anche se non è indispensabile) che il rifiuto di procedere alla negoziazione può essere valutato dal giudice ai fini delle spese di giudizio e di quanto previsto dagli articoli 96 e 642 cpc?
- e) Ho conservato l'originale dell'invito alla negoziazione in apposita sub cartella denominata "Negoziazione assistita?"

2. CONVENZIONE DI NEGOZIAZIONE

- a) Ci siamo accertati che tra gli avvocati coinvolti (almeno uno per parte) non ci siano incompatibilità –ad esempio appartenere allo stesso studio -?.
- b) Abbiamo indicato il termine per l'espletamento della procedura –non meno di 30 giorni non più di 90 (Articolo 2 comma 2 sub a)?
- c) Abbiamo indicato con precisione l'oggetto della controversia in ogni sua articolazione?
- d) Abbiamo indicato con precisione quali documenti chiediamo di scambiare e in che termine temporale e con quale mezzo (mail ordinaria o pec) ce li scambieremo?.
- e) Abbiamo precisato se lo scambio di documenti è riservato -come previsto dall'articolo 9 comma 2- o abbiamo espressamente pattuito se e quali documenti scambiati non sono coperti da riservatezza e potranno eventualmente essere utilizzati in giudizio in caso di fallimento della negoziazione?
- f) Abbiamo indicato dove e quando ci incontreremo nuovamente o con quali modalità procederà la negoziazione?
- g) Abbiamo certificato l'autografia delle sottoscrizioni dei nostri assistiti in calce alla convenzione di negoziazione?
- h) Abbiamo sottoscritto ogni pagina e in calce (quattro copie?) della convenzione di negoziazione (una per ciascuna delle parti e una per ciascuno degli avvocati) e l'abbiamo inserito nell'apposita sub cartella "Negoziazione"?

3. ACCORDO DI NEGOZIAZIONE

- a) Abbiamo nella premessa (come uno “svolgimento del processo”) succintamente narrato in che tempi e come si è svolta la negoziazione?
- b) Abbiamo dato atto di quali documenti ci siamo scambiati e quali riflessioni abbiamo condiviso in merito a tali documenti?
- c) Abbiamo inserito nell'accordo di negoziazione (art. 5 comma 3) l'inciso che abbiamo tentato di conciliare le parti e le abbiamo informate della possibilità di esperire la mediazione familiare e che abbiamo sottolineato loro l'importanza per i minori di trascorrere tempi adeguati con ciascuno dei genitori?
- d) Abbiamo indicato con precisione gli accordi di negoziazione (che in sostanza sono identici alle condizioni che inseriamo nelle separazioni consensuali o alle conclusioni del divorzio congiunto) solo che possono essere ancora più articolate?
- e) Abbiamo certificato l'autografia delle sottoscrizioni dei nostri assistiti in calce alla convenzione di negoziazione?
- f) Abbiamo certificato la conformità dell'accordo alle norme imperative ed all'ordine pubblico? (art. 5 comma 2)
- g) Se con l'accordo di negoziazione abbiamo “concluso uno dei contratti previsti dall'articolo 2643” ci ricordiamo che per “procedere alla trascrizione dell'accordo” le sottoscrizioni delle parti in calce all'accordo debbono essere autenticate da pubblico ufficiale a ciò autorizzato?

4. ATTESTAZIONE DI MANCATO ACCORDO

Ci siamo ricordati che in caso di fallimento della negoziazione gli avvocati debbono “certificare” la dichiarazione di mancato accordo?

5. ATTESTAZIONE ACCORDO PARZIALE

Se l'accordo è solo parziale non varrà come negoziazione assistita e quindi occorrerà fare la dichiarazione di mancato accordo, tuttavia il parziale accordo raggiunto potrà essere sottoscritto dalle parti in una apposita scrittura privata che potrà poi essere sottoposta al Presidente o al Collegio (se si tratta di una modifica) perché acquisisca l'accordo nella sua statuizione.

6. TRASMISSIONE ACCORDO ALLA PROCURA PER L'AUTORIZZAZIONE
(in presenza di figli minori, maggiorenni incapaci o portatori di handicap grave ovvero economicamente non autosufficienti) **O IL NULLA OSTA** (in assenza di figli minori, maggiorenni incapaci o portatori di handicap grave ovvero economicamente non autosufficienti)

- a) Ci ricordiamo che: *“L'accordo deve essere trasmesso, entro 10 giorni dalla sua sottoscrizione, al Procuratore della Repubblica presso il tribunale competente* (luogo dell'ultima residenza comune dei coniugi in caso di separazione, residenza attuale dell'uno o dell'altro coniuge in caso di divorzio, foro del convenuto, ex art. 18 c.p.c. o foro delle obbligazioni, ex art. 20 c.p.c. in caso di modifica delle condizioni di separazione o divorzio)?
- b) Ci ricordiamo che la legge prevede il termine dei dieci giorni solo per gli accordi soggetti ad autorizzazione ma è regola prudenziale (alcune Procure altrimenti non danno il nullaosta) rispettarlo anche per quelli soggetti a nulla osta?

Ci ricordiamo, prima di effettuare il deposito, di consultare la Circolare congiunta Tribunale di Torino-Procura della Repubblica di Torino del 29.1.15 al fine di verificare quale documentazione deve essere depositata unitamente all'accordo di negoziazione e le altre linee guida?

6. TRASMISSIONE ACCORDO ALLA PROCURA PER L'AUTORIZZAZIONE
(in presenza di figli minori, maggiorenni incapaci o portatori di handicap grave ovvero economicamente non autosufficienti) **O IL NULLA OSTA** (in assenza di figli minori, maggiorenni incapaci o portatori di handicap grave ovvero economicamente non autosufficienti)

- c) Ci siamo ricordati, ove i due legali non vogliano depositare e ritirare in Procura insieme, di indicare, vuoi in calce all'accordo di negoziazione, vuoi sottoscrivendo l'apposito modulo di trasmissione alla Procura (vedi circolare Procura/Tribunale sul sito www.tribunale.torino.it o www.procura.torino.it) quale dei due avvocati sia delegato a depositare l'originale dell'accordo in Procura?
- d) Ci siamo ricordati di allegare all'accordo depositato in Procura i documenti richiesti (vedi circolare menzionata)
- e) Ci siamo ricordati di delegare uno dei due avvocati a ritirare le copie autentiche (se ne può chiedere più di una), con l'autorizzazione o il nulla osta?

Nota bene, meglio chiedere tre copie una per lo Stato Civile e una per ciascuno degli avvocati e in questo caso meglio depositare un originale e tante fotocopie quante copie autentiche si desiderano.

7. TRASMISSIONE DELL'ACCORDO ALL'UFFICIALE DI STATO CIVILE

- a) Ci ricordiamo che ai sensi dell'articolo 6 comma 3 *“L'avvocato della parte è obbligato a trasmettere, entro il termine di 10 giorni all'ufficiale dello stato civile del Comune in cui il matrimonio fu iscritto (se civile) o trascritto (se concordatario) copia, dell'accordo munito delle certificazioni di cui all'articolo 5”*. Secondo l'interpretazione prevalente degli Ufficiali di Stato civile, dai quali dipende l'applicazione della sanzione amministrativa pecuniaria da € 2.000 ad € 10.000, il termine di 10 gg. decorre dalla comunicazione da parte della Procura agli avvocati dell'emissione dell'autorizzazione o del nulla osta ma bisogna tener conto che, secondo un'interpretazione minoritaria, il termine decorre, invece, dalla data in cui il P.M. ha espresso il suo parere e non da quando l'ha comunicato. E' importante, quindi, procedere il prima possibile alla trasmissione dell'accordo all'ufficiale di stato civile.
- b) Ci ricordiamo che il Ministero dell'Interno, con la circolare 19/2014, ha precisato che *“l'ufficiale dello stato civile dovrà ricevere da ciascuno degli avvocati l'accordo autorizzato, ai fini dei conseguenti adempimenti”*. E' buona norma, quindi, consultare l'ufficiale di stato civile al quale l'atto dovrà essere inviato per verificare, in alternativa, la possibilità di inviargli una sola copia dell'accordo allegando una missiva di trasmissione sottoscritta da entrambi gli avvocati?

8. ILLECITI DEONTOLOGICI

- a) Ci ricordiamo che è obbligo deontologico: *“... informare il cliente all'atto del conferimento dell'incarico della possibilità di ricorrere alla convenzione di negoziazione assistita”* ? (Art. 2 comma 7)
- b) Ci ricordiamo (art. 5 comma 4) che impugnare l'accordo alla cui stesura si è partecipato costituisce illecito deontologico?

9. VARIE

- a) Ci ricordiamo che, ai sensi dell'art. 11 *"I difensori che sottoscrivono l'accordo raggiunto dalle parti a seguito della convenzione sono tenuti a trasmettere copia al Consiglio dell'ordine circondariale del luogo ove l'accordo è stato raggiunto, ovvero al Consiglio dell'ordine presso cui è iscritto uno degli avvocati"*?
- b) Ci ricordiamo che in base alla circolare del Ministero della giustizia del 13 marzo 2015 non è dovuto il pagamento del contributo unificato quando si chiede il visto o l'autorizzazione della Procura perché: *"Il procuratore della Repubblica svolge una attività di controllo e verifica con carattere di natura amministrativa in sintonia con lo spirito e la ratio della legge che ha degiurisdizionalizzato la materia in oggetto"*?
- c) Ci ricordiamo che la circolare sopra citata stabilisce che: *"in coerenza con la natura del procedimento non giurisdizionale non si applica la sospensione dei termini processuali nel periodo feriale (oggi dal 1 al 31 agosto)"*?
- d) Ci ricordiamo che l'accordo di negoziazione con il Visto o autorizzazione del P.M è titolo esecutivo e per l'iscrizione di ipoteca giudiziale? (Art. 5 comma 1)
- e) Ci ricordiamo (art. 5 comma 2 bis e 5 comma 4 bis) che: *"L'accordo di cui al comma 1 deve essere integralmente trascritto nel precetto ai sensi dell'articolo 480 secondo comma cpc?"*



AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

**GRAZIE
PER
L'ATTENZIONE**