



*Il ministero della Giustizia vara le linee guida per la formazione degli avvocati specialisti*

# Specializzazioni, per i legali la competenza è lo spartiacque

*Professionisti divisi sulla necessità di essere ri-esaminati*

PAGINE A CURA  
DI ANTONIO RANALLI

**A**vvocati specialisti, si scaldano i motori. Dal ministero della Giustizia è arrivato il via libera alle linee guida per i corsi di formazione necessari a ottenere il titolo: sono trentasei gli itinerari biennali di qualificazione possibili, pari ai tre macro-settori (civile, penale e amministrativo) suddivisi in indirizzi, più gli altri settori autonomi come, ad esempio, lavoro, tributario, famiglia, protezione internazionale. Il tutto organizzato dalle Università in collaborazione con il Consiglio nazionale forense, i Consigli dell'Ordine e le associazioni forensi.

Come cambia la professione alla luce di questo provvedimento? E come viene vista la specializzazione dai professionisti del foro? «Se ne parla da oltre un decennio», spiega **Carlo Giuseppe Saronni**, partner e head of legal di **Bernoni Grant Thornton**. «Il titolo di specialista si ottiene per comprovata e documentata esperienza nelle specifiche materie e successivo colloquio finale ovvero mediante appositi percorsi di formazione biennali con esami intermedi e finali. Esisteranno, poi, appositi elenchi tenuti presso gli Ordini territoriali. L'idea di fondo è che il professionista possa distinguersi in un mercato infla-

zionato e al contempo fornire al cliente, nelle specifiche materie, un livello più alto di consulenza. Da un punto di vista strettamente giuridico non cambierà alcunché dato che il conseguimento del titolo non comporta riserva di attività professionale: vale a dire che gli avvocati potranno liberamente operare in ogni settore e in ogni sede indipendentemente dal conseguimento o meno dei titoli di specialista. Da un punto di vista professionale e anche «commerciale», il cambiamento è già in atto nei grandi studi strutturati o internazionali basati nelle principali città italiane. In considerazione dell'importanza dei clienti e dei fatturati, queste vere e proprie industrie della consulenza riescono ad ingaggiare più soci o collaboratori che possano essere destinati a specializzazioni verticali e profonde. È naturale che il cliente col portafoglio pingue preferisca affidarsi a questi studi le cui parcelle, normalmente, sono moderatamente più alte proprio in virtù delle specializzazioni di alta gamma che possono garantire. Per i piccoli studi, nelle piazze più importanti, la specializzazione potrebbe rappresentare una scelta obbligata potendo il professionista con struttura leg-

gera, ma altamente specializzata, offrire prestazioni di pari qualità ad un costo forse inferio-





re ricavandosi così una nicchia di mercato. Si creerà, invece, una «spaccatura» sempre più evidente tra i grandi e i piccoli centri urbani. Nei primi si intensificano le aggregazioni di studi multidisciplinari in cui il cliente, a seconda del tipo di problema da risolvere, si rivolge al professionista dello studio specializzato in quella materia. Nei piccoli centri, invece, la tendenza sembrerebbe ancora quella di vedere l'avvocato, per così dire generalista, come una figura paternalistica che risolve qualsiasi problematica e con il quale il cliente sviluppa ancora un forte rapporto di fiducia personale».

L'incipit delle linee guida invoca quale finalità dei percorsi di specializzazione l'esigenza di una disciplina dei servizi legali, diventata ormai «pressante» considerato il numero degli iscritti agli albi professionali. «Al riguardo, tuttavia, non può non considerarsi che esista già un ampio numero di professionisti che da tempo ha investito nella propria formazione e nella focalizzazione dell'assistenza fornita alla clientela in uno specifico ambito del diritto», dice **Emanuele Licciardi** partner dello studio **Morri Rossetti**. «La nuova classificazione regola una situazione che, di fatto, è già esistente e anche supportata

da associazioni forensi, più o meno strutturate, piuttosto che introdurre forme di professionalità originali e innovative. Occorre, dunque, chiedersi quanto il formale riconoscimento di tali competenze sarà efficace nel distinguere i professionisti che potranno spendere il titolo di specialista dalla restante platea di colleghi che sceglieranno di continuare a prestare la propria as-

sistenza specialistica senza fregiarsi di alcuna certificazione al riguardo. Fermo il lodevole tentativo degli Ordini professionali di assicurare un livello più elevato del patrocinio offerto agli assistiti, volendo effettuare oggi una previsione sul possibile impatto del provvedimento, la sensazione è che, salve ipotesi di riconoscimento della certificazione in base al pregresso professionale, i nuovi titoli rimarranno a panaggio di new comers, speranzosi di distinguersi dai colleghi «generalisti» già presenti nel mercato legale o, di converso, proprio di quest'ultimi, se funzionale ad attrarre o trattenere fasce di clientela in cerca di consulenti aventi specifica specializzazione».

Per **Marco Costanza**, associate di **Nexta STA** l'approvazione delle linee guida «sembra avere, come ratio ispiratrice, quella di rispondere ad una serie di istanze che nel settore legale si avvertivano già da tempo e che sono state notevolmente amplificate dall'esperienza

recente della pandemia: si pensi, ad esempio, alla necessità di diversificare le competenze dell'avvocato, di puntare sulla valorizzazione di nuove skills che consentano al professionista forense di rispondere in maniera sempre più specifica alle mutate esigenze del mercato che da anni è chiamato a confrontarsi con un panorama normativo complesso ed in perenne divenire. L'esigenza di mercato ci spinge, dunque, a dover essere meno generalisti ma più specialisti. Ebbene, l'intervento delle linee guida di cui si discute raccoglie proprio queste indicazioni e certamente, tra i principali vantaggi della formalizzazione di un iter obbligato di cer-







tificazione della specializzazione, vi potranno essere un miglioramento e una maggior profondità delle competenze del singolo professionista in aree settoriali e di maggior verticalità, così da fornire un servizio sempre più puntuale ed efficace. Al contempo, l'implementazione delle linee guida sulla specializzazione e la necessità per il professionista di dotarsi di una competenza elettiva certificata in ambiti specifici, potrà elevare esponenzialmente le opportunità professionali sia per il singolo ma, ancor più, per le forme associative di esercizio della professione. Queste realtà, avvalendosi del supporto di singoli professionisti specializzati in aree settoriali differenti, potranno infatti

divenire, ancor più di quanto non sia stato sino ad oggi, unico punto di riferimento qualificato in grado di fornire risposta alle domande e ai bisogni sempre più stratificati e strutturati della attuale clientela».

La specializzazione nel settore legale esisteva già, per lo meno in relazione al diritto d'impresa; quindi, nelle aree del Paese in cui il tessuto produttivo è più sviluppato. «Bene, quindi, che si arrivi a riconoscerne il valore, a patto però che ciò avvenga con modalità che lo consentano effettivamente, e non si risolva in un mero adempimento burocratico», dice **Nicolò Ferraris**, founding partner dello studio **Ferraris e Piazzese Avvocati Associati**. «Ora, per chi si occupa di diritto penale di impresa, convince che nell'ultimo testo sia stata superata la sola macro-classe di diritto penale, prevedendo aree più appropriate. Per gli studi che si occupano di penale di impresa l'attività riguarda cinque grandi settori

esclusivi. L'avvocato è chiamato a comprendere le norme tecniche di settore, per confrontarsi con i propri consulenti nei giudizi, così come con le risorse interne alle aziende nella consulenza per la compliance. La specializzazione consente a noi professionisti una maggiore possibilità di approfondimento di studio, un'elevata esperienza di settore, e, sui temi di compliance aziendale, sostenibilità ed ESG in generale, ci permette di svolgere l'attività di consulenza su modelli organizzativi e procedere con un bagaglio culturale fortemente focalizzato sui temi d'impresa. Del resto, anche sul versante della magistratura, la scelta di sopprimere le piccole sedi giudiziarie ha portato a un minore numero di uffici, ma più grandi, in cui è possibile una maggiore specializzazione nei gruppi di lavoro delle procure della Repubblica e nelle sezioni dei tribunali. Nessun dubbio, quindi, sul fatto che i professionisti siano chiamati a uno sforzo di sempre maggiore specializzazione. Ciò su cui è difficile oggi effettuare una previsione è quanto il percorso ipotizzato sarà effettivamente appetibile per i professionisti già affermati in un settore».

Molti studi non prevedono impatti di questa riforma sulla loro attività. «Per quanto riguarda i settori in cui operiamo, come regolamentazione bancaria, finanziarie e assicurativa, corporate, M&A, crisi d'impresa, diritto amministrativo», spiega **Fabrizio Carbonetti**, managing partner di **Carbonetti e Associati**, «prevedo che l'attuazione della normativa sulle specializzazioni non avrà alcun impatto, se non puramente burocratico e semmai di impaccio per





la fluidità del lavoro. Il tipo di clientela cui ci rivolgiamo - cioè quella «istituzionale» (banche, compagnie assicurative, imprese di investimento, fondi, società medio-grandi) e quella estera - si avvale e continuerà ad avvalersi di quegli Studi moderni ed organizzati che hanno dimostrato e dimostrano sul campo di padroneggiare certi settori, a prescindere da certificazioni formali emesse da chicchessia; escludo che tale clientela sarà in qualsiasi modo indotta a cambiare approccio e preferire gli avvocati che potranno esibire un diploma. La nuova normativa sulle specializzazioni sarà forse utile per quella clientela - specialmente fatta di persone fisiche - che cerca l'avvocato sull'elenco telefonico. Il mio giudizio critico sulla materia deriva dalla considerazione per cui la normativa sulle specializzazioni è stata congegnata in maniera burocratica per tentare di risolvere un problema che è invece ad un tempo di mercato e culturale: da un lato, gli avvocati in Italia sono troppi rispetto alle effettive esigenze del mercato legale, e dall'altro essi sono mediamente male attrezzati per rispondere con efficacia alle esigenze della clientela: si è purtroppo ancorati ad un approccio alla professione vetusto e troppo poco imprenditoriale. Mi sia consentito rilevare, più che altro, che la normativa sulle specializzazioni sia la dimostrazione che gli Ordini sono risultati del tutto inadeguati a garantire effettività alla funzione fondamentale che è stata attribuita loro, vale a dire la valorizzazione in ottica moderna della rilevanza giuridica e sociale della professione forense e la tutela dell'affidamento della collettività e della clien-

tela nella classe forense».

La presenza di avvocati specialisti non apporterà cambiamenti di rilievo perché l'avvocato generalista è figura professionale recessiva ormai da decenni. «Questa tendenza», dice **Paolo Vitali**, fondatore e partner di **Vitali e Associati**, «che verrà solo accelerata dall'ingresso massiccio di avvocati specialisti - condurrà sempre più alla figura dell'avvocato quale mero prestatore di un servizio e non più quale professionista cui affidare i problemi più delicati. Questo aspetto rivoluzionario rispetto alla tradizionale figura dell'Avvocato, però, non troverà

un'affermazione generalizzata a mio parere. Per il cliente di grandissime dimensioni, dotato di un ufficio legale interno all'azienda e magari esso stesso articolato per settori specialistici, già oggi il servizio di un Avvocato è una sorta di commodity spesso ricercato tramite beauty contest o persino accedendo a piattaforme telematiche sulle quali gli studi legali offrono i propri servizi. Questi clienti scelgono gli avvocati quali erogatori di prestazioni specialistiche fungibili, reperite sul mercato secondo criteri prevalentemente economici mentre gli aspetti umani e fiduciari diventano irrilevanti. Qui andrebbe aperto un dibattito perché il mercato delle prestazioni legali rischia di essere dominato da coloro che hanno competenze sicuramente commerciali ma non necessariamente professionali. E ne potrebbe risultare svilita la stessa dignità dell'avvocatura e finire per essere depotenziato lo stesso livello del sistema paese. Per gli imprenditori di dimensioni medio-grandi la figura dell'avvocato di fiducia è de-







stinata a permanere perché è ineliminabile la figura del professionista dotato di una visione di insieme delle varie problematiche che quotidianamente si presentano».

Per **Paolo de Berardinis**, fondatore e partner dello studio **de Berardinis Mozzi** «si sono schierati su fronti diversi gli avvocati che ritengono che la specializzazione sia necessaria, rispetto a chi pensa che la stessa costituisca l'anticamera di una limitazione dell'attività del professionista. Credo sia opportuno affrontare la questione partendo da punto di vista diverso. Il "partito" contrario alla specializzazione sostiene che l'eccessiva qualificazione dell'attività del professionista sia foriera di una riduzione degli incarichi, con ogni relativa e negativa conseguenza. Mi permetto di dissentire in ragione di due valutazioni. La prima: la specializzazione non è coercitiva nel senso che non impedisce di per sé che l'avvocato accetti anche incarichi che non riguardano strettamente la sua connotazione specialistica. Propongo di modificare l'ottica guardando alla specializzazione come un plus piuttosto che una diminutio. La seconda, attiene più strettamente a quanto il mercato richiede: oggi non è materialmente possibile destreggiarsi con la medesima

qualità in tutte le aree del diritto. Più realisticamente bisognerebbe prendere atto che il mercato, e non da oggi, ha fatto le sue scelte in quanto è maturato ed è divenuto più consapevole, ed è proprio questa consapevolezza che spinge alla scelta del professionista più adatto rispetto all'esigenza per cui, in una parola, specializzato».

«Le nuove leve dell'avvocatu-

ra si presenteranno con un bagaglio culturale più approfondito nel settore del diritto, dove vorranno operare e disporranno di strumenti più affinati per conseguire la piena maturità professionale», dice **Guido Callegari**, partner di **De Berti Jacchia**. «Idealmente i corsi dovrebbero essere accompagnati da una pratica costante ed effettiva nel settore prescelto. Così, almeno, avviene a Medicina dove gli specializzandi prestano quotidianamente la loro opera nelle cliniche di riferimento, sicché il lavoro sul campo diventa la fonte principale della loro formazione. Ciò non è possibile per gli studi di diritto e sarebbe auspicabile che venissero individuati sistemi alternativi egualmente efficaci. Il provvedimento del Ministero dovrebbe poi chiarire il valore da darsi a corsi specialistici sovente lunghi, approfonditi ed impegnativi, che sono stati seguiti da parecchi giovani professionisti prima dell'emanazione delle linee guida. Confiderei in una piena equiparazione di tali corsi a quelli nuovi, per non prospettare a coloro che li hanno volentiersamente seguiti con successo un impegno di studio quantomeno raddoppiato per conseguire il riconoscimento della loro specializzazione.

Di diverso avviso **Christian Faggella**, managing partner di **La Scala Società tra Avvocati**. «Dietro questa iniziativa, e soprattutto dietro al sistema elaborato per consentire ai professionisti di accedere al tanto agognato titolo di «specialista» ravviso tutti i segnali dell'arretratezza culturale della nostra categoria e la forza, sempre dominante, delle dinamiche di «resistenza» piuttosto che di evolu-





zione naturale. È infatti del tutto antistorico, in una società globale in cui la comunicazione ha una valenza così centrale, inibire agli avvocati l'utilizzo del termine «specializzato in». Dietro questo titolo io non vedo niente di denigratorio verso gli altri professionisti (concorrenti, eb-

bene sì) né di necessariamente aulico e potenzialmente illustrativo di qualità che magari quell'avvocato non ha davvero. Per me quel titolo significa solo che quel professionista comunica al pubblico qual è il campo (restringendo il perimetro da generalista a specialista) in cui egli opera, essendosi occupato di quel settore piuttosto che di altri. Ebbene, il sistema non solo ritiene questa forma di descrizione della propria practice come, evidentemente, «pericolosa» per il pubblico ma imbriglia il presente-futuro in una veste che dovrebbe appartenere al passato. Ed ecco servito un sistema fatto di ulteriori corsi di formazione a cui l'avvocato, che dopo gli esami che l'hanno portato alla laurea, seguiti dall'esame che gli ha fatto conseguire il titolo e dai corsi di formazione continua, si troverà a frequentare per due anni e 100 ore, per ricevere l'ennesimo attestato a seguito dell'ennesimo esame. Ma davvero non si poteva, questa volta, affidarsi al mercato e magari chiedere agli avvocati di documentare la propria specializzazione fornendo le evidenze di un certo numero di casi trattati, il numero di anni in cui ha svolto determinate attività e le referenze di clienti assistiti in certe materie?».

Per **Agostino Clemente**, partner di **Ughi e Nunziante** «come è noto ci si può laureare in giurisprudenza senza aver

mai esaminato un caso pratico, senza aver mai simulato la redazione di un atto giudiziario, e anche senza aver mai letto una sentenza. La formazione universitaria è focalizzata sulla trasmissione di conoscenze e non sull'apprendimento. L'approccio non è più adeguato, e forse non lo è mai stato, come aveva già compreso Socrate qualche tempo fa, ispirando più recentemente la Harvard Law School. L'apprendimento, infatti, non consta soltanto della ricezione di contenuti ma anche e soprattutto di esperienze. C'era il rischio che i corsi di formazione specialistica per avvocati venissero strutturati con lo stesso approccio di quelli universitari, così come spesso capita ai corsi di formazione post laurea. Fortunatamente, sembra che il rischio sia stato evitato. Per la prima volta nel loro percorso di formazione, gli avvocati specializzandi dovranno sperimentare (tendenzialmente per metà del corso) un approccio basato

espressamente sul *learning by doing*, approccio che viene menzionato come «una best practice e un pilastro dell'apprendimento attivo cui i corsi debbono essere informati». Così, esemplificativamente, le linee guida ci dicono che la didattica dovrà prevedere «materie» (più correttamente si tratta di metodologie) quali: logica e ragionamento giuridico; interpretazione (es. legge, negozio, sentenza); ricerca legale; scrittura giuridica (tecniche di redazione di atti e pareri); linguaggio giuridico; tecniche di argomentazione e discussione (ars oratoria). Resta il problema che a tale approccio si arrivi in una fase avanzata della formazione (da avvocati, anche se verosimilmente giova-







ni). C'è davvero da augurarsi, dunque, che il modello venga mutuato anche dai corsi universitari».

**Giuseppe Carteni**, partner di **Lead Studio Legale** ricorda che «quando ho iniziato questa professione al primo colloquio il mio interlocutore mi disse che un avvocato comincia a comprendere realmente questa professione dopo 10 anni. Aveva ragione, e ogni anno che passa mi rendo conto che la mia formazione è più ricca rispetto a quella dell'anno precedente ma proprio perché, operativamente, mi sono specializzato in alcune materie precise, nel mio caso il diritto societario, bancario e fallimentare. Nella nostra professione è indispensabile specializzarsi, non solo in uno dei macro settori del diritto civile, del diritto penale o del diritto amministrativo, ma in determinate materie appartenenti a tali macro settori. L'intervento normativo e regolamentare di cui alla specializzazione degli avvocati rappresenta quindi una riforma del quadro normativo che va proprio nella direzione che da anni ormai guida il mercato legale. La specializzazione è un'esigenza che risponde alle specifiche richieste dei clienti che, giustamente, vogliono avvalersi di avvocati realmente formati sulla specifica contingente esigenza consulenziale, anche a costo di derogare dal rapporto tradizionalmente fiduciario tra cliente e avvocato».

— © Riproduzione riservata —

*Supplemento a cura  
di Roberto Miliacca  
rmiliacca@italiaoggi.it  
e Gianni Macheda  
gmacheda@italiaoggi.it*



**Paolo de Berardinis**



**Guido Callegari**



**Christian Faggella**





**Agostino Clemente**



**Nicolò Ferraris**



**Giuseppe Carteni**



**Emanuele Licciardi**



**Carlo Giuseppe Saronni**



**Fabrizio Carbonetti**







**Marco Costanza**



**Paolo Vitali**

