

L'Osservatorio permanente dei giovani avvocati del Cnf ha concluso l'indagine tra i neo iscritti

I legali junior scelgono il team

Le nuove leve preferiscono l'associazione tra professionisti

PAGINA A CURA
DI SIMONA D'ALESSIO

L'amore per la giurisprudenza vince sulla brama di accumulare denaro. L'unione con i colleghi s'impone sull'organizzazione solitaria. E, così, i discendenti di Cicerone e Catone si incamminano sulla strada dell'avvocatura in virtù di un'inclinazione culturale per il diritto, conservando un'immagine tutto sommato nobile della professione.

Ad investigare sui primi vagiti dei praticanti e dei novelli legali ci ha pensato l'Ogpa, l'Osservatorio permanente dei giovani avvocati, nato dalla volontà del gruppo di lavoro per le politiche giovanili in seno al Consiglio nazionale forense, guidato da **Giovanni D'Innella**, di effettuare un monitoraggio delle esigenze e delle tendenze della categoria.

I risultati completi verranno illustrati venerdì 9 luglio alle 10, nel corso di un convegno promosso dal Cnf all'univer-



sità Lum Jean Monnet di Bari Casamassima, ma D'Innella sottolinea ad *AvvocatiOggi* come la ricerca sia solo «il primo passo nell'indagine sulle reali richieste del mercato del lavoro, visto che le imprese finora contattate sono quelle che già dispongono di legali interni.

Obiettivo del Cnf è quello di estenderla a tutto il mondo imprenditoriale, per compren-

dere dove i giovani posso individuare occasioni di lavoro e indirizzarli nell'aggiornamento professionale e nella specializzazione».

Basandosi sulle cifre della Cassa di previdenza (al 31 dicembre 2008 la componente under40 raggiungeva le 42.386 unità), si è deciso di spedire un questionario, diviso in nove sezioni e con 104 domande, ad oltre 25.000 in-

Le ragioni di una scelta professionale	
LA PASSIONE PER LA CULTURA DEL DIRITTO	È la motivazione principale indicata dagli intervistati (727 nella fascia fra i 40-35 anni, 480 fra i 34-30 e 49 fra i legali under29)
LA CONTINUAZIONE DELLA TRADIZIONE FAMILIARE	Per 132 avvocati che hanno da 35 a 40 anni, la prospettiva di seguire le orme dei genitori o dei parenti è stata la spinta decisiva. Lo stesso è accaduto per 104 colleghi di 34-30 anni, e per altri 14 non ancora trentenni
LE PROSPETTIVE DI GUADAGNO	Fanalino di coda è l'aspettativa di reddito, poiché nella fascia più matura, che comprende i quarantenni, soltanto in 50 l'hanno segnalata come la ragione per aver intrapreso la carriera forense. Stessa risposta per 40 professionisti di 34-30 anni, e per due con meno di 29

dirizzi di posta elettronica, arrivando a considerare valide le risposte pervenute da 2.660 persone.

Nel *mare magnum* dei professionisti con meno di quarant'anni, uomini e donne interpellati in ogni parte d'Italia, viene a galla a grandissima maggioranza (poco meno dell'80%) una motivazione spiritualmente elevata nella decisione di intraprendere la carriera di avvocato: l'intenzione, cioè, di approfondire il diritto per passione.

Per il 15% del campione, invece, la scelta del corso di laurea ed il successivo percorso sono stati influenzati dalla presenza in famiglia di una, o più persone già impegnate nell'attività forense; complice la pesante crisi economico-occupazionale che attraversiamo, la tendenza a non voler sciupare un patrimonio costruito dai congiunti (che si traduce in una struttura professionale che ha avuto il tempo di consolidarsi) si va diffondendo, tanto che le percentuali più elevate sono quelle della fascia d'età più matura (40-35 anni), e soprattutto fra i maschi (19,2% contro l'11,5% delle femmine).

Tuttavia, non si può non ipotizzare che almeno parte degli intervistati abbia preferito raffigurarsi quale cultore della giurisprudenza, piuttosto che autoinfliggersi l'immagine poco appetibile di "bamboccione" a cui il lavoro viene offerto (dai parenti) sul piatto d'argento.

Una fetta ridotta, poi, che non raggiunge neanche il 6%, dichiara di essere diventato avvocato per le aspettative di reddito.

L'intera platea appare, comunque, soddisfatta: si va dal 69,6% di chi è entrato nello studio di famiglia, al 53,1% di chi ha privilegiato le prospettive economiche, malgrado prevalga una generale prudenza nell'indicare il livello reddituale confacente all'attività esercitata, poiché quasi tutti hanno messo una "x" sulla fascia più bassa proposta (da 30.000 a 50.000

euro).

I novizi del foro sanno che la competenza rappresenta l'anima del successo, sia come formazione di base, sia in veste di training post-lauream, con giudizi positivi anche per le scuole forensi, considerate funzionali allo svolgimento della professione. Esistono, dei nodi, però, che i legali con meno di quarant'anni faticano a sciogliere: secondo il 75,3% è difficile accedere ad un reddito in tempi ragionevoli, il 6% non riesce ad attrarre la clientela, il 5,4% soffre per la collocazione geografica (ossia risiede in un'area della Penisola depressa), come segnala la maggioranza degli interpellati nel Meridione; una piccolissima percentuale, poi, ammette di essere ostacolata dalla mancata conoscenza delle lingue straniere.

Le verdi promesse che brandiscono il codice trovano l'habitat ideale nel diritto tributario, commerciale e societario, mentre il recupero dei crediti, che sembrerebbe favorito, risente del fatto che sono statisticamente pochi gli intervistati a dichiarare di essersi specializzati.

Al Sud resiste il vecchio concetto di principi del foro, depositari del prestigio e del ruolo sociale, ma all'atto pratico i legali del Sud si rivelano imprigionati in un tecnicismo che non rende. Lo studio accende i riflettori sul deterioramento dell'avvocatura sotto il profilo deontologico: ciò accade soprattutto nelle categorie che esercitano alle altrui dipendenze, che si comportano - o sono costrette a comportarsi - in maniera impiegatizia, non cogliendo la rilevanza sociale dell'attività forense.

Al contrario, lo scatto di carriera viene individuato dal 43,1% nell'associazione con altri colleghi (caratteristica degli amministrativisti), ma è fondamentale promuovere un'efficace attività di marketing (33,9%), soprattutto per chi si occupa di questioni societarie e commerciali e ambisce a trasferirsi all'estero.

LA DEONTOLOGIA DEL TERZO MILLENNIO

Il rapporto con i colleghi è prezioso

L'avvocato esercita la propria attività in piena libertà, autonomia ed indipendenza, per tutelare i diritti e gli interessi della persona, assicurando la conoscenza delle leggi e contribuendo in tal modo all'attuazione dell'ordinamento per i fini della giustizia».

Si apre con questo preambolo il codice deontologico forense, nato il 17 aprile 1997, e successivamente modificato (le ultime revisioni risalgono al giugno 2008).

Un *vademecum* dei valori e delle modalità per lo svolgimento dell'attività (nella prima parte vengono elencati i principi generali, poi le norme relative ai rapporti con i colleghi, a quelli con la parte assistita e, infine, alle relazioni con la controparte, i magistrati ed i terzi, ndr) che è collegato ad un testo che, con le stesse finalità, è valido nei paesi dell'Unione europea.

Un prontuario utile per la maggioranza dei legali interpellati dall'Osservatorio permanente dei giovani avvocati (43,4%), mentre il 20,1% lo considera abbastanza valido e soltanto l'8,5% ne denuncia la scarsa utilità; mostra indifferenza, invece, o crede non serva, una fetta del campione intervistato che va dall'1,4 al 2,2%.

Sebbene abbia esaltato il potenziale del codice, però, il 37,3% dei professionisti sostiene che non sia correttamente applicato: la sfiducia prevale al Nord (38,3%), al Centro e al Sud si manifesta un po' più d'ottimismo (le percentuali sono rispettivamente del 34,1% e del 34%).

Nel complesso, non conforta che un basso numero di legali (l'8,1%) dichiarino che il provvedimento che definisce i parametri del buon comportamento della categoria sia davvero adoperato.

La spiegazione può essere, ma solo in parte, riconducibile alle statistiche sulla conoscenza del "prontuario": il 22,2% ritiene sia alta, il 47,4% risponde, invece, che è media.

Ma quali sono i capisaldi che il professionista del foro tiene in maggiore considerazione?

Al primo posto le regole da seguire nelle relazioni con i colleghi (che devono essere ispirate da «correttezza e lealtà», si legge nell'art. 22), importanti per il 34,1%, ben più della condotta da tenere con i clienti (24,8%).

Ciò dimostra come, nelle giovani leve dell'avvocatura, oggi come ieri, far parte di un gruppo, ovvero di una corporazione, sia determinante, al punto da scavalcare il legame che s'instaura con la parte assistita con uno scarto del 10%; scorporando il dato per aree geografiche, si scopre che nelle regioni settentrionali, dove si afferma la multitolarità dello studio, vi sia più attenzione nel coltivare il rapporto con la clientela, rispetto ad un Meridione in cui l'avvocato spesso esercita da solo, e occasionalmente.

Per ciò che riguarda, inoltre, la parcella e l'etica verso chi si assiste, il 54,7% pensa che il cliente sia tutelato dalla tariffa, ma per il 19% non è così. In generale, comunque, l'esigenza di affidarsi al codice deontologico non viene messa in discussione, tuttavia per chi pratica l'attività forense da pochi anni sarebbe opportuno che gli ordini vigilassero sul rispetto della normativa.

E punissero i trasgressori in maniera appropriata.