



NON SOLO PER AVVOCATI...

— Dopo diversi interventi del Paciolo *senior* sul futuro della nostra professione, e qualche mese di latitanza del Paciolo *jr.*, da queste così amene colonne, una relazione, ma invero poco più che una chiaccherata, allietata dall'atmosfera conviviale, mi ha offerto il destro per talune riflessioni "in parallelo" o, manzonianamente favellando, in via di similitudine. La digressione aveva un titolo all'apparenza scontato: "La professione legale nel XXI Secolo", e i dati e fatti che ho sentito, da me assai diligentemente annotati, li riporto tal quali. Ancorché non abbia ragione di dubitare dell'accuratezza degli stessi, in applicazione della proprietà transitiva all'attendibilità della fonte, per doveroso *disclaimer* segnalo che li ho fatti propri con beneficio d'inventario, pronto in qualunque momento ad agire per il riconoscimento di paternità.

L'incipit era assai solleticante: si ricordava, a chi non lo sapesse, che una risaltante e poco benevola letteratura ha accompagnato la storia di questa "nobile" professione (quella legale, appunto), aggiungendosi che essa - si noti bene - non sarebbe meno nobile della professione più antica per eccellenza, alla quale è spesso accumulata per il carattere di mercenarietà.

Stupore? Nient'affatto. Chi non ricorda David Maister all'ultimo Congresso, in quel di Torino, nello spiegare, tra un grugnito e l'altro, la differenza fra la nostra professione e quella delle peripatetiche, da lui poco elegantemente citate con il nome di "whores"?

Si rifletteva poi sullo scarso favore di cui gode la figura dell'avvocato: la ragione di ciò andrebbe ricercata, fondamentalmente, nel fatto che esso è associato a

controversia, lite, e in definitiva a fastidio. Ma che cosa dire di noi? Troppo spesso il commercialista viene identificato in "quello delle tasse", quello che ci telefona sempre e solo per dirci che c'è da pagare qualcosa: le imposte, i diritti, le tasse, i balzelli e... la sua parcella. Oppure quello da cui andare quando c'è la verifica, o è arrivata la cartella, l'accertamento, l'avviso di mora... Quello che fa ricorsi, appelli, istanze, gravami, per cercare di non farci pagare quelle somme stratosferiche che l'Era-rio ci chiede. In una parola, ancora fastidi, null'altro che fastidi.

L'avvocato, e troppo spesso anche il commercialista, non è visto come un operatore che contribuisce a costruire (come l'ingegnere), o a svolgere un servizio utile alla società (un pilota, un operaio meccanico, un banchiere), e neppure gode di quell'alta considerazione che spetta ad un altro protagonista della fase patologica, ovvero il medico, alta considerazione forse dovuta al fatto che detta professione ha per oggetto la vita umana e non, più prosaicamente, il portafoglio. Quanto al medico della mutua e a chi vorrebbe creare la figura del "commercialista della mutua", forse sarebbe da dedicare un altro Paciolo...

Ma i tempi cambiano: ecco quindi nascere o, per meglio dire, svilupparsi con un vero "boom" una tutt'affatto diversa categoria di avvocati, che non vanno in Tribunale (figuriamoci in Pretura) se non rarissimamente, che non litigano, che collaborano con il cliente alla riuscita di un affare: un'OPA, un *merger* (attenzione che chi dice ancora "fusione" rischia di sentirsi dare del Matusalemme...), un contratto

internazionale. Dunque non più liti, non risoluzione di fastidi, ma contributo decisivo alla produzione di ricchezza, alla creazione di valore...

L'avvocato del prossimo secolo, e certamente anche il commercialista, se si converte da risolutore di grane e fastidi a creatore di valore; non può essere solo a consigliare, ma è affiancato da colleghi esperti nelle altre discipline interessate, che però non può andare a cercare di volta in volta: si associa con essi, e forma strutture professionali idonee a far fronte a questa nuova domanda. Mi chiedo, allora: sarà la fine della vecchia figura dell'avvocato? "No, mi venne risposto: l'avvocato 'litigante' sopravviverà inevitabilmente, o all'interno di un sistema organizzato di megastudio, e quindi integrato e cooperatore nel processo di creazione di valore, o in forma individuale, spesso però con una clientela egualmente...individuale". Ma ciò che accadrà è che si aprirà un solco sempre più ampio tra queste due figure: la prima, quella dell'avvocato-consulente, sarà guardata come una fornitura di servizio di privata utilità, come attività di produzione, come creazione di valore. La seconda, quella dell'avvocato-litigante, come un soggetto del quale non si può fare a meno, ma lo si farebbe volentieri, quando qualcosa va storto nella vita degli affari, matrimoniale o sociale.

Ultima riflessione: la maggior parte degli avvocati italiani guadagnano fra gli 11 e i 61 milioni annui, mentre in USA vi sono non pochi *partner* dei mega-studi che arrivano a guadagnare oltre il miliardo di lire annuo.

Meditate, gente, meditate!

Luca Pacioli



S U M M A

Presidente
William Santorelli

Vice presidente
Francesco Distefano

Segretorio
Vittorio Nardini

Consiglieri
Claudio Bodini
Giuliano Bond
Antonio De Traia
Raoul Fratini
Elio Kunz
Paolo Moretti
Paolo Saltarelli
Lucia Starola

Collegio revisori dei conti
Francesco Albanese
Giovanni Tedeschi
Sergio Vacca

Editore
PROMEDIA S.r.l.
Viale della Navigazione Interna, 89
35027 - Noventa Padovana
(Padova) - Tel.: 049/8991565

Direttore responsabile
Lucia Starola

Condirettore
Enio Taiuti

Comitato di redazione
Giuseppe Accettura, Marisa
Calcagni, Gianpaolo Concaro,
Toti Cottone, Camillo De
Remigis, Mario Grazia Di
Stefano, Francesco Distefano,
Paolo Falcomatà, Luciano Aldo
Ferrari, Francesca Giglio,
Stefano Marchese,
Gianfrancesco Padoan, Antonio
Walter Podenzani, Pietro
Portoluppi

Direzione/Redazione/Segreteria
Roma 00198 - via Paisiello 24
Telefono 06 85236326-327
Fax 06 8553571

Concessionaria esclusiva per la pubblicità:
PROMEDIA S.r.l.

Concessionaria incaricata:



di Angelo Nicola Amato s.r.l.

Sede amministrativa operativa:

Via Melzi D'Eril, 16 - 20154 Milano

Tel. 02/34530462 (r.a.) 02/33103331/2 - Fax 02/33103336

Agenzie: Roma - Torino - Bologna - Firenze - Padova

Stampa

MEDIAGRAF S.p.A. - Noventa Padovana, Padova

Tiratura di questo numero 42.000 copie

Pubblicazione reg. al Tribunale di Roma Decr. n. 164 del 13 aprile 1984

Spedizione in abb. post. - 45% - art. 2, comma 20/b legge 662/96 - Filiale di Padova

Autorizzazione Dir. Prov. P.T. - Padova

La redazione si riserva di modificare e abbreviare i testi originali. Gli articoli firmati rispecchiano il pensiero degli autori.

Studi, servizi e articoli di "Summa" possono essere riprodotti purché ne sia citata la fonte.

Prezzo di copertina L. 1.000 valido solo ai fini fiscali.

Se non diversamente indicato i fotocolori sono dovuti ai servizi fotografici interni ai musei o alla cortesia degli autori.

Il Consiglio Nazionale è disponibile ad assolvere i propri impegni per eventuali diritti di riproduzione qui non contemplati.

Garanzia di riservatezza

Il trattamento dei dati personali che riguardano il destinatario viene svolto nel rispetto di quanto stabilito dalla legge 675/96 sulla tutela dei dati personali. Il trattamento dei dati è effettuato al fine di aggiornare il destinatario su iniziative e offerte dell'editore. I dati non saranno comunicati o diffusi a terzi e per essi il destinatario potrà richiedere, in qualsiasi momento la modifica o la cancellazione, scrivendo al Consiglio Nazionale dei Ragionieri.

Segreteria di redazione
Roberto Di Reto

Progetto grafico e copertina
Wackernell - Muheim

Impaginazione
Daniela Caterina

Illustrazioni
Giovanni Robuffetti

Indirizzo Internet:
www.consrag.it

e-mail:
summa@consrag.it

Luca Pacioli questo mese è
Stefano Marchese

Questo numero è stato
chiuso in redazione
mercoledì 30 giugno 1999



Testata associata all'unione stampa
periodica italiana