

AVVOCATO D'AFFARI

L'avvocato d'affari

Riccardo Bovino, avvocato, partner responsabile del Dipartimento Corporate – La Scala Studio Legale

A CURA DELLA REDAZIONE DI LEX24

Non sei ancora abbonato a LEX24? Per scoprire come farlo [clicca qui](#)

L'Avvocato d'affari è oramai considerata una figura professionale ben distinta da quella dell'Avvocato "tradizionale", seppur una sua definizione non è semplice, né condivisa. Regna infatti ancora un certo grado di incertezza e confusione tra gli stessi professionisti interessati, ciascuno dei quali tende a fornire una propria nozione, non tanto per la propensione verso una personale idea di avvocatura d'affari, quanto per l'esperienza da ciascuno vissuta, il momento storico in cui la stessa è maturata e la tipologia e/o dimensione dei propri clienti (e dei rispettivi affari). Ma la difficoltà definitoria dell'Avvocato d'affari non può essere liquidata come una questione del tutto minore e superflua: una conoscenza precisa di questa professione è indispensabile per chi, specie tra i più giovani, deve compiere una scelta di indirizzo professionale (o di specializzazione), ma anche per chi, pur esercitandola magari da qualche tempo, deve poterne riconoscere distintamente i caratteri per migliorare alcune "sfumature di colore" del proprio quotidiano lavoro.

Come è stato autorevolmente sottolineato, l'elemento caratterizzante l'essenza della nozione di avvocatura d'affari sembra potersi far consistere nella rottura delle definizioni tradizionali di avvocatura.

In effetti, l'Avvocato d'affari può presentarsi come quel professionista la cui pratica non ha a che fare con le cancellerie e gli uffici giudiziari, non riguarda il contenzioso e quindi non include tipicamente la scrittura di atti giudiziari o l'applicazione della procedura (civile o penale) che è, invece, il pane quotidiano dell'avvocatura più tradizionale.

Il metodo definitorio per esclusione non è però del tutto esaustivo. Definire l'Avvocato d'affari come colui che, *ex professo*, non si occupa di difesa tecnica in giudizio, rischia di risultare oltremodo riduttivo, soprattutto se si pensa ai *litigator* di grandi studi legali d'affari, in questo momento storico sempre più impegnati in controversie societarie o connesse agli "affari" conclusi negli anni precedenti dai propri clienti.

Nel suo quotidiano, il *business lawyer* ha a che fare con alte dosi di **creatività, complessità ed internazionalità degli affari** di cui è chiamato ad occuparsi, ancorché tali elementi caratteristici risultano comuni anche ad altre figure professionali, commercialisti ed *advisor* finanziari *in primis*. Ma emergono per l'Avvocato d'affari caratteristiche salienti, proprie di chi è chiamato a fornire un valore aggiunto dai termini ben precisi, la cui natura è ontologicamente diversa da quella che altri professionisti possono fornire.

Storicamente, all'origine del diffondersi di questa figura professionale, vi è l'aspettativa (e quindi l'obiettivo) dei clienti di poter raggiungere – con il coinvolgimento, tra gli altri, di un Avvocato d'affari – vantaggi economici e/o commerciali destinati a massimizzarne il **valore economico**. Questa domanda ha spinto alcuni avvocati "tradizionali" a dotarsi di **abilità particolari**, quali, tra gli altri, **l'approccio c.d. *problem solving*, le conoscenze tecnico-giuridiche specifiche nell'ambito del diritto societario e commerciale, l'impiego di strumenti mutuati dalla prassi di ordinamenti stranieri e mercati più evoluti**, in modo da poter risultare di **aiuto alla conclusione di buoni affari da parte dei clienti**.

Questa sua origine impone pertanto una ricostruzione della nozione di Avvocato d'affari inevitabilmente legata al contesto socio-culturale, in continua evoluzione, in cui il professionista è chiamato ad operare: oggi l'Avvocato d'Affari non è quello di 15-20 anni fa. In questo periodo infatti vi è stato un moltiplicarsi, in Italia, di studi legali stranieri, prevalentemente anglosassoni ed americani, con una radicata tradizione di *business lawyer*. Il fenomeno ha di fatto determinato una crescita sia professionale individuale, sia del mercato-sistema generale, a livelli più maturi e vicini al contesto internazionale, così contribuendo a meglio definire la figura stessa dell'Avvocato d'affari.

Oggi questa figura professionale è chiamata ad assistere il proprio cliente non tanto nel raggiungimento di un più alto valore economico dell'attività o dell'opportunità cui lo stesso mira, bensì per **massimizzare il valore competitivo della società-cliente e della propria attività**, obiettivo che non può prescindere dal **pieno rispetto delle regole imposte dall'ordinamento giuridico**, che l'Avvocato d'affari ha il dovere di assicurarsi siano sempre ossequiate.

Così, all'Avvocatura d'affari spetta il compito nobile e complesso di presiedere gli interessi generali del sistema in cui le imprese (quindi gli stessi clienti) operano, sia nella loro operatività quotidiana, sia quando si rendano protagoniste di operazioni straordinarie. In questo senso, l'Avvocato d'affari deve essere un **giurista esperto del mondo delle imprese**, con **una o più specializzazioni che il mercato** stesso richiede, con una **visione e capacità di giudizio, in termini sia economici e sia sociali**, che – mentre tutela gli interessi particolari dell'impresa-cliente interessata da una operazione straordinaria o da un particolare contratto – gli consenta **di meglio consigliare il proprio cliente** assicurandogli, nei limiti del possibile e **nel pieno rispetto della legalità e della correttezza**, più diritti e, quindi, più vantaggi competitivi possibili rispetto ai terzi.

Partendo da questa visione, con tutta probabilità un'idea contemporanea dell'Avvocato d'affari potrebbe mutuarsi da una recente chiosa del Prof. Piergaetano Marchetti, docente universitario, notaio, esperto di diritto societario, il quale – commentando la responsabilità dei giuristi in questo periodo di crisi economica che stiamo vivendo e parlando del ruolo che gli stessi sono chiamati a giocare in tale contesto – ha detto: *"Credo che i nostri colleghi economisti abbiano ritenuto di prendere sotto gamba le regole del diritto e abbiano privilegiato il 'laissez faire', il mercato. Il giurista, invece, deve osservare le sfide di ogni epoca e gli interessi in gioco. Captare non solo le tematiche economiche, ma anche quelle sociali. Il mestiere del giurista non è ancillare né nella vita intellettuale, né nella sua applicazione pratica"*.

**Scopri il programma e i docenti del Master Part time "Avvocato d'affari" della Formazione del Sole
24ORE: [clicca qui](#)**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

P.I. 00777910159 - © Copyright Il Sole 24 Ore - Tutti i diritti riservati