

Secondo i responsabili dei dipartimenti litigation, il dlgs 28 rappresenta una nuova opportunità

Law firm, sì alla conciliazione

Gli studi d'affari offrono ai loro clienti pacchetti all inclusive

DI MARIA CHIARA FURLÒ

Law firm e media-conciliazione: nuovi pacchetti «all inclusive» pronti per i clienti. Per gli studi d'affari la normativa sulla mediazione e la conciliazione obbligatoria, partita lo scorso 20 marzo, rappresenta una nuova opportunità di business, più che una *diminutio* professionale, come invece sta denunciando da tempo l'avvocatura organizzata.

Ne è convinta buona parte delle maggiori law firm che operano in Italia, che *AvvocatiOggi* ha sentito per fare un punto, a poco più di un mese di distanza, sull'impatto del decreto legislativo 28/2010 sui grandi studi. Secondo i responsabili dei dipartimenti litigation nei grandi studi d'affari, nazionali e internazionali, la media-conciliazione rappresenta un'opportunità in più per fornire pacchetti tutto compreso ai propri clienti.

Le law firm sono arrivate preparate ai primi mandati ricevuti per assistere la clientela, quasi sempre riguardanti materie creditizie e assicurative, ed è stato riscontrato un grande interesse specialmente da parte dei clienti internazionali, che in precedenza consideravano il contenzioso troppo oneroso, sia in termini di costi che di tempi. Nonostante la legge non preveda l'assistenza tecnica obbligatoria, insomma, gli studi d'affari hanno già pronte ed affilate le loro armi per coglierne tutto il positivo.

In una prima stima predisposta da **Dla Piper** sull'impatto della mediaconciliazione sugli studi, «per il tipo di contenzioso di cui si occupa lo studio (clientela corporate e cause di valore medio significativo) l'introduzione della mediazione obbligatoria non causerà una diminuzione del lavoro, ma al contrario vi sarà un suo probabile incremento, poiché difficilmente i nostri clienti affronteranno la mediazione senza assistenza legale», spiega il partner **Bruno Giuffrè**. «Lo studio cerca sempre, ove possibile, di aiutarli a raggiungere transazioni per evitare liti incerte e costose, in quest'ottica la media-

zione, se gestita professionalmente, rappresenta uno strumento in più a disposizione». La pensa così anche **Cristina Pagni di Hogan Lovells**, «la conciliazione obbligatoria non va vista come un business, ma come un'estensione delle fasi processuali, volta a favorire la conclusione anticipata dei processi, ciò comunque porterà più lavoro ma soprattutto meno costi».

Più contenuti gli entusiasmi degli studi più blasonati. «Considerata la complessità media delle questioni di regola seguite dallo studio, non credo che la media-conciliazione possa produrre un particolare impatto sull'attività dello stesso, nel senso che i clienti continueranno a sentire l'esigenza di rivolgersi a noi anche nella fase pre-contenziosa, senza avventurarsi nel procedimento di media-conciliazione privi di assistenza

legale», dice **Silvio Martuccelli**, partner dell'area contenzioso di **Chiomenti**.

Anche **Antonio Auricchio** e **Gianbattista Origoni**, entrambi partner responsabili della litigation in **Gianni Origoni Grippo**, non sembrano preoccuparsi, del fatto che la mancanza di obbligatorietà della difesa tecnica possa determinare un possibile calo di lavoro e fatturato: «per quanto ci riguarda, non pensiamo che questo accadrà, la tipologia dei nostri clienti, la complessità e la rilevanza delle questioni che

ci vengono affidate, come agli altri studi d'affari, fanno sì che il cliente continuerà a rivolgersi a noi perché lo assistiamo anche nella mediazione».

Il responsabile dell'area litigation di **Nctm**, **Maurizio Cimettili**, parla invece degli investimenti che sono stati fatti dal suo studio tenendo conto della novità introdotta dal dlgs 28: «è stato, infatti, predisposto un team dedicato alla conciliazione obbligatoria e si è fatto fronte ad oneri di informazione e formazione dei grandi gruppi clienti dello studio, anche

in termini di risorse adeguate a gestire questa novità in una materia così importante e vasta per lo studio». **Laura Salvaneschi**, partner dello studio **Bonelli Errede Pappalardo** è forse l'unica a riportare un punto di vista meno positivo riguardo al futuro della conciliazione obbligatoria: «non credo che questo istituto prenderà piede e che potrà mai avere un impatto notevole sul lavoro di studi come il nostro», continua il socio, «la norma parte da buoni propositi ma rischia di ottenere l'effetto opposto a quello deflattivo

desiderato, inoltre sono convinta dell'incostituzionalità della obbligatorietà della conciliazione».

Tutti gli altri intervistati concordano sul fatto che la media-conciliazione possa rappresentare un'opportunità per le law firm, per garantire ai clienti una copertura a 360° anche nella gestione delle fasi antecedenti a quelle della media conciliazione.

Secondo **Cecilia Carrara**, partner di **Legance**, «la media-conciliazione certamente può apportare benefici ad un grande studio associato che fornisce assistenza continuativa ai propri clienti», continua, «il servizio migliore è risolvere i problemi in poco tempo alla propria clientela. Quest'ultima, se soddisfatta, continuerà a rivolgersi allo studio, magari per altre cause. Anche dal punto di vista dell'etica professionale, se il sistema funziona va bene a tutti, anche allo studio legale». **Massimo Gre-**



co, partner litigation di **Allen & Overy** in un commento sulla media-conciliazione, sottolinea: «oggi sono pendenti in Italia quasi 6.000.000 di cause civili e circa l'80% di queste cause riguarda proprio le materie oggetto di mediazione obbligatoria: è necessario ridurre il tasso di litigiosità anche per rendere la giustizia più efficiente, la mediazione obbligatoria potrebbe essere uno degli strumenti per raggiungere tale obiettivo».

— © Riproduzione riservata —



Silvio Martuccelli



Bruno Giuffrè



Cristina Pagni



Gianbattista Origoni



Massimo Greco



Cecilia Carrara



Maurizio Cimetti



Laura Salvaneschi