

«Più mercato anche nelle professioni non è vero che i piccoli ci perdonano»

ROMA — «L'economia è un tutto unico, un insieme di parti collegate. Come si fa a consentire che ci siano aree al di fuori o al di sopra del mercato?». Chi parla così non è allievo di Milton Friedman ma un avvocato italiano, Riccardo Cappello, fondatore e presidente di Agiconsul, l'associazione giuristi e consulenti legali aderente a Confindustria. Un avvocato che in materia di liberalizzazioni ha idee diverse da quelle di molti rappresentanti ufficiali della sua categoria; al tema degli Ordini professionali ha dedicato un libro significativamente intitolato «Il Cappio».



*Riccardo Cappello
presidente Agiconsul
«L'iscrizione agli Ordini
non sia obbligatoria»*

”

Lei pensa a professioni senza Ordini professionali?

«Oggi l'iscrizione all'Ordine è essenzialmente un pedaggio per svolgere il proprio mestiere, per poter lavorare. Penso ad associazioni professionali senza iscrizione obbligatoria, ma con una fortissima attenzione alla deontologia. E che faccia-

no formazione, che oggi gli Ordini sostanzialmente non fanno. Se vadò al Congresso

dell'avvocatura ottengo sedici crediti formativi, se faccio un master all'estero zero».

Tariffe, limiti alla pubblicità, esclusione dei soci di capitale sono per molti suoi colleghi trincee da difendere.

«Non è serio dire che le tariffe siano a tutela dell'utente: servono invece a garantire il reddito a chi le applica. Invece la pubblicità favorisce il cliente perché gli permette di scegliere: con i limiti che ci sono oggi di fatto se la possono fare solo i grandi. Quanto ai soci di capitale, non vedo il problema: la funzione tecnica di fare una causa o dare una consulenza è una cosa, quella di gestire uno studio, acquisire clienti un'altra. Sono due mestieri diversi».

Chi è contrario a liberalizzare il settore delle professioni sostiene che un modello schiacciato sulle imprese penalizzerebbe i piccoli.

«In Gran Bretagna i piccoli studi rappresentano il 70 per cento del totale degli avvocati. Ma il piccolo studio specializzato ha tutto da guadagnare dall'apertura al mercato: sarebbero i grandi i suoi committenti».

Si dice anche che in Italia gli avvocati sono già troppi.

«Peccato che noi importiamo 200 milioni di euro l'anno di consulenza legale. E al contrario non riusciamo ad esportare i nostri 230 mila avvocati».

L. Ci.