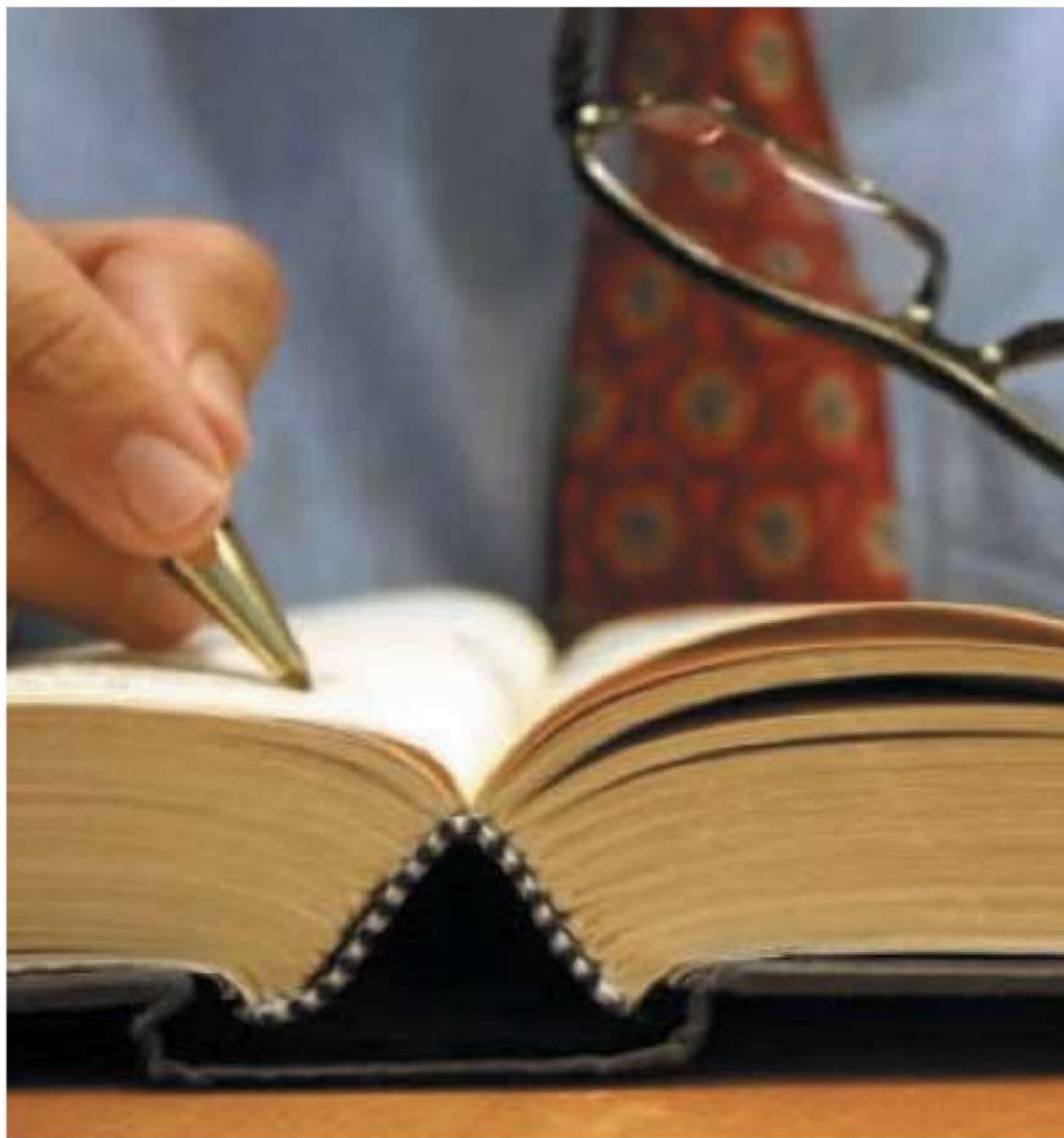


Dopo 14 anni, la riforma forense cerca di ridare linfa al sistema dei titoli per i legali

Specializzazioni, si riparte

DI ROBERTO MILIACCA

Avvvocato Mario Rossi, specializzato in diritto industriale, della proprietà intellettuale e dell'innovazione tecnologica. Potrebbe essere questo, tra non molto tempo, il nuovo "bigliettino da visita" di un legale esperto in IP che avrà chiesto e ottenuto, dal Cnf, il riconoscimento del titolo di specializzazione ai sensi dell'articolo 2, comma 1, lett. n, della nuova legge delega 28 luglio 2026, n. 137 di riforma dell'ordinamento forense. Non che le specializzazioni forensi non esistessero già, visto che a introdurre nell'ordinamento quindici settori di specializzazione era stata la precedente riforma forense (art. 9 legge 31 dicembre 2012, n. 247), ma per diverse ragioni queste non sono mai decollate come ci si attendeva. Basti vedere i numeri: a Milano, su circa 23.000 iscritti all'Albo, il titolo di specialista è stato conferito ad appena 93 avvocati; a Roma, su quasi 26.000 professionisti, si contano soltanto 69 titoli attribuiti. E ora? Perché con la nuova riforma il riconoscimento delle specializzazioni forensi dovrebbe diventare più appetibile? Lo abbiamo chiesto, questa settimana, su Affari Legali, ad alcuni rappresentanti del mondo degli ordini e dell'avvocatura associata. Tutti convinti che in ogni caso non sarà mai un "titolo", attribuito dal Cnf, magari dopo aver seguito dei corsi di formazione almeno biennali, a riconoscere le reali capacità professionali di un avvocato: da solo un "titolo" non porta nuovi clienti, ma lo fa la «comprovata esperienza» e il mercato, come spiega uno dei professionisti sentiti. «Le imprese scelgono il professionista sulla base della reputazione, dell'esperienza e dei risultati», ci dice l'avvocato: «la specializzazione può rappresentare un elemento di credibilità e trasparenza, ma difficilmente sostituisce il valore costruito sul campo. Per i giovani è certamente uno stimolo positivo, perché valorizza un percorso di approfondimento e competenze. Il rischio è però quello di specializzarsi troppo presto: nei primi anni di professione è importante acquisire una solida preparazione di base sulla quale costruire successivamente una vera specializzazione».



Specializzazioni forensi, la riforma vuole rilanciarle

PAGINE A CURA

DI LUCA SETTEMBRINI

Specializzazioni legali in cerca di rilancio. La recente legge delega 28 luglio 2026, n. 137 di riforma dell'ordinamento forense, approvata lo scorso 22 luglio in Senato, interviene a 360° sulla disciplina della professione di avvocato con l'obiettivo di aggiornare la legge professionale previgente (legge 247/2012) alle trasformazioni intervenute nella giurisdizione, nel mercato dei servizi legali e nell'organizzazione degli studi.

Tra le altre cose, la riforma interviene anche sul tema delle specializzazioni forensi, introdotte dall'art. 9 della legge 247 e disciplinate da un regolamento del ministero della giustizia (D.M. 163/2020), che però, in tutti questi anni, anche a causa di alcune osservazioni mosse dal Consiglio di Stato, non ha visto nessuna particolare adesione, in termini numerici, da parte dell'avvocatura.

Il titolo di specialista, secondo quanto previsto dalla legge delega del 2026 in linea con la precedente normativa, verrà attribuito dal Consiglio nazionale forense basandosi sui criteri specifici definiti nei principi direttivi della delega, cioè la comprovata esperienza professionale del legale in un determinato settore o la frequenza di specifici corsi formativi, che saranno organizzati dagli ordini territoriali, d'intesa con le associazioni forensi specialistiche, anche mediante convenzioni o collaborazioni con le università.

I contrari alle specializzazioni nel mondo forense sostengono che, attraverso questo sistema, il titolo di avvocato generalista viene svalutato. Il sistema, insomma, creerebbe un'avvocatura di serie A e una di serie B. Secondo costoro, il timore è che chi non possiederà il titolo formale di specialista verrà ingiustamente percepito dal mercato come meno competente, e ad essere maggiormente danneggiati saranno gli studi tradizionali che trattano materie diverse. Ottenere il titolo, poi, richiede anni di pratica dedicata, corsi costosi o la dimostrazione di aver patrocinato un numero elevato di cause in un solo settore. Un sistema che, sostengono i critici, può penalizzare soprattutto i giovani avvocati under 35, che faticano a verticalizzare fin dall'inizio la propria attività e non hanno ancora le risorse per finanziare la formazione specialistica. I per-



Cosimo Papini



Filippo Danovi



Mascia Cassella



Andrea Pellizzari



Francesca Catapano



Pietro Montella



Sergio Di Nola

corsi obbligatori per ottenere e mantenere il titolo rappresentano un carico economico e di tempo giudicato sproporzionato.

«Le continue modifiche normative, e una società in continua evoluzione, richiedono elevate competenze da parte degli operatori del diritto, siano avvocati che magistrati», dice **Cosimo Papini**, consigliere Segretario e coordinatore della Commissione formazione e specializzazioni del Consiglio dell'**Ordine degli avvocati di Firenze**. «Rientra tra i doveri dell'avvocato normativamente previsti il dovere di competenza, ovverosia il dovere di garantire, laddove decida di accettare l'incarico, adeguata conoscenza della materia assistita. Questo può essere assicurata attraverso specifici percorsi di formazione ed aggiornamento. Nella sostanza la normativa sulle specializzazioni, anche nella nuova formulazione, prevede questi obblighi per chi vuole fregiarsi del titolo di specialista. Il giudizio è pertanto positivo.

Il numero degli avvocati che a Firenze hanno acquisito formalmente il titolo dal Consiglio Nazionale Forense è ad oggi molto limitato: si tratta di soli 25 avvocati su oltre 4.500 iscritti. Il dato risente tuttavia della ritardata formazione delle commissioni costituite a livello nazionale per va-

lutare i candidati. Il numero dovrebbe aumentare sensibilmente tenuto conto che alcune associazioni specialistiche assieme agli ordini professionali ed ai dipartimenti di scienze giuridiche stanno organizzando corsi biennali di formazione.

Per i giovani avvocati la specializzazione può costituire uno strumento che li qualifica nei confronti del mercato sostanzialmente certificando la competenza acquisita attraverso percorsi formativi lunghi e qualificati a prescindere dall'età; anche se la riforma della legge professionale richiede comunque per l'ottenimento del titolo di specialista anche lo svolgimento prevalente nel settore di specializzazione. Non è escluso, anzi, che in un prossimo futuro importanti committenti di incarichi professionali richiedano nella loro selezione la qualifica di specialista con conseguente ulteriore rivalutazione del titolo. I settori maggiormente interessati dalle domande sono il diritto penale, il diritto del lavoro la tutela dei diritti umani ed il diritto della persona, delle relazioni familiari e dei minorenni e diritto tributario. Si tratta, evidentemente, di settori di attività specifici e che richiedono competenze molto settoriali. Naturalmente l'evoluzione del diritto porterà, verosimilmente, a valorizzare altri settori come il

diritto dell'ambiente e della sostenibilità che stanno iniziando a costituire percorsi formativi anche a livello universitario».

«Un giudizio completo sull'istituto delle specializzazioni è forse ancora prematuro: allo stato attuale, volendo essere concreti, lo stesso non potrebbe infatti che essere "disincantato", commenta **Filippo Danovi**, partner di **Danovi&Partners Studio Legale**. «Ci troviamo in effetti di fronte a un'innovazione che, almeno per ora, non è riuscita a fare breccia nell'avvocatura. L'impianto normativo nasceva con l'ottima intenzione di valorizzare le competenze specifiche, adeguare il sistema alle indicazioni provenienti dalle sentenze del TAR Lazio e rendere maggiormente autonomo e concorrenziale anche il diritto delle professioni, offrendo così ai cittadini uno strumento di orientamento trasparente. Tuttavia, i professionisti non hanno ancora introiettato la percezione che il titolo di specializzato porti un reale valore aggiunto alla carriera. Al contrario, la procedura e i requisiti di mantenimento vengono percepiti come un ulteriore aggravio burocratico e di impegno, a fronte di vantaggi economici o reputazionali ancora incerti. A questo si aggiunge il fatto che l'opinione pubblica sostanzialmente non è informata su co-

sa sia e cosa comporti questo titolo».

I numeri scolpiscono la dimensione ancora marginale del fenomeno. A Milano, su un bacino imponente di oltre 27.000 iscritti (comprese le Società tra Avvocati - STA), i professionisti che hanno conseguito il titolo di avvocato specializzato sono appena 120. Parliamo di una percentuale irrisoria (meno dello 0,5% del totale degli iscritti), che testimonia come la platea di chi intende intraprendere o portare a termine questo percorso sia al momento estremamente ridotta. Più che un canale strategico di differenziazione professionale, la specializzazione formale rappresenta oggi un'eccezione statistica.

La mappa delle specializzazioni a Milano riflette la struttura tradizionale della professione, concentrandosi sui tre grandi pilastri storici della giurisprudenza: il Diritto penale è il settore maggiormente rappresentato, con 29 specializzati (più 1 focalizzato nell'indirizzo specifico di Diritto penale dell'informazione); il Diritto civile conta 27 specializzati nell'indirizzo generale, ai quali si aggiungono 5 professionisti per indirizzi specifici di area civilistica. Il Diritto del lavoro e della previdenza sociale si attesta a quota 22 specializzati. A seguire si il Diritto amministrativo (12) e il Diritto tributario, doganale e della fiscalità internazionale (7). I settori più specialistici o legati alla transizione digitale e internazionale registrano numeri irrisori: solo 4 per il Diritto dell'Unione Europea, il Diritto internazionale e il Diritto della persona/famiglia, 2 per il Diritto della concorrenza e per il Diritto dell'informazione e protezione dati, e appena 1 per la Tutela dei diritti umani. Inoltre, vi sono settori ancora fermi: si contano infatti 0 specializzati sia nel Diritto dei trasporti sia nel Diritto dello sport. In questo contesto, difficile pensare a nuove

Sul mercato conta l'esperienza e la conoscenza dei settori

specializzazioni. «Per i giovani avvocati che si affacciano oggi alla professione, la specializzazione formale esercita un'attrattività molto scarsa. I giovani professionisti si trovano già a dover affrontare un mercato saturo, costi di avvio elevati e la necessità di costruire rapidamente una propria autonomia economica. In questa fase delicata, investire tempo, risorse economiche ed energie per conseguire un titolo rigido viene visto più come un vincolo e un costo aggiuntivo che come una reale opportunità di inserimento nel mercato. I giovani tendono ancora oggi a preferire una specializzazione «sul campo» o percorsi formativi più flessibili e immediatamente spendibili (come master operativi o collaborazioni con studi strutturati) piuttosto che intraprendere un iter formale che la generalità delle persone sostanzialmente non conosce» aggiunge Danovi.

«Negli studi di dimensioni medio-grandi e internazionali la specializzazione è una realtà da molti anni ed è indispensabile per gestire materie sempre più complesse», dice **Mascia Cassella**, partner di **Masotti Cassella**. «È quindi positivo che l'ordinamento ne dia un riconoscimento formale. Occorre però evitare un'eccessiva frammentazione: in alcune aree, come il diritto societario e d'impresa, una visione trasversale resta fondamentale per assistere l'imprenditore nelle sue decisioni. Nel nostro studio la formazione specialistica è sempre stata una priorità.

Al momento il numero di professionisti che hanno conseguito o stanno conseguendo il titolo formale è limitato, anche perché la competenza specialistica è stata costruita soprattutto attraverso anni di esperienza, formazione continua e attività professionale. Le richieste maggiori riguardano le aree che riflettono l'evoluzione del mercato: diritto commerciale e societario, M&A, compliance, crisi d'impresa, lavoro, privacy e nuove tecnologie. È probabile che il riconoscimento di nuovi settori specialistici trovi interesse soprattutto negli studi strutturati, mentre nei fori più piccoli continua ad essere frequente un'attività professionale più generalista.

Da solo il titolo non porta nuovi clienti. Le imprese scelgono il professionista sulla base della reputazione, dell'esperienza e dei risultati. La specializzazione può rappresentare un elemento di credibilità e trasparenza, ma difficilmente sostituisce il valore costruito sul campo. Per i giovani è certamente uno stimolo positivo, perché valorizza un percorso di approfondimento e competenze. Il rischio è però quello di specializzarsi troppo presto: nei primi anni di professione è importante acquisire una solida preparazione di base,

sulla quale costruire successivamente una vera specializzazione. Secondo me c'è un punto che molti stanno trascurando nel dibattito. L'alternativa non è tra "specialisti" e "generalisti": negli studi che assistono imprese complesse la specializzazione esiste già da tempo. La vera questione è se il riconoscimento formale riesca davvero a misurare la qualità professionale oppure se rischi di diventare prevalentemente un titolo. Su questo, almeno finora, mancano evidenze che dimostrino un impatto significativo sul mercato o sull'acquisizione della clientela».

Sul tema è bene ricordare anche la presa di posizione dell'Agcm che nel parere rilasciato sulla riforma professionale forense in materia di specializzazioni sottolineava come queste non dovrebbero dipendere esclusivamente dalla frequenza di corsi organizzati dagli Ordini, ma valorizzare anche esperienza, studio e attività di ricerca così come la formazione continua, compresa quella su strumenti digitali e intelligenza artificiale, deve essere aperta a soggetti qualificati e non trasformarsi in un mercato riservato agli organismi professionali.

«Ritengo che normare le «specializzazioni» in campo giuridico sia superfluo e fuorviante di confusione. Infatti già oggi l'avvocato ha il dovere di assumere incarichi che è in grado di portare a termine e se non si sente all'altezza o sufficientemente preparato deve rifiutarli», commenta **Andrea Pellizzari**, partner di **Casa & Associati**. «Sarebbe sufficiente permettere agli avvocati di indicare nella propria documentazione «pubblicitaria» le aree in cui si sentono più preparati in modo da far conoscere ai possibili clienti le loro specializzazioni. Naturalmente di queste dichiarazioni se ne assumono la responsabilità.

Trovo difficile stabilire chi può dirsi specializzato e chi no tramite regolamentazione o giuria. Tra l'altro oggi con la diffusione dell'IA tutti diventano specialisti di tutto. E sarà questo il vero problema. In tutti i settori o sei specializzato perché effettivamente ti sei occupato o ti stai occupando della materia specifica, o sei fuori mercato (nel senso che rischi di fare danni al cliente). Naturalmente chi riesce a presentarsi come specialista di una materia e poi mantiene le promesse si fa una fama sufficiente per acquisire sempre nuovi clienti. I giovani che ormai usano costantemente IA possono essere specializzati in tutto. Non penso che dare l'etichetta di «specialista» sia fondamentale. In definitiva normare le specializzazioni mi sembra una battaglia di retroguardia, già persa all'inizio. La vera sfida sarà l'IA».

«Le novità in discussione non modificano in modo particolarmente incisivo la discipli-

na già vigente, poiché confermano sia il percorso formativo sia quello fondato sulla comprovata esperienza professionale», dice **Francesca Catapano**, partner di **WLEX**. «Condivido la posizione dell'Agcm, che invita a evitare sistemi chiusi e a valorizzare l'esperienza secondo criteri oggettivi, trasparenti e non discriminatori. A nostro avviso, il criterio della comprovata esperienza, naturalmente riferibile agli avvocati con maggiore anzianità professionale, sarebbe quello da privilegiare, perché l'effettiva competenza specialistica si misura soprattutto nell'attività svolta sul campo. Per i giovani riteniamo invece più importante una formazione iniziale solida e trasversale, accompagnata da una pratica effettiva, prima di indirizzarsi verso una specializzazione formale.

Al momento nessun professionista del nostro studio ha conseguito il titolo formale di avvocato specialista o ha avviato il relativo percorso. Lo studio è tuttavia organizzato da tempo per aree di competenza, nelle quali i professionisti hanno maturato un'esperienza continuativa e qualificata. Riteniamo infatti che la specializzazione sostanziale si costruisca principalmente attraverso la formazione, il lavoro quotidiano e la conoscenza concreta dei settori nei quali operano i clienti. Riconfermiamo una crescente richiesta di competenze integrate nei settori delle tecnologie digitali, della protezione dei dati, dell'intelligenza artificiale, delle telecomunicazioni e del contenzioso d'impresa.

Oggi alle specializzazioni occorre bisogna affiancare nuove competenze trasversali, perché i problemi delle imprese coinvolgono contemporaneamente profili contrattuali, regolatori e tecnologici. Più che accumulare titoli, crediamo sia importante costruire specializzazioni coerenti e complementari. Il titolo può certamente rappresentare un elemento utile di riconoscibilità, soprattutto per chi non conosce già il professionista e deve orientarsi nella scelta. Per un avvocato già affermato, tuttavia, non crediamo sia decisivo per distinguersi. Potrà assumere rilievo nelle selezioni e nelle procedure comparative, anche promosse da amministrazioni o enti pubblici, nelle quali occorra documentare immediatamente una competenza specifica. Da solo, però, non è sufficiente a generare nuovo business, in quanto, secondo noi, per le imprese restano decisive l'esperienza concreta, la conoscenza del settore, la capacità di comprendere il business e la qualità del servizio.

Per i giovani avvocati la specializzazione può essere attrattiva, perché offre un percorso professionale più riconoscibile e consente di costruire competenze distintive. Non

deve però tradursi in una scelta troppo precoce o eccessivamente rigida: è importante maturare esperienza sul campo per comprendere il funzionamento concreto della professione, che non si esaurisce nella preparazione teorica e richiede oggi anche capacità relazionali, organizzative e comunicative.

La futura disciplina attribuisce inoltre agli Ordini territoriali un ruolo diretto nell'organizzazione e nella promozione dei percorsi specialistici, che potranno così acquisire maggiore visibilità tra i giovani professionisti».

«Il riconoscimento delle specializzazioni è positivo in quanto offre al mercato un parametro ulteriore per valutare competenze ed esperienza. Occorre però evitare che il titolo produca una distinzione tra avvocati di serie A e di serie B», dice **Pietro Montella**, founding partner di **Montella Law**. «È condivisibile e opportuno ampliare i settori, soprattutto alle discipline sviluppatesi negli ultimi anni, purché i criteri siano rigorosi, trasparenti e realmente collegati all'attività professionale esercitata.

Nel nostro studio, al momento, ci stiamo orientando su percorsi finalizzati al riconoscimento formale della specializzazione investendo costantemente nella formazione avanzata in particolare nei settori della protezione dei dati, del diritto delle nuove tecnologie e della compliance aziendale.

Le richieste maggiori riguardano oggi privacy & data-protection, cybersecurity, intelligenza artificiale, compliance 231, proprietà intellettuale e contrattualistica. Sono ambiti trasversali, nei quali competenze tradizionali e conoscenze tecniche devono necessariamente integrarsi.

Nel suo insieme la specializzazione può rappresentare un importante elemento di credibilità, soprattutto per le imprese e organizzazioni che oggi cercano competenze molto specifiche. Non è tuttavia il titolo, da solo, a generare nuovo business: restano determinanti la reputazione, i risultati ottenuti e la capacità di comprendere le esigenze del cliente. Il vantaggio è quindi soprattutto quello di rendere più immediatamente riconoscibile un'esperienza già maturata.

Per i giovani avvocati la specializzazione è certamente attrattiva, perché consente di costruire un'identità professionale più riconoscibile in un mercato competitivo. È però opportuno evitare una specializzazione troppo precoce e priva di solide basi generali. Il percorso ideale dovrebbe unire preparazione giuridica trasversale, esperienza pratica e successiva focalizzazione su un settore coerente con le proprie attitudini e con l'evoluzione del mercato».

«Vedo con favore un percorso di specializzazione che si impone sul piano dei fatti prima ancora che sul piano normativo», dice **Sergio Di Nola**, founder e partner dello **Studio Comandè Di Nola Restuccia Associati (CDRA)**. «Purtroppo il tema vero è che vi è stata nell'implementazione delle specializzazioni una logica - nel riconoscimento del titolo - che ha reso quasi impossibile e comunque estremamente lento il riconoscimento delle competenze acquisite in sede professionale *versus* un riconoscimento quasi automatico attraverso percorsi abilitanti di tipo universitario o comunque formativo. Un risultato paradossale nel momento in cui si affida il riconoscimento delle specializzazioni a un organismo professionale e di rappresentanza di categoria qual è il CNF.

Le specializzazioni sono state catturate dalla logica dei «corsi» abilitanti standardizzati *versus* un meccanismo di riconoscimento che doveva essere in primis professionale e di mercato.

Nell'analisi delle specializzazioni bisogna distinguere: un conto sono i settori in cui i colleghi chiedono con maggior frequenza la specializzazione, un conto è la richiesta di competenze specialistiche da parte del mercato. Sul primo versante i dati sono sotto gli occhi di tutti: i titoli finora conferiti si concentrano nel diritto di famiglia (50 specialisti), nel diritto penale (40), nel diritto del lavoro (38), mentre, ad esempio, il tributario si ferma a 3. Una fotografia coerente con quella delle prime prove scritte del 2023, alle quali parteciparono 230 candidati, con il penale in testa (73), poi il lavoro (69) e il diritto della persona, famiglia e minori (68), e cifre residuali per le altre specializzazioni.

Viceversa, è facile intuire come la domanda di mercato, con riferimento alle competenze specialistiche, sia tutt'altra cosa, con richieste in larga parte estranee alla mappa attuale o comprese dentro il calderone quasi unico del diritto civile. Sul piano degli studi, quindi del mercato, l'ampliamento delle aree di attività è un fenomeno reale e diffuso, ma corre su un binario del tutto separato da quello del titolo: gli studi aggiungono dipartimenti, assumono professionisti da altre practice, si aggregano.

Nessuna di queste scelte passa dal riconoscimento formale della specializzazione, e questo — più di ogni altro indicatore — misura la distanza tra l'istituto e il mercato che dovrebbe servire».

— © Riproduzione riservata —

Supplemento a cura
di Roberto Miliacca
rmiliacca@italiaoggi.it
e Gianni Macheda
gmacheda@italiaoggi.it