



LE INTERVISTE DI 4cLegal



Valerio Pandolfini, fondatore omonimo Studio Legale



Avv. Valerio Pandolfini

1

Quella volta che...ci racconti un caso memorabile

In oltre venti anni di attività a stretto contatto con le imprese, ho collezionato molti casi di successo, per cui è difficile descriverne uno in particolare. Ciò che mi fa più piacere è constatare che io e i miei collaboratori in questi anni siamo quasi sempre in grado di aiutare veramente i nostri Clienti, risolvendo efficacemente problemi che spesso si trascinarono da tempo.

Posso menzionare uno degli ultimi casi che ho risolto con successo. Si tratta di un arbitrato internazionale davanti alla CCI di Parigi, nel quale ho assistito una società che aveva eseguito una importante fornitura di componenti in acciaio per una centrale elettrica in Argentina. La società – che vantava un credito di quasi 1 mln. di euro - aveva cercato a lungo di risolvere il problema in ogni modo, senza riuscirci.



Avv. Valerio Pandolfini

Era quindi da una parte avvilita e dall'altra spaventata dall'arbitrato, che non aveva mai fatto.

L'arbitrato si è concluso brillantemente a favore della nostra Cliente, a dispetto delle notevoli difficoltà tecniche che il contenzioso presentava (problematiche doganali, interpretazione di clausole Incoterms, problemi di penali per ritardi nel trasporto della merce, etc.). Anzi, la Cliente è riuscita ad ottenere più di quanto sperasse, ed in breve tempo. Raramente ho visto una mia Cliente così soddisfatta e sorpresa allo stesso tempo. Sono queste le vere soddisfazioni della nostra professione, che ripagano di tante amarezze e sacrifici.



Avv. Valerio Pandolfini

2

Quando ha deciso di fare l'avvocato qualcuno ha tentato di dissuaderla?

Non ricordo esattamente il momento in cui ho deciso di fare l'Avvocato. Ero molto titubante all'idea di iscrivermi alla facoltà di giurisprudenza; ero uscito dal liceo classico ed ora infervorato per la letteratura latina e greca. Fu mio padre ad insistere affinché mi iscrivessi a giurisprudenza, ed è grazie a lui che sono diventato un avvocato.

Dopo essermi laureato, non ho mai avuto dubbi che l'avvocatura fosse la mia professione; durante la pratica professionale – che ho avuto la fortuna di svolgere in uno studio “vecchio stampo” di Firenze, il cui “dominus” mi ha insegnato praticamente tutto della professione – ebbi modo di vedere come si svolgevano le udienze (civili) e persi ogni velleità di fare il magistrato.



Avv. Valerio Pandolfini

Non ho mai avuto dubbi circa la professione che svolgevo, e non credo che ne avrei potuta fare un'altra nello stesso modo. Per un anno ho lavorato come legale interno di una importante azienda farmaceutica, ed ho quindi sospeso, almeno in parte, la mia professione di avvocato. L'esperienza mi è servita molto da punto di vista professionale, e soprattutto mi ha confermato che la mia attitudine è quella di fare l'avvocato autonomo, e direi "tradizionale", nel senso più nobile del termine.



Avv. Valerio Pandolfini

Le è mai capitato di rifiutare un cliente e se sì, perché?

Mi è capitato diverse volte. E non certo per snobismo, ma perché per esercitare la professione (così come io la intendo) occorre essere in piena sintonia con il Cliente. Questo significa non soltanto che il Cliente deve riporre fiducia nel Suo legale, ma anche che, dall'altra parte, l'avvocato deve essere convinto di ciò che fa, senza assecondare pretese del Cliente che reputa sbagliate o irraggiungibili.

In particolare, mi è capitato spesso di rifiutare incarichi giudiziali da parte dei Clienti che pretendevano di intraprendere una causa per ottenere risarcimenti fantasmagorici, ma purtroppo non fondati e quindi pressoché impossibili da ottenere.



Avv. Valerio Pandolfini

Ad esempio, dato che mi occupo molto di franchising, mi capita molto spesso di avere a che fare con affiliati che pretendono di fare causa al franchisor per ottenere indennizzi a loro avviso dovuti, e viceversa infondati a causa delle caratteristiche del contratto che avevano firmato.

E' triste constatare come, invece, alcuni Colleghi non esitino a seguire il Cliente in pretese assurde, addirittura spronandolo ad avviare cause del tutto improponibili, pur di incassare laute parcelle. Pochi mesi fa, una ex affiliata si era rivolta a me dopo avere perso la causa di primo grado che aveva intrapreso (assistita da altro Collega), disperata perché non solo la propria richiesta di risarcimento (inverosimile) era stata completamente rigettata, ma perché doveva anche corrispondere le spese legali di controparte, tra l'altro elevate visto che la causa era stata promossa per un importo sciaguratamente altissimo (oltre quelle, naturalmente anch'esse elevate, del Collega che l'aveva assistita).



Avv. Valerio Pandolfini

Ho consigliato all'ex affiliata di evitare un appello, che l'avrebbe portata solo ad ulteriori spese. Rinunziando, ovviamente, ad incassare un'ottima parcella. Ma è così che sono stato abituato a svolgere la mia professione, ed è così che andrebbe sempre svolta.



Avv. Valerio Pandolfini

4

La formazione di un avvocato in Italia è teorica, lunga e complessa, se lei potesse riformare il sistema cosa farebbe?

Essenzialmente due cose. Primo, introdurrei all'università un percorso di specializzazione, che lo studente deve scegliere dopo un primo biennio di esami obbligatori e uguali per tutti. La nostra professione richiede sempre più specializzazione, ed è assurdo che uno studente che voglia fare l'avvocato penalista continui a studiare per anni materie che poco o nulla hanno a che fare con quella che sarà la sua professione futura.

Secondo, riformerei profondamente l'esame professionale, che è prevalentemente teorico e così come è impostato serve a pochissimo (se non a fare perdere molto tempo sia ai candidati che ai componenti della commissione d'esame, che tra l'altro sono assorbiti per mesi in cambio di un corrispettivo minimo).



Avv. Valerio Pandolfini

L'esame dovrebbe essere quasi esclusivamente pratico (dato che gli esami teorici sono già stati sostenuti all'Università, e chiedere un duplicato è assurdo) e dovrebbe essere incentrato sulla dimostrazione di come il candidato riesca ad affrontare casi concreti. Dovrebbe poi riflettere le diverse specializzazioni. Valuterei infine l'introduzione del numero chiuso: il numero di avvocati in Italia è del tutto abnorme.



Scopri tutte le expertise e i track record dello Studio sulla
piattaforma **www.4clegal.com**

4c s.r.l.

Corso Buenos Aires, 90 20124 – Milano

Numero verde 800136094

info@4clegal.com