

PROTAGONISTE Chiara Romeo ha fondato nel 2005 a Genova il primo "Negozio Giuridico": oggi ce ne sono già quattro in franchising

«AVVOCATO? MI SENTO PIU' UN MEDICO CHE CURA I MALATI DI LITE»

DI MARIA COMOTTI

Dover iniziare una causa è una sconfitta, perderla è una tragedia". Già questa frase del Mahatma Gandhi, che campeggia in apertura del suo sito, dovrebbe far capire che ci si trova di fronte a una donna, e a un legale, del tutto particolare, che ha coraggio e passione da vendere. E che, pur definendosi "un avvocato di pace e non di guerra" non ha mai esitato a combattere per mettere in pratica le proprie idee, anche a costo di sfidare un sistema, quello giudiziario, delle cui debolezze e magagne tutti in Italia si lamentano ma che pochi cercano di modificare. Chiara Romeo ha provato a farlo invece, fondando nel 2005 a Genova il "Negozio Giuridico", un posto in cui entri, ti siedi e in mezz'ora, al costo fisso di 50 euro più Iva, hai un professionista "accessibile" a tua disposizione, per chiedere un parere legale o essere assistito in procedure stragiudiziali o di volontaria giurisdizione. Perché, ed è nello statuto di questo progetto, se c'è da andare in causa, l'avvocato del Negozio si fa da parte, visto che qui (a differenza di altri studi legali "su strada", che nel frattempo sono fioriti un po' ovunque) ci si focalizza su una visione non litigiosa della professione forense, in funzione preventiva e conciliativa delle controversie.

Come le è venuta questa idea?

Anche se alla fine ci ho messo cinque anni a "partorirla", l'idea mi è nata come nasce un fulmine: tante nuvole che si addensano e poi, zot, la scarica.

E di che nuvole si trattava?

Una forte insoddisfazione perso-



Una vetrina fronte strada, una scrivania, disponibilità e velocità "di accesso": questo il segreto di un'attività che potremmo definire psico-forense. "Vendo pareri veloci - spiega l'avvocato Romeo - tolgo dubbi, do consigli per risolvere rapidamente un problema o un primo orientamento per casi complessi»



Chiara Romeo è avvocatessa civilista del Foro di Genova. Il suo Negozio Giuridico, aperto nel 2005, è nella zona più centrale della città, a pochi passi dalla casa di Cristoforo Colombo

nale sul tipo di lavoro che stavamo facendo noi avvocati, come categoria: la terribile burocrazia, i tempi lunghissimi per qualsiasi provvedimento, la scontentezza quasi cronica dei clienti. Tutte circostanze che non rendono certo il nostro lavoro facile da svolgere. Se a questo si aggiunge che per parecchi anni sono stata segretario del sindacato genovese degli avvocati, e poi membro di quello nazionale, si può capire che ho avuto modo di guardarmi un po' attorno.

Ma non ha chiuso gli occhi...

No, mi sono chiesta cosa mi sarebbe piaciuto di diverso, da avvocato ma anche da cliente. E la risposta è stata: un ambulatorio legale. Io assomiglio la nostra professione a quella medica, perché anche noi curiamo delle patologie, quelle dei rapporti contrattuali, familiari, patrimoniali, lavorativi. E anche nel

nostro ambito, prevenire è meglio che curare, e questa è la nostra filosofia e la nostra peculiarità.

Che tipo di accoglienza ha avuto da parte dei clienti e dei colleghi?

La gente è felice, perché sanno di non avere a che fare con avvocati che ti invischiano in procedimenti simili a gironi danteschi. Sono persone generalmente informate, conscie delle proprie possibilità, non sono i diseredati, per intendersi. Vengono anche mogli di avvocati... Per quanto riguarda i colleghi, nessuno ha avuto il coraggio di dimmi sul muso qualcosa di feroce o di cattivo, anche se all'inizio avevo tutti i fucili puntati contro.

Dopo Genova, sono nati in franchising altri Negozi Giuridici, a Rimini, Como, San Giuliano Milanese, Milano. Si occupa lei di scegliere gli affiliati?

Certo, e lo faccio su basi molto intuitive, per creare una rete di legali che abbiano tutti la visione professionale che sto portando avanti.

Sono perlopiù donne...

Il primo in realtà è stato un uomo, l'avvocato Massimo Manduchi di Rimini che aveva lavorato però 5 anni a New York. Per il resto in effetti sono colleghe, che apprezzano molto questo modo fantasioso e gratificante di svolgere la professione. Si cercano soluzioni che non siano la solita formula lettera più citazione, si studiano le persone e i problemi.

Altri progetti in cantiere?

Un'idea che mi è frullata in testa in uno degli ultimi viaggi fatti, in Argentina. Ovvero quella di offrire un servizio legale simile per gli italiani all'estero. **IT**

