

Dopo Genova, Rimini, San Giuliano Milanese e Como, presto ci saranno altre aperture

# Il negozio dell'avvocato “Lamia cura ai malati di lite”

il personaggio

Chiara  
Romeo

**GLI ESORDI**  
Il primo Negozio Giuridico nasce a Genova in via del Colle 44 rosso. Poi arrivano Rimini, San Giuliano Milanese e Como



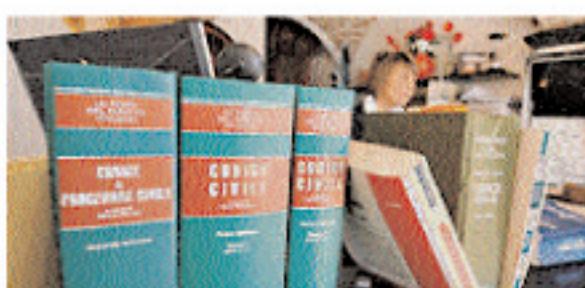
**IL MERCATO**  
Al Negozio ci si rivolge anche per cercare assistenza legale extragiudiziale (Nella foto, gli avvocati Romeo e Claudia Alluli)

**IL FUTURO**  
Ai primi quattro Negozzi se ne dovrebbero aggiungere altri nel futuro. E l'idea è già stata copiata anche da altri avvocati

(segue dalla prima di economia)

RAFFAELE NIRI

**A**NDIAMO coi piedi di piombo, stiamo attenzionatamente alla selezione — continua Romeo — non si tratta solo di aprire bottega a piano strada, si tratta di aprire la testa a piano strada. Egli avvocati, abituati da settecento anni a ragionare in un determinato modo, fanno una certa fatica ad abbandonare la logica del «finché pende, rende». Scusatevi: «Così si dice, in certi ambienti forensi: finché una causa non è chiusa, finché pende, puoi continuare a spillare soldi. Ha idea di quanto durano le cause, oggi? A Genova — e parliamo di una delle città messe meno male, tra quelle italiane — un'udienza in Corte d'Appello te la rinviano al 2013, quattro anni secchi. Da quando inizia a quando chiudi ci vogliono sei anni, più altri sei mesi per la scrittura della sentenza. E a Genova, lo ripeto, funziona già meglio d'ogni altra grande città». Il Negozio Giuridico si fonda su una versione non litigiosa della professione forense, in funzione preventiva e conciliativa delle controversie. I suoi avvocati privilegiano la salvaguardia delle relazioni tra le persone e la risoluzione dei problemi: si rivolge sia a chi vuole solo togliersi un dubbio o desidera un primo orientamento per la soluzione di problemi più com-



plessi sia a chi ha bisogno dell'assistenza qualificata di un avvocato per risolvere una questione. Per spiegare di cosa si tratti, al Negozio Giuridico fanno l'esempio del medico. «Anche gli avvocati operano nel campo delle patologie: patologie dei rapporti contrattuali, familiari, patrimoniali, lavorativi. E se il medico va consultato soprattutto in via preventiva, anche l'avvocato deve essere visto così».

Ma, poi, succede veramente? I clienti del Negozio Giuridico sembrano realmente — almeno all'inizio — pazienti timorosi che vanno la prima volta dal medico e temono — contemporaneamente — il suo giudizio e la sua parcella. Il ne-

gozio giuridico on the road rovescia questi timori, li svuota: intanto il costo è contenuto e pre-determinato da un preciso tariffario e poi la ricerca — sempre e comunque — di una soluzione senza ricorrere al giudice, percorrendo esclusivamente la via stragiudiziaria, garantisce l'indipendenza della consulenza.

I casi che capitano quotidianamente agli avvocati del Negozio Giuridico sono sempre diversi l'uno dall'altro: c'è il cavallo da iscrivere ai registri pubblici, c'è la sposina che pianta il marito il giorno delle nozze perché si innamora follemente di un invitato sconosciuto, c'è il caso dei fratelli che ereditano l'appartamento della mamma e uno dei due, di notte, cambia le chiavi. Ma c'è — in primo luogo — una conflittualità altissima, da far decongestionare. «In genere ci riusciamo e il fatto che ci stiano copiando l'idea, un po' in tutta Italia, è la dimostrazione che la formula funziona».



Il caso

Monopolio dei servizi tecnico-nautici  
Gruppo Messina  
«Da Confitarma solo demagogia»

**D**EMAGOGIA e instrumentalizzazione del concetto di sicurezza. Non usa giri di parole il gruppo Messina per prendere le distanze dal comunicato firmato dalle associazioni dei fornitori di servizi nautici (ormeggiatori, rimorchiatori, piloti) e dalla Confitarma, l'associazione degli armatori di cui fa parte anche la compagnia genovese. «Vi sono numerose sentenze che condannano il richiamo generico alla sicurezza come "scusa e giustificazione" per imporre costi impropri e/o mantenere anacronistici privilegi e monopoli — si legge — le eventuali ragioni di sicurezza invocate devono essere precise, motivate, circostanziate e fondate nel merito. Possiamo anche comprendere, pur senza condividerne i contenuti e i toni, il tentativo di difesa dei propri interessi da parte delle associazioni di categoria dei fornitori, ma è inaudita la discessa in campo della Confitarma, peraltro così plateale, che è tenuta a difendere prioritariamente gli interessi delle società di navigazione utenti di tali servizi portuali».

## meet your future

**SOGEA**  
[www.sogeanet.it](http://www.sogeanet.it)



**SOGEA**  
[www.sogeanet.it](http://www.sogeanet.it)

IN COLLABORAZIONE CON



**SONO APerte LE ISCRIZIONI  
PER LA DECIMA EDIZIONE DEL CORSO**

**EUROSHIPPING**  
**TECNICI DEL TRASPORTO MARITTIMO**  
**da dieci anni il passaporto per una professione  
nel mondo dello shipping**

**360 ore in aula + 400 ore di STAGE in AZIENDA  
SONO PREVISTE BORSE DI STUDIO CONCESSE DA ASSAGENTI  
a parziale copertura delle quote di iscrizione**

**DATA DI INIZIO DEL CORSO**

**30 MARZO 2009**

**TERMINE PER LE ISCRIZIONI**

**16 MARZO 2009**

**PER INFORMAZIONI ED ISCRIZIONI**

**SOGEA - VIA RAVASCO, 10 - 16128 GENOVA - TEL 010 57 67 823 - FAX 010 53 85 790**