

Giovanna Ligas. una discriminazione anacronistica



Giovanna Ligas

Il legal privilege garantisce ai clienti degli avvocati la confidenzialità della loro corrispondenza con il proprio avvocato e la impossibilità per le Autorità di utilizzare tale corrispondenza contro di loro in giudizio.

«Tale istituto è stato espressamente dichiarato non applicabile alla corrispondenza tra i clienti imprese e i loro giuristi d'impresa, cioè agli avvocati dipendenti delle stesse imprese, indipendentemente dalla loro iscrizione negli albi degli avvocati (come in Uk, in Germania o in Spagna) o meno (come in Francia e in Italia)», spiega ad *Affari Legali* **Giovanna Ligas**, per molti anni general counsel di Hp e past president di Aigi, e ora of counsel dello *Studio Raffaelli Segreti Tassone*.

Il principio sulla base del quale il legal privilege è stato dichiarato non applicabile a tale categoria è quello della mancanza da parte dei giuristi d'impresa della cosiddetta indipendenza dal proprio cliente, che è anche il loro datore di lavoro.

«Dal punto di vista di una società multinazionale questa situazione crea un forte svantaggio sul mercato europeo rispetto al mercato Usa dove invece il legal privilege è riconosciuto a tutti gli avvocati indipendentemente dal loro rapporto di lavoro con il cliente».

Questa caratteristica in Italia evidenzia ancor di più l'esistenza di una normativa discriminatoria verso gli avvocati dipendenti che, oltre a non poter far valere il legal privilege nelle comunicazioni con il proprio Cliente, non possono neanche rappresentare il Cliente in giudizio, non potendo rimanere iscritti all'albo degli avvocati sulla base dell'art.18 della Legge professionale che è stata recentemente approvata. (Art.18 che l'Autorità garante della concorrenza ha recentemente suggerito di abrogare).

«Dal mio punto di vista di ex giurista d'impresa non solo vedo con sollievo la possibilità, nella mia nuova condizione, di esprimere più liberamente le mie opinioni e valutazioni nelle comunicazioni che scambierò con i miei clienti, senza dover adottare mille cautele e accorgimenti per poter trasmettere il mio pensiero, ma soprattutto, senza rimanere in imbarazzo quando gli stessi comunicheranno a me i fatti sui quali desiderano avere il mio parere».

Un direttore amministrativo o un amministratore delegato o un direttore vendite conosce tale distinzione e gradua di conseguenza il tenore della propria corrispondenza? I rappresentanti delle imprese hanno proprio con i giuristi d'Impresa quella frequentazione e quella conoscenza reciproca che li porta ad essere meno cauti e più trasparenti proprio con coloro che considerano i propri colleghi.

«Come ho potuto imparare in tanti anni di azienda, il buon Giurista d'impresa si distingue anche per questo: nel saper trasmettere ai propri Clienti interni i principi di legalità e la conoscenza delle norme, incluse le cautele necessarie in tutte le loro comunicazioni, con qualunque mezzo la tecnologia metta loro a disposizione» aggiunge la Ligas. Ciò non toglie però che il diritto di difesa dei rappresentanti delle Imprese venga attenuato in Europa da tale grave limitazione del principio del legal privilege.

—© Riproduzione riservata—■