

Avvocati negli ospedali a caccia di clienti

Dal Policlinico al Niguarda, al Fatebenefratelli: i legali si piazzano all'uscita degli istituti e distribuiscono volantini. Offrono consulenze gratuite ai parenti dei pazienti, lasciano il biglietto da visita e promettono maxi-risarcimenti. L'Ordine: sono sciacalli

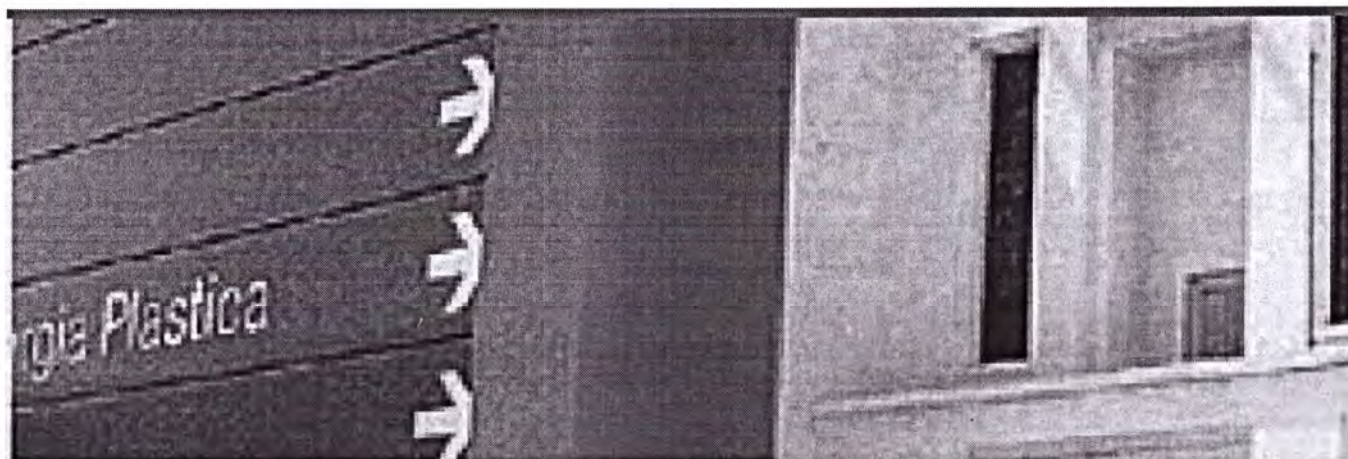
Maria Sorbi - Lun, 25/10/2010 - 09:37

commenta

G+1 0

Mi piace 2

"Buongiorno, posso rubarle un minuto? Lavoro per uno studio legale. Se per caso dovesse avere bisogno...



"Distinti, garbati, impeccabili. È così che alcuni avvocati si avvicinano ai parenti dei pazienti. E quale luogo migliore per procacciare clienti se non l'uscita dell'ospedale? Vai a sapere, magari l'intervento alla moglie, alla nonna o allo zio va male, magari i medici peccano di qualche distrazione in sala operatoria. E allora scatta l'offerta della consulenza legale. "Sa, in certi momenti non c'è tempo da perdere. Non si sa mai, io le lascio il biglietto da visita". Che devono dire i pazienti? Prendono il bigliettino e lo dimenticano in qualche tasca sperando di non averne mai bisogno. Oppure si fanno ingolosire dall'ipotesi di risarcimenti a cinque zeri. Il fenomeno degli avvocati che avvicinano i pazienti avviene di fronte a tanti grossi ospedali, dal San Raffaele al Niguarda, dal Policlinico al Fatebenefratelli. Tutta pubblicità a costo zero. Basta ingaggiare un giovane praticante, rifornirlo di bigliettini da visita o volantini e squinzagliarlo in uno dei crocevia di gente di fronte a ospedali e pronto soccorso. L'orario perfetto è quello delle visite, quando aumentano le probabilità di intercettare clienti. Certi studi legali si sono inventati pure questo pur di lavorare: magari sono stati avviati da poco ed hanno bisogno di ampliare il giro. Con volantini colorati promettono consulenza gratuita e tentano il colpaccio. Una trovata anti crisi che tuttavia irrita, e non poco, i parenti di chi deve essere operato. "È vero che certe cose e certe tragedie possono capitare a chiunque di noi - racconta un giovane papà che è appena

...
po' come accade con le proposte di affitto: un business in nero che offre bilocali a prezzi stellari ai parenti dei malati che hanno urgente bisogno di punto d'appoggio e che non sanno a chi chiedere ospitalità. L'Ordine degli avvocati condanna un simile sciacallaggio: "È un metodo squallido sotto tutti i punti di vista sbotta Cinzia Preti, membro del consiglio presieduto da Paolo Giuggioli - . Mi chiedo come possa tutelare i pazienti un avvocato che si abbassa a questo livello. Mi vien da dire che la sua priorità sia la parcella". L'ordine sostiene che l'accaparramento di clienti per strada sia "contro ogni logica deontologica". È vero che gli studi legali ora possono farsi pubblicità ma c'è modo e modo per farlo: "Va bene una brochure, va bene un annuncio purché sia asettico e non usi slogan gridati e truffaldini - aggiunge Cinzia Preti - . Vedere certi volantini che offrono la prima consulenza gratuita e risarcimenti d'oro va oltre i limiti tollerati. Sono una trappola".