

SEMINARIO DI FORMAZIONE ED AGGIORNAMENTO PROFESSIONALE
FINANZIATO DA CASSA FORENSE CON IL BANDO PER LO SVILUPPO ECONOMICO DELL'
AVVOCATURA

***Avvocati e mercato. Come battere la crisi.
Strategie di promozione dello studio legale, tra innovazione
tecnologica e sfida della concorrenza***

Grazie alla collaborazione con

ORDINE AVVOCATI CATANIA

***La situazione dell'avvocatura in Italia: i Rapporti
Censis sull'avvocatura 2016-2017. Le criticità
emerse sotto il profilo della conoscibilità dello
studio, della sua struttura e gestione e degli
ambiti di attività. Per quali bisogni il cliente si
rivolge ad uno studio legale.***

Avvocato Giulia Facchini
del Foro di Torino, Membro del direttivo nazionale di CamMiNo e cofondatrice di
GMF gruppo marketing forense

CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

CamMiNo

Perché parlare di marketing?

CamMiNo, vuole attivare un spazio, innovativo, di riflessione, dedicato allo svolgimento della professione negli studi legali medi e piccoli.



CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

CamMiNo

Perché parlare di marketing?



Punto di vista giuridico = non siamo imprenditori



La realtà = ci muoviamo in un mercato dove la nostra proposta di servizi legali deve incrociare la domanda di servizi legali dei nostri potenziali clienti

CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

ComMIno

Perché parlare di marketing?

La realtà è



Dall'incontro tra domanda e offerta si deve generare un **reddito che va a retribuire**, oltre ai costi dello studio, degli eventuali collaboratori, degli adempimenti previdenziali e fiscali, **la nostra prestazione d'opera intellettuale.**

CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

ComMIno

Diritto24: Professionisti, scrivete per farvi conoscere sul web, ma scrivete bene!

Mario Alberto Catarozzo, Business Coach e Formatore | 19 gennaio 2016

LA TEORIA DEI TRE CAPPELLI SU UNA SOLA TESTA (la nostra)



AVVOCATO MANAGER IMPRENDITORE





AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale



Di cosa parleremmo?

Il contesto socio economico Siciliano



Rapporti CENSIS sull'avvocatura 2015 e 2017

Analizzeremo **gli elementi critici che emergono**



Vedremo **quali spunti di cambiamento adottare**



Per migliorare le nostre performance anche sotto il profilo economico.





AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale



IL CONTESTO SOCIO ECONOMICO

Siciliano http://pti.regione.sicilia.it/portal/page/portal/PIR_PORTALE/PIR_LaStrutturaRegionale/PIR_AssessoratoEconomia/PIR_DipBilancioTesoro/PIR_ServizioStatistica/PIR_1269423.3595196314

- **ABITANTI:** Al 31 dicembre 2015, risiedono in Sicilia **5.074.261** persone di cui oltre **180 mila di cittadinanza straniera (3,6% dei residenti nella regione).**
- **SISTEMA ECONOMICO AGRICOLTURA** Nel 2015, dopo due anni di flessione, **il valore aggiunto del settore ha realizzato, una forte crescita (7,7% in termini reali), che vale circa 3,4 miliardi di euro**
- **SISTEMA ECONOMICO INDUSTRIA:** nel 2015, il sistema industriale siciliano (escluse le costruzioni) risulta composto da **34.547 imprese registrate**, di cui **29.918 attive** che sono così ripartite:
 - 27.951 unità nel settore manifatturiero (il 93,4% del totale delle imprese)
 - 387 imprese estrattive (pari all'1,3%) e
 - 1.580 imprese operanti nella fornitura di energia elettrica gas e acqua (5,3 %).



Paese	Nr. Avvocati	Popolazione residente	Avvocati per 1.000 abitanti
Tutta Italia	312.663	60.665.551	5.1
Valle d'Aosta	202	127.329	1.6
Piemonte	12.132	4.404.246	2.7
Liguria	7.305	1.571.053	4.6
Lombardia	40.631	10.008.349	4.0
Trentino Alto Adige	2.099	1.059.114	2.0
Veneto	14.768	4.915.123	3.0
Friuli Venezia Giulia	3.217	1.221.218	2.6
Emilia Romagna	15.074	4.448.146	3.4
Toscana	16.033	3.744.398	4.3
Umbria	4.056	891.181	4.5
Marche	6.461	1.543.752	4.2
Lazio	42.763	5.888.472	7.3
Abruzzo	7.425	1.326.513	5.6
Molise	2.071	312.027	6.6
Campania	50.036	5.850.850	8.5
Puglia	27.739	4.077.166	6.8
Basilicata	3.562	573.694	6.2
Calabria	19.039	1.970.521	9.7
Sicilia	32.413	5.074.261	6.4
Sardegna	5.664	1.658.138	3.4

CASSA FORENSE **AGF** **AVVOCATO GIULIA FACCHINI** Studio Legale **ComMin**

Rapporto Censis avvocatura 2015

Il quadro di riferimento

SCOPO INDAGINE: *mettere a fuoco le molteplici dinamiche e dimensioni di esercizio della professione forense oggi in Italia: modalità organizzative, mercato di riferimento, identità professionale, fabbisogno formativo, la domanda di welfare e di rappresentanza;*

IL CAMPIONE DEGLI AVVOCATI INTERVISTATI

- INTERVISTATI **7.685** ISCRITTI ALLA CASSA
- DIVISI PER AREA GEOGRAFICA –NORD -CENTRO -SUD
- PER ETA ANAGRAFICA MENO DI 40 /TRA I 41 e i 49/ SUPERIORE A 50 anni
- PER FASCIA DI REDDITO

HANNO RISPOSTO

- **55,1%** DI PROFESSIONISTI DI GENERE MASCHILE E
- **44,1%** DI DONNE PROFESSIONISTE.

COMPOSIZIONE ANAGRAFICA DEL CAMPIONE

- **34,3%** età inferiore ai 40
- **35,1%** età compresa tra i 41 e i 49
- **30,5%** età superiore ai 50







AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale



Rapporto Censis avvocatura 2017

Le due indagini

- *Immagine e reputazione dell'avvocatura nell'opinione degli italiani*, condotta su un campione rappresentativo per genere, età e area geografica, di 1.000 italiani. Le aree di analisi hanno riguardato: la percezione del ruolo degli avvocati, il confronto con altre professioni, il funzionamento della giustizia in Italia.
- *Percorsi e scenari dell'avvocatura italiana*, condotta su di un campione di 10.425 avvocati. Le aree di analisi hanno riguardato: la condizione attuale, e in prospettiva, della professione; il ruolo dell'Avvocatura nell'attuale fase congiunturale dell'Italia; la rappresentanza degli interessi professionali; la percezione e le attese degli avvocati nei confronti dei servizi della Cassa Forense

11





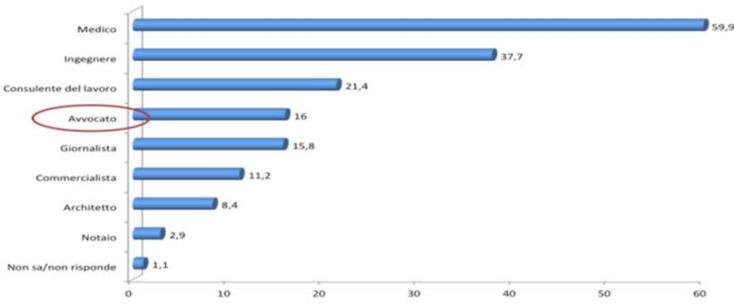


AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale



Le percezioni degli italiani 2017

Le professioni fondamentali per il buon funzionamento del paese



Professione	Percentuale (%)
Medico	59,9
Ingegnere	37,7
Consulente del lavoro	21,4
Avvocato	16
Giornalista	15,8
Commercialista	11,2
Architetto	8,4
Notaio	2,9
Non sa/non risponde	1,1

12

Indagine popolazione



	Nord	Centro	Sud e Isole	Totale
Titolare unico di studio	59,9	66,5	76,4	66,6
Contitolare di studio associato	15,8	12,9	10,3	13,4
Contitolare di studio in forma societaria (anche cooperativa)	0,8	0,7	0,7	0,7
Altra forma di collaborazione retribuita	20,5	14,4	7,1	14,9
Altra forma di collaborazione non retribuita	3,0	5,5	5,4	4,4
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

DIMENSIONE DELLO STUDIO LEGALE				
	Nord	Centro	Sud e Isole	Totale
Solo l'intervistato	32,1	36,3	47,9	38,0
2-3 persone	26,1	25,2	24,8	25,5
da 4 a 9 persone	29,0	29,3	23,0	27,2
10 persone e oltre	12,9	9,2	4,3	9,4
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

ComMIPO

Rapporto census sull'avvocatura 2015

MATERIE TRATTATE DALLO STUDIO LEGALE

	Meno di 40 anni	Da 40 a 49 anni	50 anni e più	Totale
Diritto civile	54,1	54,5	54,0	54,2
Diritto penale	12,7	11,4	9,2	11,2
Diritto amministrativo	3,6	2,7	2,9	3,1
Diritto del lavoro	6,9	6,4	6,3	6,5
Diritto societario	4,1	2,9	3,4	3,5
Diritto di famiglia	6,3	9,7	11,0	8,9
Diritto internazionale	0,9	1,0	0,5	0,8
Non vi è di solito una selezione particolare riguardo alle cause da trattare	9,2	8,5	9,5	9,0
Altro	2,3	3,0	3,2	2,8
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0



CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

ComMIno

Rapporto censis sull'avvocatura 2015

Lo studio offre servizi professionali dedicati a segmenti di mercato specifico?

	Nord	Centro	Sud e Isole	Totale
Sì	12,0	12,1	9,3	11,1
No	88,0	87,9	90,7	88,9

CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

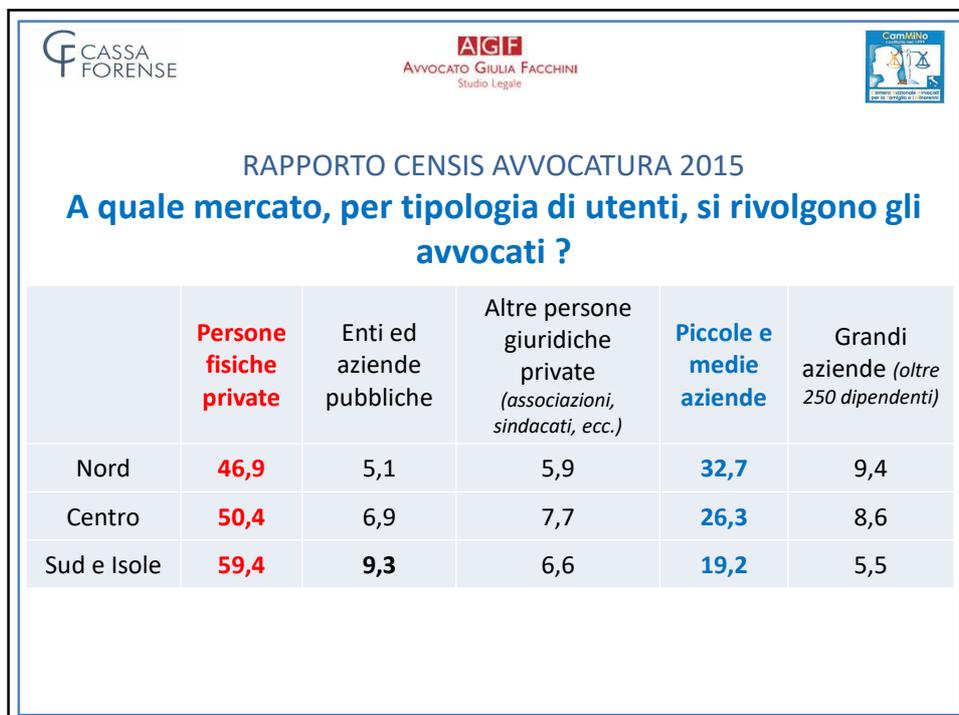
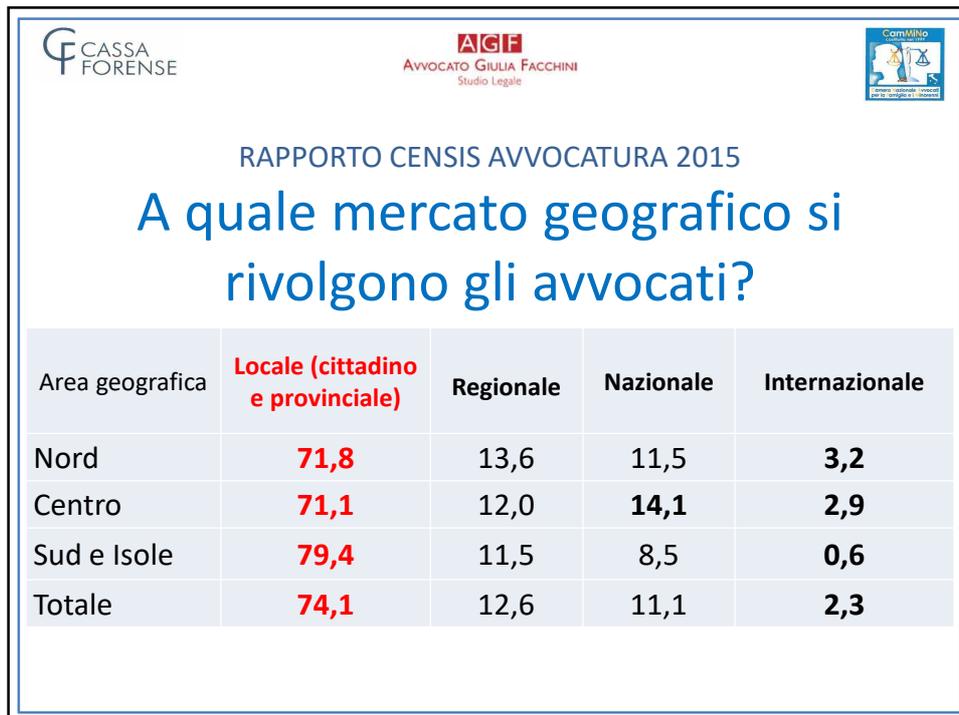
ComMIno

RAPPORTO CENSIS AVVOCATURA 2015

A quale mercato in senso geografico si rivolgono gli avvocati?

- *Il mercato di riferimento*
 - ✓ **75% un mercato locale,**
 - ✓ più raramente il livello regionale o nazionale
 - ✓ ben di rado quello internazionale.
- *Il fatturato*
 - ✓ **Il 74,1% il mercato locale**
 - ✓ **il 12,6% quello regionale**
 - ✓ **l'11,1% quello nazionale**
 - ✓ **il 2,3% quello internazionale.**











Rapporto Censis sull'avvocatura 2015



La fotografia dell'avvocatura: *Gli ambiti di esercizio*

- ✓ **fortemente concentrata sull'attività giurisdizionale piuttosto che su quella stragiudiziale**
- ✓ poco propensa alla specializzazione
- ✓ *estremamente orientata al diritto civile*
- ✓ *molto meno al diritto penale e al diritto amministrativo*
- ✓ **quasi per nulla al diritto internazionale».**







EPPURE VOCAZIONE ALL'ESPORTAZIONE IN SICILIA

<http://www.unioncameresicilia.it/wp-content/uploads/2016/10/IMPORT.-E-ESPORT.-sicilia-2015.pdf>

Tav.3- Esportazioni delle province Siciliane, Anni 2014-2015. Valori in euro e variazioni percentuali

Province e regioni	ESPORTAZIONI		
	2014	2015	Var. 2014/2015
Trapani	230.840.630	264.145.597	14,4
Palermo	273.914.828	304.742.433	11,3
Messina	1.132.275.800	977.143.672	-13,7
Agrigento	133.181.288	151.226.781	13,5
Caltanissetta	104.679.024	67.719.076	-35,3
Enna	9.593.733	8.519.863	-11,2
Catania	1.053.043.069	1.135.770.271	9,8
Bagheri	309.143.385	336.591.941	8,9
Syracusa	6.425.594.382	5.207.174.368	-19,0
SICILIA	9.672.266.139	8.473.034.002	-12,4
NORD-OVEST	160.005.590.046	164.400.918.478	2,7
NORD-EST	126.855.450.971	132.807.237.481	4,7
CENTRO	66.434.116.819	69.107.846.453	4,0
SUD E ISOLE	40.706.436.457	42.340.180.267	4,0
NON SPECIFICATA	4.368.819.601	5.225.166.096	7,3
ITALIA	398.870.413.894	413.881.348.775	3,8

Fonte: Elaborazione Unioncamere Sicilia su dati Istat

CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

ComMIno

Rapporto Censis sull'avvocatura 2015

La fotografia dell'avvocatura:
Gli ambiti di esercizio

- > studi legali piccoli o piccolissimi,
- > che si rivolgono ad un mercato essenzialmente locale,

mentre il mercato è sempre più globalizzato, sempre più connesso e la vicinanza geografica di un tempo tra avvocato e cliente non è più affatto essenziale sia per la facilità di relazione e contatto offerta dalla rete, sia in conseguenza dell'entrata in scena del processo telematico.



CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

ComMIno

Il tutto.. Con quali conseguenze?







AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale



E quindi...

Prassi

Cassa Forense - Rapporto Censis sull'avvocatura italiana e i numeri dell'avvocato, anno 2015

GLI SCENARI
Elena Pasquini

La reputazione della categoria

GLI AVVOCATI IN CASSA

AVVOCATO

Avvocati senza appeal e con i portafogli sempre in sofferenza

Nella "fotografia" della Cassa emerge una scarsa reputazione del sistema giustizia e l'esplosione dei numeri

e la scarsa credibilità della giustizia

Una questione non da poco, visto che dall'ultimo rapporto Censis sull'avvocatura italiana commissionato dalla Cassa Forense, emerge che la larghissima maggioranza degli italiani (85%) ritiene eccessivo il numero degli avvocati e pensa che questi siano troppo orientati al profitto (82%), troppo coinvolti in politica (75%) e poco nello sviluppo socio-economico del territorio in cui opera (60%).

Elementi cui si aggiunge un





AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale



I disastrosi risultati economici derivanti dai dati sopra evidenziati (giro d'affari- fatturato)

Prassi / Avvocato

I CONTI IN TASCA/2
Evoluzione del volume d'affari Iva degli avvocati iscritti agli albi forensi

	ANNO DI PRODUZIONE	VOLUME D'AFFARI MEDIO ANNUO		INCREMENTO % ANNUO VOLUME D'AFFARI MEDIO		INCREMENTO % ANNUO DEL VOLUME D'AFFARI COMPLESSIVO		VOLUME D'AFFARI MEDIO RIVALUTATO	
		Iscritti Cassa	Iscritti Albi	Iscritti Cassa	Iscritti Albi	Iscritti Cassa	Iscritti Albi	Iscritti Cassa	Iscritti Albi
		Volume d'affari Iva	1996	€ 60.072	€ 49.720	-	-	-	-
	2000	€ 65.232	€ 52.383	4,1%	3,6%	9,0%	9,1%	€ 85.610	€ 68.747
	2002	€ 70.806	€ 58.570	4,0%	5,6%	11,2%	9,9%	€ 88.362	€ 73.092
	2007	€ 75.647	€ 61.291	5,7%	7,8%	11,8%	10,7%	€ 85.589	€ 69.347
	2010	€ 71.796	€ 57.860	-3,7%	-7,1%	1,2%	4,2%	€ 76.936	€ 62.002
	2011	€ 71.868	€ 58.685	0,1%	1,4%	3,6%	3,8%	€ 74.988	€ 61.233
	2012	€ 70.364	€ 57.838	-2,1%	-1,4%	2,9%	2,8%	€ 71.280	€ 58.592
	2013	€ 59.978	€ 58.450	-14,8%	1,1%	3,0%	2,4%	€ 60.098	€ 58.567
	2014	€ 57.571	€ 57.495	-4,0%	-1,6%	0,8%	0,1%	€ 57.571	€ 57.495

Fonte: Cassa forense 2016

CASSA FORENSE **AGF** **AVVOCATO GIULIA FACCHINI** **Studio Legale** 

I disastrosi risultati economici derivanti dai dati sopra evidenziati (redditi ai fini irpef)

Anno di produzione	Reddito complessivo Irpef		Incremento % annuo del monte reddituale complessivo		Reddito medio annuo		Incremento % annuo del reddito medio		Reddito medio Irpef rivalutato	
	Iscritti Cassa	Iscritti Albi	Iscritti Cassa	Iscritti Albi	Iscritti Cassa	Iscritti Albi	Iscritti Cassa	Iscritti Albi	Iscritti Cassa	Iscritti Albi
1996	€ 2.578.044.619	€ 2.623.423.928			€ 38.336	€ 31.698			€ 54.298	€ 44.895
1997	€ 2.948.635.594	€ 2.981.871.639	14,4%	13,7%	€ 39.789	€ 32.881	3,8%	3,7%	€ 55.414	€ 45.793
1998	€ 3.253.966.468	€ 3.297.419.919	10,4%	10,6%	€ 41.223	€ 33.709	3,6%	2,5%	€ 56.396	€ 46.116
1999	€ 3.476.601.590	€ 3.523.946.620	6,8%	6,9%	€ 41.242	€ 33.339	0,0%	-1,1%	€ 55.534	€ 44.891
2000	€ 3.827.748.127	€ 3.890.898.657	10,1%	10,4%	€ 43.333	€ 34.946	5,1%	4,8%	€ 56.870	€ 45.864
2001	€ 4.147.856.131	€ 4.245.859.479	8,4%	9,1%	€ 44.828	€ 36.423	3,4%	4,2%	€ 57.286	€ 46.545
2002	€ 4.510.879.809	€ 4.600.820.301	8,8%	8,4%	€ 45.812	€ 37.899	2,2%	4,1%	€ 57.170	€ 47.296
2003	€ 4.684.281.352	€ 4.776.843.197	3,8%	3,8%	€ 44.444	€ 37.321	-3,0%	-1,5%	€ 54.111	€ 45.438
2004	€ 5.328.208.984	€ 5.437.841.448	13,7%	13,8%	€ 46.476	€ 39.127	4,6%	4,8%	€ 55.475	€ 46.703
2005	€ 5.648.927.942	€ 5.735.515.329	6,0%	5,5%	€ 47.383	€ 39.312	2,0%	0,5%	€ 55.613	€ 46.139
2006	€ 6.311.871.790	€ 6.487.565.346	11,7%	13,1%	€ 49.039	€ 39.020	3,5%	-0,7%	€ 56.427	€ 44.899
2007	€ 6.984.105.914	€ 7.103.245.225	10,7%	9,5%	€ 51.314	€ 41.608	4,6%	6,6%	€ 58.058	€ 47.077
2008	€ 7.104.080.859	€ 7.227.194.509	1,7%	1,7%	€ 50.351	€ 41.386	-1,9%	-0,5%	€ 55.202	€ 45.374
2009	€ 7.203.601.852	€ 7.336.204.625	1,4%	1,5%	€ 48.805	€ 40.834	-3,1%	-1,3%	€ 53.135	€ 44.458
2010	€ 7.379.417.146	€ 7.497.150.728	2,4%	2,2%	€ 47.563	€ 38.396	-2,5%	-6,0%	€ 50.968	€ 41.144
2011	€ 7.639.790.420	€ 7.773.459.133	3,5%	3,7%	€ 47.561	€ 38.897	0,0%	1,3%	€ 49.625	€ 40.586
2012	€ 7.924.736.311	€ 8.050.442.320	3,7%	3,6%	€ 46.921	€ 38.629	-1,3%	-0,7%	€ 47.532	€ 39.132
2013	€ 7.881.971.945	€ 7.954.746.258	-0,5%	-1,2%	€ 38.627	€ 37.668	-17,7%	-2,5%	€ 38.704	€ 37.743
2014	€ 8.034.442.182	€ 8.043.984.237	1,9%	1,1%	€ 37.505	€ 37.444	-2,9%	-0,6%	€ 37.505	€ 37.444
2015	€ 8.414.280.162	€ 8.425.499.667	4,7%	4,7%	€ 38.385	€ 38.277	2,3%	2,2%	€ 38.385	€ 38.277

CASSA FORENSE **AGF** **AVVOCATO GIULIA FACCHINI** **Studio Legale** 

I disastrosi risultati economici derivanti dai dati sopra evidenziati (redditi ai fini irpef)

REGIONE	2011	2012	2013	2014	2015	Variazione % 2015/2014	Variazione % 2015/2011
VALLE D'AOSTA	€ 50.976	€ 51.920	€ 45.336	€ 45.740	€ 48.547	6,1%	-4,8%
PIEMONTE	€ 51.952	€ 50.909	€ 47.225	€ 45.507	€ 45.665	0,3%	-12,1%
LOMBARDIA	€ 72.761	€ 70.671	€ 66.538	€ 66.397	€ 67.857	2,2%	-6,7%
LIGURIA	€ 54.913	€ 54.624	€ 50.581	€ 47.702	€ 46.375	-2,8%	-15,5%
VENETO	€ 51.240	€ 51.101	€ 46.984	€ 45.126	€ 46.858	3,8%	-8,6%
EMILIA ROMAGNA	€ 50.230	€ 49.020	€ 45.367	€ 44.657	€ 45.437	1,7%	-9,5%
FRIULI VENEZIA GIULIA	€ 55.102	€ 53.568	€ 48.323	€ 45.394	€ 46.917	3,4%	-14,9%
BOLZANO	€ 62.061	€ 60.439	€ 69.052	€ 67.470	€ 69.346	2,8%	11,7%
TRENTO	€ 71.409	€ 74.321	€ 56.601	€ 54.886	€ 53.802	-2,0%	-24,7%
TRENTINO ALTO ADIGE	€ 66.729	€ 67.371	€ 62.754	€ 61.099	€ 61.334	0,4%	-8,1%
TOSCANA	€ 41.109	€ 41.851	€ 37.215	€ 35.673	€ 37.105	4,0%	-9,7%
LAZIO	€ 59.092	€ 57.646	€ 48.195	€ 46.995	€ 47.653	1,4%	-19,4%
UMBRIA	€ 37.259	€ 35.879	€ 29.620	€ 29.195	€ 30.597	4,8%	-17,9%
MARCHE	€ 38.506	€ 37.766	€ 32.024	€ 30.323	€ 31.946	5,4%	-17,0%
ABRUZZO	€ 31.792	€ 31.096	€ 24.854	€ 24.009	€ 24.626	2,6%	-22,5%
MOLISE	€ 25.276	€ 23.763	€ 19.006	€ 17.922	€ 19.581	9,3%	-22,5%
CAMPANIA	€ 34.755	€ 35.942	€ 26.563	€ 25.733	€ 25.733	0,0%	-26,0%
PUGLIA	€ 31.294	€ 30.942	€ 21.952	€ 21.461	€ 22.178	3,3%	-29,1%
BASILICATA	€ 28.660	€ 27.743	€ 20.507	€ 19.725	€ 20.331	3,1%	-29,1%
CALABRIA	€ 24.419	€ 25.704	€ 16.712	€ 16.657	€ 16.920	1,6%	-30,7%
SICILIA	€ 30.942	€ 30.468	€ 22.353	€ 21.252	€ 21.650	1,9%	-30,0%
SARDEGNA	€ 32.716	€ 32.566	€ 26.790	€ 25.265	€ 26.694	5,7%	-18,4%
NAZIONALE	€ 47.561	€ 46.921	€ 38.627	€ 37.505	€ 38.385	2,3%	-19,3%

CASSA FORENSE **AGF** **AVVOCATO GIULIA FACCHINI** Studio Legale 

Quanto alle differenze di genere

REDDITO PROFESSIONALE E VOLUME D'AFFARI DICHIARATO DAGLI ISCRITTI ALLA CASSA PER L'ANNO 2014

Classi di età	Reddito IRPEF medio			Volume d'affari IVA medio		
	Donne	Uomini	Totale	Donne	Uomini	Totale
24 - 29	€ 8.591	€ 11.981	€ 9.955	€ 9.948	€ 13.873	€ 11.527
30 - 34	€ 11.514	€ 17.316	€ 13.799	€ 13.489	€ 21.379	€ 16.596
35 - 39	€ 15.634	€ 27.548	€ 20.663	€ 19.453	€ 37.281	€ 26.979
40 - 44	€ 20.791	€ 39.858	€ 29.346	€ 28.038	€ 58.837	€ 41.858
45 - 49	€ 28.163	€ 57.808	€ 43.185	€ 40.899	€ 92.523	€ 67.059
50 - 54	€ 31.776	€ 72.074	€ 55.577	€ 46.972	€ 117.572	€ 88.671
55 - 59	€ 38.610	€ 77.410	€ 64.533	€ 58.900	€ 128.022	€ 105.081
60 - 64	€ 39.489	€ 83.125	€ 73.208	€ 64.711	€ 139.002	€ 122.117
65 - 69	€ 43.000	€ 82.268	€ 77.193	€ 73.400	€ 137.711	€ 129.401
70 - 74	€ 36.808	€ 61.551	€ 59.347	€ 63.306	€ 108.080	€ 104.093
74+	€ 21.432	€ 41.780	€ 40.534	€ 40.366	€ 75.366	€ 73.222
Totale	€ 22.070	€ 51.503	€ 37.505	€ 30.775	€ 81.871	€ 57.571

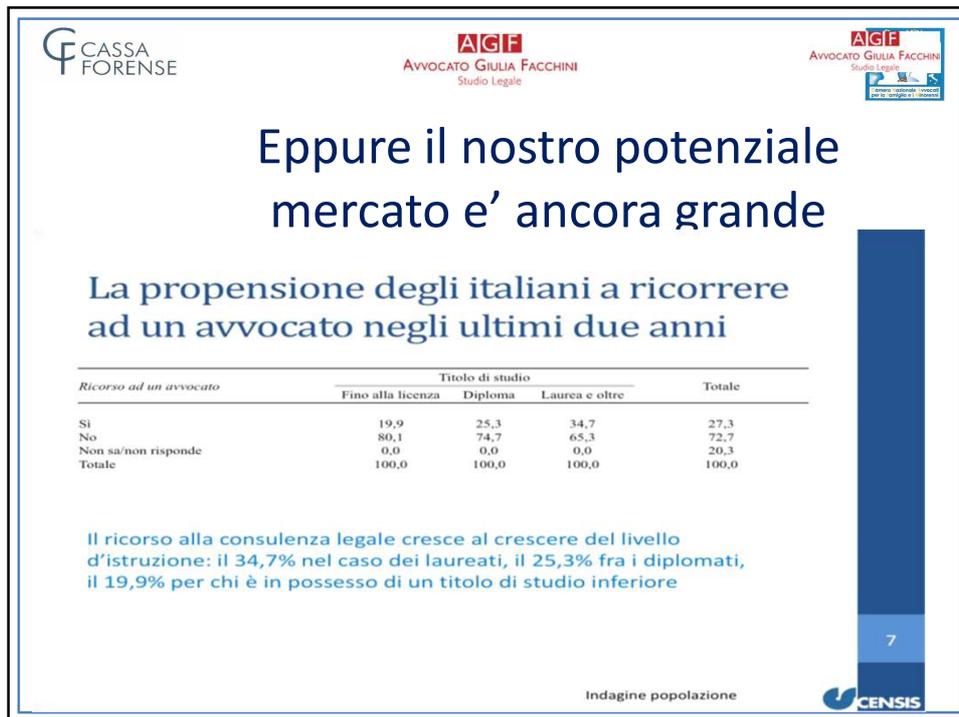


CASSA FORENSE **AGF** **AVVOCATO GIULIA FACCHINI** Studio Legale 

- **Avvocati in fuga: in ottomila lasciano la toga. Sono "i nuovi poveri"** <https://www.studiocataldi.it/articoli/20791-avvocati-in-fuga-in-ottomila-lasciano-la-toga-sono-quoti-nuovi-poveri-quot.asp>
- *Per Cassa Forense, la colpa non è solo della crisi e del sovrannumero, ma anche delle grandi assicurazioni che non pagano i legali come dovrebbero*

Studio Cataldi
il diritto quotidiano







CASSA FORENSE **AGF** **AVVOCATO GIULIA FACCHINI** Studio Legale **CamMINO**

RAPPORTO CENSIS AVVOCATURA 2015

Gli aspetti problematici degli studi legali

- Sviluppo di network e reti professionali**
- Canali di promozione dell'attività professionale**
- Aproccio all'ict -information communication technology-**

CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

ComMing
Società Operativa
per la Ricerca e lo Sviluppo

Rapporto censis avvocatura 2015 Avvocati e reti professionali

Il 62,2%, non aderisce ad alcun tipo di *network* professionale o collaborazioni



AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale
Tutti i diritti riservati

CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

ComMing
Società Operativa
per la Ricerca e lo Sviluppo

Avvocati e reti professionali

	Meno di 40 anni	Da 40 a 49 anni	50 anni e più	Totale
No (esclude tutte le altre)	55,7	61,3	70,6	62,2
Sì, con altri professionisti (studi di consulenza, studi tecnici, commercialisti, ecc.)	35,5	31,8	23,0	30,4
Sì, con altre strutture (banche, assicurazioni, associazioni di utenti, ecc.)	8,2	5,7	5,2	6,4
Altro	4,2	3,9	3,4	3,8



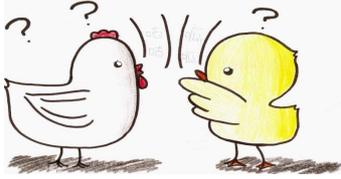

AGF
 AVVOCATO GIULIA FACCHINI
 Studio Legale



Rapporto censis avvocatura 2015
Canali di promozione dell'attività professionale

Come si promuovono gli avvocati?

- ✓ **l'87% attraverso il passaparola tra clienti**
- ✓ **il 76,3% attraverso, relazioni sociali e amicizie**







AGF
 AVVOCATO GIULIA FACCHINI
 Studio Legale



Rapporto censis avvocatura 2015
Canali di promozione dell'attività professionale

	Nord	Centro	Sud e Isole	Totale
Passaparola tra clienti	88,8	86,4	84,9	87,0
Pubblicità su giornali, riviste di settore, ecc.	1,6	1,4	0,7	1,3
Iniziative promozionali ad hoc, organizzazioni di seminari/convegni finalizzati a far conoscere lo studio	6,3	4,8	1,5	4,4
Sito web dello studio	17,6	12,8	7,8	13,4
Relazioni sociali e amicizie	75,5	76,1	77,7	76,3
Partecipazione attiva alla vita pubblica locale o nazionale (impegno in associazioni, politica, ecc.)	13,4	13,1	19,7	15,3
Collaborazioni/accordi con altri professionisti o strutture (banche, studi commercialisti, società di consulenza,..)	26,5	25,2	21,5	24,6
Promozione mirata presso target di utenza emergenti (ad esempio sul tema della tutela dei diritti dei consumatori, sulla salute, ecc.)	2,2	3,1	2,2	2,4

RAPPORTO CENSIS AVVOCATURA 2015
Avvocati e Ict

*L'avvocatura si rivolge al
mercato
scommettendo
ancora poco
sulle potenzialità offerte
dall'ICT*

**Il 74,2% degli avvocati
non si è dotato di un
proprio sito web**



RAPPORTO CENSIS AVVOCATURA 2015
Avvocati e Ict

- ✓ Una minoranza degli studi ha un proprio sito web – **(20,9%)**
- ✓ Solo una percentuale ancora molto marginale **(4,9%)** utilizza la piattaforma informatica dello studio per interagire con la propria clientela.







Rapporto census avvocatura 2015

Avvocati e ict

-information communication technology-

Studi professionali dotati di un proprio sito web, per area geografica

	Nord	Centro	Sud e Isole	Totale
Sì, ma ha solo finalità di promozione	26,8	21,2	12,1	20,9
Si, la finalità è di interagire con i clienti anche attraverso tale modalità	5,7	5,2	3,4	4,9
No	67,5	73,6	84,5	74,2
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0





Nel frattempo ... qualcuno pensa al posto nostro e ci vede come un business potenziale





Buongiorno,

La scortico in quanto in qualità di professionista è molto probabilmente intenzionato a valutare l'opportunità di entrare in un network di professionisti che offre:

- la possibilità di fornire a nuovi clienti i propri servizi;
- la possibilità di offrire ai propri clienti servizi qualificati;
- la possibilità di farsi conoscere attraverso l'organizzazione di piccoli seminari informativi sia online che on-site;
- la possibilità di usufruire di servizi di social media marketing a prezzi vantaggiosissimi;
- la possibilità di entrare a far parte di una grande gruppo di lavoro a livello mondiale.

In sostanza si tratta di una attività di business interessante basata sullo scambio di opportunità e competenze.

Le potenzialità sono enormi: pensa alla possibilità di offrire ai tuoi clienti decine di servizi, oppure la possibilità di offrire i tuoi servizi a decine di nuovi clienti.

Il funzionamento è semplicissimo.

Prima di tutto però chiedi informazioni rispondendo a questa mail.

Sarà mia cura fornire tutte le informazioni richieste.

Il funzionamento non può essere spiegato verbalmente ma ho la necessità di inviare della documentazione esplicativa.

Credite dell'attenzione e spero di ripertirvi presto.

Claudio Zini
zini@studios.com
www.studios.com/it/ciudadigital

Le informazioni nel presente per l'attività svolta, in quanto non si è verificata la collaborazione professionale, non sono state per contestazione, compromesso o attività del tipo di quelle previste dalla normativa vigente. Non essere stati preventivamente informati e non essere stati debitamente avvertiti, non costituisce nei suoi confronti alcun danno. Le informazioni sono state fornite in buona fede e con la massima correttezza nel suo lavoro.

Libertà informazioni su Dg. Claudio Zini.

CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

CamMinO
CONSIGLIO NAZIONALE
DEI MEDIATORI
CONSUMATORI

Perché?

- ✓ ***Manca di capitali (ma l'avvocatura ha lottato strenuamente contro il socio di capitale)***
- ✓ ***Rifiuto dell' informatizzazione***

Dove è il problema?

La sfida dell'intelligenza artificiale è ineluttabile.

Avv. Alessandro De Nicola: La Stampa 19 6 2017
«*Reddito e ruolo sociale la crisi degli avvocati*»



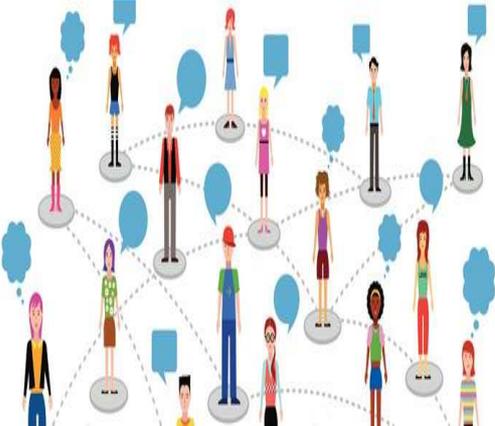
CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

CamMinO
CONSIGLIO NAZIONALE
DEI MEDIATORI
CONSUMATORI

Le soluzioni ... Secondo l'avvocato De Nicola ...

«Aggregare studi e professionisti dando la possibilità di stabilire in modo flessibile gli onorari ...»



CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

ComMinio

«...di investire, di pubblicizzare le proprie capacità sarebbero elementi che potrebbero contribuire a migliorare il reddito degli avvocati e la percezione che di essi hanno gli italiani....»

non si può resistere...
nessuno può resistere...

irresistibile!

cornetto **ALGIDA**

la sua ciolla croccante e biscottata è tutta piena di gelato di panna ricoperto di granella di mandorle e nocciole

L.100

CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

ComMinio

«Reddito e ruolo sociale: la crisi degli avvocati»

- ✓ il piccolo è bello
- ✓ Il rifiuto impaurito della tecnologia
- ✓ Il ribrezzo per la contaminazione con il capitale di rischio
- ✓ il localismo
- ✓ La mancanza di formazione realmente specialistica

**DA OLTRE UN DECENNIO
NON HANNO
FUNZIONATO**

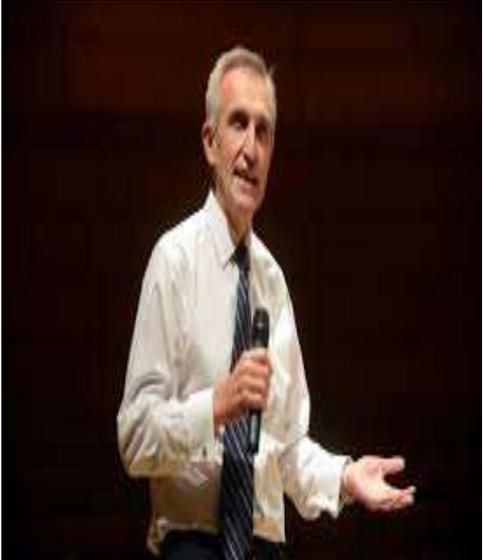
CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

ComMing
CONFERENZA INTERNAZIONALE
DEI MAGISTRATI E AVVOCATI

«Al punto in cui si è arrivati scommettere sul nuovo è diventato l'unico atteggiamento prudente da assumere: la conservazione dell'esistente è un rischio molto più grave»

Avv. Alessandro De Nicola



CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

ComMing
CONFERENZA INTERNAZIONALE
DEI MAGISTRATI E AVVOCATI

PER PRIMA COSA USCIRE DALLA COMFORT ZONE

Dicesi **“comfort zone”** quella condizione mentale in cui la persona agisce **in uno stato di assenza di ansietà, con un livello di prestazioni costante e senza percepire un senso di rischio.**



Uscire dalla comfort zone.....



Prendi la **direzione**
opposta all'abitudine e
quasi **sempre** farai bene.
J. J. Rousseau

**IN SECONDO LUOGO NON FARSI PRENDERE DALLO
SCONFORTO**



“Crisi” in cinese =

PERICOLO
+
OPPORTUNITA’

CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

ComMIno

Ci sono delle soluzioni?



A yellow road sign with a black border. The top half contains a black arrow pointing left and the word "Change" in bold black letters. The bottom half contains the word "Crisis" in bold red letters with a black arrow pointing right. A large red "X" is drawn over the "Crisis" section.

CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

ComMIno



A silhouette of a woman in a dress standing on a beach at sunset, with her arms outstretched. The word "Yes!" is written in large, black, cursive script over the sunset background.

CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

ComMing
Comitato Nazionale per la Giustizia e il Concilio

Prima di tutto.....

Comprendere per quali bisogni il cliente si rivolge ad un avvocato

Scala dei bisogni di Maslow



Autorealizzazione
Autostima
Appartenenza
Sicurezza
Bisogni fisiologici

CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

ComMing
Comitato Nazionale per la Giustizia e il Concilio

Quali sono i bisogni degli esseri umani?

Piramide dei bisogni di Maslow, 1954



AUTO-REALIZZAZIONE
moralità, creatività, spontaneità, accettazione, assenza di pregiudizi

STIMA
autostima, autocontrollo, realizzazione, rispetto reciproco

APPARTENENZA
amicizia, affetto familiare, intimità sessuale

SICUREZZA
fisica, di occupazione, morale, familiare, di salute, di proprietà

FISILOGIA
respirazione, alimentazione, sesso, sonno, omoestasi

CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

CamMINO
CORSO DI AGGIORNAMENTO
PER IL RAGGIORNAMENTO E L'AGGIORNAMENTO

Quali sono
i bisogni del cliente
quando si rivolge ad
un avvocato?

**Quelli legati alla sua
sicurezza**



CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

CamMINO
CORSO DI AGGIORNAMENTO
PER IL RAGGIORNAMENTO E L'AGGIORNAMENTO

Quali bisogni ha il cliente



- Realizzare **maggiori guadagni (make me money)**
- Ottenere un risparmio o di tutelare il suo denaro **(save my money)**
- Ridurre i rischi **(Risk management)**

CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

CamMINO
CORSO DI AGGIORNAMENTO
PER IL DIRITTO DI FAMIGLIA

**Per quanto riguarda
il diritto di famiglia
... anche che
l'avvocato
preservi le relazioni
affettive ...**



CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

CamMINO
CORSO DI AGGIORNAMENTO
PER IL DIRITTO DI FAMIGLIA

Ma senza dubbio.....

**Un cliente che ha
bisogno di protezione
giuridica deve pero
trovarci!!**



**Grazie per la vostra
attenzione**



***«Avvocà per ora grazie»: spunti e riflessioni dalle
storie dell'avvocato Giuseppe Caravita di Toritto su
come formulare i preventivi anche alla luce della
legge 124 del 2017 sul preventivo scritto
obbligatorio e affrontare la professione con criteri
imprenditoriali***

Avvocato Giulia Facchini
*del Foro di Torino, Membro del direttivo nazionale di CamMiNo e cofondatrice di GMF
gruppo marketing forense*



CASSA
FORENSE



AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale



Giusto prezzo
quale
fondamentale
elemento di
marketing

Giuseppe Caravita di Toritto



Avvocà, per ora grazie

Piccole storie di un gran bel mestiere



CASSA
FORENSE



AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale



-25-

LA MACARENA DELL'AVVOCATO

Avvocà, per ora grazie.

Quante volte l'avete sentita questa frase? E' la macarena dell'avvocato, che si esegue così.

Il cliente si posiziona di fronte all'avvocato, e dice Avvocà per ora grazie.

Ma veramente ci sarebbe da pagare, da anticipare, da versare...

E qui parte la macarena:

Avvocà, per ora grazie, poi facciamo tutto un conto
mano destra sulla tasca sinistra della giacca, come a mimare la ricerca del portafoglio,
poi mano sinistra sulla tasca destra, ma solo per questioni di simmetria

Poi facciamo tutto un conto, a lei ci penso io
mani che si tastano i fianchi, come alla ricerca di qualcosa che non c'è
e che ho staccato l'ultimo assegno proprio stamattina
mani che si incrociano sulle braccia, nell'inequivocabile segno dell'ombrello

E poi mani aperte e braccia spalancate...e si può ricominciare

La legge 31 dicembre 2012, n. 247 (riforma della professione) art. 13 prevede:

- a. l'abolizione della tariffa.
- b. **la possibilità di concordare con il cliente il prezzo della prestazione professionale.**

Recita il comma 2: *“Il compenso spettante al professionista è pattuito **di regola (oggi non piu') per iscritto all'atto del conferimento dell'incarico professionale**”*

QUALI LE MODALITÀ DI CALCOLO DEL COMPENSO PREVISTE? *“La pattuizione dei compensi è libera: è ammessa:*

- la pattuizione a tempo,
- in misura forfetaria,
- per convenzione avente ad oggetto uno o più affari,
- in base all'assolvimento e ai tempi di erogazione della prestazione,
- per singole fasi o prestazioni o per l'intera attività,
- a percentuale sul valore dell'affare o su quanto si prevede possa giovare, non soltanto a livello strettamente patrimoniale, il destinatario della prestazione.



Vietati i patti di quota lite

CASSA FORENSE

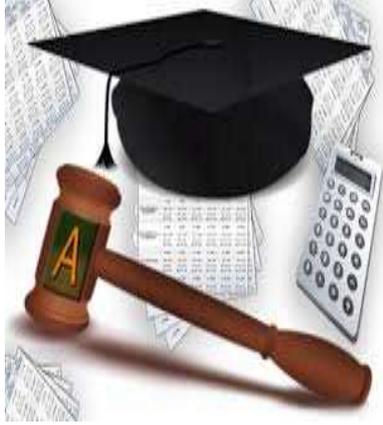
AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

ComMIPO

SE NULLA E' STATO VALIDAMENTE PATTUITO

"I parametri indicati nel decreto emanato dal Ministro della giustizia, su proposta del CNF... si applicano

- **quando all'atto dell'incarico o successivamente il compenso non sia stato determinato in forma scritta**
- **in ogni caso di mancata determinazione consensuale,**



CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

ComMIPO

«L'importanza del prezzo»

Il prezzo di un prodotto o di un servizio è un elemento **fondamentale di tutta la politica di marketing** e com*«dalla sua corretta individuazione dipenderà in massima parte la decisione del cliente di scegliere proprio Voi come suo consulente o patrocinatore e in periodo di crisi l'importanza del prezzo è fondamentale nella decisione del cliente»*

e dice Alonso:

Claves para la gestión de Firmas y Despachos Profesionales

Gestión, organización y estrategia de las Firmas de Servicios Profesionales



Un manual práctico con soluciones y estrategias para la organización y mejora de la gestión de una Firma de Servicios Profesionales. Una obra escrita desde la experiencia en uno de los sectores más competitivos, dinámicos y exigentes que existen.

Mario Alonso

Manuales de Economía y Empresa

CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

CamMinO
CONSIGLIO REGIONALE DEL VENETO
CONSIGLIO REGIONALE DEL TRENTO-SOUTH TYROL

Il cliente non vuole necessariamente spendere poco, vuole però essere sicuro che **paga il giusto prezzo per la difficoltà e qualità della attività richiesta.**



CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

CamMinO
CONSIGLIO REGIONALE DEL VENETO
CONSIGLIO REGIONALE DEL TRENTO-SOUTH TYROL

Fare un prezzo inferiore a quello che il cliente si aspetta o è disposto a pagare **gli farà pensare che la prestazione che offrite non è di qualità.....**



CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

CamMinO

FATTORI PER CALCOLO DEL NOSTRO PREZZO

Il cliente paga il **servizio**
-e non solo la prestazione- .
Dobbiamo quindi:

- dare valore alla **nostra struttura se ne abbiamo una**
- o **valorizzare il fatto che proprio grazie all'assenza di struttura la nostra prestazione è meno cara**




CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

CamMinO

FATTORI PER CALCOLO DEL NOSTRO PREZZO



La relazione con il cliente è una **relazione asimmetrica**.

- il nostro cliente non è in grado di percepire la nostra bravura tecnico giuridica se non ex post ovvero se e quando raggiungiamo il risultato sperato.

CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

Cammino

FATTORI PER CALCOLO DEL NOSTRO PREZZO

Cliente percepisce però la nostra:

- efficienza,
- accessibilità,
- organizzazione del lavoro



CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

Cammino

EQUO COMPENSO ACCENNI

- La Manovra 2018 specifica anche che sono considerate **vessatorie** le clausole che determinano, “anche in ragione della non equità del compenso pattuito un **significativo squilibrio contrattuale a carico dell'avvocato**”
- Fra le clausole chiaramente indicate come vessatorie:- quella sulla **facoltà per il cliente di modificare unilateralmente le condizioni del contratto** quella di prevedere termini di pagamento superiori ai 60 giorni dalla data in cui il cliente riceve la **fattura**.











Come individuare

IL NOSTRO GIUSTO PREZZO...

... e secondo me l'equo compenso non ci aiuterà affatto ...







**TARIFFAZIONE DI UNA SEPARAZIONE CONSENSUALE
IN BASE AI PARAMETRI MINISTERIALI**

VOCE	SCAGLIONE	SCAGLIONE	SCAGLIONE	SCAGLIONE	SCAGLIONE
	da € 1.100,01 a € 5.200,00	da € 5.200,01 a € 26.000,00	da € 26.000,01 a a € 52.000,00	da € 52.000,01 a € 260.000,00	da € 260.000,01 a € 520.000,00
1. Fase di studio della controversia	405,00	875,00	1.620,00	2.430,00	3.375,00
2. Fase introduttiva del giudizio	405,00	740,00	1.147,00	1.550,00	2.227,00
TOTALE	810,00	1.615,00	2.767,00	3.980,00	5.602,00
+ 15% rimborso forfettario spese	121,50	242,25	415,05	597,00	840,30
TOTALE	931,50	1.857,25	3.182,05	4.577,00	6.442,30

   			
TARIFFAZIONE DI UNA SEPARAZIONE CONSENSUALE – ma volendo anche di una negoziazione – <u>IN BASE ALLA TARIFFA ORARIA</u>			
INCOMBENTE	ORE LAVORO QUESTIONE FACILE	ORE LAVORO QUESTIONE NORMALE	ORE LAVORO QUESTIONE COMPLESSA
Con il cliente per capire la situazione esaminare i documenti, ipotizzare degli obiettivi e dei percorsi per raggiungerli	2	5	10
Con la controparte e il proprio cliente per lettere, telefonate, incontri per discutere dei vari temi e fare proposte e controproposte	2	4	8
Per la stesura dell'accordo	0,30	1	2
Per deposito ricorso, udienza e copie autentiche verbale	1	1	1
Totale ore lavoro	5,30	11	21
100 € ora	550,00	1.100,00	2.100,00
150 € ora	825,00	1.650,00	3.150,00
200 € ora	1.100,00	2.200,00	4.200,00
250 € ora	1.375,00	2.750,00	5.250,00
300 € ora	1.650,00	3.300,00	6.300,00
350 € ora	1.925,00	3.850,00	7.350,00
400 € ora	2.200,00	4.400,00	8.400,00
450 € ora	2.475,00	4.950,00	9.450,00
500 € ora	2.750,00	5.500,00	10.500,00

   			
TARIFFAZIONE DI UNA SEPARAZIONE CONSENSUALE -ma volendo anche di una negoziazione- <u>IN BASE AD UNA PERCENTUALE DEGLI ASSEGNI RICEVUTI O PAGATI</u>			
IMPORTO ASSEGNI MENSILI	AMMONTARE ANNUO ASSEGNI	30%	50%
300	3.600,00	1.080,00	1.800,00
400	4.800,00	1.440,00	2.400,00
500	6.000,00	1.800,00	3.000,00
600	7.200,00	2.160,00	3.600,00






TARIFFAZIONE DI UNA NEGOZIAZIONE ASSISTITA
 -ma volendo anche di una separazione consensuale-
IN BASE AI PARAMETRI MINISTERIALI PER ATTIVITA' STRAGIUDIZIALE

VOCE	SCAGLIONE	SCAGLIONE	SCAGLIONE	SCAGLIONE	SCAGLIONE
	da € 1.100,01 a € 5.200,00	da € 5.200,01 a € 26.000,00	da € 26.000,01 a € 52.000,00	da € 52.000,01 a € 260.000,00	da € 260.000,01 a € 520.000,00
TOTALE	1.215,00	1.890,00	2.295,00	4.320,00	5.870,00
+ 15% rimborso forfettario spese	182,25	283,50	344,25	648,00	880,50
TOTALE	1.397,25	2.173,50	2.639,25	4.968,00	6.750,50






CON QUESTE PREMESSE VEDIAMO QUANTO VALE LA PRESTAZIONE RICHIESTA

Il prezzo della prestazione è influenzato a alcuni fattori:

1. Il livello socio economico dei nostri assistiti
2. La tariffa che viene praticata dai nostri "competitor"
3. Il nostro posizionamento sul mercato
4. Il costo e l'efficienza della nostra struttura
5. La difficoltà della questione trattata





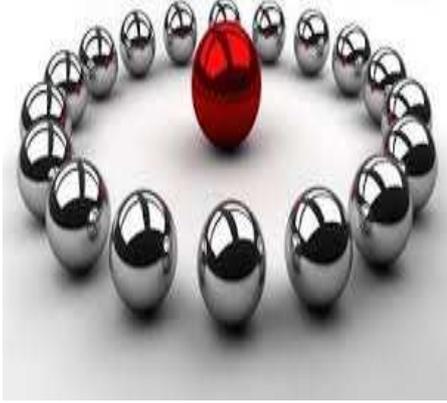


Il nostro posizionamento sul mercato

Siamo **180.000** e **abbiamo professionalità ed esperienze diverse o percepite come diverse dei nostri potenziali clienti**

Diversa deve essere- la tariffa praticata da

- ❖ un **giovane avvocato “generalista” magari di una cittadina di provincia,**
- ❖ un **avvocato esperto della capitale, che magari abbia anche il titolo di specialista**







La tariffa che viene praticata dai nostri “competitor”

Competitor sono i colleghi che interagiscono nel nostro stesso ambito territoriale o di materie trattate

Per fare nostro **GIUSTO PREZZO** comparare la nostra richiesta economica

- da un lato con quelle del collega più esperto e gettonato che opera nel nostro territorio o per la materia di cui si tratta
- e dall’altro con quella di un giovane avvocato

CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

CamMINO

GIULIA VERSUS GIULIA TARIFFE DECISAMENTE DIVERSE



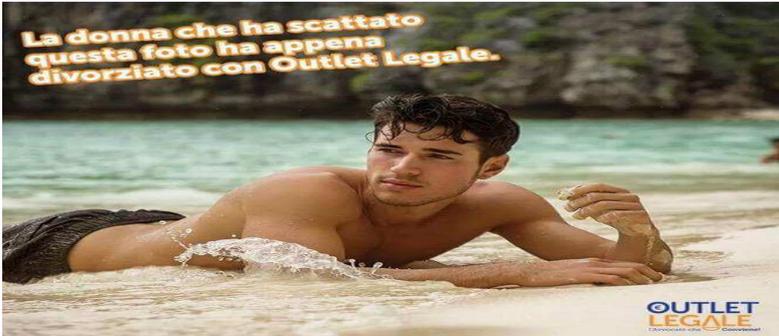
CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

CamMINO

OUTLET LEGALE Outlet Legale
6 Feb alle 14:13 • 🌐

Il divorzio sta diventando un incubo? Soldi tempo ed energie che se ne vanno? Con **Outlet Legale** puoi risparmiare fino al 65% per le spese del tuo avvocato, così puoi concederti una vacanza... e in vacanza puoi trovare qualcuno che ti consoli 😊
Scopri di più qui: vai.outletlegale.com/divorzio
#DettoFatto #NewLife #OutletLegale



CRITERI DI AUTO VALUTAZIONE L'OTTICA DEL CLIENTE E' IL SERVIZIO

IL CLIENTE OLTRE ALLA COMPETENZA TECNICA VUOLE

- l'accessibilità del suo avvocato (la possibilità di incontrarlo quando ritiene di averne necessità o di comunicare con lui, la celerità delle risposte),
- la disponibilità degli orari e giorni di incontro, per chi si occupa di aziende la disponibilità dell'avvocato a lavorare presso la sede del cliente per i privati a essere ricevuti fuori dell'orario di lavoro o il sabato
- la possibilità di trovare qualcuno nello studio per risposte urgenti
- Tempo e l'attenzione dedicata



COME CALCOLARE IN CONCRETO IL NOSTRO PREZZO

(Da il Sole24 ore 16/4/2012)
«Costi e margini per fissare il
prezzo»

Voci da tenere in considerazione per stabilire il prezzo orario (Euro)	
Costi gestione studio annui compresa Cassa Previdenza	10.000
Reddito che l'avvocato ipotizza di ottenere (al lordo delle imposte)	20.000
Punto di equilibrio (break even) tra entrate e uscite	30.000
Giorni di lavoro annui	200
Ore giornaliere fatturabili 5 (per un totale annuo di 200 giorni lavorativi sono 1.000 ore all'anno)	1.000
Costo orario (30.000 euro/1.000 ore annue fatturabili)	30
Margine in percentuale – 25% da aggiungere al costo orario) (cliente insolvente, spese extra impreviste)	25%
Matrice di costo orario	37,5 € ora

UNA BUONA NOTIZIA
addio al contributo integrativo minimo dal 2018

Il contributo integrativo minimo **non è dovuto** per gli anni dal 2018 al 2022, per **tutti coloro che hanno un volume d'affari compreso tra 0 e 17.500,00 euro**, oltre che per i primi cinque anni di iscrizione alla Cassa.

Resta dovuto il contributo integrativo del 4% del volume d'affari IVA dichiarato

Principio di proporzionalità tra contributi e volume d'affari



Voci da tenere in considerazione per stabilire il prezzo orario (Euro)	
Costi gestione studio annui	30.000
Reddito che l'avvocato ipotizza di ottenere (al lordo delle imposte)	60.000
Punto di equilibrio (break even) tra entrate e uscite	90.000
Giorni di lavoro annui	200
Ore giornaliere fatturabili 5 (per un totale annuo di 200 giorni lavorativi sono 1.000 ore fatturabili all'anno)	1.000
Costo orario (90.000 euro/1.000 ore annue fatturabili)	90
Margine in percentuale – 25% da aggiungere al costo orario) (cliente insolvente, spese extra impreviste)	25%
Matrice di costo orario	112,5 € ora

Voci da tenere in considerazione per stabilire il prezzo orario (Euro)	
Costi gestione studio annui	130.000
Reddito che l'avvocato ipotizza di ottenere (al lordo delle imposte)	200.000
Punto di equilibrio (break even) tra entrate e uscite	300.000
Giorni di lavoro annui	200
Ore giornaliere fatturabili 5 (per un totale annuo di 200 giorni lavorativi sono 1.000 ore all'anno)	1.000
Costo orario (390.000 euro/1.000 ore annue fatturabili)	300
Margine in percentuale – 25% da aggiungere al costo orario) (cliente insolvente, spese extra impreviste)	25%
Matrice di costo orario	375 € ora





AVVOCATO GIULIA FACCHINI



ESERCITAZIONE QUANTO GUADAGNA LA COLLEGA?

- Prendiamo l'ammontare del fatturato dello scorso anno 2016 (es. 30.000 euro)
- Deduciamo i costi sostenuti (es. 10.000 EURO)
- Dividiamo il risultato per 1.000 ore lavoro annue (20.000:1.000 = 20)
- Deduciamo una aliquota del 23% di imposte 20-23%= **15,4**

Fino a 15.000 euro	23%
Da 15.001 a 28.000	27%
Da 28.001 a 55.000	38%
Da 55.001 a 75.000	41%
Oltre 75.000	43%

Quindi la collega con un fatturato di € 30,000 e costi per € 10,000 sta lavorando a € 15,5 all'ora







AVVOCATO GIULIA FACCHINI



ESERCITAZIONE QUANTO GUADAGNA LA COLLEGA DIECI ANNI DOPO?

- Fatturato (es. 100.000 euro)
- Costi sostenuti (es. 30.000 euro)
- Dividiamo il risultato per 1.000 ore lavoro annue (70.000:1.000 = 70)
- Deduciamo una aliquota media 34% di imposte 70-34%= **46,2**

Fino a 15.000 euro	23%
Da 15.001 a 28.000	27%
Da 28.001 a 55.000	38%
Da 55.001 a 75.000	41%
Oltre 75.000	43%

Quindi la collega con un fatturato di € 100,000 e costi per € 30,000 sta guadagnando € 46,2 all'ora







AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale



QUANTO GUADAGNA LA COLLEGA TRENTA ANNI DOPO?

- Fatturato € 400.000 euro)
- Costi € 130,000
- Dividiamo il risultato per 1.000 ore lavoro annue (270.000:1.000 = € 270)
- Deduciamo una aliquota media 34% di imposte 270-34%= € 178,20
- **Quindi la fortunata collega con un fatturato di € 400,000 e costi per € 130.000 sta guadagnando € 178,20 all'ora**

Fino a 15.000 euro	23%
Da 15.001 a 28.000	27%
Da 28.001 a 55.000	38%
Da 55.001 a 75.000	41%
Oltre 75.000	43%







AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale



SE VOGLIO FARE AD ESEMPIO UN FORFAIT COME CALCOLO IL PREZZO SECONDO LA MATRICE DI PREZZO ORARIO

CAUSA O CONSULENZA DA 10 ORE LAVORO	MATRICE DI COSTO ORARIO	PREZZO FINALE SENZA IVA E CASSA
10	37,5 euro ora	375 €
10	112,5 euro ora	1,125 €
10	375 euro ora	3.750 €





E quindi.....

Con lo strumento della matrice oraria e tenendo conto di tutti i fattori che influenzano il prezzo:

1. Il livello socio economico dei nostri assistiti
2. La tariffa che viene praticata dai nostri "competitor"
3. Il nostro posizionamento sul mercato
4. Il costo e l'efficienza della nostra struttura
5. La difficoltà della questione trattata

VENIAMO AL PREVENTIVO OBBLIGATORIO





LEGGE 31 DICEMBRE 2012 N. 247
 «NUOVA DISCIPLINA DELL'ORDINAMENTO DELLA PROFESSIONE FORENSE»
ART. 13 COMMI 2 E 5

2. Il compenso spettante al professionista è pattuito di regola per iscritto all'atto del conferimento dell'incarico professionale.
5. Il professionista è tenuto, nel rispetto del principio di trasparenza, a rendere noto al cliente il livello della complessità dell'incarico, fornendo tutte le informazioni utili circa gli oneri ipotizzabili dal momento del conferimento alla conclusione dell'incarico; **(a richiesta *)** è altresì tenuto a comunicare **in forma scritta** a colui che conferisce l'incarico professionale la prevedibile misura del costo della prestazione, distinguendo fra oneri, spese, anche forfetarie, e compenso professionale.

* **INCISO ELIMINATO DAL COMMA 141 SUB 6) SUB d) della legge 4 agosto 2017 n. 124 « Legge annuale per il mercato e la concorrenza »**

CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

Cammino

**IL PREVENTIVO SCRITTO
OBBLIGATORIO
ELEMENTO DI
ATTRATTIVITA' PER IL
NOSTRO CLIENTE**



CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

Cammino

StarOfService

Confronta subito i preventivi gratuiti per avvocati diritto di famiglia!

Torino

Iscriviti come professionista Registrati Accedi







AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale



Il preventivo obbligatorio e la comunicazione al cliente bozza CNF per attività stragiudiziale

<http://www.consiglionazionaleforense.it/documents/20182/388820/COMPENSO+STRAGIUDIZIALE.pdf/2e21c610-0119-45b9-bcf5-246f1fac2486>

Comunicazione in forma semplificata (artt. 13, co. 5, L. n. 247/2012 e 27 Codice deontologico forense) Da valere ad ogni effetto di legge tra:

- - _____ (cod.fisc./p.IVA: _____), nel prosieguo denominato "Cliente"
- - _____ (COA: [COA]), assicurato per la responsabilità professionale con _____ (polizza n. _____), nel prosieguo denominato "Avvocato"

Relativamente al seguente incarico:

- Controversia: Stragiudiziale;
- Descrizione: _____
- Controparte: _____
- Valore: € _____





AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale



Il preventivo obbligatorio e la comunicazione al cliente bozza CNF per attività stragiudiziale

- Ai sensi dell'art. 13, comma 5, della legge 31 dicembre 2012, n. 247, l'avvocato dichiara ed il Cliente prende atto che la prevedibile misura dei costi della prestazione è determinata. Gli importi come sopra determinati sono da intendersi al netto degli accessori dovuti per Legge (IVA, attualmente al 22%: CPA).

DESCRIZIONE ATTIVITA PROFESSIONALE	IMPORTO
Esame studio, redazione atti, incontri con cliente (fino a 3)	€
Compenso ulteriore per l'attività prestata in caso di transazione della vertenza	€

		
<h2>BOZZA PREVENTIVO SCRITTO STUDIO CATALDI</h2>		
<p>1) Il Sig. _____ ricevuta l'informativa sulla privacy e prestato il consenso al trattamento dei dati personali, conferisce all'Avv. _____, che accetta, l'incarico di assistenza legale, rappresentanza, consulenza e difesa nella controversia insorta o insorgenda avente ad oggetto _____ di valore è pari ad Euro _____ ;</p>		
<p>2) L'Avv. _____ e il Sig. _____ pattuiscono il compenso per le prestazioni professionali nella maniera seguente:</p> <p style="padding-left: 40px;">Euro _____, per l'assistenza stragiudiziale al fine della definizione bonaria della controversia e per l'eventuale fase della procedura di mediazione/<u>negoziazione assistita</u>, oltre anticipazioni debitamente documentate, Iva e c.p.a.;</p> <p style="padding-left: 40px;">Euro _____ oltre Iva e c.p.a. per la fase di studio e introduttiva del primo grado di giudizio;</p> <p style="padding-left: 40px;">Euro _____ oltre Iva e c.p.a. per la fase istruttoria del primo grado di giudizio;</p> <p style="padding-left: 40px;">Euro _____ oltre Iva e c.p.a. per la fase decisoria del primo grado di giudizio.</p>		
<p>3) Entrambe le parti ritengono il compenso congruo, proporzionato e soddisfacente.</p>		
<p>4) L'Avv. _____ informa il Sig. _____, che ne prende atto, che gli ulteriori eventuali oneri ipotizzabili per la controversia di cui al punto 1) possono essere quantificati come segue: _____.</p>		
<p>5) Nel caso in cui venga raggiunto un accordo conciliativo in corso di causa, il Sig. _____ si impegna a corrispondere all'Avv. _____ il compenso pattuito per l'intera fase processuale durante la quale è stato raggiunto l'accordo.</p>		

		
<h2>BOZZA PREVENTIVO SCRITTO STUDIO CATALDI</h2>		
<p>6) In caso di recesso, il Sig. _____ si impegna a corrispondere all'Avv. _____ il compenso pattuito per l'intera fase processuale durante la quale è stato esercitato il recesso.</p>		
<p>7) Il Sig. _____ dichiara di essere stato informato dall'Avv. _____, oltre che dei predetti oneri, anche del particolare grado di complessità dell'incarico conferito.</p>		
<p>8) I preavvisi di parcella emessi dall'Avv. _____ andranno pagati dal Sig. _____ entro e non oltre _____ giorni dal ricevimento degli stessi e verranno emessi secondo le seguenti scadenze: _____.</p> <p>In caso di mancato pagamento, l'Avv. _____ potrà rinunciare immediatamente al mandato, con esonero da ogni responsabilità salvi gli oneri posti a suo carico dalla legge sino alla nomina del nuovo difensore;</p>		
<p>9) Il Sig. _____ autorizza l'Avv. _____ a nominare sostituti o delegare collaboratori per lo svolgimento dell'incarico conferito, che agiranno sempre sotto la sua diretta responsabilità.</p>		
<p>10) L'Avv. _____ comunica al Sig. _____, che dà atto di esserne stato informato, i seguenti dati relativi alla propria polizza assicurativa: _____.</p>		
<p>11) L'Avv. _____ comunica al Sig. _____, che dà atto di esserne stato informato, di essere in possesso dei seguenti titoli e delle seguenti specializzazioni: _____.</p>		
<p>Luogo, data _____</p>		
<p>Il Sig. _____</p>		
<p>L'Avv. _____</p>		

CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

CamMINO
Società Operativa
per la Ricerca e l'Innovazione

LA NOSTRA PARCELLA E IL DENARO PER PAGARLA

**Il nostro cliente
quando deve
pagarci si presenta
sempre così.....**



CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

CamMINO
Società Operativa
per la Ricerca e l'Innovazione

ANCHE SE POI A VOLTE IN REALTA' E' COSI.....







AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale



II CONTROLLO

di GESTIONE dei COSTI



ELEMENTO DI MIGLIORAMENTO DELLA NOSTRA PERFORMANCE ECONOMICA





AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale



Voci da tenere in considerazione per stabilire il prezzo orario (Euro)	
Costi gestione studio annui	30.000
Reddito che l'avvocato ipotizza di ottenere (al lordo delle imposte)	60.000
Punto di equilibrio (break even) tra entrate e uscite	90.000
Giorni di lavoro annui	200
Ore giornaliere fatturabili 5 (per un totale annuo di 200 giorni lavorativi sono 1.000 ore fatturabili all'anno)	1.000
Costo orario (90.000 euro/1.000 ore annue fatturabili)	90
Margine in percentuale – 25% da aggiungere al costo orario (cliente insolvente, spese extra impreviste)	25%
Matrice di costo orario	112,5 € ora

SE SI MODIFICANO I COSTI PROFESSIONALI	
Costi gestione studio annui	15.000
Reddito che l'avvocato ipotizza di ottenere (al lordo delle imposte)	60.000
Punto di equilibrio (break even) tra entrate e uscite	75.000
Giorni di lavoro annui	200
Ore giornaliere fatturabili 5 (per un totale annuo di 200 giorni lavorativi sono 1.000 ore fatturabili all'anno)	1.000
Costo orario (75.000 euro/1.000 ore annue fatturabili)	75
Margine in percentuale – 25% da aggiungere al costo orario) (cliente insolvente, spese extra impreviste)	25%
Matrice di costo orario	93,95€ ora

COSTI PROFESSIONALI E MATRICE DI COSTO ORARIO

Se a parità di fatturato

- si contengono i costi di gestione dello studio
- magari facendo economie di scala (con le società tra professionisti o contratti di rete)

a parità di guadagno del professionista la matrice di costo orario scende e si è più competitivi



CASSA FORENSE		AGF AVVOCATO GIULIA FACCHINI Studio Legale		ComMiNo	
CATEGORIA	TOT. CATEGORIA	DESCRIZIONE	TOTALI	TOT. MINI CATEGORIE	
COSTI IMMOBILE	(somma di tutte le voci elencate)	Affitto		(SOMMA delle voci affitto, condominio e reg. e istat)	
		Spese condominiali			
		Registrazione e Istat			
		Luce			
		Gas, riscaldamento			
		telecom			
		Cellulare aziendale			
		Ferramenta			
		Idrraulico			
		elettricista			
		Antifurto			
		Arredo			
		Manutenzione straordinaria			
		Tassa rifiuti			
Prodotti pulizia studio					
DIPENDENTI		Segretaria 1			
		Segretaria 2			
		Addetto alle pulizie			
		Tfr accantonamento			
		Contributi dipendenti (compreso inail)			
Ritenute d'acconto					

CASSA FORENSE		AGF AVVOCATO GIULIA FACCHINI Studio Legale		ComMiNo	
CATEGORIA	TOT. CATEGORIA	DESCRIZIONE	TOTALI	TOT. MINI CATEGORIE	
COMPENSI A TERZI	(somma di tutte le voci elencate)	Collaboratore interno		(SOMMA delle voci affitto, condominio e reg. e istat)	
		Collaboratore esterno			
		Banche dati visure			
		Corrieri o servizi postali			
		Consulente del lavoro			
		Commercialista			
		Ingegnere per la Sicurezza			
Consulente per la privacy					
BOLLI					
BENI STRUMENTALI		Noleggio macchine per ufficio (es. fotocopiatrice)			
		Aggiornamento software			
		Acquisto macchine per ufficio			
		Acquisto macchine per ufficio (quote in ammortamento)			
		Acquisto toner – o servizio toner costo a copia			
		Assistenza tecnica informatica annuale			
Costi per il sito, l'aggiornamento, l'assistenza e le caselle di posta (comprensivo di firma digitale, pec, programmi per il processo telematico e la fatturazione elettronica)					
MATERIALI DI CONSUMO		Cancelleria			
		tipografia			

CASSA FORENSE		AGF AVVOCATO GIULIA FACCHINI Studio Legale		CamMINO	
CATEGORIA	TOT. CATEGORIA	DESCRIZIONE	TOTALI	TOT. MINI CATEGORIE	
ASSICURAZIONI		Premio Rc professionale			
		Premio incendio e furto studio			
SERVIZI PER I CLIENTI		Caffè			
		Acqua			
		Parcheggio			
ABBONAMENTI		Rivista giuridica			
		Rivista giuridica 2			
		Rivista giuridica 3			
		Banca dati			
		Acquisto libri giuridici			
QUOTE ASSOCIATIVE		Quota Albo Ordine avvocati			
		Associazione 1			
		Associazione 2			
CONVEGNI E CORSI		Quote di partecipazione			
		Treni, Voli, taxi			
		Hotel, ristoranti			
VITTO E ALLOGGIO		(es per udienze o per l'attività lavorativa)			
TRASFERTE		(es per udienze o per l'attività lavorativa)			
SPESE DI RAPPRESENTANZA					
SPESE BANCARIE					

