

AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

**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***

VENEZIA 15 DICEMBRE 2017
AULA DELLA CORTE DI ASSISE DEL TRIBUNALE
RIALTO 119

AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

***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

Cammino

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

Cammino

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 IMPREDITORE




IL CONTESTO SOCIO ECONOMICO: Venezia

Reddito imponibile persone fisiche


0 - 7.500	7.500 - 10.000	10.000 - 15.000	15.000 - 26.000	26.000 - 40.000	40.000 - 50.000	50.000 - 70.000	70.000 - 100.000	Oltre 100.000
0,8	2,0	8,1	31,9	24,0	7,2	7,8	6,8	11,6

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

IL CONTESTO SOCIO ECONOMICO aziende

L'INDUSTRIA MANIFATTURIERA. Andamento dei principali indicatori congiunturali per le imprese con 5 o più addetti -I trimestre 2017 (ufficio statista camera Commercio)

Provincia di Venezia addetti	Produzione	Fatturato	Ordini interni	Ordini esteri
5-9	+4,3	+3,4	+6,2	+9,1
10-49	-0,9	+0,3	-2,9	+10,7
50 e piu	+11,9	+0,2	+10,2	+ 6,8

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

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

Cammino
Ricerca Opinione mercato
per la Strategia e il Marketing

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



CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

Cammino
Ricerca Opinione mercato
per la Strategia e il Marketing

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

12

CENSIS



CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

ComMinp

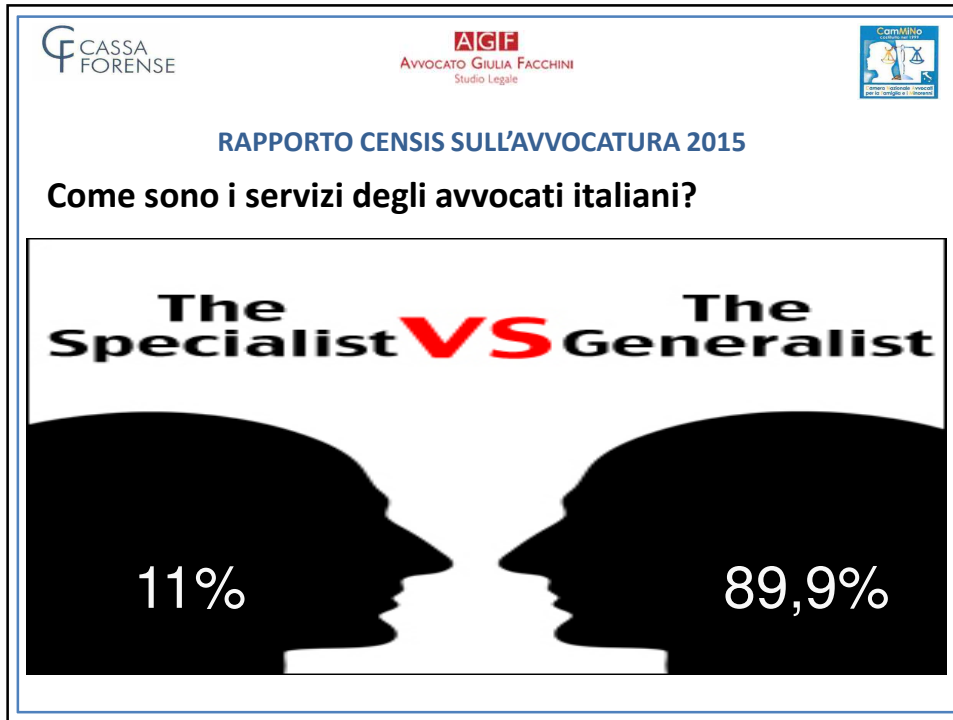
Rapporto Censis sull'avvocatura 2015

struttura degli studi legali

	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

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** **CamMinO**

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

ComMinp

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.



CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

ComMinp

RAPPORTO CENSIS AVVOCATURA 2015

A quale mercato geografico si rivolgono gli avvocati?

Area geografica	Locale (cittadino e provinciale)	Regionale	Nazionale	Internazionale
Nord	71,8	13,6	11,5	3,2
Centro	71,1	12,0	14,1	2,9
Sud e Isole	79,4	11,5	8,5	0,6
Totale	74,1	12,6	11,1	2,3

CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

ComMIno

RAPPORTO CENSIS AVVOCATURA 2015

A quale mercato, per tipologia di utenti, si rivolgono gli avvocati ?

	Person fisiche private	Enti ed aziende pubbliche	Altre persone giuridiche private (associazioni, sindacati, ecc.)	Piccole e medie aziende	Grandi aziende (oltre 250 dipendenti)
Nord	46,9	5,1	5,9	32,7	9,4
Centro	50,4	6,9	7,7	26,3	8,6
Sud e Isole	59,4	9,3	6,6	19,2	5,5

CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

ComMIno

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».**

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

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

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

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

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

CF CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

ComMIno

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**




CF CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

ComMIno

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.






AVVOCATO GIULIA FACCHINI
 Studio Legale




Rapporto census avvocatura 2015


Avvocati e ict


-information communication tecnology-

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

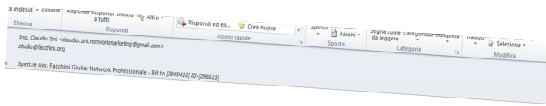



AVVOCATO GIULIA FACCHINI
 Studio Legale



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





Benissimo,
 La scusate, 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 ai 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
 495384474
www.studiogf.com/it/ciudadigital

Le informazioni nel presente per l'attività svolta, in quanto esse non si riferiscono alla valutazione professionale propria del caso rispetto per contestando l'opportunità e la validità dell'offerta del servizio presso il nostro studio legale, non sono da ritenersi un'offerta di consulenza o di servizi, ma solo un'informazione generica e non vincolante. Per ulteriori informazioni rivolgetevi al nostro studio legale.

Libertà informatica su: Dlg. Claudio Zini.

CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

CamMinO
CONSIGLIO NAZIONALE
DEI MEDIATORI
CRISTIANI
E
ISLAMICI

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
CRISTIANI
E
ISLAMICI

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**





«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







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

Cammino


Ci sono delle soluzioni?



CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

Cammino



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

A pyramid diagram with five levels, each labeled with a need category. From top to bottom: Autorealizzazione (yellow), Autostima (orange), Appartenenza (purple), Sicurezza (red), and Bisogni fisiologici (pink).

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

A pyramid diagram with five levels, each labeled with a need category and its associated characteristics. From top to bottom: **AUTO-REALIZZAZIONE** (purple) with characteristics: moralità, creatività, spontaneità, accettazione, assenza di pregiudizi; **STIMA** (blue) with characteristics: autostima, autocontrollo, realizzazione, rispetto reciproco; **APPARTENENZA** (green) with characteristics: amicizia, affetto familiare, intimità sessuale; **SICUREZZA** (yellow) with characteristics: fisica, di occupazione, morale, familiare, di salute, di proprietà; **FISIOLOGIA** (red) with characteristics: respirazione, alimentazione, sesso, sonno, omoestasi.


CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

CamMINO
Società di Consulenza e Assistenza
Giuridica e Tributaria

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
Società di Consulenza e Assistenza
Giuridica e Tributaria

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

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

Cammino

Giuseppe Caravita di Toritto

**Giusto prezzo
quale
fondamentale
elemento di
marketing**



Avvocà, per ora grazie
Piccole storie di un gran bel mestiere

CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

Cammino

-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

ComMiNo

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

ComMiNo

«L'importanza del prezzo»

Il prezzo di un prodotto o di un servizio è un elemento **fondamentale di tutta la politica di marketing** *«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

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

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**.



CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

ComMinp



Come individuare

IL NOSTRO GIUSTO PREZZO...

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

CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

ComMinp

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 € 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

INCUMBENTE	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

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

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 **250.000** 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»*







<https://www.danea.it/blog/calcolo-costo-orario/>



LA MATRICE DI COSTO ORARIO



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

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





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**

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







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**

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



CASSA FORENSE **AGF** **AVVOCATO GIULIA FACCHINI** **ComMiNo**

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%




CASSA FORENSE **AGF** **AVVOCATO GIULIA FACCHINI** **ComMiNo**

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 MINIMO 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



	 AGF 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:		
<ul style="list-style-type: none"> • - _____ (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: € _____		

	 AGF AVVOCATO GIULIA FACCHINI Studio Legale	
Il preventivo obbligatorio e la comunicazione al cliente bozza CNF per attività stragiudiziale		
<ul style="list-style-type: none"> • 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 		
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	€	

	 AGF AVVOCATO GIULIA FACCHINI Studio Legale	
<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="color: red;">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="color: red;">Euro _____ oltre Iva e c.p.a. per la fase di studio e introduttiva del primo grado di giudizio;</p> <p style="color: red;">Euro _____ oltre Iva e c.p.a. per la fase istruttoria del primo grado di giudizio;</p> <p style="color: red;">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>		

	 AGF AVVOCATO GIULIA FACCHINI Studio Legale	
<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: _____ . 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 Gestione e l'Attività

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 Gestione e l'Attività

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



CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

ComMIno

IL CONTROLLO

di GESTIONE dei COSTI



**ELEMENTO DI MIGLIORAMENTO DELLA
NOSTRA PERFORMANCE ECONOMICA**

CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

ComMIno

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

UN ESEMPIO



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!!!







AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale




Quali possono essere i costi di studio e come si tengono sotto controllo













AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale



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		
		Idraulico		
		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		

		 AVVOCATO GIULIA FACCHINI <small>Studio Legale</small>			
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			

		 AVVOCATO GIULIA FACCHINI <small>Studio Legale</small>			
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					

