





**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***

MONZA 25 MAGGIO 2018





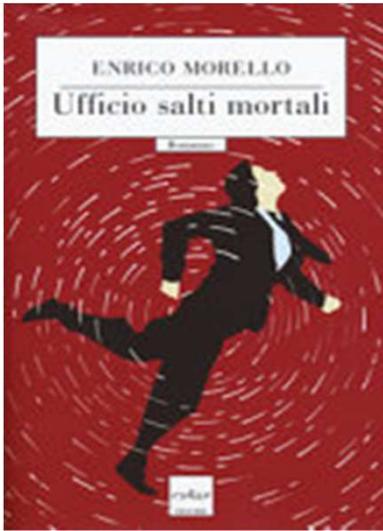
Noi in letteratura....

«Siamo i nuovi poveri gli ex ricchi quelli che non pagano più l'affitto dello studio e l'iva ma non lo possono dire quelli che se gli chiedi come va ti rispondono «Benissimo» persino tra colleghi anzi specialmente tra colleghi. «Come va il lavoro?» «Benissimo» ma non è vero va male ce n'è sempre meno e noi siamo troppi.

Siamo i nuovi poveri quelli che devono sembrare ricchi e felici davanti a tutti agli occhi della nuova moglie per non farci mancare nulla difficilmente ci fermiamo a un solo matrimonio e dei figli e poi a quelli dei clienti che per quanto facciano di tutto per impoverirci non accetterebbero mai un avvocato squattrinato.

Siamo i nuovi poveri quelli che magari pagano il circolo del tennis a rate oppure non lo pagano affatto quelli che non versano gli alimenti alla ex moglie e poi tornano a casa sorridenti sempre. «Com'è andato il lavoro?» «Benissimo» ma non è vero è una cazzata è andato male sempre peggio...

Enrico Morello, avvocato in Torino, «Ufficio salti mortali» Edizione Codice 2018



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

AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

Perché parlare di marketing?

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



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

Perché parlare di marketing?



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.**

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)

Di cosa parleremmo?

Il contesto socio economico della Lombardia
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.




AGF
 AVVOCATO GIULIA FACCHINI
 Studio Legale



IL CONTESTO SOCIO ECONOMICO: Monza

Reddito imponibile persone fisiche

Redditi, Monza al secondo posto tra i capoluoghi di provincia per ricchezza

Nella top ten dei comuni dove vivono i "Paperoni" d'Italia anche Veduggio al Lambro

Redazione Monza Today 3 aprile 2018








AGF
 AVVOCATO GIULIA FACCHINI
 Studio Legale



IL CONTESTO SOCIO ECONOMICO aziende

TERRITORIO ED ECONOMIA

73.565 imprese registrate
 63.744 imprese attive
 22.373 imprese artigiane attive
 11.286 imprese femminili attive
 5.937 imprese giovanili attive (con titolari under 35)
 6.201 imprese straniere attive
 37 start up innovative (dato relativo al 7 marzo 2016)
 599 imprese storiche (dato relativo al 2008)
 30 Centri di formazione professionale

95 contratti di rete che coinvolgono **162 imprese** al 3 gennaio 2016 (nuovo strumento giuridico, introdotto nell'ordinamento italiano nel 2009, che consente alle aggregazioni di imprese di instaurare tra loro una collaborazione organizzata e duratura, mantenendo la propria autonomia e la propria individualità (senza costituire un'organizzazione come la società o il consorzio, nonché di fruire di rilevanti incentivi e di agevolazioni fiscali))

Fonte - Osservatorio Brianza Economia, 4° bollettino ottobre-dicembre 2016 sul sistema imprenditoriale - Ufficio Studi della Camera di Commercio di Monza e Brianza (Dati aggiornati al 31 dicembre 2016)

I settori di eccellenza

Legno-mobilità

- 2.099 (1.532 fabbricazione di mobili - 567 industria del legno) imprese attive
- 34,8% delle imprese del comparto manifatturiero e al 5,7% del totale delle imprese attive

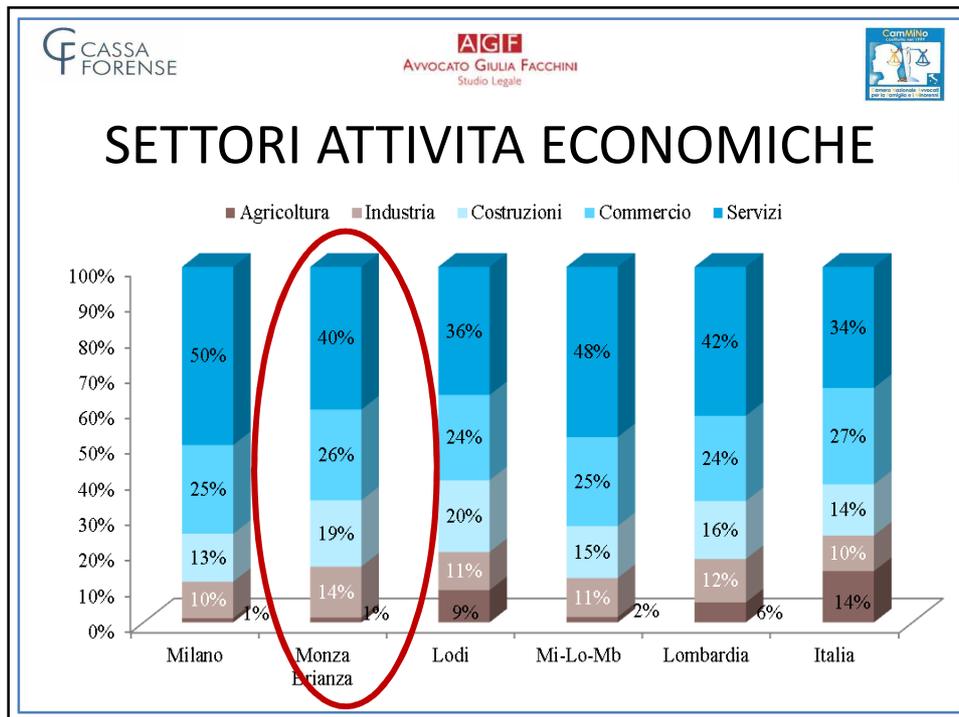
High Tech:

- 4.770 imprese attive
- 7,5% del totale delle imprese attive

Fonte - Osservatorio Brianza Economia, 4° bollettino ottobre-dicembre 2016 sul sistema imprenditoriale - Ufficio Studi della Camera di Commercio di Monza e Brianza (Dati aggiornati al 31 dicembre 2016)

Per maggiori info: www.mb.camcom.it

Pagina aggiornata il 26 aprile 2017



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





AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale



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

14





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

  **AVVOCATO GIULIA FACCHINI**
Studio Legale 

Rapporto census sull'avvocatura 2015

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

  **AVVOCATO GIULIA FACCHINI**
Studio Legale 

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



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

ComMing

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

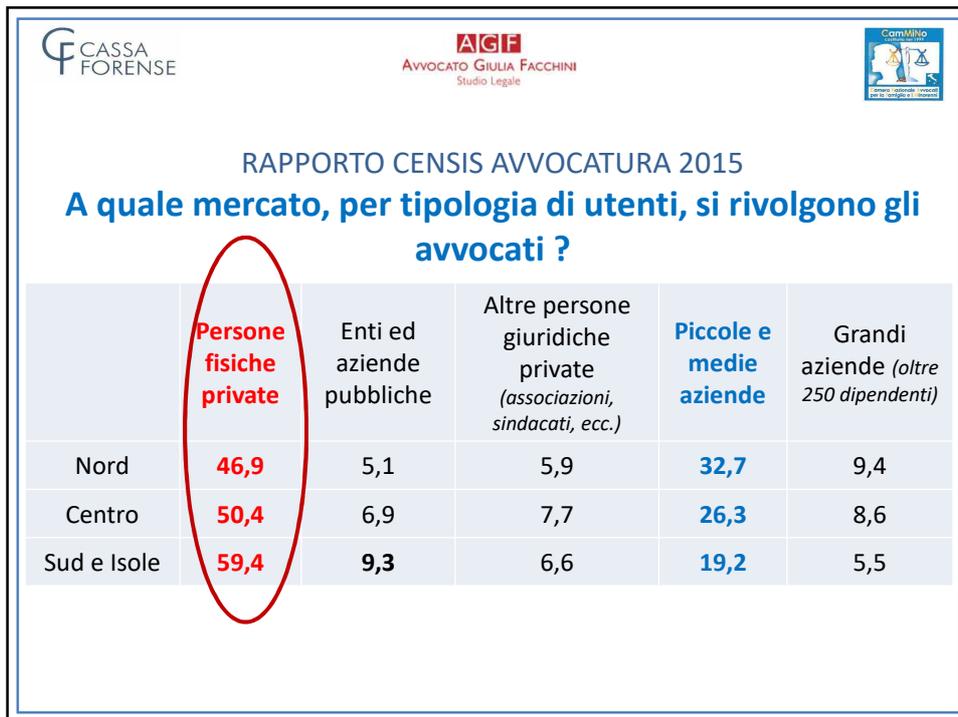
AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

ComMing

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



Mario Alberto Catarozzo, Business coach e formatore specializzato sugli studi professionali: <http://www.diritto24.ilsole24ore.com/art/avvocatoAffari/professioneLegale/2016-10-27/-legali-diventeranno-come-medici-vediamo-124107.php>

Il mercato legale si avvia a diventare come il mercato dei medici. Questo sembra il destino dei legali, se consideriamo il trend in atto. Nel mercato dei medici esiste da tempo una netta distinzione tra i medici generici (c.d. "medici di famiglia") e i medici specialisti

COSA VUOLE IL MERCATO OGGI

Il cliente oggi non cerca più l'avvocato, cerca l'avvocato "esperto" o "specializzato in". **Oggi imprenditori e manager non mi chiedono più "conosci un avvocato...", ma la richiesta è sempre "conosci un avvocato giuslavorista, lato azienda e non lato lavoratore...". Le richieste sono mirate, precise, al microscopio. Ci manca solo che mi indichino la fascia di età e le caratteristiche fisiognomiche e il quadro sarebbe completo: un vero e proprio identikit del legale ricercato!**





Mario Alberto Catarozzo, Business coach e formatore specializzato sugli studi professionali: <http://www.diritto24.ilsole24ore.com/art/avvocatoAffari/professioneLegale/2016-10-27/i-legali-diventeranno-come-medici-vediamo--124107.php>

Il mercato legale si avvia a diventare come il mercato dei medici. Questo sembra il destino dei legali, se consideriamo il trend in atto. Nel mercato dei medici esiste da tempo una netta distinzione tra i medici generici (c.d. "medici di famiglia") e i medici specialisti

LE RAGIONI DEL CAMBIAMENTO

Sono molteplici i fattori che stanno portando il mercato in questa direzione. I principali possiamo riassumerli in 4

- 1) il cliente oggi comodamente seduto in poltrona interroga Google attraverso ogni tipo di specifica richiesta, per ottenere risultati mirati e non più generici;
- 2) forte competizione all'interno della categoria, con conseguente ampia scelta da parte della clientela che si orienta verso le figure più vicine alle proprie esigenze **e si accontenta meno del generalista;**
- 3) necessità dei professionisti di differenziarsi l'un l'altro, che porta a doversi "specializzare" per competere;
- 4) complessità della normativa e suo continuo aggiornamento, che impedisce spesso di poter presiedere adeguatamente molti settori nello stesso momento, con conseguente scelta di quale portare avanti come propria specializzazione e core business.







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

Cammino
Società di Consulenza
per la Strategia e il Marketing

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

Cammino
Società di Consulenza
per la Strategia e il Marketing

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	-0,9%	-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	€ 66.338	€ 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%




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






AVVOCATO GIULIA FACCHINI
 Studio Legale



Noi –ragazze- nei Blog

E' difficile è dura. Quando sei mamma/avvocato...Ti senti a metà. Vorresti essere completa in tutti e due i ruoli, ma non ce la fai, perché quando hai un atto in scadenza lo devi studiare e scrivere in tempo prima perché hai una giornata piena di impegni (presa a scuola attività extrascolastiche) perché quando scioperano gli insegnanti devi portare con te in udienza tuo figlio, con il rischio che il giudice ti riprenda davanti a tutti "avvocato i minori non possono stare in aula"(udienza ppt); perché pur di tener buoni i bimbi li nomini "aiutanti avvocato"; perché quando allatti, corri in tribunale tra una poppata e l'altra.








Siamo così ...dolcemente complicate

*Potrei continuare all'infinito.
 Lo so che qualcuno di voi penserà:
 la baby sitter? Eh no. Perché così
 come non posso permettermi una
 segretaria non posso permettermi
 una baby sitter. Tralascio la cassa
 avvocati (la mia maternità l'ho
 usata per pagarmi la cassa dello
 stesso anno...) e la questione i
 crediti formativi. **Infine, in tutto
 questo, dopo aver fatto sacrifici il
 cliente non paga, allora le mie
 energie preferisco indirizzarle
 verso i miei figli.***







- 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*








AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale



Eppure il nostro potenziale mercato è ancora grande

La propensione degli italiani a ricorrere ad un avvocato negli ultimi due anni

Ricorso ad un avvocato	Titolo di studio			Totale
	Fino alla licenza	Diploma	Laurea e oltre	
Sì	19,9	25,3	34,7	27,3
No	80,1	74,7	65,3	72,7
Non sa/non risponde	0,0	0,0	0,0	20,3
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Il ricorso alla consulenza legale cresce al crescere del livello d'istruzione: il 34,7% nel caso dei laureati, il 25,3% fra i diplomati, il 19,9% per chi è in possesso di un titolo di studio inferiore

Indagine popolazione





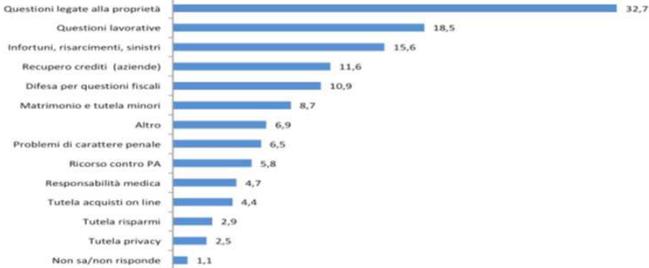


AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale



Per quali temi ci interpellano oggi i clienti e quali possiamo sviluppare

I motivi principali per cui gli italiani si rivolgono agli avvocati



Motivo	Percentuale
Questioni legate alla proprietà	32,7
Questioni lavorative	18,5
Infurtuni, risarcimenti, sinistri	15,6
Recupero crediti (aziende)	11,6
Difesa per questioni fiscali	10,9
Matrimonio e tutela minori	8,7
Altro	6,9
Problemi di carattere penale	6,5
Ricorso contro PA	5,8
Responsabilità medica	4,7
Tutela acquisti on line	4,4
Tutela risparmi	2,9
Tutela privacy	2,5
Non sa/non risponde	1,1

Indagine popolazione





CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

ComMing

RAPPORTO CENSIS AVVOCATURA 2015

Gli aspetti problematici degli studi legali

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

CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

ComMing

Rapporto census avvocatura 2015 Avvocati e reti professionali

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



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

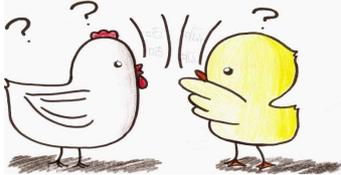




Rapporto censis avvocatura 2015
Canali di promozione dell'attività professionale

Come si promuovono gli avvocati?

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








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 scorte: in quanto ai 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 fare conoscere attraverso i organizzazioni di piccoli seminari informativi alle aziende che vuole;
- la possibilità di sfruttare di servizi di social media marketing a prezzi vantaggiosissimi;
- la possibilità di entrare a fare 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.

Come dell'attenzione e spero di riperti presto.

Claudio Zini
 465384474
www.studiozini.it/ciudadzini

Le informazioni nel presente per l'attività svolta, in quanto non si è verificata la collaborazione professionale, sono state fornite per cortesia e non sono da considerarsi un'offerta di servizi. Le informazioni sono state fornite a titolo informativo e non costituiscono un'offerta di servizi. Le informazioni sono state fornite a titolo informativo e non costituiscono un'offerta di servizi.

Libertà informazioni su Sig. Claudio Zini.

CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

Cammino
CORSO DI AGGIORNAMENTO
PER IL RINNOVAMENTO PROFESSIONALE

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*»



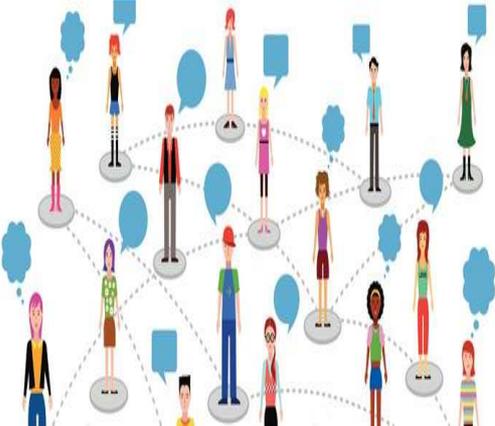
CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

Cammino
CORSO DI AGGIORNAMENTO
PER IL RINNOVAMENTO PROFESSIONALE

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

ComMinp

«...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....»

CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

ComMinp

«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

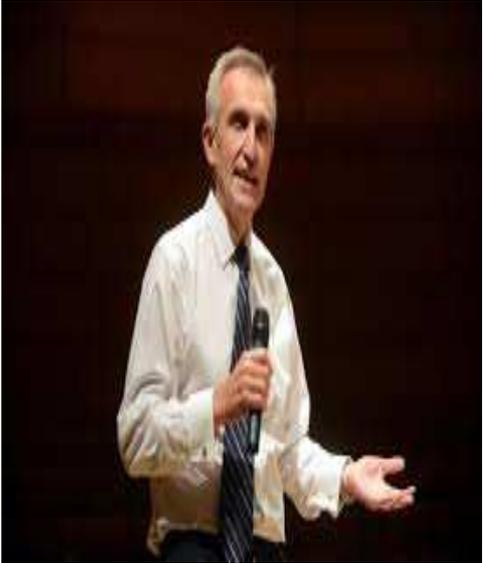
CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

CamMINO
Cassa Forense - Ministero della Giustizia - Consiglio Nazionale Forense

«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

CamMINO
Cassa Forense - Ministero della Giustizia - Consiglio Nazionale Forense

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
CORSO DI AGGIORNAMENTO
PER IL 2018-2019

Ci sono delle soluzioni?



CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

Cammino
CORSO DI AGGIORNAMENTO
PER IL 2018-2019



CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

ComMiNo
Comitato Nazionale per la Mediazione 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

ComMiNo
Comitato Nazionale per la Mediazione 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

FISIOLOGIA
respirazione, alimentazione, sesso, sonno, omoestasi

CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

ComMIno
CONSIGLIO NAZIONALE
DEI MAGISTRATI
E AVVOCATI

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

Quelli legati alla sua «sicurezza»

Il cliente cerca qualcuno che si occupi di lui si faccia carico del suo problema e visto che il cliente non è quasi mai in gradi di valutare la nostra competenza tecnica si basa sul rapporto empatico e si aspetta tre cose



CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

ComMIno
CONSIGLIO NAZIONALE
DEI MAGISTRATI
E AVVOCATI

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 però
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*




AGF
 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




AGF
 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

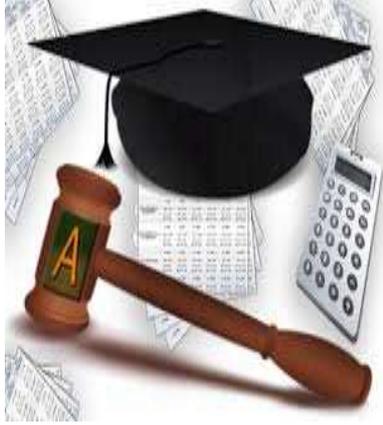
AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

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.






AGF
 AVVOCATO GIULIA FACCHINI
 Studio Legale





Come individuare

IL NOSTRO GIUSTO PREZZO...

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




AGF
 AVVOCATO GIULIA FACCHINI
 Studio Legale



**TARIFFAZIONE DI UNA NEGOZIAZIONE ASSISITA
IN BASE AI NUOVI PARAMETRI MINISTERIALI**

Valore	Da € 0,01 a € 1.100,00	Da € 1.100,00 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
Fase dell'attivazione	60	270	420	510	960	1305
Fase di negoziazione	120	540	840	1020	1920	2610
Conciliazione	180	810	1260	1530	2880	3915
TOTALI	360	1620	2520	3060	5760	7830

Oltre rimborso spese forfetarie nella misura del 15 per cento.
Aumentabili fino all'80% e diminuibili fino al 50%





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





TARIFFAZIONE DI UNA SEPARAZIONE CONSENSUALE – ma volendo anche di una negoziazione – IN BASE ALLA TARIFFA ORARIA

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

CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

Cammino
Consulenza Legale
Per la Strategia e il Successo

TARIFFAZIONE DI UNA SEPARAZIONE CONSENSUALE
-ma volendo anche di una negoziazione-
IN BASE AD UNA PERCENTUALE DEGLI ASSEGNI RICEVUTI O PAGATI

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

CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

Cammino
Consulenza Legale
Per la Strategia e il Successo

**CON QUESTE PREMESSE VEDIAMO QUANTO VALE LA
PRESTAZIONE RICHIESTA**

Il prezzo della prestazione è influenzato da 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





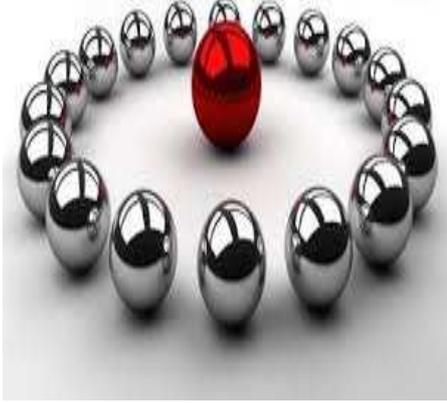


Il nostro posizionamento sul mercato

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 TARIFE 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




 AVVOCATO GIULIA FACCHINI
 Studio Legale



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 $20 \cdot 23\% = 15,4$

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%






 AVVOCATO GIULIA FACCHINI
 Studio Legale



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 $70 \cdot 34\% = 46,2$

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%






AGF
 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%






AGF
 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 MINIMO SENZA IVA E CASSA MA COMPRESO DEL 15% RIMBORSO SPESE
10	37,5 euro ora	375 €
10	112,5 euro ora	1,125 €
10	375 euro ora	3.750 €

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

SE VOGLIO FARE UN PREVENTIVO SECONDO LE TARIFFE MINISTERIALI DEVO AVER EPRESENTE CHE PIU LAVORO E MENO GUADAGNO

SCAGLIONE DA 26.000 A 52.000	SEPARAZIONE CONSENSUALE Tab. minist. (15% incluso)	NEGOZIAZIONE ASSISTITA Tab. minist. (15% incluso)	Sto lavorando a € ? Ora		Matrice costo orario
10 ORE LAVORO	3.182	3.519	318	351	37,5
					112,5
					375
20 ORE LAVORO	3.182	3.519	159	175	37,5
					112,5
					375
30 ORE LAVORO	3.182	3.519	106	117	37,5
					112,5
					375

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

SE VOGLIO FARE UN PREVENTIVO A FORFAIT A 2.000 EURO ...

SCAGLIONE DA 26.000 A 52.000	A FORFAIT	Sto lavorando a € ? Ora	Matrice costo orario
10 ORE LAVORO	2.000	200	37,5
			112,5
			375
20 ORE LAVORO	2.000	100	37,5
			112,5
			375
30 ORE LAVORO	2.000	66	37,5
			112,5
			375

SE SE VOGLIO FARE UN PREVENTIVO A FORFAIT A 1.500 EURO ... PEGGIO

SCAGLIONE DA 26.000 A 52.000	A FORFAIT	Sto lavorando a € ? Ora	Matrice costo orario
10 ORE LAVORO	1.500	150	37,5
			112,5
			375
20 ORE LAVORO	1.500	75	37,5
			112,5
			375
30 ORE LAVORO	1.500	50	37,5
			112,5
			375

CNE Consiglio Nazionale Forense *Ufficio studi*

MINISTERO DELLA GIUSTIZIA, DECRETO 10 marzo 2014, n. 55
Regolamento recante la determinazione dei parametri per la liquidazione dei compensi per la professione forense, ai sensi dell'articolo 13, comma 6, della legge 31 dicembre 2012, n. 247. (GU n. 77 del 2-4-2014)

Testo coordinato
con le modifiche apportate dal decreto del Ministro della Giustizia 8 marzo 2018, n. 37, pubblicato nella Gazzetta Ufficiale n. 96 del 26 aprile 2018
 N.B.: le modifiche sono riportate, nell'articolato, in **grassetto**; le eliminazioni, ~~in rosso~~.

Scheda US n. 20/2018¹
Roma, 27 aprile 2018

IL MINISTRO DELLA GIUSTIZIA

Art. 4 Parametri generali per la determinazione dei compensi in sede giudiziale

1. Ai fini della liquidazione del compenso si tiene conto delle caratteristiche, dell'urgenza e del pregio dell'attività prestata, dell'importanza, della natura, della difficoltà e del valore dell'affare, delle condizioni soggettive del cliente, dei risultati conseguiti, del numero e della complessità delle questioni giuridiche e di fatto trattate. In ordine alla difficoltà dell'affare si tiene particolare conto dei contrasti giurisprudenziali, e **della quantità e del contenuto della corrispondenza che risulta essere stato necessario intrattenere con il cliente e con altri soggetti.**

GUADAGNA DI PIU' L'AVVOCATO DIGITALE

Art. 4 Parametri generali per la determinazione dei compensi in sede giudiziale

1-bis. Il compenso determinato tenuto conto dei parametri generali di cui al comma 1 è **di regola ulteriormente aumentato del 30 per cento** quando gli atti depositati con modalità telematiche sono redatti con tecniche informatiche idonee ad agevolarne la consultazione o la fruizione e, in particolare, quando esse consentono la ricerca testuale all'interno dell'atto e dei documenti allegati, nonché la navigazione all'interno dell'atto







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+STR+AGIUDIZIALE.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

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>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>Euro _____ oltre Iva e c.p.a. per la fase di studio e introduttiva del primo grado di giudizio;</p> <p>Euro _____ oltre Iva e c.p.a. per la fase istruttoria del primo grado di giudizio;</p> <p>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>		

LA NOSTRA PARCELLA E IL DENARO PER PAGARLA

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



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



CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

ComMing

IL CONTROLLO

di GESTIONE dei COSTI



**ELEMENTO DI MIGLIORAMENTO DELLA
NOSTRA PERFORMANCE ECONOMICA**

CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

ComMing

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!!!



CASSA FORENSE



AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale



CamMinio

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





CASSA FORENSE



AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale



CamMinio

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 Studio Legale		
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 Studio Legale		
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				

SE FACCIO UN FORFAIT A 500 EURO ... PEGGIO

SCAGLIONE DA 26.000 A 52.000	A FORFAIT	Sto lavorando a € ? Ora	Matrice costo orario
10 ORE LAVORO	500	50	37,5
			112,5
			375
20 ORE LAVORO	500	25	37,5
			112,5
			375
30 ORE LAVORO	500	16,67	37,5
			112,5
			375

SCAGLIONE DA 26.000 A 52.000	SEPARAZIONE CONSENSUALE Tab. minist. (15% in)	Tab. minist. (15% incluso)	Avv. ... € ? or	TARIFFA ORARIA
CASO 1 4 ORE LAVORO	3.182	3.519	795	
CASO 1 4 ORE LAVORO <i>(riduzione 25%)</i>	2.386		596 659	1200
CASO 2 10 ORE LAVORO <i>(aumento del 40%)</i>	4.454	4.926		3000 3000
CASO 3 51 ORE LAVORO	3.182			1500 15300
CASO 3 51 ORE LAVORO <i>(aumento del 80%)</i>	5.727	6.334	112 124 5100	10200 15300

Nel caso 1 mi conviene utilizzare le tariffe della negoziazione anche in caso di applicazione della riduzione

Nel caso 2 mi conviene utilizzare le tariffe della negoziazione anche senza applicazione dell'aumento

Nel caso 3 senza tariffa oraria ho una perdita secca!

- **FOTO E ARGOMENTI PER PROSSIME VOLTE O**

CONTENT MARKETING PER STUDI LEGALI
La cassetta degli attrezzi 

- Individuare Contenuti rilevanti per l'audience che volete raggiungere
- Avere un Piano editoriale che coinvolga tutti i canali proprietari (quelli che gestite direttamente)
- Abituarsi a individuare le giuste keywords da inserire nei vostri contenuti
- Assicurarsi della leggibilità del contenuto, anche in senso tecnologico
- Distribuire i contenuti tra i canali: sito web, blog, social, newsletter
- Video e Podcast sono «l'ultima moda»
Non trascurare il rapporto con i media
- Curare la relazione con i vostri lettori – clienti/potenziali tali




AGF
 AVVOCATO GIULIA FACCHINI
 Studio Legale



LO STUDIO DI SETTORE COME STRUMENTO DI CONTROLLO DI GESTIONE




AGF
 AVVOCATO GIULIA FACCHINI
 Studio Legale



TIPOLOGIA DI ATTIVITÀ ED AMBITO SPECIALISTICO D'INTERVENTO		Totale incarichi		Di cui incarichi per i quali nell'anno sono stati percepiti solo acconti e/o saldi (pagamenti parziali)	
Rappresentanza, assistenza e difesa nei giudizi dinanzi agli organi giurisdizionali di merito in materia:					
		Numero	Percentuale sui compensi	Numero	Percentuale sui compensi
D06	- Civile (compreso il diritto internazionale) e tributaria (valore causa fino a euro 51.700,00)		%		%
D07	- Civile (compreso il diritto internazionale) e tributaria (valore causa oltre euro 51.700,00 e fino a euro 516.500,00)		%		%
D08	- Civile (compreso il diritto internazionale) e tributaria (valore causa oltre euro 516.500,00)		%		%
D09	- Amministrativa		%		%
D10	- Penale		%		%
Rappresentanza, assistenza e difesa nei giudizi dinanzi agli organi giurisdizionali superiori in materia:					
D11	- Civile, (compreso il diritto internazionale) tributaria ed amministrativa		%		%
D12	- Penale		%		%
D13	Consulenza legale e assistenza stragiudiziale (valore pratica fino a euro 5.200,00)		%		%
D14	Consulenza legale e assistenza stragiudiziale (valore pratica oltre euro 5.200,00 e fino a euro 51.700,00)		%		%
D15	Consulenza legale e assistenza stragiudiziale (valore pratica oltre euro 51.700,00)		%		%
D16	Stabili collaborazioni con studi e/o strutture di terzi		%		%
D17	Partecipazioni a consigli di amministrazione, collegi sindacali, incarichi in organismi di categoria		%		%
D18	Partecipazione a collegi arbitrali/arbitro unico		%		%
D19	Conciliazione		%		%
D20	Attività di semplice domiciliazione		%		%
D21	Stesura di lettere di diffida		%		%
D22	Altre attività		%		%
		TOT = 100%			

(segue)





TIPOLOGIA della CLIENTELA

COD	DESCRIZIONE	€	%	NUM
D35	Studi legali			
D36	Altri esercenti arti e professioni			
D37	Banche e compagnie di assicurazione			
D38	Altre imprese e/o enti privati commerciali e non			
D39	Enti pubblici			
D40	Privati			
D41	Altro, compresi incarichi fatturati da organi giudiziari (curatore, amministrazione di sostegno, tutore e gratuito patrocinio)			

NUMEROSITA' DEI COMMITTENTI

DESCRIZIONE	%	NUM
Numero dei committenti		
Percentuale dei compensi provenienti dal committente principale		





PER FARSI PAGARE: ASSICURARE LE PARCELLE?

Google Calendar - Sett... x CropServer

media.mimesi.com/cacheServer/servelet/CropServer?date=20171002&idArticle=335568951&idFolder=0&authCookie=1096558383

App Bookmarks Google Calendar - S... Google Calendar ORDINE AVVOCATI CamMiNo - Camera IL CASO.it - Foglio di Cassazione.net - Mer Persona e Danno lavoro del benessere

CropServer 1 / 1

02100017 Pag. 2

diffusione 57980 tiratura 140038

PARCELLE

JOBS ACT AUTONOMI Parcelle al riparo da ritardi e insolvenze

Per i professionisti diventa possibile assicurarsi contro i ritardi e le insolvenze dei clienti privati. Nasce infatti in questi giorni il prodotto assicurativo che assicura le parcelle in caso di insolvenza o ritardo del cliente.

Il prodotto si chiama Parcelle e si trova nella collaborazione tra la neonata associazione Anoprofautisti, l'broker da Avv. Facchini e Coface, leader nell'assicurazione crediti. Tramite la piattaforma informatica di Anoprofautisti gli associati possono sottoscrivere per il singolo committente, assicurare le parcelle emesse, svuotare per il fido non appena vengono liquidate, gestire le dilazioni o denunce di insolvenza.

I costi variano a seconda delle convenzioni e variano anche in base al numero di parcelle. Previsti dal Jobs Act gli autonomi, questa copertura è interamente deducibile.

V.A.C.



CF CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

Cammino
Giustizia Sociale
Giustizia Sociale
Giustizia Sociale



CF CASSA FORENSE

AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale

Cammino
Giustizia Sociale
Giustizia Sociale
Giustizia Sociale



