



DIRITTO DI FAMIGLIA: GLI AVVOCATI TRA TARIFFE, COSTI, DEONTOLOGIA E PANDEMIA

11 dicembre 2020

Ore 15:00-17:00

Piattaforma Zoom del COA di Vicenza

**Riflessioni a cura dell'avvocato Giulia Facchini
del Foro di Torino**

AGF

AVVOCATO GIULIA FACCHINI

Studio Legale

Che si dice in giro per il web



Gli AVVOCATI di Facebook



Giuseppe Lasco

19 novembre alle ore 19:36 · 🌐



**Una domanda semplicissima ...
ma perché la maggior parte
degli avvocati
"fanno" la fame ?
Un abbraccio a tutti ragazzi !**



AGF

AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale



DINAMICHE DEI REDDITI MEDI IRPEF DEGLI AVVOCATI ISCRITTI ALLA CASSA (CENSIS 2018)

Tab. 4 - Dinamiche (1996-2016) dei redditi medi IRPEF degli iscritti agli albi degli avvocati e alla Cassa Forense (v.a., incrementi annui e valori espressi in reddito medio rivalutato)

ANNI	reddito medio IRPEF		incremento % annuo		reddito medio rivalutato	
	Iscritti Cassa	Iscritti albi	Iscritti Cassa	Iscritti albi	Iscritti Cassa	Iscritti albi
1996	38.336	31.698			54.298	44.895
1997	39.789	32.881	3,79%	3,73%	55.414	45.793
1998	41.223	33.709	3,60%	2,52%	56.396	46.116
1999	41.242	33.339	0,05%	-1,10%	55.534	44.891
2000	43.333	34.946	5,07%	4,82%	56.870	45.864
2001	44.828	36.423	3,45%	4,23%	57.286	46.545
2002	45.812	37.899	2,20%	4,05%	57.170	47.296
2003	44.444	37.321	-2,99%	-1,53%	54.111	45.438
2004	46.476	39.127	4,57%	4,84%	55.475	46.703
2005	47.383	39.312	1,95%	0,47%	55.613	46.139
2006	49.039	39.020	3,49%	-0,74%	56.427	44.899
2007	51.314	41.608	4,64%	6,63%	58.058	47.077
2008	50.351	41.386	-1,88%	-0,53%	55.202	45.374
2009	48.805	40.834	-3,07%	-1,33%	53.135	44.458
2010	47.563	38.396	-2,54%	-5,97%	50.968	41.144
2011	47.561	38.897	0,00%	1,30%	49.625	40.586
2012	46.921	38.629	-1,35%	-0,69%	47.532	39.132
2013	38.627	37.668	-17,68%	-2,49%	38.704	37.743
2014	37.505	37.444	-2,90%	-0,59%	37.505	37.444
2015	38.385	38.277	2,35%	2,22%	38.385	38.277
2016	38.437	38.420	0,1%	0,4%	38.437	38.420



DINAMICA DEI REDDITI MEDI IRPEF DEGLI AVVOCATI ISCRITTI ALLA CASSA (IV rapporto CENSIS)

Tab. 2 – Il reddito degli iscritti agli albi e alla Cassa Forense, 2017 (v.a. e %)

Reddito professionale medio dichiarato ai fini IRPEF per il 2017	v.a. (in euro)	% rispetto al dato totale
Avvocati iscritti agli albi forensi	38.599	99,9
Avvocati attivi iscritti alla Cassa Forense	37.449	97,0
Avvocati iscritti alla Cassa Forense	38.620	100,0
uomini	51.827	134,2
donne	23.357	60,5
meno di 30 anni	11.636	30,1
30-34 anni	14.498	37,5
35-39 anni	21.212	54,9
40-44 anni	29.116	75,4
45-49 anni	40.290	104,3
50-54 anni	51.750	134,0
55-59 anni	62.251	161,2
60-64 anni	69.831	180,8
65-69 anni	54.478	141,1
70-74 anni	33.659	87,2
Nord	55.775	144,4
Centro	52.777	136,7
Sud e Isole	23.205	60,1



RAPPORTO NUMERO DI AVVOCATI E COMPENSI IN EUROPA

<https://www.money.it/avvocato-quanto-guadagna-Italia-Europa>

PAESE	NUMERO AVVOCATI	COMPENSI MEDI
SPAGNA	253.190 - 5 avvocati ogni 1.000 abitanti-	30.000 EURO ANNUO PER I GIOVANI
ITALIA	246.786 - 4 avvocati ogni 1.000 abitanti	10.000 EURO ANNUO PER I GIOVANI
REGNO UNITO	188.263	50.000 STERLINE, CHE EQUIVALGONO A PIÙ DI 57MILA EURO.
GERMANIA	163.690	50/100.000 EURO ANNUO PER I GIOVANI
FRANCIA	60.223	33.000 EURO ANNUO PER I GIOVANI
USA		92.700 MILA DOLLARI L'ANNO.



Prima di parlare dicome si fa il prezzo vediamo le regole auree per la/il professionista

<https://www.bittersweetcomunicazione.it/come-farsi-pagare-dai-clienti/>



- 1) IL PREVENTIVO (O IL CONTRATTO), ALTRIMENTI DETTO: METTI NERO SU BIANCO
- 2) L'ACCONTO, ALTRIMENTI DETTO: LA TESTIMONIANZA D'IMPEGNO
- 3) IL "LISTINO PREZZI", ALTRIMENTI DETTO: DI' SUBITO SE QUALCOSA È A PAGAMENTO O SE IL PREVENTIVO E' DA RIVEDERE
- 4) IL "REMIND" AMMINISTRATIVO, ALTRIMENTI DETTO: HAI FATTO LA FATTURA?
- 5) IL CLIENTE GIUSTO, ALTRIMENTI DETTO: SELEZIONA CON CHI VUOI LAVORARE



COME FARSI PAGARE?? RIFLESSIONI SEMISERIE DAL BLOG

www.bittersweetcomunicazione.it/come-farsi-pagare-dai-clienti/

1. IL PREVENTIVO (O IL CONTRATTO), ALTRIMENTI DETTO: METTI NERO SU BIANCO

Ti è mai capitato di non far firmare nulla “perché tanto è un amico, è mio fratello, è mio cugggginno di 4° grado, c’ha gli occhi sinceri, ha le scarpe che mi piacciono..... e per tutti questi motivi SICURAMENTE NON MI FREGA???”



2. L'ACCONTO, ALTRIMENTI DETTO: LA TESTIMONIANZA D'IMPEGNO <https://www.bittersweetcomunicazione.it/come-farsi-pagare-dai-clienti/>

L'acconto non significa dire al cliente “voglio che tu mi paghi prima di fare il lavoro”.

Significa **“Fammi capire che hai davvero voglia di impegnarti con me”**; se fornisci un servizio potresti avere dei costi da sostenere anticipando i soldi per il cliente, o più semplicemente potresti aver bisogno di organizzare il tuo tempo in modo da non prendere impegni con altri clienti, apposta per seguire questo progetto.



2. L'ACCONTO, ALTRIMENTI DETTO: LA TESTIMONIANZA D'IMPEGNO <https://www.bittersweetcomunicazione.it/come-farsi-pagare-dai-clienti/>

Se il cliente, dopo aver parlato con te e preso tutte le informazioni del caso, non si fida a tal punto da non volerti pagare un acconto, può significare queste cose:

- ☐ **non sei stato convincente sulla tua competenza:** hai risposto a tutte le sue domande? Fugato dubbi? Gli hai dato prova di essere una persona affidabile? Potrebbe esserci qualcosa nella tua comunicazione che ancora non è abbastanza chiara. **Trasparenza significa chiarezza**, ma significa anche che spieghi subito come funziona il pagamento, qual è l'importo dell'acconto e come avviene il saldo del resto.
- ☐ Non esiste il *“tranquillo che poi ci sistemiamo...”*, perché se poi il cliente **il cliente pensa che tu voglia fare il furbo**. Prima gli dici *«tranquillo poi ci sistemiamo»* e poi gli mandi una parcella inaspettata



3. IL “LISTINO PREZZI”, ALTRIMENTI DETTO: DI’ SUBITO SE QUALCOSA È A PAGAMENTO <https://www.bittersweetcomunicazione.it/come-farsi-pagare-dai-clienti/>



Questo è un suggerimento utile specie quando il progetto è ormai avviato e il tuo cliente ti chiede di aggiungere alcune cosine..... sì, ma alcune cosine si pagano.

O no?

Beh, questo dipende da te, puoi decidere di **omaggiare un servizio** che non era previsto, oppure **occorre dire subito se quella cosa richiede un costo a parte.**

Anche qua, inutile fargli avere la fattura senza che lui se lo aspetti. Così come è inutile mangiarti il fegato perché “tutti si approfittano di te”.

Se lo fanno, di chi è la responsabilità?



4. IL “REMIND” AMMINISTRATIVO, ALTRIMENTI DETTO: HAI FATTO LA FATTURA?

- C'è chi si lamenta di non essere pagato, scoprendo poi che il cliente era in attesa di ricevere una fattura (o un pro-forma), con i dati per effettuare il bonifico...ops!
- Qua il discorso è molto semplice: se non sei tu il primo a ricordarti di farti pagare (e a ricordarlo a chi di dovere) di sicuro non lo farà il cliente. Si deve già ricordare di chi deve dei soldi a lui, vuoi anche che si ricordi di pagare te?



5. IL CLIENTE GIUSTO, ALTRIMENTI DETTO: SELEZIONA CON CHI VUOI LAVORARE

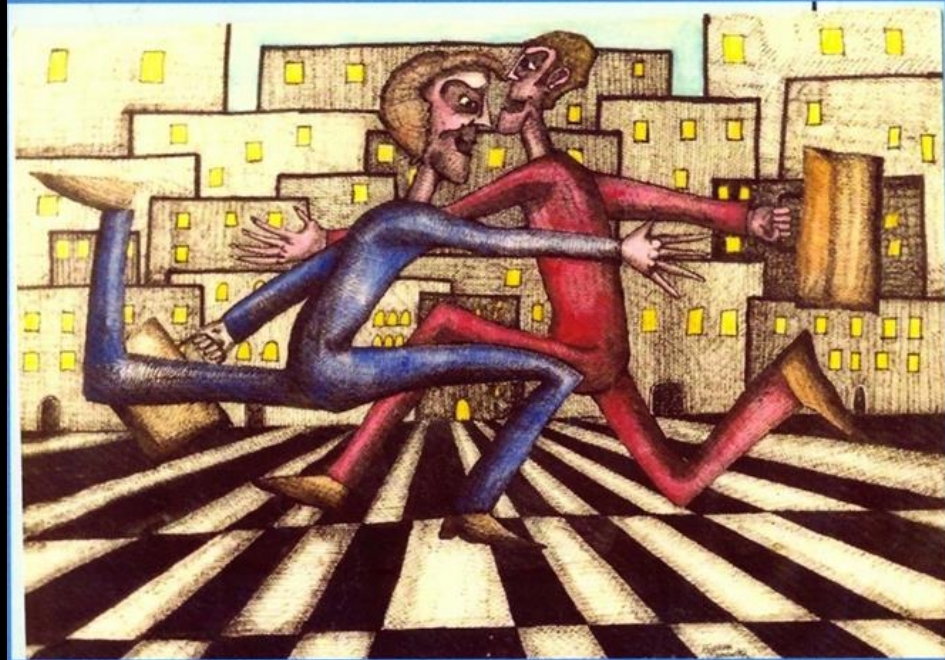


- Che si tratti di onestà o di malessere cosmico, il discorso è lo stesso: la scelta del cliente è nelle tue mani.
- **Se capisci già che un cliente farà fatica a pagarti,** puoi decidere di dartela a gambe levate prima ancora di avere a che fare con lui.
- Come in ogni buona relazione che si rispetti, si comunica in due e se l'altra persona non è disposta a collaborare, c'è poco da fare.



Giuseppe Caravita di Toritto

LA MACARENA DELL'AVVOCATO



Avvocà, per ora grazie

Piccole storie di un gran bel mestiere



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



DECRETO BERSANI

2006

il Decreto Bersani ha inteso rispondere alle reiterate ingiunzioni della UE per infrazioni dell'Italia alle norme UE sulla concorrenza nel settore delle libere professioni che riguardavano, tra l'altro, la tariffa con minimi obbligatori e i limiti alla pubblicità.

L'art.2 del D-L ha abrogato:

A) le disposizioni che stabiliscono tariffe obbligatorie fisse o minime.

B) il divieto, anche parziale, di pubblicizzare i titoli e le specializzazioni professionali, le caratteristiche del servizio offerto e il prezzo delle prestazioni;

C) il divieto di fornire all'utenza servizi professionali di tipo interdisciplinare da parte di società di persone o associazioni tra professionisti.

Il D-L ha imposto che le norme deontologiche in contrasto con il D-L venissero modificate entro il 1.2.2007.



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 più)** per iscritto all'atto del conferimento dell'incarico professionale”*



QUALI LE MODALITÀ DI CALCOLO DEL COMPENSO PREVISTE DALL'ARTICOLO IN OGGETTO? “

La pattuizione dei compensi è libera. E' 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 giovarsene, non soltanto a livello strettamente patrimoniale, il destinatario della prestazione.



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**



DECRETO 10 MARZO 2014 N. 55

Regolamento per la determinazione dei parametri dei compensi



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, ~~barrate~~.

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



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.
2. 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



PRICE PRODUCT PLACEMENT

IL PREZZO COME LEVA DI MARKETING



L'IMPORTANZA DEL PREZZO

Il prezzo 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»

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



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



SE IL PREZZO E' TROPPO BASSO

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.....



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



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.*



FATTORI PER CALCOLO DEL NOSTRO PREZZO

**Cliente percepisce
però la nostra:**

- ☐ efficienza,
- ☐ accessibilità,
- ☐ organizzazione del lavoro





COME INDIVIDUARE

**IL NOSTRO
GIUSTO PREZZO...**



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 IN BASE ALLA TARIFFA ORARIA

INCOMBENTE	QUESTIONE FACILE		QUESTIONE NORMALE	QUESTIONE COMPLESSA
Con il cliente per capire la situazione esaminare i documenti, ipotizzare degli obbiettivi e dei percorsi per raggiungerli	ORE	2	5	10
Con la controparte e il proprio cliente per lettere, telefonate, incontri per discutere dei vari temi e fare proposte e controproposte	ORE	2	4	8
Per la stesura dell'accordo	ORE	0.30	1	2
Per deposito ricorso, udienza e copie autentiche verbale	ORE	1	1	1
Totale ore lavoro	5,30		11	21
100 € ora	550,00		1.100,00	2.100,00
150 € ora	825,00		1.650,00	3.150,00
200 € ora	1.100,00		2.200,00	4.200,00
250 € ora	1.375,00		2.750,00	5.250,00
300 € ora	1.650,00		3.300,00	6.300,00
350 € ora	1.925,00		3.850,00	7.350,00
400 € ora	2.200,00		4.400,00	8.400,00
450 € ora	2.475,00		4.950,00	9.450,00
500 € ora	2.750,00		5.500,00	10.500,00



TARIFFAZIONE DI UNA SEPARAZIONE CONSENSUALE 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



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 (avrà) 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



GIULIA VERSUS GIULIA TARIFFE DECISAMENTE DIVERSE

(ANCHE PRIMA CHE FOSSE MINISTRO)



Equo compenso seconda puntata

LA NORMA ARRIVA IN COMMISSIONE

Equo compenso Caos sull'articolo 3 «Le Pa pagano la metà» II

Il ddl verrà incardinato in settimana in Commissione Giustizia alla Camera 2 12 2020

CAOS SULL'ARTICOLO 3 DEL DDL SCRITTO A TUTELA DEI PROFESSIONISTI: «LA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE PAGA LA METÀ»
-50%: così è iniquo compenso

- Secondo quanto spiegato dall'ex sottosegretario alla Giustizia, che discusse della questione al tavolo sull'equo compenso aperto al ministero, gli atti a cui l'articolo 3 fa riferimento sono, dunque, esclusivamente quelli ripetitivi, **«in quanto non si può pretendere che abbiano lo stesso valore di atti che necessitano analisi più accurate».**
- **Torna il concetto di professionalità/ora lavoro**



Come è il mercato dove operate?

Affollato Indifferenziato Competitivo



Oceano rosso: un mercato affollato e competitivo dove non si può che competere abbassando il prezzo



... Oceano rosso...



Oceano blu: un mercato meno affollato che
gioca sulla differenziazione
(specializzazione) dove il prezzo è più alto



PER «FARE IL PREZZO» OSSIA PER REDIGERE I MIEI PREVENTIVI DEVO SCEGLIERE

1. Sfruttare la domanda esistente
2. Competere nell'attuale spazio di mercato
3. Battere la concorrenza
4. Assecondare il trade-off costo/valore

1. Creare e soddisfare una nuova domanda
2. Crearsi un spazio di mercato incontestato
3. Eludere la concorrenza
4. Spezzare il trade-off costo/valore



SE VOGLIO COMPETERE NELL'OCEANO BLU DEVO AVERE Il «tratto distintivo»

La differenziazione può essere perseguita mediante quattro strumenti.

- La migliore qualità del prodotto, avvertita tale dal cliente.
- Il prodotto offerto con una forte componente innovativa
- L'integrazione del prodotto con un servizio
- Una politica di marketing innovativa che trasferisce nell'immaginario del cliente l'idea di un nuovo prodotto.



MA IO FACCIO «FAMIGLIA»! SI MA ...

Le sottocategorie delle materie trattate dal family lawyer

1.2. How many family law cases (ongoing and completed) did your firm handle in the last 12 months?
(Please tick all that apply)

	1-9	10-24	25-49	50-99	100-499	500+
1. Divorce or separation	☐	☐	☐	☐	☐	☐
2. Family mediation	☐	☐	☐	☐	☐	☐
3. Civil partnership dissolution	☐	☐	☐	☐	☐	☐
4. Co-habitation	☐	☐	☐	☐	☐	☐
5. Domestic violence	☐	☐	☐	☐	☐	☐
6. Arrangements for children – contact with children	☐	☐	☐	☐	☐	☐
7. Arrangements for children – residence/custody of children	☐	☐	☐	☐	☐	☐
8. Pre-nuptial (and other financial) agreements	☐	☐	☐	☐	☐	☐
9. Parental responsibility	☐	☐	☐	☐	☐	☐
10. Property, estate or trust settlements	☐	☐	☐	☐	☐	☐



Il «tratto distintivo» con esempi....

L'USP nel settore professionale può comunque declinarsi nel **“tratto distintivo”**, nella **“specificità”** unica e propria che dovrebbe caratterizzare ciascuna figura professionale: il vostro **“vantaggio competitivo unico”**.

Non si tratta solo della “specializzazione” per materia - che nei settori di mercato dove il **posizionamento** professionale è medio – alto è ormai un'aspettativa del cliente;

semmai riguarda la individuazione di una **nicchia all'interno di una specializzazione**, oppure ogni altra caratteristica della propria **figura professionale**, che si identifichi in una particolare modalità di rendere il servizio professionale, oppure di ascolto del cliente, oppure di organizzazione del lavoro, oppure di team working...

GIOVANI → **ACCESSIBILITÀ**

- *VI RICEVIAMO AD ORARI COMPATIBILI CON I VOSTRI ANCHE SE FOSSE UN «ORARIO IMPOSSIBILE»* →

STUDI STRUTTURATI → **SERVIZIO**

- *POTRETE CONSULTARE LO STATO DELLA VOSTRA PRATICA DIRETTAMENTE ON LINE CON LA VOSTRA PASSWORD*

PER MATERIA → **SUB SPECIALIZZAZIONE**

- *CI OCCUPIAMO IN PARTICOLAR MODO DI MATRIMONI MISTI, DI DONNE VITTIME DI VIOLENZA*
- *DI CONTRATTI DI DISTRIBUZIONE ALIMENTARE*



ATTENZIONE (DA METTERE TRA I PERICOLI NELLO SWAT)

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

La donna che ha scattato
questa foto ha appena
divorziato con Outlet Legale.



AGF
AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale



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
- il 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 la matrice di costo orario	
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 la matrice di costo orario	
Costi gestione studio annui compresa Cassa Previdenza	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 per stabilire la matrice di costo orario	
Costi gestione studio annui compresa Cassa Previdenza	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 lavorando a € 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%



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 lavorando a € 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%



SE VOGLIO FARE AD ESEMPIO UN FORFAIT , COME CALCOLO IL PREZZO SECONDO
LA MATRICE DI COSTO 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 €



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



IL PREVENTIVO SCRITTO OBBLIGATORIO

VISTO DAGLI AVVOCATI

O

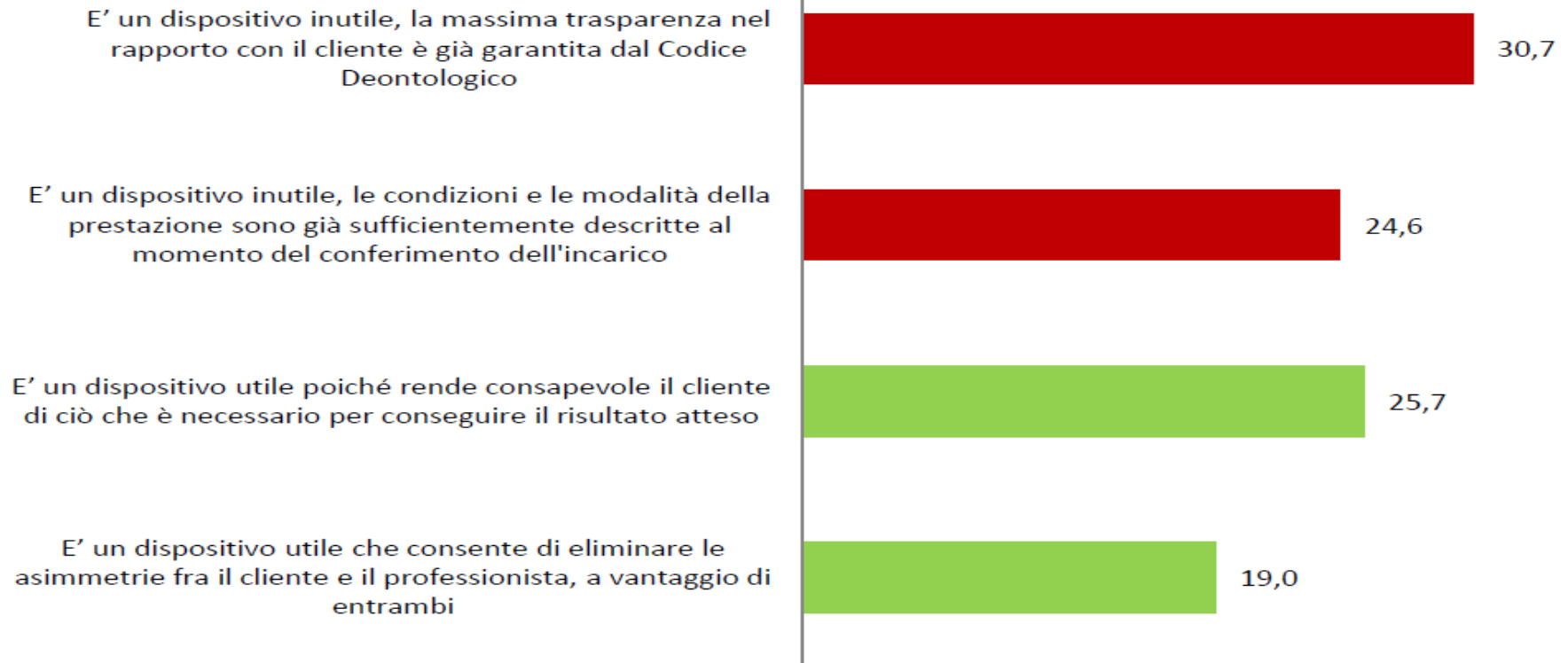
VISTO DAI CLIENTI

RAPPORTO CENSIS AVVOCATURA 2018



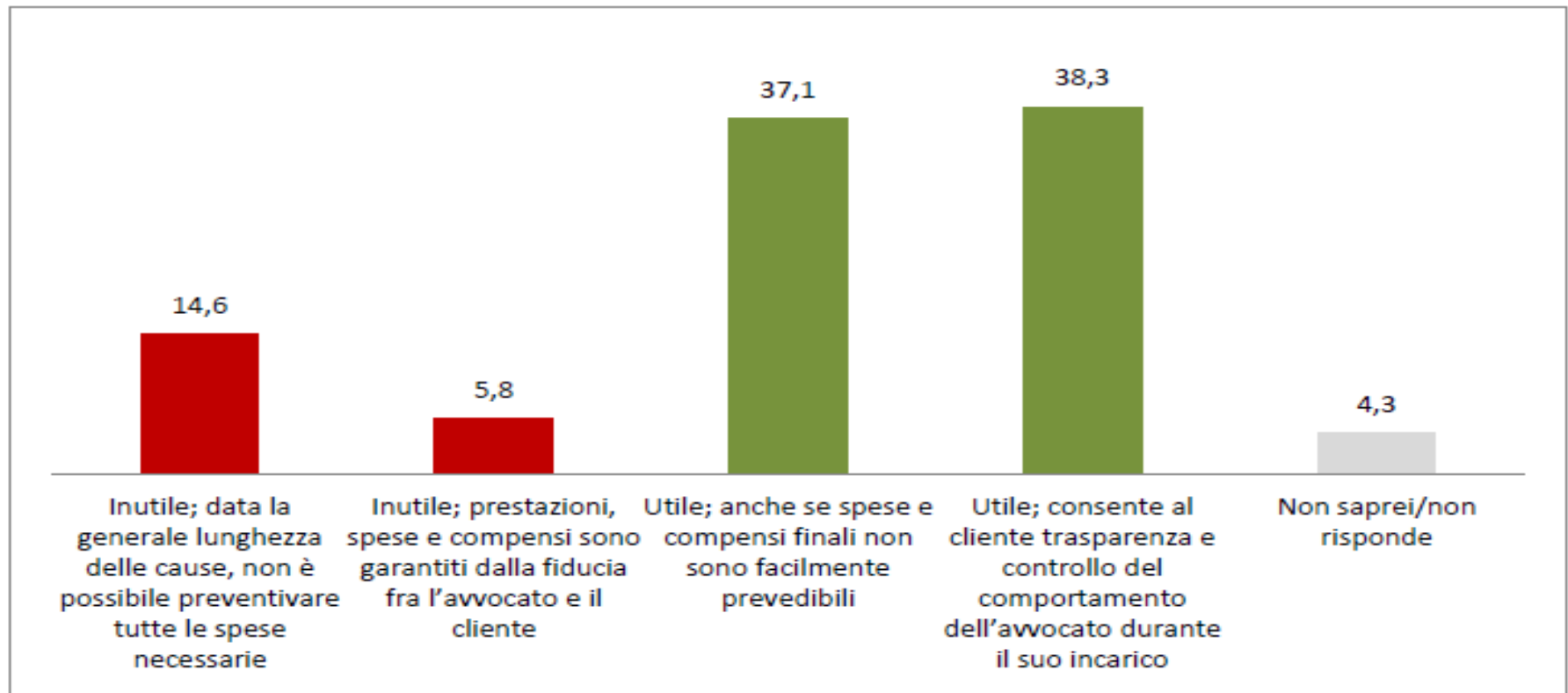
IL PREVENTIVO VISTO DAGLI AVVOCATI NEI RAPPORTI CENSIS

Graf. 18 - Obbligo di fornire il preventivo in forma scritta al momento del conferimento dell'incarico da parte del cliente – Con quali di queste affermazioni lei si ritiene più d'accordo? (val %)



IL PREVENTIVO VISTO DAI CLIENTI NEI RAPPORTI CENSIS

Graf. 37 - Giudizi sull'introduzione dell'obbligo di preventivo per gli avvocati (val. %)



Fonte: Indagine Censis, 2018



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 »**



**ERGO....
IL PREVENTIVO
SCRITTO
(E CHIARO) E' UN
ELEMENTO DI
ATTRATTIVITA' PER
IL NOSTRO
CLIENTE**



Non a caso le piattaforme partono dal preventivo

24 Google Calendar - Settini x PDF Consiglio dell'ordine x StarOfService: un nuovo x

Sicuro | https://www.starofservice.it/annubis/cherche/diritto-di-famiglia?gclid=Cj0KCQjwr530BRCDARIsAL0vKrNwt3awbEcqUonXxDLEbmKNPBpmFFnfviLKeY2mugkCNt95Qv_bSOAaAnEyEALw_wcB#/

StarOfService

Iscriviti come professionista Registrati Accedi

Confronta subito i preventivi gratuiti per avvocati diritto di famiglia!

Torino Vai



BOZZE PREVENTIVI OBBLIGATORI

GUARDATELI E DITEMI SENON VI SPAVENTANO....

1. <http://www.salvisjuribus.it/avvocati-fac-simile-del-preventivo-scritto-obbligatorio/>
2. <https://www.altalex.com/documents/news/2012/09/24/accordo-avvocato-cliente-lo-schema-di-contratto-tipo-redatto-dal-cnf>
3. <https://www.studiocataldi.it/articoli/27328-avvocati-al-via-il-preventivo-scritto-obbligatorio-ecco-il-fac-simile.asp>
4. [https://www.ordineavvocatipotenza.it/sites/default/files/PREVENTIVO E CONFERIMENTO INCARCO PROFESSIONALE.pdf](https://www.ordineavvocatipotenza.it/sites/default/files/PREVENTIVO_E_CONFERIMENTO_INCARCO_PROFESSIONALE.pdf)

SONO DEI VERI E PROPRI CONTRATTI SCRITTI IN
LEGALESE... CHE FANNO SENTIRE IL CLIENTE
«INCASTRATO».



Non sarebbe meglio e più «amichevole»



AGF

AVVOCATO GIULIA FACCHINI
Studio Legale



Vostra carta intestata

Gentilissima signora Rosa Tizia

A seguito della nostra conversazione e considerata la situazione e i suoi desideri io prevedo che:

- nella fase della trattativa, che ritengo utile tentare, occorreranno circa.... ore lavoro per un prezzo di €
- Se dovessimo andare in giudizio io penso che per la prima fase davanti al presidente (redazione ricorso, deposito, copie autentiche e notifica) le mie ore lavoro potrebbero essere circa, per un costo di €
- Salva la necessità di proporre reclamo al provvedimento presidenziale - attività che posso calcolare in ore lavoro per un prezzo difermo restando che dopo il provvedimento presidenziale è opportuno tentare di nuovo un accordo, per la fase successiva Posso prevedere questi costi.....

Se è d'accordo per favore mi rimandi questa comunicazione con la sua sottoscrizione

LA NOSTRA PARCELLA E IL DENARO PER PAGARLA

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

**Però altri professionisti
sono meglio organizzati di
noi ...**



A screenshot of the FIGENPA website. The header includes the FIGENPA logo with the tagline "Diamo credito al tuo mondo.", navigation links like "Chi Siamo", "Identità", "Trasparenza", "Reclami", "Informativa Privacy", and a green box with "Numero Verde 800327328". The main menu lists services: "PRESTITI", "CESSIONE DEL QUINTO", "FINANZIAMENTI", "MUTUI", "ANTICIPO TFS/TFR", "ASSICURAZIONE", "TROVA LA FILIALE", and "RICHIEDI UN PREVENTIVO". Below the menu, there are several article teasers. One prominent article is titled "DENTISTA TROPPO CARO: RISOLVI CON UN PRESTITO PER CURE DENTISTICHE" dated 22 Nov. Other teasers include "Tutto quello che devi sapere prima di richiedere un finanziamento" dated 10 Luglio, 2020, and "Dichiarazione dei redditi 2020: perché è importante farla, entro quando si può presentare e quali sono le spese detraibili?" dated 26 Giugno, 2020. The footer of the website mentions "Pubblicato alle 10:34h in Esperti del Credito | Pubblicato da Figenpa SPA".



IL CONTROLLO

di GESTIONE

dei COSTI



***ELEMENTO DI MIGLIORAMENTO DELLA
NOSTRA PERFORMANCE ECONOMICA***



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!!!



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

Come ha inciso o inciderà il Covid 19 sui costi di studio?

Avremo ancora necessità di uno studio fisico?



PARTIAMO DAI COSTI DI STUDIO E QUINDI DAL QUADRO RE

01PF3_2009 RE

1 / 20



PERSONE FISICHE 2016
Agenzia Entrate

CODICE FISCALE

REDDITI
QUADRO RE
Reddito di lavoro autonomo derivante dall'esercizio di arti e professioni

PERIODO D'IMPOSTA 2015

RE1	Codice attività ¹	studi di settore: cause di esclusione ²	parametri: cause di esclusione ⁴
Determinazione del reddito	RE2	Compensi derivanti dall'attività professionale o artistica	Compensi convenzionali ONG
	RE3	Altri proventi lordi	
	RE4	Plusvalenze patrimoniali	
Rientro lavoratrici/lavoratori	RE5	Compensi non annotati nelle scritture contabili	Parametri e studi di settore
☐	RE6	Totale compensi (RE2 colonna 2 + RE3 + RE4 + RE5 colonna 3)	Maggiorazione
	RE7	Quote di ammortamento e spese per l'acquisto di beni di costo unitario non superiore a euro 516,46	Commi 91 e 92 L. 208/2015
	RE8	Canoni di locazione finanziaria relativi ai beni mobili	Commi 91 e 92 L. 208/2015
	RE9	Canoni di locazione non finanziaria e/o di noleggio	
	RE10	Spese relative agli immobili	
	RE11	Spese per prestazioni di lavoro dipendente e assimilato	
	RE12	Compensi corrisposti a terzi per prestazioni direttamente afferenti l'attività professionale o artistica	
	RE13	Interessi passivi	
	RE14	Consumi	
	RE15	Spese per prestazioni alberghiere e per somministrazione di alimenti e bevande	Ammontare deducibile
	RE16	Spese di rappresentanza	
		(Spese alberghiere, alimenti e bevande	Altre spese
	RE17	50% delle spese di partecipazione a convegni, congressi e simili o a corsi di aggiornamento professionale	Ammontare deducibile
		(Spese alberghiere, alimenti e bevande	Altre spese
	RE18	Minusvalenze patrimoniali	
	RE19	Altre spese documentate	Irapp 10% Irapp personale dipendente IMU
		(di cui	
	RE20	Totale spese (sommare gli importi da riga RE7 a RE19)	
	RE21	Differenza (RE6 - RE20)	
		(di cui reddito attività docenti e ricercatori scientifici	
	RE23	Reddito (o perdita) delle attività professionali e artistiche	
	RE24	Perdite di lavoro autonomo degli esercizi precedenti	
	RE25	Reddito (o perdita) da riportare nel quadro RN	
	RE26	Ritenute d'acconto	



Voci che compongono i nostri costi

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		

Voci che compongono i nostri costi

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		



Voci che compongono i nostri costi

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				



CHE NE SARA DELLO STUDIO «FISICO»?

- **L'accesso in remoto – lo *smart working*.**
- Con l'avvento dei sistemi in Cloud, gli studi selezioneranno software e modalità di lavoro che permettano allo staff ed ai collaboratori dello studio una perfetta connettività da remoto.
- Si punterà ad avere un ambiente di lavoro identico per chi si trovi fisicamente in ufficio e chi non lo sia, **valutando soluzioni logistiche più informali, con spazi più contenuti ed organizzati diversamente, eventualmente utilizzabili a turno dagli utenti, a rotazione.**
- **Lo Studio Legale nel futuro post Covid-19** Avv. Alessandro Barzaghi 23 Aprile 2020 <https://www.cocuzzaeassociati.it/covid-19-legal-kit/lo-studio-legale-nel-futuro-post-covid-19/>



La professione legale diventa “liquida”

21 Settembre 2020

Per esercitare la professione, avere una sede fisica, una location non sarà più indispensabile, in quanto potremo lavorare da remoto, in smart working, in coworking, oppure presso il cliente direttamente se si lavora in secondment.



Potremo quindi ridurre i costi della sede di studio



MA QUALI NUOVI E DIVERSI INVESTIMENTI SARANNO NECESSARI?



In ogni caso per fronteggiare il cambiamento Studiare e cercare ispirazione



Per fronteggiare il cambiamento

Studiare e cercare ispirazione

Studio legale del futuro? Le nuove tendenze d'oltremania *Diventa hub and venture per soluzioni legal tech e parla con chatbot di Claudia Morelli* <https://www.altalex.com/documents/news/2018/06/04/studio-legale-futuro-nuove-tendenze-hub-venture-soluzioni-legal-tech-chat-bot>

Lo Studio Legale nel futuro post Covid-19 Avv. Alessandro Barzaghi
23 Aprile 2020 <https://www.cocuzzaeassociati.it/covid-19-legal-kit/lo-studio-legale-nel-futuro-post-covid-19/>

Valore aggiunto.

*Sempre di più i clienti cercheranno di distillare il vero valore aggiunto che i propri consulenti saranno in grado di offrir loro. **Ciò significa che gli incarichi riguardanti attività ripetitive o standardizzate passeranno in secondo piano, venendo percepiti come commodities.***

Le specializzazioni, di converso, continueranno ad essere ricercate e valorizzate.

*Gli studi in grado di fornire assistenza ad ampio spettro mantenendo al contempo aree di specializzazione ben definite **avranno vita più facile rispetto a studi generalisti.***



LO STUDIO DI SETTORE COME STRUMENTO DI CONTROLLO DI GESTIONE



TIPOLOGIA DI ATTIVITÀ ED AMBITO SPECIALISTICO D'INTERVENTO

Rappresentanza, assistenza e difesa nei giudizi dinanzi agli organi giurisdizionali di merito in materia:

		Totale incarichi		Di cui incarichi per i quali nell'anno sono stati percepiti solo acconti e/o saldi (pagamenti parziali)	
		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		€	%	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

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



IN SECONDO LUOGO NON FARSI PRENDERE DALLO SCONFORTO



“Crisi” in cinese =

PERICOLO

+

OPPORTUNITA’



E per chiudere il tema del prezzo con un sorriso



Equo compenso seconda puntata

LA NORMA ARRIVA IN COMMISSIONE

Equo compenso Caos sull'articolo 3 «Le Pa pagano la metà» //

Il ddl verrà incardinato in settimana in Commissione Giustizia alla Camera 2 12 2020

La norma prevede anche la possibilità di class action a tutela dei diritti dei professionisti e un Osservatorio nazionale sull'equo compenso istituito presso il ministero della Giustizia, composto da un rappresentante per ciascuno dei Consigli nazionali degli ordini professionali e presieduto dal ministro della Giustizia o da un suo delegato. Ipotesi, questa, che sembra istituzionalizzare in modo permanente il nucleo di monitoraggio sull'equo compenso già istituito a via Arenula con l'intesa fra Bonafede e il Cnf del luglio 2019.