



# CamMiNo

Camera Nazionale Avvocati per la Famiglia e i Minorenni

---

**CF** CASSA  
FORENSE



Fondazione Forense  
di Perugia  
Giovanni Dean



---

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***

---

PERUGIA, VENERDI' 29 SETTEMBRE  
AULA MAGNA DELL'UNIVERSITA' PER STRANIERI  
PIAZZA FORTEBRACCIO, n. 4



# CamMiNo

Camera Nazionale Avvocati per la Famiglia e i Minorenni

## *La situazione dell'avvocatura 2015 e 2017 Elementi critici e spunti di cambiamento Rapporti Censis*

Avvocata Giulia Facchini del Foro di Torino  
Cofondatrice di GMF gruppo marketing forense

## Perche parlare di marketing?

- CamMiNo, vuole attivare 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?

**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.**

## 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 ETÀ 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





# CamMiNo

Camera Nazionale Avvocati per la Famiglia e i Minorenni

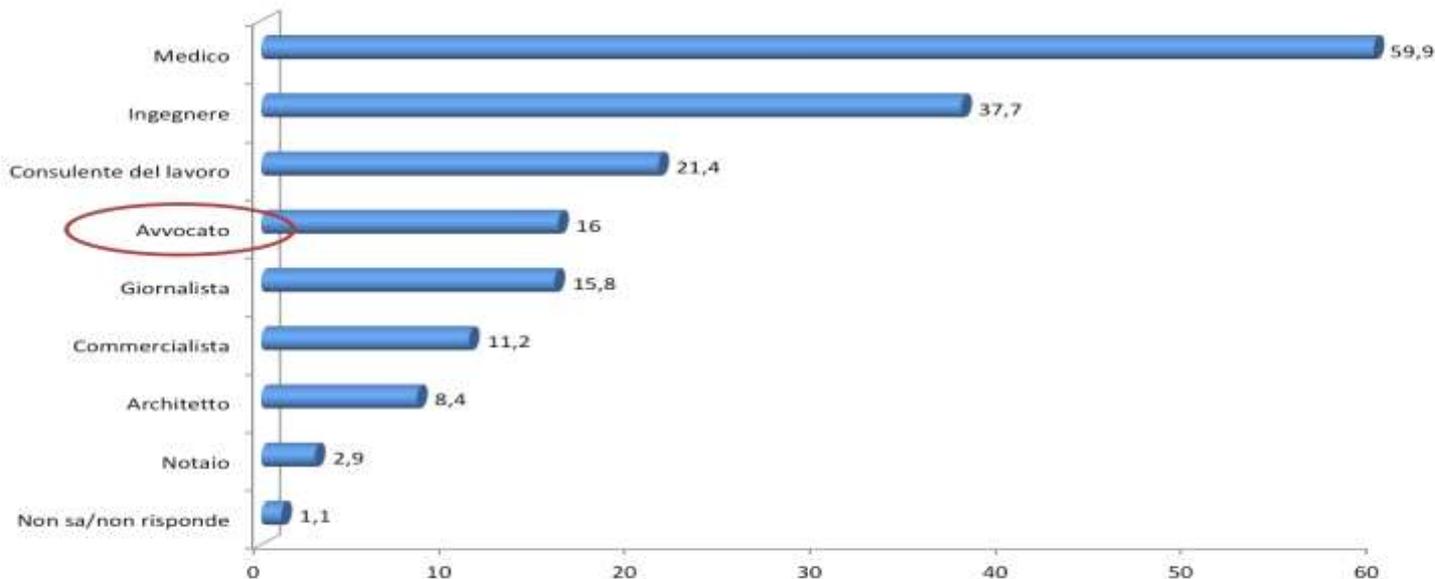
## Rapporto Censis avvocatura 2017

### 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

## Le percezioni degli italiani 2017

### Le professioni fondamentali per il buon funzionamento del paese





# CamMiNo

Camera Nazionale Avvocati per la Famiglia e i Minorenni

## Rapporto census sull'avvocatura 2015 struttura degli studi legali

	Nord	Centro	Sud e Isole	Totale
<b>Titolare unico di studio</b>	<b>59,9</b>	<b>66,5</b>	<b>76,4</b>	<b>66,6</b>
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
<b>Altra forma di collaborazione retribuita</b>	<b>20,5</b>	<b>14,4</b>	<b>7,1</b>	<b>14,9</b>
Altra forma di collaborazione non retribuita	3,0	5,5	5,4	4,4
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

**AGF**

AVVOCATO GIULIA FACCHINI  
Studio Legale

*Tutti i diritti riservati*



# CamMiNo

Camera Nazionale Avvocati per la Famiglia e i Minorenni

## Rapporto census sull'avvocatura 2015

### DIMENSIONE DELLO STUDIO LEGALE

	Nord	Centro	Sud e Isole	Totale
<b>Solo l'intervistato</b>	<b>32,1</b>	<b>36,3</b>	<b>47,9</b>	<b>38,0</b>
<b>2-3 persone</b>	<b>26,1</b>	<b>25,2</b>	<b>24,8</b>	<b>25,5</b>
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

**AGF**

AVVOCATO GIULIA FACCHINI  
Studio Legale

*Tutti i diritti riservati*



# CamMiNo

Camera Nazionale Avvocati per la Famiglia e i Minorenni

## Rapporto census sull'avvocatura 2015

### MATERIE TRATTATE DALLO STUDIO LEGALE

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

**AGF**

AVVOCATO GIULIA FACCHINI  
Studio Legale

Tutti i diritti riservati



# CamMiNo

Camera Nazionale Avvocati per la Famiglia e i Minorenni

AGF  
AVVOCATO GIULIA FACCHINI  
Studio Legale

## RAPPORTO CENSIS SULL'AVVOCATURA 2015

### Come sono i servizi degli avvocati italiani?

The Specialist **VS** The Generalist

11%

89,9%

## Rapporto census 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
<b>No</b>	<b>88,0</b>	<b>87,9</b>	<b>90,7</b>	<b>88,9</b>

## 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.**





# CamMiNo

Camera Nazionale Avvocati per la Famiglia e i Minorenni

## RAPPORTO CENSIS AVVOCATURA 2015

# A quale mercato geografico si rivolgono gli avvocati?

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

**AGF**

AVVOCATO GIULIA FACCHINI

Studio Legale

*Tutti i diritti riservati*



# CamMiNo

Camera Nazionale Avvocati per la Famiglia e i Minorenni

## RAPPORTO CENSIS AVVOCATURA 2015

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

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

**AGF**

AVVOCATO GIULIA FACCHINI  
Studio Legale

*Tutti i diritti riservati*

## 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».*

**AGF**

AVVOCATO GIULIA FACCHINI  
Studio Legale

## 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.





# CamMiNo

Camera Nazionale Avvocati per la Famiglia e i Minorenni

AGF

AVVOCATO GIULIA FACCHINI  
Studio Legale

## Il tutto..

## Con quali conseguenze?





# CamMiNo

Camera Nazionale Avvocati per la Famiglia e i Minorenni

**AGF**  
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**

**AVVOCATO**

# Avvocati senza appeal e con i portafogli sempre in sofferenza

**L**a popolazione italiana diminuisce, quella degli avvocati cresce. A un ritmo significativamente minore rispetto agli anni passati, è vero, ma in controtendenza anche rispetto all'incremento percentuale annuo del reddito Irpef e del volume d'affari ai fini Iva.

**La reputazione della categoria**

**GLI AVVOCATI IN CASSA**

**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

### 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	-	-	-	-	€ 85.084	€ 70.422
	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

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

Prassi / Avvocato

#### I CONTI IN TASCA/1

Evoluzione del reddito medio Irpef degli avvocati iscritti agli albi forensi

ANNO DI PRODUZIONE	REDDITO MEDIO ANNUO IRPEF		INCREMENTO % ANNUO REDDITO MEDIO		INCREMENTO % ANNUO DEL MONTE REDDITUALE COMPLESSIVO		REDDITO MEDIO IRPEF RIVALUTATO	
	Iscritti Cassa	Iscritti Albi	Iscritti Cassa	Iscritti Albi	Iscritti Cassa	Iscritti Albi	Iscritti Cassa	Iscritti Albi
1996	€ 38.336	€ 31.698	-	-	-	-	€ 54.298	€ 44.895
2000	€ 43.333	€ 34.946	5,1%	4,8%	10,1%	10,4%	€ 56.870	€ 45.864
2002	€ 45.812	€ 37.899	2,2%	4,1%	8,8%	8,4%	€ 57.170	€ 47.296
2007	€ 51.314	€ 41.608	4,6%	6,6%	10,7%	9,5%	€ 58.058	€ 47.077
2010	€ 47.563	€ 38.396	-2,5%	-6,0%	2,4%	5,5%	€ 50.968	€ 41.144
2011	€ 47.561	€ 38.897	0,0%	1,3%	3,5%	3,7%	€ 49.625	€ 40.586
2012	€ 46.921	€ 38.629	-1,3%	-0,7%	3,7%	3,6%	€ 47.532	€ 39.132
2013	€ 38.627	€ 37.668	-17,7%	-2,5%	-0,5%	-1,2%	€ 38.704	€ 37.743
2014	€ 37.505	€ 37.444	-2,9%	-0,6%	1,9%	1,1%	€ 37.505	€ 37.444

Fonte: Cassa forense 2016

## 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
<b>Totale</b>	<b>€ 22.070</b>	<b>€ 51.503</b>	<b>€ 37.505</b>	<b>€ 30.775</b>	<b>€ 81.871</b>	<b>€ 57.571</b>



# Situazioni critiche affrontate dagli avvocati: confronto indagini

*Situazioni critiche affrontate dagli avvocati nell'anno precedente all'indagine. Confronto fra le due indagini 2015 e 2017 (val. %)*

<i>Situazioni</i>	2015	2017
Difficoltà a risparmiare	82,2	78,8
Diminuzione del reddito familiare	54,9	50,4
Difficoltà economiche dovute a flessione/interruzione dell'attività professionale	50,3	45,2
Difficoltà economiche legate a spese impreviste	45,2	41,6
Cura/accudimento dei figli, coniuge , genitore anziano	42,9	39,1
Difficoltà lavorative di un membro della famiglia	23,2	23,9
Problemi di salute personale	25,4	18,7
Situazioni di non autosufficienza di un parente stretto	19,9	17,9
Maternità	14,2	6,9
Totale	100,0	100,0

## Eppure il nostro potenziale mercato e' ancora grande

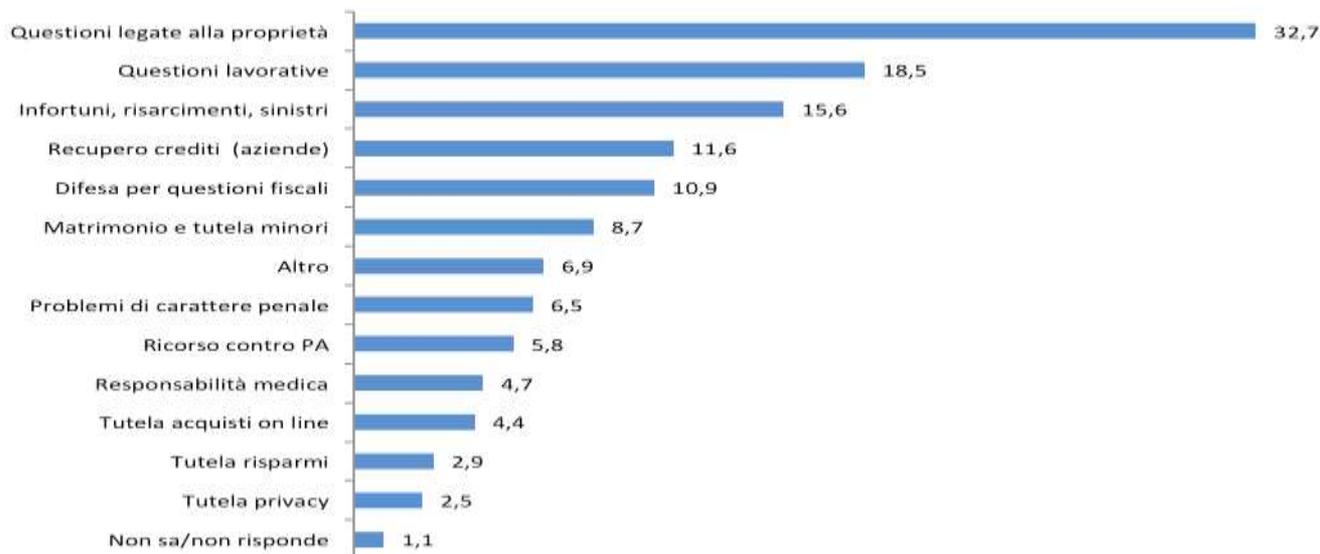
La propensione degli italiani a ricorrere ad un avvocato negli ultimi due anni

Ricorso ad un avvocato	Titolo di studio			Totale
	Fino alla licenza	Diploma	Laurea e oltre	
Si	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

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

### I motivi principali per cui gli italiani si rivolgono agli avvocati



## Perché' rinunciano ad avvalersi di noi avvocati?

### La rinuncia a far valere un proprio diritto

<i>Rinunciare a far valere un proprio diritto</i>	Titolo di studio			Totale
	Fino alla licenza	Diploma	Laurea e oltre	
Si	15,7	32,1	36,3	30,7
No	83,1	67,7	63,7	69,0
Non sa/non risponde	1,2	0,2	0,0	3,0
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0

Oltre il 30% degli intervistati ha deciso di non avviare un'azione legale a propria tutela: questo dato appare correlato al livello d'istruzione degli intervistati, poiché l'area della rinuncia risulta crescente al crescere del titolo di studio posseduto.

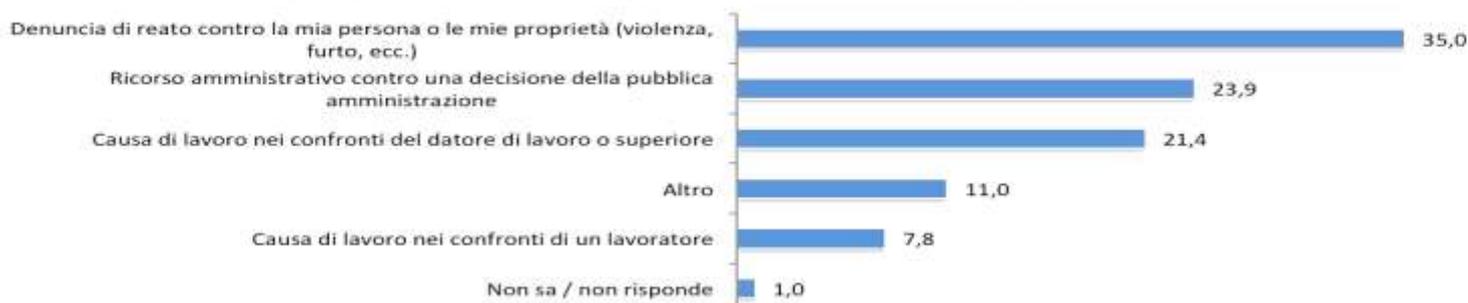
## Perché rinunciano?

### Perché rinunciare a far valere un proprio diritto

*I motivi per cui si è deciso di non procedere a far valere un proprio diritto*



*Tipologia di azioni legali cui gli italiani hanno rinunciato negli ultimi due anni*



Indagine popolazione

## RAPPORTO CENSIS AVVOCATURA 2015

# Gli aspetti problematici degli studi legali

1. Sviluppo di network e reti professionali
2. Canali di promozione dell'attività professionale
3. Aprocchio all'ict -*information communication technology*-



## Rapporto census avvocatura 2015 Avvocati e reti professionali

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





# CamMiNo

Camera Nazionale Avvocati per la Famiglia e i Minorenni

## Avvocati e reti professionali

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

**AGF**

AVVOCATO GIULIA FACCHINI  
Studio Legale

*Tutti i diritti riservati*

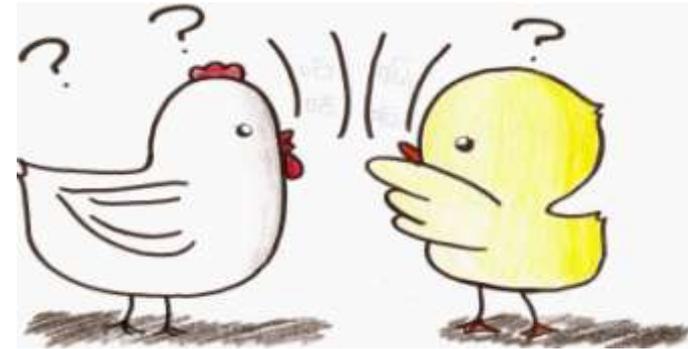
## Rapporto censis avvocatura 2015

### 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





# CamMiNo

Camera Nazionale Avvocati per la Famiglia e i Minorenni

## Rapporto census avvocatura 2015

### Canali di promozione dell'attività professionale

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

**AGF**

AVVOCATO GIULIA FACCHINI  
Studio Legale

*Tutti i diritti riservati*

## **RAPPORTO CENSIS AVVOCATURA 2015**

### **Avvocati e Ict**

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

**Il 74,2% 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.





# CamMiNo

Camera Nazionale Avvocati per la Famiglia e i Minorenni

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

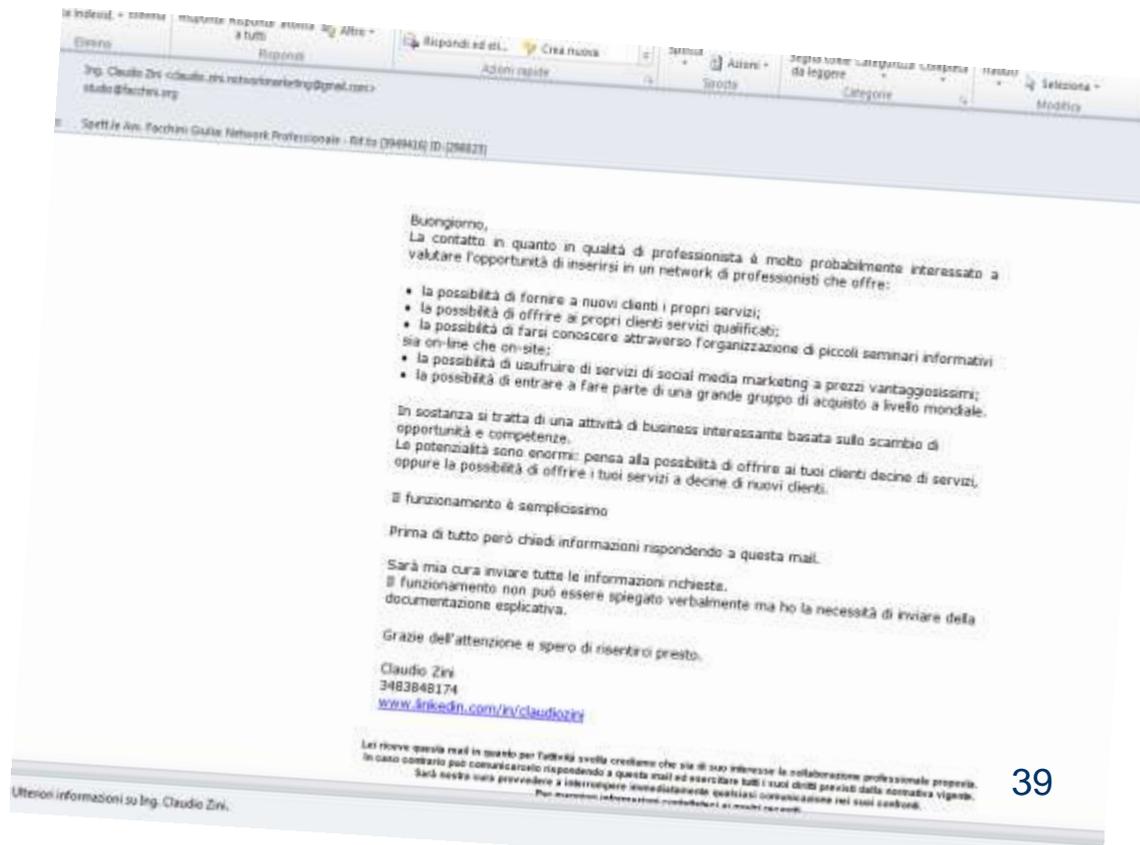
**AGF**

AVVOCATO GIULIA FACCHINI  
Studio Legale

Tutti i diritti riservati

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

ACCA' NISCONNO  
E' FESSO.



Perché?

- ✓ **Mancanza 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.**

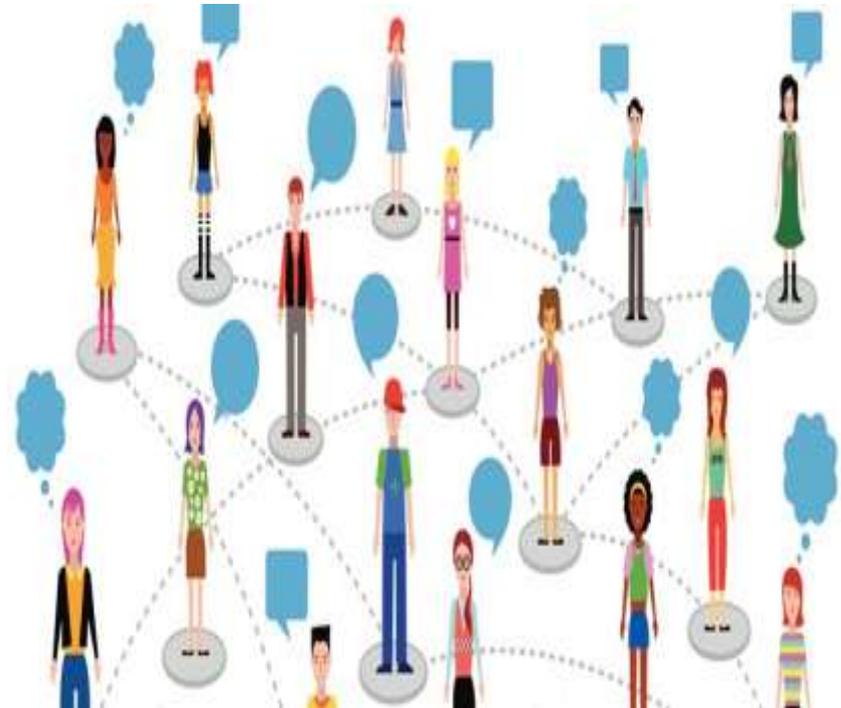
Avv. Alessandro De Nicola: La Stampa 19 6 2017  
«**Reddito e ruolo sociale la crisi degli avvocati**»

•



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

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



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



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

**irresistibile!**

**cornetto ALGIDA**

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

L. 100





# CamMiNo

Camera Nazionale Avvocati per la Famiglia e i Minorenni

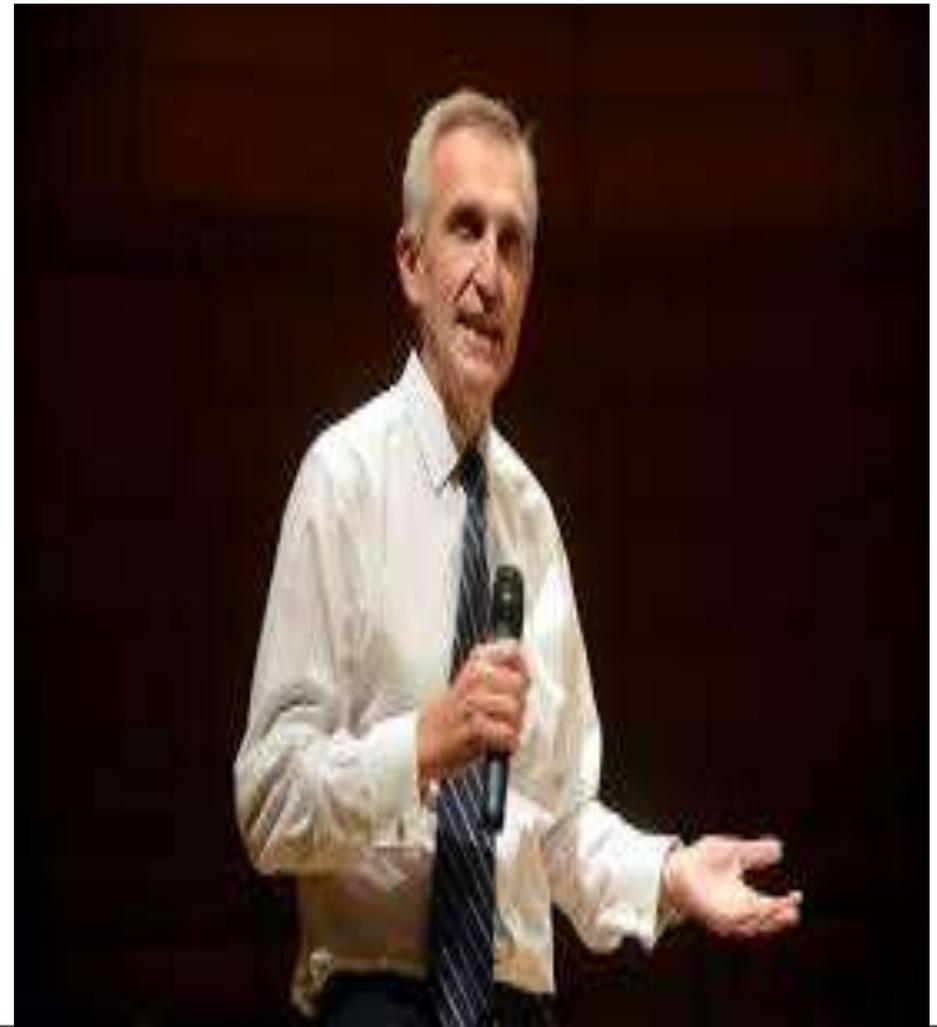
## «Reddito e ruolo sociale: la crisi degli avvocati»

- 
- A close-up photograph of a hand holding a camera lens. The lens is held in a way that the viewer can see through it. The view through the lens shows a serene landscape with a blue lake, green mountains, and a clear sky. The background of the entire image is a blurred version of this same landscape.
- ✓ *il piccolo è bello*
  - ✓ *Il rifiuto impaurito della tecnologia*
  - ✓ *Il ribrezzo per la contaminazione con il capitale di rischio*
  - ✓ *il localismo*
  - ✓ *La mancanza di formazione realmente specialistica*

**DA OLTRE UN  
DECENNIO NON  
HANNO  
FUNZIONATO**

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

**grave»** Avv. Alessandro De Nicola



**E allora non facciamoci prendere  
dalla sconforto perché.....**



“Crisi” in cinese =

**PERICOLO**

**+**

**OPPORTUNITA’**



# CamMiNo

Camera Nazionale Avvocati per la Famiglia e i Minorenni

**Ci sono delle soluzioni?**





# CamMiNo

Camera Nazionale Avvocati per la Famiglia e i Minorenni



# Yes!

**Comprendere  
per quali  
bisogni il  
cliente si  
rivolge ad un  
avvocato**

**Prima di tutto.....**

Scala dei bisogni di Maslow



## Quali sono i bisogni degli esseri umani?

Piramide dei bisogni di Maslow,  
1954



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

**Risposta.....**

**Quelli legati alla  
sua sicurezza**



## 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

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



## Ma senza dubbio.....

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





# CamMiNo

Camera Nazionale Avvocati per la Famiglia e i Minorenni

**Grazie per la  
vostra attenzione**





# CamMiNo

Camera Nazionale Avvocati per la Famiglia e i Minorenni

AGF

AVVOCATO GIULIA FACCHINI  
Studio Legale

## «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  
Cofondatrice di GMF gruppo marketing forense



# CamMiNo

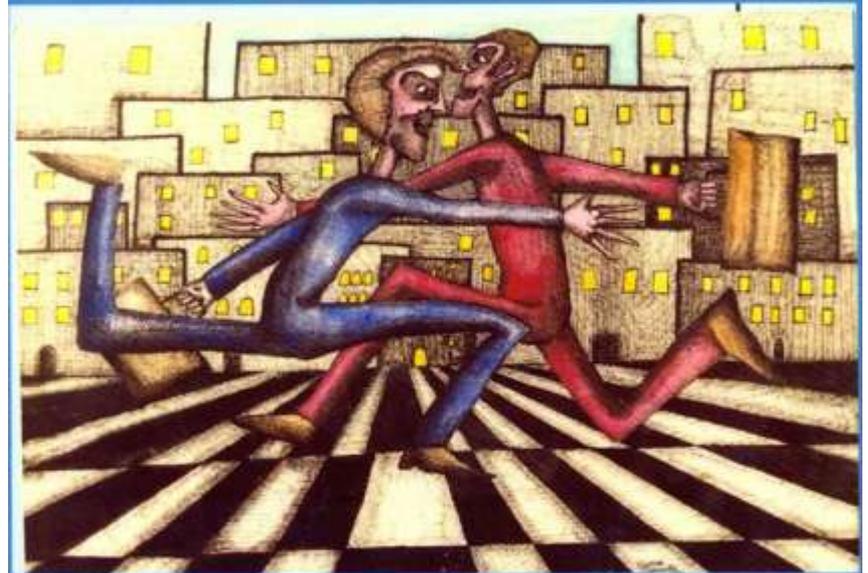
Camera Nazionale Avvocati per la Famiglia e i Minorenni

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*

-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



# CamMiNo

Camera Nazionale Avvocati per la Famiglia e i Minorenni

**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 per iscritto all'atto del conferimento dell'incarico professionale"***

**AGF**

AVVOCATO GIULIA FACCHINI  
Studio Legale



# CamMiNo

Camera Nazionale Avvocati per la Famiglia e i Minorenni

## 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**

**AGF**

AVVOCATO GIULIA FACCHINI  
Studio Legale

## 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,**
- **in caso di liquidazione giudiziale dei compensi e nei casi in cui la prestazione professionale è resa nell'interesse di terzi o per prestazioni officiose previste dalla legge.**

## «L'importanza del prezzo»

Il prezzo di un prodotto o di un servizio è un elemento fondamentale di tutta la politica di marketing e come dice Alonso: «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.**



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 propri grazie all'assenza di struttura la nostra prestazione è meno cara



...



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...**

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





# CamMiNo

Camera Nazionale Avvocati per la Famiglia e i Minorenni

## 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
<b>TOTALE</b>	<b>810,00</b>	<b>1.615,00</b>	<b>2.767,00</b>	<b>3.980,00</b>	<b>5.602,00</b>
+ 15% rimborso forfettario spese	121,50	242,25	415,05	597,00	840,30
<b>TOTALE</b>	<b>931,50</b>	<b>1.857,25</b>	<b>3.182,05</b>	<b>4.577,00</b>	<b>6.442,30</b>

**AGF**

AVVOCATO GIULIA FACCHINI  
Studio Legale



# CamMiNo

Camera Nazionale Avvocati per la Famiglia e i Minorenni

## 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
<b>Totale ore lavoro</b>	<b>5,30</b>	<b>11</b>	<b>21</b>
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



# CamMiNo

Camera Nazionale Avvocati per la Famiglia e i Minorenni

## 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

**AGF**

AVVOCATO GIULIA FACCHINI  
Studio Legale



# CamMiNo

Camera Nazionale Avvocati per la Famiglia e i Minorenni

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

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

**AGF**

AVVOCATO GIULIA FACCHINI  
Studio Legale

## QUANTO VALE LA PRESAZIONE 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**





# CamMiNo

Camera Nazionale Avvocati per la Famiglia e i Minorenni

---

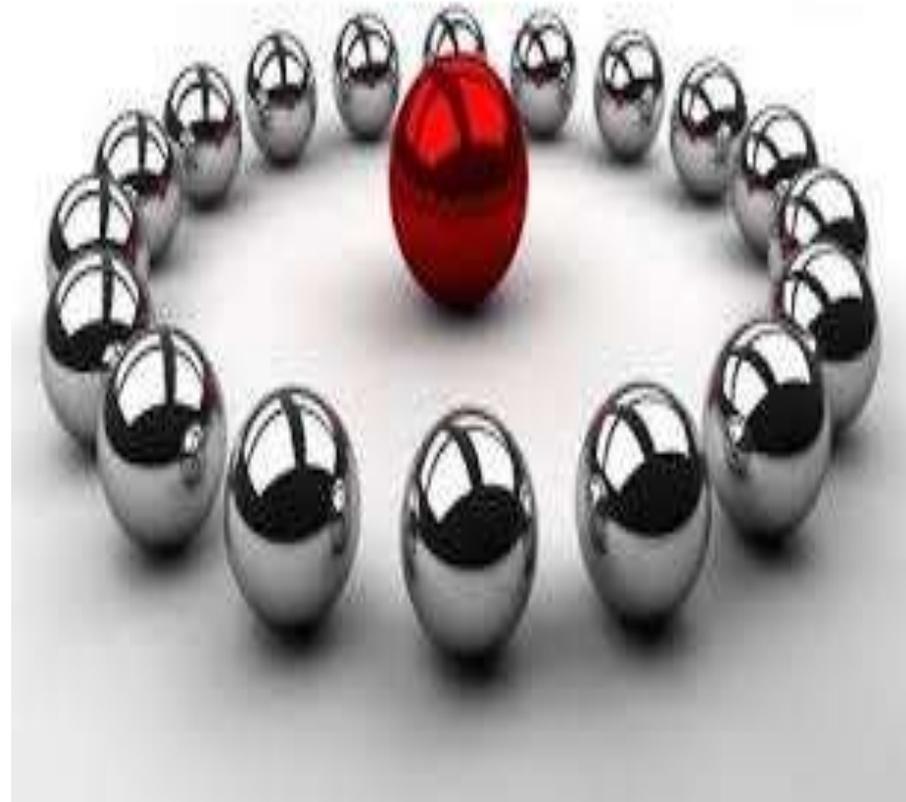
- RIPRENDERE DA QUI

## Il nostro posizionamento sul mercato

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

Diversa deve essere- la tariffa praticata da

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





# CamMiNo

Camera Nazionale Avvocati per la Famiglia e i Minorenni

AGF

AVVOCATO GIULIA FACCHINI  
Studio Legale

## La tariffa che viene praticata dai nostri “competitor”

**Competitor sono i colleghi che interagiscono nel nostro stesso ambito territoriale e praticano la medesima materia in modo prevalente.**

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
- e dall'altro con quella di un giovane avvocato che si affacci alla materia.

AGF

AVVOCATO GIULIA FACCHINI  
Studio Legale



# CamMiNo

Camera Nazionale Avvocati per la Famiglia e i Minorenni

**AGF**  
AVVOCATO GIULIA FACCHINI  
Studio Legale

## GIULIA VERSUS GIULIA TARIFFE DECISAMENTE DIVERSE





# CamMiNo

Camera Nazionale Avvocati per la Famiglia e i Minorenni

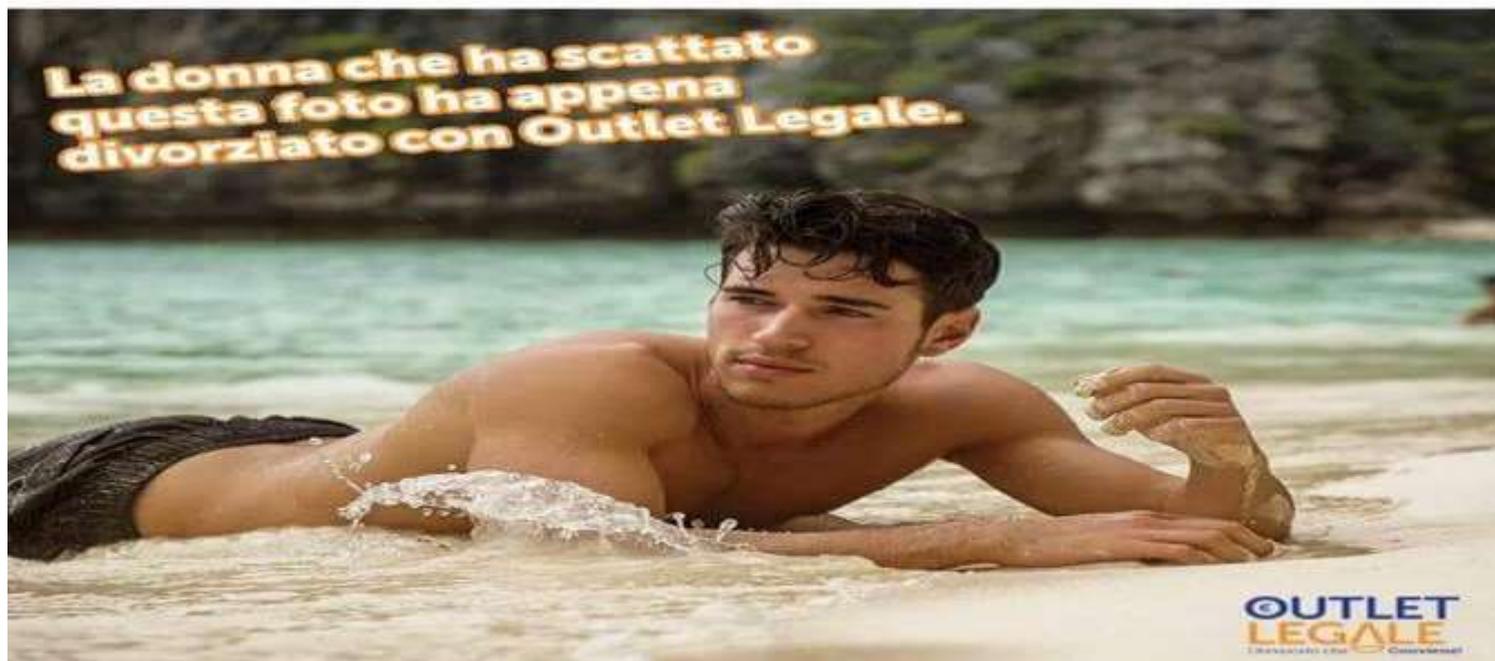
OUTLET  
LEGALE

## 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](http://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 qualcun altro nello studio per risposte urgenti
- Tempo e l'attenzione dedicata



# CamMiNo

Camera Nazionale Avvocati per la Famiglia e i Minorenni

**AGF**  
AVVOCATO GIULIA FACCHINI  
Studio Legale

**COME CALCOLARE IN CONCRETO  
IL NOSTRO PREZZO (Da il Sole24 ore  
16/4/2012 «Costi e margini per  
fissare il prezzo»**

# Voci da tenere in considerazione per stabilire il prezzo orario (Euro)

Costi gestione studio annui

30.000

Reddito che l'avvocato ipotizza di ottenere (al lordo delle imposte)

40.000

**Punto di equilibrio (break even) tra entrate e uscite**

**70.000**

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 (**70.000 euro/1.000 ore annue fatturabili**)

70

Margine in percentuale – 25% da aggiungere al costo orario) (cliente insolvente, spese extra impreviste)

25%

**Matrice di costo orario**

**87,5 euro ora**

## Voci da tenere in considerazione per stabilire il prezzo orario (Euro)

Costi gestione studio annui

88.000

Reddito che l'avvocato ipotizza di ottenere (al lordo delle imposte)

100.000

**Punto di equilibrio (break even) tra entrate e uscite**

**188.000**

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 (188.000 euro/1.000 ore annue fatturabili)

188

Margine in percentuale – 25% da aggiungere al costo orario) (cliente insolvente, spese extra impreviste)

25%

**Matrice di costo orario**

**235 euro 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**

## Voci da tenere in considerazione per stabilire il prezzo orario (Euro)

Costi gestione studio annui

10.000

Reddito che l'avvocato ipotizza di ottenere (al lordo delle imposte)

18.000

**Punto di equilibrio (break even) tra entrate e uscite**

**28.000**

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 (**28.000 euro/1.000 ore annue fatturabili**)

28

Margine in percentuale – 25% da aggiungere al costo orario) (cliente insolvente, spese extra impreviste)

25%

**Matrice di costo orario**

**35**



# CamMiNo

Camera Nazionale Avvocati per la Famiglia e i Minorenni

**AGF**  
AVVOCATO GIULIA FACCHINI  
Studio Legale

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 »**

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





# CamMiNo

## Camera Nazionale Avvocati per la Famiglia e i Minorenni

**AGF**  
AVVOCATO GIULIA FACCHINI  
Studio Legale



Iscriviti come professionista Registrati Accedi

Confronta subito i preventivi gratuiti per avvocati diritto di famiglia!

Torino

Vai



# CamMiNo

Camera Nazionale Avvocati per la Famiglia e i Minorenni

**AGF**  
AVVOCATO GIULIA FACCHINI  
Studio Legale

## BOZZA PREVENTIVO SCRITTO STUDIO CATALDI

- 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 \_\_\_\_\_ ;
- 2) L'Avv. \_\_\_\_\_ e il Sig. \_\_\_\_\_ pattuiscono il compenso per le prestazioni professionali nella maniera seguente:
  - Euro \_\_\_\_\_, per l'assistenza stragiudiziale al fine della definizione bonaria della controversia e per l'eventuale fase della procedura di mediazione/negoziazione assistita, oltre anticipazioni debitamente documentate, Iva e c.p.a.;
  - Euro \_\_\_\_\_ oltre Iva e c.p.a. per la fase di studio e introduttiva del primo grado di giudizio;
  - Euro \_\_\_\_\_ oltre Iva e c.p.a. per la fase istruttoria del primo grado di giudizio;
  - Euro \_\_\_\_\_ oltre Iva e c.p.a. per la fase decisoria del primo grado di giudizio.
- 3) Entrambe le parti ritengono il compenso congruo, proporzionato e soddisfacente.
- 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: \_\_\_\_\_.
- 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.

## BOZZA PREVENTIVO SCRITTO STUDIO CATALDI

- 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.
- 7) Il Sig. \_\_\_\_\_ dichiara di essere stato informato dall'Avv. \_\_\_\_\_, oltre che dei predetti oneri, anche del particolare grado di complessità dell'incarico conferito.
- 8) I preavvisi di parcella emessi dall'Avv. \_\_\_\_\_ andranno pagati dal Sig. \_\_\_\_\_ entro e non oltre \_\_ giorni dal ricevimento degli stessi e verranno emessi secondo le seguenti scadenze: \_\_\_\_\_. In caso di mancato pagamento, l'Avv. \_\_\_\_\_ potrà rinunciare immediatamente al mandato, con esonero da ogni responsabilità salvi gli oneri posti a suo carico dalla legge sino alla nomina del nuovo difensore;
- 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.
- 10) L'Avv. \_\_\_\_\_ comunica al Sig. \_\_\_\_\_, che dà atto di esserne stato informato, i seguenti dati relativi alla propria polizza assicurativa: \_\_\_\_\_ .
- 11) L'Avv. \_\_\_\_\_ comunica al Sig. \_\_\_\_\_, che dà atto di esserne stato informato, di essere in possesso dei seguenti titoli e delle seguenti specializzazioni: \_\_\_\_\_ .
- Luogo, data \_\_\_\_\_
- Il Sig. \_\_\_\_\_
- L'Avv. \_\_\_\_\_

## LA NOSTRA PARCELLA E IL DENARO PER PAGARLA ....

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





# CamMiNo

Camera Nazionale Avvocati per la Famiglia e i Minorenni

**ANCHE SE POI A VOLTE IN REALTA'**





# CamMiNo

Camera Nazionale Avvocati per la Famiglia e i Minorenni

# ***LO STUDIO DI SETTORE COME STRUMENTO DI CONTROLLO DI GESTIONE***

**AGF**

AVVOCATO GIULIA FACCHINI  
Studio Legale

*Cammino: Congresso Nazionale Cassino 2016 .  
Tutti i diritti riservati*

**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)

	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
<b>D06</b> - Civile (compreso il diritto internazionale) e tributaria (valore causa fino a euro 51.700,00)		%		%
<b>D07</b> - Civile (compreso il diritto internazionale) e tributaria (valore causa oltre euro 51.700,00 e fino a euro 516.500,00)		%		%
<b>D08</b> - Civile (compreso il diritto internazionale) e tributaria (valore causa oltre euro 516.500,00)		%		%
<b>D09</b> - Amministrativa		%		%
<b>D10</b> - Penale		%		%
<b>Rappresentanza, assistenza e difesa nei giudizi dinanzi agli organi giurisdizionali superiori in materia:</b>				
<b>D11</b> - Civile, (compreso il diritto internazionale) tributaria ed amministrativa		%		%
<b>D12</b> - Penale		%		%
<b>D13</b> Consulenza legale e assistenza stragiudiziale (valore pratica fino a euro 5.200,00 )		%		%
<b>D14</b> Consulenza legale e assistenza stragiudiziale (valore pratica oltre euro 5.200,00 e fino a euro 51.700,00 )		%		%
<b>D15</b> Consulenza legale e assistenza stragiudiziale (valore pratica oltre euro 51.700,00 )		%		%
<b>D16</b> Stabili collaborazioni con studi e/o strutture di terzi		%		%
<b>D17</b> Partecipazioni a consigli di amministrazione, collegi sindacali, incarichi in organismi di categoria		%		%
<b>D18</b> Partecipazione a collegi arbitrali/arbitro unico		%		%
<b>D19</b> Conciliazione		%		%
<b>D20</b> Attività di semplice domiciliazione		%		%
<b>D21</b> Stesura di lettere di diffida		%		%
<b>D22</b> Altre attività		%		%

TOT = 100%

(segue)



# CamMiNo

Camera Nazionale Avvocati per la Famiglia e i Minorenni

## 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		

**AGF**

AVVOCATO GIULIA FACCHINI  
Studio Legale



# CamMiNo

Camera Nazionale Avvocati per la Famiglia e i Minorenni

# *II CONTROLLO di GESTIONE dei COSTI*

**AGF**

AVVOCATO GIULIA FACCHINI  
Studio Legale

*Cammino: Congresso Nazionale Cassino 2016 .  
Tutti i diritti riservati*

# BILANCIO delle USCITE

CATEGORIA	TOT. CATEGORIA	DESCRIZIONE	TOTALI	TOT. MINI CATEGORIE
<b>COSTI IMMOBILE</b>	(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		
<b>DIPENDENTI</b>		Segretaria 1		
		Segretaria 2		
		Addetto alle pulizie		
		Tfr accantonamento		
		Contributi dipendenti (compreso inail)		
		Ritenute d'acconto		

# segue ... BILANCIO delle USCITE

CATEGORIA	TOT. CATEGORIA	DESCRIZIONE	TOTALI	TOT. MINI CATEGORIE
<b>COMPENSI A TERZI</b>	(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				
<b>BOLLI</b>				
<b>BENI STRUMENTALI</b>		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)				
<b>MATERIALI DI CONSUMO</b>		Cancelleria		
		tipografia		

# segue ... BILANCIO delle USCITE

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				



# CamMiNo

Camera Nazionale Avvocati per la Famiglia e i Minorenni

**AGF**

AVVOCATO GIULIA FACCHINI

Studio Legale

**GRAZIE  
PER  
L'ATTENZIONE**

