Giovani avvocati così, altrove o altrimenti?

Prima indagine
dell'Osservatorio Permanente
Giovani Avvocati

OPGA
OSSERVATORIO
PERMANENTE
GIOVANI
AVVOCATI

pag 4 PREFAZIONE
Guido Alpa

pag 6 SALUTI
Roberto Martino

pag 8 PREMESSA
Giovanni D'Innella

pag 10 LA METODOLOGIA D'INDAGINE
Doriana Togni
Annalisa Gambarrota

pag 21 OPGA, UN PROGETTO IN DIVENIRE
Paola Parigi

pag 22 I GIOVANI E L'ORGANIZZAZIONE DELLA PROFESSIONE TRA VECCHI MODELLI E NUOVE OPPORTUNITÀ
Luigi Pannarale

pag 44 I GIOVANI AVVOCATI E LA DEONTOLOGIA PROFESSIONALE
Silvia Drigani

pag 50 TRA SODDISFAZIONE E MISERIA: I GIOVANI AVVOCATI IN CERCA DELLA LORO RELIZZAZIONE
Gruppo di lavoro giovani - CNF

1 Premessa
2 La pratica, e dopo....
3 La gloria o il "vil danaro"?
4 Tariffe e giovani avvocati
5 Niente tecnologie, siamo avvocati

pag 68 I PIÙ GRAVI ERRORI DENUNCIATI DAI GIOVANI AVVOCATI
Maria Paola Mastropieri

pag 74 NELLA STANZA SEGRETA DEL CUORE DEI GIOVANI
Gaetano Di Muro

pag 80 I QUESTIONARI RIVOLTI ALLE AZIENDE
Raimondo Rinaldi

pag 86 I GIOVANI E LA FORMAZIONE FORENSE
Nicola Bianchi

PREFAZIONE

Prof. Avv. Guido Alpa

Prof. Avv. Guido Alpa
Ordinario di Istituzioni di Diritto Privato presso l'Università La Sapienza di Roma. Componente di varie commissioni parlamentari, è Presidente del Consiglio Nazionale Forense

Con questa indagine, promossa dall' Osservatorio Permanente Giovani Avvocati, istituito dal Consiglio nazionale forense, per iniziativa dell' avv. Gianni D'Innella, suo valoroso componente, il Consiglio ha voluto acquisire dati rilevanti ai fini della valutazione delle iniziative che , accanto a quelle già perseguite e a quelle in fasi di allestimento, si dovrebbero proporre nel programma degli anni a venire.

La prima preoccupazione del Consiglio è stata, come ben sanno i giovani avvocati, la qualificazione professionale della categoria. Di qui l'allestimento del Congresso nazionale di aggiornamento forense, ogni anno proposto ai Colleghi e atteso con molte aspettative. Il successo di questa iniziativa, che riguarda prevalentemente le fasce di età comprendenti proprio il primo decennio di iscrizione all' albo , è data non solo dal numero degli iscritti – più di duemila per edizione – ma anche dall'attenzione con cui le relazioni, le tavole rotonde, le prolusioni e le conclusioni sono seguite e dall' entusiasmo di volta in volta manifestato dai partecipanti. E' un segno di grande momento perché dà la conferma che i giovani intendono acculturarsi, aggiornarsi, sfruttare le opportunità di formazione offerte in sede locale e in sede nazionale. Anche i corsi di aggiornamento in sede locale, come ho potuto rilevare visitando gli Ordini territoriali, sono affollatissimi. E così pure i corsi tenuti dalla Scuola superiore dell' Avvocatura e dalle Scuole forensi.

L'acculturazione gradita non riguarda solo le tecniche di difesa e le materie di usuale trattazione nelle cause ma anche la metodologia – del ragionamento, dell'esposizione, dell'argomentazione – e la sperimentazione pratica. In più, le nuove forme di evoluzione del diritto e quindi delle sue tecniche di applicazione: dal diritto comunitario al diritto internazionale, dal diritto dell'informatica al diritto finanziario. Persino le discussioni sul diritto comparato e sul raffronto tra i modelli giuridici, che sembravano confinate alle aule universitarie, sono seguite con attenzione. Anche i corsi tenuti all'estero dal Consiglio, la collaborazione con le Università italiane e straniere, l'inserimento dei giovani nelle rappresentanze italiane delle istituzioni internazionali ha avuto successo, anche perché favorita da borse di studio e altri strumenti agevolativi messi a disposizione dal Consiglio.

Ciò anche per offrire ai giovani una palestra non solo "nostrana", ma per abituarli, ove mai fosse stato necessario, a guardare alla propria attività al di là dei confini, attesa la globalizzazione dei rapporti commerciali e l'integrazione sempre più rapida del mercato europeo.

La seconda preoccupazione è stata quella di verificare modalità con cui i giovani sono inseriti nell'attività professionale e si dispongono a svolgerla, in forma individuale o associata. Qui ovviamente, l'indagine statistica, la raccolta di opinioni, la constatazione delle situazioni locali, come percepite nelle frequentissime occasioni di incontro del Consiglio e dei suoi componenti con gli avvocati di base, sono elementi preziosi di valutazione.

La terza preoccupazione è stata quella di invitare i giovani non solo a integrare la loro formazione universitaria e post-universitaria ma a scegliere , dopo un periodo di pratica a tutto campo, uno o più settori di specializzazione. Sia per elevare la qualificazione, sia per una ragione- per così dire – di mercato: il "prodotto" speciale ha un valore intrinseco superiore , richiede minor tempo nella sua elaborazione, concentra l'attenzione, le forze e le risorse in un ambito più circoscritto.

Dall'indagine dell' OPGA emergono tanti altri dati, utili per delineare i progetti del Consiglio e per irrobustire il dialogo con i giovani avvocati e con le loro Associazioni. Essendo i giovani avvocati il futuro della professione, la coltivazione dei valori comuni e la soddisfazione delle loro esigenze è una garanzia (ma anche un monito) per gli avvocati più anziani.

SALUTI

Prof. Avv. Roberto Martino

Prof. Avv. Roberto Martino

Professore Ordinario di Diritto Processuale Civile alla Libera Università del Mediterraneo Jean Monnet di Bari. È Preside della Facoltà di Giurisprudenza presso lo stesso ateneo.

La Facoltà di Giurisprudenza dell'Università LUM Jean Monnet ha dato molto volentieri il proprio patrocinio a questa iniziativa editoriale e al convegno di presentazione dei risultati della ricerca (Casamassima, 9 luglio 2010).

Il futuro della professione forense, che si va delineando almeno in parte nel disegno di legge di riforma attualmente in discussione, impone alle facoltà giuridiche un nuovo impegno nella formazione dei giovani avvocati: appare ineludibile il pieno coinvolgimento nel percorso formativo del mondo delle professioni legali, in particolare dell'Avvocatura.

Nella predisposizione della propria offerta formativa, la LUM ha cercato, nel suo piccolo, di prevedere ed anticipare, in certa misura, le future evoluzioni del mercato del lavoro.

In particolare, il corso di laurea magistrale (quinquennale) in Giurisprudenza, prevede oltre al tradizionale indirizzo in "Professioni legali", il percorso in "International Business Lawyer", estremamente innovativo e al passo con il divenire del mondo globalizzato, che mira alla costruzione dello specifico profilo professionale dell' "avvocato d'affari internazionale"; in tale percorso la formazione – diretta a fornire soprattutto competenze specialistiche, specialmente nella prospettiva internazionale - viene completata con il pieno coinvolgimento dell'Avvocatura, sia attraverso l'organizzazione di seminari ed incontri a carattere casistico e professionalizzante, sia attraverso stages formativi presso importanti studi legali, nazionali ed internazionali.

Nella convinzione che le facoltà giuridiche debbano preoccuparsi di formare anche figure professionali alternative a quelle "classiche" (avvocato, notaio, magistrato), accanto alla laurea magistrale quinquennale la LUM ha istituito, a partire dall'anno accademico 2010 – 2011, un nuovo corso di laurea triennale in "Diritto dell'impresa" che ha lo scopo di formare un giurista destinato a ricoprire posizioni manageriali in campo giuridico ed economico nelle imprese private e pubbliche, nel terzo settore e nella pubblica amministrazione.

Anche per tale corso triennale grande importanza viene attribuita agli stages formativi presso enti ed imprese, anche in virtù dell'accordo sottoscritto dal nostro Ateneo con la CONFAPI (Confederazione nazionale delle associazioni tra piccole e medie imprese).

Non va, infine, dimenticata la Scuola di specializzazione per le professioni legali che completa la formazione dei nostro laureati, attraverso un approfondimento principalmente pratico, e di cui mi piace segnalare la convenzione per stages formativi presso la Corte di Cassazione, primo esempio in Italia di attività formativa svolta dagli allievi di una Scuola di specializzazione presso la Suprema Corte.

Sullo sfondo resta, peraltro, il vero problema che attanaglia l'Avvocatura italiana: il numero eccessivo degli avvocati rispetto ai bisogni sociali e la loro preparazione di base, in generale non pienamente adeguata all'esercizio della professione.

La riforma dell'ordinamento forense, nel prevedere meccanismi di formazione e selezione dei giovani laureati ai fini dell'accesso alla professione, va verso la giusta direzione.

Si tratta di un passo importante che appare, tuttavia, ancora insufficiente.

Probabilmente è giunto il momento di soluzioni più radicali, quali la previsione del "numero chiuso" anche per gli avvocati a cui, evidentemente, deve accompagnarsi analoga previsione per gli iscritti alle Facoltà giuridiche, quanto meno con riferimento al corso di laurea quinquennale in Giurisprudenza.

È ora che l'Accademia rifletta seriamente su questa prospettiva, assieme all'Avvocatura e senza suggestioni corporativistiche.

INTRODUZIONE

Avv. Giovanni D'Innella

Il Presidente del Consiglio Nazionale Forense prof. Avv. Guido Alpa, nella sua relazione di insediamento del Consiglio per il triennio 2007-2010 ha inteso individuare, tra gli altri punti programmatici, quello relativo alla "questione giovanile".
E' ormai un dato certo: nei nostri albi la presenza del giovani avvocati è decisamente maggioritaria, sicchè è doveroso rivolgere ad essi la nostra attenzione e il nostro sostegno.
Per aiutare seriamente i giovani avvocati è necessario, però, conoscere il loro mondo e le loro reali esigenze.

Avv. Giovanni D'Innella
Avvocato amministrativista a Bari, è stato presidente del locale Ordine degli Avvocati ed è ora Consigliere Nazionale e coordinatore del Gruppo di Lavoro Giovani.

Occorre anche aiutarli nelle scelte professionali, orientando le opzioni organizzative degli Ordini e delle Associazioni, con eventi mirati di aggiornamento e di specializzazione nei settori in cui vi è maggiore richiesta di servizi legali o esigenze di particolari specializzazioni.
Insomma, dobbiamo spostare la nostra attenzione dagli avvocati al mercato, poichè il vero problema non è solo il numero eccessivo di giovani avvocati, ma la mancanza di specializzazioni e la cattiva distribuzione degli interessi professionali degli avvocati rispetto alle esigenze effettive del mercato.
E in questo ambito che il Gruppo di lavoro per le politiche giovanili in seno al C.N.F. ha inteso realizzare un Osservatorio Permanente on line sui Giovani Avvocati, con l'intento di monitorare costantemente la consistenza quantitativa, qualitativa, i bisogni e le tendenze in atto nel mondo dei giovani legali.
Questa ricerca, quindi, ci consente di conoscere meglio la condizione dell'avvocatura giovanile, cogliendone le tendenze professionali, le aspettative, le reali esigenze e gli sbocchi di mercato.
Se pur limitato ad un campione di imprese italiane e straniere operanti in Italia, al cui interno sono presenti i giuristi d'impresa, la ricerca è anche diretta ad acquisire informazioni e osservazioni sulla qualità della domanda dei servizi legali.
La fotografia dell'avvocatura giovanile che emerge è di sostanziale delusione della professione intrapresa.
Viene, infatti, posto l'accento sugli scarsi guadagni, dovuti non soltanto al numero eccessivo di avvocati, ma anche alla concorrenza sleale.
Significativa è, in proposito, la circostanza che alla domanda sui tempi di "appagamento economico" quasi la metà degli intervistati non abbia dato risposta, sottolineando una condizione di totale incertezza sul proprio futuro (e significativamente il campione è in buona parte rappresentato da donne).
Viene, inoltre, evidenziato il degrado culturale, deontologico e della stessa figura sociale dell'avvocato, a fronte del quale i giovani formulano una espressa richiesta di intervento e di maggiore controllo da parte degli Ordini, nonché di introduzione del numero chiuso all'Università e di migliore selezione all'accesso.
Vi è anche un generale apprezzamento per questa iniziativa del CNF che, tuttavia, è ritenuta insufficiente, in quanto occorre un maggiore impegno delle Istituzioni.
Né può evitarsi di evidenziare la profonda critica alle Istituzioni, per aver ignorato il fenomeno delle collaborazioni professionali, che vede una vasta schiera di professionisti in rapporto di sostanziale parasubordinazione con i titolari dei grandi studi e privi di qualsivoglia tutela; con conseguente richiesta di una specifica disciplina.
Così come il contrasto tra l'alto desiderio di associazionismo professionale e la sua modesta attuazione dovrebbe indurci a riflettere sulla opportunità di una più moderna disciplina di settore e su incentivi economici per favorire queste forme di aggregazioni.
Questi sono gli "umori" dei giovani avvocati, di delusione ma al contempo di speranza per un futuro migliore; speranza che si registra attraverso le loro puntuali indicazioni ed opzioni per correggere l'attuale sistema.
In definitiva, da un canto credono nella professione dell'avvocato, nella sua funzione sociale, nel suoi valori etici e deontologici mentre, dall'altro, hanno bisogno di sperare in un futuro migliore e, perciò sollecitano l'intervento delle istituzioni.
Un'ultima breve riflessione va rivolta a quella piccola parte della ricerca diretta ad approfondire le opportunità di mercato per la giovane avvocatura e quindi ad aprire un canale di dialogo con le imprese.
Il complesso e variegato mondo dell'impresa ha consigliato di iniziare una prima analisi, chiedendo e ottenendo la collaborazione dell'AIGI (Associazione Italiana Giuristi d'Impresa).
Ciò ha consentito di individuare chi e come, all'interno dell'azienda, prende la decisione dell'acquisizione del servizio legale esterno.
Da questa ricerca scaturisce, da un canto, quali sono i settori del diritto più vicini alle esigenze di quelle aziende e, dall'altro, quali sono i servizi legali specializzati non facilmente reperibili sul mercato.
Trattasi di un primo passo verso una più ampia ricerca sulle esigenze di servizi legali da parte delle imprese, che costituisce il necessario completamento della fase conoscitiva oggi conclusa; ricerca che, nell'interesse dell'intera Avvocatura italiana, il Consiglio Nazionale Forense ha già programmato di realizzare.

METODOLOGIA D'INDAGINE

Dott.ssa Doriana Togni
Sig.ra Annalisa Gambarrota

Dott.ssa Doriana Togni
Sig.ra Annalisa Gambarrota

RicercAzione Soc.Coop.Sociale a r.l. Via Castellani 25, 48018 Faenza (Ra)
www.ricercazione.com

La cooperativa RicercAzione opera dal 1987 nel campo della ricerca e dell'intervento sociale come soggetto imprenditoriale portatore di una metodologia innovativa che valorizza la partecipazione, la sussidiarietà e l'imprenditorialità. Iscritta all' Anagrafe Nazionale delle Ricerche – Ministero dell'Università e della Ricerca Scientifica e Tecnologica dal 1998.
I servizi di progettazione, consulenza metodologica, elaborazione statistica, formazione e ricerca, sono orientati allo sviluppo della comunità in cui vengono realizzati e, attraverso un approccio che privilegia l'integrazione tra le varie discipline, sono riferiti ad alcuni ambiti di intervento: l'orientamento professionale e lavorativo, le pari opportunità e l'imprenditorialità cooperativa.

Premessa

La professione forense, oggi più che mai, ha bisogno di cambiare continuamente per adattarsi ai mutamenti del contesto giuridico, economico e professionale, salvaguardando i principi che la regolano da sempre: l'indipendenza, l'autonomia, l'osservanza della legge e la difesa del cliente, la collaborazione all'amministrazione della Giustizia.
In questo contesto, il Consiglio Nazionale Forense ricopre un ruolo di rappresentanza istituzionale e generale dell'avvocatura teso a recuperare un dinamismo non sempre garantito in maniera omogenea degli ordini territoriali forensi e dell'avvocatura stessa, per garantirne la qualità professionale e la loro rispondenza ai principi di eticità riconosciuti in ambito nazionale ed europeo.
È di fondamentale importanza conoscere i mutamenti nell'ambito delle professioni forensi, ponendosi alcune domande, tra cui:
«Come è cambiata nel tempo la professione forense?»
«Quali opportunità offre oggi, nell'attuale contesto del mondo del lavoro rispetto al passato?»
«Quali sono le difficoltà che i giovani incontrano avvicinandosi a questo mondo?»
«Quali strategie possono essere individuate per farvi fronte?»
Il tentativo di dare una risposta a tali domande di fondo ha portato alla decisione di realizzare un progetto di ricerca sperimentale che mette al centro i "giovani avvocati".
Nel panorama attuale, caratterizzato da assenza di canali comunicativi verso l'istituzione e da grandi mutazioni che l'avvocatura e il suo mercato di riferimento hanno subito negli ultimi anni, l'esigenza che sorge immediata è quella di attivare nuove forme di conoscenza reciproca e di scambio di informazioni tra i giovani e la massima istituzione di settore, al fine di favorire una maggiore sensibilità verso le esigenze dei giovani, considerati oggi la fascia più debole della categoria.
La ricerca realizzata si è posta dunque la finalità di delineare le caratteristiche del ruolo dell'avvocato e delle sue opportunità di crescita professionale ed economica, oltre che dei modelli organizzativi dell'attività degli studi legali.
Gli obiettivi perseguiti sono mirati a:

- raccogliere dati quantitativi e qualitativi disponibili sull'avvocatura giovanile per sistematizzare informazioni spesso esistenti in maniera frammentarie e non organizzata;
- comprendere il bisogno di servizi legali sentito dal tessuto economico;
- monitorare nel tempo le variazioni di atteggiamento rispetto alle tematiche di interesse rilevate.

La ricerca

L'impostazione della ricerca si è rivelata innovativa nel panorama italiano, per due aspetti:
in primo luogo, per la particolarità del settore, quello forense, normalmente sondato solo attraverso ricerche rivolte a campioni statici e quantitamente meno significativi e, in secondo luogo, per lo strumento utilizzato per la rilevazione dei dati: il questionario on line, compilabile su internet.

L'indagine di ricerca é stata suddivisa in due aree di attività:

1. Il percorso professionale dei giovani avvocati e dei praticanti
2. Le opportunità di mercato per l'avvocatura giovanile

I° area d'indagine

IL PERCORSO PROFESSIONALE DEI GIOVANI AVVOCATI E DEI PRATICANTI

La prima azione di ricerca realizzata è stata tesa a rilevare informazioni quali-quantitative che evidenziassero la consistenza numerica dei praticanti e dei giovani avvocati in Italia e le modalità con cui essi articolano il proprio percorso professionale, le scelte compiute e le criticità che le hanno caratterizzate.

Tale area d'indagine é stata esplorata operativamente in due fasi consecutive:

Fase 1) Ricerca di tipo desk:
analisi della composizione e delle caratteristiche socio-demografiche dei praticanti e giovani avvocati, effettuata sul database della Cassa Forense.

Fase 2) Ricerca di tipo field:
campionamento, costruzione dello strumento d'indagine, rilevazione su un campione di praticanti e giovani avvocati rappresentativo per genere e collocazione geografica.

FASE 1) RICERCA DI TIPO DESK

La consistenza del praticantato e dell'avvocatura giovanile

Con tale ricerca si è tentato di fornire un quadro della consistenza numerica dei praticanti e giovani avvocati in Italia.
La metodologia adottata è un'analisi desk dei dati statistici ad oggi accessibili presso gli enti depositari delle informazioni socio-demografiche di avvocati e praticanti iscritti.
Le azioni realizzate sono state le seguenti:

- reperimento dei dati socio-demografici di avvocati e praticanti
- riorganizzazione dei dati
- stesura risultati

Considerando che a tutt'oggi non è disponibile un censimento totalitario degli avvocati iscritti all'Albo, si è fatto ricorso al data base della Cassa Forense, che comprende tutti gli iscritti all'Ente previdenziale, anche se è importante sottolineare che, essendo non obbligatoria l'iscrizione alla Cassa, anche questo data base non è esaustivo rispetto all'intera popolazione degli avvocati e praticanti.

Difatti l'iscrizione all'Albo non rende automatica l'iscrizione alla Cassa, che lo diventa solo al raggiungimento di un reddito minimo che viene aggiornato dalla Cassa ogni 5 anni. Restano esclusi gli avvocati che dichiarano di fatturare sotto il minimo fissato.

La raccolta ed elaborazione dei dati, se forniti da tutti gli enti preposti, consentirebbe di valutare la dimensione puntuale e le principali caratteristiche strutturali del mondo dell'avvocatura e in particolare della componente più giovane.

DATI UFFICIALI CASSA FORENSE ANNO DI RIFERIMENTO 2008		Frequenza	%
	Avvocati italiani iscritti all'Albo	193.060	100 %
	Iscritti alla cassa forense	144.070	74,62%
	Non iscritti alla cassa forense	48.990	25,38%

DATI STIMATI ANNO 2010		Frequenza	%
	Avvocati italiani iscritti all'Albo	220.000	100 %
	Iscritti alla cassa forense	150.000	68,18%
	Non iscritti alla cassa forense	70.000	31,82%

La Cassa ha fornito l'elenco dei propri iscritti alla data del 31.12.2008: in totale 42.386 giovani avvocati nati dal 01/01/1971 al 31/12/1983 compresi, con l'indicazione della data di nascita, della provincia di iscrizione all'Ordine di appartenenza e di un indirizzo di posta elettronica.

Partendo da tali elenchi, la banca dati è stata costruita ricavando:

- genere (maschile –femminile)
- anno di nascita
- area geografica di riferimento (nord, centro, sud)

Dall'analisi della banca dati così ricostruita, sono emersi i seguenti risultati:

Genere e provenienza geografica

Tra i 42.386 giovani avvocati iscritti alla Cassa Forense, le donne sono le più numerose: 23.729 rispetto ai 18.657 uomini.
Di queste, il maggior numero risulta essere iscritta al Nord (11.504); seguono quelle iscritte al Sud (6.715) e al Centro (5.520).
Per quanto riguarda gli uomini, la maggioranza dei giovani avvocati è iscritta nel Nord (8007); seguono quelli iscritti nel Sud (6.416) e nel Centro (4.234).

Genere e provenienza geografica				
	Nord	Centro	Sud	Tot
Donne	11.504	5.520	6.715	23.729
Uomini	8.007	4.234	6.416	18.657
Totale	19.511	9.754	13.131	42.386

Per analizzare i dati forniti, le regioni di iscrizione all'Ordine sono state raggruppate nella tradizionale suddivisione in aree geografiche del territorio italiano: Nord, Centro e Sud in tal modo:

Nord	Centro	Sud e isole
Liguria	Marche	Abruzzo*
Piemonte	Umbria	Molise
Valle d'Aosta	Toscana	Campania
Lombardia	Lazio	Puglia
Veneto		Basilicata
Trentino Alto Adige		Calabria
Friuli Venezia Giulia		Sicilia
Emilia Romagna		Sardegna

* La suddivisione delle aree geografiche è stata individuata dal Comitato Tecnico Scientifico.

L'area geografica con il maggior numero di iscritti è il Sud con 13.131 iscritti (6.715 donne e 6.416 uomini); la Sicilia è la regione che raccoglie la maggioranza di iscritti: 2.236 giovani avvocati (1.115 donne, 1.121 uomini).
Segue il Nord, dove risultano iscritti 19.511 giovani avvocati (11.504 donne, 8007 uomini); in questa area, la Lombardia è la regione in cui sono presenti più iscritti: 8.644 iscritti (5.033 donne, 3.611 uomini).
Infine al Centro risultano iscritti 9.744 giovani avvocati (5.510 donne, 4.234 uomini), la maggioranza dei quali è concentrata nel Lazio: 5.542 (2.980 donne, 2.562 uomini).

Età anagrafica

Per quanto riguarda l'età dei giovani avvocati, il 1971 è l'anno di nascita che conta il maggior numero di iscritti (6.563), seguito dal 1973 (6.528) e dal 1972 (6.455).
Anche se si guarda il genere, la fascia di età in cui si registra il maggior numero di iscritti, per entrambi i sessi è quella che va dal 1971 al 1973.

FASE 2) RICERCA FIELD

Il percorso professionale dei giovani avvocati e praticanti

L'obiettivo di tale fase consiste nell'analisi del percorso professionale dei praticanti e dei giovani avvocati individuati nella fascia di età compresa tra 25 e 38 anni, e delle motivazioni che ne hanno accompagnato le scelte. Le azioni svolte sono state:

a) campionamento
b) costruzione dello strumento d'indagine
c) somministrazione dello strumento a praticanti e giovani avvocati
d) estrazione dati, pulitura ed elaborazione statistica

a) IL CAMPIONAMENTO

Obiettivo 3%

Dall'elaborazione dei dati estrapolati dal data base così come sopra descritto, si è potuto costruire il campione dei casi da contattare per procedere alla seconda Fase della ricerca.

Si è deciso di adottare una tecnica di campionamento di tipo stratificato per quote che si caratterizza per l'individuazione di variabili indipendenti e oggettive (genere e area geografica) e la fissazione di un obiettivo da raggiungere in termini di risposta (3%).

Lo scopo di tale tecnica è creare un campione che sia il modello ridotto in scala del nostro "universo". Il vantaggio di tale tecnica è la semplicità, rapidità e la garanzia di rappresentatività.

Pertanto, si è considerato che l'universo considerato è costituito da 2.386 giovani avvocati iscritti alla Cassa forense nati a partire dal 01/01/1971 (compreso) e quindi l'obiettivo da raggiungere (il nostro campione) è stato fissato al 3% sull'universo: ciò significa che dovevano essere intervistati 1.272 giovani avvocati, di cui:

- 712 donne (345 al Nord, 165 al Centro, 201 al Sud)
- 560 uomini
  (240 al Nord, 127 al Centro, 192 al Sud)

	femmine	maschi	totali	% f su tot	% m su tot	campione
nord	11.504	8.007	19.511	59,0	41,0	585
centro	5.510	4.234	9.744	56,5	43,5	292
sud	6.715	6.416	13.131	51,1	48,9	394
Totale	23.729	18.657	42.386	56,0	44,0	1272

	femmine	% f su tot	campione
nord	11.504	48,5	345
centro	5.510	23,2	165
sud	6.715	28,3	201
Totale	23.729	100,0	712

	maschi	% m su tot	campione
nord	8.007	42,9	240
centro	4.234	22,7	127
sud	6.416	34,4	192
Totale	18.657	100,0	560

Significatività del campione: 6%

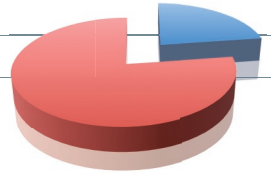
Il campionamento così effettuato è stato rivisto alla luce della considerevole risposta positiva data all'indagine da parte degli intervistati: 2.660 sono infatti i questionari pervenuti nel periodo considerato e ritenuti validi ai fini dell'elaborazione, ed equivalgono al 6% dell'universo da noi considerato.

Avendo già di gran lunga superato il campione inizialmente prefissato (3%), è stato pertanto concordato di considerare tutti i questionari validi pervenuti.

Grafico: Il campione d'indagine. Rilevanza del campione sull'universo considerato

(Avvocati nati dopo il 1970 iscritti alla Cassa Forense al 31.12.2008)	= 42.386	
Questionari considerati validi pervenuti nel periodo ottobre 2009 - febbraio 2010	= 2.660	(6%)

L'universo di riferimento	
Nati prima del 1970	144.070
Nati dopo il 1970	42.386
Totale	186.456



b) LO STRUMENTO D'INDAGINE

E' stato studiato un questionario rivolto ai giovani avvocati e praticanti che consta di 10 sezioni per un totale di 104 domande, tante quante sono state ritenute necessarie per raccogliere la mole delle informazioni ritenute interessanti per l'OPGA.
Il questionario originale è stato successivamente integrato con alcune domande sul progetto di implementazione della Formazione a Distanza su specifica richiesta del Cnf data l'importanza strategica di questa tematica.
Le sezioni sono state strutturate con domande sia a risposte chiuse (scelta fra diverse opzioni) sia aperte con l'obiettivo di comprendere il percorso intrapreso dai praticanti e giovani avvocati, le loro aspettative e i modelli organizzativi degli studi legali organizzati.

Più precisamente sono state approfondite le seguenti aree di interesse:

I. l'anagrafica
II. la pratica legale
III. il periodo successivo alla pratica: abilitazione professionale e organizzazione del lavoro
IV. l'area di attività prevalente
V. l'indipendenza economica
VI. i clienti e le tariffe
VII. l'organizzazione dello studio
VIII. la deontologia professionale
IX. le motivazioni
X. la formazione

Il questionario è stato predisposto per la compilazione online attraverso il sito www.opga.it. La compilazione è stata libera ed anonima.

c) LA SOMMINISTRAZIONE E LA SENSIBILIZZAZIONE

La rilevazione è stata attivata il 30 aprile 2009 e chiusa il 28 febbraio 2010.
L'indagine è stata condotta con un metodo innovativo utilizzando il web come mezzo di diffusione del questionario.
La metodologia sperimentata consiste nel caricamento del questionario on line (dal contenuto analogo a quello postale), pertanto compilabile a distanza dai praticanti e giovani avvocati, pubblicato e reso accessibile anche tramite link esterni, sul sito web dedicato all'iniziativa: www.opga.it.
La natura particolare del campione (giovani professionisti avvezzi all'utilizzo di internet) e il considerevole raggio di azione della ricerca (territorio nazionale) ha suggerito l'utilizzo di questa metodologia per tutti i vantaggi che ne derivano, in primis rapidità ed economicità nelle fasi di contatto e di recupero del questionario ma anche nella fase di inserimento dei dati (non più necessaria in quanto il sistema informatico ha consentito di trasformare automaticamente i dati immessi dai compilatori in un database).
La metodologia adottata ha l'ulteriore pregio di poter raccogliere le osservazioni che gli intervistati hanno la facoltà di fornire rispondendo alla domanda aperta che li lascia liberi di esprimersi in merito all'oggetto della ricerca e alla intuitività dello strumento, che ha spinto, soprattutto all'apertura della ricerca, a molti intervistati di inviare un messaggio e-mail per richiedere informazioni fornire suggerimenti.

Per diffondere il più possibile l'informazione relativa all'iniziativa e spingere così i praticanti e avvocati ad andare sul web e compilare il questionario, sono state svolte le seguenti azioni:

- il Cnf ha inviato messaggi, accompagnati da alcuni articoli di stampa che hanno illustrato l'iniziativa, a oltre 25.000 indirizzi di posta elettronica di giovani avvocati iscritti alla Cassa forense. Di questi circa il 10% è risultato invalido (l'invio non è andato a buon fine per diversi motivi tecnici). Il primo invio è avvenuto il 20 novembre 2009;

- si è chiesto il supporto ad AIGA, la maggiore organizzazione giovanile forense, che ha inviato ai suoi 10.000 iscritti una email di analogo tenore di quella inviata dal Cnf per invitare gli iscritti a compilare il questionario. L'invio è avvenuto tra dicembre 2009 e gennaio 2010.

- si è chiesto ad ASLA (Associazione Studi Legali Associati) al cui interno opera un Comitato Giovani molto attivo, di sensibilizzare i giovani che lavorano nei grandi studi e invitarli a compilare il questionario. L'invio è avvenuto tra dicembre 2009 e gennaio 2010.

E' importante sottolineare che avendo scelto una modalità libera di compilazione del questionario non erano previste risposte obbligatorie e quindi, pur essendo prevista una domanda sulla iscrizione ad Albi e Casse, non tutti gli intervistati vi hanno risposto; pertanto, non è possibile sapere se i rispondenti sono inclusi nel totale degli avvocati iscritti alla Cassa Forense, tuttavia si ritiene che essi rappresentino la vasta maggioranza, essendo state utilizzati gli indirizzi mail forniti dallo stesso Ente previdenziale.

d) ELABORAZIONE DEI DATI

Alla data del 28 febbraio 2010 i dati dei questionari sono stati estratti dal supporto online, e caricati su foglio di calcolo elettronico che costituisce il primo database della ricerca.
Il database così costruito tuttavia è stato:
- ripulito dei questionari considerati non validi;
- sistematizzato per poter procedere all'elaborazione.

Alla fine del lungo e minuzioso lavoro di risistemazione, si è effettuata l'elaborazione dei dati tramite SPSS, pacchetto informatico specifico per la ricerca.
Attraverso l'elaborazione sono state prodotte:
- tabelle di frequenza
- tabelle di contingenza
- risposte date alle domande aperte

Le tabelle di frequenza
Tali tabelle ripropongono i dati emersi dai questionari on line, rielaborati tramite apposito programma di elaborazione informatico SPSS. Alcuni accorgimenti per la "lettura" delle tabelle:
- Il dato relativo alla "Frequenza"è il valore assoluto riferito al numero delle risposte date.
- Il dato relativo a "Percentuale"è la percentuale riferita al numero delle risposte date.
- Il dato relativo a "Percentuale valida" e "Percentuale cumulativa" è un risultato di sistema prodotto dal programma di elaborazione e può non essere considerato nella lettura dei dati.
- Per "Non rispondenti" si intende il numero di risposte non pervenute, per vari motivi: o perché risposte non pertinenti in quanto la risposta alle domande precedenti rimandava a domande successive; oppure per volontà del compilatore di saltare la risposta.
- Per "Mancante di sistema"si intende il numero di risposte non pervenute, per vari motivi: o perché risposte non pertinenti in quanto la risposta alle domande precedenti dava indicazioni diverse; oppure per volontà del compilatore di saltare la risposta.
- Il "Totale" indicato a fine riga è il risultato emergente dalla somma delle frequenze ed è coincidente con il numero del campione preso il esame.
- Alle domande che danno la possibilità di avere più di una risposta (massimo due o tre risposte), si é deciso di lasciare le tabelle riepilogative distinte per numero di risposta (1° risposta; 2° risposta; 3° risposta).
- Per la lettura delle risposte c.d. "aperte"e delle risposte date a domande che prevedono anche delle risposte libere [come ad esempio "ALTRO (specificare) ..."oppure "PERCHE (specificare) …"], non si riportano le tabelle riepilogative, ma occorre fare riferimento all'allegato "DOMANDE APERTE".

Le tabelle di contingenza
Tali tabelle riportano gli incroci delle singole risposte con determinate variabili così individuate:
1. LUOGO DI RESIDENZA
   (PER AREA GEOGRAFICA) in valori assoluti e in percentuali
2. LUOGO DI RESIDENZA
   (PER AREA GEOGRAFICA) in valori assoluti
3. SESSO in valori assoluti e in percentuali
4. SESSO in valori assoluti

Le risposte alle domande aperte
In tale sezione sono state riportate tutte le risposte che gli intervistati hanno fornito in occasione delle domande cd aperte. Le (poche) domande aperte danno la facoltà agli intervistati di fornire di esprimersi liberamente in merito al'oggetto della ricerca.
Piuttosto che incasellare le rispose in categorie si è preferito riportarne l'elenco in quanto è possibile in poco tempo evidenziare comunque un quadro generale dell'orientamento dei giovani avvocati e praticanti.
In vista di una modificazione della struttura delle domande del questionario, tali risposte potranno essere incasellate in categorie ed aggiunte al resto delle opzioni di risposta.

II° area d'indagine

LE OPPORTUNITÀ DI MERCATO PER LA GIOVANE AVVOCATURA

La seconda azione di ricerca realizzata è stata tesa ad aprire un dialogo con i più significativi e potenziali buyer dei servizi legali: le imprese.
Questa parte di ricerca si è concentrata sulla controparte "cliente azienda" cui una consistente parte dell'avvocatura giovanile si propone ed è stata tesa a rilevare informazioni quali-quantitative che evidenziassero il rapporto fra le aziende e il mondo dell'avvocatura.

I dati possono fornire indicazioni interessanti per individuare con maggiore precisione il modello organizzativo e le eventuali tendenze market-oriented degli studi legali che possono essere tenute in considerazione nell'elaborazione di nuovi modelli per l'esercizio collettivo della professione.
La modalità operativa seguita consiste in una survey, condotta su un campione di aziende, di cui un numero consistente identificato per la presenza di un ufficio legale interno.
Le attività condotte sono state le seguenti:

- costruzione dello strumento di indagine;
- campionamento, rilevazione e il loro grado di soddisfazione;
- elaborazione ed output.

A) LO STRUMENTO

Il questionario, anonimo, è stato pensato in modo da non richiedere troppo tempo per la compilazione e pertanto è stato strutturato in sole 3 sezioni che vanno ad esplorare alcune questioni chiave:

- i criteri utilizzati dalle aziende per selezionare legali esterni per attività di contenzioso o di consulenza;
- quali sono i principali bisogni giuridici delle imprese e il loro grado di soddisfazione;
- quali sono le caratteristiche premianti per uno studio legale nel rapporto con l'impresa.

In particolare la struttura del questionario è la seguente:
sezione I – ufficio legale interno all'azienda;
sezione II – utilizzo di studi legali indipendenti;
sezione III – anagrafica aziendale.

B) CAMPIONAMENTO E RILEVAZIONE

Lo scenario frammentato delle aziende italiane e l'impossibilità di rivolgersi ad un interlocutore unico sul territorio nazionale hanno scoraggiato per il momento una rilevazione a tappeto sulle aziende italiane.
Occorre infatti tessere una complessa rete di relazioni con associazioni di categoria e camere di commercio, etc che consenta di sapere chi, nelle aziende, è il decision maker dell'acquisto dei servizi legali esterni presso gli studi legali indipendenti e avere un riferimento per contattarlo.
La rilevazione è stata effettuata su un campione significativo di aziende che hanno un ufficio legale interno, rappresentate nella grande maggioranza da AIGI Associazione Italiana dei Giuristi d'Impresa, che riunisce gli avvocati interni alle aziende.
Questo criterio ha consentito di raggiungere direttamente attraverso un invio accreditato le persone coinvolte nella scelta dello studio legale esterno e a diretta conoscenza dei rapporti economici e professionali intrattenuti con quest'ultimo.
I destinatari dei questionari raggiunti da AIGI constano di 897 aziende operanti sul territorio nazionale.
Dopo l'azione di "ripulitura" dell'elenco, le imprese che effettivamente risultano valide per il campione sono in totale 703. Di queste il 71% opera al Nord, il 23% al Centro e il 4% al Sud. Solamente 4 sono le imprese straniere che operano in Italia.

Il campione: distribuzione territoriale
Fonte: dati AIGI.

area	v.a.	%
CENTRO	164	23,36
NORD	502	71,37
SUD	30	4,27
ESTERO	7	1,00
tot	703	100%

La rilevazione ha consentito di raccogliere il 17,3% dei questionari validi rispetto al campione di aziende individuato: 122 su 703.

I questionari validi

	v.a.	%
Non rispondenti	581	82,7%
Rispondenti	122	17,3%
Tot campione	703	100%

C) ELABORAZIONE E OUTPUT

Alla data del 28 febbraio 2010 i dati dei questionari sono stati estratti dal supporto online, e caricati su foglio di calcolo elettronico che costituisce il primo database della ricerca.
Il database costruito è stato sistematizzato per poter procedere all'elaborazione.
Alla fine del lungo e minuzioso lavoro di risistemazione, si è effettuata l'elaborazione dei dati tramite SPSS, pacchetto informatico specifico per la ricerca.
Attraverso l'elaborazione sono state prodotte tabelle di frequenza.

OPGA, UN PROGETTO IN DIVENIRE

Avv. Paola Parigi

Quando, per la prima volta, sono stata coinvolta dal Coordinatore del Gruppo di Lavoro Giovani del CNF, avv. Giovanni D'Innella, nell'ideazione di un Osservatorio che monitorasse le attività dei giovani avvocati e fornisse dati coerenti al CNF per aiutarne la crescita, ho immediatamente colto lo spirito innovativo della richiesta.

La massima istituzione forense, infatti, ha sempre avuto a cuore la rilevazione statistica e la ricerca nei confronti del proprio universo di riferimento, tuttavia questa era probabilmente la prima volta che un organismo veniva costituito per la rilevazione dinamica e continuata di informazioni riguardanti, in particolare, l'universo giovanile.

L'approccio aperto, la disponibilità all'utilizzo di strumenti anche «non convenzionali», come il web, per la rilevazione dei dati ha, definitivamente, suscitato il mio interesse per l'iniziativa e l'intenzione di partecipare più che attivamente al progetto e alla sua realizzazione.

Ponendoci, a mio parere, correttamente, nell'ottica di un progetto sperimentale, abbiamo quindi considerato tutti i pro e i contra dello strumento telematico e abbiamo concluso che i giovani avvocati sarebbero stati interlocutori all'altezza e avrebbero raccolto la sfida.

La prudenza ha imposto di non avviare da subito canali di interattività totale, ma anche se timida, l'apertura è stata colta dai giovani colleghi che hanno immediatamente sfruttato il canale comunicativo per interagire e comunicare le proprie idee.

Lo spirito che ha animato il nostro lavoro è stato dunque, in primo luogo, quello di sperimentare un nuovo canale di rilevazione, ma anche di interrogare l'avvocatura di oggi e di domani sui "grandi temi" che spesso restano relegati agli ambiti più politicizzati (e quindi, in un certo senso, all'avvocatura di "ieri"). Il confronto ha dato il via, possiamo dirlo alla luce dei dati, ad una reazione entusiastica. Il 6% del campione utilizzato ha compilato un questionario per nulla agevole, rispondendo a 104 domande, prendendosi dunque il tempo e la concentrazione per farlo e, in moltissimi casi, ultimando la compilazione condividendo con noi le sue impressioni, paure, domande e suggerimenti.

Al di là dei risultati di merito, quindi, credo che il primo (e più difficile) obiettivo di OPGA sia stato raggiunto: aprire un canale di comunicazione con gli avvocati, partendo dalla base normalmente meno ascoltata o che ha minori occasioni di comunicazione. I giovani hanno dimostrato di gradire l'idea e hanno risposto. Il nostro compito sarà ora quello di mantenere la promessa insita nel nostro lavoro: da parte di OPGA, continuare a chiedere e ad ascoltare, da parte del CNF, utilizzare le risposte per fornire, a sua volta, risposte concrete ai giovani. Il futuro ci riserva, ci auguriamo, altri questionari rivolti ai giovani, su temi mirati, di volta in volta, ad approfondire quello che per ora è stato sondato in superficie, ma anche interviste alle aziende e occasioni di incontro e interattività con il mercato cui i giovani possano rivolgersi grazie alla mediazione istituzionale del Consiglio Nazionale Forense, ad un tempo promotore del suo sviluppo e garante della sua qualità.

Avv. Paola Parigi
Laureata a Bologna, avvocato dal 1993, iscritta all'Ordine di Milano, è stata la prima in Italia ad occuparsi di marketing e comunicazione legale, tiene regolarmente una rubrica su Il Sole 24 Ore dove pubblica interventi legati alla organizzazione e alla modernizzazione della professione. Offre a studi ed istituzioni legali servizi di comunicazione, organizzazione e marketing.
www.paolaparigi.it

I GIOVANI E L'ORGANIZZAZIONE DELLA PROFESSIONE TRA VECCHI MODELLI E NUOVE OPPORTUNITÀ

Prof. Avv. Luigi Pannarale

RICERCA FIELD SUI GIOVANI

Il percorso professionale dei praticanti e dei giovani avvocati: le motivazioni

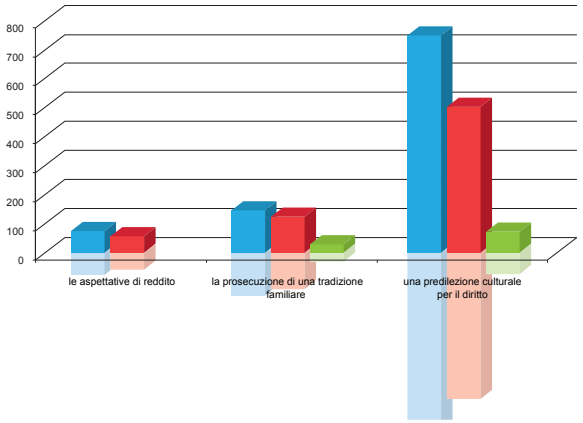
Prof. Avv. Luigi Pannarale
è titolare della Studio Legale Coviello Pannarale & Associati e professore ordinario di Sociologia del diritto presso la Facoltà di Giurisprudenza I dell'Università degli studi di Bari "Aldo Moro".
E' autore di numerosi saggi e articoli sulle più importanti riviste nazionali ed internazionali e di monografie.
www.studiolegalecoviellopannarale.it

L'ultima sezione del questionario, intitolata "Le motivazioni", ricomprende sei domande dedicate ad analizzare le aspettative, gli atteggiamenti ed il livello di soddisfazione degli intervistati.

Fig. 1) Quali sono le motivazioni che ti hanno spinto ad iniziare la carriera forense?

fasce età	le aspettative di reddito	la prosecuzione di una tradizione familiare	una predilezione culturale per il diritto
40-35 anni	50	122	727
34-30 anni	40	104	480
29-25 anni	2	14	49

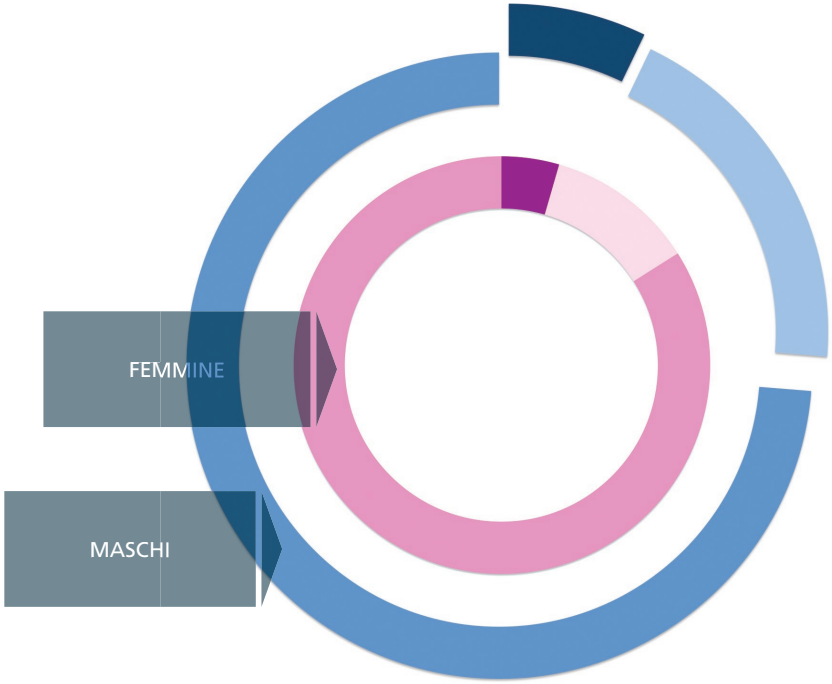
La domanda 94 tende ad accertare quali siano le motivazioni che hanno spinto ad iniziare la carriera forense. La stragrande maggioranza degli intervistati, vicina complessivamente all'80%, ha individuato nella propria predilezione culturale per il diritto la motivazione prevalente; la meno scelta tra le risposte è stata, invece, quella relativa alle aspettative di reddito, che riguarda complessivamente meno del 6% degli intervistati, dimostrando così che, nell'immaginario collettivo dei giovani avvocati o dei giovani laureati in giurisprudenza, la carriera forense non è considerata sicuramente una via facile dal punto di vista reddituale a differenza di altre professioni sicuramente molto più appetibili, anche se spesso ritenute di più difficile accesso.
Qualche considerazione in più va fatta in riferimento al peso della tradizione familiare nella scelta della carriera forense. Tale risposta riguarda complessivamente il 15% degli intervistati, ma con un trend crescente, se si suddivide il campione in fasce di età e si passa dagli intervistati ricompresi nella fascia di età 40-35 anni a quella 29-25 anni: per la prima la tradizione familiare costituisce l'elemento decisivo della propria scelta professionale per il 13,6% degli intervistati, per la seconda essa riguarda il 21,5% degli stessi. Significa che, forse anche a causa delle crescenti difficoltà di accesso al mercato del lavoro, tra i più giovani si sta diffondendo la tendenza a non sprecare la rendita di posizione costituita dalla possibilità di inserimento in una struttura professionale già avviata all'interno della famiglia.



La prosecuzione della tradizione familiare ha, inoltre, una maggiore influenza nella scelta dei maschi rispetto alle femmine (19,2% contro 11,5%), le quali sembrano appiattite nel considerare la predilezione culturale per il diritto l'elemento fondamentale della propria scelta.

Fig. 2) Le motivazioni che hanno spinto ad iniziare la carriera forense e l'influenza del genere

genere	femmine	maschi
le aspettative di reddito	38	54
la prosecuzione di una tradizione famigliare	98	145
una predilezione culturale per il diritto	713	558



Non può celarsi il dubbio che la preponderanza di quest'ultima risposta sia almeno in parte dovuta alla maggiore sua "desiderabilità sociale", nel senso che gli intervistati possono essere stati molto più propensi ad autorappresentarsi come cultori del diritto, piuttosto che come avidi di denaro oppure, per usare un termine di moda, "bamboccioni".

La considerazione delle difficoltà del mercato del lavoro come condizione di maggiore influenza sulla crescita di peso della tradizione familiare nella carriera forense sembra essere almeno in parte contraddetta dal fatto che essa viene scelta con maggiore frequenza al nord rispetto al sud (16,7% contro 12,8% se si fa riferimento al luogo di nascita), nonostante che al sud le difficoltà occupazionali siano notoriamente più elevate.

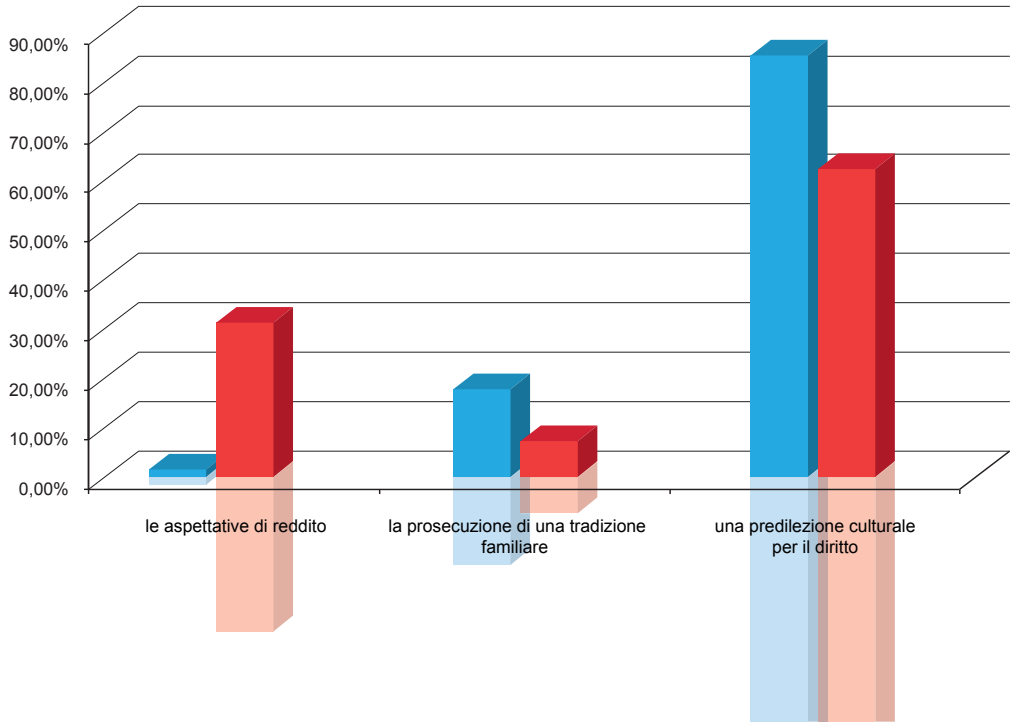
Il motivo, ma è solo un'ipotesi che andrebbe altrimenti suffragata, può essere forse individuato nei crescenti livelli di precarietà e nelle crescenti difficoltà che la professione forense sta incontrando nel Mezzogiorno, così che la prosecuzione della tradizione appare poco rassicurante rispetto a prospettive diverse, soprattutto quelle in cui si possa far conto su un reddito fisso per quanto basso e per quanto precario.

Una conferma alla nostra interpretazione si ha incrociando questa domanda con quella relativa alla presenza di un avvocato nel nucleo familiare (domanda 11): tra quelli che hanno risposto affermativamente a quest'ultima domanda ben il 30,3% ha scelto la carriera forense per le aspettative di reddito che poteva prefigurarsi, mentre

tali aspettative scendono drasticamente allo 0,3% tra quelli che non hanno avvocati all'interno della propria famiglia.

Fig. 3) Le motivazioni a scegliere la professione e l'influenza familiare

	le aspettative di reddito	la prosecuzione di una tradizione familiare	una predilezione culturale per il diritto	Totale
Fra i tuoi familiari/genitori/parenti ascendenti, è / era presente un avvocato?				
no	4	219	1093	1316
si	88	24	178	290
Totale	92	243	1271	1606



Il peso della tradizione familiare si dimostra molto più influente tra quei giovani che hanno la fortuna di lavorare in studi particolarmente "strutturati", cioè con un elevato numero di professionisti: si passa, infatti, dal 14,5% di quelli che lavorano in uno studio con un massimo di tre avvocati al 28,6% di quelli che, invece, lavorano in uno studio con più di 31 professionisti.

Certo questo non vuole dire che lo studio in cui attualmente essi lavorano sia lo studio familiare, cosa che comunque in molti casi non è affatto da escludere, indica piuttosto che la presenza di un avvocato all'interno del nucleo familiare può aprire anche possibilità di accesso a studi professionali particolarmente ambiti, che invece possono risultare preclusi ai "novizi".

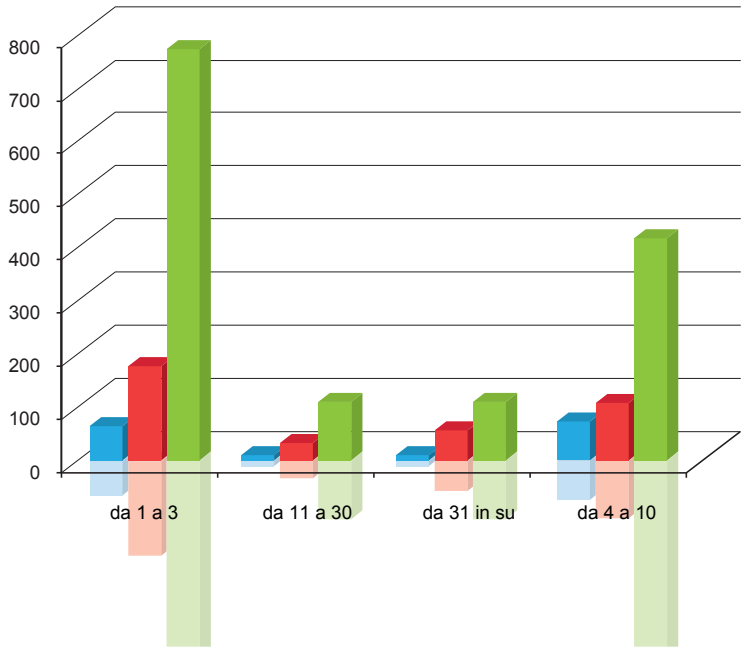
D'altronde anche la tipologia di clientela, con la quale hanno a che fare i giovani professionisti intervistati, conferma la rendita di posizione di chi possa contare su una solida tradizione familiare. Le grandi aziende, le banche e le assicurazioni ed anche le piccole aziende si rivolgono prevalentemente a professionisti che possono contare su una continuità di percorso professionale con quello della famiglia d'origine. Un dato curioso riguarda le banche e le assicurazioni che sono, in parte, appannaggio anche di quelli che hanno scelto la professione soprattutto per motivi reddituali. La cosa non può destar meraviglia perché, com'è noto, questo tipo di clientela presenta al ceto forense problematiche assai eterogenee: da una parte vi sono le grandi questioni che vengono sottoposte a studi professionali particolarmente

qualificati e specializzati, dall'altra vi è un consistente lavoro routinario e mal pagato, che spesso costituisce una piattaforma particolarmente appetibile soprattutto in una fase di avvio della propria attività professionale.
Significativo è che le aspettative di reddito appaiono più elevate tra quelli che continuano ad esercitare la professione nello stesso studio presso il quale hanno svolto la pratica, continuità dalla quale si può arguire che essi avessero, almeno in alcuni casi, un rapporto di conoscenza non occasionale con i professionisti di quella struttura.

L'attuale livello di soddisfazione rispetto alla professione appare, in certa misura, influenzato dalle aspettative e dalle motivazioni iniziali: quelli attualmente meno soddisfatti appaiono essere coloro i quali hanno scelto la carriera forense per motivi di reddito.

Fig. 4) Le motivazioni per iniziare le professione e la dimensione dello studio in cui si lavora

Numero di professionisti in studio	da 1 a 3	da 11 a 30	da 31 in su	da 4 a 10	Totale
Le aspettative di reddito	49	3	1	39	92
La prosecuzione di una tradizione famigliare	134	16	32	61	243
Una predilezione culturale per il diritto	738	75	79	379	1271
Totale	921	94	112	479	1606



Comunque il livello di soddisfazione generale è ovunque maggioritario, sebbene si vada dal 69,6% di quelli che hanno scelto la professione per motivi di tradizione familiare al 53,1% di quelli che l'hanno scelta per aspettative di reddito, nonostante che l'intero campione si mostri molto prudente nell'indicare il livello reddituale confacente al proprio lavoro, individuandolo nella fascia più bassa tra quelle proposte cioè quella da € 30.000 a € 50.000 l'anno, ma non bisogna dimenticare che si tratta pur sempre di giovani professionisti.

Le domande 95 e 96 invitano gli intervistati a tracciare un primo bilancio della propria esperienza lavorativa, individuando punti di forza e di debolezza della propria attività.
I due punti critici di successo, di gran lunga prevalenti rispetto a tutti gli altri, sono considerati "la buona preparazione universitaria e postuniversitaria" (36,4%) e "la buona preparazione fornita durante la pratica" (14,5%), seguiti a lunga distanza da "la qualità dello studio in cui lavoro" (4,1%).

L'attività formativa di base e il training professionale post-laurea sono, quindi, considerati gli elementi che più di ogni altro determinano il successo nella professione. Questo dato, estremamente marcato, non subisce variazioni significative in riferimento al sesso degli intervistati e alla loro provenienza geografica; con riferimento all'età, invece, nelle fasce più giovani (25-29 anni) viene ulteriormente enfatizzata l'importanza della preparazione universitaria rispetto al praticantato (rispettivamente 45,2% e 7,8%) al contrario di quanto avviene tra i più "anziani" (35-40 anni), dove invece l'esperienza pratica acquista un maggiore rilievo: la preparazione universitaria e postuniversitaria si attesta, infatti, al 33,4%, mentre la preparazione acquisita durante la pratica sale al 15,7%.
La preparazione universitaria è anche particolarmente apprezzata da coloro i quali hanno superato l'esame abilitativo al primo tentativo.

Fig. 5) Quali sono le motivazioni che ti hanno spinto ad iniziare la carriera forense?

Scelta tra le risposte	%
Non rispondenti	39,6%
la prosecuzione di una tradizione familiare	3,5%
le aspettative reddito	9,1%
una predilizione culturale per il diritto	47,8%
Totale	100%

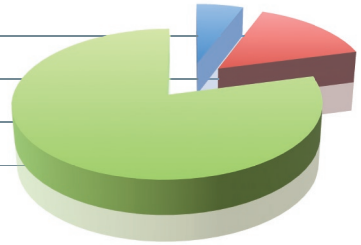
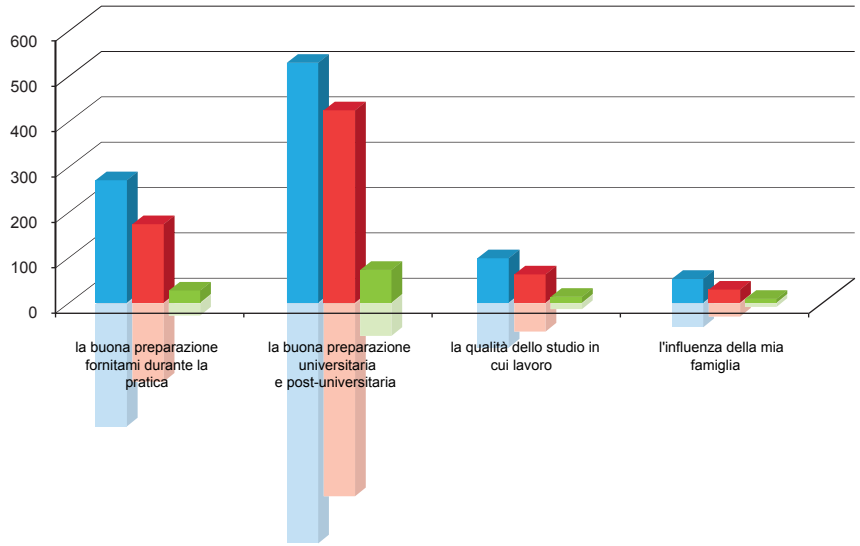


Fig. 6) I prevalenti fattori di successo

fasce età	avere buoneconoscenze/ capacità di attrarre clientel	avere conseguito titoli ulteriori	avere lavorato all'estero	avere talento nella scrittura	avere un buon eloquio	conoscere le lingue straniere	la buonapreparazione fornitami durante la pratic	la buona preparazione universitaria e post-universitaria	la qualità dello studio in cui lavoro	l'influenza della mia famiglia
40-35 anni	18	12	3	12	52	14	239	507	63	35
34-30 anni	10	6	2	15	20	11	133	403	36	21
29-25 anni	0	0	0	0	2	3	9	52	7	2



La rilevanza della formazione universitaria e postuniversitaria viene particolarmente valorizzata anche da coloro i quali hanno frequentato corsi o master dopo l'università, il 42,4% dei quali considera una tale frequenza il punto critico di successo professionale; osservazioni analoghe si potrebbero fare anche per l'insegnamento forense, tra i cui frequentatori questa percentuale raggiunge addirittura il 46,7%, e per le scuole forensi. Se ne arguisce che questi corsi riscuotano un buon indice di consenso fra i loro frequentanti e vengano considerati funzionali al successivo esercizio della professione.

Singolare potrebbe, invece, sembrare la particolare fiducia per la preparazione universitaria rispetto alla pratica, dimostrata dagli intervistati che lavorano in studi professionali con un maggior numero di professionisti e di dipendenti (rispettivamente 41,5% e 41,8%); un tale dato può, però, trovare giustificazione nella maggiore spersonalizzazione del tirocinio rispetto agli studi di dimensioni più contenute e la maggiore rilevanza di una buona preparazione di base universitaria per l'accesso a questa tipologia di studi professionali.

Persino superfluo evidenziare che l'attività di praticantato è stata maggiormente apprezzata da coloro i quali l'hanno svolta a tempo pieno (16,6%), rispetto a quelli che l'hanno svolta a tempo parziale (7,1%), i quali ultimi hanno conseguentemente la tendenza ad enfatizzare il ruolo della preparazione universitaria rispetto a quella pratica; così come che, tra i soddisfatti della propria carriera professionale, si dia maggior rilievo alla preparazione acquisita durante il praticantato rispetto ai non soddisfatti (20% contro il 10% dei non soddisfatti).

Quelli che hanno conseguito più rapidamente livelli di reddito confacenti alle proprie aspettative sono, invece, propensi ad attribuire una rilevanza essenziale alla propria formazione universitaria, ma anche il tirocinio è più apprezzato che nella media degli intervistati.

Passando, poi, ad analizzare i punti critici di debolezza che accompagnano la scelta della professione forense (domanda 96), la stragrande maggioranza degli intervistati (75,3%) ritiene di individuare quello più rilevante ne "la difficoltà ad accedere ad un reddito in tempi ragionevoli", al quale seguono, ma a notevolissima distanza, l'incapacità di attrarre clientela (6%) e il fatto di risiedere in una zona depressa o con scarse opportunità di crescita (5,4%).

Fig. 7) Quali sono i punti critici / debolezze che accompagnano / hanno accompagnato le tue scelte? Possibili 3 risposte

	%
Non rispondenti	45,3%
il fatto di risiedere in una zona depressa o con scarse opportunità di crescita	2,9%
l'aver fatto pratica in uno studio non adatto a me	2,1%
l'impossibilità per la mia famiglia di aiutarmi	2,1%
la difficoltà ad accedere ad un reddito in tempi ragionevoli	41,2%
non aver un buon eloquio	0,3%
non avere capacità di attrarre clientela	3,3%
non avere talento nella scrittura	0,3%
non parlare lingue straniere	2,4%

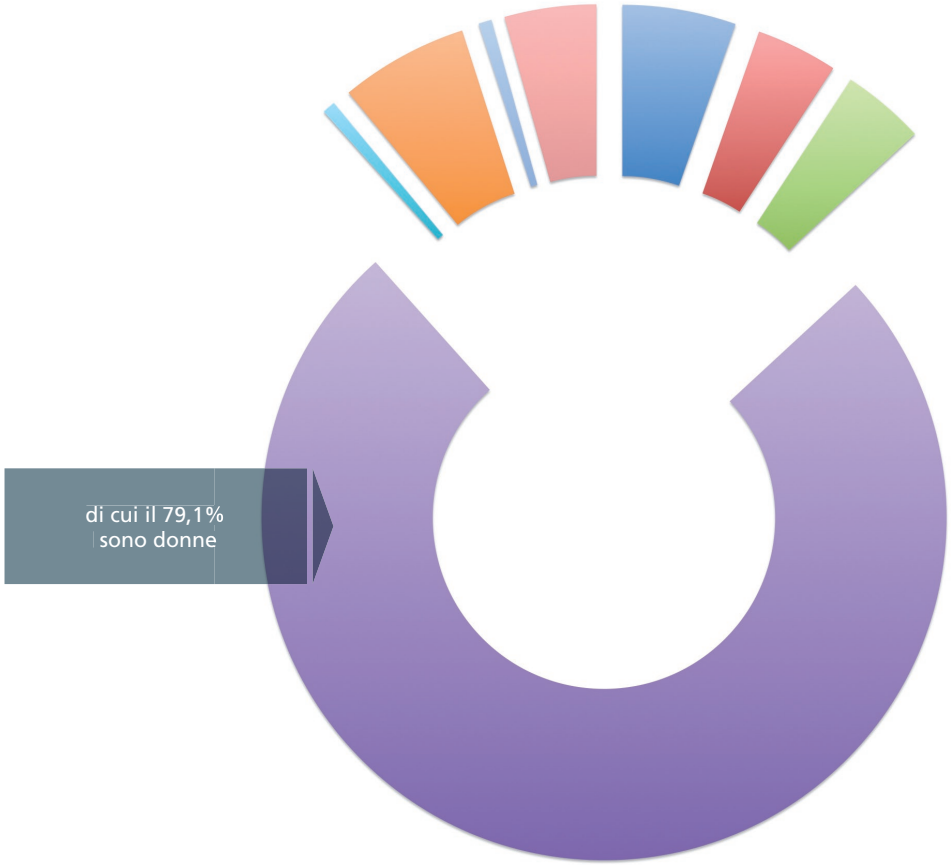
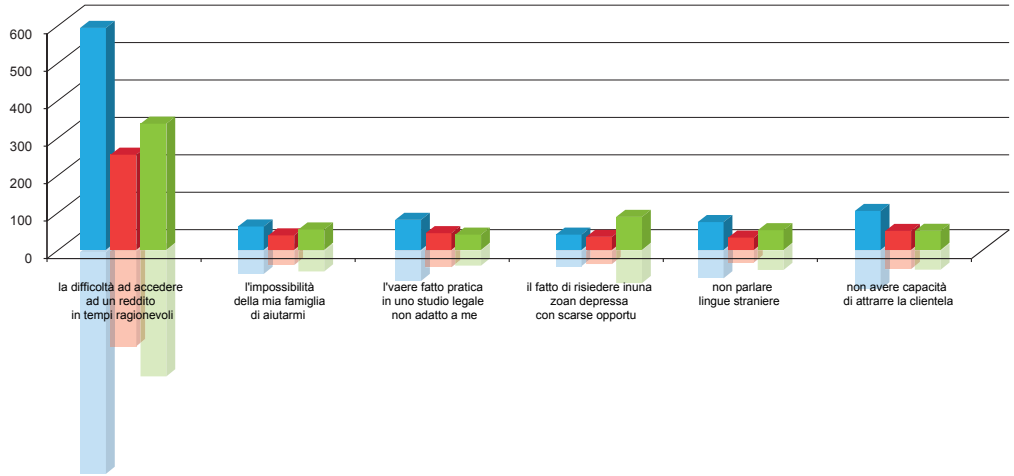

di cui il 79,1%
sono donne

Fig. 8) Quali sono i punti critici di debolezza che accompagnano / hanno accompagnato le tue scelte?

	la difficoltà ad accedere ad un reddito in tempi ragionevoli	l'impossibilità della mia famiglia di aiutarmi	l'avere fatto pratica in uno studio legale non adatto a me	il fatto di risiedere inuna zona con scarse opportunità	non parlare lingue straniere	non avere un buon eloquio	non avere talento nella scrittura	non avere capacità di attrarre la clientela
Nord	554	24	28	16	30	5	9	54
centro	227	13	13	13	12	0	0	17
sud e isole	308	19	14	48	20	2	0	17

Tale difficoltà reddituale è ancora maggiormente avvertita dalle donne (79,1%); mentre, tra i più giovani (24-29 anni), si accresce notevolmente la percentuale di quelli che si ritengono incapaci di attrarre clientela (11,8%) e che attribuiscono un certo rilievo anche all'impossibilità di ottenere qualche forma di aiuto dalla propria famiglia (7,4%).

Stranamente la difficoltà ad accedere ad un reddito in tempi ragionevoli è maggiormente avvertita al nord e al centro che al sud; questo dato è tuttavia ingannevole, perché i giovani avvocati meridionali hanno concentrato una parte delle risposte nel fattore "il fatto di risiedere in una zona depressa o con scarse opportunità di crescita" (11,2%), il quale ovviamente ha immediate ricadute anche sulla capacità reddituale.
Inutile dire che coloro i quali non hanno avvoca-



ti tra i propri familiari avvertono le difficoltà reddituali con maggior forza (77,4% contro 64,8%), mentre quelli imparentati con avvocati individuano come secondo fattore di debolezza il fatto di risiedere in una zona depressa o con scarse opportunità di crescita (12,1%) e al terzo posto pongono la scarsa conoscenza di lingue straniere (6,9%), la quale ultima solo per essi assume una qualche rilevanza.
L'incapacità di produrre redditi adeguati è maggiormente avvertita dai professionisti che fanno parte di studi di dimensioni medio-piccole (cioè fino a 10 professionisti), mentre negli studi professionali più grandi (da 31 dipendenti in su) è molto avvertita in proporzione l'incapacità di attrarre clientela (20,4%); così come dai professionisti a tempo pieno rispetto a quelli a tempo parziale.
I giovani avvocati che hanno aperto uno studio insieme ad altri colleghi, limitandosi a dividerne le spese, sembrano essere in assoluto i più penalizzati da un punto di vista reddituale (l'80,7% dichiara difficoltà reddituali), mentre quelli che hanno costituito una vera e propria associazione professionale sembrano essere i maggiormente premiati ("solo" il 64,7% dichiara analoghe difficoltà).
I settori maggiormente premianti sembrano esse-

Fig. 9) Sente la difficoltà ad accedere ad un reddito in tempi ragionevoli chi:

(in relazione con il tipo di studio in cui lavora)	%
collaboro in maniera continuativa, in uno studio altrui	33%
ho aperto un mio studio con colleghi, dividendo le spese	30%
ho aperto un mio studio, da solo	30%
ho fondato un associazione professionale con colleghi	5%
lavoro come giurista d'impresa presso un azienda	2%
lavoro nello studio legale di un ente pubblico	0%

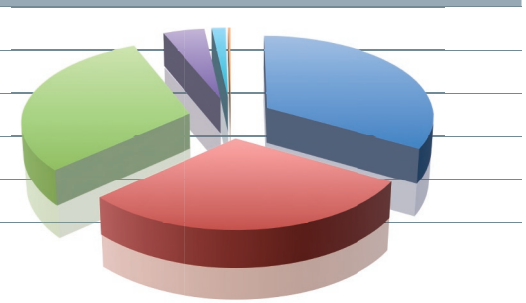


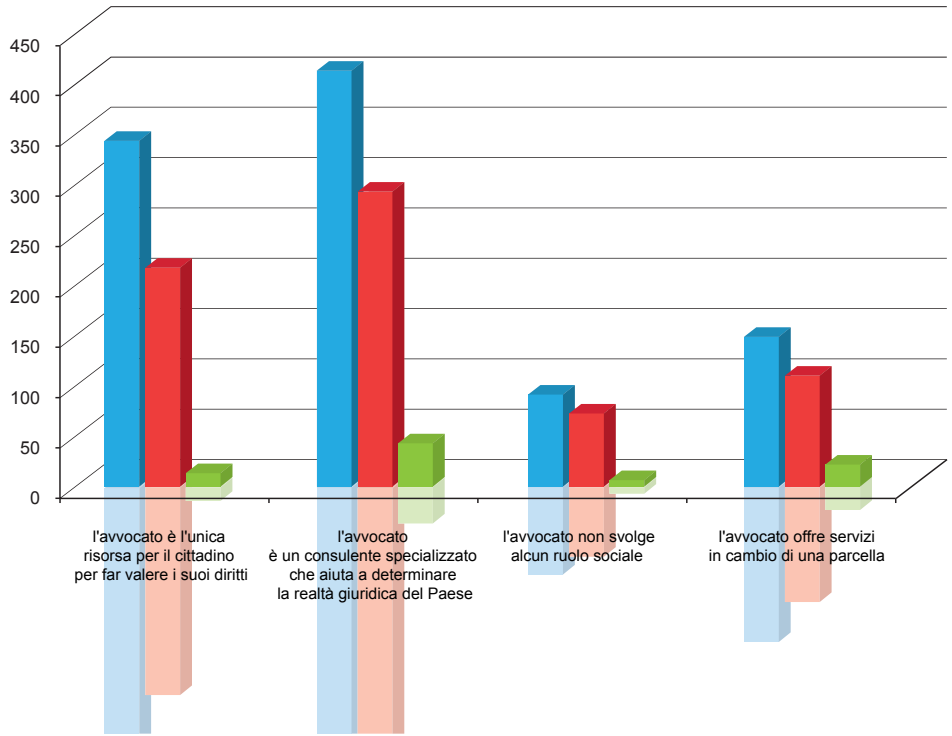
Fig. 10) Qual è il ruolo sociale dell'avvocato?

fasce d'età	l'avvocato è l'unica risorsa per il cittadino per far valere i suoi diritti	l'avvocato è un consulente specializzato che aiuta a determinare la realtà giuridica del Paese	l'avvocato non svolge alcun ruolo sociale	l'avvocato offre servizi in cambio di una parcella
40-35 anni	330	405	81	139
34-30 anni	209	283	61	104
29-25 anni	15	38	8	14

re quelli del diritto tributario e del diritto commerciale e societario; anche il settore del recupero crediti sembrerebbe favorito, ma il numero dei giovani professionisti che ha dichiarato una tale specializzazione è talmente esiguo che non se ne possono trarre informazioni statisticamente valide.

Una tale indicazione è confermata anche dalla tipologia dei clientela afferente agli intervistati, perché quelli che lavorano con le aziende, con le banche o con le assicurazioni sembrano essere i meno svantaggiati.

La domanda 97, relativa al ruolo sociale dell'avvocato, costituisce un'importante verifica dell'immagine che i più giovani hanno della propria professione e può essere utile per comprendere, se le difficoltà reddituali e di inserimento innanzi evidenziate siano almeno in parte compensate da un'autorappresentazione del proprio ruolo pro-



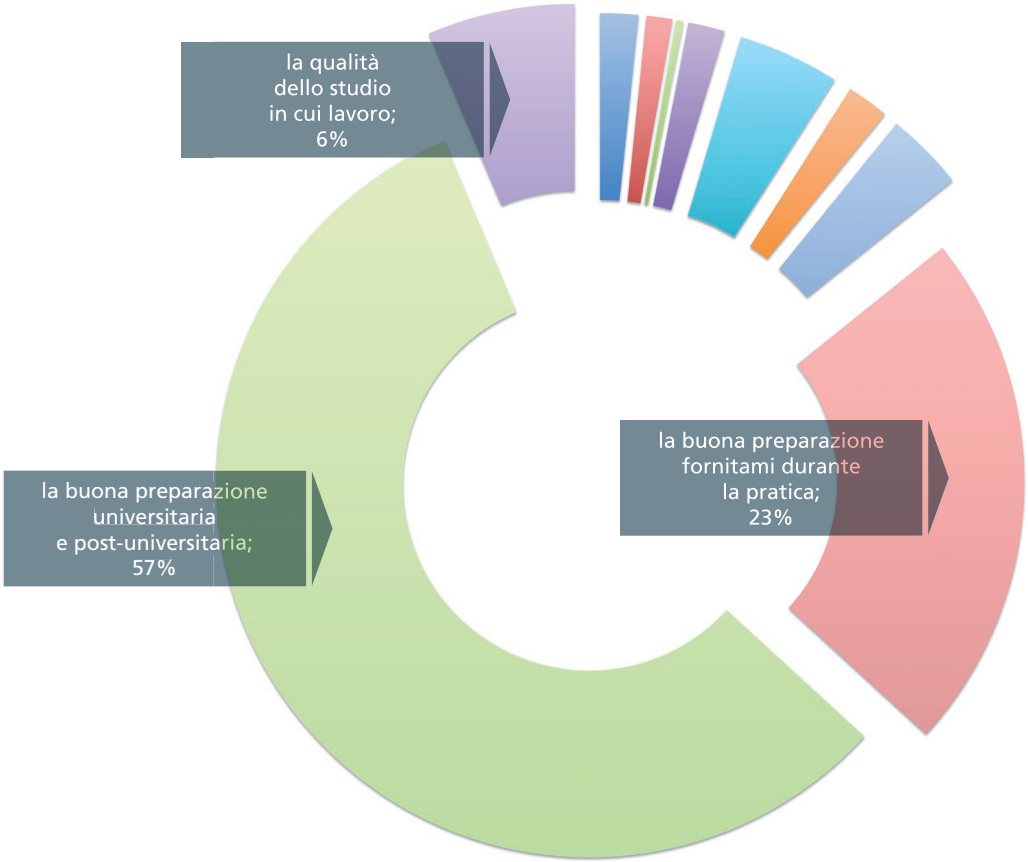
fessionale particolarmente appagante. Insomma la scelta della professione di avvocato rappresenta pur sempre un'opzione appetibile, se non per motivi strumentali quanto meno per i caratteri ascrittivi che ad essa competono, oppure è una scelta residuale nella quale i giovani si parcheggiano in mancanza di diverse e più appetibili prospettive occupazionali?

Dalle risposte a questa domanda si comprende che molti serbano ancora una "immagine nobile" dell'avvocatura o, quanto meno, le attribuiscono uno specifico ruolo tecnico nella determinazione della realtà giuridica del paese; ma il dato forse più sconcertante è che, anche tra gli avvocati (soprattutto tra i più giovani), vi sia una percentuale non irrilevante che disconosce qualsivoglia ruolo sociale a questa professione, parificandola, nella migliore delle ipotesi, a una mera prestazione di servizi, neanche particolarmente qualificata.

È soprattutto al sud che, comunque, più si conserva la vecchia immagine dell'avvocatura come di una tra le professioni liberali di maggiore prestigio e di maggiore utilità sociale; così come è soprattutto negli studi di piccole dimensioni che il ruolo sociale prevale su un'immagine della professione eccessivamente tecnicistica.
Purtroppo duole sottolineare che il percepibile declino dell'immagine dell'avvocato è determinata anche dalla scarsa attenzione agli aspetti deontologici della professione che vengono evidenziati durante la pratica forense. Non è, infatti, un caso

Fig. 11) Quali sono i punti critici di successo che accompagnano / hanno accompagnato le tue scelte?
(Il totale è maggiore di 100 perché erano possibili più risposte)

	%
Non rispondenti	**35,9%**
avere buone conoscenze/capacità di attrarre clientela	36,9%
avere conseguito titoli ulteriori	37,6%
avere lavorato all'estero	37,8%
avere talento nella scrittura	38,8%
avere un buon eloquio	41,7%
conoscere le lingue straniere	42,8%
l'influenza della mia famiglia	45%
la buona preparazione fornitami durante la pratica	59,5%
la buona preparazione universitaria e post-universitaria	95,9%
la qualità dello studio in cui lavoro	6,0%


la qualità
dello studio
in cui lavoro;
6%
la buona preparazione
fornitami durante
la pratica;
23%
la buona preparazione
universitaria
e post-universitaria;
57%

se coloro che attribuiscono un più elevato valore sociale alla professione forense siano quelli che dichiarano di aver ricevuto un elevato livello di insegnamento della deontologia durante il praticantato, insieme a quelli che riconoscono priorità alle prescrizioni deontologiche concernenti il ruolo sociale dell'avvocato: tra questi ultimi ben il 54% ha risposto che "l'avvocato è l'unica risorsa per il cittadino per far valere i suoi diritti".

Lo svilimento del ruolo appare, tuttavia, maggiormente concentrato in quelle categorie che svolgono l'attività forense alle altrui dipendenze rispetto a quelli che, invece, dichiarano di svolgerla in proprio: tale dato appare facilmente spiegabile per il fatto che una dimensione "impiegatizia" della professione certamente non aiuta a percepirne gli aspetti di più peculiare pregnanza e rilevanza sociale.

Anche la specializzazione prescelta è affatto influente sull'immagine che i giovani avvocati hanno della propria professione. La sua rilevanza sociale, infatti, è meglio percepita da quei professionisti che hanno concentrato la propria attività in alcuni settori tradizionali, quali il diritto civile ed il diritto penale, ovvero in settori in cui hanno una particolare importanza gli aspetti relativi alla tutela dei diritti dei singoli cittadini o di intere comunità, quali ad esempio il diritto ambientale e dell'energia.
Inutile dire che i meno soddisfatti sono anche quelli che tendono a svilire maggiormente il ruolo professionale dell'avvocatura, mentre i più propensi ad esaltarne il ruolo sono quelli che non hanno aspettative di reddito particolarmente elevate nei confronti della professione e, quindi, meno occasioni di frustrazione personale.
Un senso quasi "missionario" della professione è attribuibile a quelli che annoverano fra i propri clienti soprattutto privati con un basso status sociale; invece il ruolo si spersonalizza ed assume valenze squisitamente tecniche per quelli che lavorano con le grandi aziende ovvero con banche o assicurazioni.
Le soddisfazioni professionali, anche non soltanto di tipo reddituale, ma legate invece all'ampiezza della propria clientela, influenzano in maniera univoca la percezione del ruolo sociale dell'avvocatura e ne accrescono la stima.
La prevalenza del ruolo tecnico su quello sociale è percepibile anche negli studi in cui la professione viene svolta in modo associato, così come tra quelli che svolgono o ritengono comunque compatibile la commistione di un ruolo impiegatizio con quello professionale.
La domanda 98 "quali cambiamenti rispetto allo status sociale e professionale di avvocato pensi ci siano stati negli ultimi anni" sembrerebbe inadatta ad una platea di giovani avvocati, i quali proprio in ragione della loro età non possono percepire siffatti mutamenti nella loro diretta esperienza professionale. Cionondimeno essa può servire a cogliere lo scarto esistente tra un modello ideale di professionista appartenente alla tradizione e fatto proprio dagli intervistati attraverso le fonti più diverse (esperienze familiari, letteratura, cinema, mezzi di informazione, formazione universitaria) e l'esperienza reale di tutti i giorni, cioè il proprio vissuto quotidiano.
In quest'ottica la domanda appare tutt'altro che inutile e consente di tracciare un bilancio, che suona di verifica alle domande più dirette in materia di soddisfazione rispetto alla propria carriera professionale e al più o meno elevato successo economico. Questo spiega il forte appiattimento delle risposte sui due items più pessimistici "sensibile peggioramento" e "grave deterioramento", i quali sommati superano l'80% delle risposte utili. Il segnale è estremamente allarmante, perché qui non si tratta più soltanto di giudicare il successo reddituale di una professione sicuramente non facile, ma si tratta di vedere quali ricadute le attuali modalità di esercizio della professione hanno sullo status sociale e professionale: è il prestigio stesso della professione ad essere messo in discussione. L'avvocato sembra, insomma, espulso dalla sua tradizionale collocazione sociale e segregato in una posizione di marginalità, di frustrazione, di scarsa considerazione sociale. I più ottimisti, in questa considerazione, sono quelli che considerano soltanto lieve il peggioramento, ma non vi è veramente nessuno disposto a ritenere che gli avvocati italiani abbiano subito un miglioramento del proprio status sociale: solo l'1,4% del campione crede che vi sia stato un lieve (1,2%) o grande (0,2%) miglioramento.
L'appiattimento delle risposte rende quasi superflua l'analisi dei possibili incroci, se non per segna-

lare che la sensazione del peggioramento è ulteriormente aggravata dall'impatto con la realtà, se si considera che i più pessimisti si dimostrano gli intervistati appartenenti alla classe di età più elevata (35-40 anni).
Non si tratta soltanto di un discorso legato alle difficoltà economiche, che soprattutto i giovani avvocati devono affrontare nei primi anni della loro carriera, perché, se così fosse, non si spiegherebbe la più accentuata percezione del peggioramento del proprio status tra i professionisti del nord rispetto a quelli del sud.

Perciò quello che viene descritto come deterioramento o peggioramento è, in realtà, il progressivo distacco della professione di avvocato dalle modalità tradizionali della professione liberale, che al nord è più accentuato rispetto al sud e che, al momento, non appare compensato adeguatamente dalle nuove caratteristiche della carriera forense.
Insomma passi pure che il gran numero di avvocati costringe a rivedere al ribasso le proprie aspettative di reddito, ma la situazione diventa intollerabile, allorché alle scarse soddisfazioni economiche si aggiunge anche la percezione di un diminuito prestigio sociale, di una perdita o di un depauperamento del proprio ruolo e della propria funzione.
Non è un caso, quindi, che la generalizzata consapevolezza dello svilimento del ruolo professionale di avvocato si è ancora più accentuata tra coloro i quali hanno avvocati tra i propri familiari e, quindi, possono esercitare un confronto non soltanto astratto, ma con esperienze di vita reali, nonostante che non si possa sottacere il pericolo che la naturale idealizzazione della figura genitoriale possa aver comportato una simmetrica idealizzazione del suo ruolo professionale.
In controtendenza rispetto alla nostra interpretazione sembrerebbe l'attenuazione dei livelli di pessimismo tra gli intervistati che lavorano negli studi professionali di maggiori dimensioni.
Quest'apparente discrasia può, però, essere spiegata dal fatto che in quella tipologia di studi l'evoluzione dello status di avvocato è incominciata ben prima che negli altri e, comunque, i problemi della quotidianità sono parzialmente diversi rispetto a quelli affrontati dai professionisti che lavorano in piccole realtà.
Per i grandi studi forse l'aspetto più rilevante è costituito, infatti, da una più percepibile impiegatizzazione del proprio ruolo professionale, da una spersonalizzazione del ruolo con il cliente, che spesso, a sua volta, ha dimensioni e fattezze organizzative tali da contribuire ulteriormente a una tale evoluzione; per gli studi più piccoli, monopersonali o di ridottissime dimensioni, i problemi più rilevanti sono quelli della notevole crescita del numero dei professionisti e della conseguente necessità di farsi largo fra una concorrenza sempre più agguerrita e spregiudicata, mettendo da parte in qualche caso dignità e atteggiamenti tipici del professionista tradizionale, che aspettava il cliente nel proprio studio, che era in grado di dettare le proprie condizioni non solo economiche per l'accettazione e lo svolgimento dell'incarico, che incuteva quasi una sorta di soggezione nel cliente, dettata non solo dal proprio sapere giuridico, bensì pure dall'elevata condizione sociale non solo di ruolo ma anche di ceto. D'altronde, nel passaggio dall'una all'altra categoria di studio, la differenza non consiste in una considerazione radicalmente diversa dello status attuale di avvocato, ma semplicemente nell'aggettivazione del peggioramento comunque percepito: per i professionisti degli studi di maggiore consistenza si accresce il numero di coloro che ritengono questo peggioramento soltanto lieve, per i giovani avvocati, che lavorano in studi di più ridotte dimensioni, il peggioramento è stimato più grave.

Persino ovvio appare che i meno pessimisti siano quelli che si dichiarano più appagati rispetto alle loro aspettative iniziali, così come quelli che si dichiarano soddisfatti dei livelli economici raggiunti. Il dato non ha bisogno di alcun commento, ma avvalora - qualora ve ne fosse bisogno - la coerenza delle risposte alle varie domande.
Coloro che ritengono insufficienti le tutele per il cliente, in riferimento al tema dell'etica professionale, sono anche quelli che in maggior numero considerano esistente un grave degrado nello status di avvocato segno questo che il degrado non è attribuito soltanto alle condizioni esterne e al modo in cui il ruolo del professionista viene percepito dalla realtà circostante, ma è pure conseguenza del modo in cui i professionisti si comportano e del conseguente scadimento dei livelli etici e deontologici della professione.

Figg. 12) Giovani avvocati: qui, altrove o altrimenti? I fattori determinanti per un migliore futuro nella professione

	cambiare studio	associarmi con altri colleghi	intraprendere attività di marketing	cambiare città / regione	andare all'estero
Nord	99	371	290	25	59
centro	36	157	123	10	20
sud e isole	44	203	161	63	30

L'ultima domanda del questionario chiede agli intervistati quali siano le opportunità di crescita e di sviluppo della propria attività professionale. La domanda si dimostra molto ben costruita in ragione della distribuzione delle risposte.
La maggiore opportunità di crescita è individuata nell'associazione con altri colleghi (43,1%), seguita a breve distanza dalle attività di marketing (33,9%); ambedue queste risposte riguardano tuttavia le modalità di esercizio della professione, riguardano in buona sostanza la cosiddetta cifra dell' "altrimenti". Le altre risposte, invece, che riscuotono minori adesioni, sono relative alla cifra dell' "altrove" (cambiare studio 10,7%, cambiare città o regione 5,9%, andare all'estero 6,4%).
Se ne può dedurre una sensazione d'inadeguatezza della propria organizzazione professionale a captare le opportunità presenti sul territorio, ovvero di potenzialità male espresse, piuttosto che l'impossibilità di modificare in qualche modo

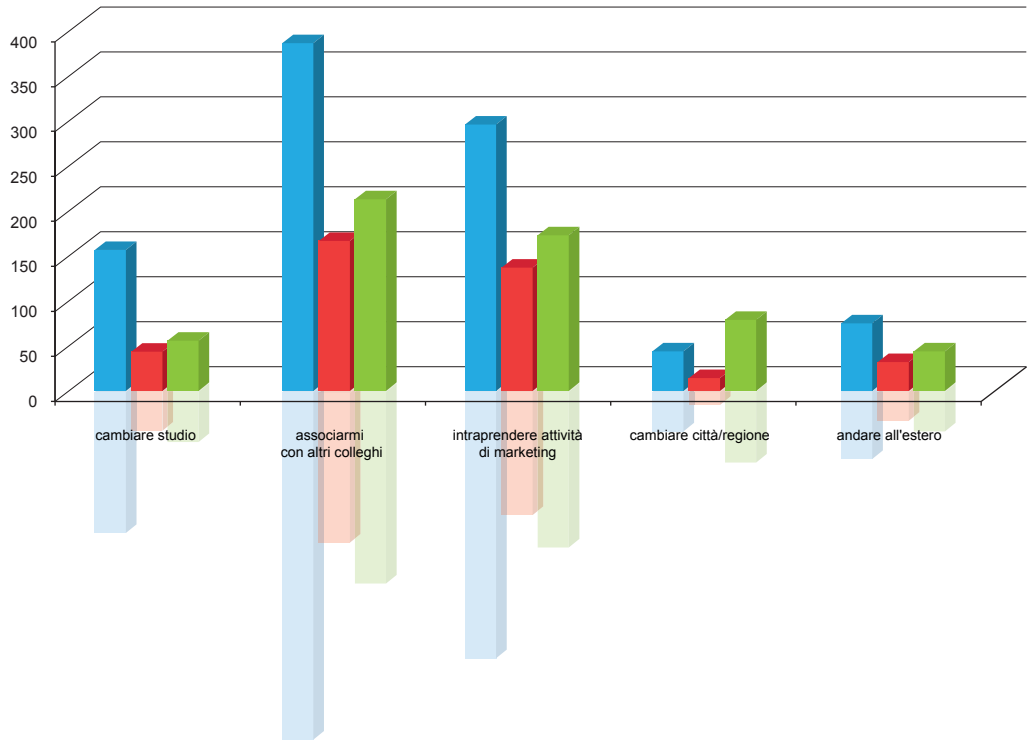
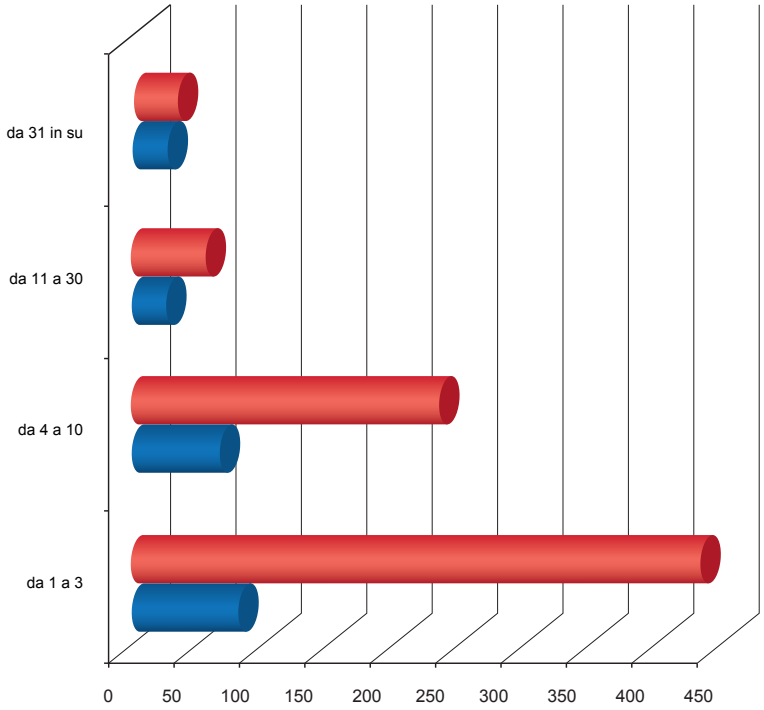


Fig. 13) Quali sono attualmente le principali opportunità di crescita e sviluppo della tua attività professionale? (Risposte in relazione alla dimensione dello studio)

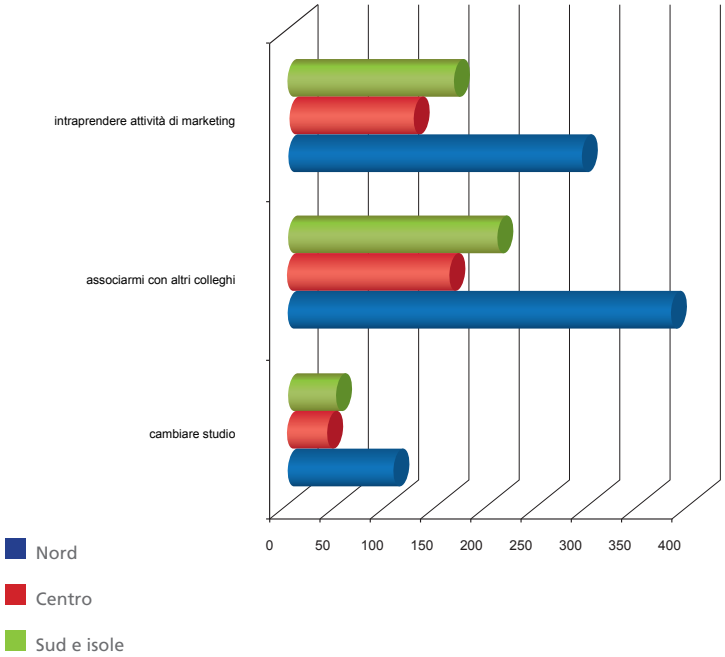
Qual è il numero di professionisti presenti nello studio in cui attualmente lavori?	da 1 a 3	da 4 a 10	da 11 a 30	da 31 in su
cambiare studio	81	59	18	25
associarmi con altri colleghi	426	235	44	30

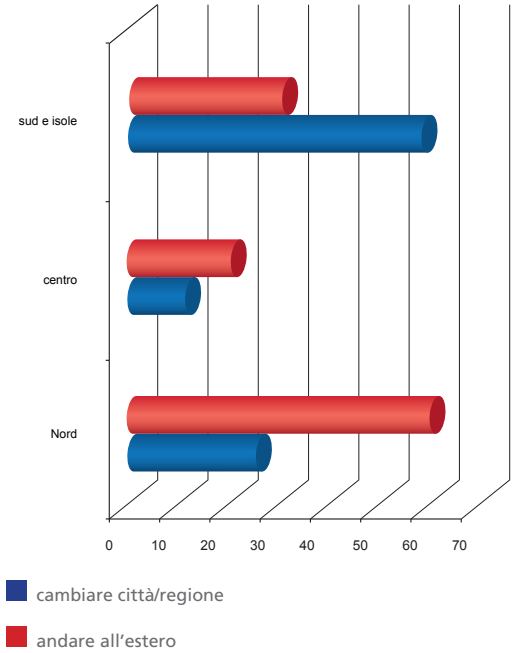
l'attuale situazione che - come abbiamo visto nelle domande precedenti - appare agli occhi degli intervistati tutt'altro che esaltante.

La cifra dell' "altrove" è maggiormente preferita nelle regioni meridionali, dove il numero di coloro che considerano essenziale cambiare città o regione per beneficiare di maggiori opportunità di crescita e sviluppo dell'attività professionale si attesta al 12,6%, contro un 3% del nord e un 2,9% del centro.
Lo spostamento verso altre regioni italiane è un'opportunità preferita rispetto all'emigrazione all'estero, perché probabilmente vengono considerate di ostacolo ad una tale scelta le difficoltà linguistiche (ahimè ancora generalizzate tra i giovani avvocati) e quelle relative alle diversità a volte radicali dei sistemi giuridici stranieri (si pensi in particolare a quelli di common law).
La nostra interpretazione risulta confermata dal fatto che, in riferimento a questa domanda, si ri-



Figg. 14 e 14 bis) Quali sono attualmente le principali opportunità di crescita e sviluppo della tua attività professionale?
(Risposte in relazione all'area geografica di residenza)

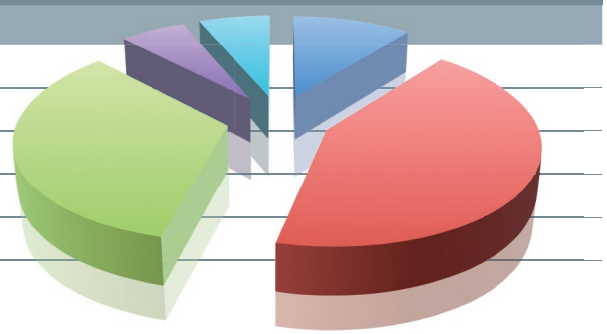




scontra un'accentuata discrasia tra le risposte provenienti dagli studi medio-piccoli e quelli di maggiori dimensioni. In questi ultimi (studi con più di 31 avvocati), infatti, essendo difficilmente ipotizzabile una modificazione dell'organizzazione interna in grado di migliorare le potenzialità di sviluppo, l'attenzione degli intervistati si concentra soprattutto sull'opportunità di recarsi all'estero (33,6%) ovvero di cambiare studio (21%), mentre tali eventualità sono prese in considerazione soltanto dal 3,5% e dall'8,3% di coloro che lavorano in studi professionali con un massimo di tre avvocati.

Fig. 15) Quali sono attualmente le principali opportunità di crescita e sviluppo della tua attività professionale?

risposte	%
cambiare studio	11%
associarmi con altri colleghi	43%
intraprendere attività di marketing	34%
cambiare città/regione	6%
andare all'estero	6%



Tra coloro i quali hanno già cambiato studio professionale, rispetto a quello nel quale hanno svolto l'attività di praticantato, l'attenzione si concentra in modo prevalente sulla necessità di attivare operazioni di marketing.

L'esigenza di associarsi con altri colleghi è avvertita in maniera più spiccata dagli avvocati amministrativisti, mentre le attività di marketing sono apprezzate particolarmente da quelli che si dedicano al diritto societario e commerciale, i quali mostrano anche maggiore propensione a trasferirsi all'estero (forse anche perché in questi settori le leggi nazionali sono spesso integrate o addirittura superate da normative transnazionali, quali ad esempio la lex mercatoria).

Quelli economicamente più soddisfatti appaiono anche più disposti ad essere ulteriormente intraprendenti nell'adozione di strategie di marketing (41,1%) o nella disponibilità a trasferirsi all'estero (14,4%).
L'esigenza di cambiare studio o di associarsi non è, tuttavia, legata soltanto alla soddisfazione di esigenze economiche, ma sembra anche correlata alla necessità di garantirsi una migliore qualità della propria esistenza attraverso una maggiore disponibilità di tempo per la vita privata e familiare e per l'aggiornamento professionale, tanto che, tra i totalmente insoddisfatti rispetto a queste due esigenze, la prospettiva di cambiare lo studio professionale di appartenenza è presa in considerazione da più di un quarto degli intervistati.

Considerando, poi, la tipologia di clientela dei professionisti intervistati, si nota che coloro che hanno tra i loro clienti una prevalenza di grandi aziende, sono anche più propensi ad ipotizzare il trasferimento della propria attività all'estero (29%), mentre quelli che hanno una clientela prevalentemente privata sono più orientati a cercare forme associative (45,6%).
I giovani avvocati che hanno ottenuto minor successo professionale, misurato attraverso il numero degli incarichi ottenuti nell'ultimo anno, mostrano una maggiore propensione a cambiamenti radicali, come quello di cambiare studio, mentre quelli di maggior successo cercano aggiustamenti di carattere organizzativo, consistenti ad esempio nell'intraprendere operazioni di marketing.

Conclusioni

I risultati innanzi descritti evidenziano che parlare di "professione di avvocato" è divenuto ormai estremamente problematico, in quanto sempre meno esiste una sola tipologia di professione, nella quale possano ricomprendersi le esperienze professionali e di carriera di tutti coloro che vengono accomunati sotto la comune etichetta professionale di "avvocato". Non solo la professione sembra avere molteplici velocità a seconda del luogo dove viene svolta, del numero dei professionisti che fanno parte dello studio, delle tipologie di clientela alle quali si può attingere; ma si differenziano anche in modo radicale gli status personali ed anche il prestigio sociale di avvocati che svolgono ruoli diversi in modo diverso. Non è più soltanto una naturale evoluzione della propria carriera attraverso il superamento di iniziali difficoltà, più o meno uguali per tutti (forse anche perché quasi tutti provenienti, in passato, da situazioni familiari e sociali analoghe), spesso la professione non garantisce più i livelli di mobilità ascendente che era naturale attendersi, in un tempo neanche troppo remoto, man mano che la propria esperienza professionale crescesse. Si può rimanere anche a vita in un ruolo semi-impiegatizio, più o meno ben retribuito, ma del tutto privo delle caratteristiche che le forme più tradizionali della professione erano in grado di garantire. Insomma l'imbuto si fa sempre più stretto e, nella maggior parte dei casi, è diverso anche il liquido che viene versato attraverso di esso.

Il problema, quindi, non è di superare le intuibili difficoltà che qualsiasi professione propone nella fase di avvio e che, comunque, risultano aggravate ulteriormente dal crescente numero di professionisti disponibili sul mercato; bisogna anche scegliere tra un ventaglio di possibilità diverse nelle modalità di esercizio della professione, molte delle quali, tuttavia, di fatto precluse almeno ad alcuni tra i giovani professionisti. Non si tratta di essere più o meno bravi e più o meno intraprendenti, ma anche di potersi permettere il lusso di investimenti consistenti non soltanto nell'allestimento del proprio studio, ma anche nelle modalità di svolgimento della fase formativa universitaria e post-universitaria. La posta in gioco diventa sempre più alta, gli investimenti economici e personali diventano sempre più consistenti e, per ciò stesso, si accresce in modo sensibile la già naturalmente alta selettività di questo tipo di professione.

Se questo è il quadro, necessitano scelte coraggiose di rinnovamento, che ovviamente non è qui il luogo per poter adeguatamente discutere e sviluppare; una cosa però è certa: chi si accinge ad una riforma della professione forense farebbe bene a tener presenti i dati di questa ricerca che ormai smentiscono in modo clamoroso il riferimento a quel modello ideale di avvocato, al quale forse molti di noi, soprattutto fra i più anziani, guardano con non poca nostalgia, ma che nei fatti si è ormai sgretolato e riguarda una fetta

Fig. 16) L'attività di marketing è considerata un'opzione dai titolari di studi piccoli o medi

da 1 a 3	369
da 4 a 10	164
da 11 a 30	24
da 31 in su	22

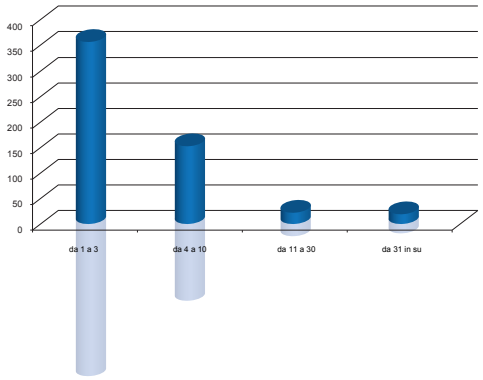
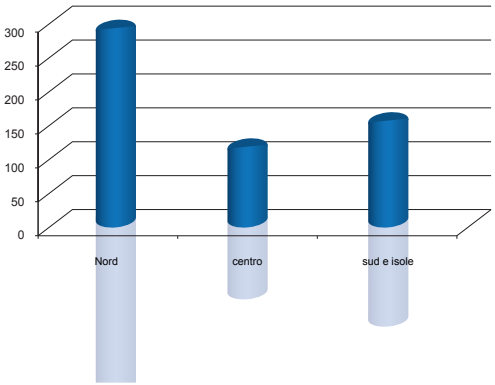


Fig. 17) L'attività di marketing è considerata in misura diversa a seconda dell'area geografica

	Nord	Centro	Sud e isole
intraprendere attività di marketing	290	123	161



sempre meno consistente e sempre più residuale di quei professionisti che continuano a chiamarsi "avvocati".
Non solo sono cambiate radicalmente le modalità di esercizio della professione, il suo status sociale, le sue capacità produttive di reddito, le modalità di contatto con i clienti, il modo stesso in cui si studiano e si elaborano gli atti giudiziari e stragiudiziari affidati ai professionisti; ciò che occorre tener presente è che ormai sotto la stessa denominazione si tengono insieme esperienze diverse, spesso non confrontabili, a volte assolutamente incomunicanti tra di loro. Un riformatore oculato dovrebbe, perciò, quanto meno porsi il problema di dare voce a questa diversità e molteplicità di esperienze, senza ghettizzarne nessuna e senza continuare a considerare come proprio interlocutore privilegiato un numero ristretto di professionisti, che spesso si arroga il diritto di parlare a nome dell'intera categoria, ma che ne costituisce una fetta sempre più residuale.

Fig. 18) Quale significato sociale attribuisci oggi allo status di "avvocato" ?

Risposte	%
Non rispondenti	**35,9%**
l'avvocato è un consulente specializzato che aiuta a determinare la realtà giuridica del Paese	27,6%
l'avvocato è l'unica risorsa per il cittadino per far valere i suoi diritti	21,1%
l'avvocato offre servizi in cambio di una parcella	9,8%
l'avvocato non svolge alcun ruolo sociale	5,6%
Totale	100%

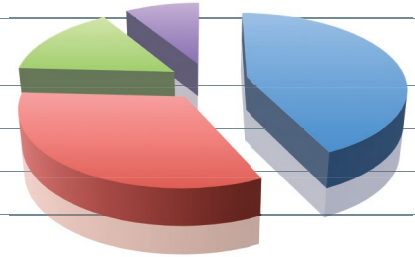
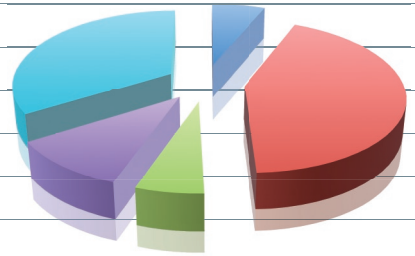


Fig. 19) Quali sono attualmente le principali opportunità di crescita e sviluppo della tua attività professionale?

Risposte	%
Non rispondenti	35,9%
andare all'estero	4,1%
associarmi con altri colleghi	27,6%
cambiare città/regione	3,8%
cambiare studio	6,9%
intraprendere attività di marketing	21,8%
Totale	100%



I GIOVANI AVVOCATI E LA DEONTOLOGIA PROFESSIONALE

Avv. Silvia Drigani

Le domande poste dal questionario sul tema "deontologia professionale" possono essere idealmente raggruppate in tre sottotemi...

Avv. Silvia Drigani
Avvocato dal 1981 e Cassazionista dal 1997, esercita a Firenze come civilista.
Consigliere dell'Ordine degli Avvocati di Firenze dal 1996 al 2000, giudice della Commissione Tributaria Regionale Toscana, è componente dei Comitati Pari Opportunità presso il Consiglio dell'Ordine degli Avvocati di Firenze e presso il Consiglio Giudiziario della Corte di Appello di Firenze.
Ha ricoperto fino al 2009 incarichi a livello nazionale e locale dell'Associazione Nazionale Forense.

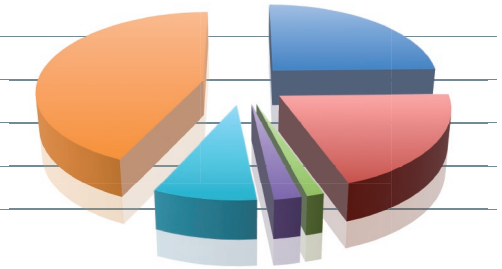
I Utilità del codice, concreta applicazione dello stesso, misura della conoscenza da parte degli avvocati delle norme, chiarezza (o meno) della loro formulazione.

L'idea di Codice Deontologico nasce lontano nella storia dell'ordinamento forense, ma solo di recente (17 aprile 1997) le regole deontologiche sono state tipicizzate.
Prima, una qualche individuazione degli illeciti deontologici si era avuta attraverso le decisioni dei singoli Ordini e del CNF: si trattava di una giurisprudenza pretoria, alla stregua di quella di altri ordinamenti, come quello giudiziario, che si era formata sull'applicazione di una norma in bianco: gli artt. 12 e 38 della legge 27.11.1933 n. 1578 che sancivano (e sanciscono tuttora) la perseguibilità dell'avvocato che col suo comportamento lede la dignità ed il decoro dell'ordine forense.
La necessità di una maggiore omogeneità e qualità dell'attività professionale, l'esigenza di uniforme applicazione delle regole sul territorio nel sempre più consistente aumento degli iscritti e soprattutto quella di norme di riferimento, hanno suggerito la nascita del codice deontologico, adesso collegato al codice deontologico europeo per i paesi dell'Unione.

Il successo della puntuale regolamentazione delle condotte che gli iscritti agli albi devono tenere è confermato dalle risposte che gli avvocati hanno dato alla domanda sulla utilità del codice: il 43,4% lo ha infatti considerato "utile" ed il 20,1% "abbastanza utile", solo l'8,5% "scarsamente utile". Lo ha ritenuto indifferente o inutile una modesta percentuale: l'1,4% ed il 2,2%.
E' interessante rilevare però che il 37,3% degli avvocati che hanno risposto al questionario è convinto che esso non sia concretamente applicato con una percentuale più pessimista al Nord: 38,3% e più ottimista al Sud: 34,1% ed al Centro:34,0. Fra quelli che lo hanno considerato "abbastanza efficace", che rappresentano il 19,3%, una percentuale superiore è al Nord, dove la media raggiunta è il 20,7%. Solo un 8,1% considera "efficace" la concreta applicazione del codice.

Fig. 20) Come consideri il Codice di Deontologia forense?

Non rispondenti	24,7%
abbastanza utile	20%
indifferente	1,4%
inutile	2,3%
scarsamente utile	8,5%
utile	43,2%



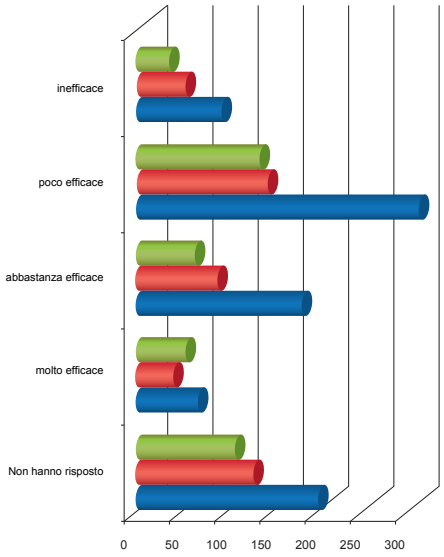


Fig. 21) Come consideri la concreta applicazione del Codice di deontologia forense

	non hanno risposto	molto efficace	abbastanza efficace	poco efficace	inefficace
Nord	187	48	159	294	79
Centro	109	27	72	126	37
Sud e isole	89	43	51	110	30

Per quanto attiene alla conoscenza del codice deontologico da parte degli iscritti, il 47,4% dei partecipanti al test ha risposto che è "media", solo il 22,2% la considera "alta" con un 25,1% al Sud.
Le avvocate, che nei sondaggi effettuati dal Censis per la Cassa Forense risultano aver ottenuto migliori risultati dei colleghi maschi durante il corso di studi e nel superamento dell'esame di abilitazione alla professione forense dichiarano, in linea con quanto appena detto, di avere una conoscenza "alta" del codice deontologico con una percentuale maggiore di quella degli uomini.
Pur ritenendo media la conoscenza del codice deontologico, gli avvocati intervistati ammettono, con una maggioranza del 33,6%, che i canoni deontologici sono scritti in modo chiaro. C'è però una consistente percentuale (25,8%) che li ritiene distanti dalla realtà professionale e questo è sentito maggiormente al Sud (28,8%).

Importanza della deontologia con riferimento all'esercizio della professione sotto il duplice profilo dell'ordinamento interno (rapporti con i colleghi) e del rapporto con la collettività alla quale l'avvocato è legato dal contratto di prestazione d'opera intellettuale (rapporti con i clienti), ma che si estende alla tutela dell'utente in tema di tariffe, etica etc. (v. es. la pubblicità).

Assai interessanti appaiono i risultati dell'indagine sulla domanda " quali sono gli aspetti delle prescrizioni deontologiche che ritieni maggiormente importanti nell'esercizio della professione?"
La categoria ritiene che siano maggiormente importanti i rapporti con i colleghi (34,1%) piuttosto che quelli con i clienti (24,8%).
Segno evidente che tutt'oggi anche nei giovani avvocati persiste forte il senso dell'appartenenza all'ordinamento-corporazione e che, nonostante la preferenza accordata anche dal codice deontologico (art. 23) al rapporto col cliente, il rapporto con i colleghi è sentito più importante del rapporto col cliente con uno scarto del 10%; più attenti al rapporto col cliente sembrano comunque gli avvocati del Nord.
Le risposte fanno nettamente percepire la diversa impostazione dell'avvocato che opera al Nord, dove inizia a diventare determinante un modello organizzativo piramidale basato sulla pluititolarità dello studio, e con clientela per lo più costituita da aziende, rispetto a quello di chi svolge l'attività al Sud dove prevale un modello della professione maggiormente basato su piccoli studi, caratterizzati dalla presenza di un solo soggetto e da una clientela per lo più occasionale.
E' interessante vedere che il dato che segue a lunga distanza la preferenza per i rapporti coi colleghi e col cliente è quello del segreto professionale 3,8% dell'indipendenza della professione 3,6%, del conflitto di interessi 3,6%, del ruolo sociale dell'avvocato (2,0%) ed infine del ruolo degli Ordini (0,5%).

Fig. 22) Quali sono gli aspetti delle prescrizioni deontologiche che ritieni più importanti nell'esercizio della professione?

risposte	frequenze
non rispondenti	684
quelle concernenti i rapporti con i colleghi	910
quelle concernenti i rapporti con i clienti	683
quelle concernenti l'indipendenza professionale	103
quelli concernenti il conflitto di interessi tra più mandati	97
quelle concernenti il segreto	88
quelle concernenti il ruolo sociale dell'avvocato	63
quelle concernenti il ruolo degli Ordini	20
quelle concernenti la pubblicità	12
quelle concernenti il conflitto di interessi tra più mandati	97

Altrettanto interessante è il dato che emerge dalla differenza di genere: le donne, in percentuale, danno meno importanza degli uomini al rapporto con i colleghi e col cliente ed al ruolo sociale dell'avvocato, ma sono più sensibili dell'uomo al valore del segreto ritenendo più importanti dei colleghi maschi le norme deontologiche relative.
Il risultato mette in luce quella che è caratteristica costante della diversità di genere: l'avvocata tende ad avere maggiori coinvolgimenti personali e rapporti umani più "diretti" nell'esercizio della professione rispetto ai colleghi maschi, forse anche per le materie cui, quasi forzatamente (diritto di famiglia), più si dedicano.

Le risposte permettono di svolgere un'ulteriore considerazione su alcune modeste diverse sensibilità tra Nord e Sud.
Infatti, come si è già sopra accennato, le sempre crescenti diversità di struttura degli studi al Nord ed il mantenimento, invece, di studi di tipo più tradizionale al Sud ed al Centro fanno sì che mentre l'avvocato del Nord è maggiormente coinvolto dal problema indipendenza e conflitto di interessi, l'avvocato del Sud (e del Centro) mantiene una forte attenzione per il ruolo sociale che egli sente di avere.
Le ultime domande di questo secondo argomento investono anche il tema delle tariffe e dell'etica professionale rispetto alla tutela del cliente.
Con una percentuale del 54,7% gli avvocati ritengono che il cliente sia tutelato dalla tariffa, mentre un 19,0% ritiene che non lo sia e ciò con una percentuale più alta al Nord (20,9%) ed inferiore al Sud (17,0%) ed al Centro (16,7%).

Mancano a ben vedere nel questionario alcune domande che avrebbero consentito di capire meglio cosa significa per l'avvocato tutela del cliente rispetto alla tariffa, se cioè l'intervistato ritiene che una tariffa prevista nel dettaglio per scaglioni di valore garantisca un vincolo (e quindi un limite) e uniformità di applicazione a vantaggio del cliente o se la tariffa - o meglio la notula che il professionista elabora - è considerata di facile comprensione dal suo destinatario. Certo non può tacersi che la tariffa manca oggettivamente di chiarezza: essa è di difficile comprensione (ed applicazione) per gli avvocati, figuriamoci per i clienti.
Mentre sulla tariffa gli avvocati sono maggiormente concordi, sull'etica professionale sono nettamente divisi: il 41,3% ritiene che vi sia tutela per il cliente mentre il 32,3% ritiene che ciò non avvenga.
Per una valutazione positiva (vi è tutela) sono più inclini gli avvocati del Sud (42,7%) e meno quelli del Nord con un 40,4%; al Centro troviamo un 42,0%. Sulla valutazione negativa (non vi è tutela) invece è netta l'inversione: la maggioranza è al Nord col 35,2%, seguono il Sud con il 29,7% ed il Centro con il 28,6%.

III Importanza degli Ordini, ipotesi di riforma e suoi obbiettivi primari.

Per quanto emerge dalle risposte, gli avvocati non sono affatto convinti dell'importanza e della necessità dell'esistenza degli ordini. La maggioranza (34,8%) ritiene che lo siano "abbastanza" o "poco" (22,6%) e primi fra tutti a crederlo sono i giovani avvocati del Sud. Si arriva ad una percentuale del 6,1% che pensa che non siano "per niente" importanti.
All'interno di questa percentuale gli uomini (10,9%) superano del 4,7% le donne (6,2%).

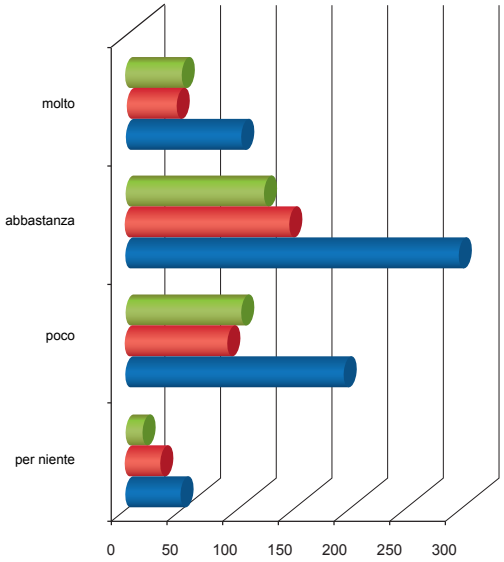
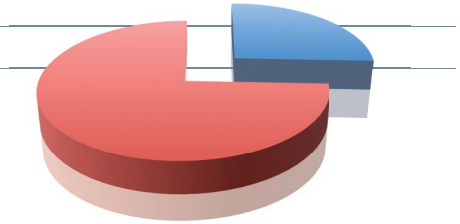


Fig. 22) Riguardo agli Ordini Forensi, quanto ritieni che il loro ruolo sia ancora attuale?

	per niente	poco	abbastanza	molto
Nord	49	168	277	86
Centro	28	77	128	29
Sud e isole	12	85	104	33

Fig. 23) Ritieni che gli Ordini forensi necessitino di una riforma?

(solo rispondenti)	%
no	74%
si	26%



Il 54,8% di tutti gli avvocati ritiene comunque che sia necessaria una riforma; fra tutti i più numerosi sono gli avvocati del Nord Italia che rappresentano il 55,3% (Sud 54,5%,Centro 53,9%).

Il problema della riforma sembra coinvolgere maggiormente gli uomini rispetto alle donne: 62,6% contro il 54,5%. E'però interessante rilevare che seppure una consistente maggioranza ritiene necessaria la riforma, solo il 30,9% ritiene che la riforma debba incidere molto, con un picco del 34,6% al Sud mentre gli avvocati del Nord si accontentano con una percentuale del 29,5% che la riforma incida "abbastanza".

In sintesi. I giovani avvocati sono sostanzialmente favorevoli all'esistenza di un codice deontologico che indichi espressamente le regole da seguire nell'esercizio della professione forense e la maggior parte di essi ritiene che quello attuale sia ben formulato. La condivisione sulla necessità dell'esistenza del codice delle regole nasce, come è desumibile, anche dalle risposte date dai giovani professionisti a domande appartenenti alle

altre sezioni del questionario, non solo dal desiderio di mantenere nella società un'immagine di prestigio dell'avvocatura – e per far questo occorre che vi siano i canoni deontologici di riferimento – ma anche di proteggersi dai comportamenti talvolta scorretti di un sempre crescente numero di concorrenti. Dall'analisi delle risposte date liberamente alla domanda n. 86 " come consideri i canoni deontologici contenuti nel codice di deontologia forense?" emerge infatti l'esigenza di un "adeguamento maggiore alla mutata realtà professionale". Si afferma che i canoni sono "distanti da alcune realtà professionali", "alcune parti (del codice) sono poco aderenti alla realtà", "sono distanti dalla realtà economica". Dalla risposta di qualcuno sembra delinearsi un dato preoccupante e cioè che il sovraffollamento e quindi la concorrenza sempre più esasperata rendono più difficoltoso il rispetto delle regole. Contenuti analoghi si rinvengono in alcune risposte libere date alla domanda 93 cioè quella con cui si chiede quali dovrebbero essere gli obbiettivi primari della riforma professionale. Qui le risposte suggeriscono l'accesso a numero chiuso, un maggiore impegno da parte degli ordini per i giovani e più attenzione alla effettiva applicazione delle norme deontologiche.

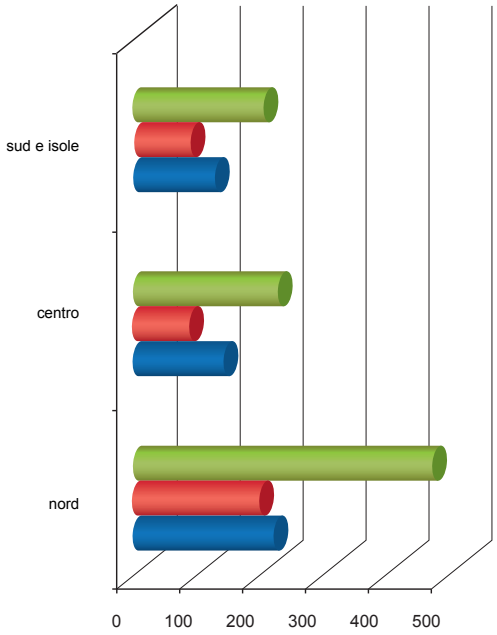
Queste ultime notazioni spiegano bene l'apparente contraddizione fra quella maggioranza dei giovani avvocati che da un lato vuole mantenere l'attuale codice di comportamento e dall'altra è "abbastanza" o "poco" convinta dell'importanza dell'esistenza degli ordini.

Fig. 24) La sentita necessità di una riforma rispetto all'area geografica

	nord	centro	sud e isole
non hanno risposto	187	109	89
no	156	62	58
si	424	200	176

In realtà appare chiaro che i giovani sentono l'esigenza di mantenere il codice, deontologico e probabilmente anche il sistema ordinistico, ma vogliono che il potere disciplinare funzioni correttamente. Allo stato, specialmente al Sud, essi ritengono infatti che i canoni "sono aggirati di frequente", "vengono sempre più disattesi dai colleghi" e le regole non sono applicate "con il dovuto rigore". Essi ritengono che compito precipuo degli ordini sia quello di vigilare sul corretto esercizio della professione: le regole"dovrebbero essere fatte rispettare dagli ordini" "gli ordini dovrebbero non tralasciare di punire le trasgressioni". Lamentano quindi la mancanza di un controllo effettivo e talvolta ne criticano la mancanza di terzietà.

Sembra quindi che debbano essere pensati correttivi sul controllo, reso sempre più difficile per il numero degli iscritti, soprattutto attraverso una riforma del procedimento disciplinare che allo stato sembra non garantire né l'ordine forense né i soggetti che ad esso si rivolgono per ottenere tutela dei propri diritti.



TRA SODDISFAZIONE E MISERIA: I GIOVANI AVVOCATI IN CERCA DELLA LORO RELIZZAZIONE

1 Premessa
2 La pratica, e dopo....
3 La gloria o il “vil danaro”?
4 Tariffe e giovani avvocati
5 Niente tecnologie, siamo avvocati

Relazioni a cura del Gruppo di Lavoro Giovani del CNF

1 PREMESSA

Annalisa Grecchi
Avvocato presso il Foro di Padova.
Ha conseguito un Master in Diritto della Comunicazione presso l'Università di Bologna e un Master (L.L.M.) in Diritto della Rete presso l'Università di Padova.
Collabora stabilmente con Adivision S.r.l.,
É tra i soci fondatori di Amadir e di Openstudio coworking.

Le sezioni 2, 4 e 5 del questionario indagano nel periodo successivo alla pratica forense, affrontando il tema dell'indipendenza economica, dei clienti e delle tariffe; le domande ivi contenute cercano di rilevare la percezione che i giovani avvocati hanno relativamente alla loro entrata nel mercato legale.
Successivamente al biennio di praticantato (cfr. Sezione 2, "Periodo successivo alla pratica: abilitazione professionale, organizzazione del lavoro"), ogni giovane professionista si trova davanti ad una scelta: rimanere nello studio del dominus, aprirne uno proprio, associarsi con altri professionisti.
Le scelte effettuate, oggettivamente molto spesso basate sul positivo esito dell'esame di stato, sono conseguenza di aspettative verso la professione legale.
In tema di aspettative e soddisfazione (cfr. Sezione 4,"Indipendenza economica") appare interessante la successiva breve analisi di quanto e come il giovane professionista si senta appagato ed indipendente economicamente.
Al fine di mantenere alta, ovvero raggiungere tale soddisfazione ed indipendenza economica, giocano un ruolo fondamentale sia il procacciamento della clientela sia la scelta della tariffa adottata (cfr. Sezione 5, "Clienti e tariffe"). Per comprendere in modo adeguato quanto e come questi elementi vengano percepiti dai giovani, il questionario dedica una apposita sezione al modo di contattare i clienti ed alle modalità di gestione del tariffario e/o della deroga dei minimi in esso normati.
I dati raccolti fanno emergere le considerazioni degli intervistati nella suddivisione in genere, macro aree geografiche (Nord, Centro, Sud) e, rilevata la peculiarità del tessuto sociale, economico e professionale delle diverse regioni e province italiane, anche una fotografia dettagliata rispetto alle maggiori province, Milano e Roma.
Le risposte fornite permettono di svolgere innumerevoli considerazioni ed aprono uno scenario di discussione molto ampio, impossibile da affrontare in toto in questa sede ove, invece, ci si concentrerà sugli aspetti più significativi della ricerca.
Partendo dalla premessa che il campione analizzato è suddiviso in 55% di genere femminile e 47% maschile, ed anche, che il 47% degli intervistati è nato al Nord, il 19% al Centro, il 34% al Sud, si rileva in prima istanza che le donne superano il campione maschile nelle zone del Nord e Centro, mentre al Sud si riscontra una maggioranza di uomini.
Anche se si prende come dato la residenza si nota che le percentuali mutano di poco ed il campione al Nord è sempre maggiore (in particolare: 51%Nord, 21% Centro, 28% Sud).
Interessante, ma sede di altra discussione, potrebbero essere le risultanze del questionario in base al luogo del praticantato, periodo e luogo nel quale, in genere, il giovane professionista trova o meno l'iniziale soddisfazione, nascono in lui le prime aspettative, sviluppa la coscienza e conoscenza per effettuare quella importante scelta di "cosa fare dopo il tirocinio", si crea le convinzioni

ed i principi secondo i quali, un giorno, eserciterà la professione legale.
Gli intervistati sono stati invitati a dire se erano soddisfatti o meno del loro inserimento professionale alla luce delle loro aspettative.
Si è riscontrata una diffusa soddisfazione rispetto alla aspettative iniziali con una leggera crescita ben oltre il 50% nell'area del Centro, dove sono risultati soddisfatti il 59% degli intervistati e non soddisfatti il 29%. Non molto diversamente, al Nord la soddisfazione è del 57% e l'insoddisfazione è del 29%; al Sud la percentuale minore di soddisfatti che si aggira al 55% contro gli insoddisfatti che sono il 31%.
In base al genere, sia gli uomini che le donne si ritengono gratificati in percentuale superiore della metà ma, per queste ultime, parrebbe invece essere un po' più sentita l'insoddisfazione (le donne si ritengono soddisfatte per il 54,7% e non soddisfatte per il 33,2% -il 12% degli intervistati non ha risposto-; gli uomini sono soddisfati per il 60% e non soddisfatti per il 26,9% con una percentuale di non rispondenti del 13%).
Più in dettaglio, la ricerca indaga i livelli di soddisfazione percepiti dai giovani avvocati.
Il dato aggregato mostra come il livello di soddisfazione relativamente alla resa economica della propria attività sia basso su tutto il territorio; gli intervistati si considerano scarsamente soddisfatti per il 38,5%, per nulla soddisfatti al 5,5%, mediamente soddisfatti al 32%; solo il 4,3% si reputa altamente soddisfatto.
Anche i dati divisi per macro aree geografiche sono tra loro simili (il campione si è così percentualmente distribuito nel territorio: al Nord il 18,2% non ha risposto, alto 4,4%, medio 32%, nullo 5,5%, scarso 39,7%; al Centro il 18,9% non ha risposto, alto 4,1%, medio 32,6%, nullo 6,1%, scarso 38,2%; al Sud e Isole il 19,6% non ha risposto, alto 4%, medio 33,4%, nullo 4,9%, scarso 38%): poco più di un giovane su due si ritiene soddisfatto e vede la propria attività in linea con quanto prospettato (in particolare, le donne non rispondono per il 19%, considerano il loro livello di soddisfazione alto nel 2,4%, medio nel 28,7%, scarso nel 43% e nullo nel 6,8%; gli uomini, alto nel 6,75%, medio 37,2%, scarso 33,5% e nullo 3,8% con una percentuale di mancate risposte del 18,8%).
Dei soggetti molto e mediamente soddisfatti, una larga parte (47%) raggiunge tale soddisfazione entro i primi 3 anni di attività; il restante 55% successivamente. É curioso notare che 40 soggetti che hanno dichiarato di essere insoddisfatti hanno risposto alla domanda dedicata ai soggetti mediamente/altamente soddisfatti, senza esservi tenuti. Sempre tra coloro che si ritengono mediamente o altamente soddisfatti, le donne ritengono di avere raggiunto i risultati economici per il 13,8% entro i primi 3 anni ed il 18,3% dopo i tre anni (67,8% non ha risposto); gli uomini entro i tre anni per il 22,2% e dopo i tre anni il 23% (il 54,8% non ha risposto).
Delle considerazioni interessanti potrebbero farsi confrontando i dati appena descritti con la storia degli intervistati: si presume che chi ha una tradizione familiare, più rapidamente o con più facilità trovi una stabilità economica e, quindi, una soddisfazione entro i primi 3 anni di attività.
Al contrario, chi non appartiene ad una famiglia di avvocati, potrebbe incontrare maggiori difficoltà ad entrare e stabilizzarsi nel mercato, necessitando, per raggiungere la soddisfazione pensata, di più tempo.
La domanda aperta sui tempi di realizzazione delle proprie aspettative, offre altri spunti.
Si nota come sia diffusa l'incertezza tra i giovani verso il futuro; molte delle risposte (tra cui: spero presto, non sono sicura di raggiungere un risultato soddisfacente, non ho certezze al riguardo, non so, forse mai) denotano questa insicurezza.
La statistica vede una percentuale del 25,3% che pensa di raggiungere l'appagamento economico entro 3 anni; il 19,5% nei successivi 3 anni; il 44% degli intervistati non ha risposto. Tra coloro che si ritengono scarsamente o per nulla soddisfatti, le donne dichiarano di raggiungere la soddisfazione economica entro i primi tre anni nel 28% e dopo nel 20,9% (non ha risposto il 51% degli intervistati); gli uomini ritengono di raggiungere tale soddisfazione entro tre anni nel 21,9% e dopo nel 17% (il 60% non ha risposto).
Le statistiche evidenziano, però, un dato (o non dato) interessante.
Anche se, di primo acchito, si potrebbe confermare una spiccata tendenza positiva e propositiva a trovare e raggiungere la propria soddisfazione nel breve termine con una, quindi, positiva tensione al miglioramento (anche a livello di macro

aree geografiche, Nord, Centro e Sud e Isole), si evince dai dati che una percentuale significativa di coloro che precedentemente si erano dichiarati scarsamente soddisfatti, hanno evitato di rispondere alla domanda che prevede un progetto professionale futuro.
Sempre in tema di realizzazione professionale gioca un ruolo fondamentale il rapporto tra il tempo dedicato al lavoro e quello dedicato alla vita privata, sociale e di relazione, all'aggiornamento professionale ed all'adempimento degli obblighi di formazione.
Per ciò che attiene il rapporto tra l'attività professionale e la vita privata (i dati raccolti evidenziano un 35,3% di mediamente soddisfatti e un 7,3% di molto appagati; per niente e scarsamente soddisfatti sono rispettivamente il 5,5% ed il 33%), emerge un dato negativo con un terzo degli intervistati che si ritiene scarsamente soddisfatto rispetto ai pochissimi giovani che riescono a conciliare perfettamente la propria professione con la vita sociale e familiare.
Anche le statistiche per macro aree geografiche seguono questo trend generale mostrando una sensibilmente maggiore soddisfazione nei giovani professionisti del Nord e del Centro rispetto ad un mediocre rapporto tempo del lavoro – tempo della vita privata largamente vissuto al Sud (al Nord sono altamente soddisfatti per l'8% e mediamente per il 34,8%, per nulla soddisfatto è il 5,4% e scarsamente il 33,5% -un 18% degli intervistati non ha risposto-; al Sud, si considera altamente soddisfatto il 5,8% degli intervistati e mediamente il 36,5%, per nulla il 4% e scarsamente il 34% -non ha risposto il 19,6% degli intervistati-; al Centro è alta la soddisfazione per il 7,4%, è media per il 35,5%, mentre è nulla nella percentuale del 6,3% e scarsa per il 32%).
Degna di nota è la risultanza di una generalizzata e diffusa mediocre realizzazione quando si parla del contemperamento tra gli orari ed impegni di lavoro e quanto altro fa parte della vita di un soggetto, equilibrio che pochi riescono a creare.
Il tempo del lavoro è stato oggetto di verifica anche in rapporto all'aggiornamento professionale e sono stati invitati gli intervistati a dichiararsi soddisfatti o meno del rapporto tra il tempo dedicato all'attività legale e quello dedicato all'aggiornamento ed alla formazione.
Per il campione intervistato -di cui il 19,8% non ha risposto- la soddisfazione è alta per il 3,8% e media per il 40,2%, scarsa per il 34,3% e nulla per il 2,8%.
In generale, si potrebbe dire che quasi la metà degli intervistati si ritiene mediamente soddisfatta di quanto riesce a dedicare agli aggiornamenti professionali, potendo nel contempo rispondere alle esigenze del lavoro.
Al contrario, il dato rilevante è quel terzo del campione analizzato che non si considera appagato e trova difficoltà a conciliare la propria attività legale con le esigenze di aggiornamento richieste dal cliente e/o dal mercato e dalla normativa in tema di formazione continua.
L'andamento statistico rimane pressoché invariato anche nell'analisi delle macro aree geografiche, dove la soddisfazione è sensibilmente maggiore al Nord (il 18,2% degli intervistati del Nord non ha risposto, i restanti si dividono in soddisfazione alta per il 4%, media del 39,6%, scarsa 34,2% e nulla 2,9%; al Sud non hanno risposto il 19,6% degli intervistati e la soddisfazione è alta per 3,6%, media 41,2%, scarsa del 33,2% e nulla del 2,4%. Al Centro il 19% del campione non risponde, la soddisfazione è alta per il 3,4%, media per il 40,5%, scarsa del 34,2% e nulla del 2,9%).
Un cenno merita anche il dato emerso nell'analisi per generi; tra le donne si rileva una soddisfazione alta dell'8%, media del 35%, scarsa del 32% e nulla del 5,1% (il 19% non ha risposto); gli uomini alta del 6,5%, media del 35,4%, scarsa del 33,5% e nulla del 5,8%. Si nota un allineamento tra gli intervistati uomini e donne: entrambi si dividono prevalentemente tra i mediamente e scarsamente soddisfatti, rimanendo bassissima la percentuale di coloro che si sentono appagati.

2 LA PRATICA E DOPO...

Avv. Nicola Gargano
Avvocato presso il Foro di Bari
Gli è stato conferito il premio NSA ("New Scholars Awards"). Ha conseguito con "merito" il Master universitario (L.L.M.) in Diritto della Rete presso l'università degli studi di Padova. È tra i soci fondatori dell'associazione Amadir.

Avv. Francesco Paolo Sisto di Luigi
Dal 2008 è Assessore del Comune di Bari con competenza in ordine all'Avvocatura Comunale, ai Servizi Demografici, alla Politiche Comunitarie, ai Progetti Integrati Territoriali (PIT) ed ai Progetti Integrati Settoriali (PIS).

Avv. Sandro Sorbara
Avvocato presso il Foro di Aosta è nato ad Aosta nel 1968, laureato in Giurisprudenza a Milano, esercita la professione forense ad Aosta.

Quanto al grado di soddisfazione rispetto al periodo successivo alla pratica sussistono due dati rilevanti da prendere in considerazione.
In primo luogo la domanda n. 35 si riferisce alla prosecuzione del proprio percorso professionale successivamente alla pratica. A tale quesito, la maggioranza degli intervistati, dichiara di aver abbandonato lo studio del proprio dominus al termine del percorso formativo di pratica in cerca di altre soluzioni lavorative. Tale dato emerge soprattutto al sud dove, la maggioranza degli intervistati dichiara di aver abbandonato lo studio del proprio dominus, per poi calare al nord dove, poco più della metà degli intervistati, ha scelto soluzioni alternative alla collaborazione col proprio dominus.
Per approfondire meglio tale tema, occorre analizzare le risposte del successivo quesito in cui appaiono assolutamente irrilevanti i dati sui giovani professionisti che hanno scelto di uscire dal mondo dell'avvocatura "classica" per lavorare presso enti pubblici od aziende. In quest'ultimo caso è opportuno precisare, anche con riguardo alle premesse metodologiche dell'indagine, che difficilmente il questionario poteva essere conosciuto dagli avvocati di enti pubblici o giuristi di impresa.
Di rilevante importanza, invece, sono i dati riguardanti gli avvocati che hanno scelto, abbandonando lo studio del proprio dominus, di intraprendere la carriera forense o in proprio o in maniera collaborativa con uno studio.
Analizzando su base nazionale le risposte così come fornite nel questionario si può riscontrare un livellamento abbastanza evidente tra le tre risposte più frequenti ovvero: c) ho aperto un mio studio, da solo d) ho aperto uno studio con colleghi, dividendo le spese ed infine e) collaboro in maniere continuativa con uno studio altrui. Del tutto irrilevante è invece la percentuale di coloro che hanno fondato una associazione professionale con altri professionisti (appena il 3,1 % degli intervistati). Tale percentuale è evidentemente indice di una diffidenza nei confronti dell'associazionismo forense anche tra i giovani, soprattutto al sud, dove la percentuale scende all'1,6%. E' evidente come, tale diffidenza, dovrà sicuramente essere uno spunto di riflessione su un modo di concepire la professione ancora troppo lontano dal modello di avvocato italiano. Tuttavia, speranze per un imminente cambiamento, emergono dalle rilevanti percentuali di professionisti che ritengono come la possibilità di associarsi con altri colleghi sia una concreta possibilità di crescita (43.1 % degli intervistati).
C'è da augurarsi dunque che, quel restante 40% che ritiene la soluzione associativa come una possibilità di emergere, si concretizzi in tempi più o meno brevi, magari intraprendendo la tendenza milanese, dove la percentuale di avvocati che hanno scelto di associarsi sale al 4,2%.
Volendo invece raggruppare le risposte sin qui analizzate in due grandi categorie, possiamo raggruppare le risposte c) e d) in una grande macroarea che potremmo chiamare degli "avvocati liberi professionisti" contrapponendola a quegli avvocati che, pur chiamati ancora "liberi", rimangono vincolati ad un rapporto di collaborazione continuati-

va con uno studio. Le risultanze sono decisamente interessanti e, come accade per altre domande di questa indagine, divergenti tra nord e sud.
In totale ne consegue che, su base nazionale, il 34,6 % appartiene alla macro categoria di "avvocato libero professionista", mentre, il 19 % risulta essere avvocato "dipendente". Tuttavia occorre precisare che, a tali percentuali, vanno aggiunti coloro che lavorano ancora nello studio dove hanno svolto la pratica (poco più del 20% degli intervistati!)
Tali percentuali, in una analisi più dettagliata, appaiono invece sorprendenti. La percentuale di avvocati "dipendenti" è infatti del 22,7% degli intervistati al nord per salire addirittura al 29,4% considerando solo Milano. E' evidente come al nord, soprattutto nell'aerea milanese, il fenomeno dei "grandi studi" contribuisce ad innalzare in maniera esponenziale questo dato, lasciando in minoranza i professionisti che decidono di intraprendere la professione in proprio.
E' da segnalare tuttavia la difficoltà rilevata da alcuni intervistati che sottolineano concrete difficoltà ad emergere nelle grandi città, motivo per cui, la scelta sul come svolgere la professione, propende spesso per una soluzione collaborativa con uno studio più grande.
Un ulteriore dato rilevante riguarda invece quei professionisti residenti al nord che, lavorando in proprio, decidono più frequentemente di unirsi con i loro colleghi per condividere le spese delle strutture (16%), lasciando in minoranza l'avvocato che decide di aprire il proprio studio in totale autonomia (12,6%). In controtendenza, invece, è il dato della capitale lombarda dove la percentuale di avvocati che condividono le spese con colleghi è pressoché la stessa degli avvocati totalmente autonomi.
La situazione invece cambia leggermente al centro Italia per ribaltarsi completamente al sud e nelle isole dove ben il 28,1 % degli intervistati intraprende la coraggiosa scelta di aprire uno studio completamente in solitudine, mentre il 18,6 % decide di condividere le spese.
E' particolarmente indicativo, inoltre, come del 67,2% degli intervistati, che ha scelto di lavorare con altri, ha intrapreso tale scelta per poter disporre di un confronto professionale con altri colleghi, mentre la restante parte (28,3%) opta per tale scelta per i vantaggi economici; vantaggi, che si concretizzano nella quasi totalità dei casi in un risparmio di costi nell'avviamento e gestione dello studio (tale dato emerge dalla quasi totalità delle risposte aperte). Del tutto irrilevante è invece il dato riguardante l'ammissione dei propri limiti professionali: "perché temo le mie lacune di formazione", solo il 4,6% degli intervistati ammette le proprie lacune.

Quanto alla soddisfazione rispetto alla pratica, di cui si è già detto, si possono rilevare, anche dalla lettura delle risposte aperte, alcune significative considerazioni da parte dei soddisfatti e non.
In particolare, emerge come l'esperienza positiva della pratica, derivi in gran parte dalla capacità del praticante di apprendere da autodidatta, in quanto, solo in casi rari, è presente un dominus disposto ad "insegnare il mestiere". Si può concludere come, nella maggioranza delle risposte date, emerga un profilo di "avvocato autodidatta".
Quanto al rapporto tra il grado di soddisfazione relativa alle aspettative di inserimento della professione successivamente alla pratica (dove appaiono preponderanti i soddisfatti rispetto agli insoddisfatti) e quello relativo alla condizione economica, dalla lettura delle risposte emerge una apparente contraddizione. Infatti, come si approfondirà nel successivo paragrafo, l'insoddisfazione economica sembra essere uno dei "grandi dolori" della giovane avvocatura.

Di rilevante interesse è l'incrocio dei dati con la domanda 94 - riguardante le motivazioni che spingono ad iniziare la carriera forense – da cui emerge come, le aspettative economiche, siano leggermente più alte al nord piuttosto che al sud dove le aspettative di reddito sono più basse. La motivazione economica, tuttavia, sembra essere la più irrilevante per chi intraprende la professione. Rilevante è il dato riguardante la "predilizione culturale per il diritto" che sembra essere – soprattutto al nord – la motivazione principale dei giovani professionisti che intraprendono la professione di avvocato. Quanto invece al raffronto dei dati incrociandoli per sesso appare evidente come le motivazioni siano leggermente diverse tra l'uomo e la donna. Infatti le aspettative economiche sembrano essere appannaggio degli uomini, al contrario sono le donne a scegliere la professione di avvocato per una "predilizione culturale per il diritto".

Fig. 25) Dopo la pratica hai lavorato nello stesso studio? Se NO, quale scelta hai compiuto?

	Area geografica di residenza dei rispondenti	collaboro in maniera continuativa, in uno studio altrui	ho aperto un mio studio con colleghi, dividendo le spese	ho aperto un mio studio, da solo	ho fondato un associazione professionale con colleghi	lavoro come giurista d'impresa presso un azienda	lavoro nello studio legale di un ente pubblico
Nord	44,1%	22,7	16,0%	12,6%	3,6%	1,0%	0,1%
Centro	42,4%	18,6	15,6%	19,0%	3,5%	0,5%	0,3%
Sud e isole	38,9%	11,8	18,6%	28,1%	1,6%	0,7%	0,1%
Totale	42,4%	19,0	16,5%	18,1%	3,1%	0,8%	0,2%

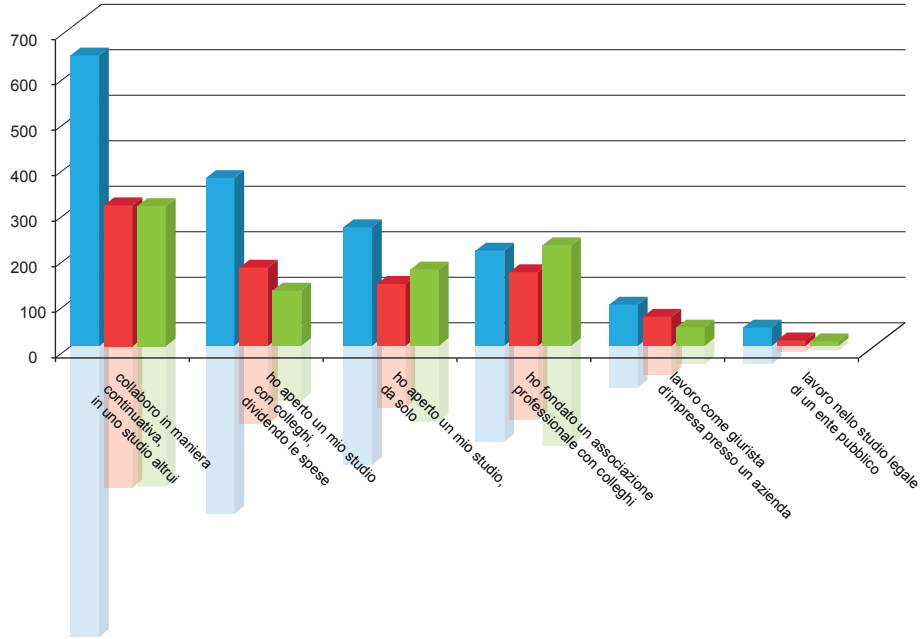
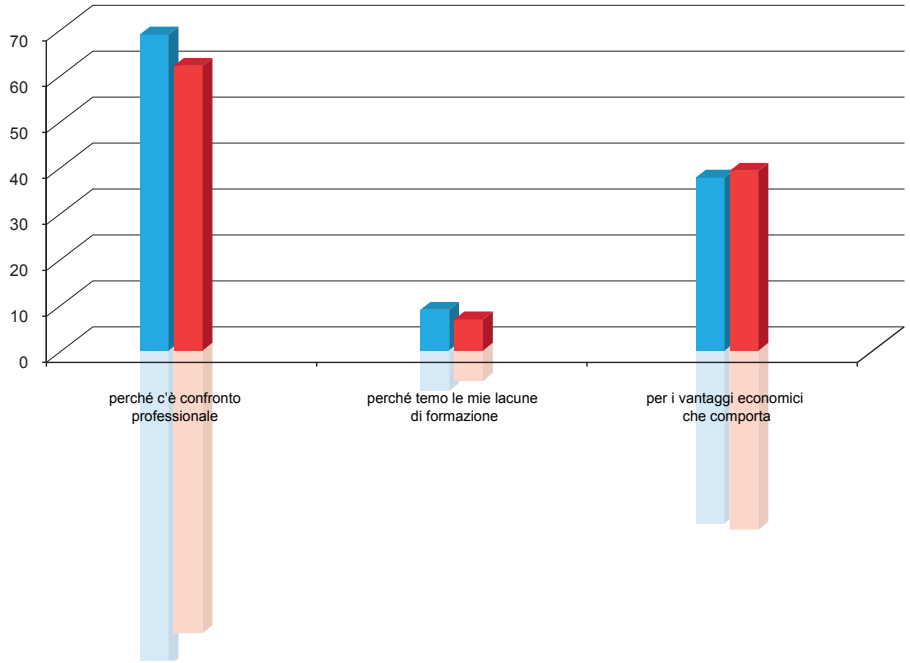


Fig. 26) Se hai scelto di lavorare con altri e non da solo, quali sono le motivazioni principali che ti hanno spinto?

genere dei rispondenti	perchè c'è confronto professionale	perchè temo le mie lacune di formazione	per i vantaggi economici che comporta
femmina	61,5%	3,8%	34,6%
maschio	59,6%	3,0%	37,4%
Totale	60,6%	3,4%	36,0%



3 LA GLORIA O IL "VIL DANARO"?

Avv. Francesco Altieri
Francesco Altieri, nato nel 1972 è avvocato presso il Foro di Roma è titolare dell'omonimo studio legale. È assistente universitario presso la Libera Università degli Studi San Pio V in Istituzioni di Diritto Pubblico.

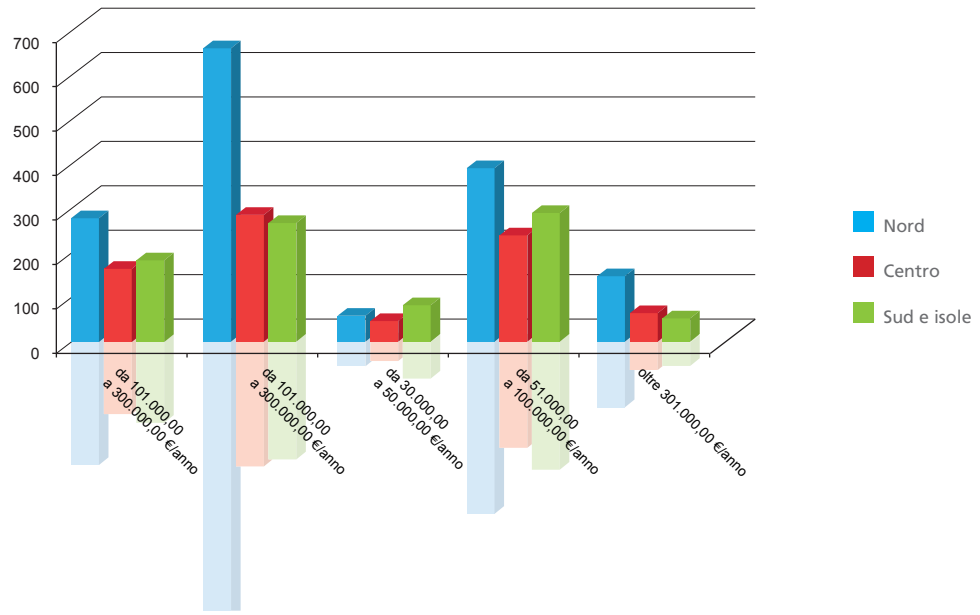
Avv. Michele Lobianco
Avvocato presso il Foro di Roma è titolare dell'omonimo studio. Tra i settori di attivitò prevalente vi è il diritto comunitario, agrario e amministrativo.

Avv. Marianna Settimi
collabora con lo studio legale Macchi di Cellere Gangemi a Roma. Si occupa di Project Finance e infrastrutture Societario e accordi commerciali.
È componente del Comitato Giovani di ASLA (Associazione Studi Legali Associati)

Per quanto riguarda le aspettative economiche dei giovani avvocati intervistati, devono essere raffrontati i dati che emergono dalle risposte alle domande n. 51 ("quale ritieni che sia il reddito imponibile medio di un avvocato affermato") e 52 ("allo stato attuale, quale ritieni sia un reddito adeguato per il tuo lavoro"). Dalle prime infatti è possibile ricostruire il concetto di "avvocato affermato" anche nell'immaginario collettivo, dalle seconde si evince invece il valore che i giovani avvocati attribuiscono al proprio lavoro. Da tale comparazione emerge che la maggior parte dei giovani avvocati sembra essere assestata su una posizione di compromesso. L'idea di avvocato affermato infatti non appare coincidere con l'aspettativa economica.

Innanzi tutto per quanto riguarda il concetto di "avvocato affermato" deve essere considerato il dato fornito dal questionario per area geografica. Sul totale degli intervistati, il 40,6% ritiene che il reddito imponibile medio per un avvocato affermato vada dai 100.000,00 ai 300.000,00 euro, mentre il 30,4% colloca l'avvocato afferma-

Fig. 27) Quale ritieni che sia il reddito imponibile medio di un avvocato "affermato"?



to nella fascia reddituale che va dai 51.000,00 ai 100.000,00 euro.
Gli estremi, ovvero la fascia dei 30.000,00-50.000,00 euro l'anno e quella che va oltre i 301.000,00 euro, sono rappresentati da una percentuale di intervistati poco significativa.
Questo dato deve essere analizzato in relazione alle aree geografiche in cui viene esercitata la professione. Infatti, se nel Sud e nelle Isole la percentuale maggiore degli intervistati (37%) ritiene che l'avvocato affermato debba guadagnare dai 51.000,00 ai 100.000,00 euro, al Nord (45,2%) ed al Centro (38,4%) la maggior parte dei giovani avvocati ritiene che si diventi " affermati" guadagnando importi superiori a 100.000,00 euro.
Probabilmente questo risultato è anche da attribuire al diverso costo della vita e quindi ai diversi costi per esercitare la professione nelle aree geografiche di riferimento. Tanto è vero che guardando le risposte relative alla sola città di Milano, si evidenzia una differenza ancora più marcata rispetto al Sud ed alla Isole: il 57% del totale degli intervistati della città di Milano dichiara che un avvocato affermato debba guadagnare dai 100.000,00 ai 300.000,00 euro all'anno.
Il predetto dato è confermato anche nella suddivisione delle risposte per genere (53,6% della giovani avvocatesse di Milano ed il 47,4% degli avvocati maschi).

Queste considerazioni in realtà debbono essere confrontate con i dati pubblicati recentemente dal quotidiano "Il sole 24ore" relativi alla capacità reddituale degli italiani nonché con quelli pubblicati dal quotidiano la Repubblica relativi ai soli avvocati nell'anno 2007.
Alla luce di tali dati, emerge che solo l'1% degli italiani dichiara un reddito superiore ai 100.000,00 euro mentre il reddito medio degli avvocati è pari a circa 50.000,00 euro (e ciò è confermato anche dalla Cassa Forense in relazione agli iscritti).
Analizzando la seconda domanda relativa alle aspettative di reddito per il lavoro svolto, emerge che la maggioranza degli intervistati (53,2%) ritiene che il proprio lavoro possa definirsi "adeguatamente remunerato" da una somma di danaro compresa tra i 30.00,00 ed i 50.00,00 euro (fascia più bassa prevista nel questionario). Il dato per area geografica viene confermato anche dalla ripartizione Nord (49,8%), Centro (55,5%) e Sud/Isole (58,1%) dove troviamo dei dati abbastanza omogenei.
Se confrontiamo il dato fornito dagli intervistati diviso per genere si rileva ugualmente che le percentuali maggiori si assestano sulla fascia 30.000,00 euro-50.000,00 euro con una differenza sostanziale di preferenza tra le donne (58,9%) e gli uomini (45,7%).
Il dato si frammenta se consideriamo invece le risposte fornite dai giovani avvocati della sola città di Milano (39,2%). All'interno di tale percentuale si differenziano le risposte fornite dagli avvocati donna rispetto a quelle fornite dagli avvocati uomini. Infatti, solo il 30,1% degli avvocati maschi ritiene che il reddito adeguato per il proprio lavoro sia compreso tra i 30.000,00 ed i 50.000,00 euro mentre il 35,3% degli intervistati maschi ritiene più congrua la fascia reddituale immediatamente superiore (tra i 51.000,00 e i 100.000,00 euro). Per quanto riguarda le intervistate donna troviamo il 47% delle risposte relative alla fascia reddituale di riferimento (30.000,00-50.00,00 euro) mentre il 26,5% ritiene più congrua l fascia reddituale superiore.

Le risposte fornite dagli intervistati relativamente alla domanda 52 trovano giustificazione da quanto emerge raffrontando la tematica "Clienti e Tariffe" del questionario sottoposto all'attenzione dei giovani avvocati.
Le risposte alle domande 56 (con quale tipologia di clientela lavori prevalentemente), 57 (quanti incarichi/mandati hai ottenuto nel corso dell'ultimo anno), 58 (come entri in contatto prevalentemente con i Tuoi clienti) e 61 (per le tue prestazioni professionali quale tipo di tariffa applichi ai Tuoi clienti) sono coerenti con il quadro emerso in relazioni al valore dato dai giovani avvocati al proprio lavoro.
La maggior parte degli intervistati (33,6%) entra in contatto con i suoi clienti tramite il passaparola, il 29,4 %,, invece, per conoscenza personale senza distinzione di genere in quanto il dato è abbastanza omogeneo.
Il numero degli incarichi/mandati ottenuto dalla maggioranza degli intervistati (36,5%) è inferiore alle aspettative ed è ritenuto insufficiente in percentuale maggiore dalla donne (40,7%) rispetto agli uomini (31,3%). Solo il 34,1% degli intervista-

Fig. 28) Allo stato attuale, quale ritieni sia un reddito adeguato per il tuo lavoro? (influenza di genere)

genere dei rispondenti		da 101.000,00 a 300.000,00 €/anno	da 30.000,00 a 50.000,00 €/anno	da 51.000,00 a 100.000,00 €/anno	oltre 301.000,00 €/anno
femmina	19,1%	2,8%	58,9%	19,2%	0,1%
maschio	18,8%	7,1%	45,7%	27,6%	0,8%
Totale	18,9%	4,7%	53,0%	22,9%	0,4%

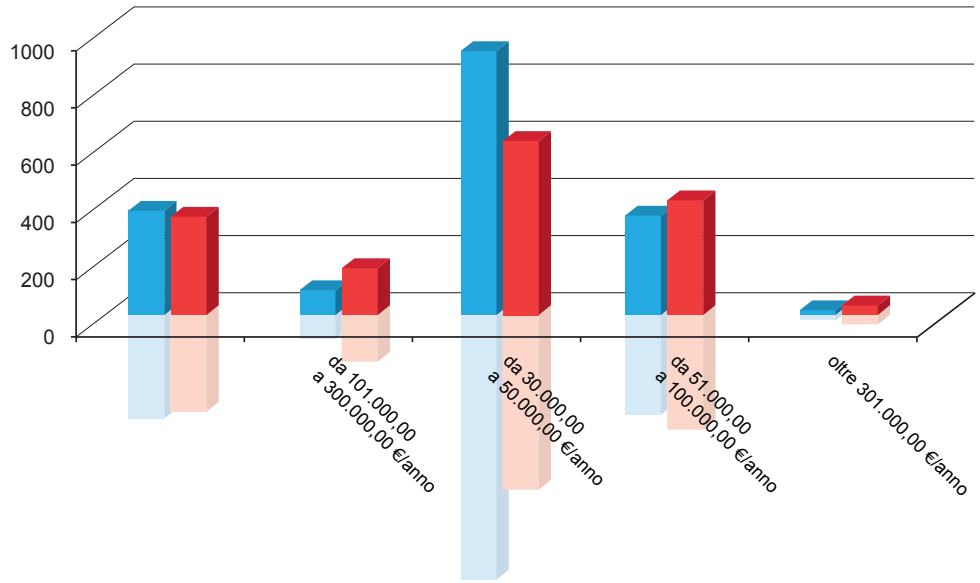
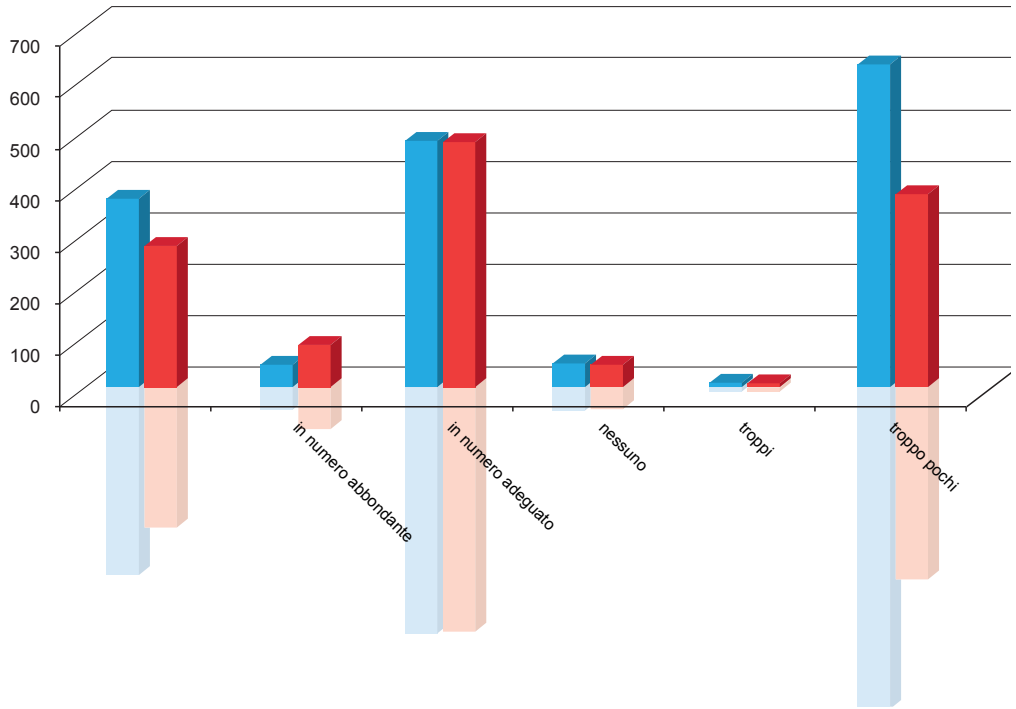


Fig. 29) Quanti incarichi/mandati hai ottenuto nel corso dell'ultimo anno? (influenza di genere)

genere dei rirpondenti	in numero abbondante	in numero adeguato	nessuno	troppi	troppo pochi
femmina	22,3%	3,0%	2,8%	0,4%	40,7%
maschio	20,3%	6,7%	3,0%	0,6%	31,3%
Totale	21,4%	4,6%	2,9%	0,5%	36,5%



ti ritiene di avere ottenuto un numero adeguato di incarichi nell'ultimo anno.

Per quanto riguarda le tariffe professionali applicate ai propri clienti, il 40% degli intervistati, senza rilevante distinzione di genere, dichiara di applicare una tariffa mista tra quella tabellare e quella forfetaria, dimostrando che è consuetudine tra i giovani avvocati derogare alle tariffe per acquisire clientela e raggiungere pertanto i livelli reddituali sperati. Detto dato generale è confermato anche dalla popolazione dei giovani avvocati di Milano.

Alla luce della disamina di cui sopra appare confermato che, da un lato, la professione forense viene percepita dai giovani avvocati come astrattamente fonte di guadagni superiori alla media delle altre categorie professionali mentre dall'altro, esiste la consapevolezza che tali elevati guadagni non trovano concreto riscontro nella prospettive e aspettative reddituali reali di chi intraprende la professione di avvocato.

Fig. 30) Per le tue prestazioni professionali, quale tipo di tariffa applichi ai tuoi clienti? (influenza dell'area geografica)

area geografica di residenza dei rispondenti	esclusivamente forfettaria	esclusivamente oraria (convenzione scritta)	esclusivamente tabellare (Tariffario Forense)	mista
nord	22,8%	7,1%	3,6%	24,0%	42,6%
centro	23,5%	14,0%	2,1%	19,9%	40,5%
sud e isole	22,8%	18,1%	1,0%	23,5%	34,6%
Totale	23,0%	11,5%	2,6%	22,9%	40,1%

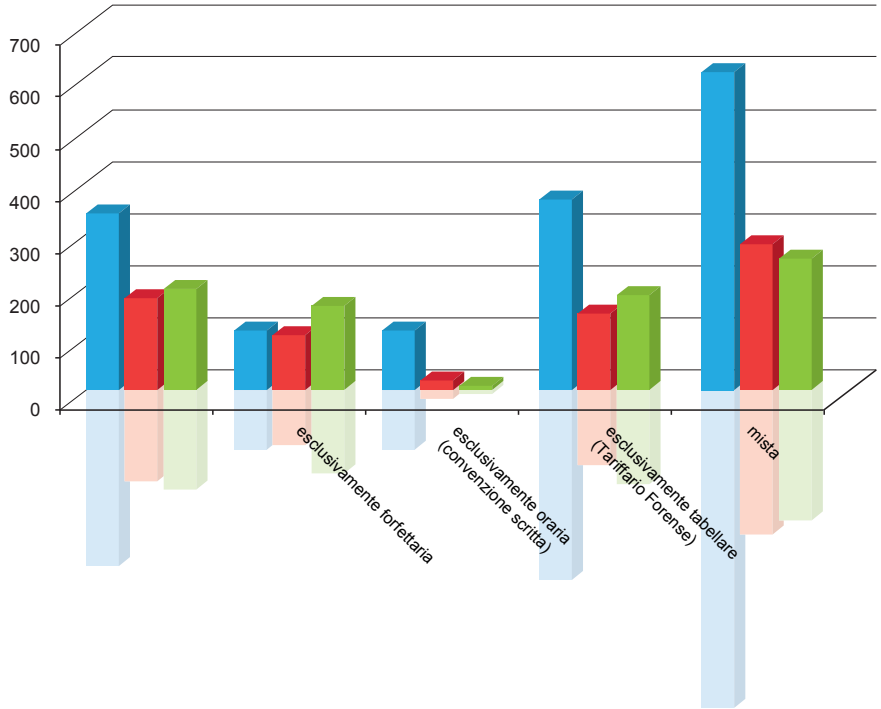
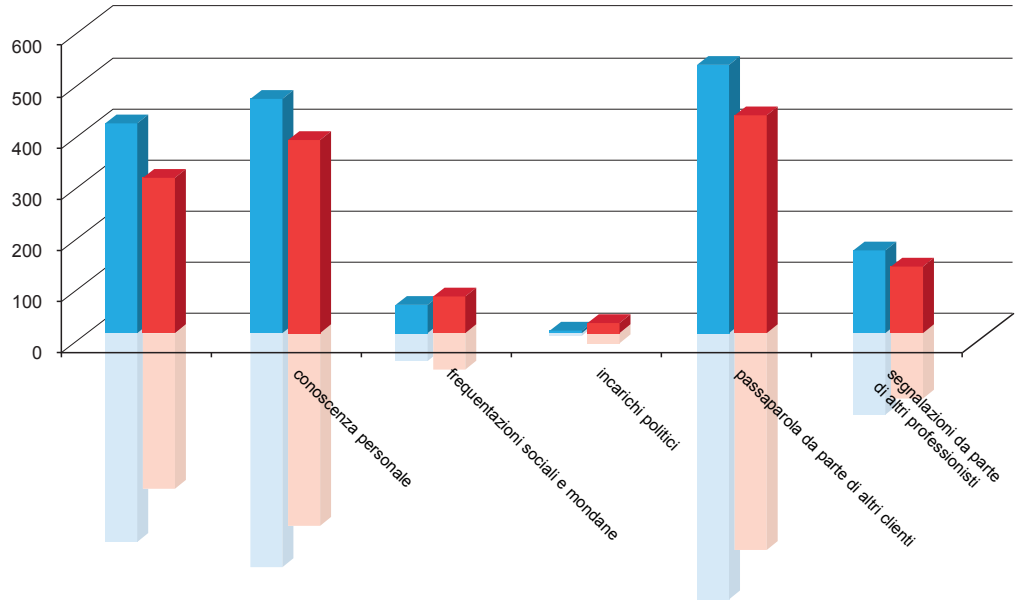


Fig. 31) Come entri in contatto, prevalentemente, con i tuoi clienti?

genere dei rispondenti	conoscenza personale	frequentazioni sociali	incarichi politici	passaparola	segnalazioni di altri professionisti
femmina	29,2%	2,0%	0,1%	33,6%	9,0%
maschio	29,7%	3,9%	0,3%	33,5%	9,7%
Totale	29,4%	2,9%	0,2%	33,6%	9,3%



GRUPPO DI LAVORO GIOVANI DEL CNF

Avv. Francesco Altieri
Avv. Alessandro Barca
Avv. Ernesto Belisario
Avv. Marco De Bonis
Avv. Silvia Drigani
Avv. Nicola Gargano
Avv. Annalisa Grecchi
Avv. Michele Lobianco
Avv. Marianna Settimi
Avv. Francesco Paolo Sisto di Luigi
Avv. Sandro Sorbara

4 TARIFFE E GIOVANI AVVOCATI

Avv. Marco De Bonis
nato a Potenza il 14 marzo 1971.
Iscritto all'Ordine degli Avvocati di Roma dal novembre 2000. Avvocato civilista presso lo Studio Legale Tobia.

Il punto in esame analizza il sistema tariffario applicato dai giovani Avvocati nei confronti della propria clientela.
È nota la circostanza che una recente legge dello Stato italiano, mediante strumento legislativo d'urgenza voluto dall'ex Ministro Bersani (Decreto Legge 223/2006), ha abrogato l'assetto plurisecolare delle professioni ed in particolare di quella forense.
Appare assai significativa la domanda rivolta ai giovani Avvocati: "Per le tue prestazioni professionali, quale tipo di tariffe applichi ai tuoi clienti?"
Alla luce dei dati raccolti è da ritenere che la tariffa esclusivamente forfettaria e quella esclusivamente tabellare (Tariffario Forense) siano applicate quasi ex equo dalla maggioranza degli intervistati laddove quella esclusivamente oraria (convenzione scritta) incontra un favore minimo.
Va considerato che l'Italia è orientata alla conservazione dei metodi tradizionali per la determinazione dell'onorario.
In effetti a seguito della riforma Bersani il giovane avvocato assume aspetto di imprenditore commerciale in favore di una presunta programmata tutela del libero mercato e dei consumatori.
Quanto sopra non ha ricevuto consenso da parte della maggioranza dei professionisti forensi.

Peraltro la pratica della liberalizzazione dei minimi di tariffa non pare aver offerto risultati fruttuosi per il cliente - consumatore per un duplice ordine di motivi:

a) sia perché il rapporto era ed è regolato, in assenza di patto contrario, secondo il parametro tariffario;
b) sia perché laddove l'avvocato perfezioni il contratto (ci si riferisce, ovviamente, a studi prestigiosi che operano in metropoli e collegati solitamente con organizzazioni straniere) impone una tariffa ben superiore ai minimi, costringendo il cliente ad esborsi sicuramente più onerosi.

La riforma ha premiato banche o società multinazionali che possono imporre ai giovani avvocati onorari anche inferiori ad una soglia minima che garantisca il decoro del professionista.
Posto che il fatto che un avvocato nel corso del proprio mandato abbia svolto molteplici attività non garantisce un servizio qualitativamente migliore poiché tale formula determina comportamenti distorti:
rilevato che se l'avvocato riesce a ridurre al minimo la vertenza, tale capacità non riceve alcun riconoscimento in quanto non gli viene corrisposto un onorario adeguato.
Ciò premesso, evidentemente, gli onorari a forfait rendono possibili i preventivi di spesa, così come la comparazione tra le offerte di vari numerosi giovani professionisti.
In tal modo i prezzi diventano segnali di qualità ed il giovane avvocato non è orientato a porre in essere una condotta defatigatoria né a rendere la pratica più voluminosa rispetto all'indispensabile attività considerato che il compenso dovuto rimane immutato.

5 NIENTE TECNOLOGIE, SIAMO AVVOCATI

Prof. Avv. Ernesto Belisario
Avvocato a Potenza, Specializzato con lode in Diritto Amministrativo all'Università degli Studi Federico II di Napoli. Docente all'Università degli Studi della Basilicata, è iscritto all'Albo dei Consulenti e Docenti del FORMEZ e membro del comitato di redazione della Rivista "E-gov" (Maggioli).
E' socio fondatore e Segretario Generale dell'Istituto per le Politiche dell'Innovazione, Presidente del Circolo dei Giuristi Telematici e socio dell'Associazione Italiana Diritto Urbanistico (AIDU). Cura "Diritto 2.0" un blog sul diritto delle nuove tecnologie.

È agevole constatare come le tecnologie abbiano rivoluzionato le nostre abitudini ed i nostri gesti quotidiani e come sia sempre crescente il numero di soggetti che, nel nostro Paese, utilizzano le nuove tecnologie per effettuare operazioni bancarie, prenotare visite mediche, stipulare contratti, intrattenere relazioni commerciali.
È però altrettanto facile rilevare come vi siano alcuni settori più resistenti al cambiamento innescato dal progresso tecnologico; tra questi sicuramente vi è quello della professione forense. Negli ultimi anni, al processo di progressiva digitalizzazione della giustizia civile, penale e amministrativa (basti pensare al PoliWeb, al Processo Telematico e alla Posta Elettronica Certificata) non è corrisposto alcun significativo cambiamento del modo di concepire ed esercitare l'attività, neanche da parte dei giovani professionisti.
Non sorprende, quindi, che i dati raccolti nella ricerca dell'Osservatorio Permanente sui Giovani Avvocati evidenzino come, nonostante la diffusione delle tecnologie info-telematiche sia sempre più capillare, la professione forense continui ad essere saldamente legata al "cartaceo" e che è scarso l'uso dei nuovi strumenti, tanto nell'organizzazione del lavoro quanto nella promozione dell'attività. Nel questionario non vi era una sezione specifica relativa all'uso delle tecnologie e tale scelta appare indubbiamente corretta, in quanto l'introduzione dei nuovi strumenti dovrebbe permeare trasversalmente ogni aspetto della vita professionale, senza alcuna "ghettizzazione".
Le risposte fornite nel corso dell'indagine confermano un luogo comune: gli avvocati (anche quelli giovani) sono conservatori, legati alla tradizione e hanno una scarsa propensione all'innovazione.
Infatti, mentre recenti statistiche (cfr. Rapporto sulla domanda di banda larga 2010 de "Il futuro della Rete" e Rapporto 2009 dell'Osservatorio permanente sui contenuti digitali) ci dicono che gli utenti più attivi delle nuove tecnologie (i cc.dd. "heavy users") sono proprio individui fino ai 44 anni con livello di istruzione e reddito medio-alto, dai dati raccolti dall'Osservatorio in relazione ai giovani professionisti, emerge un quadro preoccupante, se non desolante.
In primo luogo va rilevato come non venga percepito che le nuove tecnologie possano riuscire a migliorare l'organizzazione e la gestione delle pratiche e dell'agenda; basti pensare che un'esigua minoranza del campione – per la precisione il 29,7 % - dichiara di utilizzare un software gestionale (cfr. risposte alle domande n. 75 e 76). Si tratta di un dato assai rilevante per un duplice ordine di ragioni: da un lato significa che, a fronte della sempre crescente complessità della professione, l'organizzazione degli studi legali è rimasta sostanzialmente invariata, con la conseguenza che è sempre più difficile fornire un servizio qualitativamente alto alla clientela; dall'altro, lo scarso appeal che l'uso di strumenti evoluti per la gestione di scadenze, documentazione e comunicazioni, esercita sugli avvocati dimostra in modo chiaro come, ad oggi, l'introduzione dell'informatica nello studio legale – eccezion fatta per una sparuta minoranza di professionisti – consista nel-

la sostituzione della macchina da scrivere con un Personal Computer.

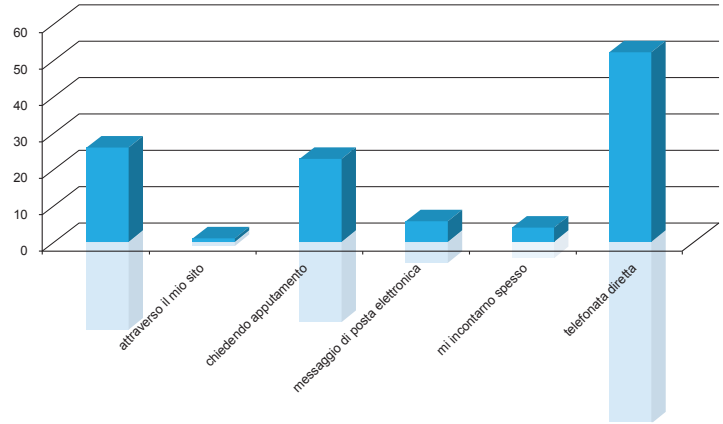
Le cose non vanno meglio nemmeno se guardiamo all'uso delle nuove tecnologie – in particolare della rete Internet - come strumento di marketing: bassissima è infatti la percentuale (22,9 %) di avvocati che lavorano in studi che hanno un proprio sito Web e usano la Rete come strumento di comunicazione e promozione professionale.

Quindi, nell'epoca della società dell'informazione e del Web 2.0, in cui Amministrazioni, professionisti e aziende di ogni settore si presentano alla platea dei potenziali utenti attraverso Internet, gli avvocati non ritengano di dover avere una propria presenza on line, lasciando così ad altri soggetti (spesso meno qualificati) l'erogazione dei servizi di consulenza.
Non può fare a meno di osservarsi, inoltre, come "l'attaccamento alla tradizione" determini che i giovani avvocati non reputino nelle attività di marketing un'opportunità di crescita e di sviluppo; solo il 21,8 %, infatti, ritiene di intraprendere attività di questo tipo, nonostante le difficoltà oggettive in cui si trova e nonostante le mutate norme del Codice Deontologico (in particolare l'art. 17-bis) consentano la pubblicità informativa vietata fino a qualche anno fa.
Naturalmente se i giovani avvocati non hanno una presenza on line, non ci si può aspettare che i clienti li contattino in modi nuovi (il 3,6% attraverso la posta elettronica e – addirittura – soltanto lo 0,3% attraverso il sito Web), differenti da quelli tradizionali della telefonata diretta (48,8 %) o appuntamento allo studio (21,4 %).

Ma la resistenza alle nuove tecnologie è a tutto tondo per quanto riguarda la professione: anche per la propria formazione, i giovani avvocati continuano a preferire le soluzioni tradizionali. Nelle domande relative alla Formazione a Distanza (quesiti n. 101 e 102) emerge che una parte considerevole dei professionisti facenti parte del campione abbia sentito parlare della FAD ma non abbia avuto occasione né interesse ad approfondire (39,6 %); si tratta di una lacuna così profonda che un'ampia fetta di coloro che hanno risposto non è addirittura in grado di darne una valutazione né positiva né negativa (38,5 %).

Dall'insieme delle risposte fornite, emerge quindi un'inspiegabile distinzione tra l'uso personale e quello professionale che i giovani avvocati fanno delle nuove tecnologie: assiduo ed evoluto il primo (specialmente per acquisti, informazione e tempo libero), pressoché nullo e limitato alla dattiloscrittura degli atti il secondo.
Molteplici i fattori: attaccamento alla tradizione, pigrizia, replicazione acritica dei modelli assorbiti nel corso della pratica forense, incapacità di percepire il cambiamento; questi dati postulano una seria riflessione, in quanto l'arretratezza dell'avvocatura rischia di tradursi in una impreparazione rispetto a quelle che sono le mutate esigenze del mercato e nell'incapacità di sfruttare le nuove tecnologie come opportunità di sviluppo e crescita professionale, soprattutto in tempo di crisi.

Fig. 32) Scarsa rilevanza del web e delle nuove tecnologie nel contatto con i clienti



I PIÙ GRAVI ERRORI DENUNCIATI DAI GIOVANI AVVOCATI

Avv. Maria Paola Mastropieri

1. Premessa.

L'Osservatorio Permanente sui Giovani Avvocati (OPGA), istituito dal Consiglio Nazionale Forense in collaborazione con l'AIGA – Associazione Italiana Giovani Avvocati, si pone l'obiettivo di raccogliere dati ed informazioni sulle caratteristiche, sulle aspettative, sulle necessità e sulle esigenze dei giovani avvocati, al fine di valutare specifiche politiche a loro vantaggio e di dare una risposta all'interrogativo di quali prospettive li attendono.

L'AIGA, riconosciuta quale la maggiore associazione giovanile forense italiana, è da sempre particolarmente attenta alle esigenze dei giovani avvocati.

L'AIGA, i cui iscritti sono avvocati e/o praticanti avvocati infra45enni, è nata nell'anno 1966 per la precisa volontà di dare ai giovani avvocati una loro rappresentanza ed autonomia e, grazie all'entusiasmo, alla correttezza, alla preparazione e all'assoluta apoliticità che l'associazione ha dimostrato, sin dai primi anni, le sue idee e le sue attività si sono diffuse rapidamente in tutto il territorio nazionale ove capillarmente sono sorte le Sezioni territoriali, che oggi sono 130, con più di 10.000 iscritti.

2. Chi ha risposto al questionario.

Prima di procedere all'analisi delle problematiche denunciate dalla giovane avvocatura, occorre premettere che, sul campione di 42.386 giovani avvocati iscritti alla Cassa Forense, hanno completato il questionario 2.260 giovani colleghi. In particolare, hanno risposto alle domande, in percentuale, più donne che uomini, prevalentemente nate nel nord Italia e, ancor più, ivi residenti

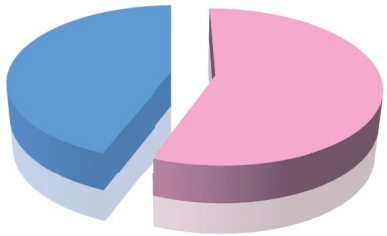


Fig. 33) Rilevanza del genere nel campione di indagine

	%
donne	56%
uomini	44%

Avv. Maria Paola Mastropieri
nata a Ivrea nel 1973, è avvocato dal 2001. Ha conseguito la Laurea in Giurisprudenza presso l'Università di Torino.
Esercita come avvocato a Ivrea e Biella.
Nel 2007 ha fondato la Sezione biellese dell'AIGA, di cui è stata presidente fino al 2009. Dal 2008 è membro della Giunta Nazionale AIGA (Associazione Italiana Giovani Avvocati).

(50,6% a fronte del 47,0%), che si sono laureate ed hanno svolto la pratica al nord. Queste avvocate, di età prevalentemente compresa tra i 32 e i 38 anni, pur con enormi fatiche, conciliano famiglia e lavoro[1]. Si tratta, ancora, di giovani avvocati (pochissimi sono infatti i praticanti che hanno risposto al questionario, in percentuale insignificante) che esercitano la professione in piccoli studi legali[2] - e non dimentichiamo che la realtà territoriale è quella del nord Italia, ove maggiore è la propensione all'aggregazione professionale - ove lavorano autonomamente, ossia limitandosi a condividere spazi e spese e, spesso, senza costituire una associazione professionale (il 41%) ovvero come collaboratori in uno studio legale altrui (il 35,3%). Infine, nell'81,3% dei casi, non è presente un avvocato all'interno del nucleo familiare degli intervistati: forse l'accesso a studi professionali particolarmente ambiti, notoriamente di medio-grandi dimensioni, è comunque precluso, anche nel nord Italia, agli avvocati che non scelgono la professione per tradizione familiare.

Note:

[1] Il 32,1% dei giovani avvocati intervistati sono sposati o convivono, e ben il 27,4% hanno anche figli. Percentualmente simili, poi, coloro che vivono soli (20,5%) e coloro che invece vivono ancora in famiglia (18,5%).

[2] Studi che contano un massimo di 3 professionisti e da 1 a 3 dipendenti.

3. Le criticità denunciate dai giovani avvocati.

Le maggiori insoddisfazioni denunciate dai giovani avvocati riguardano 3 macro aree: inadeguatezza economica, lavorativa (per numero e qualità di incarichi e tipologia della clientela) e organizzativa.

L'inadeguatezza economica.

Il giovane avvocato, conseguita l'abilitazione professionale, in larga maggioranza (59,5% a fronte del 28%) non continua a lavorare nello studio legale presso il quale ha svolto la pratica: è stata denunciata una scarsa disponibilità del dominus a far crescere professionalmente il praticante, che si sente trattato alla stregua di un addetto alla segreteria e non acquisisce metodi e capacità per gestire in maniera autonoma la professione.

Tant'è che, divenuti avvocati, i giovani colleghi scelgono prevalentemente (19,1%) di collaborare in uno studio altrui. Gli intervistati non ritengono, infatti, possibile per un giovane avvocato aprire un proprio studio professionale, per i rischi derivanti dagli enormi oneri fiscali, contributivi e spese vive che la professione comporta, considerato anche la difficoltà di trovare clienti e i dilatati tempi di pagamento delle pratiche. Laddove non si presenta l'occasione, per il giovane avvocato, di collaborare per uno studio legale altrui, questi si vede costretto ad aprire uno studio da solo o con altri colleghi, dividendo le spese.

In ogni caso, il livello di soddisfazione relativamente al risultato economico della propria attività professionale, rapportato anche all'impegno di lavoro ed al tempo dedicato alla professione, e conseguentemente sottratto alla vita privata, è mediamente scarso. Ancor peggio, i giovani avvocati intervistati sono pessimisti sui tempi necessari per raggiungere una resa economica soddisfacente[3], che pensano, senza troppa convinzione, che potrebbe arrivare non prima di 3/5 anni dall'inizio dell'attività, o forse mai.

Fare l'avvocato è un lusso che non tutti si possono oggi permettere: **sono oramai improrogabili interventi di sostegno economico per la giovane avvocatura; regole più severe e selettive sull'accesso alla professione e sulla effettività e continuità dell'esercizio professionale come condizione di permanenza nell'albo,** a tutela dei professionisti più giovani - per evitare i rischi di sfruttamento e forme di concorrenza sleale – e a garanzia dell'affidabilità della prestazione legale.

L'inadeguatezza lavorativa.

Le domande dalla 56 alla 67 sono volte ad individuare la tipologia della clientela con cui i giovani avvocati lavorano prevalentemente, le modalità del contatto avvocato-cliente, e le tariffe applicate dai professionisti più giovani.

I giovani avvocati, se hanno clienti personali - e ciò non è possibile per i collaboratori di studi legali altrui, ai quali non sempre è consentito gestire clienti privati – lamentano intanto di ricevere troppo pochi incarichi (36,5%).

Quando li ricevono, sono in maggioranza assoluta (51,7%) i privati a rivolgersi ai professionisti più giovani, ovvero, in percentuale nettamente

inferiore, le piccole e medie imprese (30,1%) e i clienti che accedono al patrocinio a spese dello stato ovvero le difese d'ufficio (10,0%). Le grandi imprese, le banche e le assicurazioni si rivolgono invece ai grandi studi.
I giovani colleghi entrano in contatto con la suddetta tipologia di clientela ancora grazie al passaparola da parte di altri clienti o per conoscenza personale, ed il contatto è esclusivamente diretto (avviene o per telefonata diretta, nel 48,8%, o previa richiesta di appuntamento presso lo studio).
Ed è ovvio il perché questi clienti si rivolgono **ai giovani avvocati: costano poco.**

I giovani avvocati, infatti, a fronte delle prestazioni professionali svolte a favore dei propri clienti, applicano prevalentemente una tariffa "mista"[4]. Il che significa, forse, sfogliare frettolosamente le voci della Tariffa Forense, scoprire l'ammontare di una loro legittima pretesa, ma rammaricarsi perchè costretti a richiedere al cliente un "forfait", anche in deroga ai minimi tariffari, solo per rispondere all'esigenza di risparmio del cliente, che così forse pagherà e, magari, tornerà con un nuovo incarico.
Questo meccanismo distorto di "proletariato intellettuale", imposto dalle condizioni di saturazione e di concorrenza sleale in cui versa la giovane avvocatura, è considerato uno svantaggio per l'intera categoria, in quanto dequalificante e sminuente la professionalità dell'avvocato.
Si auspica, quindi, non solo il ripristino delle tariffe minime - a tutela della qualità delle prestazioni erogate a favore dei clienti ed a protezione degli avvocati più giovani dal rischio di sfruttamento anche da parte di grandi imprese bancarie e assicurative – ma anche una efficace semplificazione delle medesime che agevoli il professionista nella redazione di un preventivo adeguato alle future attività, da presentare al cliente che lo richiede.

Note:
[3] *Nell'immaginario giovanile, un avvocato dovrebbe guadagnare mediamente da 101.000,00 a 300.000,00 €/anno, ma si accontenterebbe di un reddito da 30.000,00 a 50.000,00 €/anno, che comunque attualmente è una chimera.*
[4] *I giovani avvocati, peraltro, dichiarano al 58,2% di non conoscere il costo orario della propria attività per lo studio, né sono in grado di determinare il prezzo della propria ora di lavoro.*

L'inadeguatezza organizzativa.
La sezione VI del questionario (domande 68-82) è dedicata all'organizzazione dello studio legale, e tratta in particolare delle collaborazioni negli studi altrui, dell'utilizzo di software gestionali di studio, dell'impiego di attività di marketing per lo studio legale e dell'adozione di una polizza assicurativa per la responsabilità civile professionale.
In proposito, la maggioranza degli intervistati dichiara di non utilizzare un software gestionale di studio (e ciò sembra paradossale laddove il mercato impone ai professionisti risposte in termini di servizi legali difficilmente compatibili con modelli organizzativi più tradizionali), di considerare l'impiego di attività di marketing per lo studio legale utile ma non indispensabile (sono ancora il passaparola e la conoscenza diretta i migliori strumenti di ricerca della clientela) e di considerare indispensabile, se non addirittura obbligatoria, la stipula di una polizza assicurativa per la responsabilità civile professionale.

Il dato più interessante, a parere della scrivente, è che ben il 35,3% dei giovani avvocati lavora come collaboratore di uno studio legale. Il restante 41% (ma 23,8% degli intervistati non ha risposto alla domanda) non lavora come collaboratore di altri avvocati, ma non ha neppure scelto di esercitare la professione in associazione con altri colleghi, con i quali spesso condivide semplicemente gli spazi all'interno di una medesima struttura e le spese vive di gestione dei locali.
I tanti collaboratori, però, non godono di una regolamentazione scritta (contratto/lettera di incarico) della loro collaborazione con lo studio presso i quale lavorano – e non certo per loro volontà – preferiscono non rispondere alla domanda sul tipo di compenso previsto, ossia fisso o variabile, e, soprattutto, non ritengono più attuale il divieto per l'avvocato di essere impiegato come dipendente presso uno studio legale. Ne sono fermamente convinti ben il 60,6% dei giovani avvocati intervistati.
Certo è che gli avvocati in Italia hanno raggiunto ormai il vertiginoso numero delle 220.000 unità e per il 65% sono costituiti da giovani infra45enni.

Non si sta parlando, pertanto, di sterile tutela di un ceto professionale, a torto da taluni ritenuto privilegiato, bensì di dare stabile disciplina ad un mercato ormai globalizzato.

Negli ultimi decenni, sono radicalmente cambiate le modalità di esercizio della professione, lo status sociale dell'avvocato, le sue capacità produttive di reddito, le modalità di contatto con i clienti: **occorre dotare i professionisti di nuove strutture organizzative** (come, ad esempio, un modello di società ad hoc, pur riaffermando la netta distinzione tra libero professionista e impresa, ma prevedendo strumenti di sostegno economico oggi accessibili solo ad altre categorie) **e disciplinare la figura del collaboratore dello studio legale**.

Conclusioni

La "questione giovanile" non è un problema dei soli giovani o delle sole donne, tanto più se appartenenti all'area del sud Italia.

La problematica deve interessare l'Avvocatura tutta, quella stessa Avvocatura che non vuole essere il ripiego di coloro che non possono o non vogliono scegliere altra professione; che rivendica la propria libertà ed autonomia, la propria funzione etica e sociale, il ruolo costituzionalmente ad essa attribuito, ma contemporaneamente vuole restare al passo con i tempi, diventando organizzata, moderna e competitiva.

All'Avvocatura, quindi, si rivolgono i giovani avvocati affinché sia celermente approvata la riforma della Legge Professionale; si promuovano e siano garantiti maggiori spazi di mercato (assicurando, ad esempio, la riserva professionale di consulenza legale, o l'obbligatorietà dell'assistenza tecnica laddove questa si vuole negare, o ancora, da ultimo, riconoscendo solo all'avvocato, quale soggetto con specifiche competenze giuridiche, la possibilità di essere conciliatore ex D.Lgs n. 28/2010); si introducano misure di sostegno economico per i giovani (obbligatorietà del compenso ai praticanti e ai collaboratori, disciplinando contrattualmente i rapporti di questi ultimi con il titolare di studio), anche attraverso l'individuazione di strumenti ed incentivi per una moderna organizzazione dello studio legale (incoraggiando, ad esempio, i giovani ad associarsi, realizzare network e costituire società, anche multidisciplinari, ad informatizzare lo studio legale e ad adottare efficaci sistemi gestionali di studio) a garanzia di maggiore efficienza e specializzazione da un lato, e di abbattimento dei costi e migliore offerta sul mercato dei servizi legali dall'altro.

NELLA STANZA SEGRETA DEL CUORE DEI GIOVANI

Avv. Gaetano Di Muro

Le risposte libere e i commenti dei giovani avvocati

Avv. Gaetano Di Muro
Esercita a Bari ed è Consigliere del locale Ordine degli Avvocati, presso il quale ricopre vari incarichi di componente di commissioni paraconsiliari.

1 **La domanda n. 100: "Riflessioni e considerazioni personali"**

Una ricerca così articolata ed estesa non poteva non lasciare anche uno spazio, in cui il giovane professionista fosse invitato ad esprimere i suoi pensieri in assoluta libertà.

Con la domanda n. 100 si invitano gli intervistati a tracciare le proprie riflessioni e considerazioni personali, senza proporre alcun particolare quesito.

Diversamente dalle altre domande a risposta aperta, questa non è preceduta da domande a risposta chiusa sullo stesso tema, secondo lo schema classico "questo", "quello", "altro".

Nessuna domanda specifica alla quale rispondere; nessun argomento; nessun oggetto di riflessione; nessuna indicazione, neppure indiretta. Nulla, che possa in qualche modo "condizionare" o semplicemente "orientare" l'intervistato, se non la consapevolezza di partecipare ad una ricerca sui giovani professionisti.

Lo stesso argomento oggetto delle riflessioni richieste resta affidato alla libera scelta e alla spontanea determinazione del professionista. Sicchè, ai fini della ricerca e dell'analisi dei dati, tenuto conto dell'ampia libertà concessa e della varietà dei problemi affrontati nel corso della ricerca, assume rilievo anche la scelta dell'argomento oggetto delle riflessioni; argomento, fra i tanti possibili, ritenuto, evidentemente, prioritario o comunque di maggior importanza.

Esaminare, quindi, le "Riflessioni e considerazioni personali" è come accedere nelle stanze segrete del cuore dei giovani avvocati, sondarne gli umori, conoscerne i sogni, le delusioni, le aspettative, le preoccupazioni, le amarezze, le speranze.

2 **Le risposte "utili"**

Sebbene le risposte siano state complessivamente 361, di esse solo 285 possono ritenersi utili ai fini dell'indagine, in quanto, proprio l'assenza di una specifica domanda alla quale rispondere, ha indotto alcuni intervistati ad utilizzare lo spazio e a chiudere l'intervista con espressioni non significative ("utile", "interessante", "bene", "la domanda non è chiara") o frettolose ("un'altra volta magari", "troppe domande", "troppo lungo", "adesso ho clienti").

3 **Il quadro complessivo**

Il complessivo esame delle riflessioni svolte, fornisce il quadro di un'avvocatura giovanile che soffre, in gran parte, una condizione di disagio. Insoddisfatta, delusa, alla ricerca di spazi vitali, afflitta dalla concorrenza e dai magri guadagni, desiderosa di un più attivo intervento delle istituzioni, che incida profondamente della realtà, attenuandone i disagi.

4 **Conoscere per agire**

Procedendo all'analisi dei dati, va innanzitutto segnalato che una parte considerevole degli

intervistati (11,9%) appunta la sua attenzione proprio sulla ricerca, manifestando apprezzamento per l'iniziativa diretta ad acquisire un quadro generale della situazione dei giovani avvocati.
Il fatto che, fra i vari argomenti possibili, si sia scelto di parlare dell'iniziativa del CNF è sintomatico di una intima esigenza dei giovani professionisti, resa manifesta da quegli intervistati, di essere oggetto di maggiori attenzioni.
Non è tanto la ricerca in sé che essi apprezzano, ma il fatto che tale indagine sia promossa dal CNF e li riguardi direttamente. Sono lieti che "finalmente" le istituzioni si siano accorti della loro esistenza e indaghino sulla loro condizione.
Un interesse meramente conoscitivo, tuttavia, non li soddisfa. Molti degli intervistati, vorrebbero qualcosa di più e di diverso. La mera conoscenza non basta; la statistica non risolve i loro problemi.
Conosciuta la realtà, occorre, poi, andare oltre: porre rimedio agli inconvenienti.
Insomma, gli intervistati si aspettano che queste iniziative dirette a conoscere la realtà della condizione dei giovani avvocati non si concludano con un ulteriore volume da consegnare alle biblioteche degli Enti istituzionali; ma siano la necessaria premessa conoscitiva per affrontare e, finalmente, risolvere i numerosi problemi della giovane avvocatura.

5 **I (pochi) soddisfatti**

La conferma di un diffuso disagio è dato dal fatto che solo poco più del 2% degli intervistati (2,1%) si dichiara sostanzialmente soddisfatto. Echeggia tuttavia, anche in alcuni esponenti di questa esigua minoranza, la preoccupazione per il numero eccessivo di avvocati o i guadagni non adeguati, rispetto ai sacrifici fatti e all'impegno quotidianamente profuso.

6 **L'associazionismo è il futuro**

Evidentemente insoddisfatti della loro condizione attuale l'1,7% degli intervistati, guardano all'associazionismo professionale come il modo per superare le difficoltà connesse all'attività di avvocato. L'associazionismo è, per loro, il futuro dell'avvocatura Esso consente, a loro dire, il più agevole superamento degli ostacoli rappresentati dalle scarse disponibilità finanziarie, insufficienti a realizzare un autonomo studio professionale, nonchè di operare sul mercato con maggiore efficacia.
Amareggiati della scarsa attenzione ai loro problemi, ritengono che le Istituzioni dovrebbero fare di più per promuovere e agevolare l'associazionismo fra i giovani.

7 **La formazione obbligatoria**

In questo clima di generale disagio e di sostanziale insoddisfazione, un numero significativo di giovani ha vissuto e vive con fastidio l'introduzione dell'obbligo formativo, considerandolo una sorta di inutile vessazione; una ulteriore imposizione da parte delle Istituzioni.
Infatti, il 4,6% degli intervistati incentrano la loro riflessione proprio sul problema dell'aggiornamento professionale.
Ritengono che l'obbligo formativo, in una professione liberale strutturalmente organizzata sul confronto dialettico di tesi giuridiche, sia inutile e inefficace. In un sistema di libero mercato in cui i migliori sono idealmente destinati a prevalere, l'approfondimento culturale, lo studio e l'aggiornamento professionale dovrebbero essere non imposti, ma affidati alla libera determinazione dell'iscritto e alla sua intima esigenza di acquisizione di conoscenze e di crescita professionale.
Insomma, in un ordinamento gravemente sconvolto dal numero eccessivo di iscritti, fra i quali i buoni avvocati di disperdono, gli intervistati sembrano quasi alla ricerca di un criterio di selezione che consenta ai migliori di emergere, individuandolo nell'impegno di studio e nell'aggiornamento professionale.
Criterio di selezione che, a torto o ragione, ritengono sconvolto dalla previsione di una formazione obbligatoria che determina, con la dignità formale connessa al rispetto del precetto regolamentare, un generale (e ingiusto) livellamento.

8 **Il problema dei rapporti di collaborazione**

Una notevole parte di intervistati (11,9%), ritenendolo evidentemente meritevole di interesse, affronta il delicato tema dei rapporti fra giovani avvocati e studi professionali.

Ritengono che sia poco esplorato e per nulla disciplinato, anzi praticamente ignorato dalle istituzioni il problema delle collaborazioni professionali, che vede una vasta schiera di professionisti in rapporto di sostanziale parasubordinazione con i titolari dei grandi studi.

Rapporto che, secondo taluni, meriterebbe una autonoma specifica disciplina.

Alcuni intervistati evidenziano che tale rapporto, alla fine, si rivela per i giovani avvocati, una insidiosa trappola senza uscite: la complessa organizzazione nella quale sono inseriti e in qualche modo protetti e la certezza di un sicuro pur modesto guadagno, rischia di creare un rapporto di stabile dipendenza anche psicologica, impedendo ai giovani di rinunciarvi e di rendersi autonomi.

Ciò fornisce ulteriore luce alle numerose sollecitazioni rivolte alle Istituzioni affinché realizzino strumenti di sostegno, anche economico, per i giovani che vogliano mettersi in proprio.

9 **La delusione dei giovani**

Più della metà degli intervistati (56,35%) si dichiarano delusi della professione. Individuano le ragioni di crisi soprattutto nel numero degli avvocati che, a loro dire, è eccessivo ed alimenta pratiche di concorrenza sleale, per le quali sarebbero necessari strumenti di migliore e più efficace controllo da parte dei Consigli degli Ordini.

Non privo di rilevanza è il fatto che l'attenzione dei giovani è rivolta non tanto al numero degli avvocati, che resta oggettivamente eccessivo e in relazione al quale – come vedremo – si sollecitano più efficaci strumenti di selezione, ma soprattutto alle modalità deontologicamente scorrette di acquisizione della clientela e degli incarichi professionali.

Pur invocando un maggior rigore in sede disciplinare contro tali pratiche di concorrenza sleale, nessuno degli intervistati è in grado di indicare o comunque indica specifici addebiti.

Nell'ambito delle varie "riflessioni", si colgono, tuttavia, taluni riferimenti alla difficoltà, per i più giovani, di acquisire clientela e/o lavoro, senza le necessarie "entrature".

La metà circa degli intervistati (26,3%) che hanno individuato nel numero eccessivo di iscritti le ragioni del proprio disagio, si soffermano ad evidenziare ulteriori motivi di preoccupazione per il loro futuro professionale, indicandoli, ora singolarmente, ora in modo cumulativo:

a nei pochi e difficili guadagni, resi ancor più modesti e inadeguati dalla eliminazione dei minimi tariffari;

b nel degrado culturale e nei comportamenti deontologicamente scorretti;

c nel degrado della figura sociale dell'avvocato;

d nella scarsa considerazione per il ruolo e la funzione sociale dell'avvocato da parte delle istituzioni pubbliche e, in particolare, del Governo.

Tali indicazioni confermano il generale stato di disagio dell'avvocatura giovanile che, con il procedere degli anni e le difficoltà del vivere quotidiano, vede sempre più posta in crisi la spinta ideale e, con essa, i sogni e le ambizioni che l'avevano indotta alla scelta professionale.

Idealità che, evidentemente, ancora resistono se le preoccupazioni degli intervistati si appuntano sul degrado culturale, sociale e deontologico. Tali preoccupazioni, infatti, sottendono un intimo desiderio di riscatto; una volontà di veder restituita alla figura dell'avvocato la dignità del suo ruolo.

Meritevole di riflessione è, poi, il fatto che i giovani avvocati non abbiano apprezzato l'eliminazione dei minimi tariffari, indicato dal legislatore del tempo come provvedimento diretto a favorire la concorrenza e, in particolare, proprio i giovani professionisti.

In realtà, secondo gli intervistati, tale provvedimento ha accentuato la condizione di inadeguatezza dei compensi loro spettanti, rispetto alla qualità e quantità di lavoro svolto.

D'altronde era facile prevedere che, rispetto a poteri economici forti, quali Banche, Assicurazioni e Pubbliche amministrazioni, in grado di imporre le proprie condizioni di lavoro, sa-

rebbero rimasti soccombenti soprattutto i più giovani.
Giovani che, secondo le indicazioni fornite da parte degli intervistati (4,9%), soffrono serie difficoltà di inserimento, a causa della invadente presenza degli avvocati anziani, i quali sostanzialmente monopolizzano il mercato, impedendo loro di acquisire clientela

10 **Le proposte dei giovani**

I giovani professionisti non si limitano a manifestare la propria insoddisfazione e il proprio disagio, ma evidenziano anche alcuni dei possibili rimedi.
La maggioranza degli intervistati (17,5%), ritiene necessario intervenire in modo deciso per arrestare l'ormai preoccupante aumento del numero degli iscritti. A tal fine, le proposte più ricorrenti sono, da un canto, la introduzione del numero chiuso nelle Università e, dall'altro, la modifica dell'esame di stato in modo tale da realizzare una più efficace selezione, consentendo l'accesso solo ai più preparati.
Altri (3,15%), evidentemente preoccupati del degrado morale e interessati a restituire all'avvocatura quella dignità e quel decoro che considerano essenziale alla nobiltà del suo ruolo, sollecitano un maggior rigore morale e un più efficace intervento disciplinare degli Ordini professionali.
Altri ancora (5,6%), più interessati ai problemi dell'autonomia professionale e alle esigenze dei giovani di mettersi in proprio, ritengono urgente l'introduzione di meccanismi di sostegno alla professione, con particolare riferimento alle donne e ai giovani professionisti
Infine, parte degli intervistati (3,8%) affrontano il problema del nuovo ordinamento professionale, manifestando l'esigenza di una riforma della professione di più ampio respiro, molto più attenta alla realtà della giovane avvocatura ed effettivamente utile.
Una riforma che, partendo dall'università, tenga conto della realtà dei grandi studi professionali, consenta di limitare il numero degli avvocati in relazione alle concrete possibilità di inserimento nel mercato dei servizi legali, separi l'attività forense dall'accademia, apra maggiori spazi di mercato individuando nuovi ambiti di attività professionale, non esclusa l'autentica delle scritture private redatte dalle parti con l'assistenza degli avvocati.

11 **Exit: il futuro secondo i giovani**

Dalle riflessioni dei giovani emerge un generalizzato disagio, la cui ampiezza appare davvero preoccupante.
Emerge anche, una richiesta di aiuto, reiteratamente rivolta a tutte le istituzioni, per la costruzione del loro futuro e, con esso, dell'avvocatura del domani.
Il futuro, secondo i giovani, parte innanzitutto da questa iniziativa del CNF, apprezzata dalla generalità degli intervistati.
Mai prima d'ora, la massima istituzione dell'avvocatura italiana aveva manifestato così concreto interesse verso l'avvocatura giovanile; tanto da farne oggetto di specifica ricerca.
Tuttavia, i giovani, con il loro pragmatismo, vogliono che si vada oltre i confini della statistica o dell'indagine sociologica.
Non è più sufficiente il libro della conoscenza, da conservare nelle biblioteche; vogliono invece che questa ricerca serva al CNF e alle altre istituzioni, per andare oltre; per elaborare insieme un più ampio disegno, diretto alla feconda interazione fra servizi legali e mercato; insomma alla costruzione per i giovani e per l'intera avvocatura di un futuro migliore.
Pur restando fermamente legati alla figura, per certi aspetti ritenuta retorica, di una avvocatura "libera" che non tollera condizionamenti né subordinazione, i giovani premono perché, strappato il velo dell'ipocrisia, si ponga mano ad una chiara regolamentazione dei variegati rapporti di collaborazione.
Sebbene ampiamente insoddisfatti della realtà attuale e fermamente convinti della necessità di interventi, nessuno degli intervistati fa, in proposito, espresso richiamo ad esperienze straniere. Sicchè, a noi non resta che segnalare il fatto che analoghi problemi sono stati altrove affrontati con lealtà e pragmatismo, riservando negli albi un'apposita sezione agli avvocati collaboratori degli studi legali, senza in alcun modo attenuarne la dignità della funzione e del ruolo, ma unicamente accrescendone le tutele.

Urgente più di ogni altro è ritenuto il problema dell'accesso, per il quale i giovani intervistati auspicano interventi decisi.
Utilizzando il buon senso, accantonando presuntuose autoreferenzialità, rinunciando all'isteria fantasiosa dei percorsi ad ostacoli e degli infiniti pedaggi, utili solo a consegnare al caso la responsabilità delle scelte, gli intervistati reclamano nuove modalità di selezione e di accesso alla professione, auspicando un più corale coinvolgimento delle altre istituzioni, prima fra tutte l'Università.
Nuove modalità che consentano di soddisfare un'esigenza da tutti gli intervistati avvertita: selezionare davvero i migliori, abbandonando un meccanismo del tutto inefficace, che sembra affidare la scelta dei futuri avvocati al capriccio dei dadi.
Ma la selezione, pur doverosa, non basta.
Le più ricorrenti doglianze dei giovani intervistati sono il numero eccessivo, la concorrenza, troppo spesso sleale, i pochi clienti, gli scarsi guadagni.
Problemi che, a ben vedere, sono inestricabilmente connessi e che richiedono la elaborazione di una vera e propria strategia di interventi, alcuni dei quali segnalati dagli stessi intervistati; non ultimo, un più efficace intervento degli Ordini professionali, che incida profondamente sulle pratiche di concorrenza deotologicamente scorrette.
Sebbene nessuno degli intervistati abbia chiarito la reale natura di tali pratiche o i comportamenti concreti ritenuti deontologicamente scorretti, resta il messaggio. Esso contiene in sé l'esigenza dei giovani di un mercato dei servizi legali più dinamico è più aperto alle capacità e al merito.
In ciò, secondo il futuro disegnato dai messaggi dei giovani, molta parte potranno avere le Istituzioni forensi e, in particolare, gli Ordini.
Meno chiusa in sé stessa, più leale e corretta anche nella acquisizione della clientela, meno attenta alle logiche del potere, più aperta alle esigenze dei giovani, più disponibile a premiare il merito; questa è l'avvocatura che i giovani sognano e che le Istituzioni sono chiamate a realizzare, anche rivendicando agli avvocati nuove funzioni e nuovi settori d'intervento
Né, infine, può sottacersi il desiderio, più volte reiterato, di superare la condizione di sostanziale degrado della figura sociale dell'avvocato.
Nonostante i pochi clienti e i modesti guadagni, il giovani avvocati italiani restano fermamente convinti e in qualche modo affascinati della nobiltà della loro missione e sognano un'avvocatura, restituita, anche attraverso il severo intervento degli Organismi di disciplina, alla dignità del suo ruolo.

I QUESTIONARI RIVOLTI ALLE AZIENDE

Avv. Raimondo Rinaldi

RICERCA FIELD SULLE AZIENDE

Le opportunità del mercato per la giovane avvocatura

Avv. Raimondo Rinaldi
Iscritto all'Albo degli Avvocati nel 1984, dopo un'esperienza in Italia e all'estero con la IBM Italia e la IBM Europe, dal 1992 lavora presso la Direzione Legale della Esso Italiana. Consigliere Generale, Membro del Comitato Esecutivo e Responsabile della Sezione Centro e Sud dell'A.I.G.I. - Associazione Italiana Giuristi d'Impresa. È autore di articoli e pubblicazioni in varie riviste giuridiche in materia del diritto dell'informatica, della concorrenza; dell'ambiente.

Una seconda parte della ricerca è stata tesa ad approfondire le opportunità di mercato per la giovane avvocatura e quindi ad aprire un canale di comunicazione e dialogo con le imprese quali "i più significativi e potenziali acquirenti dei servizi legali".

La difficoltà rilevante di condurre la ricerca tramite un contatto diretto con le aziende italiane a causa dell'ampia frammentarietà di tale realtà e l'assenza di un interlocutore comune ha suggerito di iniziare, tramite l'AIGI (Associazione Italiana Giuristi d'Impresa) questa ricerca, volta a definire chi e come, all'interno dell'azienda, prenda la decisione dell'acquisizione del servizio legale esterno.

L'AIGI è stata fondata nel 1976 e conta oltre 1000 associati che svolgono l'attività di giurista d'impresa in Italia. È presente in Italia con sette sezioni territoriali,

L'AIGI è stata promotrice dell'ECLA (European Corporate Lawyers Associaton) e ne fa parte dal 1984. Da anni si batte in Italia per il riconoscimento della figura del giurista d'impresa. Ha sollecitato disegni di legge in materia e recentemente è intervenuta nel dibattito sulla riforma della professione forense. AIGI dal 2005 ha fondato e gestisce a Milano la Scuola di Nazionale di Specializzazione per Giuristi d'Impresa, collabora con vari Masters e dal 2008 collabora con l'Università LUISS di Roma al master di secondo livello in diritto d'impresa.

L'AIGI infine pubblica una collana di testi giuridici in collaborazione con Giuffrè.

L'invito di AIGI ai propri associati di partecipare alla ricerca compilando il questionario ha consentito di raggiungere direttamente i soggetti che, all'interno dell'azienda, sono coinvolti nella scelta dello studio legale esterno e nella gestione dei relativi rapporti economici e professionali.

Sul campione utile di 703 aziende, basato sugli elenchi AIGI, la rilevazione ha permesso di raccogliere un significativo 17,3% di questionari validi (= 122). Quasi la totalità delle aziende rispondenti (69) sono S.p.A. (49) o S.r.l. (13). Circa il 43% sono collocate a Roma o Milano mentre il resto risulta equamente distribuito nel centro-nord. Al sud risulta invece una minore presenza.

Nel campione sono rappresentati tutti i settori di attività (commercio, industria e servizi) senza alcuna particolare prevalenza. Quasi il 90% delle aziende rispondenti impiega più di 100 dipendenti e di queste più del 50% impiega più di 1000 dipendenti. Esiste tuttavia un 12% circa del campione di aziende rispondenti che impiega fino a 50 dipendenti. Questo è un dato importante perché rivela come anche le PMI incomincino ad organizzarsi con una funzione legale interna per meglio identificare, incanalare e soddisfare l'esigenza sempre più crescente di assistenza in campo giuridico.

Quanto all'utilizzo di avvocati esterni, la ricerca evidenzia che il 94% delle aziende rispondenti ha fatto o fa ricorso all'assistenza di uno studio legale esterno. Il 40% di queste si affida a legali di fiducia e un altro 40% circa adotta come criterio la specializzazione.

Vale sicuramente la pena citare anche gli altri criteri utilizzati da un ulteriore 12% delle aziende suddette. Detti criteri possono in realtà essere abbinati tra di loro e/o con quelli precedenti:

- comparazione preventivi;
- rapporto tra costo e benefici / qualità;
- orientamento al risultato e costi contenuti;
- internazionalità e capacità di lavorare in lingua inglese;
- panel approvato dal Direttore Legale.

Più del 90% dei rispondenti ha fatto ricorso più di 7 volte negli ultimi 3 anni a studi legali esterni e di questi oltre il 70% vi ha fatto ricorso almeno 11 volte. Tra le ragioni che spingono più frequentemente a richiedere assistenza all'esterno prevale, con oltre il 74% dei rispondenti, la gestione di contenzioso e arbitrati. Segue con circa un 13% la ricerca di un supporto giuridico specializzato. Un altro poco più del 10% vi ricorre per esigenze di operazioni straordinarie o internazionali. Solo l'1% ricorre all'esterno per picchi di lavoro. Da ciò se ne desume che il ricorso al legale esterno tende ad essere un flusso costante e continuo piuttosto che una circostanza eccezionale.

L'89% dei rispondenti dichiara un livello di soddisfazione medio-alto circa la professionalità del legale esterno che assiste o ha assistito l'azienda. Solo poco più del 7% è scarsamente soddisfatto. Tuttavia analoga soddisfazione non appare in merito al grado di comprensione verso le problematiche aziendali.

In tale ambito, infatti, il livello di poca comprensione è pari a quasi il 37%; la sufficiente comprensione al 28%; la buona comprensione al 31% e l'alta comprensione solo al 4%. Il che porterebbe a ritenere che gli avvocati esterni siano ritenuti sicuramente preparati sotto il profilo tecnico-giuridico, mentre appaiano meno "business or customer oriented".

Riguardo all'aspetto economico del rapporto tra azienda e avvocato esterno, oltre il 70% dei rispondenti ha l'abitudine di chiedere sempre o spesso preventivi nell'ambito del processo decisionale che porta all'affidamento dell'incarico al professionista esterno.

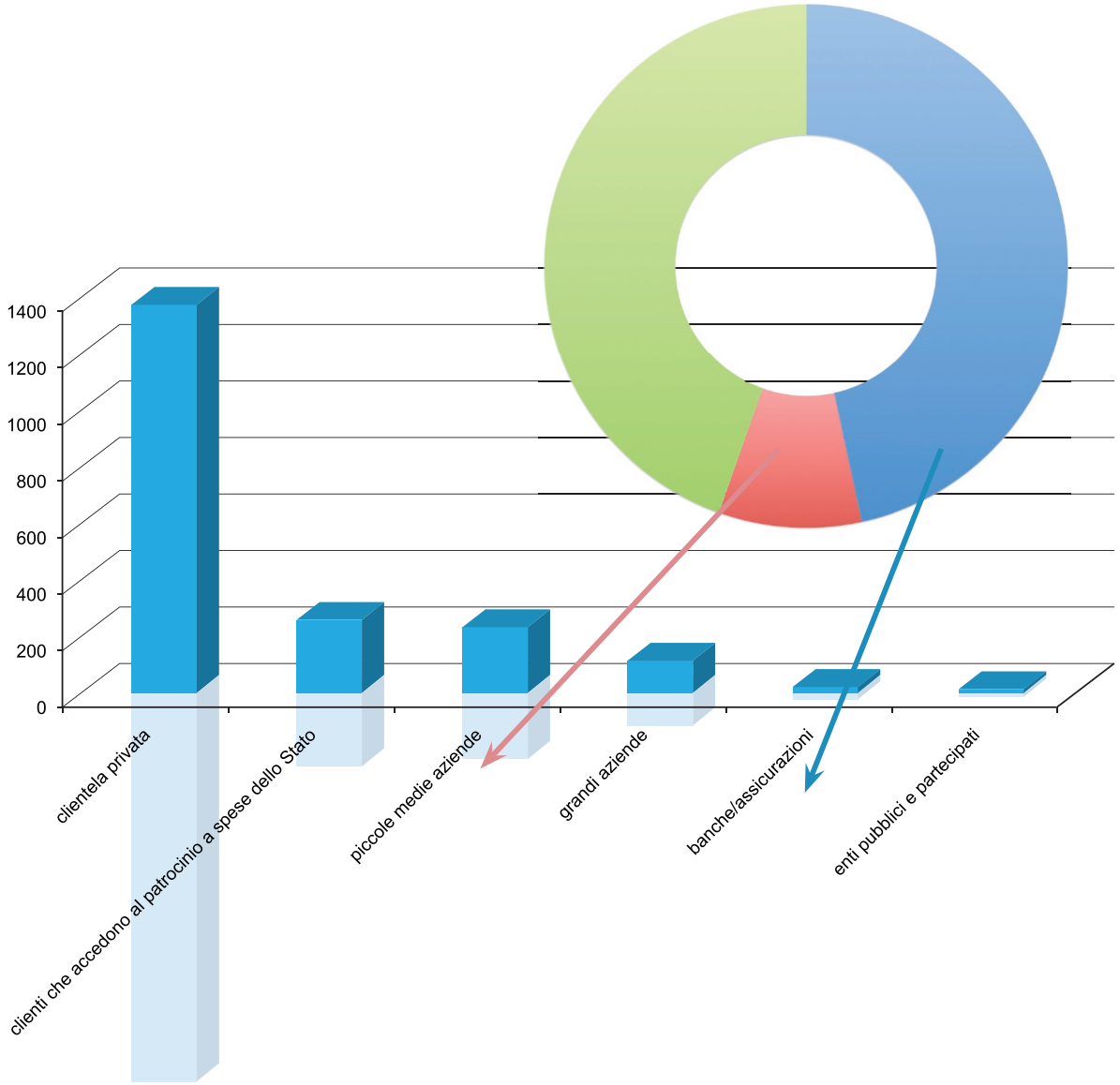
In merito alle modalità di tariffazione, quella mista (tabellare; oraria; forfettaria) risulta ampiamente prevalente con quasi un 58% dei rispondenti, mentre quelle esclusivamente forfettarie o tabellari si attestano su un 20% ciascuna e coloro che ricorrono esclusivamente all'oraria sono solo un 2%.

Tali risultanze (richiesta di preventivi e tariffazione mista) sottolineano la sempre maggiore attenzione delle aziende non solo alla gestione accurata dei costi (pianificazione / budget), al monitoraggio e alla verifica finale sulla congruità dei servizi resi in termini qualitativi ed economici, ma anche alla capacità del professionista di modulare

Fig. 34) Il campione aziende che rappresenta l'universo di indagine

Risposte ottenute attraverso i soci AIGI	frequenze	percentuali
SPA	69	47%
srl	13	9%
altro	66	44%

Fig. 35) Com'è composta la clientela dello studio legale?	frequenze	percentuali
Non rispondenti	**635**	**23,9%**
clientela privata	1375	51,7%
clienti che accedono al patrocinio a spese dello Stato	267	10%
piccole medie aziende	238	8,9%
grandi aziende	109	4,1%
banche/assicurazioni	27	1%
enti pubblici e partecipati	9	0,3%
Totale	2660	100%


1400
1200
1000
800
600
400
200
0
clientela privata
clienti che accedono al patrocinio a spese dello Stato
piccole medie aziende
grandi aziende
banche/assicurazioni
enti pubblici e partecipati

la propria offerta di prestazione con la flessibilità necessaria a soddisfare le esigenze non solo tecnico-giuridiche del cliente.
In altri termini, le aziende vedono il "costo legale" sempre più come una delle varie componenti del costo della loro attività di business e tendono a gestirla analogamente a come gestiscono qualsiasi altro bene o servizio da acquistare.
Ferma la peculiarità dell'assistenza legale in particolare alle aziende, la ricerca appare dunque evidenziare la necessità che l'avvocato esterno acquisti una maggiore attitudine ad essere anche "business lawyer" seguendo un indirizzo che, iniziato nei paesi anglosassoni, la globalizzazione dell'economia e dei mercati sta esportando sempre più in tutto il mondo.
Riguardo, infine, ai settori del diritto che, a giudizio dei rispondenti al questionario, potrebbero efficacemente venir incontro alle esigenze delle aziende, in primo luogo appare il contenzioso societario e commerciale (25,5%), seguito dal diritto del lavoro (18%) e dal diritto industriale (12%). In misura più ridotta sono citati il diritto penale societario e L. 231/07 (9,5%), il diritto della concorrenza (9%), il diritto amministrativo (7%), il diritto ambientale (6,5%), il finanziario (6%) e il diritto comunitario (4,5%). In merito poi alla domanda volta a identificare quali siano i servizi legali specializzati non facilmente reperibili sul mercato che potrebbero invece rispondere efficacemente alle esigenze dell'azienda, le risposte ricevute per le varie aree del diritto sembrano riflettere in modo omogeneo le percentuali relative ai settori del diritto che abbiamo precedentemente esaminato, con una sensibile differenza solo per il diritto industriale (40%) e della concorrenza (18%), dove la difficoltà nel reperire la professionalità necessaria risulta maggiore.
In altre parole, la percezione della necessità di tali servizi è più limitata rispetto alla percezione della difficoltà di soddisfarla adeguatamente laddove sorga.
In conclusione, il campione di aziende esaminato consente di richiamare l'attenzione sulle seguenti principali risultanze:

- laddove presente nell'organizzazione dell'azienda, la decisione sulla scelta del professionista esterno e la gestione del relativo rapporto sotto il profilo economico e professionale è tendenzialmente riservata alla Direzione o Ufficio Legale e/o al suo Direttore o Responsabile;
- il contenzioso commerciale o societario è l'area in cui vi è maggiore ricorso al consulente esterno, mentre aree di specializzazione come il diritto industriale e della concorrenza sono i settori in cui si avverte maggiore difficoltà a soddisfare efficacemente l'esigenza di assistenza legale;
- la modalità preferita di tariffazione è quella mista (tabellare; oraria; forfettaria), indizio di una richiesta di "ritagliare" la parte economica della prestazione alle esigenze del cliente in modo flessibile;
- vi è infine un ampio riconoscimento e apprezzamento della professionalità tecnico-giuridica, ma al contempo vi è richiesta di miglioramento nell'attitudine dell'avvocato esterno a sentirsi "partner" del cliente e quindi, pur nel rispetto della propria autonomia e indipendenza, a condividerne problematiche e obiettivi.

I GIOVANI E LA FORMAZIONE FORENSE

Avv. Nicola Bianchi

Avv. Nicola Bianchi
avvocato in Parma ove esercita interessandosi prevalentemente di diritto tributario, è componente del Consiglio nazionale forense per il distretto della Corte d'appello di Bologna.
Coordina, tra l'altro, la Commissione per l'attribuzione dei crediti formativi agli effetti della Formazione continua obbligatoria degli avvocati italiani e sta seguendo il piano per la produzione di eventi di formazione a distanza del CNF.

I giovani avvocati (più le femmine dei maschi) non conoscono a sufficienza la formazione a distanza, sviluppata per lo più nella modalità cosiddetta e-learning, e nutrono dubbi sulla sua utilità.
Oltre il 77% del campione, infatti, non risponde od esprime insufficiente conoscenza. Le numerose risposte alle "domande aperte" confermano il dato: circa 142, su 361, risultano sostanzialmente immotivate o disinformate.
Del 22,6% che dichiara un adeguato livello di dimestichezza, il 17,2% mostra interesse (12,3%) o ne da un giudizio di efficacia (4,9%).
Alcune risposte (17) danno valore alla didattica tradizionale, in particolare sotto il profilo dello scambio e del confronto anche tra i discenti. Risultano, inoltre, assai sentite linee di rigore nel controllo dell'effettività e continuità della partecipazione (più di 30 sottolineano il tema) e 12 risposte richiamano l'attenzione sui costi della formazione (anche indiretti, per gli spostamenti connessi alle forme tradizionali d'insegnamento), auspicando e prefigurando un loro calo indotto dalla tecnologia informatica.
In ogni caso, il maggior valore della formazione a distanza è riconosciuto (da 50 risposte) nella sua capacità di consentire una miglior gestione e personalizzazione dei tempi e nella possibilità di conciliare impegni professionali e formazione, oltre che in fruibilità, semplicità e comodità (n. 6).
Positivo è il riscontro alla domanda sulla valutazione dell'ipotesi dell'organizzazione, da parte del Consiglio nazionale forense, di corsi di formazione continua in metodologia a distanza con la previsione di opportune forme di controllo: oltre il 70% dei 361 rispondenti la ritiene una buona idea, riconoscendo in particolare al CNF capacità, prestigio ed autorevolezza e ritenendo il suo intervento diretto una garanzia per serietà dei controlli, nonché per qualità, varietà, concretezza, specificità ed uniformità della formazione.

COMITATO TECNICO-SCIENTIFICO

Avv. Gianni D'Innella - *coordinatore*
Avv. Alberto Bagnoli
Avv. Nicola Bianchi
Avv. Gaetano Di Muro
Sig.ra Annalisa Gambarrota
Avv. Maria Paola Mastropieri
Prof. Daniel Muzio
Prof. Avv. Luigi Pannarale
Avv. Paola Parigi
Prof. Avv. Gian Paolo Prandstraller
Avv. Raimondo Rinaldi
Dott.ssa Doriana Togni