



**CENSIS**

**RAPPORTO ANNUALE  
SULL'AVVOCATURA ITALIANA**

**Roma, marzo 2016**

## INDICE

|  |    |
|--|----|
| Premessa   | 1  |
| Considerazioni di sintesi  | 2  |
| 1. Indagine sull'avvocatura italiana   | 11 |
| 1.1. L'attività professionale  | 11 |
| 1.2. Lo scenario di mercato  | 15 |
| 1.3. L'identità professionale  | 26 |
| 1.4. La formazione   | 34 |
| 1.5. La rappresentanza   | 37 |
| 1.6. La domanda di welfare   | 43 |
| 2. L'immagine e la reputazione dell'avvocatura in Italia<br>nell'opinione degli italiani | 51 |
| 2.1. Immagine e prestigio della professione di avvocato                                  | 53 |
| 2.2. Ruolo nella società e rilevanza della professione                                   | 62 |
| 2.3. Il rapporto diretto con il cittadino  | 65 |
| 3. Le modalità di rilevazione delle indagini   | 74 |
| 3.1. Il campione e metodologia d'indagine sugli avvocati                                 | 74 |
| 3.2. La metodologia dell'indagine sulla popolazione e il<br>profilo degli intervistati   | 76 |

## PREMESSA

Il presente volume contiene i risultati del Rapporto Annuale sull'Avvocatura Italiana commissionato al Censis dalla Cassa Forense.

Il testo della ricerca si articola al suo interno in tre principali sezioni, in particolare:

1. le *considerazioni di sintesi*;
2. i risultati dell'*indagine sull'avvocatura italiana*, condotta su di un campione di quasi *8.000 avvocati*.

Attraverso l'indagine si è inteso mettere a fuoco le molteplici dinamiche e dimensioni di esercizio della professione forense oggi in Italia: modalità organizzative, mercato di riferimento, identità professionale, fabbisogno formativo, la domanda di welfare e di rappresentanza;

3. i risultati dell'*indagine sull'immagine e la reputazione dell'avvocatura nell'opinione degli italiani*, condotta su un campione rappresentativo per genere, età, ed area geografica, di *1.000 italiani*.

L'indagine ha consentito di ricostruire i principali aspetti dell'immagine degli avvocati nella percezione dell'opinione pubblica degli italiani.

## CONSIDERAZIONI DI SINTESI

La fotografia che l'indagine condotta sull'avvocatura italiana restituisce è un'immagine in chiaroscuro sovrapponibile ad alcune di quelle dinamiche socio economiche che hanno caratterizzato il sistema produttivo del Paese.

L'Italia è notoriamente cresciuta sul localismo, sulle microstrutture produttive, sul protagonismo dell'individualismo dei soggetti economici; e con essa è cresciuta e ha proliferato anche l'avvocatura italiana, improntata allo stesso modello di sviluppo, attraverso il quale sta oggi cercando di preservare se stessa per sopravvivere alle difficoltà congiunturali ed ai profondi mutamenti strutturali del mercato.

I dati d'indagine delineano il profilo di *una professione organizzata fondamentalmente su base individuale*, quasi il 70% degli avvocati risulta essere titolare unico di studio, ed *articolata largamente in microstrutture*, quasi il 65% degli studi si compone al massimo di tre persone complessivamente.

Gli ambiti di esercizio della professione aderiscono ancora molto agli aspetti più tradizionali dell'universo forense; l'avvocatura risulta oggi essere, infatti, ancora fortemente concentrata sull'attività giurisdizionale piuttosto che su quella stragiudiziale, poco propensa alla specializzazione, estremamente orientata al diritto civile, molto meno al diritto penale, al diritto amministrativo, quasi per nulla al diritto internazionale.

Andando ad osservare i dati relativi al mercato nell'ambito del quale si muove l'attività libero professionale dell'avvocatura italiana, emerge un'ulteriore conferma, nei risultati di indagine, della congruenza dell'avvocatura italiana con il modello di sviluppo socio economico del Paese.

### ***Il passo lento del riposizionamento dopo la crisi***

Oltre alla dimensione strutturale - "micro" e "individuale" - sulla base della quale è generalmente organizzato il lavoro degli avvocati, si rinviene - come ulteriore elemento caratterizzante l'avvocatura - anche il "localismo" come principale dimensione operativa. *Il mercato di riferimento dell'attività professionale dell'avvocatura italiana è, infatti, quasi per 3/4 un mercato locale*, assai più raramente raggiunge il livello regionale, ben di rado quello internazionale.

L'attività internazionale rappresenta, infatti, solo il 2,3% del mercato dell'attività professionale degli avvocati. Il dato non può non far riflettere, laddove si consideri che l'Italia nell'export di prodotti e servizi ha uno dei pilastri fondamentali della propria economia. Sarà proprio da queste tipologie di incongruenze che dovrà partire una riflessione ragionata sull'approccio al mercato della avvocatura italiana, nell'ambito di una più ampia riflessione sugli itinerari di evoluzione e sviluppo della professione.

Peraltro, oggi l'avvocatura si rivolge al mercato scommettendo ancora poco sulle potenzialità offerte dall'ICT, *solo una minoranza degli studi* (circa ¼), infatti, *si è dotata di un proprio sito* e solo una percentuale ancora molto marginale utilizza la piattaforma informatica dello studio per interagire con la propria clientela.

Analogamente, i dati mostrano come la *modesta propensione a fare network con altri professionisti* (30%) lasci ancora ampi spazi alla costruzione di rapporti e relazioni professionali in rete.

All'ICT e al *networking* vengono preferiti i tradizionali canali relazionali di natura personale e fiduciaria per la promozione della propria attività professionale sul mercato. Passaparola tra clienti e relazioni sociali/amicizie risultano essere a larghissima maggioranza i principali canali di promozione dell'attività professionale sul mercato. Tra gli aspetti, poi, dell'attività libero professionale che gli avvocati ritengono maggiormente apprezzati dai loro clienti, il "rapporto diretto con il titolare" e "un rapporto di fiducia consolidato nel tempo" sono indicati da quasi la metà degli avvocati, e ritenuti addirittura prioritari rispetto alla rapidità e/o all'efficacia nella trattazione della pratica oggetto del rapporto professionale.

Sono tutti dati questi ultimi che convergono nel sottolineare *il primato del personalismo e il protagonismo del soggetto* come elementi caratterizzanti le relazioni degli avvocati con il proprio mercato di riferimento; caratteristiche che, peraltro, tornano sovente in molti degli aspetti che compongono il profilo identitario dell'avvocato restituito dall'indagine.

Considerati gli elementi caratterizzanti il modello operativo della professione forense tratteggiati dai risultati d'indagine, come ha vissuto e come vive la classe forense questo difficile lungo ciclo economico?

Gli avvocati, seppure con inevitabili sofferenze (ben il 44,4% *dei professionisti ha visto diminuire il proprio fatturato nell'ultimo biennio*), sembra aver fatto comunque fronte alla negativa fase congiunturale,

salvaguardando i “fondamentali” del proprio modello e interiorizzando i molti problemi strutturali e congiunturali.

Gli avvocati sentono tutto il peso di questa fase economica; *nell’auto percezione della larga maggioranza della categoria l’attuale condizione professionale è ritenuta abbastanza se non addirittura molto critica.*

Le problematiche che, oggi, la categoria deve affrontare sono molteplici, e sono sia esogene che endogene al proprio sistema, (in via prioritaria vengono segnalate: il mancato pagamento delle fatture; il peso crescente dei costi degli adempimenti normativi burocratici o fiscali; il calo della domanda; la concorrenza sleale, ecc.).

Ma la categoria forense mostra, non solo di avere dentro di sé la consapevolezza che il proprio modello di approccio al mercato necessita di un ripensamento e di adeguati interventi per consentirle di stare all’interno delle nuove dinamiche economico sociali, ma anche di percepire quali siano gli assi di progressione prioritari su cui occorrerà ragionare e lavorare nei prossimi anni: *ampliamento del bacino di clientela; ampliamento dell’offerta di servizi; networking; ottimizzare l’organizzazione interna allo studio; qualificazione e formazione professionale*, vengono, infatti, segnalati dagli avvocati come obiettivi prioritari per lo sviluppo della propria attività professionale nel prossimo triennio.

### ***Affrancarsi da una logica difensiva e di sopravvivenza***

Se il modello di avvocatura che emerge dall’indagine, composto appunto da microstrutture individuali, fortemente orientate al mercato locale, in cui prevale il primato del soggetto, ha consentito alla classe forense - restando fedele al proprio paradigma identitario - di reggere l’urto della crisi economico finanziaria globale di questi anni oggi quello stesso modello ha bisogno di essere innestato con elementi capaci di dare nuova linfa e nuove prospettive alla professione.

Una professione che l’indagine restituisce come caratterizzata da una *vocazione convinta*, vissuta dinamicamente, senza arroccamenti elitari, e, al tempo stesso, consapevole che l’esercizio dell’attività comporta, anche, una dimensione “solipsistica” - nel far fronte alle responsabilità professionali - non sempre facile da sostenere; oltre che un difficile e costante confronto con le *inefficienze dell’amministrazione giudiziaria*.

La scelta di intraprendere la professione forense è per la larga maggioranza dei professionisti, una scelta guidata da componenti squisitamente emotive,

volte a corrispondere esigenze di carattere personale e prevalentemente immateriale. Si è avvocati dunque per passione, per voglia di autonomia, per realizzare vocazioni antiche, assai più di rado si è avvocati per casualità o per la necessità di portare avanti “l’attività di famiglia” e, ancor meno per prestigio o per denaro.

Nonostante la forte spinta vocazionale, oggi però *l’80% degli avvocati ritiene che l’avvocatura attraversi complessivamente una fase di forte crisi professionale ed economica*. A pesare enormemente sull’avvocatura sono - nella percezione degli avvocati - *la perdita del prestigio della professione, l’inefficienza del sistema giudiziario, l’abbassamento della qualità professionale degli avvocati e l’eccessivo numero dei professionisti*.

Tra i principali interventi per supportare l’avvocatura emergono, non a caso, nella prospettiva degli avvocati, soprattutto la necessità di *limitare l’accesso alla professione* e quella, più sorprendente, di favorire il *ricambio generazionale*; ciò significa che gli avvocati intravedono una delle possibili risposte alla crisi economico-professionale nella selezione e nel ricambio generazionale della classe forense, volendo assicurare così un più alto livello di qualificazione degli avvocati che accedono alla professione, ma innestando nel proprio tessuto anche risorse nuove capaci di vivificare ed innovare la professione.

Altro asse di progressione del ragionamento sul futuro dell’avvocatura, forse il più pregiudiziale tra tutti, non potrà non essere il profondo ripensamento e adeguamento della *formazione professionale*, anche quella di livello universitario, alle mutate esigenze e alle rinnovate dinamiche del mercato. Basti pensare che l’80% degli avvocati ritiene inadeguata la formazione del corso di laurea in giurisprudenza attuale rispetto alle esigenze di mercato.

### ***Più rappresentanza per ridare coesione e identità professionale***

Altro tema cruciale di riflessione sarà quello della *rappresentanza degli interessi di categoria*. L’83% degli avvocati italiani ritiene che oggi gli interessi della categoria forense siano generalmente poco o per nulla rappresentati. In tema di rappresentanza, alla Cassa Forense vengono riconosciuti dagli avvocati risultati, seppure non ancora lusinghieri, certamente migliori di quelli garantiti dagli altri soggetti di rappresentanza degli interessi, candidando in qualche modo la Cassa a svolgere un ruolo d’indirizzo nella riflessione sulla generale futura rappresentanza di settore.

La domanda di rappresentanza non è solo un'urgenza profondamente avvertita dalla larga maggioranza degli avvocati, ma ha delle evidenti differenziazioni su base locale – *nel Mezzogiorno d'Italia l'insoddisfazione relativa alla rappresentanza supera il 90% degli avvocati* - delle quali non si potrà non tenere debitamente conto se si vorrà affrontare seriamente questo tema.

Identità comune, coesione interna, visione condivisa sono - secondo gli avvocati - gli ingredienti essenziali della ricetta per tornare a fare efficacemente rappresentanza di interessi; se è vero, come è vero, che per quasi la metà degli avvocati italiani lo sfilacciarsi dell'identità professionale e le eccessive frammentazioni interne alla categoria rappresentano i principali fattori ostativi alla rappresentanza. Coerentemente, emerge dai risultati di indagine che per il 60% degli avvocati la strategia di rappresentanza più efficace, per migliorare il livello di presenza dell'avvocatura nel tessuto socio economico del Paese, risiede nella capacità di esprimere una politica degli interessi unitaria e condivisa.

### ***Un welfare di supporto e di riequilibrio, in linea con il nuovo profilo della professione***

La crisi economico finanziaria - rendendo le esigenze assistenziali degli avvocati non solo crescenti in intensità, ma in parte anche diverse per tipologie di bisogni rispetto al passato - ha certamente contribuito a rimodellare la domanda di welfare espressa dai professionisti. Forte è stato l'impatto sull'attività professionale: il 70% dei professionisti dichiara, infatti, che l'attività ha risentito delle difficoltà personali attraversate e sempre il 70% degli avvocati sostiene di aver fatto fronte alle stesse difficoltà con risorse proprie.

Di fronte alle crescenti difficoltà socio assistenziali denunciate dai professionisti e agli impatti significativi di queste sull'attività professionale degli avvocati, sorprende, allora, registrare come provvedimenti e strumenti importanti - come il *nuovo regolamento sull'assistenza* varato dalla Cassa Forense o la c.d. "*contribuzione modulare volontaria*" - risultino oggi ancora scarsamente conosciuti, pur andando incontro alle mutate esigenze assistenziali e previdenziali degli avvocati. L'impressione è che qui non si tratti solo o tanto di un problema legato alle dinamiche dei flussi informativi tra la Cassa e i suoi iscritti, che sarebbe peraltro facilmente aggirabile con adeguate campagne comunicazionali, quanto di una scarsa partecipazione del corpo forense, al di là di quello che viene pubblicamente dichiarato, alle

dinamiche collettive siano esse di rappresentanza di interessi o di solidarietà all'interno della categoria.

E' significativo rilevare che la larghissima maggioranza degli avvocati ritiene che la Cassa Forense, oltre alle funzioni squisitamente assistenziali e previdenziali, possa e debba svolgere iniziative ulteriori, come ad esempio promuovere iniziative di sostegno alla ripresa socio economica del Paese o sostenere attività di formazione professionale ad alta qualificazione. Ciò detto resta che uno degli elementi di riflessione sull'avvocatura non potrà che riguardare anche un diverso rapporto degli iscritti con la propria Cassa, aprendo anche a dinamiche di partecipazione attiva.

***Se il recupero del prestigio passa per un migliore funzionamento del sistema giudiziario italiano***

L'ulteriore tassello - si potrebbe dire l'altra faccia della medaglia - di questo rapporto di ricerca sull'avvocatura è rappresentato dall' *"Indagine sull'immagine e la reputazione dell'avvocatura nell'opinione degli italiani"*, che integra, completa, arricchisce e in parte stempera il quadro emerso dai dati dell'indagine sull'avvocatura condotta sugli avvocati.

Il risultato che forse più sorprende, non è tanto la *buona tenuta dell'immagine dell'avvocato nell'opinione pubblica italiana*, soprattutto rispetto all'auto percezione critica che la categoria ha mostrato di avere di se stessa, quanto il *profondo livello di sfiducia* che si registra tra gli italiani *nel sistema giudiziario complessivamente inteso*.

Secondo gli italiani gli avvocati godono ancora di un discreto prestigio sociale pur non essendo considerata, quella forense, tra le attività professionali in assoluto più prestigiose. Oltre all'80% degli italiani attribuisce alla professione di avvocato un livello di prestigio buono quando non addirittura ottimo. Nella percezione degli italiani, peraltro, nel corso dell'ultimo quinquennio il prestigio della professione forense è per la larga maggioranza degli intervistati, il 63%, rimasto invariato o è, addirittura, aumentato. L'immagine e la reputazione della classe forense dunque restano, in uno scenario socio economico complesso, tutto sommato positive.

Dinamicità, autonomia organizzativa dell'attività professionale, buone prospettive di ritorno economico e possibilità di relazioni significative con il mondo politico - imprenditoriale sono i fattori che rendono, nell'opinione

degli italiani, particolarmente attrattivo l'esercizio della professione di avvocato oggi.

Ad influenzare, invece, meno positivamente l'immagine dell'avvocato è, per il 60% degli italiani, un fattore per così dire "esogeno", non riconducibile almeno direttamente ad una responsabilità imputabile alla categoria forense, e, cioè, il *cattivo funzionamento del sistema giudiziario del Paese*. A questo, si aggiungono anche fattori di natura "endogena" alla categoria forense, cioè ascrivibili seppure solo parzialmente alla categoria forense, come l'eccessivo orientamento al profitto, la vicinanza alla politica e la bassa qualità professionale di molti avvocati, che sono ritenuti da una percentuale minoritaria ma comunque molto significativa di italiani tra i principali elementi che influenzano negativamente l'immagine dell'avvocato.

Gli italiani non solo hanno una percezione tutto sommato positiva dell'immagine e della reputazione degli avvocati, ma ne hanno un'idea realistica, ritenendo l'avvocato un libero professionista come un altro. La larghissima maggioranza (85%) ritiene però eccessivo il numero degli avvocati, e pensa che questi siano troppo orientati al profitto (82%), troppo coinvolti in politica (75%). Si aggiunga, poi, che per circa il 60% degli italiani l'avvocato non svolge un ruolo nello sviluppo socio economico del territorio in cui opera.

Non vi è dubbio che l'immagine e la reputazione degli avvocati può scontare il consolidamento nel tempo di alcuni stereotipi che si attagliano forse solo a piccole minoranze della categoria forense e che certamente non rappresentano l'intero settore; tuttavia, occorre al contempo considerare che le opinioni espresse dagli italiani sono fondate generalmente su una conoscenza diretta della categoria forense e che l'"ipertrofia" della classe forense è ormai una evidenza.

Risulta che *nell'ultimo quinquennio oltre il 40% degli italiani ha fatto ricorso alle prestazioni professionali di un avvocato*. Il ricorso alla consulenza legale cresce significativamente al crescere del livello d'istruzione della clientela. I canali di reperimento dei professionisti prescelti dai committenti sono generalmente canali diretti e fiduciari, a riprova che la relazione personale è un fattore preminente nel caratterizzare anche il rapporto cliente-professionista. Gli aspetti delle prestazioni professionali apprezzati particolarmente dalla clientela risultano essere la riservatezza, l'affidabilità, la correttezza e trasparenza, l'autorevolezza e la competenza, ma anche il rapporto qualità prezzo.

Infine, emerge con sorpresa che *secondo i ¾ degli italiani il nostro sistema giudiziario non garantisce pienamente la tutela dei diritti dei cittadini*; per quasi il 60% la situazione negli ultimi anni è anche peggiorata rispetto al passato; oltre il 50% degli italiani ha addirittura dichiarato di aver rinunciato alla tutela di un proprio diritto per la scarsa fiducia che ripone nel sistema giudiziario.

***Come trasferire valore a monte e a valle dell'avvocatura: nuove competenze in entrata e qualità della filiera***

Se, d'intesa con i risultati ottenuti dall'indagine, l'immagine e la reputazione degli avvocati non sembrerebbero quindi aver risentito più di tanto del profondo deterioramento del livello di fiducia riposto nel sistema giudiziario, certo è che il sistema giudiziario è e rimane lo scenario al cui interno gli avvocati sono chiamati ad operare quotidianamente. L'abbandono di "campo" della tutela giurisdizionale dei diritti per sfiducia da parte di molti cittadini non rappresenta solo un segnale di sconfitta e arretramento della nostra civiltà giuridica, ma per gli avvocati rischia di trasformarsi in una inquietante ipoteca sul proprio futuro professionale, che merita di essere seriamente presa ad oggetto di una attenta riflessione.

Le molte evidenze emerse dall'analisi dei dati d'indagine sollecitano allora l'avvocatura, come componente pregiata del sistema professionale nazionale, nelle sue diverse articolazioni, ad avviare una urgente riflessione comune volta a individuare e a mettere a punto gli assi di progressione dell'itinerario necessario per dare sviluppo e futuro alla professione; nella consapevolezza che si ragiona insieme, si discute insieme, si decide insieme perché solo insieme si cresce. E qui il sistema di rappresentanza della categoria giocherà un ruolo decisivo per il futuro dell'avvocatura, ma anche per la propria sopravvivenza, che si giustificherà solo se saprà stimolare e indirizzare il complesso ed articolato percorso di rinnovamento della professione e se saprà trovare le giuste lunghezze d'onda per dialogare e cooperare con l'università, i centri di formazione e qualificazione professionale, i sistemi di rappresentanza, il legislatore, il decisore politico, ecc.

Il lavoro da fare è intenso, complesso e non potrà non riguardare in primo luogo la formazione, compresa quella di base offerta dai corsi universitari; la selezione e l'accesso alla professione, soprattutto in funzione dell'innalzamento dei livelli qualitativi delle prestazioni professionali; la rappresentanza di interessi della categoria; il nodo dei rapporti con il sistema

giudiziario, che oggi rappresenta una cornice in fase di deterioramento nell'ambito della quale però l'avvocatura opera e si gioca il proprio futuro. Si dovrà quindi ragionare, come abbiamo visto, sull'internazionalizzazione e l'informatizzazione della professione; sull'ampliamento dell'offerta professionale, anche attraverso la specializzazione degli avvocati su specifiche esigenze emergenti dal mercato, oggi prevalentemente intercettate dalle società di consulenza; sullo sviluppo delle potenzialità *del networking*, ecc.

Se l'innescio per una "*autoriforma*" non verrà dato rapidamente il rischio è il galleggiamento dell'avvocatura verso una incerta deriva. Galleggiando si è generalmente sospinti dove porta la corrente e difficilmente si potrà seguire la rotta della crescita e dello sviluppo necessari per dare futuro alla professione dell'avvocato, pilastro della civiltà giuridica e democratica del Paese.

## 1. INDAGINE SULL'AVVOCATURA ITALIANA

### 1.1. L'attività professionale

L'indagine condotta sull'avvocatura italiana mostra il profilo di una classe professionale organizzata fondamentalmente su base individuale, fortemente concentrata sull'attività giurisdizionale e decisamente meno su quella stragiudiziale; ampiamente orientata alle generali tematiche del diritto civile, meno su quelle del penale e dell'amministrativo, quasi per nulla sull'internazionale, scarsamente propensa alla specializzazione.

Analizzando più nello specifico i dati d'indagine in merito all'assetto organizzativo, emerge, come accennato, che l'avvocatura è largamente *organizzata su base individuale* e questo, a giudicare dai risultati raccolti, sembra ancora più vero per i professionisti del Mezzogiorno, per quelli di fascia di età anagrafica più alta e per quelli di genere maschile.

Il 66,6% degli intervistati dichiara, infatti, di essere il titolare unico dello studio. La percentuale sale al 76,4% nel Mezzogiorno, viceversa scende al 59,9% nel Nord del Paese.

Sempre osservando la struttura organizzativa della categoria, solo il 13,4% degli avvocati risulta essere contitolare di uno studio associato ed un esiguo 0,7% contitolare di studio in forma societaria; mentre, altre forme di collaborazione, retribuita 14,9% e non retribuita 4,4%, rappresentano la restante parte degli avvocati (tab. 1).

Se il modello prevalente è quello di strutture individuali, la dimensione tipo dell'organizzazione del lavoro è generalmente quella della *microstruttura*. Nel 38% dei casi l'avvocato è l'unica persona a lavorare nello studio e il dato sale al 47,9% nel Mezzogiorno; nel 25,5% dei casi nello studio lavorano, compreso l'avvocato, massimo tre persone, nel 27,2% dei casi nello studio lavorano, compreso l'avvocato, tra le 4 e le 9 persone; infine, solo nel 9,4% lo studio conta nel suo complesso personale pari a 10 o più persone (tab. 2).

**Tab. 1 - Assetto organizzativo dell'attività professionale, per area geografica (val. %)**

|   | Area geografica |        |             | Totale |
|---|-----------------|--------|-------------|--------|
|   | Nord            | Centro | Sud e Isole |        |
| Titolare unico di studio                                      | 59,9            | 66,5   | 76,4        | 66,6   |
| Contitolare di studio associato                               | 15,8            | 12,9   | 10,3        | 13,4   |
| Contitolare di studio in forma societaria (anche cooperativa) | 0,8             | 0,7    | 0,7         | 0,7    |
| Altra forma di collaborazione retribuita                      | 20,5            | 14,4   | 7,1         | 14,9   |
| Altra forma di collaborazione non retribuita                  | 3,0             | 5,5    | 5,4         | 4,4    |
| Totale  | 100,0           | 100,0  | 100,0       | 100,0  |

Fonte: indagine Censis, 2015

**Tab. 2 - Dimensione dello studio, per area geografica (val. %)**

|                     | Area geografica |        |             | Totale |
|---------------------|-----------------|--------|-------------|--------|
|                     | Nord            | Centro | Sud e Isole |        |
| Solo l'intervistato | 32,1            | 36,3   | 47,9        | 38,0   |
| 2-3 persone         | 26,1            | 25,2   | 24,8        | 25,5   |
| da 4 a 9 persone    | 29,0            | 29,3   | 23,0        | 27,2   |
| 10 persone e oltre  | 12,9            | 9,2    | 4,3         | 9,4    |
| Totale              | 100,0           | 100,0  | 100,0       | 100,0  |

Fonte: indagine Censis, 2015

Con riferimento ai risultati relativi alle specializzazioni tematiche prevalenti, risulta *significativamente predominante la polarizzazione verso il diritto civile*.

Alla domanda su quale sia la tematica di specializzazione predominante nella trattazione delle cause, infatti, il 54,2% del campione intervistato indica il diritto civile generalmente inteso; solo l'11,2% indica il diritto penale e un esiguo 3,1% il diritto amministrativo; molto modesta, 0,8%, l'indicazione del diritto internazionale.

Ad indicare il diritto di famiglia è l'8,9%, il diritto societario il 3,5%, entrambe le specializzazioni sono in qualche modo assimilabili alla più ampia categoria del diritto civile, che così rappresenta largamente la specializzazione tematica predominante dell'attività esercitata dai professionisti forensi.

Infine, il 9% degli intervistati riferisce di non selezionare le cause da trattare, mostrando così il lato trasversale di cui è capace parte marginale, ma pur sempre significativa, della categoria (tab. 3).

**Tab. 3 - Specializzazioni tematiche prevalenti nella trattazione delle cause, per classi di età (val. %)**

|  | Età in classe   |                 |               | Totale |
|--|-----------------|-----------------|---------------|--------|
|  | Meno di 40 anni | Da 40 a 49 anni | 50 anni e più |        |
| Diritto civile   | 54,1            | 54,5            | 54,0          | 54,2   |
| Diritto penale   | 12,7            | 11,4            | 9,2           | 11,2   |
| Diritto amministrativo   | 3,6             | 2,7             | 2,9           | 3,1    |
| Diritto del lavoro   | 6,9             | 6,4             | 6,3           | 6,5    |
| Diritto societario   | 4,1             | 2,9             | 3,4           | 3,5    |
| Diritto di famiglia  | 6,3             | 9,7             | 11,0          | 8,9    |
| Diritto internazionale   | 0,9             | 1,0             | 0,5           | 0,8    |
| Non vi è di solito una selezione particolare riguardo alle cause da trattare | 9,2             | 8,5             | 9,5           | 9,0    |
| Altro  | 2,3             | 3,0             | 3,2           | 2,8    |
| Totale   | 100,0           | 100,0           | 100,0         | 100,0  |

Fonte: indagine Censis, 2015

Estremamente interessanti i risultati sull'orientamento degli avvocati nell'offrire servizi dedicati a segmenti di mercato specifici.

Si è chiesto, infatti, se i servizi offerti dallo studio siano rivolti ad un segmento di mercato specifico oppure no. Al quesito solo l'11,1% del campione intervistato ha risposto positivamente; mentre l'88,9% del campione ha dato una risposta negativa (tab. 4).

**Tab. 4 - Servizi professionali dedicati a segmenti di mercato specifico, per area geografica (val. %)**

|        | Area geografica |        |             | Totale |
|--------|-----------------|--------|-------------|--------|
|        | Nord            | Centro | Sud e Isole |        |
| Sì     | 12,0            | 12,1   | 9,3         | 11,1   |
| No     | 88,0            | 87,9   | 90,7        | 88,9   |
| Totale | 100,0           | 100,0  | 100,0       | 100,0  |

Fonte: indagine Censis, 2015

Il dato sembra indicare, anche qui, la trasversalità e la flessibilità che ancora caratterizzano la professione legale, ma al tempo stesso la *scarsa propensione a specializzarsi su singoli settori di mercato*. Andando ad approfondire di cosa si vada componendo quell'11,1% del campione intervistato che rivolge i propri servizi professionali a specifici segmenti di mercato, emergono, pur nell'esiguità dell'indicatore, i settori più disparati: tutela dei consumatori, recupero del credito, assicurazioni e settore bancario.

Venendo, infine, alla distribuzione dell'attività professionale sulla base del reddito prodotto, risulta come la tipologia di *attività largamente prevalente sia l'assistenza giudiziale* che rappresenta ben il 65,9% dell'attività fiscalmente dichiarata dagli studi (il dato sale al 73,8% nel Mezzogiorno del Paese), segue ad una certa distanza l'attività "*consulenziale*" che rappresenta il 28,7% del fatturato dagli studi, infine l'attività di mediazione e/o arbitrato, che rappresenta il restante 5,4% dell'attività dichiarata dallo studio (tab. 5).

**Tab. 5 - Distribuzione del fatturato dello studio, per tipologia di attività e per area geografica (val. %)**

| Area geografica | Assistenza giudiziale | Mediazione/<br>arbitrato | Consulenza (pareri,<br>contrattualistica,<br>proprietà/locazioni, ecc.) |
|-----------------|-----------------------|--------------------------|---|
| Nord            | 61,1                  | 5,1                      | 33,8  |
| Centro          | 64,6                  | 5,8                      | 29,5  |
| Sud e Isole     | 73,8                  | 5,5                      | 20,7  |
| Totale          | 65,9                  | 5,4                      | 28,7  |

Fonte: indagine Censis, 2015

## 1.2. Lo scenario di mercato

Una sezione dell'indagine è stata dedicata allo scenario di mercato nell'ambito del quale si muove l'attività libero professionale dell'avvocatura italiana.

Anche qui i risultati emersi dall'indagine sembrano confermare la congruenza di alcune caratteristiche dell'avvocatura italiana con le radicate dinamiche socio economiche del Paese, già intraviste nell'assetto organizzativo della professione forense.

*Il mercato di riferimento* dell'attività professionale dell'avvocatura italiana è, infatti, *quasi per 3/4 un mercato locale*, più raramente raggiunge il livello regionale o nazionale, ben di rado quello internazionale.

Al campione oggetto d'indagine è stato richiesto di indicare approssimativamente, fatto 100 il fatturato dello studio, come si distribuisce lo stesso fatturato tra i diversi livelli di articolazione geografica. Il 74,1% del campione indica il mercato locale, il 12,6% quello regionale, l'11,1% quello nazionale e, da ultimo, il 2,3% quello internazionale (tab. 6).

**Tab. 6 - Distribuzione del fatturato dello studio, per tipologia di mercato e per area geografica (val. %)**

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

Fonte: indagine Censis, 2015

E' poi un mercato *largamente dedicato ad una committenza di persone fisiche private*; decisamente meno orientato alla committenza pubblica o alle persone giuridiche private, e naturalmente più attivo sul fronte della committenza costituita da piccole/medie aziende che non da quella delle grandi aziende con oltre 250 dipendenti. Per acquisire ulteriori elementi di comprensione del mercato di riferimento dell'avvocatura italiana, si è, infatti, chiesto agli intervistati, sempre fatto 100 il fatturato dello studio, di indicare tra diverse opzioni proposte come si distribuisce lo stesso fatturato per tipologia di clientela. Il 51,7% indica l'opzione "persone fisiche private"; quindi il 6,5% "altre persone giuridiche private"; il 6,8% "enti /aziende pubbliche; il 27,0% "piccole e medie aziende" e l'8,0% grandi aziende con oltre 250 dipendenti (tab. 7).

**Tab. 7 - Distribuzione del fatturato dello studio, per tipologia di clientela e area geografica (val. %)**

| Area geografica | Persone fisiche private | Enti ed aziende pubbliche | Altre persone giuridiche private (associazioni, sindacati, ecc.) | Piccole e medie aziende | Grandi aziende (oltre 250 dipendenti) |
|-----------------|-------------------------|---------------------------|--|-------------------------|---------------------------------------|
| Nord            | 46,9                    | 5,1                       | 5,9  | 32,7                    | 9,4                                   |
| Centro          | 50,4                    | 6,9                       | 7,7  | 26,3                    | 8,6                                   |
| Sud e Isole     | 59,4                    | 9,3                       | 6,6  | 19,2                    | 5,5                                   |
| Totale          | 51,7                    | 6,8                       | 6,5  | 27,0                    | 8,0                                   |

Fonte: indagine Censis, 2015

*L'avvocatura si rivolge al mercato scommettendo ancora poco sulle potenzialità offerte dall'ICT; solo una minoranza degli studi, infatti, si è dotata di un proprio sito e solo una percentuale ancora molto marginale utilizza la piattaforma informatica dello studio per interagire con la propria clientela. In merito agli indici di propensione all'informatizzazione e ai processi di digitalizzazione l'avvocatura mostra di investire poco sulle potenzialità dell'ICT. Il 74,2% del campione intervistato dichiara, infatti, che lo studio presso il quale svolge la propria attività professionale non è dotato di un proprio sito web (il dato al Sud cresce sino all'84,5%), mentre il 20,9%, pur dichiarando che lo studio in cui esercita la professione ha un proprio sito web, precisa che il sito web ha solo ed esclusivamente una finalità di natura promozionale; mentre solo il 4,9% degli intervistati ha dichiarato che lo studio ha un sito web la cui finalità è quella di interagire con la clientela (tab. 8).*

**Tab. 8 - Studi professionali dotati di un proprio sito web, per area geografica (val. %)**

|  | Area geografica |        |             | Totale |
|--|-----------------|--------|-------------|--------|
|  | Nord            | Centro | Sud e Isole |        |
| Sì, ma ha solo finalità di promozione  | 26,8            | 21,2   | 12,1        | 20,9   |
| Sì, la finalità è di interagire con i clienti anche attraverso tale modalità | 5,7             | 5,2    | 3,4         | 4,9    |
| No   | 67,5            | 73,6   | 84,5        | 74,2   |
| Totale   | 100,0           | 100,0  | 100,0       | 100,0  |

Fonte: indagine Censis, 2015

Analogamente i dati raccolti mostrano come la *propensione a stare in network con altri professionisti o con altre strutture con cui collaborare lascia ancora ampi spazi alla costruzione di rapporti e relazioni professionali*; la maggioranza del campione d'indagine ha, infatti, dichiarato di non far parte di alcun network, mentre la minoranza è in buona misura collegata in rete con altri professionisti o, ancora più marginalmente, con altre strutture (banche, assicurazioni, associazioni, ecc.) per collaborazioni professionali. Analizzando i dati nel dettaglio emerge, infatti, che il 30,4% degli intervistati dichiara di aderire o comunque di far parte di una rete di collaborazione con altri professionisti (studi commercialisti, studi tecnici,

studi di consulenza, ecc.) a questi si somma un 6,4% di intervistati che dichiara di stare in rete con altre strutture (banche, assicurazioni, associazioni, ecc.) e un altro 3,8% che ha dichiarato di far parte di “altro” tipo di *network*. La maggioranza del campione, il 62,2%, dichiara di non aderire ad alcun tipo di *network* professionale, e su questo fronte la categoria forense presenta ampi spazi per costruire e alimentare network di collaborazione professionale, in una più generale ottica di rilancio e di crescita della propria attività (tab. 9).

**Tab. 9 - Adesione a *network* professionali, per classi di età (val. %)**

|   | Età in classe   |                 |               | Totale |
|---|-----------------|-----------------|---------------|--------|
|   | Meno di 40 anni | Da 40 a 49 anni | 50 anni e più |        |
| No (esclude tutte le altre)   | 55,7            | 61,3            | 70,6          | 62,2   |
| Sì, con altri professionisti (studi di consulenza, studi tecnici, commercialisti, ecc.) | 35,5            | 31,8            | 23,0          | 30,4   |
| Sì, con altre strutture (banche, assicurazioni, associazioni di utenti, ecc.)           | 8,2             | 5,7             | 5,2           | 6,4    |
| Altro   | 4,2             | 3,9             | 3,4           | 3,8    |
| Totale  | 100,0           | 100,0           | 100,0         | 100,0  |

Fonte: indagine Censis, 2015

Estremamente significativi anche i risultati sulle modalità di promozione dell'attività professionale. La categoria forense ricorre prevalentemente a *canali di natura personale e fiduciaria* (passaparola tra clienti e le relazioni sociali e amicali), mentre assolutamente secondari risultano le altre tipologie (network/accordi professionali, sito dello studio, iniziative promozionali). I dati raccolti sugli strumenti utilizzati dalla categoria forense evidenziano con estrema nettezza come la categoria ritenga che la relazione che si instaura tra avvocato e cliente sia una relazione squisitamente fiduciaria e di natura personale. I risultati evidenziano, infatti, che ben l'87% degli avvocati ritiene di promuovere la propria attività professionale attraverso il semplice passaparola tra clienti; e il 76,3% attraverso, invece, relazioni sociali e amicizie; secondarie risultano essere le altre tipologie di promozione dello studio professionale che vedono indicate nel 24,6% dei

casi le collaborazioni e/o gli accordi con altri studi professionali; nel 15,4% la partecipazione attiva alla vita pubblica locale o nazionale; nel 13,4% il sito web dello studio; al 4,4% iniziative promozionali ad hoc (seminari, convegni, ecc.); al 2,4% promozione mirata presso target emergenti; nel 1,3% la pubblicità su riviste di settore o giornali (tab. 10).

**Tab. 10 - Canali di promozione dell'attività dello studio, per area geografica (val. %)**

|  | Area geografica |        |             | Totale |
|--|-----------------|--------|-------------|--------|
|  | Nord            | Centro | Sud e Isole |        |
| Passaparola tra clienti  | 88,8            | 86,4   | 84,9        | 87,0   |
| Pubblicità su giornali, riviste di settore, ecc.   | 1,6             | 1,4    | 0,7         | 1,3    |
| Iniziative promozionali ad hoc, organizzazioni di seminari/convegni finalizzati a far conoscere lo studio                              | 6,3             | 4,8    | 1,5         | 4,4    |
| Sito dello studio  | 17,6            | 12,8   | 7,8         | 13,4   |
| Relazioni sociali e amicizie   | 75,5            | 76,1   | 77,7        | 76,3   |
| Partecipazione attiva alla vita pubblica locale o nazionale (impegno in associazioni, politica, ecc.)                                  | 13,4            | 13,1   | 19,7        | 15,3   |
| Collaborazioni/accordi con altri professionisti o strutture (banche, studi commercialisti, società di consulenza,.)                    | 26,5            | 25,2   | 21,5        | 24,6   |
| Promozione mirata presso target di utenza emergenti (ad esempio sul tema della tutela dei diritti dei consumatori, sulla salute, ecc.) | 2,2             | 3,1    | 2,2         | 2,4    |
| Altro  | 1,0             | 0,9    | 0,6         | 0,9    |

Il totale non è uguale a 100 perché erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis, 2015

Con riferimento, poi, agli aspetti dell'attività libero professionale che gli avvocati ritengono maggiormente apprezzati dai loro clienti, primeggia ancora *il rapporto diretto con il titolare*, indicato prima ancora della rapidità o dell'efficacia nella trattazione della pratica oggetto del rapporto professionale. Il dato conferma come, almeno nella percezione della categoria, persona e professione siano per la clientela un "valore" e un valore ritenuto inscindibile. Si è chiesto, infine, alla stessa categoria di

provare ad indicare quelli che ritiene essere i fattori di “*customer satisfaction*” della propria clientela. Alla domanda, tra diverse opzioni proposte il 47,3% indica il rapporto diretto con il titolare; il 45,6% il rapporto di fiducia consolidato nel tempo; il 44,2% l’efficacia nella trattazione della pratica; il 41,5% la rapidità nell’affrontare il problema posto; il 19,4% la preparazione del personale di studio (tab. 11).

**Tab. 11 - Aspetti dell’attività professionale maggiormente apprezzati dai clienti, per genere (val. %)**

|   | Femmina | Maschio | Totale |
|---|---------|---------|--------|
| Rapidità nell’affrontare il problema posto  | 40,0    | 42,8    | 41,5   |
| Efficacia nella trattazione della controversia o questione posta                          | 44,2    | 44,2    | 44,2   |
| Rapporto diretto con il titolare  | 47,5    | 47,1    | 47,3   |
| Preparazione del personale di studio  | 21,0    | 18,1    | 19,4   |
| Rapporto qualità/prezzo della prestazione fornita   | 33,2    | 30,2    | 31,5   |
| Poter fruire di un servizio di assistenza/consulenza che va oltre quello meramente legale | 21,9    | 16,3    | 18,8   |
| Rapporto di fiducia consolidato nel tempo   | 46,2    | 45,1    | 45,6   |
| Risoluzione positiva della controversia   | 16,0    | 22,1    | 19,3   |
| Prestigio dello studio  | 6,5     | 10,2    | 8,5    |
| Totale  | 100,0   | 100,0   | 100,0  |

Il totale non è uguale a 100 perché erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis, 2015

Considerato lo scenario economico internazionale, ma soprattutto quello nazionale, degli ultimi anni *l’avvocatura italiana, seppure con inevitabili sofferenze, sembra aver retto bene alla negativa fase congiunturale*. La maggioranza degli avvocati dichiara, infatti, di non aver riportato saldi negativi nel proprio fatturato.

Osservando nel dettaglio i dati emerge, che nell’ultimo biennio, per il 30,4% degli intervistati il fatturato è rimasto invariato, mentre per il 25,2% il fatturato è aumentato. Di contro, *il 44,4% degli intervistati ha visto diminuire nell’ultimo biennio il proprio fatturato* (tab. 12).

**Tab. 12 - Andamento del fatturato dello studio nell'ultimo biennio, per area geografica (val. %)**

|                   | Area geografica |        |             | Totale |
|-------------------|-----------------|--------|-------------|--------|
|                   | Nord            | Centro | Sud e Isole |        |
| Aumentato         | 28,4            | 24,6   | 20,9        | 25,2   |
| Diminuito         | 41,4            | 43,5   | 49,3        | 44,4   |
| Rimasto invariato | 30,2            | 31,9   | 29,7        | 30,4   |
| Totale            | 100,0           | 100,0  | 100,0       | 100,0  |

Fonte: indagine Censis, 2015

Se alle dinamiche sopra descritte si affianca anche il dato sull'andamento del numero degli addetti, la valutazione sulla solidità della categoria forense non può che essere riconfermata. Il 75,8% degli intervistati ha, infatti, dichiarato che il numero di addetti dello studio è rimasto sostanzialmente invariato e a questi si aggiunge un altro 8,9% per i quali gli occupati di studio sono aumentati; mentre solo per il 15,3% del campione gli addetti di studio sono diminuiti (tab. 13).

**Tab. 13 - Andamento degli occupati di studio nell'ultimo biennio, per area geografica (val. %)**

|                   | Area geografica |        |             | Totale |
|-------------------|-----------------|--------|-------------|--------|
|                   | Nord            | Centro | Sud e Isole |        |
| Aumentato         | 11,2            | 8,9    | 5,5         | 8,9    |
| Diminuito         | 16,6            | 14,4   | 14,1        | 15,3   |
| Rimasto invariato | 72,2            | 76,7   | 80,4        | 75,8   |
| Totale            | 100,0           | 100,0  | 100,0       | 100,0  |

Fonte: indagine Censis, 2015

In questo scenario congiunturale, che tutto sommato vede l'avvocatura italiana reggere solidamente gli urti di una fase economica lungamente negativa, quali sono le *vere problematiche* che la categoria ha fronteggiato nello svolgimento della propria attività nel corso dell'ultimo biennio? Nei risultati d'indagine si staglia il *peso del mancato o ritardato pagamento delle fatture*, indicato, come prima opzione di scelta tra un massimo di tre possibili risposte, dal 79,5% del campione. Segue quindi il *peso crescente dei costi degli adempimenti normativi, burocratici o fiscali* indicato dal 65,7% del campione; e, poi, il *calo della domanda di mercato* indicata dal 44,8% degli intervistati; la concorrenza sleale (professionisti che lavorano al nero e/o persone che non hanno idonei titoli) è indicata dal 26,4% del campione, e, ancora, l'aumento della concorrenza tra professionisti, soprattutto giovani, indicato dal 20,4% del campione. Decisamente meno incidente sullo svolgimento dell'attività la concorrenza degli uffici legali interni alle aziende, indicato dal 4,4% degli intervistati; le motivazioni di carattere personale, segnalato dal 7,1%; le difficoltà a stare al passo con l'evoluzione dei mercati e della normativa, indicato dal 4,7%; difficoltà di accesso al credito, 1,9% e le difficoltà nel reperire nuove competenze giuridiche, segnalato dall'1,4% (tab. 14).

Gli avvocati sentono tutto il peso di questa fase economica; nell'auto percezione della *maggioranza della categoria la propria attuale condizione professionale è ritenuta critica*; mentre parte significativa della minoranza la ritiene stabile e solo una parte residuale degli avvocati la definisce positiva. Tuttavia, tale percezione, tutto sommato abbastanza negativa, nella visione prospettica del prossimo biennio perde intensità: meno di ¼ del campione ritiene, infatti, che la propria condizione professionale peggiorerà.

Andando ad osservare i risultati nel dettaglio emerge che il 22,5% degli avvocati definisce molto critica, per scarsità di lavoro e per incertezza professionale la propria situazione lavorativa; mentre per il 38,8% dei professionisti la situazione è abbastanza critica, ma pur registrando difficoltà ritiene di riuscire a sopravvivere. Stabile, con condizioni invariate, risulta essere la situazione lavorativa del 22,2% degli avvocati; positiva, perché malgrado la crisi la propria condizione è migliorata, è la situazione del 15,3% dei professionisti (tab. 15).

**Tab. 14 - Principali problemi incontrati nello svolgimento dell'attività professionale nell'ultimo biennio, per classi di età (val.%)**

|   | Età in classe   |                 |               | Totale |
|---|-----------------|-----------------|---------------|--------|
|   | Meno di 40 anni | Da 40 a 49 anni | 50 anni e più |        |
| Calo della domanda  | 34,8            | 42,5            | 58,7          | 44,8   |
| Mancato o ritardato pagamento da parte dei clienti  | 83,2            | 81,9            | 72,8          | 79,5   |
| Aumento della concorrenza tra professionisti, soprattutto giovani   | 14,7            | 17,3            | 30,5          | 20,4   |
| Aumento della concorrenza sleale, da parte di chi lavora in nero, o chi offre prestazioni/servizi professionali pur non avendo le idonee qualifiche | 27,8            | 28,0            | 23,0          | 26,4   |
| Peso crescente dei costi per adempimenti normativi, burocratici e fiscali, ecc.   | 71,8            | 69,0            | 55,2          | 65,7   |
| Motivi di carattere personale che hanno ostacolato il regolare svolgimento dell'attività (malattia, assistenza familiari, ecc.)                     | 6,5             | 7,4             | 7,5           | 7,1    |
| Difficoltà a stare al passo con evoluzione dei mercati e della normativa  | 4,5             | 4,2             | 5,6           | 4,7    |
| Difficoltà di accesso al credito  | 2,1             | 1,8             | 1,7           | 1,9    |
| Difficoltà a reperire nuove competenze giuridiche   | 1,5             | 1,5             | 1,3           | 1,4    |
| Concorrenza crescente degli uffici legali interni delle aziende   | 4,1             | 4,5             | 4,6           | 4,4    |
| Altro   | 1,7             | 2,6             | 2,9           | 2,4    |
| Totale  | 100,0           | 100,0           | 100,0         | 100,0  |

Il totale non è uguale a 100 perché erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis, 2015

**Tab. 15 - Giudizio sull'attuale propria condizione lavorativa, per area geografica (val. %)**

|  | Area geografica |        |             | Totale |
|--|-----------------|--------|-------------|--------|
|  | Nord            | Centro | Sud e Isole |        |
| Molto critica, c'è poco lavoro e la situazione professionale è incerta   | 16,3            | 24,0   | 30,4        | 22,5   |
| Abbastanza critica, ci sono difficoltà ma si sopravvive                  | 38,6            | 38,4   | 39,5        | 38,8   |
| Stabile, la mia situazione non è cambiata negli ultimi anni              | 25,4            | 20,8   | 18,5        | 22,2   |
| Positiva, malgrado la crisi la mia condizione professionale è migliorata | 18,0            | 15,5   | 11,2        | 15,3   |
| Molto positiva, negli ultimi anni la mia situazione è molto migliorata   | 1,7             | 1,4    | 0,4         | 1,2    |
| Totale   | 100,0           | 100,0  | 100,0       | 100,0  |

Fonte: indagine Censis, 2015

Tuttavia, nel prossimo biennio, tale percezione sembra perdere di intensità, il 36,9% degli avvocati intervistati prevede che la propria condizione professionale migliorerà; mentre per il 38,6% resterà sostanzialmente stabile e per il restante 24,5% tenderà a peggiorare (tab. 16).

**Tab. 16 - Giudizio sull'andamento della propria condizione professionale a due anni, per area geografica (val. %)**

|                | Area geografica |        |             | Totale |
|----------------|-----------------|--------|-------------|--------|
|                | Nord            | Centro | Sud e Isole |        |
| Migliorata     | 38,8            | 36,8   | 34,1        | 36,9   |
| Peggiorata     | 21,7            | 23,1   | 29,4        | 24,5   |
| Rimasta uguale | 39,4            | 40,1   | 36,5        | 38,6   |
| Totale         | 100,0           | 100,0  | 100,0       | 100,0  |

Fonte: indagine Censis, 2015

La categoria forense non solo mostra di avere dentro di sé la consapevolezza che il proprio modello di approccio al mercato necessita di un profondo ripensamento e di adeguati interventi per consentirle di stare adeguatamente all'interno delle nuove dinamiche economico sociali, ma anche di percepire quali siano gli assi di progressione prioritari su cui occorrerà lavorare nei prossimi anni: ampliamento del proprio mercato e ampliamento dell'offerta di servizi.

Per comprendere con quali strategie e secondo quali modalità la categoria forense intenda reagire alla fase congiunturale si è chiesto agli intervistati di esprimere un giudizio di *priorità* (da 1 = minima importanza a 10 = massima importanza) *su alcuni obiettivi di sviluppo della propria attività*. *L'ampliamento del bacino di clientela* (8.1) risulta in assoluto l'obiettivo prioritario con maggior punteggio; segue *l'ampliamento del ventaglio dei servizi* (più stragiudiziale, più supporto alla clientela) (6.1); quindi il *miglioramento dell'organizzazione del lavoro interna allo studio* (5.8); la *formazione delle risorse di studio* (5.7); poi, *potenziamento della rete relazionale* - avvio di collaborazioni con altri professionisti - *miglioramento e innovazione tecnologica*, che registrano lo stesso identico punteggio (5.6); e ancora, *diversificazione delle materie di competenza dello studio* (5.4). Sono ritenuti meno prioritari, nei giudizi del campione: l'inserimento di nuove figure professionali all'interno dello studio (3.6); quindi la proiezione sul mercato internazionale (3.5); e poi, la costituzione di società con altri professionisti; e, infine la costituzione di società con altri avvocati (3.4) (tab. 17).

**Tab. 17 - Giudizio sulla priorità, in una scala da 1 a 10, su alcuni obiettivi di sviluppo della propria attività professionale nel prossimo biennio, per area geografica (val. %)**

|  | Nord | Centro | Sud e Isole | Totale |
|--|------|--------|-------------|--------|
| Ampliamento del ventaglio di servizi erogati (più assistenza stragiudiziale, supporto alla contrattazione, ecc.) | 5,9  | 6,0    | 6,0         | 6,0    |
| Formazione delle risorse dello studio  | 5,8  | 5,7    | 5,6         | 5,7    |
| Costituzione di società con altri avvocati   | 2,9  | 3,1    | 3,5         | 3,1    |
| Costituzione di società con altri professionisti   | 3,2  | 3,4    | 3,7         | 3,4    |
| Avvio di collaborazioni con altri professionisti (sia avvocati che altri professionisti)                         | 5,6  | 5,6    | 5,5         | 5,6    |
| Inserimento di nuove figure professionali nello studio   | 3,6  | 3,6    | 3,7         | 3,6    |
| Diversificazione delle materie di competenza dello studio  | 5,3  | 5,5    | 5,6         | 5,4    |
| Ampliamento del bacino di clientela  | 8,1  | 8,1    | 8,0         | 8,1    |
| Potenziamento funzione di marketing e commerciale  | 5,6  | 5,5    | 5,2         | 5,4    |
| Miglioramento ed innovazione nelle tecnologie  | 5,6  | 5,7    | 5,6         | 5,6    |
| Proiezione su mercato internazionale   | 3,5  | 3,6    | 3,4         | 3,5    |
| Miglioramento organizzazione del lavoro interna allo studio  | 5,9  | 5,9    | 5,6         | 5,8    |
| Potenziamento della rete relazionale sul territorio (istituzioni, università, ecc.)                              | 5,4  | 5,7    | 5,8         | 5,6    |

Fonte: indagine Censis, 2015

### 1.3. L'identità professionale

Parte significativa dell'indagine è stata dedicata all'approfondimento dell'identità professionale, analizzando le motivazioni all'origine della scelta professionale, l'accesso alla professione, la percezione del ruolo e dell'immagine dell'avvocato, i valori fondanti la professione, le problematiche da affrontare.

I risultati restituiscono un profilo identitario duplice, fatto, da un lato, da *una vocazione professionale forte* e convinta, vissuta dinamicamente e in autonomia, senza arroccarsi nella percezione di essere una casta privilegiata, dalla consapevolezza, anche, che la libera professione comporta una dimensione “solipsistica” non sempre facile da sostenere; e, dall’altro lato, da una forte percezione di crisi dell’avvocatura che, oltre che di mercato, appare come una crisi di qualità di ruolo e di esercizio della professione.

La scelta di intraprendere la professione forense è, per la larga maggioranza dei professionisti, una scelta guidata da componenti squisitamente emotive volte a corrispondere esigenze di carattere personale e prevalentemente immateriale. Si è avvocati dunque per passione, per voglia di autonomia, per realizzare vocazioni antiche, assai più di rado si è avvocati per casualità o la necessità di portare avanti “l’attività di famiglia” e, ancor meno per prestigio o per denaro, o per necessità.

Il 51,1% dei professionisti indica, infatti, di aver scelto la carriera forense per pura passione per il diritto e la sua applicazione pratica; il 38,6% è stato, invece, guidato nella scelta dalla voglia di mettersi in proprio e di essere autonomo; il 29,1% dalla voglia di realizzare un desiderio antico.

La casualità, il verificarsi cioè di circostanze positive che hanno condotto a fare la scelta della professione forense, è indicata dal 23,1%; la voglia di guadagnare, di svolgere un lavoro di prestigio, dal 16,4%; il desiderio di portare avanti un’attività professionale di famiglia già ben avviata, dall’8,1%; la necessità di lavorare perché non sono andati in porto altri progetti professionali, dal 6,3% (tab. 18).

Interessante notare come, disaggregando i dati del campione sulla base dell’articolazione in classi anagrafiche emerga, che la larghissima maggioranza degli avvocati eserciti la professione da molti anni. Siamo dunque, non solo, di fronte ad una professione consolidata, ma anche a una professione esercitata in larga misura da professionisti con un’ampia esperienza.

La lettura in dettaglio del dato mostra come il 33,5% degli avvocati eserciti la professione da più di 10 anni e da meno di 20, il 31,5% da oltre 20 anni; sommando i due dati risulta, dunque, che il 65% dei membri dell’ordine forense esercita la professione da oltre un decennio; mentre solo la minoranza, 35,4%, esercita la professione da meno di un decennio (tab. 19).

**Tab. 18 - Fattori ritenuti rilevanti nel conseguimento della propria condizione professionale, per classi di età (val. %)**

|   | Età in classe   |                 |               | Totale |
|---|-----------------|-----------------|---------------|--------|
|   | Meno di 40 anni | Da 40 a 49 anni | 50 anni e più |        |
| Il desiderio di portare avanti un'attività professionale di famiglia, già ben avviata                   | 5,4             | 6,7             | 12,9          | 8,1    |
| La voglia di realizzare un desiderio che avevo da sempre  | 33,5            | 28,3            | 25,2          | 29,1   |
| La casualità, il verificarsi di una serie di circostanze positive che mi hanno portato su questa strada | 22,1            | 22,7            | 24,6          | 23,1   |
| La passione per i contenuti del lavoro  | 47,8            | 52,8            | 52,8          | 51,1   |
| La voglia di mettersi in proprio, di essere autonomo  | 35,2            | 39,6            | 41,2          | 38,6   |
| La necessità di lavorare, perché non sono andati in porto altri progetti professionali                  | 7,8             | 6,4             | 4,5           | 6,3    |
| La voglia di guadagnare, di svolgere una professione prestigiosa  | 20,9            | 15,9            | 12,0          | 16,4   |
| Altro   | 0,6             | 0,7             | 1,2           | 0,8    |
| Totale  | 100,0           | 100,0           | 100,0         | 100,0  |

Il totale non è uguale a 100 perché erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis, 2015

**Tab. 19 - Anni di esercizio della professione, per classi di età (val. %)**

|                    | Età in classe   |                 |               | Totale |
|--------------------|-----------------|-----------------|---------------|--------|
|                    | Meno di 40 anni | Da 40 a 49 anni | 50 anni e più |        |
| Da meno di 10 anni | 82,1            | 18,3            | 2,8           | 35,4   |
| Da 10 a 19 anni    | 17,9            | 68,6            | 10,6          | 33,5   |
| 20 anni e più      | -               | 13,1            | 86,6          | 31,1   |
| Totale             | 100,0           | 100,0           | 100,0         | 100,0  |

Fonte: indagine Censis, 2015

Nella valutazione degli avvocati gli aspetti positivi della professione legale sono da riconnettere prevalentemente a una dimensione di benefici di carattere immateriale. Secondo gli avvocati gli elementi positivi della loro professione sono, infatti, la dinamicità dell'attività, l'autonomia e l'indipendenza nei tempi e negli obiettivi di lavoro, la possibilità di poter continuare a lavorare oltre l'età pensionabile, fin tanto che se ne ha la voglia o la possibilità.

L'analisi di dettaglio dei risultati d'indagine ci dice, dunque, che gli aspetti positivi della professione legale sono la dinamicità (64%); l'autonomia (59,7%); la possibilità di rimanere professionalmente attivi fin tanto che si vuole (36,8%); la possibilità di creare un contesto sociale più giusto, dove c'è maggiore tutela dei diritti (29,8%); ancora, perché è meritocratica (15,7%), perché conferisce status sociale elevato (7,0%) o consente di ottenere redditi più elevati (6,4%) (tab. 20).

**Tab. 20 - Giudizio sugli aspetti positivi della professione legale, per classi di età (val. %)**

|  | Età in classe   |                 |               | Totale |
|--|-----------------|-----------------|---------------|--------|
|  | Meno di 40 anni | Da 40 a 49 anni | 50 anni e più |        |
| È particolarmente dinamica   | 71,7            | 65,8            | 53,5          | 64,0   |
| È meritocratica e al suo interno emerge soprattutto chi è più capace                         | 10,9            | 15,3            | 21,5          | 15,7   |
| Rende autonomi e indipendenti nei tempi e negli obiettivi del lavoro                         | 54,9            | 63,0            | 61,1          | 59,7   |
| Contribuisce a creare un contesto sociale più giusto e in cui c'è maggior tutela dei diritti | 26,2            | 31,1            | 32,3          | 29,8   |
| Consente di ottenere redditi più elevati di altri lavori                                     | 6,5             | 6,2             | 6,4           | 6,4    |
| Permette di rimanere attivi anche in avanti con gli anni                                     | 26,8            | 31,7            | 53,6          | 36,8   |
| Conferisce uno status sociale elevato  | 8,6             | 5,9             | 6,4           | 7,0    |
| Altro  | 0,7             | 0,7             | 0,9           | 0,8    |
| Totale   | 100,0           | 100,0           | 100,0         | 100,0  |

Il totale non è uguale a 100 perché erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis, 2015

In modo speculare, si è anche indagato su quali sono, invece, gli aspetti negativi della professione legale. La “solitudine” degli avvocati di fronte alle loro responsabilità è ritenuta uno dei principali elementi negativi della professione forense dalla maggioranza degli avvocati, che se da un lato apprezzano l’autonomia dall’altro sono, però, consapevoli che questa possa rappresentare anche un limite.

L'osservazione dei risultati in dettaglio rileva che per gli avvocati i principali aspetti negativi della professione sono nell'ordine: la solitudine davanti alle proprie responsabilità (40,7%); la difficoltà di accesso per chi non ha una tradizione familiare o una rete di conoscenze (37,2%); un rapporto continuo con l'autorità giurisdizionale e con le inefficienze burocratiche (37,0%); la minor redditività rispetto ad altre professioni (34,1%); il poco tempo libero che lascia per sé e per la famiglia (30,6%); la necessità di aggiornamento continuo (29,7%); lo stress indotto dal confronto con le controparti (22,4%); la scarsa considerazione sociale (19,3%) (tab. 21).

**Tab. 21 - Giudizio sugli aspetti negativi della professione legale, per classi di età (val. %)**

|   | Età in classe   |                 |               | Totale |
|---|-----------------|-----------------|---------------|--------|
|   | Meno di 40 anni | Da 40 a 49 anni | 50 anni e più |        |
| È dura perché comporta un aggiornamento continuo  | 23,4            | 30,3            | 36,1          | 29,7   |
| È stressante perché sottopone ad un continuo confronto con la controparte                               | 19,0            | 23,0            | 25,7          | 22,4   |
| Non è facilmente accessibile a chi non abbia una tradizione familiare o una rete di conoscenze          | 50,4            | 37,0            | 22,5          | 37,2   |
| Costringe ad un rapporto continuo con il giudice e con le inefficienze dell'amministrazione giudiziaria | 27,5            | 36,3            | 48,6          | 37,0   |
| Chi la esercita è solo davanti alle sue responsabilità  | 38,1            | 42,4            | 41,8          | 40,7   |
| Non lascia tempo libero per se stessi o per la famiglia   | 30,9            | 29,9            | 31,1          | 30,6   |
| È meno redditizia di altre occupazioni  | 44,5            | 32,4            | 24,3          | 34,1   |
| E' poco considerata socialmente   | 20,2            | 19,4            | 18,1          | 19,3   |
| Altro   | 2,6             | 3,3             | 3,3           | 3,1    |
| Totale  | 100,0           | 100,0           | 100,0         | 100,0  |

Il totale non è uguale a 100 perché erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis, 2015

Gli avvocati si sentono tutt'altro che una casta e hanno invece vivo l'orgoglio di appartenere alle libere professioni, nell'ambito delle quali non si sentono diversi dagli altri professionisti che esercitano attività diverse. Secondo l'opinione degli intervistati, oggi l'avvocato è soprattutto un libero professionista come un altro (39,4%); e in subordine, un soggetto che affianca e tutela i cittadini nella tutela dei loro interessi (28%); un soggetto che fa parte del sistema giudiziario e ne assicura il buon funzionamento (16,8%); un operatore economico che si muove all'interno delle logiche di mercato (13,8%); un membro di una comunità professionale selezionata (2,3%) (tab. 22).

**Tab. 22 - Definizione della figura dell'avvocato, per area geografica (val. %)**

|  | Area geografica |        |             | Totale |
|--|-----------------|--------|-------------|--------|
|  | Nord            | Centro | Sud e Isole |        |
| Un soggetto che fa parte del sistema giudiziario e ne assicura il buon funzionamento | 15,8            | 16,6   | 18,3        | 16,8   |
| Un libero professionista come un altro   | 40,0            | 40,1   | 37,9        | 39,4   |
| Un membro di una comunità professionale selezionata                                  | 2,6             | 2,5    | 1,6         | 2,3    |
| Un soggetto che affianca e tutela i cittadini nella difesa dei loro interessi        | 26,5            | 27,6   | 30,6        | 28,0   |
| Un operatore economico che si muove all'interno delle logiche di mercato             | 15,1            | 13,3   | 11,6        | 13,6   |
| Totale   | 100,0           | 100,0  | 100,0       | 100,0  |

Fonte: indagine Censis, 2015

*L'avvocatura italiana si percepisce fortemente come sistema in netta crisi, non solo economica, ma anche di ruolo e di identità professionale. Dalla lettura in dettaglio dei dati si rileva che il 79,7% degli avvocati giudica l'avvocatura italiana in forte crisi professionale ed economica; il 17,3% in fase di ripensamento del proprio ruolo e della propria identità; il 2,3% in fase di rilancio, al fine di ridefinire un ruolo nuovo dal punto di vista professionale; e, infine solo lo 0,7% degli avvocati ritiene l'avvocatura in crescita ed evoluzione (tab. 23).*

**Tab. 23 - Giudizio sulla fase oggi attraversata dall'avvocatura italiana, per area geografica (val. %)**

|   | Area geografica |        |             | Totale |
|---|-----------------|--------|-------------|--------|
|   | Nord            | Centro | Sud e Isole |        |
| Forte crisi, professionale ed economica   | 76,5            | 80,6   | 83,5        | 79,7   |
| Ripensamento del proprio ruolo ed identità                                      | 20,9            | 15,4   | 13,3        | 17,3   |
| Rilancio, al fine di ridefinire un ruolo nuovo dal punto di vista professionale | 2,0             | 3,0    | 2,4         | 2,3    |
| Crescita ed evoluzione  | 0,5             | 0,9    | 0,8         | 0,7    |
| Totale  | 100,0           | 100,0  | 100,0       | 100,0  |

Fonte: indagine Censis, 2015

I problemi che l'avvocatura italiana sta affrontando sono molteplici e di diversa natura (economici, identitari, professionali, ecc.) tanto interni quanto esterni al sistema forense. La questione centrale tra le problematiche di categoria sembra essere però di natura squisitamente qualitativa relativa al ruolo e all'esercizio della professione. Per il 59,6% degli avvocati, infatti, il problema principale del sistema di appartenenza è la perdita di prestigio della professione; subito dopo viene, per il 49,4%, l'inefficienza del sistema giudiziario; quindi, per il 47,6%, l'abbassamento della qualità professionale; poi, per il 44,8%, l'eccessivo incremento dei professionisti; ancora, per il 30,5%, la crisi economica; per il 20,6% le difficoltà di avvio della professione; per il 10,6%, l'immagine ancora stereotipata legata a luoghi comuni; per il 7,9% la mancata evoluzione verso un modello più aperto verso la collaborazione con altri professionisti e alle esigenze di mercato; per il 7,4% il forte divario di genere che esiste all'interno della categoria, per il 5,1%, la crescente inadeguatezza dei percorsi formativi rispetto alle esigenze di mercato; e infine, per il 4,8% la concorrenza proveniente dallo sviluppo di altre professioni (tab. 24).

**Tab. 24 - Problematiche oggi affrontate dall'avvocatura italiana, per classi di età**  
(val. %)

|   | Età in classe      |                    |                  | Totale |
|---|--------------------|--------------------|------------------|--------|
|   | Meno di<br>40 anni | Da 40 a<br>49 anni | 50 anni e<br>più |        |
| Perdita di prestigio della professione  | 56,5               | 63,3               | 58,8             | 59,6   |
| Eccessivo incremento del numero dei professionisti  | 40,2               | 40,5               | 54,7             | 44,8   |
| Abbassamento della qualità professionale degli avvocati   | 41,9               | 48,3               | 53,0             | 47,6   |
| Le difficoltà che i giovani incontrano nell'avvio della professione   | 42,2               | 11,8               | 6,6              | 20,6   |
| Il forte divario di genere esistente all'interno della categoria  | 10,2               | 8,0                | 3,6              | 7,4    |
| L'inefficienza del sistema giudiziario  | 40,7               | 52,2               | 55,8             | 49,4   |
| La concorrenza proveniente dallo sviluppo di altre professioni / altri operatori del mercato]                               | 3,7                | 5,6                | 5,0              | 4,8    |
| Un'immagine ancora troppo stereotipata, legata a luoghi comuni (professione protetta, ...)                                  | 11,3               | 11,5               | 8,9              | 10,6   |
| La crescente inadeguatezza dei percorsi formativi rispetto alle esigenze del mercato  | 7,1                | 4,5                | 3,6              | 5,1    |
| La crisi economica  | 27,8               | 33,2               | 30,5             | 30,5   |
| La mancata evoluzione verso un modello più aperto alla collaborazione con altri professionisti ed alle esigenze del mercato | 8,8                | 8,2                | 6,5              | 7,9    |
| Totale  | 100,0              | 100,0              | 100,0            | 100,0  |

Fonte: indagine Censis, 2015

## 1.4. La formazione

Tra gli assi di ragionamento del processo di ripensamento complessivo dell'avvocatura italiana un ruolo di rilievo verrà giocato dalla capacità del settore di *adeguare la propria formazione professionale*, anche quella di livello universitario, alle mutate esigenze e alle rinnovate dinamiche del mercato.

La domanda di formazione professionale si indirizza agli aspetti più vari, esterni ed interni all'organizzazione del lavoro; in primo luogo all'approfondimento degli aspetti teorici delle materie trattate nella pratica della professione, e in secondo luogo alle competenze informatiche e quelle relazionali.

Osservando i risultati d'indagine nel dettaglio emerge, infatti, come per poter sviluppare ulteriormente la propria professionalità il 45,7% degli avvocati ritenga che vadano approfondite le conoscenze teoriche relative alla materie d'interesse professionale; il 31,8% segnala le competenze di tipo informatico (utilizzo di software; accesso a dati, ecc.); il 28,7% indica le competenze relazionali, per migliorare i rapporti con la clientela; il 25,3% le competenze relative alle innovazioni nei settori di interesse professionale; il 16,9% le competenze manageriali per gestire meglio l'attività; il 13,9% la conoscenza di mercati e di nuovi prodotti e servizi (tab. 25).

**Tab. 25 - Domanda di formazione professionale, per classi di età (val. %)**

|   | Età in classe   |                 |               | Totale |
|---|-----------------|-----------------|---------------|--------|
|   | Meno di 40 anni | Da 40 a 49 anni | 50 anni e più |        |
| Conoscenze teoriche relative alle materie di interesse professionale          | 50,9            | 46,9            | 38,3          | 45,7   |
| Competenze di tipo informatico (utilizzo software, accesso ai database, ecc.) | 25,6            | 29,0            | 41,9          | 31,8   |
| Conoscenze relative alle innovazioni nei settori di mio interesse             | 26,0            | 25,5            | 24,4          | 25,3   |
| Conoscenza dei mercati, dei nuovi prodotti e dei servizi                      | 15,3            | 14,6            | 11,5          | 13,9   |
| Competenze manageriali, per gestire meglio l'attività                         | 18,6            | 19,3            | 12,2          | 16,9   |
| Competenze relazionali, per la migliore gestione del rapporto con il cliente  | 34,2            | 29,1            | 22,0          | 28,7   |
| Totale  | 100,0           | 100,0           | 100,0         | 100,0  |

Il totale non è uguale a 100 perché erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis, 2015

Dall'indagine emergono chiare indicazioni sulla necessità di intervenire anche nella formazione professionale a livello universitario.

Il giudizio espresso sulla preparazione che il corso di laurea in giurisprudenza seguito ha dato ai professionisti nello svolgimento dell'attività professionale risulta nella maggioranza dei casi sostanzialmente negativo. Analizzando i risultati di indagine nel dettaglio, emerge, infatti, che il 41,3% del campione ritiene poco adeguata la preparazione del corso di laurea in giurisprudenza rispetto all'effettivo svolgimento della professione, e il 15,6% del tutto inadeguata; mentre il 35,4% la ritiene abbastanza adeguata e il 7,8% molto adeguata (tab. 26).

**Tab. 26 - Giudizio sul corso di laurea in giurisprudenza seguito ai fini dello svolgimento dell'attività libero professionale, per classi di età (val. %)**

|                      | Età in classe   |                 |               | Totale |
|----------------------|-----------------|-----------------|---------------|--------|
|                      | Meno di 40 anni | Da 40 a 49 anni | 50 anni e più |        |
| Del tutto inadeguata | 17,5            | 15,6            | 13,3          | 15,6   |
| Poco adeguata        | 43,0            | 41,5            | 39,1          | 41,3   |
| Abbastanza adeguata  | 33,3            | 34,4            | 38,9          | 35,4   |
| Molto adeguata       | 6,2             | 8,5             | 8,7           | 7,8    |
| Totale               | 100,0           | 100,0           | 100,0         | 100,0  |

Fonte: indagine Censis, 2015

Più critico, il giudizio espresso sulla formazione prevista dall'attuale corso di laurea in giurisprudenza rispetto alle esigenze espresse dal mercato. Per il 55,2% è poco adeguata e per il 24,0% è del tutto inadeguata; mentre il 19,8% degli intervistati dichiara tale formazione abbastanza adeguata e solo 1,1% molto adeguata (tab. 27).

**Tab. 27 - Giudizio sulla formazione fornita dall'attuale corso di laurea in giurisprudenza, rispetto alle attuali esigenze del mercato, per classi di età (val. %)**

|                      | Età in classe   |                 |               | Totale |
|----------------------|-----------------|-----------------|---------------|--------|
|                      | Meno di 40 anni | Da 40 a 49 anni | 50 anni e più |        |
| Del tutto inadeguata | 28,1            | 22,7            | 20,9          | 24,0   |
| Poco adeguata        | 53,6            | 56,3            | 55,7          | 55,2   |
| Abbastanza adeguata  | 17,0            | 20,0            | 22,6          | 19,8   |
| Molto adeguata       | 1,3             | 1,0             | 0,8           | 1,1    |
| Totale               | 100,0           | 100,0           | 100,0         | 100,0  |

Fonte: indagine Censis, 2015

## 1.5. La rappresentanza

Sul fronte della rappresentanza degli interessi di categoria, la chiarezza dei risultati d'indagine impone, anche qui, una profonda riflessione.

*Secondo l'83% degli avvocati italiani gli interessi di categoria sono in generale poco o per nulla rappresentati*, e ciò impone la necessità di tornare a ragionare sui sistemi di rappresentanza degli interessi e sulle diverse articolazioni, anche territoriali, di questi stessi sistemi.

In tema di rappresentanza degli interessi di categoria, alla Cassa Forense vengono riconosciuti risultati, seppure non ancora lusinghieri, certamente migliori di quelli garantiti dagli altri soggetti di rappresentanza degli interessi di categoria.

La domanda di rappresentanza non è solo un'urgenza profondamente sentita ed avvertita dalla maggioranza del settore, ma ha delle evidenti differenziazioni su base locale – nel Mezzogiorno d'Italia l'insoddisfazione relativa alla rappresentanza di interessi supera il 90% degli avvocati.

*Identità comune, coesione interna, visione condivisa* sono - secondo gli avvocati - gli ingredienti essenziali della ricetta per tornare a fare efficacemente rappresentanza di interessi, se è vero, come è vero, che per quasi la metà degli avvocati italiani lo sfilacciarsi dell'identità professionale

e le eccessive frammentazioni interne alla categoria rappresentano i principali fattori ostativi alla rappresentanza.

Per il 60% degli avvocati la strategia di rappresentanza più efficace, per migliorare il livello di presenza dell'avvocatura nel tessuto socio economico del Paese, risiede nella capacità di esprimere una politica degli interessi unitaria e condivisa.

In linea generale, il giudizio sulla rappresentanza degli interessi di categoria non è particolarmente positivo. I dati restituiti dall'indagine mostrano, infatti, come ben il 51% degli avvocati ritenga in generale poco rappresentati gli interessi della categoria forense, a questi si aggiunge un altro 33,5% che reputa gli interessi di categoria per nulla rappresentati. Al contrario, solo il 12,8% degli avvocati dichiara abbastanza rappresentati gli interessi di categoria; a questi si aggiunge, in direzione più positiva, il 2,6% degli avvocati che, invece, reputa ben rappresentati gli interessi della professione (tab. 28).

**Tab. 28 - Giudizio sulla rappresentanza degli interessi degli avvocati in generale e sulla rappresentanza di interessi degli avvocati assicurata dalla Cassa Forense, per area geografica (val. %)**

|                          | Area geografica |        |             | Totale |
|--------------------------|-----------------|--------|-------------|--------|
|                          | Nord            | Centro | Sud e Isole |        |
| <b>IN GENERALE</b>       |                 |        |             |        |
| Ben rappresentati        | 3,0             | 2,4    | 2,0         | 2,6    |
| Poco rappresentati       | 52,0            | 51,9   | 49,1        | 51,0   |
| Per nulla rappresentati  | 27,3            | 35,5   | 41,3        | 33,5   |
| Abbastanza rappresentati | 17,6            | 10,3   | 7,6         | 12,8   |
| Totale                   | 100,0           | 100,0  | 100,0       | 100,0  |
| <b>DALLA CASSA</b>       |                 |        |             |        |
| Ben rappresentati        | 7,2             | 5,2    | 7,0         | 6,7    |
| Poco rappresentati       | 40,8            | 42,5   | 37,7        | 40,2   |
| Per nulla rappresentati  | 19,4            | 30,0   | 35,1        | 26,7   |
| Abbastanza rappresentati | 32,5            | 22,3   | 20,2        | 26,4   |
| Totale                   | 100,0           | 100,0  | 100,0       | 100,0  |

Fonte: indagine Censis, 2015

Se si leggono i medesimi dati disaggregati per area geografica, si colgono giudizi discostanti dalle medie osservate: più positivi al Nord del Paese, meno positivi nel Mezzogiorno d'Italia. Se in media a livello nazionale è il 12,8% degli intervistati a ritenere abbastanza rappresentati gli interessi degli avvocati, al Nord l'indice di soddisfazione raggiunge il 17,6%; mentre nel Mezzogiorno scende al 7,6%. Inversamente se a livello nazionale il 33,5% del campione ritiene per nulla rappresentati gli interessi degli avvocati, il dato sale al 41,3% nel Mezzogiorno e scende al 27,3% al Nord.

Il tema della rappresentanza degli interessi di categoria, non è, dunque, solo un'urgenza profondamente sentita e avvertita ma ha delle evidenti differenziazioni su base locale delle quali una seria riflessione non potrà non tenerne conto, se si vuole - comprendendo a fondo tutte le sfumature del fenomeno - intervenire davvero sulle dinamiche rappresentative degli interessi della classe forense.

In modo assolutamente speculare a quanto domandato sulla rappresentanza degli interessi degli avvocati in generale, si è posto analogo quesito al campione d'indagine ma con riferimento alla specifica rappresentanza degli interessi assicurata dalla Cassa Forense. I risultati sono significativi e mostrano un giudizio complessivo, che seppure non positivo, risulta comunque nettamente migliore se lo si pone accanto a quello espresso sulla generale rappresentanza degli interessi degli avvocati.

I risultati mostrano che a ritenere ben rappresentati dalla Cassa gli interessi degli avvocati sia il 6,7% dei professionisti e a ritenere abbastanza rappresentati dalla Cassa" sia il 26,4%. Complessivamente il 33,1% degli avvocati esprime un giudizio positivo o molto positivo sulla rappresentanza degli interessi di categoria portata avanti dalla Cassa, elevando a più del doppio il risultato raccolto sulla generale rappresentanza degli interessi di categoria (15,4%). Di converso, non si può non evidenziare, però, che il 40,2% degli avvocati ritiene poco rappresentati dalla Cassa i propri interessi di settore e il 26,7% per nulla rappresentati i propri interessi (contro il 33,5%); in totale ciò significa che il 66,9% degli avvocati esprime, seppure a diversi livelli, un generale giudizio di insoddisfazione rispetto alla rappresentanza di interessi del settore assicurata dalla Cassa, anche se questa insoddisfazione è significativamente inferiore a quanto espresso in merito alla rappresentanza degli interessi di categoria assicurata in generale al settore.

Analogamente a quanto già evidenziato, al Nord del Paese si polarizzano giudizi maggiormente positivi: il 39,7% degli intervistati reputa abbastanza

o ben rappresentati gli interessi degli avvocati da parte della Cassa, mentre, di converso, al Mezzogiorno si registrano indici di maggiore insoddisfazione, con il 72,8% degli intervistati che reputa poco o per nulla rappresentati gli interessi degli avvocati da parte della Cassa.

Analizzando nel dettaglio i risultati si riscontra che ben il 48,7% degli avvocati ritiene che il fattore ostativo alla rappresentanza degli interessi di categoria sia da individuarsi nello sfilacciarsi dell'identità professionale degli avvocati e nelle eccessive frammentazioni interne alla categoria; il 23,9%, invece, segnala la mancanza di una politica comune e la sovrapposizione di funzioni tra gli organi di governo; il 19,7% indica l'immagine ancora troppo stereotipata di un mondo professionale "protetto"; e infine, il 4,0% reputa fattore ostativo alla rappresentanza degli interessi della categoria l'estraneità al sistema politico (tab. 29).

**Tab. 29 - Principali fattori ostativi alla rappresentanza degli interessi degli avvocati nella percezione dei professionisti, per area geografica (val. %)**

|  | Area geografica |        |             | Totale |
|--|-----------------|--------|-------------|--------|
|  | Nord            | Centro | Sud e Isole |        |
| L'immagine ancora troppo stereotipata di un mondo professionale "protetto"                                       | 22,7            | 19,7   | 15,0        | 19,6   |
| L'estraneità al sistema politico   | 3,5             | 4,5    | 4,2         | 4,0    |
| Lo sfilacciarsi dell'identità professionale degli avvocati, e le eccessive frammentazioni interne alla categoria | 47,8            | 48,2   | 50,4        | 48,7   |
| La mancanza di una politica comune e la sovrapposizione di funzioni tra gli organi di governo                    | 22,6            | 23,8   | 25,7        | 23,9   |
| Altro  | 3,3             | 3,8    | 4,7         | 3,8    |
| Totale   | 100,0           | 100,0  | 100,0       | 100,0  |

Fonte: indagine Censis, 2015

Nell'opinione degli avvocati la dinamica su cui andare ad operare per fornire supporto all'avvocatura è quella della regolazione dell'entrata, ma anche dell'uscita, per favorire il ricambio generazionale della professione. Osservando i dati nel particolare, risulta che secondo quanto indicato dal campione, il più importante fattore per supportare l'avvocatura italiana

viene individuato nel limitare l'accesso alla professione (46,8%); seguono: favorire il ricambio generazionale (35,7%); aumentare l'offerta di welfare per sostenere gli avvocati che si trovano in situazioni di difficoltà (27,6%); supportare la formazione continua dei professionisti (22,9%); potenziare la logica della multidisciplinarietà dell'organizzazione del lavoro (17,7%); creare occasioni di integrazione con il mondo dell'università, per rendere l'offerta formativa più funzionale alle esigenze del mercato (16,4%); favorire la crescita dimensionale di strutture per presidiare meglio il mercato (9,2%) (tab. 30).

**Tab. 30 - Principali possibili interventi a supporto dell'avvocatura nell'opinione dei professionisti, per classi di età (val. %)**

|   | Età in classe   |                 |               | Totale |
|---|-----------------|-----------------|---------------|--------|
|   | Meno di 40 anni | Da 40 a 49 anni | 50 anni e più |        |
| Favorire il ricambio generazionale  | 57,8            | 33,4            | 13,4          | 35,7   |
| Limitare l'accesso alla professione   | 43,6            | 42,8            | 54,9          | 46,8   |
| Supportare la formazione continua dei professionisti  | 13,3            | 24,9            | 31,2          | 22,9   |
| Potenziare la logica di multidisciplinarietà dell'organizzazione del lavoro professionale   | 13,2            | 19,4            | 20,8          | 17,7   |
| Favorire la crescita dimensionale di strutture, per presidiare meglio il mercato  | 6,6             | 9,4             | 11,8          | 9,2    |
| Aumentare l'offerta di welfare per sostenere gli avvocati che si trovano in situazioni di difficoltà                                    | 31,2            | 28,6            | 22,3          | 27,6   |
| Creare occasioni di integrazione con il mondo dell'Università, per rendere l'offerta formativa più funzionale alle esigenze del mercato | 15,9            | 16,4            | 17,0          | 16,4   |
| Totale  | 100,0           | 100,0           | 100,0         | 100,0  |

Il totale non è uguale a 100 perché erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis, 2015

La variabile anagrafica mostra significative differenze per le distinte appartenenze alle classi d'età. Se, come visto, porre limiti all'accesso alla professione è ritenuto un importante fattore di supporto all'avvocatura dal 46,8% degli avvocati, il dato sale al 54,9% tra i professionisti con più di 50 anni, mentre scende al 43,6% tra i professionisti con meno di 40 anni. Ma se dai professionisti anagraficamente più anziani lo scostamento dal dato medio era prevedibile, tra i professionisti più giovani ci si sarebbe attesi scostamenti dal dato medio ben più significativi, segno che la stessa categoria sente ormai come insostenibile l'accesso attuale alla professione, spesso non troppo qualificato. Di converso se, come sopra evidenziato, a ritenere il ricambio generazionale uno dei fattori importanti per supportare l'avvocatura è in media il 35,7% degli avvocati, il dato sale al 57,8% tra i professionisti con meno di 40 anni; mentre si riduce drasticamente al 13,4% tra i professionisti con più di 50 anni. Analogamente, se a ritenere il sostegno alla formazione continua un importante fattore di supporto all'avvocatura è mediamente il 27,6% degli avvocati, il dato si riduce al 13,3% tra gli avvocati con meno di 40 anni di età, mentre si espande sino al 31,2% tra gli avvocati con più di 40 anni. L'inversa proporzionalità dei risultati relativi al ricambio generazionale e alla formazione continua stanno qui a significare la contrapposizione naturale tra blocchi generazionali di professionisti: da un lato i più giovani con voglia di farsi strada e saturi di formazione, dall'altro i professionisti più maturi con poca intenzione di cedere il passo; ma a questa dinamica sembra sfuggire il tema dell'accesso alla professione forense, come a rafforzare l'idea che il vero tema centrale per l'intera classe forense sia davvero questo.

In tema di rappresentanza degli interessi di categoria, gli avvocati italiani esprimono uno straordinario livello di autocoscienza collettiva, indicando con precisione e unanimità tanto gli aspetti maggiormente critici quanto le possibili vie di soluzione delle problematiche che il settore si trova ad attraversare.

L'osservazione dei dati rileva che la strategia di rappresentanza più efficace per migliorare il livello di presenza dell'avvocatura nel tessuto socio economico è individuata dal 59,5% *nel riuscire ad esprimere una politica di tutela degli interessi unitaria e condivisa*; dal 27,4% dei professionisti intervistati nel rafforzare la presenza degli avvocati negli organismi istituzionali e di governo; dal 23,6% nel promuovere forme di collaborazione e/o collegamento con altre categorie professionali; dal 19,7% degli intervistati nel sostenere il ruolo delle attuali istituzioni forensi nel rispetto degli ambiti di competenza di ciascuna; dal 18,3% del campione nel

potenziare il ruolo dell'associazionismo professionale; infine dal 17% degli avvocati nell'intensificare le occasioni di mobilitazione diretta degli avvocati (tab. 31).

**Tab. 31 - Strategia di rappresentanza più efficace per migliorare il livello di presenza dell'avvocatura nel tessuto socio-economico del Paese nell'opinione dei professionisti, per area geografica (val. %)**

|  | Area geografica |        |             | Totale |
|--|-----------------|--------|-------------|--------|
|  | Nord            | Centro | Sud e isole |        |
| Sostenere il ruolo delle attuali istituzioni forensi nel rispetto degli ambiti di competenza di ciascuna | 22,1            | 18,4   | 17,3        | 19,7   |
| Promuovere forme di collaborazione e/o di collegamento con altre categorie professionali                 | 27,7            | 21,3   | 19,3        | 23,6   |
| Potenziare il ruolo dell'associazionismo professionale   | 18,6            | 16,9   | 18,8        | 18,3   |
| Intensificare le occasioni di mobilitazione diretta degli avvocati                                       | 14,9            | 16,1   | 20,5        | 17,0   |
| Rafforzare la presenza degli avvocati negli organismi istituzionali e di Governo                         | 24,1            | 29,0   | 31,0        | 27,4   |
| Riuscire ad esprimere una politica di tutela degli interessi unitaria e condivisa                        | 57,5            | 63,0   | 60,1        | 59,5   |
| Totale   | 100,0           | 100,0  | 100,0       | 100,0  |

Il totale non è uguale a 100 perché erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis, 2015

## 1.6. La domanda di welfare

La crisi economica ha certamente contribuito a rimodellare la domanda di welfare, rendendo le esigenze assistenziali degli avvocati non solo crescenti in intensità, ma in parte anche diverse per tipologie di bisogni rispetto al passato.

Forte è stato l'impatto sull'attività professionale dei problemi affrontati dagli avvocati nell'ultimo biennio; il 70% dei professionisti ammette che l'attività ha risentito delle difficoltà attraversate e sempre il 70% degli avvocati sostiene di aver fatto fronte alle stesse difficoltà con risorse proprie.

Di fronte alle crescenti difficoltà denunciate dai professionisti e agli impatti di queste sull'attività professionale si riscontra che il *nuovo regolamento sull'assistenza* varato dalla Cassa Forense risulta scarsamente conosciuto, pur andando incontro con i suoi strumenti alle mutate esigenze della categoria. Parimenti, è dato constatare che uno strumento innovativo di welfare come la “*contribuzione modulare volontaria*” ma ancora scarsamente conosciuta, pur rappresentando un'importante opportunità previdenziale offerta oggi dalla Cassa Forense ai propri iscritti.

Al di là di quello che sembra essere una mancanza di fluidità del canale informativo tra Cassa e iscritti, al quale si dovrà pur trovare il modo di ovviare, il giudizio che gli avvocati danno dell'attività previdenziale della Cassa Forense non è negativo, oltre al 30% ritiene il sistema previdenziale della Cassa Forense sia migliore di quello assicurato dalla gestione speciale dell'INPS.

E' significativo osservare che la larghissima maggioranza degli avvocati ritiene che la Cassa, oltre alle funzioni squisitamente assistenziali e previdenziali, possa promuovere iniziative di sostegno alla ripresa socio economica del Paese e sostenere attività di formazione professionale.

L'analisi di dettaglio delle diverse difficoltà che gli avvocati si sono trovati ad affrontare nel recente passato rende l'idea di quali e quante siano le necessità di natura socio assistenziale di cui oggi c'è esigenza, soprattutto tra gli avvocati del Mezzogiorno.

Nel corso degli ultimi due anni, infatti, il 25,4% degli avvocati si è trovato a dover affrontare problemi di salute personale; il 42,9% si è occupato dei figli e/o della cura del coniuge o di un genitore anziano; il 14,2% ha affrontato una maternità; il 45,2% ha dovuto fare i conti con difficoltà economiche imputabili a spese impreviste e il dato sale al 54,3% nel Mezzogiorno d'Italia; il 50,3% ha dovuto confrontarsi con difficoltà economiche dovute alla flessione o all'interruzione dell'attività professionale (il dato sale sino al 58,4% nel Mezzogiorno); il 23,2% ha registrato difficoltà lavorative di un membro della famiglia (coniuge, figlio o genitore); il 54,9% ha visto diminuire il proprio reddito familiare (il dato cresce sino al 61,7% nel Sud del Paese); l'82,2% ha denunciato difficoltà a

risparmiare (il dato sale all'86,8% nel Mezzogiorno); il 19,9% ha dovuto affrontare una situazione di non autosufficienza di un parente prossimo (figlio, coniuge o genitore) (tab. 32).

**Tab. 32 - Situazioni di difficoltà di natura socio assistenziale affrontate, nel corso dell'ultimo biennio, dai professionisti, per area geografica (val. %)**

|   | Area geografica |        |             | Totale |
|---|-----------------|--------|-------------|--------|
|   | Nord            | Centro | Sud e isole |        |
| Problemi di salute personale  | 23,6            | 25,5   | 28,1        | 25,4   |
| Cura/Accudimento di figli, coniuge, genitore anziano                                | 40,7            | 44,2   | 45,3        | 42,9   |
| Maternità   | 14,1            | 15,1   | 13,8        | 14,2   |
| Difficoltà economiche legate a spese impreviste                                     | 38,8            | 45,7   | 54,3        | 45,2   |
| Difficoltà economiche dovute a flessione/interruzione dell'attività professionale   | 43,6            | 52,9   | 58,4        | 50,3   |
| Difficoltà lavorative di un membro della famiglia (coniuge, figlio, genitore)       | 19,8            | 24,0   | 27,8        | 23,2   |
| Diminuzione del reddito familiare   | 50,0            | 55,7   | 61,7        | 54,9   |
| Difficoltà a risparmiare  | 78,9            | 82,8   | 86,8        | 82,2   |
| Situazione di non autosufficienza di un parente stretto (figlio, coniuge, genitore) | 16,4            | 21,5   | 24,0        | 19,9   |

Fonte: indagine Censis, 2015

La molteplicità degli eventi che negli ultimi due anni hanno interessato gli avvocati, hanno inevitabilmente prodotto effetti anche sull'attività professionale della larga maggioranza degli avvocati. Solo il 30,6% degli avvocati ha infatti dichiarato che il lavoro non ha risentito delle difficoltà incontrate. Al contrario, per il 31,7% degli avvocati, pur non avendo determinato una riduzione dell'attività, le difficoltà affrontate hanno influenzato negativamente la professione; per un altro 24,6% degli avvocati, invece, si è ridotta l'attività; per il 10,4% degli avvocati seppure non si sia registrata una riduzione dell'attività professionale si sono verificati problemi con la clientela; infine, il 2,7% ha dovuto interrompere la propria attività professionale (tab. 33).

**Tab. 33 - Effetti sull'attività professionale prodotti dalle difficoltà di natura socio assistenziale attraversate, nel corso dell'ultimo biennio, dai professionisti, per area geografica (val. %)**

|   | Area geografica |        |             | Totale |
|---|-----------------|--------|-------------|--------|
|   | Nord            | Centro | Sud e isole |        |
| Si, si è ridotta l'attività   | 22,0            | 25,0   | 27,8        | 24,6   |
| Si, anche se non si è ridotta l'attività ci sono stati problemi con clienti/altre persone   | 9,5             | 9,2    | 12,3        | 10,4   |
| Si, ho dovuto interrompere l'attività   | 2,5             | 2,8    | 3,0         | 2,7    |
| Si, anche se non ho ridotto l'attività, le difficoltà incontrate hanno influenzato negativamente il mio impegno e la mia concentrazione | 32,1            | 32,7   | 30,5        | 31,7   |
| No, il lavoro non ne ha risentito   | 33,9            | 30,4   | 26,3        | 30,6   |
| Totale  | 100,0           | 100,0  | 100,0       | 100,0  |

Fonte: indagine Censis, 2015

Interrogati sulle modalità con le quali hanno fatto fronte alle difficoltà il 71,1% ha risposto tra le diverse opzioni proposte di aver attinto ai propri risparmi; il 37,9% di aver fatto ricorso all'aiuto di parenti o amici; il 3,3% di aver ricevuto un sostegno dalla Cassa Forense; il 2,5% ricorrendo a fidi/finanziamenti.

E' molto significativo osservare come il nuovo regolamento sull'assistenza varato dalla Cassa Forense risulti però ancora scarsamente conosciuto. Il regolamento prevedendo il potenziamento delle attività di assistenza agli iscritti costituisce una risposta importante alle mutate esigenze degli avvocati, ma oltre il 70% degli avvocati o non ne ha sentito mai parlare o pur essendone informato dichiara di non sapere esattamente di cosa si tratti.

I risultati di indagine evidenziano, infatti, che il 23,5% degli avvocati non sa nulla del nuovo regolamento di assistenza varato recentemente dalla Cassa; il 48,6% ne ha solo sentito parlare, ma non sa esattamente di cosa si tratti; mentre il restante 27,9% dichiara di sapere di cosa si tratta e di conoscerne i contenuti (tab. 34).

**Tab. 34 – Livello di conoscenza del nuovo regolamento sull’assistenza varato dalla Cassa Forense, per area geografica (val. %)**

|   | Area geografica |        |             | Totale |
|---|-----------------|--------|-------------|--------|
|   | Nord            | Centro | Sud e isole |        |
| No non ne so nulla  | 24,8            | 24,9   | 20,8        | 23,5   |
| Ne ho sentito parlare, ma non so precisamente di cosa si tratti | 50,6            | 47,8   | 46,2        | 48,6   |
| Si, ne conosco abbastanza i contenuti                           | 24,6            | 27,3   | 33,0        | 27,9   |
| Totale  | 100,0           | 100,0  | 100,0       | 100,0  |

Fonte: indagine Censis, 2015

Domandando agli avvocati di esprimere un giudizio comparativo tra il sistema previdenziale assicurato dalla Cassa Forense e quello garantito dalla gestione speciale dall’INPS emerge che per il 30,5% degli avvocati la copertura previdenziale della Cassa è senz’altro migliore di quella prevista dalla gestione speciale dell’INPS; per il 30,8% è più o meno equivalente; per il 16,2% è migliore la gestione speciale dell’INPS rispetto alla Cassa; e, infine, un significativo 22,5% degli avvocati dichiara di non conoscere le differenze tra i due sistemi (tab. 35).

**Tab. 35 - Giudizio sul sistema previdenziale garantito da Cassa Forense rispetto a quello garantito dalla gestione speciale INPS, per area geografica (val. %)**

|  | Area geografica |        |             | Totale |
|--|-----------------|--------|-------------|--------|
|  | Nord            | Centro | Sud e isole |        |
| Migliore                               | 33,2            | 29,8   | 27,1        | 30,5   |
| Più o meno equivalente                 | 30,6            | 31,2   | 30,7        | 30,8   |
| Peggior                                | 13,7            | 16,0   | 20,1        | 16,2   |
| Non so, non conosco bene la differenza | 22,5            | 23,1   | 22,1        | 22,5   |
| Totale                                 | 100,0           | 100,0  | 100,0       | 100,0  |

Fonte: indagine Censis, 2015

Sempre in tema previdenziale, si è voluto sondare, con uno specifico quesito, la conoscenza e il giudizio degli avvocati italiani rispetto al sistema di contribuzione soggettiva modulare volontaria<sup>1</sup>, recentemente introdotto dalla Cassa Forense. In particolare, si è chiesto agli avvocati se la contribuzione modulare volontaria sia una buona opportunità per incrementare la propria pensione in alternativa ai fondi pensionistici integrativi.

Sul tema della contribuzione modulare volontaria si evidenzia un giudizio in larga parte non negativo da parte degli avvocati, ma la vera questione sembra essere di carattere comunicazionale. Sono molti i professionisti che pur esprimendo un giudizio positivo, ovvero astenendosi dall'esprimerlo, manifestano scarsa conoscenza di quella che invece rappresenta un'importante opportunità previdenziale per la categoria.

Dalla lettura dei risultati d'indagine emerge, nello specifico, che l'11,3% degli avvocati è certo che la contribuzione volontaria rappresenti una buona opportunità per incrementare la propria pensione rispetto ai fondi pensionistici integrativi; un altro 32,9% crede sia opportuno approfondire meglio il tema; un significativo 25,5% degli avvocati ammette di non avere un'opinione definita sulla questione non cogliendo le esatte differenze tra i due sistemi; mentre da ultimo il restante 30,3% degli avvocati ritiene che per incrementare la propria pensione sia migliore il fondo pensionistico integrativo (tab. 36).

---

<sup>1</sup> Pur mantenendo il sistema retributivo di calcolo della pensione di base, la riforma della previdenza forense, da un lato, garantisce una maggior corrispondenza tra contributi versati e prestazioni versate, dall'altro, consente all'avvocato di migliorare il livello di adeguatezza della propria pensione, attraverso la previsione di una quota di pensione modulare, finanziata con versamenti in parte obbligatori in parte volontari. La quota di pensione modulare è determinata secondo il metodo di calcolo contributivo definito dalla legge 335/95 e dall'art. 6 del regolamento per le prestazioni previdenziali della Cassa Forense. Attraverso questo strumento l'avvocato può personalizzare la propria copertura previdenziale, con possibilità di variare di anno in anno la contribuzione volontaria e con immediati benefici fiscali.

**Tab. 36 - Giudizio: “Ritiene che la contribuzione “modulare” volontaria introdotta dai regolamenti di Cassa Forense costituisca una buona opportunità per incrementare la propria pensione in alternativa ad un fondo pensionistico integrativo?”, per area geografica (val. %)**

|   | Area geografica |        |             | Totale |
|---|-----------------|--------|-------------|--------|
|   | Nord            | Centro | Sud e isole |        |
| Certamente sì                                 | 10,3            | 11,0   | 12,9        | 11,3   |
| Penso di sì ma dovrei approfondire            | 32,3            | 34,9   | 32,5        | 32,9   |
| Non so, non conosco bene le differenze        | 26,2            | 26,1   | 24,0        | 25,5   |
| No, meglio un fondo previdenziale integrativo | 31,2            | 28,1   | 30,6        | 30,3   |
| Totale  | 100,0           | 100,0  | 100,0       | 100,0  |

Fonte: indagine Censis, 2015

Infine, per meglio comprendere la percezione del ruolo della Cassa Forense nella opinione degli avvocati si è loro chiesto di esprimere il livello d'accordo su tre distinti aspetti relativi alle attività o alle possibili attività della Cassa: formazione professionale, assistenza agli iscritti, sostegno alla ripresa economica.

Considerato che nel 2015 la Cassa ha organizzato in collaborazione con il Sole24Ore dei corsi di formazione per 1.000 giovani selezionati dagli ordini distrettuali e territoriali, si è chiesto agli avvocati se le iniziative formative debbano sempre più costituire aree di intervento della Cassa in futuro. Il 74,2% degli avvocati si è dichiarato molto d'accordo (29,1%) o abbastanza d'accordo (45,1%) a che la Cassa svolga un ruolo nella formazione professionale della categoria in futuro; mentre il 17,4% degli avvocati si è detto poco d'accordo e il restante 8,4% per nulla d'accordo.

Si è quindi domandato se il nuovo regolamento della Cassa Forense, prevedendo il potenziamento dell'attività di assistenza agli iscritti, costituisca uno strumento importante per rispondere più adeguatamente alle mutate esigenze assistenziali degli avvocati. Sul punto il 78,2% si è dichiarato molto d'accordo (27,3%) o abbastanza d'accordo (50,9%); mentre il 15,8% degli avvocati si è dichiarata poco d'accordo e il restante 6,1% per nulla d'accordo.

Come ultimo quesito si è domandato se gli investimenti della Cassa Forense possano essere destinati anche a finanziare interventi a sostegno della ripresa economica. Il 64,3% degli avvocati si è dichiarato molto (31,6%) o abbastanza d'accordo (32,7%); mentre il 19,8% si è detto poco d'accordo e il 15,9% per nulla d'accordo (tab. 37)

**Tab. 37 - Giudizio su alcune iniziative della Cassa nell'opinione dei professionisti, per area geografica (val. %)**

|   | Area geografica |        |             | Totale |
|---|-----------------|--------|-------------|--------|
|   | Nord            | Centro | Sud e isole |        |
| <i>La Cassa ha organizzato quest'anno in collaborazione con il Sole24ore dei corsi di formazione per 1000 giovani, selezionati dagli ordini distrettuali e territoriali. Iniziative come queste dovrebbero sempre più costituire un'area di intervento nel futuro</i> |                 |        |             |        |
| Molto d'accordo   | 29,2            | 29,9   | 28,5        | 29,1   |
| Abbastanza d'accordo  | 45,9            | 44,5   | 44,3        | 45,1   |
| Poco d'accordo  | 17,4            | 17,1   | 17,6        | 17,4   |
| Per nulla d'accordo   | 7,5             | 8,6    | 9,5         | 8,4    |
| Totale  | 100,0           | 100,0  | 100,0       | 100,0  |
| <i>Il nuovo regolamento della Cassa Forense, prevedendo il potenziamento dell'attività di assistenza agli iscritti, costituisce uno strumento importante per rispondere più adeguatamente alle mutate esigenze degli avvocati</i>                                     |                 |        |             |        |
| Molto d'accordo   | 27,5            | 27,1   | 27,1        | 27,3   |
| Abbastanza d'accordo  | 51,8            | 52,2   | 48,6        | 50,9   |
| Poco d'accordo  | 15,9            | 14,7   | 16,4        | 15,8   |
| Per nulla d'accordo   | 4,8             | 6,0    | 7,9         | 6,1    |
| Totale  | 100,0           | 100,0  | 100,0       | 100,0  |
| <i>Gli investimenti della Cassa dovrebbero nel futuro essere destinati anche al finanziamento di opere ed interventi a sostegno della ripresa economica</i>   |                 |        |             |        |
| Molto d'accordo   | 29,2            | 33,6   | 33,7        | 31,6   |
| Abbastanza d'accordo  | 33,8            | 31,7   | 32,0        | 32,7   |
| Poco d'accordo  | 22,0            | 18,1   | 17,7        | 19,8   |
| Per nulla d'accordo   | 15,1            | 16,5   | 16,7        | 15,9   |
| Totale  | 100,0           | 100,0  | 100,0       | 100,0  |

Fonte: indagine Censis, 2015

## **2. L'IMMAGINE E LA REPUTAZIONE DELL'AVVOCATURA IN ITALIA NELL'OPINIONE DEGLI ITALIANI**

L'ulteriore tassello di questo primo rapporto di ricerca sull'avvocatura è rappresentato dall'indagine sull'immagine e la reputazione della professione nell'opinione degli italiani, condotta su di un campione statisticamente rappresentativo della popolazione.

Il lavoro ha consentito di comprendere la reale percezione della professione forense nell'opinione pubblica, anche in termini di prestigio sociale; gli elementi di maggiore criticità nell'immagine dell'avvocatura, con particolare attenzione a quelli legati al consolidamento di alcuni stereotipi; i fattori che più contribuiscono a veicolare un'immagine positiva dell'avvocatura; e infine i rapporti con i professionisti e le valutazioni che la clientela fa degli avvocati e delle loro prestazioni professionali.

Nell'analisi puntuale dei risultati, secondo gli italiani, gli avvocati godono ancora di un discreto prestigio sociale pur non essendo considerata, quella forense, tra le attività professionali in assoluto più prestigiose. Oltre all'80% degli italiani attribuisce, infatti, alla professione di avvocato un livello di prestigio buono (60%), quando non addirittura ottimo (20%). Dunque, nonostante le evidenti difficoltà strutturali e congiunturali attraversate dalla professione, non siamo certamente di fronte a una caduta libera del prestigio degli avvocati.

Peraltro, nel corso dell'ultimo quinquennio il prestigio della professione forense è per la larga maggioranza degli intervistati, 63%, rimasto invariato o è, addirittura, aumentato. L'immagine e la reputazione della classe forense dunque restano positive, in uno scenario tutt'altro che facile.

Dinamicità, autonomia organizzativa dell'attività professionale, buone prospettive di ritorno economico e possibilità di relazioni significative con il mondo politico e imprenditoriale sono i fattori che rendono, nell'opinione degli italiani, particolarmente attrattivo oggi l'esercizio della professione di avvocato. Per oltre il 70% dei giovani compresi nella fascia di età anagrafica 18-34 anni uno dei principali aspetti che rendono attrattiva la professione è la grande reputazione sociale degli avvocati, a riconferma che il prestigio della classe forense resta positivo.

Di contro, gli elementi considerati negativi della professione sono la necessità di tenersi in costante aggiornamento, l'eccessiva concorrenzialità unita allo stress, le difficoltà di accesso e di emersione nell'ambito di un sistema percepito come estremamente chiuso.

Ma ad influenzare negativamente l'immagine dell'avvocato è, per il 60% degli italiani, un fattore per così dire "esogeno", non riconducibile almeno direttamente ad una responsabilità imputabile alla categoria forense, e, cioè, *il cattivo funzionamento del sistema giudiziario del Paese*. A questo, si aggiungono anche fattori di natura "endogena" alla categoria forense, cioè ascrivibili seppure solo parzialmente, alla categoria forense, come *l'eccessivo orientamento al profitto, la vicinanza alla politica e la bassa qualità professionale di molti avvocati*, ritenuti da una percentuale minoritaria ma molto significativa di italiani tra i principali elementi che influenzano negativamente l'immagine dell'avvocato.

Gli italiani non solo hanno una percezione tutto sommato positiva dell'immagine e della reputazione degli avvocati, ma ne hanno sostanzialmente anche un'idea estremamente realistica ritenendolo a larga maggioranza un libero professionista come un altro.

La larghissima maggioranza (85%) degli italiani ritiene eccessivo il numero degli avvocati, e pensa che i professionisti siano troppo orientati al profitto (82%), troppo coinvolti in politica (75%) e che hanno poco interesse a favorire la semplificazione e il miglioramento del sistema giudiziario.

Non vi è dubbio che l'immagine e la reputazione degli avvocati possa scontare il consolidamento nel tempo di alcuni stereotipi che si attagliano forse solo a piccole minoranze, che certamente non rappresentano l'intero settore; tuttavia, occorre, al contempo, considerare che le opinioni espresse dagli italiani sono fondate generalmente su una conoscenza diretta della categoria forense.

Oltre al 40% degli italiani ha fatto ricorso alle prestazioni professionali di un avvocato nel corso degli ultimi cinque anni. Il ricorso alla consulenza legale cresce significativamente al crescere del livello di istruzione della clientela e i canali di reperimento dei professionisti prescelti sono generalmente canali diretti e fiduciari, a riprova che la relazione professionista-committente è una relazione fondata su un rapporto personale e fiduciario.

Coloro che, nel corso dell'ultimo quinquennio, si sono rivolti ad un avvocato giudicano positivamente alcuni degli aspetti legati alla prestazione ricevuta; la riservatezza, l'affidabilità, la correttezza e trasparenza, l'autorevolezza e la competenza sono gli aspetti maggiormente apprezzati.

Per concludere questa sintesi introduttiva del quadro emerso dall'indagine e passare ad osservare nello specifico i risultati, preme evidenziare come a fronte di una immagine e una reputazione, che come rilevato è tutto sommato positiva della figura dell'avvocato, è emerso contestualmente un sentimento di profonda sfiducia degli italiani nel sistema giudiziario inteso nel suo complesso. Secondo i  $\frac{3}{4}$  degli italiani il nostro sistema giudiziario non garantisce pienamente la tutela dei diritti dei cittadini; per quasi il 60% la situazione negli ultimi anni è anche peggiorata; oltre al 50% degli italiani ha addirittura dichiarato di aver rinunciato alla tutela di un proprio diritto per la scarsa fiducia che ripone nel sistema giudiziario.

Se l'immagine e la reputazione degli avvocati non sembrerebbe aver risentito più di tanto del profondo deterioramento del livello di fiducia riposto nel sistema giudiziario, certo è che il sistema giudiziario è e rimane lo scenario in cui gli avvocati operano. L'abbandono di campo per sfiducia da parte dei cittadini può trasformarsi per gli avvocati in una emorragia di opportunità professionali stante una fase congiunturale di per sé già estremamente difficile.

## **2.1. Immagine e prestigio della professione di avvocato**

L'indagine ha preso l'avvio partendo da un quesito di carattere comparativo rispetto alle altre professioni di maggior prestigio, e non solo quelle squisitamente liberali. Si è, infatti, chiesto agli italiani di dare un punteggio da 1 (minimo) a 10 (massimo) sul livello di prestigio di ciascuna delle diverse categorie professionali proposte.

L'avvocato è senza dubbio una professione che gode ancora di buon prestigio seppure, come mostrano i risultati non si collochi ai livelli più alti nell'opinione degli italiani.

I dati raccolti dicono che la professione di maggior prestigio è senza dubbio quella del *medico*, che il 58,8% degli italiani indica con i più alti livelli di punteggio (9-10); segue il *magistrato* indicato con i massimi punteggi dal 50,9%; quindi, il *professore universitario* indicato dal 39,7% ed il *notaio* indicato dal 33,3%; poi *l'ingegnere*, 31,6% e il *dirigente industriale*, 30,3%.

Seguono l'*imprenditore* indicato dal 27% e l'*avvocato*, indicato dal 20,1%. Nella seconda parte della graduatoria si collocano: il *dirigente di banca* (19,8%), l'*architetto* (17,9%), il *politico* (16,5%) e il *dirigente pubblico* (13%). Chiudono la serie il *commercialista* indicato dall'11,3% e il *geometra* indicato dal 7,3% (tabb. 38 e 39).

Significativo notare come gli italiani esprimano un giudizio tutto sommato positivo anche sull'andamento del prestigio della professione forense nel corso degli ultimi anni; infatti, per il 47,3% degli italiani questo elemento è rimasto sostanzialmente invariato e per il 15,7% è addirittura aumentato; mentre per il restante 37,1% è diminuito (tab. 40).

Tra gli aspetti che rendono più attrattiva la professione di avvocato primeggia la *dinamicità* della professione, indicata dall'81,8% del campione, il dato scende al 75,3% nell'opinione dei giovani compresi tra i 18 e i 34 anni d'età, mentre cresce all'87,4% tra gli ultrasessantacinquenni. Segue l'*autonomia nell'organizzazione dell'attività*, indicata dall'80,9%; l'*elevato guadagno*, indicato dal 74,2% (in questo caso il dato cresce sino all'80,1% nell'opinione dei giovani tra i 18 e 34 anni d'età); le *importanti relazioni* (politiche/imprenditoriali) e gli interessanti *sviluppi di carriera* che la professione può assicurare, entrambi indicati dal 72%; i *contenuti interessanti* della professione, indicato dal 70%; inoltre perché *consente di svolgere un lavoro utile alla società*, indicato dal 68%; perché ha una *grande reputazione sociale*, indicato dal 62,1%, dato che cresce al 71,9% tra i giovani di età compresa tra i 18 e i 34 anni e decresce al 52,9% tra gli ultrasessantacinquenni. Infine, perché è una professione *facilmente accessibile*, indicato dal 34,6%, dato che scende al 24,7% nell'opinione dei giovani di età compresa tra i 18 e i 34 anni e sale al 52,1% tra gli ultrasessantacinquenni (tab. 41).

**Tab. 38 - Giudizio degli italiani sul livello di prestigio di alcune professioni (val. %)**

|                                  | Ottimo<br>(9-10) | Buono<br>(6-7-8) | Mediocre<br>(da 1 a 5) |
|----------------------------------|------------------|------------------|------------------------|
| Notaio                           | 33,3             | 49,0             | 17,7                   |
| Medico                           | 58,8             | 37,8             | 3,4                    |
| Ingegnere                        | 31,6             | 60,9             | 19,5                   |
| Avvocato                         | 20,1             | 60,5             | 19,5                   |
| Imprenditore                     | 27,0             | 61,0             | 12,0                   |
| Politico                         | 16,5             | 33,2             | 50,3                   |
| Professore universitario         | 39,7             | 50,7             | 9,6                    |
| Commercialista                   | 11,3             | 67,4             | 21,3                   |
| Architetto                       | 17,9             | 69,7             | 12,4                   |
| Geometra                         | 7,3              | 64,9             | 27,8                   |
| Dirigente pubblico               | 13,0             | 56,2             | 30,8                   |
| Dirigente di azienda industriale | 30,3             | 57,6             | 12,0                   |
| Dirigente di banca               | 19,7             | 59,2             | 21,1                   |
| Magistrato                       | 50,9             | 36,2             | 12,9                   |

Fonte: indagine Censis, 2015

**Tab. 39 - Le professioni di eccellenza<sup>(\*)</sup> nel giudizio degli italiani (val. %)**

|                                  | Val. % |
|----------------------------------|--------|
| Medico                           | 36,9   |
| Magistrato                       | 25,4   |
| Professore universitario         | 19,5   |
| Notaio                           | 17,3   |
| Ingegnere                        | 15,1   |
| Imprenditore                     | 14,6   |
| Dirigente di azienda industriale | 12,7   |
| Politico                         | 9,1    |
| Avvocato                         | 8,7    |
| Dirigente di banca               | 8,1    |
| Architetto                       | 6,9    |
| Dirigente pubblico               | 6,2    |
| Commercialista                   | 5,4    |
| Geometra                         | 3,9    |

(\*) hanno attribuito un punteggio pari a 10 alle professioni elencate.

Fonte: indagine Censis, 2015

**Tab. 40 - Giudizio sull'andamento del prestigio degli avvocati, nel corso degli ultimi 5 anni, nel giudizio degli italiani, per condizione professionale -ì (val. %)**

|                   | Condizione professionale                   |  |  |   |           |            |  | Totale |
|-------------------|--|--|--|---|-----------|------------|--|--------|
|                   | Occupato a tempo indeterminato/stabilmente | Occupato a tempo determinato + Occupato con forme flessibili | Lavoratore autonomo/libero professionista/artigiano/ | Disoccupato-in cerca di occupazione/Cig/liste di mobilità | Casalinga | Pensionato | Altra condizione non professionale (compresi studenti) |        |
| Aumentato         | 12,7                                       | 17,9   | 8,8  | 16,9  | 28,0      | 16,6       | 11,6   | 15,7   |
| Rimasto invariato | 51,5                                       | 45,3   | 41,3   | 49,4  | 47,0      | 41,1       | 58,0   | 47,3   |
| Diminuito         | 35,8                                       | 36,8   | 50,0   | 33,7  | 25,0      | 42,3       | 30,4   | 37,1   |
| Totale            | 100,0                                      | 100,0  | 100,0  | 100,0   | 100,0     | 100,0      | 100,0  | 100,0  |

Fonte: indagine Censis, 2015

**Tab. 41 - Aspetti che rendono la professione di avvocato più attrattiva nel giudizio degli italiani, per classi di età anagrafica (val. %)**

| L'elevato guadagno  | Età in classe |               |               |                  | Totale |
|---|---------------|---------------|---------------|------------------|--------|
|   | 18-34<br>anni | 35-44<br>anni | 45-64<br>anni | 65 anni e<br>più |        |
| L'elevato guadagno  | 80,1          | 74,6          | 74,2          | 68,6             | 74,2   |
| Consente di svolgere un lavoro utile per la società                       | 72,7          | 64,6          | 65,7          | 69,3             | 68,0   |
| E' facilmente accessibile   | 24,7          | 29,6          | 30,8          | 52,1             | 34,6   |
| E' una professione dinamica   | 75,3          | 77,2          | 84,5          | 87,4             | 81,8   |
| Ha una grande reputazione sociale   | 71,9          | 66,7          | 60,1          | 52,9             | 62,1   |
| E' interessante dal punto di vista dei contenuti                          | 68,8          | 67,7          | 72,7          | 69,0             | 70,0   |
| Consente di avere relazioni importanti (con politici, imprenditori, ecc.) | 71,9          | 73,5          | 73,9          | 68,6             | 72,0   |
| Permette interessanti sviluppi di carriera (anche in politica)            | 76,2          | 70,9          | 73,6          | 67,0             | 72,0   |
| Consente autonomia nell'organizzazione dell'attività                      | 76,6          | 81,5          | 83,3          | 81,2             | 80,9   |

Fonte: indagine Censis, 2015

Per proseguire nell'approfondimento della comprensione di quale sia l'immagine e la reputazione dell'avvocato nell'opinione pubblica italiana, dopo averne valutato il livello di prestigio sociale e gli aspetti più attrattivi della professione, si sono voluti affrontare anche gli aspetti considerati negativi per la professione e i fattori che influenzano negativamente l'immagine della professione presso l'opinione pubblica.

Dall'analisi in dettaglio dei risultati d'indagine emerge che, tra gli aspetti negativi della professione, *l'esigenza di aggiornamento continuo* viene indicata dall'82,9% degli italiani; *l'eccessiva concorrenzialità* viene indicata dal 74%; *la difficoltà di accesso e di emersione professionale* nell'ambito di un sistema che si percepisce come chiuso dal 67%; la perdita di prestigio sociale dal 57,5%; *l'essere una professione antica che ha avuto scarsa capacità di innovarsi* dal 56,1%; *è una professione che lascia poco tempo per sé e per la famiglia* dal 55,5%; infine, *gli scarsi margini di guadagno* dal 28,1% (tab. 42).

**Tab. 42 - Aspetti della professione di avvocato maggiormente negativi nel giudizio degli italiani, per area geografica (val. %)**

|  | Area geografica |          |        |             | Totale |
|--|-----------------|----------|--------|-------------|--------|
|  | Nord-Ovest      | Nord-Est | Centro | Sud e Isole |        |
| Lascia poco tempo libero, per sé e per la famiglia                       | 50,9            | 55,4     | 55,8   | 58,8        | 55,5   |
| Implica un'esigenza di aggiornamento continuo                            | 83,8            | 84,1     | 81,3   | 82,5        | 82,9   |
| E' una professione molto chiusa, in cui è difficile accedere ed emergere | 69,8            | 75,9     | 69,2   | 58,8        | 67,0   |
| E' una professione antica, che si è innovata poco negli anni             | 59,2            | 53,8     | 52,9   | 56,8        | 56,1   |
| E' una professione che ha perso di valore e prestigio sociale            | 57,4            | 61,0     | 51,9   | 59,0        | 57,5   |
| Non consente margini di guadagni interessanti                            | 26,8            | 22,1     | 25,0   | 34,2        | 28,1   |
| E' troppo concorrenziale e stressante                                    | 71,7            | 72,3     | 72,6   | 77,4        | 74,0   |

Fonte: indagine Censis, 2015

Nell'immaginario collettivo degli italiani tra i principali fattori in grado di offuscare la figura dell'avvocato primeggia il cattivo funzionamento del sistema giudiziario, indicato dal 59,7% degli italiani; seguono la bassa qualità professionale di molti avvocati e l'eccessivo orientamento al profitto di molti avvocati, fattori indicati entrambi dal 39,7% degli italiani; quindi la vicinanza alla politica indicata dal 39,6%; segue l'elevata litigiosità degli italiani per cui per ogni minima cosa si ricorre all'avvocato, indicata dal 28,1%; quindi l'eccessiva selettività nell'accesso alla professione, indicata dal 12,5%; infine, la rappresentazione che i media, i film e i serial danno della professione di avvocato, indicata dal 9,2% (tab. 43).

I giudizi espressi in merito agli avvocati sono in buona misura formulati sulla base di conoscenza diretta della classe forense. Le opinioni maturate in merito alla professione di avvocato sono riconducibili, infatti, nel 25,6% dei casi da esperienza diretta pregressa con professionisti avvocati negli anni più recenti; nel 23,5% dei casi, invece, il giudizio si è formato per rapporti di parentela o di amicizia con professionisti avvocati; nel 23,3% l'opinione deriva dall'aver osservato alcuni avvocati divenuti particolarmente noti; nel 20,9% il giudizio ha preso sostanza dalla lettura di quotidiani, libri, approfondimenti; infine, nel 6,7% dei casi da film, serie tv, trasmissioni televisive in cui sono presenti avvocati (tab. 44).

**Tab. 43 - Fattori che influenzano più negativamente l'immagine della professione di avvocato, nel giudizio degli italiani (val. %)**

|  | Condizione professionale                   |  |  |  |           |            |  | Totale |
|--|--|--|--|--|-----------|------------|--|--------|
|  | Occupato a tempo indeterminato/stabilmente | Occupato a tempo determinato + Occupato con forme flessibili | Lavoratore autonomo/libero professionista /artigiano/ commerciante | Disoccupato-in cerca di occupazione /Cig/liste di mobilità | Casalinga | Pensionato | Altra condizione non professionale (compresi studenti) |        |
| L'elevata litigiosità degli italiani, per cui per ogni minima cosa si ricorre all'avvocato | 29,9                                       | 27,4   | 28,8   | 22,5   | 33,0      | 29,4       | 14,5   | 28,1   |
| Il cattivo funzionamento del sistema giudiziario   | 59,9                                       | 61,1   | 62,5   | 71,9   | 56,0      | 52,8       | 71,0   | 59,8   |
| La bassa qualità professionale di molti avvocati   | 40,4                                       | 44,2   | 43,8   | 37,1   | 29,0      | 39,6       | 44,9   | 39,7   |
| L'eccessiva selettività nell'accesso alla professione                                      | 13,0                                       | 15,8   | 11,3   | 10,1   | 14,0      | 9,8        | 18,8   | 12,5   |
| La vicinanza alla politica e la capacità di orientare decisioni a loro favore              | 37,3                                       | 37,9   | 33,8   | 51,7   | 39,0      | 38,1       | 50,7   | 39,6   |
| L'eccessivo orientamento al profitto di molti avvocati                                     | 45,7                                       | 40,0   | 50,0   | 42,7   | 35,0      | 29,1       | 43,5   | 39,7   |
| La rappresentazione che i media, i film e i serial fanno della professione di avvocato     | 9,6  | 9,5  | 11,3   | 10,1   | 15,0      | 5,7        | 8,7  | 9,2    |
| Totale   | 100,0                                      | 100,0  | 100,0  | 100,0  | 100,0     | 100,0      | 100,0  | 100,0  |

Il totale non è uguale a100 perché erano possibili più risposte

Fonte: indagine Censis, 2015



**Tab. 44 - Elementi che hanno determinato l'opinione espressa sulla professione di avvocato, per condizione professionale (val. %)**

|  | Condizione professionale                     |  |  |  |           |            |  | Totale |
|--|--|--|--|--|-----------|------------|--|--------|
|  | Occupato a tempo indeterminato / stabilmente | Occupato a tempo determinato + Occupato con forme flessibili | Lavoratore autonomo/ libero professionista /artigiano/commerciante | Disoccupato-in cerca di occupazione /Cig/liste di mobilità | Casalingo | Pensionato | Altra condizione non professionale (compresi studenti) |        |
| Ho parenti stretti o amici che esercitano tale professione                                     | 21,3   | 29,5   | 26,3   | 21,3   | 25,0      | 21,9       | 29,0   | 23,5   |
| Esperienza diretta come cliente, ho avuto a che fare con avvocati anche negli anni più recenti | 28,1   | 17,9   | 42,5   | 22,5   | 19,0      | 26,0       | 17,4   | 25,6   |
| Dalle letture di giornali, libri, approfondimenti  | 22,8   | 24,2   | 8,8  | 16,9   | 17,0      | 23,0       | 24,6   | 20,9   |
| Dall'osservare e ascoltare alcuni avvocati divenuti molto noti, quasi dei personaggi pubblici  | 24,7   | 25,3   | 17,5   | 34,8   | 23,0      | 18,1       | 26,1   | 23,3   |
| Dai film, le serie tv, trasmissioni televisive in cui sono presenti avvocati, ecc.             | 3,1  | 3,2  | 5,0  | 4,5  | 16,0      | 10,9       | 2,9  | 6,7    |
| Totale   | 100,0  | 100,0  | 100,0  | 100,0  | 100,0     | 100,0      | 100,0  | 100,0  |

Fonte: indagine Censis, 2015



## 2.2. Ruolo nella società e rilevanza della professione

Un maggiore dettaglio dell'opinione degli italiani si ricava dalle risposte al quesito su “*chi è l'avvocato soprattutto?*”.

Secondo da quanto emerge dai dati di indagine, nell'immaginario collettivo degli italiani *l'avvocato è un professionista come un altro* per 55,5%; un soggetto che tutela ed affianca i cittadini nella difesa dei loro interessi per il 18%; un membro di una comunità professionale selezionata (14,4%); un soggetto che fa parte del sistema giudiziario e ne assicura il buon funzionamento (12,1%) (tab. 45).

**Tab. 45 – L'immagine dell'avvocato nell'opinione degli italiani, per classi di età anagrafica (val. %)**

|  | Età in classe |               |               |                  | Totale |
|--|---------------|---------------|---------------|------------------|--------|
|  | 18-34<br>anni | 35-44<br>anni | 45-64<br>anni | 65 anni<br>e più |        |
| Un soggetto che fa parte del sistema giudiziario e ne assicura il buon funzionamento | 17,3          | 13,8          | 9,1           | 10,3             | 12,1   |
| Un libero professionista come un altro   | 49,4          | 56,1          | 61,0          | 53,3             | 55,5   |
| Un membro di una comunità professionale selezionata                                  | 19,0          | 18,5          | 13,2          | 8,8              | 14,4   |
| Un soggetto che affianca e tutela i cittadini nella difesa dei loro interessi        | 14,3          | 11,6          | 16,7          | 27,6             | 18,0   |
| Totale   | 100,0         | 100,0         | 100,0         | 100,0            | 100,0  |

Fonte: indagine Censis, 2015

Si è poi chiesto agli intervistati di esprimere il loro livello di accordo su alcuni assunti di carattere generale proposti in merito alla figura dell'avvocato.

Dai dati raccolti emerge che per *l'84,6% degli italiani il numero degli avvocati oggi in Italia è eccessivo*, più nello specifico il 49,8% si è dichiarato molto d'accordo con l'affermazione e il 34,8% abbastanza d'accordo, mentre 12,5% poco d'accordo e solo il 2,8% per nulla d'accordo; *l'82% degli italiani ritiene che gli avvocati guardino solo al profitto*, nel dettaglio il 34,3% si è dichiarato molto d'accordo su questo secondo item il 47,7% abbastanza d'accordo, mentre il 14,6% poco d'accordo e il 3,3% per nulla d'accordo; *il 74,7% degli italiani pensa che gli avvocati siano troppo coinvolti nella politica*, nello specifico il 32,5% si è dichiarato molto d'accordo con questo terzo assunto e il 42,2% abbastanza d'accordo, mentre il 22% poco d'accordo e il 3,3% per nulla

d'accordo; il 69% degli italiani ha l'idea che gli avvocati non abbiano interesse a favorire la semplificazione e il miglioramento del sistema giudiziario, nello specifico il 32,6% si è dichiarato molto d'accordo e il 36,4% abbastanza d'accordo, mentre il 21,7% poco d'accordo e il 9,3% per nulla d'accordo (tab. 46).

**Tab. 46 - Livello di giudizio degli italiani su alcune opinioni relative agli avvocati, per genere (val. %)**

|  | Sesso   |         | Totale |
|--|---------|---------|--------|
|  | Maschio | Femmina |        |
| <b>Gli avvocati pensano solo al profitto</b>   |         |         |        |
| Molto d'accordo  | 39,7    | 29,6    | 34,3   |
| Abbastanza d'accordo   | 47,3    | 48,1    | 47,7   |
| Poco d'accordo   | 10,7    | 18,0    | 14,6   |
| Per nulla d'accordo  | 2,3     | 4,3     | 3,3    |
| Totale   | 100,0   | 100,0   | 100,0  |
| <b>Il numero di avvocati è eccessivo</b>   |         |         |        |
| Molto d'accordo  | 52,5    | 47,4    | 49,8   |
| Abbastanza d'accordo   | 34,1    | 35,5    | 34,8   |
| Poco d'accordo   | 11,2    | 13,8    | 12,5   |
| Per nulla d'accordo  | 2,3     | 3,3     | 2,8    |
| Totale   | 100,0   | 100,0   | 100,0  |
| <b>Gli avvocati non hanno interesse a favorire la semplificazione e il miglioramento del sistema giudiziario</b> |         |         |        |
| Molto d'accordo  | 40,1    | 25,8    | 32,6   |
| Abbastanza d'accordo   | 35,5    | 37,2    | 36,4   |
| Poco d'accordo   | 16,5    | 26,4    | 21,7   |
| Per nulla d'accordo  | 7,9     | 10,6    | 9,3    |
| Totale   | 100,0   | 100,0   | 100,0  |
| <b>Sono troppo coinvolti nella politica</b>  |         |         |        |
| Molto d'accordo  | 34,7    | 30,5    | 32,5   |
| Abbastanza d'accordo   | 43,6    | 40,9    | 42,2   |
| Poco d'accordo   | 19,2    | 24,5    | 22,0   |
| Per nulla d'accordo  | 2,5     | 4,1     | 3,3    |
| Totale   | 100,0   | 100,0   | 100,0  |

Fonte: indagine Censis, 2015

Secondo un'ampia maggioranza - 59,1% - gli avvocati non hanno un ruolo particolare nello sviluppo socioeconomico locale, mentre per il 23,3% degli italiani gli avvocati giocano un ruolo centrale, seppure con alcuni elementi di criticità, e a questi si aggiunge un altro 8,2% di italiani secondo cui il ruolo degli avvocati non solo è centrale ma è anche crescente. Per il restante 9,4% gli avvocati assumerebbero invece un ruolo di freno dello sviluppo socioeconomico locale.

Sono soprattutto i giovani a vedere negli avvocati dei protagonisti dello sviluppo economico del territorio, in particolare il 30,3% dei giovani di età compresa tra i 18 e i 34 anni ritiene che gli avvocati giochino un ruolo centrale, seppure con alcune criticità, nello sviluppo locale, contro il 12,6% degli ultra sessantacinquenni (tab. 47).

**Tab. 47 - Ruolo dell'avvocato nello sviluppo socio economico del Paese nel giudizio degli italiani, per classi di età anagrafica (val. %)**

|  | Età in classe |               |               |                  | Totale |
|--|---------------|---------------|---------------|------------------|--------|
|  | 18-34<br>anni | 35-44<br>anni | 45-64<br>anni | 65 anni e<br>più |        |
| Centrale e crescente                               | 10,0          | 9,0           | 5,9           | 9,2              | 8,2    |
| Centrale anche se con alcuni elementi di criticità | 30,3          | 27,0          | 24,6          | 12,6             | 23,3   |
| Non ha un ruolo definito                           | 53,2          | 55,6          | 61,3          | 64,0             | 59,1   |
| Ruolo di freno                                     | 6,5           | 8,5           | 8,2           | 14,2             | 9,4    |
| Totale   | 100,0         | 100,0         | 100,0         | 100,0            | 100,0  |

Fonte: indagine Censis, 2015

Chi reputa che gli avvocati abbiano un ruolo, comunque, centrale nello sviluppo del territorio e della realtà locale, motiva il parere con la convinzione che le competenze giuridiche di cui l'avvocato è portatore sono sempre più rilevanti nelle dinamiche competitive (45,3%), il dato sale al 60,2% tra i giovani compresi tra i 18 e i 34 anni d'età), ovvero adducendo che il contenzioso alimentato dall'interpretazione della normativa è crescente (33,5%), o, ancora, basando il giudizio sulla convinzione che l'avvocato è un professionista in grado di offrire certezza (21,1%) (tab. 48).

**Tab. 48 - Ragioni per cui si ritiene centrale il ruolo degli avvocati nel giudizio degli italiani che si sono espressi in tal senso, per classi di età anagrafica (val. %)**

|   | Età in classe |               |               |                  | Totale |
|---|---------------|---------------|---------------|------------------|--------|
|   | 18-34<br>anni | 35-44<br>anni | 45-64<br>anni | 65 anni<br>e più |        |
| Perché è un professionista in grado di offrire certezza   | 18,3          | 25,0          | 18,3          | 26,3             | 21,1   |
| Perché le competenze giuridiche sono sempre più centrali nelle dinamiche della competizione, soprattutto su scala globale | 60,2          | 44,1          | 32,7          | 45,6             | 45,3   |
| Perché il contenzioso alimentato dall'interpretazione della normativa è crescente   | 21,5          | 30,9          | 49,0          | 28,1             | 33,5   |
| Totale  | 100,0         | 100,0         | 100,0         | 100,0            | 100,0  |

Fonte: indagine Censis, 2015

### 2.3. Il rapporto diretto con il cittadino

L'indagine sull'immagine degli avvocati nell'opinione pubblica ha voluto, infine, sondare anche la propensione degli italiani al ricorso alla consulenza legale, i principali canali di reperimento e selezione dei professionisti che si scelgono, i livelli di giudizio sui principali aspetti delle prestazioni ricevute (affidabilità, correttezza, autorevolezza, riservatezza, conseguimento dei risultati, ecc.), e da ultimo, l'opinione sul sistema giudiziario nel suo complesso, sul suo andamento nel corso degli ultimi anni, sulla sua capacità di garantire la tutela dei diritti di quei cittadini che alla giustizia si appellano.

Ad aver fatto ricorso, nell'ultimo quinquennio, alle prestazioni professionali di un avvocato è stato il 41,9% degli italiani. E' significativo osservare che il ricorso alla consulenza legale fornita da un avvocato cresce al crescere del livello di istruzione della clientela.

Se a fare ricorso ad un avvocato è, infatti, il 23,8% degli italiani con un livello di istruzione di scuola media inferiore, il dato cresce al 43,1% tra gli italiani con una qualifica professionale o un diploma di scuola media superiore, ed addirittura al 47,6% tra gli italiani con un diploma di laurea o post-laurea.

Tale tendenza appare tanto più evidente quanto più si tiene conto, come vedremo oltre, che a riporre scarsi livelli di fiducia nel sistema giudiziario, tanto da aver rinunciato alla tutela di un proprio diritto, siano proprio quegli italiani che hanno un maggior grado di istruzione (tab. 49).

**Tab. 49 - Ricorso alle prestazioni professionali di un avvocato nel corso dell'ultimo quinquennio da parte degli italiani, per titolo di studio (val. %)**

|        | Titolo di studio                            |                                   |                    | Totale |
|--------|---|-----------------------------------|--------------------|--------|
|        | Al più il diploma di scuola media inferiore | Qualifica professionale o diploma | Laurea/post-laurea |        |
| Si     | 23,8  | 43,1                              | 47,6               | 41,9   |
| No     | 76,2  | 56,9                              | 52,4               | 58,1   |
| Totale | 100,0                                       | 100,0                             | 100,0              | 100,0  |

Fonte: indagine Censis, 2015

Per gli italiani che nel corso dell'ultimo lustro hanno fatto ricorso alle prestazioni professionali di un avvocato, il canale di reperimento del professionista prescelto è stato nel 49,5% dei casi la rete informale di relazioni personali (consiglio di amici/parenti/ conoscenti); per il 32,2% il consolidamento di un rapporto professionale già utilizzato in precedenza; nel 12% dei casi, invece, è la rete formale di professionisti appartenenti ad altre categorie che hanno suggerito il nominativo; infine, quasi non percettibile l'opzione relativa alla rete virtuale costituita da internet: solo l'1,6% dei casi.

Anche nella dinamica di selezione dei professionisti vince ampiamente nelle abitudini degli italiani il ricorso a canali relazionali diretti e fiduciari. Sommando, infatti, il 49,5% degli italiani che hanno scelto il professionista sulla base del consiglio di amici parenti conoscenti con il 12,2% degli italiani che ha selezionato il professionista sulla base delle indicazioni di un professionista appartenente ad altra categoria si ottiene un totale del 61%, a conferma che l'essenza del rapporto tra professione e clientela è la relazionalità e, nello specifico, la relazionalità fiduciaria (tab. 50).

**Tab. 50 - Canale per il reperimento del professionista a cui si è fatto ricorso, per titolo di studio (val. %)**

|   | Titolo di studio                            |                                   |                    | Totale |
|---|---|-----------------------------------|--------------------|--------|
|   | Al più il diploma di scuola media inferiore | Qualifica professionale o diploma | Laurea/post-laurea |        |
| Lo conoscevo perché vi avevo fatto ricorso in precedenza                        | 30,6  | 30,0                              | 35,4               | 32,2   |
| Grazie al consiglio di amici/parenti/conoscenti                                 | 50,0  | 52,5                              | 45,7               | 49,5   |
| Mi è stato indicato da un altro professionista (commercialista, geometra, ecc.) | 13,9  | 13,8                              | 9,7                | 12,1   |
| Attraverso internet (sito del professionista, forum, ecc.)                      | 0,0   | 0,9                               | 2,9                | 1,6    |
| Altro   | 5,6   | 2,8                               | 6,3                | 4,4    |
| Totale  | 100,0                                       | 100,0                             | 100,0              | 100,0  |

Fonte: indagine Censis, 2015

Venendo ora ai livelli di soddisfazione degli italiani che nel corso dell'ultimo quinquennio hanno fatto ricorso alle prestazioni professionali di un legale, emerge che, chiamati ad esprimere il proprio livello di soddisfazione tra 1 (minimo) e 10 (massimo) rispetto ad alcuni elementi delle prestazioni ricevute, gli italiani indichino giudizi complessivamente soddisfacenti.

In particolare, osservando i risultati più in dettaglio, emerge che l'aspetto maggiormente apprezzato dagli italiani rispetto alle prestazioni ricevute risulta essere la *riservatezza* che riceve un giudizio del 7,8 di valore medio; segue l'*affidabilità* con 7,1; quindi, l'*autorevolezza* e la *competenza* che insieme alla *correttezza* e alla *trasparenza* ricevono un giudizio pari a 7,0; segue il *risultato raggiunto* con 6,8 di valore medio; quindi l'*efficienza organizzativa* che insieme alla *capacità di fornire consigli e supporto al di là del contenuto oggetto della consulenza* conseguono un giudizio pari al 6,7 di valore medio; da ultimo il rapporto qualità prezzo che registra un giudizio del 6,5 di valore medio (tabb. 51 e 52).

**Tab. 51- Livello di soddisfazione (da 1=minimo a 10=massimo) rispetto ad alcuni aspetti della prestazione ricevuta (val. medio)**

|   | Val. medio |
|---|------------|
| Riservatezza  | 7,8        |
| Affidabilità  | 7,1        |
| Autorevolezza e competenza del titolare di studio                                       | 7,0        |
| Correttezza e trasparenza (dei comportamenti, delle comunicazioni, ecc.)                | 7,0        |
| Risultato raggiunto   | 6,8        |
| Capacità di fornire consigli e supporto al di là del contenuto oggetto della consulenza | 6,7        |
| Efficienza organizzativa (personale di studio, rapidità dei tempi di azione, ecc.)      | 6,7        |
| Rapporto qualità/prezzo della consulenza  | 6,5        |

Fonte: indagine Censis, 2015

**Tab. 52 - Livello di soddisfazione (da 1=minimo a 10=massimo) rispetto ad alcuni aspetti della prestazione professionale ricevuta, per classi di età anagrafica (val. medio)**

|                            | Età in classe |               |               |                  | Totale |
|----------------------------|---------------|---------------|---------------|------------------|--------|
|                            | 18-34<br>anni | 35-44<br>anni | 45-64<br>anni | 65 anni<br>e più |        |
| <b>Riservatezza</b>        |               |               |               |                  |        |
| 1-5                        | 12,4          | 13,7          | 12,2          | 12,5             | 12,6   |
| 6-7                        | 19,6          | 28,4          | 16,9          | 11,4             | 18,9   |
| 8                          | 28,9          | 24,2          | 23,6          | 28,4             | 25,9   |
| 9                          | 14,4          | 16,8          | 18,2          | 20,5             | 17,5   |
| 10                         | 24,7          | 16,8          | 29,1          | 27,3             | 25,0   |
| Totale                     | 100,0         | 100,0         | 100,0         | 100,0            | 100,0  |
| Valore medio               | 7,8           | 7,3           | 8,0           | 8,1              | 7,8    |
| <b>Risultato raggiunto</b> |               |               |               |                  |        |
| 1-5                        | 26,8          | 24,2          | 28,4          | 31,8             | 27,8   |
| 6-7                        | 25,8          | 33,7          | 26,4          | 18,2             | 26,2   |
| 8                          | 23,7          | 20,0          | 13,5          | 15,9             | 17,8   |
| 9                          | 8,2           | 8,4           | 13,5          | 15,9             | 11,7   |
| 10                         | 15,5          | 13,7          | 18,2          | 18,2             | 16,6   |
| Totale                     | 100,0         | 100,0         | 100,0         | 100,0            | 100,0  |
| Valore medio               | 6,8           | 6,7           | 6,8           | 6,8              | 6,8    |

Segue tab. 52

|  |       |       |       |       |       |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|
| <b>Affidabilità</b>  |       |       |       |       |       |
| 1-5  | 23,7  | 20,0  | 20,3  | 20,5  | 21,0  |
| 6-7  | 21,6  | 37,9  | 24,3  | 22,7  | 26,4  |
| 8  | 19,6  | 20,0  | 26,4  | 21,6  | 22,4  |
| 9  | 15,5  | 9,5   | 12,2  | 15,9  | 13,1  |
| 10   | 19,6  | 12,6  | 16,9  | 19,3  | 17,1  |
| Totale   | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Valore medio   | 7,2   | 6,8   | 7,2   | 7,4   | 7,1   |
| <b>Efficienza organizzativa (personale di studio, rapidità dei tempi di azione, ecc.)</b>      |       |       |       |       |       |
| 1-5  | 28,9  | 29,5  | 28,4  | 23,9  | 27,8  |
| 6-7  | 33,0  | 38,9  | 28,4  | 29,5  | 32,0  |
| 8  | 17,5  | 15,8  | 21,6  | 17,0  | 18,5  |
| 9  | 12,4  | 8,4   | 9,5   | 13,6  | 10,7  |
| 10   | 8,2   | 7,4   | 12,2  | 15,9  | 11,0  |
| Totale   | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Valore medio   | 6,5   | 6,2   | 6,7   | 7,1   | 6,7   |
| <b>Rapporto qualità/prezzo della consulenza</b>  |       |       |       |       |       |
| 1-5  | 29,9  | 36,8  | 31,8  | 28,4  | 31,8  |
| 6-7  | 35,1  | 33,7  | 27,0  | 26,1  | 30,1  |
| 8  | 15,5  | 13,7  | 18,2  | 20,5  | 17,1  |
| 9  | 7,2   | 6,3   | 10,1  | 9,1   | 8,4   |
| 10   | 12,4  | 9,5   | 12,8  | 15,9  | 12,6  |
| Totale   | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Valore medio   | 6,4   | 6,0   | 6,5   | 6,9   | 6,5   |
| <b>Correttezza e trasparenza (dei comportamenti, delle comunicazioni, ecc.)</b>                |       |       |       |       |       |
| 1-5  | 22,7  | 27,4  | 24,3  | 21,6  | 24,1  |
| 6-7  | 28,9  | 34,7  | 25,0  | 20,5  | 27,1  |
| 8  | 19,6  | 21,1  | 20,9  | 22,7  | 21,0  |
| 9  | 14,4  | 7,4   | 12,8  | 14,8  | 12,4  |
| 10   | 14,4  | 9,5   | 16,9  | 20,5  | 15,4  |
| Totale   | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Valore medio   | 7,0   | 6,4   | 7,0   | 7,3   | 7,0   |
| <b>Capacità di fornire consigli e supporto al di là del contenuto oggetto della consulenza</b> |       |       |       |       |       |
| 1-5  | 24,7  | 25,3  | 29,7  | 25,0  | 26,6  |

|              |       |       |       |       |       |
|--------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 6- 7         | 26,8  | 38,9  | 27,0  | 22,7  | 28,7  |
| 8            | 22,7  | 20,0  | 17,6  | 28,4  | 21,5  |
| 9            | 10,3  | 7,4   | 12,8  | 10,2  | 10,5  |
| 10           | 15,5  | 8,4   | 12,8  | 13,6  | 12,6  |
| Totale       | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Valore medio | 6,9   | 6,4   | 6,7   | 7,0   | 6,7   |

**Autorevolezza e competenza del titolare di studio**

|              |       |       |       |       |       |
|--------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 1-5          | 22,7  | 18,9  | 20,3  | 19,3  | 20,3  |
| 6- 7         | 29,9  | 35,8  | 29,7  | 23,9  | 29,9  |
| 8            | 20,6  | 29,5  | 25,0  | 28,4  | 25,7  |
| 9            | 13,4  | 8,4   | 10,1  | 13,6  | 11,2  |
| 10           | 13,4  | 7,4   | 14,9  | 14,8  | 12,9  |
| Totale       | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| Valore medio | 7,0   | 6,7   | 7,1   | 7,3   | 7,0   |

Fonte: indagine Censis, 2015

Si è quindi inteso approfondire, attraverso specifici quesiti, la valutazione degli italiani sul sistema giudiziario complessivamente inteso: appare un quadro di sostanziale sfiducia degli italiani rispetto alla capacità del sistema di assicurare giustizia.

Dall'analisi di dettaglio dei dati risulta, infatti, come per il 75,4% degli italiani *il sistema giudiziario nel suo complesso non garantisca pienamente la tutela dei diritti fondamentali dei cittadini*, e tale sfiducia, espressa praticamente da  $\frac{3}{4}$  degli italiani, cresce al crescere del livello di istruzione dei cittadini.

Se infatti a ritenere inadeguato il sistema giudiziario sono il 63,6% degli italiani con un diploma di scuola media inferiore, il dato cresce significativamente al 75,9% tra gli italiani con una qualifica professionale o un diploma di scuola superiore e ben al 79,6% tra gli italiani con un diploma di laurea (tab. 53).

**Tab. 53 - Opinione degli italiani sulla capacità del sistema giudiziario nel suo complesso di garantire pienamente la tutela dei diritti fondamentali dei cittadini, per livello di istruzione (val. %)**

|              | Titolo di studio                            |                                   |                    | Totale |
|--------------|---|-----------------------------------|--------------------|--------|
|              | Al più il diploma di scuola media inferiore | Qualifica professionale o diploma | Laurea/post-laurea |        |
| Si           | 27,2  | 16,1                              | 12,8               | 16,5   |
| No           | 63,6  | 75,9                              | 79,6               | 75,4   |
| (Non saprei) | 9,3   | 8,0                               | 7,6                | 8,0    |
| Totale       | 100,0                                       | 100,0                             | 100,0              | 100,0  |

Fonte: indagine Censis, 2015

A rendere più problematico il quadro di sostanziale sfiducia rispetto alla capacità del sistema giudiziario di garantire pienamente la tutela dei diritti fondamentali dei cittadini è, secondo il 57,4%, il progressivo peggioramento del sistema stesso. Per il 34,6% la situazione è invece rimasta sostanzialmente invariata; mentre solo il 3,8% ritiene che essa sia migliorata e un 4,1% non ritiene di saper esprimere un giudizio (tab. 54).

A rimarcare il deterioramento del sistema negli ultimi anni sono gli italiani che si trovano in condizione professionale di non occupazione 70,8%; quasi a lasciar facilmente presagire che i livelli di maggior sfiducia si annidano nelle fasce di popolazione socialmente ed economicamente più fragili e verosimilmente più bisognose di tutela dei diritti.

Si è chiesto, infine, agli italiani se abbiano mai rinunciato a far valere un proprio diritto a causa della scarsa fiducia nel sistema giudiziario. I risultati raccolti sono sorprendenti, il 51,4% degli italiani ha infatti ritenuto di rinunciare alla tutela di un proprio diritto per sfiducia nel sistema giudiziario inteso nel suo complesso. Ma a destare ancora maggior meraviglia è che tanto più alto è il livello di istruzione tanto maggiore è la sfiducia che gli italiani ripongono in generale nella giustizia.

**Tab. 54 - Opinione sull'andamento negli ultimi anni della capacità del sistema giudiziario nel suo complesso di garantire pienamente la tutela dei diritti fondamentali dei cittadini per condizione occupazionale (val. %)**

|                | Condizione professionale                   |  |   |   |           |            |  | Totale |
|----------------|--|--|---|---|-----------|------------|--|--------|
|                | Occupato a tempo indeterminato/stabilmente | Occupato a tempo determinato + Occupato con forme flessibili | Lavoratore autonomo/ libero professionista/artigiano/commerciante | Disoccupato- in cerca di occupazione/ Cig/liste di mobilità | Casalinga | Pensionato | Altra condizione non professionale (compresi studenti) |        |
| Migliorata     | 3,1  | 6,3  | 3,8   | 0,0   | 8,0       | 3,0        | 5,8  | 3,8    |
| Peggiorata     | 60,2                                       | 48,4   | 65,0  | 70,8  | 53,0      | 51,7       | 59,4   | 57,4   |
| Rimasta uguale | 34,9                                       | 40,0   | 28,8  | 24,7  | 33,0      | 40,0       | 27,5   | 34,6   |
| (Non saprei)   | 1,9  | 5,3  | 2,5   | 4,5   | 6,0       | 5,3        | 7,2  | 4,1    |
| Totale         | 100,0                                      | 100,0  | 100,0   | 100,0   | 100,0     | 100,0      | 100,0  | 100,0  |

Fonte: indagine Censis, 2015

Se infatti ad aver rinunciato alla tutela giudiziale di un diritto sono il 37,7% degli italiani con un titolo di studio di scuola media inferiore, il dato sale al 54,1% per chi ha una qualifica professionale e al 53,3% per chi ha un titolo di laurea. Il dato sorprende tanto più se si pensa che il maggior ricorso alle prestazioni professionali offerte dagli avvocati, come si è visto, si registra proprio tra gli italiani con livelli di istruzione superiore, quasi a lasciar intendere che i maggiori livelli di sfiducia si registrano da chi ha fatto esperienza diretta del sistema giudiziario nel suo complesso, riferendone quindi con cognizione di causa (tab. 55).

**Tab. 55 - Rinuncia alla tutela giudiziale di un diritto per sfiducia nel sistema giudiziario, per livello di istruzione (val.%)**

|        | Titolo di studio                            |                                   |                    | Totale |
|--------|---|-----------------------------------|--------------------|--------|
|        | Al più il diploma di scuola media inferiore | Qualifica professionale o diploma | Laurea/post-laurea |        |
| Si     | 37,7  | 54,1                              | 53,3               | 51,4   |
| No     | 62,3  | 45,9                              | 46,7               | 48,6   |
| Totale | 100,0                                       | 100,0                             | 100,0              | 100,0  |

Fonte: indagine Censis, 2015

### 3. LE MODALITÀ DI RILEVAZIONE DELLE INDAGINI

#### 3.1. Il campione e metodologia d'indagine sugli avvocati

L'indagine è stata realizzata su di un campione di 7.685 iscritti stratificati secondo l'area geografica (Nord, Centro e Sud), genere ed età anagrafica (classe di età inferiore ai 40 anni, classe di età compresa tra i 41 e i 49 anni, età superiore ai 50 anni). Sono stati inoltre rilevati anche i dati relativi alla fascia di reddito di appartenenza dei professionisti intervistati e lo stato civile.

La ripartizione del campione sulla base del genere di appartenenza risulta articolata per il 55,1% in professionisti di genere maschile e per il restante 44,1% di donne professionisti.

Con riferimento alla variabile anagrafica il 34,3% del campione risulta appartenere alla fascia di età inferiore ai 40 anni di età, il 35,1% a quella compresa tra i 41 e i 49 anni d'età, il 30,5% a quella superiore ai 50 anni di età (tab. 56).

**Tab. 56 - Classi di età anagrafica, per genere (val. %)**

|                 | Femmina | Maschio | Totale |
|-----------------|---------|---------|--------|
| Meno di 40 anni | 43,2    | 27,1    | 34,3   |
| Da 40 a 49 anni | 38,5    | 32,4    | 35,1   |
| 50 anni e più   | 18,4    | 40,5    | 30,5   |
| Totale          | 100,0   | 100,0   | 100,0  |

Fonte: indagine Censis, 2015

L'articolazione geografica del campione evidenzia che il 46,4% degli intervistati opera nel Nord d'Italia, il 21,3% al Centro del Paese e il restante 32,3% nel Mezzogiorno (tab. 57).

**Tab. 57 - Area geografica, per genere (val. %)**

|             | Femmina | Maschio | Totale |
|-------------|---------|---------|--------|
| Nord        | 52,4    | 41,5    | 46,4   |
| Centro      | 21,3    | 21,3    | 21,3   |
| Sud e Isole | 26,2    | 37,2    | 32,3   |
| Totale      | 100,0   | 100,0   | 100,0  |

Fonte: indagine Censis, 2015

Venendo alla composizione del campione per fascia di reddito risulta che il 31,8 % degli intervistati dichiara un reddito netto annuo inferiore ai 15.000 euro; il 26,7% dichiara un reddito netto annuo tra i 15.000 e i 30.000 euro, il 15,5% dichiara un reddito netto annuo tra i 30.000 e i 50.000 euro, il 7,6% dichiara un reddito medio annuo tra i 50.000 e i 75.000 euro., il 4,9% dichiara un reddito medio annuo tra i 75.000 e i 100.000 euro, infine il 6% dichiara un reddito netto annuo oltre i 100.000 euro. Un significativo 7,6% del campione ha preferito non rispondere al quesito sul reddito netto annuo realizzato (tab. 58).

**Tab. 58- Reddito netto annuo, per genere (val. %)**

|                     | Femmina | Maschio | Totale |
|---------------------|---------|---------|--------|
| Fino a 15.000 euro  | 41,7    | 23,7    | 31,8   |
| 15.000-30.000 euro  | 28,4    | 25,3    | 26,7   |
| 30.000-50.000 euro  | 12,8    | 17,8    | 15,5   |
| 50.000-75.000 euro  | 5,0     | 9,6     | 7,6    |
| 75.000-100.000 euro | 2,0     | 7,2     | 4,9    |
| Oltre 100.000 euro  | 2,1     | 9,2     | 6,0    |

Fonte: indagine Censis, 2015

Infine con riguardo allo stato civile il campione indagato il 66,7% ha dichiarato di essere coniugato/convivente; il 25,5% di essere celibe/nubile; il 3,9% di essere separato; il 3,1% di essere divorziato e lo 0,8% vedovo (tab. 59).

**Tab. 59 - Stato civile, per genere (val. %)**

|                        | Femmina | Maschio | Totale |
|------------------------|---------|---------|--------|
| Celibe/nubile          | 29,3    | 22,5    | 25,5   |
| Coniugato/a-convivente | 62,7    | 69,9    | 66,7   |
| Separato/a             | 3,4     | 4,3     | 3,9    |
| Divorziato/a           | 3,8     | 2,6     | 3,1    |
| Vedovo/a               | 0,8     | 0,7     | 0,8    |
| Totale                 | 100,0   | 100,0   | 100,0  |

Fonte: indagine Censis, 2015

La rilevazione di campo è stata effettuata attraverso il sistema CAWI (Computer Assisted Web Interview). Il sistema prevede la compilazione del questionario direttamente sulla piattaforma web attivata e gestita dal Censis. L'individuazione dell'universo dei potenziali intervistati è stata effettuata, assieme alla Cassa Forense, tenendo conto delle informazioni disponibili e delle modalità di partecipazione all'indagine da parte degli avvocati ritenute più idonee e opportune.

### **3.2. La metodologia dell'indagine sulla popolazione e il profilo degli intervistati**

L'indagine, effettuata dal 25 novembre al 30 novembre, ha previsto la somministrazione di un questionario strutturato a un campione rappresentativo di 1.000 adulti residenti in Italia. Le interviste sono state condotte attraverso il sistema CATI/CAWI, tecniche in grado di garantire affidabilità dei risultati e rapidità dei tempi di elaborazione, grazie al salvataggio automatico delle risposte su supporto informatico e alla possibilità di verifiche automatiche.

Il disegno campionario ha previsto numerosità proporzionali all'universo di riferimento stratificato secondo le seguenti variabili di tipo strutturale considerate più opportune: classe di età (fino a 34 anni, 35-44 anni, 45-64 anni e 65 anni e oltre) e genere. Inoltre per avere una maggiore robustezza dei risultati ottenuti si è stabilito di introdurre, quali ulteriori variabili di

stratificazione l'area geografica di residenza e l'ampiezza demografica del comune (fino a 10.000 abitanti, da 10.001 a 30.000 abitanti, da 30.001 a 100.000 abitanti e oltre 100.000 abitanti) in modo da individuare le coordinate geografiche all'interno delle quali si colloca l'intervistato.