Format research

ORGANISMO CONGRESSUALE FORENSE

"IMPRESE E AVVOCATI" 2024

Esperienza e ricorso alla figura professionale dell'Avvocato da parte delle imprese in Italia

A cura di Format Research

Sorrento, 28 settembre 2024

Consolle Avvocato® by OPEN

CASSAFORENSE

Lextel powered by Visura TINEXTA GROUP

Indagine «IMPRESE E AVVOCATI» 2024
Esperienza e ricorso alla figura professionale dell Avvocato da parte delle imprese in Italia

Sommario

1. INTRODUZIONE..... 3

2. ABSTRACT..... 7

3. RICORSO ALLA FIGURA LEGALE.....13

4. LA CONSULENZA IN MATERIA LEGALE 22

5. CONTENZIOSO: L'ESPERIENZA DELLE IMPRESE 29

6. CRISI DI IMPRESA..... 38

7. LA FIGURA DELL'AVVOCATO 41

9. ALCUNE CONSIDERAZIONI ULTERIORI 47

10. CONCLUSIONI.....52

L'indagine "Imprese e Avvocati 2024" è un progetto promosso dall'Organismo Congressuale Forense.

Il Report che ne riporta i risultati è stato realizzato da un gruppo di lavoro di Format Research Srl diretto dal Dott. Pierluigi Ascani.

Lo studio è stato effettuato per mezzo di una indagine di campo, basata su un campione statisticamente rappresentativo dell'Universo delle imprese italiane con un numero di addetti compreso tra «3» e «249» (microimprese, piccole imprese e medie imprese), operative ovunque in Italia nei seguenti settori di attività economica: manifattura, costruzioni, commercio, turismo e servizi, incluse le imprese del cosiddetto «finance». Sono state effettuate complessivamente 1.300 interviste con il Sistema Cati (Computer Assisted Telephone Interview) e Cawi (Computer Assisted Web Interview) per mezzo di un questionario strutturato, preventivamente concordato con l'Organismo Congressuale Forense. Le interviste sono state effettuate nel periodo: 17 ottobre – 8 novembre 2023.

INTRODUZIONE

Nel corso degli anni la società si è trasformata, sono emersi nuovi problemi sociali, economici ed etici, sui quali si è aperto un ampio dibattito anche all'interno della professione forense.

In questa visione, l'Avvocatura ha senz'altro il dovere di difesa dei diritti e dei valori della persona, quale efficace salvaguardia dagli arbitrii del potere declinato in tutte le sue plurime sfaccettature.

Ne discende che anche la deontologia e i criteri per la sua applicazione debbono necessariamente rispondere a parametri e presupposti nuovi che si adeguano al divenire della società.

L'Organismo Congressuale Forense intende rafforzare la propria azione di rappresentanza dell'Avvocatura nel contesto istituzionale italiano con un ruolo "politico" ed attraverso una forte vocazione a sostenere in modo autorevole, in tutti i contesti decisionali, governativi, parlamentari ed istituzionali, le istanze espresse dal Congresso a tutela della funzione anche sociale dell'avvocato e quindi della salvaguardia dei diritti dei cittadini e delle imprese.

L'Organismo Congressuale Forense ha avviato, quindi, partendo da una consolidata azione di confronto istituzionale, il dialogo con il mondo della società civile e delle imprese, aprendo altre possibilità di interlocuzione rispetto a quelle interne alla categoria professionale, in contesti non ancora raggiunti nella elaborazione di una nuova idea e di un ruolo sempre più contemporaneo del professionista legale nella costruzione di una esigenza di interazione consapevole e coerente con il sistema produttivo italiano, le altre categorie e i cittadini.

L'ascesa del mercato come fattore di regolamentazione e legittimazione della professione sta conducendo, peraltro, ad un contestuale indebolimento del ruolo dello Stato, che sino a questo momento è stato l'interlocutore privilegiato delle professioni e l'unico soggetto in grado di difenderne la posizione un tempo di privilegio e di rendita.

Le logiche di mercato, penetrando nella regolamentazione ed autoregolamentazione delle professioni, impongono significativi ripensamenti sia riguardo alla fase di accesso che alle riserve d'attività sia, soprattutto, alle regole di esercizio della professione forense, come attestato dall'evoluzione delle discipline in tema di tariffe, di utilizzo dello strumento pubblicitario ed organizzazione della professione forense.

Lo sviluppo delle conoscenze e l'avvento delle tecnologie, peraltro, producono nuove tipologie di clienti, richiedono nuovi servizi, impongono nuove specializzazioni professionali, costringono a ricorrere a moduli organizzativi diversi.

L'automazione, garantita dall'impiego di soluzioni tecnologiche, inizia a fare breccia nella pratica del diritto, soprattutto con riferimento ai compiti maggiormente routinari e standardizzati.

Nella maggior parte dei casi ad essere acceleratore di cambiamento non è tanto la tecnologia in sé considerata ma il paradigma professionale veicolato che risulta del tutto innovato.

Sempre più spesso efficienza e affidabilità divengono indici della qualità della prestazione alla quale ambire

E la contaminazione delle competenze diviene un passaggio imprescindibile per abbracciare le sfide future.

La tecnologia sembra lentamente ridefinire il campo giuridico, ora ampliando i consueti spazi di operatività dei legali mediante nuove nicchie di specializzazione, ora comprimendo

la necessità di ricorso al sapere esperto altamente qualificato, grazie alla trasformazione di una serie di 'servizi' in 'prodotti' giuridici a diretta disposizione dei consumatori. A contribuire a tale trend di erosione, l'invasione di nuove realtà, in primis il mondo Legal Tech, destinate ad espandersi nel medio lungo periodo.

In tale momento di forte cambiamento, questo studio si interroga, dunque, sulle sembianze che il nuovo giurista sta progressivamente assumendo al cospetto della svolta tecnologica in atto, che sembra sempre più relegare nell'ombra il canone classico del professionista forense.

In questa ricerca, che è giunta alla sua seconda edizione, intendiamo approfondire in maniera più dettagliata il rapporto e la percezione che la figura dell'avvocato ha rispetto al mondo delle imprese.

Del resto, il legame tra impresa e categorie professionali è ancor più evidente se consideriamo un semplice dato: il 95% delle imprese nazionali è di micro e piccola dimensione. L'80% degli addetti, il 72% dei dipendenti e il 69% del valore aggiunto prodotto. Circa 434 mila Professionisti - Avvocati, Commercialisti e Consulenti del lavoro, anch'essi con una dimensione prevalente di piccola entità - gestiscono, per conto dei loro Clienti, le fasi cruciali dei processi contabili, civilistico-fiscali, giuslavoristici, di amministrazione del personale e legali, che vanno dalle attività di recupero del credito alla contrattualistica.

L'impresa non è più solo, quindi, il soggetto giuridicamente individuato, ma un sistema che comprende anche queste categorie professionali, secondo una visione più moderna e, appunto, sistemica del concetto di IMPRESA.

È nella natura del nostro sistema d'impresa ricorrere stabilmente ai Professionisti, che diventano parte integrante

dell'impresa, in alcuni casi addirittura anche giuridicamente responsabili nell'ambito di alcune attività.

La quasi fisiologica carenza di risorse finanziarie rende impossibile per le micro e piccole aziende disporre di competenze specialistiche al loro interno.

Appropriarsi di questa visione per il modo dell'Avvocatura e dei professionisti significa, quindi, avere le idee chiare sul fronte delle azioni da attuare per sostenere realmente la nostra attività professionale. Il Professionista non è più un semplice Fornitore di servizi legali agevolmente fungibile, ma un solido Partner coinvolto negli accadimenti aziendali.

OCF-Gruppo di lavoro Impresa e consumo.

ABSTRACT

L'indagine "IMPRESE E AVVOCATI 2024: l'esperienza e il ricorso alla figura professionale dell'Avvocato da parte delle imprese in Italia" evidenzia il crescente interesse delle imprese italiane nel campo dei servizi legali; si tratta di un'analisi illuminante che ha rivelato, di fronte alla complessità crescente delle normative, l'incisivo ruolo della consulenza legale anche nell'ambito delle strategie aziendali. La necessità di prosperare in un panorama imprenditoriale sempre più intricato, in cui le questioni legali si intrecciano sinergicamente con le strategie operative e di crescita, ha trasformato il supporto legale da semplice bisogno ad una priorità strategica.

Alla luce della indagine svolta, è risultata predominante la scelta delle imprese di affidarsi a legali esterni che meglio rispondono alla esigenza di flessibilità e di pronto adattamento che le imprese moderne richiedono.

Questa predilezione, accostata ad un 6,3% di imprese che fanno uso sia di risorse legali interne che esterne, mette in luce la tipologia delle esigenze di risposte legali e l'imprescindibile necessità di soluzioni su misura.

Un elemento di notevole interesse è la manifestazione di un mercato legale dinamico, in cui la personalizzazione e l'agilità si elevano a distintivi nell'erogazione di un servizio di valore.

Il quadro delle preferenze, tra liberi professionisti (61%), studi legali di medio calibro (30,8%) e grandi studi legali (2%) da parte delle imprese prive di un proprio studio legale interno, fa emergere sia il tema della fiducia che quello della personalizzazione nell'ambito della consulenza legale.

I dati raccolti indicano una tendenza delle imprese a cercare consulenze che non siano solo professionalmente esperte, ma fondate su rapporti personali di radicata fiducia.

La centralità delle preferenze settoriali, con un ricorso più frequente a liberi professionisti nel terziario e a studi legali medi e grandi nell'industria e nel settore finanziario, fa emergere la diversità delle esigenze legali tra i vari settori. In particolare, la complessità delle strutture legali e la specializzazione richieste in ambiti quali il finance e l'industria orientano le imprese verso studi più articolati e consolidati, quando non a strutturarsi per mezzo di un Ufficio Legale Interno, in grado di gestire efficacemente le questioni legali dell'impresa.

L'elevato 60,2% delle imprese che instaura un rapporto di fiducia duraturo con un avvocato, contrapposto al 39,8% che non ha un consulente legale di riferimento stabile, pone l'accento sulla fondamentale importanza di un rapporto continuativo e di fiducia nell'ambito legale.
Questa dinamica riflette l'equilibrio tra l'esigenza di una consulenza legale stabile e la flessibilità dell'avvocato nell'adattarsi a esigenze dell'impresa cliente in perenne mutamento.

La conoscenza di lunga data (45,2%) e il passaparola (36,5%) sono i principali canali per il reperimento di consulenti legali da parte delle imprese e sottolineano la rilevanza cruciale della reputazione e delle relazioni interpersonali nel settore legale.
Ciò implica che**, oltre alla competenza ed all'esperienza, le qualità interpersonali e la capacità di costruire**

relazioni durature siano altrettanto cruciali nella selezione di un consulente legale.

L'impiego di legali "altri" da parte del 24,9% delle imprese che hanno già un proprio consulente legale di fiducia per l'assistenza specialistica evidenzia un contesto aziendale in cui le necessità legali possono variare notevolmente.
Questo sottolinea la necessità per gli avvocati di **specializzarsi** in specifici ambiti legali, consentendo loro di offrire un valore aggiunto significativo ai clienti con esigenze particolari in determinati settori.

I motivi principali che guidano la scelta di un consulente legale - competenza, specializzazione, fiducia e raccomandazione - riflettono un approccio "olistico" alla selezione della consulenza legale.
Le imprese, quindi, non si limitano a considerare solo il costo o la convenienza della prestazione professionale, ma valutano una gamma più ampia di fattori, inclusa l'abilità del consulente legale di instaurare una relazione professionale basata sulla fiducia e l'empatia.

L'ampio utilizzo di consulenza legale da parte delle imprese italiane per varie necessità, dal contenzioso civile e penale alla consulenza su aspetti organizzativi, commerciali e finanziari, testimonia in maniera incontestabile come il ruolo dell'avvocato si sia dilatato ben oltre le tradizionali aree di competenza.
Ciò implica che le imprese non cercano solo consulenza per la risoluzione delle controversie, ma anche una guida strategica e preventiva nelle loro operazioni quotidiane.

La dimensione dell'impresa e la regione geografica incidono altresì sulla evidenza di un approccio personalizzato alla consulenza legale.

La consulenza legale nel Nord Est e Centro Italia, in particolare nelle grandi imprese, e la prevalenza del contenzioso civile nel Nord Ovest e nel Centro, specialmente nei settori manifatturiero, delle costruzioni e finanziario, rendono chiaro come i contesti economici e culturali diversi impongano da parte dei professionisti una comprensione approfondita delle specifiche necessità e una personalizzazione della prestazione professionale da parte degli studi legali per fornire servizi efficaci e efficienti.

NOTA METODOLOGICA

L'indagine "IMPRESE E AVVOCATI 2023: l'esperienza e il ricorso alla figura professionale dell Avvocato da parte delle imprese in Italia", è stata realizzata dall'Organismo Congressuale Forense in collaborazione con l'Istituto di Ricerca Format Research, specializzato nelle indagini sulle imprese.

L'Osservatorio, giunto alla sua seconda edizione, ha l'obiettivo di rilevare, descrivere e analizzare la relazione tra le imprese italiane e la figura dell'Avvocato. In particolare, l'indagine si propone di esaminare come le imprese conoscono l'Avvocato, i canali informativi utilizzati per informarsi sui legali, le strategie di utilizzo degli studi legali, le modalità e le caratteristiche della relazione, i temi per cui viene richiesta la consulenza legale, le modalità di pagamento e l'esperienza delle imprese nei casi di contenzioso.

Lo studio è stato condotto attraverso un'indagine di campo basata su un campione statisticamente rappresentativo delle imprese italiane con un numero di addetti compreso tra 3 e 249, includendo microimprese, piccole imprese e medie imprese. Le imprese erano operanti in vari settori

economici, tra cui manifattura, costruzioni, commercio, turismo, servizi e finance.

Nel complesso, sono state effettuate 1.300 interviste utilizzando il Sistema Cati (Computer Assisted Telephone Interview) e Cawi (Computer Assisted Web Interview) attraverso un questionario strutturato, precedentemente concordato con la Committente. Le interviste si sono svolte nel periodo dal 17 ottobre al 8 novembre 2023.

Si mette in evidenza che nella precedente edizione dell'Osservatorio "Imprese e Avvocati" nel 2022, il campione era composto esclusivamente da imprese del terziario (commercio, turismo e servizi), di conseguenza i dati relativi ai soli settori industria e finance non sono confrontabili con l'anno precedente in quanto non furono considerati. Tuttavia, i risultati dei due studi sono stati confrontati dove possibile, con segnalazioni di eventuali riduzioni nel livello di attendibilità dei dati di confronto.

Informazioni di carattere tecnico: campione statisticamente rappresentativo dell universo delle imprese italiane della manifattura, delle costruzioni, del commercio, del turismo, dei servizi e del finance. Domini di studio del campione: Area (nord-ovest, nord-est, centro, sud e isole); Dimensione (3-9 addetti, 10-49 addetti, 49-259 addetti), settore di attività (manifattura, costruzioni, commercio, turismo, servizi, finance). Numerosità campionaria complessiva: 1.300 casi. Anagrafiche «non reperibili»: 14.501 (73,7%); «rifiuti»: 1.017 (5,2%%); «sostituzioni»: 15.518 (78,9%). Intervallo di confidenza 95% (Errore ±2,7%). Fonte delle anagrafiche delle imprese: Camere di commercio. Metodo di contatto: Interviste telefoniche somministrate con il Sistema Cati (Computer Assisted Telephone Interview) / Cawi (Computer Assisted Web Interview). Tecnica di rilevazione: Questionario strutturato.

Totale *(oltre 2 addetti)*

SETTORE FINANCE	24.336

Universo delle imprese

		3-9	10-49	50-249	Totale
NORD OVEST	manifattura	37.216	20.786	3.908	61.910
	costruzioni	31.317	6.557	447	38.321
	commercio	40.859	10.599	1.154	52.612
	turismo	30.631	5.622	236	36.489
	servizi	122.365	12.715	2.617	137.697
	totale	262.387	56.279	8.362	327.028
NORD EST	manifattura	29.406	18.202	3.389	50.997
	costruzioni	22.121	5.401	298	27.820
	commercio	29.830	8.282	855	38.967
	turismo	26.369	6.257	234	32.860
	servizi	83.290	8.731	1.481	93.502
	totale	191.016	46.873	6.257	244.146
CENTRO	manifattura	29.906	12.211	1.455	43.572
	costruzioni	20.236	4.589	267	25.092
	commercio	34.371	7.685	553	42.609
	turismo	26.736	5.025	184	31.945
	servizi	91.165	9.162	1.856	102.183
	totale	202.413	38.672	4.315	245.400
SUD E ISOLE	manifattura	41.809	10.537	1.206	53.552
	costruzioni	25.942	6.205	404	32.551
	commercio	65.601	10.612	678	76.891
	turismo	41.324	5.696	188	47.208
	servizi	93.659	11.667	1.702	107.028
	totale	268.334	44.717	4.178	317.229
ITALIA	manifattura	138.336	61.736	9.958	210.030
	costruzioni	99.616	22.752	1.416	123.784
	commercio	170.660	37.178	3.240	211.078
	turismo	125.059	22.600	842	148.501
	servizi	390.478	42.275	7.656	440.409
	totale	924.150	186.541	23.112	1.133.803

Totale (oltre 2 addetti)

SETTORE FINANCE	320

Campione realizzato delle imprese

		1-9	10-49	50-249	Totale
NORD OVEST	manifattura	30	32	44	106
	costruzioni	4	44	12	60
	commercio	24	12	12	48
	turismo	6	8	0	14
	servizi	18	26	28	72
	totale	82	122	96	300
NORD EST	manifattura	10	18	34	62
	costruzioni	6	30	4	40
	commercio	16	12	10	38
	turismo	10	4	0	14
	servizi	18	22	30	70
	totale	60	86	78	224
CENTRO	manifattura	20	32	28	80
	costruzioni	14	18	4	36
	commercio	14	18	12	44
	turismo	10	6	4	20
	servizi	14	16	20	50
	totale	72	90	68	230
SUD E ISOLE	manifattura	26	18	14	58
	costruzioni	14	18	16	48
	commercio	26	22	6	54
	turismo	10	18	2	30
	servizi	8	10	18	36
	totale	84	86	56	226
ITALIA	manifattura	86	100	120	306
	costruzioni	38	110	36	184
	commercio	80	64	40	184
	turismo	36	36	6	78
	servizi	58	74	96	228
	totale	298	384	298	980

RICORSO ALLA FIGURA LEGALE

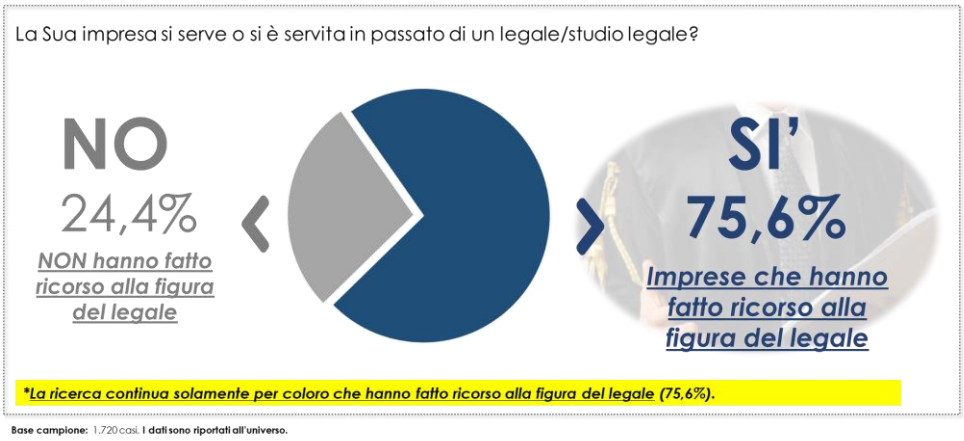
Analisi delle modalità prevalenti con cui le imprese italiane ricorrono ai servizi legali; descrizione delle imprese che utilizzano servizi legali; preferenze tra liberi professionisti singoli e studi legali di dimensioni maggiori.

La tendenza crescente delle imprese italiane a ricorrere ai servizi legali riflette la complessità e l'importanza strategica della consulenza legale nel contesto aziendale moderno.
La maggior parte delle imprese preferisce avvocati esterni, dimostrando la necessità di soluzioni flessibili e personalizzate.
Questo comportamento evidenzia un "mercato legale" dinamico, dove la fiducia e il rapporto personale sono cruciali nella scelta del consulente legale.
Le imprese mostrano diverse preferenze nel settore legale, con una tendenza verso strutture legali più robuste nell'industria e nel finance. Inoltre, vi è un forte orientamento verso la creazione di relazioni stabili e di fiducia con i legali, con una significativa enfasi sulla reputazione e sul passaparola. L'impiego di legali "altri" per competenze specifiche -ossia di legali con competenze specialistiche in affiancamento al legale di fiducia dell'impresa- sottolinea la varietà delle esigenze legali delle imprese. Infine, l'ampio utilizzo della consulenza legale nei diversi settori indica che il ruolo dell'avvocato si estende oltre la risoluzione delle controversie, diventando parte integrante delle strategie operative e di crescita aziendale.

Il cospicuo ricorso delle imprese italiane ai servizi di un legale, come evidenziato dal 75,6% delle imprese che si avvalgono

di tali servizi, segnala un'evoluzione significativa nel panorama aziendale del paese.

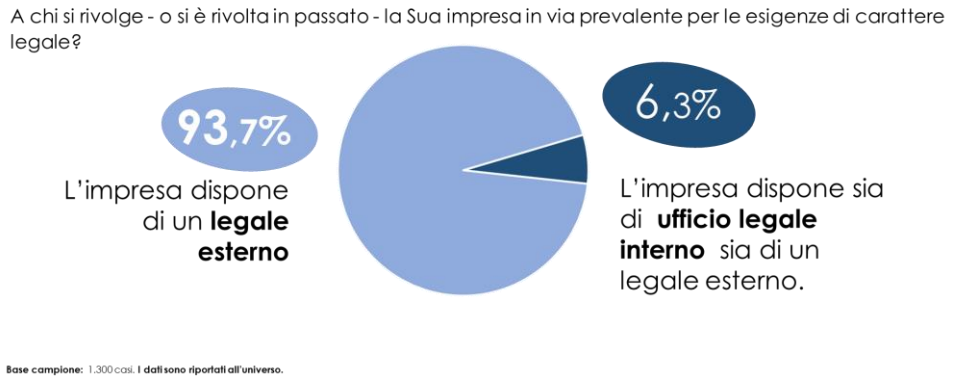
Fig.1 – Imprese che si sono servite di un legale.



Questa tendenza non solo riflette la complessità normativa in aumento ma sottolinea anche la crescente rilevanza della consulenza legale come elemento cruciale nella strategia aziendale complessiva. La necessità di navigare in un ambiente di business sempre più complesso, dove le questioni legali si intrecciano strettamente con le strategie operative e di crescita, ha reso il supporto legale non solo un bisogno ma una priorità strategica.

L'ampio ricorso alla figura del legale da parte delle imprese evidenzia la flessibilità e l'adattabilità richieste dalle imprese moderne alla figura del legale stesso. Questa scelta, insieme al 6,3% delle imprese che utilizzano sia risorse legali interne sia esterne, mostra la crescente complessità delle esigenze legali e la necessità di soluzioni su misura.

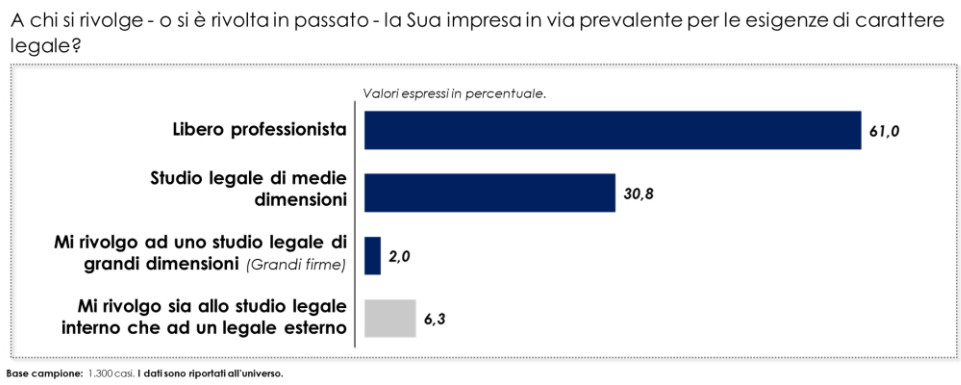
Fig.2 – A chi si rivolgono le imprese per i servizi legali.



È interessante notare come questa tendenza riveli anche un "mercato legale" dinamico, dove la personalizzazione e l'agilità diventano fattori distintivi nel fornire un servizio di valore.

La distribuzione delle preferenze verso liberi professionisti (61%), studi legali di medie dimensioni (30,8%) e grandi studi legali (2%) tra le imprese sottolinea l'importanza della fiducia e della personalizzazione nel settore legale.

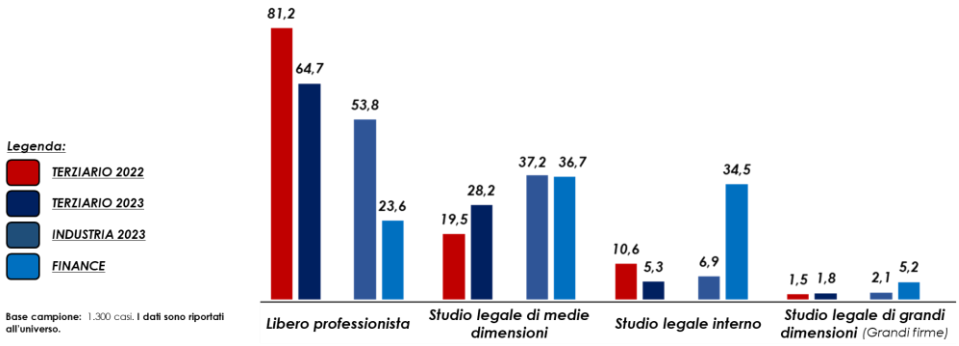
Fig.3 – A chi si rivolgono le imprese in via prevalente.



Questi numeri indicano una tendenza delle imprese a cercare consulenze che non solo offrano competenza, ma che siano anche fortemente ancorate a un rapporto personale e di fiducia.

L'enfasi sulle preferenze settoriali, con un uso più frequente di liberi professionisti nel terziario e di studi legali di medie e grandi dimensioni nell'industria e nel settore finanziario, rispecchia la varietà delle esigenze legali in differenti settori.

Fig.4 – A chi si rivolgono le imprese in via prevalente.



In particolare, la complessità e la specializzazione richieste in ambiti come il finance e l'industria orientano le imprese verso strutture legali più robuste o addirittura interne, che possano gestire efficacemente questioni legali più intricate.

Il fatto che il 60,2% delle imprese mantenga un rapporto stabile e di fiducia con un legale, contrapposto al 39,8% che non ha un legale di riferimento fisso, sottolinea l'importanza di un rapporto continuativo e fiduciario nel campo legale.

Fig.5 – Il rapporto tra impresa e legale.

Questa dinamica riflette un equilibrio tra la necessità di consulenza legali stabile e la flessibilità di adattarsi a esigenze in rapido cambiamento.

La prevalenza di conoscenze di lunga data (45,2%) e del passaparola (36,5%) come canali principali per la scoperta di legali da parte delle imprese pone in risalto l'importanza della reputazione e dei rapporti personali nel settore legale.

Fig.6 – Canali di conoscenza.

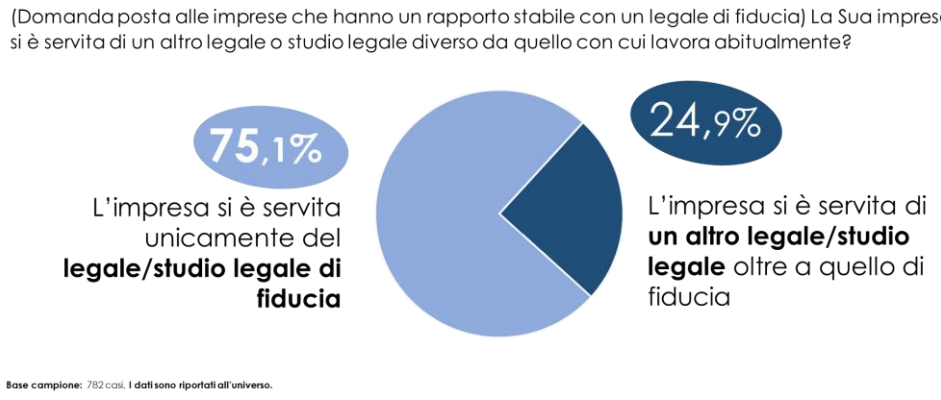
Questo indica che oltre alla competenza e all'esperienza, le qualità interpersonali e la capacità di costruire relazioni durature sono altrettanto cruciali nella scelta di un consulente legale.

L'uso di legali "altri" da parte del 24,9% delle imprese con un legale di fiducia per l'assistenza specialistica evidenzia un ambiente aziendale in cui le sfide legali possono variare notevolmente.

Questo sottolinea la necessità per gli avvocati di specializzarsi in specifici ambiti legali, consentendo loro di fornire un valore aggiunto significativo ai clienti che necessitano di competenze particolari.

Inoltre, i motivi principali della scelta di un legale - competenza, specializzazione, fiducia e raccomandazione - riflettono un approccio olistico alla fruizione di consulenza legale. Le imprese, quindi, non si limitano a considerare il costo o la convenienza, ma valutano una gamma più ampia di fattori, inclusa l'abilità del legale di instaurare una relazione professionale basata sulla fiducia e l'empatia.

Fig.7 – Ricorso ad altri" legali in affiancamento al proprio legale di fiducia

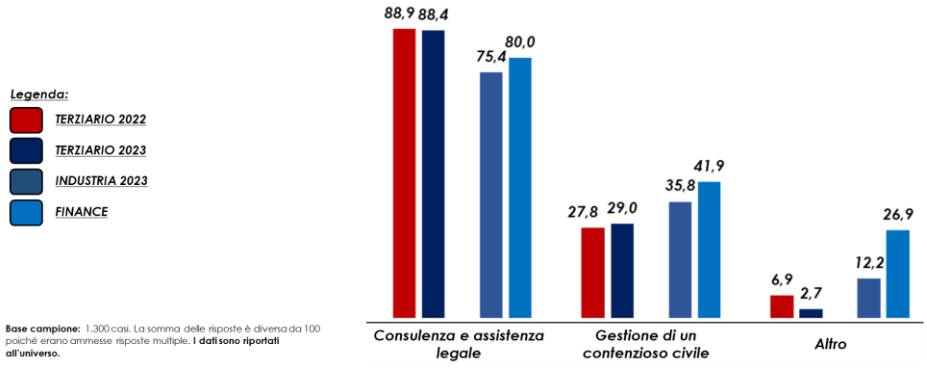


L'ampio utilizzo di consulenza legale nelle imprese italiane per vari ambiti, dal contenzioso civile e penale alla consulenza su

aspetti organizzativi, commerciali e finanziari, dimostra come il ruolo dell'avvocato si sia espanso ben oltre le tradizionali aree di competenza. Ciò implica che le imprese non solo ricercano consulenza per la risoluzione delle controversie, ma anche per una guida strategica e preventiva nell'ambito delle proprie attività.

Infine, le variazioni nell'uso dei servizi legali in base alla dimensione dell'impresa e alla regione geografica evidenziano l'importanza di un approccio personalizzato alla consulenza legale. La consulenza legale nel Nord Est e Centro Italia, in particolare nelle grandi imprese, e la prevalenza del contenzioso civile nel Nord Ovest e nel Centro Italia, specialmente nei settori manifatturiero, delle costruzioni e finance, sottolineano come diversi contesti economici e culturali richiedano una comprensione approfondita e un adattamento da parte degli studi legali per fornire servizi efficaci e pertinenti.

Fig.8 – Per quali attività hanno fatto ricorso al legale.



Possibili interventi *per rafforzare la connessione tra le esigenze legali delle imprese e le competenze degli avvocati, promuovendo un ambiente in cui la consulenza legale è vista*

come un valore aggiunto cruciale nella strategia e nel successo aziendale:

1. *Creazione di un osservatorio sulla normativa di settore:* istituire un organismo permanente che monitori l'evoluzione normativa e fornisca alle imprese aggiornamenti regolari e analisi di impatto. questo potrebbe aiutare le imprese a capire meglio come le nuove normative influenzano le loro operazioni e strategie.

1. *Incentivare la formazione interdisciplinare per gli avvocati:* promuovere programmi di formazione che integrino competenze legali con conoscenze in ambiti chiave come la finanza e l'industria, per rispondere meglio alle esigenze delle imprese in settori specifici.

2. *Valorizzare e promuovere le reti di avvocati indipendenti e studi medio-piccoli:* sviluppare iniziative per rafforzare le competenze e la visibilità di liberi professionisti e studi legali di medie dimensioni, per esempio attraverso piattaforme di networking e collaborazione.

3. *Promuovere la personalizzazione nei servizi legali:* incoraggiare gli avvocati a personalizzare i loro servizi in base alle esigenze specifiche di ogni impresa, enfatizzando l'importanza di costruire rapporti di fiducia e comprendere la cultura aziendale del cliente.

2. *Facilitare l'accesso a servizi legali personalizzati per le PMI:* creare programmi che facilitino l'accesso delle piccole e medie imprese a servizi legali personalizzati, considerando che queste imprese potrebbero non avere le risorse per sostenere un ufficio legale interno.

4. *Rafforzare l'integrazione della consulenza legale nelle strategie aziendali:* lavorare con le imprese per integrare

la consulenza legale nelle loro strategie operative e di crescita, evidenziando il ruolo dell'avvocato non solo come risolutore di crisi, ma come partner strategico.

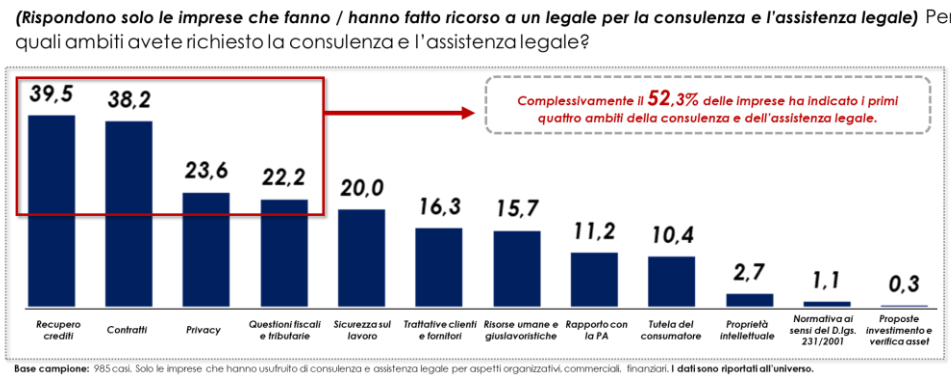
LA CONSULENZA IN MATERIA LEGALE

Analisi degli ambiti specifici in cui le imprese cercano consulenza legale. Focus sulla soddisfazione delle imprese nei confronti dei servizi legali ricevuti e l'evoluzione delle esigenze legali aziendali.

Le imprese italiane cercano consulenza legale principalmente per le attività di recupero crediti, la realizzazione e/o la disamina dei contratti commerciali, le questioni inerenti alla privacy, il fisco e la sicurezza sul lavoro. La soddisfazione generale è alta, ma vi è spazio per miglioramenti in alcune aree. Le imprese vedono la consulenza legale come un modo importante per evitare contenziosi. I modelli di pagamento variano, e molte imprese preferiscono consulenze "a chiamata", ma alcune integrano i legali in modo continuativo a vari livelli aziendali.

Quasi il 40% delle imprese richiede consulenza legale per le attività di recupero crediti e la supervisione o la stesura di contratti commerciali. Un'impresa su quattro si rivolge a legali per questioni di privacy e più di una su cinque per consulenza su materie fiscali e sicurezza sul lavoro.

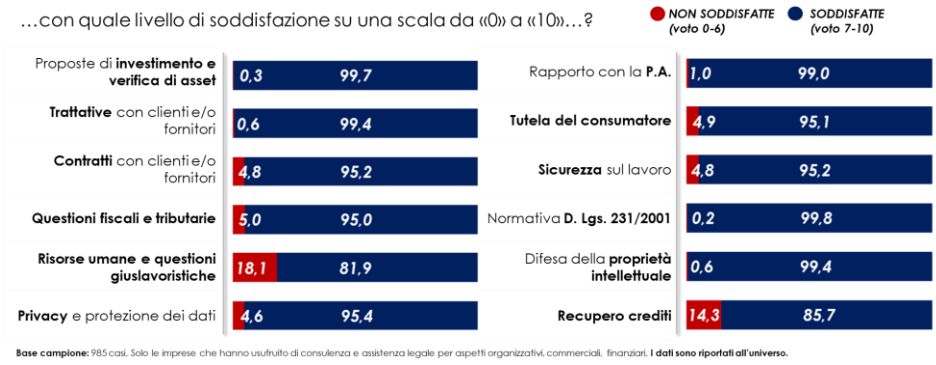
Fig.9 – Gli ambiti della consulenza.



Questi dati riflettono la varietà e la complessità delle esigenze legali delle imprese, con particolare enfasi sulle questioni finanziarie e contrattuali. La necessità di consulenza in ambiti specifici come la privacy e la fiscalità evidenzia la crescente rilevanza delle normative e dei regolamenti in questi settori.

Il livello di soddisfazione delle imprese è generalmente molto alto, sebbene sia leggermente inferiore per servizi legati alle questioni giuslavoristiche e al recupero crediti, per il quale si evidenzia il fatto che l'efficacia del servizio del legale si scontra o può scontrarsi spesso con la viscosità del nostro ordinamento che ne depotenzia l'azione.

Fig.10 – Soddisfazione verso la consulenza.

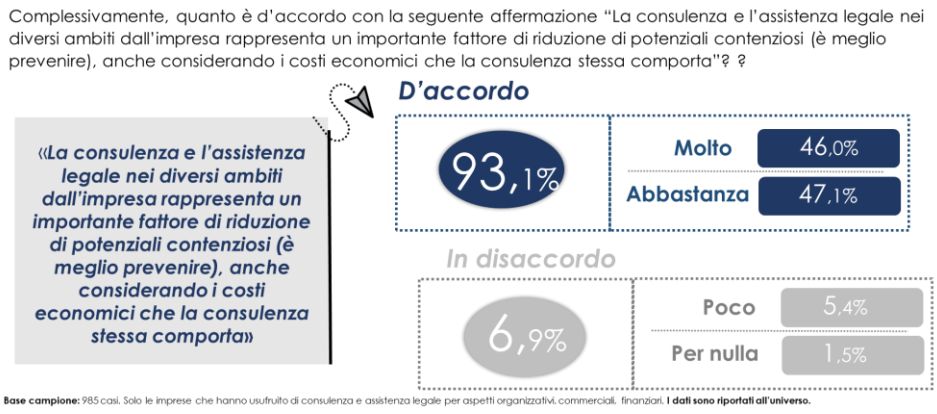


Complessivamente, il 90,4% delle imprese è soddisfatto della consulenza e assistenza legale ricevuta.

Fig.11 – Soddisfazione generale verso la consulenza.

La soddisfazione elevata segnala l'efficacia generale dei servizi legali, ma le lievi variazioni indicano aree di miglioramento. La minore soddisfazione in alcuni settori potrebbe indicare la necessità di strategie legali più mirate e specializzate. Il 93,1% delle imprese ritiene che la consulenza legale sia un fattore importante nella riduzione dei potenziali contenziosi.

Fig.12 – Consulenza come fattore preventivo.



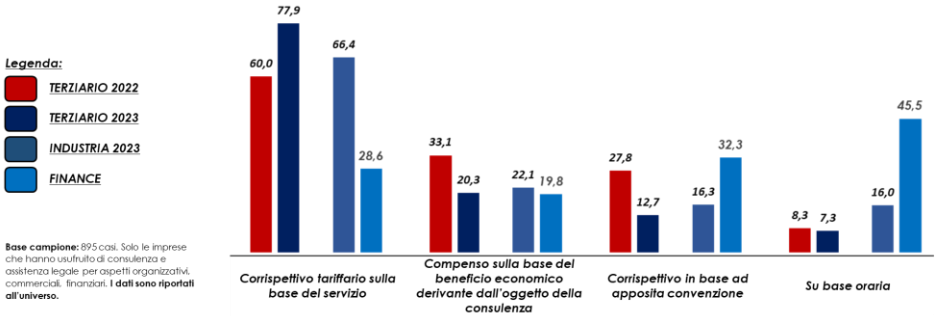
Questo alto grado di consenso sottolinea il valore percepito della consulenza legale come strumento preventivo. Le imprese riconoscono l'importanza di un approccio proattivo nella gestione delle questioni legali, per mitigare i rischi e promuovere pratiche aziendali migliori.

Circa il 73% delle imprese paga per i servizi di consulenza basandosi su un corrispettivo tariffario, il 20% in base al beneficio economico ottenuto, il 14,4% tramite convenzione, e l'11,2% su base oraria.
Questi modelli di remunerazione riflettono un panorama variegato in cui le imprese scelgono approcci diversi in base alle proprie esigenze.

La varietà nelle modalità di pagamento suggerisce di adottare una maggior flessibilità e una personalizzazione nei rapporti tra imprese e legali.

Fig.13 – Riconoscimento economico.

Fig.14 – Riconoscimento economico.



Oltre il 60% delle imprese gestisce la consulenza e l'assistenza legale "a chiamata", mentre circa il 40% adotta un approccio strutturato e continuativo a mezzo contratti di consulenza e collaborazione.

Tra queste, il 22,6% interagisce con il consulente legale a tutti i livelli aziendali, non solo da parte dei titolari.

Fig.15 – La relazione tra legale e impresa.

Questa distribuzione mostra come diverse imprese preferiscano diversi livelli di coinvolgimento dei legali nelle loro attività. Mentre alcune optano per un approccio più occasionale e flessibile, altre integrano la consulenza legale più profondamente nelle loro strategie aziendali, indicando una maggiore enfasi sulla prevenzione e sulla pianificazione strategica.

Possibili interventi *per rafforzare la comprensione e l'efficacia della consulenza legale nelle imprese, promuovendo un approccio che va oltre la semplice risoluzione di controversie e si estende alla prevenzione e alla pianificazione strategica:*

1. *Potenziamento delle competenze in recupero crediti e contrattualistica:* organizzare programmi di formazione avanzata per gli avvocati, focalizzati su recupero crediti e gestione dei contratti commerciali, rispondendo così alla domanda predominante delle imprese.
2. *Specializzazione in privacy e fiscalità:* creare percorsi di specializzazione per avvocati in settori in rapida evoluzione come la privacy e le questioni fiscali, considerando la crescente rilevanza di queste aree nella consulenza legale.

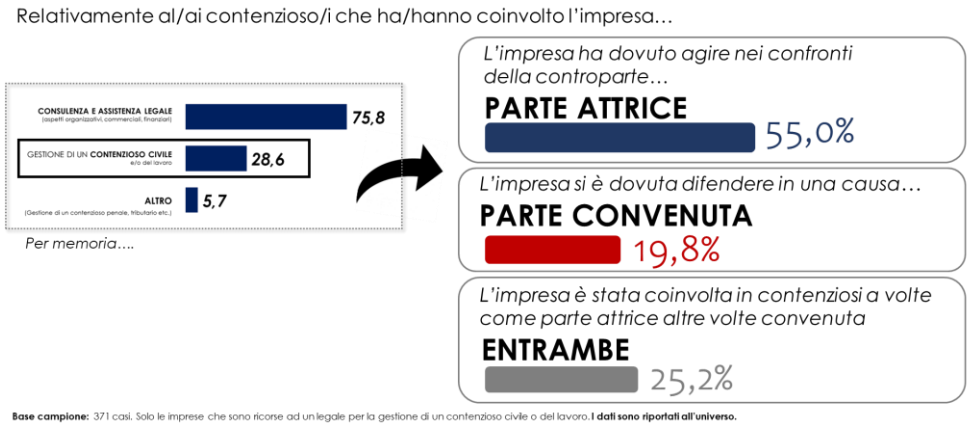
3. *Sviluppo di strumenti di valutazione della soddisfazione del cliente:* implementare sistemi di feedback e valutazione della soddisfazione dei clienti per identificare aree di miglioramento nei servizi legali, specialmente in settori con livelli di soddisfazione più bassi.
4. *Promozione della consulenza legale come strumento di prevenzione:* avviare campagne informative che evidenzino il valore della consulenza legale nella prevenzione dei contenziosi e nella mitigazione dei rischi, sottolineando il ruolo proattivo degli avvocati.
5. *Flessibilità nei modelli di remunerazione:* incoraggiare gli studi legali a offrire modelli di remunerazione flessibili e personalizzati, in linea con le diverse esigenze e percezioni del valore delle imprese clienti.
6. *Supporto per la gestione continuativa della consulenza legale:* sviluppare programmi o servizi che assistano le imprese nel gestire in modo strutturato e continuativo la consulenza legale, integrando gli avvocati nelle strategie aziendali a tutti i livelli.
7. *Creazione di piattaforme di collaborazione e condivisione:* favorire la creazione di piattaforme dove le imprese possono condividere esperienze e best practice sulla gestione della consulenza legale, sia in modalità "a chiamata" che strutturata.
8. *Iniziative per la sensibilizzazione sulla consulenza legale integrata:* promuovere iniziative che sensibilizzino le imprese sull'importanza di integrare la consulenza legale nelle loro operazioni e pianificazione strategica, evidenziando i benefici di un approccio legale proattivo e integrato.

CONTENZIOSO: L'ESPERIENZA DELLE IMPRESE

Analisi dell'esperienza delle imprese italiane con il contenzioso, inclusi i tipi di contenziosi più comuni e il livello di soddisfazione delle imprese nella gestione di tali situazioni.
Le imprese italiane si trovano spesso coinvolte in contenziosi legali, agendo sia come parte attrice che convenuta. La preferenza è per soluzioni alternative alla causa civile, come la mediazione e la conciliazione. Gli avvocati svolgono un ruolo chiave nell'influenzare le decisioni aziendali.
La soddisfazione generale è alta, con un'enfasi su risultati positivi e tempestivi. Le imprese preferiscono organismi specialistici per la gestione della giustizia complementare, evidenziando la ricerca di competenza e specializzazione. In generale, le forme alternative di risoluzione dei contenziosi sono ben valutate dalle imprese italiane.

Nel 55% dei casi, le imprese hanno agito come parte attrice nei contenziosi, mentre il 19,8% si è difesa come parte convenuta. Il 25,2% delle imprese è stata coinvolta in diversi contenziosi, in alcuni come parte attrice in altri come parte convenuta.

Fig.16 – Contenziosi che hanno coinvolto le imprese.



Questa distribuzione indica che una quota significativa delle imprese italiane si trova ad affrontare attivamente contenziosi legali, assumendo un ruolo proattivo nel tutelare i propri interessi.

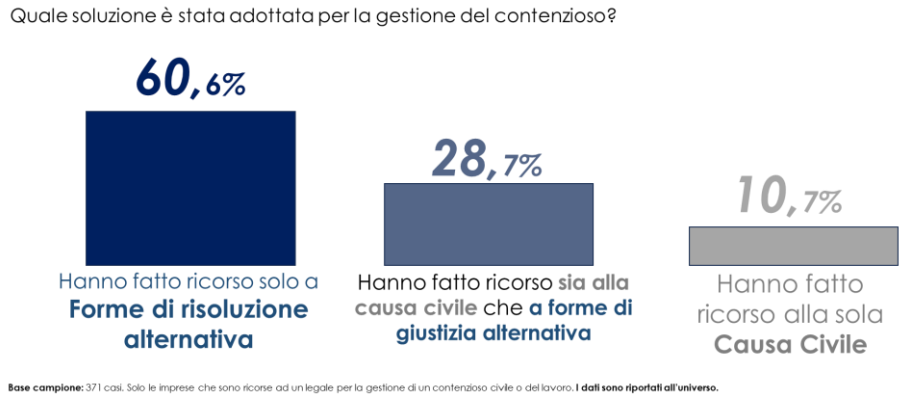
La necessità di agire come parte attrice può riflettere un ambiente di business in cui le imprese devono frequentemente proteggere i propri diritti e interessi attraverso azioni legali.

Nell'industria prevalgono le imprese che hanno fatto esperienza di contenzioso come «parte attrice», mentre nel settore finance sono più frequenti i casi di imprese che hanno sperimentato un contenzioso come «parte convenuta». La variabilità dell'esperienza di contenzioso tra i settori riflette le diverse nature delle operazioni commerciali e dei rischi associati. Le imprese industriali possono essere più propense a tutelare attivamente i propri interessi, mentre nel finance potrebbero esserci maggiori occasioni di difendersi da azioni legali avversarie.

Il 60,6% delle imprese ha gestito il contenzioso facendo riferimento solo a forme di risoluzione alternativa, il 28,7%

ha fatto ricorso sia alla causa civile che a forme di giustizia alternativa, e il 10,7% ha fatto ricorso solo alla causa civile.

Fig.17 – Le soluzioni adottate.



L'ampio ricorso a soluzioni alternative indica una crescente preferenza per metodi di risoluzione dei conflitti potenzialmente più efficienti. Ciò suggerisce una maggiore apertura delle imprese a soluzioni pragmatiche che possano risolvere le dispute in modo rapido e meno oneroso. La mediazione è stata la forma di risoluzione alternativa più utilizzata (36,1%), seguita dal tentativo di conciliazione (23,8%) e dalla negoziazione assistita (21,1%).

Fig.18 – Le soluzioni adottate nel dettaglio.

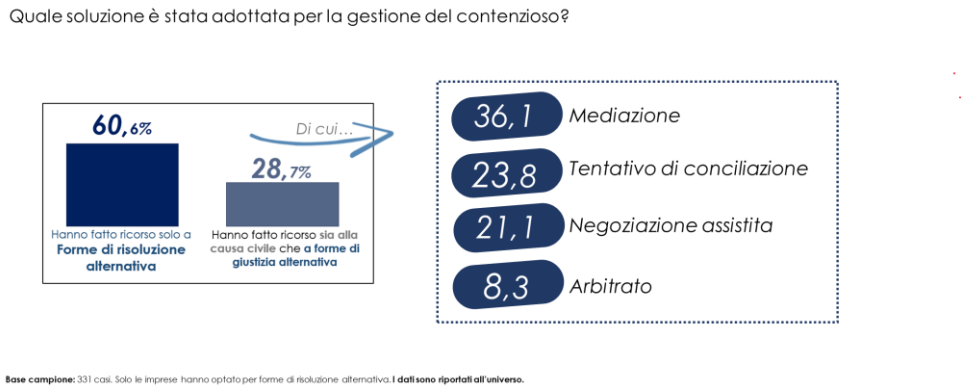


Fig.19 – Il soggetto che ha determinato la scelta di entrare in causa.

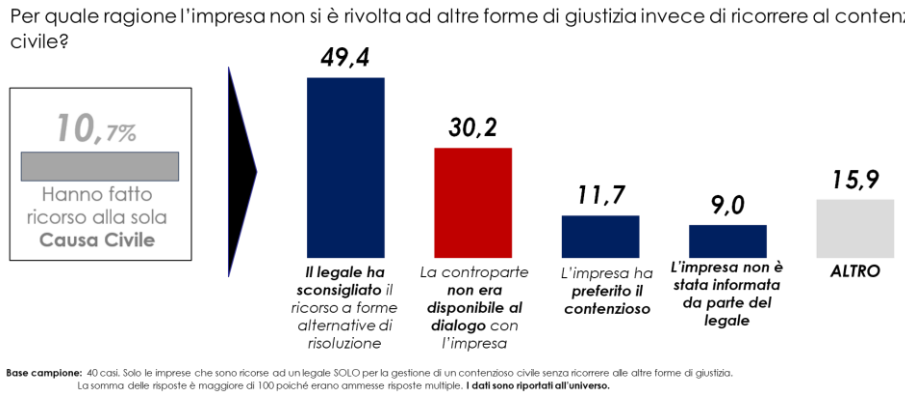
La preferenza per la mediazione riflette la ricerca di un approccio collaborativo nel risolvere i contenziosi, dove le parti possono trovare una soluzione condivisa senza ricorrere alla via giudiziaria. Questo orientamento può favorire relazioni commerciali più durature e meno conflittuali.

Il 40,7% delle imprese ha scelto di intraprendere azioni legali basandosi sul parere del proprio legale, mentre il 59,3% ha scelto autonomamente questa via, trovando supporto nel proprio legale.

Questo dato evidenzia l'importanza del ruolo consulenziale degli avvocati, che non solo forniscono supporto legale ma influenzano anche le decisioni strategiche delle imprese. Allo stesso tempo, il dato riflette l'autonomia delle imprese nel prendere decisioni critiche, pur in presenza di consulenze legali.

I principali motivi del mancato ricorso alle forme di giustizia alternativa includono l'assenza di disponibilità al dialogo con la controparte (30,2%) e il suggerimento del legale (49,4%).

Fig.20 – Le motivazioni per le quali non hanno fatto ricorso alla giustizia alternativa.



Questi dati sottolineano le sfide nel trovare una soluzione negoziata quando manca la disponibilità al dialogo. Inoltre, evidenziano l'influenza significativa degli avvocati nel guidare le strategie di risoluzione dei contenziosi.

Il 91,7% delle imprese si dichiara soddisfatta dell'assistenza e consulenza legale ricevuta nella gestione dei contenziosi.

Fig.21 – Soddisfazione per l assistenza legale durante il contenzioso.

Un alto livello di soddisfazione suggerisce che la maggior parte delle imprese valuta positivamente il supporto legale ricevuto, indicando efficacia e competenza da parte dei professionisti legali coinvolti.

Per la gestione dell'istanza di giustizia complementare, il 90,5% delle imprese si rivolge agli Organismi abilitati, mentre solo l'8,5% alle Camere Arbitrali e l'1% alle Camere Arbitrali presso le CCIAA.

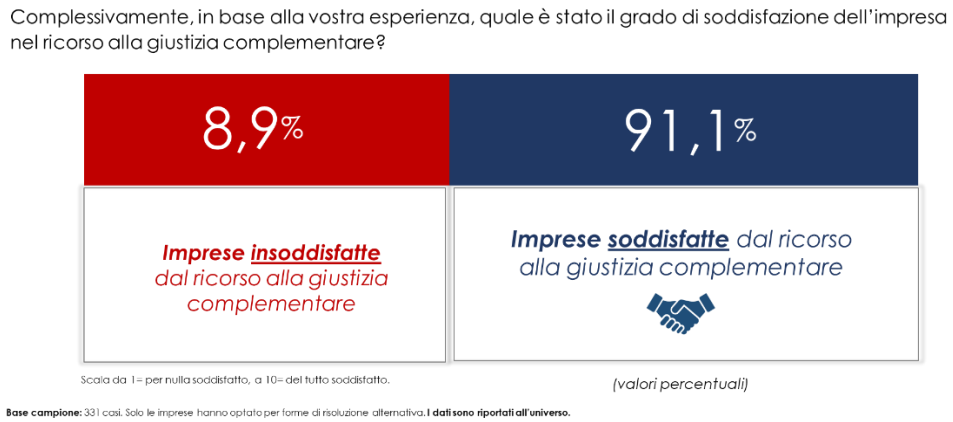
Fig.22 – Struttura dove è stata gestita l istanza.

Base campione: 331 casi. Solo le imprese hanno optato per forme di risoluzione alternativa. **I dati sono riportati all'universo.**

Questa tendenza indica una preferenza per organismi specialistici nella gestione della giustizia complementare, riflettendo la ricerca di professionalità e specializzazione in questi ambiti.

Il 91,1% delle imprese che hanno optato per forme di risoluzione alternative si dichiara soddisfatta della giustizia complementare.

Fig.23 – Soddisfazione verso la giustizia alternativa.



Base campione: 331 casi. Solo le imprese hanno optato per forme di risoluzione alternativa. **I dati sono riportati all'universo.**

Fig.24 – I motivi della soddisfazione.

Questo alto livello di soddisfazione indica che le imprese trovano efficace l'utilizzo di forme alternative di risoluzione, che potrebbero offrire soluzioni più rapide, meno costose e più collaborative rispetto al contenzioso tradizionale.
I principali fattori di soddisfazione includono i risultati ottenuti (61,7%) e la breve durata della causa (24,7%).

I fattori evidenziati sottolineano l'importanza di risultati efficaci e tempestivi nel processo di risoluzione dei contenziosi. Le imprese valorizzano soluzioni rapide e soddisfacenti, che riducono l'impatto negativo dei contenziosi prolungati sulla loro operatività e reputazione.

Possibili interventi *per fornire alle imprese strumenti e conoscenze per gestire in modo efficace e strategico i contenziosi, valorizzando il ruolo degli avvocati come partner chiave nella risoluzione dei conflitti e nella protezione degli interessi aziendali:*

1. *Promuovere la formazione in gestione proattiva dei contenziosi:* avviare programmi di formazione per le imprese, focalizzati sulla gestione proattiva dei contenziosi, enfatizzando l'importanza di agire come parte

attrice quando necessario per proteggere i propri diritti e interessi.

2. *Specializzazione settoriale per avvocati:* incoraggiare gli avvocati a specializzarsi in settori specifici come l'industria e il finance, dove le esigenze di contenzioso variano, per fornire consulenze più mirate e efficaci.
3. *Promuovere l'uso di soluzioni di risoluzione alternativa:* sensibilizzare le imprese sui benefici delle soluzioni alternative come la mediazione, la conciliazione e la negoziazione assistita, promuovendo approcci collaborativi e meno conflittuali nella risoluzione dei contenziosi.
4. *Rafforzare il ruolo consulenziale degli avvocati:* implementare iniziative per rafforzare la percezione degli avvocati come consulenti strategici, capaci di influenzare le decisioni aziendali e fornire supporto nella scelta tra azioni legali e soluzioni alternative.
5. *Affrontare le sfide nella negoziazione:* sviluppare workshop e seminari per migliorare le competenze negoziali delle imprese, specialmente in scenari dove la controparte è poco incline al dialogo.
6. *Riconoscimento dell'efficacia del supporto legale:* promuovere premi o riconoscimenti per studi legali e avvocati che ottengono alti livelli di soddisfazione nella gestione dei contenziosi, incentivando la qualità e l'efficacia del servizio.
7. *Valutare l'efficacia della giustizia complementare:* condurre studi o ricerche per analizzare l'efficacia delle diverse forme di giustizia complementare, fornendo alle imprese dati concreti su cui basare le loro decisioni di risoluzione dei contenziosi.

8. *Workshop su efficienza e rapidità nelle risoluzioni dei contenziosi:* offrire workshop su come raggiungere soluzioni rapide ed efficaci nei contenziosi, sottolineando l'importanza di minimizzare l'impatto negativo sulla reputazione e operatività aziendale.

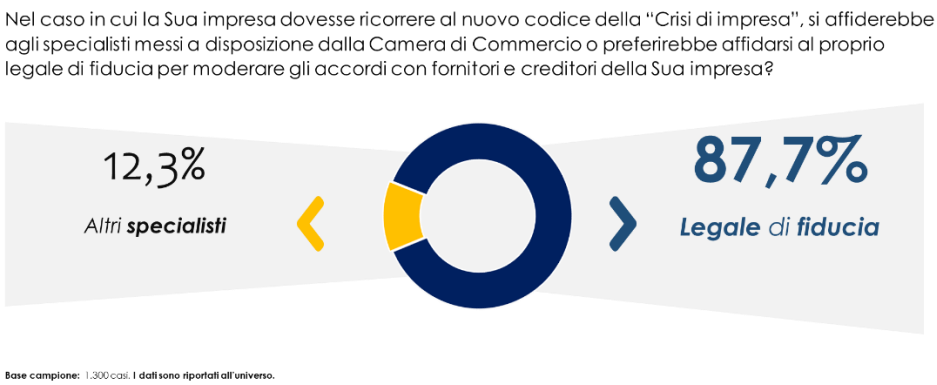
CRISI DI IMPRESA

Analisi della gestione della crisi d'impresa, aspetto cruciale che richiede competenza legale specializzata per la navigazione attraverso situazioni complesse.

Le imprese italiane dimostrano una forte fiducia nei confronti dei loro legali, preferendo affidarsi a loro anche quando devono confrontarsi in Camera di Commercio per la gestione delle situazioni di crisi aziendale. Gli imprenditori apprezzano l'esperienza e la conoscenza specifica che i loro legali di fiducia hanno del contesto aziendale e della sua storia.

L'87,7% delle imprese si affiderebbe al proprio legale di fiducia nel caso in cui dovesse ricorrere al nuovo codice della "Crisi di impresa", piuttosto che non ad altri specialisti o consulenti.

Fig.27 – Scelta tra specialista e legale di fiducia.



Questo dato evidenzia una forte fiducia delle imprese italiane nei confronti dei propri legali di fiducia, soprattutto in contesti di crisi aziendale. La scelta di affidarsi a un legale di fiducia, piuttosto che agli specialisti istituzionali, sottolinea l'importanza di una consulenza legale personalizzata e di un

rapporto consolidato di fiducia. Le imprese tendono a preferire un approccio più diretto e familiare nella gestione delle crisi, valorizzando l'esperienza e la conoscenza specifica che il proprio legale ha del contesto aziendale e della sua storia.

Possibili interventi *per rafforzare la capacità delle imprese di gestire efficacemente le crisi, sfruttando la fiducia e l'esperienza dei loro avvocati di fiducia, e garantendo al contempo che gli avvocati siano adeguatamente preparati e aggiornati per affrontare queste sfide:*

1. *Programmi di formazione su gestione della crisi di impresa:* sviluppare programmi di formazione per gli avvocati che si concentrino sul nuovo codice della "crisi di impresa", assicurando che siano ben preparati a fornire consulenze mirate e di alta qualità in situazioni di crisi aziendale.
2. *Promozione di consulenze personalizzate in crisi aziendali:* incentivare gli avvocati a offrire consulenze personalizzate che tengano conto del contesto specifico e della storia di ogni impresa, rafforzando il valore di un approccio diretto e familiare nelle situazioni di crisi.
3. *Creazione di una rete di supporto per le imprese in crisi:* stabilire una rete di supporto che connetta le imprese con avvocati esperti nella gestione delle crisi aziendali, facilitando l'accesso rapido a consulenze legali di fiducia.
4. *Workshop sull'importanza del rapporto di fiducia:* organizzare workshop e seminari per sensibilizzare le imprese sull'importanza di stabilire e mantenere un

rapporto di fiducia con i loro legali, soprattutto in contesti di crisi aziendale.

5. *Sviluppo di guide e risorse sulla crisi di impresa:* creare guide e risorse online che aiutino le imprese a comprendere il nuovo codice della "crisi di impresa" e a prepararsi meglio per affrontare eventuali crisi.
6. *Collaborazione con le camere di commercio:* stabilire collaborazioni tra l'organismo congressuale forense e le camere di commercio per offrire un supporto integrato alle imprese, combinando l'approccio personalizzato degli avvocati di fiducia con le risorse istituzionali.
7. *Programmi di aggiornamento continuo per avvocati:* implementare programmi di aggiornamento continuo per gli avvocati, assicurando che rimangano informati sulle ultime evoluzioni normative e sulle migliori pratiche nella gestione delle crisi aziendali.
1. *Consulenza proattiva per la prevenzione delle crisi:* incoraggiare gli avvocati a svolgere un ruolo proattivo nella consulenza alle imprese, aiutandole a identificare e mitigare i rischi potenziali prima che si trasformino in crisi.

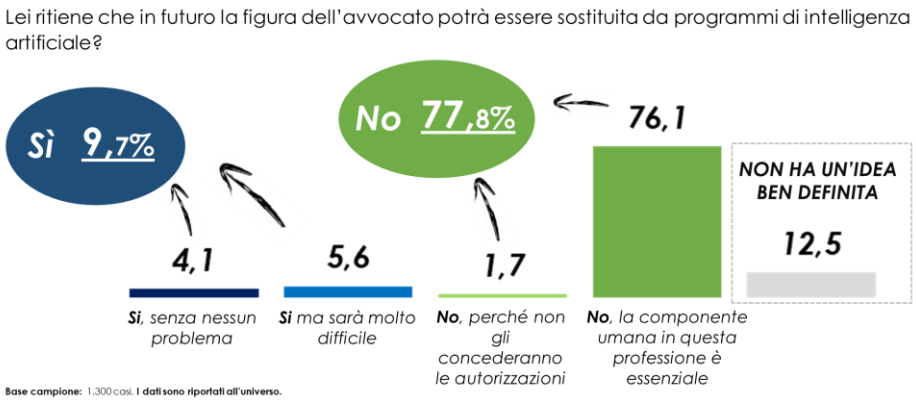
LA FIGURA DELL'AVVOCATO

Descrizione del ruolo e dell'immagine dell'avvocato nel contesto aziendale, esplorando come gli avvocati sono percepiti e utilizzati dalle imprese italiane.

Una fetta non indifferente di imprese italiane intravede delle possibilità nell'uso dell'intelligenza artificiale, mentre altre ritengono che il ruolo umano dell'avvocato rimarrà di fondamentale importanza. Pur a fronte di eventuali esiti negativi nei contenziosi, la maggioranza delle imprese manterrebbe inalterata la fiducia nei propri legali, riconoscendo i loro sforzi a favore dell'impresa. Nella scelta di un avvocato, c'è una preferenza per professionisti con grande esperienza e modi formali, ma alcune imprese optano per legali giovani e dinamici. La competenza e la serietà professionale sono valutate più del rapporto interpersonale.

Il 9,7% delle imprese ritiene possibile sostituire l'avvocato con programmi di intelligenza artificiale in futuro, mentre il 77,8% è convinto del contrario e il 12,5% non ha ancora le idee chiare a questo riguardo

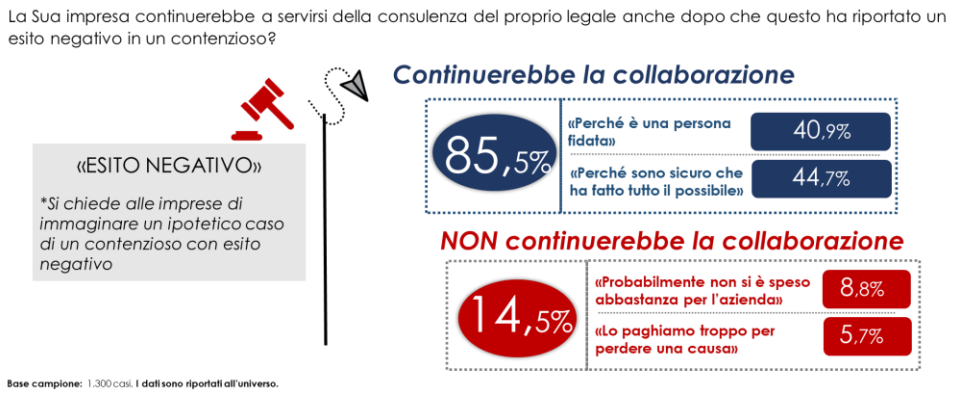
Fig.28 – Intelligenza artificiale.



Questa percezione riflette la crescente incertezza sul futuro del ruolo dell'avvocato nell'era digitale, sottolineando sia l'aspettativa di alcune imprese su potenziali rivoluzioni tecnologiche nel campo legale, sia la convinzione di altre sulla persistente necessità di un approccio umano e personalizzato alla consulenza legale.

L'85,5% delle imprese continuerebbe a collaborare con il proprio legale anche dopo un esito negativo in un contenzioso, dimostrando fiducia (40,9%) e riconoscendo gli sforzi del legale a favore dell'impresa (44,7%).

Fig.29 – La resilienza del rapporto.



Questo elevato livello di lealtà e resilienza nel rapporto tra imprese e legali indica un forte legame di fiducia e una valutazione olistica del ruolo del legale che va oltre il singolo esito di un caso. Le imprese sembrano valorizzare l'impegno e l'integrità professionale più dei risultati immediati.

Il 72,8% delle imprese preferisce un avvocato con grande esperienza e modi formali e autorevoli, mentre il 27,2% sceglie un legale giovane e dinamico con prospettive di crescita.

Fig.30 – La figura dell avvocato ideale" per la propria impresa.

Questi dati riflettono due visioni diverse del legale ideale, una tradizionale che enfatizza l'esperienza e la formalità, e una più moderna orientata alla dinamicità e all'ambizione. La scelta dipende dalla cultura aziendale e dalle specifiche esigenze legali dell'impresa.

Il 56,3% delle imprese preferisce un legale serio e competente a uno con cui è facile andare d'accordo.

Fig.31 – Il legale ideale.

Questa preferenza suggerisce che le imprese valorizzano principalmente la competenza e la serietà professionale in un legale, considerandole più importanti di un rapporto interpersonale confortevole. Questo potrebbe riflettere la

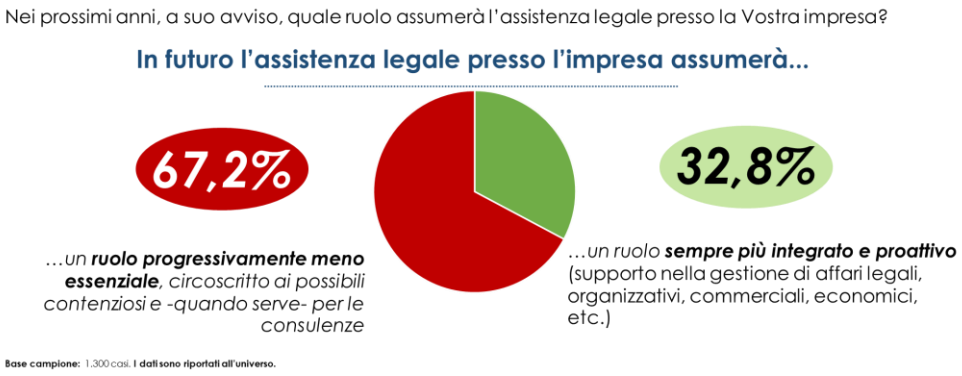
necessità di un approccio rigoroso e professionale nella gestione di questioni legali complesse.

L'88,8% delle imprese concorda sul fatto che un legale altamente competente giustifica spese consistenti come garanzia di qualità.

Fig.32 – Il legale ideale.

Questa prospettiva evidenzia l'importanza che le imprese attribuiscono alla qualità della consulenza legale, anche a fronte di costi elevati. Suggerisce una consapevolezza che investire in consulenza legale di alto livello è cruciale per la gestione efficace delle questioni legali.

Fig.33 – Scenari futuri.



Il 67,2% delle imprese ritiene che l'assistenza legale diventerà meno essenziale, limitandosi a contenziosi e consulenze occasionali, mentre il 32,8% prevede un ruolo più integrato e che opera con il supporto di metodologie e strumenti utili a percepire anticipatamente i problemi, le tendenze o i cambiamenti futuri, al fine di pianificare le azioni opportune in tempo.
Questa divisione riflette differenti aspettative sul futuro del ruolo dell'avvocato nelle imprese. Alcune imprese vedono un ruolo in diminuzione, focalizzato su casi specifici, mentre altre prevedono un ruolo più integrato, suggerendo un'evoluzione verso un coinvolgimento più profondo e strategico dell'assistenza legale nelle attività aziendali.

Possibili interventi *per rafforzare la percezione e il valore della figura dell'avvocato nelle imprese italiane, bilanciando le tradizionali aspettative di esperienza e serietà con le crescenti esigenze di innovazione e integrazione nel mondo aziendale sempre più influenzato dalla tecnologia e dai cambiamenti normativi:*

1. *Esplorare l'integrazione tra intelligenza artificiale e servizi legali:* promuovere ricerche e discussioni su come l'intelligenza artificiale possa integrarsi con i servizi legali, senza sostituire l'intervento umano e personalizzato, per creare soluzioni innovative che migliorino l'efficienza e l'efficacia della consulenza legale.
2. *Valorizzare e sostenere la lealtà e la resilienza nelle relazioni impresa-avvocato:* riconoscere e promuovere la lealtà e la resilienza nelle relazioni tra imprese e legali, per esempio attraverso premi o iniziative che

evidenzino l'importanza dell'impegno e dell'integrità professionale oltre i risultati immediati.

3. *Promuovere la diversità nelle scelte dei legali:* sviluppare campagne o iniziative che incoraggino le imprese a considerare una gamma più ampia di profili di avvocati, valorizzando sia l'esperienza che la freschezza e l'innovazione portate da avvocati più giovani e ambiziosi.
4. *Enfatizzare l'importanza della serietà e competenza professionale:* sostenere programmi di formazione che accentuino l'importanza della serietà e della competenza professionale negli avvocati, specialmente nelle gestioni di questioni legali complesse.
5. *Sottolineare il valore della consulenza legale di alta qualità:* iniziative per comunicare alle imprese l'importanza di considerare la consulenza legale non solo come un costo, ma come un investimento nella qualità e nella sicurezza delle loro operazioni.
6. *Indagare il futuro del ruolo dell'avvocato nelle imprese:* condurre studi o ricerche per esplorare come il ruolo degli avvocati nelle imprese potrebbe evolversi in futuro, considerando sia la visione di un ruolo più marginale sia quella di un coinvolgimento più strategico e integrato.

ALCUNE CONSIDERAZIONI ULTERIORI

Nel mondo del diritto, l'innovazione tecnologica sta aprendo nuove frontiere, offrendo possibilità prima impensabili.
La comprensione di come tecnologie come l'intelligenza artificiale (AI) e la blockchain stanno rivoluzionando la pratica legale è fondamentale non solo per rimanere al passo con i tempi, ma anche per anticipare le sfide future e fornire servizi più efficienti, efficaci e personalizzati.

Intelligenza Artificiale nell'ambito legale

L'AI sta trasformando radicalmente il settore legale, automatizzando processi che tradizionalmente richiedevano ore di lavoro manuale. Esempi di ciò includono l'analisi predittiva per provare a valutare l'esito di cause legali, l'automazione della revisione documentale e la generazione di documenti legali. I legali possono sfruttare l'AI come supporto per offrire consulenze più approfondite e basate sui dati. Inoltre, l'AI potrebbe aiutare gli avvocati a identificare tendenze e pattern nei casi precedenti, offrendo un vantaggio strategico nella preparazione e gestione dei casi.

Alcuni esempi

1. *Analisi predittiva:* L'AI può essere utilizzata per analizzare grandi quantità di dati giuridici storici e ricercare gli indirizzi giurisprudenziali prevalenti. Ad esempio, una piattaforma AI potrebbe esaminare i dettagli di casi simili del passato e identificare pattern che suggeriscono come un giudice potrebbe decidere in una determinata situazione.

2. *Automazione della revisione documentale:* I documenti legali spesso richiedono una revisione minuziosa per individuare informazioni rilevanti o clausole contrattuali. L'AI può eseguire questa attività in modo molto più rapido ed efficiente rispetto agli esseri umani. Ad esempio, i software di "document review" basati su AI possono identificare automaticamente termini importanti o disposizioni chiave nei contratti, risparmiando tempo e riducendo il rischio di omissioni.
3. *Generazione di documenti legali:* L'AI può essere utilizzata per generare automaticamente documenti legali standardizzati come contratti o accordi di locazione. Gli avvocati possono personalizzare tali documenti in base alle esigenze specifiche del cliente, ma risparmiano molto tempo in termini di creazione di documenti di base.
4. *Identificazione di tendenze e pattern:* Gli avvocati possono utilizzare l'AI per esaminare una vasta quantità di casi giuridici e identificare tendenze e pattern che potrebbero non essere immediatamente evidenti. Ad esempio, potrebbe essere rilevato un aumento delle controversie in un settore specifico, il che potrebbe suggerire la necessità di consulenza preventiva per le imprese in quel settore.

Blockchain nell'ambito legale

La blockchain ha il potenziale di rivoluzionare la sicurezza e la trasparenza nelle transazioni legali. In particolare, gli smart contracts, che sono programmi eseguibili automaticamente quando determinate condizioni vengono soddisfatte, promettono di semplificare e rendere più sicure le transazioni legali, riducendo la necessità di intermediari. L'adozione degli

smart contracts può significativamente velocizzare e semplificare i processi legali come la creazione di contratti, garantendo al contempo la sicurezza e la conformità legale. Per le imprese, ciò si traduce in una maggiore efficienza operativa e probabilmente in una riduzione dei costi legali.

Le nuove tecnologie offrono l'opportunità di personalizzare i servizi legali in base alle esigenze specifiche di ogni cliente. Gli avvocati possono sfruttare strumenti basati sull'intelligenza artificiale per analizzare rapidamente grandi volumi di dati e fornire consulenze su misura. Inoltre, la tecnologia può aumentare l'accessibilità dei servizi legali, rendendoli più disponibili e convenienti per un ampio spettro di clienti. L'impiego di queste tecnologie potrebbe permettere agli avvocati di disporre di un supporto in sede di consulenza all'impresa rafforzando la relazione cliente-avvocato. Inoltre, l'accessibilità migliorata può ampliare il mercato per i servizi legali, raggiungendo nuovi clienti e settori.

L'integrazione di tecnologie avanzate come l'AI e la blockchain nella pratica legale probabilmente non è più un'opzione, ma una necessità per essere competitivi in un ambiente in rapida evoluzione. Queste innovazioni offrono opportunità uniche per trasformare il modo in cui vengono forniti i servizi legali, migliorando l'efficienza, la precisione e l'accessibilità. Il settore legale italiano, adottando proattivamente queste tecnologie, può non solo migliorare la propria pratica, ma anche posizionarsi come un leader nell'innovazione legale.

Alcuni esempi

1. *Smart contracts:* Gli smart contracts basati su blockchain sono programmi che eseguono automaticamente una

serie di azioni quando vengono soddisfatte determinate condizioni. Ad esempio, un contratto di affitto basato su blockchain potrebbe automatizzare il pagamento dell'affitto mensile quando la data di scadenza è raggiunta, garantendo una transazione senza intermediazioni e registrata in modo immutabile sulla blockchain.

2. *Custodia dei documenti:* La blockchain può essere utilizzata per creare catene di custodia digitali per documenti importanti. Ad esempio, i documenti legali, come i testamenti o i contratti, possono essere registrati su una blockchain pubblica o privata per garantire l'integrità e la provenienza dei documenti nel tempo.
3. *Gestione delle prove digitali:* La blockchain può essere utilizzata per immagazzinare prove digitali, come video, immagini o documenti, in modo che non possano essere alterate o manomesse. Ciò è particolarmente utile in contesti legali in cui la validità delle prove è cruciale.
4. *Votazioni elettroniche sicure:* In alcuni casi, la blockchain può essere utilizzata per consentire votazioni elettroniche sicure e verificabili. Questo è rilevante in situazioni come elezioni aziendali o votazioni in organizzazioni giuridiche.

L'adozione di queste tecnologie può comportare vantaggi significativi per gli studi legali e i clienti. Ad esempio, una maggiore efficienza nell'erogazione dei servizi legali. La blockchain, d'altra parte, può aumentare la sicurezza e la fiducia nelle transazioni legali, riducendo la necessità di intermediari costosi. Nel complesso, l'innovazione tecnologica sta ridefinendo il panorama legale, aprendo nuove

opportunità per l'efficienza e la personalizzazione dei servizi legali.

CONCLUSIONI

L'avvocato è chiamato a raccogliere una grande sfida: aggiornarsi alle nuove esigenze sociali a quella innovazione che porterà innovazione giuridica tramite l'imposizione della tecnologia digitale. L'avvocatura è testimone del mutamento epocale e velocissimo della società in cui opera. Occorre saltare lo steccato della "conservazione" e della facile recriminazione per affrontare ciò che il nuovo mercato richiede: interventi veloci e competenti che portino ad un risultato, mediante gli strumenti che sono, ora, a disposizione.

Non è più sufficiente raccogliere dal cliente il tema della questione giuridica e trasferirlo al Giudice togato, trasformandosi in figura terza, stretta tra il "sistema giustizia" ed il cliente.

Occorre riguadagnare l'autorevolezza e la dignità della professione dell'Avvocato ed intervenire nella questione, accompagnando il cliente a compiere le scelte più utili al fine di ottenere la "soluzione". Soluzione che deve essere ponderata effettuata la valutazione dei tanti fattori che, in un "semplice" contenzioso civile non emergerebbero mai.

L'avvocato ha ben presente la propria "funzione sociale" e, oggi, a maggior ragione, deve adottare tutti gli strumenti, anche la tecnologia, a disposizione, riposizionandosi nell'ambito sì della questione giuridica, ma anche in quello di relazione personale con il cliente.

Sicuramente, la rivoluzione digitale, il rinnovato interesse per i concreti e specifici problemi etici, l'internazionalizzazione del

lavoro, le istanze tese a liberalizzare le professioni, nonché il favore con il quale il legislatore guarda alle alternative al contenzioso, hanno provocato radicali trasformazioni in seno all'Avvocatura, orientando la riflessione da temi giuridici in senso stretto, a temi strettamente biologici e di natura filosofico-religiosa.

Sappiamo bene che, oggi, a fronte dell'eterogeneità dei contesti e dei conflitti che innervano la società, la figura dell'avvocato non è unitaria, bensì assume diverse configurazioni.

Ciò significa che il giurista deve acquisire anche competenze ulteriori e diverse da quelle tradizionali giuridiche, uscendo dal paradigma di un sistema pienamente coerente e completo, per accogliere e far proprio un modello interdisciplinare, in quanto è su questo nuovo approccio che si può trovare un punto d'incontro fra l'anima formale e sostanziale del diritto.

L'OCF per il suo ruolo, politico e convintamente innovativo, nella interpretazione dei problemi ma anche dei nuovi stimoli della professione, continuerà nel dialogo con il mondo delle imprese, delle altre professioni e della rappresentanza civile, pe offrire una visione sempre più critica ma costruttiva al mondo dell'Avvocatura.

OCF - Gruppo di lavoro Impresa e consumo

Format Research s.r.l.
Via Ugo Balzani 77, 00162 Roma, Italia
tel +39.06.86.32.86.81, fax +39.06.86.38.49.96
info@formatresearch.com
cf, p. iva e reg. imp. roma 04268451004
rea roma 747042, cap. soc. € 25.850,00 i.v.

www.formatresearch.com
Membro: Assirm, Confcommercio, Esomar, SIS

UL Pordenone
Via Sebastiano Caboto 22/a, 33170 Pordenone, Italia
format@pec.formatbusinessintelligence.com
cf, p. iva e reg. imp. pordenone 01786200939
rea pordenone 104460, cap. soc. € 10.000,00 i.v.

Format research

ORGANISMO CONGRESSUALE FORENSE

Indagine «IMPRESE E AVVOCATI» 2023 | Esperienza e ricorso alla figura professionale dell'Avvocato da parte delle imprese in Italia.

Presentazione dei risultati principali della ricerca

Roma, 18/04/ 2024 (2022-257OFC/**P02**)

Consolle Avvocato® by OPEN

CASSAFORENSE

Lextel powered by Visura TINEXTA GROUP

Agenda

PREMESSA

RICORSO ALLA FIGURA LEGALE

LA CONSULENZA IN MATERIA LEGALE

CONTENZIOSO: L'ESPERIENZA DELLE IMPRESE

IMPRESE E NUOVE NORMATIVE

LA FIGURA DELL'AVVOCATO

METODO E BACK-UP

Premessa | Presentazione dell'indagine

*Questo documento presenta i risultati dell'indagine «IMPRESE E AVVOCATI 2023: l'esperienza e il ricorso alla figura professionale dell'Avvocato da parte delle imprese in Italia». Lo studio è stato realizzato dall'Organismo Congressuale Forense in collaborazione con l'Istituto di Ricerca Format Research, specializzato nelle indagini sulle imprese.

*L'Osservatorio «Imprese e Avvocati», giunto ormai alla sua seconda edizione, dopo il suo esordio nel 2022, viene effettuato in ordine ai seguenti obiettivi conoscitivi: **Rilevare, descrivere e analizzare la relazione delle imprese italiane con la figura professionale dell'Avvocato, come lo hanno conosciuto, i canali informativi utilizzati da parte delle imprese per informarsi sui legali, le strategie di utilizzo delle imprese degli studi legali ai quali hanno deciso di affidarsi, le modalità e le caratteristiche della relazione, i temi per i quali viene cercata la figura del legale in termini di consulenza (preventiva) ed assistenza tecnica, le caratteristiche della relazione con riferimento alle modalità di pagamento delle prestazioni e dei corrispettivi, l'esperienza che le imprese hanno fatto dei servizi offerti dai legali e dagli studi legali nei casi di contenzioso, etc.**

*Lo studio è stato effettuato per mezzo di una indagine di campo, basato su un **campione statisticamente rappresentativo dell'Universo delle imprese italiane con un numero di addetti compreso tra «3» e «249» (micro imprese, piccole imprese e medie imprese), operative ovunque in Italia nei seguenti settori di attività economica: manifattura, costruzioni, commercio, turismo e servizi, incluse le imprese del cosiddetto «finance».** Sono state effettuate complessivamente 1.300 interviste con il Sistema Cati *(Computer Assisted Telephone Interview)* e Cawi *(Computer Assisted Web Interview)* per mezzo di un questionario strutturato, preventivamente concordato con la Committente. Le interviste sono state effettuate nel periodo: 17 ottobre – 8 novembre 2023.

*Si mette in evidenza che nel corso della passata edizione dell'Osservatorio «Imprese e Avvocati», ossia nello studio del 2022 il campione di imprese utilizzato era formato esclusivamente da imprese del terziario (commercio, turismo e servizi), fatto questo che rende i dati della nuova edizione 2023 non sempre confrontabili con quelli che vennero rilevati all'epoca. I risultati dei due lavori sono stati comunque messi a confronto ovunque possibile, segnalando quando necessario nel testo l'eventuale riduzione del livello di attendibilità del dato di confronto.

Premessa | La rete dei fenomeni posti sotto osservazione.

Gli eventi per la crescita delle periferie. La cultura come fattore di sviluppo e coesione sociale

- **Ricorso alla figura legale**
  - A chi si è rivolto…
  - Come lo ha conosciuto…
  - Perché lo ha scelto…
- **La consulenza in materia legale**
  - Gli ambiti della consulenza…
  - Il livello di soddisfazione…
- **Contenzioso**
  - Le soluzioni adottate…
  - Il livello di soddisfazione…
  - La giustizia complementare…
- **Crisi di impresa**
  - A chi si è rivolto…
- **La figura dell'avvocato**
  - Intelligenza artificiale…
  - L'avvocato ideale…
  - Scenari futuri

CONTENZIOSO
(Non vengono considerati nell'analisi i casi di contenziosi penali, tributari, etc.)

Le imprese che si rivolgono ad un legale | Il 75,6% delle imprese si serve o si è servita in passato di un legale o di uno studio legale.

La Sua impresa si serve o si è servita in passato di un legale/studio legale?

NO

24,4%

NON hanno fatto ricorso alla figura del legale

SI'

75,6%

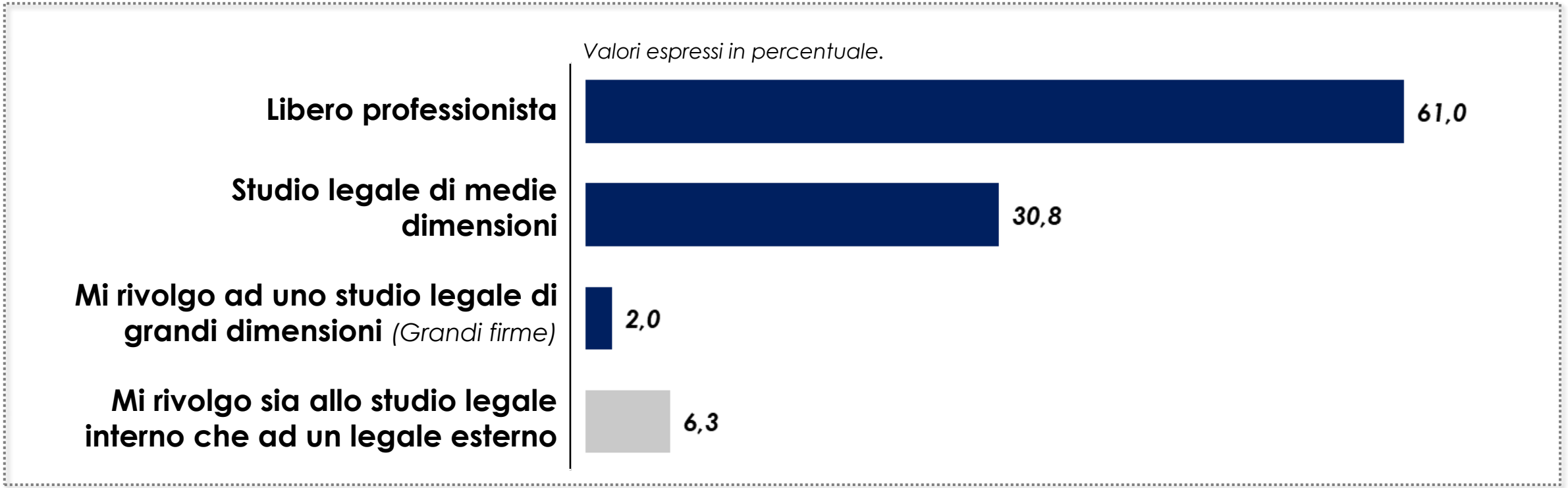
Imprese che hanno fatto ricorso alla figura del legale

La ricerca continua solamente per coloro che hanno fatto ricorso alla figura del legale (75,6%).

Base campione: 1.720 casi. **I dati sono riportati all'universo.**

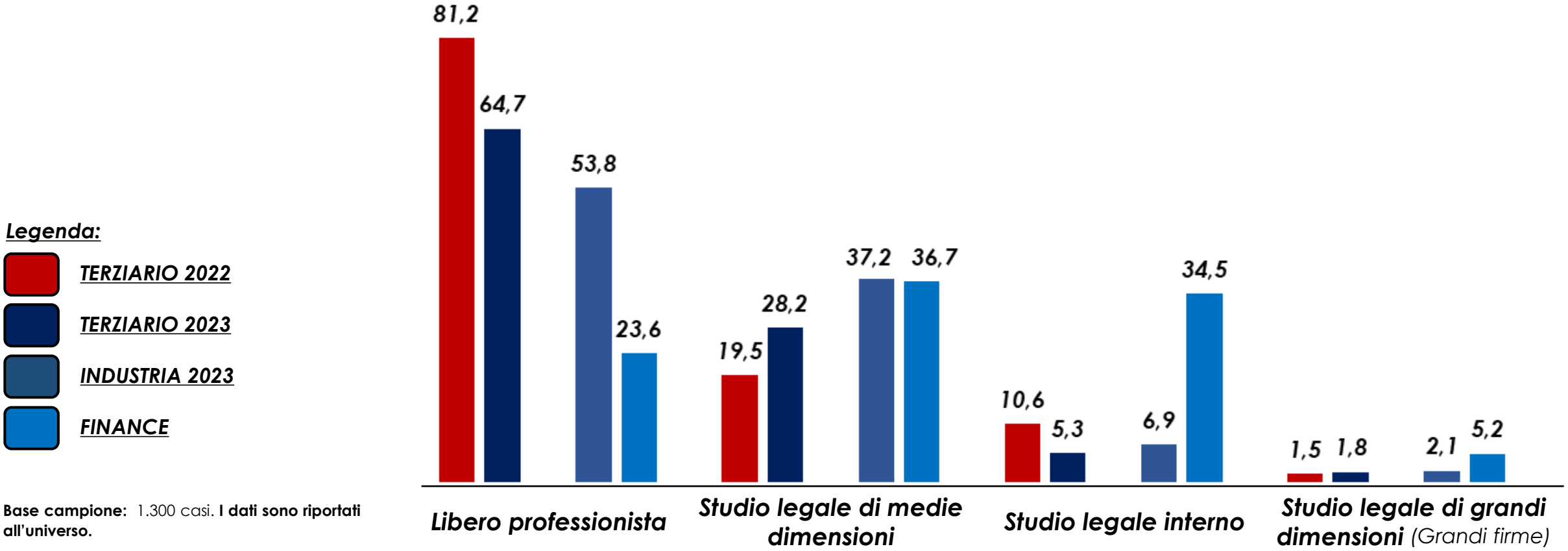
I legali ai quali si rivolgono le imprese | Quando le imprese non dispongono di uno studio legale interno, nel 61% dei casi le imprese si rivolgono ad un libero professionista, il 30,8% si rivolge invece ad uno studio legale di medie dimensioni e il 2% ad uno studio legale più grande.

A chi si rivolge - o si è rivolta in passato - la Sua impresa in via prevalente per le esigenze di carattere legale?



Base campione: 1.300 casi. **I dati sono riportati all'universo.**

I legali ai quali si rivolgono le imprese | Accentuazioni statistiche. L'impiego del «libero professionista» prevale presso le imprese del terziario. Il dato dell'utilizzo degli studi legali di medie dimensioni e delle cosiddette «grandi firme» è più accentuato presso le imprese dell'industria e presso gli operatori del settore finance. Presso questi ultimi per altro assai accentuato risulta anche l'utilizzo dello «studio legale interno».



Base campione: 1.300 casi. **I dati sono riportati all'universo.**

La relazione tra imprese e legali | Il 60,2% delle imprese ha un rapporto stabile e di fiducia con un proprio legale. Quasi il 40% delle imprese non ha un rapporto stabile con un legale, ovvero il 24,9% non ha un legale di riferimento e si serve di legali diversi a seconda dell'esigenza o del livello di specializzazione necessaria ed il 14,9% pur avendo un legale di riferimento, si rivolge anche ad altri a seconda del livello di specializzazione necessaria.

Quale tra le seguenti affermazioni descrive meglio la relazione che intercorre tra la Sua impresa ed il legale/lo studio legale di cui questa si serve?

60,2%

Abbiamo un nostro legale di riferimento, con il quale abbiamo un rapporto stabile e di fiducia

14,9%

Abbiamo un legale di riferimento; tuttavia, ci rivolgiamo anche ad altri legali, per avere un parere ulteriore o quando è necessario disporre di un legale con una particolare specializzazione

24,9%

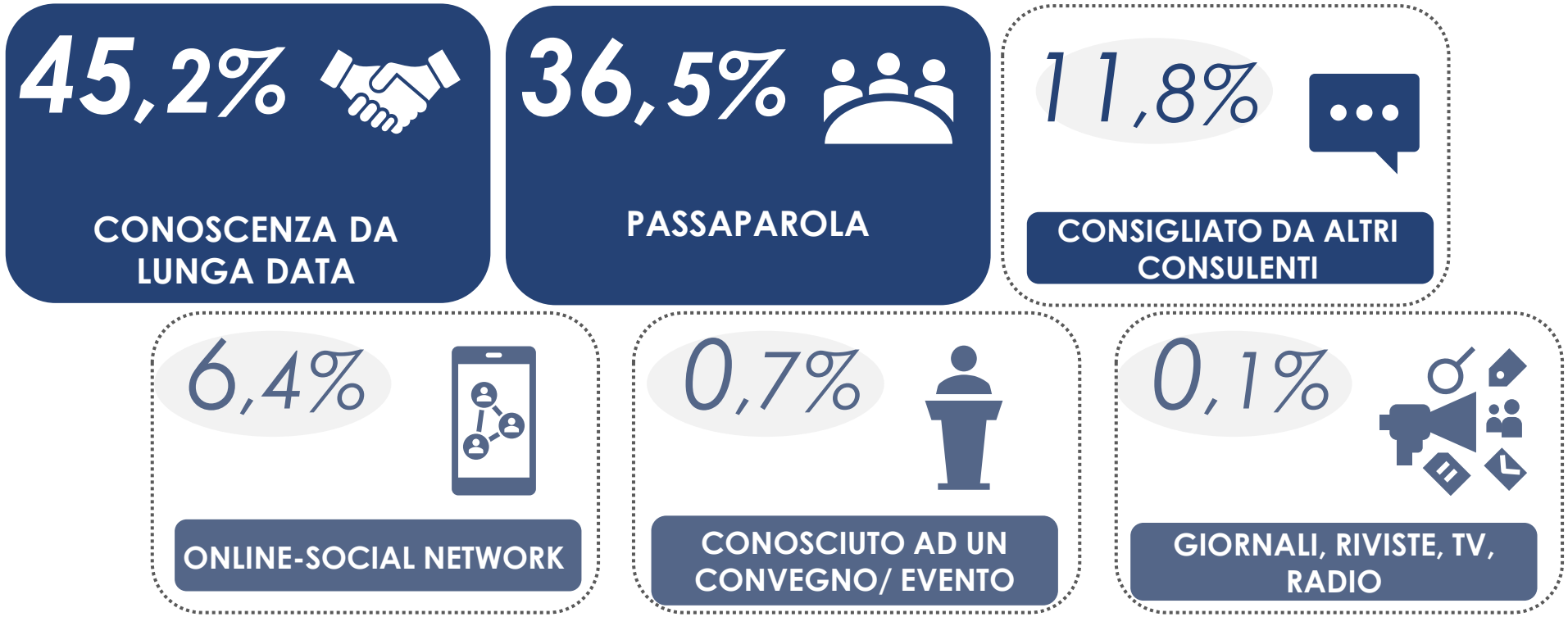
Ci serviamo di legali esterni, **ma non abbiamo un legale di riferimento**, in caso di bisogno ci serviamo di un legale piuttosto di un altro, magari in funzione della specializzazione richiesta dalla questione di volta in volta considerata

Base campione: 1.300 casi. **I dati sono riportati all'universo.**

Format research

Canali di conoscenza dei legali delle imprese | La conoscenza da lunga data (magari anche in termini di legame alla famiglia dell'imprenditore) ed il passaparola tra imprenditori e amici costituiscono i principali canali di conoscenza del legale da parte delle imprese. In sintesi è attraverso la «relazione diretta» o il «consiglio di altri» che le imprese arrivano a conoscere i legali dei quali poi decidono di servirsi.

Attraverso quale canale ha conosciuto l'Avvocato (o lo studio legale) della Sua impresa o che comunque la sua impresa ha usato in passato?



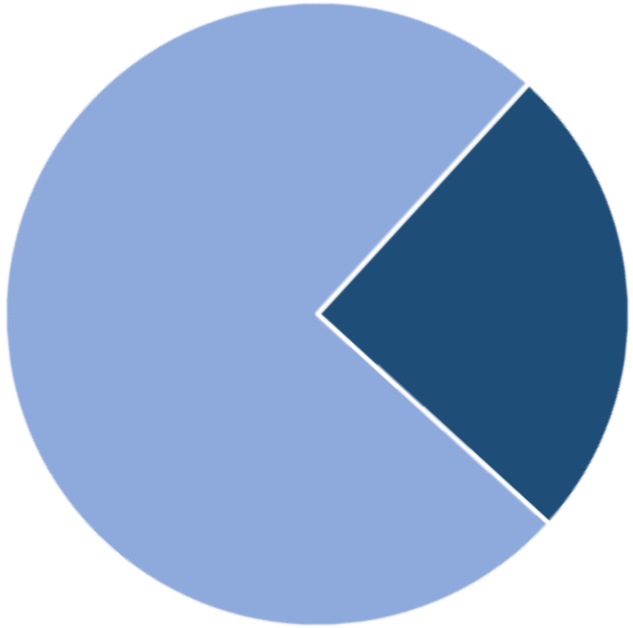
Base campione: 1.300 casi. La somma dei valori è diversa da 100 perché erano ammesse risposte multiple. **I dati sono riportati all'universo.**

Il ricorso ad «altri legali» quando già si ha un «legale di fiducia» | **Presso le imprese che intrattengono un rapporto stabile con un legale di fiducia (sono oltre il 60% circa) il 24,9%, di fatto una impresa ogni quattro, si serve anche di «altri legali» in caso di bisogno (es. assistenza specialistica).**

(Domanda posta alle imprese che hanno un rapporto stabile con un legale di fiducia) La Sua impresa si è servita di un altro legale o studio legale diverso da quello con cui lavora abitualmente?

75,1%

L'impresa si è servita unicamente del **legale/studio legale di fiducia**



24,9%

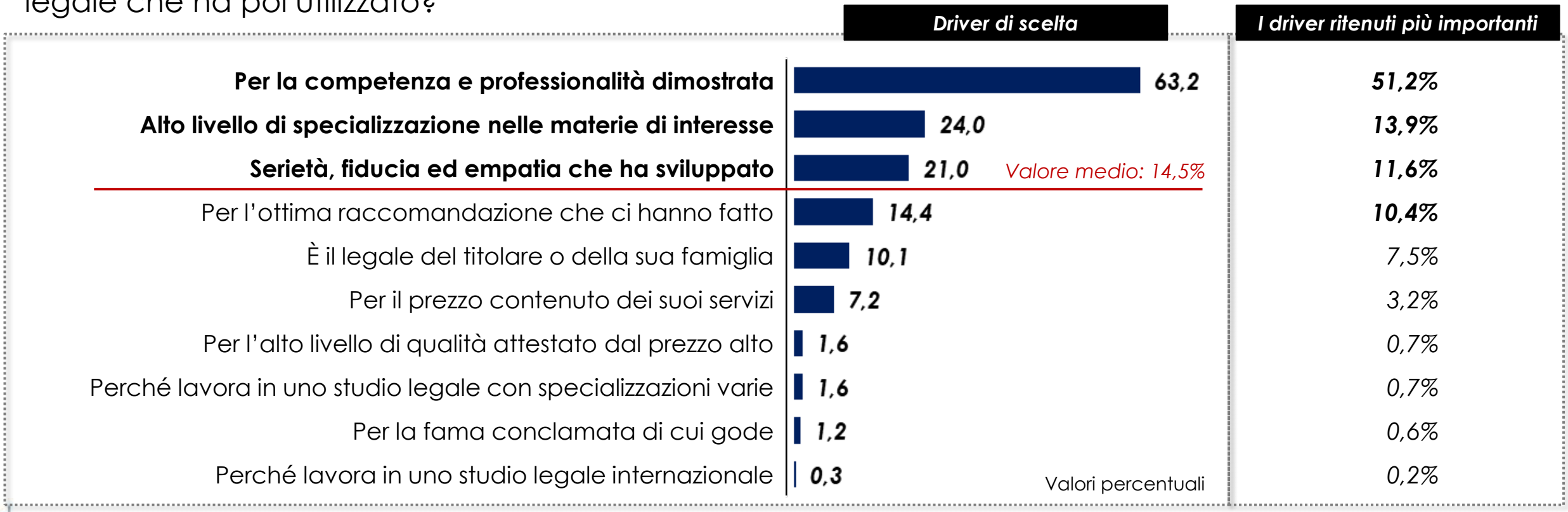
L'impresa si è servita di **un altro legale/studio legale** oltre a quello di fiducia

Base campione: 782 casi. **I dati sono riportati all'universo.**

Format research

Le ragioni della scelta del legale | La prima ragione della scelta del legale –con il quale poi si è deciso di intraprende un rapporto- ha a che fare con la competenza e la professionalità dimostrata (importanza del passaparola). Segue l'alto livello di specializzazione e la serietà, la fiducia e l'empatia che il legale avrà saputo trasmettere.

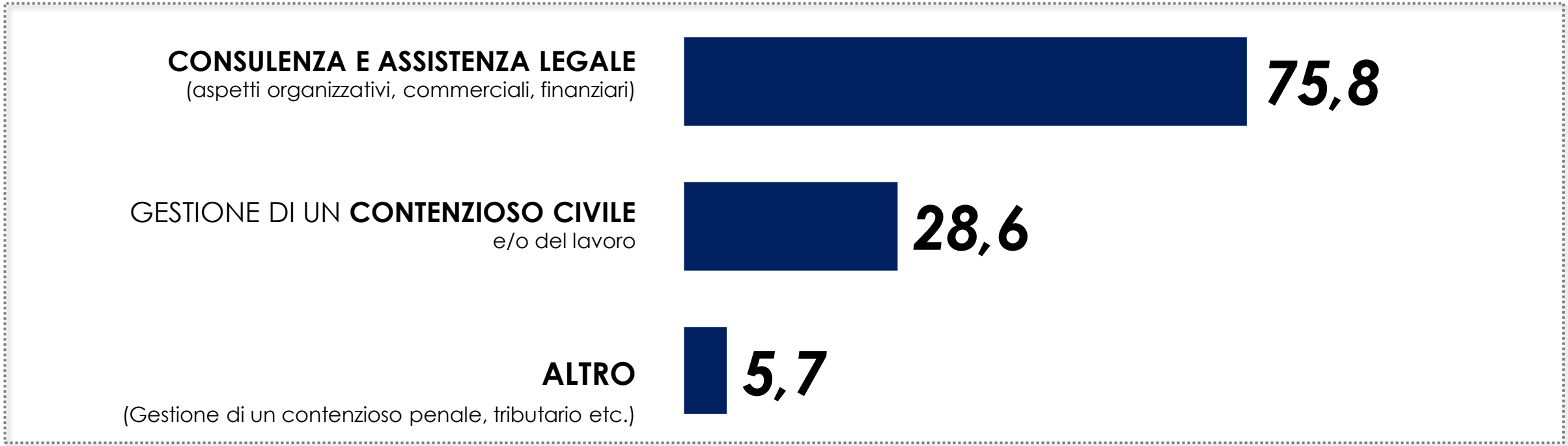
Quali sono state le ragioni sulla scorta delle quali la Sua impresa ha deciso di servirsi dei servizi del legale che ha poi utilizzato?



Base campione: 1.300 casi. La somma dei valori è diversa da 100 perché erano ammesse risposte multiple. **I dati sono riportati all'universo.**

Strategie di utilizzo del legale da parte delle imprese | Quasi il 76% delle imprese fa ricorso al legale per la consulenza in materia di assistenza legale (aspetti organizzativi dell'impresa, aspetti commerciali e finanziari, etc), quasi il 29% delle imprese ricorre al legale per la gestione di un contenzioso civile. Il 5,7% utilizza il legale per la gestione di contenzioso penale, tributario, etc.

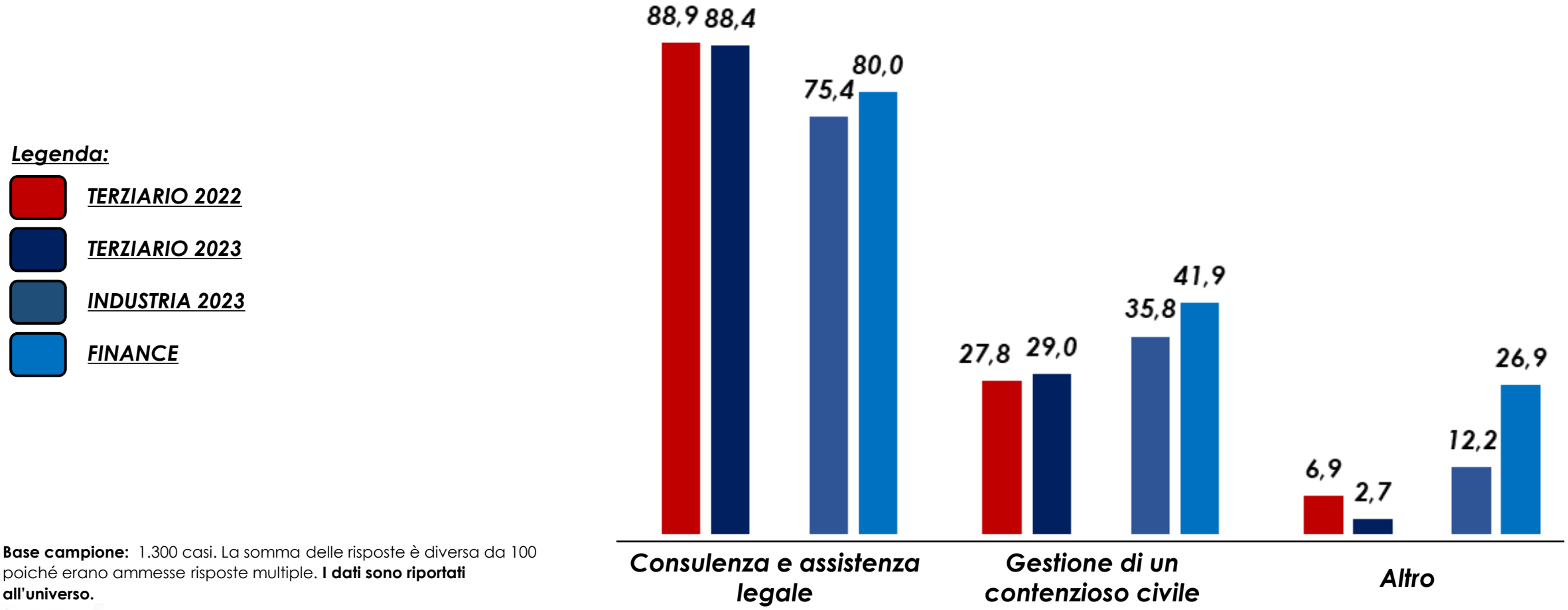
Negli ultimi dieci anni, la Sua impresa ha ricevuto assistenza legale, ovvero è ricorsa al consiglio, alla consulenza, al parere del proprio legale per quali delle seguenti attività



Valori percentuali

Base campione: 1.300 casi. La somma delle risposte è diversa da 100 poiché erano ammesse risposte multiple. **I dati sono riportati all'universo.**

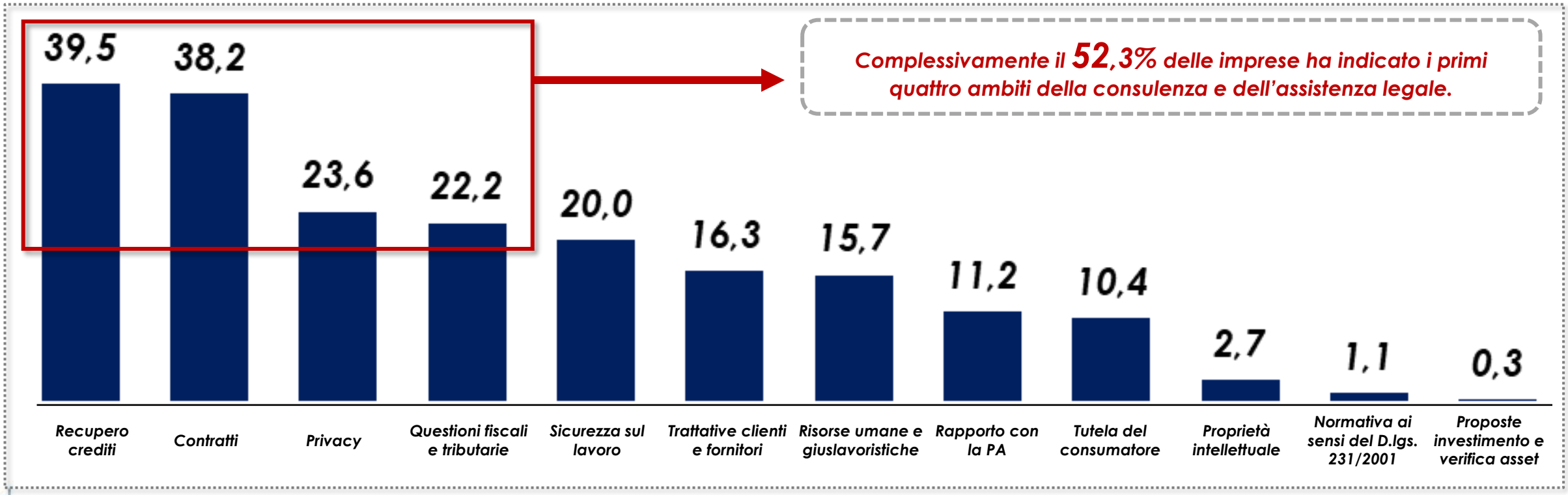
Strategie di utilizzo del legale da parte delle imprese | Accentuazioni statistiche. Si evidenzia come l'utilizzo del legale per la gestione di un contenzioso civile prevale presso le imprese dei settori dell'industria e del finance, nonché l'utilizzo assai accentuato dell'utilizzo delle imprese «finance» del legale per la gestione del contenzioso di natura penale e/o tributario.



Base campione: 1.300 casi. La somma delle risposte è diversa da 100 poiché erano ammesse risposte multiple. **I dati sono riportati all'universo.**

Gli ambiti della consulenza e dell'assistenza legale richiesti dalle imprese | Gli ambiti principali sono quelli del recupero crediti (quasi il 40% delle imprese) e della supervisione (quando non «stesura») dei contratti commerciali. Un'impresa ogni quattro utilizza il legale per questioni di privacy e oltre una ogni cinque per la consulenza su materie fiscali e per la sicurezza sul lavoro.

(Rispondono solo le imprese che fanno / hanno fatto ricorso a un legale per la consulenza e l'assistenza legale) Per quali ambiti avete richiesto la consulenza e l'assistenza legale?



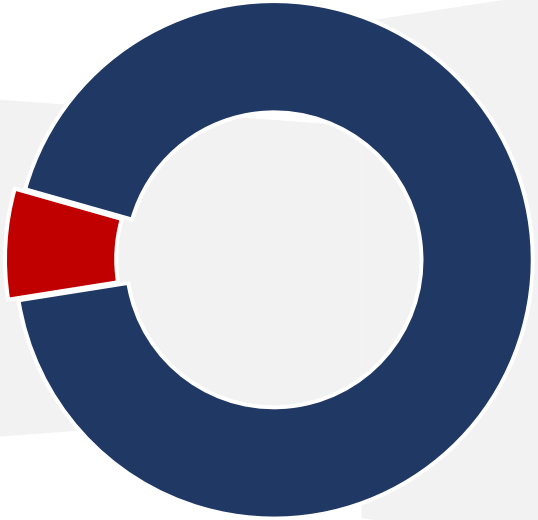
Base campione: 985 casi. Solo le imprese che hanno usufruito di consulenza e assistenza legale per aspetti organizzativi, commerciali, finanziari. **I dati sono riportati all'universo.**

Gli ambiti della consulenza e dell'assistenza legale: il livello di soddisfazione generale | **Complessivamente, il 90,4% delle imprese che hanno usufruito di consulenza e assistenza legale per aspetti organizzativi, commerciali, finanziari si ritiene soddisfatta del servizio ricevuto.**

Complessivamente, in base alla vostra esperienza, l'impresa quanto è rimasta soddisfatta dell'assistenza e consulenza legale negli ambiti di necessità dell'azienda?

9,6%

*Imprese **insoddisfatte** **delle consulenza legale** ricevuta*



90,4%

*Imprese **soddisfatte** **delle consulenza legale** ricevuta*

Base campione: 985 casi. Solo le imprese che hanno usufruito di consulenza e assistenza legale per aspetti organizzativi, commerciali, finanziari. **I dati sono riportati all'universo.**

Le ragioni della soddisfazione delle imprese verso i servizi di consulenza ricevuti dai propri legali | Grazie alla consulenza legale ricevuta le imprese sono riuscite a «ridurre il contenzioso», operare in condizioni di trasparenza e integrità, a migliorare le proprie performance dal punto di vista economico.

In riferimento all'assistenza legale ricevuta, quali sono i maggiori benefici ricevuti dall'impresa?

90,4%

Imprese soddisfatte delle consulenza legale ricevuta

Base campione: 985 casi. Solo le imprese che hanno usufruito di consulenza e assistenza legale per aspetti organizzativi, commerciali, finanziari e hanno dato voto 7-10. **I dati sono riportati all'universo.**

Format research

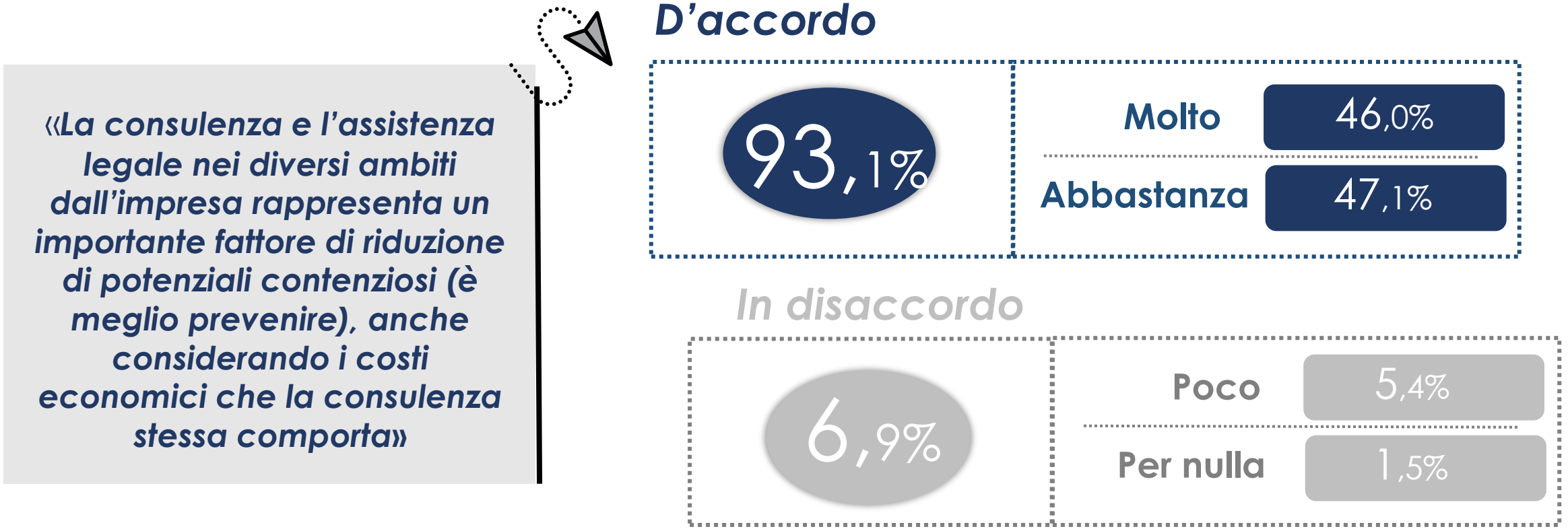
I MAGGIORI BENEFICI DELLA CONSULENZA LEGALE

Riduzione dei **contenziosi**	**39,1**
Operare in **trasparenza e integrità**	**28,7**
Facilità nella **riscossione del credito**	24,8
Vantaggi **economici**	20,8
Maggiore credibilità presso i clienti	15,7
Miglior gestione delle **risorse umane**	6,9
Maggiore potere **contrattuale**	4,5

La consulenza come fattore di prevenzione | Il 93,1% delle imprese che hanno usufruito della consulenza del proprio legale ritengono che questa abbia costituito un importante fattore di riduzione dei potenziali contenziosi.

Complessivamente, quanto è d'accordo con la seguente affermazione "La consulenza e l'assistenza legale nei diversi ambiti dall'impresa rappresenta un importante fattore di riduzione di potenziali contenziosi (è meglio prevenire), anche considerando i costi economici che la consulenza stessa comporta"? ?

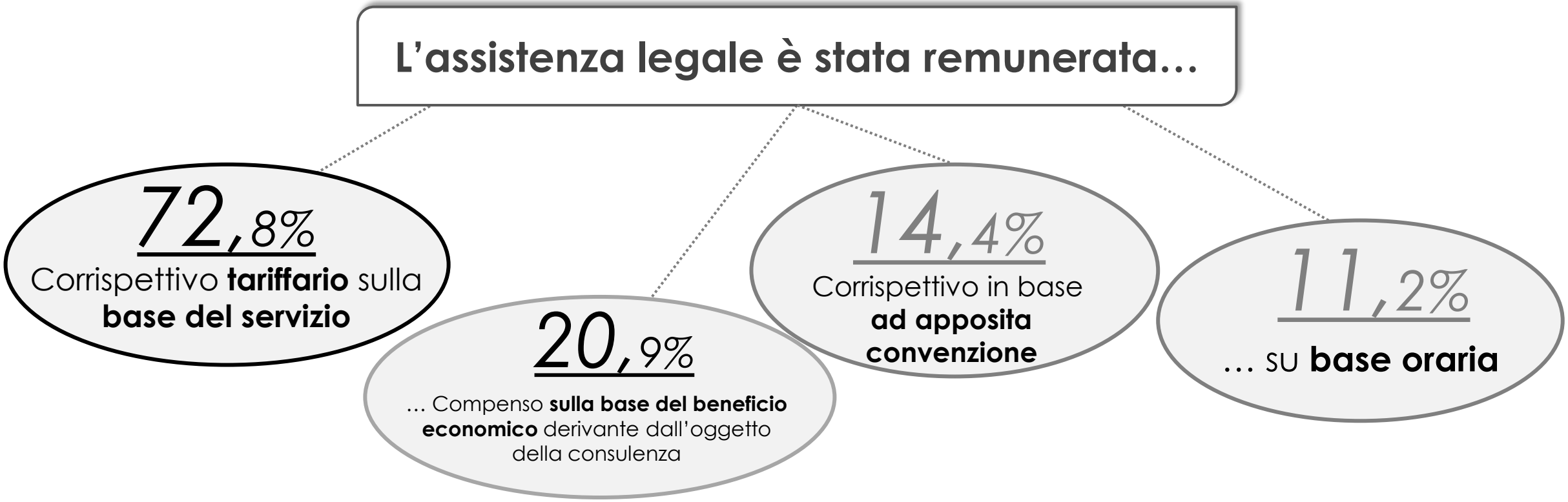
«La consulenza e l'assistenza legale nei diversi ambiti dall'impresa rappresenta un importante fattore di riduzione di potenziali contenziosi (è meglio prevenire), anche considerando i costi economici che la consulenza stessa comporta»



Base campione: 985 casi. Solo le imprese che hanno usufruito di consulenza e assistenza legale per aspetti organizzativi, commerciali, finanziari. **I dati sono riportati all'universo.**

Il riconoscimento economico dei servizi di consulenza ed assistenza legale | Quasi il 73% delle imprese usufruisce dei servizi di consulenza pagando un corrispettivo tariffario sulla base del servizio fruito, il 20% sulla base del beneficio economico derivante dall'oggetto della consulenza, il 14,4% sulla base di una apposita convenzione e l'11,2% su base oraria.

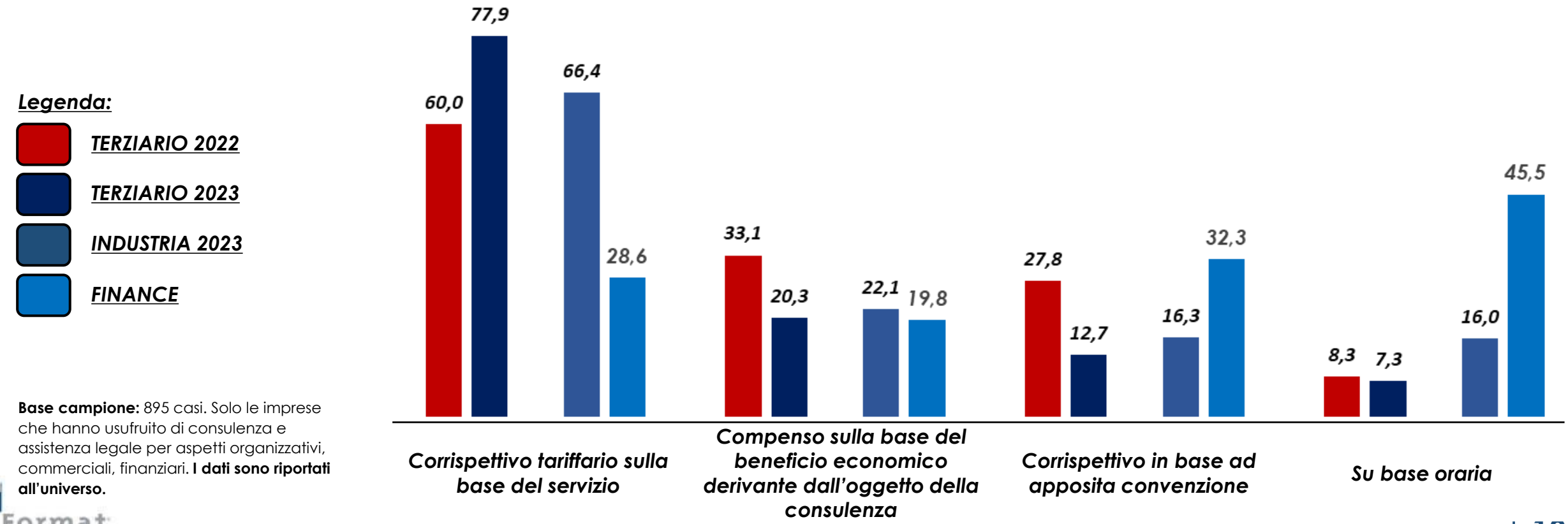
Come sono stati remunerati i servizi di assistenza legale ricevuti dall'impresa?



Base campione: 895 casi. Solo le imprese che hanno usufruito di consulenza e assistenza legale per aspetti organizzativi, commerciali, finanziari. La somma dei valori è diversa da 100 perché erano ammesse risposte multiple. **I dati sono riportati all'universo.**

Il riconoscimento economico dei servizi di consulenza ed assistenza legale |

Accentuazioni statistiche. Presso le imprese del settore «finance» prevalgono quelle che pagano il corrispettivo ai propri legali per i servizi di consulenza ed assistenza svolti sulla base di una apposita convenzione e su base oraria.



Base campione: 895 casi. Solo le imprese che hanno usufruito di consulenza e assistenza legale per aspetti organizzativi, commerciali, finanziari. **I dati sono riportati all'universo.**

La «relazione legale – impresa»: le modalità del rapporto con riferimento ai servizi di consulenza e assistenza legale | Oltre il 60% delle imprese gestiscono la consulenza e l'assistenza legale «a chiamata», ossia soltanto nei casi in cui ritengono di averne bisogno. Il 40% circa delle imprese gestisce al contrario la consulenza legale in modo strutturato e continuativo. Per altro presso il 22,6% di queste imprese il consulente legale si rapporta con l'impresa a tutti i livelli e non soltanto con i titolari.

Con riguardo al rapporto tra impresa e legale, come definirebbe principalmente tale relazione?

LA CONSULENZA LEGALE VIENE RICHIESTA QUANTO SERVE «A CHIAMATA»

62,6%

Il legale è un professionista che si occupa di questioni **solo quando occorre**, a chiamata, e che si **rapporta solo con i titolari dell'impresa**

LA CONSULENZA LEGALE E' STRUTTURATA NELL'IMPRESA (UN PUNTO DI RIFERIMENTO COSTANTE DELL'IMPRESA)

22,6%

…**funzionari diversi all'interno della stessa** possono sempre rivolgersi al legale.

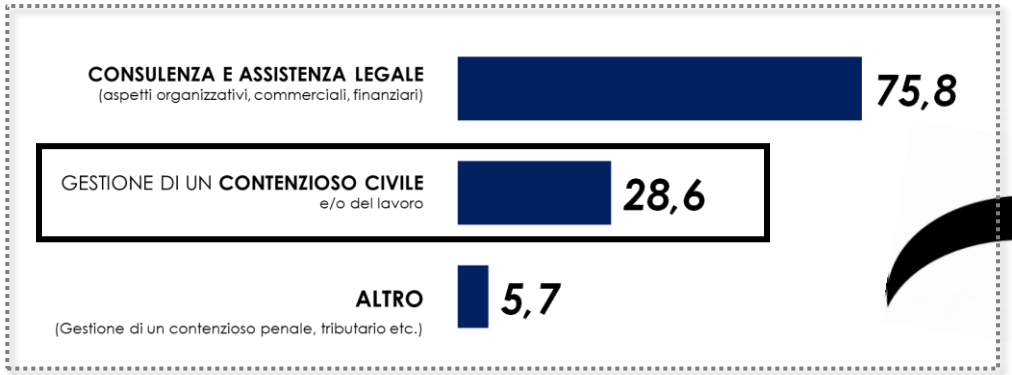
14,9%

…il legale **interloquisce solo con i titolari** dell'impresa su specifici temi di interesse.

Base campione: 985 casi. Solo le imprese che hanno usufruito di consulenza e assistenza legale per aspetti organizzativi, commerciali, finanziari. **I dati sono riportati all'universo.**

Il contenzioso nell'esperienza delle imprese | Nel 55,0% dei casi l'impresa ha agito come parte attrice mentre nel 19,8% si è difesa come parte convenuta. Il 25,2% delle imprese è stata coinvolta in contenziosi sia come parte attrice che convenuta

Relativamente al/ai contenzioso/i che ha/hanno coinvolto l'impresa…



Per memoria….

L'impresa ha dovuto agire nei confronti della controparte…

PARTE ATTRICE 55,0%

L'impresa si è dovuta difendere in una causa…

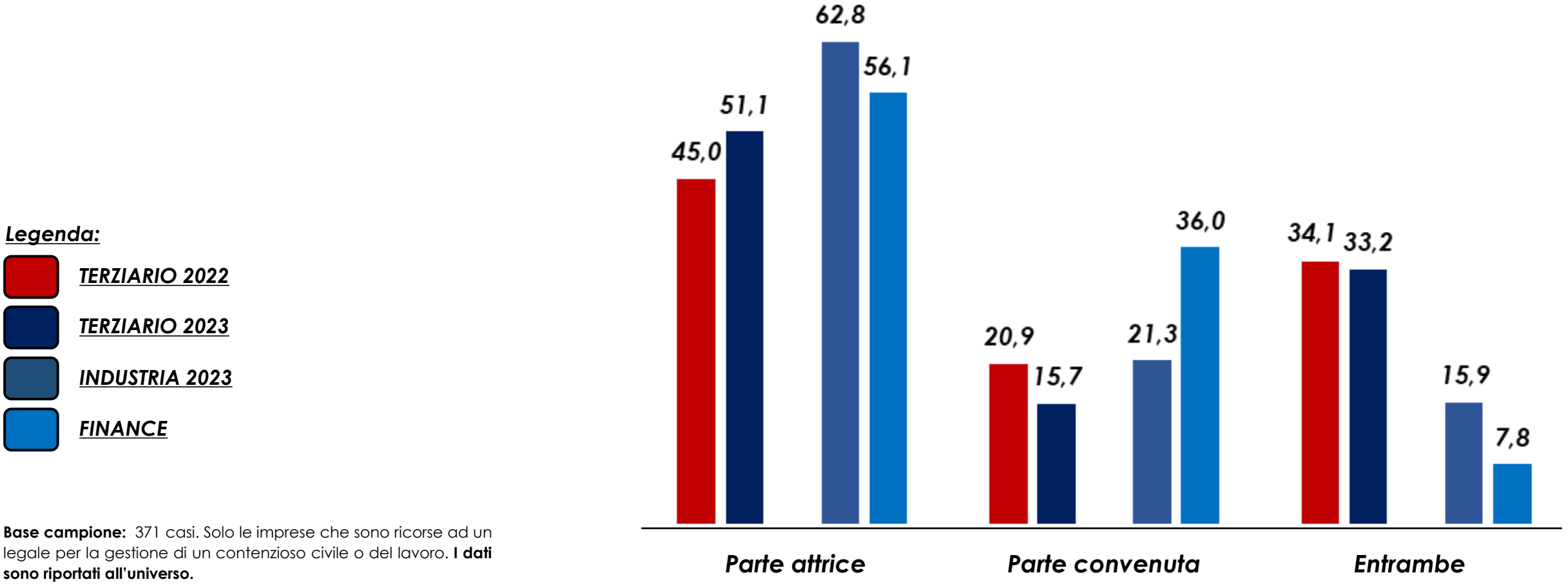
PARTE CONVENUTA 19,8%

L'impresa è stata coinvolta in contenziosi a volte come parte attrice altre volte convenuta

ENTRAMBE 25,2%

Base campione: 371 casi. Solo le imprese che sono ricorse ad un legale per la gestione di un contenzioso civile o del lavoro. **I dati sono riportati all'universo.**

Il contenzioso nell'esperienza delle imprese | Accentuazioni statistiche. Si evidenzia come presso l'industria (manifattura + industria) prevalgono le imprese che hanno fatto esperienza di un contenzioso come «parte attrice», mentre nell'ambito del settore «finance» siano assai più accentuate le imprese che hanno sperimentato un contenzioso come «parte convenuta».



Base campione: 371 casi. Solo le imprese che sono ricorse ad un legale per la gestione di un contenzioso civile o del lavoro. **I dati sono riportati all'universo.**

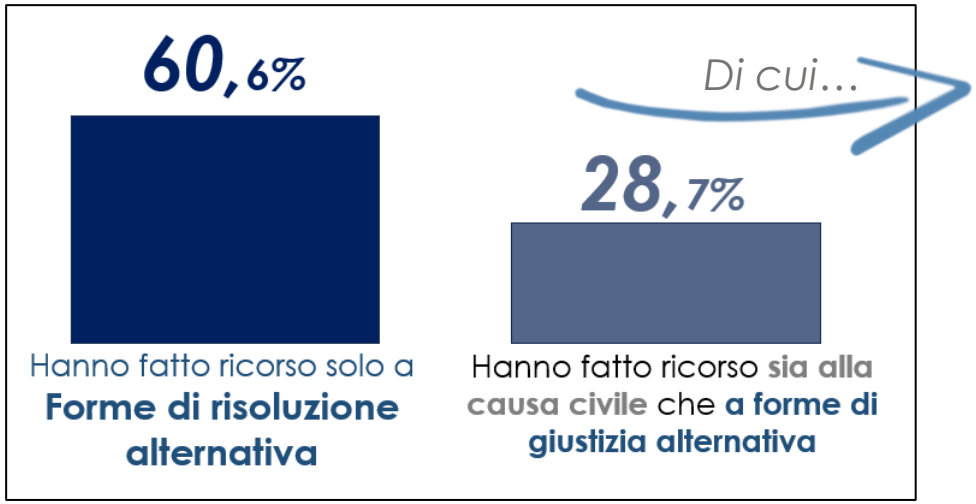
Il contenzioso: le soluzioni adottate | Il 60,6% delle imprese hanno gestito il contenzioso facendo riferimento solo a forme di risoluzione alternativa, il 28,7% hanno fatto ricorso sia alla causa civile che a forme di giustizia alternativa, il 10,7% hanno fatto ricorso solo alla causa civile.

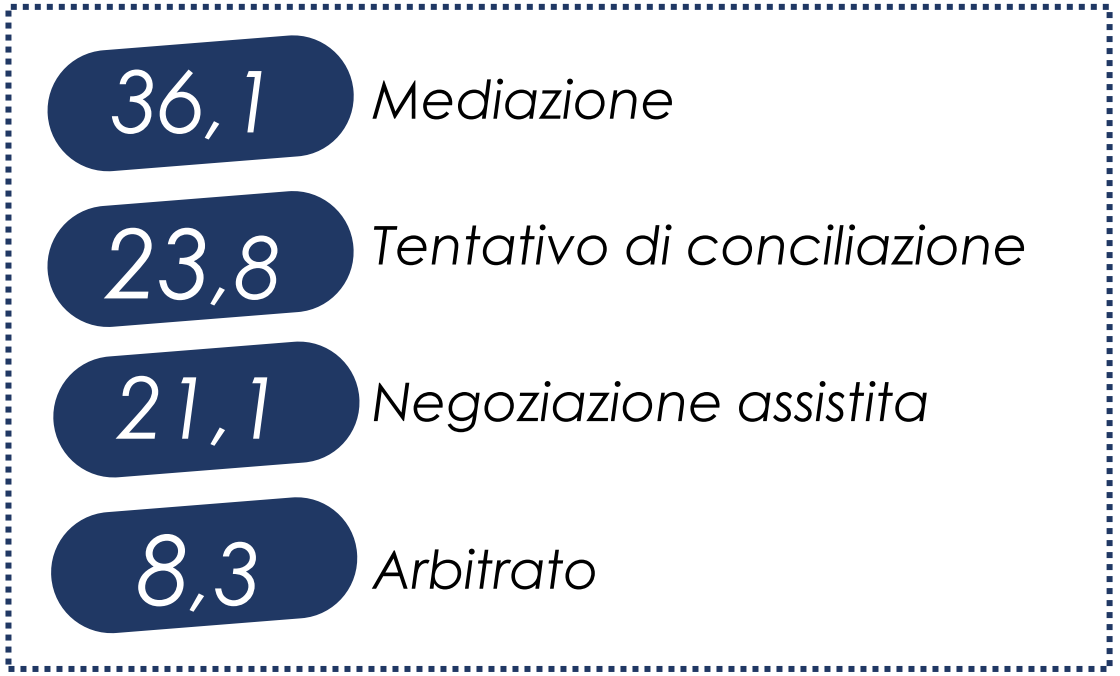
Quale soluzione è stata adottata per la gestione del contenzioso?

Base campione: 371 casi. Solo le imprese che sono ricorse ad un legale per la gestione di un contenzioso civile o del lavoro. **I dati sono riportati all'universo.**

Il contenzioso: le soluzioni adottate | La mediazione è la forma di risoluzione alternativa a cui hanno fatto maggiore ricorso le imprese (36,1%). Segue il tentativo di conciliazione (23,8%) e la negoziazione assistita (21,1%).

Quale soluzione è stata adottata per la gestione del contenzioso?





Base campione: 331 casi. Solo le imprese hanno optato per forme di risoluzione alternativa. **I dati sono riportati all'universo.**

Chi ha scelto di entrare in causa | Tra le imprese che sono andate in causa, il 40,7%% ha scelto tale procedimento affidandosi al parere del legale sulla base dei possibili scenari. Di contro, il 59,3% ha scelto autonomamente questa forma di risoluzione, trovando supporto nel proprio legale.

Quale figura ha determinato la scelta di entrare in causa?

Ha scelto di entrare in causa….

59,3

L'IMPRESA…

e ha trovato supporto nel proprio legale

40,7

IL LEGALE…

L'impresa si è affidata al parere del legale sulla base dei possibili scenari

Base campione: 40 casi. Solo le imprese che sono ricorse ad un legale per la gestione di un contenzioso civile o del lavoro. **I dati sono riportati all'universo.**

Crisi di impresa | L'87,7% delle imprese si affiderebbe al proprio legale di fiducia nel caso in cui dovesse ricorrere al nuovo codice della «crisi di impresa», piuttosto che ad altri specialisti.

Nel caso in cui la Sua impresa dovesse ricorrere al nuovo codice della "Crisi di impresa", si affiderebbe agli specialisti messi a disposizione dalla Camera di Commercio o preferirebbe affidarsi al proprio legale di fiducia per moderare gli accordi con fornitori e creditori della Sua impresa?

12,3%

*Altri **specialisti***

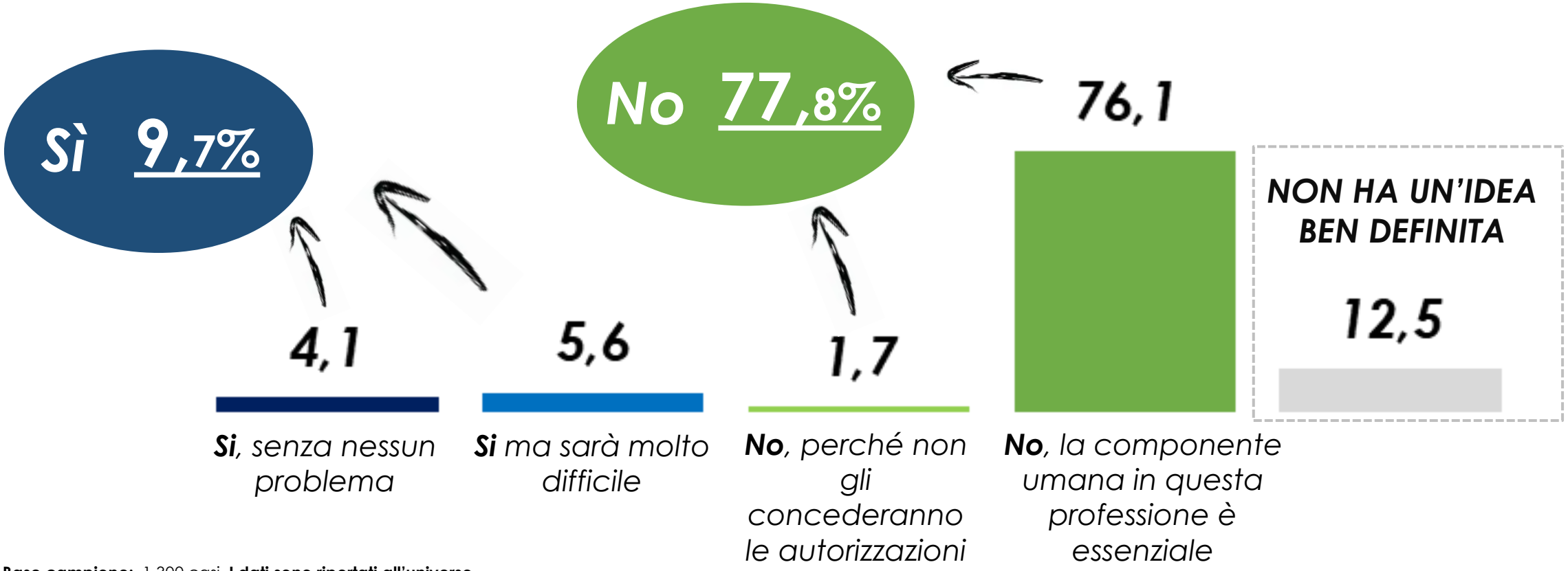
87,7%

Legale** di **fiducia

Base campione: 1.300 casi. **I dati sono riportati all'universo.**

Intelligenza artificiale | Il 9,7% delle imprese ritiene che in futuro la figura dell'avvocato potrà essere sostituita da programmi di intelligenza artificiale, il 77,8% è convinto del contrario mentre il rimanente 12,5% non ha ancora le idee ben chiare a riguardo.

Lei ritiene che in futuro la figura dell'avvocato potrà essere sostituita da programmi di intelligenza artificiale?



Base campione: 1.300 casi. **I dati sono riportati all'universo.**

Format research

La figura del «legale ideale»| Il 72,8% delle imprese immagina l'avvocato ideale come un professionista di grande esperienza, con un lungo stato di servizio e che si contraddistingue per i suoi modi formali e autorevoli. Per il 27,2% delle imprese l'avvocato ideale è «giovane e ambizioso» e con importanti prospettive di crescita e carriera davanti.

L'avvocato ideale per la Sua impresa è…

27,2%

*Un **avvocato giovane, ambizioso** e con importanti **prospettive di carriera***

72,8%

*Un **professionista** con un lungo stato di servizio e contraddistinto per i suoi **modi formali e autorevoli***

Base campione: 1.300 casi. **I dati sono riportati all'universo.**

Format research

Metodo | Scheda tecnica della ricerca

COMMITTENTE
Organismo Congressuale Forense

AUTORE
Format Research Srl (www.formatresearch.com)

OBIETTIVI DEL LAVORO
Indagine sull'esperienza e sul ricorso alla figura professionale dell'Avvocato da parte delle imprese in Italia.

DISEGNO DEL CAMPIONE
Campione statisticamente rappresentativo dell'universo delle imprese italiane della manifattura, delle costruzioni, del commercio, del turismo, dei servizi e del finance. Domini di studio del campione: Area (nord-ovest, nord-est, centro, sud e isole); Dimensione (3-9 addetti, 10-49 addetti, 49-259 addetti), settore di attività (manifattura, costruzioni, commercio, turismo, servizi, finance).

NUMEROSITA' CAMPIONARIA
Numerosità campionaria complessiva: 1.300 casi. Anagrafiche «non reperibili»: 14.501 (73,7%); «rifiuti»: 1.017 (5,2%%); «sostituzioni»: 15.518 (78,9%). Intervallo di confidenza 95% (Errore ±2,7%). Fonte delle anagrafiche delle imprese: Camere di commercio.

METODO DI CONTATTO
Interviste telefoniche somministrate con il Sistema Cati (*Computer Assisted Telephone Interview*) / Cawi (*Computer Assisted Web Interview*).

TECNICA DI RILEVAZIONE
Questionario strutturato.

PERIODO DI EFFETTUAZIONE DELLE INTERVISTE
Dal 17 ottobre al 8 novembre 2023.

CODICE DEONTOLOGICO
La rilevazione è stata realizzata nel rispetto del Codice deontologico dei ricercatori europei Esomar, del Codice deontologico Assirm (Associazione istituti di ricerca e sondaggi di opinione Imprese italiani), e della «Legge sulla Privacy» (articolo 13 del d.lgs. 196 del 2003 e Regolamento UE n. 679/2016 art. 13-14).

DIRETTORE DELLA RICERCA
Dott. Pierluigi Ascani (Direttore di Ricerca)
Dott. Stefano Ascani (Coordinatore di ricerca).

Metodo | Universo rappresentato e struttura del campione

Universo delle imprese

		Totale *(oltre 2 addetti)*
SETTORE FINANCE		24.336

Universo delle imprese

		3-9	10-49	50-249	Totale
NORD OVEST	manifattura	37.216	20.786	3.908	61.910
	costruzioni	31.317	6.557	447	38.321
	commercio	40.859	10.599	1.154	52.612
	turismo	30.631	5.622	236	36.489
	servizi	122.365	12.715	2.617	137.697
	totale	262.387	56.279	8.362	327.028
NORD EST	manifattura	29.406	18.202	3.389	50.997
	costruzioni	22.121	5.401	298	27.820
	commercio	29.830	8.282	855	38.967
	turismo	26.369	6.257	234	32.860
	servizi	83.290	8.731	1.481	93.502
	totale	191.016	46.873	6.257	244.146
CENTRO	manifattura	29.906	12.211	1.455	43.572
	costruzioni	20.236	4.589	267	25.092
	commercio	34.371	7.685	553	42.609
	turismo	26.736	5.025	184	31.945
	servizi	91.165	9.162	1.856	102.183
	totale	202.413	38.672	4.315	245.400
SUD E ISOLE	manifattura	41.809	10.537	1.206	53.552
	costruzioni	25.942	6.205	404	32.551
	commercio	65.601	10.612	678	76.891
	turismo	41.324	5.696	188	47.208
	servizi	93.659	11.667	1.702	107.028
	totale	268.334	44.717	4.178	317.229
ITALIA	manifattura	138.336	61.736	9.958	210.030
	costruzioni	99.616	22.752	1.416	123.784
	commercio	170.660	37.178	3.240	211.078
	turismo	125.059	22.600	842	148.501
	servizi	390.478	42.275	7.656	440.409
	totale	924.150	186.541	23.112	1.133.803

Campione realizzato delle imprese

		Totale (oltre 2 addetti)
SETTORE FINANCE		320

Campione realizzato delle imprese

		1-9	10-49	50-249	Totale
NORD OVEST	manifattura	30	32	44	106
	costruzioni	4	44	12	60
	commercio	24	12	12	48
	turismo	6	8	0	14
	servizi	18	26	28	72
	totale	82	122	96	300
NORD EST	manifattura	10	18	34	62
	costruzioni	6	30	4	40
	commercio	16	12	10	38
	turismo	10	4	0	14
	servizi	18	22	30	70
	totale	60	86	78	224
CENTRO	manifattura	20	32	28	80
	costruzioni	14	18	4	36
	commercio	14	18	12	44
	turismo	10	6	4	20
	servizi	14	16	20	50
	totale	72	90	68	230
SUD E ISOLE	manifattura	26	18	14	58
	costruzioni	14	18	16	48
	commercio	26	22	6	54
	turismo	10	18	2	30
	servizi	8	10	18	36
	totale	84	86	56	226
ITALIA	manifattura	86	100	120	306
	costruzioni	38	110	36	184
	commercio	80	64	40	184
	turismo	36	36	6	78
	servizi	58	74	96	228
	totale	298	384	298	980

Fonte: I.Stat 2022

Questo documento è la base per una presentazione orale, senza la quale ha limitata significatività e può dare luogo a fraintendimenti.

Sono proibite riproduzioni, anche parziali, del contenuto di questo documento, senza la previa autorizzazione scritta di Format Research.

2023 © Copyright Format Research Srl

UNI EN ISO 9001:2015
CERT. N° 1049

Format Research s.r.l.
Via Ugo Balzani 77, 00162 Roma, Italia
tel +39.06.86.32.86.81, fax +39.06.86.38.49.96
info@formatresearch.com
cf, p. iva e reg. imp. roma 04268451004
rea roma 747042, cap. soc. € 25.850,00 i.v.

www.formatresearch.com
Membro: Assirm, Confcommercio, Esomar, SIS

Format Business Intelligence s.r.l.
Via Sebastiano Caboto 22/a, 33170
Pordenone, Italia
format@pec.formatbusinessintelligence.com
cf, p. iva e reg. imp. pordenone 01786200939
rea pordenone 104460, cap. soc. € 10.000,00
i.v.