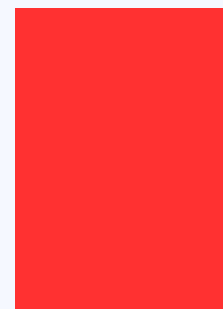
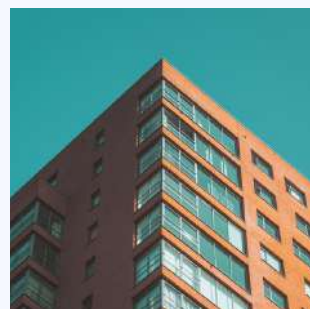


# LEGAL MARKET 2024

## RAPORT PRIVIND PREZENȚA ONLINE A AVOCAȚILOR



 Redactor:  
**Deleanu Stefan**

 Pentru :  
**DISTRIBUIRE PUBLICĂ**



# Cuprins

Cuprins	1
Sumar Executiv	2
Metodologie	3
Analiză Demografică	5
Prezență Digitală	9
Analiză Individuală	10
Analiză SWOT	13
Concluzii și Recomandări	14

# Sumar Executiv

Într-o societate a vitezei în care informația ne acaparează la fiecare pas, cum am putea să ne diferențiem serviciile pe piață?

Echipa INCORPO.RO a pregătit o analiză asupra pieței, concentrând informațiile esențiale, necesare fiecărui avocat.

Raportul include informații din **surse publice**.

## Prezentare generală

Scopul acestei cercetări este de a analiza situația actuală a firmelor de avocatură din România, cu accent pe **Baroul București, care concentrează 47% din totalul avocaților înregistrați la nivel național**.

S-au evaluat indicatori cheie precum numărul total de firme de avocatură înregistrate la Baroul București, dimensiunea medie a firmelor prin prisma numărului de avocați, gradul de prezență online prin deținerea unui website, domeniile de practică principale și distribuția geografică pe sectoare în cadrul Capitalei.

De asemenea, a fost analizată corelația dintre

mărimea firmelor și calitatea prezenței lor online.

Acești factori oferă o imagine de ansamblu asupra pieței firmelor de avocatură din București, permițând identificarea potențialelor puncte forte, puncte slabe, oportunități și amenințări.

## Domeniu de aplicare și limitări

Cercetarea se bazează pe datele publice furnizate de **Baroul București**, precum și pe statistici oficiale de la instituții precum **INSSE** și **IFEP**. Acestea au fost îmbogățite cu analize euristice realizate cu modele AI, precum și scraping al platformelor avocaților.

Absența transparenței și a datelor complete pentru celelalte barouri a determinat focalizarea analizei pe firmele din Capitală.

Cu toate acestea, concluziile pot fi extrapolate la nivel național, dată fiind reprezentativitatea semnificativă a Baroului Bucureștean.

# Metodologie

Secțiunea aceasta va descrie metodele de colectare a datelor, selecția eșantionului și tehnicile de analiză a datelor utilizate în acest raport. Echipa noastră a adoptat o abordare bazată pe date pentru a garanta acuratețea și fiabilitatea informațiilor prezentate.

Analiza oferă o perspectivă asupra domeniului juridic din România, evidențiind distribuția avocaților, dimensiunea firmelor de avocatură și prezența lor online.

## Metode de Colectare a datelor

Procesul de cercetare a demarat prin extragerea listei profesioniștilor înscrși în cadrul barourilor din România, incluzând date de identificare și indicatori demografici. Datele privind structura organizațională a firmelor au fost preluate din evidențele publice ale barourilor. În urma analizei distributive, investigația s-a concentrat pe Baroul

București, ca eșantion reprezentativ majoritar.

Pentru Baroul Capitalei, s-a realizat o culegere exhaustivă a informațiilor disponibile public, acoperind dimensiunea entităților juridice, experiența profesională a avocaților afiliați, existența și parametrii prezenței online pentru fiecare firmă.

Sistemele de extracție automată de conținut au fost utilizate atât pentru agregarea metadatelor structurate, cât și pentru analiza calitativă a site-urilor web identificate prin corelarea cu rezultatele motoarelor de căutare.

### # Date Cheie Analizate

1. Distribuția geografică a avocaților.
2. Dimensiunea firmelor de avocatură (număr mediu de avocați per firmă).
3. Prezența în populație a site-urilor pentru societățile de avocatură.
4. Calitatea site-urilor web ale firmelor de avocatură.
5. Domeniile de specializare juridică cele mai populare printre avocați și societăți de avocatură.
6. Corelația dintre dimensiunea firmei și prezența online.
7. Numărul de avocați care practică individual față de cei care fac parte din firme.

## Selecția Populației

Pentru acest studiu, s-a luat în considerare inițial întreaga populație de avocați înregistrați la diverse barouri din România, inclusiv cei cu licențe suspendate. Această abordare cuprinzătoare a asigurat includerea tuturor datelor disponibile în analiză.

Cu toate acestea, datorită concentrării activității juridice și a naturii reprezentative a **Baroului București, care deține peste 47% din avocații din țară**, s-a luat decizia de a focaliza cercetarea în principal pe acest subset. Așa cum se menționează în articol, Baroul Bucureștean reprezintă principalul nucleu al profesiei juridice din România, făcându-l un eșantion potrivit pentru caracterizarea pieței la scară largă.

Prin limitarea ariei de studiu la Baroul București, cercetarea a putut valorifica datele publice extinse specifice acestei asociații de avocați, incluzând informații detaliate despre dimensiunea firmelor, ariile de practică, prezența online și atributele demografice ale avocaților înregistrați.

Deși această abordare de eșantionare poate introduce anumite limitări în ceea ce privește generalizarea la alte regiuni, dominanța Baroului Bucureștean în peisajul juridic național justifică selecția sa ca eșantion critic pentru o analiză aprofundată și obținerea unor perspective aplicabile pieței juridice românești în ansamblul său.

## Strategie de analiză statistică

Studiul a adoptat o abordare multidimensională în analiza datelor, valorificând atât metode cantitative, cât și calitative pentru a obține perspective cuprinzătoare asupra pieței juridice românești, cu un accent deosebit pe Baroul București.

Au fost construite modele de regresie polinomială pentru a examina distribuția site-urilor web în rândul firmelor de diferite dimensiuni.

În plus, s-au utilizat tehnici de regresie logistică pentru a modela probabilitatea ca o firmă să aibă prezență online în funcție de anvergura sa. Aceste abordări bazate pe regresie au oferit o înțelegere nuanțată a relațiilor dintre caracteristicile firmelor și amprentele lor digitale. Analiza corelațională a reprezentat o altă componentă cheie a instrumentarului cantitativ.

### \* Analiza Calitativă

S-au utilizat metode calitative pentru a evalua calitatea și prezența online a site-urilor firmelor de avocatură prin tehnici de scraping și procesare a limbajului natural

### \* Analiza Cantitativă

A datelor structurate, precum numărul de firme de avocatură, dimensiunea medie a firmelor, distribuția pe sectoare și notele acordate site-urilor web.

S-au calculat coeficienții de corelație Pearson și Spearman pentru a investiga potențialele asocieri între dimensiunea firmei, prezența digitală și scorurile de calitate atribuite site-urilor web. Acest lucru a permis identificarea modelelor și tendințelor din datele colectate.

De asemenea, s-au valorificat statisticile descriptive și distribuțiile de frecvență pentru a caracteriza variabile precum ariile de practică, nivelurile de experiență ale avocaților, distribuțiile geografice și scorurile de evaluare a site-urilor web. Aceste tehnici analitice au oferit perspective valoroase asupra compoziției și caracteristicilor peisajului juridic.

În plus, s-au utilizat corelații simple pentru a explora potențialele relații dintre distribuția firmelor pe sectoare și dimensiunea medie a firmelor din fiecare sector.

# Analiză Demografică

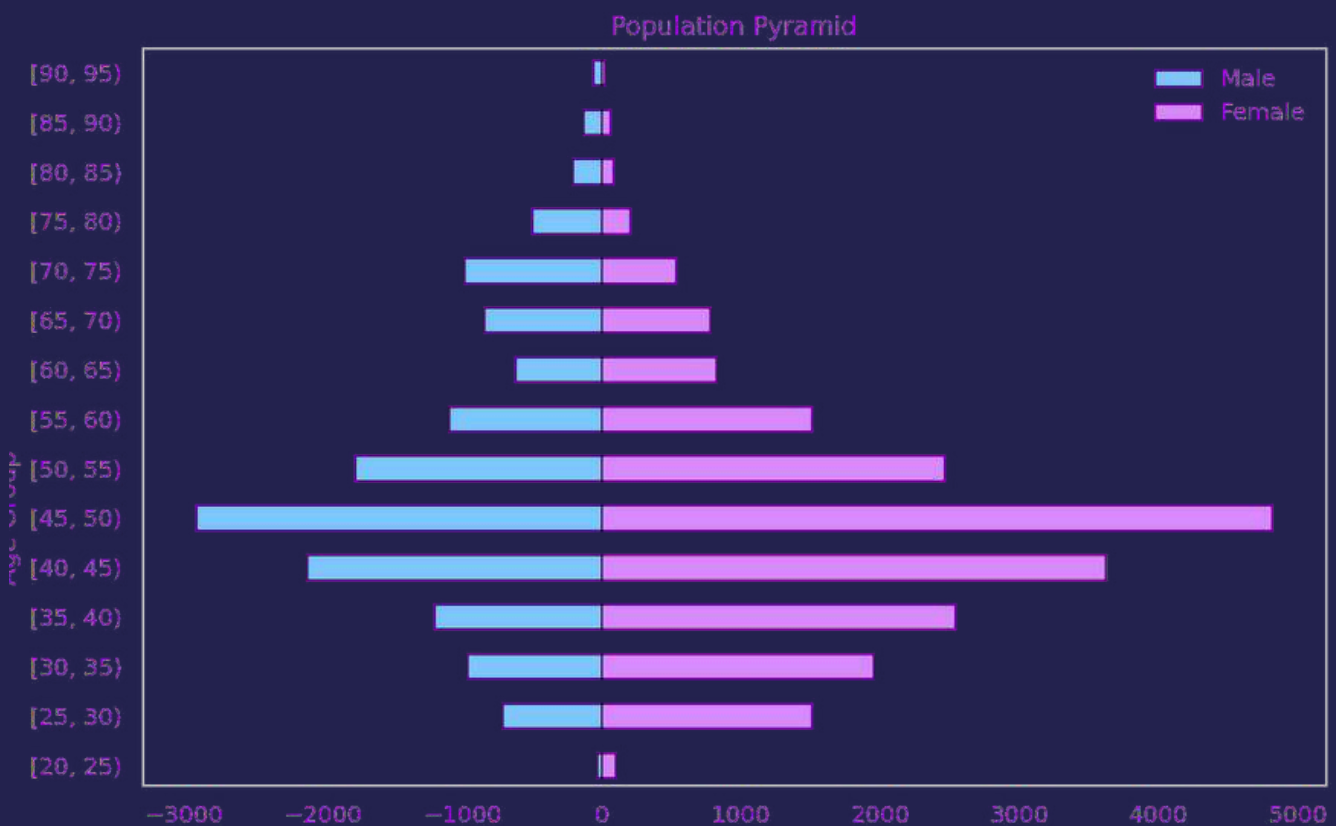
Această secțiune acoperă distribuția geografică, de gen și vârstă a avocaților din România, oferind o perspectivă detaliată asupra componenței demografice a profesiei juridice.

Din analiză informațiilor relevate din Tabloul Avocaților, majoritatea avocaților se concentrează în zonele cu tradiții în educația juridică, cu o prezență statistică de **47.2%** din avocați înregistrați în **Baroul București**, urmat de **5.3% în baroul Cluj**, **3.7% în Timiș**, **3.5% în Iași**, **3.3% în Dolj**, **2.5% în Constanța**, **2.2% în Brașov**,

**2.0% în Prahova**, **2.0% Olt**, **1.6% Sibiu**, **26.7% rămași în celelalte județe din țară.**

Observăm o concentrare mult mai redusă în județele care nu reprezintă centre universitare, și care sunt, astfel o piață mai accesibilă pentru avocați.

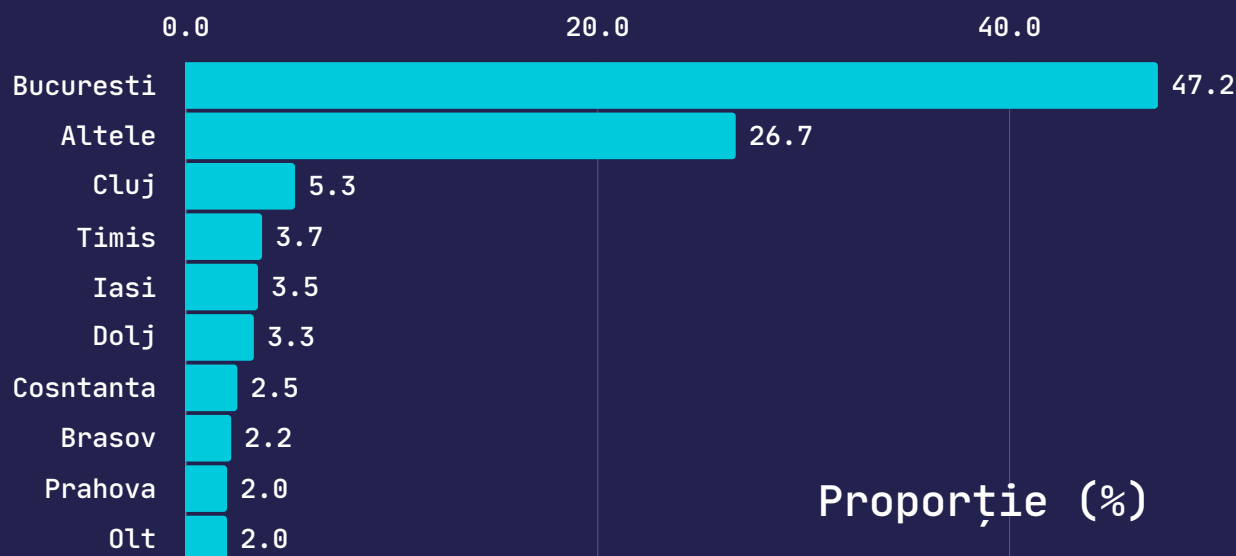
Piramida populației avocaților, construită pe baza datelor privind vârsta și genul, evidențiază faptul că o cantitate semnificativă din avocați sunt de gen feminin, **ultima generație (20-25) fiind formată aproape exclusiv din persoane de gen feminin**. Vârsta medie a avocaților coincide cu perioada decreteilor, vârful demografic fiind în jurul vârstei de 45-50 ani.



## Distribuție Geografică

Conform graficului, există o concentrare semnificativă a avocaților în București, urmată de alte centre urbane și județe dezvoltate economic.

Distribuția reflectă oportunitățile limitate în unele zone și tendința avocaților de a se orienta către piețele juridice active din marile orașe.



## Jucători Cheie, după numărul de angajați

Cele mai mari firme de avocatură din România sunt conduse de SCP TUCA, ZBÂRCEA & ASOCIAȚII, cu 83 de avocați și o experiență medie de 13.18 ani, urmată îndeaproape de SCP NESTOR NESTOR DICULESCU KINGSTON, cu 82 de

avocați și 12.69 ani experiență. SCP FILIP, cu 72 de avocați, dar doar 7.37 ani experiență medie, este o firmă în plină ascensiune. SPRL MUSAT & ASOCIAȚII și SPRL REFF & ASOCIAȚII, ambele cu câte 61 de avocați.

#	Forma de Exercitare a profesiei	Avocați	Experiență Medie
1.	SCP TUCA, ZBÂRCEA & ASOCIAȚII	83	13.18 Ani
2.	SCP NESTOR NESTOR DICULESCU KINGSTON PETERSEN	82	12.69 Ani
3.	SCP FILIP	72	7.37 Ani
4.	SPRL MUSAT & ASOCIAȚII	61	9.21 Ani
5.	SPRL REFF & ASOCIAȚII	61	8.72 Ani

## Distribuție Pe Sectoare (București)

Există o corelare directă între sectorul în care funcționează societățile, și numărul de avocați aferent, cauzat, printre altele, de tranziția spre zone cu densitate ridicată a societăților cu cantități mari de avocați.

**Sectorul 1:** 1536 firme -  
Dimensiune medie: 2.09 avocați

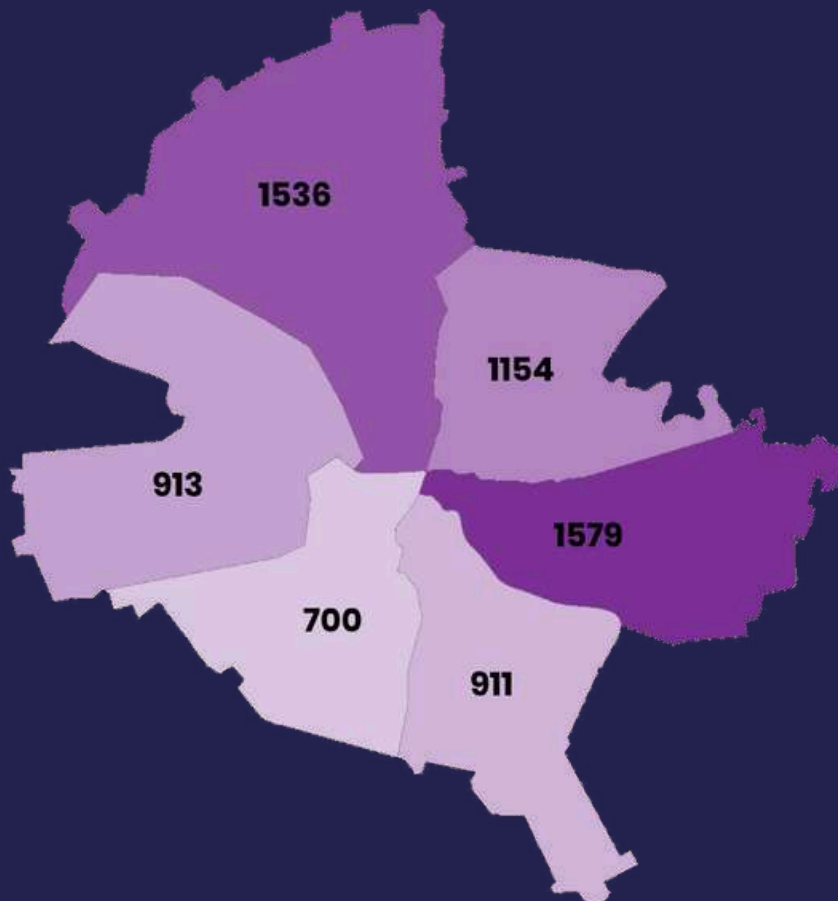
**Sectorul 2:** 1154 firme -  
Dimensiune medie: 1.47 avocați

**Sectorul 3:** 1579 firme -  
Dimensiune medie: 1.26 avocați

**Sectorul 4:** 911 firme -  
Dimensiune medie: 1.20 avocați

**Sectorul 5:** 700 firme -  
Dimensiune medie: 1.29 avocați

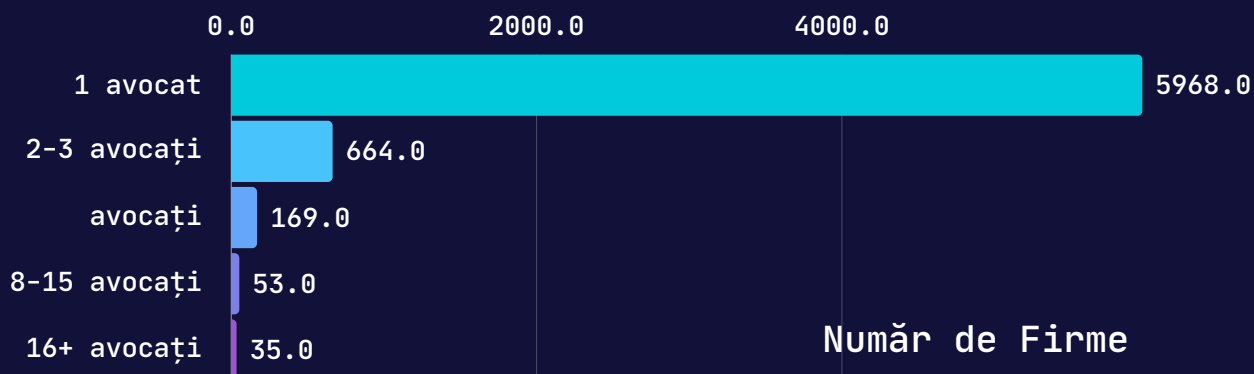
**Sectorul 6:** 913 firme -  
Dimensiune medie: 1.14 avocați



## Mărime Societăți de Avocatură

Distribuția experienței avocaților este asimetrică, cu o concentrare mai mare în intervalul 16-25 de ani, reflectând o profesie cu un nivel ridicat de experiență.

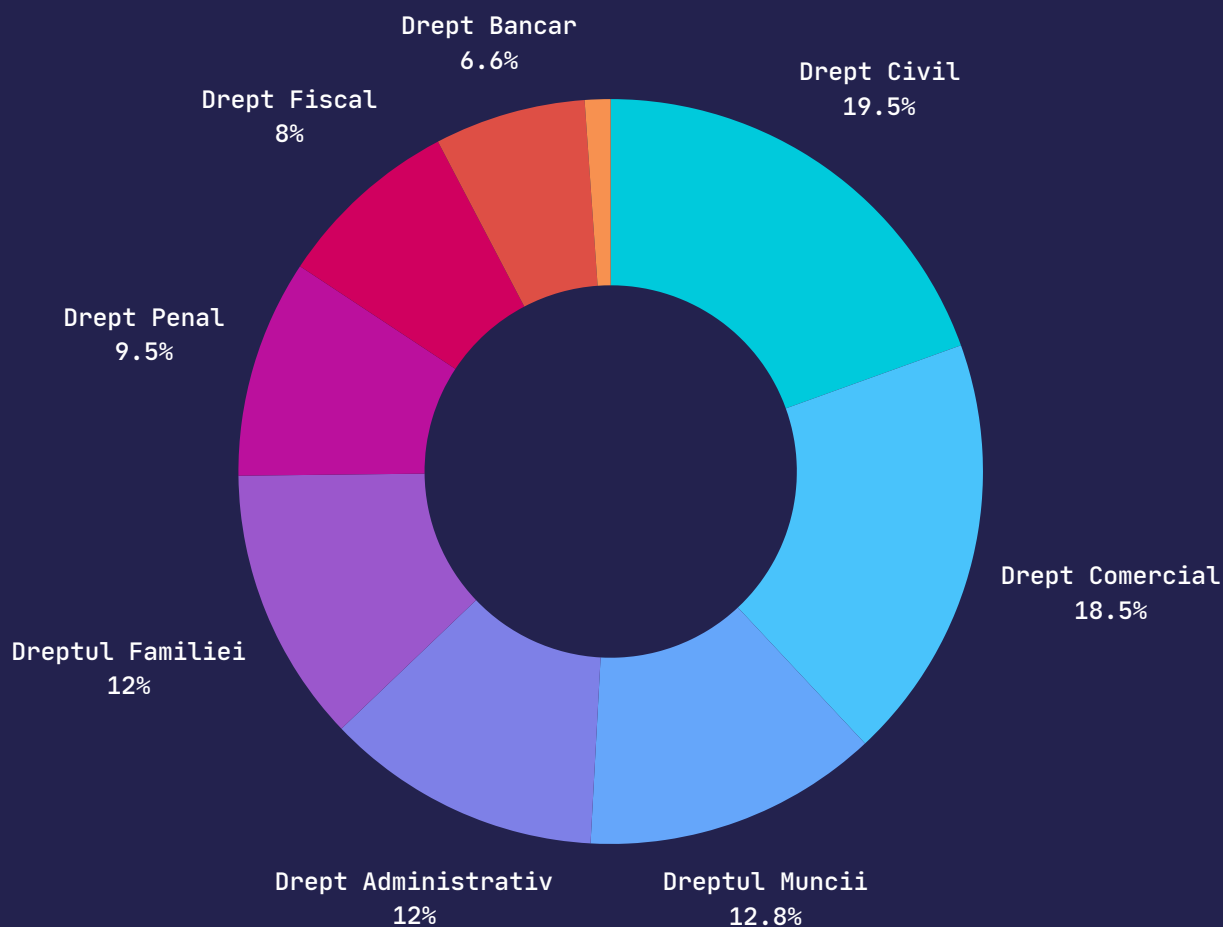
Numărul semnificativ de avocați cu experiență de până la 10 ani indică un influx constant de noi profesioniști, asigurând continuitatea și regenerarea domeniului juridic în contextul demografic al societății românești.





## Distribuție Pe Specializari (București)

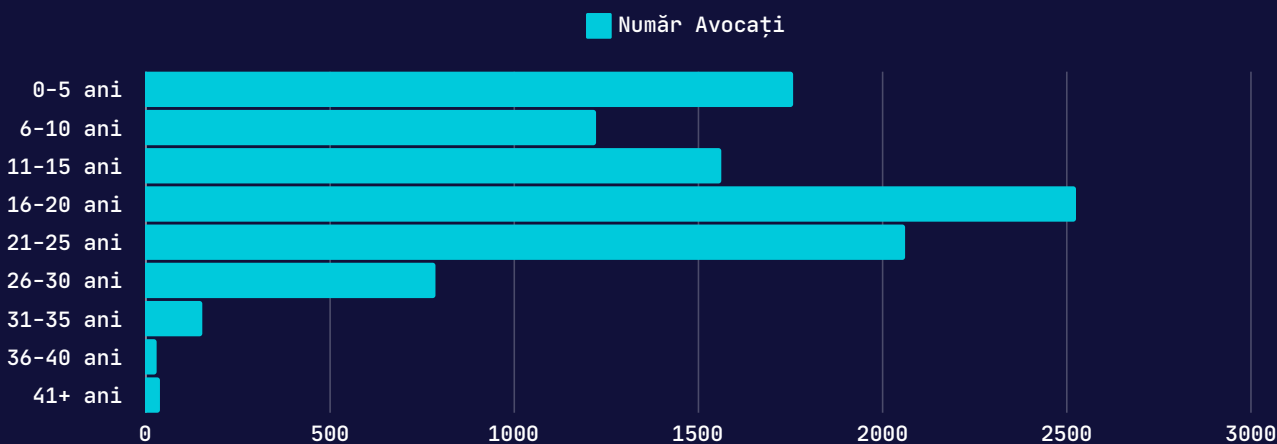
Observăm o concentrare semnificativă în ariile de drept generaliste, cu o piață emergentă în zona dreptului Intelectual și Bancar, țintit la piața B2B, și cu o concurență mult mai redusă.



## Experiența Avocaților

Observăm că **cea mai mare concentrație de avocați se regăsește în segmentul cu experiență între 16-20 ani**, care numără **2.525** de profesioniști.

Acest grup de avocați cu o solidă experiență poate oferi o perspectivă aprofundată și o expertiză consolidată clienților, fiind o resursă valoroasă pentru soluționarea problemelor juridice complexe.



# Prezența Digitală



În Statele Unite, procentul de cabinete de avocatură care au avut un site web în 2023 ajunge la 87%, în timp ce în România, raportul este întors.

Lipsa unei prezențe digitale afectează potențialul de a atrage noi clienți și de a absorbi fonduri.

În contextul erei digitale, studiul a evaluat riguros impactul prezenței online asupra firmelor juridice, axându-se pe analiza calitativă și cantitativă a site-urilor web ale avocaților Bucureșteni.

Prin tehnici de scraping și procesare a limbajului natural (NLP), s-a constatat o adoptare redusă a tehnologiilor web, doar **13% dintre firmele baroului** deținând propriul site. Chiar și pentru entitățile de anvergură, cu 5-15 avocați, **calitatea site-urilor a fost evaluată ca fiind deficitară, 59.91% neavând un site, iar nota medie fiind de doar 64.39/100.**

Aceste rezultate evidențiază necesitatea stringentă de a optimiza strategiile digitale ale firmelor juridice, dezvoltând prezențe online atractive, ușor accesibile și optimizate pentru motoare de căutare, în vederea sporirii vizibilității, credibilității și capacității de atragere a clienților în mediul digital actual.

## Informații Generale (Baroul București)

Datele demografice prezentate oferă informații relevante pentru evaluarea situației curente a firmelor de avocatură din România în contextul adaptării la era digitală și a necesității optimizării prezenței online. Analiza datelor disponibile evidențiază următoarele aspecte principale:

# 6,889

### Total Firme de Avocatură

În Baroul București, cel mai mare barou din țară.

# 1.47

### Număr Mediu de Avocați pe Firmă

Aproximativ 1.47 avocați per firmă, indicând faptul că multe dintre aceste firme sunt mici, posibil practici individuale.

# 904

### Firme cu Site-uri Web

ceea ce sugerează că doar o cantitate redusă de firme au o prezență digitală.

# 5,985

### Firme fără Site-uri Web

indicând un număr semnificativ de firme care au rămas în urmă.

## Importanța prezenței online

În contextul actual al mediului de afaceri, digitalizarea reprezintă o necesitate strategică, având în vedere așteptările consumatorilor privind accesibilitatea și transparența online. Prezența pe internet oferă avantaje precum creșterea vizibilității, oportunitatea de a construi o reputație solidă și atragerea de noi clienți. Firmele de avocatură care nu acordă atenție acestor aspecte se expun riscului de a deveni necompetitive în raport cu concurența care valorifică beneficiile digitalizării.

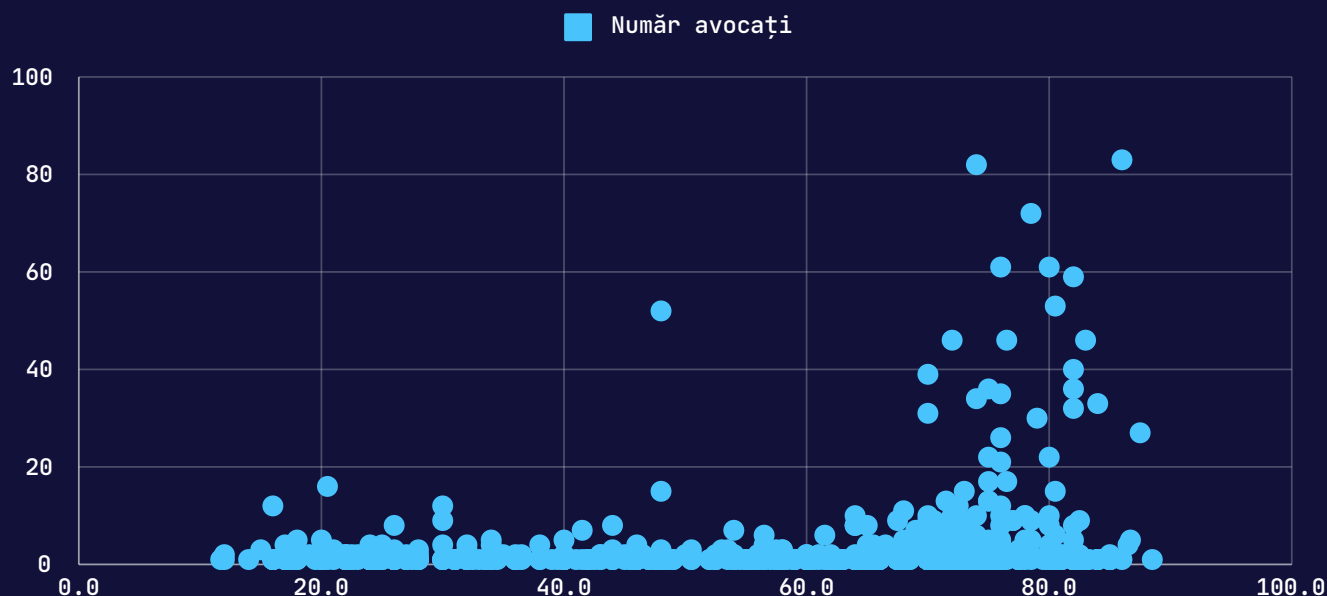
## Strategii de digitalizare

Pentru firmele de avocatură, implementarea soluțiilor digitale ar trebui să includă dezvoltarea unui **site web profesionist**, **blog**, utilizarea eficientă a **rețelelor sociale** pentru consolidarea relațiilor cu clienții, **SEO** și adoptarea unor sisteme de management al cazurilor pentru optimizarea proceselor interne. În plus, digitalizarea documentației și utilizarea instrumentelor de automatizare pot contribui la reducerea timpului alocat activităților manuale și la îmbunătățirea acurateții informațiilor.

## Calitatea expunerii online

Majoritatea societăților de avocatură nu au o prezență digitală vizibilă. **Totuși, am identificat o corelare pozitivă între numărul de angajați, și deci, succesul societății, și calitatea site-ului pe care îl au.**

Vizualizarea prin norul de puncte de mai jos demonstrează că un site calitativ (note de la 1 la 100) devine obligatorie odată cu creșterea firmei. Pe coordonata X, nota site-ului, de la 0 la 100. Notele sub 30 demonstrează de obicei site-uri în lucru. Pe coordonata Y, numărul de angajați din societate.



## Grad de Expunere Online

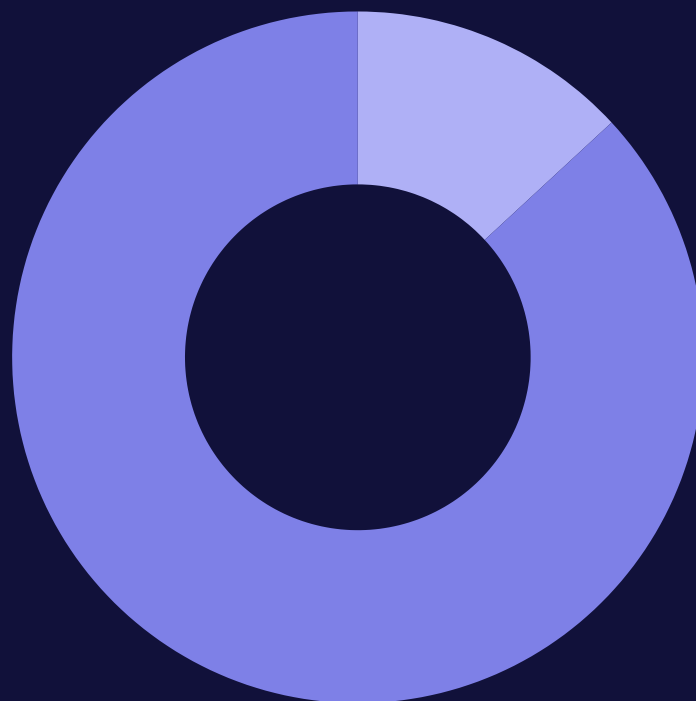
Doar **13.1%** dintre avocați au un site, deși există o **corelație pozitivă puternică** între numărul de avocați (succesul societății) și prezența online.

Această statistică arată că majoritatea firmelor de avocatură încă nu profită de oportunitățile extinse pe care le oferă internetul pentru a-și mări vizibilitatea și a atrage clienți noi.

Într-o eră digitală, lipsa unei prezențe online poate limita semnificativ capacitatea unei firme de a se dezvolta și de a răspunde cerințelor moderne ale consumatorilor.

Un site web asigură o vizibilitate constantă pe internet, unde potențialii clienți pot găsi informații despre serviciile oferite, expertiza și contactul firmei, disponibile 24/7, și **fără de care societățile par depășite și incapabile să asiste clienții în industriile noi.**

■ Au website ■ Fără website



# Analiză Individuală

Suplimentar analizei pe populație, am realizat o analiză individuală, pentru fiecare cabinet de avocatură, folosind unelte statistice pentru analiza deficitelor expunerii online a cabinetelor de avocați.

Fiecare avocat va primi, împreună cu raportul anual, sau mai târziu, un raport detaliat cu privire la elementele discutate mai sus, aprofundat pe propria societate de avocatura.

INCORPO.RO oferă servicii high-ticket în aria de digitalizare, de la dezvoltarea unei prezențe digitale la modernizarea proceselor operaționale interne, pentru a crește eficiența societăților cu care colaborează.

## Asistență gratuită indiferent de mărime

Din speranța de a încuraja digitalizarea în Domeniu, Incorpo.ro va pune la dispoziția publicului un sistem gratuit pentru adresarea de întrebări care să îi ajute în digitalizarea cabinetului lor individual.

De la asistența în selectarea unui furnizor competent, la analiza impactului asupra modelului de business a stării actuale de modernizare, **echipa noastră te poate ajuta, gratuit, în limita timpului disponibil.**

## Servicii Contra-Cost

Majoritatea societăților de avocatură nu au bugetele necesare pentru colaborarea cu noi, contra-cost.

**Prețurile noastre încep de la 350 EUR lunar pentru pachetele basic.**

Deși considerăm că valoarea adăugată oferită de serviciu este mult mai mare, iar rezultatele confirmă opinia noastră, majoritatea societăților nu au curajul și banii pentru a lua astfel de măsuri.

Prin urmare, noi vizăm exclusiv societăți cu minim 2-3 avocați, care au capacitatea de a susține o relație comercială pe termen mediu sau lung.

[Pentru mai multe informații, dă click aici.](#)

# Analiză SWOT

Analiza SWOT este folosită de companii pentru a examina punctele forte, punctele slabe, oportunitățile și amenințările cu care se confruntă o afacere. Prin această analiză, companiile pot identifica zonele care necesită îmbunătățiri și zonele de potențială creștere.

## PUNCTE FORTE

- **Specializări stabilite:** Expertiză concentrată în domeniul juridic căutat, cum ar fi dreptul civil, comercial și al muncii.
- **Leadership experimentat:** Fondatori și lideri cu experiență multidisciplinară îmbunătățesc capacitățile strategice și operaționale.
- **Relații existente cu clienții:** Societățile stabilite beneficiază de relații pe termen lung cu clienții și de o reputație care atrage noi afaceri.

## SLĂBICIUNI

- **Prezență online limitată:** Majoritatea firmelor au o amprentă digitală nesemnificativă, **esențială** pentru extinderea bazei de clienți în era digitală.
- **Rezistență tehnologică:** Rezistența continuă la adoptarea noilor soluții tehnologice afectează eficiența și competitivitatea.
- **Restricții statutare:** Limitările statutare privind practicile comerciale, cum ar fi angajarea și expansiunea, împiedică potențialul de creștere.

## OPORTUNITĂȚI

- **Adoptarea marketingului digital:** Există un potențial neexploatat în utilizarea platformelor online pentru marketing și implicarea clienților.
- **Integrarea tehnologiei:** Utilizarea instrumentelor de inteligență artificială și automatizare pentru a eficientiza operațiunile, a îmbunătăți acuratețea documentelor juridice și a reduce costurile forței de muncă.
- **Extinderea serviciilor:** Oportunități de diversificare a ofertelor de servicii în noi domenii juridice și segmente de clienți.

## AMENINȚĂRI

- **Revoluția tehnologică:** Progresele rapide ale inteligenței artificiale ar putea înlocui serviciile juridice tradiționale, reprezentând o amenințare pentru practicile legale convenționale.
- **Instabilitate economică:** Condițiile economice fluctuante ar putea afecta capacitatea clienților de a-și permite serviciile, influențând fluxurile de venituri.
- **Concurență crescută:** Apariția serviciilor juridice online și a noilor societăți de avocatură intensifică concurența, determinând societățile existente să se inovate și să se diferențieze.

# Concluzii și Recomandări

Raportul de mai sus demonstrează piedici semnificative în adopția tehnologiei în rândul profesioniștilor în Drept. Este clar că multe societăți au rămas în urmă, și estimăm că absorbția clienților din piața mică și mijlocie **nu atinge nici 60%**.

Recomandăm societăților de avocatură să investească semnificativ în domeniul tehnologic, pentru a nu rămâne în urmă, riscul adus de tehnologia AI fiind semnificativ.

Suplimentar, subliniem necesitatea unei expuneri mai ridicate în mediul online, pentru acapararea proporției mari de clienți a căror decizii de cumpărare sunt influențate de online.

## Pași Următori

#	Recomandări	Prioritate
1	Construirea unui site web capabil să informeze clienții, dar și să îi convertească, generând astfel venituri pentru societate.	CRESCUTĂ
2	Introducerea tehnologiei AI în procedurile operaționale standard ale societăților, pentru redactarea de memorii, research, pentru a optimiza semnificativ activitățile juridice.	MEDIE
3	Revizuirea site-urilor pre-existente, construirea unei strategii de social media marketing pentru a atrage piață de societăți mici și mijlocii precum și justițiabilii individuali.	SCĂZUT
4	Construirea sau contractarea unei echipe operaționale pentru gestionarea aspectelor tehnice ale societăților de avocatură.	CRESCUTĂ

# ☀ Vă Mulțumim

Pentru mai multe detalii, precum și informații despre raport, sau potențiale colaborări, va invităm să intrați pe site-ul nostru, [www.incorpo.ro](http://www.incorpo.ro), sau să ne contactați la email "[office@incorpo.ro](mailto:office@incorpo.ro)"