



Rilevazione Statistica Mediazioni Civili

Periodo: 1° Gennaio – 31 dicembre 2025 | Fonte: DGSTAT - Ministero della Giustizia

Evoluzione e Innovazione del Sistema

A partire dal 2024, il sistema di rilevazione è stato completamente reingegnerizzato per migrare verso il nuovo Datalake Giustizia.

Un ecosistema flessibile.

Repository Unico: raccoglie dati strutturati (tabelle) e non strutturati (testi, log*) nel loro formato nativo**.

Schema-on-read: La struttura dei dati viene definita solo al momento della query, garantendo massima flessibilità analitica.

Ready for AI: Architettura predisposta per Machine Learning e modelli di analisi predittiva

*I log sono registri tecnici che garantiscono la tracciabilità e la sicurezza dei flussi di dati

** I dati vengono archiviati esattamente come vengono generati (file originali, stringhe di testo grezze, tabelle sorgenti), senza subire trasformazioni o pulizie preventive che potrebbero causare la perdita di dettagli preziosi.

Data Lake vs Data Warehouse: cosa cambia?

Natura dei Dati

Solo dati strutturati e puliti - Data Warehouse (tradizionale)

Dati grezzi, testi e flussi complessi - Data Lake

Flessibilità

Bassa - Schema rigido ("on- write")* - Data Warehouse (tradizionale)

Alta - Schema flessibile (on-read)** - Data Lake

*Lo schema deve essere definito prima di inserire i dati.

** I dati vengono salvati nel loro formato grezzo.

Costi e scala

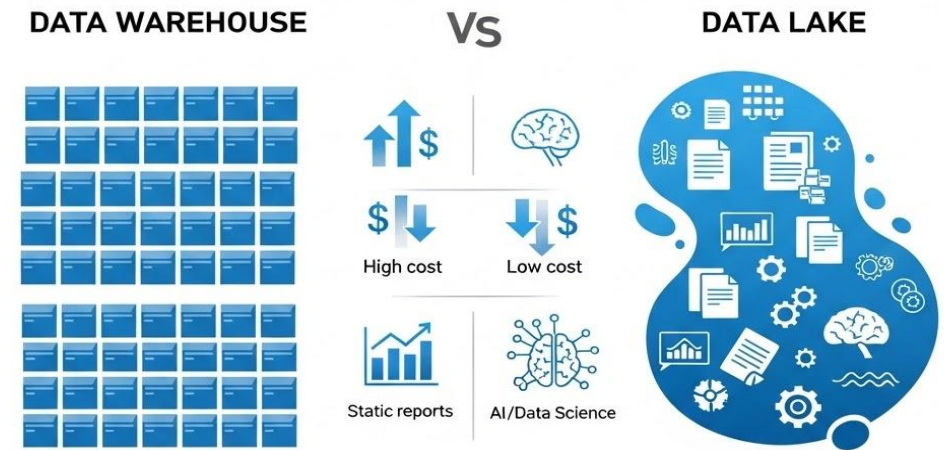
Costoso per grandi volumi - Data Warehouse (tradizionale)

Efficienza e scalabilità elevata - Data Lake

Utilizzo

Reportistica standard - Data Warehouse (tradizionale)

Data science ed analisi in tempo reale - Data Lake



Il Perimetro dell'Analisi

Focus Temporale: 1° Gennaio – 31 Dicembre 2025.

Volume: 163.473 procedimenti iscritti.



Solidità Statistica e Copertura

Universo di Riferimento: 546 Organismi accreditati attivi al 31/12/2025

Tasso di Partecipazione media alla rilevazione: 71%

Affidabilità: Nessun dato anomalo rilevato; validità statistica garantita per l'intero registro



Metodologia e Strumenti

Metodologia di Rilevazione

☐ *Modello "Riepilogo"*

monitoraggio dei flussi dei procedimenti distinti per stato di avanzamento e per materia

☐ *Scheda Mediazione*

analisi qualitativa - dati descrittivi

analisi economica - valori singoli procedimenti



Analisi dei Flussi e Segmentazione

Natura dei Procedimenti

- Obbligatoria (78%)
- Demandata dal giudice (12,4%) - di cui l'85% per improcedibilità: mancato rispetto dell'obbligo di esperire il tentativo di mediazione – Circa il 66% di questi procedimenti si riferisce alle materie Contratti bancari, Locazione e Altra natura.*

*Si rileva (anno 2025) un + 9,5% rispetto all'anno 2024

- Volontaria (8%)**

*Nonostante l'assenza di obbligo normativo, la presenza dell'avvocato, nel 91% dei proponenti e nell'83% degli aderenti conferma che, anche in assenza di vincoli di legge, la parte percepisce la necessità di un supporto legale per gestire il negoziato, a garanzia della solidità giuridica dell'accordo.

Trend di crescita

Nell'anno 2025 sono state iscritte c.a. 163.473 mediazioni che, confrontate con l'anno 2024 rilevano:

+1% c.a. iscrizioni + 0,2% c.a. definizioni.

Confronto iscrizioni e definizioni anno 2025 vs anno 2019 (pre-pandemia):

+11% c.a. iscrizioni **+9%** c.a. definizioni.



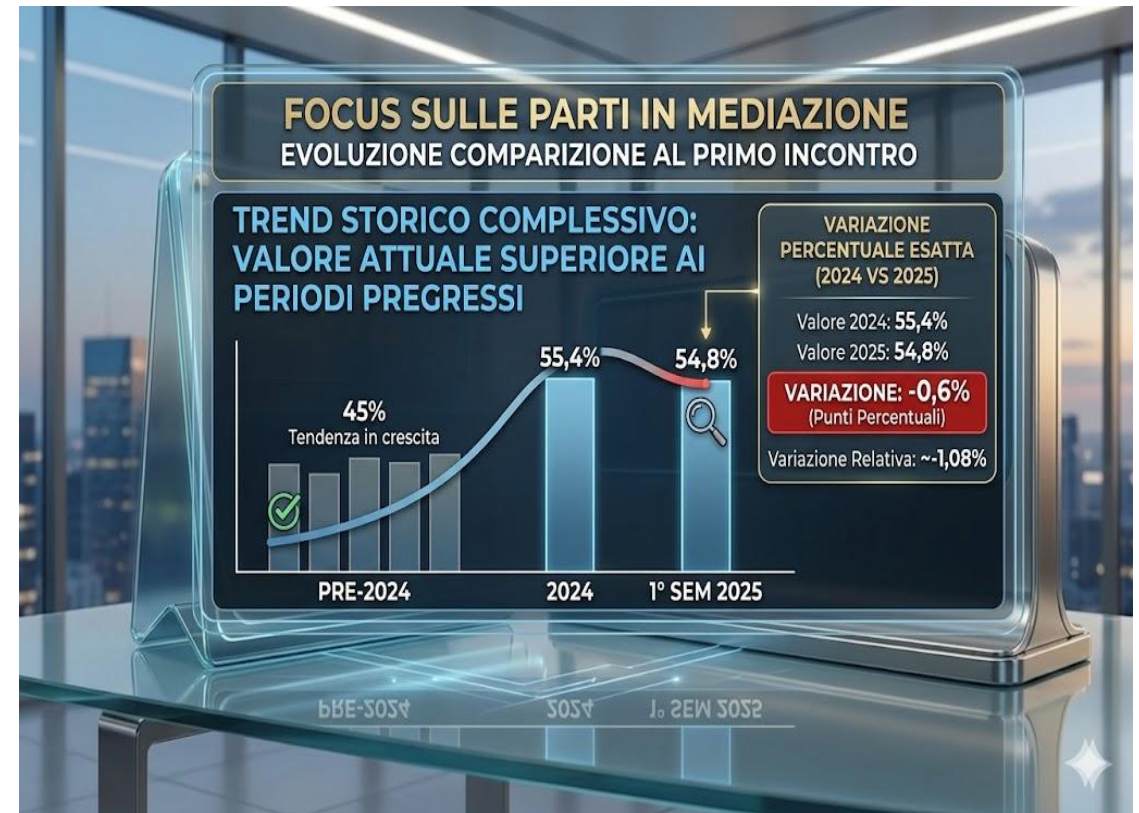
Al tavolo di mediazione

❑ Aderente comparso al primo incontro: 54,8%

❑ Aderente non comparso: 42,4%

❑ Proponente rinunciante prima dell'esito: 2,9%

Si registra una lieve flessione -1,08% rispetto all'anno 2024, pari a uno scostamento negativo di 0,6 punti percentuali.



Analisi Comparativa

Impatto della «Prossimità» sui Cluster di Resistenza e Cooperazione

❑ Cluster A: alta propensione all'adesione > 60%

Consorzio	68,9%
Successioni ereditarie	67,2%
Società di persone	65,2%
Condominio	64,0%
Franchising	63,2%
Divisione	62,9%
Affitto di aziende	62,7%
Diritti reali	60,7%
Patti di famiglia	60,0%

I fattori di prossimità quali driver dell'adesione in mediazione

- ❖ **Prossimità Fisica e Coabitazione** - Condominio
- ❖ **Prossimità Affettiva e Generazionale** - Successioni e Divisioni
- ❖ **Prossimità Strategica e Operativa** - Consorzio e Società di Persone
- ❖ **Prossimità di Titolarità e Vincolo** – Diritti Reali
- ❖ **Prossimità Contrattuale di Filiera** - Franchising e Affitto d'Azienda

Analisi Comparativa

Impatto della «Prossimità» sui Cluster di Resistenza e Cooperazione

❑ Cluster B: Adesione Condizionata (45% – 60%)

Contratti di subfornitura	59,4%
Contratto d'opera	59,4%
Locazione	56,5%
Contratti di somministrazione	55,5%
Contratti di rete	53,3%
Altra natura	53,3%
Associazione in partecipazione	51,5%
Comodato	49,5%
Risarcimento danni da resp. medica	47,6%
Contratti bancari	45,0%

I fattori di prossimità quali driver dell'adesione in mediazione

Prossimità Transitoria e Interdipendenza Economica

- ❖ **Natura del legame:** la prossimità è di tipo sinallagmatico. L'adesione è direttamente proporzionale alla vitalità del rapporto di scambio (es. Locazione, Subfornitura).
- ❖ **Dinamica decisionale:** la cooperazione non è un obbligo relazionale, ma una scelta negoziale.
- ❖ **Asimmetria di potere:** al limite inferiore del cluster (Bancario, Responsabilità Medica), la prossimità sfuma. Il passaggio dal rapporto "tra pari" al confronto con organizzazioni complesse sposta il focus dal dialogo alla procedura, riducendo la propensione all'adesione.

Analisi Comparativa

Impatto della «Prossimità» sui Cluster di Resistenza e Cooperazione

❑ Cluster C: Distanza Sistemica e Discontinuità Relazionale (Adesione < 45%)

Contratti finanziari	40,7%
Risarcimento danni da diffamazione a mezzo stampa	30,9%
Contratti assicurativi	26,8%

La «prossimità» è sostituita da dinamiche impersonali e barriere strutturali

- ❖ Logica di Portafoglio e Gestione Algoritmica (Contratti assicurativi)
- ❖ Distanza Identitaria e Conflitto di Valori (Risarcimento danni da diffamazione a mezzo stampa)
- ❖ Asimmetria Informativa e Tecnicità del Rapporto (Contratti finanziari)

ANALISI COMPARATIVA DELL'ADESIONE IN MEDIAZIONE

□ L'IMPATTO DELLA «PROSSIMITÀ» SUI CLUSTER DI COOPERAZIONE E RESISTENZA

CLUSTER A: ALTA COOPERAZIONE (>60%)



Driver: PROSSIMITÀ ASSOLUTA

Logica: L'interdipendenza e l'indissolubilità del legame (fisico, affettivo, di titolarità) rendono l'adesione una scelta di sopravvivenza relazionale.

Consorzio (68,9%), Successioni (67,2%), Società di persone (65,2%), Condominio (64,0%), Franchising / Affitto d'azienda (63,2%), Divisione (62,9%), Diritti reali (60,7%), Patti di famiglia (60,0%)

CLUSTER B: AREA DI CONSOLIDAMENTO (45% - 60%)



Driver: PROSSIMITÀ TRANSITORIA

Logica: L'adesione è una scelta negoziale legata alla vitalità del rapporto sinallagmatico e allo scambio economico.

Subfornitura / Contratto d'opera (59,4%)
Locazione (56,5%)
Somministrazione (Energia, Gas, Acqua) (55,5%)
Contratti di rete (53,3%)
Altra natura (53,3%)
Associazione in partecipazione (51,5%)

CLUSTER C: RESISTENZA STRATEGICA (<45%)



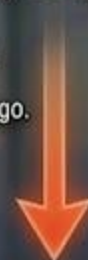
Driver: DISTANZA SISTEMICA

Logica: L'asimmetria di potere, la gestione algoritmica del conflitto e l'assenza di un interlocutore reale annullano l'incentivo al dialogo.

Contratti finanziari (40,7%)

Diffamazione (30,9%)

Contratti assicurativi (26,8%)



GRADINO CRITICO D'ADESIONE

****BARRIERA SISTEMICA****

I settori assicurativo e finanziario rappresentano il massimo grado di de-personalizzazione del conflitto, dove la «Prossimità» è assente e il contenzioso è gestito come un costo procedurale.



BATABASE CONSOLIDATO
VALIDATO



L'impatto della Riforma Cartabia

L'ampliamento dei casi di obbligatorietà ha impresso una netta accelerazione allo svolgimento dei primi incontri. Il tasso di attivazione rispetto al volume totale di pendenze e iscrizioni è più che raddoppiato in 18 mesi, balzando dal 28% (II semestre 2023) al 71% del 2025.



Digital Shift: sostenibilità ed efficienza operativa

L'integrazione tecnologica si conferma driver di efficienza, rendendo la mediazione un processo agile, sostenibile e accessibile.

- ❑ **Il Sorpasso Digitale:** nel 2025, la mediazione telematica ha interessato il 51% dei procedimenti, superando la modalità in presenza (38%).
- ❑ **Consolidamento del Modello:** il ricorso al digitale è passato dal 34% (II Sem. 2023) al 51% attuale, riflettendo una scelta di efficienza pragmatica.
- ❑ **Semplificazione dell'accesso:** abbattimento dei vincoli legati alla distanza, permettendo la partecipazione contestuale di parti e legali indipendentemente dalla loro ubicazione.
- ❑ **Inclusività e Sostenibilità:** il ricorso al telematico garantisce la partecipazione a chi ha limitazioni della mobilità, riduce i costi degli spostamenti.
- ❑ **Svolta Green e Paperless:** la dematerializzazione dei fascicoli rende la mediazione una pratica ecocompatibile, riducendo drasticamente l'impronta ecologica.



Analisi dei Tassi di Prosecuzione per Materia

Nel 50% dei casi totali, le parti decidono di proseguire la mediazione oltre il primo incontro, riconoscendo il valore del percorso negoziale.

❑ Cluster ad Alta Prossimità (Relazionale/Proprietario) - Tasso di Prosecuzione > 55%

In queste materie, la relazione tra le parti favorisce la continuità del dialogo.

Top Performance: Divisione (64,3%), Successioni (61,9%), Condominio (59,6%).

❑ Cluster a Media Prossimità (Contrattuale/Impresa) - Tasso di Prosecuzione: 40% - 55%

Prevale l'interesse economico e la continuità del business. Le parti proseguono per preservare un rapporto commerciale o professionale. Esempi: Società di persone (51,3%), Locazione (47,8%), Affitto d'azienda (44,6%), Responsabilità medica (40,8%).

❑ Cluster a Distanza Sistemica (Istituzionale/Standard) - Tasso di Prosecuzione: < 40%

La prosecuzione è più difficile perché mancano il legame diretto e la flessibilità decisionale.

Esempi: Contratti assicurativi (37,9%), Contratti bancari (32,0%), Risarcimento danni da diffamazione a mezzo stampa (27,4%).

Il Nuovo Standard: tra Digitalizzazione e Riforma Cartabia



Efficacia della Prosecuzione

Analisi percentuali di accordo e focus per valore della lite

Performance Generale

☐ Tasso di Accordo (Aderente presente): 30,6%*

☐ Tasso di Accordo (Prosecuzione oltre il 1° incontro): 53,1%**

*Percentuale inferiore a quella rilevata nel 2024 (32,8%), ma prossima a quella registrata nel 2023 (30,4%) e nei periodi precedenti.

**Il dato è lievemente inferiore a quello rilevato nell'anno 2024 (53,9%), e superiore a quello del 2023 (50,1%).

L'importanza di "**sedersi al tavolo**": quando le parti scelgono di proseguire dopo il 1° incontro, la mediazione ha successo in più di 1 caso su 2.

Efficacia della Mediazione per Valore della Lite

L'analisi dei risultati evidenzia un tasso di successo significativamente più elevato nelle controversie di valore contenuto, con un incremento netto dell'efficacia quando le parti proseguono oltre il primo incontro:

Classe di Valore € 1.001 – 5.000

38 % Accordo al I incontro - 63% Accordo post-I Incontro

Classe di valore € 5.001 – 10.000

35% Accordo al I incontro - 58% Accordo post-I Incontro

Stato e Incentivi Fiscali: l'impatto della Riforma Cartabia

❑ Gratuito Patrocinio e Mediazione

Anno 2025: presentate ai COA 1.027 istanze di patrocinio stragiudiziale (+63% rispetto all'anno precedente)

Istanze accolte: 477.

Il DAG, organo competente per l'avallo delle richieste, ha accolto, nello stesso anno, 303 istanze.

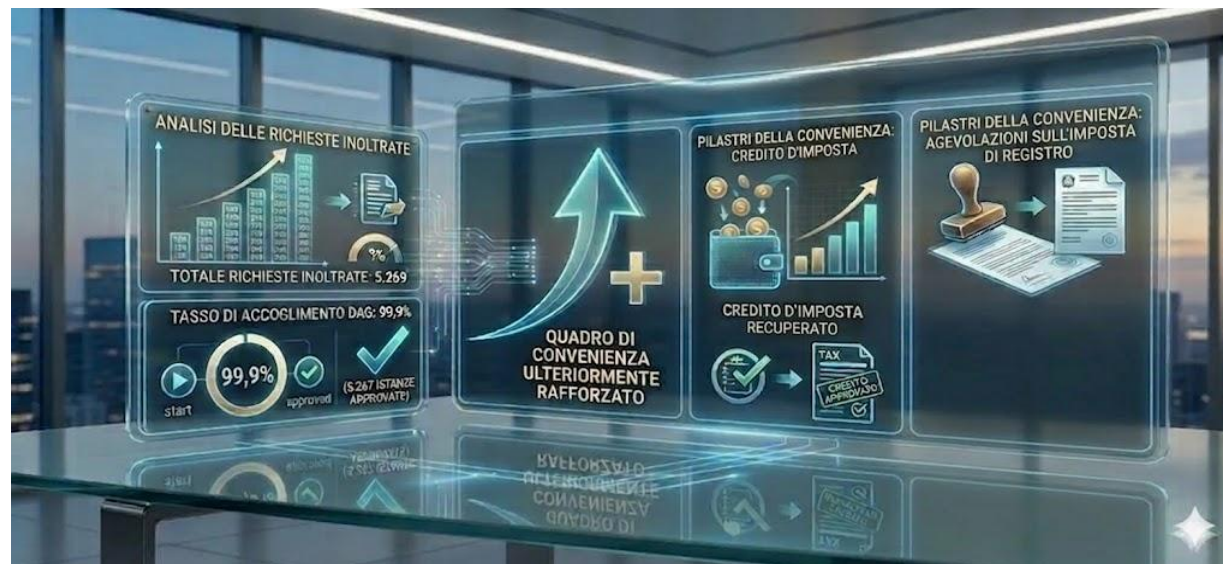
Le materie per le quali vi è stato il maggior numero di domande:

Divisione, Successioni ereditarie, Locazione e Diritti reali.

❑ Incentivi Fiscali e Credito d'Imposta

Nel 2025 sono state inoltrate 5.269 procedure per richiedere gli incentivi fiscali, con un tasso di accoglimento del 99,9% (5.267)

Il sistema si conferma solido grazie al binomio credito d'imposta e agevolazioni sull'imposta di registro, rendendo la mediazione una scelta economicamente vantaggiosa per le parti.



Analisi Logico-Probabilistica dei Risultati

I dati che rilevano l'efficacia della mediazione non sono distribuiti in modo uniforme, ma rispondono a precise variabili che ne determinano il successo

□ La Soglia Critica del Primo Incontro

Il superamento del primo incontro non è un mero passaggio burocratico, ma la variabile discriminante che ridefinisce radicalmente le probabilità di successo dell'intera procedura

Dal punto di vista probabilistico, funge da **moltiplicatore di efficacia**

Probabilità di base (P_{base}): se l'aderente compare, la probabilità di accordo è del 30,6%

Probabilità condizionata (P_{cond}): se si prosegue dopo il primo incontro, la probabilità sale al 53,1%

La prosecuzione oltre il I incontro agisce come un catalizzatore che aumenta le probabilità di successo del +73,5% in termini relativi rispetto alla base

$$\frac{P_{cond} - P_{base}}{P_{base}} \times 100 \Rightarrow \frac{53,1 - 30,6}{30,6} \times 100 = +73,5\%$$

ANALISI LOGICO-PROBABILISTICA DEI RISULTATI

Il Primo Incontro è lo Spartiacque Decisionale.



Probabilità di Base
 P_{base}



30,6%

se l'aderente compare, la probabilità di accordo è del 30,6%

PUNTO DI PARTENZA

LA SOGLIA CRITICA



SUPERAMENTO DEL PRIMO INCONTRO

Non un atto burocratico, ma una variabile discriminante



Probabilità Condizionata
 P_{cond}



53,1%

se si prosegue dopo il primo incontro, la probabilità sale al 53,1%

RISULTATO DOPO LA SOGLIA



SUCCESSO IN MEDIAZIONE → L'EFFETTO CATALIZZATORE

"La prosecuzione oltre il primo incontro agisce come un catalizzatore che aumenta le probabilità di successo del +73,5% in termini relativi rispetto alla base

$$\frac{P_{cond} - P_{base}}{P_{base}} \times 100 \Rightarrow \frac{53,1 - 30,6}{30,6} \times 100 = +73,5\%$$

+73,5%

Analisi Logico-Probabilistica dei Risultati

Esiste una correlazione inversa tra il valore economico della controversia e la propensione all'accordo: al diminuire del valore della lite, aumenta l'efficienza dello strumento stragiudiziale.

☐ **L'Efficienza Economica (Analisi costi di transazione)**

La mediazione si configura come la scelta razionale quando il costo atteso della lite giudiziaria (C_g) supera il valore del beneficio atteso (B)

$$C_g > B \Rightarrow \text{Accordo Strategico}$$

Nelle controversie inferiori ai 10.000 €, l'accordo in mediazione non è solo una scelta procedurale, ma una decisione di ottimizzazione economica.

☐ **Rapporto Costi-Benefici (Prevenzione del "Lose-Lose")**: nelle controversie di modesta entità, i costi fissi del giudizio (onorari, contributi, perizie) rischiano di eguagliare o superare il valore della pretesa. L'accordo garantisce la conservazione del valore del credito.

☐ **Razionalità Negoziale vs. Rischio Giudiziale**: mentre nelle controversie di valore economico elevato la complessità degli interessi aumenta la rigidità delle parti, nelle liti di valore contenuto prevale la logica della massimizzazione del risultato netto.