



## LA GUIDA PRATICA ALLE LIBERALIZZAZIONI PROFESSIONISTI

- Dall'abolizione delle tariffe alla compilazione del preventivo
- L'assicurazione a tutela del cliente e l'accesso ai Confidi
- Il nuovo tirocinio, l'aumento delle farmacie e le società professionali

### LE PUNTATE PRECEDENTI

Tutte le novità in sintesi martedì 24 gennaio

Il testo del decreto legge con schede esplicative mercoledì 25, giovedì 26 e venerdì 27 gennaio

INSERTO A CURA DI: Valentina Melis, Federica Micardi

Il Sole **24 ORE**

[www.ilsole24ore.com](http://www.ilsole24ore.com)

## Sommaro

## LE REGOLE PER L'ATTIVITÀ

Cancellate le tariffe il giudice avrà i parametri	51
Da indicare in dettaglio spese, oneri e contributi	52
Il cliente va informato su polizza a massimali	55
Possibile far vagliare i contratti all'Antitrust	56
Ammissa la pubblicità su tutti i «canali»	57
Possibile fare pratica anche prima di laurearsi	58
<b>NUMERO PROGRAMMATO</b>	
In tre anni in palio 1.550 posti da notaio	59
Aumentano le farmacie il turno sarà libero	60
<b>OPPORTUNITÀ COMMERCIALI</b>	
Possibile costituire una Stp con un euro	62
L'accesso ai Confidi con compiti di direzione	64

## Online



## L'alfabeto delle liberalizzazioni

Sul sito del Sole 24 Ore un video di sei minuti a cura di Nicoletta Cottone spiega il contenuto del pacchetto liberalizzazioni che mira a rendere più competitiva l'economia italiana sul fronte di assicurazioni, autostrade, banche, carburanti, class action, commercio, energia, settore farmaceutico, ferrovie, imprese, infrastrutture, pubblica amministrazione, taxi e professioni

## La banca dati



## Un sistema integrato per i professionisti

- Soluzioni 24 Fisco (<http://www.soluzioni24fisco.ilssole24ore.com>) è il sistema integrato per i professionisti che riunisce in un'unica banca dati modulare l'intero patrimonio informativo del Gruppo 24 Ore in materia di fisco, società, fallimento e contabilità, online e su dvd.
- Tutta la documentazione, i software e i servizi sono a portata di click: con Soluzioni 24 Fisco, Il Sole 24 Ore è disponibile in pdf dal primo mattino, si possono consultare l'archivio completo dell'Esperto risponde e gli ultimi 5 anni di Norme e tributi, il meglio del sistema Frizzera e la rassegna stampa fiscale quotidiana

## CANCELLATE LE TARIFFE IL GIUDICE AVRÀ I PARAMETRI

## Guglielmo Saporito

Abrogate le tariffe dei professionisti. Neppure i nuovi parametri, validi per il giudice, potranno essere un riferimento per la parcella dei professionisti. Il Dl 1/2012, all'articolo 9, comma 2 prevede una nullità delle clausole relative al compenso del professionista, se il preventivo utilizza «parametri» che possano somigliare a «tariffe».

Da tale nullità, peraltro, non scaturisce una gratuità della prestazione, ma la determinazione del compenso avverrà in base a parametri, che saranno stabiliti dal ministero che vigila sull'Albo professionale e che saranno utilizzati dal giudice nella lite tra professionista e cliente. L'abrogazione dei tariffari corrisponde all'obbligo di pattuire il compenso all'inizio della prestazione e di redigere un preventivo dettagliato.

Su tutto ciò, incombe la vigilanza sia degli ordini professionali che del ministero cui fa capo la singola professione. Il meccanismo può così sintetizzarsi: da un lato viene meno la tariffa, che rimediava all'usuale mancanza di preventivi. Ogni prestazione può essere offerta ai prezzi che il professionista ritiene congrui, cliente per cliente.

Dall'altro, in caso di contestazione, l'ultima parola spetta al giudice, il quale, a norma del Codice civile (articolo 2233, Codice civile) utilizzerà i «parametri» ministeriali oppure applicherà il principio di adegua-

tezza del compenso rispetto all'importanza dell'opera e di decoro professionale. L'ordine professionale, in sede disciplinare, può esaminare l'adeguatezza del preventivo rispetto all'importanza dell'opera.

Cambia, quindi, la struttura della remunerazione del professionista, che non sarà più scandita dalle centinaia di voci che fino ad oggi hanno formato le tariffe (con relativi moltiplicatori, divisori, coefficienti di impegno), ma da una fitta serie di singole prestazioni e voci di costo.

All'eliminazione delle tariffe si accompagna la previsione di redigere un preventivo in forma scritta, se il cliente lo richiede, e la nuova configurazione della pubblicità professionale. I preventivi impongono al professionista la precisa individuazione della delicatezza dell'incarico conferitogli: se di routine, l'incarico può essere molto economico; ma anche se particolarmente impegnativo, l'incarico può avere un preventivo leggero se vi sia risonanza mediatica o lustro professionale. Stesso ragionamento in tema di penetrazione sul mercato, quando cioè per tempi o materie predefinite il professionista ritenga di far leva su aspetti di marketing, attirando i clienti con preventivi dettagliati e vantaggi per l'utenza. Se le motivazioni che inducono a un abbassamento della retribuzione sono verosimili (ad esempio, la continuità di rapporti, la serialità delle prestazioni, la visibilità del professionista, la penetrazione nel mercato), non vi saranno problemi né con l'Ordine professionale né con il cliente. Se, invece, i motivi di una prestazione economicamente ridotta sono di tipo personale (amicizia, contiguità di interessi), e generano per tale motivo una riduzione di importi, il cliente dovrà mantenere costante il motivo che ha generato il trattamento di favore, poiché una sopravvenuta inimicizia può far venir meno la ragione di uno sconto e far innalzare la parcella. Il Dl 2012 cancella dal vocabolario delle professioni.

## LA NORMATIVA

## Decreto legge 1 del 2012

Saranno nulle le clausole relative al compenso se nei contratti saranno utilizzati i parametri

## IL PREVENTIVO DA INDICARE IN DETTAGLIO SPESE, ONERI E CONTRIBUTI

Luca De Stefani



LA DATA

**24 gennaio 2012**

I professionisti sono tenuti a fare un preventivo da presentare al cliente, anche in forma scritta se richiesto dal committente

I professionisti regolamentati nel sistema ordinistico devono concordare il compenso delle proprie prestazioni, il quale deve essere adeguato «all'importanza dell'opera» e comprendere «tutte le voci di costo, comprensive di spese, oneri e contributi». Al momento del conferimento del mandato professionale, però, non è sufficiente comunicare il preventivo al nuovo cliente, ma quest'ultimo deve anche accettarlo. Anche se non è obbligatoria la forma scritta, quindi, è consigliabile documentare l'avvenuta pattuizione, ai fini probatori. Nell'accordo vanno specificati anche il grado di complessità dell'incarico e i dati della polizza assicurativa. Sono queste le principali novità relative al preventivo concordato, contenute nell'articolo 9 del decreto liberalizzazioni (decreto legge 24 gennaio 2012, n. 1), che ha definitivamente abrogato le tariffe professionali e ogni riferimento legislativo alla loro applicazione.

### Entrata in vigore

Le novità si applicano da martedì 24 gennaio 2012 (giorno di entrata in vigore del decreto legge), per tutti i nuovi incarichi, in quanto la disposizione prevede che il compenso sia obbligatoriamente «pattuito al momento del conferimento dell'incarico professionale» e non durante o, ad esempio, entro un mese dall'entrata in vigore. Non essendo previste particolari disposizioni transitorie di attuazione, quindi, rimangono esclusi dall'obbligatoria pattuizione preventiva, i compensi dei mandati professionali in corso di attuazione, compresi quelli continuativi o quelli annuali

con rinnovo tacito. Ciò è in contrasto con la finalità generale del decreto liberalizzazioni, di stimolo della concorrenza (anche a vantaggio dei giovani). "In ogni caso", però, la misura del compenso deve essere «resa nota al cliente anche in forma scritta se da questi richiesta».

### Contenuto dell'accordo

La misura del compenso, che va accettata dal cliente, anche verbalmente, deve contenere «tutte le informazioni utili circa gli oneri ipotizzabili dal momento del conferimento alla conclusione dell'incarico» e «va pattuita indicando per le singole prestazioni tutte le voci di costo, comprensive di spese, oneri e contributi». Dovrebbero essere preventivati, quindi, anche tutti i costi che il professionista anticiperà in nome e per conto del cliente, al fine di eseguire il proprio mandato (bolli, diritti, F24 eccetera). Ciò potrebbe anche essere preventivabile, ad esempio, per una pratica presso il registro delle imprese o per un decreto ingiuntivo, ma è impossibile nei casi in cui l'importo da anticipare è variabile, come ad esempio quando il professionista si impegna ad anticipare le imposte per conto del cliente, tramite Entratel.

Vanno preventivati e accettati anche gli eventuali addebiti di spese documentate, non anticipate in nome e per conto del cliente, come ad esempio i costi per il viaggio, il vitto e l'alloggio, durante le trasferte per motivi professionali.

Va specificato, inoltre, l'onere relativo all'eventuale contributo integrativo per chi è iscritto ad una Cassa professionali, il quale è obbligato alla rivalsa del costo sul cliente. È consigliabile avvisare quest'ultimo o indicare nell'eventuale accordo scritto, che la misura del contributo può variare, a seguito di modifiche normative. Va specificato che il contributo integrativo è calcolato anche sugli eventuali addebiti di spese documentate, non anticipate in nome e per conto.

Anche per evitare continui aggiornamenti degli incarichi assegnati, quindi, vanno inserite anche le prestazioni professionali, per le quali non è certa la necessità di esecuzione, in quanto dipendenti da fattori difficilmente prevedibili all'inizio del primo mandato. Ad esempio, non è certa l'opposizione della controparte al decreto ingiuntivo o il ricorso in appello ovvero la

## Cambiamento per gradi

### O1 | ABOLIZIONE DELLE TARIFFE

L'abolizione delle tariffe (minime e massime) è in vigore dal 24 gennaio 2012 per tutti i nuovi incarichi

### O2 | ESCLUSI DAL PREVENTIVO

Sono esclusi dall'obbligatoria pattuizione preventiva, i compensi dei mandati professionali in corso di attuazione, anche se, in ogni caso, la misura del compenso deve essere resa nota al cliente anche in forma scritta, se da questi richiesta

### O3 | IL COMPENSO

• la misura del compenso va accettato dal cliente. L'accordo deve contenere tutte le informazioni sugli oneri ipotizzabili dal momento del conferimento alla conclusione dell'incarico  
• La misura del compenso, che deve riflettere il grado di complessità dell'incarico, va pattuita indicando per le singole prestazioni tutte le voci di costo, comprensive di spese, oneri e contributi

La questione si complica se queste attività sono svolte da un centro di elaborazione dati esterno allo studio, nel quale il professionista è socio e/o al quale lo stesso fattura le proprie prestazioni di consulenza non riservata. Considerando che il cliente ha rapporti solo con il ced, si ritiene che in questi casi non sia necessario l'accordo sul preventivo.

Si dovrebbe arrivare ad una conclusione opposta, invece, per quei servizi fatturati al cliente dal ced, per i quali però è necessario l'intervento del professionista, come ad esempio quando il dottore commercialista, l'esperto contabile o il consulente del lavoro appongono il visto di conformità nella dichiarazione Iva, che viene trasmessa alle Entrate dal ced, di cui sono soci, con maggioranza assoluta del capitale sociale (circolare delle Entrate 23 dicembre 2009, n. 57/E, paragrafo 6.1). Lo stesso dovrebbe valere nei casi in cui il ced fatturi al cliente la trasmissione telematica all'Inps della denuncia contributiva mensile, prestazione effettuata obbligatoriamente dal consulente del lavoro o dagli altri professionisti abilitati e fatturata da questi al ced (circolare dell'Inps 8 febbraio 2011, n. 28 e sentenza del Tar del Lazio, 24 novembre 2011, n. 9236).

### Sanzione disciplinare dell'ordine

L'inottemperanza delle disposizioni sulla pattuizione preventiva dei compensi tra professionista e cliente, «costituisce illecito disciplinare del professionista».

808/PREZZI/CONFERENZA

necessità di apporre il visto di conformità nella dichiarazione Iva, perché il credito annuale supera i 15mila euro e il cliente desidera compensarlo con altri debiti in F24. L'accordo deve contenere anche «il grado di complessità dell'incarico» e la misura del compenso «deve essere adeguata all'importanza dell'opera».

### Polizza assicurativa per i danni

Si devono indicare nell'accordo anche «i dati della polizza assicurativa per i danni provocati nell'esercizio dell'attività professionale». Oltre agli estremi identificativi della polizza (numero e compagnia), si ritiene che debba essere indicato anche il massimale assicurato e l'eventuale franchigia. Si ritiene che, durante l'esecuzione dell'incarico, debba essere comunicato anche l'eventuale cambio di polizza o di compagnia. Non dovrebbe essere comunicato, invece, il rinnovo annuale della stessa polizza.

### Aspetti soggettivi e oggettivi

La pattuizione obbligatoria iniziale riguarda solo le «professioni regolamentate nel sistema ordinistico» e non quelle non obbligate all'iscrizione ad Albi, come ad esempio i consulenti informatici.

Dovrà essere chiarito se il preventivo da concordare con il cliente possa riguardare solo le prestazioni professionali "riservate" ai professionisti iscritti agli Albi, come ad esempio la sottoscrizione di atti giudiziari (civili, penali, tributari), di perizie, di progetti, di atti medici, di relazioni asseverate, la funzione di sindaco o revisore, ovvero se debba essere relativo anche a tutte le altre attività non riservate, come ad esempio la tenuta della contabilità, l'elaborazione delle dichiarazioni dei redditi o dei bilanci, la predisposizione di lettere di sollecito di pagamenti o il "mero deposito all'ufficio finanziario della copia del ricorso spedito o consegnato alla commissione tributaria" (Cassazione 24 ottobre 2008, n. 25735). Spesso, molte di queste prestazioni non sono accessorie ad una prestazione principale riservata, ma costituiscono l'unico incarico che il professionista ha dal proprio cliente. L'obbligare i professionisti agli accordi preventivi in questi casi, genererebbe una disparità di trattamento rispetto ad altri soggetti non iscritti agli Albi o alle società di servizi (ad esempio, i ced, i Caf eccetera).

**Esempio di accordo preventivo sul compenso professionale**

Vi comunico che per predisporre e presentare l'istanza di accertamento con adesione, relativamente all'avviso di accertamento n. \_\_\_\_\_ del \_\_\_\_\_, e per difendermi nel relativo contraddittorio con l'agenzia delle Entrate, il compenso professionale complessivo sarà di \_\_\_\_\_ euro. Il grado di complessità del suddetto incarico è considerato complesso, in base alla nostra valutazione preventiva delle motivazioni dell'accertamento stesso.

A questo compenso, sarà aggiunto quello relativo alla predisposizione e presentazione del ricorso in Commissione tributaria provinciale di \_\_\_\_\_ euro, nel caso in cui decidiate di non accettare le proposte dell'Ufficio con l'accertamento con adesione. Il grado di complessità di questo eventuale ulteriore incarico

è complesso, in base alla nostra valutazione preventiva delle motivazioni dell'accertamento stesso.

(Possono essere aggiunti altri eventuali incarichi ipotizzabili nella gestione del contenzioso)

A tutti i suddetti compensi, verrà aggiunto l'importo dell'Iva del 21%, oltre che il contributo integrativo alla Cassa dei Dottori Commercialisti del 4 per cento. Queste due percentuali potranno variare, a seguito di eventuali modifiche normative. L'Iva verrà calcolata anche sull'importo del contributo integrativo addebitato.

(La parte relativa all'Iva è valida solo per i professionisti non minimi)

(La parte relativa al contributo integrativo va modificata, se si è iscritti alla Cassa dei ragionieri o alla gestione separata Inps)

Sull'importo del compenso dovrete versare la ritenuta d'acconto del 20% con il modello F24, entro il giorno 16 del mese successivo a quello di pagamento della fattura (periodo di riferimento: mese e anno di pagamento della fattura, codice tributo: 1040). Conseguentemente, dovrete pagare al sottoscritto l'importo relativo al totale fattura, al netto della ritenuta d'acconto. L'eventuale onere da voi sostenuto per far pagare dal vostro intermediario il suddetto F24 è a vostro carico.

(La clausola sulla ritenuta d'acconto è valida solo per i professionisti non minimi o non nel regime delle nuove iniziative)

(La parte relativa alla ritenuta d'acconto va modificata per gli iscritti alla gestione separata Inps, in quanto anche questo contributo è soggetto a ritenuta d'acconto)

Considerando la lontananza tra lo Studio e la sede dell'agenzia delle Entrate competente, verranno addebitate per singola trasferta le spese di viaggio pari a \_\_\_\_\_ euro, di vitto pari a \_\_\_\_\_ euro e alloggio pari a \_\_\_\_\_ euro.

Si prevedono n. \_\_\_\_\_ trasferte per il primo incarico e n. \_\_\_\_\_ trasferte per il secondo incarico. Le eventuali maggiori trasferte, necessarie allo svolgimento dell'incarico, verranno comunicate preventivamente. Sui rimborsi spese per trasferte, verrà applicata l'Iva, il contributo integrativo e la ritenuta d'acconto. Non verranno addebitati altri oneri per rimborsi spese non anticipati in nome e per conto.

Mentre verranno addebitati i seguenti rimborsi spese documentati, anticipati in nome e per conto vostro: \_\_\_\_\_ euro per \_\_\_\_\_ e \_\_\_\_\_ euro per \_\_\_\_\_. Sulle spese documentate, anticipate in nome e per conto, non sarà applicata l'Iva (articolo 15, comma 3, dpr 633/72), il contributo integrativo e la ritenuta d'acconto.

(Se si prevede l'addebito di spese documentate, non anticipate in nome e per conto, va precisato che su queste si applica l'Iva e la ritenuta d'acconto)

Tutte le suddette prestazioni sono coperte dalla polizza assicurativa, per gli eventuali danni provocati, stipulata con la compagnia \_\_\_\_\_, n. \_\_\_\_\_, con un massimale di \_\_\_\_\_ euro e una franchigia di \_\_\_\_\_ euro.

Data e firma del professionista \_\_\_\_\_

Per accettazione (accettazione non obbligatoria per iscritto)

Data e firma del cliente \_\_\_\_\_

## L'ASSICURAZIONE IL CLIENTE VA INFORMATO SU POLIZZA E MASSIMALI

**Michele Sirlì**

La polizza di responsabilità civile rappresenta una misura a garanzia del cliente in caso di errori professionali. La legge prevede che il professionista debba rendere noti al cliente, al momento dell'assunzione dell'incarico, gli estremi della polizza stipulata ed il relativo massimale.

L'obbligo di assicurazione dovrebbe essere operativo dal 24 gennaio, se si guarda al dettato del Dl 1/2012, articolo 9, là dove si dice che il professionista deve rendere noto al cliente il grado di complessità dell'incarico, fornendo tutte le informazioni utili circa gli oneri ipotizzabili dal momento di affidamento alla conclusione dell'incarico insieme con i dati relativi alla polizza assicurativa.

D'altra parte, però, il Dl 138/2011 stabilisce che l'individuazione delle caratteristiche della polizza è affidata agli Ordini: c'è tempo fino ad agosto per adeguare gli ordinamenti.

A tal fine la legge prevede che le condizioni generali delle polizze assicurative possano essere negoziate, in convenzione con i propri iscritti, dai Consigli nazionali e dagli enti previdenziali, attribuendo loro un ruolo di mandatari degli iscritti e dunque compiti che non sono quelli tipici dell'intermediario assicurativo come regolati dall'ordinamento comunitario e nazionale.

L'applicazione della disposizione del Dl 1/2012 dovrebbe dunque essere coordinata con la disciplina introdotta dal Dl 138/2011 e, plausibilmente, dovrebbe aver effetto una volta che gli ordini abbiano adeguato i propri ordinamenti.

La dichiarazione dell'esistenza della polizza ha un senso nella misura in cui vi sia un standard minimo che sia stabilito per

l'intera categoria professionale, così da sollevare il cliente da una - altrimenti impraticabile - comparazione fra le condizioni contrattuali delle polizze stipulate dai diversi professionisti, ai quali si rivolga per un preventivo sull'incarico. Serve, inoltre, tempo affinché ciascun Ordine possa individuare le caratteristiche della polizza, tenendo conto della natura e delle forme di esercizio dell'attività, oltre che delle norme proprie di ciascuna professione. È nello stesso tempo auspicabile che sia stabilito un minimo comune denominatore fra le professioni regolamentate, considerato che vi sono aree di intervento congiunto o concorrente di professionisti appartenenti ad ordini diversi, che si riverbera anche sull'esigenza di omogenea protezione del cliente.

Più in generale, a parte i notai, che hanno introdotto l'obbligo di assicurazione già nel 2006, e i medici, che peraltro fronteggiano condizioni di mercato avverse nella ricerca di coperture complete, per la maggior parte delle professioni si tratta di una sfida nuova. Neppure è scontato che l'obiettivo sia così a portata di mano. Infatti, molte compagnie hanno ridotto la capacità assuntiva o hanno mitigato il risultato tecnico negativo attraverso formule contrattuali e franchigie che riducono sostanzialmente la loro esposizione. L'aggregazione della domanda attraverso l'Ordine professionale o la cassa di previdenza rappresenta uno strumento indispensabile, ma forse non sempre sufficiente, per far fronte a condizioni di offerta che non si rivelino una debole protezione per lo stesso professionista e quindi, a seguire, anche per il cliente.

Come insegna anche il caso dell'assicurazione Rc medica, il contenzioso è un fattore non solo di costo, ma ancor prima di incertezza statistica che influenza in modo cruciale la gestione del sinistro. Quindi, l'introduzione dell'obbligatorietà della polizza di responsabilità civile non può essere, a rischio di fallimento della regolamentazione, un traguardo raggiunto, ma deve rappresentare - insieme con altre misure legislative che stabiliscano il perimetro del danno risarcibile ed una corsia accelerata per la definizione del contenzioso di responsabilità - un punto di partenza per definire - in un contesto di reciproca fiducia - i rapporti fra i clienti, i professionisti e i loro assicuratori.



### IL CASO

#### L'esperienza

I notai hanno l'obbligo della polizza dal 2006; i medici faticano a trovare coperture adeguate

## CLAUSOLE VESSATORIE POSSIBILE FAR VAGLIARE I CONTRATTI ALL'ANTITRUST

Angelo Busani

Il decreto legge su liberalizzazioni e concorrenza introduce una nuova forma di tutela contro le cosiddette «clausole vessatorie» contenute nei contratti di cui sia parte un consumatore.

In linea generale, sono definite «vessatorie», in base al Codice del consumo (decreto legislativo 206/2005, articolo 33), «le clausole che, malgrado la buona fede, determinano a carico del consumatore un significativo squilibrio dei diritti e degli obblighi derivanti dal contratto». Con la precisazione, dunque, che la vessatorietà non attiene alle condizioni economiche definite nel contratto, ma all'equilibrio contrattuale. Infatti, la valutazione del carattere vessatorio della clausola «non attiene alla determinazione dell'oggetto del contratto, né all'adeguatezza del corrispettivo dei beni e dei servizi, purché tali elementi siano individuati in modo chiaro e compren-

sibile» (articolo 34 del Codice del Consumo).

Quanto all'individuazione concreta delle clausole vessatorie, il Codice del consumo ne contiene una duplice elencazione:

a) quella lunghissima (dalla lettera «a» alla lettera «v») dell'articolo 33, comma 2, che definisce nulle le clausole che «si presumono vessatorie fino a prova contraria» (ad esempio è ammessa la prova che la clausola è stata oggetto di specifica negoziazione, ciò da cui deriva il suo carattere non vessatorio e quindi la sua validità);

b) quella che definisce nulle senza eccezione (articolo 36) alcune clausole che recano uno squilibrio tra i contraenti ritenuto evidentemente gravissimo dal legislatore (ad esempio, la clausola che escluda o limiti le azioni del consumatore nei confronti del professionista in caso di inadempimento totale, parziale o inesatto da parte del professionista).

Il decreto legge 1/2011 interviene dunque in questa materia disponendo che:

a) le imprese interessate hanno facoltà di interpellare preventivamente l'Autorità garante della concorrenza e del mercato perché sia valutata l'eventuale vessatorietà delle clausole che le imprese stesse intendono utilizzare nei rapporti commerciali con i consumatori; in caso di pronuncia di non vessatorietà da parte dell'Autorità, queste clausole potranno dunque essere liberamente utilizzate;

b) per le clausole su cui l'Autorità non abbia emesso una pronuncia di non vessatorietà, può essere promossa presso l'Autorità stessa (d'ufficio o su denuncia delle associazioni o dei consumatori) una procedura volta a far dichiarare, da parte dell'Autorità, la vessatorietà delle clausole che siano inserite nei contratti tra professionisti e consumatori e che si concludano mediante adesione a condizioni generali di contratto o con la sottoscrizione di moduli, modelli o formulari;

c) nel caso di adozione di questo provvedimento che accerta la vessatorietà della clausola, la pronuncia dell'Autorità è diffusa mediante pubblicazione in una sezione del sito internet dell'Autorità, sul sito internet dell'operatore che aveva adottato la clausola ritenuta vessatoria e mediante ogni altro mezzo ritenuto opportuno in relazione all'esigenza di informare compiutamente i consumatori.

INFORMAZIONE

### LA NORMATIVA

#### Codice del consumo

Sono «vessatorie» quelle clausole che determinano un significativo squilibrio di diritto ed obblighi a carico del consumatore

### Le modifiche al Codice del Consumo

#### 01 | LA VALUTAZIONE DEI CONTRATTI

L'Antitrust, previo accordo con le associazioni di categoria, d'ufficio o su denuncia dei consumatori interessati, può dichiarare la vessatorietà delle clausole inserite nei contratti tra professionisti e consumatori che si concludono con adesione a condizioni generali di contratto o con la sottoscrizione di

moduli, modelli o formulari

#### 02 | L'INTERPELLO PREVENTIVO

Le imprese interessate possono interpellare preventivamente l'Autorità sulla vessatorietà delle clausole che intendono utilizzare nei rapporti commerciali con i consumatori. Le clausole non ritenute vessatorie non possono essere successivamente valutate dall'Autorità

### INFORMAZIONE

## AMMESSA LA PUBBLICITÀ SU TUTTI I «CANALI»

Guglielmo Saporito

La pubblicità completa il corredo di innovazioni delle professioni: eliminazione delle tariffe, preventivi scritti, assicurazioni obbligatorie, possibili attività in forma societaria. Tutti questi passaggi assimilano l'attività del professionista a quella d'impresa, e quindi, come per ogni impresa, diventano possibili anche la pubblicità, il marchio, i canali di diffusione.

Nel 2011 le innovazioni sulla pubblicità sono state recepite nell'articolo 3 del decreto legge 138 (legge 148/2011), a partire dal 13 agosto 2012 (articoli 5 e 5-bis del DL 138/2011, modificato dall'articolo 33 della legge 214/2011). Il quadro attuale è ricostruibile come una forte riduzione dei divieti formali. Partendo dalle tariffe, una volta ammessa la loro libertà diventa necessario che le varie offerte raggiungano i potenziali destinatari: di qui la possibilità di incrementare la comunicazione attraverso una pubblicità che deve essere solo trasparente, veritiera, corretta, non equivoca e non denigratoria.

A fianco a tali requisiti ci sono orientamenti dell'Autorità garante della concorrenza e del mercato e della Corte di Giustizia dell'Unione Europea: la prima, contraddicendo la Cassazione nel caso dei "negozi di strada", richiama l'Ordine degli avvocati di Brescia per aver ostacolato l'attività di un negozio al piano terra con una vistosa scritta «prima consulenza gratuita». La Corte di Giustizia (5 aprile 2011 n. 119, C-119/09) ammette le promozioni commerciali dirette di un dottore commercialista (procedura di *démarchage*). Quindi, si innova sui luoghi (negozi, ma anche corner in strutture commerciali, con insegne e inserzioni su giornali), sui sistemi di comunicazione (marketing postale a potenziali clienti, anche senza richiesta di interesse da parte loro), a cui si aggiunge la pre-

senza sul web attraverso siti, filmati, blog e facebook.

Rimangono vietati gli elenchi dei clienti (anche consenzienti alla pubblicità) e le pubblicità comparative di tipo denigratorio. Va esclusa la pubblicità equivoca o ingannevole, ma è consentita quella volutamente colorita, che la prassi qualifica «*dolus bonus*», per chi ad esempio si offra come «il più simpatico avvocato del mondo».

Ci sono anche offerte di prestazioni a prezzi ridotti su siti apertamente commerciali (Groupon), in cui tuttavia la finalità di penetrare il mercato supera i limiti della lecita concorrenza e diventa censurabile, se le prestazioni risultano sempre estremamente economiche, lasciando trasparire superficialità. Le prestazioni gratuite sono invece ammesse se il loro valore è compensato dal collegamento ad altre attività o se generano particolare prestigio professionale (Consiglio di Stato 2445/2006). L'esigenza di pubblicità che fino a pochi anni fa ha generato scontri sull'uso del cognome di professionisti fondatori di studi (in particolare legali), trasnigra oggi in tecniche di immagine e in specifici contratti che fidelizzano cliente e professionista. Ad esempio, il patto di quota lite già consentito dalla legge Bersani e agevolato dal venir meno dei limiti tariffari, collega gli interessi del professionista al risultato conseguito dal cliente e fa venir meno uno dei cardini delle obbligazioni professionali "di mezzo", cioè la remunerazione indipendente dal risultato. Il coinvolgimento del professionista negli interessi del cliente supera, in questo modo, più barriere: il primo partecipa agli interessi del suo cliente e quest'ultimo rende noto al professionista la reale entità degli interessi che lo spingono ad attivare il rapporto professionale.

INFORMAZIONE



### IL CASO

#### Promozione

Nella professione sarà possibile la comunicazione commerciale, avere un marchio e utilizzare canali di diffusione come siti, filmati, blog e facebook

### Come cambia la comunicazione

#### 01 | CHE COSA SI PUÒ FARE

Abolite le tariffe, il professionista può incrementare la comunicazione attraverso una pubblicità che deve essere trasparente, veritiera, corretta, non equivoca, né denigratoria. Possibile utilizzare negozi, corner di strutture commerciali, insegne e inserzioni su giornali. È ammesso il marketing postale a potenziali

clienti, anche senza richiesta di interesse da parte loro, cui si aggiunge la presenza su internet

#### 02 | CHE COSA È VIETATO

Restano vietati gli elenchi dei propri clienti (anche consenzienti alla pubblicità) e le pubblicità comparative di tipo denigratorio. Va esclusa la pubblicità equivoca o ingannevole

## TIROCINIO POSSIBILE FARE PRATICA ANCHE PRIMA DI LAUREARSI



### IL CASO

#### L'intesa

Il decreto 1/2012 prevede la possibilità di fare sei mesi di tirocinio, su un massimo di 18, durante l'università. Occorre l'accordo tra Ordini e Atenei

#### Laura Cavestri

Il tirocinio professionale entra nel corso di studi universitari e può diventare opportunità per tanti studenti non ancora laureati ma intenzionati ad anticipare la pratica di un percorso professionale.

Una delle principali novità che il Dl liberalizzazioni (Dl 1/2012 da convertire e in vigore dal 24 gennaio) ha introdotto è la possibilità di svolgere almeno un terzo della pratica professionale - che non deve superare i 18 mesi, in base alla legge di Stabilità 183/2011 - in concomitanza con il corso di laurea magistrale o specialistica.

Perché questo, in pratica, si possa realizzare, i Consigli nazionali dei diversi Ordini devono stringere accordi-quadro con il Miur (il ministero dell'Istruzione).

Sinora, convenzioni tra Ordini territoriali e atenei erano già stati sottoscritti, ad esempio, da parte di commercialisti e notai. Le università erano "autorizzate" dai

Dm 509/99 sull'autonomia degli atenei e dal Dm 270/04 sulla loro possibilità di riconoscere le "abilità professionali". Tuttavia, prima di novembre 2011 non esisteva alcuna norma di legge valida e che facesse da cornice per tutte le categorie professionali (tranne per quelle come commercialisti e consulenti del lavoro che avevano recentemente aggiornato il percorso di formazione tramite decreti e i notai per i quali si può anticipare per 6 mesi prima della laurea il tirocinio in studio).

Dunque, il nuovo perimetro normativo - all'articolo 9, comma 5 del Dl 1/2012 - prevede che, fermo restando i 18 mesi di durata massima del tirocinio, esso «potrà essere svolto, in presenza di un'apposita convenzione quadro stipulata tra i Consigli nazionali degli Ordini e il ministro dell'Istruzione, in concomitanza col corso di studio per il conseguimento della laurea di primo livello o della laurea magistrale o specialistica». Ma non solo. «Analoghe convenzioni - prosegue la norma - possono essere stipulate tra i Consigli nazionali degli Ordini e il Ministro per la Pubblica Amministrazione per lo svolgimento del tirocinio presso pubbliche amministrazioni, all'esito del corso di laurea». Di certo, una novità. Da sottolineare però anche che entrambe queste nuove disposizioni «non si applicano alle professioni sanitarie per le quali resta confermata la normativa vigente».

Al tutto, si aggiunge un elemento a sorpresa. La soppressione (volontaria o per una svista, non è chiaro) della frase che, nella manovra d'agosto (legge 148/2011 di conversione del Dl 138/2011), prevedeva un equo compenso da corrispondere ai praticanti in base al loro apporto in studio. Non vi è più alcun accenno.

La norma sul tirocinio preoccupa soprattutto gli avvocati, per i quali l'anticipo all'università è uno «svilimento» del carattere formativo della formazione abilitante. Diversa la preoccupazione di Claudio Siliotti, presidente dei commercialisti: la direttiva europea sul riordino della revisione legale prevede un periodo di 36 mesi di tirocinio. Porre per i professionisti italiani (anche per i commercialisti) un tetto di 18 mesi di durata significa disallineare la pratica della professione economica italiana con quella della revisione (che ha consentito sino ad oggi al commercialista di "inglobare" anche questa funzione). La nuova disciplina pone, quindi, anche interrogativi di raccordo con gli standard europei.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

## IN TRE ANNI IN PALIO 1.550 POSTI DA NOTAIO

#### Alessandro Gallimberti

Millecinquecentocinquanta notai in più entro tre anni, coperture di posti vacanti da colmare entro l'anno solare, revisione della pianta organica nazionale ogni 36 mesi. E ancora, possibilità di apertura di studi secondari nei limiti di territorio della Corte d'Appello di riferimento, con l'obbligo inoltre di presenza e di frequenza in ufficio prefissato dalla legge. Infine, regole di competenza territoriale più snelle per i procedimenti disciplinari.

Per il notaio, dal punto di vista dell'ordinamento, c'è la soppressione definitiva delle tariffe, anche come parametro di riferimento in sede di liquidazione giudiziale delle parcelle. Un altro aspetto riguarda le competenze, considerato che l'intervento sul diritto societario (articolo 2463 del Codice civile: «Accesso dei giovani alla costituzione di società a responsabilità limitata») "espropria" i notai dalla stipula della Srl semplificata, che potrà essere conclusa con una semplice scrittura privata.

L'ampliamento della pianta organica previsto dall'articolo 12 del Dl, che porterà i notai a quota 6.279, è in realtà un terzo del saldo finale previsto di 1.550 unità, considerato che un migliaio sono già i posti vacanti alla luce dell'ultima revisione

dell'organico nazionale (oggi ancora effettuata su base quinquennale).

L'aumento medio di cinque professionisti per ogni provincia sarà però moltiplicato dalla possibilità, per ciascun notaio, di aprire sedi secondarie entro il distretto dove esercita e di costituire associazioni con colleghi nello stesso perimetro. L'unico limite posto dalle nuove regole, parzialmente liberalizzatrici, è il vincolo di presenza del titolare dello studio per almeno tre giorni alla settimana, e almeno uno ogni quindici giorni per ogni Comune o frazione di Comune aggregati.

L'intervento legislativo incide anche sui procedimenti disciplinari, ma solo al fine di rendere più agevole l'iniziativa dell'azione da parte del pubblico ministero. La competenza non spetta più solo al pm competente per territorio all'epoca della commissione del presunto illecito, ma anche a quello dove il notaio "incollando" ha sede attuale; stessa opzione anche per il presidente del Consiglio notarile. Il procedimento disciplinare vero e proprio si celebrerà, poi, in ogni caso, nel distretto dove il notaio esercita.

La procedura semplificata di costituzione delle Srl "per giovani", dove scompare l'intervento obbligatorio del notaio in sede di registrazione, è fortemente criticata dal notariato. La questione sottolineata dai professionisti è che per ottenere un obiettivo di celerità, semplificazione e soprattutto di contenimento dei costi di start-up, si rischia di agevolare in realtà le possibilità di infiltrazione criminale nel tessuto economico. A giudizio dei notai, la nuova procedura non prevede, infatti, alcun controllo dell'autorità pubblica sull'identità dei nuovi imprenditori e quindi sull'affidabilità delle nascenti aziende.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

### I NUMERI

6.279

#### L'aumento

Prevista l'immissione di 1.550 professionisti entro il 2014; il numero complessivo sarà di 6.279

### I punti chiave

#### 01 | TIROCINIO ANTICIPABILE

Prevista l'intesa tra Ordini nazionali e Miur il tirocinio potrà iniziare anche in concomitanza con l'ultima fase del corso di studi accademico, per un periodo massimo di 6 mesi (18 è la durata oltre il quale un tirocinio professionale non può andare).

#### 02 | NELLA PA

Analogia intesa tra Ordini e

ministero della Pa potrà consentire di svolgere il tirocinio presso le pubbliche amministrazioni.

#### 03 | GLI ESONERATI

Per le professioni sanitarie restano in vigore le vecchie regole.

#### 04 | EQUO COMPENSO

Introdotta con la manovra d'agosto è stata abolita, un po' a sorpresa, con il Dl liberalizzazioni 1/2012

## SANITÀ AUMENTANO LE FARMACIE IL TURNO SARÀ LIBERO

Roberto Turro

Più farmacie da assegnare solo a chi già non la possiede (o la possiede in zone disagiate), orari e turni liberi, sconti su tutti i farmaci pagati direttamente dai cittadini. Limatura all'ereditarietà dell'esercizio. Spinta alla vendita dei farmaci generici («equivalenti»). Ma medicinali con ricetta che restano esclusiva delle farmacie. Le nuove regole sulla distribuzione dei farmaci dettate (all'articolo 11) dal decreto legge 1/2012 non intaccano il regime

di mercato sulla liberalizzazione della vendita di medicinali al di fuori del canale delle farmacie convenzionate col Ssn: parafarmacie e corner della grande distribuzione potranno competere con le farmacie solo sui prodotti da banco, inclusi quelli che in sostanza verranno delistati dalla classe C in applicazione della manovra salva-Italia del dicembre scorso con un provvedimento ministero della Salute-Aifa. Cambia però, e parecchio, il panorama delle farmacie distribuite sul territorio, che si calcola aumenteranno del 40% circa.

### Il quorum

Ci sarà in media in Italia una farmacia ogni 3mila abitanti, quorum unico applicabile in tutti i Comuni a prescindere dal numero di abitanti. Ma consentendo l'apertura di una farmacia ulteriore se la popolazione oltre il quorum eccede i 500 abitanti; mentre nei centri fino a 9mila abitanti la farmacia in più può essere aperta se la popolazione eccedente è superiore a 1.500 abitanti.

### Concorsi straordinari

Regioni e province autonome entro 120 giorni dalla conversione del decreto dovranno approvare le nuove piante organiche, senza diritto di prelazione dei Comuni sulle nuove sedi. Entro i successivi 30 giorni le Regioni dovranno poi bandire i concorsi straordinari per titoli ed esami per l'assegnazione delle nuove farmacie - eccetto quelle per le quali sia già stata svolta la procedura concorsuale - riservando la partecipazione a farmacisti non titolari e a chi possiede una farmacia in zone disagiate (le «rurali sussidiate»). Per la partecipazione ai concorsi si prevede un punteggio più basso per i laureati che lavorano nelle parafarmacie e nei corner della Gdo e la possibilità di partecipare ai concorsi in forma associata, sommando il punteggio, per una gestione che dovrà restare associata, salvo la morte di uno dei soci.

Nelle Regioni inadempienti interverrà un commissario ad acta del Governo per l'approvazione delle nuove piante organiche e per lo svolgimento dei concorsi. Le Regioni perderanno anche l'accesso ai fondi integrativi del Ssn.

### Farmacie in deroga

Le Regioni potranno aprire anche farmacie, da assegnare in prelazione ai Comuni fino al 2022, nelle stazioni ferroviarie e marittime, negli aeroporti internazionali, nelle aree di servizio autostradali ad alta densità di traffico con servizi alberghieri e di ristorazione, purché non esista una farmacia nel raggio di 200 metri; anche nei grandi centri commer-

## Sul territorio

Farmacie, pubbliche e private, e abitanti per farmacia in Italia

Regione/Pa	Numero farmacie			Abitanti per farmacia
	Totale	Private	Pubbliche	
Valle d'Aosta	49	42	7	2.593
Piemonte	1.536	1.432	104	2.886
Liguria	593	570	23	2.724
Lombardia	2.782	2.357	425	3.502
Veneto	1.316	1.211	105	3.712
Bolzano	118	118	0	4.228
Trento	165	138	27	3.150
Friuli V. G.	366	345	21	3.363
Emilia Romagna	1.230	1.028	202	3.527
Marche	493	419	74	3.184
Toscana	1.109	889	220	3.343
Lazio	1.474	1.321	153	3.817
Abruzzo	501	468	33	2.664
Umbria	269	218	51	3.324
Molise	168	164	4	1.909
Campania	1.606	1.556	50	3.620
Puglia	1.097	1.071	26	3.719
Basilicata	204	201	3	2.895
Calabria	760	759	1	2.643
Sicilia	1.419	1.407	12	3.550
Sardegna	541	532	9	3.089

ITALIA	17.296	16.246	1.050	3.374
--------	--------	--------	-------	-------

Fonte: elaborazione Resc su dati Federfarma (dati aprile 2010)

ciali con più di 10mila mq, purché non ci sia una farmacia entro 3,5 chilometri.

### Le altre novità

Le farmacie potranno praticare sconti su tutti i farmaci anche con ricetta pagati direttamente dai cittadini: classe A (se non rimborsati dal Ssn) e classe C, oltre ai farmaci da banco. Orari e turni saranno liberi, oltre alle turnazioni fissate dai comuni.

Il medico dovrà scrivere nella ricetta se il farmaco prescritto è «non sostituibile» o se è «sostituibile con equivalente generico». Se la ricetta non indica la «non sostituibilità», il farmacista dovrà fornire il generico a minor prezzo, a meno che il cittadino non chieda il farmaco griffato che costa di più: in questo caso pagherà la differenza di prezzo.

In caso di decesso del titolare, gli eredi

non laureati dovranno vendere la farmacia (o quota della proprietà) entro sei mesi, non più due anni.

Presso l'Enpaf (ente di previdenza dei farmacisti) è istituito un Fondo di solidarietà, alimentato dalle farmacie, per favorire l'apertura delle sedi nei Comuni con meno di mille abitanti; i titolari avranno un «reddito minimo garantito» pari almeno al 150% del reddito netto di un dipendente di farmacia di primo livello con due anni di servizio.

Il ministero della Salute, sentite le Regioni e la Fofi (Ordine dei farmacisti), fissa i livelli di fatturato delle farmacie, superati i quali scatterà l'obbligo di avere uno o più dipendenti.

© Illustrazione: G. Vignola

## La fotografia del settore

81.624

### GLI ISCRITTI ALL'ORDINE

È il numero dei farmacisti iscritti all'Ordine, di cui 54.145 donne (66,3%) e 27.479 uomini (33,7%)

3.303

### PUNTI EXTRA FARMACIA

È il numero dei punti vendita extra farmacia, di cui 2.996 parafarmacie e 306 corner nella grande distribuzione

5.000

### OCCUPATI EXTRA FARMACIA

Sono i farmacisti occupati dal 2006 a oggi nei punti vendita extra farmacia

25,9 mld

### IL MERCATO

È il valore complessivo del mercato della farmacia (aggiornato al 2010), che comprende il valore totale dei farmaci su ricetta e dei farmaci senza ricetta

17,2 mld

### I FARMACI SU RICETTA

Questo valore si compone dei farmaci su ricetta rimborsabili dal Ssn (14,1 mld) e dei farmaci su ricetta non rimborsabili (fascia C): 3,1 miliardi

## Il punteggio

### 01 | LA SELEZIONE

La selezione è per titoli ed esami attraverso i concorsi straordinari

### 02 | IL PUNTEGGIO

Particolarmente rilevante l'aspetto dei punteggi da assegnare.

Ai laureati in farmacia che lavorano nelle parafarmacie e nei corner della Gdo saranno assegnati punteggi più bassi in relazione all'esercizio professionale:

- 0,35 punti per i primi dieci anni
- 0,10 per i secondi dieci anni

Analogo punteggio vale già per direttori di farmacie municipalizzate, informatori scientifici, coadiutori o collaboratori nei ruoli delle Asl, farmacia militare, direttore di deposito all'ingrossi di medicinali, direttore tecnico di officine di produzione di cosmetici, professore universitario associato, farmacista dipendente del ministero della Salute e dell'Iss e delle Regioni

### 03 | I CONCORRENTI

Ma che accade per gli altri aspiranti concorrenti? Le regole attuali prevedono punteggi differenziati a seconda della tipologia di soggetti

#### Titolare e direttore di farmacia

- 0,50 punti l'anno per i primi 10 anni

#### Collaboratore di farmacia

- 0,2 l'anno per i secondi dieci
- 0,45 punti per i primi dieci anni
- 0,18 per i secondi dieci

#### Professore ordinario di ruolo in facoltà di farmacia, farmacista dirigente nei ruoli delle Asl, di ospedale o di farmacia militare, direttore tecnico di stabilimento farmaceutico:

- 0,40 punti l'anno per i primi 10 anni

#### Un punteggio maggiorato è previsto

per i titolari o direttori (almeno 5 anni) di farmacie rurali

## OPPORTUNITÀ COMMERCIALI

POSSIBILE  
COSTITUIRE  
UNA STP  
CON UN EURO

Angelo Busani

La srl semplificata con un euro di capitale sociale, introdotta dal Dl liberalizzazioni, potrà essere una società tra professionisti: e questo poiché qualsiasi tipologia societaria può essere utilizzata, dal 1° gennaio 2012, per dar vita a una società che abbia come oggetto l'esercizio in forma associata di un'attività professionale.

## Società tra professionisti

Per effetto dell'articolo 10 della legge 183/2011 è stata, infatti, introdotta la possibilità di costituire, dal 1° gennaio 2012, le «società tra professionisti» (stp), e cioè le società che abbiano per oggetto l'esercizio di una attività professionale. In sostanza, è stato abolito il divieto, contenuto nella legge 1815 del 1939, che consentiva l'aggregazione tra professionisti solo con la formula dello "studio associato": divieto che venne introdotto dal regime fascista per ragioni razziali (e cioè per impedire a coloro che professavano la religione ebraica di "nascondersi" dietro il paravento societario) ma che poi ha contraddistinto per decenni l'epocale querelle circa l'individuazione della linea di demarcazione tra l'attività "commerciale" o "imprenditoriale" e l'attività "libero-professionale".

## Aspetti da chiarire

La legge è estremamente stringata e, come spesso accade, avara di spiegazioni su pun-

ti anche cruciali. Si pensi solo al profilo della responsabilità derivante dall'esercizio dell'attività professionale: il professionista, socio di una società di capitali, che provochi un danno al cliente, ne risponderà personalmente e illimitatamente con il proprio patrimonio oppure la responsabilità sarà ascrivibile solo alla società e lo schermo societario riparerà il patrimonio individuale del professionista? Ancora: il reddito prodotto dalla società professionale sarà classificabile come reddito d'impresa o reddito di lavoro autonomo? Prevarrà, in sostanza, la natura professionale dell'oggetto sociale o la natura commerciale del tipo societario utilizzato?

Altro problema è quello dell'applicabilità alle stp delle procedure concorsuali, se si sceglie di organizzare l'attività professionale con una società "commerciale" (e cioè una società diversa dalla società semplice): nel silenzio della legge, è dubbio se prevalga la natura oggettivamente commerciale della forma societaria oppure, come pare, la natura intrinsecamente non commerciale dell'attività professionale esercitata.

## Le possibilità di scelta

Comunque, in attesa che questi problemi e altri problemi vengano dipanati dagli studiosi e dalla prassi professionale, un dato certo è che le società tra professionisti potranno indifferentemente essere società di persone, società di capitali e società cooperative: ed è previsto che esse evidenzino la loro particolare natura rispetto alle società "normali" fin dalla loro denominazione, e cioè apponendo, nella ragione sociale, l'espressione "società tra professionisti": avremo quindi la "Alfa società per azioni tra professionisti", la "Beta società cooperativa tra professionisti" e la "Gamma di Mario Rossi e c. società in nome collettivo tra professionisti".

Come detto, potrà essere utilizzata ovviamente anche la nuova srl semplificata. Dalla scelta del tipo sociale deriva ovvia-

## I soci della stp

## 01 | PROFESSIONISTI

Professionisti iscritti ad ordini, albi e collegi (è espressamente previsto che venga escluso dalla società il professionista sia cancellato dall'albo)

## 02 | CITTADINI COMUNITARI

Cittadini di Stati membri dell'Unione europea, purché in possesso del titolo di studio abilitante alla professione

## 03 | SOGGETTI NON PROFESSIONISTI

Soggetti non professionisti "soltanto per prestazioni tecniche". La legge, sul punto, non brilla per chiarezza, ma si può immaginare un socio d'opera non professionista in stp di persone, che svolga funzioni ancillari

rispetto ai servizi prettamente professionali; oppure a un socio-amministratore di stp di capitali che si occupi di gestione e di organizzazione dello studio

## 04 | SOCI DI CAPITALE

Soggetti non professionisti che diventano soci della stp «per finalità di investimento»: si tratta dei "vituperati" soci di capitale.

La norma non dice nulla sul punto della ripartizione del capitale tra professionisti e non professionisti: e quindi, si potrà avere, ad esempio, una stp con professionisti al 90% e non professionisti al 5%, così come, viceversa, si potranno avere stp con

soci di capitale al 99% e con i professionisti all'1%

## 05 | NORMA ISTITUTIVA

È stata la legge 183/2011 (la cosiddetta "legge di stabilità") ad introdurre nel nostro ordinamento la possibilità di costituire, dal 1° gennaio 2012, le stp, cioè le società tra professionisti, che hanno cioè come oggetto esclusivo l'esercizio di attività professionale

## 06 | INCOMPATIBILITÀ

La legge ha previsto il divieto per il professionista di partecipare a una pluralità di stp; ma non è chiaro se la presenza in una pluralità di stp sia inibita anche ai soci non professionisti,

mente l'applicazione delle regole relative a ciascun tipo: ad esempio, le norme in tema di responsabilità patrimoniale dei soci, di dotazione patrimoniale minima, di strutturazione organica della società, eccetera.

Anche la società semplice potrà dunque essere "usata" come stp: anzi, se si prescelga la società di persone come forma organizzativa della società professionale, indubbiamente la società semplice appare una forma assai idonea, per la sua intrinseca natura "non commerciale", dovendo la stp avere come oggetto "l'esercizio in via esclusiva dell'attività professionale da parte dei soci".

## La questione "capitale"

È comunque abbastanza presumibile che, trattandosi di una «società tra professionisti» che deve avere per oggetto «l'esercizio in via esclusiva dell'attività professionale da parte dei soci», le stp debbano necessariamente avere i professionisti nel capitale sociale; peraltro, se è vero che non esistono limiti alla quota di partecipazione del socio non professionista, è un gioco da ragazzi strutturare la società con i professionisti bensì nel capitale sociale, ma pesantemente schiacciati in un angolo dal socio non professionista.

Nella nuova legge nulla è detto nemmeno sul punto della composizione degli organi societari: e quindi è ipotizzabile, ad

esempio, che in una società in accomandita semplice tra professionisti, l'accomandatario sia un non professionista, così come un consiglio di amministrazione di una spa professionale potrà essere, in tutto o in parte, composto da non professionisti.

## Multiprofessionalità e incompatibilità

La legge ammette anche le società multiprofessionali: resta da capire se gli ordinamenti professionali che oggi impongono incompatibilità tra una professione e l'altra (tipo: il notaio e l'avvocato) resisteranno rispetto allo spazio di libertà che indubbiamente deriva da questa nuova normativa. Il nodo dovrà essere sciolto con un regolamento del ministro dello Sviluppo economico, il quale dovrà anche disporre norme in tema di iscrizione delle stp negli albi professionali nonché di applicazione alle stp del procedimento disciplinare in caso di violazioni deontologiche.

Viene inoltre espressamente disposta dalla nuova disciplina l'incompatibilità con «la partecipazione ad altra società tra professionisti»: si tratta sicuramente del divieto per il professionista di partecipare a una pluralità di stp; ma non è chiaro se la presenza in una pluralità di stp sia inibita pure ai soci non professionisti, come pare di capire dal fatto che la legge non fa distinzioni su questo punto.

© IPROTEZIONE FISCALITÀ

## CREDITO L'ACCESSO AI CONFIDI CON COMPITI DI DIREZIONE

Alessandro Sacrestano

I professionisti entrano nel capitale dei Confidi dalla porta di ingresso principale. A leggere tra le righe dell'articolo 10 del decreto legge sulle liberalizzazioni, infatti, si intuisce subito che la norma del Dl 1/2012, articolo 10, non solo consente al mondo delle libere professioni di entrare nel patrimonio di ogni tipologia di consorzio di garanzia collettiva dei fidi, ma, di fatto, gliene consegna - in uno con le altre Pmi socie - la direzione strategica.

Con un intervento integrativo dell'articolo 39, comma 7, del decreto «salva Italia» (Dl 201/2011, convertito dalla legge 214/2011), la nuova norma sulle liberalizzazioni al vaglio del Parlamento, stabilisce che «al capitale sociale dei Confidi e delle banche (...) possono partecipare (...) imprese non finanziarie di grandi dimensioni ed enti pubblici e privati, purché le piccole e medie imprese socie e i liberi professionisti soci dispongano almeno della metà più uno dei voti esercitabili nell'assemblea e la nomina dei componenti degli organi che esercitano funzio-

ni di gestione e di supervisione strategica sia riservata all'assemblea».

Si tratta, a ben vedere, di una norma che completa il percorso avviato con il decreto sullo sviluppo (articolo 12-bis del Dl 70/2011) del luglio scorso, che aveva consentito, per la prima volta nel nostro ordinamento, l'istituzione di consorzi di garanzia collettiva dei fidi costituiti tra liberi professionisti. Con questo indirizzo, insomma, il Legislatore ha riconosciuto l'importanza dello strumento della garanzia collettiva dei fidi per agevolare i professionisti nell'accesso ai finanziamenti a breve, medio e lungo termine allo scopo di sviluppare le loro attività economiche e produttive.

Successivamente, con l'articolo 39 del Dl 201/11, l'attuale Governo ha avviato un discorso più ampio sulle prerogative dei Confidi. In questo ambito, ha accordato loro la possibilità che le garanzie dirette e le controgaranzie siano concesse a valere sulle disponibilità del fondo di garanzia previsto dall'articolo 2, comma 100, lettera a) della legge 662/96, fino all'80% dell'ammontare delle operazioni finanziarie sostenute. Contemporaneamente, però, la norma di fine dicembre ha autorizzato la partecipazione al capitale dei Confidi anche di imprese non finanziarie di grandi dimensioni ed enti pubblici e privati, purché la maggioranza delle quote rimanesse ben salda nelle mani delle Pmi.

Con l'intervento di questi giorni, infine, il Governo ha quadrato il cerchio, compiendo una piena assimilazione fra i liberi professionisti e le Pmi, disponendo che, insieme, determinino controllo e linea strategica del Consorzio partecipato. Questo perché la manovra, assicurando la metà più uno dei voti esercitabili in assemblea proprio a Pmi e professionisti, conferisce loro il diritto di nominare gli organi con funzione di gestione e controllo strategico.

L'inclusione dei professionisti nel board di comando dei Confidi potrebbe essere inteso come un implicito riconoscimento del ruolo di raccordo da questi operato fra le esigenze delle imprese e quelle degli istituti di credito.



### LA NORMATIVA

#### La successione

Attraverso tre interventi normativi (Dl 70, 201 e 1) i professionisti sono stati assimilati alle Pmi per il controllo e la gestione dei Confidi

### Che cosa sono i Confidi

- I Confidi sono enti non lucrativi, costituiti sotto forma di cooperativa o società consortile, per esercitare in forma mutualistica l'attività di garanzia collettiva dei finanziamenti in favore delle imprese o dei professionisti soci o consorziati.
- Lo scopo dell'attività di garanzia

collettiva dei fidi è quello di facilitare l'accesso al credito bancario degli associati attraverso il rilascio, da parte dei vari organismi associativi, di precise garanzie, aumentando così il loro potere contrattuale nella fase di richiesta di nuovi finanziamenti