

MERCATI E MANOVRA

Le professioni/1

Il cambio di regole

La disposizione è operativa dal 24 gennaio
Il documento va fornito a richiesta del cliente

Preventivi validi se accettati

Il nuovo strumento può agevolare il recupero crediti

Luca De Stefanis

Al momento del conferimento del mandato professionale non è sufficiente comunicare il preventivo al nuovo cliente, perché questo lo deve anche accettare. Quindi, anche se l'accordo con il cliente non deve obbligatoriamente essere preso per iscritto, è consigliabile documentarlo, per agevolare il recupero del credito.

Le novità sui compensi - contenute all'articolo 1 del D.L. n. 164/2011 "liberalizzazioni" - riguardano solo i professionisti iscritti agli Ordini, i quali devono conoscere il compenso delle proprie prestazioni, che deve essere adeguato all'importanza dell'opera e comprendere tutte le voci di costo, comprensive di spese, oneri e contributi.

Entrata in vigore

Questo nuovo regolamento si applica dal 24 gennaio 2012, per tutti i mandati professionali, per i quali i professionisti, dato che la disposizione prevede che il compenso sia obbligatoriamente «prattuto al

momento del conferimento del mandato professionale, quindi, ritengono esclusi i compensi dei mandati professionali in corso di attuazione, in contrasto con la finalità del decreto liberalizzazioni, di stimolo della concorrenza (anche a vantaggio dei giovani), «in ogni caso, però, la misura

LIMITI

Resta da verificare se l'adempimento riguarda soltanto le attività riservate o anche tutte le altre

del compenso deve essere esposta al cliente anche in forma scritta se è richiesto.

Contenuto dell'accordo

Il compenso deve contenere tutte le informazioni utili circa gli oneri ipotizzabili dal momento del conferimento alla conclu-

sione 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, (bolli, diritti, Fax, ecc.).

Anche se è impossibile, nei casi in cui l'importo da anticipare è variabile (ad esempio quando il professionista si impegna ad anticipare le imposte per conto del cliente tramite Entrate).

Vanno preventivati e accertati anche gli eventuali addebiti di spese documentate sia anticipate in nome e per conto del cliente (ad esempio, viaggi, vitto e alloggio). Va specificato, inoltre, l'onere relativo all'eventuale contributo integrativo per chi è iscritto a una Casa professionale.

Vanno inserite anche le prestazioni professionali per le quali non è certa la necessità di esecuzione, come ad esempio l'opposizione della controparte al

decreto ingiuntivo o il ricorso in appello. Si devono indicare nell'accordo anche i dati della polizza assicurativa per i danni provocati nell'esercizio dell'attività professionale.

Aspetti soggettivi e oggettivi

La pattuizione obbligatoria inizia a riguardare solo le professioni regolamentate nel sistema ordinistico e non quelle prive di Afd.

Dovrà essere chiarito se il preventivo da concordare con il cliente possa riguardare solo le prestazioni professionali arretrate - ai professionisti iscritti agli Afd - ad esempio la sottoscrizione di atti giudiziari, di perizie o di progetti, la funzione di sindaco revisore - oppure se debba essere riguardare anche tutte le altre attività non riservate - nel caso dei commercialisti - la tenuta della contabilità, l'elaborazione delle dichiarazioni dei redditi, 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 a ottobre 2008, n. 2739).

Spesso, molte di queste prestazioni sono accessorie ad una prestazione principale riservata, ma costituiscono l'unico incarico che il professionista ha dal proprio cliente. Obbligare i professionisti agli accordi preventivi in questi casi, genererebbe una disparità di trattamento rispetto ai professionisti non iscritti agli Afd o alle società di servizi (ad esempio, Cret-Caf).

Se queste attività sono svolte da un centro di elaborazione dati esterno allo studio, nel quale il professionista è anche socio, il cliente ha rapporti solo con il ced, quindi, si ritiene non sia necessario l'accordo sui preventivi. A meno che, nell'ambito del ced, non sia necessario l'intervento del professionista (ad esempio, visto di conformità nella dichiarazione Iva).

L'esempio di preventivo sui compensi professionali



Vi comunico che per la funzione triennale di presidente del collegio sindacale presso la vostra società, con funzioni anche di controllo contabile, il compenso professionale complessivo sarà dieuro.
Il grado di complessità del suddetto incarico è considerato medio, anche in base alla nostra valutazione preventiva del vostro sistema di controllo interno.
A questo compenso, sarà aggiunto quello per il rilascio del visto di conformità nella dichiarazione annuale Iva dieuro per singolo visto, nel caso in cui la società lo volesse richiedere al sottoscritto, al fine di compensare in F24 l'eventuale credito Iva superiore a 15.000 euro. Il grado di complessità di questo eventuale ulteriore incarico è medio, anche in base alla nostra valutazione preventiva dei vari controlli indicati nella check-list, predisposta dal Consiglio nazionale dei Dottori Commercialisti.

Vi comunico che per la funzione triennale di presidente del collegio sindacale presso la vostra società, con funzioni anche di controllo contabile, il compenso professionale complessivo sarà dieuro.

Il grado di complessità del suddetto incarico è considerato medio, anche in base alla nostra valutazione preventiva del vostro sistema di controllo interno.

A questo compenso, sarà aggiunto quello per il rilascio del visto di conformità nella dichiarazione annuale Iva dieuro per singolo visto, nel caso in cui la società lo volesse richiedere al sottoscritto, al fine di compensare in F24 l'eventuale credito Iva superiore a 15.000 euro. Il grado di complessità di questo eventuale ulteriore incarico è medio, anche in base alla nostra valutazione preventiva dei vari controlli indicati nella check-list, predisposta dal Consiglio nazionale dei Dottori Commercialisti.

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%. 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 vicinanza tra lo Studio e la vostra società, non verranno addebitate le spese di viaggio, vitto e alloggio.

Non verranno addebitati altri oneri per rimborsi spese documentati o anticipati in nome e per conto.

(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 compagniaeuro e una franchigia dieuro.