

IL NUMERO E I PUNTI-CHIAVE DELLA RIFORMA



6

Confidi

Spese di studio, attrezzatura o di eventuali collaboratori. Ai liberi professionisti si apre la partecipazione al capitale dei Confidi, consorzi collettivi di garanzia dei fidati, che enti e associazioni di categoria hanno istituito per facilitare i prestiti

Sono i mesi di tirocinio (su 18) che possono essere svolti in concomitanza con i corsi universitari



Stop compensi

Cancellato - a sorpresa - l'equo compenso per i praticanti che era stato inserito tra i principi di riforma nella manovra d'agosto (Dl 138/2011 convertito con legge 148/2011) e che era da rendere operativo negli ordinamenti professionali entro agosto 2012



Tirocinio

Il tirocinio - già «non oltre i 18 mesi» - potrà svolgersi per i primi sei mesi in concomitanza con la frequenza dei corsi di laurea magistrale o specialistica previo accordo tra Ordine e ateneo. Escluse da questa previsione le professioni sanitarie

Compensi con offerte lancio

Già vincolante l'indicazione del numero di polizza assicurativa

Guglielmo Saporito

Compensi professionali liberi da tariffe, cioè dai minimi (che diventano per tutti ribassabili) e nei massimi.

Le incertezze derivanti da questa novità sono mitigate dall'obbligatoria dalla forma scritta nella determinazione dei compensi.

Cadono le resistenze dei professionisti che attraverso le tariffe minime intendevano arginare la concorrenza. Cedono anche i notai, che affidavano alla sentenza della Cassazione 9878/2008 una loro speciale qualità di sostituti dello Stato, che poteva legittimare tariffe inderogabili.

Rimane la tariffa come parametro residuale, da usare solo in caso di contestazione giudiziaria per limitare gli eccessi.

Si anticipa quindi la scadenza (agosto 2012), prevista dall'articolo 10 della legge stabilita, per eliminare le tariffe.

Senza tale riferimento, sarà più agevole stabilire l'entità del compenso con meccanismi quali quota lite (una parte del risultato), success fee (un premio di risultato oltre il compenso pattuito) o anche offerte lancio, promozioni, marketing professionale in tempi e luoghi definiti.

Rimane comunque un ruolo di controllo da parte degli Ordini, qualora sorgano dubbi sull'adeguatezza dei compensi

rispetto all'importanza dell'opera: tuttavia dinanzi a un preventivo analitico, anche l'Ordine ha poche armi per modificare un'offerta professionale ad adottare sanzioni. Resta inoltre possibile il recesso per giusta causa, cioè per motivi attinenti la sopravvenuta mancanza di fiducia professionale, ma come in ogni recesso l'uscita unilaterale di un contraente può rimettere in discussione il calcolo dei corrispettivi pattuiti al mo-

mento iniziale del rapporto.

Il venir meno delle tariffe accentrerà la concorrenza nei confronti dei committenti pubblici, rendendo necessarie gare anche quando prevalevano rapporti fiduciari.

Venute meno le tariffe, diventano generici i concetti di importanza dell'opera e di decoro professionale (articolo 2233 del Codice civile), che fino a oggi rappresentavano le soglie massima e minima delle retribuzioni professionali.

Solo il giudice potrà ricollegare a tali concetti le tariffe, declassate dalla legge a meri «parametri» cioè a elementi indicativi.

Accelerando l'eliminazione delle tariffe, la norma introduce da subito l'obbligo dell'assicurazione, con polizza i cui estremi vanno citati nell'offerta di prestazione al cliente.

D'ora in poi, quindi, un eccesso di pretesa, se concordato in forma scritta, resta insindacabile per errore (a meno che il cliente abbia accettato perché atterrito o in situazione di bisogno).

Da parte dei professionisti vale lo stesso ragionamento, perché alle tariffe minime non si applica il principio costituzionale (articolo 36) sulla retribuzione minima, soprattutto in presenza di una proposta accettata in forma scritta.

L'aumento delle sedi notarili dovrebbe garantire un servizio più capillare e un'offerta differenziata anche per quanto riguarda le parcellarie. Dal 2015 le nuove leve potrebbero rappresentare un terzo dei notai. L'alta percentuale dei giovani ha conseguenze anche per i consumatori perché chi inizia una professione ha interesse a limitare i compensi per affermarsi sul mercato.

I VANTAGGI

CONSUMATORI

ALTI

L'obbligo di pattuire i compensi di stilare un preventivo scritto - che il cliente può confrontare tra una pluralità di proposte analoghe - potrà diminuire l'asimmetria informativa tra professionista e cliente/consumatore. Consenti al cliente di selezionare e scegliere il professionista confrontando in maniera oggettiva il rapporto qualità/prezzo.

La stesura del compenso scritto dovrebbe garantire massima trasparenza e diminuire il contenzioso per onorari non pagati.

L'aumento delle sedi notarili dovrebbe garantire un servizio più capillare e un'offerta differenziata anche per quanto riguarda le parcellarie.

Dal 2015 le nuove leve potrebbero rappresentare un terzo dei notai. L'alta percentuale dei giovani ha conseguenze anche per i consumatori perché chi inizia una professione ha interesse a limitare i compensi per affermarsi sul mercato.

CRESCITA

MEDI

Gli effetti diretti sulla crescita - sul medio-lungo periodo - sono legati a una maggiore concorrenza tra professionisti. Questa dinamica è collegata all'abolizione delle tariffe, che fino a oggi, in qualche modo, hanno condizionato l'offerta economica mantenendola intorno a soglie predefinite. I preventivi trasparenti, collegati anche alla complessità della prestazione, dovrebbero assicurare il livello di qualità e la comparabilità obbligherà i professionisti a cercare di limitare i prezzi. L'anticipo del tirocinio all'università dovrebbe facilitare l'ingresso dei giovani nel mondo delle professioni accorciando i tempi di ingresso.

I professionisti potranno accedere a finanziamenti garantiti dai Confidi e investire sull'organizzazione dello studio, l'occupazione e la formazione.

Patto scritto. La proposta al cliente è vincolante

Il preventivo obbligatorio deve riportare tutti i costi

I professionisti che appartengono a un Ordine o Collegio, devono predisporre un preventivo scritto per i loro clienti. Devono cioè formulare una proposta descrittiva dell'incarico affidato, in cui figurino il grado di completezza e gli oneri ipotizzabili fino alla conclusione dell'incarico. Ciò in modo onnicomprensivo, cioè illustrando tutte le voci che ragionevolmente possono essere richieste come pagamento. Il preventivo, come proposta accettata dal cliente, è vincolante per il professionista, il quale si impegna a esigere il compenso determinato in un certo modo. Vi possono essere errori di calcolo o oneri sopravvenuti non previsti né prevedibili al momento della proposta, ma in tal caso soccorrono le norme del diritto civile relative alla riequilibrio contrattuale (risoluzione per eccessiva onerosità, articolo 1468 del Codice civile).

Il preventivo, nell'interesse di ambedue i contraenti, pur dovendo essere onnicomprensivo, può rinviare a voci e coefficienti previsti dalla legge (ad esempio, le spese generali in misura del 12,5% per gli avvocati).

Non è prevista la suddivisione in specifiche voci, ma tale accorgimento può essere utile qualora possano prevedersi variazioni sostanziali dei costi degli elementi che contribuiscono a formare il prezzo complessivo

della prestazione. Nel nuovo testo di legge rientra un aspetto deontologico che consente agli Ordini di interloquire sui preventivi: si prevede infatti che il compenso, comunicato sotto forma di preventivo scritto al cliente, debba essere adeguato all'importanza dell'opera: ciò significa che un preventivo che sia immotivatamente esiguo, squilibrato rispetto a un impegno medio, possa essere sindacabile da parte dell'Ordine. Quest'ultimo poi per verificare se il corrispettivo sia adeguato all'importanza dell'opera, non potrà che rifarsi ai parametri stabiliti dal ministro vigilante, cioè alle tariffe appena abrogate. È possibile che il preventivo sia stato redatto con riduzioni relative a particolari rapporti (prestazioni continuative, rapporti di amicizia eccetera) e che tali presupposti vengano meno: in tal caso è possibile che il patto sia rimodulato, eliminando il coefficiente di riduzione connesso alle ragioni che avevano indotto a usare un trattamento di favore (Cassazione 6454/2008). È tuttavia necessario che tali ragioni di favore siano state a suo tempo rese note (nel preventivo scritto). Sarà poco elegante, ma per i professionisti questo è un modo per difendersi dalla rigidità dei preventivi.

Gu. S.

LE REGOLE

01 | COMPENSO SCRITTO

In un'ottica di trasparenza il decreto prevede che per le prestazioni professionali il compenso venga pattuito attraverso un preventivo scritto

02 | LA MISURA

La misura del compenso deve essere adeguata all'importanza dell'opera e va pattuita in modo onnicomprensivo

03 | GRADO DI DIFFICOLTÀ

Nel prevedere un compenso, il professionista deve informare il cliente del grado di complessità dell'incarico, fornendo tutte le informazioni sugli oneri ipotizzabili fin dal momento del conferimento

04 | POLIZZA

Il professionista è tenuto a comunicare al cliente i dati della polizza assicurativa per i danni provocati nell'esercizio dell'attività professionale

05 | ILLECITO DISCIPLINARE

Il decreto sulle liberalizzazioni prevede che l'inottemperanza della regola sul preventivo scritto e sull'indicazione dei riferimenti della polizza assicurativa costituisca illecito disciplinare per il professionista



Quota lite

Il patto di quota lite è un accordo in base al quale si attribuisce al professionista un compenso consistente in una parte (quota) dei beni o dei diritti oggetto del contenzioso; oppure si ragguaglia l'onorario al valore dei beni o diritti in questione, in ragione di percentuale o di una determinata somma. In Italia questa soluzione, largamente praticata nei Paesi di common law, è sempre stata proibita per timore che nuocesse all'indipendenza dell'avvocato

© RIPRODUZIONE RISERVATA

© RIPRODUZIONE RISERVATA