Lunedi' 20/02/2012

L'abrogazione delle tariffe professionali

A cura di: Studio Dott. Francesco Rhodio

Breve orientamento per professionisti alla luce delle novità introdotte dal decreto liberalizzazioni.

Il decreto-legge n. 1 del 24 gennaio 2012, ribattezzato â€œdecreto liberalizzazioniâ€• o â€œ decreto crescItaliaâ€•, all'articolo 9, comma 1, rubricato "disposizioni sulle professioni regolamentate" contiene una prescrizione che, nella sua semplicità espositiva, è destinata a produrre un effetto dirompente: essa infatti dispone che "sono abrogate le tariffe delle professioni regolamentate nel sistema ordinistico".

Lo stesso articolo al comma 2 rimanda a un successivo decreto ministeriale la determinazione dei compensi professionali nel caso di liquidazione da parte di organi giurisdizionali, mentre al comma 3 disciplina in dettaglio quale sarà (a meno di clamorose marce indietro in sede di conversione in legge del decreto) il futuro della regolamentazione dei compensi professionali nel quotidiano svolgimento dell'attività.

Sulla scorta dell'interpretazione del suddetto comma, il presente articolo vuole costituire un breve orientamento per tutti quei professionisti (Dottori Commercialisti in primis, in quanto chi scrive appartiene a questa categoria) che per effetto della norma in discussione sono rimasti â€œorfaniâ€• di un tariffario professionale.

Andiamo con ordine.

In seguito alla novità normativa, il compenso per le prestazioni professionali è pattuito tra professionista e cliente al momento del conferimento dell'incarico. Lo spirito liberalizzatore della norma vuole che, rispetto al passato, il cliente non si trovi più in condizione di subire il richiamo alla tariffa da parte del professionista per la prestazione resa ma, al contrario, si trovi in condizione di partecipare attivamente alla determinazione del compenso attraverso un contraddittorio fondato su una libera contrattazione tra le parti. È anzi dovere specifico del professionista rendere noto al cliente il grado di complessità dell'incarico, fornendo tutte le informazioni utili circa gli oneri ipotizzabili dal momento del conferimento fino alla sua conclusione. Inoltre, è espressamente previsto che la misura del compenso sia adeguata all'importanza dell'opera e che essa vada pattuita indicando per le singole prestazioni tutte le voci di costo, comprensive di spese, oneri e contributi.

La norma, inoltre, introduce delle specifiche disposizioni a garanzia del cliente e precisamente prevede:

- che ilprofessionista fornisca al cliente i dati della propria polizzaassicurativa per i danni provocati nell'esercizio dell'attivitàprofessionale;

- che, surichiesta del cliente, la misura del compenso venga previamente resa notaper iscritto.

Lâ€™ inottemperanza del professionista a quanto disposto dalla norma costituisce illecito disciplinare.

Una volta superato lo stupore indotto dalla lettura della norma, è opportuno che ogni professionista, sulla

base delle peculiarità caratterizzanti la specifica professione esercitata, si adoperi nell'elaborazione di una vera e propria "strategia di sopravvivenza" che gli consenta di adattarsi al mutato disposto normativo.

La prima considerazione che è ricavabile dalla lettura della norma è che questa comporterà necessariamente lâ€™ulteriore segmentazione del mercato; infatti chi vive quotidianamente la realtà professionale sa perfettamente che già oggi si verifica, per le attività meramente â€œdespecializzateâ€• (ad esempio tenuta della contabilità e adempimenti fiscali di routine) la ricerca da parte del cliente del prezzo più basso possibile; la prestazione specialistica invece (quale la consulenza tributaria, societaria e aziendale, la revisione legale, ecc.), per l'elevato contenuto di know - how che include, difficilmente sarà caratterizzata da una concorrenza basata sul prezzo; per questa tipologia di prestazione professionale, la concorrenza tra i singoli professionisti si basa sul livello di specializzazione e approfondimento della materia e non sarà certo l'abrogazione delle tariffe professionali a scatenare una eventuale "gara al ribasso".

In seconda battuta, la lettura della norma induce il professionista accorto ad un uso sapiente e strategico del preventivo da rendere al cliente in sede di contrattazione di una nuova prestazione, a prescindere dalla facoltà del cliente di richiederlo o meno. Il preventivo infatti, se redatto in maniera tale da fornire una effettiva panoramica sul concreto impegno profuso alla risoluzione di problematiche particolarmente complesse e sul connesso beneficio ricavabile dal cliente, diviene un fenomenale strumento di marketing al punto da sovvertire la limitazione causata dall'abrogazione delle tariffe, oltre a costituire, insieme all'obbligatoria indicazione degli oneri riscontrabili nel corso della prestazione e della polizza per la responsabilità civile, uno strumento di trasparenza nel rapporto professionista - cliente che contribuisce alla fidelizzazione di quest'ultimo nel rapporto con il consulente.
In particolare, un sapiente uso del preventivo dovrebbe prevedere la sua redazione nella forma schematica di un vero e proprio mandato professionale, comprendente altresì l'informativa al cliente in materia di obblighi relativi alla privacy e alla disciplina di contrasto al riciclaggio, in maniera tale che la sua accettazione lo trasformi in un contratto a tutti gli effetti. In questo modo, un preventivo ben fatto può immediatamente trasformarsi nella sottoscrizione di un contratto e nell'acquisizione di un nuovo cliente.

Dott. Francesco Rhodio