

Il bilancio della legge sulla concorrenza sei mesi dopo - Spuntano i primi soci di capitale

Studi, il preventivo è servito

Si fa strada tra i professionisti il documento scritto ai clienti

■ Per i professionisti, fornire al cliente un preventivo scritto dei costi cui va incontro è diventata prassi normale. A sei mesi dall'introduzione dell'obbligo da parte della legge sulla concorrenza (in vigore dal 29 agosto), le categorie si sono adeguate. Diversi Ordini hanno inoltre messo a disposizione dei propri iscritti software che aiutano nella compilazione dei documenti.

Fanno eccezione gli avvocati, per i quali in base alla legge forese, l'obbligo di comunicazione scritta dei costi scatta solo dopo l'affidamento dell'incarico.

Negli studi legali e nelle farmacie compaiono inoltre i primi soci di capitale: la legge sulla concorrenza aveva infatti aperto all'ingresso di soci non pro-

fessionisti nelle società di avvocati e consentito anche alle società di capitali di diventare titolari di farmacie.

Uva, Maglione, Mazzei e Melis ▶ pagina 7

Lavoro autonomo

IL BILANCIO DELLA LEGGE CONCORRENZA

Gli avvocati

L'eccezione dei legali: la comunicazione scatta soltanto dopo l'affidamento dell'incarico

L'anticipazione

Per architetti e ingegneri adempimento già previsto dal 2012 nei codici deontologici

Il preventivo non spaventa i professionisti

A sei mesi dall'obbligo categorie in regola con l'informazione scritta su compensi e costi

Bianca Lucia Mazzei

Valeria Uva

■ L'obbligo di preventivo scritto è ormai entrato nella prassi dell'attività dei professionisti. Introdotto a fine agosto dalla legge sulla concorrenza (la 124/2017) era già adottato di fatto da molte categorie, nonostante la normativa precedente si limitasse a obbligare il professionista a «rendere note» al cliente la misura del compenso e la complessità dell'incarico. Ad esempio, architetti e ingegneri lo avevano introdotto nel proprio codice deontologico dopo la liberalizzazione tariffaria del 2012.

Fanno eccezione gli avvocati che possono vantare una disciplina ad hoc (legge 247/2012), resa comunque più stringente dalla legge sulla concorrenza.

Oltre alla legge sulla concorrenza, da ultimo anche l'arrivo dell'equo compenso (varato con il Dl 148/2017, a sei anni dall'abolizione delle tariffe minime), ha riaccesso i riflettori sul tema della pattuizione di oneri e corrispettivi tra professionisti e clienti.

L'eccezione degli avvocati

Niente obbligo di preventivo scritto per i legali. L'articolo 13 della legge forese non parla in-

fatti di «preventivo» ma di una comunicazione scritta del costo prevedibile della prestazione, a «colui che conferisce l'incarico». Il Consiglio nazionale forese ha chiarito quindi (con una nota dell'ufficio studi) che la comunicazione scritta va effettuata dopo che l'incarico è stato accettato (o anche contestualmente). L'unica novità introdotta dalla legge concorrenza è che non è necessaria la richiesta da parte del cliente. «Le prestazioni di un avvocato - spiega Davide Calabò, consigliere del Cnf - non sono facilmente comparabili e la quantificazione dionerie compensi non può essere fatta prima dell'affidamento dell'incarico».

Secondo la nota del Cnf, l'obbligo di comunicazione non riguarda inoltre tutte le prestazioni «immediate» come le consulenze orali contestuali alla richiesta, la difesa e l'interrogatorio in carcere, i procedimenti per direttissima.

La nota dell'ufficio studi del Cnf consiglia però anche di inserire una clausola di garanzia che avverte il cliente della possibilità che l'evoluzione processuale (difficilmente prevedibile) determini aumenti di cui dovrà comunque essere tempestivamente informato. L'inadempienza

non comporta inoltre la nullità dell'accordo ma solo il ricorso ai parametri del Dm 55/2014, per determinare costi e compensi.

Le regole generali

Avvocati a parte, per tutti gli altri professionisti l'obbligo di preventivo di massima scritto o inviato in digitale introdotto dalla legge concorrenza (che ha modificato l'articolo 9 del Dl 1/2012) è operativo e cogente.

«È diventato un dovere che i commercialisti rispettano - dice Giorgio Luchetta, consigliere nazionale delegato a compensi e onorari -. Cinque modelli di preventivi sono previsti dal software disponibile sul sito nazionale». I fac-simile riguardano diversi tipi di prestazione e includono la specificazione della complessità dell'incarico.



Peso: 1-5%, 7-56%

Il codice deontologico della categoria stabilisce inoltre che l'entità del compenso sia pattuita per iscritto all'atto del conferimento dell'incarico (può comprendere una componente variabile, legata al successo dell'attività svolta). Per gli inadempienti è prevista la sanzione della censura.

Fra i notai il preventivo scritto era diffuso anche prima che la legge concorrenza lo rendesse obbligatorio. Il Consiglio nazionale ha però ribadito che il compenso diventa vincolante quando viene conferito l'incarico.

Uno schema-guida di contratto è stato elaborato dopo la legge

124 anche dal Consiglio nazionale dei geometri. «In realtà - spiega il segretario, Ezio Piantedosi - abbiamo aggiornato il vecchio modello alle novità di agosto». Nel nuovo schema, ad esempio, si consiglia di dettagliare al massimo la prestazione, valutandone la complessità. Per tutti i tecnici infatti il problema delle prestazioni non del tutto standardizzabili è molto sentito: in passato proprio la rete delle professioni tecniche aveva chiesto (ma non ottenuto) di introdurre un emendamento al jobs act degli autonomi in cui si demandava a un futuro decreto la regolazione dei varia-

si di flessibilità nelle prestazioni professionali di ingegneri, architetti e degli altri tecnici. Per ora comunque né il Consiglio degli ingegneri né quello degli architetti segnalano conteniosi importanti sul fronte dei preventivi.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

FOCUS



Online titoli di studio e specializzazioni

Un altro degli obblighi scattati con la legge sulla concorrenza per i professionisti è quello di comunicare all'utenza titoli e specializzazioni. Alcuni Consigli nazionali si stanno attrezzando. I geometri sono già partiti: nell'Albo online è visibile la specializzazione acquisita dall'iscritto. Il sistema si alimenta in automatico con la formazione. Quando il geometra conclude un corso, l'ente che lo ha erogato «carica» in piattaforma i crediti e la relativa specializzazione. Così, ad esempio, l'utente che vuole un esperto di sicurezza nei cantieri può fare ricerche mirate. Meccanismo analogo è quello degli ingegneri, che possono far certificare (dietro pagamento di una quota) le proprie competenze da Cert.ing, agenzia del Consiglio nazionale.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Cosa rischia il professionista che non consegna il preventivo scritto al cliente?

In linea generale, la violazione non incide sulla validità dell'incarico ma comporta solo, in caso di disaccordo sul dovuto, la necessità di rimettere al giudice la determinazione del compenso che verrà calcolato sulla base dei parametri. Si rischia, però, di incorrere nelle sanzioni previste nei codici deontologici che, ad esempio, per gli architetti vanno dall'avvertimento fino alla sospensione.



DOMANDE & RISPOSTE

Quali sono le norme che prevedono l'obbligo di preventivo scritto?

La legge sulla concorrenza (124/2017) nel rendere più cogente l'obbligo di preventivo scritto per tutti i professionisti, ha modificato l'articolo 13, comma 5, della legge professionale forense (247/2012) - riservando agli avvocati una disciplina specifica - e l'articolo 9, comma 4, del decreto liberalizzazioni (Dl 1/2012), dedicato a tutte le altre professioni regolamentate, introducendo l'obbligo di comunicare il preventivo di massima per iscritto o in digitale

Come va comunicato il preventivo? Bisogna accertarsi del ricevimento?

Per tutte le categorie è ammessa la comunicazione anche in via digitale e l'avviso di ricevimento varrà da attestazione di corretto adempimento dell'obbligo di preventivare i costi.

In quali circostanze sono ammesse variazioni del compenso pattuito? Se vi sono, vanno anch'esse comunicate per iscritto?

Variazioni del compenso pattuito all'atto di conferimento dell'incarico, proprio perché predisposto sulla base delle prestazioni ipotizzabili al momento della redazione, saranno ammesse purché siano ragionevoli e giustificate da attività ulteriori o più complesse (ipotesi frequente per gli avvocati; si pensi, ad esempio, alla sopraggiunta necessità di citare altre parti). Anche degli scostamenti il cliente va informato per iscritto così da consentirgli, semmai, di recedere dal contratto.

Quando serve la firma del cliente sul preventivo?

Essendo il preventivo una proposta di contratto con la quale il professionista si impegna a eseguire una prestazione dietro compenso, la firma del cliente servirà solo nella fase, successiva, di accettazione del preventivo ed effettiva pattuzione del dovuto. È consigliabile, quindi, prevedere nel documento - se non si vuole sottoscrivere uno specifico contratto - uno spazio per la firma del cliente, se accetta la proposta.

Oltre al preventivo, ci sono altre informazioni che il professionista deve comunicare al cliente sempre in forma scritta?

La legge sulla concorrenza, per assicurare la trasparenza delle informazioni rivolte all'utenza, esige anche, al comma 152 dell'articolo 1, che siano indicati e comunicati i titoli posseduti e le eventuali specializzazioni acquisite dal professionista. Diviene, così, obbligatorio, fornire dati che prima erano solo facoltativi perché intesi come pubblicità informativa. Tutti i professionisti devono anche inserire gli estremi della polizza assicurativa di responsabilità civile obbligatoria cui far riferimento in caso di danni provocati nell'esercizio della professione.

A CURA DI

Selene Pascasi

Le scelte

ARCHITETTI

L'obbligo di preventivo scritto era già previsto dal 2012 dall'articolo 24 del Codice deontologico della categoria, compreso il vincolo di indicare la complessità della prestazione, i criteri di calcolo del compenso e i dati della polizza assicurativa. L'obbligo è tra quelli sanzionabili. Ora la legge sulla concorrenza ha rafforzato quest'onere introducendo la possibilità di comunicazione digitale

AVVOCATI

La disciplina di riferimento è la legge 247/2012. L'articolo 13 prevede l'obbligo di comunicare «in forma scritta» i costi prevedibili «a colui che conferisce l'incarico». Il Cnif ha chiarito che l'obbligo scatta dopo l'accettazione dell'incarico. La comunicazione deve indicare le voci di costo, distinguendo fra spese e compenso del legale. L'osservanza non annulla il contratto. Il Cnif ha messo a punto un software per il calcolo

COMMERCIALISTI

Per facilitare la predisposizione del preventivo, il Consiglio nazionale ha predisposto un software (disponibile sul sito) che aiuta il professionista a mettere a punto sia il preventivo che il mandato professionale. Il Codice deontologico prevede l'obbligo di pattuire la misura del compenso all'atto del conferimento dell'incarico. La sanzione per gli inadempienti è la censura



Peso: 1-5%, 7-56%



CONSULENTI DEL LAVORO

Prima della legge sulla concorrenza il codice deontologico non imponeva il **preventivo scritto** ma lo riteneva **opportuno** per la categoria. Universo lavoro, fondazione della cassa Enpacl, ha realizzato un **software gratuito** che consente la costruzione dinamica della lettera di incarico professionale. Il programma è stato scaricato finora da oltre 1.100 iscritti



GEOMETRI

Dopo la legge sulla concorrenza il Consiglio nazionale ha adeguato lo **schema di contratto** varato nel 2012: sono state introdotte varie clausole che evidenziano come indicare, ad esempio, la **complessità della prestazione** o le voci di costo. Inserita anche una nota che richiama la legge 124/2017 sulla concorrenza. **Titoli e specializzazioni** dei geometri sono consultabili da tutti nell'Albo online



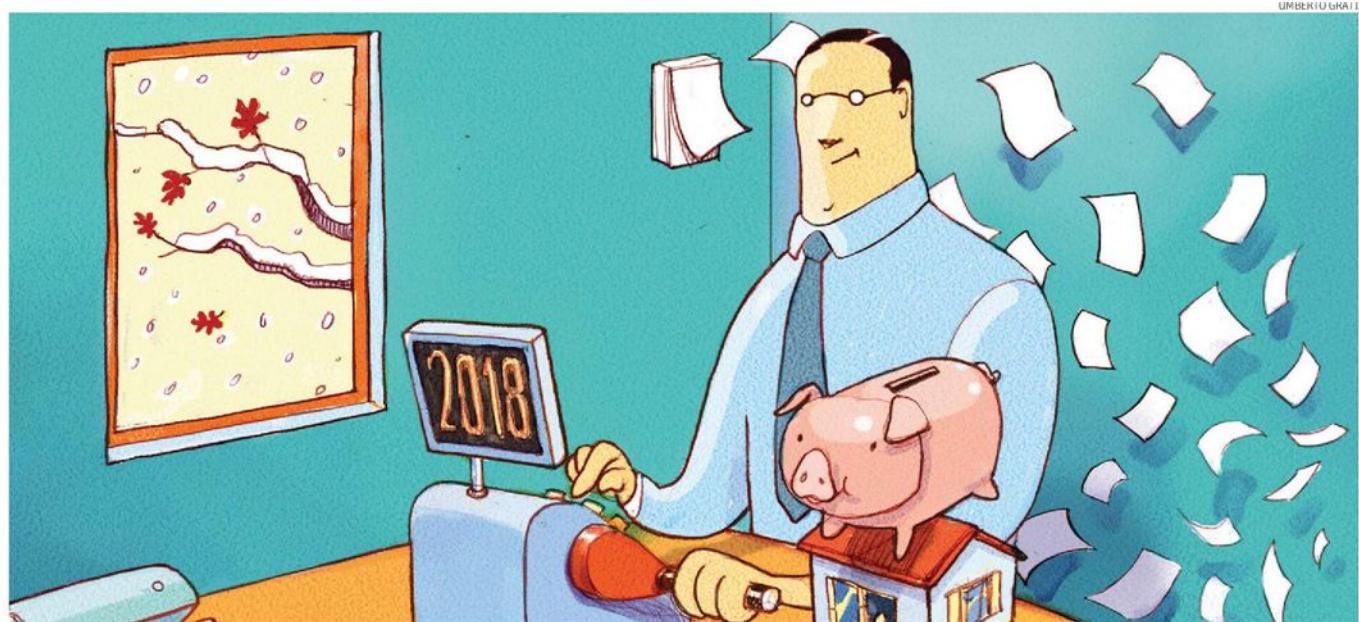
INGEGNERI

Con la legge 124/2017 diventa legge quello che fino a quel momento era un **vincolo deontologico, attivo dal 2012**, di fornire ai committenti un preventivo scritto. Per gli ingegneri resta comunque un aspetto delicato: la difficile **quantificazione delle varianti** e dei fatti imprevedibili. Un emendamento al jobs act degli autonomi chiedeva una maggiore flessibilità ma non è stato approvato



NOTAI

Perinotai il preventivo scritto rappresenta una **prassi seguita già prima della legge concorrenza**. Il Consiglio del notariato ha ribadito che il **compenso viene pattuito e diventa vincolante al momento del conferimento** dell'incarico. Il preventivo dovrà indicare il compenso per le singole prestazioni, tutte le voci di costo e il grado di complessità dell'incarico. La violazione è passibile di azione disciplinare



Peso: 1-5%, 7-56%