

Professioni

43

REGOLE E MERCATI

PREVENTIVO E TARIFFARI: DUELLO TRA GENERAZIONI

L'equo compenso e gli onorari minimi fanno discutere i dottori commercialisti. La necessità di far firmare il mandato ai clienti non piace: un obbligo burocratico destinato a portar via tempo e risorse. Ma la telematica aiuta...

di **Isidoro Trovato**

Preventivo ed equo compenso sono i temi caldi del mondo delle professioni da qualche mese. Se l'equo compenso (che si legge come il ritorno delle tariffe) viene salutato con favore quasi unanime, il mandato (che è l'equivalente del preventivo) viene visto da alcuni professionisti come l'ennesimo obbligo burocratico destinato a portar via tempo e risorse.

Lo strumento

Per questo il Consiglio nazionale dei commercialisti ha varato «Mandato 2.0», la versione completamente rivisitata del software gratuito per la predisposizione del mandato professionale.

«La legge sulla concorrenza — afferma Massimo Miani, presidente del Consiglio nazionale dei dottori commercialisti — ha recentemente introdotto il preventivo scritto obbligatorio.

In questo contesto, la versione rinnovata del nostro software per la predisposizione di preventivi risulta di estrema utilità. L'assenza di riferimenti tariffari costituisce senz'altro un problema per il professionista e uno svantaggio per il cliente, ma nell'attesa di una futura norma che preveda, come ci auguriamo, l'introduzione dell'equo compenso ci sembrava doveroso fornire agli iscritti una bussola per orientarsi».

L'obiettivo dichiarato è quindi quello di fornire un servizio nuovo ai commercialisti che avevano già un modello di preventivo da consultare. «Le novità introdotte con questa nuova versione di "mandato" — spiega Giorgio Luchetta, consigliere nazionale dei commercialisti delegato a Compensi ed onorari professionali — riguardano la parte contenutistica arricchita con 15 esempi di mandato per altrettanti incarichi professionali. Abbiamo reso

ancora più agevole la parte pratica con una veste grafica completamente rinnovata, più semplice ed immediata. Infine, la modalità di fruizione semplificata via web. Questa applicazione vuole dare risposta alle principali istanze dei commercialisti raccolte in occasione di incontri e presentazioni sul tema e sarà possibile svilupparla in futuro se ci arriveranno nuovi suggerimenti dai colleghi. Il mandato è una garanzia bilaterale per il professionista e per l'utente, va considerato un'opportunità e non certo un'contrattempo».

Tornano le parcelle

Il secondo tema sensibile è quello che riguarda il cosiddetto equo compenso. Un tema che ha trovato anche notevoli opposizioni, per esempio da parte dei giovani professionisti che ritengono che il ripristino delle parcelle possa



Vertici

Massimo Miani, presidente del Consiglio nazionale dei dottori commercialisti: l'assenza di riferimenti tariffari costituisce un problema

penalizzarli: difficile infatti per un giovane farsi preferire a un «nome affermato» se non può far conto nemmeno sulla leva del prezzo. «L'età anagrafica però non può rappresentare un disvalore — obietta Luchetta —. L'equo compenso serve a tutelare tutti: in questi anni di assenza di regole non è stato il mercato a dominare ma il massimo ribasso. I professionisti si sono trovati strangolati da grandi imprese e clienti dominanti che hanno giocato al ribasso delle parcelle senza tenere in alcun conto la professionalità dei servizi richiesti. Persino la pubblica amministrazione ne ha approfittato istituendo addirittura il compenso zero: l'ufficializzazione del lavoro non retribuito. A questo punto ben vengano dei parametri ufficiali e dei minimi tariffari che tutelino la professionalità e l'equo compenso di tutti i professionisti. Tanto i giovani quanto i vecchi».