

Poca trasparenza nelle tariffe forensi

*Onorari basati sugli «atti»
Impossibile un preventivo*

Mentre le aziende italiane devono competere in mercati aperti e aggressivi, i servizi, che costituiscono input importanti (secondo l'Autorità Antitrust pesano da un 6 a un 8% dei costi complessivi di produzione), vengono acquistati su mercati che hanno ancora forti rigidità circa prezzi e quantità offerte.

Ai fini di una maggiore competitività delle imprese e di una migliore efficienza del sistema economico due sono gli obiettivi che un riforma degli Ordini professionali dovrebbe perseguire: introdurre meccanismi che consentano ai prezzi dei servizi di essere rivelatori della qualità di quanto offerto e incentivare la modernizzazione di queste attività. Modernizzazione che è resa quanto mai urgente anche perché i professionisti italiani possano fronteggiare nel prossimo futuro la concorrenza che verrà da altri Paesi: oltre alle molte direttive europee in materia che si stanno susseguendo da tempo, la Commissione Ue ha in questi giorni sottoposto al Wto una proposta di apertura del mercato dei servizi che consentirà ad avvocati, contabili, architetti e ingegneri dei Paesi terzi di esercitare liberamente la professione nei Paesi europei.

Invece nella tormentata vicenda italiana della riforma degli Ordini, questi due punti vengono solo occasionalmente toccati, mai realmente affrontati. Il caso dei servizi legali in materia civile e commerciale è particolarmente esemplificativo. La formula di determinazione dell'onorario degli avvocati è ancora oggi regolata, nella sua essenza, da un regio decreto del 1933 e prevede che la parcella del difensore sia legata strettamente al numero di attività svolte nell'ambito del processo. Una sorta di compenso a cottimo che fa corrispondere a ogni atto dell'avvocato una somma: per un dato valore della causa, tanto più è elevato il numero di attività svolte tanto più è alta la parcella.

Questo sistema produce non poche distorsioni: tanto più l'avvocato è abile e riesce a ridurre al minimo le procedure per risolvere la contesa, tanto meno viene pagato. Dunque, si tratta di un incentivo a complicare invece che a semplificare.

Non è tutto: poiché l'onorario dipende da quanto il processo si complicherà, all'avvocato non è possibile fornire un preventivo di spesa al cliente. Ciò comporta che il cliente non può stabilire se gli conviene economicamente o meno affrontare la causa, né confrontare preventivi alternativi di diversi professionisti per scegliere a chi rivolgersi.

Diverso sarebbe se si sostituisse l'attuale formula con un compenso a forfait, un modello adottato in Germania. E a maggior ragione, se il livello del compenso non fosse regolamentato, ma completamente

libero. Il cliente potrebbe disporre di un preventivo, potrebbe capire se la causa gli conviene economicamente oppure no, e, se sì, potrebbe scegliere tra le offerte di diversi professionisti. L'avvocato potrebbe scegliere strategie poco complicate e più veloci senza che l'onorario ne sia compromesso. I prezzi diventerebbero segnali di qualità. Tuttavia di un proposta del genere non v'è traccia in nessuno dei molti progetti di riforma.

Certo, il passaggio dall'attuale formula a una a forfait ridurrebbe ampiamente i margini di guadagno degli avvocati legati all'attività processuale civile: per le cause di basso valore (ossia per circa il 60% delle controversie di contenuto economico), il costo dell'assistenza legale è in genere pari, o addirittura superiore, al valore della causa. In questo nuovo scenario sarebbero molti i soggetti che di fronte al preventivo rinuncerebbero ad andare in tribunale, oppure le parcelle dovrebbero ridursi.

Ciò costituirebbe, però, anche una spinta verso la modernizzazione perché incentiverebbe gli avvocati a occuparsi maggiormen-

te delle attività di consulenza alle imprese che la recente riforma del diritto societario ha reso indispensabili. La riforma ha infatti aperto nuove opportunità professionali legate alla stesura degli statuti che sono stati liberalizzati per le società a responsabilità

limitata, ossia per l'ampio novero delle piccole e medie imprese. Vi è, in questo ambito, anche un altro elemento che può concorrere a incentivare la modernizzazione del mercato dei servizi legali: l'aver dal 2000 trasferito dai tribunali ai notai l'omologa degli statuti. La combinazione di questi due eventi normativi — liberalizzazione degli statuti e passaggio di competenze per le omologhe — ha reso necessario per le imprese anche molto piccole un rapporto continuativo con avvocati e notai, che si aggiunge a quello che già esisteva con i commercialisti.

Il nostro mercato ha bisogno di studi che offrano alle imprese pacchetti completi di servizi che richiedono la professionalità integrata di queste tre categorie. Rilevanti risultati in termini di competitività si potrebbero dunque ottenere da un lato modificando la formula di determinazione degli onorari degli avvocati, dall'altro favorendo la costituzione di società di professionisti che offrano questi servizi.

In questa prospettiva sarebbe anche opportuno ridurre l'ambito di esclusiva dei notai alle sole omologhe. Oltre a eliminare dannose rendite, si indurrebbe i notai a specializzarsi nella materie societarie che per difficoltà e delicatezza necessitano effettivamente di servizi professionali particolarmente qualificati.

È importante introdurre queste riforme presto perché se non saranno gli studi italiani ad occupare questi spazi, che promettono ampie prospettive di guadagno, lo faranno quelli stranieri, in particolare quelli inglesi e americani sempre più numerosi in Italia e che hanno già ampia esperienza in materia commerciale.