

Nel preventivo tutto il «percorso» per raggiungere l'obiettivo richiesto

Oltre alle voci di costo vanno dettagliati i tempi e i modi della prestazione

Il preventivo è obbligatorio per i professionisti, come per qualsiasi fornitore di servizi. Se manca, il contratto con il cliente resta valido e scattano meccanismi tariffari di determinazione del compenso in base ai parametri. Così si può sintetizzare ciò che il legislatore prevede con la legge 1 del 2012, applicabile anche agli avvocati per la legge 124 del 2017. Per rendere trasparente l'accesso dell'utente alle prestazioni professionali, il legislatore interviene per fare chiarezza sui costi e sulle prestazioni: è quindi opportuno uno sguardo generale, che riguardi tutte le professioni, con riferimento al momento iniziale del conferimento dell'incarico. Quando si chiede una prestazione professionale, deve essere chiaro il risultato cui si tende: le professioni forniscono infatti obbligazioni "di mezzo", cioè impegnano il professionista a mettere in campo tutte le proprie competenze e risorse per raggiungere un certo risultato. Il professionista tuttavia non garantisce di raggiungere il risultato, ma deve fornire correttamente le proprie competenze e risorse per centrare il bersaglio: deve adottare diligenza e competenza, operare applicando le proprie capacità, se del caso affidandosi anche ad altri professionisti specializzati, ma sempre offrendo al cliente solamente i propri mezzi, senza garantire al 100% il risultato. Questa premessa è necessaria per comprendere l'importanza del preventivo: da un corretto preventivo si desume se il professionista ha inquadrato correttamente la prestazione che gli viene richiesta, se ha valutato tempi e modi di esecuzione, se ha esperienza nel settore, se possiede un'organizzazione affidabile. Sotto questi aspetti, il preventivo contiene una sintesi dell'attività che sarà messa a disposizione del cliente, attività che deve essere prevista nei tempi e modalità, anche se non necessariamente deve essere valutata con specifico millesimale peso economico.

Il dettaglio richiesto

Ciò significa che il preventivo deve essere dettagliato, ma non necessariamente deve essere conforme a schemi economici. Infatti, vi è libertà nel determinare gli importi, ma non vi è libertà di forme nel definire la prestazione. A queste conclusioni si giunge leggendo l'articolo 9 del decreto legge 1 del 2012, che impone per tutte le professioni un preventivo di massima, adeguato all'importanza dell'opera, con retribuzione pattuita indicando per le singole prestazioni tutte le voci di costo, comprensive di spese, oneri e contributi.

Se infatti occorre individuare «tutte le prestazioni e le voci di costo», occorre conoscere tempi e modi delle prestazioni che si forniranno; occorre cioè conoscere la prestazione che si effettuerà, descrivendola (seppur in modo sommario) in modo tale che si possa comprendere quale sia l'approccio del professionista al problema posto dal cliente. Sotto questo aspetto, si potrebbe vedere nel preventivo un'anticipazione del percorso che il professionista intende adottare per raggiungere il risultato, percorso che già esprime una serie di scelte (come, quando e dove intervenire), scelte che poi potranno essere modificate durante la prestazione.

Le diverse prestazioni

In alcune prestazioni tecniche, vi sono computi metrici dettagliati che presuppongono una corretta progettazione e scelte professionali precise, mentre altre prestazioni professionali (per guarire, vincere una controversia) si prestano a confondere i mezzi (ciò che è offerto dal professionista) con il risultato (che il professionista non garantisce). Sotto questo aspetto il preventivo mette in condizione il cliente non solo di prevedere le spese, ma anche di leggere il percorso offertogli dal professionista. Ad ogni voce, poi, potrà corrispondere un importo economico, che tuttavia deve mantenersi in un'oscillazione ragionevole: nel minimo, la prestazione trova un limite nella ragionevolezza, non potendosi ammettere prestazioni assolutamente gratuite che non abbiano una giustificazione personale (amicizia, colleganza) o commerciale (l'intenzione di penetrare nel mercato).

Nell'importo massimo, la prestazione trova un limite nella corrispondenza alla difficoltà del risultato che si intende ottenere: quantificando l'importo economico, il professionista di fatto individua anche la possibilità di raggiungere il risultato, perché non può promettere l'impossibile né può chiedere importi spropositati per operazioni usuali. Per comprendere quindi i problemi del preventivo, occorre affiancare alla tecnica della professione (individuazione dei percorsi, dei tempi e dei costi prevedibili), anche una serie di importanti circostanze, quali la richiesta di un eccezionale impegno e l'assorbimento assoluto di capacità del professionista per un certo periodo; può anche aver spazio la gratitudine e la soddisfazione morale del cliente, l'importanza obiettiva del risultato ottenuto, la rapidità ed efficacia dell'intervento: tutto ciò può condurre a forme "premier", non ancorate a specifiche voci del preventivo, ma a circostanze che soddisfino particolari esigenze del cliente.

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Pagina a cura di

Guglielmo Saporito