

PROFESSIONI, L'EQUO COMPENSO FAVORISCE I PIÙ FORTI

ALESSANDRO DE NICOLA

OLTRE che per le sue immaginifiche metafore sullo smacchiamento del giaguaro e altre amenità popolarizzate da Crozza, il contributo più significativo di Pier Luigi Bersani alla vita politica sono state le sue "lenzuolate", le liberalizzazioni da lui introdotte nel 2006 quando era ministro dello Sviluppo economico e che, pur tra varie contraddizioni, sembravano aver avviato un ripensamento anche culturale del rapporto tra Stato, corporazioni, mercato. Uno dei contenuti più significativi di tali "lenzuolate" fu l'abolizione delle tariffe ministeriali, un caposaldo della cultura professionale italiana, abituata a servirsi di dettagliati listini prezzi che stabilivano minimi e massimi inderogabili. Gli studi e le ricerche dell'epoca e le segnalazioni dell'Autorità Antitrust e della Commissione Europea dimostravano peraltro che gli onorari minimi erano una delle cause più rilevanti dell'inefficienza del mercato dei servizi professionali e dei conseguenti alti costi sopportati dalle imprese e dai consumatori.

Orbene, in questo crepuscolo di legislatura si avanza un nuovo protagonista, l'equo compenso per i professionisti, inderogabile dall'accordo tra le parti. Di che si tratta? L'emendamento inserito nel Decreto

legge fiscale approvato il 15 novembre dalla commissione Bilancio del Senato prevede che sia equo un compenso quando risulta "proporzionato alla quantità e alla qualità del lavoro svolto, al contenuto e alle caratteristiche della prestazione professionale". Per il momento il principio si applicherebbe ai servizi resi a banche, assicurazioni e imprese medio-grandi nonché alla pubblica amministrazione. La definizione è assai generica e per essere tradotta in qualcosa di operativo senza creare troppa confusione, se la norma sarà approvata anche dalla Camera, saranno necessari decreti attuativi che faranno riferimento a varie tipologie di parametri.

Vediamo di capirci qualcosa. La concorrenza sui prezzi comporta anche nelle prestazioni professionali un risparmio per il consumatore e una maggiore efficienza nell'organizzazione del professionista che, per trarre margini di profitto migliori, modernizza e rende più efficace il modo in cui opera. Inutile controbattere che in questo caso i clienti di cui parla l'emendamento non sono persone fisiche ma imprese: i maggiori costi sopportati da queste ultime ricadranno sui prezzi praticati ai loro clienti, i tanto bistrattati correntisti bancari, per fare un esempio.

Il prezzo minimo, poi, incoraggia

le rendite di posizione. Se una banca deve affidare un decreto ingiuntivo per lo stesso onorario di 1.000 euro (in ipotesi equo compenso minimo) a una giovane avvocatessa con 5 anni di esperienza (che ce la può fare benissimo) oppure a un rinomato giureconsulto con 30 anni di tribunale alle spalle, beh, con tutta la simpatia per la fresca avvocatessa e grazie anche alle relazioni instaurate in tanti anni dal più anziano collega, è ovvio che la scelta cadrà su quest'ultimo. Se la professionista avesse potuto offrire 800 o 750 euro, ad esempio, magari il funzionario ci avrebbe pensato due volte. Quindi, contrariamente a quello che molto ingenuamente pensano alcuni giovani commercialisti o avvocati ("finalmente ci daranno incarichi non a parametro quasi zero o zero come fa la Pubblica amministrazione"), l'equo compenso è un regalo a chi è più forte, non più debole. È sempre così: qualsiasi manualetto di teoria economica spiega che regolamentazione, barriere e tariffe favoriscono l'*incumbent*.

Va beh, soffrono le imprese, i consumatori, i neo-professionisti ma almeno godono i vecchi! E chi lo sa? L'intelligenza del mercato e del denaro è di tipo inventivo. Finora banche, assicurazioni, grandi imprese hanno evitato di organizzarsi in pro-

prio alcuni servizi professionali chiamiamoli "di massa" (come il recupero crediti o la tenuta paghe e contributi, ad esempio) per inerzia o per cultura conservatrice e infine perché con 2.200.000 professionisti di cui 250.000 avvocati potevano anche sopportare un po' di inefficienza in cambio di prezzi bassi. Ma ora, in un contesto di tagli ai costi e grazie alla possibilità per le imprese di entrare nel capitale degli studi professionali, perché non potrebbero esercitare la classica scelta fra *make or buy* (far da sé o comprare fuori)?

D'altronde, è vero che i redditi individuali dei professionisti hanno subito contrazioni negli ultimi anni (come quelli di tutti gli italiani), ma non il reddito complessivo. Dal 2007, l'anno pre-crisi (e data delle "lenzuolate") al 2015 (ultimo dato disponibile della Cassa forense), il Pil nominale italiano (non al netto dell'inflazione dunque) è passato da 1.609 a 1.652 miliardi, un aumento del 2,7%. Il reddito Irpef degli iscritti agli albi degli avvocati è invece salito da 7,1 miliardi a 8,41 miliardi, +18,5%. La torta si è allargata, insomma. Per chi ordunque è veramente equo codesto compenso? Per i politici, che gireranno in campagna elettorale a prendersene il merito.

adenicola@adamsmith.it

CRIPRODUZIONE RISERVATA

