

L'equo compenso: meglio stabilirlo Compenso senza lettera d'incarico

RELATORE
Davide Barberis



i Webinar
by Directio

**WEBINAR > LA LETTERA DI INCARICO PROFESSIONALE: OBBLIGO E
OPPORTUNITÀ PER FISSARE UN EQUO COMPENSO**

A cura dell'ODCEC di Torino

04/03/2021

Un silenzio assordante: perché?

D.Lgs. 28 giugno 2005, n. 139 Costituzione dell'ordine dei dottori commercialisti e degli esperti contabili, a norma dell'art. 2 della L. 24 febbraio 2005, n. 34

1. Oggetto della professione.

1. Agli iscritti nell'Albo dei dottori commercialisti e degli esperti contabili, di seguito denominato «Albo», è riconosciuta **competenza specifica in economia aziendale e diritto d'impresa e, comunque, nelle materie economiche, finanziarie, tributarie, societarie ed amministrative.**

12. Attribuzioni del Consiglio.

1. Il Consiglio dell'Ordine, oltre quelle demandate dal presente decreto legislativo e da altre norme di legge, ha le seguenti attribuzioni:

a) rappresenta, nel proprio ambito territoriale, gli iscritti nell'Albo, promuovendo i rapporti con gli enti locali; restano ferme le attribuzioni del Consiglio nazionale di cui all'articolo 29, comma 1, lettera a);

b) vigila sull'osservanza della legge professionale e di tutte le altre disposizioni che disciplinano la professione;

Capo III

Il Consiglio nazionale

29. Attribuzioni.

1. Il Consiglio nazionale, oltre ad esercitare gli altri compiti conferitigli dal presente ordinamento:

n) propone al Ministro competente le tariffe professionali, che dovranno essere aggiornate ogni quattro anni

UN COMMERCIALISTA ISCRITTO ALL'ORDINE
HA DEGLI OBBLIGHI PROFESSIONALI CHE
GARANTISCONO UNA CONSULENZA QUALIFICATA

Laurea	(3 anni)	+
Laurea Magistrale	(2 anni)	+
Tirocinio	(18 mesi)	+
Esame di Stato/ Iscrizione all'Ordine	(1 anno)	+
Etica e deontologia	(tutta la vita)	+
Formazione Professionale	(tutta la vita)	+
Aggiornamento	(tutta la vita)	+
Obbligo assicurativo	(tutta la vita)	=

Ordine dei Dottori Commercialisti
e degli Esperti Contabili di Torino

[Ente pubblico non economico sotto l'egida del Ministero della Giustizia]

Un silenzio assordante: legalità

Art. 36 Costituzione

Il lavoratore ha diritto ad **una retribuzione proporzionata alla quantità e qualità del suo lavoro** e in ogni caso sufficiente ad assicurare a sé e alla sua famiglia **un'esistenza libera e dignitosa**.

Codice Civile Art. 2234 (spese e acconti)

Il cliente, salvo diversa pattuizione, **deve anticipare al prestatore d'opera le spese occorrenti al compimento dell'opera e corrispondere**, secondo gli usi, gli acconti sul compenso.

Codice Civile Art. 2233 (Compenso)

Il compenso, se non è convenuto dalle parti e non può essere **determinato secondo le tariffe** o gli usi, è **determinato dal giudice, sentito il parere dell'associazione professionale a cui il professionista appartiene**.

In ogni caso la misura del compenso deve essere **adequata all'importanza dell'opera e al decoro della professione**.



CHIEDI AL
Commercialista

Codice Civile Art. 1337. (Trattative e responsabilità precontrattuale)

Le parti, nello svolgimento delle trattative e nella formazione del contratto, **devono comportarsi secondo buona fede**

Un silenzio assordante: legalità



CHIEDI AL
Commercialista

DECRETO-LEGGE 24 gennaio 2012, n. 1 Art. 9 bis

1. Sono abrogate le tariffe delle professioni regolamentate nel sistema ordinistico.

4. Il compenso per le prestazioni professionali è **pattuito**, nelle forme previste dall'ordinamento, **al momento del conferimento dell'incarico professionale**. Il professionista deve rendere noto ***obbligatoriamente, in forma scritta o digitale***, al cliente **il grado di complessità dell'incarico**, fornendo tutte **le informazioni utili circa gli oneri ipotizzabili dal momento del conferimento fino alla conclusione dell'incarico** e deve altresì indicare i dati della **polizza assicurativa** per i danni provocati nell'esercizio

dell'attività professionale. In ogni caso la misura del compenso è previamente resa nota al cliente ***obbligatoriamente, in forma scritta o digitale***, con un **preventivo di massima**, deve essere adeguata all'importanza dell'opera e va pattuita indicando per le singole prestazioni tutte le voci di costo, comprensive di spese, oneri e contributi.

Un silenzio assordante: perché?

Codice deontologico

Articolo 25 - COMPENSO PROFESSIONALE

1. Il compenso, liberamente determinato dalle parti, deve essere commisurato all'importanza dell'incarico, alle conoscenze tecniche e all'impegno richiesti, alla difficoltà della prestazione, tenuto conto anche del risultato economico conseguito e dei vantaggi, anche non patrimoniali, derivati al cliente.
2. *La misura del compenso è pattuita per iscritto all'atto del conferimento dell'incarico professionale con preventivo di massima comprensivo di spese, oneri e contributi.*
3. Il compenso può essere in parte costituito da una componente variabile, anche fissata in percentuale, commisurata al successo dell'incarico professionale.
4. In nessun caso il compenso richiesto dal professionista può essere manifestamente sproporzionato all'attività svolta o da svolgere. Egli deve tenere la contabilità delle spese sostenute e degli acconti ricevuti ed è tenuto a consegnare, a richiesta del cliente, la nota dettagliata delle somme anticipate e delle spese sostenute per le prestazioni eseguite e degli onorari per le prestazioni svolte.

Anche il **mandato professionale** deve avere pertanto forma scritta, e sul punto è recentemente intervenuto il CNDCEC con il **PO 292/2017 del 05.02.2018**, precisando che *“il mancato rispetto delle disposizioni di cui all'articolo 25 del codice deontologico, in relazione alla **stipula per iscritto del mandato professionale** rileva solo sotto il **profilo disciplinare**, mentre la mancata redazione del **preventivo in forma scritta** costituisce anche **violazione di legge**”.*

Un silenzio assordante: gli attori

Consiglio Nazionale

Ordini

Sindacati

Consulta delle professioni

Casse di previdenza

Enti strumentali

Software house

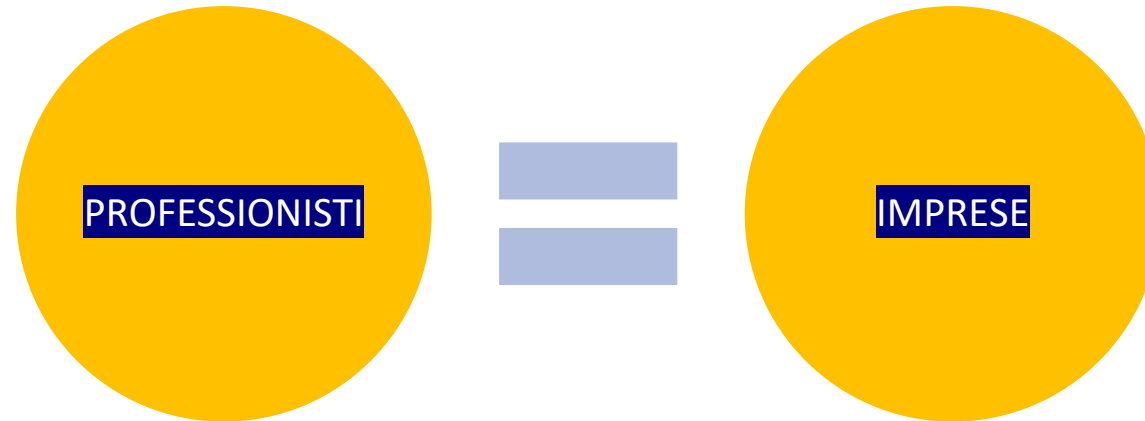
Commercialisti

”Come ente previdenziale – prosegue Anedda - la questione dell’equo compenso ci tocca da vicino, dal momento che il sostegno ai redditi dei nostri iscritti rappresenta una linea strategica delle nostre politiche di welfare volte a supportare i livelli contributivi e a garantire un futuro previdenziale adeguato a tutti gli associati”.

“Se l’equo compenso dovesse avere un riconoscimento, ovvero se dovesse raggiungere questo equilibrio tra compenso e responsabilità, le casse non potrebbero che avere un beneficio perché dal momento che c’è reddito c’è anche la possibilità di pagare i contributi”.

Luigi Pagliuca

Un silenzio assordante: quale Europa per i professionisti?



la pronuncia del 4 luglio 2019 la Corte di giustizia è intervenuta di nuovo sul tema delle tariffe fisse e sulle relative eccezioni previste dalle Autorità nazionali, nel caso di sussistenza di motivi di interesse generale. In particolare, nel caso di specie, la Commissione aveva chiesto alla Corte UE di verificare se, mantenendo tariffe obbligatorie per architetti ed ingegneri, la Repubblica federale di Germania fosse venuta meno agli obblighi di cui all'art. 49 TFUE nonché dell'art. 15, paragrafo 1, paragrafo 2, lettera g), e paragrafo 3, della direttiva 2006/123/CE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 12 dicembre 2006, relativa ai servizi nel mercato interno.

Infine, è stato rilevato che la **Repubblica federale di Germania non è riuscita a dimostrare che le tariffe minime previste dalla HOAI siano idonee a garantire il conseguimento dell'obiettivo consistente nel garantire un elevato livello di qualità delle prestazioni di progettazione e ad assicurare la tutela dei consumatori**; mentre, per quanto riguarda le tariffe massime, esse contribuiscono alla tutela dei consumatori aumentando la trasparenza delle tariffe praticate dai prestatori e impedendo a questi ultimi di praticare onorari eccessivi.

La nostra relazione morale 2019: l'Ordine c'è!

L'EQUO COMPENSO

Pag. 76

Il Consiglio dell'Ordine ritiene che il tema dell'introduzione dell'equo compenso sia di prioritaria importanza nella programmazione delle attività istituzionali che il Consiglio Nazionale, in quanto interlocutore di riferimento in rappresentanza della Categoria tutta, è chiamato a definire. Esso risponde a principi indifferibili di tutela e trasparenza sia per il Professionista che per il Cliente; non limita la libera concorrenza ma azzerava virtuosamente infruttuose corse al ribasso che disorientano e nuociono alla reputazione pubblica e, talvolta, alla qualità della prestazione professionale in continuità, svilendola nel pensiero collettivo. Anche nel corso del 2019 il Legislatore è tornato sul punto ma con programmi intermittenti sia nell'esplicitare l'agenda dei lavori parlamentari che nell'individuazione dei destinatari, venendo meno ad un concetto sostanziale: il riconoscimento del valore della prestazione professionale e, prima ancora, del lavoro di ogni cittadino.



CRITERIO QUANTIFICAZIONE AUMENTO COMPENSO

Pag. 78

Il Decreto del Ministero dell'Interno del 21/12/2018 pubblicato in G.U. n. 3 del 4/01/2019 ha stabilito l'aggiornamento dei limiti massimi del compenso base spettante ai revisori dei conti degli enti locali. Il criterio di individuazione è rimasto invariato rispetto al DM precedente del 20/05/2005, ossia in base alla fascia demografica di appartenenza dell'ente e alle spese di funzionamento e di investimento degli enti locali.

Si segnala, in tema, l'intervenuta sentenza del TAR Marche che ha accolto il ricorso di Commercialisti di Ancona, Pesaro ed Urbino contro la Provincia di Macerata, che prevedeva un compenso di 2.000,00 euro annui per l'attività di revisore in una società *in house*.

Pag. 77

Un silenzio assordante: Organismo Congressuale Forense

Cosa comporta giuridicamente il preventivo? **Il preventivo è uno strumento per predeterminare il corrispettivo.** Dal punto di vista giuridico, è una **proposta** di contratto attraverso cui ci si impegna ad eseguire una prestazione dietro un corrispettivo. Solo quando interviene **l'accettazione** del preventivo da parte del cliente il contratto può dirsi concluso e quindi il cliente si vincola e **diventa debitore dell'importo indicato nel preventivo.**

Come può intervenire l'accettazione? - mediante **restituzione** del preventivo sottoscritto dal cliente per accettazione in forma espressa. - tramite un **comportamento concludente.**

Una volta redatto un preventivo il commercialista è vincolato alla somma richiesta? La proposta è **vincolante** per il professionista **che dovrà attenersi al corrispettivo indicato nel preventivo.** Potrà, però, **modificarlo ma solo entro un margine ragionevole** e solo se, rispetto al momento in cui è stato redatto, si sono verificate circostanze **"non prevedibili"** che giustificano la modifica del compenso preventivato dal momento del conferimento alla conclusione dell'incarico. Ovviamente, in tale caso, **bisogna informarne il cliente** inviando un nuovo preventivo ed il cliente ha sempre la possibilità di recedere dal contratto (così come il commercialista se il cliente non accetta la modifica proposta)

Il preventivo è un contratto? Come detto il preventivo **è solo una proposta** redatta dal commercialista è bene ricordare sulla base di una valutazione unilaterale operata dallo stesso ed in base a quanto riferitogli o richiesto dal cliente; esso indica il costo della prestazione del commercialista nella misura prevedibile al momento in cui è redatto. Perché diventi contratto occorre: a) che sia accettato oppure b) che sia sottoscritto un successivo contratto.

Ci si può far pagare per redigere un preventivo? Il preventivo è **un'attività gratuita** perché si tratta di una proposta contrattuale che deve essere accettata dal cliente e perché rientra nei doveri informativi del commercialista.

Un silenzio assordante: come fare il preventivo

Avvocati:

- legge professionale forense, introdotto dal d.l. n. 148/2017, convertito in Legge n. 172/2017
- DM 55/2014
- 13 *bis* d.l. n. 148/2017 equo compenso



**I COMMERCIALISTI
ISCRITTI ALL'ALBO
SONO CONSULENTI**

**I CONSULENTI
NON ISCRITTI ALL'ALBO
NON SONO COMMERCIALISTI**



Consulenti del lavoro

DM 46/2013 per Consulenti del Lavoro

Gli altri fra cui i Commercialisti, i notai, area tecnica, le altre professioni

DM 140/2012

Un silenzio assordante: come fare il preventivo?

I casi pratici e le parcelle

Il calcolo dei compensi per un avvocato, un commercialista e un consulente del lavoro sulla base dei parametri in vigore per le rispettive categorie

L'AVVOCATO

A CURA DI **Filippo Martin**



La controversia per il danno da incidente stradale

IL CASO

A un avvocato viene affidato da una compagnia assicurativa il compito di difenderla in giudizio nella controversia per il risarcimento del danno provocato da un automobilista suo assicurato a un pedone. La controversia si chiude con la condanna al risarcimento del danno liquidato in 300mila euro, che va quindi considerato come il valore della causa.

I PARAMETRI

Per calcolare il compenso per l'avvocato sulla base dei parametri occorre fare riferimento ai valori indicati dal decreto ministeriale 55/2014. La controversia (un giudizio di cognizione di fronte al tribunale) si colloca nello scaglione di valore da 260mila a 520mila euro e si articola in quattro fasi: di studio, introduttiva, istruttoria e decisionale.

In base alla legge (decreto legge 132/2014), prima di agire in giudizio per ottenere il risarcimento del danno provocato da un incidente stradale occorre tentare di raggiungere un accordo con il presunto danneggiante tramite la negoziazione assistita dagli avvocati.

Nella pratica, però, le compagnie assicurative non danno quasi mai seguito agli inviti ricevuti dal danneggiato a partecipare alla negoziazione assistita. Per questo, non è stato calcolato il compenso per questa fase.

IL CALCOLO

Ecco come si articola il calcolo della parcella elaborato sulla base dei valori medi assegnati a ogni fase dal decreto ministeriale 55/2014:

- Fase di studio: **3.375 euro**
- Fase introduttiva: **2.227 euro**
- Fase istruttoria: **9.915 euro**
- Fase decisionale: **5.870 euro**

LA PARCELLA TOTALE

21.387 euro

L'equo compenso
La somma delle varie voci

IL COMMERCIALISTA

A CURA DI **Mario Cerofolini e Lorenzo Pegorin**



L'avviso di accertamento per evasione fiscale

IL CASO

A un'impresa di grandi dimensioni è stato notificato un avviso di accertamento con il quale viene contestata un'asserita evasione per i seguenti importi:

- Ires per 147.107 euro;
- Irap per 20.863 euro;
- Iva per 99.188 euro;
- Interessi complessivi per tutte le imposte contestate per un totale di 32.349,91 euro;
- sanzioni totali per 221.660,70 euro.

La società intende impugnare l'avviso di accertamento e per farlo vuole affidare l'incarico a un dottore commercialista al quale richiede di formulare un preventivo per l'assistenza, la rappresentanza e la consulenza tributaria.

I PARAMETRI

Per elaborare il preventivo il commercialista si rifà al decreto ministeriale 140/2012 (tabella C, riquadro 10.2), che quantifica i compensi in una percentuale che va dall'1% al 5% sull'importo complessivo delle imposte, tasse, contributi, sanzioni e interessi dovuti in base all'atto notificato.

Per calcolare il valore della pratica si sommano quindi imposte e tasse (147.107 euro + 20.863 euro + 99.188 euro) a interessi (32.349,91 euro) e a sanzioni (221.660,70 euro), per un totale di **521.168,61 euro**.

IL CALCOLO

Il professionista, valutate le contestazioni e le argomentazioni produttibili dalla società, ritiene che la complessità del ricorso sia "media" e possa perciò chiedere un compenso pari al 2,5% del valore della pratica. Ecco come si articola il calcolo della parcella:

- Valore della pratica: **521.168,61 euro**
- Percentuale del compenso: **2,5%**

LA PARCELLA TOTALE

13.029 euro

L'equo compenso
Calcolato sul valore della pratica

IL CONSULENTE DEL LAVORO

A CURA DI **Silvia Bradaschia**



Le pratiche per assumere quattro nuovi dipendenti

IL CASO

Una grande società (con più di 100 dipendenti) decide di assumere quattro lavoratori e chiede a un consulente del lavoro quale sia il compenso per l'amministrazione del personale relativa a un dipendente per 12 mesi.

I PARAMETRI

Il consulente del lavoro elabora il preventivo sulla base del valore medio previsto dai parametri indicati dal decreto ministeriale 46/2013, che individua i compensi per alcuni adempimenti in percentuale sull'importo globale lordo delle retribuzioni virtuali di computo del Tfr.

Quindi, per quantificare il compenso, il professionista ipotizza per ogni lavoratore, inquadrato nel quarto livello del contratto collettivo nazionale del commercio, una retribuzione virtuale di computo del Tfr globale lorda annua di 23.800 euro.

IL CALCOLO

Nell'esempio si ipotizza una posizione del datore di lavoro già aperta. Nel calcolo entrano queste voci per ciascun lavoratore:

- Elaborazione cedolini per 12 mesi: **238 euro**
- Unilemens: **35,70 euro**
- Comunicazione assunzione: **50 euro**
- Contratto assunzione: **200 euro**
- Autoliquidazione Inail: **142,80 euro**
- Conteggio costi del personale: **15 euro**
- Modello 770: **238 euro**
- Certificazione unica: **120 euro**
- Accantonamento Tfr: **30 euro**
- Totale per ogni lavoratore: **1.069,50 euro**

LA PARCELLA TOTALE

4.278 euro

L'equo compenso
Per le pratiche per 4 lavoratori

Un silenzio assordante: come fare il preventivo

A forfait?

A ore?

A percentuale?

Strategie di prezzo:

- prezzo efficiente
- prezzo effettivo
- premium price
- primo prezzo
- prezzo civetta
- prezzo speculativo
- prezzo promozionale
- prezzo di lancio
- prezzi multipli
- prezzi psicologici
- prezzi di dumping

Criteri per la fissazione del prezzo:

- *criterio del mark-up o del cost plus*
- *criterio dei prezzi concorrenti*
- *criterio del profitto obiettivo o della massimizzazione del profitto*
- *criterio delle gare d'appalto*
- *criterio del ciclo di vita del prodotto*
- *criterio dell'elasticità della domanda di mercato*
- *criterio del posizionamento e del percepito del cliente*
- *criterio dell'anello distributivo*

Un silenzio assordante: come fare il preventivo

gestione della performance

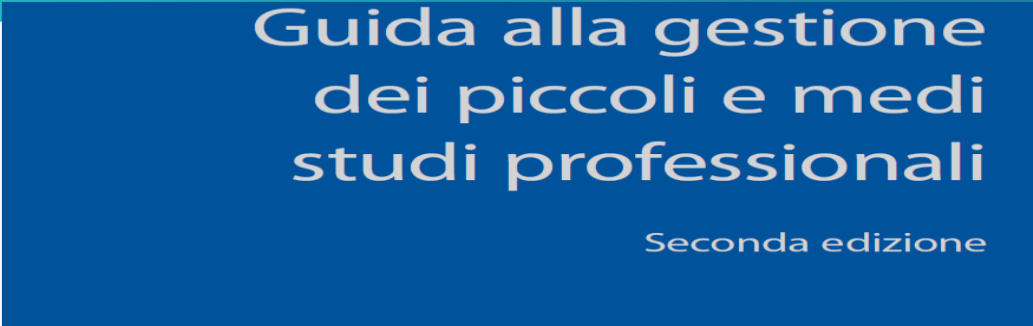
4.6.5 Calcolare la produttività

4.6.5a Determinare la capacità di produrre fatturato

- Fase 1: Stabilire il numero *standard* di ore lavorate dallo *staff*
- Fase 2: Stabilire le tariffe
- Fase 3: Calcolare il *budget* delle potenzialità di fatturato

Tabella 4.3 Calcolo ore *standard* (esempio)

Criteri	Settimane
Settimane in un anno	52
Ferie e permessi annuali	-4
Festività	-2
Assenze per malattia	-1
Formazione	-1
Settimane effettive	44
Ore lavorate in una settimana	37,5
Totale ore <i>standard</i>	1.650



2011



Tabella 4.

Qualifica	Tariffa
Associato	100%
Manager	75 – 80%
Collaboratore di livello <i>senior</i>	55 – 60%
Assistente	40 – 50%
Collaboratore di supporto	50% o meno, in funzione del ruolo

Tabella 4.6 La potenzialità di fatturato individuale

Nome	Ore <i>standard</i>	X	Livello di efficienza orario	X	Tariffa oraria	=	Potenzialità di fatturato
John Smith	1.650	x	75%	x	€160	=	€198.000
Joe Black							
Mary Brown							

Un silenzio assordante: perché molti studi non redigono il preventivo?

- non è infatti **per nulla semplice elaborare un preventivo** che tenga conto di tutte le possibili fattispecie future, e, soprattutto, del **grado di complessità** che potrebbe concretamente prospettarsi nello svolgimento dell'incarico
- le neuroscienze insegnano come sia difficile **fissare un prezzo in assenza di un riferimento**
- Il processo decisionale è influenzato da **bias, euristiche e effetti di framing**
- l'obbligo non si esaurisce con la semplice consegna del **preventivo scritto**, essendo altresì necessario un suo **continuo aggiornamento** per tener conto delle diverse fattispecie che nel concreto rapporto con il cliente possono prospettarsi (**articolo 22**, codice deontologico: «*Il professionista deve inoltre, nel corso del mandato, ragguagliare tempestivamente il cliente sugli **avvenimenti essenziali***»)
- **controlli fiscali: criticità in caso di clausole di risoluzione del contratto al mancato pagamento dei compensi entro un determinato lasso di tempo.....**
- **inapplicabilità art. 633 cpp**

Un silenzio assordante: doveri e opportunità

- *dovere giuridico previsto dalla norma*
- *sanzione disciplinare*
- **articolo 1, comma 6, d.m. 140/2012** *“l’assenza di prova del preventivo di massima di cui all’articolo 9, comma 4, terzo periodo, del decreto-legge 24 gennaio 2012, n. 1, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 marzo 2012, n. 27, costituisce elemento di valutazione negativa da parte dell’organo giurisdizionale per la liquidazione del compenso”*
- *minor temine di prescrizione del credito*
- *difficoltà a provare l’effettiva prestazione svolta*

