

Autorevolezza professionale: parte ottava

Poteri forti e tariffe professionali

Qual è il futuro della professione?**geom. Moreno Cappellini**

Moreno Cappellini è stato finora il collega più attento nel cogliere il clima economico e politico del momento per quanto riguarda la libera professione.

Dopo aver preso in esame il veloce cambiamento dei tempi (dall'abolizione delle tariffe alla proliferazione dei servizi professionali industrializzati), egli giunge ad alcune conclusioni sulle quali sarebbe ottima cosa riflettere. Vediamole assieme.

In primo luogo occorre riservare ai professionisti solo interventi di speculazione intellettuale.

Occorre poi evitare il protezionismo legale, ricordandosi che i professionisti sono portatori di idee e di soluzioni specifiche, non portatori di scartoffie dallo studio agli uffici pubblici.

Per ultimo egli ci ammonisce prevedendo che la professione sopravviverà se saprà acquisire e dimostrare la buona reputazione. Gli Ordini ed i Collegi diverranno tanto più credibili ed autorevoli quanto più saranno severe le modalità di accesso ed il controllo regolare dell'operato dei propri iscritti.

Alcuni ambienti industriali sembra stiano interessando, oggi più che un tempo, ad entrare nel mercato dei servizi professionali. Ciò fa pensare che siano state positive le esperienze che essi hanno finora effettuato. Stupisce la reazione negativa delle categorie professionali interessate nei confronti di queste intrusioni. Tali categorie dimostrano, invece, di essere state poco lungimiranti e scarsamente attente alle mutazioni del loro mercato. In fondo gli imprenditori fanno il loro mestiere: colgono le occasioni che si presentano loro per investire capitali e trarne possibilmente un utile (mettendo in conto di correre anche qualche rischio).

Un articolo di ITALIA OGGI del 30 gennaio 2012 sostiene che, negli ultimi mesi, tutte le disposizioni contro le professioni siano opera di una misteriosa manina, espressione di un progetto ben preciso di ambienti confindustriali che puntano ad entrare nel mercato dei servizi professionali. Poteri forti,

scrive l'autore dell'articolo, che hanno trovato un alleato nel Ministero della Giustizia e assieme, per questo giro, hanno deciso di mettere nel mirino gli avvocati.

L'obiettivo da raggiungere, sostiene il giornale, è quello di eliminare le tariffe professionali affinché nuove società possano proporre servizi professionali - in questo caso giuridici - al prezzo che riterranno valido. La via, sostiene il giornale, è stata tracciata nel 2006 dal decreto Bersani che cancellò i minimi tariffari inderogabili. Le tariffe da quel momento sono rimaste vigenti come valori di riferimento. La loro abrogazione totale è peraltro prevista in una legge delega che il governo avrebbe dovuto esercitare entro questa estate



2012. "Perché allora tanta fretta pochi mesi prima?" si chiede il giornale: qualcuno avrà visto un *business* nei servizi professionali legali e non vuole attendere, rischiando nel frattempo una caduta del governo e magari nuove elezioni che fermerebbero i suoi piani.

A questo punto occorre porsi alcune domande e ragionare sul tema introdotto dall'articolo di "Italia Oggi" evitando toni da vittima di taccheggio. Neanche l'invocazione dell'intervento protettivo del legislatore, in questo caso, pare opportuno: rischierebbe di apparire come l'invocazione alla mamma dell'"asilotto" affinché gli recuperi la merenda che i coetanei gli hanno sottratto...

Perché tanta attenzione ai servizi professionali legali?

Perché evidentemente la fornitura di altri servizi professionali, nati dopo il decreto Bersani del 2006, sta dando riscontri economicamente positivi.

Perché il decreto Bersani è così importante per queste ditte?

Per il semplice motivo che i servizi professionali devono essere sottoscritti da un professionista la cui parcella è frutto di trattativa tra la società di servizi e il professionista stesso. Questi, dopo il decreto Bersani, non ha più un minimo tariffario al quale attenersi; quindi può accettare il pagamento che la società di servizi gli propone, senza incorrere in richiami da parte dell'Ordine o del Collegio di appartenenza.

I servizi professionali industrializzati, che risultati hanno dato?

Interessanti. Nel mercato dei servizi professionali operano, tra l'altro, società che forniscono la valutazione degli immobili residenziali e non, dati in garanzia nel credito bancario. Queste

valutazioni devono essere eseguite da un soggetto terzo ed il relativo rapporto deve contenere quanto previsto dal codice ABI, dall'anno scorso parte integrante della IV edizione del CODICE delle VALUTAZIONI.

Per le società di servizi estimativi è un mercato che vale 150.000.000 di Euro/anno. Un'impresa che ne trattasse una fetta di 1/100 potrebbe dar lavoro ad una quindicina di operatori a tempo pieno. Poi c'è l'indotto. Con le società di servizi¹- previste dalle linee guida ABI -che offrono valutazioni alle banche, sono apparsi gli enti formatori che offrono corsi sulle metodologie richieste dai codici ABI, CVI, IVS ecc. Si stanno facendo spazio anche gli organismi che certificano le competenze dei valutatori². Alcune società di servizi offrono i loro prodotti redatti da valutatori certificati. La formazione degli estimatori e la certificazione delle loro competenze, oggi vale circa 6.200.000 Euro.

A proposito di valutazione per le banche, qual è la qualità del servizio fornito?

Al momento esaudisce le richieste dei committenti e costa agli stessi non più di 350 Euro a pratica laddove la prestazione è fornita da una società di servizi. E se dall'esterno qualcuno arricciasse il naso sulla sostanza di questi prodotti..., non cambierebbe nulla: per ora ciò che offrono soddisfa la clientela. Nessuna categoria professionale interessata ha finora proposto servizi alternativi e qualitativamente migliori. Semplicemente hanno fatto occupare ad altri il nuovo spazio di mercato che si era creato a seguito di Basilea II³.

Come e quando si è aperto questo mercato delle valutazioni per le banche?

Nel 2006 uscì la circolare della Banca D'Italia che, in accordo con "Basilea II" chiedeva alle banche di far valutare, da un terzo soggetto, gli immobili dati in garanzia nel credito bancario. Non solo. Vi si diceva che queste garanzie avrebbero dovuto essere revisionate nel valore ogni tre anni per gli immobili residenziali ed ogni anno per i non residenziali. Nello stesso anno furono abolite le tariffe minime professionali, per cui fu data a tutti i tecnici del settore la possibilità di sottoscrivere valutazioni per il prezzo che concordavano con la committenza, senza riguardo per i minimi tariffari. La circolare della Banca d'Italia 263/2006 ha prodotto le *"linee guida per la valutazione degli immobili in garanzia delle esposizioni creditizie"* che, dal settembre scorso, costituisce l'allegato della quarta edizione del Codice delle Valutazioni Immobiliari e le valutazioni prodotte si attengono, per i committenti, ai requisiti previsti da queste linee guida. Gli industriali che hanno puntato su questo affare- investendoci - hanno sicuramente avuto un ritorno e quindi si preparano a fornire altri servizi professionali simili.

Che caratteristiche devono avere i prodotti professionali per essere "industrializzati", cioè offerti in grossi numeri ed a prezzi contenuti?

- Ripetitivi,
- gestibili con un protocollo valido dalla Sicilia al Friuli e da personale anche privo di conoscenze specifiche;
- operativi in un quadro normativo che eviti perditempo;
- costo contenuto;
- notevole valore aggiunto;
- break even point nel breve periodo³.

Quali sono i settori dove "l'industrializzazione" di servizi professionali è, al momento, inattuabile?

L'edilizia di paese, ad esempio, in quelle regioni dove centinaia di strumenti urbanistici diversi, interpretati da altrettanti funzionari e Commissioni, impediscono la stesura di uno standard, ostacolando così l'"industrializzazione" della prestazione professionale.

Per fare un esempio: attendere mesi per sapere se un vetro da 30 cm di diametro, filo tegole, per installare un tunnel solare, sia paragonabile o meno ad una finestra a tetto ("velux") non è cosa per società di servizi professionali che potrebbero sì trattare queste pratiche edilizie per pochi Euro (da porre a carico del fornitore del prodotto) a patto di non doversi dilungare in discussioni ed attese.

Comunque, quali sono i settori che potrebbero in un prossimo futuro interessare l'industria dei servizi professionali?

1 - L'urbanistica, per la parte che riguarda pratiche che non richiedono prestazioni intellettuali d'alto livello o, comunque, un professionista altamente specializzato, è pronta per essere industrializzata (solo a titolo di esempio: riverniciatura di esterni, sostituzioni di serramenti, aperture fori, piccoli lavori artigianali, spostamento di tramezzi, rifacimenti, in genere strutture di piccole dimensioni). Il servizio **non ci sarà** in quelle Regioni, se mai dovessero essercene, che hanno un ufficio tecnico ed un regolamento urbanistico ogni 1.500 abitanti ed anche meno: troppi punti di vista per uno stesso protocollo da consegnare ad un operatore che dovrebbe lavorare, è probabile, per meno di 100 Euro a pratica. È comunque un mercato che vale, per le società di servizi professionali, anche esso 120/150.000.000 di Euro/anno ipotizzando che 5/700.000 abitazioni l'anno

abbiano bisogno di un'imbiancatura o sostituzione di serramenti ecc...-

2 - Un altro settore pronto è quello delle valutazioni per fallimenti ed esecuzioni immobiliari. Con alcune modifiche normative, quali: l'abolizione del limite di 1/10 delle valutazioni delle esecuzioni o dei fallimenti date allo stesso soggetto, l'eliminazione della ricerca documentale spostata dal valutatore al precedente. Il settore è pronto anche per la gestione delle intere procedure esecutive attualmente gestite da studi d'avvocato. Questo ambito può valere, per l'industria dei servizi professionali, 1.000.000 Euro/anno.

Cosa devono fare i professionisti a questo punto?

Considerare che riservare ai professionisti solo interventi di speculazione intellettuale è una tendenza europea; basti pensare che in Francia, in questo momento, per abitazioni inferiori a 150 mq, non occorre l'intervento del tecnico. La cosa ha fatto fiorire magazzini di grande bricolage che forniscono al proprietario del terreno oltre

ai pezzi, anche i manuali per fare una casetta d'abitazione dal nulla. Senza l'ausilio di tecnici progettisti e con gli uffici tecnici comunali che si limitano a controllare ed archiviare poche pagine di documenti.

Evitare il protezionismo legale. Quando una Legge non è adatta ai tempi, come ho detto in un precedente articolo, diventa "ridicule". Ricordarsi invece che i professionisti non sono dei trasportatori di fogli dallo studio all'ufficio pubblico, ma portatori di idee e creatori di soluzioni specifiche. A questo proposito, basti pensare al lavoro che ci sarebbe da fare nel mondo bancario, se si riuscisse a non far più considerare la valutazione firmata dal professionista come una cartella da inserire in una pratica di mutuo, dopo aver letto solo le ultime righe. Il professionista, come lo intendiamo oggi, sopravviverà se saprà acquistare la buona reputazione necessaria per essere chiamato, ad esempio, a eseguire la revisione dell'operato delle società dei servizi e l'ottimizzazione dei dati

forniti dalle stesse. Insomma, penso ad un futuro dove all'industria del servizio professionale si contrappongano associazioni professionali valide, ascoltate e rispettate - evoluzione degli attuali Ordini - tanto più autorevoli quanto più saranno severe le modalità di accesso ad esse ed il controllo regolare dell'operato dei propri iscritti.

P.S.: su "Italia Oggi" del 19 marzo 2012 si legge che "il boom dei crediti inesigibili allarga il business degli studi legali d'affari". L'articolo si riferiva ai "prestiti (bancari³) divenuti di difficile esigibilità proprio a causa della situazione difficile in cui versano molti debitori". Scommetto che alcuni industriali stanno valutando la possibilità di fornire anche il tentativo di recupero di piccoli crediti ad artigiani, professionisti, commercianti ecc. per 350 Euro a pratica. In fondo, 10.000 artigiani, commercianti, professionisti ecc. con crediti da esigere potrebbero far fatturare 3.500.000 Euro: è il ricavo di un'impresa di servizi professionali di 30-40 addetti.

¹ "L'attività di valutazione immobiliare può essere anche svolta da una società di valutazione che a sua volta gestisce un gruppo di periti" (R.2.3.10) Linee guida Abi allegate al Codice delle Valutazioni Immobiliare
"La società di valutazione si assume la responsabilità della perizia redatta dai periti propri dipendenti o collaboratori. Il perito è ad ogni modo corresponsabile con la società di valutazione" (R.2.3.10) Linee guida

Abi allegata al Codice delle Valutazioni Immobiliare
² "Il possesso di necessarie capacità ed esperienza di cui al punto R.2.3.6 può essere dimostrato attraverso la presentazione alla banca o all'intermediario finanziario committente di un certificato di un'ente accreditato ISO 1024, il cui schema di certificazione contenga i presenti requisiti" (R.2.3.7) Linee guida Abi allegate al Codice delle Valutazioni Immobiliare
³ In economia aziendale, il punto di pareggio o break

even point (abbreviato in BEP) è un valore che indica la quantità, espressa in volumi di produzione o fatturato, di prodotto venduto necessaria per coprire i costi precedentemente sostenuti, al fine dunque di chiudere il periodo di riferimento senza profitti né perdite.
⁴ Bankitalia stima ormai un ammontare intorno ai 100 miliardi di euro in pancia agli istituti di credito della penisola, con un incremento del 40% anno su anno.

**Rubrica didattica
Conosci te stesso,
capirai i giornali**

COSE GRECHE - Nel febbraio del 2010 il governo greco, in crisi economica, per giustificarsi con l'Unione Europea, disse che la colpa era dei tedeschi che nel 1941 si erano impadroniti delle riserve auree elleniche pari a 18 tonnellate d'oro.⁽¹⁾ Immediatamente la Cancelleria tedesca ricordò di aver versato, nel 1960, 230 milioni di Euro odierni e 26 miliardi di finanziamento fino al 2000. Però...

l'oro era in Inghilterra, come risulta da documenti con cui la Gran Bretagna assicura di aversi iscritto le spettanze greche nei propri registri. Oro svanito nel corso degli anni '60, durante alcune trattative coperte tra Gran Bretagna e Unione Sovietica.

⁽¹⁾Valore al gennaio 2011: circa € 612.000.000
Fonte: Storia Militare, ottobre 2011 pag.48
Cernuschi Albertelli Editore

COSE TRENTINE - Don Giacomo Bresadola, il micologo, curato di Magras, quando era in-

tento alla classificazione dei funghi era solito regalare ai frati del vicino convento cesti di funghi dalla commestibilità inesplorata. Nei giorni successivi passava ad informarsi sul pasto a base di funghi che classificava "commestibili" se la risposta era: "buoni". Se gli raccontavano di mal di pancia o altri disturbi, la classificazione risultava "non commestibili" o "tossici".

Fonte: Piergiorgio Rauzi "Nobis quoque peccatoribus"- memorie clericali trentine Edizioni EffeErre 2010 pag. 65