

Come tutelare i propri crediti commerciali: focus per i Professionisti

Data di pubblicazione: 28 febbraio 2018

[✎ Modifica articolo](#) [📄 Visualizza statistiche](#)



Loris Taffi

Facility Manager presso Cardogna S.r.l. - Business Credit Consul...

4 articoli



19



0



0



1



Secondo una indagine condotta su scala nazionale alla fine del 2016, il 70% di liberi Professionisti in Italia ha problemi di fatture insolute. La percentuale arriva all'84% per le PMI.

Da sottolineare sono due interventi normativi emanati dal Legislatore, in favore della categoria: il DDL. 102/2016, ha previsto l'introduzione di una sorta di statuto riguardante l'attività dei Professionisti. Tra le varie novità, una riveste particolare attenzione, perché prevede che le fatture emesse dal Professionista, debbano essere pagate entro 60 giorni dalla loro emissione. Ogni termine superiore, eventualmente stabilito dalle parti, sarà automaticamente considerato nullo. Viene previsto infine che il contratto dovrà avere

inderogabilmente «forma scritta». Sono inoltre da considerarsi vessatorie tutte quelle clausole che consentano al Cliente modifiche unilaterali inerenti tutte le condizioni contrattuali. Mentre il secondo, la Legge 124/2017, coinvolge tutti i Professionisti iscritti negli albi e/o ordini professionali. Essa stabilisce che la misura del compenso è previamente resa nota (in forma scritta o digitale) al Cliente con il preventivo indicante l'importanza dell'opera, il grado di complessità dell'incarico, l'elenco delle singole voci di costo, le coperture assicurative, gli oneri, le spese e i contributi. Pertanto, il preventivo va redatto anche quando il Cliente non ne faccia esplicita richiesta. E' compito del Professionista, far conoscere tutti i dettagli dell'incarico!

Quanto tempo ha il Professionista per far valere il proprio diritto ed essere pagato? La prescrizione varia dai tre ai dieci anni: il pagamento dei compensi per l'opera prestata si prescrive in tre anni. Se però a monte esiste un contratto scritto e firmato tra le



parti, vale il termine generale di dieci anni. Quando invece è necessario ricorrere al Giudice? La fase giudiziale è necessaria quando il Professionista non ha ottenuto il pagamento a seguito delle trattative bonarie nel frattempo instaurate. Palese è che l'azione giudiziale

diventa opportuna nella misura in cui il Professionista sa che il Cliente possiede beni verso i quali procedere con esecuzione forzata e che poi possono essere pignorati. In considerazione dei costi di un procedimento legale, è sempre utile, prima di ricorrere in giudizio, effettuare una valutazione sulla consistenza del patrimonio del debitore, così da evitare di trovarsi in mano con un atto che accerta un diritto ma che in concreto non può essere soddisfatto.



Quanto agli accordi verbali? E' inutile negarlo: siamo in Italia e le cose si fanno ancora come una volta! Nella ipotesi in cui si sceglie di accordarsi soltanto verbalmente con il Cliente, sarebbe opportuno farsi rilasciare un acconto all'inizio della prestazione. Infatti a norma

dell'art.1326 del Codice civile, il contratto si conclude nel momento in cui il preponente conosce l'accettazione del ricevente. Se le parti condividono un accordo scritto che disciplina la prestazione professionale, logicamente vi sarà anche una clausola che stabilisce i termini di pagamento delle fatture. In mancanza, la fattura viene emessa a vista e pagabile in quel momento. Ahimè, vi sono però minori tutele per il Professionista, in caso di insolvenza del Cliente. E' fondamentale l'emissione della fattura! Essa rappresenta nei rapporti civili grande rilevanza in funzione della valenza probatoria che la stessa può assumere in caso di insolvenza del Cliente. Attenzione alla fattura proforma: è un

documento senza alcun valore fiscale, perché essa viene infatti emessa come anticipazione della fattura vera e propria. Di fatto quindi essa non incorpora per il Cliente l'obbligo di pagare! Un contratto chiaro e un preventivo firmato offrono ottime garanzie.

A volte, sembra banale, ma bisogna anche saper dire di no! I motivi del diniego possono essere molteplici: la richiesta del Cliente va oltre le proprie competenze, è



antieconomica, ci si rende conto di non aver tempo a sufficienza per garantire una pronta risposta o una veloce soluzione del problema... La prima cosa da fare per rifiutare la richiesta di è quella di argomentare le ragioni del rifiuto. Per un Cliente è molto difficile accettare il semplice fatto di sentirsi dire di no. Se la negazione non ha una reale giustificazione, essa può essere inaccettabile per l'interlocutore. Onestà intellettuale, tatto e delicatezza, daranno la possibilità di trovare punto di incontro con il Cliente per rimanere entrambi soddisfatti.

Una attenta gestione dei crediti consente di fare cassa e diminuisce il ricorso alla banca. La tempestività e la costanza rappresentano infatti le uniche armi per evitare problemi futuri. Prevenire significa eliminare le cause. Curare significa intervenire tardi quando «la malattia» è già in atto e ha già causato danni. Perché aspettare che il problema si manifesti,

anziché intraprendere prima qualcosa di costruttivo? Perché non trattare il problema quando è circoscritto, piuttosto che quando è esteso?

Loris Taffi, Cardogna S.r.l. - Business Credit Consulting, www.cardogna.it