

I nuovi consumi

Una piccola svolta, chiamata preventivo. Scritto

MILANO — Comparire più volte tra le pieghe del decreto sulle liberalizzazioni. Una piccola parola che appare destinata a cambiare le abitudini di consumo degli italiani. Dalle banche agli architetti. Stop alle tariffe bloccate dell'avvocato o del commercialista, basta con i contratti prendere-o-lasciare per l'assicurazione sul mutuo in banca o sulla responsabilità civile dell'automobile. Adesso la parola chiave è «preventivo». L'obbligo imposto a professionisti, assicurazioni e banche di consentire al cliente un «consenso informato» sulle prestazioni che dovranno essere acquistate è una delle novità del decreto Monti sulle liberalizzazioni che, almeno in teoria, potrebbero determinare non solo vantaggi economici ma anche una svolta culturale, introducendo un rapporto più equilibrato tra cliente e professionista/banca/assicurazione. Naturalmente a condizione che non prevalgano i furbetti, trasformando il preventivo in un documento pro-forma senza effettiva facoltà di scelta, come già alcuni osservatori paventano.

Quanto costerà la ristrutturazione di una casa, l'assistenza di un notaio in

un contratto, la difesa legale in tribunale? Se fino a ieri i professionisti hanno fatto riferimento alle tariffe del rispettivo Ordine di appartenenza - cui non potevano derogare (soprattutto al ribasso) allo scopo di garantire la qualità della prestazione - adesso il cliente si troverà in mano un preventivo scritto, cioè una proposta di contratto da parte del professionista, che indicherà come sarà articolato il mandato e il grado di complessità del lavoro da svolgere, nonché ogni informazione utile circa gli oneri ipotizzabili. La conseguenza? Il cliente conoscerà le singole voci di spesa, mentre il professionista potrà legare la parcella al valore dell'incarico (la cosiddetta «quota lite» nelle cause legali), o prevedere un premio di risultato («success fee»), o applicare offerte promozionali, sconti o altre formule di marketing. Basterà? Certamente si rende più facile per il cliente confrontare diverse proposte così da scegliere in maniera più consapevole. Ma il diavolo sta nei dettagli: come facevano notare ieri i rappresentanti delle varie categorie, il decreto prevede che in caso di

lite cliente-professionista sulla parcella il tribunale farà riferimento a «parametri ministeriali». Insomma, le tariffe minime potrebbero per questa via rientrare dalla finestra.

Anche in banca e in assicurazione arriva l'obbligo del preventivo, anzi del «menu» come l'ha definito il sottosegretario alla presidenza del Consiglio, Antonio Catricalà. Per una rc-auto l'agente dovrà proporre tre diverse soluzioni, di diverse compagnie. Ma la norma non cancella gli agenti monomandatari, che dunque continueranno ad essere collegati ad una sola compagnia. Toccherà dunque al cliente valutare bene l'effettiva convenienza dei contratti proposti, appunto facendo leva sulla maggiore trasparenza garantita dai preventivi. Allo stesso modo in banca: finora al mutuo viene abbinata in automatico una polizza, naturalmente del gruppo bancario. Adesso al cliente dovranno essere proposte almeno due scelte, di compagnie diverse. Anche qui bisognerà stare attenti a ciò che viene proposto. Ma almeno si potrà scegliere. Grazie al preventivo.

Fabrizio Massaro

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Il confronto

Dal confronto tra due polizze sui mutui al confronto dei costi per una pratica legale

