

IL COMPENSO DEL PROFESSIONISTA ED IL CLIENTE.

Per una pratica molto complicata e dagli esiti incerti, si concorda il compenso tra professionista e cliente. E' proprio quest'ultimo che indica la misura (percentuale) del compenso del professionista; il tutto viene cristallizzato per iscritto.

Dopo qualche tempo in via transattiva si chiude la vicenda certo, non già con le aspettative sperate, ma pur sempre dignitosamente.

A quel punto il cliente non riconosce la percentuale pattuita al proprio professionista.

Il professionista che collabora da oltre un decennio con l'azienda molto importante non se la sente di rompere il rapporto, preferisce ingoiare *"il boccone amaro"* pur di non perdere il rapporto sia di amicizia che professionale con il proprio assistito, nei confronti del quale nutrivava una stima ed un rispetto letteralmente *"impagabili"*.

La collaborazione per ragioni varie nel corso del tempo rallenta; il professionista resta presente e disponibile.

Si presenta una pratica molto importante e certamente gestibile dal professionista. Vengono richieste la quotazione e il preventivo al professionista che lo rilascia e l'azienda non contatta più quello che un tempo era considerato il professionista di fiducia.

Il professionista capisce che l'incarico è stato affidato ad un altro che ha rilasciato un preventivo più conveniente.

Dallo svolgimento dei fatti aderente alla realtà, si evince che il professionista era stato disposto a mettere da parte le proprie pretese, riconosciute per iscritto e dovute, per non perdere il rapporto con il cliente. In definitiva il professionista attribuiva alla continuità del rapporto e riconosceva al titolare dell'azienda un valore di grande pregio, non sentendosela, di fronte alla decisione assunta in violazione a quanto contrattualmente stabilito e sintomatica di un esercizio di *"posizione dominante"* e di *"imperio"*, di interrompere una collaborazione ultradecennale per far valere i propri diritti.

Dal canto suo la ditta ha invece dimostrato di non avere alcun rispetto per il professionista e di attribuire al relativo rapporto un valore economico di pochi euro ovvero di quelli corrispondenti al risparmio ottenuto con l'affidamento della pratica ad altro studio.

Ah si dimentica...

Nel corso del rapporto ultradecennale il professionista non ha mai fatto problemi o questioni economiche, avendo trovato sempre una sintesi con il proprio cliente, anzi, spesso e volentieri fornendo consulenze e la propria disponibilità senza richiedere alcun compenso e ha dimostrato in tantissime occasioni grande affidabilità e **nobiltà di animo e di azione**.

Davvero un ottimo esempio di coerenza con i principi sempre sbandierati di rispetto e valorizzazione di storici e seri stakeholders...