FEDERNOTAI

CONVEGNO DI CAPRI:

“PROVE GENERALI DI CONGRESSO”

CAPRI, 21/22 MAGGIO 2010

Sommario

APERTURA DEL CONVEGNO

RELAZIONE INTRODUTTIVA

Ignazio Leotta - Presidente di Federnotai pag. 3

TARIFFA

RELAZIONE INTRODUTTIVA

Marco Marchetti – della Giunta di Federnotai pag. 5

INTERVENTI LIBERI O PROGRAMMATI

Gianfranco Re pag. 11
Domenico Cambareri pag. 14
Giuseppe Di Transo pag. 16
Fabrizio Amato pag. 20

PRESTAZIONE NOTARILE TRA QUANTITA' E QUALITA'

RELAZIONE INTRODUTTIVA

Romolo Rummo – Vice Presidente di Federnotai pag. 22

INTERVENTI LIBERI O PROGRAMMATI

Carmelo Di Marco pag. 23
Carlo Fragomeni pag. 27
Luca Restaino pag. 28
Gian Franco Condò pag. 31
Luigi Maria D'Argenio pag. 33
Riccardo Menchetti pag. 34
Antonio Di Lizia pag. 37

MECCANISMI DI ELEZIONE DEGLI ORGANI DI VERTICE

RELAZIONE INTRODUTTIVA

Lauretta Casadei – della Giunta di Federnotai pag. 41

INTERVENTI LIBERI O PROGRAMMATI

Enrico Maria Sironi pag. 44
Paolo Guida pag. 45
Grazia Prevete pag. 47
Michele Nastri pag. 48

DOPO IL CONVEGNO

Enrico Santangelo pag. 49
Monica De Paoli e Maria Nives Iannaccone pag. 51

APERTURA DEL CONVEGNO RELAZIONE INTRODUTTIVA

IGNAZIO LEOTTA (notaio in Varese) PRESIDENTE DI FEDERNOTAI

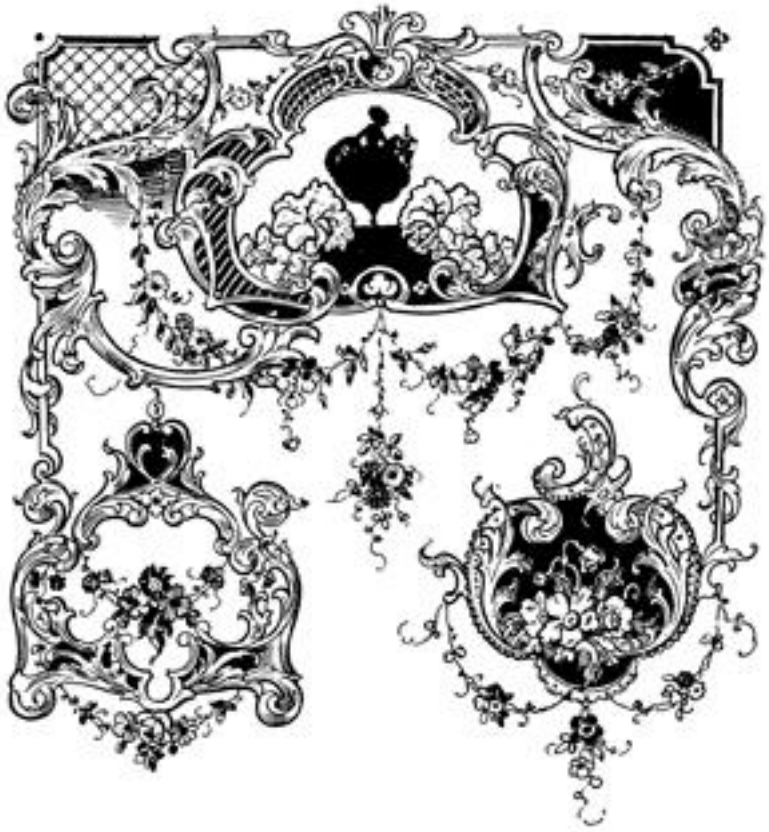
Ogni convegno che si rispetti comincia con i saluti, un rito che è dovuto a evidenti regole di cortesia, ma che spesso sottrae tempo ai lavori. Noi abbiamo voluto organizzare questo convegno con particolare sobrietà, senza risonanza mediatica, senza interviste e senza comunicati stampa, dedicando tutte le energie allo scopo vero di questo convegno che è un confronto rigorosamente interno alla categoria. Proprio portando ad estremo rigore questa idea, e per dare ampio spazio al dibattito, e senza volere essere scortesi con alcuno, non ci saranno i tradizionali saluti, e sono pertanto io a salutare tutti voi ringraziandovi particolarmente per la vostra presenza anche perché Capri, pur bellissima, non è comoda da raggiungere e so che alcuni di voi sono arrivati qui stamani e partiranno in serata pur di essere qui con noi. A loro, permettetemi, un ringraziamento speciale.
Un ultimo ringraziamento, prima di cominciare, ad una persona che non è notaio, ma che appartiene alla grande famiglia del notariato anche perché ha sempre collaborato con noi, nella organizzazione delle nostre manifestazioni: sto parlando di Francesca di Transo che saluto con particolare affetto e che ha preparato per noi la locandina di presentazione del Convegno, riuscendo a rappresentarne l'idea di fondo: una tavola rotonda infinita a cui partecipano notai che già nell'aspetto indicano una differenza, ma una differenza che non impedisce loro il confronto ma che anzi lo rende più piacevole e stimolante.

PRESENTAZIONE DEL CONVEGNO

Questo convegno rappresenta una novità sia, almeno in parte, per gli argomenti, ma soprattutto per il modo con cui questi argomenti verranno trattati.
Si è voluto sperimentare sul campo la capacità di discutere in maniera anche estemporanea su argomenti di sicuro interesse notarile ma anche "non usuali".
Si vuole verificare la capacità di confrontarsi su argomenti delicati e spinosi, come bisognerebbe fare ad un congresso, anche riuscendo a produrre un documento che faccia sintesi degli interventi e che venga sottoposto poi all'assemblea per essere da questa fatto proprio.
E' evidente che tutto questo nasce dalla insoddisfazione per i dibattiti che si sono visti (o meglio che non si sono visti) agli ultimi congressi. Certo l'affluenza attuale ai congressi che supera i 2000 notai, rende difficile la gestione dell'assemblea e della discussione, ma forse anche dall'esperienza di oggi si potrà trarre qualche spunto per i futuri eventi congressuali.
Ma torniamo a noi, abbiamo individuato alcuni argomenti dedicando a ciascuno di essi un paio d'ore, prevedendo una breve relazione introduttiva e poi la massima libertà per i colleghi di intervenire e discutere. Anche gli interventi "programmati", non sono programmati nel senso di essere allineati verso lo stesso modo di affrontare il problema e di ragionare su di esso; sono interventi programmati soltanto nel senso che sono il frutto della mia insistenza verso i colleghi a cui ho chiesto di intervenire, e io l'ho chiesto soprattuto a colleghi non organici a Federnotai, mi interessava di più la vivacità del confronto tra persone che, si sa, la pensano diversamente, piuttosto che un dibattito anche ricco ma tra persone che la pensano più o meno alla stessa maniera.
Dico subito, ma a questo punto non serve tanto, che queste giornate non sono dedicate a elaborare pensieri o conclusioni che siano imputabili a Federnotai, non è questo che ci interessa, dicevo prima che gli interventi non sono stati coordinati, potranno quindi apparire in distonia tra di loro ma quello che ci è sembrato più utile in questo momento è che tutti noi, a prescindere dalle esperienze di ciascuno ed anzi proprio per la forza delle diverse esperienze di ciascuno, per la forza delle diverse sensibilità di ciascuno ci si confronti su problemi di particolare attualità e insieme si ragioni per trovare convergenze su soluzioni e prospettive condivise.
La novità del convegno sta anche nel fatto che le relazioni occuperanno una minima parte del tempo, mentre il vero convegno sarà dato dai vostri interventi, voi non siete stati chiamati per ascoltare ma per produrre tutti insieme i lavori di questo convegno.

Prima di dare la parola a Marco Marchetti, due parole sugli argomenti scelti e sul perché di tale scelta.
Abbiamo scelto gli argomenti TARIFFA – QUALITA' E QUANTITA' e SISTEMI ELETTORALI, perché ci sono sembrati particolarmente significativi e utili per l'idea di convegno che avevamo in mente.
TARIFFA
Dei tre è l'argomento più tecnico e anche quello più studiato dal notariato, forse anche quello, per certi versi, più attuale almeno per la rilevanza che esso ha anche all'esterno del notariato e ai collegamenti che esso ha con la riforma delle professioni e l'interesse che sulla tariffa hanno concentrato altri organi dello Stato (Autorità Anti Trust). Per questa ragione il lavoro di Marco è stato per certi versi più facile (avendo molto materiale ufficiale da consultare) per altri versi più difficile perché è argomento che abbraccia vari aspetti dell'attività notarile e che ha collegamenti molto forti verso l'esterno.
Per questa ragione si è ritenuto opportuno diffondere preliminarmente la relazione agli iscritti a questo convegno.

QUALITA' E QUANTITA'
Questo argomento rispetto al primo è meno conosciuto, meno indagato ma tuttavia oggetto di notevole attenzione anche all'interno del notariato. Federnotai gli ha dedicato un congresso già più di 10 anni orsono, e su questo punto Federnotai ha sempre dimostrato attenzione e sensibilità, ma anche altri gruppi hanno dedicato molte energie a questo argomento e avremo anche qui il loro prezioso contributo di idee.
SISTEMI ELETTORALI
Questo è l'argomento più nuovo nel senso che di questo si è parlato poco e, diciamocelo pure, anche in maniera un po' superficiale negli ultimi congressi senza che ci sia stata la possibilità di chiarire le idee proposte e confrontarle serenamente con gli altri.
Qui veramente, a parte qualche articolo apparso su FederNotizie non c'è materiale di approfondimento. Crediamo quindi che, questo sia l'argomento ideale per un confronto non accademico ma concreto e attento alle conseguenze delle eventuali scelte proposte.



TARIFFA

RELAZIONE INTRODUTTIVA – MARCO MARCHETTI (notaio in Pavia) DELLA GIUNTA DI FEDERNOTAI

Il tema della tariffa si lega strettamente con quello della complessiva riforma delle libere professioni, auspicata e prossima, soprattutto perchè, a fronte di una necessaria ridefinizione normativa di ruoli e funzioni di ogni singola categoria, deve corrispondere anche un sistema tariffario che di tali distinzioni di ruolo sia il riflesso.
Per quanto riguarda il notariato, pertanto, la riaffermazione e il rafforzamento della pubblica funzione quale connotato peculiare della professione deve avere, tra le sue conseguenze, la previsione di una tariffa dei compensi che sia coerente con tale specificità della nostra professione.
L'argomento può apparire prosaico, ma una volta tramontato l'antico concetto di onorario quale attestato di stima da parte del cliente, al di fuori da obblighi giuridici, la necessità dello studio di una tariffa professionale, che disciplini i criteri per la determinazione dei compensi in modo il più possibile uniforme, è stata sempre ben presente agli organi rappresentativi dei professionisti ed al legislatore.
Per rimanere in casa nostra, il Consiglio nazionale del notariato ha costituito nelle scorse consigliature commissioni ad hoc per lo studio di una riforma della tariffa, approdando, appena prima dell'entrata in vigore del d.l. 223 del 2006 (convertito in legge 248 del 2006) che ha abrogato le norme che statuivano l'obbligatorietà di tariffe minime, alla stesura di un progetto di riscrittura integrale sia della parte normativa che delle tabelle applicative riguardanti i compensi per l'attività del notaio.
L'intervento del legislatore ha vanificato, se non il lavoro in sè, la possibilità che lo stesso potesse tradursi in diritto vigente.
Non intendiamo in questa sede tornare alle valutazioni circa l' applicabilità o meno dell'intervento legislativo del 2006 alla nostra tariffa, dal momento che il mutamento di orientamento nella complessiva materia da parte dell'esecutivo pare ormai avviato.
Nè in questa sede si intende prendere posizione circa la condivisibilità o meno del lavoro licenziato da ultimo dal CNN, benchè nell'affrontare i problemi che proporremo coglieremo vari spunti offerti dal progetto stesso e dalla discussione che lo accompagnarono.
D'altro canto, qualsiasi ipotesi di riforma formulata nel passato anche recente dovrebbe essere aggiornata alla luce del dibattito che si è acceso dopo la legge 248/2006 e tenendo comunque presente, piaccia o meno, la doppia strettoia imposta dall'Antitrust e dagli orientamenti Comunitari in materia.
Non dimentichiamo infine, data la sede del nostro dibattito, che quello della tariffa è un tema, da sempre e direi ovviamente, tipicamente sindacale, tanto che Federnotai da almeno vent'anni offre il suo contributo allo studio dell'argomento.
Ricordo, tra gli altri, un lavoro dei primi anni '90 di Lorenzi, Parazzini e Roveda pubblicato su FederNotizie, un altro più recente dell'Associazione lombarda riguardante la percentualizzazione della tariffa e molti altri di Associazioni regionali.
Tutte riflessioni e proposte che avevano comunque in comune il tentativo, tra l'altro, di semplificare e rendere trasparente la tariffa, superandone la tortuosità e l'inutile complessità.
Un equivoco nel quale potrebbe essere facile cadere è che la tariffa notarile attualmente vigente sia stata abrogata o, quanto meno, che non possa più avere applicazione.
Ciò, come ben sappiamo, non è affatto vero.
Sono stati abrogati, nel 2006, i minimi obbligatori ed è stata negata la possibilità di connotare come violazione delle norme deontologiche la sistematica riduzione degli onorari sotto i minimi.
Ma la nostra tariffa sopravvive e continua a essere il riferimento:
- per il parere ed il visto di congruità che la legge richiede ai consigli distrettuali in caso di contestazioni sul quantum dei compensi notarili;
- per la fissazione dei massimi tariffari;
- soprattutto per la determinazione degli onorari di repertorio, i quali, oltre a rappresentare di fatto un minimo tariffario (per quanto noi si sappia essere ampiamente insufficente ad integrare un minimo economicamente sostenibile), sono l'imprescindibile base di calcolo dei contributi alla Cassa di previdenza.
Il nostro sistema, del tutto peculiare nel panorama delle libere professioni, agganciato a parametri certi, come deve essere per la remunerazione dell'esercizio di pubbliche funzioni e non commisurato ai compensi esposti in fattura, deve essere

assolutamente preservato nella sostanza anche nel caso si volessero modificare forme ed entità di calcolo dei compensi. Così com'è oggi strutturata la Cassa, le modalità di riscossione dei contributi, alcuni aspetti dello stesso principio mutualistico e solidaristico sul quale si regge l'Ente, tutto questo non può che fondarsi sul repertorio e sulla presenza di un onorario, certo nei parametri, che lì trovi accoglienza.
Detto questo, non pare opportuno, oggi, avere alcuna nostalgia della vecchia tariffa notarile vigente.
Le ragioni della necessità di una sua revisione sono molteplici, spesso risapute; ognuno di noi comunque, traendole dall'esperienza quotidiana, potrebbe addurne di nuove.
Essa è connotata da una pluralità di voci, alcune delle quali del tutto obsolete (si pensi ad esempio ai diritti di scritturato o di presentazione, superati dall'informatica e dalla telematica) e da una ormai inutile distinzione tra diritti, onorari, compensi, indennità.
L'art. 30, che originariamente avrebbe dovuto remunerare la complessità della pratica e l'attività ulteriore rispetto a quella di certificazione, è divenuto nel tempo il parametro (e l'ancora di salvezza) per differenziare i compensi secondo le zone geografiche, lasciando ai consigli distrettuali la sua modulazione in funzione di quella necessità.
Non è un mistero che la sua diversa applicazione in sede locale ha portato a differenze di onorari molto marcate tra i vari distretti, a volte anche limitrofi, a parità di tipologie e valori di atto.
Ciò non ha certo contribuito alla trasparenza e alla comprensibilità dei nostri compensi da parte dei cittadini e ha causato un atteggiamento non univoco della giurisprudenza che ha mandato assolti colleghi ribassisti, accogliendo la tesi della non inderogabilità dell'art. 30 quale determinato dai consigli distrettuali, e più di recente ne ha riconosciuto la natura di remunerazione dell'attività di visura in campo immobiliare (correttamente ritenuta come connessa all'esercizio della pubblica funzione), con ciò però stravolgendone parzialmente il significato e la funzione.
Per non parlare dell'uso improprio che si è dovuto fare dell'art. 34, norma strettamente connessa all'art. 2233 del c.c. e preposta a compensare l'aspetto prettamente libero-professionale e consulenziale dell'attività notarile ed invece trasformatasi in voce presente a priori in alcuni dei prontuari deliberati dai consigli distrettuali. E ciò per consentire di avere un'adeguata remunerazione dell'attività, specie nelle zone a maggior incidenza dei costi, dovendo fare i conti con una tariffa rigida, contenente soltanto moltiplicatori dell'onorario repertoriale e priva di una specifica voce di serio rimborso delle spese generali di studio (che tenga conto dei costi reali), se non la irrealistica misura forfettaria del 15% di cui all'art. 26.
Complessa, complicata, opaca, difficile da applicare da parte del notaio persino dal punto di vista del calcolo, impossibile da capire e giustificare da parte del fruitore del servizio notarile; senza possibilità di adattarsi, se non con il ricorso spesso acrobatico all'analogia, a molte delle fattispecie che nel tempo hanno arricchito la nostra attività.
Questi i principali difetti della nostra tariffa attuale, da emendare attraverso una sua radicale riforma.
Lo stesso aggancio dei compensi ai valori della pratica, unito alla rigidità e alla funzione di mero moltiplicatore dell'onorario repertoriale attribuita all'art. 30, porta a sperequazioni tra atti anche di simile tipologia, ingiuste per il notaio e per il suo cliente, tal che atti di valore notevole ma di semplice istruttoria e redazione vengono retribuiti troppo, mentre atti di valore più modesto ma ben più complessi vengono remunerati troppo poco.
Si pensi inoltre al settore societario, ove spesso le pratiche più complesse sono quelle ad onorario fisso. Qui le distorsioni causate dal criterio del valore sono ancora più evidenti. Sovente è più impegnativo un verbale di assemblea (a onorario fisso) di una costituzione di società (per così dire "standard") con elevato capitale sociale.
Non vi è bisogno di rammentare la difficoltà di avere un'equa remunerazione, tariffa alla mano, per operazioni molto complesse e di valore particolarmente elevato (oggi magari neppur tanto rare) e non coperte dagli scaglioni dei compensi, o viceversa la sproporzione tra il modestissimo valore di un bene contrattato e l'entità dell'onorario del notaio, penalizzante per quest'ultimo in caso di pratica comunque complessa o ingiustificabile per il cliente nel caso di operazione semplice.
La rigidità tariffaria ha come conseguenza, da un lato, la percezione di compensi francamente eccessivi per prestazioni minori o di scarso impegno o routinarie e, dall'altro, il risultato di essere poco remunerativa rispetto all'impegno nelle pratiche più complesse e di maggior sforzo intellettuale, con esiti a volte mortificanti se paragonati agli onorari di altri professionisti coinvolti nella stessa operazione.
Ne' può valere l'obiezione per cui, nel complesso dell'attività del notaio, queste disparità si compenserebbero.
Anzitutto sarebbe questa un'osservazione fatta dalla sola parte del notaio, senza tenere conto del fatto che di questa compensazione non beneficerebbe certo l'utenza, che normalmente non fruisce di tutta la gamma del servizio notarile.
Ma anche vista dalla parte del notaio, l'obiezione è impropria, dato che, per differenze di territorio e di tipologia di clientela, è difficile immaginare un notaio che copra tutti o molti dei tipi possibili di at-

to in modo da realizzare la suddetta compensazione.
I difetti noti della nostra attuale tariffa, sui quali è inutile dilungarsi ulteriormente, sono stati anche una delle cause principali del mancato rispetto della tariffa stessa.
I consigli distrettuali non sono stati nè particolarmente zelanti nè particolarmente efficaci nel perseguire questo genere di violazioni, anche, ma non solo, per la eccessiva complessità e irrazionalità della tariffa che fa buon gioco per i colleghi scorretti che si debbano difendere in sede disciplinare e che offre spunti ai giudici per non ritenerli sanzionabili. Senza voler affrontare il diverso argomento degli accordi di cartello realizzati da colleghi in alcune realtà, problema che coinvolge la deontologia e l'attività di controllo dei Consigli ben al di là delle questioni tariffarie.
Detto questo, non pare revocabile in dubbio la necessità di una riforma del sistema tariffario.
Per sommi capi, le domande che vengono poste in proposito sono:
è necessaria una tariffa, nel senso di un insieme di regole cogenti per il professionista, conoscibili a priori dai suoi clienti, caricata di valenza deontologica?
Deve essere inderogabile? Nei minimi e nei massimi o solo nei massimi?
Deve essere fissa, senza possibilità di muoversi tra minimi e massimi?
Deve essere unica, nazionale, senza distinzioni regionali o distrettuali? Deve essere lasciata qualche facoltà di modulazione ai consigli distrettuali?
I rappresentanti di alcune categorie professionali hanno messo in dubbio *tout court* la necessità di tariffe, nel senso sopra delineato di insieme di norme più o meno cogenti.
Non entreremo nel merito delle esigenze di professioni diverse dalla nostra, anche se è doveroso sottolineare come il mantenimento e la conoscibilità di norme che diano certezze al cittadino nei suoi rapporti economici con qualunque professionista siano certamente più importanti per gli utenti di quanto non sia un preteso vantaggio derivante dall'esplicarsi delle forze salvifiche del libero mercato, che finirebbe per avvantaggiare solo i soggetti contrattualmente forti.
Per il notariato la permanenza di una tariffa è necessaria.
Come è stato più volte ripetuto, non si può immaginare l'esercizio di una pubblica funzione, la cui fruizione da parte dei cittadini è obbligatoria, per la quale il costo, o almeno i criteri per determinarlo, non sia certo, fissato dalla legge e conoscibile dagli utenti.
Vista dalla parte del cittadino, la tariffa deve essere strumento della sua tutela, attraverso l'equità e la conoscibilità del quantum.
Vista dalla parte del notaio, essa deve essere di facile applicazione, compatibilmente con la complessità del nostro lavoro, con struttura e criteri il più possibile omogenei e deve garantire il rispetto dei principi deontologici di leale concorrenza, disincentivando i comportamenti disonorevoli tenuti da alcuni, non da oggi, ma specialmente negli ultimi tempi, dopo l'abrogazione dei minimi.
La corsa al ribasso selvaggio alla quale stiamo assistendo non è solo una questione di decoro e di immagine della categoria: danneggia il cittadino, a causa dell'abbassamento della qualità della prestazione, e sta danneggiando il notariato sul piano economico, e con esso i suoi collaboratori e l'organizzazione del suo studio.
Quindi tariffa semplice, composta da poche voci, facilmente applicabile per il notaio, almeno per gli atti più usuali, pubblica, in modo che il cliente possa conoscerne almeno i pochi, semplici criteri di determinazione.
E inderogabile nei minimi, con la previsione che la violazione di questi non solo costituisca illecito ex art. 147 l.n. ma costituisca pure indizio, se non presunzione, di scarsa qualità della prestazione, che giustifichi l'intervento di controllo da parte dei consigli distrettuali.
Veniamo al tema più controverso, che è quello della tariffa più o meno fissa.
L'argomento è connesso all'eterno dilemma nostro: i due aspetti tipici della nostra attività, esercizio di pubblica funzione e libera professione, sono scomponibili o quello che facciamo rientra tutto comunque nel primo aspetto?
Per molte ragioni la risposta a questa domanda è decisiva per orientarsi verso la necessità di una tariffa fissa e unica oppure verso la previsione di una forbice tra un minimo e un massimo, come vedremo oltre.
Se riteniamo che l'attività del notaio rientri per intero nell'esercizio di pubblica funzione in virtù della delega ricevuta dallo Stato attraverso la legge, diventa difficile immaginare una tariffa che dia spazio alla contrattazione con il cliente o che sia diversa secondo le varie realtà regionali.
Sarebbe, come hanno detto alcuni, come immaginare che le spese processuali per l'esercizio della funzione giurisdizionale possano essere contrattate con il soggetto a carico del quale sono poste.
A questa stregua, la riforma dovrebbe prevedere:
- un solo importo omnicomprensivo per ogni scaglione di valore (comunque da rivedere rispetto agli attuali)
- secondo una quantificazione che rappresenti una media accettabile per tutto il territorio nazionale; oppure prevedendo comunque tariffe fisse, con unicità di importi, ma con tabelle differenziate, regionali o distrettuali
- ma ovviamente e in ogni caso, tabelle differenziate per ogni singola tipologia di atto.

I pregi di un simile sistema sarebbero:
-grande semplicità di applicazione da parte del notaio
-facilità di controllo e sanzionabilità da parte dei Consigli
-possibilità di inserire l'intero onorario nel repertorio, rivedendo ovviamente le aliquote di calcolo dei contributi alla Cassa
-catastizzazione nel calcolo delle imposte sul reddito professionale
-massima trasparenza per il cliente, visto che si potrebbe ipotizzare non solo la pubblicazione della tariffa in rete ma addirittura la sua affissione nello studio notarile, in stile vagamente sovietico.
Ma val forse la pena di ricordare, a questo proposito, che il nostro è un "pubblico ufficio", non un "ufficio pubblico".
I difetti sarebbero altrettanto, se non più, numerosi:
-la rigidità data dall'unicità di importi non coglierebbe e non valorizzerebbe le differenti difficoltà di pratiche di eguale valore monetario
-non sarebbe premiato il quid pluris dato dal maggior impegno, celerità, precisione, dedizione del singolo notaio rispetto al collega che, pur rispettando le regole essenziali dell'arte, si limiti a queste
-non consentirebbe di dare pregio alla difficoltà di istruzione e studio dell'atto a prescindere dal suo valore, dal momento che un sistema siffatto darebbe rilievo al puro valore oggettivo del bene coinvolto, che spesso non coincide con il valore giuridico dell'assetto di interessi perseguito dalle parti con l'ausilio del notaio
-favorirebbe l'impressione, da parte del pubblico, di una marcata fungibilità della prestazione e della persona del notaio
-senza differenziazione territoriale, metterebbe sullo stesso piano realtà radicalmente diverse in punto di costi gestionali dello studio e quindi di incidenza dei medesimi sul singolo atto
-facendo coincidere minimo inderogabile e massimo, accentuerebbe lo scontro con l'autorità antitrust.
I difetti meriterebbero un'analisi approfondita, onde evitare di confezionare uno strumento ancor più rigido, irrazionale e criticabile dall'esterno di quanto già non lo sia l'attuale.
Se viceversa riteniamo che l'attività del notaio sia composta da esercizio di pubblica funzione (sinteticamente: funzione certificatrice e di adeguamento) e da attività più propriamente libero-professionale (consulenza, perseguimento del più efficente assetto di interessi, anche fiscale, delle parti, conciliazione di posizioni divergenti), e che tali attività siano in qualche modo distinte e la seconda non riconducibile tutta nella prima, non solo ci risulterà difficile adattarci a una visione tariffaria improntata all'unicità e fissità, ma sarà quasi consequenziale studiare una struttura dei compensi che, accanto ad un minimo inderogabile e fisso che rappresenti la remunerazione dell'attività di pubblico ufficiale, preveda una parte variabile tra un minimo e un massimo, differenziata a seconda del tipo di atto e rimessa alla libera contrattazione con il cliente e alla prudente valutazione del notaio.
Con questo non si intende discriminare o creare artificiose distinzioni tra pubblica funzione e attività libero-professionale. La sintesi di queste due nature che il notaio incarna non ne verrebbe intaccata, perché anche l'adeguamento non è solo pubblica funzione e la consulenza, per noi, non è solo libera professione, ma rientra, in senso lato, nei nostri doveri.
E' una questione di quantità. Alcuni atti esaltano l'attività di consulenza e non possono prescinderne; altri invece sono più o meno standardizzati; altri ancora partecipano di queste componenti in misura diversa.
Si avrebbe così una soglia minima di tariffa (che per gli atti minori e più standardizzati - es.: procure, atti notori, separazioni beni, ecc. - sarebbe anche quella massima), tesa a tutelare la dignità, il decoro e la qualità indispensabilmente richiesta della professione; per il resto, la remunerazione dovrebbe essere il frutto dell'accordo con il cliente e, con il tempo, il "mercato" potrebbe creare valutazioni condivise della prestazione notarile in funzione della qualità della stessa, in regime di libera concorrenza.
Questa soluzione presuppone la definizione di ciò che rappresenta esercizio della pubblica funzione nell'attività notarile, attraverso:
- l'esame e la classificazione delle attività tipiche della funzione certificatrice e di adeguamento
-la fissazione di standard minimi elevati in tema di qualità richiesta e necessaria della prestazione notarile nell'esercizio della pubblica funzione.
E qui il pensiero corre inevitabilmente ai protocolli (o a qualcosa di analogo, comunque si voglia chiamarli), i quali, opportunamente riveduti, adattati e magari limitati nelle loro funzioni, ben si adatterebbero allo scopo.
Inoltre occorrerebbe procedere finalmente a un approfondito e accurato esame dei costi della prestazione notarile e quindi allo studio di quanto incide sul singolo atto, secondo la sua tipologia e indipendentemente dal valore, il costo complessivo della gestione dello studio notarile, secondo standard di buona qualità.
Questa analisi dovrebbe essere fatta a cura del CNN, con la collaborazione dei consigli distrettuali e dei notai.
In tal modo si avrebbero dei dati che, una volta disaggregati su base territoriale, consentirebbero di avere idee più precise circa l'incidenza dei costi rispetto all'attività notarile.

Ci sono diversi notariati, per ubicazione, dimensione della sede, tipologia di clientela, modalità di esercizio, ai quali corrispondono costi differenti.
Non si può non tenerne conto.
Alla luce di tutto questo, la tariffa minima inderogabile potrebbe essere data da una voce (in cifra assoluta o in percentuale), omnicomprensiva, risultante dalla somma della remunerazione della pubblica funzione, individuata come sopra (e che potrebbe rappresentare la cifra da inserire a repertorio, come accade anche oggi), e del costo del singolo atto, ricavato dall'analisi sopra delineata.
Diventerebbe difficile, per chi eventualmente volesse sistematicamente violare detto limite verso il basso, giustificare il proprio comportamento sia dal punto di vista deontologico che da quello della qualità della prestazione.
Quale affidamento può dare chi usualmente lavora sotto costo o comunque appena al di là di quel limite? O ha deciso di lavorare in odio ai colleghi o ha abbassato la qualità del suo lavoro e della sua organizzazione ad un livello incompatibile con il mantenimento delle sue funzioni.
La tariffa minima così delineata sarebbe periodicamente sottoposta a revisione, in ragione del mutamento dei costi e dei doveri attribuiti al notaio.
La parte variabile dei compensi, invece, dovrebbe muoversi all'interno di una forbice più o meno ampia, ove il notaio avrebbe modo di valorizzare e farsi remunerare, previo accordo con il cliente, quella parte del suo lavoro che va al di là della certificazione e dell'adeguamento della volontà delle parti alla legge. Il vertice alto dovrebbe rappresentare il compenso per una operazione particolarmente complessa, arricchita da un surplus di impegno richiesto al notaio, da adempimenti più numerosi e complessi rispetto a quanto di solito accade, da soluzioni non routinarie date dal professionista. Il compenso per pratiche di eccezionale complessità, che vadano oltre il vertice alto della parte "libera", dovrebbe invece essere preventivamente concordato con il cliente o autorizzato dal consiglio distrettuale.
Proviamo ad esaminare pregi e difetti della soluzione prospettata.
Essa, tra l'altro, permetterebbe:
-la valorizzazione degli aspetti libero-professionali dell'attività notarile, fin qui penalizzati dagli angusti limiti degli artt 30 e 34 della tariffa, meri moltiplicatori dell'onorario repertoriale; tale valutazione sarebbe così rimessa con maggior libertà al notaio, alla sua autonomia, alla sua responsabilità e all'accordo con il cliente, senza cifre preconfezionate;
-di mettere in relazione l'onorario del notaio non solo con il puro valore della pratica (es.: vendita del valore di euro tot = compensi per euro tot, che crea sperequazioni inammissibili tra pratiche di uguale valore ma di complessità diversissima), ma anche con l'impegno richiesto per l'esecuzione dell'incarico, anche in termini di tempo-lavoro e di utilizzo delle risorse di studio;
-la possibilità di introdurre un principio di concorrenza "buona" tra notai, giocata anche sui compensi, ma entro limiti definiti e senza causare corse indefinite al ribasso
-la possibilità di conservare comunque quasi tutti i pregi di semplicità, controllabilità e trasparenza dell'altra soluzione prospettata (tariffa fissa e unica).
Da ultimo, ma non senza importanza, potrebbe forse ridurre il rischio di far cadere la tariffa sotto la censura dell'antitrust, che ha più volte ribadito la necessità che il prezzo dei servizi professionali sia stabilito d'intesa tra le parti.
L'altro lato della medaglia, cioè gli aspetti critici della tariffa con minimi e massimi, è fin troppo facile da cogliere.
Anzitutto è possibile che alcuni o molti decidano di collocarsi sempre e comunque al minimo, ma in presenza di un minimo tariffario rispettoso del decoro e della qualità, la loro scelta sarebbe più rinunciataria che concorrenziale.
Il notaio potrebbe fare un preventivo di spesa solo dopo aver attentamente, anche se sommariamente, esaminato la pratica; ma questo non pare un aspetto negativo, bensì auspicabile.
Se poi, una volta salvaguardata la qualità minima indispensabile delle prestazioni, un notaio intendesse fornire gratuitamente una parte della propria attività (il surplus rispetto alla pura e semplice pubblica funzione) deve essere libero di farlo.
Probabilmente i clienti più esigenti "sanzioneranno" il collega che dà il minimo in cambio del minimo; i Consigli sanzioneranno i colleghi che danno meno del minimo.
La tariffa, nei confronti del pubblico, avrebbe qualche elemento di minor semplicità e intuitività, ma lo sforzo di semplificazione non può trascurare la complessità della prestazione notarile, che mal si presta alla logica del "prezzo fisso".
Il principio di trasparenza non deve essere un valore in sé. E' un contenitore che deve essere riempito di buone prassi.
Non può interessare una tariffa trasparente che però proponga al cliente un onorario spropositato per costituire una società, solo perché questa è supercapitalizzata, e dall'altra parte calcoli un compenso da "saldi di fine stagione" per un verbale assembleare ove l'intervento del notaio è stato decisivo.
Trasparenza, in sé, non significa nulla. E' uno di quei termini in voga, dietro al quale a volte si cela il vuoto. Non sempre è meglio ciò che si vede con maggiore chiarezza.
La complessità va gestita, non elusa. E quella notarile è una prestazione complessa, che quindi non

può essere remunerata mediante la “catastizzazione” della tariffa, calata dall’alto una volta per tutte.
Qualsiasi dei sistemi sopra illustrati si voglia scegliere, o anche nessuno, esistono comunque caratteristiche che una tariffa, oggetto di un serio progetto di riforma, dovrebbe possedere a prescindere.
a) Se anche non si volesse una sola voce di compenso per ogni singola fattispecie, sarebbe comunque necessario un radicale disboscamento degli elementi (diritti, compensi, onorari, rimborsi, indennità, ecc.) che compongono la tariffa attuale.
b) Si dovrebbe pensare ad esprimere i compensi in percentuale rispetto al valore della pratica.
Questo potrebbe aiutare la comprensibilità delle tabelle, sottolineerebbe la non trascendentale incidenza della prestazione notarile rispetto al valore della transazione e in definitiva potrebbe risultare più gradita al pubblico.
Inoltre eviterebbe, al contrario di quanto accade oggi, di dover percepire lo stesso compenso all'interno del singolo scaglione, sia per atti il cui valore sia vicino a quello minimo dello scaglione stesso che per atti il cui valore sia vicino a quello massimo.
Pur dovendo tenere conto che, in generale, quello della percentuale è un criterio che, anche psicologicamente, sembra forse più adatto alla clientela istituzionale, al mondo dell’impresa, che è abituato a fare i conti in termini percentuali, che non ai privati cittadini, più avvezzi a ragionare sui costi in termini assoluti.
c) Occorrerebbe mantenere comunque il compenso agganciato al valore della pratica, pur con gli aggiustamenti auspicati; e ciò sia per chiarezza e comprensibilità dei terzi che per la salvaguardia del nostro sistema di contribuzione alla Cassa.
d) Grande attenzione, più di quella usata fino ad ora, dovrà essere riservata alla necessità di differenziare gli onorari a seconda della tipologia di atti (societari, immobiliari,ecc.), evitando operazioni di pura moltiplicazione dell'onorario repertoriale (o applicazione di percentuali simili, per scaglioni simili, ad atti però diversi), che producono risultati iniqui e incoerenti.
e) Oltre alle indispensabili limitazioni per gli atti cd. "in serie" (vendite plurime di unità immobiliari in condominio o di ville a schiera, assegnazioni da cooperative, dismissioni del patrimonio pubblico, ecc.), si dovranno considerare come fattispecie a se stanti, dal punto di vista tariffario, le operazioni complesse che implicano la stipulazione di atti diversi tra loro connessi, quali, solo per fare alcuni esempi, il preliminare di vendita seguito dal definitivo, la compravendita ed il mutuo contestuali, le operazioni complesse di fusione e scissione, il trasferimento di aree seguito da convenzioni urbanistiche ed atti d'obbligo.

Tali atti, in presenza di determinate condizioni, dovrebbero essere visti come un'operazione unitaria e prevedere criteri di remunerazione che non siano la semplice sommatoria dei compensi previsti per il singolo atto.
Inoltre, per alcuni casi meritevoli di tutela dal punto di vista della loro incidenza sociale, quali gli acquisti di prima casa che non superino un certo valore, si potrebbero prevedere agevolazioni tariffarie, superando al contempo la discutibile norma che impone una indiscriminata riduzione dei nostri onorari per le vendite soggette al prezzo-valore; norma che non avrebbe più ragione di essere dopo la revisione dell'impianto e della struttura della tariffa notarile.
Gli ulteriori temperamenti della rigidità tariffaria di cui parliamo in questo paragrafo potrebbero essere introdotti, se si ritenesse ciò opportuno, con alcune differenziazioni su base territoriale, per cogliere le diverse esigenze dei contesti economici locali, coinvolgendo i consigli distrettuali nella determinazione dei criteri applicativi.
La tariffa ha due destinatari: i notai e i loro clienti.
I cittadini clienti hanno interesse ad avere costi del servizio notarile che siano, ovviamente, i più bassi possibili, compatibilmente con un'equa remunerazione del lavoro del notaio. Ma per essi non è meno importante che la tariffa sia chiara, semplice, intuitiva, pubblica, di facile calcolo.
Dall'altro lato del tavolo, come tutte le norme anche la tariffa notarile ha bisogno, per essere rispettata dai destinatari-notai, di incentivi e di disincentivi.
Tra gli incentivi, in primis, ci dovrebbe essere la naturale ed innata propensione etica ed istituzionale, da parte del notaio-pubblico ufficiale, al rispetto di tutte le norme, comprese queste.
Se si tratti di affermazione retorica e ridondante, lascio ad altri il giudizio. Comunque sia, l'esperienza ci insegna che ciò non basta.
L'incentivo al rispetto (o, meglio, il disincentivo a violare la tariffa), quindi, potrà essere rappresentato principalmente dal controllo esercitato dai consigli distrettuali in sede disciplinare, in modo ben più incisivo, si spera, di quanto fatto fin qui, anche al tempo della vigenza dei minimi. Nonchè dagli interventi sanzionatori delle Co.Re.Di.
Inoltre meriterebbe approfondimento l'idea di rendere in qualche modo pubblico il compenso richiesto dal notaio al cliente per ciascun atto, però senza inserirlo in quest'ultimo, bensì annotandolo a repertorio o per intero o comunque per quella parte che remunera l'esercizio della pubblica funzione ed i costi (e che nella riforma sopra prospettata costituirebbe il minimo inderogabile).
Altro incentivo efficace è rappresentato dal conflitto di interessi che si potrebbe creare dal punto di vista fiscale tra il notaio ed il suo cliente, se si permettesse a quest'ultimo la deduzione integrale

dal proprio imponibile di quanto corrisposto al professionista per i suoi onorari, se non altro per la parte che copre la pubblica funzione (il cd.minimo), considerando che l'intervento notarile (e quindi l'esercizio della pubblica funzione stessa) è obbligatorio per il cittadino-cliente.
In conclusione, la revisione della tariffa non può essere "per uso interno", affrontata con lo sguardo rivolto solo a noi stessi e ai nostri problemi, pur seriamente coinvolti, di concorrenza più o meno leale.
L'attenzione maggiore va rivolta all'interesse pubblico.

E' quindi necessaria una tariffa trasparente per gli utenti, nei limiti sopra delineati, semplice per il notaio, equa per entrambi.
L'interesse primario è "come" si fa il notaio, prima che "a quanto"; ma quest'ultima modalità diventa importantissima quando rischia di incidere negativamente sul "come"; e l'esperienza recente ce ne sta fornendo prove inoppugnabili.
Una tariffa quindi che, nell'interesse di tutti, garantisca la qualità della prestazione notarile, che non può essere posposta a considerazioni puramente economiche, e che tuteli l'affidamento, rispetto a quella qualità, che i nostri clienti hanno diritto di avere.



INTERVENTI LIBERI O PROGRAMMATI:

GIANFRANCO RE – notaio in Moncalieri

Il primo, e prioritario, problema che si troverà di fronte il nuovo CNN sarà quello della Tariffa: questo è certo, perchè in tal senso si sono espressi i Consiglieri che hanno anticipato i loro intendimenti (e non penso che quelli che non l'hanno fatto abbiano opinione contraria), e poi perchè è un'esigenza da tempo e generalmente sentita, necessitante di una soluzione assolutamente improcrastinabile. Non posso infatti pensare che il CNN che sta entrando nei suoi pieni poteri faccia dei voti dei Congressi (particolarmente pregnante quello del Congresso di Venezia 2009) l'uso che ne fece il precedente. Sono convinto che il nuovo CNN ha la volontà e la capacità per affrontare il problema: una tariffa certa è indispensabile, è impensabile che il costo di un servizio pubblico, del quale è obbligatorio avvalersi, sia aleatorio.
L'azione in materia tariffaria presupporrà però un convincimento, da acquisirsi con tanta forza che consenta di trasmetterlo con identica forza a politici, mezzi di informazione, utenti del servizio notarile: la specificità della professione notarile in ragione dell'esercizio di pubbliche funzioni, specificità scontata in campo europeo, misconosciuta in campo nazionale e colpevolmente non fatta valere dal precedente CNN. Specificità che dovrà essere difesa (e non sarà facile) anche nei confronti delle altre professioni al tavolo degli Stati Generali delle Professioni convocato dal Ministro Alfano.
Bisognerà fare una campagna di stampa, seria, questa, senza badare a spese.
Per forma mentale sono abituato ad apprezzare la duttilità degli strumenti e la loro adattabilità a tutte le variabili delle situazioni. A questa mentalità è conforme l'attuale tariffa, molto tecnica, duttile, modulare, sofisticata. Nel rispetto di tali criteri l'ho praticata per tanti anni e l'ho sviluppata ed elaborata nella stesura dei prospetti tariffari da tempo vigenti e (dis) applicati nel distretto di Torino. Ma recentemente mi sono convinto che i nostri guai derivano proprio da eccessive sofisticazioni, differenziazioni e sottilizzazioni, nelle pieghe delle quali si insinuano i ribassisti, i sottotariffatori ed i cultori di quelli che un mio amico chiama gli "euri

italiani". Perché l'attuale è anche una tariffa complessa, tortuosa, fumosa, oscura, poco trasparente, poco spendibile, di difficile comprensione da parte del pubblico (è arduo persino esporla nei siti): emblematico il farisaico articolo 30, che avrebbe dovuto remunerare l'attività eccedente quella di pura certificazione, ma la cui non certa inderogabilità ha poi costituito un comodo alibi per gli amanti dei prezzi stracciati.

Quindi bisogna cambiare, radicalmente cambiare.

Per cambiare, la nuova tariffa, a mio parere, deve essere fissa, onnicomprensiva, senza minimi e massimi, unica.

A costo di essere grossolani, via le differenziazioni. Niente elastico nè fisarmonica nè forbice.

In primis, via la trovata più pericolosa e micidiale, la dicotomia: tariffa (fissa) per prestazioni inerenti l'esercizio della pubblica funzione e tariffa (contrattabile) per le prestazioni libero-professionali. Nel confronto, e nello scontro, con chi si svende sul mercato, il notaio serio non potrà mai applicare la seconda componente, sarà perdente e la qualità della sua prestazione non potrà mai essere adeguatamente remunerata. Peggio ancora se si adeguerà e, per salvarsi, si rassegnerà a prestare un servizio più scadente.

Questo collegamento della retribuzione della prestazione con le due facce del Giano bifronte, pubblico ufficiale e libero professionista, è fallace, perchè dimentica che la prestazione è resa dal NOTAIO, soggetto uno e indivisibile: Giano bifronte sì, ma unico Giano. Inoltre è fuori dalla realtà, più folclore che altro: quando mai ci si mette veramente attorno ad un tavolo con i clienti per discutere ("contrattare") una parte del compenso? Squilla il telefono, ti chiedono un preventivo, su due piedi devi decidere se dire mille o duemila o tremila tutto compreso ed il cliente è istantaneamente preso o perso, quasi sempre senza una trattativa che non sia un vero e proprio mercanteggiamento. Non senza essere estremamente pericoloso, perchè le prestazioni "libero-professionali" potrebbero anche esserci scippate, se scisse dalle altre, rispetto alle quali è d'obbligo sostenerne invece l'indissolubilità.

E poi come si fa a fare un atto con addosso unicamente l'abito del pubblico ufficiale? Si può, dando alla segretaria da mettere in pulito pari pari la bozza fornita da un agente immobiliare, geometra o commercialista, conferirle pubblica fede rogando o autenticando e basta. Si fa, è vero, ma non incoraggiamolo.

Mi rendo conto che tariffa fissa significa tariffa rigida insensibile alla variabile complessità di pratiche di ugual valore. Ma bisogna costringere ad un piccolo sacrificio il nostro senso dell'equità.

La pratica più semplice compenserà la più complessa, l'atto con meno nominativi da ispezionare compenserà quello che ne avesse di più. D'altra parte, come ha giustamente osservato qualcuno, chi è mai riuscito, dopo aver fatto un preventivo, a farsi pagare un *surplus* per essersi la pratica rivelata molto più complessa del previsto? Vero che la compensazione, se valida dall'angolo visuale del notaio, non lo è altrettanto da quello del cliente non abituale: però è un sacrificio che bisogna fare ai vantaggi che ha, secondo me, la tariffa fissa. E poi, il bollo forfettario della registrazione non penalizza certi atti per avvantaggiarne altri?

Ulteriore corollario della tariffa fissa, oltre all'inscindibilità del compenso per le prestazioni rese dal pubblico ufficiale rispetto a quello per le prestazioni rese dal libero professionista ed all'insensibilità alla maggiore o minore complessità della pratica, è la sua insofferenza a modulazioni territoriali, rimesse o meno ai consigli distrettuali. La tariffa deve essere unica, nazionale. Già si son date differenziazioni anche cospicue tra distretti vicini, ve l'immaginate lo spettacolo delle migrazioni della clientela (*deja vu*) da un distretto all'altro?

Vedrei due sole deroghe alla rigidità della tariffa.

La prima: dovrebbe essere autorizzato dal Consiglio Notarile il compenso ulteriore per pratiche di eccezionale complessità, richiedenti particolare impegno giuridico o condotte in porto con particolare originalità di soluzioni, ovvero bisognose di molteplici e complessi adempimenti. Si tratta per lo più di fattispecie singolari, di operazioni esplicantesi nel settore societario o in quello creditizio, con valori rilevanti e clienti anch'essi particolari, con prestazioni fuori dagli *standards* e dall'"usuale", non di rado da parcellarsi in base ad altre tariffe professionali.

La seconda: indispensabili gli abbattimenti ed i temperamenti per alcune tipologie di atti, come atti seriali e ripetitivi (dismissioni, condominii, parcheggi pertinenziali), atti tra loro connessi (compravendita e mutuo, preliminare e definitivo), atti con particolare valenza sociale (imprenditoria giovanile, acquisto della prima casa per valori contenuti, ecc.).

Il criterio: a percentuale sui valori degli atti che hanno un valore, con zoccolo in basso e tetto in alto, percentuale variabile secondo le fasce (poche fasce).

Il *quantum*: non basso. Basta con la politica del gratuito, del ridotto, dello scontato. Politica che non paga, chi costa poco vale poco. Terrei le percentuali al livello della media di quelle fin qui praticate sul territorio nazionale (v. prospetti tariffari elaborati dai vari Consigli), che di per sè dovrebbero già essere una media tra pratiche semplici e pratiche complesse, confrontando poi il risultato così ottenuto con le tariffe vigenti per i nostri colleghi francesi e tedeschi. A Francia e Germania dobbiamo guardare anche per toglierci dalla testa

l'idea che la tariffa unica sia un *monstrum*: colà esiste, e funziona.
Adeguiamoci, se vogliamo essere veramente europei (questa potrebbe essere una importante carta da giocare nei rapporti con il Ministero).
E' su quella percentuale, fissa ed onnicomprensiva, che si gioca e che bisogna bloccare l'illecita concorrenza. Il pescecane mai percepirebbe l'ulteriore compenso (contrattabile!). E non illudiamoci che sarebbe la clientela a sceverare il migliore, più costoso, dal più andante ed economico, preferendo il primo a scapito del secondo: o almeno non illudiamoci che sarebbe una parte non assolutamente esigua di essa. E poi gli atti si sono negli ultimi tempi standardizzati su un livello di complessità rilevante, destinata ad aumentare, che richiede impegno tutt'altro che minimale. Dov'è che un servizio pubblico può costare x o y o z? Non dimentichiamo che il nostro è un servizio vicino a quello della giustizia. Il costo dev'essere certo a priori.
La nuova tariffa, se si farà, dovrà essere munita di forti presidi.
Innanzitutto, verso l'esterno, dovrà essere difesa contro provvedimenti legislativi del tipo Bersani e, più che mai se fissa, contro i prevedibili attacchi dell'Autorità Antitrust. E qui c'è una sola possibile difesa, per la quale sarà indispensabile l'appoggio ministeriale: far valere la specificità della professione notarile in ragione dell'esercizio di pubbliche funzioni. Verso l'interno, dovrà essere sostenuta tramite l'assicurazione di un elevato *standard* della prestazione. Se la retribuzione della prestazione deve essere dignitosa ed omogenea, la prestazione deve essere omogenea su livelli di qualità sostenuta. E qui verrebbe da chiedersi che fine hanno fatto i protocolli, sui quali tanto si è lavorato e discusso, per poi vederli sparire nelle nebbie della pusillanimità e dell'opportunismo. Tariffa fissa e soglia qualitativa della prestazione invalicabile in basso sono le due facce della stessa medaglia.
Bisognerà dare valenza deontologica alla tariffa, facendo leva sulla nuova formulazione dell'art. 147 della legge notarile che punisce il notaio che "viola in modo non occasionale le norme deontologiche elaborate dal Consiglio Nazionale del Notariato". E bisognerà dare volontà deontologica ai Consigli Notarili Distrettuali, anche eventualmente ridisegnandone la competenza territoriale così da eliminare quelle aggregazioni troppo esigue perchè l'esercizio del potere disciplinare possa superare contiguità, amicizie, soggezioni, complicità.
Vigilanza, monitoraggi, repressione degli abusi: i Consigli si sono bloccati (o adagiati) sull'erronea supposizione che non esistesse più una tariffa vigente, quando più che mai l'esistenza di questa è convalidata dalla posteriorità della riforma dell'art.147 rispetto alla riforma Bersani. Senza un efficace sistema sanzionatorio torneremmo allo sconquasso attuale.
E' aperto il dibattito sugli strumenti per rendere cogente una tariffa inderogabile. Una proposta riguarda la tassazione forfettaria sull'onorario tabellare. Ricordo che ai tempi della c.d. denuncia Vanoni il notaio veniva tassato su un moltiplicatore del repertorio (2,5 o 3 per gli atti pubblici, mi pare di ricordare). Si è giustamente sollevato il dubbio di costituzionalità. Ma si è altrettanto giustamente obiettato che a quei tempi (fino al 1973) la Costituzione era la stessa. Si dice che farebbe passare a qualcuno la voglia di sottotariffare, visto che quel qualcuno pagherebbe le imposte su compensi non percepiti; però non gli impedirebbe di rastrellare le stipule. Comunque, che si ritorni ad una norma, o ad una prassi, del genere non v'è speranza.
Per rendere, poi, trasparente l'applicazione della tariffa si propone di inserire in atto l'onorario percepito. Mi pare eccessivo e scomodo (per lo più la parcella si definisce ad atto già chiuso, non andiamo a cercarci - oltre agli assegni, si sa - un'altra ragione di interpolazione a posteriori degli atti). Piuttosto, un'annotazione sull'originale, con indicazione dei compensi percepiti per onorari ed esposti e del numero della fattura. Il controllo da parte di un Consiglio Notarile volenteroso non dovrebbe essere difficile. Anche su questo punto dell'annotazione in atto dei compensi può soccorrere l'analogia transalpina.
Non mi sfuggono le perplessità che potrebbe suscitare la mia proposta. Il collega Marco Marchetti, nella sua relazione al Convegno, dopo aver messo a fronte e valutato i pro ed i contro, ha optato per una tariffa con minimi e massimi. Sicuramente la mia proposta di tariffa fissa può essere considerata grossolana e, come dicevo all'inizio, nel farla ho dovuto un po' violentare la mia propensione alle soluzioni duttili e modulari. Ho fatto la mia scelta anche un po' - lo confesso - con intento di *brainstorming*; ma, dopo averla sviluppata, ho cominciato a non vedere alternative ed a crederci, come tuttora ci credo. E poi, sentite: con l'altra soluzione come sono andate le cose? un disastro, lo constatiamo ogni giorno, è inutile stare qui a ripetere ciò che tutti sanno. Proviamo a cambiare.

DOMENICO CAMBARERI, notaio in Milano

L'argomento della Tariffa, tra gli argomenti di significativo rilievo di politica notarile, quale, tra gli altri, anche quello relativo alla qualità e quantità della prestazione, anch'esso oggetto di esame da parte di questo Convegno, presenta due prospettive dalle quali può essere esaminato. Ovvero, il tema della Tariffa può essere trattato: a) per le implicazioni che esso ha nei confronti dell'esterno del notariato: l'utenza, i media, comunque la sua conoscenza e la sua applicazione al di fuori del notariato; b) per le implicazioni che esso ha nei confronti del notariato: i notai, innanzitutto, i consigli notarili, le Coredi.

Deve riconoscersi naturalmente come ovvia l'osservazione per la quale l'analisi di molti dei temi di politica notarile debba necessariamente essere affrontata secondo entrambe le dette prospettive; quindi che un'ipotesi di riforma della Tariffa volta a migliorare l'immagine del notariato deve necessariamente tener conto delle conseguenze che ne derivano all'interno del mondo del notariato ad esempio sotto il profilo deontologico.

Ma l'aspetto che voglio evidenziare con le mie brevi considerazioni è che spesso, purtroppo, chi discute di riforma della Tariffa confonde le due prospettive, a volte in buona fede a volte con l'intento di strumentalmente ingenerare timori finalizzati al mantenimento dello status quo.

Prendiamo in considerazione solo un paio di esempi.

Il primo con valenza di dato storico, essendo un problema ormai quasi superato, seppur da poco, ma che ben ci fa capire quanto inutilmente lunghi possano essere i tempi delle riforme per volontà non di altri ma del notariato stesso.

Primo esempio.

I preventivi.

Per lunghissimi decenni è stato considerato un tabù affermare che fosse possibile comunicare al cliente il preventivo relativo al costo di un atto, e forse addirittura un illecito disciplinare farlo in forma sistematica. Pur non considerando i più retrogradi tra i fautori di quella opposizione che apoditticamente negavano il diritto del cliente a conoscere il costo notarile in via preventiva, dalle obiezioni motivate, al contrario, emergeva *che risultava opportuno, nell'interesse del notariato, sacrificare il diritto del cittadino a conoscere il preventivo sull'altare della lecita concorrenza. Consentire la comunicazione del preventivo avrebbe permesso ai notai scorretti di giocare sulle ambiguità di rappresentazione dei vari costi della prestazione notarile (anticipazioni, visure, onorari …) facilitando fenomeni di illecita concorrenza*. Quale era, e quale è tutt'ora, l'esigenza che sta alla base della richiesta di un preventivo? Evidentemente è una esigenza che sta all'esterno della categoria. Conoscere preventivamente il costo a cui il cliente va incontro. Esigenza legittima, e sicuramente estranea ai bisogni del notaio. Ebbene quella esigenza, come dicevamo legittima, è stata a lungo contrastata con motivazioni e controindicazioni che nulla avevano a che vedere con la natura dell'esigenza medesima, ma che attingevano le loro radici in preoccupazioni di natura deontologica esaltate in modo esasperato. Oggi, finalmente, dopo lungo tempo, il codice deontologico afferma che "*il notaio, deve fornire alle parti il preventivo dei costi, spese e compensi della specifica prestazione richiesta. I preventivi devono essere rilasciati per iscritto.*" Il problema sembra risolto. Ma se leggiamo bene la norma, nel suo inciso finale, il vizio di fondo rimane. La norma ha superato le precedenti contraddizioni obbligando i notai a rilasciare il preventivo per iscritto con la speranza di tamponare, con la forma scritta appunto, le strategie di ambiguità di cui si parlava prima. Della serie: "scripta manent". Il notaio scorretto che comunica un preventivo mal predisposto si espone alle conseguenze disciplinari (grazie alla prova documentale dallo stesso fornita: il preventivo scritto). La preoccupazione ancora una volta è quella di salvaguardare la lecita concorrenza appannando l'esigenza e la richiesta del cliente. Se un cliente chiede un preventivo non per iscritto, in forma verbale, e magari in modo approssimativo, giusto per avere un'idea dei costi, così come spesso accade, il notaio sarebbe teoricamente obbligato o a rifiutare o a spedire all'indirizzo del cliente, che diligentemente lo ha comunicato, un preventivo scritto. Sto volutamente esagerando. Ma la norma deontologica tradisce questa debolezza di fondo. L'incapacità di affrontare con coraggio situazioni ed esigenze che vengono dall'esterno senza le contaminazioni dei problemi che assillano il notariato dal suo interno.

Secondo esempio. Di evidente attualità.

Tariffa più chiara.

Da molti anni si discute di modificare la Tariffa al fine di renderla più comprensibile verso l'esterno. Seppure con grande fatica si era fatta strada all'interno del notariato la convinzione che una Tariffa espressa in misura percentuale, seppur con qualche correttivo, meglio rispondesse alle esigenze di chiarezza che vengono dall'esterno. Le esigenze di chiarezza sono difatti alla base della necessità di rinnovamento della Tariffa. Anche qui si è subito posto un ostacolo di origine interna. La determinazione del compenso in misura percentuale avrebbe generato aliquote enormi per gli

scaglioni di valore più basso. E gli atti di valore modesto non sono infrequenti, anzi all'opposto sono molto numerosi soprattutto in determinate aree geografiche. E' questo il passaggio dolente. Mettere d'accordo i diversi notariati d'Italia. E' evidente che in aree geografiche con grande dinamismo degli affari, come le grandi città, gli atti con valore molto basso hanno una scarsa incidenza. Al contrario in aree geografiche meno vitali, meno urbanizzate, questi atti sono molto ricorrenti. Tra l'altro questi atti, spesso, anzi molto spesso, presentano caratteristiche di difficoltà di gran lunga superiori ad atti di valore elevato. E' quanto mai frequente che una vendita di un appartamento in condominio in una grande città dal prezzo milionario presenti poche difficoltà di istruzione della pratica e di stipula. Altrettanto frequente è il caso di vendita di un piccolo appezzamento di terreno agricolo dal prezzo irrisorio che cumuli in sé problemi quanto mai complessi (diritti di prelazione, problemi di usucapione …). Ma non si può rinunciare per queste, pur validissime ragioni, ad inseguire strade utili per rispondere alle esigenze di chiarezza che vengono dal mondo esterno. Ancora una volta non possiamo sacrificare le ragioni dell'utenza a quelle dei notai come è accaduto ad esempio con la Tariffa sugli atti usuali minori. Ricorderete che qualche anno fa il CNN aveva deciso di promuovere una Tariffa sugli atti usuali minori (procure, atti di notorietà …) con valenza nazionale. Aveva raccolto dati relativi alle tariffe praticate nei vari distretti (almeno in quelli per i quali i relativi Presidenti dei consigli notarili avevano fornito le informazioni) ed aveva tentato di uniformare i costi di quegli atti con la speranza di comunicare pubblicamente che, almeno, quegli atti in tutto il territorio della Repubblica Italiana presentavano lo stesso costo! Quell'iniziativa è miseramente naufragata! Ricordo, senza paragoni tra località molto distanti tra loro, che un distretto emiliano ed uno lombardo, si differenziavano di circa 100,00 euro con riferimento all'atto di notorietà. Ma entrambi non erano disponibili a modificare le loro posizioni: né uno a diminuire la propria somma né l'altro ad aumentarla; credo neanche a venirsi incontro secondo la classica via di mezzo. Figuriamoci a paragonare tariffe tra distretti geograficamente più distanti tra loro! Ancora una volta le esigenze del fronte interno hanno frenato l'iniziativa. Ammettiamolo pure: le ragioni sono validissime. I costi per il funzionamento di uno studio notarile variano inesorabilmente in considerazione della loro ubicazione geografica. E' una osservazione sacrosanta. Allora affrontiamo questo problema. Ma per risolverlo.

Dalle considerazioni che vi ho presentato io traggo la conclusione che la strategia fondamentale che il notariato deve perseguire al fine di realizzare una riforma della Tariffa, ma non solo della Tariffa, anche di tanti altri settori del notariato bisognosi di riforme, sia quella di affrontare, e risolvere, con coraggio e determinazione, i problemi che derivano dalle diversità geografiche che contraddistinguono il notariato italiano.

E' impensabile riformare la Tariffa se non si è riusciti ad adottare una Tariffa nazionale per gli atti usuali minori. E' impensabile riformare la Tariffa se il Consiglio Nazionale non riesce ad ottenere che i propri componenti, in qualità di rappresentanti di zona, riescano a convincere i Presidenti dei distretti, ed i loro appartenenti, che li hanno eletti, della bontà dei suoi progetti. Forse non riesce a farlo perché essi stessi, componenti del Consiglio, non ne sono convinti. Forse perché non hanno condiviso, ancora prima di essere eletti, o ancora prima di candidarsi (o di essere candidati), delle strategie comuni.

Dei tre temi che questo Convegno ci ha offerto in discussione, di gran lunga più importante degli altri, mi sembra essere quello intitolato "meccanismi di elezioni degli organi di vertice" (titolo elegante ed eufemisticamente sostitutivo di più brutali definizioni quali "rappresentatività degli organi di vertice" o, peggio, "programmi politici da condividere o da non condividire ma comunque da presentare in occasione delle candidature degli organi di vertice", o ancor peggio "liste per le elezioni degli organi di vertice"). Solo dopo aver affrontato e aver positivamente risolto i problemi legati a quei temi potremo affrontare la riforma della Tariffa e di ciò che governa la "qualità della prestazione".



GIUSEPPE DI TRANSO – notaio in Napoli

1. Tariffa notarile e funzione

Di cosa parliamo quando parliamo di tariffa?

Certamente non parliamo di soldi, perché la questione della tariffa riguarda l'essenza della funzione notarile; ma certamente parliamo anche di soldi, e questo rende difficile mantenere il discorso su un livello di semplici affermazioni teoriche. Intanto non si può dimenticare che l'attenzione degli organi disciplinari, e le lamentele che si sentono più spesso sollevare dai colleghi, sono prevalentemente appuntate su questioni che riguardano la concorrenza e specialmente le tariffe. La nostra stessa attenzione a questo tema ora non è forse legata soprattutto alla domanda, e alla preoccupazione, se sono vigenti, o sono ancora vigenti, o comunque resteranno in vigore i minimi tariffari?

In realtà, **quando parliamo di tariffa, parliamo di funzione**, e questo è chiarissimo nell'impianto normativo vigente. **La tariffa è lo specchio della funzione**.

Cerchiamo quindi di fare chiarezza su questo punto, in relazione:

- alla natura pubblica della funzione;
- all'obbligatorietà della prestazione;
- all'unitarietà della funzione.

Cerchiamo anche, alla luce delle considerazioni che andremo esponendo, di verificare se il sistema tariffa è ancora attuale e se e come può essere modificato o aggiornato.

Le domande sono tante:

- è necessaria una tariffa? perché? e, quali corollari di questa prima domanda: è vigente? e con quale efficacia giuridica?
- la tariffa necessaria è quella massima?
- è immaginabile una tariffa unica fissa generalizzata (senza margini di elasticità)?
- è necessaria una tariffa minima? e con quali effetti?
- che rapporto c'è tra il livello della tariffa e la qualità della prestazione?
- è immaginabile una tariffa separata per certificazione e prestazione professionale?
- come si determina la tariffa? o, per dirla in altro modo: come deve essere fissata una tariffa giusta?

2. Il quadro normativo

Partiamo quindi dalla ricostruzione del quadro normativo.

Qual è questo quadro normativo?

La tariffa notarile, approvata dal Ministro della Giustizia (L. 5.3.1973 n.41), prevede che il compenso sia costituito dalla somma di una serie di voci non elastiche, per le quali non vi è un minimo e un massimo (art.74 L.N.). L'elasticità è rappresentata soltanto dal compenso previsto dall'art.30 (il c.d. "onorario di redazione"), che può arrivare fino a tre volte l'onorario principale.

La legge non prevede un valore obbligatorio della tariffa nel rapporto tra il notaio e il cliente; la giurisprudenza conferma l'interpretazione che il compenso effettivamente dovuto dal cliente è comunque quello con lui concordato nel rispetto dell'art.2233, comma 1°, c.c.; questo però non potrà mai essere superiore al massimo costituito dall'applicazione della tariffa (con l'intero "onorario di redazione"), perché il patto contrario è sanzionato con la nullità (art.80 L.N. e art.34 T.N.) con facoltà per la parte di chiedere la ripetizione di quanto versato in eccesso.

La necessità della tariffa anche nei rapporti con la parte è peraltro imprescindibile: non solo in relazione ai pareri da fornire all'Autorità Giudiziaria ai sensi dell'art.2233 c.c. e dell'art.636 c.p.c., ma soprattutto in relazione all'**obbligatorietà della prestazione**. Il notaio esercita una funzione pubblica per delega dello Stato. Il soggetto che vuole conseguire un certo effetto giuridico non può non rivolgersi al notaio, che ha l'obbligo di soddisfare la sua richiesta. Senza una tariffa fissata dallo Stato quest'obbligo resterebbe privo di contenuto, potendo per atti di modesto valore e di notevole complessità verificarsi che il soggetto interessato non trovi alcun notaio disposto ad esaudire la sua richiesta se non per un compenso per lui troppo elevato.

La tariffa non prevede un minimo, ma si può considerare tale quello rappresentato dall'applicazione secca delle singole voci senza alcun'aggiunta ex art.30 T.N.; vi è poi un altro minimo più elevato costituito da quello determinato dall'applicazione dei "criteri di massima" stabiliti dal Consiglio Distrettuale; la violazione di questo limite non comporta conseguenze nel rapporto col cliente, che pagherà al notaio comunque quello da lui richiesto o con lui concordato, ma solo sotto il profilo disciplinare e sempre che sia da inquadrare in un comportamento ripetuto del notaio che possa configurare illecita concorrenza (art.147, comma 1°, lett.c, L.N.).

Il quadro si completa con l'art.36 della Costituzione, che enuncia il principio generale per cui ad ogni lavoratore spetta "il diritto ad una retribuzione proporzionata", e con la norme dell'Unione Europea, e in particolare quelle del Trattato CE, variamente interpretate, ma per le quali allo stato sembra prevalere l'idea che gli stati membri sono liberi di determinare per le professioni legali e in particolare per i notai limiti tariffari minimi e massimi se

e nella misura in cui questo è finalizzato alla tutela della qualità della prestazione.

Significativa, al riguardo la sentenza della Corte di giustizia CE sez. Grande Sezione 5 dicembre 2006, n. C-94/04 (sentenza Cipolla, riferita alle tariffe degli avvocati), in cui la Commissione, dopo aver rilevato che "non è dimostrato alcun nesso di causalità tra la determinazione di onorari minimi e un livello elevato di qualità dei servizi professionali forniti dagli avvocati" che deve invece essere assicurato mediante "le norme di accesso alla professione forense, le regole disciplinari in grado di far rispettare la deontologia professionale e la disciplina in materia di responsabilità civile," conclude però nel senso che non si può non tenere conto delle peculiarità sia del mercato in questione e dell''asimmetria informativa tra i "clienti-consumatori" e gli avvocati, e lascia quindi al giudice nazionale di rinvio "verificare se alcune norme professionali relative agli avvocati, in particolare norme di organizzazione, di qualificazione, di deontologia, di controllo e di responsabilità siano di per sé sufficienti per raggiungere gli obiettivi della tutela dei consumatori e della buona amministrazione della giustizia."

È qui il caso di ricordare che la tariffa forense, a differenza di quella notarile, prevede espressamente un minimo e un massimo, entrambi peraltro derogabili pattiziamente.

3. Tariffe professionali e tariffa notarile

Queste, quindi, le linee generali del sistema. Una tariffa è necessaria per tutti i professionisti per l'applicazione della disciplina dell'art.2233 c.c. e dell'art.636 c.p.c., salvo a verificarne i limiti di derogabilità e gli effetti. Per i notai è indispensabile per garantire il rispetto del principio dell'obbligatorietà della prestazione per l'esercizio di una funzione delegata dallo Stato.

La questione della tariffa, per i notai, coinvolge tre soggetti, tre profili: il notaio, l'utente e lo Stato.

Il sistema della tariffa notarile si configura così con le sue caratteristiche particolari e coerenti; è un sistema che *si tiene* in tutte le sue parti. Ripeto: **la tariffa è lo specchio della funzione**, e la funzione notarile si colloca all'interno delle funzioni dello Stato. **I notai sono un pezzo dello Stato**.

Per questo il compenso non è commisurato alla complessità dell'attività esplicata dal notaio, né alla responsabilità che egli si assume. Non è neppure articolato in due componenti distinte e separabili: l'attività di certificazione e quella di consulenza. La norma in questo senso è estremamente chiara: il compenso è aumentato fino al triplo dell'onorario principale laddove "oltre la normale indagine giuridica" (che non è l'attività di certificazione) sia stata necessaria (sic!) un'indagine più complessa; ma quest'attività sta tutta *dentro* la pubblica funzione.

Il compenso è unitario come unitaria è la funzione. Ci sembrava acquisito il concetto di **unitarietà della funzione**, che invece torna ricorrentemente ad essere messo in discussione. Ritenere il contrario è non solo in contrasto con lo spirito della legge, ma anche estremamente pericoloso, perché significa dare credito all'idea che nelle materie di nostra competenza la funzione di certificazione si possa esercitare anche separatamente dalla consulenza e quindi anche da soggetti diversi dai notai.

Allora, **che cos'è la tariffa notarile?** La tariffa non è un listino prezzi. È la tariffa che determina il corrispettivo per la prestazione di un servizio pubblico che lo Stato affida a professionisti qualificati, all'uopo selezionati e nominati.

Il compenso del notaio è conformato interamente sulla natura pubblica della funzione che egli esercita. Quando parliamo di tariffa, non dobbiamo mai dimenticare questa caratteristica essenziale; smettiamo il vizio di ricordarci della funzione pubblica a corrente alternata, solo quando torna comodo.

4. Tariffa e qualità della prestazione

Come va letto questo quadro normativo in relazione alla prestazione, al livello della prestazione? Non c'è relazione, come risulta anche dalla modesta elasticità dell'attuale tariffa.

Va qui ribadito che l'affermazione per la quale a tariffa bassa corrisponde prestazione scadente è frutto di una comoda semplificazione; l'uso della tariffa quale metro della qualità della prestazione e quale misura del rispetto dei principi deontologici è improprio, o quantomeno approssimativo, e rivela piuttosto per la categoria (oltre a non confessate preoccupazioni di contrazione dei guadagni) l'incapacità di dotarsi di adeguati sistemi di controllo dei livelli di qualità della prestazione.

Il livello minimo della prestazione notarile non dipende dal compenso, e deve trovare disciplina nelle norme dell'ordinamento. Abbiamo tante volte sostenuto che la legge notarile oggi non definisce l'attività che il notaio è tenuto a compiere, non impone al notaio di darne conto nell'atto, non prevede né circoscrive i casi di dispensa da alcune attività preliminari, non impone che dall'atto emergano le attività svolte dal notaio; non è strutturato in maniera tale da garantire che il controllo del notaio si estenda alla sostanza delle cose, ad esempio nella delicatissima materia urbanistica, poggiandosi prevalentemente sulla raccolta di dichiarazioni di parte non (necessariamente) verificate (e talvolta non verificabili documentalmente).

5. Tariffa, deontologia, concorrenza

Ovviamente ciò non vuol dire che non sia essenziale conservare l'attuale disciplina in relazione alla violazione dei minimi tariffari quale manifesta-

zione di concorrenza illecita. Per l'attività notarile il minino tariffario tutela principalmente l'utenza e costituisce comunque un principio irrinunciabile.
Gli organi di vigilanza dovrebbero però porre attenzione anche al superamento dei livelli massimi, che rappresenta anch'esso un comportamento deontologicamente scorretto.
Mi riferisco anche alle consulenze. Niente da ridire, ovviamente, sulla possibilità che il notaio rediga consulenze, e che per queste spetti un compenso autonomo. Le consulenze però non possono assolutamente riguardare ricerche che il notaio deve istituzionalmente eseguire per la pratica che gli è affidata. L'art.34 T.N. è al riguardo estremamente chiaro quando si riferisce esclusivamente a prestazioni "non strettamente connesse con l'esercizio della funzione pubblica". Capita talvolta di vedere che questo principio non è rispettato e che si passino sotto specie di consulenze compensi superiori al massimo consentito imputati a pareri non sempre consapevolmente richiesti dalle parti, o comunque relativi alla normale necessaria attività istruttoria della pratica.
Più in generale va detto che occorre una buona volta chiarire che, se operiamo da liberi professionisti, e senza che ciò contraddica con la natura pubblica della funzione, non possiamo non operare in regime di concorrenza tra di noi; e che, salvo a voler accettare la suggestiva, ma in realtà improponibile, proposta della tariffa unica, la concorrenza non può non riguardare anche la misura della tariffa. Questo non vuol dire che il notaio deve offrire prestazioni qualitativamente diverse a prezzi diversi, ma che, fermo restando l'obbligo di fornire sempre prestazioni di qualità elevata, deve (o può, se lo crede) cercare di fornirle a costi meno elevati entro i margini consentiti.
In quest'ambito c'è lo spazio per una concorrenza anche economica tra i notai, in coerenza con l'essenza "buona" del liberismo.
Resta senz'altro al di fuori della concorrenza lecita qualsiasi manovra di accaparramento di clientela, fatta mediante riduzione delle tariffe o con qualsiasi altro mezzo volto ad alterare i normali meccanismi che consentono al cliente di scegliere liberamente il proprio notaio.

6. Tariffa e giusto compenso

Resta da dire, **qual è, quale dovrebbe essere il compenso giusto**? Avete mai pensato che per un atto siete stati pagati troppo poco? Ma avete anche mai pensato che per un atto siete stati pagati troppo? La realtà è che la tariffa non è commisurata (non è rigorosamente commisurata) all'impegno necessario per portare a compimento una pratica.
Questo comunque non è il luogo per affrontare il tema della quantità della tariffa. Basti dire che il compenso, non potendo certo essere regolato dalla legge del mercato, deve comunque essere ispirato a un criterio di giustizia e soddisfare alcune esigenze.
Deve essere un compenso che rispetti la qualificazione e la competenza del notaio (art. 32 Cost.); che sia tale da garantire al notaio decoro e dignità adeguati; ma questa circostanza deve sussistere non in relazione al compenso per il singolo atto, ma all'attività nel suo complesso, ricordando che i notai esercitano la loro attività in regime di monopolio. Deve anche tenere conto della complessità dell'organizzazione che l'attività del notaio richiede e deve quindi consentire il recupero delle sempre più crescenti spese necessarie per l'organizzazione dello studio.
D'altra parte, deve essere un compenso ragionevole e sopportabile per le parti, soprattutto per quelle più deboli, che non potrebbero permettersi il costo di consulenze professionali al di fuori dell'esercizio della funzione notarile. Un compenso, infine, ragguagliato al valore dell'affare in quanto indice di capacità contributiva del cliente.
Sono in linea di massima contrario a un compenso fissato a percentuale, che allontanerebbe l'idea del servizio pubblico.
Quanto all'idea della tariffa unica fissa, rappresenta una proposta senz'altro suggestiva, che risolverebbe una gran quantità di problemi. Sembra però difficile da accettare, perché darebbe l'impressione di una assoluta fungibilità e di un totale appiattimento della nostra prestazione.

7. Proposte migliorative

Queste sono le linee essenziali dell'impianto vigente.
È possibile modificarlo in maniera sostanziale? No, perché vorrebbe dire stravolgere la funzione.
È senz'altro possibile apportare miglioramenti.
I miglioramenti devono riguardare la semplificazione e l'articolazione della tariffa.
La tariffa deve essere resa più semplice e trasparente. Le voci, come da più parti si va ripetendo da tanto tempo, devono essere ridotte e semplificate; meglio ancora, il compenso può essere determinato in maniera forfetaria complessiva per le singole tipologie di attività.
Un limite minimo più alto di quello attuale (corrispondente all'applicazione secca della tariffa) deve rappresentare un miglior riconoscimento dell'importanza del contenuto professionale della prestazione. Al di sopra di questo minimo deve essere fissato un limite massimo con gli stessi effetti previsti dalle norme vigenti; entro questi livelli minimo e massimo il notaio fisserà il compenso da chiedere al cliente, ma tra questi livelli deve esservi un'articolazione sufficientemente ampia.
I Consigli Distrettuali continueranno a indicare i "criteri di massima" per l'applicazione delle tariffe

per adeguarle alle esigenze locali, e al riguardo, come è stato già proposto, è possibile prevedere che questi criteri consentano deroghe ai minimi con un meccanismo che si possa sottrarre alle obiezioni dell'Autorità Antitrust.

In sintesi:

- **non tocchiamo l'impianto della nostra tariffa, perché altrimenti intaccheremmo il senso stesso della funzione;** miglioriamone l'applicazione attraverso una radicale semplificazione e una più forte articolazione;
- la tariffa deve mantenere il limite massimo nel rispetto della natura pubblica della funzione quale corollario dell'obbligatorietà della prestazione e con effetto vincolante nei confronti del cliente;
- va conservata la norma deontologica che sanziona sotto il profilo disciplinare la ripetuta violazione dei minimi tariffari finalizzata ad una illecita concorrenza e in presenza di segnali che indicano una qualità non adeguata della prestazione;
- va aumentata l'elasticità della tariffa: tra massimo e minimo la forbice va allargata perché i notai non possono sottrarsi all'esigenza di essere competitivi anche sotto il profilo economico;
- è necessario comunque adoperarsi per individuare forme efficaci di controllo della qualità, abbandonando semplificazioni pseudo-deontologiche volte a parametrare la qualità dell'attività a misura del compenso;
- occorre ribadire in ogni sede l'unicità della funzione, ed evitare qualsiasi soluzione che divida il compenso da percepire per la certificazione da quello per l'attività professionale;
- va in ogni sede ribadito che la tariffa non incide mai sulla funzione esercitata, che non si misura né si pesa a chili; il notaio, ogni qualvolta interviene, è impegnato nella pienezza del suo ruolo; nessun collegamento quindi tra tariffa percepita e livello della diligenza o della responsabilità.

8. Conclusioni

Concludo questo mio intervento con qualche considerazione di carattere generale.

Era tanto tempo che non avevo l'occasione di prendere la parola in un incontro di Federnotai. L'ultima volta è stato al nostro IV Congresso, quando affrontammo il tema della qualità della prestazione notarile, in un clima di confronto duro con il Consiglio Nazionale e in particolare con l'allora presidente, perché sembrava inopportuno che i notai in un congresso pubblico mettessero in discussione la loro qualità e i metodi per verificarla.

Successivamente ho avuto la prestigiosa occasione di fare parte, su designazione di Federnotai, della Commissione istituita dal Consiglio Nazionale per mettere a punto un progetto di riforma dell'ordinamento; prima nella Commissione Funzione, quella centrale, poi nella più ristretta Commissione Ordinamento. I lavori di quella Commissione erano praticamente chiusi quando sopravvenne l'approvazione della legge delega di ispirazione Pastore; il Consiglio Nazionale allora ottenne in sede di approvazione del Decreto Legislativo le nuove norme sul disciplinare e sul concorso e qualche modesto ritocco sulla forma degli atti, ma non ebbe il coraggio, o non trovò la coesione necessaria, di spingere perché venisse introdotta qualche norma più importante sulla funzione o sulla forma (sarebbe bastato prevedere, come si era approvato nelle Commissioni, l'obbligo del notaio di dare conto nell'atto delle attività preliminari da lui espletate).

Resta comunque il merito per quelle Consiliature di aver avuto il coraggio di dare ascolto al dibattito sulla riforma dell'ordinamento di cui Federnotai si era fatta protagonista con un ventaglio di proposte.

Quello spirito riformista sembra ora lontano; al periodico ritorno delle difficoltà e dell'assalto alla diligenza delle nostre competenze, l'impegno del notariato torna a concentrarsi nello sforzo di cercare appoggi, di fare lobby. Si tratta di attività essenziali, di cui a nessuno sfugge l'importanza, ma di scarsa efficacia se non si accompagnano ad un disegno di più lungo respiro.

I notai devono avere il coraggio di interrogarsi su quale sarà il notariato nel futuro, e farsi protagonisti nel costruire un progetto che tenga conto delle esigenze della categoria, ma soprattutto, e prima, ancora di quelle della collettività. Per far questo è necessario partire non solo dai meriti che la società senz'altro ci riconosce (competenza, onestà, efficienza), ma anche dalle critiche che ci muove, non tutte e non sempre prive di qualche fondamento. È un dibattito che va affrontato con fiducia e ottimismo, perché il notariato ha davanti a sé una vita ancora assai lunga.

La manovra finanziaria approvata in questi giorni dal Governo, e in particolare la norma sulla "verifica" che il notaio deve effettuare sulla "intestazione" degli immobili, rappresenta un'occasione cruciale. È necessario supportare un'interpretazione della norma che faccia carico al notaio dell'obbligo di rendere conto nell'atto della verifica effettuata; senza che ciò voglia dire imporre opinioni non condivise da tutti (come è sembrato si volesse fare con i protocolli).

Ciascuno resti libero di adottare le soluzioni giuridiche di cui è convinto e di cui sente di assumersi

la responsabilità, ma delle indagini eseguite e delle conclusioni che ne emergono dia nell'atto una completa illustrazione.
L'atto notarile deve, senza ambiguità, far trasparire l'intera attività svolta dal notaio per l'istruttoria della pratica. **Trasparenza si, rigidità no**.

Se su questa interpretazione il notariato troverà unità si può riaprire una stagione di sano riformismo.

FABRIZIO AMATO - notaio in Salerno

C'è un aspetto della problematica sulla tariffa che merita di essere posto in maggior evidenza, ed è quello che la tariffa, come che sia, al di là degli aspetti positivi e di quelli negativi che possa presentare, è per noi assolutamente indispensabile.
Purtroppo però credo che la sua reintroduzione non sia nemmeno più sufficiente per porre riparo allo sconquasso determinato dalla normativa del 2006.
Non c'è stata alcuna reazione concreta della categoria alla soppressione dei livelli minimi obbligatori, dettata dall'illusione che al mercato, per di più "globale", si potesse affidare la regolamentazione di qualsiasi settore dell'economia. E su tale scenario si è abbattuta, subito dopo, la crisi dell'economia occidentale, che perdura tuttora, e che proprio nel mercato privo di regole ha trovato le ragioni del suo scaturirsi e dell'effetto "domino", che ha sconvolto l'economia dell'intero pianeta.
In tale situazione la concorrenza al ribasso, da sempre endemica tra noi, si è scatenata, coinvolgendo, per di più, oltre agli squali contro i quali i Consigli Distrettuali già combattevano l'eterna lotta in nome anche delle norme deontologiche, fasce sempre più ampie di colleghi più pavidi, ma che la disapplicazione di tali norme ha reso sfrontati.
Abbiamo così la proliferazione di notai ribassisti e industriali.
I primi sono quelli, gravati da costi minori (spesso di prima nomina, che si giovano della collaborazione di familiari più o meno volenterosi), disposti, pur di entrare nel mercato, ad accontentarsi di ricavi così modesti da determinare, in sostanza, vere operazioni di dumping rispetto a colleghi appesantiti da maggiori costi di gestione dello studio, specialmente per la presenza di personale dipendente.
I secondi (gli industriali) sono quelli che ricorrono anche a tecniche di marketing diverse dal semplice ribasso della tariffa, dovendo comunque operare su grandi numeri. Essi sono ancora più pericolosi dei primi: per i ribassisti, infatti, si può sperare in un ravvedimento, magari dopo un qualche radicamento nel territorio, o dopo che l'incremento dell'attività li abbia costretti a ricorrere alla collaborazione di più numeroso personale dipendente.
Gli industriali, invece, sono per necessità sempre più voraci: dovendo mantenere strutture di rilevante entità, hanno bisogno di una mole di ricavi perennemente in crescita; pertanto devono accaparrarsi fette di mercato sempre più estese, senza potersi permettere di andare tanto per il sottile.
Il risultato è lo svilimento del notariato, che si allarga a macchia d'olio a tutta la categoria come il petrolio nel Golfo del Messico: stiamo già passando dall'avvilente richiesta dei preventivi (che si riduce spesso alla domanda: "Con questa rendita catastale, quanto mi costa l'atto?" E noi ci preoccupavamo della riduzione degli onorari repertoriali, legata all'opzione prezzo-valore, passata dal 20 al 30%!) alla petulante imposizione, da parte del potenziale cliente, delle condizioni economiche della prestazione ("Se non me lo fa per tanto, vado da un altro"), e, ancor peggio, alle pressioni affinché il nostro lavoro rientri in pacchetti tutto compreso predisposti da organizzazioni che offrono al consumatore-consumato il servizio completo (mediazione immobiliare, promozione finanziaria, assistenza legale, ristrutturazione edilizia, architettura d'interni, traslochi e predisposizione di documentazione tecnica, comprensiva delle demenziali certificazioni sulla sicurezza degli impianti e sulla qualificazione energetica), il cui costo è magari quantificato in un'unica percentuale sull'affare, da corrispondere al titolare del network.
Anche a non voler considerare il rischio che siffatte organizzazioni, come tutte le attività economiche, possano solleticare le velleità di persone malavitose, precipitando verso fattispecie di vera e propria associazione a delinquere (basterebbe aggiungere alle attività di cui sopra l'offerta di rateizzazione della spesa complessiva, o, ancora meglio, di messa a disposizione di parte delle somme necessarie), già oggi il notaio che accetti di essere un ingranaggio di un meccanismo di cui non abbia il controllo abdicherebbe, in partenza, all'autonomia e alla terzietà: con quale coraggio rifiute-

rà di ricevere un atto di dubbia liceità, se ciò potrebbe mettere in pericolo, attraverso la rottura dell'accordo, la sua sopravvivenza economica?
Ecco perché la tariffa, pur indispensabile, non è più nemmeno sufficiente. I danni arrecati dal suo venir meno sono ormai irreparabili e le cattive abitudini sono già troppo radicate, per sperare che il ripristino di minimi obbligatori, comunque formulato, basti a correggere le storture che ne sono derivate.
Quello che occorrerebbe è un raddrizzamento brusco del timone, che passi per una (ri)trovata compattezza della categoria.
Se il notariato fosse unanime, davvero potrebbe rappresentare un "potere forte", e dettare le condizioni a qualunque altra categoria o entità economica: vedete che hanno avuto bisogno di noi anche i politici in vena di mettere casa a Roma!
Ma, anche se la compattezza deve rimanere un sogno nel cassetto, di fronte all'individualismo che caratterizza noi notai, non è detto che dobbiamo per forza affrontare la crisi ognuno per sé e Dio per tutti.
Almeno la solidarietà, che non nutriamo spontaneamente per i nostri colleghi e quindi non scaturisce naturalmente, ci dev'essere imposta dai nostri reggitori. Dal'altra parte, abbiamo già avuto esempi di solidarietà imposta: le prestazioni a favore degli enti pubblici già in passato sono state pilotate dai Consigli Distrettuali attraverso la rotazione degli incarichi; lo stesso è successo per le esecuzioni immobiliari; lo stesso deve succedere per le surroghe, e anche per i mutui, specialmente se passeranno le proposte di addossare alle banche l'onere delle nostre parcelle.
Ma lo stesso dovrebbe accadere per tutte le altre attività. In tempi di vera crisi, come quelli attuali, il lavoro dev'essere ripartito il più possibile fra tutti, senza ipocriti infingimenti sull'*intuitus personae*, sulla maggiore o minor bravura del singolo, né sul mito della libera professione. E il fine dev'essere perseguito con tutti i mezzi, anche col ricorso a tetti repertoriali, di qualsivoglia genere (sull'importo degli onorari, sul numero degli atti, mensile, settimanale, giornaliero..., avendo riferimento allo stesso cliente o allo stesso agente immobiliare...), e col reinserimento di contributi progressivi, ma veramente micidiali (il doppio degli onorari a repertorio, o il triplo, o il decuplo...), tali da scoraggiare gli appetiti più sfrenati.
Ci possono essere anche altri sistemi per costringere i più accaniti tra noi a mollare un po' la presa a beneficio dei meno fortunati. Essi potranno scaturire dalla fantasia dei nostri organi istituzionali, purché abbiano la volontà, e il coraggio, di (re)agire.

Non è forse vero che la necessità aguzza l'ingegno?



PRESTAZIONE NOTARILE TRA QUANTITA' E QUALITA'

RELAZIONE INTRODUTTIVA – ROMOLO RUMMO (notaio in Roma) VICE PRESIDENTE DI FEDERNOTAI

Il tema va esaminato alla luce di un diffuso convincimento nella categoria che ritiene strettamente connesse una "eccessiva quantità" di incarichi professionali con una "scadente qualità" della prestazione notarile.
Personalmente ritengo che l'argomento vada considerato nella prospettiva di una complessiva riforma dell'ordinamento notarile, tuttora regolato dalla legge n. 89/1913, a fronte di indiscutibili mutate condizioni economiche e sociali della nazione, tali da coinvolgere la professione notarile, le sue caratteristiche, le modalità di svolgimento della prestazione professionale, ma soprattutto le esigenze che la collettività vede utilmente e fruttuosamente soddisfatte da un efficace intervento del notaio nella complessa dinamica dei rapporti familiari, economici, societari, ecc.
Non sempre un elevato flusso di lavoro professionale (e pertanto un corrispondente elevato guadagno da professione) determina una scadente qualità della prestazione notarile; al contrario, adeguati introiti consentono, soprattutto se accompagnati da capacità di organizzazione dello studio notarile, nelle sue componenti di struttura e del lavoro di collaboratori, un risultato delle (molteplici) prestazioni professionali esente da carenze e/o errori professionali.
Ciò che contrasta con l'essenza stessa della prestazione notarile, di contro, è la marginalizzazione dell'intervento del notaio nel ben più complesso procedimento indirizzato alla stipula dell'atto notarile, e comunque all'esercizio della funzione notarile delegata dallo Stato. Per marginalizzazione s'intende un intervento del notaio limitato al momento dell'apposizione delle sottoscrizioni a seguito di una sintetica, ed a volte incomprensibile, lettura del testo contrattuale. L'intervento del notaio nella vicenda negoziale deve essere sempre volta alla valorizzazione della funzione notarile verso gli utenti e le altre figure professionali di contorno (quali mediatori, banche, avvocati, commercialisti, ecc.); diversamente opinando la funzione notarile sarebbe mortificata, l'attività di controllo e di adeguamento del tutto inesistente, ovvero delegata ad altri la cui preparazione e capacità non è stata verificata attraverso il noto meccanismo concorsuale, o, peggio, sarebbe di fatto attuata da soggetti esterni alla organizzazione dello studio notarile (ad es. tramite i cd. Centri servizi). In tutti questi casi a soffrirne non è soltanto la qualità della prestazione professionale, ma anche l'immagine esterna del singolo notaio, e di riflesso dell'intera categoria notarile, in misura tale da far apparire l'intervento del notaio come una obsoleta e costosa complicazione burocratica, priva di effettivo plusvalore verso la società e comunque verso l'ordinamento giuridico. (Sul punto è opportuno riflettere in ordine alla soppressione dell'autentica notarile nei passaggi di autoveicoli, ed entro certi limiti alla deregulation normativa in tema di cancellazione delle ipoteche.)
La categoria deve adeguatamente interrogarsi in ordine alla c.d. personalità della prestazione notarile, anche alla luce delle recenti modifiche dell'ordinamento deontologico, che consentono una seppur circoscritta delegabilità ad altri di alcuni aspetti, preparatori o meramente burocratici, della prestazione professionale richiesta al notaio.
Pertanto deve chiedersi: in cosa consiste la personalità della prestazione professionale del notaio? Pur ipotizzando un possibile ventaglio di forme in cui può legittimamente concretizzarsi l'attività lavorativa del notaio, deve emergere dall'ordinamento un nucleo insopprimibile di prestazione che necessariamente deve essere riconducibile alla persona del notaio ed alla funzione pubblica che lo Stato gli affida. E' possibile cogliere la similitudine con altre professioni, nel cui ambito l'intervento di soggetti non muniti degli indispensabili requisiti professionali determina l'ipotesi di abusivo esercizio di professione protetta. (Ad esempio, l'attività di medico ovvero di progettista iscritto in apposito albo professionale).
Altro aspetto da esaminare adeguatamente è quello delle modalità di procacciamento degli incarichi professionali. Nell'ambito delle caratteristiche libero professionali dell'attività del notaio nessun rilievo può essere mosso nei confronti di coloro che traggono fonte di lavoro professionale da contatti personali più o meno allargati, che sono espressione di un consolidato radicamento del notaio nel tessuto economico-sociale della sede no-

tarile. Di contro, l'illecito ricorso a provvigioni al fine di realizzare un accaparramento di incarichi professionali, ovvero illegittimi sforamenti della sfera territoriale di competenza, sono da stigmatizzare e da sanzionare pesantemente per il danno di immagine e per la scorretta sottrazione di lavoro e guadagno ai colleghi.
Quali rimedi proporre per la riforma dell'ordinamento?
Ritengo non auspicabile il ricorso a limitazioni numeriche circa la "facoltà di rogito" del notaio. Ciò soprattutto per la variegata sfera di competenza professionale del notaio e per la difficoltà di ridurre ad unità ed omogeneità fattispecie del tutto differenti ovvero che presentino caratteristiche peculiari rispetto all'ipotesi astratta. Quante procure può stipulare in un giorno il notaio? Quante compravendite? Quanti mutui? A questi interrogativi è necessario rispondere nell'ambito della fisiologia del lavoro notarile, senza prendere in esame i casi di palese violazione di norme ordinamentali, deontologiche, ovvero sanzionate dal diritto penale.
Appare preferibile predisporre strumenti che possano disincentivare l'attività di accaparramento di lavoro professionale. Mi riferisco al possibile e graduale aumento delle contribuzioni a carico del notaio al CNN ed alla Cassa, superando, se necessario ed in misura accettabile, il principio della solidarietà pura nel trattamento previdenziale del notaio.
Riterrei altresì auspicabile il ricorso a strumenti volti a favorire l'associazionismo tra i colleghi, che può risultare una valida prevenzione di comportamenti scorretti, ed efficace stimolo verso condotte professionali "virtuose". Sul punto è opportuno avviare una disamina a tutto campo sul tema della c.d. società professionale, nel più ampio quadro della riforma delle professioni, ancorchè da conformare alle specifiche caratteristiche della professione notarile, escludendo l'ipotesi di soci finanziatori e riservando l'ammissibilità ai soli professionisti notai.
Non bisogna, d'altro canto, escludere controlli istituzionali preventivi. Spesso l'illecito accaparramento di lavoro professionale è accompagnato da irregolarità contabile e fiscale, al fine di precostituire la provvista per la "ricompensa" agli intermediari esterni, che rappresentano i "collettori" di lavoro notarile.
Il raggiungimento di onorari repertoriali notevolmente superiori alla media del distretto notarile o comunque dell'area geografica di appartenenza non può non allertare l'Organo distrettuale di vigilanza. I controlli non devono nascere da discrezionale decisione del Consiglio Notarile, ma essere istituzionalizzati dall'ordinamento, in aggiunta a quelli effettuati dagli Archivi notarili, ancor meglio se coordinati con quest'ultimi.



INTERVENTI LIBERI O PROGRAMMATI:

CARMELO DI MARCO – notaio in Pavia

Cari Colleghe e Colleghi, permettetemi in primo luogo di ringraziare il Presidente e la Giunta di Federnotai per avermi offerto l'opportunità di intervenire in una occasione importante come questa e su un tema – la qualità della prestazione notarile - che mi sta particolarmente a cuore e sul quale ritengo debba concentrarsi l'attenzione di tutta la categoria.
La medesima questione fu già oggetto di analisi in occasione del terzo Congresso di Federnotai, dodici anni or sono. Da allora, il contesto normativo nel quale la riflessione sull'argomento si svolge è profondamente mutato: sono state riformate le

norme disciplinari contenute nella Legge Notarile; è stato modificato il Codice Deontologico; l'Autorità Antitrust, che all'epoca aveva da poco pubblicato la sua prima relazione sulle libere professioni, ne ha recentemente pubblicata un'altra (aggravando i propri giudizi su tutte le categorie professionali, e manifestando particolare severità verso la nostra). Tra poco tempo, dopo ripetuti cambiamenti di impostazione e con mille difficoltà, potrebbe vedere la luce una complessiva riforma delle libere professioni.

Anche il dibattito interno al notariato sul tema della "qualità della prestazione" si è arricchito di numerose e autorevoli opinioni, ma non ha segnato – a mio avviso – progressi di uguale rilievo.

Ritengo che ciò sia dovuto al fatto che la riflessione sul concetto di "qualità" sia stata e sia tuttora svolta in collegamento con considerazioni riguardanti la "quantità delle prestazioni": un collegamento che ha indotto quasi sempre a concludere che la quantità sia "nemica" della qualità (o, meglio, inversamente proporzionale ad essa) e che ha provocato, indirettamente, una sovrapposizione logica tra "qualità della prestazione notarile" e "deontologia della condotta notarile", concetti che come cercherò di evidenziare si collocano su piani nettamente distinti.

L'affermazione (largamente condivisa tra i notai) secondo cui elevata quantità di prestazioni ed elevato livello qualitativo delle stesse sarebbero tra loro incompatibili appare paradossale e un po' autolesionista: è come se una categoria che ha sempre goduto dei vantaggi quantitativi derivanti dal numero chiuso e dalle riserve di competenza (entrambi giustificati dal fatto di svolgere funzioni che spetterebbero allo Stato e che esso ha deciso di delegarci) ammettesse di avere necessariamente trascurato, grazie alla garanzia di un elevato numero di prestazioni, la qualità del suo operato!

Cercherò di dimostrare – con argomenti un po' più consistenti del paradosso testè evidenziato - come l'antinomia tra qualità e quantità possa essere evitata. Per farlo, dirò subito che essa è la manifestazione di un errore di prospettiva: tutti noi siamo esposti, in buona fede, al rischio di credere che le nostre valutazioni attengano alla qualità della prestazione, quando invece esprimiamo valutazioni di natura deontologica sulla condotta del notaio che la esegue.

Vorrei cominciare da una premessa terminologica, che ritengo tanto ovvia quanto "scandalosa" per il nostro abituale modo di ragionare su noi stessi: il concetto di "qualità" richiama necessariamente il concetto di "differenziazione". Se si nega la differenziazione, se si esclude la presenza di un "diverso valore" delle prestazioni, non ha alcun senso discutere della loro qualità; se non al fine (che invero sembra condiviso da molti di noi) di negare il diverso valore della prestazione per individuare, e imporre, un modello omogeneo di qualità, il quale si rivela essere – tuttavia – un modello omogeneo di deontologia.

La qualità di una prestazione (tanto che si tratti della realizzazione di un servizio professionale, quanto che si tratti della produzione di un bene) non è una qualità intrinseca della prestazione eseguita o del bene prodotto: è invece il risultato di un insieme di procedure attraverso le quali si giunge all'esecuzione della prestazione o alla produzione del bene.

Chi si occupa di "certificare" la qualità non compie verifiche sul risultato (la prestazione professionale; il bene), bensì sul procedimento che conduce alla sua realizzazione. La qualità è certificata se e in quanto una organizzazione che presta un servizio o produce un bene decida di adottare determinate procedure, si doti degli strumenti (personale, hardware, software, strutture fisiche, formazione, ecc.) per applicarle, e riesca ad applicarle costantemente. Sarebbe più corretto, quindi, parlare di qualità non "della prestazione notarile" bensì "del servizio notarile".

Emerge con chiarezza come il concetto di "qualità", avendo attinenza al modo di erogare il servizio notarile, debba essere riferito al rapporto tra il notaio e il cliente: il giudizio sulla qualità dipenderà dal rapporto tra le aspettative del cliente e il risultato da lui percepito. Ma allora dobbiamo chiederci in merito a cosa il cliente nutra aspettative; e in cosa consista il risultato che egli percepisce.

Ponendoci queste domande – ineludibili nel momento stesso in cui ci poniamo la questione della "qualità" – scopriamo che né le aspettative, né il risultato percepito attengono al nostro "prodotto tipico", cioè all'atto notarile. Quanti dei nostri clienti che acquistano una casa grazie al nostro atto lo rileggeranno, anche una sola volta, nel corso della loro vita? Nella formulazione del loro giudizio "di qualità", i nostri clienti saranno influenzati di più da ciò che abbiamo scritto nell'atto o dal tempo che abbiamo dedicato loro? Dalla nostra preparazione giuridica o dalla nostra educazione nei loro confronti? Dal carattere di certezza insito nel loro atto o dal numero di telefonate che hanno ricevuto da parte nostra per chiedere loro di procurare dati e documenti? Le domande che ho appena posto dimostrano secondo me (e avrei potuto aggiungerne molte altre, tutte mosse dallo stesso malizioso intento) che il tema della qualità può essere oggetto di analisi utili e produttive di risultati solo a patto di ricordarsi che essa attiene al "rapporto di servizio" tra il notaio e il cliente, e non ai caratteri intrinseci dell'atto notarile.

Anche la deontologia della condotta del notaio è il risultato di una serie di procedure, di regole; anche il raggiungimento di un elevato livello deontologico richiede che l'organizzazione faccia proprie

tali regole, sia dotata degli strumenti per applicarle e le applichi in concreto in modo costante.
Anche queste regole e procedure non riguardano l'atto e i suoi caratteri intrinseci, bensì il "procedimento", il comportamento del notaio prima, durante e dopo la stipula dell'atto.
Cionondimeno, le regole e le procedure grazie alle quali si assicura la deontologia dei comportamenti si pongono su un piano molto diverso rispetto a quelle che attengono alla qualità del servizio, poiché le prime riguardano i rapporti tra il notaio e gli altri notai, le seconde – invece - i rapporti tra il notaio e i clienti.
Ritengo che il rafforzamento delle regole di deontologia sia un obiettivo prioritario della categoria, da perseguire attraverso il concreto esercizio, in misura più estesa di quanto sia avvenuto finora, dei controlli affidati ai Consigli Notarili Distrettuali; estenderei questi controlli alla documentazione fiscale e bancaria del singolo notaio; allo stesso modo, sarei favorevole alla introduzione di regole attinenti alla redazione dell'atto che consentano di farlo diventare un affidabile strumento di verifica del rispetto delle norme deontologiche.
Ma, proprio perché le regole che attengono alla qualità si pongono su un piano diverso rispetto a quelle che regolano la deontologia, è sbagliato affidare agli Organi preposti al controllo della seconda la "missione" di garantire la sussistenza della prima.
Ora, se il piano sul quale si colloca la qualità e quello su cui si colloca la deontologia sono tanto diversi, occorre dare una spiegazione alla frequentissima sovrapposizione dei due concetti, che emerge nei ragionamenti e nelle proposte di tanti, preparatissimi, Colleghi.
La sovrapposizione dipende a mio avviso da lodevoli e condivisibili scelte che la nostra categoria ha adottato nella sua "politica estera", cioè nei rapporti con le altre categorie professionali e, ciò che è più importante, con lo Stato. La tipizzazione (e la narrazione all'esterno) di un modello unitario di notaio, i cui caratteri sono propri dell'intera categoria e di tutti i singoli notai, ha costituito una scelta necessaria per la difesa stessa della funzione del notariato in anni molto difficili.
Questa scelta non si è tradotta solo in affermazioni di principi o di intenti, ma anche in precise scelte normative: penso alla decisione del Consiglio Nazionale del Notariato di modificare la collocazione di numerose norme già presenti nel Codice Deontologico, al fine di porle non più a tutela del singolo notaio nei rapporti con il collega deontologicamente scorretto, ma a protezione della terzietà e della imparzialità del notaio, intesi come cardini della funzione notarile di cui l'ordinamento pretende l'osservanza non a protezione dei notai, ma della collettività.

La definizione (e l'affermazione nella realtà) di un modello unitario di notaio è quindi certamente giustificata. Tuttavia, essa può e deve essere sostenuta pensando alla "omogeneità deontologica" della categoria, non alla sua "omogeneità qualitativa": se da un lato l'affermazione secondo cui "tutti i notai si comportano bene" è certamente un obiettivo condiviso, al contrario l'affermazione secondo cui "tutti i notai prestano un servizio di uguale qualità" non lo è (se non altro perché è una affermazione falsa).
Se guardiamo agli interessi della "politica estera" del notariato, quella dovrebbe essere la sede per valorizzare i caratteri intrinseci dell'atto notarile – anziché occuparci di qualità della prestazione (che è, in realtà, qualità del servizio e non dell'atto).
A molti di noi ripugna la sola idea di operare nel vastissimo "mercato dei servizi professionali"; eppure lo facciamo già, poiché i nostri servizi, pur non essendo fungibili, possono essere percepiti come tali rispetto ai servizi offerti da altri operatori che appartengono a categorie professionali diverse. Si pensi al caso delle cessioni di quote di s.r.l. e al pericolo che la "convivenza" dei notai con altri professionisti - e dei nostri atti con attività del tutto diverse - sia estesa ad altri settori.
E operiamo all'interno di quel mercato perché a volte il nostro stesso intervento è considerato come "una fase" della altrui prestazione (delle banche, dei mediatori immobiliari, dei costruttori, dei commercialisti, ecc.).
Questi sono gli "effetti indesiderati" dei mutamenti economici, politici e sociali degli ultimi decenni, con i quali dobbiamo misurarci e dai quali potremmo cogliere qualche opportunità positiva: i caratteri intrinseci dell'atto notarile (certezza del contenuto e della provenienza; efficacia probatoria; efficacia esecutiva) lo distinguono da qualunque atto di altro professionista, e potrebbero manifestare la loro utilità in relazione a numerose tipologie di atti dei privati che ne sono sempre stati privi (contratti di leasing, di locazione immobiliare, di appalto, di fornitura, di trasporto, di investimento mobiliare, ecc.).
In relazione a tutto questo ha senso parlare di "qualità tipica dell'atto notarile", che definirei anche come "qualità minima costante dell'atto notarile", intesa come l'insieme dei suoi caratteri intrinseci distintivi. Ma dal momento che questa "qualità minima" deve essere "costante", essa – è bene sottolinearlo – non è e non può essere influenzata in alcun modo dal rapporto tra la qualità degli atti e la quantità delle prestazioni, né da quello tra la quantità delle prestazioni e la deontologia dei comportamenti.
I rapporti tra queste categorie assumono rilevanza, invece, se rivolgiamo lo sguardo all'interno della categoria: in questo caso, ritengo doveroso

accettare e promuovere la differenziazione e considerare la qualità del servizio offerto al cliente come strumentale ad essa.
E' doveroso, in primo luogo, per non frustrare le tante eccellenze presenti nella nostra categoria, le quali rischierebbero di essere disperse ove il notariato pretendesse, anziché valorizzarle, di imporre una omologazione che per esse significherebbe livellamento verso il basso.
E' importante, ancora, per perseguire, attraverso l'offerta di un servizio di alta qualità a ciascun cliente, l'interesse generale della collettività, che è diverso e sovraordinato rispetto all'interesse della "somma di tutti i clienti" che tali servizi avranno ricevuto.
E' necessario, infine, per consentire al singolo notaio di dare il giusto peso, nell'ambito del rapporto di servizio con il cliente, alla ampiezza e alla difficoltà dei contenuti di tale rapporto: negando la differenziazione, si induce invece nei nostri clienti la convinzione (che è per di più "comoda", e quindi si radica velocemente) che la prestazione di un notaio abbia sempre lo stesso contenuto di quella di un altro notaio, e che entrambe conducano ad identico risultato. Stando così le cose, il cliente viene indotto ad utilizzare quale unico parametro di scelta il costo preventivato della prestazione.
La qualità del servizio dipende, invece, da numerose altre decisioni che ciascun notaio può adottare nello svolgimento della libera professione (intesa quale strumento della pubblica funzione) in relazione a moltissimi elementi organizzativi: si pensi, per fare solo qualche esempio, ai criteri di selezione dei collaboratori; all'investimento nella loro formazione; all'aggiornamento delle dotazioni informatiche dello studio; alla formazione e all'aggiornamento del notaio; alla gestione dell'agenda di studio; alla gestione del rapporto con la clientela (CRM, *customer relationship management*); all'attività di controllo dei costi; ai criteri di determinazione dei compensi; alle modalità di comunicazione con i clienti.
In conclusione, sulla base delle considerazioni che precedono, credo che, onde evitare una impropria sovrapposizione tra le riflessioni sulla qualità del servizio notarile e le valutazioni sulla deontologia dei comportamenti dei notai, sia necessario considerare – in modo distinto per ciascuna delle due – il rapporto con la quantità delle prestazioni che ciascun notaio può eseguire.
Per quanto riguarda il primo aspetto, spetta al singolo notaio chiedersi – avendo come riferimento il proprio rapporto con il cliente e non quello con i colleghi – quale sia il limite quantitativo fino al quale sia possibile offrire un servizio di qualità elevata, allo scopo di non superare tale limite.
Per quanto attiene al secondo aspetto, si può certamente convenire sul fatto che l'esecuzione (costante o molto frequente) di un elevatissimo numero di prestazioni da parte di uno stesso notaio possa costituire un indizio della violazione di regole deontologiche e possa, nei casi più gravi, privare l'atto dei suoi connotati essenziali: ritengo tuttavia che la definizione di limiti il cui superamento sia da ritenere "anomalo" debba essere affidata ai Consigli Notarili Distrettuali, e che essi – nell'esercizio delle attività di controllo sulla deontologia dei comportamenti – non debbano limitarsi a considerare i dati riportati nei Repertori dei notai, ma debbano prendere in considerazione anche il tipo di organizzazione di cui il singolo notaio si è dotato e le caratteristiche del territorio in cui egli opera.
Molti Colleghi ritengono invece che i pericoli di cui sopra possano essere prevenuti solo stabilendo – con apposite norme positive - limiti quantitativi massimi alla attività del singolo notaio. E' bene che le valutazioni relative a questa soluzione siano fatte considerando anche gli effetti negativi che la sua adozione potrebbe comportare con riferimento alla qualità del servizio notarile, a maggior ragione se l'introduzione dei limiti quantitativi massimi fosse accompagnata dal ritorno all'applicazione delle tariffe minime o dalla introduzione di una tariffa unica nazionale (scelte, anche queste, invocate da moltissimi autorevoli Colleghi).
Se dovesse affermarsi l'idea di disciplinare la quantità (del lavoro, verso il basso; del reddito, verso l'alto) ciò potrà comportare non un miglioramento della qualità del servizio notarile, ma il suo peggioramento: il singolo notaio, confidando su una quantità di prestazioni predeterminate per "distribuzione forzata" ed essendo certo di conseguire lo stesso reddito per singola pratica di qualunque altro collega, non sarà in alcun modo incentivato a preoccuparsi della qualità del servizio da lui prestato.
Si rischia di definire e di imporre dall'alto un unico modello di "buon notaio", prevedendo tendenzialmente, per tutti coloro che vi aderiranno, uguali quantità di lavoro e uguali redditi. Se ciò avverrà, si sarà ancora una volta confusa la qualità con la deontologia; e nessuno avrà dimostrato che la categoria, anche laddove sappia rendere i propri comportamenti - nella totalità dei casi – deontologicamente ineccepibili, possa anche affermare di offrire un servizio di elevata qualità.



CARLO FRAGOMENI – notaio in Frosinone

Il mio intervento è controcorrente e perciò proverò a far precipitare il livello di qualità di questo Convegno.
Mi chiedo perché Capri, e non per esempio Frosinone, solo a Fiuggi, compreso nel Distretto, abbiamo 149 Hotels, 38 Pensioni, 9642 letti!!.
Basta con la ricerca di uno smalto che non ci serve - quasi ad imitazione delle grandi assise e delle prestigiose vetrine del Consiglio Nazionale del Notariato quando organizza i congressi.
Poi mi chiedo: dove sia finito quello spirito che ha informato e sorretto da sempre le meglio battaglie di Federnotai, spirito di sobrietà e rigore, innovazione e netta contrapposizione allo status quo e all'equilibrismo di convenienza.
Lo spirito di Federnotai consiste in una visione politica oltranzista che non esita a sacrificare la calma soddisfazione di una esistenza assicurata, per l'emozione del successo e l'occasione del rischio calcolato.
Questa filosofia, ora più che mai, può trovare ulteriore slancio se sappiamo inserirci nella contemporaneità del processo in atto, in cui vediamo il rilancio del rigore da parte dello Stato, costretto a lasciare, per necessità, ambiti di intervento che erano da sempre di sua esclusiva competenza.
Possiamo citare sul piano sistematico-giuridico due esempi macroscopici di occupazione di spazi dello Stato da parte del privato:
il boom delle Fondazioni di partecipazione e la costituzione dell'impresa sociale; entrambi istituti che, operando nel campo sociale, si fanno carico di attuare scopi dapprima riservati allo Stato ed ora non più assicurati dallo Stato.
Da qui l'insegnamento, di metodo e di calcolo, per cui si rende opportuno, grazie proprio all'atipicità, all'ibridità della nostra professione, ("esercizio privato di pubbliche funzioni",) di affinare, potenziare il comparto di natura pubblica e sociale ed individuare spazi ove è necessaria la presenza di più specifica funzione notarile, per la tutela dei bisogni della collettività.
L'occasione ci è data dal Federalismo: è in atto una decentralizzazione organizzativa dello Stato, per ora sotto forma di federalismo demaniale, e non possiamo fare finta di niente e pensare di innovare guardando al passato.
Dobbiamo invece, guardare con curiosità e attenzione in questa nuova direzione e cercare di individuare nuovi ambiti sui quali modellare una più incisiva funzione.
Quindi, sul punto, prima di prendere decisioni operative, suggerirei di istituire un osservatorio con il compito di monitorare tutte le fasi dei lavori preparatori della legge sul Federalismo, per valutare fino a che punto si possa calare e modellare la nostra funzione, nelle nuove e molteplici realtà istituzionali giuridiche regionali.
Consideriamo poi il lato economico che affligge il nostro paese e l'Europa: cosa possiamo fare noi notai? Esaminiamo il problema dei mega-studi e mega-repertori, tanto inutilmente quanto ingiustamente avversati.
Invito alla massima prudenza. Propongo maggior consapevolezza e conoscenza, prima di deliberare.
Non possiamo sempre e soltanto guardare nel nostro orizzonte e censurare.
E' stato detto in tutti i congressi: non sempre l'alto repertorio è sinonimo di scorrettezza e infrazione delle regole deontologiche.
E' inutile imporre palliativi come l'ora finale. E' il sistema che è ingessato e va liberalizzato.
Cerchiamo di guardare oltre; e studiamo insieme una diversa forma giuridica da dare al fenomeno.
Pensiamo cioè ad una soluzione formale, ma progressista, già attuata nelle nazioni di centro Europa, che è la società tra professionisti con esclusione dei soci portatori di solo capitale. Altrove funziona.
L'accostamento all'impresa, purtroppo, è nelle cose ed è inevitabile. Quando si parla di professione, ci si riferisce allo schema interpretativo che sottolinea ideologicamente le componenti di mercato della funzione notarile, temperata da un distanziamento valoriale, dal modello del mercato puro, dalla commercialità e dal profitto. E ne è la riprova il tema del decoro, della dignità, onore e onorabilità, legato alla fiducia come attributi specifici della professione notarile, in contrappeso alla libertà di mercato.
E non a caso si dice che il mercato, nel caso del notariato, è la struttura di governo che minimizza i costi della transazione, grazie all'elemento "fiducia" riposta nel notaio che previene la corruzione.
Per questo motivo, non si può continuare a castigare la capacità produttiva della professione.
L'incremento della produttività, la crescita è il punto dolente di tutti i programmi politici di questi giorni, ed una necessità ineludibile italiana ed europea.
Non vedo come si possa, nei fatti, dimostrare che contribuiamo alla soluzione dei problemi sociali e nazionali, imbrigliando lo sviluppo di produttività proprio a cominciare dal sospetto verso i mega-repertori.
Se vogliamo apparire sensibili al sociale, come è giusto che sia, non possiamo ignorare che si deve contribuire anche alla soluzione dei problemi economici, cominciando appunto con il favorire e

non vessare o ingessare la formazione di grandi studi, organizzati sotto forma societaria.
Ormai, da tanti fattori, si capisce che vi sono in Italia, diverse velocità e l'adeguamento a questa realtà in evoluzione mi sembra l'unica via da sondare con il coraggio che solo Federnotai può porre in atto

LUCA RESTAINO – notaio in San Cipriano Picentino

Grazie Presidente;
desidero in primo luogo ringraziare, anche a nome del Presidente del Laboratorio della Qualità Notarile, Notaio Giorgio Cariani, Presidente del Consiglio Notarile di Modena, e dell'ispiratore, nonchè principale motore dell'iniziativa, Notaio Alberto Forte di Cento, Federnotai per l'invito che è stato rivolto al nostro comitato.
Chi è e che cosa fa il Laboratorio.
Prima di rispondere all'interrogativo che qualcuno, forse molti tra voi, si saranno posti desidero esprimere alcune considerazioni sul tema "quantità contro qualità".
Qualità. All'interno della nostra categoria la parola qualità è stata intesa in maniera pressochè esclusiva come qualità tecnica, una qualità che troverebbe la sua massima espressione nei protocolli.
Il notaio che rispetta i protocolli è un notaio di qualità (c.d. qualità protocollare).
Accanto a questo modo di intendere la qualità nel settore notarile vi è però (almeno) un'altra accezione di qualità, la qualità relazionale.
Per comprendere di cosa stiamo parlando sono necessarie alcune precisazioni.
Per anni la nostra categoria ha avuto un atteggiamento passivo, inerziale, a fronte della richiesta del cliente; per lungo tempo la stessa richiesta di una previsione di spesa era considerata come un'offesa alla dignità e alla reputazione del notaio; oggi è, purtroppo, troppo spesso, l'unica domanda del cliente.
I tempi sono cambiati, e per quanto la nostra categoria sia stata al passo con i tempi, se non addirittura avanti, su molti aspetti della modernità, soprattutto quando la modernità incontrava la tecnica, dal punto di vista relazionale abbiamo tardato e ancora oggi tardiamo non solo a dare risposte alle nuove e diverse richieste provenienti dall'utenza ma facciamo fatica a comprendere il perchè di determinati fenomeni in atto all'interno della nostra categoria.
Io proverò, nei minuti che il Presidente mi ha gentilmente messo a disposizione, e sulla scorta degli insegnamenti appresi in un ciclo di lezioni che il Laboratorio della Qualità Notarile ha organizzato in collaborazione con Alma Graduate School, a fornire una diversa chiave di lettura dei fenomeni in atto.
La categoria ha fatto dell'affidabilità del notaio una bandiera.
E' stato un bene, è un bene e sarà un bene.
Ma nel momento in cui l'utente percepisce che i notai, tutti i notai, e, dunque, qualsiasi notaio è affidabile, (bene agli occhi del cliente, il quale ha la consapevolezza che a chiunque si rivolgerà raggiungerà il risultato sperato), il costo della prestazione può diventare, e di fatto diventa, in assenza di ulteriori elementi di differenziazione, l'unico criterio discretivo tra più alternative.
Accettando questa prima conclusione è evidente che il c.d. Decreto Bersani, che ha portato ad una presunta liberalizzazione della tariffa, non ha fatto altro che accelerare un processo già in atto.
Se questa è la situazione che viviamo tutti nei nostri studi, da nord a sud, credo che sia irrealistico pensare che la sola reintroduzione - recte - riaffermazione della obbligatorietà dei minimi tariffari, anche se agganciata alla garanzia di qualità tecnica, sia in grado da sola di generare un circolo virtuoso verso l'alto, e ciò a prescindere da ulteriori analisi sull'effettività del nostro sistema sanzionatorio.
Una delle strade, la strada che il LQN sta studiando e cercherà di mettere in pratica, è quella che agli occhi di molti, in realtà spero siano solo alcuni, apparirà come una rivoluzione copernicana.
Mettere al centro dei nostri studi il cliente e le sue esigenze; organizzare lo studio non in ragione delle aspettative del notaio bensì in funzione di quelle del cliente.
Una analisi condotta su un campione significativo di utenti del servizio notarile ha posto in luce che la percentuale di coloro che scelgono il notaio solo in base al prezzo è, in realtà, bassa; alta è, invece, la percentuale di coloro che scelgono il notaio in base al prezzo perchè non gli viene offerto nessun altro criterio di selezione.
Questo è il dato sul quale lavorare; è qui che si rivela l'alternativa offerta dalla qualità relazionale allo "scontro" tra qualità tecnica e quantità.
Il cliente - il cliente per il quale il prezzo è uno degli elementi ma non l'unico nè il principale - sce-

glie in base al prezzo perchè non percepisce differenze tra notai, non gli viene offerta nessuna modalità di erogazione della prestazione diversa che possa interessarlo.
La sola qualità tecnica, anche se di grado elevatissimo, non ci consentirà, dunque, in assenza di altri strumenti di differenziazione, di recuperare il quid di valore, anche economico, che il mercato ci ha sottratto negli ultimi anni.
Non lo consentirà perchè, per definizione, noi affermeremo e continueremo ad affermare come categoria - e guai se non lo facessimo, perchè a quel punto entrerebbero in gioco il numerus clausus e le riserve di attività - che quella qualità tecnica è assicurata da tutta la categoria, dalle Alpi alla Sicilia.
Se, dunque, il messaggio che come categoria trasmettiamo e dobbiamo trasmettere è che siamo tutti affidabili, c'è una sola alternativa alla guerra dei prezzi che quotidianamente viviamo nei nostri studi: la qualità relazionale; organizzare uomini e mezzi non per fare numeri di repertorio sempre più alti ad un prezzo sempre più basso ma fermarci, fermarci ad ascoltare il cliente non solo da un punto di vista giuridico ma anche, e soprattutto, da un punto di vista umano, relazionale, mi viene da dire e lo dico con la consapevolezza di chi corre il rischio di essere deriso, da un punto di vista
e m o z i o n a l e.
Cura ed attenzione.
L'approccio al cliente diventa, dunque, cruciale per il nostro futuro.
Nella società odierna il semplice possesso della conoscenza, anche se di livello elevatissimo, non assicura l'ottenimento ed il mantenimento di posizioni di vantaggio.
La posizione di vantaggio si acquisisce e si conserva risolvendo problemi complessi in modo comunicativo e distribuito, coinvolgendo chi chiede la nostra opera, sì da non farlo sentire passivo ed estraneo a quanto si appresta a compiere.
Nel fornire una prestazione professionale è oggi necessaria la consapevolezza che il cliente è parte attiva del sistema di "produzione"; va considerato, dunque, come un soggetto attivo e partecipativo nel rapporto con il professionista.
La qualità della partecipazione dei nostri clienti e la qualità del nostro servizio finiscono per essere percepiti come identici: il servizio notarile non va, pertanto, visto solo dal lato del soggetto, espertissimo, che lo eroga ma anche dal lato del cliente, che deve essere messo in grado di partecipare attivamente all'erogazione dello stesso.
La qualità è nella relazione che si crea tra erogatore e fruitore del servizio.
Questa è la qualità relazionale che non è alternativa alla qualità tecnica, anzi per certi aspetti la presuppone, ma è sicuramente alternativa alla quantità perchè l'instaurazione di una relazione significativa con il cliente postula l'impiego di un tempo significativo che di per sè blocca ab origine qualsiasi discorso impostato sulla quantità dell'attività.
In breve qualità relazionale e qualità tecnica possono coesistere e per certi aspetti devono coesistere.
Qualità relazionale e quantità non possono coesistere.
Abbracciare l'ottica della qualità relazionale significa, dunque, abbandonare l'idea che il futuro del notariato sia la standardizzazione delle modalità di erogazione del servizio al fine di far emergere prezzi più bassi.
E' sposando la prospettiva della quantità che diventiamo impresa.
Con la prospettiva della qualità relazionale non disgiunta da quella tecnica si allontana, invece, la nostra attività da quella d'impresa e si riesce a far percepire all'utenza finale il valore aggiunto dell'intervento notarile.
Questo approccio posiziona, dunque, la soddisfazione del cliente al centro di ogni discorso sulla qualità.
Diventa essenziale la comunicazione tra professionista e cliente, una comunicazione che finisce per attribuire pari dignità ad entrambi i protagonisti della vicenda e crea quella che viene chiamata "relazione simmetrica".
Nel momento in cui siamo capaci di fornire - recte - di far percepire al cliente meccanismi di scelta del notaio diversi dal prezzo abbiamo posto le basi, se preferite una delle basi, per recuperare quel valore, quella posizione che nel corso degli anni, con una accelerazione improvvisa negli ultimi, abbiamo perso.
La qualità relazionale può, inoltre, aprire nuovi scenari e nuove prospettive; penso alla necessità di essere competitivi sul piano delle competenze concorrenti.
Alla data odierna la perdita di una riserva di attività ha significato per la categoria perdita dell'attività.
Eppure le competenze liberalizzate venivano svolte con efficienza ed economicità.
E' necessario allora chiedersi, in maniera disincantata, perchè ad oggi perdita della riserva equivale a perdita dell'attività, ad onta dell'efficienza ed economicità del nostro intervento.
A mio avviso questo accade perchè all'interno della filiera che conduce alla produzione dell'atto notarile interveniamo tardi, troppo tardi, e perchè nel rapporto con il destinatario finale della prestazione non riusciamo a far percepire l'utilità del nostro intervento.
Risalire la filiera produttiva e riuscire a far emergere l'utilità del nostro intervento possono renderci competitivi anche sul piano delle competenze

concorrenti.
Adottando tecniche e metodi tipici delle attività orientate al cliente e alla soddisfazione del cliente possiamo, in breve, creare i presupposti perchè eventuali ulteriori interventi di liberalizzazione di settori della nostra attività abbiano un impatto inferiore a quello dei primi.
Siamo tutti concordi nell'esigenza di dover resistere - con ogni forza - all'aggressione delle altre categorie, ma è tempo di prepararci ad essere concorrenziali in un mercato in tutto o in parte aperto.
Penso ancora alla necessità di distinguere servizio principale e servizio accessorio e di valorizzare, anche in ottica tariffaria, i servizi accessori.
E' interessante da questo angolo visuale che il CNN si stia muovendo per distinguere nella nuova tariffa una base fissa inderogabile legata alla pubblica funzione - da identificare sostanzialmente con il servizio principale - e una parte variabile legata alle attività libero-professionali ed identificabile con il servizio accessorio.
A questo punto posso rispondere alla domanda iniziale: chi è il Laboratorio: il Laboratorio è un comitato che ha sede in Cento, ed intende promuovere la divulgazione tra i notai italiani della metodologia della "qualità", con speciale attenzione al rapporto del notaio con il cliente.
A tal fine il comitato si propone di raccogliere ed ordinare le esperienze, le professionalità tecniche ed i metodi scientifici già consolidati, producendo "linee guida" per la soddisfazione del cliente e l'organizzazione dello studio.
In particolare il comitato si propone:
- di organizzare incontri seminariali sui temi dell'organizzazione dello studio notarile e della "qualità" della prestazione notarile;
- di promuovere studi specialistici e ricerche scientifiche sulle aspettative della clientela del notaio;
- di facilitare l'analisi individuale delle procedure operative interne a ciascuno studio;
- di stimolare l'impiego efficiente delle nuove tecnologie e l'attenzione alle risorse umane.
La costituzione del Laboratorio - che è formalmente avvenuta nel corso del 2008 - è stata preceduta da incontri preliminari svoltisi nel 2006 e nel 2007 tra alcuni di coloro che figurano oggi tra i fondatori del Laboratorio.
Il Laboratorio ha organizzato, in collaborazione con Alma Graduate School, Management School dell'Università di Bologna, un ciclo di otto lezioni che si è svolto a Bologna nella prestigiosa sede di Villa Guastavillani dal giugno del 2008 al maggio del 2009.
Le lezioni hanno consentito la conoscenza di tematiche sconosciute ai più, tratte dall'esperienza delle imprese di servizi, ma suscettibili in tutto o in parte di essere adattate anche ad una attività professionale di carattere pubblico come quella notarile che impresa non è e impresa, come ho sottolineato, non deve diventare.
E' stato approfondito il concetto di soddisfazione del cliente e di valore percepito della prestazione, il ruolo e le implicazioni della presenza del cliente nel processo di produzione del servizio; si è acquisita consapevolezza sul ruolo del personale di contatto nell'attività notarile; si sono analizzati i più diffusi modelli di misura della qualità nei servizi professionali, individuando gli specifici aspetti del processo di erogazione del servizio notarile; si è avuta una prima conoscenza degli strumenti a disposizione dello studio notarile interessato a conoscere motivazioni, atteggiamenti e comportamenti della propria clientela; hanno, inoltre, costituito oggetto di analisi i sistemi di rilevazione dei costi e dei margini della propria attività; si è fatta conoscenza con i principali meccanismi di funzionamento della comunicazione nei servizi professionali, che è un qualcosa di diverso dalla comunicazione istituzionale che come categoria effettuiamo; abbiamo consolidato la consapevolezza dell'importanza degli aspetti comportamentali, oltre a quelli tecnici, e del fondamentale ruolo rivestito dai nostri collaboratori nel processo di erogazione del servizio; abbiamo compreso l'impatto che il ruolo dei nostri collaboratori ha sulla qualità finale percepita dal cliente.
Al primo ciclo di lezioni hanno partecipato 22 colleghi provenienti da diverse regioni italiane; ha fatto seguito un secondo ciclo di lezioni "base" per ulteriori 22 colleghi e un corso di approfondimento al quale hanno partecipato 20 su 22 dei colleghi del primo ciclo.
Ad una lezione del primo anno - e segnatamente quella sulla definizione del prezzo nei servizi - il Laboratorio ha avuto l'onore di avere tra i partecipanti il Consigliere nazionale Giovanni Vigneri.
Il lavoro di conoscenze fin qui svolto è a disposizione di chiunque abbia voglia e tempo per approfondire le tematiche alle quali qui ho solo potuto accennare.
In questi giorni, anche sulla base delle richieste che sono già pervenute e di quelle che perverranno, il Laboratorio deciderà tempi, modi e forme di un nuovo corso.
Il nostro futuro deve essere costruito nei nostri studi, giorno dopo giorno, con comportamenti non solo tecnicamente corretti ed ineccepibili ma anche orientati al cliente.
Il Notariato è, dal punto di vista delle conoscenze giuridiche, un'eccellenza nel panorama delle professioni in Italia.
La società moderna ci chiede però di legittimare nuovamente l'utilità del nostro intervento, una rilegittimazione che va effettuata non sul piano giuridico ma su quello sociale.
Acquisire giuste conoscenze socio-relazionali ed utilizzarle nell'attività quotidiana ci consentirà di

riaffermare l'utilità del nostro intervento agli occhi del destinatario finale della prestazione; ci aiuterà a recuperare le posizioni perdute e a rimanere eccellenza all'interno del nostro paese.
Grazie per l'attenzione.

GIAN FRANCO CONDO' - notaio in Lecco

Prima di affrontare il tema della prestazione notarile tra quantità e qualità, voglio fare qualche premessa relativa alle relazioni di ieri.
Gianfranco Re ha proposto una tariffa unica e nazionale: mi sembra una proposta antistorica e destinata a cadere per un sicuro intervento dell'antitrust.
Una simile proposta non tiene nemmeno conto delle differenze del costo degli studi nel territorio nazionale.
L'aspetto più negativo è quello di far apparire la funzione notarile come totalmente fungibile e staccata da qualsiasi valutazione di preparazione e di merito. Si accentua così il rischio che i notai diventino funzionari dello Stato.
Non si può nemmeno nascondere che una tariffa unica potrebbe incidere sulla qualità della prestazione: perché impegnarsi se la remunerazione è comunque identica per tutti?
A proposito della determinazione della misura del compenso attraverso un accordo coi clienti, evidenzia il rischio che tali accordi possano essere stipulati al ribasso dai cosiddetti poteri forti con recupero del notaio negli onorari applicati ai più deboli.
Il Codice Deontologico regolamenta il "dover essere del notaio" e quindi, inevitabilmente, si occupa non solo dei rapporti del notaio con i colleghi ma anche dei rapporti del notaio con i cittadini; certamente nelle ultime versioni è stata accentuata l'attenzione al rapporto notaio-cittadino.
Contrariamente a quanto qualcuno ha detto ieri, varie norme dettano principi diretti a definire il contenuto degli atti: principi su imparzialità, personalità della prestazione, informazione, assistenza, norme sulla forma e sul contenuto dell'atto.
Enrico Santangelo ha detto che è necessario definire ciò che il notaio può o meno delegare: a me sembra che ciò risulti già chiaramente dalla legge notarile e dal codice deontologico: interpretazione e applicazione della legge, obbligo di aggiornamento, esecuzione della prestazione, indagine sulla fattispecie, accertamento delle identità e indagine sulla volontà, rapporti con praticanti e collaboratori.

Il tema "la Prestazione notarile tra quantità e qualità" pone varie domande cui cercherò di dare, molto sinteticamente, una risposta.
a) è certo che la grande mole di lavoro incide negativamente sulla qualità della prestazione notarile?
Se si accetta come un dato certo quello ipotizzato, ne deriva una equazione "grande quantità=poca qualità" o, peggio ancora, "più quantità meno qualità".
Dare per certo il dato sopra ipotizzato è molto rischioso e può portare a proposte troppo semplificatorie e quindi poco accettabili.
Varie sono le domande e le obiezioni possibili.
Quale è il limite oltre il quale si può parlare di grande quantità?
Si deve far ricorso alle risultanze repertoriali, al numero di atti, ad altri parametri come potrebbero essere ad esempio i ricavi o il reddito effettivamente percepito dal notaio?
Mettere in diretta relazione quantità e qualità porterebbe all'assurda e generalizzante affermazione che la qualità diminuisce sempre con l'aumento della quantità.
Vi sono grandi studi in cui la prestazione, intesa come prodotto-atto, è ottima anche per la presenza di molti e preparati collaboratori.
b) è certo che taluni aspetti della funzione notarile – come la personalità della prestazione, l'autonomia, l'indipendenza e la terzietà – sono negativamente influenzate dalla grande mole di lavoro?
Qui l'affermazione sembra molto più accettabile, sempre tenendo presente che vanno individuati dei parametri per determinare quando la quantità di lavoro diventi tale da non garantire più gli aspetti fondamentali della funzione.
Non sembra contestabile che una grande mole di lavoro può incidere, non tanto sulla qualità del prodotto – atto, quanto, in definitiva, sul rapporto notaio/cittadino-consumatore-cliente; come sembra ipotizzabile che la grande mole di lavoro possa incidere sulla autonomia, indipendenza e terzietà del notaio perché essa potrebbe essere ottenuta attraverso mezzi deontologicamente scorretti come l'accaparramento della clientela, i comportamenti compiacenti, la riduzione delle garan-

zie come le ispezioni ipotecarie e catastali, l'esonero da adempimenti ritenuti fondamentali.
c) esiste una correlazione tra riduzioni tariffarie e grande mole di lavoro?
La mia risposta è che tale correlazione potrebbe esistere se l'una cosa (riduzione) viene utilizzata per ottenere la seconda (lavoro).
La riforma della tariffa è certamente da perseguire, anche se non condivido del tutto le tesi di Marco Marchetti, e la materia deve essere oggetto del massimo controllo (monitoraggio) da parte dei Consigli Notarili.
d) è immaginabile prevedere limiti, introdotti per legge o nel Codice Deontologico, per mantenere la mole di lavoro dei notai entro certe misure o parametri da prevedere?
Le proposte avanzate nel tempo sono state parecchie: un contributo progressivo calcolato sui redditi repertoriali, un numero massimo di atti ricevibili ad esempio in un anno, un reddito repertoriale massimo nell'anno, la indicazione dell'onorario percepito sull'atto in connessione con la reintroduzione di una tariffa fissa o che preveda dei minimi e massimi.
Nessuna di queste proposte mi sembra convincente.
Il contributo progressivo non sembra un deterrente sufficiente soprattutto perché commisurato ai dati repertoriali e non ai redditi effettivamente percepiti.
Un tetto al mero numero di atti iscritti a repertorio mi sembra assolutamente assurdo perché non terrebbe conto delle differenze tra le varie tipologie di atti che non possono essere compresse in un numero massimo di atti che di esse non tenga conto.
Il tetto repertoriale (non più di euro… all'anno) non è accettabile perché, a prescindere dalla rilevanza delle diverse tipologie di atti di cui si dovrebbe tenere conto, sarebbe un limite alla libertà di concorrenza che cadrebbe sotto la scure dell'antitrust.
Come rispondere alla domanda "cosa dovrebbe fare il notaio che ha, in un certo momento dell'anno, superato il tetto previsto"? Rifiutare di ricevere ulteriori atti così violando l'art. 27 L.N.? Andare in vacanza!?
Prevedere degli onorari fissi o con minimi e massimi da indicare poi nel testo dell'atto, mi sembra un assurdo logico: se una norma determina la misura degli onorari, essi dovranno risultare da una fattura che potrà essere controllata dai Consigli Notarili.
Non vedo l'utilità di ripetere in un atto notarile (come dichiarazione delle parti o come dichiarazione del notaio?) un dato che risulta prima di tutto da una norma e, poi, dalla fattura.
Qualcuno dice che in tal modo il notaio sarebbe molto attento a non percepire onorari che violino le norme previste e a non percepire somme in "nero" che non risultino dalla fattura e, quindi, dalla indicazione inserita nell'atto: il deterrente sarebbe costituito dal rischio di commettere un falso.
Mi sembra che una simile previsione, oltre a introdurre nell'atto una dichiarazione che non ha molta rilevanza dal punto di vista del cittadino, ma ne ha molta dal punto di visto della categoria notarile, faccia correre al notaio il rischio di un'accusa di falso anche quando essa fosse del tutto infondata.
Quali sono, allora, i rimedi che non devono tendere a ridurre l'attività dei notai sul presupposto che la quantità è nemica della qualità e che, quindi, limitando la quantità si migliorerà la qualità, ma che devono tendere ad assicurare la qualità della prestazione o, meglio, certi specifici aspetti di essa che devono esser preservati anche prescindendo dalla quantità?
Il Codice Deontologico risale al 1994, esso ha subito poi varie modifiche fino all'attuale testo del 2008 che ha tenuto conto, tra l'altro, delle richieste dell'Antitrust ed ha accentuato la tutela del cittadino rispetto a quella del notaio.
Purtroppo, nonostante gli sforzi del CNN, dell'Osservatorio, di qualche Comitato Regionale e di qualche Consiglio Notarile, l'importanza fondamentale del Codice Deontologico non è stata colta fino in fondo dalla categoria e, quel che è peggio, dai Consiglio Notarili.
La mia lunga esperienza nell'Osservatorio mi ha fatto conoscere, al di là dei comportamenti scorretti di taluni (non pochi) notai, la riluttanza di molti Consigli Notarili ad adeguarsi alle richieste del CNN (basti pensare al monitoraggio e alle richieste di informazioni dirette dal CNN ai Consigli e rimaste senza risposta), ad applicare con rigore le norme deontologiche dando così effettiva attuazione alle enormi potenzialità di intervento che derivano dal Codice Deontologico.
Qual è la mia proposta qui, ovviamente, appena abbozzata?
Non meccanicistici riferimenti quantitativi, non aprioristici limiti alla libertà di concorrenza, non strumentalizzazione dei cosiddetti attifici, che non sono poi molti in Italia, per farne il capro espiratorio di ogni peccato dei notai e allontanare l'attenzione da altri comportamenti illeciti, non equazioni del tipo di quelle cui ho fatto prima accenno ma, invece, interventi disciplinari che abbiano come principale obiettivo non solo di tutelare i notai e la categoria notarile ma di tutelare soprattutto il cittadino-consumatore-cliente.
Una tutela cittadino-consumatore-cliente che tenda ad assicurargli una prestazione di alto livello sia come atto-prodotto, sia come intenso rapporto col notaio, che si estrinseca prima di tutto nella libertà di scelta del notaio stesso.
Su quali punti dovrebbe fondarsi l'attività dei Consigli Notarili?

- personalità della prestazione (artt. 36 e 37 C.D.): una elevata massa di lavoro dovrà servire da motivo per il Consiglio ad approfondire i luoghi in cui il lavoro è svolto (artt. 5 e segg. C.D.) e la quantità di tempo dedicato alla ricezione e lettura di ogni atto (ora di sottoscrizione); dovranno essere attuate le indagini già da ora consentite e da ampliare mediante integrazioni e modifiche del C.D. e modifiche della legge notarile per consentire un più incisivo intervento del CNN sui Consigli Distrettuali;
- controllo sull'attività di formazione e aggiornamento dei notai;
- correttezza nella pubblicità (artt. 15, 16, 17 e 18 C.D.);
- controllo sulle fonti di lavoro (accaparramento di clientela artt. 14, 31 e 32 C.D.);
- perseguire l'utilizzo di strutture estranee al notariato, fenomeno che sta avendo, nelle forme più diverse, una sempre maggiore diffusione;
- comportamenti compiacenti;
- redazioni di protocolli, senza gli eccessi contenuti nelle proposte finora avanzate e mai andate a buon fine, che siano in grado di indicare linee guida per i cittadini che si rivolgono ai notai, per i notai, per gli organi di controllo;
- interventi che spingano i notai alla costituzione di associazioni professionali;
- radicale riforma della organizzazione territoriale del Notariato.

Gli ultimi due punti meritano un minimo di approfondimento.
E' facile dire favoriamo le associazioni di notai, più difficile identificare le motivazioni e trovare i modi per attuare tale incentivazione.
Un primo aiuto potrebbe venire dalla riforma delle professioni, annoso problema che mai giunge a conclusione anche e, forse soprattutto, per i contrasti tra le varie professioni.
Non sono tendenzialmente contrario all'idea di associazioni o società interprofessionali cui possano partecipare i notai: è una possibilità che potrebbe assicurare un reciproco arricchimento culturale ai partecipanti ed offrire ai cittadini uno strumento di più completa assistenza.
Naturalmente mi sono chiare le problematiche di una simile possibilità: prima di tutto la necessità di tutelare la indipendenza, imparzialità, terzietà del notaio.
Un altro incentivo può venire dal fatto che l'associazione ridurrebbe, ovviamente nei casi di studi che abbiano una grande mole di lavoro, la possibilità di incorrere in provvedimenti disciplinari come conseguenza della suddivisione tra più notai della grande mole di lavoro; dal punto di vista del cittadino, il vantaggio sarebbe dato dalla maggior possibilità di ottenere quel rapporto più intenso col notaio di cui abbiamo parlato.
Altre considerazioni favorevoli all'associazione, sono qui inutili perché attengono alle valutazioni dei singoli.
La riforma della organizzazione territoriale del notariato è, a mio parere, un punto assolutamente centrale.
Vi sono distretti troppo grandi e distretti troppo piccoli.
Tutti sappiamo quali sono gli svantaggi e le difficoltà delle due opposte situazioni.
Tutti sappiamo che la riforma dovrebbe dividere i grandi distretti e accorpare i più piccoli ma è evidente quale groviglio di interessi una simile riforma provocherebbe.
Anni fa avevo redatto, in seno al Consiglio Nazionale, un progetto di riforma, poi ovviamente sottoposto al CNN: il progetto, presentato in un congresso, aveva suscitato l'opposizione della categoria proprio a causa degli interessi che andava a toccare e non ha avuto alcun seguito.
Se la memoria non mi tradisce (non ho avuto il tempo di cercare il materiale) la proposta si fondava sulla previsione di macrosedi attribuibili ad un determinato numero di notai, ad un rigoroso obbligo di assistenza a tali sedi e prevedeva come mezzo per "mediare" gli opposti interessi, la estensione della competenza di rogito ad un ambito territoriale comprendente i territori regionali.

LUIGI MARIA D'ARGENIO – notaio in Riva del Garda

Il tema oggetto di questa relazione "prestazione notarile tre la qualità e quantità" è stato dibattuto nell'assemblea dei delegati del Triveneto del 15 maggio 2010. Dalla discussione sono emersi, in via preliminare, i seguenti concetti da tenere presenti nella evoluzione della discussione e che debbono costituire i necessari presupposti e limiti per eventuali rimedi o soluzioni: doppia natura della professione notarile (pubblica – privata); qualità e personalità della prestazione; carattere di terzietà
Sulla base di tali concetti devono necessariamente trovarsi possibili rimedi, concetti che non devo-

no essere mai travalicati a pena di inutilità degli stessi rimedi.
Dalla discussione è altresì emerso un dato incontrovertibile: la necessarietà di un controllo puntuale e rigoroso dell'organo di disciplina per eccellenza qual'è il Consiglio Notarile.
Risulta che qualche Consiglio abbia già posto in essere una qualche procedura di controllo e di dissuasione.
Ad esempio i Consigli di Udine e Padova, nell'ottica di scoraggiare eccessive concentrazioni di lavoro, ma anche di stimolare la solidarietà a favore di colleghi con minor mole di lavoro, hanno proposto all'assemblea distrettuale di adottare una tassa consiliare non proporzianale ma progressiva, con un conseguente maggior onere contributivo per i repertori superiori alla media distrettuale.
A Padova l'iniziativa è stata ritenuta legittima se inquadrata in un'ottica di straordinarietà, rimanendo unico criterio ordinario quello della proporzionalità pura. Ancora, il tentativo percorso sempre dal Consiglio di Padova, già alcuni anni passati, di effettuare un controllo periodico delle fatture degli atti stipulati dai Notai del Distretto; questa iniziativa è stata tuttavia abbandonata in seguito alle sentenze favorevoli ai ricorsi dei Notai colpiti dai provvedimenti disciplinari conseguenti alla mancata esibizione delle fatture richieste.
Il Consiglio Notarile di Treviso ha effettuato un attento monitoraggio sulle stipule delle surroghe, per evitare una eccessiva concentrazione di questa tipologia di atti.
Il Consiglio Notarile di Vicenza richiede ai colleghi di comunicare il superamento del limite di 12 atti giornalieri: a seguito della comunicazione viene attivato un controllo specifico sulla natura degli atti ricevuti, mediante consegna delle copie conformi di tali atti al Consiglio; in tal modo l'organo di controllo ha potuto dare impulso a procedimenti disciplinari alla Co.Re.Di., conclusisi in modo più che soddisfacente.

Ulteriori controlli sarebbero necessari volti ad individuare situazioni di monopolio o connessioni economiche certamente non lecite ma soprattutto denotanti mancanza di "terzietà" principio cardine nell'esercizio della professione.
E' però ben vero che diversi colleghi dimostrano capacità lavorative ed organizzative superiori alla media e nel rispetto delle regole deontologiche.
In tali casi non sarebbe possibile limitare l'attività del notaio; non sarebbe rispettato il concetto di libera professione né le aspettative dell'Antistrust.
Ma è altresì vero e provato che più cresce il repertorio e meno deontologia ispira il notaio. Il vero problema è quindi quello di conciliare la possibilità del controllo con quella del rispetto delle regole della libera iniziativa professionale e della legge notarile. E' comunque indubitabile che i Consigli Notarili debbano riappropriarsi delle prerogative di controllo in maniera massiccia e decisa fino al punto di rischiare sanzioni qualora non vi adempiano.
L'ideale sarebbe mettere a punto una serie di protocolli di controllo o di linee guida cui i vari organi consiliari si debbano attenere con una soglia minima di intervento, volti ad accertare (in via indicativa ma non esaustiva) la mancata applicazione delle tariffe; connessioni economiche denotanti una abnorme concentrazione di rapporti (con agenzie, banche etc.); eccessive stipule fuori della sede istituzionale, anch'esse denotanti accordi non legali e rapporti tra l'ammontare dei repertori e fiscalità etc, indagini volte a sottolineare la mancanza di personalità e qualità della prestazione e di terzietà, connotati tipici e necessari della professione notarile che sole permetterebbero l'irrogazione di eventuali sanzioni.
Ultimo suggerimento: l'abolizione delle normative che permettono la prolificazione degli studi secondari in cui difficilmente il notaio attende personalmente alla prestazione.

RICCARDO MENCHETTI – notaio in Grosseto

In primo luogo devo ovviamente ringraziare gli amici di Federnotai ed in particolare Carlo Munafò, per avermi consentito di intervenire al Convegno.
Il tema di questo pomeriggio è quello della Qualità nell'ambito dell'attività notarile.
Una piccola premessa: parlando di qualità, specialmente per gli aspetti che andrò a trattare, finirò inevitabilmente per far ricorso ad alcuni concetti o termini che fanno parte del bagaglio del c.d. Marketing, termine che ho sentito utilizzare anche ieri, in senso dispregiativo, ma probabilmente senza avere chiaro cosa sia il marketing.
Voglio mettere in chiaro che non intendo assolutamente comparare la nostra attività a quella di impresa, che ritengo lontanissima dalla nostra realtà, ma non vi è dubbio che alcuni aspetti del rapporto tra fornitore di servizi professionali e cli-

ente siano gli stessi che intercorrono tra produttore e consumatore.
Parlando di una prestazione di qualità, siamo tutti istintivamente portati a pensare alla qualità giuridica del nostro lavoro, alla nostra preparazione ed alla nostra capacità di trovare le soluzioni migliori nuotando nell'oceano della produzione normativa.
In realtà vorrei parlare di un tipo di qualità diversa: quella relativa al rapporto tra il notaio e la sua clientela e quindi non sarà agli aspetti connessi alla pubblica funzione, né a quelli giuridici, che farò riferimento.
Sino ad oggi il notaio non ha avuto una reale necessità di preoccuparsi della qualità del suo rapporto con il cliente.
Ovviamente nessuno di noi, salvo rare eccezioni, si è mai comportato in modo da mantenere una netta distanza con il cliente, quasi che questo fosse un fastidio e che dovesse ringraziare per avere avuto la fortuna di rivolgersi a noi, tuttavia è altrettanto vero che non abbiamo avuto particolare necessità di "confrontarci con il mercato".
La riserva di competenze ha sempre garantito, ed in parte garantisce anche oggi, un bacino di clientela per tutti.
Quando tuttavia, come in questo periodo, si attraversano momenti di crisi economica o si subisce una diminuzione delle competenze, ecco che molti di noi sentono il timore di vedere ridotto il loro lavoro, e per evitarlo ricorrono al sistema più vecchio, ma anche più sbagliato, del mondo: riducono il costo della loro prestazione.
Io invece, come altri colleghi ed amici, credo (o meglio spero) che vi sia la possibilità di percorrere una strada diversa dalla competizione sul compenso o, peggio ancora, sulle modalità di accaparramento della clientela.
E credo che questa strada diversa passi necessariamente attraverso un ribaltamento del modo in cui siamo abituati a pensare il rapporto con i nostri clienti.
Tutti noi riteniamo, giustamente, che la nostra sia una prestazione ad alto valore aggiunto per il sistema e la collettività, ma forse nessuno di noi si chiede: qual'è il valore della prestazione percepito dal cliente?
Se prendessimo per buona l'opinione comune che il cliente seleziona il notaio solo sulla base del minor costo, dovremmo concluderne che il valore della nostra prestazione è percepito come molto basso (anche se in realtà il numero di clienti sensibili solo al costo, è assai inferiore a quanto ci immaginiamo).
E non serve che ci "sgoliamo" a spiegare quali siano i vantaggi del nostro sistema di civil law e quali i rischi del common law o della rinuncia al nostro controllo di legalità a vantaggio di supposte e di solito inesistenti semplificazioni, né serve ricordare l'alto tasso di "perfezione" del nostro lavoro, il basso contenzioso conseguente agli atti notarili.
Tutti questi sono valori che vengono dati per scontati: nessuno apprezzerà il fatto che siamo riusciti a fargli acquistare casa senza pericoli, perché questo è quello che si aspettano da noi, come risultato minimo.
Del resto nessuno apprezzerebbe la campagna pubblicitaria di una compagnia aerea il cui slogan fosse: *"Nessuno dei nostri aerei ha mai avuto guasti ed è caduto"*. Il fatto che l'aereo voli e ci porti a destinazione, per noi non è un valore ma il minimo servizio che ci attendiamo e quindi, paradossalmente, non viene percepito come un plus qualificante.
Il nostro problema è riuscire a capire come i nostri clienti valutano i nostri servizi e quali sono gli elementi che determinano la loro scelta.
In genere la scelta di un qualunque bene o servizio viene operata sulla base di tre attributi principali:
i c.d. *Attributi di ricerca*, ossia le caratteristiche che l'acquirente può valutare prima di acquistare un prodotto. Pensiamo alla linea di un'automobile, ad esempio.
I c.d. *Attributi di esperienza*, ossia quelli che possiamo valutare dopo l'acquisto, utilizzando il bene.
Ed infine i c.d. *Attributi fiducia*, cioè quelle caratteristiche che risultano impossibili da valutare anche dopo il loro acquisto ed il loro consumo. Pensiamo al fatto che il nostro meccanico ci dice di aver dovuto sostituire un pezzo perché rotto; non possiamo sapere se sia stato veramente sostituito o solo riparato.
I servizi professionali sono, per loro natura, poveri di attributi di ricerca (a parte Di Lizia, nessuno di noi viene scelto per il suo fascino) e invece ricchi di attributi di esperienza e di fiducia.
Dobbiamo quindi cercare di capire come far sì che la valutazione dei nostri clienti sia quanto più positiva possibile, in modo da produrre attributi di esperienza altrettanto positivi e, di conseguenza, aumentare anche gli attributi di fiducia.
In altre parole, dobbiamo riuscire a far percepire ai nostri clienti le positività del nostro intervento e far sì che si crei e si sviluppi un rapporto di fiducia. Solo in questo modo possiamo sperare che un cliente diventi "il nostro" cliente e che nel futuro operi le sue scelte non più sulla base del solo elemento economico.
E' dimostrato, infatti, che il cliente sensibile solo al costo è anche quello meno fedele e più difficile da mantenere, proprio perché non attribuisce valore alcuno al servizio ricevuto, oltre ad essere quello meno remunerativo perché costringe a lavorare sempre al minimo.
Ed allora torno al punto di partenza: la qualità percepita dai nostri clienti.

Anche i nostri clienti, come qualsiasi consumatore, hanno delle aspettative rispetto all'esperienza che andranno a vivere, ed alle aspettative fanno seguito le percezioni realmente avute. Solo se le seconde saranno state all'altezza delle prime, potremo dire che avranno percepito la qualità della nostra prestazione e che, probabilmente, matureranno quel sentimento di fiducia indispensabile per assicurarne la fedeltà.
Il nostro problema è riuscire a capire quali siano gli elementi che determinano la percezione della qualità e quindi la soddisfazione del cliente.
Se pensiamo alla sempre maggiore complessità della vita quotidiana, ci rendiamo conto che uno degli elementi fondamentali è la risoluzione dei problemi.
Il motivo per cui altri professionisti, pensiamo ai commercialisti, od altri soggetti del settore immobiliare, pensiamo ai vari mediatori, sono percepiti come utili e vengono pagati con minor fastidio di quanto non accada al momento di pagare la nostra parcella, si ritrova in gran parte in questo: nell'essere risolutori di problemi.
Il cliente si affida a loro totalmente, perché percepisce - e non dico che questo sia vero, solo che viene percepito come tale - percepisce che la loro attività lo aiuta a muoversi nel labirinto degli adempimenti e degli obblighi.
Dobbiamo quindi essere pronti a fornire un servizio che vada oltre lo stretto atto notarile; riuscire a cogliere nuove opportunità anche nelle nuove complicazioni.
Pensate a ComUnica: qualcuno si è giustamente lamentato delle inutili complicazioni introdotte, del doversi preoccupare di aspetti che non hanno mai fatto parte del nostro lavoro, come la PEC, l'apertura della partita IVA e simili, ma dobbiamo invece cogliere queste opportunità per conquistare una maggiore centralità nella vita dell'impresa.
Presentarci come i veri ed unici artefici della nascita della società, altrimenti troveremo altri che si dichiareranno pronti a farlo al posto nostro.
Lo stesso vale nel settore immobiliare: conformità degli impianti, pendenze condominiali, ACE, crediti da ristrutturazione e così via, sono tutti aspetti connessi alla transazione immobiliare, ma che certamente non fanno parte del nostro bagaglio culturale né rientrano nelle nostre attività obbligatorie.
Ma risolvere questi problemi per conto del cliente, è un modo per fargli percepire l'utilità del nostro intervento.
Anche se noi sappiamo benissimo che questo è ben poco rispetto alla nostra reale funzione ed utilità, è anche vero che per il cliente è più facile capire ed apprezzare che ci siamo preoccupati di evitargli la responsabilità per oneri condominiali pregressi, piuttosto che capire ed apprezzare il valore di una ispezione ipotecaria ventennale attenta ed accurata.
Se andate a rivedervi i risultati dell'indagine commissionata alla Doxa dal CNN nel 2007, vedrete che i notai sono i professionisti con il voto più basso quanto ad utilità sociale percepita - addirittura dopo i giornalisti - e che tra i principali motivi che hanno generato un'esperienza negativa - ovviamente dopo il costo - vi sono:
-la scarsa professionalità ed affidabilità;
-la mancanza di consulenza;
-la mancanza di chiarezza sulle conseguenze degli atti.
Parlare di qualità nella relazione con il cliente, quindi, non può prescindere da un bagno di umiltà.
Dobbiamo riuscire a capire quali siano le esigenze e le richieste dei nostri clienti ed andare loro incontro, non pretendere che siano loro a capire le nostre qualità.
L'altra faccia della medaglia in questo rapporto notaio/cliente è quella del costo della prestazione.
Abbiamo sentito la relazione di Marco Marchetti e gli altri interventi sulle tematiche connesse alla tariffa, ma ancora una volta vi invito a guardare anche questo problema da una diversa angolazione: non del rapporto tariffa-notaio, ma di quello costo-cliente.
Come detto, nell'indagine Doxa il costo eccessivo è stato di gran lunga indicato come il primo elemento di insoddisfazione, mentre noi sappiamo benissimo che in realtà, a fronte dei valori in gioco, il nostro costo è tutt'altro che elevato; lo definirei "popolare".
Dopo aver capito cosa si aspetta da noi il nostro cliente, dobbiamo anche imparare come fare a fargli percepire il valore delle nostre prestazioni.
Come giustamente hanno osservato gli amici che mi hanno preceduto, da questo punto di vista la scelta di sostenere l'immagine di un notariato tutto uguale, tutto di qualità, è quanto di peggio potesse essere fatto.
Dichiarare che tutti i notai, da Bolzano a Palermo, offrono un servizio di qualità equivalente, significa eliminare in nuce qualunque possibilità di una percezione individuale della qualità.
La qualità è data infatti dal rapporto tra valore percepito e prezzo: più alto è il primo, più alto può essere anche il secondo, pur mantenendo una alta percezione di qualità, ma se non riesco a far percepire il valore o, peggio ancora, dichiaro che il valore è lo stesso per tutti, allora l'unico elemento che differenzia e che determina la scelta non può che essere il prezzo.
Dobbiamo quindi imparare a far percepire il valore della nostra prestazione.
Noi siamo da sempre abituati a svolgere una gran mole di lavoro in modo occulto, nascosto, senza che il cliente possa percepirlo, così come a rende-

re molti servizi in modo assolutamente gratuito e senza neppure farlo capire.
É stato già detto ieri: quello che non costa niente, non vale niente.
Credo inoltre che pochissimi tra noi siano in grado di sapere quanto gli costa "produrre" un atto notarile; quale sia l'incidenza dei c.d. costi diretti e quella dei costi indiretti; quale sia il reale margine di ogni tipo di atto e quale la soglia minima al di sotto della quale stipulare quell'atto diventa una perdita.
Finora non ci siamo mai preoccupati del problema: da un lato sentiamo che l'obbligo di prestare il nostro ministero non può consentirci valutazioni di questo tipo, dall'altro avevamo dei margini - che ora probabilmente non abbiamo più - che ci consentivano di sostenere comunque la prestazione di un servizio anche se remunerata al di sotto del suo costo.
Oggi tutto questo, forse, non è più possibile.
Non possiamo più permetterci di non avere un minimo di controllo di gestione, ossia di analisi dei costi di ogni singola tipologia di pratica.
Ritengo che molti dei nostri colleghi "industriali" siano convinti di massimizzare il guadagno operando sull'alto numero di atti a basso costo individuale, senza neppure sapere quale sia il loro reale margine sul singolo atto e soprattutto senza neppure rendersi conto che potrebbero guadagnare di più accettando di ridurre il numero degli atti a fronte di un compenso più giusto e, sicuramente, migliorando pure la qualità della loro relazione con il cliente.

In conclusione, se vogliamo trovare una via alternativa per uscire dalla nostra crisi, dobbiamo imparare a mettere il cliente al centro del nostro lavoro; impostare la nostra organizzazione ed i nostri servizi per far fronte alle sue esigenze e soddisfare le sue necessità, anche se non strettamente "notarili", ma nello stesso tempo imparare a dare valore a questi servizi;
Imparare come far percepire al cliente che anche la prestazione più banale ha un costo ed un valore e, magari, cominciare ad accettare che la nostra prestazione possa essere diversa, fermo il nucleo "notarile", in funzione delle richieste o della disponibilità a spendere dei clienti.
Dobbiamo arricchire la qualità dei servizi offerti, in modo da poter conseguire un compenso medio più alto ed estendere a nuovi settori di utenza il bacino di riutilizzo delle conoscenze acquisite.
Non si tratta di aumentare la qualità intrinseca del servizio, la qualità giuridica dell'atto, ma di ricercare tutte quelle soluzioni capaci di dare al nostro servizio un valore che sia apprezzato e pagato dal cliente.
E per far questo non possiamo più fare a meno di un minimo di indagine sulle esigenze della nostra clientela, di CRM - ossia gestione della relazione con il cliente, di controllo di gestione, di organizzazione interna e di formazione del personale.
Se vogliamo trovare una valorizzazione alternativa al "quanto mi costi", per usare un noto tormentone pubblicitario, dobbiamo far sì che si instauri un rapporto tra noi ed il cliente che lo porti a definirci come il *"mio notaio"* e magari, riprendendo ancora uno slogan pubblicitario, riuscire anche a fargli dire che *"il mio notaio è differente"*.

ANTONIO DI LIZIA – notaio in Potenza

Sarò breve, anche se so che mi chiederete di non smettere ... fanno tutte così; ma, purtroppo per voi, mi hanno assegnato un tempo di soli settanta minuti e non vorrei sprecarli in preamboli; sicchè inizierò con la mia classica "presentazione" divenuta, ormai, un tormentone.
Sono Antonio di Lizia, Notaio in Potenza (noto anche come Notardilizia) e sono (e faccio il) Notaio, posso dirlo, da venti anni ... ma non li dimostro. Mi piace pensarlo (che non li dimostro) perchè, come ritenevo vent'anni fa, il Notaio deve essere giovane, fresco di studi, dinamico, brillante. Tutte situazioni che, mi illudo, ancora mi appartengono. Tuttavia sono certo che il Notaio non possa fare a meno, altresì, dell'esperienza e per questo amo chi mi riconosce un'arte stipulatoria esperta capace di risolvere, con successo, complicati problemi giuridici.
Vale a dire, insomma, che sono giovane, fresco di studi, dinamico, brillante e, per di più, esperto; cosa volete di più dalla vita? Un Lucano ... infatti.
Mi corre avvertirVi, comunque, che – sebbene il mio intervento possa apparire (e molti tra Voi se lo aspettano) trasgressivo – a ben vedere frequenterò luoghi comuni assolutamente tranquillizzanti e, come tali, innocui.
Per questa mia partecipazione, avallata dall'incoscienza del Presidente, avevo pensato di ispirarmi al modello della "lectio magistralis", considerando (io) l'onore di incontrarmi con Voi equiparabile,

quantomeno, ad una laurea Honoris Causa; ma Vi accorgerete presto che la conversazione non ha nulla di "lectio", né tantomeno di "magistralis"; sebbene, sono certo, avreste (avremmo) bisogno dell'una e dell'altra.
Arriviamo, infatti, al Notariato tecnicamente molto preparati (si fa per dire) ad affrontare le situazioni giuridiche che ci si presentano in studio; o, quanto meno, dotati di un bagaglio di conoscenze tecniche che ci consente di rispondere alle esigenze di persone (oggi consumatori) che, nella maggior parte dei casi, sono afflitte da problemi, per loro, molto complicati ma, in realtà, facilmente risolvibili. Ciò, dunque, attiene alla prestazione notarile intesa in senso tecnico, cioè il fornire un servizio (notarile) che consegua il risultato voluto dai clienti (consumatori, ormai). Per essere chiari: se gli chiedono di fare un contratto di compravendita, il Notaio (qualsiasi Notaio) è in grado di confezionarlo e di garantire l'acquisto della proprietà. Fino a questo punto si può parlare di minima qualità. Se per qualità si intende la misura delle caratteristiche o delle proprietà di una entità in confronto a quanto ci si attende da tale entità, per un determinato impiego. Io, per esempio, mi aspetto molto dal Notaio e su questa mia aspettativa fondo il concetto di qualità.
Sia, anzitutto, chiaro che voglio escludere da ogni considerazione quelle ipotesi di prestazioni notarili che scadono nella patologia e che non possono essere oggetto di una indagine sulla qualità ma, come auspicabile, di una indagine giudiziaria; e mi riferisco non solo a chi stipula cento atti al giorno, ma anche a chi ne stipula uno a settimana. Va da sé che, invece, una prestazione (notarile) di qualità è un'altra cosa, vale a dire, più semplicemente, che fare il Notaio, oggi come ieri – rectius oggi più di ieri – è altra cosa; e questa cosa non viene insegnata.
Quali sono i motivi per cui non si insegna a fare il Notaio di qualità? Con la "N" maiuscola? Per tante ragioni, di cui enumererò le tre più semplici.
PRIMA RAGIONE) Perchè si pensa, a tutti i livelli, che ... sbagliando si impara e che, quindi, più sbagli più impari; con la conseguenza che uno che ha imparato benissimo, ha accumulato una serie di cazzate colossali che lo devono solo cacciare;
SECONDA RAGIONE) Perchè siccome, quando uno ha finalmente imparato, ha fatto tanti di quegli sbagli che non è sicuro di saper fare quello che ha imparato: in definitiva non ha un cazzo da insegnare perchè non sa fare quello che crede di avere imparato... sbagliando;
TERZA RAGIONE) Perchè chi lo sa fare veramente il Notaio (che ve lo dico a fare: IO?) ha una visione poco condivisa dalle masse notarili appartenenti alla PRIMA e alla SECONDA delle ragioni testè illustrate; ancorate a visioni grette ed obsolete ovvero ispirate a scenari da "tempi moderni" (di Chapliniana memoria); insomma il notariato, pur costituendo, nel suo insieme una "elite" rispetto ad altre professioni che non vantano difficoltà di accesso così selettive, ha al suo interno, a sua volta, una "elite" davvero esigua di notai capaci di fare il Notaio (con la N maiuscola).
Esiste, però, una ragione di riserva, LA QUARTA, non meno rilevante, che potremo riassumere con il brocardo "non c'è peggior sordo di chi non vuol sentire" ovvero, edulcorata, "non c'è peggior sordo ... di chi non capisce un cazzo"; insomma "non si insegna a fare il Notaio di qualità, per il semplice fatto che non c'è quasi nessun notaio disposto ad impararlo" e quei pochi volontari, capita, incredibile dictu, che vengano guardati con sospetto dalle masse omogeneizzanti che vorrebbero, invece di un Notaio (professionista) di qualità, uno sportello tipo bancomat, ma... più stupido. Questa situazione, possiamo osare è, spesso, in connessione con il motivo che ha portato, individualmente, tanti di Voi (Noi) al notariato.
Perchè avete scelto il Notariato, dunque? Una missione? La passione? Un lavoro sicuro? La sicurezza economico-finanziaria (volgarmente: i soldi in un mondo di poveri)?
Sono domande retoriche e non si richiedono risposte ma, secondo il sentire comune, il movente è uno solo e ... sa va sans dire, pertanto ... non lo diremo.
Sicchè, a seconda della risposta alla domanda retorica, può considerarsi difficile, meglio improponibile (?), "insegnare" quelle sensibilità (chiamamole così) che ciascuno di Noi "ha conquistato" o "tende a conquistare" sul campo, o che, purtroppo, alcuni (o tanti) di Voi (di loro) non hanno raggiunto e non raggiungeranno mai. Ma questo, al di là dei danni che avete fatto e che farete agli altri e al notariato, io trovo sia il grande fascino della nostra intrapresa: sapere interpretare, individualmente, la Nostra Professione nella sua eroica dimensione giornaliera; cosa che, ve lo confesso, mi lascia ancora dire, tra una stipula e l'altra, ... "e via per nuove incredibili avventure", mentre il mio mantello a ruota garrisce al vento apparente creato dal mio repentino volare via.
Questo introduce il tema Quantità BARRA Qualità e mi consente di tentare, in modo scomposto, il gioco che sto portando avanti da qualche minuto: lanciare pillole di provocazione che inducano alla riflessione sull'approccio con cui temo, salvo quanto è oggi qui accaduto, si stia affrontando l'argomento. Certe posizioni prese su quantità e qualità, io credo, con il Notariato (eroico) non hanno nulla a che vedere, come cercherò di dimostrare, in modo rigorosamente scientifico ed esauriente, ma come mi si addice. L'esperimento è quello di stigmatizzare come si sta sviluppando (e svolgendo) il dibattito all'interno della categoria,

visto con gli occhi disincantati di un eroe del notariato.
Proviamo, dunque, a cavalcare, in primis, un classico del dibattimento che si svolge nel nostro ambito, in relazione alla quantità ed alla opportunità della introduzione di un limite alla quantità del lavoro di ogni singolo Notaio. Lo faremo da fini giuristi, ricorrendo alla sussunzione di fattispecie operate per analogie. Con l'avvertenza che l'analisi non intende prendere (o difendere) una posizione, piuttosto che un'altra, ma discutere ... la posizione.
1 IL LIMITE DI VELOCITA ' IN AUTOSTRADA A 130, se piove a 110.
Ma Voi credete veramente che il limite di velocità in autostrada abbia una utilità? Sapete tutti che le autostrade tedesche non hanno limiti, se non quelli imposti dalle capacità del mezzo. E i tedeschi non sono fessi, si sa, anzi ... Loro sanno che a viaggiare con una Porsche a 130 in autostrada, ci si addormenta, con il rischio di andarsi a sfracassare e di sfracassare pure gli altri.
E' ovvio che chi sta già dormendo da anni non vede il problema, non lo capisce, ma impone il limite a chi, evidentemente, non lo può sopportare. Senza dire, poi, che la cosa veramente drammatica è che, viaggiando tutti a 130, senza nessuno che sorpassi (o che si faccia sorpassare) è come stare tutti fermi; la velocità, infatti, si riferisce alla relatività, come da anni ha fatto rilevare Albert Eistein, che non era bello, però ... che fisico.
Per onestà intellettuale (che non ho mai capito che cosa voglia dire veramente, ma so che il prossimo convegno di Federnotai – che si terrà a Frosinone - è orientato ad approfondire proprio questo) non tutti i notai (si fa per dire) sono stati così superficiali nell'approcciarsi alla questione quantità barra qualità; c'è, infatti, chi si è mosso a livelli più alti; non è il caso qui, ora, di riproporre il delirio che ho già espresso in un classico del trash della letteratura notarile che mi vede unico, incontrastato, esponente; mi riferisco a “Tette repertoriali”, che mi è valso il premio “troglodita del primo semestre del 2006”.
Ma, di luogo comune in luogo comune, una riflessione si impone anche sull'altro, e non meno rilevante, modo di svolgersi della disputa. Sottilmente (e argutamente), infatti, tra i migliori si sostiene, in ordine al rapporto tra qualità e quantità o (se volete) tra quantità e qualità che
2 NELLE BOTTI PICCOLE C'È IL VINO BUONO; cosa che ha sempre sostenuto, con orgoglio, la mia mamma a chi le faceva notare, anche solo con velate allusioni, le dimensioni del suo primogenito (io) che non primeggiava, in altezza, a 10 anni tra gli alunni della scuola materna. Sempre per rimanere in famiglia, mio figlio (14 anni), di altezza in linea con i suoi coetanei, quindi di una trentina di centimetri più alto (si fa per dire) di me, ama mortificare la nonna (mia madre) rispondendo al proverbio nelle botti piccole c'è il vino buono con il suo nelle botti piccole c'è poco vino e, riferendosi in particolare a me, aggiunge: “e pure marcio”.
Dirò, a questo punto, come dicono i migliori relatori: purtroppo non si riesce a sviluppare, nel poco tempo assegnatomi, un discorso che potrei parlarVi ore ed ore, anche se ci vorrebbero giorni e giorni, il tempo è tiranno e vado alle conclusioni, tanto troverete tutto nella mia relazione scritta, dove, nella maggior parte dei casi ... non ci sta scritto niente.
Non posso negarVi un cenno alla mia esperienza orientata alla qualità dello studio notarile, che mi vede molto legato al Laboratorio della Qualità Notarile. Ho cominciato ad intuire il valore della qualità applicato all'organizzazione dello studio professionale, ormai, da tanti anni e ho rincorso da allora un approccio che fosse scientifico, come si addice a chi sui libri ha fondato la via di accesso alla professione. Sarà a causa dei danni che ci ha fatto studiare per il Concorso, infatti, ma Noi Notai abbiamo un metodo razionale di affrontare le materie che ci possono interessare: siamo capaci di divorare con disinvoltura una quantità di materiale monografico che farebbe arrossire la biblioteca provinciale di Potenza.
Grazie al Laboratorio, alcuni di Noi, hanno potuto e possono, scientificamente, coltivare la qualità applicata alla nostra (diciamolo) attività.
Il percorso non è stato semplice, sono passato attraverso le letture più improbabili, spesso ispirate da (e condivise con) Alberto Forte; come, ad esempio, Marketing degli studi legali Americani, Polli contro Balene, Il sistema Qualità Toyota, fino alla Regola di San Benedetto applicata al marketing del futuro. Sono giunto, infine, nel lavoro di ricerca sulla qualità a considerare come nelle ultime versioni, ISO 9000 (che sono una serie di normative e linee guida sviluppate dall'Organizzazione internazionale per la normazione, le quali definiscono i requisiti per l'implementazione, in una organizzazione, di un sistema di gestione della qualità, al fine di condurre i processi aziendali, migliorare l'efficacia e l'efficienza nella realizzazione del prodotto e nell'erogazione del servizio, ottenere ed incrementare la soddisfazione del cliente) l'attenzione della norma si sia spostata sull'efficacia e sul MIGLIORAMENTO CONTINUO dei processi (aziendali); passando da un approccio basato sull'ispezione e sul controllo finale del prodotto, ad un approccio gestionale integrato in cui il coinvolgimento di tutto il personale, la pianificazione, la documentazione dell'attività e l'atteggiamento volto al miglioramento continuo, diventano i cardini del nuovo modello di gestione. La qualità diventa una vera e propria strategia competitiva parte della missione aziendale, e quindi il

fine di un processo produttivo e progettuale: quello che viene definito
IL KAIZEN.
Il Kaizen (...) è una metodologia giapponese di miglioramento continuo, passo a passo, che coinvolge l'intera struttura aziendale/professionale. Il termine Kaizen, infatti, è la composizione di due termini giapponesi: KAI (cambiamento) e ZEN (meglio). Il kaizen si connette con concetti come il Total Quality Management (TQM -Gestione della qualità totale), il Just In Time (JIT -abbattimento delle scorte), il kanban (metodo per la reintegrazione costante delle materie prime e dei semilavorati). Il kaizen, presentato inizialmente dalla Toyota e applicato sempre più in tutto il mondo, si basa sul principio che detta le fondamenta di questa 'filosofia': "L'energia viene dal basso", ovvero sulla comprensione che il risultato in un'impresa non viene raggiunto dal management, ma dal lavoro diretto sul prodotto. Il management assume dunque una nuova funzione, non tanto legata alla gestione gerarchica quanto al supporto dei diretti coinvolti nella produzione.
E' da notare che anche se molti sistemi per la qualità si sono sviluppati in Giappone, gli ideatori sono quasi tutti occidentali, ma le aziende occidentali li hanno inizialmente snobbati. Non è quindi corretto dire che in occidente tali metodi non si possono applicare perché la cultura giapponese è diversa, infatti i concetti sono occidentali (vedi Deming). Il sistema semplice quanto innovativo che rappresenta la forza di tale metodologia sta nella riduzione degli sprechi (Muda). Il vecchio sistema studiava l'energia e la materia impiegate per il raggiungimento del risultato: il metodo che veniva utilizzato per aumentare il rendimento del processo era quello di aumentare il lavoro utile. Con la metodologia Kaizen, invece, bisogna impegnarsi nella riduzione di quei processi che non creano valore aggiunto sul prodotto, ovvero eliminando tutte quelle attività che il consumatore non è disposto a pagare.
Tanto per non smentirmi, allo scopo di concludere sul punto, non riesco a resistere, e sono costretto a sottoporVi ad un test, risolutivo dell'annoso problema. Questo test è stato proposto con successo per risolvere un'altra questione che ha angosciato (ed angoscia) generazione di uomini, giovani ed … esperti, orientali ed occidentali. L'auditorio mi sembra qualificato e scelto, e ritengo, pertanto, capace di apprezzare un linguaggio e uno svolgimento strettamente tecnico-giuridico-economico sul problema che ci occupa
QUANTITA' BARRA QUALITA'
Vado con il test e Vi prego di considerarlo con l'attenzione che merita, anzi no, non abbiamo tempo e ... troverete tutto nella mia relazione scritta. Grazie per l'attenzione.
Se, però, anche solo uno degli astanti dovesse richiedere, con insistenza, che io proceda con il test (e, all'uopo, avrò prezzolato qualcuno appositamente), mi lascerò convincere, con esonero da ogni responsabilità per il Conservatore dei Registri Immobiliari (oops per il Laboratorio della Qualità Notarile), e proporrò il test: La tensione al miglioramento continuo, delle fasi, del processo, dell'organizzazione, della qualità, quello che insomma abbiamo visto essere il Kaizen secondo Voi è importante averlo grosso o saperlo usare? Se la vostra risposta è “saperlo usare”, vuol dire che ce l'avete piccolo (il kaizen) Se la risposta è “averlo grosso”, non lo sapete usare.
In entrambi i casi...sono Kaizen Vostri.
E con ciò l'argomento è trattato più che esaurientemente ma, soprattutto, riportato nella sua reale dimensione: un argomento che non so se meriti di essere dibattuto in questi termini, perchè in questi termini se ne sta dibattendo ... discorsi del Kaizen.



MECCANISMI DI ELEZIONE DEGLI ORGANI DI VERTICE

RELAZIONE INTRODUTTIVA – LAURETTA CASADEI (notaio in Orte) DELLA GIUNTA DI FEDERNOTAI

Questa relazione si pone come scopo quello di aprire una discussione e un confronto costruttivo su tutte le possibili soluzioni ad un problema che, come gli altri trattati in questo convegno, spesso non viene affrontato dalla categoria, valutato e proposto, con serenità d'animo cercando di individuare se veramente c'è spazio per una soluzione migliore o se quella già esistente sia comunque la migliore. Viene aprioristicamente giudicato come Bene o Male da chi, da soluzioni diverse avrebbe benefici o svantaggi. Credo che questa non possa essere la chiave di interpretazione dei problemi soprattutto in un momento così delicato come quello attuale

Cercherò, pertanto, di introdurlo nel modo più neutrale possibile, fornendo occasione di dibattito e sicuramente senza la presunzione di poter offrire soluzioni, ma al massimo proposte. Con questo spirito spero anche sia accolto da tutti i colleghi.

L'argomento in oggetto fa immediatamente correre il pensiero a Territorio, Rappresentatività, Programmi, quali temi sui quali confrontarsi.

La rappresentatività e i meccanismi di elezione degli organi di vertice sono stati spesso al centro della discussione, con dibattiti ed articoli da parte di Federnotai e di FederNotizie. Spesso si sono evidenziate le diversità numeriche tra le varie zone elettorali e si sono anche richieste modifiche al rapporto elettori/eletti.

Ed in effetti osservando la suddivisione delle sedi nel territorio soprattutto dopo la revisione della tabella (Decreto 23 dicembre 2009 pubblicato GU n. 300 del 28-12-2009) e confrontandola con i meccanismi elettivi numerici ci accorgiamo che il criterio adottato è singolare con riguardo alla rappresentatività numerica. Alcune Zone elettorali hanno anche 400, 500 o 700 notai in più di altre, a fronte di pari numero di eletti (nella Cassa del notariato) o di due eletti invece di uno (solo per alcune Zone, nel Consiglio Nazionale). E' un criterio che privilegia la territorialità a scapito del numero.

Occorre pertanto in primo luogo domandarci se questo privilegio abbia una ragione e possa giustificare il criterio attualmente adottato

Il territorio rappresenta per il notariato una grande forza e un forte limite. La ripartizione delle sedi notarili sul territorio nazionale é, come ben sappiamo, determinata dall'alto, in virtù della necessaria presenza capillare dei notai sul territorio, a differenza di quanto accade per le altre professioni che rispondono unicamente alla richiesta del mercato. Questa diffusione capillare sul territorio rende il notariato vicino a tutte le diverse realtà locali al punto che, talvolta si è parlato di diversi notariati. Non ritengo esatta questa affermazione, non penso ci sia un notariato di campagna e un notariato di città, ed ancor meno un notariato del nord contrapposto ad un notariato del sud, ma questa diversità può essere accettata nella misura in cui si limiti ad esaltare l'adattabilità del notariato, l'offerta di soluzioni differenziate, l'importanza di avere una visione "locale" della realtà economica

Il tema del territorio riveste una grande attualità, da sempre è stato punto di forza del notariato, forse non sufficientemente sfruttato, ed ora riscoperto da tutti, dalla politica, dai professionisti, dalle associazioni. Tutti a voler costruire un organigramma forte in ogni realtà locale. Porto per tutti l'esempio di una associazione, la Confprofessioni, da tutti noi conosciuta, che sta spendendo molte risorse ed energie nell'organizzarsi territorialmente. Ma la lista si potrebbe allungare facilmente: basta pensare ai partiti politici e alla gara che stanno ponendo in atto per recuperare quel rapporto con il territorio che ha fatto la fortuna di una forza politica in poco tempo.

Il rapporto Elettori /Eletti in base alle riflessioni sul territorio acquista una luce diversa. Modificare il rapporto eletti/elettori e rispettare il criterio territoriale non è facile: qualsiasi modifica in senso "democratico" tende a rendere meno importanti alcune zone rispetto ad altre.

D'altra parte l'importanza che tutto il notariato sia rappresentato con pari dignità e peso all'interno degli organi di vertice è talmente evidente da non necessitare di argomentazioni.

La tesi che vorrebbe una modifica dell'attuale criterio si basa sul rapporto numerico-matematico e sulla presenza di tale criterio in ogni organismo collettivo. La tesi contraria esalta il rapporto territoriale e la necessità che all'interno degli organi di

vertice siano rappresentate tutte le realtà regionali per le peculiarità che ciascuna di esse rappresenta. Entrambe in modo diverso utilizzano l'argomento della universalità della figura del notaio, nel senso di affermare che ciascun notaio, in quanto tale, è portatore all'interno degli organi di vertice di un interesse generale della categoria e che i "veri" e "grandi" problemi del notariato sono tali da Aosta a Messina. Ed in effetti da questo punto di vista "universale" perde rilievo sia la territorialità che la proporzionalità.

Una possibile soluzione potrebbe essere individuata nelle modalità di elezione di cui parlerò più avanti e che renderebbe di fatto meno significativa la provenienza geografica di ciascun consigliere, oppure in una modifica numerica che leghi gli eletti al numero complessivo dei notai di ciascuna Zona Elettorale o, ipotesi sicuramente preferibile, al numero dei notai "votanti" cioè di quei colleghi che, attraverso la votazione, dimostrino il loro concreto interesse a partecipare alla vita del notariato. Il correttivo, per non snaturare il principio territoriale, non potrebbe chiaramente essere strettamente matematico, ipotesi non richiesta neanche dai sostenitori della tesi favorevole a tale modifica e potrebbe/dovrebbe, poi, essere mitigato dalla previsione di una maggioranza qualificata per tutte le decisioni di maggior peso per il notariato, quali, ad esempio, l'elezione dei Presidenti.

Forse, però, un diverso modo di guardare il problema può essere trovato cercando di individuare a cosa dovrebbe condurre il nuovo criterio elettivo dei vertici: in altri termini perché le due tesi si contrappongono? E' questo uno dei casi di cui parlavo all'inizio in cui ciascuno vuole proporre la tesi a sé più conveniente o c'è un'esigenza reale di modificare qualcosa perché ci si è resi conto che con l'attuale sistema non c'è governabilità o comunque possono verificarsi situazioni di "stallo"? Il problema quindi si sposta sulle modalità di individuazione dei candidati, sui programmi e sul funzionamento dei Consigli Nazionale e della Cassa. Ed in effetti uno dei problemi maggiormente avvertito in questi anni "difficili" per il notariato è stato quello della funzionalità degli organi, ovvero, la difficoltà di avere all'interno dei singoli Consigli compattezza e programmi condivisi.

In un corsivo redazionale di FederNotizie di novembre 2003 veniva lamentato che l'individuazione dei candidati per le (allora) prossime elezioni sarebbe sicuramente avvenuto mediante "cooptazione da parte di consiglieri uscenti", "designazione dei comitati regionali", "rispetto di accordi geopolitici", "passaggio diretto" da un consiglio all'altro. Queste modalità di individuazione dei colleghi, senza essere unite alla presentazione di programmi, avrebbero portato (secondo l'autore) elezioni svolte "nella più totale indifferenza" di gran parte dei colleghi preoccupati solo "di conoscere il nome da "scrivere" sulla scheda, essendo state da altri ed altrove già operate le scelte.". Il corsivo offriva forse una visione della questione un po' pessimistica e troppo generalizzata, ma sicuramente ciascuno di noi può rivedere in esso quanto è accaduto talvolta.

Le elezioni di febbraio hanno mostrato un modo un po' diverso di approcciarsi al problema: per la prima volta si è parlato di programmi. Quasi tutti i candidati hanno manifestato prima della loro elezione o in lista o con incontri ad hoc o in altro modo, se non proprio un programma, le proprie idee su argomenti importanti per il notariato.

Credo che a questo cambiamento di linea Federnotai abbia contribuito, sollecitando il confronto su una serie di temi, attraverso il questionario inviato in lista, con una ottima risposta da parte dei candidati stessi. Ma non è sufficiente.

E' innegabile che se il governo della categoria fosse affidato ad una squadra compatta di colleghi sarebbe più facile anche fronteggiare quegli attacchi che, sempre presenti a mia memoria da quando sono diventata notaio, si sono fatti recentemente più pericolosi; attacchi che molte volte, grazie al prezioso lavoro dei nostri rappresentanti e di tutti i colleghi in grado di dare il proprio contributo, sono stati annullati ma che, purtroppo, hanno anche, altre volte, centrato il bersaglio (cessioni di quota e cancellazioni).

Preparando questa breve introduzione a questo punto avevo scritto che l'attuale momento storico-politico sembrava più tranquillo ma l'emendamento proposto sulle cessioni di azienda ci ha fatto capire che la tregua politica non è così certa o, meglio ancora, che i meccanismi parlamentari, la presenza di correnti nonché l'assenza in aula, possono generare situazioni negative per la categoria. Ma proprio per questo sono ancora più importanti le considerazioni svolte e non mi sembra l'ultimo dei problemi quello di riuscire ad individuare un modo che consenta agli Organi di vertice del Notariato di operare con una squadra compatta, affiatata e unita, in modo da poter affrontare, con un equilibrio interno permanente e già formato a priori, qualsiasi sfida o minaccia che si propongano lungo la difficile strada della riaffermazione che il notariato dovrà percorrere nei prossimi anni.

Nel ventaglio delle possibili soluzioni che stiamo cercando di individuare credo che a questo punto possa trovare spazio un'ipotesi, a volte guardata con sospetto da una parte della categoria, ma forse non più così lontana al comune sentire di tutti. I tempi sembrano maturi per poter immaginare, per le prossime elezioni, la proposta di programmi intorno ai quali i singoli candidati possano unirsi, creando di fatto, in modo trasparente anche per chi deve eleggerli, una lista che permetta, ad elezioni avvenute, una maggiore compattezza.

L' individuazione, anteriormente alle elezioni, di candidati legati da un programma comune e che, nel rispetto della suddivisione territoriale, si presentino agli elettori con obiettivi e modo di interpretare la politica del notariato comuni, potrebbe essere realizzata anche in mancanza di modifiche legislative. La territorialità sarebbe rispettata attraverso l'individuazione di uno o più candidati in ogni zona elettorale che si dichiarino in linea con quel programma. Attraverso queste ipotetiche liste, infatti, ogni collegio resterebbe libero di votare qualsiasi candidato ma con la consapevolezza che, votando determinati candidati, si potrebbe aspirare ad avere una compattezza maggiore. In un certo senso attraverso il voto dato al proprio candidato si voterebbe non solo il candidato in quanto tale ma indirettamente anche tutti gli altri che compongono quella lista. E' una lista democratica ma che porterebbe tanta novità alle nostre elezioni: novità perché la lista dovrebbe essere compilata e completata molto tempo prima (con conseguente necessità, per i colleghi che vogliono unirsi, di conoscersi e entrare in sintonia a favore di uno scopo preciso) e dovrebbe legarsi ad un programma, anch'esso da proporre con largo anticipo, consolidando ed ampliando il benefico mutamento che abbiamo notato nelle ultime elezioni.
Alla luce di un'organizzazione così individuata, perderebbe rilievo anche il problema del rapporto eletti/elettori in quanto attraverso il programma ciascun notaio potrebbe sentirsi ben rappresentato anche da colleghi che non sono del proprio distretto e, viceversa, sarebbe meno rilevante la mancanza di proporzionalità tra numero di notai e consiglieri eletti.
Se poi si arrivasse ad una modifica legislativa che rendesse le liste metodo obbligatorio di elezione, nel rispetto della territorialità e delle scelte locali, veramente sarebbe lo strumento della compattezza.
L' ultimo problema da esaminare per completare la panoramica è quello della insufficienza di informazione e comunicazione tra la base e i vertici. Ciascuno di noi ha in alcuni momenti sentito il peso di questa insufficienza di informazioni, a volte necessaria per le ragioni superiori della politica. In un momento come quello attuale in cui, come già detto, ci sono attacchi giornalieri al notariato da parte di categorie professionali, di politici, di giornalisti che ritengono di semplificare limitando la nostra opera, sacrificando la certezza e sicurezza del diritto alla praticità, i nostri organi nazionali hanno operato scelte ed attivato strategie che non potevano essere rese pubbliche in una lista che, notoriamente, viene letta da tutti, ma nello stesso tempo la base avrebbe voluto sapere cosa succedeva. Si è sentita così, pressante, la mancanza di un Organo intermedio, cioè di un organo che potesse ricevere le notizie e renderne partecipe la base. Pensare ad un organo nuovo, con nuovi costi e, fondamentalmente riproduzione di rappresentanza, non sembra opportuno. Si potrebbe però istituzionalizzare quella riunione dei Presidenti che già spontaneamente si è creata proprio al fine di realizzare la giusta comunicazione base-vertici. A fronte di questa istituzionalizzazione dovrebbe essere codificato un obbligo da parte dei Presidenti di attivare in ciascun distretto proposte, attività e altre forme di partecipazione, in modo da poter realmente rappresentare agli Organi di vertice le istanze della base. Dall'altra parte dovrebbe esserci una maggiore diffusione all'interno dei notai di ciascun Consiglio Distrettuale dei temi trattati e delle strategie che si percorrono a livello nazionale. Per fare questo la riunione dovrebbe essere periodica con partecipazione obbligatoria Qualora poi si ritenga che il numero elevato di distretti determini la difficoltà della presenza unanime, si potrebbe pensare ad una diversa riunione dei Presidenti dei Comitati Regionali, organismi associativi che meritano maggiore attenzione da parte dei notai in quanto si ricollegano al territorio regionale e quindi si pongono in linea con quella tendenza di territorialità della quale ho già parlato. Anche in questo caso dovrebbero essere previsti i meccanismi attraverso i quali la comunicazione con la base sia concreta ed effettiva.
Questi per grandi linee i temi su cui confrontarsi e che saranno ora affrontati con gli interventi programmati, il dibattito in sala, ma, spero, anche dopo e fuori di questo convegno con il contributo di tutti i colleghi "di buona volontà" .



INTERVENTI LIBERI O PROGRAMMATI:

ENRICO MARIA SIRONI – notaio in Opera

Il tema dei meccanismi di elezione degli organi di vertice non è nuovo per Federnotai: nell'ultimo congresso (maggio 2008) il collega Roveda (riprendendo un editoriale di FederNotizie) pose la questione della riforma dei criteri di rappresentatività per l'elezione del CNN e del CdA della Cassa.
L'idea venne ripresa al Congresso Nazionale del Notariato di Firenze (novembre 2008), con un ordine del giorno presentato dal collega Panzeri, il quale proponeva di introdurre un sistema elettivo che garantisse una corretta rappresentanza territoriale, cioè un sistema che attribuisca a ciascuna zona elettorale un numero di eletti adeguato, se non esattamente proporzionale, al numero degli elettori. Tale odg –che ha ottenuto la maggioranza dei voti espressi ma non è stato approvato a causa di un'interpretazione del regolamento che oserei definire estemporanea (tanto da essere stata smentita al Congresso di Venezia)- ha dato avvio ad un dibattito accesissimo, probabilmente anche perché considerato da molti una reazione alla vicenda della revisione della tabella approvata dal Ministro Scotti.
Adesso che tale bufera può considerarsi passata, credo si possa discutere con pacatezza della questione della rappresentatività degli Organi esponenziali del notariato.
Mi pare utile partire dalla nostra Carta Costituzionale: l'art.56,4° comma, per la Camera dei Deputati, dispone che "la ripartizione dei seggi tra le circoscrizioni, fatto salvo il numero dei seggi assegnati alla circoscrizione Estero, si effettua dividendo il numero degli abitanti della Repubblica, quale risulta dall'ultimo censimento generale della popolazione, per seicentodiciotto e distribuendo i seggi in proporzione della popolazione di ogni circoscrizione". In modo analogo si esprime l'art.57, 4° comma, per il Senato.
I costituzionalisti (si veda, per tutti, C.Mortati) sottolineano come l'idea dei padri costituenti fosse che sono i cittadini (gli abitanti) e non il territorio a dover essere rappresentati.
Dunque, se dovessimo proporre un sillogismo, potremmo dire:
- il Notariato è un'istituzione del Paese;
- nel nostro Paese il sistema di elezione degli Organi istituzionali a carattere assembleare prevede la ripartizione dei seggi sul territorio in proporzione alla popolazione di ogni zona elettorale;
- conclusione: un corretto sistema elettorale degli organi istituzionali del Notariato dovrebbe prevedere la ripartizione dei seggi tra le diverse zone elettorali in base al numero dei notai residenti in ciascuna zona.
Certo, è vero che uno stato sicuramente democratico, quale gli USA, ha un Senato nel quale è attribuito lo stesso numero di rappresentanti a ciascuno Stato confederato, ma si tratta di un sistema bicamerale nel quale l'altra camera è eletta in modo proporzionale: il Notariato non ha un sistema bicamerale.
Inoltre, consentitemi di dire che sarei stupito che i notai italiani prendessero quale modello istituzionale proprio il sistema giuridico americano!
E' evidente, d'altra parte, che l'equo rapporto tra elettori ed eletti (che non vuol dire proporzionalità pura, ma nemmeno conservare lo status quo), essendo questione, appunto, di rappresentatività, va di pari passo con quello dell'autorevolezza degli organi di vertice. Tale risultato si può ottenere sia aumentando (o comunque variando) il numero dei componenti degli organi esponenziali e distribuendoli adeguatamente sul territorio, sia mediante la revisione delle tabelle che determinano le zone elettorali ed i componenti da eleggere in ciascuna zona per il CNN ed il CdA della Cassa.
In proposito, ricordo -soprattutto ai più giovani- che tali numeri e tabelle non sono, per così dire, "scolpiti nella roccia": fino al 1991 il CNN era composto da 15 notai eletti in zone elettorali sensibilmente diverse dalle attuali, mentre i componenti della Commissione amministratrice della Cassa erano 6, eletti dal CNN (oltre al direttore generale della Giustizia Civile e delle Libere Professioni).
C'è un'altra questione, sempre inerente alla dinamica territorio/componenti degli Organi esponenziali, su cui vorrei richiamare la vostra attenzione: mi riferisco all'idea che tra ciascuna zona elettorale ed il consigliere espresso dalla medesima esista un vincolo determinante (tanto che nel recente dibattito elettorale qualcuno ha sostenuto che il consigliere nazionale debba attenersi, nell'espressione dei voti, al volere del comitato regionale di appartenenza).
Certo, un fondamento normativo di questa idea è rintracciabile nella previsione di decadenza dei consiglieri in caso di trasferimento a sede notarile ricadente in una diversa zona elettorale (art.7 leg-

ge 577/49 ed art.16 Statuto Cassa), ma, ancora, vorrei riferirmi alla Carta Costituzionale: l'art.67 proclama che "ogni membro del Parlamento rappresenta la Nazione ed esercita le sue funzioni senza vincolo di mandato".
E' noto che tale disposizione intende tutelare l'autonomia dell'eletto dal partito di appartenenza, mentre nel notariato non ci sono partiti; a volte, però, si corre il rischio che siano i territori a "farsi partito" e che, conseguentemente, l'eletto si preoccupi di tutelare una "parte" territorialmente intesa, anziché il notariato nel suo insieme.
Come impedirlo?
Ed ancora:
- come evitare il ripetersi di elezioni in cui, nella maggior parte delle zone, il numero dei candidati coincide con quello dei consiglieri da eleggere?
- come favorire l'espressione del voto in base ad argomenti politicamente più forti della stimabilità e del "cursus honorum" del candidato?
Non penso che la soluzione debba portare necessariamente a liste con attribuzione dei seggi in base ad un riparto nazionale, ma potremmo quanto meno immaginare che la presentazione delle candidature avvenga, per previsione normativa, sulla base di piattaforme programmatiche e con dichiarazione di un collegamento tra i candidati delle diverse zone elettorali (magari anche con indicazione preventiva di un candidato alla Presidenza).
Ciò favorirebbe il dibattito elettorale, la consapevolezza degli elettori e la stessa coesione degli Organi eletti.
Tale risultato potrebbe perseguirsi con un intervento legislativo, ma è attuabile anche senza: come dimostra il fatto che in alcune zone elettorali se ne è già potuto vedere quest'anno qualcosa più che un embrione.
Quanto appena detto non esime, peraltro, dall'affrontare il tema del rapporto tra la base elettorale e gli eletti nel corso dei tre anni di carica: quanto alla Cassa, c'è l'esperienza dell'Assemblea dei Rappresentanti (nella quale, tra l'altro, il grado di proporzionalità tra elettori ed eletti è elevato).
Vogliamo pensare ad un organo analogo -con funzioni consultive- per il CNN?
Certo, c'è la Riunione dei Presidenti dei Consigli Distrettuali: andrebbe, però, istituzionalizzata, pensando anche a qualche meccanismo (ad esempio il voto ponderato) per bilanciare l'oggettivo diverso peso rappresentativo dei Presidenti distrettuali (almeno sino a quando non si metta mano al tema dell'omogeneizzazione dei distretti).
Concludo con alcune osservazioni in tema di elettorato passivo, ma non solo:
a - la prima riguarda l'assenza di candidature formali: tutti i notai iscritti a ruolo sono automaticamente candidati! Forse sarebbe il caso di intervenire sulla questione, disciplinando la presentazione delle candidature;
b - la seconda riguarda una regola che, in verità, c'è: mi riferisco all'art.14 dello Statuto della Cassa, il quale prevede che siano eleggibili nel CdA solo i notai con almeno dieci anni di anzianità. Sinceramente non riesco a trovare una giustificazione plausibile a sostegno di tale previsione (nemmeno nell'art.1, c.4, lett.b del D.Lgs. n.509/1994, cui fa riferimento l'art.16 dello statuto della Cassa);
c – la terza osservazione (non nuova) è l'idea di prevedere, accanto al limite dei due mandati consecutivi, l'obbligo di una "pausa di riflessione" prima di essere eletto nell'altro Organo di rilievo nazionale: è il tema del cd. "salto della quaglia", già oggetto di odg in più congressi (da ultimo a Firenze, dove fu approvato con larga maggioranza), tema –peraltro- che in assenza di vincolo normativo è stato disatteso anche lo scorso febbraio;
d – quarto: in materia di incompatibilità, mi chiedo (senza alcun intento polemico verso i singoli, ma solo per cercare una regola virtuosa di applicazione generale) se non sia il caso di introdurre regole di incompatibilità dell'incarico di membro del CNN o del CdA della Cassa, con le cariche (specie di vertice) nei consigli distrettuali;
e- la quinta ed ultima osservazione attiene all'opportunità di prevedere quorum deliberativi rafforzati per alcune delibere del CNN e del CdA della Cassa: penso, su tutte, alle delibere di nomina dei relativi Presidenti, nelle quali un quorum rafforzato (almeno per alcune votazioni) potrebbe favorire la coesione degli organi collegiali.

PAOLO GUIDA – notaio in Napoli

Il sistema elettorale degli organi del Notariato è strutturato su una rappresentatività di tipo geografico, con un correttivo numerico.
Le motivazioni di tale scelta da parte del legislatore sono varie, ma il punto di maggior rilievo è rappresentato dal voler consentire la presenza nei

massimi organi di categoria di rappresentanti di tutte le aree geografiche.
Il mancato stretto riferimento al freddo dato numerico non è collegato ad una "diminuzione" di democrazia, ma all'inverso all'esigenza di dare democraticamente una voce a tutte le aree del paese.
La figura del Notaio è, infatti, unica in tutto il paese, e deve essere continuamente arricchita dalle esperienze che nascono sia in Valle d'Aosta che in Sicilia. Dimenticare o sottovalutare tali diverse esperienze significa rischiare di modificare la figura del Notaio, appiattendola su quella costruita su una sola parte della categoria.
Un possibile punto di riferimento è rappresentato dal Senato americano dove ogni Stato (indipendentemente dal numero degli abitanti) esprime due senatori con uguali funzioni e poteri.
Eppure nessuno ha mai sostenuto che detto Senato sia anti-democratico.
Tentare di trovare soluzioni troppo "numeriche" può rappresentare un pericoloso boomerang per la unitarietà della categoria.
Sappiamo bene che la nostra professione subisce delle "colorazioni" legate ai luoghi in cui viene esercitata, ma tale "colorazione" non può travolgere in maniera totale la nostra figura, ma deve essere temperata da quella proveniente da altre zone geografiche.
Solo dalla fusione dei vari colori la categoria ne esce forte e resistente, perché tendenzialmente uguale in tutto il paese.
Lasciar prevalere la "colorazione" nascente da zone ove è maggiore il numero dei notai, lungi dal rappresentare il risultato di una finta democrazia, porterebbe alla perdita della esperienza scaturente dalla "colorazione" di altre zone numericamente meno rappresentate.
Il nostro obiettivo resta, quindi, quello di mantenere una unitarietà geografica a tutte le latitudini e longitudini per difendere la nostra figura.
Pur alla luce di quanto sopra, non può negarsi l'esigenza di approfondire nuove tecniche elettorali, rispettose ovviamente di tali principi.
Decisamente pericolosa mi sembra l'ipotesi di un sistema elettorale per liste, anche se composte da Notai provenienti da diverse zone geografiche.
Tale soluzione, che pur sulla carta può essere interessante, presenta due controindicazioni, probabilmente decisive:
1. la precostituzione di linee programmatiche diverse tra le varie liste rischia di condurre nel notariato la nascita di correnti, che addirittura potrebbero essere di tipo politico, se non addirittura partitico, ricalcando quelle nazionali;
2. la possibilità che la stessa lista sia votata in tutta Italia porterebbe alle elezioni di rappresentanti di una zona (non graditi dalla zona stessa) eletti con i voti di elettori di altre zone, snaturando così il radicamento naturale dei rappresentanti eletti;
3. il rischio per il Presidente di essere bloccato da una maggioranza precostituita e rigida rappresentata dai componenti della sua lista.
Per poter approfondire tale ipotesi occorrerebbero ampi sforzi di fantasia, che pur sono stati annunziati dall'attuale Ministro Alfano con riferimento ad una possibile nuova modalità di elezione dei componenti del CSM, lasciando le liste ma eliminando le correnti con meccanismi ancora da definire.
Più percorribile potrebbe, viceversa, essere la strada di aumentare di pochissime unità i componenti degli Organi istituzionali onde ottenere un delicato riequilibrio della rappresentatività numerica senza snaturare la presenza dei rappresentanti di tutte le aree.
Tale modifica, che dovrebbe evitare la nascita di un organo troppo numeroso con evidenti difficoltà di funzionamento, potrebbe poi venire incontro anche alle esigenze delle Regioni più piccole, attualmente accorpate ad altre, e quindi prive di una rappresentanza tipica di un sistema di tipo "federale."
In ogni caso può essere approfondito un diverso meccanismo elettorale tra Consiglio Nazionale e Cassa per venire incontro alle differenti rispettive esigenze, di tipo politico e previdenziale.
Attualmente, ad esempio, nel Consiglio di Amministrazione della Cassa non sono rappresentate tutte le Regioni, a differenza di quanto accade nel Consiglio Nazionale del Notariato.
Una più attenta analisi "geografica" dei componenti, potrebbe portare ad un ampliamento dei consiglieri prevedendo, appunto, una presenza di rappresentanti di tutte le Regioni, coordinandone il numero con i Notai facenti parte delle singole aree geografiche.
Si potrebbe, poi, concludere con una riflessione "provocatoria".
Tutti coloro i quali affrontano il problema "rappresentatività" sostengono, e concordano, che il Notaio è una figura unica dalle Alpi alla Sicilia e che, quindi, non esistono, ovvero non devono esistere, diversi notariati.
Se così è, il problema non è la provenienza geografica dei consiglieri nazionali, ma la loro prospettiva sulla figura del Notaio, nascente appunto non dal luogo di operatività ma dalla visuale di ciascuno.
Se così è, quale è il motivo per il quale è necessario stravolgere l'attuale sistema rappresentativo, mischiando le problematiche geografiche con quelle relative alla visione del notariato di ciascun Notaio ?

GRAZIA PREVETE – notaio in Torino

Il sistema elettorale degli organismi notarili è difficile da definire.
Da qualunque punto di vista lo si esamini, rappresentatività, modalità pratiche, consapevolezza degli elettori, trasparenza della nomina dei candidati, composizione degli organi, non è possibile trovarne uno simile che regoli le elezioni di un qualsivoglia organismo democratico, dal comitato per la valorizzazione del grissino rubatà al governo degli Stati Uniti d'America.
Nel Congresso di FN del maggio 2008 la relazione di Arrigo Roveda aveva introdotto ufficialmente l'argomento della rappresentatività ponendo in evidenza le incongruenze di un sistema che assegna ad esempio per la Cassa 1 membro ai 1167 notai della Lombardia ed 1 membro ai 116 notai della Sardegna, secondo dati del 2008, che non sono difformi da quelli odierni. Notate bene che non sostengo una rappresentatività unicamente numerica, ma anche numerica, criterio che come risulta dall'esempio fatto non è tenuto granché in considerazione dal sistema vigente
Credo che i criteri per contemperare le esigenze si possano trovare, esorto FN a studiare e proporre un testo di riforma, corredandolo di simulazioni per tranquillizzare tutti quelli che temono la prevalenza del nord sul sud, dei notai industriali sui notai artigiani e simili stereotipi, dettati solo dal timore del cambiamento.
Sappiamo tutti però che questa modifica deve passare attraverso una provvedimento legislativo, che può iniziare con un testo ragionevole ed essere approvato con un testo discutibile.
Oggi voglio invece parlare di una modifica che si può attuare anche subito e che non necessita di passaggi nelle aule parlamentari.
La proposta era stata presentata al Congresso di Firenze del 2008, aveva suscitato reazioni infuocate ed era stata respinta dall'Assemblea. La proposta era relativa alla presentazione di liste per le elezioni dei nostri organi nazionali.
E' giunto il momento di riparlarne e di discuterne approfonditamente.
L'attuale sistema elettorale, nell'ultima consiliatura e dalle voci che girano anche in quella che sta per iniziare, ha dimostrato tutti i suoi limiti. Un CNN spaccato a metà, rissoso, impegnato convulsamente nella mediazione interna, impiega gran parte delle sue forze a sopravvivere e a trovare un minimo comun denominatore fra i suoi membri. L'elezione del Presidente diventa uno psicodramma ed una volta eletto lo psicodramma lo deve gestire lui. Non credo sia necessario che vi porti degli esempi, quelli di noi che seguono le vicende del Consiglio ne possono ricordare un certo numero.
D'altra parte mi potete citare un solo sistema elettorale nel quale i candidati vengono scelti non in base alle loro idee o per l'appartenenza ad un partito, che dovrebbe indicare l'adesione ad un sistema di valori, ma solo perchè sono cittadini o appartenenti ad una certa compagine? Scelti come? Quello che succede nei nostri distretti è che alcuni che contano (i Comitati?) individuano i candidati, normalmente un candidato per un posto, che viene presentato praticamente già eletto agli elettori.
Il candidato per lo più non esprime nulla, e perchè dovrebbe, tanto è già eletto, e a volte si giustifica affermando che non conta tanto quello che lui pensa, poiché il CNN non si sa come sarà composto e lui da solo non può essere portatore che di un programma generalissimo che si può riassumere nell' "agire nell'interesse del notariato".
Nei tempi che stiamo vivendo, nei quali l'attacco al notariato sembra sia diventato lo sport preferito, con un governo schizofrenico o meglio con disturbo bipolare, che ad aprile ci assicura che possiamo stare tranquilli e a maggio in Commissione passa la cessione di aziende ad altri professionisti, la funzione del CNN è di vitale importanza e tutte le sue forze devono essere impegnate nella politica del notariato e non nelle beghe interne. I consiglieri sono chiamati a rivestire un ruolo impegnativo e difficile, estremamente importante per tutti noi e quindi vorrei essere in grado di scegliere chi votare, sapendo che il collega che ho votato sarà in grado di perseguire, non dico di raggiungere, quello che ha esposto nel programma.
La soluzione può essere semplice e di facile realizzazione senza passaggi nelle aule parlamentari.
Colui che intende candidarsi al CNN o alla Cassa con aspirazioni da presidente potrebbe stilare un programma di massima, cercando collegamenti con candidati delle varie regioni, che aderiscano in linea di massima al programma.
Tutto ciò non impedisce a singoli candidati non collegati di presentarsi ed essere eletti. Il sistema delineato invoglierebbe i candidati a presentarsi agli elettori, riducendo al minimo le manovre di corridoio e candidati ed elettori a rendersi conto e a discutere dei problemi della categoria.
Agli elettori verranno quindi presentati i candidati singoli e la squadra o le squadre, ciascuna con un presidente in pectore e un programma. Gli elettori giudicheranno ed esprimeranno le loro preferenze, probabilmente con più consapevolezza di quanto accade attualmente, senza ledere i diritti o

le aspettative di alcuno.
Questo non vuol dire, come si è sentito, creare le correnti all'interno del notariato, che peraltro esistono e se non esistono non saranno certo liste elettorali come quelle indicate a creare, ma dare la possibilità ai notai di eleggere un CNN in grado di funzionare al meglio, composto di persone che sanno di poter lavorare bene insieme.

MICHELE NASTRI – notaio in Ercolano

La mia riflessione sul sistema elettorale del Consiglio Nazionale del Notariato cercherà di evidenziare alcuni possibili punti di un'ipotesi condivisa di riforma del sistema elettorale; proprio per questo preferisco partire non tanto dalle istanze che si sono palesate negli ultimi anni, quanto da alcune considerazioni sulle funzioni attuali del CNN.
I compiti del CNN, a partire dalla riforma del 1991, si sono progressivamente ampliati: Da una parte si è verificata la centralizzazione di attività come i servizi informatici (connessi ad una politica di supporto attivo alla pubblica amministrazione in tale settore e di intervento a tutela della sicurezza giuridica nel settore del documento informatico), e la formazione (derivante da necessità interne ma anche dall'evoluzione del sistema delle libere professioni); dall'altra vi sono stati interventi legislativi comportanti l'attribuzione di specifiche competenze al CNN come organo esponenziale di categoria (ad esempio l'assicurazione). Tutto ciò ha provocato una crescita strutturale e funzionale non priva di problemi, e tuttavia nel complesso estremamente positiva. La creazione delle società di servizi, e della Fondazione del Notariato, ha posto poi l'ulteriore problema delle modalità di collegamento di tali enti agli obiettivi della politica di categoria.
Nel contempo, la situazione politica ancora in corso ha reso necessaria un'attività sempre maggiore di collegamento con il mondo politico e istituzionale, allo scopo di tutelare gli interessi del notariato e i valori che rappresenta, gravando quindi il Consiglio di ulteriori pesi.
E' necessario quindi che il CNN non sia più organizzato esclusivamente sulla base dei suoi compiti originari di organo di indirizzo politico e di rappresentanza nei rapporti con le istituzioni, ma sia sempre più idoneo all'amministrazione delle strutture articolate che il notariato utilizza per lo svolgimento della funzione notarile e per la politica di categoria, e che costituiscono uno strumento ormai irrinunciabile.
L'attuale composizione del CNN, come organo di venti consiglieri che si riuniscono periodicamente per decidere collegialmente su questioni della più svariata rilevanza ed urgenza (anche minima), non mi sembra la più idonea allo svolgimento di tali compiti. Venti consiglieri sono troppi per decidere su tutte le questioni oggi di competenza del Consiglio Nazionale, fino all'ingolfamento degli ordini del giorno che abbiamo negli ultimi anni rilevato leggendo le cronache di CNN Notizie, ma sono forse troppo pochi per prendere decisioni generali di politica di categoria in modo realmente rappresentativo.
Per questo ritengo opportune, in una prospettiva *de jure condendo,* due tipi di modifiche della struttura organizzativa del CNN-organo:
- un ampliamento dei compiti del comitato esecutivo, che dovrebbe occuparsi anche delle decisioni aventi carattere di urgenza, affiancando quindi il Presidente in una dinamica comunque collegiale;
- un moderato aumento del numero dei consiglieri nazionali, per garantire la più ampia rappresentatività, non solo del territorio, ma anche delle varie anime del notariato.
Il comitato esecutivo, ma anche il Presidente e le altre cariche istituzionali, dovrebbero poi essere eletti, almeno in prima istanza, con maggioranze qualificate, per ottenere la massima coesione ed il rispetto delle minoranze.
L'aumento del numero dei consiglieri nazionali comporterebbe poi la possibilità di venire incontro ad alcune esigenze che si sono manifestate negli ultimi anni, e che meritano a mio giudizio accoglimento.
La distribuzione territoriale dei notai è andata infatti modificandosi nel senso di una progressiva concentrazione verso i centri urbani e le zone del centro-nord, e ciò ha generato una legittima richiesta di maggior rispetto della proporzione numerica in sede di elezione del Consiglio Nazionale. Inoltre appare evidente che il nostro attuale sistema elettorale, nel quale molti collegi sono composti da un numero bassissimo di elettori, rende difficile una vera competizione tra opinioni e programmi diversi perché, soprattutto nei collegi minori, il rapporto personale esistente tra candidati ed elettori prevale inevitabilmente sulle valutazioni politiche. Conseguentemente è difficile che

personalità rilevanti, che riscuotono consenso in ambito nazionale, possano essere elette in Consiglio Nazionale prescindendo dalle dinamiche locali.
Per venire incontro a queste esigenze sarebbe possibile utilizzare l'aumento del numero di consiglieri in due modi:
- da una parte riconoscendo parte di tale aumento alle aree nelle quali il rapporto elettori/eletti sia più alto;
- dall'altra consentendo, per una piccola percentuale di consiglieri, l'elezione sulla base di un collegio elettorale nazionale e non dei collegi locali.
Voglio però esser chiaro su questi punti. Il riconoscimento di un maggior numero di consiglieri su base territoriale non può portare in nessun caso ad un criterio di proporzionalità pura, in quanto ciò sarebbe in contrasto con i compiti rappresentativi del CNN e con lo stesso principio di distribuzione territoriale dei notai e di salvaguardia, quindi, delle esigenze delle varia zone.
Anche la possibilità di eleggere consiglieri su base nazionale deve essere limitata ad un numero realmente ristretto, per evitare la nascita di logiche correntizie che non appartengono al notariato.
Il tutto non dovrebbe essere disgiunto da un tendenziale ampliamento dei collegi elettorali, nel quale la penalizzazione delle zone più piccole dovrebbe essere evitata attraverso la creazione di collegi privi di aree omogenee numericamente preponderanti.
I consiglieri nazionali poi, dovrebbero essere facilitati nel loro compito con opportune forme di sostegno non solo economico, e con l'introduzione dell'incompatibilità con ogni altra carica istituzionale.

DOPO IL CONVEGNO

ENRICO SANTANGELO – notaio in Napoli

Il tema del convegno poteva far nascere un certo scetticismo, in quanto discutere degli argomenti del prossimo congresso nazionale poteva sembrare un po' velleitario alla luce di quanto accaduto negli ultimi due congressi ed in particolare in quello di Venezia.
Lo scetticismo, però, è svanito del tutto già dopo la prima sessione, in quanto le idee dei relatori e dei colleghi presenti, pur se profondamente diverse, sono state esposte in modo sereno e costruttivo e, di conseguenza, ho avuto la netta sensazione che quello a cui ho partecipato sia stato il "vero congresso nazionale" anche se, ovviamente, con un numero di partecipanti notevolmente inferiore.
Altro fatto positivo è che si sia parlato esclusivamente di politica del notariato, perché proprio questo dovrebbe essere il tema dei nostri congressi. Se l'attuale regolamento viene interpretato in modo riduttivo ed illogico, è evidente che il congresso nazionale si riduce a mera facciata, perdendo, quindi, la sua naturale funzione.
E' indispensabile, quindi, che il regolamento venga modificato o almeno interpretato secondo logica, in modo da consentire un proficuo dibattito tra tutti i presenti.
Alla luce del successo ottenuto, quindi, proporrei di adottare anche per il Congresso Nazionale la formula utilizzata a Capri. Invece di ordini del giorno da presentare prima del congresso, sarebbe opportuno che l'apposita commissione del Consiglio Nazionale predisponesse (anche eventualmente su indicazione di colleghi) alcuni temi di

politica del notariato di interesse generale, in modo che i Notai siano chiamati a votare su ordini del giorno che, ovviamente, il Consiglio non potrà né dovrà disattendere.
Come dicevo, il confronto delle idee è stato sereno e costruttivo e il comportamento dei presenti assolutamente esemplare. Ciò sta, a mio parere, a significare che il notariato è fermamente convinto della necessità di "fare qualcosa" per modificare, se non per porre fine ad alcune situazioni divenute critiche.
I temi proposti affrontavano proprio le situazioni più scottanti: tariffa, qualità e quantità, elezioni degli organi rappresentativi.
A mio parere, i tre temi (come tutti quelli che riguardano il notariato) sono tra loro collegati e la soluzione di ciascuno di essi incide o può incidere anche su quella degli altri.
Cominciamo dalla tariffa. Sono emerse due fondamentali visioni: tariffa fissa o tariffa variabile.
Personalmente non credo che l'adozione dell'uno o dell'altro sistema sia fondamentale per il futuro del notariato. Certo, una tariffa più semplice e trasparente è indispensabile, così come sono convinto che la tariffa debba essere unica su tutto il territorio nazionale; ma affermare che senza tariffa fissa scompare la funzione pubblica è, a mio avviso, sbagliato.
In realtà, l'argomento è divenuto scottante solo dopo che un nostro rappresentante, in modo assolutamente frettoloso, ebbe ad affermare che la tariffa non esisteva più, dando così il via alla crescita in modo esponenziale del fenomeno dell'illecita concorrenza attraverso la riduzione delle tariffe.
Ma la riduzione comporta, per chi la pratica, la necessità di aumentare enormemente il numero degli atti da redigere e la quantità degli atti incide o no sulla qualità della prestazione? A mio modo di vedere un rapporto esiste.
Molti in proposito si sono detti d'accordo nell'affermare che una grossa mole di lavoro non è sempre sinonimo di scarsa qualità: studi molto organizzati, con un gran numero di collaboratori, infatti, forniscono un servizio spesso migliore di piccoli studi nei quali il notaio svolge di persona gran parte delle attività. In tali ipotesi, però, bisogna domandarsi: "Qual'é il ruolo del notaio in quegli studi nei quali vengono redatti annualmente migliaia di atti?". "Qual'é il limite delle attività che il notaio può delegare senza che venga messa in dubbio la personalità della prestazione?"
Al congresso di Firenze (il cui esito, a mio giudizio, ha generato l'assurda interpretazione del regolamento che si è poi attuata a Venezia) chiesi pubblicamente al Consiglio Nazionale di organizzare un convegno sulla delegabilità delle attività del notaio. La mia richiesta, evidentemente, non è stata accolta, forse anche perché secondo alcuni (mi riferisco all'amico Condò) il codice deontologico già prevedrebbe ciò che è delegabile e ciò che non lo è. In tal modo, però, il discorso si sposta sull'inerzia dei singoli Consigli Notarili, che non adempiono compiutamente agli obblighi loro imposti dalla legge. Può darsi che Condò abbia ragione, ma a mio parere è opportuno che non solo si discuta su ciò che è delegabile e su ciò che non lo è, ma che sia prevista una norma (possibilmente non nel codice deontologico, vista la considerazione che il Consiglio di Stato ha di questo strumento) che stabilisca senza possibilità di errore o di equivoco le attività delegabili. Solo allora potremo parlare di "qualità" della prestazione, introducendo quei concetti che Carmelo Di Marco, Luca Restaino e Riccardo Menchetti hanno così ben delineato a Capri. Fin quando questa norma non verrà creata, alcuni colleghi, forse non moltissimi, ma in numero sufficiente per far danno all'intera categoria, continueranno a delegare ad altri la funzione ad essi demandata dalla legge ed il notariato farà appello a tale "funzione" solo quando, attraverso uno sciagurato "emendamento", si tenterà di attribuire ad altri professionisti alcune delle attività a noi riservate.
L'argomento più spinoso (cui peraltro era stata riservata l'intera sessione di sabato) appariva, comunque, quello relativo ai meccanismi di elezione degli organi di vertice.
Questo problema è certamente connesso con quello della rappresentanza ed è opportuno parlarne apertamente in modo da cercare di affrontare un problema che, a mio avviso, come ebbi modo di riconoscere già molti anni or sono, esiste e va urgentemente risolto.
La collega Casadei ha magistralmente esposto le possibili soluzioni, chiarendo con dovizia di particolari la proposta di "Liste Nazionali" tanto cara a Federnotai.
Come ho cercato di spiegare a Capri e come molti colleghi sanno, non concordo con tale proposta e ciò non per motivi di "rappresentanza" delle varie realtà notarili del Paese, bensì per il rischio (a mio parere, certezza) che in tal modo si creerebbero quelle "correnti" che sono state la causa della profonda crisi istituzionale in cui oggi si trovano organi un tempo ben funzionanti, come il Consiglio Superiore della Magistratura.
Il problema va comunque risolto, in quanto non è immaginabile che, ad esempio, la Lombardia che conta più del venticinque per cento dei notai italiani abbia solo il doppio dei rappresentanti dell'Abruzzo e Molise che ne conta un numero pari a poco più dell'uno per cento.
Il sistema per riequilibrare, almeno in parte, il rapporto, deve essere approfondito e discusso, anche in relazione ai sempre maggiori compiti che il Consiglio Nazionale si è trovato ad affrontare.
A tale ultimo proposito, è importante notare come

le idee del collega Michele Nastri siano state apprezzate da Domenico de Stefano - Presidente del Consiglio Notarile di Milano, il che sta a dimostrare che tutti i Notai, quale che sia la latitudine della loro sede, sono disponibili ad un dialogo pacato e sereno, indirizzato alla soluzione del problema e non all'affermazione di sterili preconcetti.
Va, infine, sottolineato che il problema della rappresentanza investe per sua natura l'assetto del territorio. L'inerzia di alcuni Consigli nel controllo della condotta dei propri iscritti dipende certamente, infatti, anche dalla circostanza che i Distretti o sono troppo grandi o sono troppo piccoli, il che provoca paradossalmente i medesimi guasti. La modifica dell'assetto territoriale comporta, però, una necessaria revisione della capacità di rogito il che dimostra ancora una volta come tutti i problemi siano tra loro collegati.
Su tale ultimo punto credo di essere uno dei pochi che ritiene non pericolosa ed anzi auspicabile una competenza notarile nazionale, ferma rimanendo, però, un'obbligatorietà di assistenza alla sede per la maggior parte dei giorni lavorativi. Sinceramente non credo che una simile ipotesi possa minare il numero chiuso o l'esclusiva attribuzione di competenze, ma, evidentemente la questione è di tale rilevanza che merita un approfondimento maggiore.
In conclusione, quindi, i meccanismi di elezione degli organi di vertice, l'assetto del territorio e la competenza di rogito, sono argomenti così strettamente connessi, da rendere indispensabile l'esame ed il voto di un Congresso Nazionale.
Rimane il ricordo e la soddisfazione di due giornate intense e proficue che, ripeto ancora una volta, possono essere prese a modello dal Consiglio Nazionale per modificare e rendere attuale l'unico momento di confronto di tutti i Notai italiani.

MONICA DE PAOLI – notaio in Milano
MARIA NIVES IANNACCONE – notaio in Seregno

TORNANDO A CASA DA CAPRI

"*Una bianca, dolcissima nube fa anello intorno la vetta del monte maggiore. I capi estremi dell'isola tagliano l'onda come sproni di nave. Ma siamo noi veramente che andiamo incontro all'isola, oppure è l'isola che, rotte le sue ancore di granito, muove incontro a noi? Nel mezzo, tra il monte più alto che sorge a destra e quelli minori che in triplice vetta si levano a sinistra, l'isola cede e dolcemente si incurva in vallata. Una grigia, ferrea bardatura di rupi altissima cinge i fianchi dell'isola ignota, contro le quali l'onda batte e si ritorce in curve spumose, fuorché nel mezzo ove il mare più mite penetra in arco dolcissimo a lambire la spiaggia.*
Quale è questa isola, domando io, e come suona il suo nome?
E il mozzo risponde: "E' l'Isola di Ferro""
(Alberto Savinio, Capri)

Gli ulissidi (capresi d'adozione, sempre secondo Savinio) approdati all'isola di Tiberio da ogni angolo dello stivale per godere della compagnia dei colleghi e – magari – di un timido accenno d'estate hanno pigramente invaso le strette viuzze di Capri e, tra un saluto, un aperitivo ed un caffé sembrava a tutti di essere dei fortunati abituèe del luogo.
Che bella idea il convegno a *Capri*. Dimensione ideale, ha consentito ai social di godere di garantita mondanità, agli sportivi di inerpicarsi come *Capre* per i sentieri che conducono ad Ana-*Capri*, ai patiti del sole di togliersi di dosso il grigio-verde dell'inverno.
Ma andiamo con ordine.
1. Il luogo del convegno.
Il Palazzo dei congressi di Capri: accogliente, raccolto, giusto. E il giardino all'ingresso con il buffet continuativo (della cui idea Luciano Amato si aggirava rivendicando la paternità, mentre altri - e non è questo il luogo delle delazioni - ne lamentava il costo eccessivo) faceva da sponda ai discorsi della sala, in un continuo andirivieni di chiacchiere dal tono mai sopra le righe.
2. I contenuti.
Nonostante la scanzonata, leggera, luminosa e vacanziera atmosfera caprese, gli ulissidi sono riusciti anche a trattare di temi impegnativi. E si, perché un programma più serio di così sarebbe difficile trovarlo! Anzi pensandoci bene forse la scelta di iniziare il convegno mettendo come primo punto all'ordine del giorno questo problema, non è stata affatto casuale; quale altro argomento avrebbe potuto suscitare altrettanto interesse, se non qualcosa che toccasse così da vicino il cuore dei notai? Con un bel sole fuori, con tanti negozi, botteghe e boutique per tutte le borse, con tante passeggiate archeologiche e paesaggistiche, con tanto verde e tanto azzurro, con tanti aromi e pro-

fumi, con tanta aria di vacanza, solo un argomento così importante poteva trattenere una notevole quantità di seriosi soggetti al chiuso riuscendo anche ad appassionarli dalle 15 alle 19. Quale argomento???!! Ma è logico, si è parlato di TARIFFA!! Scatenando così le più varie fantasie.
"Una, *unica* per tutto il territorio italiano, fissa, onnicomprensiva, senza se e senza ma, senza minimi e senza massimi. "
"No, no, no! *Strutturata* parte fissa, parte variabile *differenziata* a seconda del tipo dell'atto!"
" Ma niente affatto!!! *Libera*, rimessa alla contrattazione con il cliente e alla prudente valutazione del Notaio… "
" Bisogna aumentarNe l'elasticità!"
"No,no, bisogna fissarLa e dichiararLa nell'atto notarile".
Insomma la solita visione unanime e concorde. Però forse per via del fascino del luogo, o della sensazione di benessere che si prova sentendosi circondati da tanta bellezza, ci si è trovati d'accordo sulla necessità di rivederLa e semplificarLa;. Il dialogo è stato pacato, interessante e pieno di spunti per un lavoro sereno che possa portare quelle modifiche da tutti auspicate.
E poi si è parlato di qualità e quantità della prestazione, di qualità relazionale e quantità numerica degli atti, di cosa e sino a che punto il notaio possa delegare, della capacità e necessità di essere consulenti e di tutelare il cliente-cittadino-consumatore. Si faceva un po' fatica a seguire dei discorsi così importanti quando appena fuori la porta il colore della bouganville si fondeva con quello degli oleandri. E così ci si distraeva (ma solo per pochi secondi!) e si facevano pensieri profondi … Ma come farà il collega di Capri ad essere presente in studio da maggio a settembre? Chissà se durante l'intervallo – quando i poveri travet cittadini mangiano (a volte) un tristissimo panino - il collega caprese riesce ad andare un paio di ore in barca? Magari a fare un bagno? Anche soltanto una passeggiata nel verde, con lo spettacolo del golfo di Napoli davanti a lui? O andare da "Paolino ai limoni" per assaporare la pizza all'acqua? Interrogativi peraltro insoluti.
3. La sera
Il pomeriggio è trascorso veloce e l'appuntamento per la cena ha colto gli ulissidi un po' stanchi e affamati. Più tardi, volendo dimostrare l'impossibile, cioè la immutata capacità di riuscire a ballare twist, hully gully (ma come accidenti si scrive?), rock and roll, come quando erano adolescenti, malgrado la stessa scelta delle danze dimostrasse impietosamente la reale età dei ballerini, una nutrita schiera di notai si è esibita in contorsioni, piegamenti, scivolamenti e saltelli, degni del "dinoccolato" ai bei tempi e prima ancora del "disossato".
4. Il sabato
Già dal primo mattino i reduci della notte erano avvistabili in piazzetta sotto spesse lenti scure a sorseggiare un caffé riparatore, sfogliando pigramente le notizie di giornata.
Tutti tranne Paolo Guida, perfetta rappresentazione dell'elegante autoctono, padrone della situazione ... fino a che non ha fatto irruzione in piazzetta Antonio Di Lizia. A quel punto la quiete si è interrotta. Tutti al lavoro.
L'ultima relazione verteva sui meccanismi di elezione degli organi di vertice.
Ancora una volta ci si è posti il problema: lista o non lista? Programma o non programma? Che sia cosa più nobile e giusta continuare a non comunicare agli elettori le proprie idee creando Consigli Nazionali disomogenei, lacerati e laceranti o piuttosto svelare i più nascosti obiettivi e creare liste legate ad un programma? Che sia cosa più nobile insabbiare il problema della rappresentatività per l'elezione dei membri di Cassa e Consiglio e lasciare un sistema elettorale legato al territorio e del tutto alieno da qualsiasi proporzionalità o piuttosto prendere atto delle incoerenze delle attuali norme e cercare di rendere più democratico il sistema elettorale? Insomma, con riguardo agli interrogativi amletici, niente di nuovo sotto il sole, neanche se di *Capri*; tuttavia qualcosa di diverso rispetto al passato lo abbiamo avuto. Per prima cosa l'organizzazione del convegno; ci sono state soltanto tre relazioni che hanno introdotto una libera discussione alla quale hanno partecipato in modo più o meno programmato numerosi di noi e poi soprattutto, pur essendo all'ordine del giorno degli argomenti delicati, che hanno visto più volte il notariato diviso, si sono avuti un clima di apertura al dibattito, una serenità nel dialogo, un rispetto per le opinioni esposte, anche se a volte molto differenti tra loro, che dovremmo cercare di ritrovare nel futuro.
Dobbiamo pensare che sia solo merito della magica atmosfera di *Capri* o piuttosto possiamo sperare nell'inizio di un periodo di maggiore unità e distensione per lavorare serenamente al miglioramento del notariato nell'interesse di tutti?
5. La notte
Tutti gli ulissidi hanno le loro Circi.
Le nostre si aggiravano a gruppetti per le impervie strade incuranti delle ripidità, fiere amazzoni su tacchi degni di chi il concorso lo ha superato, e nulla più teme di umano.
E dopo l'aperitivo in piazza, la cena da Aurora, le canzoni stonate da *Anema e Core*, orchestrate da Nicoletta Ferrario, tra una *Maracaibo* d'annata e un magarita dannato, il sipario cala.
Au revoir!