

Focus Irdcec-IO Lavoro sulle nuove opportunità offerte dalla professione ai più giovani

Commercialisti, non solo bilanci Ambiente e giustizia da esplorare

Pagine a cura
di IGNAZIO MARINO

L'ambiente è un'opportunità professionale tutta da scoprire per i commercialisti. Come del resto la giustizia. Al contrario della contabilità ordinaria per le società e la revisione delle stesse che rappresentano il cuore pulsante della professione, «certificazione degli investimenti ambientali ai fini delle agevolazioni» e «redazione e asseverazione delle informative ambientali, sociali e di sosteni-

bilità delle imprese e degli enti pubblici e privati», infatti, sono due delle competenze tipiche degli iscritti all'albo unico praticamente inutilizzate. Mentre conciliazione e mediazione sono competenze ancora giovani che premieranno i professionisti che prima di altri si specializzeranno. È quanto emerge da un sondaggio realizzato dall'Istituto di ricerca del Consiglio nazionale di categoria per conto di *IO Lavoro*. Un report costruito su un campione rappresentativo degli iscritti all'ordine unificato e che fotografa l'esistente per proiet-

tarlo nel futuro (la possibilità di indicare nel questionario una o più aree di attività/competenze in cui prevalentemente viene svolta l'attività fa sì che il totale delle percentuali sia superiore a 100).

La situazione attuale. Se si esclude l'attività contabile ordinaria (dichiarazioni fiscali, visti di conformità ecc.), le altre aree di prevalente svolgimento della professione sono riconducibili principalmente alla revisione legale (si veda grafico in pagi-

na) che si conferma essere un settore ben presidiato. Il sondaggio dimostra infatti che la competenza più gettonata (dal 56,4% del campione) è quella



ISTITUTO
DI RICERCA
DEI DOTTORI COMMERCIALISTI
E DEGLI ESPERTI CONTABILI

di «sindaco e di componente di altri organi di controllo o di sorveglianza, in società o enti, nonché di amministratore». In

considerazione anche di una crescente lotta all'evasione fiscale in questi ultimi anni, è «l'assistenza e rappresentanza davanti agli organi della giurisdizione tributaria» a essere anche molto esercitata (dal 47,4% del campione). Seguono poi la «valutazione di azienda» (44,5%) e a grande distanza «l'incarico di curatore, commissario giudiziale e commissario liquidatore nelle procedure concorsuali, giudiziarie e amministrative, e nelle procedure di amministrazione straordinaria,

Siciliotti (Cndcec): scegliere da subito i settori sui quali specializzarsi

Domanda. Claudio Siciliotti, presidente del Consiglio nazionale dei dottori commercialisti e degli esperti contabili, in che misura, secondo lei, la crisi economica degli ultimi anni ha investito la professione del commercialista?

Risposta. Per i commercialisti la crisi è più finanziaria che di lavoro, nel senso che quest'ultimo non manca, mentre vanno sempre più dilatandosi i tempi di incasso degli onorari. Per i giovani la situazione è più difficile, perché, in questi anni di poche aperture e molte chiusure di attività economiche, è più difficile per loro entrare nel mercato delle consulenze per i tribunali di quanto non lo sarebbe crescere insieme a clienti che avviano nuove attività imprenditoriali. Un po' di più trasparenza nei criteri di attribuzione degli incarichi da parte di tribunali e pubbliche amministrazioni sarebbe importante e, soprattutto, bisogna rifuggire dalla crescente tendenza ad attribuire una rilevanza preferenziale al mero dato dell'anzianità di iscrizione all'Albo. Non è così che si incentiva il merito e l'ingresso dei giovani nel mercato.

D. Viste le tante competenze che caratterizzano la professione, agli iscritti che si stanno affacciando in questi anni difficili sul mercato cosa suggerisce? Da dove cominciare a costruirsi la carriera?

R. All'inizio va bene vedere un po' tutto, ma poi, sin dai primi anni successivi al praticantato, se non già durante il medesimo, bisogna focalizzarsi in particolare su due o tre ambiti e divenirne i padroni assoluti dal punto di vista della piena conoscenza della materia e di tutti i riflessi pratici che comporta. Bisogna rendersi indispensabili nello studio in cui si muovono i primi passi e, all'inizio, va benissimo anche divenirne per cose all'apparenza di piccolo cabotaggio come ad esempio la migliore capacità di gestione degli archivi e delle potenzialità dei software gestionali. Nessuno si priva a cuor leggero di chi sa rendersi indispensabile. E, parallelamente, bisogna anche far conoscere le proprie specializzazioni al di fuori dello studio in cui si opera, perché la cosa più frustrante, quando si è bravi, è non riuscire a mettere a frutto il proprio impegno perché non si riesce a comunicarlo. Da questo punto di vista, per un giovane commercialista, la vita associativa all'interno di un'associazione come l'Unione può in effetti rappresentare una preziosa rete di contatti anche in termini di crescita professionale.

D. Su quali competenze oggi dovrebbe puntare il commercialista?

R. Come molto su ancora non ma che, se lirci sopra avremmo facendo, legitti-



Claudio Siciliotti

Carunchio (Ungdcec): in ogni campo ciò che conta è la qualità del lavoro

Domanda. Luigi Carunchio, presidente dell'Unione nazionale giovani dottori commercialisti ed esperti contabili, in che misura, secondo lei, la crisi economica degli ultimi anni ha investito la professione del commercialista?

Risposta. L'impatto della crisi è per certi versi contraddittorio e non colpisce in modo uguale tutti i commercialisti, almeno sotto l'aspetto reddituale, altra cosa è l'aspetto finanziario. Mi spiego. Sul piano economico è evidente che l'impatto della crisi sul sistema delle imprese ha pesantemente colpito i professionisti che svolgono principalmente servizi, mentre con riferimento alle prestazioni di livello più elevato, la fase patologica ha offerto certamente opportunità di lavoro nell'ambito delle ristrutturazioni ed al ricorso a strumenti quali piani di risanamento attestati o procedure concorsuali, che fanno della nostra professione una attività certamente in buona misura anticiclica. Resta fermo che perdurando questa situazione non è che si possa continuare a scommettere sulla crisi, perché sarebbe certamente il disastro non solo per la categoria, ma per l'intero Paese. Sul piano finanziario è invece un disagio per tutti. Per i giovani il discorso è ancora diverso, la crisi congiunturale si è innestata su una crisi storica delle professioni in generale, caratterizzate da crisi di vocazione di soggetti di qualità poiché la saturazione del mercato ha reso nel tempo sempre meno appetibile e redditualmente conveniente fare la professione.

Domanda. Viste le tante competenze che caratterizzano la professione, agli iscritti che si stanno affacciando in questi anni difficili sul mercato cosa suggerisce? Da dove cominciare a costruirsi la carriera?

Risposta. Non è c'è dubbio che allargare i confini tradizionali della consulenza cercando sempre nuove nicchie di mercato abbia costituito una strategia di diversificazione importante per la nostra categoria. Rimane il fatto che non conta quale materia si sceglie, ma la qualità della prestazione e la capacità di presentarsi in modalità organizzate e con precise competenze riconoscibili, cosa che i giovani sono più capaci di fare in quanto innovatori per natura.

Domande. Su quali competenze oggi dovrebbe puntare il commercialista?

Risposta. Fermo restando quanto detto nella precedente domanda non possiamo dimenticare che la professione si svolge nell'interesse dei privati, i nostri clienti, ma sempre nell'ottica del pubblico interesse e cioè senza mai colludere con i clienti in danno dei beni pubblici che la professione tutela. Tale ruolo pubblico costituisce l'essenza dell'impegno deontologico delle professioni. Se si dimenticano queste radici, senza le quali si ha il mero svolgimento di un'attività di servizi, nemmeno si può parlare di professione. La fedeltà a questi valori è la miglior garanzia per la sopravvivenza di tutte le professioni, anche e proprio nei momenti più difficili. Il ruolo del corpo professionale nel garantire il rigore e l'integrità nell'esercizio della professione rimane un elemento fondamentale per assicurare un futuro a tutti i professionisti.



Luigi Carunchio

