



# Diritto & Fisco



FORUM COMMERCIALISTI/ Il presidente Cndcec a confronto con gli ordini locali

## Miani: specializzazioni e tariffe Formazione e compensi al centro dell'azione del Consiglio

DI MICHELE DAMIANI

**G**arantire attività esclusive per legge è sempre più difficile in un sistema concorrenziale. Ma il commercialista ci può arrivare tramite un'altra strada: le specializzazioni. Essere esperti nello svolgere una mansione offre un'esclusività sostanziale che darà sicuramente molti vantaggi al professionista. Per questo parlerei più di prerogative piuttosto che di esclusive: chi sarà in grado di attirare a sé clientela lo dovrà fare grazie alle sue capacità specifiche nella materia richiesta. E' quanto affermato dal presidente del Consiglio nazionale dei commercialisti Massimo Miani che ieri, durante il secondo Forum dei commercialisti organizzato da ItaliaOggi all'hotel Meliá, ha risposto ai quesiti di 19 presidenti di ordini territoriali nella tavola rotonda «Il futuro della professione: i presidenti degli ordini locali a confronto con il Cndcec». «Nonostante la bocciatura nella scorsa legge di bilancio, l'attenzione del Consiglio sul tema delle specializzazioni è sempre molto alta», ha dichiarato il presidente Miani. «Il nostro obiettivo è quello di arrivare alla definizione di varie sezioni all'interno dell'albo, ognuna dedicata ad un ramo di specializzazione; una sorta di collana di albi dentro all'albo generale. Noi non siamo solo i soggetti che svolgono attività fiscale: siamo molto altro e anche in assenza di esclusive possiamo essere attori unici se siamo in grado di offrire un servizio altamente qualificato. Nessuno ha le nostre competenze in un gran numero di materie». Il tema del convegno (come la rivoluzione digitale sta cambiando la professione) è emerso fortemente durante il confronto. Il presidente Miani ha individuato quattro pilastri su cui basare l'attività futura del Cndcec. «Durante questi incontri emergono sempre una serie di argomenti: lo sviluppo della professione attraverso il digitale, non solo nel fisco; le nostre competenze e la loro valorizzazione attraverso le specializzazioni; l'organizzazione degli studi che hanno difficoltà a competere con altre realtà

Continuati a pag. 34



Massimo Miani  
(Presidente del Cndcec)

*Essere esperti nello svolgere una mansione offre un'esclusività sostanziale che darà sicuramente molti vantaggi al professionista*



Achille Coppola  
(Segretario Generale Cndcec)

*Se iniziamo, come Consiglio, a fornire servizi per più aree, possiamo avere dei miglioramenti sulla qualità e sul lavoro degli studi*



Roberto Cunsolo  
(Tesoriere Cndcec)

*E' necessario prendere i vantaggi della fatturazione elettronica come l'utilizzo dei big data, nel rispetto del regolamento sulla privacy*



Marcella Caradonna  
(Presidente Ordine di Milano)

*Noi non siamo Amazon. Siamo sempre reperibili per risolvere problemi. La parte fiscale è solo la punta dell'iceberg*



Elbano De Nuccio  
(Presidente Ordine di Bari)

*Il gap che dobbiamo colmare è quello comunicativo. Dobbiamo dire in modo chiaro cosa sappiamo fare.*



Antonio Tuccillo  
(Presidente Ordine Napoli Nord)

*Abbiamo bisogno di evolverci con delle specializzazioni che non possono subentrare a 50 anni. Dobbiamo riformare l'esame di stato*



Fabio Aiello  
(Presidente Ordine di Brindisi)

*Dobbiamo entrare nelle attività che di solito sono di altre professioni. Se noi non possiamo stare in Cassazione niente avvocati in Ctp*



Carlo Cantalamessa  
(Presidente Ordine di Ascoli P.)

*Abbiamo sopportato l'evoluzione del digitale a nostre spese. Siamo tartassati. Gli studi non ce la fanno a ribaltare sui clienti i costi*



Vincenzo Moretta  
(Presidente Ordine di Napoli)

*Non possiamo parlare solo di specializzazioni o aggregazioni quando abbiamo molti colleghi che si occupano solo di contabilità*

## SEGUE DA PAG.33

e l'adeguatezza del compenso alle mansioni che svolgiamo». Proprio sotto l'aspetto del compenso il presidente ha voluto soffermarsi: «non dobbiamo avere paura di parlare di ritorno alle tariffe professionali. Naturalmente è un ritorno molto complicato, forse quasi impossibile, ma l'introduzione dell'equo compenso va comunque in questa direzione: garantire una giusta paga a chi svolge lavori altamente rischiosi, soprattutto quando li svolge nei confronti di clienti forti. Noi come categoria, ma i professionisti in generale, ci troviamo a combattere con questa grande difficoltà: compensi bassi e, spesso, pagamenti in ritardo». Un altro aspetto di cui si è discusso è quello relativo alla riforma dell'ordinamento professionale, lanciata come proposta dal Consiglio negli scorsi mesi. «Sicuramente non è una priorità rispetto agli aspetti già trattati. Ma, comunque, l'attuazione della riforma sarà molto importante per il nostro futuro». Al «tutto quesiti», oltre al presidente Miani, hanno partecipato il segretario nazionale Achille Coppola e il tesoriere, nonché consigliere con delega al lavoro Roberto Cunsolo. Proprio Cunsolo ha provato ad illustrare un metodo per rendere remunerativa l'adozione di tecnologie digitali: «un aspetto che è sempre stato poco trattato è quello dei big data; dobbiamo essere in grado di utilizzarli, conservarli e renderli remunerativi. L'esempio migliore che possiamo avere è quello camerale: tanti dati utilizzati e venduti dalle camere di commercio. È fondamentale che questi dati rimangano negli studi professionali e vengano sempre più lavorati dai commercialisti. In questo modo anche adempimenti indigesti come la fattura elettronica possono diventare una fonte di guadagno e di efficientamento».

© Riproduzione riservata



Andrea Nasini  
(Presidente Ordine di Perugia)

*Se riusciamo ad essere compatti potremmo ottenere risultati migliori. Importante fare rete e fare squadra, evitare personalismi*



Gabriela Savigni  
(Presidente Ordine Tempio P.)

*Non prendo in considerazione i purtroppo. In realtà noi siamo i professionisti che si adattano meglio ai nostri territori*



Leonardo Focardi  
(Presidente Ordine di Firenze)

*Devo rammaricarmi dalle parole che ho sentito dell'Agenzia delle entrate secondo cui la e-fattura non è un nuovo adempimento*



Salvatore Giordano  
(Presidente Ordine di Salerno)

*In base a ciò che ho sentito la riforma 139 non è una priorità. Se ci chiudiamo in una sala con dieci persone non arriviamo a soluzioni*



Giancarlo Grossi  
(Presidente Ordine di Pescara)

*Pensiamo ad un sostegno finanziario per i giovani tipo prestito d'onore. Sulla e-fattura sono fiduciosi. Dobbiamo essere uniti*



Rosamaria Petito  
(Presidente Ordine di Catanzaro)

*Molti colleghi si lamentano della e-fattura ma sono gli stessi che si lamentano del ritardo con cui i clienti gli consegnano i documenti*



Corrado Baldini  
(Presidente Ordine di Reggio E.)

*Dobbiamo dare al mercato ciò che ci chiede non solo ciò che sappiamo fare. Dobbiamo sviluppare il brand, migliorare la comunicazione*



David Moro  
(Presidente Ordine di Treviso)

*Della fattura elettronica la cosa che non mi piace è che dobbiamo essere dipendenti da una software house*



Giuseppe Testa  
(Presidente Ordine di Savona)

*Dobbiamo essere incisivi e forse più cattivi, affinché la nostra professione possa andare avanti soprattutto per i giovani*



Carla Saccardi  
(Presidente Ordine di Lucca)

*Vorrei un nuovo capitolo nell'ordinamento sulla tutela del commercialista. Specializzazioni: va capito cosa chiedono tutti i territori*



Fabrizio Cappuccilli  
(Presidente Ordine Campobasso)

*Dobbiamo combattere per far riconoscere la nostra competenza. Sarà che siamo noi che invadiamo il campo di alcune professioni?*



Giovanni D'Antonio  
(Presidente Ordine Nocera I.)

*Abbiamo bisogno di dignità e rispetto nelle varie sedi dove lavoriamo. Il cambiamento c'è, inutile rimanere indietro*



Sandro Litigio  
(Presidente Ordine di Como)

*Per i giovani i driver sono due: etica e qualità del servizio che nasce da formazione e specializzazione. Questa è la direzione*