

lavoro & professioni

6,1 PER CENTO
È la percentuale di ingegneri che ha usato il "sisma bonus", lo strumento che incentiva la messa in sicurezza degli edifici

LA CATEGORIA HA PAURA DI ESSERE SORPASSATA DAI PROCESSI INFORMATICI SU GRAN PARTE DEL LAVORO ORDINARIO. MASSIMO MIANI, PRESIDENTE DELL'ORDINE, METTE IN LUCE "TRISCHI DI UN'ACCELERAZIONE TECNOLOGICA". ALTRI INVITANO A SPOSTARSI SULLA CONSULENZA

Patrizia Capua

Roma
Macchine e algoritmi: una minaccia, nemici da fermare o opportunità per crescere? Alla tecnologia che avanza nel lavoro di ogni giorno i commercialisti italiani non dicono no, però avanti piano. Prima il 730 precompilato e lo spesometro, a breve la fatturazione elettronica fra privati. La categoria, 120 mila professionisti, non erige barricate, piuttosto frena: per governare il cambiamento occorre che la rivoluzione digitale sia un processo graduale. «Altrimenti sarà il caos», avverte il presidente nazionale Massimo Miani, «non basta un click per fare tutto». Miani premette: «Dovremo adeguarci alle novità. È naturale che le cose cambino», però sollecita attenzione sui possibili rischi di un'accelerazione della rivoluzione techno.

Le insidie riguardano in primis le imprese più piccole, «c'è la concreta possibilità che una parte del paese non sia pronta e che il sistema non lo sia. L'idea che l'hi-tech semplifichi le procedure rischia di generare lo scompiglio totale. Bisogna partire dalle aziende più grandi». Dal primo luglio il test della fatturazione automatica esordisce per tutti i distributori di carburanti. «Proviamo a pensarci - osserva Miani - verrà fuori un disastro. Quando si introducono norme così impattanti non si può guardare solo alle previsioni di gettito ma alla funzionalità del sistema. Non siamo contro, ma vista l'esperienza dello spesometro di ottobre, stiamo in guardia». Occorre attrezzarsi, incalza Miani: «Stiamo studiando a fondo le funzioni e gli strumenti tecnologici per la fatturazione elettronica. Quanto al futuro della professione, se le nostre attività negli ultimi anni erano concentrate principalmente sul fisco, stiamo ragionando per differenziarci in tanti altri ambiti come quello dei controlli, della revisione, della finanza, del lavoro e nel campo delle procedure giudiziarie».

Per sapere cosa pensa la base della digitalizzazione, l'ordine di Milano, da un anno guidato da Marcella Caradonna, col Politecnico ha svolto un'indagine sugli 8500 iscritti. Dei 3500 che hanno risposto, il 44 per cento vede la tecnologia come una minaccia, il 42 per cento come un'opportunità, secondo il 49 per cento del campione l'ampliamento delle specializzazioni è la ricetta per fronteggiare al meglio le sfide del futuro, mentre il 79 per cento considera come una soluzione le aggregazioni tra colleghi o con professionisti di altre categorie per integrare diverse competenze, ridurre i costi (47 per

I commercialisti temono fatturazioni elettroniche e 730 precompilato

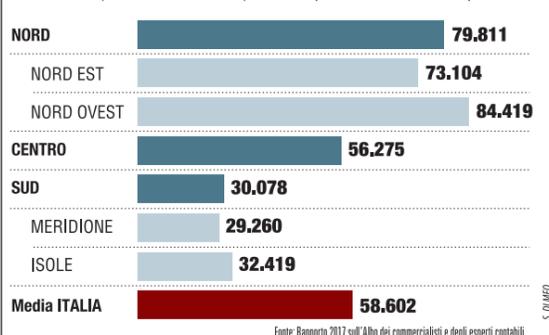
I COMMERCIALISTI IN ITALIA

Iscritti all'Albo, in migliaia (dati al 1° gennaio di ogni anno)



DOVE GUADAGNANO DI PIÙ

Anno 2016 (dichiarazioni 2015) media Irpef, in euro all'anno per area



1 Massimo Miani (1), presidente ordine commercialisti
Luca Asvisio (2), presidente commercialisti di Torino
e Domenico Posca (3), presidente di Unico



cento), migliorare la qualità e la velocità dei servizi e ampliare l'offerta (26 per cento). Ragiona Caradonna: «Certo, sono preoccupata. I nostri clienti spaziano dai condomini alle società quotate; non sono d'accordo nel considerare il commercialista come un semplice data entry per una dichiarazione dei redditi. Si è creata una situazione di antagonismo che non gioca a favore. Chi vuole trovare una strada la troverà sempre. È una questione di cultura. La tecnologia porterà maggiore efficienza e contenimento dei costi. Ci vuole preparazione e tutto va condiviso, non imposto dall'alto».

Di competenze e specializzazioni parla anche Domenico Posca, presidente dell'Unione italiana commercialisti. È vero che molti perderanno lavoro ed entrate, ma la nostra attività sarà anche di consulenza a maggior valore aggiunto, come esperti di finanziamenti, controllo di gestione, fallimenti, crisi di impresa, personale. Il futuro poi è fatto anche di cose più semplici, penso ai piccolissimi im-

prenditori o alle fasce marginali del mercato come le decine di migliaia di partite iva degli immigrati».

Rimettersi in gioco e ripensare l'attività. «Avere un'interfaccia che non è più un essere umano è il maggior disagio che percepiamo dai colleghi perché la macchina non ha orari, ferie, malattie - osserva da Palermo il presidente dell'ordine Fabrizio Escheri -. Dall'altro lato però la macchina si adatta agli standard, vedi 730 precompilato, elaborati dall'algoritmo, ma non ha pensiero critico cioè la capacità di lavorare su situazioni che escano dallo standard, ed è lì che va visto il futuro della nostra professione. Dobbiamo tornare da dove siamo partiti, la consulenza. Quindi meno adempimenti standardizzati, dove non siamo competitivi con le macchine né con le società di servizi. Noi interpretiamo i numeri con un pensiero autonomo che ci rende diversi e ci porta a trovare le soluzioni a cui la macchina non potrà arrivare mai».

Tornare allo studio, dunque, è la ricet-

ta suggerita, perché di fronte alla difficile sfida ci sia una categoria consapevole. Per il presidente dell'ordine di Torino Luca Asvisio, «l'avvento delle macchine dovrebbe essere uno spunto per lavorare meglio senza perdere il rapporto umano». Tra le nuove funzioni del commercialista Asvisio vede il supporto agli enti culturali e alle organizzazioni non profit del terzo settore («sono sempre state viste come attività secondarie»), agli enti statali, alle aziende per l'internazionalizzazione e per ottenere finanziamenti bancari, per il controllo di gestione, nelle procedure concorsuali. «Alcune attività possono essere affidate a consulenti. È mancata una visione a lungo termine, oggi i giovani che si affacciano a questa attività sono calati perché vogliono capire meglio, a noi il compito di spiegare grazie anche a un aiuto dell'università. Il mio maestro diceva che a fianco di ogni azienda ci deve essere un commercialista, io dico ce ne deve essere anche più di uno».

marzo, «è elevato ed incomprensibile, visto che noi gestiamo la previdenza obbligatoria di primo pilastro, ma abbiamo un aggravio maggiore rispetto agli organismi di secondo pilastro» (ovvero la previdenza complementare, ndr).

Mistretta sottolinea «l'anomalia» della doppia tassazione (sulle pensioni erogate agli iscritti alle Casse e sui rendimenti finanziari ottenuti): «Si tratta di un caso unico in Europa, non esiste altrove ed è, perciò doppiamente incomprensibile». (a.b.)

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Sibilla Di Palma

SNAIDERO NUOVO SOCIO DI VALUE PARTNERS

biomedica al Politecnico di Milano, Spera è stato in precedenza direttore delle operazioni per l'Europa della multinazionale italiana **Tbs Group**.

Davide Snaidero è stato eletto nuovo partner di **Value Partners**. Laureato in ingegneria gestionale all'università degli studi di Udine, Snaidero ha iniziato la sua carriera nella società di consulenza a Milano nel 2006.

Carlo Losco è stato nominato ad **SiCollection**, servicer per la gestione di crediti deteriorati. Già consigliere della società dal 2011, Losco prende il posto di Vieri Bencini che resterà presidente.

Vincenza Magliocco ha assunto il ruolo di direttore marketing della divisione **Seat di Volkswagen group Italia**.

Laureata in ingegneria meccanica all'università della Calabria, Magliocco ha iniziato la sua carriera in Iveco, per poi approdare in Fiat dove ha ricoperto diversi ruoli, principalmente nel marketing.

Tui Group, azienda specializzata nell'offerta turistica integrata, ha nominato **Gerardo Solaro del Borgo** nuovo ceo di **Toscana Resort Castelfalfi**. Solaro ha ricoperto in precedenza l'incarico di direttore generale in **Deutsche Bank Fondimmobiliari**.

Massimo Sterpi è il nuovo socio dello studio legale **Gianni, Origoni, Grippo, Cappelli & Partners**. Sterpi, che proviene dallo studio **Jacobacci**, andrà a rafforzare il dipartimento di proprietà intellettuale, It e media.

Berardo Lanci è stato nominato partner dello studio legale **Cms**. Lanci è specializzato nella tassazione delle società e delle persone fisiche.

Maria Delli Pizzi ha assunto il ruolo di responsabile della practice financial services per il reward e l'executive compensation della società di consulenza **Willis Towers Watson**. Delli Pizzi ha alle spalle una pluriennale esperienza in ambito reward per il settore finanziario.

Francesca Reich è il nuovo chief executive officer di **Consodata**, marketing & business service provider di contatti segmentati, misurabili e qualificati controllato al 100% da Italoonline. Laureata in ingegneria gestionale al Politecnico di Milano, Reich proviene da **ePrice** dove ha ricoperto il ruolo di chief marketing officer.

© RIPRODUZIONE RISERVATA