

Filo diretto. Per commentare la proposta del presidente Miani e i successivi interventi si può scrivere a: ilmiogiornale@ilsole24ore.com

Specializzazioni, meglio in raccordo con le università

Prosegue il confronto sulle specializzazioni lanciato da Massimo Miani, presidente Cndcec, nell'intervista rilasciata sabato 1° giugno al Sole 24 Ore. Per inviare commenti si può usare la casella di posta elettronica ilmiogiornale@ilsole24ore.com

Investire in settori innovativi

Dobbiamo avere la visione della professione del futuro. Le specializzazioni rientrano in tale ambito. Queste non devono intendersi come volte a cancellare le competenze del grandissimo numero dei colleghi che svolgono la professione nell'ambito fiscale, contabile e lavoro ma offrono la possibilità di aprire mercati differenti da quelli tradizionali e inesplorati. È arrivato il momento di investire su qualcosa di nuovo e concentrarsi su settori che possono essere innovativi per la professione, come ad esempio l'internazionalizzazione delle imprese, la risoluzione della crisi d'impresa, il terzo settore, la finanza agevolata e la consulenza strategica per l'impresa.

Oggi più che mai dobbiamo stimolare i colleghi al cambiamento e a un nuovo posizionamento della professione dando ai giovani una professione più qualificata. Le specializzazioni rappresentano un percorso, non l'unico, che sicuramente tenderà ad elevare la visione della nostra professione agli

occhi dei cittadini e delle istituzioni.

Ovviamente le competenze esclusive faciliterebbero il percorso, soprattutto per le nuove generazioni, ma sappiamo che su questo fronte c'è ancora moltissimo da lavorare. Non bisogna avere paura di questo cambiamento piuttosto interpretarlo e scegliere. È una scelta che ognuno deve e può fare, non un obbligo.

Ricordiamoci quello che hanno fatto i medici tanti anni fa: molti hanno deciso di rimanere medici della mutua mentre altri hanno preferito specializzarsi. Potrebbe accadere la medesima cosa. Eviteremo tra l'altro che siano enti esterni a determinare le nostre specializzazioni come accade oggi.

Ma c'è un'altra cosa da tenere in considerazione. Occorre essere certi che quel campo o quel settore abbia un mercato, ovvero devono esserci persone o aziende che richiedono quel tipo di specializzazione e cercare di capire per tempo quali saranno nel prossimo futuro le esigenze dei clienti. Ecco allora che una formazione mirata e continua, unita a una conseguente solida esperienza sul campo che da quella formazione ha tratto le sue basi è un ottimo modo per iniziare il processo di specializzazione con la giusta consapevolezza.

— **Vincenzo Moretta**
Presidente Odcec Napoli

Io sono un commercialista

Procederò per punti che riflettono oltre 30 anni di professione:

- 1 ogni studio si modella in funzione dell'ambiente in cui opera;
- 2 ogni studio si indirizza in branche di specializzazione in funzione delle capacità e vocazione dei professionisti che ne fanno parte;
- 3 ogni studio presta servizi e consulenza ai clienti usando il bagaglio di esperienze accumulate che vanno dal semplice al complesso in base a ciò che serve al cliente;
- 4 ogni cliente se sente la necessità di chiedere un consulto a un collega esperto già lo fa e spesso chiede di essere accompagnato dal «suo commercialista»;
- 5 ogni cliente è libero di scegliere se avvalersi di un dottore commercialista o di un abusivo e spesso, dopo, accogliamo il cliente con danni fatti dai secondi;
- 6 se il cliente è in crisi chiede al «suo commercialista» cosa fare e poi insieme valutano se attivare altri professionisti specializzati;
- 7 smettiamola di dire che i servizi contabili e fiscali ci portano fuori mercato quando l'evidenza dimostra esattamente il contrario;
- 8 aggiornamento e formazione sono il lavoro quotidiano di ogni studio che è formato da professionisti, di-



STEFANO MARRA

pendenti, collaboratori e tirocinanti obbligati a partecipare;

- 9 ben vengano le specializzazioni che riconoscano anche il relativo titolo da spendere: sarebbe meglio utilizzare l'iscrizione ai corsi singoli universitari che permettono di frequentare le lezioni, sostenere l'esame finale di uno o più insegnamenti e ottenere una certificazione;
- 10 diceva un ex presidente nazionale (Siciliotti): quando ti chiedono che lavoro fai si risponde «sono un commercialista» non «faccio il commercialista» per evidenziare il senso di appartenenza che ciascuno di noi ha nel cuore.

— **Bernardo Colussi (Pordenone)**

Il collegamento con le università

Sono favorevole alle specializzazioni, magari non obbligatorie. Rifletterebero la presa di coscienza delle moderne esigenze della professione, qualificerebbero i professionisti e tutelerebbero il cliente. Per la mia duplice esperienza di dottore commercialista specializzato nei temi della fiscalità e di coordinatore di un corso di laurea magistrale in economia e commercio orientato agli studenti che desiderano esercitare la libera professione, ritengo che uno snodo cruciale sia rappresentato dalla spinta verso una più stretta connessione fra i Consigli dell'Ordine e le sedi universitarie presenti nelle varie circoscrizioni. Ciò consentirebbe di orientare ed

organizzare gli insegnamenti pre e post laurea secondo le esigenze della professione moderna ed offrire una formazione neutrale e qualificata, frutto di una reciproca sensibilità, da una parte dell'Università per le sempre più varie esigenze di sapere specialistico professionale, dall'altra per il contributo che l'Università potrebbe offrire attraverso un titolo di specializzazione universitario, come accade per i medici.

È necessario liberarsi dal diffuso pregiudizio di molti professionisti verso il sapere teorico e di molti docenti universitari verso i profili pratici che gli insegnamenti dei loro corsi dovrebbero consentire di risolvere. Solo una formazione qualificata e sistematica, fornita su basi scientifiche con esperienza professionale di insegnamento ed arricchita nel tempo dalla pratica personale può consentire di risolvere in modo professionalmente qualificato i complessi problemi pratici che caratterizzano la professione del dottore commercialista. Poi la specializzazione dovrebbe essere comunque coltivata ed aggiornata con seminari, master, oltre a corsi di aggiornamento e di formazione o di alta formazione specificamente orientati ai vari settori come quelli che sovente caratterizzano l'offerta formativa della formazione continua.

— **Filippo Cicognani (Forlì)**
Professore associato diritto tributario