

Miani: specializzazioni e tariffe

MICHELE DAMIANI

FORUM **COMMERCIALISTI**/ Il presidente Cndcec a confronto con gli ordini locali. Formazione e compensi al centro dell'azione del Consiglio. Garantire 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 se 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 Melià, 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 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. E' 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.